# 年终工作总结大会演讲致词

来源：网络 作者：尘埃落定 更新时间：2024-06-13

*年终工作总结大会演讲致词（精选5篇）年终工作总结大会演讲致词 篇1 大家好，这一鞠躬有两层含义：一是给大家拜个早年，二是感谢大家两年来与我一起风雨同舟，不离不弃，走到现在，感谢大家对我的信任、理解和支持，感谢各位的父母、妻子、丈夫，为你们能...*

年终工作总结大会演讲致词（精选5篇）

年终工作总结大会演讲致词 篇1

大家好，这一鞠躬有两层含义：一是给大家拜个早年，二是感谢大家两年来与我一起风雨同舟，不离不弃，走到现在，感谢大家对我的信任、理解和支持，感谢各位的父母、妻子、丈夫，为你们能更好、更安心的工作所付出的诸多艰辛。

刚才就工程、销售、项目等工作几个大的方面的工作，几位代表对20xx年的工作做了一些回顾、总结;并对20xx年的工作做了一下展望。前排在座的各位分管各个口，如果都逐一发言的话时间会很长，我想大家付出的辛苦劳动，大家所创造的业绩，我们心里都有数，以后会有机会安排大家在不同的场合进行交流，再一次衷心的感谢各位为山东集团的工作所付出的努力!

到20xx年末，山东集团成立整整两周年，在杨总领导和各位同仁的共同努力下，我们在文登完成了香水海、机械城、港口三大项目集群的资源控制，为杨总提出的造城计划创造了最基本的条件，奠定了坚实的基础。经过山东集团全体员工的共同努力，取得了阶段性的成果。虽然有些业绩，但这些业绩还不足以让我们骄傲和满足，我们不能安于现状，更不能失去曾经有过的激情和干劲。虽然这些项目足够我们集团干十几年乃至更长的时间，但这跟国内一超级财团每年创造利润几十亿、上百亿的业绩相比，我们还有相当大的距离，所以我们没有理由骄傲，没有理由不继续脚踏实地的努力工作。

我们必须加强学习、自我提高、缩短差距。当今全球激烈的市场竞争、人才竞争以及对稀缺资源的竞争如火如荼，大家平时通过网络和报纸都能感觉的到，无时无刻不在威胁着每一个公司，大到一个行业、一个国家，小到一个公司、一个团队乃至我们个人。可以说，无不存在着生存、发展之忧，各种新知识、新技术、新概念日新月异、层出不穷，升级换代之快令人咂舌，这个速度是前所未有的。IT业、航空业、通讯业，还有我们所从事的房地产业也是如此，行业标准越来越高，对从业人员的素质要求也越来越高，所以竞争的结果必然是大浪淘沙、优胜劣汰，未来的天下必定是强者的天下。不论公司还是员工个人，倘若有点业绩就感到满足，就不求上进、驻足不前，势必会丧失昂扬的斗志，丧失更多的市场机会，以至逐渐被边缘化，最终被淘汰出局。因此始终保持清醒的头脑，正确衡量，加强学习，找出自身不足，加以克服，才能使我们跟上快速发展的步伐。

我们必须满怀激情，不懈创造，坦然面对一切困难。公司要想在本行业的竞争中立于不败，成为业内翘楚，只有做大做强。能具备跟国内一流财团竞争的唯一条件就是你必须成为一流的财团。也就是说，我们在与狼共舞的时候要想不被狼吃掉，你必须变成狼，或者你就是狼，或者是你比狼强大!狼是无所畏惧的，大家知道这种动物是不容易被驯服的。我们每个人也一样，要想在激烈的竞争中立于不败，要想在公司有所作为，受人尊敬，唯一的条件就是你必须做得的很优秀，优秀并非与生俱来，而是来自于你坚持不懈的学习、踏实勤奋的工作、广博扎实的知识;来自于正直的品格、高度的责任感、对公司的忠诚，来自于良好的合作精神、狂热的创新精神、赋于感染力的激情，来自于你的爱心、奉献精神和工作能力等等。因此，我们要有长远目标，要始终保持清醒的头脑和思路，始终保持坚定的意志和坚韧不拔的毅力，始终保持狂热的工作激情和创新精神，始终保持良好的学习习惯和高度的敬业精神。工作中遇到困难要坦然处之，迎难而上，解决问题时要挖空心思，多动脑筋。我们经常说的有孔必钻，无孔也要钻，无孔怎么钻?无孔可以想办法打一个孔，这就是想象力，也是创造力。打孔需要工具，在给我们的工具里挑来挑去没有可用的，就唉声叹气的等吗?不能!所以必须想办法，不能放弃。否则，我们拿什么向公司交代?拿什么向自己交代?又拿什么向默默支持我们、深爱我们的家人交代?因此，不把问题彻底解决我们绝不死心，绝不轻言放弃，我们可以自己制造打孔的工具，就算自己不会，我们可以花钱请人给我们制造，所以任何事情没有做不到，只有想不到，想到了不一定做好，不想肯定做不好。

我们必须尽职尽责，勤奋工作，在工作中享受快乐。我们竭心尽力、拼命工作究竟为了什么?值得吗?毫无疑问，当然值得!还以打孔来说，我们最终追求的绝不仅仅是打孔的工具，也绝不是要打开的那个孔，而是孔那边的另一个世界。那里有我们用大脑、用智慧、用诚心、用坚韧不拔的毅力为公司成功解决一个又一个难题后而获得的喜悦，有我们为了给公司项目开发节省时间、节省费用，用真诚、用责任加快手续办理，为公司合理减免巨额费用后而感到的欣慰，有我们高质量、高效率完成公司交给的任务，并为公司创造了效益，同时自己也得到提高而获得的成就感，有我们通过勤奋工作并获得丰厚的回报，使深爱我们也被我们所深爱的父母妻儿生活更加稳定和幸福感到的快乐，有我们为公司发展出力献策、尽职尽责，并做出巨大贡献而获得的自豪感，这才是我们追求的打孔的终极目标。

