

2023年给员工开会的讲话技巧 给员工开会的(实用5篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

给员工开会的讲话技巧篇一

各位员工：

下午好！

很高兴能和大家一齐召开我们20__年员工誓师大会。

首先感谢全体员工这段时光的辛勤工作。天气渐暖，此刻是一个播种理想的季节，新一年的工作已经开始，要不断的总结自我的得失。此刻的一切，都来源于你此刻的坚持不懈，来源于你不离不弃，来源于你的人生梦想。宏轩是个舞台，你就是那台上的舞者，完美的人生，是我们努力跳出来的。很荣幸，我们队伍各个部门有优秀敬业的带头人，他们热爱事业，勤奋工作；接下来，立刻就是你们的舞台。今年是公司的发展年、规范年、大步跨进年。是宏轩集团顺势而为、和谐发展之年。20__我们必将实现计划的目标。我们要高扬“言善信，事善能”的主旋律，以“开拓宏轩”为主题，以飞跃发展为主导，以扩大收益为主调。让我们每一位员工腾飞发展，让我们每个员工家庭都幸福美满。

古代在，将士出征前军队有誓师典礼，签下军令状，征战沙场。三军可夺帅也，匹夫不可夺志也。这天，岗位职责书就是大家的“军令状”，言出必行，也期望大家能牢记自我

的岗位职责，做到高效率、高标准、高要求；言必行，行必果。

这样的我们就是宏轩最优秀的人才，也是宏轩最大的发展动力和最宝贵的财富，更是最值得感谢的人！

多谢！

给员工开会的讲话技巧篇二

过去的20__年，在领导的带领下，在企业同仁的大力支持下，销售部各项业绩指标都有了突飞猛进的提高。为了让今年的销售工作在创佳绩，现将销售部20__年下半年工作计划安排如下。

20__年下半年工作计划：

(一)细分目标市场，大力开展多层次立体化的营销推广活动。

巩固现金管理市场领先地位。继续分层次、深入推广现金管理服务，努力提高产品的客户价值。要通过抓重点客户扩大市场影响，增强现金管理的品牌效应。各行部要对辖区内重点客户、行业大户、集团客户进行调查，深入分析其经营特点、模式，设计切实的现金管理方案，主动进行营销。对现金管理存量客户挖掘深层次的需求，解决存在的问题，提高客户贡献度。今年争取新增现金管理客户185200户。

深入开发企业无贷户市常中小企业无贷户，这也是我行的基础客户，并为资产业务、中间业务发展提供重要来源。__年年在去年开展中小企业“弘业结算”主题营销活动基础上，总结经验，深化营销，增强营销效果。要保持全企业的企业无贷户市场营销在量上增长，并注重改善质量；要优化结构，提高优质客户比重，降低筹资成本率，增加高附加值产品的销售。要重点抓好企业无贷户的开户营销，努力扩大市场占

比。要加强对企业无贷户维护管理，深入分析其结算特点，进行全产品营销，扩大我行的结算市场份额。__年年要努力实现新开对公结算账户358001户，结算账户净增长272430户。

做好系统大户的营销维护工作。针对全市还有部分镇区财政所未在我行开户的现状，通过调用各种资源进行营销，争取全面开花。并借势向各镇区其他政府分支机构展开营销攻势，争取更大的存款份额。同时对大中型企业、名牌企业、世界10强、纳税前8000名、进出口前7334强”等10多户重点客户挂牌认购工作，锁定他行目标客户，进行重点攻关。

(二)加强服务渠道管理，深入开展“结算优质服务年”活动。

客户资源是全企业至关重要的资源，对公客户是全企业的优质客户和潜力客户，要利用对公统一视图系统，在全面提供优质服务的基础上，进一步体现个性化、多样化的服务。

要建设好三个渠道：

给员工开会的讲话技巧篇三

求第一次给员工开会演讲稿 —— 尊敬的各位领导、同事大家好：很荣幸能被提升为店长，首先感谢各位领导提供给我... 我有严于律己、诚信为本的优良品质，我信奉诚实待人、严于律己的处世之道。 在我...

