

# 最新总监例会发言稿(模板6篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

## 总监例会发言稿篇一

3月20日山西建工集团大同分公司召开了第一届三次职工大会，通过学习我备受鼓舞，在这次大会中我有了深刻的体会和认识。

通过各位领导的讲话，让我了解了企业发展的动态和趋势。我们不仅应该提高自身素质，转变观念，提升素质，发展创新精神，大力开发市场经济，提升企业的管理，全面推进信息化，我们还要加强企业文化建设。

2015年分公司各项经济指标都已圆满完成，有着稳步的提升。为实现2015年分公司的新的目标，公司要更好的发展，在夯实基础的同时，改进当前工作中的不足。我们要不断地学习学习再学习，通过学习提升自我，我们要学先进，学会如何做人，学会懂规矩，只有完善自我企业才会得以发展。

总承包各领导还在经营技术上做出指导，提高全体员工认识，做好安全管理，坚决实现安全生产。“安全高于一切，一切服从安全”的理念要经常组织各种形式的安全知识学习。我们要强化现场管理，夯实安全基础工作，加大投入力度，继续努力奋斗。

随着公司发展步伐的不断加快，在基础管理、管理创新方面还需进一步加强。我们要向在该方面具有丰富经验的企业单位或个人多请教，多学习，才能保证让这么庞大的一个机构

健康的运行发展下去。

专业技术队伍力量仍显不足，专业人才缺口还很大，管理薄弱，不能满足企业快速发展的形式需要。要适应公司快速发展的形式需要，必须解决专业技术人才短缺的问题。同时要做好引进培养、管理使用等一系列工作，做到人才进得来、用得好、保得住。

我们的企业要有清晰的核算和制定完善管理的具体流程。强力筑牢基础管理，推行全面预算管理。优化流程、完善制度。全面推行关键绩效管理辦法。

企业信息化管理在2015年也将列入一项重要的议程。通过把公司生产过程、物料移动、事务处理、现金流动等业务过程数字化，利用信息系统网络生成新的信息资源，提供给公司全员共享信息，让组合更优化，资源配置更合理。通过启动信息平台，将更简化管理流程和节约时间。

我们要大力宣传并建设我们的企业文化，只有搞好企业文化建设，才能统一思想，凝结人心，产生强大的发展动力。大力弘扬人和文化，不断总结、宣贯企业核心价值观。我们要结合企业的实际情况，把企业文化理念融入到各项规章制度、渗透到企业经营管理的各个环节，用先进的企业文化塑造队伍，凝聚力量。

“干一项工程，树一块丰碑，交一方朋友，占一片市场，清一个工程，创一定效益”，这短短的几个字让我们受益匪浅。作为一名普通员工，要有明确的奋斗目标。跟着定向培养方案，把自身的潜力发挥出来。努力地做好本职工作，确保今后的工作有序的进行。

春节前，公司召开了一届二次职代会。作为代表之一，我全程参与了职代会各项议程，认真聆听了苏总的行政工作报告。并在年后多次学习中，对行政工作报告有了更深入，对公司

职代会精神有了更深的领会。也使我对公司今年的目标任务更加明确，通过学习领会，我有以下几点感想。

一、学习时刻不能放松。当前，社会形势和公司发展都日新月异，许多新事物需要我们去学习、去探索、去实践，许多新问题等待我们去研究（二、要勇于开拓创新。因循守旧只会被时代淘汰，敢于创新才能适应发展。开拓创新的过程也是一个与时俱进的过程。在实际工作中，我首先要解放思想、敢闯敢试，在以前工作经验的基础上，要敢想、勤想，大胆创新。其次，要克服自满思想。不能满足于现状，要积极进取，要站在为公司发展，为自己发展的高度，勇攀高峰，以创新的思想、创新的精神、创新的思路开展工作，努力争取新的更大的成绩。三是要克服畏难情绪。面对工作的困难和问题，不能畏惧和逃避，要有迎接挑战的气概，有解决问题的决心，以坚忍不拔，迎难而上、开拓进取的精神，抓住机遇，勇敢顽强地予以克服。

三、要敢于坚持原则。尤其是在合同管理、采购管理、和审计工作中，面对压力或诱惑，要以国家法律法规为准绳，以公司规章制度为原则，在心中建立一道拒腐防变的长城，在头脑中有一个明确的界限，分清哪些事能办，哪些事不能办。时刻做到警钟长鸣，自重、自省、自警、自励。

