

车队活动策划方案(汇总6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。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

公司年终发言稿篇一

各位同仁：

上午好！

这天上午我们欢聚一堂，隆重召开公司20xx年半年度工作总结大会，在此，我谨代表公司董事会向在上半年工作中付出艰辛努力、取得卓越成绩的部门、门店及个人表示衷心的感谢和崇高的敬意！同志们辛苦了！

20xx年上半年是公司多事之秋，由于公司高管工作调整变动频繁，一度给公司经营管理带来被动，目标达成状况离年初制定的目标计划也有一点点距离，最近又由于政策性的行业大整顿也对公司盈利状况带来了较大的影响，企业旧的盈利模式遇到了瓶颈。尽管前进的路上出现了很多障碍，但我们xx人仍逆市奋进、用心拼搏、勇于竞争，在上半年取得了很大的成绩。同时很多新形势下出现的新问题新模式需要大家一齐来总结来探讨，有句话说得好：大发展就会有困难，小发展要面临小困难，只有不发展才不会有困难，我们要做区域性的行业领头羊，xx人坚决拒绝没有激情没有挑战的生活，我们追求生命的精彩，要用智慧和行动克服前进路上的一切障碍，乘风破浪胜利地到达成功的彼岸，所以这天这个半年度总结会很及时很重要，是一个反思总结和谋划未来的大会，期望大家在会后全力学习和贯彻落实会议精神，带领团队全

面完成年初制订的目标任务。

首先，我借此机会，就上半年工作的成绩与不足做个简单的小结。

1、刚才几位老总对公司上半年运营状况都做了详细的汇报，那里不再重复，只和大家分享几组简单的数据。

a□直营门店全年任务及达成

前年同期我们在为月销售突破xx万而努力，去年同期我们的月销售才刚刚突破xx万，今年比去年同期将近增长50%，比前年同期翻了一番，这就是一个很大的成绩，说明公司的经营规模在不断地扩大，大家的努力看得见成绩。

我们再来看一组数据：

b□1—6月亏损门店状况

其中一区、洪西、湘江北尚店因为开业前期费用比较大，而此刻经营状况良好未纳入亏损门店，实际亏损了34000元，其他亏损的16家门店前5个月就亏掉了公司净利润297000元，说明公司不良门店太多，说明公司门店选址时市调不深入、评估不科学，随意性太大。除开选址的原因，也说明公司运营还缺失核心竞争力，对亏损门店重视不够、决心不够、办法不多，扭亏潜力不强。很多时候我们是靠码头吃饭，只有真正做到天时地利人和，才能在做大的基础上做强，怎样做强是我们下半年要重点解决的问题。

当然成绩是主要的，毕竟发展是个永恒的主题，所有部门和门店为推动公司的发展做出了应有的贡献，在那里要表扬月销售业绩到达10万元以上的优质门店，要表扬带领团队扭亏的一区、湘江北尚、伍家岭分店、洪西、益欣、福音、一桥、新合店的店长，上述门店已连续3个月实现盈利，更要表扬以

盛x、付x、胡x、任x、张x、张x、尹x为代表的优秀门店店长，没有他们带领团队拼搏奋斗，让这些月销售20万以上的门店存在，公司发展肯定举步维艰。同时门管、人资、培训等部门也表现了良好的工作状态和职业水准，在工作中做出了成绩。从上个月开始门管部和其他部门同志与刘总一齐，进行每星期3次的定期巡店，发现门店问题，倾听员工心声，制定优化方案，解决实际问题，为门店基础管理水平的提升开启了一个良好的开端，期望能继续持续；培训部的同志能远离繁华、耐住寂寞在偏远的山村克服蚊虫叮咬、缺水停电、酷暑难耐等种种困难，为企业输送了2期青苗班学员和2期精英班学员，这种艰苦奋斗、寄勤于乐的工作作风值得我们学习；人资部杨部长到任后努力学习、钻研业务，按照总办分好蛋糕的要求，加班加点、花费了无数心血，在重新制定科学的薪酬体系和建立全员绩效考核等方面取得了重大突破。

