# 公司年会工作总结

来源：网络 作者：紫陌红颜 更新时间：2023-12-22

*公司年会工作总结1　　一、华与华的本质　　1、华与华的本质是品牌战略公司　　华与华的本质是品牌战略公司，当时在注册的时候，工商注册登记没有品牌顾问公司这个类别，战略更不用讲了，只能先注册了一个管理咨询公司，但管理咨询根本不是我们的活，后来又...*

**公司年会工作总结1**

　　一、华与华的本质

　　1、华与华的本质是品牌战略公司

　　华与华的本质是品牌战略公司，当时在注册的时候，工商注册登记没有品牌顾问公司这个类别，战略更不用讲了，只能先注册了一个管理咨询公司，但管理咨询根本不是我们的活，后来又说可以叫营销咨询公司，说这个可以注册，我说那就注册营销咨询公司吧，这就是华与华营销咨询公司的来历。

　　后来因为我们有广告的业务需要资质，又注册了华与华广告有限公司。

　　广告业有个非常糟糕的规矩就是比稿，华与华又不参加任何比稿。所以我们对外说我们的广告创意、设计都是免费奉送的，我们收取品牌战略咨询的费用，不要叫我们去比稿。如果请我们做品牌顾问，广告公司、设计公司的服务，我们全部免费提供，当然你愿意再去招标请别人也可以。

　　2、华与华是 任务供应商

　　我们的价值是为客户企业发展导航，从这点来讲，我讲一个我们的性质，是一个任务供应商。我觉得每个人要好好琢磨琢磨，任务供应商这个词，为什么别的广告公司要去比稿，因为客户提出一个工作任务，你们谁能把这个任务完成得最好，我就把这个活派给谁，这没问题的，非常公平合理。

　　但是华与华是什么，华与华不是来完成你布置的任务，华与华是来给你布置任务的，我们给客户布置任务，也给自己布置任务。这是本质!

　　就像体操比赛，有规定动作和自选动作，华与华就是自选动作比较多，永远想在客户前面。

　　我们做葵花药业的时候，不是葵花说，小儿肺热咳喘口服液，这个创意应该怎么做，你们五家公司谁做的创意我把这个活给谁。不是，是说葵花下一步该怎么发展。我们建议他们做这个儿童药的战略，建议他们以小儿肺热咳喘口服液为首打的这个产品，给他们规划了整个产品结构，设计了这个品牌，设计了包装，创意了广告，所以我们是一个战略公司，我们提出战略思想，提出工作任务，这是核心。然后我们又完成全部的设计创意工作，这是服务。

　　我们提出任务，又完成了任务。

　　我们是要做到客户的良师益友，我们每一个人站在客户的角度，我们要想到，我们的角色是他的良师益友，那你能不能做到这样的一个角色。

　　其实任何行业都应该是这样，就像你是做香精公司的，不是等着牙膏厂来买你的香精，去跟人家比我的香精比他家好，而是开放新的牙膏产品，让客户接受，然后一直卖香精给她。或者就像卖利乐包的，把生产线免费送给饮料厂，还帮你维护，就是你要一直买我的包材。

　　这本来是最简单的常识，但整个广告业实际上已经全行业没落。为什么要去比稿，就是因为没有战略价值。所以我们销售战略，免费送创意。不能跟他们站到一个低层面去比。

　　3、所有的事都是一件事

　　我们提供的是 所有事都是一件事 的整体服务。我们认为企业战略，产品，开发，产品结构的设计，品牌战略的设计，品牌形象的设计，包装的设计，广告的创意，所有这些事都是这一件事，华与华就做这包含所有事的一件事。这在中国的还是国外，都是独一无二的。

　　为什么是独一无二的，又有源自于今天中国这样一个整体创业的时代，因为所有的企业都在创业往前走，是这个时代才催生了我们华与华这样的一间公司。

　　中国正在成为全球新的营销思想的策源地，以后应该西方的要来向我们中国来学营销，因为只有中国集中这几年做了这么多的从无到有的原创的，创业的事，有那么多从无到有的品牌在诞生，在发展。而不是说，我从一入行就开始给可口可乐在写文案，写到我退休了，我也没有见到一个品牌从无到有是怎么来的，整个职业生涯总结就四个字：盲人摸象。

　　这是我们说的所有的事都是一件事，这是一个核心。

　　4、 超级符号就是超级创意 的绝技

　　千战略、万策略，最后你还是要出招，要把那创意拿出来，才能解决问题，我们就是这样一间传奇的公司。我说叫 战略家，手艺人 ，要有手艺，奇技淫巧，解决问题。我们有我们的独门绝技，有我们的套路，我们的华家拳，我们的华与华方法，就是 超级符号就是超级创意 ，就是超级销售力。

　　5、坚持真理，掌控大局

　　客户对一个方案不满意，他说要改，他说要改你就改吗?除非真正能够讨论，我们觉得确实他的意见是有价值的，给了我们有益的意见，我们值得去提升、去修改，那我们接受，否则我们硬挺到底，绝不接受。为什么，接受没有意义，你照他的改，他也不知道要什么东西，你一旦开始改，永远也不可能让他满意，还把自己给丢了。

　　能坚持真理，掌控大局，最后才能得到成功，得到信赖，得到尊重。当然，也不能妄自尊大，固步自封，要始终保持谦虚谨慎，保持开放的心态，要随时能否定自己。

　　对于一些实在无法沟通的客户，中国古话说 道不同不相与谋 ，没有任何客户是不可放弃的，不要觉得任何一个客户是不可放弃的机会。关键是我们自己能服务好信赖我们的客户，不断创造出成功的业绩，创造出了不起的案例，我觉得核心还是在于我们自己。我想再有五年，我们更能够把我们华与华的这一个范例让所有的人能够看到。

