# 酒店大型年会领导发言稿

来源：网络 作者：倾听心灵 更新时间：2025-05-06

*酒店大型年会领导发言稿（精选14篇）酒店大型年会领导发言稿 篇1 尊敬的董事长、各位来宾、同事们： 20年过去了，回首酒店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，我想感谢和酒店一路走来的每一位员工，感谢你们的...*

酒店大型年会领导发言稿（精选14篇）

酒店大型年会领导发言稿 篇1

尊敬的董事长、各位来宾、同事们：

20年过去了，回首酒店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20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。那什么叫执行力呢?我认为，执行力就是把企业战略转化成行动的能力，这一点我认为中国人民解决军做得最好。执行力不是仅靠聪明就可以做到的，它必须是贯彻到点点滴滴的细节上，贯彻到执行的速度上。

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。

20年的成绩已经成为历史，20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!

酒店大型年会领导发言稿 篇2

各位领导、嘉宾,亲爱的老师、同学们：

大家上午好!

很高兴，今天和大家一起，共同见证哈尔滨市实验学校落成典礼、哈尔滨市少年宫江北活动中心揭牌仪式。在此，我代表市委市政府，对学校和中心的成立致以最热烈的祝贺!

今天是实验学校的揭牌仪式，对于这项建筑工程来说，我们已经顺利完成了;对于实验学校而言，这将是一个全新的开始!实验学校是贯彻市委市政府“北跃”发展战略，进一步扩大先进、优质教育资源服务的民生工程，它承载着各级领导的关怀和周围百姓的期待。

做为一所需要引领示范松北区乃至全市教育的省级标准化示范学校。在硬件上，总投资1.5亿人民币，占地面积5.45万平方米，由两栋教学楼、综合性体育馆、藏书近2万册的图书馆、制作编辑表演融为一体的学生剧场、容纳将近500人的大型会议中心、供千人就餐的餐厅、智慧校园云管理平台系统、以及各种场馆实验室组成。学校配套设施一应俱全，布局合理、功能齐全、环境优雅，是一所极具现代化气息的花园式学校。在软件上，哈尔滨市教育局从具有丰富教育、教学管理经验的名优校长中抽调的骨干力量组成领导班子，并且通过全省范围内招聘、调转、借调的方式组建了一支集特级教师、名优教师、青年优秀教师为一体的教师队伍。实验学校将建设成一所特色学校，这所学校将以艺术特色、小语种特色、科技特色为突破口，在人才培养模式方面，学校特色建设方面，引领示范方面做出有益的探索。

百年大计，教育为先。我们一直坚持教育优先策略，把更多的资金投入到教育中，就是因为我们具有对发展教育事业的执着精神。只有教育大踏步地发展了，整个社会才能拥有更加强大的精神动力。希望在实验学校未来的发展中，学校领导能以兴教为本，教师能以从教为荣，学生能以学为乐。希望实验学校在开拓探索的路上，能够在润泽学生生命成长、提升教师专业发展、打造学校特色建设的道路上不断创新;在承担九年义务教育教学，带动松北区教育均衡发展中不断创新;在深化教育改革、推进教育现代化进程的重大课题实验中不断创新。

亲爱的老师们，你们是浇灌祖国花朵的园丁，是孩子人生的引路人，我希望老师们齐心协力，锐意进取，勇攀高峰，为把实验学校打造成“哈尔滨市名校、黑龙江省名校、全国名校”砥砺前行。

亲爱的同学们，正所谓：“少年智则国智，少年富则国富，少年强则国强”，你们就如同喷薄欲出的朝阳，希望你们在这所充满诗情画意的的校园里，立凌云志、铸金石骨，专心学习，努力成才，让自己今天为实验学校骄傲，明天实验学校为自己自豪。

同时，今天也是哈尔滨市少年宫江北活动中心 哈尔滨市实验学校艺术培训基地的揭牌仪式，这是哈尔滨艺术教育走进松北，走进学校的重大举措，将对艺术教育的发展，培养哈尔滨高素质人才奠定扎实的基础。

最后，祝我市教育事业的明天更加辉煌灿烂!祝各位教师身体健康，祝同学们学习进步!

