

最新年终会主持人演讲稿(大全8篇)

演讲稿具有观点鲜明，内容具有鼓动性的特点。在社会发展不断提速的今天，需要使用演讲稿的事情愈发增多。那么你知道演讲稿如何写吗？那么下面我就给大家讲一讲演讲稿怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

年终会主持人演讲稿篇一

现在开始开会。今天的.会议时间很短，会前给大家一点时间请把手机关掉，期间，不要交头接耳，来回走动。

经镇党委、政府研究，决定今天在这里召开全镇计划生育春季集中服务活动暨3月份康检动员大会。（来自）会议的主要任务是：传达省市有关会议精神，安排当前全镇的计划生育工作，动员全镇各级干部迅速行动起来，扎扎实实开展好本次春季集中服务活动暨3月份康检工作，为全年计生工作开好头，起好步，为全镇经济社会各项事业的发展提供一个良好的人口环境。在今天的会议上，我们还非常高兴地邀请到市计生委孙晓茹主任及科技科刘玉粉科长，专程来参加我们的会议，让我们以热烈的掌声对他们的到来表示欢迎。

文档为doc格式

年终会主持人演讲稿篇二

各位朋友，各位来宾：

大家好！

我是来自重庆xx公司的销售代表，首先感谢xx公司的安排，我有幸站在在这里发言和来自全国各地的各位同行共同探讨学习，总结不足，分享经验。

这一年是不平凡的一年，国际金融危机的持续震荡，国家宏观经济带来的负面影响使我们的市场面临一定挑战，再加上我们重庆公司发生了一些变故，想必大家对我们的事情也都有所了解。前两年重庆市场发展比较快，我们作为xx销售商对取得的成绩比较骄傲，这一年突然出了变故才意识到我们xx其实一直存在很多误区：包括公司的系统结构，人力配置，特别是缺乏一定的沟通力。

导致部门主管带人另立山水，这样的局面一度让我们陷入困境。面对这样的困境，凭着对xx品牌的热爱与信任，我们没有放弃，以诚为本，经过和xx的多次沟通得到了李总的理解和包容，李总没有放弃我们xx并给予我们足够的时间进行调整。诚信是合作的根本，xx的诚信让我感动，李总的宽容让我感动。那么我们的代理商的诚信当然也是xx品牌战略的长治久安，如果我们能容忍不诚信的人在xx的销售团队那就是对xx品牌的最大伤害。不损人利己，不投机取巧，不白占别人的便宜，扎扎实实，言而有信是我对自身的基本要求。我们不怕问题，重要的是共同发现问题的关键所在，这样我们就能着手解决，对症下药。因这次事件导致的问题，现在已经有了较大的改善，也几经在短期内迅速组建起了一支新的销售团队。企业就是要在竞争中成长，在成长中丰富，在不断的丰富中升华。我们代理商自身不能上台阶，上层次，上品位xx的发展就会受到影响。我们不需要形式上的外交辞令，我们必须和xx心心相通。

再次感谢xx感谢李总，新的一年我们希望继续与大家一同开拓市场，共图发展大业。谢谢！

年终会主持人演讲稿篇三

各位领导，各位来宾，女士们、先生们：

你们好！

很荣幸能够作为亿达洲空调北京地区的一级代理商代表在这里发言，首先感谢亿达洲集团给我的机会，这是对北京地区经销商两年工作的肯定，对我个人来说也是一种荣誉。

同北京新源源世纪商场合作亿达洲空调的两年，我亲眼见证了一个品牌从小到大，从弱到强的发展历程，亿达洲空调的销售工作，由当初的松散结构逐渐转向规范化模式，产品由单系列到全系列的扩充，物流管理的现代化流程逐步确立，以及整体市场规划对局部销售工作的配合等诸多方面。可以说，亿达洲的`进步速度是惊人的，到目前为止，营销体系的完善，质量、技术、服务、宣传的提高，已使它具备了挑战名牌的实力。

