

# 公司月度工作总结发言稿 公司月度工作 发言稿(汇总7篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

## 公司月度工作总结发言稿篇一

各位领导、各位来宾，同志们：

在这举国上下欢度端午佳节的喜庆日子里，一住宅小区今天正式开工了。在此，我代表、县人大、县政府、县政协，向项目的开工表示热烈的祝贺！向出席开工典礼的各位领导、各位来宾表示热烈的欢迎！向关心支持项目建设的各级领导和同志们表示衷心的感谢！

近年来，我县坚持“科学规划、夯实基储项目牵引、市场运作”的原则，全面推进县城扩容提质，城市建设进入大投入大发展阶段，敦颐广尝滨河路一段、松林苑住宅小区等一大批城市建设亮点工程相继建成，投入使用。目前，我县城区面积扩大到20平方公里，城市功能逐步完善，城市品位不断提升。一是我县今年城市建设的又一亮点工程，项目由永州宏远房地产开发有限公司投资兴建，总建筑面积6.8万平方米、总投资8034万元。项目位于潇水之滨、县城最繁华的潇水中路地段，集交通之便捷，聚人气之旺盛，纳江景之秀美。项目的开工建设，对进一步完善城市功能，提升城市品位，改善人居环境，促进房地产业发展，必将起到积极的推动作用。

项目开工后，各有关部门要进一步强化服务意识，切实帮助解决项目建设中出现的矛盾和问题，创造优良的施工环境，全力支持项目建设。同时，我们也希望永州宏远房地产开发公司和施工单位，坚持诚信为本、注重工程质量，树立良好的企业形象，把一住宅小区建设成房地产精品工程。

最后，祝一x房地产开发有限公司大展鸿图，兴旺发达！

祝各位领导、各位来宾、同志们身体健康，万事如意！

谢谢大家。

## 公司月度工作总结发言稿篇二

公司领导、各位来自一线的指挥官和奋斗在一线的同事：

大家新年好！

今天在座的，都是服装界的资深人士和终端管理的营销精英，借这次公司的年度营销会议，在这里和大家探讨一下关于公司终端管理的一些个人看法。大家都知道，终端是品牌服装企业赖以生存和发展的根本。

公司所做的一切工作，从设计、采购、生产到企划、财务、人事管理等，这所有的一切，最终都是为了更好地在终端实现销售，实现利润的获龋如果终端营运不够专业或不够规范，这一切的付出都将白费。

所以终端管理的优劣，将决定企业的生存和发展，决定企业能否获得稳定的经营基础和持续发展的动力。

但公司目前的终端状况却不容乐观：

### 一、终端状况简析

1、以下是对公司店铺运营管理现状的简单素描：（用幻灯片投放店铺不规范现象的照片）

- 1) 服务：基本接待不规范，细节服务空白
- 2) 陈列：卖场不够整齐、有序，陈列不生动
- 3) 展示：橱窗/模特/正挂/流水台/pop/dm等应用较差)
- 4) 推广：促销手段单一，打折严重，缺少品牌价值和文化的展现
- 5) 形象：灯光、货架等店铺整体风格缺少系统规划
- 6) 店员：工作积极性不高，销售欲望不强
- 7) 技能：缺少专业知识和导购基本技能
- 8) 管理：店长控店能力、流程执行、制度落实差
- 9) 架构：没有专职的零售督导指导跟进店铺经营
- 10) 培训：直接有效的店铺员工培训基本空白

还有很多其它方面，这里就不一一列举了

这样的状况，等于只发挥了店铺的商品传递的功能，在很大程度上只能算是服装超市。

在日益讲究购物环境、服务品质和引导性消费的服装零售业、在大部份竞争对手都在进行精细化管理和优质服务的今天，这样的店铺管理状况，将很难在行业里继续立足下去。（用幻灯片投放规范的店铺照片作对比，显示差距，引发思考）

