

# 医院总结会议主持稿 培训总结会议上的讲话(优质5篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 医院总结会议主持稿篇一

培训总结是对培训情况进行回顾、分析，并做出客观评价的活动，下面是本站小编给大家整理的培训总结会议上的讲话，仅供参考。

同志们：

这次全县中小学校长及幼儿园园长培训工作，在教育局的精心组织和全体党员的积极参与下，圆满完成了各项任务，达到了更新理念，提升管理水平的目的。在此，我代表县教育局对各位参训人顺利完成培训任务表示祝贺！向本次培训辛勤付出工作人员、积极参与论坛交流的各校代表以及给予这次培训大力支持的旬邑中学、县职教中心表示衷心的感谢！

这次培训，我们分别邀请省内外教育专家和知名校长作了四场专题报告。各位专家运用深厚的教育理论功底、前瞻性的战略眼光和广博的知识素养，通过真实、生动的案例，对教育管理工作进行了全面的阐述。同时，我们放大视角，扩大范围，举办了旬邑教育论坛。各位交流代表坐坛论剑，碰撞智慧，充分展示了广大教育管理干部的素质和能力。本次论坛，我们共收到学习交流材料300余份，从中遴选7位同志登

台交流，大家立足学校实际，着眼科学发展，观点鲜明，内涵丰富，质量较高。从不同的侧面、不同的层次、不同角度畅谈了各自办学思想和治校方略，有许多真知灼见，也有许多成功经验，这些都是我县教育事业健康持续发展的宝贵财富。在此期间，我们组织部分教育管理人员赴江苏省海安县考察学习。江苏海安优越的教育环境、先进的教育理念、科学的管理机制、优异的教育成果，使我们触动很深。通过学习实践、必对我县教育产生了巨大影响。

下面，结合这次培训以及今后工作，我讲几点意见。

## 一、对校长培训活动的认识和看法。

(一)达到了预期的目的。县教育局举办这次校长培训，主要基于两方面考虑：一方面，就进一步加强队伍建设，以提升管理工作水平为目的，进行深入细致的探讨，达到指方向、找差距、明思路，推动学校管理向纵深方向发展，积极引领校长成长成名，全面提升校长素质，促进教育管理和教育质量上水平的目的。另一方面，为全县广大教育管理干部提供一个平台，让大家交流思想，畅谈体会，取长补短，共同提高。总体而言，本次校长培训比较成功，达到了预期目的。

(二)具有鲜明的特点。一是参与人数多，规模大。本次培训活动历时一个月，参加这次培训班共270人，是我县有史以来参加培训人数最多、培训内容最为丰富的一次。二是部署到位，组织严密。本次培训活动县局高度重视，认真制定了培训计划和培训有关制度，确保了培训效果。局领导班子成员能率先垂落，积极参与，培训管理人员能严格考勤，尽心服务，全体学员能善始善终，认真听课记写笔记，三是形式多样，质量较高。本次校长培训，既有专家报告，又有论坛交流，整个过程精彩有序，达到了启迪思维，碰撞智慧、提升素质的目的。我仔细阅读了部分提交的论文，又听了专题报告、交流发言，感触颇深。对加强学校管理与学校发展有了更加深刻地认识，对这支队伍也有了更加清晰的印象，我认

为，我县教育管理干部的整体面貌，有办学思想，有工作干劲，有专业能力、创新精神和工作热情，我县的教育事业是大有希望。

(三)思想上达成了共识。通过学习培训，就强化学校管理与学校发展，大家形成了以下共识。通过这次培训，就强化学校管理与学校发展，大家形成了以下共识。第一，要有先进的办学理念，实现对学校教育思想的领导；第二，要有正解的育人目标，一切为了学生，为了学生一切，为了学生的发展，形成全方位的育人环境和校园文化；第三，要坚持以教学为中心，以提高质量为主题，把科研兴校放在突出的位置；第四，在学校管理上，坚持以人为本，树立强烈的服务意识，调动广大教职员工的积极性；第五，要有渊博的知识和指挥、组织、协调能力，具有管理学校的智慧和艺术等。

纵观这次培训活动，总体是好的，但还存在一些问题。一是学习创新意识有待进一步加强。有一部分管理干部对学习不重视，对学校管理工作凭经验认识，穿新鞋、走老路，缺乏改革的魄力，教学与管理的实效性不强。二是办学思路有待进一步理清。从论坛材料看，一些主题不突出，论证不充分，话说不到点子上，多少令人担忧。教育管理干部如果没有清晰的办学思路，必定在竞争中处于劣势。三是个别校长的态度有待于进一步转变。有的发言有“拿来就用”的嫌疑，思考不多，认识较浮浅。缺少理性的东西，它山之石，难以攻玉。

在今后一个时期，我县基层管理干部队伍以这次校长培训为契机，以抓班子带队伍为主题，按照《旬邑县中长期教育改革与发展行动计划》提出的新任务、新要求，进一步制定本乡校教师队伍和班子队伍的培训计划，明确目标任务，制定落实措施，采取“走出去、请时来”的方式，加强校际之间、区域之间以及发达地区名校的交流与合作，构建全方位、多层次、宽领域的培训交流与合作平台，不断提升管理水平和能力。在这里，我强调一点，明年我们将在全县各级各类学

校推广海安教育教学管理经验与成功的做法，近期教育局将下发学习海安经验实施意见，希望大家通过今天上午的海安考察学习报告会以及网络资源，认真学习了解海安教育，为学习实践海安教育经验做好理论准备。

同志们：

大家晚上好！今天晚上我们在这里召开全员营销项目总结会议，主要是总结前阶段全员营销取得的成果，对下一步工作进行部署。自全员营销培训开展以来，全体干部、员工都能以饱满的热情和积极的心态，用实际行动投入到学习和实践过程中去，也取得了显著的成效。刚才各个支行行长都分享了成果和感想，培训老师也介绍了这次培训的整体情况。下面，我讲两方面意见：

## 一、树立全面营销理念，扎实推进全员营销工作。

一是全员行动，学习氛围浓厚。在整个培训过程中，各支行、部室都能高度重视，全员参与，通过“白天现场辅导+晚上集中授课”的学习模式，“对内营销+上门营销”的营销模式，培养了每位员工的营销意识和技巧。参加此次项目培训的人员，涉及面非常广，有高层、中层干部、总部管理人员、各中心员工、客户经理、柜面人员等，大家都能克服困难，摒弃杂念，静下心来把宝贵的时间和主要精力都放在这次培训上。上课能做到认真听讲，虚心请教，勤动笔、勤思考、勤发问，在有限的时间内掌握更多的知识和技能。包括高层、中层干部也能放下架子，做到虚心听讲，细细体会，消化吸收。