销售亿达洲空调过程，也是我个人心理转变的过程，一开始，亿达洲空调在北京地区没有知名度，我对它的销售业绩并不抱很大希望，觉得卖一台算一台，但在卖出去一部分亿达洲空调后，我发现它的返修率非常低，从客户那里反馈过来的使用情况也相当满意，令人惊喜的是，出现有用户推荐亲朋好友来专门购买亿达洲空调，这让我大大增加了对亿达洲空调的信心，意识到亿达洲公司和新源源方面确实没有夸大亿达洲空调的质量优势。于是我开始有意识的加强公司对亿达洲空调的推广力度。因为与同等销量的其他品牌空调相比，亿达洲空调的返修率低，我的售后服务成本也随之降低，取得了良好的经济效益。

之所以愿意销售亿达洲空调，除了它质量好，大幅降低售后成本以外，还因为它有很规范的市场政策。我觉得亿达洲集团对市场的控制能力是非常出色的，对其产品的市场定位也非常恰当，价格合理并且具有相当高的稳定性，这对我们经销商的销售工作是一个巨大的支持。我们不愿为厂家政策的朝令夕改而疲于奔命，不原为市场的混乱无序而付出无获，我们的任务只是需要向消费者推荐一个货真价实的空调产品，和一个值得信赖的品牌，这极大降低了我们销售工作的难度和压力，卖亿达洲空调，我们觉得很放心。

我们与新源源有八年亲密合作的基础，是新源源将亿达洲这样一个品牌推荐给我们，虽然有过疑虑，有过彷徨，但事实证明了，亿达洲的确是好空调。新源源的沈总、徐总为人坦诚，办事干练，热心周到，我们卖亿大洲空调觉得舒心。在这里，我特别感谢他们带来这么出色的品牌。我们与新源源携手共进的八年，打造出北京空调市场的营销铁军，我们的合作是愉快而富有人情味儿的，我们的联盟是稳固而富有战斗力的，今天，广东亿达洲集团并购北京新源源成立北京亿达洲公司，更加坚定了我们一级代理商的信心，从近期的活动和今天的大会上，我们也感受到了亿达洲从未有过的力量，我坚信北京地区的经销商与新公司的合作前景会更加美好□xx年的空调市场会留下我们浓重的一笔。

谢谢大家！谢谢大家！

年终会主持人演讲稿篇四

局党组，各位同事：

来到发改这个大家庭三年多了，全局年终大会这是第一次，这段时间对办公室的工作怎么汇报，从3月底到现在，在办公室工作将近9个月了，做了些什么，以后怎么做，回想了很多、思考了很多。

第一句话：说一声工作上的感谢。一是感谢局党组。众所周知，办公室是一个综合部门，对于一个单位特别是像我们这样综合性政府单位甚为重要，局党组安排我担任办公室主任对我是一种信任，更是对我成长的一种培养。二是感谢各位同事。我年纪还比较小，参加工作以来一直在项目办工作，办公室工作经验浅，是在座的各位同事一直以来支持我，帮助我，有时候对我工作上的不足给予了谅解但更多是帮助，特别是很多老同事还跟我交心谈心，让我从你们身上学到了好多工作经验。

第二句话：谈一点工作上的感受。一是从信心满满到压力重重。一开始听说局党组要将我安排在办公室，我心里是十分高兴的，也对自己到办公室做好工作充满信心，但是后面才发现办公室的工作量很大，一些工作很复杂，一些工作很没有经验，感觉压力很大。二是从情绪繁杂到心情明朗。办公室的工作一多，压力加大后，这个心情就很不顺，有时候觉得办公室的工作咋个做都做不完，有时候还因为做不到挨批评，更是难过，有时候觉得自己已经很努力了，这个事情永远就不完，有时候想换个股室，甚至换个单位，情绪繁杂。后面我睡觉的时候想了想，如果办公室一个综合岗位都做不好，不要说别的，现在刚刚到办公室一年都不到就把所有的工作搞好不可能，也说明自己还需要学习的很多，想想心情就明朗了。三是工作从千头万绪到把到一些脉。现在办公室的工作只能说把到一些脉，理清了一些工作，方法和思路有点。

