# 领导年终总结演讲稿

来源：网络 作者：情深意重 更新时间：2025-01-14

*演讲稿是在较为隆重的仪式上和某些公众场合发表讲话的文稿。它是进行演讲的依据，也是对演讲内容和形式的规范和提示。本站今天为大家精心准备了领导年终总结演讲稿，希望对大家有所帮助!　　领导年终总结演讲稿　　各位员工：　　大家好!首先在这里给大家拜...*

演讲稿是在较为隆重的仪式上和某些公众场合发表讲话的文稿。它是进行演讲的依据，也是对演讲内容和形式的规范和提示。本站今天为大家精心准备了领导年终总结演讲稿，希望对大家有所帮助![\_TAG\_h2]　　领导年终总结演讲稿

　　各位员工：

　　大家好!首先在这里给大家拜个早年，祝大家身体健康，万事如意，合家幸福!

　　律回春晖渐、万象始更新。我们告别了成绩斐然的20xx年，迎来了充满希望的20xx年。我谨代表公司领导向全体员工付出的辛勤耕耘和无私奉献致以深深的谢意，并通过你们，向一直大力支持我们工作的家人、亲属致以最诚挚的问候和最美好的祝愿。

　　20xx年，是不平凡的一年。南通润创历经坎坷、曲折，却依然昂首挺立。年初历经了一场风波，员工情绪极不稳定，生产任务又紧张，但没有人害怕、没有人退缩，南通润创人齐心协力，共同前进。总公司也抽调了一批技术骨干，加入到润创的大家庭中，起到了传、帮、带的良好作用。我们也采用了一系列方法，成立了生产管理小组、质量管理小组、安全管理小组，通过共同合作，把我们的管理制度逐渐引入正常轨道。通过提前做好生产计划，提前落实产前工作，优化生产流程，加强产前、产中控制，确保了我们的交期保证。

　　我们从年初三条线,通过大家的共同努力,到年底实现10条生产线(比年初预计十二条线差一点),总员工人数280人、年产量做到43多万件的生产规模。20xx年全年产量86万件，超过了09年的84万件。通过把生产目标和品质管理绩效考核相挂钩，确保了我们的质量，全年终期一次查验合格率在93.5%，离年初目标96%也差一点。总之，通过强化管理、科技创新、优化生产工序、市场转型、亏损整治、当地人才引进、文化建设等方面的齐抓共管，公司现保持着健康、稳定、强劲的发展势头。员工年收入也达到25000元以上，班组长以上管理工作人员年收入达到了35000元左右，同比09年上升了25%。公司还确立了一周六天工作日的工作制度，确保了我们的职工工作日和休息日的稳定。此外，本着人人参与公司管理的精神，我们多听取广大员工的意见和建议，比如在食堂管理方面、阳光通道的开通，都是比较好的改进。

　　我们取得的成绩来之不易，我们之所以能坚强地走下来，离不开我们总公司的鼎力支持，更离不开我们每一位员工艰苦奋斗地拼搏。我一直认为，奋斗的身影是最美丽的，因此，你们是最美丽的。在此，我再次向对润创发展有过帮助、付出过努力的每一位员工表示衷心的感谢，因为有你们才有润创的今天。

　　成绩是大家有目共睹的，是值得肯定的，但取得的成绩只能代表过去。在看到成绩的同时，我们也要去发现我们的不足，以便我们今后改正，以便我们今后进步。在以往的工作中，我们班组长的作用表现得就不是很突出;员工行为还不够规范，没有按照标准流程操作，这也致使我们出了一次大错;此外，员工与管理人员之间的信赖度还不够。今后，我们将通过细致的工作，解决沟通的问题，建立一种相互信赖的状态;进一步规范生产流程，实行生产现场管理;加强班组长与成员的沟通、互动，明确工作目标，并且制定目标有依有据。在接下来的工作中，我们将主要通过这些方法来解决我们存在的问题。

　　20xx年是一个崭新的一年，也是我们颇具机遇与挑战的一年。20xx年，公司的发展前景广阔，我们的生产规模目标为16条生产线，员工总人数450人，年产目标146万件;经营模式目标为外贸、内销模式共同有序开展;并造就人性化的和谐企业文化。在工资待遇方面，我们将通过努力让每一位普通员工的年收入突破30000元，班组长以上年收入突破41000元。但是，在面临竞争愈加激烈的社会大环境下，我们肩上的担子很重，我们的任务很艰巨。

