

最新村长工作汇报 领导在年终总结会上 发言稿(模板8篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？下面是小编帮大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

村长工作汇报篇一

尊敬的各位来宾，亲爱的员工们、朋友们：

大家晚上好！春花含笑意，爆竹增欢声，在这样的一个喜庆的节日里，我们汇聚在此，共同庆祝20**年新一年度的到来。值此佳节之际，我代表**公司，向全体员工和一直支持我们的新老朋友们，致以新年的问候和祝福，祝愿大家在新的一年里，身体健康，工作顺利，万事如意！

20xx我们走过了坎坷，走过了荆棘；，我们体验严冬暖夏，春暖花开。在这不平凡的年里，公司有你们才走过了风雨，经历了彩虹，见证了阳光！广大职工对公司的支持和信任，让公司在这一年里战胜了困难，收获了丰硕成果！

在过去的年，作为公司的飞跃阶段，我们面临着很大困难，外部市场的激烈竞争，内部质量技术攻关问题，给我们造成了很大的压力，但是我们所有的员工能够紧紧的抱在一起，坚持我们自己的理想及信念，用我们的坚强毅力，和不怕苦，不服输的工作作风，在各部门紧密协调配合下，还是取得了一个丰收的！

我们超额完成了生产年度计划，为公司打开了市场大门，这就是我们的胜利，我为全体员工感到自豪，并向所有支持和

配合我们的供应商、经销商、代理商朋友们致以最崇高的敬意！

新的一年，竞争与发展同在。我们将以“追求、持续、改进”的企业精神为指导，坚持“绿色新能源”的企业宗旨，为实现“弘扬环保理念，助力健康生活”的企业使命而不懈努力，力求实现“***行业的领跑者”的企业愿景。为广大客户提供更优质的产品和更高效的服务！

20**新年，新气象，还有一个新的征程。我们的未来是光明的，是可喜的。“雄关漫道真如铁，而今迈步从头越”。年，敲起了战鼓；春，吹响了号角！我们把愿望写在今天，听事业的号角响起，一起在明天的跑道上冲刺！不管汗，流多少，也不怕血，洒许多，我们在今天铭刻下人生的理想，企业梦想并为此奋斗到底！最后，凯歌高奏辞旧岁，豪情满怀迎龙年！

再次祝愿全体员工及家人新年快乐，万事如意！

谢谢大家！

村长工作汇报篇二

尊敬的各位家长：

你们好。

非常感谢你们能在百忙之中来到我校参加这次汇报演出，孩子是家庭的未来，是家长们美好希望的寄托，所以每一位家长都想让自己的孩子能够有一个理想的学习发展环境，受到更优秀的教育。xx幼儿园深感家长们的托付之重，同时上级教育部门一再要求幼儿园不得交付私人承办，所以自今年暑假开始自主办园，将幼儿教育纳入素质教育的轨道。

学前教育的目的是使幼儿在身、心两方面都能得到健康发展，为入小学做好准备，为将来成为有知识，有能力，有理想，有修养的新一代公民奠定良好的基础。所以，对幼儿进行健康教育和安全教育，培养幼儿良好的卫生习惯和生活习惯，培养幼儿对社会，对集体，对别人，对自己的正确态度，激发幼儿对学习的浓厚兴趣和对创造的强烈愿望，发展幼儿的情操，发展幼儿的美感的十分重要的。而并非是单纯的像我们有些家长理解的写几个字，算几道题。写字，算题是小学一年级才开始的正式教育内容，在幼儿园里面过于重视了这方面的教学，可能有的家长感觉很好，认为孩子学到东西了，其实这是一种错误的认识。如果学生在幼儿园里以写字、算题为重了，到了一年级再学时，可能有的字，有的题他（她）已经在幼儿园学过了，肯定不会再去认真听讲，长此下去，孩子就没有了认真听课的习惯，导致以后新知识学习时不自觉地无法控制自己不认真听讲的习惯，逐渐被别的学生落在了后面，会一步步进入差生的行列。

xx幼儿园根据上级教育部门要求及部署，按照幼儿年龄特点，开设了语言、计算、外语、音乐、美术、常识等所有课程，目的是从幼儿的认知规律入手，以游戏为主要教学手段，全面地发展和提高学生的学习习惯、创新意识、竞争能力、卫生习惯、健康教育、安全意识和身体素质，使幼儿能够健康、全面的发展，为一年级入学后顺利接受义务教育打好坚实的基础。基于以上目的，我幼儿园针对幼儿的学的快、记得快的特点，新增加了幼儿英语内容，让幼儿从一开始就接触将来用的着的英语，为在三四年级学习英语打下良好基础。针对幼儿好多的潜在能力往往都是在4—5岁时开发才能更发挥作用的特点，我们开设了音乐、美术课程，是为了让学生能够全方面发展。常识课程的设置目的是为了让学生能够在学习知识的同时更能够了解社会，为了让在学习知识的同时更学会生存。

