# 202\_年会总结发言

来源：网络 作者：落花时节 更新时间：2025-04-20

*202\_年会总结发言（精选17篇）202\_年会总结发言 篇1 各位同仁： 在刚刚过去的一个小时里，我们陆续揭晓了20xx年度最佳团队和优秀员工，在此，我代表全体z人向获奖者表示衷心的祝贺。希望你们能再接再励，继续起到模范带头作用。当然，我们...*

202\_年会总结发言（精选17篇）

202\_年会总结发言 篇1

各位同仁：

在刚刚过去的一个小时里，我们陆续揭晓了20xx年度最佳团队和优秀员工，在此，我代表全体z人向获奖者表示衷心的祝贺。希望你们能再接再励，继续起到模范带头作用。当然，我们在座的每位员工表现的都不错，希望没有受到表彰的员工不要气馁，争取明年登上领奖台。

我也希望大家在羡慕获奖者的同时，能特别认识到：奖金是公司对员工昨天工作的肯定和对未来工作的期望，是对勤奋付出的员工的最大公平，同时也是激励所有z人去挑战更高的目标。奖金不是福利。奖金是通过努力挣来的。它不可能人人都有，也不可能每个人都一样。它不是工资的一部分，而是因为你的业绩超越了公司对你的期望值。

z从20xx年第一店发展成为今天在北京拥有\*家直营店、全国拥有近百家连锁店的大型连锁机构的七年间，无论是在单店到多店的规模化发展方面，还是在团队建设方面，都离不开大家的智慧和付出。在这七年的时间里，我们不仅在北京取得了令人瞩目的成绩，更是成长为行业的领军人物，这也离不开大家付出的心血。

从各项报表来看，在过去的一年里，我们无论是单店，还是整体的经营业绩都实现了倍增，这都有赖于我们的吴总、各部门的相互配合、后期制作部门默默的奉献和门店各位店长的领导有方，同时也离不开所有员工的勤勉负责。能取得这样的成绩，我真的很感谢大家。

今天是一个总结 和表彰的大会，但是，作为公司的经营者和管理者，我们在看到成绩和长处的同时，也必须总结经验，认识到自身的不足，这样才能在经营过程中时刻进行调整，朝着正确的方向发展。

企业发展的原动力是什么?是利润。怎么才能保证企业百年不倒?是能持续产生利润。去年我们的总收入做的不错，但利润还存在着很大的提升空间。今年，我们在关注总业绩的同时，更要抓利润，要认真分析利润率、利润点这个大问题。为了把利润抓上去，我们必须改革。

202\_年会总结发言 篇2

亲爱的员工同志们： 大家下午好!

在这辞旧迎新的日子里，我们公司又迎来了新的一年。今天，我怀着无比高兴和感恩的心情，把大家召集在一起，聚到这里，共同组织召开20xx年 感恩过去，放飞未来 主题年会。

首先感谢大家在过去的一年里不离不弃，辛勤工作，为公司的发展建设所做的努力和付出。

谢谢大家!在此我隆重地给大家鞠个躬。

回顾过去的一年，我们公司整体工作发生了巨大的改变，取得了可喜的成绩，这一切成绩的取得都是大家共同努力的结果，我只是起了一个组织者的作用。一年以来，我更多地是通过每周的全体员工大会，给大家讲一些做人做事方面的体会、经验和心得。期望通过这些形式统一一下大家的思想认识，从而形成我们共同的价值观、世界观，因此有利于我们上下一条心，通过大家共同努力，把我们这份神圣的事业，做稳做强。

相信在座的每一位同事都感受到了20xx年的《销售政策》、《考核政策》、《管理制度》与历年的政策相比有了若干改变，前几个月发生的一些事情也会让在座的某些同事感到不快。是的，好像有变化，变化的多，变化的快。变化的让很多人感觉不爽。确实改革需要改变一个人的思维惯性，需要改变多年的行为习惯。而改变一个人的习惯确实是一个痛苦的过程，其实我本人也不喜欢改变，所以我非常理解因为改变带来的抵触、质疑、猜测、反感，从改变到习惯毕竟需要一个过程。

我今天的汇报内容分为四部分：第一部分是艰苦奋斗，开源节流不是对历史的否定;第二部分阐述为什么要艰苦奋斗?第三部分是如何理解艰苦奋斗，开源节流;第四部分是如何做到艰苦奋斗，开源节流。

首先，我要向大家强调的是，艰苦奋斗，开源节流不是对前几年工作的否定。在某些人的眼睛里世界上的颜色只有黑与白，某些人面对别人就某点问题的批判就想象为对自己的全盘否定，这是不懂辨证关系的，是情绪化、头脑简单化的表现。

自董事长在20xx年11月正式进入SLA药业，历经20xx年的时间，公司一直处在一个上升阶段，销售收入从不足\*\*万元提高到亿元，翻了倍，这里面凝结着董事长的正确战略决策，凝结着核心管理团队的团结与智慧，凝结着一线销售人员付出的汗水，这些都是不可抹杀的，是值得怀念的峥嵘岁月。

数据会使我们以为十年的艰苦奋战已经胜利。不过我要说，成功是一个讨厌的教员，它诱使聪明人认为他们不会失败，它会掩盖一切矛盾，它不是一位引导我们走向未来的可靠向导。亿元是一个十分可怕的数据，它让我们骄傲的同时也蒙蔽了SLA药业在国内制药企业中的地位并没有显著提升，身边很多药企，包括中大型药企他们近几年的也处于快速增长阶段。

总结十年的增长历程，从单纯依靠妇幼渠道利用婚检，依靠计生行政干预强制发放SLA，到组建OTC队伍、执行PSA计划，商务与计生渠道拆分实行专业的人做专业的事，加大拓宽分销市场，事实上公司一直处于组织变革、营销变革之中。 变 促进了SLA药业(前北大药业)的发展，在公司从业经历超过了五年的同事们，你们应该切身地感受到了公司的历次变革，你们也受益于这种变革，因为变革，你们的能力才会有很大的提高;因为变革，你们的职业生涯才会不断前行;因为变革，你们的收入才会不断增加。

我今天讲话的目的不是奢望改变你们每一个人。我仅仅是希望你们能够理解政策的每一处改变、管理细节每一处改变的深层次原因。在座的每一位营销同仁都要清醒意识到改革已经开始发生，并正在发生，改革进程可能会有微调但是总体趋势不可逆转。某些同事不要有侥幸心理，抱着看一看，等一等的观望态度，这样你就会掉队、甚至会被淘汰。

我相信，脚踏实地山让路，持之以恒海可移。愿我们意气风发、斗志昂扬的一中人以本次年会为契机，以执行力为以后工作的主导思想，以细节管理为工作的基本方法，扬长避短，策马扬鞭，与时俱进，谱写一中教育集团崭新的篇章。

202\_年会总结发言 篇3

尊敬的各位来宾、各位同仁：大家ⅹⅹ好!

今天很兴奋大家能够欢聚一堂，共同探讨我们酒店业未来的发展之路，受委托，现在我代表片区总经理协会发言，在发言之前，首先感谢团体公司总经理协会给我们提供这样一个相互交换，共同学习的平台，同时也感谢一年以来致力于我们协会发展并在各自工作岗位中默默奉献的各位同仁，在此，请答应我致以最诚挚的问候和衷心的祝愿，祝贺大家身体健康、家庭幸福、事业蒸蒸日上!今天是协会一年一度的年度盛会，本着相互交换、共同学习的宗旨，在此我就以我们酒店之前所面临的题目和如何应对，提出几点个人的看法与大家分享，好的地方我们共勉，不好的地方请多多指正，特别是给出宝贵意见。

20xx年是大力发展现代服务业的关键年，加上成都新机场落户简阳，对资阳酒店业来讲，有很多机遇，同时也面临很多挑战，也正是看到这一商机，资阳酒店业如雨后春笋般不停地崛起，短短一年时间增长了数百家酒店，分割了我们很多市场份额，而我们酒店与市内其他酒店相比，装修陈腐，硬件装备设施老化，缺少核心竞争力;另外为响应中办、国办发出的通知，要求各级党政机关厉行勤俭反对浪费浪费的精神，各级党政机关的商务宴请从一季度开始就大幅缩减，即便是我们公司内部来宾，除董事长、总经理批准的宴请外，普通的接待一概执行工作餐，加上原材料、人工本钱的上涨造成酒店经营业绩一度直线下滑，仅一季度就亏损\*万元。更让人头疼的是酒店营业执照换证，因硬件装备设施的不足，没有室内消火栓、自动喷淋系统，满足不了新消防法的要求，没法办理消防许可证，营业执照也因此办不下来，虽然我们积极与有关部分协商处理，公司也在对是不是投资改造进行评估，但远水救不了近火，当时的窘况是：

1.经营业绩下滑造成连续几个月的亏损，缺少活动资金;

2.酒店行将破产的谎言四起，对酒店酿成的负面影响难以估计，好几家原材料供给商联名要求货款现付，否则一概不予供货，曾今还有好几个人打电话问我酒店是不是出售，作为酒店的总经理，当时是何种心情，相信在坐的各位都难以想象;

3.酒店几经周折，员工遭受心理打击严重，有点人心散漫，缺少对酒店的回属感;

如此局面，不管是对酒店还是我个人，都是一次极大的挑战，要解决目前的窘境，除依托公司的支持，就需要我们生产自救，针对以上题目，我主要做了以下几方面工作：

1.坚持以人为本的员工管理战略，推行各项员工关爱计划，如进步工资待遇、发放节日慰问品、外派优秀员工到省旅游学校学习、到兄弟工厂考察等，以稳定员工队伍，增强他们对酒店的回属感;

2.强化内部管理，实施酒店精细化管理与5S管理相结合的管理模式，建立高标准的服务体系，坚持硬件不足软件弥补，努力贯彻我专心服务，你放心消费。的服务理念，加大服务质量的提升;

