

最新主管年会发言稿精辟 主管年会发言稿 (汇总5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。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

主管年会发言稿精辟篇一

尊敬的各位领导、亲爱的同事们：

大家好！

春来秋往，斗转星移□xx年在我们所有人的共同努力下圆满地画上了句号。今天，当我面对万张面孔的时候，当我回首远望的时候，我内心久久不能平静□xx对于我来说，对于公司来说是不平凡的一年，是可圈可点的一年，是承上启下的一年。

公司的上市，标志着发展进入到了一个新的历史时期，从此进入到了规范化运营的快车道。为此，我平静了许多，承诺给伙伴的夙愿终于得以实现，可以说这是我人生中的安慰。

今天的表彰是对一年来市场成绩的回顾，我们欣喜地看到，越来越多的家人在这个平台上取得了丰盛的成就，在此我对他们表示最真诚的祝贺，同时也对所有与公司一同走过的家人、伙伴表示最诚挚的感谢！

xx年我给到大家的是最普通，但一定是最有分量的一个词，那就是“务实”。

xx□我们会踏踏实实地做好服务。用心、用情、用爱去服务大家，第一时间把温暖送给大家，第一时间把关心带给大家，

第一时间把喜讯传递给大家。

xx□我们会踏踏实实做好教育。给市场想要的方法，给市场想要的信息，给市场想要的模式，给市场的支持。

xx□我们会踏踏实实为大家做更多值得我们去做的事情，我没有更多豪言壮语，我没有更多高昂的承诺，我不会忽悠谁，我有的只是良心与责任，我只想说，我们的队伍是一支踏踏实实质朴的军团，是实实在在为创业、为追求财富与健康的朋友们提供了一个最可靠，最永久的、永远的事业理想平台！是一个诚实、守信、有责任感的民族平台。

我亲爱的朋友、伙伴、同事、家人们，公司因为有你们而增添了无限的多彩！因为有你们而增添了无限的信心与勇气！因为有你们而增添了民族直销的豪情与斗志！因为有你们而自豪、而伟大！因为有你们而生生不息地向前奔流，奔流、生生不息地向前涌流……为了你们的梦，为了更多更多人的梦，为了公司伟大的梦，为了祖国的梦，那就让我们迅速的行动起来，心连心，手拉手，肩并肩，鼓足干劲，快马加鞭，去实现我们所有的梦想！

谢谢大家！

主管年会发言稿精辟篇二

餐饮员工大各位同事：

大家好！

今天这个明朗的早上，我们前厅后厨又一次聚在一起拉拉家常，首先，非常感谢崔总给了我这样一个机会机会，让我加入我们这个大家庭，做自己想做的工作，做自己以前工作里没有做到、做好的部分。今天又有这样一个舞台将自己最近工作中感到进步的地方和大家分享。非常感谢！

说到开会，很多人心里就在想：又开会了……真烦！从事酒店管理一年以来，我也和大家一样，从小兵到现在，坐在下面听过，自己上来说过，大会小会看起来是很烦。但这是我们从事的行业性质决定的，“管理无大事，酒店无小事。”随便一个客人投诉，主管、经理、老总一级级的就去“灭火”了。一遇到这些事情，又是难免要开会。加上平常要开的班前会、班后会、部门内部会、员工大会…说起来就是一大堆。小的会不好开，大家太熟悉，七嘴八舌的说的跑题了没事。到了管理层还不知道什么是会议程序和秩序，不允许乱发言、扯皮、聊天。大的会也难开，下面坐的近的还有点认真、不好意思东张西望，坐后面的就有点坐姿不正、思想开小差去了。去年坐在这里开员工大会时，总有几个人要进进出出，好像特别忙，在重要会议中手机关闭或调整到静音很正常，会议不会开到天黑，你大可以等一会儿再回机；手机也是突然在哪个角落里响起来，什么铃声都有，部门负责人在入场前没有教导好员工要保持会场纪律吗？还有更厉害的，当场就睡着了。去年这个会议，从开始到结束也就2小时，能在这么严肃的会场上自由散漫、讲小话、打瞌睡、睡觉，那么你平时上班会怎么样，可想而知。

我个人关于开会的观点是：会议不在于是多还是少，在于是否必要；会议不在于是长是短，在于是否解决了问题；会议不在于是谁发言，在于会后是否执行到位。所以，结束这个会议的时候，希望大家回去都能好好反省自己，然后在工作上有根本改善，体现出我们餐饮职业人的执行力。今天这个会就算没有白开了。

目前结合市场餐饮业发展的动态来看，中国的餐饮业的发展趋势具体可以归纳为“十化”。即：网络化、主题化、亲情化、家居化、人性化、时尚化、经济化、简约化、精细化、绿色化。所谓的十化，就是这些年我们国内同行通过不断的考察、学习、摸索后思考出来的对未来发展趋势的预测和总结。

