

2023年总结会领导最后总结发言的话(实用5篇)

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

总结会领导最后总结发言的话篇一

尊敬的领导、各位员工：

大家下午好！

爆竹声中辞旧岁，新年伊始万象新。20xx年已经落下帷幕，新的一年又开始了。首先，我要在这里祝大家身体健康，万事如意，合家幸福！

今天我们欢聚一堂，一起回顾我们携手走过的风雨历程，总结经验，展望未来。三年前，由于受金融危机的影响，以及公司主要供货商被收购等原因，我们经历了一段非常艰难的时期。公司业务一直下滑，为摆脱困境、谋求发展，公司不得不对我们员工的队伍进行了改革和调整。经过三年的调整和全体员工的不懈努力，20xx年我们终于取得了令人瞩目的成绩，公司业务恢复了上升势头。（此处可添加公司取得的业绩）经过三年的辛勤耕耘，我们终于打了一场胜战。

一个成功企业的背后，往往折射出一个先进的管理理念，全体员工的辛勤劳动和乐于奉献的精神。这些成绩的取得，是因为我们公司拥有一支不怕困难、艰苦奋斗、全心付出、高效办事的员工队伍，这份成绩，是属于大家的！在这里，我要

真心地向大家说声“谢谢”!没有你们的风雨同舟、患难与共，就没有公司的今天的成功和 未来的辉煌。三年来，大家任劳任怨、发扬了不怕苦、不怕累、不抛弃、不放弃的精神，没有因为公司发展困难而放弃公司，而是选择了迎难而上、默默奋斗。你们 是公司最宝贵的财富，我为有大家这样的员工而感到感动、骄傲、自豪，同时也正是因为有这样优秀的员工队伍，我对公司的未来更是充满希望、信心百倍!

古人说，胜不骄、败不馁。三年前，我们遇到挫折和失败，没有灰心气馁。现在我们通过努力取得了这样成绩，值得高兴，然而决不能因此而沾沾自喜，不思改革不思 进取。而是应该总结成功的经验和不足，再接再厉，向更高、更好的目标而努力。今天，除了要为这份优秀的成绩单而庆贺，我们也要反思一下我们目前工作中所存 在的不足。

公司面临着机遇和挑战，为在20xx年取得更好的成绩，实现公司的发展壮大和持续快速发展，获取更大的经济利益，我们要继续努力实现以下几点：

1. 完善公司企业文化的构建。先进的企业，必然需要优秀的企业文化，通过不断学习和更新知识，才能促进企业的发展。在未来的工作中，希望每一位员工能继续发扬“艰苦奋斗、团结合作、勇于挑战、敢于创新”的精神，构建我公司诚信、优质的服务形象，为公司创造新的财富。
2. 扩大公司业务范围。公司要发展，就必须不断扩大业务范围，建立以顾客为中心的理念。根据市场发展要求和顾客需求，开展目标顾客策略。首先要建立客户数据库，收集老客户的信息，维持原有客户，与原来的客户保持良好的联络与沟通。同时，从不同的地方努力挖掘新的客户资源，以此来扩大公司的业务范围。
3. 规范管理，加强公司制度建设。为推动公司的发展，未来我们必须坚持明确分工、落实各部门的责任范围、细化管理、

强化责任，使每个人都能提高工作效率。同时要根据分工情况，建立和完善各种管理规范 and 奖惩制度，提高公司的运作效率。

4. 回报员工。人才是公司最宝贵的财富。未来的工作中，公司会更注重对业务出色的优秀员工进行奖励的表彰。

总结会领导最后总结发言的话篇二

各位嘉宾、各位同事：

大家好！

20xx已经过去□20xx年即将到来，今天公司全体员工集中在那里召开20xx年终大会，我十分高兴。

回想起过去的几年经历，由于公司受金融风暴的影响，业务一向处于下滑，导致部分员工工作没有信心、没有目标、没有斗志，之后，通过公司大刀阔斧的改变后，企业才慢慢有了起色□20xx年公司的业绩又恢复了上升势头，取得了可喜可贺的业绩。这些成绩不属于某个人的功劳，而是大家共同努力的结果，为我们今年取得如此满意的成绩掌声鼓励！

