# 期末考试表彰大会家长发言稿

来源：网络 作者：落花成痕 更新时间：2024-06-28

*期末考试表彰大会家长发言稿3篇写一份表彰大会相关的发言稿不难，让我们也来写写。举办表彰大会的主要目的是表彰先进，激励后进，把学校优秀先进的学生树立为榜样，用来鞭策激励其它同学。你是否在找正准备撰写“期末考试表彰大会家长发言稿”，下面小编收集...*

期末考试表彰大会家长发言稿3篇

写一份表彰大会相关的发言稿不难，让我们也来写写。举办表彰大会的主要目的是表彰先进，激励后进，把学校优秀先进的学生树立为榜样，用来鞭策激励其它同学。你是否在找正准备撰写“期末考试表彰大会家长发言稿”，下面小编收集了相关的素材，供大家写文参考！

**期末考试表彰大会家长发言稿篇1**

尊敬的各位领导、各位来宾，各位同事，大家晚上好，下方我宣布：百姓实业发展有限公司20\_年度总结表彰大会此刻开始。介绍参加庆典的主要来宾参加这天大会的领导、来宾有：百姓实业发展有限公司总经理章建伟先生

百姓实业发展有限公司副总经理程其木先生

百姓实业发展有限公司副总经理章建军先生

以及各位厂家，医药公司代表;

让我们用掌声，向光临这天大会的各位领导、各位来宾表示热烈的欢迎!

过去的一年，由于得到了各位领导、各位来宾对我们的大力支持和充分理解，百姓实业发展有限公司得到了社会各界朋友的真诚关爱与热心帮忙，才使我们取得这天的成绩。在此，让我们再一次以热烈的掌声向他们表示最衷心的感谢和崇高的敬意!

3、领导致辞

下方，有请百姓实业发展有限公司总经理章建伟先生致辞。

有请百姓实业发展有限公司副总经理程其木先生讲话。

有请百姓实业发展有限公司副总经理章建军先生讲话

4、来宾(厂家代表)致辞

公司的发展离不开各位合作伙伴的支持与帮忙，下方，有请白大夫广东省总代理商欣发贸易公司总经理翟欣发先生讲话。

5、章总宣布百姓实业发展有限公司20\_年度优秀干部、优秀员工名单

20\_年是百姓实业发展有限公司高速发展的一年，更是我们共同走向辉煌的一年。在这一年中，涌现出一批勇于奉献、用心进取的优秀干部和优秀员工，经公司研究决定，给予通令嘉奖。

下方，由我宣读“关于表彰20\_年度优秀员工和新人奖的决定”(宣布名单)

文件3

下方，请章总、程总为优秀员工和新人奖颁奖，请获奖人员上台领奖。

请工作人员将荣誉证书送到前面来。

请摄影师留下珍贵的画面。

让我们用热烈的掌声向获奖的优秀员工表示祝贺!

下方，请优秀员工代表严燕群讲话

由我宣读“关于表彰20\_年度优秀管理人员的决定”

下方，请章总、程总、大章总、翟欣发为优秀管理人员颁奖，请获得优秀管理人员称号的人员上台领奖。

请工作人员将荣誉证书送到前面来。

请章总、程总、大章总、翟欣发与优秀管理人员合影留念

让我们用热烈的掌声向获奖的优秀管理人员表示祝贺

下方，请优秀干部代表李隆生讲话。

由我宣读“关于表彰20\_年度先进群众的决定”下方，请章总、程总为先进群众颁奖，请获得先进群众称号的代表上台领奖。

请章总、程总与先进群众的部门全体人员合影留念。

让我们用热烈的掌声向获奖的优秀干部表示祝贺!。

(发奖曲音乐停止)

公司在不断发展的同时，公司与员工建立了相互支持、相互信赖的关系。为了兑现公司的承诺，我们这天将隆重发放本年度的福利沉淀。下方我念到名字的人员请上台领取福利沉淀

有请章总、程总、大章总为他们颁发福利沉淀。

6、宣布大会结束

过去一年所历经的风风雨雨将永远铭刻在我们的心上，新的征程已经开始。新的机遇、新的挑战、新的发展正在等待着我们。我们有领导的英明决策，我们有全体员工的团结拼搏，我们有社会各界朋友的关爱与支持，我们坚信：我们的未来必将充满阳光，我们的事业必将更加灿烂辉煌!