我们在开全幼儿课程的同时，还在教室里添置了冬季取暖设备和夏季制冷设置，为的是给孩子一个更加舒适的学习发展

环境。

总之，为了不辜负各位家长的重托，我们xx幼儿园会为幼儿园的发展和完善而加倍努力，更希望各位家长留下你们的宝贵意见，以便于我们进一步改进。再次感谢各位家长的到来，祝你们阖家欢乐，祝您的孩子在xx幼儿园幼儿园轻松学习、健康成长。

村长工作汇报篇三

各位领导、各位同仁：

大家下午好！

非常高兴今天能够在这里与大家分享xx的xxxx年。在付出辛勤和洒满汗水的道路上，我们脚踏实地的送走了xxxx[]在充满希望和满怀激情的道路上，我们又信心百倍的迎来了xxxx[]

回顾过去的一年，是努力拼搏不断进取的一年，是全体同仁勇迎挑战、克服困难、加大步伐迈向市场进军的一年。在这一年里，我们审时度势，抢抓机遇，趁势而上。本着不断促进企业发展的精神，健全公司架构，提升员工素质，提高服务质量，优化品牌形象，同时涌现出了一批爱岗敬业、无私奉献的好员工。他们在自己的岗位上兢兢业业，一丝不苟，为企业的发展奉献着自己的点点滴滴。值此新年到来之际，我谨代表公司，向在一年来辛苦工作在各个岗位上的全体员工致以诚挚的问候和衷心的感谢！

xxxx年，在整体经济低迷、零售业多数出现滞增长的大环境下，我们也在面对着多个困难：朝阳店主街道修路封闭、学府店大范围改造、同时竞争店的开业也给一站之遥的兴华店带来了巨大的压力，但我们每一位同仁，群策群力，特别是我们一线的员工们，正是他们的兢兢业业，无私无畏的付出，

才有了今年的各项经营指标可喜的同比增长。

为更好地提高单店盈利能力，我们根据商圈的变化重点对学府店进行了改造，扩大了外租面积，其中二层外租区在引进三友电器进驻的同时，还成功的将品牌餐饮“风味大王”纳入其中、并丰富了动漫游戏厅及儿童乐园等娱乐项目，与此同时，我们还在争取德克士、周六福等知名品牌入驻一层外租区，使学府店形成以超市为主，电器、餐饮、娱乐，互动为一体的商业模式，使学府店成为该地区新兴商圈的主体。

为了实现xxxx年团购业绩增长60%的目标以及未来团购方面的长远发展，今年在下半年公司设立了总部团购部，先后制定并完善了团购相关制度，为未来公司团购方面的发展奠定了基础，同时也为公司的整体发展创造动力；在对人才梯队建设项目的完善过程中，突出了人才梯队建设的现代化，使每一个员工都能在梯队中有自己清晰的职场定位。同时我们从进货、库存、陈列、销售等方面出台了一系列的管理、营运、采购的标准。我们在大力度开发新供应商的同时，也开始专注于商品结构的优化调整，重视并加强品类管理工作，以单店为试点，细作陈列标准，不断研究、不断复制；营运方面，我们加强日常督导机制，狠抓现场监督管理，从商品质量到环境卫生，从库存管理到服务机制，从制度的完善到执行力的优化，每一步都要求做到精细化管理；同时，我们制定并完善了一系列考核机制，更包括我们在制定sop作业考核方面都在逐步健全我们企业内部组织架构，让我们在体系梳理过程中，使自身的管理能力得到更大的提升，实现了内部管理上的大发展，也为今后的跨越提供了强有力的内部支持。

在“绿色”、“有机”的消费观念深入人心的时代□xx建立农业蔬果园基地，以农超对接的形式向顾客提供物美价廉的放心蔬果，以绿色为特色凸显于消费者的视线□xxxx年7月我们在晋中市寿阳县建立山西xx超市有限公司寿阳农业蔬果园基地，两年多的时间，蔬果基地的发展已经逐渐步入正轨，所