　　不断的创造新奇迹，我们要做一间让客户上瘾的公司。

　　二、华与华人的本质

　　6、U型人才

　　我们说U型生产线的U型人才，所谓U型人才，就是多技能的人才，而且必须是市场专家、沟通的专家，任何一个岗位的人都必须懂市场，懂沟通。

　　比如你是专门负责做三维效果图的，为什么要叫你做一个三维图，是因我们其他的沟通手段不够，需要把你这个沟通手段加上去才能够把它说服，才能够让它够吸引力。所以你是一个沟通的专家，如果你不懂市场，不懂跟钱转的东西，你就不可能做出这个来。也就是我们所有的人，不管你是负责策略的还是负责设计的还是负责三维的，还是负责插画的，我们是在一个共同的认识平台上发挥自己的专业技能，而不是说你是后工序，你对这个事根本没认识，就是他给你个任务，你就照着他说得去做，那你永远你都上不了，我再说一遍，是在一个共同的认识平台上和一个共同的操作系统内发挥你自己的技能，你完成你要完成的那一部分，这是第一个我们讲U型人才。

　　7、比客户更懂得它的生意

　　你不可能说100%的方面都比它更懂，怎么去跟银行贷款你也懂，怎么去融资你也懂，那不是，在产品上，在品牌上，在市场上，我们就要比它更懂。比如说药品，说哪个品种有限价，哪个品种没限价，那个剂型怎么回事，哪个东西可以弄，哪个东西不能弄，哪有肉，哪有骨头，哪有汤，哪有坑，哪能去，哪不能去，这就是比客户更懂得他的生意，要熟悉客户的行业!曾有记者采访我问中国广告业的发展趋势，我说没想过，我又没广告业的客户。我要关注的是制药业的趋势，食品业的趋势，房地产业的趋势

　　8、真人、真心、真本事

　　真人、真心、真本事，是华与华做人的原则。

　　我们是有真本事的真人，对客户有一颗真心，还真有一身本事!没有真本事就没法对人真心，又想拿人家钱，又没真本事，不就得弄点假的。

　　那么靠什么，一靠常识，二靠用心。前天我在北京的凤凰城会所游泳，游完泳我就找它的前台提意见，我说你那个钟挂的地方不对，那么大块游泳池，他把那个钟挂在那个灯光最暗的角，你在游泳池里面你是看不见几点钟的，就这么简单一件事，这个钟，这个游泳池该挂在哪儿，没用心，用心就知道挂那儿，使所有人都能看到，或者说一个钟不够，应该挂两个，一个钟不就100块钱，我怎么让在那边泡温泉的人，那边休息的人和游泳的人都能够在任何一个地点一眼能看到时间，没用心。

　　去杭州住那个酒店，万豪那游泳池，用心用太多了，那个钟给你创意的，你不死了劲看，你根本不知道那是钟，首先你就找不到那个钟，找到盯着看你也不知道是个钟，终于发现他是个钟时候你也很难看出是几点钟，那叫什么，那就叫伪创意，用的都是虚情假意，都没有真心实意。虚情假意的人就想着，我怎么弄一个牛逼的钟的设计，真心实意的人就知道，我要能让客人在任何一个地方都能一眼看到时间是几点钟，知道自己游了多少时间。

　　9、师徒制

　　师徒制是华与华组织关系的核心!因为师徒制才能传承手艺，传承文化。每个人都是师傅带徒弟，像中国的奢侈品，奢侈品没有师傅带徒弟，文化大革命破坏那个传统，什么也没有。都去买LV干吗，我说弄一个苏绣的包扣上块牛皮，再镶上一块玉，卖个十万八万的，比爱马仕还值钱，没那个手艺，为什么，文化大革命把师傅都打倒了，哪还有手艺。

　　10、趴着挣钱

　　看了电影子弹飞，都讲站着挣钱，我特别警惕这个事，很多人讲站着挣钱什么意思，就是要人家给他跪着，所谓店大欺客、客大欺店，把这个欺辱客户，欺辱合作伙伴当成自己的最高价值了。

　　以前一个客户营销总监跟我说的： 以前我们业务员出去，都敲不开人家门，现在!我们都不用敲门，开门都不用手，我们一脚踹门进去! 就踹经销商门，他觉得很光荣，站着挣钱!

　　我说挣钱还得跪着，跪着也不太踏实，也不太准确，那天李作鹏写什么，叫趴着挣钱，真正你得趴下去，贴近市场，贴近现实，所有东西你都清楚，那你才能挣到钱。趴着就是我们的态度，所以我说设计师要出门，那只有趴着，不能老呆在家里坐着，我们公司设计师全坐着挣钱，现在他们发现每个人都不想坐着，其实他们都想趴着，坐着不是什么好事，要趴下去，趴着挣钱!

　　11、出手就有招!

　　再往下，能创意，能出招是最终的核心，你要想在这里有成长，你就得能出招，你不能出招说什么都没用。

　　每一个工序都是一次再创作，是一次提升，而不是衰减!

　　后工序不是完成任务，叫你做这个三维，叫你画这个插画，人家说画什么样你就把它画成什么样吗，你要进行再创作，就像导演拿着创意脚本来做分镜脚本一样，在这方面，要靠你出招!

