# 员工积分激励方案(精选12篇)

来源：网络 作者：月落乌啼 更新时间：2024-05-09

*方案可以帮助我们规划未来的发展方向，明确目标的具体内容和实现路径。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。员工积分激励方案篇一1、云广告：又叫精准广告，公司推出的一款互联网产品，是一个...*

方案可以帮助我们规划未来的发展方向，明确目标的具体内容和实现路径。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

**员工积分激励方案篇一**

1、云广告：又叫精准广告，公司推出的一款互联网产品，是一个互动、精准、诚信、专业的超大网络广告发布平台，可为客户提供全方位的互联网广告服务。

2、红通币(h币)：公司秒结秒算客户奖金的代用货币，也是公司与客户、客户与客户之间通行的货币。1h币等于1元人民币。

3、平安通道：又叫生命线，客户注册加盟时所在实点位置的那条通道。

4、财富通道：又叫财富线，客户符合公司规定条件时，系统自动分配给客户的那条通道。客户在平安通道直接推广1个云广告位即有资格开通财富通道。

5、全球一条线借力通道：公司将全球所有加盟的客户全部按注册激活时间先后顺序排列在一条线上互相借力发展的那条通道。

6、点位：每个客户注册加盟时都有两个点位：一个在全球一条线借力通道上，叫借力点位;一个在平安通道上，叫实点位。

7、拐：自己的财富通道主线叫1拐，自己财富通道主线上所有客户再开通的财富通道叫2拐，以此类推。

8、注册：初次缴纳2个月云广告租赁费220元，并激活成功。

9、续费：客户第三个月起每月重复缴纳云广告租赁费110元，并缴费成功。

二、客户资格

云广告位租赁费110元/月。初次缴纳2个月(220元)租赁费租用公司1个云广告位，即成为公司客户。第三个月起，每月按时续交租费1次。所有客户免交公司网络使用维护费。所有客户可以使用云广告宣传合法信息，并有资格宣传推广云广告位获取推广奖励。

三、客户待遇

(一)新人注册加盟时各星客户所拿奖金：

1、一星客户：初次缴纳2个月(220元)租赁费租用公司1个云广告位，即成为公司客户。。

一星客户获得全球一条线借力通道本人点位后自动下滑压缩20个点位所开财富通道3拐内无限深度注册点点2h币奖金。

2、二星客户：直接推广1个云广告位同时开通财富通道即成为公司二星客户。

二星客户除获得一星客户奖金外：

(1)再获得全球一条线借力通道直接推广客户点位后下滑压缩10个点位所开财富通道主线(1拐)无限深度注册点点1h币奖金。

(2)再获得自己平安通道直接推广客户所开财富通道主线(1拐)无限深度注册点点15h币奖金。同时再获得这个直接推广客户所开财富通道主线所推荐的所有客户再开通的财富通道主线(1拐)无限深度注册点点15h币奖金。

3、三星客户：开通财富通道并在财富通道直接推广1个以上云广告位即成为公司三星客户。

三星客户除获得一星和二星客户的奖金外：

(1)再获得自己财富通道所有客户在全球一条线借力通道点位后下滑压缩10个广告位所开财富通道主线(1拐)无限深度注册点点1h币奖金。

(2)再获得自己财富通道前5拐无限深度注册点点5h币，后10拐无限深度注册点点2h币奖金，共计15拐奖励。

(二)续费后各星客户除获得第(一)部分奖金外，还可以获得以下奖金：

1、获得平安通道从自己实点位后压缩60层内所有广告位续费点点1h币奖金，只要续费，每月重复获得一次奖金。

2、获得财富通道从自己实点位后压缩60层内所有广告位续费点点1h币奖金，只要续费，每月重复获得一次奖金。

3、获得自己财富通道主线(1拐)上广告位无限深度续费点点15h币奖金，只要续费，每月重复获得一次奖金。

4、获得自己财富通道上所有客户所开财富线5拐内广告位无限深度续费点点5h币奖金。只要续费，每月重复获得一次奖金。

四、重复消费

公司采用消费代替销售的方式，客户每月重复消费110元，每月重复获得奖励。公司因而持续稳定倍增长久发展。

五、秒薪结算

客户奖励全部实行秒结秒算。在初次缴费激活客户的1秒钟内，所有奖励同时以红通币的形式分发到应得奖励的客户后台h币明细账户里。客户可以随时在会员之间互相兑现，也可以随时向公司客服申请提现。