所以，年将是一个严峻的终端运营管理年！

2、以下是店铺员工专业素质的情况：（幻灯片投放）

——商品管理也几乎停留在卖什么补什么的层次；

——淡场时大都傻站着，最多理理货做做账，不懂销售演练或开展销售游戏；

文档为doc格式

## 公司月度工作总结发言稿篇三

尊敬各位领导、同事、朋友们：

你们好！

我是11月入司的，算算到现在已经3年了，在公司也算是老员工了。这三年我见证了公司成长的风风雨雨，自身也在不断地变化着，成长着。

我刚入司时，公司刚开业5个月，只有十几家店面，月营业额只有几万元，有的单店营业额只有几千元。说实话，那时候，真没敢想过公司会有今天这样的规模：有33家连锁店，月销售收入达到近200万元。而且那时候我们在南京一没有知名度，二没有经验，只有一切靠自己：到处扒房源，打电话约房主客户，带看约看，到马路上散发传单，到小区去扫楼，跟小区保安套近乎捞房源，每天跑下来一身臭汗不说，还没什么效果，那时候，很多人坚持不下来，离开了，但也有人留了下来，因为当时我们都憋着一股劲儿：要做南京最有价值的不动产商，同时要为公司为自己创造财富。在这样的理想信念驱动下，我们坚持到了今天。

理想是什么？理想是人生的奋斗目标，是对美好未来的设想，也是人们前进的动力源泉。我们都有自己的理想，有了理想，我们的生活才有方向，奋斗才有目标。人类有了理想，

才使世界不断向前发展。实现理想，需要执行力。包括行动和行动的能力。为了实现理想，我们要付诸行动，身体力行，如果不实施于行动，那就是幻想，空想和妄想。是在虚度光阴，浪费生命，因为时间就是生命。实现理想，还要借助软环境，那就是一个好的平台。它可以是你成功的铺垫，也可以是你成功的一个跳板，充分发挥光与热的舞台。为你展示自我才能，实现自身价值创造必备条件。

如今我们公司，一有限公司，就是我们发挥自我才能的平台。我们企业口号是：没有任何人任何事，能够阻挡我们。这句话让我们坚持到了现在，让我们从弱小走向壮大，从幼稚走向沉稳。我们一路走来，始终走着稳扎稳打的步伐，保持着敢想敢做的作风，开拓着南京市常现在1+2联合不动产这个品牌已经逐步深入南京市民的内心，这是离不开在公司工作的每一位同事同仁的贡献，是由我们的优质服务与专业水平创造出来的。当然还有以往的工作前辈。

现在，公司正处在一个发展的阶段，在发展的过程中会有这样那样的问题产生，这是一个企业在发展过程中必须要经历的，面对问题，我们要积极地应对，去解决，去坚持。质变是要靠量变的积累的。

我们来到公司的目的无非有两个：第一是赚取更多的money□第二是锻炼提升自己的能力。我想，在坐的每一位同事同仁，应该都有此两目的，包括我本人。为了此两目的，以及在公司同事间激励和融洽的工作氛围下，我工作到现在。

所以作为一名一线销售人员，对于公司，我个人想提出几点意见：第一，店面团队的稳定性是要尽快解决，个别员工的提升，是要在保证店面整体发力的前提下的。第二，在公司盈利的前提下，每年的年底，公司应该给予全年销售的优秀员工奖励，并通过各种渠道来表彰先进，激励员工。激励的力量是不可估量的，这会促使其他的员工更加努力地工作，也会激发全体员工的荣誉感。物质和精神的双满足，才会使

我们与公司一起携手并进，实现双赢。我想，这也是大家的心声，全体销售员工的呼声。

在此我想送各位一段话，是世界伟大作家梭罗说的：“我不知道有什么比一个人能下定决心改善他的生活能力更令人振奋了，……要是一个人能充满信心地朝他理想的方向去做，下定决心过他所想过的生活，他就一定会得到意外的成功。”

最后，祝愿我们的公司业绩蒸蒸日上，创造一个又一个辉煌；也祝愿每一位同事同仁，在人生的理想道路上获得成功，走得更远。

## 公司月度工作总结发言稿篇四

各位领导、各位来宾、老师们：

大家晚上好！

我们满怀着的喜悦的心情，迎来了充满希望的，在这辞旧迎新的日子里，我们欢聚一堂，庆祝新年的到来。首先，我代表学院党政领导班子，向各位来宾、向我们离退休的老领导老教师，向辛勤工作的全体教职员工，并通过你们，向关心支持学院工作的家属，表示节日的祝贺和亲切的慰问！

