

2023年年会总结的发言稿(优质6篇)

总结是对某种工作实施结果的总鉴定和总结论，是对以往工作实践的一种理性认识。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

年会总结的发言稿篇一

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

今天，我有幸作为xx部门的代表上台发言，与各位同事一起分享20xx年度的工作成绩，与各位一起共同总结过去望未来，我感到非常的荣幸和激动。来之前准备了很多要说的话，但是一见到在合肥的各位同事，我觉得之前那客套的话都不重要了，因为，你们让我真正体会到了铺面而来的热情，都说身在异乡为异客，可是在这里却没有这样的感觉。在这里只有亲如手足的工作伙伴，有和谐的工作气氛，有家的感觉。

今天有机会站在这里，请允许我首先要表达一下我的感谢，感谢所有的同事们，特别是财税审在过去一年与事业部诸位同事们的默契配合。感谢你们的精益求精，让我们的产品和服务更加完善，因为有你们，我才能够应付一次次的项目加急情况，因为有你们我们才能够日渐成熟和壮大，感谢一路走来有你们的相伴！

作为xx部门一起走下来的团队的一份子，这一年多以来，我见证了xx部门的发展，在这个时候我更加百感交集。20xxx是特别的一年，是艰苦创业的一年，是努力拼搏的一年，也是我们值得骄傲的一年这一年。我们从最初只有20来人的团队成长为现在的近60人；产品线从最初的30款产品，到现在拥有

整个产品线40余款产品以及3大主打综合平台的软件解决系统;业务范围从实验室的红海到示范校以及专业专业建设的蓝海，业绩从去年的xx万到今年的xx万，翻了三番!今年我们取得了一定的成绩，是大家共同努力的结果，但更得益于公司优秀的团队氛围和全新的管理感理念对我们的熏陶。在这里，我要真诚地向各位果断决策的领导，向各位为公司勤勉服务的同事致以深深的敬意!

万事开头难，我们开了一个好头，但要想让这颗果实继续成长，壮大，在未来的20xx年我们要做更多的努力□20xx年，我们调整了原有的组织架构，由以前外部商务部门，内部研发的模式拓展为对外由战略发展部，项目咨询部，售后实施部一体化流程式专业化服务，对内产品策划组，研发部，测试部完善的研发体系。并增设xxx(城市)中心，不但从研发上更加从商务上，事实上丰富xxx(城市)的综合实力。同时加强团队文化的建设，坚定的贯彻公司“正直、诚信、友爱”的做人态度以及“激情，踏实，创新”的做事方式，打造一支“招之能来，来之能战，战之能胜”的高效团队以迎接将要到来的一年将要到来的巨大的市场需求和业绩挑战!

如今，咱们公司正在大踏步地前进，如同国家对于教育的投入以及建设的蓬勃开展一样，我们从事的教育行业是正是如日中天发展的时候。我们更加坚信，在不远的将来能够取得更大的进步。在即将到来的新的一年中，我们更加希望与我们的兄弟事业部们一同努力，作为中国本土最具实力的教育集团公司，抒写中国教育领域的新篇章!我的心情如大家一样，深感心潮澎湃、深感我心激荡。身处这大变局之中，我们的企业充满了无限的可能，而我们每一个人，充满了无限的机遇。

愿我们携手并进，并肩作战!同时祝大家新年快乐!万事大吉!

年会总结的发言稿篇二

大家下午好!

20xx年的钟声即将响起，寒冷虽然刺透骨髓，但阳光依然明媚，寒冷与温暖交织而存，严冬孕育着春天的气息。

在这辞旧迎新的时刻，在20xx年新年到来之际，我代表益高卫浴，英纪华府家具向工作在各个岗位的陈氏家氏全体家人致以最亲切的问候和良好的祝愿!恭祝各位新年快乐，身体健康，万事如意!共同祝愿陈氏家饰事业兴旺!

