# 最新主管发言稿简短几句(六篇)

来源：网络 作者：寂夜思潮 更新时间：2024-10-16

*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？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。主管发言稿简短...*

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？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

**主管发言稿简短几句篇一**

本人自20xx年入司至今，已经和公司一起走过x个春秋。x年时间的历练，承蒙公司给我搭建锻炼的舞台和公司领导给我言犹在耳的孜孜教诲，让我勇于从一名普通员工开始向更高一层阶梯迈进，让我的职业生涯绽放出更多的充实和精彩，让我收获更多的是内在心境的成长、工作能力的提升、工作经验的积累以及自我价值的释放。

我从事过多个岗位的工作，从最基层的一线做起，先后在安检、撬装、巡线、抄表、输配、调度、行政等岗位上任职。由于多岗位的轮换经历，我的专业知识和业务能力得到很大提升，不仅熟悉公司的生产运营和管理流程，而且在通过任行政主管期间的锻炼得到了较强的管理能力、沟通协调能力、团队协作能力。我相信这些工作经历能够给我此次的竞聘和未来的职业生涯添钻加瓦。我在竞聘客户服务部经理上有以下几点优势：

不仅在公司轮换岗位时，能迅速学习各种专业知识，提升相关业务能力。而且在较短时间内适应了从一线到后勤管理部门的角色转换，不断丰富自身的同时，也为公司的发展贡献了一份力量。

在行政主管岗位上的磨练，使我深刻体会到只有站在公司的全局的高度，树立大局意识才能做好工作。只有学会沟通协调才能顺利开展工作。只有充分发挥团队的合力和每一个员工的力量才能出色工作。

从事多个岗位工作的经历，让我明白了客户服务工作要用心、细心、耐心、恒心，而这些都需要较强的工作能力和丰富的工作经验来实现，对上，服从公司的领导和指挥，认真贯彻落实各项工作任务，实现各种指标顺利完成。对下，服务于员工，努力提高部门员工的工作效率和水平。对外，要积极服务和维护好现有客户，提高客户满意度，努力通过新的形式和渠道为公司创收。

如果我能够竞聘成功，走上客户服务部经理的岗位，我将努力做到以下几点：

1、加大与市场开发部的合作和联动，实现增值业务与市场营销相结合。通过多形式的合作和联动，实现互利。

2、内强素质，外树形象，落实规范，提升能力。

建立健全客户服务标准和服务管理规范，使客户服务工作有章可循。建立完善长效内部竞争激励机制，制定确实可行的奖励办法，奖励先进，激励后进，提升员工的积极能动性。

实行精细化管理，为客户提供热情、及时、周到的服务，树立我司诚信经营、真诚服务的形象，加大对外及入户宣传，让安然的品牌形象温暖入人心，安全送到家。

3、以人为本，加强团队建设。

没有满意的员工，就没有满意的服务。结合客服队伍的特点，进行多管齐下的团队建设，比如通过组织部门内部的员工集体活动，提升员工的凝聚力和集体荣誉感、归宿感。定期的评选优秀标兵、才艺比拼等活动，提高员工的积极性和竞争意识。定期举办交流会，倾听员工心声，认可员工价值。通过以上这些多形式的活动，打造建设一支有战斗力、竞争力、凝聚力的高效团队，营造奋发向上，团队奋进的良好氛围。

4、合理安排，全面统筹，确保客服各项指标稳步提升。

现有完成情况从历年指标走势上看虽然呈逐年上升趋势，但俗话说“打江山易，守江山难”，如何保证客服指标的的稳步快速上升是客服的重点工作之一。我认为：指标除分解到个人外还需建立完善与之相对应相辅助的管理机制系统。

竞争机制：以月积分的形式、以小组为单位、以月度为节点，形成有效的良性的竞争，这样不仅可以把枯燥的指标数据变为富有竞争的竞赛目标，而且可以大浪淘沙从众多员工中发现骨干，培养骨干，激励后进。

