

最新企业宣传十九精神实施方案(通用9篇)

为了确保事情或工作得以顺利进行，通常需要预先制定一份完整的方案，方案一般包括指导思想、主要目标、工作重点、实施步骤、政策措施、具体要求等项目。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？下面是小编为大家收集的方案策划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

企业宣传十九精神实施方案篇一

光阴似水，自强日新，回首20xx年，时间带给我们太多值得回味的故事，悲与喜，苦与乐，成功与失败，欢乐与泪水。我们怀念他。感谢时间，感谢20xx□也感谢在座的我的同事和战友们！

过去的一年，在公司这个大架构中，我们以品牌为支撑，以目标为导向，以团队为基础，利用工程、家装、卖场等渠道、平台资源齐心协力，勇于担当圆满完成了各项任务指标，零售终端紧随卖场和主要节日的节点促销活动，全司动员，共同战斗，打好目标战，品牌战，取得了很好的成绩，卫浴终端零售增长率20.5%，智能卫浴年销售额增长率突破历史纪录，达到45%，“喜盈门店”连续12个月被评为“全店卫浴品类销售第一名”，“宝龙红星店”被评为“年度优秀商户”，“金山红星店”节点促销活动均被评为“楼层开单王”，在此，对大家过去一年的任性付出表示衷心的感谢！七、八月份，公司对“喜盈门店”进行了二次重装，改造升级，增强了顾客的消费体验感，同时，经过去年一年的摸索和实践，我们的客服部门包括物流配送，安装、售后等服务流程得到进一步优化，客户的满意度有了较大提升，屡屡获得客户在朋友圈里的点赞，收获了良好口碑，十一月份，公司成功签约“志邦”橱柜，为公司的未来战场增加了一枚重要棋子，向多品牌为客户服务的战略目标迈进了一大步。

雄关如铁，思变前行，展望20xx年，我们当继续从强化自身素质入手，狠抓团队建设，强化目标管理，完善渠道布局，落实营销规划，提升服务质量，形成统一的价值观和信念，拥有共同的使命和愿景，紧随时间，每日精进，向20xx年的新征程奋力迈进。力争卫浴零售终端销售额增长率达到30%，智能卫浴销售额增长率达到50%以上。

低头探路，抬头看天，在我们为销量、目标达成努力的时候，千万别忘了时不时抬起头看看天，经常问一问自己，我做的这件事，如何能给我们的消费者带来更多的价值？公司有优质的品牌资源，这让我们很容易就被销售数据冲昏头脑，固步自封，自以为是，我们要永远保持一颗谦虚和学习的心，向我们的客户，供应商或其他合作伙伴学习关于市场营销、消费趋势，顾客满意的意见和方法。虚怀若谷，求知若渴，这对于像我们这样拥有优质品牌资源的企业员工尤为重要。一颗谦虚和学习的心，不仅能让我们站得更稳、还能让我们走得更远。回想过去，我们花了较多的时间在内部讨论、会议和策略分析上，而走出去获得启发可能还远远不够。这不但是一个时间管理的问题，更关乎于我们要从自己的思想囚笼里走出去的决心。

消费者至上，化繁为简。这是一个最好的时代，我们获取信息的方式越来越容易；这也是一个最坏的时代，信息过量正在逐渐侵袭我们每一个人的生活。我们的生意拥有越来越多的影响因素，我们的消费者在聆听着越来越庞杂的声音，我们的时间越来越碎片化，我们越来越不可能“解决所有的问题”。在这种情况下，我们真正要做的，是选择一个最核心的维度，把主要的资源和精力聚焦到这个维度上，化繁为简。而这个最核心的维度就是消费者满意。用周到真诚地品牌服务，不仅满足消费者的功能需求，更超越他的使用体验，一切以消费者满意为核心来决定策略，制订计划，考核业绩，而不是被复杂混乱的信息纷扰。其实，不只是工作，我们的生活也需要化繁为简，我们需要敢于对侵袭生活的庞杂元素说“不”。

