

# 最新工作交流会发言稿 新员工工作感想 的发言稿(优质5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。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？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。

## 工作交流会发言稿篇一

在过去的一年中，在分厂领导车间领导的帮忙带领下，经过了工人同事的共同奋斗，和经过了自我的进取努力，作为职工的我顺利的完成了自我的工作。在岁末之际，我应当就一年以来的工作做一下认真的总结。总结自我在过去一年的得与失，总结一年以来的酸甜苦辣，总结自我明年该如何去做的更好。以下便是我对自我今年的工作总结。

### 一、工作态度，思想工作

我热衷于本职工作，严以律己，遵守各项厂规制度，严格要求自我，摆正工作位置，时刻坚持“谦虚，谨慎，律己”的工作态度，在领导的关心培养和同事们的帮忙下，始终勤奋学习，进取进取，努力提高自我，始终勤奋工作，认真完成任务，履行好岗位的职责。坚持梦想，坚定信念。不断加强学习，牢固自我的工作技术！

### 二、设备操作，工作领悟

每一个好的员工都应对自我的工作认识清晰，熟悉和熟练自我的工作。要有对机器工作操作的了解，也要有对发生故障的应变本事，完成领导给予的各项任务。但由于自我的本事有限，不能做到一丝不差，所以自我在工作过程中也有许多

不足和缺点，对机器的原理和工作技巧还稍欠缺，但这些会让我更加努力的工作，谦虚谨慎的向别人学习，尽可能提高自我的工作本事，使自我在自我的岗位上发挥到的作用，更快更效率的完成自我的本职工作，也能使公司获得做大的效益，这样我的做的和收获的也能到达一个平衡，使我更加有动力，更有自信的工作。

和其他同事的人际关系也很重要，因为一个人的本事有限，每件事的成功都是靠团体的智慧，所以和同事们团结在一齐才是成功完成领导交给的工作任务的前提，这一点不仅仅事工作，平时的生活中也事如此，所以团结其他同事不仅仅是个人的事也是一种工作的义务！我会履行我的义务，锻炼培养自我的交际本事。

### 三、回顾过去，展望未来

对于过去的得与失，我会汲取有利的因素强化自我的工作本事，把不利的因素在自我以后的工作中排除，一年的工作让我在成为一名合格的职工道路上不断前进，我相信经过我的努力和同事的合作，以及领导们的指导，我会成为一名优秀的员工，充分发挥我的社会本事，也感激领导给我这一个适宜的工作位置，让我能为社会做出自我应有的贡献。

我相信在今后的工作中，我还是会继续不断的努力下去。虽然一年以来，我的工作还是有所瑕疵，可是这是无法避免的，因为谁也不是圣人，出错是在所难免的，所以我不会过多的苛求自我。可是我相信，只要我在岗位上一天，我就会做出自我的努力，将自我所有的精力和本事用在工作上，相信自我必须能够做好！

文档为doc格式

## 工作交流会发言稿篇二

\_\_市\_\_镇总面积71平方公里，下辖1个社区居委会和7个村民委员会，户籍人口5.6万多人，外来人口4.8万人。近年来，\_\_镇步入经济社会发展的快车道，外来务工人员大量涌入，给经济社会发展带来活力同时，也给我们的社会管理工作带来了挑战。面对新形势、新任务、新挑战，\_\_镇党委、政府围绕经济社会发展大局，注重创新管理方式，开展综合化治理，实施精细化管理，推行人性化服务，在深化流动人口服务管理工作实践中，不断迈出新步伐。

### 一、构建一个平台，部门联动齐抓共管

20\_\_年，\_\_镇通过构建大综治管理模式，整合流管、综治、公安、司法、劳动、执法等相关职能部门的力量，成立了流动人口服务管理工作领导小组，组长由镇党委书记担任，镇党委委员、公安分局局长具体负责流动人口服务管理工作。同时，成立了镇服务管理中心和村（居）服务管理站，整合户管员、治安员等资源，建立了专职协管员队伍，全方位、多角度地开展流动人口服务管理工作，织造一个横向到边，纵向到底的管理网络。领导小组每月召开例会，及时沟通相关情况，适时组织相关部门开展消防、计生等联合整治行动。

