# 最新年会演讲稿(优秀13篇)

来源：网络 作者：琴心剑胆 更新时间：2025-07-19

*演讲稿是一种实用性比较强的文稿，是为演讲准备的书面材料。在现在的社会生活中，用到演讲稿的地方越来越多。那么演讲稿怎么写才恰当呢？以下是我帮大家整理的演讲稿模板范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。年会演讲稿篇一大家好！我是电力监控部...*

演讲稿是一种实用性比较强的文稿，是为演讲准备的书面材料。在现在的社会生活中，用到演讲稿的地方越来越多。那么演讲稿怎么写才恰当呢？以下是我帮大家整理的演讲稿模板范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

**年会演讲稿篇一**

大家好！

我是电力监控部的xxx。很荣幸能作为新员工代表在此发言，首先我仅代表新员工向在座的各位领导、同事以及那些正在一线奋斗的同事们致以最诚挚的祝福，祝大家新年欢乐，在新的一年里身体健康、工作顺利、万事如意。

来到公司已经半年了，在这半年里，我经历了从学生到公司员工的主角转变，这个过程是痛苦的也是欢乐的。说痛苦是因为要快速适应工作后与学校完全不一样的环境，说欢乐是因为我无论在工作还是生活上都不断地在提高，更加有职责心，也更加成熟。我相信这也是所有新员工的感受，社会这个大学堂会逐渐磨砺掉我们的幼稚，同时赋予我们更多的坚强。

进入国电南瑞轨道分公司，我们来到不一样的部门和项目，开始不一样的工作，虽然身在天南海北，但我们的心是一样的，我们对工作的热爱是相同的。我来到公司后进入了北京地铁九号线项目部，跟随大家忙碌在九号线的各项工作中，从绘图到调试，从南京到北京，我深刻地认识到工作的不易，也深深地体会到肩上的职责，我们的每一项工作都可能会关系到系统的正确性和安全运行，所以每一个细微之处都需要百倍的细心和绝对的认真。为了帮忙我们尽快适应环境和熟悉工作，公司为我们每位新员工都指定了师傅。我的师傅是九号线的项目经理，她一向都很关照我，不但耐心地向我传授技术知识，并且以身作则地教会我进取主动的工作态度，在北京出差期间，师傅废寝忘食地投入到工程调试中，即使生病也依然坚持工作，甚至顾不上家中年幼的孩子和重病的老人。在我们公司这样的优秀员工不胜枚举，他们长期奋斗在最艰苦的环境却从不曾怀有怨言，正是他们无私的奉献支撑起我们公司的优秀业绩，他们带给我们新员工的不只是感动，更是震撼，是前进的动力。他们以实际行动践行着公司的价值观：诚信、职责、创新、奉献。我们要时刻以他们为榜样，严格要求自我，牢记自我的职责与义务，为公司的发展贡献全部力量。

在轨道公司，除了同事们工作的热情，给我印象最深刻的就是那里和谐温馨的氛围了。在那里，领导没有居高临下的姿态，他们会耐心地倾听我们的想法，平和地提出自我的意见。在这样平等民主的环境中，我们每个人都能够畅所欲言，集思广益。此外，各位领导也十分关心我们员工的生活，即使长期出差在外，我们也能够经常收到来自领导的问候，感受到家一般的温暖。

在这半年的工作中，我们不可避免地遇到各种挫折，也犯过一些错误，是领导和老员工们的理解与宽容、鼓励与协作支持我们一向到此刻，没有你们就不会有我们今日的成长。在此，我要代表新员工衷心的感激大家，感激你们这半年来对我们的照顾和帮忙。多谢你们！

同时我也相信我们这些新员工的加入，必须会让我们的团队更加温暖，更加充满凝聚力，我们的公司也必须会蒸蒸日上，前景辉煌。就让我们所有人同心协力，共同奋斗，一齐建设公司的完美明天！

我的发言到此结束。再次祝大家新年欢乐，多谢！

**年会演讲稿篇二**

尊敬的各位领导、各位来宾、朋友们：

大家好!

