# 公司年会经典发言稿

来源：网络 作者：浅语风铃 更新时间：2024-05-02

*公司年会经典发言稿（通用14篇）公司年会经典发言稿 篇1 尊敬的各位领导，同事们： 大家新年好，新春伊始，万象更新，今天我们欢聚一堂，畅谈走过的20xx，谈发展，谈人生，共谋公司发展大计，我的心情是无比激动。今年是猪年，中国有句成语说的好叫...*

公司年会经典发言稿（通用14篇）

公司年会经典发言稿 篇1

尊敬的各位领导，同事们：

大家新年好，新春伊始，万象更新，今天我们欢聚一堂，畅谈走过的20xx，谈发展，谈人生，共谋公司发展大计，我的心情是无比激动。今年是猪年，中国有句成语说的好叫龙腾虎跃，在20xx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，20xx年度天津工作报告，在20xx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励志网。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20xx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!

下面呢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，这一块唯一的技巧就是勤快，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最佳方式，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!

公司年会经典发言稿 篇2

今天我们在这里召开服装公司20xx年的年终工作会议!

20xx年已经过去，回首公司这20xx年来的发展历程和风风雨雨，我们有过挫折，也有过收获和喜悦。今天，我要感谢和公司一路走来的每一位员工，为了工作，很多员工主动放弃休息，加班加点，甚至通霄达旦的工作，使得我们公司方面实力得到了快速的发展!

20xx年我们公司的销售额持续稳定的增长，生产能力和产品质量也超过和遥遥领先于很多竞争对手，员工队伍在不断壮大，产品设计和营销策略在不断创新，售后服务网络在不断完善，总的来说是蒸蒸日上的大好局面啊!

能取得今天这样的成就，我要感谢大家对公司的无私贡献，也感谢所有的员工对我的支持和信任励志网。很多时候，我们员工在实际工作中所面临的困难和艰苦程度，往往是超出我们做领导的估计和想象的。在此，我要借这个机会，向你们说一声： 谢谢你们!你们辛苦了!拥有你们，我感到非常地骄傲!

谢谢大家!不过今天我们开的不只是表彰会，更是总结会。既然是总结会，我们就不能只谈取得的成就，也要敢于认识和发现不足，因为每一寸的不足正是我们公司能进步的空间!

公司目前的各项管理都进入了流程化和制度化，每个部门都能按时保量的完成公司下达的各项命令和指标，可是我在日常的管理中还是发现了一些不足，主要的问题就是在各部门协同作战完成任务时配合的不太默契，就是因为这个原因屡次给公司带来了损失。为什么个人和各部门的工作都能很出色的完成，而一到各部门协同作战时就出现问题了呢?

我认为这主要是由于当事人和各部门的大局意识薄弱造成的!

我们都知道Xx公司是我们所有xx人共同的家园，是我们每个员工生活工作和实现人生价值的依托。公司的兴衰关系每个人的切身利益，可以说，兴则员工兴，衰则员工困。说的简单点就是大河没水小河干。公司的利益和各个部门息息相关，和在座的每个人都息息相关!所以我们每个员工、每个部门都要与公司利益保持高度一致，树立大局意识。任何时候、任何地方、任何情况下，都要以xx大局为重，精诚团结，密切协作!

请各部门负责人和当事人注意，我们在春节过后的日常会议中将把此作为重要的议题来深入的探讨和解决，牢固树立起以公司利益为重的大局意识，把公司各部门合作不默契这一问题彻底的解决，为更加辉煌的20xx年打好基础!

我们公司未来的目标是：在不远的将来能够成为服装行业内最盈利的品牌!将来要被业界内外和消费者所公认的最佳品牌!

这体现了xx公司崇高的理想追求，符合我们xx人发展的期望值。公司自成立以来，经过7年的奋斗拚搏、创新开拓，成为具有很强市场竞争力和创新活力的现代企业。面对新的机遇和挑战，xx人志存高远，用满怀豪情绘制着百年宏图。xx人期望着走向更广阔的天地，用自己的智慧和勤奋打造一个兴盛百年，纵横世界的辉煌。这是时代发展潮流赋予xx人的神圣使命。

在不远的将来能够成为服装行业内最盈利的品牌!将来要被业界内外和消费者所公认的最佳品牌! 是一个战略性的目标，需要我们从方方面面、点点滴滴着手，循序渐进地去实施，更需要我们每个xx人立足岗位、扎实工作、创新拚搏来实现。需要我们创造一流的产品，一流的品牌，一流的效益，一流的企业形象，一流的发展速度，一流的员工队伍，一流的企业管理，一流的科学技术来实现。我们的一切工作都要向着这一目标而努力。

20xx年是崭新的一年，在这新年伊始的时候，让我们每个人进入紧张的工作状态，自强不息、拼搏进取!我们需要更多的学习，增加知识储备;需要创新，不断突破陈规;需要实干，把目标落实于行动中;需要高效，快速反应，抓住一切机遇发展自己;需要团结，全体xx人拧成一股绳，同心同德，和衷共济，为了xx公司更加辉煌灿烂的20xx年而努力!

最后祝在座的各位同事新年快乐，猪年大吉!

谢谢大家!

公司年会经典发言稿 篇3

各位朋友们、同事们：

辛苦一年了，向您和您的家人问好，并给你们拜年了!

