# 2024年开会发言稿 领导开会发言稿(7篇)

来源：网络 作者：梦醉花间 更新时间：2024-06-27

*每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。开会发言稿 领导开...*

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

**开会发言稿 领导开会发言稿篇一**

今天又 有这样一个舞台将自己最近工作中感到进步的地方和大家分享。

非常 感谢! 说到开会，很多人心里就在想：又开会了真烦!从事酒店管理一 年以来，我也和大家一样，从小兵到现在，坐在下面听过，自己上来 说过，大会小会看起来是很烦。

但这是我们从事的行业性质决定的， “管理无大事，酒店无小事。”

随便一个客人投诉，主管、经理、老 总一级级的就去“灭火”了。

一遇到这些事情，又是难免要开会。

加 上平常要开的班前会、班后会、部门内部会、员工大会说起来就是 一大堆。

小的会不好开，大家太熟悉，七嘴八舌的说的跑题了没事。

到了管理层还不知道什么是会议程序和秩序，不允许乱发言、扯皮、 聊天。

大的会也难开，下面坐的近的还有点认真、不好意思东张西望， 坐后面的就有点坐姿不正、思想开小差去了。

去年坐在这里开员工大 会时，总有几个人要进进出出，好像特别忙，在重要会议中手机关闭 或调整到静音很正常，会议不会开到天黑，你大可以等一会儿再回机; 手机也是突然在哪个角落里响起来，什么铃声都有，部门负责人在入 场前没有教导好员工要保持会场纪律吗?还有更厉害的，当场就睡着 了。

去年这个会议，从开始到结束也就2 小时，能在这么严肃的会场 上自由散漫、讲小话、打瞌睡、睡觉，那么你平时上班会怎么样，可 想而知。

我个人关于开会的观点是：会议不在于是多是少，在于是否必要;会 议不在于是长是短，在于是否解决了问题;会议不在于是谁发言，在 于会后是否执行到位。

所以，结束这个会议的时候，希望大家回去都 能好好反省自己，然后在工作上有根本改善，体现出我们饭店职业人 的执行力。

今天这个会就算没有白开了。

目前结合市场饭店业发展的动态来看，中国的饭店业的发展趋势具体 可以归纳为“十化”。

即：网络化、主题化、亲情化、家居化、人性 化、时尚化、经济化、简约化、精细化、绿色化。

所谓的十化，就是 这些年我们国内同行通过不断的考察、学习、摸索后思考出来的对未 来发展趋势的预测和总结。

饭店业不光需要理论，更是一个讲求实用、需要经验的行业，光凭理 论是很难一步登天的。

现在高星级招聘大学生当员工，就是心情复杂， 为什么?“招的没有跑的快。”

从理论上说，高星级宾馆需要高素质 的员工，这样才能提高整个宾馆的层次。

而大学生往往眼高手低，觉 得自己学了那么多理论，就是来做管理的，不是做小事的，光当员工 肯定不行，至少要做领班、主管，基层干了一两个月，或者三个月、 半年，就跑了，什么本领也没学好就又跳槽了。

更可笑的是现在流行 的新跳槽理论，人是靠跳槽加工资、升职位的，他不会反省一下，没 有扎实的基本功、没有真才实料，能跳到什么地方去。

“一室不扫， 何以扫天下。”

任何一个人进入饭店业，都必须从基层锻炼，在基层 遇到的肯定是最难的事情，每个人都会遇到一些挫折，如何面对这些 挫折，就是自己的心态问题，既要有长远的眼光，还要有脚踏实地、 吃苦耐劳的精神。

饭店业是一个很辛苦的行业，怕吃苦、怕劳动，就 不要进宾馆;怕吃亏、怕付出，就做不好宾馆。

来到这个公司作为人力资源总监，每周一总监会，周四全体员工大会 都要发言，一年多了，基本好点了，不过还是不太好。

觉得应该写稿 子好点。

一、介绍新员工： 半年来我们的办公环境增加了半层，人员增加了三分之一，很多都从 新员工这个过程走过，体验过一个人到一个新环境需要大家的帮助， 会对自己有帮助的人多么的感激，最近是旺季，大家工作都很忙，但 是一定要拿出爱心、热心来关心新员工，关注新员工，帮助他们尽快 熟悉岗位，熟悉业务，熟悉公司。

