

公司年会发言(实用8篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。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。

公司年会发言篇一

尊敬的各位领导，各位传祺战略伙伴们：

大家上午好！

很高兴能够受广乘厂家邀请来年会上讲话，首先请允许我代表xx传祺团队的136位同事向各位领导和各位传祺战略伙伴们致以深深的感谢！作为一名传祺战略推动者，我其实没有太多高深的营销理念，今天在这里由于时间有限我就给大家分享四个主题：

我是在8月进入传祺体系，在此这前通过公共信息的了解和同行们的私下沟通，进入传祺体系之后最大的感觉是厂家对于公司的协助非常紧密。为了让我更了解传祺的品牌，大区专程为我做了专业的品牌讲解与发展沟通，还提供了一系列关于现有团队管理的合理化建议，让我在更加了解传祺的同时也加固了团队的凝聚力，在接下来的时间里，从大区到广乘中高层一直鼓励xx创新化营销并提供相应支持，也就在xx取得了“112”的销售目标：9月销售超100、11月gs5单品销售超100，12月销售超200。四季度□xx汇理额度不足，厂家领导积极与广汽汇理沟通，并在最短时间内为xx争取了1500万的临时额度，让xx在12月实现了提车超400，实销超400，年度超的业绩。

在分享第一个主题后，我最想表达的是作为传祺的经销商，一定要同厂家建立战略合作，正确理解厂家的战略并认真实施，相信传祺产品的市场竞争力与厂家协同作战，有了困难厂商共同克服，从利益共同体达到命运共同体。

一个公司所取得的荣誉永远都是团队协战的结果，对于团队而言，我一直把“情感力、战斗力、执行力、竞争力”作为团队发展的关键指标。所谓情感力就是培养团队对传祺品牌的感情。9月，我们把xx作了重新定位，从“中原第一店”改为“传祺品牌战略旗舰”，强化公司每个成员对于传祺品牌的认知力，从战略高度上赋予团队传祺发展的使命感。在大家有了传祺品牌的情感力之后，我们就再考核每个成员的专业能力，尤其在销售部门细分了展厅、自营店、网销部、大客户部与二网后，让每个部门都有专业的销售流程与考评标准达到细分增量；在团队有了战斗力之后，我们就开始不断精简与强化各项运营指标，如销售部门的销售顾问的表卡、销售主管的看板等，严格执行制定的试乘试驾率、预约到达率、试驾返店率、订单达成率等。竞争力是xx最为看重的一个运营关键指标，尤其在销售上，销售部门会定期开会，就销售竞品运态、销售话术更新、销售流程优化等进行商讨并形成销售创新方案，截止到现在□xx销售部每个月都在更新目前市场上传祺竞品的销售话术与试驾报告，以此来借鉴提升传祺品牌的销售竞争力。

在xx团队里最为流行的一句话就是“为荣誉而战”，在每次制定销售目标与销售活动时，团队永远把破记录、夺冠这些荣誉作为我们是否成功的标准，公司自我开始到基层都以荣誉为先，利益在后。

就目前的汽车市场而言，营销已成为第一运营要素。可能是因为我早期从事传媒的因素，我个人而言对于营销特别关注。在刚接手传祺时，通过媒体同行了解到，传祺的传播并不多，当时正好处于9月旺季，于是便在主流报媒《大河报》上做了

三期整版广告，从“日销109台传祺的背后”到“我是传奇，车主话传祺”再到最后的“各项指标认传祺”，并在主流汽车垂直河南站开都签约了传祺专题页面，从开始炒销量跟风到传祺品质关键词的营销推广到后来“自主suv第一品牌”的强力定义，让传祺成为河南汽车市场秋季攻势最为关注的品牌。有了清晰的营销思路，制定目标就要去大胆一些。在制定9月销售过百的目标时，销售团队并没有太大的信心，但这个目标非常关键，因为我们制定的是9月和10月销售过百，11月销量gs5单品过百，12月销量过200，如果9月没有过百就会影响到以后的目标实现。为了完成这一目标，我们细分到销售每个分支，并且冒险制定了“首付再分期0元购”汽车金融模式，通过规模化传播、销售分支细分、汽车金融助销等，9月份成功实现了101台的销售，在接下来的10月份的最后一天，下午三点时还差1台过百，所有销售分支都在努力，最后亏损销售了两台车，但10月份也成功销售了101台，随之过后也让的目标能够全部实现。