通过这几年的经历，使我明白了一个道理，企业没有解决不了困难。在困难面前，只要大家团结一心、艰苦奋斗，一切困难都能够迎刃而解。

今天虽然我们取得了满足的成绩，但是在成绩面前，我们不能骄傲，而是谦虚谨慎、继续前进，我相信20xx年公司必然会取得更加辉煌的业绩。

们相信好制度必须能培养好员工。一家企业如果少数员工懒散、消极也许是员工的问题。如果大多数员工都没有激情和动力，那么必须是企业制度出了问题。

因此，我们公司必须要建立一套合情、合理、合法的制度，给大家带一个公平、公正、公开的竞争平台。你有多少潜力、多少才华，尽管展示出来。考核只看业绩不讲情面，只看潜力不管学历，只看贡献不排资历。企业真正做到能者上、平者让，庸者下。工资能高能低，职位能上能下，员工能进能出。这就是我所以期望的制度，相信也是大家需要的制度。

期望今天在坐的各位，不管你们是公司的老员工还是新员工。普通员工还是管理人员，都要做好三五年学习计划、成长计划，你们需要充分地认识到自己的不足或缺陷，想办法提升自己。

因为未来企业发展的速度会十分快，我不期望各位因为潜力的落后而掉队，企业有情，市场无情，我们公司不想抛弃任何一个员工，但也不能纵容潜力落后的员工。所以你们必须要好好把握学习机会。在学习中成长，在成长中学习。

我们要做一家负职责的企业，就得有一群负职责的员工。虽然在企业的发展过程中不可能永远一帆风顺，每个人多多少少会遇到一些压力、困难、挫折和打击。但是我们需要有坚持的意志，顶得住压力，受得住打击。不管遇到产品质量问题，客户投诉问题，还是员工管理问题，我们都要勇于承担职责，而决不能逃避。大家要想办法，想对策，寻找问题发生的原因，找到解决问题的方案。

要明白，一个人解决问题的潜力越强，职责意识越强，你就成长的得越快。反之，遇到问题就害怕，遇到职责就往别人身上推，那么你永远也不会成长，我们公司也不需要这种不愿意承担职责的员工。

大家想想，如果你今天有问题往别人身上，别人有问题往谁身上推呢在企业里经常会出现客户有问题找员工，员工有问题找主管，主管有问题找经理，经理有问题找总经理找老板，

那么老板或总经理有问题又能找谁呢我们能够找政府找国家吗不可能，我们要勇于承担职责。

职责让你成长，职责让你成熟，职责让你变得更成功。当然，公司对于这种工作用心，表现良好，勇于承担职责的优秀员工必须是会重重奖励的。我们也期望大家多发现人才，推荐人才，让有职责、有潜力的人得到公司的重用和提拔。

总结会领导最后总结发言的话篇三

同志们：

大家好！

十多年来，我们深情回望，感慨万千；展望未来，豪情满怀，千言万语，浓缩为三点六字：感恩，欣慰，归零。

首先我们以非常崇敬的心情，感谢公司和老板给予我们的平台，使我们的人生价值得到了充分的体现！感谢公司和老板给予我们不菲的待遇，使我们能过上安心、美好的幸福生活！感谢老板为我们建立了华坤这个大家庭，使我们感到无比的开心和温暖！我们不会忘记，在华坤这个坚强团结的集体里，我们付出的是艰辛，收获的是喜悦；我们更不会忘记，在华坤这个温暖的大家庭里，我们平等相待，积淀出多少真情，托举着多少梦想！在此，我们真心，真挚地呼出：谢谢老板！谢谢公司！

这十多年来，首先让我们感到欣慰的是公司的飞速发展，由过去的十多条枪，发展到今天有一定规模的大团队，在广东，尤其是在清远，东莞等地区具有一定影响力的大型施工企业。更让我们感到欣慰的是，在国家经济增速下滑，房地产行业不景气的大背景下，我们老板高瞻远瞩，运筹帷幄，毫不犹豫地进行了改革和转型，公司脱胎换骨地摒弃贸易型模式，真正回归到做建筑实体上来，从而大大提升了公司的生存能力