2、上半年工作的不足之处

（1）拓展线的工作拖了公司发展后腿：

上半年发展线的任务只完成全年任务的四分之一，并且新开的几家店大部分业绩达不到评估的要求。虽然原因很多，但最重要的还是市调不深入，作风不扎实，业务不熟悉，评估走过场，期望分管该线工作的刘志同志带头狠抓该线的作风建设和业务学习，组织精兵强将，把工作落到实处，在下半年把落后的工作赶上来。同时洽谈合同时要注意谈判技巧，签订相关合同时务必要严谨细致，实事求是，切实维护公司利益。

（2）工程后勤线的工作跟不上公司发展形势的要求：

该线的同志很有实干精神，付出了辛勤劳动做了超多工作，但结果往往不令人满意，究其原因主要是不能与时俱进，不学习新事物新技术，做事没有计划性和预见性，习惯按经验办事按喜好办事，缺乏管理潜力和沟通潜力，不能通盘规划该线的工作，导致头痛医头、脚痛医脚并且效率低下。比如

车辆管理、空调维护、招牌更新、电子屏的制作及门店形象提质等等，没一样工作不是被推着走还走不动，从来没有主动规划按步推进的，工作总是处于被动地位。我想该线的几位同志如果在持续吃苦耐劳的工作作风同时，加强业务学习和沟通交流，仔细谋划该部的工作，加强计划性和为门店主动服务的自觉性，改善该部的工作不是一件很困难的事。

刚才刘总对下半年的工作做了个统筹规划，重新分解了下半年任务，有目标有措施有办法切实可行，我很赞同，根据刘总下达的业绩任务，各门店店长要带领团队切实保障完成，各部门应全力为门店业绩达成做好服务和指导工作，同时就下半年的工作我补充几点意见。

1、加强基础管理提升聚客潜力

大家都明白，做零售连锁落实到门店层面讲服务和商品是两个永恒不变的主题，所以先就服务这一块讲讲我的看法，我觉得把服务做好至少要做好两个方面的工作：首先为顾客创造一个舒适温馨、值得信赖的购物环境，同时让顾客享受一个关怀体贴、物有所值的购物过程。当然服务效果跟踪和提高服务附加值也是我们追求的目标，那么要求公司的软件和硬件都要有一个较大的提升，所以下半年要把提升门店形象和员工服务品质作为一件大事来抓。

（1）、提升门店形象

门店形象属于企业形象识别系统中的视觉识别。企业能够透过门店形象vi设计实现视觉识别，对内征得员工的认同感、归属感，加强企业凝聚力；对外树立企业的整体形象，资源整合，有效地将企业的信息传达给受众，透过视觉符码，不断地强化受众的意识，从而获得认同的目的。

门店形象关系到员工和顾客对公司的整体感觉，相当于公司对内对外的一张脸。公司为此特意对门店的形象系统重新做

了一次调整和优化，以后凡新店装修都务必先做施工图，从设计到用材都务必人性化及环保化，比如招牌、装修材质、货架等要耐用且环保，工程后勤部在这一块工作上要严格把关，联系洽谈固定材料供应商，签订供应合同等。在装修之初就要思考到给门店挂横幅及吊旗的便利，以及员工的储物柜、顾客的休息区以及商品堆头的灯光配置、收银台多设电源插头等等，同时带宿舍的门店要将宿舍一齐装修到位。

a□列出常用材料清单，选取质量好的供应商洽谈，保证品质。

b□修订供销合同，保证同质同价持续供应，并直接与公司结账。

c□统一门店装修标准。

d□对褪色、陈旧的招牌逐步更换。

（2）、提升服务品质

装修把关建立良好的第一印象后，要想让顾客更深层次的认同，关键在日常的基础管理。很难想象一个天上有蜘蛛网、地上有杂物、商品有灰尘、员工工装不整、商品陈列凌乱的卖场能让顾客觉得值得信赖，门店管理人员要把卫生、陈列、着装、员工的言行举止等等看起来很小的事情当作大事来抓，要按照标准化作业流程纠正工作随意的坏习惯，培养员工的职业风范，要让顾客始终感觉到我们把顾客放在第一位，从进店的微笑、招呼以及一杯迎客茶，到消费过程的'药学服务等都体现我们员工的真诚与热情，而且要让员工构成习惯，并坚持做好。由营运部门牵头，培训部负责实施培训并结合人力资源部考核，利用三个月时间将服务标准推广普及持续练习并构成习惯。管理无小事，千里之堤毁于蚁穴，基础管理抓好了，品牌形象也就上来了。

