# 领导年终讲话稿10篇范文

来源：网络 作者：红叶飘零 更新时间：2024-06-10

*随着社会一步步向前发展，我们可以使用讲话稿的机会越来越多，讲话稿是应用写作研究的重要文体之一。写起讲话稿来就毫无头绪?下面小编给大家带来关于领导年终讲话稿，希望会对大家的工作与学习有所帮助。领导年终讲话稿1同志们：借此机会我代表市文化广电新...*

随着社会一步步向前发展，我们可以使用讲话稿的机会越来越多，讲话稿是应用写作研究的重要文体之一。写起讲话稿来就毫无头绪?下面小编给大家带来关于领导年终讲话稿，希望会对大家的工作与学习有所帮助。

**领导年终讲话稿1**

同志们：

借此机会我代表市文化广电新闻出版局党委向网络分公司全体员工致以亲切的慰问，非常高兴参加网络分公司年度工作总结暨表彰大会。向刚刚受到表彰的先进个人表示热烈祝贺!

同志对过去一年的工作进行了认真总结，刚才。同时对今年的工作重点作了具体部署，完全赞同。分公司成立几年来，网络规模不断扩大，传输质量不断提高，入户率不断上升，经营收入逐年增长，城网实现了全面覆盖，农网建设有突破性发展，数字化建设加快，数字电视整转顺利实施，增值业务不断拓展，为广播电视事业的建设发展作出了很大贡献，这里，无论是作为局长还是作为一名普通电视用户，都要向同志们道一声谢谢!大家辛苦了

市于去年11月份组建了文化广电新闻出版局，随着文化体制改革步伐的加快。被组织上任命为局长、局党委书记，有幸和同志们成为同行，感到非常高兴。前两天和兴文同志告诉我公司要开大会，邀请我来和大家见见，并让我讲讲话。实际上，这真难为我一是认为公司是省属单位，作为地方干部不应来指手画脚;二是时间长了各位会对我有所了解，这个人不喜欢讲话，尤其是不喜欢讲长话。但是考虑到兄弟单位之间的友好关系，觉得我必须来，而且必须要有个态度。关于公司的业务工作，同志在报告中已经安排的很到位了比如数字化整体转换工作、比如农网建设、比如增值业务等等，也没有更多要说的给同志们表个态，作为地方业务主管部门，市文化广电新闻出版局对网络分公司将会一如既往的支持，而且这种支持将会越来越大。借此机会，想就如何适应形势需要，树立良好形象，推动事业发展谈几点意见，供大家参考。

必须树立用户至上的观念。应该明白，第一。用户是衣食父母”用户需要我更需要用户，用户是存在理由，最大的无形资产。如果我失去了服务的对象，没有用户的消费，也就意味着企业生命的停止。公司的用户愈多，人气越旺，愈显出企业的生机和活力。企业的生存和发展，领导的成就和业绩，员工的尊严和体面，全依赖于用户对我信赖和支持。要有“永远让用户满意”意识。要把自己始终置于用户的严厉挑剔和审察之下，虚心接受来自各方面的意见和建议，从善如流，不断改进服务，使之达到尽善尽美。做一次令用户满意的服务并不难，难的长期为用户提供不厌其烦、不畏其难的优质服务，始终坚持让用户满意，从而留住老用户，争取新用户。毋庸讳言，因为数字电视整转涉及到广大电视用户的切身利益，加上我自身宣传上的一些缺位，现在社会上的确存在不少对我公司的一些负面说法。当然，这些说法未必合理，但是毕竟使我形象受到影响。这中间，可能还有我服务质量的问题，希望大家能够正确认识这个问题，从树立公司良好形象的大局出发，从我自身做起，从小事做起，从点滴做起，牢固树立新的服务理念，建立客服中心、公开服务项目、明确服务流程、严格服务管理，及时解决用户的需求和投诉，建立和完善适应数字发展的服务质量监督体系，真正把以人为本、用户至上落到实处。

必须端正积极进取的态度。态度决定高度。实现一个梦想，第二。成就一份荣耀，能力固然重要，但首先是态度。态度可以是能力的加油站，也可能成为能力的灭火器。不一样的态度，成就不一样的高度。没有令人敬佩的态度，就没有令人仰望的高度。不论做什么，都要积极主动，都要敢于挑战，这是一种素养，也是一种习惯，更是一种态度，这种态度决定一个人未来事业的高度。一种积极的人生态度，能激发你一往无前的勇气和争创一流的精神每一个人都渴望成功，但并不是每一个人都能成功。拨除环绕在那些成功人士身上的光环，就会发现，起步的条件远没有人们想像的那么好，积极的态度是惟一的法宝。别人灰心的时候，意气风发、斗志高昂;别人因困难而放弃的时候，积极进取;别人松散懒惰的时候，全力以赴，不找任何借口。因此，只要对工作和生活抱着一种积极的态度，人生总会有其高度!只要掌握好态度这把金钥匙，就能创造辉煌灿烂的成就!就拿我数字电视发展年”来说，这是一个崭新的命题，就需要我端正态度，用创新的思维去应对。应该有一种品牌形象意识，应该有一种广电形象意识。每一个员工都要思考网络质量问题、运营规范问题、用户管理服务问题，只要有这种积极进取的态度，事业就会方兴未艾。

**领导年终讲话稿2**

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，我们汇聚在此，共同庆祝20\_\_年新一年度的到来，年终总结会领导讲话稿。值此佳节之际，我代表\_\_公司，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福，祝愿大家在新的一年里，身体健康，工作顺利，万事如意!