和竞争能力。我们还感到欣慰的是，公司上下营造了人才辈出的环境和氛围，使我们的员工在华坤这块肥沃的土地上得以茁壮成长，现有很多已成为公司的脊梁，使公司发展的动力不断提升和加强；我们最感到自豪的是，全体华坤人能“庶几夙夜，以永终誉”也就是说，我们无论走到哪里，在什么岗位，条件不论怎样变化，都能够始终会牢记自己是华坤人，在我们的血液和灵魂里始终是灌注着和镌刻着“以客户为中心，以奋斗者为本，诚信，学习，共赢，追求卓越”的价值观，让华坤好的传统，好的作风，好的品质，好的榜样等正能量得以继续传承！

无论是公司已工作十多年的老员工，还是后面陆续进来的新员工；无论你在过去辛勤劳动中洒下了多少汗水，还是做出了多少成绩，那只能是代表过去，到现在也没有任何可以值得炫耀的资本。从今天起，一切从零开始。我们要时刻牢记自己是华坤人。要始终做到“肩扛千斤谓之责，背负万石谓之任”；使命感、责任感伴随着我们每时每刻。因此，我们要以“苟日新，日日新，又日新”的姿态，在公司改革转型中，加强学习，不断提升；主动“换挡加油，升级改造，扬鞭奋蹄，做到提速于改革之机，转型于决胜之前！最后，我熊运黄表示，虽已上了年纪，但也不会停留在“廉颇老矣，尚能饭否”生活的世界里，而要像三国时的黄忠，飒爽英姿，驰骋疆场，为公司美好的明天，竭尽全力！

总结会领导最后总结发言的话篇四

尊敬的全体员工：

大家好！

时间过得十分快，又是一年辞旧岁，又是一年春来报。在那里我代表董事长向你们说声：谢谢！大家辛苦了！众所周知，在过去的一年里，国家进一步采取了遏制房地产业出现泡沫经济的宏观调控措施，导致国内房地产业销售额大幅下降。

北京、上海、广州等大城市房价相继跌落。我们所处的城市房地产经济虽然没有泡沫，但也不可避免的受到上述全国性大环境、大气候的冲击，普遍出现销售不旺的困难局面。

回想在20xx年里，在与你们各位相处的时间里，在我们忙忙碌碌的身影里，在大家齐心协力的帮忙下，我们平平稳稳快走过了一年。一年来，感谢在座的各位同事，有你们对我工作的支持，就是对公司的支持，也是对我们集团董事会的支持。

20xx年对公司而言是不平凡的一年。在这一年里，我们三期得到了政府的许可，开始动工兴建；**二期得到了政府的优惠政策大力支持外，还成功改变了市场定位，并将原先的建材市场改成了车辆交易大市场并开始施工；大酒店也在启动与规划中；公司还申报成功晋级具有二级开发资质，而且是目前开发企业中唯一的具有二级资质的房地产企业□20xx年大家上下围绕企业的中心任务，奋力拼搏，做了超多卓有成效的工作，使公司呈现出良好的发展势头。今天的成绩与在座的各位是分不开的，公司的成长和发展是大家一起创造的。所以，我要在那里谢谢大家一年来的辛勤工作。

20xx年是创新的一年。总公司成立了集团控股公司，在集团公司指导下，有序开展的过程中，根据市场的变化和资源配置潜力进行经营战略的调整。公司是以房地产为经营主体方向，一向以开发住宅、商业房地产为主，对于该项目，公司各层都在摸索中学习前进。而我们也在摸索中愈加成熟自信。目前，车辆交易大市场招商推介会的成功为我们后续的工作开了个好头，大家要继续持续和发扬这种团队合作精神，争取明年车辆交易大市场成功开张营业，吸引更多的人气，以商带宅，顺利完成销售任务。

