

在公司年会上的发言稿 公司年会上员工发言稿(优秀5篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

在公司年会上的发言稿篇一

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，而且非常荣幸的在这里发言。我在威翔公司任职会计工作一年有余，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做一个简单的汇报：

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工程款项等情况。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。

在这一年里，总公司和分公司财务人员的`工作在不断的摸索改进，到目前已经规范化，各人员的工作做的比较细，方法也得当，互相配合的很默契，致使总公司和分公司财务工作进展得很顺利。

经过一年多的工作，我在不断的改正缺点，完善自己，也希望大家多给我提出宝贵意见，而且在专业方面我会争取多学习财务管理知识，充实自己，更好地为企业服务。

公司是平台，我们每个人都是主人，把企业的事当自己的事来做，把企业的财当自己的财来理，从大处着眼，从小处着手。在新的一年里，我对财务工作有几点想法：计划控制财务成本、审核监督费用开支、积极配合销售安装、保证财产物资安全、准确及时进行财务分析。服务于公司，服务于员工，服务于客户，以促进公司开拓市场、增收节支、从而谋取利润最大化，以最优的人力配置谋取最大的经济效益。

最后，让我们全体员工以高度饱满的工作热情、积极端正的工作态度，不断提高自己的业务水平和业务素质，努力奋斗！相信在全体员工的努力下，我们公司的明天会更好！相信公司的明年会更加灿烂辉煌！再次祝大家新年快乐！全家幸福！

谢谢大家！

在公司年会上的发言稿篇二

尊敬的公司领导、同志们：

20xx年已经过去，回首公司这10年来的发展历程和风风雨雨，我们有过挫折，也有过收获和喜悦。今天，我要感谢和公司一路走来的每一位员工，为了工作，很多员工主动放弃休息，加班加点，甚至通霄达旦的工作，使得我们公司方面实力得到了快速的发展！

20xx年我们公司的销售额持续稳定的增长，生产能力和产品质量也超过和遥遥领先于很多竞争对手，员工队伍在不断壮大，产品设计和营销策略在不断创新，售后服务网络在不断完善，总的来说是蒸蒸日上的大好局面啊！

能取得今天这样的成就，我要感谢大家对公司的无私贡献，也感谢所有的员工对我的支持和信任。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，我要借这个机会，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！”

谢谢大家！不过今天我们开的不只是表彰会，更是总结会。既然是总结会，我们就不能只谈取得的成就，也要敢于认识和发现不足，因为每一寸的不足正是我们公司能进步的空间！

我认为这主要是由于当事人和各部门的大局意识薄弱造成的！

我们都知道xx公司是我们所有xx人共同的家园，是我们每个员工生活工作和实现人生价值的依托。公司的兴衰关系每个人的切身利益，可以说□xx兴则员工兴□xx衰则员工困。说的简单点就是大河没水小河干。公司的利益和各个部门息息相关，和在座的每个人都息息相关!所以我们每个员工、每个部门都要与公司利益保持高度一致，树立大局意识。任何时候、任何地方、任何情况下，都要以xx大局为重，精诚团结，密切协作!

请各部门负责人和当事人注意，我们在春节过后的日常会议中将把此作为重要的议题来深入的探讨和解决，牢固树立起以公司利益为重的大局意识，把公司各部门合作不默契这一问题彻底的解决，为更加辉煌的20xx年打好基础!

我们公司未来的目标是□xx在不远的将来能够成为服装行业内最盈利的品牌!xx将来要被业界内外和消费者所公认的最佳品牌!

这体现了xx公司崇高的理想追求，符合我们xx人发展的期望值。公司自成立以来，经过7年的奋斗拚搏、创新开拓，成为具有很强市场竞争力和创新活力的现代企业。面对新的机遇和挑战□xx人志存高远，用满怀豪情绘制着百年宏图□xx人期望着走向更广阔的天地，用自己的智慧和勤奋打造一个兴盛百年，纵横世界的辉煌xx□这是时代发展潮流赋予xx人的神圣使命。

“xx在不远的将来能够成为服装行业内最盈利的品牌!xx将来要被业界内外和消费者所公认的最佳品牌!”是一个战略性的目标，需要我们从方方面面、点点滴滴着手，循序渐进地去实施，更需要我们每个xx人立足岗位、扎实工作、创新拚搏来实现。需要我们创造一流的产品，一流的品牌，一流的效益，一流的企业形象，一流的发展速度，一流的员工队伍，一流的企业管埋，一流的科学技术来实现。我们的一切工作

