

新学期的新开始计划书 新学期计划书(精选5篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。相信许多人会觉得范文很难写？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

经销商会发言稿篇一

一、主持人催场：

(第一次催场)尊敬的各位领导、各位嘉宾、各位经销商朋友们，欢迎您参加2015年本次经销商大会，我们的会议将于8：30准时开始，请入座稍等，谢谢！

(最后一次催场)朋友们，我们的大会即将开始，为了确保大会的顺利召开，同时也为了保证您的收听效果，请您将手机关机或调成振动状态，谢谢！

二、主持人开场白(8：30-8：40)：

尊敬的各位领导，各位嘉宾，亲爱的新老经销商朋友们！大家早上好！

今天，我们又迎来了一年一度的全国经销商大会，我们一路互相追随到了天之涯、海之角，此时此地，海角、天涯见证我们多年来痴心不变的合作情谊！而大家都知道，是中国水暖阀门之都，我们之所以长期选择这里，也意味着我们准备以最高规格、最热烈、最专业的方式和激情欢迎各位朋友的到来！请以长时间的、热烈的掌声欢迎各位朋友的到来！

下面，请允许我荣幸的为大家介绍出席今天会议的重要领导和嘉宾，出席今天会议的领导和嘉宾有：\，让我们以热烈的掌声对各位领导和嘉宾的光临，表示最衷心的问候和感谢！

三、会议内容：

下面进入我们的会议日程：

会议第一项由集团董事长先生致2015年全国经销商年会欢迎词，有请董事长！

《集团董事长致2015年经销商年会欢迎词》——

谢谢的精彩致词！

今天我们很荣幸地邀请到会长，会长能从百忙中抽空莅临我们的会议现场，我们感到无比的高兴！请大家以最热烈的掌声有请县长！

《会长致词》——会长

谢谢会长！

接下来请以热烈的掌声邀请致辞，有请秘书长

《致词》——秘书长

谢谢！

请以最热烈的掌声欢迎县人民政府县长讲话，大家欢迎！

《人民政府讲话》——

谢谢施县长！

为了更好、更快、更准确、更直观地将相关信息介绍给更多的客户，公司于12月份中旬花了3天时间，耗费20万余元对我们现有的几家公司进行全面拍摄，现已拍摄完毕并制作成dvd宣传片，请大家欣赏！

《播放企业宣传片》---

接下来是中场休息时间，大家可以稍稍休息一下

《中场休息》

欢迎回来！

一日之际在昨晚，一年之计在冬季，没有一年工作总结，想很好地做好下一年的工作，那是一件非常困难或不现实的事情。此刻想必很多经销商朋友们都很想了解公司在2015年的一些营销政策，下面有请集团董事长董事长作《工作报告》，并解读《2015年营销政策》，看看2015年我们的机会在哪里？掌声有请！

《董事长作工作报告》和《2015年营销政策》---

感谢的详细、全面地回顾了的工作，虽然在度我们取得了很多荣誉和硕果，但同时也存在许多这样那样的问题，但只要我们共同努力一定会战胜一切困难！的事业就是在座各位的事业，事业的发展好坏与各位息息相关。

我想，听完了的工作报告后，相信大家对来年的工作充满了信心，相信在新的一年里我们一定可以再创佳绩，再铸辉煌！

非常感谢给我们带来这么多、这么好的营销政策！给我们提供流光溢彩的舞台，让我们在做各位演员尽情表演，相信大家一定会表演的非常出色！

今天上午的会议就到这里，请与会人员前往一楼厅就餐。

尊敬的各位领导，各位嘉宾，各经销商朋友们!大家下午好!

首先有请先生给我们讲解《营销战略评析和水暖卫浴行业发展形式分析》，老师现任企业管理咨询有限公司高级顾问、市场营销及团队建设高级培训师、老师是位资深的卫浴行业咨询师，在卫浴行业他有着非常丰富的企业管理经验，曾为国内十多家知名卫浴公司做过企业战略规划、市场营销策略、营销团队建设、产品设计开发等方面培训和辅导，为企业解决了众多的疑难问题，最终使一些企业能够健康、快速的成长。人们常说“可怜之人必有可恨之处，成功之人必有可爱之处”，此时此刻，我想在做的各位老板也一定感触良深，下面我们有请老师来分享他对水暖配件行业发展前景的心得体会，大家欢迎!

经销商会发言稿篇二

大家，晚上好!

