

# 最新领导在大会上开场发言(汇总6篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。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

## 领导在大会上开场发言篇一

各位领导、培训班的学员们：

大家早上好！

今天我们在这里欢迎20xx年新入职的应届大学毕业生。

你们都出生于80年代，充满青春与活力，将大大地改变同创卓越公司的年龄结构。现在有人将1979年列为一条线，70年代出生的人被视为代表保守与传统，80年后出生的人被视为代表时尚与创新。我们公司70年代出生的人为主力，60年代出生的人只有5个。未来的希望应该在80年代！在这里，恭喜你们获得大学学位，正式走向工作岗位。虽然你们来自不同的大学和专业，但基本上属于国内名牌大学和与房地产相关的专业。我们同创卓越公司的管理层都有硕士以上学位，员工基本上都是从国内20多所名校培养出来的优秀学生。这是一个年轻、高素质的团队(从每年大学毕业生中，我们的录取比例为1：50)。欢迎你们的到来！

投身房地产这个职业，第一个忠告是：永远不要忘记学习。

大学毕业不是学习的结束，而是学习的开始，因为你们从事的是房地产咨询行业。要做好房地产咨询，你在很多方面必须做“老师”。要当好老师，不是一件容易的事情。我们要求每一位新入职的员工重修12门课程，并撰写报告，又搞综

合测试，绝对不是做秀。我们希望通过这种方式，让大家知道不足，然后知道学习，知道进步的重要性。

假设人的寿命70年，那么一个人的工作时间其实只有只有20xx年，其余均是业余时间。爱因斯坦说过，人的差异在于业余时间的利用。胡适说：每天看十页书，一年之后就是专家。但在读书的过程中，一定要思考、一定要坚持。未来在你们手中，就看你们如何把握。

学习有三个层次：被动式的读书、主动式的读书和读写结合的学习。读书是一件很重要的事情，读书既可以跟过去的人对话，也可以跟现在的人对话，还可以跟未来的人对话。但光被动读书不行，还必须主动读书，主动写作。

以我本身为例，毕业后三年时间没买电视，每晚看书、写作，成为羊城晚报、地产核心杂志的专业撰稿人。每天一篇稿，强迫自己多看多写多思考。房地产界无权威，只有做的好不好、看的准不准。年轻人最好的就是三无：无权可夺、无职可降、无名声所累。可以充分发挥。

海明威说过：写作最成功的时刻，是孤寂的生活。大家只有摆脱浮躁的心态，才能脚踏实地，才能静下心来学习，从而取得进步。

学习过程中，要注意不唯书，不唯上。我们国家处于经济转变期，房地产领域没有权威，没有理论，没有专家，甚至没有固定的游戏规则。这是一个年轻人可以大展身手的舞台。要成为明日的地产明星，今天你们就得好好努力。不要荒废时间、浪费人生。

我刚才所说的道理，可能有100人想到了，只有10人去做；10人去做了，只有1人坚持，这就等于1%的成功率。

们坚持了正确的原则。

在过去的5年里，广州房地产市场竞争激烈，但我们公司成功策划的项目超过100个！服务的公司中，光是上市公司就有10多个□20xx年中国福布斯100富豪中就有5、6位找过我们。别的企业倒下了，而我们仍在成长。总结起来，我认为我们坚持了十二个字：

**专业：**这是我们公司存在的基础。我们能够帮助开发商、城市政府解决各种房地产的‘难题，这是我们存在的基础。如果没有专业，就算你推广做得多好，名气吹得多高，最终都会被边缘化，最终都会被淘汰。我在这个行业干了10多年，我从来不讳言自己是专业人士，我们公司绝对是国内顶级的专业策划公司。但在客户面前，我都经常承认，很多东西我们不懂。说“不懂”，绝对不是谦虚，事实上也是如此。今年，曾经有2个客户，因为我们说“不懂”，说“很难有思路”，反而一定要把项目交给我们。

这说明了什么？说明我们既要坚持专业，又要谦虚谨慎。特别是20多岁的年轻人，在这行业时间短，谦虚一点好。如果干了20xx年以上，就应该“狂”一些，要有专业自豪感！

**高效：**这是任何企业都要求做到的事情。

**创新：**这是策划公司的竞争力所在。

**诚信：**金钱是财富，人生经历是财富，诚信也是财富！我们公司从成立到现在，坚持诚信为本。10多年来，对内也好，对外也好，都只有别人欠我们的，我们从来不欠别人的。希望同创公司的员工能坚持诚信，宁可吃点亏，也不做亏心事。诚信是未来社会的基本要求，我们应从头自省，从职业生涯开始就高度重视。

