

# 2023年总监的致辞开场白(通用8篇)

## 总监的致辞开场白篇一

尊敬的总经理，同事们，大家好！

春节即将来临，借此机会向诸位拜个早年，祝大家新春愉快！身体健康！合家幸福！

在这里我代表销售部全体员工感谢公司提供的平台！

感谢总经理！感谢全体同仁对销售工作的鼎力支持！

过去的一年，我们努力过、奋斗过，有欢笑、有痛苦，有失意、也有成绩，对今天来说都已成为过去，成为公司发展道路上的一个里程碑。刚刚参加的集团年终会议给我很大的触动，我们一个总人数占集团公司三分之一的数量的实业公司，竟然靠他们输血支持我们。心里真不是个滋味，当时我就在想，是我们比他们傻吗？不是，是我们努力的程度和工作方法与武汉业绩优良的公司还有一定的差距。特别是我们的销售部人员，没能给公司带来丰厚的`订单。得过且过，混日子的思想还是存在的。

一年下来，由于订单少，利润低，回款期过长是导致公司亏损的重要因素，尽管有种种客观理由和原因，但我们不想推卸责任，我们也不能推卸责任。因为公司要我们是来克服困难，提高效益的，否则，要我们销售队伍干吗呢？任何企业检验销售成绩的惟一标准就是看业绩增长与否，这始终是硬道理。

不蒸馒头蒸口气，新的一年，我们一定认真汲取经验教训，好好总结想方设法提升销售业绩。争取打个翻身战让公司走向盈利的轨道。

在过去的20x3年，我们的销售队伍是以新兵为主，大家在摸爬滚

打中经历了种种考验，遇到这样或那样的问题，在种种困难中锻炼了我们的销售队伍，更重要的是我们的销售队伍成长起来了。又一年的实战锻炼，提高了销售部每一位员工的工作能力，销售部制度化、规范化的管理也更加合理。

今天开始，我们的销售队伍已不再是新兵，而是一批经过一场又一场战争洗礼的老兵，积累了丰富的客户资源和人脉，业绩的提升必定指日可待。我们还将继续补充新鲜血液，不断的培养壮大销售队伍。

### 销售行业年会发言稿

多年来我一直认为，人要学会感恩，特别是在这个浮躁的时代，有许多企业关门倒闭，职工连工资都难以拿到，所以，今天，我们每个人都应该感谢公司提供这样一个良好的、稳定的工作平台让我们一起奋斗，因此，我希望销售部每一位员工从现在起，将自己本职工作做好、做到位，特别是客情关系处理上关注细节，粗放的结果是被市场淘汰。所以，我们销售人员多拿订单、提高利润、及时回款，做好嘉一品牌的宣传就是对公司的最好回报！

20x4开年之际我们已喜迎我们公司产品中的新成员3d打印机，样机已经陆续送达到客户手中，产品的测试改良也将有条不紊的进行着。相信不久会有丰厚订单像雪花一样飘来。

俗话说，芝麻开花节节高。去年销售业绩比前年有所提升，经过一年的铺垫、布局，我们有理由相信20x4年销售业绩会有很大的突破！

20x4年在总经理的带领下，各位同仁的支持下，相信大家一定能完成950万的销售任务，冲击1100万的销售目标。

在此我代表销售部全体成员向在座的领导、同事们表个态□20x4年销售部一定会给大家一个满意的答卷！谢谢大家！

## 总监的致辞开场白篇二

尊敬的各位领导、各位同事及各位来宾：

大家新年好：

20xx年已在岁月的行进中落下历史的帷幕，充满希望与朝气的20xx年又悄然走来。值此辞旧迎新之际，我谨代表xx生产基地，向各位领导及同事、和各朋友、各来宾，致以诚挚的问候和新春的祝福！

刚才听了公司领导和同事的讲话，我们深受鼓舞！董事长与我们共同回顾了一起走过的20xx年，又带领我们共同展望了令人期待的20xx年。多年来，我们时时刻刻感恩于集团公司领导和所有同事对我们生产部无微不至的关怀和鼓励；我们也真真切切地体会到所有同事对我们的支持和帮助！

