

# 2023年领导讲话稿会见企业(实用15篇)

诚信是一个国家的软实力，它体现了一个国家的文化和道德水平。在企业管理中，应该建立健全诚信制度和激励机制，鼓励员工遵守诚信原则。此外，我们还整理了一些关于诚信的实践经验，希望能够对大家的生活和工作有所帮助。

## 领导讲话稿会见企业篇一

各位同仁、各位商界朋友，很荣幸、大家下午好！很高兴能有这样的机会，和大家一起分享一年来公司所经历的点点滴滴；刚才陈列总经理已经给我们很生动、很深刻的总结了这一年来公司的成败和得失，我非常荣幸、非常骄傲公司有这样英明的领导者，我来公司时间不长，但是我却时时刻刻、真真切切的感受到在陈宰臣董事长和陈列总经理的指示和关怀下，公司发生的巨大变化和进步！我在这里代表销售部向他们和公司的用心良苦表示感谢！

下面我做为营销总监和大家一起分享下有关营销的方方面面，关于营销这块，在在座的各位的鼎力支持下，我们可以说，今年打了个非常漂亮的战役！大家都知道，今年4月份，我们现在的工厂才有雏形，真可以说是百废待兴、百业待举。短短的几个月，我们不光在销售业绩上给公司交个满意的成绩单，而且在销售模式和公司未来的营销方向上做了重大的变动和明确，为公司未来的发展做了很好的规划和铺垫，下面我就以下三个方面和大家分享下：

在这里，我借陈宰臣董事长的一句话“销售是一个企业的龙头，龙头如果不能发挥它该承担的责任，就会牵一发而动全身，让整个工厂失去活力、战斗力、以及生存的本钱”；在这一年里，公司的所有销售人员都克己敬业、始终把公司的利益放在第一位，我们的半成品销售比去年提高了50%；我们的oem客户在去年的基础上又增加20%；而我们的出口更是朝

气勃勃、大放异彩，不但在业绩上取得辉煌成就，而且成功的和国际上的一些大经销商实现完美对接；我们的国内销售也是百尺竿头、更进一步，我们的网络已经遍及全国各地，其中我们的电压力锅产品销售从每月的几百台到现在每月2万台，这是一个什么速度，这离不开销售人员的努力，当然也离不开在座各位的支持和关怀；我们自己的品牌也实现了零的突破，目前网络有10多家，我们取得了一些成绩，同时也存在很多不如意和困难，但是公司品牌化路程已经迈出了坚实的第一步，虽然比较艰辛，但已经有了很好的开端。如果说今年是我们向品牌化进军吹响的第一声号角，那么明年就是进入冲刺和真正的战争时代，都说商场如战场，一点不假，我们就是在进行一场没有硝烟的战争！我们取得这些业绩，虽然谈不上骄傲，但是我们却在脚踏实地的在走，不积跬步，无以成千里。今天的一小步也就是以后的一大步！在这里，请允许我，允许我代表全体销售人员对在座的各位、以及公司的领导、各位商业朋友，对你们的支持和配合表示感谢！

谈到营销也许每个人都明白是怎么回事，但是营销其实是个非常复杂的系统工程，包括市场、销售、财务、售后、运营平台、物流、产品等诸多大板块组成，任何一个板块运作不畅都会带来致命的伤害，其中最重要就是销售和市场，市场就是经营品牌、销售就是销售产品，两者的结合就是营销这个名词的来源，简单的说营销就是经营品牌和销售产品。刚才陈列总经理也明确了，公司未来的发展方向是品牌化，品牌化不是口头上说说的，我们首先要了解市场。谁都知道厨房电器是块大蛋糕，而且随着中国经济的发展，农村的城市化，需求量会越来越大，这是好的一面；但是我们有没有深思和调查？目前国内传统的厨房电器知名品牌（方太、老板、帅康、樱花、华帝、万和、万家乐、樱雪、欧意、万喜、美的等）和二线品牌差不多20家；我们可以撇开这些传统品牌不说，就是今年就有长虹、新飞、格兰士等向厨卫电器进军，而且投入和市场推广的力度也相当的大，长虹、格兰士光一个营销团队都接近50人，投入资金都是成百万的去运作，以上这些能说明什么呢？给我们的只有深思：厨卫的品牌还有

没有的做？我们怎么去做？我在这里想说明几点：一、肯定有的做，没的做的话大家不可能都往这方面想，而且非常值得去做！因为市场的需求是非常巨大的，市场对品牌的要求也是分高、中低的，每年都会有品牌的升和落，这就给我们留了足够的空间；其二、我们并不一定非要采取其他品牌运作的模式，但是可以借鉴，适合自己的模式才是最重要；其三、市场也同时给我们敲响了警钟，给我们的时间不多了，在未来3年内，如果我们品牌化还不成功，形势将是极其严重的，我们的生存空间在哪里？幸运的是，通过前期的试运行，我们找到了一条属于自己的路。

能等方面作出全面的调整；另一方面，在烟机和灶具上面，我们会加强大品牌的市场调研工作，保持能够跟上市场的节奏，并适当的自主化。简单的说就是三个一工程：一巩固、一重点、一保持。

以上就是今天我和分享的一些内容，谢谢大家！

## 领导讲话稿会见企业篇二

尊敬的领导、亲爱的同事们：

大家好！

2019年过去了，回首xx酒店x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xx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xx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20xx年酒店开荒的时候，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xx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，甚至通宵达旦的工作，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xx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！咋听起来，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xx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放军做得最好。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。

2019年的成绩已经成为历史，2020年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！

## **领导讲话稿会见企业篇三**

陕西亚荣建筑工程有限公司公司尊敬的公司全体同仁、同事们：

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20\_\_\_\_年，迎来充满希望的20\_\_\_\_年，值此我谨代表陕西亚荣建筑工程有限公司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！祝福大家在新的一年里和气致祥，身体健康，家庭康泰，万事如意！

回首不平凡的20\_\_\_\_年，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完工，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，20\_\_\_\_年我们完成颐合郡监控和秦都花苑小区楼宇对讲系统工程，这是我们全体亚荣人奉献智慧和付出辛劳的成果。值此我再一次向大家表示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20\_\_\_\_年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。我们亚荣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、！祝愿陕西亚荣建筑工程有限公司公司的明天更加美好！

谢谢大家!