二、过失单。

上周关于员工上班时间长时间打私人电话的事情，有一 个同事主动找主管讲述过程，提出按照公司的相关制度接受惩罚，鉴 于态度较好我们将按照员工手册规定进行相应的惩罚。

三、哪些同事不知道员工手册请举手，如果对内容不了解的先找愈看 一下然后签字，下周如果还有了解的我们将在休息时间组织大家学习。

大家一定作到令行禁止。

四、新酬保密：目前有员工来找我说我来两年了，为什么xx 我高，实际上大家岗位不同,责任不同,经验不同,履历不同,所以新酬可能有所不容,希望大家通过所自己在岗位上作出响应的业绩,然后 通过业绩说话,我们会给比较成熟的项目作绩效，靠本事说话,员工靠 本事赚钱。

以后无论总监、主管、员工发生类似的事情都会追查到底， 按照规定办事。

五、团结协作。

目前发现我们同事之间有吵架的事情发生，也听到有员工和客户吵架 的事情， 我明确一下，我们公司坚决不容许和客户吵架。

同事之间也不能争吵。

大家都是同事，朝夕相处，呆在一块的时间比 家里人都多，如果有什么不愉快，误会一定要沟通，话不说不明，大 家都是为工作，说开了也就好了，这里一定要切计：对事不对人，是 事情错了，不是人错了，对事不对人，不能进行人生攻击，伤人的话 永远不要说出口，要给对方留有余地。

大家来自全国各地，脾气、性格有可能不同，同事相处要有一颗宽容 的心，要心胸开阔，有一颗豁达的心。

营造良好的工作氛围，这样才 能快乐工作，有好心情。

**开会发言稿 领导开会发言稿篇二**

开会，是每个职场人的必修课。会议室就像是跑马场——在众目睽睽之下，每个参与者都能在同一起跑线上，得到展示自己的公平机会。

让领导和n多同事同时停下手中的工作听你说话，这样的事在职场里并不是随时都会发生。因此，学习如何在会议上以正确的方式表达自己的观点，不仅可以迅速提升你的职场形象，甚至还可能获得意想不到的“额外奖励”。

你代表的不是自己而是所在岗位，会议的类型多种多样，但其目的归结起来无外乎两个：传递信息和形成决策。 先说第一种。以传递信息为目的的会议，是团队合作中常见的一种形式，是不同分工的合作者之间通过交流达到信息共享的过程。比如，企业的生产部门需要通过会议，向市场部和销售人员讲解产品的性能和卖点；市场部需要通过会议，向销售人员传达产品推广战略，统一行动步伐；而销售部门也需要通过会议，向生产部门反馈来自市场的声音。

这时候，无论愿意与否，只要身处这条信息链上的某一个环节，你就需要在会议上发言——你代表的不是自己，而是所在的岗位。

例子不胜枚举。一年一度的校园宣讲会，负责招聘的hr需要站在几百人面前发布招聘信息；办公室里专业电脑软件升级之后，客服人员都会上门开个培训会，帮助每个员工尽快适应新系统；高考前，班主任老师通常要召集家长们开个会，嘱咐一下备考的注意事项；或者仅仅是因为你工作成绩卓著，也有可能被单位领导拉进会议室，让你在同事们面前介绍介绍经验。

再来看第二种。在职场上，很多问题在常规流程中无法解决、无法协调的时候，就需要通过会议的形式，借助团队讨论达成一致意见。在这种以形成决策为目的的会议中，每个人都有机会表达自己的意见，都希望通过沟通、交流甚至是交锋，获得一个尽可能对自己有利的决策结果。

无论是企业制定新规章新制度之前的意见征求会、某个产品发布之前的策划会，还是广告公司对设计方案进行阐述的竞标会，抑或评选先进工作者的部门年终总结会，在这些场合，每一个与会者都有可能获得发言的机会，阐述自己的想法，适度地自我展现。

当然，你也可以选择躲在角落里保持沉默——如果你想在职场中一直这么“低调”下去的话。

言不及义空话套话都是忌

冗长的会议除了是对与会者的一种精神消耗之外，更会导致真金白银的损失。 日本太阳工业公司曾经算过这么一笔账：会议的机会成本=每小时平均工资的3倍×2×开会人数×开会时间（小时）。之所以平均工资要乘以3，是因为参会人员创造的劳动产值通常是平均工资的3倍；而乘以2是因为参加会议要中断日常工作，因此损失要以2倍来计算。

