

# 最新年会领导讲话稿内容 年会领导讲话稿 (优秀6篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。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

## 年会领导讲话稿内容篇一

大家好！

在这辞旧迎新的日子里，我们迎来了每年一次的年会，我心情特别激动，也感谢公司能把这份奖励给予我，而且非常荣幸的在这里发言。我在xx公司任职会计工作三年有余，这是我第二次参加公司的年会，在职期间公司的各位领导和同事们给了我很多指导和帮助，在此，我深表感谢，谢谢大家！

在职期间我始终本着“做一名优秀的财务人员”的信念，并以主人翁的心态积极、热情、严谨、细微地完成各项工作，严格要求自己，在本职岗位上发挥了应有的作用。

大家都知道，财务部门作为公司的一个主要职能监督部门，“当好家，理好财，更好地服务企业”是财务部门应尽的职责。20xx年财务部门顺利地完成了公司领导交付的各项工作，下面就将这一年的工作情况向大家说一下简单的心得：

首先，我们用心工作。在日常工作中用心努力地做好每件事，争取把问题想周到，尽量使自己能做到事半功倍的效果。在财务工作中我始终以提高工作效率和工作质量为目标，力争做到总公司和分公司财务制度统一，积极主动地了解各分公司财务工作中出现的问题，及时上报，及时解决。使得各分公司人员按照公司的制度和标准完成每项工作，熟练掌握工

作流程，坚持按财务制度办事，保持头脑清醒，及时掌握各公司签订合同和收付款项等情况。在工作中发现问题，解决问题，采纳大家提出的合理化建议。

其次，我们态度端正。财务部门是为大家服务的部门，坚持按原则办事，加强个人责任心培养，履行会计职能，勇于负责，积极主动，虚心向各位同事学习，配合公司各位领导完成每项工作，严格遵守公司的各项规章制度，不能马虎，不能怕麻烦，也不能怕得罪人，认真审核每笔业务，本着对事不对人的态度工作。

在工作和学习中，我坚持取人之长，补己之短。因为我深知财务工作始终贯穿于企业生产经营的每个角落，需要不断的学习，不断的更新专业知识，结合本企业实际情况，向领导提出合理化建议，争取找到更好的方法为企业服务。

最后，祝愿未来的一年公司能够取得更优秀的成绩，同时也希望各位同事能够更加努力工作，互相支持帮助，在新的一年里，祝愿各位新年快乐，身体健康，阖家欢乐，万事顺意，谢谢！

## 年会领导讲话稿内容篇二

尊敬的电业局员工、退休老同志及家属：

大家好！

骁虎渐远随冬去，玉兔献瑞报春来，在这喜庆祥和的日子里，我们欢聚一堂，共庆中华民族的传统节日春节，盘点收获喜悦，派送新春祝福，揭开崭新一页，共享欢乐时光，在此我谨代表双鸭山电业局经营者集团，向为企业发展无私奉献在各条战线上的同志们，向所有关心和支持电业局事业发展各位领导、各界客户、朋友们，致以衷心的感谢和美好的祝愿！

已过去的20xx年是“xxxx”的收官之年，对于电业局来说是迎接挑战的“奋斗之年”、是再上水平的“变革之年”，更是满载喜悦的“丰收之年”。领导班子同舟共济、全体员工同心同德，我们圆满实现了第x个“安全年”的生产目标，电费实现回收上缴“双结零”，售电量突破亿千瓦时，圆满完成省公司下达的各项生产经营指标，电网规划初具规模、基建工程有序推进、精益化管理成效显著，“软实力”建设逐步提升，企业文化成果丰硕，科学发展业正风清。被省委、省政府授予“五一劳动奖状”、并摘取了黑龙江省“厂务公开、民主管理”工作先进单位、黑龙江省“安康杯”优胜企业、黑龙江省“五五”普法先进集体等多项殊荣。在地方行风测评中蝉联全市社会服务部门第一名，局工会获得全国“模范职工之家”称号。

一元复始、万象更新。我们即将迎来的20xx年是“”的开局之年，更将迎来中国共产党的九十华诞，众多历史节点汇聚，我们将紧紧围绕局一届三次职代会所定立的目标，转变发展方式，提升发展质量，推进“三个建设”，深化“两个转变”，打造坚强智能电网，实践“三集五大”构想，走“精益管理，变革创新”之路，以更加奋发有为的工作状态，更加求真务实的工作作风，更加锲而不舍的坚强意志，迎难而上、开拓进取，共同奏响电业局科学发展的最强音！