数据是我们做决策时的眼睛，我们当养成数据导向的思维方式，培养并尊重数据，他可以帮助我们更加精准的分析产品动销趋势，服务成本效率，客户购买喜好…直接指导我们优化服务流程，帮助我们持续性地提升消费者的满意度。当然，消费者的满意不是一些可以量化的东西，而是他们的内心感受，将心比心，卓越的品牌服务需要打动的不仅仅是消费者的大脑，更是他的心，一个好的品牌不能只有人买你，而没有人爱你。

这是一个颠覆的时代，你不颠覆自己，别人就颠覆你。以前，那些颠覆性的创新都是在工业时代中产生的，而今天我们所处的时代，正在向互联网时代过渡，以“互联网+”为代表的创新驱动发展等顶层设计，都在以颠覆性的思维重塑整个经济和社会结构。而和我们同龄的这一代人，大多是在工业时代的模式下接受教育并发展多年的，当我们面对今天越来越年轻化的消费者、特别是其中很多消费者是互联网的“原住民”时，我们必须先颠覆自己，才能和他们建立真正的连接，被他们“粉”。互联网时代，品牌的成功，不仅仅是知名度，更是品牌拥有多少粉丝，这些粉丝有多少愿意为品牌做无偿的宣传和推广。所以，我希望大家要努力学习互联网知识，用好互联网工具，踊跃跟这些“原住民”做好互动，才能得到他们这一代，一个个圈层的认可和喜爱。

最后，我要大家在工作时，一定要快乐地工作，找到工作与生活的平衡方式。人要取得平衡，不在于每天花多长时间工作、又能余下多长时间过自己的生活，而是在于你的选择，在于选择要什么、选择做什么、选择如何有质量的去做到，也在于你是否能寻求到内心的那份安宁与坦然。

20xx已然来临，携手同行，我们都同时是“老师”和“学生”，我们不断地帮助别人成长，也不不断地被别人帮助成长！

我希望大家一如继往地深爱我们的公司与品牌，深爱消费者，深爱支持我们的客户与伙伴，深爱我们所从事的销售事业。

面对未来，时间一直召唤着我们前行，感谢时间，与时间同行，一起变得更好！

谢谢大家！

企业宣传十九精神实施方案篇二

尊敬的领导和同事：

大家好！

在这辞旧迎新的日子里，我们迎来了年会。我非常兴奋和荣幸在这里发言。我在魏翔公司当会计已经一年多了。这是我第二次参加公司的年会。在我任职期间，公司的领导和同事给了我很多指导和帮助。在此，我谨向大家表示深深的谢意和感谢。

在任职期间，我始终坚持“做一名优秀的财务人员”的信念，以主人翁的态度，积极、热情、严谨、细致地完成所有工作，严格要求自己，在岗位上发挥了应有的作用。

众所周知，财务部作为公司的主要职能监管部门之一，“做好家庭，理财，更好的服务企业”是财务部的职责。财务部顺利完成了公司领导交付的全部工作。以下是今年工作的简要报告：

首先，我们努力。把日常工作中的每一件事都做好，尽可能的周到，尽可能的事半功倍。在财务工作中，我始终以提高工作效率和质量为目标，努力实现总行和分行财务制度的统一，积极了解各分行财务工作中的问题，及时汇报，及时解决。使各分公司的人员按照公司的制度和标准完成每一项工作，掌握工作流程，坚持财务制度，保持头脑清醒，随时了解各公司合同的签订和项目资金的收付情况。发现和解决工作中的问题，采纳大家提出的合理化建议。

其次，我们有正确的态度。财务部是一个为大家服务的部门，坚持按原则办事，加强个人责任感的培养，履行会计职能，勇于承担责任，积极主动，虚心向同事学习，配合公司领导完成每一项工作，严格遵守公司的规章制度，不马虎，不怕麻烦，不怕得罪人，认真审核每一项业务，以处理事情不处理别人的态度工作。

在工作学习中，坚持取人之长，补人之短。因为我知道财务工作始终贯穿于企业生产经营的每一个角落，需要不断学习，不断更新专业知识，结合企业的实际情况，向领导提出合理化建议，努力寻找更好的方式为企业服务。

