

最新汽车销售公司年会发言稿 公司年会发言稿(大全7篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

汽车销售公司年会发言稿篇一

尊敬的领导，亲爱的朋友们：

大家上午好：

辞旧迎新，今天我们大家在此欢聚一堂，有幸作为公司的优秀员工代表上台发言，我感到无上光荣和自豪。在这里，我代表所有优秀员工向大家表示感谢，感谢领导的厚爱，感谢同事们的支持。

我来到公司工作已经有x年了，在这x年里，我明显感受到了公司的发展，也感觉到了自身的成长。记得刚踏入公司时，我还是个刚毕业的学生，没有任何的经验，这x年来，多亏了领导的悉心教育和提拔，让我有更多的发挥平台；也多亏了同事们的支持与帮助，使我在学习到专业知识的同时，也提升了与人相处沟通的能力。

过去的x年里，我并没有为公司做出了不起的贡献，也没有特别值得炫耀的成绩，我只是尽量做好属于自己岗位上的工作，尽自己的努力尽心尽力的去完成每一次任务。20xx年，在领导的充分信任和厚爱下，我被派往x负责外协加工项目，虽然外协加工点工作环境恶劣，生活条件艰苦，但是，在那份责任心的推动下，我调整了自己的心态，坚定了自己的方向，把这种落差当成锻炼自己的契机，把生活环境上吃的这一点苦当

成是对自己的磨砺和人生财富。今天，我的这份付出得到了公司的认可，我感到无比荣幸。我想公司这次评优活动也再次向每位员工传达与说明了，只要有付出，只要做好了属于你的那份工作，就会有回报的道理。我也坚信，今后的工作将会越来越好。

过去的成绩已成为过去□20xx年才是我们奋发图强的一年，我们面临的新形势既充满挑战，更催人奋进，在以后的工作中，我将更加严格要求自己，将这份荣誉化为我今后工作动力，扬长避短，用更加优异的成绩回报公司领导、同事的关心、支持和厚爱！

最后，我还是要感谢公司，是公司让我从工作中收获了那份财富与梦想；感谢领导，是你们让我从工作中学会了思考与总结，感谢同事们，是大家让我从工作中找到了朋友和关心！借此机会向大家拜个早年，祝愿大家在新的一年里身体健康，万事如意！

谢谢大家！

汽车销售公司年会发言稿篇二

尊敬的xx各位领导、各位同事：

大家好！

我是国美第一城a店员工，毕业到公司近7个月，搭乘公司的人性化平台，借助领导的不倦教导，已从一名普通业务员成长为高级客户经理，一路走来，涂涂改改，感触多多。今天很荣幸能代表公司全体业务员发言，表达我们的心声：

偶然的机遇，遇见了千吉，而这却必然的使我告别了曾经的茫然和无助！

从最早的那句话：我们不是仅为为了赚钱，而是要学会赚钱的本领，我尝试性地接受并迈入千吉。从“如果你不知道做什么，那么就把手头上的事做好”，就这样我从曾经自认为的不可一世，转而投入到初级的跑盘塞条等业务中。从住集体宿舍的温馨无忧到员工间的友好互助，从领导培训至深夜的恩情到店长送我到医院看病的关怀，使来自他乡的我们感到家的温暖。我们不再需要更多的理由。

仅此这些，使我们没有理由不贪婪地学习！不充满激情的工作！

狼道精神，更使我们认识到：既要能孤身奋战，也要善于群体进攻！当我们像狼一样傲视一切时，我们就一定能成为职场中真正的强者。

在精神上，有优秀文化的熏陶，有店长每月每周甚至每天的目标激励；在实践中，学会了如何有组织有纪律的运用策略；如何有效的逼定；如何快速把握客户收取诚意金；也深知成功前应积蓄力量、不急于求成、等待全面爆发的谋略！

生活总是这样，一份热情总会换来一份机遇，而每一份机遇都是你走向成熟的一个阶梯！！蓦然回首，有了专注做房产的我们、有了十一月份单店34万的佳绩、有了部分同事月薪3万多的喜悦、更有了无可比拟的自信和前所未有的凝聚力！！我相信，只要我们用心去做，即使谈不上飞黄腾达，也肯定不至于平庸！！