## **总监例会发言稿篇二**

本人有幸参加了农村骨干教师能力提升生物学科第一期省级培训。虽然只有短程的10天时间，却受益非浅。从师德、教育理念、教学艺术、教学研究、教学资源的获取、师生心理健康、生物科学发展前沿等方面都得到了长足的进步。

对于来自农村的教师，理论方面的知识比较欠缺，这次培训在一定程度上填补了这方面的空白，使我们在教育理论方面有了长足的进步。特别是课改理念方面，有许多认识不到位的地方，影响了教学中对学生素质的培养，而这次培训使我

们的教育理念有了根本的转变，对今后教学中贯彻实施课改精神及个人教育教学能力的发展都有很重要的意义。

通过这次培训也使我们在教育技术方面受益非浅。教育技术是提高课堂有效性的一个重要途径，培训使我们懂得怎样合理地利用多媒体等现代教育技术来更好地为教学服务及制作电子幻灯片的巧妙方法。

通过这次培训，也使我们的眼界大开。一定程度上了解了城市及我省各地农村教育改革现状和生物学发展前沿。同时也为我们今后进行教育教研提供了一个理想的平台。

这次培训，还提高了我们的教育教学研究的方法。听课、评课到论文的写作，都得到了有效的指导。

我相信，这次培训，将使我们培训班的每个学员，在今后的教学中有很大的促进作用，使每个学员在今后的农村的课改实践中发挥着重要作用。

培训的第一个阶段结束了。回味中感到有一些小小的缺憾：

一是时间太短，而想学和需要学的很多，囫囵吞枣，难免使效果大打折扣；

二、现在，我省广泛开展“双高普九”，实验这方面急需加强，特别是实验操作方面，这次培训难以满足。

三、学员间、学员与老师间未能充分接触了解交流，有许多问题都无法广泛深入的探讨。

对于培训，我还有一个希望。希望作为我省教育教研的权威机构，能对地方各级行政主管部门提出建议，使教育管理能适应课改要求，不会造成要求老师“旧鞋子不让脱，新鞋子必须穿”的现象而加重老师负担，使教师们无所适从，不利

于提高教育实效。

文档为doc格式

## 总监例会发言稿篇三

作为一位代表，我有幸参与了各种会议和活动，以代表我的团队或组织发表观点和意见。通过这些经历，我深深体会到了代表的重要性以及作为代表应该拥有的素质和责任。在此，我想分享一下我的心得体会。

首先，作为代表，最重要的是代表整个团队或组织的利益。代表不仅仅是一个个体的代表，更是代表了一群人的声音和利益。因此，在发表观点和意见的时候，我们必须全面考虑整个团队或组织的利益，而不是个人的喜好或意见。代表要在会议上宣扬团队的观点，并力图以最有利于团队利益的方式找到解决问题的方法。

其次，作为代表，我们应该具备很好的沟通能力和表达能力。在会议或活动中，代表需要与其他代表进行沟通和交流，以达成共识和合作。这就需要代表有很好的沟通技巧和表达能力，能够清晰明了地表达自己的观点，并听取他人的意见。此外，代表还需要具备良好的逻辑思维和辩证能力，以便能够在与他人讨论时给出有力的论据和反驳。

然后，作为代表，我们需要保持专业和客观。在代表团体的讨论中，有时会遇到一些争执和冲突。在这种情况下，代表要保持冷静和客观，不能被个人情绪和偏见所左右。我们需要站在一个中立的立场，对待不同的观点和意见。同时，代表还需要具备批判性思维，以便能够鉴别信息的真实性和可靠性，并作出合理的判断和决策。

此外，作为代表，我们也需要不断学习和提升自己。代表的工作是一项不断发展和变化的工作，我们需要跟上时代的步

伐，了解最新的动态和知识。只有不断学习和提升自己的能力，才能更好地代表团队或组织。因此，代表应该主动参与各种培训和学习机会，不断丰富自己的知识和技能，并将其运用到实际工作中。

最后，作为代表，我们不能忘记自己的责任和义务。代表是被选出来的，我们有责任代表团队或组织争取最大的利益，为他们发声。同时，作为代表，我们还应该要具备良好的道德品质和职业操守，遵守各种规范和法律。我们应该做到诚实守信，维护团队和组织的形象和声誉。

总而言之，作为代表，我们的职责是代表团队或组织发表观点和意见，为他们争取最大的利益。我们需要具备良好的沟通能力和表达能力，保持专业和客观，不断学习和提升自己，并牢记自己的责任和义务。只有这样，我们才能更好地履行自己作为代表的角色，为团队和组织做出贡献。