我们必须提升自我，创建品牌，个人魅力与公司品牌要高度统一。我们集团在杨总高瞻远瞩、呕心沥血、精心谋划下，经过多年的努力，完成了集团未来发展的整体战略布局。迄今为止，集团控制的土地资源总量在全国同行中已经居于首位，其中，我们山东集团所控制的土地资源在集团控制的土地资源总量中所占的比例将近80%。两年来，我们做事都相对低调，当然低调有低调的好处，然而，当集团的事业发展到一定阶段和规模的时候，再保持低调就未必是好事，当然不低调不代表我们随意张扬，而是应该让更多人了解我们，清楚我们，认同我们，以至融入我们当中。因此，该大力宣传时一定要宣传，这是一种需要，我们要在半岛蓝色经济区这一国家战略正式批复下来之前抓住时机，在强化山东集团内部管理，狠抓工程质量管理，提高物业管理水平，推出系列精品项目，加大全国营销力度的基础上，维护好集团的品牌形象，要精心策划，借助全国一流的媒体宣传造势，要让更多的机构来了解卓达，了解卓达在南海新区的项目，加强与各机构的合作，创造良好的合作条件。

公司是民营企业，机制灵活，反应迅速，我们绝不允许官僚主义，衙门作风和一些恶习在这里滋长，什么争权夺利，投机取巧、推诿扯皮、两边讨好等等这些极其令人反感的现象绝不允许在公司存在。我们必须不断强化自我，挑战自我。公司尚且如此，作为员工就更应该有强烈的危机感和紧迫感，要自我加压，想想自己是否做到了尽职尽责，想想自己的状态是否适应集团的高速发展，我们务必要正视现实，调整好心态，切不可以自以为是，跟那些优秀的人相比，我们还存在很大的差距。我们应该清楚不足，要有强烈的竞争意识，覆巢之下，安有完卵?要把每天都当成试用期一样如履薄冰、如临深渊。要积极钻研业务，提高综合素质，做事要心无旁鹜，一丝不苟。要多关心公司的事业，多关爱同事，胸怀坦荡，内心阳光。我们千万不要只停留在力所能及的事上，更不要只满足现有的成绩，目标达到后更要遥望远方，满怀信心与激情去实现我们更高的新的目标。

20xx年是非常关键的一年，也是非常辛苦的一年。在这一年里，有辛酸、有快乐，也有孤独和寂寞，但是我们毕竟走过来了。这两年的金融危机给我们集团带来了巨大的影响，但是以我们山东集团在文登南海新区的地位和在这里的影响，以及地方政府对我们的期待，使得我们不能有丝毫懈怠，使得我们不能完全按照我们原有的计划去执行，但我们不能停止，我们也没有停止。我之所以说取得了阶段性的成果而不算是胜利，因为一个胜利代表下一个新的起点，一个胜利代表下一个更大压力的到来。我们总算走过来了，但是前面的路更长，前面的路更难走。

这几天我们第二批的地款已经付过去了，几千亩地很快就要办理完毕，这些资源压在我们手里，对于有的人来讲可能会感到自豪，但是对于我们在座的，对于我来讲，我们感到诚惶诚恐。为什么?这是真金白银砸出来的，我们投入十个亿，就要让它产生二十亿、三十亿、五十亿的回报，何时能够实现?何时能够达到这样的目标?何时能够回报总部?这几年都是总部往这里投钱，何时能使我们山东集团的项目具备强大的造血功能?这都需要我们大家集思广益、出谋划策，共同并肩携手，克服一切困难和障碍，昂首往前走。这几千亩地我们要把它盘活，不能压在手里，压在手里会给公司带来巨大的负担，资源就是这样，做好了，盘活了就是好事，做不好也可以把你扯垮。

20xx年的工作为新的一年起到一个承上启下的作用，也为我们20xx年走向更高的目标吹响了号角，万里长征我们刚抬起腿来，没有迈出去呢，这是多大的项目。所以，我们经常提到，多大的项目我们都不值得沾沾自喜，只有把它全部变成了钱，产生了丰厚的利润才是我们成功的时候。

20xx年应该是经济逐渐复苏的一年，金融形势要恢复到两三年以前的状态还有一些时日，不是一年半载就能够恢复的，短则一两年，长则三年五年，但是较为欣慰的是形势在走上坡路。也就是说，在这两年，我们以低成本迅速地控制了大量的资源，接下来这个舞台就看我们怎么表演了，这对我们在座的每一位都是一个极大的挑战。我面提到过，要提高、要突破，你的观念是否跟的上，你的状态是否跟的上，你的学识、你的能力是否跟的上，这都要打问号，这个问号我要问我自己，也要问你们，你们也要自我提问。跟不上就要赶快学习，赶快加强，跟上来，我不希望我们团队当中的任何一员掉队。在此前，我们这个团队当中有去培训的，有辞职的，有确实不符合公司标准和要求被辞退的，今天离开了一两百人，以后可能就要回来五百人、八百人、一千人，因为我们的项目在不断扩大。在几年前，我记得杨总曾经开会说过集团需要300个总经理，这个一点不夸张，仅就山东集团而言恐怕就得需要300个总经理，每一个项目板块，每一个项目集群下分几十个大项目，都是特大型的，可以想象需要多少总经理，需要多少职业经理人，所以我希望我们未来的总经理从你们当中产生，也希望我们在座的各位能尽快承担更重的担子。