## 领导讲话稿会见企业篇四

尊敬的各位来宾、各位同仁：

大家晚上好!

在这个举国同庆的日子里，我谨代表公司，向到来的集团公司全体领导及其家属致以诚挚的节日慰问!

向多年来为公司事业作出贡献的新、老员工及其家属致以崇高的敬意!向今天受表彰的“优秀团队”、“优秀员工”表示最热烈的祝贺!

向项目工作组全体工作人员表示衷心的感谢!

向此时此刻因工作需要仍坚守在岗位的员工表示亲切的慰问!

过去的20年，是公司高速发展的一年。在集团公司总的领导下，本着“以诚信为根本、服务为依托、市场为载体、视质量为生命”的理念，竭诚为广大顾客提供健康、美味食品和优质、贴心服务。公司上下同心协力、爱岗敬业，在各方面的工作依然取得了令人鼓舞的成绩。集团品牌对外形象都得到大幅的提升，在行业内得到了充分的肯定。公司基本实现直营实体连锁门店家的战略目标，成为名符其实的领军品牌，正在朝第一连锁品牌迈进着，引领行业的食尚方向，备受社会各界的广泛认可和好评。

机遇蕴含精彩，创新成就伟业，新的一年开启新的希望，新的历程承载新的梦想。20年也是我们人创造梦想、扬帆启航的关键之年，我们将紧密围绕在集团公司总领导下，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20事业辉煌！

再次向大家送上美好祝愿，祝全体同仁：家庭幸福美满，身体健康，万事如意，心想事成！

谢谢大家！

## 领导讲话稿会见企业篇五

尊敬的各位同仁，各位来宾：

大家好！

阳光明媚，暖意融融。今天，我们满怀喜悦和激动相聚在人民大会堂，共同回顾2019，展望新的2020。

首先要说的是感谢，我感谢各位一年来在各自岗位上所付出的辛勤劳动，以及在工作中表现的敬业精神，正是因为您们的付出，才有了xx精彩的2019。我感谢所有xx的客户及供应商，您们帮我们成就了xx的梦想，今天，我们有幸邀请到他们中的杰出代表，我们用鲜花和掌声热烈欢迎他们的到来。我感谢xx员工的家属，没有你们的支持[]xx人就不可能为了一点程序，为了一个问题，为了一个客户，夜以继日地晚上加班到十一点、十二点、甚至两点三点，您们是幕后英雄。我感谢在xx工作五年、十年以上的各位老员工，感谢您们能与xx风雨同行，始终不离不弃，始终坚定地支持和默默奉献，谢谢您们。等会儿他们中的优秀代表将上台，我们用鲜花和掌声表达对他们的由衷敬意！要感谢的很多，很多，我们将始终怀着一颗感恩的心，谢谢您们[]xx因有您们而骄傲。

2019年我们取得了超出预期的良好成绩，销售额超额完成年初目标，海外销售、国内销售、系统集成、图形图像等部门均超额完成了年初目标。2019年让我们收获了“信心”。2019年我们实现了新的突破，我们将跨入新的发展阶



段，回顾创业历程，我们曾用两年时间从零做到100万，而后又相继完成从100万到1000万，从1000万到1个亿的突破。这中间我们搬了8次家，从创业时睡泡沫地板，到今天我们有了自己的园区，十余年的发展历尽艰辛，但我们始终充满激情，并且每年都保持了较高的增长速度，这个成绩是来之不易的，是xx人共同努力的结果，也是xx人的骄傲。

2019年xx产品品质在全体员工，特别是研发和质量管理部门的共同努力下实现了质的飞跃，向“精品”迈出了坚实的一步。2019年6月24日，由证券投资部牵头，人力资源和财务部合作，授予了108名员工股权激励，这是我们向财富分享迈出的可喜一步。2019年xx10万平方米产业园开工建设□20xx年下半年一个集研发、办公、会议、休闲、运动场所等于一体的现代化园区将全面投入使用。2019年涌现了很多感人的事：

研发中心2019年所取得的成绩令我们倍受鼓舞，在产品稳定性、关键性能上有了质的飞跃。我们的研发团队人员只有竞争对手的一半，而产品线几乎一样。存储产品线10年的竞争优势已全面形成，2019年上半年随着新平台产品的全面推向市场，竞争优势将继续扩大。前端线、智能交通线、大屏显控线、软件线通过一年多的苦练内功，核心竞争力已逐步形成，很多关键性能实现了超越。我内心真的常常为有这样一支团队和他们贡献的产品而激动地睡不着。

海外销售不仅保持了多年的快速增长，并且费用率同比下降，应收款、销售预测准确性等各项指标都做得非常出色，更重要的是他们是一支极具凝聚力，富有激情和战斗力的团队，他们让我们深切感受到了团队合作的力量，让我们体会了到一个个普普通通员工怎样走向优秀和卓越。

国内销售20xx年拖了公司完成任务的后腿，挨了批评，但他们没有服输，重新找回了“自信”，超额完成年初目标。营销人员为了业务，为了xx人的共同事业，常常喝酒喝得不省

人事，我真的很心痛，我能体会到他们每一次的感受，他们愿意付出最宝贵的一切。我想，有这样的忘我精神，还有什么困难可以阻挡他们呢。当然，我们更需要把这种宝贵精神转化为更有效的方法。

这里我要特别表扬广西团队，广西2019年实现率先赶超竞争对手，广西团队不仅业绩好，重要的是他们冲锋献阵，不管项目多大、多难，不管“天高地厚”，心中只有一个将项目“拿下为止”的意念。重要的是他们有勤奋和努力的行动，公司员工到广西，才知道什么叫不分昼夜，广西精神值得学习，我向他们表示由衷的敬意！

系统集成超额完成了年初目标，他们经历了第一次创业的全过程。今天，我要特别表扬调度机产品团队，他们从公司成立第一天起，就在为公司做贡献，十多年如一日，他们在成绩面前表现得如此低调、谦虚，简直让我们遗忘，我为他们的精神肃然起敬。xx不会忘记曾经的点点滴滴，感谢您们的默默奉献。

我还要表扬系统集成西南销售团队，2019年在南方某地电网项目上取得了重大胜利，虽经挫折，最终在亚运保障上发挥了重要作用，并获得了用户的认同和表扬。我还想说的是7年前我跟王宏一起跑贵州电力市场，历经艰辛终于打破缺口，西南集成团队没有满足现状，更没有丢掉阵地，而是开花结果，结出了累累硕果，南网市场超过了系统集成过半的销售份额，这种榜样值得我们全体营销员工学习。

