

2023年办公室上墙标语(通用5篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

年会店长发言稿篇一

尊敬的各位领导、各位同仁：

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xx向工作在各个岗位的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!共同祝愿公司事业兴旺!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的持续发展，全力以赴，打造每个品牌行业第一!

年会店长发言稿篇二

2015年公司连锁超市店长年会发言稿 尊敬的各位领导、各位同仁大家好：我们共实现销售n万元，毛利额达n万元完成总指标的*%，在以后的十个月内，我会抓住清明节、五一国际劳动节、端午节、国庆节、中秋节、元旦几个大型节假日以及9.24五周年店庆，拟定相适宜的促销计划，力争销售达到预期目标，我还会着重以下几项工作：

一、着重员工服务意识的培训，加强品牌的宣传

利用门店月会或交接班会议的时间对全体员工（包括促销员）的服务意识进行不定期的培训，不要总是将“顾客是上帝”这名话挂在嘴边而不付出行动，要将顾客当作我们的亲朋好友来服务，因为我们不知道怎样服务上帝却懂得如何服务我们的亲朋好友！对于店助理与组长在退换货或维修商品的过程中，尽量为顾客着想，只要没有损坏原包装，不影响第二次销售在不损害公司利益的前提下尽量最大限度满足顾客的要求。

二、着重商品陈列与卫生清洁，增加商品的附加值

们超市过硬的品牌等都是非常重要的因素，怎样将我们的品牌做的更好更硬，就是要将细节做的更细更好。将每个周一定为卫生清洁日，办公室不定期进行全面检查，陈列方面，要求员工一律按陈列的五大原则，力求美观、便捷。

三、开源节流，加大防损力度，力求更大利润空间

以公司为核心推行各种精益化的管理方式，提高效率，降低各种浪费，“随时随地的，上至总经理，下至一名普通员工，都可以从身边的细节小事去做，重在执行，小到一张纸的利用一度电的节约。公司应该倡导所有员工节约的习惯，营造一种降低成本的氛围。结合自己的工作实际，我认为超市应

从以下几个方面做好节约工作：

（一）：有效控制人员费用，控制没必要的员工加班，减少加班费的支出。

（二）：对于水电费用，采用节约原则，分时段在不影响正常营业的基础上减少照明的日光灯，控制好空调的开放时间和温度。

（三）：科学计算库存商品，库存商品是占用资金最大的一块。合理的库存可以提高门店的盈利率，库存太少，将增加商品的采购费用，而库存太多，不仅占用大量的资金，而且会产生更多的仓储保管费用，甚至因为商品销售不畅而造成大量的商品损耗。

（四）：广告及促销费用要精打细算，有些广告促销用品要反复利用，或者亲手制作，以节约费用。

（五）：避免不合理损耗，根据商品的特质来避免不合理的损耗，例如，食盐类产品怕潮湿，因此不要挨近地面存放，或者挨近生鲜冷冻食品。有时商品快要接近保质期时，要果断降价促销，以避免更大的损失。

总之，坚持“开源节流”的原则，加大防损力度，最大限度为公司争取利润。

四、分组制定销售计划，严格实行绩效考核

将每月的销售计划分解到每个组（食品组、非食品组与精品柜），严格实行绩效考核，让员工月收入与销售挂钩，销售好工资拿的高，反之工资就会低，真正体现多劳多得。每个月向全体员工征求促销的好点子，发挥全员积极性，力争完成各项指标。

店长会议发言稿

非常感谢吴总和姜总对我的培养和期望及信任，同时感谢各位同事对我的支持和帮助。

自2013年8月，进入轻院宾馆已有半年的时间了，我并没有为公司做出太多的贡献，也没取得特别值得炫耀的成绩，我只是在我自己的工作岗位上履行着自己的职责，尽自己最大的努力做好自己的本职工作，做为轻院宾馆店长，我自认为我还很欠缺，与公司的要求和领导的期望还有一定的差距，还有很多方面需要学习和提高。如今在公司的领导下把各个部门全权交与我管理，我觉得自己的肩上又增添了一份压力，因而，在今后的工作中，我要随着吴总正确的指引下和姜总细心的教导下更加勤奋、更加努力，尽我所能，为轻院宾馆贡献一份力量。也希望公司的各位领导和宾馆的同事们继续帮助我、支持我，在此我谢谢大家！

