

2023年工作岗位交接发言(通用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。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

工作岗位交接发言篇一

、经历的这次工程是个比较大的工程。公司成立里项目部。项目部下设工程、质量、安全、综合、经营等五个主要部门，而所在的自然是经营部门了。其他部门就不必说了，就说经营部门，无非收支两条线。对甲方多要钱，对分包队伍，别多给钱。

2、开源节流。如何才能开源呢？工程承包签订的是总价固定的合同，当初投标时，采取了低价投标的策略，业内流行一句话“低价中标占领市场，工程索赔赢得利润”。可见，在工程进行中如何创造盈利点，是工程是否盈利的关键，这就需要各个部门的配合，树立全员经营意识。要每个人明白，我们告别父母，分别妻儿，不仅仅是来这里搞奉献来了，更重要的是来挣钱来了，如果工程赔了，干的再漂亮，也是不合格工程。

3、工程结束后，要进行竣工结算了，合同内不必说。总价承包，该多少就多少。但是，工程之外的委托、工程量签证，设备缺陷处理、索赔证据等等就该拿上桌面了，如果你没有文字性的证据或资料不全，那么，对不起，这部分活算是做义工了。

4、这些文字性的资料如何写，写些什么内容？就值得推敲了。就说工程量签证吧，如果只是叙述一下干了什么工作，那时远远不够的。既然是工程量签证，那么就必须体现到具体的

量上来，要用数字说话。一些关键性的参数一定要写清楚。

5、所在的这个工程，就因为工程进行过程中没有能及时签回签证，失去了结算的依据。尽管后期补了一些，但，一来不可能补全，二来，补签证的难度很大。因为工程已经结束，人家肯定爱理不理的，其间，-----费用自然是少不了的啦!!工程进行中，自然就不同了，一方面，合理签证，甲方没有理由不签，顶多是拖拉一阵。另外，甲方能够为了追求进度，多少会照顾一下施工单位的情绪。

所以，签证要及时、有效、全面。该要的钱，以分不能少!

6、还有一点，等工程结束了，其他部门的人都走了，只剩下经营口的人，所以，补签证的苦绝对够尝的。所以工程进行时，经营口的人也要主动和工程口的人做好沟通，督促其办回签证。当然了，大家平级部门，要注意交流方式啦。

7、众所周知，工程承包合同作为民事合同的一种，当事人双方是平等。然而，这只是法律规定，仅仅是一种理想的状况。

8、法律上平等的双方，在实际中会因为种.种原因，形成弱势与强势之分。

在中国，就目前形势而言，甲方处于强势地位，乙方处于弱势地位。所以，对乙方而言，所有涉及利益的条款务必清晰。

比如：涉及施工主材，必须写明材料的名称、规格、材质、数量、质量标准以及材料乙供还是甲供，费用的承担方。

9、在经历的一次实际结算中，除了正式工程之外，还有许多合同之外的零星委托工程。在这些甲方签字的工程量签证单，有很多涉及材料的单子，没有明确材料的供应方，结果工程结束后结算时，审计要求明确所有材料的提供方。这是再找甲方签字，且不说签字过程的麻烦，真有点“人为刀俎，我

为鱼肉”的解决。

10、当初，工期压缩了3个月，工程进度成了工程的首要问题。工程技术人员一头扎进工程。哪里管工程量的签证，他们也的确没有时间琢磨签证的质量。应该设专门的工程资料员的岗位，就搞各种要钱的签证。

工作岗位交接发言篇二

(一)成功之处

检查中发现绝大多数教师能够按照教学常规超前备课，按节备课，教学资料能按照教学计划如期进行，详细规范，书写认真，教学环节齐全，设计合理，教案反映出上课思路清晰，重难点选择恰当，讲练结合，体现了教法和学法。课后小结具有实效性，学习形式多样性的特点。详案率高。

(二)存在的问题

- 1、部分教案停留在知识点的罗列上，甚至只是教学提纲，备教法、学法的少，少数教案项目不全或者周课时数量不足。
- 2、少数教案不注重教学反思，教学反思环节欠缺，或把教学反思写成了重难点的罗列，或者是对前面的补充，并不是实际意义上的教学反思，应当是侧重于这节课的成败以及今后如何改善这一层面。
- 3、个别教师对教案认识不够，设计流于形式，部分教案仔细阅读会发现对于实际课堂的指导意义不大，甚至毫无意义，不切合实际教学，或许只是为了应付检查。
- 4、大多数教学过程设计没有体现出让学生主动学习，合作学习，探究学习的理念。备课中没有充分备学生，同时也反映出教学方式仍以传统教学方式为主。

(一)成功之处

本次检查整体上作业布置次数批改数量基本贴合要求，多数教师能够认真对待作业的布置及批改这一环节；批改及时、认真，对于作业完成出色或有提高的学生能够给出激励性的评语，调动了学生的进取性；对错误之处能做出适当的批示，写出批改日期和等级；作业布置题量适中。