然而成功似乎不再遥不可及，而去品味成功，这不就是造就他人，成就自我的博爱吗？

永怀一颗感恩的心，是我们能够迅速成长的原因，也是我们企业文化得以流传的精髓，更是我们义不容辞培训新人的原动力！

当我可以带队时，我感到一种额外的责任，同时更是一种令人振奋的荣誉，因为这个责任，有了我长足的进步、有了不断完善自己的机会。这不为别的，这是一种使命！

汽车销售公司年会发言稿篇三

尊敬的xx各位来宾，各位同事、各位朋友，女士们，先生们：

大家晚上好！

很高兴在此与各位欢聚一堂，分享我们过去一年的收获和喜悦，共同展望我们正在开创的！

我们很荣幸的邀请到政府相关部门领导、等合作伙伴，特力屋、空间大师等供应商代表及员工家属代表、亲朋好友。在此，我代表全体员工并以我个人的名义对各位的到来表示热烈的欢迎！向长期关心和支持我们的各界朋友表示诚挚的谢意！向获奖的优秀员工和供应商表示衷心的祝贺！向默默无闻、不离不弃、风雨与共的支持、期待和鼓励我们的家人、亲朋致以崇高的敬意！

我们一起走过的x年，留下了太多的记忆和感慨。

x年是在创业历程中初具雏形、羽翼渐丰前惊心动魄、浓墨重彩、全力以赴的一年。

去年的同一场合，我们为x年提出了“顺势飞奔，大干、实干、巧干，构建更高、更坚实的创业舞台”的年度目标和方针。

现在来看，在x年我们基本实现了覆盖深圳核心商圈、辐射东莞、布点重庆的网店拓展目标，达到了营业规模、团队力量、盈利能力翻番的预期效果。在9月份以前，公司整体保持了良好、快速的增长势头，连续多月刷新月度总营收及单店营收的记录，并打出了连开十店的拓展高潮。同时我们对内部管

理及组织机构也进行了有效的优化、创新和疏理，加强了后台职能管控和服务支持力度，提升了前台区域、门店的整体运营作战水平。

全年我们不但加大了新店的投入，上线了epr系统，改造了部分高端门店，成型了新一代门店的品牌形象。同时，我们还积极参加玉树公益赈灾等社会公益活动。

通过全面的规划，公司在x年变更升级了公司名称，从“深圳市商贸有限公司”蜕变提升为一个初具雏形、初具规模的“深圳市商业连锁有限公司”。相信，这是我们正式迈出商业连锁行业的关键一步，也是我们开创生活家居行业坚实的一步。

总体来讲，在x年，我们基本上坚持了“全力以赴的大干、脚踏实地的实干、精心筹划的巧干，更不乏日以继夜的苦干！”达到了“锻炼队伍、提升管理、成熟商业模式、促进营销创新”的目的，实现了公司经营格局和品牌影响力整体提升的年度目标。

当然□x年仍然有很多的不足和遗憾。

在下半年，不期而至的cpi上涨带来的消费市场萎缩，房地产市场的宏观调控，工业原材料上涨、采购成本上升、毛利空间缩水、员工薪水预期提升、人员规模扩充困难，客观地影响了我们下半年发展的速度和业绩水平，预期的“十一”高潮和秋冬旺季没有如期而至，为我们的库存积压和资金周转带来一定的困难。

在此，我要真诚的感谢各位合作伙伴的信任、理解和支持。相信过去的每一次付出、包容都会成为今后我们共度时艰、精诚合作、共赢未来的基石和力量的源泉□x年我们更加深刻的理解“诚信、互利、开创、共赢”的合作理念，让我们收获了越来越多的支持和信任。

