# 誓师大会经典发言稿

来源：网络 作者：烟雨蒙蒙 更新时间：2025-03-24

*誓师大会经典发言稿（精选17篇）誓师大会经典发言稿 篇1 尊敬的各位领导，各位同事： 这次斗志昂扬的誓师大会又一次掀起了保创活动新高潮，秦局长的重要讲话，更是振奋人心，鼓起了我们广大干部职工干事创业的热情和激情，吹响了嘹亮的战斗号角，指引着...*

誓师大会经典发言稿（精选17篇）

誓师大会经典发言稿 篇1

尊敬的各位领导，各位同事：

这次斗志昂扬的誓师大会又一次掀起了保创活动新高潮，秦局长的重要讲话，更是振奋人心，鼓起了我们广大干部职工干事创业的热情和激情，吹响了嘹亮的战斗号角，指引着我们全体干部职工向着卷烟上水平的新征程大踏步迈进。我对县局党组高瞻远瞩的决策表示坚决的拥护和坚定的执行。在此次动员后，我感觉思想觉悟上又受到了一次洗礼，工作热情上又得到一次振奋，在此我向各位领导表态：在今后的工作中，我要牢记做为一名内管人员的使命感和责任感，踏实苦干，紧守自己的工作岗位责：

一、不谈成绩，只讲差距，解放思想、履行职责，反省自己在跨越式发展中的不足之处，以等不得、坐不住、只争朝夕的劲头全面改进自己工作中存在的问题;

二、监管工作虽繁，但绝不敢存漏洞，工作再重，绝不能抱怨言。踏踏实实做好每一天日常监管，认认真真落实好每笔异常订单;

三、一定要时刻保持良好的工作状态、饱满的工作热情，加快节奏，拉高坐标。我在此向各位领导曾诺，坚决做到两个保证：一是保证内部监管一定不能出丝毫纰漏;二是保证各项工作一定要走在全市前列。

我们全体内管人员有决心、有信心、有恒心在县局党组领导下，深入贯彻落实科学发展观和国家局、省、市局烟草商业会议精神，进一步强化使命意识、进取意识和责任意识，时刻充满热情，永远富有激情，解放思想，坚定信心，扎实苦干，奋勇争先，努力开创内管工作新局面，为卷烟上水平保好驾、护好航!

誓师大会经典发言稿 篇2

尊敬的凌副省长、各位领导、各位来宾：

下午好!在举国欢庆奥运会取得圆满成功、我国奥运健儿夺得优异的成绩之时，我们在这里迎来了鹰瑞高速公路第一阶段施工动员大会的隆重举行。这既是一次统一思想、振奋精神、凝聚力量、迎接施工高潮的动员大会，更是一次为把鹰瑞高速公路建设成“工程质量优、外观形象美、生态环境佳、科技含量高、安全廉洁好、建设速度快”的动员大会，作为鹰瑞高速公路的参建单位，我们深感任务光荣、责任重大。

鹰瑞高速公路全长308.777公里，是目前我省乃至全国一次性开工建设里程最长的一条高速公路。施工线路长、桥涵隧道多、地形复杂、施工难度大。根据项目的总体进度安排，在第一阶段，要全面完成涵洞通道工程，基本完成土石方工程、中小桥梁工程、中短隧道工程、特大桥及大桥下部构造。第一阶段是鹰瑞高速公路建设项目的开局，是鹰瑞高速公路建设项目能否按期完成建设任务的基础和关键。时间紧、任务重，为了全面完成一阶段的施工任务，我们将精心组织、精心安排、科学管理、确保投入。涵洞通道平行作业、全面铺开，桥梁工程抢抓桩基施工，尤其跨河桥梁更将抓住第一阶段的施工黄金季节，争取中小桥梁桩基及涵洞通道等影响施工进度的项目在4个月内完成，为后续施工创造有利条件，确保第一阶段任务的顺利实施。同时，我们要做好预制梁场的施工建设工作，尽快完成梁场的场地建设及配套设施的安装调试工作，尽早开始生产，为阶段目标的顺利完成提供有效保证。隧道施工做到合理组织，做到及时安排、及时交底、随时掌握隧道施工动态，在保障施工安全的前提下加快施工进度，做到24小时不间歇地循环作业，保证目标任务的完成。

为更快、更好地完成本项目建设任务，我代表全体施工单位和施工人员郑重承诺：我们将信守合同、全面履行合同承诺，狠抓制度建设，严格质量管理，确保做到文明施工，加强廉政建设的学习和教育，强化安全生产意识，贯彻环保理念。我们将把光荣的使命转化为工作的动力;把严格的要求变成实现目标的具体行动。牢固树立“百年大计，质量第一”的宗旨。发扬特别能战斗的抗震救灾精神、发扬特别能吃苦、特别能奉献的老区精神、发扬奥运健儿奋勇拼搏的精神，精心组织、科学管理、保证投入，确保圆满完成我们所担负的施工任务。

我们坚信，在省委、省政府的亲切关怀下、在省交通厅、省公路局的正确领导下、在省直有关单位及沿线各级政府、各有关部门的大力支持下、在参建各方的共同努力下，我们一定能够将鹰瑞高速建设成为一条“优质、高效、安全、廉洁、环保”的高速公路，向江西人民交上一份满意的答卷。

谢谢大家!

全力以赴铸辉煌 高考百日誓师大会学生发言稿

誓师大会经典发言稿 篇3

坚定信心 科学组织 为完成铁路年内施工生产任务 确保明年6月份全线开通而奋斗

同志们：

今天我们在这里召开铁路施工生产动员大会，就是让大家明白我们目前的形势和任务，安排各单位的施工生产任务，针对生产任务进度落实情况制定管理和考核办法，通过在座诸位的层层传达、分解细化、深入落实，调动全体参建人员施工生产的积极性、主动性和自觉性，为完成年内生产任务，确保明年6月份全线开通奋力奋斗。

一、 为什么要组织开展施工生产大会战活动

1、 当前的形势

铁路建设进展情况已经引起广东省委、广东省人民政府和广州铁路(集团)公司的高度关注。

目前，铁路关门工期已经确定，阶段性目标已经不可更改。广州铁路(集团)公司要求铁路2023\_\_年内必须完成广东段铺架施工，20\_\_年6月28号必须建成通车，考虑到大机养道时间及工程预验收时间，就是说，至迟到20\_\_年5月中旬，必须完成全线铺架工作。

2、 剩余工作量情况

(1) 制架梁工程：

制梁剩余595孔，其中32m梁560孔，24m梁35孔;架梁剩余732孔。

(2) 轨道、站场工程：

①新建正线及站线：剩余正线(含两端疏解线)铺轨144.9Km、站线铺轨30.7Km、铺道岔101组、铺道床45.2万方。

②韶关东站改造工程：因韶关东站优化Ⅰ类变更报部待批，没有开工。原设计铺新岔25组，铺新轨1.7km，拆除道岔19组，拆除线路1.5km。

(3) 桥涵工程：

① 韶关疏解线浈江特大桥

Ⅰ。水中部分(0～6#墩)：剩余3#墩身及(44+72+44 m)连续梁除1#墩0#块、2#墩0～2#块已施工其余均未施工完成;

Ⅱ。陆上部分(7#墩～68#台)：除了6#、7#、8#、9#、10、11#墩身，12#承台及13#、14#桩基础已完成，其余均未施工，未施工主要是受启明北路征迁影响。

到目前为止，全项目仅完成合同总造价的36.22%，尚有63.78%约62269万元造价的没有完成。

根据项目部目前的工期安排，年内需完成工程数量为：

(1)制架梁工程：

制梁剩余 孔，其中32m梁 孔，24m梁 孔;架梁 孔。

(2)轨道、站场工程：

①新建正线及站线：正线(含两端疏解线)铺轨Km、站线铺轨 Km、铺道岔 组、铺道床 万方。

②韶关东站改造工程：原设计铺新岔25组，铺新轨1.7km，拆除道岔19组，拆除线路1.5km。

(3)桥涵工程：

韶关疏解线浈江特大桥

Ⅰ。水中部分(0～6#墩)：3#墩身及(44+72+44 m)连续梁;

Ⅱ。陆上部分(7#墩～68#台)：6#、7#、8#、9#、10、11#墩身，12#承台13#、14#桩基础。

完成工程产值为：

明年上半年需要完成的全部剩余工程量：

完成的工程产值为：

以这个工作量和工期计算，我们每天需完成铺轨3km/d或架梁4孔/d,轨排制作km/d, 更换长轨m/d,桥梁湿接缝3孔/d，道床 m3/d,T梁预制3孔/d，疏解线特大桥混凝土圬工m3/d，混凝土灌注桩施工m/d,钢梁架设 t/d，管线铺设m/d,更换道岔 组/d,换轨 m/d，(其他细节请乐总补充)。

3、铺架施工的关键点和难点

铺架施工的关键点和难点是运输组织。在下一步的铺架作业中，在工程线上进行运输作业的车型复杂、车辆数量较多，主要车型有机车、平板车、高边车，除了我们项目部进行铺架作业外，还有线下单位的路基桥涵附属工程作业、站后工程作业、通信工程作业、接触网工程作业，通讯工程及接触网工程都要在工程线上进行运输作业，加上我们是单线单方向施工，这给运输组织带来较大困难。

要解决工程线交叉作业问题，一是加快站场施工，创造机车会让条件，二是提高现有通讯设备，加强信息化管理，提高工程线调度水平。三是交叉作业单位和调度人员要树立大局意识和整体意识，分轻重缓急安排列车运行。

4、 工程项目管理跨度大、难度大。

随着工程的全面铺开和铺架作业的向前延伸，我们的施工涉及铺轨架梁、桥梁预制运输、轨排制作、更换长轨、桥梁湿接缝、道床铺设、疏解线特大桥桩基施工、悬浇挂篮施工、钢结构混凝土梁横移施工，管线铺设、 韶关东站站改等项目，其综合特点表现为点多线长、工作面变动多、专业多工种多、交叉作业多、人员流动大，这给我们的管理带来极大的难度。

