

2023年公司工作总结会议发言材料(精选8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。那么，我们该怎么写总结呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

公司工作总结会议发言材料篇一

时光荏苒□2020xx年很快就要过去了，回首过去的一年，内心不禁感慨万千……时间如梭，转眼间又将跨过一个年度之坎，回首望，虽没有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。

财务工作二十余年，也写了近二十份的年终总结，按说，我们每个追求进步的人，免不了会在年终岁首对自己进行一番盘点。这也是对自己的一种鞭策吧。

作为**集团子公司的**公司，财务部是公司的关键部门之一，对内财务管理水平的要求应不断提升，对外要应对税务、审计及财政等机关的各项检查、掌握税收政策及合理应用。

在这一年里全体财务部员工任劳任怨、齐心协力把各项工作都扛下来了。财务部的综合工作能力相比2020xx年又迈进了一步。

回顾即将过去的这一年，在公司领导及部门经理的正确领导下，我们的工作着重于公司的经营方针、宗旨和效益目标上，紧紧围绕重点展开工作，紧跟公司各项工作部署。在核算、管理方面做了应尽的责任。为了总结经验，发扬成绩，克服不足，现将2020xx年的工作做如下简要回顾和总结。

今年的`工作可以分以下三个方面：

1、规范了库存材料的核算管理，严格控制材料库存的合理储备，减少资金占用。建立了材料领用制度，改变了原来不论是否需要、不论那个部门使用、也不论购进的数量多少，都在购进之日起摊销到某一个部门来核算的模糊成本。

2、在原来的基础上细划了成本费用的管理，加强了运输费用的项目管理，分门别类的计算每辆车实际消耗的费用项目，真实反映每一辆车当期的运输成本。为运输车辆的绩效管理提供参考依据。

（1）认真执行《会计法》，进一步对财务人员加强财务基础工作的指导，规范记账凭证的编制，严格对原始凭证的合理性进行审核，强化会计档案的管理等。对所有成本费用按部门、项目进行归集分类，月底将共同费用进行分摊结转体现部门效益。

（2）国家财政部门对公司的财务等级评定还是第。我们在无任何前期准备的前提下，突然接受检查，但长宁区财政局还是对公司财务基础管理工作给予了肯定。给公司的财务等级分数也是评定组有史以来，评给分的一家公司。

（3）按规定时间编制本公司及集团公司需要的各种类型的财务报表，及时申报各项税金。在集团公司的年中审计、年终预审及财政税务的检查中，积极配合相关人员工作。

（1）按公司要求对分公司以及营业点的收入、成本进行监督、审核，制定相应的财务制度。统一核算口径，日常工作中，及时沟通、密切联系并注意对他们的工作提出些指导性的意见，与各分公司、营业点的核算部门建立了良好的合作关系。

（2）正确计算营业税款及个人所得税，及时、足额地缴纳税款，积极配合税务部门使用新的税收申报软件，及时发现违

背税务法规的问题并予以改正，保持与税务部门的沟通与联系，取得他们的支持与指导。

(3) 在紧张的工作之余，加强团队建设，打造一个业务全面，工作热情高涨的团队。作为一个管理者，对下属充分做到“察人之长、用人之长、聚人之长、展人之长”，充分发挥他们的主观能动性及工作积极性。提高团队的整体素质，树立起开拓创新、务实高效的部门新形象。

(4) 作为基层管理者，我充分认识到自己既是一个管理者，更是一个执行者。要想带好一个团队，除了熟悉业务外，还需要负责具体的工作及业务，首先要以身作则，这样才能保证在人员偏紧的情况下，大家都能够主动承担工作。

新的一年意味着新的起点、新的机遇、新的挑战，我们决心再接再厉，更上一层楼[]2020xx年我们将向财务精细化管理进军，精细化财务管理需要“确保营运资金流转顺畅”、“确保投资效益”、“优化财务管理手段”等，这样，就足以对公司的财务管理做精做细。

要以“细”为起点，做到细致入微，对每一岗位、部门的每一项具体的业务，都建立起一套相应的成本归集。并将财务管理的触角延伸到公司的各个经营领域，通过行使财务监督职能，拓展财务管理与服务职能，实现财务管理“零”死角，挖掘财务活动的潜在价值。

