# 2025年企业会议格式

来源：网络 作者：落花时节 更新时间：2025-01-22

*20\_年企业会议格式一前些年，服装企业都知道名牌好卖且能卖高价，可自己在做品牌方面却把品牌当商标，功夫和心思全搁在如何模仿名牌服装上了。集体跟风结果是“千人一面”，消费者只识衣服不识品牌，服装企业生产出与名牌一样服装产品却无法获得名牌产品高...*

**20\_年企业会议格式一**

前些年，服装企业都知道名牌好卖且能卖高价，可自己在做品牌方面却把品牌当商标，功夫和心思全搁在如何模仿名牌服装上了。集体跟风结果是“千人一面”，消费者只识衣服不识品牌，服装企业生产出与名牌一样服装产品却无法获得名牌产品高额利润。痛定思痛之后，服装企业又开始高举“设计师”大旗。遗憾是，服装企业与知名设计师联姻并没有走出“短命”怪圈。

单一产品个性化很容易被其他服装企业借鉴和模仿，一旦被大量克隆之后，产品个性也就不存在了。而个性品牌不一样，品牌个性越明显，其被克隆可能性就越小。

一)品牌定位

总来说，应当从以下几方面进行定位：

1)品牌概念：讲述就是产品来源以及历史，提供给消费者对产品内涵理解。产品从设计到包装以及相关宣传都是围绕品牌概念来进行，比如为一个运动休闲服装进行品牌概念树立，就可以一个故事讲述来定义为力量与美丽间对比，这样产品设计就以体现力度美以及年轻人活力而进行，产品包装也会变得比较前卫或者是时髦，同时推广也会选用年轻偶像或者是运动来体现。

2)品牌风格：产品在消费者心目中形象以及被认同特点，可以分为正装、日常便装，休闲装，运动装，时装等。每个类型中又可以分为粗狂，传统，前卫等。

3)品牌服务对象：产品适合穿着人群以及这些对象背景。

4)品牌设计特点：主要是从商标、款式外型、面料、色彩等方面来体现个性化。

5)品牌价位设计：确定不同产品以及不同品牌在市场系列价格。

6)品牌服务：提供销售中以及售后系列服务。

二)、如何实现产品品牌定位--服装企业品牌策划

现代消费者追求个性，展现自我。“韩服”之所以能够畅销于海内外，其原因就是抓住了消费者这种时代心理与所需展示风格。

未来服装企业市场定位不应该单纯停留在25—50岁这种年龄范围过大市场细分基础上，也不应该停留在“白领”或“蓝领”这种简单职业划分标准上，更不应该停留在“时尚、自然、舒适”这种任何服装企业均可以使用、没有任何特别之处抽象词汇上，而应该是对消费有更深刻理解，并在此基础上进行市场细分。比如：外资企业中白领与内资企业白领，25岁白领与40岁白领，他们虽然都统属于白领阶层，但可以肯定，他们对服装需求与理解是不同。

有文化中老年人与无文化中老年人，50岁有文化中老年人与65岁有文化中老年人，城市中中老年人与农村中老年人，他们虽然都是中老年人，但可以肯定，他们对于服装需求与理解肯定有着明显差异。

三)、品牌构成

1、产品自身设计

服装企业品牌策划产品设计主要包括：

1)品牌号型系列搭配

2)品牌号型生产数量比例

3)品牌色系

4)品牌款式设计

5)品牌面辅料选择

6)品牌似产品质量要求

8)品牌包装

9)品牌各种标牌设计

在这个过程中，必须强调设计师与营销部门密切配合，设计出来产品一定要符合品牌个性，而且是市场所需要。

2、价格定位。

企业可以通过价格制定来确认自己产品地位，同时也可以清晰地锁定自己产品消费目标人群，而实现这一切，都是必须通过对服务对象分析就才可以制定出相应适合价格。

3、品牌宣传

品牌形象塑造与推广是企业营销重要环节。虽然品牌推广方式各种各样，但除了商品销售及“口碑”传播外，大体可概括为两种类型：一是“直销式”推广;二是“中介式”推广。“直销”推广是通过企业参与或举办社会活动面对面地向现场特殊消费者宣扬品牌;“中介式”推广主要通过媒体广告和专栏评论、专题报道等向社会宣传品牌。

时装“秀”不仅以其品牌形象和产品风格来“面对面”地直接感染现场观众，而且还为品牌“中介”推广提供了依据和“素材”。因此，作“秀”者不仅要创造良好现场氛围，而且要注重摄影师、摄像师对灯光、舞美要求，为制作电视片、专场录像带、产品宣传册等“后加工产品”创造条件。

4、顾客服务。

顾客服务是一种十分有效进攻手段，服务也可以创造价值和利润。顾客在店面、销售点挑选服装时间比较长。因此，顾客服务在服装产品行销中占有十分重要地位，而且也是很好展示个性地方。在这当中，销售人员除了所必要基本礼貌和热情之外，专业装扮知识和恰当服务是更为关键环节，因为他们销售不仅仅是产品，更销售出去是品牌形象与品牌精神。

5、店面设计

同时，要通过店面生动化、人性化、服务化来体现品牌特点。店面生动化是从店面格局设计、视觉统一、产品陈列、pop、辅助销售工具等，实施全面系统策划和管理，通过有效环境规划、气氛营造、产品陈列等使卖场更加能够吸引消费者光临，最终促成消费者购买产品，实现整体销售迅速提升。与媒体广告相比，店面生动化是一种较为廉价推广手段，非常适合国内众多中小型服装企业使用，更为重要是店面生动化对品牌个性塑造十分有效。

1、多品牌战略

多品牌战略开始实施，应该是在主品牌风格突出情形下，为了将资源充分利用而展开。

它应该能帮企业拓宽经营、提升档次。它实施应注意遵从几个法则：

一是副品牌法则。纽约“唐娜?凯伦”推出副品牌“dkny”，就是为了区隔不同价位消费者。而国内“七匹狼”副品牌“与狼共舞”，推出时也是为了保持住批发市场那部分客户。

第二点是扩张法则。这主要是从销售领域来讲。有时品牌需要拓宽宽度、提高市场占有率，那么佐丹奴、班尼路都是这样，“波司登”购并“雪中飞”也是一例。

其他还有延伸法则、伙伴法则、姊妹法则，都要从企业当时需要去推动多品牌战略。

此外，多品牌经营应考虑到品牌宽广性、各品牌特性、各品牌品牌名称、市场评估、品牌掌握这些环节。

**20\_年企业会议格式二**

各位领导、各位同事：

大家好!

很高兴与大家相聚在这一年一度的年终大会，我在此向大家致以最真诚的问候，祝：大家元旦愉快!身体健康!万事如意!新年大发!