我是集团的经销商。今天，我有幸代表经销商客户在此发言，感到非常荣幸。非常感谢集团提供的这个平台，让五湖四海的朋友们欢聚古城西安，交流学习、共叙情谊，陕西糖酒副食有限公司在陕西白酒行业中一支独秀，多年来，集团为了打造西凤老窖酒和珍品西凤酒两大品牌，做了大量卓有成效的工作，取得了令人瞩目的辉煌成果。公司凭借西凤酒开发省外市场的强劲态势，不仅让消费者品尝到优质的琼浆玉液，更为广大经销商提供了广阔的发展平台和空间。公司先进的经营理念，富有成效的营销策略，团结勤奋的营销队伍，在行业和社会上都有着巨大的影响力和吸引力。特别是今年新品上市，更让整个行业为之振奋，让广大合作商充满希望。

我们公司正是在这种大好形势下，与公司携手合作，成为战略合作伙伴，共同致力打造西凤老窖品牌。自合作以来，我公司销量逐年提高。

这几年来在公司强大的后盾以及过硬的产品品质保证下，使我在强手如林、品牌扎堆的市场能够占得一席之地，公司一直紧紧把握市场脉搏，贴近消费者，不断推出符合市场的政策、广告支持。在公司的这种以市场为导向的营销体系的指导下，我紧跟公司的步伐，才取得今天的小小成就。在此，我代表全体员工对关心支持我的公司的各位领导及全体“人”表示衷心的感谢，对在李董领导下公司取得的成绩表示真诚的祝贺!

回首过去峥嵘岁月，欣慰神驰;展望未来锦绣前程，壮怀激越。我们对20xx年的工作充满坚定的信念和决心，我们有很多有利条件和优势。一是有公司推出的新产品支持。二是“西凤老窖”品牌在市场上的知名度越来越高。三是有公司各部门的大力支持。四是我们在市场历练中总结出了经验和教训，心中有了底气，更加成熟起来。

我们坚信随着集团的飞跃发展，西凤老窖品牌价值的迅猛上升，我公司也一定会得到相应的提高和进步。

借此机会，祝集团顺实现全年销售目标!祝在座的各位和您的家人在20xx年身体健康、生活幸福、生意兴隆，财源广进。

谢谢大家!

**年会演讲稿篇三**

20xx年的钟声即将响起，寒冷虽然刺透骨髓，但阳光依然明媚，寒冷与温暖交织而存，严冬孕育着春天的气息。

在这辞旧迎新的时刻，在2025年新年到来之际，我代表xx向工作在各个岗位的全体家人致以最亲切的问候和良好的祝愿！恭祝各位新年快乐，身体健康，万事如意！共同祝愿公司事业兴旺！

此时，抚今追昔，我们感慨万千，展望前程，我们心潮澎湃，过去的一年是公司发展史上著有里程碑意义的一年，即将过去的20xx年，是我们成立的一年，也是所有员工迎接挑战的一年，经受考验，克服苦难，努力完成销售任务的一年。

一年来我们在各店面老板和主管的带领下，以饱满的工作热情和奋发向上的精神状态，取得了不错的成绩。在这里，我感谢一年来全体人的不懈努力！

新的一年即将来临，我们在品尝美酒，分享喜悦的同时，还要清醒的认识到，在激烈的市场竞争环境中，我们依然面临广泛的机遇和严峻的挑战，我们必须抓住新机遇，迎接新挑战，以高度的使命感和责任感来推进我们的持续发展，全力以赴，打造每个品牌行业第一！

最后给大家拜个早年：祝大家新春快乐，合家幸福，身体健康，万事如意。

**年会演讲稿篇四**

各位亲爱的合力家人们，大家早上好!

值此中华民族传统节日——春节将要来临之际，我们欢聚一堂，辞旧迎新，共庆新春佳节。此时此刻，我们大家感情与友情交融，感慨与希望交织，在这喜庆喜悦、春欢人笑的幸福时刻，我代表董事会，向各位家人致以最崇高的敬意，对你们在过去一年里的辛勤劳动致以最衷心的感谢!(停，鞠躬。)感谢大家过去一年的辛勤工作!

二、回顾过去的半年成绩及优秀事迹。

过去的一年，我们合力家人个个激情干事，大气做人。我们的公司又稳、又好、又快地发展，半年来我们实现销售一点六个亿，达成预算的98.59%，创造净利润万元，达成预算的102.6%。

1、过去的一年，成绩来之不易，进步凝聚汗水。新开业的金沙店创造公司有史以来销售的最高纪录，开业当天销售110万元，连续二天销售突破百万，前三天销售总和达到303万元。

2、过去的一年，公司的组织架构、绩效考核方案、预算管理办法的统一和推行都得到了进一步的完善。

3、过去的一年，公司扩大员工持股的范围，吸收优秀的基层员工入股，新增股东300余人。

4、过去的一年，公司新增劳动用工400余人，上缴税收235万元，为社会发展作出了自己应尽的贡献。

5、公司的发展和成就，也获得政府各项补贴200余万元。

6、过去的一年，公司涌现出一大批先进集体和个人。比如，正安店的防损员吴宜宏，在做好本职工作的基础上，利用三轮车，每天往返于卖场和库房之间，承担了大量的运货工作;又比如，人力资源部林焰，为了保证年终13薪和干部奖励的顺利发放，连续一个星期加班;还比如，商品管理部的姚永珍、薛青青，为保证年货计划的顺利完成，晚上加班到深夜。此外，我们工会的五位家人，李德秀、孙露、谢红玲、张昌勇、刘霞，为了在年前完成新股东的入股事宜，任劳任怨，尽心尽责，细心周到，利用下班和周末休息时间，召集大家开会耐心讲解，把新股东的事当做自己的事。所以，我提议用我们最热烈的掌声向他们表示感谢!