当然抓基础管理的同时更要抓我们的服务品质，我们所做的

一切归根结底就是为了顾客的利益最大化，这就要求我们有扎实的专业功底，要让顾客买得放心没有商业欺诈，用得安心有质量保障，用后开心健康实惠，要明白顾客的宣传比什么广告都管用。刘总打算编一本门店专业服务教材，这是个利企利民的好项目，也是我们提升服务品质的大工程，期望这本书赶紧出来，也期望全公司构成一种浓厚的学习氛围。

2、完善商品体系转变盈利模式

(1)、大家都明白，这一次的行业整顿对我们的冲击很大，我们的盈利是建立在厂商返点基础上的，这是一种畸形的走不远的盈利模式，我们要痛下决心改变它。首先我们要拓宽商品进货渠道，要走出去，要建立全国性的采购平台，下半年公司要引进资深的采购职业经理，要到全国大型的药品集散地考察学习，并与之建立广泛的合作关系。

(2)、尽快将商品梳理完善，改变不合理的商品结构，尽可能的确保每一个商品每一个价格带有品牌商品、补充商品、主导商品这样的合理商品结构，并且每一个商品都有品质保证和较高的性价比。

3、把改善员工的生活工作条件和培养员工成长和进步作为公司发展的基石

(1)、改善员工工作生活条件

要想员工对公司产生归属感、安全感，首先务必解决员工住宿问题。俗话说“兵马未动粮草先行”，只有员工没有了后顾之忧，才能全身心地投入工作，才能真心实意地热爱公司，对公司产生依靠和信任，将公司当成自己的家，同时也能缓解员工流失的压力。这项工作已经移交到人资部，期望杨部长铁面无私督促工程后勤部按公司标准在规定的时间内对宿舍进行改造完毕，人资部严格按宿舍管理制度实行有效的管理。

a□制定员工宿舍配置标准，比如电视、厨房用品等，将现有的宿舍条件改善。

b□无宿舍的门店，以片区为单位集中租房，并按宿舍标准配置，解决员工后顾之忧。

c□以后开新店务必同时将员工宿舍装修到位。

以上工作要求在2个月改造完毕。

（2）、要关注员工的成长和进步

人力资源部建立人才库，对每一位员工都有需求说明，知人善用，将适宜的人放在适宜的岗位上。同时要倾听员工的心声，反映员工的要求，工作安排时尽可能的思考和解决员工的实际困难，使人力资源部成为员工的知心人，让企业成为员工的坚强后盾。

培训部分层次分阶段的组织员工学习培训，保障员工学习和受教育的权利，根据工作实际需要建立对应科目的学习、考试题库，鼓励员工参与学习和考试，对透过考试的员工每月给予必须奖励，以此来激励员工。让每一位员工成为社会的有用之才是企业的神圣使命和职责。

4、建立全员绩效考评系统

年初的工作报告我对要完善各部门的工作标准流程以及建立绩效考评系统的重要性和迫切性作了阐述，那里不再重复，董事会只有一个要求，公司下半年必须要推行全员绩效考评。此刻杨部长在做方案，如果觉得内脑不够用就聘外脑，花点费用在所不惜，方案出来后从上至下要南宁广告公司不折不扣地自觉执行它。绩效考评以结果论英雄，开始推行时可能会引起部分人的抱怨甚至误解，但不管阻力多大也要坚定不移的推行，只有这样才能逐步地提高我们的潜力水平和职业

修为，才能换来企业的高效运营和兴旺发达。在企业真正实现“想做事能做事的人有舞台，想做事不能做事的下台学习再来，不想做事的不能做事的自动离开”，实现个人和企业同步发展。

同志们，和平、发展、共赢是当今社会的主旋律，行业正处在一个大变革、大发展、大洗牌的十分时期，我们要抓住机遇、聚精会神、全力以赴、勇于竞争、用心探索、理解挑战，争做行业的强者。万丈高楼平地起，宏伟蓝图都是靠一个个小目标的实现描绘而成，我们公司目前已拥有一支优秀的团队，有良好的用人机制和管理体制，相信只要每个人团结一心、脚踏实地、埋头苦干，永远把顾客的利益作为我们的核心利益和前进的动力，一步一个脚印实现每一个年度目标，我们xx必将有一个更加完美的明天。

