

最新酒店厨房运营计划书 酒店厨房计划书 (实用5篇)

演讲稿要求内容充实，条理清楚，重点突出。在社会发展不断提速的今天，演讲稿在我们的视野里出现的频率越来越高。那么演讲稿怎么写才恰当呢？以下是我帮大家整理的演讲稿模板范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

小学演讲稿篇一

大家下午好！人们常常把少年儿童比作祖国的花朵，因为他们是民族的希望；把我们教师比做园丁，因为我们都从事着花的事业。在高新二小这个立德树人的大花园里，在百花齐放的老师大家庭中，处处有模范、个个皆榜样。我只是一片不起眼的叶子！在这一年里，我收获了校领导对我的关心和帮助，收获了同事们的友谊，也收获了家长和学生充分的信任！很荣幸，能有这个机会，与大家分享近一年的工作点滴。我演讲的题目是——做最好的老师，让人生出彩！

今年教师节前夕，在首都师范大学与师生代表座谈时发表重要讲话。争做“四有”好老师由此唱响了教书育人的主旋律，这支激昂的旋律也拂动了高新区全体教师的心弦。我们高新二小的全体教师也在校领导的组织下，认真贯彻落实做“四有”好老师讲话精神。作为高新区教育资源整合首批分流的老师，怎样做一名好老师，我不禁扪心自问？回顾自己到二小的点点滴滴，从最初的不适应到现在的得心应手，我终于得出了答案，那就是——好的老师一定要坚定信念：无论在什么样的环境、在什么样的岗位，都要有严谨务实的工作作风、积极向上的生活态度，做最棒的自己，让人生出彩！

班务工作是琐碎的，我却从中找出了乐趣。为了让全班学生迅速摆放好桌椅，我教给他们这样的顺口溜“摆放整齐并不难，地砖接缝是直线”；为了让学生自主保护好课桌椅，开学

第一天就让每个孩子在自己的课桌椅底部贴上姓名签，美其名曰“桌椅有主人，贴上标签能分清”；教室里抹布和笤帚的摆放都有统一的要求；拖把一定要提前控干水分，以免发生湿滑摔伤事件……。俗话说“简单的事情认真做，认真的事情重复做，你就成了专家”！

好老师要树立一流的服务意识。学生叶正杰本学期从广东

好老师要拥有扎实的学识和的教学基本功。根据校领导的

的老师就应该是学生眼中的“百科全书”，我也深刻地意识到：一个老师阅读的厚度决定她站在讲台上的高度！

各位同行们，三尺讲台系国运，一颗丹心铸民魂。在

这个伟大的时代，我们每个教师有责任和义务铸就高新区辉煌的明天！风起扬帆正当时，让我们摒弃职业倦怠，少一些牢骚，满载正能量——做最棒的自己，做最好的老师！因为每个人的人生都需要出彩！

我的演讲到此完毕，谢谢大家。

小学演讲稿篇二

地球上有无数的孩子，但地球母亲只有一个。如果失去了母亲，我们该如何生存？因此，我们应该爱护我们的家园。

当灾难一次又一次降临时，地球母亲没有抛弃我们。然而，我们无辜地伤害了她无数次。她痛苦地呻吟着，痛哭流涕。同学们，拯救我们的家！

大家要马上行动，从小事做起，从现在做起，从自己做起，爱护校园环境。我们捡一张纸，节约一滴水，节约一堆垃圾，打扫卫生，爱一棵幼苗，保护一只青蛙，种一棵草，种一棵

树，以环保为己任，用自己的实际行动保护环境，创造绿色校园。这样，在不久的将来，如果我们再看看我们的校园，我们人类的家园将是一个绿色的世界，一片鲜花的海洋。

我们能让这场悲剧再次发生吗？不，从来没有。我们要不要把家变成一片荒芜的草原？不，从来没有。能不能让天地界限不那么清晰？不，从来没有。

总之，让我们好好保护我们的家——地球！

小学演讲稿篇三

大家好！

大家好！我来自班级——我演讲的主题是《诚信友善，和睦待人》。

生活是一个湖。当你带着善意来到湖边，会有人对你微笑。而且如果你粗声粗气的看，会有人对你露齿而笑。

我曾经看过一个故事，讲的是一个少年试图偷窃，被一个躺在床上的女孩发现。女孩没有报警，而是假装不知道他是小偷，热情地邀请他和自己聊天。他们聊得很开心。少年走之前，女孩用她的阿马蒂小提琴为他弹了一首曲子，然后送给少年。后来少年再去找姑娘的时候，姑娘已经死于骨癌，蓝色的墓碑上刻着“赐恩于世，故我乐”。少年从此变了。他在贫穷和苦难中重新找回了自尊，他的内心燃起了熊熊烈火，要走出逆境！最后，这个曾经的少年成功了。在世界级的悉尼大剧院，他深情地弹奏了一首悠扬的曲子——，献给姑娘。小女孩为了体面地维护少年的尊严，对少年很好。她可能永远也体会不到，自己的善良、宽容和爱，像紫罗兰一样，在它的脚底留下了芬芳，震撼了一个迷失少年的心灵，让他重新树立了信念，扬起了人生的风帆。一次友好的交谈和一首优美的歌曲改变了人们的生活！