虽然，精细化财务管理是件极为复杂的事情，其实正所谓“天下难事始于易，天下大事始于细”。

公司工作总结会议发言材料篇二

我公司历经过去一年的艰辛劳动，对标管理工作全方位导入标杆管理，广泛开展“立标、对标、达标、创标”管理活动，建立了战略、管理和执行三个层面的指标数据库，使我们今

后的工作有法可依、有据可寻、不断创新。

为了搞好我公司的对标管理工作，我们提出了对标管理的七个要求，作为指导对标工作的行动指南。一是系统性，保证对标管理实施方案条理清晰、思路顺畅、逻辑合理、层次分明、目的明确。二是完整性，保障对标管理实施方案所涉及的内容全面、合理、不丢项。三是目的性，对标管理实施方案重点解决公司当前存在的主要问题，明确kpi等关键指标，揭示弱项指标，以点带面，使对标工作循序渐进、逐步开展起来。四是特殊性，由于我公司的工作特点不同于传统的煤炭行业，其专业化、个性化、差异化特点突出，因此对标管理实施方案在满足集团公司的统一要求以后，还必须从其自身经营特点出发，除了寻找本行业标杆以外，寻找其它行业的标杆也是我们今后对标工作的重中之重。五是实操性，由于我公司的特殊性，在没有成功经验借鉴的条件下，我们所制定的对标管理实施方案必须具备可操作性，所制定的指标、制度、标准、流程和方案应该能够实现、执行和落地，确实解决工作中的具体问题。六是成果性，对标管理方案实施以后，在不同的阶段，应该达到不同的目的和成果，并最终实现提升管理和经济效益的双重目标。七是持续性，对标管理是一个长期循环、不断提升的工作，这就要求在首期对标工作完成以后，针对不同时期出现的瓶颈问题或主要问题，持续开展对标工作，以期达到横向改善、纵向传播、持续改进、创标建模的目的。

为了满足上述对标工作要求，寻找对标工作的切入点是公司先期的工作重点。我们从公司的整体结构、战略规划、部门职能入手，建立神南产业公司对标管理谱系图，设计完成了对标管理的整体构架。

对标管理谱系图从公司的存在价值入手，结合公司企业文化和发展战略，将战略目标分解为盈利能力和管理能力，从12个方面明确公司战略指标，并将这些指标分解到八个中心和十个管理部门，建立了中心、部门管理指标和执行指标，全

面体现了我公司对标管理过程，也是指导对标工作的纲领。

由于我公司产业的多样性，很难寻找整体标杆对标，为此我们采用诊断、学习、自我立标、寻标对标、对标实战和持续改进等步骤：

一是初步诊断，提出各类问题200多个，并进行归纳分析。

二是系统学习对标理论，共举办了10多次、近400人次不同规模的培训和辅导班。特别是“一环四法”的学习和运用，掌握了开展对标管理工作的思路和方法。

三是在标杆难寻的情况下，首先自我立标，建立战略指标(公司层面)、管理指标(中心和部门层面)、执行层面(车间、班组、岗位)三层指标体系。

四是在建立指标体系中解决基础管理薄弱的问题。梳理各部门、中心的岗位职责和重要工作及关键工作指标;把各单位关键指标引入绩效考核体系，考核中既要考核指标，同时考核该指标的具体工作过程;注重指标背后反映的问题和工作细节，针对问题建立标准，规范流程，提高了基础管理水平;建立指标的同时，结合本单位的工作实际，创建项目课题，具体解决工作中的关键问题;建立岗位考核关键指标，为下一步个人绩效考核奠定了良好的基础。

五是开展对标实战，寻找标杆，解决实际问题。公司战略指标(大型标杆)已经建立，通过各种手段，寻找与我公司类似的企业进行比较，寻找差距，制定改进措施;以不同专业为单位，寻找本行业的先进企业作为标杆(中型标杆)，从中发现我们的不足，找寻应对措施;在某一个工作环节或具体事务处理上(各岗位)寻找标杆(小型标杆)，具体解决工作中的实际问题。