谢谢大家!

酒店大型年会领导发言稿 篇3

尊敬的董事长、各位来宾、同事们：

大家下午好!年过去了，回首酒店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20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。那什么叫执行力呢?我认为，执行力就是把企业战略转化成行动的能力，这一点我认为中国人民解决军做得。执行力不是仅靠聪明就可以做到的，它必须是贯彻到点点滴滴的细节上，贯彻到执行的速度上。

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。 20we年的成绩已经成为历史，20er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!。

酒店大型年会领导发言稿 篇4

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20xx 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。

20xx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。20xx年光源太阳能的销量比20xx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。20xx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。

酒店大型年会领导发言稿 篇5

各位同仁、各位伙伴：

大家下午好。

一树百获辞旧岁，五谷丰登喜迎春，激情满怀的20xx年已经过去，充满希望的20xx年已然到来。回首20xx年，对 来说，是十分给力的一年，是继往开来的一年。这一年，在集团领导班子的带领下，在全体员工的共同努力下，较好地完成了全年工作目标，取得了不俗的业绩，为十周年的发展写下了浓墨重彩的一笔。下面我们一起来回顾一下20xx年五点重要工作：

一是重点项目取得突破。成功签署了CBD资本运营大厦项目、与荆州市政府成功合作，即将共同完成荆州沙北新区土地一级开发项目。这标志着 立足北京 深化发展的决心，吹响了跨区域横向发展的号角。

二是已有产业发展态势良好。 国际中心成功引进知名企业入驻、北岸商业广场如期开业;北岸1292项目全面竣工;旺角购物广场品牌影响力不断提升。

三是新的业务领域取得突破。资本运营为集团创造了较好的经济效益，智邦创新公司成功开辟了新能源市场。

四是管理水平有所提高。借助外部专业咨询机构对集团组织管控、授权、人力资源管理体系进行全面梳理和提升，确立了资本运营、房地产开发、商业运营、文化创意产业与科技新能源五大业务板块;财务管理、资本融资已步入良性发展通道。

五是企业文化不断深入人心。十年的 已积淀了一定的优秀文化，如敬业奉献、执着进取、诚信责任、合作创新等，通过组织年会、庆典、竞赛、培训等方式，这些文化已深入人心，不断激励着大家努力前进。

这是 十年磨剑，厚积薄发的初始。总结 十年历程，我们走过的路并不平坦，前进的每一步，都镌刻着大家艰苦创业的激情和迈向成功的喜悦。在此，我想感谢和 一路走来的每一位员工，因为有了你们， 才有这样的成就，感谢你们的坚持和努力，我想向你们说一声： 谢谢你们!拥有你们，我感到骄傲!

我曾经多次说过， 是一个激情成就梦想的舞台。十年来， 的高速发展已向大家展示了我们成就伟业的决心和实力。当下集团已进入第三个五年发展规划期，经过十年打拼与积淀的 已具备一定的实力，未来的 必将发展成为受人尊敬的知名企业，这个目标符合全体 人的期望。受人尊敬，简单的说就是当你告诉客户、家人、朋友 我在 工作 时，他们会投以你无比羡慕和崇敬的目光。因此，为成就伟大事业，我需要大家，需要所有的 人。

为天地立心，为生民立命，为往圣继绝学，为万世开太平。 这是北宋理学家张横渠的名言，一直为后世推崇和传颂，主要是说士大夫和知识分子的使命，要为真理，为学术，为天下担起重担。而我常常用这句名言来自勉，做为 的掌舵人，即使做不到为天地立心，能否为所有追随 的人担当起立心之责，同样， 的团队能否为 的发展担起立制之任呢。