我还要表扬工程部，2019年有了很大进步，他们的努力得到了一线销售及客户的认同。是的，每次刮风下雨，我都想起他们在一线不容易。我们图形图像是一条新的产品线，在短短一两年内扭亏为盈，成为亮点产品，取得这样的成绩来之不易，是全体图形图像同事拧成一股绳，用心做事的结果。图形图像产品线取得的成绩也给我们产品线管理探索出了新的路子。

2019年我们新的事业部运营公司、专项组做了大量扎实的工作，我们给予他们更多的支持和鼓励，相信xx年他们会给出更多的惊喜。质量和生产保障部2019年有了显著进步，他们能让xx工厂验收达到100%满意，他们的专业，对品质管理认真负责，生产管理精益求精，他们解决问题的态度和响应速度，都让我相信xx有能力做世界级专业生产企业，我们要对他们的卓越管理及全体质量和生产保障一线员工的辛勤付出及取得的显著进步表示由衷感谢。

在这里我还要表扬采购部，他们在各种压力下实现整体成本的显著下降，为提高公司产品竞争力，为公司利润高于销售增长做出了贡献。采购成本直接决定产品是否有竞争力，而采购是一个敏感部门，10年我们也处理了相关人员□xx坚持以能力和贡献为绩效导向，不允许任何有失内部公平性的行为。我们欣喜地看到一个拥有透明、高效、努力、良好氛围的采购团队正在茁壮成长，尽管你们没被评为先进，但事实你们的行为已证明了你们的优秀。

2019年我们的财务部、总裁办、法务和证券投资部、人力资源部、党工委、产品中心□it部、内审部等部门都出色完成了本职工作，不仅为一线提供了很好的服务、保障，更重要的是他们让团队更专业、更富有合作性、更高效了。感动的事还有很多，很多，等会先进集体、先进个人会上台领奖，我们向他们表示祝贺，向他们发挥的榜样作用表示敬意！

当然2019年我们依然存在很多问题，团队合作，特别是跨部门合作效率有待提高，客户响应速度慢，企业凝聚力需进一步加强，执行力有待提高，销售规模、市场占有率、人均效益有待提升，员工收入2020年有待进一步提高，这些都应该在2020年予以重点改善和解决。

感谢、肯定、表扬和团体力量成为2019年总结的“关键词”，2020年我们要确保任务完成，落实“客户第一”理念，把提

高效率，提升企业凝聚力作为工作重点：

一、全员行动，努力实现2020年挑战目标和任务2020目标、任务已经明确，已制定分解至每月的产品开发计划、销售计划、人力资源规划，细化激励措施，并在拟定详细的财务预算□xx年我们将更加明确组织结构，解决向谁负责的问题，明确部门职责、跨部门合作责任人及解决问题的明确时间□xx年我们将深化绩效导向，首先，把基本任务作为预算依据，制定了挑战目标，完成挑战目标对每个xx人是重大挑战，同时激励措施极具魅力，充分体现做得好加倍激励的原则。其次□xx年除了销售部门外、研发、产品部也将与销售业绩直接挂钩，其他部门也会更紧密地与业务指标挂钩。现在，关键是行动，全员的行动，确保2020年挑战任务的实现！

二、全面落实：客户第一客户本能会选择质量好、服务好、价格低的产品。客户第一，首先，最基本的是需要我们提供让客户满意的产品，质量不合格，客户第一就成了空话。多年来，我们强化质量管理，强调质量优先，就是在练内功，练基本功。

产品问题在xx发展历程中的伤害和教训是深刻的，我们应时刻铭记并警钟常响。产品品质提高是全体xx人共同的事业和奋斗目标，只有每一个人一丝不苟，拿出严谨的态度和作风，只有落实每一个细节，每一个环节，才会持续做出“精品”，好的产品是生产出来的。今天，我们可喜地看到产品品质提升方面取得重大进展，当然我们不应该满足现状，要再接再厉，今天的最高标准就是明天的最低要求。

客户第一，就是全面提高客户响应速度。反应速度慢是xx最突出的问题，应予以解决。首先，思想和态度上要转变，有条件的解决，没有条件的创造条件予以解决，要形成以快速解决问题为荣，以拖拉作风为耻的文化氛围。2020年要组织全员开展“如何实现客户第一”的大讨论、大学习，各部门

负责人要每月找员工沟通，落实为客户做了什么，让为客户服务成为一种自觉的行动。

第二，要形成跨部门响应机制，不管哪个部门，不管是谁，只要是遇到xx客户的问题都有责任推动解决，并且明确解决问题的时间点。客户第一，就是持续为客户创造价值，不能带来价值就没有存在的意义，我们深挖井、练内功，就是为了让客户赚更多的钱，与客户一起共同成长，并分享成长的快乐是我们奋斗者最大的荣耀和骄傲。要牢记，只有客户成功，才会有xx的成功。

三、优化和加强流程、制度执行，提高效率流程、制度制订一定要与业务紧密结合，流程制订要以提高客户响应速度为出发点，任何不能为客户创造价值，不能为客户提供更快服务的组织、流程、干部都是多余的。要除去不必要的重复劳动，在有效监控的情况下，缩短流程，减少审批环节，严格明确责任，确保流程得到执行，充分调动中基层员工的责任意识，在责权范围内正确及时决策，把不能、不敢承担责任及明哲保身的干部从管理岗位换下来。要发挥团队合力，形成跨部门合作，提高效率。

四、深化研发和营销体系再建设，强化质量、供应商、支撑体系的均衡发展2020年研发再建设，就是形成一股不达目的决不罢休的韧劲。前几天我看到研发一队获得拔河第一名的精彩场面，我们就需要这种拧成一股绳的团队合作及决不放弃的精神。现在是实现产品和技术全面领先的关键时期，你们要有强烈的使命感、责任感、用你们的青春和汗水实现你们的梦想！研发再建设就是要实现产品导向转为顾客导向，要走出去，到离炮火最近的一线去，解决客户问题。客户认同、赞扬和更多的订单将是你们最高的荣誉。

