# 202\_员工新年年会发言稿

来源：网络 作者：深巷幽兰 更新时间：2025-03-28

*搜集的范文“202\_员工新年年会发言稿”，供大家阅读参考，查看更多相关内容，请访问演讲稿频道。　　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...*

搜集的范文“202\_员工新年年会发言稿”，供大家阅读参考，查看更多相关内容，请访问演讲稿频道。

　　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力，才能长成参天大树。

　　成长是有阶段性的。每个人在每个阶段都面临着新的成长。很幸运的是，我们的企业也正在一条高速成长的道路上，我们每个人都有无限的机会和可能。但是，机会总会眷顾那些有准备的人，那些奋发进取的人。我看到一个又一个这样的例子，你们看，你们身边那些优秀的运营管理者、优秀的销售人员、优秀的编辑人员，他们除了自身已经具备的工作能力以外，我想，他们肯定深谙成长之道。

　　第二，关于销售。

　　尽管我在202\_年度的签单量居整个公司销售之首却被李总很不屑地批评说那一百多万什么也不算，但那一笔一笔单子回来，我还是很珍惜的，我对销售也是有一定理解的。我认为，销售人员一定要懂得销售行为的几个关键点，并且控制住这些关键点。要保持开发客户的销售状态，了解客户的需求，在关键点上促成客户的购买行为，维护巩固客户的关系，让客户成为我们一直合作下去的客户，这确实需要能力与境界。鸿与智是有一个有着深厚的销售文化底蕴的媒体经营机构，早期的理事会销售团队有着悍的销售文化，只是，后来的广告团队和采编团队没有把这种销售文化进行很好的继承，但后来的会议团队再次做出了这种强销售的工作作风，我清晰地看到强销售正在逐渐回归。其实，强销售文化的根源就是强势开发客户，找到决策人，达成销售目标。我们以前感觉没有好的产品与服务，怎么能够销售处好的结果。但是，我后来不再这样认为，所谓好的产品与服务，只有在好的销售结果下，才能真正做到。试想，都没有销售结果支撑，我们如何投入成本去支撑好的产品，如果没有销售结果的所带来的客户对于产品的高要求，我们又有什么动力去把产品做好。所以，我相信，只有各位把销售做好了，只有销售真正有需求，我们的产品才能上台阶。我想，这也是为什么我们每个项目用销售额来作为第一评价标准的主要依据吧。

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！