百姓实业发展有限公司二0一0年度总结表彰大会到此结束。

请全体员工起立，让我们以热烈的掌声欢送各位领导、各位来宾退场，并到1楼餐厅用餐。

※播放结束曲

**期末考试表彰大会家长发言稿篇2**

尊敬的许总、\_\_何经理、各位副总和全体员工，大家下午好：

这天，公司在\_\_酒店召开20\_年度年终总结表彰大会，总结已经过去的20\_年，布置20\_年的工作，同时对在去年工作中取得优异成绩的员工进行表彰。在此，我向受表彰的员工致以诚挚的祝贺，并预祝年会圆满成功!

回顾已经过去的20\_年，对我们公司来说，是跌宕起伏一年，是付出和回报不对称的一年，也是大家个性辛苦的一年!下方，我总结一下去年分管行政人事和辽南市场的工作，计划一下今年的行政管理工作。

一、20\_年所做的主要工作

去年，我主要作了以下几项工作：

(一)裁减人员。去年四五月份，公司人员峰到达了将近\_人。由于市场的原因，销售和回款持续下滑，借鉴兄弟公司的通用作法，做了超多的人员裁减的工作。使人员裁减到最低谷时的\_多人。其中减的最多的是综合管理部，从\_人减到目前的3人。

(二)保障销售。综合管理部在人员超多减少，事情并没有减少的状况下，总体上保证了以销售为中心的各项工作的正常开展。其中李晓霞付出了超多劳动。但我们更不就应忘记已经离开了的员工：经理周\_、人力资源主管董\_、车管王\_和闫\_、企划曾\_等，他们也是付出了超多心血和汗水的。虽然他们已经不在公司，但我还是由衷的感谢他们!

(三)组织销售。去年的辽南市场，在残酷的市场竞争和销量下滑的恶劣形势下，实现了销售\_台\_多万元，其中销售挖掘机\_台近\_万元，装载机\_台近\_万元、道机\_台近\_万元、推土机\_台\_多万元;全年我只直销了\_台装载机\_多万元。这些业绩的取得主要是辽南区域的全体分公司经理和业务员做的，我真诚的感谢你们对我销售工作的大力支持!

(四)大力催款。我在工程机械市场行业工作8年时刻，但去年的回款是最难最差的。截止去年12月底，就应回款\_万元，已经回款\_万元，逾期款\_万元，总体回款率是63。1%。

二、存在的主要问题：

回顾20\_年的工作，虽然取得了一点点成绩，但存在的问题和不足更多，前几天我进行了归纳，主要有以下几个方面：

一是在执行力上还远远不够。由于市场的不好，销售额和回款率持续下滑，员工的心理负担比较大，心浮气躁的事情比较多，因此公司领导和员工之间出现的分歧也相比较较多，更出现了一些本不就应出现的违规的问题。在这方面一是客观上公司为了应对市场的变化，政策规定有些变化，二是由于员工个人收入的减少，大家都有些斤斤计较。在另一方面，我个人顾及员工的情面比较多，思考人员一个萝卜一个坑甚至几个坑的实际状况，在执行力上打了不少折扣。

二是辽南区域销售额和台量比较少。由于我个人销售潜质不强，跑市场的针对性不够，用人不当，造成了销售一向没有到达理想的状态。我对辽南区域的销售额偏低负职责，也对大连租房房价过高负有必须的职责。

三是回款比例一向比较低。在去年的十二个月中，平均回款比例是\_%，而最低的一月份才只有可怜的\_%。截止去年年底，不包括逾期利息和转法务起诉的在内，尚有\_多万逾期款。