回顾到公司以来的日子，风风雨雨与公司经历了短短几月的路程，在这些日子里，不管老元帅还是新同事，我们共同领略了洋溢在这里的盛大喜乐，也共同披风顶雪覆过那些隐藏在这里的忧患，与公司共荣发展。首先，我从这几个月对公司行政工作的细心观察，只能粗略的给大家做一次不怎么详尽的总结。如果总结得不好，还望大家见谅!

行政部在最近几个月结合工作实际，认真履行工作职责，加强与其它部门的协调与沟通，使行政部基础治理工作实现了规范化，为公司各项工作的开展创造了良好的条件。一是建立了员工人事档案、业绩考评档案、培训计划 、培训流程和培训档案等，出台了《员工手册》、《新员工培训方案 》、《各岗位人员职责》、《员工花名册》、《消防安全紧急预案》等各种大小方案 和制度，日常工作基本能落到实处，但在某些方面还是没能做到为领导和员工创造一个良好的工作环境。这几个月以来收发文件20几件，并对领导批示的公文做到及时处理，从不拖拉;及时完成各类报表及总结;办公用品领用与办公用品采购坚持精打细算的原则，办公用品领用从节省出发，减少公司不必要的开支;组织和协助组织召开各种会议20多场，做到会前有准备，会中有记录，会后有总结;组织全体员工户外活动1次，做到活动前有方案，活动后有总结。二是健全了人事资料，各类报表及总结。三是完善了部门组织职能，入职、请假、离职、领料等一系列工作程序以及报表等工作。对南北方分公司返货管理、对账也进行了规范;对返货监督实行人人监督，奖惩分明。当然，之所以取得这些好的成绩，主要得益于孙总和刘总的有力领导和大家对我工作的支持。在此，我以无限的真诚向大家说声：“谢谢!”谢谢大家对我工作的支持与鼓励!

在行政工作取得一定成绩的同时，行政工作还存在着诸多问题：一是在公司原有的企业文化中，工作开展得不是很顺畅，工作开展难度是时出不穷，甚至在某些时候没法主动性去开展工作。二是深层次的企业文化尚未取得显著成效。三是各职能部门未执行到位，不能发挥各部门职能作用，导致工作起来没有层次感，没有执行力度，没有工作效率。工作难开展、问题难解决、工作效率难提高。

针对行政工作的种种问题，行政部门将在来年积极、主动加强与各部门领导沟通，协调好组织工作，起到承上启下的作用，解决“三难”问题。把行政部职能工作发挥到更大、更强!

最后祝公司在新的一年虎虎生财，万事大吉!

谢谢大家!

**20\_年企业会议格式三**

同志们：

今天，我们在这里召开20xx年度营销工作会议。在此，我谨代表公司党政领导班子对前来参加会议的销售第一线的代表表示热烈的欢迎!

今天的会议，既是总结去年一年营销工作经验的会议，也是谋求在新的时期、新的阶段实现新的发展的一次重要的会议。在今天的会议上，副总作了公司年度营销工作报告，认真总结了公司20xx年度的营销工作，明确提出了公司20xx年度营销工作的目标和任务。我非常赞同。

同志们，20xx年对于我们的营销工作来说，是充满艰辛的一年，是充满挑战的一年，真可谓是“雄关漫道真如铁”。从大的方面来讲，整个中国经济处于下滑的态势，经济发展环境并不理想。从行业形势来讲，20xx年是当之无愧的医药政策年。新版gmp、限抗令、仿制药一致性评价、票据整治等医改新政，都对医药行业产生了极大的影响，而毒胶囊事件也严重冲击了我们企业。但是，即使是在极其恶劣的市场环境下，我们的营销团队一直坚守着“营销统率企业”理念，把营销管理当作企业经济工作的首要任务，冷静思考、正确应对，不畏艰难、努力拼搏，取得了成绩，基本实现了年初制定的目标，使平稳地渡过了艰难的一年。在此，我代表公司党政领导班子对销售一线全体干部员工的辛勤付出表示衷心的感谢!

同志们，充满艰辛的20xx年已经过去，充满机遇和挑战的20xx年已经到来。今年的营销工作，要在求真务实、真抓实干上下功夫，确保全年销售任务的完成和超额完成。当然，在这过程中，我们还会遇到各种阻力和困难，但是，只要我们明确方向、坚定信心，加强管理、强化执行力，齐心协力、团结协作，共同应对各种困难和挑战，就一定能够实现既定的奋斗目标，明天就一定会“乘风破浪会有时”。

一是要明确方向，坚定信心。药业是主业，是支柱产业。主业药业的兴与衰，事关整个发展大局。主业药业今后如何发展，\*\*集团党委已经给我们确定了方向，就是要引进战略投资者，实行股份制改革，把打造成一个影响力大、竞争力强的医药企业和优质上市公司。同志们，这是一个宏伟的目标，也是一个经过努力可以实现的目标。这就需要我们每一个单位、每一个部门、每一条战线都能够坚定做大做强信心，各司其职、各负其责，各扫门前雪，各自把份内的工作做好，共同为实现这个目标而努力奋斗。尤其是营销战线的同志们。

是一个营销始终走在企业管理各项工作前面的企业，营销活则活，营销好则好。值得欣慰的是，我们有着一支始终忠诚于企业的营销团队，在座的各位都是这支营销团队的中坚力量。\*\*年来，大家一直与企业同呼吸、共命运，为十几年的发展做出了积极的贡献。在此，我对大家多年来的忠诚和无私奉献表示衷心的感谢。在今年的营销工作中，我衷心希望大家能够继续发扬敢想、敢干、能干的精神，用心用脑、认真细致地寻找市场机会，最大化地挖掘市场潜力，千方百计地把市场营销工作抓好抓实，努力实现主业药业规模和效益上的突破，有力推动企业的改制上市工作。

二是要加强管理，强化执行力。管理是企业永恒的主题。企业要面对竞争，必须要强化管理。一个管理科学规范的企业，将最大化地提升企业的竞争力，全面整合企业的各种有利因素，克服企业存在的困难，有效促进企业的健康发展。加强管理必须依靠制度。只有强化对制度的执行力，才能最大化的取得营销管理工作的成效。执行力是一个企业发展的引擎。一个执行力好的团队将具有强大的竞争力。在今年的营销工作中，销售部门要认真落实公司的营销管理制度和财务管理制度，加大对制度的贯彻执行力度，加大对市场营销工作的管理与监督，确保企业的营销管理取得实实在在的成效，确保全年销售、回款目标的顺利实现。各办事处要认真贯彻落实本次会议精神，回去以后，要按照分解的目标任务，强化执行力，强化落实，确保各自任务的圆满完成。