我是中国mk亮亮首席区域新任经销商聂燕!此刻我心中无比的激动，无比的感谢mk公司给女性提供了这样一个可以改变女性生命的机会!我感谢首席，感谢前排所有的督导给燕子树立榜样，让燕子看到了梦想!感谢所有的姐妹bc们，是你们的帮助和鼓励才能让燕子能够飞速成长!无比的感谢我沙龙的bc们，在燕子还不是很优秀的时候，选择跟随，相信!特别的要感谢我的婆婆妈，是因为她细心的照顾我的女儿和家才让我能够没有后顾之忧的去从事mk[]我也特别感谢我的父母，是他们的朴实、勤奋、付出教会了我要有一个独立的心!最后我也要感谢我的先生，是他的远见和不断对我的激励，让我能够改变得这么快，让我能变得坚强、执着，愿意去学习、成长、改变自己!

此刻的场景，在燕子心中预演了无数次。今天，我终于梦想成真了！

我的先生是一个非常优秀的人，他给我提供了很好的物质生活，我卡上的零花钱从来没有低于10万元，我可以随便花，感谢你，亲爱的老公！我很安逸的过小日子，先生的一个铁哥们，经常开玩笑的对我说：“你家老郑，好累哟！他一个人要养9个人！”每次他说这话的时候，我心里还傻傻的高兴，觉得自己找到了一个好老公，衣食无忧了。有吗？有和我一样的人吗？当有一次那哥们喝醉了酒，又一次很严肃的对我说：“你不知道哪来的福气，这个福气都不该你来享的，你家老郑，好得行！他一个人要养9个人！”你知道吗？当时很多人听到，我不知所措，脸一下就红了。从生气到冷静，我认真的反思了很久……是的，老公真的太累了，就是因为没有能力，让老公的确养着这么一大群家人。回到家认真的打量自己，发现典型的大妈样，别怪人家说我不配！在这里请借助大家的贵手，给那位朋友一个感恩的掌声，是他的这句话把我从梦中点醒，让我重思自己。这一生要怎样过？让我决定改变，我要给老公分担，要成为老公值得去爱的女人，老公的骄傲！

在一次偶然的的机会，我参加了mk的美容课。在那课堂上我认识了自己的皮肤，学到了正确科学的保养手法和护肤步骤，亲自动手体验了产品在脸上的神奇感觉，帮助我找到了自己的美丽。原来女人还可以这样活！我被老师的那种美丽、自信、优雅、热情深深吸引，这就是我的梦想，我想成为这样的人。于是，我给自己一个机会，为了改变自己的形象走进了mk□

当我每周做到了333，被公司选拔成为中层管理红外套的时候，我接受了公司的红外套大学培训，它教会我感恩！我学会了怀着感恩的心与我的家人及我身边每一个人相处，让我的婆媳关系非常融洽。当走在路上，经常会有人对我婆婆说：“你家女儿怎么怎么样。。。 ”我听到真的很高兴，老

人家也笑得合不拢嘴。我学会了用黄金法则去带领我的团队，同样的我把这个方法用到家庭上，让我家庭幸福。我会在我们有小摩擦时，用黄金法则去要求自己，站在他的角度去想问题，让我用他能接受的方式与他沟通，让我成为了体贴，善解人意的好妻子。以前，我就经常指责他不浪漫、没情趣，一点都不关心人。后来，我才发现爱情是两个人的事情，我会主动地约他看电影，吃饭，出门我会主动牵着他的手。出差时我会主动打电话关心他。慢慢他也学会了浪漫，学会了体贴。在我出差的时候也会发短信关心我，在我平时工作很忙的时候，他会主动邀请我去放松一下看看电影。感谢mk□在过年的时候，他们朋友聚餐的时候，我再一次看到了那位朋友，他很吃惊的看着我，感觉像是认错了人。饭中，他不时看着我们幸福的样子。当所有的老婆饭后在打牌时，大声喧哗时，抱怨时，那位朋友对他老婆说：“你们看聂燕，她怎么不像你们一样！”不时的听到老公的朋友羡慕的声音，你哪来的这个福气找了一个这么漂亮温柔的好老婆。在那一刻，我无比感谢mk□让我成长，让我改变，让我的家庭幸福，让我成为老公的骄傲！

经销商会发言稿篇三

同学们，今天我站在这里，是因为我所教学科的特殊性，我是一名化学老师。我的到来，意味着时间把你们推到了初三的关键时刻，中考的号角已经吹响了。

两年时光，弹指一挥。回忆一下吧。初次相拥的军训、团结紧张的广播操比赛、运动场上那些曾经的欢笑与泪水，成功与失败，还有此刻，在你脑海里迅速翻转的片段。不得不感慨，岁月如歌、时光飞快。