六、客户义务

客户必须每月准时缴纳110元云广告位租用费。当月没有在应交对应日之前上交云广告位租用费的，不领应交对应日之后的云广告位提成返点。系统在其本人补交日前会跳过其本人按以上办法奖励其他人，本人提成返点从补交日开始领取(以后按这个日期计算)。如果客户连续3个月没有缴纳云广告位租用费(不论缺几个月的只需补一个月的云广告位租用费110元)，公司取消其客户资格。

公司不允许客户提前续费，更不接受一次多月提前缴费。客户必须在应缴费当天之前存够续费的110个红通币，系统会自动给你续费。

注意：应缴费对应日是指客户激活当日或补交租用费之日，如果当月没有此日，则按此月最后一日计算。公司系统后台会有提示。

七、云广告位转让

云广告位可以凭密保资料转让。客户最初登记的邮箱(实名认证含身份证和手机号)是识别其身份的重要凭证之一。客户切记密保资料，密保资料泄露等于转让账号。

八、在校学生，军人，不得参与本活动。

九、所有客户必须遵守公司营运守则和所在国法律法规。

十、本奖金制度最终解释权归红通公司。

特别说明：

1、所有新老客户全部按加盟时间先后顺序排在一条线借力发展，享受制度规定利益。

2、本着“扶助弱势群体”的根本宗旨，从本制度发布实施之日起到6个月内，加盟红通并经实名认证第一个广告位且连续续费但没有收回本金(660元)的客户，经本人提出申请，公司在第七个月无条件给予补足本金差额，同时收回点位，确保红通家人不受一分钱损失。

3、本办法实施日期，以网站公布时间为准计算。

红通制度第一项

一星客户获得全球一条线借力通道本人点位后自动下滑压缩20个点位所开财富通道3拐内无限深度注册点点2h币奖金。

答： 20个都开财富线都是10个深 就是200个点位 点点2元 就在一拐上拿400元。

答：应该还是44400元 因为就新增加了22200人

答： 44400人 每人发展一个就是新进44400人 点点2元 就是88800元。

**员工积分激励方案篇二**

奖励整个团队新马泰、海南旅游(四选一)，根据完成先后顺序选取，不重复选取(每个景点只能选取一次)。旅游日期能够选取春节或20五一，团队每个成员能够携带一名家属。

三、专家开发奖

略

四、新人奖

略

五、管理奖

略

六、相关支持政策说明

略

战士们，拿出你们的斗志，努力拼搏吧!金子在前面闪光，美景美食在向你招手，它们离你只有一步之遥，冲吧!

市场部

月26日

**员工积分激励方案篇三**

一、目的：

为进一步提高生产效率，激励员工的工作积极性，充分体现多劳多得、公平合理的薪资制度，实现双赢政策，特拟定以下方案。

二、适用范围：

生产部全体员工

三、方案：

a、生产部管理层薪资计算方案：

a.1、适用范围：主任、组长(线长)、维修员、领料员

a.2、细则：

a.3、加班费：

a.3.1、主任级别及以上无加班费

a.3.2、组长(线长)、维修员、领料员加班费8元/小时

a.3.3、加班必须填写加班申请单，报请上级领导批准，方可生效，t+2天必须送达文员处备案，否则视为无效。

b、一线员工薪资计算方案：

b.11、根据各产品特性不同制定各产品加工单价(各产品单价会以公司公告的形式公布)