3.狠抓员工培训，规范各岗位的工作流程，重视各部分的交叉培训，培养酒店多面手，避免职员流失影响酒店正常运转，抓好现场培训和督导。

4.积极全面地展开市场营销，强化客源开发，细分目标市场，提供多元化的产品，主要体现在以下几方面：

⑴.由总经理亲身偕同营销部，加强客户之间的走访，在稳定老客户的基础上，发展更多的新客户;

⑵.及时调剂经营思路，细分目标市场，在商务宴请大幅缩减的情况下，重新确定新的客源市场，采用以大型婚寿宴包席为主，小型商务宴请为辅的经营模式，对婚寿宴接待经过精心策划，分高、中、低三个档次的菜单，各档次的菜单又细分三套菜系，同时还推出一系列的促销活动，如一次性包席达多少桌后赠予相应的啤酒、饮料或礼品等;

⑶.在确保各项收进稳定进步的同时，发掘新的销售产品，通过具体的市场调查后，针对我们公司内部员工，开设员工餐厅，出售工作餐，另外对分公司路途远远的，20人以上的人用餐，接受盒饭外送业务，所有工作餐业务只接收现金，谢尽签单，这样以来就加大了现金的回流，减缓了活动资金不足的压力;另外我们还鉴戒社会特点餐饮的成功经验，推出一鸡三吃、河鲜宴、特点汤锅等等，如今，基本上已做出我们晓风的特点，在地方上占有一席之地。

5.加大对酒店的风险控制，配备新型的酒店管理系统和车场收费系统，避免人为漏洞的发生;

6.成立专门的物质供给部，制定周期计划性的采购制度，加强物料管理与本钱控制，杜尽物品管理中的浪费和积存现象，要求各部分采购物品必须按计划申购，若非必要，尽可能做到零库存，遇大型接待，原材料的使用要求物质供给部直接到批发市场采购;通过这大半年的努力，所幸的是我们酒店终究止滑回稳，销售收进扭亏为盈，实现利润万元，运营本钱也逐渐下降，公司经过各项评估也决定对酒店进行投资改造，对我们全体员工来讲这是一个鼓舞人心的好消息，究竟我们看到了酒店的希看，不管以后将面临甚么样的困难，我们都能够齐心协力并迎难而上。

回首酒店这一年的几度变迁，心情有些复杂，有几分疲惫的同时，更多的是欣慰和感动，此时此刻惟有两句朴实的诗句可以表达我的心声，那就是：雄关慢道真如铁，而今逐渐从头越。对我们酒店人来讲，没有最好，只有更好，要在这个行业中走得更快、更远，那就需要永久保持着一份学习的心态，其实不断的自我提升。新的征程，新的出发点，一句话就是革命还没有成功，同道仍需努力。

最后，给会长提个小的建议，就是希看以后多组织一些这样的活动，我们同系统之间就是要常常走动并相互交换才能更好的在实践中探索出一条具有我们南车特点的酒店之路。

202\_年会总结发言 篇4

亲爱的战友们：

大家下午好!\*年过去了,回首酒店3年多以来的发展历程和风风雨雨，我们有过挫折,有过困惑，有过喜悦。今天，我想感谢和酒店一路走来的每一位员工，感谢你们的信任，是你们的努力和坚持，让酒店在宣汉酒店业内崭露头角，取得今天这样的成绩。

我还记得20xx年酒店开荒的时候，有这样一位员工，当时在打扫卫生的时候不小心把手划破了，流了很多血，我看到他的时候，他正在用旧布包扎伤口，我让他先别干了，回去休息一下。他对我笑笑说： 没事，小伤口，轻伤不下火线。 说着又挽起袖子干起活来了。说实话，当时，我真的是很心酸!很心疼!我知道在酒店，还有许许多多这样的员工，为了工作，主动放弃休息，加班加点，甚至通霄达旦的工作，一年365天没有几天可以合家团聚。

很多时候，我们员工在实际工作中所面临的困难和艰苦程度，往往是超出我们做领导的估计和想象的。在此，我想借这个机会，向你们说一声： 谢谢你们!你们辛苦了!拥有你们，我感到非常地骄傲和自豪!

作为一名人，我希望你们每个人对工作都要有充满激情。这种激情，首先源自你对这份工作的热爱。我们很难想象，一个不热爱工作的人，怎么可能主动积极地去工作?怎么可能把工作做得好?只有热爱工作、对工作充满激情的人，才会自动自发地产生出责任感，这种责任感与一些靠外在的管理措施或领导压下来产生的责任感是完全不一样的。前者是主动的，后者是被动的。举个例子：销售部收到一份客户订餐或者会议订单，把它拿到相关部们，相关部们的负责人说，这样，你让这个客户打电话给我吧!咋听起来，好象没有什么问题，挺正常。但相关部门说这个话的人，他的工作一定不是主动的。主动工作的人会说： 好的，你把他的电话给我，我来和他联系。 这就是主动工作和被动工作的区别。被动工作时间久了，会形成压力，这种压力容易使人的身心倦怠，对工作产生厌烦的情绪。而主动工作的人会乐在其中，因为他把工作看成是一种锻炼，把工作中的困难看成是机会，是挑战。

其次，我想要求我们每一个人都要有团队合作的精神。这让我想起，我们小时候都玩过的一个运动 接力赛。大家都知道，在接力赛中，交棒是一个至关重要的环节，它直接关系到整个比赛的输赢。因此，在中途交棒时，把棒递交给下一个队友的人，他一定会考虑：我要怎样把手里的接力棒递出去，可以方便地、顺利地让我的队友接到。同时，准备接棒的人也一定会主动把自己的手伸出去接棒。只有每个队员在每一次交棒中完美地合作，才有赢的可能。其实，我们每个人，每个部门，就好比是这个队伍中的一员。而我们酒店，就好比是站在接力赛跑道上的参赛队，谁合作得好，接得稳，跑得快，谁才能拿第一!目前，我们部门间的合作与沟通是一个比较大的问题。既然我们为了一个共同的梦想选择走到了一起。那么，我希望，我们每个人、每个部门在合作时，都能站在一个共同的立场来思考和解决问题。如果在合作中意见不统一，发生了不愉快或小摩擦;我希望，我们都能有一颗宽容之心。

此外，还有很重要的一点，就是执行力!这是目前现代企业界里一个很流行的词。那什么叫执行力呢?我认为，执行力就是把企业战略转化成行动的能力，这一点我认为中国人民解决军做得最好。执行力不是仅靠聪明就可以做到的，它必须是贯彻到点点滴滴的细节上，贯彻到执行的速度上。 我要告诉大家，酒店行业是一个日趋成熟和规范的行业。也就是说，我们的客户越来越成熟，我们的竞争对手越来越成熟。这就意味着酒店的利润会越来越低，我们只有不断的开拓创新，才能在今后的激烈市场竞争中取得更好的成绩。 20we家众志成城，群策群力，我们的目标一定会实现，我们的梦想总有一天也将变成现实。 谢谢大家!并祝大家新年愉快!身体健康!家庭幸福!万事如意!。

202\_年会总结发言 篇5

尊敬的各位领导、各位同事大家好!

今天我很高兴能和大家在一起共同庆祝新年的到来。首先，我代表我们行政人事部向各位同仁致以新年的问候和祝福，其次祝愿我们的公司在新的一年里更上一层楼，同时祝愿大家身体健康，工作顺利，万事如意!

时光飞逝，岁月如梭，不知不觉中我来到咱们公司已经有1年多的时间了，细数这段时光，辛苦忙碌但却充实而有意义，是公司磨练了我的意志，给我信心和勇气，带给我成长的空间。对于个人而言，他不仅仅让我从一个PC售后转变到一个职业网管，同时更是教我学会做人、做事 。在这1年的时间里我通过不懈努力取得了一点成绩，但也存在着许多不足，回顾过去的一年里的工作，我把我们部门的工作成果拿出来与大家分享，希望与大家共同进步。

从年初到现在的时间里，我们先后参加了公司的内部装修以及服务器网络办公系统的整体改造。集团电话系统的更新，前台门禁系统的调整，网络杀毒系统的组建，网络下载文件单项传送的开发，网络打印机及网络扫描仪系统的应用，优化了文件服务器的结构，以及解决之前存在的一些技术问题等。

一分耕耘，一分收获。20xx年，我们用汗水换来了丰收，我们用拼搏换来了喜悦，我们的付出得到了回报，我们的希望得到了实现。期间我们有很多工作经验值得总结，有劳动成果值得我们珍惜。在过去的20xx年，我作为刚到公司工作的第一年，在工作中面临着各种压力，但是我非但没有望而却步，相反能够与大家能够紧紧的团结在一起，坚持我自己的理想及信念，用我的坚强毅力，和不怕苦，不服输的工作作风，在团队扶持下，井井有条地按计划完成了预定任务，为20xx年画下了一个完美的句号。这就是我与我们团队的胜利，我为我是这个公司的一员而感到自豪!在此，我向我们公司的各位成员致以最崇高的敬意，尤其是感谢领导我们这个公司的领导，他们面对着比我们还要大的压力，正是有了他们的带领，我们这个公司才能走到更美好的明天。

(鞠个躬，然后底下肯定要给你鼓掌)

年会发言稿以上只是我个人的愚见，作为一个职场人，我要走的路还有很多，我自身还有很多不可避免的缺点。与初入公司时面对新环境新问题的茫然无措相比，今天我还能站在这里，也是与各位对我的包容与无私的帮助是分不开的。我要学习各位身上坚韧的品质，面对困难不服输的精神，在即将到来的新的一年里，我要加强自我管理、自我约束，努力提高自身技术水平，在领导带领下、在大家的帮助与鼓励下，一同携手，为把我们的公司推向一个新的发展高度而不断努力!

我要说的就这些，最后，再次祝愿公司全体成员新年快乐!

202\_年会总结发言 篇6

大家好!