二是活学活用，营销成果显著。在营销实践过程中，能做到学有所用，学以致用，把理论知识转化到营销实践中去。员工之间做到紧密配合，内外勤联动，充分发挥团队精神，提高营销精准性。通过培训学习，员工的营销意识和技巧得到大大提高。大堂经理能及时把握客户进门时、咨询时、等候

时的营销时机，营销产品；综合柜员充分利用营销台卡和折页，向客户营销产品，做到“忙时宣传、闲时营销”；客户经理在营销走访中做到“走前有计划、走中有记录、走后有总结”。通过各岗位联动营销，存贷款业务、卡业务、中间业务等都取得了显著的成效。培训期间，累计营销个人网银xx个，企业网银xx个，手机银行xx个，贷记卡xx个，借记卡xx个，个人短信xx个，微信粉丝xx个，pos机/特惠商户xx个，代发工资xx个，营销存款(理财)万，对公开户xx户，新增贷款xx户，关联水电煤xx户，普惠快车有效建档xx户。

三是发挥潜能，挖掘营销人才。全员营销培训过程中，主动走出去的人数和次数都明显增加，所有员工热情高涨，群策群力。柜员和客户经理一起走出去通过“陌生拜访”，利用掌握的技巧开展业务营销，并将拜访客户划分成潜在客户、目标客户、意向客户建档，充分挖掘潜在客户，为增户扩面工作打下坚实基础。在此过程中，我们也发现了一批潜在的客户经理人才，下步我们将把这部分有潜质的人才安排在信贷助理、信贷内勤等岗位上学习锻炼，为扩大客户经理队伍培养人才，努力完善员工结构。

## 二、固化全员营销成果，全面完善考核机制。

虽然这次培训已经结束，但全员营销的工作绝对不能松懈。大家要将这次培训中学习掌握到的东西运用到工作和学习中，切实提高营销水准，固化营销成果。

一是加强学习，储备知识。大家要心怀“空杯意识”，继续学习，做到自己学，带领团队学，带头学习，带头营销，增加业务知识和营销知识储备，在学习中加强自我认知，挖掘潜能，结合自身优势开展营销。将责任意识、服务意识和客户意识转化为执行力，在实践中立说立行、现学现用，用行动说话、用数字说话、用成效说话。

二是固化成果，学以致用。各信用社、各部室都要把这次培

训期间学到的理念、技巧运用到实际工作中去，而不是培训后还是老样子、老观念。工作中，树立营销理念，培养营销意识，注意积累总结营销方式方法，鼓励员工多走出去，加强陌生拜访频率，不断积累新客户，对潜在客户进行归档分类管理，后续做好跟进工作。对于存量客户，要认真梳理维护，深挖客户潜在需求，有针对性地配套营销其他产品，对符合要求的客户可以提前授信，提高客户服务满意度。除此之外，在生活中，也要树立“生活处处是营销”的理念，每一个员工都要关心、支持、参与营销工作，充分调动和利用身边一切资源，将学习到的营销技巧灵活运用，提高营销敏锐性，做好产品营销推广，为营销工作铺路架桥。

三是形成团队意识，打造营销团队。就目前的形式来看，单靠支行行长、信贷主管或客户经理营销的思路急需改变，一个人或者几个人的力量是有限的，只有发挥全体干部员工的力量，才能在激烈的竞争中继续生存，并且占有一席之地，各信用社要建立起自己的营销团队，加强联动，增强合力，通过团队去营销。所有员工都要立足岗位，发挥岗位优势，大堂经理和柜面人员要做好对内营销，客户经理要做好对外营销，内外勤紧密配合，联动营销。各信用社要建立起以信贷主管为负责人的营销团队，每周制定营销计划，按照计划落实下去，及时反馈总结营销策略，形成竞争机制，对不符合要求的客户经理实行退出机制。

四是完善考核机制，倒逼营销理念。做好营销是银行业生存发展的不二法则。从其他银行同业情况来看，大家也应该有所了解，从柜面人员到总行员工，每个人都有各类营销任务。对比我们现在下达的揽储任务，其实品种相对单一、任务相对很轻。下一步，相关业务部室已经在制定全员营销考核考评机制，引导各社重视落实全员营销。同时，每年初也会向联社职能部室的干部员工下达一定的营销目标任务，使营销实绩与个人收入紧密挂钩，从而调动全员的能动性。我们将通过全员营销考核制度，绩效考核制度等一系列考核机制，将营销任务与每个人的收入挂钩，引导员工重视营销，树

立“联社发展、人人有责”、“业务营销，人人参与”的工作理念。倒逼员工转变观念，主动培养营销意识，锻炼营销技巧起来，形成人人营销、事事营销、时时营销、处处营销、内部与外部营销联动的浓厚氛围。每位员工都能都具备营销人员的基本素质，成为营销团队的一份子，确保全员营销能够在我联社生根、发芽、开花、结果。

同志们，开展全员营销既是现实同业竞争的抉择、也是我行转型的需要，希望大家要紧紧围我行的决策部署，以踏实的作风，实干的精神，携手共进，攻坚克难，努力促使全员营销在我联社生根落地，推动我行各项工作不断开创新局面！

尊敬的各位领导、各位学员：

大家下午好！我叫玉英红，是隆林新州一小一名普通的语文老师。

三天来，我和1000多名教师有幸参加了,20xx年‘协力”盛天’隆林各族自治县中小学教师培训班’的学习。现在又荣幸地代表全体学员在这里发言，我倍感荣耀！

首先，我要代表全体学员真诚地说一声感谢。一是感谢自治区政协办公厅和广西协力扶助基金会的领导！你们主办的这次培训班，为我们提供了充电、加油的机会；二是感谢各位授课专家的精彩讲座和精品课，让我们提升了理论知识，增强了实践的理论指导。三是感谢隆林各族自治县县政协、县教育局、教师进修学校、隆林中学和隆林二中的精心组织和热心服务，为我们提供了良好的学习环境。

这次培训学习，通过聆听几位专家的出色讲座，我们了解到了当前最前沿的教育信息和教育政策，学到了外地先进的一些教育管理理念，对许多问题有了新的认识和看法，特别是对‘如何更好地设计、开展高效的班队会’有了更深刻的认识，学到了许多有用的新做法，得到很多启示，各位专家介绍的

宝贵经验和做法都将是今后工作的努力方向，也是指引我们今后工作的法宝。

总之，经过本次培训学习，我们学到了一些理论知识和先进的实践经验，也看到了自己的不足，明确了今后努力的方向。我们将把学到的先进教育理念和先进的管理经验带回工作单位，结合本校实际，切实做到学以致用，努力把各项工作做得更好。同时也希望/自治区政协办公厅、广西协力扶助基金会以后继续关注我们隆林，多为我们组织这种学习活动!百年大计，教育为本。捐资助教，功德无量!这几天，我们隆林暖流涌动，爱心飞扬!广西协力扶助基金会，盛天助学金‘的爱心善举，见证了他们尊师重教的款款深情!隆林人民将永远铭记广西盛天集团的拳拳爱心!