餐饮业不光需要理论，更是一个讲求实用、需要经验的行业，光凭理论是很难一步登天的。现在高星级招聘大学生当员工，就是心情复杂，为什么？“招的没有跑的快。”从理论上说，高星级宾馆需要高素质的员工，这样才能提高整个宾馆的层次。而大学生往往眼高手低，觉得自己学了那么多理论，就是来做管理的，不是做小事的，光当员工肯定不行，至少要做领班、主管，基层干了一两个月，或者三个月、半年，就跑了，什么本领也没学好就又跳槽了。更可笑的是现在流行的新跳槽理论，人是靠跳槽加工资、升职位的，他不会反省一下，没有扎实的基本功、没有真才实料，能跳到什么地方去。“一室不扫，何以扫天下。”任何一个人进入餐饮业，都必须从基层锻炼，在基层遇到的肯定是最难的事情，每个人都会遇到一些挫折，如何面对这些挫折，就是自己的心态问题，既要有长远的眼光，还要有脚踏实地、吃苦耐劳的精神。餐饮业是一个很辛苦的行业，怕吃苦、怕劳动，就不要进宾馆；怕吃亏、怕付出，就做不好宾馆。

曾经有一位日本政坛的女部长，年轻时在一家五星级宾馆做客房服务员，她第一天上班的时候，师傅认真教她清扫客房卫生，最后，当着她的面，从清洗好的抽水马桶里兜起一小勺水喝下去，这件事给了她很大的震动。这里我们有一位经理曾经很自豪的说：“我看了天台其他的宾馆，人家卫生还没有我们好”。这就是对比的角度太低了，我们比，就要比最好的，外面豪华的大餐饮比比皆是，国际联号的不要比了（他们这些餐饮抽水马桶里的水都可以喝），我们差太远，我们比较台州地区其他好的四星、五星，我们的卫生是不是也有很大差距？对比要用好的榜样，我们才能进步。不要一比较就用小宾馆、小酒店来比，自降身价请每一个人仔细看看我们自己做的工作，不要说去不去喝水之类的话，只问问自己，是不是从心里热爱这个职业？你心里没有感觉的工作，是根本做不好的。

主管年会发言稿精辟篇三

20××年过去了,回首郡琳酒店3年多以来的发展历程和风风雨雨,我们有过挫折,有过困惑,有过喜悦。今天,我想感谢和郡琳酒店一路走来的每一位员工,感谢你们的信任,是你们的`努力和坚持,让郡琳酒店在宣汉酒店业内崭露头角,取得今天这样的成绩。

我还记得20xx年酒店开荒的时候,有这样一位员工,当时在打扫卫生的时候不小心把手划破了,流了很多血,我看到他的时候,他正在用旧布包扎伤口,我让他先别干了,回去休息一下。他对我笑笑说:“没事,小伤口,轻伤不下火线。”说着又挽起袖子干起活来了。说实话,当时,我真的是很心酸!很心疼!我知道在郡琳酒店,还有许许多多这样的员工,为了工作,主动放弃休息,加班加点,甚至通宵达旦的工作,一年365天没有几天可以合家团聚。

很多时候,我们员工在实际工作中所面临的困难和艰苦程度,往往是超出我们做领导的估计和想象的。在此,我想借这个机会,向你们说一声:“谢谢你们!你们辛苦了!拥有你们,我感到非常地骄傲和自豪!”

作为一名郡琳人,我希望你们每个人对工作都要有充满激情。这种激情,首先源自你对这份工作的热爱。我们很难想象,一个不热爱工作的人,怎么可能主动积极地去工作?怎么可能把工作做得好?只有热爱工作、对工作充满激情的人,才会自动自发地产生出责任感,这种责任感与一些靠外在的管理措施或领导压下来产生的责任感是完全不一样的。前者是主动的,后者是被动的。举个例子:销售部收到一份客户订餐或者会议订单,把它拿到相关部门,相关部门的负责人说,这样,你让这个客户打电话给我吧!乍听起来,好象没有什么问题,挺正常。但相关部门说这个话的人,他的工作一定不是主动的。主动工作的人会说:“好的,你把他的电话给我,我来和他联系。”这就是主动工作和被动工作的区别。被动

工作时间久了，会形成压力，这种压力容易使人的身心倦怠，对工作产生厌烦的情绪。而主动工作的人会乐在其中，因为他把工作看成是一种锻炼，把工作中的困难看成是机会，是挑战。