一年四季，我们离中考只有短短一年了。来预先体验一下初三吧。

我们的初三第一季，便是秋天。秋天是繁忙的季节。你会发

现课时的密度、时间的跨度、学习的强度都是初一、初二时所不能比拟的。当我们进校迟到了、上课困乏了，心情不好了，千万别对自己说，嗯，我还有点不适应，给点时间慢慢调整。但我要告诉你的是，抛弃那些无谓的游戏，扔掉那些不必要的烦恼吧。这是初三，没有过渡，没有缓冲。从今天起，真正意义上的休息，是明年六月的中考之后。每一位同学必须做好这样的心理准备，因为每届初三学生都是这样过来的，你也不例外。

经过春节短暂的整修，来到了关键的第三季。春天是人的生命力最蓬勃旺盛的季节，也是我们拼搏的大好春光。这时，大部分学科的课程已经结束，开始了第一批次综合性的复习和考试。作业成堆，试卷成山才叫初三的常态，我们要做的是，把握每一天，每一秒的时间，在失去之前就牢牢抓住。我们要努力不要堕落，要上进不要自弃。人生有了拼搏才显得壮丽。

最后一季，只需要经过三分之一夏天的努力。中考计时牌，旁边写的是“冲刺夏天”。这时候的你们，关键在于苏通疑问，复习反思。静心应考就对了。在今年的夏天，你们的师哥师姐们，给学校交了一份满意的答卷。同学们，明年夏天，就看你们的啦。

同学们，这就是一个简单的初三，却需要付出不简单的努力。

经历初三，面对中考，你现在准备好了吗？对，你的青春，你做主。

谢谢

经销商会发言稿篇四

今天，我们隆重举行高考百日誓师大会，为奋战高考的同学们壮行！

老师热情洋溢的鼓励，是高考冲刺的激扬号角；同学铿锵豪迈的誓言，是高考战士的郑重承诺。这种正能量和向心力一旦化作行动，必将形成强大的力量，助力我们奔跑在高考冲刺的路上！

冲刺，需要盯紧目标不放松，坚定信心不悲观，策略科学不盲从，紧张有序不懈怠，坚持到底不放弃，精神振奋有状态，心无旁骛有定力，厚积薄发有爆发力，团队协作有凝聚力；冲刺，是实力的决战，更是心理的较量，狭路相逢勇者胜；冲刺，要挑战、超越他人，更要挑战、超越自己；冲刺，为高考而战，为荣誉而战，更为生命的怒放、精神的洗礼、心智的成熟而战；冲刺，需要铮铮口号，更需要积极主动的行动；冲刺，是一个由量变到质变、有渐变到突变的过程，一切皆是变数，一切皆有可能，只要不停止奔跑的脚步，我们中的每一个人都有可能成为奔驰呼啸的“黑马”！

面对100天，我很乐观，因为高三拥有一支团结协作、无私奉献、具有指导高考经验、无须扬鞭自奋蹄、曾经创造辉煌的教师队伍，相信这支队伍有能力再创辉煌！同时，还拥有一大批朝气蓬勃、志存高远、勤奋进取、勇于突破的学子，相信这支青春的力量必将以后发之势为百年口岸赢得荣光！剑指六月，谁是真英雄！我们拭目以待！

100天，只争朝夕，每天解决1个问题，提高1分，100天就是100分！这样的100天，必将是专注高效、激情燃烧、顽强拼搏、梦想成真、奇迹迭出的100天！

“努力不一定成功，但不努力一定不成功”、“功夫不负有心人”、“坚持就是胜利”、“有付出才会有回报”、“机会总是给有准备的人准备的”，希望这些耳熟能详的话语成为激励我们努力奔跑的动力，希望我们珍惜这最后100天，集中精力，全力以赴，脚踏实地，刻苦钻研，耐住寂寞，用辛勤的汗水，以忘我的精神，去赢得高考的全面胜利！

最后，我把多年来勉励自己的几句话送给大家：成功，需要持续的梦想，需要持续的自信，需要持续的激情，需要持续的勤奋，需要持续的重复，需要持续的改变！有一条路不能选择，那就是放弃的路；有一条路不能拒绝，那就是成长的路。行走，不停地行走，奇迹就在前方！

经销商会发言稿篇五

大家好！上午好！

今天，我能够在此代表全院老师欢迎同学们，我深感荣幸也非常高兴。因为我觉得，和老师们在—起，我会有老师气；和领导们在一起，我会有领导气；和同学们在一起，我会有同学气。什么是同学气？同学气就是一种早晨八九点钟太阳所具有的青春活力，一种蓬勃朝气。它催人奋进，让人不老。所以，我要真诚地代表全校老师欢迎同学们，衷心感谢同学们给学院带来新的青春活力和蓬勃朝气，让学院永远年轻，永不衰老。（鼓掌）

