# 202\_部门领导年会发言稿

来源：网络 作者：心旷神怡 更新时间：2025-03-09

*202\_部门领导年会发言稿1　　各位领导、各位同事大家好：　　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...*

202\_部门领导年会发言稿1

　　各位领导、各位同事大家好：

　　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?

　　首先，是关于成长。

　　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。

　　202\_部门领导年会发言稿2

　　各位领导、各位同事大家好：

　　我是卫康兵

　　尊敬的各位领导，各位嘉宾，亲爱的同事们，大家早上好! 凤蛇摆尾，骏马扬鞭，在这辞旧迎新的日子里，我满怀着无比激动与喜悦的心情走上这舞台。与大家共享盛世繁荣，共铸事业巅峰!作为公司的新人，作为公司的血液，我有说不完的感想与感悟，但愿能和大家一起把这万丈豪情与英雄气概血洒战场，共同抒写20xx年新的辉煌!

　　从学生时代过渡到社会这个大环境中的每一步走的都是艰难的，曾经的狂放不羁，曾经的稚嫩气息、曾经的单纯幼稚、曾经的什么都能无所谓„„步入社会，走上人生的转折点，迷惘过，揪心过，退缩过，默默的抹过眼泪„„在付经理，杨部长，李巧玲师傅以及各位同仁的共同帮助和鼓励下，在“男人哭吧哭吧不是罪”的歌声的冲击下，看着公司一大帮子娘子军个个有大将风范、个个英勇神武、个个嗷嗷叫的热血雄风的刺激下，我告诉自己要坚强，要努力!三个月，我以前的暴脾气，固执己见、棱棱角角被磨平了。既然改变不了环境，那么，我要更好的去适应环境,转逆境为顺境，我的成长史跨越性的，自己以前都不敢想的!在此，我很想说:谢谢你们。

　　会销公司，特别是像我们这样的以优质服务为基准，以家文化为核心的会销公司，突出的是培养每一位员工的专业知识以及情商的突破性的提高与升级。我们卫康做到了，并且做得很好，在这个集体里，我真的能感受到浓浓的家的氛围。感恩、忠诚、专业、友爱、平等„„是我的收获和感悟。

　　走上社会，走上工作岗位，每个人都免不了面对以战绩论英雄的职场规则，我总结起来就是：注重细节、保持平衡的心态、制定好切实可行的目标并努力去实现它、用热情激情做事、坚持不懈，不到最后誓不放弃、处处学习处处成长、专业知识常挂嘴边、踏踏实实做事，实实在在做人„„

　　拿着这些小道具，我做到了进公司第八天开单12盒，第二个月开单30盒 ，第三个月开单52盒，最近近半个月开单14盒的稳步成长。客户量也是从最开始的零家慢慢积累到现在的7家在服的小小成绩。

　　当然，这一切的一切来的真的不容易，领导们的关心关注，同事们的鼓励支持，更重要的是有公司这样一个天高任鸟飞，海阔凭鱼跃的广阔平台。把我的自信心一点一点培养起来，自信有了，心态就好了，那么出单，成交就很简单了„„

　　回顾20xx，展望20xx，魏总说我们卫康20xx是跨越的一年，20xx是超越的一年，他老人家为我们指明了阳关大道，那我们还有什么理由懈怠、退缩呢!我还是始终坚信一句话：只要你想，全世界都会为你让路的!!

　　我倡议：让我们卫康所有同仁一道，背负梦想，勇往直前，用视死如归的态度超越梦想，超越20xx!!!在路上，我们都在路上!让我们一路唱响斗志昂扬的赞歌!为自己的青春拼搏!为自己的未来

　　拼搏!为20xx而拼搏!!

　　谢谢

　　202\_部门领导年会发言稿3

　　尊敬的万总:

　　尊敬的深圳万朝各位领导、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，我谨代表深圳万朝咨询部全体咨询老师，向各位领导及公司的各位兄弟姐妹，致以诚挚的问候和新春的祝福!

　　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年里，深圳万朝咨询部伴随着深圳万朝的成长，也经历了具有历史意义的一个重要阶段：深圳咨询部从无到有，从5月初的1个人，发展到目前的4个人，一年来，我们深圳咨询部在北京总部的指导下，在两位销售总监的支持下，在广大销售精英的配合下，在综合部、税务部的配合下，也做出了不菲的业绩：

　　一、签单：

　　20xx年深圳万朝签单总额1080万元，其中咨询部提供技术支持，签单760万，占总签单金额的70%。

　　深圳万朝因为成立时间短，目前只有两个销售总监，没有销售经理，销售人员大多入司时间不长，相对来说，我们咨询老师的任务是比较艰巨和繁重的，我们咨询部全体老师没有被困难吓倒，积极支持和配合两位销售总监的工作，特别是杨玉辉老师，入职以来，出勤率是100%，没有病事假。欧阳老师，在爷爷病逝的情况下也没休假，从未迟到早退，也未请过假，且每天早上都是提前半个小时到公司。蒋老师身体不太好，也尽职尽责，奋斗在公司的第一线;我们团队的每一个人，因为见客户常常早出晚归，虽累，但累得有成就感，很开心。有付出既有所得到，团队的精神，让人在工作劳累的同时，体会一种开心。

　　二、培训：202\_部门领导年会发言稿

　　我们公司是财务咨询公司，业务范围是财税范畴，业务人员在同客户勾通的过程中要接触到专业知识，业务人员能掌握专业知识，去同客户谈不同的项目方案是有很大帮助的，同时公司专门的培训对于业务人员来说，时间及操作上也是不能完全满足业务的专业知识的学习要求。这个前提下，我们咨询部挤出时间，通过讲座、电话咨询、邮件咨询、周例会等多种形式给业务员进行内部培训，内容涉及公司产品讲解、税法基础知识、最新财税法规及zf补贴宣讲。