今天，我可以自豪地说，合力的家人是好样的，不愧是一支顾大局、会干事、干成事的队伍，不愧是合力发展与进步的铮铮脊梁。我为自己能成为你们的领路人而骄傲，为合力家人多年来的鼎力支持而感激，我衷心地谢谢大家，谢谢各位家人!(停，鞠躬。)。

三、春节第一仗的重点。

新春伊始，万物更新。“一年之计在于春”，春节是我们销售的黄金时期，春节这一仗，只能成功;今天在这里，我向公司全体家人发出动员，让我们齐心协力，所有部门都绑在一起，拧成一股绳，克服一切困难，全面实现公司确定的春节销售1个亿，毛利实现110%的目标。

大鹏一日同风起，扶摇直上九万里。(李白)。

数风流人物，还看合力人!(停顿：掌声)。

四、下半年的工作重点。

回望过去，我们颇有收获;展望未来，我们任重道远，新的一年又在我们的期待中走来。xx年是公司的发展年、规范年、销售大提升年。是合力顺势而为、和谐发展之年。xx年我们必将实现新开8个店、销售10个亿的目标。我们要高扬“合力同心、共创辉煌”的主旋律，以“打造百年企业”为主题，以飞跃发展为主导，以打好基础为主线，以装满每个员工口袋为主调。让我们每一位合力人腾飞发展，让我们每个合力家庭都幸福美满。(停顿，掌声。)。

五、未来展望。

希望大家在新的一年创造新业绩!

大家都知道我们合力未来的发展目标：

(1)xx年销售达到——六个亿。

(2)xx年销售达到——二十个亿。

(3)2025年销售达到——四十个亿。

(4)2025年销售达到——一百个亿。

生命就像一种回音，你送出什么它就送回什么，你播种什么就收获什么，你梦想什么就得到什么。

沃尔玛在成立之初，梦想成为世界上最大的连锁零售商，而今天他们做到了，沃尔玛现在成为美国最大的私人雇主和世界上最大的连锁零售商，去年总销售额高达5000亿美元。

微软的梦想：是想让世界上每一个人桌上都有一台电脑，今天微软年销售达600亿美元。

长江实业的梦想是：李嘉诚想打造中国建筑业航母，今天长江实业集团纯利润达到近200亿港元。

所以，只有相信奇迹，奇迹才能不期而遇。只有你去相信才能看得到，只要相信就一定能做得到。

非常可乐是国产名牌，可口可乐是国外知名品牌，但非常可乐现在是什么，就是中国的可口可乐。合力是什么?合力就是中国的沃尔玛。我们合力人是什么?合力人就是中国的沃尔玛人。那我们能不能成为中国的沃尔玛?我，始终坚信能，不仅能而且能够超越他，成为未来世界零售行业的领军人，合力人一定会成为比他们更优秀的人。

六、结尾：祝福。

我最亲爱的家人们，天地更岁，人间皆春。祝愿大家在新的一年里:猪年大吉，身体健康，合家欢乐!谢谢!

**年会演讲稿篇五**

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

海阔凭鱼跃，天高任鸟飞，同志们朋友们只要我们紧密的团结在以雷总为核心的公司领导机构周围，深入落实组织上对我们的要求，不折不扣搞工作，一心谋发展，我坚信公司明天更美好!

最后祝大家身体健康。

工作顺利。

谢谢大家!

**年会演讲稿篇六**

尊敬的各位来宾、领导、朋友们:。

你们好!

今天，殿上，阴风阵阵，哀号刺耳，我们在这里隆重举行20xx年供应商大会，在此，我代表党委、行政及全体员工对各兄弟单位、各位来宾表示热烈的欢迎，衷心感谢你们对我工作的支持和信任!此外，我还要特别感谢南京鼓楼医院太平间科室对本次供应商大会成功举办的大力支持与赞助!