20\_\_，我们走过了坎坷，走过了荆棘;20\_\_，我们体验严冬暖夏，春暖花开。在这不平凡的20\_\_年里，公司有你们才走过了风雨，经历了彩虹，见证了阳光!广大职工对公司的支持和信任，让公司在这一年里战胜了困难，收获了丰硕成果!

在过去的20\_\_年，作为公司的飞跃阶段，我们面临着很大困难，外部市场的激烈竞争，内部质量技术攻关问题，给我们造成了很大的压力，但是我们所有的员工能够紧紧的抱在一起，坚持我们自己的理想及信念，用我们的坚强毅力，和不怕苦，不服输的工作作风，在各部门紧密协调配合下，还是取得了一个丰收的20\_\_!

我们超额完成了生产年度计划，为公司打开了市场大门，这就是我们的胜利，我为全体员工感到自豪，并向所有支持和配合我们的供应商、经销商、代理商朋友们致以最崇高的敬意!

新的一年，竞争与发展同在。我们将以“追求、持续、改进”的企业精神为指导，坚持“绿色新能源”的企业宗旨，为实现“弘扬环保理念，助力健康生活”的企业使命而不懈努力，力求实现“\_\_\_行业的领跑者”的企业愿景。为广大客户提供更优质的产品和更高效的服务!

20\_\_新年，新气象，还有一个新的征程。我们的未来是光明的，是可喜的。“雄关漫道真如铁，而今迈步从头越”。年，敲起了战鼓;春，吹响了号角!我们把愿望写在今天，听事业的号角响起，一起在明天的跑道上冲刺!不管汗，流多少，也不怕血，洒许多，我们在今天铭刻下人生的理想，企业梦想并为此奋斗到底!最后，凯歌高奏辞旧岁，豪情满怀迎龙年!

再次祝愿全体员工及家人新年快乐，万事如意!

谢谢大家!

**领导年终讲话稿3**

老师们，同学们：大家下午好!

在我们积极投身于学习、快乐生活的时候，20\_\_已轻含笑靥，如约而至!在这冬去春来送旧迎新的时刻，我代表学校向大家致以节日的祝贺，对一年来辛勤工作的全体教职员工表示衷心的感谢，对全校同学表示亲切的问候。

回顾20\_\_年，我们倍感欣慰，因为这一年是喜庆的一年，也是丰收的一年，在这一年里，我们在上级领导的亲切关怀下，改善了学校的办学条件，更换了教学楼门窗，使同学们能在更好的环境下安静学习，相信同学们也有更多的收获和提高。

20\_\_年，同样将是一个不平凡的一年，相信在新的一年中，我们全校老师、同学们一定会继续不断努力，努力做好我们应该做的事情，以挑战自我、不断进取为己任。同学们，我们也殷切期盼你们用更加优秀的文明礼仪、健康的身体、健康的心理、优异的成绩续写辉煌，为自己的成长负责!

经过这两个月来我们全校师生的共同努力，精心筹备，终于为了今天20\_\_年“庆元旦”文艺汇演活动，我和大家一样，心情格外兴奋激动。预祝今天的文艺汇演圆满成功。

最后我代表学校祝全校师生新年快乐、万事如意。

谢谢大家!

**领导年终讲话稿4**

尊敬的各位来宾，各位姐妹们：下午好!

又是一年辞旧迎新时，今天,我站在这里,真的非常感动，也非常激动。看到有这么多的朋友前来参加我们这次丽人靓肤轩美容院六周年庆典，能抽出您们宝贵的时间前来捧场,是我们丽人靓肤轩美容院莫大的荣幸,在此,谨让我代表丽人靓肤轩美容院全体员工向各位的到来表示最热烈的欢迎。为了这次活动举办得更有意义，也为了能给大家带去更多的欢乐，并能更多学到一些关于女性保养的知识，这次，我们也有幸邀请到了深圳丽蒂雅化妆品有限公司资深讲师前来助阵，让我们用热烈的掌声欢迎她的到来。风风雨雨,丽人靓肤轩美容院已经走过了六年,能有今天的成长，并不只是我一个人的功劳，而是在座这么多到场和没有到场的朋友一直以来对我的帮助和支持,我觉得你们不仅是我的客户，更是我的好朋友，好姐妹，看着我们起步，看着我们一点点进步，看着我们一点点成长，是你们一直以来的支持和厚爱,才有了我们不断发展壮大的动力,千言万语无法表达我对你们的感激,所以今天我想对大家说一句:“没有大家,就没有丽人靓肤轩美容院的今天，跟着丽人靓肤轩让你变成既美丽更有魅力的女人。”谢谢，衷心的谢谢你们!