我认为做好一家酒店最重要的就是看这家店的管理层，一个优秀的店肯定有一个优秀的管理团队，一个优秀的管理团队必定有一支优秀的队伍，店长就是一家店的灵魂，经理主管就是身体，领班就是手和脚，缺一不可。大家都团结一致奔着目标一起努力，为了轻院宾馆的销售更上一层楼。新的一年到了，希望大家能大展拳脚，把工作做得更好。因为我们宾馆的团队是最成功的，也是最好的，我相信现在我们大家都奔着这样的目标去共同努力共同进步。

宾馆现取得的成绩，是大家辛勤工作、努力拼搏、无私奉献的结果，功劳是属于在座的每位。我相信在公司各位领导的正确带领下，我们每位管理人员团结一心，努力奋斗，我们宾馆将会取得更加辉煌的业绩。希望我们宾馆的每一位员工都像天空中的星斗一样互相照耀、互相帮助、团结一心，干好我们的工作。

同事们，我们要力争成为宾馆的骄傲，相信宾馆的未来将更

加灿烂辉煌!轻院宾馆的未来由我们大家携手共同创造。

在此新年将至，我在这里恭祝大家新年快乐，万事如意。谢谢大家。

公司年会员工发言稿()

各位领导、各位同仁们：

大家好!请见谅我用这不太标准的普通话和大家进行汇报。很荣幸能得到这么好的机会站在这个讲台上代表深水部进行发言，简单的谈谈自己在xx公司的点点滴滴。

我的发言主要分了三个部分：回忆自己在xx的历程，分享自己在xx的收获，及感谢xx让我成长。

第一部分，回忆在xx的历程。

刚踏入xx时，我才工作了两年，对海工这个行业什么也不太懂什么也不知道，这时xx给我们提供了良好的学习氛围，我们不定期的举行培训，学习成了我们工作和生活的一部分，通过不断的学习强化自身素质，我们才能够不断的成长以适应公司发展的需要，才能够出色的完成任务。

xx是我职业生涯的第二个公司，很高兴也很幸运能加入这个年轻的大家庭中，伴随着它的成长，并见证着我的成长。来这家公司已经快三年了，大大小小的项目也已经经历20来个了，有些做得很好，有些做得很一般。但是在每个项目的执行过程中，通过领导的指点、同事的分享，总能收获到自己想要提高的经验或者知识，对自己的完整的知识体系的建立起着很重要的作用。第二部分，分享自己在xx的收获。

当今的社会

日新月异，信息的更新传递越来越快了，特别是我们这些依靠着技术吃饭的工程师来说，挑战也就更大了。每天对着如此大量的信息，如何进行有效的过滤，在最短时间内吸取自己的需要，以保证顺利的完成工作，提升自己的工作效率与质量，以上的种种都是很有挑战性的工作，需要我們用自己的聪明才智去找一条自己合适的路来走。

在xx的三年工作中，通过各类型的项目锤炼，渐渐的总结出了一个体会，可以用一句简单的话进行概括：知识是能力的基础，思考是行动的先导。一个人的能力取决于知识、思考、行动的相互作用，其中思考是最为关键的。今天，任何知识的价值都无法与自己的思考力相媲美。

以上我说的这段话，在无数的场合中我们也曾听领导说过，做人做事要有自己的思考和判断力。戚总曾经在我们的部门周会上说过，希望我们年轻的工程师每天都能花上个5分钟对自己的一天的事情进行回忆总结，这样对我们的成长是有莫大的好处的。