　　12、少干活，多挣钱

　　人少干活就能多挣钱，现在我们不光是多干活，还重复返工干活，那能挣钱吗，熬的通宵越多越挣不了钱，一定要抓住本质，最后一举中的，一箭就中红心，如果每一箭都中红心，我看我们一个星期上两天班差不多了，所以我们要趴着挣钱，然后要玩着挣钱，这个是要注意的，就是不返工，不是说大家纯粹别干活，没有老板号召大家少干活的，就是不要做无意义的工作，能够一把就干到位，我看，现在我们公司服务十个客户，我认为我能同时下20盘棋，但在我们整个团队能整合得上，我要就干我那点活，下20盘棋我看没啥问题。

　　13、人才战略：立足于招应届毕业生和投奔 延安 的知识青年

　　所有人才我们自己培养，有一句话叫做 要让信奉者得以实现价值和梦想的空间，而犹豫、彷徨者没有立锥之地 ，这就是我们要创造的一个组织，所有人才都是从我们内部培养产生。

　　14、终身员工

　　我有个词我是一直想提，几年我都想提我都没提，我觉得今年我可以提出来，就是我们要终身员工，而且我相信我们这里面有一些同志是能够终身地在这个华与华工作的，折腾又没有什么意义，不好折腾的，而且我也自己觉得有这个能力来提供这样一个终身的一个发展的空间，一个好的公司，有高的起薪，好的培养，然后有终身的这样的一个发展的空间，这是我们的一个追求。

　　以终身员工服务终身客户，就是华与华的追求。中国也要进入这个阶段了，大家都越来越成熟，越来越稳重。

　　15、合伙人制，未来5年内发展5个合伙人

　　华与华从去年开始尝试合伙人制，肖总是我们第一个合伙人。

　　合伙人制得有个指标，我现在说五年合伙人制，这五年我们发展五个合伙人，就在这个屋里，还不包括新来的，五年五个合伙人，一年一个，下一次年会的时候我们先解决一个，这个就具体了，反正，到时候没有人能够达到标准我们也硬拔一个，咱们跟划右派一样，咱五年定了指标划五个。

　　三、华与华的目标，

　　16、成为中国独一无二的品牌战略权威

　　华与华的每一年是怎么过的，我们就一个指标 每年中国市场品牌成功案例示范 ，每年我们给中国市场一个示范，都是咱们原创的成功品牌!

　　不管是最早的田七牙膏也好，晨光文具也好，小葵花儿童药也好，孔雀城也好，特别是我们自己的读客图书，每年让我们干出个示范，年年放卫星，每年都不断。不是说过五关斩六将，十几年前的事，说了十年还再说，而是每年有新事说。

　　我们要成为中国独一无二的品牌战略权威，活在别人的想象之外!

　　活在别人的想象之外!这就是我们的状态，谁能想象到我们公司，广告公司想不到，设计公司想不到，咨询公司还想不到，这么一个三合一的公司，我们要成为行业历史上里程碑式的公司，也要成为有历史地位的一代品牌战略家的团队。

　　我现在追求的是历史地位，从奥格威以后就华与华!

　　其实我们应该超过奥格威，奥格威就是广告，我为什么让大家看奥格威的书，并不是我在里面学到多少，19xx年我看了奥格威那个书，我一看我知道这活我能干，干了十年之

　　后，我把那个书拿来又翻了一遍，我发现确实都是他说得那么一回事，这才真叫体会，这真是干出来的，不是我照着那个书学的，照着那个书学学不了，比方天天看我们华与华方法微博，学得了吗，还必须你亲身经历过你才会。

　　我们能超过奥格威，是因为有我们今天中国这个时代，有这么多企业在创业在发展，中国一定会出现划时代的品牌战略公司，不是我们就是别人，怎么可能是别人呢?

　　未来十年是华与华的黄金十年，我们的未来十年要中国所有行业都认识华与华方法，我们要成为制药业和快销品的权威品牌战略公司，成为文化创意产业的品牌战略权威公司，成为地产业的品牌战略权威公司，这三个行业，药品快销品、房地产、文化创意，我们要成为绝对的权威。另外我们要进入汽车、金融、电气、IT网络等任何可能进入的行业。

　　四、快乐生活华与华

　　17、生活的快乐

　　我们最终都是图一个生活，努力工作，快快乐乐地过一生，这在华与华是能够做得到的。不要有那么多压力，该结婚结婚，该生孩子生孩子，别认为现在没条件，比你条件差得多的人都生了。咱们有产假，不会因为你要生孩子歧视你。用正常的心态正常的生活。不要老是觉得要奔着明天某个指标条件，正常生活，踏实积累。

　　18、掌控的快乐

　　掌控的快乐来源于专业能力。很多时候，我们在那儿辛辛苦苦的做，但是你能掌控的东西很少，你没有控制感，就没有快乐。

　　这个快乐很难，这个控制感来源于你对这个事情的了解和你的能力。经验越来越多，你的控制感越来越强，你的快乐感、幸福感越来越强。控制是一个很大的快乐，我们都愿意玩电子游戏，你能控制那个东西，他就快乐，他就沉迷在那边。

　　没有控制感就没有快乐，但控制是一种能力，需要勤学苦练。

　　19、多搞课外活动

　　我看大家很多提出了，大家互相之间交流都少，每天都在上班，然后加班，然后在飞啊飞，提案啊提案，不好玩。我们的课外活动，现在我们有了什么，我们有一个豪华的五星级年假，每年7月集体出国旅游，这个是我们公司的招牌菜，我们的龙虾。

　　然后就只有新年晚会和年会，但年会都不算，年会主要是开会，开会为主，不是以玩为主的。我觉得这个是你们行政部要策划的事情，我们起码每个季度安排一回。今天春天先安排春游，今年春游大家愿意的话，我还邀请大家到这儿来，可以来吃我们家的枇杷，因为枇杷成熟的时候是这里最漂亮的时候，所有的花都开的时候，大家说老来你家烦，去别的地方也没问题。但是我建议还是这里好玩。然后八月底要来一回，要来这里，为什么，我们可以在太湖里面游泳，而且我们家枣很好吃，然后其他，七月份我们已有了，这已经安排得够密了，都玩不过来了，十月份你们再排。

　　就说这么多，今天晚上吃我们家的家宴，华府私房菜，本来我跟我妈说，我说你别做了，结果老太太等了一年了，就要给大家做顿饭，我还怕她辛苦。大家今天的任务就是把它痛痛快快地吃光光，一边吃一边喊好吃，看着哪盆下着比较慢的，筷子赶紧过去，否则老太太盯着，吃完之后，我们就是篝火晚会，放焰火，然后再烤红薯、土豆，尽情享受咱们的乡间地主生活。好，结束!

