

# 2023年年终工作总结演讲 工作总结演讲稿 (大全5篇)

演讲属于现实活动范畴。它是演讲家通过对社会现实的判断和评价，直接向广大听众公开陈述自己主张和看法的现实活动。优质的演讲稿该怎么样去写呢？接下来我就给大家介绍一下如何才能写好一篇演讲稿吧，我们一起来看一看吧。

## 年终工作总结演讲 工作总结演讲稿篇一

时间过得真快呀！一转眼，第13周就过去了。回顾总结过去的一周，我认为第13周是幸福的一周，快乐的一周，也是收获的一周！

第13周春暖花开，阳光明媚，我们坐在宽敞明亮的教室内学习，生活在这温馨舒适的校园里，大家难道不感到是幸福吗？我们的老师为了大家的学习在默默地耕耘，生活老师在尽心尽责地呵护大家，食堂工作人员每天为我们精心制作美味佳肴，学校其他工作人员每天坚守工作岗位，为我们提供优质的服务。有这么多人为我们服务、忙碌，我们倍感幸福。我们既要学会感恩，更要学会把感激之情变为学习的动力，以优异的成绩来回报他们，回报学校。

过去的一周又是快乐的一周。周一、周二下午第8、9节课，小学高年级同学举行篮球比赛。篮球场上，不时出现同学们的矫健身影，“雄起、雄起”的呐喊声此起彼伏，表现了同学们顽强拼搏、积极向上的精神风貌。

校园内，我们不时可以看到同学们排练节目的场景，悠扬的乐曲、动听的歌声在校园上空飘荡。整个校园仿佛是歌舞的海洋。所以说：过去的一周是快乐的一周。

同学们，过去的一周不仅是幸福快乐的一周，而且是收获的

一周哩!我们经常看见同学们在课堂上精彩的回答，也时常看到老师批改作业时，脸上露出的喜悦神情，在走道上还可以看到家长查阅班级学情报告时，面部堆满的笑容。所有这些都说明了我们的学生在这一周学有所得，学有所获，是最棒的!

值得一提的是，周三下午，九年级同学在20xx年理化实验测试中，表现非凡，同学们利用所学知识，沉着应对，熟练实验，成绩优异，178人参考，就有142人获得20分的满分，人均分是19.75分，展现了黄冈骄子的聪明才智。下面我提议，用我们最热烈的掌声，向九年级大哥哥、大姐姐表示祝贺，同时，也预祝他们在即将举行的中考中获得成功!

同学们，过去的一周又是鼓舞人心的一周。在这一周，我们迎来了一位特殊的客人，他就是翠屏区教育局党委书记、局长黄耀学。黄局长参观了我们学校，听取了学校的工作汇报，对同学们的学习表示非常满意，对学校各方面的工作表示充分肯定。这是上级领导对我们的鼓励，也是我们民办学校的莫大光荣。

同学们，学无止境，希望大家在新的一周，加倍努力，更上一层楼!

## 年终工作总结演讲 工作总结演讲稿篇二

一、活动准备不足。初赛及复赛活动时间与实际时间相差都有二十分钟。初赛开始时间的延迟主要是由于选手过于散漫，这从侧面就可以看出我们初期宣传做得很差，并没有让太多同学对此次活动足够重视，这也是两次比赛现场气氛不够热烈的主要原因。复赛中活动开始时间延迟则是主要出于我们自身的问题。活动开始前准备事项做的很一般。布置会场时出现了大大小小的问题、活动嘉宾邀请方面同样存在问题、活动用品方面考虑也存在漏洞。

二、活动流程并不出彩，缺乏创意和新鲜感，甚至可以讲整

个活动大部分时间都是枯燥无味的。一方面是因为活动本身的性质和选手的个人能力。而另一方面则是因为我们并没有细心地去考虑本次活动的流程和效果。同样是我们工作的疏忽。

三、活动现场气氛不够热烈。这个问题最根本的原因就是观众太少。活动宣传方面问题不必多说。再则是否应该有更多的其他部门干事参与本次活动。我认为这一点存在两方面问题。一是邀请活动嘉宾时应顺便邀请其部门干事。二是我们宣传时是否应特地将一部分注意力放在学生会内部人员身上。

四、忽略了一些客观因素。例如复赛延迟二十分钟，这二十分钟有一半的时间浪费在了调试音响方面，这个不能说是我们工作的重大失误，但同样也可以是避免的，也反映了我们工作的不够细心。