三是要齐心协力，团结协作。抓好今年的营销工作，确保今年销售任务的完成，确保全年工作目标的实现，不单单是销售部门的事。各职能部门要把思想统一到公司的营销工作上来，密切配合，全力支持销售一线的各项工作，确保公司营销战略的有效推进。制药厂要密切关注市场需求，合理安排生产，确保产品保质、保量、及时地供应到市场一线;物资供应部门要紧密结合药厂的生产实际，根据药厂生产的要求，大力抓好物资采购和供应工作，确保满足药厂生产的需求;账务部门要统筹合理安排资金，确保产供销相关费用及时到位;党群工作部门要深入挖掘销售一线的先进典型，做好宣传报道工作，为销售一线加油鼓劲。总之，各职能部门都要行动起来，各司其职、各负其责，全力支持销售一线的工作，共同打好20xx年的营销攻坚战。

我衷心希望，在今年的营销工作中，广大销售战线的同志们，一定要广开营销突破的思路，建立执行畅通的营销渠道，在客户资源上挖掘潜力，努力维护良好的营销秩序;衷心希望全体\*\*人能够团结一致、同心同德、齐心协力，共同为实现今年的营销工作的目标、促进企业改革发展而努力奋斗!

最后，提前给大家拜个早年，祝大家猪年工作顺利、身体健康、合家幸福。

谢谢大家。

**20\_年企业会议格式四**

公司主管领导、各科室及各项目部负责人

年度安全生产工作及安排部署

为加强公司施工安全管理，有效防范各种安全事故的发生，确保公司20xx年各项安全工作目标任务的圆满完成，特召开此次安全生产工作会议，对20xx年安全生产工作进行安排部署。

1、公司安全工作目标要达到全年无安全事故发生、零事故。

2、全面落实安全生产责任制，层层签定安全生产目标责任书，公司要严格按管理办法的要求与开复工项目部签订安全生产责任书，明确双方的职责和工作。坚持“管生产必须管安全”的原则，定期召开安全会议，组织安全检查。各科室、班组、重要岗位及特殊岗位个人也要签订安全生产目标责任书。

3、要完善各项安全规章制度，做到企业安全工作有法可依，根据公司实际情况调整安全管理的重点，迎接各项上级安全检查工作，总结安全工作中的不足，积极改进。要坚决执行事故隐患整改领导责任制，实行逐级管理，施工现场中存在的事故隐患必须由公司分管安全领导负责，限期整改落实，做到责任明确到人、考核落实到人，日常管理要做到“五到位”，即：组织到位、职责到位、检查到位、考核到位、奖惩到位。

4、为使安全生产意识深入人心，人人树立“安全第一，预防为主”的思想，公司定期召开安全生产工作会议，每月不少于一次安全例会、安全检查；重视安全培训教育，每季度不少于一次的安全教育活动，组织各科室、各项目部、施工人员、专职安全人员全部参加；加强特殊工种作业人员的培训、取证、复审的检查及管理，严禁无证上岗。对施工现场新进场人员进行安全“三级”教育，并做好教育记录，经考试合格后方可上岗作业，教育率应达100%，并建立三级教育卡。

5、严格执行“安全检查”制度，公司采取定期检查与随机抽查的办法，实行安全生产工作动态管理。如季节性安全检查、雨季施工安全检查、特殊敏感时期安全检查、防雷电、防火、防中暑等，对查出的隐患要进行整改，复检不合格的将执行处罚，追究有关人员的责任，并强制停工整改直至合格。

6、公司积极投入到“创安全文明工地”的活动中，，并结合公司及项目实际情况，制定达标计划。公司要按照文明工地标准争创文明工地，加强文明工地的检查工作。

7、加强安全防护用品及设施的监督管理，安全防护用品（安全网、安全帽、安全带、绝缘鞋等）必须符合国家有关规范、标准的合格产品。进入施工现场的机械实行进场验收，禁止使用不合格机械。

8、结合公司实际情况，制定安全生产应急预案，建立应急救援组织，成立了重大安全事故应急处理工作领导小组，组织相关应急演练，应急救援器材，设备准备充足，最大限度的减少人员和财产的损失。

9、根据公司安全生产会议制度，每月定期召开安全生产例会总结、解决、布置安全生产工作。

10、合理使用安全生产管理费用，严格资金落实，不得挪用，设立专门的账户或专项资金，资金的提取可根据工程项目或产值的2%，做到切实改善施工人员的作业环境，避免安全事故的发生，切实做到专款专用。

11、安监部做好公司全年的安全管理工作，定期或不定期到施工现场进行安全检查，及公司安全制度的落实。组织做好“安全月”活动，安监部长负责监督落实情况，以形成浓厚的安全生产氛围，将“安全工作”这个核心思想落实每一项工作，提高广大员工的安全意识和预防事故的能力。

12、项目经理要严格按照施工组织设计、专项施工方案的要求组织施工。在施工前做好安全教育、安全技术交底，施工中加强检查，施工完毕后做好验收工作。项目部的专职安全员负责对工程施工过程的安全生产进行检查，及时纠正违章，督促安全隐患整改。

13、项目部加强对施工现场安全工作的检查（着重对脚手架、基坑、模板、“三宝”、“四口”防护、施工用电、物料提升机、外用电梯、塔吊、起重吊装、施工机具），开展定期、不定期、专项检查，及时督促项目部对存在的隐患进行整改。

14、公司级施工现场建立消防制度，加强用火管理，定期对施工现场的防火工作进行检查。

15、公司开车的所有司机一定要开慢点、禁止酒后驾车，在开车过程中一定要注意安全。

16、“五一”、“十一”、“春节”等重大节日前开展安全大检查，加强安全值班、确保节日安全。

**20\_年企业会议格式五**

一、工作计划制定

计划是管理的四大基本要素之一，是指预先决定要做什么，如何做、何时做、有谁做以及目标是什么等。通过有效地计划，可以使哪些本来不一定实现的事情变得有了实现的途径，杂乱无章的事情变得条理清晰，比较糟糕的事情变得向好的方向转化。班组长作为生产一线的最大执行者，计划的职能显得更为重要。通过精心而周密的计划，才能充分利用各种机会，把工作风险降到最低，