其实善良就是包容和理解，这在生活中无处不在。美国试飞员胡佛曾飞回洛杉矶。在离地面90多米的空中，飞机失败了。由于他高超的技术，飞机奇迹般地着陆了。胡佛立即检查了飞机机油。正如他所料，他驾驶的飞机装载了错误的飞机油。当他召唤负责维修的机械工时，对方吓哭了。这时，胡佛并没有像大家预料的那样爆炸，而是伸出手臂，抱住了修理工的肩膀。他自信地说：“为了证明你能做好，我想请你明天帮我维修一下飞机。”从此，胡佛的飞机再也没有出现过任何差错，粗心的维修工也变得兢兢业业，一丝不苟。

是的，善良是金。俗话说：金子总会发光！当一个人很友好的时候，他的生活就会发光。

谢谢大家！

小学演讲稿篇四

朋友们：

大家好！我现在好紧张！听到掌声或许会好点。

说起服务，我不想充满激情的在这里给大家发表演讲，我只想冷静的把我对精品服务的理解作一简单阐述。

精品服务首先是以客户为中心的理念的具体实现，其次精品服务要以丰富的金融产品为内容，最后精品服务要由精英人才来落实。

以客户为中心是我们的理念，精品服务是我们的目标，服务质量的好坏直接关系到中国银行的兴衰成败，为广大客户提供最优质的服务是以客户为中心的理念的具体实现。

中国银行发展的明天不是昨天和今天量的重复，而是质的飞

跃。可以预料，信息网络技术的飞速发展及其与金融全球化的高度紧密结合，将使全球金融发展进入一个新的历史时期——网络金融时代。这是一个对金融服务业极富挑战性的时代，传统意义上的银行业正渐渐离我们远去，新世纪的银行服务内容需要我们共同探索和建造。

在数据大机集中处理和综合业务系统应用的基础上，采用综合柜员制，任何网络化、标准化产品和服务都可以在营业柜台实现，并由一个柜员负责处理每笔业务的全过程。未来的银行服务还将通过网络像水、电、气一样普遍地深入到广大居民的生活，随开随用，一个页面、一个电话就将完成其所需的基本服务。“一窗式”服务将成为未来银行营业界面提供的最基本的服务模式。

随着现代信息技术在银行业的广泛应用，一方面，银行传统的诸如存款、转帐、汇款等业务将逐渐被计算机网络所替代，网络银行、手机银行、电话银行中心(call center)□电子商务和网上支付结算等虚拟银行将获得迅速发展，改变传统银行人与人互动的一对一服务模式，而成为人与机器不受时间和地点限制的自助服务。另一方面，一些高智慧的诸如综合理财、财务顾问、投资银行业务等个性化极强的金融服务已初露端倪。银行不仅可以为广大客户提供全天候、全功能、标准化的金融服务，而且可以为重点客户提供高知识含量、个性化的特殊金融服务。

在基本服务的基础上，不断增加服务项目，力求为广大客户提供附加服务、便利服务、支撑服务和超值服务，最大限度地满足客户需求：推行营业站立服务、微笑服务，规定服务时限和服务流程，实现规范化服务等服务内容。

我来一个现场调查：前面这位同志，你说这些服务有用吗？

未来银行将是知识型银行。未来的银行既不是劳动密集型产业，也不是资金密集型产业，而是信息、知识密集型产业。

决定银行业竞争胜负的主要因素将不再是高楼大厦、资金规模和机构网点，而是银行全员的高素质 and 知识化。管理层不仅要有驾驭全局的能力和丰富的业务管理经验，而且要成为信息技术应用的'指引司机和沟通的桥梁，实现对技术的高效管理和决策信息的熟练应用。可以预料，未来的银行员工是熟悉业务的科技人员和熟悉科技的业务人员的统一体，不存在纯粹意义上的科技人员和业务人员。银行未来的业务发展是人脑+电脑的集合体，是技术+智力的产品组合，是实体银行与虚拟银行的并存发展。精品服务需要精英人才来落实。

什么才是精英人才呢?我看在座各位十分钟内没有打瞌睡的都能够格。

不同意的台上来，同意的请鼓掌!

一舟何以渡沧海?且看潮头立何人!

所以，精英人才，精品服务——中国银行的独特风采!

感谢所有鼓掌的同志，你给我以鼓励;感谢所有没有鼓掌的朋友，你让我继续努力!

谢谢大家!