第四句话：检一下工作上的不足。“检”就是检讨一下办公室做的不足。一是督促各项行政管理制度的落实力度不够。我局已制定了很多切实可行的管理制度，但在落实问题上存在一些问题。办公室肩负着各项制度落实、检查的重任，执行的力度不够，这方面的工作有待进一步加强。二是由于工作量大而繁杂，办公室分工作分工还是很不明确。三是发文管理不到位。单位发文没有完善和执行发文审批制度，很多发文主要领导甚至分管领导没有过目，文件就上报或发送，发文审批制度需要进一步加强。四是办公室文件管理还不够规范，归类不够明确。局领导和同事来找一份文件很难快速找到，甚至有些文件找不到。五是来电来文登记不够规范，来人来访来人办事没有登记等等。

第五句话：说一说工作上的想法。

年终会主持人演讲稿篇五

尊敬的各位领导，同志们：

大家好!

在这祥和的日子里，公司隆重召开20xx年终总结表彰大会，作为公司的一名职工，我感到由衷的高兴，尤其是今天能代表受表彰的先进集体在这里发言，我更感到无比的荣幸和激动。

20xx年，是我们公司取得丰硕成果的一年，圆满完成了上级领导部门与集团公司年初制定的各项目标任务。城市燃气安全稳定运行、配合城市同步发展燃气事业、社会效益与经济效益提高，这些成绩的取得，是公司领导高瞻远瞩、运筹帷幄，科学决策、正确领导的结果，是同志们相互帮助，团结奋斗的结果，在这里请允许我代表员工，向公司领导表示衷心的感谢!

20xx年，市场部沿着公司既定方向，紧盯目标任务，“关注用户需求”，较好的完成了公司下达的各项任务，在拓展市场空间的同时，从点滴做起、从基础做起，树立公司形象。20xx年我们又面临新的任务，新的挑战，今天公司召开的总结大会，也使我进一步认清了形势，明确了任务，增强了信心。在此，我代表先进郑重承诺，我们将把过去的成绩作为新的工作起点，以更高的标准严格要求自己，虚心学习、创新提高、完善自我，爱岗敬业、踏实工作，以此来回报领导和同事们的关心和厚爱!

最后，祝公司在新的一年里蓬勃发展，再创辉煌!

年终会主持人演讲稿篇六

凡各种大会，都有个主持会议的人(一般都是某个领导)，负责宣布大会议程和会后总结。二十几年里，参加过不少次会议，发现主持人最后的总结发言基本差不多，形成了非常规范的套话，比如总结大会，主持人一般会这样说：

“同志们，今天我们召开的这个*****大会，是一次非常重要的会议，是在*****形势下召开的，意义非常重大。刚才***（领导）为我们做了重要讲话（报告），对过去的工作做了全面的总结，对下一步（下半年或明年）的工作做了具体部署。***（领导）在他（她）的讲话（报告）里，分*个问题总结了上半年（本年度）的工作，一是.....，二是.....三是.....。同时还对下一步（下半年或明年）的工作分*个方面做了部署，一是.....二是.....三是.....，并对大家提出了*点希望和要求。希望各个部门各个科室回去后，组织本部门人员认真学习***（领导）的重要讲话，认真贯彻好这次会议精神，把下一步（下半年或明年）的工作安排好。为把这次会议精神落实到实处，下面给大家提出几点要求，一、.....二、.....三.....。最后祝大家*****。散会！”