另外，我还要特别感谢的有，与我风雨同舟，同甘共苦的姐妹们，是他们付出了所有的精力和心血，并付出青春伴随着丽人靓肤轩美容院一起成长，一起进步，所以，我也要真诚地向我最亲爱的伙伴们说一声：“谢谢你们，辛苦了。”

为了心中的这份谢意，今天我们特地选到蓉华酒店来举办这次感恩形式的答谢会，我感觉这是，我对各位最好的回报方式，也能充分表达我对大家的感激之情。希望这样的活动能让我所有的好朋友们喜欢。当然，我们一定还有很多做得不足的地方,还请大家多提宝贵建议，多多包涵!再次谢谢大家。同时我宣布丽人靓肤轩美容院六周年庆典现在开始!

**领导年终讲话稿5**

导语：领导工作包括五个必不可少的要素：领导者、被领导者、作用对象(即客观环境)、职权和领导行为。 下面是小编为你带来的领导年终总结讲话稿，欢迎阅读。

亲爱的各位领导、各位嘉宾、各位同事:

大家晚上好!今天我们在此召开年终总结大会,对过去一年的发展进行总结。过去的一年，在各位员工的努力下，公司的业绩取得了新的突破，公司规模得到壮大，在省内乃至国内的市场有了很大拓展，公司品牌、知名度都有了很大提升。在此，作为董事长，我想真诚的对各位员工说声谢谢，“谢谢你们了”你们的付出公司是不会忘记的。我希望在今后的工作中，各位员工们能够继续努力，真诚对待，把公司作为自己的家，把公司的事作为自己的事，当然了，你们的事也就是公司的事。

虽然这一年来我们取得了骄人的成绩，但是那只是过去、历史，我们不能沉醉在过去的骄傲中。市场变幻莫测，是不讲任何情面的，未来的竞争是激烈的。望各部门领导干部们、各位员工树立居安思危的思想，不能有丝毫懈怠。对此，我想具体就今后的工作任务提出几点要求。

一、巩固本地市场，积极开拓省内、国内市场

就目前情况而言，我们已经占领了本地市场，可以说是本地同类企业的领军人物。相比其他企业，我们是综合型企业，我们有自己的产品产地、科研机构、销售网络，这些就是我们的优势。我们要充分利用这些优势来巩固和强化本地市场，将本地市场作为我们开拓业务的坚实的基地和大后方。同时，我们要积极开拓省内和国内市场。争取在未来的短时间内全面覆盖本省，在国内各主要城市也要建立销售网络，让我们的公司品牌在国内具有一定的知名度。

二、提升知名度、扩大品牌影响力

鉴于在本地市场，我们的品牌已经有了很大知名度可以说是个响亮的`牌子，所以未来我们要将广告投放集中在有影响力的省级媒体和国内有影响力的门户网站(如新浪、网易、搜狐等)。关于广告方面的问题，策划部门要做好详细的方案和经费预算。广告投放不可盲目，一定要选择性价比高，真正达到宣传效果的广告媒介。在做广告时一定不能忽视文化内涵，要通过广告来传达我们是负责任的的企业、人性化的企业，要透露出我们的企业精神，一定要避免低质量的、恶俗的广告。

三、做好科研工作，掌握核心竞争力

产品研发是公司的核心和本源，是我们占有市场的前提，只有开发出先进的、优质的产品我们才有说话权而不是人云亦云、亦步亦趋。所以要保证科技研发足够的的经费，引进优秀的人才，在关于科研方面我们不能有丝毫的吝啬，一定要保证人才进的来、留得住，一定要尊重知识、尊重人才。另外，我认为作为公司的科研部门一定要走在科技的最前沿，掌握最新科技动态、行业动态，要有敏感性，要“草木皆兵”。往往可能就是一点的风吹草动就让我们落后于别人，失去市场，所以必须重视，不可小觑。

四、完善企业制度、做好财务工作

一个优秀企业必须建立健全企业制度，包括人事制度、管理制度等。只有健全的制度才能保证企业的有效健康平稳运行。首先是人事制度要完善，要让员工有发展的空间，看到人生希望，让他们工作舒心、安心、放心，要像对待家人一样对待他们。要切忌避免公司小团体主义和官僚主义作风，这些都是公司长远发展的慢性毒瘤，必须及时摘除。另外是健全管理制度，要保证高效的工作效率，避免尾大不掉。

财务部门要做好财务工作，要有一本清楚明了的帐，要保证公司各项收入和支出的明了。财务工作的完善与否是衡量一个企业的重要指标，必须重视。

五、做环保型企业、注重安全生产工作

做好公司的环境保护工作，建设环保型企业。这也是当前国家、社会对环境提出新要求的大背景下的必然之路。要从科技上、设备上下功夫尽量减少给环境带来的污染和压力，争取做真正的环保型企业。从而获得社会、国家、及当地政府、居民的支持。一定要避免因为环境问题给公司带来的不必要的损失，所以危机公关部门要提前做好危机公关预案，遇到相关问题时能够及时处理，避免给公司造成负面影响。

最后要说的是安全生产工作，一定尊重生命，把员工的人身安全放在首位。要做好前期预防工作，避免因为人为原因造成对员工生命的威胁。同时平时要做好宣传教育工作，加强员工的安全防范意识。另外，要加强定期安全检查工作，不能马虎大意，要认认真真，建立事故责任制度。

说这些，都是希望公司能够在你们各位员工的努力下得到更好发展，同时也希望大家能借公司得到发展。此外，我真诚的希望各位员工能够安全工作，工作的舒心、放心。最后，望各位居安思危，认真努力工作，让我们同舟共济,共创辉煌!

