

# 2023年年会演讲稿刘强东(实用7篇)

演讲稿也叫演讲词，是指在群众集会上或会议上发表讲话的文稿。演讲稿是进行宣传经常使用的一种文体。演讲的作用是表达个人的主张与见解，介绍一些学习、工作中的情况、经验，以便互相交流思想和感情。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？下面是小编帮大家整理的优秀演讲稿模板范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 年会演讲稿刘强东篇一

大家好！

很荣幸能作为老员工的代表在这儿发言，我是xx部门的xxx□回顾刚过去不久的这一年，我们公司也是有很多的成绩，而能作为参与到这些工作中的一员，我也是感到异常的荣幸，这些成绩都是我们在领导的带领下做出来的，能够说我们每一个人都是值得去骄傲的，同时也是在这些工作之中我也是收获很多，取的了自身的提高。

用心做事是我这一年来对待工作的状态，我既然来到公司，并且还是那么优秀的一个公司，如果都不去用心做事，真的很对不起领导当初的看中，把我们招进来，而今虽然是老员工的，可是更是应当把心思花在工作之中，在这一年的工作上头，无论是大事也好，小事也罢，或者需要和同事去相互配合的工作，我都是按照要求，认真的去做，以到达更好的质量为一个目标，追求工作之中的效率，不去偷懒，也不松懈，对于工作上头出现的一些问题，也是及时的来处理，处理不了的也是会找领导，尽快的上报，并且对于同事给予的一些意见，我也是会认真的研究，而不是自我做自我的，别人的话语就听不进，在工作上，本事是更加的重要，虽然我是老员工，但有时候一些方面我也是会向新同事去请教的。

态度端正，按照规矩做事情，对于工作，我都是很有职责心的去做，出了问题也是敢于担当，有时候遇到一些很麻烦的事情，我也是不会推卸，既然是我要做的事情，那么就要做好，不能说麻烦，那么就不做，那样的话，就偷懒了，并且也是在工作态度上出了问题，一年的时间，我也是解决了一些麻烦的工作，处理了一些事情，给公司带去了效益，我对于工作，从来不马虎，也是认真的对待，有时候和同事由于要求而冲突，我也是会去坚持自我的一个原则，不怕得罪人，只要事情是做好了就行。

学习提高然后完善自身也是这一年我在工作之中有的收获，我虽然是老员工，可是也不能忘记学习，工作的熟悉让我明白，这只是保证了工作能完成，可是想要完成的更好，做的更优秀，那么就必须自身多学，提升本事，这样在工作上头也是能做得更加的好。一年时间我也是改善了很多自身的缺点，提高了业务水平，我想一年过去了，我们依旧要努力，在未来继续的奋斗，公司未来必须会更加的好。

多谢大家！

## 年会演讲稿刘强东篇二

尊敬领导/同事们：大家晚上好！

大家好！作为一名曾经在公司有过xxxxxx年工作经历的老员工，我很高兴重回公司参加这个年终会议，首先我代表我个人祝xxx公司在新的一年里龙腾虎跃，虎虎生威，取得更加骄人的业绩！值此新年来临之际，也提前给大家拜个早年，衷心地祝愿xxx总和在座的各位同仁们新春愉快、工作顺利、阖家幸福、万事如意！

回顾过去在xxx公司的岁月，我感慨颇多□20xx年，我来到了公司。当时就是抱着一种做任何事情都负起责任，尽量做出完美、做出特色的想法。在工作中尽职尽责，对于自己接手

的工作都是高度负责。我从来认为自己只是做好了本职工作，但是xxx总却看在眼里，记在心里，对我大加褒扬，并且把我当作重点对象来教育培养，让我充分感受到了公司的温暖，让我更加坚定了努力工作的决心。从20xx年一直到20xx年的xxx年间，我始终跟着xxx总，踏踏实实工作，认认真真做事，忠心耿耿的争当马前卒，坚定不移的跟着xxx总、跟着公司度过了一次又一次的难关，头脑中从来也没有出现过要跳槽的念头。

正是因为我能始终如一地在跟着xxx总低头做事，刻苦向xxx总学习管理知识和业务能力，所以积累了丰富的社会知识和工作经验，锻炼了较强的业务能力，提升了自己的综合素质和能力，逐步具备了独当一面的才能。xxx总是一位具有丰富阅历和管理经验的企业家，同时也是一位可亲可敬、宽容大度的师长，在xxx总的宽容、理解和热心支持下。20xx年，我也自理门户，成立了自己的建筑公司，并且可以说一直是在xxx总的帮助、关心下茁壮成长。