20xx年的工作重点刚才几位负责人简单的概括了一下，我再说一下。

第一，团队建设。

多次提到，这么大的一个项目，这么大一个盘子，没有极其优秀的铁一样的团队，这个项目做不起来，把我们在座的每一个人当三个人使都不行，所以团队建设是长期的话题。我们在座的每一位必须要有这个责任心、有这个义务，也要主动、积极参与团队建设，为打造阳光团队而努力。我们真正要做到集团其他公司包括总部的同仁们到这里来都能感到很开心，不仅仅是因为我们这里的阳光灿烂、空气纯净，而是因为我们有一支阳光的团队。所以，每一个人都要阳光，都要胸怀宽广，都要天天笑对生活、笑对工作、笑对你身边的每一个人。

团队建设一方面是要提高它的凝聚力，一方面是要提高它的执行力，组织能力、业务能力等综合素质。今年我们要有很多工作要做，特别是培训。20xx年、20xx年我们的集中培训不多，当然有的部门分别做了培训，20xx年这块工作一定要抓起来。人力资源部冯丹经理春节回来以后把今年的培训计划拿出来，培训哪些方面都要罗列出来，请真正有水平的专家来给我们讲课。

第二方面还要建立良好的沟通平台。这个沟通平台横向的是部门跟部门之间，你部门内部的人员之间，纵向的是你部门员工跟你之间，或者你跟我之间，沟通一定要通畅。有些人想说话，憋在心里难受，都憋疯了，有多少好的想法、多少好的建议不知往哪说，说了以后石沉大海，到底怎么样呀?我的建议公司有没有采纳?采纳以后有没有产生良好的效果?我想每个人都有这样的需求，所以沟通必须要顺畅，沟通渠道要广泛，总裁信箱要定期的打开，多收集意见。

今年我们要加大销售，使我们能够产生强大的造血功能，以后我们才会有更多的费用支配，不能每一分钱都跟总部要，总部都支持已经不小了。今后还会设立一些基金，除了总部奖励以外，我们山东集团也要设立一些奖励，以鼓励人才成长。团队建设是一个长期的话题，一切好与不好，能否成功就依赖这个团队，团队不行一切都无从谈起，有了好的战略、有了好的计划得有好的团队来执行。

第二，资本运作。

20xx年，对于我们来讲资本运作将是首要的工作，我们这么多的资源要盘活它，这么多的工程需要钱来投，没有钱不行，要的这些钱不是个小数目，所以资本运作将是最为重要的工作。怎么办?首先要对项目进行全面包装，提升项目价值，在这样的基础上开展资本运作就具备了一定的条件。要进行一流的规划设计，包括单体户型，这是我们房地产这块。我们的港口也是一样，要有一份切实可操作的令人相信的高质量的商业计划书，招商这块儿要把工作做好，缺人一定要报，把人给你配上，不然将来出去招商，问你几个问题你不能说服人家。就像上市一样，有的公司上市要出去路演，在美国华尔街上市需要到几十个国家路演，各个国家的投资者的理念、需求、想法、对风险的认识截然不同，所以问你的问题也不同。我们也一样，我们招商不仅仅是在国内传统意义上普通的招商，而是大招商，面对全球招商，尤其是港口这块儿，所以高质量的商业计划书是非常关键的，要配合资本运作包装项目。还有我们的高尔夫训练场、跑马场、商业配套要在今年全部完善。还有我们的水系、主题公园、人工湖、景观打造等等这些都是为项目包装所提供的基础条件。

20xx年我们跟很多机构在谈，我们以前不懂，尤其是大融资、大资本运作，通过多次谈、多次聊，我们把他们提的问题拿来，有针对性的解决，逐渐的我们也就学会了。所以资本运作依然是全员的，我们在以后的培训当中，融资的培训将是一个重点，为什么要学习这方面的知识?你具备基本的常识，有人说我这里有几十个亿，你要不要，你问他两三个问题，通过这两三个问题你就可以判断这个事是真的假的，具备不具备可操作性，不具备可操作性你就不要跑这个事了，耽误工作。尤其是去年，过一段时间打个电话，说我这有几十个亿，费用多少多少，用几年，后来我听了就告诉他，不是泼你冷水，这没有一个搞成的。所以大家对这方面的基本常识要学习、要掌握。杨总很早就提出全员融资，全员资本运作，这也是为解决我们整个城市开发建设所需大量资金而必须要做的工作。

第三，全国营销。

做好全国营销，产品要升级，推广要升级，营销也要升级，盈利能力更要升级。说到产品，我们英伦湾从外观来看，在青烟威地区都是首屈一指的，但是它的户型还是有好多不足，这也不是谁的问题，当时让山东设计院来做耽误了好几个月，最后要尽快的开工，于是仓促的找了上海的一家公司给我们设计，时间不充裕，势必会存在这样那样的问题。这个不要紧，我们下一步有更多、更充分的时间来把这个产品做好，做的更精细。产品要升级，设计要升级。我们要走出去学习，春节回来过后，工程部、规划设计、项目也要拿一个考察计划，我们确定好以后把这个计划报给杨总，20xx年要大量的派人到不同的地方去考察、学习，不然我们始终在这里闭门造车，自己感觉很好，拿出去一比就不行了，所以要走出去、请进来，要拓宽视野。同时还要继续扩大代理范围，我们原来计划在全国设立三千个代理点，这个目标一听挺大，20xx年、20xx年就有二三百家在北京卖，所以这个目标也并不是不能实现，但更多的还是要讲求质量。先先拓展，广种薄收，这也不需要我们花太多费用，逐步筛选，定下来以后，有了这个量我们的销售就有保障，但是我们绝对不能完全依赖于代理商。近一两年代理商的作用肯定是非常大的，我们也期待有更多有强大营销能力的代理商跟我们进行长期战略合作，我想这也是他们所期待的，所以扩大代理也是我们的一项工作之一。

