

2023年公司年会发言稿(模板8篇)

在就职之前，我们需要准备好简历、面试技巧等，以增加自己的就业竞争力。如何快速适应新的工作环境和工作职责？为了帮助大家写出一份完美的就职总结，我们收集了一些范文供大家参考。

公司年会发言稿篇一

亲爱的领导，亲爱的同事们：

大家好！

我是xx部门xx岗位的xx。今天，我非常荣幸的登上了这个讲台。能在公司的年末取得这样的成绩，我真的非常惊喜，非常的高兴！在此，我首先要感谢我的领导。xxx领导的在过去一年来对我工作的大力培养！因为有您的教导和指点，才有了我如今的成绩和收获，你对我的严格要求是我最初的动力，也是我能不断严格的加强自己的原因！其次，是我身边的同事们！你们是我的同事，是我的朋友，但更是我在工作当中的竞争对手！因为有你们，我才的能不断的反省自己，不断的去提升自己！在这一年来我们互相学习，互相竞争，这才有了xx部门不断前进的动力！当然，我也要感谢xxx公司，感谢公司的大家！独木难支，无论是我，还是xx部门，在广阔的市场上，都仅仅不过是一根“独木”而已。只有我们各个部门互相帮助，互相协作！这才能聚成xxx公司这个大集体！我们也正是在这样的大集体下，才能有如今的成长，能有这样的进步！感谢你xxx公司！因为有你的存在，才有我们栖息的地方！有你的存在，我们才能为此不断的努力和拼搏！

今年我有幸能获得xxx优秀员工的称号，我感到非常的兴奋，非常的感动。这份奖项，对我而言，不仅仅是奖金和荣誉这么简单。它的到来，表示了公司对我一年来努力的认可，代

表我的努力给公司做出了一定的贡献！能得到这样的殊荣，能给公司起到一些有用的贡献，这才是我真正感到高兴的事情。

当然，就像之前说的，公司之所以能前进，这不仅仅是我一个人的努力，也并非我一个人的优秀！在今年，公司之所以能有这样的成绩，与我们每个人的您努力都是分不开的！及时作为“优秀员工”但其实，在工作中我也感到非常的紧张。你们自后面那努力的模样，不由的让我又进一步的加紧了自己的脚步！尽管此次我拿到了这个奖项，但我明白，这是一场难得的较量！如果大家都能更加把劲，那最后的胜负就难说了。为此，让我们在对今年再来好好的比拼一场，看看的优秀员工会花落谁家吧！

在此，我也给大家拜个早年，祝愿各位在今后的工作中顺顺利利，步步高升！也祝愿我们的xxx公司在生意上越来越红火，财源滚滚来！

谢谢大家！

公司年会发言稿篇二

尊敬的各位领导，各位来宾：

大家好！

我是xx集团福建天域高科技有限公司电子事业二部tp品质部的一名普通员工，能成为20xx年集团优秀员工之一，我感到无比荣幸。荣誉虽然给的是我个人，但我更觉得我只是集团公司众多没有和我一起获此荣誉称号的一名代表，今天很高兴能站在这里。我心里不但喜悦、感动，同时也感到无比的光荣和自豪，感谢集团领导对我的栽培和指导，同时也感谢xx集团所有同事们对我工作上的支持和配合！谢谢你们！

我叫曾芳，自20xx年9月份入职，入职岗位ipqc/oqc主要负责对于产品的制程和监控事项，从刚开始懵懵懂懂的我，经过不断的求知和努力，在领导悉心的教导和同事的帮助下，对于工作所掌握的内容已经充分的了解和应对。ipqc在职期间3个月，由于表现突出，连续被公司评为部门优秀员工，看到自己的成绩和努力得到了领导的鼓励和认可，更加激发了我对工作的热情和信心，为了使自己得到全面的发展，经领导批准，随后申请加入了iqc(来料检验控制)，入职后短短时间内就掌握了各种物料的检验方法及要点控制，对于这份工作我是喜爱的，更是充满信心的。iqc这个岗位比较特殊，经常加班加点，遇到特急物料时，常深夜赶来检验物料，以备第二天生产所需，在特别忙碌时，甚至牺牲吃饭的时间，但是所有的辛苦在我看来，只是在锻炼和提升自己，我相信经过磨练之后的我，能力一定会大大提升，日常生活中，对于新来的同事我很积极带领和帮助，把自己的知识全权相授，因为我也是从新员工做起，乐于助人不仅丰富别人，更能高尚自己……随着技能和知识的丰富，iqc日常工作我有了更深入的了解，在领导的肯定下，从而开始担任iqc负责人，直到今天，我完全可以充满信心的说，我可以胜任品质部iqc、ipqc、oqc各个岗位，我知道，这一切的辛苦和努力，我已经给自己交了一份满意的答卷。