现在，请允许我再次感谢为这次培训付出辛劳的组织者和培训团的专家老师们!最后，衷心祝愿各位领导、各位同行身体健康，工作顺利，家庭幸福!我的发言到此结束，感谢您的聆听!

## 医院总结会议主持稿篇二

这次在全系统开展的干部政治业务建设培训班，从xx年2月23日开班至现在，共历时七天时间，全系统近2400余人次参加了培训。

这次培训总的感到办的很成功，针对性很强，大家反响很好，取得了预期效果，概括起来主要有三个特点：

一是准备工作扎实。

这次培训时间紧、任务重，市局各负责部门坚持早入手、早准备，精心设置培训内容，认真研究服务保障措施，周密安排培训课程，并及时制定下发了培训实施方案。

各授课人员按照分类培训的要求，针对岗位业务内容，按照“缺什么补什么”的原则，认真解决工作中遇到的实际问题，突出针对性、操作性和实用性，认真编写了培训教材。

培训教材我们已经进行了印发，保证了系统工作人员人手一册。

二是组织领导严密。

各单位对培训工作都给予了高度重视，都能够科学统筹安排工作，妥善处理和解决工学矛盾，按要求组织人员按时参训。

各县(市)局每天还安排了一名班子成员带队参加学习，保证了所属人员的参训率和课堂纪律。

特别是经开分局，主要领导亲自组织，亲自协调解决培训中遇到的各类问题，为参训人员创造了安心学习的条件和环境。

为切实提高培训质量，局党办坚持通过人员定位管理和全程跟踪录象方式，督促人员按时到课。

并在每讲结束后组织进行统一考试，检验培训效果。

对录象和考试成绩我们将适时下发各单位，作为年度目标责任制考试的重要内容。

三是培训针对性强。

这次培训与去年不同的是，我们采取了分类培训方式，根据分管业务设置培训课题，极大增强了培训针对性和有效性。

各单位参加培训的同志也都非常珍惜这次培训机会，都把它作为提高自身素质、提高依法行政能力的难得机遇，自觉排除各种干扰，克服各种困难，聚精会神抓学习，学习氛围非常浓厚，保证了培训工作的全程、全员参与。

特别是各单位参训的领导同志都能带头端正学风，虚心求教，全身心投入，切实起到了模范带头作用，是培训工作取得预期成效的关键。

这次培训，各城区和

开发区分局基本做到了全员培训，但各县(市)局和双阳分局还有部分人员没有参加，各单位要在4月30日前按市局编写的培训教材，以电化教学的形式，按业务类别完成对所有未参加人员的培训。

局党办要对这项工作落实情况进行检查。

总结这次培训，我感到主要收获有三点：

一是通过学习，提高了干部队伍的政治素质。

这次培训我们专门请党校教授、市检察院弟处长就实践报告科学发展观、预防职务犯罪内容进行了专题辅导。

通过辅导，增强了大家对对科学发展观的理解，特别是对运用土地这个“闸门”来卓有成效的参与宏观经济管理，有了更深层的认识和理解，有助于我们在当前国土资源管理越来越突出的地位和作用中，正确把握自己，依法履行职责。

特别是在当前系统党风

廉政建设面临严峻形势下，对于备受社会关注的国土资源事业而言，更需要坚持不懈地推进党风廉政建设和反腐倡廉建设，不断提升国土资源管理工作的权威性和公信力，这次培训是加强全系统党风廉政建设的重大政治保证。

二是通过学习，提高了干部队伍的业务素质。

这次培训，按照所涉及的国土资源管理业务范围内容，我们

组织市局相关业务部门按照所涉及的业务范围，着重讲述了土地利用、土地规划、耕地保护、土地执法监察、矿产资源管理及地籍管理等内容，请市审计局、市财政局领导就财务资金管理进行了授课。

通过培训，较好解答了目前各单位业务运转中遇到的各种难题，进一步优化了各岗位干部国土资源管理知识结构，对提高各级干部的能力素质，学会运用新方式、新手段、新措施处理和解决新形势下国土资源管理问题，不断提高依法行政、参与宏观调控的能力，起到了积极的推动作用。

## 医院总结会议主持词篇三

年中总结会议，总结上半年工作，分析当前形势，部署下半年工作，下面是本站小编给大家整理的年中总结会议上的讲话，仅供参考。

局办公室、政工部：

局20xx年年中工作会于8月16~20日在成都隆重召开，为传达贯彻这次会议精神，我院于8月30日召开设计院中层以上干部会议，全体与会人员认真学习、深刻领会局工作会议精神，结合我院实际情况，对做好下半年工作提出了新思路，现把我院贯彻落实局20xx年年中工作会议精神的工作情况汇报如下：

### 一、把握重点，深刻学习领会会议的主要精神

此次会议由张善友院长主持，认真传达了局年中工作会议的重要精神，并结合我院面临的新形势、新任务认真领会会议精神，全体与会人员对如何贯彻这次会议精神，搞好我院下半年的工作，进行了深入的研究和讨论，各所、各分公司负责人积极发言，表达了贯彻局年中工作会议精神的决心，全

面学习了会议的主要内容，重点学习了黄克斯董事长和校荣春总经理的讲话精神。

## 二、深入贯彻落实，明确提出设计院下半年工作重点

会议精神，就我院下半年工作提出了思路和部署：

### (一) 细化责任分工，严格考核要求

设计院领导体系不断完善，领导人员分工逐步明确，设计院要做大做强，必须解放思想、实事求是、与时俱进、更新观念，下半年要从整章建制入手，在原有的基础上不断修订完善各项规章制度，为设计院各项工作的开展提供坚实的制度保障。重点项目由院领导牵头负责，加强与各个部门联系沟通，提前排好计划，细化分解责任目标，逐项考核，责任到人，做到事事有人管，事事有人做。