如果说，过去的一年是国际市场持续疲软、恶化的一年，那么今天，就是各供应商朋友顶住市场压力，重诺克服各种困难向源源不断供应为发展取得阶段性的日子。死死不息的发展背后，是在座每个供应商不懈努力的结果，是各位朋友黑心争取的成就!值此供应商大会隆重召开之际，我本人及集团上下亿万员工，向共同谱写了辉煌篇章的各位供应商朋友，表示衷心的感谢!感谢你们在的发展征程中，所给予的一如既往的支持及为的快速发展所付出的艰辛努力，谢谢你们!!

把蛋糕做大、做强，是我们一直以来的强烈愿望，但国际形势持续恶化，战争、瘟疫等盛宴并未如期的到来，所以自然死亡仍然是我们的第一供货渠道。在这方面，医疗系统捍卫了自己首席供应商的地位。因为即便是自然死亡，也很少有人愿意在家里乖乖等死的，医疗系统充分发挥主观能动性积极收集病人，集中、加速病人变成，方便了流通管理，缩短了供货周期。在座的医疗系统的朋友们，谢谢了!要特别一提的是医科大学第二附属医院和同仁医院两位朋友所作出的巨大贡献。其中哈医大二医院用550万天价医疗费直接就吓死了一大批身体健康的人，取得了极大的经济效益和社会效益。同仁医院则干脆对病人见死不救，在同行中树立了极好的榜样模范作用。谢谢!谢谢你们!!

自然灾害也是我们比较稳定的供货渠道。今年，地震、洪水、山体滑坡、寒冷风雪等为我们提供了稳中有升的大量货源。有时死得太多了，为避免给人留下恶意竞争的口实，各供应商朋友都聪明的学会了说胡话、做假帐。不会说胡话、做假帐的，也都以“百年一遇”、“千年一遇”搪塞过去了。在座的部门的朋友，谢谢你们的聪明才智为我们避免了不必要的贸易纠纷!谢谢!谢谢你们了!!

矿难是我们近年来新拓展的一条供货渠道，在过去的一年中同样取得了意想不到的效果。虽然20xx年是矿难供货渠道外部极为恶劣的一年，有关部门出台种种无理妄想矿难的发生，但我们的各位应商朋友敢于迎难而上，赢得了一次又一次的矿难游击战，确保了给的供应量。全年量产的矿难供应合同生近百起，其中一次供应量在百人以上的有辽宁阜新矿难、山西交城矿难、广东兴宁矿难、矿难等。不容易啊，朋友们!谢谢!谢谢你们了!!

部门曾经也是我们一条风光无比的供货渠道，虽然现在市场份额逐渐减少有点江河日下了，但依然为我们提供了不少。自从取消了制度后，现在打、逼已变成新闻了，就像以前打不、逼不是新闻一样。时势造英雄啊，朋友们!希望的朋友们能在现时的不利市场下，克服各种困难，寻求新的突破口，我们的供需合同，给我们的供应量。

各位来宾、朋友们，我们衷心的希望能通过举办这次隆重的供应商大会来表达我们最真诚的感激之情，从而回报与我们唇齿相依的朋友们!，回顾了过去一年与各供应商朋友友好协作所取得的成就后，今天的议程主要还有三个:表彰过去一年的重合同守信用单位;与各兄弟单位签定新一年的《供需协议》;晚上安排在宾馆进行的“狂欢之夜”。我们热切的希望创建一个友善、和谐的沟通交流平台，加深我们相互的了解，增强我们的合作感情，从而使我们更加紧密的联合在一起，携手同行，共赢未来!

各位来宾、朋友们，让我们举起杯，共同祝愿我们本次供应商大会成功!共同祝愿我们未来更加辉煌!

**年会演讲稿篇七**

亲爱的客人，亲爱的朋友，久经堂的全家人:。

大家早上好！

值此春节之际，在这个灯火通明的舞台上，我想说的第一件事就是感谢，感谢大家灿烂的笑脸，感谢大家今天因为药浴健康事业聚集在这里，感谢所有关注久经堂的人。是你的辛勤工作，是你的无间合作，是你的默默支持，久经堂才能有今天的成就！在这个辞旧迎新的美好时刻，我谨代表公司向所有久经堂家属致以节日问候和新年祝福！