亲爱的同学们，我也敢断言，原先的你们对未来全都满怀希望，充满幻想，从未想到会来到我们XXXX学院和XXXX学院，然而是命运，是阴差阳错的机会，毫不留情地把你们从全国各地带到了这里，直到现在，你们心里都还有几许遗憾，几许无奈和几许伤感……。（鼓掌）

难道这一切都是命中注定的吗？难道我们从此泯灭希望，就此认命了吗？不能啊，同学们！你们千万要记住：尽信书不如不读书，尽信命不如不认命！（鼓掌）

我们应该把命运掌握在自己手里，应该通过自己新的努力，去创造新的契机，以改变自己的宿命。（鼓掌）

人是一根脆弱的芦苇，但却是一根会思想的芦苇，哪怕明天就要灰飞烟灭，人也要去追寻自己的希望和梦想！所以只要

心中的理想不灭，我们就应该在希望的引领下，如同天地运行一般，奋勇前进，永无休止。这就叫做“天行健，君子以自强不息”。（鼓掌）

你改变不了事实，但你可以改变态度；你改变不了容貌，但你可以改变表情；（鼓掌）

你不能预知明天，但你可以用好今天；你不能样样成功，但你可以事事尽心。

总之，你不能延伸生命的长度，但你可以决定生命的宽度。（鼓掌）

此外，我们还应该清楚：我们xxxx学院虽不是一所藏龙卧虎的名校，但也一定有你们的良师益友在。“十步之内，必有芳草。十日之期，必有良辰。三人之行，必有吾师焉。”只要你们善于学习，善于发现，就一定会“日日新，又日新”，就一定会看到每天的太阳都是新的。（鼓掌）

亲爱的同学们，真正的大学生活即将开始了，请珍惜你们的‘未来吧！这校园中的每一个课堂、每一位老师、每一位同学，包括你们将来在这里的每一个收获、每一份感动甚至每一个挫折或失败，都值得珍惜。若干年后，这一切不仅会成为美好的回忆，而且会成为你们整个人生的重要部分。（鼓掌）

最后，我要摘取李白、杜甫两首诗的片断来表达我对同学们的美好祝福：

行路难，行路难，多歧路，今安在？

长风破浪会有时，直挂云帆济沧海。（跟着朗诵）

黄四娘家花满蹊，千朵万朵压枝低。

留连戏蝶时时舞，自在娇莺恰恰啼。（跟着朗诵）

衷心祝愿同学们在学院大家庭中健康快乐地成长。谢谢大家。

经销商会发言稿篇六

下午好！

首先请允许我代表董事会对各位贵宾的光临，表示最热烈的欢迎和最衷心的感谢。原来公司#先生要来参加会议，但不巧他们去#参加董事会，他们要求我代表他们向大家致谢。

#集团已经在#行业耕耘了将近三十年，成立到今天已经正好整整十九年了。虽然我们以前发展不够快，步子不够大，但我们能一步一个脚印坚实地走到了今天，有一定的业绩和收获，在业界也有不错的口碑，#的成长过程离不开各位新老朋友对我们的帮助和支持。借此机会我再一次向大家表示感谢。

企业只有在不断的改革创新中才会发展前进，守旧是没有出路的。对任何事物都要两分法，我们有很好的传统和经验，但也存在着从国有企业里遗传过来的一些毛病。面对企业现状、激烈的市场竞争以及金融危机的影响，公司怎么办？董事会经过认真研究分析，提出要改革创新迎难而上，激流勇进的策略。也正好天赐良机，邹永强、杨祖炎、蒋德勇等业界精英，决定支持我们公司，加入了我们的团队，推动了我们公司向前发展。

我们已经和正在改变的有：

我们一直以来都是直销，从今年开始我们实行经销制，我们将在各地成立销售公司，已经成立了###并且已取得了很好的业绩。这样大大扩大了我们的销售力量和销售网络。由于各位的加盟，我们的销售会发生极大地飞跃。今天也是我们历史上第一次经销商参加的盛会，希望大家有所收获。当然我

们要按董事会的要求抓好质量、成本和服务，加速产品研发、提高生产能力，做各位的坚强后盾，为同舟共济、共同发展创造良好的平台。

以前我们一直以来以末端产品为主。虽然九十年代中期开发了#，但主要是外销澳大利亚、南非、新加坡等地。所以最近我们加快了对模块机的开发。现已批量生产，对主机以前虽已生产，这次借东风加快开发。现已经上报生产许可证，不日即可实现。对各类的单元机屋顶机、管道机、恒温恒湿机等产品正在完善样本资料，加强推销力度为各位提供品种齐全的产品。

