

2023年升主管的发言 主管年会发言稿(精选6篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

升主管的发言篇一

各位领导，各位同事：

大家晚上好!欢声辞旧岁，笑语迎新年。经过一年工作的忙碌，在收获的喜悦中，我们即将送走20xx年，迎来崭新的20xx年，在此，我谨代表公司领导班子，向公司的全体员工及其家属致以节日的问候和最真挚的新年祝福，向长期以来关心和支持公司发展的各界领导和朋友表示衷心的感谢，向长期以来的合作伙伴及兄弟单位致以新年的祝福，祝福大家新年行大运，事事顺通!即将过去的20xx年，是我公司稳步发展的一年，借着十九大的春风，在市场经济形势多变的情况下，公司抓住了各项发展机遇，取得令人鼓舞的工作业绩。20xx年，在集团公司领导的带领下，我们部门的员工同心协力，工作中拧成一股绳，对外形象得到大幅的提升，在行业内得到了充分的肯定。

是国企的地位要求我们承担的社会责任，国家启动拉动内需政策，路桥板块改制上市工作正在实施，我们面临又一轮机遇，机遇蕴含精彩，创新成就伟业!20xx年，崭新的一年，开启我们共同崭新的梦想，在20xx年的扬帆起航的关键之年，我们将坚持以十九大精神为指导，紧密依托集团公司领导，以提高经济效益为重心，以改革改制为动力，迎难而上，锐意进取，团结协作，大胆创新，力争尽快实现运营结构的全面优化，共创20xx年我公司发展的新蓝天!历每一次挑战对

于xx都意味着一次机遇，我们有理由相信，有我们这个集体，有我们战无不胜的精神，我们一定能够再次迎来新的契机，一定能用我们的共同努力去再次创造新的辉煌!主管年会发言稿2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20xx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。

升主管的发言篇二

各位领导、同事们:

20xx年过去了，回首郡琳酒店3年多以来的发展历程和风风雨雨，我们有过挫折，有过困惑，有过喜悦。今天，我想感谢和郡琳酒店一路走来的每一位员工，感谢你们的信任，是你们的努力和坚持，让郡琳酒店在宣汉酒店业内崭露头角，取得今天这样的成绩。

我还记得酒店开荒的时候，有这样一位员工，当时在打扫卫生的时候不小心把手划破了，流了很多血，我看到他的时候，他正在用旧布包扎伤口，我让他先别干了，回去休息一下。他对我笑笑说：“没事，小伤口，轻伤不下火线。”说着又挽起袖子干起活来了。说实话，当时，我真的是很心酸!很心疼!我知道在郡琳酒店，还有许许多多这样的员工，为了工作，主动放弃休息，加班加点，甚至通霄达旦的工作，一年365天没有几天可以合家团聚。

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，我想借这个机会，向你们说一声：“谢谢你们！你们辛苦了！拥有你们，我感到非常地骄傲和自豪！”

作为一名郡琳人，我希望你们每个人对工作都要有充满激情。这种激情，首先源自你对这份工作的热爱。我们很难想象，一个不热爱工作的人，怎么可能主动积极地去工作？怎么可能把工作做得好？只有热爱工作、对工作充满激情的人，才会自动自发地产生出责任感，这种责任感与一些靠外在的管理措施或领导压下来产生的责任感是完全不一样的。前者是主动的，后者是被动的。举个例子：销售部收到一份客户订餐或者会议订单，把它拿到相关部们，相关部们的负责人说，这样，你让这个客户打电话给我吧！乍听起来，好象没有什么问题，挺正常。但相关部门说这个话的人，他的工作一定不是主动的。主动工作的人会说：“好的，你把他的电话给我，我来和他联系。”这就是主动工作和被动工作的区别。被动工作时间久了，会形成压力，这种压力容易使人的身心倦怠，对工作产生厌烦的情绪。而主动工作的人会乐在其中，因为他把工作看成是一种锻炼，把工作中的困难看成是机会，是挑战。

