# 2024年最新年会领导发言稿(十三篇)

来源：网络 作者：夜色温柔 更新时间：2024-06-23

*无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。最新年会领导发言稿篇一大家下午好!凯歌高奏辞旧岁，豪情...*

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

**最新年会领导发言稿篇一**

大家下午好!

凯歌高奏辞旧岁，豪情满怀迎新年，一元复始，万象更新。在这辞旧迎新的时刻，我谨代表高立亚照明和中光电器，向全体员工和一直支持我们的新老朋友们，致以衷心的感谢和诚挚的祝福!祝愿大家在新的一年里，身体健康，阖家欢乐，万事如意，马到功成! 岁月不居，天道酬勤。2024年，高立亚照明在以方利国董事长为首的管理团队的带领下，在各个部门的共同努力下，公司整体面貌发生了巨大的改变，取得了可喜的成绩;新的研发中心已经建成，led产品车间已正式投入生产，ge和5s管理模式已全面实施并初见成效。我们的汗水换来了收获，我们的拼搏换来了喜悦，我们的付出得到了回报，我们的梦想得到了实现，这一切成绩都凝聚着广大员工的智慧和汗水，渗透着员工家属对高立亚的关心、支持与奉献。在此，我代表公司对你们的付出表示衷心的感谢!

过去的一年，我们通过每周的日清例会，统一了思想认识，形成了我们共同的人生观、价值观。因为共同的梦想，我们成为了一家人，成为了具有远大理想的高立亚的一份子。一起走过，一起奋斗，领导也好，员工也好，效益不分你我;一起拼搏，一起努力，研发也好，生产也好，成就离不开彼此，因为团结，我们有了上一年的成功，因为信念，我们必将创造来年的精彩。高立亚从创立的那一天起，我们的骨子里就流淌着永不服输的血液，我们的思想里就充满着永不放弃的决心，我坚信，高立亚人，敢于接受任何挑战，敢于攀登任何高峰!

台历翻开新的一页，充满希望的2024年信步向我们走来，这一年，是高立亚转型升级、实现十倍增长的关键的一年!光荣和梦想同在，挑战与机遇并存，站在这新的起点上，让我们携手并肩，满怀信心，抢抓机遇，迎接新挑战，以专业、专注、专心的态度，创新、创意的理念创造出世界一流的产品，全力以赴，打造每个产品的行业领导品牌。”

我坚信，有各位领导的大力支持，全体员工的众志成城，我们会以更加蓬勃向上的精神状态，更加务实的工作作风，更加昂扬的斗志，共同铸就高立亚明天的辉煌!

再次送上美好祝愿：祝大家新春快乐，幸福安康!

谢谢大家!

**最新年会领导发言稿篇二**

尊敬的各位来宾领导、各位来宾、女士们、先生们：

大家上午好!

今天，我们欢聚一堂，热烈举行2024·中国·河北光源太阳能有限公司年会，共庆丰收的喜悦!首先我谨代表光源全体员工，向参加本次年会的各位来宾表示衷心的感谢与热烈的欢迎。

二十几年的创业发展，历经由小到大的成长，光源在历次重大转折时期有幸得到各级政府领导、学术界专家、新闻界和广大经销商、消费者朋友们的一以贯之的关心和始终如一的期望。正是这种你们的关心和期望成为支持光源人自强不息、拼搏进取的精神力量。

在过去的一年里，光源太阳能在各级政府、行业协会的大力支持下，在五湖四海的合作伙伴的密切配合下，围着这企业发展这一主题一步一个脚印的走过了不平凡的一年，走出了令人骄傲的业绩。

2024年我公司太阳能热水器的销量达到-------万台，太阳能热水工程--------吨，太阳能开水工程--------吨，推广太阳能集热系统-------平方米，企业年收入--------万元。2024年光源太阳能的销量比2024年提高了--------%，超额完成了全年的计划目标。

企业的科技创新和生产能力都有了长足的发展，产业基础得到了巩固。同时公司更加注重品牌建设，制定了全面的品牌推广方案并有效实施，进一步提升了品牌的知名度和美誉度。光源太阳能凭借过硬的产品技术，优异的质量，良好的服务别评为河北省著名商标，河北省优质产品，河北省高新技术企业，全国家电下乡中标品牌。

光源公司一直致力于太阳能光热利用的技术研发和创新，截至目前，公司已取得--------项国家专利，尤其是具有自主产权的太阳能开水系统，技术标准达到国际标准，填补了国际空白。在全国各地的大中专院校、企事业单位均有光源设计安装的太阳能热开水工程，取得了良好的社会效益和经济效益，受到了社会各界的一致好评。公司自主研发的大口径内聚光式真空集热管更将广泛应用于太阳能建筑采暖、发电、海水淡化等领域，为太阳能热利用向更广阔的空间发展提供了技术支持，更证明了光源公司无限的发展潜力。

“千淘万漉虽辛苦，吹尽黄沙始到金”光源收获的不仅仅是良好的信誉，也熔炼出光源锐意进取、追求完美，广交朋友、共谋发展的制胜理念。光源太阳有专业精良的科研、生产、销售团队，科学严谨的管理体系、严格规范的工程施工标准。2024年，光源的目标是实现销量翻一翻，太阳能热水器销量达到-------台，太阳能热水工程--------吨，太阳能开水工程--------吨，太阳能集热系统--------平方米，实现销售收入--------元，----------------------------------------

为了实现以上目标，光源将一如既往的坚持用户第一、信誉之上的经营理念，诚实守信的企业核心文化。同时我们要做到以下几点：

一、加强科研开发，把科研成果运用到生产、销售上来，形成规模化，不断推出适应市场需求的新产品。健全产品质量管理体系，严格按照国家标准进行生产，确保出厂合格率100%。

二、进一步规范市场，严厉打击窜货行为，确保市场有序发展。加大品牌宣传，树立品牌形象。根据市场情况制定切实可行的营销方案，实现厂商共赢。

三、加强企业内部管理

四、提升服务质量，规范业务行为，形成售前、售中、售后一条龙，为经销商提供良好的物流配送和全程跟踪的“保姆式”服务。

同志们，朋友们，困难与希望相伴，挑战与机遇并存。让我们将紧紧抓住千帆竞渡的盛世良机，顺应市场经济发展的大潮，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。最后，衷心祝愿各位领导、嘉宾一切顺利、身体健康、合家幸福!祝愿光源的明天更加美好!谢谢。

**最新年会领导发言稿篇三**

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，我们会聚在此，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愿，祝贺大家在新的一年里，身体健康，工作顺利，万事如意!

在过往的20xx年，作为公司的创业阶段，我们面临侧重重困难，外部市场的剧烈竞争，内部装备短缺，都造成我们的举步维坚，但是我们所有的员工能够牢牢的抱在一起，坚持我们自己的理想及信念，用我们的坚强毅力，和不怕苦，不伏输的工作作风，在新老朋友的支持配合下，还是获得了一个丰收的20xx!我们逾额完成了年度计划，为公司打开了市场大门，这就是我们的成功，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!我们把愿看写在今天，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，也不怕血可洒很多，我们在今天铭刻下人生的理想，并为此奋斗到底!

最后，再次祝贺全体员工、宾客新年快乐，合家幸福!