20xx年是公司保持良好发展势头的一年，是市场发展和团队建设取得显著成就的一年，是全体家庭迎接挑战、考验、克服困难、完成年度任务的一年。

作为集团的创始人，感谢您的努力和努力。久经堂今天取得的这些成就充满了你的辛勤劳动和汗水。在此，我衷心感谢您的信任、理解和支持。我相信过去的每一次努力和宽容都将成为我们共度时艰、真诚合作、共赢未来的基石和力量的源泉。在分享胜利的喜悦的同时，我们也应该清楚地认识到，随着中国人口老龄化的到来，人们生活水平的不断提高，饮食和生活习惯的改变，中国的健康产业迎来了巨大的商机。在市场竞争环境中，更好的市场等着我们发展，更大的市场等着我们征服，壮观的事业等着我们展示智慧和才能。我们必须抓住新的机遇，迎接新的挑战。在新的一年里，我们将更加关注商店、品牌、服务和产品的\'质量，关注单店的效益，实施组合营销，提高整体效益，实现绩效的倍增，以高度的责任感和使命感促进公司的可持续发展。

展望新的一年，我们充满了憧憬和激情。没有什么能阻挡我们的步伐，也没有什么能动摇我们的信心。我们将努力奔向更辉煌的20xxxx。我坚信久经堂的明天会因为在座各位的奋斗而更加精彩辉煌！

最后，再次感谢您为药浴健康事业的努力和努力，祝您新年快乐，工作顺利，身体健康，家庭幸福，万事如意！

崇拜早年！

**年会演讲稿篇八**

各位领导、各位同事：

大家好！

从异常繁忙的工作中，来到今天的公司年会，顾不上去注意新的春天的脚步渐近，但是，这年会的喜庆提醒着我，新的春天确实已经到来。

此时此刻，与各位一起共同总结过去望未来，这种共聚一堂的喜悦与感慨，在繁忙的工作中，显得如此珍贵。我们的年会，或许对外人来讲不算什么，但对我们在座的每一个人，都有着沉甸甸的分量，因为，这是我们所有人都感到快乐的年终大会。

非常感谢公司，给我这样的平台与发言机会，让我作为员工的代表，与各位分享我在过去一年的理解与思考。我想以“一个成熟员工的心态”为主题，来谈谈我的想法。

作为团队的一份子，我见证了公司这几年的发展，比较深刻地理解公司的理念。但从未像这几天这样的心情，百般滋味揉一体，万千感慨。不同于几年前，今天公司已经成长为一个较大的公司，公司的规模与实力都在快速增长。我的心情如大家一样，深感心潮澎湃、深感我心激荡。身处这大变局之中，我们的企业充满了无限的可能，而我们每一个人，充满了无限的机遇。

回望刚刚过去的一年，我们的产业，得到快速发展，尽管这过程中有很多的磨砺与曲折。

回望过去的一年，在我们身上有着成功的喜悦也有创业的艰苦，这一年，

我深深感谢公司的成长，让我在公司发展的大潮中得到成长的机遇与珍贵的磨砺。在过去的一年，由于经济的下滑，我们承受了太多太沉重的压力与委屈，因为力之不所及，只是在靠一种责任心在支撑，那种累，愿睡它三千年不醒。但正是这样的高压，让我无可奈何却又无比幸运地意识到自己需要成长的地方，不成长不行，因为不成长总是要受批评，不成长不行，因为不成长总会耽误项目的进展。摸爬滚打、踉跄前行??这一年的辛苦与劳累、挫败与悲伤、拼搏与泪水，此时此刻，都化作成长的喜悦，这是发至内心的喜悦，历经千锤百炼，走向坦荡从容。

我有很多很多的体会，在这里，迫不及待与你们分享，你们愿不愿意听?

**年会演讲稿篇九**

尊敬的领导，亲爱的同事们：

大家晚上好！

首先在新的一年祝大家xx年吉祥，开篇的话我不需多说，公司年会之际我感触很多，因为我见证了这几年来公司的经历，当然因为我也是来到公司多年了，所有我也是在不断的成长，可是每次到了年会的时候我都会回顾过去一年的来的经历，自我来到xx公司这几年积累下来，我看到太多的变化了，我为自我是xx的一员感到幸运，作为老员工代表的身份，在公司年会之际讲话，内心是十分的激动，我感激公司这几年来的培养，伴随着我们公司成长，这种感觉很奇妙，我一向都有在不断的提高自我本事，想做优秀的员工我还有一段路要走。

我感激周围同事对我的一个照顾，这一年过来我感受到了我们公司同事之间的温暖，这种感觉给我很强烈，我是十分期望我能够在这一阶段的工作当中继续落实好相关的工作，在xx我一向把那里当作第二个家，这不是随便说说，我一向都有这种感觉，就像刚刚说到的我们同事之间十分的团结，回顾公司一年来取得了辉煌成绩，我也是很骄傲，在我对自我的要求很高，一年来我踏踏实实做好本着工作，在本事上头有了很多提高，这都是公司给我的机会，此刻我能公司的福利也是越老越好了，我们应当感激公司，我是一向直接的见证者，我们公司这几年来的一个变化是真的很大。

