# 202\_年公司年会上的发言稿【三篇】

来源：网络 作者：落霞与孤鹜齐 更新时间：2024-06-12

*演讲稿由与会者提前准备，以便在会议或重要活动中表达自己的观点、意见或报告自己的思想工作。演讲可以根据目的和性质进行划分，这是演讲的重要准备。 以下是为大家整理的关于20\_年公司年会上的发言稿的文章3篇 ,欢迎品鉴！第一篇: 20\_年公司年会...*

演讲稿由与会者提前准备，以便在会议或重要活动中表达自己的观点、意见或报告自己的思想工作。演讲可以根据目的和性质进行划分，这是演讲的重要准备。 以下是为大家整理的关于20\_年公司年会上的发言稿的文章3篇 ,欢迎品鉴！

**第一篇: 20\_年公司年会上的发言稿**

　　各位亲爱的同事：

　　大家晚上好!

　　借此机会向大家拜年了，祝愿各位身体健康、家庭幸福、万事如意、龙年吉祥!我期望大家都带着喜悦的情绪，和公司共同揭开20xx年崭新的一页。

　　下面，我将利用一点时间，跟大家一齐来回顾和总结20xx年积累的经验，并就公司20xx年工作重点和思路，对大家提出要求：

　　在过去的一年里，从设备的安装调试，到实现顺利生产，我们各部门都紧密配合，团结协作，加班加点，客服了种种困难。20xx年，我们公司会加大力度改善软硬件设施，增强企业的发展后劲。我们的目标是实现公司持续健康快速发展。

　　20xx年公司会从总公司导入及推行绩效考核及激励机制，同时也会以人为本，跟人资部门对员工福利进一步改善。并会加强对不同部门不同层级的人进行培训，让每个人实现自我价值，找到对xx的归属感。

　　在新的一年里，我期望各级员工务必明确自己肩负的使命，务必为自己制定明确的目标，不达目标不罢休，应对任何困难，都决不动摇。期望大家表现出强烈的职责感，充分发挥出团队的战斗力，让我们的员工队伍持续旺盛的斗志与活力。

　　各位员工，我相信20xx年是xx事业发展一个重要的转折点，我坚信，只要我们上下一心，群策群力，务必能够圆满完成20xx年公司各项经营指标。我相信在新的一年里在座的各位务必会继续发扬不怕困难、不怕艰辛、团结协作、勤奋执着的精神，统一思想、坚定信心，为实现自我价值而努力，为把我们的xx\_建设的更加完美而努力。

　　最后，再一次祝愿大家新春愉快，身体健康，阖家欢乐。

**第二篇: 20\_年公司年会上的发言稿**

　　各位来宾、全体员工及家属朋友们：

　　大家晚上好!

　　转眼岁末，单位的年会如期而至，大家欢聚一堂，细数过去一年中风雨同舟奋力拼搏的点点滴滴，聆听各部门对于去年一年的工作总结，展望单位未来发展的蓬勃蓝图，在喜悦的同时，内心也隐隐感到一种责任的重量。

　　都说\"一个人之所以能够成功，总有其过人之处;一种产品之所以占有优势销路，常因其具有独特的优点;一个企业之所以能够历经大风大浪独占鳌头，必定与其不可抗拒的凝聚力息息相关。\"对我们这种一毕业就进入xx的小兵们来说，xx是我们的\"梦单位\"，是梦想开始的地方，也是梦实现的地方。

　　从进入单位，自己一共参加了两次年会，不同的是，第一次只是被动的聆听和参会，而这一次却是亲身参与到了会议的筹备之中。从会议前期的选址，费用的预算，各地人员到xx的住宿安排，到人员返程情况的汇总，会议全程的后勤支持，虽然都是些小事情，但仍有很多细节需要注意，通过与部门同事的良好互动和配合，最终年会进行的比较顺利。而年会期间，又正好赶上发放单位全员过节费，中间不得不离开会场往返于银行和单位之间。但是还好会议的培训工作准备充分，组织并印发了全套的培训教材，可以让我们在会后更好的学习。

　　回望过去的一年，当凝视团队中这些可爱的人们，这注定又是一条百味杂陈的心灵之旅。岁月无痕，对于过去一年xx人走过的路程、取得的成绩进行梳理时，无论是震撼还是感动，无论是眼泪还是欢笑，在这一刻，已经渐渐显现出它超越时间的力量，因为一切的变动最终都会投射到人们的内心，并留下无法抹去的印记。领导们朴实无华的语言道出了我们共同的心声，最后肖总的培训，更是让每个人心中都洋溢着对未来的憧憬。

