

# 2023年公司店铺年会演讲稿篇目 公司店铺年会演讲稿篇(大全6篇)

演讲稿也叫演讲词，它是在较为隆重的仪式上和某些公众场合发表的讲话文稿。演讲稿对于我们是非常有帮助的，可是应该怎么写演讲稿呢？下面小编给大家带来关于学习演讲稿模板范文，希望会对大家的工作与学习有所帮助。

## 公司店铺年会演讲稿篇目篇一

首先，感谢公司领导以及各位同事对我们湾一年的工作成绩给予肯定，在此，请允许我代表湾管理处全体员工，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，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，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，这是我们峰人的艰苦奋斗的结果，在此我向曾经为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xx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xx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xx年的上半年企业出现了从未有过的巨额亏损，在xx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。

xx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，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。

湾在20xx年被公司评为物业管理优秀项目，这是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。

回顾一年以来的工作，诸多方面值得分享和肯定，也有诸多方面给我们留下了不足之处，为了在新的一年里更好地扬长避短，共同打造“易亚”品牌，树立良好的服务口碑，管理处感到有如下几个方面取得了比较好的成效。

祝大家新年快乐！

## 公司店铺年会演讲稿篇目篇二

很荣幸、大家午时好！很高兴能有这样的机会，和大家一齐分享一年来公司所经历的点点滴滴；刚才陈xx总经理已经给我们很生动、很深刻的总结了这一年来公司的成败和得失，我十分荣幸、十分骄傲公司有这样英明的领导者，我来公司时间不长，可是我却时时刻刻、真真切切的感受到在陈xx董事长和陈xx总经理的指示和关怀下，公司发生的巨大变化和提高了！我在那里代表销售部向他们和公司的用心良苦表示感激！

下头我做为营销总监和大家一齐分享下有关营销的方方面面，关于营销这块，在在座的各位的鼎力支持下，我们能够说，今年打了个十分漂亮的战役！大家都明白，今年4月份，我们此刻的工厂才有雏形，真能够说是百废待兴、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，并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，下头我就以下三个方面和大家分享下：

一、公司目前的营销模式和构成：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，那么在那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，从而到达质的变化；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，没有很多利润的保证，公司就会出现饥荒和危机。可是，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；我们经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”。

二、一年来营销方面的工作总结；在那里，我借陈xx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职责，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蓬勃、大放异彩，不但在业绩上取得辉煌成就，并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此刻每月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；我们自我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，可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，可是我们却在脚踏实地的在走，不积跬步，无以成千里。今日的一小步也就是以后的一大步!在那里，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激!

三、公司未来的营销方向和重点:

大的，市场对品牌的要求也是分高、中低的，每年都会有品牌的升和落，这就给我们留了足够的空间;其二、我们并不必须非要采取其他品牌运作的模式，可是能够借鉴，适合自我的模式才是最重要;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，经过前期的试运行，我们找到了一条属于自我的路。

刚才陈总已经说了公司的战略规划，我在那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年内到达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。不明白大家留意没有?此刻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，仅有定位准确了，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，在烟机和灶具上头，我们会加强大品牌的市场调研工作，坚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、一坚持。

以上就是今日我和分享的一些资料，多谢大家！

## 公司店铺年会演讲稿篇目篇三

尊敬的各位领导、各位同事，你们好。

我叫××，来自×××。我很荣幸能够参加此次年会。首先，我代表新员工向大家致以诚挚的祝福，祝大家在新的一年里，工作顺利、心想事成。同时，在这辞虎迎兔之际，我也为公司送上一幅对联：携旧划新谋发展，驾虎迎兔铸新章。希望公司的业绩在新的一年里蒸蒸日上。

我是一名刚走出校园的大学生，我自认为我的大学生活是充实，因为我在那里学到了很多知识，但我也清楚地知道，社会的教科书要比学校里的残酷的多，对刚迈向社会的我来说还有好多好多要学习的东西。

时至今日，我已经来公司实习一个多月了，在这段时间里我学习了很多技术方面的知识，我感到很充实，同时也让我想起了这样一个例子：如果将一个人知识量看成一个圆，园里面的是他了解的知识，园外面的是他从未涉及的方面，那么随着他知识的增长，这个圆的周长就会越来越大，所以他就会越发的觉得自己无知，我觉得我现在正是这种感觉。我知道，这些知识对我的工作来讲都很重要，但细细地盘点一下这一个多月的收获，我突然发现我学到的不只是这些知识，还学到了更重要的，那便是为人处事的态度。

