# 公司年会领导演讲稿

来源：网友投稿 作者：小六 更新时间：2025-01-24

*公司年会领导演讲稿（精选31篇）公司年会领导演讲稿 篇1　　尊敬的各位领导，各位传祺战略伙伴们：　　大家上午好！　　很高兴能够受广乘厂家邀请来年会上讲话，首先请允许我代表传祺团队的136位同事向各位领导和各位传祺战略伙伴们致以深深的感谢！作*

公司年会领导演讲稿（精选31篇）

**公司年会领导演讲稿 篇1**

　　尊敬的各位领导，各位传祺战略伙伴们：

　　大家上午好！

　　很高兴能够受广乘厂家邀请来年会上讲话，首先请允许我代表传祺团队的136位同事向各位领导和各位传祺战略伙伴们致以深深的感谢！作为一名传祺战略推动者，我其实没有太多高深的营销理念，今天在这里由于时间有限我就给大家分享四个主题：

　　第一个主题：厂商一体，协同作战

　　我是在8月进入传祺体系，在此这前通过公共信息的了解和同行们的私下沟通，进入传祺体系之后最大的感觉是厂家对于公司的协助非常紧密。为了让我更了解传祺的品牌，大区专程为我做了专业的品牌讲解与发展沟通，还提供了一系列关于现有团队管理的合理化建议，让我在更加了解传祺的同时也加固了团队的凝聚力，在接下来的时间里，从大区到广乘中高层一直鼓励创新化营销并提供相应支持，也就在取得了“112”的销售目标：9月销售超100、11月GS5单品销售超100，12月销售超200。四季度，汇理额度不足，厂家领导积极与广汽汇理沟通，并在最短时间内为争取了1500万的临时额度，让在12月实现了提车超400，实销超400，年度超的业绩。

　　在分享第一个主题后，我最想表达的是作为传祺的经销商，一定要同厂家建立战略合作，正确理解厂家的战略并认真实施，相信传祺产品的市场竞争力与厂家协同作战，有了困难厂商共同克服，从利益共同体达到命运共同体。

　　第二个主题：四力合并，共享荣誉

　　一个公司所取得的荣誉永远都是团队协战的结果，对于团队而言，我一直把“情感力、战斗力、执行力、竞争力”作为团队发展的关键指标。所谓情感力就是培养团队对传祺品牌的感情。9月，我们把作了重新定位，从“中原第一店”改为“传祺品牌战略旗舰”，强化公司每个成员对于传祺品牌的认知力，从战略高度上赋予团队传祺发展的使命感。在大家有了传祺品牌的情感力之后，我们就再考核每个成员的专业能力，尤其在销售部门细分了展厅、自营店、网销部、大客户部与二网后，让每个部门都有专业的销售流程与考评标准达到细分增量；在团队有了战斗力之后，我们就开始不断精简与强化各项运营指标，如销售部门的销售顾问的表卡、销售主管的看板等，严格执行制定的试乘试驾率、预约到达率、试驾返店率、订单达成率等。竞争力是最为看重的一个运营关键指标，尤其在销售上，销售部门会定期开会，就销售竞品运态、销售话术更新、销售流程优化等进行商讨并形成销售创新方案，截止到现在，xx销售部每个月都在更新目前市场上传祺竞品的销售话术与试驾报告，以此来借鉴提升传祺品牌的销售竞争力。

　　在团队里最为流行的一句话就是“为荣誉而战”，在每次制定销售目标与销售活动时，团队永远把破记录、夺冠这些荣誉作为我们是否成功的标准，公司自我开始到基层都以荣誉为先，利益在后。

　　第三个主题：营销开路，决战目标

　　就目前的汽车市场而言，营销已成为第一运营要素。可能是因为我早期从事传媒的因素，我个人而言对于营销特别关注。在刚接手传祺时，通过媒体同行了解到，传祺的传播并不多，当时正好处于9月旺季，于是便在主流报媒《大河报》上做了三期整版广告，从“日销109台传祺的背后”到“我是传奇，车主话传祺”再到最后的“各项指标认传祺”，并在主流汽车垂直河南站开都签约了传祺专题页面，从开始炒销量跟风到传祺品质关键词的营销推广到后来“自主SUV第一品牌”的强力定义，让传祺成为河南汽车市场秋季攻势最为关注的品牌。有了清晰的营销思路，制定目标就要去大胆一些。在制定9月销售过百的目标时，销售团队并没有太大的信心，但这个目标非常关键，因为我们制定的是9月和10月销售过百，11月销量GS5单品过百，12月销量过200，如果9月没有过百就会影响到以后的目标实现。为了完成这一目标，我们细分到销售每个分支，并且冒险制定了“首付再分期0元购”汽车金融模式，通过规模化传播、销售分支细分、汽车金融助销等，9月份成功实现了101台的销售，在接下来的10月份的最后一天，下午三点时还差1台过百，所有销售分支都在努力，最后亏损销售了两台车，但10月份也成功销售了101台，随之过后也让的\'目标能够全部实现。

　　在分享了第三个主题后，我想表达的是舍得投入做营销，全力以赴奔目标就一定会成突破。

　　第四个主题：忧患市场，务实创新

　　市场上惟一不变的是市场永远在变化中，作为公司的高层一定要对于市场的变化快速应对，而不能单纯依赖厂家的支持与期待市场的返照。作为汽车4S店而言，土地成本、财务成本、用工成本、竞争成本等各项成本都在增加，盈利也越来越低，如果我们还是在延续传统的销售盈利模式就势必会丧失竞争力。

　　自以来，在销售模式上开展了“拉高汽车金融”：加大汽车分期渗透率助推销量同时提高单品盈利，继而利用首付再分期激活潜在客户再达到二次盈利；开展“一站式保险顾问”活动，让销售顾问全程为客户进行保险一站式服务来提高商业险的出险比率，增加保险收入同时也增加了事故车送修和客户转介；开展“精品分层”活动，把精品分为加装精品与赠送精品，提高加装精品的电子化与精品层次以助推销售提高盈利，降低赠送精品的成本再通过抽奖活动、展厅活动等多次累加送精品进行促销来提高销量。

　　在整年的财务预算上采取细分化，通过售后服务的盈利来满足日常固定工资等各项固定支出，鼓励团队低底薪高绩效，通过单品销售提成，在单品盈利中分为绩效支出和固定收益与边际收益，以此来制定产品的限价与合理化绩效，再通过制定全年目标和月度目标来稳定盈利，通过提高保险与分期渗透率再增加保险与分期盈利，还有部分事故车的送修盈利，这样整个企业的盈利指标就会很清晰也会有坚守的标准。

　　在分享第四个主题之后，我想表达的是凡事都有解决办法，只要致力去找，我们都会成功。

　　进入，也迎来了第四个传祺年头，我们也制定了“315”规划：三是郑州、周口、洛阳三区营销细分；郑州作快速流通销售，考核成交率、洛阳作品牌销售，考核市场占有率、周口作竞品销售，考核竞品渗透率；一是四季度三区共进达到月销过千；五是今年争取三区销售目标达到5000台。制定这个目标可能难度很大，但这就是精神，成长的动力。

**公司年会领导演讲稿 篇2**

　　尊敬的公司全体同仁、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，迎来充满希望的，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，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，我们出柜量突破1000个，我们又一次荣获“评估3A等级”、“xx市重点工业企业”、“xx市外贸出口优秀企业”、“xx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、!祝愿明天更加美好!!

　　谢谢大家!

**公司年会领导演讲稿 篇3**

　　各位同事：

　　大家新年好！

　　踏着20xx年，我们迎来了万象更新的坚实脚步xx年。在辞旧迎新之际，我谨代表公司董事会和我自己向西贝的全体合作伙伴和家人致以新年祝福！

　　20xx年是西贝黄金十年的第一年，也是实施美味战略的第一年。

　　今年，我们团结一致，成功完成了年初制定的目标，开设了53家新店，为3000多万顾客提供了快乐的餐饮服务！

　　今年，围绕如何有效实施美味战略，我们开始系统构建和完善新一代公司美味战略的操作系统，在管理发展方面取得了里程碑，主要体现在以下八个方面：

　　首先，在过去几年的系统思考和持续尝试的基础上，完善、确定和实施了股权激励机制————合作伙伴制度和精英创业计划，为公司的主要经理和技术人员；

　　二是在外部顾问的指导下，西贝合作伙伴和创业经理共同创造了公司的使命、愿景、承诺、核心价值观和工匠精神的发展蓝图；

　　三是创造性地将红冰箱引入西贝门店，建立了精益红冰箱反馈机制；

　　四是整合公司学习发展资源，建立西贝大学，支持公司门店拓展和人才学习发展；

　　第五，经过不断的探索和实践，西贝的美味哲学得到了进一步的完善和深化————做一个彻底的自然派！同时，发展建立了超级营销领导、全球大师研发、优质食品供应、高级导师实施、工匠呈现、快乐服务保障、精益红冰箱反馈、企业文化支持等八项美味战略措施；

　　第六、西贝开启了全公司统一的标准化管理建设，梳理、编辑门店管理标准化手册18本；

　　第七、正式启动全公司统一的门店赛场机制，构成执行公司好吃战略的PDCA循环，将有效促进公司好吃战略的贯彻执行；

　　第八、着眼于西贝顾客就餐体验的过程，利用移动互联网技术，在全国试点把顾客组织起来，参与西贝出品和服务的评价反馈，参与西贝服务评价和打赏，形成西贝与顾客的一体化关系体系，走进顾客价值链。

　　新一代公司操作系统;的\'建设和完善，开启了西贝从老板驱动、从人盯人，向老板驱动组织原则和机制建设，再由原则和机制驱动公司发展的征程。这一转型;将促进西贝逐步走向使命价值观;和机制;驱动的自负其责、自我管理的组织。由此，西贝的经营管理进入了一个新的发展阶段。这是西贝开遍全国、走向世界的根本保证。

　　为做好这些工作，我们的各级干部、伙伴715、白+黑、夜总会;！我要为我们可敬的西贝人点赞！

　　20xx年的钟声已经敲响，新年新气象、新追求！

　　新的一年仍将是我们满怀激情去创造喜悦人生;的一年，也将是我们再一次去实现无论如何都不可能实现的未来;的一年。我们将新开门店70家，并进一步完善我们新一代公司操作系统，致力于把好吃;提升到一个新的高度，打造极致顾客体验。

　　新的一年里，机遇与挑战并存，希望与困难同在，摆在我们面前的任务仍然十分艰巨。为有排满多壮志，敢叫西贝换新天！让我们同心同德、艰苦奋斗，我相信，我们的明天一定会更加美好!西贝的家人们，让我们一起前行！

**公司年会领导演讲稿 篇4**

　　今天是2120xx年元旦节,集团公司的年会就此拉开序幕.我来说个开场白,讲六个字:目的,意义,要求.

