# 年会领导优秀发言稿

来源：网络 作者：心旷神怡 更新时间：2024-06-12

*年会领导优秀发言稿（通用16篇）年会领导优秀发言稿 篇1 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...*

年会领导优秀发言稿（通用16篇）

年会领导优秀发言稿 篇1

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。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!

年会领导优秀发言稿 篇2

尊敬的各位来宾领导、各位来宾、女士们、先生们：

大家上午好!

今天，我们欢聚一堂，热烈举行2024 中国 河北光源太阳能有限公司年会，共庆丰收的喜悦!首先我谨代表光源全体员工，向参加本次年会的各位来宾表示衷心的感谢与热烈的欢迎。

二十几年的创业发展，历经由小到大的成长，光源在历次重大转折时期有幸得到各级政府领导、学术界专家、新闻界和广大经销商、消费者朋友们的一以贯之的关心和始终如一的期望。正是这种你们的关心和期望成为支持光源人自强不息、拼搏进取的精神力量。

在过去的一年里，光源太阳能在各级政府、行业协会的大力支持下，在五湖四海的合作伙伴的密切配合下，围着这企业发展这一主题一步一个脚印的走过了不平凡的一年，走出了令人骄傲的业绩。

2024年我公司太阳能热水器的销量达到-------万台，太阳能热水工程--------吨，太阳能开水工程--------吨，推广太阳能集热系统-------平方米，企业年收入--------万元。2024年光源太阳能的销量比2024年提高了--------%，超额完成了全年的计划目标。

企业的科技创新和生产能力都有了长足的发展，产业基础得到了巩固。同时公司更加注重品牌建设，制定了全面的品牌推广方案并有效实施，进一步提升了品牌的知名度和美誉度。光源太阳能凭借过硬的产品技术，优异的质量，良好的服务别评为河北省著名商标，河北省优质产品，河北省高新技术企业，全国家电下乡中标品牌。

光源公司一直致力于太阳能光热利用的技术研发和创新，截至目前，公司已取得--------项国家专利，尤其是具有自主产权的太阳能开水系统，技术标准达到国际标准，填补了国际空白。在全国各地的大中专院校、企事业单位均有光源设计安装的太阳能热开水工程，取得了良好的社会效益和经济效益，受到了社会各界的一致好评。公司自主研发的大口径内聚光式真空集热管更将广泛应用于太阳能建筑采暖、发电、海水淡化等领域，为太阳能热利用向更广阔的空间发展提供了技术支持，更证明了光源公司无限的发展潜力。

千淘万漉虽辛苦，吹尽黄沙始到金 光源收获的不仅仅是良好的信誉，也熔炼出光源锐意进取、追求完美，广交朋友、共谋发展的制胜理念。光源太阳有专业精良的科研、生产、销售团队，科学严谨的管理体系、严格规范的工程施工标准。2024年，光源的目标是实现销量翻一翻，太阳能热水器销量达到-------台，太阳能热水工程--------吨，太阳能开水工程--------吨，太阳能集热系统--------平方米，实现销售收入--------元，----------------------------------------

为了实现以上目标，光源将一如既往的坚持用户第一、信誉之上的经营理念，诚实守信的企业核心文化。同时我们要做到以下几点：

一、加强科研开发，把科研成果运用到生产、销售上来，形成规模化，不断推出适应市场需求的新产品。健全产品质量管理体系，严格按照国家标准进行生产，确保出厂合格率100%。

二、进一步规范市场，严厉打击窜货行为，确保市场有序发展。加大品牌宣传，树立品牌形象。根据市场情况制定切实可行的营销方案，实现厂商共赢。

三、加强企业内部管理

四、提升服务质量，规范业务行为，形成售前、售中、售后一条龙，为经销商提供良好的物流配送和全程跟踪的 保姆式 服务。

同志们，朋友们，困难与希望相伴，挑战与机遇并存。让我们将紧紧抓住千帆竞渡的盛世良机，顺应市场经济发展的大潮，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。最后，衷心祝愿各位领导、嘉宾一切顺利、身体健康、合家幸福!祝愿光源的明天更加美好!谢谢。

年会领导优秀发言稿 篇3

尊敬的各位来宾，亲爱的员工们、朋友们：

大家晚上好!

春花含笑意，爆竹增欢声，在这样的一个喜庆的节日里，我们会聚在此，共同庆祝20xx年新一年度的到来。值此佳节之际，我代表领导班子，向全体员工和一直支持我们的新老朋友们，致以新年的问候和祝愿，祝贺大家在新的一年里，身体健康，工作顺利，万事如意!

在过往的20xx年，作为公司的创业阶段，我们面临侧重重困难，外部市场的剧烈竞争，内部装备短缺，都造成我们的举步维坚，但是我们所有的员工能够牢牢的抱在一起，坚持我们自己的理想及信念，用我们的坚强毅力，和不怕苦，不伏输的工作作风，在新老朋友的支持配合下，还是获得了一个丰收的20xx!我们逾额完成了年度计划，为公司打开了市场大门，这就是我们的成功，我为全体员工感到自豪，并向所有支持和配合我们的朋友们致以最崇高的敬意!

20xx年新的一年，新的气象，还有一个新的征程。我们的未来是光明的，是喜人的。春敲起了战鼓，年吹响了号角!我们把愿看写在今天，听事业的口哨响起，和祖国一起在明天的跑道上冲次!不管汗能流多少，也不怕血可洒很多，我们在今天铭刻下人生的理想，并为此奋斗到底!

最后，再次祝贺全体员工、宾客新年快乐，合家幸福!

凯歌高奏辞旧岁，豪情满怀迎猪年!乘着国兴盛的东风，我们送走了硕果累累的20xx年，迎来了布满希看的20xx年。在我国改革开放的伟大进程中，20xx年的中国写下了出色篇章，面对复杂多变的国内外环境和自然界的严重挑战，党中心、国务院团结带领全国各族人民沉着应对、开辟进取，获得了全面成功，有效巩固和扩大了应对国际金融危机冲击的成果，保持了经济社会发展的良好势头，展现了社会主义中国的巨大活力。20xx，对一个伟大的国家，灾难不但带来挑战，也历练国家能力;对一个坚强的民族，灾难不但意味风险，也砥砺民族精神。对一个新生的企业，灾难不但意味着死亡，更带来了机遇与希看。

20xx年是会销人网的发展年，也是会销人网的机遇年。这一年行业的整顿变革动荡了整个市场环境，突发事件的攻击让公司上下都如履薄冰，然而我们承受住了考验，在面对巨大题目的时候，我们更多的是在解决题目，而不是回避现实。在行业凋敝复苏的这段岁月里，我们捉住了这次机遇，我们也接受住了来自外界的考验。假如说行业整顿和媒体事件让我们逼真感遭到了创业不容易，生存艰辛的话，那末，可以肯定的是，我们在这次事件背后更加晓得了真诚和责任的深远意义。20xx，我们走过了曲折，走过了荆棘;20xx，我们体验严冬热夏，春热花开。在这不平的20xx年里，您陪我们走过了风雨，经历了彩虹，见证了阳光!您的支持和信任让我们在这一年里克服了困难，收获了真情!会销人网全体同仁感谢您!

