

最新工作会议总结发言(精选8篇)

总结是对某种工作实施结果的总鉴定和总结论，是对以往工作实践的一种理性认识。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

工作会议总结发言篇一

根据市本级20xx年预算编制的要求和学校财务工作实际，10月12日下午，衢州学院召开20xx年预算布置会暨财务管理工作会议。校长胡伟出席会议，副校长郑文山主持会议，各职能部门负责人，各学院院长，各部门(单位)预算编制人员、财务协管员参加会议。

会上，计财处负责人通报了财务工作新形势和衢州学院财务管理存在的问题，部署了20xx年预算编制工作，并就《衢州学院关于进一步加强财务管理的实施意见》、《衢州学院经费支出审批暂行规定》等新出台(修订)的文件进行了解读。

郑文山指出，预算编制和财务管理工作要突出“实”、“细”、“绩效”，紧紧围绕学校应用型本科建设、重点学科建设等工作科学精细编制，在项目安排和实施过程中突出“绩效”理念。财经制度学习要体现“真学真懂”，充分理解其内涵，在制度执行上做到“真严”，层层把关，条条落实。

胡伟从改革和制度层面对衢州学院财务工作提出要求，一是要依法依规科学编制好预算，抓好收支预算的执行工作，用足用好专项资金，强化“三公经费”管理，推进预决算信息公开；二是要充分认识做好财务工作的重要意义。加强财务管理不仅是反腐倡廉的必然要求，也是创建节约型校园的重要手段。各部门要主动查找财务管理中存在的问题，严格执行财务管理有关规定；三是要不断提高财务人员的业务水平，加强

对财务协管员队伍的培训，加强经费报销环节的审核，强化财务监管。

会议还对20xx年预算编制具体业务进行了培训。

工作会议总结发言篇二

同志们：

本次年度工作会议，公司中层进行了述职评议，李总代表市公司党委、总经理室作了工作报告，王总深入分析了xx年经营情况，详细宣讲了xx年绩效考核办法，各部门负责人安排了近期工作，四级机构负责人签订了经营目标责任书。会议时间不长，但内容丰富，成效显著。下面，我再强调三点意见。

一、xx年工作总体评价

xx年是极其不平凡的一年，我们经历了各种严峻考验，取得了骄人的业绩。今年，同业挤压告状，公司违规受罚，机构铺设受阻，费用紧张、设备紧张、人力紧张的矛盾没有得到明显改善，鑫荣年金集中转退保工行协调不够顺畅等等。然而，我们并没有被困难和压力吓倒，迎着困难上，顶着压力走，用洛阳人保寿险人特有的智慧和勇气克服了重重困难，取得了令人瞩目的业绩。公司绩效考核得了104分，经营态势喜人，应该说是向上级公司交了一份比较满意的答卷。xx年能取得上述成绩实属不易。成绩的取得主要源于四个方面：一是得益于集团公司、总公司的正确领导和政策支持；规模效益化指导思想是我们走向成功的重要法宝。大力发展业务，费用总额显著增加，公司费用紧张的状况得到有效改善，逐步走出公司初创的高风险区。

二是得益于公司良好的品牌、资源优势、产品优势；

四是得益于公司全体干部员工不畏困难，无私奉献，全力以赴，开拓进取。

我们在充分肯定成绩的同时，一定要清醒地认识到目前存在的问题：

一是个别机构、个别高管对“规模效益化”的内涵理解不够深刻，贯彻执行不到位，存在“小进即满”思想□xx年下半年没有保持住较快的发展速度，甚至影响到了今年的“开门红”。

二是有效的风险管控仍是我们的重点课题。我们采取的是大集中管理模式，管理集中，风险亦集中，这对我们的管控能力提出了更高的要求。同时，各级机构的合规意识、合规能力也需要进一步提高□xx年一季度有二家公司在合规经营方面出现问题，被监管部门查处。三是业务质量有待提高。13个月继续率、电话正确率、回执回收率、收付率转帐率等不高，不稳定，在创业初期各级机构把主要精力放在了业务发展上，后援服务工作有待进一步提升。