其次，我要求我们每一个郡琳人都要有团队合作的精神。这让我想起，我们小时候都玩过的一个运动——接力赛。大家都知道，在接力赛中，交棒是一个至关重要的环节，它直接关系到整个比赛的输赢。因此，在中途交棒时，把棒递交给下一个队友的人，他一定会考虑：我要怎样把手里的接力棒递出去，可以方便地、顺利地让我的队友接到。同时，准备接棒的人也一定会主动把自己的手伸出去接棒。只有每个队员在每一次交棒中完美地合作，才有赢的可能。其实，我们每个人，每个部门，就好比是这个队伍中的一员。而我们酒店，就好比是站在接力赛跑道上的参赛队，谁合作得好，接得稳，跑得快，谁才能拿第一！目前，我们部门间的合作与沟通是一个比较大的问题。既然我们为了一个共同的梦想

选择走到了一起。那么，我希望，我们每个人、每个部门在合作时，都能站在一个共同的立场来思考和解决问题。如果在合作中意见不统一，发生了不愉快或小摩擦；我希望，我们都能有一颗宽容之心。

此外，还有很重要的一点，就是执行力！这是目前现代企业界里一个很流行的词。那什么叫执行力呢？我认为，执行力就是把企业战略转化成行动的能力，这一点我认为中国人民解决军做得最好。执行力不是仅靠聪明就可以做到的，它必须是贯彻到点点滴滴的细节上，贯彻到执行的速度上。

我要告诉大家，酒店行业是一个日趋成熟和规范的行业。也就是说，我们的客户越来越成熟，我们的竞争对手越来越成熟。这就意味着酒店的利润会越来越低，我们只有不断的开拓创新，才能在今后的激烈市场竞争中取得更好的成绩。20xx年的成绩已经成为历史，又是充满希望和挑战的一年。我相信，只要我们大家众志成城，群策群力，我们的目标一定会实现，我们的梦想总有一天也将变成现实。

谢谢大家！并祝大家新年愉快！身体健康！家庭幸福！万事如意！。

升主管的发言篇三

各位销售主任、销售代表：

随着我们覆盖全市的深度分销管理、消费者近距离服务的网络已经基本构筑成熟。在硬件差别日趋于零的情况下，每个公司的员工都像浮出水面的冰山，要直接面对市场的风风雨雨。

由于地域、时间、环境等因素的限制，我很难和每一位同事都有同样等质等量的沟通，今天，利用经验交流会，我想和大家共同探讨一下“我们这个队伍”以及“我们的服务”，

这涉及到当前几个要引起我们注意的问题。

一，市场有没有捷径

还记得一篇小学课文吧，两个和尚一穷一富，都想到遥远的南海“进修”，富和尚惰性十足，终没去成，而穷和尚却克服障碍，修成正果。最近在行业报看到这样一则消息，讲广东的综合市场长势强劲，越大越赢人；关于北京的一则消息说，摊点式的却一天不如一天，越大越冷清，几个区还不一样，有的大卖场红，有的专卖店火，等等，说不上原因。市场的多样性决定了我们必须沉在一线，春种夏收，一脉相承。等“捷径”走，等“模式”套，我想我们公司只会被市场牵着鼻子走。

市场没有捷径走。

二，服务能不能量化

该怎样对办事处某一时期的绩效进行评估？服务虽非销售，但同样要量化，我想，某一时期，市场的增量就应是最直接的证明。是的，也许增长的原因里还有行业宏观的因素，还有公司的投入，经销商的配合，等等，但我觉得这些，这和同类竞品比都有共性，寻求差异，就是我们的两大优势：品牌和服务。

今年三月，公司给市办事处下属各个经销商重新划了责任区，给每个经销店落实了责任人和检查人。成效如何呢？上星期，他们用打“直观量化卡”的方法，对80多家商店进行了门检。使用六档量具（很差-差-一般-较好-优良-优秀），进行六项大类（店堂建设、产品陈列、辅助品状况、客情状况、促销适合度、商店发展潜力）的六十小项的检查。通过人员交*打分，销售代表近期的工作成果一目了然，更重要的是，它不仅是考评某一个人，更指导着我们日后对具体某一个店的服务重点和支持方向。当然，“直观量化卡”现在看还有不少问题，还