四是风险控制存在问题比较多。我们销售的\_台设备中，其中有几台已经拖回了公司;起诉了几个客户。出现以上问题，说明我的风险意识还不够强，对分公司经理和业务员做的单子没有很好地把控，风险控制流于形式。对此，我负主要职责。

三、20\_年的工作计划

今年，我们公司的销售任务还比较重。为了保证以销售为中心的各项工作任务的完成，我将以主要精力用于行政管理上。

一是做好“服务员”。综合管理部目前只有行政兼人力资源主管李\_，还有就是更夫和厨师兼保洁\_个人。在目前的市场形势下，我们也不可能再招聘新的人员。为此，我首先代理好综合管理部经理，把部里的全面工作真正管起来。其次当好多半个人力资源主管，把公司员工的日常人事管理工作真正管起来，做好人员招聘工作和工资表、手机话费表。再次当好车管。做好销售和售后服务人员车辆的车补、油补表，把公司的公私车辆真正管起来，从管理上要效益。

二是跑好“龙套”。在今年的销售工作中，如果我行政工作能够分开身，那个区域或者部门需要我这尊“泥佛”到场，我将不遗余力的给以支持。我将按照公司领导或部门经理、分公司经理、业务员的要求去做好，唱好“红脸”，把“龙套”拉直，为销售工作出足力。

三是利用好“资源”。我毕竟从辽阳鞍山市场上摸爬滚打了六七年，还有点公家和民营大客户的资源，说什么也不能浪费。我会认真关注，及时沟通，掌握信息，及时跟单，力争今年我在辽阳和鞍山多走几台车，为公司销售工作做点贡献。

四是做好“执法队”。今年，公司要加大执行的力度。前天在公司培训中，我已经说了不少。在此，我就不多说了。对该报销的票据和事宜，我不会横加阻挡;对不贴合规定的报销和事宜，我不会开“绿灯”的;对就应奖惩的人和事，不会在我这儿“搁浅”，大家要心里有数，不好往我的枪口上撞。

五是当好“粘合剂”。我作为主管行政人事工作的副总经理，做好各区域、各部门和各分公司的协调工作，也是我的职责。我会本着公司利益至上，以公平、公正、公开的原则，兼顾公司、各单位、个人的利益，处理各单位和个人的任何事情。

四、三点意见

去年的市场、销售和回款十分不尽人意，客观上国内经济的大环境造成的，主观上也有我们人为的因素。怎样看待今年的公司运营和市场，我提三点意见，供公司领导和全体员工思考。

一是要正确看待公司运营中存在的不足。

去年我们公司销售额，与20\_年相比下滑了\_%，下滑的并不多，与同行业兄弟公司下滑\_%左右相对还是比较好的。去年四季度我们公司出现工资推迟发放、报销不及时、备用金不能及时打，不是销售不好造成的，是我们回款不好造成的。那里固然有市场不好、客户没有钱的客观因素，也有包括我在内的主管副总经理和分公司经理、业务员回款不力，没有办法和章法的因素在内。因此大家不好一味地找公司的毛病，公司这也不好，许总和几位副总那也不行，只是我没有问题，我该做了的都尽力做了，我没有办法。在今年大家必须要克服以上问题。在今年的销售工作中，全体员工一是要全员销售，力争多卖车;二是业务人员销售对客户必须要把握好，对人品不好、资产不足、不讲诚信、工程没有着落的客户宁可不销售，也就是说要杜绝垃圾客户;三是确实把回款当成头等大事，认真对待，必须要让客户养成按时回款的习惯。有钱了，一切事情就都好做了，怎样说怎样办都有道理。