**领导年终讲话稿6**

各位工作人员：

大家好!首先在这里给大家拜个早年，祝大家身体健康，万事如意，合家幸福!

律回春晖渐、万象始更新。我们告别了成绩斐然的20\_\_年，迎来了充满希望的20\_\_年。我谨代表公司领导向全体工作人员付出的辛勤耕耘和无私奉献致以深深的谢意，并通过你们，向一直大力支持我们工作的家人、亲属致以最诚挚的问候和最美好的祝愿。

20\_\_年，是不平凡的一年。南通润创历经坎坷、曲折，却依然昂首挺立。年初历经了一场风波，工作人员情绪极不稳定，生产任务又紧张，但没有人害怕、没有人退缩，南通润创人齐心协力，共同前进。总公司也抽调了一批技术骨干，加入到润创的大家庭中，起到了传、帮、带的良好作用。我们也采用了一系列方法，成立了生产管理小组、质量管理小组、安全管理小组，通过共同合作，把我们的管理制度逐渐引入正常轨道。通过提前做好生产计划，提前落实产前工作，优化生产流程，加强产前、产中控制，确保了我们的交期保证。我们从年初三条线,通过大家的共同努力,到年底实现10条生产线(比年初预计十二条线差一点),总工作人员人数280人、年产量做到43多万件的生产规模。20\_\_年全年产量86万件，超过了09年的84万件。通过把生产目标和品质管理绩效考核相挂钩，确保了我们的质量，全年终期一次查验合格率在93.5%，离年初目标96%也差一点。总之，通过强化管理、科技创新、优化生产工序、市场转型、亏损整治、当地人才引进、文化建设等方面的齐抓共管，公司现保持着健康、稳定、强劲的发展势头。工作人员年收入也达到25000元以上，班组长以上管理工作人员年收入达到了35000元左右，同比09年上升了25%。公司还确立了一周六天工作日的工作制度，确保了我们的职工工作日和休息日的稳定。此外，本着人人参与公司管理的精神，我们多听取广大工作人员的意见和建议，比如在食堂管理方面、阳光通道的开通，都是比较好的改进。

我们取得的成绩来之不易，我们之所以能坚强地走下来，离不开我们总公司的鼎力支持，更离不开我们每一位工作人员艰苦奋斗地拼搏。我一直认为，奋斗的身影是最美丽的，因此，你们是最美丽的。在此，我再次向对润创发展有过帮助、付出过努力的每一位工作人员表示衷心的感谢，因为有你们才有润创的今天。

成绩是大家有目共睹的，是值得肯定的，但取得的成绩只能代表过去。在看到成绩的同时，我们也要去发现我们的不足，以便我们今后改正，以便我们今后进步。在以往的工作中，我们班组长的作用表现得就不是很突出;工作人员行为还不够规范，没有按照标准流程操作，这也致使我们出了一次大错;此外，工作人员与管理人员之间的信赖度还不够。今后，我们将通过细致的工作，解决沟通的问题，建立一种相互信赖的状态;进一步规范生产流程，实行生产现场管理;加强班组长与成员的沟通、互动，明确工作目标，并且制定目标有依有据。在接下来的工作中，我们将主要通过这些方法来解决我们存在的问题。

20\_\_年是一个崭新的一年，也是我们颇具机遇与挑战的一年。20\_\_年，公司的发展前景广阔，我们的生产规模目标为\_\_条生产线，工作人员总人数450人，年产目标146万件;经营模式目标为外贸、内销模式共同有序开展;并造就人性化的和谐企业文化。在工资待遇方面，我们将通过努力让每一位普通工作人员的年收入突破30000元，班组长以上年收入突破41000元。但是，在面临竞争愈加激烈的社会大环境下，我们肩上的担子很重，我们的任务很艰巨。