充分发挥考核分配的激励和约束作用，严格按照考核要求进行考核，重点完善对院副职的考核办法，做到统筹兼顾，接受广大职工的监督。

### (二) 加强管理，保证按期保质完成设计目标

管理也是一种产出，我们要重点加强内部管理，增强职工的企业责任感和归属感，继续保持设计院团队精神，继续发扬设计院吃苦耐劳、任劳任怨战斗作风，做到人员、设计工期的合理安排。下半年综合管理部门要做好基础管理工作，提高服务意识，增强管理服务本领，为设计院创造良好的工作环境和和谐的团队氛围。

措施必须落实到位，把每一项工作责任落实到人。安全运营工作是我们常抓不懈的重要工作，主要包括技术安全和资产安全，通过提高技术人员的素质和能力，保障广大职工人身安全；对财务人员进行培训，不断总结经验，及时解决出

现的问题，严禁违法违规的现象发生。

(四)做好技术方面的储备，继续完善设计院设计标准。加快设计院人才梯队建设发展，坚持“导师带徒”制度，积极培养锻炼人才，提高竞争实力。重视设计人员的培训工作，为院的可持续发展创造有利条件。采取多种形式，利用各种载体，为职工提供学习的机会。根据各专业需求，充实技术队伍的后备力量;把专业技术人员知识更新，技术换代作为推动技术进步的动力并作为我院可持续发展战略来实施。为技术人员吸收新知识、新理论、掌握新技术、新方法创造更好、更优的条件。我们在以后的工作中不断将我们的科技工作进行归纳总结，努力争取在八局科技上有我们设计院的声音。

才，同时对院现有经营营销人员进行岗位培训，制定岗位培训计划，使培训规范化、制度化、程序化，切实提高他们的经营营销意识和能力，激励他们在院新的发展征程上建功立业。第三、下大力气做好后续服务。后续服务人员要对设计变更把好关，把好度。把好关就是弄清理由，分清责任，在变更单上签好变更原因和理由。把好度就是依据法规办事，不该变的不变，不该签的不签，该变的要抓紧快办;强化后续服务管理，做到人员到岗到位，处理及时快速，提高服务效率;综合管理部门逐月对设计部门的后续服务工作进行考核。提高设计部门对后续服务重视度，保证按时提供变更图纸。

在今后的工作中，我院将积极贯彻落实科学发展观，按照局20xx年年中会议的精神要求，进一步明确发展目标，努力践行奋斗，为八局的发展增光添彩。

同志们：

这次全市年中经济工作会议的主要任务是，全面贯彻全区年中经济工作会议精神，总结上半年工作，分析当前经济形势，部署下半年经济工作，坚定信心，攻坚克难，确保实现全年各项经济发展目标任务，为实现提升南宁首位度目标夯实基

础。

今年以来，我市坚持主题主线，以奋力提升南宁首位度为总目标，锁定产业发展和城市建设两大重点，紧抓改革开放和招商引资两大关键，夯实社会稳定和队伍建设两大保障，全力推进经济发展各项工作，全市经济运行总体良好。总的来说，上半年的经济工作有喜有忧、忧大于喜。

喜的是，面对近年来少有的严峻经济形势，我们全力以赴抓改革、促发展、惠民生，积极应对、努力化解和克服经济发展的各种不利因素，全市经济运行实现平稳发展，实现“四个提升”：一是增长质量提升，财政收入质量不断提高，非税收入占公共财政预算收入比重降低到28%以下，同比下降了7.17个百分点，比全区平均占比低7.66个百分点；二是发展后劲提升，固定资产投资、规模以上工业增加值增速保持两位数增长，绿地、万科、研祥、海王、中恒、神冠、斐讯、世茂等一批世界500强、全国500强和行业龙头企业相继落户开工；三是产业结构提升，三次产业分别增长4.2%、11.6%、6.2%，工业在三产中的比重进一步提高，工业、服务业对经济增长的贡献率均超过44%；四是城市建设管理水平提升，五象新区核心区域建设稳步推进，城市绿化美化彩化工作成效显著，南宁机场新航站区、火车东站、地铁1、2号线、城市立交桥等重大基础设施项目进展顺利，城乡面貌更加整洁有序。

忧的是，受大环境影响，我市经济运行面临着较大的下行压力。主要表现在三个方面：一是主要经济指标出现了趋势性下滑，除财政收入增速较平稳外，地区生产总值、规模以上工业增加值、固定资产投资、社会消费品零售总额等主要经济指标增速都呈下降趋势，特别是地区生产总值增长创新低，结束了连续20xx年两位数增长的势头，第三产业增速大幅回落，已连续15个季度低于地区生产总值增速；二是工业回升基础不牢固，工业产品价格已连续三年走低，停产半停产企业增多，全市946家规模以上工业企业中有94家处于停产半停产

状态，同时新增企业数量过少，今年以来仅新增3家规模以上工业企业；三是项目推进的瓶颈问题仍然突出，部分重大项目用地指标缺口较大，融资难、融资贵问题仍然突出。这些都是事关我市经济发展大局的趋势性、突出性问题，如果不能有效地解决，必将影响全市下半年甚至更长时间内的经济工作，必须引起大家高度重视。

做好下半年的经济工作，必须准确把握经济走势，科学分析形势，有针对性地采取措施。当前，我市经济下行的压力很大，但综合来看，加快南宁发展仍面临许多有利条件和利好因素，圆满完成全年目标任务是有可能的。从国家层面来看，国务院继续落实19个重点领域60项稳增长的“微刺激”政策，有针对性地实施“喷灌”、“滴灌”，不搞“大水漫灌”，加大力度扶持“三农”、中小微企业、服务业、新兴产业等重要领域发展，继续加强保障性安居工程、铁路、水利、能源、生态环保等重大工程建设。同时，国家定向精准发力的宏观调控新思路和一系列“微刺激”政策的持续发力，重点受益的将会是中西部地区。从自治区层面来看，在全区年中经济工作会议上，自治区党委、政府围绕破解制约我区经济发展的关键性问题，出台了8个方面38条具有针对性、操作性的政策措施，这些重大举措将为全区经济发展注入新的活力。从自身来看，我市面临多区域合作方兴未艾的局面没有改变，在未来一段时期将不断转化成为发展优势。去年以来，我们下大力气招大商、引强企，引进了一大批重点领域的知名企业，下半年将形成项目投资高峰，对我市经济发展产生强劲的拉动作用。与此同时，我市交通基础设施正逐渐实现重大突破，将更加凸显南宁的枢纽城市地位和优势，为进一步招大商引强企打下良好基础。