二是要正确看待今年的市场。

我认为，去年的市场萧条已经接近或者到达了谷底，今年的市场必须会有上扬，但不好过高抱有多么大期望。此刻，各省(市、自治区)正在召开两会，省市领导更替和交接;三月初，国家召开两会，国家权利进行交接，各部委局办领导更替，然后要进行各类调研，有利于国内经济的政策出台也要下半年;\_\_月份，沈阳市要召开全运会，各市基本上都有分赛场，必须会很抓安全，因此市场还会人为的压制。综上所述，辽宁市场真正启动也要全运会之后。这是一个方面。目前，各类企业和公司都已经进入微利时代，我们工程机械行业也不例外，不好指望今年市场上扬有多大，我们能挣多少多少钱。我们所能做的，首先要紧紧抓住每一个单子，把客户质量好的单子做好抓住;其次要紧紧盯住回款。用常林谢紫虹主任的话说，往外赊车不好钱就不用我们了，有许总一个人就足够了。两次要练好内功。俗话说，巧妇难为无米之炊。那里的“米”不是专指市场和客户，也包括我们自己的内功练得怎样样。机遇对有准备的人是机遇，对没有准备的人来说就不是机遇。我们各类人员要把自己的业务弄懂学通用熟悉，把自己的本职工作做好，才能销好售，完成好自己的工作任务，对得起公司发给你的工资。

三是要正确看待公司出台的各项政策规定

针对去年公司运营过程中出现的问题和今年的市场状况，不管是营销，还是售后服务、配件、财务和行政管理方面，公司都出台了一些政策规定。对此大家是仁者见仁，智者见智。所有的公司运营都是有规矩的。政策规定是什么，是老虎的屁股，“摸”不得也“碰”不得的。我们虽然是中小公司，但仅靠感情靠特事特办，哭的孩子才有奶吃，是很难发展壮大的，也是在今年我主管的行政方面绝对行不通的。在起草政策规定征求大家意见的时候，你能够随便发表意见，但既然确定下来了，对大家来说就是公平的，都是一个标准。我提倡各级员工个性是销售人员要研究公司的政策，在公司的政策范围内，合理地发挥好用好，鼓励你赚更多的钱。不好自己付出了不少，但销售人员没有业绩，售后服务人员没有维修好客户的车，职能部门人员没有完成自己的职责，钱没有拿到多少，或者违反了公司的政策处罚你了，就找公司政策规定的毛病，发牢骚，讲怪话，发脾气，公司上下谁都对不起你，或者找许总、赵总去沟通、去闹和伸手要，此种现象要不得。我奉劝有类似问题的员工，对照公司的政策，你销售出去车你才有相应的提成，你是什么职级享受什么相对应标准的各种待遇和补助，你做出了相应的工作成绩才能拿到相应的工资和提成奖金。你想在公司

干就严格按照规矩来做，靠投机取巧即使能获得暂时的利益，也绝对长久不了。公司需要这样的员工：销售人员不仅仅卖出相当数量的车，而且客户质量好，回款顺畅;售后服务人员技术全面，手到病除，而且和客户沟通的好，不花冤枉钱，客户满意;职能部门人员自己分管的业务熟练，没有差错，也没有误时误事的现象，工作效率高，上下沟通顺畅，促进了销售，许总和公司不会差你也不会扣你一分钱。我期望没有到达以上标准的员工尽发奋做到;到达以上标准的员工，持续旺盛的工作热情，使公司一向在良性发展的轨道上快速发展，大家在一齐合作的时刻才会长久。真正到达“\_\_因你而发展，你因\_\_而进步”，公司和员工双赢的目标!

我的发言完了。谢谢大家!

**期末考试表彰大会家长发言稿篇3**

同志们：大家好!