在接下来的一年，我们主要从以下几个方面来实现我们公司的发展：

首先，安排招工是我们工作的重中之重，大家将通过多种途径，比如靠我们的工作人员宣传公司，以人带人，也可借助我们外地新居名工作人员，通过他们，给我们带他们家乡的人。其次，就是要完善公司体制。以目标计划为导向，工作细化，主要通过GS、PDCA考核，有效地实施绩效考核。第三，实现管理的本地化，这主要体现在我们将进一步选拨本地人才充实到我们的中高层管理队伍中。第四，发挥IE工作组优势，在实际生产过程中，我们的IE组将发挥积极的作用，遇到比较难的工序，提前对工作人员进行培训，班组人员不够，IE组及时介入，以补不足，并尝试单件流生产模式。第五，加强培训，对工作人员进行安全生产、规范操作、强化反浪费意识以节约成本等方面培训;对班组长进行安全生产、人员管理及沟通交流艺术等方面的管理培训;对公司办公室管理人员进行“如何做好管理工作”等方面的培训。培训的方式我们可以通过外请专业讲师，内部观看资料片等形式来进行，争取把我们的工作人员个个都培训成精英。第六，在文化建设方面，我们多听取广大工作人员的意见，把我们公司打造成一个充满人性化的和谐企业。还有就是业务部、采购部等部门将要转移到我们润创公司，为我们实现外贸、内销一体化综合型实力企业打下基础，而且我们这边已经派出专门人员在总公司接收培训，也是为采购部的创建打下基础的。最后，就是要我们的所有工作人员，敢于尝试，敢于挑战，齐心协力，共同冲刺年度经营目标。

我坚信，有总公司作为我们坚强的后盾，有我们优秀的润创工作人员的努力奋斗，我们必然会续写又一页华丽的篇章。润创的发展历史将永远记住我们曾为之付出努力的心血和汗水。

不积跬步，无以至千里;不积小流，无以成江海。不要为我们眼前所取得的些许成绩而沾沾自喜不思向前。要实现全公司每年年产值上涨130%，20\_\_年成为上市公司的宏伟蓝图，我们的道路依然还很远。我坚信，只要我们从自我做起，关注工作的每点每滴，从小事做起，做好身边的每一件事。只要这样，我们的理想目标就会离我们越来越近，我们就能实现由量变的积累达到质变的升华。

昨日的成功带来了今天的喜悦，今天的努力昭示着明天的辉煌，让我们团结一心，加倍努力，为实现我们宏伟蓝图而奋斗!最后，在新春佳节即将到来之际，我再一次衷心地祝愿大家新春快乐，阖家幸福，工作顺利，健康平安!

谢谢大家!

**领导年终讲话稿7**

尊敬的领导、同事们：

大家好!今天和大家一起满怀胜利的喜悦，欢庆20\_\_年的丰硕成果。我能站在这里代表电缆公司车间主任发言，感到无比的自豪和光荣。首先请允许我代表荣获各类先进和劳模的同事们，向在过去一年里给予我们关心、帮助的领导、同事们表示衷心的感谢。

我车间在电缆公司的统一安排部署、在上级主管部门的指导和帮助下，经过全体员工的共同努力，贯彻落实“安全第一，预防为主”方针，强化安全生产管理，落实安全生产责任，加强职工安全教育培训以及在车间质量标准化达标.节支降耗方面做了大量工作 。在过去的一年里我车间实现全面安全生产，无安全、质量事故。

20\_\_年在保证现在取得的成果不退步的情况下，做到以下四个方面：

一、在安全上继续贯彻落实“安全第一，预防为主”方针，坚持日常隐患安全检查制度，加强现场管理。车间管理人员跟班生产，加强不放心人的安全排查工作，及时整治违章作业，违反劳动纪律的行为。坚持日常安全隐患排查和设备日常维护保养制度不放松。定期对设备进行维护保养，确保设备运行和防护装置安全可靠。对员工定期进行安全教育和操作规程培训，确保员工遵章作业。

二、在保证安全生产的前提下，我们更严把产品质量关。工欲善其事，必先利其器。加强对各道工序的管理，要求车间员工生产之前，要对设备、模具进行完好检查，确保无任何问题后方可进行生产。对每个生产班组下达生产任务单，特别是签有技术协议的电缆要特别注明，防止因惯性思维产生失误，造成质量事故。对所有待使用的原材料要检验合格后在使用。

三、从节支降耗上要做到尽可能的不浪费一点原材料。加强工序之间的管理衔接工作，硫化生产时产生的废胶要收集起来作为垫芯胶挤成垫芯，成缆时作为边填充使用。干试配套时要尽可能的减少人为短段的生成。对于已经产生的短断能焊接使用的一定要焊接使用。所有生产的订单全部按照工艺的标准执行，严令禁止超标生产。

四、在做好车间内部管理的同时，也要做好兄弟车间部室的协调工作。根据生产任务及时联系兄弟车间订单任务的完成情况。同时，在我车间订单生产计划发生调整时，及时告知兄弟车间部室。便于他们安排工作。

最后，在这里我祝愿大家20\_\_年工作顺利，万事大吉。

**领导年终讲话稿8**

尊敬的各位企业领导、朋友大家晚上好!

很荣幸今天代表洪武大酒店跟大家做一个年终分享大会!

我们知道今年由于国家经济大气候的影响和反腐倡廉活动的继续深入，饮食行业环境相当严峻，如何搞好经营?是首要我们需解决的问题。在今年年中，经人介绍我参加了玖零互生的培训团队，虽然一开始我并不是抱着很大的希望来到这里，但经过一番学习和了解之后，最后我决定把玖零销售的理念贯彻到我酒店当中，实施几个月之后，酒店的业绩虽不说突飞猛进，但也可以说是大有改观!