2020年希望海外销售充分利用团队合力，将市场进一步细分和深化，将前端全系列产品卖得比dvr更好，将xx品牌产品卖到世界的每一个角落。2020年国内营销要深化渠道销售，挖

掘潜力，让它成为国内销售的杀手锏，要解决大客户、大项目营销的薄弱现状，解决大项目被动挨打的局面，就要向广西团队、系统集成优秀营销团队学习，主动出击，前期运作，做到运筹帷幄；2020年大客户营销成功与否是衡量国内营销成败的标志。

我们将从研发、技术支持、商务政策、服务响应的支撑体系、人才挖掘和培养、激励和淘汰等多手段入手，坚决培育50名金牌大客户经理，人力资源部等部门密切配合，要从公司战略高度确保这项工作不折不扣地完成。同时，抓住技术支撑垂直产品中心管理的变革，实现技术营销，根本扭转xx售前薄弱的现状。产品部要形成强烈的责任感，通过一年苦练内功，确保这次变革取得重大胜利。任何短板，都会影响和阻碍发展，我们将强化质量、供应链、职能部门深化发展，为业务开拓保驾护航。

五、强化企业员工凝聚力，努力提高员工物质和精神文明员工凝聚力提高，首先是解决物质文明问题，我们的目标是未来3~5年在公司快速发展的同时实现大部分员工走向小康和富裕。关于提高员工薪酬，公司将坚持绩效导向，以能力、贡献、数据说话，让突出贡献者获得更多的溢价激励，率先走向小康。提高员工薪酬的关键是让每一个员工充分发挥主动性、积极性，更多地发挥为自己干的潜力，员工薪酬提高根本在于效率提高，人均效益提升。同时，关注xx每个员工如何分享xx的成长，我们坚信，普通员工的薪酬提升□xx年将做得更好。

凝聚力提升，关键是氛围。铁军是打出来的，兵是爱出来的，我们要营造一个充分被尊重、积极向上、快乐、温暖大家庭的良好氛围。我们要鼓励先进，让先进事迹布满在每一面墙上，让榜样作用不断影响到每一个xx人。我们也不抛弃任何一个落后者，胜者举杯相庆，败者拼死相救。要鼓励积极向上，坚决反对消极和不利于团队氛围的人和事。提升凝聚力，

将xx力量持久地拧成一股绳，还要将我们企业的使命、价值观、文化、目标紧紧与每一位xx人联系在一起，实现全员认知、认同和自觉的行动。

我们的使命是：行业领先、产业报国。我们的核心价值观是：客户第一。我们的文化核心是责任。我们的目标是未来能进入全球安防前三甲，能存活100年以上，成为一个跨越三个世纪的伟大公司。让我们的儿子、孙子能看到公司的存在，并能愉快地到公司工作。

各位同仁，2019给我们信心和积累，新的2020年已开启。“天时、地利、人和”，是老天赋予我们的，我们很幸运，是时代的幸运者。同时，我们清醒地看到我们面前的困难，我们还很小、很弱，条件并不好，正经历着第二次再创业的艰苦时代，还有很多地方做的不尽人意，我们也面临更严峻的挑战，有来自内部，也有外部的，但我依然认为，真正的挑战来自于自我，战胜自己，就是赢得胜利。相信2020这个时候，我们将依然为2020的精彩，为xx人，为支持xx的所有人因xx而骄傲！最后，祝大家身体健康，工作顺利，合家欢乐！提前给大家拜个早年！

谢谢大家！

## 领导讲话稿会见企业篇六

各位同仁、各位商界朋友，很荣幸、大家下午好！很高兴能有这样的机会，和大家一起分享一年来公司所经历的点点滴滴；刚才陈列总经理已经给我们很生动、很深刻的总结了这一年来公司的成败和得失，我非常荣幸、非常骄傲公司有这样英明的领导者，我来公司时间不长，但是我却时时刻刻、真真切切的感受到在陈宰臣董事长和陈列总经理的指示和关怀下，公司发生的巨大变化和进步！我在这里代表销售部向他们和公司的用心良苦表示感谢！

下面我做为营销总监和大家一起分享下有关营销的方方面面，关于营销这块，在在座的各位的鼎力支持下，我们可以说，今年打了个非常漂亮的战役！大家都知道，今年4月份，我们现在的工厂才有雏形，真可以说是百废待兴、百业待举。短短的几个月，我们不光在销售业绩上给公司交个满意的成绩单，而且在销售模式和公司未来的营销方向上做了重大的变动和明确，为公司未来的发展做了很好的规划和铺垫，下面我就以下三个方面和大家分享下：

存的本钱”；在这一年里，公司的所有销售人员都克己敬业、始终把公司的利益放在第一位，我们的半成品销售比去年提高了50%；我们的oem客户在去年的基础上又增加20%；而我们的出口更是朝气蓬勃、大放异彩，不但在业绩上取得辉煌成就，而且成功的和国际上的一些大经销商实现完美对接；我们的国内销售也是百尺竿头、更进一步，我们的网络已经遍及全国各地，其中我们的电压力锅产品销售从每月的几百台到现在每月2万台，这是一个什么速度，这离不开销售人员的努力，当然也离不开在座各位的支持和关怀；我们自己的品牌也实现了零的突破，目前网络有10多家，我们取得了一些成绩，同时也存在很多不如意和困难，但是公司品牌化路程已经迈出了坚实的第一步，虽然比较艰辛，但已经有了很好的开端。如果说今年是我们向品牌化进军吹响的第一声号角，那么明年就是进入冲刺和真正的战争时代，都说商场如战场，一点不假，我们就是在进行一场没有硝烟的战争！我们取得这些业绩，虽然谈不上骄傲，但是我们却在脚踏实地的在走，不积跬步，无以成千里。今天的一小步也就是以后的一大步！在这里，请允许我，允许我代表全体销售人员对在座的各位、以及公司的领导、各位商业朋友，对你们的支持和配合表示感谢！

三、公司未来的营销方向和重点：

运行，我们找到了一条属于自己的路。



能等方面作出全面的调整;另一方面，在烟机和灶具上面，我们会加强大品牌的市场调研工作，保持能够跟上市场的节奏，并适当的自主化。简单的说就是三个一工程：一巩固、一重点、一保持。