20xx年是我们积极参与激烈市场竞争的一年，也是接受严峻挑战和考验的一年。一年来，面对原料供应滞后、订单交期短、生产要求特殊等各种不利因素，我们团结一致，咬紧牙关，攻坚克难，较好地完成了销售部下达的订单任务，这些成绩的取得是我们生产一线员工和生产管理团队共同努力的结果，也是由销售部、行政部、品质部、技术部、采购物流等部门的大力支持的结果，更是所有同仁埋头苦干、锐意拼搏的结果。值此，我谨向一贯支持我们的各部门领导，各位同事及销售部全体同仁致以衷心的感谢！

过去的20xx年，可以说确实困难重重，远超预期。

20xx年，我们将立足于完善产品质量，提高交货及时率和一

次交验合格率，着眼于深化生产团队建设，使我们的责任感、使命感得到进一步激发，士气更加旺盛，斗志更加昂扬。我们要紧抓机遇，根据公司的销售目标确立科学合理的生产计划；管理要进一步加强，产品质量要严抓不懈，交货期得到有效保障。主要有以下几个方面。

第一；提高产品质量是做不完的功课，如何将产品质量的提高落实到实际行动上呢？应遵循“三不”放过的原则，第一出现质量问题不放过，第二问题的根源查不清楚不放过，第三，不找到解决问题的办法不放过。防患于未然，汲取教训，不断提高质量管理水平。

第二；提高交货及时率首先要合理计划，凡事预则立，不预则废。计划是关键，然后就是各部门之间的衔接，物料是否按时到位，生产是否按时完成，质检是否按时检验，物流是否按时发货到客户手中等等。最后也是最重要的要明确责任、建立奖惩制度，根据任务完成情况，给予适当奖罚。

第三；不断加强生产团队建设。21世纪的竞争是人才的竞争更是团队的竞争。注重团队建设，加强团队力量，打造高绩效的生产团队，是提高企业竞争力的关键。因为一个人的力量永远是有限的，只有大家团结一心，才能解决各种复杂问题。加强生产团队建设，就是要从严管理，按章办事，“用好手中的兵，打好自己的仗”。

第四；维护并保养好生产设备，当前我们的设备清一色都是新设备，从拉丝、绞线、挤塑、成缆等各种不同规格和种类的设备一应俱全，除了能够生产额定电压450/750v及以下聚氯乙烯绝缘电线电缆、额定电压1-35kv中压低压电力电缆、通用橡套电缆、矿用电力电缆、控制电缆、架空绝缘电缆、钢芯铝绞线及裸制品产品外，还能够生产计算机电缆等弱电产品、以及各种低烟无卤、阻燃耐火环保电线电缆，年后还将陆续投产新迁的硅橡胶、氟塑料、预分支等特种电缆产品，生产能力不断提高。

xx生产基地是xx集团的核心生产基地，具有宽敞的电缆行业现代化标准厂房，拥有电缆行业内先进一流的生产设备，具有懂生产，善经营的生产管理团队，更具有发展前景的“浙缆牌”市场，林场生产基地具有很好的发展前景，全部投产后有望年产20亿的电线电缆生产能力。

20xx年我们将根据市场发展趋势重点开发机车车辆线，铝合金电缆和风能电缆等产品。

建立各类管理体系：

一是生产管理系统，从商务部下单到订单排产生产，再到产品出厂检验发货等，建立一套完整的生产管理体系。

二是建立完善的质量管理体系。

三是建立完善的售前、售中、和售后服务体系。

我相信20xx年的订单在在坐的’各位领导及同事的共同努力下一定能够取得更好的成绩。

回首过去，展望未来。新的一年又将开启新的征程，托举新的希望，承载新的梦想。展望20xx年，面对更为复杂多变的市场需求，我们依然激情澎湃，斗志昂扬，对于未来，我们生产团队充满信心，我们将在集团公司的带领下，齐心协力，团结奋战，实实在在做人，脚踏实地做事。为集团公司发展大计贡献我们最大的努力！我们有理由坚信□xx集团的明天一定会更加灿烂，更加辉煌！

最后，衷心祝福大家新年快乐！身体健康！合家幸福！

谢谢！

# 总监的致辞开场白篇三

尊敬的x董事长□x总：

尊敬的各位领导、兄弟姐妹们：

大家新年好！

岁月如歌，跋涉似舞。我们又走过了不平凡的一年！

20x2年已在岁月的行进中落下历史的帷幕，充满希望与朝气的20x3年又悄然走来。值此辞旧迎新之际，我谨代表xx销售公司全体同仁，向各位领导及兄弟公司的各位兄弟姐妹，致以诚挚的问候和新春的祝福！