此时，抚今追昔，我们感慨万千，展望前程，我们心潮澎湃，过去的一年是公司发展史上著有里程碑意义的一年，即将过去的20xx年，是我们陈氏家饰成立的一年，也是所有员工迎接挑战的一年，经受考验，克服苦难，努力完成销售任务的一年。

一年来我们在各店面老板和主管的带领下，以饱满的工作热情和奋发向上的精神状态，取得了不错的成绩。在这里，我感谢一年来全体陈氏家饰人的不懈努力!

新的一年即将来临，我们在品尝美酒，分享喜悦的同时，还要清醒的认识到，在激烈的市场竞争环境中，我们依然面临广泛的机遇和严峻的挑战，我们必须抓住新机遇，迎接新挑战，以高度的使命感和责任感来推进我们陈氏家饰的持续发展，全力以赴，打造每个品牌行业第一!

因为有梦，人类社会拥有了灿烂的文明，同一个梦想，让我们聚成为了陈氏家饰一家人!我们坚信，有我们全体员工的众志成城，我们的目标一定会实现，我们陈氏家饰一定会不断发展壮大，向着更高远的目标奋进，去续写明天全新的灿烂与辉煌!

最后给大家拜个早年：祝大家新春快乐，合家幸福，身体健康，万事如意。

年会总结的发言稿篇三

尊敬的各位领导、同事：

你们好！

转眼间，来到公司已四个多月了。在这四个多月里，我在新的工作中得到了一些体会，在工作中心态很重要，工作要有激情，保持阳光的微笑，可以拉近人与人之间的距离。积极的思想，平和的心态和充足的干劲才能促进工作的顺利。

结合本人所感所悟、公司实际，现将综合情况汇报如下：

好的方面：

一、心态端正，努力学习专业知识，掌握相关业务操作技能。

自到公司入职以来，为尽快适应岗位需求，尽快掌握xxxx产品的开发，安装及应用，本人在工作、学习中不敢有丝毫懈怠，始终不断学习，吸取新知识，并在学习过程中，把之前存在的问题，慢慢解决，一步步完善；在我部门xx总与xx总身上我也深刻的认识到这一点。他们永远是那么的有精力，有热情的投入到工作中，尽职尽责，敢于担当，完善工作。

二、团结同事，强化自身责任意识，顺利完成各项任务。

为公司的一员，我备感欣慰。公司xx总的理论水平和操作技能，我这边还存在着一定的差距，但我相信，我会奋发努力，迎头赶上；而xx总的宽厚与豁达，营造了公司上下和谐的氛围，成为其中一员，我深感荣幸；在这种和谐氛围的环境下，我会进一步加强团结，吸取他人精华，树立较强的责任心和

事业感，努力完成各项任务。

三、继续保持和发扬不怕繁琐、不怕重复的工作作风，坚持领导的工作风格，例如：与各个部门，同事间的工作配合，工作方法等！首先提醒自己认识问题的第一步，其次就是行动，在行动中时刻提醒自己在做什么，问问自己做的对不对，做的是否到位，怎样才能做的更好□XXXX产品是一项持续性的工作，容不得丝毫怠慢。

主要工作业绩：

一、新开通专区63个

二、常规任务修改312个；

三、XX专区，所有技术功能已全部理解并掌握；

四、专区的镜像与更新，可以独立完成；

存在不足：

一、理论知识掌握还不够深入，业务技能学习还不够透彻，不够全面，特别是鼎森这边的相关的项目。

二、沟通能力还不够强，在面对客户上，要耐心，耐心，再耐心。

下一步打算：

一、进一步学习专业知识力度，深入掌握知识和业务操作技能；

二、加强工作沟通、协调能力的培养，使自己向复合型人才发展。

三、继续强化自身职责意识，恪守公司规章制度，团结公司同事，本职工作尽善尽美。

除此，对公司所有领导及同事深表谢意，感谢你们在工作中对我的帮助，感谢你们在生活中对我的关爱，谢谢。

以上是我加入公司一年多所感所悟，如有不适，望领导给予批评、指正为谢！

适逢春节来临之际，祝愿公司同事身体健康、合家幸福、万事如意，祝愿公司更上一层楼。

年会总结的发言稿篇四

尊敬的集团领导、各位同事：

大家好！值此辞旧迎新之际，我谨代表某某物业向您和您家人致以新春最美好的祝福，恭祝您全家新年快乐、合家安康、万事如意。过去的20xx年是我们公司承前启后，继往开来的一年，也是公司非凡的一年，一年来，我们某某物业在集团公司的关怀与支持下，在公司全体员工的共同努力下，取得了良好的成绩。