一是坚持，对像我这样刚毕业的大学生来说，每个人怀揣着

梦想，希望可以大展宏图，可是往往都被两个字难道，那就是“坚持”。坚持，说起来总是那么容易，但大多只有三分钟热度，真正能坚持到底的寥寥无几。在学校的时候，我参加了记者团，参与校报工作，我们团的团训是“青春、笃学、敏锐、责任”，这里面涉及到我今天要说的态度中的两条，一是责任，二是笃学。()所谓“在其位，谋其政”，在学校的时候我是学生，我应该履行学生的义务；在公司我是员工，我就因该履行员工的职责，首先要认认真真的把自己的本职工作做好，才能去考虑其他的事。再说笃学，人生就是在不断地学习，特别是对我们来说，有很多东西值得我们去学习，我记得有位学姐给我说过，到公司后要懂得付出，而且要不求回报的付出，只有这样才能学到更多的知识，才能积累更多的经验。

最后，我要代表新员工感谢大家这一个多月以来对我们的照顾与迁就。来公司这么久，最吸引我的是公司的文化氛围，这一点是出乎我意料的，因为在记者团的时候，我们最讲究团队凝聚力，最注重培养团队的文化氛围，我们都把那当成我们的家，而且是一个非常温馨的家。我以为当我走出学校后再也不会找到一个公司能给我这么温馨的感觉，但是我却在咱们公司遇到了，公司的每一个人都是那么和睦，整个公司个人的感觉就是团结、上进。我非常荣幸能加入这么温馨、和睦的大家庭，我一定会尽快融入到公司的大环境中，与大家和睦相处、互帮互助，共同进步。

我的发言到此结束，谢谢。

公司年会发言稿

## 公司店铺年会演讲稿篇目篇四

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。

员工是公司可持续发展的动力，公司是员工个人价值得以实现的平台。员工只有在合适的环境中，个人价值才能得以彰显。我工作中的不足之处也颇多，但公司各位领导总能以客观公正的态度在专业上、方法上给予我指导和帮助。法务工作的开展过程只是公司各部门工作的一个缩影。公司尊重员工的个性、健康思想，尊重员工的积极追求，重视员工参与公司管理，有完善的人才选用、晋升提拔机制。在这里，我们的个人价值和公司发展得到两全其美的实现，我们感受到合作的兴奋、成长的快乐、被关怀的幸福！

公司和员工形成良性互动，公司珍惜员工，员工热爱公司，我在与各部门的工作配合中，各部门工作的'很多细节让我深受鼓舞。比如为了落实证照，开发部的同事劳心劳力，忍辱

负重；为了优化方案，设计部的同事一遍遍讨论，废寝忘食；为了把控工程质量，工程部的同事无论严寒酷暑始终坚守在工程现场，默默无闻；为了扩大销售，营销策划部的同事绞尽脑汁、探寻策略；为了提升公司服务形象，客服部与物业公司的同事面对难缠的业主反复沟通，耐心解释；为了节省建设成本，预算部的同事精打细算，严格审核；为了合理调配公司资金，财务部的同事严谨工作，刚正不阿；为了后勤保障有力，综合部的同事细心周到，尽职尽责。正是这些同事在各个岗位上的细节把握，才实现了公司提升形象、控制成本、发展壮大的经营目标。在这样的团队中工作，我感到非常的荣幸和骄傲！

最后我要再次感谢支持帮助我的公司领导，及和我一起并肩工作的各位同事，谢谢你们对我的支持和信赖！至此新春到来之际，借此机会，表达对大家的诚挚祝福，祝愿大家在即将到来的鼠年，吉祥如意、阖家欢乐、身体健康、万事如意！

## 公司店铺年会演讲稿篇目篇五

大家下午好！

已然深冬，硕果累累的即将别去，我们迎来了充满机遇和挑战的20xx年。今天很荣幸能与公司董事会和全体员工欢聚一堂，共享温馨祥和。

时光飞逝，我加入这个大家庭已经2个多月了。在这两个多月里，我感受到公司积极和谐的工作环境，团结向上的凝聚力和富有竞争力的战略规划，这些无不促使我更加勤奋地致力于为xx的宏伟蓝图添砖加瓦。

我和在场的很多同仁一样，加入公司两个月左右，听着某总和许多同事的讲解，公司的前进足迹仿佛历历在目。回顾，我们在某总的带领下，调整了公司的管理结构，各部门招兵买马，市场上开疆拓土；制定年度发展战略规划，各团队筹

谋划策。

一份耕耘，一份收获，我们用汗水换来了硕果，用拼搏换来了喜悦，用付出换来了成功。我们这个年轻的团队在分享着企业成长同时，也不断提升自身能力，为企业创造更多的价值，实现企业与个人的双赢。

在即将到来的20xx年里，某总制定了万销售额的战略目标，这个目标不仅是公司销售部的目标，而是验证整个公司管理水平的市场化数结果的目标。为了实现这一宏伟目标，我们品管技术部愿殚精竭虑，全力以赴为公司提供先进的研发技术和优秀的产品品质，为增加企业竞争力而不断努力。

