# 关于企业年会总结十篇

来源：网络 作者：寂静之音 更新时间：2024-05-03

*关于企业年会总结最新十篇年会是一个很好的平台。年会加强了员工之间的互动,大家可以一起享受团队带来的快乐,增强了团队意识,以后能更好的为公司服务。下面是小编为大家分享的关于企业年会总结，希望能帮助到大家!关于企业年会总结1本年度公司的年会是我...*

关于企业年会总结最新十篇

年会是一个很好的平台。年会加强了员工之间的互动,大家可以一起享受团队带来的快乐,增强了团队意识,以后能更好的为公司服务。下面是小编为大家分享的关于企业年会总结，希望能帮助到大家!

**关于企业年会总结1**

本年度公司的年会是我一手操办的，中间有二处环节受到了提醒与批评。以此为戒，日后在工作中再不可犯：

1、阳光普照奖的跟踪：本年度阳光普照奖由厂家提供，一共13样产品，厂家先送货到仓库，仓库清点后就理应由我人资部接手，何时运送，何时分拆，何时包装，包装袋如何安排。可我没有考虑周全，没有做到牵头跟踪的作用。以至营运与品牌互相推来推去，幸好销售总监善意提醒，我第二天紧急跟踪，仅用一天时间，从奖品的运输到分拣配货，到包装一系列问题全部搞定，阳光普照OK。

2、年会通知的正式发放：我们基本做好了年会整个流程，环节，细节的一系列工作，甚至游戏的小小道具，环节的配乐都力求做到完美极致，但恰恰忘记了发放正式的年会通知，我本以为12月31日，每年的最后一天晚上是公司历年的惯例要吃年夜饭，大家早早就再惦记着，我们人资部也是最忙的时候，但是，我忽略了不在办公室工作的人员，比如理货员，他们是在市外做督导工作的，没有正式的办公室，我只通知了在外的仓储部，但却忘记了理货员一组人，导致昨天他们主动问年会在哪里，怎么去……这明显是我的失职所在，导致总经理亲自给我电话，较客气的训了我一顿。我接受!在日常的工作中，真的不能忽视每一个细节，哪怕貌似所有人都应该知道的事情，我们必走的流程，还是要正式去走一遍，一是为了正规;二是为了负责。真的落下一个人，都是我的失职所在!从头到尾，从上到下，从点到面，都应该考虑全面!这就是工作的作风!

感谢批评我的人，批评我，是为了我的进步，甚至是一种关爱!知错就改，坚强的挺过来，没问题!

路在脚下，路在前方!

**关于企业年会总结2**

20\_\_年2月13日，由我园与交警一大队联合主办的“共建与谐校园迎春联谊晚会”，在大家的期待中圆满结束。这次活动从策划、筹备、舞蹈排练、道具制作等花了不少时间，虽然很累，但更多的是收获与成长。在活动中大家相互协作、各司其职，为晚会的顺利开展做出了巨大贡献，也让我充分感受了团队的力量。

本次活动，由于我们人手不足，每个人都身兼多职。除了舞蹈表演，充当礼仪，我还担任了主持，这对我来说是是一次非常好的锻炼与展示自己的机会，晚会的顺利完成得益于与其它三位主持的默契搭档。虽然时间紧迫，但我们忙而不乱，圆满的完成了晚会，得到大家的一致认可与好评。

虽然我们取得了一定成功，充分展示了斯宾塞教师的风采，但在活动中我们仍然存在不足：

1、礼仪接待时，羞于表达，待人不够热情;

2、场面掌控不够好，导致道具遗失;

3、对活动会产生的风险评估不够，如到场人数没有达到预期，导致游戏衔接不好;

4、收尾工作做得不好，活动结束后没有及时完整的整理服装及道具。

举行这次联谊会给我带来了很多感动与收获，通过这次活动我深刻的感受了团队的力量，也从中发现与总结了我们的不足之处，有了这次的经验，相信在以后的工作中，不论举行什么活动，我们都将更有信心，能做得更好。

**关于企业年会总结3**

今天，我们欢聚一堂，在笑声和掌声中共同回顾一年来充满泪水和汗水的日子，在幸福和祝福中欣然展望充满梦想和理想的未来。首先，我谨代表公司向大家致以新年最诚挚的问候!同时，向任劳任怨工作在各个地方的每一位\_\_同仁，向无怨无悔给予公司理解和支持的每一位家属，表示衷心的感谢!正是你们的努力和付出，让\_\_——这个可爱的品牌在三湘大地生根发芽，在护肤品行业中茁壮成长。在今天的总结大会上，我想和大家一起回顾创业之路、谋划生财之道、描绘成功之图，概括起来，一是去年怎么看?二是今年怎么办?三是大家怎么干?不当之处，敬请包涵。

一、去年怎么看?