年轻人同时要注重人际关系，要不怕吃亏、要阳光、要勇于承担责任，胸怀宽广、不计较，不要因小失大。“快乐辛苦得；便宜吃亏来”。先做好人，再做好事。

团队精神：我们公司进行项目策划基本上采用团队方式，我们不反对团队中有明星，但个人必须融于集体，才能发挥高效。一个人再牛，也就是一个人。就如一支球队，最好的球队未必是球星最多的球队。

团队中要讲包容，讲谦让，讲奉献。要容忍和宽容自己团队中的同事，要理解我们的客户。要保持宽广的胸怀，以后才能做大事。我们公司不允许有破坏团队的人，任何害群之马，无论专业多好，一经发现，我们将马上处理，绝不姑息。

第一，要有良好的工作心态。大家在大学里都是优秀学生，都在鲜花和掌声中长大。参加工作后，鲜花和掌声少了，批评和不如意多了。大家要有经得起挫折的心理准备，要有经得起长期平淡生活的心理准备。工作无贵贱，努力了，坚持了，就会成功。

第二，要有良好的职业道德。工作头三年一定要忙，以后才能做大事，要培养对工作的兴趣。对房地产要热爱，要狂热。对房地产越狂热，个人的职业道德就越好。

第三，要培养独立能力。独立思考，独立判断，独立工作。

第四，要服从公司安排。从基层做起，不断完善自己。在未来的日子里，公司的业务将面向全国进一步扩展。全国600多座城市等着我们去开拓。年轻人的前景将十分广阔。

祝大家不断进步，永远都是优等生的表现！

## **领导在大会上开场发言篇二**

各位嘉宾、员工：

你们好！

我是酒店的董事长，这次来到这个员工大会演讲，我挺开心的，有幸能够与大家齐聚一起，也是一种缘分，我相信你们也是这种感觉的。

我们xx酒店从起步到现在的发展已经经历过无数个春秋，在这些春秋里，是你们这些勤劳的员工在帮助建设酒店，你们就像大自然中的蜜蜂一样，每天都努力的把酒店打理的很好，因此才会现在的兴盛。我虽是这家酒店的老板，但是我一直位于上层，很少体验酒店的工作，但是我知道这些工作都不简单，甚至是很劳累的，但是你们一直在为其努力、坚持着，在这些年的发展，我看着我们酒店一直在成长，这些都是你们的功劳，我在这向你们表示我真诚的感谢，感谢你们愿意为做贡献。

你们在这个酒店中所付出的是你们这些年的青春，你们是这样的优秀，每个人都有不同的本领，酒店有xx个部门，每个部门都是对应酒店的不同工作，是你们共同配合，努力合作，才可以有条理的完成每一项酒店的工作。你们中有酒店的高层，也有酒店的中层，更有底层员工，不管你们的职业是如何的，我知道没有你们其中任何一个职位，我这个酒店都不可能如今的地位，你们缺一不可，每个部门的作用都不一样，部门内的员工负责的工作也都不尽相同，可是却是合伙才能完成整个酒店的运转的。我庆幸有你们，有你们这些负责和认真的员工。

今天这场大会就是为了鼓励和嘉奖你们这些员工的，也是为你们而举办的，就是希望通过这种方式，希望你们在今后更加为酒店做出更大的力量，也是为了感谢你们的辛苦工作。我知道你们的不易，所以很珍惜你们的成果，我作为你们的领导，在这给你们做表率，发表我的讲话，一是感谢，二是鼓励，三是祝福，我希望能够与你们一起在未来的时间里去更好的建设酒店，让我们的酒店能够让更多的人知道。

你们是我的员工，我定当与你们共同面对。你们是这个酒店

的基础，没有你们，就不可能有继续发展的未来，所以我很真诚的邀请你们继续为我们的酒店去工作，同时也希望你们不要辜负我对你们的期待，未来我们一起努力吧。

谢谢大家！

## 领导在大会上开场发言篇三

各位同事：

大家好！今天看到这么多新加入的优秀同志，我非常的高兴大家的加入，为我段注入了新鲜的血液，增加了新生的力量。我代表段领导班子及全段职工欢迎大家！

经过了竞聘到入职，相信大家对青藏铁路公司有了初步的了解，对公司的管理架构、项目建设、企业文化等也有了初步的印象。分公司作为福德股份有限公司在福建省福州市的分设机构，目前正处在一个高速发展的时期，公司的做强做大，需要一大批有事业心、有责任感、有创新精神和踏实作风的人才。希望大家把握机会，快速成长，尽快成为公司的中坚力量。在此，我想就四个方面谈一些看法，与大家交流。