尊敬的各位领导、来宾，亲爱的同学们、老师们:

大家好!

祝同学们节日快乐，学习进步，健康成长!

向新入队的小朋友们表示真诚的祝贺!

向辛勤工作的老师们表示崇高的敬意!

向今天到会的各位领导和家长表示热烈的欢迎和诚挚的问候，

感谢你们对学校工作的大力支持。

一年来，我们学校先后获得了国家级“语言文字规范化示范校”、省级首届“平安校园示范校”、市级“小学语文先进教研组”、市级“校讯通应用先进学校”、县级“安全生产工作先进基层单位”等荣誉称号，并由省教育厅向教育部推荐申请“全国书写特色学校”。这些荣誉的取得都是各位领导、家长和全体师生共同努力的结果。

同学们，你们是幸福的一代。因为，你们可以在第一小学这么美丽整洁的校园里快乐学习，快乐生活；你们有默默奉献的老师带领你们在知识的海洋里遨游；你们有友谊深厚的同学陪伴你一起成长；你们有任劳任怨的家长时时刻刻地关心你，呵护你。

同学们，你们更是肩负重任的一代。你们是家庭中的宝贝，能够懂得感恩，孝敬长辈，家庭就充满欢歌与笑语；你们是学校的花朵，能够全面发展，品学兼优，学校就充满生机与活力；你们更是祖国的未来，能够志存高远，报效祖国，祖国就充满希望与辉煌。所以，我衷心地希望你们努力成为家庭中的好孩子，学校中的好学生，社会中的好少年，祖国的好人才。

同学们，“六一”是你们最快乐的节日，“六一”也是你们最高兴的日子。今天，我们欣喜地看到492名小朋友成为光荣的少先队员，你们终于可以戴上鲜艳的红领巾了。六年级223名同学欢聚一起度过小学阶段中的最后一个六一儿童节了，再过两个星期，你们将以优异的成绩迈向新的起点，我殷切希望你们：在人生漫长的征程中，要牢记母校老师们的教诲，做一个自强、自信、自立、诚信的人，常怀感恩之心，永立报国之志！你们的成材，就是对母校最大的回报！就是母校最大的幸福与骄傲！

亲爱的同学们，愿你们象一只只小船，在人生的海洋中扬帆

启航;愿你们象一棵棵小树，在爱心的哺育下茁壮成长;愿你们象一只只小鸟在纯洁的天空中自由飞翔，展翅高飞!

亲爱的同学们，在这充满欢乐和喜庆的节日里，让我再一次祝愿你们过一个快乐、健康、安全的节日，更祝愿我们xx县第一小学明天更美好，未来更辉煌!

谢谢大家!

小学演讲稿篇五

2xx-x年已经悄然走过，这一年我的收获很多，喜悦也很多。虽然也有很多不足却造就了很多更高的要求。在工作中的磕磕绊绊让我从一个只知道自己，不懂的奉献的浮躁青年成长为努力付出，积极投身工作的员工。

在公司，领导的培养和同事们的优秀表现让我懂得了，一个好的员工不但要做好本职工作，还要尽其所能为公司谋取最大的利益，时时刻刻站在公司的角度考虑问题，否则你便没有了存在的更高价值。虽然你会因此失去很多的私人时间，但是失去的同时，你也会得到更多的赞扬，领导会更加认可你，同事也会赞扬你，个人价值不再是虚爱无缥缈的东西了，它会真实的充分的体现出来。

在这里，我知道你有什么样的工作态度，你就塑造什么样的工作氛围。积极参与，真诚合作是成就未来的重要条件。多干点活没坏处，这是公司每个年轻人都必须做到的。每参加一项工作活动你就会融入一个新的小团体中，得到同事对你的认同和支持，这样才会为你的工作发展奠定坚实的基础，为你工作的顺利完成创造有利的条件，收起你的棱角，露出你的微笑，记住良好的人际关系是不可估计的财富!

随着光电子的成立并稳步向前 积极拓向国外市场的发展，让我切实的看到集团公司的光明大道。领导告诉我：好好干吧，积累经验，成熟自己，这里能够磨炼出你珍珠的品质。切记不要总想公司给我多少，而是要想想我所付出的能为公司创造多少利润。要清楚的知道你自认为的辛苦付出有多少是自身的不足造成的，剩下的才是奉献给公司的。

谢谢!我不聪明，也没有傲人的学历。但是我知道努力，知道在学习，我要感谢培养我的领导们，你们的信任让我动力十足，还有我的同事们，你们的支持和配合，让我更快更好的完成工作。

各位同仁：上午好!

今天上午我们欢聚一堂，隆重召开公司2011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!

2011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。

一、上半年小结

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。

二、下半年的工作规划

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 提升聚客能力

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

人资部考核，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 转变盈利模式

(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。

(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，人力资源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

人力资源部建立人才库，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，使人力资源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。