轮岗机制：每月进行技术及服务人员大轮岗，例如：开通人员与抢修人员、热线人员与抄收人员间的轮岗，这样不仅可以使岗位与岗位间、人员与人间进行熟悉，加强部门员工间的相互协调配合能力，更有助于加深员工对部门内各个岗位的理解和了解，而且可以最大程度避免岗位疲劳和职业疲倦的产生。

奖惩机制：建立长效合理规范的奖惩机制，其内容包括：指标冲刺完成情况、日常工作表现情况(含服务态度和规范操作)、小组综合测评、个人能力(含个人进步)等，对取得优良成绩的队伍和个人予以部门表扬或适当物质奖励，为部门内部员工树立榜样、目标，将部门员工的积极性大幅提升，在部门内部营造出积极向上的工作氛围。

通过活动使部门员工学会换位思考，从自身工作岗位出发找出存在的漏洞和不足，提出自己的想法和看法。并从中挑取最有想法和思路的部门员工担任x日部门负责人，以x名部门负责人的角度来看待问题，解决问题。这样不仅能让员工体验并学会如何做一名部门负责人，而且能增加其责任感、提高组织协调能力，还能让每位员工都能以我是部门主人公的思想来推动部门整体发展。有助于在部门内部发现人才、培养人才、使用人才，最后达到向公司输送人才的目的。

**主管发言稿简短几句篇二**

各位销售主任、销售代表：

随着我们覆盖全市的深度分销管理、消费者近距离服务的网络已经基本构筑成熟。在硬件差别日趋于零的情况下，每个公司的员工都像浮出水面的.冰山，要直接面对市场的风风雨雨。

由于地域、时间、环境等因素的限制，我很难和每一位同事都有同样等质等量的沟通，今天，利用经验交流会，我想和大家共同探讨一下“我们这个队伍”以及“我们的服务”，这涉及到当前几个要引起我们注意的问题。

一，市场有没有捷径

还记得一篇小学课文吧，两个和尚一穷一富，都想到遥远的南海“进修”，富和尚惰性十足，终没去成，而穷和尚却克服障碍，修成正果。最近在行业报看到这样一则消息，讲广东的综合市场长势强劲，越大越赢人;关于北京的一则消息说，摊点式的却一天不如一天，越大越冷清，几个区还不一样，有的大卖场红，有的专卖店火，等等，说不上原因。市场的多样性决定了我们必须沉在一线，春种夏收，一脉相承。等“捷径”走，等“模式”套，我想我们公司只会被市场牵着鼻子走。

前段时间，办事处搬家，整理柜子时，我看到一摞厚厚的纸堆。每张纸上密密麻麻的记着市内三百多家零售店及店主的资料，从联络方式、营业面积、品种结构、店面状况到经营特色、市场份额、分期评价，事无俱细。这是我们早期办事处栗强经理、刘云、段海燕等几位早年跑市场所得。三百多家店，多少个工作日;几千个数据，多少串脚迎…

市场没有捷径走。

二，服务能不能量化

该怎样对办事处某一时期的绩效进行评估?服务虽非销售，但同样要量化，我想，某一时期，市场的增量就应是最直接的证明。是的，也许增长的原因里还有行业宏观的因素，还有公司的投入，经销商的配合，等等，但我觉得这些，这和同类竞品比都有共性，寻求差异，就是我们的两大优势：品牌和服务。

今年三月，公司给市办事处下属各个经销商重新划了责任区，给每个经销店落实了责任人和检查人。成效如何呢?上星期，他们用打“直观量化卡”的方法，对80多家商店进行了门检。使用六档量具(很差-差-一般-较好-优良-优秀)，进行六项大类(店堂建设、产品陈列、辅助品状况、客情状况、促销适合度、商店发展潜力)的六十小项的检查。通过人员交\*打分，销售代表近期的工作成果一目了然，更重要的是，它不仅是考评某一个人，更指导着我们日后对具体某一个店的服务重点和支持方向。当然，“直观量化卡”现在看还有不少问题，还要充实。在以后的工作中，想出更多更好的办法，持续改进我们做市场的方法，增进服务的绩效，给自己加压!