一年来，我院在学校党委的领导下，在学校有关部门的关心支持下，在学院党政领导班子的带领下，在党建、教学、科研、管理、学生工作等方面，取得了良好成绩，受到了校领导充分肯定和较高评价，一致认为外教院的教职工素质是优秀的，外教院的学生工作是出色的，外教院的成绩是有目共睹的，外教院的明天是大有希望的！作为学院领导班子，我们非常清楚，外教院能够得到领导们的认可，外教院能够得到同行的好评，外教院能够在全国大学外语教学单位名列前茅，外教院能够得到良好的社会口碑，一是得益于我们有良

好的基础，为外教院发展做好了铺垫；二是全院教职员为了外教院的发展作出了辛勤的努力，付出了汗水和心血。没有你们就没有外教院的今天，没有你们就没有外教院的发展，没有你们就没有外教院美好的未来。在这旧岁将去新年来临之际，我代表学院党政领导班子，向关心外教院发展的各位来宾、向为我们外教院的发展做出了突出贡献的离退休老教师、向勤奋工作的全体教职员们，表示衷心的感谢和崇高的敬意！

20年是我国建国六十周年，是祖国编年史上具有历史意义的里程碑，20年是我校建校六十周年，是我校历史上重要的篇章；继往开来，当我们踏进20年门槛的时候，我们已经开始了新的征程。学校领导对外教院寄予了很大的期望，为此我们要做到三点：一是进一步加强师资队伍建设，二是狠抓教育教学质量。三是加快发展的步伐；老师们，我们外教院过去取得的成绩靠大家，外教院今后的发展仍然要靠大家，希望各位老师为外教院的发展建言献策，在充满竞争的年代，我们没有理由不努力，我们没有理由不发展，我们没有理由不前进！老师们，为了外教院的发展，我们只有携起手来，同心同德，共渡难关，努力奋斗，才能开创我们外教院美好的未来！

各位领导、来宾、老师们：今天是圣诞节也是20年的岁末。大家工作了一年了，辛苦了一年了，劳累了一年了，也该好好的休息一下，轻松一下，释放一下啦。我们组织这次聚餐活动，就是为大家提供一个交流的平台、放飞心情的平台，营造一种欢乐祥和的气氛，希望老师们吃好、喝好、玩好！希望老师们动起来，唱起来，舞起来，度过一个愉快的夜晚！

祝老师们节日快乐，身体健康，工作顺利，阖家幸福！

## 公司月度工作总结发言稿篇五

尊敬的公司领导、各位同事：

大家好！

非常荣幸被评为优秀员工，感谢公司给了我这个平台，让我有机会与大家一起分享我的工作心得。

法务工作是公司整体工作中一个小的方面，法务工作能够得到充分发展，是公司各位领导、各位同事给予充分支持和密切配合的结果。至此机会，首先让我对各位领导的栽培和厚爱，对各位同事对我工作的支持，表示深深地感谢！

员工是公司可持续发展的动力，公司是员工个人价值得以实现的平台。员工只有在合适的环境中，个人价值才能得以彰显。我工作中的不足之处也颇多，但公司各位领导总能以客观公正的态度在专业上、方法上给予我指导和帮助。法务工作的开展过程只是公司各部门工作的一个缩影。公司尊重员工的个性、健康思想，尊重员工的积极追求，重视员工参与公司管理，有完善的人才选用、晋升提拔机制。在这里，我们的个人价值和公司发展得到两全其美的实现，我们感受到合作的兴奋、成长的快乐、被关怀的幸福！

公司和员工形成良性互动，公司珍惜员工，员工热爱公司，我在与各部门的工作配合中，各部门工作的很多细节让我深受鼓舞。比如为了落实证照，开发部的同事劳心劳力，忍辱负重；为了优化方案，设计部的同事一遍遍讨论，废寝忘食；为了把控工程质量，工程部的同事无论严寒酷暑始终坚守在工程现场，默默无闻；为了扩大销售，营销策划部的同事绞尽脑汁、探寻策略；为了提升公司服务形象，客服部与物业公司的同事面对难缠的业主反复沟通，耐心解释；为了节省建设成本，预算部的同事精打细算，严格审核；为了合理调配公司资金，财务部的同事严谨工作，刚正不阿；为了后勤保障有力，综合部的同事细心周到，尽职尽责。正是这些同事在各个岗位上的细节把握，才实现了公司提升形象、控制成本、发展壮大经营目标。在这样的团队中工作，我感到非常的荣幸和骄傲！