20xx年11月经理将品质部实验室交给我管理，这项任务更是充满了技术含量和挑战，工作主要负责产品可靠性试验及新材料认定跟进，工作期间，各种实验有条不紊的展开，我完成了恒温恒湿试验127件、高低温冲击试验10件、小球跌落试验5件；新材料认定136项，这些实验都是为提高产品品质及减少客户投诉所提供有力的保障；20xx年6月—20xx年12月间，个人出勤连续半年满勤，出勤率100%；tp品质部评选优秀员工时，得到最高78%支持率……荣誉的获得不是终点而是起点，成绩不是一朝一夕的，在原有的动力上我会更加的拼搏努力，经过这1年多的实践工作，在我的心里，“敬业，进取，创造”已经成为信念，“奉献，务实，完美”已经是我的目标，

“尽责，努力，上进”更应该是我们的每一件工作当中应具备的素质。

过去的一年，是我们xx集团不断发展壮大的一年，也是公司各项事业蒸蒸日上、兴旺发达的一年，在这一年里，公司领导忘我的工作热情和对员工无微不至的关心是我们集团兴旺发达的根本所在，正因为有了这个根本，我们全体员工才把xx当作自己的家，才把xx的工作当做自己的事业来干，才有了今天同心同德，同甘共苦、同创大业的大好局面，我为在这样的集体里工作而感到骄傲和自豪。

我被评为20xx年度的优秀员工，这既是公司对我个人工作能力的认可和肯定，也是对我做好今后工作的一种鼓励，虽然这一年里我没有有什么可炫耀的成绩，但在自己的工作岗位上始终兢兢业业，认真对待每一件事，在岗位上尽着自己的一份力。在工作过程中，让我接触到了许多不同的人和事，不但丰富了我的工作经验，也增强了我的办事能力，让我在工作中得以迅速成长，更加充满了干劲和活力。在xx我感受到企业员工的凝聚力，就是因为有了这样的凝聚力，才能让我们的产品质量得到更进一步的提高和完善，在高新技术触摸屏行业，建立良好的信誉和口碑，真正做到品质全员参与，人人有责，当选为优秀员工，仅仅是进步的起点，也将是我今后工作的鞭策和动力，它将推动我更加努力地完成公司的各项指标，今后的我更应该严格要求自己，把自己的工作做得更好，维护好优秀员工的形象，努力工作，不断学习和提升自己的工作技能，给公司员工做到良好的表率。

成绩只能代表过去，新的一年我们更加任重道远，要想赶上经济大发展的潮流，在金融危机的逆势中，迎头搏击，我们就要赶上集团发展的理念和要求，就要紧密地团结在公司领导层的周围，想xx之所想，急xx之所急，踏踏实实，勤勤恳恳的干好本职工作，用实际行动为xx的事业做大做强，贡献出自己的一份绵薄之力。

公司年会发言稿篇三

、各位来宾、女士们、先生们：

大家上午好！

今天，我们欢聚一堂，热烈举行

20xx

.

