

企业年会上的领导讲话稿(实用10篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

企业年会上的领导讲话稿篇一

在新春佳节即将到来之际，我们七街全体员工欢聚一堂，在春园店举办公司年会，我代表公司董事会和总部管理团队衷心感谢你们一年来辛苦努力的工作，感谢大家为发展做出的贡献！

20xx年是我们极具挑战的一年，也是发展过程中最为关键、极不平凡的一年，在这一年里，我们经历了太多太多，我们有欢笑，也有泪水，有过失败，也有过辉煌，虽然我们没有完成年度业绩目标(等会各店店长会通报全年业绩完成情况)，但我们在经济低迷、行业不景气的环境下，凭着xx人特有的激情与斗志，用我们坚定的信念和无所畏惧的勇气，同舟共济，携手奋进，跨越寒冬，终于迎来了充满希望的20xx年。沧海横流方显英雄本色，我们xx人是一支同心同德、敢于挑战和拼搏的优秀团队，我为你们骄傲，为你们自豪，因为我们胜利的迈过了这道坎，我们经受住了残酷的考验，危机已经成为我们的转机。

20xx年我们将踏入新的征程，我们已经做出了新的发展规划：

- 1、塑造七街企业文化:20xx年我们已经开始整理和树立了自己的企业文化，在新的一年里，我们将继续完善和修正，要让加入我们这个团队的所有成员思想统一、目标统一、价值观统一，首先要从公司高层开始，通过不断的培训和示范，逐步渗透到每个员工的心中和行动中。把我们的宗旨、使命、

愿景化作工作的力量。

2、建立我们自己的经营体系：包括运营系统、销售系统、服务系统、人力资源系统、培训系统等方面，制定和完善适合我们自己的战略目标、规章制度、流程标准、激励奖惩等机制。

3、提升我们的执行能力：如果我们有好的文化、很棒的机制，但是不能很好有效的去执行就是纸上谈兵，要知道空谈误国，实干兴邦。

授权：有明确目标、时限和建议。

责任：一对一明确责任，我要承诺。

行动：计划、组织、培训、督导。

检查：我不相信、随时督导。

结果：有价值、有时间、有考核。

奖惩：即时激励、奖惩分明。

我们在管理上不能只看结果，最重要的就是检查，我们必须建立一套完善的检查体系，因为员工只会做你检查的，不会做你希望的。

4、谋发展□20xx年我们就要进驻新化市场，同时还要稳固娄底市场，省运会在娄底召开是个千载难逢的好机遇，我们只要建立好了自己的人才培训基地，把健身和美容培训学校办好，手上有人□20xx年进驻省会长沙就不是问题。

直挂云帆济沧海，乘风破浪会有时，我们xx人面对困难，永不止步□20xx年我们团结一心，奋力拼搏，不断修炼，完善自

我，立足娄底，进军长沙!最后祝大家在新的一年里身体健康，工作顺利，多挣人民币!

企业年会上的领导讲话稿篇二

各位经销商代表、全体员工:

今天我们在这里欢聚一堂，召开20xx年公司年会。主要目的是总结过去的经验和教训，筹划20xx年的工作。20xx年，经过大家的共同努力和奋斗，我们美美百货在激烈的竞争环境中创造了较好的业绩，销售业绩再创新高，员工薪酬有较大提升，企业的影响力进一步扩大，取得了经济效益和社会效益双丰收。20xx年分别获得恩施州“商贸流通龙头企业”，国家商务部授予商贸流通业“典型统计调查企业”，湖北省高校毕业生“就业见习基地”，消防安全重点单位“良好单位”等荣誉称号。

一. 经营与管理同步推进，销售业绩稳步攀升

一年里一如既往的支持公司的发展，做出更大的贡献。

二 以人为本，创建高绩效的管理团队

在经营管理过程中，我们将公司五年来积累的管理经验进行系统总结，吐故纳新，管理体系日趋完善，打造出规范的营运工作流程，使部门工作得以顺利开展，部门之间沟通更顺畅，协作配合形成整体，员工之间交流更和谐。部门与员工之间相互依存、同舟共济、互敬互重、彼此宽容和尊重个性的差异;彼此间形成一种配合默契相互信任的工作关系，待人真诚、遵守承诺;相互帮助和共同提高，形成了良好的合作氛围，管理人员的工作方向和职责权利更明确，工作思路更清晰。公司管理团队通过这几年来不断的调整磨合，现已组建成了一支经验丰富，团结协作，充满激情的管理队伍，这是我们能够取得高绩效的基础，没有一个稳定和谐团队就无

法取得今天这样的成绩。我们拥有一支稳定的能适应企业发展，适应市场竞争的管理团队，这是我们美美百货的一笔最大财富。在过去的一年，我们的团队面对外来企业及同行抛来的橄榄枝，从不为之所动，管理人员无一人离职，普通员工的离职率也相当低，这是我们随时注重感情留人，待遇留人和事业留人的结果。我们拥有员工健康发展的个人空间，我们拥有和东部发达地区接近的工资水平，员工个人收入增长达到20%，我们将逐步推行股份制，美美的事业就是每一个员工的事业，所以我坚信我们的团队一定是一个稳定、健康、和谐而又强大的团队。在这次争先评优活动中，我们发现部分员工连续五年评为先进工作者，连续五年从不迟到早退，连一些简单的小错误都没有发生过，我们评选先进工作者的条件是非常严格的，在如此高标准的情况下仍然有大批员工当选，可见我们这些先进工作者的含金量之高，例如我们的二楼先进员工郑明霞，保安组张升学等等，他们能坚持把简单的事情做好就是不简单，坚持把平凡的事情做好就是不平凡。这种敬业精神难能可贵，让人备受感动，这充分展示了我们企业的凝聚力和向心力，也充分体现了全体员工对企业的忠诚和信任。在此，我仅代表公司向长期坚持下来的同事表示衷心的感谢！有你们的陪伴，我坚信，美美一定会有辉煌的未来和美好的明天。

20xx年，公司的整体工作取得了一定进展，企业凝聚力与向心力进一步增强，企业文化活动内容丰富多彩，消防安全管理得到了进一步完善，但我们也还有很多工作需要改进和加强，我们的管理水平还需要进一步提升，我们部门之间的配合还不够紧密，工作有脱节的现象，我们培训学习的方式还需要进一步拓展。成绩面前要戒骄戒躁，新的一年我们还有很多工作需要我们继续努力。

20xx年度工作思路及要点

20xx年是美美百货开业以来最具挑战性的一年，随着外部竞争环境的变化，以及市场消费能力的下降，客观的市场环境

会给我们带来不小的压力，有压力才有动力，我们一定要认清形势，迎难而上，冷静面对我们的自身处境，“明知征途有艰险，越是艰险越向前”□20xx年公司工作思路及总体目标：坚持经营与管理创新，持续优化品牌结构，提升服务水平，拓展企业生存空间，实现公司跨越式发展。具体从以下几个方面入手：

一. 坚持经营与管理创新，强化管理责任落实。

新的一年，我们将进一步强化责任意识，严格责任考核，我们将对现有的薪酬制度进行修订完善，责权利高度统一，将推行公平公正的薪酬制度，个人薪酬严格与工作绩效挂钩，合理的薪酬体系与完善的绩效考核方案高度统一，绩效考核要触及到敏感神经，要结合我们公司自身的实际情况，根据每个不同部门的具体工作内容，针对性地去考核关键指标，通过严格的绩效考核来发掘出优秀员工，严格按照公司20xx年经营计划为主线，进行各部门目标分解，细化到各个职能部门，强化层层落实，全程监督检查，严格绩效考核。将责任和绩效落实到公司的每一个员工头上，让每个部门及员工的工作有方向感和紧迫感，让每位员工有责任感和压力感，用绩效考核来推动各个部门工作质量的提升，工作成效与薪酬直接挂钩，严格落实责任追究制度。把薪酬制度的完善与绩效考核工作推向深入，抓出成效。我们在原有工作的基础上，要有新的突破，在管理上创新，抓住一切学习机会，向同行学习，向书本学习，在实践中学习，努力提高全员工作积极性，在服务上敢于创新，针对vip客户的管理，我们要有新的服务方式，增加新的服务内容，在巩固原有客户的基础上，更多的吸纳新的客户，发展美美百货的优质客户群，我们在经营的方式上也要敢于尝试，我们除了传统的扣点方式，租赁方式外，我们也可以考虑其他的多种合作方式，自营规模的尝试性扩展等等，新的一年，我们要放开我们的经营思路，群策群力，努力提高我们的竞争实力，让美美百货健康稳定向前发展。