六是树立内部先进标杆，以榜样的力量带动全局开展对标工

作□20xx年，公司在维修中心召开了对标管理成果现场会，树立了维修中心为公司对标管理先进单位，其他中心以维修中心为标杆，借鉴其对标方法和经验广泛开展对标活动，形成了全员参与的氛围和局面。

与自己工作相关的标杆，在工作中对比解惑；再次，鼓励大家始终利用对标思维的方法解决工作中的实际问题，倡导大家“每做一件事，不要急于做，而是看一看、想一想别人是怎么做的？有什么值得借鉴的地方？有什么需要改进的地方？结合我们自己的实际怎样才能做得更好？”

八是分析查找问题，持续改进，快速进步。通过对标，分析查找公司存在的问题，从不同层面，解决问题，求得公司长远发展。在公司层面，使公司战略目标与市场及公司规模(产能)相匹配；深入分析预算编制和审核环节存在的关键问题；如何分析和占领市场，寻求主营业务的突破；转变管理观念，破除墨守成规，追求效益第一；深入开展“对标挖潜，降本增效”活动。在公司下属中心层面，解决库存积压的问题，建立规范的计划提报机制；合理利用资源，盘活固定资产，提高经营效益；明确专业化、个性化、产业化的真实含义；合理调整二次分配方案，精简管理队伍；解决成本费用过高、利润过低，企业长期发展没有动力等问题。

以上述工作作为对标专题，开展不同层次的立标、对标、达标和创标工作，使工作持续长久开展下去。

经过近一年时间的努力，我公司在对标管理成果方面主要体现在以下五个方面：

一是机电设备维修中心从实际情况出发，对标先进、对标行业标准，从细微处入手、通过建立作业标准、流程、制度，坚持抓好过程管控，提高设备检修质量，积极推行成本管理各项措施，取得对标改进项目20个，带来经济效益120万元，已成为我公司对外品牌展示的窗口。

二是掘进中心在20xx年5月份开始，各级人员分多次到优秀矿业公司、车辆4s店，物流中心等单位对标学习，通过优化生产工艺、流程、调整人员配比，改进基础管理，现在该中心平均单月进尺由原来不到1000米提高到20xx米以上，月产值突破1000万元，质量标准化管理和基础工作都有了长足的进步。该中心已成为柠条塔矿业公司掘进队伍的标杆，给公司的掘进工作树立了品牌，为后续队伍的发展壮大、业务拓展起到了带头作用。

三是搬家中心组织人员到神东煤炭集团公司对标学习，从安全、技术、工艺流程等方面进行深入的交流学习，改进支护、回撤工艺、细化考核体系、提升安全生产管理水平。陕煤化集团首套7米大采高红柳林2502工作面回撤，计划25天，实际用时13天安全顺利完成工作，创造了神府地区在安全基础上搬家回撤速度第一的标杆。

四是财务部从财务档案的具体规定进行对标，寻找差距和不足，对前期财务档案进行整理规范并进行全年连续编号，装盒摆放，从源头上使报销单据的填写具体化、原始凭证的粘贴规范化。

五是建立了三级指标数据库，改变公司基础管理薄弱的环节，为公司系统性、持续性对标打下基础。战略指标：建立公司整体战略指标，指标包括11个一级指标和81个二级指标。管理指标：建立各部门、中心管理指标，指标涵盖10个管理部门和8个中心，约400个二级和三级指标。执行指标：执行指标数据库侧重解决各部门、中心的主要和具体问题或瓶颈问题。

公司工作总结会议发言材料篇三

廊坊强盛精化科技有限公司是集科研、开发、生产制造、市场营销和增值服务于一体，核心业务涉及杀虫气雾剂、蚊香用品、印铁制罐、工业和家用清洗用品、汽车美容护理用品

的专业企业。公司占地面积20xx00平方米，注册资本20xx万元，现有员工380人。目前是我国最大的气雾剂生产研发制造和加工基地。公司产品荣获cctv中央电视台上榜品牌、中国著名品牌、市知名商标、省著名商标、中国驰名商标。