一)、工作计划种类

1、生产计划

2、周工作计划。是指班组长指定的未来一周的工作纲领，为有效地完成生产计划而指定的辅助计划

3、人员培训计划：主要是指人员的在岗培训方面的计划，它是在生产计划的间隙中制定的计划

4、轮流值日计划：是班组计划中最基础的日常工作计划，主要是为了配合轮班和5s活动而指定的值日表

5、班组活动计划。是一种班组工作空隙中的计划，通常是安排与班组建设有关的娱乐活动。

二)工作计划制定

有效的计划指的是那些实施的达成率通常在80%以上，且符合替班的经济性、合理性原则，结果令多数人满意的计划

1、工作计划制定方法

1)明确组织目标、目的、客户要求和上级指示，并在此基础上构建工作计划纲领

2)识别现有资源状况，并与工作计划形成一一对应的关系。

3)分析全部内容，详细列出初步排程

4)运用相关识别失效模式及其效应，采取预防措施，并进行必要的修正

5)把工作计划的初稿交予相关人员商讨，提出建议后再次修订。

6)确定计划内容，报上级批准后发布执行。

2、工作计划制定要求

1)切忌计划内容太复杂、苛刻、不宜实施

2)千万不要把计划定的很高，员工很难完成

3)切忌与大多数人的期望或心里承受力不相符，让他们感觉太意外

4)争取上级的支持、缺乏足够支持的计划往往会虎头蛇尾，不了了之。

5)计划发布后，切忌朝令夕改。

6)切忌计划内容只看目标，没有具体目的

7)计划一旦落空，要有应对措施

三)工作计划制定的技巧

1、生产计划：班组的生产计划主要是指周生产计划和日生产计划

1)周生产计划：既要包括上周未完成的事项、也包括本周要处理的事项。该计划指定的目的是督促班组的活动，使班组成员做到按部就班地工作

周计划是生产管理部门根据生产信息变化和相关部门实际情况而制定的用来安排生产的计划。他除了具有准备性外，更具有可执行性

(1)周生产计划内容：

a与生产相关的工程、品质、技术、工艺等文件资料得到落实

b生产人员已全部到位，并已接受必要的培训

c顾客的订单被再次确认，供应商的材料也有了着落

d库存与出货情况基本明了，再次生产时不会造成积压

e计划表覆盖了2周的内容，但定性的只有第一周，第二周只是参考

f在计划发布的当天如果接受者没有提出反馈意见。将被接受

(2)周生产计划准备

a 计划确认无误后下达给各生产小组，让他们安排工作

b 消除各种变异因素对计划可能产生的影响，如材料不到位、技术指标变更、工艺更改、机器维修等

c 进一步落实计划项目的执行性，除非情况特殊，各种准备工作原则上应提前一天全部完成

d 着手准备日生产计划实施。向车间主任报告

2)日生产计划：是生产现场唯一需要绝对执行的一种计划，它是生产现场各制造部门以周生产计划为根据给各班组作出的每日工作安排

(1)计划内容是铁定的、容不得半点疑问，不能完成要承担责任

(2)不能按时段完成计划的，要立即采取措施，如人员支持、提高速度或加班等

(3)超额完成数量，需提前向领导报告

(4)计划中分时段规定生产数量，以便及时跟踪

(5)该计划是班组制定生产日报表的依据

2、每周工作计划

主要反映的是班组在一周内除正常生产任务外的其他所有重要事项，既有上周末未完成的事项，也有本周要面临的问题。是与周生产计划相辅相成的，两者通过相互补充，能够促进班组有效完成各项任务。具体要求如下：

1)制定周期：每周一次，在上周末前完成

2)制定依据：上级指示、员工投诉、自查中发现的问题

3)发布范围：将复印件粘贴在看板上，必要时向上级呈送一份

4)保存方式：

虽然每周工作计划并不是必须要制定的，但是，具体制定与否，对于班组的实际工作结果大不一样。

3、人员培训计划

在班组进行的培训计划通常是在岗培训。培训的目的是提升员工的操作技能，培训的项目包括：

a、安全操作规程和岗位、卫生责任制;b、各设备操作规程、工艺参数;c、开停机顺序和工艺流程;d、设备结构和工作原理;e、个人优势和团队互补，发扬团队协作精神，保证连续化生产、确保证设备的产能和产品质量

培训指定的依据为员工的实际操作能力、个人要求、多发的不良现象和缺陷

一般有班组长制定培训计划，然后向有关人员征求意见，检查其有效性，呈报批准

一般每月拟订一次，在每月月末前完成，该计划一般下达到车间或班组内部，必要时向领导和行政部门各呈送一份

4、轮流值日计划：

常见的有工作执勤计划和卫生轮值计划两种

1)工作执勤计划：主要是安排非日常班组(如夜班、节假日值班等)的工作事务2)卫生轮值计划：包括值日如人员姓名、值日标志、完成状况标记、主要工作事项、检查等内容。一般由班组长制定，制定时要考虑班组区域状态和员工的人数，以及人员实际变化为准，不限定周期。

二、日常工作安排

班前会是班组一天工作开始，一天工作怎么做，怎么分工配合、协同作战，事前策划和合理安排至关重要

一) 召开高效率的班前会;

1、召开班前会的意义：

1)有序安排，提高工作效率。班前会是一个系统交流的机会、主要讲昨天的问题和今天的任务，问题时要让大家知道问题的责任人是谁，产生的后果如何，目的是教育他人和防止事故的发生;布置任务时最好用量化的指标，使大家明确任务，变被动为主动。把策划好的工作，结合实际情况，向全员布置，降低沟通成本，使大家上岗目标明确。

2)传达信息，保持良好沟通。是了解企业信息的重要渠道

3)增强集体观念：

4)倡导良好的工作习惯

5)培养良好的班组风气

2、召开班前会的目的

1)营造工作气氛：

2)进行工作安排

3)员工教育指导

4)传达企业信息

3、召开班前会的内容：

班前会要讲主要内容包括：企业经营动态、生产信息、质量信息、现场5s状况、安全状况、工作纪律、班组风气以及联络事项。

1)紧扣主题：根据阶段性工作的重点，设计相关的内容。在生产旺季抓品质时，以品质从小做起为口号，可以营造抓质量的气氛

2)分享个人感情：与大家分享个人的经验、自我反省、工作建议等，同时给予员工工作总结经验、表达意见和建议机会。这是班组民主管理的有效途径，有利于提高员工的工作意识、集体观念和凝聚力，

3)工作总结：总结头一天的工作，可以从以下几方面进行：有没有未完成的任务，有没有到达未达到的目标，有没有试过和异常，现场有哪些变化点以及上述情形带来的反省和要求等。尽可能具体到人、具体到事，有根据的进行表扬或批评

4)工作安排：安排今天工作是班前会的重点内容。主要包括：今天的生产计划、工作目标、任务分配、人员调配等。布置工作时要做到清晰明确，不要含糊其辞造成混乱;讲到具体员工的工作安排时要注视对方，确认对方的反映，确保对方理解到位

5)工作要求：包括时间要求、工作质量要求、工作配合要求、遵守纪律的要求、以及联络的要求等

6)企业相关信息：包括：市场和行业动态、客户要求，企业经营状况和发展方向、正在和即将开展的管理活动等。是员工了解生产大局。更好理解和接受工作的要求

7)特别联络事项：班前会结束之前，不要忘了问一句：请问大家还有没有其他事项。如果有，就请提议的员工出来补充说明。可以避免该通知的没通知、该提醒的没提醒的情况发生。