(二)存在问题

2、对于错题没有明显的标记，对学生出现的错误更正要求不严格；

3、上交作业本数不足；

4、个别教师批阅学生作文的评语过于简单，缺乏针对性的指导，显然，不足十个字的评语很难指出学生作文中的优点与不足。这样也很难提高学生的写作水平与写作技巧。

1、中心学校要加大检查的力度，增加抽查的次数；对存在的问题进行及时的交流、解决；教师要注重教学基本功的训练，不断提高自身素质。

2、教案设计要体现新课程理念；要贴合“分层教学”的课堂教学模式，课后反思要及时。

3、作业布置量要适中，要分层；批改要更加认真，要全批全改，包括作文批改，保证两周一篇作文。

4、对错题要有明显标记，并及时督促学生更改，进行二次批改；批改作业时要有鼓励性批语。

工作岗位交接发言篇三

回首20xx年，有太多的完美的回忆□20xx年本人来到xx工作，可是唯有20xx年这一年的学习，让我深深的感受到了自己提高，但还是存在不少问题，在处理问题以及工作的方法上也有不足，可是我相信在领导的帮忙与鼓励下，我必须会拥有更完美的明天。

在业务员岗位上，首先我要感激一个人那就是我们的xx经理，我要十分感激他在工作上对我的帮忙。虽然我在xx部门已经工作了x年多，但对xx经验以及工作信心十分缺乏，我的工作能够说是很难入手。幸好有xx经理的帮助。

业务员的一天应当从清晨睁开第一眼开始，每一天早上我都会从自己定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、欢乐的心态迎接一天的工作。

在业务工作中也有急于成交的`表现，不但影响了自己业务的开展，也打击了自己的自信心。我想在以后的工作中会摒弃这些不良的做法，并进取学习、尽快提高自己的技能。

1、对于老客户，和固定客户，要经常坚持联系，好稳定与客户关系。

2、要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式的销售方式。

1、每月应当尽努力完成既定目标。

2、一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

3、要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

工作岗位交接发言篇四

- 1、利润全年帐面实现盈余x万元，税后利润x万元；
- 3、人均利润x万元(税后)；
- 4、资产利润率x%□
- 5、收入成本率x%□
- 6、利息收回率x%□

年初以来，我部围绕市分行和省分行工作思路，积极开展“合规管理年”和“企业文化推进月”活动，加强探索符合现代银行财务经营机制，健全和提高各项制度的执行力。

（一）加大重要岗位人员的强制休假力度。主要是组织好本部门掌管印、押、证及会计记帐员、复核员、出纳员等重要岗位的强制休假和岗位轮换。全年我部对柜员经理、记帐员、出纳员、复核员等岗位进行了强制休假，共计xx天，xx次/人。

（二）加强内部操作风险的管理。一是我部通过每旬、每月查库对印、押、证和重要空白凭证检查核对，确保帐款、帐实相符；二是定期进行内外帐务核对工作，除每月初由记帐员核对银企帐务余额外，我行还每半年换人上门进行一次核对，并全部收回对帐单，确保银企帐帐相符。

工作岗位交接发言篇五

通过报纸，书籍，杂志的不断学习使自己爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，工作态度端正，认真负责，加强专业知识的学习，使自己不断的充电，这是销售酒店信心的源泉。

保质保量的完成工作，工作效率高，同时在工作中学习了很

多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，是自己的工作业绩有了长足的提高。

销售是一门艺术，作为酒店销售员，要讲求语言的技巧，让顾客买到满意的酒店应该时刻考虑的几个方面；1认真的接待顾客做到3米问好，1米询问，微笑服务是关键，人为的制造一个轻松愉快的购物环境。2充分展示酒店，由于多数顾客对酒店知识缺乏了解，因此对酒店的展示十分重要，顾客对酒店的了解越多购买后的`满足感越强烈，常言道：“满意！”是顾客最好的广告。3促进成交，由于酒店价值相对较高，因此，顾客在最后成交前压力重重，所以要营业员采取分心的方法减轻顾客的压力。4售后服务，当顾客购买后营业员的工作并没有结束，应该详细介绍佩戴与保养知识，最后说一些祝福的话是顾客的心情愉悦。增进与顾客的感情，期待二次消费的发生。5抓住每一次销售的机会，以最佳的精神状态等待顾客的到来，注重自己的外表，衣着要干净得体，每天坚持化妆。

总结一年来的工作，尽管有不小的进步，但还是有很多改进与不足的地方。比如，对酒店的了解还不够，还要加强学习，自己的销售技巧还应该提高，也需要学习这方面的知识，借鉴他人成功的经验很重要。有时候销售不好思想就消极，这是要不得地，消极思想是销售的敌人。对销售失败后的总结不够，每一次销售失败都有它的原因，比如对顾客推荐的酒店是否符合顾客的需要，对顾客的态度是否生硬造成顾客的不满意。对顾客是否充分的展示了酒店？等等这些都需要想一想。作为一个主管，就像一个带兵打仗的班长，冲在第一线影响，感染成员很重要，作为柜长首先要起到表率，模范带头作用，一个部门就是一个集体，充分的团结才能释放最大能量。互相学习，互相进步。