二 倡导优秀企业文化，打造企业、员工、经销商的利益共同体企业竞争，最终是人才的竞争，员工是企业的第一资本，是企业发展的基石，是企业前进的力量之源。全心全意依靠员工是我们美美百货坚定不移的方针，努力提高员工的物质文化生活质量，实现员工价值是美美百货始终如一的追求。伴随着企业的发展壮大，美美百货将创造充分发挥广大员工积极性和创造性的环境和条件，为员工实现自我价值搭建广阔的平台；构建同员工利益和价值追求相一致的企业共同愿景，让员工在为企业奋斗的同时实现自己的人生价值，实现企业与员工的共同成长。美美百货的兴衰关系每个人的切身利益，可以说，美美百货兴则员工兴，美美百货衰则员工困。所以，美美百货的利益是每个员工至高无上的长远利益和根本利益。我们每个员工要绝对地忠诚于企业。一切言行都服从于美美百货的利益，都要与美美百货的利益保持高度一致。任何时候、任何地方、任何情况下，要以美美百货大局为重，精诚团结，密切协作；要以美美百货事业为先，忠诚奉献，拼搏实干；要以美美百货发展为本，恪尽职守，不辱使命，共同打造员工和企业的利益共同体。全力构建同经销商的友好合作关系，成功在于合作，合作共赢天下，我们将以真诚友好，协作共赢为原则，共同抵御市场风险，共同创造经济效益，通过我们的平台实现品牌价值，使我们双方能够共同发展壮大。共同创造销售平台到共同分享市场资源是价值最大化的必由之路。要使价值创造成为一个持续的过程，就要与其他价值创造者分享价值成果。我们才能实现价值最大化，才能实现公司与经销商、顾客、员工、股东、社会等和谐发展。“美美百货与你共同打造恩施商界名店”，这是我们公司企业文化的一部分；这也是我们公司发展的美好愿景，我们要把公司办成一个受人尊敬的企业，让人羡慕的企业，这是我们锲而不舍的追求。什么样才叫受人尊敬，让人羡慕？就是当你非常自豪地、光荣地告诉你的客户，你的家人、你的朋友“我在美美百货工作”的时候，他们会投以你无比羡慕和崇敬的目光。主人翁意识和员工忠诚度的培养将会作为我们今后企业文化建设的重点，美美既是我们工作就业的好平台，也是我们学习新知识的好学校，我们要通过多种渠道和方式持续地

进行培训学习，让进入美美的员工不断掌握新的职业技能和专业知识，让你们逐步成为我们这个行业里的专业人才，让每位员工都成为行家里手，成为一名合格的美美人，只有当大家真正地融入美美百货这个大家庭，把这个公司当成你自己的公司，把美美百货的荣辱看作你自己的荣辱，把这个追求当成你自己的追求；我们美美百货的核心广告语就是：“美美百货让生活更完美”这句简短的话语体现了美美百货崇高的理想追求，符合我们美美人发展的期望值。美美百货成立以来，一直秉承以服务求生存，以品牌谋发展、以市场为导向。通过艰苦创业、奋力拚搏，为社会、为国家创造利税，为市场、为广大消费者提供物美价廉的产品，让人们的生活更幸福，更完美。在未来的发展中，美美百货将一如既往地践行这一价值观，为社会提供性价比最优的产品，倡导和弘扬先进的企业文化，最大限度地提高经济效益和社会效益，在把企业做大做强中，为社会创造更大的财富！我们将积极参与社会公益活动，继续提高公司的社会认知度，经济效益和社会效益同步推进。面对新的机遇和挑战，美美人志存高远，用满怀豪情绘制着百年宏图。需要我们从方方面面、点点滴滴着手，循序渐进地去实施，更需要我们每个美美人立足岗位、扎实工作、创新拚搏来实现。需要我们用一流的服务，经营一流的品牌，创造一流的效益，打造一流的企业目标为动力，加快企业的发展速度和转型升级来实现我们的企业发展规划。

三增强企业综合竞争力，实现企业规模化发展

20xx年将是我们美美百货承前启后发展的关键之年，经过五年发展，美美百货的管理模式已基本形成，管理水平在逐步提高，但与同行的大型企业相比仍然有差距，因此，进一步增强公司实力是我们一切工作的出发点和归宿点。20xx年我们要进一步拓展业务，使主营业务和多种经营业务齐头并进，扩大经济总量，为增创效益奠定基础，为此，我们要实施更为灵活的业务拓展政策，采取更为有效地业务拓展措施，开辟更为广阔的业务拓展渠道，获得更为良好的业务拓展效果，

不断增强公司的生存能力，应变能力和发展能力，我们将逐步扩大企业规模，开辟新的利润增长点，以市场需求为导向，努力拓展企业发展空间。适时完善以恩施为经营管理中心，向四周辐射的企业发展战略，抢抓机遇、应对挑战，采取切实有力的措施，努力保持和扩大市场占有率。不断提高企业经营管理创新能力，加大恩施中心市场建设改造力度，积极培育发展新市场、新网点，充分发挥企业规模优势、管理优势和人才优势。我们具有较为成熟的企业管理模式和雄厚的人才储备，具备连锁经营发展的有利条件，经营网点布局将逐步有序展开。我们将进一步增强企业的凝聚力，关心员工成长，聚集优秀人才，调动广大员工的积极性、主动性和创造性，形成企业发展的强大合力，打造美美企业集团，增强企业综合竞争力，我们筹集巨资进行市场开发建设，为我们广大的经销商搭建更广阔的交易平台，让经销商来尽情展示你们的风采。巴东是我们公司迈出的第一步，美美百货强势进驻巴东，引起了全国经销商的高度关注，并且非常看好巴东美美的发展前景，对巴东美美未来充满信心，巴东美美必将成为巴东商业领域的一颗璀璨明珠，巴东美美百货的筹建开业将翻开美美百货发展的新篇章，我们将逐步把美美百货的触觉延伸到恩施各个区域市场，计划在三到五年之内，美美的网点将增加三到五个，让美美百货走进千家万户，更好地为全州人民服务，更多地为地方民族经济的发展做出贡献。

20xx年，是崭新的一年，“一年之计在于春”，在新一年刚开始的时候，让我们每个人进入紧张的工作状态，开好局，起好步，我们需要有着眼于未来的战略眼光。“挑战未来”，我们需要勇气、胆略和意识。我们需要自强不息、拼搏进取，我们需要更多的学习，提升自身素质；需要招贤纳士，增加人才储备；需要创新，不断突破陈规，解放思想；需要实干，把目标落实于行动中；需要高效，快速反应，抓住一切机遇发展自己；需要团结，全体美美人拧成一股绳，同心同德，同舟共济，为了美美辉煌灿烂的明天，让我们美美百货与我们的经销商和美美员工共同成长，让我们在猪年到来之际，马不停蹄，快马加鞭，一马当先，马到成功。并祝大家新年愉快！身

体健康!家庭幸福!万事如意!谢谢大家!

企业年会上的领导讲话稿篇三

各位来宾各位同事们:

大家晚上好!

今天是我们公司的年会，我感谢大家能够来到年会现场，在这里我们共聚一堂，我作为公司的负责人，我感触很多，未来的一段时间肯定还是会出现更多的事情，回顾我们的这一年有困难，也有收获，我当然是希望能够继续报这些好的习惯保持下去，对于我们每一位xx的员工来讲这些都是应该做好的，我感激大家的付出，也感激我们的所有人的对公司的热爱，我们是一个大集体，现在到了这年终大家坐下来一起收获是非常有趣的事情，在新的一年里我们万众一心，当然也需时刻解决问题，继续为公司美好明天奋斗。

回顾这一年来我们公司也是取得了一些成绩，我们公司在某些领域也是取得了提高，这绝对不是说说而已，我们每一个人都应该主动地承担起这份责任，在工作当中这些都是应该继续落实好，保持稳定持续的工作状态，能够让我们在未来的工作当中继续发挥自己能力，公司一年来经历了很多困难，但是都是已经过来了，一路走来大家都是见证者，大家都是公司的开拓者，我们公司虽然现在发展的不是很大，在业内也仅仅只能是中游，我们的业务还是有待提高，有待扩展，这一直都是公司一直以来的发展方向，虽然说我们取得了不错的成绩，虽然说在过去一年的工作当中，公司正在朝着目标一步步的靠近，但是任重而道远，我希望大家能够共同背负起这份职责，公司也会在未来的发放更多的福利，这一直都是公司的初衷所在。