在构建大综治平台基础上，\_\_镇党委、政府又采取了多项措施打牢流动人口服务管理工作根基：一是推进“流管服务进社区”。全镇7村1居都挂牌成立了村级流动人口和出租屋管理服务站，并高标准配置各项软硬件设施，全镇村（居）服务管理站统一信息化管理，实现“一站式”服务。二是建立领导干部下访企业制度。镇领导干部每年要走访一定数量的企业，倾听外来务工人员的心声。20\_\_年，共下访企业320多家，收集意见建议554条，切实了解外来务工人员的需求，为他们排忧解难。

### 二、强化两项重点，精细、创新相得益彰

开展流动人口服务和管理常规工作，我们力求实现精细化管理：一是抓好出租屋分类管理。将全镇出租屋划分为放心户、一般户、重点户三个等级，按照不同等级，实施不同频率的巡查。将辖区1300多户出租屋直接分配到协管员个人，明确各协管员的管理范围和职责，实行责任到人，量化管理。上半年，通过巡查共反馈违反计生嫌疑信息15条，确定属实4条；违反治安嫌疑信息78条，确定属实72条；安全隐患嫌疑信息102条，确定属实99条。二是抓好人员信息采集。在信息采集过程中，我们始终坚持“高、精、准”的基本原则。高，即按“人来登记，人走注销”的要求，全面做好流动人口信息采集，采集率达到100%；精，即协管员巡查时认真核对居住在出租屋中的流动人员信息，对入住或离开出租屋的流动人员及时做好登记或注销手续；对出租屋的新增及变更用途的，及时进行登记及录入信息系统。准，即人变信息变，注重居住人口信息注销变更，始终保持暂住人口信息动态、准确。三是抓好首问责任制落实。对职责范围内的事情，若手续完备的，首问协管员要在规定的时限内予以办结；若手续不完备的，首问协管员要一次性告之其全部办理要求所需的材料，不让群众多跑或白跑。对职责范围外的事情，首问协管员尽可能为群众提供指引和帮助。

为加强出租屋管理，为流动人口营造良好的居住环境，我们进行了三方面的管理创新：一是推行“旅业式”管理。将对出租屋管理标准提高到宾馆酒店层次，推广应用自助申报平台，定期检查用工企业或出租房屋信息录入，切实做到“人来录入、人走注销”，建立流动人口信息动态采集长效机制。二是探索“业主式”管理。借鉴其它协会的成功经验，我们将出租屋主组织起来，划分片区，成立出租屋业主协会，实行自我管理，既可减轻有关部门工作压力，又能调动出租屋业主参与社会管理的积极性，实现双赢。三是实现“动态式”管理。近年来，\_\_镇投入资金430多万元，共建成投入使用社会治安视频监控探头170个，为\_\_市首个实现村村通视频的镇区。这些探头基本覆盖了全镇各村居的易发案部位和各主要路口、工业区，金融网点、重点企业，重点要害部位，技防覆盖率达