　　培训主要有：

　　针对深圳市场的具体特点，完善了“无形资产增资方案”：

　　1、 针对每个客户的具体情况，做出增资方案，突出针对性，

　　体现对客户的重视，提高成交率。

　　2、 “专利技术”不包括“软件著作权”;

　　3、 去掉“财产转移-审计”步骤，深圳无形资产增资财产转移

　　目前不需要审计;

　　4、 无形资产增资业务的“法规依据”中，去掉了“国税函【20xx5】319号文，增加了“《企业所得税法》第12条”、“企业所得税法实施细则》第67条”，“深府办〔202\_〕111号)第15条”的规定。

　　三、及时宣讲深圳市特有的优惠政策，比如：

　　1、深圳咨询部老师积极研究深圳政策，了解到只要取得国家高

　　新技术企业，深圳罗湖区、宝安区会给与10万元一次性补贴，龙华新区会给与20万补贴。

　　2、及时向业务人员沟通，如被认定为“小型微型企业”，企业可

　　免交深圳市场监督管理局的的“验资取照费”;

　　3、整理了深圳“光明新区”的zf补贴优惠项目向销售宣讲;

　　4、在接受了总部关于“税审”和“年审”的培训后，根据深圳

　　市的特殊规定，总结了深圳哪些企业必须做年审的情况，向业务人员宣讲。

　　5、自20xx年1月1日起，深圳市也和其他地区一样免证“验资取照费”。(深圳市为经济特区，具有独立立法权，在政策不明朗的情况下，咨询部积极和深圳市场监督管理局沟通，第一时间将确认后的消息告诉业务部门。

　　通过此类形式的宣讲，调动了销售人员的积极性，提高了成交率。

　　四、 强化服务意识，缩短响应时间：：

　　我们咨询部要求对销售部门全力配合，提供全方位的支持：对外：拜访客户提前10分钟到达，对客户提出的问题当场解答，不能当场解答的也会在24小时内给予书面回复(包括面谈和电话咨询)。对内：当场解答业务提出的各种财税问题，不能当场解答的也会请示公司领导后在24小时内予以答复。在每单业务活动中，都会与业务同事讨论和总结与洽谈中成功和不足之处。以上种种，对提高签单率起到了重要的作用。对总部：北京总部业务在珠海谈了一项无形资产增资业务，深圳咨询部接到总部领导Helen的电话，没有任何推辞，第2天即出差珠海，成功签单16万，支持了总部的销售工作。

　　尊敬的LEO, 亲爱的万朝伙伴们，20xx年已经过去，回首20xx年，我们咨询部取得的上述成绩，离不开你们的指导、支持和帮助!我们咨询老师永远不会忘记：

　　在我们咨询部遇到比较疑难的专业问题，不论多忙，不论是星期总是从专业的角度给我们莫大的支持，让我们在财税咨询过程中充满自信、游刃有余!有你们，真好!

　　我们咨询老师永远不会忘记，当我们咨询老师累了的时候，uny总是在第一时间出现，以一个80后年轻女孩的热情和聪慧，鼓励我们：“感谢有你!加油!你是最棒的!”看到她的团队逐渐成熟和强大，我们这群70后，80后，心中又重新充满希望，努力做得更好!

　　我们咨询老师永远不会忘记， Stevan为了提高销售业绩，殚精竭虑，不怕困难，奋力拼搏的身影。他们虽然遇到的困难很多，但我们深深感觉到Stevan及他的团队每一位销售人员但对我们咨询老师是那么的理解和支持，我们心中又充满了继续前行的力量!

　　这里，我更应该感谢的是我们万朝每一位普通的销售伙伴，感谢你们对我们的认可，有幸参加你们销售部门20xx年的述职会，很荣幸担任评委。你们的整个会议充满了正能量，大家谈得失，谈感悟，谈未来、谈规划，谈对相关部门的期望。坦率，深刻，多激情，少世故，多真诚，很敬佩你们这样一个如此出色的团队!很幸福能与这群有思想、有追求的80、90后共事!

　　我还想感谢税务部的同事，是你们不辞劳苦，尽职尽责，耐心细致地为客户服务，当我们在咨询回访过程中，听到客户对你们的赞扬，我们的心也比蜜还甜。你们在繁忙的工作之余，还及时将做业务过程中遇到的信息和问题及时向我们咨询老师反馈，使我们在配合销售业务中，更能有的放矢，部门间合作更顺畅，感谢你们，我们咨询部、税务法20xx年一定会配合的更好，在新的一年，帮助销售多签单，签大单!

　　我还想感谢我们的综合部，你们是真正幕后的英雄，发放工资、员工聚餐、办筹备年会，都少不了你们!正因为有你们这个稳固的后方，我们咨询部全体老师才能充满激情、义无反顾地将投入到支持销售的工作中去!

　　回首20xx年，我们咨询部还有很多不足，主要有以下几点：

　　1、 团队的荣誉感、凝聚力有待加强;

　　2、 咨询顾问部门内部交流及培训不足;演讲稿

　　3、 咨询部内部绩效考核等制度需要进一步完善;

　　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，我们依然激情澎湃，斗志昂扬，对于未来，深圳咨询部团队充满信心，我们将在北京总部的带领下，齐心协力，团结奋战，实实在在做人，脚踏实地做事，为万朝公司的发展贡献我们的努力!

　　我们有理由坚信，万朝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!

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！