在过去的一年中，SOHO中国公司取得了历史上从来没有过的好成绩，超额完成了年初预计的各项任务。我们为北京又建设出了一批具有时代感的、漂亮的建筑，它们已经成了城市的亮点，吸引着无数热爱生活、崇尚美感的人们的目光，得到了大家的赞许，又给一批公司和个人提供了工作场所。我和大家一样为这些成绩感到自豪和骄傲。

我和大家一样为这些成绩感到自豪和骄傲

这些销售成绩和建筑成就，是全公司每一位同事辛勤努力的结果，是用自己的心、用自己的汗水浇灌出来的果实。在这个过程中，大家克服了无数困难，也经受了许多考验，甚至是非常艰难的考验。但这些困难和考验让我们每个人、每个部门的精神品质都在成长，让我们更加诚实、更有责任心、更有服务意识、更加团结，让我们懂得付出和收获之间的奥秘。走进我们的办公室，走进我们的每一个工地，看到每位同事的笑脸，专注、专业的工作态度和精神，都不会简单地认为这只是为了利润指标的完成，只是一座座大楼的建成，而这背后一定有精神、灵魂的成长和进步。

20xx年的销售成绩和建筑成就，是全公司每一位同事辛勤努力的结果

这一年来，我们公司和每位同事的进步，离不开客户对我们的支持，离不开几百家合作单位的支持和配合，更离不开近万名工人辛勤的劳动和努力，我们只是这伟大项目和工程中的一个部分、一个环节。团结合作是这个时代最重要的特征，是我们必须锻炼和提高的美德之一，也是最重要的美德。在此向与我们合作的所有单位、尊敬的朋友们，以及近万名工人致以节日的问候，给大家拜年了!

SOHO中国基金会其中一个重要项目 美德在行动 今年将要覆盖300所学校，超过10万名学生受益，他们与我们一起进步!

当我们追问人的本质是什么，答案是精神的，是灵魂的。

当我们追问我们企业的基础是什么，答案是诚实、团结、创新的美德。这是我们不变的追求，是我们建造楼房、创造物质财富的基础，是指导我们每一个决策、每一句话、每一个行动的标准。 诚实、团结、创新 更是我们的企业文化，在此与大家共勉!

最后，祝20xx年各位同事成长、进步、快乐!

潘石屹

公司年会经典发言稿 篇4

尊敬的公司领导、同志们：

大家好!

对公司而言创造了历史最辉煌成就的20xx年静静地过去了，充满挑战和希望的20xx年已经开始。今天，我们在这里组织召开公司20xx年销售动员大会，是因为我们要放下过去的成绩，凝心聚力，重新开始又一个对公司发展富有光辉意义的新的一年。

20xx年公司经营方针和目标已经下达，公司精心组织传统产品营销策略、大力打造新产业的可持续发展战略，已经从各个渠道传递到全体员工，为公司发展明确了方向，为员工和公司共同发展提供了内在动力，形成了生机勃勃的工作氛围。对作为经营龙头的销售工作，各单位主管领导已经做好了精心的布置，销售人员们也已经开始摩拳擦掌，公司销售运营活动已经按计划顺利展开。

在这里，我将就市场部对公司市场销售活动的宏观管理工作计划向大家做出汇报：

一、营销管理工作

管理是我们今年的基础工作：

我们将在去年工作的基础上，进一步加强销售活动的宏观管理，这些管理涉及合同管理、价格管理、客户信用及应收货款回收管理、人员行为规范管理、库房管理、驻外办事处管理、与顾客有关的过程程序管理等。20xx年我们建立、健全了与销售工作有关的制度和规定，但是，因为个别单位制度意识淡漠、学习培训跟不上、市场部检查力度不够，导致有些销售人员到现在对这些制度还不熟悉，不能领会、掌握和有效执行。为改善这方面的不足，我们特别编制了《20xx年销售人员工作手册》，将上述所有制度汇编成册，其中包含了销售人员可能在工作中需要的各种表格的模板，同时我们还加入了公司产品基础知识简表，以及销售人员通讯录。这个手册一会儿将由公司领导发放给各销售单位，人手一册，一册一个登记编号，希望大家好好保存，好好学习，能够把公司的营销管理制度真正贯彻落实到具体工作当中。

20xx年我们将继续作好销售队伍的建设工作：我们将发布全年培训计划，每月向销售单位提供一个学习主题和相关的学习素材，要求各销售单位组织专题学习、讨论学习心得，建设学习型组织;全年争取组织两次水平较高的集中培训和团队活动，营造优秀卓越的团队精神;同时我们还将根据需要组织各类业务竞赛，为年轻和优秀的销售人员提供表现的舞台，为公司业务水平的不断提高集思广益。另一方面，我们还要持续地进行销售人员职业道德建设，销售是涉及公司利益、经济利益的岗位，如果不打造一个有人格、有职业道德的销售团队，就会诱使销售人员为了个人利益牺牲公司利益，为公司带来潜在的经济损失和长远的精神损失，最高的管理是自我管理，任何死的制度都不能完全战胜一颗想要投机取巧的活人的心，所以，我们希望各销售单位从上到下注重销售人员职业道德的学习和渗透，把清白做事、健康做人的理念落实到业务当中，打造一个真正有竞争力的销售团队，这个真正的竞争力是什么，就是对自我的管理，对健康人格的追求。

20xx年我们还要持续关注销售业务的宏观管理，做好统计工作的分类和程序优化，通过合理的统计分类，确保统计结果更准确、更有针对性、更适合于销售分析;同时提高销售数据分析能力和水平，提高销售工作的自我诊断能力;将价格管理更好地与市场调研相结合，对新产业价格行情给予更多的关注和学习，力争在20xx年年底前形成较为成熟的、覆盖全公司产品的价格管理流程;对客户信用及应收货款回收管理、退换货管理、库房管理制度要更加严格执行，从制度上杜绝管理漏洞，把好发货关和安全关，做好服务和监督工作。