刚才听了x总的讲话，我们深受鼓舞□x总代表集团公司与我们共同回顾了一起走过的20x2年，又带领我们共同展望了令人期待的20x3年。多年来，我们时时刻刻感恩于集团公司领导和所有同事对xx销售公司无微不至的关怀和鼓励；我们也真真切切地体会到所有兄弟公司对我们肝胆相照的支持和帮助！

20x2年是我们积极参与激烈市场竞争的一年，也是接受严峻挑战和考验的一年。一年来，面对市场整体的萎缩和激烈的竞争等不利因素，我们团结一致，咬紧牙关，攻坚克难，较好地完成了公司年初制订的各项目标和任务，这些成绩的取得是集团公司正确指引和大力支持的结果，也是分公司所有同仁埋头苦干、锐意拼搏的结果。值此，我谨向一贯支持我们的集团公司各级领导，各位同事及xx销售公司全体同仁致以衷心的感谢！

“未待扬鞭自奋蹄！”。回眸20x2□我们有成功更有艰辛。诚如x董事长早有预示□“20x2年市场经济不稳定，我们要适应新

形势，沉着应对，科学而为，以新观念新策略，拥抱新市场，迎接新挑战。”

过去的20x2年，可以说确实困难重重，远超预期。一年来，我们立足于完善服务，着眼于深化团队建设□xx销售公司全体同仁的责任感、使命感得到进一步激发，士气更加旺盛，斗志更加昂扬。我们紧抓机遇，根据xx销售公司发展实际与市场环境变化确立了科学合理的经营目标；管理得到进一步加强，公司形象有所提升□xx品牌得到更广泛的传播。个人具体体会如下：

一个人的力量永远是有限的，只有大家团结一心，才能取得更好的成绩。

市场竞争归根到底是人才的竞争，这句话对于我们来说可谓是耳熟能详。建立一支忠诚而有凝聚力的销售团队是每一位优秀的销售公司经理工作的重中之重。

设定共同目标是团队建设的基础，强烈的团队精神，来自于共同的奋斗目标。你所描述的美好前景，能够唤起团队精神、牺牲精神的，不是由于崇高，而是因为真实和真诚。往往发财、提升并不能让所有人振奋；而有时，整个团队却能自发地聚集在“与竞争对手决一死战”的旗帜下。

强化组织职能，加强对每个业务员的思想认识、工作态度和信心的引导，建立更为有效的考核和激励机制，把公司各项资源充分整合到位，真正做到服务于销售，有利于销售，充分调动分公司每一个销售人员的积极性和创造力，带动销售团队共同成长，激发销售团队的持久战斗力。

市场有这样一条基本定律：市场的要求只会越来越高，市场的要求必须时刻服从。如果我们不能适应这条定律，就说明我们的工作出了问题。想客户之所想，急客户之所急，积极应对变化，快速响应市场，才会不断满足并超越客户期待，

真正让我们的每一个客户深切感受到国茂产品和服务不可替代，否则，在未来市场的竞争中我们将难言长久立足！

回首过去，展望未来。

新的一年又将开启新的征程，托举新的希望，承载新的梦想。展望20x3年，面对更为复杂多变的市场环境，我们依然激情澎湃，斗志昂扬，对于未来□xx销售团队充满信心，我们将在集团公司的带领下，齐心协力，团结奋战，实实在在做人，脚踏实地做事。为集团公司二次创业、创新发展大计贡献我们最大的努力！我们有理由坚信□xx集团的明天一定会更加灿烂，更加辉煌！

最后，衷心祝福大家新年快乐！身体健康！合家幸福！

谢谢！

xx集团xx销售公司

xx

## 总监的致辞开场白篇四

\*\*生产基地20x3年1月12日营销年会发言稿 尊敬的\*\*\*董事长：

尊敬的各位领导、各位同事及各位来宾：

大家新年好：

20x2年已在岁月的行进中落下历史的帷幕，充满希望与朝气的20x3年又悄然走来。值此辞旧迎新之际，我谨代表\*\*生产基地，向各位领导及同事、和各朋友、各来宾，致以诚挚的问候和新春的祝福！