其次，我要求我们每一个郡琳人都要有团队合作的精神。这让我想起，我们小时候都玩过的一个运动——接力赛。大家都知道，在接力赛中，交棒是一个至关重要的环节，它直接关系到整个比赛的输赢。因此，在中途交棒时，把棒递交给下一个队友的人，他一定会考虑：我要怎样把手里的接力棒递出去，可以方便地、顺利地让我的队友接到。同时，准备接棒的人也一定会主动把自己的手伸出去接棒。只有每个队员在每一次交棒中完美地合作，才有赢的可能。其实，我们每个人，每个部门，就好比是这个队伍中的一员。而我们酒店，就好比是站在接力赛跑道上的参赛队，谁合作得好，接得稳，跑得快，谁才能拿第一！目前，我们部门间的合作与沟通是一个比较大的问题。既然我们为了一个共同的梦想选择走到了一起。那么，我希望，我们每个人、每个部门在合作时，都能站在一个共同的立场来思考和解决问题。如果在合作中意见不统一，发生了不愉快或小摩擦；我希望，我们都能有一颗宽容之心。

此外，还有很重要的一点，就是执行力！这是目前现代企业界里一个很流行的词。那什么叫执行力呢？我认为，执行力就是把企业战略转化成行动的能力，这一点我认为中国人民解放军做得最好。执行力不是仅靠聪明就可以做到的，它必须是贯彻到点点滴滴的细节上，贯彻到执行的速度上。

我要告诉大家，酒店行业是一个日趋成熟和规范的行业。也就是说，我们的客户越来越成熟，我们的竞争对手越来越成熟。这就意味着酒店的利润会越来越低，我们只有不断的开拓创新，才能在今后的激烈市场竞争中取得更好的成绩。20××年的成绩已经成为历史，20××年又是充满希望和挑战的一年。我相信，只要我们大家众志成城，群策群力，

我们的目标一定会实现，我们的梦想总有一天也将变成现实。

谢谢大家!并祝大家新年愉快!身体健康!家庭幸福!万事如意!。

主管年会发言稿精辟篇四

20xx年过去了,回首郡琳酒店3年多以来的发展历程和风风雨雨,我们有过挫折,有过困惑,有过喜悦。今天,我想感谢和郡琳酒店一路走来的每一位员工,感谢你们的信任,是你们的努力和坚持,让郡琳酒店在宣汉酒店业内崭露头角,取得今天这样的成绩。

我还记得2008年酒店开荒的时候,有这样一位员工,当时在打扫卫生的时候不小心把手划破了,流了很多血,我看到他的时候,他正在用旧布包扎伤口,我让他先别干了,回去休息一下。他对我笑笑说:“没事,小伤口,轻伤不下火线。”说着又挽起袖子干起活来了。说实话,当时,我真的是很心酸!很心疼!我知道在郡琳酒店,还有许许多多这样的员工,为了工作,主动放弃休息,加班加点,甚至通霄达旦的工作,一年365天没有几天可以合家团聚。

很多时候,我们员工在实际工作中所面临的困难和艰苦程度,往往是超出我们做领导的估计和想象的。在此,我想借这个机会,向你们说一声:“谢谢你们!你们辛苦了!拥有你们,我感到非常地骄傲和自豪!”

作为一名郡琳人,我希望你们每个人对工作都要有充满激情。这种激情,首先源自你对这份工作的热爱。我们很难想象,一个不热爱工作的人,怎么可能主动积极地去工作?怎么可能把工作做得好?只有热爱工作、对工作充满激情的人,才会自动自发地产生出责任感,这种责任感与一些靠外在的管理措施或领导压下来产生的责任感是完全不一样的。前者是主动的,后者是被动的。举个例子:销售部收到一份客户订餐或者会议订单,把它拿到相关部门,相关部门的负责人说,这

样，你让这个客户打电话给我吧！乍听起来，好象没有什么问题，挺正常。但相关部门说这个话的人，他的工作一定不是主动的。主动工作的人会说：“好的，你把他的电话给我，我来和他联系。”这就是主动工作和被动工作的区别。被动工作时间久了，会形成压力，这种压力容易使人的身心倦怠，对工作产生厌烦的情绪。而主动工作的人会乐在其中，因为他把工作看成是一种锻炼，把工作中的困难看成是机会，是挑战。