四是我们的机构网点较少，服务覆盖面较低，服务能力有待加强。这些问题需要我们高度重视，采取切实有效措施尽快加以解决。

二、xx年工作重点

xx年，是公司实现“三平”的关键之年，公司面临着二大任务，一个是规模，一个是费差益。业务规模确保完成4.5亿，努力实现5.5亿。同时，当年实现费差益215万元。

为确保完成二大任务目标，公司上下必须团结一致，众志成城，务必做到“六个坚持，四个进一步”。

六个坚持：

务发展形不成规模，这就给自己造成了很大被动，费用紧张，日子难过。

二是坚持“二零三平四盈利”的经营目标不动摇。今年实现费差益215万元。费差益是公司的“牛鼻子”。

费差损指标一直是我们的各级机构最大的考核压力。市公司要实现“三平”，四级机构要当年打平。

坚持开源节流。“开源”就要上规模，“节流”就是勤俭节约，艰苦奋斗。

三是坚持发展是第一要务。

xx年业务发展的二个低谷，再次提醒我们在任何情况下，都要始终把发展放在第一位，不能有丝毫懈怠思想。

四是坚持严控成本是经营决策的第一选择。坚持“一人多岗、一岗多能”，严格控制人力成本。

五是坚持防范经营风险是第一要义。公司目前面临的风险主要有承保风险、监管风险、资金风险。

六是坚持解放思想，改革创新是第一生产力。

四个进一步：

一是进一步加强队伍建设，强化培训功能，提升队伍素质。

对于我们的销售队伍来说，要继续坚持“哪个快做哪个，哪个好做哪个”的原则，产品分渠道管理，但不分渠道销售，业务不分缴费方式，保险期间不分长短，险种不分形态，队伍不分直销营销，销售不分一线二线，打破原有的渠道销售界限和人为划分销售队伍的方式，做到“出去一把抓，回来

再分家”，最大限度地发挥营销团队的销售功能，全方位促进业务发展。争取早日实现以个险为主，多个渠道并用“一卡通”的工号。

二是进一步加大业务拓展力度，四个渠道齐头并进，突出主打银邮渠道。

工作会议总结发言篇三

着力发扬‘工匠精神’，创新统战宣传话语体系，加强统战宣传策划和精耕细作，以有温度、接地气、形象化的话语，讲述好统战故事、传播好统战声音，使统战传播更出彩、更富有感染力。”湖南省委常委、省委统战部部长黄兰香5日在长沙举行的湖南省统战新闻宣传工作会议上表示。

过去一年，各级宣传、统战部门和新闻媒体，紧紧围绕湖南中心工作，沟通协作、扎实工作，奏响了统一战线同心共建新湖南的主旋律。湖南统战工作不断创新的工作理念、方式、方法和载体，也助推形成了“十大同心人物”“万企联村·共同发展”“‘一家一’助学就业”等一批具有湖南特色的统战工作品牌。

其中，“一家一”助学就业工程新筹集社会资金1200万元、资助3000名贫困学生参加职业教育。港澳台统战工作也取得新突破。湖南省海联会努力扩大湖南海外“朋友圈”，引导港澳台海外朋友来湘投资兴业、开展公益慈善活动。

黄兰香表示□20xx年是湖南统战工作成绩斐然的一年，两项工作荣获全国统战工作实践创新奖，三项成果被评为全国统战理论研究优秀成果奖，统战信息工作位居全国前列。

她强调，要加大对统一战线服务创新引领开放崛起战略的宣传阐释，引导党外知识分子及广大统战成员投身制造强省、“互联网+”、“一带一路”和“双创”等，推进构

建“亲”“清”政商关系，注重发现、总结、推介民营企业通过转型升级发展壮大实体经济的先进典型，发挥典型引领作用。

湖南省委常委、省委宣传部部长蔡振红表示，提升统战宣传影响力，就是要聚焦统战工作的生动实践，讲好统一战线的生动故事。

“故事最有吸引力、感染力，好故事就是好新闻，好故事本身也是好的宣传。”蔡振红说，各级各类新闻媒体要立足弘扬社会正能量，把镜头对准基层、对准广大统战成员，推出更多有温度、接地气、有品质的新闻精品，把统战工作承载的价值力量进一步弘扬起来、传播开来。