首先是在20xx年的基础上，全公司范围内开展楼盘经理责任制，并取得良好成绩，圆满完成了集团公司交给我们的任务，实现了各种效益的双丰收，其次是公司的质量体系更加完善，实行每月每季度综合检查确保问题处理在萌芽状态，同时在今年让我感到欣慰，让所有某某物业人感到骄傲的是，通过某某物业人不懈的努力和坚持，某某物业公司获得了国家x级企业资质，成为某某市第x家国家x级资质物业服务企业[x级资质的获得，标志着某某物业公司今后步入了新的起点，提出了更高的要求，更大的发展，也为我们实现共同的愿望和目标，把某某物业打造成为知名品牌和百年老店奠定了坚实的基础，另外三个楼盘获得“某某市示范小区”称号，三个

楼盘获得“某某市绿色社区”称号。

某某物业在过去一年所取得的成绩是可喜可贺的，这些成绩的取得离不开集团公司的领导、关怀与支持，离不开各兄弟单位、部门的理解、支持与配合，更加离不开所有某某物业人的辛勤劳动与付出的汗水，所以我们要更加珍惜和巩固这个成果。总之一句话，所有的成绩都是靠大家共同创造的，都离不开在座各位的共同努力，所以，在这里我代表某某物业的领导班子，向获得先进集体、先进个人和所有某某物业人表示最热烈的祝贺和最崇高的敬意，衷心感谢你们，感谢你们家人的支持，为某某物业的发展作出贡献，再一次向你们说一声：你们辛苦了，谢谢你们！

年会总结的发言稿篇五

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201x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。

201x年年初，我们把公司确定为“规范发展年”，检验一年来的工作，我们基本上达到了年初的预期目标。

总结一年来，我们分别在以下几个方面取得了可喜的成绩：

一、公司组织架构和流程方面

201x年中旬我们在管理层进行了一次大胆的改革创新，对中高层管理进行了调整，提拔了窦毓玲为公司副总，苏世成为市场部总监，聘用了有多年现货经营经验的周文波为公司副总。同时，更新修正了许多管理制度，规范了各部门的岗位职责，定岗定编，使每个员工都能够在公司找到自己的位置，发挥出了个人的潜能。这期间，业务部组织了部门专业技能和业务知识培训，行政部建立和完善了各个部门绩效考核管理制度等，公司所有部门的工作都取得了明显的成果，从而为公司的规范发展奠定了扎实的团队基础。

二、员工福利方面

长期以来，我们对员工福利工作都十分积极主动。201x年在员工福利方面我们又采取了许多具体的措施，使员工福利更加日常化、实效化。首先，按时缴纳员工的社会保险，我们区别于其他私营公司，除了法定三险外，还另外为员工缴纳工伤和失业两项保险费用。其次，为员工提供了探亲往返车票报销，节假日福利奖金，提供了带薪年假和带薪病假等等。总之，公司在力所能及的范围内为员工创造更多的福利，使每个员工都在福利方面得到了更多的实惠和保障。

三、硬件基础建设方面

首先201x年公司的一件大事是在空港经济区，购置了1000多

平米的办公场所，日前也已经装修完毕，计划2月下旬搬家乔迁，这样将会使我们广大员工更加宽敞舒适的工作环境。

其次，在硬件方面，我们又购置了一套山石防火墙，提升了公司数据的安全性。新增了“倚天版”行情分析客户端，满足了客户个性化选择的需求；与建设银行签订了“e商贸通”协议，将来在供应链融资服务方面又多了一个新的战略合作伙伴。同时与华夏银行签订了“银商通”业务协议，这样使我们客户又多了一项资金监管渠道，为公司将来业务发展夯实了融资基础。