如何给员工开质量早会？ —— 一、晨会的组织者要有掌控能力 公司开晨会，作为晨会的组织者要具备一下掌控能力... 略带一些身体语言。总之，晨会以激励表扬为主，提升士气，才能让每一个员工以朝...

当上部长第一次给员工开会说什么 —— 说你很高兴，要大家配合你的工作，你会带领大家走向新的辉煌！

进公司不久就被评为优秀员工了. 请问我在例会上说些什么呢?给个范文吧!非常感谢了! —— 我也新进公司, 谦虚吧, 装得憨点。

每周给员工开早会说些什么好呢? —— 每周开一次会啊, 你可以总结一下上周的工作, 说一说上周做的好的 做的不好种种... 一方面可以对员工进行业务素质方面的培养, 还可以让你们的员工开拓眼界 进行思想...

如何给超市员工开会? 急急急、 有草稿最好! —— 讲本超市发展的有利因素和不利因素, 鼓励员工给超市的发展提合理化建议和意见, 采纳的可给予适当的奖励。对工作表现好的员工要表扬或奖励 对一般的要鼓励向先进...

给员工开会的讲话技巧篇四

做任何事情都要目标明确, 同样开会必须要有明确的会议目的。首先要让参与者知道把他们聚集在一起是为了什么。并且要提前将会议主题下发、通知参与人员, 明确指出需要大家思考的问题, 让大家提前做准备。没有主题的会议, 就好比让大家来喝茶聊天, 浪费大家的时间。

另外, 会议必须由与会议主题相关的人员来参加, 他们更了解情况, 能够更专业、更集中的解决问题; 同时避免无效捆绑不相关人员的时间, 减少时间与资源的浪费。

没有规矩, 不成方圆。会议要做到高效有序, 就要有明确的会议纪律, 人人遵守。比如由于少数人迟到, 会议无法按时进行; 会议过程中随意走动、聊天、打电话等。开会前, 就要根据实际情况, 公布和强调会议纪律, 必要时可制定奖惩规则。

积分制下, 通过奖分培养员工的好习惯, 通过扣分约束员工的坏习惯, 来保证会议的良好纪律。例如开会应到10人, 准

时到会有6人，迟到有4人，传统管理方法下就是对迟到的4人进行批评或罚钱，而积分制管理对迟到的4人不做惩罚，而是给予准时到会的6人20分的积分奖励，这样在不损害员工利益的同时把差距拉开，同样起到正激励的作用。再如，随意走动、聊天的人每人扣5分，遵守规则的人每人奖励10分。用积分引导行为的方式，来让员工自觉遵守会议纪律。

会议，总的来看可以分为两种：一是总结表彰，二是集思广益。现在大部分的会议在这两个内容上都只是形式主义。总结表彰，就是领导在上面念材料、员工在下面鼓掌，表彰也大多是口头表扬或者许下不会亏待的“承诺”；集思广益，就是你一言我一语，拿不出什么建设性意见，甚至聊天闲谈。

积分制下，一切行为都可以用积分来量化，每一件事做与没做、做的怎样都可考核，避免空泛的形式主义。例如，积分制下总结表彰的会议，会把员工各个阶段的积分排名进行公布，评选优秀员工并给予奖励、给积分高的员工丰厚的福利奖励等，每位员工还可用奖票参与抽奖活动，让优秀的员工不吃亏、当下就得到好处，真正起到表彰激励的作用。再如集思广益的会议，积分制鼓励员工发声，会议上发言的员工每人奖励20分，具有建设性意见和被采纳的意见可奖励50分，改变员工开会只听不说的现象，鼓励与引导员工发散思维、创新意识，让会议充实、真正有所可议。

完成一次会议，最终一定会有一个结果，阶段工作的汇总、项目计划的制定、创意方案的展示、专业技能的分享等等。如果参与者在会议结束后，说不出他得到什么信息、有什么收获，那这个会议就是没有结果的，那前面的一切都是白费时间的。