刚才听了公司领导和同事的讲话，我们深受鼓舞！董事长与我们共同回顾了一起走过的20x2年，又带领我们共同展望了令人期待的20x3年。多年来，我们时时刻刻感恩于集团公司领导和所有同事对我们生产部无微不至的关怀和鼓励；我们也真真切切地体会到所有同事对我们的支持和帮助！

20x2年是我们积极参与激烈市场竞争的一年，也是接受严峻挑战和考验的一年。一年来，面对原料供应滞后、订单交期短、生产要求特殊等各种不利因素，我们团结一致，咬紧牙关，攻坚克难，较好地完成了销售部下发的订单任务，这些成绩的取得是我们生产一线员工和生产管理团队共同努力的结果，也是由销售部、行政部、品质部、技术部、采购物流等部门的大力支持的结果，更是所有同仁埋头苦干、锐意拼搏的结果。值此，我谨向一贯支持我们的各部门领导，各位同事及销售部全体同仁致以衷心的感谢！

过去的20x2年，可以说确实困难重重，远超预期。

20x3年，我们将立足于完善产品质量，提高交货及时率和一次

交验合格率，着眼于深化生产团队建设，使我们的责任感、使命感得到进一步激发，士气更加旺盛，斗志更加昂扬。我们要紧抓机遇，根据公司的销售目标确立科学合理的生产计划；管理要进一步加强，产品质量要严抓不懈，交货期得到有效保障。主要有以下几个方面。

**\*\*生产基地是\*\*集团的核心生产基地，具有宽敞的电缆行业现代化标准厂房，拥有电缆行业内先进一流的生产设备，具有懂生产，善经营的生产管理团队，更具有发展前景的“浙缆牌”市场，林场生产基地具有很好的发展前景，全部投产后有望年产20亿的电线电缆生产能力。**

20x3年我们将根据市场发展趋势重点开发机车车辆线，铝合

金电缆和风能电缆等产品。

建立各类管理体系。

我相信20x3年的订单在在坐的各位领导及同事的共同努力下一定能够取得更好的成绩。

公司发展大计贡献我们最大的努力！我们有理由坚信，\*\*集团的明天一定会更加灿烂，更加辉煌！

最后，衷心祝福大家新年快乐！身体健康！合家幸福！

谢谢！

20x3年1月

生产部

## 总监的致辞开场白篇五

尊敬的各位领导、各位同事及各位来宾：

大家新年好：

20xx年已在岁月的行进中落下历史的帷幕，充满希望与朝气的20xx年又悄然走来。值此辞旧迎新之际，我谨代表生产基地，向各位领导及同事、和各朋友、各来宾，致以诚挚的问候和新春的祝福！

刚才听了公司领导和同事的讲话，我们深受鼓舞！董事长与我们共同回顾了一起走过的20xx年，又带领我们共同展望了令人期待的20xx年。多年来，我们时时刻刻感恩于集团公司领导和所有同事对我们生产部无微不至的关怀和鼓励；我们也真

真切地体会到所有同事对我们的支持和帮助!

20xx年是我们积极参与激烈市场竞争的一年,也是接受严峻挑战和考验的一年。一年来,面对原料供应滞后、订单交期短、生产要求特殊等各种不利因素,我们团结一致,咬紧牙关,攻坚克难,较好地完成了销售部下发的订单任务,这些成绩的取得是我们生产一线员工和生产管理团队共同努力的结果,也是由销售部、行政部、品质部、技术部、采购物流等部门的大力支持的结果,更是所有同仁埋头苦干、锐意拼搏的结果。值此,我谨向一贯支持我们的各部门领导,各位同事及销售部全体同仁致以衷心的感谢!

过去的20xx年,可以说确实困难重重,远超预期。

20xx年,我们将立足于完善产品质量,提高交货及时率和一次

交验合格率,着眼于深化生产团队建设,使我们的责任感、使命感得到进一步激发,士气更加旺盛,斗志更加昂扬。我们要紧抓机遇,根据公司的销售目标确立科学合理的生产计划;管理要进一步加强,产品质量要严抓不懈,交货期得到有效保障。主要有以下几个方面。

第一;提高产品质量是做不完的功课,如何将产品质量的提高落实到实际行动上呢?应遵循三不放过的原则,第一出现质量问题不放过,第二问题的根源查不清楚不放过,第三,不找到解决问题的办法不放过。防患于未然,汲取教训,不断提高质量管理水平。

