# 年会公司老总发表感言范文

来源：网友投稿 作者：小六 更新时间：2025-02-04

*年会公司老总发表感言范文（精选3篇）年会公司老总发表感言范文 篇1　　各位同仁：　　大家下午好！　　20xx年过去了，回首xx酒店3年多以来的发展历程和风风雨雨，我们有过挫折，有过困惑，有过喜悦。今天，我想感谢和xx酒店一路走来的每一位员工*

年会公司老总发表感言范文（精选3篇）

**年会公司老总发表感言范文 篇1**

　　各位同仁：

　　大家下午好！

　　20xx年过去了，回首xx酒店3年多以来的发展历程和风风雨雨，我们有过挫折，有过困惑，有过喜悦。今天，我想感谢和xx酒店一路走来的每一位员工，感谢你们的信任，是你们的努力和坚持，让xx酒店在宣汉酒店业内崭露头角，取得今天这样的成绩。我还记得20xx年酒店开荒的时候，有这样一位员工，当时在打扫卫生的时候不小心把手划破了，流了很多血，我看到他的时候，他正在用旧布包扎伤口，我让他先别干了，回去休息一下。他对我笑笑说：“没事，小伤口，轻伤不下火线。”说着又挽起袖子干起活来了。说实话，当时，我真的是很心酸！很心疼！我知道在xx酒店，还有许许多多这样的员工，为了工作，主动放弃休息，加班加点，甚至通霄达旦的工作，一年365天没有几天可以合家团聚。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，我想借这个机会，向你们说一声：“谢谢你们！你们辛苦了！拥有你们，我感到非常地骄傲和自豪！”

　　作为一名xx人，我希望你们每个人对工作都要有充满激情。这种激情，首先源自你对这份工作的热爱。我们很难想象，一个不热爱工作的人，怎么可能主动积极地去工作？怎么可能把工作做得好？只有热爱工作、对工作充满激情的人，才会自动自发地产生出责任感，这种责任感与一些靠外在的管理措施或领导压下来产生的责任感是完全不一样的。前者是主动的，后者是被动的。举个例子：销售部收到一份客户订餐或者会议订单，把它拿到相关部们，相关部们的负责人说，这样，你让这个客户打电话给我吧！咋听起来，好象没有什么问题，挺正常。但相关部门说这个话的人，他的工作一定不是主动的。主动工作的人会说：“好的，你把他的电话给我，我来和他联系。”这就是主动工作和被动工作的区别。被动工作时间久了，会形成压力，这种压力容易使人的身心倦怠，对工作产生厌烦的情绪。而主动工作的人会乐在其中，因为他把工作看成是一种锻炼，把工作中的困难看成是机会，是挑战。

　　其次，我想要求我们每一个xx人都要有团队合作的精神。这让我想起，我们小时候都玩过的一个运动——接力赛。大家都知道，在接力赛中，交棒是一个至关重要的环节，它直接关系到整个比赛的输赢。因此，在中途交棒时，把棒递交给下一个队友的人，他一定会考虑：我要怎样把手里的接力棒递出去，可以方便地、顺利地让我的队友接到。同时，准备接棒的人也一定会主动把自己的

　　手伸出去接棒。只有每个队员在每一次交棒中完美地合作，才有赢的可能。其实，我们每个人，每个部门，就好比是这个队伍中的一员。而我们酒店，就好比是站在接力赛跑道上的参赛队，谁合作得好，接得稳，跑得快，谁才能拿第一！目前，我们部门间的合作与沟通是一个比较大的问题。既然我们为了一个共同的梦想选择走到了一起。那么，我希望，我们每个人、每个部门在合作时，都能站在一个共同的立场来思考和解决问题。如果在合作中意见不统一，发生了不愉快或小摩擦；我希望，我们都能有一颗宽容之心。此外，还有很重要的一点，就是执行力！这是目前现代企业界里一个很流行的词。

　　我要告诉大家，酒店行业是一个日趋成熟和规范的行业。也就是说，我们的客户越来越成熟，我们的竞争对手越来越成熟。这就意味着酒店的利润会越来越低，我们只有不断的开拓创新，才能在今后的激烈市场竞争中取得更好的成绩。

　　20xx年的成绩已经成为历史，20xx年又是充满希望和挑战的一年。我相信，只要我们大家众志成城，群策群力，我们的目标一定会实现，我们的梦想总有一天也将变成现实。谢谢大家！并祝大家新年愉快！身体健康！家庭幸福！万事如意！

**年会公司老总发表感言范文 篇2**

　　我xx年毕业，专科当时学的是机械设计制造。在来上海之前，我没坐过火车，没进过麦当劳，没去过电影院。尽管现在的我做的不是很优秀，但是我很感谢三年前的自己做的一个决定那就是来到上海。在上海这边我认识很多人，同时让自己的眼界和见识得到了提高。