要充实。在以后的工作中，想出更多更好的办法，持续改进我们做市场的方法，增进服务的绩效，给自己加压！

三，添一双眼睛看市场

办事处是公司在市内的销售支持、品牌阵地，为了明天的市场，我们服务好今天的经销商，结果是双赢。

在我们这个队伍里，有很多是刚过实习期的“新兵”，周经理常常教导我们：争取一切机会，向有经验的前人请教。埋头拉车，也要抬头看路，方向不清时，还要请人指路。一段时间后，经常扪心自问：在工作中，我们所做的是不是流于形式，过于简单，究竟有没有打动服务对象的心，又有没有偏离公司本来的要旨。

多一双眼睛就多一种角度。

有一个搞家具设计的人问我：你知道，吃饭时，小孩子为什么总喜欢往餐桌下钻？我说：因为贪玩。他说，不是，他问过小孩。在小孩眼里，餐桌太高，够不着，被大人抱着又不舒服，而餐桌下面正好，是他的世界，餐桌上的世界是大人的，就这么简单。因此，好的设计师在设计餐桌时，会在那个成人不注意的地方多动点脑子。

我们的产品，不是玩具，不好玩，但受用者都一样，是一个个鲜活的人（包括中间商和终端消费者）。所以，在日复一日的服务中，我们真的要多动一点脑子，多添一双眼睛。

四，创造好你的“小气候”

一个人新进一个群体，起初处处新鲜，活力四射。随着时间的推移，却有了“成长的烦恼”。因为感到大环境里的不和谐，变得缩手缩脚；因为自身的职责不清，变得浑身惰性。

我们这个团队，是一支“青年近卫军”，有理想，有冲劲，都深知：要进步，就必须比别人快半拍！

人虽有差异，但基本观念是相通的。在周经理的领导下，就像一个家庭，每个成员都勇于并且坦然地接受一些“无情的管理”，我们面对的是一个“有情的管理者”。只有这样，才能齐心协力，创造一个彼此共同分享的有助于工作的“小气候”。

五，下面是些很散的问题，我想请销售代表们留心并和我一起做，好吗：

在走访市场时，你会留心同类厂家的一张不起眼的说明书、宣传画吗？

新开发网点中，你的份额占多少？店主对你的付出认同吗？

不知道你有没有养成随时走访商店的习惯，例如：有一天你乘公共汽车，下错了站，恰好路边有一家业内店，不管别的，你走了进去。

节日期间，是否给你认识的那些小店主问候了？虽然那之前，他不一定会想起你，但那以后我相信，他会熟记。有人讲过，越是小人物，越看重别人的尊重，我们常常疏忽。

给两分钟的时间，你能把朝夕相处的每个同事的优点概括一下吗？（如果你平时留意过的话，很容易做到）

我们的技术人员上门处理投诉时，正好你有时间，你会主动要求“见习”吗？也许专司市场服务的你，一辈子不用干“技术”，其实，你的一切所见所学，在你的工作中都会无意的应用。

.....

市场上的问题太多了。我们要一起想！

销售服务的事，看似简单，实际烦得很。写毛笔行书的人，你问他“心”字怎么写，他会告诉你：关键三个“点”。左边一“点”要“认真”，中间一“点”要“周到”，右边一“点”要“快速”。销售服务的事，也要这么做——用“心”去做！

谢谢

升主管的发言篇四

尊敬的公司领导、亲爱的同事们：

大家新年好！

新年伊始，万象更新，在元宵佳节到来之际，大家在酒店中华厅欢聚一堂□xx酒店员工春节联欢晚会暨优秀员工表彰大会盛大召开，我谨代表xx酒店向光临此次盛会的全体员工以及坚守在工作岗位的同事们致以最真挚的祝福和崇高的敬意。

从xx年xx月xx日酒店开业到现在的5个多月以来，经过全体员工的共同努力，酒店管理正在趋于稳定，基层建设稳步发展。在你们一天天的辛勤努力中，酒店也取得了不错的成绩，正以崭新的姿态呈现在众人面前。