**公司年会工作总结2**

　　金兔迎春、时光飞逝，转眼间又到了新的一年，回顾X年，分公司在省公司的正确领导下，在全体员工的团结协作下，按照各级组织的工作思路、目标、任务，立足本职，勤奋努力、拼搏向上，积极展开工作，分公司较好完成了下达的各项指标任务,在每季度的劳动竞赛中均取得了优异的成绩。X年是有意义的、有价值的、有收获的一年。为缓解员工压力，增强团体凝聚力，分公司组织全体员工于X年X月XX日参加迎新春系列活动。

　　早上9点，分工司全体员工在公司大院内举行迎新春游园活动，活动以班组为单位，分别开展了拔河、盲人敲锣、乒乓球、绑腿跑、抢凳子等活动，全体员工积极参与，团结一致，充分享受游园活动所带来的快乐，此次活动不但加强了企业文化建设和精神文明建设，丰富职工体育文化生活，而且增强职工体质，提高公司全体职工的凝聚力、向心力。

　　下午2点，分公司在举行X年迎新春文艺汇演。整场演出气氛热烈欢腾，节目精彩纷呈。演出节目逐一上场,台上台下成了欢乐的海洋。整台晚会气氛热烈欢腾，掌声、叫好声、欢笑声不绝于耳。晚会节目丰富多彩，有弘扬企业文化、展现企业风貌的的三句半,也有令人捧腹的小品,更有体现公司员工坚强意志、拼搏精神的表演,让所有观众过足了瘾,也将晚会的气氛推向了高潮。整台晚会气氛热烈、高潮迭起。佳作纷呈的表演不但彰显了员工们的个人才艺，更体现了企业的团队凝聚力和同事之间良好的合作精神，增进了企业文化建设。最后由分公司领导做了重要发言，对分公司一年来所取得的成绩给予肯定，慷慨激昂的致辞给大家增添了无穷的信心。

　　这场晚会，可以说全体员工都倾注了极大的心血，虽然器材不够齐全，道具不够完善，演员以及歌手们都不是专业，所有的演出更多代表的是一种态度，一种对于明年的期盼，对于集团领导和同事们的感恩。在场的观众的笑容、掌声是对每个演员付出努力的肯定。整场演出虽由各个不同班组组成，但现在我们是一个集体，我们每个人作为的一分子，是分公司这个大家庭的一个成员，我们就要团结起来，一起努力。 没有比脚更长的路，没有比人更高的山 ，我们有理由相信，只要我们付出了，只要我们努力了，总有一天，我们每个人都会取得应有的成绩，让我们一起创造XX公司明天的辉煌。

**公司年会工作总结3**

　　马带祥云去，羊铺锦绣，转眼间又过了一年，回顾20xx年，公司在正确的领导下，在全体员工的团结协作中，按照各级组织的工作思路、目标、任务，立足本职，勤奋努力、拼搏向上，积极展开工作，公司较好完成了下达的各项指标任务,在每季度的劳动竞赛中均取得了优异的成绩。20xx年是有意义的、有价值的、有收获的一年。为缓解员工压力，增强团体凝聚力，公司组织全体员工于20xx年1月17日参加了为期3天的迎新春系列活动。

　　早上10点，公司全体成员在广州从化三百洞展开了户外拓展探索训练，拓展训练分为了融冰之旅，热身游戏，定向越野等训练项目，在这个挑战自我、认识自我的户外拓展探索训练中很好的提高了团队的合作精神，增加团队的凝聚力，增进了队员之间的感情。

　　活动中伙伴们群策群力，勇于承担责任充分发挥聪明才智、全心投入任务中去不断调整目标，以追求更高的挑战，创造更高的绩效。在充分运用高科技工具和信息资源下，体验在热情融洽、积极向上的团队气氛中完成各组目标与整体目标，体会个人成长与公司成长密不可分。

　　20xx年1月18日早上，公司全体成员坐车前往了从化沙糖桔种植园摘果，体验自己动手的劳动成果，而且能享受到沙糖桔的甜美。

　　下午入驻了滴翠温泉度假村，在那里举行了公司的年会。在主持人华丽的一段开场白后，20xx年公司的年会正式开始了，年会开始首先由公司的领导陈总做了重要发言，陈总对公司一年来所取得的成绩给予肯定，慷慨激昂的致辞给大家增添了无穷的信心。

　　在后来就是气氛活跃的年会活动，抽奖等激动人心的环节，整场年会的气氛热烈欢腾，游戏、节目精彩纷呈。台上台下成了欢乐的海洋。年会中的掌声、叫好声、欢笑声不绝于耳。年会中的抽奖环节也将年会的气氛推向了高潮。

　　20xx年1月19日中午，公司全体成员来到了著名的南海影视城，体验了各大影片拍戏的场景，让公司成员大饱眼福，一睹影城风采，感受影视旅游的独特魅力。

　　下午，公司全体成员带着愉快满足的心情，返回温馨的家。整个年会行程圆满成功，在年会的各项比赛，游戏过程中，让大家都体会到了，虽然成员由各个不同地区，不同部门组成，但现在我们是一个集体，我们每个人作为的一分子，是公司这个大家庭的一个成员，我们就要团结起来，一起努力。 没有比脚更长的路，没有比人更高的山 ，我们有理由相信，只要我们付出了，只要我们努力了，总有一天，我们每个人都会取得应有的成绩。