一是坚定明确的目标和永不言弃的. 斗志。目前，段的工作、生活条件相对艰苦，但是我们既然选择了，确定了发展目标，就应该安下心来，锁定自己的目标，在工作岗位上踏踏实实做点事情，持之以恒，不弃不离，在现实中为自己准确定位，勇敢地为自己承担起责任，敢于为自己的奋斗目标付出心血，这才能让理想在现实中找到自己的归宿，并以此成就自己的一番事业。

二是合作共事的能力和团结协作的精神。共事是缘份，合作是方式，团结是力量。在公司里，如果一个人很不合群，很孤芳自赏，那么就可能没有人愿意跟他在一起共事。希望大家能尽快融入到新的工作环境之中，主动将个人的成长与企

业发展联系在一起，善于与周围的人合作，培养自己的团队合作意识，让自身的素质在企业中得到提升。

三是坚持学习的习惯和善于思考的理念。周恩来曾说过“做到老，学到老，活到老，学到老”。我们很多人参加工作后就放松了学习，时间长了，差距就慢慢拉开了。所以，希望大家平时多看点书，多学点东西，要善于学习、勤于思考，从实践中学习，从书本中学习，保持良好的学习习惯，有目标的拓展自身的知识结构，不断充实自己，提高自己，认真努力，抓住机会，机会永远只留给准备好的人。

公司建立至今，之所以能有这样快的发展，得益于企业文化建设，让企业内涵更加丰富，促进企业健康发展，同志们，大家意气风发、满腔热血的来到福德分公司，就是期望在这里施展自己的抱负、实现自己的理想。在此，我再次欢迎大家的到来，并热切期待大家给公司带来新的思维、新的气象，殷切希望大家以高昂的斗志、饱满的热情、创新的精神、扎实的工作，投身到分公司辉煌的事业中，用热情和智慧为公司建设添光彩！

文档为doc格式

## 领导在大会上开场发言篇四

尊敬的领导、各位同事：

大家好！

这次员工大会的召开，也标志着我们企业已经重新上了轨道。虽然之前经历了一些波折，但好在我们的企业资质深厚，员工们坚守岗位，更是有许多朋友奋战在前线，所以才让我们企业成功的迈过这一道关卡。此次我除了歌颂我们的业绩之外，还想和大家谈一谈近段时间我的一些感受。

自从销售部重新调整之后，整个部门的气氛就变的不一样了。我作为销售部的经理，很多时候都会被压力压得喘不过气来，尤其是这一段时间，几乎每一天都处于一个亢奋的状态，如果实在犯困了，就喝一点提神醒脑的饮料。这样又可以连续奋战好几个小时。我们部门的每一位员工也是如此，其他部门的同事们也非常的辛苦，这都是我们有目共睹的。有时候也只有真的辛苦起来，才知道自己的潜力有多大。

而这一次，我想特别强调的一点，就是我们销售部的业绩，这一个月有了突飞猛进的.增长，让我有点诧异。我当时也非常的惊喜，因为这证明我们的努力没有白费，自从上次领导和我说我们销售部的问题之后，我就及时进行了调整。其实我可以和各位同事分享一点我们部门的优点，那就是关系“平等化”。

我知道能够真正做到平等是不太现实的，但是如果我们把各个岗位的职责平等化了，那么我们之间的冲突就会减少，部门之间的合作也会加强。尤其是对于销售这一个方面来说，最重要的其实就是团结合作，有时候一个人可能取不到一颗很好的果子，但两个人就不一样了，因为多了一分几率，也就多了一份成功的可能啊！

所以朋友们，不管我们身处一个怎样的部门，首先我们只有把内部的结构搭建好了，外壳才会坚固，才不会引发那么多的动荡，也不会因为一点点小事就让整个集体崩溃。这一点是非常重要的，保持团结合作的心态，也是我们每个人都应该要知道的。

我想分享的最后一点，就是工作状态，很多亲人平时生活作息不是很好，有时候来公司之后会出现打盹或者迷离的一种状态，所以工作日里，要尽量安排好自己的时间，保持一定的休息时间，对自己的身体负责，也是对自己的工作负责。

我的演讲完毕，谢谢大家！



## 领导在大会上开场发言篇五

尊敬的各位领导、亲爱的同事家人们：

大家好！

我是后勤部的经理xx，很高兴能够在这次员工大会上作为发言者之一进行演讲，首先请允许我代表酒店的领导向大家表示赞赏，前段时间我们酒店在我们每一位同事家人们的努力之下，很好地完成了年初制定的上半年的工作计划目标，这也意味着我们下半年的工作量不用那么紧张了。当然我这么说并不是希望大家在下半年放松压力，我们现在的发展是很不错的，也就是说明如果我们下半年能够继续保持这样的态势，那么我们酒店今年的业绩就能够比上一年有非常大的进步，这是我们酒店的荣耀。当然了，现在说这个荣耀是太早了的，仍旧是镜中花水中月，而这个虚幻的荣耀能不能难道落到我们每一位的手中，就需要我们每一位在下半年继续加油了，只要我们能够保持住上半年的工作态势，希望还是非常大的。