引进先进的管理和生产骨干，进一步深化内部改革，强化生产计划调度指挥系统、增强质检、物流、研发、工艺的能力，加强有效沟通，提高效率。降低生产成本，向各位提供质量上乘、价格合理的优质产品。

人是被逼出来的，许多产品是在客户需要，经销商要求的情况下开发和改进的，许多管理也是在客户的要求下改进的，在外销上我们更有深切的体会，七年前我们根据日本大金的要求强化了质量管理，改变了设计开发的思路和方法，得到了发展。三年前我们根据南非客户要求开发出大容量的屋顶机和适合他们市场的末端产品。最近我们根据俄罗斯客户要求已经开发出和正在开发多种系列的空调产品和配件。我也同样希望各位合作伙伴对我们的产品和管理多提意见和建议，促使我们马不停蹄的前进。

今后的发展更需要各位的关心、爱护、支持和帮助。滴水之恩当涌泉相报，我们会以感激之情回报各位。由于我们共同的真诚合作、我们将会获得双赢甚至多赢的局面，我们非常有信心和决心，虽然我们的面前有困难，但我们的前景是无限美好的！

最后祝各位：

生意兴隆，财源茂盛，身体健康！

谢谢各位！

经销商会发言稿篇七

大家好，很荣幸今天能有这个展示自我和公平竞争的机会。

大家下午好。非常感谢领导给我这个机会参加今天的主管护师竞聘。我叫，今年33岁，护理本科学历，1997年8月参加工作至今，一直在手术室从事护理工作，现任手术室副护士长。__年取得主管护师资格。1998年，我到__市人民医院手术室进修学习，__年11月到__医院进修学习关节镜手术操作和器械消毒灭菌技术。

第一，我热爱护理工作，我的护理理念就一个字：爱。要求护士对护理事业充满爱，这样才能认真负责的做好护理工作；要对医院充满爱，这样才能积极参与支持院内的各种举措；要对患者充满爱，这样才能竭诚为患者服务，减少各种纠纷的发生；要对同事充满爱，这样才能协同工作，共同进步；要对现代护理理念充满爱，这样才能与先进的护理模式接轨，使护理工作不断得到更新。

第二，我从从事医院护理工作到现在已经有20个年头了。在这20年里，我一直从事护理工作，这为我积累了丰富的护理工作经验，在突发事件面前能够做到头脑清醒、行动果断，能够在最短的时间内解决护理方面的棘手问题。我想，这正是作为一名护士长所需要的。

第三，我从小接受了良好的传统教育，培养造就了自己光明磊落、有正义感、乐于助人的品德。踏上工作岗位以来，全心全意为患者服务。工作中，我始终不忘自己的党员身份，始终以优秀党员的身份来严格要求自己，并养成了我办事讲求原则，讲纪律，严谨朴实，兢兢业业的工作作风。所以从

政治素质上讲，我将无愧于院领导和同事们的信任。

第四，手术室的工作，每天要面对不同角色的人，当面对不同的人的时候，自己也充当着不同的角色，需要配合、监督来完成每一项工作，久而久之积累了一定的管理经验，有较强的组织、协调能力。

参加这次竞聘，我愿在求真务实中认识自己，在积极进取中不断追求，在拼搏奉献中实现价值，在竞争中完善自己。如果我竞聘成功，我的工作思路是：以“三个服从”要求自己，以“三个一点”找准工作切入点，以“三个适度”为原则与人相处。“三个服从”是个性服从党性，感情服从原则，主观服从客观。做到服务不欠位，主动不越位，服从不偏位，融洽不空位。“三个一点”是当上级行要求与我行实际工作相符时，我会尽最大努力去找结合点；当科室之间发生利益冲突时，我会从政策法规与工作职责上去找平衡点；当行领导之间意见不一致时，我会从几位领导所处的角度和所表达意图上去领悟相同点。

“三个适度”是冷热适度，对人不搞拉拉扯扯，吹吹拍拍，进行等距离相处；刚柔适度，对事当断则断，不优柔寡断；粗细适度，即大事不糊涂，小事不计较。做到对同事多理解，少埋怨，多尊重，少指责，多情义，少冷漠。

第一 巩固并发展现有的手术学科手术配合，对于常见手术总结手术配合流程，对于不常开展的手术可以进行虚拟手术配合讨论，并在实践中总结经验，提高手术配合的效果和水平。随着手术的不断精细化，最大程度实现手术的精确度，是外科医师追求的最高境界，作为手术室护士如何跟上医师们的步伐，就要求我们每一位护士不断学习，在科内树立良好的学习氛围。