三，添一双眼睛看市场

办事处是公司在市内的销售支持、品牌阵地，为了明天的市场，我们服务好今天的经销商，结果是双赢。

在我们这个队伍里，有很多是刚过实习期的“新兵”，周经理常常教导我们：争取一切机会，向有经验的前人请教。埋头拉车，也要抬头看路，方向不清时，还要请人指路。一段时间后，经常扪心自问：在工作中，我们所做的是不是流于形式，过于简单，究竟有没有打动服务对象的心，又有没有偏离公司本来的要旨。

多一双眼睛就多一种角度。

有一个搞家具设计的人问我：你知道，吃饭时，小孩子为什么总喜欢往餐桌下钻?我说：因为贪玩。他说，不是，他问过小孩。在小孩眼里，餐桌太高，够不着，被大人抱着又不舒服，而餐桌下面正好，是他的世界，餐桌上的世界是大人的，就这么简单。因此，好的设计师在设计餐桌时，会在那个成人不注意的地方多动点脑子。

我们的产品，不是玩具，不好玩，但受用者都一样，是一个个鲜活的人(包括中间商和终端消费者)。所以，在日复一日的服务中，我们真的要多动一点脑子，多添一双眼睛。

四，创造好你的“小气候”

一个人新进一个群体，起初处处新鲜，活力四射。随着时间的推移，却有了“成长的烦恼”。因为感到大环境里的不和谐，变得缩手缩脚;因为自身的职责不清，变得浑身惰性。

有一则寓言，讲一个房间里有两盏灯，都管用，但每到晚上，还是漆黑一片。起先的原因是两只灯谁都不肯先亮，都在想：干吗要我先亮，我亮了，照亮了房间也照亮它，我神经!(当然，也缺少一个规则要求他们谁先亮、谁后亮或一起亮)天长日久，两只灯天天不亮，成了习惯，于是那个房间成了夜色里最黑暗的所在。寓言到此为止，聪明的你，还可以往下编，一直编到两只灯泡钨丝上了锈，微风一吹，玻璃壳一片片往下掉为止……

我们这个团队，是一支“青年近卫军”，有理想，有冲劲，都深知：要进步，就必须比别人快半拍!

人虽有差异，但基本观念是相通的。在周经理的领导下，就像一个家庭，每个成员都勇于并且坦然地接受一些“无情的管理”，我们面对的是一个“有情的管理者”。只有这样，才能齐心协力，创造一个彼此共同分享的有助于工作的“小气候”。

五，下面是些很散的问题，我想请销售代表们留心并和我一起做，好吗：

在走访市场时，你会留心同类厂家的一张不起眼的说明书、宣传画吗?

新开发网点中，你的份额占多少?店主对你的付出认同吗?

不知道你有没有养成随时走访商店的习惯，例如：有一天你乘公共汽车，下错了站，恰好路边有一家业内店，不管别的，你走了进去。

节日期间，是否给你认识的那些小店主问候了?虽然那之前，他不一定会想起你，但那以后我相信，他会熟记。有人讲过，越是小人物，越看重别人的尊重，我们常常疏忽。

能清楚地知道你所服务的那家商店，一周里竞争品牌分类产品的销量和市场份额吗，精确性是多少?

有时候，几天的功夫，好好的店，突然关门歇店，或者转改门面，哪里热闹到哪去了。这些变故，真的是你不可预知的吗?还是你事前沟通不力呢?

顾客走进服务中心，第一个起身迎上的人是你吗?在顾客说第一句话之前，你的目光以及不可少的“你好”到了吗?

给两分钟的时间，你能把朝夕相处的每个同事的优点概括一下吗?(如果你平时留意过的话，很容易做到)

我们的技术人员上门处理投诉时，正好你有时间，你会主动要求“见习”吗?也许专司市场服务的你，一辈子不用干“技术”，其实，你的一切所见所学，在你的工作中都会无意的应用。

公司的促销计划我们执行了，该做的都做了，但有没有考察过真实效果呢?我这个地区的增长量究竟是多少?什么样的活动才真正有效于你所在的这个区?不同规模的商店、不同类型的店主，他们又希望我们有怎样的促销支持呢?

