# 企事业单位年度表彰大会优秀讲话稿集合3篇

来源：网络 作者：诗酒琴音 更新时间：2024-06-06

*褒奖，发音为BiǎozhāNg，中文单词，意思是赞扬和奖励。 以下是为大家整理的关于企事业单位年度表彰大会优秀讲话稿的文章3篇 ,欢迎品鉴！第1篇: 企事业单位年度表彰大会优秀讲话稿　　同志们：　　大家上午好！　　同志们的这些成绩，凝结着大...*

褒奖，发音为BiǎozhāNg，中文单词，意思是赞扬和奖励。 以下是为大家整理的关于企事业单位年度表彰大会优秀讲话稿的文章3篇 ,欢迎品鉴！

**第1篇: 企事业单位年度表彰大会优秀讲话稿**

　　同志们：

　　大家上午好！

　　同志们的这些成绩，凝结着大家过去一年的心血和汗水，也体现出了大家的智慧和忠诚，是同志们凝聚一心、团结拼搏、群策群力的奋斗结果。今天，我们在这里隆重表彰先进，一方面希望受表彰的同志要一如既往，努力工作，特别是要珍惜荣誉，戒骄戒躁、谦虚谨慎，继续保持高昂的斗志，百尺竿头更进一步，为公司各方面业务发展，做出自己更大的贡献；另一方面也希望广大干部职工以今天受表彰的同志和集体为榜样，学习先进，赶超先进，各方面严格要求自己。

　　成绩属于过去，展望未来尤为重要。对于以后的工作，在这里我要向大家提出几点要求：

>　　一、进一步提高公司干部职工的思想素质和业务素质

　　公司领导、各科室负责人要明确责任目标，要在提高管理水平和员工培养上下功夫。我们要强化综合素质的锻炼，要有强烈的责任感和超越意识。在自己的岗位上，要做好自己本职工作，也要敢于超越——超越前人、超越他人、超越自我，不断地强化知识培养，学、赶、比、超，提高决策水平和工作执行力。

>　　二、加强学习，提高服务水平

　　公司广大职工要树立起?服务是公司生命?的观念，不断加强业务知识学习，努力提升自身业务知识和服务水平。要从思想上、实际工作中把握，切实增强咱们的服务意识。只有自觉加强学习，不断提高自身的业务水平，才能更好的服务于广大租住户，才能推动公司各方面业务稳定快速的发展。

>　　三、讲求奉献、爱岗敬业、增强纪律观念

　　各科人员应保持一种淡薄的心境，拥有一颗默默奉献的平常心，在工作中摆正自己的位置和心态，讲求奉献、敬业爱岗。这不仅要求我们要在自己的岗位上勤勤恳恳，精益求精地做好本职工作，而且要求我们强化自身的集体观念，增强集体荣誉感，在工作中要敢于承担，勇于担当。要认识到公司的事就是自己的事，公司的兴衰与我们每个人都息息相关；要坚决杜绝遇事不管或者与己无关就袖手旁观的现象，切实维护好公司的利益；要在公司上下扬正气、树新风，做到事事有人操心，事事有人管，尤其是遇到在公司搞捣乱破坏的人和事，大家要敢于出来阻止和作斗争。只有这样我们的工作才能做好，也只有这样我们每个人才能充分体现出自身的价值。同时，大家也要进一步增强自身的纪律观念，在工作中，既要严格遵守国家和省市制定的政策法规，也要严格遵守公司管理的规章制度。

**第2篇: 企事业单位年度表彰大会优秀讲话稿**

　　同志们：

　　今天在这里召开20xx年度总结表彰大会，隆重表彰公司一年来涌现出的先进集体、先进个人和劳动模范。值此机会，我代表总公司向大会的召开表示祝贺，向今天受表彰的先进集体和先进个人表示祝贺，并通过你们向奋战在公司各条战线上的广大员工表示亲切的问慰！

　　获奖的这些同志是我们公司的优秀代表，为我们树起了好的榜样，确立了标杆，一个先进典型就是一面旗帜。在新的一年中，希望广大员工，特别是党员、干部都要以先进典型为榜样，学先进，做模范，认真查找自己在思想、工作、作风方面存在的问题和不足，修身正己，认真履职尽责。学习他们爱岗敬业、尽职尽责、勤奋工作的精神；形成一个“人人学先进，个个争先进”的良好氛围。希望获得了奖项的同志们认真总结经验，戒骄戒躁，在新的起跑线上，继续以良好的精神风貌，求真务实的工作作风，脚踏实地的去做好每一项工作，去迎接新的机遇与新的挑战。