举办全国性的论坛，争取在五六七八九十这五六个月每个月都要举办一次论坛，我们这里的平台已经具备了这样的条件，去年、前年我们都在谋划。让人们到这里来直观感受，每一次论坛要有全国性的媒体跟随，倒不至于都必须具体报道我们的项目，但起码得把整个地区宣传出去，扩大影响面，对我们营销肯定有极大的促进作用。营销策划韩士安总一定要把这块工作做在前面，把题选好，要跟集团总部的传媒助理一起商量，还要跟当地宣传部、文化局的当面进行一些沟通，把政府的资源整合起来，很多工作可以让他们来做，不能完全让我们来做，我们可以花钱，但是花钱要花的非常合理，所以全国性的论坛要搞。央视、人民日报等一流的媒体报道，这个报道应该是系列性的，这也应该全面的策划，这个策划我们提选题，可以交给他们来策划，我们花钱，这项工作在20xx年杨总提出过要做，那么20xx年我们要具体实施。

士安总也提到了要提高销售价格，你们在座的前段时间可能关注过海南房地产的动态，每天一涨，平均多的一天都涨5000元/平米，这个并不存在不正常，因为它跟90年代初宏观经济调控的时候还不一样，那时候只是炒楼花，人们的购买力也没有这么强大，那都是真正的泡沫。现在不一样了，现在是要建国际旅游岛，全世界在消费海南岛，它的价格卖到七八万并不奇怪，国际旅游岛嘛。这种影响力，这种商业机会，这种潜力，这种巨大的需求是别的地方无法比的。海南房价上涨跟内地各中心城市的房价上涨的情况是不一样的。在内地北京也好，济南也好，房价涨到大部分老百姓买不起了，他们势必要给政府施加压力，政府不能不出一些政策来进行所谓的抑制，抑制也只是相对的，因为政府、银行、房地产是一个利益团体，不会真抑制，否则政府也会受伤害，几败具伤，但是它又不能不做这些动作，你抑制的下来吗?抑制不下来，因为有巨大的需求量存在。

中央20xx年的第一个文件提出了加速农村城市化，鼓励农村建房，拉动内需。房地产作为国家的支柱产业短期内是不会改变的。我们卓达在南海新区的项目也一样，我们付出了巨大的艰辛，绝不仅仅是一平米赚个三几百块钱就满足了。在银滩，有的开发商的利润还没有代理商的利润高，这是一种悲哀。我们有杨总超前的理念，有强大的运作能力和品牌影响力，我们的产品绝对不能贱卖，应该创造很丰厚的利润。对地方政府而言，卖的高，税收也多。关于价格，前几天韩我和士安总、常富康总就如何在20xx年五一房价涨到5000元/平米的可能性进行了讨论，有一些思路，和一些措施，很多工作跟我们在座都有关系，已经报给了总部，只要批复下来，明年就要大量的做，要花很多钱，花钱是为了挣钱，付出是为了更大的回报，钱不是省出来的。只要我们做到位，硬件上创造出高品质的产品，进行全方面的形象宣传，提高我们的服务等等，相信丰厚的利润是能实现的，5000元/平米也不是什么难事。我们涨别人也会涨，我们的目标一定是引领整个胶东半岛的房地产市场，假使有一天我们能引领全国的旅游市场，那将是我们集团的荣耀，我们会朝着这个目标去努力，我们手里拥有的资源可做十年二十年做，会有这种机会。

第四，全面招商。

包括市政配套项目的招商，商业项目招商、旅游项目招商，临港工业招商。20xx年、20xx年招商条件欠缺，经过这两年的准备，具备了一定的基础，要达到更理想的要求还是不行，我们边完善边招商。投资模式要丰富，独立投资，合作开发，可以主要针对学校、医院、酒店、商业这方面的。我们出土地，对方出资金，合作开发等等，这方面目前没有启动，但是不代表以后不做。产权买断、租赁经营等可以针对商业项目。

还有旅游资源的整合，去年五六月份杨总在这边工作的时候提出过，我们要做大旅游，由于方方面面的原因，各种工作千头万绪，这方面的工作没有往深了做。20xx年我们要往深处做，把这个资源整合起来，要把南海新区，重点是我们卓达这个板块作为一个旅游目的地，要让外地人到这里来能住上三天五天甚至十天半月，让更多的人奔这里来。

第五，加快工程建设。

(一)16万平方米的英伦湾要交付使用。

(二)50万平米的华侨城，包括B2启动区要动工。

(三)10-15万平方米的五星级酒店公寓要动工。

(四)卓达1号路(高岛路)以及一号桥(香水河大桥)，现在正在修，在7月1号要全线通车，这条路通车以后对香水海整体项目的形象提升会起到很大的作用，这条路通了以后，我们从金海路到机械装备城三五分钟就过去了。

(五)沿金海路的90米宽，20xx多米长的人工河要初显效果，要把它挖出来，河的两岸做成什么样的景观需要有一个正式的方案。我们边设计边挖它的主要部分，起码要放上水，看着波光粼粼的，这个效果要出来。这条河的竣工对同样对香水海整体土地附加值的提高也会起到很关键的作用。

(六)4000多米的科研路，从高岛路一直到滨海路的一条南北路，穿越我们的地块，直接经过我们的B3、高尔夫和B2，最后到滨海路，这条路要动工建设。

(七)海上公园要部分动工。

(八)6000亩的人工湖要部分动工。这个人工湖在哪里可能好多人都不知道，我们的香水海项目的中间那一块，香水河西岸部分要开始挖掘、拓宽，这块大概在下半年。要看总部的总体安排和资金情况，如果上半年的融资情况理想，资金非常充盈，应该还有一些项目会快速启动。