新的一年，竞争与发展同在。我们将以诚信创业、寻求出色的企业精神为指导，坚持创造高品质绿色生活的企业宗旨，为实现宏扬环保理念，助力健康中国的企业使命而不懈努力，力求实现健康长寿行业的领跑者的企业愿景。为广大顾客亲人们提供更优良的产品和更高效的服务!

雄关慢道真如铁，而今迈步从头越。

年会领导优秀发言稿 篇4

亲爱的员工同道们:

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，我怀着非常兴奋和感恩的心情，把大家召集在一起，聚到这里，共同组织召开2024年 感恩过往，放飞未来 主题年会。

首先感谢大家在过往的一年里不离不弃，辛苦工作，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。

回顾过往的一年，我们公司整体工作发生了巨大的改变，获得了可喜的成绩，这一切成绩的获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。期看通过这些情势同一一下大家的思想熟悉，从而构成我们共同的价值观、世界观，因此有益于我们上下一条心，通过大家共同努力，把我们这份神圣的事业，做稳做强。

相信在坐的每位同事都感遭到了2024年的《销售政策》、《考核政策》、《管理制度》与历年的政策相比有了若干改变，前几个月发生的一些事情也会让在坐的某些同事感到不快。是的，似乎有变化，变化的多，变化的快。变化的让很多人感觉不爽。确切改革需要改变一个人的思惟惯性，需要改变多年的行为习惯。而改变一个人的习惯确切是一个痛苦的进程，实在我本人也不喜欢改变，所以我非常理解由于改变带来的抵牾、质疑、猜想、反感，从改变到习惯究竟需要一个进程。

我今天的汇报内容分为四部份:第一部份是艰苦奋斗，开源节流不是对历史的否定;第二部份论述为何要艰苦奋斗?第三部份是如何理解艰苦奋斗，开源节流;第四部份是如何做到艰苦奋斗，开源节流。

首先，我要向大家夸大的是艰苦奋斗，开源节流不是对前几年工作的否定。在某些人的眼睛里世界上的色彩只有黑与白，某些人面对他人就某点题目的批评就想象为对自己的全盘否定，这是不懂辨证关系的，是情绪化、头脑简单化的表现。

自董事长在2024年11月正式进进SLA药业，历经2024年的时间，公司一直处在一个上升阶段，销售收进从不足\*\*万元进步到亿元，翻了倍，这里面凝聚着董事长的正确战略决策，凝聚着核心管理团队的团结与聪明，凝聚着一线销售职员付出的汗水，这些都是不可抹杀的，是值得怀念的峥嵘岁月。

数据会使我们以为十年的艰苦奋战已成功。不过我要说，成功是一个讨厌的教员，它诱使聪明人以为他们不会失败，它会掩盖一切矛盾，它不是一名引导我们走向未来的可靠向导。亿元是一个十分可怕的数据，它让我们自豪的同时也蒙蔽了SLA药业在国内制药企业中的地位并没有明显提升，身边很多药企，包括中大型药企他们近几年的也处于快速增长阶段。

总结十年的增长历程，从单纯依托妇幼渠道利用婚检，依托计生行政干预强迫发放SLA，到组建OTC队伍、执行PSA计划，商务与计生渠道拆分实行专业的人做专业的事，加大拓宽分销市场，事实上公司一直处于组织变革、营销变革当中。 变 增进了SLA药业 (前北京大学药业)的发展，在公司从业经历超过了五年的同事们，你们应当亲身地感遭到了公司的历次变革，你们也受益于这类变革，由于变革，你们的能力才会有很大的进步;由于变革，你们的职业生涯才会不断前行;由于变革，你们的收进才会不断增加。

我今天讲话的目的不是奢看改变你们每个人。我仅仅是希看你们能够理解政策的每处改变、管理细节每处改变的深层次缘由。

在坐的每位营同仁都要苏醒意想到改革已开始发生，并正在发生，改革进程可能会有微调但是整体趋势不可逆转。某些同事不要有侥幸心理，抱着看一看，等一等的观看态度，这样你就会掉队、乃至会被淘汰。

我相信，脚踏实地山让路，锲而不舍海可移。愿我们斗志昂扬、意气风发的一中人以本次年会为契机，以执行力为以后工作的主导思想，以细节管理为工作的基本方法，取长补短，策马扬鞭，与时俱进，谱写一中教育团体崭新的篇章。

年会领导优秀发言稿 篇5

尊敬的各位嘉宾、各位会员们，亲爱的锦天饰材的家人们，大家下午好!感谢大家的到来和鼎力支持!

辉煌灿烂的2024年已刚刚过去，充满希望和挑战的2024年已悄然到来，岁月的年轮又将轻轻地添上一笔。在过去的一年里，我们齐心协力、锐意进取、奋发图强、开拓创新，辛勤的工作换来丰硕的收获。展望未来的一年，我们激情勃发、满怀憧憬，宏伟的事业、大好的蓝图等着我们挥洒智慧和才能去再次开创。

2024年的风雨历程，2024年的春华秋实，铸就了今天硕果累累。此中有你、有我、有我们大家的无私奉献与辛勤耕耘。锦天饰材的发展离不开行业领导人的高瞻远瞩与正确决策，也离不开锦天饰材家人们的辛劳付出，更离不开在座各位会员们的大力支持。今天我们邀请会员们在这里就是让大家一起来感受这份收获，这份喜悦，也借此机会提前祝福大家新年快乐，马到成功，万马奔腾!最后也祝愿本次会员大会圆满成功!谢谢大家!

年会领导优秀发言稿 篇6

各位领导，各位来宾，各位同仁，大家下午好!

今天是华清技科公司201x年年会，我作为优秀新员工代表发言感到很大压力，当然有压力也未必是件坏事，有压力才会有动力。有动力，人才会有发展!有提高!有将来!就这个意义上讲，我衷心地感谢公司给予我这个荣誉!

我的名字叫方旭，来自江苏扬州。1974年12月，来到总参管理局当兵，20xx年在中国新兴保信公司，年满55周岁，内部退休。今年我已经度过了59周岁生日。就年龄来讲，我已经不占什么优势。但是我决定以质取胜。我可以在8小时以内多干点，8小时以外再干点。保证工作的质量和数量。用工作的质量来保证生命的质量;用工作的数量来延续我生命的长度。

每天在工作8小时以后，我一般都要工作到晚上10点。完善当天的工作，做好明天的计划，如同教师提前备课，写好教案。再则，上级领导布置给我的所有文件、文稿，我都要字斟句酌，保证质量，认真完成。我就是这样，试图用勤奋工作的质量和数量延长我的工作年限和奋斗生涯。我的座右铭是：自信人生二百年，会当水击三千里。

我在qq空间里写有一篇日志，题目是： 希望拥有一个与众不同的人生 我在这里念一念，算是与大家分享： 我是一个不服老、不服输、永不言败的人。只要我的心脏还在跳动，只要我的大脑还在思考，我就会坚定地说： 我行!我很行! 我很不希望在病榻走完我的人生!我更希望自己消失在追求梦想的奋斗中、工作中、岗位上!即使我的生命不能流光溢彩，我也宁愿享受其创造过程的美丽!