凯歌高奏辞旧岁，豪情满怀迎猪年!乘着国兴盛的东风，我们送走了硕果累累的20xx年，迎来了布满希看的20xx年。在我国改革开放的伟大进程中，20xx年的中国写下了出色篇章，面对复杂多变的国内外环境和自然界的严重挑战，党中心、国务院团结带领全国各族人民沉着应对、开辟进取，获得了全面成功，有效巩固和扩大了应对国际金融危机冲击的成果，保持了经济社会发展的良好势头，展现了社会主义中国的巨大活力。20xx，对一个伟大的国家，灾难不但带来挑战，也历练国家能力;对一个坚强的民族，灾难不但意味风险，也砥砺民族精神。对一个新生的企业，灾难不但意味着死亡，更带来了机遇与希看。

20xx年是会销人网的发展年，也是会销人网的机遇年。这一年行业的整顿变革动荡了整个市场环境，突发事件的攻击让公司上下都如履薄冰，然而我们承受住了考验，在面对巨大题目的时候，我们更多的是在解决题目，而不是回避现实。在行业凋敝复苏的这段岁月里，我们捉住了这次机遇，我们也接受住了来自外界的考验。假如说行业整顿和媒体事件让我们逼真感遭到了创业不容易，生存艰辛的话，那末，可以肯定的是，我们在这次事件背后更加晓得了真诚和责任的深远意义。20xx，我们走过了曲折，走过了荆棘;20xx，我们体验严冬热夏，春热花开。在这不平的20xx年里，您陪我们走过了风雨，经历了彩虹，见证了阳光!您的支持和信任让我们在这一年里克服了困难，收获了真情!会销人网全体同仁感谢您!

新的一年，竞争与发展同在。我们将以诚信创业、寻求出色的企业精神为指导，坚持创造高品质绿色生活的企业宗旨，为实现宏扬环保理念，助力健康中国的企业使命而不懈努力，力求实现健康长寿行业的领跑者的企业愿景。为广大顾客亲人们提供更优良的产品和更高效的服务!

雄关慢道真如铁，而今迈步从头越。

**最新年会领导发言稿篇四**

首先，感谢公司领导以及各位同事对我们怡景湾一年的工作成绩给予肯定，在此，请允许我代表怡景湾管理处全体员工，向关心和支持我们的各级领导表示衷心的感谢!

今天是立奇峰公司一年一度的新年晚会，也是我们公司第五个年会，也是农历的小年，从五年前的今天开始，立奇峰公司定下了每年的农历腊月二十三小年定为公司的年会期，以此来表达对各位来宾和各位同事的祝福。在此我代表立奇峰公司提前向各位来宾、各位同事先拜个早年，祝各位来宾、各位同事在新的一年里虎虎生威，万事顺心，健康和睦，平平安安发大财。

在过去的五年里，立奇峰公司经历了很多波折起伏，中间经历过三次深圳公司的搬迁，四次工厂的搬迁，加上去年西安，北京工厂的搬迁，经历多达十次以上，每次搬迁都是公司的一次灾难，可喜的是每次的搬迁背后都有一次公司的高成长，在开始的几年里高速成长曾经是我们引以为傲的一个企业口碑，在这个高速成长的过程当中也确确实实的给企业发展奠定了今天的基础，使公司能够迅速的成长起来，这是我们立奇峰人的艰苦奋斗的结果，在此我向曾经为立奇峰的成长作出贡献的人们致谢，感谢我们的员工辛勤劳动铸就立奇峰公司今日的成就，感谢我们的客户，使我们得以发展，感谢我们的供应商, 使我们的发展有了坚强的后盾，感谢我们员工的家属为我们企业的发展在背后默默的支持。

在我们感到欣慰的同时，高速发展也掩盖了我们的很多的不足，粗旷的管理，使我们的产品质量总是有很多不尽人意的瑕疵，人情化的管理是我们的员工失去很多公平晋升的机会，以至于流失人才的事时有发生，没有一个系统化的管理，造成我们的成本逐年逐月在不合常理的增高，没有数据化的管理是我们的浪费超乎寻常的增加，这些弊端都在我们的高速成长的过程当中给掩盖了下去，直到20xx年在经济危机和市场竞争加剧，客户要求提高时全面的爆发出来，在20xx年的上半年企业出现了从未有过的巨额亏损，在20xx年的上半年员工流失率居高不下，材料损坏和产品返工消耗掉我们的所有利润，以至于我们的销售额未降低的情况下出现近三百万的亏损，加上公司没有系统的治理方案，一时间束手无策。感谢我们魏总在企业最为艰难时期挺身而出，力挽狂澜，使企业在下半年出现明显好转，在下半年短短的几个月时间里使企业扭亏为盈.

痛定思痛，在下半年公司着手全面的结构治理，出台结构治理和薪酬设定，目标以公司努力提高员工的福利待遇为基准，制定新的薪酬方案，并逐步的给予实施，在人员管理和调整上,更换一部分管理人员，使整个公司的管理团队增加部分新鲜血液，使企业得以重生，管理结构上由阶梯式的管理向扁平化的管理靠拢，治理结构上以制度化管理逐步的替代人情化管理，逐步的体现出相对公平的内部竞争机制，做到能者上庸者下，上进的企业发展氛围，使整个企业面貌逐步改善，焕然一新，在此我代表公司对魏总的辛劳表示衷心的感谢。企业的发展离不开所有员工的辛勤劳动，在辛勤劳动的同时也应该给到员工合理的报酬，给员工一个公平的内部竞争平台是企业必须要做的大事，展望未来魏总制定的职业化管理，专业化管理，数据化管理，精细化管理，效益化管理将是公司在未来发展的必不可少的管理要义。

过去的五年我们的发展是以所谓的人性化管理来约束企业，很大程度上制度往往会被人情替代，由人性化管理逐步转变为家族化的人情化管理，在企业高速发展的过程当中，我们有完善的制度，但却屡屡不能执行，或者只能执行到没有关系没有后台的员工身上，往往使员工在企业失去了心理的平衡，把心思用在了拉帮结派找靠山上面去，反而失去了实现自我价值的提升空间，违背了立奇峰公司创立之初的一种相对公平的上进氛围，使很多能给企业创造价值，体现自我价值的员工没有得到企业的认可而离去，在此我深表歉意，因我的决策失误和管理失策造成企业的危机重重，因缺乏监察和执行力度是制度被边缘化，不能及时的对职能部门不合适人员，作出及时的调整造成企业重大损失，造成企业损失的人员没有及时的处理，给企业较大贡献默默奉献的员工没有得到及时的奖励，使很多员工对公司失去信心，这种情况一直延续到七月魏总到工厂开始治理才逐步的有所好转。

一零年我们会在新的财年开始前，逐步的导入数据化，差异化的管理机制，一切以数据说话，真正的表现出企业在制度的约束下正常的发展，使员工能有一个公平、公正、公开的内部竞争平台，真正的做到能者上庸者下，展开一场公平的有效的角逐。使我们的产品质量，生产效率，工作效率能有一个大的提高，使我们的客户，员工，供应商和企业能达到一个共赢，在成本上我们要降低，返工上要降低，管理运营上要降低，安全事故上要降低，制作成本上要降低，总之一句话，用数据来显示增高的效益和降低的成本来衡量出部门管理者的能力，来衡量部门的整体能力，把精细化管理落实到实处，把制度化管理落实到实处，真正的体现出员工自我价值来。

展望未来，我们公司的发展会在短暂的停滞后，在魏总的带领下经过治理再次高速的成长起来，努力实现我们的新的五年规划。新年伊始万象更新，在春节后立奇峰人将以满腔的热情，激-情投入到新的环境当中来，将以全新的管理理念来治理公司，以全新的工作态度来安排工作，让我们共同努力，共创立奇峰辉煌的明天。再次感谢各位来宾各位同事，预祝大家新年快乐、幸福美满、合家安康。