　　当单位的规模逐步扩大，资产由xx万增加到xx万元，当一项项拟建项目频繁提上议程，当我们的项目营销模式一步步完善，当经历了震荡调整后的单位架构更加分明了责权利，我们没有理由不去相信，相信这是一个起能带给我们梦想和希望的地方。作为xx人，这里就是我们梦的港湾，是我们实现梦的地方。而\"成于忍，毁于躁\"，所有的成功都需要付出时间去等待它的果实，相信xx，相信自己，相信这股激流般的力量。为了梦想成真，我们要时刻提醒自己，戒骄戒躁，朝着梦想一步步踏实前进。

**第三篇: 20\_年公司年会上的发言稿**

　　各位同仁、各位商界朋友，很荣幸、大家下午好!

　　很高兴能有这样的机会，和大家一起分享一年来公司所经历的点点滴滴;刚才xx已经给我们很生动、很深刻的总结了这一年来公司的成败和得失，我非常荣幸、非常骄傲公司有这样英明的领导者，我来公司时间不长，但是我却时时刻刻、真真切切的感受到在xx董事长和xx的.指示和关怀下，公司发生的巨大变化和进步!我在这里代表销售部总经理向他们和公司的用心良苦表示感谢!

　　下面我做为营销总经理和大家一起分享下有关营销的方方面面，关于营销这块，在在座的各位的鼎立支持下，我们可以说，今年打了个非常漂亮的战役!大家都知道，今年4月份，我们现在的工厂才有雏形，真可以说是百废待兴、百业待举。短短的几个月，我们不光在销售业绩上给公司交个满意的成绩单，而且在销售模式和公司未来的营销方向上做了重大的变动和明确，为公司未来的发展做了很好的规划和铺垫，下面我就以下三个方面和大家分享下：

　　>一、公司目前的营销模式和构成：

　　1)销售构成：目前公司的销售主要有四大块：半成品(箱体、玻璃、外壳等)、国际贸易(燃气热水器、烤炉等)、oem(电压力锅等)、国内销售。其中半成品占20%、出口占10%、oem占10%、国内销售占50%;2)营销模式：由于我们的销售产品比较多元化，营销模式也是比较多样性，为了大家便于理解，那么在这里我重点阐述下国内销售的营销模式，国内销售也分为两大块：以批发为主的营销二部和以xx品牌为品牌推广的营销一部，很显然，营销二部主要是以批发为主，追求的是量的变化，从而达到质的变化;也就是说二部追求的是客户的数量和出货的数量，从而提高利润的数量，用六个字简言之，也就是“深挖洞、广积粮”，没有粮食人会饿死，在现阶段，没有大量利润的保证，公司就会出现饥荒和危机。但是，一味的“深挖洞、广积粮”不是我们的最终目标，我们的目的是为了称王，成就一番霸业;我们通过什么来实现我们的霸业，总的有个媒介，我们的媒介就是xx品牌，所以我们成立了营销一部，一部的营销模式三个字“品牌化”或者说“图霸业”。

　　>二、一年来营销方面的工作总结;

　　在这里，我借xx董事长的一句话“销售是一个企业的龙头，龙头如果不能发挥它该承担的责任，就会牵一发而动全身，让整个工厂失去活力、战斗力、以及生存的本钱”;在这一年里，公司的所有销售人员都克己敬业、始终把公司的利益放在第一位，我们的半成品销售比去年提高了50%;我们的oem客户在去年的基础上又增加20%;而我们的出口更是朝气勃勃、大放异彩，不但在业绩上取得辉煌成就，而且成功的和国际上的一些大经销商实现完美对接;我们的国内销售也是百尺竿头、更进一步，我们的网络已经遍及全国各地，其中我们的电压力锅产品销售从每月的几百台到现在每月2万台，这是一个什么速度，这离不开销售人员的努力，当然也离不开在座各位的支持和关怀;我们自己的品牌也实现了零的突破，目前网络有10多家，我们取得了一些成绩，同时也存在很多不如意和困难，但是公司品牌化路程已经迈出了坚实的第一步，虽然比较艰辛，但已经有了很好的开端。如果说今年是我们向品牌化进军吹响的第一声号角，那么明年就是进入冲刺和真正的战争时代，都说商场如战场，一点不假，我们就是在进行一场没有硝烟的战争!

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！