公司从20xx年7月份开始，全面开展了能效对标活动，并取得了一定的成效。

1、统一思想，提高认识，深刻理解对标行动的重要意义 公司组织管理层人员，对文件精神进行学习，深刻领会对标工作对企业发展的意义。明确了在企业管理的各个环节，全面开展管理对标、技术对标、产品对标、销售对标、服务对标，加大技术改造，提升设备能力，研发新型产品，推进节能减排，切实提高创新能力和核心竞争力。

2、精心组织，细致谋划，全面制定对标行动的实施过程 通过公司管理层细致谋划，确定了公司对标行动的组织领导、基本原则、主要目标、实施步骤。

首先，设立了公司对标行动的组织领导。成立了以公司总经理为组长，公司常务副总经理为副组长，各部门经理为成员的对标行动领导小组，明确了各组成人员的职责。领导小组建立常设办公室。

其次，制定了公司对标行动的基本原则。

一是坚持内外对比原则。对企业内部横向对标和外部同行业对标一起抓，认真对比自身与同行业高标杆之间的差距。

二是坚持高端超越原则。把国内领先、国际一流发展水平作为赶超标杆，努力实现跨越发展。

三是坚持全员参与原则。将指标层层分解，落实到岗位和每个员工身上。

四是坚持节能高效原则。大力推进技术创新和节能减排，积极发展产业链经济和循环经济，打造产业集聚、用地集约、布局优化、节能环保、功能配套、技术领先、效益突出的绿色可循环现代化生产加工基地。

第三，明确了公司对标行动的主要目标。通过3-5年的努力，逐步缩小与国内先进企业的差距，在行业内成为全国较知名企业，实现企业上市计划。通过8-10年的时间，在国内同行业中居于领先地位，在国际领域内具备一定影响力。

第四，制定了公司对标行动的实施步骤。公司按照策划、实施、检查、改进的循环实施流程分阶段的展开工作。整个对标行动从20xx年7月至20xx年6月全过程，并按年度分为三个阶段。

3、有效开展、狠抓落实，强力推进对标行动的具体实施 公司严格按照对标行动实施方案和步骤，认真严谨、谦虚务实地把对标行动在公司范围内全面铺开。

第一，现状分析。公司对标领导小组对公司现有规模、产品类型、设备状况、人员情况、技术能力、存在问题等进行了深入的调查和分析，准确地把握了本企业的定位，确立了关键对标指标。

精细化工股份有限公司、深圳车仆汽车用品发展有限公司为标杆企业。

第三，制定方案。通过与标杆企业展开交流，总结标杆企业在指标管理上先进的管理方法，紧密结合公司自身实际，制定出了切实可行的对标指标改进方案和实施进度计划，同时明确了每个时间节点的关键任务和主攻方向，形成了技术演进路线图。

第四，建立机制。开展对标行动是为了提高企业核心竞争力，

因此公司在开始实施前就建设了对标行动的评估机制和奖惩办法，并与公司现有企业文化和管理相促进。

第五，宣传发动。在全体部门和全体员工内开展了为期一周的培训和宣传发动工作，通过会议、讲课、公告、撰写学习心得、张贴文件、有奖问答等多种形式，使对标行动在公司全体员工中得到了认知、掌握、理解和落实。

第六，组织实施。公司对标行动领导小组将改进指标的措施和对标指标目标值分解落实到相关车间、班组和个人，明确公司、车间、班组、工序或岗位的具体对标任务、目标及措施。公司对标办公室每月写出对标评估报告，向对标领导小组汇报。公司每季度召开一次对标例会，总结分析对标指标的完成情况，结合存在问题进行对标工作的安排部署。

第七，评估改进。经过一段时间的对标，公司对标行动领导小组及时的总结了对标行动取得的成效。围绕超标、达标、未达标三个等级，对在对标过程中成绩突出的单位、部门、个人给予了表彰。