员工朋友们，再过x天，中华民族的传统节日新春佳节即将到来，借此机会，我代表局班子向全体员工、退休老同志及家属拜个早年，祝福大家新春快乐、身体健康、阖家欢乐、万事顺遂！

预祝电业局20xx年春节联欢会圆满成功！

谢谢大家！

**年会领导讲话稿内容篇三**

尊敬的各位同仁，各位来宾：

大家好！

阳光明媚，暖意融融。今天，我们满怀喜悦和激动相聚在人民大会堂，共同回顾20xx□展望新的20xx□

首先要说的是感谢，我感谢各位一年来在各自岗位上所付出的辛勤劳动，以及在工作中表现的敬业精神，正是因为您们的付出，才有了精彩的20xx□我感谢所有的客户及供应商，您们帮我们成就了的梦想，今天，我们有幸邀请到他们中的杰出代表，我们用鲜花和掌声热烈欢迎他们的到来。我感谢员工的家属，没有你们的支持，人就不可能为了一点程序，为了一个问题，为了一个客户，夜以继日地晚上加班到十一点、十二点、甚至两点三点，您们是幕后英雄。我感谢在工作五年、十年以上的各位老员工，感谢您们能与风雨同行，始终不离不弃，始终坚定地支持和默默奉献，谢谢您们。等会儿他们中的优秀代表将上台，我们用鲜花和掌声表达对他们的由衷敬意！要感谢的很多，很多，我们将始终怀着一颗感恩的心，谢谢您们，因有您们而骄傲。

20xx年我们取得了超出预期的良好成绩，销售额超额完成年初目标，海外销售、国内销售、系统集成、图形图像等部门均超额完成了年初目标□20xx年让我们收获了“信心”□20xx年我们实现了新的突破，我们将跨入新的发展阶段，回顾创业历程，我们曾用两年时间从零做到100万，而后又相继完成从100万到1000万，从1000万到1个亿的突破。这中间我们搬了8次家，从创业时睡泡沫地板，到今天我们有了自己的园区，十余年的发展历尽艰辛，但我们始终充满激情，并且每年都保持了较高的增长速度，这个成绩是来之不易的，是人共同努力的结果，也是人的骄傲。

20xx年产品品质在全体员工，特别是研发和质量管理部门的共同努力下实现了质的飞跃，向“精品”迈出了坚实的一

步□20xx年6月24日，由证券投资部牵头，人力资源和财务部合作，授予了108名员工股权激励，这是我们向财富分享迈出的可喜一步□20xx年10万平方米产业园开工建设，20年下半年一个集研发、办公、会议、休闲、运动场所等于一体的现代化园区将全面投入使用□20xx年涌现了很多感人的事：

研发中心20xx年所取得的成绩令我们倍受鼓舞，在产品稳定性、关键性能上有了质的飞跃。我们的研发团队人员只有竞争对手的一半，而产品线几乎一样。存储产品线10年的竞争优势已全面形成□20xx年上半年随着新平台产品的全面推向市场，竞争优势将继续扩大。前端线、智能交通线、大屏显控线、软件线通过一年多的苦练内功，核心竞争力已逐步形成，很多关键性能实现了超越。我内心真的常常为有这样一支团队和他们贡献的产品而激动地睡不着。

海外销售不仅保持了多年的快速增长，并且费用率同比下降，应收款、销售预测准确性等各项指标都做得非常出色，更重要的是他们是一支极具凝聚力，富有激情和战斗力的团队，他们让我们深切感受到了团队合作的力量，让我们体会了到一个个普普通通员工怎样走向优秀和卓越。

国内销售20年拖了公司完成任务的后腿，挨了批评，但他们没有服输，重新找回了“自信”，超额完成年初目标。营销人员为了业务，为了人的共同事业，常常喝酒喝得不省人事，我真的很心痛，我能体会到他们每一次的感受，他们愿意付出最宝贵的一切。我想，有这样的忘我精神，还有什么困难可以阻挡他们呢。当然，我们更需要把这种宝贵精神转化为更有效的方法。

