

公司年终总结员工发言稿(汇总5篇)

总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

公司年终总结员工发言稿篇一

您们好！

在这新的一年，我谨代表华南批示部的全体资料员向在座的列位致以真挚的谢意，同时给巨匠拜个晚年，祝愿同事们春节兴奋□20xx事事如意；祝公司事业蒸蒸日上，更上一层楼。

我是华南批示部xx项目部的资料员兼出纳，我叫xx□想必巨匠对我既熟悉又目生，熟悉的是名字，目生的是人。我是一个进公司刚满一年的员工，在曩昔的一年里深得率领的信赖和厚爱，有幸被评为优异员工，并在年关作为资料代表在此讲话，向率领们进行工作总结陈述请示。

自进入谦诚后任职的第一个项目是江西向莆铁路，于20xx年2月9日到向莆项目任职，在向莆工地起头接触软基措置的资料清算和小票打印，在项目部边做边学至5月份落成。又于6月份调任南广铁路xx项目部任职，安闲公司从事资料员兼出纳工作以来，我便对资料有了一种全新的熟悉，我认为，我们的资料员工本文来历作长短常主要的工程环节之一，是一个与现场施工同步的主要环节，而且也是个需要矫捷、耐心、详尽的工作。那么我们在现实工作中应该按照什么轨范才能做到最好呢？我总结了以下几点：

- 1、首先，我们资料员要年夜白自己在岗位上的职责，即开工前需向甲方有关负责人确定好施工资料记实表表格以及甲方、

监理对资料小票的一些要求。然后体味图纸，熟悉桩位图，保证日后资料均合适甲方及设计要求。在工程开工后的工作中，天天实时清算工地上手艺员带回的资料，搜检记实中桩长、桩时有可能存在的问题，从资料的反映情形督促手艺员对现场机台的严酷打点。在计量上，对现实工作情形和上报量情形进行统计、挂号。在天天资料清算完后对资料进行自搜检然后交给项目总工看一下，看有没有达到要求，发现哪里出了错或报甲方资料有所疑问，实时改削后按类归放在资料文件夹。在后期完工资料的清算中，严酷按公司要求执行，日常平常工作的同时慢慢收集并清算相关资料，工程落成之际实时按目录清算完工资料，现xx项目部已进入结算阶段，完工资料也已按要求清算并装订成册交给公司有关部门验收，也获得了相关率领的认可 and 赞誉，不外存在的不足之处，我项目部司理在后期经由与甲方沟通，应公司率领要求拿到了完工资料中缺的工程桩的检测陈述，今朝已向公司交出了一套完整的资料。

2、其次，在工作中与同事需团结齐心，因为每个项目部城市不按期的培育一批优异的实习生，其中也有实习资料员，在工作前把一般的流程和小票打印使用体例教给她们后再起头一路工作。资料员这个职务是个斗劲矫捷的事，依着每个工地的现实情形都有着分歧的要乞降规范，我们几个资料员一路多问多学的把工作做好，天天有条理的把资料分类清算好。同时我们的工作也确实取得了打破性的进展，半年来，我们在郭司理的率领下，在我们自己的主管全力下，我们斗劲圆满的完成各项使命。我对比上一个项目有了必然的提高，实习资料员也对自己的实习期有了个完美的句号。

3、最后，为了能使自己工作紧跟公司的轨范，并能获得率领的必定。我会让自己在20xx年有更年夜的前进。吃苦钻研。总结资料清算经验，不竭提高自身的工作水平，在能充实做好工作的前提下也起头磨炼自己的沟通和表达能力。总而言之，公司的系统是完美的，无论在什么情形下，严酷要求自己，工作也就会获得期许的提高。

20xx年公司又有了更伟年夜的方针，为了顺应公司的高速成长，我们需要不竭的挑战自己，以更高的尺度来要求自己，在新的一年里，我也必然不辜负公司率领及同事们对我的厚爱，必然做好自己的本职工作，为谦诚集团实业的成长壮年夜尽职尽责，与全体谦诚员工一道为公司的未来而全力奋斗！

公司年终总结员工发言稿篇二

尊敬的各位领导、各位来宾、亲爱的同事们：

大家上午好：

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。20xx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。20xx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！

最后，我还是要感谢公司，是公司让我从工作中收获了那份财富与梦想；感谢领导，是你们让我从工作中学会了思考与总结，感谢同事们，是大家让我从工作中找到了朋友和关心！借此机会向大家拜个早年，祝愿大家在新的一年里身体健康，万事如意！