下面，我从 二立、二为 四个方面来与大家分享我的观点。

第一、立 之心。

孔子曰：民无信不立。在任何一项事业背后，必须存在一种无形的精神力量。所谓为 立心就是构建 的精神价值体系。现在 存在着思想不统一、工作动力不强、责任不到位等现象，换言之， 没有形成核心价值观，没有形成镌刻人心的企业文化，这是制约我们发展的最大问题。巴金曾说过：支配战士行动的是信仰。他能够忍受一切艰难痛苦，而达到他所选定的目标。今日 已经不是求生存的阶段，我们需要的不单单是财富的积累，我们更需要文化的累积，企业信仰的塑造，这将是推动企业不断向前的核心力量。因此我们必须给 立心 ，立创业之心，立发展之心，立奉献之心，立责任之心，实现由价值驱动向企业文化引导的转换，将工作变为使命，焕发出全员主动性和创造力，提升企业软实力。

第二、立 之制。

韩非子说：圣王者不贵义而贵法，法必明，令必行，则已矣。深刻阐述了制度、法规的重要性。孟子也说 不以规矩，不能成方圆 。这里提到的 法 和 规 就是我们所说的制。十年发展的 积淀了成功经验的同时，也形成了众多固有的管理习惯、作风、思维等，或多或少地影响着现代管理理念的转变。以目标为导向，以制度作保证，以文化为灵魂的管理组织系统的建立，将是成就下一个十年辉煌的关键。在20xx年，我们举全集团之力，建立了清晰的母子公司管理架构，明确了权责关系，制定了科学的育人、用人、留人的人力资源管理机制，这些都是 以发展的视角因势利导，以制治企的重大布局。接下来，我们首当其冲的工作便是将这种 制 严格贯彻、执行下去，为 持续发展提供源源不竭的内在动力。

第三、为昌盛立人。

人才是 的第一资本，是 发展的力量之源。我们发展的真正瓶颈不仅仅是资本的不足，更是贤才的缺乏。近年来，随着 舞台不断扩大，人才困境日益明显。要解决这个问题，我认为应该从几方面着手。一是深化以人为本的根本理念，强化以德为先的用人标准。二是合理地引进人才、增强 的 地头力 。三是提高员工的物质文化生活质量，将员工价值追求与企业愿景相结合。四是注重员工心态培养， 是一个年轻有活力的企业，我们应该具备积极乐观、坚定自信、认真负责、永不自满、知足感恩的心态，才能让 和个人走得更远、飞得更高。唯有如此，我们才能走出平凡，走向卓越。

四、为登高开先河

近年来 民进国退 的政策扩容，经济环境日益开放，为民营企业跻身全球一流企业提供了历史性的发展机遇，也为 集团所处的资本运营、基础设施建设、文化传媒、新能源等领域创造了无限的发展空间。空前优越的外部环境结合 自身的优秀基因，为 创造飞跃式发展提供了可能。志存高远才能不为浮云遮望眼，开拓更广阔天地。为此，我们继续坚持多元发展、专业经营的发展道路，大力发展传统优势项目，加大新板块、新项目的资金投入，推动五大板块协调发展，在每个板块，将每个项目做成精品，做成拿得出手、叫得响的标杆产品。特别是即将开始的荆州项目和CBD项目，更需要集团上下和衷共济，精诚协作，开创事业发展的新契机。这有赖于人才积极引进、制度的强化落实、品牌的塑造和提升、文化的积淀和融会贯通。