最后我要再次感谢支持帮助我的公司领导，及和我一起并肩工作的各位同事，谢谢你们对我的支持和信赖！至此新春到来之际，借此机会，表达对大家的诚挚祝福，祝愿大家在虎年吉祥如意、阖家欢乐、身体健康、万事如意！

## 公司月度工作总结发言稿篇六

一直以来，始终将工作的落脚点和着力点放到应对市场挑战、再造竞争优势上，逐步形成了“中央控制、稳健生产、成本领先、综合利用、管理创新、和谐稳定”的工作格局，在20\_\_年共生产\*\*94.15万吨，产能水平创出新高，盈利能力大为提升，较好地完成了红线指标和全年各项生产经营任务。

### 一、坚韧果敢 积极投身两场“攻坚战”

在艰苦卓绝的20\_\_年，紧紧围绕“挖潜增效、坚守红线、保障大局、再造优势”的中心，迅速适应了新一届领导班子的总体要求和一体化管理的整体部署，确立了“素质年”的整体定位，积极投身控亏增盈和结构调整两场攻坚战，确保各项工作高效落实、务实推进。回顾20\_\_年，我们主要开展了四个方面的工作：

一是积极应对困局，确保红线指标等经营目标的实现。面对外矿价格上涨、难以接续以及极端恶劣天气等诸多不利因素，我们本着“先算后干，抓两头促中间”的原则，从抓好内外保障做起，畅通矿石的疏港、供料等环节，发挥矿石差异化使用的优势，灵活安排大型设备检修，成功实施了10余次矿石切换，保证了“、”三项平衡，实现了中央控制系统的全覆盖，巩固了小时进料量1100立方的高产组织平台。还积极应变，采取了严格的管控措施，赤泥运输堆存费用、添加剂费用、清检费用、辅材费用分别较年初降低了8%、10%、9.8%和11%，为完成红线指标提供了坚实保障。

二是立足自身实际，大力开展技术攻关。专门成立了厂科技

进步工作管理委员会，围绕工艺和指标的优化，大力开展与同行业先进企业的对标，组织实施了降低汽耗、添加剂替代选型等25项科技攻关项目。成功研发并投运了工艺，净化了流程，可年创经济效益800万元。还着力优化了工艺，赤泥系列产品全年创直接经济效益8000万元，减排率达到59%左右，减排效益超过3000万元。

四是扎实开展了创先争优等各项活动。在党建思想政治工作中，以创先争优活动为统领，牢记熊维平总经理嘱托，认真落实王再云总经理、尹雪春书记专题调研的具体要求，积极推进四好领导班子建设，广泛开展解放思想大讨论主题实践活动、“双找双明”党性分析活动、“一争一创一做”竞赛活动，将“红线”目标层层分解传递到车间、班组直至每位员工，彰显了党员队伍的示范表率作用和先进性。

在总结成绩的同时，我们也清醒地认识到，我厂稳健生产的格局仍不稳固，生产组织还未完全达到精益化的标准，基础管理中还存在一些薄弱环节，这些都需要我们在新的一年中加以解决。

## 二、互促并重 以最佳业绩回报重托

沐浴新年曙光，我们已然踏上新的创业征程。在20xx年，要以科学发展观为指导，认真落实总部、公司各项工作部署，紧紧把握“强化管理、优化指标、堵塞漏洞、降本百元”的中心任务，确立了“利润确保3.09亿元、力争3.3亿元，产能突破百万吨”的奋斗目标，并以“突出一个定位、做到六个并重、实现六个突破”为主要内容，努力做到各项工作互促并重、交融并进，为公司实现十二五发展战略目标奠定良好的开局。