当天□20xx年度全省统战宣传策划先进单位和优秀作品获得表彰。中国新闻社湖南分社采写的《海外侨胞‘朋友圈’记录故乡发展 乐当投资‘红娘’》、《港澳委员争当超级联系人 助推湖南融入‘一带一路’》分别获得一等奖和三等奖。

工作会议总结发言篇四

20xx年7月9日至11日，展辰涂料集团20xx年上半年销售工作总结会议在北京顺利召开。此次会议由销售中心主持，来自全国六家分公司的业务一部、业务二部、技术服务部以及集团家具漆销售中心的相关负责人共同参会，会议还荣幸地邀请到了刘顺总裁、孙金平副总裁、肖劲总经理、王宝副总经理、张君副总经理以及北京公司部分同仁参会。

会议第一天，刘顺总裁作了精彩的开幕致辞，继而各分公司业务二部的负责人分别对各自20xx年上半年的销售工作进行了总结，并在总结后进行了务实的交流和讨论。会议后两日分别是各分公司业务一部和技术服务部门的总结和交流，均得到了卓有成效的成就。

此次销售年中会议，在每个人的汇报中，纷纷呈现出展辰文化中谦虚、好学、求真、务实的态度和精神，用准确的数据和系统性的分析，真实地将成绩表达，也将各自的问题毫不掩饰地拿出来交流，共同探寻解决之道，传递出一股极有力的正能量，为下半年销售工作的开展奠定了良好的基础。

汇报总结结束，集团对表现优异的业务和技服部门进行了表彰和嘉奖，北京业务一部、成都业务一部、青岛业务一部、成都业务二部、上海业务二部、深圳业务二部、北京技术服务部、成都技术服务部、深圳技术服务部分别获得精英团队奖。

会议最后，孙总对会议进行了精炼而又务实的总结，一番感激之词让现场每一个展辰人温暖而感动，一语“为了目标，前行！”更将展辰销售人的风采潇洒展现！

通过此次会议，大家更加清晰了下半年的工作方向、目标和重点，同时对于提高各公司的销售管理工作提供了一个交流沟通的平台。相信通过此次会议，展辰销售系统必将在下半年取得更优异的成绩！

工作会议总结发言篇五

20xx年5月23日午自习时间，医学系全体教师医学系四楼会议室召开了2015-20xx-2学期中期工作总结会议，会议由刘浩主任主持。医学系副主任李利军、副主任李进明及全体教学、教辅人员出席了本次会议。

会上，李利军副主任首先对我系本学期的教学工作进行了总结。他宣讲了三个方面的内容：

2、组织实施了16届升学班6次模拟考试，全部年级一次模拟考试。

4、系上对科任教师辅导进行了不定期抽查，基本能做到按时认真，解难补漏。

5、系上和教务处各组织检查了一次教案、作业、听课记录，督促教师做到“一课一案”的要求，同时将教案检查结果进行了及时通报。

6、组织实施了20xx年陕西省护理技能大赛参赛人员的选拔、赛前训练、赛前技能展示，并参加了20xx年陕西省护理技能大赛，且获得了三个一等奖，一个二等奖的好成绩，同时有2名同学代表陕西省积极备战20xx年中等职业学校国家级护理技能大赛。

7、15届博爱药剂班的大部分同学在神木县药材公司博爱大药房顺利走上了顶岗实习岗位，有望后半年签订就业协议，找到自己满意的工作岗位。

8、本学期的实训教学继续实施分小组教学，强化了实训课的管理，16届6个教学模块、16届6个教学模块紧张有序进行。

9、组织学生参观了神木博物馆，了解了神木久远的人文历史。

1、举办6届五年一贯制班级以“回忆似水年华，畅想美好未来”为主题的毕业汇报演出。

2、学科知识竞赛。

3、组织三名教师随机听课活动。

4、教师说课比赛。

5、招生宣传。

1、部分班级成绩起伏较大。

2、辅导问题(辅导的人常辅导，不辅导的人常不辅导，有事的人经常有事耽误辅导)