这里我要特别表扬广西团队，广西20xx年实现率先赶超竞争对手，广西团队不仅业绩好，重要的是他们冲锋献阵，不管项目多大、多难，不管“天高地厚”，心中只有一个将项目“拿下为止”的意念。重要的是他们有勤奋和努力的行动，

公司员工到广西，才知道什么叫不分昼夜，广西精神值得学习，我向他们表示由衷的敬意！

系统集成超额完成了年初目标，他们经历了第一次创业的全过程。今天，我要特别表扬调度机产品团队，他们从公司成立第一天起，就在为公司做贡献，十多年如一日，他们在成绩面前表现得如此低调、谦虚，简直让我们遗忘，我为他们的精神肃然起敬。不会忘记曾经的点点滴滴，感谢您们的默默奉献。

我还要表扬系统集成西南销售团队□20xx年在南方某地电网项目上取得了重大胜利，虽经挫折，最终在亚运保障上发挥了重要作用，并获得了用户的认同和表扬。我还想说7年前我跟王宏一起跑贵州电力市场，历经艰辛终于打破缺口，西南集成团队没有满足现状，更没有丢掉阵地，而是开花结果，结出了累累硕果，南网市场超过了系统集成过半的销售份额，这种榜样值得我们全体营销员工学习。

我还要表扬工程部□20xx年有了很大进步，他们的努力得到了一线销售及客户的认同。是的，每次刮风下雨，我都想起他们在一线不容易。我们图形图像是一条新的产品线，在短短一两年内扭亏为盈，成为亮点产品，取得这样的成绩来之不易，是全体图形图像同事拧成一股绳，用心做事的结果。图形图像产品线取得的成绩也给我们产品线管理探索出了新的路子。

20xx年我们新的事业部运营公司、专项组做了大量扎实的工作，我们给予他们更多的支持和鼓励，相信年他们会给出更多的惊喜。质量和生产保障部20xx年有了显著进步，他们能让工厂验收达到100%满意，他们的专业，对品质管理认真负责，生产管理精益求精，他们解决问题的态度和响应速度，都让我相信有能力做世界级专业生产企业，我们要对他们的卓越管理及全体质量和生产保障一线员工的辛勤付出及取得的显著进步表示由衷感谢。

在这里我还要表扬采购部，他们在各种压力下实现整体成本的显著下降，为提高公司产品竞争力，为公司利润高于销售增长做出了贡献。采购成本直接决定产品是否有竞争力，而采购是一个敏感部门，10年我们也处理了相关人员，坚持以能力和贡献为绩效导向，不允许任何有失内部公平性的行为。我们欣喜地看到一个拥有透明、高效、努力、良好氛围的采购团队正在茁壮成长，尽管你们没被评为先进，但事实你们的行为已证明了你们的优秀。

20xx年我们的财务部、总裁办、法务和证券投资部、人力资源部、党工委、产品中心、it部、内审部等部门都出色完成了本职工作，不仅为一线提供了很好的服务、保障，更重要的是他们让团队更专业、更富有合作性、更高效了。感动的事还有很多，很多，等会先进集体、先进个人会上台领奖，我们向他们表示祝贺，向他们发挥的榜样作用表示敬意！

当然20xx年我们依然存在很多问题，团队合作，特别是跨部门合作效率有待提高，客户响应速度慢，企业凝聚力需进一步加强，执行力有待提高，销售规模、市场占有率、人均效益有待提升，员工收入20xx年有待进一步提高，这些都应该在20xx年予以重点改善和解决。

感谢、肯定、表扬和团体力量成为20xx年总结的“关键词”□20xx年我们要确保任务完成，落实“客户第一”理念，把提高效率，提升企业凝聚力作为工作重点：

一、全员行动，努力实现20xx年挑战目标和任务20xx目标、任务已经明确，已制定分解至每月的产品开发计划、销售计划、人力资源规划，细化激励措施，并在拟定详细的财务预算。年我们将更加明确组织结构，解决向谁负责的问题，明确部门职责、跨部门合作责任人及解决问题的明确时间。年我们将深化绩效导向，首先，把基本任务作为预算依据，制定了挑战目标，完成挑战目标对每个人是重大挑战，同时激