满载收获的-x年已经挥手别去，充满生机的2-x年迎春而来，新年的钟声已经敲响，历史又翻开了新的一页，在这辞旧迎新之际，我们大家欢聚一堂，共同总结。

实现管理职能是对出租企业的常规理解，其它方面应该很少涉及，其实不然，出租企业的经营中，营销理念的贯彻及开展始终处于相当重要的地位。研究行业、研究对手、研究驾驶员、研究乘客是我们的必备功课，从中不断发现契机，甚至创造契机是企业良好经营的必需;-x年，公司实行了车辆续签、置换、有偿更新计划，取得很大成功，直接效果就是企业效益得以提升;公司推行车辆商业保险计划，驾驶员、公司实现双受益;

在下面我就2-x年的主要工作向大家作一个汇报，主要有以下几个方面：

一、机构整合取得阶段性成果。

整合是北方北创最大的一件事。今年年初，原北方由原来十一个分公司精简为十个，原北创由原来七个分公司和一个旅游 分公司精简为六个分公司和一个旅游 分公司。对原分公司经理和部分队长进行轮岗，力求分公司管理工作公平合理的同时，又提高了分公司经理对公司全局情况的了解。整合以后，对北方、北创所有分公司进行了 一分至十六分 的统一编号，并迅速统一了两家公司原来对分公司的考核标准，把整合过度期降到最短。

整合之后，分公司管理车辆的规模再次扩大，职能部门如运营部、安全 部、人力资源部、综合办公室也实现了人力和资源的优化与共享。各职能部门做到了精简高效。可以说，除了对外还是两块牌子之外，北方北创已经融为一体。截至目前，整合的优势明显显现，最直接的回报是工作效率、企业效益的提升。

二、加强管理队伍建设，做到人尽其才。

伴随着企业的整合，管理队伍建设是全年工作的重心，在整合过程中，我们欣喜的看到管理队伍中不断有新人涌现，更令人鼓舞的是每一位员工在为企业做出贡献的同时，也实现了自身的价值。

20xx年针对管理人员队伍中存在的问题，除财务部由于工作特性需要，只进行了局部调整，暂基本维持原有结构外，其它部门调整力度、范围都很大，人员数量大幅减少，结构优化，岗位职能得到扩大或深化。通过调整，人员结构基本上得到优化，根据日常工作需要，人力资源部通过开展招聘会和网上招聘又吸纳新员工(含内调人员)28人次，并在不影响部门正常运转情况下，因岗位设置变化和公司整合共精简或调离员工45人次。充分保证了公司人力资源的整合和优化。

三、提前做好续签、置换和更新工作，稳定驾驶员队伍。

回顾一年的工作，大家印象最深刻的就是、有偿更新。几年前，北方北创集中进行过一次大规模续签行动，数量巨大、效益巨大，作为一个副产品，也形成了20xx、20xx年车辆集中到期的问题，其中，20xx年1929辆，20xx年2237辆，怎么解决这个问题呢?经过认真思考，公司决定，把握时机，强化续签、置换工作，克服各种困难，再次实现了效益的提升。并且，在第四季度，提前续签了20xx年到期车辆的50%。

今年我公司共完成更新车516辆，其中：退出捷达269辆、退出爱 丽舍237辆，退出伊兰特10辆，在办理车辆退出转出手续后，第一时间完成新车更新工作，并全部按时完成新车承包工作。

202\_年会总结发言 篇7

尊敬的董事长，各位董事!亲爱的员工朋友们! 大家下午好!

伴随着钦天大酒店新年联欢会上振奋的音乐，我和酒店全体员工怀着无比愉悦的心情，迎来钦天大酒店的第一个新年。 过去的一年，对钦天大酒店来说具有重大而深远意义的一年。在董事会英明果断的决策下，与时俱进，积极适应市场需求，完成了钦天大酒店的顺利开业。在此，我谨代表钦天大酒店全体同仁，向一年来在工作岗位上默默奉献，为酒店工作付出辛勤劳动的全体员工，表示衷心的感谢和亲切的问候!大家辛苦了!谢谢你们!(鞠躬)同时，我也向酒店全体员工及其家属，向所有曾经在钦天大酒店奋斗过，现在仍奋斗在一线的管理人员和员工们拜个早年!祝大家在新的一年里工作顺利，身体健康，生活幸福，万事如意!

20xx年是我们艰苦创业的一年，是我们经受严峻考验的一年。在过去的一年中，在公司领导的正确指导下，酒店上下一心，团结奋战，努力拼搏，使我店能顺利于五月份正是开始对外营业。而自五月份开业以来，各项经营管理工作都能够有序进行，并取得了良好的效果，在20xx年，我们共创营业收入约1208万元(其中客房收入1077万，迷你吧收入63.3万，大堂吧收入9.6万，自助餐厅收入30.8万，会议收入27.5万，其他收入0.52万。从五月份开业以来平均出租率为72.3%，平均房价为327.31.)。这是我们20xx年所取得的良好成绩。

值此辞旧迎新之际，我们有必要回顾总结过去一年的工作、成绩、经验及不足，以利于扬长避短，奋发进取，在20xx年里努力再创佳绩。

一、立足钦天，做好服务

作为高星级酒店，服务是我们的本职工作，我们也一直以此为核心，进行各项工作的开展。

二、与时俱进，提升发展，酒店突显改观

酒店领导班子率先垂范，组织指导各级管理人员及员工，认真学习酒店知识，外出学习星级酒店的管理和服务流程等等。并结合酒店经营、管理、服务等实际情况，与时俱进，提升素质，转变观念。在市场竞争的浪潮中求生存，使整个酒店范围突显了可喜的改观。主要表现在酒店各区的环境卫生和员工精神状态积极向上。我们大会、小会反复强调，管理人员及员工要有紧迫感，应具上进心，培养 精气神 。酒店的管理服务不是高科技，没有什么深奥的学问。关键是人的主观能动性，是人的精神状态，是对酒店的忠诚度和敬业精神，是对管理与服务真谛的理解及其运用。各部门还通过组织对部门员工的各项培训交流，启发引导大家拓宽视野，学习进取，团结协作。在完成酒店经营指标、管理目标和接待任务的过程中实现自身价值，并感受人生乐趣。同时，部门经理之间相互推诿和相互抵触的现象少了，取而代之的是互通信息、互相信任、互相尊重。在一些大型的接待活动中，在各部门负责人的榜样作用下，部门领班及其员工，加班加点，任劳任怨，工作延长虽很疲惫却始终保持振作的精神状态，为酒店的窗口形象增添了光彩。

三、狠抓经营，促进效益

在今年九月份，酒店就确立了 不断提高酒店经济效益，努力完成经营指标 的目标。效益是我们酒店经营工作的重中之重，只有效益上去了，我们才能够开展其它方面的工作。20xx年，我们努力抓好各方面的经营工作，尤其是狠抓迷你吧、大堂吧和自助餐厅三个收入增长点，全力促进经营业绩勇攀新高。

加大营销力度，保证客房出租率。根据酒店资源条件，实行多元化销售政策，灵活的销售机制，促进业绩增长。

1、酒店在知名度不高的情况下，加大网络订房的销售力度，提高酒店客房销售卖点，通过网络这个平台扩大酒店的知名度，争取更多的商务散客人入住酒店。

2、为了弥补淡季及周日、周一、周二客房销售低谷，销售部专攻会议市场，发放客房优惠券，增加了散客和会议客户的入住率。同时与一些知名的旅行团的合作，特别是湖南海外旅行社的合作，提前预打款消费50万。

3、试营业5个月后，为了提高酒店平均房价及营业收入，10月份酒店进行全面调价。为了稳定老客户对于调价的情绪，酒店加大节假日的促销及会员卡推销。比如：中秋节入住客人赠送月饼，圣诞节入住的客人派发礼品及糖果，情人节入住送玫瑰花等。

通过以上的多元化销售政策，一方面加强市场推广，在维护老客户的基础上不断开发新的客户;另一方面细分客源市场，研究客源结构，提供有针对性的配套服务，进而稳定客源，确保协议客户市场、会议团队市场、散客市场等几大板块的占有份额，从而提高了客房的出租率。

四、严格管理，打造队伍

队伍建设一直是我们酒店的重要工作之一。20xx年我们继续加强队伍建设，从以下几个方面入手，努力打造强有力的团队： ㈠ 狠抓制度管理，提升队伍形象。酒店要发展，离不开制度的完善。今年我们结合酒店自身发展的实际情况，不断改进和完善各方面制度，做到与时俱进，理论与实际相结合，制度与工作相协调，从而促进各项工作的发展和进步。一方面对制度进行修订和补充完善，使酒店的管理更加科学合理，另一方面，加强制度落实，强化制度效力。通过制度学习和教育、行为规范引导、礼仪礼节监督、仪容仪表检查等举措，对员工行为规范和劳动纪律进行系统教育，提高员工工作积极性和工作效率，进一步提高全体员工的个人综合素质，塑造良好的个人形象和酒店形象。

㈡ 加强员工培训，提升服务质量。为了进一步提高服务质量，酒店对员工进行了各项业务技能及知识的培训。酒店积极举行各种培训课程，如：《酒店共性的应知应会》、礼貌礼节、消防演习的实践和消防知识的培训等，同时，各部门也自行组织服务技巧、各项专业知识培训，提高了员工的整体素质，使微笑服务、细微服务和个性化服务成为每位员工的良好职业习惯。

五、以 安生生产 为内容，抓好安保工作

1.制订预案：在日常经营、每个重大节日、大型活动前，保安部都积极制定安保方案和应急预案。按时组织酒店进行安全检查，安全工作做到责任明确、落实到人、各负其责。

2.加强培训：组织员工学习消防知识，增加员工的消防意识，并于10月份组织了 消防四个能力 知识学习，营造了全酒店浓厚的宣传学习氛围。

3.严格检查：严格检查消防设备设施，提前对烟感系统进行全面测试，对断线故障、报警点不准确进行修复，保障线路畅通、正常使用;对酒店应急疏散灯、安全出入口进行补装和更换等。