4、班前会的召开要点

1)充分准备

(1)轮值员工

a要让员工认识到主持班前会是工作的一部分，所以必须提前做好每个月的班前会轮值表

b要实现动员、实现准备。必要指导员工养成书面整理的习惯

c要言传身教，带领员工克服心里障碍，提高表达能力

(2)勤能补拙：要做到细心观察、敏锐感触、深入思考、认真总结。每天工作结束后，在填写工作总结时，要确定第二天的工作重点，理出第二天班前会要讲的内容和要点，必要时记录好，一放开班前会时疏忽

2)整队：

(1)确认出勤：要点名，确认到会情况和出勤情况

(2)规定站姿：先进行整队，再开始召开班前会

(3)问候及应答：班前会说一声：早上好。应答为早---上----好。讲话结束时道一声谢谢。

(4)表达要点化：布置工作要清楚，下达任务要准确，使全员理解到位，尽量采用要点化的表达方式。

(5)公众表达：稳重大方、吐字清晰、声音洪亮、要点明确、显示出精神饱满、精力充沛、积极乐观、朝气蓬勃的精神面貌。

5、有效利用班前会班前会是基础管理中一种重要的形式。具有出勤管理、鼓舞士气、政令下达、增加团队凝聚力和向心力的功效，同时可以强化对企业文化的认同感，锻炼人才，培养形成好的风气

1)充分利用班前会进行礼仪教育。让员工养成有礼有节、善解人意、友好现出的好习惯，形成轻松、和谐、积极向上的人际关系

2)增强工作的紧迫感：通过批评与表扬，分享与激励，让班组所有成员有所思考、有所行动，使大家有意识的去工作，瞄准目标，信心百倍的投入到一线生产中去

3)扬善弃恶、形成好的风气

有恶不抑，必然带来邪气上升、风气变坏的后果、有善不扬，则使班组正气不足、激励无效、人心不稳。使员工的遵守、执行、沟通和团队意识必将根植于心灵深处

4)全员学习，智慧经营

每天面临复杂、繁重的工作，会有很多为难的情绪，会碰到许多新问题、新变化。通过班前会这个平台来集中学习，互动分享，发表建议，群策群力搞好班组建设

5)注重创新，有效利用

要突出重点，内容要多样化，要有创新，要将问题，更要指明方向;要批评更要表扬。要质量、产量，更要关心。爱护和帮助

一松一紧称为有度，一张一弛称为和谐。设计一些专题有特长的员工在班前会中和大家分享，调动全员的积极性，推动重点工作的开展

二)做好生产准备工作

1、技术准备

1)准备好图纸、工艺标准等有关的技术文件和资料。如产品结构设计和工艺设计、劳动定额与消耗定额资料等。要做到齐全、完整、配套。

2)组织员工结合自己的工作，研究图纸、熟悉工艺，掌握各项技术要领

3)落实安全技术操作规程，明确方法、提前做好予检查

2、物资准备

1)把所需要的各种工具等领送到班组的工作地。按要求摆放好

2)检查调整好生产设备，使其保证到达满足生产工艺所要求的技术状态。活动设备还要提前在生产现场摆好

3)按生产作业计划要求和使用的先后顺序，把所需物资、包装物，如数领到乖哦工资地，放在指定的位置，并进行抽检、看是否符合质量标准

4)疏通水、电、汽，保证正常使用

3、组织准备

1)按作业计划要求，实现做好人员配备，保证工种之间、工序之间人力匹配，并搞好人员培训、岗位练兵、人员分工、明确职责等

2)确定生产班次，落实岗位责任制，明确班组任务，规定统一报表和原始记录的传递路线和时间，建立各种规章管理制度

4、生产秩序和环境准备

1)现场秩序管理：

现场秩序包括劳动纪律、工作风气、人员面貌和素质等内容。

管理的目的就是一方面确保作业人员能够按照企业规定从事工作，另一方面要促使员工积极、主动的维护这种秩序。

(1)没有迟到、矿工等现象、人人都能遵章守纪

(2)没有萎靡不振的现象，人人都保持良好的精神状态

(3)所有员工都能自觉地参与各种准备活动

(4)员工确保自己的行为符合规范和要求，不会妨碍他人

(5)对于新产品、新技术，员工能学习和掌握工作要点。熟知重点作业内容

2)倡导自主管理

要求员工以自己管理自己的心态处理工作事项，并及时报告发现的异常，主动采取措施处理。

3)现场环境管理

现场环境包括现场温度、湿度、噪音等内容，管理的目的就是保证员工能够在现场愉快的工作和对产品和设备而言也要符合具体要求。

**20\_年企业会议格式六**

同志们：

今天，市委、市政府召开的全市中小企业 工作会，主要内容是 总结 表彰中小企业(乡镇企业)“1235”工程实施三年来的先进 联系单位和企业，对诚信守法企业授牌。这是市委、市政府贯彻落实科学的 发展观， 实践“三个代表”，推进“三个转变”，落实省委工业工作会议精神的又一次 专题会议，体现了市委、市政府对大力发展中小企业的高度重视，成云书记亲自到会并将作重要 讲话 。下面，我就中小企业(乡镇企业)工作讲几点意见。

一、中小企业(乡镇企业)“1235”工程取得了显著成效

20xx年，市委、市政府为推进我市中小企业(乡镇企业)的进一步发展，结合实际，提出了中小企业(乡镇企业)“1235”工程，即在全市确定10 户科技成长型、20 户重点扩张型、30户小巨人型、50 户规模以下效益型企业作为市级 领导 、市级各部门和县(市、区)的重点联系帮扶对象，并制定考核、奖惩标准和各项 经济指标，纳入市委、市政府的专项目标考核。这是市委、市政府在新形势下发展中小企业(乡镇企业)的又一务实举措，受到了省委、省政府和省中小企业(乡镇企业)局的充分肯定，省中小企业(乡镇企业)局专门发出简报推广“1235”工程 经验，受到其他市、州的好评。

“1235”工程实施3 年来，市级联系 领导 、市级各联系单位和县(市、区)委、政府，按照联系要求，领导重视、措施有力，成效显著，达到了预期目标。 总结 三年来的工作，有三点值得肯定：一是市级联系单位作风得到转变，服务意识进一步增强。二是联系帮扶企业，增效明显，达到了预定目标。列入“1235”工程的60 户市级联系企业，20xx 年的增加值为17.32 亿元,利税5.27 亿元,城乡就业4.27 万人,今年增加值达到20.7 亿元，增长20%，利税6.38 亿元，增长21%，城乡就业达4.91 万人，增长15%，超过了预定增长目标。如10 户科技成长型企业中的罗江振云塑胶公司，20xx 年的利税为200 万元，今年利税可达500 万元;20 户扩张型企业中的龙蟒集团，20xx 年的资产为7.8亿元，今年达到11.1亿元，增长42.3%。三是带动作用明显，全市中小企业整体实力得到加强，规模以上企业户数从20xx 年的327 户增加到427户，同时企业外部 环境得到改善，自身发展水平提高。