种植的蔬菜、果品也得到顾客的广泛认可与亲睐，同时也带动了整个生鲜的销售在今年创造了百分之十增长的骄人成绩。

明年将是我们继续经受考验的一年，我们会秉承董事长所提出的“向精细化管理要利润”的主导思想，研究向管理要增长策略，具体从开源、节流两方面展开工作。开源方面，我们固守定位，坚持做实社区，同时继续加强品类管理及商品结构的优化调整，使商品符合各区域的消费特点，从更大程度上满足顾客需求，此外，通过更有力的营销活动，主打亲情营销聚集人气，深入优化供应链管理，降低采购成本。通过各店个性化调整、改造，在确保在架商品动销率、有效益的情况下，强调一店一议、一店一样。节流方面，我们会重点考虑通过大力度消化不良库存、节约能效、加大防损力度等方式全面降低运营成本。

我们深知，人才是企业的第一资本，是发展的力量之源。“强化以德为先的用人标准，合理引进人才，注重员工的心态培养”是我们一直秉承的原则。明年，我们将在培训方面制定一整套完整的培训体系，加强企业内部训练，从入职上岗到转岗升职，每个阶段均设定针对性较强的培训课程。员工培训机制的建成，要求人力资源储备能为我们门店源源不断的输入高素质、强有力的管理人才。

“优化制度不如先优化我们的执行力”，只有关注执行力的企业才能从平凡走向成功，我们要在明年的不断学习过程中，细致研究，建立一种注重执行的企业文化，使战略、人员与运营的的每一个环节都能通过“执行”的精神来指导、落实。

即将走远的xxxx年是成功的一年、奋斗的一年，也是收获和考验并存的一年。在这一年里，市场有压力、有阻碍，但我们通过全员的共同努力，依然取得了较好的成绩。“雄关漫漫真如铁，而今迈步从头越”。在充满机遇与挑战的xxxx年我们将面临更加繁重而艰巨的任务，我们一定要善于抓住机遇，一如既往的发扬敢于拼搏，锐劲进去的精神，为xx的

腾飞做出不懈的努力，以高度的使命感和责任感开创xx发展的新局面！

谢谢大家！

村长工作汇报篇四

亲爱的员工同志们：

大家下午好！在这辞旧迎新的日子里，我们公司又迎来了新的一年。今天，我怀着无比高兴和感恩的心情，把大家召集在一起，聚到这里，共同组织召开xx年感恩过去，放飞未来主题年会。

首先感谢大家在过去的一年里不离不弃，辛勤工作，为公司的发展建设所做的努力和付出。

谢谢大家！在此我隆重地给大家鞠个躬。

回顾过去的一年，我们公司整体工作发生了巨大的改变，取得了可喜的成绩，这一切成绩的取得都是大家共同努力的结果，我只是起了一个组织者的作用。一年以来，我更多地是通过每周的全体员工大会，给大家讲一些做人做事方面的体会、经验和心得。期望通过这些形式统一一下大家的思想认识，从而形成我们共同的价值观、世界观，因此有利于我们上下一条心，通过大家共同努力，把我们这份神圣的事业，做稳做强。

相信在座的每一位同事都感受到了xx年的.《销售政策》、《考核政策》、《管理制度》与历年的政策相比有了若干改变，前几个月发生的一些事情也会让在座的某些同事感到不快。是的，好像有变化，变化的多，变化的快。变化的让很多人感觉不爽。确实改革需要改变一个人的思维惯性，需要改变多年的行为习惯。而改变一个人的习惯确实是一个痛苦

的过程，其实我本人也不喜欢改变，所以我非常理解因为改变带来的抵触、质疑、猜测、反感，从改变到习惯毕竟需要一个过程。

我今天的汇报内容分为四部分：第一部分是艰苦奋斗，开源节流不是对历史的否定；第二部分阐述为什么要艰苦奋斗？第三部分是如何理解艰苦奋斗，开源节流；第四部分是如何做到艰苦奋斗，开源节流。

首先，我要向大家强调的是艰苦奋斗，开源节流不是对前几年工作的否定。在某些人的眼睛里世界上的颜色只有黑与白，某些人面对别人就某点问题的批判就想象为对自己的全盘否定，这是不懂辩证关系的，是情绪化、头脑简单化的表现。

自董事长在xx年xx月正式进入sla药业，历经xx年的时间，公司一直处在一个上升阶段，销售收入从不足xxxx万元提高到xxxx亿元，翻了xxxx倍，这里面凝结着董事长的正确战略决策，凝结着核心管理团队的团结与智慧，凝结着一线销售人员付出的汗水，这些都是不可抹杀的，是值得怀念的峥嵘岁月。

数据会使我们以为十年的艰苦奋战已经胜利。不过我要说，成功是一个讨厌的教员，它诱使聪明人认为他们不会失败，它会掩盖一切矛盾，它不是一位引导我们走向未来的可靠向导。xxxx亿元是一个十分可怕的数据，它让我们骄傲的同时也蒙蔽了sla药业在国内制药企业中的地位并没有显著提升，身边很多药企，包括中大型药企他们近几年的也处于快速增长阶段。