六、以降耗为核心，抓好维保工作

1.在全酒店范围推广 降耗节能 ，为提高酒店员工的工作效率，降低内耗。酒店研究决定，在酒店及各部门原有管理规定执行的基础上，再次向全体员工提出 降耗节能 的要求。

2.抢修维修：工程部的7名同志承担着酒店各个部门设备设施的维修保养工作，经常为抢修一个部位坚持工作到深夜，有时一干就是一整夜。同时，他们对自己的工作做到心中有数合理安排，如在入冬前提前对酒店供暖设备进行了全面检修、整修酒店配电箱更换电度表等。

3.财务把关：财务部在工作中努力做到节约开支，降低成本。而我们的采购人员也是积极走访市场咨询商家，努力做到货比三家，坚持同等价格比质量，同等质量比价格，严把进货质量关。坚持制度原则，凡是支出金额较大的采购计划，都要事先得到领导审批。做好预算费用开支，控制采购费用的支出。

七、以精干为原则，抓好人事工作

1.合理定编：根据酒店行政例会精神，以精干、高效为用人原则，人力资源部在全店人员编制的基础上，由酒店领导出面，找相关部门协调，要求各部门做到科学定岗，以岗定编。

2.员工招聘：根据酒店经营需要，控制人事费用支出，调整人员结构。通过登报招聘、现场招聘和网上招聘等各种渠道，共计招聘300人次。

八、存在的问题

1、员工流动性大，服务质量不稳定，酒店意识时有些淡薄，客人投诉时有发生，离高星级酒店还有一定的差距。

2、规章制度落实的不够坚决，有随意性和照顾面子的现象。未能真正做到奖勤罚懒。管理制度还有待于进一步完善和细化。

3、成本高：管理费用和营业外费用仍然偏高，成本费用也还有压缩的空间。需要进一步加强成本核算，节支增效。

通过对酒店全年工作进行回顾总结，激励鞭策着全店上下增强自信，振奋精神，发扬成绩，整改问题。并将制订新一年度的管理目标、经营指标和工作计划，以指导20xx年酒店及部门各项工作的全面开展和具体实施。

二、20xx年的工作部署

20xx年我们所面临的市场竞争将更加激烈，万家丽路将新开三家高星级酒店，这对我们是有一定压力的。客观形势要求我们将进一步提高效益。我们20xx年的任务指标为2200万，而我的期望是能完成更高。我希望我们能化压力为动力，努力做好服务，我们一定能战胜一切挑战。

20xx年是酒店拓展的一年，是面临新挑战、开创新局面的关键之年，在新的一年中，我们要苦炼酒店内功，争创钦天大酒店品牌!在新的市场形势下，以 产品、销售、创新、成本 为方针，全方位提升产品质量、加大销售力度、严格控制成本、提高经济效益，创新体制、创新产品、创新营销手段，牢牢抓住创新 这一酒店发展的永恒主题，进一步实现酒店质的飞跃。

㈠ 提升产品质量，强化队伍建设

我们将以五星级酒店作为发展的新起点、新机遇、新动力，内创优质服务质量，外树酒店品牌形象，坚持不懈地抓好服务标准的贯彻落实，科学定位，精细管理，突出特色，诚信服务，牢固树立强烈的忧患意识、效率意识、创新意识和服务意识，进一步强化内部管理，不断改善服务环境，努力提高服务水平，竭诚为宾客提供满意的服务。在硬件设施设备上，酒店将在20xx年改造的基础上，进一步细化产品改造工作，全面提升硬件产品质量;在软件上，进一步完善各类规章制度，加大人员培训及人力资源开发力度，成立人才库，以人才库为依托，为一线经营部门源源不断地输送优秀人才，以个性化、人性化的服务争创一流的服务环境。

㈡ 加大促销力度，强化市场拓展

在新的一年中，要加大促销力度，进一步打造、树立、坚定钦天大酒店之品牌，充分拓展市场空间，特别是利用各节假日开展一些主题促销活动，如、端午节、中秋节、情人节、圣诞节等，为酒店的发展与巩固打下坚实的基础。

㈢ 培养创新意识，加大创新举措

创新 是酒店生存的动力和灵魂，有创新才有活力和生机，有创新才能感受到酒店成长的乐趣，20xx年，我们对酒店产品、营销手段进行了大胆创新，并取得了相当不错的效果。在新的市场形势下，必须要大力培养创新意识，加大创新举措，对陈旧落后的体制要进行创新，对硬件及软件产品要进行创新，对营销方式、目标市场的选择也要创新，在20xx年的基础上，进一步开展创新活动，让酒店在创新中得到不断的进步与发展。

㈣ 严格成本控制，量化部门成本

控制各项成本支出，就是增收创收，因此，今年酒店将加强成本控制力度，对各部门的各项成本支出进行量化，超支的即从部门工资中扣除，从而强化员工的成本控制意识，真正做好酒店各项成本控制工作。

综观全局，加快发展的机遇难得，只要集中全体员工的智慧和力量，调动广大员工的积极性、主观能动性和创造性，就一定能够克服种种困难，把钦天大酒店的建设更快更好地向前推进。回顾过去，我们倍感自豪;展望未来，我们信心满怀!在新的一年里，我们将以 产品、销售、创新、成本 为方针，同努力、共奋斗、创佳绩!

真正实现个人与酒店 双赢 ，共同谱写钦天大酒店发展的新乐章，共同描绘钦天大酒店美好的明天!

20xx年的成绩，倾注了大家的心血和汗水，是大家共同努力的结果;20xx年要开创各项工作的新局面，有待酒店上下继续团结进取、拼搏奋斗。我衷心地希望，大家务必继续保持谦虚谨慎、不骄不躁的作风，进一步增强大局意识、团结意识，增进理解、以诚相待，形成强大合力，在新的一年里，干出新的业绩，做出新的贡献。同时，我也衷心地希望大家在节日期间切实做到 两个不忘 ，即：过节不忘安全，切实加强安全防范，坚决防止各类事故特别是重特大事故发生;过节不忘工作，要认真安排好节日期间的值班工作，确保上下联系畅通，在尽情欢度传统佳节的同时，要认真筹划和组织安排好工作，争取实现经济效益发展的 开门红 和各项业绩的 好开局 。 让我们更加紧密地团结起来，按照我们既定的工作要求，以饱满的热情、必胜的信心、创新的精神、求实的作风，乘势而上，排难而进，共同创造钦天大酒店美好未来!

最后，祝我们酒店承前启后、继往开来，再创佳绩。祝大家在新的一年工作顺利，身体健康、全家幸福，新年快乐!

谢谢大家!

202\_年会总结发言 篇8

尊敬的x董事长、x总:

尊敬的各位领导、兄弟姐妹们：

大家新年好!

岁月如歌，跋涉似舞。我们又走过了不平凡的一年!

20xx年已在岁月的行进中落下历史的帷幕，充满希望与朝气的20xx年又悄然走来。值此辞旧迎新之际，我谨代表销售公司全体同仁，向各位领导及兄弟公司的各位兄弟姐妹，致以诚挚的问候和新春的祝福!

刚才听了x总的讲话，我们深受鼓舞!x总代表集团公司与我们共同回顾了一起走过的20xx年，又带领我们共同展望了令人期待的20xx年。多年来，我们时时刻刻感恩于集团公司领导和所有同事对销售公司无微不至的关怀和鼓励;我们也真真切切地体会到所有兄弟公司对我们肝胆相照的支持和帮助!

20xx年是我们积极参与激烈市场竞争的一年,也是接受严峻挑战和考验的一年。一年来，面对市场整体的萎缩和激烈的竞争等不利因素，我们团结一致，咬紧牙关，攻坚克难，较好地完成了公司年初制订的各项目标和任务，这些成绩的取得是集团公司正确指引和大力支持的结果，也是分公司所有同仁埋头苦干、锐意拼搏的结果。值此，我谨向一贯支持我们的集团公司各级领导，各位同事及销售公司全体同仁致以衷心的感谢!

未待扬鞭自奋蹄! 。回眸20xx，我们有成功更有艰辛。诚如x董事长早有预示： 20xx年市场经济不稳定，我们要适应新形势，沉

着应对，科学而为，以新观念新策略，拥抱新市场，迎接新挑战。

过去的20xx年，可以说确实困难重重，远超预期。一年来，我们立足于完善服务，着眼于深化团队建设，销售公司全体同仁的责任感、使命感得到进一步激发，士气更加旺盛，斗志更加昂扬。我们紧抓机遇，根据销售公司发展实际与市场环境变化确立了科学合理的经营目标;管理得到进一步加强，公司形象有所提升，xx品牌得到更广泛的传播。个人具体体会如下：

一、用心打造精英团队，沉着应对困难局势。

一个人的力量永远是有限的，只有大家团结一心，才能取得更好的成绩。

市场竞争归根到底是人才的竞争，这句话对于我们来说可谓是耳熟能详。建立一支忠诚而有凝聚力的销售团队是每一位优秀的销售公司经理工作的重中之重。

设定共同目标是团队建设的基础，强烈的团队精神，来自于共同的奋斗目标。你所描述的美好前景，能够唤起团队精神、牺牲精神的，不是由于崇高，而是因为真实和真诚。往往发财、提升并不能让所有人振奋;而有时，整个团队却能自发地聚集在 与竞争对手决一死战 的旗帜下。

强化组织职能，加强对每个业务员的思想认识、工作态度和信心的引导，建立更为有效的考核和激励机制，把公司各项资源充分整合到位，真正做到服务于销售，有利于销售，充分调动分公司每一个销售人员的积极性和创造力，带动销售团队共同成长，激发销售团队的持久战斗力。

二、继续推行目标营销，完善服务，稳定老客户，并积极拓展新市场。

市场有这样一条基本定律：市场的要求只会越来越高，市场的要求必须时刻服从。如果我们不能适应这条定律，就说明我们的工作出了问题。想客户之所想，急客户之所急，积极应对变化，快速响应市场，才会不断满足并超越客户期待，真正让我们的每一个客户深切感受到国茂产品和服务不可替代，否则，在未来市场的竞争中我们将难言长久立足!