都要向着这一目标而努力。

20xx年是崭新的一年，在这新年伊始的时候，让我们每个人进入紧张的工作状态，自强不息、拼搏进取！我们需要更多的学习，增加知识储备；需要创新，不断突破陈规；需要实干，把目标落实于行动中；需要高效，快速反应，抓住一切机遇发展自己；需要团结，全体xx人拧成一股绳，同心同德，和衷共济，为了xx公司更加辉煌灿烂的20xx年而努力！

最后祝在座的各位同事新年快乐，牛年大吉！

谢谢大家！

在公司年会上的发言稿篇三

尊敬的各位来宾、各位员工：

大家好！

首先，感谢今晚到场和没到场的客户，感谢今晚到场和没到场的伙伴，感谢今晚到场和没到场的员工家属，感谢今晚到场和没到场的离职员工，感谢今晚到场和没到场的好朋友们，当然，更要感谢我的家人和我的同事们！

今晚在座的所有人都是我的“领导”，我简单向“领导们”汇报一下现状，目前我们的服务网络已经覆盖了全国所有省份，拥有近家的加盟伙伴和多名电脑服务工程师，可以肯定的说，网络规模已经中国第三方最大的电脑服务商，连锁商标品牌也于两年前在国家商务部做了备案，虽然公司已经成立十年，但全国连锁才短短四年时间，我们能在四年内取得这些行业地位，与在座每个人的支持与努力是分不开的。

20xx年对我本人来说是非常重要而且值得纪念的一个年份，不仅仅是我的本命年，还是我的“双十年份”：结婚十年和

创业十年。结婚十年的“后果”就是我和老婆都不再年轻了，而回望十年的创业历程，从当年35个人到现在100多人，一路走来确实有许多故事，但如果你要问我这个过程难不难，我觉得不容易但也不算很难。说不容易，是这十年来我也遭遇了不少挫折，说不算很难，是因为我有一颗蜗牛的心，虽然走得慢点，但走得很专注，也没有迷失方向，更不会放弃目标，因为有人说过“伟大是熬出来的”，所以，凡事一旦“下定决心、真正用心”就不会太难。

今晚，我邀请了一些离职员工代表来参加我们的晚宴，虽然因为客观原因未能全部邀请，但我确实应该感谢他们，因为他们在过去十年的发展道路上，为公司提供了自己力所能及的帮助，也推动了公司成长，虽然他们今天因为各种各样的原因离开了，但我没有理由不去感谢他们，以后每年的年会，我都希望他们能抽出时间与我们一起共度美好时光，分享我们的喜悦。

今晚是happy的时光，但我还是想给我亲爱的同事们提一个有点不合时宜但居安思危的建议，如果我们不能从20xx年开始，持续提高自己的“技术水平”，提高自己的“服务速度”，提高自己的“服务规范”，真正让我们的客户享受到五星级的“服务品质”和“服务体验”，真正“让每一个客户都用好电脑”，那我们终有一天会失去今天在场的所有客户，而一旦失去客户，我们就谈不上美好未来。

所以，如果你想让在座的客户明年继续和我们坐在一起，如果你想让我们的客户愿意告诉更多的客户我们是电脑服务行业中做得最棒的公司，那么，请从现在开始，就为客户的100%满意度全力以赴，就改变自己的不足，把服务做到让所有客户无可挑剔，让所有客户年年岁岁都乐于依赖我们。

神马也不全是浮云，而心想才能事成，如果你希望自己的人生能够成就不凡，如果你希望我们的事业未来大获成功，如果你希望与公司共创未来十年辉煌，还是从此刻开始，你就

要用心地做好每一天平凡而琐碎的工作，或许，我们永远做不到完美，但我们可以拥有一颗追求完美的心！

希望在座的每个人都度过一个愉快的夜晚，希望我们的努力能让上天福佑，让我们为幸福而干杯。

在公司年会上的发言稿篇四

尊敬的各位同仁，女士们、先生们：

新年伊始，万象更新，又一个生机勃勃的春天向我们走来。凭借着大家的热心、爱护和培育，走到今天，我们的集团已初具规模。值此辞旧迎新之际，我谨代表众诚易达向大家表示衷心的感谢。感谢在各个工作岗位上勤勤恳恳努力工作的全体员工，感谢长期以来关心支持众诚易达事业的各级政府领导、广大投资者和社会各界友好人士，祝大家在新的一年里身体健康、合家幸福、事业有成、大展宏图！