离开公司的xxx年里，我时常会想起在xxxxxx的美好时光，时常会想起在xxx公司接受的教育。xxx总的宽阔的胸怀、聪明的智慧给了我巨大影响，近年来我管理公司也是一直在学习他的方法模式。我也始终和xxx总保持着密切的联系，而且在合作项目上保持了良好愉快的合作关系。在我眼里。xxx总既是我学习的榜样，也是我值得尊敬的兄长，他的智慧、他的魅力、他的精干、他的诚信都让我充满了深深的敬意。近几年来。xxxxxx公司在xxx总的英明领导下，克服了种种困难，圆满地完成了很多重大项目，成功地实现了公司的跨越式发展，取得了明显的经济效益和社会荣誉，在社会各界也获得了较高的知名度和公信力，成为我们四川地区建筑行业的排头兵和领头雁，也是我博大公司和许许多多建筑企业学习的示范和榜样。

我看到，在xxx总的领导下。xxxxxx公司早已形成了团结协作、

开拓进取、尊重人才、尊重劳动的良好氛围。以前的工作体会早已告诉我，每一个在xxxxxx公司工作的员工，你所做出的每一点点成绩，你所付出的每一份劳动□xxx总都会看在眼里，记在心里，绝不会抹杀你一点一滴的功劳和业绩；就像我当年一样。所以我想告诉在座的同仁们，在xxxxxx公司，你的付出都会得到加倍的回报！你辛勤的劳动会得到充分尊重，你对企业的忠心会得到绝对的信任，你的努力会让你得到丰硕的结果！你们都比我年轻，比我有知识、有学问、有能力并且朝气蓬勃。我相信，在xxx总的带领下，你们一定会比以前的我做的更好，更出色！“众人拾柴火焰高”□xxxxxx公司的发展靠xxx总，也要靠在座各位的努力奋斗！我也相信，在xxx总领导和大家共同努力下□xxxxxx公司的明天会更加辉煌！

最后，恭祝大家在新的一年里身体健康，工作顺利、心想事成！同时也祝愿今后我们两家公司的合作愉快，友谊长存！

## 年会演讲稿刘强东篇三

大家新年好，新春伊始，万象更新，今天我们欢聚一堂，畅谈走过的xx□谈发展，谈人生，共谋公司发展大计，我的心情是无比激动。今年是龙年，中国有句成语说的好叫龙腾虎跃，在xx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。

我现在简单的做一下□xx年度天津工作报告，在xx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况及时和领导沟通，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，保持业务的连续性。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，只需要向领导提供时间地点人物主题，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，该花的我们一定要去花，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xx年度天津事业部，完成销售额约一个亿，待签约额约5000万，在此我要感谢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，谢谢！

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

销售是非常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快乐！目前公司管理施工能力已经满足承揽重特大工程的能力，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，笨是可以学，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，在进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，在不同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己，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，留下一个初见的美好场景。

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，通过你的观察你认为什么时间打电话比较合适你在打，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，就一定能成功！

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，我现在认为销售工作一项很快乐，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，我坚信公司明天更美好！

最后祝大家身体健康

工作顺利

谢谢大家！

## 年会演讲稿刘强东篇四

很荣幸、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;刚才陈××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,我非常荣幸、非常骄傲公司有这样英明的领导者,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陈××董事长和陈××总经理的指示和关怀下,公司发生的巨大变化和进步!我在这里代表销售部向他们和公司的用心良苦表示感谢!