效率是衡量一个会议成功与否的重要指标之一。所以笼统来说，一切围绕效率二字的规则，比如简明扼要、开门见山、主题清晰、言之有物等，都是对会议发言者的最基本要求。

如果你需要当众进行主题发言，或者作为消息源在某个以传递信息为目的的会议上讲话，那么你首先需要做到的就是有备而来。具体来说，有准备表现在：在进入会场之前，弄清楚参加会议的都有谁？自己为什么来开这个会？会议内容大致是什么？会议要解决什么问题？针对这些，提前查阅相关数据、材料、历史记录，并且事先思考一下会议中可能遇到的问题。

听过一个真实的笑话。单位里两个同事同名同姓，分属不同部门。一次开会，不

知怎么就通知错了人，结果该来的没来，不该来的却莫名其妙地在会场里坐了半个小时，白白耽误了时间。其实，他如果在走进会场之前有所准备，了解清楚会议的主题是什么，跟自己有什么关系，这个误会就完全可以避免。

在会议上发言，尤其是占用大块时间进行主题发言时，切忌套话、空话，要尽量做到提纲挈领，先讲主张再说理由，按照一定的逻辑把自己想说的内容列成条目，每个条目都能用几个词或者一句话概括重点。如果时间充裕，则可以在相关条目下用事先准备好的数据、材料展开论述。

别人刚刚谈了对任务量考核方案的建议一二三四，其中三条与你不谋而合。这时候，即便你针对这三条建议做了充分的发言准备，论点论据也更为有力，但无论如何也没必要展开来再重复一遍——否则只能是浪费大家的时间，并且是对之前发言者的不尊重。

要知道在会议上，当你的身份从发言者转变为听众的时候，认真聆听别人的讲话是必需的——尤其是在讨论环节。因为只有了解别人说了什么，才会让你在随后的发言中有的放矢。

认真地听别人在说什么，适当地做些记录，在会议过程中不断调整、理清自己的思路，这些都会在很大程度上帮助你完成一个得体的发言。至于那些被别人抢先提到过的内容，其实也并非雷区——你再次提到它们的时候，尽可能地用三言两语概括核心观点，并且加上一些“正如刚才××谈到的那样，我还想补充一点”，或者“在这个问题上，我特别赞同××的意见”。这种对他人发言的承接，不仅能强化自己的观点，更重要的是，这充分体现出你在会议上有准备、专注、尊重他人、思路清晰和富有创见的良好职场形象。

承担与自身角色相匹配的责任

有句话说，成功的关键就是在正确的时间做了正确的事情。依照这个逻辑，除了“正确地说话”之外，恰当地选择说话时机也是一次成功的会议发言的关键。 发言的时机选择，很大程度上体现了一个人在团队中的角色和位置。

在决议形成之前，核心成员或者意见领袖通常习惯于率先表态，而他们的意见往往会决定整个会议的走势。接下来说话的是资深员工，他们会针对先前发言者提出的意见做进一步阐释，或是赞同，或是委婉地提出不同看法。然后才轮到新人，这时留给他们的讨论空间已经十分有限，多数人只能“跟票”表态，很难再提出什么新的见解。到了会议的最后阶段，团队大佬会根据大家的意见进行总结发言，并结合他自己的态度形成最终的决议。

实际上，发言的时机更像一个“潜规则”——没有成文的规定，却实实在在地存在于每一间会议室里。试想一下，如果一个有着十几年工龄的资深员工仅仅在会议后半段表态“同意，没意见”，很可能会被认为是敷衍了事，不是带着情绪，就是态度不端正；相反，如果一个职场新人在众目睽睽之下第一个跳出来说话，则很可能被诟病为“不知深浅，自以为是”。

如何选择合适的发言时机，需要判断力——你必须搞清楚自己在团队里究竟占了多大的权重，自己的意见到底有怎样的影响力。在此基础上，你才能通过对发言时机的把握，承担与自身角色相匹配的责任，并且规避不必要的风险。

这么说起来，职场新人要想在会议上一鸣惊人，确实存在一些难度。作为菜鸟，更切实可行的做法是，在会议之前认真准备，在会上抱着学习的态度多听听别人怎么说；在需要自己说话的时候，恰当地表达自己的观点，不必过分谦卑，更不能过于自信。至于那些憋着通过一次会议蹿红的年轻人，虽然这种进取心值得肯定，但切忌不能从一开始就盯着别人这儿说得不对那儿说得不好。会议室里确实

有可能给新人提供机会，但痴迷于此难免导致用力过猛，伤及他人，让自己在职场起步阶段就陷入困境。

随机应变是一种能力

会议室是职场生态的浓缩版。在这里，人与人的关系，每个人对同一件事的不同解读，以及人们处理事情的不同方法，都会被集中在小小的一张会议桌上。面对层出不穷的状况，如何随机应变从容应对，是对情商的重大考验。