“1235 工程实施3 年来，得到了市级联系领导、市级各联系单位，各县(市、区)委、政府的高度重视与支持，涌现了一批先进联系单位、先进联系企业，总结了一些先进典型经验和做法，在此，我代表市委、市政府和市“1235”工程领导小组，向今天受到表彰的先进单位、企业表示热烈祝贺，向对该项工作给予大力支持的市级联系单位和 社会各界表示衷心感谢。发展中小企业(乡镇企业)永无止境，希望同志们进一步加大对中小企业的服务力度，提高服务水平，拓宽服务领域，强化发展中小企业的激励机制，在宣传、信息、技术、融资、资金扶持、人才培训、政策落实上下功夫，扶持中小企业的继续发展。

二、大力推动我市中小企业、乡镇企业快速、高效发展

第一，要从战略高度认识中小企业(乡镇企业)的地位和作用。建市以来，我市中小企业(乡镇企业)为经济、社会快速发展作出了重要贡献。到20xx 年，全市拥有中小企业(乡镇企业)7.8 万个，从业人员51 万人，实现总产值597.3亿元，工业总产值391.4 亿元，实现增加值96.7 亿元，占全市gdp 的27%，实现工业增加值65.6 亿元,营业收入407 亿元,利润13.4 亿元,税金6.4 亿元,发放工资24.9 亿元。中小企业(乡镇企业)为转移城乡剩余劳动力，发展壮大县域经济，增加地方 财政收入，解决城乡就业，实现工业化、城市化，促进经济、社会协调发展等方面作出了巨大贡献，其地位和作用日益突出。我们能否抓住今后20 年的战略机遇，实现“跨三步、翻三番”的战略目标和实现双“千亿工程”，打造工业强市的目标，中小企业的发展起着十分重要的作用。为此，大家一定要增强发展中小企业的紧迫感、责任感，从战略的高度去认识发展中小企业的地位和作用。

第二，当前我市中小企业发展存在的困难和问题

一是企业规模小、竞争力弱、技术含量偏低、结构不合理。据20xx年 统计资料显示：我市规模以下工业企业达22817个，占中小工业企业99 %。这些企业平均从业人数为9.7 人，平均产值为116.4 万元，平均销售收入为72.90 万元，在市场经济中缺乏竞争力。我市中小企业中，以中小工业为主，工业企业所占比重在50%以上，传统行业所占比重较大，而科技含量高、附加值高的中小工业企业很小，经济结构不甚合理。

二是企业整体素质和 管理水平不高。表现为主要设备落后，国内先进设备不足20%;企业技术开发能力弱，80%以上的中小企业没有任何发明专利，创新能力弱。技术人才严重缺乏，职工素质偏低。据统计，我市中小企业职工具有大专以上学历的职工占职工总数不足10%，高中、中专占30%，而初中以下的人数占60%左右，中高级 职称的人员占职工总数的比例在7%以下。管理粗放，水平不高、不规范，信息化进程缓慢。

三是中小企业发展环境仍不够宽松，突出地表现在存贷差大、融资难。10 年前我市的存贷差是150 亿，今年1— 6月是200 亿，存贷差距进一步拉大。同时融资成本也在进一步提高。据测算，一笔100 万元的贷款，需支出各项评估、登记、公证、 保险等直接费用2 万余元，如果加上企业正常的利息支出及其它费用，预计企业融资成本在10%以上。这些，在一定程度上制约了中小企业的快速发展。

第三，突出重点，推进中小企业、乡镇企业快速发展。

一是建立和完善中小企业服务体系。以社会化服务体系建设为重点，加大对中小企业政策扶持。鼓励和支持中介机构面向中小企业，采取民办“官”助形式，提供全方位服务，政府职能部门要建立有效的执业标准和监管机制，强化监管，实现服务的社会化、专业化和规范化。以 机械加工业为例，今年就发挥了重要作用，130 多家加入了该行业协会，形成了专业化协作发展的格局。

二是建立中小企业信用担保体系，提高融资能力。融资难、资金短缺已成为制约中小企业进一步发展的瓶颈，应把建立企业信用担保体系，拓宽中小企业融资渠道作为解决融资难的重要工程来抓。一要大力加强政府的政策引导，努力提高现有信用担保机构的工作效率和水平。二要建立和完善中小企业信用信息征集、评价体系，推进政府部门、金融机构、 工商企业间的信用信息共享。三要引导和支持各类商业银行提高对中小企业的贷款比例，鼓励政策性银行加大对好的中小企业项目的信贷支持力度;银行要及时完善授信制度，放宽对中小企业融资的准入条件，减少审批环节，简化货款手续，拓宽服务项目、品种，提高服务质量和水平，支持中小企业的发展。

三是加强政策引导，创造宽松环境。大力发展中小企业，关键在政府。必须不断推进政府职能转变，努力营造 政治上认同、政策上支持、法律上保护的良好发展环境。一要健全政策法规体系。认真贯彻落实《中小企业促进法》、《乡镇企业法》，依法保护中小企业合法权益，规范中小企业行为。二要加大财政支持力度。各级政府应进一步优化财政支出结构，加大中小企业资金扶持力度。三要放宽市场准入标准，消除行业限制。要按照《行政许可法》的规定，清理前置审批事项，公开中小企业设立条件，简化注册手续，降低收费标准，减少创业成本。凡是国家没有明令禁止的，都应向中小企业开放，鼓励中小企业参与国际竞争与对外合作。

四是加快结构调整，激发创新精神。要切实加大中小企业产业结构的调整力度，重点发展科技创新、资源加工、出口创汇和社区服务型中小企业，依法关闭质量低、污染重、能耗高、安全条件差的中小企业，鼓励中小企业与大企业配套协作和向小城镇集中发展。而作为企业本身，一定要清楚哪些不能做，哪些可以做，哪些怎么做，分析自身的优势和劣势，找准发展方向。在此基础上，还要加大管理创新、科技创新、制度创新力度。推动管理系统化、规范化、科学化建设，大力培养一支年富力强、开拓创新的企业家队伍和管理者队伍;优先扶持中小企业技术创新项目;鼓励中小企业建立健全技术开发机构和运行机制，开展多种形式的产学研联合，提高中小企业自主创新能力和专业化配套能力;加大对中小企业技术改造的支持力度，支持中小企业积极运用高新技术和先进实用技术，改造和提升我市的传统产业;支持中小企业实施名牌战略，不断提高企业的核心竞争力;要深化改革，加快建立现代企业制度，建立有效的法人治理结构和适应市场竞争需要的内在动力机制;加快信息化进程，充分利用信息化手段和现有资源，建立中小企业信息 网络，提高中小企业信息获取和开发能力。