**公司年会工作总结4**

　　马带祥云去，羊铺锦绣，转眼间又过了一年，回顾20xx年，公司在正确的领导下，在全体员工的团结协作中，按照各级组织的工作思路、目标、任务，立足本职，勤奋努力、拼搏向上，积极展开工作，公司较好完成了下达的各项指标任务,在每季度的劳动竞赛中均取得了优异的成绩。20xx年是有意义的、有价值的、有收获的一年。为缓解员工压力，增强团体凝聚力，公司组织全体员工于20xx年x月x日参加了为期3天的迎新春系列活动。

　　早上10点，公司全体成员在广州从化三百洞展开了户外拓展探索训练，拓展训练分为了融冰之旅，热身游戏，定向越野等训练项目，在这个挑战自我、认识自我的户外拓展探索训练中很好的提高了团队的合作精神，增加团队的凝聚力，增进了队员之间的感情。

　　活动中伙伴们群策群力，勇于承担责任充分发挥聪明才智、全心投入任务中去不断调整目标，以追求更高的挑战，创造更高的绩效。在充分运用高科技工具和信息资源下，体验在热情融洽、积极向上的团队气氛中完成各组目标与整体目标，体会个人成长与公司成长密不可分。

　　20xx年x月x日早上，公司全体成员坐车前往了从化沙糖桔种植园摘果，体验自己动手的劳动成果，而且能享受到沙糖桔的甜美。

　　下午入驻了滴翠温泉度假村，在那里举行了公司的年会。在主持人华丽的一段开场白后，20xx年公司的年会正式开始了，年会开始首先由公司的领导陈总做了重要发言，陈总对公司一年来所取得的成绩给予肯定，慷慨激昂的致辞给大家增添了无穷的信心。

　　在后来就是气氛活跃的年会活动，抽奖等激动人心的环节，整场年会的气氛热烈欢腾，游戏、节目精彩纷呈。台上台下成了欢乐的海洋。年会中的掌声、叫好声、欢笑声不绝于耳。年会中的抽奖环节也将年会的气氛推向了高潮。

　　20xx年x月x日中午，公司全体成员来到了著名的南海影视城，体验了各大影片拍戏的场景，让公司成员大饱眼福，一睹影城风采，感受影视旅游的独特魅力。

　　下午，公司全体成员带着愉快满足的心情，返回温馨的家。整个年会行程圆满成功，在年会的各项比赛，游戏过程中，让大家都体会到了，虽然成员由各个不同地区，不同部门组成，但现在我们是一个集体，我们每个人作为的一分子，是公司这个大家庭的一个成员，我们就要团结起来，一起努力。 没有比脚更长的路，没有比人更高的山 ，我们有理由相信，只要我们付出了，只要我们努力了，总有一天，我们每个人都会取得应有的成绩。

**公司年会工作总结5**

　　为庆祝新的一年到来，广州市青花瓷健康管理有限公司在于20\_\_年1月14日在广州市卡威尔酒店举办了“青花瓷20\_\_年度宴会盛典暨颁奖典礼”。这次年会在人力行政部的努力及相关部门的大力支持下终于成功落下帷幕。在此，对本次年会做出相关总结，主要目的是做到查漏补缺，只有尽可能多的发现工作过程中的不足与失误，才能够更好的总结经验，更好的避免在以后年会的工作中再次出现。现将此次年会工作总结如下：

　　一、晚会成功之处

　　1、前期准备在很短的时间内筹备完毕，个别筹备小组组长责任心很强，不怕苦累加班完成年会分配的任务，对年会成功举办起到了至关重要的作用;?

　　2、会场设计组对于年会相关背景板设计、年会场地内外的提升了年会档次;?

　　3、精彩的文艺节目表演以及互动游戏不仅提高了年会整个质量、同时丰富了整个年会内容，使现场气氛屡屡达到高潮，达到了晚会快乐篇的意义;

　　4、迎宾组/礼仪组的礼仪培训比以前要好很多;

　　5、主持人表现比较好，虽不是专业主持或播音，控场能力足够强，但节目的衔接较为流畅;

　　6、年会的音乐播放、DV播放、抽奖三个环节的配合都较为顺利，虽有小错误不断，但无伤大雅，未出现大的纰漏。

**公司年会工作总结6**

　　各位领导、同志们：

　　今天我们隆重集会，召开集团二 O一O年度工作总结表彰大会。今天会议的主要内容是： 由集团总裁尹总做 20xx年度工作总结及 20xx年工作安排报告以及对评出的

　　二 Oxx年度优秀员工进行表彰。 参加今天大会的主要领导有集团总裁尹明柱，副总经理王庆波，集团法律顾问姜泉，参加今天会议的有集团大厦部分工作人员、威龙食品有限公司和庄河园区、加工厂的管理人员、技术人员及员工代表，共 40 人。在这里，向集团公司领导在百忙之中亲临大会，首先让我们以掌声对各位领导的到来表示热烈的欢迎和衷心的感谢!

　　一、 大会进行第一项：请集团尹明柱总裁做 20xx年度工作总结及 20xx年工作安排报告。 让我们再次用掌声向张总表示感谢。 20xx年是我们集团不同寻常的一年， 我们坚信，20xx年在以张总为核心的领导班子的带领下，我们将以求新务实的工作作风，重生产，抓效益，再上一个新的台阶，真正做到沃土生金。

　　二、大会进行第二项：请行政总监王光伟宣布 20xx年度优秀员工名单。并请优秀员工到主席台前领奖。

　　三、大会进行第三项：请优秀员工代表罗浩发言。 我想王总的发言也代表了全体受奖人员的心声， 成绩只代表过去， 面对崭新的一年，希望在不同工作岗位的优秀员工能够不骄不躁在工作中真正地起到模范带头作用。

　　四、大会进行第四项：由威龙厂员工代表姜霞发言。 20xx年我们对威龙加工厂进行了全面的改造， 相信在新的一年， 随着管理水平的不断提高，经营范围的不断扩展， 加之科研创新能力的不断增强， 威龙加工厂的发展会越来越好!