在这喜庆祥和，辞旧迎新之际，我们召开20\_\_年度总结表彰大会，大张旗鼓的树立典型、表彰先进，目的就是要通过鼓励先进这种形式，全面动员员工积极投入到企业的经营中来，加快推进公司发展的进程，为实现更美好的明天而努力奋斗。

今天的表彰大会，是我们在取得20\_\_年度工作成绩的基础上召开的，公司所有的进步和成绩的取得，是全体员工共同努力的结果，是在今天受表彰的先进模范带领下取得的结果。在此，我代表集团向受到表彰的先进集体和先进个人表示衷心的祝贺和最诚挚的敬意!对过去一年里为新业集团辛勤工作的全体员工表示最衷心的感谢。

20\_\_年是极不平凡的一年，我们遇到的困难、挫折比预想的要多，要难，前进的道路充满艰辛和困难，成绩来之不易，但是一年来我们新业集团的团队战斗力并没有减弱，各项工作积极发展，这是全公司上下团结拼搏，苦干实干的结果。今天大会表彰的先进集体和员工就是员工队伍中的出色代表。他们在各自的工作岗位上充分展示了自己的才华，以实际行动和显著的工作业绩，展示敢想，敢干，敢闯的敬业精神和甘于奉献的崇高品质。

20\_\_年涌现出了四名出色员工，他们中有工作兢兢业业、一丝不苟始终把集团公司利益放在第一位的财务部会计的何洁同志;有不辞劳苦，加班加点，勇挑重担的鼎宏公司投标部经理王平同志;有在艰苦、平凡保洁岗位上，以主人翁姿态，脚踏实地，默默无闻奉献着自己的光和热的文体公司保洁员杨华香同志;有不计较个人得失，甘于奉献，不断自我学习，敢于争先的河西管理处商管部领班李远舰同志。

20\_\_年的工作中涌现了三个勤奋工作、无私奉献的“新业之星”。物业公司副总经理兼润花园管理处主任熊莉莉同志。她勇于开拓，大胆管理，廉洁从政，雷厉风行，处处起模范带头作用。特别是20\_\_年下半年来到润花园管理处后，工作成绩显著;金源房产公司的工程师徐岳斌同志。他一心扑在工作上，踏实务实，不断学习，不断创新，轻重缓急妥善处置，为工程进度的完成和质量的保证立下了汗马功劳;新业文体公司救生员陈思建同志。他工作认真扎实，任劳任怨，为了公司利益，不怕脏不怕累，坚持救死扶伤的道德准则，为公司赢得了良好的口碑，也给其他员工树立了好榜样。

20\_\_年还涌现了两个先进团队，以刘南洋、姚正祥为首的新业文体公司救生班组，在营运部的统一管理下，团结一致，客服各种困难，保持旺盛的精力，敏锐的眼光;用冷静的头脑，正确的施救方法，不怕苦，不怕累，齐心协力为文体公司经营目标的完成起到了关键作用;新业置业公司润花园小区保洁人员，20\_\_年来在工作量大，员工长期缺编的情况下，充分发挥团队合作精神和主人翁精神，不怕苦不怕累，突击清理垃圾，使整个小区环境状况得到大大改善，得到业主的一致赞扬，是全体员工学习的榜样。在此，我再次向受到表彰的团队和个人表示祝贺。希望获得荣誉的团队和个人，要始终如一的保持谦虚谨慎和开拓进取的精神，戒骄戒躁，再接再厉，在更高层次上不断超越自我，更好的发挥先锋模范的作用，以更加昂扬的姿态，投身到干事创业的建设中来，创出新成绩。

“路漫漫其修远”，我们任重而道远。20\_\_年是我们公司发展的关键一年，也是我们在经营结构上实行转变的一年。希望公司的全体员工干和部，向20\_\_年度先进集体和先进个人学习。学习他们勇于创新的工作精神，学习他们不怕困难的奋斗精神，学习他们踏实勤勉的工实干精神。以“团结务实，精益求精”为指导思想，以“挖掘效益，控制成本”为手段，认清形势，坚定信心，心往一处想，劲往一处使，为公司的发展而努力工作。

伴随着新年的钟声，20\_\_年新征程奋斗的号角已经吹响，让我们共同携起手来，共同创建新业集团美好的明天。最后，在这辞旧迎新时刻，再次接受我最真诚的感谢和问候祝愿大家在新的一年里身体健康，万事如意。

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！