　　毕业之后也是进的一个工厂做的是设计的工作，但是感觉那个工作太清闲了，就是画画图，一周六天班，一个月工资1800。其实有点低。另外的就是有点不是我想要的工作，做了大概9个月的时间。那个时候也在网上接触到很多的互联网相关的信息，接触过一个互联网职业培训的，因为本身就是已经决定了要离职，在听了课之后更加决定了。于是在14年的4月辞职来到上海。

　　一开始是在叮咚小区（当时天使轮融资拿到一个亿），是做社区020的，进去的时候是以商务专员的名义，但是其实那个时候公司内部已经决定转型，做的小区周边服务，我的工作简单点描述就有点类似快送员的工作。做了一年的时间中间由于个人的原因离职，然后是进入一家做酒店的预定的公司，名字叫做眯客，做的也是商务商务专员，期间更多是app之间商务合作，联合活动，换量合作，应用商店一些优化等等。然后现在在一家慢性病社区做运营工作，做的有点杂，内容运营和用户运营都有参与。

　　当然这期间也走完很多弯路一直都是在一个摸索的过程，但是在这个过程中一步步的在摸索，也在找寻自己真正的适和的自己和自己喜欢的是什么。当然中间很迷茫，直到现在也是迷茫的，不过内心的大的方向却是越来越清晰，期间接触过运营相关的知识，也慢慢发现自己比较对这个运营感兴趣，然后开始了自己运营的道路。

　　我说不一定对，是我自己的一些感悟和想法，但是你要找出属于自己道路，遵循内心的声音这个每个人都有着自己的一个答案，也有着属于自己道路。

　　第一、迷茫很正常，但路还是要走的。特别是那个时候是我刚来上海，不知到做什么，也不清楚能做什么，一开始就是各种找工作，因为只带一千块钱，当时提前在网上订了一周的短租房，人才公寓，六人间的就要求我必须在一周之内找到工作，否则的话就有可能滚蛋回老家，也许是踩了狗屎运，当时在豆瓣上面看到了叮咚小区在招聘，而且当时很叮咚还很火热，就抱着试一试的态度，结果还真应聘上了，于是有了之后的故事了，真实应了那句话，船到桥头自然直，没有过不去的坎

　　后来每当遇到困难或者迷茫的时候，我都会回想那段时光，我觉得是我人生一笔宝贵的财富。

　　第二、要在一件事情专注。要做细，做深。不要只是蜻蜓点水过一下即可。记得我上一家领导经常对我说，要做一米宽10米深的事情，就是要在一件事情上面，做专，做透。当给我们举了一个APP换量合作的一个例子：按下载、打开、还是注册。还是按时间，如果换量达不到怎么办，如何检验等等。我表示目前的我还差很远，需要多加的练习。

　　我们经常的说的一万个小时的定律，其实就是在刻意的训练自己的某个技能，从一开始的什么都不会，再到一点点的熟悉，了解，熟练，都是一点点的积累成，从来都没有什么一蹴而成的

　　第三点、就是要形成自己的方法论。因为一般事情都是有着某种相同规律的，要及时的总结规律，让自己的工作效率更加的提高。比如我在运营今日的头条的文章的时候，发了很多的文章，但是有的文章引流效果好，有的效果差，这个时候我就会分析导流好的原因是什么，是标题啊，还是选材或者是发表的时间等等。

　　因为之前做了很多的事情，但是做了之后，都是过去了，事后觉得和自己没有什么关系，其实就是自己没有定时的总结和反思，否则的话做了也只是简单的做了，并不能提升自己的一个能力！

　　第四点、不要想着依靠别人，得靠自己。因为雪中送炭是少数，更多只是会锦上添花。如果你进了一家公司，并且你的领导还是恰好愿意教你，那你就偷着乐吧，因为一个和你没有直接的利益相关的人，肯帮助你，其实是你的一种幸运。自己去主动的去了解业务相关的知识，主动去问同事，不要怕不好意思。

　　第五点、有自己的目标，短期的一个打算。这个其实就是让自己不再那么的迷茫，最起码有目标之后就有事情做了，可以让自己忙碌起来。比如我自己16年给自己定的一个目标，把运营相关的基础知识理论完善起来，运营一个的社群。目前看来都是在进行着，报名网易的微专业，自己看了相关的书籍。自己现在运营公司的三个QQ群，目前也都还可以。

　　第五点、你需要定期锻炼一下身体。健康是一切的基础，如果健康都没有的话，其他都是0。不要以为自己年轻就真的身体扛得住，其实有些毛病已经存在了。之前我还不觉得，但是现在明显的感觉到有的时候脖子痛，肩膀痛，等等，于是在今年三月份开始跑步，一周两到三次，每次半个小时，有的时候会一个小时，明显感觉好了很多，但是最近一周由于天气转冷，没跑了，就立马觉得浑身不舒服，周末的运动一下了。

