

保安开会发言稿 领导给员工开会的发言稿 (模板5篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

保安开会发言稿篇一

各位广裕的家人：

大家好！

新春伊始，万象更新。让我们满载着20__年的各项经济效益全面增长的丰硕成果，迎来了20__年的春天。值此厂部20__年职工大会之际，我谨代表厂部对先进集体及先进个人及各位管理人员及全体员工表示诚挚的谢意和致以崇高的敬礼！

今天这个会议是春节后我们召开的第一个大会，召开这次会议的目的有三个：一是借机向大家拜年；二是给大家收收心；三是向大家施施压。

新春放假期间，部分同志仍在加班工作，使其它员工度过了一个祥和的春节，开工后局面非常稳定，我代表厂部向春节期间坚守岗位、默默耕耘的同志表示衷心的感谢。

在过去的一年里，工厂在各位的努力下，各项工作取得了丰硕的成果。尤其是生产部，大家上下一心，想企业之所想，及工厂所需，想方设法扩大销售，千方百计提高生产产量，调动一切积极因素，促进事业发展。从稳固市场、扩大生产着手，从抢占市场、发展市场着眼，在竞争中求生存，在竞争中求发展，取得了较好的成绩和明显的效果，各项经济指

标均创历史最好水平，在同行业中名列前茅，为广裕争得了荣誉。20__年广裕取得的骄人业绩应归功于全体员工齐心协力、团结奋战、不懈努力的结果。20__年，我们相信，我们有信心、有决心把各项工作做得更好：

今年是实施“节能减耗”规划的第二年，为了实现我们的梦想，我想对我们广裕的员工和主管们提几点要求。

对所有广裕人的要求

作为一名广裕人，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？怎么可能把工作做好的？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。

其次，我要求我们每一个广裕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项目——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。而我们企业，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。

对广裕领导的要求

1、领导要以身作则，建立影响力。

如果领导没有影响力，光是业务能力很强，他是不可能成为一个真正得到下属认同的领导的。身为领导，就必须通过自己的一言一行，传达、引领公司的文化，这是领导的责任和使命。

2、要培养一个有思考力的团队。

什么叫思考力？就是采用什么样的流程、什么样的方法都要自己去思考。

许多企业都存在这样一种普遍现象，即领导下达意见，领导做出决策，领导开动脑筋，员工只有听领导的指挥才能做事。这是一个没有思考力的团队。一个部门的点子、意见、方法，有多少是从上面下来？又有多少是从底下上去？按照国际上习惯的讲法，如果70%的意见是从上面下来的，这就不是团队，至多是个群体。只有当70%的意见是从下面上来时，才能称之为团队。领导长期决策，容易忽略员工的思考性，养成员工的惰性。长此以往，他就不会自动自发，自行解决问题，工作效率和自主性也会越差。下属不思考，做领导的要负很大的责任，因为没有让他们养成思考的习惯，是做领导的失职。请不要忘了，大部分的工作都是我们普通员工在做，大部分的产品都是普通员工在制造，大部分的服务都是普通员工在提供，一个没有思考力的团队必然是一个不能创新的团队。

3、领导要务实，要深入基层。

沃尔玛的高层经理有一个习惯，在检查工作的时候，他喜欢站在门口。为什么？因为他认为公司到底碰到什么问题，顾客对公司有什么意见或想法，要站在门才能发现。这也是我为什么很多时候会去参与管理许多细节的原因。我们领导也要学会沉下去，不要只抓面上的工作。而是要深入到每一个操作细节，要学会从客户中、从细节中去发现问题。

保安开会发言稿篇二

大家好，今天我就简单地说几名不简单的话。我的话是有价值的。

谈到价值，我说一下。其实我们每个人都是一块宝玉，都是待价而沽的。每个人要认清自己的价值，既不能看扁自己，也不能高估自己的价值。每个人要清楚自己为公司创造了多少价值。比如你一个月能为公司创造一万的价值，公司没理由只给你一千的工资，是吧？我们现在实行的计件工资，就是最好的证明自己价值的方法，直接有效。

每个人都有自己的想法，如果你们对公司有意见或建议就跟我们提出来。不要憋在心里。有时候想不通的时候，就要换个角度和方式去想。不要动不动就辞职。当然铁打的公司，流水的员工。员工的变动是在所难免的。认识你们很高兴。很羡慕你们这么年轻，也羡慕你们这么年轻就认识了我。如果你们辞职了，我会想你们的。希望有些员工在离开普林公司后，会偶尔想起这里的花花草草，和同事们。现在是年中，辞职再去找工作也有点难度。而且普林在银川也是数一数二的。在这么牛的公司里工作，出去炫耀也有资本。