面对错综复杂的经济形势，我们既要看到挑战和压力，更要看到有利条件，化挑战为机遇、变压力为动力，切实把思想和行动统一到中央和自治区的决策部署上来，切实贯彻落实自治区党委、政府提出的关于提升南宁首位度的目标要求，把稳增长放在首要位置，坚持目标不变、力度不减、干劲不

松，在确保经济质量和效益的前提下，努力保持一个高于全区平均水平、与提升首位度目标相适应的“南宁速度”，力争全面完成全年各项目标任务。

刚才，红波同志对上半年经济工作进行了全面总结，对下半年的经济工作作了具体部署，充分体现了市委、市政府的意图，大家要切实抓好落实。下面，我围绕抓好今年下半年和今后一个时期全市的经济发展工作，再讲四点意见。

一、认清差距，自我加压，真正做到时刻绷紧加快发展这根弦

加快发展是南宁当前和今后一个时期内最重要、最现实、最迫切的任务，南宁各级领导干部要时刻绷紧加快发展这根弦，切不能麻痹大意，切不能掉以轻心。7月18日至21日，我市组织党政考察团赴贵州省贵阳市、遵义市进行学习考察。这次学习考察活动，使考察团全体成员的思想受到了强烈的冲击和震撼。大家深刻感受到，南宁自我感觉良好的发展时代已经过去，我们面临着“标兵越来越多，追兵越来越少，甚至没有追兵”的严峻形势，如果我们再不及时警醒、快马加鞭，过不了几年，南宁将会被更多的兄弟城市远远甩在身后。

去年我们到昆明考察后，大家认为我们与昆明的差距较大，一时无法实现赶超。在大家固化的思想认识中，贵阳与南宁的差距还是比较明显的，南宁是当仁不让的“老大哥”。但俗话说，“三十年河东，三十年河西”，事实上就在这几年时间，从经济实力来看我们已经成了贵阳的“老弟”，而且差距还有进一步拉大的趋势。从经济总量看□20xx年，贵阳市的gdp为2085.42亿元，比我们少718亿元，增长16%，比我们高5.7个百分点，占全省的比重达26%，比我们高6.5个百分点，增速在全国省会城市连续几年位居第一。今年上半年，贵阳市gdp完成1003.83亿元，比我们少363.3亿元，增长14%，比我们高5.8个百分点，占全省的比重提高到26.6%。如果照这个速度发展下去，贵阳的经济总量将会很快超过南宁。从财

政收入看□20xx年，贵阳市财政收入完成563.76亿元，比我们多90.1亿元，增长18.8%，比我们高6.6个百分点。今年上半年，贵阳市财政收入完成343.57亿元，比我们多78.48亿元，增长11.5%，比我们高1.6个百分点。其中公共财政预算收入完成180.24亿元，比我们多43.89亿元，增长15.6%，比我们高10.9个百分点。财政收入是反映一个地方发展的真金白银的指标，从目前的发展态势来看，我们与贵阳市财政收入的差距已越来越大。从固定资产投资看□20xx年，贵阳市固定资产投资突破3000亿元，比我们多525亿元，增长22.1%。今年上半年，贵阳市固定资产投资完成1697.81亿元，已经比我们多了453.41亿元，增长17.2%，发展的势头很强劲，如果我们再不努力，差距将会越来越明显。另外，遵义市的发展态势也是相当的迅猛，也让我们很有危机感□20xx年，遵义市gdp完成1584.7亿元，增长14%，比我们高3.7个百分点；财政收入356.6亿元，增长23.7%，比我们高11.5个百分点；固定资产投资完成1566.1亿元，增长33.1%，比我们高9.4个百分点。今年上半年，遵义市gdp增长14.6%，比我们高6.4个百分点；财政收入增长14.7%，比我们高4.8个百分点；固定资产投资增长35.5%，比我们高17.91个百分点。与昆明市相比，去年昆明市gdp完成3415.31亿元，增长12.8%，比南宁多611.77亿元、高2.5个百分点；固定资产投资2931.5亿元，增长25%，比南宁多498.81亿元、高1.3个百分点；公共财政预算收入450.75亿元，增长19.1%，比南宁多194.5亿元、高7.55个百分点。今年上半年，昆明市gdp完成1649.62亿元，增长8.4%，比南宁多282.5亿元、高0.2个百分点；固定资产投资完成1574.2亿元，增长15%，也比我市多329.8亿元；公共财政预算收入完成225.14亿元，增长9.3%，比南宁多88.7亿元、高4.6个百分点。不比不知道，一比吓一跳。可以说，我市与周边同类城市相比，差距越来越大。前几年我们认为南宁和昆明的发展情况差不多，但是从这两年的数据来看，昆明已经远远走在南宁的前面，我们一时是难以赶上昆明了；直到现在我们有些干部还自以为南宁比贵阳好，甚至有点瞧不起贵阳，但从去年和今年的数据来看，我们很多硬性指标无论是总量还是增

速均已被贵阳远远甩在了身后。

与区内城市相比，我们的优势也在逐步缩小。我市主要经济指标的增速与区内不少城市有较大的差距，尤其是地区生产总值、财政收入、固定资产投资、规模以上工业增加值、社会消费品零售总额五项主要经济指标增速在全区排位均处于中下水平，其中固定资产投资增速排在第五位，其他四项指标分别排在第7至10位。如我市地区生产总值增速在全区排第10位，排名前三位的北海、防城港、钦州增速分别达到了16.1%、12.2%、11.9%，分别高于我市7.9、4、3.7个百分点；规模以上工业增加值增速排在全区第7位，比排名前3位的北海、防城港、钦州分别低11.2、7.5、5.7个百分点。同时，从绝对值来看，我市部分指标仍处于落后状态，如上半年我市规模以上工业总产值仍比柳州少706亿元，仅为柳州的65.5%。由此可见，区内兄弟城市与我市的差距越来越小，甚至我们原有的一些优势也正在削弱，个别经济指标还落后。以前南宁一直自认为是广西的“老大哥”，存在一种天然的优越感。但区内其他城市都在你追我赶、竞相发展，特别是北海、钦州、防城港等几个北部湾沿海城市，近几年来在一些大型工业项目的强劲拉动下，经济发展势头非常迅猛，大有后来居上之势。

