# 年会演讲稿【五篇】

来源：网络 作者：海棠云影 更新时间：2025-03-28

*搜集的范文“年会演讲稿【五篇】”，供大家阅读参考，查看更多相关内容 ，请访问演讲稿频道。　　>年会演讲稿【一】　　尊敬的各位领导，同事们：　　大家好，新春伊始，万象更新，今天我们欢聚一堂，畅谈走过的202\_，谈发展，谈人生，共谋公司发展大计...*

搜集的范文“年会演讲稿【五篇】”，供大家阅读参考，查看更多相关内容 ，请访问演讲稿频道。

　　>年会演讲稿【一】

　　尊敬的各位领导，同事们：

　　大家好，新春伊始，万象更新，今天我们欢聚一堂，畅谈走过的202\_，谈发展，谈人生，共谋公司发展大计，我的心情是无比激动。今年是龙年，中国有句成语说的好叫龙腾虎跃，在202\_年度，我们用跃字来概括整年工作，今年我们销售团队更要奋起行动，有所作为。

　　我现在简单的做一下，202\_年度天津工作报告，在202\_年我们贯测执行总经理先生对天津工作的整个部署，要求。

　　1组建成立天津分公司，完善组织架构，吸引更多由志之士的加盟，发扬有条件上，没有条件创造条件也要上的精神。做好团队建设，培养团队凝聚力，贯穿团队思想的核心是组织利益高于一切，不计较个人得失，第一时间解决问题。

　　2带领业务团队继续开拓天津市场，以大项目好项目为主题，落实业务考核制度，统筹安排项目信息及跟进情况及时和领导沟通，探讨公关策略，落实方案。勤能捕捉，加大有效信息量，保证每个阶段都有标投，提高中标率，保持业务的连续性。结交新朋友勿忘老朋友，做好回访联系工作，做到干一个项目，树一个业绩，交一帮朋友。

　　3做好公司领导视察统筹安排，努力做到高效率，不浪费领导时间，在公关领域为领导创造水到渠成的条件，只需要向领导提供时间地点人物主题，营造出和谐亲密的商务氛围，努力做到跟一个项目成一个活，在高端客户上，细心用心高调做事低调做人，让客户感受到企业营销的核心价值—服务!在营销费用上，做到钱花道刃上，该花的我们一定要去花，大气严谨。

　　4配合各个项目部协调工作，做好交接，过度，有问题不推脱，第一时间解决问题。

　　在202\_年度天津事业部，完成销售额约一个亿，待签约额约5000万，在此我要感谢公司领导对天津工作的重视和支持，及全体同仁们对天津工作付出，谢谢!

　　下面我想和大家分享一下，我做营销这么多年的一些感受……

　　销售是非常辛苦极具挑战性的工作，但凡成功的企业家大多都是从做销售做起的，思路清晰，思维敏捷，这都是销售人员所具备的特质，我认为我做销售这个行业我很快乐!目前公司管理施工能力已经满足承揽重特大工程的能力，所以我们在整个营销策略上转型，向大项目好项目转型。跟大活，跟好活。整个流程呢我认为分为两块一块是推销另一块是公关。首先我们要找到足够多的项目信息，这一块的技巧就是勤快，笨是可以学，如果懒谁也救不了你，拿到足够多的数据之后做项目分析，提炼出有效项目信息，在进可能短的时间分析出有效信息的内部组织架构，整理有效信息做好统筹安排，在不同的时间段有侧重点的去跟踪项目。

　　沟通是客户第一时间了解你及公司的方式，客户对公司的认知就像一张白纸，你的行为已经不代表你自己，代表更多的是你背后的整个团队，如何让客户在更短时间认可你及你的产品这个很重要。我认为销售人员必须要阳光自信，每天以饱满的热情投入到工作当中去，见客户举止端庄，行为大方，把阳光自信的一面展现给客户，留下一个初见的美好场景。

　　进入公关阶段，想客户之所想，及客户之所及，把握好打电话的时机，通过你的观察你认为什么时间打电话比较合适你在打，把握好尺度，寻找突破口。发动团队力量，营造出高层领导会晤的机会，始终把服务做为公关的主线，就一定能成功!

　　雷总经常跟我们讲起销售是有易到难，在有难道易的一个过程，这一点我深有体会，我现在认为销售工作一项很快乐，很容易的事，你要你肯付出，怀踹着一颗做事梦想，公司会给你一个无限大的平台!