高度决定视野，角度改变观念，尺度把握定位。纵览 发展，衡量 的长短通常有两把尺子。第一把是 纵尺 。用这把尺子量， 成立十年，特别是近几年取得了前所未有的成绩，值得自豪。第二把是 横尺 ，即是横向比较。用这把尺子量，就会看到与我们同期发展的企业巨大进步和成果。就会在比较中看到 还有很多不足，从而更加冷静地审视我们发展中的长长短短。第三把尺子，这就是我们 的第三个五年发展规划的总体部署，我们要为 特制符合 自身发展战略的尺子，用这把尺子量，就能将 置于市场经济及国家经济发展的大局中来定位，我们就会有前所未有的使命感和紧迫感， 所制定的五年战略发展纲要定会是科学务实的，而且要求高，特别是优化集团核心业务，提炼企业的核心价值观和文化，增强集团的核心竞争力，加强品牌建设，引进国际国内实力资本，稀释现有股权，推进公司的上市工作，要把加快 的资本化进程作为五年发展战略的核心内容必须完成，从而使我们的团队真正分享到 发展的辉煌成果。

鲲鹏展翅正此时，扶摇直上九万里，是因为底蕴深厚的天池与万千股雄风托负起了它巨大的翅膀。志存高远的 人将以 为 立心，为随者立命，为昌盛聚贤才，为登高开先河， 的博大胸怀，用自己的智慧与勤奋支撑 展翅腾飞， 愿与所有志在未来的追求者和实践者一道，智慧博弈，竞合多赢，精诚合作。我相信，在不远的未来，所有与 共同奋斗过的人，都会带着骄傲去回味每一个我们共同打拼的日子，并自豪地说：我们开创了 从平凡走向卓越的新航程。

最后在这辞旧迎新的时刻，请再次接受我真诚的感谢和问候：祝你们和你们的家人新春快乐!

谢谢大家!

酒店大型年会领导发言稿 篇6

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

酒店大型年会领导发言稿 篇7

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，我想感谢和郡琳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，让郡琳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!我知道在郡琳酒店，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!

作为一名郡琳人，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郡琳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。那什么叫执行力呢?我认为，执行力就是把企业战略转化成行动的能力，这一点我认为中国人民解决军做得最好。执行力不是仅靠聪明就可以做到的，它必须是贯彻到点点滴滴的细节上，贯彻到执行的速度上。

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!。

酒店大型年会领导发言稿 篇8

我有信心带领店全体员工将销售做的更好，圆满完成各项指标。以下是第一范文网小编整理的超市年会领导发言稿范文，欢迎参考，更多详细内容请点击第一范文网查看。

尊敬的各位领导、各位同仁大家好

时光荏苒，忙忙碌碌中送走了丰硕的20年，迎来了崭新的20年，过去的一年里，店在所有员工的共同努力下超额完成了全年的各项指标，20年在全球经济危机的大环境中，如何圆满完成公司下达的各项指标是我们的首要重任。在过去的两个月，我们共实现销售 n万元，毛利额达n 万元完成总指标的%，在以后的十个月内，我会抓住清明节、五一国际劳动节、端午节、国庆节、中秋节、元旦几个大型节假日以及9.24五周年店庆，拟定相适宜的促销计划，力争销售达到预期目标，我还会着重以下几项工作

一、着重员工服务意识的培训，加强品牌的宣传

利用门店月会或交接班会议的时间对全体员工(包括促销员)的服务意识进行不定期的培训，不要总是将“顾客是上帝”这名话挂在嘴边而不付出行动， 要将顾客当作我们的亲朋好友来服务，因为我们不知道怎样服务上帝却懂得如何服务我们的亲朋好友!对于店助理与组长在退换货或维修商品的过程中，尽量为顾客着想，只要没有损坏原包装，不影响第二次销售在不损害公司利益的前提下尽量最大限度满足顾客的要求。

二、着重商品陈列与卫生清洁，增加商品的附加值

在街道大大小小的超市、批发部、小卖部共有二十多家，且其中的两家超市面积都是超过200平米的，由于他们现金采购，新品上的快且价格又比我们便宜，地理位置也比我们好，怎样让顾客宁可多花两毛钱多走几步到我们超市来购物?我想干净整洁的购物环境，亲切友好的服务态度，良好的售后服务，齐全的品种以及我们超市过硬的品牌等都是非常重要的因素，怎样将我们的品牌做的更好更硬，就是要将细节做的更细更好。将每个周一定为卫生清洁日，办公室不定期进行全面检查，陈列方面，要求员工一律按陈列的五大原则，力求美观、便捷。