这一年来，总行和分行财务人员的工作一直在不断摸索改进，至今已经规范。每个员工的工作都做得很细致，方法得当，配合默契，使得总行和分行的财务工作进展顺利。

我的演讲到此结束。谢谢你。

企业宣传十九精神实施方案篇三

各位领导、各位同事：

晚上好！

今天晚上我们欢聚一堂，隆重召开广东骏和通信肇庆办20——一年工作总结大会，在此，我谨代表公司以及肇庆地市团队向在20——一年工作中付出艰辛努力、取得卓越成绩的营业厅和个人表示衷心的感谢和崇高的敬意——你们辛苦了！

20——一年是不平凡的一年，在过去的一年中，我们历经风雨，我们分享荣誉。在整个20——一年，围绕着“突破、提升”这个主题，肇庆地市取得了理想的成绩：

20——一年肇庆地市的综合完成率平均为96.4%，基本完成公

司的销售任务。但是从全年的业绩表现来看，各月的差距还是非常大的；从2月份的120%，到8月份的75%，我们品尝了胜利的喜悦与失败的泪水；但无论在什么环境下，肇庆地市依然团结奋斗，从未放弃，展现出了我们坚韧不屈的精神风貌！

2011年，肇庆移动对自建他营的考核方式进行了改革，改革对我们的佣金系数造成了非常大的影响，形成了艰难的局面，同时给我们的工作带来了巨大的挑战，但是我们肇庆地市从来就是不怕变革的团队，凭借着地市全体人员的努力拼搏，改革后的4个月，依然取得了优异的成绩，无论管理考核分还是综合排名系数都排在天音公司以及自营厅前面，展现出了我们肇庆团队强大的战斗力。

2011年，肇庆地市销售队伍持续壮大。截至2011年底，肇庆地市团队达到了61人。在过去的一年里，肇庆地市的销售团队进行了一些调整，对部分营业厅造成了一定的影响，但是调整的方向是好的，因为我们的销售团队保持相当的稳定，精英销售力量得到了很好保存，同时新的销售力量的加入，为我们的团队补充了新鲜的血液，注入了新的活力，进一步增强了地市的整体销售能力，这才是我们最为宝贵的财富。

2011年，员工个人得到充分发展。骏和是一个大舞台，给我们的员工提供了很好的锻炼机会，提供了一个展示自己才能的舞台，公司确信，只有发展的企业才能持续地为员工带来发展的空间，才能更好地让员工与公司一起成长。因此，公司秉承一贯的人才理念，为员工发展提供了广阔的空间，使得众多人员在公司提供的舞台上得到了良好的展现，陈智才、薛海梅从营销代表晋升为营业厅经理就是最好的证明，她们都来自一线基层，但是凭借着自己的努力奋斗，取得了优异的成绩，获得了公司的充分肯定，实现了个人的良好发展。2011年，我们取得了成绩，与此同时，我们也不回避出现的问题，在2011年的运营工作中，地市团队、营业厅、员工个人可能都存在这样或那样的问题，但是通过我们的自

我检讨、改进都得到了良好的解决，因为我们能够勇敢面对问题，我们坚信，每一次的面对问题、解决问题都是一次令人鼓舞的进步，都是自我提升的过程。

2011年已经离我们远去，过去的成绩仅仅代表着过去。在新的2011年，我希望各厅继续坚持做好以下几点：一是继续保持高昂的工作激情，二是坚持团结、奋斗、拼搏的团队精神，三是提升应对艰难市场环境的抗压能力，四是注意开展良好的团队建设，保证稳定高效的销售力量。

我相信，通过拼搏与付出，我们必将拥有更美好的未来，最后，预祝本次大会取得圆满成功，谢谢各位！

企业宣传十九精神实施方案篇四

尊敬的各位领导、各位评委老师、各位同事：

大家好！我是来自满满海鲜肇源店营销主管王婷婷，今天我演讲的题目是：

首先我要感谢企业领导给我提供了这样一个突破自己、展示自己的机会。当我听说集团要举办这次演讲活动时，我犹豫过，但最终我勇敢的选择积极参与，因为我要突破自己、我要提升自己，我要给自己一个站在讲台上的机会，用我稚嫩但却真诚的文字来表达我内心对我们企业的热爱。