第二;提高交货及时率首先要合理计划,凡事预则立,不预则废。计划是关键,然后就是各部门之间的衔接,物料是否按时到位,生产是否按时完成,质检是否按时检验,物流是否按时发货到客户手中等等。最后也是最重要的要明确责任、建立奖惩制度,根据任务完成情况,给予适当奖罚。

第三;不断加强生产团队建设。21世纪的竞争是人才的竞争更是团队的竞争。注重团队建设,加强团队力量,打造高绩效的生产团队,是提高企业竞争力的关键。因为一个人的力量永远是有限的,只有大家团结一心,才能解决各种复杂问题。加强生产团队建设,就是要从严管理,按章办事,用好手中的兵,打好自己的仗。

缆、控制电缆、架空绝缘电缆、钢芯铝绞线及裸制品产品外,还能够生产计算机电缆等弱电产品、以及各种低烟无卤、阻燃耐火环保电线电缆,年后还将陆续投产新迁的硅橡胶、氟塑料、预分支等特种电缆产品,生产能力不断提高。

生产基地是\*\*集团的核心生产基地,具有宽敞的电缆行业现代化标准厂房,拥有电缆行业内先进一流的生产设备,具有懂生产,善经营的生产管理团队,更具有发展前景的浙缆牌市场,林场生产基地具有很好的发展前景,全部投产后有望年产20亿的电线电缆生产能力。

20xx年我们将根据市场发展趋势重点开发机车车辆线,铝合金电缆和风能电缆等产品。

建立各类管理体系。一是生产管理系统,从商务部下单到订单排产生产,再到产品出厂检验发货等,建立一套完整的生产管理体系。二是建立完善的质量管理体系。三是,建立完善的售前、售中、和售后服务体系。

我相信20xx年的订单在在坐的各位领导及同事的共同努力下一定能够取得更好的成绩。

回首过去,展望未来。新的一年又将开启新的征程,托举新的希望,承载新的梦想。展望20xx年,面对更为复杂多变的市场需求,我们依然激情澎湃,斗志昂扬,对于未来,我们生产团队充满信心,我们将在集团公司的带领下,齐心协力,团结奋战,实实在在做人,脚踏实地做事。为集团公司发展

大贡献我们的努力!我们有理由坚信，\*\*集团的明天一定会更加灿烂，更加辉煌!

最后，衷心祝福大家新年快乐!身体健康!合家幸福!

谢谢!

个月前的今天，我正是加盟了\*\*公司。通过我对全国市场的了解，对行业的了解与分析，对部分市场的实地走访，结合我们公司产品本身品质、口感的魅力，更加坚定了我们打造行业第一品牌的信心!今天的会议将会成为我们\*\*公司发展的重要里程碑。我们要改变以前完全以销售主义为导向的销售行为;以销量为导向的销售理念;以冲量为主的销售促进。我们要推行以品牌建设为导向的营销行为;以建设、掌控为主导的营销理念;以产品推广为主的营销促进。通过近来在企业一线的深入走访,和企业的王总,赵总的深入交流.确定以以人为本的企业经营理念,以企业文化建设为核心内容,培养一支具有超常战斗力的学习型营销组织队伍.

落实务实科学的发展观念,整合社会资源实现企业集约化,滚动式发展的目标!我将和大家一起经历,从现在的以产品为导向的经营模式向以市场为导向的经营模式迈进,再以市场为导向的模式向以满足消费需求为导向的阶段跨进,以满足消费为导向的模式向创造消费为导向的阶段跨越,始终保持企业能持续稳定的发展,在不同的阶段都有不同的新的增长点!

我将铭记今天,我将履行我的职责,我将会和各位共同打拼!希望大家能够和我一起和企业共同亲历企业的每一个重要成长阶段!谢谢大家!

在过去的一年里,东方豪苑以极高的消化速度和消化率顺利占领台山市场。

上半年,三期工程全部顺利完成竣工验收。目前除尚余小部

分高层住宅单位外，其余全部销售完毕，销售率达到98%，别墅和商铺单位已全部售空。去年，公司全年销售金额达到一亿五千二百多万元，回笼资金一亿六千多万元。

6月份，四期项目锦江1#、2#、3#、5#、6#、7#楼同时启动，到年底，部分在建楼盘将近完成主体框架工程，其中7#、8#楼已顺利于20xx年元旦开盘，然后1#、3#也将于20xx年春节前开盘。