第二，将快速康复外科概念在手术室的护理中进行广泛应用，这不仅能加快择期手术患者的恢复时间，同时可以减少术后

并发症的发生机率，提高手术成功率。满足病人的合理需求，创造舒适的手术环境，能够放松缓解病人紧张情绪。

第三 充分利用现有资源，提高使用效率，降低成本，树立经营意识，开源节流。面对大量的手术器械品种繁多，各个手术包裹内容不同，进行制作手术器械图谱，利用图文并茂的形式，做到有文字可索引，有图片可参照。同时建立e-el表格，将仪器设备，手术器械按照基础手术，常规专科手术，特殊专科手术，专家手术特点进行精细化管理，备案。

第四，服务理念贯穿始终，增加工作的主动性，增强服务意识，提高护理质量，护理工作的对象从单纯的手术病人扩大到家属，医疗人员，后勤等人员，加强与科室，机关的沟通，取得理解，信任和支持，以便更好的服务。同时与手术科室医生及麻醉医生更好的沟通，能够提前了解手术需要，制定个性化手术配合方案，提高手术配合的默契程度。

第五，寻找自身特色，创造品牌效应。通过各种方式的宣传，使南医的手术室在天津的手术室圈内占有重要的一席之地。

面对这个岗位，我深知自身还有许多不足，但是，今天我还是勇敢地站在这个舞台上。无论结果如何，我都会摆正心态，从容面对，投入到手术室工作中去。

经销商会发言稿篇八

一、认真落实各项规章制度

严格执行规章制度是提高护理质量，确保安全医疗的根本保证。

1、护理部重申了各级护理人员职责，明确了各类岗位责任制和护理工作制度，如责任护士、巡回护士各尽其职，杜绝了病人自换吊瓶，自拔针的不良现象。

2、坚持了查对制度：(1)要求医嘱班班查对，每周护士长参加总核对1-2次，并有记录；(2)护理操作时要求三查七对；(3)坚持填写输液卡，一年来未发生大的护理差错。

3、认真落实骨科护理常规及显微外科护理常规，坚持填写了各种信息数据登记本，配备五种操作处置盘。

4、坚持床头交接班制度及晨间护理，预防了并发症的发生。

二、提高护士长管理水平

1、坚持了护士长手册的记录与考核：要求护士长手册每月5日前交护理部进行考核，并根据护士长订出的适合科室的年度计划、季安排、月计划重点进行督促实施，医学教育网搜集整理并监测实施效果，要求护士长把每月工作做一小结，以利于总结经验，开展工作。

2、坚持了护士长例会制度：按等级医院要求每周召开护士长例会一次，内容为：安排本周工作重点，总结上周工作中存在的优缺点，并提出相应的整改措施，向各护士长反馈护理质控检查情况，并学习护士长管理相关资料。

3、每月对护理质量进行检查，并及时反馈，不断提高护士长的管理水平。

4、组织护士长外出学习、参观，吸取兄弟单位先进经验，扩大知识面：5月底派三病区护士长参加了国际护理新进展学习班，学习结束后，向全体护士进行了汇报。

三、加强护理人员医德医风建设

1、继续落实护士行为规范，在日常工作中落实护士文明用语50句。

2、分别于6月份、11月份组织全体护士参加温岭宾馆、万昌宾馆的礼仪培训。

3、继续开展健康教育，对住院病人发放满意度调查表，(定期或不定期测评)满意度调查结果均在95%以上，并对满意度调查中存在的问题提出了整改措施，评选出了最佳护士。

4、每月科室定期召开工休座谈会一次，征求病人意见，对病人提出的要求给予最大程度的满足。

5、对新分配的护士进行岗前职业道德教育、规章制度、护士行为规范教育及护理基础知识、专科知识、护理技术操作考核，合格者给予上岗。

四、提高护理人员业务素质

1、对在职人员进行三基培训，并组织理论考试。

2、与医务科合作，聘请专家授课，讲授骨科、内、外科知识，以提高专业知识。

3、各科室每周晨间提问1-2次，内容为基础理论知识和骨科知识。

4、“三八妇女节”举行了护理技术操作比赛(无菌操作)，并评选出了一等奖(吴蔚蔚)、二等奖(李敏丹、唐海萍)、三等奖(周莉君)分别给予了奖励。

5、12月初，护理部对全院护士分组进行了护理技术操作考核：病区护士考核：静脉输液、吸氧；急诊室护士考核：心肺复苏、吸氧、洗胃；手术室护士考核：静脉输液、无菌操作。