在分享了第三个主题后，我想表达的是舍得投入做营销，全力以赴奔目标就一定会成突破。

市场上惟一不变的是市场永远在变化中，作为公司的高层一定要对于市场的变化快速应对，而不能单纯依赖厂家的支持与期待市场的返照。作为汽车4s店而言，土地成本、财务成本、用工成本、竞争成本等各项成本都在增加，盈利也越来越低，如果我们还是在延续传统的销售盈利模式就势必会丧失竞争力。

自以来□xx在销售模式上开展了“拉高汽车金融”：加大汽车分期渗透率助推销量同时提高单品盈利，继而利用首付再分期激活潜在客户再达到二次盈利；开展“一站式保险顾问”活动，让销售顾问全程为客户进行保险一站式服务来提高商业险的出险比率，增加保险收入同时也增加了事故车送修和客户转介；开展“精品分层”活动，把精品分为加装精品与

赠送精品，提高加装精品的电子化与精品层次以助推销售提高盈利，降低赠送精品的成本再通过抽奖活动、展厅活动等多次累加送精品进行促销来提高销量。

在整年的财务预算上采取细分化，通过售后服务的盈利来满足日常固定工资等各项固定支出，鼓励团队低底薪高绩效，通过单品销售提成，在单品盈利中分为绩效支出和固定收益与边际收益，以此来制定产品的限价与合理化绩效，再通过制定全年目标和月度目标来稳定盈利，通过提高保险与分期渗透率再增加保险与分期盈利，还有部分事故车的送修盈利，这样整个企业的盈利指标就会很清晰也会有坚守的标准。

在分享第四个主题之后，我想表达的是凡事都有解决办法，只要致力去找，我们都会成功。

进入□xx也迎来了第四个传祺年头，我们也制定了“315”规划：三是郑州、周口、洛阳三区营销细分；郑州作快速流通销售，考核成交率、洛阳作品牌销售，考核市场占有率、周口作竞品销售，考核竞品渗透率；一是四季度三区共进达到月销过千；五是今年争取三区销售目标达到5000台。制定这个目标可能难度很大，但这就是xx的精神□xx成长的动力。

公司年会发言篇二

尊敬的某某家人，尊敬的某某合作伙伴们：

大家好！

非常感谢各位朋友和某某家人的欢聚一堂，感谢家人们长期以来对某某教育的大力支持和帮助。杰华在这里先给大家拜个早年，祝福大家新年快乐，合家幸福！

20某某年某某教育在各位的支持和帮助下，取得了长足的发展，员工团队也吸纳了高精端的人才的进入，更多的有识之

士在20某某年走进了某某，成为了我们新的家人。某某学校20某某年业绩也在去年的基础上也有了百分之一百五的递增。学校在学员满意率上也较去年递增了几个百分点。某某传媒在20某某年度超额完成了年度指标。承接了金沙湾花艺工程和仰韶文化节等大型项目，并顺利实施。出色的完成了年初设定的目标。这是整个某某家人的努力的结果。当然，也和我们整个某某家人和各位合作伙伴的大力支持是分不开的。

20某某年在全体家人的勤奋工作下，我们才取得了以上的成绩，我相信，我们这群可爱的家人会继续在20某某年再创辉煌。抒写我们某某发展的新篇章！

20某某年5月，某某集团搬入新的经营场地，营业面积较去年扩大了3倍，工作环境也焕然一新。同时，新的企业价值观和使命也全面落地。我们是一个人，发出同一种声音：为中国花艺婚庆业再崛起，花店业婚庆业大发展而努力和服务。推动中国花店业和婚庆业的职业化进程是我们某某人巨大的使命。专精、诚信、博爱成为了我们企业的核心价值观。团队和企业的系统化建设达到了空前的高度。

20某某年，我们将本着：聚焦学校，以学校带动某某，以某某促进学校的战略思想。扩大教学招生规模，开办分校，创办某某分公司，继续引进、优秀、专业的人才。把某某培训推向全国，做到全国花艺和婚庆培训的第一名。