怡景湾在20xx年被公司评为物业管理优秀项目，这是怡景湾管理处全体员工的努力和贡献，当然我们能取得良好的成绩，也离不开分公司、总公司各级领导的支持和关心。

**最新年会领导发言稿篇五**

今天各位领导、各位朋友、各位代表能拨冗莅临我校，实再是我校发展过程中的一件大事，对我校今后的发展将起到巨大的推动作用。现请允许我代表学校向各位代表汇报近年来我校的工作，请各位批评指正。

一、让孩子长身体

为了全校能统一时间管理，提高单位时间学生学习效率，我校实施了农村寄宿制管理模式，让学生住宿在校。我们深深知道，初中学生正处于人生长身体最重要的时期，他们身体的好坏直接关系到孩子的学习效率，甚至更关系到孩子的子孙后代。我们都是为人父母的，我们都经历过长身体而饭量大增的时期，我们都体验过饿肚子的过程，所以我们更知道把孩子身体搞好的重要性。既然我们为了学生的学习成绩把孩子安排在校吃住，我们就要对得起孩子的身体和孩子的未来，所以我们在学校伙食管理上提出明确要求：必须让学生吃饱吃好，让我们的孩子在学生时代身体好、成绩好。

在学生伙食方面，我们要求大米必须是最好的，蒸出来的饭要松软可口，清香扑鼻，让孩子觉得比家里的饭更好吃;烧出来的菜要味道鲜美，诱人味口，让孩子下饭。虽说是学生众多，众口难调，但我们要尽最大的努力，让学生满意，只有学生满意了，家长才放心让自己的孩子在学校学习和生活。家长放心了，他们就能安心在家从事生产，外出打工或经商。在我们的家长当中，更多的家长是身在农村，他们一心从事生产和经营，他们对学校信任，把自己的孩子交给了学校，如果我们在学生长身体方面的工作做得不到位，我们不仅对不起学生家长，更对不起我们孩子的未来，正是由于有这样的思想认识，所以我们在工作从来不敢有任何放松和懈怠。

在学校食堂工作方面，我们自加压力，提出的奋斗目标是创建盐城市a级食堂，要做到这一点，我们要做到生食分工;白案、红案分工;生菜到熟菜不交叉;各种功能室齐全且全部符合国家卫生标准;学生公用餐具必须及时消毒;食堂工作人员具有为学生服务的意识，能在工作中及时管理学生;学生就餐时要讲文明、讲卫生、节约粮食、互相帮助等等，这些在我们的实际工作中都能够做到，我们只等条件成熟，就会向上级有关部门提出我们的创建目标。

二、 让学生长知识

学生一堂课知识能接受多少，关键取决于学生自身对自己的要求。如果一个孩子想考入重点高中，那么他对自己的要求就会高，目标的确定就会高远。所以在学生学习管理方面，我们严格要求要树立自主学习的意识和自觉学习的习惯，自己向自己要，不要总是等待老师的要求和压力，任何被动学习的孩子其成绩的提高都是令老师费心的。我们要求学生认识到：在校园内，最大的违纪行为就是课堂不听讲行为，对父母最大的不孝敬就是上课不认真听讲，让学生本人知道他是社会人，他的行为既要对自己负责，更要为自己的父母和亲人负责。动情晓理的教育激发了学生积极向上的内趋力。同时要求各位年级分管领导和各位班主任老师要加强巡课，一方面了解老师上课情况，更重要的是检查学生听课情况，以便让我们的教育更具有针对性和及时性。实践证明，我们的教育理念对路了，在我校，无论是什么课，学生都能做到坐端正、勤思考、敢发言、能合作，善笔记，学生的成绩得到了全面的提高。

学生长知识，离不开老师。我们要求老师要树立科学的学生观：我们的眼中要有所有的学生，我们的教学要面向所有的学生，要对每一个学生负责，让每一个学生都能得到发展。我们的基本想法是每一个孩子对自己的家长来说都是百分百，他们都有接受最好教育的权利。每一个学生都是对国家有用的人才，即使是一个初中毕业的学生，他回家种田，如果他种三亩地，年收入三千斤，他用于自己吃的顶多一千斤，还有两千斤他要买给国家，那么他对国家、对社会就有贡献，他就是有作为的人，而我们老师就必须对这样的学生负责，让他们在学校里心理得到健康发展，成绩得到有序提高。目前，我们正在努力通过科学的奖励制度来激发老师的工作积极性，让我们的老师能够按照《义务教育法》的要求和学校提出的工作目标来让每一个学生都能健康快乐成长。就句大实话，这样的学生观增加了我们老师的工作压力，但我们的老师没有任何怨言，他们在实际工作中，通过早起、晚睡;通过对每一个学生心理交流、成绩辅导实践着这样的学生观，努力让每一个学生都能得到最温情的关心和最真诚最有效的教育。

有科学的学生观更要有科学的质量观，我们既要有更多的高质量的学生考入三星级、四星级高中，更要有全部学生合格地进入社会，使他们成为我们唐洋镇“工业化、城镇化”建设的主力军，成为遵纪守法的好公民，以他们的高素质引领我们唐洋镇社会主义新农村建设和社会主义和谐社会建设。

在学校教育教学工作中，我们始终把德育工作放在最重要的位置，要求学生树立正确的升学理想，正确对待父母对我们的养育之恩，严守国家法律法规和学校的规章制度，请学校法制副校长到学校给学生上好法制课;要求学生勤奋好学，充分挖掘自身潜力，把自己的力量全部用到正常的学习和生活中。目前在我校，学生当中没有打架斗殴的现象，没有到社会上网打游戏现象，没有追求不健康思想和生活方式的不良行为，学生当中风气正，学风浓，学生有积极的理想追求和向上的人生目标。

要提高学生的学习成绩，让学生在单位时间内接受更多的知识，老师必须提高备课效率和上课效率，努力减轻学生的学习压力。为此，我们在工作中提出：老师多吃一份苦，让学生少吃一份苦。我们要求各位老师以备课组为基本单位，在规定时间内进行集体备课，在集体备课时要贯彻“资源共享、百家争鸣”的基本要求，既要强调老师之间的相互合作，让每一位老师的智慧都得到互补，又要让每一位老师的个人潜力得到最大的发挥，使我们的学生能得到最多的知识。在集体备课时，备课组首先进行科学分工，组内每一位老师承担起自己的备课责任，形成自己的备课案，然后把自己的备课案上传到学校网站上，让本组内的每一位老师都能进行修改，提出自己个人的意见，在此基础上，主备人集中组内每一位老师的意见形成统一的备课详案，这祥案中既有老师讲课用的内容，又有学生在课堂上要学习的内容，我们把这种祥案称为讲学案，老师上课所用的讲案和学生上课所用的学案是同样的，这样，学生减轻了上课书写压力，学生把更多的时间拿出来进行思考和练习，全面提高了教育教学质量。

现在教育现代化趋势风起潮涌，在新形势下，如果我们老师不跟上去，就会在激烈的竞争中落败，我们的学校教育就会落后于其他兄弟学校，我们在全市初中升学竞争中，唐洋的孩子就会输于他人，该我们的名额就会被他人吃去，我们的家长就会增加不必要的经济支出。我们深深知道这一道理，全校上下齐心合力，努力提升现代化教学意识和现代化教学技术。我们在初三年级配备了多媒体计算机教学设备，让我们的孩子享受最尖端最前沿的教育成果，在最短的时间内获得最多的课本知识和社会知识。自从在全校配备了现代化的教学设备设施后，我们的老师一直认真地在实际工作中努力提高自己使用现代化教学设备的水平和现代化教学思想，他们从海量的网络教学资源中广泛狩猎最实用的教学资源用于我们的教学，全面提高了我们的教学质量。