三、开源节流，加大防损力度，力求更大利润空间

随着全球泾济寒冬的到来，经济危机的浪潮一波波的涌来，目前并没有降低， 我们应意识到目前的危机和严峻，正视眼前的困难，理解企业的危机处理和决策，大家献计献策，与企业同舟共济，坚定战胜困难的信心和决心。严峻的经济形式下，企业最重要的是要解决如何“开源”和如何“节流”的问题，我认为，“开源”主要涉及公司核心推出的一些重要投资规化和宏观的制度调整。所以，我想注重讲讲关于“节流”的问题。怎样才能节流? 以公司为核心推行各种精益化的管理方式，提高效率，降低各种浪费，“随时随地的，上至总经理，下至一名普通员工，都可以从身边的细节小事去做，重在执行，小到一张纸的利用一度电的节约。公司应该倡导所有员工节约的习惯，营造一种降低成本的氛围。结合自己的工作实际，我认为超市应从以下几个方面做好节约工作

(一)：有效控制人员费用，控制没必要的员工加班，减少加班费的支出。

(二)：对于水电费用，采用节约原则，分时段在不影响正常营业的基础上减少照明的日光灯，控制好空调的开放时间和温度。

(三)：科学计算库存商品，库存商品是占用资金最大的一块。合理的库存可以提高门店的盈利率，库存太少，将增加商品的采购费用，而库存太多，不仅占用大量的资金，而且会产生的仓储保管费用，甚至因为商品销售不畅而造成大量的商品损耗。

(四)：广告及促销费用要精打细算，有些广告促销用品要反复利用，或者亲手制作，以节约费用。

(五)：避免不合理损耗，根据商品的特质来避免不合理的损耗，例如，食盐类产品怕潮湿，因此不要挨近地面存放，或者挨近生鲜冷冻食品。有时商品快要接近保质期时，要果断降价促销，以避免更大的损失。

总之，坚持“开源节流”的原则，加大防损力度，最大限度为公司争取利润。

四、分组制定销售计划，严格实行绩效考核

将每月的销售计划分解到每个组(食品组、非食品组与精品柜)，严格实行绩效考核，让员工月收入与销售挂钩，销售好工资拿的高，反之工资就会低，真正体现多劳多得。每个月向全体员工征求促销的好点子，发挥全员积急性，力争完成各项指标。

综合以上几点，结合店实际，对于充满了挑战的20年，我有信心带领店全体员工将销售做的更好，圆满完成各项指标。

酒店大型年会领导发言稿 篇9

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。

酒店大型年会领导发言稿 篇10

各位来宾、各位同仁，大家好!

今天，是个很高兴的日子，在\_\_即将到来之际，也是公历20\_\_年的新年，我在这儿，代表\_\_有限公司先向大家拜个年了!

勿容置疑，20\_\_年我们取得了不菲的成绩，而之所以能取得这些成绩，全赖于在坐以及不在坐的所有公司同事、各界好友辛勤付出和鼎力支持，因此，在这里，我要代表深圳光耐尔科技有限公司，向你们表示最诚挚的感谢!感谢你们!用你们的汗水，铸就了我们20\_\_靓丽的风采!(浅鞠躬)我更相信，因为你们，\_\_年里的\_\_公司一定会是飞龙在天，再创辉煌!(挥手)

古人曾说：良士在堂，役车其休，今我不乐，日月其慆。这意思是说，这么多优秀的人士，都坐在这里了，恰好是在我们该休息放松、欢聚的时候，如果这时候我都不及时快乐，那太阳和月亮都要阴暗了。所以，今天站在这里的我，是带着快乐的心情说话的，我相信大家也都是快乐的，是不是?

我们今天的快乐还远不止这些，我们等下还要快乐的看到：我们当中那些特别优异的员工，得到他们应得的荣誉!我们还要载歌载舞，送别20\_\_，迎接20\_\_的到来!