去年四月，在上海总部文总的大力支持和在座各位的倾心呵护下，\_\_贸易公司诞生在美丽的芙蓉长岛。近三百个成长的日子里，我们既收获了创业的喜悦，又品尝了受挫的酸楚，风风雨雨，点点滴滴，可浓缩为三点。

1、去年的成绩不可抹杀。9个月来，公司由无到有、由小到大、由弱到强，在壁垒森森、品牌攘攘的护肤品行业中挤开一条门缝、杀出一条血路。至去年年底，公司销售总额达\_\_万元，销售利润\_\_万元。在短短几个月的时间里，我们以长沙为中心，构建了湘潭、衡阳、常德、株州、娄底、益阳、郴州、永州等八大营销阵地，营销网点达\_\_家，\_\_正日益成为影响湖南家庭的重要品牌，成为丈夫关爱妻子、父母关怀孩子的爱心标志。

2、去年的经验不要忘记。成绩的取得，主要来源于三条经验。第一，一支优秀的团队是成功的保证。在\_\_这个大家庭里，大家都在出色地充当着家庭成员的角色。生活上，尽管条件不是那么宽裕，但大家做到了相互爱护，相互照料，其情款款，其乐融融;工作上，大家做到了相互帮助，相互体谅，为了一个共同的目标在努力拼杀;学习上，大家做到了相互关心，相互提高，全面提升了抗衡市场竞争的能力。在我们这个团队里，首屈一指的是销售总监高国华先生，多年的营销经验，使高先生思维清晰、头脑冷静、善于谋划、勇于开拓，为\_\_在湖南市场的快速立足立下了汗马功劳。促销员旷美华，工作兢兢业业，既有钻劲，又有闯劲，在促销的过程中，跑客户不管远近，稳客户不分昼夜，拉客户不论忙闲，把全部心思都放在\_\_的发展上，其成绩大家有目共睹。文员彭娇，为了可爱的\_\_，放弃了在北京工作的优厚条件，毅然加盟\_\_。几个月来，她潜心公司事务、协调公司关系、维护公司利益、树立公司形象，成为公司的形象天使。总之，我们绝大多数员工都能以公司为家，以公司的利益为重，以公司的成果为荣，在各自的领域勤勤恳恳地奉献着自己。在此，我再一次代表公司董事会，向大家表示最衷心的感谢!第二，一个优良的产品是成功的基础。\_\_品牌，凝聚着\_\_总公司全体员工的心血，饱含着丹麦文明深厚的文化底蕴。可以说，没有\_\_，就没有\_\_;没有\_\_的优秀品质，就没有\_\_的优异成果。第三，一片优越的领地是成功的关键。湖南是文化强省，湖南人对美的向往、对爱的颂扬、对家的关爱有口皆碑，这是\_\_能迅速打入湖南市场、挤占市场份额的又一关键因素。另外，湖南人眼光犀利、判断准确、能快速地捕捉市场商机，短短几个月全省\_\_家商场店铺的加盟，真切地印证了湖南人的独到眼光。

3、去年的问题不能低估。尽管我们做出了可观的成绩，积累了可贵的经验，但仍存在着可怕的问题，万万不可掉以轻心。首先，资金回笼过缓严重阻碍了公司的发展。截至目前，公司应收货款余额高达\_\_万元，有\_\_家网点存在拖欠现象，最多的高达\_\_元。最久的长达\_月，使公司的运行陷入困境。其次，支出结构畸形严重影响了公司的拓展。仅至10月底，公司的营业费用只有\_\_万元，而管理费用高达\_\_万元;促销费用只有\_\_万元，而招待费用高达\_\_万元。投入没有轻重之别，花钱没有主次之分，这种状况一定要彻底改变。另外，公司个别员工办事懒散、纪律松散、心思涣散，说的比做的漂亮，获得比付出容易，于人比于己刻薄，给团队带来不利影响;还有的员工难字当头，经不起打击，扛不住压力，受不了冷遇，舍不得口舌，凡事遇难而退，因此业绩平平。这些问题都要认真反思，重点加以解决。

二、今年怎么办?

