

# 最新年终总结会发言说 年终总结会议发言稿(大全5篇)

写总结最重要的一点就是要把每一个要点写清楚，写明白，实事求是。那么，我们该怎么写总结呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 年终总结会发言说篇一

在20xx年里，我们先后举行了二次大型促销活动，6月份的市场淡季，我们为了回报消费者而进行了一次“清凉一夏，真情回馈”的大型促销。11月份公司为了缓和因提价带来的销售不利而进行大规模的促销返利活动。12月份因客户年终销售需求而进行的年终礼品促销活动。两次促销一次胜过一次，而且在12月份的促销中我们还屡屡打破几项记录，正常销售情况下单日订单量首次突破150万，单日发货首次突破120万。这两次促销三种形式，对于保障今年销售额的完成起到了相当重要的作用，其作用不亚于决定历史的三大战役。

20xx年40余人的队伍创造了将近1.4亿的销量，平均每人创造350万的销售，让我们团队当之无愧的成为行业中最优秀的团队。我们“团结、紧张、严肃、活泼”，在困难面前我们越战越勇，因为我们永远相信没有我们团队跨不过去的坎，这是我们团队真正的做事风格，更是我们团队精神的传统。

当然在我们为取得的成绩而骄傲的时候，我们还得虚心学习，我们还要努力地提升品牌形象，将终端形象做到形象统一、标准统一、服务统一的规范化标准。20xx年，营销中心在专卖店推广方面投入了大量精力，设计出了一套符合传统，符合品牌形象，有强烈视觉冲击效果的20xx年终端专卖店新形象，并迅速在全国市场推广，得到了各地经销商的高度推崇，使

品牌形象得到了大幅提升。

20xx年的会议营销也开展的有声有色，山东、四川、重庆、福建、吉林、江苏经销商会议的成功召开，有利提高了经销商积极性和忠诚度，为当地市场推广注入了新的动力。6月的森林公园，我们成功的举行了区域经理季度营销会议，在充分总结交流和分享后，让营销团队创造了“淡季不淡”的销售传奇，让“蚂蚁跑出了火箭速度”，创造了单日销售120万的首次记录。11月份的四川西岭雪山，我们成功召开了全国物流商大会暨区域经理季度营销总结会议，通过此次大会不但密切了公司与物流商的关系，还通过表彰奖励等提高了经销商的积极性，对外展示了实力，对内展示的无穷的增长潜力。跟经销商恳谈交流，解决了一系列突出的共性问题，使管理团队得到了很大的提升。

回首刚刚过去的20xx□我们有太多的成功和喜悦。展望20xx□我们将与集团一起上市，上市准备工作在20xx年已经启动预案，公司从里到外都进行了一系列的规范化整改，包括品质、计划、研发等部门的新增，相信20xx年展现在大家面前的将会是一个全新而规范化的。

20xx年，经过大风大浪的洗礼，我们的市场比以前更加稳定了，我为你们的表现而骄傲□20xx年也将是我们品牌全线提升，逐渐成为一线品牌，向家居王者挑战的一年。因此将更加细分市场 and 销量、对物流中心的建设、人员培训、服务跟踪、人员投入、新品推广、产能增加等方面，大幅增加。

我们在分享喜悦的同时，也清晰的认识到自己的不足，我们队伍中还存在着个别人的自律性有待加强，方式方法还有待进一步提高，销售技巧还有待于再度完善，我们的后勤服伺系统还有待改进，在20xx年我们将正视自己的不足，在前进中不断修正和完善，争取做到精益求精，尽善尽美，这需要大家的配合，我们才能共同完成□20xx□面对2.2亿的销售目标，

我们任重而道远，我将和大家站在一道，用百倍的信心向更高的目标去冲刺。

大围山上的刘阳河里还流淌着我们撒下的汗水，西岭雪山的山峰上，还回荡着我们的欢笑，但20xx年的辉煌已成为过去，成功永远没有尽头□20xx年的今天我们又回到了起点，是站在历史的肩上跳的更高，还是站在原点止步不前就看大家20xx年的表现了。我是一个喜欢挑战的人，我相信我的团队也是。给自己确立一个目标，也给自己一个挑战的机会，挑战自己的销售目标，挑战高薪的收入。机遇与挑战并存，机遇永远是留给有准备、有信心的人。我背井离乡的兄弟们，收入对于我们来说太重要啦，但8万10万的提成只是一个数字，借用集团的广告语“用心做自然好”，我相信到最后你将收获的远远不是用数字来衡量的财富。