回首过去，展望未来。

新的一年又将开启新的征程，托举新的希望，承载新的梦想。展望20xx年，面对更为复杂多变的市场环境，我们依然激情澎湃，斗志昂扬，对于未来，销售团队充满信心，我们将在集团公司的带领下，齐心协力，团结奋战，实实在在做人，脚踏实地做事。为集团公司二次创业、创新发展大计贡献我们最大的努力!我们有理由坚信，xx集团的明天一定会更加灿烂，更加辉煌!

最后，衷心祝福大家新年快乐!身体健康!合家幸福!

谢谢!

202\_年会总结发言 篇9

各位领导、各位同事：

大家好!

满载收获的20xx年已经挥手别去，充满生机的20xx年迎春而来，新年的钟声已经敲响，历史又翻开了新的一页，在这辞旧迎新之际，我们大家欢聚一堂，共同总结。

实现管理职能是对出租企业的常规理解，其它方面应该很少涉及，其实不然，出租企业的经营中，营销理念的贯彻及开展始终处于相当重要的地位。研究行业、研究对手、研究驾驶员、研究乘客是我们的必备功课，从中不断发现契机，甚至创造契机是企业良好经营的必需;20xx年，公司实行了车辆续签、置换、有偿更新计划，取得很大成功，直接效果就是企业效益得以提升;公司推行车辆商业保险计划，驾驶员、公司实现双受益;

在下面我就20xx年的主要工作向大家作一个汇报，主要有以下几个方面：

一、机构整合取得阶段性成果。

整合是北方北创最大的一件事。今年年初，原北方由原来十一个分公司精简为十个，原北创由原来七个分公司和一个旅游分公司精简为六个分公司和一个旅游分公司。对原分公司经理和部分队长进行轮岗，力求分公司管理工作公平合理的同时，又提高了分公司经理对公司全局情况的了解。整合以后，对北方、北创所有分公司进行了 一分至十六分 的统一编号，并迅速统一了两家公司原来对分公司的考核标准，把整合过度期降到最短。

整合之后，分公司管理车辆的规模再次扩大，职能部门如运营部、安全部、人力资源部、综合办公室也实现了人力和资源的优化与共享。各职能部门做到了精简高效。可以说，除了对外还是两块牌子之外，北方北创已经融为一体。截至目前，整合的优势明显显现，最直接的回报是工作效率、企业效益的提升。

二、加强管理队伍建设，做到人尽其才。

伴随着企业的整合，管理队伍建设是全年工作的重心，在整合过程中，我们欣喜的看到管理队伍中不断有新人涌现，更令人鼓舞的是每一位员工在为企业做出贡献的同时，也实现了自身的价值。

20xx年针对管理人员队伍中存在的问题，除财务部由于工作特性需要，只进行了局部调整，暂基本维持原有结构外，其它部门调整力度、范围都很大，人员数量大幅减少，结构优化，岗位职能得到扩大或深化。通过调整，人员结构基本上得到优化，根据日常工作需要，人力资源部通过开展招聘会和网上招聘又吸纳新员工(含内调人员)28人次，并在不影响部门正常运转情况下，因岗位设置变化和公司整合共精简或调离员工45人次。充分保证了公司人力资源的整合和优化。

三、提前做好续签、置换和更新工作，稳定驾驶员队伍。

回顾一年的工作，大家印象最深刻的就是、有偿更新。几年前，北方北创集中进行过一次大规模续签行动，数量巨大、效益巨大，作为一个副产品，也形成了20xx、20xx年车辆集中到期的问题，其中，20xx年1929辆，20xx年2237辆，怎么解决这个问题呢?经过认真思考，公司决定，把握时机，强化续签、置换工作，克服各种困难，再次实现了效益的提升。并且，在第四季度，提前续签了20xx年到期车辆的50%。

今年我公司共完成更新车516辆，其中：退出捷达269辆、退出爱丽舍237辆，退出伊兰特10辆，在办理车辆退出转出手续后，第一时间完成新车更新工作，并全部按时完成新车承包工作。

四、安全与运营工作。

20xx年北方北创安全管理工作始终坚持 安全第一、预防为主、综合治理 的原则紧紧围绕安全教育和车辆检查、交通事故及处理、保险和车辆年检、安全保卫及相关工作、法务工作、安全财务工作、车辆维修与保养等七个方面开展工作。

从整体效果上看，严重交通违法行为发生率明显回落，已从高峰时的300起/月下降到目前的不足60起/月。

通过宣传治安防范常识，传播治安群防群治的责任意识，我公司20xx年涌现出像3分公司寇雷见义勇为、配合公安机关抓获犯罪嫌疑人的优秀驾驶员共6名。

20xx年北方北创联合北创修理厂引入利宝、安邦、天平等保险公司，并建立直赔点。商险引入不仅为公司积极创收，同时也降低了公司的经营风险。保费支出继续保持在可控范围内。

今年，北方北创运营部优加快整合进程、化资源，建立优秀的工作团队。他们建立了公司内部信息共享，使司机、车辆的基础信息能够及时变更，提高了信息准确率;再者，公司对不良司机的信息记录

建立了共享，对因长期扰序、严重违章违纪和不利于公司管理而被清除的司机进行记录，为严格控制这部分司机的进入提供了可靠的信息资源。

在开源节流方面，今年运营部与北创修理厂进行了工作协调，配合完成了颜色变更工作，变更费用从理论上1800元/辆降低至200元/辆。公司内部稽查查处违纪1480起，违纪罚款34万余元。

五、企业文化及精神文明建设

①围绕集团提出的 品牌 战略，在做好制度建设的基础上，北方北创在加强驾驶员教育方面做了大量工作，本着从源头抓起的思路，安全部、运营部将业务例会制度常规化，不仅培养了管理人员的业务能力，也可以随时根据需要第一时间开展工作。统计20xx年数据，重大运营违纪率、交通违法率都有相应的下降。

(1)、完善制度建设和对分公司的考核体系，出台对职能部门考核的新政策，提高团队凝聚力。

先后出台了《关于营运车辆内部维修加分的规定》、《20xx年分公司月度综合指标评比办法的规定》等管理制度。

②、为了进一步提高管理人员的服务意识。出台了(《办公系统管理制度及考评办法》)。把提高职能部门的服务意识、服务水平放在首位。

20xx年，北方北创规模较大的活动就开展了15次，这些活动都是围绕着经营管理工作进行，其中影响最大的当属 北方的士艺术团 ，作为一个系列活动，不仅得到了包括中央电视台等媒体的报道、

行业主管部门的关注，而且直接促进了市总工会北京的士艺术团的成立。

其次，今年北方北创历时三个月开展了 分公司管理人员讲课评比 ，活动公分三个组六个阶段，囊括了分公司除内勤外的所有管理人员，这次活动有力的提高了分公司管理人员例会组织、授课、管理水平，使分公司管理人员能够更好、及时的向出租车驾驶员传达公司各项政策方针。

回首往昔，峥嵘岁月，我们深感创业的艰辛，成功的不易。他饱含着在座各位的团结拼搏和无私奉献，就在今天，还有一部分同志仍旧坚守在岗位上。在这里我代表企业向你们以及给予我们最多支持的家人亲属们，表示最衷心的祝福：祝在新的一年里，工作顺利、生活美满、万事如意。

在肯定成绩的同时，我们也要正视现实，城镇化已经直接导致了驾驶员供给的减少，劳动力就业的逐步高端化也开始显现不利影响，作为一个劳动密集型企业，我们该怎么做?

历史上每一次挑战对于北方北创都意味着一次机遇，我们有理由相信，有我们这个集体，有我们战无不胜的精神，我们一定能够再次迎来新的契机，一定能用我们的共同努力去再次创造新的辉煌。

202\_年会总结发言 篇10

各位来宾、各位同事：

大家晚上好!

岁末年关大盘点，又一年。值此新年到来之际，我们欢聚一堂，我谨代表美车林江都店全体员工，向在座所有公司同事的辛勤付出和鼎力支持表示最诚挚的感谢!感谢你们!用你们的汗水，铸就了美车林20xx靓丽的风采!我更相信，因为你们，猪年里再创辉煌!

作为美车林江都店新的负责人，我深感肩上的责任重大。从接手江都店以来，我就一直在思考，如何让公司在我手上发展的更快，更强大，这是对我的一种检阅，一种审视，一种挑战，所以我的做法就是做到 五到位 ：

一要服务到位，以过硬的技术，周到的服务、满意的质量赢得顾客的认可;

二要管理到位，店内工作要细化，责任要落实，奖惩要分明，以管理促发展;三要沟通到位，加强与其他分店沟通交流，借鉴优秀经验，真正做到取他人之长，补自己之短;四要学习到位，以新技术、新产品推广为契机，以理论学习和实际操作为手段，提升服务水平;五要合作到位，美车林是一个大集体，合作尤为重要， 众人拾柴火焰高 只有优势互补，共享共赢，才能使美车林真正成为扬州汽车美容装潢市场的领头羊。

一元复始，万象更新，新的一年、新的机遇、新的挑战，让我们在新的一年里，团结一心，同心同德，奋发有为，干事创业，共同开创美车林更为辉煌灿烂的明天。最后，祝大家在新的一年里，身体健康，工作顺利，阖家欢乐，万事如意。

202\_年会总结发言 篇11

晚上好!