元旦锦江的开盘销售场面异常火热，销售率节节攀升，实现了20xx年的开门红，在台山市房地产市场再次引起轰动效应。

在公司销售全面飘红的同时，我们在房地产开发领域，在打造优秀商住小区方面也取得不俗的成绩。去年12月份，我们东方豪苑荣获中国房地产业协会评选的20xx-20xx年度中国房地产宜居楼盘称号。公司林国东、仲崇智等主要领导也分别获得了中国房地产业协会、中国房地产主流媒体联盟等单位联合颁发的20xx年度中国房地产年度经理人奖和20xx年度中国房地产操盘手称号。

五期项目方面，地下室部分和地上裙楼部分已经完成，1#楼主体工程也接近收尾阶段，

项目全年未出现重大质量及安全事故。酒店的筹备工作也在密锣紧鼓的进行中。在招商工作中，成功引进了华润万家这样的大型商家，华润万家的进入，将成为台山地区的第二家大型综合超市，也将会大大的提升了东方豪苑社区档次和综合竞争实力，为公司的社区品牌增添了更丰富的色彩。

物业管理方面，物业公司在广大员工的辛勤付出中，以饱满的热情和团结务实、敬业求进的精神，紧跟公司发展的节拍，不断吸收和借鉴物业管理行业精华和成功经验，专业服务水平和内部管理水平得到逐步提高。公司在提高全体员工的专业素质上和内部管理水平上做了不少努力，持续进行各种的

员工培训，通过学习，全体员工的服务意识与服务技巧有了较大的提高，专业素质得到加强。现在，物业公司各班组已初步形成依章办事，遵守公司规章制度和客户服务程序的良好风气，各项工作基本实现有章可循，有据可依，有记录可查。

工程管理方面，通过工程部全体的努力，不断提高工程质量，确保确保工程进度，各专项责任人全面负责自己区域内的工程进度、工程质量和施工安全工作，保质保量完成公司下达的任务。

同事们□20xx年的成绩即将成为历史，新的一年已经开始，对于我们德祥房地产又即将翻开新的一页，续写新的篇章。

新的一年，将是新的形势，新的挑战，新的要求，我们面临新的任务，新的机遇，新的挑战。我们在肯定成绩的同时也要正视各种问题的存在，具体地讲，主要几个方面：

物业管理工作好就比产品的售后服务，直接关系到我们东方豪苑在社会上的形象，影响公司的长期发展，故打造品牌物业将成为物业公司20xx年度的工作重点。去年物业公司存在几个比较重要的问题：

(一)是人员流动性过高，专业人才招聘困难。

去年全年共计离职员工人数将近120人，相当于一整个物业公司人员。员工流动性高，

必然导致一些列的问题出现：一方面增加招聘费用、培训费用等管理成本；另一方面让内部业务流程等不能有效的延续，让部分工作不能有效开展起来。所以，针对此问题，物业公司须综合详细地分析员工离职的主要原因，及时采取有效的办法，努力提高内部员工的归属感和凝聚力，体现更多的关怀，让员工感受到家的温暖，减少员工流失。与此同时，通

通过各种渠道和各种办法，招募优秀的物管人才，保证物业公司良性发展。

(二)是安全防范工作仍存在有漏洞。

由于保安人员不多，人员流动性大，专业素质仍有待提高。在安全防范方面例如装修

管理和出入控制等方面，各项手续要遵循人性化、服务性原则的同时，也要兼顾确保安全性目的。小区出入口检查等方面仍需要进一步加强工作，对此，下年度应从人员素质上着手，努力建立更完善的安全综合防范系统，做好防火、防盗、防人为破坏三防工作，确保小区安全无问题。

(三)是内部管理和工作流程须进一步完善和规范。

目前，物业公司在港联顾问公司的指导下，内部管理和相关业务流程已基本建立管理框架，但也还存在较多不足和有待改进的地方。例如物业公司内部的相关业务流程、工作指引、服务指引还不完善；管理层对一线工作人员的指导性不高；工作人员服务意识不足等。导致小区业主对物业管理工作满意度不高，不断的有不满情绪出现。因此，物业公司应从服务就是让客户满意，业主至上，服务第一等服务理念出发，强调对客户工作的重要性，加强内部管理，进一步完善内部工作流程和工作指引，加强员工教育培训，在实际工作寻求突破。