正是由于我们的老师具有科学的学生观、质量观、有最有效的教学方法和最科学的教学设备，我校在2024年的中考中取得了一定的成绩：达东中录取线的57人，其中东中正取率达163.7%，过三星级高中录取线的215人，学校总均分：538.57，位居全市中心初中第三名，荣获东台市教育局颁发的“初中教育优胜奖”。

三、 让学生长能力

现在我们绝大部分学生都是独生子女，在家中孩子得到家长全方位的关心和爱护，但是孩子有些方面的能力没有得到发展。有些问题不是我们各个家庭和家长在教育过程中所能解决的。比如：我们的学生缺乏独立生活能力;以自我为中心，与人交往时不大能顾及到他人;不能适应集体生活，基本生活技能不强;学习中竞争意识和合作意识不强;遇到矛盾时凭意气冲动去处理事情，不知道理解、宽容他人，不懂得法律的严肃性和规范性，所有这一切都影响着学生的健康成长，如果他们在初中阶段得不到良好教育，不能树立正确的人生观、世界观、价值观，那么他们在人生道路上就地遇到许多困难。

为了培养学生各个方面的能力，我们确定了从小事做起，把小事做好、做精、做美的基本教育思想。在学生宿舍，我们要求学生对自己所做的每一件事负责，在实际生活中树立责任意识，学会为他人服务，学到基本的生活技能：每天把自己的鞋子排放整齐;把自己用的毛巾叠挂到位;把茶杯的把手和牙刷、牙膏向同一方向排齐;把自己睡的被子叠整齐;把宿舍地面拖擦得干干净净。在教室内，把自己坐的桌椅排放整齐，不要往地面上吐痰和抛垃圾，管好自己能管好的事情，不要把该自己做的事让别人做。在学生走路吃饭过程中，我们教育学生讲文明、能礼让，做文明人，要节约粮食，讲究卫生，谦让互助。虽是小事，但能不能做好确实反映了学生做人做事的基本素质和能力，能不能持之以恒地做好更反映了学生受教育的效果度和学校教育的成功度。

在我校，每天都专门安排了学生自我学习和管理时期，这一段时间内，我们的学生要自己管理自己，自己独立完成老师布置的各种作业，要求一个班级如果是做作业那就要做到静悄悄，如果是读书那就要做到书声朗朗。同时，同学间有不会的知识要相互探讨，相互帮助，在学习过程中培养学生之间合作互信、自我教育、自我管理的基本能力和素质。

由于各位领导、各位代表的关心支持，在全校师生的共同努力下，近年来我校教育教学工作取得了一定的成绩：学校被评为中考质量优胜学校;体育工作先进学校;艺术工作先进学校;科技教育先进学校;盐城市德育先进学校。老师当中有相当多的同志在全市教学基本功比赛中获大奖：杭冀红老师获全市历史教学一等奖;王秀娟老师获全市语文教学一等奖;俞如凤老师获盐城市初中政治教学二等奖;郭小丽老师获盐城市教学基本功竞赛一等奖;吴跃东老师获东台市体育工作先进个人等等。有一大批老师的论文在全国、省、市级报刊、杂志上发表。学生参加盐城市级和东台市级各类竞赛多次获奖。

虽然我们取得了一些成绩，但我们深知我们的工作与各位领导和代表的要求有很大差距，与各位朋友内心的要求和希望更是相差甚远，同时我们在工作中也有许多困难，比如，我们的操场在下雨天就无法正常上操、上体育课，我们在初一和初二教室内还没有力量把多媒体计算机教学设备配备到位，但我深信，只要有领导的关心、有我们各位代表的鼎力支持，我们的工作会将会更上一个层次。

**最新年会领导发言稿篇六**

尊敬的各位来宾、各位朋友：

大家上午好！

值此新春佳节来临之际，在这灯光绚丽的舞台，我首先想说的还是感谢，感谢大家灿烂的笑脸，感谢大家因为药浴健康事业今天相聚于此，感谢所有关注xx集团的有缘人，是你们的辛勤努力、是你们的无间合作、是你们的默默支持，xx集团才能够有今天的成绩！在这辞旧迎新的美好时刻，我谨代表公司，向全体xx集团家人及家属致以节日的问候和新春的祝福！

20\_\_\_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xx集团全体家人迎接挑战、经受考验、努力克服困难、出色完成全年任务的一年。

细数过去一年的种种，作为集团的创始人，感谢你们的付出和努力，xx集团今天这些成绩的取得，均饱含着你们的辛勤劳动和汗水。在此，我要真诚的感谢各位合作伙伴的信任、理解和支持。相信过去的每一次付出、包容都会成为今后我们共度时艰、精诚合作、共赢未来的基石和力量的源泉。

在分享胜利喜悦的同时，还要清醒地认识到，随着我国人口老龄化的到来，人们生活水平的日益提高，饮食、生活习惯的改变，中国的健康产业已经迎来了巨大商机，在激烈的市场竞争环境中，更好的市场等着我们去开发，更大的市场等着我们去征服，一项壮观的事业等着我们去挥洒智慧和才能。我们必须抓住新的机遇，迎接新的挑战。

新的一年我们将更加注重门店、品牌、服务及产品质量，关注单店效益，推行组合营销，提升整体效益，实现业绩的倍增，以高度的责任感和使命感推进我们公司持续发展。

展望新的一年，我们满怀憧憬，激情澎湃。没有什么能阻挡我们的步伐，没有什么能动摇我们的信心，我们将开足马力，奔向更加辉煌的20\_\_\_。我坚信，xx集团的明天因在座各位的拼搏奋斗，而更加精彩辉煌！

最后，再次感谢大家为药浴健康事业的付出和努力，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！谢谢大家！

**最新年会领导发言稿篇七**

各位销售主任、销售代表：

随着我们覆盖全市的深度分销管理、消费者近距离服务的网络已经基本构筑成熟。在硬件差别日趋于零的情况下，每个公司的员工都像浮出水面的冰山，要直接面对市场的风风雨雨。

由于地域、时间、环境等因素的限制，我很难和每一位同事都有同样等质等量的沟通，今天，利用经验交流会，我想和大家共同探讨一下“我们这个队伍”以及“我们的服务”，这涉及到当前几个要引起我们注意的问题。

一，市场有没有捷径

还记得一篇小学课文吧，两个和尚一穷一富，都想到遥远的南海“进修”，富和尚惰性十足，终没去成，而穷和尚却克服障碍，修成正果。最近在行业报看到这样一则消息，讲广东的综合市场长势强劲，越大越赢人;关于北京的一则消息说，摊点式的却一天不如一天，越大越冷清，几个区还不一样，有的大卖场红，有的专卖店火，等等，说不上原因。市场的多样性决定了我们必须沉在一线，春种夏收，一脉相承。等“捷径”走，等“模式”套，我想我们公司只会被市场牵着鼻子走。

前段时间，办事处搬家，整理柜子时，我看到一摞厚厚的纸堆。每张纸上密密麻麻的记着市内三百多家零售店及店主的资料，从联络方式、营业面积、品种结构、店面状况到经营特色、市场份额、分期评价，事无俱细。这是我们早期办事处栗强经理、刘云、段海燕等几位早年跑市场所得。三百多家店，多少个工作日;几千个数据，多少串脚迎…

市场没有捷径走。

二，服务能不能量化

该怎样对办事处某一时期的绩效进行评估?服务虽非销售，但同样要量化，我想，某一时期，市场的增量就应是最直接的证明。是的，也许增长的原因里还有行业宏观的因素，还有公司的投入，经销商的配合，等等，但我觉得这些，这和同类竞品比都有共性，寻求差异，就是我们的两大优势：品牌和服务。

今年三月，公司给市办事处下属各个经销商重新划了责任区，给每个经销店落实了责任人和检查人。成效如何呢?上星期，他们用打“直观量化卡”的方法，对80多家商店进行了门检。使用六档量具(很差-差-一般-较好-优良-优秀)，进行六项大类(店堂建设、产品陈列、辅助品状况、客情状况、促销适合度、商店发展潜力)的六十小项的检查。通过人员交\*打分，销售代表近期的工作成果一目了然，更重要的是，它不仅是考评某一个人，更指导着我们日后对具体某一个店的服务重点和支持方向。当然，“直观量化卡”现在看还有不少问题，还要充实。在以后的工作中，想出更多更好的办法，持续改进我们做市场的方法，增进服务的绩效，给自己加压!