在汲取去年考核实践经验的基础上，今年我们还将进一步优化考核激励工作。今年的《销售目标责任书》已经编制并经过审核，一会儿将由公司领导与各单位领导签字生效。鉴于各单位考核指标都比去年有较大提高，今年人均考核奖金标准也比去年有相应增长;另外一个最重要的情况是，我们改变了公司以往奖金上封底的传统作法，对超过考核指标的完成情况也做出了明确的奖励规定，其中包括销售额超额奖、回款率超额奖、利润超额奖、重大管理贡献奖、新产品增额奖，这些新增奖金的设计意图是将销售人员个人收入更好地与其对公司的贡献联系到一起，更好地激励销售人员和公司的共同进步;为树立优秀销售人员的标杆，我们还将在条件适当的情况下，开展 金牌销售人员 评比和奖励活动。总之，在公司领导的大力支持下，我们希望通过不断地改进，逐步建立起一套更加科学的激励体系，奖勤罚懒，奖优罚劣，形成有效激励、正向激励、长远激励。作为管理部门，我们很感谢公司领导对销售工作重要性的理解和支持，我们一定会慎重用好考核的权力，使考核更好地发挥积极有效的作用，成为公司快速发展的润滑剂;对工作在一线的销售单位，我们希望通过自己的公正合理，使你们所滴下的每一滴辛勤的汗水和所付出的每一份智慧的心血，都通过公正的考核得到认可和赞赏，每个人都在乎钱，但钱不是万能的，比钱更重要的财富是信任、是理解、是同心同德、是一个有共同目标并愿意为实现目标而付出努力的卓越团队。

二、宣传推广和市场调研工作

随着新产业逐步走向市场，产品宣传推广工作突现出其重要性和紧迫性。在这方面我们的主要工作计划包括以下几个方面：

(一)宣传资料的制作

首先是公司新的宣传光盘(加入了对新产业的内容介绍)，已由宣传部和进出口公司为主，完成了母板的制作。目前经由我们审核完毕，将在二月底前批量刻制并发放至各销售单位。

其次是公司宣传册的制作，其中包括一个总册和四个分册。此项工作历经了几个月的时间，是因为我们对这次制作提出了较高的标准和要求，所以从组稿、修改、技术审核、翻译、设计、校正，先后反复经过了好几个轮次，工作量非常大。目前小样已经出来，经过各销售单位终审后将付梓印刷，预计最晚三月份底就可以发放使用。

公司电子版(PPT)宣传资料的优化。去年年底我们在销售人员中搞了一个PPT水平提高的讲座，之后组织了公司PPT宣传资料比赛活动，在收到的参赛作品中发现了很多优秀的设计;为使这些作品在内容上更加完整和全面，我们又为这些作者提供了更多的素材和资料，要求他们进行进一步的修改，我们计划在近期收集第二轮修改后的作品，综合各方优点，形成几个高水平的公司电子宣传模板，将其提供给广大销售人员使用。这种不断的改进将是持续的，没有最好，只有更好。

最后我们还计划对公司网站中与产品营销有关的内容进行一遍全面的审查、修正和完善工作。目前公司的网站内容，特别是英文内容，都存在明显的错误、不妥或相互不一致的说法，对产品的系列划分不科学、内容不充分、重点不突出，存在诸多需要改进的地方。我们计划在宣传册出来之后，以其为基础，对网站内容进行一次大的更新，使公司的对外形象和宣传说法更加统一正规。另外，在条件和精力具备的情况下，我们还计划对销售人员对外形象进行统一设计，在服装、信笺、礼仪、礼品、接待等方面更多地加入企业形象和企业个性的元素，使宣传更加广泛和职业化。

(二)宣传工具的利用

使用好已选择签约的各专业网站、媒体和专业期刊等宣传工具，为各销售单位提供及时有效的招投标信息、价格变化信息、技术信息和政策信息等。

继续选择好的宣传工具，找到更适合公司产品推广的较为有效的媒体工具。对阿里巴巴等商业网站进一步考察，寻找将公司新产业产品推向海外市场的公共渠道。

统筹组织各销售单位和相关人员，积极参加与公司各业务领域有关的重要的行业会议，组织发布和传递与公司相关的技术和市场信息。

(三)策划并组织产品推广活动

将根据新产业项目建设和投产情况，在公司的统一安排下，策划并组织一到两次规模较大的新产品发布会/推广会。

(四)做好市场调研工作

随着公司新产业的战略性规划，我们将加强对市场调研工作的进一步探索和推动。坦白的说，这项工作目前是我们的弱项，我们缺少人员，也缺少经验，但工作的重要性也要求我们必须对此有足够的重视。所以希望在公司的支持下，能够为市场部配备综合素质硬朗的年轻人员，能跑，好学，有钻劲，把公司的市场调研工作真正做出水平来。为了改进市场部人员远离销售一线、没有一线感觉的不足，今年我们将要求市场调研人员严格执行各销售单位客户来访会谈旁听的规定，使其能够触摸到市场的感觉;同时我们还将派调研员随同销售人员访问客户，或就调研专题独立走访市场，使其能生出市场的敏感性。在市场调研方面困难是有的，但我们相信路是人走出来的，通过持之以恒的努力，我们一定会形成自己的方法和经验，并有所成果。

以上就是市场今年的总体计划，有不妥和不足之处，敬请各位领导和同志们批评指正。二月虽然春寒料峭，但春天已经到来，那一丝寒冷只不过是为了提醒我们更精神地去面对新一年的工作挑战和工作乐趣。我们相信在公司领导的战略决策指导下，在全体营销人员的共同努力下，20xx年公司销售工作一定会实际既定的目标，创造出新的辉煌。

谢谢大家!

公司年会经典发言稿 篇5

尊敬的董事长，各位领导，同事，大家下午好!