(四)是创收能力进一步提高。

去年物业虽然现在推出了一些个性化服务项目，但现仅限于内部客户，且在价格上与服务水平方面与社会其他同行相比无明显优势，会所的功能也没有充分的发挥，这些问题都有待下年度积极探索解决办法，利用好现有的有利资源提高创收能力。



## 总监的致辞开场白篇六

尊敬的各位来宾、同仁们：

大家晚上好！新年辞旧岁，继往开来贺新春，值此辞旧迎新之际，我谨代表公司向大家拜个早年，祝愿在座各位新年吉祥、万事如意！

公司自创业至今，已经走过无数个年头。首先感谢xx对我的信任，委我以重任。公司在xx总的领导下，从最初一个仅十几人的建筑施工队，逐步发展成为产值、收入上亿元的建筑施工企业。所经历的风雨、所获取的成果，大家有目共睹。作为公司的一名老员工，伴随着企业的历史一路走来，见证了企业在前期规划中所制定的目标逐一达成，我为在这样的一个自强不息的企业中工作感到充实和自豪！同时，在企业发展过程中，我们得到了各级领导、广大客户、各位项目经理和全体员工的支持、信任和厚爱。在此，我谨代表公司向关心、支持企业发展的各级领导、社会各界朋友以及全体员工表示诚挚的感谢！

今天，我们欢聚一堂，在这里举行公司20xx年迎新春晚宴，主要有三个目的，首先，我代表公司向大家致以最诚挚的问候和最美好的祝福，大家新年好！其次，也是我们近几年来坚持的一种好的做法，通过迎新晚宴的形式互相拜年，加深沟通交流，共绘公司美好蓝图，三是对20xx年公司评选的优秀员工进行表彰。

20xx年是公司重大发展的一年，各项工作都取得了可喜的成绩，应该说这一年是值得我们欣慰和自豪的一年。公司管理、配置更趋完善、合理；公司各部门的职能更加明晰、细化；公司整体管理水平，企业形象，社会信誉均有较大提升[]20xx年公司已签订合同xx个；完成产值近xx亿元，总建筑面积超xx万平方米，比去年增长xx个百分点；为集团创出税收佳绩，在集

团公司中排例前xx[]为公司和集团公司赢得了市场和取得了相应的社会地位。

在项目管理上我们进行了进一步规范。对项目的评估、前期策划，成本控制以及对施工过程中的监督检查、分析指导和项目终期考核评价等工作环节进行了进一步的加强。在项目安全文明施工管理方面公司健全质量安全管理制，落实安全管理职责，按照质量管理体系和公司工程管理实施细则，对各项目部建筑工程现场质量安全保障体系严格执行监管，由于制度完善，责任明确到岗位，明确到人，严格执行，各项目部质量安全防范意识都有了很大的提高，实现了本年度无重大质量安全事故的目标。确保公司的资质，树立公司良好形象，顺利完成公司今年制定的各项目标。

在工程结算上，修订了公司工程管理和财务制度，加强了对项目结算工作的跟踪，督促与指导，有效的改善了公司结算工作落后的被动局面，保证颗粒归仓，建立了效益回归的长效机制，成绩效益显著。

## 总监的致辞开场白篇七

尊敬的各位嘉宾，女士们，先生们：

大家晚上好！

今晚，我们在这里聚首，满怀壮志和豪情，满心喜悦和期待，值此新春来临之际，我谨代表\*\*公司全体员工，给长久以来对给予大力支持的各位嘉宾、朋友拜个早年，祝大家在新的的一年里身体健康、阖家幸福！感谢大家光临我们的答谢晚宴，感谢各位一直以来对关注与厚爱，携手同行，共创事业。

在过去的一年，我们涌现了一批优秀的经销商、服务商，我感谢他们为所付出的艰辛努力。祝愿我们所有的合作伙伴在新的一年里再接再厉，取得更大的成绩！还要感谢战斗在全国各

地、异地他乡的销售人员，是他们的努力使我们产品走进了千家万户，在这里，我要对大家说声：你们辛苦了。

未来是非常美好的，公司会全方位给经销商、服务商提供最专业的培训，质的服务，最有效地支持。让我们志存高远、精诚合作，打造出一个欣欣向荣的现代汽车企业！

有语云：无酒，何以逢知己；无酒，何以壮行色。让我们举起杯，为了我们相聚的岁月，为了我们美好灿烂的明天，干杯！

本文来源：

## 总监的致辞开场白篇八

各位销售主任、销售代表：

大家好！

随着我们xx构筑成熟。在硬件差别日趋于零的情况下，每个公司的员工都像浮出水面的冰山，要直接面对市场的风风雨雨。

由于地域、时间、环境等因素的限制，我很难和每一位同事都有同样等质等量的沟通，今天，利用年会，我想和大家共同探讨一下“我们这个队伍”以及“我们的服务”，这涉及到当前几个要引起我们注意的问题：