最后请大家一起来和我朗诵一句话：“相信自己，相信团队，我能行”

最后预祝本次大会圆满成功！

## 年终总结会发言说篇二

尊敬的领导、各位员工：

大家下午好！

爆竹声中辞旧岁，新年伊始万象新□20xx年已经落下帷幕，新的一年又开始了。首先，我要在这里祝大家身体健康，万事如意，合家幸福！

今天我们欢聚一堂，一起回顾我们携手走过的风雨历程，总结经验，展望未来。三年前，由于受金融危机的影响，以及公司主要供货商被收购等原因，我们经历了一段非常艰难的时期。公司业务一直下滑，为摆脱困境、谋求发展，公司不

得不对我们员工的队伍进行了改革和调整。经过三年的调整和全体员工的不懈努力[]20xx年我们终于取得了令人瞩目的成绩，公司业务恢复了上升势头。(此处可添加公司取得的业绩)经过三年的辛勤耕耘，我们终于打了一场胜战。

一个成功企业的背后，往往折射出一个先进的管理理念，全体员工的辛勤劳动和乐于奉献的精神。这些成绩的取得，是因为我们公司拥有一支不怕困难、艰苦奋斗、全心付出、高效办事的员工队伍，这份成绩，是属于大家的!在这里，我要真心地向大家说声“谢谢”!没有你们的风雨同舟、患难与共，就没有公司的今天的成功和未来的辉煌。三年来，大家任劳任怨、发扬了不怕苦、不怕累、不抛弃、不放弃的精神，没有因为公司发展困难而放弃公司，而是选择了迎难而上、默默奋斗。你们是公司最宝贵的财富，我为有大家这样的员工而感到感动、骄傲、自豪，同时也正是因为有这样优秀的员工队伍，我对公司的未来更是充满希望、信心百倍!

古人说，胜不骄、败不馁。三年前，我们遇到挫折和失败，没有灰心气馁。现在我们通过努力取得了这样成绩，值得高兴，然而决不能因此而沾沾自喜，不思改革不思进取。而是应该总结成功的经验和不足，再接再厉，向更高、更好的目标而努力。今天，除了要为这份优秀的成绩单而庆贺，我们也要反思一下我们目前工作中所存在的不足。

公司面临着机遇和挑战，为在20xx年取得更好的成绩，实现公司的发展壮大和持续快速发展，获取更大的经济利益，我们要继续努力实现以下几点：

1. 完善公司企业文化的构建。先进的企业，必然需要优秀的企业文化，通过不断学习和更新知识，才能促进企业的发展。在未来的工作中，希望每一位员工能继续发扬“艰苦奋斗、团结合作、勇于挑战、敢于创新”的精神，构建我公司诚信、优质的服务形象，为公司创造新的财富。

2. 扩大公司业务范围。公司要发展，就必须不断扩大业务范围，建立以顾客为中心的理念。根据市场发展要求和顾客需求，开展目标顾客策略。首先要建立客户数据库，收集老客户的信息，维持原有客户，与原来的客户保持良好的联络与沟通。同时，从不同的地方努力挖掘新的客户资源，以此来扩大公司的业务范围。

3. 规范管理，加强公司制度建设。为推动公司的发展，未来我们必须坚持明确分工、落实各部门的责任范围、细化管理、强化责任，使每个人都能提高工作效率。同时要根据分工情况，建立和完善各种管理规范 and 奖惩制度，提高公司的运作效率。