其次，我要求我们每一个郡琳人都要有团队合作的精神。这让我想起，我们小时候都玩过的一个运动——接力赛。大家都知道，在接力赛中，交棒是一个至关重要的环节，它直接关系到整个比赛的输赢。因此，在中途交棒时，把棒递交给下一个队友的人，他一定会考虑：我要怎样把手里的接力棒递出去，可以方便地、顺利地让我的队友接到。同时，准备接棒的人也一定会主动把自己的手伸出去接棒。只有每个队员在每一次交棒中完美地合作，才有赢的可能。其实，我们每个人，每个部门，就好比是这个队伍中的一员。而我们酒店，就好比是站在接力赛跑道上的参赛队，谁合作得好，接得稳，跑得快，谁才能拿第一！目前，我们部门间的合作与沟通是一个比较大的问题。既然我们为了一个共同的梦想选择走到了一起。那么，我希望，我们每个人、每个部门在合作时，都能站在一个共同的立场来思考和解决问题。如果在合作中意见不统一，发生了不愉快或小摩擦；我希望，我们都能有一颗宽容之心。

此外，还有很重要的一点，就是执行力！这是目前现代企业界里一个很流行的词。那什么叫执行力呢？我认为，执行力就是把企业战略转化成行动的能力，这一点我认为中国人民解放军做得最好。执行力不是仅靠聪明就可以做到的，它必须是贯彻到点点滴滴的细节上，贯彻到执行的速度上。

我要告诉大家，酒店行业是一个日趋成熟和规范的行业。也就是说，我们的客户越来越成熟，我们的竞争对手越来越成

熟。这就意味着酒店的利润会越来越低，我们只有不断的开拓创新，才能在今后的激烈市场竞争中取得更好的成绩。20xx年的成绩已经成为历史。20xx年又是充满希望和挑战的一年。我相信，只要我们大家众志成城，群策群力，我们的目标一定会实现，我们的梦想总有一天也将变成现实。

谢谢大家!并祝大家新年愉快!身体健康!家庭幸福!万事如意!。

主管年会发言稿精辟篇五

各位领导、同仁：

在这辞旧迎新之际，我们在这里召开“20xx年工作总结表彰大会”。主要目的就是总结和思考过去，展望和规划未来。在过去的一年里，有许多值得我们在座的各位包括我们采购部门去认真总结和回故的地方。

一直以来，采购成本控制是采购管理中最为核心的问题。如何降低采购成本，提高生产经济效益，为企业增加更大的利润，自然成为我们采购部所关注的焦点。采购成本并不是单纯地和“价格”划等号，控制采购成本也并不是一味地靠“压价”来完成，而是必须站在一个战略的高度，通过各项相关工作的统筹配合才能达到目标，取得好的效果。我个人总结人有经下几点：

当今的社会是信息化社会，面对纷纭复杂的市场，只有最大程度地占有各种相关信息资料，去粗取精，分析总结，将市场风云了然于胸，才能运筹于帷幄之中，决胜于千里之外。作为采购部负责人，应该把原材料采购市场信息的搜集作为每天的一项重要必修课，它有助于采购策略的制定、有助于谈判的成功，有助于准确选择供应商。

通过大量搜集各供应商资料，可以了解他们的基本信息、报价、竞争实力，以及信誉度。通过比较分析，可以掌握住市

场的发展规律，价格的变动定律有效地控制采购时机。

成本作为单项科目存在时，它的额度越低，企业收益越高。但是企业成本、项目成本，以至专项成本，往往都是多个单项成本科目的总和。当单项成本达到最低，单项成本科目的总和却未必也是最低。比如采购一件设备，10万元一件的需要一年检修一次，8万元一件的可能需要半年检修一次，而每次检修需7000元，设备的使用年限为10年，那么3年下来，购买8万元/件的设备的整体成本就大于购买10万元/件的设备的整体成本了。所以，在进行采购时必须要有总体成本考虑的远见，必须对整个采购流程中所涉及的关键成本环节和其他相关的长期潜在成本进行评估。

采购工作说到底还是与人合作。一个有信誉的合适的供应商毫无疑问是采购方最

好的'资源，若与这样的供应商进行长期的良好合作将会为公司节约一大笔成本。

采购谈判的成功与否，不仅对公司在采购环节树立竞争性的优势意义重大，而且直接影响着我们企业经营的正常进行和成本的有效控制。知己知彼，百战不殆，一个合格的采购人员一定要了解到供应商的材料成本，才能有力的进行价格谈判。成功的采购谈判，是平衡和创造两者有效的结合，既维护了自身的需要与利益，又能通过与供应商合作创造更大的整体价值和利润，彼此达成战略合作伙伴关系，实现双赢。

同志们，在新的一年里，我们采购部要进一步加强学习先进的采购管理方式及先进的管理理念，在工作中能以更加扎实有效的措施，更加合理高效的方法，把企业采购部门的工作推上一个新台阶。更好的完成目标，这需要我们大家共同努力、需要我们付出辛勤的劳动、需要我们用我们自己的智慧去共同创造。

20xx年春节即将来临，在此向大家拜个年，祝大家新年愉快、身体健康、合家欢乐、虎年大发。