总结十年的增长历程，从单纯依靠妇幼渠道利用婚检，依靠计生行政干预强制发放sla到组建otc队伍、执行psa计划，商务与计生渠道拆分实行专业的人做专业的事，加大拓宽分销市场，事实上公司一直处于组织变革、营销变革之中。变

促进了sla药业(前北大药业)的发展，在公司从业经历超过了五年的同事们，你们应该切身地感受到了公司的历次变革，你们也受益于这种变革，因为变革，你们的能力才会有很大的提高;因为变革，你们的职业生涯才会不断前行;因为变革，你们的收入才会不断增加。

我今天讲话的目的不是奢望改变你们每一个人。我仅仅是希望你们能够理解政策的每一处改变、管理细节每一处改变的深层次原因。

在座的每一位营同仁都要清醒意识到改革已经开始发生，并正在发生，改革进程可能会有微调但是总体趋势不可逆转。某些同事不要有侥幸心理，抱着看一看，等一等的观望态度，这样你就会掉队、甚至会被淘汰。

我相信，脚踏实地山让路，持之以恒海可移。愿我们意气风发、斗志昂扬的一中人以本次年会为契机，以执行力为以后工作的主导思想，以细节管理为工作的基本方法，扬长避短，策马扬鞭，与时俱进，谱写一中教育集团崭新的篇章。

村长工作汇报篇五

20xx年，脑病科在医院领导的正确领导和大力支持下，各项工作指标和经济收入大幅提高，圆满完成了全年的工作目标。如何在新的一年里将工作更加扎实，更加深入，更有成效，业务指标更加突出，将脑病科逐步做大做强，本人提出以下几项看法，供医院和科室领导参考：

一、开展脑血管病筛查工作。当前，全国各大医院都在开展脑血管病筛查工作，通过检查各项脑血管病危险因素，颈部血管超声和tcd及cta等，可以筛查出颈动脉、椎动脉狭窄，脑血管畸形，动脉瘤等脑血管病，进行有效地干预，从而大大减少脑血管病的发病率。建议更新tcd设备，彩超室提高血管超声技能，新的16排螺旋ct到位后，如能开展cta[]检验科

全自动生化分析仪到位后开展各项生化检测技术，各项条件逐步成熟后，建立脑血管病筛查门诊，规范开展脑血管病筛查工作。这项工作如能顺利开展，将填补我市一项空白，乃至在全国县级医院也是领先水平，这与我科卒中单元将会相得益彰，开创脑病科的新局面。当然，这需要多科室的科间协作，和tcd、血管彩声、ct等技术水平的不断提高。

二、添置脑电图仪，开展脑电监测工作。加强和规范我院的癫痫、神经危重症和脑病诊疗工作。

三、规范眩晕治疗。目前，我们对眩晕病的认识和诊断水平有了明显提高，如通过手法复位治疗良性阵发性位置性眩晕，效果明显。但仍有不少的眩晕及头晕病人在其它科室治疗。建议开展脑病科专科门诊，加挂眩晕门诊的牌子，同时在院内开展学术讲座，加大院外及院内宣传力度，使更多的眩晕病人能够到我科就诊，使更多的眩晕病人得到合理的治疗。

四、提高康复技术水平和专科护理水平。我院在本市率先成立卒中单元，历时已经两年余，现在已经拥有中医及西医康复医师，但仅做到目前的水平还不够，如我们的康复评定还没有开展，康复技术还有待提高，故建议安排康复师到上级开设有神经康复的医院进修深造。此外，应选派我科骨干专科护士到上级医院进修深造，这将使我科的综合实力得到提升。

五、开展神经系统疾病的肠内营养业务。神经疾病的营养障碍问题由来已久，无论神经疾病发生急骤还是缓慢、病情较轻还是很重、神经功能障碍局限还是广泛，凡是出现意识障碍、精神障碍、神经源性呕吐、神经源性球麻痹、神经源性呼吸衰竭、以及严重并发症的患者均可能影响营养代谢功能，引起营养不良，从而加重原发疾病，增加并发症，影响康复和预后。因此，针对神经疾病患者的治疗应包括改善营养代谢状态，合理实施营养支持。

目前国际国内指南均推荐脑卒中患者急性期行鼻胃管肠内喂养肠内营养制剂，我们国内有能全力、瑞高、瑞代等肠内营养制剂，每天的费用每瓶仅几十元，使用非常方便，保证患者的营养供应，促进患者康复，可显著改善患者的预后。这将是本科近期拟开展的一项新业务，再次填补本市一个空白。