今天有幸代表工程档案科做年会发言，我感到十分荣幸，也十分激动。讲的不好请大家批评指正。

我发言的主题是：个人成长和公司发展密不可分

20xx年伊始，我和麒麟项目的几位同事参加了江苏省建筑行业协会组织的江苏省创建精品工程及创优申报工作经验交流培训会，以及江苏省绿色施工专家讲座暨绿色施工技术与管理经验咨询交流活动。参加这次培训会对我的触动很大，它不仅让我开阔了视野，也让我有了精品意识，并产生了对建筑行业的自豪感和自信心。

参加这次培训会的人员主要是项目经理、技术员和工程档案员。这足见工程档案在创精品工程和绿色施工中的积极作用。

目前，我所在的麒麟项目，项目质量目标是争创扬子杯，国家优质结构。能参与到这样的创优项目建设，我感到十分的自豪。这样的创优项目为我和各位同事提供了一个争优、创优的良好平台。我想我们每一个同事都会十分珍惜这样的平台机会，并用心把握好这样的机会。创优目标的实现，不仅对我们自己的职业生涯有一个跨越式提高，而且对公司实现跨越式发展起到巨大的促进作用。这就是个人成长与公司发展必不可分的具体体现。

这次交流培训会重点提到绿色施工与装配式施工以及BIM软件的应用。这几项应用是目前建筑行业发展的前沿。其中，装配式施工在去年年会时，公司周董事长就重点强调过，并要求我们认真学习研究，掌握好行业发展的新动态、新知识，以应对建筑行业的快速发展变化。另外，20xx年建造师考试也涉及到装配式有关的考题，因此，作为工程档案管理员，我要在今后的工作中加强这方面知识的积累。

我们麒麟项目部结合项目的实际情况，在项目负责人，技术和生产的统筹协调下，正在积极着手准备绿色施工和BIM软件在麒麟项目的应用。

在最近的一次项目部例会中，我们的项目负责人就强调并部署工程创优所必须的论文、工法、专利及BIM软件应用等相关工作。通过这些前期工作准备，以及结合这次培训、交流学习，相信我们麒麟项目一定能够顺利实现创优目标。

另外，听完各位专家的这次讲座，我对建筑行业的目前发展状况有了进一步的了解。并由衷的产生一种自豪感，感叹中国的建筑行业发展一日千里，已经遥遥领先于世界前列，作为建筑行业的一位从业者，我为我能为这个行业做出一点贡献感到无比喜悦。

20xx年，我要求自己：一是要注重实干精神，所谓实干兴邦。其实，实干也最能快速提升自己的工作能力。二是要提高自己的语言和文字表达能力。因为这两项能力是工程档案管理员这个岗位的基础能力。

从毕业到现在，我一直从事工程档案管理的相关工作。都说工程档案三分靠做七分靠整理。其实，我深知做好工程档案只占到三分，而做好另外七分则需要良好的沟通能力。

在这里我和大家分享一个小例子。大家都知道一代传奇巴菲特，身为亿万富翁，他平时酷爱阅读，尤其注重写作和谈话技巧能力的培养。

最近我看到一段关于巴菲特的视频，这段视屏是由一位叫胡德的年轻人发布的。这位22岁的年轻人在视频中问巴菲特。 什么是你成功的方法?如果你给20几岁的年轻人提一个建议，你会给他们什么建议? 巴菲特在视频中说： 将你的价值提高50%的一个简单方法就是磨练你的书面和口头沟通技巧。如果你无法沟通，就像在黑暗中瞪着一个女孩一样，这是无用的。你可以拥有世界上所有的能力，但你必须能够表达它。

事实上，巴菲特在年轻时也有沟通的困难，但是克服困难让他学会了与他人交流。巴菲特在视频中还告诉胡德， 你要学会投资你自己

分享巴菲特与胡德的对话，是要勉励我自己，在今后的工作中只有不断的学习，不断的提升自己各方面的能力，才能跟上公司的发展步伐，才能适应行业发展的要求，才能跟上时代的潮流。

最后，请公司领导及项目部同事对我的工作，多提出宝贵的意见和建议。20xx年我一定会再接再厉，做好本职工作。愿为公司的发展壮大献上了自己的绵薄之力。

祝愿公司在20xx年的发展更上一层楼，祝愿各位同事在20xx年家庭和事业都再上一个台阶。

谢谢!

公司年会经典发言稿 篇6

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20xx年，迎来充满希望的20xx年，值此我谨代表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20xx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，20xx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20xx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!

公司年会经典发言稿 篇7

大家好!

满载收获的-x年已经挥手别去，充满生机的2-x年迎春而来，新年的钟声已经敲响，历史又翻开了新的一页，在这辞旧迎新之际，我们大家欢聚一堂，共同总结。

实现管理职能是对出租企业的常规理解，其它方面应该很少涉及，其实不然，出租企业的经营中，营销理念的贯彻及开展始终处于相当重要的地位。研究行业、研究对手、研究驾驶员、研究乘客是我们的必备功课，从中不断发现契机，甚至创造契机是企业良好经营的必需;-x年，公司实行了车辆续签、置换、有偿更新计划，取得很大成功，直接效果就是企业效益得以提升;公司推行车辆商业保险计划，驾驶员、公司实现双受益;

在下面我就2-x年的主要工作向大家作一个汇报，主要有以下几个方面：

一、机构整合取得阶段性成果。

整合是北方北创最大的一件事。今年年初，原北方由原来十一个分公司精简为十个，原北创由原来七个分公司和一个旅游分公司精简为六个分公司和一个旅游分公司。对原分公司经理和部分队长进行轮岗，力求分公司管理工作公平合理的同时，又提高了分公司经理对公司全局情况的了解。整合以后，对北方、北创所有分公司进行了 一分至十六分 的统一编号，并迅速统一了两家公司原来对分公司的考核标准，把整合过度期降到最短。

整合之后，分公司管理车辆的规模再次扩大，职能部门如运营部、安全部、人力资源部、综合办公室也实现了人力和资源的优化与共享。各职能部门做到了精简高效。可以说，除了对外还是两块牌子之外，北方北创已经融为一体。截至目前，整合的优势明显显现，最直接的回报是工作效率、企业效益的提升。

二、加强管理队伍建设，做到人尽其才。

伴随着企业的整合，管理队伍建设是全年工作的重心，在整合过程中，我们欣喜的看到管理队伍中不断有新人涌现，更令人鼓舞的是每一位员工在为企业做出贡献的同时，也实现了自身的价值。