　　今天的会议，即是一个庆祝会，又是一个展示工作成果的表彰会，也是一个深化部署落实的再动员会。刚才，张琪同志系统的总结了置业、物业公司全年所做的主要工作和取得的丰硕成果，深入分析了现在我们所面临的形势，就下步工作进行了具体得安排部署，对于进一步加强油置业、物业工作，提高员工队伍的凝聚力、战斗力，推进公司持续有效和谐发展，都具有十分重要的意义。今天会议的内容很丰富，大家要认真传达贯彻会议精神，要抓好对会议精神的宣传报道，要大力宣传先进集体、先进个人的典型事迹，营造一个讲学习、提素质，讲团结、抓班子，讲正气、带队伍，讲政治、促发展的良好氛围。在这里我讲三点：

>　　一、要加强干部队伍的建设。

　　1、要做到三个坚持：

　　（1）坚持勤奋学习。当前，置业、物业发展面临许多新情况、新课题。所以大家要不断学习，提高科学判断形势的能力、提高驾驭市场风险的能力、提高依法治司的能力、提高应对复杂局面和驾驭全局的能力。要坚持理论联系实际，学以致用，真正把学习成果转化为推动公司持续有效发展的本领。

　　（2）坚持团结协作。进一步提升班子整体效能。有效发挥班子的整体功能，一要靠“一把手”发挥表率作用。党政一把手要做维护团结的模范，为其他班子成员做出表率。要当好“班长”，引导大家加强沟通和交流，工作中总揽不包揽，放手不甩手，决断不专断，主演不独演，带头维护好整个班子的团结。二要靠整体融合的良好环境。公司上下要共同营造心相合、情相合、力相合的良好氛围；营造坦诚相见、畅所欲言、心情舒畅、和谐共事的民主氛围，构建团结和谐的工作环境，切实把人们的思想和各方面的力量，集中到推进公司发展上来。三要靠制度约束。每个人都要自觉按制度办事，用制度规范和约束自己的行为。公司建立、完善了一系列的组织制度，要进一步发挥好这些制度的作用。

　　（3）坚持严以律己。进一步提升拒腐防变能力。首先，要提高自我认知力。在日常工作生活中，要珍重自己的言行、人格和名誉，自觉用党纪国法和公司的规章制度约束自己，时刻用公司的发展、员工的愿望激励、鞭策自己，不做与党员干部身份不符的事情。其次，要增强道德约束力。模范遵守社会公德、职业道德和家庭美德，辨是非、明荣辱、分善恶、识美丑，保持纯洁的社交圈和生活圈，养成良好的生活作风和健康的生活情趣。保持廉洁奉公，真正做到“不仁之事不为、不正之风不染、不义之财不拿、不法之事不干”，以自己的模范行动树立公司干部的良好形象。

　　2、在工作上要各司其职、各负其责。在行动上要时刻保持清醒的头脑，多一些细心和耐心，多一些主动和自觉，多付出一些辛苦和努力，真正把工作做实、做细、做到位，维护和巩固好公司发展的大局。牢牢把握发展、质量、效益等方面的协调一致，切实在提升可持续发展能力上下功夫，在探索新路上下功夫，在落实以人为本上下功夫。

　　3、要经常自查、自省、自改。对发现的问题要认真进行整改，要把影响班子功能发挥的问题作为整改重点，把制约公司发展经营和开拓市场的“瓶颈”问题作为整改重点，把员工有意见、不满意的问题作为整改重点。对已经整改过的问题，防止出现反弹；对正在进行整改的问题，要抓好督促落实，确保见到实效。工作中，要切实发挥好各级领导掌控全局的作用、决策指挥作用和团结凝聚作用。