众所周知□x年的春节就像所有的春天一样，万物复苏，春暖花开，这也是我们新财年全新的开始。

在x年1月份，我们又一次刷新了新纪录，再次站上了新台阶，开始我们新一年的征程，我们把这一年确定为“质量、效益、管理”主题年。

今年，我们将按照从深圳逐步推向一线城市、渗透二线城市和立足核心商圈、覆盖次中心商圈、渗透成熟社区的双通道区域和网点发展模式，加大拓展力度，将经营规模在x年的基础上整体提升一倍，实现业绩的倍增。

同时，我们将更加注重门店、品牌、商品以及服务的质量，关注单店效益，关注品类业绩价值和贡献，推行组合营销，提升整体效益。

我们也将加大战略人才的引进力度，完善员工“选、育、用、留”系统，加快制度化、流程化、规范化的建设和推行步伐，从而全面落实“质量、效益、管理”主题。

创业近3年以来，一直坚持艰苦创业、锐意创新、细分市场、稳步发展的整体思路，网聚行业精英、借鉴近业经验、重视管理积累、推行组合营销、建设系统的物流信息软硬件平台、构建人才培养培养体系。

今天我们已初步建设成型了能满足近百家直营门店正常运营的总部后台管理、服务支持系统。在深圳及珠三角市场已基本实现了管控有效、支持有力、覆盖全面、布局合理、形象标准的品牌推广平台和快捷的连锁分销网络终端。

相信凭借强有力的分销和品牌推广能力，在合作伙伴的有力支持和信任下，共担责任、共拓市场、共享发展、共赢未来，必将提升我们的整体扩张能力和市场竞争能力。

开创的生活家居连锁行业在国内市场仍处在发展的初期，特别是以折扣、特卖起步为生存发展降低了门槛，赢得先机。目前，国内家居市场还缺乏有效的整合和高效的细分。大型一线品牌缺乏对细分市场的关注，不能有效覆盖和服务日益旺盛的生活家居市场，为我们的生存提供了巨大的空间。而小型家居连锁又过于热衷于高端市场，曲高和寡，尚未形成一定的气候。

以品牌、品质、低价的市场定位，以细分市场、整合产品、灵活深入、充分营销的推广模式，以“没有什么不能卖”的广阔产品组合，以“为爱家的人创造惊喜”的优质体验、以为到店的人带来“每周一个新感觉”的营销感受，相信可以成功开创中国日益成熟的生活家居细分市场。

随着管理和服支持系统的逐步完善，通过和社会精英及资本市场的有效融合，在公司成立3到5年内实现成熟、快速的复制和扩张，力争实现三年营收过亿、五年网点过百、十年成功上市的战略目标。

尚处在发展的初级阶段，所从事的生活家居连锁行业潜藏着巨大的机遇，我们将继续高举创业的旗帜，朝着致力于“立志生活家居连锁第一品牌”的目标，与“激情、永动、坚韧、精进”的同仁、与心手相牵的各位合作伙伴、与关注、关心、关照我们的社会各界、与默默奉献、无怨无悔、支持期待我们的家人和朋友一起努力、一起成长，一起分享，相信我们可以同行大运、共赢未来！

让我们共享这一美好的时刻，共度这个欢乐的夜晚。

现在，请大家举杯，为我们的x年、为我们的事业、为我们的合作和健康快乐干杯！

汽车销售公司年会发言稿篇四

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20xx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巨大的改变，取得可喜的成绩，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。

20xx年年初，我们把公司确定为“规范发展年”，检验一年来的工作，我们基本上达到年初的预期目标。

总结一年来，我们分别在以下几个方面取得可喜的成绩：

20xx年中旬我们在管理层进行一次大胆的改革创新，对中高层管理层进行调整，提拔窦毓玲为公司副总，苏世成为市场部总监，聘用有多年现货经营经验的周文波为公司副总。同时，更新修正许多管理制度，规范各部门的岗位职责，定岗定编，使每个员工都能够在公司找到自己的位置，发挥出个人的潜

能。这期间，业务部组织部门专业技能和业务知识培训，行政部建立和完善各个部门绩效考核管理制度等，公司所有部门的工作都取得明显的成果，从而为公司的规范发展奠定扎实的团队基础。