今年，公司的战略目标是实现五个一，即：销售总额突破 \_\_\_元，纯利润达到\_\_万元，销售网点突破\_\_家，举办一次大型促销活动，消灭每一个空白地市。按照这个框架，我们主要做好四件事。因为王总等一下还要详细部署，我这里就只提纲挈领地讲一讲。

1、在拓展市场上下功夫

市场是\_\_的生命，客户是\_\_的手足，消费者是\_\_的衣食父母，这是我们每个人必须牢固树立的公司发展理念。如何打开市场、打动客户、打消消费者的顾虑?有几点值得注意。第一，要着重提升品牌的文化含量。多构想对宣传品牌有益的广告语，如“\_\_——让您的妻儿更可爱”等，通过宣传，使父母不能不买、丈夫不敢不买、朋友不得不买;第二，要加强对营销的创意。简单地讲个故事：甲乙两个农民去深山探寻，发现山里的石头很美，于是甲带回去砌了砖墙，乙却制成了精美的工艺品，赚了很多钱;后来，大家都知道了山里的石头进去开采，农民乙去转了一圈，就在山旁种了很多柳树，原来，山里石头虽多，但缺少箩筐，农民乙用柳条编筐又大赚了一把。再后来，柳树成林了，郁郁青青的很壮观，正好京广铁路经过这里，旅客们在列车上对这片柳林赞不绝口，有一天突然在林中发现了一堵巨大的广告墙，上面写着“可口可乐”四个大字，为此，可口可乐公司奖给了农民乙10万元(80年代)。一次，日本一个大财团的总裁在车上听了这个故事，就赶忙下车拜访农民乙，来到这个人口已经很多的小镇，正看见两个人正在争吵，原来是农民甲和农民乙为所开服装店的价格相互指责，两人的服装店开在一起，而乙的价格比甲的通通要贵一倍，甲的店铺生意红火，财源滚滚，乙的却门可罗雀。总裁知道情况以后，深表失望，正准备离开，这时农民乙偷偷在他耳边说了几句话，总裁大喜，当即决定年薪100万美元聘请乙。原来，两个店铺都是乙开的。我说这个故事的意思是：商机无时不有，创意无处不在，请大家仔细思量。第三，要坚定打开湖南所有市场的信心不动摇，在湖南境内不留死角，不留空白。

2、在完善管理上动脑筋

管理是公司的中枢神经。今年，公司的管理主要注意三点：一、高度重视货款回笼，要把货款回笼与员工的利益紧密挂钩，增强员工的责任感。二、严格控制招待费用，增加营销费用的比重。三，制订切实可行的奖惩办法，要重奖业绩、重奖创意、重奖新局面，要惩罚懒惰、惩罚失职、惩罚死脑筋，做到奖勤罚懒、奖优罚劣。

3、在凝聚团队上花力气

主要是团结和协作的问题。团结和协作是团队的灵魂，任何闹矛盾、拉山头、搞派性的行为，都会使公司走向灾难。保持舒畅的心境、营造融和的氛围、消除阴暗的心理，是每一个\_\_人共同的神圣职责。

4、在引进人才上做文章

人才是公司的脊梁。悠悠万事，事在人为。没有人才，不能引进人才，缺乏引进人才的激励机制，最终一切都会成为空谈。令我骄傲和自豪的是，公司终于发现了王铸钦总经理这个人才。王总年纪不大，资历不浅，既是儒将，又久经沙场。凭着他睿智的头脑、开阔的视野、丰富的经验、良好的品行，我坚信\_\_一定会有一个美好的未来。从今天起，公司的全部担子就交给他了，希望大家象维护我一样，维护王总，保护公司，呵护\_\_。

三、大家怎么干?

下面是对全体员工的四点要求，请大家共勉。

1、用勤奋来壮大公司。天道酬勤，勤劳是立身之本，勤奋是财富之源。作为贸易公司的员工，\_\_人要时刻记住一份耕耘一份收获，只有跑更多的路、流更多的汗、吃更多的闭门羹、受更多的冤枉气，才会一步步攀上事业的顶峰。

2、凭责任来锻造人生。责任感是人生之魂。就象一盏灯，它在时刻透视着每个人的人生态度。我和王总，时刻谨记着向公司和大家负责，每个员工，也必须向我们和公司负责。该做什么要义无返顾，不能推三阻四;不该说的要守口如瓶，不能信口开河，一切都要以维护公司的核心利益为重。