过去的一年，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。经过一年多的运作和百余名员工的不懈努力，目前我们的xx房地产业蒸蒸日上□xxx项目进展顺利□20xx年x月，xxx伴随房地产的发展应运而生，成为集团发展征途中又一支生力军□20xx年1月□xxx大酒店也正式开业，开业至今，稳中求进。好事不断，喜事连连，我坚信集团的明天会更好。

“雄关漫漫真如铁，而今迈步从头越”面对xx年的巨大挑战，我们要一如既往、信心倍增，激情满怀。“金戈铁马闻征鼓，只争朝夕启新程”，我深信在未来的征程中，我们必将所向披靡，满载而归□xx年的xx惊喜无数□xx年的xx必将无数惊喜。未来的xx属于xx□我们必将在xx开拓出一条具有xxx特色的成功创业之路！

最后，请允许我再一次祝愿到场的各位新春愉快、幸福安康，祝愿众诚易达蒸蒸日上、宏图大展！

谢谢大家！

在公司年会上的发言稿篇五

尊敬的公司领导、同志们：

从异常繁忙的工作中，来到今天的公司年会，顾不上去注意新的春天的脚步渐近，但是，这年会的喜庆提醒着我，新的春天确实已经到来。

此时此刻，与各位一起共同总结过去望未来，这种共聚一堂的喜悦与感慨，在繁忙的工作中，显得如此珍贵。我们的年会，或许对外人来讲不算什么，但对我们在座的每一个人，都有着沉甸甸的分量，因为，这是我们在鸿与智所有人息息相关的年终大会。根据新闻理论的接近性原则，这该是我们心中最重要的新闻，是我们共同参与共同创造的鸿与智头号新闻事件。

非常感谢公司，给我这样的平台与发言机会，让我作为鸿与智员工的代表，与各位分享我在过去一年的理解与思考。我想以“一个成熟员工的心态”为主题，来谈谈我的想法。

作为鸿与智早期一起走下来的团队的一份子，我见证了公司这几年的发展，比较深刻地理解公司的理念。但从未像这几天这样的心情，百般滋味揉一体，万千感慨。不同于几年前，今天的鸿与智已经成长为一个较具规模的大型媒体公司，从早期的媒体代理和媒体出版开始，鸿与智在近几年每年都在大踏步地前进，尤其是在过去的20xx年，鸿与智的会议事业和展览事业作为新增模块都得到了相当程度的发展，并预计在不远的将来能够取得更大的进步。在新年到来之际，鸿与智在原有的垂直产业——轨道交通事业部、制造业事业部、

船海事业部、能源事业部的基础上，喜添自动化事业部，堪称开年大喜事。公司的规模与实力都在快速增长。作为中国本土最具实力的工业媒体集团公司，鸿与智，正在改写中国工业媒体的竞争格局与发展历史，并以势不可挡的态势引领工业媒体行业与各个事业部所属垂直产业的发展。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。

回望刚刚过去的一年，我所在的轨道交通产业，如同中国高速铁路的快速发展，如同城市轨道交通建设的蓬勃开展，得到了快速的进步，无论是在出版、会议、展览等方面都在快速成长，尤其是在20xx年8月之后，公司的会议团队、展览团队与出版团队、广告团队的合并，第一次将对轨道交通产业的开发拧成一个拳头，将团队的整体实力与品牌进行整合，尽管这过程中有很多的磨砺与曲折，但走到20xx年底，我所在的轨道交通团队已经如各个车厢组合成的高速动车组车，驶入高速发展的轨道。

回望过去的一年，在我身上有着突出体现的采编工作方法终于在工作中发挥威力，这一年，我所在的轨道交通采编团队，在对产业资源的深度开发方面有了质的飞跃，我终于成长到一种与行业政府高官、学界泰斗、大企业领袖平起平坐地交流的境界，并奉献于我们的各个媒体产品。我们终于让行业评价说，你们《轨道交通》是轨道行业最火爆的、最有影响力的一本杂志，你们鸿与智的市场行为能力是了不起的`。

我深深感谢公司的成长和轨道交通事业部的成长，让我在轨道市场的大潮和公司发展的大潮中得到成长的机遇与珍贵的磨砺。在过去的20xx年，由于轨道交通产业的快速扩展，有很多很多的事情要做，我承受了太多太沉重的压力与委屈，因为力之所不及，只是在靠一种责任心在支撑，那种累，愿睡它三千年不醒。但正是这样的高压，让我无可奈何却又无比幸运地意识到自己需要成长的地方，不成长不行，因为不

成长总是要受批评，不成长不行，因为不成长总会耽误项目的进展。摸爬滚打、踉跄前行……这一年的辛苦与劳累、挫败与悲伤、拼搏与泪水，此时此刻，都化作成长的喜悦，这是发至内心的喜悦，历经千锤百炼，走向坦荡从容。