6、加强了危重病人的护理，坚持了床头交接班制度和晨间护理。

7、坚持了护理业务查房：每月轮流在三个病区进行了护理业务查房，对护理诊断、护理措施进行了探讨，以达到提高业务素质为目的。

8、9月份至11月份对今年进院的9名新护士进行了岗前培训，内容为基础护理与专科护理知识，组织护士长每人讲一课，提高护士长授课能力。

9、全院有5名护士参加护理大专自学考试，有3名护士参加护理大专函授。

五、加强了院内感染管理

1、严格执行了院内管理领导小组制定的消毒隔离制度。

2、每个科室坚持了每月对病区治疗室、换药室的空气培养，对高危科室夏季如手术室、门诊手术室，每月进行二次空气培养，确保了无菌切口无一例感染的好成绩。

3、科室坚持了每月对治疗室、换药室进行紫外线消毒，并记录，每周对紫外线灯管用无水酒精进行除尘处理，并记录，每两月对紫外线强度进行监测。

4、一次性用品使用后各病区、手术室、急诊室均能及时毁形，浸泡，集中处理，并定期检查督促，对各种消毒液浓度定期测试检查坚持晨间护理一床一中一湿扫。

5、各病区治疗室、换药室均能坚持消毒液(1：400消毒灵)拖地每日二次，病房内定期用消毒液拖地(1：400消毒灵)出院病人床单进行了终末消毒(清理床头柜，并用消毒液擦拭)。

6、手术室严格执行了院染管理要求，无菌包内用了化学指示剂。

7、供应室建立了消毒物品监测记录本，对每种消毒物品进行了定期定点监测。

六、护理人员较出色的完成护理工作

1、坚持了以病人为中心，以质量为核心，为病人提供优质服务宗旨，深入开展了以病人为中心的健康教育，通过发放健康教育手册，以及通过护士的言传身教，让病人熟悉掌握疾病防治，康复及相关的医疗，护理及自我保健等知识。

2、八月份在三病区开展整体护理模式病房，三病区护士除了向病人讲授疾病的防治及康复知识外，还深入病房与病人谈心。

3、全年共收治了住院病人2357个，留观125个，手术室开展手术2380例。急诊护士为急诊病人提供了全程服务，包括护送病人去拍片，做b超、心电图，陪病人办入院手续，送病人到手术室，三个病区固定了责任护士、巡回护士，使病员得到了周到的服务。

4、全院护理人员撰写护理论文30篇，其中一篇参加了全国第三届骨科护理学术交流，有3篇参加台州地区学术交流，有2篇参加《当代护士》第二十一次全国护理学术交流。

七、存在问题

1、个别护士素质不高，无菌观念不强。

2、整体护理尚处于摸索阶段，护理书写欠规范。

3、由于护理人员较少，基础护理不到位，如一级护理病人未能得到一级护士的服务，仅次于日常工作。

4、病房管理尚不尽人意。

一年来护理工作由于院长的重视、支持和帮助，内强管理，外塑形象，在护理质量、职业道德建设上取得了一定成绩，但也存在一定缺点，有待进一步改善。

经销商会发言稿篇九

您们好！

首先在这里非常感谢大家在百忙之中抽出时间来参加我们这次澳克士照明重庆经销商会议。回顾20xx年，澳克士照明在重庆无论是销量，还是品牌形象建设，客户经营信心等方面都取得了长远的发展。这些都离不开厂家，服务中心和经销商们的默契配合。当然我们也勇于承认在20xx年的工作中不足的地方并不断地总结与学习，争取在20xx年为广大经销商朋友们提供一个更好的服务平台。

20xx年的重庆澳克士照明将迎来一个崭新的发展阶段。我们服务中心的工作重点也会由开发转为服务。而服务的目的就是能让我们彼此能连动起来。一起去打造澳克士照明在重庆市场的一片新天地。沟通能排除一切障碍，所以我是真诚地希望各位经销商朋友在经营销售过程中遇到什么困难难题能拿出来一起去解决。

20xx年服务中心的工作任重而道远。

从3月份起一直到5月初是我们20xx年专卖形象建设时期，我们一直在这里强调形象问题，是因为随着人民生活水平的不断提高，对灯具的审美要求也在不断地提高，他们不再满足于过去老模式灯具店凌乱的摆放，追求的是一个视觉的冲击和卖场的气氛，而我们20xx年的专卖形象都能满足以上两点，形象越早能展示出来就越早能占领市场。就越早能打开澳克士的销量。举个例子，南川的向洪向老板在未装20xx年形象前澳克士的销量大概是在3000—5000元一个月，现在每个月