四、市场业务方面

在市场业务方面，首先采取了把年初制订的一次返佣制度修改为二次返佣制度，这样有效地防范了公司经营风险。同时调整了焦炭合约，使我们的交易品种和合约设定更趋科学合理。交易资金量由年初的1500万增加到年终的2100万，交易量也比较稳定。

五、对外合作与发展方面

201x年10月份我们与北京晋商联合集团公司共同发起了“山西晋商联合商品交易所”项目，目前该项目已经在山西省工商局核准了名称。这个项目通过发挥山西的区域优势，建立创新型电子交易市场和供应链融资服务平台励志网，为将来公司的转型发展奠定了可靠资源基础。

六、规范发展方面

201x年公司在业务开展和规范发展方面做了大量切实有效的工作，鉴于行业特点，公司年初就制定了规范发展的方向，首先我们的自查自纠工作做得比较好。无论国家政策要求不要求，我们都先迈出了这一步，针对交易商资格和交易员授权委托书的审核，设计了一套科学严格的流程，严把入市关。

同时，针对已经入市而资格不合格的交易商进行了清理整顿，年终也初见成效，通过这次自查我们注销清理了152家不合格的交易商，暂停返佣37家交易商。这项工作的完成在我们公司防范风险，规范发展的方面起到了十分积极的作用，同时也得到了保税区管委会领导的认可和肯定。

总之一年以来，公司各个方面的工作在大家的共同努力之下，都取得了许多具体的成绩，收获了应有的收获。

在此，我给大家拜个早年，祝愿大家新年快乐，爱情甜蜜，家庭幸福，身体健康，万事如意！

谢谢大家！

年会总结的发言稿篇六

各位同仁：

今天，我们欢聚一堂，在笑声和掌声中共同回顾一年来充满泪水和汗水的日子，在幸福和祝福中欣然展望充满梦想和理想的未来。首先，我谨代表公司向大家致以新年最诚挚的问候！同时，向任劳任怨工作在各个地方的每一位xx同仁，向无怨无悔给予公司理解和支持的每一位家属，表示衷心的感谢！正是你们的努力和付出，让xx——这个可爱的品牌在三湘大地生根发芽，在护肤品行业中茁壮成长。在今天的总结大会上，我想和大家一起回顾创业之路、谋划生财之道、描绘成功之图，概括起来，一是去年怎么看？二是今年怎么办？三是大家怎么干？不当之处，敬请包涵。

一、去年怎么看？

去年四月，在上海总部文总的大力支持和在座各位的倾心呵护下□xx贸易公司诞生在美丽的芙蓉长岛。近三百个成长的日子，我们既收获了创业的喜悦，又品尝了受挫的酸楚，风

风雨雨，点点滴滴，可浓缩为三点。

1、去年的成绩不可抹杀。9个月来，公司由无到有、由小到大、由弱到强，在壁垒森森、品牌攘攘的护肤品行业中挤开一条门缝、杀出一条血路。至去年年底，公司销售总额达**万元，销售利润**万元。在短短几个月的时间里，我们以长沙为中心，构建了湘潭、衡阳、常德、株洲、娄底、益阳、郴州、永州等八大营销阵地，营销网点达**家。xx正日益成为影响湖南家庭的重要品牌，成为丈夫关爱妻子、父母关怀孩子的爱心标志。