解决的措施：增加管理力量，提高管理水平，细化责任分工，明确责任范围，加强考核。

采用科学的方法组织施工，空间上采用平行作业，时间上采用流水作业，以网络图控制和指导现场施工生产，并根据实际情况及时调整。

5、 安全压力大

我们的道砟运输、钢轨及轨料运输、韶关东站站改、疏解线特大桥施工都涉及到营业线施工或邻近营业线施工，制梁运梁、铺轨架梁涉及到大型设备和特种设备施工，涉及到工程线施工，疏解线特大桥施工还涉及高空作业、水上、水下作业，深基坑作业等。韶关地区还经常发生洪涝灾害、台风等自然灾害，这给我们造成了极大的安全压力。

解决的措施：严格落实安全生产责任制，做到责任明确，管理科学。抓好重点工程、关键工程的安全防护设施落实，搞好安全用品及安全设施的验收管理，严格按方案施工。

抓好安全培训教育、安全技术交底工作，安全预警与卡控。

抓好安全检查工作，提高检查质量，着力抓好安全隐患的整改。

6、非现场管理因素存在的问题

(1)前方工作面交付迟缓，特别是站场交付严重滞后

中建股份公司施工的ZQ-2标始终施工组织不力，导致前方路基、桥梁验交缓慢，目前仅剩余10km、67孔梁铺架工作量。

解决措施：项目部已经向业主书面报告，并请业主单位主要领导到现场察看问题，督促线下单位及时落实。下一步我们将继续超前调查、超前预想，把前方存在问题及时向业主单位反映解决;同时向业主单位汇报，要求线下施工单位在铺架前1个月进行前方验交，并要求铺架施工前方最少有10km～15km的连续铺架工作面。

(2)地方阻工挡道时有发生

由于长期停工，前方线下施工单位积累遗留的大量地方事宜未解决，导致铺架经常由于地方村民阻工而停工。

解决措施：

〈1〉深入铺架前方与地方政府、村民提前沟通交流，提前发现问题，报业主和地方政府提前解决。

〈2〉若发生突发阻工事件，第一时间汇报韶关市铁办领导，争取半日内解决。

〈3〉及时认真做好停工记录和签认，为下一步索赔收集第一手资料。

目前，项目部已经以书面形式向业主单位报告了这个问题，请求业主单位予以协调解决，同时项目部予以积极协调配合。

(3)前方个别隧道仍然没有贯通。

随时跟踪前方隧道的施工情况，阶段性向业主汇报这一问题，避免因此影响铺架，把相应的损失降低到最小程度。

(4)个别地段拆迁征地没有完成

韶关疏解线浈江特大桥目前仍有5座房屋作为拆迁难点，一直未能交地。拆迁后还需设计单位补勘地质资料，韶关地区地质复杂，不确定因素多，出图时间不确定。

解决措施：项目部阶段性向业主单位汇报拆迁问题，将继续积极配合各方做好启明北路的拆迁工作，配合设计钻探工作，尽早出图，争取早日开工。

诸多困难更加证明已经到了时不我待、迫在眉睫的紧急关头，再拖下去，困难会更多。现在组织开展施工生产大会战活动，是既讲了科学，又讲了政治局面，再往后拖，就是纯粹完成政治任务了。那时候，局面会更被动、投入会更加巨大，损失会更多，给企业信誉带来的影响也会更大。

铁路自20\_\_年6月份开工以来，先是经历了半年准备、半年下雨、半年施工的3个“半年”，后又经历了停工一年，复工一年，停停干干又半年的漫长等待时间。在已经过去的四年里，项目连年亏损，全体员工没见过奖金，多半时间工资拖欠，项目部背负巨额欠款，相当部分干部职工信心、斗志丧失殆尽。现在到了结束这种日子的时候了，我们必须重新树立信心，坚定斗志、鼓舞士气，大干8个月，为取得最终胜利，为明天的扬眉吐气去拼搏。

现在关门工期已经确定，时间上已经不允许我们再退缩，破釜沉舟、背水一战，我们只能胜、不能败。

现在为维护企业信誉和形象，已经不允许我们再退缩。完不成任务，我们会给中铁十局抹黑，会给中铁十四局抹黑，两个全世界500强的施工企业有可能丢掉广铁集团建筑市场，我们付不起这个责任，更丢不起这个人，成本的压力不允许我们再退缩。不算设备损耗，我们每拖延一年，仅仅人员工资、办公费、差旅费、业务招待费就要花掉20\_\_多万。再拖下去，我们就会困难更大、矛盾更多，最终会吃不上饭，揭不开锅。

四年的隐忍和等待不允许我们再退缩，四年来我们少出了多少成绩，少挣了多少钱，又浪费了多少青春年华。我们不能在沉默中沉默，我们必须在沉默中爆发。\*\*项目部的同志们，让我们更加紧密的团结起来，同心同德，为\*\*项目部的集体荣誉而战。

二、 如何组织开展好施工生产大会战

(一)加强领导、成立组织，明确责任，为实现目标提供坚强的组织保证。

为保证生产大会战顺利开展，并推动生产大会战全面、深入发展，确保各项生产任务按期完成，项目部决定成立施工生产大会战领导小组，具体组成人员如下：

组长：

副组长：

组员：

施工生产大会战领导小组职责：

(1) 组织有关人员制定施工生产计划、优化施工组织设计和危险性较大工程的专项方案、完善修订各项规章制度。

(2) 组织落实施工生产计划、施工方案和危险性较大工程的专项方案

(3) 合理调配人员、材料、机具设备及资金等生产要素，确保各项工程基本施工条件。

(4) 定期开展进度计划落实情况的监督、检查，发现实际进度与计划进度的偏差，及时采取措施予以纠正。

(5) 搞好本单位与上、下级单位、兄弟单位、地方政府和相关部门的协调工作。

(二)科学组织施工、落实精细化管理

优化施工组织设计、科学安排工期进度计划，合理配置生产要素。

目前，项目部已经对剩余工作量进行了梳理，根据业主单位工期要求，采用倒排工期的办法排出了项目进度计划，年内阶段工期计划。项目部根据剩余工作量，阶段工作量测算了相应的劳力、材料、机械设备需求，按照均衡性、连续性原则对生产要素进行分配、调剂。

施工组织方面，对于铺轨架梁作业、桥梁横向连接、湿接缝、桥面系施工、疏解线浈江特大桥连续梁施工、钢结构-钢筋混凝土梁施工、排水管线改移、三电迁改施工等单位工程、分项工程之间采取分专业、分工程、分区段安排平行作业;对于各单位工程、分部工程内部采取流水作业，并依据施工顺序、工作量大小、现场施工环境合理确定流水步距，以便合理配置物资、劳力、设备、资金等生产要素。

各单位要根据项目部施工组织设计和总体进度计划的要求，制定自己的施工组织设计和施工进度计划，各单位的施工组织设计、施工方案、施工计划是对项目部总体计划的细化和分解，必须具有更强的可行性、针对性，实效性，简单经济、操作方便。

(三)及时组织人员、材料、设备进场，迅速形成生产大会战的局面

(1)铺架工作，目前现场拥有架桥机1台、铺轨机1台、运梁平板1台、机车4台，轨排制作人员 人，轨排运输、桥梁运输及铺轨架梁人员 人，现场施工能力仅能保证一班作业，8月31日之前，铺架人员要上到 人，确保每天铺轨3km/d或架梁4孔/d。10月份之前，需要再上运梁平板 辆，轨排制作人员 人，铺架再上人员多少人，达到每天铺轨5km/d或架梁6孔/d施工能力。

(2)制梁工作目前拥有混凝土搅拌机2台、制梁模板4套，存梁台座 个，现场操作工人42人，8月31日之前，现场操作工人要上到80人，确保日生产能力3孔。梁场要积极想办法增加存梁台座，10月份现场要保证有150位操作工人，确保达到4孔/d的生产能力。

桥梁附属工程施工人员目前有30人，8月31日前增加到60人，确保施工生产能力3孔/d。并随着铺架工作的延伸不断增加人员，确保附属工程施工与桥梁主体工程进度一致。

(3) 浈江疏解线特大桥施工目前拥有施工人员30人，线路养护人员拥有40人，这是远远不够的，8月30人之前，浈江疏解线特大桥施工要上到60人，线路起拨改、线路养护人员要上到100人，并随着铺架工作的延伸不断增加人员，确保整道及时，线路状态良好。将来大机养道、钢结构混凝土梁施工、排水管道迁移、韶关东站站改要提前落实人员、材料和机具设备，做到半天时间也不耽误。

(四)积极筹措资金

目前项目部欠各种款项共计5219万元，因施工需要，项目部资金缺口约3000万元，大体分劈情况如下：

(1)疏解线浈江特大桥启明路段三电迁改需资金400万元;

(2)疏解线浈江特大桥启明路段排污管道的迁改，需资金400万元;

(3) 1-88m组合桁架梁制作加工，需300万元;

(4)P60护轮轨的物资采购，需550万元;

(5)60孔T梁预制，需材料费1000万元;

(6)水中墩、连续梁施工，需350万元。

解决措施：一是积极向\*\*公司汇报，特别需要说明合同外已完工程量实实在在发生的成本，目前面临的困难及我们的工作态度、决心和已经采取的措施，取得\*\*公司的理解和并给与资金支持。

二是向中铁十局集团公司汇报目前的形势，请集团公司给予适当的资金支持。

但同时也要求各单位要实事求是上报资金需求计划，节约使用资金，同时充分发挥资金的杠杆作用，花最少的钱办最大的事。

对于项目部和各单位欠款问题，应尽可能取得债权单位的理解，采取签订还款协议，分期还款等办法减少资金的压力。

(五)签订责任状，严格考核

项目部已经根据工作量的分配情况，工程施工和管理难易的程度，拟定了进度工期责任状和安全、质量责任状。这个责任状提前都与各单位领导进行了沟通，签订责任状后，项目部将严格按照责任状落实考核。

(六)分工明确、落实责任到人

项目部进度目标计划已经制定，关键在于落实。项目部各单位必须对项目部目标计划进行分解、优化，将工作量以任务形式落实到具体项目、具体岗位、具体负责人，规定完成的标准和时间。

项目部各项管理工作必须做到事事有人管，件件有落实，加大执行力，提高解决问题的灵活性，时效性和实效性。

(七)落实日进度、周进度、月进度，发现问题及时整改，完成闭合管理，按期考核兑现。

从20\_\_年9月1号开始，项目部各单位每天要向项目部工程汇报当天完成工作量，项目部工程部负责记录、汇集、整理，并将实际形象进度标注在计划进度横道图上。项目部每周对各单位进度情况做一次总结，发现实际进度与计划进度偏差较大时，项目部将认真计算进度偏差，分析进度偏差形成的原因，制定具有针对性的偏差纠正措施，及时调整生产要素配置，调整施工顺序和各项工作的关系，纠正进度偏差。