3、如因工艺改进、优化等提高工作效率的，公司有权对其单价进行调整

5、新产品上线由技术部填写劳务申请单，交由交由生产部审核，经公司批准纳入总工资

8、如因车间原因造成的返工，公司不承担返工工时

9、此方案采用产能转化工时计算工资

10、公司设置各级别员工的谈季保障工资(根据公司管理规定)

11、各车间每日早上9：00前上交前一天的生产日报表(总装车间另加成品入库单)

四、质量管理规定：

1、所有工序生产的半成品都要经过检验确认，如果抽检出不合格品需免费返工。

2、下一道工序在作业中如果未发现上一道工序的不良品，并继续生产下去的，一经发现视同本人自己造成的不良品，按照公司的`规定进行处罚。

五、制度：

1、本制度实施之日起，同时取消原工资制度。

2、本制度未提及的待遇参考公司管理制度。

3、每位员工下班后要认真填写员工产量单，产量单上数字必须真实有效，如发现弄虚作假现象，扣除当日工资，另处50元罚款。

4、产量单上不允许修改、字迹不清晰等现象，一旦发现视作无效。

5、产量单上要有主任(线长)签字，交到生产部，由生产部主管签字后生效，否则视为无效单。

6、中途请假或离职的员工按当时实际包装数量计算，不折算半成品。

7、中途调入也不计算半成品。

8、每个月月底进行盘存，折算半成品单价，下月扣除，依此类推。

9、每笔定单的物料从仓库领出后，不合格材料进行调换，如发现材料因生产车间自身原因丢失，需填写超领单，超领部分材料由车间承担50%材料费。

10、本制度所涉及的考核制度实行上级考核下级。

**员工积分激励方案篇四**

公司各部门及全体员工：

在刚刚过去的8月份，公司涌现出了一批敢于拼搏、全力以赴的优秀员工，在公司内部起到了模范带头的积极作用。为树立典型，进一步调动广大员工的积极性，经公司考核，评选以下5名优秀员工，并通报表扬：

中国好酒招商网业务王莉：她是入职不到一年的新员工，出差过程中她积极主动，任劳任怨；工作中她勤奋好学，刻苦钻研，想尽一切办法提高自己的工作技能和每个电话的通话质量；她的敢于拼搏、全力以赴的\'精神，换来了自己的快速成长和超高的业绩，也得到了公司领导和全体员工的一致认可！在8月份的考核中，王莉被评为优秀员工第一名，特提出表扬，并奖励人民币400元！

中国农化招商网网站美工杨柳：她总是积极进取，踏实肯干；她对本职工作兢兢业业，认真负责。她在完全胜任编辑工作的同时，善于利用业余时间自主学习，终于通过自己的努力由编辑转为美工，但无论在哪个岗位上她都能不断努力，不断进步。她的努力得到了公司领导和全体业务部的认可。在8月份的考核中，杨柳被评为优秀员工第二名，特提出表扬，并奖励人民币300元！

火爆食品饮料招商网业务赵会敏：她脚踏实地、竭诚奉献，全力贯彻公司“不断学习，快速提升”的要求，提升自己的业务技能；她始终坚持“客户有效益，我们才能生存”的服务理念，想客户所想，急客户所急，把客户的产品当成自己的产品，使客户的效益最大化。在8月份的考核中，赵会敏被评为优秀员工第二名，特提出表扬，并奖励人民币300元！

办公室王艳丽：在公司日常管理工作中，她总是积极主动，对本职工作兢兢业业，;她踏实认真，总是快速高效的完成领导交办的紧急任务；她交际能力强，成功组织公司的各项活动，为公司内部的团结和稳定作出了突出贡献！她爱岗敬业，锐意进取的精神得到了全体工作人员的肯定！在8月份的考核中，王艳丽被评为优秀员工第三名，特提出表扬，并奖励人民币200元！