　　五、大会进行第五项：请塔岭园区王英明经理代表庄河基地发言。 可以说庄河基地是我们集团的主要支柱，我们的领导也是几年如一日的把心血和精力全都倾注于庄河塔岭这片土地上， 从政府到地方也非常重视， 所以我们没有理由不把园区建设好，没有理由不把加工厂管理好，20xx年，庄河基地依然是我们工作的重中之重。相信新的一年会有新的起色。

　　瑞气呈祥舒万物，同心同德开新局。我们坚信，集团经过人才优化，管理变革背靠优秀的企业文化，通过实施多元化、国际化的发展战略，定会迎来更加 辉煌的明天!好，会议到此结束!谢谢大家。

**公司年会工作总结7**

　　大家好!非常高兴在这团圆、喜庆的场合与大家欢聚一堂，共贺新春。在此我谨代表公司董事会、各领导层向一年来努力工作，拼搏进取的所有职员表示由衷的感谢并致以崇高的敬意。

　　过去的一年是公司发展至关重要的一年。这一年我们不断利用资本运作和产业发展平台，完善管理机制，并以 打造品质、成就品牌 为宗旨不断要求自己，提升服务质量，全体员工更是本着 把客人当朋友，把员工当家人 的理念通力合作。我们在为客户打造一个健康、便捷、舒适住宿服务的同时，也将温暖播种到了每一个清沐会员的心中!

　　过去的这一年也是公司发展极为不平凡的一年。我们清沐连锁酒店管理集团从创业至今，历经了十年的的成长，投资管理了近100家连锁酒店，遍布长三角地区近20座主要城市，客房总数逾10000余间，并分别在合肥、马鞍山、巢湖、常州、苏州、泰州、扬州、淮安、南通等城市创立了分公司。为了满足不同顾客的核心需求，我们在旗下建立了 商务酒店 快捷酒店 假日酒店 精品酒店 四大品牌系列。成功探索出一条极具特色的自主经营企业发展之路。

　　现在我可以自豪的跟大家说：这十年的发展和进步让我们已经成为了海内外宾客最喜爱的经济型连锁酒店品牌之一。

　　我知道，这十年来，公司的每一次进步，每一次辉煌都离不开客户对我们的支持，离不开所有分公司和近百家连锁酒店的支持和配合，更离不开全体员工辛勤的劳动和努力。

　　我也知道，我们有过艰辛、有过疲惫、有过困苦、有过心酸，但是也正因为彼此间的信任和努力让我们收获了成功和快乐。

　　在这里，我再一次向大家表示由衷的感谢。 但是近年来，随着酒店服务业的急剧膨胀和市场竞争的不断扩大，我们还必须清醒的认识到公司未来的发展仍然面临巨大的挑战。往后的一年，我们要做的工作还有很多。新的一年，新的起点。我希望公司各部门上下一心，在继续做大做强产业的同时，合理优化资源配置，增强企业团队的凝聚力，强化企业员工的向心力，使得硬件配套设施更加齐全，服务更加细致贴心，争取在未来两到三年内占领华东地区各主要城市，门店突破100家，进而辐射全中国。 很多时候我也常问自己一个企业长足发展的动力是什么?答案是：以人为本、团结创新。其实这一直是我们不变的追求，是我们清沐连锁酒店管理集团取得成功的基础，更是我们企业文化的精髓和灵魂。

　　我始终相信，人生的价值也在于揣着理想，带着信念，朝着自己的目标不断努力。只是在这其中有很多人气馁了、放弃了，最后只得留在原地徘徊，感叹时间都去哪了。今天我可以负责任的告诉大家酒店服务仍是一个具有远大前景和潜力的一个产业，也是国家大力支持的一个产业，所以前途是光明的，道路是曲折的!

　　值此公司十周年庆典之际，让我们一起展望未来，迎接新年，迎接新的挑战。我在此与大家共勉!

　　最后，祝各位嘉宾、同仁，在未来的20xx年工作顺利，健康快乐!

**公司年会工作总结8**

　　新加入照明国内销售团队，就有幸参加了20\_\_\_\_年\_\_月\_\_号到\_\_号举办的“20\_\_\_\_年光博会”，并且四天都在展会上作为常驻人员接待客户，为客户介绍我所了解的照明产品的信息。在这四天当中，7点半准时来到公司，坐公司的车到达展会，整理着装、资料、名片，即开始一天紧张的展会工作。由于是第一次作为讲解人员对客户进行产品介绍，刚开始的时候，还不知道以怎样的话语开头，只能说”您好，请问您需要了解什么的?”之类的话语，随着次数的增加，话语转为”您好，欢迎来到\_\_\_\_\_\_照明专区”，然后看着客户的眼光盯在哪，我就由哪款产品开始介绍，遇到客户提到的一些不能解答的问题，就向研发请教，然后向客户回答，或者引荐研发与客户认识，让其进行更专业的交流，以专业性来增加客户对我们公司的良好印象。客户提到的大多数的产品知识，像尺寸、芯片类型、产品型号、光通量、功率、电压、发光角度、通过认证等，都有出现在LED照明产品目录上，对各个产品进行了解，尤其是展会上展出的那几款产品，是熟练进行产品介绍的基础。