我也很感激各位来宾，感谢我们的合作伙伴，在未来的工作的当中我们一定是会越来越越好，这份工作我们是需要继续保

持下去的，合作是共赢的，一年来我司的成长与进步都是离不开各位合作伙伴公司的支持，我们一同在过去的一年取得了不错的成绩，我是非常原因继续在新的一年在业务上面我能够继续加强沟通，在工作上面我们能够达成更多的共识，对于现阶段我们的合同我希望能够更进一步，我们的在过去的年是非常愉快的，虽然说在合作的过程当中也会出现一些小插曲但是那都不是非常重要，重要的是我们的之间的合作默契，能够有一个好的工作默契这是非常的珍贵的，我们在下阶段一定会继续保持，也会让合作更进一步，感谢来带我们的公司的年会现场，我已经很期待新的一年了，最后预祝这次年会圆满成功。

企业年会上的领导讲话稿篇四

亲爱的战友：

新年好！

首先我代表普正药业集团向大家在_年国家高技术产业化示范工程项目中的出色表现表示衷心的感谢！感谢战友们的全力配合！没有你们过程中悉心的安排，就没有企业完美全景的展现。公司因为有了你们的倾力支持才能有今天满意的答案。

从普正定位于“天然植物药隐型冠军”走上专业化道路的那一天起，普正就将成为行业者作为目标。而作为者，不仅要在观念、文化上领跑，也要在业绩上领跑。当然规模未必非争第一不可，增长速度未必非要超越常规。但是增长速度快于行业整体水平，并在同行主要企业中处于前列，则是“者”概念必须包含的内容。

企业的创立，离不开积极勤奋、风雨同路的创业伙伴；企业的发展，更需要新鲜血液的不断加盟。不同背景、不同经历、不同层次的人才荟萃，冲击碰撞、互相激励，才能成就一番事业。我们的企业集团好像大家庭一样，以他广博的胸怀，

接纳、包容各地民众。你们家境、秉性不同，年龄、爱好不同，文化程度、社会历练、从业经验各异，但在企业中却扮演着不可缺少的角色，你们都是企业的骄傲，都是企业的主人。

时常萦绕在我脑海的是在企业发展过程中做出贡献的员工——这里没有职位高低之别，不分是指挥若定的高管、执行管理的中层还是勤勤恳恳、默默奉献的普通员工，只要他给我们企业作出过贡献，我们同样不会忘记。

我衷心期待全体战友与我们企业共成长，作为大家庭中的一员，我想对战友您说：公司每一个员工都是公司宝贵的财富，愿每一员工在企业中度过激情燃烧的岁月，在健康快乐中建功立业，与企业一道走向成功。

一年来，在公司内部，我曾经就企业核心竞争力、企业社会责任、企业文化和企业的成长和可持续发展等问题，与同事们进行了许多探讨，其间不乏启示。

一年来，营销队伍进一步扩大，销售再上台阶；生产中心全员齐心协力，月产量有效增长，质量与工艺日趋稳定与完善；财务借上市规范之机得到进一步的规范；新人培育、梯队人才建设初显成效；企业文化再次丰富，注入新的内涵，内部管理水平进一步得到提高；政府项目工作取得重大突破，更被省人民政府确定为拟上市重点帮扶企业。

在新春来临之际，抚今追昔，展望未来，我和大家一样，对普正的事业充满信心。来路上，我们历经风雨，永怀理想和激情，持续超越自己。前路上，我们还将继续披荆斩棘，以坚强的意志和饱满的精神，建筑美好的无限生活。

胜利的荣耀属于我们企业，属于企业的全体战友，让我们共同努力，建造美好的未来！

企业年会上的领导讲话稿篇五

尊敬的各位来宾，先生们，女士们：

大家晚上好！

我们在经历了20__年的辉煌之后，又度过了20__不平凡的春秋。过去的一年，__市场跌荡起伏，给我们企业的、经营带来很大的变数。我们携手并肩，互相激励，共同努力，终于取得不俗的成果。我们在郑州新的公司，蓝图绘就、开始盈利。愿意和企业一起奋斗、成长的各位同仁，将在一个新的平台上继续创业的征程。

各位同仁：我们迎来了企业腾飞的曙光。事实证明，我们已经有能力实现我们多年的愿望——建设一个现代化的__企业集团，这是我们多年来共同奋斗、励精图治的结果，是对我们多年来相濡以沫、不离不弃的回报。企业是我们共同的大家庭，她承载着我们太多的憧憬、希望和幸福，我们应该珍惜和保护她。

企业的创立，离不开积极勤奋、风雨同路的创业伙伴；企业的发展，更需要新鲜血液的不断加盟。不同背景、不同经历、不同层次的人才荟萃，冲击碰撞、互相激励，才能成就一番事业。

我们的企业集团好像大家庭一样，以她广博的胸怀，接纳、包容了全国各省区的弟子包括境外的同胞。你们家境、品性不同，年龄、爱好不同，文化程度、社会历练、从业经验各异，但在企业中却扮演着不同的角色，你们都是企业的骄傲，都是企业的主人公。

企业大家庭又是一个学校，一座熔炉。我们通过宣传、培训、考核，通过学习、工作和锻炼，在工作中学习，在前进中成长。同时，企业提供给员工发展的平台、表演的舞台、客观

公正的评价。我欣喜地看到，在我们企业从小到大的发展过程中，已经培养和造就了大批人才，他们在企业的各个岗位发挥着越来越重要的作用。

我衷心期待全体同仁与我们企业共成长，期待全体同仁的家属对我们企业继续予以大力支持。作为大家庭中的一员，我想对你们说：公司的每一个员工都是公司宝贵的财富，你们的健康和安全，不仅维系着公司的兴衰，更关系到你们家庭的幸福。衷心希望每个员工在为企努力工作的同时，都能关注健康，珍惜生命，一同创造我们企业明日的辉煌，共同分享奋斗的成果。

愿每一员工在企业度过激情燃烧的岁月，在健康快乐中建功立业，与企业一道走向成功。

胜利的荣耀属于我们企业，属于企业的全体同仁。

值此新春佳节来临之际，送上我诚挚的问候和衷心的祝福，祝愿各位身体健康，工作顺利，事业有成，家庭幸福。

谢谢大家！

企业年会上的领导讲话稿篇六

尊敬的各位来宾、各位同仁：

大家晚上好！

新年伊始，万象更新，今天我们全体人欢聚一堂，召开20年迎新晚会暨20年度优秀经理、优秀员工表彰会，这是我们一年一度的大事，也是一件喜事。在这辞旧迎新的时刻，我谨代表集团向一年来奋斗在一线的广大员工、全体职员及各分子公司的全体同仁，向为集团发展默默奉献的各位员工家属，

致以诚挚的祝福，祝大家新春快乐!合家幸福!万事如意!

20年是集团发展进程中非常重要的一年，面对严峻复杂的经济形势和竞争激烈的市场环境，集团带领全体员工，坚持自强不息、追求卓越的企业精神，遵循求真务实、创新发展的经营思路，积极抢抓市场机遇、沉着应对各种风险和挑战，以强烈的责任意识 and 进取精神，强力落实、推进各项工作，推动集团全面、协调、稳健发展：这一年，我们继续巩固土石方业务的核心优势，着力提升细节管理质量，推动土石方业务的经营、管理迈上新台阶；这一年，我们加大工程施工领域的业务拓展和管理力度，大厦提前封顶，抚顺棚户区安置房项目、大连水产制药项目顺利签约并奠基启动，集团在土建、房建工程领域打开新局面；这一年，我们加快项目投资、区域扩张的步伐，北京蓝乔投资、抚顺明琪置业分别在北京、抚顺注册设立，立足首都，辐射全国的发展方向初步奠定，打开了集团以“项目投资为引擎，开发和建设联动”的发展新格局；各项工作取得新进展，凝结了集团领导层的心愿和管理层的艰辛，更是全体人矢志追求和不懈努力的体现！

20年，是集团全面启动“三次创业”的开局之年。新的一年，应该有新的奋斗、新的目标、新的收获。

我们要以政府政策指引为导向，大力弘扬不畏艰难、锐意进取的意志品质，坚持真抓实干、勇于担当的工作作风，全面落实20年的各项计划工作：

同志们、朋友们！我们的事业是一点一滴干出来的，我们的道路是一步一个脚印走出来的。今天，集团吹响了“三次创业”、全面发展的号角。开弓没有回头箭，我们要坚定不移地朝着既定目标走下去！可能在新的一年里我们的事业还会面临更多、更大的困难和挑战，但挑战也同时蕴育着新的发展机遇。风云变幻，最需要的是战略定力；竞争激烈，最重要的是急流勇进；迎接挑战，最根本的是改革创新。我坚信：只要我们全体人能继续发扬不怕困难、不怕艰辛、勤奋拼搏的工