以上就是今天我和分享的一些内容，谢谢大家！

## 领导讲话稿会见企业篇七

尊敬的全体员工，各位来宾，各位家属们：

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20\_\_年，迎来崭新的20\_\_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20\_\_年，是我公司稳步发展的一年，借着\_\_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：20\_\_年，在集团公司领导的带领下，全体员工同心协力，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。公司首次荣获了建筑业最高奖——“鲁班奖”；成功申报了市政总承包一级资质；连续四年被评为\_\_省建筑业50强。公司对项目坚持精细化管理，使各项目取得了较好的成绩，所有在建项目安全无事故，高速项目获得省高速公路建设项目优秀施工单位称号；市政项目多次得到业主的表彰嘉奖。

当然，成绩的取得必定包含大家的辛勤的汗水，在20\_\_年的发展进程中，我们经历了艰辛，经历了坎坷，受经济危机，

天灾、经济不确定的因素，物价上涨等影响导致项目盈利空间进一步缩小；债权催讨难度大，债务诉讼不断，资金压力加大。但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！

20\_\_年，崭新的一年，开启我们共同崭新的梦想，在20\_\_年的扬帆起航的关键之年，我们将坚持以\_\_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20\_\_年我公司发展的新蓝天！

再次，预祝我们的迎接20\_\_年元旦晚会圆满结束，祝愿大家今天晚上玩的开心，祝福大家新年快乐，万事如意！

谢谢大家！

## 领导讲话稿会见企业篇八

尊敬的各位来宾：

大家好！

今天晚上我感谢大家，包括我们\_\_公司的全体职工能够来到年会现场，年会时间过得真快，现在也即将结束了，我有一些发自内心想说的，看着这次年会能够圆满的结束我内心感慨万分，我们公司取得了今天成绩也都是大家的一起努力，这一年来我能够看到大家的努力，工作当中有很多困难，有很多未知，但是在我们所有人的努力下面，我们度过这充满挑战的一年，这是值得骄傲的事情，也是应该庆祝的，年会进展到现在我也回顾了过去一年来我们公司的走过的路，我作为公司的领导班子感受实在很多，甚至到现在我不知道怎么言表，我希望我们公司能够越来越来，把更多更好的福利

带给全体员工，这是我们公司一直秉承的宗旨。

同时也也要感激今天来到我们\_\_公司年会现场的来宾们，其中有很多是我们公司的合作伙伴，过去一年来在我们合作双赢成果下我们取得了这种成绩，我们相互扶持着，就像是兄弟公司一般团结共进，在这里我也感激我们的合作伙伴过去一年来对我们\_\_公司的支持，也是有了大家的支持我们在业务上面能够更进一步，在工作当中有很多未知的事情一直都在发生，我们不惧怕未知，我们怕的是没有挑战，这才是最让人担忧的，居安思危这个道理我们都应该要知道，过去的一年已经过去了，我希望所有的合作伙伴，我们在接下来能够继续团结一致，我们能够继续合作共赢，在新的一年里我就提高感谢各位了。

还有我们\_\_公司的全体员工们，我也要感谢大家，在\_\_公司这里付出了很多，我都是有目共睹，过去一年来的工作当中大家是用心的，我们每一位\_\_的员工都保持着好的工作习惯，积极的响应公司的号召，一直都在提高自己去做到更好的工作状态，这是一个非常好习惯，在工作上面让我感觉大家都是无比的努力，新的一年到来了，我也相信大家都在全力以赴着，这次我们\_\_公司的年会，也是在迎接着新的一年，在接下来的工作当中肯定都是未知的，但是我们不用怕，就像刚刚说到的，不怕未知的工作，不怕未知的东西，就怕工作当中没有挑战，没有动力，我相信我们\_\_的员工都是最棒的，在下一阶段的工作上面能够突破自己，突破工作。

## 领导讲话稿会见企业篇九

鸿图大展、脚踏实地，为鸿地集团第二次创业实现跨越式发展而努力奋斗！

-----董事长在2011年集团工作动员大会上的讲话

各位嘉宾、各位同事：

大家下午好！

今天我们在这里召开2011工作动员大会，是鸿地集团的第一次大会，对推进今年各项工作发展是一次非常重要的会议。我们一起分享今天会议的主题词：“新起点、新发展”，鸿地集团从创业初期的单一建筑设计业务，发展到今天涵盖房地产开发、工程施工、酒店运营管理、生物医药、易货交易等多个行业的业务，正在组建的无区域的鸿地集团公司，对企业未来发展而言，我们又站在了新的起点；在企业未来五年规划中，希望在座的同事们能适应企业新的发展形势，与时俱进、群策群力，和企业共同谋求新的发展。

今天会议的主要任务是安排部署各公司2011年的经营目标，动员集团全体员工齐心协力，积极进取，奋力拼搏，推进集团以更快的速度来获得更好的发展，努力实现第二次创业的宏伟目标。刚才，各公司的老总分别阐述了2011经营目标计划，并签订了责任书，三位员工代表也作了表态发言，讲得非常好，很受鼓舞！下面，我根据会议的安排，就集团未来五年的发展战略规划谈几点意见。

一、正视现实，合理判断，理性看待和分析鸿地企业的现状和问题

1来发展的方向与目标，推动集团的第二次创业工作，用五年时间实现企业跨越式发展，这是鸿地集团当前及未来五年工作的核心。同时，要求我们在座的高管、每位员工随时随刻在心中装满并思考以下四个问题：

1、鸿地力图发展成一个什么样的企业？

2、鸿地现有产业各自的发展前景如何？

3、鸿地下一步的产业发展方向在哪里？

4、鸿地如何实现企业的跨越式前进？

二、理清思路，认准方向，整合现有集团资源，全力加快发展速度

鸿地要想长远发展，做大做强，实现其“跨越式发展”的目标，就必须将集团的各项产业，以市场为导向，以资产为纽带，整合资源，盘活资产，绑在一起，抱团发展，形成合力，打通上下游，形成自己的综合产业链，提升鸿地的核心竞争力，才能真正达到使企业迅速发展壮大的目的。鸿地现在的产业结构可以分为三个层面来分析：