20xx年针对管理人员队伍中存在的问题，除财务部由于工作特性需要，只进行了局部调整，暂基本维持原有结构外，其它部门调整力度、范围都很大，人员数量大幅减少，结构优化，岗位职能得到扩大或深化。通过调整，人员结构基本上得到优化，根据日常工作需要，人力资源部通过开展招聘会和网上招聘又吸纳新员工(含内调人员)28人次，并在不影响部门正常运转情况下，因岗位设置变化和公司整合共精简或调离员工45人次。充分保证了公司人力资源的整合和优化。

三、提前做好续签、置换和更新工作，稳定驾驶员队伍。

回顾一年的工作，大家印象最深刻的就是、有偿更新。几年前，北方北创集中进行过一次大规模续签行动，数量巨大、效益巨大，作为一个副产品，也形成了20xx、20xx年车辆集中到期的问题，其中，20xx年1929辆，20xx年2237辆，怎么解决这个问题呢?经过认真思考，公司决定，把握时机，强化续签、置换工作，克服各种困难，再次实现了效益的提升。并且，在第四季度，提前续签了20xx年到期车辆的50%。

今年我公司共完成更新车516辆，其中：退出捷达269辆、退出爱丽舍237辆，退出伊兰特10辆，在办理车辆退出转出手续后，第一时间完成新车更新工作，并全部按时完成新车承包工作。

公司年会经典发言稿 篇8

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20xx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。作为中国本土最具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20xx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20xx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20xx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20xx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最强悍的销售文化，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。

我们必须清晰地看到，我们需要用销售结果把项目做到一定水平上去。鸿与智其实有着强销售的历史，我真诚建议，我们每一个在销售岗位上的员工，都重新审视自己每天的工作中有多少是与销售结果相关的，怎么做销售才是最高效的。革命，革命，谁也不会愿意革自己的命，但是，摆在我们面前的，只有去割掉那些无谓的聊天、低效的无序、不拿起电话的消磨，只有做出昂扬的销售气势、一往无前的销售姿态，才能真正形成强销售的氛围，达成强销售的结果。如果没有这种紧迫感与危机意识，我们最终可能会被市场革掉命。

关于销售中的厚道与精明，关于销售中的职业与专业，关于销售中的 客户永远是客户 的理念，我在这里就不再多讲了，下来有机会我愿意与各位保持切磋。

第三，关于团队。

谁能说一说什么叫团队?我先来谈一谈我所理解的团队。团队，就是为了一个一致的目标而在一个队伍中一起前进的人的集合。团队，不是团体，团体的主要特征还是个体。所以，团队一定是有共同的奋斗目标的，团队一定是包容的、相互支撑的，团队工作一定是有分工和配合的，团队中的个人一定是要执行分配给自己的目标的，团队中的每一个人都是不可或缺的，有团队之心者一定是要有责任心者、有执行力者。纵观我们如今的各个事业模块，都在做团队，但真正是团队者或达到较高境界有多少?我今天关于这点的提法，实为抛砖引玉，我想我自己，以及我们的各个团队中的每个人，都应该在今后的工作中，不断增进对于 团队 二字的理解，因为，当我们真正组成为团队，组成为一个又一个有战斗力的团队，组成为一个大团队，鸿与智的力量将增长无数倍，我们个人的成长，也将增长无数倍。

第四，关于媒体。

媒体是个什么地方?媒体是一个聚拢资源的地方，是一个整合资源的地方，我们在座的各位，都是在做着与媒体相关的工作，无论是销售还是编辑，无论是记者还是策划，无论是期刊还是会展。我们很多人称不上是媒体人，但是我们从事的行当叫媒体行当，我们要知道这一点，所以，我们要懂得要善于运用媒体的优势来去开展我们的工作，所以，我们要懂得我们所开发经营的产业，要学会在工作的之初去了解所在产业的产业结构，并且随着工作的深入不断地加深对产业的认识，有意识地去培养自己对产业结构、产业链和产业发展形势的深入理解，并运用于我们的销售工作。此外，我也第一次正式在这里提出，我们还要有意识去了解媒体产业本身，了解媒体的运作方式与特性，以运用于我们的工作。我想说的是，我之所以能在采编方面取得今天这样的成绩，与公司对我在销售方面的培训与培养是分不开的，同时与我本身对于新闻传播与媒介经营的掌握与理解也是分不开的。当然，作为工业媒体从业者的我们，本身在中国可借鉴的工业媒体机构是很少的，我们只有在可找到的榜样中广泛借鉴并在摸索中不断创新。

第五，关于鸿与智。

鸿与智在今天的中国工业媒体界，已经是毫无疑问的巨无霸，或者说航空母舰。鸿与智成长的速度真可谓是令人惊叹。这里正在成为一个群雄共舞的舞台。我们看到，越来越多的优秀员工加入鸿与智的大队伍，团队的构成正在悄然变化，我们行走在其中，顾不上感慨，唯有尽快找到定位，尽快成长起来，尽快走到一起来。

鸿与智注定会成为一个伟大的公司，我们很幸运，我们的企业领导人，在认真地负责任地经营这个企业。我还想在这里具体谈一谈我眼中的我们的企业领导人。尽管我总是挨李总的骂，心里恨透了他，但是，我以我500余次采访各大企业领导人的感受对比，和我对我们企业领导人的深度了解，负责任地告诉大家，我们的李继兵总，在他身上，有着大企业家的气度与胆略，他善于思考的特质与洒脱的性情，以及不拘一格用人才的打造团队的手法，浑然天成，定然成功。他及他的领导团队对于共同认可的目标，有着坚定不移的执行力度与团结合作的工作作风。所以，我们的鸿与智，很有希望，很像那八九点钟的太阳。我们作为企业的后辈，得以有机会在这个企业里发展，与这个企业一起成长，实为珍贵的机遇。

鸿与智有太多的项目要做，我想我们都能够找到事情做，我想我们都能够找到事业做。在我这几年的成长道路上，我有很多事要做，我也做了很多事。但也有很多次，很多次，无论是在市场上还是在公司发展中，都遇到难跨的栅栏，但最终都坚定地走过来了，而每跨过一道坎，都发现会成长到一个新的境界、新的水平。我坚信鸿与智这个给予年轻人成长机会和创业机会的平台，是非常可贵的，我没有好高骛远于自己多大能耐，我想，真有本事，就把当前的事情、就把当前的事业做做好。这是我20xx年度最重要的心态。我愿与你们一起，共同成长!