4、检验成效、总结经验，有力推动对标行动的持续开展 开展对标行动一年来，公司新建实验室1个、新产品试制车间3个、万米大车间2个，新增印铁生产线3条、蚊香包装线2条，新增加容积为100立方米的储罐6个，新增试验仪器13台套，完善了厂区的安保监控设施；引进行业内高级管理人才8名、高级销售管理人员6名、技术工程师6名；研发新产品5种，增加新产品19个；成功申报中国驰名商标1个；积极派员到标杆企业进行学习培训和交流28人次；申报农药生产批准证书12个。

公司工作总结会议发言材料篇四

亲爱的老师，同学们：

众所周知，邓亚萍从小就酷爱打乒乓球，她梦想着有朝一日能够在世界赛场上大显身手。却因为身材矮小，手腿粗短而被拒于国家队的大门之外。但她并没有气馁，而是把失败转化为动力，苦练球技，持之以恒的努力终于催开了梦想的花蕾——她如愿以偿站上了世界冠军的领奖台。在她的运动生涯中，她总共夺得了18枚世界冠军奖牌。邓亚萍的出色成就，不仅为她自己带来了巨大的荣耀，也改变了世界乒坛只在高个子中选拔运动员的传统观念。

在刘翔之前，谁会想到一个黄种人有一天会登上110米栏的冠军领奖台呢？20xx年8月27日雅典奥运会男子110米栏决赛上，刘翔以12秒91，平了由英国选手科林·杰克逊创造的纪录夺得了金牌，创造了中国人在短道项目上的奇迹和神话！此次赛后他又开始了废寝忘食的训练。功夫不负有心人□20xx年在国际田联超级大奖赛洛桑站男子110米栏的决赛中，刘翔以12秒88的成绩夺得金牌，并打破了沉睡20xx年之久的男子110米栏世界纪录！当初幼小的花芽，经过汗水的浸泡已经散发出满世界的芬芳了！

我一直很喜欢冰心奶奶的一首小诗《成功的花》：“成功的花/人们只惊羡她现时的明艳/然而当初她的芽儿/浸透了奋斗的泪泉/洒遍了牺牲的血雨。”成功的花需要汗水、泪水甚至血水的滋润啊。

赛场上如此，生活中又何尝不是如此呢？

谢谢大家！

公司工作总结会议发言材料篇五

各位领导、各位来宾：

大家上午好！

今天，我们在春意盎然的蓉城集聚一堂，隆重地召开xx公司xx年服务工作会议。下面请允许我介绍一下到会的领导和嘉宾，他们是一一副总经理xx先生、总监xxx先生、公司物流部xx经理、公司客户服务部客户服务组xxx经理、培训业务工程师xxx□配件业务工程师xxx□站务管理工程师xxx□以及分布在全国各地、来自五湖四海的各特约服务站的负责人们，让我们用热烈的掌声欢迎各位的到来！※此次会议分三个议程，第一议程是今天上午，进行公司服务政策的宣贯和服务站代表讲述工作心得；第二议程是今天下午，进行分组讨论，并由小组代表总结讨论结果；第三议程是在明天上午，由徐副总作重要讲话，并对xx年表现杰出的单位和个人颁奖，最后由xx总监xx先生总结宣布公司服务政策决定。

会议马上正式开始了，为了保持会场的安静，请各位把手机调成震动或设为无声，谢谢。好，会议正式开始。今天上午我们进行第一议程。首先有请公司客户服务部xxx总监致开幕词，有请。（视会场具体布置而定。）（引用xx的话总结□xx对我们的服务工作做了整体的展望，给大家描绘了一个融洽良好的合作关系。接下来我们将就各项工作进行细致的讲述，大家可对他们讲述的各项业务稍作记录，以备下午讨论磋商。首先，有请公司客户服务部客户服务组xxx经理对服务、保修、信息等业务进行讲话。

接下来，有请客户服务培训业务工程师xxx先生阐述培训业务及其年度计划的。下面，有请客户服务配件业务工程师xxx先生向大家讲述配件供应及服务调拨相关事项。下面有请公司物流部xxx经理作配件发送工作总结。最后，有请站务管理工程师xxx先生就服务站政策、考核、协议说明进行讲话。在全国近xx个服务站中，涌现出了一大批运作良好，诚信合作、业务水平高的服务站。相信大家也希望通过今天这难得的相聚/相互交流交流经验和心得，那么，我们今天呢，就请来了两位代表一一首先有请□xxx服务站的站长xxx先生，有请x站