　　在接下来的一年，我们主要从以下几个方面来实现我们公司的发展：

　　首先，安排招工是我们工作的重中之重，大家将通过多种途径，比如靠我们的员工宣传公司，以人带人，也可借助我们外地新居名员工，通过他们，给我们带他们家乡的人。其次，就是要完善公司体制。以目标计划为导向，工作细化，主要通过GS、PDCA考核，有效地实施绩效考核。第三，实现管理的本地化，这主要体现在我们将进一步选拨本地人才充实到我们的中高层管理队伍中。第四，发挥IE工作组优势，在实际生产过程中，我们的IE组将发挥积极的作用，遇到比较难的工序，提前对员工进行培训，班组人员不够，IE组及时介入，以补不足，并尝试单件流生产模式。第五，加强培训，对员工进行安全生产、规范操作、强化反浪费意识以节约成本等方面培训;对班组长进行安全生产、人员管理及沟通交流艺术等方面的管理培训;对公司办公室管理人员进行“如何做好管理工作”等方面的培训。培训的方式我们可以通过外请专业讲师，内部观看资料片等形式来进行，争取把我们的员工个个都培训成精英。第六，在文化建设方面，我们多听取广大员工的意见，把我们公司打造成一个充满人性化的和谐企业。还有就是业务部、采购部等部门将要转移到我们润创公司，为我们实现外贸、内销一体化综合型实力企业打下基础，而且我们这边已经派出专门人员在总公司接收培训，也是为采购部的创建打下基础的。最后，就是要我们的所有员工，敢于尝试，敢于挑战，齐心协力，共同冲刺年度经营目标。

　　我坚信，有总公司作为我们坚强的后盾，有我们优秀的润创员工的努力奋斗，我们必然会续写又一页华丽的篇章。润创的发展历史将永远记住我们曾为之付出努力的心血和汗水。

　　不积跬步，无以至千里;不积小流，无以成江海。不要为我们眼前所取得的些许成绩而沾沾自喜不思向前。要实现全公司每年年产值上涨130%，20xx年成为上市公司的宏伟蓝图，我们的道路依然还很远。我坚信，只要我们从自我做起，关注工作的每点每滴，从小事做起，做好身边的每一件事。只要这样，我们的理想目标就会离我们越来越近，我们就能实现由量变的积累达到质变的升华。

　　昨日的成功带来了今天的喜悦，今天的努力昭示着明天的辉煌，让我们团结一心，加倍努力，为实现我们宏伟蓝图而奋斗!最后，在新春佳节即将到来之际，我再一次衷心地祝愿大家新春快乐，阖家幸福，工作顺利，健康平安!

　　谢谢大家!

**领导年终总结演讲稿**

　　各位领导、各位同仁：

　　下午好!我代表配送中心，就参加公司数控机床月产超百台,生产大会战的有关工作,向各位领导和同仁做一个汇报。

　　公司进入新厂区后,在管理上最大的变化之一,就是实行物资配送制度，这项全新的管理制度的诞生，公司经营层可谓高屋建瓴，一方面提高了一线工人的工作效率，另一方面解决了部分员工的岗位安置;但对于在这个岗位上的每一个工作者，无论是干部还是普通员工，这个岗位对于大家来说都是陌生的，实事求是地说我们的压力非常大。随着公司产能的提高，外围市场的复苏，我们没有任何缓冲和懈怠的余地。在公司领导的关心、部门领导的带领下，边工作边探索，大家齐心协力克服了许多困难，从开始时的忙作一团，到如今的有条不紊，一切按照规矩办，进步是比较明显的。特别是五月份的物资配送对我们来说是严峻的考验，整机入库116台，要116台的配套件毫无差错地配送到位，需要配送岗位上的员工要有很强的责任心和无私奉献的精神。可喜的是在领导的指挥下，在各工厂、部门的配合下，及时顺利地完成了116台套物资的配送任务，为整机工厂五月份整机入库111台做了一定的工作，取得了一定的成绩，现将我们在工作中的一些具体做法，和针对整机入库数量的突然飙升，采取的应对措施向大家做简要汇报。

**领导年终总结演讲稿**

　　尊敬的全体员工：

　　时间过得非常快，又是一年辞旧岁，又是一年春来报。在这里我代表董事长向你们说声：谢谢！大家辛苦了！众所周知，在过去的一年里，国家进一步采取了遏制房地产业出现泡沫经济的宏观调控措施，导致国内房地产业销售额大幅下降。北京、上海、广州等大城市房价相继跌落。我们所处的城市房地产经济虽然没有泡沫，但也不可避免的受到上述全国性大环境、大气候的冲击，普遍出现销售不旺的困难局面。

　　回想在20xx年里，在与你们各位相处的时间里，在我们忙忙碌碌的身影里，在大家齐心协力的帮助下，我们平平稳稳快走过了一年。一年来，感谢在座的各位同事，有你们对我工作的支持，就是对公司的支持，也是对我们集团董事会的支持。

　　20xx年对公司而言是不平凡的一年。在这一年里，我们三期得到了政府的许可，开始动工兴建；\*\*二期得到了政府的优惠政策大力支持外，还成功改变了市场定位，并将原来的建材市场改成了车辆交易大市场并开始施工；大酒店也在启动与规划中；公司还申报成功晋级具有二级开发资质，而且是目前开发企业中的具有二级资质的房地产企业。20xx年大家上下围绕企业的中心任务，奋力拼搏，做了大量卓有成效的工作，使公司呈现出良好的发展势头。今天的成绩与在座的各位是分不开的，公司的成长和发展是大家一起创造的。所以，我要在这里谢谢大家一年来的辛勤工作。