　　海阔凭鱼跃，天高任鸟飞，同志们朋友们只要我们紧密的团结在以雷总为核心的公司领导机构周围，深入落实组织上对我们的要求，不折不扣搞工作，一心谋发展，我坚信公司明天更美好!最后祝大家身体健康工作顺利!

　　谢谢大家!

　　>年会演讲稿【二】

　　尊敬的领导、教官们、亲爱的同事们：

　　大家好!

　　我叫kanzhun，来自妇科。请让我代表全体新职工，向一直关怀指导我们的院领导表示衷心的感谢!向为我们军训付出辛勤劳动的教官和带队的老师们表示崇高的敬意!

　　经过严格的面试和考核，我们荣幸地加入广东省中医院这个温馨的大家庭!今天，非常感谢大家给我一次宝贵的机会，在此代表新职工发言!

　　我们顺利地完成了为期4天的

　　军训，并接受了院领导的检阅。这次军训凝聚着我院领导的亲切关怀和教官的辛勤汗水，黄慧玲副书记等院领导在百忙之中抽出宝贵的时间来慰问指导我们;带队老师为我们做好后勤保障工作;海军兵种指挥学院的教官们顶着烈日为我们操练，仔细耐心地为我们纠正动作。

　　军训生活培养了我们高度的组织纪律性和雷厉风行的军人作风，磨练了我们坚强的体魄和战胜困难的信心和勇气，增强了我们集体主义观念和健康的心理素质!我们将把部队严明的纪律、优良的作风，吃苦耐劳的精神和医院“仁爱敬业、务实进取”的精神以及“病人至上，真诚关爱”的价值观，带到我们的工作岗位中，对自己高标准、高要求、珍惜医院工作的机会，用实际行动诠释“以病人为中心”的服务理念，努力成为一名优秀的省中医人。

　　“昨天是厚积，是为了明天的薄发”!尊敬的院领导，请相信我们将豪情满怀、昂首奋进，用汗水和热血为省中医院辉煌的明天添砖加瓦。

　　>年会演讲稿【三】

　　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，这是我们在鸿与智所有人息息相关的年终大会。根据新闻理论的接近性原则，这该是我们心中最重要的新闻，是我们共同参与共同创造的鸿与智头号新闻事件。

　　非常感谢公司，给我这样的平台与发言机会，让我作为鸿与智员工的代表，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。

　　作为鸿与智早期一起走下来的团队的一份子，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，今天的鸿与智已经成长为一个较具规模的大型媒体公司，从早期的媒体代理和媒体出版开始，鸿与智在近几年每年都在大踏步地前进，尤其是在过去的202\_年，鸿与智的会议事业和展览事业作为新增模块都得到了相当程度的发展，并预计在不远的将来能够取得更大的进步。在新年到来之际，鸿与智在原有的垂直产业——轨道交通事业部、制造业事业部、船海事业部、能源事业部的基础上，喜添自动化事业部，堪称开年大喜事。公司的规模与实力都在快速增长。作为中国本土实力的工业媒体集团公司，鸿与智，正在改写中国工业媒体的竞争格局与发展历史，并以势不可挡的态势引领工业媒体行业与各个事业部所属垂直产业的发展。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，我所在的轨道交通产业，如同中国高速铁路的快速发展，如同城市轨道交通建设的蓬勃开展，得到了快速的进步，无论是在出版、会议、展览等方面都在快速成长，尤其是在202\_年8月之后，公司的会议团队、展览团队与出版团队、广告团队的合并，第一次将对轨道交通产业的开发拧成一个拳头，将团队的整体实力与品牌进行整合，尽管这过程中有很多的磨砺与曲折，但走到202\_年底，我所在的轨道交通团队已经如各个车厢组合成的高速动车组车，驶入高速发展的轨道。

　　回望过去的一年，在我身上有着突出体现的采编工作方法终于在工作中发挥威力，这一年，我所在的轨道交通采编团队，在对产业资源的深度开发方面有了质的飞跃，我终于成长到一种与行业政府高-官、学界泰斗、大企业领袖平起平座地交流的境界，并奉献于我们的各个媒体产品。我们终于让行业评价说，你们《轨道交通》是轨道行业最火爆的、最有影响力的一本杂志，你们鸿与智的市场行为能力是了不起的。

　　我深深感谢公司的成长和轨道交通事业部的成长，让我在轨道市场的大潮和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202\_年，由于轨道交通产业的快速扩展，有很多很多的事情要做，我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。

　　>年会演讲稿【四】

　　尊敬的各位领导、各位来宾、朋友们：

　　大家好!