　　先讲目的.今年集团董事会决定花数十万大价来搞年会,目的有三:一是组织全员学习,目的在于提高员工的思想素质,业务素质,更好地适应市场需求,更好地推行全员目标绩效管理,更好地完成集团公司20xx年五大目标任务;二是组织军训,提高员工的身体素质和增强组织纪律观念,目的在于提倡强化全体员工的军人素养.对从过军的员工而言,找回军魂,对未当过兵的员工而言,塑造军魂.军人的军魂我认为是八个字:忠诚,担当,敬业,服从.这些要求落到浩天的土壤里,就是对企业的忠心,对目标的担当,对本职的敬业,对管理的服从.三是欢聚一堂.浩天员工来自五湖四来,跨两省四大区(城市),平时缺乏面对面交流,在年会中好好会一会,感受浩天大家庭的气氛和温暧。表彰先进，文艺汇演，释放心灵的压力，重新积聚干好新的一年工作的动能。并増强员工们的情谊，感召力，向心力。

　　再讲意义。第一，大力弘扬企业的创业精神。通过学习培训，搞清楚今年的新目标，新动能，新思路，新方法，用企业的发展理念(学习，创新，一流，协作，共享)武装每个员工的头脑，从而在20xx年围绕集团公司经营目标去扬起创业的风帆.笫二，大力弘扬企业文化，促使管理升级换代上台阶。过去是简单的人管人，管理者与员工处于对立状态，即“人治”;现在是制度管人，管理者与员工处于平等地位;制度管人也叫企业法制。管理者变成执法者;今后我们倡导和实行文化管人，管理者大大减少或消失，员工成为企业的真正主人(全员持股)，这就叫文化或精神管人，称管理的最高境界，叫无为而治。从不敢干，不能干到不想干违规违法之事，这就是企业文化的力量。浩天企业文化的内核是发展理念，外延是向善，向上，包容与和谐。笫三，大力弘扬浩天之正气。浩者，宽和大，强也。浩天就是浩然正气直冲云天。有这种战略上的豪迈与大气，何愁完不成20xx年的各项目标任务;何愁脚下的种种问题不能解决 有这样大的心胸与格局，又何愁浩天的事业能不如日中天,做大做强 上午10。30董事长还要专门讲课，就此打住。

　　最后讲三点要求：1.严格有序。严格年会的纪律。作息时间要严格遵守。守时是军人也商人的笫一要务;培训纪律要严格，认真听课，做好笔记，课后复习和讨论交流;培训考试要严格，优异者奖励;军训内容要严格，会操比赛要严格;整个管理严格按流程(议程)操着，做到紧张有序;2.团结活泼。3.喜庆安全。不要乐极生悲(醉酒)，确保每位员工的出行安全。

　　谢谢大家!

**公司年会领导演讲稿 篇5**

　　首先，感谢今晚到场和没到场的客户，感谢今晚到场和没到场的伙伴，感谢今晚到场和没到场的员工家属，感谢今晚到场和没到场的离职员工，感谢今晚到场和没到场的好朋友们，当然，更要感谢我的家人和我的同事们！

　　今晚在座的所有人都是我的“领导”，我简单向“领导们”汇报一下现状，目前我们的服务网络已经覆盖了全国所有省份，拥有近家的加盟伙伴和多名电脑服务工程师，可以肯定的说，网络规模已经中国第三方最大的电脑服务商，连锁商标品牌也于两年前在国家商务部做了备案，虽然公司已经成立十年，但全国连锁才短短四年时间，我们能在四年内取得这些行业地位，与在座每个人的支持与努力是分不开的。

　　20xx年对我本人来说是非常重要而且值得纪念的一个年份，不仅仅是我的本命年，还是我的“双十年份”：结婚十年和创业十年。结婚十年的“后果”就是我和老婆都不再年轻了，而回望十年的创业历程，从当年3 5个人到现在100多人，一路走来确实有许多故事，但如果你要问我这个过程难不难，我觉得不容易但也不算很难。说不容易，是这十年来我也遭遇了不少挫折，说不算很难，是因为我有一颗蜗牛的心，虽然走得慢点，但走得很专注，也没有迷失方向，更不会放弃目标，因为有人说过“伟大是熬出来的”，所以，凡事一旦“下定决心、真正用心”就不会太难。

　　今晚，我邀请了一些离职员工代表来参加我们的晚宴，虽然因为客观原因未能全部邀请，但我确实应该感谢他们，因为他们在过去十年的发展道路上，为公司提供了自己力所能及的帮助，也推动了公司成长，虽然他们今天因为各种各样的原因离开了，但我没有理由不去感谢他们，以后每年的年会，我都希望他们能抽出时间与我们一起共度美好时光，分享我们的喜悦。

　　今晚是happy的时光，但我还是想给我亲爱的同事们提一个有点不合时宜但居安思危的建议，如果我们不能从20xx年开始，持续提高自己的“技术水平”，提高自己的“服务速度”，提高自己的“服务规范”，真正让我们的客户享受到五星级的“服务品质”和“服务体验”，真正“让每一个客户都用好电脑”，那我们终有一天会失去今天在场的所有客户，而一旦失去客户，我们就谈不上美好未来。

　　所以，如果你想让在座的客户明年继续和我们坐在一起，如果你想让我们的客户愿意告诉更多的客户我们是电脑服务行业中做得最棒的公司，那么，请从现在开始，就为客户的100%满意度全力以赴，就改变自己的不足，把服务做到让所有客户无可挑剔，让所有客户年年岁岁都乐于依赖我们。

　　神马也不全是浮云，而心想才能事成，如果你希望自己的人生能够成就不凡，如果你希望我们的事业未来大获成功，如果你希望与公司共创未来十年辉煌，还是从此刻开始，你就要用心地做好每一天平凡而琐碎的工作，或许，我们永远做不到完美，但我们可以拥有一颗追求完美的心！

　　希望在座的每个人都度过一个愉快的夜晚，希望我们的努力能让上天福佑，让我们为幸福而干杯。

**公司年会领导演讲稿 篇6**

　　公司全体同仁、工友们：

　　伴随着新春的喜庆气息，我们正跨步在20xx年的希望大道上。过去的20xx年，源于全体xx人的辛勤努力与工作奉献以及各位朋友的帮助，公司保持着健康、稳步、持续的发展势头。在此，向全体员工及行业的各位朋友付出的辛勤劳动和帮助表示衷心的感谢，并致以最诚挚的新春问候及最崇高的敬意。

　　20xx年，全体员工一道精诚合作，兢兢业业，谱写了公司发展的新篇章。通过ISO9000体系认证、增强新品开发实力、借鉴推行成功企业的管理成果等等，从而较好地提升了企业的竞争力，为公司的发展夯实了基础。这些成绩的取得，是全体xx人集体智慧、汗水和奉献的结晶，充分展现出xx人的创业精神和拼搏作风，实践着员工与企业的和谐进步!

　　我公司是一家生产企业，公司的发展、壮大与各位从事分析行业生产，经营、研究朋友的大力协助是分不开的。在此新的一年来临之际，我代表公司的全体员工:祝同行的各位朋友身体健康!事业如意!并对过去一年予以我公司帮助的朋友带上最真挚的新年祝福!

　　20xx年，公司将进一步深入体制改革，推进多元化产品经营，寻求更大的发展空间。同时，公司把人才战略放到更加重要的位置，努力引进更多的技术人才并提供更为广阔的发展舞台。(欢迎广大员工推荐有行业经验的工人加盟，为公司的发展注入更多的活力。)展望20xx年的奋斗目标与发展蓝图，我们坚信:新的一年、新的希冀、新的耕耘，通过全体员工的共同努力，我们公司一定能实现新的飞跃、新的辉煌!

　　亲爱的朋友，我们公司的不断成长得益于诸位长期以来的奉献与支持。站在新的起点上，我们携手20xx年，凝聚我们共同力量发展事业，团结一致开创新的辉煌。最后，再次祝福大家春节愉快、身体健康、合家欢乐、xx年吉祥!

**公司年会领导演讲稿 篇7**

　　尊敬的各位朋友：

　　你们好！

　　告别，我们迎来了新的XX年，值此新春佳节来临之际，我们在这里欢聚一堂共度新春佳节。一年来大家在不同的岗位每天都生活在紧张和繁忙中，难得在此聚会。我借此机会真情的向我亲爱的员工朋友们说一声：你们辛苦了！

　　今天，我们公司百余名员工聚一堂，举行主题为“迎新春欢乐团年饭联欢晚会”的活动，这既是对即将过去的一年来工作和回顾，也是对即将到来新的一年的展望，更是大会餐。在此，我谨代表公司董事会向敢争敢拼、锐意进取的全体同仁致以新年的祝贺；向为公司的发展事业默默奉献的同仁家属致以崇高的敬意和。由衷的感谢！并通过你们向你们的家人致以诚挚的问候和良好的祝愿！

　　在XX年我们收获了欢笑与辛苦，在大家的共同努力下，取得了另人瞩目的好成绩，做为公司人，我深知这些成绩的来之不易，它凝结着公司全体同仁的辛劳和汗水。在既将迎来的XX年里，我们的工作任重而道远，我谨代表公司董事会真心的希都以企业为家，以极高的责任感和集体荣誉感奋战在不同的岗位上，用你们的每一个微笑、每细心的服务，奉献给我们的顾客，为了给自已创造美好的明天而努力！让我们以海纳百川的气魄，风雨同舟，一路前行！同创造公司美好的明天！

**公司年会领导演讲稿 篇8**

　　各位尊贵的来宾、加盟商朋友和XX公司的所有员工们：

　　大家晚上好!“有朋自远方来，不亦乐乎”，让我们为远道而来的嘉宾和加盟商代表，表示热烈的欢迎和衷心的感谢!今天是个开心的日子，我们又相聚在美丽的南国桃园，把盏言欢，畅想未来!