在宁夏除了普林，就是吴忠那边的“新世纪”比较牛了。我们要努力超越新世纪。让我们的客户以后帮我们吹牛。现在

我们听得最多的是新世纪有多牛。他们是这样说的：他说新世纪，做一万个盒子，挑不出一个坏的，而且客户要一万个盒子，他只给客户一万零一个，那一个盒子是以防万一。我们都是有头脑的理智的人，我们应该深深的知道这就是“吹牛”。但是人家就能吹得脸不变色心不跳，那是因为他们有资本，他们的质量确实好。所以我们要把质量做好。质量做好了，我和董总出去的时候，可以把牛吹得更大一些更卖力一些也更有底气一些。有时候我们的员工，在追求速度的时候就放弃质量了。比如前几天梅麒麟的盒子做起来像花一样花，让董总一骂，后来就做得跟脸一样干净了。我希望大家：干干净净做人，快快乐乐工作。

为什么我极力挽留满智红呢。因为我看到她工作时候的状态，和工作后的状态。我看到她无论什么时候都是笑嘻嘻的。这就是一种人生的态度。我们工作的时候追求快乐。我们在人生的旅途中也要以追求快乐为终极目标。如果你觉得在哪里工作郁闷了，那么你就跳槽吧。人生最重要的不是你站的位置而是你所朝的方向。我们要朝着快乐的方向。所谓面朝大海，春暖花开就是这样的一种境界。普林公司的进步是有目共睹的。像去年的伙食和今年的比，那是天壤之别啊。温饱问题解决了，接下来大家就要努力工作。工作中遇到什么问题要提出来。我们能解决的一定会帮忙解决，不能解决的也要找人帮忙解决。

好了。如果你们听了我的演讲以后，有加班的冲动，那么说明你们有用心听。谢谢。散会。

尊敬的各位领导，各位同事：

大家上午好！

作为一名新员工，我非常荣幸能作为代表发言。感谢各位领导的信任，感谢各位同事的支持！

今天很高兴能借这个讲台谈谈我进公司一个月以来的感受。

也许在新进员工当中，也有同事和我一样，在春节过后，我们纷纷穿梭于求职的人群当中，可是我们为什么最后相约在联天，我想这大概就是联天她的魅力所在吧。

正如对宾客而言，前台接待是宾馆形象的窗口，而在求职者眼中，人力资源部就成了体现企业文化与素质的媒体。从晓曼专业的招聘问答和范经理温文尔雅的谈吐中，我感受到的不仅仅是他们的个人素质，同时也领略到了联天企业的文化氛围。接下来我被安排在房务中心实习，我深深感受到了领班刘姐的一丝不苟与细致严谨。而在接手办公室的工作时，非常感谢倪经理和范经理给了我很多帮助与指导，让我很快融入了工作环境，感受到了集体的温暖。我也从两位经理身上学到了认真做事，微笑待人！

很高兴在上班的第二天，我参加了每月18号的经理会议。如果说对人事部的第一印象是我对这个企业的第一个不错的判断，那么在贺总主持会议时，一首《我们是一家人》，如痴如醉的歌声让我完全陶醉其中，在那美妙的旋律当中，我彻底地爱上了这里——联天。而几天后贺总亲自主持的企业文化培训，从企业的艰辛创业、用人标准，到运筹帷幄，怎样引领联天的未来发展方向，怎样提升员工素质及竞争力，都无不体现老板的求贤若渴与良苦用心！让我在深深感受企业文化的同时，更是让我美美享受了一顿知识盛宴。

贺总，联天宾馆的董事长兼总经理，我相信很多人都用仰慕和好奇的眼光在审视他。可在我眼中，贺总他——为人随和、好学善思，无论工作上还是生活上都认真严谨、注意细节、追求完美；工作上更是经常通宵达旦。我被其深深地感染，同时也很想和同事们分享：成功是靠汗水堆积起来的！其实，我们每个人是老板的员工，同时也是自己的老板，所以不管我们在哪个岗位，做什么工作，我们都应该拿出主人翁的精神，在实现自身价值的同时，也为联天为社会创造价值。我相信

联天明天的灿烂也将是我们事业的辉煌!谢谢大家!