回首即将过去的一年，所有往事仿佛就在眼前，在肯定我们取得的成绩的同时，我们也要看到我们发展中的不足和缺陷，我们要在未来的工作中不断的改进和提升！这是历史赋予我们某某家人的使命和职责！

即将到来的20某某年需要我们以更大的热情、更高的标准，更好的服务来打造我们这个团队，来续写我们的业绩，让20某某年成为某某发展的一个全新战略的转折点。

展望20某某年，我们所有的某某家人，都满怀希冀，我们恳切的希望和各位一起，携手走向辉煌的明天！

公司年会发言篇三

同志们：

狗去长空辞旧岁、猪来大地迎新春。满怀丰收的喜悦，满载胜利的荣耀，我们挥手作别砥砺奋进的'20xx年，阔步迈入华章初展的20xx年。

回首往昔，深怀感恩之心。放眼前路，难抑澎湃豪情。值此辞旧迎新之际我向全国市场领袖、伙伴、分公司经理、外事经理，同仁致以新年问候和诚挚祝福！同时也对所有伙伴家人表达衷心感谢与崇高敬意。

业绩阶跃，天道酬勤□20xx年是公司业绩阶跃之年，是全面深耕细作运重要一年，也是必将载入xx发展史册的辉煌一年。这一年，我们xx公司全局之力，线上线下齐头并进，各地市场活动如火如荼。全国各地市场伙伴士气高涨，全年业绩实现180%增长，收入规模实现全面阶跃，为我们朝着实现xx目标又迈进坚实一大步，也为20xx业绩跨跃发展唱响冲锋号角。

夯实基础，迭代不息□20xx□是公司创新之年。公司坚持打造中国样本发展战略，坚持“产品做好，做好产品”极致思维，匠心观念，注重细节，努力优化服务，坚持规范运作，全力推进公司事业跨越新的高度。

自尊敬人，大爱无疆；日月恒升，山高水长。公益行动，慷慨解囊，公司在20xx年慈善捐款共计xx多万，点燃希望灯，照亮梦想的路□xx爱心一直在行动。让我们满怀慈心，携手同心，爱心筑梦，永守让世界变的更美好使命笃定前行！

旧岁已展千重锦，新年再进百尺杆。20xx年是公司全面推进，高速发展关键一年；承上启下，继往开来。踏上新的征程，展望新的目标，机遇与挑战并存，困难与希望同在。20xx年全面贯彻落实年会“六脉神剑”举措，紧密围绕“众创淘金计划”，紧跟时代资源整合大势，按照公司整体战略部署实现市场双倍速扩张。九层之台，起于累土，千里之行，始于足下；要把这个蓝图变为现实，必须不驰于空想、不骛于虚声，一步一个脚印，脚踏实地的干！

凡是过去，皆为序幕。20xx年一诺千金，一路向前。xx中国，尽锐出战，精准施策，信守“打造世界健康产业中国样本”承诺！向着建设世界一流企业宏伟目标阔步前进。

最后再次祝福xx同仁与伙伴事业前程似锦、再创辉煌！

公司年会发言篇四

尊敬的各位来宾、各位同事：

大家下午好！

时间过得飞快，转眼到了尾声，回首过去，领导和同事们给过了我许许多多的关心和帮助，加上自身的不懈努力，使得我在工作的各个方面都取得了长足进步。展望未来一年，我想我会更严格地要求自己把将来的工作做好，这是对我工作的一种鞭策。我相信，没有压力，就没有动力，在新的一年里我会更加努力！

我是公司的一名老员工，在这多年的工作当中，我亲身感受到了公司的规模在不断的扩大，不断的发展，在管理上不断的完善，并最终成为一家上市公司，身为公司的一员，我也感到无比的骄傲与自豪，也正是这份自豪，让我时时充满信心。我工作中的格言是：勤谨做事，踏实做人，桃李不言，下自成蹊。