从这三个层面的产业结构分析：我们可以看出集团的近期和中远期产业发展方向，我们要加大产业资源的整合力度，在体制创新上下大功夫，改变以往单兵出击、各自为战的局面。集团要成为这三个层面的产业之间的润滑剂和催化剂，充分发挥集团的组织协调作用，做好产业之间的对接、整合工作，优势互补，取长补短，成为集团产业的三驾马车，并驾齐驱，攻城拔寨。打造以建筑设计、建筑施工、房地产开发、物业管理、装饰装修、建筑材料、贸易和精品酒店一条龙服务的综合产业链，再插上生物科技、易货交易两扇资本经营的翅膀，快马加鞭，全面提升优势，成为鸿地集团在新的起点上又好又快发展的加油站、接力棒！

三、科学规划，准确定位，确保实现集团第二次创业的发展目标

企业的发展需要目标和方向，没有发展目标、明确定位的企业，就像是一艘驶入汪洋大海的轮船，如果没有指南针的指引，就会迷失方向，随波逐流。而目标的制定，要讲究科学合理，我们的一个原则就是“蹦一蹦，够得着”，目标定得太低，不经过努力就能实现，没有意义。定得太高，做力所

不能及的事，那目标就是定得不科学、不合理。鸿地集团今后的定位是具有“专业、高效、严谨”鲜明特征的职业化管理团队的地产综合运营商、投资运营商。未来的五年是鸿地集团发展至关重要的五年，是逐渐夯实企业基础、形成企业核心竞争能力、实现管理提升、转变增长模式的五年。到2015年，鸿地集团的目标要做到“双50亿”，即集团营业收入达到50亿，资产规模达到50亿，形成传统产业、新兴产业和资本经营产业共存、互为支撑互为依靠的跨行业、多元化业务格局，成为一家有品牌影响力、有社会责任感、有职业化管理团队的区域性龙头企业集团。

企业战略目标的实现，需要分阶段、有步骤的实施。根据集团的实际情况，集团未来五年的整体战略目标应该采取分三个阶段、三步走的方式。

第三阶段（2015年）：是战略目标的收获期，实现了5年战略目标。设计、施工、地产、酒店、生物、易货各产业齐头并进，地产成为集团的支柱产业，资本经营成为集团的战略重心，生物、易货符合上市条件。

#### 四、积极探索，勇于创新，形成一套科学、合理、独特的鸿地发展模式

鸿地要实现上述的战略目标，有完善的管理制度、科学的管理模式是前提；而专业的人才、高效的管理团队、优秀的企业文化是保证。如果说制度、模式可以搬现成的，学现成的，那高效的管理团队、优秀的企业文化则不是一日之功就能达到的。美国著名的钢铁大王安德鲁卡耐基有一句名言：灾难可以毁掉我所有的厂房设备，但只要保住我的团队，几年之后我又是一个钢铁大王。可见，在一个组织中人是决定性因素。

部选拔机制，重视内部培训，重点抓品德、情商、业务技能方面的培训，形成人才梯队，来支撑企业快速扩张

的需要。要培养“鸿地”团队的合作精神，发扬团结协作、优势互补作用。俗话说：一个好汉三个帮，凡是想做点事情的人，身边一定要有一批人，靠一两个人是做不好的。我们在座的各位一定要建设好自己的团队，提高团队的凝聚力、向心力，握手成拳，才能出击有力；抱团发展，才能立于不败。要塑造“鸿地”优秀的企业文化，作为企业的“软实力”，文化的塑造在现代企业管理中的重要性已经日益突出。

“硬实力”容易被复制和替代，而以文化为基本构成要素的“软实力”却是看不见、摸不着、无法复制和替代的。成功的企业文化，能得到员工的广泛认同，使员工产生使命感、归属感，提高对企业的忠诚度，对内可以增强亲和力、凝聚力和向心力，对外可以增强吸引力、认同力和影响力，进而全面提升企业的综合实力和竞争能力。通过对人才的培养、团队的建设、文化的塑造，要使鸿地集团形成一套成熟的发展模式、一支高效的管理团队，搭建一个平台对温州雄厚的民间资金同在外温商的信息和资源进行对接、整合，进一步扩大房地产业务版图，以超常的速度完成对市场的占领。

各位同仁，我们的目标是宏大的，但是我们的脚步是踏实的，“千里之行，始于足下”，让我们从今天开始，从现在开始，充满信心，下定决心，上下一心，同德同心，拧成一股绳，一步一脚印，用我们的智慧，用我们的双手一起去创造“鸿地集团”美好的明天！去分享“鸿地集团”胜利的果实！

谢谢大家！

2011年2月23日

## 领导讲话稿会见企业篇十

亲爱的各位朋友们、同事们：

大家好！

辛苦一年了，我在此向您和您的家人问好，并给你们拜年了！

在过去的一年中，xx公司取得了历史上从来没有过的好成绩，超额完成了年初预计的各项任务。我们为xx建设出了一批具有时代感的、漂亮的建筑，它们已经成了城市的亮点，吸引着无数热爱生活、崇尚美感的人们的目光，得到了大家的赞许，又给一批公司和个人提供了工作场所。我和大家一样为这些成绩感到自豪和骄傲。

我和大家一样为这些成绩感到自豪和骄傲。这些销售成绩和建筑成就，是全公司每一位同事辛勤努力的结果，是用自己的心、用自己的汗水浇灌出来的果实。在这个过程中，大家克服了无数困难，也经受了許多考验，甚至是非常艰难的考验。

但这些困难和考验让我们每个人、每个部门的精神品质都在成长，让我们更加诚实、更有责任心、更有服务意识、更加团结，让我们懂得付出和收获之间的奥秘。

走进我们的办公室，走进我们的每一个工地，看到每位同事的笑脸，专注、专业的工作态度和精神，都不会简单地认为这只是为了利润指标的完成，只是一座座大楼的建成，而这背后一定有精神、灵魂的成长和进步。

2019年的销售成绩和建筑成就，是全公司每一位同事辛勤努力的结果。

这一年来，我们公司和每位同事的进步，离不开客户对我们的支持，离不开几百家合作单位的支持和配合，更离不开近万名工人辛勤的劳动和努力，我们只是这伟大项目和工程中的一个部分、一个环节。团结合作是这个时代最重要的特征，是我们必须锻炼和提高的美德之一，也是最重要的美德。在此向与我们合作的所有单位、尊敬的朋友们，以及近万名工人致以节日的问候，给大家拜年了！



当我们追问人的本质是什么，答案是精神的，是灵魂的。

当我们追问我们企业的基础是什么，答案是诚实、团结、创新的美德。这是我们不变的追求，是我们建造楼房、创造物质财富的基础，是指导我们每一个决策、每一句话、每一个行动的标准。“诚实、团结、创新”更是我们的企业文化，在此与大家共勉！