作精神，统一思想，坚定信心，同心同德共谋发展，精诚协作昂扬向前，我们就一定能在在新的一年里取得新的成就和辉煌！

最后，再次祝大家春节快乐，祝愿的明天更加美好！

企业年会上的领导讲话稿篇七

尊敬的各位同仁，女士们、先生们：

新年伊始，万象更新，又一个生机勃勃的春天向我们走来。凭借着大家的热心、爱护和培育，走到今天，我们的集团已初具规模。值此辞旧迎新之际，我谨代表众诚易达向大家表示衷心的感谢。感谢在各个工作岗位上勤勤恳恳努力工作的全体员工，感谢长期以来关心支持众诚易达事业的各级政府领导、广大投资者和社会各界友好人士，祝大家在新的一年里身体健康、合家幸福、事业有成、大展宏图！

过去的一年，是艰苦创业的一年，是努力拼搏的一年，也是我们值得骄傲的一年。经过一年多的运作和百余名员工的不懈努力，目前我们的房地产业蒸蒸日上，***项目进展顺利；2011年3月，***伴随房地产的发展应运而生，成为集团发展征途中又一支生力军。2012年1月，***大酒店也正式开业，开业至今，稳中求进。好事不断，喜事连连，我坚信集团的明天会更好。

“雄关漫漫真如铁，而今迈步从头越”面对2012年的巨大挑战，我们要一如既往、信心倍增，激情满怀。“金戈铁马闻征鼓，只争朝夕启新程”，我深信在未来的征程中，我们必将所向披靡，满载而归。2012年的众诚易达惊喜无数，2015年的众诚易达必将无数惊喜。未来的燕郊属于众诚易达，我们必将在燕郊开拓出一条具有***特色的成功创业之路！

最后，请允许我再一次祝愿到场的各位新春愉快、幸福安康，祝愿众诚易达蒸蒸日上、宏图大展！

谢谢大家！

2012.**.**

各位同事：

随着春晚的不断推进，xx年即将和我们永远的告别。今年的春节似乎最不像春节，我选择了更加宁静的方式，思考去年的经验和教训，希望通过反思收获企业运营的规律。愿大家都能度过一个很“像春节”的春节。我们的团队在2012年能达成既定的目标，恰当的工作方法必不可少。今天我想和大家谈一谈xx年，我们应该用什么样的心态去工作。

2015年公司定位为“服务年、学习年、优化年”，“足够谦虚、足够灵敏、足够用心”是我们xx年开展运营工作的根本指导方针。我们必须为客户提供令人赞赏的服务，通过学习凝聚团队，发现优秀人才，通过优化提升运营效率，提升运营质量。

我们还是一家小公司，我们没有大公司诱人的品牌和福利，但我们可以把xx教育打造成一个有趣的工作地点。

xx年，通过资源整合，我们在业界已经具备一定的知名度和影响力。客户和各界朋友都给予我们团队极大的肯定，我想这是团队全体成员坚守我们的使命感和价值观的结果，追求卓越的信念我们坚定不移。

人最大的危机是取得一点小成绩的时候飘飘然，忘了自己是谁。我们没有资格傲慢，我们必须保持足够的谦虚，像牧师一样的去倾听客户和伙伴的心声，关注每个人的发言权和尊严。人们总希望有机会说出自己的思想，拥有自己的观点和

看法，获得“被倾听”的感受，这与地位、职位、背景无关。学会倾听，学会分析客户和他人的需求，是每位xx人必备的基本功。每位员工在xx教育的工作、努力和个性都将得到尊重。

面对质疑和不同的声音，请耐心的倾听，让人家把话说完，无论对错，我们不需要做任何解释，把他们的意见作为我们决策时的重要参考。理解我们的人不需要我们的解释，不理解我们的人解释也没用。鼓励人家把话说完，我们坚持听完却是需要勇气和宽容的。我们倾听并不是要被人牵着鼻子走，而是我们必须鼓励他把话说完，挖掘真知灼见来修正我们的思想和方法。

误解源于沟通的不畅，只有充分的沟通才能高效的达成目标，只有团队成员的高度参与，我们的工作才能变得非常有趣。

我们通过打造透明的管理机制和公平有效绩效考核体系来保持团队的灵敏性，面对复杂的竞争和复杂的形式保持高度团队战斗力。

有了明确的目标，如果不解决方法的问题，目标只不过是空中楼阁。很多时间，我们都会固执的从自己的角度去思考问题，我们需要对外界的变化表现出有特有的敏感，抑或是直觉。我们的学生版本的课程虽然经历了一些小的改版，但缺乏大刀阔斧的提升，希望你能敏感的觉察到市场的变化并保持警醒。

很多人每天都会花掉大量的时间浪费在漫步目的的信息浏览，根本不具备处理信息和筛选信息的能力，因此这些信息除了让我们的心态更加浮躁之外，似乎没有任何的帮助。2015年，我们静下心来，远离无聊的网络，有目的的去利用网络吧；我们每天利用片刻的时间进行严肃的反思，并认真的读几页书吧，把这些反思得来的智慧用于为客户提供更加满意的服务吧。

干部和员工的良好互动是高质量开展工作的前提，学会带队伍是我们每个干部义不容辞的责任和义务。2015年我们将重启对干部更加严格的绩效考核，干部应该承担更多的责任，履行更多义务，并呈现更高质量的结果。干部应该经得起考评，受得了委屈，我们没有资格去浪费公司有限的资源。我们的干部需要不断提升自身的格局和胸怀，在一次又一次的搏击和考验中不断的走向成熟。

2015年，干部考核的准则之一就是是否能找到一群比自己更加精明，更加精明的人。一位卓越的领导者就应该有这样的勇气，敢于把最优秀的人集中到自己的团队里，不怕把自己变成会议室里看上去最傻的人！

我们的事业注定无法一帆风顺，我们的干部需要经历一两次挫折，因此明年的干部提拔我们考察他过去是否经历过挫折，没有经历过挫折的人不能走上领导岗位。面对挫折，保持革命乐观主义精神，不断寻找新的办法和出口，走出困境。

我们都怀揣梦想，我们必须保持足够的灵敏，去拥抱梦想，实践梦想。没有对梦想的执着与坚持，梦想即刻变为空想，一不小心还会陷入抱怨的危机。

一个职业人必须知道怎样把决定付诸行动，并继续先前推进，最终实现目标，其中还要经历阻力和混乱或者意外的干扰。我们必须明白，“赢”才是结果。

每个人都应该学会保持积极向上的活力，做一个热爱生活的人，满怀热情的开始一天的工作，同样充满热情的结束一天的工作。乐于与人交流，结交朋友。

我们的工作不是比谁更受欢迎，我们要比赛的是谁能最优质的达成目标。因此我们要有用勇气去处理一些棘手的问题，敢于做出不受欢迎的决定。

如果你是一个正义且有为的人，必定是好人说你好，坏人说你坏。如果一个人得到的全是好评，那么这个人一定是平庸的人。在奋斗的路上，有人加油，也有人加水；有人伸手，也有人伸腿。

2015年，我们要学会把每件事情做踏实，真正做到事前准备，事中纠偏，事后总结，脚踏实地的去追求事情的结果，每个人必须具备落实工作任务的能力。

足够谦虚，我们将在社会资源体系里赢得朋友，赢得信赖，团队运营水平赢得提升；

足够灵敏，我们将在竞争中赢得客户，赢得口碑，公司赢得发展；

足够用心，我们将在运营中赢得品质，赢得效率，最终赢得利润；

各位伙伴，春节好好的陪家人，好好的享受生活。春节后，我们好好的工作，好好的享受成就！

亲爱的员工同志们： 大家下午好！

在这辞旧迎新的日子里，我们公司又迎来了新的一年。今天，我怀着无比高兴和感恩的心情，把大家召集在一起，聚到这里，共同组织召开2015年“感恩过去，放飞未来”主题年会。