当然，这肯定少不了我们还得举杯畅饮，欢度春节!“好乐无荒”。我相信，我们今天的欢悦，并不是就意味着我们忘记了自己的使命，而是我们欢悦后更加倍的努力，换来下一个更大的欢乐!

让我们一起努力吧!我的同仁、我的朋友们!\_\_会见证我们，也会记住我们的!

酒店大型年会领导发言稿 篇11

各位领导、各位同仁、各位合作伙伴，大家下午好!感谢出席智能科技的20xx年年会。

我今天站在这里，心情非常激动，这是自诞生后经历的第九个春秋了。想当初刚创业时便选取了智能服务机器人这个方向，当时智能机器人还几乎少人看好，无人所知，而今机器人时代已经要来临了。国家的《十三五规划纲要》和《中国制造20xx》都把机器人作为一个重点发展领域，也说： 机器人革命有望成为 第三次工业革命 的一个切入点和重要增长点，将影响全球制造业格局，中国将机器人和智能制造纳入了国家科技创新的优先重点领域。 我们经过十来年的技术积累，终于迎来了大好的机会，厚积薄发，创造辉煌。

文化便是与时偕行，赞天地之化育。我一直以我们深厚的文化而自豪，因此此刻也忍不住要再向大家讲述一下文化：

名称取自易经，易为众经之首，是中国传统文化的源头，主张 凡益之道，与时偕行 ，从此中，我们取名 ，意思就是要 合乎时势，顺势而为 ，并从中提炼出 择时而谋，应时而作，而动 的行动纲领。其实原先我们定的名字是 和时 ， 和 是 和为贵 的 和 ， 中和 是中国文化的本质， 天时地利人和 之意，这个是我们要追求的结果。后来改为现在这个合作的 合 ，合乎的 合 ，便取了其行动之意。作为一个企业，要有行动，靠这个 合 的行动，达到 和 的结果。

核心价值观为： 务实、求新;卓越、诚信;、合地、合人 ，本意是要平衡务实与创新、卓越与诚信，达天时、地利、人和之境，行诚意正心不朽之功。

以这样的文化为基础，我们一定可以实现我们的愿景，走到机器人产业的最前列，成为优秀的民族科技企业，让我们的同胞受益，实现我们的科技强国梦。

我们xx人的基因里具有： 天道酬勤，艰苦创业 的优良品质，我们相信 努力往往比聪明重要，坚持往往比机会重要 。我们具有 团结紧张，严肃活泼 的特质，我们每个人都深知团队最重要，个人的成长与公司的成长步调一致，这便是共赢。个人扬长避短，团队取长补短，像兄弟姐妹一样合作，工作并快乐着。我们相信： 星星之火，可以燎原 ，踏实地走好每一步，离目标就会更近些。 人心齐，泰山移 ，没有什么做不到。一群人，齐心协力做一件事情。做成了，它就是一件伟大的事情。

我们信奉 凡人做凡事，努力成伟业。 虽然我们都是普通人，没有天才，但每个与公司一起创业一起成长的同事，每个 的主人都坚韧不拔，相信自己能创造奇迹。

念念不忘，必有回响。 我们的不懈努力，终究收获硕果累累。20xx年已经过去，新的一年已经开始。在20xx年，我们要再接再励，以更高的速度发展，开疆辟土，打造机器人王国。

我们的目标既长远宏大又脚踏实地，要靠全体的兄弟姐妹们一起来实现。感谢兄弟姐妹们在20xx年所做的工作，让成为特种服务机器人领域的NO.1。我有几句话要送给大家，希望对大家有益。

富不学，富不长;穷不学，穷不尽。

确定目标

每天做计划

每周锻炼身体

每月看一本书

每年有长足进步

我们相信：明天一定会更好!让我们一起努力创造奇迹，见证辉煌!

酒店大型年会领导发言稿 篇12

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!