在信息的收集与整理上，我也总结了一套比较适合自己的小秘诀，主要是由4个过程串连起来：收集、学习、思考、输出。

收集，就是通过各种手段进行相关项目需要的资料进行收集，可以通过同事、朋友、以及网络等。在这个阶段，我们会收集到大量有用无用的信息，我们需要对这些信息进行一个大概的浏览，并把自己觉得的重要信息进行记录，以备以后可以再次查询。

学习，就是在收集的阶段上，对已经有的信息进行一个全面的处理，把和自己相关的信息进行整合记录。在学习的过程中，一定要对自己觉得重要的资料进行仔细的阅读，并把关键的部分作好自己的心得体会，切记一知半解的情况出现。

思考，是我觉得最重要的一个过程。任何的知识或者经验，

没有经过自己的思考，没有储存在自己的脑海中，在时间的长河中，会很快地将这部分的知识洗刷干净。并且我们在阅读资料的时候，我们会看到各种各样的观点，当我们理性的分析这些观点的时候，我们会得到这些观点是正确的还是错误的结论。但是当我们用感性的方式重新将所有的观点杂糅到一起时，我们会得到一种新的、超越所有观点的结论。我将这种过程看做真正的思考，每当经过这种思考，我的思维水平就会有大幅度的提高，我的眼光也不会仅仅局限于书中人物的观点了。思考的结果将成为我灵魂的一部分。

输出，就是通过我们的完整思考，我们将自己思维中的结果用自己的语言，文章等手段进行与他人的分享。我们在做一个项目的过程中有中期检查和最终审查，这些就是需要我們用自己的语言和辅助工具进行我们的成果的输出。但并不是每个同事都能在这样的场合进行ppt讲述，那我们就需要自己在平时多给自己训练的机会。首先通过交谈，你可以将你思考的成果与他人分享；独学而无友，则孤陋寡闻也。其次通过写作，你可以把你思考的结果整理加工，以文字的形式记录下来，为以后的思考作参照。最后通过制作ppt并自己尝试着去完整的叙述。

通过这四个步骤的加工润色，任何信息都会被你吸收利用，成为自己头脑的一部分。

第三部分，感谢xx让我成长。

我深深感谢公司的成长让我在海工的行业中得到如此一个珍贵的磨砺与成长的机遇；感谢张维磋总监对我工作的支持及教导，并给我如此多机会去展现自己；感谢郭揆常专家给了我很多在专业中的建议；感谢殷老师在配管与总体方面对我以来的教导；感谢公司的同事在我做项目中对我的支持；特别感谢深水部的同事，在这么两年工作时间内，由于有了你们的鼎力支持，我才能完成了公司所分配的这么多困难的项目；在这里，我非常感谢公司的陈锦铃，他是我进入公司时的第一个项目

经理，在他的手下干活，无时无刻不感觉到他的那种严谨的工作精神和敬业的工作态度，当我不懂的时候他会非常乐意的指点我提示我应该怎么努力学习并解决困难，并时刻告知我在这个行业中得小心谨慎的做好自己的设计，别让自己的一时疏忽给别人造成了一辈子的影响，任重而道远。

谢谢大家，我的讲话完毕。

尊敬的各位领导、各位来宾、亲爱的同事们：

大家上午好：

玉兔辞旧岁，金龙迎新春。今天我们大家在此欢聚一堂，有幸作为公司的优秀员工代表上台发言，我感到无上光荣和自豪。在这里，我代表所有优秀员工向大家表示感谢，感谢领导的厚爱，感谢同事们的支持。

我来到公司工作已经有3年了，在这3年里，我明显感受到了公司的发展，也感觉到了自身的成长。记得刚踏入公司时，我还是个刚毕业的学生，没有任何的经验，这几年来，多亏了领导的悉心教育和提拔，让我有更多的发挥平台；也多亏了同事们的支持与帮助，使我在学习到专业知识的同时，也提升了与人相处沟通的能力。