公司年终发言稿篇二

尊敬的各位领导、同事，同志们：

由于整个社会投资环境发生了巨变，建设行业遇到了前所未有的寒冬，尤其是建设行业中的中小企业，受政策的不利影响，经营更为艰难。从前年开始，河北省建筑市场搞了一个“建筑业企业信用综合评价标准”，这个评价方法很大一部分内容是对工程质量、文明施工、科技创新进行打分评价。前几年我公司在创优质工程方面尽了力，去年**工程、**工程等7项工程均荣获了河北省或石家庄市优质工程，为公司争得了荣誉、增添了光彩。但是，文明工地创建方面做得不够，只有**综合楼获得了省级文明工地荣誉，政府倡导的科技创新项目也只有一项工程获此荣誉。为了企业生存和发展，我们必须全面的、大力度的提高创建品牌的意识，为经营生产创造较好的条件。

一、公司承接的所有施工项目，必须申报和创建文明工地，一般项目申报省级文明工地，规模较大、创建文明工地环境

较好的项目应申报国家级文明工地。项目部自始至终均要保持按国家和行业标准进行规划和管理。对获得国家级文明工地的项目班子公司给予4万元奖励;对获得省级文明工地的给予2万元奖励;对获得市级文明工地的给予1万元奖励。公司分别授予项目部和项目经理“施工现场管理先进单位和先进个人”称号。

二、所有项目均要创建优质工程，对获得国家金质奖、鲁班奖的项目班子给予6万元奖励;获得银质奖给予4万元奖励;获得国家装饰工程奖给予3万元奖励;获得国家市政金杯示范工程给予3万元奖励;获得省级优质工程给予2万元奖励;市级优质工程给予1万元奖励。公司分别授予项目部和项目经理、技术负责人“质量管理先进单位和先进个人”称号。

三、积极采用国家提倡的新技术、新设备、新工艺、新材料，积极采用建设部推广的10项新技术，创建科技应用示范工程。对创出建设部科技示范工程的项目部给予8千元奖励;对创出河北省科技示范工程的给予4千元奖励。公司授予项目经理和技术负责人“技术管理先进个人”称号。

四、鼓励所有员工编写施工工法，对获得国家级工法的编制人奖励1万元;对获得省级工法的编制人奖励5千元。

五、鼓励所有员工搞发明创造、申报专利，对获得与工程有关专利的人员奖励5千元;获得国家科技一、二等奖的分别奖励2万和1万元;获得省部级一、二、三等奖的分别奖励1万、5千和2千元。

以上各项荣誉对外申报、评审、接待等费用均由公司负担，不用项目部和个人出钱。

六、鼓励员工考取与工程建设有关的执业资格证和上岗证，行业主管部门组织培训考试时，公司主管部门及时通知各下属单位，各单位应为有关人员参加培训和考试给予方便，对

通过考试取得岗位证书的人员公司给予补贴奖励。

这六项政策无论是对个人还是对公司都有好处，请各位认真对待。

同志们，尽管前进的道路充满挑战，但是我们应该坚定信心，坚信在以**为首的总经理领导下通过全体同仁的不懈努力，我们一定能克服困难，不断取得进步。

谢谢！

公司年终发言稿篇三

各位领导、各位同事：

大家好！

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、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。

4、改变组织架构的传统观念公司非常重视组织革新，今年将管理处转变为“四部一室”的格局。理念上作了进一步的提高。公司认为：在服务业，没有满意的员工，就没有满意的服务。员工是企业与顾客唯一的接触媒介，公司重视那些直接与业主接触的一线员工，不是将他们放在组织架构的最底

层，而是将其放在组织架构的最顶端。另外，为了控制服务传递过程，公司在利用规程和制度控制员工，建立一系列严格的操作规程使服务质量体系标准化的基础上，适度放权，使每一个员工都成为一部中央服务器，不限制与业主接触的员工服务的自主权和判断，保证公司、与业主接触的员工和业主三者支配需要的平衡，提高了服务的效率和质量。