项目部各单位可以参照项目部做法根据本单位实际情况，制定进度偏差纠正措施，并严格落实，确保进度目标实现。

项目部将严格按照进度责任状落实奖惩。

三、抓好施工大会战期间的安全管理、质量控制、成本控制

安全管理在施工企业的各项管理中排在首位，出了事故，不但会给企业带来经济损失，还会严重影响企业的形象和信誉。我们在工作中一定要重视安全管理工作，坚持“安全第一、预防为主、综合治理”方针，认真落实岗位责任制和各项管理制度，重视关键项目、重点项目、特殊工序的管理，重视安全隐患的排查工作，确保施工安全。

质量是施工企业生存的基础，正所谓“百年大计、质量第一”，进度再快，如果我们生产的产品是不合格产品，那我们辛辛苦苦付出的努力又有什么意义?我们在施工中一定要把好材料进场关、工序验收关，最终确保工程质量达到验收标准。

抓好工期进度的同时，我们还要做好成本节约工作。企业经营的目标是追求的效益最大化，对于项目部来说节约成本是实现减亏增效工作的重要组成部分。我们在日常管理和施工安排中一定要做到精打细算，支出合理，能不花的不花，能少花的少花，严格杜绝铺张浪费。

四、理顺工作环境，营造和谐氛围，为完成施工生产任务创造条件

1、在以往的施工过程中，在我们资金匮乏难以周转时，我们以踏实的工作、诚实的态度，赢得了业主单位和中铁十局集团公司的大力支持，在以后的工作中，我们还会遇到许多困难，需要业主单位和中铁十局集团公司的大力支持，我在这里代表项目部和项目部全体员工表示真诚的感谢。

2、在以往的工作中，我们在营业线施工及临近营业线施工中，在平板车、高边车、机车作业、大修焊轨等作业中取得了广铁集团、广铁集团广州工务段、道砟场、轨枕厂的大力支持，将来的工作仍然需要广铁集团大力协调与配合，需要广铁集团广州工务段、道砟场、轨枕厂等单位的大力支持，我在这里代表项目部和项目部全体员工表示真诚的感谢。

目前线路铺轨架梁工作已经完成了40公里，这与十四局铺架作业队的同志们辛苦努力是分不开，下一步的铺架工作更依赖同志们的通力合作和鼎力支持，我在这里代表项目部表示真诚的感谢，道一声：同志们辛苦了。

项目部一分部、制梁场的同志们在前期工作中付出了很大努力，保证了桥梁的供应和线路的安全，保证了工程线运输的正常运行，新一步的工作中，需要同志们再接再厉，吃大苦、耐大劳，付出更多的心血和汗水，我在这里代表项目部表示真诚的感谢，道一声：同志们辛苦了。

3、为了赢得铺架前方足够的工作面和排除地方干扰，业主单位、地方铁办和有关单位作出了很大努力，也取得了可观的成果，在以后的工作中，依然有赖于业主单位、地方铁办和有关单位的大力协调和支持，我在这里代表项目部表示真诚的感谢。

4、在以往的施工管理和组织协调中，项目部直属各单位、各协作单位给予了默契配合和支持，将来的施工生产大会战，更离不开项目部直属各单位、各协作单位理解、配合、合作和大力支持，我在这里代表项目部表示真诚的感谢。

五、紧盯进度目标、振奋精神、团结协作、为实现铁路年内阶段工期目标和最终开通目标而奋斗

目标已经明确，措施已经制定，条件已经初步具备，工作思路已经清晰，下一步就看我们的工作表现了。

我们明白，前面的工作并不会一帆风顺，还有许多困难等待我们克服，许多堡垒等待我们攻破。面对困难，我想强调以下四点：

第一，我们要坚定自己的信心，梳理思路，看到希望，不能被困难吓倒

第二、我们要充分发挥自身的主观能动性，拓宽思路、思考对策，开拓奋进;

第三、我们要学会集思广益，开好现场“诸葛亮会”，充分发挥集体的智慧和力量;

第四：我们要发扬团结友爱精神，各单位、各部门要互通有无、取长补短，通力协作，凝心聚力，为实现一个共同的目标努力。

任务虽然艰巨，但完成这个任务会让我们倍感光荣，困难虽然很多，但克服困难会让我们倍感欣慰。

有铁路公司的正确领导和大力支持，有中铁十局集团公司的正确领导和大力支持，有我们\*\*项目部所有同志们的信心、决心、正确的工作方法、严密的组织和科学管理，有我们拧成一股绳的冲天干劲，我们一定能够完成这个光荣而艰巨的任务。让我们充分发扬吃苦耐劳精神、攻坚克难精神、开拓创新精神、科学管理精神、团结协作精神，为确保年内生产计划得到落实，确保铁路20\_\_年6月份全线开通而奋斗。

誓师大会经典发言稿 篇4

敬的公司领导、尊敬的各职能部门的领导、尊敬的各位战斗在市场销售一线和后勤协作岗位的领导和同志们：

大家好!

对公司而言创造了历史最辉煌成就的20xx年静静地过去了，充满挑战和希望的20xx年已经开始。今天，我们在这里组织召开公司20xx年销售动员大会，是因为我们要放下过去的成绩，凝心聚力，重新开始又一个对公司发展富有光辉意义的新的一年。

20xx年公司经营方针和目标已经下达，公司精心组织传统产品营销策略、大力打造新产业的可持续发展战略，已经从各个渠道传递到全体员工，为公司发展明确了方向，为员工和公司共同发展提供了内在动力，形成了生机勃勃的工作氛围。对作为经营龙头的销售工作，各单位主管领导已经做好了精心的布置，销售人员们也已经开始摩拳擦掌，公司销售运营活动已经按计划顺利展开。

在这里，我将就市场部对公司市场销售活动的宏观管理工作计划向大家做出汇报：

一、营销管理工作

管理是我们今年的基础工作：

我们将在去年工作的基础上，进一步加强销售活动的宏观管理，这些管理涉及合同管理、价格管理、客户信用及应收货款回收管理、人员行为规范管理、库房管理、驻外办事处管理、与顾客有关的过程程序管理等。20xx年我们建立、健全了与销售工作有关的制度和规定，但是，因为个别单位制度意识淡漠、学习培训跟不上、市场部检查力度不够，导致有些销售人员到现在对这些制度还不熟悉，不能领会、掌握和有效执行。为改善这方面的不足，我们特别编制了《20xx年销售人员工作手册》，将上述所有制度汇编成册，其中包含了销售人员可能在工作中需要的各种表格的模板，同时我们还加入了公司产品基础知识简表，以及销售人员通讯录。这个手册一会儿将由公司领导发放给各销售单位，人手一册，一册一个登记编号，希望大家好好保存，好好学习，能够把公司的营销管理制度真正贯彻落实到具体工作当中。

20xx年我们将继续作好销售队伍的建设工作：我们将发布全年培训计划，每月向销售单位提供一个学习主题和相关的学习素材，要求各销售单位组织专题学习、讨论学习心得，建设学习型组织;全年争取组织两次水平较高的集中培训和团队活动，营造优秀卓越的团队精神;同时我们还将根据需要组织各类业务竞赛，为年轻和优秀的销售人员提供表现的舞台，为公司业务水平的不断提高集思广益，

资料共享平台

《誓师大会发言稿》。另一方面，我们还要持续地进行销售人员职业道德建设，销售是涉及公司利益、经济利益的岗位，如果不打造一个有人格、有职业道德的销售团队，就会诱使销售人员为了个人利益牺牲公司利益，为公司带来潜在的经济损失和长远的精神损失，最高的管理是自我管理，任何死的制度都不能完全战胜一颗想要投机取巧的活人的心，所以，我们希望各销售单位从上到下注重销售人员职业道德的学习和渗透，把清白做事、健康做人的理念落实到业务当中，打造一个真正有竞争力的销售团队，这个真正的竞争力是什么，就是对自我的管理，对健康人格的追求。

20xx年我们还要持续关注销售业务的宏观管理，做好统计工作的分类和程序优化，通过合理的统计分类，确保统计结果更准确、更有针对性、更适合于销售分析;同时提高销售数据分析能力和水平，提高销售工作的自我诊断能力;将价格管理更好地与市场调研相结合，对新产业价格行情给予更多的关注和学习，力争在20xx年年底前形成较为成熟的、覆盖全公司产品的价格管理流程;对客户信用及应收货款回收管理、退换货管理、库房管理制度要更加严格执行，从制度上杜绝管理漏洞，把好发货关和安全关，做好服务和监督工作。

在汲取去年考核实践经验的基础上，今年我们还将进一步优化考核激励工作。今年的《销售目标责任书》已经编制并经过审核，一会儿将由公司领导与各单位领导签字生效。鉴于各单位考核指标都比去年有较大提高，今年人均考核奖金标准也比去年有相应增长;另外一个最重要的情况是，我们改变了公司以往奖金上封底的传统作法，对超过考核指标的完成情况也做出了明确的奖励规定，其中包括销售额超额奖、回款率超额奖、利润超额奖、重大管理贡献奖、新产品增额奖，这些新增奖金的设计意图是将销售人员个人收入更好地与其对公司的贡献联系到一起，更好地激励销售人员和公司的共同进步;为树立优秀销售人员的标杆，我们还将在条件适当的情况下，开展“金牌销售人员”评比和奖励活动。总之，在公司领导的大力支持下，我们希望通过不断地改进，逐步建立起一套更加科学的激励体系，奖勤罚懒，奖优罚劣，形成有效激励、正向激励、长远激励。作为管理部门，我们很感谢公司领导对销售工作重要性的理解和支持，我们一定会慎重用好考核的权力，使考核更好地发挥积极有效的作用，成为公司快速发展的润滑剂;对工作在一线的销售单位，我们希望通过自己的公正合理，使你们所滴下的每一滴辛勤的汗水和所付出的每一份智慧的心血，都通过公正的考核得到认可和赞赏，每个人都在乎钱，但钱不是万能的，比钱更重要的财富是信任、是理解、是同心同德、是一个有共同目标并愿意为实现目标而付出努力的卓越团队。