六、加大神经内科宣传力度。重点专科需要团队力量，请求医院对我科的诊疗技术和专科技术骨干人员进行宣传，提高科室影响力。

七、储备专业技术人才，走可持续发展之路。近年来，由于医院分科及人才流动等因素，本科骨干医师流失严重，临床医师显著不足，如三级医师查房制度，住院医师规范化培训制度等一些核心医疗制度也不能得到更好的落实，在这种情况下再谈科室的发展，技术的提高，质量的保证实在有些困难。故提请院领导，对重点专科要加大人才储备和培养力度，确保几年内每年有新大学生入科，有人员外出进修，逐步建立起一支年富力强，训练有素的技术团队，在本区域内长期占据重要地位。

八、加快配套科室建设，加强急救能力建设。如加强细菌室建设，提高临床生化和细菌培养的准确率；开展血气分析业务，对急危重症病人的抢救起到重要的参考作用。年终总结发言九、加强与乡镇卫生院和卫生室的协作，每月安排至2次下乡联系活动，提高郟县中医院脑病科在全县同行中的知名度。

九、开展脑血管病健康教育进社区活动。每月至少一次深入各社区，就脑血管病的防治知识进行健康宣教，并利用6月24日世界卒中日、10月8日高血压日□xx月14日世界糖尿病日等特殊疾病日，到公共场所进行健康宣教和咨询，提高居民的健康意识，扩大脑病科的社会声誉。

以上建议，妥否，请各位领导指示。

村长工作汇报篇六

亲爱的各位同事，各位营销精英们：

大家上午好！这支最具有凝聚力、战斗力的团队，就是今天在座的我们xx营销团队，这是一支充满自信和底气的团队，是一支无所不能，所向披靡而又创造神奇的团队。xx的销售记录被你们一次又一次地刷新，是你们奠定了xx成功的基础，是你们缔造了今天的辉煌。在这里请允许我先代表潘总、代表xx营销中心还有我个人，对大家一年来的辛苦努力表示感谢，大家辛苦啦！！

回想起去年这个时候的泉林山庄会议，似乎就在昨天，昨天的喜悦还未犹未尽，今天的成功又等着我们来分享，我相信明年的今天，我们肯定又将迎来更大的收获。

一年的时间过的很快。20xx年，在xx共事的这一年里。我们每个人肯定都或多或少的留下了记忆，失败的痛苦、成功的喜悦、缔结的快乐、失落的沮丧还有被刁后的怀恨，在这里我向曾经被我刁过的兄弟姐妹们致以我深深的歉意，同时希望大家能够理解。

20xx年，灯饰照明行业多灾多难的一年，国家经济宏观调控，建材市场受到直接的影响，照明行业销售受到前所未有的打击；家居照明的品牌之争，进入黎明前的白热化。而xx照明，在如此不利的市场环境下还得承受因集团上市而引起的价格上调的因素影响，这无疑是雪上加霜，我们xx团队，我们在座的兄弟们，挺过来了，挺过了我们成长道路中最艰难坎坷的一程，因为我们xx人是团结一心，相信自己，相信团队力量的，这个坎我们齐步跨过来了。我们在如此惨白的市场竞争中，一路飘红，逆扬而上，在面对困难和挫折面前表现出了昂扬斗志，依然创造了同比36%的市场增长速度。你们，是最棒的！

世间自有公道，有付出就会有回报，三百六拾伍天的辛勤耕耘。今天我们终于收获了累累硕果！兄弟们，在这样一个分享喜悦和收获的日子里，我们应该为我们见证了xx的这段历史而自豪，应该为我们就是xx的一份子而骄傲，因为我们不但是见证者，我们还是缔造者！

村长工作汇报篇七

1、生产完成情景

在过去的一年里，生产部将安全生产当重点来抓，每月组织相关部门进行安全礼貌生产大检查，及时消除车间存在的安全隐患，同时加强了对生产现场劳动纪律和劳保用品佩戴的督查，保证了生产车间的有序运行，全年度未发生一齐重伤事故和重大设备事故。