在未来的时间里，我所看到并预见的鸿与智，除了会继续扩张之外，更会把我们的每一个产品做成品牌、做成精品，这是我们共同的新命题。我们每一个产品在成为品牌的道路上，需要每一个项目组的精诚努力，以负责任的态度在自己的岗位上站好岗，做好自己的事情。

鸿与智充满了无限的机遇，在你我成长的道路上，会遇到很多的困难，但是，只要我们不断在想办法去解决，就一定会解决。在这个世界上，很多事情都很难，但是只要我们坚持一下，再坚持一下，再坚持一下，就可能成功了。还有，任何事情，如果确定要做，就没有 尽量 一说，只有 一定 。因为，只有一定要做到，才能一定做到，而如果尽量，就可能什么也能做不到。

我以平和的心态，谈出我如上所思所想，我想，这可以称得上是一个成熟员工的心态。这份成熟的平和心态，也是成长所得，我能在年轻的岁月里就有如此心态，我觉得很高兴。谨以我以上的体会与大家分享、共勉，祝愿我们在20xx年都能够有大幅度的成长，祝愿我们的企业在20xx年得到大幅度的成长!祝福每一位新春快乐!

公司年会经典发言稿 篇9

各位领导，各位同事：

大家晚上好!

欢声辞旧岁，笑语迎新年。经过一年工作的忙碌，在收获的喜悦中，我们即将送走20xx年，迎来崭新的20xx年，在此，我谨代表公司领导班子，向公司的全体员工及其家属致以节日的问候和最真挚的新年祝福，向长期以来关心和支持公司发展的各界领导和朋友表示衷心的感谢，向长期以来的合作伙伴及兄弟单位致以新年的祝福，祝福大家新年行大运，事事顺通!

即将过去的20xx年，是我公司稳步发展的一年，借着十九大的春风，在市场经济形势多变的情况下，公司抓住了各项发展机遇，取得令人鼓舞的工作业绩：20xx年，在集团公司领导的带领下，我们部门的员工同心协力，工作中拧成一股绳，对外形象得到大幅的提升，在行业内得到了充分的肯定。

在20xx年的发展进程中，我们经历了艰辛，经历了坎坷，受经济危机，天灾、经济不确定的因素，物价上涨等影响导致项目盈利空间进一步缩小;债权催讨难度大，债务诉讼不断，资金压力加大。但是国企的地位要求我们承担的社会责任，国家启动拉动内需政策，路桥板块改制上市工作正在实施，我们面临又一轮机遇，机遇蕴含精彩，创新成就伟业!

20xx年，崭新的一年，开启我们共同崭新的梦想，在20xx年的扬帆起航的关键之年，我们公司将坚持以十九大精神为指导，紧密依托集团公司领导，以提高经济效益为重心，以改革改制为动力，迎难而上，锐意进取，团结协作，大胆创新，力争尽快实现运营结构的全面优化，共创20xx年我公司发展的新蓝天!

历史上每一次挑战对于北方北创都意味着一次机遇，我们有理由相信，有我们这个集体，有我们战无不胜的精神，我们一定能够再次迎来新的契机，一定能用我们的共同努力去再次创造新的辉煌!

公司年会经典发言稿 篇10

尊敬的各位领导、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，我谨代表销售公司全体同仁，向各位领导及兄弟公司的各位兄弟姐妹，致以诚挚的问候和新春的祝福!

刚才听了x总的讲话，我们深受鼓舞!x总代表集团公司与我们共同回顾了一起走过的20xx年，又带领我们共同展望了令人期待的20xx年。多年来，我们时时刻刻感恩于集团公司领导和所有同事对销售公司无微不至的关怀和鼓励;我们也真真切切地体会到所有兄弟公司对我们肝胆相照的支持和帮助!

20xx年是我们积极参与激烈市场竞争的一年,也是接受严峻挑战和考验的一年。一年来，面对市场整体的萎缩和激烈的竞争等不利因素，我们团结一致，咬紧牙关，攻坚克难，较好地完成了公司年初制订的各项目标和任务，这些成绩的取得是集团公司正确指引和大力支持的结果，也是分公司所有同仁埋头苦干、锐意拼搏的结果。值此，我谨向一贯支持我们的集团公司各级领导，各位同事及销售公司全体同仁致以衷心的感谢!

未待扬鞭自奋蹄! 。回眸20xx，我们有成功更有艰辛。诚如x董事长早有预示： 20xx年市场经济不稳定，我们要适应新形势，沉着应对，科学而为，以新观念新策略，拥抱新市场，迎接新挑战。

过去的20xx年，可以说确实困难重重，远超预期。一年来，我们立足于完善服务，着眼于深化团队建设，销售公司全体同仁的责任感、使命感得到进一步激发，士气更加旺盛，斗志更加昂扬。我们紧抓机遇，根据销售公司发展实际与市场环境变化确立了科学合理的经营目标;管理得到进一步加强，公司形象有所提升，xx品牌得到更广泛的传播。个人具体体会如下：

一、用心打造精英团队，沉着应对困难局势。

一个人的力量永远是有限的，只有大家团结一心，才能取得更好的成绩。

市场竞争归根到底是人才的竞争，这句话对于我们来说可谓是耳熟能详。建立一支忠诚而有凝聚力的销售团队是每一位优秀的销售公司经理工作的重中之重。

设定共同目标是团队建设的基础，强烈的团队精神，来自于共同的奋斗目标。你所描述的美好前景，能够唤起团队精神、牺牲精神的，不是由于崇高，而是因为真实和真诚。往往发财、提升并不能让所有人振奋;而有时，整个团队却能自发地聚集在 与竞争对手决一死战 的旗帜下。