我有很多很多的体会，在这里，迫不及待与你们分享，你们愿不愿意听？

成长理论与成长心态是我几年得以快速成长的力量源泉。我永远也不会忘记，三年前我有一次在出差途中听到的李总关于成长的一段话，我今天把它精炼地总结为：每个人，在每个阶段，都需要成长，成长是人生的常态。这些年，我对成长心态的理解与运用，帮助我在人生、在工作中的每一个关口取得进步，这是受用一生的哲理。在前两年，我经常性地会体会这句话，并且不断地发现每个阶段的成长都那么惊人。这句话直到今天依然在影响我，我相信李总自己也在用他的行动不断地把这个哲理传递给他所接触到的团队，影响一批人，并通过这一批人，影响越来越多的鸿与智人。就在我为这次发言做准备时，又有机会深刻体会到，成长，犹如一颗种子，必须经历过狂风暴雨，干涸的土地，其他种子成长的竞争，才可拥有强大的生命力，才能长成参天大树。

成长是有阶段性的。每个人在每个阶段都面临着新的成长。很幸运的是，我们的企业也正在一条高速成长的道路上，我们每个人都有无限的机会和可能。但是，机会总会眷顾那些有准备的人，那些奋发进取的人。我看到一个又一个这样的例子，你们看，你们身边那些优秀的运营管理者、优秀的销售人员、优秀的编辑人员，他们除了自身已经具备的工作能力以外，我想，他们肯定深谙成长之道。

尽管我在20xx年度的签单量居整个公司销售之首却被李总很不屑地批评说那一百多万什么也不算，但那一笔一笔单子回来，我还是很珍惜的，我对销售也是有一定理解的。我认为，销售人员一定要懂得销售行为的几个关键点，并且控制住这

些关键点。要保持开发客户的销售状态，了解客户的需求，在关键点上促成客户的购买行为，维护巩固客户的关系，让客户成为我们一直合作下去的客户，这确实需要能力与境界。鸿与智是有一个有着深厚的销售文化底蕴的媒体经营机构，早期的理事会销售团队有着最强悍的销售文化，只是，后来的广告团队和采编团队没有把这种销售文化进行很好的继承，但后来的会议团队再次做出了这种强销售的工作作风，我清晰地看到强销售正在逐渐回归。其实，强销售文化的根源就是强势开发客户，找到决策人，达成销售目标。我们以前感觉没有好的产品与服务，怎么能够销售处好的结果。但是，我后来不再这样认为，所谓好的产品与服务，只有在好的销售结果下，才能真正做到。试想，都没有销售结果支撑，我们如何投入成本去支撑好的产品，如果没有销售结果的所带来的客户对于产品的高要求，我们又有什么动力去把产品做好。所以，我相信，只有各位把销售做好了，只有销售真正有需求，我们的产品才能上台阶。我想，这也是为什么我们每个项目用销售额来作为第一评价标准的主要依据吧。

我们必须清晰地看到，我们需要用销售结果把项目做到一定水平上去。鸿与智其实有着强销售的历史，我真诚建议，我们每一个在销售岗位上的员工，都重新审视自己每天的工作中有多少是与销售结果相关的，怎么做销售才是最高效的。革命，革命，谁也不会愿意革自己的命，但是，摆在我们面前的，只有去割掉那些无谓的聊天、低效的无序、不拿起电话的消磨，只有做出昂扬的销售气势、一往无前的销售姿态，才能真正形成强销售的氛围，达成强销售的结果。如果没有这种紧迫感与危机意识，我们最终可能会被市场革掉命。

关于销售中的厚道与精明，关于销售中的职业与专业，关于销售中的“客户永远是客户”的理念，我在这里就不再多讲了，下来有机会我愿意与各位保持切磋。

谁能说一说什么叫团队？我先来谈一谈我所理解的团队。团队，就是为了一个一致的目标而在一个队伍中一起前进的人的集

合。团队，不是团体，团体的主要特征还是个体。所以，团队一定是有共同的奋斗目标的，团队一定是包容的、相互支撑的，团队工作一定是有分工和配合的，团队中的个人一定是要执行分配给自己的目标的，团队中的每一个人都是不可或缺的，有团队之心者一定是要有责任心者、有执行力者。纵观我们如今的各个事业模块，都在做团队，但真正是团队者或达到较高境界有多少？我今天关于这点的提法，实为抛砖引玉，我想我自己，以及我们的各个团队中的每个人，都应该在今后的工作中，不断增进对于“团队”二字的理解，因为，当我们真正组成为团队，组成为一个又一个有战斗力的团队，组成为一个大团队，鸿与智的力量将增长无数倍，我们个人的成长，也将增长无数倍。