3、未完成产量原因分析

(1) 因矿山特殊地理环境及现状，没有固定水源，枯水期蓄水不足导致停机频繁发生。

(2) 未取得采矿权证，国土、安监等相关部门经常检查责令停机；

(3) 苦水期电力紧张，电网公司限电停产；

(4) 操作工多属当地民工，文化素质低，操作技能欠缺，给料不稳定，生产部年终总结报告磨矿细度未能得到有效控制。

(6) 入磨粒度没得到有效控制，入磨粒度较大造成磨矿周期长，生产效率低。

二、存在的不足

在这一年的工作中，生产部虽然做了很多工作，但仍然存在一些不足之处。

2、人员配置不足，造成对生产现场督促不到位，不一样程度的影响生产；

4、巡检力度不够，有些存在安全隐患的问题未及时发现，最终造成设备事故影响生产；

5、有些管理制度操作性不强，甚至没有健全。

三、几点提议

2、对抛废系统进行改造，加大抛废磁场强度，提高抛废效率；

3、对破碎系统进行改造，减小破碎粒度；

4、加大人员招聘力度，补齐差缺人员缺口，以保证监管到位。

总之，应对即将到来的二0一二年，我们生产部愿以最饱满的热情

对待新年的每一天，在现有的基础上，进取与各部门机密配合，团结协作，克服存在的不足与困难，提高工作质量，进一步抓好安全生产，坚决完成公司下达的各项生产指标，为公司完成生产经营任务尽职尽责，为公司发展再创辉煌做出应有的贡献。

村长工作汇报篇八

各位同仁：上午好！

今天上午我们欢聚一堂，隆重召开公司20**年半年度工作总结大会，在此，我谨代表公司董事会向在上半年工作中付出

艰辛努力、取得卓越成绩的部门、门店及个人表示衷心的感谢和崇高的敬意!同志们辛苦了!

20**年上半年是公司多事之秋，由于公司高管工作调整变动频繁，一度给公司经营管理带来被动，目标达成情况离年初制定的目标计划也有一点点距离，最近又由于政策性的行业大整顿也对公司盈利情况带来了较大的影响，企业旧的盈利模式遇到了瓶颈。尽管前进的路上出现了很多障碍，但我们xx人仍逆市奋进、积极拼搏、勇于竞争，在上半年取得了很大的成绩。同时很多新形势下出现的新问题新模式需要大家一起来总结来探讨，有句话说得好：大发展就会有大困难，小发展要面临小困难，只有不发展才不会有困难，我们要做区域性的行业领头羊□xx人坚决拒绝没有激情没有挑战的生活，我们追求生命的精彩，要用智慧和行动克服前进路上的一切障碍，乘风破浪胜利地到达成功的彼岸，所以今天这个半年度总结会很及时很重要，是一个反思总结和谋划未来的大会，希望大家在会后全力学习和贯彻落实会议精神，带领团队全面完成年初制订的目标任务。

首先，我借此机会，就上半年工作的成绩与不足做个简单的小结。

1、刚才几位老总对公司上半年运营情况都做了详细的汇报，这里不再重复，只和大家分享几组简单的数据。

a□直营门店全年任务及达成

前年同期我们在为月销售突破**万而努力，去年同期我们的月销售才刚刚突破**万，今年比去年同期将近增长50%，比前年同期翻了一番，这就是一个很大的成绩，说明公司的经营规模在不断地扩大，大家的努力看得见成绩。

我们再来看一组数据：

b□1-6月亏损门店情况

其中一区、洪西、湘江北尚店因为开业前期费用比较大，而现在经营状况良好未纳入亏损门店，实际亏损了34000元，其他亏损的16家门店前5个月就亏掉了公司净利润297000元，说明公司不良门店太多，说明公司门店选址时市调不深入、评估不科学，随意性太大。除开选址的原因，也说明公司运营还缺失核心竞争力，对亏损门店重视不够、决心不够、办法不多，扭亏能力不强。很多时候我们是靠码头吃饭，只有真正做到天时地利人和，才能在做大的基础上做强，怎么样做强是我们下半年要重点解决的问题。

当然成绩是主要的，毕竟发展是个永恒的主题，所有部门和门店为推动公司的发展做出了应有的贡献，在这里要表扬月销售业绩达到10万元以上的优质门店，要表扬带领团队扭亏的一区、湘江北尚、伍家岭分店、洪西、益欣、福音、一桥、新合店的店长，上述门店已连续3个月实现盈利，更要表扬以盛x□付x□胡x□任x□张x□张x□尹x为代表的优秀门店店长，没有他们带领团队拼搏奋斗，让这些月销售20万以上的门店存在，公司发展肯定举步维艰。同时门管、人资、培训等部门也表现了良好的工作状态和职业水准，在工作中做出了成绩。从上个月开始门管部和其他部门同志与刘总一起，进行每星期3次的定期巡店，发现门店问题，倾听员工心声，制定优化方案，解决实际问题，为门店基础管理水平的提升开启了一个良好的开端，希望能继续保持；培训部的同志能远离繁华、耐住寂寞在偏远的山村克服蚊虫叮咬、缺水停电、酷暑难耐等种种困难，为企业输送了2期青苗班学员和2期精英班学员，这种艰苦奋斗、寄勤于乐的工作作风值得我们学习；人资部杨部长到任后努力学习、钻研业务，按照总办分好蛋糕的要求，加班加点、花费了无数心血，在重新制定科学的薪酬体系和建立全员绩效考核等方面取得了重大突破。