我很高兴也很自豪能够站在这里参加比赛被眩晕

我的名字是，来自高一(14)班，今年16岁，性格活泼，开朗，积极，乐观。

我是一个女孩的部门的成员。女孩的部门是建立共同利益的广大妇女，是一个服务的女孩。初我热情加入女孩的部门，还不到半年，在这么短的时间内，我可以在头部，并且能够参加部长的竞选，这足以显示我的工作能力和对工作的态度。

今天站在这里很清楚：这次演讲的目的是进入学生会的主席团，锻炼他们的服务，我们都知道中国 生产 党的先进生产力、先进文化发展方向，群众的根本利益的代表，所以学生先进的研究主体，是思想和先进文化的代表，是最具代表性的学生的根本利益。它锻炼我们，使我们成为更全面的人才。这就是我参加学生会的原因之一，我希望我能在这长期活动，不断提高自身素质，锻炼自己的能力。

我们学到了一个教训 “如果我为王”，现在，我认为“如果我学生会的主席团成员副”。

如果我，学生会副主席，我会注意自己的形象，我将不断提高自己的综合素质，加强自己的文化，我将进行更多有益的活动，丰富我们的课外生活，培养学生的实践能力。?如果我，学生会副主席，我和其他成员相处得很好，团结同学。我将关心和维护学生的合法权益，及时反映学生提出意见、建议和要求，充分发挥作为链接。

如果我，学生会副主席，我将团结学校各部门和各部门协调发展，特别是改善卫生部，使学校的环境更美丽，让学生生活和学习在一个更舒适的环境。

如果我，学生会副主席，我将用我的行动来证明我的能力，我会把学生管理得更好。一切要达成的热情，我相信我的热情，更相信我的能力。没有尝试，没有打架，怎么就不知道?试着能行，斗争将赢得它。

谢谢大家!?同学，我要做，比任何伟大;我认为，思考所有的问题都比我以往任何时候都更接近我的心。?

我会站在这里，我没有选择，只有在完整的精神，充满激情，信心一百倍，在学生会工作与所有我的心!希望大家投我一票

202\_年会总结发言 篇12

大家好：

我市XX年度黄教育基金助学金发放工作已于十一月中旬全面完成。全市共有受助贫困生840人，其中男生303人，女生537人，分别占受助总数的36%和64%。受助学生中革命“五老”、烈士后代、红军后代49人，占5.8%，老区贫困子女791人，占94.2%。发放助学金总额84万元。根据省老促会和黄教育基金会的统一部署，在市、县党政领导的重视下，经过两级老促会和有关部门、受助学校的共同努力，助学金发放工作顺利、健康有序推进，实现了省“两会”提出的“三满意”工作目标。现将发放工作情况总结如下：

一、加强领导，认真部署，精心组织。

黄助学基金发放工作，已历经十二年。实践证明领导是做好这项工作的关键。年初制定工作计划时，明确提出：“统一思想，再接再励，坚持标准”，把助学金发放工作列入本年度的主要工作之一。同时，坚持会长亲自抓，副会长具体抓，老促会与学校共同负责的工作机制。收到省老促会闽老促[]12号的通知后，市老促会及时召开常务会长办公会学习贯彻《通知》精神，研究制订了实施工作方案。及时下发了关于《做好XX年黄教育基金发放工作的通知》，对今年发放工作的名额分配、资助对象、工作程序、进度要求和完成时间等作出具体安排。反复强调发放工作一定要做到“三个好”：即，“宣传好、发放好、写信好”。各县老促会接到市里《通知》后，结合实际，认真安排，不断完善以县分管领导为组长，老促会会长为副组长，教育局、民政局、老区办及相关学校领导为成员的发放工作领导小组。老促会、相关学校各负其责，互相配合，效果很好。各级党政领导对助学金的发放工作十分重视，十分支持。xx县委林书记听取了助学金发放工作的专题汇报，要求发放工作要认真操作，开好发放仪式。突出思想教育，品德教育，达到助学育人的目的。宁化县专门召开常务理事会，学习省、市有关文件，总结去年发放工作，明确今年发放工作的要求，六月份还召开了有关学校发放工作负责人会议，要求今年的发放工作要比往年做得更认真，更扎实。各县老促会领导始终把发放工作当作一件大事来抓，经常了解情况，掌握进度，及时指导，促进了发放工作的顺利完成。

二、规范程序，公开标准，严格把关。

各县(市)认真总结黄助学金发放工作经验，不断完善和规范发放工作程序，主要工作分为三个阶段进行，即：一是宣传发动阶段。在有受助学生的学校召开师生大会，学习省老促会有关文件，广泛宣传黄老先生的事迹，并对贫困学生情况进行调查摸底，做到心中有数;二是申报阶段。坚持条件，做到公开、公平、公正，严格按照家庭贫困、学生表现好、又有培养前途的要求，采取由贫困学生提出申请或老师、班级双重推荐，指定专人核实，由学校分管领导会同年段长、班主任、政治处负责人共同审查确定，将申请表发给受助学生填写，再由学生所在村、居委会把关签署意见，确保所定受助对象的准确性。名单确定后，在所在学校公示，接受监督，征求师生的意见，确定无异后，学校签署意见上报县老促会审批。三是审批阶段。县老促会根据分配的名额和上报的受助学生名单，召开会议集体研究，逐个把关审批。今年由于名额减少，助学金相对提高，对名单的确定也提出了更高的要求。清流县：为了做好发放工作，严把质量关，多次组织学习省、市老促会有关文件，及时把“实施方案”转发给有关学校，便于他们按要求对照检查，如发现有些申请表填写不规范，给予退回重新办理，写学习汇报信不符合要求的也退回重写。由于各县老促会和相关学校严格按照实施方案抓质量，保进度，顺利地完成了今年的发放任务。

三、抓宣传，促发放。

宣传工作是做好发放工作的前提，我们始终把宣传工作放在首位。各县(市)高度重视宣传工作，采取不同形式和手段宣传黄老先生的感人事迹，激发学生的学习热情，扩大助学金的社会影响。一是利用发放仪式。各县(市)普遍召开了隆重热烈的黄助学金发放仪式大会，由学生代表、学校领导、老促会领导、县领导讲话，进行宣传。二是利用现代传媒载体。在黄助助学金发放过程中，市县和有关学校都高度重视。各有关学校普遍在校园内建立了黄助学金宣传专栏、编发简报，利用班会、校会、广播电视宣传黄老先生的事迹及助学金发放要求，为做好发放工作做好前期准备工作。

202\_年会总结发言 篇13

各位嘉宾、各位同仁：

大家好!

首先，我向为公司辛勤工作，顽强拼搏的全体员工致以衷心的感谢，大家辛苦了!虎跃龙腾欢盛世、风调雨顺兆丰年!春回大地，万象更新!值此新春佳节即将到来之际，我再次代表某某集团向所有员工及员工家属致以新春的问候!向大家拜个早年!

新的一年开始，又到了我们总结过去，展望未来的时候，过去的20xx年，是充满机遇和挑战的一年，某某集团一路走来，走过的路并不平坦，前进的每一步，都镌刻着大家艰苦创业的激情和迈向成功的喜悦： 某某?应臵城 的盛大开盘、某某天心禅茶居项目的成功启动、贵州铜仁项目的成功签约等等，这些成就的取得，是管理的结果，是大家努力的结果，更是我们某某人的骄傲。

我们在肯定成绩的同时，我们也必须清晰地认识到，我们的工作中还存在着很多的瑕疵和不足，主要表现在：员工执行力不强，有效沟通偏少，导致工作层层脱节;

企业的成功需要管理团队的高度执行力，但公司部分员工执行意识淡薄，出现问题不及时沟通，听之任之者不乏。正是因为这样，导致 某某金谷 工程进度过慢，错失最佳销售时机。如果我们在工作过程中能够秉承严谨务实的工作作风，能够做到令行禁止，防微杜渐，能够以身作则，处处留心，能够在发现问题后及时沟通，我们的工作效率就会随着上升，公司的发展就会水涨船高。所以我们所有人都应该有危机感和紧迫感，在其位、谋其职、得其酬，强化执行理念、提高执行力度，改善沟通环节，提高沟通水平，不能得过且过、混岗度日、在管理上囫囵吞枣、在工作中滥竽充数。我们不仅要对工作保持长久的热情和积极性，更需要有 不待扬鞭自奋蹄 的精神。

下面，我对公司20xx年的工作提出几点意见：

一、从容应对，顺时而动，因机而发;

我们知道，今年房地产行业的竞争越来越激烈，国内形势也越来越严峻，楼市在国家的调控政策和银行限贷政策收紧的影响下，地产业呈现一片不景气态势。怎样顺时而动，因机而发，是大家在20xx年肩负的职责。

挑战是必然有的，但是我们的机会更大!武汉地处中国中部，被规划为中国中部地区的中心城市，也是华中最大的工业、商业城市。自中国提出大力发展中西部地区之后，武汉不管是从城市规划还是鼓励外资进入，都吸引了越来越多的外商借此进入中国市场。经济的发展也带来了城市的发展，在国家新政策的扶持下，武汉迎来了城市基础设施建设新的高峰期，二七大桥、环线建设、地铁建设、城市基础设施的改善，极大提升了我们这一中部支点的战略地位。城市的迅速发展必然带动了房价的增长，武汉作为中国中部中心城市，房价也已经直逼一线大城市。可以说，经济的调整给湖北带来了新一轮的发展机遇。作为社会发展的重要主体，企业家在其中起到的作用和贡献巨大。

在眼下的两三年时间是一个过渡期，在一片不利的地产形势下，我们需要沉着，如何将危机转化为商机，是我们当前需要调整的重点观念问题，观念可以改变命运!我们应以坦然的态度去面对，不惊、不燥、不虚。多观自身几大优势，发挥优势才是上策。用超常规的第三只 眼 看问题，分析问题，越是危机越有商机，找准商机的切入点。这样才能将危机转化为商机。