在这样咄咄逼人的形势下，如果我们还以优哉游哉的态度做事，还不及及时警醒、奋起直追、加快发展，再过几年，南宁与发达城市的差距将会越来越大，赶超跨越的最佳时机将被贻误；在与昆明、贵阳等周边同类城市的竞争角逐中也将被远远甩在后面，甚至在全区的发展中也逐渐被其他城市后发赶上，更不要说实现提升南宁首位度的目标了。落后就要挨打，慢进也是退。面对当前严峻的形势，我们南宁人甘心吗？全市人民肯定是不甘心、不甘于落后的。面对赶超与被赶超的压力，我们必须深刻认识到，发展是硬道理，发展不足依然是我市面临的最大问题，加快发展是解决当前我市一切问题的关键，全市各级干部必须知耻而后勇，奋起而直追。我们与先进城市特别是同类城市的差距，只能用发展的办法来缩小；

而当前我市经济运行中遇到的困难和问题，也只有用发展的办法才能解决。面对南宁发展的大好机遇，如果说南宁是一头睡狮，那么全市各族人民特别是各级干部都应该大声疾呼：南宁该醒了，该奋力了！如果再不抓住大好时机努力实现追赶跨越，南宁就有可能在这一时期被远远甩在后面，而我们这一辈人将成为南宁发展历史上的罪人。因此，排除干扰、聚精会神抓发展已经成为南宁当前最现实、最紧迫的任务，全市上下必须把思想统一到加快发展上来，统一到奋力提升南宁首位度的目标上来。困难再大，发展的决心不能动摇；差距再大，提升南宁首位度的目标不能改变。彭清华书记在全区年中经济工作会议上指出：“有的同志认为‘不简单以gdp论英雄’，就可以不要gdp了，以至于抓发展的精力分散、精神放松、劲头减弱、力度放缓。这是完全错误和十分有害的。必须看到，对于后发展欠发达地区来说，发展始终是第一要务，任何时候都不能放松。”清华书记的重要讲话振聋发聩、发人深省。各级领导干部必须时刻保持一种强烈的忧患意识和危机意识，以更加奋发的状态和昂扬的斗志，以“不能做南宁历史罪人”的责任感和负罪感，对照标杆、自我加压，坚定信心、奋起直追，全力以赴推动南宁经济社会更好更快发展。

## 二、解放思想，转变理念，凝聚奋发赶超的强大动力

发展的落后很大程度上源于发展理念的落后。对照昆明、贵阳等城市这些年的快速发展，我们最根本的差距还是在思想上不够解放，发展理念不够创新，对重点难点工作没有担当精神、创新意识，习惯被条条框框束缚。因此，要想加快发展，实现赶超跨越，首先必须大胆解放思想，转变发展理念，创新工作举措，以思想的大解放、理念的大提升、措施的大转变促进经济的大发展。

一是要勇于改革创新抓发展。改革创新是一个地方进步发展的不竭动力，也是解决各种问题的重要法宝。当前，全国各地已进入一个向改革要效率、向改革要增长，用改革推动经

济高质量增长的新时期。贵阳人就善于改革创新，勇于打破旧观念、旧思维、旧机制的束缚，实现了经济快速发展。比如，贵阳着眼于破解“山城”的发展瓶颈，早在20xx年就高品位高标准规划建设观山湖新区，如今已有40万人居住，gdp超过百亿元，财政收入超过50亿元，已成为贵阳市经济转型发展的“火车头”；贵阳综合保税区从批复下来开始，40天就完成了拆迁、4个月完成了展示区建设，今年9月将接受正式验收；中小企业孵化园的翼云科技公司今年3月21日签约，12月将整体竣工，从签约到竣工投产运营将只用9个月时间，从这些项目高效落地和建设的事例，可见其政务服务改革创新力度之大。反观我们自身，非但很多工作没有创新突破，甚至还自行设置了很多条条框框，作茧自缚。比如，国家规定工业厂房建设用地的7%可用于生产服务配套项目建设，但我们却还规定整个建筑面积的7%用于生产服务配套项目建设，把国家规定的“单7”变成了“双7”限制，阻碍了企业的发展；很多地方对社会资本招投标也都是放开的，但我们却依然保留很多限制条件，等等。在这些方面，我们要敢于大胆解放思想，大胆改革创新，要善于运用负面清单管理，做到“非禁即可”，除法律法规明令禁止外，只要有利于南宁加快发展的，都要大胆试、大胆干；别人能做的我们也可以做，别人没有做的也可以大胆探索。下半年，要组织力量对我市自行设置的一些条条框框进行梳理，各部门要先自行梳理、自查，看哪些是不符合南宁发展需要的，对阻碍发展的“绊脚石”要坚决及时清理，全力营造更优更好的发展环境。

二是要敢于无中生有抓发展。西部地区特别是后发展、欠发达地区，各种条件和基础薄弱，要实现加快发展，就必须具备勇于突破、开天辟地的胆识和气魄，“无中生有”引项目，千方百计促发展。尽管贵阳市的经济发展水平在全国来看仍显滞后，但贵阳的干部却能大胆想、大胆试、大胆干，无中生有发展大数据产业，仅一年多来，中关村贵阳科技园成功引进了240多个标志性、引领性、龙头性项目，金额达1700多亿元，在全市、全省乃至全国掀起了一场科技创新、大数据产业发展的高潮。又比如，贵阳这个城市本来没有太多儒家

文化渊源，又是用这招“无中生有”，前后共投入了15亿元大手笔打造孔学堂，不管是从整体影响力还是从具体的理念、规模、内涵上来看，在全国都是一流的，建成以来逐渐成为国内颇具影响力的国学教育基地。贵阳用事实说明，后发展欠发达地区只要想干、会干、敢干、巧干，同样可以干出连先进城市都没有做到的成绩，甚至是奇迹。反观我们自身，一些干部就没有这种“无中生有”的气魄，总认为我们是后发展欠发达地区，加快发展的基础和条件不足，缺乏开拓创新的精神，这也不行，那也不行，前怕狼后怕虎，怎么能实现加快发展的目标呢？因此，我们就是要学习贵阳这种敢闯敢试，敢于“无中生有”的理念，大胆开拓，大胆策划，大胆争取，大力引进一批翘楚企业、翘楚项目，尽快形成新的产业特色和亮点。