>　　二、加快公司自身的发展。

　　在公司发展的同时，要增强履行经济责任、政治责任、社会责任的自觉性，真正把对上负责与对下负责、对员工负责、对城投公司负责结合起来。按照置业、物业公司未来三年发展规划和目标，20xx年净利润要实现700万元；既然制定的工作方针，我们就要把精力全部放在做好当前的各项工作上。要实现这个目标，搞好发展，要凭借自身优势，充分挖掘和利用各种可用资源，以“增创新优势、更上一层楼”统揽全局，以发展为主题、以效益为中心，以市场为导向，把各项目标有条不紊地向前推进。

>　　三、保证公司系统的稳定。

　　一要保证生产经营秩序的稳定。各部门、物业服务中心要按照年计划和有关程序，对全年执行情况进行全面梳理和检查，及时解决运行中出现的问题，保证公司内部运行平稳。二要保证安全生产形势的稳定。安全工作要严之又严、细之又细、慎之又慎，决不能出现大的问题。按照以人为本的要求，站在构建社会主义和谐社会的高度，认真落实安全生产责任制，做到执行制度到位、生产过程受控、监督管理严格，真正把本质安全的要求落到实处。三要保证员工队伍的稳定。按照“属地管理、分级负责，谁主管、谁负责”的原则，理顺情绪，化解矛盾，维护好公司内部的稳定。四要保证市场的稳定。目前我们的市场主要是在物业和老资产管理，稳步发展是公司做强做大的基础，所以物业服务质量要不断提高，只有让业主满意，我们的市场才能稳定。另外，在保证现有市场稳定的基础上，置业公司还要再加大开拓新创新的力度。为此，公司20xx年的基本思路确定为：坚定创新目标，保持稳步发展，强化规范管理。

　　这次表彰会的主要目的旨在总结过去，表彰优异，激发全体员工的积极性，形成互学共勉、积极向上的良好氛围。在此同时，我号召大家要发扬奋勇争先，勇往直前，集体主义的精神。在今后的日子，立足本职工作，加强学习，刻苦钻研，积极参与各项活动，展示自己的才华，挖掘自身的潜能，提高自身的综合素质，争取成为一名复合型人才，为企业的发展贡献出一份光和热。

　　最后，祝大家新春愉快，工作顺利，身体健康！

　　祝置业公司在新的一年里再创佳绩，再铸辉煌！

**第3篇: 企事业单位年度表彰大会优秀讲话稿**

　　大家下午好：

　　今天，公司在xx酒店召开20XX年度年终总结表彰大会，总结已经过去的20XX年，布置20XX年的工作，同时对在去年工作中取得优异成绩的员工进行表彰。在此，我向受表彰的员工致以诚挚的祝贺，并预祝年会圆满成功!

　　回顾已经过去的20XX年，对我们公司来说，是跌宕起伏一年，是付出和回报不对称的一年，也是大家特别辛苦的一年!下面，我总结一下去年分管行政人事和辽南市场的工作，计划一下今年的行政管理工作。

　　一、20XX年所做的主要工作

　　去年，我主要作了以下几项工作：

　　(一)裁减人员。去年四五月份，公司人员最高峰达到了将近x人。由于市场的原因，销售和回款持续下滑，借鉴兄弟公司的通用作法，做了大量的人员裁减的工作。使人员裁减到最低谷时的x多人。其中减的最多的是综合管理部，从x人减到目前的3人。

　　(二)保障销售。综合管理部在人员大量减少，事情并没有减少的情况下，总体上保证了以销售为中心的各项工作的正常开展。其中李晓霞付出了大量劳动。但我们更不应该忘记已经离开了的员工：经理周x、人力资源主管董x、车管王x和闫x、企划曾x等，他们也是付出了大量心血和汗水的。虽然他们已经不在公司，但我还是由衷的感谢他们!

　　(三)组织销售。去年的辽南市场，在残酷的市场竞争和销量下滑的恶劣形势下，实现了销售x台x多万元，其中销售挖掘机x台近x万元，装载机x台近x万元、道机x台近x万元、推土机x台x多万元；全年我只直销了x台装载机x多万元。这些业绩的取得主要是辽南区域的全体分公司经理和业务员做的，我真诚的感谢你们对我销售工作的大力支持!