另外，可以利用会议记录来监督会议进程，以保证会议结果。同时，会议记录是最大限度再现会议情景的工具，后期也可以根据会议记录来反思和调整不足。

对于高效开会，很多管理者缺乏这样的意识与习惯，企业高层也没有这样的要求。建立高效的会议程序，帮助转变时间管理的观念，是每个企业高效运作、节省成本的有效方式之一。

给员工开会的讲话技巧篇五

尊敬的各位领导、亲爱的各位同仁们：

大家好！

春风又度玉门关，

唤我招生莫偷闲。

春之大计勤播种，

迎来桃李满校园。

对汇文来说，今天也许不是一个重大的日子，但一定是一个重要的日子。这是一个激动人心的时刻，充满激情的时刻！众所周知，招生的意义对于一个学校来说是不言而喻的。我个人认为“招得进、管得好、保得住、送得出”，这是学校发展的四大重要环节。很显然，招生工作是学校各项工作的前提和基础，它与学校的发展息息相关，它与在座各位的利益同样休戚与共。不论是为了学校的明天，还是为了自己的未来，作为学校这个大家庭中的一员我们都是责无旁贷的。

每一年的招生工作对我们来说都是一次挑战，更是一次考验自身能力的最好锻炼。我觉得要想出色的完成招生任务，必须树立主人翁意识。目前繁昌民办、公办的学校虽然不少，各有优势，但我校自建立以来，我们的小班化教学，以及关注每一位学生的教学理念也取得了一定的成效，我们既不能妄自尊大，更不能妄自菲薄，而应在招生的过程中充满自信

地宣传自己。但是，我们必须清醒的认识到，目前一个严峻的现状是：生源不断缩减，而瓜分生源的学校却越来越多，甚至很多学校，也在降低门槛，可以说，每一个学校都各施绝招，尽可能的想办法瓜分这个市场。在这里我倡议各位老师，不论是有经验的老教师，还是作为第一次参加学校的招生工作的新老师，我们大家更应共同努力，为了学校的招生任务极尽所能，面对责任大于天的招生，我相信我们汇文人不会坐以待毙，更不会任人凌辱我们无能，所以请大家以饱满的热情、充沛的精力、百倍的信心和挑战困难的激情来直面招生，我始终相信胜利是我们汇文人的必然归宿。

接下来和大家一起学习一下三个招生指南：

一：要有主人翁意识。

要树立为自己招生的观念，我们每个人与学校休戚与共，一荣俱荣，一损俱损。我们招生不仅为了学校，更是为了自己。很简单，没有学生，谁来让我们教？谁给我们发工资？招生是一门艺术。它是实现自我价值的媒介，它是考验我们工作能力的标准。所以，我们理应扛起招生大旗，以学校发展为己任。

二：彰显出领导能力和个人魅力。

“一枝独秀不是春，百花齐放满园春”，如果把招生纯粹当作个人的事，那你累死也不见多大成效，你应当借助你当老师、亲人的角色将此理念传播给周边人，让他们也参加到学校招生大潮中。许多老师在学生心目中的威望很高，可谓振臂一呼，下面云集响应。如我们的班主任老师。因此我们应充分发挥学生在招生中的作用，最大限度地调动一切社会资源为学校招生服务，争取做到多线作战，遍地开花。

三：要有必胜的信念。

从某种程度而言，招生就是打仗，狭路相逢勇者胜，所以我们要**有必胜的信念**，首先要在**气势上压倒对手**，他们这些配角只为衬托主角你的出场。在招生过程中，我们可以以李云龙“亮剑精神”来激励我们自己，在此我愿与大家一起分享：古代剑客与对手狭路相逢时，无论对手多么强大，就算对方是第一剑客，明知不敌，也要亮剑。即便倒在对手的剑下，也虽败犹荣。这就是亮剑精神。“招生大战”即将如火如荼地展开，这是一场没有硝烟的战争，的确，学校之间的角逐相当激烈。在这场你死我活的争夺生源的战役中，我们汇文人**不应当倒下**，我们在座的每位老师，请让我们将自身荣辱与学校的发展大计紧密捆绑在一起，让我们继承发扬汇文精神、敢于攻坚克难。用我们至真、至诚的行动和汇文人特有的激情来证明我们的实力与魅力，用我们至智、至勇的信念来共同为学校的招生工作做出我们应有的贡献！最后，我代表我们初中部向校董事会保证，一定完成并超额完成校董事会交给我们的招生任务！