2、去年的经验不要忘记。成绩的取得，主要来源于三条经验。第一，一支优秀的团队是成功的保证。在xx这个大家庭里，大家都在出色地充当着家庭成员的角色。生活上，尽管条件不是那么宽裕，但大家做到了相互爱护，相互照料，其情款款，其乐融融；工作上，大家做到了相互帮助，相互体谅，为了一个共同的目标在努力拼杀；学习上，大家做到了相互关心，相互提高，全面提升了抗衡市场竞争的能力。在我们这个团队里，首屈一指的是销售总监高国华先生，多年的营销经验，使高先生思维清晰、头脑冷静、善于谋划、勇于开拓，为xx在湖南市场的快速立足立下了汗马功劳。促销员旷美华，工作兢兢业业，既有钻劲，又有闯劲，在促销的过程中，跑客户不管远近，稳客户不分昼夜，拉客户不论忙闲，把全部心思都放在xx的发展上，其成绩大家有目共睹。文员彭娇，为了可爱的xx，放弃了在北京工作的优厚条件，毅然加盟xx。几个月来，她潜心公司事务、协调公司关系、维护公司利益、树立公司形象，成为公司的形象天使。总之，我们绝大多数员工都能以公司为家，以公司的利益为重，以公司的成果为荣，在各自的领域勤勤恳恳地奉献着自己。在此，我再一次代表公司董事会，向大家表示衷心的感谢！第二，一个优良的产品是成功的基础。xx品牌，凝聚着xx总公司全体员工的心血，饱含着丹麦文明深厚的文化底蕴。可以说，没有xx，就没有xx，没有xx的优秀品质，就没有xx的优异成果。

第三，一片优越的领地是成功的关键。湖南是文化强省，湖南人对美的向往、对爱的颂扬、对家的关爱有口皆碑，这是xx能迅速打入湖南市场、挤占市场份额的又一关键因素。另外，湖南人眼光犀利、判断准确、能快速地捕捉市场商机，短短几个月全省**家商场店铺的加盟，真切地印证了湖南人的独到眼光。

3、去年的问题不能低估。尽管我们做出了可观的成绩，积累了可贵的经验，但仍存在着可怕的问题，万万不可掉以轻心。首先，资金回笼过缓严重阻碍了公司的发展。截至目前，公司应收货款余额高达**万元，有**家网点存在拖欠现象，最多的高达**元。最久的长达*月，使公司的运行陷入困境。其次，支出结构畸形严重影响了公司的拓展。仅至10月底，公司的营业费用只有**万元，而管理费用高达**万元；促销费用只有**万元，而招待费用高达**万元。投入没有轻重之别，花钱没有主次之分，这种状况一定要彻底改变。另外，公司个别员工办事懒散、纪律松散、心思涣散，说的比做的漂亮，获得比付出容易，于人比于己刻薄，给团队带来不利影响；还有的员工难字当头，经不起打击，扛不住压力，受不了冷遇，舍不得口舌，凡事遇难而退，因此业绩平平。这些问题都要认真反思，重点加以解决。

二、今年怎么办？

今年，公司的战略目标是实现五个一，即：销售总额突破**万元，纯利润达到**万元，销售网点突破**家，举办一次大型促销活动，消灭每一个空白地市。按照这个框架，我们主要做好四件事。因为王总等一下还要详细部署，我这里就只提纲挈领地讲一讲。

1、在拓展市场上下功夫

市场是xx的生命，客户是xx的手足，消费者是xx的衣食父母，这是我们每个人必须牢固树立的公司发展理念。如何打开市

场、打动客户、打消消费者的顾虑？有几点值得注意。第一，要着重提升品牌的文化含量。多构想对宣传品牌有益的广告语，如“xx——让您的妻儿更可爱”等，通过宣传，使父母不能不买、丈夫不敢不买、朋友不得不买；第二，要加强对营销的创意。简单地讲个故事：甲乙两个农民去深山探寻，发现山里的石头很美，于是甲带回去砌了砖墙，乙却制成了精美的工艺品，赚了很多钱；后来，大家都知道了山里的石头进去开采，农民乙去转了一圈，就在山旁种了很多柳树，原来，山里石头虽多，但缺少箩筐，农民乙用柳条编筐又大赚了一把。再后来，柳树成林了，郁郁青青的很壮观，正好京广铁路经过这里，旅客们在列车上对这片柳林赞不绝口，有一天突然在林中发现了一堵巨大的广告墙，上面写着“可口可乐”四个大字，为此，可口可乐公司奖给了农民乙10万元（80年代）。一次，日本一个大财团的总裁在车上听了这个故事，就赶忙下车拜访农民乙，来到这个人口已经很多的小镇，正看见两个人正在争吵，原来是农民甲和农民乙为所开服装店的价格相互指责，两人的服装店开在一起，而乙的价格比甲的通通要贵一倍，甲的店铺生意红火，财源滚滚，乙的却门可罗雀。总裁知道情况以后，深表失望，正准备离开，这时农民乙偷偷在他耳边说了几句话，总裁大喜，当即决定年薪100万美元聘请乙。原来，两个店铺都是乙开的。我说这个故事的意思是：商机无时不有，创意无处不在，请大家仔细思量。第三，要坚定打开湖南所有市场的信心不动摇，在湖南境内不留死角，不留空白。