到100%，编造了一张监控社会治安的“天网”，现在不少有条件的出租屋也主动安装了视频监控系统。

### 三、落实三项举措，真情浇灌帮助扎根

为让外来务工人员也能分享到发展的成果，我们以公共服务均等化为目标，努力提高流动人口服务质量，重点落实三项举措：一是“积分落户”不排外。大力推行流动人员积分制和居住证制度，主动增加居住证使用功能，持有居住证的流动人口符合一定条件可以通过积分办法入户、入学，并享有考驾照、购车入户、赴港澳商务签证、商业机构会员待遇等便利。截至今年6月份，全镇共办理居住证12330张，成功受理流动人员积分入户62人，积分入读小学65人，积分入读中学50人。二是“儿童随行”不牵挂。在\_\_镇已办理居住证的流动人员可为其16周岁以下的子女免费办理“暂住儿童随行卡”，让暂住儿童与本地儿童一样享受教育、疫苗接种等待遇。农村“留守儿童”管理难题在\_\_得到破题。目前，全镇有效“儿童随行卡”数已达20\_\_张。三是“同建\_\_”不落伍。引导和鼓励广大流动务工人员参与“同是\_\_建设者”百佳评选活动，不断激发流动人员干事创业的活力，提高广大流动人员在我镇务工、创业的归属感和荣誉感。自20\_\_年以来，\_\_\_\_镇共有12人获得表彰。

### 四、开展四类活动，实在关爱情暖心窝

随着\_\_镇产业转型升级步伐不断加大，外来务工人员的主体以80后、90后为主，他们有文化、有思想、有追求，渴望丰富的业余文化生活。针对这一特征，我们开展了四类活动：一是开展“知识傍身”活动。发挥宣传办、教科文卫办、工会、团委、妇联、司法所、科技办等职能部门作用，开展送科技文化、送法律、送健康进企业等教育和服务，尽量满足外来务工人员的精神文化需求。二是开展“组织随身”活动。通过企业党建、团建等方式，掌握员工的思想动态，想方设法帮助员工解决生活和工作中遇到的问题。三是开展“文化修身”

活动。发挥企业主体作用，鼓励和引导企业培育积极向上的企业文化，通过组建企业艺术团等，丰富流动人员的业余生活。四是开展“体育健身”活动。通过加大基础娱乐体育公共设施建设，组织举办晚会、体育比赛等，丰富流动人员运动娱乐方式。从20\_\_年开始，\_\_镇连续五年举办了元旦迎新环镇长跑活动，外来务工人员踊跃参加，以积极热情的步伐表达对\_\_的热爱。

## 工作交流会发言稿篇三

记忆较深的，可说是接受林林总总的培训（尤其是东莞办的特别式培训），而收获最大的莫过于挫折商的提高了。挫折有很多种，不如意是挫折，挨骂是挫折，而个人意愿与公司的决策不相一致更是一种接受挑战的挫折。只是每个人都要工作，都有属于自己的生活方式，都有自己的人生目标、规划。因此也无法避免工作、生活、人生规划的矛盾冲突。

我觉得进入一家企业，融入一个团队。决定你是尽力而为，还是全力以赴的心态去对待你的工作甚至事业。关键就在于自己如何去处理好自己的工作、生活、人生规划上的冲突。

曾自以为事业心强，从学生过度到社会一员，工作首要。的确，毕业后，我们会把工作放在第一位。然而，当我们远离亲人，朋友，或者有深造意念时，往往无法把工作的热忱与冲劲提起来，包括我自己也一度低沉过。所幸的是，终究克服了所遇到的挫折，从广州到佛山直至珠海，我不轻言放弃。

目前，珠海工作的开展，可以说是一个新的起点，一个新的机会，在熟稔自身弱势的同时，也能主动融入，加强与同事上司间的有效沟通。信息造就市场，正所谓“知己知彼”，我们在对自己公司产品有绝对信心的同时，也不忘对同行间的产品做细节上的对比，由此而猎得的信息，正是我们不断

前进的源泉。

收获的，我们将一如既往，保持其良好发展，不足有之，那将是我们工作更上一层楼的必需。

对产品专业知识，尤其原材料的了解不够深入透彻。对生产工艺、流程并未牢固掌握；对勘探地质分析知识浅薄；经验不足，初出茅庐，与政府机构、设计单位在沟通反面缺乏技巧，底气不足；自我监控能力差，作为一个新手，未能抓住一切可以学习的机会，偶尔也要耍小聪明，大忌也！