　　(四)大力催款。我在工程机械市场行业工作8年时间，但去年的回款是最难最差的。截止去年12月底，应该回款x万元，已经回款x万元，逾期款x万元，总体回款率是63.1%。

　　二、存在的主要问题：

　　回顾20XX年的工作，虽然取得了一点点成绩，但存在的问题和不足更多，前几天我进行了归纳，主要有以下几个方面：

　　一是在执行力上还远远不够。由于市场的不好，销售额和回款率持续下滑，员工的心理负担比较大，心浮气躁的事情比较多，所以公司领导和员工之间出现的分歧也相对比较多，更出现了一些本不应该出现的违规的问题。在这方面一是客观上公司为了应对市场的变化，政策规定有些变化，二是由于员工个人收入的减少，大家都有些斤斤计较。在另一方面，我个人顾及员工的情面比较多，考虑人员一个萝卜一个坑甚至几个坑的实际情况，在执行力上打了不少折扣。

　　二是辽南区域销售额和台量比较少。由于我个人销售能力不强，跑市场的针对性不够，用人不当，造成了销售一直没有达到理想的状态。我对辽南区域的销售额偏低负责任，也对大连租房房价过高负有一定的责任。

　　三是回款比例一直比较低。在去年的十二个月中，平均回款比例是x%，而最低的一月份才只有可怜的x%。截止去年年底，不包括逾期利息和转法务起诉的在内，尚有x多万逾期款。

　　四是风险控制存在问题比较多。我们销售的x台设备中，其中有几台已经拖回了公司；起诉了几个客户。出现以上问题，说明我的风险意识还不够强，对分公司经理和业务员做的单子没有很好地把控，风险控制流于形式。对此，我负主要责任。

　　三、20XX年的工作计划

　　今年，我们公司的销售任务还比较重。为了保证以销售为中心的\'各项工作任务的完成，我将以主要精力用于行政管理上。

　　一是做好\"服务员\"。

　　综合管理部目前只有行政兼人力资源主管李x，还有就是更夫和厨师兼保洁x个人。在目前的市场形势下，我们也不可能再招聘新的人员。为此，我首先代理好综合管理部经理，把部里的全面工作真正管起来。其次当好多半个人力资源主管，把公司员工的日常人事管理工作真正管起来，做好人员招聘工作和工资表、手机话费表。再次当好车管。做好销售和售后服务人员车辆的车补、油补表，把公司的公私车辆真正管起来，从管理上要效益。

　　二是跑好\"龙套\"。

　　在今年的销售工作中，如果我行政工作能够分开身，那个区域或者部门需要我这尊\"泥佛\"到场，我将不遗余力的给以支持。我将按照公司领导或部门经理、分公司经理、业务员的要求去做好，唱好\"红脸\"，把\"龙套\"拉直，为销售工作出足力。

　　三是利用好\"资源\"。

　　我毕竟从辽阳鞍山市场上摸爬滚打了六七年，还有点公家和民营大客户的资源，说什么也不能浪费。我会认真关注，及时沟通，掌握信息，及时跟单，力争今年我在辽阳和鞍山多走几台车，为公司销售工作做点贡献。

　　四是做好\"执法队\"。

　　今年，公司要加大执行的力度。前天在公司培训中，我已经说了不少。在此，我就不多说了。对该报销的票据和事宜，我不会横加阻挡；对不符合规定的报销和事宜，我不会开\"绿灯\"的；对应该奖惩的人和事，不会在我这儿\"搁浅\"，大家要心里有数，不要往我的枪口上撞。

　　五是当好\"粘合剂\"。

　　我作为主管行政人事工作的副总经理，做好各区域、各部门和各分公司的协调工作，也是我的职责。我会本着公司利益至上，以公平、公正、公开的原则，兼顾公司、各单位、个人的利益，处理各单位和个人的任何事情。

　　四、三点意见

　　去年的市场、销售和回款非常不尽人意，客观上国内经济的大环境造成的，主观上也有我们人为的因素。怎么看待今年的公司运营和市场，我提三点意见，供公司领导和全体员工思考。

　　一是要正确看待公司运营中存在的不足。

　　去年我们公司销售额，与20XX年相比下滑了x%，下滑的并不多，与同行业兄弟公司下滑x%左右相对还是比较好的。去年四季度我们公司出现工资推迟发放、报销不及时、备用金不能及时打，不是销售不好造成的，是我们回款不好造成的。这里固然有市场不好、客户没有钱的客观因素，也有包括我在内的主管副总经理和分公司经理、业务员回款不力，没有办法和章法的因素在内。所以大家不要一味地找公司的毛病，公司这也不好，许总和几位副总那也不行，只是我没有问题，我该做了的都尽力做了，我没有办法。