4. 回报员工。人才是公司最宝贵的财富。未来的工作中，公司会更注重对业务出色的优秀员工进行奖励的表彰。

## 年终总结会发言说篇三

尊敬的全体员工：

大家好！

时间过得十分快，又是一年辞旧岁，又是一年春来报。在那里我代表董事长向你们说声：谢谢！大家辛苦了！众所周知，在过去的一年里，国家进一步采取了遏制房地产业出现泡沫经济的宏观调控措施，导致国内房地产业销售额大幅下降。北京、上海、广州等大城市房价相继跌落。我们所处的城市房地产经济虽然没有泡沫，但也不可避免的受到上述全国性大环境、大气候的冲击，普遍出现销售不旺的困难局面。

回想在20xx年里，在与你们各位相处的时间里，在我们忙忙碌碌的身影里，在大家齐心协力的帮忙下，我们平平稳稳快走过了一年。一年来，感谢在座的各位同事，有你们对我工作的支持，就是对公司的支持，也是对我们集团董事会的支

持。

20xx年对公司而言是不平凡的一年。在这一年里，我们三期得到了政府的许可，开始动工兴建；\*\*二期得到了政府的优惠政策大力支持外，还成功改变了市场定位，并将原先的建材市场改成了车辆交易大市场并开始施工；大酒店也在启动与规划中；公司还申报成功晋级具有二级开发资质，而且是目前开发企业中唯一的具有二级资质的房地产企业。20xx年大家上下围绕企业的中心任务，奋力拼搏，做了超多卓有成效的工作，使公司呈现出良好的发展势头。今天的成绩与在座的各位是分不开的，公司的成长和发展是大家一起创造的。所以，我要在那里谢谢大家一年来的辛勤工作。

20xx年是创新的一年。总公司成立了集团控股公司，在集团公司指导下，有序开展的过程中，根据市场的变化和资源配置潜力进行经营战略的调整。公司是以房地产为经营主体方向，一向以开发住宅、商业房地产为主，对于该项目，公司各层都在摸索中学习前进。而我们也在摸索中愈加成熟自信。目前，车辆交易大市场招商推介会的成功为我们后续的工作开了个好头，大家要继续持续和发扬这种团队合作精神，争取明年车辆交易大市场成功开张营业，吸引更多的人气，以商带宅，顺利完成销售任务。

20xx年是改革的一年。公司成立至今，已有四年。公司在xx年进入了快速扩张的成长发展阶段，也就是所谓的企业发展的成长期，这个时期的企业处于不断的改革中，公司也不例外。20xx年，我们加强了基础管理工作，先后出台了一系列办法，实现了管理模式、体制、机制与集团公司运作模式的快速接轨。当然，在总结回顾xx年成绩的同时，我们也务必清醒的认识到公司在发展的各项工作中仍有不少不足之处。例如，车辆交易大市场不仅仅是公司开发的一个新项目，未来还有酒店的开发，也是公司涉足的一个新的经营领域。在经营与运作方面还面临了许多的挑战。在公司建设上已出台的

相关管理办法贯彻落实尚不完全到位，团队建设方面还有待加强，这些都需要在新的一年里有实质的改变。

而20xx年是公司发展关键的一年。新的一年，全公司上下要以“稳中求好”为发展理念，以成熟的品牌为依托，保证车辆交易大市场开业和销售成功为工作重点，争取车辆交易大市场第二期工程和大酒店开工建设为目标。因此□20xx年我们的任务还将十分繁重、时间十分紧迫、压力十分巨大。我们要对目前的形势有客观的认识，正视困难，明确思路，拟定措施，确保今年年度目标的实现。

根据公司xx年各项工作完成的状况和目前面临的形势来看□xx年我们务必围绕车辆交易大市场 and 酒店两大工作任务，全面落实工作职责，切实树立强烈的发展意识、机遇意识、职责意识和安全、质量成本意识。要做强做大公司的既定目标，还务必做到四个“增强”，提高公司的核心竞争潜力。

一是增强市场的开发潜力。在房地产竞争日趋白热化和国家政策紧缩的严峻形势下，如何在有限的土地资源里有效的开发市场、运作项目是我们应对和思索的。增强市场的开发潜力，需要我们加强对市场的研究，对相关政策、法规的研究；在巩固和稳定既有市场的前提下，用心关注业界动态，主动收集信息，构成高效的信息渠道，为市场的开发决策做足准备。