## 总监例会发言稿篇四

回顾20xx年的总体销售情况，摸着自己囊中羞涩，自感惭愧！这不是只有我主观原因，同时客观原因也导致整体销售上不去的一个因素，在此我总结了一些存在的问题。

### 一、目前的医药形势：

1现时药价不断下降、下调，没有多在利润，空间越来越小、客户难以操作。

2即使有的产品中标了，但在中标当地的种种原因阻滞了产品的销售，如某某省属某某药品中标，价格为：某某元，没有大的客源，只是一些小的，而且有些医院因不是医保、公费医疗产品，没销量，客户不愿操作，其它医院有几家不进新药也停了下来，也许再加上可能找不对真正能操作这类品种的客户，所以一拖就拖到现在。相比在别的省、市，这个品

种也中标，而且价钱比省属的少，虽说情况差不多，但却可以进几家医院，每月也有销量，究其原因，我觉得要找就找一个网络全，这样的供货平台更有利于产品的销售和推广。

3、在各地的投标报价中，由于医药经验上不足，导致落标的情况时常发生，在这点上，我需做深刻的检讨，以后多学一些医药知识，投标报价时会尽量做足工课，提高自己的报价水平，来确保顺利完成。

4、在电话招商方面，一些谈判技巧也需着重加强，只要我们用心去观察和发掘，话题的切入点是很容易找到，争取每个电话招商过程都能够流畅顺利，毕竟在没有中标的情况下，电话招商是主要的销售模式，公司的形象也是在电话中被客户所了解，所以在这方面也要提高，给客户一个好的印象。

## 二、所负责相关省份的总体情况：

随着中国医药市场的大力整顿逐渐加强，医药招商面对国家药品监管力度逐渐增强，药品医院配送模式及药品价格管理的进一步控制，许多限制性药品销售的政策落实到位，报价\*\*元，报价\*\*元，有的客户拿货在当地销售，但销量不大，据了解，在某省的某某市，大部份医院入药时首先会考虑是否是今年又中标的产品，加上今年当地的政策是，凡属挂网限价品种，只要所报的价在所限价钱之内都可入围，这样一来，大部份的市场已被之前做开的产品所占据，再加上每家医院，每个品种只能进两个规格(一品两规)，所以目前能操作的市场也不是很大，可以操作的空间是小之又小。

省内，我所负责的\*\*地区中标产品的销售情况也不尽人意，真正客户能操作的品种不多，分析主要原因有几点：

1、当地的市场需求决定产品的总体销量。

2、药品的利润空间不够，导致客户在销售上没有了积极性。

- 3、公司中标品种不是该客户的销售专长(找不对人)。
- 4、货物发出去好几天，但没能及时到达医药代理的手里。让客户急不可耐，这种情况应避免。
- 5、现在代理商年底结帐，顾不上新新货，而且年底不想压库底
- 6、代理商需求减少，大部分找到适合的产品，已有好的渠道。
- 7、有需求的代理商不能及时找到，代理商对产品更加慎

我觉得在明年，应该有针对性的到当地医药公司进行详细走访，了解客户的需求，制订计划，分品种给某些有销售专长的客户操作，不能像今年一样，配送公司点了一大堆，但真正能做的品种没几个，而且这样也不会导致不同配送商之间争产品的冲突。

在此，提出对明年的销售建议：

- 1、应避免服务不周到，例如：找到客房只把货发出去了，业务跟踪了，但是产品宣传需要公司给录制一些音像品，这样更有利于宣传。
- 2、避免发货不及时的问题，通常先打款的拖着，货到付款的就紧着发。
- 3、价格并不统一，应该有省、市、县的梯度价。
- 4、税票不及时。
- 5、哪个区分给了谁就应该让这个经理跟踪，不断了解市场，操作市场。

## 总监例会发言稿篇五

作为一个总监，我有幸领导一个团队并承担着重要的责任。多年来，我的职业生涯中经历了许多挑战和机遇，这给予了我许多宝贵的经验和心得。在这篇文章中，我将分享五个关键领域的心得体会：领导力、团队合作、沟通技巧、决策能力和自我发展。

首先，一个优秀的总监必须具备卓越的领导力。这意味着要有鼓舞和激励团队成员的能力，并且要有远见和决策力。一个好的领导者能够带领团队克服困难和挑战，并且能够为团队设定明确的目标和愿景。要成为优秀的领导者，我学到了要对团队成员的需求进行倾听和理解，并且鼓励他们发挥个人的长处。