二、加强管理，完善制度，提高执行力

管理是效益之本，是公司成长之基，是公司持续发展的保障。我们公司，如何创造自己的特色，如何有效的形成核心竞争力，如何在激烈的竞争中发展壮大，管理就显得尤为重要。

制度是管理的根本，是规范公司发展的基石。但长期以来形成的坏习惯使我们的有些员工甚至主管藐视制度，我行我素，这对企业发展形成了一种桎梏。不依规矩，不成方圆。要改变这种现象，公司将着力完善各项规章制度，完善员工岗位职责，对公司的基本制度进行全方位的宣传，改变制度朝令夕改的做法，用稳定的制度来约束员工，用合理的制度来激励员工，从制度上增强员工对公司的信任度，从思想上唤起员工对制度的认同感，对企业的归属感。各级主管不仅要起带头模范作用，主动当好标兵，而且要带领整个团队形成合力，攻坚克难，提高工作的自觉性和能动性，增强团队的执行力。

三、适应形势，加强学习交流，提高公司整体素质;

各个部门都要时刻积极学习掌握最新房地产政策，金融法规、相关税收法律政策知识;学习房产、物业新概念，并结合周围真实案例，吸取经验，员工只有利用自身的知识修养素质的提高与公司企业文化相结合，学习和理解好的经营理念和核心价值观，按照公司的标准、理念来要求自己，才能真正发挥自己的潜能，才能真正证明自己的价值，也才能更好地为公司贡献出自己的一份力量。

四、转变观念，创新发展，提升公司竞争力。

创新是一个企业持续发展的源泉。说到创新，大家自然而然的想到那是发展部的事，对自己则事不关己、高高挂起，其实创新是所有人员的义务，是公司实行管理中的必需。宣传人员的楼盘宣传创新是创新的重中之重，直接决定着楼盘的市场宣传度和成本控制，而其它各系列人员也要从自己工作的角度出发，想想怎样合理改变工作流程，减少时间和人力的浪费，怎样提出一种新方法减少实际工作中的损耗，为公司节约成本。改变宣传策略，传播公司知名度;树立典型，建立模范标准;积极梳理和挖掘，倡导别具一格的企业文化，力争将某某集团建成一个尽人皆知、受人尊敬的大公司。只要对我们公司有益的，我们都可以吸纳进来，只要对提升我们公司实力有帮助的，我们都应该勇敢的提出来，集腋成裘，聚沙成塔，一个人的力量是微弱的，但汇聚全体公司员工的力量，我们一定会乘风破浪，一往无前。

五、重视企业文化建设。

企业文化就像人的神经一样，是一个企业的魂，是企业发展壮大的力量源泉和精神支柱。以 和谐、诚信、创新、共赢 的企业精神是公司区别于其它公司的主要标志，也是所有员工工作成功与否的主要标准。一个员工如果不融入公司，那他只是独行侠，得不到别人的认可与尊重，就更谈不上实现自身的价值。员工只有利用自己的知识与公司企业文化相结合，学习和理解公司的经营理念和核心价值观，按照公司的标准、理念来要求自己，才能真正发挥自己的潜能，才能真正证明自己的价值，才能受到别人的尊重。借浙商、楚商平台，结合佛学思想，资源整合、财智整合，成全更好更完美的事业发展。

在座的各位既然加入了某某这个大家庭，我希望大家能够同心同德，齐心协力，共同把它做强做大，相信只要我们坚持诚信待人，坚持务实勤奋，就一定能够成功!

我对某某的未来充满了信心，我对在座的各位同仁更有信心!某某集团给大家提供了一个大舞台，而我相信你们的努力能让这里更加精彩，每一份付出都会得到回报。我期待我们共同的某某事业能在20xx年走出难关，步上一个新的台阶，而你们也能为自己创造一个更好的明天!

最后，我在这里祝愿大家在新的一年里，身体健康!万事如意!阖家幸福!谢谢大家!

202\_年会总结发言 篇14

尊敬的各位来宾，亲爱的员工们、朋友们：

大家晚上好！春花含笑意，爆竹增欢声，在这样的一个喜庆的节日里，我们汇聚在此，共同庆祝20xx年新一年度的到来，值此佳节之际，我代表\*\*公司，向全体员工和一直支持我们的新老朋友们，致以新年的问候和祝福，祝愿大家在新的一年里，身体健康，工作顺利，万事如意！

20xx，我们走过了坎坷，走过了荆棘；20xx，我们体验严冬暖夏，春暖花开。在这不平凡的20xx年里，公司有你们才走过了风雨，经历了彩虹，见证了阳光！广大职工对公司的支持和信任，让公司在这一年里战胜了困难，收获了丰硕成果！

在过去的20xx年，作为公司的飞跃阶段，我们面临着很大困难，外部市场的激烈竞争，内部质量技术攻关问题，给我们造成了很大的压力，但是我们所有的员工能够紧紧的抱在一起，坚持我们自己的理想及信念，用我们的坚强毅力，和不怕苦，不服输的工作作风，在各部门紧密协调配合下，还是取得了一个丰收的20xx！

我们超额完成了生产年度计划，为公司打开了市场大门，这就是我们的胜利，我为全体员工感到自豪，并向所有支持和配合我们的供应商、经销商、代理商朋友们致以最崇高的敬意！

新的一年，竞争与发展同在。我们将以“追求、持续、改进”的企业精神为指导，坚持“绿色新能源”的企业宗旨，为实现“弘扬环保理念，助力健康生活”的企业使命而不懈努力，力求实现“行业的领跑者”的企业愿景。为广大客户提供更优质的产品和更高效的服务！

20xx新年，新气象，还有一个新的征程。我们的未来是光明的，是可喜的。“雄关漫道真如铁，而今迈步从头越”。年，敲起了战鼓；春，吹响了号角！我们把愿望写在今天，听事业的号角响起，一起在明天的跑道上冲刺！不管汗，流多少，也不怕血，洒许多，我们在今天铭刻下人生的理想，企业梦想并为此奋斗到底！最后，凯歌高奏辞旧岁，豪情满怀迎鼠年！

再次祝愿全体员工及家人新年快乐，万事如意！

202\_年会总结发言 篇15

各位同事，大家晚上好!

我非常高兴在这个温馨祥和的美好时刻，我们快乐地欢聚一堂，带着你们的祝福和关爱，来参加我们诺瑞公司20xx年会，并共同见证我们对全体员工过去一年贡献的肯定和感谢，也共同展望新一年的成就，并预告成功。 在此，我很高兴地向全体员工同事，致以热烈的欢迎和最衷心的新年祝福!。

回顾即将过去的友情，智慧，事业，人生多丰收的一年里， 诺瑞 这个由中国最有潜力和最有才干的人，所组成的强有力的团队，在不断地发展壮大。诺瑞也先后迎来了更多精英人才的加入，是你们的加入，发展和丰富了诺瑞;是你们的加入，我们共同提升了人生。 茫茫人海中，长长时空里，从此我们有了专业和智慧的伙伴，我们的生命正在上演最为精彩的激情!。。。

20xx年诺瑞的综合实力进一步增强，员工能力和生活进一步提升改善。 我们上下同欲，继续全面提升工作质量。我们加强客户服务和客户导向，积极致力于热点问题的妥善解决，努力建立和改善各项工作流程和标准。 20xx年通过所有部门的积极配合，我们圆满地达成了公司的整体目标。 在这里我感谢各位同事为工作目标的达成而奉献的无数辛劳和专注时刻!。。。

最近两个月来，我们描绘了20xx年在新的条件下实现公司和各部门目标的宏伟蓝图。20xx年，对于诺瑞员工来说，是十分重要的一年。我们销量将达到新的高度，公司将更多地为具有一技之长的员工提供发挥个人天赋的机会和舞台。 6年来的公司成长，实际上是全体员工个人提升的累积，公司的面貌有了历史性变化。

庄子说： 人生有涯，智慧无涯 。 对于智慧的追求和探寻是永远没有尽头的，客户的需求提升也是没有穷尽的。各位虽然20xx年取得了巨大的进步，但你们作为对自己有要求负责任的社会精英，对更高目标的追求却并不能因此而停止。 相反，这仅仅是更高目标达成的开始。

今晚，我还要带着更大的热情和期望，迎来20xx年具有划时代意义的 以信立人 的诺瑞企业文化的传播。我们将坚定不移地相信、信任、诚信对待自己和自己承诺的目标，深入贯彻落实正确的工作流程和工作标准，继续解放思想，坚持持续改进，发展个人业绩，发展正确的态度和方法，使全体员工发挥长处，学有所为，劳有所得。由个体的成长，促进团队的合作，家庭和社会也更和谐，达到多方共赢，共同发展。

20xx年我们将推动具有浩然正气的行为和弘扬符合正确道德的行为，鼓励每一个人承担自己应该承担的、对自己、对家庭、对工作、对社会的责任。我们要生产出更高更稳定质量的产品，我们要提供更高更稳定质量的服务，我们要将这些高质量的产品和服务，以及我们的正确思想推广到全国各地，让代理商、零售商、消费者安心、放心、开心地使用我们的产品和服务，并以此而自豪!我们要不要为此郑重地承诺?要!