五、本次活动观众少存在一个重要的客观原因。相比于去年我们部门举办的两次活动，我们这次活动其实在宣传方面是下了大力气的，但是观众人数却惨不忍睹，除去工作人员观众人数两只手怕是能数的过来，而去年两次活动的人数都要破百。我考虑过原因，两次活动观众基本都是大一新生，去年人数多而今年人数少的最主要原因是大一新生已经没有了刚进大学校门时对参与活动的新鲜感，由以前的主动参加到了现在的对活动有一种腻烦感。这确实是本次活动观众人数少的不能否认的客观原因。

虽然这次活动办的确实不好，但我认为还是有很多亮点的。部门从部长到干事不敢说是呕心沥血，但是每个人都为这次活动下了大力气，都在努力把自己的工作做到最好，起码我们的精气神和积极性就挺好，我相信只要有这种劲头，只要能把这种劲头带到最后，我们就是成功的。

## 年终工作总结演讲 工作总结演讲稿篇三

### 一、加强队伍建设，提高整体素质和执法水平。

一年来，我们以加强领导班子自身建设和执法队伍建设为重点，以提高执法队伍依法行政能力和水平为主要内容，以落实各项执法任务为核心，以建立健全各项规章制度和运行机制为手段，全面加强队伍建设，全队的综合素质有了较大提升。

(一)按照“三个代表”要求，不断加强班子自身建设。随着城市环境综合治理工作的不断深入和城市管理工作不断纵深发展，综合执法工作的标准更高了，要求更严了。菏泽城管支队一班人充分认识到，要适应新形势的要求，就必须不断加强班子自身建设，与时俱进，使班子成员的理论水平，思想觉悟，专业知识，领导艺术等不断有新的提高。为此，一是加强了理论学习。通过经常性的政治理论学习，保证政治上的坚定，工作上的创新。在两次作风纪律教育中，班子成员都按要求学完了规定篇目，记了学习笔记，撰写了心得体会，对邓小平理论、“三个代表”重要思想及依法治国理论、世贸知识都有了比较全面系统的了解，班子的政策理论水平和解决问题能力有了较大提高。二是认真落实民主集中制原则，凡是涉及队伍建设和执法工作的大事，都通过队务会集体讨论决定。工作中，各级领导坚持一线工作制度，提倡讲党性、讲大局、讲原则、讲团结，相互尊重、相互支持、相互关心，大事讲原则，小事讲风格，领导班子团结气氛浓、风气正、工作实、干劲足，充分发挥了表率作用。三是加强廉政建设。我队班子把加强党风廉政建设放在了自身建设的突出位置，认真落实党风廉政建设责任制，身体力行，以身作则，带头执行中纪委和各级党委廉洁自律的规定，为促进执法队伍的廉政建设树立了榜样。一年来，全大队无任何不文明执法行为发生，也没有在廉政方面出任何问题。

(二)按照依法行政的要求，加强队伍整体建设。为了使学习

经常化、制度化、规范化，取得实效，我们建立了扎实有效的保障机制。一是建立行之有效的学习机制。坚持和健全了学习制度，建立了自学制度，制定了中长期教育培训计划，坚持组织集中学习与自学相结合，以案例分析研讨、法条释义等形式提升业务水平，同时提供多种学习机会和方式，做到学前有安排，学中有检查，学后有考核。二是激励约束机制，通过定期检查考核，积极开展“最佳执法案例、最佳执法论文、最佳执法心得、最佳执法标兵”创评活动，对先进典型及时表彰，激发队员的学习热情。三是加大投入。在经费十分紧张的情况下，节约开支，给队员配发《法律知识读本》、《公文写作》等学习资料，加大学习资料和学习设施的投入，为创建学习型队伍创造良好的条件。四是深化作风建设，塑造良好形象。全年开展了两次思想作风纪律教育活动，以思想作风纪律教育活动为载体，通过学习提高，查找问题，强化整改。从树立执法为民宗旨，转变工作作风，实行政务公开，落实执法责任制等具体工作做起，提高了全体队员的思想认识水平，提高了队伍正规化建设水平和法制建设水平。

(三)按照“运转协调、责任落实”的原则，完善管理机制。一年来，我们积极探索符合综合执法工作规律的管理机制，按照“运转协调、责任落实”的原则，制定了《工作规则》，从队伍建设、法制建设、内务管理等六个方面修订完善了《考勤制度》、《文印管理制度》46种241条规章制度，规范了工作程序，建立了职责明确、运转协调、责任落实的良性管理机制，实现了系统工作时段化，动态工作制度化，队伍建设、日常管理逐步科学化和规范化。