如果说是筹划年、预备年，那么20xx年就是我们的关键年、转型年。称之为关键年，是因为20xx年是我做强做大向上突破的关键年，称之为转型年是因为20xx年我们团队管理有粗放式转向现代化、精细化。20xx年充满生机的市场，对我们是机遇也是挑战，同时也寄托着争夺人的理想和信念。我坚信，我们人已做好了充分的准备，按照公司既定的战略决策，不断抓落实，持续改进，定能实现公司的宏伟目标。充满了希望，我们公司百业待举，我们会百折不挠，在某总的带领下百谋千计，实现公司的百尺竿头，更进一步。最后，衷心的祝愿各位来宾、各位同仁，在新的一年里生活百事可乐，工作百战百胜。

大家好!借此机会向大家拜个早年，祝愿各位身体健康、家庭幸福、万事如意、鸡年吉祥!

××自创业至今，已经走过××个年头。首先感谢董事会对我的信任，委我以重任。××年来，公司在××董事长的领导下，经过前任总经理××女士的经营，所经历的风雨、所获取的成果，大家有目共睹。作为××的一名老员工，伴随着企业的历史一路走来，见证了企业在前期规划中所制定的目标逐一达成，我为在这样一个自强不息的企业中工作感

到充实和自豪!身为公司领导人，从投身企业那一天开始，我们就为××确立了一个理想，我们认为自己的使命，就是要打造一个事业平台，一个让一切有责任感的有志于借助××成就自我价值的××人的事业平台!上一年，董事长将××企业经营的这副重担交给了我，让我和大家一起担着继续往前走，我相信：只要我们坚持并发扬企业的优良传统，勇于创新、乐于拼搏，应该可以不辱使命，完成公司董事会的要求并实现企业的各项经营指标。

今天，我很欣慰，也很自豪。不是为我自己，而是为在座的每一位，正是大家的共同努力，使××事业实现了历史性的跨越!借此机会，我谨代表集团总经办并以我个人的名义，向在座的各位以及一年来所有大力支持及配合××总经办工作的人们，表示衷心的感谢和诚挚的问候!

下面，我将利用一点时间，跟大家一起来回顾和总结××上一年来取得的成绩和积累的经验，就董事会及总经办关于公司接下来一年的规划向各位作一个概要性的通报，并就××年的工作重点和思路，提出要求。

## 一、××年的历史回顾

## 二、××年的发展思路以及工作重点

××年要加强总经办对集团的协调、监督的职能，令资源及做事的步调一致，改以往“散兵作战”的方式为“兵团作战”。上半年在集团内导入及推行绩效考核及激励机制，同时也会导入公司“以人为本”企业文化的建设，会同人资、工会作一些员工福利的改善，人力资源中心加大力度，针对不同部门不同层级的人进行培训，令每个人实现价值，找到对企业的归属感。下半年通过成熟运作后，真正体现我们所追求的价值，达到专业共享的目标，实现公司的目标、整体价值及增值、个人价值及增值。

### 三、提几点要求

第二，要表现出强烈的积极性，充分发挥出团队的战斗力，保持员工队伍旺盛的士气与活力。

第三，围绕“定目标、做计划、定规划、明责权”这四大管理要素，要不断强化组织观念、计划协调观念与系统运作观念。

各位同事，××年是××事业发展史上的又一转折点，我坚信，只要我们上下一心，群策群力，在国家加快民营经济发展的政策支持和地方政府的继续支持下，通过全体××人的共同努力，我们就一定能够圆满完成××年各项任务，顺利实现××年公司各项经营指标。我希望在往后的日子里，各级领导干部和广大员工，继续发扬过去的优良传统，奋发向上、继往开来，朝着我们既定的目标，坚定地、踏实地向前迈进。公司制定的“将集团逐步建设成为中国办公家具行业的领头羊”的目标就一定能够变为现实！同时也希望在座的每一位员工珍惜这个时代提供给我们的机遇、珍惜这个行业蓬勃发展的动力、珍惜我们企业前一年打下的基础和提供的平台，在企业的下一年中为企业、为自己再创辉煌！