在20\_\_年上半年之前，由于我酒店的管理疏忽和培训力度不足及人员频繁流动的客观因素，导致酒店的效益可以说是很不乐观。后来经过学习了玖零销售系统之后，酒店就像注入了新鲜血液一般，即便说是脱胎换骨也不过分!若是酒店遇到一些难以解决的问题，我都会向玖零企业咨询，他们也都很有耐心的指引我们该如何去解决这一类的问题，可以说这是我们酒店业绩上升的关键!在这里就我们在工作中的方法与经验做个总结，希望能与在座的各位一同分享!也希望各位企业领导、高管也能够指出我们酒店工作的不足，取长补短，使我们共同发展，共同进步!

一、完善激励分配制度，调动员工的积极性。

为了更好地完善任务，各个部门都制定了内部经营方案和效益分配工资方案，按照部门、岗位、技术、技能、劳动强度的不同，把经济指标分配到不同部门，核定各部门的营业额、出品额、费用额、毛利率，逐月核算，超额提成，节能加奖，相比去年而言，客房部上升了60%，餐饮部上升了19.8%，充分体现了任务与效益工资挂钩的原则，使他们发挥各自的优势，能想方设法搞好经营，调动了员工的积极主动性。

二、抓好规范整理。强化协调关系，提高综合接待能力。

1、健全管理机构，由各个部门组成的质量管理小组，充分发挥了作用，小组既分工又协作。由上而下，层层落实管理制度，一级对一级负责，提高了领导的整体素质。

2、另外，完善酒店的会议制度。每周的例会，每日检讨会，班前班后会，每月经营分析会，由于制度的完善，酒店会议制度的质量也就有所提高。

3、酒店分工细，环节多，一项工作的完成，有赖于各部门之间的协调工作，每周例会上反复强调，出现问题，各部门不得相互责怪，推搪，要敢于承认错误，多发现对方的有点，搞好协调，今年下半年大大减少了过去存在一些脱节不协调的现象。

4，提高综合接待能力，全面抓好服务规范，出品质量，使接待能力大大提高，由于舒适环境，价格合理，味道可口，服务一流，使顾客满意而归。

三、根据市场消费的需要，每月定期推出新菜。

全员公关，争取更多回头客，在大小会议上，经常灌输公关意识和知识。营业部人员在旺场时充实到楼面与顾客沟通，点菜，以不同的形式征求他们的宝贵意见，逢年假日，向关系户打电话问候，如赠送月饼，贺卡，牵送挂历!通过大家一致的努力，下半年的回头客比以往明显增多!

自从参加了玖零销售系统，我们酒店全体员工统一使用微信服务平台，充分发挥党组织和工会组织的作用，关心员工，激发情感，增强凝聚力!在微信平台上，我们共同讨论问题、对于工作的认真态度进行夸奖或批评、共同分享大家每天日志，共同学习，共同进步!当然我们酒店还有许多需要完善的地方，比如出品质量有时不够稳定，上菜慢、厅面的服务质量还有待提高、酒店的管理层面还需加强调整!

我很感谢在玖零学到的一切，让我学会管理酒店的方法，如何定制机制，如何管理酒店，经营酒店，真是受益良多!我会秉着玖零销售系统理念，把我们的酒店做到更加完善，做的更加成功，谢谢!

**领导年终讲话稿9**

\_\_支公司2\_\_4年度工作总结2\_\_4年是人保财险股份制改革上市后的第一个年度。这一年，是我司面临压力攻艰克难的一年，是面对新变化、落实新机制、执行新规定的第一年。我司在市分公司党委、总经理室的正确领导下，在全体员工的奋力拼搏下，取得了一定的经营业绩。2\_\_4年，我司实收毛保费\_\_\_\_万元，同比增长\_，已赚净保费\_\_\_万元，净利润\_\_\_万元，赔付率为\_\_。较好地完成了上级公司下达的任务指标。

一、围绕目标，落实计划，紧抓业务工作

1、计划落实早、措施实2\_\_4年初，我司经理室就针对\_\_地区保险市场变化及2\_\_3年全年保费收入情况进行综合分析，将上级公司下达我司的各项指标进行层层分解，把计划分解成月计划，月月盘点、月月落实，有效的保证了对计划落实情况及时的进行监控和调整。在制定全年任务时充分考虑险种结构优化和业务承保质量，进一步明确了考核办法，把综合赔付率作为年终测评的重要数据。

2、抢占车险市场，加大新工程、新项目的拓展力度，坚决的丢弃“垃圾保费”今年来，我们把稳固车险和企业财产保险，拓展新车市场和新工程新项目作为业务工作的重中之重，在抓业务数量的基础上，坚决的丢弃屡保屡亏的“垃圾”业务一是确保续保业务及时回笼，我们要求各业务部门按月上报续保业务台帐，由经理室督促考核，并要求提前介入公关。一旦出现脱报，马上在全司公布，其他人员可以参与竞争，从而巩固了原有业务，大大减少了业务的流失，保证了主要险种的市场份额占有率。