　　我是集团的经销商。今天，我有幸代表经销商客户在此发言，感到非常荣幸。非常感谢集团提供的这个平台，让五湖四海的朋友们欢聚古城西安，交流学习、共叙情谊，陕西糖酒副食有限公司在陕西白酒行业中一支独秀，多年来，集团为了打造西凤老窖酒和珍品西凤酒两大品牌，做了大量卓有成效的工作，取得了令人瞩目的辉煌成果。公司凭借西凤酒开发省外市场的强劲态势，不仅让消费者品尝到优质的琼浆玉液，更为广大经销商提供了广阔的发展平台和空间。公司先进的经营理念，富有成效的营销策略，团结勤奋的营销队伍，在行业和社会上都有着巨大的影响力和吸引力。特别是今年新品上市，更让整个行业为之振奋，让广大合作商充满希望。

　　我们公司正是在这种大好形势下，与公司携手合作，成为战略合作伙伴，共同致力打造西凤老窖品牌。自合作以来，我公司销量逐年提高。

　　这几年来在公司强大的后盾以及过硬的产品品质保证下，使我在强手如林、品牌扎堆的市场能够占得一席之地，公司一直紧紧把握市场脉搏，贴近消费者，不断推出符合市场的政策、广告支持。在公司的这种以市场为导向的营销体系的指导下，我紧跟公司的步伐，才取得今天的小小成就。在此，我代表全体员工对关心支持我的公司的各位领导及全体“人”表示衷心的感谢，对在李董领导下公司取得的成绩表示真诚的祝贺!

　　回首过去峥嵘岁月，欣慰神驰;展望未来锦绣前程，壮怀激越。我们对202\_年的工作充满坚定的信念和决心，我们有很多有利条件和优势。一是有公司推出的新产品支持。二是“西凤老窖”品牌在市场上的知名度越来越高。三是有公司各部门的大力支持。四是我们在市场历练中总结出了经验和教训，心中有了底气，更加成熟起来。

　　我们坚信随着集团的飞跃发展，西凤老窖品牌价值的迅猛上升，我公司也一定会得到相应的提高和进步。

　　借此机会，祝集团顺实现全年销售目标!祝在座的各位和您的家人在202\_年身体健康、生活幸福、生意兴隆，财源广进。

　　谢谢大家!

　　>年会演讲稿【五】

　　公司全体同仁、工友们：

　　你们好!你们辛苦了!

　　律回春晖渐，万象始更新。我们即将告别成绩斐然的202\_年，迎来充满希望的202\_年，值此我谨代表xx工艺家具有限公司总经办向全体员工的努力进取和勤奋工作致以深深的谢意!祝福大家在新的一年里和气致祥，身体健康，家庭康泰，万事如意!

　　回首不平凡的202\_年，全体员工以高度的责任心和饱满的工作热情与公司共同面对困难，战胜困难，不辞辛劳加班加点如期交货，涌现出一批优秀员工代表，使公司以诚信赢得客户的更加青睐，保持订单的稳定。在大家的努力下，202\_年我们出柜量突破1000个，我们又一次荣获“杭州资信评估3A等级”、“xx市重点工业企业”、“杭州市外贸出口优秀企业”、“浙江省林业龙头企业”等等殊荣。这是我们全体文通人奉献智慧和付出辛劳的成果。值此我再一次向大家表示最衷心的感谢和最真诚问候。

　　机遇与挑战同在，困难与希望共存。我们站在202\_年新的起跑线看到了希望，看到了明天的更加辉煌，然而新的跑道也充满这坎坷，需要我们克服过去的不足。我们要加强品质观念，严格控制不良返工率;加强成本意识，真正做到物尽其用;提高作业技能，充分发挥员工的潜力，极大的推进生产;加强思想素质、管理理念的培训。我相信我们文通人能做到，一定能做到。

　　十载风雨身后事，策马扬鞭向前看。我们xx人以海纳百川的气魄，风雨同舟，一路前行，创造更加辉煌的明天!“山高人为峰”，让我们在新的一年里勇攀高峰!

　　最后，衷心祝愿各位朋友、同仁和家属们一切顺利、身体健康、合家幸福、祝愿文通的明天更加美好!

　　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！