在我漫长的人生旅程中，我生活得不是很快乐。早期在事业单位、在国企，由于我不懂所谓的 人情世故 ，不会处理各种复杂的人际关系，孤芳自赏的性格，使得我欲干不成，欲罢不能。

内退以后，我先后进入两家监理公司工作过。对这两家公司的企业文化我都不太认同：一是他们缺乏诚信，签约以后变脸，竞聘的岗位迟迟不能落实，期望的薪酬不给如数兑现;二是领导素质太差，缺少亲民意识，不能平等待人。他们有的表现为高高在上，盛气凌人;有的表现为颐指气使，训人骂人。在这样的文化氛围中工作，我的心情是沉重的，郁闷的。所以在这两家公司，我干的时间都不长。尽管两家公司一再挽留，但我还是义无反顾离开了。

去年，我来到华清技科。凭心而论，华清技科使我眼睛为之一亮，精神为之一振。公司的确有良好的企业文化，有深厚的文化底蕴。公司领导平易近人，礼贤下士。公司员工热情主动，古道热肠。公司守信用、重承诺、有担当。正是由于这个重要的原因，所以，我决定加盟华清技科。与华清技科人一道，去创造华清技科明天的辉煌!明天的传奇!

来到华清技科以后，我在怀柔中科院工程担任两个项目的执行总监。在建的工程项目是一座研究生院，是当今中国著名的高等学府，监理工作意义重大，任务光荣而又艰巨。在执行总监的岗位上，我始终牢记公司领导的重托，每天都在充满激情地工作。严格监理，热情服务，恪尽职守，不辱使命。我工作的业绩与表现赢得了参建各方的认可。目前公司与甲方都已正式批准我为总监理工程师。这是对我的最好的鞭策、鼓励与褒奖，我会万分珍惜这份荣誉。

在项目监理部的内部管理上，我始终坚持为人师表，身先士卒。我要求别人做到的事情，我自己必须首先要做到;我不让别人做的事情，我自己坚决不做。对别人、对部属我更多地注重身教。我一直记着马克思的一句名言： 一个行动胜过一打纲领 。只要我在时间、精力、技能上可以胜任的大事小情，我都全部自己上手。包括每天擦桌、扫地、倒垃圾。我不相信一屋不扫的人，他可以扫天下!

有时候，我真的感到自己很傻，从来不会投机取巧，吃尽了苦头，但我始终无怨无悔。有时候，我又觉得自己很聪明，因为我记住了大诗人李白的名句： 长风破浪会有时，直挂云帆济沧海 。为了我的光荣与梦想，我一直在奋斗着!今天我能老有所为，被周围的人们所认同，我感到莫大的满足!

王国维先生曾经说过：人生要经历三种境界：第一种境界， 昨夜西风凋碧树，独上高楼，望断天涯路。 我的执着和追求，很少被人们理解。第二种境界， 衣带渐宽终不悔，为伊消得人憔悴。 我对自己的理想信念从来没有动摇过，我坚信，我能赢。第三种境界， 梦里寻他千百度，蓦然回首，那人却在灯火阑珊处! 今天，现在，我要说，那个人就是华清技科!就是华清技科的朋友们，同事们!

谢谢大家!

年会领导优秀发言稿 篇7

各位领导、朋友们，大家晚上好：

值此辞旧迎新之际，首先对各位能在岁末的百忙之中赏光应邀前来参加本学会首次举办的迎新晚会表示最诚挚的感谢和衷心的祝愿，祝愿各位领导和朋友们在新的一年身心健康愉快、家庭和睦美满、事业更上层楼。

之所以选择这个场所以这样的方式召集各位共聚一堂是因为，首先我与在座的许多人相识多年，非常熟悉，其次象征着我们洗去一年来所有的烦恼和不快，放下包袱，以清新的心态和身体迎接新年的朝阳，再有就是我们的群是实名制，我们这样赤诚相见，可谓名至实归。 商震不才，承蒙各位抬爱，在我们共同努力下，使本学会日渐壮大，构建本市少壮精英的平台初步形成，在此，对多年来给予学会大力支持的(提出几个赞助的企业和领导)各位领导、朋友们表示衷心的感谢。

作为本市精英社团之一，就要发挥我们的作用，也就是本学会的宗旨，即扩大学会的社会影响，促进会员之间的沟通和交流，广泛吸纳各行业精英，促成会员间的强强联合，体现我们的人生价值，创造生活的财富，为建设美丽的江城贡献才智。

要实现这一美好愿景，学会在新的一年里要做以下几件事：

一、组织培训。聘请资深专家及行业精英讲授经营之道，以期提升综合素质。

二、组织开展各项联谊活动，促进会员之间的交流沟通。

三、组织编写经营管理方面的丛书，共同分享新思维、新理念。新年致辞希望各位领导和朋友们继续给予学会以支持和帮助，共同把我们的学会办好，建设好，谢谢大家。

年会领导优秀发言稿 篇8

尊敬的各位来宾、各位朋友：

大家上午好！

值此新春佳节来临之际，在这灯光绚丽的舞台，我首先想说的还是感谢，感谢大家灿烂的笑脸，感谢大家因为药浴健康事业今天相聚于此，感谢所有关注xx集团的有缘人，是你们的辛勤努力、是你们的无间合作、是你们的默默支持，xx集团才能够有今天的成绩！在这辞旧迎新的美好时刻，我谨代表公司，向全体xx集团家人及家属致以节日的问候和新春的祝福！

20\_\_\_年是公司保持良好发展势头的一年，是市场拓展、队伍建设取得骄人成绩的一年，是xx集团全体家人迎接挑战、经受考验、努力克服困难、出色完成全年任务的一年。

细数过去一年的种种，作为集团的创始人，感谢你们的付出和努力，xx集团今天这些成绩的取得，均饱含着你们的辛勤劳动和汗水。在此，我要真诚的感谢各位合作伙伴的信任、理解和支持。相信过去的每一次付出、包容都会成为今后我们共度时艰、精诚合作、共赢未来的基石和力量的源泉。

在分享胜利喜悦的同时，还要清醒地认识到，随着我国人口老龄化的到来，人们生活水平的日益提高，饮食、生活习惯的改变，中国的健康产业已经迎来了巨大商机，在激烈的市场竞争环境中，更好的市场等着我们去开发，更大的市场等着我们去征服，一项壮观的事业等着我们去挥洒智慧和才能。我们必须抓住新的机遇，迎接新的挑战。

新的一年我们将更加注重门店、品牌、服务及产品质量，关注单店效益，推行组合营销，提升整体效益，实现业绩的倍增，以高度的责任感和使命感推进我们公司持续发展。

展望新的一年，我们满怀憧憬，激情澎湃。没有什么能阻挡我们的步伐，没有什么能动摇我们的信心，我们将开足马力，奔向更加辉煌的20\_\_\_。我坚信，xx集团的明天因在座各位的拼搏奋斗，而更加精彩辉煌！

最后，再次感谢大家为药浴健康事业的付出和努力，祝大家新春愉快，工作顺利，身体健康，合家幸福，万事如意！

给大家拜个早年了！谢谢大家！

年会领导优秀发言稿 篇9

各位董事、各位员工、同志们：

大家好!