在会议上发言，切不可以为有理就能走遍天下。要知道，这种时候，用怎样的方式表达才是更重要的。尤其是在意见相左时。

某地的公务员面试中就有这么一道题：假如让你组织一次会议，在会上同时有几位同事就你的发言提出反对意见，使你很难堪，你该怎么办？当然，标准答案无外乎“虚心听取大家的不同意见，认真调查和了解各方面的情况”等等。但我们可以换位思考一下，在这个尴尬的场景中，那几位提出反对意见的同事是不是也有做得不妥的地方呢？

当别人发言时，就算你再反对、再鄙视、再想辩驳，表面上也要保持克制，不动声色。轮到你说话时，首先要提到的不是“我不赞同??”，而是在对方的发言中，寻找你和他可以达成共识的部分。随后再以恰当的方式提出自己的不同意见，既达到了讨论的目的，表达了自己的想法，又不至于伤及同事。

而所谓“恰当的方式”，就是说话的艺术了，这在职场的人际交往中尤其重要。试着在开场白里，向那位和你意见相左的同事说“我认为××提到的这种方式很独特”，“在这次活动中的积极态度非常值得我学习”，或者“感谢××对我工作的关注”。谁都好面子，因此说话的时候就必须体察周围的气氛和对方的情绪——是该直抒胸臆，还是点到为止，或者暂时搁置。

总之，要把握一个原则：针对事，而非针对人。毕竟，人在职场，大家想的都是怎么把事情做好。

更重要的是，如果你否定了别人的方案，就一定要再至少提出一个新的想法。毕竟，破坏总是比建设来得容易，只破不立并不能解决问题。

在会议中发言时还有个小技巧。有心理学家曾经做过一个试验，他们让发言者频频注视会场上的某一个人。试验结果发现，对于发言者频繁的目光注视，被注视的人在心理上就会觉得自己必须有所反馈——或是频频点头，或是在那人发言后表达补充意见。

这个试验告诉我们，在会议上发言时，可以一边进行自己的阐述，一边注视着会场里的听众，尤其是那些直接关系到你此项工作成败的“主要听众”，把自己和他们的关注点联系在一起，这样没准儿会取得意想不到的发言效果。

**开会发言稿 领导开会发言稿篇三**

尊敬的各位老师，亲爱的各位同学：

大家晚上好！我是来自商学院学生分会劳动生活部的委员贾涵程。由于我的师兄也就是现任劳生部部长钟雷在参加党校开学典礼，不能来到今晚动员大会的现场。他让我带他向大家问好，所以我必须再给大家说一次，各位，晚上好！

正如你们所看到的，我要向大家介绍的是劳动生活部，可能在座的各位能想到我们部和劳动有关。没错，我们部的日常事务就是监督和检查商学院辖区内的教室的卫生打扫情况。但有劳动这两个字并不代表在我们部能学到的东西就仅仅和劳动方面有关。我国伟大的教育家陶行知先生说过：在劳力上劳心，是一切发明之母。事事在劳力上劳心，便可得事物之真理。我们劳生部，虽然每天都检查卫生，可能这种小事有时会显得很枯燥，但我们正是在做小事的时候付出的劳力必定会使我们发现事物的真理。古语有云：一屋不扫何以扫天下。检查卫生的时候必须要有耐心，而且得细心。久而久之，我们就会养成细心、耐心的好习惯。这不正是成就大事所必须的性格吗？

在劳生部工作还有一个其他部室都不能达到的锻炼效果。由于每天要检查卫生，所以劳生部的干事每天必须面对不一样的同学。形形色色的人就在你的面前，你得学会如何与他们交流。劳生部的另一位委员林娟娟同学一年前和下面坐着的许多大一的同学一样，是一位不善言辞，很害羞的女孩子。但是在劳生部经过了一年的锻炼，她的变化很大。给我的感觉至少是她现在知道如何跟各种各样的陌生人进行交谈，而且显得十分成熟稳重。文明、谦虚、成熟、稳重的说话，这些是一个成功者的言语不可或缺的风格。

与学生会其他所有部室一样，我们也会定期举办具有自己部室特色的大型活动，比如去年我们与素质拓展部和女工部一起就举办了“乐动青春，唱响未来”大型歌唱比赛。院上很多同学都踊跃报名参加，我用一句话来形容就是气氛高涨，盛况空前！此外由劳生部自己举办的“清除课桌文化”以及摄影展览等活动也是相当有意义。