我也十分相信在即将到来的20xx年，我们万众一心会坚持这份辉煌，甚至是会更好，同事们在公司年会之际，我认为我们应当更好的去落实好相关的制度，把细节方面都做好，虽然一年的工作已经告一段落了，可是我相信我们必须能够在下一阶段的工作当中做的更好，我感激公司各位领导对我的赏识，在我在公司工作的这几年时间当中一向都是不断的再给我信心，所以我真的很感激x总这几年来的帮忙，此刻能够在年会之际有机会站在那里说话，我也是准备了很久，虽然说不是所有事情能够有一个好的心态去应对，可是未来的工作当中我必须会陆续做好这些事情，也必须会好好的给公司树立好的形象，让大家都能够坚持对公司一个乐观态度，我还是十分在乎的，我期望我们公司越来越强大，这是我们大家一同努力的方向，在下一阶段我必须做的更好。

**年会演讲稿篇十**

大家好!首先自我介绍一下，我叫x，是业务部的一位新人，很高兴有机会和大家相互交流。公司给我们新员工一个发展的舞台，我们一定在这个舞台上展示出自己的光彩，绝对不辜负领导对我们的信任，同事对我们的支持，我们会更快的.成长起来。

刚进公司意味着我们要从零学起，我们应端正态度，积极学习，严格做到以下几点：

人生就像一张有去无回的单程车票，没有彩排，每一场都是现场直播，把握好每次演出便是对人生的珍惜。作为刚踏入社会工作的职场新人，唯有端正态度，踏踏实实认真做好每一天的工作，才能学到更多的知识，获得更多的经验。

刚迈出校门的我们，犹如一张白纸，没有一点工作经验。在学校学的只是理论知识，但面对将来的工作我们还缺少太多的工作经验，这些是学校书本上学不到的，带我们的前辈工作很遇，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。

**年会演讲稿篇十一**

尊敬的领导、同事们：

大家上午好！

下面我做为营销总监和大家一起分享下有关营销的方方面面，关于营销这块，在在座的各位的鼎立支持下，我们可以说，今年打了个非常漂亮的战役！大家都知道，今年4月份，我们现在的工厂才有雏形，真可以说是百废待兴、百业待举。短短的几个月，我们不光在销售业绩上给公司交个满意的成绩单，而且在销售模式和公司未来的营销方向上做了重大的变动和明确，为公司未来的发展做了很好的规划和铺垫，下面我就以下三个方面和大家分享下：

1）销售构成：目前公司的销售主要有四大块：半成品（箱体、玻璃、外壳等）、国际贸易（燃气热水器、烤炉等）、oem（电压力锅等）、国内销售。其中半成品占20%、出口占10%、oem占10%、国内销售占50%；2）营销模式：由于我们的销售产品比较多元化，营销模式也是比较多样性，为了大家便于理解，那么在这里我重点阐述下国内销售的营销模式，国内销售也分为两大块：以批发为主的营销二部和以凯信品牌为品牌推广的营销一部，很显然，营销二部主要是以批发为主，追求的是量的变化，从而达到质的变化；也就是说二部追求的是客户的数量和出货的数量，从而提高利润的数量，用六个字简言之，也就是“深挖洞、广积粮”，没有粮食人会饿死，在现阶段，没有大量利润的保证，公司就会出现饥荒和危机。但是，一味的“深挖洞、广积粮”不是我们的最终目标，我们的目的是为了称王，成就一番霸业；我们通过什么来实现我们的霸业，总的有个媒介，我们的媒介就是凯信品牌，所以我们成立了营销一部，一部的营销模式三个字“品牌化”或者说“图霸业”。

在这里，我借陈××董事长的一句话“销售是一个企业的龙头，龙头如果不能发挥它该承担的责任，就会牵一发而动全身，让整个工厂失去活力、战斗力、以及生存的本钱”；在这一年里，公司的所有销售人员都克己敬业、始终把公司的利益放在第一位，我们的半成品销售比去年提高了50%；我们的oem客户在去年的基础上又增加20%；而我们的出口更是朝气勃勃、大放异彩，不但在业绩上取得辉煌成就，而且成功的和国际上的一些大经销商实现完美对接；我们的国内销售也是百尺竿头、更进一步，我们的网络已经遍及全国各地，其中我们的电压力锅产品销售从每月的几百台到现在每月2万台，这是一个什么速度，这离不开销售人员的努力，当然也离不开在座各位的支持和关怀；我们自己的品牌也实现了零的突破，目前网络有10多家，我们取得了一些成绩，同时也存在很多不如意和困难，但是公司品牌化路程已经迈出了坚实的第一步，虽然比较艰辛，但已经有了很好的开端。如果说今年是我们向品牌化进军吹响的第一声号角，那么明年就是进入冲刺和真正的战争时代，都说商场如战场，一点不假，我们就是在进行一场没有硝烟的战争！