强化组织职能，加强对每个业务员的思想认识、工作态度和信心的引导，建立更为有效的考核和激励机制，把公司各项资源充分整合到位，真正做到服务于销售，有利于销售，充分调动分公司每一个销售人员的积极性和创造力，带动销售团队共同成长，激发销售团队的持久战斗力。

二、继续推行目标营销，完善服务，稳定老客户，并积极拓展新市场。

市场有这样一条基本定律：市场的要求只会越来越高，市场的要求必须时刻服从。如果我们不能适应这条定律，就说明我们的工作出了问题。想客户之所想，急客户之所急，积极应对变化，快速响应市场，才会不断满足并超越客户期待，真正让我们的每一个客户深切感受到国茂产品和服务不可替代，否则，在未来市场的竞争中我们将难言长久立足!

回首过去，展望未来。

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，面对更为复杂多变的市场环境，我们依然激情澎湃，斗志昂扬，对于未来，销售团队充满信心，我们将在集团公司的带领下，齐心协力，团结奋战，实实在在做人，脚踏实地做事。为集团公司二次创业、创新发展大计贡献我们最大的努力!我们有理由坚信，xx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!

公司年会经典发言稿 篇11

亲爱的员工同志们： 大家下午好! 在这辞旧迎新的日子里，我们公司又迎来了新的一年。今天，我怀着无比高兴和感恩的心情，把大家召集在一起，聚到这里，共同组织召开20xx年“感恩过去，放飞未来”主题年会。 首先感谢大家在过去的一年里不离不弃，辛勤工作，为公司的发展建设所做的努力和付出。 谢谢大家!在此我隆重地给大家鞠个躬。 回顾过去的一年，我们公司整体工作发生了巨大的改变，取得了可喜的成绩，这一切成绩的取得都是大家共同努力的结果，我只是起了一个组织者的作用。一年以来，我更多地是通过每周的全体员工大会，给大家讲一些做人做事方面的体会、经验和心得。期望通过这些形式统一一下大家的思想认识，从而形成我们共同的价值观、世界观，因此有利于我们上下一条心，通过大家共同努力，把我们这份神圣的事业，做稳做强。 20xx年年初，我们把公司确定为“规范发展年”，检验一年来的工作，我们基本上达到了年初的预期目标。 总结一年来，我们分别在以下几个方面取得了可喜的成绩： 一是重点项目取得突破。成功签署了CBD资本运营大厦项目、与荆州市政府成功合作，即将共同完成荆州沙北新区土地一级开发项目。这标志着 “立足北京”深化发展的决心，吹响了跨区域横向发展的号角。 二是已有产业发展态势良好。 国际中心成功引进知名企业入驻、北岸商业广场如期开业;北岸1292项目全面竣工;旺角购物广场品牌影响力不断提升。 三是新的业务领域取得突破。资本运营为集团创造了较好的经济效益，智邦创新公司成功开辟了新能源市场。 莲山 课件 四是管理水平有所提高。借助外部专业咨询机构对集团组织管控、授权、人力资源管理体系进行全面梳理和提升，确立了资本运营、房地产开发、商业运营、文化创意产业与科技新能源五大业务板块;财务管理、资本融资已步入良性发展通道。 五是企业文化不断深入人心。十年的 已积淀了一定的优秀文化，如敬业奉献、执着进取、诚信责任、合作创新等，通过组织年会、庆典、竞赛、培训等方式，这些文化已深入人心，不断激励着大家努力前进。 这是 十年磨剑，厚积薄发的初始。总结 十年历程，我们走过的路并不平坦，前进的每一步，都镌刻着大家艰苦创业的激情和迈向成功的喜悦。在此，我想感谢和 一路走来的每一位员工，因为有了你们， 才有这样的成就，感谢你们的坚持和努力，我想向你们说一声：“谢谢你们!拥有你们，我感到骄傲!”

公司年会经典发言稿 篇12

尊敬的领导、各位同事们：

大家好!

很荣幸能作为老员工的代表在这儿发言，我是\_\_部门的\_\_\_，回顾刚过去不久的这一年，我们公司也是有很多的成绩，而能作为参与到这些工作中的一员，我也是感到特别的荣幸，这些成绩都是我们在领导的带领下做出来的，可以说我们每一个人都是值得去骄傲的，同时也是在这些工作之中我也是收获很多，取的了自身的进步。

用心做事是我这一年来对待工作的状态，我既然来到公司，而且还是那么优秀的一个公司，如果都不去用心做事，真的很对不起领导当初的看中，把我们招进来，而今虽然是老员工的，但是更是应该把心思花在工作之中，在这一年的工作上面，无论是大事也好，小事也罢，或者需要和同事去相互配合的工作，我都是按照要求，认真的去做，以达到更好的质量为一个目标，追求工作之中的效率，不去偷懒，也不松懈，对于工作上面出现的一些问题，也是及时的去处理，处理不了的也是会找领导，尽快的上报，而且对于同事给予的一些意见，我也是会认真的考虑，而不是自己做自己的，别人的话语就听不进，在工作上，能力是更加的重要，虽然我是老员工，但有时候一些方面我也是会向新同事去请教的。

态度端正，按照规矩做事情，对于工作，我都是很有责任心的去做，出了问题也是敢于担当，有时候遇到一些很麻烦的事情，我也是不会推卸，既然是我要做的事情，那么就要做好，不能说麻烦，那么就不做，那样的话，就偷懒了，而且也是在工作的态度上出了问题，一年的时间，我也是解决了一些麻烦的工作，处理了一些事情，给公司带去了效益，我对于工作，从来不马虎，也是认真的对待，有时候和同事由于要求而冲突，我也是会去坚持自己的一个原则，不怕得罪人，只要事情是做好了就行。

学习进步然后完善自身也是这一年我在工作之中有的收获，我虽然是老员工，不过也不能忘记学习，工作的熟悉让我明白，这只是保证了工作能完成，但是想要完成的更好，做的更优秀，那么就必须自身多学，提升能力，这样在工作上面也是能做得更加的好。一年时间我也是改进了很多自身的缺点，提高了业务水平，我想一年过去了，我们依旧要努力，在未来继续的奋斗，公司未来一定会更加的好。

谢谢大家!