瑞雪消融，春风送暖。在这霞光灿烂的时刻，我们每一位HY人的脸上都洋溢着喜庆的笑脸。今天南京HY建设工程有限公司第一次全体员工大会在这里隆重召开。我谨代表集团公司的领导班子、公司党支部向一直以来为公司各项事业而辛勤工作、乐于奉献的各位同仁致以衷心的感谢和崇高的敬意。

在董事会的英明决策和正确指导下，原南京江宁经济技术开发区建筑安装工程有限责任公司经过机构调整，人员调配组建成南京HY建设工程有限公司。这次大会既是集团公司的第一次全体员工大会，更是一次鼓舞士气、激励斗志的大会。新集团公司的成立给HY人提出了更高的要求。在这个新的实践过程中，富有创造精神和创新能力的HY人，一定要团结起来，为开创HY辉煌的未来而竭心尽力!对于公司未来的发展，我相信我们每一位HY人都是满怀豪情、踌躇满志的，我更相信我们每一位HY人都有足够的信心来勾勒公司的宏伟蓝图。这次公司全体员工大会，我主要讲五个方面的内容：

一、转变工程项目的经营和治理方式。

对于利润大、工程量大的项目，工程项目实行全面目标治理。这种模式主要用于对内部分公司、项目部的治理。对于利润小、工程体量小的项目，实行工程风险责任治理。这种模式主要用于对分包项目以及挂靠项目的治理。下面我主要讲讲目标治理模式。

集团公司下辖九个分公司，为了明确各个分公司的责、权、利，最大限度地调动一切积极因素，我们非凡拟订了责任目标考核与奖惩办法对所下辖的各个分公司实行工程目标承包治理制。对单项的工程项目实行具体的合同考核，对项目部项目经理为代表的班子进行责任目标的考核。项目工程以内部竞标的方式，把突出项目治理力量和人员作为重点，上缴的利润作为依托，其他目标保证措施作为依据，综合地实行打分，公平、公正、公开地实施内部招标。通过这种方式一方面能够做到优胜劣汰，提高现有分公司的内在实力，另一方面能够确保项目更好地完成，各方面得到一个有力的保障。

(1)、在成本治理上，实行施工过程的全程跟踪、服务、引导、监管。做到实行人力、物力、财力的综合统筹、统管、统分、统配。在施工过程中技术部门要严格把关，具体的对每个月的工作完成量和实际消耗成本进行分析。针对分析结果及时发现问题、调整成本支出，纠正成本治理中出现的纰漏。在保证质量的情况下把控制成本的支出作为重点工作来抓。技术部的治理要切实落实到位，不能流于形式。

(2)、在工程的质量安全治理上要制定相应的质量安全治理条例。根据条例正确指导施工。只有科学有效的治理才能杜绝施工过程中轻易出现的质量与安全问题。

(3)、在施工进度治理中，我们实行以合同和业主方的要求为目标，每个月对工程进行分解，相应的制定项目月计划任务，根据月计划来严格把关，掌控施工进度。未能完成月计划的项目组要及时上报原因，并采取补救措施及时祢补。但不能影响下个月的计划。

二、改变公司原有运营模式，实行总公司和分公司新的合作形式。

1、总公司的各项制度、方针、政策及工作指令在下达过程中减少了中间环节，节约了时间。保证了上情及时下达，上令及时下行。

2、总公司、项目部领导班子和分公司之间的利益能够得到兼顾，避免了一些项目施工中轻易出现的矛盾。同时也化解了当前集团公司在过渡期间总公司和各分公司之间的矛盾。

3、促进分公司内在实力的提高，有利于分公司队伍建设的加强，为以后能够获得更大的利益奠定了基础。

三、加强集团公司职能部门建设，实现公司总体实力的提高。

要在集团公司党组和董事会的领导下，带领经营班子，依靠广大干部群众，集思广益，开拓创新，紧抓机遇，加快发展，奋发图强，努力做好以下两件事情：一是建设一支高素质的经营班子和干部员工队伍，二是实现公司的健康、快速和可持续发展。现就提高员工队伍素质和加强职能部门建设，结合公司实际，我提出三点要求：

1、加强各部门人员的队伍建设。目前各部的人员确定、岗位设置正逐步完善完备，人员队伍的建设将逐步走向正轨。

(1)技术部门在集团公司中处于一个重要的地位，承担着重要的职责。一个工程项目从招投标开始到施工过程的跟踪、服务、引导、监管再到工程的竣工验收、决算，技术部一直发挥着重要的作用。只有又精又专的技术技能才能适应公司的下一步发展，只有拥有过硬的专业本领，我们才能在市场经济的大潮中立足站稳。所以提高技术部门人员的综合素质是迫在眉睫。在此我希望技术人员在下一阶段要加强专业知识的学习与积累，不断 充电 、 加油 ，提高自身的技能水平。

(2)综合治理部承担着治理、承办、协调三大工作任务，担负着公司办公中心的日常行政工作和后勤保障工作。针对综合部工作范围广、工作内容杂的特点，综合部要科学合理地分配好人事、秘书、后勤的工作，将综合部的重要作用发挥好。

(3)财务部是公司的财政中心，要做好公司的财务汇总和支出计划，发挥好其重要作用。财务部要做到人尽其才，各司其职，将公司的财务报表、工程往来款结算、各项贷款工作做好，严格财务制度，确保专款专用，杜绝工程款的挪用、移用。委派好各分公司的主办会计。

(4)工程部承担着工程的施工任务，对工程的安全、质量负有直接责任，所以下一阶段要发挥好不怕苦不怕累的优良传统，配合各项目部作好工程的安全质量的监督工作，保证工程进度。提高工程质量，打造精品工程，树立HY品牌形象。

(5)劳务治理部要做好公司的劳务安排工作，针对各项目部需要及时聘用素质高、技术硬、信誉高的各工种劳务人员配合施工。

(6)物资供给部要发挥好工程物料的采购、供给作用。调查统计项目部实际所需物资种类和数量，分析物资市场行情，在确保材料质量的前提下，控制材料的价格，争取减少成本支出，增大利润空间，保障项目部工程进度。

总之，各部门要作好各自的本职工作，发挥好各自的作用。集团公司成立以来，公司又吸收了一些新员工。他们的加入，带来了他们的热情、活力和积极进取的活跃思想。我希望这种热情让公司更加布满生气。我们力争用三年的时间来努力提高人员队伍的整体素质，真正达到建筑业国家一级企业人员的素质要求，打造一级品牌企业。

2、建立健全公司的各项规章制度，规范各种操作流程，完善用人机制，明确责权。一方面用各项规章制度来规范、指导工作，使各项工作都步入正轨;另一方面从分配机制入手科学合理地将事务分解到每个人，做到每件事情都有专人负责。每周各部门要上报月工作计划和月总结汇总，明确责任人、工作内容、工作完成时间。我们会针对上报的月计划和总结对部门进行考核，考核结果也将作为年终考核的一个依据。各部门也可以采用这种方式对每个人安排分派工作。

3、各部门要齐头并进、协调配合，团结一致的共同把公司工作做好。团结是干事业、干成事业的基础。在工作中要多商量，多沟通;要换位思考，互相理解，互相支持;要宽以待人，多体谅别人;要讲风格，讲境界，识大体，顾大局。只有一个团结和谐的集体，才能使大家同心协力、优势互补，圆满完成各项工作任务。

四、提高施工能力，树立HY品牌。

组建两到三支具有专业水平的自有精干队伍，实现总公司在施工技能上具备真正的实力。以不断发展自有队伍来对外塑造公司形象，争取用不到三年的时间打造成熟的HY建工品牌。

1、公司的品牌塑造的第一要务就是要培养一支能够创造品牌、维护品牌的员工队伍。首先员工队伍要稳定。只有稳定的员工队伍才能保证工程质量的稳定。其次员工队伍素质要高，要不断的提高员工专业素质和综合素质。工作间隙要加强员工质量意识教育，培养员工的品牌意识，树立 产品就是品牌，品牌就是效益 的观念。