谢谢大家！

公司年终发言稿篇四

2017年马上过去，大家都在盘点一年之中收获的同时，又寄予希望与新的未来。不知不觉中，我在岗位上结束了一年的工作，在领导和全体同事的关怀、帮助、支持下，紧紧围绕公司为中心工作，充分发挥岗位职能，不断改进工作方法，提高工作效率，以“服从领导、认真学习、扎实工作”为准则，始终坚持高标准、严要求，把“安全第一”放在首位。坚决杜绝习惯性违章。较好地完成了各项工作任务。我始终把学习放在重要位置，努力在提高自身综合素质上下功夫。

ceo发话，面对今年里的.任务和业绩，相对于以前有着大大的提高，不管是生产部还是行政部做得都相当的满意，同时希望继续把好的方面发扬下去[]ceo表示公司能够有今日的局面全靠三位高层得力助手，当然也离不开大家共同的努力奋斗[]ceo特别着重提出三位杰出人物以示表扬，黄总本人为了公司效益着想，为公司真心负出，一直愿意默默无言，并且在深圳办事处开拓公司的市场，黄总为了实现这一计划，曾经多次废寝忘食，长期漂泊在外，背井离乡有家没时间回，单单可以从这一点看出，黄总对公司的效力有多么的忠诚。副队在公司总体来讲是一个非常低调行事的高层领导人物，去年为了把产值提升上去，甘愿在海螺度过春节，总是抱着不放心的思想去查看生产线，凡事都要亲力亲为，能把大事做到，把小事做好，把工作做到家，真是一个极为细致的领

导。队长一直潜伏在珠三角地带，多半为在广州，曾经多次以书面形式向ceo发出请求，同时希望公司能在不影响正常运转的情况下，能投资在广州这一地带，好让公司拿下广州这块肥肉市场，在队长做足这个详细计划同时，我相信队长有这个能力，公司有这个实力。

我个人分析与点评：一年来的工作表现，强化形象，提高自身素质。为做好班组基础工作，我坚持严格要求自己，注重以身作则，以诚待人，一是爱岗敬业讲奉献。我正确认识自身的工作和价值，正确处理苦与乐，得与失、个人利益和集体利益的关系，坚持甘于奉献、诚实敬业，二是锤炼技能讲提高。经过多年的学习和锻炼，细心学习他人长处，改掉自己不足，并虚心向高层领导、董事和同事请教，在不断学习和探索中使自己在技术上有所提高。

首先，我自己要严于律己，不断加强作风建设。几年来我对自身严格要求，始终把耐得平淡、舍得付出、默默无闻作为自己的准则，始终把作风建设的重点放在严谨、细致、扎实、求实脚踏实地埋头苦干上。在工作中，以制度、纪律规范自己的一切言行，严格遵守各项规章制度，尊重高层领导，团结同事，谦虚谨慎，不断改进工作作风，只希望把所有工作圆满完成。

其次，工作中的不足与今后的努力方向，多年来的工作虽然取得了一定的成绩，但也存在一些不足，主要是管理程度还不够严，学习、技术上还不够努力，和有经验的同事比较还有一定差距，在今后工作中，我一定认真总结经验，克服不足，努力把工作做得更好。及时提出合理化建议和解决办法供领导参考，确保公司安全生产，务实奉献，高效创新。

总之，一年来，我做了一定的工作，也取得了一些成绩，但距领导和同事们的要求还有不少的差距：工作创新意识不强，创造性开展不够。在今后的的工作中，我将发扬成绩，克服不足，以对工作高度负责的态度，脚踏实地，尽职尽责地做好

各项工作，不辜负领导和同事们对我的期望。

最后，我知道我想讲的有太多，我只想讲一句，我希望大家做好本职工作，在2017年里没有完成的，在2015里再继续，再努力，再完成，为公司发展创造更多的效益，共创辉煌的明天。

在此再次恭祝大家：新年快乐，马上成功，心想事成，加官进爵！

公司年终发言稿篇五

各位同仁：

大家下午好。

充满挑战的20xx年已经过去，充满希望的20xx年已经到来。首先我代表公司领导向各位同仁、各位员工一年来的辛勤工作表示衷心的感谢！

20xx年是明麓公司全面总结以往的经验，不断探索发展新路，努力寻求新的发展的一年；也是公司在面对严峻的经济形势下和建筑市场低迷、萎缩、恶性竞争加剧的情况下在寒冬中不懈努力“打基础、练内功、强管理、谋发展”，为尽快实现走上大发展的关键性一年。一年来，在公司董事长的正确领导下，在社会各界的大力帮助下，在公司全体员工的共同努力下，公司对内继续深化和完善企业内部改革，强化施工现场项目管理，提高企业管理水平，增强企业核心竞争力；对外根据市场形势的变化，积极调整经营发展战略，走多种经营化道路，使企业得到了较好较快的发展。