网站编辑陶湘杰：他性格活泼开朗，工作积极主动，认真负责；他利用公司提供的学习机会，从一点一滴学起，已经成长为酒网不可缺少的编辑；面对业务部的工作单，他没有一丝抱怨，而是每天加班加点，全力以赴的做好自己的每一份工作，保证了业务部对客户的服务质量。在8月份的考核中，陶湘杰被评为优秀员工第三名，特提出表扬，并奖励人民币200元！

王莉、杨柳、赵会敏、王艳丽、陶湘杰敢于承担、拼搏进取的工作精神，在公司内部发挥着积极的模范带头作用，公司号召全体员工以他们为榜样，团结协作、努力进取，为公司稳固、健康发展贡献自己的力量；同时希望以上获奖人员在今后的工作中更加勤奋、努力，取得更加辉煌的业绩！

特此通知

xxxx有限公司

20xx年9月11日

**员工积分激励方案篇五**

10月是收获时节，同样，20xx年10月也是碧海蓝天丰收季节，这个月会员卡销售创出佳绩。其中，男宾部员工王扬扬表现突出。他在工作中加班加点、尽职尽责、开动脑筋、吃苦耐劳，这种主人翁精神不仅获得顾客高度满意，也为员工树立了典范。为激励先进、强化服务意识、持续提升业绩，公司决定对王扬扬通报嘉奖、奖金奖励。

奖金如下：

1.10月个人总售卡108000，提成1944元。

2、售卡成绩第一，按公司制度奖励300元。

3、董事长特别额外奖励500元。

希望王扬扬在今后工作中，再接再厉，戒骄戒躁，珍惜成绩和荣誉，把荣誉当做新起点，以更为饱满热情投入到日后工作中。也希望其他同事以他为学习榜样，切切实实地增强服务意识，团结协作，共同努力，再创辉煌！

特此通告！

碧海蓝天餐饮洗浴娱乐有限责任公司

董事长：

**员工积分激励方案篇六**

为了贯彻落实上级大兴教研、以研促学、以研促教的精神；也为了提高教师参加教研的用心、主动性。实现教师取众家之长，提升业务水平的。目的，特拟定本奖励方案。

奖励对象：凡在沐义片及上级组织的教研活动中承担有赛课和公开课任务的教师。

奖励办法：按参赛教师获奖级别，每期末参照《沐义小学常规考核方案》，加相应分值计入个人总分，并给予以下奖励。

沐义片级：参与奖：50元；优秀奖及三等奖：60元；二等奖：70元；一等奖：80元。

维新镇级：参与奖：100元；优秀奖及三等奖：110元；二等奖：120元；一等奖：130元。

片区教研联组级：参与奖：200元；优秀奖及三等奖：220元；二等奖：240元；一等奖：260元。

县级：参与奖：400元；优秀奖及三等奖：430元；二等奖：460元；一等奖：490元。

市级：参与奖：800元；优秀奖及三等奖：840元；二等奖：880元；一等奖：920元。

省级：参与奖：1200元；优秀奖及三等奖：1300元；二等奖：1400元；一等奖：1500元。

本奖励方案自20xx年春期起执行，解释权归教务处。

xx小学

20xx年3月1日

**员工积分激励方案篇七**

公司各部门及全体员工：

我公司员工韩一鸣，现任媒体部框架媒体专员一职。其入职以来工作兢兢业业、认真负责，并且吃苦耐劳，能克服工作中的遇到的困难，深受领导和其他同事的好评。韩一鸣积极的工作态度体现了他专业的职业素养和极高的执行力。