二是与地方政府有关部门建立联系网络，提前获悉新上项目、新上工程名录，并和交警部门、汽车销售商建立友好合作关系，请他们帮助我们收集、提供新车信息，对潜在的新业务、新市场做到心中有数，充分把握市场主动，填补了因竞争等客观原因带来的业务不稳定因素。三是已失业务不放弃。我们不仅对2\_\_3年业务台账做到笔笔清晰，并要求业务内勤把2\_\_3年展业过程中流失的业务列出明细，并分解到相关部门，要求加大公关力度，找出脱保原因，确属停产企业、转卖报废车辆的，由经办人提供确切证明;属竞争流失的，我们决不消极退出，而是主动进攻，上门听取意见和建议，改善服务手段，逐个突破，全面争取回流。四是大小齐抓，能保则保。因为企业改制、转产、资金等因素对企业财产保险形成了较大的冲击，加之竞争等因素，使的展业难度和展业成本大大增加。针对这些情况，我们充分动员，统一思想，上下形成合力，迎难而上。做到责任到人，对保费在5万元以上的实行分管经理介入，共同公关。

3、在竞争中求生存，在竞争中促发展。\_\_地区现有10家(中国财保、中国人寿、太平洋产险、太平洋寿险、中华产险、平安产险、平安寿险、天安产险、华邦代理、汇丰代理)经营财产保险业务和短期健康险业务的保险公司、营销部、代理公司，另已发现1家公司(大地产险)在我县争夺业务，而\_\_地区人口少，企业规模小，我司面对外部竞争所带来的业务压力，保持沉着冷静，客观面对现实情况寻求对策，与竞争对手们展开了一场品牌战、服务战：一是做好地方政府主要领导工作。公司经理室多次向县委、县政府主要领导汇报工作，突出汇报我司是如何加大对\_\_地方经济建设支持力度，是如何围绕地方政府中心开展工作的，我司积极参与了全民创业调研活动，与县领导一道走访个体、私营经济企业，不仅使县委、县政府对我司热心参与地方政府工作表示满意，还对我司正确调整业务发展方向，向中小企业提供保险保障，主动服务于他们，给予肯定。真实的让县委、县政府感到人保财险公司是真心为地方政府服务的，是值得扶持、信赖和帮助的，从而对我司工作给予了很大地倾斜。二是深入老客户企业，在客户企业中聘请信息员、联络员，并从其他保险企业抢挖业务尖子加盟我司，赢得“回流”业务，使其他保险公司的工作处于被动状态。三是服务更加人性化、亲密化，公司经理室成员年初就对县属各大系统骨干企业实行划块包干，进行了多次回访，请他们对我司工作提出意见和建议，这一举措得到了企业的充分肯定，他们认为公司领导主动登门是人保财险的优质服务的充分体现，使客户对我司更加信任。四是要求所有中层干部走出办公室，对所有中小企业必须亲自上门拜访，对所有新保客户必须当面解释条款并承诺服务项目，与企业进行不断的联络，实行零距离接触，只要客户需要必须随叫随到，提供各方面服务。五是按照向社会服务承诺和行业禁令，严格内部管控，以理赔和承保两大服务部门为切入口，全面提高公司整体服务水平。

4、以分散性业务为突破口，加大市场占有面根据\_\_当前阶段的保源情况，年初，经理室经过仔细的分析研究，确定今年把摩托车保险、家庭财产保险、学生以及人身意外险作为今年零散性险种突击，首先与交警、城市执法部门联系，请他们帮我们代理摩托车保险业务;同时与县教委取得联系，班子成员多次与分管教育的副县长、教委主任协调，最终取得他们的信任，才使我们的学平险业务有所突破。

5、开展劳动竞赛，促进“两险”业务健康成长今年以来，我们根据上级公司有关竞赛要求，积极配合开展了首季度“岁岁如意”贺岁保险、“幸福家庭”、“合家欢乐”等劳动竞赛活动，并自行组织了摩托车、责任险、意外险等突击活动，从而营造了一种健康活泼、你追我赶、团结奋进的业务发展氛围。特别是在年末开展的“幸福家庭”突击中，我公司顶住家财险滑坡和年末保源少的劣势情况，合理分解目标，层层落实，自加压力，跑企事业单位，跑个人家庭，一笔笔、一份份，最终以140的好成绩超额完成市公司下达的任务。6、狠抓理赔和防灾防损质量的提高。公司从狠抓第一现场的查勘率入手，坚持实事求是、“迅速、及时、准确、合理”的原则。只要接到报案，无论事故大小，无论白天黑夜，始终坚持赶到第一现场，掌握第一手资料，严格按照快速赔付流程，为客户提供力所能及的方便。一是坚持双人查勘，双人定损，交叉做案，限时赔付，不断提高服务质量;二是坚持24小时值班制度，积极参与“三个中心”建设，以进一步提高服务水平;三是加强考核、加大督查力度。对理赔过程中出现各种问题一经查实，轻者批评教育，重者严肃处理，决不姑息;四是积极做好防灾防损工作。在分管领导的负责下，防理部门主动与各业务部门联系，及时拟订了重大客户防灾防损工作预案、夏季防汛安全检查办法、冬季防火防爆安全检查办法，始终做到提前把握，提前介入，积极会同相关业务部门对预案执行情况进行检查落实，对可能出现的问题及时采取措施，以减少损失，增强防范风险的能力。我们先后到有安全隐患的\_\_纸业、\_\_药业、\_\_公司等重点客户单位帮助整改隐患，制订防灾预案，深受客户的好评，收到良好的社会效果。