二、宣传推广和市场调研工作

随着新产业逐步走向市场，产品宣传推广工作突现出其重要性和紧迫性。在这方面我们的主要工作计划包括以下几个方面：

(一) 宣传资料的制作

首先是公司新的宣传光盘(加入了对新产业的内容介绍)，已由宣传部和进出口公司为主，完成了母板的制作。目前经由我们审核完毕，将在二月底前批量刻制并发放至各销售单位。

其次是公司宣传册的制作，其中包括一个总册和四个分册。此项工作历经了几个月的时间，是因为我们对这次制作提出了较高的标准和要求，所以从组稿、修改、技术审核、翻译、设计、校正，先后反复经过了好几个轮次，工作量非常大。目前小样已经出来，经过各销售单位终审后将付梓印刷，预计最晚三月份底就可以发放使用。

公司电子版(PPT)宣传资料的优化。去年年底我们在销售人员中搞了一个PPT水平提高的讲座，之后组织了公司PPT宣传资料比赛活动，在收到的参赛作品中发现了很多优秀的设计;为使这些作品在内容上更加完整和全面，我们又为这些作者提供了更多的素材和资料，要求他们进行进一步的修改，我们计划在近期收集第二轮修改后的作品，综合各方优点，形成几个高水平的公司电子宣传模板，将其提供给广大销售人员使用。这种不断的改进将是持续的，没有最好，只有更好。

最后我们还计划对公司网站中与产品营销有关的内容进行一遍全面的审查、修正和完善工作。目前公司的网站内容，特别是英文内容，都存在明显的错误、不妥或相互不一致的说法，对产品的系列划分不科学、内容不充分、重点不突出，存在诸多需要改进的地方。我们计划在宣传册出来之后，以其为基础，对网站内容进行一次大的更新，使公司的对外形象和宣传说法更加统一正规。另外，在条件和精力具备的情况下，我们还计划对销售人员对外形象进行统一设计，在服装、信笺、礼仪、礼品、接待等方面更多地加入企业形象和企业个性的元素，使宣传更加广泛和职业化。

(二)宣传工具的利用

使用好已选择签约的各专业网站、媒体和专业期刊等宣传工具，为各销售单位提供及时有效的招投标信息、价格变化信息、技术信息和政策信息等。

继续选择好的宣传工具，找到更适合公司产品推广的较为有效的媒体工具。对阿里巴巴等商业网站进一步考察，寻找将公司新产业产品推向海外市场的公共渠道。

统筹组织各销售单位和相关人员，积极参加与公司各业务领域有关的重要的行业会议，组织发布和传递与公司相关的技术和市场信息。

(三)策划并组织产品推广活动

将根据新产业项目建设和投产情况，在公司的统一安排下，策划并组织一到两次规模较大的新产品发布会/推广会。

(四)做好市场调研工作

随着公司新产业的战略性规划，我们将加强对市场调研工作的进一步探索和推动。坦白的说，这项工作目前是我们的弱项，我们缺少人员，也缺少经验，但工作的重要性也要求我们必须对此有足够的重视。所以希望在公司的支持下，能够为市场部配备综合素质硬朗的年轻人员，能跑，好学，有钻劲，把公司的市场调研工作真正做出水平来。为了改进市场部人员远离销售一线、没有一线感觉的不足，今年我们将要求市场调研人员严格执行各销售单位客户来访会谈旁听的规定，使其能够触摸到市场的感觉;同时我们还将派调研员随同销售人员访问客户，或就调研专题独立走访市场，使其能生出市场的敏感性。在市场调研方面困难是有的，但我们相信路是人走出来的，通过持之以恒的努力，我们一定会形成自己的方法和经验，并有所成果。

以上就是市场今年的总体计划，有不妥和不足之处，敬请各位领导和同志们批评指正。二月虽然春寒料峭，但春天已经到来，那一丝寒冷只不过是为了提醒我们更精神地去面对新一年的工作挑战和工作乐趣。我们相信在公司领导的战略决策指导下，在全体营销人员的共同努力下，20xx年公司销售工作一定会实际既定的目标，创造出新的辉煌。谢谢大家!

誓师大会经典发言稿 篇5

亲爱的同学们，大家好!

很高兴能代表全体初三老师，在这个特别的日子里，和同学们说几句。前天我看了有关西藏铜锣制作的文字，今天我想先给同学们介绍一下并谈谈我的感想。

据说世界上最好的锣鼓在中国，中国锣又以西藏的最好。西藏喇嘛寺的铜锣响起，能在清晨晓雾中声传数百里，近听，声音浑厚而不震耳;远听，余音袅袅而回荡不绝。据制锣的师傅说，好的锣是以整块铜板锤打而成。由铜板边缘一圈又一圈地向锣心敲打，每一锤的轻重间隔都要恰到好处，否则声音就不均匀。所以一只大锣往往需要经过几百天的时间，千万次锤打之后才能成功。而最重要的是，一只锣的好坏，就决定在最后锣心的一锤。锤的好，便是声传百里的宝器;锤得稍差，声音便不够纯厚，余音便不够美妙，而且如果捶坏，就再也无法挽救，好坏全在那最后一锤，也就是一锤定音。

同学们，距离中考还有100天左右的时间，现在可以说是我们要给自己的初中生活一锤定音的时侯。谁不希望自己的前程灿烂如星，自己的人生完美如歌?谁不希望能为自己的人生翻开崭新绚丽的一页?而这一切的可能，都需要你从今天的冲刺做起。

十三年前，我也曾和同学们一样，起早贪黑地为高考备战。怀揣着父母殷切的目光，描绘着自己心中的蓝图，读摞成山的书籍，做满天飞的试卷，有进步的喜悦，也有退步的苦涩。现在想来，那一段时光是多么美好充实。正如普希金所说，那过去的，都变成了美好的回忆!今天，我和所有初三老师，一边复习着自己的初中时代，一边陪同大家一同走过你们初中时代的最后一百天，我们的生命融进了你们最亮丽的青春花季，而你们的每一张灿烂笑脸，和每一个阳光的追求，必将留在我们的记忆里。这一百天，我们无法给予你们更多的东西，只能倾其所有，为你们明天的扬帆远航扬波助澜。从今往后的一百天里，我们也许对你有更严格的要求，更艰苦的训练，更严厉的批评，而这一切的出发点就是，为了你们能够有所作为，为了你们能够出类拔萃。

也许有同学认为自己不够聪明，在这里只准备虚度日月，但我要告诉你，影响个人成功的因素有五个：第一位是目标，第二位是胸怀，第三位是勇气，第四位是坚持，第五位才是聪明。

借此机会，我向同学们提出一些希望。

其一，要珍惜光阴。时间如白驹过隙，稍纵即逝。你们要用激情演奏人生的乐章，用青春的热血来点燃希望的灯塔。你们要有大海一样的胸襟和气度，善于宽容他人，绝不要因计较个人的情感得失而荒废了宝贵的时光。

其二，要志存高远。古人云：取法乎上，乃得其中;取法乎中，乃得其下。即使身处困境，也当“穷且益坚，不坠青云之志”。要相信自己，顽强的毅力可以征服世界上任何一座高峰;坚强的意志，能够熔铸地球上任何一块顽铁。

其三，要持之以恒，脚踏实地。唯有恒心才能使你走到成功的彼岸。“骐骥一跃，不能十步;驽马十驾，功在不舍”。千万不要因为一点困难而放弃追求，你们要像哥伦布那样，在广阔的大海上每天在日记上写下一句话，“今天我们继续航行”。

我坚信，平凡的生活定会在我们的手中编织出绚丽的图案，有限的人生定会在同学们的不懈追求中走向永恒。同学们，时不我待，只争朝夕。在这危急成败的关键时刻、在这短暂百日，请你以艰苦的付出、百折不挠的勇气、水滴石穿的毅力，为自己赢得鲜花和掌声!真正的水手不会畏惧海上的风浪;真正的猎人不会害怕林中的野兽;真正的成功者不会痛惜执着付出的代价。是雄鹰，就应勇敢地搏击长空!是蛟龙，就该从容地挑战风浪!

奋战100天，给父母一个惊喜!

奋战100天，给学校一个奇迹!

奋战100天，给未来一片光明!

最后祝大家中考成功，梦想成真。谢谢大家!

誓师大会经典发言稿 篇6

总经理、全体管理、员工：

大家好!

今天是公历3月31日，农历二月二十六日，农历新年已经过去46天了。在这里，我向大家拜一个晚年，祝大家在新的一年里工作顺利，身体健康，合家幸福，万事如意!

刚才各位部门经理对新一年的工作作了详细安排，对今后的工作作了表态发言。厉总经理对过去一年的工作和取得的成绩作了全面回顾，并对今年的美好前景作了展望，对当前的工作提出了明确指示。

厉总的讲话，高屋建翎，为我们指明了前进的方向。各位经理的讲话具体实在。今天的会议，开得很成功，今天的会议，是一个集力量、鼓干劲的的动员会，希望大家牢记厉总和各位经理的讲话，在这里，我还要强调三点：

第一点、牢记历史，不辱使命

厉总的讲话，发人深醒，为我们指明了目标。我们开天公司成立于1997年10月，经历了国内行业的激烈竞争，经受了全球金融风暴的冲击，走过了13年的风雨历程。我们从最初的 1台压机家庭作坊式的生产发展到的现代化自动线生产，从当初的来料加工到集研发、压铸、电镀、冲压、装配、销售于一体，从单一的匙扣生产到各类匙扣、包扣、登山扣、带扣、宠物扣、五金配件等六大种类上百个品种的生产，从当初的满足周边市场需求到产品跨出国门参与国际竞争，开天公司走过了一条不同寻常的跨越之路。公司的成长，离不开厉总的英明领导，更离不开全体员工十多年来辛勤挥洒的汗水。在这里，我郑重地向你们道一声：员工们，你们辛苦了!我代表开天衷心地感谢你们!没有你们，就没有我们的今天!没有你们，就没有现在的开天!虽然我们取得了一定的成绩，但是我们要走的路还很长。我们的使命是：以尽可能低的成本，为客户提供更优质的产品，为公司创造更大的利润。这是一条永无止境的发展创新之路。