3、以忠诚来回报朋友。人，生来是需要感恩的。我们要时刻感怀父母的养育之恩，老师的授业之恩，夫妻的相守之恩，这里要说的，是必须感怀朋友的知遇之恩。公司和你的缘分，来源于公司对你的知遇，因此，对公司要绝对的忠诚，要信守当初的承诺，做到不离不弃，无怨无悔，一言九鼎，一诺千金。即使有了高就，也决不能伤害公司的利益，请各位切记。

4、靠学习来再塑自我。要驾驭瞬息万变的市场、适应变幻莫测的商海，不更新知识是不可能的，通过学习来重塑自我，是时代对我们的必然要求。早几天我发现胡志君女士很好学，她对知识很敏感也很留意，随时摘录着对公司、对营销有帮助的小知识，办公桌上都摆了很多，值得表扬。朋友们，学海无涯，学无止境，开卷总是有益的，希望我们共同学习，共同提高。

各位同仁，朋友们!

一元复始，莫道路行此。人生处处皆白纸，唤起天边红日。路总是人走出来的，人生的时时处处，都是一张白纸，正好描绘绚丽的图画。让我们携起手来，为开创\_\_的美好未来而奋发图强!

最后，祝各位在新的一年里身体健康，家庭幸福，万事如意!

**关于企业年会总结4**

20\_\_司年会已圆满结束，经过各位领导及同事们的关心与帮忙下圆满的完成了年会的各项工作，经过参加公司年会，在思想觉悟方面有了更进一步的提高。下头向大家汇报一下我们会议接待组的工作：

我第一次参加本公司年会，并被公司领导委以重任，不胜惶恐。在年会的前几天就和会议接待组的同事进行商议，大家的热情十分高涨，都表示等到年会那天必须提前到，把工作做好。

我们会议接待组人员根据会议流程时间11号早7：40准时到公司集合，每个人都顶着严寒早早来到公司总部，都没有一人迟到保证了能在8：30能赶到会场。

到达会场时大家都不声不响开始忙碌起来，我们会议接待组的工作主要有几方面：

一、会议报到前准备工作

我们会议接待组人员到达会议室时便开始准备好会议所需用具，签到人员及接待人员按照安排准时到位，进行签到及接待来宾工作。同时与各个相关部门协调好会议细节问题如：会议用座位牌、水牌、会议室鲜花摆放、就餐时间餐厅的情景。

二、会议期间的工作

在会场周围均匀站开维持会议期间的正常次序，颁奖典礼时的礼仪安排，会议期间茶水物品的添加及突发事件的处理等。

三、会议结束后清洁问题

早会结束及午会结束后整理会议室卫生始终坚持整洁、干净和安静的环境。

四、就餐

按照会议流程规定，午餐时间会议接待组人员提前来的到餐厅安排好嘉宾席水牌，顺序引导嘉宾步入餐厅准时用餐。

晚餐时会议接待组人员提前安排学生列队站好，接待人员各就各位引导嘉宾入场，准备奖券分发各每个就餐人员。席间会议接待组成员不顾自我就餐问题身兼数职负责酒水的添加、抽奖环节的颁奖开奖、服务员工作等等。

五、晚会

会议接待组成员我、小周中午时分提前来到晚会现场布置协调晚会所需气球的捆扎安放。

晚餐结束时会议接待组成员提前来到晚会现场安排晚会所需用品如：矿泉水零食的分发工作，引导嘉宾签名入场。安排学生顺序入座及处理突发事件。

六、晚会结束

晚会结束时，会议接待组人员根据会议流程安排规定，组织学生清理晚会现场卫生，安排人员顺序安全的离席，组织人员安排车辆送参会人员离开。

公司年会顺利圆满结束了，尽管办的称不上是尽善尽美但我们全体会议接待组人员身兼数职已经尽最大可能性服务好来宾期望让年会以完美的姿态展现给大家。

来到公司工作虽然短短几个月的时间，但公司的企业文化和企业魅力深深的感染着我，同时有各位领导及热心的同事们的支持与帮忙不管是在年会的参与过程中，还是在日后的工作中我都有了必须的提高和奋斗的目标，虽然在一些方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，这有待于在今后的工作中加以改善。在新的一年里，我将认真学习各项政策规章制度，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，为公司做出更大更多的贡献!

**关于企业年会总结5**

再有十多天，我们就将迎来中华民族的传统佳节——春节了。在这代表喜庆、丰收、团聚和期望的节日即将来临之际，我们欢聚一堂，总结20\_\_，畅想20\_\_。在此，我谨代表三门峡市华夏手机连锁和华夏电器，向各位来宾、各位合作伙伴和我的全体同事表示最热烈的欢迎和最诚挚的祝福，并预祝大家新年欢乐!