(九)卓达的油轮，我们可以叫 公主号 或者其他名字，这个船要装修完工。这艘船去年从武汉买回来的，四层楼20xx多平方米的一艘油轮，按照四星级的标准装修，放在海上。这个船现在在石岛停着，前段时间进行了维修，20xx年要把它装修出来，非常漂亮，有这个船放在我们的海边，对我们整个香水海的旅游功能是一个很好的补充。

(十)高尔夫训练场要竣工。到时候我们会分期分批的安排一些人参加训练，有教练教我们，张晓军总这块儿会安排。高尔夫是一种高尚运动，很多感情交流、商业机会、很多买卖就是在高尔夫球场上做成的。很多想法、很多思路也是从高尔夫球场上产生的，将来我们自己有了这样的场地，我们的员工们应该受益，这也是一种技能。

(十一)跑马场要竣工。这个跑马场不是速度型的，这属于花样的、表演式的，我们会招一批女孩作为骑士，这将来是一道靓丽的风景，这个在今年也要投入使用。每天工作累了可去看一眼，马不一定会骑。

(十二)滨海大桥的设计要完成。滨海大桥在我们的滨海路最东边，跨香水河这座桥的设计要完成。秦正林总，原来的方案不算了，我已经跟政府协调好了，原来的方案投资两个亿，太高，要有斜拉的造型，如果五千万能做下来就做五千万，七千万能做下来的就七千万，越便宜越好，原来的水八卦已经取消了，对桥的要求也就降低了，既然大规划变了，桥的总投资也必须大幅度降下来，宽度基本定了，大概是1.2公里。一定要想尽办法把投资降下来，这个桥今年要完成设计。

六、新型高科技建材项目要动工。

这个项目好多领导都考察过，跟北京的一家公司合作，在我们的机械装备城，占地大概500亩地，一种新型的材料，麦秸秆是主要材料，可以仿造任何的木头、石头，都能做出来，很环保，而且还释放负氧离子，这种材料的市场潜力是无限大的。杨总已明确同意在山东做这个项目，要把这个项目做成在两年以后可以上市。山东集团应该有两三个板块或者两三个项目在两三年以后上市，这也是杨总提出的一个目标，到时候我们会在里边买到一些原始股，会有这个优势，大家都有这样的机会。

七、港口的一期引堤工程完工，二期两个5万吨的立项批文争取在今年下半年批复下来。这两个5万吨的批文要是下来了，港口项目的融资条件就更加具备了，很多财团和机构来看了以后，都盯住我们的港口，但遗憾的是我们的一期的泊位太小，投资太少，不论跟他们怎么解释是分期分批报建的，但是他们只看现在。所以这两个5万吨的立项批文非常重要，政府的计划也跟我们一样，也想尽快的办下来。

20xx年的基本工作还有很多很多，得有几十项，我就不逐一的说了，我们商业集团还提高管理水平，以后这个商业集团所有员工的工资就从商业项目利润中出，要尽可能的创造条件提高盈利。要站在运营城市的高度，为将来做更大的商业、运营更大的商业项目培养团队。

销售也一样，你不能光在这里接待代理商，你的能力、水平，达到做代理商的教练、培训师、顾问。很多代理商的水平比你们高，做业务的经验比你们丰富，你不要以为你是甲方你就不得了。你记住了，你是在服务，客户、代理商是我们的衣食父母，你必须要把这个心态摆好。还有我们内部的协调、协作部门也一样，销售拿提成你不要眼红，你可以做销售去，没问题，我们在座的所有人都是营销高手，那我们有多少项目都不够卖。你做好你应该做的，你拿你这块工资，做好你的本职工作。以后不论是谁影响销售、阻碍销售，要那你是问。这么多资源得卖出去，我们在座的每一位都应该有很强的服务意识，客户到这一看，你工作细致入微，很有耐心，客户也很感动。卓达品牌很好，选定了卓达的房子，结果在办理合同过程当中，由于你的一个举动让客户看了很不舒服，这就会影响销售。所以我提醒各位，你要把每一天都当做试用期，要有如履薄冰的感觉。我们以后要设投诉箱，目的是为了提高我们的工作水平和服务水平。有的置业顾问也要注意，你把东西往那一放，给我办!大爷一样，这是不可以的，谁都有谁的工作，所以互相协作、互相支持、互相配合才是你所应该做的。

20xx年一个月已经过去了，今天是2月份的第一天，按理说这个会应该放在元旦期间开，正好要到春节了，就在春节之前开，再有几天就要放假了。在这里我再次感谢在座的各位，在过去的两年中所付出的努力和辛苦，以及给予我的配合和支持。期待20xx年我们有更高的提升，更大的收获!我再次祝大家鼠年吉祥，合家欢乐，身体健康，万事如意!谢谢!

年终工作总结大会演讲致词 篇2

尊敬的各位来宾、各位领导和各位员工：

你们好!

今天的年终总结大会事实上就是华新联美的一次盛大阅兵式---展示大家的工作成果，展望充满机遇的未来。在这里，我要真诚地向各位果断决策的领导，向各位为公司勤勉服务的同仁致以深深的敬意。

众所周知，20xx年对于我们华新联美具有特别重要的意义，河畔新城作为沈辽地区最卓越的房地产项目，接受了公众的检验，受到了广泛的认可，实现了质的飞跃。作为公司的干部，我亲眼目睹了公司在一年来的巨大变化，并从内心深处为公司的快速发展而骄傲。在这一年中，广大干部和员工时刻以公司的兴衰为己任，忘我工作，在此，我代表公司许许多多默默工作的干部发言，表露我们共同的心声。

我很欣赏这样一句格言：态度决定一切，自信战胜一切!