长期以来，我们对员工福利工作都十分积极主动。20xx年在员工福利方面我们又采取许多具体的措施，使员工福利更加日常化、实效化。首先，按时缴纳员工的社会保险，我们区别于其他私营公司，除法定三险外，还另外为员工缴纳工伤和失业两项保险费用。其次，为员工提供探亲往返车票报销，节假日福利奖金，提供带薪年假和带薪病假等等。总之，公司在力所能及的范围内为员工创造更多的福利，使每个员工都在福利方面得到更多的实惠和保障。

首先20xx年公司的一件大事是在空港经济区，购置1000多平米的办公场所，日前也已经装修完毕，计划2月下旬搬家乔迁，这样将会使我们广大员工更加宽敞舒适的工作环境。

其次，在硬件方面，我们又购置一套山石防火墙，提升公司数据的安全性。新增“倚天版”行情分析客户端，满足客户个性化选择的需求；与建设银行签订“e商贸通”协议，将来在供应链融资服务方面又多一个新的战略合作伙伴。同时与华夏银行签订“银商通”业务协议，这样使我们客户又多一项资金监管渠道，为公司将来业务发展夯实融资基础。

在市场业务方面，首先采取把年初制订的一次返佣制度修改为二次返佣制度，这样有效地防范公司经营风险。同时调整焦炭合约，使我们的交易品种和合约设定更趋科学合理。交易资金量由年初的1500万增加到年终的2100万，交易量也比较稳定。

20xx年10月份我们与北京晋商联合集团公司共同发起“山西晋商联合商品交易所”项目，目前该项目已经在山西省工商局核准名称。这个项目通过发挥山西的区域优势，建立创新

型电子交易市场和供应链融资服务平台，为将来公司的转型发展奠定可靠资源基础。

20xx年公司在业务开展和规范发展方面做大量切实有效的工作，鉴于行业特点，公司年初就制定规范发展的方向，首先我们的自查自纠工作做得比较好。无论国家政策要求不要求，我们都先迈出这一步，针对交易商资格和交易员授权委托书的审核，设计一套科学严格的流程，严把入市关。同时，针对已经入市而资格不合格的交易商进行清理整顿，年终也初见成效，通过这次自查我们注销清理152家不合格的交易商，暂停返佣37家交易商。这项工作的完成在我们公司防范风险，规范发展的方面起到十分积极的作用，同时也得到保税区管委会领导的认可和肯定。

总之一年以来，公司各个方面的工作在大家的共同努力之下，都取得许多具体的成绩，收获应有的收获。

回顾一年来的工作，我们全体员工都得到不同程度的提高和成长，每个人都有不同的收获，也涌现出一批优秀的先进个人，比如这次通过全体员工评选出来的优秀个人和先进标兵，在一定程度上就是我们大家学习的榜样。这些人普遍表现为充满激情和牺牲精神，胸怀坦荡；他们忠诚于公司的事业，是可信的人；他们不谋私利，不怕困难，在困难面前总是意志坚定，勇往直前，是可敬的人；他们不轻佻、不出风头，而是脚踏实地地富于实践精神，是可奖的人；在工作中，他们干好本职工作的同时，能够团结同事，是可亲的人。毋庸置疑，这样的人才才是我们公司所需要和推崇的人，也只有这样的人才能成为公司的栋梁，我希望将来我们能够更多地拥有一批这样的优秀员工，那样的话，我们的事业就会更加辉煌灿烂。

由于十一月份，国务院出台38号文件，这对于市场的业务开发形成一定的压力，不过无论将来国家怎么出台清理整顿的细则，我们都有信心过关。首先，我们自我规范工作做得比

较到位，其次地方政府对于我们公司两年多以来的稳定发展也十分认可和肯定。将来即使中远期业务全国一刀切，我们公司的业务仍然不会停止，因为公司还有现货和供应链融资业务，我们最终也绝不会因此而关门，这点我希望大家安心。