五是加大投入力度，突破中小企业发展薄弱环节。各级政府要加大对中小企业技术改造和“名、特、优、新”产品的资金支持力度，引导和鼓励城市民间资本、人才资本向农村、 农业流动、培养和发展更多的农业产业化龙头企业，使中小企业在产业互动、城乡相融过程中发挥更大的作用，成为新的经济增长点和小康建设的牵引点。第四，加强领导、协调配合，形成加快中小企业发展的合力。

在新形势下，我市要在新一轮竞争中取得主动，赢得先机，必须紧紧抓住中小企业这个有活力、有潜力、有竞争力的经济增长点。各级党委、政府和各部门，一定要高度重视这项工作。要进一步解放思想，加强领导，真抓实干，确保各项工作和政策措施落到实处。

省中小企业局、乡镇企业局实行两块牌子，一套人马，机构、职能是顺的。我市也是中小企业局、乡镇企业局两块牌子，一套人马，职能也是顺的，各县、市、区也要理顺关系，为中小企业发展扫清体制障碍。

三、倡导中小企业诚信守法

关于诚信守法的问题，市委、市政府这几年主要抓了a 级金融区的建设。去年以来，市中小企业局与市人民银行等单位在我市首次推出了“首届诚信守法中小企业评选活动”，目的是为了引导我市中小企业增强诚信守法意识，加强信用管理，弘扬诚信守法的良好风气，帮助企业树立良好形象。按照《xx市诚信守法中小企业认定办法》，经过各县(市、区)中小企业局、工商、税务、质监、银行、安全环保等部门审核、推荐，全市共收到推荐企业55 家，经评审，有33家企业符合诚信守法中小企业条件，被授予诚信守法中小企业荣誉称号，今天的会议上还要予以表彰和授牌。希望评选出的33 户“诚信守法”企业，要以此为新的起点，再接再厉，进一步探索信用管理新思路，建立健全诚信守法新规章，提高信用水平，为我市打造诚信企业，诚信社会，诚信作出新贡献。原创文秘 材料 ，网。诚信立企，守法经营十分重要，是市场经济的重要条件，具有实实在在的价值。诚信守法是无形资本，也是十分宝贵的财富，失信、违法的结果是付出高昂的代价，我们必须从战略高度来认识诚信守法的重大意义。对诚信守法，我讲四点要求：

一是建立健全法规制度体系，执法必严，违法必究，对失信、违法企业必须给予坚决惩戒，对失信的宽容就是对守信的惩罚。例如劣质小磷肥问题，去年市委、市府支持技监部门加大了打击劣质磷肥的力度，就受到我们众多正规磷肥厂家的衷心拥护;二是要树立正确的宣传舆论导向，全社会营造违法失信者臭，守法诚信者香的舆论氛围;三是建立有效的违法、失信惩戒机制，要让完善法规，严明法纪，让失信、违法者在政治上、经济上、舆论上受到惩处，使其不敢冒然失信，以身试法;四是要严格市场清除制度，对欠债不还，假冒伪劣经营者应清除市场，禁止在其淘汰出局后担任公司管理层职务或进入某项 职业。总之，通过诚信守法 教育活动，就是要使我们的中小企业在经营中自觉规范行为，珍惜荣誉，在全社会形成诚实守信、遵纪守法的社会风气。

同志们，中小企业在扩大就业，满足市场需求，繁荣城乡经济等方面发挥着重要作用，在为大企业协作配套，农产品加工等方面有着重要的地位。历届市委、市政府都高度重视乡镇企业、中小企业的发展，在新的形势下，我们要按照突出发展主题，创新发展思路，优化发展环境的要求，进一步推进我市中小企业(乡镇企业)的二次创业，为经济、社会协调发展作出新的贡献。

**20\_年企业会议格式七**

20xx年xx月xx日下午，企业召开第一次总经理办公会议，研究讨论企业经济合同管理、资金管理办法、机关20xx年3-5月份岗位工资发放等事宜，企业会议纪要范文。张总经理主持，企业领导，总经办、党群办及相关处室负责人参加。现将会议决定事项纪要如下：

会议讨论了总经办提交的企业经济合同管理办法，认为实施船舶修理、物料配件和办公用品采购对外经济合同管理，有利于加强和规范企业管理。会议原则通过。会议要求，总经办根据会议决定进一步修改完善，发文执行。会议纪要范文

会议认为，职工因私借款是传统计划经济产物，不能作为文件规定。但是，从关心员工考虑，在职工遇到突到性困难时，企业可以酌情借10000元内的应急款。计财处要制定内部操作程序，严格把关。人力资源处配合。借款者本人要作出还款计划。

会议认为计财处提交的企业资金管理办法有利于加强企业资金管理，提高资金使用效率，保障安全生产需要。会议原则通过，计财处修改完善后发文执行。

会议听取了计财处提交的关于职工岗位工资和船员伙食费由银行代发的汇报，会议认为银行代发工资是社会发展的必然趋势，既方便船舶和船员领取，又有利于规避存放大额现金的风险。但需要2个月左右的宣传过度期，让职工充分了解接受。会议要求计财处认真做好实施前的准备工作，人力资源处配合，计划下半年实施。会议纪要范文

会议听取了人力资源处关于企业机关11月份岗位工资发放标准的建议。会议决定机关员工3-5月份岗位工资发放，对已经下文明确的干部执行新的岗位工资标准，没有下文明确的干部暂维持不变。待三个月考核明确岗位后，一律按新岗位标准发放。

会议最后强调，企业机关要加强与运行船舶的沟通，建立企业领导每周上岗接船制度，完善机关管理员工随船工作制度，增强工作的针对性和有效性。

**20\_年企业会议格式八**

时 间：x年5月21日上午

地 点：公司五楼会议室

出席人员：

签 发：

会议内容：本次会议为周例会，

一、上周工作情况

一是按实收费政策调整工作顺利实施;二是公司首次拓展训练活动顺利开展;三是隐患整治工作按计划有条不紊推进，重要节点和难点得到了有效攻关，按合同要求有序实施;四是建德服务区厕所改造方案基本明确

二、各部门工作部署周例会会议纪要范文1、营运管理部要对收费新政策调整实施后，对路段影响进行分析研究，结合引流宣传，及时采取对策措施，让广大司乘人员感受到既快又省。