态度是一个人对待事物的一种驱动力，不同的态度将产生不同的驱动作用。好的态度产生好的驱动力，注定会得到好的结果，

自信是一切行动的源动力，没有自信就没有行动。我们要对自己服务的企业充满自信，对我们的产品充满自信，对自己的能力充满自信，对同事充满自信，对未来充满自信。相信我们呈现给客户的产品是完美的，相信自己的一切活动都是有价值的。在我们的心里， 敬业，诚信，进取，创造 是我们人生的信念， 无私奉献，稳健务实，追求完美 是我们事业奋斗目标， 勤勉尽责，努力学习，追求上进 是我们工作的勤恳态度。

展望未来，我们将同心同德，共同努力。我们有理由相信，公司因为有我们而卓越，我们因为公司而成长。

谢谢大家!

年终工作总结大会演讲致词 篇3

各位同仁，大家下午好。

充满挑战的20xx年已经过去，充满希望的20xx年已经到来。首先我代表公司领导向各位同仁、各位员工一年来的辛勤工作表示衷心的感谢!

20xx年是XX公司全面总结以往的经验，不断探索发展新路，努力寻求新的发展的一年;也是公司在面对严峻的经济形势下和建筑市场低迷、萎缩、恶性竞争加剧的情况下在寒冬中不懈努力 打基础、练内功、强管理、谋发展 ，为尽快实现走上大发展的关键性一年。一年来，在公司董事长的正确领导下，在社会各界的大力帮助下，在公司全体员工的共同努力下，公司对内继续深化和完善企业内部改革，强化施工现场项目管理，提高企业管理水平，增强企业核心竞争力;对外根据市场形势的变化，积极调整经营发展战略，走多种经营化道路，使企业得到了较好较快的发展。

下面，将20xx年公司所作的主要工作和各项指标完成情况向大家做个汇报：

一、全年完成指标情况：

截止20xx年12月底，公司累计完成产值 19712.61 万元(未包含海外分公司产值)，工程施工面积 256134 ㎡ ，竣工面积43208 ㎡;新开工程产值5.5亿元，新开工程面积 155876 ㎡ ;其中南京地区完成产值 14458.44 万元，连云港公司完成产值 2024 万元，装饰公司完成产值 744 万元，联营单位完成产值 2430.17万元。

工程创优方面：方园建设工程材料检测中心工程、南京质量技术检测中心工程荣获20xx年南京市 金陵杯 优质工程奖，南京质量技术检测中心工程通过 扬子杯 的验收，成为公司首个获得 扬子杯 奖项的工程;创 南京市优质结构 3项;新兴市政办公楼、祖堂山社会福利院工程通过了南京市文明工地验收，万裕龙庭水岸一期工程获得省级文明工地奖;完成了 8 个QC课题的申报工作; 2 人通过二级建造师考试; 8 人获评工程师中级职称;3 人通过造价员考试。

二、全年开展的主要工作

1、积极开展资质升级工作，为企业发展提供更高的平台。

20xx年上半年，在公司的积极努力下，在区建工局的大力帮助和扶持下，公司进一步开展资质增项工作，将市政公用总承包和建筑装饰装修、建筑幕墙、地基与基础、钢结构工程、机电设备安装五个专业承包三级资质晋升为二级资质，为公司的快速发展提供了更好的条件。

2、进一步拓宽经营思路，强化经营工作。

20xx年，在国家大的经济萧条和市场竞争日益激烈的形势下，如何打开对外经营局面，加强经营风险防范这一难题摆在了董事长面前，董事长坚持以求真务实的态度，冷静、客观的分析市场，在确定公司自身实力和找准在市场中的位置基础上，寻找机遇，抓住机遇，先后承接了4S店、国网二期、人才公寓、启迪科技园、禄口机场复建房等工程，为历年来承接工程最多的一年，提高了公司的知名度，为20xx年的工作创造了一个良好的基础。同时，公司坚持拓展多元化经营，寻求新的经济增长点，在20xx年初，公司新成立了装饰公司，大力扶持和帮助装饰公司，在董事长的直接关心和帮助下，先后承接了翠屏国际、东吉谷、蓝湾咖啡等装修工程，并通过装饰公司的辛勤努力，取得了较好的业绩和经济效益。

3、加强项目部和公司部门的管理工作、炼好 内功 。

20xx年，公司重点强化了项目部和公司部门的日常管理工作，要求每月工作做到有计划、有落实、有结果，并对项目部和公司部门每月工作情况进行检查与考评，通过自检、互检和考评，在一定程度上增强了管理人员的责任心、压力感、紧迫感，提高了管理人员工作质量和工作效率，提升了技术水平和综合管理经验;同时，通过 传、帮、带 以及相互交流的方式，使项目部和公司部门负责人的遇事分析问题、解决问题的能力以及应变能力有了较大的提高。

同时，加强了工程质量，安全管理工作，特别是加强了对20xx年新开工程施工现场管理的过程控制，并多次组织项目部和公司部门相关人员学习与交流，推广好得经验和作法，提高管理人员质量控制能力和安全生产意识，将质量管理与创建优质工程工作结合起来，将安全管理和创建文明工地相结合，增强了质量、安全管理工作开展的针对性和实效性。技术人员也侧重抓好工程施工的技术交底和技术指导，把好质量、安全关，基本做到了检查、指导及时、认真、细致、准确，并对检查中发现的问题提出书面整改要求，有效地保证了工程施工的质量与安全。

同时，重点抓好 突出 工程的建设，特别是4S店工程、东吉谷工程、人才公寓地下室工程，这些工程在项目部和公司相关领导及人员的共同努力拼搏下，通过精心组织与协调、精心施工，都圆满地完成了奋斗目标。不仅为公司创了品牌，赢得了信誉和诚信，拓展了企业生存空间，也为企业争创了经济效益。值得大家学习，值得表彰。