……

市场上的问题太多了。我们要一起想!

销售服务的事，看似简单，实际烦得很。写毛笔行书的人，你问他“心”字怎么写，他会告诉你：关键三个“点”。左边一“点”要“认真”，中间一“点”要“周到”，右边一“点”要“快速”。销售服务的事，也要这么做——用“心”去做!

谢谢

**主管发言稿简短几句篇三**

公司全体员工、家属同志们：

大家新年好!

年终岁尾寒意深，新年伊始万象新。值此20\_\_年新年到来之际，我们谨代表公司党委、公司，向大家致以新年的问候!

一年又一年，我们常常感叹：“时间都去哪儿了?”20\_\_年是“十二五”的收官之年，也是公司迎难而上、奋勇前进的一年。在公司 “爬坡过坎”的艰难期，全体干部员工坚持发扬主人翁精神，紧紧团结在一起，抱团取暖，共克时艰。

20\_\_年，我们没有在等待中叹息，没有在风雨中沉沦，而是在坚守中努力，在逆境中奋发。我们凭着宝鸡钢管的精气神，凭着宝管人的“干”字精神，在公司发展史上又留下了铿锵有力的笔墨。感谢全体干部员工一年来的辛勤付出，感谢员工家属同志们的支持和理解。

20\_\_年，坚守就是成功。面对钢管市场形势的持续低迷，我们的销售队伍南征北战，逆市突围，全年实现钢管订货量100.6万吨，外部市场订货占到“半壁江山”。

面对行业产能过剩的严峻现实，我们的科研队伍着力向高端化产品研发转型，特殊扣油套管、高抗挤油套管、超大壁厚海洋管、超大口径输送管、高钢级连续管、双金属冶金复合管、防腐保温管等新产品纷纷加入产品序列。百万吨的订货来之不易，新产品的诞生弥足珍贵。

事实再一次证明：只要将市场与研发、技术与服务融合起来，我们就可以开拓新天地!

20\_\_年，努力就有成果。在市场经济下，更需理性看待企业经营的跌宕起伏。在扭亏解困的反转之路上，每个人都有责任创造效益。我们深入开展全员、全过程、全要素降本增效活动，以务实的举措，着力开源节流，累计降本增效1.82亿元，圆满完成年度目标。市场形势倒逼改革，改革就有红利。

我们的员工舍小家顾大家，使“人随订单走”成为新常态，创造了员工、技术、思想和文化交融的新模式。有多少努力，就有多少回报。事实再一次证明：只要把握深化改革的着力点，把好的政策运用好，把好的机制坚持好，我们就可以开创新局面。

20\_\_年，砥砺就会突破。肩负“走出去”重任的哈国建厂项目正式启动，肩负完善产业链重任的西安专用管二期项目已现曙光，担负稳定经营重任的安全、质量、廉政等基础管理工作稳中有进，担负员工队伍凝心聚力重任的党群工作和矿区服务十分给力。全体干部以“三严三实”重塑有勇有谋、敢做敢为的新形象，全体员工以“干”字精神重塑企业之魂。

啃下企业发展方式转变的硬骨头，离不开日复一日的磨砺;增强企业持续稳健发展的软实力，离不开干部员工锲而不舍的努力。事实再一次证明：只要我们团结一心，目标一致，我们就可以开启新篇章。

**主管发言稿简短几句篇四**

\*\*\*区现有企事业单位\*\*家，其中国有、集体企事业单位和25人以上的非公有制企业\*\*家，均组建了工会委员会；25人以下的\*\*家非公有制企业组建了\*\*个工会联合会，工会组织覆盖率达到100%。

20xx年，\*\*\*区工会工作在市、区委的正确领导下，在市总工会的具体指导下，认真贯彻落实《工会法》和《工会章程》，坚持以非公有制企业为重点目标，以企务公开为主要形式，狠抓职工董事监事工作和劳动关系和谐企业创建，大力加强企事业单位职工民主管理，有力地推动了社会主义基层民主政治建设，为实现经济社会更快更好发展，构建和谐\*\*\*发挥了不可替代的作用。