中国

• 河北光源太阳能有限公司年会，共庆丰收的喜悦！首先我谨代表光源全体员工，向参加本次年会的各位来宾表示衷心的感谢与热烈的欢迎。

、学术界

专家

、新闻界和广大经销商、消费者朋友们的一以贯之的关心和始终如一的期望。正是这种你们的关心和期望成为支持光源人自强不息、拼搏进取的

精神

力量。

在过去的一年里，光源太阳能在各级政府、行业协会的大力支持下，在五湖四海的合作伙伴的密切配合下，围着这企业发展这一主题一步一个脚印的走过了不平凡的一年，走出了令人骄傲的业绩。

20xx

年我公司太阳能热水器的销量达到xx万台，太阳能热水工程xx吨，太阳能开水工程xx吨，推广太阳能集热系统xx平方米，企业年收入xx万元。

20xx

年光源太阳能的销量比

20xx

年提高了xx%□超额完成了全年的计划目标。

并有效实施，进一步提升了品牌的知名度和美誉度。光源太阳能凭借过硬的产品技术，优异的质量，良好的服务别评为河北省著名商标，河北省优质产品，河北省高新技术企业，全国家电下乡中标品牌。了技术支持，更了光源公司无限的发展潜力。年，光源的目标是实现销量翻一翻，太阳能热水器销量达到xx台，太阳能热水工程xx吨，太阳能开水工程xx吨，太阳能集热系统xx平方米，实现销售收入xx元。

为了实现以上目标，光源将一如既往的坚持用户第一、信誉之上的经营理念，诚实守信的企业核心文化。同时我们要做到以下几点：

一、加强科研开发，把科研成果运用到生产、销售上来，形成规模化，不断推出适应市场需求的新产品。健全产品质量管理体系，严格按照国家标准进行生产，确保出厂合格率100%。

，实现厂商共赢。

三、加强企业内部管理

良好的物流配送和全程跟踪的“保姆式”服务。、嘉宾一切顺利、身体健康、合家幸福！祝愿光源的明天更加美好！谢谢。

公司年会发言稿篇四

各位新老朋友：

在这新年之初，我们欢聚一堂，我心里十分高兴。一年了，光阴似箭，日月如梭，在这里听到一个个熟悉的名字，看到一张张熟悉的笑脸，真是让人亲切，特此，向这次年会辛勤付出的各位管理，以及朋友们表示我最衷心的感谢。

人世间除了亲情，爱情，还有珍贵的友情。朋友是人生最大的财富，今天我们坐在了一起，就有缘成了今生的朋友，在你们人生的回忆中，愿今天带给你们的.永远是开心与欢乐。

任时光匆匆，岁月更替，今天xxx的发展和壮大，还需要大家一如既往的关注和支持，最后，我衷心祝愿xxx永远生机盎然，健康发展，祝愿xx所有的朋友们，在新的一年里，事业成功，身心健康，万事如意。

现在我宣布：年会开始。请三位主持人闪亮登场。

公司年会发言稿篇五

尊敬的各位领导，同事们：

大家新年好，新春伊始，万象更新，今日我们欢聚一堂，畅谈走过的20xx[]谈发展，谈人生，共谋公司发展大计，我的心境是无比激动。今年是龙年，中国有句成语说的好叫龙腾虎跃，在20xx年度，我们用跃字来概括整年工作，今年我们销售团队更要奋起行动，有所作为。

我此刻简单的做一下□20xx年度天津工作报告，在20xx年我们贯彻执行总经理先生对天津工作的整个部署，要求。

1、组建成立天津分公司，完善组织架构，吸引更多有志之士的加盟，发扬有条件上，没有条件创造条件也要上的精神。做好团队建设，培养团队凝聚力，贯穿团队思想的核心是组织利益高于一切，不计较个人得失，第一时间解决问题。

2、带领业务团队继续开拓天津市场，以大项目好项目为主题，落实业务考核制度，统筹安排项目信息及跟进情景及时和领导沟通，探讨公关策略，落实方案。勤能捕捉，加大有效信息量，保证每个阶段都有标投，提高中标率，坚持业务的连续性。结交新朋友勿忘老朋友，做好回访联系工作，做到干一个项目，树一个业绩，交一帮朋友。

3、做好公司领导视察统筹安排，努力做到高效率，不浪费领导时间，在公关领域为领导创造水到渠成的条件，只需要向领导供给时间地点人物主题，营造出和谐亲密的商务氛围，努力做到跟一个项目成一个活，在高端客户上，细心用心高调做事低调做人，让客户感受到企业营销的核心价值—服务！在营销费用上，做到钱花道刃上，该花的我们必须要去花，大气严谨。