第二点、齐心协力、精诚团结

截止今天，我们公司现有管理、职工近200人，我们的员工来自浙江、河南、江西、安徽、贵州、湖南、湖北、广西等十几个省，来自汉、壮、侗、回、苗、水、布依、土家等八个民族。我们为一个共同的目标，为了开天的成长和我们自已的进步而凝聚在一起。我代表公司向你们宣布：开天就是你们的家，我们一定要尽可能地创造条件，让你们吃得更好，住得更舒适，工作得更安心，只是目前公司新的项目在上马，条件有限，还望大家多体谅。我们的全体管理、员工也要象兄弟姐妹一样紧密团结在一起，工作、生活有什么困难，向上级反映，发生什么矛盾、别扭，也要心胸开阔，忍一时风平浪静，退一步海阔天空。团结就是力量，只有团结，才能保证各项生产工作顺利进行。拉帮结派、明争暗斗、阳奉阴违这种丑恶现象绝不允许在我们内部存在。

第三点，忠于职守，尽职尽责

我们的整个公司就像一部大机器，每一个人就像机器上的一个零件，每一个人都有他的地位和作用。各位管理人员都是我们的骨干，都是我们的核心力量。管理人员的作用体现在哪里?在发生紧急情况时，要看到你们的身影 ，在困难面前，要看到你们的身影，在危险时刻，要看到你们的身影，在重大任务前，更要看到你们的身影。你们要在平时工作中看得出来，关键时刻站得出来，困难面前挺得过来，这就是我对公司全体管理人员的要求。我们的全体员工，也都要发扬主人翁的精神，树立“厂兴我荣，厂蓑我耻”的观点，你们要干一行，爱一行，钻一行，精一行，360行，行行出状员。你们的努力，公司是看在眼里，记在心里的。公司的成长离不开大家，公司发展了，你们也会跟着进步。我们的经理、主管，也都是从普通员工的岗位上一步步提拔上来的。你们一定要严格遵守厂规厂纪，严格遵守操作规程，注意安全，服从领导，钻研业务。

全体员工们，20xx年已经过去，20xx年又翻开新的一页，让我们在厉总的正确领导下，在各级管理人员的带领下，在全体员工的共同努力下，我们团结一致、顽强拚搏、开拓进取，为全面完成20xx年各项目标任务，为开天公司创造新的历史、新的辉煌而努力奋斗!

公司誓师大会发言稿

誓师大会经典发言稿 篇7

同志们：

过去的一年，建设项目指挥部坚决贯彻市委、市政府的决策和局党委的部署，组织各参建单位昼夜兼程、忘我工作，全力推进项目建设，取得了一定的成绩。开发建设项目，圆满完成项目建设任务，是我们的职责所在，更是一项光荣的政治任务!能不能按期完成今年的项目建设任务，直接关系到市政府能否兑现10月末竣工的承诺。按照市委、

市政府确定的建设目标，去年开工建设77栋单体楼，171万平米。今年，除上述工程项目力争年末竣工外，将新开工建设18栋单体楼，39万平米，各项配套工程即将进行开工建设，工程量和施工难度均较去年成倍增长，工期十分紧迫。加之，作业面大，工种工序交叉，施工组织协调难度大;建设资金需求量巨大，对于这些问题和困难，同志们要有足够的认识和充分的准备。下面，我就项目复工和做好的项目建设工作，提四点要求：

一、明确任务目标，加强组织领导

一年之计在于春。现在是抓工程复工的有利时机。根据市委、市政府确定的任务目标，你们必须确保已开工建设的77栋，171万平方米单体工程全部竣工。各单位必须把思想认识统一到市委、市政府的部署要求上来，把工作力量集中到确保完成项目建设任务上来。各施工、监理单位要加强组织领导。必须把项目建设工作摆上重要位置，要组成专门机构，一把手要亲自挂帅，主管工程建设的负责人要坚守现场，沉下身子、一个心思，全程抓好你单位承担的项目建设任务。形成一级抓一级，各负其责、各司其职，环环相扣的工作态势，层层抓好落实，确保各项工作任务及时落实，圆满完成。

二、突出工作重点，强化施工现场管理

面对项目摊子大、协调复杂和工期紧张等现实情况，要确保项目建设取得成功，各施工、监理单位在实际工作中必须注意突出工作重点，强化施工现场管理，抓好以下几个环节：

(一)要高度重视，抓好质量。项目关系到一万四千多户业主的切身利益，严控质量是项目建设的关键环节。各施工、监理单位要高度重视，按照指挥部相关文件要求，以高标准要求、一丝不苟，牢牢把好施工质量关;以负责任的态度、精益求精，牢牢把好相关原材质量关。(二)要安全管理，文明施工。抓进度、保工期，绝不能以牺牲质量、事故频发为代价。抓质量安全，关键是思想上不能松懈!各单位必须在思想上重视、制度上健全、措施上完备、责任上落实、工作中督促。尤其是监理单位，必须尽职尽责，一丝不苟的抓好质量安全工作落实。绝不能马虎大意、应付了事。必须用铁的纪律和措施，严格检查、严管严罚，消除事故隐患，杜绝事故发生。各施工、监理和配套单位要定期自检自查，发现问题及时整改，及时跟进。另外，要做好可能出现的突发事件的应对预案。在项目建设任务量大、有效工期紧的情况下，我们必须把项目建设过程中可能遇到的困难和问题估计足。有针对性的制定预案，提前做好应对准备。

(三)要协同配合，保障进度。项目是市委市政府高度关注的项目之一，项目工程进度直接关系到市委市政府的承诺，责任重大。各施工单位要根据任务目标，倒排工期，制定出科学详细的工程进度和组织计划。监理单位要按照指挥部相关文件要求，尽职尽责，切实做好监理工作。希望各单位各部门能够一如既往，高效工作、积极配合，全力推进项目建设顺利开展，有力保障项目进度。

三、完善管理制度，重在落实

要对项目建设进行科学高效管理，全面实现质量、安全和进度的既定目标，就要求我们必须建立和完善科学细致的管理制度，重在落实执行，严格兑现奖惩，有奖有罚，保证任务完成。一方面各施工、监理单位要认真执行指挥部制定的各项管理制度，指挥部对于落实执行管理制度、进度快、质量好、无事故的单位要给予表扬和奖励;对执行不力、拖延时间、发生严重质量安全事故的，要给予通报批评和必要的经济处罚。一方面各单位也要结合自身实际和工程特点，把握科学严谨的原则，认真制定相关的管理制度。管理制度应该是科学有效的、便于管理控制以及落实执行的，不能流于形式。

四、注重队伍建设，严格廉洁自律

基本建设行业工作条件艰苦，但又责任重大，常常要克服种.种困难阻碍，这就要我们要有一支敢打敢拼、能力强、作风硬的队伍，各单位要把工作责任心强、业务能力过硬、肯于吃苦的骨干力量，充实加强到工作一线。这样，我们才能保持战斗力，我们的工作才会有保证。在这里，我必须要强调一点，只有廉洁自律的队伍，才能是一支真正有战斗力、真正务实工作的队伍。各单位、各部门，要搞好廉政建设，认真落实责任制，制定方案，查找风险点，制定防控措施，有力的保障和推进群里家园项目建设的顺利开展。下一步各单位要严格按照年度任务的时限和要求，心往一块想、劲往一处使，拧成一股绳，保质、保量、保时，圆满完成所承担的工作任务。我希望也相信大家会不讲条件、不讲困难，同心协力把这项工程干好!干漂亮!向市委市政府，向一万四千多户业主交出一份满意的答卷!

誓师大会经典发言稿 篇8

尊敬的总经理、书城各位同事：

大家早上好!

时间在我们不经意间已消失，筹建时的情景还恍若眼前，今天我们有幸邀请了我们省公司总经理为我们指导20\_\_年销售动员大会。

好的开始是成功的一半，的成绩也是成功的开始，总结过去一年的历程，我们走过的路并不平坦，前进的每一步，都刻着大家面对挫折的激情和喜悦的成功，在此我感谢陪伴 一路走来的各位同事，感谢你们的坚持和努力，在此向你们说一声谢谢，因你们而骄傲，我对在座各位充满信心、也对集团公司下达的20\_\_年各项指标完成充满信心。

在此我和大家一起回顾下20\_\_年书城经营情况：各完成情况。

一年来各项工作的开展和顺利完成离不开总公司及省公司总经理的信任和关心，离不开全休同事的辛勤付出。20\_\_年我们将继续拼搏、积极进取、让全体同事的辛勤和劳动付出得到丰厚的回报，也向集团、省公司总经理交上一份满意的答卷!最后在这辞旧迎新的时刻，祝大家新春快乐!也预祝集团的明天更美好!

谢谢大家!

誓师大会经典发言稿 篇9

各位领导，老师，家长，同学们：

大家下午好！

高一的同学，你们好！高二的同学，你们好！初三高三的同学，你们好！

今天我代表xx中学高三全体教师，来给同学们讲一讲，如何调整心态迎接高考。

首先我帮同学们理清两个概念。

第一个概念：他信和自信。所谓他信就是在别人的鼓励下，在别人的支持下，你建立起的所谓的自信。我今天想告诉你们，这样的自信真的不可靠，因为这个世界上，没有一个人会永远的鼓励你，会永远的支持你，各位你同意吗？所以真正的自信，绝不是他信，而是灵魂深处对自己的相信。这个世界上真正了解你，懂你，陪伴你的人是你自己！面对困难，我们的内心一定要无比强大，才能去战胜它，把不可能变成可能。

第二个概念：失败和失败者，失败指的是某一件具体的事情，比如说你考试失败了，而失败者是经过无数次的失败，最后终于绝望的人。同学们我想告诉你们，在学习上，无论你失败了多少次，只要你还活着，你就没有资格说自己是失败者，因为你都可以重新再来，你同意吗？所以你要高声的告诉自己，我可以失败，但我绝不是失败者。我可以失败，但我绝不是失败者。同学们你们战胜了无数的兄弟姐妹来到这个世界上，本身就是成功，本身就是奇迹，失败，只是暂时的不成功！我们需要一点点时间去发现自己，去肯定自己，去绽放自己。