其次，团队合作是成功的不可或缺的一部分。一个团队只有在每个成员都充分发挥自己的作用时，才能达到最好的效果。作为总监，我意识到要鼓励和培养团队成员之间的信任和相互支持。此外，我意识到要尊重每个团队成员的个人差异，鼓励他们展示自己的创造力和才能。只有如此，团队才能形成紧密的合作关系，共同达到目标。

第三，沟通是一项重要的技能，尤其是在一个团队中。作为总监，我必须清晰地传达任务和期望，并且要倾听团队成员的意见和反馈。我学会了有效地与团队成员沟通，包括使用适当的语言和礼貌的表达方式。此外，我还积极寻找和使用不同的沟通渠道，以确保信息准确地传递给每个团队成员。

第四，决策能力对于一个总监来说是必不可少的。在日常业务中，我们常常需要做出重要的决策，这可能会对团队和组织产生长远的影响。我明白了决策时要权衡利弊，收集足够的信息，并且仔细考虑各种可能的后果。此外，我还学会了在需要时寻求他人的意见和建议，以便做出更明智的决策。

最后，自我发展对于一个总监来说是至关重要的。要成为一个出色的领导者，我学会了不断学习和成长。我积极参加培训课程和专业发展活动，以保持自身的竞争力。此外，我还学会了通过反思和寻求反馈，不断改进自己的领导能力和管理技巧。

总的来说，作为一个总监，我在领导力、团队合作、沟通技巧、决策能力和自我发展等方面积累了许多宝贵的经验和心得。我相信这些心得体会将继续指导着我在职业生涯中成长和取得更大的成就。同时，我也希望能够通过与团队成员分享这些经验，帮助他们在工作和个人发展中取得成功。

## 总监例会发言稿篇六

作为一个企业的总监，我有幸参与并见证了公司的发展和变革。经历了各种挑战和困难，我深感任职总监不仅需要有深厚的业务知识和专业技能，还需要具备扎实的领导力和战略眼光。在这个不断变化的商业环境中，总监需要不断学习和成长，以应对各种挑战。在我担任总监的这段时间里，我积累了一些宝贵的心得和体会，希望能与大家分享。

首先，作为总监，我们需要明确和理解公司的愿景和目标，并制定相应的战略规划。公司的愿景和目标是公司前进的方向，只有明确了目标，才能更好地指导团队的工作。我们要持续关注市场动态和竞争对手的变化，及时调整和优化公司的战略，以适应环境的变化。同时，我们要善于发现机会和抓住机遇，在竞争激烈的市场中保持竞争优势。

其次，作为总监，我们需要注重团队的建设和发展。团队是公司的基石，只有具备高效的团队，才能实现目标和取得成功。我们要正确评估每个员工的能力和潜力，合理分配资源和任务，激发每个员工的潜能和激情。在团队建设中，我们要注重沟通和协作，鼓励员工间的合作和相互学习。同时，我们要关注员工的职业发展和培训，提供学习和成长的机会，

激励员工不断提升自己的能力。

第三，作为总监，我们要重视客户的体验和满意度。客户是企业的血液，没有客户的支持和认可，企业就无法生存和发展。我们要积极倾听客户的需求和反馈，不断改进产品和服务，提高客户的体验和满意度。我们要建立良好的客户关系，通过定期的沟通和交流，了解客户的需求和痛点，以便提供更好的解决方案和服务。

第四，作为总监，我们要注重自我提升和学习。在这个快速变化的商业环境中，知识和技能的更新迭代速度很快，我们要保持好奇心和求知欲，不断学习和充实自己。我们要关注行业的最新发展和趋势，参加行业会议和研讨会，与同行进行交流和分享，以便不断提高自己的能力和见识。同时，我们要学会反思和总结经验，及时改正错误和不足，不断优化自己的管理方式和工作方法。

最后，作为总监，我们要注重自己的心理和身体健康。工作压力大、时间紧张是总监常面临的问题，如何保持良好的心态和身体状态是我们所面临的挑战。我们要找到合理的工作与生活平衡，关注自己的身体健康和心理健康。定期锻炼身体，注重休息和放松，保持积极的心态和乐观的情绪，才能更好地应对工作中的各种压力和挑战。

总之，作为一个总监，我们要注重公司战略的制定和执行，培养和发展团队，关注客户的体验和满意度，不断提升自己的能力和素质。同时，我们要关注自己的心理和身体健康，保持积极的心态和乐观的情绪。只有不断提高自己，才能更好地管理团队和推动公司的发展。我相信，在总监这个岗位上，只要我们持之以恒，不断学习和成长，必定能够取得更好的成绩和业绩。