对于过去发生的一切，无论是困难还是成绩，我们都心怀感恩，感恩困难让我们成长，感恩每个员工的辛勤工作和无私的奉献，总之，希望我们回顾过去，心存感恩，展望未来，放飞理想。

对于即将到来的20xx年我们充满希望和憧憬，鉴于我们公司战略规划的连续性，我们今天把20xx年设定为公司的“目标管理年”。

这样，在新的一年里，我们还将通过目标管理，设定公司的发展战略目标。针对公司的总体规划目标，生成部门绩效目标、员工个人业绩目标。在指定目标过程中，要注意部门之间的衔接。在确定一些具体的量化指标时，要做到目标定的切合实际，不流于形式，同时要每个人签定目标责任协议书，有明确的奖惩细则，有考核，有落实，有兑现，从而达到目标，完成任务，实现公司总体效益质的飞跃。

最后，我衷心地希望全体员工能够用饱满的热情积极端正的态度，来迎接新的一年工作，同时，我相信在全体员工的共同努力奋斗下，我们公司的明天会更好，我们的事业明年会更加辉煌灿烂。

在此，我给大家拜个早年，祝愿大家新年快乐，爱情甜蜜，家庭幸福，身体健康，万事如意！

谢谢大家！

汽车销售公司年会发言稿篇五

尊敬的领导和同事：

大家好。

在这辞旧迎新的日子里，我们迎来了年会。我非常兴奋和荣幸在这里发言。我在魏翔公司当会计已经一年多了。这是我第二次参加公司的年会。在我任职期间，公司的领导和同事给了我很多指导和帮助。在此，我谨向大家表示深深的谢意和感谢。

在任职期间，我始终坚持“做一名优秀的财务人员”的信念，以主人翁的态度，积极、热情、严谨、细致地完成所有工作，严格要求自己，在岗位上发挥了应有的作用。

众所周知，财务部作为公司的主要职能监管部门之一，“做好家庭，理财，更好的服务企业”是财务部的职责。20_，财务部顺利完成了公司领导交付的全部工作。以下是今年工作的简要报告：

首先，我们努力。把日常工作中的每一件事都做好，尽可能的周到，尽可能的事半功倍。在财务工作中，我始终以提高工作效率和质量为目标，努力实现总行和分行财务制度的统一，积极了解各分行财务工作中的问题，及时汇报，及时解决。使各分公司的人员按照公司的制度和标准完成每一项工作，掌握工作流程，坚持财务制度，保持头脑清醒，随时了解各公司合同的签订和项目资金的收付情况。发现和解决工作中的问题，采纳大家提出的合理化建议。

其次，我们有正确的态度。财务部是一个为大家服务的部门，坚持按原则办事，加强个人责任感的培养，履行会计职能，勇于承担责任，积极主动，虚心向同事学习，配合公司领导完成每一项工作，严格遵守公司的规章制度，不马虎，不怕

麻烦，不怕得罪人，认真审核每一项业务，以处理事情不处理别人的态度工作。

在工作学习中，坚持取人之长，补人之短。因为我知道财务工作始终贯穿于企业生产经营的每一个角落，需要不断学习，不断更新专业知识，结合企业的实际情况，向领导提出合理化建议，努力寻找更好的方式为企业服务。

这一年来，总行和分行财务人员的工作一直在不断摸索改进，至今已经规范。每个员工的工作都做得很细致，方法得当，配合默契，使得总行和分行的财务工作进展顺利。

我的演讲到此结束。谢谢你。

汽车销售公司年会发言稿篇六

尊敬的各位股东、领导、员工们：

大家好！

趁着这个年会，我讲几句吧。也许大家会有异议，因为我首先想说的是：

我为大家而工作和奋斗，也为我自己！

就因为我是公司稍微大点的股东？你们太不了解我了！我不是那种只会想自己的问题，只会想着自己的工作的人，我xx年前在华为的时候，我也思考华为的问题和华为的未来，至于人家理不理我的思考，那是人家的问题，我还是一往无前的思考和行动。即使我不拥有公司的一毛的股票，我也会替公司思考和寻求问题的方法。