励措施极具魅力，充分体现做得好加倍激励的原则。其次，年除了销售部门外、研发、产品部也将与销售业绩直接挂钩，其他部门也会更紧密地与业务指标挂钩。现在，关键是行动，全员的行动，确保20xx年挑战任务的实现！

二、全面落实：客户第一客户本能会选择质量好、服务好、价格低的产品。客户第一，首先，最基本的是需要我们提供让客户满意的产品，质量不合格，客户第一就成了空话。多年来，我们强化质量管理，强调质量优先，就是在练内功，练基本功。

产品问题在发展历程中的伤害和教训是深刻的，我们应时刻铭记并警钟常响。产品品质提高是全体人共同的事业和奋斗目标，只有每一个人一丝不苟，拿出严谨的态度和作风，只有落实每一个细节，每一个环节，才会持续做出“精品”，好的产品是生产出来的。今天，我们可喜地看到产品品质提升方面取得重大进展，当然我们不应该满足现状，要再接再厉，今天的最高标准就是明天的最低要求。

客户第一，就是全面提高客户响应速度。反应速度慢是最突出的问题，应予以解决。首先，思想和态度上要转变，有条件的解决，没有条件的创造条件予以解决，要形成以快速解决问题为荣，以拖拉作风为耻的文化氛围□20xx年要组织全员开展“如何实现客户第一”的大讨论、大学习，各部门负责人要每月找员工沟通，落实为客户做了什么，让为客户服务成为一种自觉的行动。

第二，要形成跨部门响应机制，不管哪个部门，不管是谁，只要是遇到客户的问题都有责任推动解决，并且明确解决问题的时间点。客户第一，就是持续为客户创造价值，不能带来价值就没有存在的意义，我们深挖井、练内功，就是为了让客户赚更多的钱，与客户一起共同成长，并分享成长的快乐是我们奋斗者最大的荣耀和骄傲。要牢记，只有客户成功，才会有成功。



三、优化和加强流程、制度执行，提高效率流程、制度制订一定要与业务紧密结合，流程制订要以提高客户响应速度为出发点，任何不能为客户创造价值，不能为客户提供更快服务的组织、流程、干部都是多余的。要除去不必要的重复劳动，在有效监控的情况下，缩短流程，减少审批环节，严格明确责任，确保流程得到执行，充分调动中基层员工的责任意识，在责权范围内正确及时决策，把不能、不敢承担责任及明哲保身的干部从管理岗位换下来。要发挥团队合力，形成跨部门合作，提高效率。

四、深化研发和营销体系再建设，强化质量、供应商、支撑体系的均衡发展20xx年研发再建设，就是形成一股不达目的决不罢休的韧劲。前几天我看到研发一队获得拔河第一名的精彩场面，我们就需要这种拧成一股绳的团队合作及决不放弃的精神。现在是实现产品和技术全面领先的关键时期，你们要有强烈的使命感、责任感、用你们的青春和汗水实现你们的梦想！研发再建设就是要实现产品导向转为顾客导向，要走出去，到离炮火最近的一线去，解决客户问题。客户认同、赞扬和更多的订单将是你们最高的荣誉。

20xx年希望海外销售充分利用团队合力，将市场进一步细分和深化，将前端全系列产品卖得比dvr更好，将品牌产品卖到世界的每一个角落□20xx年国内营销要深化渠道销售，挖掘潜力，让它成为国内销售的杀手锏，要解决大客户、大项目营销的薄弱现状，解决大项目被动挨打的局面，就要向广西团队、系统集成优秀营销团队学习，主动出击，前期运作，做到运筹帷幄□20xx年大客户营销成功与否是衡量国内营销成败的标志。

我们将从研发、技术支持、商务政策、服务响应的支撑体系、人才挖掘和培养、激励和淘汰等多手段入手，坚决培育50名金牌大客户经理，人力资源部等部门密切配合，要从公司战略高度确保这项工作不折不扣地完成。同时，抓住技术支撑

垂直产品中心管理的变革，实现技术营销，根本扭转售前薄弱的现状。产品部要形成强烈的责任感，通过一年苦练内功，确保这次变革取得重大胜利。任何短板，都会影响和阻碍发展，我们将强化质量、供应链、职能部门深化发展，为业务开拓保驾护航。