3、专业课学习兴趣不浓(多媒体教学)

4、听课

5、请假人数多，调课次数频。

李进明主任对本学期的德育工作进行了总结讲话，他希望所有班主任能够脚踏实地做好班级德育工作，多与科任老师交流谈话，对于部分学生有针对性的扰乱课堂秩序的行为积极配合科任老师做好教育管理工作。

最后，刘浩主任统筹兼顾，作了补充强调和说明。他强调了以下8个方面的内容：

1、毕业班的高考和毕业离校工作

2、技能大赛国赛前期准备事宜，争取再创佳绩；

3、招生宣传工作，所有教师大力宣传我系优势和特色，力争19届新生优质生源；

4、下学期教师聘用计划；

5、实验室建设工作，强调实验室管理员认真工作，管理好自己所管区域，教育学生爱护实验设备。

7、严格控制学生流失问题；

8、系内教师请假调课问题，严禁教师私自调课换课行为。

总结：我们获得了许多工作方面的宝贵经验，我们吸取着教训，不断反思，继续实践，让我们更加坚定学校对我们的正

确引领。正所谓“天道酬勤”，一份付出!一份收获!我坚信：没有昨天的辛勤耕耘，就没有今天的累累硕果；没有今天的兢兢业业，也不会有明天的灿烂辉煌。今天的业绩是昨天付出的回报，今天的荣誉更是明天成功的阶梯!让我们以坚定的信念，饱满的热情、求实的作风、实现新的跨越，创造新的辉煌。

工作会议总结发言篇六

9月20日上午，实验中学在行政楼会议室1召开了新学期教科室工作会议。会议由教科室严俊副主任主持。教科室全体人员、省市县立项课题主持人和学校教科室的老师参加了会议。

教科室孙学进主任总结了上学年学校在教科研上所做的工作和取得的成绩，通报了当前省市县各级立项课题研究的进展，对当前教科研重点工作进行了部署。他要求教科室的老师主动参加江苏省第十一届新世纪园丁论文大赛，积极申报江苏省和南通市十三五教育科研规划课题，同时，认真做好部分市级课题研究材料的收集整理，做好研究成果的汇报准备，争取早日顺利结题。

印文权副校长结合当前学校教科研现状和四星创建成功后学校的内涵提升方向，交流了自己对教科研工作的思考。他希望全体与会同志在思想上统一认识，科研是学校教与学的第一生产力、课改是学校内涵提升的硬道理，作为教科室的老师，要爱学习，勤思考，多研究。既要研究教材，研究学情，又要研究课堂，研究教法，更要大胆实践，将研究与实践相结合，在实践中转变观念，提高境界，提升素养。

这次新学期教科室工作会议的召开，为本学期实验中学抓好抓实教科研工作指明了方向，更为学校可持续性发展起到了良好的助推作用。

工作会议总结发言篇七

20xx年5月23日午自习时间，医学系全体教师医学系四楼会议室召开了-20xx-2学期中期工作总结会议，会议由刘浩主任主持。医学系副主任李利军、副主任李进明及全体教学、教辅人员出席了本次会议。

会上，李利军副主任首先对我系本学期的教学工作进行了总结。他宣讲了三个方面的内容：

一、前半学期工作总结

2、组织实施了16届升学班6次模拟考试，全部年级一次模拟考试。

4、系上对科任教师辅导进行了不定期抽查，基本能做到按时认真，解难补漏。

5、系上和教务处各组织检查了一次教案、作业、听课记录，督促教师做到“一课一案”的要求，同时将教案检查结果进行了及时通报。

6、组织实施了20xx年陕西省护理技能大赛参赛人员的选拔、赛前训练、赛前技能展示，并参加了20xx年陕西省护理技能大赛，且获得了三个一等奖，一个二等奖的好成绩，同时有2名同学代表陕西省积极备战20xx年中等职业学校国家级护理技能大赛。