尊敬的各位领导、亲爱的各位同仁们:

大家好!

春风又度玉门关,

唤我招生莫偷闲。

春之大计勤播种,

迎来桃李满校园。

对汇文来说,今天也许不是一个重大的日子,但一定是一个重要的日子。这是一个激动人心的时刻,充满激情的时刻!众所周知,招生的意义对于一个学校来说是不言而喻的。我个人认为“招得进、管得好、保得住、送得出”,这是学校发展的四大重要环节。很显然,招生工作是学校各项工作的前提和基础,它与学校的发展息息相关,它与在座各位的利益同样休戚与共。不论是为了学校的明天,还是为了自己的未来,作为学校这个大家庭中的一员我们都是责无旁贷的。

每一年的招生工作对我们来说都是一次挑战,更是一次考验自身能力的最好锻炼。我觉得要想出色的完成招生任务,必须树立主人翁意识。目前繁昌民办、公办的学校虽然不少,各有优势,但我校自建立以来,我们的小班化教学,以及关注每一位学生的教学理念也取得了一定的成效,我们既不能妄自尊大,更不能妄自菲薄,而应在招生的过程中充满自信地宣传自己。但是,我们必须清醒的认识到,目前一个严峻的现状是:生源不断缩减,而瓜分生源的学校却越来越多,甚至很多学校,也在降低门槛,可以说,每一个学校都各施绝招,尽可能的想办法瓜分这个市场。在这里我倡议各位老师,不论是有经验的老教师,还是作为第一次参加学校的招

生工作的新老师，我们大家更应共同努力，为了学校的招生任务极尽所能，面对责任大于天的招生，我相信我们汇文人不会坐以待毙，更不会任人凌辱我们无能，所以请大家以饱满的热情、充沛的精力、百倍的信心和挑战困难的激情来直面招生，我始终相信胜利是我们汇文人的必然归宿。

接下来和大家一起学习一下三个招生指南：

一：要有主人翁意识。

要树立为自己招生的观念，我们每个人与学校休戚与共，一荣俱荣，一损俱损。我们招生不仅为了学校，更是为了自己。很简单，没有学生，谁来让我们教？谁给我们发工资？招生是一门艺术。它是实现自我价值的媒介，它是考验我们工作能力的标准。所以，我们理应扛起招生大旗，以学校发展为己任。

二：彰显出领导能力和个人魅力。

“一枝独秀不是春，百花齐放满园春”，如果把招生纯粹当作个人的事，那你累死也不见多大成效，你应当借助你当老师、亲人的角色将此理念传播给周边人，让他们也参加到学校招生大潮中。许多老师在学生心目中的威望很高，可谓振臂一呼，下面云集响应。如我们的班主任老师。因此我们应充分发挥学生在招生中的作用，最大限度地调动一切社会资源为学校招生服务，争取做到多线作战，遍地开花。

三：要有必胜的信念。

从某种程度而言，招生就是打仗，狭路相逢勇者胜，所以我们要必胜的信念，首先要在气势上压倒对手，他们这些配角只为衬托主角你的出场。在招生过程中，我们可以以李云龙“亮剑精神”来激励我们自己，在此我愿与大家一起分享：古代剑客与对手狭路相逢时，无论对手多么强大，就算对方

是第一剑客，明知不敌，也要亮剑。即便倒在对手的剑下，也虽败犹荣。这就是亮剑精神。“招生大战”即将如火如荼地展开，这是一场没有硝烟的战争，的确，学校之间的角逐相当激烈。在这场你死我活的争夺生源的战役中，我们汇文人不当倒下，我们在座的每位老师，请让我们将自身荣辱与学校的发展大计紧密捆绑在一起，让我们继承发扬汇文精神、敢于攻坚克难。用我们至真、至诚的行动和汇文人特有的激情来证明我们的实力与魅力，用我们至智、至勇的信念来共同为学校的招生工作做出我们应有的贡献！最后，我代表我们初中部向校董事会保证，一定完成并超额完成校董事会交给我们的招生任务！