一是以组织制度建设为基础。企务公开是企业实行民主管理的重要形式，企务公开制度是企业民主构成的重要因素。我们坚持把企务公开作为开展职工民主管理工作的重要抓手，20xx年初成立了由常务副区长任组长，区总工会、经贸局、工商分局、乡企局和\*个镇有关人员组成的企务公开工作领导小组，并进行任务分解，落实职工民主管理工作责任制。制定下发了《20xx年企务公开工作意见》，把企务公开内容由过去的7项调整为9项，扩大了职工的知情权、参与权和监督权，为职工民主管理工作提供了制度保证。

二是以非公企业为重点。20xx年，我们把规范非公有制企业的企务公开作为工作重点，作为加强企业职工民主管理的突破口。年内，利用1个多月时间，深入全区企业，重点是非公有制企业进行走访检查，对存在问题及时给予纠正。全区25人以上的\*\*家非公有制企业全部实行了企务公开。涌现出\*\*\*\*\*有限公司、\*\*\*\*公司、\*\*啤酒厂、\*\*\*门业有限公司、\*\*新型建材公司等民主管理工作规范化企业。这些企业的做法得到了市总工会的肯定，并在全市非公有制企业民主管理经验交流会进行交流。

三是以职代会为载体。职工代表大会制度是职工民主管理的基本形式，是企务公开的重要载体。组织全区工会干部，举办以学习《企业职工代表大会条例》为主要内容的培训班，翻印《条例》1500多份发放到职工手中。同时，利用公开栏等形式进行广泛宣传，增强了职工参与企业民主管理的法律意识。在工作实际中，我们还狠抓职代会制度的落实，保证职代会依法行使职权。区\*\*公司、热力公司、人民医院等单位坚持定期向职代会报告工作，收到了较好效果。20xx年，全区评选出区星级职代会\*\*家，其中\*\*家被评为市星级职代会。

一是公司制企业法人治理结构有新改善。建立职工董事、监事制度，是企业工会融入中心、服务大局、发挥作用的重要制度保证。20xx年，我区\*\*家非公有制公司制企业的工会主席全部进入企业董事会或监事会，从而使企业法人治理结构发生了可喜变化。

二是职工董事、监事素质有新提高。为保证工会负责人进入企业高层后更好地发挥作用，我们积极开展职工董事、监事培训，使他们不仅能够准确表达和依法维护职工合法权益，而且熟悉企业生产经营管理情况，初步具备了履行职工董事、监事职责所需要的综合素质与水平能力。

三是职工权益保障有新突破。由于职工董事、监事参与企业决策和监督，企业在研究决定有关职工工资、福利、安全生产以及劳动保护、保险等涉及职工切身利益问题时，做到事先听取公司工会和职工意见，扩大了职工的.知情权，保证了职工的合法权益，调动了广大职工的积极性。

一是抓契机。紧紧抓住贯彻落实全市协调劳动关系民主管理工作暨依法规范劳动关系“\*\*行动”动员会议精神的有利契机，加大组织领导和宣传动员工作力度，下发《“劳动关系和谐企业”创建活动方案》，在全区企业营造创建“劳动关系和谐企业”的浓厚氛围。

二是抓落实。制定出台了《关于建立定期报告劳动关系状况制度》，印制集体合同、工资协议范本，规范创建活动。在企业进行劳动关系自查和区总工会、劳动人事局、经贸局等单位联合进行督导检查的基础上，区创建“劳动关系和谐企业”领导小组进行考核验收，推动了全区劳动和谐关系的建立。

三是抓效果。通过“\*\*行动”和“劳动关系和谐企业”创建活动，全区所有企业都与工会签订了集体合同和工资协议，\*\*家企业与职工签订了劳动合同，占全区企业的\*\*%。