首先感谢大家在过去的一年里不离不弃，辛勤工作，为公司的发展建设所做的努力和付出。

谢谢大家！在此我隆重地给大家鞠个躬。

回顾过去的一年，我们公司整体工作发生了巨大的改变，取得了可喜的成绩，这一切成绩的取得都是大家共同努力的结

果，我只是起了一个组织者的作用。一年以来，我更多地是通过每周的全体员工大会，给大家讲一些做人做事方面的体会、经验和心得。期望通过这些形式统一一下大家的思想认识，从而形成我们共同的价值观、世界观，因此有利于我们上下一条心，通过大家共同努力，把我们这份神圣的事业，做稳做强。

相信在座的每一位同事都感受到了2015年的《销售政策》、《考核政策》、《管理制度》与历年的政策相比有了若干改变，前几个月发生的一些事情也会让在座的某些同事感到不快。是的，好像有变化，变化的多，变化的快。变化的让很多人感觉不爽。确实改革需要改变一个人的思维惯性，需要改变多年的行为习惯。而改变一个人的习惯确实是一个痛苦的过程，其实我本人也不喜欢改变，所以我非常理解因为改变带来的抵触、质疑、猜测、反感，从改变到习惯毕竟需要一个过程。

我今天的汇报内容分为四部分：第一部分是艰苦奋斗，开源节流不是对历史的否定；第二部分阐述为什么要艰苦奋斗？第三部分是如何理解艰苦奋斗，开源节流；第四部分是如何做到艰苦奋斗，开源节流。

首先，我要向大家强调的是，艰苦奋斗，开源节流不是对前几年工作的否定。在某些人的眼睛里世界上的颜色只有黑与白，某些人面对别人就某点问题的批判就想象为对自己的全盘否定，这是不懂辩证关系的，是情绪化、头脑简单化的表现。

自董事长在2015年11月正式进入sla药业，历经10年的时间，公司一直处在一个上升阶段，销售收入从不足**万元提高到**亿元，翻了**倍，这里面凝结着董事长的正确战略决策，凝结着核心管理团队的团结与智慧，凝结着一线销售人员付出的汗水，这些都是不可抹杀的，是值得怀念的峥嵘岁月。

数据会使我们以为十年的艰苦奋战已经胜利。不过我要说，成功是一个讨厌的教员，它诱使聪明人认为他们不会失败，它会掩盖一切矛盾，它不是一位引导我们走向未来的可靠向导。**亿元是一个十分可怕的数据，它让我们骄傲的同时也蒙蔽了sla药业在国内制药企业中的地位并没有显著提升，身边很多药企，包括中大型药企他们近几年的也处于快速增长阶段。

总结十年的增长历程，从单纯依靠妇幼渠道利用婚检，依靠计生行政干预强制发放sla□到组建otc队伍、执行psa计划，商务与计生渠道拆分实行专业的人做专业的事，加大拓宽分销市场，事实上公司一直处于组织变革、营销变革之中。“变”促进了sla药业(前北大药业)的发展，在公司从业经历超过了五年的同事们，你们应该切身地感受到了公司的历次变革，你们也受益于这种变革，因为变革，你们的能力才会有很大的提高;因为变革，你们的职业生涯才会不断前行;因为变革，你们的收入才会不断增加。

我今天讲话的目的不是奢望改变你们每一个人。我仅仅是希望你们能够理解政策的每一处改变、管理细节每一处改变的深层次原因。在座的每一位营销同仁都要清醒意识到改革已经开始发生，并正在发生，改革进程可能会有微调但是总体趋势不可逆转。某些同事不要有侥幸心理，抱着看一看，等一等的观望态度，这样你就会掉队、甚至会被淘汰。

我相信，脚踏实地山让路，持之以恒海可移。愿我们意气风发、斗志昂扬的一中人以本次年会为契机，以执行力为以后工作的主导思想，以细节管理为工作的基本方法，扬长避短，策马扬鞭，与时俱进，谱写一中教育集团崭新的篇章。

企业年会领导致辞

2015年，在全体员工的共同努力下，项目各项工作都有了突破性进展，开创了项目施工生产的新局面。一是深入推进标

准化管理、架子队模式，项目管理科学规范，打造了具有中隧特色的标准化京石品牌；二是一系列工作制度的完善和实施细则的出台，党建思想政治工作得到进一步的加强；三是工程重难点环节取得突破性进展，施工生产呈现出喜人态势，经济效益显著；四是树立窗口形象，项目形象得到提升，品牌得到传播，社会效益明显。

祝您新年鸿运到，路路迎财神！

祝您新年快乐，身体健康！福星高照，万事如意！

愉快的笑声？这是精神健康的可靠标记。愿您在新的一年里，天天都愉快，日日有笑声。

“瑞雪兆丰年”。愿那片片白雪，带着我良好的祝愿，飞到你的身边。祝您新年快乐！

恭喜发财，招财进宝！新年快乐，学业有成。

新年不做ceo□但求公司ipo！恭祝您的事业蒸蒸日上，新年更有新气象！

马上新年到，向您问个好：办事处处顺，生活步步高，彩票期期中，好运天天交，打牌场场胜，口味顿顿好，越活越年轻，越长越俊俏，家里出黄金，墙上长钞票！

律回春晖渐，万象始更新。我们告别成绩斐然的2015，迎来了充满希望的2015，值此新春到来之际，我谨代表集团董事局，向全体职员的努力进取和勤奋工作，投资者给予公司的真诚信赖、中外客户的热情支持致以深深的谢意！祝大家在新的一年里和气致祥、身体健康、家庭康泰，万事如意！

2015年，在各级经营团队和全体员工的共同努力下，公司先后取得了与**公司合资、夺得**开发权、进军**产业、发展

板块启航等振奋人心的重大突破;各项经济指标比往年有了较大增长……这些令人欣喜和振奋的成绩证明:**公司的战略是清晰的,定位是准确的,决策是正确的;通过这些成绩,我们看到了一个充满生机和活力的新**。

在这里,感谢这个伟大的时代!更感谢一年来全体××人的不懈努力!

创新成就未来!变革创新、知行合一是××通向未来之路。在当前,变革创新就是完善公司治理结构,建立和完善层次清晰、责任明确的三个层面的管理体制,加大激励力度,实施企业再造与流程创新,在管理力度和管理风格上实现突破;知行合一就是针对不同的层面,在管理上严格要求、在经营上慎重求实、在技术上掌握核心,真正做到战略合理、组织高效、制度完善、流程顺畅,人员精干。

机遇与挑战同在,光荣与梦想共存!××经过管理变革,背靠优秀的企业文化,通过实施多元化、国际化的发展战略,定会迎来更加辉煌的明天!

最后,祝愿大家新春愉快,身体健康,合家欢乐,万事如意!

亲爱的员工们:

大家下午好!在这辞旧迎新的日子里,我们公司又迎来了新的一年。今天,我怀着非常兴奋和感恩的心情,把大家召集在一起,聚到这里,共同组织召开2015年“感恩过往,放飞未来”主题年会。

首先感谢大家在过往的一年里不离不弃,辛苦工作,为公司的发展建设所做的努力和付出。

谢谢大家!在此我隆重地给大家鞠个躬。

回顾过往的一年，我们公司整体工作发生了巨大的改变，获得了可喜的成绩，这一切成绩的获得都是大家共同努力的结果，我只是起了一个组织者的作用。一年以来，我更多地是通过每周的全体员工大会，给大家讲一些做人做事方面的体会、经验和心得。期看通过这些情势同一一下大家的思想熟悉，从而构成我们共同的价值观、世界观，因此有益于我们上下一条心，通过大家共同努力，把我们这份神圣的事业，做稳做强。

相信在坐的每位同事都感遭到了20xx年的《销售政策》、《考核政策》、《管理制度》与历年的政策相比有了若干改变，前几个月发生的一些事情也会让在坐的某些同事感到不快。是的，似乎有变化，变化的多，变化的快。变化的让很多人感觉不爽。确切改革需要改变一个人的思惟惯性，需要改变多年的行为习惯。而改变一个人的习惯确切是一个痛苦的进程，实在我本人也不喜欢改变，所以我非常理解由于改变带来的抵牾、质疑、猜想、反感，从改变到习惯究竟需要一个进程。

我今天的汇报内容分为四部份：第一部份是艰苦奋斗，开源节流不是对历史的否定；第二部份论述为何要艰苦奋斗？第三部份是如何理解艰苦奋斗，开源节流；第四部份是如何做到艰苦奋斗，开源节流。

首先，我要向大家夸大的是艰苦奋斗，开源节流不是对前几年工作的否定。在某些人的眼睛里世界上的色彩只有黑与白，某些人面对他人就某点题目的批评就想象为对自己的全盘否定，这是不懂辨证关系的，是情绪化、头脑简单化的表现。