共2页，当前第2页12

保安开会发言稿篇三

企业开会的时候通常领导都会发言，那么企业开会领导发言稿怎么写呢？下面小编就和大家分享企业开会领导发言稿，来欣赏一下吧。

大家好！

今天的会议是讲一下冬季安全生产问题，最近的安全生产形势，安全生产给我们的启迪很大，没有安全，人生就如同处在恐慌中，安全的重要性是天天讲天天提，为的就是希望大家能把安全用在实际工作上。今天再次把安全搬到桌面上来，讲安全。

一、我们为什么要抓冬季安全生产，冬季安全生产对我们有什么意义

大家都知道，11月29日集团公司专门召开了冬季安全生产领导干部视频会议，我们在家的班子成员、各生产厂的党政一

把手都参加了这次会议。会议内容，除了通报x石化10月28日事故外，蒋总做了重要讲话，其中，蒋总讲话的一个部分，就是强调“要突出抓好冬季的安全生产，坚决扭转被动局面”。在这部分讲话中，蒋总强调了几项重点工作，我在这里和大家重新温习一下。

一是要继续以反“三违”为重点，引导广大职工进一步树立“违章就是事故”的观念，深刻认识“三违”的严重危害，克服侥幸心理，自觉查找习惯性“三违”，狠抓各项制度和规程的落实，努力做到个人无违章，岗位无隐患。织梦好，好织梦。

二是对调研检查中发现的问题，要深入分析原因，及时制定整改方案，明确责任人，限期整改落实。

三是切实抓好重点环节和要害部位的安全管理，包括炼化检维修、装置开停工、以及动火、用电、高处和进入有限空间作业等。

四是全面加强冬季交通安全，重点加强对外雇车辆、非生产用车、以及运送危险化学品车辆的管理，杜绝重大交通事故。

冬季安全生产对我们大庆炼化公司意义尤为重大，因为我们是国家最北方的炼化企业，严寒对炼油化工企业的安全平稳生产威胁最大，这方面的案例和事故教训有很多。12月5日凌晨，我公司二套argg空冷器由于冻凝发生泄漏着了一把火，由于发现及时，补救措施得当，才没有造成较大影响和重大损失。现在气温已进入严冬，对我们平稳生产要带来多大的影响啊。所以冬季的安全生产，对我们炼化公司来讲，尤为重要。

各位同事：

大家好，为了在明天的产销会议上不耽误大家的时间，所以

把明天开会时我所要讲的内容整理出来，请各位讨论指正。

我在公司会议上及平时与大家交流时，反复强调过一个理念：我们的目标就是满足客户需要。

为什么满足客户需要是我们的目标呢？也只有满足客户需要，客户才会选择我们成为他们的供应商，我们才会有定单，我们才有可能获得生存。

客户的需要是什么？这些内容我想大家都很清楚，如果要把客户需要排个先后顺序，应该是品质，交期，价格。

服务，结算。

要在这五方面满足客户需要，需要我们所有人员付出很大心血才能做到。

以品质控制来说，选择品质有保障的供应商是第一步，下来就是来料检测，制成环节的控制，成品的搁置，检测。

就品质控制来说，我们不是嘴上说说就能达到的，是需要我们付出心血付出行动才能实现的。

为什么说，我们要付出心血才能做到呢？因为每一个环节的控制，我们管理人员和具体操作人员，必需要有搞好此环节的品质意识，专业技能，和很强的责任感。

意识技能责任感需要我们从做小事开始逐渐培养，不付出心血是不可能培养出来的。

从另外一个角度讲，我们所从事的行业就决定了我们赚的是辛苦和呕心沥血的钱，因为我们从事的是没有多少技术含量的加工行业，这种行业进入门槛低，因此造成我们的行业竞争很激烈，我们只有比同行更努力更用功，我们才能获得好

客户获得生存。

所以我们每个人，包括我自己都要有意识的告诫自己，公司要能得到生存，得到发展，不是轻而易举就能实现的，我们必需抛弃掉要轻松要安逸的想法，从心理上做好辛苦和呕心沥血的准备。

当然我们每个人都可从辛苦和呕心沥血中获得回报，既能赚到钱同时也培养起了个人的优秀品质。

一个人拥有的优秀品质越多，如勤奋，如好学，如责任感等等，一个人在社会上获得也会相应的多。

满足客户需要的其他方面也是取决于我们公司。

我们满足客户需要既是为了生存也是为了防止破产。

大家都知道我们所有的客户都是有帐期。

如果我们品质，交期等方面出了问题，我们在收货款时就会给客户以把柄，他们就有理由拖欠和克扣我们的货款，这样一来我们的资金周转就会有问题，我们对供应商付款就会产生问题，我们的来料和信誉就有影响。