7、15届博爱药剂班的大部分同学在神木县药材公司博爱大药房顺利走上了顶岗实习岗位，有望后半年签订就业协议，找到自己满意的工作岗位。

8、本学期的实训教学继续实施分小组教学，强化了实训课的管理，16届6个教学模块、16届6个教学模块紧张有序进行。

9、组织学生参观了神木博物馆，了解了神木久远的人文历史。

二、后半学期工作的布置

1、举办6届五年一贯制班级以“回忆似水年华，畅想美好未来”为主题的毕业汇报演出。

2、学科知识竞赛。

3、组织三名教师随机听课活动。

4、教师说课比赛。

5、招生宣传。

三、目前存在的问题

1、部分班级成绩起伏较大。

2、辅导问题(辅导的人常辅导，不辅导的人常不辅导，有事的人经常有事耽误辅导)

3、专业课学习兴趣不浓(多媒体教学)

4、听课

5、请假人数多，调课次数频。

李进明主任对本学期的德育工作进行了总结讲话，他希望所有班主任能够脚踏实地做好班级德育工作，多与科任老师交流谈话，对于部分学生有针对性的扰乱课堂秩序的行为积极配合科任老师做好教育管理工作。

最后，刘浩主任统筹兼顾，作了补充强调和说明。他强调了以下8个方面的内容：1、毕业班的高考和毕业离校工作2、技

能大赛国赛前期准备事宜，争取再创佳绩;3、招生宣传工作，所有教师大力宣传我系优势和特色，力争19届新生优质生源;4、下学期教师聘用计划;5、实验室建设工作，强调实验室管理员认真工作，管理好自己所管区域，教育学生爱护实验设备。6、常规教学工作从文化课和专业课两方面进行总结，强调每位教师对于学分制管理模式做到用好、用实、用细;7、严格控制学生流失问题;8、系内教师请假调课问题，严禁教师私自调课换课行为。

总结：我们获得了许多工作方面的宝贵经验，我们吸取着教训，不断反思，继续实践，让我们更加坚定学校对我们的正确引领。正所谓“天道酬勤”，一份付出!一份收获!我坚信：没有昨天的辛勤耕耘，就没有今天的累累硕果;没有今天的兢兢业业，也不会有明天的灿烂辉煌。今天的成绩是昨天付出的回报，今天的荣耀更是明天成功的阶梯!让我们以坚定的信念，饱满的热情、求实的作风、实现新的跨越，创造新的辉煌。

医学系

20xx.5.23

工作会议总结发言篇八

程已全部进行完毕，总结本次会议的召开，有以下几个特点：

一、会议规模宏大，时间紧，任务重。

本次会议扩大了参会人员的范围，与往年的工作会议相比，增加了公司本部全体人员、省外分支机构的参会代表参加；受表彰的优秀员工、优秀团队、突出贡献、优秀管理者的数量也增加了许多，参会人员数量近200人，是公司成立以来，规模最宏大的一次工作会。

会议共进行了9个重要的议题，内容之多是历次工作会之最，虽然历时3天半时间较长，会议进行的非常紧张，会议休息的时间比较少，但参会代表都克服疲劳，认真听取各项会议议程的报告内容，领会会议的精神。并利用会议召开的休息时间，讨论交流会议的精神，座谈会议的落实措施。

二、会议召开的形式新颖，效果好，影响大。

及行业主管部门领导通过听取总经理的工作报告，了解公司的经营规模及公司的发展战略，加大公司对外宣传的力度，扩大公司在政府与行业内的影响力，提高公司的品牌形象，以便争取政府及行业主管部门领导给予公司更大的指导与支持。