有一句励志格言是这样说的：“失败是成功之母”，光有母亲，没有父亲，这个社会怎么和谐呢？所以今天我告诉你，失败是成功之母，而反省是成功之父！你之所以不成功，最重要的原因是每次失败之后，你在做些什么？是沉浸在失败的痛苦之中？还是反省自己为什么会失败？反省之后你必须马上开始行动，去解决问题！请问同学们你们有错题集吗？有还是没有？我告诉你，错题集就是对失败的反省，那如何用这个错题集呢？很多同学把做错的题抄下来，把答案和过程写得清清楚楚，然后在考试前几天拿出来看，我告诉你这样的方法是错的，因为错题集不是拿来看的，错题集是拿来做的！把做错的题目抄下来，第二天做一遍，一个星期后再做一遍。做对了，就叉掉。这样你会发现你的做题的正确率会越来越高！所以失败这个母亲加上反省这个父亲，就能创造出成功这个小孩！

有同学说，我基础不好，我高一高二没努力，高三学习来不及了！我已经追不上其他同学了！我想告诉这些同学，你高一高二没努力，现在成绩落后于其他同学，这难道不是一个客观的事实嘛？人家那么努力比你好不应该吗？你找了无数的借口，到底要逃避到什么时候？你要明白一个道理，你要竞争的对手绝不是其他同学，你要竞争的是你自己！！还有200天，如果你没有努力，就会出现这样一个场面。周围的同学都在发力了，而你还在为自己找借口，他们的分数开始提高了，而你还在原地踏步，他们喜笑颜开最终考上大学打开一片新的天空了，而你却愁眉苦脸躲在家里不知道路在何方。请问还没有努力的同学，这是你希望看到的结果吗？

有同学说，好！今天我就开始努力了，我告诉你，努力不一定成功，除非在努力前面加上2个字持续，持续努力方能成功。各位，学习不需要一时的刻苦，学习真的需要持续的刻苦，你不要今天兴趣来了学习到凌晨2点，第二天没兴趣了不学了。你必须要记住不要停止学习，因为只要一天不学习，第二天你就没有学习的感觉了。一旦消极一天，第二天你很难积极起来！拿起你的书本，从基础开始认真复习吧！不要怕问题多！问题解决一个就会少一个，不要怕分数低！分数提高一分就会多一分！持续的学习，不要中断，200天，我建议你一天都不要中断。好吗？

有同学说，王老师你说这些我都知道。但是我始终缺乏动力，那我告诉你，这个动力就是一个字“爱”。因为爱是世界上最伟大的能量！随着年龄的增长，我们心中的爱越来越少，我们的心中堆积了太多的仇恨埋怨和痛苦，这些负面情绪让我们越来越麻木消极逃避。同学们，你知道你们的父母内心深处有多么多么的爱你们，有多么多么的在乎你们吗？父母之爱就是我们学习的最大动力啊！在他们的心目中，你是最棒的，是他们的骄傲。他们最希望看到的是你永远都在信心满满的学习和生活！他们最感到自豪的是你勇于拼命的精神！他们最渴望的是你一生的幸福。把父母的爱当成动力吧，只要你微笑面对，父母就会欣慰无比无论结果怎样，只要你尽力了，你将无怨无悔，你都是一个成功者！

爱你们的父母吧，因为他们给了你生命！爱你们的老师吧，因为他们给你传授了知识！爱你们的同学吧，因为同学是和你最亲密的战友！我提议，各位高三的同学，现在给你周围的同学说一句：认识你很高兴，祝你成功！

同学们，你们是xx中学优秀的学生，你们的家庭出身不怎么样，你们的进校成绩也不怎么样，但是我相信，明年的6月你们一定会用骄人的高考成绩让整个xx中学为你们骄傲。因为你们拥有自信！因为你们学会了反省，因为你们会持续学习200天！因为你们心中充满爱！

谢谢大家！！！

誓师大会经典发言稿 篇10

尊敬的各位老师、亲爱同学们：

早上好!

今天，我们在这里隆重举行高三百日冲刺动员大会，这是出征的战鼓，进军的号角。首先，请允许我向孜孜以求、奋力拼搏的全体高三同学表示最良好的祝愿!向全体高三教师表示衷心的感谢!

又是一年春来到，万米赛跑已到了最后冲刺的时刻。一分耕耘，一分收获，付出总有回报。我们今天的誓师动员会，目的非常明确，那就是要进一步激励我们全体高三师生，以火样的激情、必胜的信念、科学的方法和旺盛的斗志，努力拼搏，攀登我们双语高中教育质量的新高峰，收获我们今年高考的辉煌。

同学们，我们要树立必胜的信念。要相信：洒下的辛勤汗水，必将浇灌出参天大树;闪烁的智慧火花，必将点燃万盏灯火;回荡的欢声笑语，必将融化千难万苦。我们要对自己说“我能行，我一定行!”同时，要给自己制定一个明确的目标。目标是导航的灯塔，是行路的指南，有了明确的目标，才会有奋斗的方向和动力，才会激励我们在最后的冲刺中不畏艰辛、昂首前行。希望大家相信自己的实力，充分挖掘自己的潜力，实现我们心中共同的梦想!

高考是知识、能力、速度、心理、体能的竞争，是实力、智力、毅力的检验，是精、严、细、实的比拼。经历过高考的人，十八岁的阅历会变得丰富;经历过高考的人，十八岁的色彩会变得绚烂;经历过高考的人，未来人生路上的风浪会变得渺小;经历过高考的人，整个人生都会因此而变得更富。

同学们，最后的冲刺已经到了关键时刻，我们老师所能做的一切，就是极尽所能地为你们创造良好的条件。命运之神从来就不会垂青消极坐等者，我们会主动出击，做到“三个吃透”，即吃透教学大纲精神、范围、内容、要求，吃透学生的知识、能力、心理、习惯，吃透高考新的变化、特点、形式，科学施教，进一步提高复习的效率。我们老师将尽情施展点石成金、化腐朽为神奇的教学艺术，演绎生命中最精彩的华章。

兵法云：“知己知彼，百战百胜。”我们会仔细研究考纲，刻苦钻研，潜心备课，不断更新教育理念，随时把握高考信息，多方搜集名校资料，勤于交流，借他山之石，攻我校璞玉。我们会精诚团结，通力合作，齐抓共管，积极配合学校营造出“服务高三、服务高考”的良好氛围。

同时，我们将更加关心同学们的身心健康，更加关注你们学习上的每一个小小的进步;抓好学生的心理疏导，培养学生良好的心态和健康的心理品质.并抓好学生的培优补差工作，整合学科教学，使学生的综合成绩更上一层楼!

最后，向同学们提出4点复习备考的建议：

一，合理安排好时间。尽量选择总结一天中效率最高的时间段进行有效的复习。比如，早晨头脑比较清醒，多背一些需要记忆的知识点。并且要注意劳逸结合，休息好，运动好，才能有更好的精力投入学习。

二、做题要有技巧。做题的时候，宁作不同类型的题5道，而不做同类型的100道题;注重题的类型，远比注重题的数量更重要。同时要复习历来考试和练习中的错题，从错题中挖掘问题的真正所在，以巩固所学的知识。此外还要加强应试技巧和速度的训练。

三、交流就有收获。利用业余时间和同学们讨论做题的经验，交流过程中，可以得到自己不知道的一些做题方法和技巧，从中受益;放下负担，把自己遇到的疑难问题请教你的任课老师，和老师交流过程中，不但能得到你想要得解题方法，而且老师还可以告诉你更多的解题技巧。

四.调整好自己的心态。要制定合理的目标，不要给自己太大的压力。要乐观、平静地对待挫折，因为挫折对于成功同样是必要的。我们要做的就是踏实地走好每一步。

同学们，一万年太久，只争朝夕。让我们一起见证朝阳，沐浴风雨，那绚丽彩虹就在我们拼搏之路的前方!

谢谢!

誓师大会经典发言稿 篇11

尊敬的各位老师，亲爱的同学们:

大家上午好!

今天,我们在这里隆重举行中考百日冲刺誓师大会。这意味着我们初三学子已经到了百米冲刺的关键时刻。嘹亮的号角已经吹响，勇士们即将奔赴那火热的战场。在此,我们全校师生隆重召开百日冲刺誓师大会会，为全体初三师生壮行!

同学们：中考，是人生的一次重大挑战。你们的人生理想将通过这一次的挑战来实现，你们的人生价值将在这一次的挑战中得到凸显。有时我在想：人生于天地间，怎样证明自己的人生价值?后来我明白最好的方式那就是勇敢迎接挑战。爱斯基摩人有一句名言：”面对挑战，是掌握幸福最大的保证.”面对挑战，首先就要有志气，有决心，中国有句谚语：山高高不过脚心，山硬硬不过决心。一支箭，如果不装上拉满的弓，永远不发射，她就是一根木棒，一只老鹰，如果不挣翅高飞，搏击蓝天，它就是一只鸡;一个意气风发的年轻人不敢接受挑战，他就只能变成一个懦夫，一个庸人。中国谚语说：人凭志气虎凭威，没有志气肉一堆。许多人都知道亮剑精神，亮剑精神的精髓就在于不管你面对什么样的对手，首先要敢于亮出自己的宝剑，要敢于亮出自己的气势，即便就是倒下也要倒在冲锋的路上，即便就是倒下也要维护一个剑客的尊严。懦弱不能赢得对手的同情，只能留下笑料，甚至在懦弱中灭亡。同学们，是骏马，就要扬蹄飞奔;是雄鹰，就要搏击长空;是水手，就要劈波斩浪;是勇士，就要勇往直前!