　　下面我说说遇到的一些“坑”，严格的来说应该是之前的一些错误的做法，希望可以引起大家的重视。

　　第一、不要盲目的辞职，特别是那种裸辞的。有的时候当你不知道做什么时候，不妨冷静下来想一想，不要盲目的就说走就走了，我自己离开叮咚小区的时候，其实就有点类似的想法，脑袋一热，也没有想法自己找什么样的工作，就离职，回家待了半个月，还是不知道做什么，然后忙忙碌碌的应聘的一家新的公司。这其实对自己的不负责。其实事后想一想，可以请几天假，放松一下心情，或者找领导、朋友多多交流。都是可以的。

　　第二、停止无用的抱怨，要努力去想办法解决。曾经的我有一段时间，也不知道因为什么原因，会发一些牢骚，而且会抱怨，说这个不好那个不好，不去想办法，而只是在逃避。结果导致的就是自己做事情的效率很低，也没有心情做事，因为这个领导找我谈很多次话，后来也是自己意识到这个严重的问题，才慢慢的改正，虽然现在也会抱怨，但是很少了。

　　第三、不要试着逃避问题，而是去面对问题。在第一家公司的时候，我曾经做到了了当时服务站的站长其实就是到了一个小的管理者，手底下有七八个人，但是那个时候太想做好了，自己给自己的压力太大了，加上不善于人际沟通，对于管理的也不擅长，以至于最后遇到了问题，都是在逃避。而不是去面对。结果是自己顶不住了像公司申请换人。

　　以至于后来我在复盘这件事情的时候，我连续想了有两三个月，都没想清楚，自己到底是在那一步出了问题，后来才一步步的想通了：自己不要给自己过于大的压力，有些事情远远没有你想的那么的重要，做好自己分内的工作，有些事情自然而然就成了。

　　ok，说了这么多，其实都是我自己的经历，是我的故事。但是每个人的经历都是不同的，希望从我的经历中，大家能够从中得到一点启发。

**年会公司老总发表感言范文 篇3**

　　时光飞逝，转眼之间来到公司工作已有半年之久。在这半年之中，我凭借自己的努力和各位领导、同事的帮助，逐渐适应了新环境、新工作，我自己职责范围内的各项工作逐步走上正轨，这其中有许多收获的喜悦，有许多受助的感动，也有许多困难面前的迷茫和失败面前的沮丧，这些喜怒哀乐、酸甜苦辣都成为了我的人生道路上的里程碑，刻划了我新的成长。

　　刚刚进入公司的时候，面对崭新的工作岗位，我真是一筹莫展、两手空空。虽然我已参加工作多年，但是从来没有接触过会计这个行业，它对我来说是完全空白的，因此会计销售的工作对我来说是一个极大的挑战，我必须扔掉过去，从头学起。开发票、录合同、做凭证，这些都是完全陌生的工作环节，在刚开始的那些日子里，我甚至对自己的能力产生了怀疑，丧失了信心，因为这些工作看上去要比之前的工作复杂很多。但是还好有师傅以及办公室里各位同事的帮忙，当我遇到问题无法继续工作时，师傅总是主动伸出援助之手，帮我答疑解惑，让我对这些工作有了更清晰的认识。尤其是每个月的月底做报表的时候，因为不熟悉工作内容，很多报表中的数据不知道去哪里找，使得工作进度十分的缓慢，也使得我的个人情绪变得更加急躁，这个时候师傅就会及时快速地告诉我该怎样继续操作。有了大家的帮助，我的工作实施起来就顺畅了许多。所以，在这段时间里，我感触最深的就是，人与人之间的相互帮助至关重要，如果没有各位同事告诉我该怎样一步步解决困难，仅仅依靠我自己的摸索，可能要耗费更多的精力和时间。

　　事实上，对于今年已经三十六岁的我来讲，进入一个完全崭新的工作环境和工作角色，我可能会在接受能力以及学习能力上落后于许多刚毕业踏上工作岗位的学生，因此我面临着更大的压力和挑战。而且由于之前的工作经历的缘故，一下跌落到最基层，面对比自己小很多岁的年轻师傅，难免会产生强烈的心理落差和失落情绪。这种负面的情绪在我来到公司工作的初期一直纠缠在我的心里，有时候甚至会影响到我的正常工作。但是这段时间的实践经历向我证明，这样的历练对我自身的职业发展来讲还是有很大的积极意义的，我在这个过程中学习到很多以前从未了解过的知识，同时也充分运用了之前的工作经验和工作方法，过去的经历并不是百无一用的，它推动了我在新岗位上的成长和进步，不断调整心态，增强了信心。

　　这六个月的时间对我来讲，是一次凤凰涅槃似的重生，我凭借着以往的工作力量，在新的起跑线上出发，选择了一条更加适合自己的道路，奔向闪耀着光芒的远方。在未来的日子里，我将继续延续工作的热力与激情，更好地适应新工作，在与团队协作的过程中，重新谱写动听的职业乐章！

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