2、上半年工作的不足之处

(1) 拓展线的工作拖了公司发展后腿：

上半年发展线的任务只完成全年任务的四分之一，并且新开的几家店大部分业绩达不到评估的要求。虽然原因很多，但最重要的还是市调不深入，作风不扎实，业务不熟悉，评估走过场，希望分管该线工作的刘志同志带头狠抓该线的作风建设和业务学习，组织精兵强将，把工作落到实处，在下半年把落后的工作赶上来。同时洽谈合同时要注意谈判技巧，签订相关合同时务必要严谨细致，实事求是，切实维护公司利益。

(2) 工程后勤线的工作跟不上公司发展形势的要求：

该线的同志很有实干精神，付出了辛勤劳动做了大量工作，但结果往往不令人满意，究其原因主要是不能与时俱进，不学习新事物新技术，做事没有计划性和预见性，习惯按经验办事按喜好办事，缺乏管理能力和沟通能力，不能通盘规划该线的工作，导致头痛医头、脚痛医脚并且效率低下。比如车辆管理、空调维护、招牌更新、电子屏的制作及门店形象提质等等，没一样工作不是被推着走还走不动，从来没有主动规划按步推进的，工作总是处于被动地位。我想该线的几位同志如果在保持吃苦耐劳的工作作风同时，加强业务学习和沟通交流，仔细谋划该部的工作，加强计划性和为门店主动服务的自觉性，改善该部的工作不是一件很困难的事。

刚才刘总对下半年的工作做了个统筹规划，重新分解了下半年任务，有目标有措施有办法切实可行，我很赞同，根据刘总下达的业绩任务，各门店店长要带领团队切实保障完成，各部门应全力为门店业绩达成做好服务和指导工作，同时就下半年的工作我补充几点意见。

1、加强基础管理

大家都知道，做零售连锁落实到门店层面讲服务和商品是两个永恒不变的主题，所以先就服务这一块讲讲我的看法，我

觉得把服务做好至少要做好两个方面的工作：首先为顾客创造一个舒适温馨、值得信赖的购物环境，同时让顾客享受一个关怀体贴、物有所值的购物过程。当然服务效果跟踪和提高服务附加值也是我们追求的目标，那么要求公司的软件和硬件都要有一个较大的提升，所以下半年要把提升门店形象和员工服务品质作为一件大事来抓。

(1)、提升门店形象

门店形象属于企业形象识别系统中的视觉识别。企业可以通过门店形象vi设计实现视觉识别，对内征得员工的认同感、归属感，加强企业凝聚力；对外树立企业的整体形象，资源整合，有效地将企业的信息传达给受众，通过视觉符码，不断地强化受众的意识，从而获得认同的目的。

门店形象关系到员工和顾客对公司的整体感觉，相当于公司对内对外的一张脸。公司为此特意对门店的形象系统重新做了一次调整和优化，以后凡新店装修都必须先做施工图，从设计到用材都必须人性化及环保化，比如招牌、装修材质、货架等要耐用且环保，工程后勤部在这一块工作上要严格把关，联系洽谈固定材料供应商，签订供应合同等。在装修之初就要考虑到给门店挂横幅及吊旗的便利，以及员工的储物柜、顾客的休息区以及商品堆头的灯光配置、收银台多设电源插头等等，同时带宿舍的门店要将宿舍一起装修到位。

a□列出常用材料清单，选择质量好的供应商洽谈，保证品质。

b□修订供销合同，保证同质同价持续供应，并直接与公司结账。

c□统一门店装修标准。

d□对褪色、陈旧的招牌逐步更换。

(2)、提升服务品质

装修把关建立良好的第一印象后，要想让顾客更深层次的认同，关键在日常的基础管理。很难想象一个天上有蜘蛛网、地上有杂物、商品有灰尘、员工工装不整、商品陈列凌乱的卖场能让顾客觉得值得信赖，门店管理人员要把卫生、陈列、着装、员工的言行举止等等看起来很小的事情当作大事来抓，要按照标准化作业流程纠正工作随意的坏习惯，培养员工的职业风范，要让顾客始终感觉到我们把顾客放在第一位，从进店的微笑、招呼以及一杯迎客茶，到消费过程的药学服务等都体现我们员工的真诚与热情，而且要让员工形成习惯，并坚持做好。由营运部门牵头，培训部负责实施培训并结合人力资源部考核，利用三个月时间将服务标准推广普及持续练习并形成习惯。管理无小事，千里之堤毁于蚁穴，基础管理抓好了，品牌形象也就上来了。