为此，我在这里向你们提几点要求：

一是要有坚定的信心。

信心从哪里来?要知道，世界上没有天生的信心，只有不断培养的信心。行动就是治愈恐惧，培养信心的良药，为明天做准备的最好方法就是集中你所有智慧，所有的热忱，把今天的学习做得尽善尽美。因此我们每天都要对自己说：天生我材必有用。每天我们都要对自己说：有志者，事竟成，破釜沉舟，百二秦关终属楚;苦心人，天不负，卧薪尝胆，三千越甲可吞吴。美国的篮球健将迈克 乔丹有句名言：当我放大步伐走进篮球场的时候，我把自己想象成最优秀的篮球运动员，只要一踏进球场，我就会想我是为了赢球来的。我可以接受失败，但我无法接受放弃。我聆听着人们对我的赞美，我享受着成功带来的喜悦，我从来没有停止过向更高境界迈进的脚步。是的，迈克 乔丹说得多好啊，那么我们年轻人在走上中考考场的时候也要把自己想象成最优秀的学生;只要一踏进考场，我们就要想：我是为了考上重点高中而来的。

二是要有科学的方法。

中考备考既是一项艰巨的个人脑力劳动，更是一场智慧的竞争。在这一百天里，同学们要讲究科学的复习方法，要虚心听取各科老师的意见，要以查漏补缺的方式，巩固基础知识;以反思总结为手段，构建知识体系;以培养习惯为目的，增强规范意识;以强化练习为重点，训练解题能力。同学们在后期的复习当中要找准学科的重点和难点，突破知识的盲区和误区，合理地安排时间，既要争分夺秒，又要科学有效。

三是要有顽强的毅力。

人的一生紧要关头只有几步，现在到了同学们迈向辉煌未来的关键一步。在这一百天时间里，我们要以顽强的毅力、拼搏的精神，战胜一个又一个困难。中考要考七门(体育除外)学科，每门学科有那么多知识点和能力点，确实不是轻而易举就能掌握的。如果怕苦、畏难，那永远只能原地踏步。但是，只要我们在老师的指点下认真去学，就一定能很好地掌握。中考攻坚，是艰苦的硬仗。在未来的一百天里，只要坚定信念，顽强拼搏，就一定能创造辉煌。

四要有健康的心态。

如果说人生是一个金字塔，一个人的成就是金字塔的高度的话，那么这个人的心态就是这个金字塔的根基 塔基的底面积最终决定着这个金字塔有多高。快乐，微笑很重要，高兴的时候笑，这谁都会，紧张的时刻中能保持微笑，那才是英雄本色。如果说求学的过程是一场赛跑，那么中考就是一次激动人心的冲刺，是人生中一次承前启后，继往开来的冲刺。冲刺的前面就是鲜花，就是掌声，它将翻开你生命中崭新的一页，它可能会让你的人生如诗如歌，可能会让你的梦想绚丽如虹，可能会让你登上一座座众人仰慕、风光无限的山峰。想着前面的鲜花与掌声，我们还有什么理由不微笑;我们要微笑地面对每一天，我们要不断地品味成功时的愉悦，让激情天天燃烧，让热情天天高涨!让我们牢记这样一句话：十年磨剑，百日策马闯雄关;一朝试锋，六月扬眉夺桂冠!同学们，让我们就象那下山的猛虎一样，神速地、旁若无人地向着终点那一道白线猛冲过去吧

誓师大会经典发言稿 篇12

老师们，首先，我代表学校对你们三年来为孩子付出的努力表示由衷的谢意，为了实现孩子们的理想，为了再创我校中考新的辉煌，你们度过了多少难眠的夜晚，你们流过了多少辛勤的汗水。现在曙光就在前方，胜利即将到来。你们更要以百倍的信心、满腔的热情，十足的干劲去迎接挑战、争创佳绩，我将不遗余力为全体师生保驾护航。在这里我也向你们提出四点要求：

一是要继续发扬务实苦干的拼搏精神。

老师是辛苦的，教初三的老师尤其辛苦。但是，这就是我们的职责，这就是我们的事业。老师的人生价值就是要甘为人梯，帮助学生去实现美好的理想。我们学校的出三老师向来能吃苦、能打硬仗，我们曾经战胜了一个又一个的困难，创造了一个又一个奇迹。在这一百天里，我们要继续发扬这种埋头苦干、务实拼搏的优良传统，拼出一片新天地，再铸一个新辉煌。

二是要继续发扬协同作战的团队精神。

中考备考是一场集体智慧的协同战，只有同心同德，群策群力，才能产生最大合力，取得最佳效果。各学科组要充分发挥集体力量，积极开展研讨活动，把握中考新动向，分析中考新信息，统筹安排，统一步调。各班级的七位科任老师要团结一致，相互协调，认真研究班情、学情，加强交流和沟通，强化薄弱学科的补救，保证每个学生在今年的中考中能发挥出最好水平。

三是要继续发扬开拓创新的进取精神。

每位老师要针对后期复习的教学特点，创造性地开展工作。不仅要苦干，还要会干;不仅要实干，还要巧干。强化过程跟踪，精化教学内容，细化解题思路，实化教学结果。要以最优化的教学取得最大的效率，要以最科学的方法取得最满意的成绩。力求严谨，力求高效，力戒浮躁，力争上游。

四是要继续发扬辛勤耕耘的奉献精神。

在这一百天里，我们全体初三老师要把全部精力集中到教学上来。关心每一位学生的生活，关注每一位学生的学习，关爱每一位学生的进步。心系中考，心系学生，全心全意倾注我们的热情去创造中考新的辉煌，倾尽全力奉献我们的爱心去托起每一位学生的梦想。最后，我要向在座的全体师生说说自己发自肺腑的希望。

同学们，在最后的一百天，希望你们志存高远，相信自己。相信顽强的毅力可以征服世界上任何一座高峰;相信坚强的意志，能够熔铸地球上任何一块顽铁。拿出你“天生有材必有用”的信心，拿出你“吹尽黄沙始到金”的毅力，拿出你“直挂云帆济沧海”的豪情，不与别人比昨天，要与别人比明天，更与别人赛今天，去迎接人生风雨的洗礼，创造人生奇迹。

希望你们挖掘潜能，挑战自我。心有多大，舞台就有多大，想到就要做到，做到就能成功。只要我们有敢于挑战自我的勇气，我们就能实现自己的人生目标!希望你们持之以恒，脚踏实地。“骐骥一跃，不能十步;驽马十驾，功在不舍”。唯有恒心才能使你走到成功的彼岸。

希望你们注重方法、讲求效率。好的方法是成功的保证。现在，我们的时间都抓得很紧，如果想在同样的时间里获得比别人多的知识，那就必须提高我们的效率，效率上去了，才更有可能在未来的决战中获胜。

希望你们放下包袱，轻装上阵，劳逸结合，不犹豫，不彷徨，师生共同努力，全身心地奋战中考，百日之后，向学校、家长、社会交出一份满意的答卷，再创龙华中学中考新辉煌!

老师们，在最后的一百天，希望你们加强对中考的学习和研究，探索科学有效的复习策略，加强合作交流，增强后期复习的针对性和实效性。多方搜集名校资料，努力借他山之石，攻我校中考之璞玉。

希望你们在生活上做学生的知心朋友，多给与鼓励和帮助，尽情施展点石成金、化腐朽为神奇的教学艺术，演绎生命中最精彩的华章。百日后的战场上，学生是冲锋陷阵的勇士，而你们将是把握乾坤的将士。

希望我们全体老师众志成城，奋力耕耘，竭尽全力，“甘将心血化时雨，润出桃花一片红。”倾其所有，助学生扬帆远航。以你们的智慧运筹帷幄，决胜于千里之外。用生命做笔，用智慧做墨，实现自己的人生价值，谱写濉溪县教育史上新的华章!

老师们，中考冲刺的钟声已经敲响;同学们，中考冲锋的号角催人奋进。让我们用拼搏铸就中考新辉煌，用行动谱写人生新篇章!

谢谢大家。

誓师大会经典发言稿 篇13

尊敬的家长、尊敬的老师们、亲爱的同学们!

大家下午好!

我今天发言的题目是“奋战百日，再创辉煌”

同学们，去年的今天，你们的学哥学姐们在这里举行了“中考百日冲刺宣誓”大会，从那时开始他们以中考必胜的信心和勇气、团结拼搏的精神，在老师的带领下，勤奋刻苦、苦战百日，终于创造了我校中考成绩的辉煌，以仅次于师大附中和高新一中的优异成绩位居雁塔区第三名。

今天，我们又在这里欢聚一堂，决战宣誓，决心以百日苦战来夺取今年中考的成功，请问大家有没有信心?

为母校争光，为老师争荣，为父母争脸，为自己争气，再问大家有没有信心?

狭路相逢勇者胜。我坚信，凭着我们初三同学的坚定决心，凭着我们全体师生的拼搏精神，决战二零一二，再创中考辉煌，再保全区前茅，在我们二附中20\_\_届学子身上一定能够变成现实!

不经风雨哪能出现彩虹美?不经寒霜哪有梅花扑鼻香?玉不琢不成器，铁不百炼难成钢!同学们，你们只有从现在开始，把一天当成两天，把一节课当成两节课，逐点过关，扎实完善自己的知识网络，努力提升自己的理解能力，精心打磨自己的答题能力，坚持百日苦战，坚持日日操练，就一定能够在考试之日潇洒地出手亮剑，就一定能够在决战之日交出一份满意的答卷，就一定能够报答老师三年的辛劳，就一定能够不负父母的厚望，就一定能够实现20\_\_的梦想---坐进母校高中的讲堂!

亲爱的同学们，回想三年前，你们还是一群稚气未脱的少年，带着父母的希望和嘱托，怀揣着七彩的梦想来到了二附中。转眼间，三年的光阴只剩百日，三年的奔跑已到了冲刺，在冲刺的枪声即将响起之际，我只想给同学们四句忠告

第一，一定要自信，自信，再自信。

三年的刻苦学习，你们已经打下了较为坚实的基础，中考只是初中毕业的考试，不是学科竞赛，没有什么高难度的题目，只要在老师的带领下抓住这一百天的时光，认真梳理知识，查漏补缺，我相信一定能在中考中取得好成绩。

第二，一定要扎实，扎实，再扎实。

科学合理的备考复习方法可以帮助我们提高学习效率。希望你们从今天开始每人制定一个自己“百日冲刺计划”，制定一个在上次考试成绩的基础上每天增加至少1分的计划，并能严格按照计划抓住每一天，珍惜每一刻，珍惜每一分每一秒。希望你们紧跟与你们风雨同舟三年的老师，珍惜每一个早读，上好每一节课，完成好每一天的作业，弄懂每一个题目，不放过每一个疑点，通过扎扎实实100天的点点滴滴知识积累和能力提升，就一定能够登上中考成功的阶梯。

第三，一定要吃苦，吃苦，再吃苦。

在剩下的100天里，大家一定要抛弃一切幻想，丢掉一切侥幸，排除一切干扰，做好吃大苦的准备，为了实现我们心中的目标，鼓足勇气，迎难而上，勇于吃苦，乐于吃苦，以坚定的信念和勇气，驾驭自己的生命之舟，驶向中考成功的彼岸!