回望筹备期的那些日日夜夜和风风雨雨，全体员工在总公司领导及酒店管理层的带领下，群策群力，克服了种种困难，迎来了酒店的正式营业。看到今天的成绩，我深感大家没有辜负酒店对你们的期望，你们在这个舞台上发挥着光和热，不辞辛苦，用双手和智慧创造了一个又一个业绩，我为你们的努力而感到自豪。

笑来面对每一位客人，以最标准的服务语言来迎接每一位远

道而来的宾客，按照科学化、国际化的管理，以一流的出品，一流的服务打动客人，以最崭新的面孔面对明天的到来，在工作岗位上展现你们的聪明才智和创新能力。

当然，酒店也会加强对员工各个方面的培训，对于酒店适应环境的变化，满足市场竞争的需求，满足员工自身发展的需要以及提升酒店的效益都是具有十分重要的意义。通过培训可以提高员工的技能和综合素质，从而提高工作质量和效益，减少失误，提高客户满意度。员工更高层次的理解和掌握所从事的工作，增加工作的信心。

一个酒店的发展前景不仅取决于酒店所提供的服务，更需要对市场的营销策略，因此大家要做好宣传促销工作，拓宽销售渠道，内挖潜力，外拓客源，给宾客提供更多的个性化服务；加强市场营销推广，打造xx酒店在行业和市场的知名度，赢得更广阔的市场，建立良好的信誉，实现经营与管理的协调发展，为xx酒店未来发展打下坚实的基础。

我们有一批敬业奉献的优秀员工，有了大家的努力，我们一定不会辜负总公司领导和社会各界的殷切期望，我更加坚信，在新的一年里□xx酒店的发展将迈向更高的台阶。

新年新气象，俗话说一年之计在于春，在春天来临之际，希望全体员工在新的一年里时刻以“敬业乐业、团结进取、分工协作”的团队精神为指导，希望你们在不同的岗位上发挥不同的作用，更希望你们在不同的岗位上都有优异的表现。公司管理层也将一如既往的时时刻刻为员工着想。请你们相信：酒店美好的将来将是你们迈向成功事业的奠基石。你们才是酒店真正的主人，没有你们就没有酒店的今天，让我们携起手来，为xx酒店的明天共同努力，展望xx酒店的明天更加美好！

升主管的发言篇五

各位老师：

大家好！

我校开展有效教学系列研讨活动已经有一段时间了，今天的“有效课堂教学研讨会”，是在努力推进课堂教学改革，全面提升教学质量，是在研究新方法、呼唤新模式的学习、探索中，是在向课堂40分钟要质量、要效益，促进学生终身持续发展，大力实施素质教育的背景下召开的。

本次研讨会以“精雕课例、集体研讨、探索模式”为主题，旨在进一步推动和促进广大教师更深层次地感悟新课标、聚焦课堂、理解有效、提升质量。通过开展有效教学系列研讨活动，研讨课堂教学有效性的策略，进一步明确有效教学的标准及特征，实现课堂教学的高质高效，促进教师个人专业发展。我们就通过上周六县实小四位教师的四节课进行此次研讨活动，充分利用学校资源，以期达到优势互补、共同进步，提升学校整体教学质量的目的。

本次研讨会以这四节示范课，引起大家的争论和思考，以期探索出一种开展有效课堂教学的有效载体，为了突出“有效”这一概念。我相信，通过本次研讨会，必将增进老师们对有效教学的学习和思考，必将推动我校新课程改革的深入实践。

在推进新课改的过程中，在对有效教学的研究中，学校就“什么样的课堂教学才是有效的教学？”进行了前期的较深入的探究，初步形成了有效的教学必将是“有助于学生成长的教学，有利于学生终身发展的教学”这一结论。关于有效教学我们可以大体这样认定：有效教学是效果优良的教学；有效教学是互动的教学，简言之，课堂要“动”起来，课堂教学既包含“教”更蕴含“学”，教学是否有效很大程度上取决于学生的“学”；有效教学是教师高素质的展示，正确处理好“教”与“学”的双