二是增强资本运营潜力，要解放思想，转变观念。在依托主业、用心稳妥的前提下开展资本运营工作，务必切实的从思想上认清增强资本运营潜力的好处，明确增强资本运营潜力的方向。

三是增强多元经营潜力。发展主业的同时，多元经营是企业长远发展的战略。在具有相对优势的领域延伸产业链，用心拓展新项目，拓展企业的发展空间。以提高企业的核心竞争力为出发点，实施企业多元经营战略，努力拓展有我们自身

特色的相关产业，如市场营销、市场管理、酒店管理运营等。

四是增强企业团队的凝聚力和执行力。以人为本，注重团队的建设和人才的培养是当务之急。注重人才培养，切实提高大家的素质，结合公司的人力资源现状，继续构成详细的培训计划，由行政部抓好落实各项培训工作。你们对企业的贡献取决于你们的技能和用心性，两者是相乘的关系。而加强公司的团队建设，提高管理层次衔接的透明度，使你们明确如何做，为什么这样做，这么做的责权利是什么，将有效地调动大家的用心性和团队精神的发挥。让我们每个人都务必在思想和行动上自觉地、迅速地融入到公司，说话、办事务必从公司和全体员工的根本利益出发。而勤奋的敬业精神、勤恳的工作态度和诚信为本的做人原则亦是成就事业的基础。只有从各方面增强团队的凝聚力、才能让各层次的员工有发挥主观能动性的空间，才能使企业充满创新的活力，从而汇集成企业的凝聚力。

各位同事们，在新的一年里，我们既要居安思危，增强忧患意识，又要振奋精神，充满信心，增强迎接挑战的勇气，认清发展形势，坚定发展信心，把握发展机遇，找准发展重点，期望公司上下团结一致、埋头苦干、求真务实、开拓创新，我们就必须能在市场经济竞争中赢得主动，走上持续发展的健康道路；同时我们也要抛弃思想包袱，摒弃私心杂念，把全部精力投入到各项工作中去；也期望在座的各位向老黄牛一样，励精图治，以实际行动迎来牛年，勤勤恳恳在平凡的工作岗位上做出不平凡的贡献！我对公司的未来充满了信心，我对在座的各位更有信心！公司带给了一个大舞台，而我相信你们的每一份付出都会得到回报！最后，我祝愿大家，新春愉快、万事如意！谢谢！

## 年终总结会发言说篇四

尊敬的董事长、各位领导和同事：



大家好!

xx年是洪达起步的第一年，是各位同仁携手开拓，锐意进取的一年，在这一年里我公司认真贯彻xx集团的经营管理思路，围绕年度经营指标，努力推进维修服务标准化、规范化。为把洪达打造成山西高档车维修行业顶级品牌，为争取在xx年取得更大的经营成果，获得长足发展打下坚实基础，一年来，在董事长的正确指引下和集团的领导下，在公司各部门的协助下，通过全体员工的同心同德，真抓实干，公司的各项工作都有了一定的进展，全年工作总结如下：

### 一、顺利完成经营指标，经营业绩平稳增长。

从5月份正式营业起，我们对主要岗位的员工进行了调整，强调了工作责任落实到岗，同时制定了xx年的各项经营指标，经过多半年的努力，我公司基本实现了本年度的经营指标，整体经营实现扭亏为盈。

### 二、狠抓细节管理，提高维修质量。

秉承“质量就是生命，产品代表人品”的服务理念，我们通过提高检验标准、确保使用原厂配件、旧件回收、完善客户回访制度等方面，重品质、抓落实，有效的提高了维修质量和服务水平。

### 三、加强市场营销，拓展业务范围

公司紧邻武宿机场，地处市区边缘，又是刚刚起步，这是摆在我们面前无法改变的事实状况，但我们能改变的是自己，我们要让自己走出去，把顾客请进来，[莲山课件]通过对周边环境和市场的考量，我们采用了广告宣传、发放宣传单页、小区活动和客户转介绍等方式让开业不到1年的我们，在短时间内获得了更多被认知的覆盖面，同时我们欣喜的看到，很多新顾客进来了，很多老顾客也回来了。