时光荏苒，岁月如歌，转眼间我来满满工作已经2年了。生活的考验，工作的磨练，及企业领导和长辈的谆谆教导让我少了一份天真、少了一份莽撞、多了一份成熟、多了一份慎重、更多了一份责任心。让我更懂得珍惜工作、珍惜生活、珍惜这份来之不易的责任。企业和工作是我们充盈生命的平台，是人这一生必然要走且要走好的一步棋，在这里让我常常的感受到员工的素质、品质是与企业的文化息息相关的，是与企业的命运紧紧相连的。在这里我深刻感受到企业与时俱进、

开拓创新的前进步伐。

起初来到这里目的很单纯，单纯的只是挣钱，渐渐的我开始融入这个集体之中，感觉挣钱只是目的之一，领导的谆谆教导，同事的和睦相处，让我感觉这就是我的家，幸福的牵引力驱使着我去了解这个温暖幸福的“家”。

“满满餐饮集团”创建于xx年8月，是在“满满海鲜”餐饮小店基础上发展起来的以餐饮、宾馆为主的中型民营企业。现有餐饮店8家，其中4家店以经营高档中国菜式为主，其余4家店以大众海鲜菜肴为主；高档宾馆1座。有了淳朴风格的东光店，大众海鲜特色的老店，顾客盈门、翻台不止的新店，门庭若市的龙南店，中式海洋餐饮的养生苑，高端餐饮品质的芳菲苑，拓展外埠业务领域的肇源店，地标性意义的东方铭悦，以海参为特色的伊尹海参馆，走向全国的北京店。他的成功案例始终激励我，无论多么艰难都要坚强勇敢的走下去。时刻不忘企业一路走来的艰辛，工作中应该具有饱满的工作热情、认真的工作态度、勇于奉献的工作精神和乐于创新的工作意识。

曾经有人问我：“满满凭什么走到今天，凭什么留住员工，凭什么发展壮大？”我微笑的答到：只有先进的思维与价值观才能在高手如林的竞争中不断前进，“诚信、不伤客、正直向上、学习创新”为核心的价值观是满满的核心根本，“诚信为本，学习创新；把握机遇，果断行动；内部培养，以德为先。”的企业育人理念是满满一路血与汗的结晶。先进的价值观与理念伴随着满满披荆斩棘，如今在顾客眼里满满是休闲放松的场所，在这里消费是一种享受，在员工眼里满满是一个幸福大家庭，员工与满满共同成长，共同进步。

当然这个世界没有完美，维纳斯的美丽在于她的断臂，满满不是完美的，但是满满是敢于追求完美的。20xx年10月10日，集团各级管理干部共同学习了“提升品质”课程，其中一个重要成果就是一项服务法则，这个法则被命名为“1010法

则”，其内涵是“当顾客对我们所制作的菜品产生异议时，一线服务员有权利在第一时间将菜品退掉或换一道顾客较喜欢的菜品，以达到顾客的满意。”一个企业的发展壮大，最简单的概括就是让顾客满意，但最简单的话语却是最艰难的使命，满满提出了“1010法则”让每位顾客都体会到满满是一心一意为顾客服务的。

满满是一个幸福企业，在企业追求利润最大化的同时，企业还有一个更重要的目的，就是保障员工及其家庭的幸福生活。企业每期举行各类文化活动，全体员工踊跃参与在竞争中交流，增进员工之间的感情，一个以幸福为联系纽带的团队没有理由不成功。在这种管理理念下，员工的工作热情被极大激发，视企业为自己可以依赖的家。在演讲的最后，如果要用一句话来形容我的情感，那么就是：来到满满，我感到“满满”的幸福，回味满满的奋斗史一路的艰辛使我为之动容，因能生活在这里而感到满满的幸福；领略满满的理念、给顾客服务、给员工关怀使我为之感动，因和谐、团结、友爱而感到满满的幸福；因人性的规章、暖人的服务，我感到满满的幸福。