经公司研究决定，将韩一鸣评为武汉高天广告有限公司2024年度9月份优秀员工，特提出表扬，并嘉奖人民币100元！

希望公司全体员工以他为榜样，努力进取、团结协作，为公司的发展贡献自己的最大力量！

**员工积分激励方案篇八**

为了提高员工工作用心性，表扬先进，激励后进，特制定此方案。

二、奖励涉及对象

公司所有员工。

三、奖励方式

物质奖励、精神奖励。

四、奖励事项分类

1、一般性奖励：

员工涉及到如下事项，可享受50元—200元的经济奖励、50元—200元加薪、员工大会通报表扬（奖励金额视具体状况由公司领导和人事部门作出）。

（1）品行优良、技术超群、工作认真、克尽职守成为公司楷模者（颁发荣誉证书）。

（2）领导有方、业务推展有相当成效者。

（3）参与、协助事故、事件救援工作者。

（4）遵规守纪，服从领导，敬业楷模者。

（5）主动用心为公司工作，提出合理化推荐，减少成本开支，节约资源能源的员工。

（6)拾金(物）不昧者。

2、重量级奖励

员工涉及到如下事项，可享受100元—500元的经济奖励、100元—300加薪、员工大会通报表扬。（奖励金额视具体状况由公司领导和人事部门作出）

（1）在完成公司工作、任务方面取得显著成绩和经济效益的。

（2）保护公司财物，使公司利益免受重大损失的。

（3）对公司提出合理化推荐用心、有实效的。

（4）在公司、社会见义勇为，与各种违法违纪、不良现象斗争有显著成绩（颁发荣誉证书）。

（5）对突发事件、事故妥善处理者。

（6）一贯忠于职守、认真负责、廉洁奉公、事迹突出的。

（7）全年出满勤的。

（8）为公司带来良好社会声誉的。

（9）其他应给予奖励事项的。

**员工积分激励方案篇九**

1、环境永远不会十全十美，消极的人受环境控制，积极的人却控制环境。

2、智者一切求自己，愚者一切求他人。

3、生命对某些人来说是美丽的，这些人的一生都为某个目标而奋斗。

4、一滴蜂蜜比一加仑胆汁能够捕到更多的苍蝇。

5、挫折其实就是迈向成功所应缴的学费。

6、苦想没盼头，苦干有奔头。

7、欲望以提升热忱，毅力以磨平高山。

8、未曾失败的人恐怕也未曾成功过。

9、这个世界并不是掌握在那些嘲笑者的手中，而恰恰掌握在能够经受得住嘲笑与批评仍不断往前走的人手中。

10、昨晚多几分钟的准备，今天少几小时的麻烦。

11、靠山山会倒，靠水水会流，靠自己永远不倒。

12、人之所以能，是相信能。

13、贫穷是不需要计划的，致富才需要一个周密的计划——并去实践它。

14、没有一种不通过蔑视、忍受和奋斗就可以征服的命运。

15、如果你希望成功，以恒心为良友，以经验为参谋，以小心为兄弟，以希望为哨兵。

16、无论才能、知识多么卓著，如果缺乏热情，则无异纸上画饼充饥，无补于事。

17、人格的完善是本，财富的确立是末。

18、没有人富有得可以不要别人的帮助，也没有人穷得不能在某方面给他人帮助。

19、做对的事情比把事情做对重要。

20、“人”的结构就是相互支撑，“众”人的事业需要每个人的参与。

21、不要等待机会，而要创造机会。

22、自古成功在尝试。

23、推销产品要针对顾客的心，不要针对顾客的头。

24、竞争颇似打网球，与球艺胜过你的对手比赛，可以提高你的水平。（戏从对手来。）

25、任何的限制，都是从自己的内心开始的。

26、大多数人想要改造这个世界，但却罕有人想改造自己。

27、使用双手的是劳工，使用双手和头脑的舵手，使用双手、头脑与心灵的是艺术家，只有合作双手、头脑、心灵再加上双脚的才是推销员。

28、高峰只对攀登它而不是仰望它的人来说才有真正意义。

29、如同磁铁吸引四周的铁粉，热情也能吸引周围的人，改变周围的情况。

30、只有不断找寻机会的人才会及时把握机会。

31、如果我们做与不做都会有人笑，如果做不好与做得好还会有人笑，那么我们索性就做得更好，来给人笑吧！

32、当一个人先从自己的内心开始奋斗，他就是个有价值的人。

33、如果寒暄只是打个招呼就了事的话，那与猴子的呼叫声有什么不同呢？事实上，正确的寒暄必须在短短一句话中明显地表露出你他的关怀。

34、夫妇一条心，泥土变黄金。

35、每一日你所付出的代价都比前一日高，因为你的生命又消短了一天，所以每一日你都要更积极。今天太宝贵，不应该为酸苦的忧虑和辛涩的悔恨所销蚀，抬起下巴，抓住今天，它不再回来。