最后，祝2020年各位同事成长、进步、快乐！

## 领导讲话稿会见企业篇十一

尊敬的各位领导，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2019年，迎来崭新的2020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2019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：2019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。

在2019年的发展进程中，我们经历了艰辛，经历了坎坷，受经济危机，天灾、经济不确定的因素，物价上涨等影响导致项目盈利空间进一步缩小；债权催讨难度大，债务诉讼不断，资金压力加大。但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！

2020年，崭新的一年，开启我们共同崭新的梦想，在2020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2020年我公司发展的新蓝天！

历史上每一次挑战对于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！

谢谢大家！

## 领导讲话稿会见企业篇十二

各位同仁、各位商界朋友：

大家下午好！

很高兴能有这样的机会，和大家一起分享一年来公司所经历的点点滴滴；刚才x总经理已经给我们很生动、很深刻的总结了这一年来公司的成败和得失，我非常荣幸、非常骄傲公司有这样英明的，我来公司时间不长，但是我却时时刻刻、真真切切的感受到在xx董事长和x总经理的指示和关怀下，公司发生的巨大变化和进步！我在这里代表销售部向他们和公司的用心良苦表示感谢！

下面我做为营销总监和大家一起分享下有关营销的方方面面，关于营销这块，在在座的各位的鼎力支持下，我们可以说，今年打了个非常漂亮的战役！大家都知道，今年4月份，我们

现在的工厂才有雏形，真可以说是百废待兴、百业待举。短短的几个月，我们不光在销售业绩上给公司交个满意的成绩单，而且在销售模式和公司未来的营销向上做了重大的变动和明确，为公司未来的发展做了很好的规划和铺垫，下面就以下三个方面和大家分享下。

## 1) 销售构成

2) 营销模式：由于我们的销售产品比较多元化，营销模式也是比较多样性，为了大家便于理解，那么在这里我重点阐述下国内销售的营销模式，国内销售也分为两大块：以批发为主的营销二部和以x品牌为品牌推广的营销一部，很显然，营销二部主要是以批发为主，追求的是量的变化，从而达到质的变化；也就是说二部追求的是客户的数量和出货的数量，从而提高利润的数量，用六个字简言之，也就是“深挖洞、广积粮”，没有粮食人会饿死，在现阶段，没有大量利润的保证，公司就会出现饥荒和危机。但是，一味的“深挖洞、广积粮”不是我们的最终目标，我们的目的是为了称王，成就一番霸业；我们通过什么来实现我们的霸业，总的有个媒介，我们的媒介就是x品牌，所以我们成立了营销一部，一部的营销模式三个字“品牌化”或者说“图霸业”。

在这里，我借xx董事长的一句话“销售是一个企业的龙头，龙头如果不能发挥它该承担的责任，就会牵一发而动全身，让整个工厂失去活力、战斗力、以及生存的本钱”；在这一年里，公司的所有销售人员都克己敬业、始终把公司的利益放在第一位，我们的半成品销售比去年提高了50%；我们的oem客户在去年的基础上又增加20%；而我们的出口更是朝气蓬勃、大放异彩，不但在业绩上取得辉煌成就，而且成功的和国际上的一些大经销商实现完美对接；我们的国内销售也是百尺竿头、更进一步，我们的网络已经遍及全国各地，其中我们的电压力锅产品销售从每月的几百台到现在每月2万台，这是一个什么速度，这离不开销售人员的努力，当然也离不开在座

各位的支持和关怀;我们自己的品牌也实现了零的突破，目前网络有10多家，我们取得了一些成绩，同时也存在很多不如意和困难，但是公司品牌化路程已经迈出了坚实的第一步，虽然比较艰辛，但已经有了很好的开端。如果说今年是我们向品牌化进军吹响的第一声号角，那么明年就是进入冲刺和真正的战争时代，都说商场如战场，一点不假，我们就是在进行一场没有硝烟的战争！

我们取得这些业绩，虽然谈不上骄傲，但是我们却在脚踏实地的在走，不积跬步，无以成千里。今天的一小步也就是以后的一大步！在这里，请允许我，允许我代表全体销售人员对在座的各位、以及公司的领导、各位商业朋友，对你们的支持和配合表示感谢！

## 领导讲话稿会见企业篇十三

明阳天下会议服务公司 尊敬的全体同仁、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2015年，迎来充满希望的2016年，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！祝福大家在新的一年里和气致祥，身体健康，家庭康泰，万事如意！回首不平凡的2014年，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，2015年我们出柜量突破1000个，我们又一次荣获“xx评估3a等级”“xx市重点工业企业”“xx市外贸出口优秀企业”“xx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。

2015年公司年会领导个人发言稿范文 各位嘉宾，各位员工，大家好！我总觉得时间过的很快，上次年会我站在这里向大家

讲话的情景好像还没过去多久，就又是一年春节了。那么首先，我向在座的各位送上由衷的祝福和感谢。

20014年对我们侨泰而言是很重要的一年。这一年里，我们的门店数增加到了20家，公司规模也扩展到了280人。这一串数字让我很欣慰，侨泰成立短短几年就能有今天的成绩，和在座各位的辛勤工作分不开，侨泰的成长和发展是大家一起创造的。所以，我要在这里说一声，谢谢大家，侨泰能有你们，我觉得很自豪。

2014年，我们有了长足的进步，那么2015年，目标又在哪里？我们都知道房产中介的竞争越来越激烈，外资品牌也在不断介入，怎样顺时而动、因机而发，是大家在2013年肩负的职责。挑战是必然的，但是我们的机会更大！我始终认为，做房屋中介很有挑战性，我们面前的市场很大，关键在于怎样把握。在2015年，公司目标还要增加10到15家直营分行。这应该不是一个梦想，在座的各位既然加入了侨泰大家庭，我就希望大家能够同心同德、齐心协力，共同把它变成现实。相信只要我们坚持诚信待客、坚持务实勤奋，就一定能够成功。我对侨泰的未来充满了信心，我对在座的各位更有信心！侨泰提供了一个大舞台，而我相信你们的努力能让这里更精彩，每一份付出都会得到回报。我期待我们共同的侨泰事业能在2015年步上一个新的台阶，而你们也能为自己创造一个更好的明天。让我们一起把侨泰房产做得更大、更强，进入中介市场前三名。