最后我愿载着这满满的幸福，祝大家幸福满满，在满满永远幸福！我的演讲结束，谢谢大家！

企业宣传十九精神实施方案篇五

尊敬的各位领导、各位来宾及各位同事们：

大家好！

我叫***，是**公司的一名井下调度长。今天作为公司模范个人代表在这里发言，我倍感荣幸和自豪，内心也十分激动。首先我代表此次获得荣誉称号的同志们感谢公司的培养，感谢领导的支持，感谢同事们的帮助。我们在工作中所取得的成绩，是领导正确指挥的结果，是同事们相互配合、团结奋

斗的结果，成绩和荣誉应属于为公司作出贡献的每一个团队和每一个员工。借此机会，请允许我向一直以来帮助、支持我们工作的各位同事表示衷心的感谢！向关心、培养我们的各位领导表示由衷的敬意！我们只是做了本职应尽的工作，就被评选为公司的模范个人，这是领导对我们工作的支持和鼓励。其实，在平时的工作中，我们身边还有许多人尽心竭力、默默无闻地奉献着自己的光和热，这些人都是我们学习的榜样。

作技能，提高自己的技术水平，积极向上，争做榜样，努力做一名优秀的企业员工。

其次，在日常工作中，非常多问题都可以在一线岗位上得到发现和解决。只要细心观察，不断总结分析问题，就会从实践中掌握和积累安全生产经验。发现隐患后，要找到问题的症结所在，能解决的立即解决，不能解决的及时上报。在解决问题过程中，细心观察，用心学习，不断提升素质，不断充实进步，完善安全生产工艺流程，增强自己在煤矿现代化升级改造中的新本领，为企业的发展壮大再立新功。

今天我们被评为xxxx年度模范个人，即使对我们的鼓舞，也是对我们的鞭策。成绩只能说明过去。昨天，我们努力了；明天，我们将更加努力！我们要把过去的成绩作为新的起点，以更高的标准来严格要求自己，虚心学习他人的长处，在工作中不断提高和完善自我，脚踏实地，真抓实干，始终保持谦虚谨慎的工作态度、良好的精神风貌和饱满的工作热情，全心全意投入到安全生产工作中去，以此来回报各位领导和同事们的期盼。

谢谢大家！

企业宣传十九精神实施方案篇六

尊敬的领导、同事们：

大家好！

对于公司的发展而言自然少不了领导的指示和同事们的努力，至少现阶段的我们回顾以往完成的工作可谓是十分自豪，至今为止我们已经较好地完成了多次领导安排的工作任务，在效益有所提升的同时也为部门的发展招纳了不少新员工，然而在面对成绩的同时也要反思近期的工作心态并争取今后做得更好。

首先我们得要对过去的成绩予以肯定并总结好相应的经验，一方面工作中的成就是通过我们的努力才能够获得的，事实上在职场发展中有很多工作技巧都需要我们不断探索才能够掌握，所以这既是对自我价值的肯定也是为了公司今后的发展着想。另一方面则是工作量的完成能够让我们完善自身的不足，正如我们从新员工成长为工作经验丰富的老员工往往需要付出许多的心血，这需要我们脚踏实地做好自身的本职工作并做好相应的规划，既然选择在公司工作便需要有这份觉悟才能够在职场道路中不断前进。

其次我们得要对未来的发展进行展望并规划好自己的人生，因为热爱当前的这份工作才让我们选择从事相应的职业，正因为对企业的经营理念有所认同才会选择加入这个集体，而我们也要有为企业发展挥洒青春的觉悟，在内心设立可以实现的目标并通过工作中的努力得以完成，时光的流逝已经证明了机遇往往需要我们牢牢把握才能够创造更多的成就，若是毫无准备的话即便获得发展的契机也难以从中有所收获，因此才需要积极探索今后自身发展的道路从而为公司的发展贡献相应的力量。

最后我们得要做好现在的工作并严格遵守部门的各项规章制度，在职场道路中虽然能够迎来美好的未来却也需要经历许多的曲折，这便需要我们凭借自身的毅力与智慧不断开拓并积极应对工作中的难题，但只要对前方充满信心便能够不断进取从而获得理想的成就，至少过去的我们便是这般热爱自