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”。

在这里,我借陈××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！

2、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。

## 年会演讲稿刘强东篇五

大家好！

我总是觉得时间过得很快。上一次年会上，我站在那里对大家说话的景象似乎还没多久。又是一年春节。首先，我向在座的各位表示衷心的祝福和感谢。

20xx年对我们侨胞来说是非常重要的一年。在这一年里，我们的门店数量增加到了20家，公司规模也增加到了280家。这些数字很高兴侨泰成立短短几年就能取得今天的成绩，离不开在座各位的辛勤工作，侨泰的成长和发展都是共同创造的。所以，我会在那里说，谢谢，侨泰能拥有你们，我感到骄傲。

20xx年，我们取得了长足的进步。那么□20xx年的目标在哪里呢？我们都知道，房地产中介的竞争越来越激烈，外资品牌也在不断介入，如何及时移动，机器发动，都是20xx年承担的责任。挑战是必然的，但我们的机会更大！

我一直认为做一名住房经纪人很有挑战性。我们面前的市场很大关键是如何掌握□20xx年的目标是增加10 ~ 15个直营点。这不应该是梦。在座的各位都加入了侨胞泰大家庭，我期待大家齐心协力，同心协力，把它变成现实。我相信，只要我们诚实地对待客人，坚持务实、勤奋的态度，就一定能成功。

我对侨胞的未来充满信心。我对在座的各位更有信心！侨泰提供了一个大舞台，我相信你们的努力会使那里变得更加有趣，所有的付出都会得到回报。我期待我们共同的侨胞胎事业在20xx年迈出新的一步。而且你也能为自己创造更好的明天。让我们一起把侨泰房地产做大做强，进入中介市长/市场前三。

最后，我祝大家春节快乐，万事如意。

谢谢大家！

## 年会演讲稿刘强东篇六

大家早上好！

新年即将来临，在此，我代表生物科技有限公司全体员工，向大家致敬，祝大家工作顺利，家庭幸福，万事如意！回顾今年走过的历程□xx在各级政府、领导和朋友的关心和支持下，科技有限公司在全体员工的工作中取得了丰硕的成果。通过不断的科技创新，公司很好地连接了县种植业和加工业，完善了县区域循环经济链，不仅大大提高了产品附加值，而且将县的资源优势转化为经济优势，将果皮渣处理、清洁生产 and 环保有机结合起来。

截至20xx年x月x日，生物技术有限公司总产值8927万元，净利润1983万元。随着公司进入上市指导期，公司的综合管理水平和地位得到了全面提高。员工的.收入和福利也大大提高。

归根结底，这些成就是我公司各级管理干部和员工顽强奋斗、创新、开拓进取的结果；是我们与市县携手共进、互利共进、共同发展的结果；也是各级政府、领导和兄弟企业全力支持的结果。在此，我再次代表生物技术有限公司全体员工向各级政府、领导和兄弟企业表示衷心感谢！

展望未来，我们应该以山山经济繁荣为动力；以奉献社会为前提；以造福人民为目标。携手实现企业三年上市战略规划。同时，我衷心祝愿县经济更加繁荣，人民生活更加富裕！

最后，祝xx会圆满成功，祝大家春节轻松愉快！

谢谢！

## 年会演讲稿刘强东篇七

大家好！

我总觉得时间过的很快，上次年会我站在那里向大家讲话的情景好像还没过去多久，就又是一年春节了。那么首先，我向在座的各位送上由衷的祝福和感激。

20xx年对我们侨泰而言是很重要的一年。这一年里，我们的门店数增加到了20家，公司规模也扩展到了280人。这一串数字让我很欣慰，侨泰成立短短几年就能有今日的成绩，和在座各位的辛勤工作分不开，侨泰的成长和发展是大家一齐创造的。所以，我要在那里说一声，多谢大家，侨泰能有你们，我觉得很自豪。

20xx年，我们有了长足的提高，那么20xx年，目标又在哪里？我们都明白房产中介的竞争越来越激烈，外资品牌也在不断介入，怎样顺时而动、因机而发，是大家在20xx年肩负的职责。挑战是必然的，可是我们的机会更大！

我始终认为，做房屋中介很有挑战性，我们面前的市场很大，关键在于怎样把握。在20xx年，公司目标还要增加10到15家直营分行。这应当不是一个梦想，在座的各位既然加入了侨泰大家庭，我就期望大家能够同心同德、齐心协力，共同把它变成现实。相信只要我们坚持诚信待客、坚持务实勤奋，就必须能够成功。

我对侨泰的未来充满了信心，我对在座的各位更有信心！侨泰供给了一个大舞台，而我相信你们的努力能让那里更精彩，每一份付出都会得到回报。我期待我们共同的侨泰事业能在20xx年步上一个新的台阶，而你们也能为自我创造一个更好的明天。让我们一齐把侨泰房产做得更大、更强，进入中介市场前三名。

最终，我祝愿大家，春节愉快、万事如意！

多谢各位！