第一，突出“管理年”的定位，促进全员管理意识和能力的提升。将今年定位于“管理年”，并要继续贯彻公司基础管理现场会的精神和《关于加强企业基础管理工作的实施意见》

的要求，认真对标借鉴氯碱厂等兄弟单位的基础管理经验，分层面开展基础管理方法和管理制度汇编的学习培训，促进管理意识和管理能力的提升。

吨挖潜改造项目建设中做到全面参与、密切协作、沟通协调、尽早投用；要继续按照“抓两头，促中间”的要求，实施模块化的生产中央控制模式，不断提升系统均衡稳定和经济运行的能力，以规模效应巩固成本领先优势，力争完全成本在20xx年能有较大幅度降低，达到行业1/3线以上。

为与绩效紧密结合，并逐步在管理、操作、生产、现场等环节实现向精细化工企业的靠拢和转变，继续深化管理改革创新工作。

第四，做到科技研发与技术改造并重，带动降本增效有新突破。今后，在科技研发中要立足于再造竞争优势，以“绿色生产、无赤泥堆存”为目标，逐步实现高铁赤泥100%的资源化综合利用和流程杂质去除的研发，做到节能减排、综合利用、拓宽产业链，使工艺优势向竞争优势、成本优势转化；还要立足于助推降本增效，着重围绕矿石输送、矿浆磨制、赤泥沉降、种子分解等重点环节，大力实施技术改造、指标对标和群众性创新工作，为工艺系统指标的整体稳定和优化奠定基础。

第五，做到控亏增盈与五年规划并重，带动科学发展有新突破。控亏增盈是实现五年规划目标的基础所在，而五年规划则是控亏增盈工作方向性的引领。面对降本百元的重任，仍要树立过苦日子的思想，把“紧缩”作为控亏增盈的重要抓手，客观审视能源消耗、原料运输、清理检修等环节现状，下大力气压缩可控费用和优化能耗指标。在艰苦的控亏增盈攻坚战中，我们还要拿出精力、扑下身子，积极筹划十二五发展规划措施的落实和执行，去健全生产组织中央控制管理的机制，提升整体装备水平，构建产品多样化的格局，合理科学的发展增量，不断深化管理改革创新，并有效衔接公司

板块产业结构调整的过渡、转型。

第六，做到传统主业与新兴辅业并重，带动结构调整有新突破。一方面，依托总部国际化战略，配合公司做好港口和海外发展增量的论证乃至实施工作。并立足内部，做到以矿石定工艺，实施生产工艺技术的优化改造，为公司打造生产示范基地作出应尽贡献；另一方面，要落实公司赤泥综合利用基地建设的战略，探索铁粉、铁砂产品在冶炼和化工行业之外的无害化利用，同时使流程净化形成产业化规模，开发高附加值的钒渣、赤泥等系列副产品，力争全年实现副产品利润1.27亿元。还要同步建立规范化、标准化的营销和服务机制，制定详尽的产品分级售价标准，形成系列的产品销售平台和客户沟通网络，并以服务为核心开辟新的盈利途径。

第七，做到学习型党组织建设和创先争优活动并重，带动党建思想政治工作有新突破。我们要认真落实《公司学习型党组织建设实施意见》的部署，逐步形成“面向两个层面，建设三个阵地；坚持五个过程、突出六个转变”的建设模式，努力把公司的试验点，建成创新点、示范点、成果点和效益点。要借助干部理论研讨、员工一线讲台、手机党校等形式载体，努力引导党组织、党员干部把学习型习惯的养成同研究解决员工关心的根本问题、改革发展稳定的重大问题结合起来，全面提升“三支队伍”的综合素质，让团队学习、系统思考成为创先争优的活力和源泉。并要借助“一争一创一做”竞赛、“攻瓶颈 克难题”等特色活动的深化，使创先争优活动贯穿于生产经营的每一个细微环节，覆盖于全体党员群众，做到突出先进典型的引导带动，激发内生动力；突出瓶颈难题的攻关攻克，展现最佳业绩！

历经艰辛，才能体味回甘，愈经磨砺，才会愈显灿烂。20xx年是公司十二五的开局年，也是结构调整、控亏增盈的攻坚年。站在历史的节点上，更需要我们挺身而出、勇于担当。在新的一年里，一定会以更加务实的态度、更加出色的工作、更加优异的业绩，去感恩上级的重托，回馈我们的团队，为公