谢谢大家

公司年终总结员工发言稿篇三

各位领导，各位同仁：

很高兴今天在这里举行公司的xx年度总结表彰大会□xx年，可以说是我们公司极具挑战的一年，在各位我们全公司同仁的共同努力下，我们圆满完成各项工作任务指标□xx年的工作取得圆满结局，再次，我代表公司办向各位同仁表示衷心的感谢！

下面，我向大会做工作报告，请审议。

xx年，是压力与动力同在、挑战与机遇并存的一年。回顾过去的一年□xx集团公司全体员工在董事会的正确领导下，妥善应对市场变幻的大环境，适时调整经营思路和方略，在电力体制改革逐步向纵深发展、工作头绪多、任务相当繁重的特殊情况下，通过曲折不懈的艰辛努力，较好地完成了年度主要工作任务，取得了一定成绩。

全年完成经营收入xx万元完成下达计划指标xx万元的xx%□需要说明xx矿业公司下达指标xx万元，其经营收入未列入集团公司统计□xx房地产公司因建房工程方案和时机不成熟，建房

工程未启动无法完成下达指标xx万元；耀鑫工贸公司因先后两次停产影响收入多xx万元；综合上述客观因素，集团公司xx年的经营指标基本完成；全年在人员工资增幅达xx万元的情况下，实现利润xx万元，完成下达计划指标xx万元的xx%[]并已为全局股东提前足额兑现了红利。总之xx年集团公司经济效益总体保持了平稳增长的发展态势。

突出主营业务、抓好客户工程。疏通理顺了客户工程管理渠道，印制完成客户服务宣传手册，建立宝鸡地区大客户通讯联系网络、建立信息平台，实现信息资源来源广泛化和资源共享。针对客户工程项目不定因素较多、客户要求不一的特点，结合实际工作中出现的沟通不及时、汇报不到位等问题，多方协调，积极想办法，督促做好企业间的沟通与联系，保证了项目的超前介入和超前管理。较好的实现了客户工程接洽、工程设计施工、工程验收投运服务。全年实施各类客户工程项目项，实现工程收入xx万元。

我们抓好客户工程的成功经验归结起来，核心就是高效优质服务。优质服务是我们拓展市场的法宝，是我们赖以生存和发展的生命线。施工企业引进采用先进技术和方法，加强工程组织管理，确保质量和周期，干一件工程就要成为一件精品工程、样板工程。象用户中心夜深人静、风雨兼程巡查排除卧龙寺油库专线故障，忙乎了一个通宵，“五一”、“国庆”，他们还奋战在施工工地这样的事例不胜枚举。信通公司完成四个家属区的宽带改造工程，网络的稳定性和速度有了质的提高，家园网用户已达多户；他们努力开拓外部市场，与市区五大电信运营商联系商洽，签订个协议合同、金额达万余元，并争取到由省信通公司投资，自己负责施工、管理、维护的宝鸡市区二期光纤环网工程。建安公司积极参与社会招投标，先后完成了社会水泥厂、东岭集团变电站土建工程和“七一七”地质总队住宅楼、陕送四号楼土建施工任务，坪头中学职教楼正在施工中。尤其是他们的“施工现场规范化管理的做法”在东岭集团所属施工单位

广泛推广。

产品制造企业加强质量管理体系，在市场营销和售后服务上狠下功夫，提高回头率、巩固周边市常并注意做好内部挖潜、节能降耗、降低成本工作。如天合水泥制品公司抓住农网工程“回头望”的有利时机，开足马力连轴转，销售额增加，经营局面有所改观；电力开关厂随着大规模城农网改造结束及时调整经营思路，把销售力量重点投入到中小客户上；斯通公司加强销售队伍建设，采取灵活多样的销售方式方法效果明显，如自主销售、代理销售、贴牌销售等营销手段齐头并用。鲁瑞xx公司的“增铁减铜”优化方案不仅保证了变压器产品质量性能，而且大大降低了生产成本，无形中增加了利润。

为了增强市场竞争能力，我们对祥泰宾馆进行设施改造，完成能源公司印刷厂厂区大修项目及天泉纯净水厂的改、扩建工程。对收购中庄水电站控股权项目进行了充分的调研和论证，形成了调研报告；为扩大水电经营规模，提出了整合三分局水电站的方案，将三分局的水电电量结算纳入xx水电公司统一管理，于xx年月开始试运行□xx房地产公司对xx大厦闲置厂房招租做了实质性的工作，对xx综合大厦高层建筑以及配合东开发区征地建房做了深入的调研论证。