20xx年是改革的一年。公司成立至今，已有四年。公司在xx年进入了快速扩张的成长发展阶段，也就是所谓的企业发展

的成长期，这个时期的企业处于不断的改革中，公司也不例外。20xx年，我们加强了基础管理工作，先后出台了一系列办法，实现了管理模式、体制、机制与集团公司运作模式的快速接轨。当然，在总结回顾xx年成绩的同时，我们也务必清醒的认识到公司在发展的各项工作中仍有不少不足之处。例如，车辆交易大市场不仅仅是公司开发的一个新项目，未来还有酒店的开发，也是公司涉足的一个新的经营领域。在经营与运作方面还面临了许多的挑战。在公司建设上已出台的相关管理办法贯彻落实尚不完全到位，团队建设方面还有待加强，这些都需要在新的一年里有实质的改变。

而20xx年是公司发展关键的一年。新的一年，全公司上下要以“稳中求好”为发展理念，以成熟的品牌为依托，保证车辆交易大市场开业和销售成功为工作重点，争取车辆交易大市场第二期工程和大酒店开工建设为目标。因此20xx年我们的任务还将十分繁重、时间十分紧迫、压力十分巨大。我们要对目前的形势有客观的认识，正视困难，明确思路，拟定措施，确保今年年度目标的实现。

根据公司xx年各项工作完成的状况和目前面临的形势来看，xx年我们务必围绕车辆交易大市场和酒店两大工作任务，全面落实工作职责，切实树立强烈的发展意识、机遇意识、职责意识和安全、质量成本意识。要做强做大公司的既定目标，还务必做到四个“增强”，提高公司的核心竞争潜力。

一是增强市场的开发潜力。在房地产竞争日趋白热化和国家政策紧缩的严峻形势下，如何在有限的土地资源里有效的开发市场、运作项目是我们应对和思索的。增强市场的开发潜力，需要我们加强对市场的研究，对相关政策、法规的研究；在巩固和稳定既有市场的前提下，用心关注业界动态，主动收集信息，构成高效的信息渠道，为市场的开发决策做足准备。

二是增强资本运营潜力，要解放思想，转变观念。在依托主业、用心稳妥的前提下开展资本运营工作，务必切实的从思想上认清增强资本运营潜力的好处，明确增强资本运营潜力的方向。

三是增强多元经营潜力。发展主业的同时，多元经营是企业长远发展的战略。在具有相对优势的领域延伸产业链，用心拓展新项目，拓展企业的发展空间。以提高企业的核心竞争力为出发点，实施企业多元经营战略，努力拓展有我们自身特色的相关产业，如市场营销、市场管理、酒店管理运营等。

四是增强企业团队的凝聚力和执行力。以人为本，注重团队的建设 and 人才的培养是当务之急。注重人才培养，切实提高大家的素质，结合公司的人力资源现状，继续构成详细的培训计划，由行政部抓好落实各项培训工作。你们对企业的贡献取决于你们的技能和用心性，两者是相乘的关系。而加强公司的团队建设，提高管理层次衔接的透明度，使你们明确如何做，为什么这样做，这么做的责权利是什么，将有效地调动大家的'用心性和团队精神的发挥。让我们每个人都务必在思想和行动上自觉地、迅速地融入到公司，说话、办事务必从公司和全体员工的根本利益出发。而勤奋的敬业精神、勤恳的工作态度和诚信为本的做人原则亦是成就事业的基础。只有从各方面增强团队的凝聚力、才能让各层次的员工有发挥主观能动性的空间，才能使企业充满创新的活力，从而汇集成企业的凝聚力。

各位同事们，在新的一年里，我们既要居安思危，增强忧患意识，又要振奋精神，充满信心，增强迎接挑战的勇气，认清发展形势，坚定发展信心，把握发展机遇，找准发展重点，期望公司上下团结一致、埋头苦干、求真务实、开拓创新，我们就必须能在市场经济竞争中赢得主动，走上持续发展的健康道路；同时我们也要抛弃思想包袱，摒弃私心杂念，把全部精力投入到各项工作中去；也期望在坐的各位向老黄牛一样，励精图治，以实际行动迎来牛年，勤勤恳恳在平凡的工作岗

位上做出不平凡的贡献！我对公司的未来充满了信心，我对在座的各位更有信心！公司带给了一个大舞台，而我相信你们的每一份付出都会得到回报！最后，我祝愿大家，新春愉快、万事如意！谢谢！

总结会领导最后总结发言的话篇五

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。