当然，劳生部的工作的确很辛苦。数九天顶着烈日，隆冬天冒着风雪，只为了给我们学院的卫生事业做出贡献。但年轻人，为心中的信仰挥洒青春再苦再累也值得！宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来。越是艰苦的条件就越是锻炼人。你们进学生会最大的目的不也就是锻炼自己吗？一代管理大师彼得德鲁克说过，这是一个苛刻的世界，对年轻人尤其苛刻。所以你们要抓紧每一次锻炼自己的机会！

骐骥一跃，不能十步；驽马十驾，功在不舍。劳生部的事情很平凡，但是做好了每一件平凡的事，就不平凡；劳生部的事情很细小，但做好了每一件细小的事就很伟大！要做好这些平凡细小的事，就必须发扬驽马十驾的不舍精神。我们的“不舍”， 不只是咬牙坚持，更是以一种超人的毅力含泪欢笑勇往直前！纵然知道前路荆棘横生，也会风雨兼程。到头来回首望痛苦的八千里路云和月，终究会无怨无悔！

坚持是源于内心的坚忍不拔，青春也会因为挥汗如雨而畅快淋漓！水本无波，相荡而起涟漪；石本无华，相撞而起火花。“海阔凭鱼跃，天高任鸟飞”，有了劳生部这个平台，你们就可以尽情展示自己的才华；“欲穷千里目，更上一层楼”，只有站得更高，才能看得更远，有了劳生部这个平台，你们就能从小事中学会天下到底该怎么去扫！各位大一的朋友，劳生部，热忱欢迎你们的加入！

**开会发言稿 领导开会发言稿篇四**

尊敬的马挺贵会长、徐朋常务副会长、刘晓一秘书长、各位领导、各位来宾、各位同行：

非常高兴今天我们能欢聚在合肥，一起探讨企业的发展，共话行业的前景蓝图，首先应该感谢中装协和《中华建筑报》提供了这样一个相互交流、相互学习、共同提高的平台。我们百强企业作为行业发展的领军者，在这个瞬息万变、环境日益严酷的市场中更应彼此之间多走动、多交流、倡导合作共赢的良好和谐的氛围。

进入20xx年，世界范围的通货膨胀和经济放缓，以及国内实施以货币从紧为基调的宏观调控，使得许多企业感叹“冬天来临”，一方面，包括华为、万科、联想、阿里巴巴等在内的明星企业，都不断传出“准备过冬”的声音，另一方面，中小企业大比例停工、半停工、甚至破产的消息也不断见诸报端。面临当前的市场环境，装饰行业很难做到“独善其身”，据权威机构预测，行业前几年高于gdp的增长速度会明显放缓，这意味着行业市场的整体增长也必然放缓。对此我们必须要做好各方面充分的准备。

任正非在给华为高管的一份邮件中转发了美国《财富》发表的一篇《思科准备过冬》的短文，并郑重写下评论：“思科的今天，就是我们的明天，当然我不是在激励人们，而是在警示人们，他们比我们更感知市场竞争的艰难与残酷，思科比我们聪明，他们对未来的困难，早一些采取了措施，而我们比较麻木而已。”阿里巴巴董事局主席马云在发给企业内部员工的一份邮件中则称：“接下来的冬天会比大家想象中的更长！更寒冷！更复杂！我们准备过冬吧！”联想董事局主席杨元庆也毫不讳言“过冬论”，他认为“冬天来了，谁能熬过去，得看谁的衣服厚”。再比如房地产业的龙头万科也已正式宣布调整下半年开发计划，减少开竣工面积，并提出在公司上下展开一场“冬泳运动”。

这些有较强竞争优势的大企业已经频频在说冬天来临的时候，作为广大的装饰企业，规模并不大，抗风险能力也不强，更应积极做好应对的准备。比如：面对严峻的宏观环境、竞争激烈的装饰市场，企业如何走出困难，求生存、求发展；国家银根紧缩和调整，直接造成了政府和企业的流动性紧缺、资金紧张，今后的工程审计、资金收款又会有怎样的变化和状态；面对上述困难，我们企业如何提前做好年终的分配结算工作（公司管理层员工分配、施工班组的人工费用支付、材料供应商的货款结算等等）；在困难的环境下，如何加强企业之间的沟通交流，进一步资源整合、资源共享、相互支持、相互支撑。这些都是摆在我们面前不得不去面对也是亟待需要解决的问题。希望在这次百强企业的聚会上，大家一起来想办法、找对策、共同促进企业的可持续发展。