正是一名老员工，我才深切的体会到公司创业难，守业更难的道理，所以在工作中，我时常把公司的节约放在第一要位，特别是平时工作中的易耗品，小到一块擦机布，大到一个工作中必不可少的直杆模、芯轴、碗模上冲，下冲，我都时常的告诫自己，把我平时自己积累的挑选、使用小经验告诉他们，告诫他们要省着用，节约无小事，从身边的点滴开始做起。作为是公司的一名基层，我深深地知道，员工，其实也是公司的主人，需要有将公司当成家的态度，态度认真是整个工作的主导，为公司做事其实就是为自己做事。

我们要记住只有公司的发展，才有我们小家的幸福，只有公司的辉煌，才有我们事业的辉煌，我们每个人都是与公司紧密相连的，我们要用感恩的心把公司的利益放在第一位，其次要做感恩的事回馈于公司，还应有良好的态度服务于社会，这才能体现出自身的价值。虽然有一些小成绩，但我深知，我还有很多不足之处，也还有很多东西需要学习。

我会在以后的工作当中，加快脚步，紧跟公司领导的指导思想，扬长避短，尽心尽职，努力工作，并不断学习提升工作技能，用实际行动为公司的发展尽自己的微薄之力。展望未来，我相信公司在董事长及公司所有同仁齐心努力之下，公司的明天会更好！相信明年的这个时候就是我们公司又一次丰收的时刻！

公司年会发言篇五

公司各位领导、各位同事、各位亲爱的伙伴、各位嘉宾：

大家晚上好！

我今天能够站在这个台上接受表彰，说明公司是一个非常宽容的公司。我20xx年加入公司，前面6年多的时间，我没有一次个人销售达到2000元以上，但是公司还要我，而且在20xx年我还达到了营销助理的级别，也站在这个舞台上接受了公

司对我进行的第一次表彰。我曾在合肥、深圳、福州、广州、珠海、江门六个城市工作过，换过十几家单位，所有的单位都有一个试用期，如果你不能出业绩就一定会被淘汰，而竟然x公司没有。感谢x公司。

今天我能够站在这个舞台上，还要感谢我的太太。在骨子里面，我是一个文人，一直守着贫则独善其身、达则兼济天下的信条。我只所以能在x坚持这么多年，也是因为我能够独善其身。但当我认识我现在的太太，当时的女朋友的时候，我觉得我一个人可以去吃苦，而且吃什么苦都不怕，但是我不可以让一个爱我的女人和我一起吃苦，我一定要让她过上好的生活。是她激发了我的斗志和潜能，让我和成功的约会会有一个明确的时间表。而且她也和我同心同德，两个人的一起努力，缩短了我们成功的时间。

没有一家公司可以这样：我不够好，我可以让我老婆或是其它人来帮我来做，共同来完成的任务。你不够好，你直接就被淘汰了，除了x公司。再次感谢x公司。

还要感谢我的老师对我的不离不弃，感谢我的合作伙伴对我的信任和支持，感谢所有关注着我的客户和朋友。

我们的成功证明了一点，只要你坚持x事业一定会成功。所有行业的成功都需要坚持，但是很多行业你再坚持也不能成功。所有的行业成功都需要坚持，但是坚持是需要成本的。而x事业的坚持，不需要我们去付铺租、不需要我们去发员工工资，只需要把你自己搞定就可以了。因为坚持，我的身体越来越好，知识面越来越宽，为人处世也越来越好，朋友越来越多。这一切，都是因为我一直在坚持x事业。

我之所以能够坚持x事业，不是我喜欢x[]我前面三个月没有用一款x产品，半年多没有销售一款x产品出去，二年多才敢上台做带动去跳手语舞。其实我最初进x的目的，一是想卖我的

介绍人一套软件，二是挑到x的毛病和破绽。我并不是一个喜欢x[]适合去做x的人。我之所以能够坚持x[]是因为我喜欢x事业成功的结果:你可以得到自由、保障、幸福的家庭、健康和美丽。而这一切，是同时得到的。我现在晚上想什么时候睡觉就什么时候睡觉，早上想什么时候起床就什么时候起床，重要的是我可以整天和我太太一起。我现在的身体年龄，比我的`实际年龄要小九岁，所以我才敢娶一个小我八岁的太太。而且如果我今天选择退休，我的收入不会减少，而且很有可能还会不断增加。而这份收入，还可以留给我的孩子，虽然他现在还没有出生。除了x之外，我没有看到任何其它的行业，其它事业的成功，让你可以同时到这所有的一切，而x公司可以。所以我之所以能够坚持x事业，就是因为一个字——值。

当然，我们不会现在就退休，因为在x事业中，我们找到了乐趣，找到了人生的价值。我们又立下一个新的目标，就是要在接下来的四年，做到x的最高的奖衔:全球政策咨询委员会成员。我会和所有相信我、支持我、愿意跟随我的人一起努力，帮助更多的人一起成功。

谢谢各位!