上半年的工作，说实话大家都清楚，我们酒店的困难还是比较大的，我们遇到了许许多多的挑战，但是因为有这么优秀的你们，有这么优秀的领导正确指挥，我们在这逆风的开局中展翅飞翔，创造了这么棒的成绩，我真的为大家感到自豪和震撼。我们没有在困难中被打倒，甚至是表现的越来越好，这就说明我们酒店的每一位都是优秀的人才，是我们酒店宝贵的财富。我们在困难中披荆斩棘，展现了我们酒店优秀的文化，也展现了我们每一位员工的高素质，这是别的公司一直在追求的，我们做到了这一点，不是因为别人的衬托，而是你们大家的努力付出啊，请允许我对你们说一声：“你们真棒！”

但是在这里我同样想对大家说一句话，这是我刚进酒店的时候总经理跟我说的：“无论你曾经在工作中有多么大的成就，

那都只是你简历上的成绩，而不是你行动上的成绩。”大家做出了这样大的成绩，有理由自豪，但是不能自大，我们可以在以后很骄傲的跟别人说我曾经做出了多么了不起的成绩，但是我们千万不能让它影响到我们的工作，我们可以自信，但它不是我们的资本，荣耀属于过去，现在已经成为了既定的历史，我们需要做到是追求下一个荣耀，创造出另外一个让人惊叹的成绩。

所以，同志们，下半年，我将继续努力，我相信只要下半年我们继续向过去的时间一样不畏困难敢闯敢拼，新的荣耀必将属于我们！

## 领导在大会上开场发言篇六

亲爱的各位职员们：

大家好！

今天召开这个员工大会，是有一个非常令人开心的消息要宣布，由于我们店的销售人员，在这个月里工作上奋发图强，尽职尽责，思想上始终坚持着公司着想，没有半分的退缩之意，让我们店在这个月荣获房屋销售榜第一、租房成交单第一！并且都是远超第二名和第三名，我虽然说这个店的店长，我应该保持领导的风范，但是此时此刻，我内心的激动心情可不比你们任何一个人少，让我们为那些奋战在最前方的销售同事们鼓掌！

两年了，我接手这个店两年了，终于这个销售业绩被我搞上去了，我为你们感到自豪啊，曾经我在总公司也是非常有能力的一个人，是董事长说要看一下我的能力极限在哪，就把我派来接手这家即将关门的房地产店面，我一直都在坚持，因为我知道你们都是一群朝气蓬勃的小伙子们，心里肯定是想有一番作为的，你们心里也攒着一股劲呢，一直被别人看不起，谁心里都不好受，我来到这里一个月后，我就发现了，

你们就是缺少一个能让你们信服的领导者，这样才能让你们团结起来，两年的时间我做到了。你们所以人还是我刚来的那个样子，一个都没少，一个都没多，在我心里，你们就是最棒的员工。

你们这个月的努力我都看在眼里，因为工作忙，顿顿吃泡面解决温饱问题的你们，因为客户约见面，风里来雨里去的你们，因为没客户，工作时间一刻不停的打电话的你们，被客户辱骂，但是依旧丝毫不恼不怒继续联系下一个客户的你们……大家这个月都是尽了自己最大的努力去工作了，为了不使自己也不是为了拿到更高的'薪资，就是为了争这么一口气，现在我们做到了，明天董事长将莅临我们店，来视察工作，并且想把我们的工作日常都记录下来，放在总公司的宣传栏上，这是我们的荣耀啊，要知道从来没有哪一个店面能做到用业绩把董事长给请去的。

你们可能会说，这都是我这个店长的功劳，要不是我想尽办法的去激发你们的积极性，以及让大家团结在一起，就不可能有今天。不不不，千万不要这么想，店长的作用是很重要，但是没有你们的配合，我也无济于事，所以你们才是今天的主角，我想告诉你们的是，你们不比任何人差，销售拼的就是谁更努力，谁更能得客户的心，谁就能成单，你们的工作态度就是一个顶级销售应该拥有的心态，所以我才那么的坚信，你们一定行。

希望大家不要因此骄傲自满，过往的荣耀没人记得，所以我们要做的就是让这个销售王的称号一直留在我们这！我的发言到底结束，谢谢大家！