4、注重人才队伍建设，重视科技进步创新在企业发展中的作用。

20xx年公司将引进高素质实用性人才和开展员工培训作为全年的工作重点之一，通过内部推荐、老职工回任，网上招聘，现场招聘等多种方式，共引进各类人员38人，充实了公司的人才力量，为公司的发展壮大和提升企业的综合管理水平提供了保障。

人才建设是一项系统工程。吸引人才、用好人才、留住人才、环环相扣、哪一个环节都不能忽视，不可掉以轻心。企业的竞争归根到底是人才的竞争，人才的竞争又是企业人才管理体制和模式的竞争。

因此，公司成立以来一直着力与创建一个良性的软环境，从 理才 和 留才 上下功夫。触发人才潜能的发挥，建设一个和谐、进取、平等、稳定的工作环境。

20xx年公司的人才建设工作主要从两个方面来考虑和开展工作的：一是从公司现有的有责任心、想干事、对公司有很深感情的人员中去发现人才、培养人才。在培养人才过程中不仅着重于专业技能培养教育，更注重素质培养教育，同时，大胆发现，培养、启用青年人，使之能够成长为适应企业发展、完成企业使命的人才，通过将这些人大胆放到一些关键岗位使用激发其潜能。

二是加快对人才的引进，培养和使用。采取 两条腿 走路，首先以考察、磨合为主，引进成熟人才，其次以培养为主，引进毕业生。提倡 团结、启发、互助、提高 的工作形式，营造和谐的工作氛围是留住人才的关键环节之一，我们不仅要对人才的稳定工作做思想工作，更要强调各级业务骨干，各级领导的工作作风和领导方法问题，为人才的更快更好成长搭建好舞台，打造一个有战斗力的管理团队，构建合理的人才梯队。

5、加大了对 老 工程的清债工作。20xx年，由公司财务部门牵头，梳理了已完工已决算、已完工未决算工程的清债工作，召开多次协调会，分析和解决清债工作中存在的问题，确立债权债务，归整资料，逐一项目落实责任人。为公司追要清欠 老 工程款提供了依据和条件。

三、虽然20xx年通过全体员工的辛勤努力，公司取得了可喜的成绩，但是，我们要清醒地看到，公司还是一个年轻成长的企业，还有许多工作需要完善和提高，还存在着诸多需待解决的问题和矛盾，我们必须要加以重视、认真对待、拿出措施，切实很好的解决。

下面我就公司20xx年存在的问题简要汇报如下：

1、尚需调整企业产业结构，建立施工总承包运作机制和相关企业，将施工项目的上游链与下游链串联起来，提高企业的综合竞争力。同时，大力发展高技术含量，符合国家政策导向的企业，为企业做大做强提供有力的支撑。

2、完成的工作量不足，利润状况不好。与公司一级企业不相匹配。所创造的产值获得的利润还不够维持公司的正常运转。

3、资金流短缺。20xx年建筑市场材料费、人工费、租赁费等上涨幅度较大，行业垫资情况越来越严重，公司虽然靠集资、融资解决了一部分的资金问题，但资金流仍然比较短缺，一定程度上影响了项目工程进度和工程成本以及公司的发展。

4、项目施工质量状况下滑明显。部分在建工程主体和装饰施工质量监管不力、监督与检查不及时、不到位，管理不严，交底不清。同时，没有选择好劳务班组和分包队伍也是很大的因素，过多的注重了价格因素，忽略了劳务和分包队伍的实力，能力和诚信。

5、项目经理部对工程成本控制不重视，公司成本考核机制不完善，不是先算后干，精打细算，过程控制，而是先干后算、先干不算。

6、材料管理存在薄弱环节。一方面由于资金短缺的原因，没能很好地实行材料招标工作，进行货比三家，选择有实力、有供货能力、讲诚信的供应商，增加了项目实际成本;另一方面没能有效地、认真地、仔细地把好材料验收关和使用关，施工现场材料浪费严重，大幅度增大了工程成本。

7、预算人员对项目工程实际造价不能及时、准确提供给项目决策层，以便及时、准确地做出决策。

四、20xx年工作计划

一、改革内部机制，搭建集团平台

20xx年，公司将在纵向组织结构方面实施扁平化管理，将管理的重点放在项目上，减少管理层次，提高管理实效，重在强化项目经营、项目管理、项目成本核算、项目过程管理、项目考核评估;横向组织结构方面，将逐步实施综合化管理，简化专业分工，突出团队合作和综合部门的协调能力和作用。

同时，公司将由单一的经营方式向集团化管理模式转变，搭建集团平台，实现优势互补，以提高公司的整体综合实力和水平，谋求共同发展。

二、依据市场变化，创新经营模式

20xx年，公司将尽可能寻找、选择承接一些资金状况好点的项目，以规避风险。也重点全力承接一些工程对象好、资金状况好，有影响力的住宅工程，作为公司自营完成产值，创造品牌和效益的主 战场 。对一些资金状况不好、对象不好的工程尽量少接，即使承接公司将选择有实力、有能力、易合作、讲诚信的整建制分包队伍进行分包。公司将继续实行和完善总承包、自营、专业分包、劳务分包，寻多种经营模式并存的方法，扩大市场份额和规模，提高项目资金，工程技术和工程管理的集成能力。

三、强化企业管理、创建公司品牌效益和经济效益双丰收

20xx年，公司将在提高管理运行质量，着力打造核心竞争力上狠下功夫，由粗放型管理向精细化管理迈进，不断加强公司两级领导班子建设，建立 高效、精干 的员工队伍，切实加强内部管理，提升管理水平，提高执行力和工作效率，干好每个在建工程，从根本上提高公司抵御风险的能力，更好地抓住机遇，促进公司平稳健康的发展，推进公司品牌效益与经济效益的双丰收。