2、准确把握公司品牌的定位。公司要在对建筑行业和自身条件充分调查的基础上，最大限度地整合公司的优势资源，在激烈的市场竞争中占取并扩大市场份额，打出一级资质的HY品牌。

3、提高工程质量，为品牌的发展奠定基础。工程质量是品牌塑造的加速器。公司要想成功的塑造自己的品牌，单有一流的员工队伍和精准的品牌定位还不够，还应有高质量工程。工程质量的提高是成功塑造HY品牌的要害。HY品牌的塑造是一个长期的过程，贯穿在公司的运营和生存中。没有品牌的公司是失败的，是没有市场的。只有实现品牌的最大化扩张，才能更好地带动公司发展，提高公司的综合竞争力，从而实现利润的最大化。所以下一阶段我们要以企业总承包一级资质为依托，以先进技术、优质质量来不断地创建精品工程。走出江宁，走出南京，走向全国，将HY的品牌载入建筑业的篇章。

五、针对下一阶段的工作，提以下三点要求：

1、切实转变观念，树立危机意识，积极参与市场竞争。有了新

观念，才会有新思路，才会有新举措，才会有新发展。所以我们首先要改变以前懒散工作、松散治理的局面，树立新的工作观念，理出新的工作思路，制定新的工作措施和方法，以积极的态势来面对工作。

2、优化人力资源结构，培育和打造高素质的员工团队。下一阶段我们继续加大人才的引进力度。把培养和打造一支高素质员工队伍作为一项长期任务来抓。

3、公司上下通力协作，争取超额完成20xx年产值3.2亿元，利润1800万元的目标，实现省优工程个，市优质工程个的预期目标。

各位董事、各位员工、同志们，以上的三点要求并不高，我希望我们每一位HY人都迈开大步大干一场。公司领导班子对大家寄托着殷切的期望!HY辉煌的未来需要我们去开创!希望大家热爱HY的事业，志存高远，充分发挥自己的聪明才智，尽情展现自己的人生价值。转变原有的思维方式和治理模式，以时不我待的紧迫感和舍我其谁的使命感，团结全体员工同心协力开创HY辉煌。我们充分相信：所有的HY人都将会无愧地为HY的事业写下浓墨重彩的篇章。

长风破浪会有时，直挂云帆击沧海。新的一年、新的机遇、新的挑战。为实现HY成为省市极具实力的大型集团化公司的目标，我们要一手抓市场，一手抓内部体制改革，逐步实现集团公司的发展壮大;我们要乘着公司方方面面都刚刚发展的东风携手前进，以勇于创新的精神，务实勤勉的工作态度，优质高效的工作业绩，为实现我们HY人共同的美好的愿望而努力奋斗;我们要始终不渝地保持旺盛的创业精神和创新能力，着眼未来，迎接挑战，抓住机遇，共同携手开创HY辉煌的未来!最后我在这里祝福大家心情愉快，工作顺利，阖家欢乐。也祝福我们HY的事业蒸蒸日上。

年会领导优秀发言稿 篇10

尊敬的各位来宾，亲爱的朋友们：

大家下午好!

凯歌高奏辞旧岁，豪情满怀迎新年，一元复始，万象更新。在这辞旧迎新的时刻，我谨代表高立亚照明和中光电器，向全体员工和一直支持我们的新老朋友们，致以衷心的感谢和诚挚的祝福!祝愿大家在新的一年里，身体健康，阖家欢乐，万事如意，马到功成! 岁月不居，天道酬勤。2024年，高立亚照明在以方利国董事长为首的管理团队的带领下，在各个部门的共同努力下，公司整体面貌发生了巨大的改变，取得了可喜的成绩;新的研发中心已经建成，LED产品车间已正式投入生产，GE和5S管理模式已全面实施并初见成效。我们的汗水换来了收获，我们的拼搏换来了喜悦，我们的付出得到了回报，我们的梦想得到了实现，这一切成绩都凝聚着广大员工的智慧和汗水，渗透着员工家属对高立亚的关心、支持与奉献。在此，我代表公司对你们的付出表示衷心的感谢!

过去的一年，我们通过每周的日清例会，统一了思想认识，形成了我们共同的人生观、价值观。因为共同的梦想，我们成为了一家人，成为了具有远大理想的高立亚的一份子。一起走过，一起奋斗，领导也好，员工也好，效益不分你我;一起拼搏，一起努力，研发也好，生产也好，成就离不开彼此，因为团结，我们有了上一年的成功，因为信念，我们必将创造来年的精彩。高立亚从创立的那一天起，我们的骨子里就流淌着永不服输的血液，我们的思想里就充满着永不放弃的决心，我坚信，高立亚人，敢于接受任何挑战，敢于攀登任何高峰!

台历翻开新的一页，充满希望的2024年信步向我们走来，这一年，是高立亚转型升级、实现十倍增长的关键的一年!光荣和梦想同在，挑战与机遇并存，站在这新的起点上，让我们携手并肩，满怀信心，抢抓机遇，迎接新挑战，以专业、专注、专心的态度，创新、创意的理念创造出世界一流的产品，全力以赴，打造每个产品的行业领导品牌。

我坚信，有各位领导的大力支持，全体员工的众志成城，我们会以更加蓬勃向上的精神状态，更加务实的工作作风，更加昂扬的斗志，共同铸就高立亚明天的辉煌!

再次送上美好祝愿：祝大家新春快乐，幸福安康!

谢谢大家!

年会领导优秀发言稿 篇11

各位销售主任、销售代表：

随着我们覆盖全市的深度分销管理、消费者近距离服务的网络已经基本构筑成熟。在硬件差别日趋于零的情况下，每个公司的员工都像浮出水面的冰山，要直接面对市场的风风雨雨。

由于地域、时间、环境等因素的限制，我很难和每一位同事都有同样等质等量的沟通，今天，利用经验交流会，我想和大家共同探讨一下 我们这个队伍 以及 我们的服务 ，这涉及到当前几个要引起我们注意的问题。

一，市场有没有捷径

还记得一篇小学课文吧，两个和尚一穷一富，都想到遥远的南海 进修 ，富和尚惰性十足，终没去成，而穷和尚却克服障碍，修成正果。最近在行业报看到这样一则消息，讲广东的综合市场长势强劲，越大越赢人;关于北京的一则消息说，摊点式的却一天不如一天，越大越冷清，几个区还不一样，有的大卖场红，有的专卖店火，等等，说不上原因。市场的多样性决定了我们必须沉在一线，春种夏收，一脉相承。等 捷径 走，等 模式 套，我想我们公司只会被市场牵着鼻子走。

前段时间，办事处搬家，整理柜子时，我看到一摞厚厚的纸堆。每张纸上密密麻麻的记着市内三百多家零售店及店主的资料，从联络方式、营业面积、品种结构、店面状况到经营特色、市场份额、分期评价，事无俱细。这是我们早期办事处栗强经理、刘云、段海燕等几位早年跑市场所得。三百多家店，多少个工作日;几千个数据，多少串脚迎