如此恶性循环，我们也就玩完了。

总之，我希望内部人员理解和行动以上几个方面。

培养出强烈的目标意识，逐渐完善工作技能，强化责任感。

我也相信大家曹总的带领下，也一定能实现我的期望。

去年年末和今年年初，我就和曹总，薛总定下了公司的发展方法。

以严格控制风险和稳步发展为最核心的事务。

我们最大的风险就是客户跑单和恶意拖欠货款。

具体怎么控制?我说说自己的想法。

一不要在品质交期方面授客户以把柄;

二总经理副总理和业务人员财务人员树立起牢固的风险意识;

三合作前对客户的信誉进行正面了解和侧面了解;

五合作过程中继续进行正面侧面了解客户信誉和运做状况;

六对客户的细小变化要敏感要多问自己是怎么会事, 变化意味着什么;

八客户跟踪时间长, 我们业务人员会慢慢麻木, 所以公司所有客户, 曹总出面对成交客户隔一阵子去一下, 甲业务人员的客户乙也随时去一下, 这样的目的是我们几个人, 就对客户的看法进行汇总, 评估其次风险。

风险我们必需时时刻刻抓。

九客户一旦出现拖款现象, 马上停止发货, 全力以赴想尽办法追讨。

各位同事, 我所说的公司内外各方面, 我也知道大家在工作中也是这样做的, 在此以书面形式写出, 只是希望能抛砖引玉, 我们大家一起将以上几个方面工作做的更好, 更上一层楼。

大家辛苦了。

谢谢大家一直以来的努力工作。

有你们我才是老板，没有你们我只是一个无能之辈。

祝大家周末愉快！

各位代表，下午好！今天我们在中央领导开会的地方迎来了**公司工会成立大会暨第一次代表大会的召开。我代表公司党支部和领导班子对大会的召开及新当选的工会领导成员们表示热烈的祝贺！同时对总局直属机关党委副书记亲临大会表示热烈的欢迎和忠心地感谢。

1997年10月，从原决定改组*公司至今将近五年，从改组初期的几个人，资产从零开始，能够发展到今天拥有300多名员工，10家控股和参股企业，公司净资产达2亿多元的企业集团。公司的发展，成绩的取得，得益于总局的正确领导和大力支持，得益于全体员工的共同努力、团结协作，同时也体现了公司“以人为本”的管理理念和价值观。

成立工会组织是一个企业政治、经济生活中的一件大事，长期以来，*公司党支部和领导班子非常关注工会的成立，但由于条件不成熟等种种原因，至今才正式成立。今年初，在公司保持党员先进性教育活动征求意见会上，对于广大员工积极要求和反映的成立工会组织的问题，公司成立了以副总经理为组长的筹备组，党支部多次听取工会筹备组的情况汇报，并就大会的筹备工作、会议内容和议程等方面进行了具体的研究指导，提出了要严格依照工会法的规定，充分发扬民主，反映民意，广泛听取工会会员的意见，精心组织，把这次工会大会开成一次民主的大会、求真务实的大会，一次鼓舞干劲、团结奋进的大会。

保安开会发言稿篇四

尊敬的老师，亲爱的同学们：

大家好!

我是x□我很荣幸能够当选信息管理系学生会主席，非常感谢系领导、老师以及在座各位同学对我工作能力和工作成绩的肯定!我经常用这样一句话来自勉：“既然是花，我就要开放;既然是树，我就要成为栋梁;既然是石头，我就要铺成大路。”那么现在，既然我作为一名学生会主席，我就要成为一名出色的领航员!

我们信息管理系学生会是在系团总支漆里根老师的指导下独立开展工作的学生组织，是为全系同学服务的组织。我竞选的时候就说过加入主席团是一种荣誉，更是种责任。如今我已经当选学生会主席，我将做好本职工作，在系领导，老师的指导下，“求真、务实、开拓、创优”努力提高本系学生会成员的整体素质，将学生会工作做“斜、做“细”。作为新上任的学生会主席，我深知肩膀上的责任比我以前想的要大，但我将会以百分百的'工作热情去扛起这份重任，去克服各项挑战。在此我也希望我们学生会的每一个成员均以开荒牛的精神自勉，努力做好各项工作。