与其尽力而为，不如全力以赴。期望在座的各位，都能全力以赴。希望每个人都能找到自己想要的那块“奶酪”，大伙同心协力！

## 工作交流会发言稿篇四

老师们：

上午好！

20\_\_年，我校认真贯彻县教育局关于抓好中职招生工作的文件精神，提高认识，强化举措，积极扎实的作好中职招生工作。现将我校一些做法简单向大家汇报如下：

一、中职招生工作与平时教育教学工作紧密配合，逐步渗透，打牢中职招生工作的思想基础

我们深刻认识到，没有全校全体教师、学生及家长对职业教育认识的真正提高，中职招生工作就很难达到理想的效果。所以，我们确立了早动员、早动手、潜移默化、逐步渗透的工作思路，把提高教职员和学生及家长对职业教育的认识列为学校重点工作，并贯穿于一学年教育教学工作的始终。

首先把提高教师的思想认识作为关键，使其充分认识到做好中职招生是学校肩负的神圣使命和光荣任务，是作为教育工作者对学生未来和社会发展高度负责的真切体现，也是教师为普及高中阶段教育、提升全县教育发展水平应做出的积极贡献。学校把这方面思想教育贯穿于平时每次行政会和教职工大会，并纳入教育教学管理，有效地消除了教师在中职招生工作上存在的“中职招生对于教师来说是额外负担”的错误认识和各种抵触情绪，达到了思想上的高度统一，并使干部教师在平日工作中，能够自觉、主动和创造性地加强职业教育渗透，组织开展丰富多彩的教育宣传活动，使职业教育更好地被学生及家长接受，从而为中职招生顺利开展打下了较好的思想基础。

## 二、加强领导，强化中职招生工作措施

中职招生工作开始后，为确保中职招生任务圆满完成，我校着力强化了六个方面的措施：一是加强领导。学校专门召开了行政会议，制定了中职招生工作计划和奖惩办法，并成立了由我任组长、副校长\_x任副组长、其他行政成员和班主任为成员的专门工作领导小组，小组成员明确职责，明确对象，明确目标，所有行政成员分别分组挂靠到每一个班级，班主任老师挂靠到每一位学生。二是摸清对象。在去年期末，班主任第一轮摸底，了解中班每一位学生读中职的思想动向，给他们宣传读中职的好处，动员他们早早地与家长沟通，晓之以理，动之以情。今年开学之初，班主任通过第二轮摸底，对中班每一位学生的家长一一联系，了解家长的意向，争取家长的支持。通过两轮摸底，我们有60位同学有意向去读职校，学校将这60名对象，由分管领导和班主任一起送往县职中学校，并缴清了所有费用。三是统一思想。在去年我在全体教师会上安排的第一件全校性工作就是中职招生，要求所有教师都要统一思想，统一行动，密切关注身边的学生，关注亲朋好友的儿女。不放过每一个可能，不能往县外任何中职学校送生，有任何中职学校来校宣传，都要一一拒绝。充分发挥了团队精神，为我校中职招生工作作出了应有的贡献。

四是争取县职中支持配合。我们学校对职教招生工作非常重视，我亲自挂帅并具体负责，确定了和职校联动的方针。我们盛情邀请了包括县职中\_\_x校长在内的相关老师三番五次来我们学校做宣传讲座，集中全体三年级学生和教师，开座谈会，互动交流。五是搞好宣传。前几年\_\_学校到县职校就读人数虽多，但很多学生都是半途而废，中途辍学，群众中负面影响很大。学校在宣传发动时，让家长和学生不要有近臭远香的想法，给他们讲到\_\_职中就读，除可以节约车费生活等成本外，更便于就近联系家长管理学生，并列举了往届学生到外读中职的不成功例子。并要求家长或学生可以到县职中参观，工作组人员负责全程陪同。六是加强激励。按照教育局中职升学总体要求，学校将各项指标任务一一分解到各个班，各位教师，以压力促动力。学校还将班级中职升学率纳入对毕业班级的工作考核，作为评选优秀班级和优秀班主任的重要依据，并对招生工作成绩突出的教师给予一定奖励，进一步调动了教职工的积极性。