长。还有一位是xxx服务站的站长xxx先生。欢迎陈站长为我们传授工作经验。谢谢陈站长！相信刚才两位服务站站长的讲话，引出了在座各位的很多感想、意见和建议，欢迎大家在下午的讨论会中提出。讨论会将于下午1：30准时开始，讨论会的分组情况和地点请参照会议资料[x工要求两分钟来讲讨论会的事宜，下略)。现在请各位嘉宾依次退出会场，到xx楼xx厅就餐。

门口有我们为大家准备的小纪念品，请大家排队领取（并签名）。大家，下午见！

公司工作总结会议发言材料篇六

尊敬的各位领导、亲爱的同事们：

大家好！我叫xx[]是我们公司的信贷员，主要从事公司的担保贷款业务工作和处理部分文档资料。

一、自加入公司以来，在工作中不断学习和虚心向领导，同事请教，学到了很多业务知识和积极的为人处世方式、方法。得到了各位领导、同事的帮助，在此，我向大家致谢！

接下来我对自己在公司的工作和工作目标做一下简短的阐述，

1、今年8月底我加入公司，初识信贷业务，在公司老员工xx的指导和带领下，庄天然合作整理贷款资料，第一批接触的有盘县正红汽车销售有限公司、红源运输公司。具体资料整理和上报银行审批程序由我和庄天然合作共同完成，目前这2笔贷款还在审批中。

2、现在我手里接手和正在整理的贷款资料还有2份，盘县龙发养殖场基本完成，可以向银行上交材料。正兴养殖合作社资料正在作手准备。

3、工作至今，我发现了自身许多的不足，主要体现在：业务操作不熟练、学习过程不到位、与信贷相关部门沟通能力差、工作态度不积极、责任感欠缺；没有认真的给自己制定工作目标和计划。在此，我保证在今后的工作和学习中，改正自己的诸多缺点，增强自己业务能力，努力做好本职工作，为公司未来的发展贡献自己的绵薄之力。

以上是我自加入公司以来的个人总结和阐述。

二、下面我为公司未来的发展提出一些微足建议，希望能对公司有所帮助，不合理之处望各位领导和同事谅解：

- 1、加强员工的业务能力和素质培训，增强员工的业务能力和办事能力。
- 2、加强公司员工管理体系，明确责任和义务，制定奖惩制度。
- 3、建立公司内部资料管理体系，专职专管，保障公司资料不遗失、不外泄，方便员工在需要时提取资料查阅和借鉴。

以上便是我对公司的一些个人建议，由于认识有限，存在诸多不足合不合理之处，望各位领导和同事给予批评和指正。

我的发言完毕，谢谢大家！

发言人□xx

日 期□20xx年10月36日

公司工作总结会议发言材料篇七

七年，我们取得了良好的成绩，，这是在金融危机情况下取得的，不容易。但，这个只是我们继续攀登的基础，不能成为我们的负担。而今年的开局总体上说，还不错，可前景并

不十分明朗。这就要求我们冷静地分析自己的状况与市场形势，慎重地采取措施。俗话说：一年之计在于春。虽然说，已经到了3月份，但还是春天。公司、各生产、管理部门都要认真地位全年布好局。没有良好的布局，就不可能有良好的成果。

今年的职代会提出，我们决心从今年开始，要使公司实现新的跨越。这不能只成为我们的口号，要成为我们的行动。跨越是要在坚实的基础上，并且要有一定的动力来源，这基础和动力来源就是管理。管理不仅是理论问题，更重要的是实践问题。实践就是要一步一个脚印，就是一件事一件事去做，既要有负责的精神，又要有认真的态度，更要求有管理素养。而不只是把事情做了，是大大咧咧、按习惯性做法做了。同样是做事情，这里面却存在着创新问题、是否今夕的问题、是否有效益的问题、对自己的管理实践有无提高的问题。管理是复杂的事情，也是简单的事情。最近，集团公司组织代表团去台塑学习。台塑这样一个家族企业的管理，能够随着时代的发展而发展，其管理的严谨规范是一条不变的基线：严控成本，严格管理规范。我们这样的企业，就是要克服粗放，按制度执行，要克服惯性行为。