检查督促分子公司履行委托经营协议，保证足额上缴上年度承包利润，在认真测算的基础上，广泛征求意见，剔除水份、实事求是分解下达经营指标，签订新年度委托经营协议进行了营业执照、施工资质年审和二级建造师申报；为加强集团公司的战略管理，自身准确定位，明确发展方向，以科学求实的精神、认真负责的态度组织编制集团公司五年规划；争取更好的工作业绩！

公司年终总结员工发言稿篇四

各位xx的领导们，精英们：

大家下午好！

今天，我很高兴也很荣幸和大家相聚在这嘉陵江边，缙云山下，在这遍地是宝的古秀山庄里面，举办我们xx公司xx年度工作总结大会和员工答谢会！在这里，我诚挚的向在座的各位员工以及还远在浙江分公司，来不及赶回来参加我们会议的各位同道道一声：“谢谢你们，你们辛苦了”！在这里，我也向全体员工家属致以诚挚的问候和新年的祝福：“祝大家新年快乐，身体健康，合家欢乐”！同时，我也祝愿曾经为xx公司付出过，如今已经离开公司的朋友们，祝他们过好一个安康，祥和的龙年！

公司年终总结员工发言稿篇五

尊敬的各位领导：

繁忙而充实的20xx年已经过去，回首过去，我深刻感受到它的不平凡。20xx年是公司飞速发展的一年，在公司的发展史上写下了浓墨重彩的一笔，跟随着公司高速发展的步伐，营销中心全体人员齐心协力、紧密配合、团结拼搏、务实进取，在公司领导的正确指导下，紧紧围绕年初提出的奋斗目标，认真贯彻落实公司董事会的各项要求，以队伍建设为基础，以企业发展为中心、以提升经济效益为目的、圆满并超额完成了公司本年度各项工作任务。现将本年度工作总结如下：

营销部是公司今年新创立起来的部门，从无到有，到现在已经取得了一些不错的成绩，这些和领导的大力支持是分不开的。从最先请咨询公司制订了营销部的工作流程，搭建出了营销部人员的构成框架和工作划分，到独立并配合公司业务全面展开有条不紊进行工作。现在我们已成立了营销一部二部，基本完成营销人才的储备和培训，我们正在有计划地出

台营销人员和队伍的各项管理办法，我们的目标是铸就一支高素质的营销队伍，建设狼性团队，打造“博元”的知名品牌，提高企业可持续的核心竞争力。在这一年里，我们多次组织召开公司营销分析会，并对公司的营销信息进行了统一的管理，工程项目落实到具体实施人和负责人，建立了较完善的营销信息和客户管理体系，信息资源实现共享，及时准确地掌握营销的动态资料，对市场及业务进行全面分析，推进了业务的顺利开展。截止20xx年底，公司已洽谈项目达到了130多个，目前掌握的信息资源78个，已签订的合同项目有104个，合同额2.15亿元，结算额1.11亿元，比去年1.5亿元合同额增长了百分之七十，超额圆满地完成了公司的目标任务。此外我们还非常重视和其它部门的配合，并积极主动配合财务部门的回款工作，到目前为止，今年所签订合同的资金回收全部正常进行。现在正在洽谈的项目已有一部分达成了协议，预计明年会取得更好的成绩。

外联部工作的范围和特点决定了它是许多矛盾的中心，再加上我公司业务量的激增，因此外联部同志在今年承受了巨大的压力，常常超负荷工作，但在公司领导的大力支持下，我们对其进行了一些人事调整，明确了各自分工，并对员工们做了大量的思想工作。使得在这一年的工作中，外联部运行平稳，工作效率显著提高：截止20xx年x月底共顺利送电39个工程，办理开工报告28个工程，已报上未批下3个工程，变更开工1个工程，一户一表整理填写资料并完成送电共5014户，图纸变更30个工程，处理一户一表串户74户，配合工程报装17个工程，办理计划停电手续5个2个临停，整理制作并上报竣工资料34套。外联部取得的这些成绩，主要靠领导的支持和员工们加班加点不分昼夜的努力，相信外联部在以后的工作中会更上一个新的台阶。

我会认真贯彻公司市场营销工作精神，围绕建设“一强三优”的现代公司战略目标，重点紧抓营销队的建设和管理，强化大营销、大市场、大服务理念，狠抓各项具体工作措施的落实，建设起高效、多能、人才辈出的营销队伍，确保全

面和超额完成20xx年度各项工作任务。

回首20xx年，是有意义，有价值，有收获的一年，展望20xx年，我相信公司在董事会的正确领导和各部门的通力协作下，会更上一个新的台阶，营销部会完成新的任务，迎接新的挑战，为博元美好的明天贡献力量！