三，添一双眼睛看市场

办事处是公司在市内的销售支持、品牌阵地，为了明天的市场，我们服务好今天的经销商，结果是双赢。

在我们这个队伍里，有很多是刚过实习期的“新兵”，周经理常常教导我们：争取一切机会，向有经验的前人请教。埋头拉车，也要抬头看路，方向不清时，还要请人指路。一段时间后，经常扪心自问：在工作中，我们所做的是不是流于形式，过于简单，究竟有没有打动服务对象的心，又有没有偏离公司本来的要旨。

多一双眼睛就多一种角度。

有一个搞家具设计的人问我：你知道，吃饭时，小孩子为什么总喜欢往餐桌下钻?我说：因为贪玩。他说，不是，他问过小孩。在小孩眼里，餐桌太高，够不着，被大人抱着又不舒服，而餐桌下面正好，是他的世界，餐桌上的世界是大人的，就这么简单。因此，好的设计师在设计餐桌时，会在那个成人不注意的地方多动点脑子。

我们的产品，不是玩具，不好玩，但受用者都一样，是一个个鲜活的人(包括中间商和终端消费者)。所以，在日复一日的服务中，我们真的要多动一点脑子，多添一双眼睛。

四，创造好你的“小气候”

一个人新进一个群体，起初处处新鲜，活力四射。随着时间的推移，却有了“成长的烦恼”。因为感到大环境里的不和-谐，变得缩手缩脚;因为自身的职责不清，变得浑身惰性。

有一则寓言，讲一个房间里有两盏灯，都管用，但每到晚上，还是漆黑一片。起先的原因是两只灯谁都不肯先亮，都在想：干吗要我先亮，我亮了，照亮了房间也照亮它，我神经!(当然，也缺少一个规则要求他们谁先亮、谁后亮或一起亮)天长日久，两只灯天天不亮，成了习惯，于是那个房间成了夜色里最黑暗的所在。寓言到此为止，聪明的你，还可以往下编，一直编到两只灯泡钨丝上了锈，微风一吹，玻璃壳一片片往下掉为止……

我们这个团队，是一支“青年近卫军”，有理想，有冲劲，都深知：要进步，就必须比别人快半拍!

人虽有差异，但基本观念是相通的。在周经理的领导下，就像一个家庭，每个成员都勇于并且坦然地接受一些“无情的管理”，我们面对的是一个“有情的管理者”。只有这样，才能齐心协力，创造一个彼此共同分享的有助于工作的“小气候”。

五，下面是些很散的问题，我想请销售代表们留心并和我一起做，好吗：

在走访市场时，你会留心同类厂家的一张不起眼的说明书、宣传画吗?

新开发网点中，你的份额占多少?店主对你的付出认同吗?

不知道你有没有养成随时走访商店的习惯，例如：有一天你乘公共汽车，下错了站，恰好路边有一家业内店，不管别的，你走了进去。

节日期间，是否给你认识的那些小店主问候了?虽然那之前，他不一定会想起你，但那以后我相信，他会熟记。有人讲过，越是小人物，越看重别人的尊重，我们常常疏忽。

能清楚地知道你所服务的那家商店，一周里竞争品牌分类产品的销量和市场份额吗，精确性是多少?

有时候，几天的功夫，好好的店，突然关门歇店，或者转改门面，哪里热闹到哪去了。这些变故，真的是你不可预知的吗?还是你事前沟通不力呢?

顾客走进服务中心，第一个起身迎上的人是你吗?在顾客说第一句话之前，你的目光以及不可少的“你好”到了吗?

给两分钟的时间，你能把朝夕相处的每个同事的优点概括一下吗?(如果你平时留意过的话，很容易做到)

我们的技术人员上门处理投诉时，正好你有时间，你会主动要求“见习”吗?也许专司市场服务的你，一辈子不用干“技术”，其实，你的一切所见所学，在你的工作中都会无意的应用。

公司的促销计划我们执行了，该做的都做了，但有没有考察过真实效果呢?我这个地区的增长量究竟是多少?什么样的活动才真正有效于你所在的这个区?不同规模的商店、不同类型的店主，他们又希望我们有怎样的促销支持呢?

……

市场上的问题太多了。我们要一起想!

销售服务的事，看似简单，实际烦得很。写毛笔行书的人，你问他“心”字怎么写，他会告诉你：关键三个“点”。左边一“点”要“认真”，中间一“点”要“周到”，右边一“点”要“快速”。销售服务的事，也要这么做——用“心”去做!

谢谢

**最新年会领导发言稿篇八**

20xx年已经过去，回首公司这20xx年来的发展历程和风风雨雨，我们有过挫折,也有过收获和喜悦。今天，我要感谢和公司一路走来的每一位员工，为了工作，很多员工主动放弃休息，加班加点，甚至通霄达旦的工作，使得我们公司方面实力得到了快速的发展!

20xx年我们公司的销售额持续稳定的增长，生产能力和产品质量也超过和遥遥领先于很多竞争对手，员工队伍在不断壮大，产品设计和营销策略在不断创新，售后服务网络在不断完善，总的来说是蒸蒸日上的大好局面啊!

能取得今天这样的成就，我要感谢大家对公司的无私贡献，也感谢所有的员工对我的支持和信任。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，我要借这个机会，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!

谢谢大家!不过今天我们开的不只是表彰会，更是总结会。既然是总结会，我们就不能只谈取得的成就，也要敢于认识和发现不足，因为每一寸的不足正是我们公司能进步的空间!

公司目前的各项管理都进入了流程化和制度化，每个部门都能按时保量的完成公司下达的各项命令和指标，可是我在日常的管理中还是发现了一些不足，主要的问题就是在各部门协同作战完成任务时配合的不太默契，就是因为这个原因屡次给公司带来了损失。为什么个人和各部门的工作都能很出色的完成，而一到各部门协同作战时就出现问题了呢?

我认为这主要是由于当事人和各部门的大局意识薄弱造成的!

我们都知道xx公司是我们所有xx人共同的家园，是我们每个员工生活工作和实现人生价值的依托。公司的兴衰关系每个人的切身利益，可以说，兴则员工兴，衰则员工困。说的简单点就是大河没水小河干。公司的利益和各个部门息息相关，和在座的每个人都息息相关!所以我们每个员工、每个部门都要与公司利益保持高度一致，树立大局意识。任何时候、任何地方、任何情况下，都要以xx大局为重，精诚团结，密切协作!

请各部门负责人和当事人注意，我们在春节过后的日常会议中将把此作为重要的议题来深入的探讨和解决，牢固树立起以公司利益为重的大局意识，把公司各部门合作不默契这一问题彻底的解决，为更加辉煌的20xx年打好基础!

我们公司未来的目标是：在不远的将来能够成为服装行业内最盈利的品牌!将来要被业界内外和消费者所公认的最佳品牌!