过去的3年里，我并没有为公司做出了不起的贡献，也没有特别值得炫耀的成绩，我只是尽量做好属于自己岗位上的工作，尽自己的努力尽心尽力的去完成每一次任务。xx年，在领导的充分信任和厚爱下，我被派往河南负责外协加工项目，虽然外加工点工作环境恶劣，生活条件艰苦，但是，在那份责任心的推动下，我调整了自己的心态，坚定了自己的方向，把这种落差当成锻炼自己的契机，把生活环境上吃的这一点苦当成是对自己的磨砺和人生财富。今天，我的这份付出得到了公司的认可，我感到无比荣幸。我想公司这次评优活动也再次向每位员工传达与说明了，只要有付出，只要做好了属

于你的那份工作，就会有回报的道理。我也坚信，今后的工作将会越来越好。过去的成绩已成为过去，xx年才是我们奋发图强的一年，我们面临的新形势既充满挑战，更催人奋进，在以后的工作中，我将更加严格要求自己，将这份荣誉化为我今后工作动力，扬长避短，用更加优异的成绩回报公司领导、同事的关心、支持和厚爱！

年会店长发言稿篇三

尊敬的各位领导，亲爱的各位同仁：

大家好！

很荣幸能够有这样一个机会在东莞与大家欢聚一堂！

今天我们不需要感谢cctv呵呵，但却必须衷心地感谢这次评选活动的策划者和组织者，感谢的精心策划，让全体员工感受到高层所倡导的人文关怀，我代表所有的获奖人员感谢你们！

己的同事拉票，教育科技深圳公司的同事们也给我投了票。所以，我想说，感动诺亚舟的不是我，而是诺亚舟感动了我！

感谢诺亚舟提供了这样一个广阔而又充满人性化的发展平台，让我们每一个人在不同的岗位上展示自己的才华和理想！也让我能够如此荣光地与大家正式相识，得以让大家倾听我的心声！

把每天至少八个小时的生命用在了工作上，如同兄弟姐妹，甚至比兄弟姐妹相处的时间还要长！

感谢诺亚舟让我们在有限的生命中有缘彼此相识，亲爱的兄弟姐妹们，请珍惜自己的生命吧，把我们的心胸放得更加宽广，把我们的目光放得更加高远！

诺亚舟正处于一个极速发展的时期，需要每个环节、每个部门都团结在一起，我们是一个大家庭，一荣俱荣，一损俱损，每个人的岗位可能都是极其平凡的，但正是若干的平凡经过长年的坚持与奋斗，才能缔造一个真正强大的！