自董事长在20xx年11月正式进进sla药业，历经10年的时间，公司一直处在一个上升阶段，销售收进从不足**万元进步到**亿元，翻了**倍，这里面凝聚着董事长的正确战略决策，凝聚着核心管理团队的团结与聪明，凝聚着一线销售职员付出的汗水，这些都是不可抹杀的，是值得怀念的峥嵘岁月。

数据会使我们以为十年的艰苦奋战已成功。不过我要说，成功是一个讨厌的教员，它诱使聪明人以为他们不会失败，它会掩盖一切矛盾，它不是一名引导我们走向未来的可靠向导。**亿元是一个十分可怕的数据，它让我们自豪的同时也蒙蔽了sla药业在国内制药企业中的地位并没有明显提升，身边很多药企，包括中大型药企他们近几年的也处于快速增长阶段。

总结十年的增长历程，从单纯依托妇幼渠道利用婚检，依托计生行政干预强迫发放sla□到组建otc队伍、执行psa计划，商务与计生渠道拆分实行专业的人做专业的事，加大拓宽分销市场，事实上公司一直处于组织变革、营销变革当中。”变”增进了sla药业（前北京大学药业）的发展，在公司从业经历超过了五年的同事们，你们应当亲身地感遭到了公司的历次变革，你们也受益于这类变革，由于变革，你们的能力才会有很大的进步；由于变革，你们的职业生涯才会不断前行；由于变革，你们的收进才会不断增加。

我今天讲话的目的不是奢看改变你们每个人。我仅仅是希看你们能够理解政策的每处改变、管理细节每处改变的深层次缘由。

在坐的每位营同仁都要苏醒意想到改革已开始发生，并正在发生，改革进程可能会有微调但是整体趋势不可逆转。某些同事不要有侥幸心理，抱着看一看，等一等的观看态度，这样你就会掉队、乃至会被淘汰。

我相信，脚踏实地山让路，锲而不舍海可移。愿我们斗志昂扬、意气风发的一中人以本次年会为契机，以执行力为以后工作的主导思想，以细节管理为工作的基本方法，取长补短，策马扬鞭，与时俱进，谱写一中教育团体崭新的篇章。

敬爱的同志们、朋友们：

大家好！

“人逢喜事精神爽，月到中秋分外明”，金秋送爽，佳节将近，值此中秋佳节即将到来之际，我谨代表汇通公司全体员工向社会各界朋友及所有支持汇通公司的广大经销商致以最诚挚的问候和祝福！同时，向长期以来关心和支持汇通公司事业发展的各级领导、社会各界及客户、供应商朋友们表示诚挚的祝愿你们中秋快乐，团团圆圆，喜福无边！并希望你们在以后的工作中能给予我们更多的关心和支持。

“春播夏种秋收获”，春天我们播下了希望的种子，并用辛勤的汗水浇灌，秋天就注定是一个丰收季节□xx年是硕果颇丰的一年，从众志成城，抗震救灾抵抗青海玉树地震和甘肃舟曲特大泥石流的民族团结之举，再到上海世博会的成功举行每一个大事记都让我们感受到一个民族众心凝聚的力量，这种精神同样也在我们汇通公司得到彰显与升华，在我们共同的努力下，我们取得了一个又一个的成果，开发出拥有自主知识产权的高能磁化净水器系列产品，并获得多项国家荣誉。另外，公司除成功开发的华北、西北、东北等市场外，并于今年6月在杭州开设南方市场总部加大了南方市场的开发力度，为净尔美品牌成为中国水处理行业第一品牌奠定了良好的基础。

然而，我们深知“每一个顶点，都是下一个成就的起点”，对于我们汇通公司来说成绩，只能代表过去；困难，更是一种激励。惟有不断攀越高峰，超越自我，在每一次奋斗中砥砺意志，才能成就一个又一个的梦想，造就愈加精彩的辉煌！

“同心山成玉，协力土变金。” 齐心协力的团队合作往往能激发出不可思议的潜力，甚至创造奇迹。小溪只能泛起破碎的浪花，百川纳海才能激发惊涛骇浪。殷切的希望每一个净尔美人都能把自己融入到汇通公司这个大团体，专注于我们的健康事业，同心同德，尽显才华！让“珍爱生命，从水开始”的理念永续百年，让生命健康地延续！“月到中秋分外明，每逢佳节倍思亲”。

中秋之月自古以来象征团圆、寄寓圆满，然而在这家人团圆

之际，我们公司还有很多职工，为了公司的发展坚守岗位；还有许多经销商因工作繁忙，不能与家人共享团圆。在此，向你们深情地道一声：你们辛苦了！净尔美因为有了你们的辛勤付出，才有了今天骄人的成绩，是你们不辞辛苦的付出与努力，才换来净尔美今天的成果，在此，我代表公司向你们真诚的说一声：谢谢你们！感谢新老朋友长期以来对汇通公司的关心与支持，希望在今后的日子里，您能够一如既往的支持我们。

最后，以“但愿人长久，千里共婵娟”这句千古名句作为对大家的再一次祝福，并希望大家在这醉人的金秋，收获更多的喜悦，让我们同心同德，共创大业，让我们的净尔美事业更上一层楼！

我的讲话完毕，谢谢大家。

企业年会上的领导讲话稿篇八

xx的家人们：

大家好！

首先，我向为公司辛勤工作、顽强拼搏的全体员工致以衷心的感谢，大家辛苦了！春回大地，万象更新！在这新春佳节即将到来之际，我再次向各位同仁致以新年最诚挚的祝福！

新的一年开始，又到了我们总结过去，展望未来的时候。过去的20xx年里，在全体员工的共同努力下，公司各方面工作均取得了满意的成效，各部门整合更新，相互协作，使得各项经营指标基本得以实现。

盘点过去、展望未来。在新的一年里，我们将面临更多的困难与挑战，以市场为导向，以合理的管理为纽带，提高公司

知名度，集中打造xx品牌形象。

20xx年，我们要进一步改革和完善企业管理体制和经营机制，根据公司发展的需要及时调整经营思路，合理调整和完善现行机构设置及人员力量的配置。进一步加强公司内部管理，加大各项规章制度的贯彻执行及监督检查力度，使公司日常工作更加合理有序。同时，也要强化对全体员工的教育和业务培训，切实提高员工的思想意识和业务技能水平，提升公司的整体战斗力，挖掘每一个员工的潜能。

20xx年，xx上下要团结一心，迎接挑战;20xx年，xx全体员工要蓄势待发，开创新局面!最后，祝大家在新的一年里：身体健康，合家欢乐，心想事成。

谢谢大家!

企业年会上的领导讲话稿篇九

尊敬的各位来宾、各位同仁：

大家好!

首先，衷心的感谢大家一直以来为公司的辛勤付出!冬天已经来临，天气变得寒冷!请大家多注意气温变化，穿着适量的衣服，同时注意适当的锻炼身体，祝大家身体健康，家庭幸福。

经过xx年的发展，红xx公司已从原来仅仅x人的小作坊发展到今天将近xx人，年产销总量接近xx万的初具规模的中小型企业!在同行业内享有较高的知名度!这些都是大家共同努力，辛勤工作的战果!因此，在此对大家说一声：谢谢!你们辛苦了、我们除了不断的创造出新的业绩外，更重要的是建立了一支优秀的企业团队，培养了众多的优秀员工和精英骨干!员工整体素质、综合能力获得了较大的提升!这为红xx公司

将来更大的发展打下坚实的基础。在红xx公司经营理念中，员工永远是公司最大财富和最宝贵的资源！企业没有优秀的员工如同一支军队没有精兵良将一样，在激烈的市场竞争中将难以取胜！

目前，因受到国际金融危机的影响，国内市场需求不断下降，公司业务受到了极大的冲击，销售额急剧下滑！因此，我们不得不正视目前存在的各种问题和充分认识当前面临的严峻形势！为为了应对金融危机带来的冲击和负面影响，公司各级员工特别是管理干部，必须从下面几方面做好工作！