会议隆重举行了《xx学院》的开学仪式，为公司系统地打造学习型组织、加强员工技能培训拉开了新的序幕，同时还聘任了55名公司内外部优秀的管理人才和专业技术人才作为公司的内部培训师，组成公司内部培训的培训师团队，为全面提高员工职业素养、专业技能、综合管理水平创造了良好的学习和成长的环境平台。

会议借《xx学院》开学的东风，组织了第一堂培训课，由公司聘任的高级培训师毕思强教授给参会人员进行了《企业风险管理》培训，通过培训，使大家提高了对企业风险的认识，充分认识到了公司生产经营管理过程中风险所在，并了解掌握了如何发现风险、评估风险、应对风险、控制风险，以便在工作中加强责任心，减少公司的损失。

三、工作总结全面，工作部署条理清晰，目标明确，措施具体。

结，肯定了成绩，提出了不足。从总结情况看，度，公司各项工作都取得了辉煌的成就，各项经营指标都超额完成目标任务，与上年度相比都有大幅度提高。成绩可喜可贺。对于

问题与不足，我们下一步如何去解决克服，是大家需要提出具体实施方案的。

二是会议总结表彰了20在各级战线上涌现出的优秀员工、优秀团队、优秀管理者和突出贡献者，20，公司优秀的个人与团队层出不穷，越来越多，为公司全体员工树立了学习的榜样。通过表彰，弘扬先进，鼓舞士气，打造了公司积极向上、争优创先的企业文化氛围。

三是会议期间，到届的各分支机构负责人进行了任职期间的述职，各分支机构的负责人对任职期间的履职状况进行了总结汇报，总结回顾了各自任职期间各项工作取得的成绩，找出了工作存在的不足与差距，提出了下一步克服不足、努力工作的方向。为进一步提高管理团队管理能力奠定基础。

即重点加大研发、基础资源、对外合作、分支机构建设等方面的投入；完成业务种类、业务区域、业务规模的扩张；实现与运营商、设备商、服务商的新业务领域合作突破，实现新的行业合作突破、国际市场合作突破、国内外领先的新技术新产品合作突破、国外成功企业高端业务层面合作突破。

提出了业务发展方面新理念：

- 1、优化业务结构，培育新的利润增长点，逐步向高利润、高附加值的高端业务转型；
- 2、加大对外的技术合作交流，积极寻求国际合作项目；
- 3、扩大服务外包合作领域，实现离岸外包业务突破。
- 4、关注国家信息产业调整与发展计划，在三网合一、物联网、量子通信、低碳经济等新产品领域寻求合作。
- 5、依靠技术进步引领公司业务向高端发展，加大产品研发，

打造自主品牌。

着重强调部署了“三个加强、两个提高、一个提升”的综合管理工作。三个加强：

1、加强队伍建设，重点加强管理队伍、市场拓展队伍、专业技术支撑队伍建设；

2、加强人力资源开发与管理，重点加强培训、加强认证、加大招聘；

3、加强制度建设，重点时加强新制度建设、加强执行力。两个提高：

1、提高财务管理水平，重点是提高财务基础管理水平、资金运作能力、预算控制能力、经营分析水平。

2、提高商务审计管理水平，重点是提高商务环节的管控、内部审计质量、对内部违规操作的审计监察能力。一个提升重点是提升企业品牌价值。

总经理在报告中提出了纲领性的思路与重点，那么，公司各级管理者，必须将将纲领性的思路，落实到具体实施方案，公司总部各部门如何操作，各分支机构如何去操作，都要形成具体的方案加以落实。业务突破如何去突破，从哪些方面突破，突破的目标是什么，都必须有明确的落实措施。业务结构优化，发展高端业务，大的发展方向已经确定，那么如何去优化，优化那些业务（特别过去传统业务）。发展高端业务的具体方向，具体业务类型，采取什么措施去发展，达到什么样的目标，都必须形成具体的措施方案。对新业务领域的合作，要做好那些准备，达到什么条件，新业务领域的市场前景如何，那些业务领域适合我们去合作等一系列的问题，都要我们落实到具体的工作内容，才能够真正落实好。