五、强化企业员工凝聚力，努力提高员工物质和精神文明员工凝聚力提高，首先是解决物质文明问题，我们的目标是未来3~5年在公司快速发展的同时实现大部分员工走向小康和富裕。关于提高员工薪酬，公司将坚持绩效导向，以能力、贡献、数据说话，让突出贡献者获得更多的溢价激励，率先走向小康。提高员工薪酬的关键是让每一个员工充分发挥主动性、积极性，更多地发挥为自己干的潜力，员工薪酬提高根本在于效率提高，人均效益提升。同时，关注每个员工如何分享的成长，我们坚信，普通员工的薪酬提升，年将做得更好。

凝聚力提升，关键是氛围。铁军是打出来的，兵是爱出来的，我们要营造一个充分被尊重、积极向上、快乐、温暖大家庭的良好氛围。我们要鼓励先进，让先进事迹布满在每一面墙上，让榜样作用不断影响到每一个人。我们也不抛弃任何一个落后者，胜者举杯相庆，败者拼死相救。要鼓励积极向上，坚决反对消极和不利于团队氛围的人和事。提升凝聚力，将力量持久地拧成一股绳，还要将我们企业的使命、价值观、文化、目标紧紧与每一位人联系在一起，实现全员认知、认同和自觉的行动。

我们的使命是：行业领先、产业报国。我们的核心价值观是：客户第一。我们的文化核心是责任。我们的目标是未来能进入全球安防前三甲，能存活100年以上，成为一个跨越三个世纪的伟大公司。让我们的儿子、孙子能看到公司的存在，并能愉快地到公司工作。

各位同仁□20xx给我们信心和积累，新的20xx年已开

启。“天时、地利、人和”，是老天赋予我们的，我们很幸运，是时代的幸运者。同时，我们清醒地看到我们面前的困难，我们还很小、很弱，条件并不好，正经历着第二次再创业的艰苦时代，还有很多地方做的不尽人意，我们也面临更严峻的挑战，有来自内部，也有外部的，但我依然认为，真正的挑战来自于自我，战胜自己，就是赢得胜利。相信20xx这个时候，我们将依然为20xx的精彩，为人，为支持的所有人因而骄傲！最后，祝大家身体健康，工作顺利，合家欢乐！提前给大家拜个早年！

谢谢大家！

## 年会领导讲话稿内容篇四

尊敬的各位同事：

大家晚上好！我非常高兴在这个温馨祥和的美好时刻，我们快乐地欢聚一堂，带着你们的祝福和关爱，来参加我们诺瑞公司20xx年会，并共同见证我们对全体员工过去一年贡献的肯定和感谢，也共同展望新年的成就，并预告成功。在此，我很高兴地向全体员工同事，致以热烈的欢迎和最衷心的新年祝福！

回顾即将过去的友情，智慧，事业，人生多丰收的一年里“x”这个由中国最有潜力和最有才干的人，所组成的强有力的团队，在不断地发展壮大。诺瑞也先后迎来了更多精英人才的加入，是你们的加入，发展和丰富了诺瑞；是你们的加入，我们共同提升了人生。茫茫人海中，长长时空里，从此我们有了专业和智慧的伙伴，我们的生命正在上演最为精彩的激情！

20xx年诺瑞的综合实力进一步增强，员工能力和生活进一步提升改善。我们上下同欲，继续全面提升工作质量。我们加

强客户服务和客户导向，积极致力于热点问题的妥善解决，努力建立和改善各项工作流程和标准。20xx年通过所有部门的积极配合，我们圆满地达成了公司的整体目标。在这里我感谢各位同事为工作目标的达成而奉献的无数辛劳和专注时刻！

最近两个月来，我们描绘了x年在新的条件下实现公司和各部门目标的宏伟蓝图。20xx年，对于诺瑞员工来说，是十分重要的一年。我们销量将达到新的高度，公司将更多地为具有一技之长的员工提供发挥个人天赋的机会和舞台。6年来的公司成长，实际上是全体员工个人提升的累积，公司的面貌有了历史性变化。

庄子说：“人生有涯，智慧无涯”。对于智慧的追求和探寻是永远没有尽头的，客户的需求提升也是没有穷尽的。各位虽然20xx年取得了巨大的进步，但你们作为对自己有要求负责任的社会精英，对更高目标的追求却并不能因此而停止。相反，这仅仅是更高目标达成的开始。