以上是我校今年中职招生工作的几点不成熟的做法和体会。我校将一如既往，认真总结经验，积极学习兄弟学校的先进经验和做法，进一步将工作落到实处，努力为我县职业教育和全县教育事业发展做出积极的贡献。

谢谢大家！

## 工作交流会发言稿篇五

我是来自新员工代表，其实来中科的时间已经不短了，应该说早已步入了老员工的行列，但是，回首自己在中科所走过的这些日子，一切恍如昨日。

其实，销售这种性质的工作对我来说是一大软肋，对于这种工作，我曾一度恐惧，以至于对销售类的工作一概拒之门外。当初面试客服并不是我的本意，只到开始面试的那一瞬间才改变了主意，我选择了自己认为最不擅长的销售，我也想不

不出当时促使自己做出这一决定的原因，只是觉得自己必须要去做，不能再犹豫，不能再给自己留下任何退路。当然，今天能有幸站在这里跟大家一起分享我这些日子的收获，也证明了我当初的选择是对的。

刚进入公司的那段试用期，很多人认为是没有压力的，因为这段时间领导没有分配任务，但是，对于我们本身来说那是证明自己的机会，每个人都拼了命的想出单，我也一样，但很遗憾，我一点都不幸运，跟我一起进公司的，或是比我后进公司的部分同事或多或少都做出了一些业绩。我抱怨过，我彷徨过，我也迷茫过，不仅仅只是对自己能力的怀疑，更多的是想我该不该继续留下，如果选择留下我将要面临着什么样的压力，那个时候，眼看着周围一些陌生的面孔交替去留，我一度动摇，但每当想放弃的时候，我告诉自己：别人可以做到的我同样也可以，如果就此放弃，我永远都不会成功！我想，没有哪份工作是没有压力的，出不了业绩的日子是不好过的，经常半夜里从睡梦中被惊醒，但我始终相信，成功不是偶然的，它需要一个过程，需要一个量的累积！于是，在每天的日常工作中我强迫自己多打电话，别人打一百，那我就打两百，多打一个电话，多获取一条有价值的信息对于我来说就离收获一个能充满购买意向的新客户就更近了一步。

对于销售这种工作，我一直认为，每个人都有属于自己的一套方法，我们不妨多向成功的典型去学习去借鉴，但是，对于别人成功的方法用在我们身上未必有用，所以我们必须得有自己的特色。在此我也跟大家分享一下我自己的方法，请大家批评指教：

一、充分的准备；俗话说知己知彼，百战不殆。跟客户沟通之前我们必须要做好充分的准备，首先是要对自己业务知识的充实，其次是要弄清客户的真实需求，再次是弄清自己跟客户交流过程中想获取哪些信息，不然跟客户交流时我们会很盲目，不知该从哪里着手，不知要谈些什么。

二、讲诚信；在跟客户的接触过程中我们必须诚实守信，是怎样就是怎样，不要不懂装懂，因为可能客户所了解的信息比我们还要全面，在产生分歧的时候，我们要去做的工作首先应该是引导，让客户觉得你值得信赖，对于我自己来也一直是坚持让客户在还不认可我们的产品之前先认可我的为人。

三、多去关心客户；常言道：送人玫瑰，手有余香。多去关心客户能够拉近我们彼此间的距离，能够培养出更好的感情，在遥远的他乡，也可以让我们感受到来自亲人以外的关怀。

四、及时做好回访；当前社会上我们这个行业打的广告特别多，我们每次寄完资料应该及时去回访，主要是让客户加深对你对我们公司更重要是对我们产品的印象，只有这样才不至于被遗忘。

经历了九月份“英雄大会”的洗礼，我想我们很多同事所收获的不仅仅只是丰厚的薪水，就我自己而言，我成长了，我的人生得到了历练。在以后的工作或是生活中，我们仍然会遇到困难跟挫折，我们仍有可能出现没有业绩所面临的窘迫处境，但是请相信，生活教会了我永不言弃，我会努力做得更好，最后，祝大家工作顺利！