让我们在有限的生命时光中做更多有意义的事情，让自己的人生更有价值！

谢谢！

年会店长发言稿篇四

大家好！

我是子w服装品牌尹路店的营业员尹琴、首先感谢各位领导提供给了我这次展示自己的机会、我来到这里的目的是想竞选储备店长。

当我满怀自信的走出学校大门、踏入社会参加工作的第一步便与芝林结了缘、当我穿上蓝色服装的那一刻起、便暗自下定决心：一定要努力工作、做一名合格的营业员。

我竞选储备店长、我认为我个人的优势在于：自信、有较强的学习和适应能力。首先把公司的利益放在第一位，以创造最大效益为目标，协助店长、领导竭尽全力做好每一项工作。

如果我选上了储备店长一职，我一定会倍加努力、按照领导的指示完成份内工作，我将会这样管理：

- 1、实行“顾客第一，服务第一”的原则
- 2、顾客消费时，做到有问必答、有忙必帮的服务
- 3、以‘追求顾客满意’为宗旨，在提高服务水平、加强服务

意识的同时、注意员工言谈举止等综合素质的提高，更好的为人民服务、减少投诉。

4、库存管理要保证药品的充足、存放的准确以及订单的及时发放

5、想办法尽量为公司降低成本、节约能源

6、深入了解员工的生活，必要时给予合理的建议

8、总结经验。从没有做好的事情中吸取教训、已经成功的事情寻找实施时的不足、把这些经验投入到以后的工作中去??
以上是我对店内管理的一些设想，如有不足之处希望各位领导加以指正，如果公司领导能够提供这个平台给我，我会用我的努力与勤奋，交上一份优秀的工作成绩单，证明您们的决定是对的，虽然、我只是一个实习生、一个初出茅庐的新手、没有多少工作经验、但是，我相信，我决不会辜负领导们的信任与期望，我会用我在学校所学的知识更好的为公司努力工作，也向各位多多学习累积经验。‘只为成功找方法、不为失败找借口’。我相信“月亮发光是为了证明太阳的存在”，公司发展才能映照出我的进步。所以我会在以后的工作中更加努力，更加勤奋。

谢谢！

年会店长发言稿篇五

20xx年公司连锁超市店长年会发言稿 尊敬的各位领导、各位同仁大家好：我们共实现销售n万元，毛利额达n万元完成总指标的*%，在以后的十个月内，我会抓住清明节、五一国际劳动节、端午节、国庆节、中秋节、元旦几个大型节假日以及9.24五周年店庆，拟定相适宜的促销计划，力争销售达到预期目标，我还会着重以下几项工作：

要将顾客当作我们的亲朋好友来服务，因为我们不知道怎样服务上帝却懂得如何服务我们的亲朋好友！对于店助理与组长在退换货或维修商品的过程中，尽量为顾客着想，只要没有损坏原包装，不影响第二次销售在不损害公司利益的前提下尽量最大限度满足顾客的要求。

在××街道大大小小的超市、批发部、小卖部共有二十多家，且其中的两家超市面积都是超过200平米的，由于他们现金采购，新品上的快且价格又比我们便宜，地理位置也比我们好，怎样让顾客宁可多花两毛钱多走几步到我们超市来购物？我想干净整洁的购物环境，友好的服务态度，良好的售后服务，齐全的品种以及我们超市过硬的品牌等都是非常重要的因素，怎样将我们的品牌做的更好更硬，就是要将细节做的更细更好。将每个周一定为卫生清洁日，办公室不定期进行全面检查，陈列方面，要求员工一律按陈列的五大原则，力求美观、便捷。

以公司为核心推行各种精益化的管理方式，提高效率，降低各种浪费，“随时随地的，上至总经理，下至一名普通员工，都可以从身边的细节小事去做，重在执行，小到一张纸的利用一度电的节约。公司应该倡导所有员工节约的习惯，营造一种降低成本的氛围。结合自己的工作实际，我认为超市应从以下几个方面做好节约工作：

（一）：有效控制人员费用，控制没必要的员工加班，减少加班费的支出。

（二）：对于水电费用，采用节约原则，分时段在不影响正常营业的基础上减少照明的日光灯，控制好空调的开放时间和温度。

（三）：科学计算库存商品，库存商品是占用资金最大的一块。合理的库存可以提高门店的盈利率，库存太少，将增加商品的采购费用，而库存太多，不仅占用大量的资金，而且

会产生更多的仓储保管费用，甚至因为商品销售不畅而造成大量的商品损耗。

（四）：广告及促销费用要精打细算，有些广告促销用品要反复利用，或者亲手制作，以节约费用。

（五）：避免不合理损耗，根据商品的特质来避免不合理的损耗，例如，食盐类产品怕潮湿，因此不要挨近地面存放，或者挨近生鲜冷冻食品。有时商品快要接近保质期时，要果断降价促销，以避免更大的损失。

总之，坚持“开源节流”的原则，加大防损力度，最大限度为公司争取利润。

将每月的销售计划分解到每个组（食品组、非食品组与精品柜），严格实行绩效考核，让员工月收入与销售挂钩，销售好工资拿的高，反之工资就会低，真正体现多劳多得。每个月向全体员工征求促销的好点子，发挥全员积极性，力争完成各项指标。

综合以上几点，结合××店实际，对于充满了挑战的20xx年，我有信心带领××店全体员工将销售做的更好，圆满完成各项指标。