对于华夏手机连锁和华夏电器这个年轻的企业来说，每一个年头都很关键，也都很异常，20\_\_年尤其如此。

在过去的20\_\_年里，华夏手机连锁已是连续第三年实现手机市场占有率、销售毛利和企业净利润三项关节指标全面刷新历史记录。华夏电器也实现了较20\_\_年近70%的增长率，虽然距我们年初确定的翻一番的目标，还有必须差距，但这样的发展势头和增长速度在省内同行业仍然是罕见的。

20\_\_年，在公司董事长的领导下，在华夏管理团队和全体员工的共同努力下，华夏手机连锁和华夏电器全年企业运行安全、规范、高效，队伍稳定并状态昂扬，企业制度建设、文化建设和企业品牌建设成效显著。

20\_\_年，公司继续强力推进团队建设，继续坚持管理人员例行培训制度，经过培训、日常监督管理、每月考核、半年一述职，使得管理团队更趋成熟，异常是华夏电器的经营管理团队，今年经过调整组织架构和部门设置，调整人员分工，提拔晋升部分一线优秀员工和外聘优秀人才加盟等，使企业管理架构更加科学合理，管理人员队伍得到进一步壮大，团队结构和战斗力也得到了显著加强。

20\_\_年，公司继续推进规范化管理，继续坚持原先行之有效的管理措施，公司例会和例行性业务学习基本做到雷打不动，每月目标订立、考核已成常态，公司管理渐趋系统化和模式化。异常是华夏电器，于5月份编制出台了《管理制度汇编》，为电器的规范化管理供给了系统的依据，使整个企业从员工的仪容仪表、出勤考勤、业务学习与考核、销售规范、对客服务规范、公平竞争规则、同事关系规则等，到商品采购、在库商品管理、物流配送、客户满意度回访与检测、客户投诉的受理与处理，以及各类检查、巡查等，从而为企业管理水平的不断提升打下坚实基础。

20\_\_年，公司继续大力提升员工服务意识、服务本事和服务质量，继续推进客户满意服务体系建设。华夏手机连锁为了便利客户售后维修，建立了华夏客服和多个厂家客服联合服务的强大服务阵容。华夏电器也加强了对员工的客户服务观念、服务意识、服务态度和服务技能的培训，开展了服务大赛和服务故事会主题活动，取得了显著效果。

20\_\_年，公司继续完善和优化激励与约束机制。20\_\_年，经过优化员工薪酬制度、优化管理人员薪酬制度和出台一些列的约束性制度，使公司人力资源管理机制化特色更加鲜明。在年底，公司又设计和出台了核心岗位人员期权激励制度，一方面，这充分体现了公司投资人愿意与公司管理运营团队分享企业经营和发展成果的企业家胸怀，另一方面也为公司建立了更深层次和更可靠的激励和约束机制，使公司具备了更强大的发展动力源，同时，也是朝着优秀的现代公司迈出了实质性一步。

20\_\_年，公司始终高度重视安全管理和安全运营。包括消防安全、员工与顾客的人身安全、商品安全以及车辆行车安全等，大会小会常提醒，长要求，多检查，多防范，从而确保了全年安全管理工作的达标。

20\_\_年，公司继续加强市场营销工作。每逢节假日，均推出促销活动。全年促销和广告宣传力度和投入费用比往年成倍增加。全年中，多次大型促销活动获得圆满成功，如华夏电器在大张广场的以旧换新专场活动等，不但对华夏电器当期销售拉动巨大，并且对提升华夏电器知名度和企业形象也有很大正面影响。

虽然20\_\_年成绩是主要的，但我们还必须正视我们工作中存在的问题和不足。

一是华夏电器的企业品牌尚未在消费者心中建立清晰的价值观和强烈的好感，年初虽然提出了20\_\_年为“品牌建设年”的\'口号，但因种种原因未能切实付诸实施，企业品牌的影响力和号召力还不够强，企业品牌建设还有待进取的、系统的、科学的推进;

二是员工队伍管理还有待加强，员工教育培训要实现常态化，异常是华夏电器员工队伍对企业的向心力和对凝聚力还有待加强，以及对客服务本事、水平、效率有待提升;华夏电器的管理人员中还时不时的会弥漫着浮躁情绪和本位主义工作作风，部门协调时有困难，扯皮推诿情景还时有发生。