身的工作才能够创造佳绩，现在的我们相对于过去而言已经具备了更加丰富的阅历，相信即便因为工作中的些许难题感到困惑也不会因此变得停滞不前。

寥寥数言却是希望同事们认清自身职责的重要性，在各司其职的情况下通过相互间的合作为公司的发展而努力，而且我们也要懂得总结以往完成的工作经验并对未来的职业发展进行规划，任何的准备都是为了今后职场上的发展自然要不断奋斗才行。

谢谢大家！

企业宣传十九精神实施方案篇七

尊敬的各位领导、同志们：

大家好！在这春回大地、阳光明媚的日子里，我作为劳模代表在大会上发言感到十分荣幸。在这里，我代表的.不仅是我个人，也不仅仅是我们几个人，而是代表那些常年在自己的工作岗位上默默耕耘，为公司的发展壮大奉献青春和汗水的所有员工同志们。请允许我代表这次受表彰的劳动模范，向公司各级领导和同志们表示衷心的感谢！谢谢你们多年来对我们工作的支持、关心和厚爱！

我们公司，经过十几年的发展建设，生产规模由小到大，经济实力由弱到强，这期间凝结了我们几代人的心血。今天，我们站在新的历史起点上，回顾过去那激情万丈的创业岁月，聆听今日激越奋进的铿锵鼓点，畅想灿烂辉煌的美好未来，我们哪一位人又怎不心潮澎湃、豪情满怀！我相信，我们每一位人都会深切地感到：身为人而自豪！我们的荣辱成败都和息息相关，我们将把自己所有的热血和青春奉献给这块热土！而我作为公司的一名普通员工，我只是在我的本职工作岗位上，尽心、尽力、尽职、尽责地做了自己应该做的工作，公司却给了我如此高的荣誉，这是公司各级领导和同志们对我的极大

信任和鼓励，同时这份荣誉也是我今后工作的动力所在，我只有按照共产党员的标准更加严格要求自己、继续锤炼业务，以良好的工作姿态，以更加严谨的工作作风，以百倍的工作热情和干劲投入到今后的工作中去。

工作中取得一些成绩。

人们总说：是金子总会发光的！是啊，平凡的你我，只要扎扎实实、爱岗敬业、甘于吃苦、乐于奉献，抱着对企业高度负责的工作态度，尽心、尽力、尽职、尽责地干好每一天的工作，也一定会在平凡的工作岗位上创造出人生的辉煌。

光荣和梦想同在，挑战和机遇共存。成绩属于过去，荣誉归于大家，未来在于创造！同志们，让我们携起手来，在公党政领导班子的带领下，为公司的发展壮大献计献策，为开创公司的美好明天而努力工作吧！

最后，祝各位领导、同志们，工作顺利，身体健康，全家幸福平安！也祝愿我们乘着奥林匹克的雄风，腾越九霄，在实现“更快、更高、更强”的发展目标！

谢谢大家！

企业宣传十九精神实施方案篇八

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好，很高兴你们能抽空来开这个会。先做个自我介绍。我姓吴，大家叫我小吴老师就可以了。今天我是受宁德市兴华助学培训学校校长与联办高校的委托来开这个会的。开会的内容与目的有以下几点：

1、联办高校的情况

2、 我校办学的情况

3、 学历的重要性。以及目前对学历要求的形势

4、 办班后怎样组织等。

所具有70年悠久办学历史的省属重点大学，学校共下设20个学院，涵盖了理、工、农、经管、文、法、教、医等9个学科门类。有3个博士后科研流动站，40个博士点，73个硕士点，65个本科专业，36个专科专业，在校生达到30000多人。根据中国管理科学院中国大学综合实力排名表，农大已连续第六年入选中国百强高校之列。还有福州职业技术学院，教学实力也是不凡的。在福州市区有一个老校区，在福州大学城有个新校区。在这里我也不详细介绍了。总之，宁德市兴华助学培训学校与各高校联办都是站在学生的立场上经过深思熟虑的。

经过宁德市教育局批准成立的民办学校，也是福建省自考办设立的自学考试助学培训机构。办学业务以自考、函授、远程教育、职业技能培训为主。我校办学的模式一般都是与企、事业单位联办，通过了解企、事业单位对员工学历的要求以及学员自身的要求而办班的。当然，我们也面向社会、学校招生。06-07年我校自考生达到近200人，07年开设了安全技术管理专科班，林学本科班，林业技术专科班、经管专科班等。学员达到了近200人。从今年报考的专业与人数来看，电力系统专科与本科成班，金融、小学教育、会计电算化都会成班。