这体现了xx公司崇高的理想追求，符合我们xx人发展的期望值。公司自成立以来，经过7年的奋斗拚搏、创新开拓，成为具有很强市场竞争力和创新活力的现代企业。面对新的机遇和挑战，xx人志存高远，用满怀豪情绘制着百年宏图。xx人期望着走向更广阔的天地，用自己的智慧和勤奋打造一个兴盛百年，纵横世界的辉煌。这是时代发展潮流赋予xx人的神圣使命。

“在不远的将来能够成为服装行业内最盈利的品牌!将来要被业界内外和消费者所公认的最佳品牌!”是一个战略性的目标，需要我们从方方面面、点点滴滴着手，循序渐进地去实施，更需要我们每个xx人立足岗位、扎实工作、创新拚搏来实现。需要我们创造一流的产品，一流的品牌，一流的效益，一流的企业形象，一流的发展速度，一流的员工队伍，一流的企业管理，一流的科学技术来实现。我们的一切工作都要向着这一目标而努力。

20xx年是崭新的一年，在这新年伊始的时候，让我们每个人进入紧张的工作状态，自强不息、拼搏进取!我们需要更多的学习，增加知识储备;需要创新，不断突破陈规;需要实干，把目标落实于行动中;需要高效，快速反应，抓住一切机遇发展自己;需要团结，全体xx人拧成一股绳，同心同德，和衷共济，为了xx公司更加辉煌灿烂的20xx年而努力!

最后祝在座的各位同事新年快乐，猪年大吉!

谢谢大家!

**最新年会领导发言稿篇九**

尊敬的各位领导、公司全体同仁：

欢声辞旧岁，笑语迎新年。在这个举国同庆的日子里，我代表公司领导班子，向公司全体员工及家属致以诚挚的慰问!向长期关心和支持公司发展的各级领导表示衷心的感谢!祝大家新年快乐!身体健康!万事如意!

即将过去的20xx年，是公司蓄积力量的一年。在国内外经济环境发生重大变化的情况下，在全体同仁的共同努力下，公司各方面的工作依然取得了令人鼓舞的成绩，对外形象得到大幅的提升，在行业内得到了充分的肯定。

20xx年度，公司成功研发新产品28项，获得ce、ul、fcc等认证43项，为终端客户提供优质照明方案40余项。全年出口金额1400万元左右，公司产品在美国终端客户那里的认知度不断提升，大的订单不断形成，密度也在不断加快;在国内，依托优质的产品品质、完善的售后及灵活的运作模式，公司产品成功进入沃尔玛供应商名录;国际会议中心、机场改造等较大规模的政府工程也在顺利的实施。

围绕国际领先的集成热板散热技术，公司累计获得国内外专利证书共75项，今年成功申请专利7项;获得国家、省市及开发区科技资助资金2500万元左右，己经到帐资金1000万元以上;荣获省级优秀新产品奖、知识产权示范单位、技术发明奖及国家级高新技术企业等荣誉奖项共7项。

回顾一年来的工作，我们有过艰辛，也有过坎坷，受经济危机，物价上涨等影响，导致市场拓展速度减缓，资金压力加大。但是高新技术企业的地位要求我们承担更多的社会责任，国家启动节能减排政策，针对中小企业改制上市工作正在实施，我们面临又一轮机遇。机遇蕴含精彩，创新成就伟业，新的一年开启新的希望，新的历程承载新的梦想。

20xx年，是我们创造梦想、扬帆启航的关键之年，我们将紧密结合创业板对拟上市企业内部控制规范的基本要求，以提高经济效益为重心，以改革改制为动力，迎难而上，锐意进取，团结协作，大胆创新，力争实现运营结构的全面优化，共创20xx事业辉煌!

再次向大家送上美好祝愿，祝大家家庭幸福美满，身体健康，工作顺利，吉祥如意!

谢谢!

**最新年会领导发言稿篇十**

各位同事：

大家晚上好!

我非常高兴在这个温馨祥和的美好时刻，我们快乐地欢聚一堂，带着你们的祝福和关爱，来参加我们诺瑞公司20xx年会，并共同见证我们对全体员工过去一年贡献的肯定和感谢，也共同展望新一年的成就，并预告成功。 在此，我很高兴地向全体员工同事，致以热烈的欢迎和最衷心的新年祝福!

回顾即将过去的友情，智慧，事业，人生多丰收的一年里，“诺瑞”这个由中国最有潜力和最有才干的人，所组成的强有力的团队，在不断地发展壮大。诺瑞也先后迎来了更多精英人才的加入，是你们的加入，发展和丰富了诺瑞;是你们的加入，我们共同提升了人生。 茫茫人海中，长长时空里，从此我们有了专业和智慧的伙伴，我们的生命正在上演最为精彩的激情!

20xx年诺瑞的综合实力进一步增强，员工能力和生活进一步提升改善。 我们上下同欲，继续全面提升工作质量。我们加强客户服务和客户导向，积极致力于热点问题的妥善解决，努力建立和改善各项工作流程和标准。 20xx年通过所有部门的积极配合，我们圆满地达成了公司的整体目标。 在这里我感谢各位同事为工作目标的达成而奉献的无数辛劳和专注时刻!

最近两个月来，我们描绘了20xx年在新的条件下实现公司和各部门目标的宏伟蓝图。20xx年，对于诺瑞员工来说，是十分重要的一年。我们销量将达到新的高度，公司将更多地为具有一技之长的员工提供发挥个人天赋的机会和舞台。 6年来的公司成长，实际上是全体员工个人提升的累积，公司的面貌有了历史性变化。

庄子说：“人生有涯，智慧无涯”。 对于智慧的追求和探寻是永远没有尽头的，客户的需求提升也是没有穷尽的。各位虽然20xx年取得了巨大的进步，但你们作为对自己有要求负责任的社会精英，对更高目标的追求却并不能因此而停止。 相反，这仅仅是更高目标达成的开始。

今晚，我还要带着更大的热情和期望，迎来20xx年具有划时代意义的“以信立人”的诺瑞企业文化的传播。我们将坚定不移地相信、信任、诚信对待自己和自己承诺的目标，深入贯彻落实正确的工作流程和工作标准，继续解放思想，坚持持续改进，发展个人业绩，发展正确的态度和方法，使全体员工发挥长处，学有所为，劳有所得。由个体的成长，促进团队的合作，家庭和社会也更和谐，达到多方共赢，共同发展。

20xx年我们将推动具有浩然正气的行为和弘扬符合正确道德的行为，鼓励每一个人承担自己应该承担的、对自己、对家庭、对工作、对社会的责任。我们要生产出更高更稳定质量的产品，我们要提供更高更稳定质量的服务，我们要将这些高质量的产品和服务，以及我们的正确思想推广到全国各地，让代理商、零售商、消费者安心、放心、开心地使用我们的产品和服务，并以此而自豪!我们要不要为此郑重地承诺?要!

当前，社会形势总体上保持稳定。 同时，全社会经济和心态失衡加剧，社会风气鱼龙混杂，诚信缺失，人心浮躁，经济水平上去了道德水平却在下降，社会面临诸多难题和挑战。共同分享经济发展机遇，共同应对各种道德挑战，促进人际和谐发展，为人所需所用而发挥天赋，是有志人才的共同愿望。 借此机会，我愿重申，诺瑞将高举“以信立人”的企业文化旗帜，始终不渝地走稳步发展道路，始终不渝地实施互利多赢的战略，始终不渝地形成正确的思想氛围，不断促进员工发展，持续使客户满意。

此时此刻，我们深深挂念缺乏均衡营养的宠物，需要各方面知识的宠物主人，需要值得信任高品质产品和服务的消费者，需要摆脱亏损增加盈利的零售商代理商。我们诺瑞员工应该尽己所能帮助他们早日摆脱困境，去除客户的烦恼。 我们衷心希望全球宠物和爱宠人士享受安全健康的快乐生活。

最后，我祝各位同事和你们的家人在新的一年里幸福快乐!谢谢大家。

**最新年会领导发言稿篇十一**

各位领导，各位来宾，各位同仁，大家下午好!