36、自己打败自己的远远多于比别人打败的。

37、含泪播种的人一定能含笑收获。

38、一个人最大的破产是绝望，最大的资产是希望。

39、每一发奋努力的背后，必有加倍的赏赐。

40、没有口水与汗水，就没有成功的泪水。

41、当一个小小的心念变成为行为时，便能成了习惯；从而形成性格，而性格就决定你一生的成败。

42、世界上那些最容易的事情中，拖延时间最不费力。

43、凡真心尝试助人者，没有不帮到自己的。

44、只要路是对的，就不怕路远。

45、行动是成功的阶梯，行动越多，登得越高。

46、网络事业创造了富裕，又延续了平等。

47、一个能从别人的观念来看事情，能了解别人心灵活动的人，永远不必为自己的前途担心。

48、两粒种子，一片森林。

49、你可以选择这样的“三心二意”：信心、恒心、决心；创意、乐意。

50、真心的对别人产生点兴趣，是推销员最重要的品格。

**员工积分激励方案篇十**

生产部李杰自入职以来，勤奋好学、刻苦钻研，想尽一切办法提高自己的工作技能。在工作中积极主动、一丝不苟、任劳任怨；工作岗位上兢兢业业、认真高效，能够积极的完成班组长交给的生产任务。在产品质量上都能达到品质要求，做出了很好的成绩。为公司发展贡献了力量，为公司树立了学习榜样，达到发扬成绩、总结经验、引导全体员工比学赶帮，共同进步的目的，在全公司范围内形成一个爱岗、敬业、学优、争先的工作氛围，经公司领导研究决定：评选李杰为优秀员工。奖励150元。公司号召全体员工以他为榜样，团结协作、努力进取，为公司稳固、健康发展贡献自己的力量。

特此通知

**员工积分激励方案篇十一**

xx年以来，在全市系统广大员工的共同努力下，xxxx的发展取得了令人瞩目的成绩。为了让全体员工共享公司发展成果，进一步凝聚全员发展活力，以更加优异的经营绩效迎接xxxx，特制定本方案。

一、活动主题

决战三季度xxxx

二、活动口号

xxxx誓领双工资

三、激励对象

全市系统截止20xx年6月30日与公司签订了劳动合同和业绩目标合同的所有在岗且正常出勤的员工。

四、活动时间

20xx年7月1日—20xx年9月29日。

五、活动目标

(一)个险渠道

1、完成10年期及以上期交首年保费1,700万元；

2、完成5-9年期期交首年保费700万元；

3、举绩人力1,733人。

在个险渠道期交业务指标考核中，三季度新增失效保单

等额扣减当期相应新单期交保费，其中5年期以下期交失效保单按5年期计算。

(二)银保渠道

1、完成寿险首年趸交保费7,600万元；

2、完成首年期交标保77万元；

2、完成首年期交保费560万元；；

(三)团险渠道

1、完成短险保费1,142万元；

2、完成学平险保费750万元；

3、完成企业年金新中标累计规模年度目标85%。

各项考核数据以财务口径为准，新增失效保单数据以市公司精算考核数据为准。

各市州分公司三条销售渠道分解任务目标见附件。

六、工作要求

(一)各支公司要充分认识到三季度发展的重要意义，搞好对员工的思想发动，进一步强化全员的主人翁意识和大局观念，全面营造支持、参与、服务销售一线的良好工作氛围，确保既定任务目标的圆满达成。