酒店大型年会领导发言稿 篇13

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!

酒店大型年会领导发言稿 篇14

通过十年来不断的努力和学习，同济阳光现在取得了中国驰名商标、中国环境标志认证、国家级高新技术企业等一系列荣誉和认证。另外也中标了20xx年的第一批太阳能家电下乡招标。这些都促进了同济阳光的品牌建设和发展，也是市场以及各相关部门对同济阳光前期工作的肯定和支持。

在注重品牌外延发展的同时，我们重点强调同济阳光品牌的建设。围绕 同享阳光济达天下 的品牌愿景，我们进一步结合市场提出 同心同德、同力同赢 的市场营销理念，并且在日常管理中不断通过各种方式及手段，持续传递品牌的文化信息，力求在内部团队、业内同行、经销商队伍、用户群体等几个不同层面都做出影响，使品牌传播具有立体感，更加通俗易懂，全方位拓展同济阳光品牌的影响。比如我们经常和经销商一起开会，通过一起培训和学习，使客户了解公司发展动态，并且理解公司的一些市场策略，达到上下一心的渠道状态;通过及时更新企业网站内容，使客户感受到公司的活力，并且通过企业报，把公司很多信息及最新进展图文并茂，直观的展示出来。

立体化的品牌、个性化的企业文化，上下一心的营销渠道，成为同济阳光品牌发展的稳定基础。

一切工作都需要人来做。营销工作尤其如此。同济阳光的营销队伍建设经过了几个阶段的发展：

最早是我自己亲自上阵，这也是我们浙江中小企业发展的最初阶段：自己既是老板，又是员工;既抓生产，又跑销售。为了节约成本，也是为了了解市场，这个阶段我想很多人都和我一样，这更为后期的营销队伍管理打下了基础。

随着公司发展，业务的增加，逐渐组建了最初的一个简单的销售队伍，也就是所谓 五六个人、七八条枪 ，增加了人员，但是没有改变管理方式，市场还是一种自然发展的状态，随着行业发展水涨船高，同济阳光的销售也得到了一定的发展和积累。

20xx年我们获得中国驰名商标之后，市场和消费者对我们提出了更高的要求，如何满足市场要求，抓住时机加快发展步伐，也成为新的发展阶段迫在眉睫的要求。为此，我们下了很大力气，广招人才，迅速组建了一支富有战斗力和战斗经验的销售队伍，同时改变原来的自然发展模式，强力启动市场，拉动销售增长。到现在为止，我们一线的销售队伍有68人(不包括派驻经销商的一些辅助销售及实习大学生)。这个规模虽然离我们行业前排的大企业还有差距，但是在现阶段已经能够应对我们市场上的一些工作和要求。

营销团队的文化建设也是我们工作的重点，在 同心同德同力同赢 理念指导下，我们在工作中不断强调要保持浙商的 四千精神 ：想尽千方百计，吃尽千辛万苦，走遍千山万水，说尽千言万语;在队伍激励上，要求学习狼性文化，打造 野狼战队 等，这些都很好的激发了我们营销团队的工作积极性。

在我们的企业文化概念里，有一个同心定位图，包含大中小三个圈。最小的圈子是同济阳光，外面一圈是经销商，最外面一圈是整个行业和社会。我们的营销队伍建设就是通过我们自己的力量，不断影响和联合经销商，通过推广产品和提供服务，共同为行业和社会大环境发展做出努力。从这个意义上来讲，我们最大的心得和收获，就是我们的经销商和公司营销团队的一个良性互动，只有厂商一心，才能算营销队伍建设取得了初步的成功。

产业升级是企业发展必须的阶段，市场日趋成熟，产品品质需要不断提升，家电下乡也使太阳能热水器与成熟家电产品同台竞技，这些因素，都使我们的产业升级势在必行。今年同济阳光市场增长比较多，扩大产能也是我们急需要做的工作。