主持人：一个完整的会议有开始有结束，基本上梅小姐的演讲是一个结束，结束起码有一个总结的话。我想大家参加了两天会议非常累了，听了很多专家的讲解，我也惊奇的发现很多专家虽然站的角度不一样、工作领域不一样，但是对一些大的问题认知基本上是一致的，思想方面的认知是一样的，包括对当前的宏观环境和金融市场大的背景认知也是一样的，下面用一句话总结一下每位演讲人的观点，我想这一句话对大家也许会有帮助。

第一天上午的王一鸣院长的演讲，大家说那么多的数据、图表记不住的话，我觉得他支持了一个观点：当前经济总体是偏热，但尚未过热。如果再往下说一句话，经济处在潜在合理增长区间的上限。谈到的根源在于流通性过剩。基本上是这么三句话，第一句话是最重要的。

王院长的演讲是非常精彩的，因为大家知道他在中央政治局里面也做过关于宏观经济的报告，在中央电视台的中国经济大讲堂也做过专门的讲座，讲的非常好，是非常严谨的一位教授。

第二位专家是李佐军，李博士也是我自己的一位好朋友了，他的观点一句话概括，我自己认为和三年前的观点基本上是一致的，中国步入重化工业阶段。如果说重化工业发展走势，他认为未来中国重化工业多少年，大概到。包括未来的投资的机会、投资的方向、未来十个赚钱的'行业，基本上围绕着重化工业的发展以及所匹配的服务产业的发展。

史建平教授的观点实际上是比较定性的，他的观点是比较保守的，包括他倾向于用中文授课，对境外上市比较反对，对于引进战略投资者是否改进治理结构的疑虑，实际上他的观点代表了一类观点，但是我觉得他在他的观点里面，实际上演讲之前我们下面喝茶水交流大概三分钟，我们在一个观点上一致的，最初我们把金融开放当成是狼来了的心态。现在经过几年之后该开放了大家稍微有一点盲目乐观。如果提取那么多观点或者一系列的谈到的共识之外，我觉得基本上有这么一个核心的意见，金融开放当前金融市场上出现的乐观情趣稍显盲目，真正的竞争还没有开始。

年终会主持人演讲稿篇七

尊敬的各位老师和同学们：

大家下午好！我是xx级xx专业xx班的xx[]今天我很荣幸的站在这里作为实习生代表发言。首先请允许我代表我们数学与计算科学学院的所有的实习生向在此次教育实习中给予我们指导和照顾的所有领导和老师表示衷心的感谢和致以崇高的敬意。正因为有你们的默默付出我们的此次教育实习才能如此顺利的开展。

回顾两个月的教育实习，我们经历了从学生到教师的角色转换，面对从理论到实战的演练。初上讲台的我们刚开始是胆怯的青涩的，在反复的备课，试讲，修改，听课，上课，总结反思中我们逐渐走向成熟和稳重。在这期间特别要感谢我的指导老师许梦日老师，他是一位相当认真负责的好老师。

他除了在给予我们适当的肯定和鼓励之外，总是不厌其烦的指出我们需要修改的地方。让我们少走了许多弯路。实习阶段的忙碌，充实和感动不是我能用几句话一带而过的。在这个忙碌并快乐的实习阶段，对于每一个实习生来说都是受益匪浅的。

短短的两个月让我们深刻的意识到，教育是一项如此伟大的工作，作为人类灵魂的工程师，其使命和责任是无比的崇高的。在这期间，我也深刻的体会到，成为一名合格的教师是多么的不容易。不仅仅要具备扎实的专业知识功底，还必须系统的掌握各种教学方法。

在教学工作方面，给我较深的体会会有以下几点：

第一，善于学习、乐于学习。教学是一个很个性化的过程，每个老师都有属于自己的教学方法、教学风格，有着自己的独到之处，在教学实践中善于与其他老师进行交流、听其他老师的课、从其他老师的课堂中学习、虚心地向其他老师请教，这要比自己盲目地摸索要直接、更省力、更见效。