### 1，市场有没有捷径

还记得一篇小学课文吧，两个和尚一穷一富，都想到遥远的南海“进修”，富和尚惰性十足，终没去成，而穷和尚却克服障碍，修成正果。最近在行业报看到这样一则消息，讲广东的综合市场长势强劲，越大越赢人；关于北京的一则消息说，摊点式的却一天不如一天，越大越冷清，几个区还不一

样，有的大卖场红，有的专卖店火，等等，说不上原因。市场的多样性决定了我们必须沉在一线，春种夏收，一脉相承。等“捷径”走，等“模式”套，我想我们公司只会被市场牵着鼻子走。

前段时间，办事处搬家，整理柜子时，我看到一摞厚厚的纸堆。每张纸上密密麻麻的记着市内xx店及店主的资料，从联络方式、营业面积、品种结构、店面状况到经营特色、市场份额、分期评价，事无俱细。这是我们早期办事处xx等几位早年跑市场所得。

## 2，服务能不能量化

该怎样对办事处某一时期的绩效进行评估？服务虽非销售，但同样要量化，我想，某一时期，市场的增量就应是最直接的证明。是的，也许增长的原因里还有行业宏观的因素，还有公司的投入，经销商的配合，等等，但我觉得这些，这 and 同类竞品比都有共性，寻求差异，就是我们的两大优势：品牌和服务。

今年x月，公司给市办事处下属各个经销商重新划了责任区，给每个经销店落实了责任人和检查人。成效如何呢？上星期，他们用打“直观量化卡”的方法，对xx多家商店进行了门检。使用x档量具（很差-差-一般-较好-优良-优秀），进行六项大类（店堂建设、产品陈列、辅助品状况、客情状况、促销适合度、商店发展潜力）的六十小项的检查。通过人员打分，销售代表近期的工作成果一目了然，更重要的是，它不仅是考评某一个人，更指导着我们日后对具体某一个店的服务重点和支持方向。当然，“直观量化卡”现在看还有不少问题，还要充实。在以后的工作中，想出更多更好的办法，持续改进我们做市场的方法，增进服务的绩效，给自己加压！

## 3，添一双眼睛看市场

在我们这个队伍里，有很多是刚过实习期的“新兵”。x经理常常教导我们：争取一切机会，向有经验的前人请教。埋头拉车，也要抬头看路，方向不清时，还要请人指路。一段时间后，经常扪心自问：在工作中，我们所做的是不是流于形式，过于简单，究竟有没有打动服务对象的心，又有没有偏离公司本来的要旨。

多一双眼睛就多一种角度。有一个搞家具设计的人问我：你知道，吃饭时，小孩子为什么总喜欢往餐桌下钻？我说：因为贪玩。他说，不是，他问过小孩。在小孩眼里，餐桌太高，够不着，被大人抱着又不舒服，而餐桌下面正好，是他的世界，餐桌上的世界是大人的，就这么简单。因此，好的设计师在设计餐桌时，会在那个成人不注意的地方多动点脑子。

我们的产品，不是玩具，不好玩，但受用者都一样，是一个个鲜活的人（包括中间商和终端消费者）。所以，在日复一日的服务中，我们真的要多动一点脑子，多添一双眼睛。

#### 4，创造好你的“小气候”

一个人新进一个群体，起初处处新鲜，活力四射。随着时间的推移，却有了“成长的烦恼”。因为感到大环境里的不和谐，变得缩手缩脚；因为自身的职责不清，变得浑身惰性。

我们这个团队，是一支“青年近卫军”，有理想，有冲劲，都深知：要进步，就必须比别人快半拍！人虽有差异，但基本观念是相通的。在周经理的领导下，就像一个家庭，每个成员都勇于并且坦然地接受一些“无情的管理”，我们面对的是一个“有情的管理者”。只有这样，才能齐心协力，创造一个彼此共同分享的有助于工作的“小气候”。