的销量最少都不低于20000元。这就是效果。巫溪卢光中卢老板100平米的店中店马上也开业了，还有双桥，云阳等地方都已陆续在动工。更大的发展，更大的希望在眼前，看我们能不能抓住它。

有了好的门市，好的形象，接下来最需要的就是好的导购员。导购员的导购水平往往影响着一单生意的成败。我们能把客人吸引进来是前提，达成交易才是我们最终目的。所以我们服务中心计划在5到6月份会召开一次导购员培训课堂，让每个区域的导购员集中起来进行有关灯具销售知识的系统学习。

小区推广和主要灯具市场的宣传推广是我们会议结束之后就会马上开展的一个活动，从4月份开始一直贯穿全年。我们要把宣传直接做到终端消费者去提升我们的影响力与市场占有率。活动的形式和方案会根据不同的区域去采用。当然，活动推广的前提必须是我们当地区域澳克士的形象展示一定要好，不然我们活动搞的再成功把消费者都吸引到店面，看到的只是凌乱的摆了几个吸顶灯，这样不但效果达不到，而且还会影响你店面的口碑。

经销商会发言稿篇十

时代要求我们不但要有强壮的身体，更要有健康的心理。受出生环境的影响，部分员工思想比较狭隘，不但与同事不能友和睦相处，就与自己的家人，与父母、兄弟、姊妹都无法相处好，常用自己那种见识来看待和理解公司领导对员工的教导和要求，经常会无事生非，无中生有，恶意猜测领导的管理方针，造成许多不必要的矛盾，这是大可不必的，也希望员工们能走出自己的小圈子，提升自己的认识水平，能比较正确地理解公司的制度和管理，与员工和谐相处，共同提高公司的员工思想素质。

部分员工不愿意听我们讲到我们身边的例子，其实从我的角度而言，我只是没有把你们当外人，是从内心来说当你们是

我的儿女和弟兄姐妹，我也时常带一些比较稀罕和珍贵的食品给你们吃，在深圳这个地方，如果我不发你们是我什么的话，我不会那样做的。我想用我们走过来的一些好的成功的经验、体会供你们参考，希望你们生活和工作得更好。有的员工恶意猜测说我是在员工面前晒，其实与我的主观愿意完全相反了，我有什么必要在你们面前晒什么吗？根本就不值，期望我们的员工要以一种正确的心态是认识，吸收一些对自己有价值的东西。

综合种种现象，我觉得部分员工存在心理不健康，对自己是很不好，对公司也是很不好的。

近几个月来，移动公司共付我们公司的飞信广告费和业务费在万元以上，也为我们得到了奖金作出了贡献，有的员工也因为发展飞信取得了不薄的业务提成和奖励，但移动公司在上月让向经理签章确认我们每月的飞信业务发展量要在100单以上，否则他们会拒付我们的广告费。

我细心研究过飞信发展的障碍，发现我们的员工缺乏对飞信的理解与应用，自己就不会用飞信，不理解飞信。在春节期间我用飞信发了一百条短信，而且也因为经常使用飞信，积分有153分，移动还送了我50元的电话卡，而且飞信还举办了抽奖活动，我们ph都抽中了10元的手机话费；另一个问题是我们的员工没有充分与顾客沟通，缺乏发展的技巧，如年前我对电工的推介就是一个明显的例子。发展飞信的相关知识，请你们在blog中看相关内容。

向经理和我及全体员工都是打工仔，大年30晚上发红包完全是我个人的行为，无非是表示一个新年的喜庆，一个心意，但我们的员工所表现出来的表现不尽如人意，给红包广东人是很有规矩的，要有礼貌地接，要表示感谢。

我期望我们的员工要有一种感恩地心态来工作和生活。到新贵网吧来工作，要感谢老板能给大家提供一个工作机会给你，

感谢他们能按时发工资给你，感谢他们为你们购买意外保险，发超产奖、年终奖和过节费，还有为大家生活方便购置了微波炉、热水器和电视机，让你们每天只工作8小时。我和向经理到网吧，由于加强管理，仅仅因为减少浪费一项节省下来的钱就比我们的工资还多，虽然我们不能全职在公司，但我们时刻关注着公司的各方面，其实我们如果愿意做其它职业，收入可能是比现在要高出不少，但我们仍然感激我们的股东给我这个机会，通过半年多的工作，我从网吧学到了许多技术，也学到了不少人事，物品管理等方面的东西，为自己增殖许多。半年来的工作，我在blog上有总结，请员工们指正。

ros是软路由的英文缩写，是一项网吧比较实用的技术。希望有更多的人学习和掌握。