4、配合各个项目部协调工作，做好交接，过度，有问题不推脱，第一时间解决问题。

在20xx年度天津事业部，完成销售额约一个亿，待签约额约5000万，在此我要感激公司领导对天津工作的重视和支持，及全体同仁们对天津工作付出，多谢！

下面呢我想和大家分享一下，我做营销这么多年的一些感受

销售是十分辛苦极具挑战性的工作，但凡成功的企业家大多都是从做销售做起的，思路清晰，思维敏捷，这都是销售人

员所具备的特质，我认为我做销售这个行业我很欢乐！目前公司管理施工本事已经满足承揽重特大工程的本事，所以我们在整个营销策略上转型，向大项目好项目转型。跟大活，跟好活。整个流程呢我认为分为两块一块是推销另一块是公关。首先我们要找到足够多的项目信息，这一块唯一的技巧就是勤快，笨是能够学，如果懒谁也救不了你，拿到足够多的数据之后做项目分析，提炼出有效项目信息，在尽可能短的时间分析出有效信息的内部组织架构，整理有效信息做好统筹安排，在不一样的时间段有侧重点的去跟踪项目。

沟通是客户第一时间了解你及公司的最佳方式，客户对公司的认知就像一张白纸，你的行为已经不代表你自我，代表更多的是你背后的整个团队，如何让客户在更短时间认可你及你的产品这个很重要。我认为销售人员必须要阳光自信，每一天以饱满的热情投入到工作当中去，见客户举止端庄，行为大方，把阳光自信的一面展现给客户，留下一个初见的完美场景。

进入公关阶段，想客户之所想，及客户之所及，把握好打电话的时机，经过你的观察你认为什么时间打电话比较适宜你在打，把握好尺度，寻找突破口。发动团队力量，营造出高层领导会晤的机会，始终把服务做为公关的主线，就必须能成功！

雷总经常跟我们讲起销售是有易到难，在有难道易的一个过程，这一点我深有体会，我此刻认为销售工作一项很欢乐，很容易的事，你要你肯付出，怀揣着一颗做事梦想，公司会给你一个无限大的平台！

海阔凭鱼跃，天高任鸟飞，同志们朋友们只要我们紧密的团结在以雷总为核心的公司领导机构周围，深入落实组织上对我们的要求，不折不扣搞工作，一心谋发展，我坚信公司明天更完美！

最终祝大家身体健康，工作顺利，多谢大家！

公司年会发言稿篇六

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xx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xx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xx年11月正式进入sla药业，历经xx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！

公司年会发言稿篇七

各位同仁、各位商界朋友：

大家下午好！很高兴能有这样的机会，和大家一起分享一年来公司所经历的点点滴滴；刚才____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，我非常荣幸、非常骄傲公司有这样英明的，我来公司时间不长，但是我却时时刻刻、真真切切的感受到在____董事长和____的指示和关怀下，公司发生的巨大变化和进步！我在这里代表销售部总经理向他们和公司的用心良苦表示感谢！

下面我做为营销总经理和大家一起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，我们可以说，今年打了个非常漂亮的战役！大家都知道，今年4月份，我们现在的工厂才有雏形，真可以说是百废待兴、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，而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，下面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：

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，那么在这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____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，从而达到质的变化；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，没有大量利润的保证，公司就会出现饥荒和危机。但是，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；我们通过什么来实现我们的霸业，总的有个媒介，我们的媒介就是____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：

在这里，我借____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责任，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，而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现在每月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；我们自己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，但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，但是我们却在脚踏实地的在走，不积跬步，无以成千里。今天的一小步也就是以后的一大步！在这里，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谢！