公司当前面临着严峻的考验，稳定向前发展是我们当前主要任务。这离不开每一位员工积极、努力、负责的工作！因此，我们每时每刻都应有一种高度的危机感、紧迫感和责任感！无论在什么岗位上都要尽职尽责、赫赫业业地做好本职工作！每一工作个环节和每一工作个岗位都不可马虎和缺失。各级管理干部要以身作则，起到带头示范的作用！大家要明白一个道理，工厂不单独是老板的，还是我们大家的！我们共同的目的是要努力把它办好！俗语说水涨船高，只有公司效益好了，大家的工资、奖金回报才会高！每个人都应要努力钻研，积极创新，争当优秀！只要每人进步一小步，公司就会进步一大步！公司为大家都创造一个大的空间和平台，对工作努力，成绩优异，贡献突出的员工公司会给予大的奖励和工资待遇！对工作马虎，责任心不足，得过且过者予以淘汰！

市场经济时代企业竞争如逆水行舟，不进则退！市场规律会不断淘汰不思进取、得过且过的企业和个人！因此，我们要比竞争对手付出加倍的努力，在实际工作中不断完善，不断学习，不断创新，寻求突破！不断地提高工作成效和管理水平！所以，我们第一是要不断学习行业先进技术知识，不断得到外界的信息，使自己适应环境的变化和市场的要求；第二是要不断学习创新，不但要跟上行业的步伐，还要走在市场的前面，要做时代的弄潮儿，而非跟在别人后面随波逐流！要努力做到人无我有，人有我优！第三是不断学习先进

的管理模式，通过实施绩效考核□iso质量管理体系□5s现场管理等先进管理模式武装企业，提高管理成效。

绩效考核是公司对每一位员工工作表现做出一个合理、公平、公正的评价，是公司奖励优秀，鼓励学习创新，约束和处罚马虎消极人员，并为大家提供获取各种奖励的一套有效的管理系统。绩效管理本身目的是引领公司和个人创造更多利润和价值。工资不是算出来的，而是干出来的，你的行动决定您的薪酬。绩效考核实施过程中必会有这样或那样的问题，初期必会有种种不足之处，但我们不是去打击他、怀疑他，更不能成为不执行的理由，而是应该不断完善和不断的改进他！

公司下一步是要用3—5年的时间，将企业管理水平、科研水平、业务水平提高到世界级的前端！实现年销售额x个亿！这是我们发展经营的短期目标！在达成此短期目标的基础上，通过股份制改造来实现企业上市，最终实现团结一致，共同打造你们的，中国的，世界的红xx□建立百年企业的长远目标！商场上有一句名言：企业要上市，管理首先要上市，我们要通过建立独特的红xx企业文化，提高每一位红xx员工的主观能动性和创造性，通过加大企业的宣传力度，实施科学管理，不断的争取业绩、业务水平上一个新的台阶，实现创新科技引导市场。

外部环境已向我们提出了更高的要求，我们每一位员工作为公司整体的一分子，每人都应更自觉的要求自己！改变自己！首先从我做起，加强自律，严格执行公司各项制度和政策。只有这样，公司经营策略才能有效地贯彻实施，公司整体管理水平才会逐步提高！

各位员工，时不我待，让我们大家共同努力吧！

企业年会上的领导讲话稿篇十

尊敬的各位同仁，各位来宾：

大家好！

阳光明媚，暖意融融。今天，我们满怀喜悦和激动相聚在人民大会堂，共同回顾20__，展望新的20__。

首先要说的是感谢，我感谢各位一年来在各自岗位上所付出的辛勤劳动，以及在工作中表现的敬业精神，正是因为您们的付出，才有了精彩的20__。我感谢所有的客户及供应商，您们帮我们成就了梦想，今天，我们有幸邀请到他们中的杰出代表，我们用鲜花和掌声热烈欢迎他们的到来。我感谢员工的家属，没有你们的支持，人就不可能为了一点程序，为了一个问题，为了一个客户，夜以继日地晚上加班到十一点、十二点、甚至两点三点，您们是幕后英雄。我感谢在工作五年、十年以上的各位老员工，感谢您们能与风雨同行，始终不离不弃，始终坚定地支持和默默奉献，谢谢你们。等会儿他们中的优秀代表将上台，我们用鲜花和掌声表达对他们的由衷敬意！要感谢的很多，很多，我们将始终怀着一颗感恩的心，谢谢你们，因有您们而骄傲。

20__年我们取得了超出预期的良好成绩，销售额超额完成年初目标，海外销售、国内销售、系统集成、图形图像等部门均超额完成了年初目标。20__年让我们收获了“信心”。20__年我们实现了新的突破，我们将跨入新的发展阶段，回顾创业历程，我们曾用两年时间从零做到100万，而后又相继完成从100万到1000万，从1000万到1个亿的突破。这中间我们搬了8次家，从创业时睡泡沫地板，到今天我们有了自己的园区，十余年的发展历尽艰辛，但我们始终充满激情，并且每年都保持了较高的增长速度，这个成绩是来之不易的，是人共同努力的结果，也是人的骄傲。

20__年产品品质在全体员工，特别是研发和质量管理部门的共同努力下实现了质的飞跃，向“精品”迈出了坚实的一步。20__年6月24日，由证券投资部牵头，人力资源和财务部合作，授予了108名员工股权激励，这是我们向财富分享迈出的可喜一步。20__年10万平方米产业园开工建设，20__年下半年一个集研发、办公、会议、休闲、运动场所等于一体的现代化园区将全面投入使用。20__年涌现了很多感人的事：

研发中心20__年所取得的成绩令我们倍受鼓舞，在产品稳定性、关键性能上有了质的飞跃。我们的研发团队人员只有竞争对手的一半，而产品线几乎一样。存储产品线10年的竞争优势已全面形成，20__年上半年随着新平台产品的全面推向市场，竞争优势将继续扩大。前端线、智能交通线、大屏显控线、软件线通过一年多的苦练内功，核心竞争力已逐步形成，很多关键性能实现了超越。我内心真的常常为有这样一支团队和他们贡献的产品而激动地睡不着。

海外销售不仅保持了多年的快速增长，并且费用率同比下降，应收款、销售预测准确性等各项指标都做得非常出色，更重要的是他们是一支极具凝聚力，富有激情和战斗力的团队，他们让我们深切感受到了团队合作的力量，让我们体会到了到一个个普普通通员工怎样走向优秀和卓越。

国内销售20__年拖了公司完成任务的后腿，挨了批评，但他们没有服输，重新找回了“自信”，超额完成年初目标。营销人员为了业务，为了人的共同事业，常常喝酒喝得不省人事，我真的很心痛，我能体会到他们每一次的感受，他们愿意付出最宝贵的一切。我想，有这样的忘我精神，还有什么困难可以阻挡他们呢。当然，我们更需要把这种宝贵精神转化为更有效的方法。

这里我要特别表扬广西团队，广西20__年实现率先赶超竞争对手，广西团队不仅业绩好，重要的是他们冲锋献阵，不管项目多大、多难，不管“天高地厚”，心中只有一个将项

目“拿下为止”的意念。重要的是他们有勤奋和努力的行动，公司员工到广西，才知道什么叫不分昼夜，广西精神值得学习，我向他们表示由衷的敬意！

系统集成超额完成了年初目标，他们经历了第一次创业的全过程。今天，我要特别表扬调度机产品团队，他们从公司成立第一天起，就在为公司做贡献，十多年如一日，他们在成绩面前表现得如此低调、谦虚，简直让我们遗忘，我为他们的精神肃然起敬。不会忘记曾经的点点滴滴，感谢你们的默默奉献。

我还要表扬系统集成西南销售团队，20__年在南方某地电网项目上取得了重大胜利，虽经挫折，最终在亚运保障上发挥了重要作用，并获得了用户的认同和表扬。我还想说的是7年前我跟王宏一起跑贵州电力市场，历经艰辛终于打破缺口，西南集成团队没有满足现状，更没有丢掉阵地，而是开花结果，结出了累累硕果，南网市场超过了系统集成过半的销售份额，这种榜样值得我们全体营销员工学习。

我还要表扬工程部，20__年有了很大进步，他们的努力得到了一线销售及客户的认同。是的，每次刮风下雨，我都想起他们在一线不容易。我们图形图像是一条新的产品线，在短短一两年内扭亏为盈，成为亮点产品，取得这样的成绩来之不易，是全体图形图像同事拧成一股绳，用心做事的结果。图形图像产品线取得的成绩也给我们产品线管理探索出了新的路子。

20__年我们新的事业部运营公司、专项组做了大量扎实的工作，我们给予他们更多的支持和鼓励，相信年他们会给出更多的惊喜。质量和生产保障部20__年有了显著进步，他们能让工厂验收达到100%满意，他们的专业，对品质管理认真负责，生产管理精益求精，他们解决问题的态度和响应速度，都让我相信有能力做世界级专业生产企业，我们要对他们的卓越管理及全体质量和生产保障一线员工的辛勤付出及取得