金螳螂近几年得益于国家经济迅速发展、装饰总量不断增长，得益于各级政府主管部门和协会的关心，取得了较快的增长，但面对目前的市场环境，我们必须要转变观念，首先要在各部门和全体员工中贯彻“危机意识”和“过冬意识”，如果这些意识和观念仅仅停留在管理层，而不能迅速使全体员工切身感受到，那样的“过冬”无疑是纸上谈兵、缘木求鱼。与设计院、建筑企业等相比，装饰企业对市场的感受要慢，我们无法预测冬天会持续多久，会有多寒冷，但既然冬天不可避免，那么关键问题在于，公司上下是否已经意识到了冬天，以及怎样准备过冬的棉衣。从目前情况来看，最坏的情况或许还没有发生，冬天也许才刚刚开始，在初感冬天凉意的时候，在意识到冬天已经来临之际，企业需要积极、理性的应对之策，在全面把脉自身情况的基础上，或选择熬冬、或选择猫冬，当然也可以在冬天打猎。

我们的对策是选择“增源节流”，所谓增源，即加大市场开拓力度，积极做好大客户管理，维护好客户关系，加强服务意识，贴近客户，倾听客户的声音，通过以“点”带“线”，培育一批有较好信誉、良好资金实力的客户群。为此，我们在设计和施工等方面始终要贯彻“精品意识”，做精品项目，做好服务，加强过程控制，提升客户满意度。所谓节流，就是要加强公司内部管理，从管理要效益，这就要求公司的管理从“粗放型”向“精细化”转变，要求管理日益数字化、模块化、表单化。此外公司上下还要做好过艰苦日子的打算，严格控制各类成本，节省不必要的支出，对人员及时进行调配等。

在当前形势下，我们更要苦练内功，我们深知由于企业不断发展，在设计、施工等管理上、在工程的品质上与国内外一些优秀企业相比还有较大差距，还存在很多问题、缺陷和遗憾，因此企业更是要不断加强研发、加强对人才的培养，去年公司和苏州大学联合创办了苏州大学金螳螂城市建设学院，今年刚刚选派了10多名设计师去意大利著名的多莫斯设计学院学习，这些对企业来说不是成本，而是资本，能够成为企业发展的助推器，促进公司的工厂化、信息化及创造更多绿色健康的精品工程，从而最终提升公司的核心竞争力。

我们的对策是希望在目前的环境中，我们的百强企业更加团结，“抱团过冬”肯定比“单个过冬”更能抵御风寒，更能早日迎来春天。也只有这样，才能真正保护企业的权益，向影响行业进步、制约企业发展的种种不良现象说“不”。

“冬天来了，春天还会远吗”，英国诗人雪莱的这句名言，或许是当下我们的期盼，对企业来说，就是要准备冬眠，调整自己，苦练内功，以迎接下一个产业爆发点，而假如我们没有及时做出应变，则有可能在冬天中被冻坏。马云的过冬方式是“深挖洞、广积粮”，华为的过冬方式是加强内部管理和运营能力，正如任正非自己所说，在这个竞争激烈的世界，唯有“惶者才能生存”。

在这里我们也衷心希望协会和各级政府主管部门能多为装饰企业的发展鼓与呼，比如进一步规范市场，规范业主的行为，对业主的不良行为也应有处罚措施，对审计工作必须有严格的规范、严格的期限等等，真正为行业的发展创造良好条件。

我们也坚信，当寒冷冬天来临的时候，寒风瑟瑟，万物凋零，给人萧瑟之感，但冬天之后就是春天的来临，就会阳光明媚、万物复苏、生机勃勃。也一定会使装饰行业迎来新的发展机遇！

**开会发言稿 领导开会发言稿篇五**

尊敬的县长，公司魏事长，兄弟乡镇的各位领导，各位嘉宾，各位社员，同志们，大家好!