三是公司的安全教育和安全管理工作有待进一步加强，异常是华夏电器车辆交通安全、商品安全、内部消防管理，都还存在必须隐患。员工的交通安全意识和良好的安全习惯有待加强。

四是商品销售总量、市场占有率、创利本事还要继续提升。

所以，鉴于企业现实状况和市场竞争的需要，20\_\_年，公司将会以安全、顾客满意和公司盈利三项关键指标作为统筹新一年度全面的工作牛鼻子，其中，安全是前提也是保障，顾客满意是目标也是手段，盈利本事是标准也是目的。我们也仅有抓住这几个牛鼻子，才能全面、系统的提升公司的运营和管理水平。对此，我本人充满信心。

**关于企业年会总结6**

年会终于在大家的期待中圆满结束，这次年会从活动策划写策划书，然后召集开会收集大家的意见等前前后后发了不少时间，虽然有点累，但是我学到了很多，这可以说是第一次写文案，除了表彰评优方案然后组织评选是由另一位同事在执行外，其余的都是在忙前忙后，在这里要感谢张总、邓经理给于我这样的机会，真的很感谢，鼓励我去执行，给予我尝试的机会;其次要感谢的是杨编，他真的不愧为是源的才子，从晚会台词的编写，音乐视频的剪辑等都是否他在忙，真的很感谢杨编对年会的支持，去年也是他在办理，真心想说：杨编，你是俺的偶像!内容很精彩，大家都玩的很high，这当然少不了艳姐，艳姐作为女主角，在百忙之中抽出时间排列，对台词，为了晚会的顺利进行，艳姐和杨编通宵排列，我只能说，你们真的太棒了，太有责任感了;再是伟智和蒋小鹏，为了实现晚会音乐和视频、台词的配套进行，我们几个一边对台词一边调音乐到晚上11点，我能说的是：我们的都是最棒的，我们要为自己鼓掌，为大家鼓掌;同时还有其它工作人员，你们都辛苦了，真的很感谢你们，还有要感谢的是优曼德营销中心的邓青和石头，他们是临时在场地找到帮忙的放礼炮的，很感谢你们……这次年会收获很多，是源是一个大家庭，我们都在这里共同成长，来自各地的兄弟姐妹在这里相聚，我们真的很有缘，我们在这里共同努力，一起成长。

总结：这次年会在在主持人这一块，他们的默契很好，这是晚会顺利的重要因素;其次是其他工作人员，特别是调音的，整场下来水也没得喝，真的很抱歉，这是我的问题，你们幸苦了。

正常活动下来感觉自己在以下几个方面还存在问题：

1、沟通交际能力有待加强，特别是表达能力，感觉自己震不住场，也就是说气场不够，语言表达上，一紧张就会乱脚;

2、准备工作做得不够：晚会活动桌上撤席之后，没有考虑到要备水喝，虽然大家没说，但是我感觉大家肯定有点渴的，还有就是时间把控上没有协调好;

3、执行能力有待提高，在人员工作安排上，没有做好，等等还有很多，就不一一列举了，总体而言，通过本次活动让我更加清晰自己存在的不足，同时若有在此举办活动就能很顺手的去办理，抓住机会，敢于尝试，你会有不一样的体验。

再次感谢是源所有的伙伴们，有你们真好!

**关于企业年会总结7**

尊敬的领导，在座的\_\_地产精英们：首先跟你们拜过早年，新年好!先自我介绍一下，我是\_\_店二部的\_\_\_，在\_\_地产工作了将近三年，我和在座的精英们一样，从开始的业务员做起，经过公司领导的指导、帮助与同事的支持，和自己的不懈努力，慢慢成长为业务主管，然后到\_\_二部的经理。在过去的一年里，很感谢杨总、李总、匡经理的指导和帮助，感谢\_\_二部所有同事对我工作的支持与协助，同时也感谢我们办公室的所有同事在背后的大力支持和帮助。

一、(业绩方面)

虽然我们\_\_二部成立的时间只有一年，在过去的一年里，还是取得了比较满意的成绩，20\_\_年我们\_\_二部全年的总业绩将近30万元，平均每月的业绩为2.5万元。由于我们\_\_二部成立才一年，所以在前半年我们都是在摸索和学习当中，前半年的业绩为：12万左右，平均每月的业绩为2万，后半年经过不断的改进和努力，取得了比较大的进步，09年后半年我们部门的总业绩为18万元左右，平均每月的业绩为3万左右。后半年与前半年相比较，后半年的业绩是前半年的1.5倍。进步还是比较大的。