　　二十年的奋斗，二十年的耕耘，二十年的欢笑，二十年的泪水，绘成了XX人“生命不息，战斗不止”的历史画卷。20xx年是XX公司的休整年，我下定决心，进一步完善公司的各项制度，形成现代企业管理机制，为公司的系统化、统一化管理模式打下了良好的基础。辛苦了一年，再回头看看，我和我的小伙伴们都惊呆了!业绩稳步上升，员工斗志昂扬，直营店的各个狼队，在他们领头狼的带领下，组成了统一的战斗方阵，群策群力，你追我赶，良性竞争;公司各部门也非常给力，紧密配合，为打造高效、坚韧的团队不懈努力。现在，我们已跨进了20xx年，今年将是我们大刀阔斧向前走的一年，我们将坚定不移走进特色的路线，继续深化改革，调整战略方针，用我们的勤劳和智慧去创造属于我们的未来!

　　俗话说：“十年修得同船渡”，加盟商朋友，是水晶结缘让我们走到了一起。有不少加盟商朋友与我们一起走过了4年、6年、8年，甚至是20xx年。比如广东河源的邱秋菊、湖南永州的许文静、广东大沥的黎年华、湖北襄樊的刘勤、广东花都的陆秋香、湖北荆门的徐霜菊、广东五华的魏淑珍、河南济源的成文鹏、湖南湘潭的陈少芳、广东广州的赵建宏、湖北十堰的章燕舞、广东东莞的陈慕佳、广东增城的郭彩霞等等……

　　每位加盟商都是我们最好的朋友。你们的努力，你们的坚持，带给了我们太多的感动。每当想起加盟商期盼的眼神，我们就不敢有任何的松懈;每当你与我们分享做业绩的喜悦时，我们比您还高兴;每当您与我们诉说些不顺心时，我们比您还焦急。各位加盟商朋友，让我们携起手来，把事业做得更强更大，把水晶文化根植在每一个顾客心中。

　　“卓凡鸿业永辉煌，洋通四海景壮观”。是个有着深厚文化底蕴的品牌。让我们共同努力，为打造百年品牌而奋斗。最后，希望大家能在这里度过一个难忘的夜晚。祝大家身心健康快乐，事业顺风顺水，家庭幸福美满!

　　谢谢大家!

**公司年会领导演讲稿 篇9**

　　尊敬的各位来宾、各位员工：

　　大家好!

　　辞旧迎新时，我们欢聚一堂，把酒言欢，总结我们辉煌的\_，展望即将璀璨的\_!此刻的良宵美景，首先我代表局\_委、局领导班子，向关心和支持\_工作的各位领导表示衷心的感谢和美好的祝愿!祝你们新春快乐，心想事成!向为我区\_事业贡献青春的离岗、退休老同志们致以最诚挚的新年祝福!向为我区农业和农村经济发展付出辛勤劳动的全体干部职工致以节日的问候!并通过你们向你们的家属和亲人拜个早年，祝大家身体健康!家庭幸福!吉祥如意!

　　走在新世纪的征途上，我感慨万千。面临科技发展的第五次浪潮，面对知识经济的挑战，说明人才是何等的重要，它是国家的财富，是振兴的希望。我们要勇敢地承担起世经重托，我们要跨越世纪的一代，是21世经的真正主人。把自己的人生理想与祖国、时代、人类命运联系起来，树立远大的理想，培养良好品德，发扬创新精神，掌握实践能力，勤奋学习，立志成才，做个新世纪的社会主义事业建设者和接班人。

　　宏图已绘就，号角已吹响;壮志在心头，扬鞭在脚下。让我们以满怀豪情再创新世纪的辉煌!

　　最后，祝大家春节快乐，\_年吉祥!

**公司年会领导演讲稿 篇10**

　　尊敬的各位领导,全公司的同事们以及全体家属们:

　　20\_\_我们要牛气冲天，值此新年到来之际，我谨代表重庆南江建设工程公司向一年来努力奋斗在工作岗位上的各分公司和办事处的全体员工和家属，致以最诚挚的新年祝福和最崇高的敬意!向关心重庆南江建设工程公司发展，给予重庆南江建设工程公司帮助、指导的各级领导及队兄弟单位同仁们致以最衷心的感谢!

　　岁月流金，盛世丰年。与之握手告别20\_\_迎来20\_\_面对更大的机遇和挑战，我们清醒的认识到，只有以积极务实的态度，放眼未来，不断开拓进取，才能取得更大的进步和发展。在新的一年里，我们将以更加积极的态度继续努力，抓住市场机遇，营造拼搏向上的公司氛围，不断完善激励机制，鼓励全员参与经营，增强公司的竞争能力，开创重庆南江建设工程公司蓬勃发展的新局面。

　　虎年闹春，万福齐天。在这个充满温馨祥和的日子里，谨祝愿大家新春愉快、身体健康、合家欢乐!

　　谢谢大家!

**公司年会领导演讲稿 篇11**

　　各位新老顾客朋友们：

　　卯门生紫气，兔岁报新春。值此万家团圆、欢度佳节的喜庆时刻，万家家政全体员工向各位新老顾客拜个早年!向多年来关心、支持万家家政公司发展的广大新老客户致以亲切的问候和新春的祝福!

　　即将过去的20\_\_是我公司发展历程中极不寻常的一年。面对金融危机带来的严峻挑战，全公司上下团结一心，在陈总经理的正确领导下，牢牢抓住“诚实做人，诚信服务，以人为本，信誉至上”的企业精神和经营理念，攻艰克难、锐意进取、开拓创新，改革管理不断深入，职工生活显著提高。20\_\_们公司取得了骄人的成绩，20\_\_家家政被评为全国家庭服务业“百家诚信兴业”单位并且“万家家政”商标注册获得认证通过。全公司呈现出快速发展、和谐稳定的良好局面。

　　新的一年孕育新的希望，新的征程谱写新的辉煌。20\_\_是应对金融危机挑战的关键之年。在新的一年里，全面加强家政服务员的专业知识，扎实培训家政服务员的专业技能，不断创新，全力打造家政服务行业品牌中的精英，以崭新的姿态为更多的客户带来更加满意的服务。

　　各位新老顾客朋友们，旧岁已展千重锦，新年再进百尺杆。任何困难都改变不了万家家政全公司员工创造美好生活的强烈愿望，任何挑战都阻挡不了全公司员工加快跨越式发展的决心，只要我们以更加振奋的精神，更加顽强的毅力，更加务实的作风，抢抓机遇，奋力拼搏，就一定会取得更加优异的成绩，必将迎来更加辉煌的明天!

　　最后，万家家政全体员工衷心祝愿广大新老客户朋友们新年愉快，身体健康，合家欢乐，万事如意!

　　公司年会致辞创意4

　　尊敬的--、各位优秀的伙伴：大家晚上好!

　　风雨送春归，飞雪迎春到。在春天的脚步越来越近之时，利用周末召开了------公司20--年工作会议。今天的会议开的很成功，参会的人员都是各经营单位团队长以上人员和内勤骨干人员，是我们市公司现在和未来发展的栋梁。借此机会，公司党委、总经理室隆重举行晚宴，邀请大家齐聚一堂，回顾20--年取得的辉煌成绩，畅谈公司20--年业务发展的雄伟蓝图。

　　回想刚刚过去的一年，对-----公司来说确实是非常不平凡的一年。在---总的带领下，业务突破一个亿，提前一年实现了累计盈利，各项关键指标居于全省前列，为上级公司达成10个亿做出了特殊贡献。这些成绩的取得，主要得益于上级公司以---总为首党委的英明决策，得益于---总的正确领导，更得益于在座各位同仁众志成城，顽强拼搏。在此，我代表公司党委、总经理室真诚地向在座的各位伙伴，表示崇高的敬意，各位辛苦了!

　　雄关漫道真如铁，而今迈步从头越。20--年，是公司承上启下的关键一年。大家一定要树立赶超的信心与决心，坚决打赢提升年赶超进位攻坚战。相信，有公司全体员工的共同努力，我们一定能再创佳绩!大家有没有信心!(注意语气)

　　下面，我提议：所有的靓男俊女、帅哥美女，共同敬我们越来越年轻的---总!干杯!

**公司年会领导演讲稿 篇12**

　　各位同仁、各位伙伴：

　　大家下午好！

　　一树百获辞旧岁，五谷丰登喜迎春，激情满怀的20xx年已经过去，充满希望的20xx年已然到来。回首20xx年，对某某来说，是十分给力的一年，是继往开来的一年。这一年，在集团班子的带领下，在全体员工的共同努力下，较好地完成了全年工作目标，取得了不俗的的发展写下了浓墨重彩的一笔。下面我们一起来回顾一下20xx年五点重要工作：

　　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xx市政府成功合作，即将共同完成xx新区土地一级开发项目。这标志着某某“立足”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。某某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；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。

　　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。十年的某某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。

　　这是某某十年磨剑，厚积薄发的初始。某某十年历程，我们走过的路并不平坦，前进的每一步，都镌刻着大家艰苦的激情和迈向成功的喜悦。在此，我想感谢和某某一路走来的每一位员工，因为有了你们，某某才有这样的成就，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！”

　　我曾经多次说过，某某是一个激情成就梦想的舞台。十年来，某某的高速发展已向大家展示了我们成就伟业的决心和实力。当下集团已进入第三个五年发展规划期，经过十年打拼与积淀的某某已具备一定的实力，未来的某某必将发展成为受人尊敬的知名企业，这个目标符合全体某某人的期望。受人尊敬，简单的说就是当你告诉客户、家人、朋友“我在某某工作”时，他们会投以你无比羡慕和崇敬的目光。因此，为成就伟大事业，我需要大家，需要所有的某某人。

　　“为天地立心，为生民立命，为往圣继绝学，为万世开太平。”这是北宋理学家张横渠的名言，一直为后世推崇和传颂，主要是说士大夫和知识分子的使命，要为真理，为学术，为天下担起重担。而我常常用这句名言来自勉，做为某某的掌舵人，即使做不到为天地立心，能否为所有追随某某的人担当起立心之责，同样，某某的团队能否为某某的发展担起立制之任呢。

**公司年会领导演讲稿 篇13**

　　值此新春佳节来临之际，在这辞旧迎新的美好时刻，我谨代表公司董事会，向辛勤工作在各个岗位上的伙伴们及家属致以节日的问候和新春的祝福!

　　20xx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，是宏宝全体员工迎接挑战、经受考验、努力克服困难、出色完成全年任务的一年。物流工程部高端体育用品商贸物流中心项目详细蓝图获批，各项工作紧锣密鼓进行;化工外贸部，更是斗志昂扬，销售额是直线上升，市场不断开拓疆土;集团形象更是更具国际化色彩，写字楼办公面积翻倍，集团LOGO创新设计，更张扬大气，而公司的宣传CD、具有宏宝特色的纸杯、小礼品等都在紧张筹备进行中;公司规模的扩大，离不开规范的管理，而今行政部也在进行筹备公司新的规章薪酬体系，更加人文和效率;高效率的工作是我们业绩提升的保证，目前我们外贸部的远景系统也是筹备运行……

　　细数过去一年的种种，作为集团的创始人，感谢所有员工的付出和努力，宏宝今天这些成绩的取得均饱含着公司全体员工的辛勤劳动和汗水，宏宝的明天因你们而更加精彩辉煌!

　　过去的成绩凝聚着公司全体员工的心血和汗水，未来的机遇和挑战，需要我们继续不懈努力地去面对。在这辞旧迎新之际，分享胜利喜悦的同时，还要清醒地认识到，在激烈的市场竞争环境中，化工农药企业依然面对广泛的机遇和严峻的挑战，物流房地产项目更是任重道远，我们必须抓住新的机遇，迎接新的挑战，以高度的责任感和使命感推进我们公司持续发展。

　　新的一年开启了新的历程，托举着新的希望，承载着新的梦想。让我们宏宝全体同仁共同努力，以百倍的激-情、诚实的劳动，同心协心，共创佳绩，没有什么能阻挡，没有什么能动摇，我们满怀信心，开足马力，奔向更加辉煌的新的一年!

　　最后，再次感谢大家为宏宝的付出和努力，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!

**公司年会领导演讲稿 篇14**

　　尊敬的各位业主：

　　你们好！

　　保利物业从一九九六年六月成立至今，业务领域进入全国50多个城市，在管物业项目达到两百多个，多个在管项目获得了国家、省、市各级示范小区称号，保利物业已经发展成为一家全国性、综合性的大型物业服务企业。

　　保利物业在业务规模跨越式发展的同时，一直探索着自己的品牌发展之路，在强调专业化的服务管理、做好常规的物业管理服务、满足客户的基础需求的同时，格外注重贴近业主的情感诉求，致力于为业主营造和谐、舒适的居住氛围，自觉践行母公司保利地产“和谐生活，自然舒适”的品牌主张，服务好每一位客户，从细节体现我们的服务水平，为地产品牌增加附加值。

　　我们努力打造\"亲情和院\"服务品牌，把传统院落的文化内涵与现代的管理思想相融合；我们以“相伴一生的幸福”做为服务理念，通过无微不至的服务，如关爱家人一般对待业主，守护保利社区每一位居住者的幸福，祝愿广大业主幸福、安康！

**公司年会领导演讲稿 篇15**

　　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，我们汇聚在此，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福，祝愿大家在新的一年里，身体健康，工作顺利，万事如意！

　　在过去的20xx年，作为公司的创业阶段，我们面临着重重困难，外部市场的激烈竞争，内部设备短缺，都造成我们的举步维坚，但是我们所有的员工能够紧紧的抱在一起，坚持我们自己的理想及信念，用我们的坚强毅力，和不怕苦，不服输的工作作风，在新老朋友的支持配合下，还是取得了一个丰收的结果！我们超额完成了年度计划，为公司打开了市场大门，这就是我们的胜利，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！我们把愿望写在今天，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，也不怕血可洒许多，我们在今天铭刻下人生的\'理想，并为此奋斗到底！

　　最后，再次祝愿全体员工、宾客新年快乐，合家幸福！

**公司年会领导演讲稿 篇16**

　　尊敬的各位来宾：

　　大家好！

　　今天晚上我感谢大家，包括我们xx公司的全体职工能够来到年会现场，年会时间过得真快，现在也即将结束了，我有一些发自内心想说的，看着这次年会能够圆满的结束我内心感慨万分，我们公司取得了今天成绩也都是大家的一起的努力，这一年来我能够看到大家的努力，工作当中有很多困难，有很多未知，但是在我们所有人的努力下面，我们度过这充满挑战的一年，这是值得骄傲的事情，也是应该庆祝的，年会进展到现在我也回顾了过去一年来我们公司的走过的路，我作为公司的领导班子感受实在很多，甚至到现在我不知道怎么言表，我希望我们公司能够越来越来，把更多更好的福利带给全体员工，这是我们公司一直秉承的宗旨。

　　同时也也要感激今天来到我们xx公司年会现场的来宾们，其中有很多是我们公司的合作伙伴，过去一年来在我们合作双赢得我成果下我们取得了这种成绩，我们相互扶持着，就像是兄弟公司一般团结共进，在这里我也感激我们的合作伙伴过去一年来对我们xx公司的支持，也是有了大家的支持我们在业务上面能够更进一步，在工作当中有很多未知的事情一直都在发生，我们不惧怕未知，我们怕的是没有挑战，这才是最让人担忧的，居安思危这个道理我们都应该要知道，过去的一年已经过去了，我希望所有的合作伙伴们，我们在接下来能够继续团结一致，我们能够继续合作共赢，在新的一年里我就提高感谢各位了。

　　还有我们xx公司的全体员工们，我也要感谢大家，在xx公司这里付出了很多，我都是有目共睹，过去一年来的工作当中大家是用心的，我们每一位员工都保持着好的工作习惯，积极的响应公司的号召，一直都在提高自己去做到更好的工作状态，这是一个非常好习惯，在工作上面让我感觉大家都是无比的努力。

　　新的一年到来了，我也相信大家都在全力以赴着，这次我们xx公司的年会，也是在迎接着新的一年，在接下来的工作当中肯定都是未知的，但是我们不用怕，就像刚刚说到的，不怕未知的工作，不怕未知的事情，就怕工作当中没有挑战，没有动力，我相信我们员工都是最棒的，在下一阶段的工作上面能够突破自己，突破工作。

　　我的讲话就到这里，谢谢大家！

**公司年会领导演讲稿 篇17**

　　尊敬的各位嘉宾，女士们，先生们：

　　大家晚上好！

　　今晚，我们在这里聚首，满怀壮志和豪情，满心喜悦和期待，值此新春来临之际，我谨代表xx公司全体员工，给长久以来对给予大力支持的各位嘉宾、朋友拜个早年，祝大家在新的一年里身体健康、阖家幸福！

　　感谢大家光临我们的答谢晚宴，感谢各位一直以来对关注与厚爱，携手同行，共创事业。

　　在过去的一年，我们涌现了一批优秀的经销商、服务商，我感谢他们为所付出的艰辛努力。

　　祝愿我们所有的合作伙伴在新的一年再接再厉，取得更大的成绩！

　　还要感谢战斗在全国各地、异地他乡的销售人员，是他们的努力使我们产品走进了千家万户，在这里，我要说声：你们辛苦了。

　　未来是非常美好的，公司会全方位给经销商、服务商最专业的培训，最优质的服务，最有效地支持。

　　让我们志存高远、精诚合作，打造出一个欣欣向荣的现代汽车企业！

　　有语云：无酒，何以逢知己；无酒，何以壮行色。

　　让我们举起杯，为了我们相聚的岁月，为了我们x汽微车美好灿烂的明天，干杯！

**公司年会领导演讲稿 篇18**

　　尊敬的各位领导，各位同事：

　　大家好!

　　律回春晖渐，万象始更新。值此新春佳节到来之际，我谨代表公司董事会，向各位来宾的到来表示热烈的欢迎，向全体员工的辛勤工作致以深深的谢意!

　　20\_年，是公司逆势而上的一年，是非凡的一年!公司成立十周年，公司工会正式成立，第一届工会代表大会胜利召开，\_分公司顺利搬迁和人员扩编，公司各种丰富多彩的员工活动等，让我们的每一位员工看到公司发展的希望。

　　虽然全球金融海啸再一次考验我们全体员工的斗志和信心，但是，我们的企业和全体员工面对危机与困难，在公司董事会、管理层的正确指导下，积极采取自救行动，开源节流、削减开支，并抓住这个时机在企业内部进行苦练内功、强化培训、提高技能，把握机遇，创新发展。

　　通过公司管理层和全体员工的努力，公司获得了健康、稳步持续的发展，做到了稳健运营，实现赢利的目标。所有这些成绩的取得均饱含着公司全体员工的辛勤劳动和汗水，也凝聚着员工家属对公司工作的大力支持和无私奉献。

　　因此，我谨代表各方股东、董事、监事向全体员工表示衷心的感谢，并通过你们向你们的家人表示新春的祝福，祝大家新春愉快，工作顺利，身体健康，合家幸福，万事如意!

　　展望20\_年，我们将面临新的机遇和更大挑战，希望大家继续努力，开拓创新，与时俱进，以新的姿态、新的步伐，谱写新的篇章!

　　我相信20\_年，在董事会的正确决策下，有公司管理层的正确领导，有我们全体员工的共同努力和齐心协力，通过强化管理，提升效率，我们的员工和企业一定能够携起手来，共度难关，在激烈的市场竞争中求得新的发展，公司一定会有更美好的未来!

　　最后祝我们的年会圆满成功!

**公司年会领导演讲稿 篇19**

　　尊敬的各位领导，各位同仁，女士们，先生们：

　　大家晚上好！

　　光阴似箭——改制诚信魅力喜迎五载；日月如梭全体同仁与时俱进铸造辉煌。在不经意的瞬间，耳边又响起了新年的钟声，又一个365天飞速穿越时空，准时来临了。它告诉我向全院的各位同仁们道一声，新年好！

　　值此辞旧迎新之际，我谨代表院领导向关心、支持医院发展的\"各位同仁表示衷心的感谢！向一年来勤勤恳恳、任劳任怨、爱岗敬业、无私奉献的全院干部职工真诚地谢一声，你们辛苦了！恭祝大家在新的一年里工作顺利、身体健康、阖家欢乐、心想事成、万事顺意！过去的一年，是我院各项工作全面丰收的一年。全体员工以院为家，开拓进取，负重拼搏；精诚团结，爱岗敬业，振兴医院；以人为本，以德兴院，打造诚信；刻苦学习，规范操手，精益求精；竭尽忠诚，注重医德，廉洁奉公；以崇高的服务理念和高尚的服务宗旨（一切为了病人、一切方便病人、一切服务于病人）和三性化（人性化、个性化、亲情化）的服务，按照患者的需求是我们的责任，患者的满意是我们的标准的办院宗旨，迎得了社会各界的高度赞誉，取得了社会效益和经济效益的双丰收。这些成绩的取得，是全院职工团结奋斗、努力拼搏的结果，凝聚着全院干部职工的心血和汗水，展示了——院职工勇于创新、开拓进取的时代风貌。在此，我再次代表院领导向大家表示衷心的感谢并致以崇高的敬意！同志们，我坚信，有全体员工的同舟共济，有各方朋友的鼎力支持，有各级组织的正确领导，——院的明天会更美好，让我们共祝——院20——年激情飞扬，再创辉煌！最后祝各位同仁共享良宵盛会，共渡除夕佳节，尽情的欢歌，难忘今宵！谢谢大家！公司

**公司年会领导演讲稿 篇20**

　　各位领导，各位同事：

　　大家好！

　　在这辞旧迎新之际，不少恒大人仍在公司值班，不能参加公司聚餐，包括在座的各位同事远离家乡、远离亲人，还不能同家人团聚。我代表公司，向你们致以诚挚的问候，祝你们平安顺利！

　　在过去的xx年，对我们来说是很不平凡的一年。近成员工是本年度才来的，迅速扩张的有过矛盾、有过泪水、有过失败，但我们在董事长和总经理英明领导下最终战胜了各种困难和挑战，取得了一定的成就。成绩来之不易，凝聚了大家的心血和汗水。我代表公司向大家表示衷心的感谢！

　　在到来的xx年，对于而言既是整合和改革的一年，又是继续扩张和发展的一年。本年度公司将整合各岗位的优秀人才，整合人力物力，优化公司框架结构，完善薪酬福利制度、完善职务晋升机制。另外，将继续引进各类人才以保障集团大口腔战略及xx医院新开科室的强力推进，xx年对于我们而言任重道远，我代表全体主管向公司做出表态，我们已经准备好了，随时迎接挑战！

　　我们推进改革的根本目的，是要让公司变得更加健壮、让环境变得更加公平、让员工生活得更加美好。无论是小组也好，部门也罢，都应该记住有了大家强大，才有小家的幸福。这个大家需要我们每个小家共同为之奋斗，需要各位同事们付出艰辛的努力。一分耕耘，一分收获。在过去一年的实践中，我们已经创造了无数辉煌。我坚信，恒大人必将创造出新的辉煌。

　　生活总是充满希望的，成功总是属于积极进取、不懈追求的人们。我们在前进的道路上，还会遇到各种风险和挑战。让xx人过上更加幸福的生活，还有大量工作要做。有才有德者请大胆自荐，欢迎在座的同事们能成为公司未来的中流砥柱，让我们在这新的一年里共同谱写发展的时代新篇章。

**公司年会领导演讲稿 篇21**

　　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。

　　2025xx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、公司组织架构和流程方面

　　20xx年中旬我们在管理层进行了一次大胆的改革创新，对中高管理层进行了调整，提拔了窦毓玲为公司副总，苏世成为市场部总监，聘用了有多年现货经营经验的周文波为公司副总。同时，更新修正了许多管理制度，规范了各部门的岗位职责，定岗定编，使每个员工都能够在公司找到自己的位置，发挥出了个人的潜能。这期间，业务部组织了部门专业技能和业务知识培训，行政部建立和完善了各个部门绩效考核管理制度等，公司所有部门的工作都取得了明显的成果，从而为公司的规范发展奠定了扎实的团队基础。

　　二、员工福利方面

　　长期以来，我们公司对员工福利工作都十分积极主动，20xx年在员工福利方面我们又采取了许多具体的措施，使员工福利更加日常化、实效化。首先，按时缴纳员工的社会保险，我们区别于其他私营公司，除了法定三险外，还另外为员工缴纳工伤和失业两项保险费用。其次，为员工提供了探亲往返车票报销，节假日福利奖金，提供了带薪年假和带薪病假等等。总之，公司在力所能及的范围内为员工创造更多的福利，使每个员工都在福利方面得到了更多的实惠和保障。

　　三、硬件基础建设方面

　　首先，20xx年公司的一件大事是在空港经济区，购置了1000多平米的办公场所，日前也已经装修完毕，计划2月下旬搬家乔迁，这样将会使我们广大员工更加宽敞舒适的工作环境。

　　其次，在硬件方面，我们又购置了一套山石防火墙，提升了公司数据的安全性。新增了倚天版行情分析客户端，满足了客户个性化选择的需求;与建设银行签订了E商贸通协议，将来在供应链融资服务方面又多了一个新的战略合作伙伴。同时与华夏银行签订了银商通业务协议，这样使我们客户又多了一项资金监管渠道，为公司将来业务发展夯实了融资基础。

　　四、市场业务方面

　　在市场业务方面，首先采取了把年初制订的一次返佣制度修改为二次返佣制度，这样有效地防范了公司经营风险。同时调整了焦炭合约，使我们的交易品种和合约设定更趋科学合理。交易资金量由年初的1500万增加到年终的2100万，交易量也比较稳定。

　　五、对外合作与发展方面

　　20xx年10月份我们与北京晋商联合集团公司共同发起了 山西晋商联合商品交易所项目，目前该项目已经在山西省工商局核准了名称。这个项目通过发挥山西的区域优势，建立创新型电子交易市场和供应链融资服务平台，为将来公司的转型发展奠定了可靠资源基础。

　　六、规范发展方面

　　20xx年公司在业务开展和规范发展方面做了大量切实有效的工作，鉴于行业特点，公司年初就制定了规范发展的方向，首先我们的自查自纠工作做得比较好。无论国家政策要求不要求，我们都先迈出了这一步，针对交易商资格和交易员授权委托书的审核，设计了一套科学严格的流程，严把入市关。同时，针对已经入市而资格不合格的交易商进行了清理整顿，年终也初见成效，通过这次自查我们注销清理了152家不合格的交易商，暂停返佣37家交易商。这项工作的完成在我们公司防范风险，规范发展的方面起到了十分积极的作用，同时也得到了保税区管委会领导的认可和肯定。

　　总之一年以来，公司各个方面的工作在大家的共同努力之下，都取得了许多具体的成绩，收获了应有的收获。

　　回顾一年来的工作，我们全体员工都得到了不同程度的提高和成长，每个人都有不同的收获，也涌现出了一批优秀的先进个人，比如这次通过全体员工评选出来的优秀个人和先进标兵，在一定程度上就是我们大家学习的榜样。这些人普遍表现为充满激情和牺牲精神，胸怀坦荡;他们忠诚于公司的事业，是可信的人;他们不谋私利，不怕困难，在困难面前总是意志坚定，勇往直前，是可敬的人;他们不轻佻、不出风头，而是脚踏实地地富于实践精神，是可奖的人;在工作中，他们干好本职工作的同时，能够团结同事，是可亲的人。毋庸置疑，这样的人才是我们公司所需要和推崇的人，也只有这样的人才能成为公司的栋梁，我希望将来我们能够更多地拥有一批这样的优秀员工，那样的话，我们的事业就会更加辉煌灿烂。

　　当然，我们这一年的工作中还存在一些问题和困难，比如：我们的整体业务人员的行业知识还不够专业，销售能力和技巧还不够娴熟，个别员工还存在迷茫和缺乏激情，交易量完成情况还不够理想，公司的整体盈利目标还没有达成，但我们拥有一个团结互助的团队，有一个完整的组织架构，我相信在不远的将来，经过全体员工共同的努力，我们公司会有更好的发展，并一定能够如愿以偿，

　　由于十一月份，国务院出台了38号文件，这对于市场的业务开发形成了一定的压力，不过无论将来国家怎么出台清理整顿的细则，我们都有信心过关。首先，我们自我规范工作做得比较到位，其次地方政府对于我们公司两年多以来的稳定发展也十分认可和肯定。将来即使中远期业务全国一刀切，我们公司的业务仍然不会停止，因为公司还有现货和供应链融资业务，我们最终也绝不会因此而关门，这点我希望大家安心。

　　对于过去发生的一切，无论是困难还是成绩，我们都心怀感恩，感恩困难让我们成长，感恩每个员工的辛勤工作和无私的奉献，总之，希望我们回顾过去，心存感恩，展望未来，放飞理想。

　　对于即将到来的20xx年我们充满了希望和憧憬，鉴于我们公司战略规划的连续性，我们今天把20xx年设定为公司的目标管理年。

　　这样，在新的一年里，我们还将通过目标管理，设定公司的发展战略目标。针对公司的总体规划目标，生成部门绩效目标、员工个人业绩目标。在指定目标过程中，要注意部门之间的衔接。在确定一些具体的量化指标时，要做到目标定的切合实际，不流于形式，同时要和每个人签定目标责任协议书，有明确的奖惩细则，有考核，有落实，有兑现，从而达成目标，完成任务，实现公司总体效益质的飞跃。

　　最后，我衷心地希望全体员工能够用饱满的热情积极端正的态度，来迎接新的一年的工作，同时，我相信在全体员工的共同努力奋斗下，我们公司的明天会更好，我们的事业明年会更加辉煌灿烂。

**公司年会领导演讲稿 篇22**

　　尊敬的各位同事们：

　　大家下午好，今天我们欢聚一堂，在这里隆重召开公司20xx年年终总结表彰大会，值此新春佳节即将到来之际，我谨代表公司董事会向所有员工及员工家属致以新春的问候!同时，对大家在20xx年为公司付出的辛勤劳动表示衷心的感谢。大家辛苦了!

　　过去的一年，公司在各级政府的关心支持下，在公司全体员工的共同努力下，基本完成了年初制定的各项目标。下面我就公司20xx年的公司运营情况，向各位同事做简单的汇报。

　　一、公司在20xx年整体经济形势不好的情况下，销售产值同比增长8%，共完成销售产值1.49亿元。其中XX公司完成销售产值9148.43万元，基本与去年持平，而翔能公司销售产值实现较快增长，20xx年完成销售产值5761.67万元，同比增长达27%;

　　二、在产品质量管理方面，公司一直坚信质量好的产品是我们留住客户的法宝。 20xx年我们顺利通过质量、环境、职业健康管理体系监督审核，国家矿用产品安全标志中心现场审核等;同时也获得了一系列的荣誉，如湖南省质量3A级企业，省机械装备工业质量管理优秀企业，装屏班被命名为20xx年湖南省优秀质量信得过班组等等。感谢所有重视质量，对公司质量管理作出贡献的同事;

　　三、公司继续重视科技创新并积极争取政府对科技项目的支持。20xx年我们公司顺利通过湖南省高新技术企业复审，并已申请建立了企业技术中心，同时我们继续加强与湖南大学智能电网研究所的交流和合作。在专利申请方面，技术部江武和夏欣同志负责开发的五项实用型专利成功获得国家知识产权局的授权。在科技项目申报方面，20xx年我们公司成功申报7项科技成果转化项目，从资金、产业扶持政策等方面争取到了政府的支持;

　　四、为持续推动企业发展，20xx年公司从组织架构和硬件投资方面基本完成布局。在组织架构方面，我们通过不断补充新鲜血液保持组织的活力，并于年底对总公司的组织架构进行了调整，进一步明确职责和目标，另为扩大销售范围，在全国各地新建办事处4家;硬件投资方面，已基本完成三期工程的用地拆迁和平整，并于年前完成了长沙技术商务中心的装修和搬迁;以上这些为实现公司20xx年的目标打下了坚实的基础;

　　以上成绩的取得，离不开公司各位同事的努力，在这里，我再一次感谢大家的辛勤付出，同时公司也在继续不遗余力的提高员工工资福利。20xx年全年累计发放工资总额达 737 万元(含销售人员)，一线工人平均工资达3.3万余元，比上年同期增加14%， 同时，公司在提高原有福利标准的基础上，对三年以上的员工分别发放1000、1500、20xx元的工龄补贴，对家庭困难的同事也给予相应的补贴和帮助;

　　各位同事，我们在肯定成绩的同时，也必须清晰地认识到工作中还存在着很多的问题和不足，主要表现在：工作效率低、制度流程不完善且执行不到位、运营成本高等等问题。在新的一年，我们依然任重而道远。

　　20xx年作为公司发展的关键一年，挑战与机遇并存，所有同事必须以改革求变的心态迎接市场的挑战，在此，我对20xx年的工作，做以下几点规划部署：

　　一、全员一起努力，一定要实现销售产值增加35%的目标，达到2个亿的销售规模，其中变压器事业部1.2亿，智能电网成套设备事业部0.8亿;

　　二、建立和完善公司数据报表体系，建立数据中心，每个部门要对自己所负责的业务进行科学有效的统计分析，提高决策的科学性和准确性;

　　三、修订和完善现有制度流程，加强基层管理，引入先进设备和工艺，提高工作效率;

　　四、建立和完善目标管理制度，通过目标设定和分解达到人人有目标，每天有进步的工作氛围;

　　五、开源节流，从各个方面降低公司运营成本，增加产品市场竞争力，提升公司盈利水平;

　　六、继续加强质量和安全管理，提高员工质量和安全意识，提升产品质量水平，杜绝重大安全事故发生;

　　七、大力支持科技创新和日常改善，建立提案改善制度，加大对科技创新和改善的奖励;

　　八、完善绩效考核制度，继续提高员工的薪资福利;

　　各位同事，公司的发展离不开大家的共同努力，我们要树立“公司是我家，发展靠大家”的主人翁思想，只有公司发展了，才能提高公司员工待遇，希望大家安心工作，群策群力。我相信在大家的共同努力下，20xx年一定会成为公司大发展的一年。

　　最后，祝大家在新的一年里，身体健康!全家幸福!谢谢大家!

**公司年会领导演讲稿 篇23**

　　世界末日，已经成为了传说。坚信，是我们实现跨越的一年。公司历经十余载的发展，已经在各个方面有了较为完善的制度与思路，无论是财务体系，还是仓库管理，还是品牌架构，还是社会资源，还是人员储备，还是发展思路等等都有了一定的体系和发展方向。尤其是后家电下乡的发展方向，售后带货安装、电子商务以及实体零售平台的推进。这些举措必将缔造一个优秀乃至卓越的代理平台。所以我相信xx年一定是公司实现跨越的又一道分水岭，而我们基层员工，所要努力的就是要踏踏实实做好本职工作，为公司的跨越发展添砖加瓦。

　　我相信公司能够实现跨越式发展，必定能够给员工的晋升平台，为社会的就业机会，我们基层员工也一定可以分享到公司发展后的成果。引用邓爷爷的话就是“发展才是硬道理”而我们作为基层员工也是一样，一定要有发展的眼观;商场如战场，瞬息万变，再好的计划也需要不停的变化，从运动学的观点来看就是“只有变才是永恒的不变”不停的修正才能达到目的;完善自我，需要经常性的充电，以此来保持敏锐的眼观和充沛的体能，来适应后家电下乡时代，对基层业务的高素质要求，如此方可实现个人的跨越式发展。

　　让我们团结一致，携手跨越，实现公司、个人新的征程!

　　最后祝大家幸福健康财源滚滚新年快乐!谢谢!

**公司年会领导演讲稿 篇24**

　　各位员工：

　　大家晚上好！

　　今天是我们公司的年终晚会，我代表公司欢迎大家的到来，回头头来看看，我们走过了艰难的20xx年，在这一年的工作当中会有很多的收获，我们全体员工都非常的努力，到了年底了，可以回过头来思考思考，我相信大家每一个人都能够找到自己的过去的一年来所做出的成绩，这自然是非常好的，我也相信大家都在为这件事情努力着。

　　回顾公司过去的一年，充满着很多色彩，我们做了很多事情，举办了很多活动，虽然有的时候会有一点幸苦，但是我们每一个员工都不曾喊累，这种精神是非常可贵的，过去的一年虽然已经结束，可是我们留在20xx年的那些点滴回忆依然在，我始终都认为只只有坚持做好自己的工作这么以来才能够更好的投入到来年的工作当中在，过去的一年虽然艰难，但是公司还是取得了不错的成绩，这是我们全体xx员工的功劳，我们在公司领导的的真切领导下，各部门紧密团结，面对问题都有做好十足的准备，这让我感觉非常了不起，是我们的xx员工的在下阶段依然要保持下去的。

　　再来看看现在市场简直就是一片大好，我们通过了20xx年的不懈努力，其实就打下了不错的基础，在下阶段的工作当中这些依然是我们要去努力完善的，我相信还会有更多值得做好的事情，这是一定的，我也相信我们每一个人都是可以做好，现在市场很不错，20xx年就是我们大展宏图的机会，过去的一年已经结束了，20xx年就是我们奋斗机会，在今天晚上说这些也是希望全体员工能够紧密团结在 一起，我们一起为公司创造更多的价值，相信大家跟我的想法也是一样的，新的一年我们制定一个好的发展路线，围绕着公司董事的领导方针开展工作，在新的一年里自然就会有足够多的时间去做好。

　　总结这一年来的工作，我希望大家能够继续保持初心，让我们共同见证公司的美好未来，在全新的一年里，更加都动力的去做好身边的每一件事情，这不仅仅是的我们需要落实好的，更加是公司对大家的期望，我相信在大家的努力下我们公司会发展更好的，如今形式一片大好，正是整装待发的时候，最后我祝愿大家在今晚玩的开心，吃喝都尽兴。

**公司年会领导演讲稿 篇25**

　　尊敬的各位领导、工友、师傅，可爱的员工同志们：

　　大家晚上好：

　　时光飞逝，岁月如梭，在这充满收获与希望的美好季节里，我们又迎来了新的一个年轮，再过一天，银蛇的吐信就要把XX年的钟声叩响了，今晚灯火璀璨、喜气洋洋，在我们这个和谐的大家庭里，我受安总委托代表培训中心向辛勤工作在各个岗位上的广大员工，致以节日的问候和新年的祝福，并通过大家向您们的家长、亲人致以深深的祝福……

　　回顾过去的一年，大家肩并肩、手拉手一路走来，工作充满艰辛，生活酸甜苦乐，但我们在过去360多个日日夜夜里，没有一个掉队的，从领导到员工，克勤克俭，无怨无悔。

　　客房员工起早贪黑，从一楼到四楼，游泳馆出来再回到会议室，用一双双小手，一把把扫帚，追赶着朝起暮落的太阳，明亮的房间、洁净的布草给与会客人留下了鲜花般的笑容。

　　厨房的师傅、员工们，精益求精，变着样子翻新菜谱，餐厅的服务员，兢兢业业，整洁的台布、洁白的餐具，规范的服务，让用餐的客人快步走来，蹒跚而去，因为他们吃的太多太美了，同样的客人，同样的单位，一个会议接着一个会议向我们涌来，同志们，您们真就是太骄傲了、太棒了!

　　后勤的工友师傅们，不怕脏不怕累，一年里几乎没请过假，有的甚至带病上岗，大家都能看到的就是职工食堂可口的饭菜，大院里外整洁的卫生，仓储保管有条有理，公共卫生亮丽崭新，等等。

　　同志们一年来在中心安总的带领下，各部门协调运作，成绩就是肯定的，我们的营业额又跨越700万元的大关，向上级领导、向社会各界交了一份满意的答卷。

　　展望新的一年，我们的任务还很艰巨，任重而道远，市场竞争不容大家喘息，随着高科技的飞速发展，房间要网络化、服务口语向深层文化发展，这需要同志们更加把劲，同心同德、再接再厉，在新的一年里，再谱新的篇章。

　　最后，我代表安总、代表中心，预祝大家在新的一年里好事接二连三，心情四季如春，生活五颜六色、七彩缤纷，回报八点财富，烦恼抛到九霄云外，请接受我十心十意的祝福。最后，让我们大家共同举杯，节日快乐，兔年健康永远。

**公司年会领导演讲稿 篇26**

　　各位朋友们、同事们：

　　感谢您对我们的信任和厚爱，并对一如既往地关心、支持我公司发展的各界朋友表示最衷心的祝愿。

　　“优质产品、一流服务、客户至上、共同发展”一直是我们公司秉承的经营理念。我们公司会不遗余力地为客户提供完善的综合解决方案，与客户、行业精英共同成长、共同推动行业发展，我们将每一天都作为建筑集团有限公司发展的新开端，以高品质的产品和优质的服务升华企业信誉。

　　建筑集团有限公司的发展离不开客户、合作伙伴和员工的支持和厚爱，面对日益激烈的市场竞争，公司将不断完善运营机制，实现资源配置效用最大化。同时，我们将积极建设并维护与客户的战略伙伴关系，在拓展国内市场的同时，走国际化道路，实现两个市场优势互补，为所有客户，合作伙伴以及企业员工带来更多利益。

　　作为社会的一个个体，我们更坚持企业对社会的责任感。除了提供安全的产品和服务之外，我们还将积极投身于各种公益活动，真情回报社会。

　　员工的创造力是企业发展壮大的源泉。公司推行“团结、信任、创新、求实”的企业文化，使每个员工的自身价值能够得到充分体现，并实现员工和企业的共同进步和发展。

　　为此，我们将再接再厉，我们将锲而不舍。

**公司年会领导演讲稿 篇27**

　　尊敬的各位领导，各位传祺战略伙伴们：

　　大家上午好!

　　很高兴能够受广乘厂家邀请来年会上讲话，首先请允许我代表永丰传祺团队的136位同事向各位领导和各位传祺战略伙伴们致以深深的感谢!作为一名传祺战略推动者，我其实没有太多高深的营销理念，今天在这里由于时间有限我就给大家分享四个主题：

　　第一个主题：厂商一体，协同作战

　　我是在20xx年8月进入传祺体系，在此这前通过公共信息的了解和同行们的私下沟通，进入传祺体系之后最大的感觉是厂家对于公司的协助非常紧密。为了让我更了解传祺的品牌，大区专程为我做了专业的品牌讲解与发展沟通，还提供了一系列关于现有团队管理的合理化建议，让我在更加了解传祺的同时也加固了团队的凝聚力，在接下来的时间里，从大区到广乘中高层一直鼓励永丰创新化营销并提供相应支持，也就在20xx年永丰取得了“112”的销售目标：9月销售超100、11月GS5单品销售超100，12月销售超200。20xx年四季度，永丰汇理额度不足，厂家领导积极与广汽汇理沟通，并在最短时间内为永丰争取了1500万的临时额度，让永丰在12月实现了提车超400，实销超400，年度超20xx的业绩。

　　在分享第一个主题后，我最想表达的是作为传祺的经销商，一定要同厂家建立战略合作，正确理解厂家的战略并认真实施，相信传祺产品的市场竞争力与厂家协同作战，有了困难厂商共同克服，从利益共同体达到命运共同体。

　　第二个主题：四力合并，共享荣誉

　　一个公司所取得的荣誉永远都是团队协战的结果，对于团队而言，我一直把“情感力、战斗力、执行力、竞争力”作为团队发展的关键指标。所谓情感力就是培养团队对传祺品牌的感情。20xx年9月，我们把永丰作了重新定位，从“中原第一店”改为“传祺品牌战略旗舰”，强化公司每个成员对于传祺品牌的认知力，从战略高度上赋予团队传祺发展的使命感。在大家有了传祺品牌的情感力之后，我们就再考核每个成员的专业能力，尤其在销售部门细分了展厅、自营店、网销部、大客户部与二网后，让每个部门都有专业的销售流程与考评标准达到细分增量;在团队有了战斗力之后，我们就开始不断精简与强化各项运营指标，如销售部门的销售顾问的表卡、销售主管的看板等，严格执行制定的试乘试驾率、预约到达率、试驾返店率、订单达成率等。竞争力是永丰最为看重的一个运营关键指标，尤其在销售上，销售部门会定期开会，就销售竞品运态、销售话术更新、销售流程优化等进行商讨并形成销售创新方案，截止到现在，永丰销售部每个月都在更新目前市场上传祺竞品的销售话术与试驾报告，以此来借鉴提升传祺品牌的销售竞争力。

　　在永丰团队里最为流行的一句话就是“为荣誉而战”，在每次制定销售目标与销售活动时，团队永远把破记录、夺冠这些荣誉作为我们是否成功的标准，公司自我开始到基层都以荣誉为先，利益在后。

　　第三个主题：营销开路，决战目标

　　就目前的汽车市场而言，营销已成为第一运营要素。可能是因为我早期从事传媒的因素，我个人而言对于营销特别关注。在20xx年刚接手传祺时，通过媒体同行了解到，传祺的传播并不多，当时正好处于9月旺季，于是便在主流报媒《大河报》上做了三期整版广告，从“日销109台传祺的背后”到“我是传奇，车主话传祺”再到最后的“各项指标认传祺”，并在主流汽车垂直网站河南站开都签约了传祺专题页面，从开始炒销量跟风到传祺品质关键词的营销推广到后来“自主SUV第一品牌”的强力定义，让传祺成为河南汽车市场秋季攻势最为关注的品牌。有了清晰的营销思路，制定目标就要去大胆一些。在20xx年制定9月销售过百的目标时，销售团队并没有太大的信心，但这个目标非常关键，因为我们制定的是9月和10月销售过百，11月销量GS5单品过百，12月销量过200，如果9月没有过百就会影响到以后的目标实现。为了完成这一目标，我们细分到销售每个分支，并且冒险制定了“首付再分期0元购”汽车金融模式，通过规模化传播、销售分支细分、汽车金融助销等，9月份成功实现了101台的销售，在接下来的10月份的最后一天，下午三点时还差1台过百，所有销售分支都在努力，最后亏损销售了两台车，但10月份也成功销售了101台，随之过后也让20xx年的目标能够全部实现。

　　在分享了第三个主题后，我想表达的是舍得投入做营销，全力以赴奔目标就一定会成突破。

　　第四个主题：忧患市场，务实创新

　　市场上惟一不变的是市场永远在变化中，作为公司的高层一定要对于市场的变化快速应对，而不能单纯依赖厂家的支持与期待市场的返照。作为汽车4S店而言，土地成本、财务成本、用工成本、竞争成本等各项成本都在增加，盈利也越来越低，如果我们还是在延续传统的销售盈利模式就势必会丧失竞争力。

　　自20xx年以来，永丰在销售模式上开展了“拉高汽车金融”：加大汽车分期渗透率助推销量同时提高单品盈利，继而利用首付再分期激活潜在客户再达到二次盈利;开展“一站式保险顾问”活动，让销售顾问全程为客户进行保险一站式服务来提高商业险的出险比率，增加保险收入同时也增加了事故车送修和客户转介;开展“精品分层”活动，把精品分为加装精品与赠送精品，提高加装精品的电子化与精品层次以助推销售提高盈利，降低赠送精品的成本再通过抽奖活动、展厅活动等多次累加送精品进行促销来提高销量。

　　在整年的财务预算上采取细分化，通过售后服务的盈利来满足日常固定工资等各项固定支出，鼓励团队低底薪高绩效，通过单品销售提成，在单品盈利中分为绩效支出和固定收益与边际收益，以此来制定产品的限价与合理化绩效，再通过制定全年目标和月度目标来稳定盈利，通过提高保险与分期渗透率再增加保险与分期盈利，还有部分事故车的送修盈利，这样整个企业的盈利指标就会很清晰也会有坚守的标准。

　　在分享第四个主题之后，我想表达的是凡事都有解决办法，只要致力去找，我们都会成功。

　　进入20xx，永丰也迎来了第四个传祺年头，我们也制定了“315”规划：三是郑州、周口、洛阳三区营销细分;郑州作快速流通销售，考核成交率、洛阳作品牌销售，考核市场占有率、周口作竞品销售，考核竞品渗透率;一是四季度三区共进达到月销过千;五是今年争取三区销售目标达到5000台。制定这个目标可能难度很大，但这就是永丰的精神，永丰成长的动力。

**公司年会领导演讲稿 篇28**

　　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201，谈发展，谈人生，共谋公司发展大计，我的心情是无比激动。今年是兔年，中国有句成语说的好叫龙腾虎跃，在201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，201年度天津工作报告，在201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。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201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，把握好打的时机，通过你的观察你认为什么时间打比较合适你在打，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！

**公司年会领导演讲稿 篇29**

　　各位同事：

　　大家好！

　　随着春晚的不断推进，20xx年即将和我们永远的告别。今年的春节似乎最不像春节，我选择了更加宁静的方式，思考去年的经验和教训，希望通过反思收获企业运营的规律。愿大家都能度过一个很“像春节”的春节。我们的团队在20xx年能达成既定的目标，恰当的工作方法必不可少。今天我想和大家谈一谈xx年，我们应该用什么样的心态去工作。

　　20xx年公司定位为“服务年、学习年、优化年”，“足够谦虚、足够灵敏、足够用心”是我们xx年开展运营工作的根本指导方针。我们必须为客户提供令人赞赏的服务，通过学习凝聚团队，发现优秀人才，通过优化提升运营效率，提升运营质量。

　　我们还是一家小公司，我们没有大公司诱人的品牌和福利，但我们可以把教育打造成一个有趣的工作地点。

　　20xx年，通过资源整合，我们在业界已经具备一定的知名度和影响力。客户和各界朋友都给予我们团队极大的肯定，我想这是团队全体成员坚守我们的使命感和价值观的结果，追求卓越的信念我们坚定不移。

　　人最大的危机是取得一点小成绩的时候飘飘然，忘了自己是谁。我们没有资格傲慢，我们必须保持足够的谦虚，像牧师一样的去倾听客户和伙伴的心声，关注每个人的发言权和尊严。人们总希望有机会说出自己的思想，拥有自己的观点和看法，获得“被倾听”的感受，这与地位、职位、背景无关。学会倾听，学会分析客户和他人的需求，是每位xx人必备的基本功。每位员工在教育的工作、努力和个性都将得到尊重。

　　面对质疑和不同的声音，请耐心的倾听，让人家把话说完，无论对错，我们不需要做任何解释，把他们的意见作为我们决策时的重要参考。理解我们的人不需要我们的解释，不理解我们的人解释也没用。鼓励人家把话说完，我们坚持听完却是需要勇气和宽容的。我们倾听并不是要被人牵着鼻子走，而是我们必须鼓励他把话说完，挖掘真知灼见来修正我们的思想和方法。

　　误解源于沟通的不畅，只有充分的沟通才能高效的达成目标，只有团队成员的高度参与，我们的工作才能变得非常有趣。

　　我们通过打造透明的管理机制和公平有效绩效考核体系来保持团队的灵敏性，面对复杂的竞争和复杂的形式保持高度团队战斗力。

　　有了明确的目标，如果不解决方法的问题，目标只不过是空中楼阁。很多时间，我们都会固执的从自己的角度去思考问题，我们需要对外界的变化表现出有特有的敏感，抑或是直觉。我们的学生版本的课程虽然经历了一些小的改版，但缺乏大刀阔斧的提升，希望你能敏感的觉察到市场的变化并保持警醒。

　　很多人每天都会花掉大量的时间浪费在漫步目的的信息浏览，根本不具备处理信息和筛选信息的能力，因此这些信息除了让我们的心态更加浮躁之外，似乎没有任何的帮助。20xx年，我们静下心来，远离无聊的网络，有目的的去利用网络吧；我们每天利用片刻的时间进行严肃的反思，并认真的读几页书吧，把这些反思得来的智慧用于为客户提供更加满意的服务吧。

　　干部和员工的良好互动是高质量开展工作的前提，学会带队伍是我们每个干部义不容辞的责任和义务。20xx年我们将重启对干部更加严格的绩效考核，干部应该承担更多的责任，履行更多义务，并呈现更高质量的结果。干部应该经得起考评，受得了委屈，我们没有资格去浪费公司有限的资源。我们的干部需要不断提升自身的格局和胸怀，在一次又一次的搏击和考验中不断的走向成熟。

　　20xx年，干部考核的准则之一就是是否能找到一群比自己更加精明，更加精明的人。一位卓越的领导者就应该有这样的勇气，敢于把最优秀的人集中到自己的团队里，不怕把自己变成会议室里看上去最傻的人！

　　我们的事业注定无法一帆风顺，我们的干部需要经历一两次挫折，因此明年的干部提拔我们考察他过去是否经历过挫折，没有经历过挫折的人不能走上领导岗位。面对挫折，保持革命乐观主义精神，不断寻找新的办法和出口，走出困境。

　　我们都怀揣梦想，我们必须保持足够的灵敏，去拥抱梦想，实践梦想。没有对梦想的执着与坚持，梦想即刻变为空想，一不小心还会陷入抱怨的危机。

　　一个职业人必须知道怎样把决定付诸行动，并继续先前推进，最终实现目标，其中还要经历阻力和混乱或者意外的`干扰。我们必须明白，“赢”才是结果。

　　每个人都应该学会保持积极向上的活力，做一个热爱生活的人，满怀热情的开始一天的工作，同样充满热情的结束一天的工作。乐于与人交流，结交朋友。

　　我们的工作不是比谁更受欢迎，我们要比赛的是谁能最优质的达成目标。因此我们要有用勇气去处理一些棘手的问题，敢于做出不受欢迎的决定。

　　如果你是一个正义且有为的人，必定是好人说你好，坏人说你坏。如果一个人得到的全是好评，那么这个人一定是平庸的人。在奋斗的路上，有人加油，也有人加水；有人伸手，也有人伸腿。

　　20xx年，我们要学会把每件事情做踏实，真正做到事前准备，事中纠偏，事后总结，脚踏实地的去追求事情的结果，每个人必须具备落实工作任务的能力。

　　足够谦虚，我们将在社会资源体系里赢得朋友，赢得信赖，团队运营水平赢得提升；

　　足够灵敏，我们将在竞争中赢得客户，赢得口碑，公司赢得发展；

　　足够用心，我们将在运营中赢得品质，赢得效率，最终赢得利润；

　　各位伙伴，春节好好的陪家人，好好的享受生活。春节后，我们好好的工作，好好的享受成就！

　　谢谢大家！

**公司年会领导演讲稿 篇30**

　　尊敬的各位来宾，各位同事们：

　　大家好！

　　感谢在百忙之中大家能够参与此次我们公司的年会，在年会开始的时候我还是做了很多功课，我在想自己要怎么去讲这一段话，我是应该说一套套词呢，还是讲一大推没用的话，想啊想，一直到刚刚我还没有想好，我就干脆没有想了，还是干脆一点好，首先我是很有压力的，今天是我们的公司的年会，回顾一下在过去的一年公司做出了很多决策，也落实了一些好的策略，看上去我们是没有什么问题，对于我们来讲现在应该非常轻松才是，但是我作为公司的领导者，我跟大家想的不一样啊，我现在想的是未来一年，甚至三年，五年我们呢公司应该怎么发展怎么生存下去。

　　作为一名管理领导者，这是我应该想的，我们依然是充满了很多挑战，前路依然是布满了荆棘跟迷雾，我作为领头人，我有责任带领大家不迷路，不被荆棘伤到，我虽然说我么在过去的一年的成绩是可观的，我也为此感觉到非常的欣慰，大家努力了，说到这里我们应该感谢我们的客户，是客户给了我们的公司生命，让我们有动力去工作下去。我们要感谢合作伙伴，是合作伙伴一直给我们提供帮助，互补的同时让我们进一步取得成功，还有一直支持我们公司的人，我们是一个以服务至上的公司，一年来我们在对客户的服务质量一直在提高，这也是公司一贯的原则，一年来有过很多困难，在工作的时候也遇到的一些问题，跟危机，大家是一同努力的，有了我们每一位xx员工的付出才有了度过难关的可能。

　　今天的年会现场，我感触很多，公司发展了到现在规模，我是一个见证者，在做的各位是成全者，所以非常感激我们每一位员工的付出，让我们公司生机蓬勃，这也是我一直所期盼的，也赶紧来到我们年会现场的客户，跟合作伙伴我一直都希望我们接下来能够有进一步的了解，有进一步的共赢。

　　最后我想跟我们公司的同志们说：“公司就是一艘大船，大家都是船员，得到了大家的信任我是船长，我们不怕大风大浪，因为我们坚信我们的船足够结实，作为船长我更加愿意为大家遮风挡雨，虽然说有很多未知的问题，但是我会做到一名船长的义务，我会尽我的最大的能力为大家保驾护航，我相信我们公司会更加辉煌，一往无前”。

　　谢谢大家！

**公司年会领导演讲稿 篇31**

　　一树百获辞旧岁，五谷丰登喜迎春。 今天非常高兴同大家欢聚一堂， 20xx年，对来说是继往开来的一年，意义非凡，这一年，在上级领导的关怀下，在全体员工的共同努力下，较好地完成了全年工作目标：

　　我们实现全年无生产安全事故，无质量安全事故;

　　我们的生产取得突破，全年加工量达到1万吨，较去年增加56%，为投产以来的最高值，全年实现产值近亿元;市场销售万吨， 实现销售收入亿元; 20xx年为代加工油为万吨，增长了%;并能满足XX个不同的规格品种的生产需要;

　　我们的小包装产能稳定提高， 达产率由X年的%提高到7;实现翻番;

　　我们的基础管理、5S-TPM取得长足进展，提出有效的改善提案超过X项，完成安全标准化整改多项，修订完善制度XX5项，达到安全标准化一级标准评审条件，SPAS达到集团XX级标准，管理提升工作提前进入第三阶段;

　　同时我们积极加强班组建设，有效的提高了员工素质和班组凝聚力，全年涌现出先进员工XX人，先进班组XX个。

　　这些成绩来之不易、有目共睹，我在此向在座的各位表示感谢，你们辛苦了，为重庆工厂的发展写下了浓墨重彩的一笔。

　　20xx年我们有非常多的精彩瞬间，我们在此辞旧岁、迎新春，这一刻值得庆祝，值得留恋。

　　20xx年，我们将一路披荆斩棘，超越梦想，再创辉煌。

　　20xx年，将是值得期待的一年，我们的目标很明确

　　全年无质量安全事故，安全管理将更上一层楼，通过国家安监总局的安全标准化一级企业验收，SPAS建设达到集团XX级标准;

　　我们将继续推进管理提升工作，继续向沿海及沿江标杆企业学习， 积极开展各项专项工作，使后勤保障及管理水平上升到一个新台阶;

　　我们的生产管理将全面提高，生产、物流、各部门将全面完成KPI指标，提高产品质量与服务水平，同销售部门携手、共同努力，使产品在西南地区的占有率大幅提升。

　　20xx，我们一起努力 !

　　最后，值此新春之际，我代表公司给大家拜一个早年，祝大家新年快乐，事事如意。

　　谢谢大家!

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