市场没有捷径走。

二，服务能不能量化

该怎样对办事处某一时期的绩效进行评估?服务虽非销售，但同样要量化，我想，某一时期，市场的增量就应是最直接的证明。是的，也许增长的原因里还有行业宏观的因素，还有公司的投入，经销商的配合，等等，但我觉得这些，这和同类竞品比都有共性，寻求差异，就是我们的两大优势：品牌和服务。

今年三月，公司给市办事处下属各个经销商重新划了责任区，给每个经销店落实了责任人和检查人。成效如何呢?上星期，他们用打 直观量化卡 的方法，对80多家商店进行了门检。使用六档量具(很差-差-一般-较好-优良-优秀)，进行六项大类(店堂建设、产品陈列、辅助品状况、客情状况、促销适合度、商店发展潜力)的六十小项的检查。通过人员交\*打分，销售代表近期的工作成果一目了然，更重要的是，它不仅是考评某一个人，更指导着我们日后对具体某一个店的服务重点和支持方向。当然， 直观量化卡 现在看还有不少问题，还要充实。在以后的工作中，想出更多更好的办法，持续改进我们做市场的方法，增进服务的绩效，给自己加压!

三，添一双眼睛看市场

办事处是公司在市内的销售支持、品牌阵地，为了明天的市场，我们服务好今天的经销商，结果是双赢。

在我们这个队伍里，有很多是刚过实习期的 新兵 ，周经理常常教导我们：争取一切机会，向有经验的前人请教。埋头拉车，也要抬头看路，方向不清时，还要请人指路。一段时间后，经常扪心自问：在工作中，我们所做的是不是流于形式，过于简单，究竟有没有打动服务对象的心，又有没有偏离公司本来的要旨。

多一双眼睛就多一种角度。

有一个搞家具设计的人问我：你知道，吃饭时，小孩子为什么总喜欢往餐桌下钻?我说：因为贪玩。他说，不是，他问过小孩。在小孩眼里，餐桌太高，够不着，被大人抱着又不舒服，而餐桌下面正好，是他的世界，餐桌上的世界是大人的，就这么简单。因此，好的设计师在设计餐桌时，会在那个成人不注意的地方多动点脑子。

我们的产品，不是玩具，不好玩，但受用者都一样，是一个个鲜活的人(包括中间商和终端消费者)。所以，在日复一日的服务中，我们真的要多动一点脑子，多添一双眼睛。

四，创造好你的 小气候

一个人新进一个群体，起初处处新鲜，活力四射。随着时间的推移，却有了 成长的烦恼 。因为感到大环境里的不和-谐，变得缩手缩脚;因为自身的职责不清，变得浑身惰性。

有一则寓言，讲一个房间里有两盏灯，都管用，但每到晚上，还是漆黑一片。起先的原因是两只灯谁都不肯先亮，都在想：干吗要我先亮，我亮了，照亮了房间也照亮它，我神经!(当然，也缺少一个规则要求他们谁先亮、谁后亮或一起亮)天长日久，两只灯天天不亮，成了习惯，于是那个房间成了夜色里最黑暗的所在。寓言到此为止，聪明的你，还可以往下编，一直编到两只灯泡钨丝上了锈，微风一吹，玻璃壳一片片往下掉为止

我们这个团队，是一支 青年近卫军 ，有理想，有冲劲，都深知：要进步，就必须比别人快半拍!

人虽有差异，但基本观念是相通的。在周经理的领导下，就像一个家庭，每个成员都勇于并且坦然地接受一些 无情的管理 ，我们面对的是一个 有情的管理者 。只有这样，才能齐心协力，创造一个彼此共同分享的有助于工作的 小气候 。

五，下面是些很散的问题，我想请销售代表们留心并和我一起做，好吗：

在走访市场时，你会留心同类厂家的一张不起眼的说明书、宣传画吗?

新开发网点中，你的份额占多少?店主对你的付出认同吗?

不知道你有没有养成随时走访商店的习惯，例如：有一天你乘公共汽车，下错了站，恰好路边有一家业内店，不管别的，你走了进去。

节日期间，是否给你认识的那些小店主问候了?虽然那之前，他不一定会想起你，但那以后我相信，他会熟记。有人讲过，越是小人物，越看重别人的尊重，我们常常疏忽。

能清楚地知道你所服务的那家商店，一周里竞争品牌分类产品的销量和市场份额吗，精确性是多少?

有时候，几天的功夫，好好的店，突然关门歇店，或者转改门面，哪里热闹到哪去了。这些变故，真的是你不可预知的吗?还是你事前沟通不力呢?

顾客走进服务中心，第一个起身迎上的人是你吗?在顾客说第一句话之前，你的目光以及不可少的 你好 到了吗?

给两分钟的时间，你能把朝夕相处的每个同事的优点概括一下吗?(如果你平时留意过的话，很容易做到)

我们的技术人员上门处理投诉时，正好你有时间，你会主动要求 见习 吗?也许专司市场服务的你，一辈子不用干 技术 ，其实，你的一切所见所学，在你的工作中都会无意的应用。

公司的促销计划我们执行了，该做的都做了，但有没有考察过真实效果呢?我这个地区的增长量究竟是多少?什么样的活动才真正有效于你所在的这个区?不同规模的商店、不同类型的店主，他们又希望我们有怎样的促销支持呢?

市场上的问题太多了。我们要一起想!

销售服务的事，看似简单，实际烦得很。写毛笔行书的人，你问他 心 字怎么写，他会告诉你：关键三个 点 。左边一 点 要 认真 ，中间一 点 要 周到 ，右边一 点 要 快速 。销售服务的事，也要这么做 用 心 去做!

谢谢

年会领导优秀发言稿 篇12

尊敬的各位领导、公司全体同仁：

欢声辞旧岁，笑语迎新年。在这个举国同庆的日子里，我代表公司领导班子，向公司全体员工及家属致以诚挚的慰问!向长期关心和支持公司发展的各级领导表示衷心的感谢!祝大家新年快乐!身体健康!万事如意!

即将过去的20xx年，是公司蓄积力量的一年。在国内外经济环境发生重大变化的情况下，在全体同仁的共同努力下，公司各方面的工作依然取得了令人鼓舞的成绩，对外形象得到大幅的提升，在行业内得到了充分的肯定。

20xx年度，公司成功研发新产品28项，获得CE、UL、FCC等认证43项，为终端客户提供优质照明方案40余项。全年出口金额1400万元左右，公司产品在美国终端客户那里的认知度不断提升，大的订单不断形成，密度也在不断加快;在国内，依托优质的产品品质、完善的售后及灵活的运作模式，公司产品成功进入沃尔玛供应商名录;国际会议中心、机场改造等较大规模的政府工程也在顺利的实施。

围绕国际领先的集成热板散热技术，公司累计获得国内外专利证书共75项，今年成功申请专利7项;获得国家、省市及开发区科技资助资金2500万元左右，己经到帐资金1000万元以上;荣获省级优秀新产品奖、知识产权示范单位、技术发明奖及国家级高新技术企业等荣誉奖项共7项。

回顾一年来的工作，我们有过艰辛，也有过坎坷，受经济危机，物价上涨等影响，导致市场拓展速度减缓，资金压力加大。但是高新技术企业的地位要求我们承担更多的社会责任，国家启动节能减排政策，针对中小企业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，新的一年开启新的希望，新的历程承载新的梦想。

20xx年，是我们创造梦想、扬帆启航的关键之年，我们将紧密结合创业板对拟上市企业内部控制规范的基本要求，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，力争实现运营结构的全面优化，共创20xx事业辉煌!