二、(管理方面)

我们\_\_二部一直遵照公司的管理制度，结合部门的实际情况，加强内部管理，并奖罚分明。

在部门内部形成一种相互学习相互协助的工作机制。

在实际工作中，有成功的经验我们大家一起分享，有失败的教训我们会一起总结、讨论，并找出根本原因和拿出补救措施。全面营造一个和谐、拼搏的工作氛围。

总之，我们\_\_二部人员不多，流动性也不大，留下的都是精英，新加入的都是后起之秀。

所以在20\_\_年我们就取得一个开门红，1月份的业绩为64245.00元。

我相信在20\_\_年我们会取得更大的成绩。

三、(20\_\_年年度计划)

20\_\_年我们\_\_二部的业绩是将近30万元，20\_\_年我们计划做到50万的业绩，每月业绩保持在公司前3名。有压力就有动力，为达到上述既定的50万业绩目标，我们部门将会采取以下几点：

1、每个员工加强学习专业知识，

2、提高业务技能，如：谈单和签单的技巧。

3、强化内部管理，提高员工素质。

我相信，在我们\_\_二部成长的员工，每个都能独立谈单、签单，独当一面，成为创二地产的佼佼者。

**关于企业年会总结8**

通过学习刘董事长及翟总裁讲话精神，真是感触良多。时间在悄然无声的逝去，转眼间20\_\_年已画上句号。20\_\_年也正在向我们迈进，而每个人也都在憧憬着，在未来的一年里有着怎样的故事，有着怎样的收获。

回顾20\_\_年所发生的事，以及所改变的，对于他人来说也许这一年里它是平凡与平淡的。但对于“香江商业集团”来说它是具有着多么不平凡的意义所在，因为在这一年里“香江商业集团”又迈进了更高更稳的一个台阶。集团公司在刘董事长和翟总裁的带领下、以及各位同事的支持与努力下更加的规范了，但同时也有不足之处需改变。

逆境求变，居安思危是人们普遍使用，耳熟能详的词语。但是，仅仅只是这样是不够的，还必须有顺境思变，居安思变的意识。无论是企业，还是个人，处于顺境毕竟都是一件好事。欣喜之情可以理解。但需喜有节，乐有所制，还需与时俱进。“变则通，通则久。”在逆境中求变，是被动的变，在顺境忠的“变”，则是主动的变，这是一种进步，是更高层次的变，只有这种主动更高层次的不断“思变”，我们才能不断完善，少走弯路，少受挫折，才能更好更快的发展、壮大。

我们要有一颗感恩的心，感恩需要德行的支持，只有感恩，才会珍惜;只有珍惜，才会爱护;只有爱护，才会付出。感谢父母，因他们给了你生命;感谢朋友，因为他们给了你帮助;感谢你的敌人，因为他们磨练了你的意志，增加了你的智慧，宽广了你的心胸;感谢公司，因为公司才是我们安身立命的地方。在企业中，忠诚和感恩是分不开的。只有铭记忠诚，我们才能感受工作的内涵。才能体会到公司的付出和自身的职责。一个有着感恩之心的员工，会把对公司的感激，转化为孜孜以求、兢兢业业、积极进取的实际行动。一个有着感恩之心的员工，常常会关心他人，关心公司，关心社会，和公司同呼吸共命运。

在此，我要感谢日升日落，感谢快乐痛苦，感谢天空大地，感谢父母家人，感谢香江。让我找到自己人生目标和定位。接下来的日子，我必会抱着感恩的心态，灵活的头脑，坚定的信念，脚踏实地的，走下去。

**关于企业年会总结9**

20\_\_广州\_\_文化传播有限公司全国战略合作伙伴大会暨颁奖典礼已成功落下帷幕，林奕全是时候该做一下工作总结了。

嘉宾邀约和对接人数变化

对于“20\_\_广州\_\_文化传播有限公司全国战略合作伙伴大会”嘉宾组织和对接工作，这次就林奕全一个人。往年，林奕全都是最少安排2-3个人，这2-3个人需要一一给目标参会嘉宾打电话。通过几届下来之后，林奕全发现效果并没有达到预期。原因分析，就是不同频的嘉宾，即使免费他们都不来。而林奕全安排同事给目标参会嘉宾打电话，愿意来捧场的，无非就是懂得感恩和懂得捧场林奕全的朋友，与收费多少无关。