在过去的一年里，我区企事业单位在民主参与、民主管理、民主监督、民主决策等方面迈出了重要步伐，取得了一定成绩。但我们也清醒地认识到还存在很多问题和不足，如有些非公有制企业的民主管理工作不够规范，劳动合同签订比例不尽人意等，我们将在今年的工作中认真加以改进和克服。

20xx年是“十一五”发展的开局之年，我们要在市、区委的正确领导下，坚持以科学发展观为统领，认真贯彻落实市总工会\*\*届\*\*次全委（扩大）会议和这次会议精神，发挥好各级工会的职能作用，进一步加强职工民主管理，充分调动广大职工的积极性和创造性，促进企业更快更好发展，确保全区“十一五”开好局、起快步，为构建和谐\*\*\*建功立业。

一是进一步提高劳资双方素质，努力营造良好社会氛围，增强企业和职工对实行民主管理重要意义的认识；

二是进一步加强对职工民主管理工作的领导，以规范和扩大非公有制企业民主管理为主攻方向，不断探索职工民主管理工作新途径、新方法，坚持立足实际，实施分类指导，实现整体推进。

三是不断创新职工民主管理载体，继续深入抓好“劳动关系和谐企业”创建、“三项合同”的签订和续签、“星级职代会”认证等工作。

总之，我们要进一步提高思想认识，切实加大工作力度，认认真真地抓好职工民主管理工作，推进基层民主政治建设新跃升，为经济社会更快更好发展做出更大贡献。

**主管发言稿简短几句篇五**

通过十年来不断的努力和学习，同济阳光现在取得了中国驰名商标、中国环境标志认证、国家级高新技术企业等一系列荣誉和认证。另外也中标了20xx年的第一批太阳能家电下乡招标。这些都促进了同济阳光的品牌建设和发展，也是市场以及各相关部门对同济阳光前期工作的肯定和支持。

在注重品牌外延发展的同时，我们重点强调同济阳光品牌内涵的建设。围绕“同享阳光济达天下”的品牌愿景，我们进一步结合市场提出“同心同德、同力同赢”的市场营销理念，并且在日常管理中不断通过各种方式及手段，持续传递品牌的文化信息，力求在内部团队、业内同行、经销商队伍、用户群体等几个不同层面都做出影响，使品牌传播具有立体感，更加通俗易懂，全方位拓展同济阳光品牌的影响。比如我们经常和经销商一起开会，通过一起培训和学习，使客户了解公司发展动态，并且理解公司的一些市场策略，达到上下一心的渠道状态;通过及时更新企业网站内容，使客户感受到公司的活力，并且通过企业报，把公司很多信息及最新进展图文并茂，直观的展示出来。

立体化的品牌内涵、个性化的企业文化，上下一心的营销渠道，成为同济阳光品牌发展的稳定基础。

一切工作都需要人来做。营销工作尤其如此。同济阳光的营销队伍建设经过了几个阶段的发展：

最早是我自己亲自上阵，这也是我们浙江中小企业发展的最初阶段：自己既是老板，又是员工;既抓生产，又跑销售。为了节约成本，也是为了了解市场，这个阶段我想很多人都和我一样，这更为后期的营销队伍管理打下了基础。

随着公司发展，业务的增加，逐渐组建了最初的一个简单的销售队伍，也就是所谓“五六个人、七八条枪”，增加了人员，但是没有改变管理方式，市场还是一种自然发展的状态，随着行业发展水涨船高，同济阳光的销售也得到了一定的发展和积累。

20xx年我们获得中国驰名商标之后，市场和消费者对我们提出了更高的要求，如何满足市场要求，抓住时机加快发展步伐，也成为新的发展阶段迫在眉睫的要求。为此，我们下了很大力气，广招人才，迅速组建了一支富有战斗力和战斗经验的销售队伍，同时改变原来的自然发展模式，强力启动市场，拉动销售增长。到现在为止，我们一线的销售队伍有68人(不包括派驻经销商的一些辅助销售及实习大学生)。这个规模虽然离我们行业前排的大企业还有差距，但是在现阶段已经能够应对我们市场上的一些工作和要求。