公司年会发言篇六

xx年对于天健物业前湖管理处来说是可喜的一年，是成功的一年，更是发展壮大的一年。一年来，我们顺利的接管了昌大前湖校区的综合楼和基础实验楼，同时通过管理处全体员工的共同努力，进一步提高了公司的管理水平和服务水平，创建了一支优秀的管理队伍和操作人员，同时形成了服务门类较齐全、合理并且能够相互配合的专业分工体系。一年来，我们以目标策略、内部建设、外部协调、服务宗旨、信息采集、来访接待为中心展开了一系列的工作。

目标策略

制定了以规模占领市场以品牌巩固市场的目标。

天健物业前湖管理处进驻昌大前湖已近一年之余，管理面积也由从前的七万平方米增至为近二十万平方米，规模的扩大至使我们对目标进行战略性的分析，为此制定出了以规模占领市场，以规模出效益目标策略。

巩固市场，创建品牌。品牌是以质量为基础，以形象为武器，为此，我处制定了零缺陷的目标，即服务零缺陷、操作零缺陷、设备零故障、安全零隐患、规章零违反的五零缺陷，在此基础上，建立了实现工作零缺陷的9步骤：

- 1、要求明确：业主不总是对的，但永远是最重要的；完全满足客户的需求，并以此作为工作的出发点和归宿。
- 2、预防在先：充分做好达到要求的各种准备，积极预防可能发生的问题。
- 3、一次做对：实施中要第一次做对，不能把工作过程当试验常
- 4、责任到位：把服务质量目标分解，并落实到各部门、各岗位直至个人，按计划分步实施。
- 5、强化培训：对员工进行理念灌输、知识教导、技能培训。
- 6、严格检查：实行个人自查、主管/经理督查、行政管理中心考察；并分析结果，以明确问题、原因、责任。
- 7、循环检讨：定期对服务中存在的问题(尤其是业主投诉)及时纠正，并制定相应的预防措施。
- 8、整合组织：在直线型组织架构的基础上，以客户满意为中心，完善“第一责任人”制度，加速信息交流的速度，突出全

面质量管理的思路。

9、规范操作：进一步完善操作规范。

“物业零缺陷”的实施将进一步提高服务质量、提升公司的品牌形象，巩固物业市常

内部建设

物业坚持以内涵为立足之本，完善操作规程，不断强化内部建设。

一、人力资源，人力资源是公司发展的重要保证，是公司最重要的资源。但公司今年面对人员变动大、人员精减的压力，公司积极开展培训，承担起职工“后教育”的使命，使员工“一专多能”，圆满的完成了公司今年的任务。

目前，公司内部已经建成了一支处理事务能力、管理能力较强的骨干力量。主要有专业能力、综合能力出众的保洁班长、保安班长和技术人员；知识面宽、擅长协同的办公室管理人员；出谋划策的企化人才等。人力资源的建设为公司的长足发展提供了保证。

二、法规遵守，公司今年积极与各方合作，进一步满足运营的法规符合性要求。1、严格按照校有关规章制度和条例来进行管理，进一步来约束个体生活中影响群体利益的行为，减少或杜绝不符合社会公德和伤害公共生活秩序的现象发生，作为师生生活的准则。

2、完善环保法规体系，公司今年对涉及的法律法规重新进行了鉴别、登录和查核，使公司的服务、活动完全满足法规的要求，避免了违法带来的环境风险。

三、管理创新，公司一直人为：创新是公司发展的原动力，

是公司超越自我的必然选择。

1、员工的管理，通过员工资料的登记与更新，了解每位员工的年龄、个性、职业、家庭状况、收入水平、文化背景等情况以及经济收入差异所形成的品位趋向，针对不同的类型，策划一套与之沟通的方法，减少与员工沟通的摩擦，增加员工工作的积极性。