二、调整经营思路，强化创新意识，提高公司效益水平

今年我司在抓好效益型险种业务的同时，认真梳理“垃圾”业务，对往年赔付率高于100的劣势险种坚决予以放弃，对赔付率较高但仍存在一点利润空间的险种选择性承保。去年我司农险、养殖业保险赔付率高达106，我司从大局出发，坚决的暂停该险种的发展。企业一揽子保险存在保险费低，保障范围大、保险金额高的经营风险，特别是遇到洪涝灾害、被盗的事件，往往造成较高的赔付率，我公司从效益出发，对该险种的承保范围、承保条件进行了严格的限制。在注重各险种效益发展的同时，我们改变以往的经营套路，\_\_\_厂车险业务属于我司续保业务，续保时间为9月份，但今年多家保险公司对此业务虎视眈眈，介入竞争，企图分羹，为保证万无一失，我司果断提前续保，使其他保险公司措手不及，稳固了业务的发展。\_\_纸业有限公司保险业务一直以来是我司囊中之物，续保是在11月份，公司经理室知道一旦提前续保，当年不仅会损失几万元保险费，也加大了下半年的业务压力，但为了弥补上半年因丢弃“垃圾”险种而带来的业务缺口，更好的调整序时业务结构，更多的实现已赚净保费，决定提前续保了该企业保险业务。我司这些工作是适应股份制改革后经营工作新形势的发展需要做出的大胆尝试，也是转变思想的实验性思路。正是由于我司员工勇于承担重任，善于开动脑筋，充分调动积极性和创造性，做到人人有担子，个个有责任，因而，在强大的外部竞争中，我司上半年不仅没有丢失任何阵地，巩固了我司财险市场龙头老大的地位，还实现了新增业务的突破。

三、以新的考核办法指导工作

规范经营，提升管理水平，突出业务重点保险竞争越来越激烈是不争的事实，加之上市后面对的新形势、新体制、新模式、新战略，必然要求我们在公司管理上全面提升水平，如何在竞争中学会竞争，在竞争中独领风骚，从而在竞争中发展，在竞争中前进。

**领导年终讲话稿10**

20\_\_已经过去，我们有做过总结，在此不再重复.我们在20\_\_年年底提出了，\_\_年公司创立，20\_\_年打基础，20\_\_年突破腾飞的口号，如何实现这一目标，20\_\_年将重点做好如下工作：

一. 公司管理的转变

公司从最初的二人，开业时的四人，发展到现在已架构完善，包含管理部、市场销售部、企划部、培训部四大核心部门，同时20\_\_年还会继续扩大完善，公司的管理将要上一个台阶：从最初的无制度松散自觉自发的状态向职业化，制度化转变;从个人主观意识阶段到制度规范完善，为后续文化统领打基础，逐渐形成\_\_的企业文化;

1. 完善公司各项sop流程;

2. 明确岗位职责

3. 完善考勤、考核、薪资福利等相关人事制度

4. 完善月报、工作会议等事项落实

5. 完善每个人的工作职责及定位

二. 现有营业项目的发展突破

我们要在20\_\_年实现腾飞，现有项目的快速增长是基础，做好现有三大块业务：西班牙都雅thuya手足保养及烫染睫毛系列，韩国艾莱诗els嫁接睫毛系列，oem/odm美容化妆毛刷系列业务;保证这些项目50%以上的增长(经过20\_\_年的运作，已具备快速增长的条件)，具体的规划我们有给大家讲解过，会在后续的会议上专门讲解!

三.新增营业项目的规划

真正实现腾飞，必须新增项目，丰富产品线，20\_\_年我们会引进2-3个项目，进度会随时向大家汇报，总体会围绕美睫，美甲项目;这是我们尽快进入千万级企业的保障.

四.营业规划

坚持“品质第一，专业发展、诚信为本，和谐共赢!”的企业理念;围绕20\_\_年突破腾飞的目标，制定20\_\_年发展纲要：品牌宣传、服务客人、教育培训、系统发展

今天时间关系就不展开讲了，我们再专门研论

今天是个好日子，我们公司开业时人员全部到齐(\_\_因个人发展已离职，今天也来参加我们的年会);使我们真正的团圆;在此感谢曾经与我们一起奋斗过的所有人员，祝愿离开的人员能有更好的发展，继续在公司服务的人员同公司共成长!

今天是个好日子，经过大家的努力，到今天为止我们1月分的业绩已超额完成当月目标;实现了20\_\_年的开门红，我们将在发放1月份薪资时发放奖金!在此祝贺大家!

当然我们还要特别感谢支持我们的亲友们，有了您们的支持，大家才能全身心投入工作;感谢我们的客户，有了您们的支持与信任，才有了我们良好的合作;感谢我们的合作伙伴及供应商(西班牙都雅公司及亚洲销售中心，韩国ieda、北京艾莱诗、深圳雅香丽等等)

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！