呢？那就是要拿到学历证书。现在社会对学历的要求越来越高，为了不使自己与社会脱轨，绝大部分的在职人员都会选择适合自己的学习形式进行深造，结合实际情况，函授是大部分成年人会选择的最佳的学习模式。那么取得了学历证有什么好处呢？现在很多企业、事业单位薪酬、职称都与学历挂钩，所以尽早地学习是明智之举。

格。当然，上课如果缺席，请假条一定不能少的，考试是一定要来的。

5、有人会问这毕业证是不是真的？我从几方面来阐述一下：

1、报名。函授报名要经过两

道程序

1、网上报名

2、现场确认，网址是官方网址，现场是高招办。所以肯定是国家承认，是属于国民教育系列的。像党校就不属于国民教育系列。而且一旦录取后，大概三个月就可以在学信网上查学籍。往年专科的分数线在130左右，本科分数线一般在170分左右。在我校报考，我们会进行一些辅导以及教大家一些考试技巧，甚至还有一些措施。在我校参加成考的通过率是非常高的。举例来说，安全技术管理班40个学员报名，39个都被录取了。有1个是忘了参加现场确认，并不是因为考不上而没被录取。这么高的录取率和我们学校的努力、学员自身的重视是分不开的。

名额不够，招为预科生以后，专业课程可以先上，学业可以早点结束。后面就是等着拿毕业证。去年永泰林学没有做为预科生。学员自以为会考，会被录取，结果分数是上分数线了，甚至比我们学校的学员的分数还高，最后因名额不够没被录取。因为预科生有优先录取权。怎样才能成为预科生呢？就是先交第一年的学费。我们把名额统一上报给学院，让学院备注。退一万步来说，万一分数不够，可以继续念下去，参加明年的成考，学业与大家同时结束，就是晚一年拿毕业证。如果实在没有信心，学费我们也会退还。

元，新生报名费60元。如果成考需要辅导或额外帮助的，另加100元。

招办确认。我等下发张表格大家有空带回去填一下，下午来交时请大家交一下第一年的学费，成为预科生。

9、 如果还有不明白的地方，请举手发言

企业宣传十九精神实施方案篇九

各位领导，各位员工：

今年上半年，在腾邦公司的正确决策和领导下，在全体同仁的共同努力下，公司先后取得了一系列的优秀成绩，顺利完成了公司指定的各项经济指标及上半年度计划。这些成绩，都包含着腾邦全体员工的心血和汗水，是全体员工同心协力、团结拼搏的成果. 现将上半年的工作总概述如下：

在腾邦领导的带领下，全体员工紧紧围绕“加快发展、真诚服务、提高效益”这一中心，进一步依托主业，面向市场，强化核心竞争力，并逐步加强了与合作伙伴之间的合作，稳定了公司在b2b的较好的发展势态。

腾邦建立了强大的it系统，进行数据挖掘和需求预测，便于部门进行协同，提早进行产品资源的部署，使公司的it能力得到了大幅提升。同时，为提升客户的满意度，全面提高服务质量，腾邦成立了管理部，制定了服务策略与标准，加强了对员工的考核监督与培训，并得到了客户的一致好评。

腾邦选择国内吞吐量超千万的航空港所在城市，通过并购、合资、自建等方式进行扩张，取得了一定的进展。通过大家的努力，企业客户、个人客户的客户量有大幅提高，酒店产品的销量方面也在逐步上升。

20xx年，是公司发展的关键一年，也是我们牢牢把握历史发展机遇，实现跨越式发展的关键时期。我们要深入贯彻公司工作会议精神，在进一步推动全国布局的同时，积极跟进公司

“加大品牌建设”的步伐，强化核心竞争力。公司要实现有效扩张，必须整合发挥内外部的资源优势，还要不断总结积累经验、吸收教训，在做强的基础上稳步把公司做大。最后用一句诗词来表明我们对腾邦未来发展的决心：为有胸怀摘星志，手足协力共登攀！谢谢大家！