今天是华清技科公司201x年年会，我作为优秀新员工代表发言感到很大压力，当然有压力也未必是件坏事，有压力才会有动力。有动力，人才会有发展!有提高!有将来!就这个意义上讲，我衷心地感谢公司给予我这个荣誉!

我的名字叫方旭，来自江苏扬州。1974年12月，来到总参管理局当兵，20xx年在中国新兴保信公司，年满55周岁，内部退休。今年我已经度过了59周岁生日。就年龄来讲，我已经不占什么优势。但是我决定以质取胜。我可以在8小时以内多干点，8小时以外再干点。保证工作的质量和数量。用工作的质量来保证生命的质量;用工作的数量来延续我生命的长度。

每天在工作8小时以后，我一般都要工作到晚上10点。完善当天的工作，做好明天的计划，如同教师提前备课，写好教案。再则，上级领导布置给我的所有文件、文稿，我都要字斟句酌，保证质量，认真完成。我就是这样，试图用勤奋工作的质量和数量延长我的工作年限和奋斗生涯。我的座右铭是：自信人生二百年，会当水击三千里。

我在qq空间里写有一篇日志，题目是：“希望拥有一个与众不同的人生”我在这里念一念，算是与大家分享：“我是一个不服老、不服输、永不言败的人。只要我的心脏还在跳动，只要我的大脑还在思考，我就会坚定地说：“我行!我很行!”我很不希望在病榻走完我的人生!我更希望自己消失在追求梦想的奋斗中、工作中、岗位上!即使我的生命不能流光溢彩，我也宁愿享受其创造过程的美丽!”

在我漫长的人生旅程中，我生活得不是很快乐。早期在事业单位、在国企，由于我不懂所谓的“人情世故”，不会处理各种复杂的人际关系，孤芳自赏的性格，使得我欲干不成，欲罢不能。

内退以后，我先后进入两家监理公司工作过。对这两家公司的企业文化我都不太认同：一是他们缺乏诚信，签约以后变脸，竞聘的岗位迟迟不能落实，期望的薪酬不给如数兑现;二是领导素质太差，缺少亲民意识，不能平等待人。他们有的表现为高高在上，盛气凌人;有的表现为颐指气使，训人骂人。在这样的文化氛围中工作，我的心情是沉重的，郁闷的。所以在这两家公司，我干的时间都不长。尽管两家公司一再挽留，但我还是义无反顾离开了。

去年，我来到华清技科。凭心而论，华清技科使我眼睛为之一亮，精神为之一振。公司的确有良好的企业文化，有深厚的文化底蕴。公司领导平易近人，礼贤下士。公司员工热情主动，古道热肠。公司守信用、重承诺、有担当。正是由于这个重要的原因，所以，我决定加盟华清技科。与华清技科人一道，去创造华清技科明天的辉煌!明天的传奇!

来到华清技科以后，我在怀柔中科院工程担任两个项目的执行总监。在建的工程项目是一座研究生院，是当今中国著名的高等学府，监理工作意义重大，任务光荣而又艰巨。在执行总监的岗位上，我始终牢记公司领导的重托，每天都在充满激情地工作。严格监理，热情服务，恪尽职守，不辱使命。我工作的业绩与表现赢得了参建各方的认可。目前公司与甲方都已正式批准我为总监理工程师。这是对我的最好的鞭策、鼓励与褒奖，我会万分珍惜这份荣誉。

在项目监理部的内部管理上，我始终坚持为人师表，身先士卒。我要求别人做到的事情，我自己必须首先要做到;我不让别人做的事情，我自己坚决不做。对别人、对部属我更多地注重身教。我一直记着马克思的一句名言：“一个行动胜过一打纲领”。只要我在时间、精力、技能上可以胜任的大事小情，我都全部自己上手。包括每天擦桌、扫地、倒垃圾。我不相信一屋不扫的人，他可以扫天下!

有时候，我真的感到自己很傻，从来不会投机取巧，吃尽了苦头，但我始终无怨无悔。有时候，我又觉得自己很聪明，因为我记住了大诗人李白的名句：“长风破浪会有时，直挂云帆济沧海”。为了我的光荣与梦想，我一直在奋斗着!今天我能老有所为，被周围的人们所认同，我感到莫大的满足!

王国维先生曾经说过：人生要经历三种境界：第一种境界，“昨夜西风凋碧树，独上高楼，望断天涯路。”我的执着和追求，很少被人们理解。第二种境界，“衣带渐宽终不悔，为伊消得人憔悴。”我对自己的理想信念从来没有动摇过，我坚信，我能赢。第三种境界，“梦里寻他千百度，蓦然回首，那人却在灯火阑珊处!”今天，现在，我要说，那个人就是华清技科!就是华清技科的朋友们，同事们!

谢谢大家!

**最新年会领导发言稿篇十二**

各位领导、各位同事：

大家好!满载收获的20xx年已经挥手别去，充满生机的20xx年迎春而来，新年的钟声已经敲响，历史又翻开了新的一页，在这辞旧迎新之际，我们大家欢聚一堂，共同总结。

实现管理职能是对出租企业的常规理解，其它方面应该很少涉及，其实不然，出租企业的经营中，营销理念的贯彻及开展始终处于相当重要的地位。研究行业、研究对手、研究驾驶员、研究乘客是我们的必备功课，从中不断发现契机，甚至创造契机是企业良好经营的必需;20xx年，公司实行了车辆续签、置换、有偿更新计划，取得很大成功，直接效果就是企业效益得以提升;公司推行车辆商业保险计划，驾驶员、公司实现双受益;

在下面我就20xx年的主要工作向大家作一个汇报，主要有以下几个方面：

一、机构整合取得阶段性成果。

整合是北方北创最大的一件事。今年年初，原北方由原来十一个分公司精简为十个，原北创由原来七个分公司和一个旅游分公司精简为六个分公司和一个旅游分公司。对原分公司经理和部分队长进行轮岗，力求分公司管理工作公平合理的同时，又提高了分公司经理对公司全局情况的了解。整合以后，对北方、北创所有分公司进行了“一分至十六分”的统一编号，并迅速统一了两家公司原来对分公司的考核标准，把整合过度期降到最短。

整合之后，分公司管理车辆的规模再次扩大，职能部门如运营部、安全部、人力资源部、综合办公室也实现了人力和资源的优化与共享。各职能部门做到了精简高效。可以说，除了对外还是两块牌子之外，北方北创已经融为一体。截至目前，整合的优势明显显现，最直接的回报是工作效率、企业效益的提升。

二、加强管理队伍建设，做到人尽其才。

伴随着企业的整合，管理队伍建设是全年工作的重心，在整合过程中，我们欣喜的看到管理队伍中不断有新人涌现，更令人鼓舞的是每一位员工在为企业做出贡献的同时，也实现了自身的价值。

20xx年针对管理人员队伍中存在的问题，除财务部由于工作特性需要，只进行了局部调整，暂基本维持原有结构外，其它部门调整力度、范围都很大，人员数量大幅减少，结构优化，岗位职能得到扩大或深化。通过调整，人员结构基本上得到优化，根据日常工作需要，人力资源部通过开展招聘会和网上招聘又吸纳新员工(含内调人员)28人次，并在不影响部门正常运转情况下，因岗位设置变化和公司整合共精简或调离员工45人次。充分保证了公司人力资源的整合和优化。