第二，吃透教材，把握好教学内容和教学重难点，做好备课工作。现在的教材，每节课的教学内容并不多，只是知识点比较细，在把握教材、掌握教学重难点方面有一定的难度。备课时，要知道这节课教学内容是什么，教学的重难点又是什么，结合教学参考书和学生的实际与练习来备教材。挖掘教材到位，抓得准，挖得深，这样在教学时才会有清晰的思路。

第三，备课不仅要备教材，更要备学生，体现学生主体、教师主导的作用。

刚开始我们认为，备课就只是备教材。其实在教学过程中，要根据学生的年龄特点、心理、生理特征及已有的知识水平，来设计、组织教学，从而达到教与学的双边活动，提高课堂教学效率。

第四，及时巩固，查缺补漏。即使再出色的课堂仍会有学生没学懂，仍会出现学生一知半解的情况，学生会很快地遗忘，通过练习与作业及时巩固，查缺补漏，是非常有必要的，而每一次的课堂小练习、每一次的单元小测试都是一个很好的查缺补漏的机会。

此次教育实习让我们积累了许多教学实践经验，这将为我们成为一名优秀的教师奠定坚实的基础。

在班主任工作方面，通过随班听课，我对如何去做一名班主任有了一个初步的了解和认识，对什么是班主任工作、如何做好班主任工作有了一个全新的概念，怎么和学生交流和家长沟通，用什么样的方式和学生交流可以获得学生的信服，这是一门高深的学问。

在班主任指导老师的悉心指导和帮助下，我们对于班主任工作有个更深入的了解。实习，让我们收获，让我们成长，更让我们明白：要成为一名老师，一名合格、优秀的老师，我们仍需不断学习、不断努力，在实践中探索、在探索中前进！

近两个月的教育实习工作，让我们在各个方面的能力都有了锻炼，让我们的综合素质有了很大的提高，让我们向一名优秀的人民教师迈进了坚实的一步。实习经历虽即将逝去，可我们相信这不会是我们旅途的终点，而是我们充满挑战和希望的开始！谢谢大家！

年终会主持人演讲稿篇八

尊敬的各位、全体与会代表们：

大家好！

我荣幸的代表先进班组里发言向受到表彰的先进集体、先进个人表示祝贺并向一年来、帮助的各级和同事们表示衷心的感谢。

感谢！

回顾20xx年所走过的历程感慨颇多从轧钢一车间一支最弱的在厂部、车间的耐心帮助、细致呵护下成长为一车间生产中坚力量年初我段克服了新人多。

技术力量薄弱等不利因素以老带新最时每一名老工人带2—3名新工人全段员工凭借着对企业的发扬不怕苦、不怕累、迎难而上、无私奉献的精神圆满厂部、车间下达的班产7bb0吨带钢的生产任务并了班产1000吨的历史记录工作中团结一心互相帮助遇到大家一起然后把好的建议运用到工作中去解决了又生产中的难题。

产品质量工、操作工密切运用科学的微堆轧制方法半小时一次取样、检测了产品质量一年来未一起质量异议为公司的产品信誉了应把住安全关把安全工作工作的首位以人为本对的要求抓细、抓实逢会必讲安全全段员工都能对各自岗位的安全操作规程熟知、熟背并运用到工作中去一年来全段未任何大小工伤事故全段员工在厂要求下全年多次参加公司组织的义务劳动，每名员工都牺牲个人毫无怨言自觉并圆满了任务，不平凡的20xx年说的工作，成绩应该归功于的和同事的帮助的成绩只能说明新的一年一切将从零开始。

道路有尽头工作无止境公司已为描绘出20xx年的宏伟蓝图并吹响了。前进的号角每天柱人都应该承担起历史赋予的责任和使命，脚踏实地工作为天柱又快又好的发展向着更高的迈进努力奋斗。

谢谢大家！

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)