再次向大家送上美好祝愿，祝大家家庭幸福美满，身体健康，工作顺利，吉祥如意!

谢谢!

年会领导优秀发言稿 篇13

亲爱的各位同胞们：

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站在这里，和大家共同度过这个愉快而难忘的夜晚。

首先，我想对公司营销部的所有同事们致以最真诚的感谢，因为你们每一个人的努力和付出，因为你们对工作的尽心尽责，全力以赴，我们才能取得今天的成绩。你们辛苦了，谢谢你们!

其次，我谨代表营销部全体同事对公司其他部门的协助表示感谢，没有你们的帮助，我们可能不会如此顺利的获得现如今的成绩。希望接下来的日子，我们能够一如既往的保持这种默契的互助精神，当然，我们在其他部门同事需要我们帮助的时候会提供最大的支持。

回顾过去的一年，在刚开始接到销售目标的时候大家脸上不可思议的表情，到后期为了达标拼尽全力、通宵达旦。终于，我们在最初零客户储备的状况下，实现了荆门地产项目销量最佳的目标，成为荆门人气最高、最受瞩目的项目。可以说这是一个奇迹，一个万达速度的奇迹，一个城市商业变革的奇迹，更是每一个荆门万达人自我超越的奇迹。

过去的一年，公司的同胞们都克己敬业、始终把公司的利益放在第一位，让我们的项目在荆门一炮而红，从营销中心开放到各个产品开盘再到领导视察、工地开放日等，万达每一场活动都是人气爆棚，座无虚席。除了销量的成绩，在与荆门其他企事业的联谊上，我们也博得满堂彩。银行、保险、医院、商会、茶协等，我们用最真诚的态度结交广大荆门有识之士，希望在未来了日子里能够合作共赢。

盘点过去，展望未来。在新的一年里，我们将面临更多的困难和挑战，宏观市场转入了机遇期和变革期。在市场竞争激烈、国家调控不利等多重压力下，我们将面临更严峻的考验。但我们会顺应新形势、新变化，加强管理，拓展市场，最终顺利实现全年目标和任务。我们会充分利用公司现有优势，挖掘资源、整合资源，进一步拓展市场，突破销售瓶颈，在集团领导的支持下使公司的品牌形象进一步深入人心，以促成最终销售。

鲲鹏展翅正此时，扶摇直上九万里，是因为底蕴深厚的天池与万千股雄风托负起它的巨大翅膀。万达就是托负起我们在座每一位巨翅的千万股雄风，当然万达也会因为巨翅的翱翔而更加遒劲有力。志存高远的万达人将用自己的智慧与勤奋支撑万达的展翅腾飞，万达愿与所有志在未来的追求者和实践者一道，智慧博弈，竞合多赢，精诚合作。我相信，在不远的未来，所有与万达共同奋斗过的人，都会带着骄傲去回味每一个我们共同打拼的日子，并自豪的说：我们创造了荆门的商业传奇，我们助力了荆门商业从平凡走向卓越的新航程!

最后，在这辞旧迎新的日子祝现场所有的同事朋友们新的一年里，工作顺利、身体健康、阖家幸福、新春愉快!谢谢大家!

年会领导优秀发言稿 篇14

大家好!首先自我介绍一下，我叫，是业务部的一位新人，很高兴有机会和大家相互交流。公司给我们新员工一个发展的舞台，我们一定在这个舞台上展示出自己的光彩，绝对不辜负领导对我们的信任，同事对我们的支持，我们会更快的成长起来。

刚进公司意味着我们要从零学起，我们应端正态度，积极学习，严格做到以下几点：

一、 珍惜时间，把握好每一天

人生就像一张有去无回的单程车票，没有彩排，每一场都是现场直播，把握好每次演出便是对人生最好的珍惜。作为刚踏入社会工作的职场新人，唯有端正态度，踏踏实实认真做好每一天的工作，才能学到更多的知识，获得更多的经验。

二、 积极学习，主动去问

刚迈出校门的我们，犹如一张白纸，没有一点工作经验。在学校学的只是理论知识，但面对将来的工作我们还缺少太多的工作经验，这些是学校书本上学不到的，带我们的前辈工作很忙，教给我们的知识也有限，这就需要我们主动去学去问，只有这样我们才能更快的适应工作岗位。

下面我想跟大家分享一下我进公司的感受。

一、工作上

掐指算来我们来公司已经半个月了，刚进公司前两天无所适从，感觉很不自在，看着同事们一个个忙的要命，我们却不能帮得上忙，感到很惭愧，但随着时间的流逝，我们的努力没有白费，渐渐地我们可以帮助同事发发传真，整理资料，把资料归档，同时在孟涛的教授和同事们的帮助下我们逐渐的学会了做水位表，飞信，台账登记，对船舶动态、对港口情况也有了少许了解。

二、生活上

公司为我们考虑的很周到，每天中午下午的饭菜很可口，紧张的工作之余我们可以在饭桌上一边享受着美味佳肴一边与同事们畅聊工作生活趣事，住宿上安排的也是很细致，一天紧张的工作结束后，回到宿舍我们可以看看电视上上网缓解缓解一天的工作压力。

最后诚待邻导们的指导，感谢你们对我们的关心，我们将不负所望，以饱满的热情，高昂的斗志积极投身工作岗位中，齐心协力，为公司的发展出一份力!也真心的祝各位领导和同事在新的一年里工作顺利，万事如意!

年会领导优秀发言稿 篇15

首先，感谢公司领导以及各位同事对我们怡景湾一年的工作成绩给予肯定，在此，请允许我代表怡景湾管理处全体员工，向关心和支持我们的各级领导表示衷心的感谢!

今天是立奇峰公司一年一度的新年晚会，也是我们公司第五个年会，也是农历的小年，从五年前的今天开始，立奇峰公司定下了每年的农历腊月二十三小年定为公司的年会期，以此来表达对各位来宾和各位同事的祝福。在此我代表立奇峰公司提前向各位来宾、各位同事先拜个早年，祝各位来宾、各位同事在新的一年里虎虎生威，万事顺心，健康和睦，平平安安发大财。

在过去的五年里，立奇峰公司经历了很多波折起伏，中间经历过三次深圳公司的搬迁，四次工厂的搬迁，加上去年西安，北京工厂的搬迁，经历多达十次以上，每次搬迁都是公司的一次灾难，可喜的是每次的搬迁背后都有一次公司的高成长，在开始的几年里高速成长曾经是我们引以为傲的一个企业口碑，在这个高速成长的过程当中也确确实实的给企业发展奠定了今天的基础，使公司能够迅速的成长起来，这是我们立奇峰人的艰苦奋斗的结果，在此我向曾经为立奇峰的成长作出贡献的人们致谢，感谢我们的员工辛勤劳动铸就立奇峰公司今日的成就，感谢我们的客户，使我们得以发展，感谢我们的供应商, 使我们的发展有了坚强的后盾，感谢我们员工的家属为我们企业的发展在背后默默的支持。

在我们感到欣慰的同时，高速发展也掩盖了我们的很多的不足，粗旷的管理，使我们的产品质量总是有很多不尽人意的瑕疵，人情化的管理是我们的员工失去很多公平晋升的机会，以至于流失人才的事时有发生，没有一个系统化的管理，造成我们的成本逐年逐月在不合常理的增高，没有数据化的管理是我们的浪费超乎寻常的增加，这些弊端都在我们的高速成长的过程当中给掩盖了下去，直到20xx年在经济危机和市场竞争加剧，客户要求提高时全面的爆发出来，在20xx年的上半年企业出现了从未有过的巨额亏损，在20xx年的上半年员工流失率居高不下，材料损坏和产品返工消耗掉我们的所有利润，以至于我们的销售额未降低的情况下出现近三百万的亏损，加上公司没有系统的治理方案，一时间束手无策。感谢我们魏总在企业最为艰难时期挺身而出，力挽狂澜，使企业在下半年出现明显好转，在下半年短短的几个月时间里使企业扭亏为盈.