## 公司店铺年会演讲稿篇目篇六

各位领导、各位同仁们大家好：

很荣幸能得到这么好的机会站在这个讲台上代表深水部进行发言，简单的谈谈自己在xx公司的点点滴滴。

我的发言主要分了三个部分：回忆自己在xx的历程，分享自己在xx的收获，及感谢xx让我成长。

刚踏入xx时，我才工作了两年，对海工这个行业什么也不太懂什么也不知道，这时xx给我们提供了良好的学习氛围，我

们不定期的举行培训，学习成了我们工作和生活的一部分，通过不断的学习强化自身素质，我们才能够不断的成长以适应公司发展的需要，才能够出色的完成任务。

xx是我职业生涯的第二个公司，很高兴也很幸运能加入这个年轻的大家庭中，伴随着它的成长，并见证着我的成长。来这家公司已经快三年了，大大小小的项目也已经经历20来个了，有些做得很好，有些做得很一般。但是在每个项目的执行过程中，通过领导的指点、同事的分享，总能收获到自己想要提高的经验或者知识，对自己的完整的知识体系的建立起着很重要的作用。

当今的社会日新月异，信息的更新传递越来越快了，特别是我们这些依靠着技术吃饭的工程师来说，挑战也就更大了。每天对着如此大量的信息，如何进行有效的过滤，在最短时间内吸取自己的需要，以保证顺利的完成工作，提升自己的工作效率与质量，以上的种种都是很有挑战性的工作，需要我们用我们的聪明才智去找一条自己合适的路来走。

在xx的三年工作中，通过各类型的项目锤炼，渐渐的总结出了一个体会，可以用一句简单的话进行概括：知识是能力的基础，思考是行动的先导。一个人的能力取决于知识、思考、行动的相互作用，其中思考是最为关键的。今天，任何知识的价值都无法与自己的思考力相媲美。

以上我说的这段话，在无数的场合中我们也曾听领导说过，做人做事要有自己的思考和判断力。戚总曾经在我们的部门周会上说过，希望我们年轻的工程师每天都能花上个5分钟对自己的一天的事情进行回忆总结，这样对我们的成长是有莫大的好处的。

在信息的收集与整理上，我也总结了一套比较适合自己的小秘诀，主要是由4个过程串连起来：收集、学习、思考、输出。

收集，就是通过各种手段进行相关项目需要的资料进行收集，可以通过同事、朋友、以及网络等。在这个阶段，我们会收集到大量有用无用的信息，我们需要对这些信息进行一个大概的浏览，并把自己觉得的重要信息进行记录，以备以后可以再次查询。

学习，就是在收集的阶段上，对已经有的信息进行一个全面的处理，把和自己相关的信息进行整合记录。在学习的过程中，一定要对自己觉得重要的资料进行仔细的阅读，并把关键的部分作好自己的心得体会，切记一知半解的情况出现。

思考，是我觉得最重要的一个过程。任何的知识或者经验，没有经过自己的思考，没有储存在自己的脑海中，在时间的长河中，会很快的就将这部分的知识洗刷干净。并且我们在阅读资料的时候，我们会看到各种各样的观点，当我们理性的分析这些观点的时候，我们会得到这些观点是正确的还是错误的结论。但是当我们用感性的方式重新将所有的观点杂糅到一起时，我们会得到一种新的、超越所有观点的结论。我将这种过程看做真正的思考，每当经过这种思考，我的思维水平就会有大幅度的提高，我的眼光也不会仅仅局限于书中人物的观点了。思考的结果将成为我灵魂的一部分。

输出，就是通过我们的完整思考，我们将自己思维中的结果用自己的语言，文章等手段进行与他人的分享。我们在做一个项目的过程中有中期检查和最终审查，这些就是需要我們用自己的语言和辅助工具进行我们的成果的输出。但并不是每个同事都能在这样的场合进行ppt讲述，那我们就需要自己在平时多给自己训练的机会。首先通过交谈，你可以将你思考的成果与他人分享；独学而无友，则孤陋寡闻也。其次通过写作，你可以把你思考的结果整理加工，以文字的形式记录下来，为以后的思考作参照。最后通过制作ppt并自己尝试着去完整的叙述。

通过这四个步骤的加工润色，任何信息都会被你吸收利用，

成为自己头脑的一部分。

我深深感谢公司的成长让我在海工的行业中得到如此一个珍贵的磨砺与成长的机遇;感谢张维磋总监对我工作的支持及教导,并给我如此多机会去展现自己;感谢郭揆常专家给了我很多在专业中的建议;感谢殷老师在配管与总体方面对我以来的教导;感谢公司的同事在我做项目中对我的支持;特别感谢深水部的同事,在这么两年工作时间内,由于有了你们的鼎力支持,我才能完成了公司所分配的这么多困难的项目;在这里,我非常感谢公司的陈锦铃,他是我进入公司时的第一个项目经理,在他的手下干活,无时无刻不感觉到他的那种严谨的工作精神和敬业的工作态度,当我不懂的时候他会非常乐意的指点我提示我应该怎么努力学习并解决困难,并时刻告知我在这个行业中得小心谨慎的做好自己的设计,别让自己的一时疏忽给别人造成了一辈子的影响,任重而道远。

谢谢大家,我的讲话完毕。