三是要善于精益求精抓发展。实现跨越发展，需要善于“扬长”，把自己的发展优势、特色做大做强，做成精品，做到人无我有，人有我优，人优我精，不断提升核心竞争力。贵阳、遵义两市在发展中都善于发挥自身优势和地方特色，在原有的基础上做大做强，把原有品牌做成了精品、做成了名牌。如贵阳市立足生态优势建设观山湖公园，规划5500多亩、投资12.55亿元，将其打造成为国内知名的生态湿地公园。遵义市湄潭县的田家沟，依靠种茶脱贫致富后，大力推进新农村建设，打造形成了具有独特魅力的黔北民居，被誉为“中国式的欧洲农村”，当地老百姓编唱的《十谢共产党》歌谣广为传颂，得到了充分的肯定。学习贵阳、遵义经验，就是要敢想敢干，善于把优势发扬光大，把已有的东西做成精品、做成亮点，让更多的品牌在全国叫得响。从南宁自身来讲，有几项重点工作要抓好：要把五象新区建设成为广西最高品位、最高档次、最具特色的新区；要打造一批在全国叫得响、拿得出手的特色农产品品牌，把南宁的优势做大做强，把一批综合示范村打造成为全区新农村建设的标杆和典范；要全力以赴服务好斐讯、海王、中恒、神冠等新引进的重点企业，加快打造一批高规格、大品牌、上档次的亮点企业、精品企业。

四是要甘于久久为功抓发展。加快城市发展，路漫漫而修远，需要一任接着一任干，一锤接着一锤钉，以百折不挠、甘为人梯的精神境界，积跬步以致千里，汇小流而成江海，不断开创科学发展的新局面。贵阳也好，遵义也好，他们的干部都有一种久久为功的共识，甘做铺垫之工，甘抓未成之事。比如，遵义市湄潭县本来没有多少茶业的基础，但改革开放以来，县委、县政府一届接着一届干，现在居然将湄潭县打造成为全国三大茶产业基地之一。特别值得一提的是，湄潭县围绕做大茶叶产业，引资10亿元建成“中国茶城”，去年开市后实现年交易25亿元、上缴税金8000万元。这就是他们甘于久久为功的理念发挥的效益。加快发展、深化改革、提升南宁首位度，不只是短期任务，更是长远战略，非一日见效，需久久为功。大家必须树立“功成不必在我”的理念，不仅要有直面矛盾问题的勇气，也要有“前人栽树，后人乘凉”的胸襟，咬定青山不放松，多做打基础、利长远的事，一张蓝图绘到底。特别是要继续下更大的力气，花更多的功夫，加强项目的策划、引进和储备，全力壮大产业、做大工业，真正为南宁科学发展、长远发展夯实基础。

7月27日，公司20xx年年中工作会议召开。会议旨在认真贯彻省公司20xx年年中工作会议精神，总结公司上半年工作，安排部署公司下半年工作。会议强调，要分析形势，明确任务，进一步统一思想、转变观念，坚定信心、振奋精神，持续改进，提质提效，确保圆满完成全年各项目标任务，以优异的成绩向党的献礼。

公司总经理出席会议，并作题为的工作报告。党委书记李东主持会议，并传达了省公司20xx年年中工作会议精神。

今年以来，面对严峻的经济形势和艰巨的改革任务，公司认真贯彻落实省公司决策部署，坚持以改革创新为动力，以安全稳定、优质服务为基础，围绕年初职代会确定的目标任务，加快推进“三集五大”建设，严格依法治企，全面创先争优，各项工作有序高效推进，总体保持了平稳健康发展

的良好局面。在工作报告中全面总结了上半年的工作，肯定了公司在改革发展中取得的成绩，深入分析了公司面临的形势，对安全稳定、依法治企、“三集五大”体系建设、提升管理、深化创先争优等内容进行了深入阐述，明确了工作思路、方向、原则和要求，部署了下半年公司工作，并就各级领导班子履职尽责提出明确要求。

强调，当前正值电网迎峰度夏的关键时期，安全生产、优质服务、“三集五大”建设等任务仍十分繁重，各级干部员工要继续发扬坚持、坚守、坚韧、坚强的精神，全力确保安全稳定，深入推进“三集五大”体系建设，优质高效推进电网建设，不断加强和规范企业管理，进一步提高服务品质，进一步强化“三个建设”。

关于安全稳定，指出，要清醒认识公司安全生产形势，不断夯实安全基础；要认真落实安全责任制；要对各类作业现场实行“三全”管控；要全面、深入、系统地排查安全隐患，提高治理率；要深入开展“反违章”活动；要加强电网运行风险分析，加强演练，确保城市和高危用户可靠供电；要细致排查不稳定因素，全面落实稳控责任和措施；要全面做好期间保电工作，确保和谐稳定，实现安全年目标。

关于“三集五大”建设，要求，要继续深化“三集”管理，要加快推进“五大”体系建设。他强调，“五大”体系建设不仅是人员机构、工作流程的调整，更重要的是管理和效率的提升，必须不断调整和深化。广大干部员工要有清醒的认识，务必切实增强责任感和紧迫感，做好“五大”体系建设磨合改进阶段各项工作，确保业务应用系统平稳过渡、无缝对接，确保公司在新模式下高效运转。

关于履职尽责，指出，公司改革发展任务艰巨而繁重，对各级领导干部都提出了更高的要求。领导力和执行力，归根到底是通过履职尽责实现的。公司上下要切实增强责任意识，强化责任落实，坚决消除责任空当，以机制保证责任落实，

切实把公司管理好、发展好。

会议指出，下半年公司安全生产、电网建设、经营管理、改革发展等形势依然严峻，公司工作的总体要求是：认真贯彻落实省公司年中工作会议的各项部署，以安全稳定为基础，以深入推进“三集五大”建设为主线，以改革创新为动力，以同业对标为突破口，转变作风，履职尽责，破解难题，提质提效、做精做优，确保完成全年目标任务。

李东在总结讲话中指出，在省公司20xx年年中工作会议上，燕福龙总经理对公司系统当前面临的宏观经济环境、能源发展格局、电力体制改革形势进行了深刻分析，提出了关于“三集五大”建设等七方面重点工作要求。唱友义总经理在工作报告中提出了全力确保安全稳定、深入推进“三集五大”体系建设、优质高效推进电网建设等6项重点要求。各部门、各单位要切实增强紧迫感和责任感，自觉把思想和行动统一到会议精神上来，在学习中加深理解，在执行中不断创新，确保全年工作目标顺利实现。