配合协会 产业升级 的号召，我们对新建的生产基地加大了设备投入，引进了目前业内最先进的一系列生产设备。如：新加坡润英公司的高压发泡设备，安徽信盟机电公司的全自动太阳能生产线，上海星派公司的内胆全自动测漏设备、武汉新晨的数控转塔冲床等。新的生产设备现在已经全部进场调试完毕，明年的1月份将要全面投产。

技术投入是同济阳光一直比较注重的工作，前期由于自身技术人员缺少，我们通过与中科院广州能源研究所合作共建了嘉兴实验室，与浙江大学联合进行了一系列太阳能光热应用技术的研发，与中国家电研究院联合成为战略合作伙伴等形式，借力科研院所，强化企业和产品的科技含量;同时，我们借助这些技术力量，也不断引进技术人才，配合嘉兴市科委积极完成了一系列技术项目，也取得了一些成果。现在同济阳光已经被认定为国家级高新技术企业。

由于现在产品趋于成熟，所以我们重点在消费者使用角度进行了一些产品功能设计和研发。20xx年我们借助浙江大学 绝缘保温 专利技术，推出了以 雷盾 命名的系列产品，受到市场好评。现在公司在进行一些空气源热泵、平板式太阳能热水器等产品的技术研发，也将在20xx年继续推出一些新品，改善消费者使用体验。

今年我们在原来计划基础上，追加投入技术研发经费，并且引进了一批专业技术人才，充实和壮大同济阳光的技术力量。在协会领导的支持下，我们还参与了两项太阳能国家标准制定和起草工作。20xx年年初，我们投入建设的总部技术研发大厦也将交付使用，届时也欢迎各位领导以及同行到公司指导工作。

20xx年国家家电下乡，太阳能热水器也纳入下乡产品范围，这是对整个行业都有较大影响的扶持政策，同济阳光共计中标19个省区，投标12个产品型号。并且在投标之后马上提出了 太阳能安全下乡三原则 ，表明了我们要做好太阳能下乡的态度和决心，这一点也得到了协会领导的重点指导和关注。

中标之后，为了配合好相关工作的开展，我们采取了网络整改、网络培训、销售帮扶、产品改进等一系列措施。特别是我们的培训工作，从5月份投标开始，从营销队伍到公司内部服务人员，从生产到物流，我们召开了大大小小上百场培训会议，使我们的网络质量比前期有了明显的提升。由于网络起步比较晚，整体下乡产品的销售还是比预想的目标有一定差距，这一点我们还要继续努力，利用好国家政策，加快发展的步伐。

以上是我们在前期工作中的一些简单的情况。下面汇报一下我们20xx年的工作计划。

同济阳光20xx年工作计划，主要分3个方面：

1、扎扎实实把家电下乡工作搞好，做细，做扎实。做好售前宣传指导、售中使用咨询、售后维修服务。

2、在技术研发上进一步投入，初步计划推出2个系列的新品;在消费者使用安全上多下功夫，力争做出消费者使用最满意、最方便安全的产品。

3、抓住产业升级契机，提升产品品质，进一步扩大产能。企业发展也将加强抗风险能力，也能为行业发展多尽一点力量。

20xx年是同济阳光创业十周年，十年发展正逢太阳能行业风生水起，同济阳光审时度势、抢抓机遇，顺势而为，持续发展。紧跟着前辈的步伐，随着行业发展、跟着协会的领导，取得了一些进步，一点成绩。在今后的工作中，我们将与大家一起，继续为太阳能行业发展不断努力。

合作、互动、共赢 ，是新经济时代背景下的发展主旋律。单打独斗，闭门造车的局面已经与滚滚向前的时代大潮格格不入，我们将以一贯的 同享阳光、济达天下 情怀，敞开心胸，与浙江同行以及全国同行一起，为保护人类生存环境、开发利用新能源而努力。

由于时间关系可能汇报的不够详细，会后能如有机会，希望能和大家再进一步交流。希望各位再多给我们一些指导和帮助。

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！