今晚，我还要带着更大的热情和期望，迎来x年具有划时代意义的“以信立人”的诺瑞企业文化的传播。我们将坚定不移地相信、信任、诚信对待自己和自己承诺的目标，深入贯彻落实正确的工作流程和工作标准，继续解放思想，坚持持续改进，发展个人业绩，发展正确的态度和方法，使全体员工发挥长处，学有所为，劳有所得。由个体的成长，促进团队的合作，家庭和社会也更和谐，达到多方共赢，共同发展。

20xx年我们将推动具有浩然正气的行为和弘扬符合正确道德的行为，鼓励每一个人承担自己应该承担的、对自己、对家庭、对工作、对社会的责任。我们要生产出更高更稳定质量的产品，我们要提供更高更稳定质量的服务，我们要将这些高质量的产品和服务，以及我们的正确思想推广到全国各地，让代理商、零售商、消费者安心、放心、开心地使用我们的产品和服务，并以此而自豪！

当前，社会形势总体上保持稳定。同时，全社会经济和心态失衡加剧，社会风气鱼龙混杂，诚信缺失，人心浮躁，经济水平上去了道德水平却在下降，社会面临诸多难题和挑战。共同分享经济发展机遇，共同应对各种道德挑战，促进人际和谐发展，为人所需所用而发挥天赋，是有志人才的共同愿望。借此机会，我愿重申，诺瑞将高举“以信立人”的企业文化旗帜，始终不渝地走稳步发展道路，始终不渝地实施互利多赢的战略，始终不渝地形成正确的思想氛围，不断促进员工发展，持续使客户满意。

此时此刻，我们深深挂念缺乏均衡营养的宠物，需要各方面知识的宠物主人，需要值得信任高品质产品和服务的消费者，需要摆脱亏损增加盈利的零售商代理商。我们诺瑞员工应该尽己所能帮助他们早日摆脱困境，去除客户的烦恼。我们衷心希望全球宠物和爱宠人士享受安全健康的快乐生活。

最后，我祝各位同事和你们的家人在新的一年里幸福快乐！

谢谢大家。

## 年会领导讲话稿内容篇五

尊敬的各位领导、各位来宾、亲爱的同事们：

大家上午好：

xx辞旧岁□xx迎新春。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3年了，在这3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，这几年来，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3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xx负责外协加工项目，虽然外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！

## 年会领导讲话稿内容篇六

年会领导讲话稿 年会领导讲话稿 1 1 各位领导、各位同仁

们：

大家好！请见谅我用这不太标准的普通话和大家进行汇报。

很荣幸能得到这么好的机会站在这个讲台上代表深水部进行发言，简单的谈谈自己在 xx 公司的点点滴滴。

我的发言主要分了三个部分：回忆自己在 xx 的历程，分享自己在 xx 的收获，及感谢 xx 让我成长。

第一部分，回忆在 xx 的历程。

刚踏入 xx 时，我才工作了两年，对海工这个行业什么也不懂什么也不知道，这时 xx 给我们提供了良好的学习氛围，我们不定期的举行培训，学习成了我们工作和生活的一部分，通过不断的学习强化自身素质，我们才能够不断的成长以适应公司发展的需要，才能够出色的完成任务。

了，有些做得很好，有些做得很一般。但是在每个项目的执行过程中，通过领导的指点、同事的分享，总能收获到自己想要提高的经验或者知识，对自己的完整的知识体系的建立起着很重要的作用。

第二部分，分享自己在 xx 的收获。

当今的社会日新月异，信息的更新传递越来越快了，特别是我们这些依靠着技术吃饭的工程师来说，挑战也就更大了。每天对着如此大量的信息，如何进行有效的过滤，在最短时间内吸取自己的需要，以保证顺利的完成工作，提升自己的工作效率与质量，以上的种种都是很有挑战性的工作，需要我们用我们的聪明才智去找一条自己合适的路来走。

在 xx 的三年工作中，通过各类型的项目锤炼，渐渐的总结出了一个体会，可以用一句简单的话进行概括：知识是能力

的基础，思考是行动的先导。一个人的能力取决于知识、思考、行动的相互作用，其中思考是最为关键的。今天，任何知识的价值都无法与自己的思考力相媲美。

己的一天的事情进行回忆总结，这样对我们的成长是有莫大的好处的。

在信息的收集与整理上，我也总结了一套比较适合自己的小秘诀，主要是由 4 个过程串连起来：收集、学习、思考、输出。

收集，就是通过各种手段进行相关项目需要的资料进行收集，可以通过同事、朋友、以及网络等。在这个阶段，我们会收集到大量有用无用的信息，我们需要对这些信息进行一个大概的浏览，并把自己觉得的重要信息进行记录，以备以后可以再次查询。