边和谐关系，让教师具有诱导学生使其“想学”，指导学生让其“会学”，辅导学生令其“能学”的技能。

总之，我们要以提高学校的教育质量，追求课堂教学的有效性，促进教师的专业化发展为目标。坚持教育科研为学校的教育改革和发展服务，努力提高校本教研的实效性，不断转变教师的教育观念，始终站在教育改革的前列，促进学校教学质量再上台阶。

升主管的发言篇六

各位伙伴：

大家好

写下这个题目，我才发现其实做个优秀的主管说起来很简单，但是真正做起来却是很艰难地。我们在各种培训中学到过如何做个优秀的主管，以及主管的十二项职责，塑造主管魅力的十大原则等等，但是在实际工作中我们却往往顾此失彼，劳神费力，好多时候还吃力不讨好，得不到伙伴们的理解，领导的认可，甚至受到很多委屈。

其实大家都知道主管是一个团队的灵魂，是汪洋大海中的一艘船，主管的观念决定团队的理念，主管的格局决定着团队的格局，因此在一个高绩效的团队中我们的主管必须要充分的信任自己的伙伴，让大家目标明确，共同努力，加上适当的领导，良好的沟通，以及内外的支持。大家齐心协力，朝着我们共同的目标努力奋斗。

同样，在我们的组员心中，一个好的主管，我们首先应该是一个优秀的训练导师，用自己在市场上打拼时积累出的经验，给新人伙伴以指导，让他们少走弯路，顺利地度过新人期，快速的成长起来；其次我们还要学做一个优秀的心理医生，及

时的了解伙伴的心理动态，帮助他们调节被拒绝后的沮丧心情，学会面对失败和挫折，保持高昂的斗志，快乐营销；同时我们还要是一个优秀的激励大师，最大限度的发挥组员的主观能动性，动员他们群策群力，使大家各施所长，各显其能，按时完成上级下达的任务。概言之，就是努力去建设一个高效的、有强大战斗力、极高凝聚力的团队。

结合到实际工作中，我们就会发现，一个和谐团结、积极上进的'团队，他中间每个人都在发挥着自己相当重要的作用，而在这里主管的人格魅力尤其重要，作为一个小团队的主管，我们首先是大团队的一员，团队的业绩要靠我们带头去拼，市场要靠我们自己带头去闯，而公司里的政策、法规，会议精神要靠我们去传达，去遵照执行；因此我们必须心胸宽广、谦虚有理，诚信处世、对人热忱、还要公正果断，言出必行。

说了这么多，最重要的一点是，我们的管理靠的就是一种亲情，用亲情去关爱伙伴，用爱心去帮助伙伴。在这里我们就是亲如一家的兄弟姐妹，是情同手足的合作伙伴，大家走进国寿门，就是一家人，我们互相学习，互相帮助，共同努力，共同进步。所谓的团队也就是这样一群有能量的人承诺在一个共同目标下的良好合作。为了这个共同的目标，我们默默奉献，乐此不疲。

在今天这个大战当前，每位伙伴都在摩拳擦掌，跃跃欲试的良好职场氛围下，我们主管一定要身先士卒，率先垂范，在尽力开拓自己的市场的同时，不忘关心伙伴的展业情况和心理状态，及时的解决组员的心理障碍，帮助他们调整心态，积极备战。另外对于刚入司不久的新伙伴要及时陪访，给他们以精神上的最大鼓励，和话术上的最大支持，让他们充分发挥自己的专长，展示自己的个人魅力，早日在寿险这个波澜壮阔的大舞台上找到自己的位置。

古语云：“士为知己者死，女为悦己者容”，人因重视而忠诚，只要我们心胸坦荡，虚怀若谷，一心带领团队伙伴在这

个良好的竞争氛围里，逢冠必夺，遇先必争，帮助伙伴，服务伙伴，我们携手共进，奋力拼搏，力争在金猪之年，取得一个好成绩，业绩更上一层楼。

好，我的演讲完了，谢谢大家！