今天，乡高山生态蔬菜专业合作社，蔬菜协会正式挂牌了!这是全县第一家以农民为主体的蔬菜专业组织，是菜农的一件大喜事。藉此机会，我代表乡党委、乡人民政府对高山生态蔬菜专业合作社，蔬菜协会的成立表示热烈的祝贺!向各位领导，各位嘉宾光临指导表示忠心的感谢。

近几年来，乡历届党委、政府带领全乡菜农致力于高山生态蔬菜的发展。20xx年，县委、县府又将高山生态蔬菜纳入新农村建设的重中之重，写入了代会、人代会工作报告。县委、政府、人大、政协四大班子领导多次深入我乡现场指导，并在我乡召开了高山生态蔬菜现场会。市委书记、市长及市委办、市农委、市农发办等部门负责人亲临我乡、等村检查指导;省民委副主任、省民族经济开发办公室主任同志及市、县民委等领导也深入实地现场指导;省科协党组书记、常务副主席同志及市、县科协、科技局领导也亲临我乡辣椒专业社和科技示范园检查指导。同时，还有全县大部份乡镇干部和部份村、社干部光临我乡关怀指导，同时，成功引进、态农业有限公司入驻坝底，大力支持了我们坝底片区高山生态蔬菜的快速发展。目前，我乡家家户户种蔬菜，蔬菜产业已成为我乡农民致富的主导产业。

为了促进高山生态蔬菜规模化种植，标准化生产，市场化营销，强力推进高山生态蔬菜产业的可持续发展，在县委、县政府的重视下，在县级各部门的帮助下，坝底乡筹办了蔬菜专业合作社。蔬菜专业合作社是按照“民办、民管、民受益”的原则，以农民为主体设立的农民专业合作社，建立健全规章制度，完善运行机制，加强管理，在生产和流通过程中充分发挥协调、服务、维权等重要作用，提高经营水平，促进蔬菜产业化发展，使农民增产增收。

乡党委、政府将高度重视专合组织的健康发展，正确引导，因地制宜，办好我们自己的专业合作社，把千家万户的农民与千变万化的市场连接起来，我们将立足资源优势，以科技推广为支撑，以科技培训为先导，以科技展示为平台。依托龙头企业，狠抓基地建设，建立激励机制，走“公司+合作社+协会+农户”的新路子，巩固现有成果，在基础设施建设、标准化生产、打造品牌、做大市场上下功夫，有效地提高农民进入市场的组织化程度，增强农民的市场适应能力和抗风险能力，不断增加农民的收入，将“小蔬菜”做成“大产业”，通过专合组织的运作，力争在五年内通过国家标准化验收和绿色认证，并实现高山生态蔬菜翻两番增四倍的目标，为经济发展作出更大的贡献。

最后，祝蔬菜专业合作社越办越好!祝各位社员、各位嘉宾、同志们身体健康、万事如意!

谢谢大家!

**开会发言稿 领导开会发言稿篇六**

每周都会有大大小小的会议，大家共同讨论着最近几周公司情况，也会讨论工作内容等，当领导和上司发完言之后，坐在一旁的你，心头冒出一些想法，该如何表达出来呢？今天，我们就来详细讨论一下，在会议过程中，发言、讨论等各方面的礼仪问题！

你是否常常遇到下面的情况:在会议中你突然冒出了一些很好的想法,很想和大家分享,却不知道应该在什么时候提出来;在会议的进程中你突然意识到,前面一个同事的发言是错误的,你很想指出来,但是不知道应该选择怎样的时机。还有一种更糟糕的情况:在整场会议中,你一直在不停地点头、微笑,以表示赞同,但是你一点都不清楚大家到底在讨论什么。

在会议的进程中说出自己的想法,无论是插话、纠正别人的错误或是要求别人再一次阐明观点,这些做法似乎都显得有些咄咄逼人。记住下面几个有用的短语将给你带来自信,使你在团队讨论和会议中有效地插嘴,发表自己的想法和观点。

当你有一个想法时

通常,人们在会议中遇到这种情况会选择保持缄默,因为他们害怕自己说错、被别人视为无知,或是提出了一个在别人看来很傻的观点。要克服这种恐惧心理的方法是,你要你的想法不带个人色彩,要针对整个团体来发问。如果你觉得自己可能有一个很好的观点,但是你对此还不够自信,你可以这样说:

\* 我们是否考虑过……要让史蒂夫直接加入到公关活动中来？

\* 是否有人提到过……布莱雷的报告？我似乎记得现在安德鲁所提出的一些主题在布莱雷的报告里也提到了。

\* 我们也许需要考虑的另一个选择……是将截止日期推到十月初？

\* 是否值得我们重新评估一下…上周已经达成一致意见的关于产品规格议题的会议记录？

上述这些问题的潜在信息是:你在为团队的讨论做贡献,在为团队增加价值——你不是在全权负责一个议题或是要控制整个谈话。通过使用非正式的问题或阐明性的陈述,你能够很好地提出自己的想法,同时自己又不用为这个提议承担过多的责任。