的显著进步表示由衷感谢。

在这里我还要表扬采购部，他们在各种压力下实现整体成本的显著下降，为提高公司产品竞争力，为公司利润高于销售增长做出了贡献。采购成本直接决定产品是否有竞争力，而采购是一个敏感部门，10年我们也处理了相关人员，坚持以能力和贡献为绩效导向，不允许任何有失内部公平性的行为。我们欣喜地看到一个拥有透明、高效、努力、良好氛围的采购团队正在茁壮成长，尽管你们没被评为先进，但事实你们的行为已证明了你们的优秀。

20__年我们的财务部、总裁办、法务和证券投资部、人力资源部、党工委、产品中心、it部、内审部等部门都出色完成了本职工作，不仅为一线提供了很好的服务、保障，更重要的是他们让团队更专业、更富有合作性、更高效了。感动的事还有很多，很多，等会先进集体、先进个人会上台领奖，我们向他们表示祝贺，向他们发挥的榜样作用表示敬意！

当然20__年我们依然存在很多问题，团队合作，特别是跨部门合作效率有待提高，客户响应速度慢，企业凝聚力需进一步加强，执行力有待提高，销售规模、市场占有率、人均效益有待提升，员工收入20__年有待进一步提高，这些都应该在20__年予以重点改善和解决。

感谢、肯定、表扬和团体力量成为20__年总结的“关键词”，20__年我们要确保任务完成，落实“客户第一”理念，把提高效率，提升企业凝聚力作为工作重点：

一、全员行动，努力实现20__年挑战目标和任务20__目标、任务已经明确，已制定分解至每月的产品开发计划、销售计划、人力资源规划，细化激励措施，并在拟定详细的财务预算。年我们将更加明确组织结构，解决向谁负责的问题，明确部门职责、跨部门合作责任人及解决问题的明确时间。年我们将深化绩效导向，首先，把基本任务作为预算依据，制

定了挑战目标，完成挑战目标对每个人是重大挑战，同时激励措施极具魅力，充分体现做得好加倍激励的原则。其次，今年除了销售部门外、研发、产品部也将与销售业绩直接挂钩，其他部门也会更紧密地与业务指标挂钩。现在，关键是行动，全员的行动，确保20__年挑战任务的实现！

二、全面落实：客户第一客户本能会选择质量好、服务好、价格低的产品。客户第一，首先，最基本的是需要我们提供让客户满意的产品，质量不合格，客户第一就成了空话。多年来，我们强化质量管理，强调质量优先，就是在练内功，练基本功。

产品问题在发展历程中的伤害和教训是深刻的，我们应时刻铭记并警钟常响。产品品质提高是全体人共同的事业和奋斗目标，只有每一个人一丝不苟，拿出严谨的态度和作风，只有落实每一个细节，每一个环节，才会持续做出“精品”，好的产品是生产出来的。今天，我们可喜地看到产品品质提升方面取得重大进展，当然我们不应该满足现状，要再接再厉，今天的最高标准就是明天的最低要求。

客户第一，就是全面提高客户响应速度。反应速度慢是最突出的问题，应予以解决。首先，思想和态度上要转变，有条件的解决，没有条件的创造条件予以解决，要形成以快速解决问题为荣，以拖拉作风为耻的文化氛围。20__年要组织全员开展“如何实现客户第一”的大讨论、大学习，各部门负责人要每月找员工沟通，落实为客户做了什么，让为客户服务成为一种自觉的行动。

第二，要形成跨部门响应机制，不管哪个部门，不管是谁，只要是遇到客户的问题都有责任推动解决，并且明确解决问题的时间点。客户第一，就是持续为客户创造价值，不能带来价值就没有存在的意义，我们深挖井、练内功，就是为了让客户赚更多的钱，与客户一起共同成长，并分享成长的快乐是我们奋斗者最大的荣耀和骄傲。要牢记，只有客户成功，

才会有成功。

三、优化和加强流程、制度执行，提高效率流程、制度制订一定要与业务紧密结合，流程制订要以提高客户响应速度为出发点，任何不能为客户创造价值，不能为客户提供更快服务的组织、流程、干部都是多余的。要除去不必要的重复劳动，在有效监控的情况下，缩短流程，减少审批环节，严格明确责任，确保流程得到执行，充分调动中基层员工的责任意识，在责权范围内正确及时决策，把不能、不敢承担责任及明哲保身的干部从管理岗位换下来。要发挥团队合力，形成跨部门合作，提高效率。

四、深化研发和营销体系再建设，强化质量、供应商、支撑体系的均衡发展20__年研发再建设，就是形成一股不达目的决不罢休的韧劲。前几天我看到研发一队获得拔河第一名的精彩场面，我们就需要这种拧成一股绳的团队合作及决不放弃的精神。现在是实现产品和技术全面领先的关键时期，你们要有强烈的使命感、责任感、用你们的青春和汗水实现你们的梦想!研发再建设就是要实现产品导向转为顾客导向，要走出去，到离炮火最近的一线去，解决客户问题。客户认同、赞扬和更多的订单将是你们最高的荣誉。

20__年希望海外销售充分利用团队合力，将市场进一步细分和深化，将前端全系列产品卖得比dvr更好，将品牌产品卖到世界的每一个角落。20__年国内营销要深化渠道销售，挖掘潜力，让它成为国内销售的杀手锏，要解决大客户、大项目营销的薄弱现状，解决大项目被动挨打的局面，就要向广西团队、系统集成优秀营销团队学习，主动出击，前期运作，做到运筹帷幄;20__年大客户营销成功与否是衡量国内营销成败的标志。

我们将从研发、技术支持、商务政策、服务响应的支撑体系、人才挖掘和培养、激励和淘汰等多手段入手，坚决培育50名金牌大客户经理，人力资源部等部门密切配合，要从公司战

略高度确保这项工作不折不扣地完成。同时，抓住技术支撑垂直产品中心管理的变革，实现技术营销，根本扭转售前薄弱的现状。产品部要形成强烈的责任感，通过一年苦练内功，确保这次变革取得重大胜利。任何短板，都会影响和阻碍发展，我们将强化质量、供应链、职能部门深化发展，为业务开拓保驾护航。

五、强化企业员工凝聚力，努力提高员工物质和精神文明员工凝聚力提高，首先是解决物质文明问题，我们的目标是未来3~5年在公司快速发展的同时实现大部分员工走向小康和富裕。关于提高员工薪酬，公司将坚持绩效导向，以能力、贡献、数据说话，让突出贡献者获得更多的溢价激励，率先走向小康。提高员工薪酬的关键是让每一个员工充分发挥主动性、积极性，更多地发挥为自己干的潜力，员工薪酬提高根本在于效率提高，人均效益提升。同时，关注每个员工如何分享的成长，我们坚信，普通员工的薪酬提升，年将做得更好。

凝聚力提升，关键是氛围。铁军是打出来的，兵是爱出来的，我们要营造一个充分被尊重、积极向上、快乐、温暖大家庭的良好氛围。我们要鼓励先进，让先进事迹布满在每一面墙上，让榜样作用不断影响到每一个人。我们也不抛弃任何一个落后者，胜者举杯相庆，败者拼死相救。要鼓励积极向上，坚决反对消极和不利于团队氛围的人和事。提升凝聚力，将力量持久地拧成一股绳，还要将我们企业的使命、价值观、文化、目标紧紧与每一位人联系在一起，实现全员认知、认同和自觉的行动。

我们的使命是：行业领先、产业报国。我们的核心价值观是：客户第一。我们的文化核心是责任。我们的目标是未来能进入全球安防前三甲，能存活100年以上，成为一个跨越三个世纪的伟大公司。让我们的儿子、孙子能看到公司的存在，并能愉快地到公司工作。

各位同仁，20__给我们信心和积累，新的20__年已开启。“天时、地利、人和”，是老天赋予我们的，我们很幸运，是时代的幸运者。同时，我们清醒地看到我们面前的困难，我们还很小、很弱，条件并不好，正经历着第二次再创业的艰苦时代，还有很多地方做的不尽人意，我们也面临更严峻的挑战，有来自内部，也有外部的，但我依然认为，真正的挑战来自于自我，战胜自己，就是赢得胜利。相信20__这个时候，我们将依然为20__的精彩，为人，为支持的所有人因而骄傲！最后，祝大家身体健康，工作顺利，合家欢乐！提前给大家拜个早年！

谢谢大家！