　　第一天接待的人数还比较多，但有大部分是同行类的人员，照明国内销售总监指示，对待同行，也要像对待客户一样，最起码可以拿其练练手，增加你对产品介绍的熟练度，果然，通过第一天的练习，产品介绍方面熟练不少。第二天，似乎比第一天更少了点，不过专业买家多了些，我们照明国内销售的三个人，每人负责一个入口处的客户，很多时候竟然会出现忙不过来的现象。通过客户之口，得知我们公司在展馆布置上做得比其他家都更好，客户表示我们展馆内的产品布置很是时尚、新颖，当时自豪感由然而生，嘴上谦虚的说，这是我们公司认真对待的结果，我们公司对待每件产品都是这样的认真，但心里像喝了蜜的感觉一样，甜而不腻。第三天和第二天情况类似，部分客户对灯条比较感兴趣;通过UL认证的迷你射灯类也是一大亮点，对于外贸类的客户来说，尤为重要;”球泡灯”折射出来的高亮度，很多客户对其也表现浓厚的兴趣;公司举行的一些小活动，将人气推到更高的阶段。第四天上午还有客户来访，到了下午就进入了收尾阶段，大家也都坚守在工作岗位，更说明了”\_\_\_\_\_\_”员工对此次展会的重视。

　　通过这次展会，倾听客户的需求、买家对灯的专业的见解，不仅充实了自己的产品知识，规范了销售用语，更重要的是结识了客户，积累了客户资源，为以后更好的销售打下基础。尽管职业由生产系统转为销售系统，但能够更直接的为客户服务，使我倍感荣幸。企业存在的理由为创造和服务客户，作为销售，这个职位当仁不让的承担起了”小企业”的作用，众多”小企业”依托良好口碑这一稀缺资源作为平台，蓄势之下，必将创造\_\_\_\_\_\_的辉煌!

**公司年会工作总结9**

　　20xx年1月27日，我公司的年会如期而至，全体员工欢聚一堂，细数20xx年一年中大家风雨同舟，奋力拼搏的点点滴滴，聆听各部门对于去年的工作总结，展望公司未来发展的蓬勃蓝图，在喜悦、欢快中度过了一个难忘的下午。1月27号下午2点，我们从山西、湖南、重庆、泰州、成都等各工地相继赶回来的员工，都来到了联欢现场，会议开始时，我们李总做了鼓舞人心的动员，对我们20xx年的工作做了肯定，极大的鼓舞大家的士气;接着，市场部经理，工程部经理分别对本部门工作做了总结和20xx年的展望。

　　表扬了20xx年度的优秀员工，在热烈的气氛中，我们全体员工展开了丰富多彩的文艺演出，文艺演出中穿插举行了掰手腕、萝卜蹲游戏。全体员工积极参与，整个气氛热烈欢腾。文艺汇演特别是串烧，由公司员工自编自导自演，何美美、吉娃娃、宗哥、美女主持等，幽默风趣的语言，生动形象的表演，极大限度的体现了我公司员工多才多艺的一面。节目还有“老当益壮”的市场部经理表演的霹雳舞，工程部员工齐唱的气势磅礴的“精忠报国”，财务部纤柔美女演唱会的“说爱你”，“浮夸”。不同风格，体现了我们不同的风采，但有一点是共同的：为了公司美好的明天，我们全力以赴，努力拼搏。

　　此次活动加强企业文化建设，提高全体员工的凝聚力，向心力，更体现员工坚强意志，拼搏进取的精神;体现了同事之间良好的合作精神。期待鼠年里，我们全体员工为了公司美好的明天，策马扬鞭，马到功成。

　　公司新闻稿：20xx年1月27日，我公司的年会如期而至，全体员工欢聚一堂，细数20xx年一年中大家风雨同舟，奋力拼搏的点点滴滴，聆听各部门对于20xx年的工作总结，表扬奖励了20xx年公司优秀员工，展望公司未来发展的蓬勃蓝图，全体员工还进行了精彩的文艺表演，举行了热闹非凡的游戏，在喜悦、欢快中度过了一个难忘的下午。

　　此次活动加强企业文化建设，提高全体员工的凝聚力，向心力，更体现员工坚强意志，拼搏进取的精神;体现了同事之间良好的合作精神。期待鼠年里，我们全体员工为了公司美好的明天，策马扬鞭，马到功成。

**公司年会工作总结10**

　　转眼岁末，公司的年会如期而至，大家欢聚一堂，细数过去一年中风雨同舟奋力拼搏的点点滴滴，聆听各部门对于去年一年的工作总结，展望公司未来发展的蓬勃蓝图，在喜悦的同时，内心也隐隐感到一种责任的重量。

　　都说 一个人之所以能够成功，总有其过人之处;一种产品之所以占有优势销路，常因其具有独特的优点;一个企业之所以能够历经大风大浪独占鳌头，必定与其不可抗拒的凝聚力息息相关。 对我们这种一毕业就进入豫园的小兵们来说，豫园是我们的 梦工厂 ，是梦想开始的地方，也是梦实现的地方。从进入公司，自己一共参加了两次年会，不同的是，第一次只是被动的聆听和参会，而这一次却是亲身参与到了会议的筹备之中。从会议前期的选址，费用的预算，各地人员到长沙的住宿安排，到人员返程情况的汇总，会议全程的后勤支持，虽然都是些小事情，但仍有很多细节需要注意，通过与部门同事的良好互动和配合，最终年会进行的比较顺利。而年会期间，又正好赶上发放公司全员过节费，中间不得不离开会场往返于银行和公司之间。但是还好会议的培训工作准备充分，组织并印发了全套的培训教材，可以让我们在会后更好的学习。

　　回望过去的一年，当凝视团队中这些可爱的人们，这注定又是一条百味杂陈的心灵之旅。岁月无痕，对于过去一年豫园人走过的路程、取得的成绩进行梳理时，无论是震撼还是感动，无论是眼泪还是欢笑，在这一刻，已经渐渐显现出它超越时间的力量，因为一切的变动最终都会投射到人们的内心，并留下无法抹去的印记。领导们朴实无华的语言道出了我们共同的心声，最后肖总的培训，更是让每个人心中都洋溢着对未来的憧憬。