公司的制度，就是公司的管理法规。既然是法规，就是要执行的。在执行中有问题，可以反映。但在制度未修正之前还必须按原制度执行。制度是用来约束后来的行为的。

我们的方针目标已分解到分管领导（我本人亦有21项）以及各部门，各部门应分解到个人。根据目标分解以及每个人的岗位职责安排工作，尽可能做到：人人有担子，事事有人管。年前，公司曾要求每人每月有计划，每月一小结；每部门要有月计划、月小结（部门会议）。1——2月份，各部门负责人的工作计划我都看了，不太令人满意。请各位认真对待，养成习惯，持之以恒，必有收获。如果拿忙来塞责，是没有道理的。没有计划的忙，是瞎忙、乱忙。

一是政治学习，党委系统要坚持扩大中心组学习制度，坚定方向，加强廉洁自律，各基层支部要有常态的学习计划，以求提高政治素养。

二是要管理知识的学习。今年启动企业文化建设为重点，提高管理素养。企业文化是企业的灵魂，大家一定要提高认识。我们要在实践中，不断地凝结共识，提高自己，形成公司的核心竞争力。

只要有耕耘，肯定有收获！

公司工作总结会议发言材料篇八

尊敬的各位领导、各位来宾、各位同事：大家晚上好！

今天，我们怀着无比兴奋和喜悦的心情，在这里欢聚一堂，举行我们某某20__年终客户答谢会。在这个令人激动的时刻，我代表某某公司，并以我个人的名义向出席今天活动的领导、嘉宾、新老用户朋友们表示热烈的欢迎和衷心的感谢！

岁月如歌，跋涉似舞。20__年，某某又走过了不平凡的一年。20__年，是我们某某人挑战自我、超越自我的一年。今天的年终客户答谢会，事实上就是某某对社会各界朋友的一次感恩行动。很多朋友千里迢迢从外地赶来参加此次活动，在这里，请允许我向大家一一介绍、认识一下。他们是：来自某某的某某先生，请站起来向大家打个招呼；来自某某的某某先生，来自某某的某某先生，来自某某的某某先生和他的太太，来自某某的某某小姐，来自某某的某某先生，来自某某的某某先生，来自某某的某某先生，来自某某的某某先生，来自某某的某某先生，来自某某的某某先生，来自某某的某某先生，来自某某的某某女士，来自某某的某某先生，来自某某的某某先生和他的太太，来自某某的某某先生等其它一些资料没有登记完整的客户，还有来自某某各个协会的秘书长及其它合作伙伴，我要再次向你们、向为公司勤勉服务的全体

员工致以崇高的敬意，并再次感谢大家长期以来的支持和帮助！

下面我将从以下四个方面总结某某年，展望某某年：企业年会发言稿一、齐心协力、同舟共济，公司规模和业绩长足增长：

20__年初，我们定下了年度总任务，每一个销售人员也都给自己定下了个人年度销售目标。面对日益变幻的市场风云，某某人迎难而上，在激烈的市场竞争中，勇立潮头，在市场的波涛中歌唱，在竞争的刀锋上舞蹈。用行动谱写了一首首某某人的赞歌。为了实现目标，每一个某某人都加足马力，汗水洒满了365个日夜。大家紧紧围绕着战略部署，坚持“一切为了客户、一切为了公司”的理念，以与时俱进的市场开拓、无微不至的客户服务，赢得了广大顾客的满意和信赖。经过一年的拼搏，我们终于不负众望，公司办公面积同比去年扩大40.7%，公司总人数同比去年年底增长77.8%，年度总业绩同比去年全年增长67.8%，研发资金投入同比去年全年增加98.7%。

目标的实现离不开广大客户与合作伙伴的信赖和厚爱，更离不开某某人的顽强拼搏和团结奋斗。作为公司的总经理，我深深的被全体员工以公司的发展为己任、不计个人得失、忘我工作、加班加点的精神所感动，他们用自己的实际行动，在某某这个舞台谱写着自己精彩的人生。