学习，就是在收集的阶段上，对已经有的信息进行一个全面的处理，把和自己相关的信息进行整合记录。在学习的过程中，一定要对自己觉得重要的资料进行仔细的阅读，并把关键的部分作好自己的心得体会，切记一知半解的情况出现。

论。但是当我们用感性的方式重新将所有的观点杂糅到一起时，我们会得到一种新的、超越所有观点的结论。我将这个过程看做真正的思考，每当经过这种思考，我的思维水平就会有大幅度的提高，我的眼光也不会仅仅局限于书中人物的观点了。思考的结果将成为我灵魂的一部分。

输出，就是通过我们的完整思考，我们将自己思维中的结果用自己的语言，文章等手段进行与他人的分享。我们在做一个项目的过程中有中期检查和最终审查，这些就是需要我們用自己的语言和辅助工具进行我们的成果的输出。但并不是每个同事都能在这样的场合进行 ppt 讲述，那我们就需要自己在平时多给自己训练的机会。首先通过交谈，你可以将你



思考的成果与他人分享；独学而无友，则孤陋寡闻也。其次通过写作，你可以把你思考的结果整理加工，以文字的形式记录下来，为以后的思考作参照。最后通过制作 ppt 并自己尝试着去完整的叙述。

通过这四个步骤的加工润色，任何信息都会被你吸收利用，成为自己头脑的一部分。

第三部分，感谢 xx 让我成长。

我深深感谢公司的成长让我在海工的行业中得到如此一个珍贵的磨砺与成长的机遇；感谢张维磋总监对我工作的支持及教导，并给我如此多机会去展现自己；感谢郭揆常专家给了我很多在专业中的建议；感谢殷老师在配管与总体方面对我以来的教导；感谢公司的同事在我做项目中对我的支持；特别感谢深水部的同事，在这么两年工作时间内，由于有了你们的鼎力支持，我才能完成了公司所分配的这么多困难的项目；在这里，我非常感谢公司的陈锦铃，他是我进入公司时的第一个项目经理，在他的手下干活，无时无刻不感觉到他的那种严谨的工作精神和敬业的工作态度，当我不懂的时候他会非常乐意的指点我提示我应该怎么努力学习并解决困难，并时刻告知我在这个行业中得小心谨慎的做好自己的设计，别让自己的一时疏忽给别人造成了一辈子的影响，任重而道远。

谢谢大家，我的讲话完毕。

年会领导讲话稿 2 2 各位来宾、女士们、先生们：

大家好！律回春晖渐，万象始更新。在 20xx 年新春即将到来之际，我谨代表宝鸡信德缘财税咨询有限公司全体员工向前来捧场的各位新老客户致以衷心的感谢及新年的祝贺！回顾过去的 20xx 年，宝鸡信德缘财税咨询有限公司在全体员工的共同努力下，公司各方面工作均取得了不错的成绩。公司整

体运营状况呈良好的态势，获得了健康、稳步、持续的发展，这是全体公司员工共同努力的成果。在此，我谨代表宝鸡信德缘财税咨询有限公司向全体员工表示由衷的感谢。

新的一年，我们将面对更多的困难与风险，当然，也是更大的挑战与机遇。西安市场也将在 20xx 年全面开展，这将为公司的发展带来更多市场机会。所以我们要继续尽一切努力，抓住机遇，接受挑战。

同时，我们也在逐渐建立起属于自己的独特企业管理文化、企业价值观，使公司品牌及公司形象得到更大提升。

总之，我相信 20xx 年，在我们全体员工的共同努力下，一定会以开拓创新、与时俱进的精神面貌，在新的一年里以新的姿态、新的步伐谱写出新的篇章！年会领导讲话稿 3 3 亲爱的员工同志们：

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。

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 xx 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。

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。

年会领导讲话稿（）

年会领导致辞讲话稿

公司年会领导讲话稿

公司领导年会讲话稿

企业年会领导讲话稿