第四，一定要坚持，坚持，再坚持。

如果把中考比作一次马拉松长跑，那么过去的日子里，我们已经跑了一圈又一圈，到今天仅剩下最后一圈了，冲刺的枪声已经打响了，但此时我们可能已经身心疲惫，可能已经力不从心，但成功只属于关键时刻能够坚持的人。如果我们知难而退，萎缩不前，那我们就会前功尽弃，饮恨中考，遗憾人生。所以，我们必须忍住痛苦，咬紧牙关!我们必须迸发自己最大的毅力，发挥自己最大的耐力，以最快的速度冲向终点!在冲向终点的最后阶段，坚持，坚持，再坚持!

同学们，今天这个特别的日子也注定是一个难忘的日子。人生难得几回搏，此时不搏待何时。既然选择了高山，我们就要采摘雪域顶峰的雪莲!既然选择了大海，我们就要获取大海深处的瑰宝!既然选择了中考，我们就要赢在夺取中考鏖战的获胜!

我相信，有母校、家长做你们的坚强后盾，有已经摩拳擦掌做好了百日冲刺准备的老师与你们同舟共济，有你们“男儿有志出乡关，不获成功誓不还”的庄严承诺，全力拼搏100天，你们一定能够赢在中考!赢在20\_\_!

最后，再次祝愿全体同学在20\_\_年中考中勇夺佳绩，再造辉煌!

谢谢大家!

誓师大会经典发言稿 篇14

大家好!

对公司而言创造了历史最辉煌成就的20\_\_年静静地过去了，充满挑战和希望的20\_\_年已经开始。今天，我们在这里组织召开公司20\_\_年销售动员大会，是因为我们要放下过去的成绩，凝心聚力，重新开始又一个对公司发展富有光辉意义的新的一年。

20\_\_年公司经营方针和目标已经下达，公司精心组织传统产品营销策略、大力打造新产业的可持续发展战略，已经从各个渠道传递到全体员工，为公司发展明确了方向，为员工和公司共同发展提供了内在动力，形成了生机勃勃的工作氛围。对作为经营龙头的销售工作，各单位主管领导已经做好了精心的布置，销售人员们也已经开始摩拳擦掌，公司销售运营活动已经按计划顺利展开。

在这里，我将就市场部对公司市场销售活动的宏观管理工作计划向大家做出汇报：

一、营销管理工作

管理是我们今年的基础工作：

我们将在去年工作的基础上，进一步加强销售活动的宏观管理，这些管理涉及合同管理、价格管理、客户信用及应收货款回收管理、人员行为规范管理、库房管理、驻外办事处管理、与顾客有关的过程程序管理等。20\_\_年我们建立、健全了与销售工作有关的制度和规定，但是，因为个别单位制度意识淡漠、学习培训跟不上、市场部检查力度不够，导致有些销售人员到现在对这些制度还不熟悉，不能领会、掌握和有效执行。为改善这方面的不足，我们特别编制了《20\_\_年销售人员工作手册》，将上述所有制度汇编成册，其中包含了销售人员可能在工作中需要的各种表格的模板，同时我们还加入了公司产品基础知识简表，以及销售人员通讯录。这个手册一会儿将由公司领导发放给各销售单位，人手一册，一册一个登记编号，希望大家好好保存，好好学习，能够把公司的营销管理制度真正贯彻落实到具体工作当中。

20\_\_年我们将继续作好销售队伍的建设工作：我们将发布全年培训计划，每月向销售单位提供一个学习主题和相关的学习素材，要求各销售单位组织专题学习、讨论学习心得，建设学习型组织;全年争取组织两次水平较高的集中培训和团队活动，营造优秀卓越的团队精神;同时我们还将根据需要组织各类业务竞赛，为年轻和优秀的销售人员提供表现的舞台，为公司业务水平的不断提高集思广益。

另一方面，我们还要持续地进行销售人员职业道德建设，销售是涉及公司利益、经济利益的岗位，如果不打造一个有人格、有职业道德的销售团队，就会诱使销售人员为了个人利益牺牲公司利益，为公司带来潜在的经济损失和长远的精神损失，最高的管理是自我管理，任何死的制度都不能完全战胜一颗想要投机取巧的活人的心，所以，我们希望各销售单位从上到下注重销售人员职业道德的学习和渗透，把清白做事、健康做人的理念落实到业务当中，打造一个真正有竞争力的销售团队，这个真正的竞争力是什么，就是对自我的管理，对健康人格的追求。

20\_\_年我们还要持续关注销售业务的宏观管理，做好统计工作的分类和程序优化，通过合理的统计分类，确保统计结果更准确、更有针对性、更适合于销售分析;同时提高销售数据分析能力和水平，提高销售工作的自我诊断能力;将价格管理更好地与市场调研相结合，对新产业价格行情给予更多的关注和学习，力争在2023\_\_年底前形成较为成熟的、覆盖全公司产品的价格管理流程;对客户信用及应收货款回收管理、退换货管理、库房管理制度要更加严格执行，从制度上杜绝管理漏洞，把好发货关和安全关，做好服务和监督工作。

在汲取去年考核实践经验的基础上，今年我们还将进一步优化考核激励工作。今年的《销售目标责任书》已经编制并经过审核，一会儿将由公司领导与各单位领导签字生效。鉴于各单位考核指标都比去年有较大提高，今年人均考核奖金标准也比去年有相应增长;另外一个最重要的情况是，我们改变了公司以往奖金上封底的传统作法，对超过考核指标的完成情况也做出了明确的奖励规定，其中包括销售额超额奖、回款率超额奖、利润超额奖、重大管理贡献奖、新产品增额奖，这些新增奖金的设计意图是将销售人员个人收入更好地与其对公司的贡献联系到一起，更好地激励销售人员和公司的共同进步;为树立优秀销售人员的标杆，我们还将在条件适当的情况下，开展“金牌销售人员”评比和奖励活动。

总之，在公司领导的大力支持下，我们希望通过不断地改进，逐步建立起一套更加科学的激励体系，奖勤罚懒，奖优罚劣，形成有效激励、正向激励、长远激励。作为管理部门，我们很感谢公司领导对销售工作重要性的理解和支持，我们一定会慎重用好考核的权力，使考核更好地发挥积极有效的作用，成为公司快速发展的润滑剂;对工作在一线的销售单位，我们希望通过自己的公正合理，使你们所滴下的每一滴辛勤的汗水和所付出的每一份智慧的心血，都通过公正的考核得到认可和赞赏，每个人都在乎钱，但钱不是万能的，比钱更重要的财富是信任、是理解、是同心同德、是一个有共同目标并愿意为实现目标而付出努力的卓越团队。

二、宣传推广和市场调研工作

随着新产业逐步走向市场，产品宣传推广工作突现出其重要性和紧迫性。在这方面我们的主要工作计划包括以下几个方面：

(一) 宣传资料的制作

首先是公司新的宣传光盘(加入了对新产业的内容介绍)，已由宣传部和进出口公司为主，完成了母板的制作。目前经由我们审核完毕，将在二月底前批量刻制并发放至各销售单位。

其次是公司宣传册的制作，其中包括一个总册和四个分册。此项工作历经了几个月的时间，是因为我们对这次制作提出了较高的标准和要求，所以从组稿、修改、技术审核、翻译、设计、校正，先后反复经过了好几个轮次，工作量非常大。目前小样已经出来，经过各销售单位终审后将付梓印刷，预计最晚三月份底就可以发放使用。

公司电子版(PPT)宣传资料的优化。去年年底我们在销售人员中搞了一个PPT水平提高的讲座，之后组织了公司PPT宣传资料比赛活动，在收到的参赛作品中发现了很多优秀的设计;为使这些作品在内容上更加完整和全面，我们又为这些作者提供了更多的素材和资料，要求他们进行进一步的修改，我们计划在近期收集第二轮修改后的作品，综合各方优点，形成几个高水平的公司电子宣传模板，将其提供给广大销售人员使用。这种不断的改进将是持续的，没有最好，只有更好。

最后我们还计划对公司网站中与产品营销有关的内容进行一遍全面的审查、修正和完善工作。目前公司的网站内容，特别是英文内容，都存在明显的错误、不妥或相互不一致的说法，对产品的系列划分不科学、内容不充分、重点不突出，存在诸多需要改进的地方。我们计划在宣传册出来之后，以其为基础，对网站内容进行一次大的更新，使公司的对外形象和宣传说法更加统一正规。另外，在条件和精力具备的情况下，我们还计划对销售人员对外形象进行统一设计，在服装、信笺、礼仪、礼品、接待等方面更多地加入企业形象和企业个性的元素，使宣传更加广泛和职业化。

(二)宣传工具的利用

使用好已选择签约的各专业网站、媒体和专业期刊等宣传工具，为各销售单位提供及时有效的招投标信息、价格变化信息、技术信息和政策信息等。

继续选择好的宣传工具，找到更适合公司产品推广的较为有效的媒体工具。对阿里巴巴等商业网站进一步考察，寻找将公司新产业产品推向海外市场的公共渠道。

统筹组织各销售单位和相关人员，积极参加与公司各业务领域有关的重要的行业会议，组织发布和传递与公司相关的技术和市场信息。

(三)策划并组织产品推广活动

将根据新产业项目建设和投产情况，在公司的统一安排下，策划并组织一到两次规模较大的新产品发布会/推广会。

(四)做好市场调研工作

随着公司新产业的战略性规划，我们将加强对市场调研工作的进一步探索和推动。坦白的说，这项工作目前是我们的弱项，我们缺少人员，也缺少经验，但工作的重要性也要求我们必须对此有足够的重视。所以希望在公司的支持下，能够为市场部配备综合素质硬朗的年轻人员，能跑，好学，有钻劲，把公司的市场调研工作真正做出水平来。为了改进市场部人员远离销售一线、没有一线感觉的不足，今年我们将要求市场调研人员严格执行各销售单位客户来访会谈旁听的规定，使其能够触摸到市场的感觉;同时我们还将派调研员随同销售人员访问客户，或就调研专题独立走访市场，使其能生出市场的敏感性。在市场调研方面困难是有的，但我们相信路是人走出来的，通过持之以恒的努力，我们一定会形成自己的方法和经验，并有所成果。

以上就是市场今年的总体计划，有不妥和不足之处，敬请各位领导和同志们批评指正。二月虽然春寒料峭，但春天已经到来，那一丝寒冷只不过是为了提醒我们更精神地去面对新一年的工作挑战和工作乐趣。我们相信在公司领导的战略决策指导下，在全体营销人员的共同努力下，20\_\_年

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！