我学习的范围，都是为公司和这个集体考虑的：

【2】我学习炒股票：没错，我是学习过炒股票，并且，我还下的功夫在我看来是比较多的，我没有像有些人那样能幸运的从师，因为我是一个草根，我没有钱，但是我努力的学习炒股的方法。为什么？你们能通过项目为公司创造价值和利润，为什么我就不能通过炒股的方法来为公司创造利润？炒股的税收很低还没有应收款问题，为什么说炒股是一个不好的行为？只要为公司创造价值和利润，就应该得到鼓励和尊敬！

【3】至于我原来的本来的工作，这个就不说了，我看的资料和读的协议，曾经不少吧？可能你们会有个疑问，为什么你不继续去做？我很想继续做下去，但是我看到我再努力，我也无法帮助公司前进了，那个时候，还要应付很多不必要的工作外的事情。我还要继续在这个领域奋斗下去。

可能大家有个疑问，你这样反复寻找公司的问题，不怕穿小鞋？我告诉大家，我还是读博士的时候，我就曾经穿过小鞋了，我曾经呼吁为了学校的发展必须更换校长，后来真的更换了，因为我说的有道理。

可能大家说，你学习的东西不分享给大家，就是不务正业。请停止下来发这样的疑问！因为你害怕学习新东西，因为你认为学的东西害怕不务正业的帽子而停止学习？我想问问，你学习了多少东西啊？我在我原来的行业，曾经学习的应该算是绰绰有余。那你所从事的工作的学习程度，能像我今天这样这么有信心的讲？！

我感恩大家能在这里继续彼此的奋斗，也感恩那些离开公司为公司工作过或者奋斗过的人，他们在哪里也能得到我的尊敬。

汽车销售公司年会发言稿篇七

尊敬的各位来宾、各位朋友□xxx的全体家人们：

大家上午好！

值此新春佳节来临之际，在这灯光绚丽的舞台，我首先想说的还是感谢，感谢大家灿烂的笑脸，感谢大家因为药浴健康事业今天相聚于此，感谢所有关注xxx的有缘人，是你们的辛勤努力、是你们的无间合作、是你们的默默支持□xxx才能够有今天的成绩！在这辞旧迎新的美好时刻，我谨代表公司，向全体xxx家人及家属致以节日的问候和新春的祝福！

20xx年是公司保持良好发展势头的一年，是市场拓展、队伍建设取得骄人成绩的一年，是xxx全体家人迎接挑战、经受考验、努力克服困难、出色完成全年任务的一年。

细数过去一年的种种，作为集团的创始人，感谢你们的付出和努力□xxx今天这些成绩的取得，均饱含着你们的辛勤劳动和汗水。在此，我要真诚的感谢各位合作伙伴的信任、理解和支持。相信过去的每一次付出、包容都会成为今后我们共度时艰、精诚合作、共赢未来的基石和力量的源泉。在分享胜利喜悦的同时，还要清醒地认识到，随着我国人口老龄化的到来，人们生活水平的日益提高，饮食、生活习惯的改变，中国的健康产业已经迎来巨大商机，在激烈的市场竞争环境中，更好的市场等着我们去开发，更大的市场等着我们去征服，一项壮观的事业等着我们去挥洒智慧和才能。我们必须抓住新的机遇，迎接新的挑战，新的一年我们将更加注重门店、品牌、服务及产品质量，关注单店效益，推行组合营销，提升整体效益，实现业绩的倍增，以高度的责任感和使命感推进我们公司持续发展。

展望新的一年，我们满怀憧憬，激情澎湃。没有什么能阻挡我们的步伐，没有什么能动摇我们的信心，我们将开足马力，奔向更加辉煌的20xx□我坚信□xxx的明天因在座各位的拼搏奋斗，而更加精彩辉煌！

最后，再次感谢大家为药浴健康事业的付出和努力，祝大家新春愉快，工作顺利，身体健康，合家幸福，万事如意！

给大家拜个早年！谢谢大家！