三、公司未来的营销方向和重点：

谈到营销也许每个人都明白是怎么回事，但是营销其实是个非常复杂的系统工程，包括市场、销售、财务、售后、运营平台、物流、产品等诸多大板块组成，任何一个板块运作不畅都会带来致命的伤害，其中最重要就是销售和市场，市场就是经营品牌、销售就是销售产品，两者的结合就是营销这个名词的来源，简单的说营销就是经营品牌和销售产品。刚才___经理也明确了，公司未来的发展方向是品牌化，品牌化不是口头上说说的，我们首先要了解市场。谁都知道厨房电器是块大蛋糕，而且随着中国经济的发展，农村的城市化，需求量会越来越大，这是好的一面；但是我们有没有深思和调查？目前国内传统的厨房电器知名品牌（方太、老板、帅康、樱花、华帝、万和、万家乐、樱雪、欧意、万喜、美的等）和二线城市差不多20家；我们可以撇开这些传统品牌不说，就是今年就有长虹、新飞、格兰士等向厨卫电器进军，而且投入和市场推广的力度也相当的大，长虹、格兰士光一个营销团队都接近50人，投入资金都是成百万的去运作，以上这些能说明什么呢？给我们的只有深思：厨卫的品牌还有没有的做？我们怎么去做？我在这里想说明几点：一、肯定有的做，没的做的话大家不可能都往这方面想，而且非常值得去做！因为市场的需求是非常巨大的，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、我们并不一定非要采取其他品牌运作的模式，但是可以借鉴，适合自己的模式才是最重要；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，通过前期的试运行，我们找到了一条属于自己的路。

刚才陈总已经说了公司的战略规划，我在这里重点说说未来____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年内达到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____的用爱创造生活的设立理念变为现实，让____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。不知道大家留意没有？现在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，只有定位准确了，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，在烟机和灶具上面，我们会加强大品牌的市场调研工作，保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、一保持。

以上就是今天我和分享的一些内容，谢谢大家！

公司年会发言稿篇八

尊敬的各位领导、各位来宾，亲爱的同事们：

大家下午好!

我是来自前厅部的xxx，很荣幸能代表本酒店的优秀员工在这里发言。今天我能站在这里与领导的栽培，同事的帮助是分不开的。虽然刚来酒店的时候对酒店服务这个行业还不是很熟悉，但是，上级的关心和同事的帮助让我进步很大，使我逐渐成长为一名合格的服务人员。在此我要感谢在座的各位领导及同事。虽然我的工作很普通，但我从不觉得它卑微，因为我每天都在帮助别人，客人从我这里得到满意的服务，我也从客人那里看到了他们对我工作的认可，找到快乐，专业技能与经验也从中得到提升。

前厅部是酒店的形象窗口，前厅每一位员工的一言一行都代表着酒店。作为前厅部的一员，我深感自己岗位的重要性，所以工作中从不敢有半点马虎，比如一张票据、一个电话、一份传真都直接关系到客人的切身利益。稍有不慎，将会给客人造成无法挽回的损失，酒店的形象也将会在客人的心目中大打折扣。其实只要你愿意，你用心去体验去学习去工作，每个人都会成为一名优秀员工。要成为一名优秀的员工，在我看来，最重要的就是要热爱工作。在酒店，热爱工作其实非常容易做到，只需牢记两点：一是真诚微笑；二是用心做事。微笑服务是从事酒店行业最起码的职业要求。

当你向客人微笑的时候，要表达的意思就是：“见到您我很高兴，很愿意为您服务。”微笑体现了这种良好的心境，同时也给客人一种愉悦的心情。微笑服务，最重要的是在感情上把客人当作亲人、朋友，与他们同欢喜、共忧伤，成为客人的知心人。曾经有一位劳模这样说过：“细心只能将事情做对，用心才能将事情做好！”做事不仅要细心，把事情做对，更要用心，站在客人的角度，多替客人想得周到些，那样就会得到客人的认可，就更容易跟客人接近了。微笑对待每一位客人，用心做好每一件事情，这样不仅对我们酒店有益，对我们自身素质的提高，更有不可估量的作用。

最后，愿我们酒店事业蒸蒸日上，不断地做大做强，愿我们同事以敬业精神，全力以赴，做到最好，使酒店业务再上一个台阶。祝大家新年快乐，工作顺利，身体健康，谢谢大家！