　　在今年大家一定要克服以上问题。在今年的销售工作中，全体员工一是要全员销售，力争多卖车；二是业务人员销售对客户一定要把握好，对人品不好、资产不足、不讲诚信、工程没有着落的客户宁可不销售，也就是说要杜绝垃圾客户；三是确实把回款当成头等大事，认真对待，一定要让客户养成按时回款的习惯。有钱了，一切事情就都好做了，怎么说怎么办都有道理。

　　二是要正确看待今年的市场。

　　我认为，去年的市场萧条已经接近或者达到了谷底，今年的市场一定会有上扬，但不要过高抱有多么大期望。现在，各省(市、自治区)正在召开两会，省市领导更替和交接；三月初，国家召开两会，国家权利进行交接，各部委局办领导更替，然后要进行各

　　类调研，有利于国内经济的政策出台也要下半年；八月份，沈阳市要召开全运会，各市基本上都有分赛场，一定会很抓安全，所以市场还会人为的压制。综上所述，辽宁市场真正启动也要全运会之后。

　　这是一个方面。目前，各类企业和公司都已经进入微利时代，我们工程机械行业也不例外，不要指望今年市场上扬有多大，我们能挣多少多少钱。我们所能做的，首先要紧紧抓住每一个单子，把客户质量好的单子做好抓住；其次要紧紧盯住回款。用常林谢紫虹主任的话说，往外赊车不要钱就不用我们了，有许总一个人就足够了。两次要练好内功。

　　俗话说，巧妇难为无米之炊。这里的\"米\"不是专指市场和客户，也包括我们自己的内功练得怎么样。机遇对有准备的人是机遇，对没有准备的人来说就不是机遇。我们各类人员要把自己的业务弄懂学通用熟悉，把自己的本职工作做好，才能销好售，完成好自己的工作任务，对得起公司发给你的工资。

　　三是要正确看待公司出台的各项政策规定

　　针对去年公司运营过程中出现的问题和今年的市场情况，不管是营销，还是售后服务、配件、财务和行政管理方面，公司都出台了一些政策规定。对此大家是仁者见仁，智者见智。所有的公司运营都是有规矩的。政策规定是什么，是老虎的屁股，\"摸\"不得也\"碰\"不得的。我们虽然是中小公司，但仅靠感情靠特事特办，哭的孩子才有奶吃，是很难发展壮大的，也是在今年我主管的行政方面绝对行不通的。在起草政策规定征求大家意见的时候，你可以随便发表意见，但既然确定下来了，对大家来说就是公平的，都是一个标准。

　　我提倡各级员工特别是销售人员要研究公司的政策，在公司的政策范围内，合理地发挥好用好，鼓励你赚更多的钱。不要自己付出了不少，但销售人员没有业绩，售后服务人员没有维修好客户的车，职能部门人员没有完成自己的职责，钱没有拿到多少，或者违反了公司的政策处罚你了，就找公司政策规定的毛病，发牢骚，讲怪话，发脾气，公司上下谁都对不起你，或者找许总、赵总去沟通、去闹和伸手要，此种现象要不得。我奉劝有类似问题的员工，对照公司的政策，你销售出去车你才有相应的提成，你是什么职级享受什么相对应标准的各种待遇和补助，你做出了相应的工作成绩才能拿到相应的工资和提成奖金。你想在公司干就严格按照规矩来做，靠投机取巧即使能获得暂时的利益，也绝对长久不了。

　　公司需要这样的员工：销售人员不仅卖出相当数量的车，而且客户质量好，回款顺畅；售后服务人员技术全面，手到病除，而且和客户沟通的好，不花冤枉钱，客户满意；职能部门人员自己分管的业务熟练，没有差错，也没有误时误事的现象，工作效率高，上下沟通顺畅，促进了销售，许总和公司不会差你也不会扣你一分钱。

　　我希望没有达到以上标准的员工尽最大努力做到；达到以上标准的员工，保持旺盛的工作热情，使公司一直在良性发展的轨道上快速发展，大家在一起合作的时间才会长久。真正达到\"xx因你而发展，你因xx而进步\"，公司和员工双赢的目标!我的发言完了。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！