## 二、全面履行职责，推进综合执法工作深入发展

(一)、攻坚克难，稳步推进，一层建筑拆除圆满完成。今年上半年，按照市局安排，我们具体实施了宝鸡有史以来最大规模的拆除改造活动。组织力量对市区沿街一层建筑情况进行了全面调查摸底，制定了具体的拆除工作实施方案，整个

拆除工作分宣传动员、调查摸底和实施拆除三个阶段，并建立了拆除工作责任制，层层分解拆除任务，划片包干，责任到人。仅三个多月时间，就拆除了市区沿街一层建筑135处，总面积达9.2万平方米。进一步解决了我市创建国家卫生城市和创建国家环保模范城市的硬件环境问题，解决绿化面积不足矛盾，形成良好的城市景观环境和生态环境；解决了市区车辆停放场地不足的矛盾；盘活城市经营用房4000多间，13万平方米，优化了市区商业网点合理布局。由于部署周密，措施得力，方法灵活，拆除工作没有引发一起群众上访事件，达到了“零投诉”，实现了环境优化和社会稳定的“双赢”，拆除工作充分体现了工作的高水平和高效率。

(二)、多措并举，美观并重，综合整治工作成效明显。绿化和市政公用执法直接体现着城市管理水平。我们立足美化靓化，多措并举，加强主干道绿化和市政执法工作，综合整治工作成效明显。一是加强绿化和市政公用执法力度。针对道路无序开挖、占用，随意侵占绿地，砍伐树木的违法行为，加强日常监管，划分路段，责任到人，动态管理。全年共查处开挖、侵占人行道101起，面积合计1.1万平方米，收取占道费21.28万元。立案查处绿化违法7起，罚款21.3万元，责令补栽树木640棵。并制定了开挖、占用后恢复标准，严格要求施工工艺，有效的遏制了无序开挖占用人行道和随意毁绿的行为。二是加大拆除后整治力度。在做好市区主要道路沿街一层建筑的拆除改造工作的同时，针对拆除后楼体立面、空场地的综合整治问题，我们迅速抓好善后工作，及时清除了拆除的建筑垃圾3.8万多立方米，铺设人行道47处16304平方米，新建绿地34处13000平方米，改造透视围墙464米。三是纠建并举，提高市政公用设施水平。在加大监管力度的同时，我们按照上级安排，修补人行道2579平方米，责令相关单位修补人行道900平方米，并协调及时更换残缺井盖35个，督促宝光集团、供电局等6家单位自行铺设人行道6处3503平方米，新建绿地6块4676平方米。有效的提高了综合整治工作水平。

(三)、全力以赴，扩大战果，规划执法水平不断提高。我们采取重点突破，逐步拓展的工作方法，强化规划执法监督。累计立案查处批低建高，批少建多等违法案件131起，结案126起，结案率96%。处罚金额95万元，有效的遏制了各类违法建设的产生和蔓延。同时，对影响市容市貌的违章建筑予以拆除，全年共拆除违章建筑130处，总面积4.6万平方米。配合渭河北岸截污工程，南关路立交桥、高新大道、迎宾大道等重点建设项目，先后拆迁市区影响市容市貌的建筑物30余处，总面积2.2平方米，保证了重点项目的顺利实施，仅一层建筑拆除一项就为政府解约拆除、安置补偿等费用2千万元。年内共拆除拆迁各类建筑16平方米，比市局下达的6万平方米目标任务超额完成了10万平方米。为了进一步整顿和规范建筑市场，对辖区112个在建工程项目建档管理，对工程建设全程跟踪、监督检查，对拟建工程从工程开工就介入检查，检查包括规划总平面图、规划许可证、施工许可证、定线成果表、消防审批意见等12个方面的内容，提前介入，把违章消灭在萌芽状态。督促建成宝运花园、雅典园、秦岭泊屋、阳光花园、宝成小区、凌云小区等10个配套设施建设和绿化建设示范小区，营造了良好的人居环境。