　　当公司的规模逐步扩大，资产由3523万增加到6146万元，当一项项拟建项目频繁提上议程，当我们的项目营销模式一步步完善，当经历了震荡调整后的公司架构更加分明了责权利，我们没有理由不去相信，相信这是一个起能带给我们梦想和希望的地方。作为豫园人，这里就是我们梦的港湾，是我们实现梦的地方。而 成于忍，毁于躁 ，所有的成功都需要付出时间去等待它的果实，相信豫园，相信自己，相信这股激流般的力量。为了梦想成真，我们要时刻提醒自己，戒骄戒躁，朝着梦想一步步踏实前进。

**公司年会工作总结11**

　　“道”天人合一，内圣外王，儒道互补。博采众长。相声相融，相辅相成，奇妙无穷，经久不衰。“智慧”仁者见仁，智者见智;平者，水停之盛也，其可以为法也，内保之而外不荡也，德者，成和之修也，得不形者，吾不能离也。

　　我们坚信，只要大家继续发扬锦江之星优良的文化传统，承载更强的使命感和责任感，以更博大的胸怀投入到我们挚爱的事业，打造现代经济型酒店的企业愿景就一定能够实现，\_\_之星的明天一定会更加灿烂与美好!\_\_之星品牌口碑逐年向好,我们的顾客满意度、体验、层次提升：\_\_年度上海地区经济型酒店宾客满意度测评名列第一。我们的员工：顾客为本，提升品质在锦江之星的全体员工和干部中已经深入人心。过去的一年里，公司规模实现了较大突破，项目签约速度和数量均创下了历史最高记录。仅今年前五个月就签约了77家。截止到目前，总体规模已经达到\_\_\_家，客房总数达到\_、8万间;开业门店接近\_\_\_家;网点覆盖到了全国 \_个省份，分布在\_\_个城市。国家旅游局监督管理司领导在\_进行标准化工作考察和调研时说：“\_之星在中国不输给任何国际品牌，是中国品牌建设的突破。在高端酒店品牌方面，目前依然是国外豪华酒店品牌占主导，但是在经济型酒店方面，\_之星走在了前列，是经济型酒店的引领者。”

　　看到李总从上海带回的年会照片，我们看到了\_\_之星精英管理层的音容笑貌，今年的年会是破冰之会、交流之会、学习之会。通过年会这个平台，使我们每个\_\_之星职业经理人拓宽自己的眼界、掌握新的销售理念、知晓面临的竞争形势、激发我们的斗志。为我们\_\_之星的明天而打拼!

**公司年会工作总结12**

　　昨天我们整个公司在鸟巢旁边的国家会议中心举行了整个北京公司的半年会，真的感觉到我们公司非常的壮大，算下来，整个北京公司总人数达到三千多人，真是热闹辉煌，这次年会开会我最大的心得就是，公司既然要壮大，我肯定也要跟着公司壮大。通过这次年会使我得到了很多激励还有管理的办法。

　　因为公司在北京已经有十年历史，在年会上得知，今年年底还准备在水立方举行年底的颁奖大会，那太好了，说到这里，我还没有进去过水立方呢，这下可就有机会进去了，我想，既然公司肯在国家会议中心这样的场地开公司会议，公司还是很注重我们公司的品牌，还有注重我们的发展，因为这种场地一般公司也开不起的，当然我们公司也是在美国纽约上市，这个也非常值得我所在公司的骄傲，公司在年会上表决了20\_\_年下半年的发展目标，各个老总发布了自己的心得，表示肯定要拼抢，战胜同行，那种气势上来说，我觉得要做到北京的地产代理领头羊肯定没有问题，因为公司给与我们很多付出和支持，当然在这么好的公司平台，我相信自己在今年年底事业会更上一层楼，更会大赚一把。

　　想想自己在\_\_年已经入行以来，通过这次年会，让我知道自己之前走了不少弯路，认知到自己现在还有很多不足的地方需要改进，有很多思想需要和公司的理念同步，不然我们肯定会落后公司，拉公司的后腿，这样的话，自己没有发展也赚不了钱，所以开会完有很多方面强烈要求自己必须改进，不改则死。也是通过这次年会，让我知道公司的实力，全球同步，有了这么好的平台，你还有什么理由做不好。

　　有了和公司同步方向，还需要实际行动来实现，并不是说了几天，过几天又变回来原来的样子，我们一定要谢绝“语言巨人，行动矮子”。要用行动来改变现实，说得难听点用业绩证明一切，看着好多同事上去领奖，虽然对我来讲，还算是公司的新鲜血液，但是年底奖台上有没有你的份?这个是我现在要想的，我一直给我下边的员工说过：做我们这行如果你要出名很容易，只要你做到第一，话有说回来，如果你没有这样的想法，我劝你还是离开我们地产这一行业，离开我们公司，我们这行必须有这份激情，你才能做好。

　　想想自己呢!前方的路很艰巨，但是我还需要继续走下去，我知道自己来这边已经无法后退了，必须和公司一起向前，真的，而且是要拼命在跟着公司跑，这样才会体现我们在年会上“猎狗和兔子的故事”的含义，而且我们要和兔子一样，在这个行业里，必须有“那种”危机感，我们的危机感就是，如果今天你吃不到客户那份佣金，你就必被我们同行吃掉，所以我们必须有狼性，这样你才有机会吃掉同行，战胜行家，你才能在我们这个中介行业生存，你才能在北京这边买房买车，娶妻生子，你的腰包才会鼓，再说，这样的北漂一族才会有意义。

　　年底水立方年会，我们拭目以待，金色战友们大家一起拼抢吧!

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