公司年会经典发言稿 篇13

各位领导、同事：

大家好!

我很荣幸参加这次服装店店长竞聘，这对我来说是一次：提高自我能力，锻炼自我素质，展现自我的千载难逢的机会。

我叫 ，现工作于 服装店，在 服装店的岗位是一名导购员，现参加店长竞聘，请各位领导对我的工作进行考核。

作为一名店长，我就要引导各位员工的水流按照正确的方向汇入大海。我认为店长的工作，一方面要严抓管理，另一方面应该发挥指导、配合和策划的专长。

管理应该理为先，理的不是制度、不是流程，而是心态，是包括工作和生活在内的员工心态。培养员工的心态应该以 的企业文化为基础，实际情况为主，客观环境为辅，培养员工的自信、自尊和明确的自我认知度;培养员工团队协助精神和集体观念，加强员工和各部门负责人之间的相互协作和配合;培养员工永不满足的学习心态。我要他们不仅要掌握本区域相关知识，也要知晓相邻区域的服务常识。企业文化不是要把我们的思想本位化，而是把“ ”这个品牌形象充分本土化，和江西当地文化更好地融合。所以我要培养员工换位思考、打破思维定势的意识，加强相互学习，才能取长补短，相互辅助。

就店长工作而言，对内要指导工作，制定任务，监督应运，分析应运中存在的问题，对出现的问题及时解决，提供必要的帮助;对外要不断加强宣传，追求更高的美誉度和认知度。虽然我们是专业的品牌店铺，但不同类型的宣传方法同样可以借鉴。

假如我是一名店长，我会加强服务质量的提升。商品是有形的，而服务是无形的，今天的消费者更加注重服务的质量，服务是提升品牌竞争力和价值的必要而有效的手段。服务不仅要求营业人员熟练掌握产品知识，更需要用语言和行动来诠释我们的优质服务。例如：服务用语不能单纯呆板地执行，而要真正使阳光服务照耀到消费者;树立服务明星及楷模，使服务以榜样的形式在员工中变成有形的模范，形成服务赶、帮、超的良好氛围。

假如我是一名店长，我更要做好承上启下的桥梁作用。店长的首要任务是领导团队完成公司所下达的销售指标;他更是一个中间人，是整个连锁店的关键人物，是组织内部沟通的桥梁。优秀的店长会善于发现工作中的问题，并及时解决;他还是一个优秀的培训老师，员工的榜样，能够指导员工出色地完成各项工任务;他还要善于激励，做员工的拉拉队长，挖掘员工的内在潜能，激发员工的工作热情。

假如我是一名店长，我要从与员工感情、员工的自我价值实现、员工的待遇三方面入手。首先要得到员工们的信任，只有大家相信你，才可能心甘情愿地为你去工作。在与员工的感情方面，我要时时关心员工的生活，食堂吃得怎么样，业余生活搞得好不好，他们的家庭中有没有困难，有没有需要企业帮助的地方等等，尽量解决他们的后顾之忧。工作中我要按规章制度办事，做到奖罚分明。员工为企业做出突出贡献了就要表彰和奖赏，员工违反劳动纪律了就要批评和惩罚，这是不容质疑的。虽然没有绝对的公平，但我要尽量做到公平，这能让员工自己把握其中的厉害关系。

公司年会经典发言稿 篇14

各位同事：

大家新年好！今天很高兴来参加这个聚会，一进这个会场，红彤彤一片，象征着红红火火，特别喜庆。这个年会是一个迎新春晚会，好像还有一层意思，就是我们迎来了新的总经理，迎新春与总经理的名字不谋而合。我们公司在杨董的领导下，三年时间销售额增长了一倍。三年前年销售额是三亿，20xx年刚好是六亿。取得的成绩相当令人鼓舞。公司已经有12年多的历史，在过去的十多年中，我对这个公司关心支持还不够，以前每年只有半天的时间来听听汇报了解一下公司发展情况。最近一两年特别是杨董事长来了以后，每年大概有五、六个半天来讨论研究公司出现的问题和发展的机会。

公司未来要成为什么样的公司，我完全赞成杨董的讲话。在好几年前，公司只是一个南京本土的连锁公司，但在过去的两年发展，我认为它已经成为了一个以南京为主，在江苏有一定影响力的连锁公司。未来公司，应该树立更大的目标，吸引更多优秀的供应商与我们合作，创造出一条有自己特色的路。

在董事会上，杨董提出了公司20xx年的目标是实现八个亿的销售。我认为这个是相当有挑战性，也验证了我们这个公司是相当有追求的一个团队。要实现这个目标，需要做到三点：1、必须牢牢的坚持为顾客服务。公司的口号非常好，“用心服务为健康！”公司的存在是因为有客户的存在，客户服务是对我们公司最本质的要求。2、坚持以敬业为本。为什么不是以员工为本，因为员工中存在两类人，一类是不断努力的，还有一类是对工作有懈怠的。我们公司之所以发展这么快，是因为涌现了很多富有激情的人，我们要为他们创造发展的平台。3、要不断的改进。我们的基础已经打的非常好，不需要做大的变动。但要不断的改进、改良、优化，只有这样，公司才能在江苏甚至在长三角地区立足！

最后让我们衷心的祝愿，所有同事和来宾在20CC年能够不断的进步，共同创造美好的明天，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！