　　20xx年是创新的一年。总公司成立了集团控股公司，在集团公司指导下，有序开展的进程中，根据市场的变化和资源配置能力进行经营战略的调整。公司是以房地产为经营主体方向，一直以开发住宅、商业房地产为主，对于该项目，公司各层都在摸索中学习前进。而我们也在摸索中愈加成熟自信。目前，车辆交易大市场招商推介会的成功为我们后续的工作开了个好头，大家要继续保持和发扬这种团队合作精神，争取明年车辆交易大市场成功开张营业，吸引更多的人气，以商带宅，顺利完成销售任务。

　　20xx年是改革的一年。公司成立至今，已有四年。公司在20xx进入了快速扩张的成长发展阶段，也就是所谓的企业发展的成长期，这个时期的企业处于不断的改革中，公司也不例外。20xx年，我们加强了基础管理工作，先后出台了一系列办法，实现了管理模式、体制、机制与集团公司运作模式的快速接轨。当然，在总结回顾20xx成绩的同时，我们也必须清醒的认识到公司在发展的各项工作中仍有不少不足之处。例如，车辆交易大市场不仅是公司开发的一个新项目，未来还有酒店的开发，也是公司涉足的一个新的经营领域。在经营与运作方面还面临了许多的挑战。在公司建设上已出台的相关管理办法贯彻落实尚不完全到位，团队建设方面还有待加强，这些都需要在新的一年里有实质的改变。

　　而20xx年是公司发展关键的一年。新的一年里，全公司上下要以“稳中求好”为发展理念，以成熟的品牌为依托，保证车辆交易大市场开业和销售成功为工作重点，争取车辆交易大市场第二期工程和大酒店开工建设为目标。因此，20xx年我们的任务还将十分繁重、时间十分紧迫、压力十分巨大。我们要对目前的形势有客观的认识，正视困难，明确思路，拟定措施，确保今年年度目标的实现。

　　根据公司20xx各项工作完成的情况和目前面临的形势来看，15年我们必须围绕车辆交易大市场和酒店两大工作任务，全面落实工作责任，切实树立强烈的发展意识、机遇意识、责任意识和安全、质量成本意识。要做强做大公司的既定目标，还必须做到四个“增强”，提高公司的核心竞争能力。

　　一是增强市场的开发能力。在房地产竞争日趋白热化和国家政策紧缩的严峻形势下，如何在有限的土地资源里有效的开发市场、运作项目是我们要面对和思索的。增强市场的开发能力，需要我们加强对市场的研究，对相关政策、法规的研究；在巩固和稳定既有市场的前提下，积极关注业界动态，主动收集信息，形成高效的信息渠道，为市场的开发决策做足准备。

　　二是增强资本运营能力，要解放思想，转变观念。在依托主业、积极稳妥的前提下开展资本运营工作，必须切实的从思想上认清增强资本运营能力的意义，明确增强资本运营能力的方向。

　　三是增强多元经营能力。发展主业的同时，多元经营是企业长远发展的战略。在具有相对优势的领域延伸产业链，积极拓展新项目，拓展企业的发展空间。以提高企业的核心竞争力为出发点，实施企业多元经营战略，努力拓展有我们自身特色的相关产业，如市场经营、市场管理、酒店管理运营等。

　　四是增强企业团队的凝聚力和执行力。以人为本，注重团队的建设和人才的培养是当务之急。注重人才培养，切实提高大家的素质，结合公司的人力资源现状，继续形成详细的培训计划，由行政部抓好落实各项培训工作。你们对企业的贡献取决于你们的技能和积极性，两者是相乘的关系。而加强公司的团队建设，提高管理层次衔接的透明度，使你们明确如何做，为什么这样做，这么做的责权利是什么，将有效地调动大家的积极性和团队精神的发挥。让我们每个人都必须在思想和行动上自觉地、迅速地融入到公司，说话、办事必须从公司和全体员工的根本利益出发。而勤奋的敬业精神、勤恳的工作态度和诚信为本的做人原则亦是成就事业的基础。只有从各方面增强团队的凝聚力、才能让各层次的员工有发挥主观能动性的空间，才能使企业充满创新的活力，从而汇集成企业的凝聚力。

　　各位同事们，在新的一年中，我们既要居安思危，增强忧患意识，又要振奋精神，充满信心，增强迎接挑战的勇气，认清发展形势，坚定发展信心，把握发展机遇，找准发展重点，希望公司上下团结一致、埋头苦干、求真务实、开拓创新，我们就一定能在市场经济竞争中赢得主动，走上持续发展的健康道路；同时我们也要抛弃思想包袱，摒弃私心杂念，把全部精力投入到各项工作中去；也希望在坐的各位向老黄牛一样，励精图治，以实际行动迎来牛年，勤勤恳恳在平凡的工作岗位上做出不平凡的贡献！我对公司的未来充满了信心，我对在座的各位更有信心！公司提供了一个大舞台，而我相信你们的每一份付出都会得到回报！最后，我祝愿大家，新春愉快、万事如意！谢谢！

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找