3、量化服务体系物业管理属于服务业，涉及面广，影响服务质量的因素较多，质量保证的实施较困难，尤其特殊的是，业主对物管服务质量很难全面、客观的检查和评价。对此，品质管理部在充分交流的基础上，建立可行的业主满意评价方法，通过识别顾客、确定评价指标、设计调查、调查实施、统计分析五步骤，利用定性分析、定量分析、因素分析等分析方法，对公司服务质量进行了客观的评价。业主满意评价的开展为公司服务质量的持续改进提供了大量的基础数据。

公司年会发言篇七

各位领导、各位同事：

大家好！

转眼间20xx年又过去了，首先。共同庆祝20xx年新一年度的到来。值此佳节之际，我代表领导班子，向全体员工和一直支持我们的新老朋友们，致以新年的问候和祝福，祝愿大家在新的一年里，身体健康，工作顺利，万事如意！

这一年，是公司在各方面不断完善、稳步发展的一年。在这一年里，我们各位员工都能融洽相处。工作上我们互相帮助、互相指点、共同探讨，愉快地开展了一项又一项的工作。

这一年，公司在创业阶段，面临困难重重，但是我们所有的员工能够紧紧的抱在一起，我们曾一起加班，财务部加班结

数，办公室加班签，而销售部则加班为客户办理定购手续。与此同时，各位经理也陪伴着我们，同大家一起加班，一起吃饭，直到我们完成工作为止。那一刻是多么的温馨。

我们坚持我们自己的理想及信念，用我们的坚强毅力，取得了一个丰收的20xx[]我们超额完成了年度计划，为公司打开了市场大门，这就是我们的胜利，我xx员工感到自豪，并向所有支持和配合我们的朋友们致以最崇高的敬意！

这一年里，公司组织过烧烤、户外生存挑战野炊、男、女篮球联谊赛等文娱活动，公司还举办了英语培训班，激发了各位员工学习外语的兴趣，为各位员提高自身素质创造了机会。通过这些活动的开展，使我们各位员工的生活变得更丰富、更多姿多彩，同时增进了各位员工之间的友谊。

公司年会发言篇八

公司全体同仁、工友们：

你们好！

你们辛苦了！

律回春晖渐，万象始更新。我们即将告别成绩斐然的，迎来充满希望的，值此我谨代表xx工艺家具有限公司总经办向全体员工的努力进取和勤奋工作致以深深的谢意！祝福大家在新的年里和气致祥，身体健康，家庭康泰，万事如意！

回首不平凡的，全体员工以高度的责任心和饱满的工作热情与公司共同面对困难，战胜困难，不辞辛劳加班加点如期交货，涌现出一批优秀员工代表，使公司以诚信赢得客户的更加青睐，保持订单的稳定。在大家的努力下，我们出柜量突破1000个，我们又一次荣获“杭州资信评估3a等级”[]“xx市重点工业企业”、“杭州市外贸出口优秀企业”、“浙江省林

业龙头企业”等等殊荣。这是我们全体文通人奉献智慧和付出辛劳的成果。值此我再一次向大家表示最衷心的感谢和最真诚问候。

机遇与挑战同在，困难与希望共存。我们站在新的起跑线看到了希望，看到了明天的更加辉煌，然而新的跑道也充满这坎坷，需要我们克服过去的不足。我们要加强品质观念，严格控制不良返工率；加强成本意识，真正做到物尽其用；提高作业技能，充分发挥员工的潜力，极大的推进生产；加强思想素质、管理理念的`培训。我相信我们文通人能做到，一定能做到。

十载风雨身后事，策马扬鞭向前看。我们xx人以海纳百川的气魄，风雨同舟，一路前行，创造更加辉煌的明天！“山高人为峰”，让我们在新的一年里勇攀高峰！

最后，衷心祝愿各位朋友、同仁和家属们一切顺利、身体健康、合家幸福！祝愿文通的明天更加美好！谢谢！