媒体是个什么地方？媒体是一个聚拢资源的地方，是一个整合资源的地方，我们在座的各位，都是在做着与媒体相关的工作，无论是销售还是编辑，无论是记者还是策划，无论是期刊还是会展。我们很多人称不上是媒体人，但是我们从事的行当叫媒体行当，我们要知道这一点，所以，我们要懂得要善于运用媒体的优势来去开展我们的工作，所以，我们要懂得我们所开发经营的产业，要学会在工作的之初去了解所在产业的产业结构，并且随着工作的深入不断地加深对产业的认识，有意识地去培养自己对产业结构、产业链和产业发展形势的深入理解，并运用于我们的销售工作。此外，我也第一次正式在这里提出，我们还要有意识去了解媒体产业本身，了解媒体的运作方式与特性，以运用于我们的工作。我想说的是，我之所以能在采编方面取得今天这样的成绩，与公司对我在销售方面的培训与培养是分不开的，同时与我本身对于新闻传播与媒介经营的掌握与理解也是分不开的。当然，作为工业媒体从业者的我们，本身在中国可借鉴的工业媒体机构是很少的，我们只有在可找到的榜样中广泛借鉴并在摸索中不断创新。

鸿与智在今天的中国工业媒体界，已经是毫无疑问的巨无霸。鸿与智成长的速度真可谓是令人惊叹。这里正在成为一个群

雄共舞的舞台。我们看到，越来越多的优秀员工加入鸿与智的大队伍，团队的构成正在悄然变化，我们行走在其中，顾不上感慨，唯有尽快找到定位，尽快成长起来，尽快走到一起来。

鸿与智注定会成为一个伟大的公司，我们很幸运，我们的企业领导人，在认真地负责任地经营这个企业。我还想在这里具体谈一谈我眼中的我们的企业领导人。尽管我总是挨李总的骂，心里恨透了他，但是，我以我500余次采访各大企业领导人的感受对比，和我对我们企业领导人的深度了解，负责任地告诉大家，我们的李继兵总，在他身上，有着大企业家的气度与胆略，他善于思考的特质与洒脱的性情，以及不拘一格用人才的打造团队的手法，浑然天成，定然成功。他及他的领导团队对于共同认可的目标，有着坚定不移的执行力度与团结合作的工作作风。所以，我们的鸿与智，很有希望，很像那八九点钟的太阳。我们作为企业的后辈，得以有机会在这个企业里发展，与这个企业一起成长，实为珍贵的机遇。

鸿与智有太多的项目要做，我想我们都能够找到事情做，我想我们都能够找到事业做。在我这几年的成长道路上，我有很多事要做，我也做了很多事。但也有很多次，很多次，无论是在市场上还是在公司发展中，都遇到难跨的栅栏，但最终都坚定地走过来了，而每跨过一道坎，都发现会成长到一个新的境界、新的水平。我坚信鸿与智这个给予年轻人成长机会和创业机会的平台，是非常可贵的，我没有好高骛远于自己多大能耐，我想，真有本事，就把当前的事情、就把当前的事业做做好。这是我20xx年度最重要的心态。我愿与你们一起，共同成长！

在未来的时间里，我所看到并预见的鸿与智，除了会继续扩张之外，更会把我们的每一个产品做成品牌、做成精品，这是我们共同的新命题。我们每一个产品在成为品牌的道路上，需要每一个项目组的精诚努力，以负责任的态度在自己的岗位上站好岗，做好自己的事情。

鸿与智充满了无限的机遇，在你我成长的道路上，会遇到很多的困难，但是，只要我们不断在想办法去解决，就一定会解决。在这个世界上，很多事情都很难，但是只要我们坚持一下，再坚持一下，再坚持一下，就可能成功了。还有，任何事情，如果确定要做，就没有“尽量”一说，只有“一定”。因为，只有一定要做到，才能一定做到，而如果尽量，就可能什么也能做不到。

我以平和的心态，谈出我如上所思所想，我想，这可以称得上是一个成熟员工的心态。这份成熟的平和心态，也是成长所得，我能在年轻的岁月里就有如此心态，我觉得很高兴。谨以我以上的体会与大家分享、共勉，祝愿我们在20xx年都能够有大幅度的成长，祝愿我们的企业在20xx年得到大幅度的成长！祝福每一位新春快乐！