2、在完善管理上动脑筋

管理是公司的中枢神经。今年，公司的管理主要注意三点：一、高度重视货款回笼，要把货款回笼与员工的利益紧密挂钩，增强员工的责任感。二、严格控制招待费用，增加营销费用的比重。三，制订切实可行的奖惩办法，要重奖业绩、重奖创意、重奖新局面，要惩罚懒惰、惩罚失职、惩罚死脑筋，做到奖勤罚懒、奖优罚劣。

3、在凝聚团队上花力气

主要是团结和协作的问题。团结和协作是团队的灵魂，任何闹矛盾、拉山头、搞派性的行为，都会使公司走向灾难。保持舒畅的心境、营造融和的氛围、消除阴暗的心理，是每一个xx人共同的神圣职责。

4、在引进人才上做文章

人才是公司的脊梁。悠悠万事，事在人为。没有人才，不能引进人才，缺乏引进人才的激励机制，最终一切都会成为空谈。令我骄傲和自豪的是，公司终于发现了王铸钦总经理这个人才。王总年纪不大，资历不浅，既是儒将，又久经沙场。凭着他睿智的头脑、开阔的视野、丰富的经验、良好的品行，我坚信xx一定会有一个美好的未来。从今天起，公司的全部担子就交给他了，希望大家象维护我一样，维护王总，保护公司，呵护xx□

三、大家怎么干？

下面是对全体员工的四点要求，请大家共勉。

1、用勤奋来壮大公司。天道酬勤，勤劳是立身之本，勤奋是财富之源。作为贸易公司的员工□xx人要时刻记住一份耕耘一份收获，只有跑更多的路、流更多的汗、吃更多的闭门羹、受更多的冤枉气，才会一步步攀上事业的顶峰。

2、凭责任来锻造人生。责任感是人生之魂。就象一盏灯，它在时刻透视着每个人的人生态度。我和王总，时刻谨记着向公司和大家负责，每个员工，也必须向我们和公司负责。该做什么要义无反顾，不能推三阻四；不该说的要守口如瓶，不能信口开河，一切都要以维护公司的核心利益为重。

3、以忠诚来回报朋友。人，生来是需要感恩的。我们要时刻

感怀父母的养育之恩，老师的授业之恩，夫妻的相守之恩，这里要说的，是必须感怀朋友的知遇之恩。公司和你的缘分，来源于公司对你的知遇，因此，对公司要绝对的忠诚，要信守当初的承诺，做到不离不弃，无怨无悔，一言九鼎，一诺千金。即使有了高就，也决不能伤害公司的利益，请各位切记。

4、靠学习来再塑自我。要驾驭瞬息万变的市场、适应变幻莫测的商海，不更新知识是不可能的，通过学习来重塑自我，是时代对我们的必然要求。早几天我发现胡志君女士很好学，她对知识很敏感也很留意，随时摘录着对公司、对营销有帮助的小知识，办公桌上都摆了很多，值得表扬。朋友们，学海无涯，学无止境，开卷总是有益的，希望我们共同学习，共同提高。

各位同仁，朋友们！

一元复始，莫道路行此。人生处处皆白纸，唤起天边红日。路总是人走出来的，人生的时时处处，都是一张白纸，正好描绘绚丽的图画。让我们携起手来，为开创xx的美好未来而奋发图强！

最后，祝各位在新的一年里身体健康，家庭幸福，万事如意！

谢谢大家。