当前，社会形势总体上保持稳定。 同时，全社会经济和心态失衡加剧，社会风气鱼龙混杂，诚信缺失，人心浮躁，经济水平上去了道德水平却在下降，社会面临诸多难题和挑战。共同分享经济发展机遇，共同应对各种道德挑战，促进人际和谐发展，为人所需所用而发挥天赋，是有志人才的共同愿望。 借此机会，我愿重申，诺瑞将高举 以信立人 的企业文化旗帜，始终不渝地走稳步发展道路，始终不渝地实施互利多赢的战略，始终不渝地形成正确的思想氛围，不断促进员工发展，持续使客户满意。

此时此刻，我们深深挂念缺乏均衡营养的宠物，需要各方面知识的宠物主人，需要值得信任高品质产品和服务的消费者，需要摆脱亏损增加盈利的零售商代理商。我们诺瑞员工应该尽己所能帮助他们早日摆脱困境，去除客户的烦恼。 我们衷心希望全球宠物和爱宠人士享受安全健康的快乐生活。

最后，我祝各位同事和你们的家人在新的一年里幸福快乐!谢谢大家。

202\_年会总结发言 篇16

尊敬的各位领导、各位来宾、亲爱的同事们：

大家上午好：

玉兔辞旧岁，金龙迎新春。今天我们大家在此欢聚一堂，有幸作为公司的优秀员工代表上台发言，我感到无尚光荣和自豪。在这里，我代表所有优秀员工向大家表示感谢，感谢领导的厚爱，感谢同事们的支持。

我来到公司工作已经有3年了，在这3年里，我明显感受到了公司的发展，也感觉到了自身的成长。记得刚踏入公司时，我还是个刚毕业的学生，没有任何的经验，这几年来，多亏了领导的悉心教育和提拔，让我有更多的发挥平台;也多亏了同事们的支持与帮助，使我在学习到专业知识的同时，也提升了与人相处沟通的能力。

过去的3年里，我并没有为公司做出了不起的贡献，也没有特别值得炫耀的成绩，我只是尽量做好属于自己岗位上的工作，尽自己的努力尽心尽力的去完成每一次任务。20xx年，在领导的充分信任和厚爱下，我被派往河南负责外协加工项目，虽然外加工点工作环境恶劣，生活条件艰苦，但是，在那份责任心的推动下，我调整了自己的心态，坚定了自己的方向，把这种落差当成锻炼自己的契机，把生活环境上吃的这一点苦当成是对自己的磨砺和人生财富。今天，我的这份付出得到了公司的认可，我感到无比荣幸。我想公司这次评优活动也再次向每位员工传达与说明了，只要有付出，只要做好了属于你的那份工作，就会有回报的道理。我也坚信，今后的工作将会越来越好。

过去的成绩已成为过去，20xx年才是我们奋发图强的一年，我们面临的新形势既充满挑战，更催人奋进，在以后的工作中，我将更加严格要求自己，将这份荣誉化为我今后工作动力，扬长避短，用更加优异的成绩回报公司领导、同事的关心、支持和厚爱!

最后,我还是要感谢公司，是公司让我从工作中收获了那份财富与梦想;感谢领导，是你们让我从工作中学会了思考与总结，感谢同事们，是大家让我从工作中找到了朋友和关心!借此机会向大家拜个早年，祝愿大家在新的一年里身体健康，万事如意!

谢谢大家!

202\_年会总结发言 篇17

亲爱的员工同志们：

大家下午好!

在这辞旧迎新的日子里，我们公司又迎来了新的一年。今天，我怀着无比高兴和感恩的心情，把大家召集在一起，聚到这里，共同组织召开20xx年 感恩过去，放飞未来 主题年会。

首先感谢大家在过去的一年里不离不弃，辛勤工作，为公司的发展建设所做的努力和付出。

谢谢大家!在此我隆重地给大家鞠个躬。

回顾过去的一年，我们公司整体工作发生了巨大的改变，取得了可喜的成绩，这一切成绩的取得都是大家共同努力的结果，我只是起了一个组织者的作用。一年以来，我更多地是通过每周的全体员工大会，给大家讲一些做人做事方面的体会、经验和心得。期望通过这些形式统一一下大家的思想认识，从而形成我们共同的价值观、世界观，因此有利于我们上下一条心，通过大家共同努力，把我们这份神圣的事业，做稳做强。

2020xx年初，我们把公司确定为 规范发展年 ，检验一年来的工作，我们基本上达到了年初的预期目标。

总结一年来，我们分别在以下几个方面取得了可喜的成绩：

一、公司组织架构和流程方面

20xx年中旬我们在管理层进行了一次大胆的改革创新，对中高管理层进行了调整，提拔了窦毓玲为公司副总，苏世成为市场部总监，聘用了有多年现货经营经验的周文波为公司副总。同时，更新修正了许多管理制度，规范了各部门的岗位职责，定岗定编，使每个员工都能够在公司找到自己的位置，发挥出了个人的潜能。这期间，业务部组织了部门专业技能和业务知识培训，行政部建立和完善了各个部门绩效考核管理制度等，公司所有部门的工作都取得了明显的成果，从而为公司的规范发展奠定了扎实的团队基础。

二、员工福利方面

长期以来，我们公司对员工福利工作都十分积极主动，20xx年在员工福利方面我们又采取了许多具体的措施，使员工福利更加日常化、实效化。首先，按时缴纳员工的社会保险，我们区别于其他私营公司，除了法定三险外，还另外为员工缴纳工伤和失业两项保险费用。其次，为员工提供了探亲往返车票报销，节假日福利奖金，提供了带薪年假和带薪病假等等。总之，公司在力所能及的范围内为员工创造更多的福利，使每个员工都在福利方面得到了更多的实惠和保障。

三、硬件基础建设方面

首先，20xx年公司的一件大事是在空港经济区，购置了1000多平米的办公场所，日前也已经装修完毕，计划2月下旬搬家乔迁，这样将会使我们广大员工更加宽敞舒适的工作环境。

其次，在硬件方面，我们又购置了一套山石防火墙，提升了公司数据的安全性。新增了 倚天版 行情分析客户端，满足了客户个性化选择的需求;与建设银行签订了 E商贸通 协议，将来在供应链融资服务方面又多了一个新的战略合作伙伴。同时与华夏银行签订了 银商通 业务协议，这样使我们客户又多了一项资金监管渠道，为公司将来业务发展夯实了融资基础。

四、市场业务方面

在市场业务方面，首先采取了把年初制订的一次返佣制度修改为二次返佣制度，这样有效地防范了公司经营风险。同时调整了焦炭合约，使我们的交易品种和合约设定更趋科学合理。交易资金量由年初的1500万增加到年终的2100万，交易量也比较稳定。

五、对外合作与发展方面

20xx年10月份我们与北京晋商联合集团公司共同发起了 山西晋商联合商品交易所 项目，目前该项目已经在山西省工商局核准了名称。这个项目通过发挥山西的区域优势，建立创新型电子交易市场和供应链融资服务平台，为将来公司的转型发展奠定了可靠资源基础。

六、规范发展方面

20xx年公司在业务开展和规范发展方面做了大量切实有效的工作，鉴于行业特点，公司年初就制定了规范发展的方向，首先我们的自查自纠工作做得比较好。无论国家政策要求不要求，我们都先迈出了这一步，针对交易商资格和交易员授权委托书的审核，设计了一套科学严格的流程，严把入市关。同时，针对已经入市而资格不合格的交易商进行了清理整顿，年终也初见成效，通过这次自查我们注销清理了152家不合格的交易商，暂停返佣37家交易商。这项工作的完成在我们公司防范风险，规范发展的方面起到了十分积极的作用，同时也得到了保税区管委会领导的认可和肯定。

总之一年以来，公司各个方面的工作在大家的共同努力之下，都取得了许多具体的成绩，收获了应有的收获。

回顾一年来的工作，我们全体员工都得到了不同程度的提高和成长，每个人都有不同的收获，也涌现出了一批优秀的先进个人，比如这次通过全体员工评选出来的优秀个人和先进标兵，在一定程度上就是我们大家学习的榜样。这些人普遍表现为充满激情和牺牲精神，胸怀坦荡;他们忠诚于公司的事业，是可信的人;他们不谋私利，不怕困难，在困难面前总是意志坚定，勇往直前，是可敬的人;他们不轻佻、不出风头，而是脚踏实地地富于实践精神，是可奖的人;在工作中，他们干好本职工作的同时，能够团结同事，是可亲的人。毋庸置疑，这样的人才是我们公司所需要和推崇的人，也只有这样的人才能成为公司的栋梁，我希望将来我们能够更多地拥有一批这样的优秀员工，那样的话，我们的事业就会更加辉煌灿烂。

当然，我们这一年的工作中还存在一些问题和困难，比如：我们的整体业务人员的行业知识还不够专业，销售能力和技巧还不够娴熟，个别员工还存在迷茫和缺乏激情，交易量完成情况还不够理想，公司的整体盈利目标还没有达成，但我们拥有一个团结互助的团队，有一个完整的组织架构，我相信在不远的将来，经过全体员工共同的努力，我们公司会有更好的发展，并一定能够如愿以偿，

由于十一月份，国务院出台了38号文件，这对于市场的业务开发形成了一定的压力，不过无论将来国家怎么出台清理整顿的细则，我们都有信心过关。首先，我们自我规范工作做得比较到位，其次地方政府对于我们公司两年多以来的稳定发展也十分认可和肯定。将来即使中远期业务全国一刀切，我们公司的业务仍然不会停止，因为公司还有现货和供应链融资业务，我们最终也绝不会因此而关门，这点我希望大家安心。

对于过去发生的一切，无论是困难还是成绩，我们都心怀感恩，感恩困难让我们成长，感恩每个员工的辛勤工作和无私的奉献，总之，希望我们回顾过去，心存感恩，展望未来，放飞理想。

对于即将到来的20xx年我们充满了希望和憧憬，鉴于我们公司战略规划的连续性，我们今天把20xx年设定为公司的 目标管理年 。

这样，在新的一年里，我们还将通过目标管理，设定公司的发展战略目标。针对公司的总体规划目标，生成部门绩效目标、员工个人业绩目标。在指定目标过程中，要注意部门之间的衔接。在确定一些具体的量化指标时，要做到目标定的切合实际，不流于形式，同时要和每个人签定目标责任协议书，有明确的奖惩细则，有考核，有落实，有兑现，从而达成目标，完成任务，实现公司总体效益质的飞跃。

最后，我衷心地希望全体员工能够用饱满的热情积极端正的态度，来迎接新的一年的工作，同时，我相信在全体员工的共同努力奋斗下，我们公司的明天会更好，我们的事业明年会更加辉煌灿烂。

在此，我给大家拜个早年，祝愿大家新年快乐，爱情甜蜜，家庭幸福，身体健康，万事如意!

谢谢大家!

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！