营销团队的文化建设也是我们工作的重点，在“同心同德同力同赢”理念指导下，我们在工作中不断强调要保持浙商的“四千精神”：想尽千方百计，吃尽千辛万苦，走遍千山万水，说尽千言万语;在队伍激励上，要求学习狼性文化，打造“野狼战队”等，这些都很好的激发了我们营销团队的工作积极性。

在我们的企业文化概念里，有一个同心定位图，包含大中小三个圈。最小的圈子是同济阳光，外面一圈是经销商，最外面一圈是整个行业和社会。我们的营销队伍建设就是通过我们自己的力量，不断影响和联合经销商，通过推广产品和提供服务，共同为行业和社会大环境发展做出努力。从这个意义上来讲，我们最大的心得和收获，就是我们的经销商和公司营销团队的一个良性互动，只有厂商一心，才能算营销队伍建设取得了初步的成功。

产业升级是企业发展必须的阶段，市场日趋成熟，产品品质需要不断提升，家电下乡也使太阳能热水器与成熟家电产品同台竞技，这些因素，都使我们的产业升级势在必行。今年同济阳光市场增长比较多，扩大产能也是我们急需要做的工作。

配合协会“产业升级”的号召，我们对新建的生产基地加大了设备投入，引进了目前业内最先进的一系列生产设备。如：新加坡润英公司的高压发泡设备，安徽信盟机电公司的全自动太阳能生产线，上海星派公司的内胆全自动测漏设备、武汉新晨的数控转塔冲床等。新的生产设备现在已经全部进场调试完毕，明年的1月份将要全面投产。

技术投入是同济阳光一直比较注重的工作，前期由于自身技术人员缺少，我们通过与中科院广州能源研究所合作共建了嘉兴实验室，与浙江大学联合进行了一系列太阳能光热应用技术的研发，与中国家电研究院联合成为战略合作伙伴等形式，借力科研院所，强化企业和产品的科技含量;同时，我们借助这些技术力量，也不断引进技术人才，配合嘉兴市科委积极完成了一系列技术项目，也取得了一些成果。现在同济阳光已经被认定为国家级高新技术企业。

由于现在产品趋于成熟，所以我们重点在消费者使用角度进行了一些产品功能设计和研发。09年我们借助浙江大学“绝缘保温”专利技术，推出了以“雷盾”命名的系列产品，受到市场好评。现在公司在进行一些空气源热泵、平板式太阳能热水器等产品的技术研发，也将在20xx年继续推出一些新品，改善消费者使用体验。

今年我们在原来计划基础上，追加投入技术研发经费，并且引进了一批专业技术人才，充实和壮大同济阳光的技术力量。在协会领导的支持下，我们还参与了两项太阳能国家标准制定和起草工作。20xx年年初，我们投入建设的总部技术研发大厦也将交付使用，届时也欢迎各位领导以及同行到公司指导工作。

20xx年国家家电下乡，太阳能热水器也纳入下乡产品范围，这是对整个行业都有较大影响的扶持政策，同济阳光共计中标19个省区，投标12个产品型号。并且在投标之后马上提出了“太阳能安全下乡三原则”，表明了我们要做好太阳能下乡的态度和决心，这一点也得到了协会领导的重点指导和关注。

中标之后，为了配合好相关工作的开展，我们采取了网络整改、网络培训、销售帮扶、产品改进等一系列措施。特别是我们的培训工作，从5月份投标开始，从营销队伍到公司内部服务人员，从生产到物流，我们召开了大大小小上百场培训会议，使我们的网络质量比前期有了明显的提升。由于网络起步比较晚，整体下乡产品的销售还是比预想的目标有一定差距，这一点我们还要继续努力，利用好国家政策，加快发展的步伐。