当然抓基础管理的同时更要抓我们的服务品质，我们所做的一切归根结底就是为了顾客的利益最大化，这就要求我们有扎实的专业功底，要让顾客买得放心没有商业欺诈，用得安心有质量保障，用后开心健康实惠，要知道顾客的宣传比什么广告都管用。刘总打算编一本门店专业服务教材，这是个利企利民的好项目，也是我们提升服务品质的大工程，希望这本书赶紧出来，也希望全公司形成一种浓厚的学习氛围。

2、完善商品体系

(1)、大家都知道，这一次的行业整顿对我们的冲击很大，我们的盈利是建立在厂商返点基础上的，这是一种畸形的走不远的盈利模式，我们要痛下决心改变它。首先我们要拓宽商品进货渠道，要走出去，要建立全国性的采购平台，下半年公司要引进资深的采购职业经理，要到全国大型的药品集散地考察学习，并与之建立广泛的合作关系。

(2)、尽快将商品梳理完善，改变不合理的商品结构，尽可能

的确保每一个商品每一个价格带有品牌商品、补充商品、主导商品这样的合理商品结构，并且每一个商品都有品质保证和较高的性价比。

3、把改善员工的生活工作条件和培养员工成长和进步作为公司发展的基石

(1)、改善员工工作生活条件

要想员工对公司产生归属感、安全感，首先必须解决员工住宿问题。俗话说“兵马未动粮草先行”，只有员工没有了后顾之忧，才能全身心地投入工作，才能真心实意地热爱公司，对公司产生依赖和信任，将公司当成自己的家，同时也能缓解员工流失的压力。这项工作已经移交到人资部，希望杨部长铁面无私督促工程后勤部按公司标准在规定的时间内对宿舍进行改造完毕，人资部严格按宿舍管理制度实行有效的管理。

a□制定员工宿舍配置标准，比如电视、厨房用品等，将现有的宿舍条件改善。

b□无宿舍的门店，以片区为单位集中租房，并按宿舍标准配置，解决员工后顾之忧。

c□以后开新店必须同时将员工宿舍装修到位。

以上工作要求在2个月改造完毕。

(2)、要关注员工的成长和进步

人资部建立人才库，对每一位员工都有需求说明，知人善用，将合适的人放在合适的岗位上。同时要倾听员工的心声，反映员工的要求，工作安排时尽可能的考虑和解决员工的实际困难，使人资部成为员工的知心人，让企业成为员工的坚强

后盾。

培训部分层次分阶段的组织员工学习培训，保障员工学习和受教育的权利，根据工作实际需要建立对应科目的学习、考试题库，鼓励员工参与学习和考试，对通过考试的员工每月给予一定奖励，以此来激励员工。让每一位员工成为社会的有用之才是企业的神圣使命和责任。

4、建立全员绩效考评系统

年初的工作报告我对要完善各部门的工作标准流程以及建立绩效考评系统的重要性和迫切性作了阐述，这里不再重复，董事会只有一个要求，公司下半年一定要推行全员绩效考评。现在杨部长在做方案，如果觉得内脑不够用就聘外脑，花点费用在所不惜，方案出来后从上至下要南宁广告公司，不折不扣地自觉执行它。绩效考评以结果论英雄，开始推行时可能会引起部分人的抱怨甚至误解，但不管阻力多大也要坚定不移的推行，只有这样才能逐步地提高我们的能力水平和职业修为，才能换来企业的高效运营和兴旺发达。在企业真正实现“想做事能做事的人有舞台，想做事不能做事的下台学习再来，不想做事的不能做事的自动离开”，实现个人和企业同步发展。

同志们，和平、发展、共赢是当今社会的主旋律，行业正处在一个大变革、大发展、大洗牌的非常时期，我们要抓住机遇、聚精会神、全力以赴、勇于竞争、积极探索、接受挑战，争做行业的强者。万丈高楼平地起，宏伟蓝图都是靠一个个小目标的实现描绘而成，我们公司目前已拥有一支优秀的团队，有良好的用人机制和管理体制，相信只要每个人团结一心、脚踏实地、埋头苦干，永远把顾客的利益作为我们的核心利益和前进的动力，一步一个脚印实现每一个年度目标，我们xx必将有一个更加美好的明天。