(四)、执法为民，服务“双创”，噪音和扬尘治理取得了新成果。为了更好的服务于“双创”工作，我们加强了市区道路扬尘、建筑工地扬尘和环境噪音污染治理工作。对沿街建筑工地登记造册管理，检查建筑工地140个，向工程建设方和施工单位印发通知书1270份。对夜间施工无手续，噪声扰民的建筑工地一经发现，严格查处，全年立案查处建筑工地施工噪音扰民案件51起。结案49起，结案率95%，处罚金额6.4万元，与此同时，组织人员到沙石场、建筑工地宣讲政策、法规，要求运输车辆装载完毕覆盖密闭后方可上路，从源头上杜绝沿街抛洒。先后在滨河路、宝光路每天分三个班次24小时设定检查岗，对运输沙石、垃圾车辆进行检查，检查运输车辆790余车次。并组织执法力量对建筑工地的扬尘污染、建筑工地运输车辆沿路抛撒等行为进行了综合整治，督促施工单位改进混凝土搅拌设备，取得了良好的效果。年内督促

建成宝烟高层、石油高层、铁路四总队、宝鸡电信综合楼等4个扬尘治理示范工地。为改善市区环境质量做出了应有的贡献。

### (五)、依法行政，加强监管，户外广告纳入规范管理。

一年来，我们加大对户外广告的整治规范力度，对所有大型户外广告进行普查，摸清了工作底子，划区域分路段的开展了户外广告的整治工作。一是查处户外广告违法案件50起，面积7694平方米，整改17块面积3754平方米，拆除17块，面积3941平方米。二是在森博会、“双创”期间，为美化宝鸡、宣传宝鸡，督促引导广告企业及相关企业在市区建筑物围墙上设置围墙彩绘8157平方米，其中公益广告2719平方米。三是对内容空白的广告牌，责令广告企业设置公益广告，共设置公益广告7块，面积1067平方米。

### 三、接受监督，强化宣传，营造良好的执法环境。

(一)加强思想教育，自觉接受监督。行政执法队伍代表国家行使权力，权力需要约束，权力需要监督。我们经常教育队员明确监督的重要性，本着监督就是爱护，监督就是支持，监督就是帮助、监督就是指导的思想，真诚热情欢迎监督，认真自觉接受监督，实事求是对待监督。一年来，走访企事业单位150余次，召开广告公司代表座谈会三次，广泛征求各方面意见，改进工作。对上级转办的案件、事项及时负责的办理答复，做到事事有交代，件件有着落。

(二)建立健全信访制度，信访接待有章可循。我队队班子从维护稳定的高度出发，把办理群众信访作为实践“三个代表”重要思想，转变作风的重要举措，坚持常抓不懈。公布了举报电话，把相关法律法规，职责范围、办事程序等上墙公示。规范使用接待文明用语，按照“六及时原则”认真办理群众来电、来信和群众举报或要求解决事项，信访重大事项的亲自接待，并随时向群众反馈办理情况。一年来，共办



理举报投诉、来信来访1307件(次)，通过信访接待窗口建设，充分展示了队伍的良好形象和全心全意为人民服务的工作作风。

(三)加大宣传工作力度，维护执法队伍良好形象。宣传工作是引导执法工作正确方向、激励执法人员工作热情、展示队伍建设和执法工作成果，扩大城市管理行政执法队伍社会影响的重要手段。一年来，我们紧紧围绕中心工作，扎实做好宣传工作。一是扩大对外宣传。通过结合宪法宣传日、消防宣传日、“双创”宣传等活动，设立公益广告、印发宣传单、启动流动宣传车等有效方式大力宣传城市管理法律、法规，今年上街宣传6次，共印发宣传资料15万份，增强了广大市民遵法守法的自觉性，赢得社会各界对执法队伍的认同和对执法工作的支持。二是做好信息呈报工作。主动向市局呈报工作周报，汇报执法工作开展情况，为上级的科学决策提供准确的信息。全年共上报信息17篇，被市局工作动态采用9篇，三是积极做好专项执法工作宣传。配合一层建筑拆除、“双创”等重点工作，积极向电视台、报社、广播电台等媒体投稿，宣传综合执法工作，宣传重大执法活动工作成效。一年来，在《宝鸡日报》上刊登宣传一层建筑拆除、绿化执法、广告规范等内容的稿件62篇，被电视台、广播电台新闻报道19次，既弘扬队伍的无私奉献精神和工作成效，又提高了执法队伍的社会威望。

今年以来，我队队班子团结拼搏，积极进取，队伍建设不断加强，执法理念不断更新，综合执法工作不断深化，全队上下，努力奋斗，超额完成了20xx年度目标任务，各项工作得到了上级领导的充分肯定和社会各界的普遍认可。20xx年，我们将按照市局的工作思路，继续围绕创建最佳人居环境和最佳投资环境的奋斗目标，以创建“全国文明城市”和“国家园林绿化城市”为契机，突出房地产执法和违章建筑查处的工作重点，狠抓户外广告规范、市政绿化环保执法和交通运政执法三项工作，以专业化、正规化建设为切入点，建一流班子，带一流队伍，创一流佳绩，全面推进执法工作纵深发