我们取得这些业绩，虽然谈不上骄傲，但是我们却在脚踏实地的在走，不积跬步，无以成千里。今天的一小步也就是以后的一大步！在这里，请允许我，允许我代表全体销售人员对在座的各位、以及公司的领导、各位商业朋友，对你们的支持和配合表示感谢！

谈到营销也许每个人都明白是怎么回事，但是营销其实是个非常复杂的系统工程，包括市场、销售、财务、售后、运营平台、物流、产品等诸多大板块组成，任何一个板块运作不畅都会带来致命的伤害，其中最重要就是销售和市场，市场就是经营品牌、销售就是销售产品，两者的结合就是营销这个名词的来源，简单的说营销就是经营品牌和销售产品。刚才陈××总经理也明确了，公司未来的发展方向是品牌化，品牌化不是口头上说说的，我们首先要了解市场。谁都知道厨房电器是块大蛋糕，而且随着中国经济的发展，农村的城市化，需求量会越来越大，这是好的一面；但是我们有没有深思和调查？目前国内传统的厨房电器知名品牌（方太、老板、帅康、樱花、华帝、万和、万家乐、樱雪、欧意、万喜、美的等）和二线品牌差不多20家；我们可以撇开这些传统品牌不说，就是今年就有长虹、新飞、格兰士等向厨卫电器进军，而且投入和市场推广的力度也相当的大，长虹、格兰士光一个营销团队都接近50人，投入资金都是成百万的去运作，以上这些能说明什么呢？给我们的只有深思：厨卫的品牌还有没有的做？我们怎么去做？我在这里想说明几点：

2、我们并不一定非要采取其他品牌运作的模式，但是可以借鉴，适合自己的模式才是最重要；其三、市场也同时给我们敲响了警钟，给我们的时间不多了，在未来3年内，如果我们品牌化还不成功，形势将是极其严重的，我们的生存空间在哪里？幸运的是，通过前期的试运行，我们找到了一条属于自己的路。

刚才陈总已经说了公司的战略规划，我在这里重点说说未来凯信品牌品牌化的营销思路：公司走品牌化之路，实现由公司规模大到实力强的一个转变，争取在3年内达到厨房电器行业品牌知名度和市场占有率前15名的战略目标，把凯信的“用爱创造生活”的设立理念变为现实，让凯信的“爱”理念走进千家万户，最终实现公司的终极目标：走向上市和国内厨房电器的驰名商标、以及厨房行业的前三甲。当然，我们的营销中心还是不健全的，我们的营销团队的实力还是比较薄弱的，在明年，我们将会增加专业的售后和市场部、以及我们的销售人员，来增强营销中心的实力。不知道大家留意没有？现在全世界都在发生石油危机，中国在未来5年内将建近20座核电站，这意味着什么？未来带电的产品将是中国的销售主销产品，也就意味着我们必须对我们的产品组合和产品线做出调整，只有定位准确了，我们才可能迎头赶上，才会抓住机遇谋发展！明年我们首先是巩固我们目前的优势产品：燃气热水器，首先在外观和功能上更加完善和自主化；其次，在热水器和电压力锅上，我们将在款式、功能等方面作出全面的调整；另一方面，在烟机和灶具上面，我们会加强大品牌的市场调研工作，保持能够跟上市场的节奏，并适当的自主化。简单的说就是三个一工程：一巩固、一重点、一保持。

**年会演讲稿篇十二**

演讲稿可以起到整理演讲者的思路、提示演讲的内容、限定演讲的速度的作用。在不断进步的时代，能够利用到演讲稿的场合越来越多，你所见过的演讲稿是什么样的呢？以下是小编精心整理的年会演讲稿，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

各位尊敬的领导、尊敬的来宾、同行朋友们：

大家好！

时间过的真快，一晃又一年过去了，今天又是到了我们行业自己的一年一度的盛大节日。此时此刻我真诚的\'希望让我们大家一起暂时忘掉那紧张的工作，大家彼此间伸出友谊的双手，让我们一起共同分享，由我们大家共同努力得来的行业的健康成长和我们共同的事业的进步。