苦，不服输的工作作风，在新老朋友的支持配合下，还是取得了一个丰收的xx！我们超额完成了计划，为公司打开了市场大门，这就是我们的胜利，我为全体员工感到自豪，并向所有支持和配合我们的朋友们致以最崇高的敬意！xx年新的一年，新的气象，还有一个新的征程。我们的未来是光明的，是喜人的。春敲起了战鼓，年吹响了号角！我们把愿望写在今天，听事业的口哨响起，和祖国一起在明天的跑道上冲次！不管汗能流多少，也不怕血可洒许多，我们在今天铭刻下人生的理

想，并为此奋斗到底!最后，再次祝愿全体员工、宾客新年快乐，合家幸福!凯歌高奏辞旧岁，豪情满怀迎龙年!乘着国昌盛的东风，我们送走了硕果累累的xx年，迎来了充满希望的2012年。在我国改革开放的伟大进程中[]xx年的中国写下了精彩篇章，面对复杂多变的国内外环境和自然界的严峻挑战，党中央、国务院团结带领全国各族人民沉着应对、开拓进取，取得了全面胜利，有效巩固和扩大了应对国际金融危机冲击的成果，保持了经济社会发展的良好势头，展现了社会主义中国的巨大活力[]xx[]对于一个伟大的国家，灾难不仅带来挑战，也历练国家能力;对于一个坚强的民族，灾难不仅意味风险，也砥砺民族精神。对于一个新生的企业，灾难不仅象征着死亡，更带来了机遇与希望。

xx年是会销人网的发展年，也是会销人网的机遇年。这一年行业的整顿变革动荡了整个市场环境，突发事件的袭击让公司上下都如履薄冰，然而我们经受住了考验，在面对巨大问题的时候，我们更多的是在解决问题，而不是逃避现实。在行业凋敝复苏的这段岁月里，我们抓住了这次机遇，我们也接受住了来自外界的考验。如果说行业整顿和媒体事件让我们真切感受到了创业不易，生存艰辛的话，那么，可以肯定的是，我们在这次事件背后更加懂得了真诚和责任的深远意义[]xx[]我们走过了坎坷，走过了荆棘;xx[]我们体验严冬暖夏，春暖花开。在这不平的xx年里，您陪我们走过了风雨，经历了彩虹，见证了阳光!您的支持和信任让我们在这一年里战胜了困难，收获了真情!会销人网全体同仁感谢您!新的一年，竞争与发展同在。我们将以“诚信创业、追求卓越”的企业精神为指导，坚持“创造高品质绿色生活”的企业宗旨，为实现“弘扬环保理念，助力健康中国”的企业使命而不懈努力，力求实现“健康长寿行业的领跑者”的企业愿景。为广大顾客亲人们提供更优质的产品和更高效的服务!“雄关漫道真如铁，而今迈步从头越”。在此，会销人网向一直关心、支持和帮助我们发展的顾客亲人、朋友、以及合作伙伴表示衷心的感谢!祝大家新年快乐!万事如意!

# 领导讲话稿会见企业篇十四

物业的全体员工们：

大家下午好！

瑞虎辞旧、金兔呈祥；一元复始，万象更新。值此20年度总结表彰之际，我谨代表物业向集团公司的领导们致以最衷心的感谢；向一年来辛勤奋战在公司服务前线的同志们致以最衷心的感谢，谢谢你们！

20年，在尊敬的段董事长的正确领导下，公司秉持“至诚服务，精准管理，缔造增值物业、和美人居”的宗旨，恪守“坚实、负责、共享、发展”的企业精神，在全体人的共同努力下，又取得了新的骄人业绩。这些成绩的取得离不开集团公司的大力支持、离不开公司领导的正确领导，也离不开我们物业全体员工的辛勤劳动。

回望过去，我们踌躇满志；展望未来，我们豪情满怀！20年又将是机遇和挑战同在，光荣和梦想共存的一年。除了集团公司开发的国金项目正在运筹帷幄之外，公司领导班子也希望在新的一年里承接新的项目。现承蒙公司的信任和委托，被提升为总经理，我感到非常荣幸，同时也感到肩上的担子不轻。在此，我希望与物业全体同事一起再接再厉、共同进步、共同成长，抓住机会，在新的平台上取得更加卓越的成绩。希望我们每个人都用一份心去做事，坚持“服务从每一件小事做起”，讲大局、讲团结，比智慧、比贡献。我们会继续关心员工的生活和福利，努力为员工创造舒心的工作环境。相信物业的明天一定会更加美好，相信我们所有人的明天一定会更加美好！

最后，再次祝大家新年快乐、阖家幸福！谢谢！

# 领导讲话稿会见企业篇十五

各位同仁：

大家下午好！

很荣幸代表公司作年会发言。在此，我谨代表公司向一年来为公司的业务发展奋勇当先、锐意进取的全体同仁致以崇高的敬意和由衷的感谢！

时间过得很快，一年的时间在大家的拼搏与汗水中度过，无论是公司还是我们的员工都收获了许多。跨越三个年头，公司的品质始终如一，这句话是我们公司发展的见证，但更大意义上它是我们的座右铭。三年的时光中，为公司奉献的每一个人都一直为做到这一点而不懈追求、不懈努力。做好事、做好人，这样的企业才能够保持旺盛的生命力，历久弥新。

这一年中，公司又向前大大迈进了一步，随着建设规模的日益扩大，公司的知名度和影响力在行业内以及消费群体中广为人知。但是，我们始终记得，虽然我们前进的步伐从未停止，但我们也绝不急功近利；虽然勇于创新发展，但我们绝不忘根基树本。无论公司有多大的发展，以品质求生存，以服务创品牌依然是无论何时我们都会坚持和秉承的原则。

感动与拼搏共存，机遇与挑战并举。面对充满太多挑战的\_\_年，我们的领导、我们的员工用顽强的斗志、辛勤的汗水抒写出一篇篇动人的诗歌；面对充满机遇的\_\_x年，我们理应朝气蓬勃、勇攀高峰，用成功和喜悦妆点欢动充满期待的明天。

最后，再次代表公司真诚地向一年来为公司的发展付出辛劳和汗水的各位同仁们说一声：谢谢！