展，努力推进我市的城市发展和经济进步。

## 年终工作总结演讲 工作总结演讲稿篇四

转眼间□20xx年已随着时刻的年轮渐行渐远，新的一年即将来临。回首这一年的工作历程，有艰辛，有喜悦，有收获也有感慨。

20xx年对一洲来说，是有里程碑好处的一年。我们从单体零售药店成功转型医药连锁公司。一年时刻里，我们增开了3家连锁门店。正因刚刚起步，开店速度也是在计划之内，只要我们一向秉承公司的经营管理理念，估计以后的一洲连锁门店会如雨后春笋般在温州这块沃土上遍地开花。而作为一名一洲连锁门店的店长，今年对我来说也是好处重大的一年。从卖场主管转换到门店店长，我知道我的主角不仅仅是一位管理者，更就应站到一个经营者的立场。守业难，创业更难！既然公司给了我这样一个平台，我深感职责重大，新店开张，万事开头难，如果前期工作没做好，以后就会更难管理，因此一切事态的发展务必要在掌控之中。店长务必要起到一个承上启下的桥梁作用。上要认真贯彻公司的经营策略，下要正确传达公司的方针决策。为人处世要公平公正，上要对得起领导，下要对得起员工，决不能有私心。正因是店长，务必比员工站一个更高的层面；也正因是店长，员工就是你的战友，因此我们要并肩作战。不好刻意去拉开或拉近与员工的距离，多说无益，唯有真诚，才能让人感同身受。员工的信任感才是店长最好的执行力。

我是一个深受中国传统儒家思想影响的80后。我特推崇孔孟之道，修身养性，以仁义治国。其实管理一个公司也是一样的道理。企业的发展，关键在人。一个药店要长期稳定的发展，它务必要有一个好的经济效益为前提，良好的口碑做后盾，实现经营者和消费者的共赢。如何才能到达这个局面，这就需要一个专业的管理者和一个强大的团队。作为一店之长，我深刻地意识到人才对于企业的重要性。如何去发掘人

才，如何去培养人才，如何去组建一个团队，这对企业的长远发展才是重中之重。家和万事兴！一个高素质的、凝聚力强的和谐的团队，必定会为公司带来长远的经济效益。一个人才为企业创造的价值必定大于他自身的价值！如果一个人在他的工作岗位上体现不了他的价值，那么务必乘早换离或撤离，决不能有“食之无味，弃之可惜”的态度。那样等于为公司增加负担，也为自己门店埋下隐患。一粒老鼠屎毁了一锅粥，坚信这个道理大家都懂。作为店长要善于把握每个人的心态，开发他们的潜能，分工合作，才能互补协调，职责到人，“各人自扫门前雪”，每个人都做好自己的事情就不会有“他家瓦上霜”，为他们营造一个和谐、融洽、友爱、互助的工作环境，让他们喜爱自己的工作，进而得到不断的发展。

氛围有了，每个人的用心性自然也就上去了。快乐地工作，每个人的服务态度自然就好了。要不是总部经常开展培训，让我们三家门店有机会沟通交流，真的不知道我们梧田店的人其实一向都很低调的。我们只是做好自己该做的事而已，从没想跟其他的店比业绩什么的，诚然不知他们会以我们为榜样，把我们当竞争对手，超越梧田，可能已成为他们的口号了。当然这不是坏事，这只会让我们更加督促自己去做得更好！

一、配合总部对内加大员工的培训力度，加重医学知识的培训，学会联合用药，提高客单价。

二、树立员工爱岗敬业的职责任感，对公司高度忠诚，一切以大局为重。全面提升员工的整体素质。

三、树立高度的竞争意识和创新意识。客源竞争是关键，务必建立自己的客户群。任何一种优势都能够打败竞争对手。

四、提高自身的业务水平潜质，去掉不和谐的音符，发挥员工最大的用心性，逐步使梧田店成为一个最优秀的团队。

# 年终工作总结演讲 工作总结演讲稿篇五

上午好!

今天上午我们欢聚一堂，隆重召开公司20xx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!

20xx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。

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。

(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。

### (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

人资部建立人才库，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，使人资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。

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。