当你要表示异议时

要提出质疑,首先要找到对方提议的不足和瑕疵。如果讨论正朝着你不赞同的方向发展,要保持缄默似乎是很难做到的。当然,如果你有一些相反的意见,你有权利(甚至是责任)来提出你的想法;关键是,你要掌握发表自己看法的技巧,避免自己听起来像个笨蛋。下面是一些技巧和有用的短语,你可以在遇到这种尴尬而又紧张的情况下加以灵活运用:

\* 要直言不讳:对不起,乔恩,我尊敬你,但不太赞同您的评估。或是:根据我的经历,我觉得或许不是这样的……我发现这个团队的参与度很高。

\* 要保持谨慎:我要故意唱一唱反调了。让我们来试想一下,如果我们采用相反的途径,使用直邮营销而不是仅仅依赖于社交媒体的效应,那结果会怎样呢？

\* 要带有“挑衅性”:在这里,我想误导大家一下……对不得不接受这笔交易的前提条件提出质疑。

当你感到困惑时

最后要说的是,还有什么比坐在那里却完全不了解会议到底在说什么更糟糕的事情呢？你或许在理解上晚了一步,在错的时候发表了看法,或者根本不清楚正在进行的议题是什么,而且随着会议的持续进行,你觉得自己越来越难跟上了。无论当时是什么情况,你让别人阐明观点的要求提出得越晚,你就越难让自己跟上对话。下次当你发现自己跟不上会议进展时,你可以试着使用下面这些很好的短语:

\* 原谅我,我有点跟不上了,觉得有些困惑……你建议我们讨论哪个营销方案？

\* 我觉得有点跟不上你的思路,您刚才说要考虑什么来着…是八月份交付货物吗？

\* 我敢肯定这一点已经说过了,不过能否重复一下…刚才说到,下周的会议大概会有多少出席者？

\* 很抱歉,或许在座的各位都已经很清楚了,但是我想问一下caf??是什么？

\* 这个问题或许很傻,但是我还没有完全明白,为什么……我们不用铁路,而要用卡车来运输？

如果你能在会议中说出自己的想法,无论是提出新的观点、纠正一个错误概念，抑或是让自己搞清楚会议的进程,最终你会发现自己在会议中能表现得更好。这得感谢你自己和你的团队,让你有机会充分发挥自己的潜能;而且,这并不像你所想象的那么咄咄逼人。

**开会发言稿 领导开会发言稿篇七**

各位亲爱的家人：

大家晚上好！

今天是我们xx保健一月一次的员工大会很高兴各位家人积极参与。首先感谢各位上晚班的家人与请假休息的家人放弃自己的休息时间赶到公司开我们一月一次的员工大会借大家的双手给他们三遍爱的掌声，谢谢大家！

感谢来自从五湖四海的兄弟姐妹们加如xx保健与xx保健同甘共苦为xx的明天而努力谢谢大家！把三遍最热力的掌声送给优秀的自己。

xx保健开业半年多它本着以技术求生存、以服务求发展的理念创下了良好的口碑，得到同行业的认可和社会各界人士的一致好评，当然xx保健这些优异的成绩是在站的家人们不断的付出、不断的努力而得到的。

大家都知道服务行业竞争很大，我们要在同行业中立于不败之地，哪就必须把技术、服务做到极致。不断的创新、不断的摸索，在战国时期有一个大商人叫白圭，他曾提出了国家赖以生存(的五个条件，它们分别是信、名、亲、财、功。我们也以这五个条件作为xx保健发展的基矗信是企业存亡的最基本因素，失信于天下必亡国，失信于客户，企业谈何能发展！名是企业的名声，声名狼藉必不长久，人过留名，雁过留声，我们树立的是xx保健的声誉！亲即/是人心，我们将尽全力为全体员工提供最舒适的生活环境、最和谐的工作氛围和最大的发展平台！财是社会存在的物质基础，也是企业存在和拼搏的目的！功指的是建功立业，一个管理者不能造贤举能就不配做团队的带头人，我们将用人不疑、疑人不用，给你们发挥才能的机会，只要你们可以，xx保健的明天将由你们领导。

作为xx保健运营管理者我深知自己肩负的重担和使命，但是困难与希望同在，在站的你们是支撑xx保健存在并运作的信心和源泉，面对挑战，面对困难、我坚信只要有在站的家人们的支持，不断的努力、不断的付出xx保健一定能发扬光大。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找