2、工程养护部一是要重点抓好坑洞修复、路面保洁和道路标线等工作，同时组织做好道路安全隐患及汛期检查准备;二是要做好杭富管理处大厅布置的设计改造工作。

3、经营开发部要拟定厕所改造计划，落实责任人，同时查找制度，组织学习，进一步加大抽查力度，落实创建日常管理工作机制。

4、财务审计部一是要做好国开行授信贷款工作;二是要做好加油站理赔工作。

5、杭富管理处要根据班子调整实际，结合成员结构，合理进行分工。

6、各部门要高度重视拓展培训，以团结、奋进、协作为目的，积极培育集体荣誉感，同时做好相关培训安全工作。

7、各部门要做好集团组织的企业文化宣贯讲座准备。

**20\_年企业会议格式九**

尊敬的各位领导，亲爱的各位同仁们：

大家下午好！

不航行不知江海之浩大，不飞翔不知天空之高远，大浪淘沙方知真金璀璨，沧海横流更显英雄本色，今天，我们乘着第一季度胜利的航船，扬起树新星、颂榜样的风帆，在此隆重召开北京世纪金源大饭店20\_\_年第一季度优秀员工表彰大会，首先，请允许我介绍参加本次大会的各位领导，他们是北京世纪金源大饭店总经理刘永兴先生，北京世纪金源大饭店副总经理安茹女士，北京世纪金源大饭店餐饮总监王毅先生，北京世纪金源大饭店营业总监刘戈林女士，北京世纪金源大饭店总经理助理田晓莉女士，饭店各部门的经理也来到了现场参加此次表彰大会。下面让我们再次以热烈的掌声对各位领导的到来表示衷心的感谢！

现在我宣布，北京世纪金源大饭店20\_\_年第一季度优秀员工表彰大会现在开始！

1、餐饮宴会部服务员孙凯于20\_\_年9月26日入职，在本次评选中荣获“栋梁 之才”荣誉称号，下面有请孙凯上台发表获奖感言。

2、客房部楼面卫生工唐诗会于20\_\_年3月26日入职、客房楼面对客服务员王丽丽、张寻寻分别于20\_\_年7月13日和20\_\_年3月19日入职、在本次评选中均被授予“栋梁之才”荣誉称号，此外，客房部楼面卫生工徐桃花于今年2月23日入职，在本次评选当中被评选为“最佳新人”荣誉称号，那么她们几位在日常工作中是如何对客人提供优质服务呢?下面她们将为大家带来一段情景模拟剧，掌声欢迎!

3、餐饮管事部洗碗工郭传亮于20\_\_年3月26日入职，在本次评选当中，被评选为“栋梁之才”荣誉称号，下面有请郭传亮上台发表获奖感言。

4、客房部pa王玉容和田书荣分别于20\_\_年8月6日和20\_\_年6月17日入职我司，在本次评选当中，被授予“栋梁之才”荣誉称号，而在今年3月份刚刚入职的客房部pa吴卫斌则在评选当中荣获“最佳新人”奖项，下面有请我们的大哥大姐们为大家展示一段情景模拟，大家掌声欢迎!

5、餐饮酒水部吧员范振于20\_\_年7月2日入职，在本次评选当中，被授予“栋梁之才”荣誉称号，下面有请范振上台发表获奖感言。

6、洗涤中心员工廖建成和李洪文分别于20\_\_年3月20日和20\_\_年7月8日入职、在本次评选当中，双双荣获“栋梁之才”荣誉称号，洗涤中心员工朱翠乔于20\_\_年12月1日入职，在这次评选中，被评选为“最佳新人”荣誉称号，下面有请他们为大家带来一段情景模拟，掌声欢迎!

7、财务部审计员纪梦于20\_\_年5月12日入职，在本次评选当中，被授予“栋梁之才”荣誉称号，下面有请纪梦上台发表获奖感言!

8、保安部员工邱晓建、史乃占、张松分别于20\_\_年12月8日、20\_\_年12月19日和20\_\_年1月19日入职我司，在此次评选当中，均被授予“栋梁之才”荣誉称号，保安部员工于鹏于今年2月19日入职，在这次评选中被评为“最佳新人”荣誉称号,下有请他们4位上台发表获奖感言，掌声欢迎!

9、工程部综合维修工曹智忠于20\_\_年9月3日入职，在本次评选当中，荣获“鲁班奖”荣誉称号，下面有请曹智忠上台发表获奖感言!

10、前厅部宾客服务中心员工庄翠云、礼宾员王生和前台接待员赵悦分别于20\_\_年8月30日、20\_\_年8月6日和20\_\_年5月8日入职我司，在本次评选中，均被授予“栋梁之才”荣誉称号，前台接待员陈根于20\_\_年11月13日入职，在这次评选中荣获“最佳新人”奖项，下面，他们将为大家带来一段情景模拟剧，大家掌声欢迎!

11、餐饮部西餐服务员李振于20\_\_年9月13日入职，在本次评选中，获得“栋梁之才”荣誉称号，西餐服务员杨艳丽于20\_\_年5月18日入职、在本次评选中，荣获“最佳新人”荣誉称号，下面有请二位为大家带来情景模拟剧，掌声欢迎!

12、餐饮部中餐服务员贾龙于20\_\_年10月16日入职，在本次评选中，荣获“栋梁之才”荣誉称号，餐饮部中餐服务员刘菲菲于20\_\_年10月23日入职，在本次评选当中，被评选为“最佳新人”荣誉称号，下面有请他们为大家带来情景模拟，大家掌声欢迎!

以上所有获奖选手有的是入职已久的老员工，有的则是今年刚加入我们团队的新员工，他们用自己良好的表现，为酒店赢得了各项荣誉，给予我们更好的模范带头作用，希望我们全体员工在今后的工作中以他们为榜样，更加出色努力的做好自己的本职工作。共同携手将饭店的服务水平逐层提高，最终赢得顾客满意。接下来，有请饭店总经理刘永兴先生上台为大会做总结讲话，有请刘总!

感谢刘总的精彩讲话，我们的表彰大会到这里已经进入了尾声。相信此次各类先进称号的评选和表彰大会的举行，给广大同事树立了典范作用，能够有效的激励我们工作积极性，展现自我，以高层次的服务水平赢得宾客的称赞，保证酒店质量管理工作的有效性，共同提升饭店的综合竞争力，以优质的服务创造卓越的企业效益。

最后真诚祝愿蒸蒸日上的世纪金源大饭店再创新的佳绩，急流勇进的金源集团再铸新的辉煌!尊敬的各位领导，亲爱的各位同仁，北京世纪金源大饭店20\_\_年第一季度优秀员工表彰大会到此结束!请饭店领导先行退场，其他部门有序带回。

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！