三、提前做好续签、置换和更新工作，稳定驾驶员队伍。

回顾一年的工作，大家印象最深刻的就是、有偿更新。几年前，北方北创集中进行过一次大规模续签行动，数量巨大、效益巨大，作为一个副产品，也形成了20xx、20xx年车辆集中到期的问题，其中，20xx年1929辆，20xx年2237辆，怎么解决这个问题呢 经过认真思考，公司决定，把握时机，强化续签、置换工作，克服各种困难，再次实现了效益的提升。并且，在第四季度，提前续签了20xx年到期车辆的50%。

今年我公司共完成更新车516辆，其中：退出捷达269辆、退出爱丽舍237辆，退出伊兰特10辆，在办理车辆退出转出手续后，第一时间完成新车更新工作，并全部按时完成新车承包工作。

四、安全与运营工作。

20xx年北方北创安全管理工作始终坚持“安全第一、预防为主、综合治理”的原则紧紧围绕安全教育和车辆检查、交通事故及处理、保险和车辆年检、安全保卫及相关工作、法务工作、安全财务工作、车辆维修与保养等七个方面开展工作。

从整体效果上看，严重交通违法行为发生率明显回落，已从高峰时的300起/月下降到目前的不足60起/月。

通过宣传治安防范常识，传播治安群防群治的责任意识，我公司20xx年涌现出像3分公司寇雷见义勇为、配合公安机关抓获犯罪嫌疑人的优秀驾驶员共6名。

20xx年北方北创联合北创修理厂引入利宝、安邦、天平等保险公司，并建立直赔点。商险引入不仅为公司积极创收，同时也降低了公司的经营风险。保费支出继续保持在可控范围内。

今年，北方北创运营部优加快整合进程、化资源，建立优秀的工作团队。他们建立了公司内部信息共享，使司机、车辆的基础信息能够及时变更，提高了信息准确率;再者，公司对不良司机的信息记录建立了共享，对因长期扰序、严重违章违纪和不利于公司管理而被清除的司机进行记录，为严格控制这部分司机的进入提供了可靠的信息资源。

在开源节流方面，今年运营部与北创修理厂进行了工作协调，配合完成了颜色变更工作，变更费用从理论上1800元/辆降低至200元/辆。公司内部稽查查处违纪1480起，违纪罚款34万余元。

五、企业文化及精神文明建设

①围绕集团提出的“品牌”战略，在做好制度建设的基础上，北方北创在加强驾驶员教育方面做了大量工作，本着从源头抓起的思路，安全部、运营部将业务例会制度常规化，不仅培养了管理人员的业务能力，也可以随时根据需要第一时间开展工作。统计20xx年数据，重大运营违纪率、交通违法率都有相应的下降。

完善制度建设和对分公司的考核体系，出台对职能部门考核的新政策，提高团队凝聚力。先后出台了《关于营运车辆内部维修加分的规定》、《20xx年分公司月度综合指标评比办法的规定》等管理制度。

②、为了进一步提高管理人员的服务意识。出台了(《办公系统管理制度及考评办法》)。把提高职能部门的服务意识、服务水平放在首位。

20xx年，北方北创规模较大的活动就开展了15次，这些活动都是围绕着经营管理工作进行，其中影响最大的当属“北方的士艺术团”，作为一个系列活动，不仅得到了包括中央电视台等媒体的报道、行业主管部门的关注，而且直接促进了市总工会北京的士艺术团的成立。

其次，今年北方北创历时三个月开展了“分公司管理人员讲课评比”，活动公分三个组六个阶段，囊括了分公司除内勤外的所有管理人员，这次活动有力的提高了分公司管理人员例会组织、授课、管理水平，使分公司管理人员能够更好、及时的向出租车驾驶员传达公司各项政策方针。

回首往昔，峥嵘岁月，我们深感创业的艰辛，成功的不易。他饱含着在座各位的团结拼搏和无私奉献，就在今天，还有一部分同志仍旧坚守在岗位上。在这里我代表企业向你们以及给予我们最多支持的家人亲属们，表示最衷心的祝福：祝在新的一年里，工作顺利、生活美满、万事如意。

在肯定成绩的同时，我们也要正视现实，城镇化已经直接导致了驾驶员供给的减少，劳动力就业的逐步高端化也开始显现不利影响，作为一个劳动密集型企业，我们该怎么做?

历史上每一次挑战对于北方北创都意味着一次机遇，我们有理由相信，有我们这个集体，有我们战无不胜的精神，我们一定能够再次迎来新的契机，一定能用我们的共同努力去再次创造新的辉煌。

**最新年会领导发言稿篇十三**

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。

相信在座的每一位同事都感受到了20xx年的《销售政策》、《考核政策》、《管理制度》与历年的政策相比有了若干改变，前几个月发生的一些事情也会让在座的某些同事感到不快。是的，好像有变化，变化的多，变化的快。变化的让很多人感觉不爽。确实改革需要改变一个人的思维惯性，需要改变多年的行为习惯。而改变一个人的习惯确实是一个痛苦的过程，其实我本人也不喜欢改变，所以我非常理解因为改变带来的抵触、质疑、猜测、反感，从改变到习惯毕竟需要一个过程。

我今天的汇报内容分为四部分:第一部分是艰苦奋斗，开源节流不是对历史的否定;第二部分阐述为什么要艰苦奋斗?第三部分是如何理解艰苦奋斗，开源节流;第四部分是如何做到艰苦奋斗，开源节流。

首先，我要向大家强调的是艰苦奋斗，开源节流不是对前几年工作的否定。在某些人的眼睛里世界上的颜色只有黑与白，某些人面对别人就某点问题的批判就想象为对自己的全盘否定，这是不懂辨证关系的，是情绪化、头脑简单化的表现。

自董事长在20xx年11月正式进入sla药业，历经20xx年的时间，公司一直处在一个上升阶段，销售收入从不足\*\*万元提高到亿元，翻了倍，这里面凝结着董事长的正确战略决策，凝结着核心管理团队的团结与智慧，凝结着一线销售人员付出的汗水，这些都是不可抹杀的，是值得怀念的峥嵘岁月。

数据会使我们以为十年的艰苦奋战已经胜利。不过我要说，成功是一个讨厌的教员，它诱使聪明人认为他们不会失败，它会掩盖一切矛盾，它不是一位引导我们走向未来的可靠向导。亿元是一个十分可怕的数据，它让我们骄傲的同时也蒙蔽了sla药业在国内制药企业中的地位并没有显著提升，身边很多药企，包括中大型药企他们近几年的也处于快速增长阶段。

总结十年的增长历程，从单纯依靠妇幼渠道利用婚检，依靠计生行政干预强制发放sla，到组建otc队伍、执行psa计划，商务与计生渠道拆分实行专业的人做专业的事，加大拓宽分销市场，事实上公司一直处于组织变革、营销变革之中。\"变\"促进了sla药业(前北大药业)的发展，在公司从业经历超过了五年的同事们，你们应该切身地感受到了公司的历次变革，你们也受益于这种变革，因为变革，你们的能力才会有很大的提高;因为变革，你们的职业生涯才会不断前行;因为变革，你们的收入才会不断增加。

我今天讲话的目的不是奢望改变你们每一个人。我仅仅是希望你们能够理解政策的每一处改变、管理细节每一处改变的深层次原因。

在座的每一位营同仁都要清醒意识到改革已经开始发生，并正在发生，改革进程可能会有微调但是总体趋势不可逆转。某些同事不要有侥幸心理，抱着看一看，等一等的观望态度，这样你就会掉队、甚至会被淘汰。

我相信，脚踏实地山让路，持之以恒海可移。愿我们意气风发、斗志昂扬的一中人以本次年会为契机，以执行力为以后工作的主导思想，以细节管理为工作的基本方法，扬长避短，策马扬鞭，与时俱进，谱写一中教育集团崭新的篇章。

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