二、持续创新、迎接挑战，扩大某某版图：

出了一支爱岗敬业、团结精干、勇于创新队伍，发展了一千多家长期以来和我们荣辱与共的客户。在目前全球金融海啸的危机下，某某的业务依然蒸蒸日上，在所有员工的共同努力下取得了可喜的佳绩，为某某的发展奠定了良好的基础。为使奥思维系列软件能在市场站稳脚跟。我们某某将加大对技术研发的投资力度，相信会有一个更好的发展。

山不厌高，海不厌深。某某事业的发展是无限的。事业的发展与管理的进步又相互依托、休戚与共。我们深知管理的重要性。20__年，我们建立竞争机制和淘汰，加大员工责任心的培养力度，让敢于承担责任的员工主动跳出来，形成“能者上、平者让、庸者下”的竞争氛围，像市场三部主管某某、市场四部主管某某等就是在员工内部竞选产生的；加强每月“销售冠军”和“勤奋努力奖”的评选工作，充分调动员工的积极性，客服部主管某某就先后4次获得“勤奋努力奖”，客服老师某某、某某、某某等人虽然来公司不足半年，但都通过各自的努力也先后获得该奖项。在积极应对市场竞争的前提下，我们苦练内功，创新并完善制度，规范了公司管理，做到有法可依；坚持“以人为本”，加大培训力度，每月不定期组织员工进行内部培训，安排热爱学习的员工参加中国著名企业家的论坛讲座。为了加大学习创新力度，公司出资，分批派遣中层管理人员外出参加拓展训练，使人力资本不断增值，形成员工与企业共同成长的喜人局面，明年公司还将分批安排更多的基层员工外出参加各种拓展培训。加强团队建设，建立起一支能够把握大局、驾驭市场、充满活力的管理队伍。加强企业文化的建设，使企业文化成为大家的共同信仰和精神家园，成为企业可持续发展的动力之源，让员工感受某某大家庭的温暖。

三、某某人感谢社会各界的支持，同时也用真情回馈社会：

20__年目标的实现更离不开政府及各协会领导和社会各界的关怀。8月9日，在公司成立两，周年的庆典上，某某电子商务协会_秘书长、某某软件行业协会某某会长、某某营销协会某某秘书长等人亲自莅临参加我们的庆典并指导工作。社会媒体如某某晚报、某某商报、某某都市报、某某晚报、某某青年报、和某某报等各大报纸和网络媒体也竞相对我们某某进行了多次的全方位的报导。也就是前天下午，接到某某的通知，告知我们公司申请的研发经费补贴已经审批下来了，政府给我们的资助款项也会很快到位。不管政府能给我们资助多少钱，这对我们来说无疑又是一个特别的鼓励，同时也

是对某某极大的肯定，其意义不同凡响。

公司在不断壮大的同时，也不忘回馈社会。虽然我们处于创业阶段，每一步都走的比较困难，但是，我们有着深深的社会情结。

四、回首过去，展望美好未来：

20__年是我们某某人值得骄傲的一年，展望未来。200__年又将是一个需要我们每一个某某人辛勤耕耘的一年。站在新的高度，遇上全球金融海啸的恶劣环境，处在与狼共舞的竞争中，我们依然激情澎湃，斗志昂扬。20__年我们的奋斗目标是：将整个公司规模再扩大一倍，员工人数再增长56%，营业额再增长92%，研发投入再增加50%，将现有的某某建站软件系列产品再改进升级，并且要推出几个新产品，例如现在已经开发完成，正在内测的某某远程教育(视频会议)系统和已经完成了60%的某某移动办公系统(包括了客户关系管理、协同办公等功能模块，也就是针对中小企业信息化建设的一个小型的erp)□某某企业短信平台等，走多元化经营路线，最终的目标是满足中国60%的中小企业在信息化建设方面80%的需求。

辉煌让历史铭记，梦想她仍在前方。

最后让我们携手并肩，再接再厉，用自己的辛勤和汗水谱写某某的新篇章。最后千瑟文化祝大家在新的一年里生意兴隆、万事如意、巨蛇吞象!谢谢大家!