各位领导、各位来宾、各位同行们，我坚信我所有的同行们会和我有着一个相同的成长经历，那就是在我们各自的发展、成长过程中，一直都有三个最亲密的伙伴，在陪伴和支持着我们的每一点进步和每一个发展。一个是我们商会、协会的各级行业领导们；一个是在座的每一个同行和所有的媒体及朋友们；再有一个就是整天追随着我们、一起辛勤努力工作的员工团队，正是有了你们和他们，才让我们有了前进的原动力和成就感。所以我真心的希望我们大家一起共同来珍惜属于我们自己的行业、珍惜我们相互间的共同友谊、珍惜属于我们企业财富的员工团队。

说句心里话，我有许多的各行各业的朋友，我一直以来对我的众多朋友们重复的在说一句话，那就是我选择了一个非常好的行业，一个和同行间能非常和睦相处的行业。在我们这个行业里，我们彼此之间没有黑暗、没有勾心斗角、没有尔虞我诈，只有相互的良性竞争，相互的友谊和共勉。在此，我也为我能生长在这样一个良好的环境中发展、生存而感到快乐，在此我想由衷的感谢大家，感谢大家陪伴中冠和我一起走过的每一个历程。

朋友们，应该说我们能生活、工作在这个时代，能有这么一个充满前景的市场，我们是幸运的，我们遇上了一个好的时代。但我们同样面临着让人担忧的危机，在过去的五年里我们大家一起从一个新时代市场，走到了今天的一个大市场、大舞台，在这过程中我们谁都有过失落、错误、进步和成绩，但最重要的是我们发展了、我们成长了。所以后面的日子，对我们来讲最重要的是我们该怎样去把握自己的明天，我们明天的市场在哪里？我们明天的市场要怎样去做？在高端市场、中端市场还是在低端市场？在哪里都有着非常巨大的市场潜力，当精装市场来临的时候，我们的材料商、装饰企业拿什么去和开发商合作，开发商凭什么一定要和我们合作？所以，我们必须提前去思考这些问题，在此我始终坚信两点：

第一是：机会永远是留给那些有着积极准备的人！

第二是：无论我们开发产品，还是做市场，与其说我们不惜一切为了找到市场在哪里，到不如说我们应该让我们的业主与合作伙伴来认识我们，了解我们到底在做什么产品，应该花更多的时间去了解消费者到底需要什么样的产品。

最后，我想借此机会，代表我们的同行企业对为我们行业及企业的发展付出辛勤努力的行业领导、媒体朋友及各界朋友，表示最最忠心的感谢，同样也对为我们中冠的每个进步、每一个发展带来支持与帮助的各级领导、朋友与同行朋友们表示最诚挚的谢意。我想如果五年后的今天，中冠还能有机会和大家在这样一个和睦的大家庭中，一起探讨我们共同的发展目标和憧憬我们共同的美好未来，那中冠一定是最幸运的企业，真诚的希望大家给我更多的支持。

谢谢大家！

**年会演讲稿篇十三**

各位嘉宾，各位员工：

大家好！

我总觉得时间过的很快，上次年会我站在那里向大家讲话的情景好像还没过去多久，就又是一年春节了。那么首先，我向在座的各位送上由衷的祝福和感激。

20xx年对我们侨泰而言是很重要的一年。这一年里，我们的门店数增加到了20家，公司规模也扩展到了280人。这一串数字让我很欣慰，侨泰成立短短几年就能有今日的成绩，和在座各位的辛勤工作分不开，侨泰的成长和发展是大家一齐创造的。所以，我要在那里说一声，多谢大家，侨泰能有你们，我觉得很自豪。

20xx年，我们有了长足的提高，那么20xx年，目标又在哪里？我们都明白房产中介的竞争越来越激烈，外资品牌也在不断介入，怎样顺时而动、因机而发，是大家在20xx年肩负的职责。挑战是必然的，可是我们的机会更大！

我始终认为，做房屋中介很有挑战性，我们面前的市场很大，关键在于怎样把握。在20xx年，公司目标还要增加10到15家直营分行。这应当不是一个梦想，在座的各位既然加入了侨泰大家庭，我就期望大家能够同心同德、齐心协力，共同把它变成现实。相信只要我们坚持诚信待客、坚持务实勤奋，就必须能够成功。

我对侨泰的未来充满了信心，我对在座的各位更有信心！侨泰供给了一个大舞台，而我相信你们的努力能让那里更精彩，每一份付出都会得到回报。我期待我们共同的侨泰事业能在20xx年步上一个新的台阶，而你们也能为自我创造一个更好的明天。让我们一齐把侨泰房产做得更大、更强，进入中介市场前三名。

最终，我祝愿大家，春节愉快、万事如意！

多谢各位！

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！