以上是我们在前期工作中的一些简单的情况。下面汇报一下我们20xx年的工作计划。

同济阳光20xx年工作计划，主要分3个方面：

1、扎扎实实把家电下乡工作搞好，做细，做扎实。做好售前宣传指导、售中使用咨询、售后维修服务。

2、在技术研发上进一步投入，初步计划推出2个系列的新品;在消费者使用安全上多下功夫，力争做出消费者使用最满意、最方便安全的产品。

3、抓住产业升级契机，提升产品品质，进一步扩大产能。企业发展也将加强抗风险能力，也能为行业发展多尽一点力量。

20xx年是同济阳光创业十周年，十年发展正逢太阳能行业风生水起，同济阳光审时度势、抢抓机遇，顺势而为，持续发展。紧跟着前辈的步伐，随着行业发展、跟着协会的领导，取得了一些进步，一点成绩。在今后的工作中，我们将与大家一起，继续为太阳能行业发展不断努力。

“合作、互动、共赢”，是新经济时代背景下的发展主旋律。单打独斗，闭门造车的局面已经与滚滚向前的时代大潮格格不入，我们将以一贯的“同享阳光、济达天下”情怀，敞开心胸，与浙江同行以及全国同行一起，为保护人类生存环境、开发利用新能源而努力。

由于时间关系可能汇报的不够详细，会后能如有机会，希望能和大家再进一步交流。希望各位再多给我们一些指导和帮助。

**主管发言稿简短几句篇六**

尊敬的各位领导，全体主管们：

大家下午好！

美满风暴、气势磅礴、席卷鲁中，国寿必将迎来20xx年的第二次开门红。我部全员上下高度重视，将抢抓省市公司利好政策，迅速掀起美满隆重退市的销售高潮，引领人人争做创富标兵，激发个个实现目标超越，推动全员承担更大责任。借美满风暴、大干30天、实现目标翻翻、赶超全年任务序时进度、捍卫全市个险单位保费总量第三名的尊严。具体实施措施向领导汇报如下：

一、统一全员思想观念，达成全员承担责任、争创荣誉共识、树立全员挑战美满十万、精英挑战百万的胆识和信心，提升全员战胜困难的勇气和胆量。加强开拓高端市场的能力培养和有效支援，借助美满风暴让更多的精英获得更高尊重、更高收入、更高荣誉，让更多团队和个人成为省市公司荣誉榜上璀璨的明星。

二、充分分析市公司企划案及阶段经营节点，周密部署、迅速行动，把目标分解到团队和个人，使人人心中有目标、人人肩上有责任。利用累积生息掀风暴、百万客户大拜访，帮助伙伴建立客户100拜访计划、学习李权文精神、每天坚持拜访最低6访、挑战天天开单目标、争做美满件数王、保费王、大单王。寻找美满疯狂拜访客户的借口理由，制定以五天为一个节点的客户利益升级报告会，解决无客户、拜访难、促成难、收入低的问题，同时制定特色晨会、出勤措施吸引大家自愿上班，抓人心、抓出勤、抓活动、用亲情、用真诚、用爱心，拯救徘徊在生死边缘的曾经为国寿做出贡献的伙伴，重出江湖，重振雄风。用收入稳定队伍、提升三率达标，巨人同行考核达标、真正实现队伍有效资源整合和内涵价值的提升。

三、提高主管的执行力度，努力发扬主管奉献精神，培养主管的团队责任感、荣誉感，提升主管的市场开拓能力，激发主管的事业格局与从业动力。主管的信心是团队的荣誉，主管的胆量是团队高目标，主管业务是团队榜样和有效推动，主管的奉献是团队的直接效益。

四、特殊时期、特殊行动、特殊措施，以美满风暴活动各层级。

对抗为契机，成立大单公关小组，同时每两天晚上10点为一次冲刺节点、经理室人员一线陪访督导，组训成立信息电话喜讯报道小组，每天最少给主管精英两次电话一次信息。特殊时期、特殊贡献，经理室人员每人承担十万责任、职场负责人承担5万、主管们成担4万。抢先达标树立榜样、带动全员快速达标两万元、以三个阶段为序时进度追踪、营造积极竞争的大决战氛围，确保实现各项任务率先达标。

总之，我们四部全体将士，将忠诚目标，突破自我、充实思想，坚定信心，用我们的实际行动向领导汇报，我们将全力以赴，向更高的领域迈进。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找