李东强调，下半年公司发展的各项任务艰巨，各级干部员工要同心同德，认真领会上级精神，围绕公司重点工作任务，准确理解、超前谋划、努力实干，努力完成全年各项工作任务，以优异成绩迎接党的胜利召开。

李东要求，各部门、各单位要学习好、贯彻好、落实好省公司年中工作会议和唱局长讲话精神，要对唱局长工作报告中提出的工作思路、工作目标和工作要求进行深入研究，明确工作重点，强化责任落实，切实提高执行力。领导干部要履职尽责，敢于正视困难，勇于破解难题，要努力干实事、干成事；各部门要把主要精力用在研究公司科学发展、健康发展、持续发展和服务基层上，发现并帮助基层解决具体问题；要增强政治意识和责任意识，提高应急处置能力，做好稳定工作；要充分发挥党、工、团组织作用，推动发展、服务群众、凝聚人心、促进和谐，确保完成全年各项目标任务。

## 医院总结会议主持稿篇四

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

毕业之后的我很顺利地得到自己的人生的第一份工作，而同时，我的很多同学还在东奔西跑地找工作，在严峻的就业形势下，公司为我提供了如此珍贵的一个工作机会，我倍感珍惜！公司为了帮助我们这些新员工尽快适应公司环境与工作，特为我们提供了培训课程，通过这次培训和学习，我知道我们的公司是xx影视集团指定的广告一级代理公司和节目发行公司，我们能够运用本身所拥有的优质媒体资源，无缝植入王牌节目，结合线下活动推广，凭借强劲的整合营销平台，帮助国内外企业更有针对性、更有效地进行大众传播和营销推广。我们公司改进了传统的广告投放模式，能为广告主提供全方位的整合服务。我们公司是一个充满活力、勇于创新的团队。这个团队就像奔腾向前的骏马，正勇往直前！

通过培训，我还知道如何做到从学生到职员的社会角色转变。我认为在学校，我们的主要任务是学习，是为获取知识，提升自己，是一个索取的过程。走出学校，我们应该主动承担起为服务社会的责任！所以当刘老师问大家：有谁认为自己是打工的？请举手时，我反观自己，不是这种心态。

不错，工作是我们获取生活来源的一种方式，但更应该是我们回报社会，感恩社会，并实现自身价值的一种方式。我们应该以一种敬业的态度去把工作做好，当我们专心于自己的工作时，我们会得到一种愉悦的享受，这个境界离我们事业有成的人生目标也就不远了。所以说是工作，还是事业，取决于我们的态度，工作是谋生，事业是人生，态度决定命运！这次培训之后，我感到收获到了一颗丰盈的心，培训课程结合了一系列的哲理故事，让我记忆犹新，受益匪浅。在这里顺便说一声：真的很感谢公司及xx老师！希望公司及xx老师

能为我们提供更多这样的共同学习成长的机会！半年过去，在xx经历的传、帮、带及部门同事的热心帮助与支持下，我能协助郑总做一些客户中心的日常工作，也初步了解了广告业务的工作流程。作为客户代表，我们的一言一行都代表这家公司的形象，只有足够专业，才能够给客户留下良好的，深刻的印象。为了尽快将工作做好，有时下班后我会选择留下来看点专业书籍，我坚信努力就有机会成功！

## 医院总结会议主持稿篇五

尊敬的各位领导、老师、同学们：

下午好！

光阴荏苒，近半年的新警培训就这样在不知不觉中即将结束了。今天的我们，面对到来的工作岗位，有的是摩拳擦掌、跃跃欲试的冲天豪情，有的是一展身手、建功立业的鸿鹄之志，而更多的是对一份对基地生活的不舍与留恋。的确，半年前，曾经刚刚走出校门年少轻狂的我们；曾经习惯了海阔天空般高声谈笑，习惯了闲云野鹤般恣意畅想的我们；曾经崇尚自由无束的生活，享受徜徉放飞心灵的我们，来到了哈密路基地，这个新环境、大集体中，投身到半军事化管理的工作和学习里。我们176位兄弟姐妹由此相识，从陌生到熟悉，互相帮助、共勉共进，一起渡过了这并不平凡的半年。

在这半年里，我们投身到过热火朝天的军政训练中。任烈日当头，任汗水划过脸庞，我们俨然一位位战士，站军姿、走队列，收敛起随意，将松散的队伍变为整齐的方阵；在这半年里，我们对公安业务理论有了初探和认识，课堂上教官们的言传身教，倾囊相授，让我们对未来的公安工作有了一定的知识沉淀和储备；在这半年里，我们还接触到了新鲜刺激的战技训练。我们小时候可能曾梦想成为百步穿杨的神枪手，成为拥有南拳北腿的功夫小子，成为志勇双全、一马当先的干探。虽然今天这些梦想不都能实现，但射击、擒拿、查缉、

体能等警体课程为我们提供了实践的舞台；在这半年里，我们还经历了两个月的叠加式巡逻，这更让我们与基层警务工作有了第一次的亲密接触。我们在顶严寒、查场所、与疲劳相抗争的同时，深刻体味到公安基层工作的艰辛，深刻感受到了在激情洋溢、风光无限的警察工作背后，更多的是那一份对平凡工作的. 执著与无私奉献。

回想起半年前刚刚踏入基地时的心潮澎湃，而今的我们，激情仍在，但每个人的心头又都多了一份成熟和稳重。半年的培训生活中，我们每一个人都经历了成长和蜕变，都基本完成了从一名刚刚毕业的普通学生到一名人民警察的转变，都开始懂得了作为一名人民警察应尽的责任和义务。记得在开学典礼上，有同学形容我们在基地的生活就像是百米赛跑的起点，那么今天，我们在座的每一位学员都成功冲线了，在座的176名学员都顺利到达了终点，没有一位掉队，没有一位中途放弃，我们为此深感自豪和骄傲！在这里，我们尤其要感谢一路上默默扶助我们的学校领导和大队老师，是你们的关怀与教导夯实了我们前进的每一步，是你们把我们这些初生牛犊培养成了一名名职业的人民警察，谢谢你们，我们向你们致敬！

“路漫漫其悠远兮，吾将上下而求索”，今天，我们在基地的生活划上了圆满的句号，但我们真正意义上的工作才刚刚开始，我们在基地的学习成果也将开始得到检验。这里，我谨代表全体新警学员向基地的领导、老师，向我们的工作单位道一声：我们准备好了！