四、继续抓好人才建设

20xx年，公司将进一步突出以人为本的发展理念，通过各种渠道，引进公司发展所需要的各类人才，培养和储备后续人才资源，增强公司发展后劲和公司核心竞争力，有计划地组织各专业职业资格考前培训和岗位培训，将职工继续教育和人才培训有机结合，做好企业人力资源的管理、培训、再教育、激励、使用、晋升工作，形成制度化、机制化实施措施，增强员工的发展观、价值观、归属感，谋求人才开发绩效最大化。

五、积极推进项目成本核算工作

搞好项目成本管理机制的建设，使项目管理制度化、规范化，保证项目成本管理责任制落到实处并有效地执行，实现成本管理目标，体现项目施工中责、权、利相结合的原则，体现项目部优化组合，多干多得、少干少得的原则，达到提高经济效益，降低成本，追求利润最大化的目标。

六、强化各项创优工作和科技创新工作。

设定创优工作和技术人员科技创新的硬性指标，加大创优和科技创新的激励机制，调动全员创优和科技创新的主动性。

七、建立能独立运行的劳务公司。

以上是20xx年年终工作总结，不足之处请大家批评指正，谢谢大家。最后祝大家在新的一年身体健康，合家幸福，万事顺意!

年终工作总结大会演讲致词 篇4

始于岁末，圆于初春，这个冬季带给我不一样的世界风采，在这里我们同世界各地残疾运动员一起见证了不屈不挠的体育精神，感受到了来自灵魂深处的人格魅力。人生从不会一帆风顺，但是你可以选择如何扬帆。残奥带给我的不仅是视觉上的冲击，更是人格上的升华。当我们看到那些在赛场上拼搏的残疾运动员，他们仿佛在向我的灵魂发起冲击，让我真正理解自强不息的涵义。梦想不因身体的状态而失色，拼搏不因身体的残障而落没，努力不因身体的不足而退却是对他们最好的总结。

9天的时光不经意间从身边划走，但在这段时间中，我们看到了阴霾中不断绽放的阳光，而这种阳光是那样的耀眼和夺目。赛场中的残疾运动员并没有因为自身条件的限制降低了他们的目标，恰恰相反他们有着比一般人更加坚定的方向。冰球作为一个集速度，力量，技巧等为一体的暴力美学运动在残奥会中同样精彩。中国残疾运动员更是向世界宣告了中国人民不管处于何种境地那种不屈不挠的精神永远都不会消失。同样中国残疾员也诠释了“理解、尊重、关心、帮助”残奥精神的集中体现。

春天预示着万物复苏，而北京20\_\_冬季残奥会也在这个时刻圆满画上句号。从开幕到闭幕，我们见识到了祖国的繁荣，领略了中国风采。而作为当代的青年，用实际行动实现残奥精神是我们的义务和责任。

年终工作总结大会演讲致词 篇5

各位领导、各位同事：

大家好!

很高兴与大家相聚在这一年一度的年终大会，我在此向大家致以最真诚的问候，祝：大家元旦愉快!身体健康!万事如意!新年大发!

回顾到公司以来的日子，风风雨雨与公司经历了短短几月的路程，在这些日子里，不管老元帅还是新同事，我们共同领略了洋溢在这里的盛大喜乐，也共同披风顶雪覆过那些隐藏在这里的忧患，与公司共荣发展。首先，我从这几个月对公司行政工作的细心观察，只能粗略的给大家做一次不怎么详尽的总结。如果总结得不好，还望大家见谅!

行政部在最近几个月结合工作实际，认真履行工作职责，加强与其它部门的协调与沟通，使行政部基础治理工作实现了规范化，为公司各项工作的开展创造了良好的条件。一是建立了员工人事档案、业绩考评档案、培训计划 、培训流程和培训档案等，出台了《员工手册》、《新员工培训方案 》、《各岗位人员职责》、《员工花名册》、《消防安全紧急预案》等各种大小方案 和制度，日常工作基本能落到实处，但在某些方面还是没能做到为领导和员工创造一个良好的工作环境。这几个月以来收发文件20几件，并对领导批示的公文做到及时处理，从不拖拉;及时完成各类报表及总结;办公用品领用与办公用品采购坚持精打细算的原则，办公用品领用从节省出发，减少公司不必要的开支;组织和协助组织召开各种会议20多场，做到会前有准备，会中有记录，会后有总结;组织全体员工户外活动1次，做到活动前有方案，活动后有总结。

二是健全了人事资料，各类报表及总结。三是完善了部门组织职能，入职、请假、离职、领料等一系列工作程序以及报表等工作。对南北方分公司返货管理、对账也进行了规范;对返货监督实行人人监督，奖惩分明。当然，之所以取得这些好的成绩，主要得益于孙总和刘总的有力领导和大家对我工作的支持。在此，我以无限的真诚向大家说声： 谢谢! 谢谢大家对我工作的支持与鼓励!

在行政工作取得一定成绩的同时，行政工作还存在着诸多问题：一是在公司原有的企业文化中，工作开展得不是很顺畅，工作开展难度是时出不穷，甚至在某些时候没法主动性去开展工作。二是深层次的企业文化尚未取得显著成效。三是各职能部门未执行到位，不能发挥各部门职能作用，导致工作起来没有层次感，没有执行力度，没有工作效率。工作难开展、问题难解决、工作效率难提高。

针对行政工作的种种问题，行政部门将在来年积极、主动加强与各部门领导沟通，协调好组织工作，起到承上启下的作用，解决 三难 问题。把行政部职能工作发挥到更大、更强!

最后祝公司在新的一年虎虎生财，万事大吉!

谢谢大家!

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找