综述，打电话还不如不打电话。最为关键，人员精简，费用控制到最低，效率最高。

这次“20\_\_广州\_\_文化传播有限公司全国战略合作伙伴大会暨颁奖典礼”嘉宾邀约和组织工作，林奕全基本上就是通过微信和QQ联系各个参会嘉宾。活动是下午开始，早上再一一给已经报名的参会嘉宾去电话，目的提醒一下。但，也不能忽略一个问题，就是这次因为涉及到林奕全入行十周年纪念，所以嘉宾邀约基本上以林奕全个人会员和广州\_\_文化传播有限公司企业会员为主。这里面，就省去了很多的工作。

活动策划方面的改变

这次活动策划，林奕全总共设计了这些版块：嘉宾签到;嘉宾致辞;剪彩仪式;生日祝福;回顾20\_\_，展望20\_\_;每位嘉宾分享后，都有嘉宾做点评;茶歇;校企合作探讨;嘉宾合影;自由交流;答谢晚宴;财神爷派利是;颁奖典礼;参会感受;幸运大抽奖。

活动存在不足的地方

1、并没有按照预期时间进行，主要是重要嘉宾当天早上远道开车而来，耽误了半个小时时间才开始;

2、因为大量采用学生做现场服务，再加上没有彩排。所以，年会剪彩环节和生日祝福环节出了点小差错;

3、台签有40人，发现后面两排(20人)有台签的个别嘉宾，并没有坐在自己的位置上面，反而坐到后面与认识的朋友一起，这点值得深思;

4、茶歇场地跟开会场地在一起，导致很多参会嘉宾经常走去摆放茶歇的地方拿东西吃，而且还边吃边私聊，这对分享嘉宾很不尊重。日后，需要分开场地;

5、嘉宾播放自己分享的PPT环节，多次跟酒店掌控操控台的工作人员强调，还是没有按照我们思路来，导致耽误了一点时间。日后这块，得安排自己人操控才行。

活动比较完美的地方

1、因为林奕全提前写好主持稿，所以整个活动下来与预期相差不大;

2、广州\_\_文化传播有限公司作为东道主，安排每一位参会嘉宾与林奕全合影留念这个环节值得每一位参会嘉宾的肯定;

3、专业的摄影摄像很关键，可以留下了很多经典的\'照片和影像资料，对日后宣传和回顾起到关键作用;

4、会前邀请函、会后照片和感谢信，这些都得到很多参会嘉宾的认可;

5、同学们用文字方式，通过会前自荐信和会后参会感受，给整个大会加分不少。

最后，正所谓“存在不足，有遗憾才是最完美的”，希望林奕全的分析，能给你日后筹备会议活动起到帮助。

**关于企业年会总结10**

各位兄弟姐妹：

大家好!

我总觉得时间过的很快，转眼间将迎来了新的一年20\_\_年，充满希望的20\_\_年已然到来。回首20\_\_年，对我们来说，是十分给力的一年，是继往开来的一年。这一年，在公司领导班子的带领下，在全体员工的共同努力下，较好地完成了全年工作85%目标，取得了不俗的业绩，也代表着我们团结一心、共同努力的成果!我们的链条还差一点点，就成为金链条了。在20\_\_年我们继续努力前进，目标翻一番我们的收入也就翻一番你们说对不对。

20\_\_年对我们公司而言是很重要的一年。这一年里我们要加强的管理，生产和品质要进一步提升，这无疑给了我们很大的压力，但大家的精神却让我深感欣慰，因为你们是最棒的!能保持\_\_的美誉，有赖于在座各位的辛勤工作分不开，其中的苦与乐更能看出\_\_大家庭是有凝聚力的!大家的贡献是的。

在此我向\_\_所有的兄弟姐妹再道一声：你们辛苦了!

曾经有人这么问过我：你的快乐是什么?为这问题我想了好久(因为以前我从来没有想过)，最后我得一答案，我很快乐，我的快乐不在游山玩水，也不在红灯绿酒中!工作它能使我兴奋与快乐，工作它能使我很充实，工作它是我的生命全部。在日常中每天上班能见到你们，能和\_\_兄弟姐妹一起努力奋斗，这就是我的快乐!在此我感谢大家，谢谢!

我想告诉大家：虽说我有雄心与壮志，但我更需要大家的鼎力相助，共同努力踏平坎坷，竖立永不生锈的\_\_公司。我希望诸位重新调整自己，携手步入19年的盛旺时期，再创公司辉煌!

最后，再次祝愿大家家庭和睦!身体健康!新春快乐!

谢谢大家!

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！