#### 四、强调制度规范，提高员工素质。

在加入xx集团的大家庭以来，集团的规范化、制度化管埋让我们受益匪浅，从管理人员到普通员工都发自内心的认识到规范管埋给我们带来的变化。企业整体形象提升了，客户对我们更信赖了，员工从工作习惯到生活习惯；从个人形象到言谈举止；从工作效率、工作作风到精神面貌，以及对企业的感情都有了很大的提升。

#### 五、提倡“以人为本”，“贴心服务”。

对员工的管理上坚持“以人为本，人人平等”。量力而行的改善员工的生产条件和待遇水平，提高员工的忠诚度和工作积极性。对违反公司规定的员工本着“教育为主，处罚为辅”的原则，和员工交心，做朋友。使员工思想稳定，工作安心。本年度公司主要岗位员工及管理人员无一人流失，促进了各项工作的顺利开展。

满意的员工才能创造满意的服务，为了得到客户的认可，我们提供了机场接送服务，有的客户半夜到达，我们的员工就半夜起床去接，送了客户再回去睡觉，第二天还正点上班。我们的24小时服务热线保持专人接听、时刻畅通，我们的服务人员经常彻夜奔波在为客户救援的路上，为了节约客户的时间维修车间的灯光总是亮到凌晨。

一次，客户的车坏在了呼和浩特，为了不耽误客户的行程和生意，我们把公司最好的代步车连夜拖到呼市，让客户开我们的车继续办事，我们把客户的车拖回来维修。点点滴滴、历历在目，在这里，我代表公司，代表集团向我们这些最可爱的员工道一声：你们辛苦了！感谢大家，我们的付出客户感受到了，我们的辛苦正在获得回报。

即将过去的一年里，我们虽然做了很多的工作，取得了一定的成绩，但在我们的工作中仍然存在着一些问题，例如：市

场营销的力度还不够，对制度的理解和执行力还不足等。在即将来临新的一年，我们全体员工将继续在集团的引领指导下，重点梳理，努力提升，勤奋自律，求变创新。为给集团创造更大的价值而努力，为把洪达打造成为受人尊敬的高端车维修龙头企业努力！

## 年终总结会发言说篇五

20\*\*年是我个人学习与积累经验很重要的一年，这一年中我先后担任了出品部主管、办公室主管、培训教官等多岗位职务，从每个岗位中我更加全面的学到了各岗位业务知识以及如何管理各岗位人员。

20\*\*年中，随着自己身上的担子越来越重，和以前在出品部相比工作的全面性更广了，很多方面自我认为都没有做到满意：像人员的流失率的控管、人事招聘工作的开展、行政对现场的监督方面、市场部老客户的回访、新客源的拓展还是比较滞后。

以上问题的出现主要在于个人没有将办公室的各岗位工作流程以及岗位

岗位职责梳理明确，在20\*\*年初对于此类工作已初步实施，现办公室工作已逐步走向正规，各岗位人员也能够按照个人的工作重心操作，后一部将会逐步加强办公室各岗位的业务技能。

在20\*\*年我又增加了2个部门的管理（技术部、工程部）对这两个部门的工作流程以及人员情况本人能够基本了解，但在业务技能方面几乎为零，在下面的时间了，我会加强学习，拓宽知识面努力将工程、技术以及办公室工作带领做到更好。

对营运、出品、保洁、安保这些部门不直接由我这边管理，但对于工作上面我会带着这些二线部门积极协助，也会经常

与现场各部门管理干部形成良好的沟通机制，有问题的及时沟通解决，力争将音悦汇带领成真正的分工不分家。

第一，注重本部门的工作作风建设，加强管理，团结一致，勤奋工作，形成良好的部门工作氛围。不断改进办公室对其他部门的支持能力、服务水平。遵守公司内部规章制度，维护公司利益，积极为公司创造更高价值，力争取得更大的工作成绩。

第二，本着实事求是的原则，真正做好音悦汇团队的带头人。