(二)要强化渠道之间、渠道内部各项指标之间的整体推进，确保激励的有效性。各个销售部门要守土有责、合抱成团，加强对各项指标的追踪与管控，强化周单元经营，精心组织达标，全面营造“多做贡献、提升价值”的发展氛围，确保激励项目发挥最大效应。各个管理部门要加强对销售工作的实时指导，切实做好销售支援工作，推动一线高效运转。

(三)各支公司在本方案框架内，结合本级各项指标的发展实际，统筹兼顾，突出重点，按照分公司机关人员挂钩考核的办法制定本单位全员挂钩考核项目和目标，7月28日前书面交人力资源部备案。各支公司应遵循谨慎原则，不得扩大范围进行激励或搞变相推动，不得再追加奖励。要注意对本方案的正确宣导，不得在公司员工和销售人员队伍之间制造矛盾。

**员工积分激励方案篇十二**

大家好!

从异常繁忙的工作中，来到今天的公司年会，顾不上去注意新的春天的脚步渐近，但是，这年会的喜庆提醒着我，新的春天确实已经到来。

此时此刻，与各位一起共同总结过去望未来，这种共聚一堂的喜悦与感慨，在繁忙的工作中，显得如此珍贵。我们的年会，或许对外人来讲不算什么，但对我们在座的每一个人，都有着沉甸甸的分量，因为，这是我们所有人都感到快乐的年终大会。

非常感谢公司，给我这样的平台与发言机会，让我作为员工的代表，与各位分享我在过去一年的理解与思考。我想以“一个成熟员工的心态”为主题，来谈谈我的想法。

作为团队的一份子，我见证了公司这几年的发展，比较深刻地理解公司的理念。但从未像这几天这样的心情，百般滋味揉一体，万千感慨。不同于几年前，今天公司已经成长为一个较大的公司，公司的规模与实力都在快速增长。我的`心情如大家一样，深感心潮澎湃、深感我心激荡。身处这大变局之中，我们的企业充满了无限的可能，而我们每一个人，充满了无限的机遇。

回望刚刚过去的一年，我们的产业，得到快速发展，尽管这过程中有很多的磨砺与曲折。

回望过去的一年，在我们身上有着成功的喜悦也有创业的艰苦，这一年，我深深感谢公司的成长，让我在公司发展的大潮中得到成长的机遇与珍贵的磨砺。在过去的一年，由于经济的下滑，我们承受了太多太沉重的压力与委屈，因为力之不所及，只是在靠一种责任心在支撑，那种累，愿睡它三千年不醒。但正是这样的高压，让我无可奈何却又无比幸运地意识到自己需要成长的地方，不成长不行，因为不成长总是要受批评，不成长不行，因为不成长总会耽误项目的进展。摸爬滚打、踉跄前行??这一年的辛苦与劳累、挫败与悲伤、拼搏与泪水，此时此刻，都化作成长的喜悦，这是发至内心的喜悦，历经千锤百炼，走向坦荡从容。

我有很多很多的体会，在这里，迫不及待与你们分享，你们愿不愿意听?

成长理论与成长心态是我几年得以快速成长的力量源泉。我永远也不会忘记，三年前我有一次在出差途中听到的李总关于成长的一段话，我今天把它精炼地总结为：每个人，在每个阶段，都需要成长，成长是人生的常态。这些年，我对成长心态的理解与运用，帮助我在人生、在工作中的每一个关口取得进步，这是受用一生的哲理。在前两年，我经常性地会体会这句话，并且不断地发现每个阶段的成长都那么惊人。这句话直到今天依然在影响我，我相信李总自己也在用他的行动不断地把这个哲理传递给他所接触到的团队，影响一批人，并通过这一批人，影响越来越多的鸿与智人。就在我为这次发言做准备时，又有机会深刻体会到，成长，尤如一颗种子，必须经历过狂风暴雨，干涸的土地，其他种子成长的竞争，才可拥有强大的生命。

谢谢大家！

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn