# 2024年公司领导年会讲话稿(3篇)

作者：沉香触手 更新时间：2025-06-19

*公司领导年会讲话稿一大家好！一年之际在于春，公司年度总结表彰大会致辞。春天是充满生机和活力的季节，公司决定在这充满希望的时节召开xx年度总结表彰大会，意义重大，寓意深刻。今天的会议主要有两项内容：一是回顾总结过去一年的各项工作，表彰在各项工...*

**公司领导年会讲话稿一**

大家好！

一年之际在于春，公司年度总结表彰大会致辞。春天是充满生机和活力的季节，公司决定在这充满希望的时节召开xx年度总结表彰大会，意义重大，寓意深刻。今天的会议主要有两项内容：一是回顾总结过去一年的各项工作，表彰在各项工作中取得显著成绩的先进个人；二是安排部署新一年的工作，开创鸡年工作新局面，夺取首季开门红。

同志们！过去的一年是挑战与机遇并存，困难与希望同在的一年，是我公司改革发展大步前进的一年，是各项工作取得显著成绩的一年。在全体员工的共同努力下，在各位家属默默无闻的大力支持下，在所有管理人员科学管理下，我公司产、销首次突破亿元大关，掀开了公司发展历史上辉煌的一页，取得了精神文明和物质文明双丰收，工作总结《公司年度总结表彰大会致辞》。在此，我代表公司，向任劳任怨、不怕苦累，用辛勤汗水谱写企业发展华章的全体员工致以衷心地感谢，向那些顾全大局、默默无闻的家属们致以诚挚的谢意。是你们用聪颖的智慧建设了企业的昨天，是你们用厚实的脊背托负起企业的今天，是你们用勤劳的双手描绘出灿烂的明天。

同志们！新的一年任重而道远，前进的路上还有许多意想不到的困难。企业的发展离不开你们的支持，企业的繁荣离不开你们的奉献，衷心希望全体员工以主人翁的责任感，以顾全大局的全局观，以勇于创新的进取精神，以精益求精的工作态度，全力投入企业的建设，为企业的发展献计献策，再立新功。我们深信，有全体员工的共同努力，我公司新一年的发展目标一定能够实现，xx公司的明天一定会更加美好，更加辉煌！

谢谢大家！

**公司领导年会讲话稿二**

尊敬的各位领导，各位同事：

大家好!首先我要感谢我们全体的成员，因为是大家通过不懈的努力，让我们“原色生活”有了这样大的进步和成长!

在刚刚过去的一年里，我们取得了很大的成就，也得到了社会广泛的认可。可以说我们基本完成了我们去年年初既定的目标。在过去的一年里，我大大小小的也参加了不少活动，出席了不少仪式，得到了不少称赞，有时我甚至会感觉到，不是我为原色生活名誉了什么，而是原色生活给了我更好的名誉。

作为一个非政府组织，我们不仅肩负着公益的使命，更重要的是我们要有一颗热爱公益的心。在我们的国家，公益事业起步晚，只有十几年的时间，发展还不够健全，人们的公益意识还比较差，主要的公益性组织还是由政府牵头，所以这给我们这样的草根ngo的生存提出了很大的挑战。但随着社会的发展和进步，日后的格局必然会形成政府、企业和第三方组织三足鼎立的局面。而在中国，只有第三方组织的发展处于严重滞后的阶段。今年年初召开的两会明确了规划的基本框架和内容，明确提出要对现存的中国特色的事业体制进行重大改革，力争在20xx年前进行有效的分类，届时，将会有一批偏向公益性的事业单位被纳入到第三方公益性组织的范畴，这对我们来说既是机遇也是挑战!一方面，国家开始对我们现有的组织进行明确的定位和分类，这意味着国家开始重视第三方组织的存在并要致力于发展，这对我们这样的公益性组织来说无疑是一项重大的利好政策;但另一方面，届时将被划出事业单位范畴的大批公益性组织势必将对我们的存在构成一定的威胁，所以这对我们来说是一项新的挑战。

从我们组织成立至今，虽然只经历了短短三载春秋，但我们已经拥有独立办起一般性甚至组织大型活动的能力，在石家庄能够领导起所有的本、专、中学甚至小学在环保方面所应做的义务。能够有固定的资金来源，能够拉得更多的赞助，能够影响更多的人去参与到环保的行列。之后我们可以把我们的行动延伸到周边地区，并逐步扩展到整个河北乃至全国。

毛主席曾经说过，星星之火，可以燎原。原色生活在大家的共同努力下，已经走过了发展之初的幼稚期，在向一个全新的高度进发，并将会逐步趋于成熟。明年我们必须更加的努力，去发展自己，稳定并扩大资金来源，发展客户，加强影响，提高员工专业能力，只有自己强大了才能不惧对手，只有效率提高了才能保障我们ngo组织的公益水平。

未来的舞台是大家的，让我们共同努力!

谢谢大家!

**公司领导年会讲话稿三**

尊敬的各位企业领导、朋友:

大家晚上好!

很荣幸今天代表洪武大酒店跟大家做一个年终分享大会!

我们知道今年由于国家经济大气候的影响和反腐倡廉活动的继续深入，饮食行业环境相当严峻，如何搞好经营?是首要我们需解决的问题。在今年年中，经人介绍我参加了玖零互生的培训团队，虽然一开始我并不是抱着很大的希望来到这里，但经过一番学习和了解之后，最后我决定把玖零销售的理念贯彻到我酒店当中，实施几个月之后，酒店的业绩虽不说突飞猛进，但也可以说是大有改观!

在20xx年上半年之前，由于我酒店的管理疏忽和培训力度不足及人员频繁流动的客观因素，导致酒店的效益可以说是很不乐观。后来经过学习了玖零销售系统之后，酒店就像注入了新鲜血液一般，即便说是脱胎换骨也不过分!若是酒店遇到一些难以解决的问题，我都会向玖零企业咨询，他们也都很有耐心的指引我们该如何去解决这一类的问题，可以说这是我们酒店业绩上升的关键!在这里就我们在工作中的方法与经验做个总结，希望能与在座的各位一同分享!也希望各位企业领导、高管也能够指出我们酒店工作的不足，取长补短，使我们共同发展，共同进步!

一.完善激励分配制度，调动员工的积极性。为了更好地完善任务，各个部门都制 定了内部经营方案和效益分配工资方案，按照部门、岗位、技术、技能、劳动强度的不同，把经济指标分配到不同部门，核

定各部门的营业额、出品额、费用额、毛利率，逐月核算，超额提成，节能加奖，相比去年而言，客房部上升了60%，餐饮部上升了19.8%，充分体现了任务与效益工资挂钩的原则，使他们发挥各自的优势，能想方设法搞好经营，调动了员工的积极主动性。

二.抓好规范整理。强化协调关系，提高综合接待能力。

1.健全管理机构，由各个部门组成的质量管理小组，充分发挥了作用，小组既分工又协作。由上而下，层层落实管理制度，一级对一级负责，提高了领导的整体素质。

2.另外，完善酒店的会议制度。每周的例会，每日检讨会，班前班后会，每月经营分析会，由于制度的完善，酒店会议制度的质量也就有所提高。

3.酒店分工细，环节多，一项工作的完成，有赖于各部门之间的协调工作，每周例会上反复强调，出现问题，各部门不得相互责怪，推搪，要敢于承认错误，多发现对方的有点，搞好协调，今年下半年大大减少了过去存在一些脱节不协调的现象。

4.提高综合接待能力，全面抓好服务规范，出品质量，使接待能力大大提高，由于舒适环境，价格合理，味道可口，服务一流，使顾客满意而归。

三.根据市场消费的需要，每月定期推出新菜。全员公关，争取更多回头客，在大小会议上，经常灌输公关意识和知识。营业部人员在旺场时充实到楼面与顾客沟通，点菜，以不同的形式征求他们的宝贵意见，逢年假日，向关系户打电话问候，如赠送月饼，贺卡，牵送挂历!通过大家一致的努力，下半年的回头客比以往明显增多!

我很感谢在玖零学到的一切，让我学会管理酒店的方法，如何定制机制，如何管理酒店，经营酒店，真是受益良多!我会秉着玖零销售系统理念，把我们的酒店做到更加完善，做的更加成功，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