下面，将20xx年公司所作的主要工作和各项指标完成情况向大家做个汇报：

一、全年完成指标情况：

截止20xx年12月底，公司累计完成产值19712.61万元(未包含海外分公司产值)，工程施工面积256134m²，竣工面积43208m²；新开工程产值5.5亿元，新开工程面积155876m²；其中南京地区完成产值14458.44万元，连云港公司完成产值2080万元，装饰公司完成产值744万元，联营单位完成产值2430.17万元。

工程创优方面：方园建设工程材料检测中心工程、南京质量检测中心工程荣获20xx年南京市“金陵杯”优质工程奖，南京质量检测中心工程通过“扬子杯”的验收，成为公司首个获得“扬子杯”奖项的工程；创“南京市优质结构”3项；新兴市政办公楼、祖堂山社会福利院工程通过了南京市文明工地验收，万裕龙庭水岸一期工程获得省级文明工地奖；完成了8个qc课题的申报工作；2人通过二级建造师考试；8人获评工程师中级职称；3人通过造价员考试。

二、全年开展的主要工作

1、积极开展资质升级工作，为企业发展提供更高的平台。

20xx年上半年，在公司的积极努力下，在区建工局的大力帮助和扶持下，公司进一步开展资质增项工作，将市政公用总承包和建筑装饰装修、建筑幕墙、地基与基础、钢结构工程、机电设备安装五个专业承包三级资质晋升为二级资质，为公司的快速发展提供了更好的条件。

2、进一步拓宽经营思路，强化经营工作。

20xx年，在国家大的经济萧条和市场竞争日益激烈的形势下，如何打开对外经营局面，加强经营风险防范这一难题摆在了董事长面前，董事长坚持以求真务实的态度，冷静、客观的分析市场，在确定公司自身实力和找准在市场中的位置基础上，寻找机遇，抓住机遇，先后承接了4s店、国网二期、人

才公寓、启迪科技园、禄口机场复建房等工程，为历年来承接工程最多的一年，提高了公司的知名度，为20xx年的工作创造了一个良好的基础。同时，公司坚持拓展多元化经营，寻求新的经济增长点，在20xx年初，公司新成立了装饰公司，大力扶持和帮助装饰公司，在董事长的直接关心和帮助下，先后承接了翠屏国际、东吉谷、蓝湾咖啡等装修工程，并通过装饰公司的辛勤努力，取得了较好的业绩和经济效益。

公司年终发言稿篇六

各位员工：

大家好！首先在这里给大家拜个早年，祝大家身体健康，万事如意，合家幸福！

律回春晖渐、万象始更新。我们告别了成绩斐然的，迎来了充满希望的。我谨代表公司领导向全体员工付出的辛勤耕耘和无私奉献致以深深的谢意，并通过你们，向一直大力支持我们工作的家人、亲属致以最诚挚的问候和最美好的祝愿。

20，是不平凡的一年。南通润创历经坎坷、曲折，却依然昂首挺立。年初历经了一场**，员工情绪极不稳定，生产任务又紧张，但没有人害怕、没有人退缩，南通润创人齐心协力，共同前进。总公司也抽调了一批技术骨干，加入到润创的大家庭中，起到了传、帮、带的良好作用。我们也采用了一系列方法，成立了生产管理小组、质量管理小组、安全管理小组，通过共同合作，把我们的管理制度逐渐引入正常轨道。通过提前做好生产计划，提前落实产前工作，优化生产流程，加强产前、产中控制，确保了我们的交期保证。我们从年初三条线，通过大家的共同努力，到年底实现10条生产线（比年初预计十二条线差一点），总员工人数280人、年产量做到43多万件的生产规模。年全年产量86万件，超过了的84万件。通过把生产目标和品质管理绩效考核相挂钩，确保了我们的质量，全年终期一次查验合格率在93.5%，离年初目标96%也差一点。