司壮丽的发展前景，增添一抹更为亮丽的光彩！

## 公司月度工作总结发言稿篇七

具体到规划开发、运营、规划阶段之后，进入到项目层面的考量。我们对于定位有一个框架，主要是三个方面：一是从发展背景来看，包括项目所处的区域性，放大了说是一个项目所在的城市能级，往小了说是区域产业特征、区域人口规划、区域特征等等，总之要抓住项目在区域中的核心属性和核心价值亮点，从而为项目的发展元素确定基础。二是各类现状机遇，只有充分了解市场的发展历程、发展规律后，才能对市场机遇做出合理的预判，唯有充分地了解市场的竞争状况，才能制定相应的竞争策略。三是需求特征。对产品的终端用户特征进行前期的预判，如果是复杂性的零售商功能，这部分通常要对消费者和商家都去做工作。在三个研究的基础上，我们可以初步明确项目的一个核心属性、形象定位、市场定位，以及业态组合等等，同时通过同类成功案例的研究，确定项目的发展逻辑，包括功能元素、发展阶段、招商策略、融资策略等等。

企业融资层面的战略定位结合项目层面的定位思考，我们相信可以获得一些精准定位。在这个过程中，有不少是容易忽视的雷区，我们也根据不同的项目提出了一些意见。

在一个定位中是贯穿始终的问题，在一个项目的基础研究中，项目发展规律、市场研究中都需要考虑机遇时间点的问题，包括城市经济、区域交通等环境因素的变化，都会给项目带来很多的影响。在市场状况下，产品定位是否符合市场变化的趋势，以及发展规律，还需要多少时间？这都是需要我们研究的问题。

比如，现在很多一线开发商由于开发成本的问题进入到二、三线城市开发城市综合体，甚至进入到一些县域城市，也产生了县域经济的名词。城市发展都有一定规律，任何新建城

市、商业中心的形成，不可能是一朝一夕能够实现的，不仅与人口消费能级、人口消费结构因素相关，还和政策导向、交通配套等都相关，市场发展到什么程度才能有效积累到高端消费需求？这些都决定了入市的时机。如果可能的话，在拿地之前就先进行定位研究，了解发展背景和市场情况之后，再开发项目，我们认为这样做会更好。

如果已经拿了地，定位、研究之后，如果机遇时点还有若干年。比如，地铁开通、商业氛围形成等等，面对这些成功关键点，我们就要采取曲线策略了。

比如，正大(谐音)广场，当时要通过班车来拉动周边的居民，通过大超市来吸引人流。可是，经过十年的时间，陆家嘴商务氛围形成以后，高质量消费人群基础形成以后，零售比重加大，租金结构得到了优化。

所以，对项目入市时机的判断是非常重要的。

还有核心人群定位的问题，城市综合体好象目前趋向于大而全的姿态，在很多购物中心的开发上有大跃进的现象。在这些大的购物中心中，消费者在哪儿可能都是问题。首先，我们认为要明确根本定位，这样才能进入到后期。

举几个例子，华润，根据不同的区位和差异化的城市综合体品牌，建立了万象城品牌、五彩城品牌等等，这是开发商的例子。

从主题的例子可以看罗马(谐音)百货，主要是高水平收入，追求有独特自我表现的年轻群体，这些年轻人年轻、个性、时尚，这些都是关键词。

还有k11购物艺术馆等案例，通过这些案例可以看到未来业态是通过融合、文化体验作为亮点，能够带动一些商铺的销售。刚刚，简单谈了几点定位中的关键问题，当然精确的前提定

位从企业层面的战略思考，到项目开发运营的执行思考，这当中还有很多容易踏错的陷阱，而且定位并不是单纯出现在前期，而是贯穿于整个后续过程中，做一个好的商业项目需要不断地调整和优化商业定位，商业地产今后几年的风起云涌是可以预期的，面对隐隐出现的泡沫现象，开发商唯有练好内功，才能永远屹立不倒。开发项目看似纸上谈兵，但必须做好精准定位，才能面对未来的挑战，定位是成功的第一步，也是必须要走好的一步。

谢谢大家！