痛定思痛，在下半年公司着手全面的结构治理，出台结构治理和薪酬设定，目标以公司努力提高员工的福利待遇为基准，制定新的薪酬方案，并逐步的给予实施，在人员管理和调整上,更换一部分管理人员，使整个公司的管理团队增加部分新鲜血液，使企业得以重生，管理结构上由阶梯式的管理向扁平化的管理靠拢，治理结构上以制度化管理逐步的替代人情化管理，逐步的体现出相对公平的内部竞争机制，做到能者上庸者下，上进的企业发展氛围，使整个企业面貌逐步改善，焕然一新，在此我代表公司对魏总的辛劳表示衷心的感谢。企业的发展离不开所有员工的辛勤劳动，在辛勤劳动的同时也应该给到员工合理的报酬，给员工一个公平的内部竞争平台是企业必须要做的大事，展望未来魏总制定的职业化管理，专业化管理，数据化管理，精细化管理，效益化管理将是公司在未来发展的必不可少的管理要义。

过去的五年我们的发展是以所谓的人性化管理来约束企业，很大程度上制度往往会被人情替代，由人性化管理逐步转变为家族化的人情化管理，在企业高速发展的过程当中，我们有完善的制度，但却屡屡不能执行，或者只能执行到没有关系没有后台的员工身上，往往使员工在企业失去了心理的平衡，把心思用在了拉帮结派找靠山上面去，反而失去了实现自我价值的提升空间，违背了立奇峰公司创立之初的一种相对公平的上进氛围，使很多能给企业创造价值，体现自我价值的员工没有得到企业的认可而离去，在此我深表歉意，因我的决策失误和管理失策造成企业的危机重重，因缺乏监察和执行力度是制度被边缘化，不能及时的对职能部门不合适人员，作出及时的调整造成企业重大损失，造成企业损失的人员没有及时的处理，给企业较大贡献默默奉献的员工没有得到及时的奖励，使很多员工对公司失去信心，这种情况一直延续到七月魏总到工厂开始治理才逐步的有所好转。

一零年我们会在新的财年开始前，逐步的导入数据化，差异化的管理机制，一切以数据说话，真正的表现出企业在制度的约束下正常的发展，使员工能有一个公平、公正、公开的内部竞争平台，真正的做到能者上庸者下，展开一场公平的有效的角逐。使我们的产品质量，生产效率，工作效率能有一个大的提高，使我们的客户，员工，供应商和企业能达到一个共赢，在成本上我们要降低，返工上要降低，管理运营上要降低，安全事故上要降低，制作成本上要降低，总之一句话，用数据来显示增高的效益和降低的成本来衡量出部门管理者的能力，来衡量部门的整体能力，把精细化管理落实到实处，把制度化管理落实到实处，真正的体现出员工自我价值来。

展望未来，我们公司的发展会在短暂的停滞后，在魏总的带领下经过治理再次高速的成长起来，努力实现我们的新的五年规划。新年伊始万象更新，在春节后立奇峰人将以满腔的热情，激-情投入到新的环境当中来，将以全新的管理理念来治理公司，以全新的工作态度来安排工作，让我们共同努力，共创立奇峰辉煌的明天。再次感谢各位来宾各位同事，预祝大家新年快乐、幸福美满、合家安康。

怡景湾在20xx年被公司评为物业管理优秀项目，这是怡景湾管理处全体员工的努力和贡献，当然我们能取得良好的成绩，也离不开分公司、总公司各级领导的支持和关心。

年会领导优秀发言稿 篇16

亲爱的各位同胞们：

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站在这里，和大家共同度过这个愉快而难忘的夜晚。

首先，我想对公司营销部的所有同事们致以最真诚的感谢，因为你们每一个人的努力和付出，因为你们对工作的尽心尽责，全力以赴，我们才能取得今天的成绩。你们辛苦了，谢谢你们!

其次，我谨代表营销部全体同事对公司其他部门的协助表示感谢，没有你们的帮助，我们可能不会如此顺利的获得现如今的成绩。希望接下来的日子，我们能够一如既往的保持这种默契的互助精神，当然，我们在其他部门同事需要我们帮助的时候会提供最大的支持。

回顾过去的一年，在刚开始接到销售目标的时候大家脸上不可思议的表情，到后期为了达标拼尽全力、通宵达旦。终于，我们在最初零客户储备的状况下，实现了荆门地产项目销量最佳的目标，成为荆门人气最高、最受瞩目的项目。可以说这是一个奇迹，一个万达速度的奇迹，一个城市商业变革的奇迹，更是每一个荆门万达人自我超越的奇迹。

过去的一年，公司的同胞们都克己敬业、始终把公司的利益放在第一位，让我们的项目在荆门一炮而红，从营销中心开放到各个产品开盘再到领导视察、工地开放日等，万达每一场活动都是人气爆棚，座无虚席。除了销量的成绩，在与荆门其他企事业的联谊上，我们也博得满堂彩。银行、保险、医院、商会、茶协等，我们用最真诚的态度结交广大荆门有识之士，希望在未来了日子里能够合作共赢。

盘点过去，展望未来。在新的一年里，我们将面临更多的困难和挑战，宏观市场转入了机遇期和变革期。在市场竞争激烈、国家调控不利等多重压力下，我们将面临更严峻的考验。但我们会顺应新形势、新变化，加强管理，拓展市场，最终顺利实现全年目标和任务。我们会充分利用公司现有优势，挖掘资源、整合资源，进一步拓展市场，突破销售瓶颈，在集团领导的支持下使公司的品牌形象进一步深入人心，以促成最终销售。

鲲鹏展翅正此时，扶摇直上九万里，是因为底蕴深厚的天池与万千股雄风托负起它的巨大翅膀。万达就是托负起我们在座每一位巨翅的千万股雄风，当然万达也会因为巨翅的翱翔而更加遒劲有力。志存高远的万达人将用自己的智慧与勤奋支撑万达的展翅腾飞，万达愿与所有志在未来的追求者和实践者一道，智慧博弈，竞合多赢，精诚合作。我相信，在不远的未来，所有与万达共同奋斗过的人，都会带着骄傲去回味每一个我们共同打拼的日子，并自豪的说：我们创造了荆门的商业传奇，我们助力了荆门商业从平凡走向卓越的新航程!

最后，在这辞旧迎新的日子祝现场所有的同事朋友们新的一年里，工作顺利、身体健康、阖家幸福、新春愉快!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