总之，通过强化管理、科技创新、优化生产工序、市场转型、亏损整治、当地人才引进、文化建设等方面的齐抓共管，公司现保持着健康、稳定、强劲的发展势头。员工年收入也达到25000元以上，班组长以上管理人员年收入达到了35000元左右，同比09年上升了25%。公司还确立了一周六天工作日的工作制度，确保了我们的职工工作日和休息日的稳定。此外，本着人人参与公司管理的精神，我们多听取广大员工的意见和建议，比如在食堂管理方面、阳光通道的开通，都是比较好的改进。

我们取得的成绩来之不易，我们之所以能坚强地走下来，离不开我们总公司的鼎力支持，更离不开我们每一位员工艰苦奋斗地拼搏。我一直认为，奋斗的身影是最美丽的，因此，你们是最美丽的。在此，我再次向对润创发展有过帮助、付出过努力的每一位员工表示衷心的感谢，因为有你们才有润创的今天。

成绩是大家有目共睹的，是值得肯定的，但取得的成绩只能代表过去。在看到成绩的同时，我们也要去发现我们的不足，以便我们今后改正，以便我们今后进步。在以往的工作中，我们班组长的作用表现得就不是很突出；员工行为还不够规范，没有按照标准流程操作，这也致使我们出了一次大错；此外，员工与管理人员之间的信赖度还不够。今后，我们将通过细致的工作，解决沟通的问题，建立一种相互信赖的状态；进一步规范生产流程，实行生产现场管理；加强班组长与成员的沟通、互动，明确工作目标，并且制定目标有依有据。在接下来的工作中，我们将主要通过这些方法来解决我们存在的问题。

公司年终发言稿篇七

各位领导，各位同仁：

大家好！

踏着时代的步伐，伴着春的旋律，我们共同迎来了喜气洋洋，福气多多的金鼠年，值此辞旧迎新之际，我谨代表会议服务部的全体员工向在座的各位致以诚挚的谢意，同时给大家拜个早年。

我是会议服务部一名普通的外训，我叫王郡，想必大家对我即熟悉又陌生，熟悉的是名字，陌生的是人。是的，我们外训部门6名员工，每月都将尽有28天工作在外，最长时连续80多天出差在外没回过一次家，长年累月奔波在外，辗转于各个城市之间，经常跟我们打交道的除了火车汽车等交通工具外，就是应对形形色色的酒店和各行各业的学员。工作的繁锁，旅途的劳累加之生活的单调，经常让我们疲惫不堪，而正是这种繁忙与压力让我们不能有私毫的偷懒和懈怠，更没有时间享受生活的快乐，有时工作闲暇之余难免有些思想波动，但一想到自己肩负着领导的期望与同事们的信任，虽然生活工作累一些，但苦中有乐，累并快乐着，从而也锻炼了我們每一个人独来独往，说走就走，说干就干的魂力与胆识。

过去的一年是我公司业务比较繁忙，举办各种类型培训班最多的一年，同时也是我们外训各项工作取得了突破性进展的喜庆之年，一年来我们在公司董事会的正确指挥下，在我部门经理的领导下，在兄弟部门的大力支持下，在我们自己的主观努力下，我们比较圆满的完成了各项任务，据初步统计，每名外训在外工作时间约300天，纵横全国20多个省，30多个城市，负责组织各类培训班200多期，接待学员约2万多人，其中会议合格率达95%以上，会务成功率达90%以上，相比xx年有很大一节的提高。

为了能使会务工作紧跟公司的步伐，并承受市场经济竞争机制的洗礼，xx年会议服务部制订了管理有序，服务规范，建立品牌，提高效益的工作目标，外训处全体员工同心协力、开拓进取，用心寻找新的利润增长点，全方位展开各项工作，把开源节流，降低成本，提高效益做为主要工作目标，把提升管理、以人为本、稳步发展做为重点工作方向。把对内服

务和对外服务，对上服务和对下服务统一齐来，努力为公司、为主办单位、为参会学员创造一流的服务标准。

一份汗水一份收获，会议服务部全体人员在默默无闻奉献的同时，也在积累着利润和客户的满意，在xx年工作中我们虽然取得了必须的成绩，但xx年的工作还不能松懈。我们相信我们在公司各级领导的正确带领下，将在xx年工作中谱写出新的篇章。