下面，请允许我代表学生会全体成员向大家作一下工作设想：

首先：我们将做好学生会自身的建设，以内塑团队，外树形象来要求自己。提高学生会成员的整体素质。一个学生团队，看是否有执行力，是否有能力提升的空间，素质是个很关键的地方。对于如何提高学生会成员的整体素质，我们计划在x-x年2月中旬给学生会成员做学干培训以及做一些素质拓展活动。在培训和活动中提高学生会成员在各个方面能力，注重培养学习与工作方面的协调能力。在系部设立学生会意见箱每月进行意见总结，积极采纳各项有益于学生工作的意见。改正工作欠缺的地方，发扬优秀方面。在学生会发起一场争做优秀学生干部，学习优秀学生干部的热潮。由系部各班级每学年评选学生会文明之星。

其次：我们将做好内部协调工作，内部协调是各项工作顺利开展的先决条件，我们将着重做好学生会成员内部交流，开展活动时人员适当交叉安排，积极鼓励各部门进行联谊活动。以后每月初均举行部长aa制聚餐，在聚餐过程中交谈工作计划及工作方案，地点可根据情况而定(当然作为一个学生，节俭是必须的，我们可能选择的是一起在食堂吃饭)。

第三：做好联系工作[]2x×年十二月主要加强与各班级及院部各组织的联系。如在系部举行一次班长座谈会，向各班班长了解系部学生学习、生活、思想情况。组织与各系的联谊交流会议，共同探讨学生工作。

x-x年主要做与外部联系工作，如积极开展一些社会实践活动如社会调查、志愿服务、外校系部学生会联谊等等。

第四：活动开展方面

学生会每一位成员都要做好充分的心理和行动的准备，迎接下学期的繁重的工作任务。本学期由于换届较晚且十一月底举办200×届毕业生欢送晚会的缘故，将大部分活动推至到了下个学期，这就意味着下个学期学生会的活动量会大大增加，每个人学生会成员的责任也就更重，尤其我作为新任主席，更要提前做好各项活动的准备筹划工作，做到心中有数，未雨绸缪。

我将尽自己的努力携手各位副主席，带领所有学生会的部长、副部长、干事把学生会的各项活动都安排好，组织好，争取在各项活动中都能取得更好的成绩。每项活动结束后进行总结，在总结中进行提高。在每学年结束做学生会总结报告，整理各项已完未完工作。

对于我个人，我也将坚持我当初的承诺：

- 1、作为学生会主席，我将以身作则，在各项活动中率先做好。

积极为学生会工作奉献自己的一份微薄但很坚实的力量。做个合格的学生干部，就应当以大局为重。这就要求我有高度的责任感和吃苦耐劳的精神！同时，我会不断地武装自己，努力在各方面充实自己，开拓创新，以便进一步地建设好学生会，从而更好地服务于同学们！

2、在学生会对学生会成员多鼓励少批评；多帮助少命令。在工作中强调所犯错误的严重性，但也要适当包容，并协助其改正。要进一步提高自己的责任心，在工作中大胆创新，锐意进取，虚心地向别人学习；要进一步的广纳贤言，做到有错就改，有好的意见就接受，同时坚持自己的原则。不断进行创新，使工作方法尽量科学化，活学活用。安排工作因人而异，对工作必须严格要求按时、按质、按量完成。

3、做为学生会主席，无论何时都是名学生，学习永远是第一要义。在学习上，严格要求自己，合理安排学习时间。在自己学习的同时，要让学生会成员深刻认识到工作是为了学习，学习是为了更好的工作。加强“学习型”团队的建设。

4、我知道一名好的学生干部最首要的就是要有工作热情。因为热情是工作的原动力，拥有了热情才能主动服务于同学，拥有了热情才能成为同学的朋友，进而成为老师的助手！而我就会带好这个头，树立这个榜样。我将以饱满的热情和积极的心态去对待每一件学生会的工作。

对于那次已经结束的竞选，我至今记忆尤深。在竞选时，那么多的同学在为我加油，在支持我。还记得在竞选后，我经过我们系洗手间旁的时候，我听到一个同学在那里说，我就选了樊斌一个人，我真的好感动。当我们竞选结束后，我们上任主席对我说：“樊斌，你的票数是的。”我再一次感动，真的很感动。因为每一张票就是代表着各位对我的一份支持、一份信任与一份期望。现在我当选了，我想我还有什么理由不努力做好呢！

俗话说：没有，只有更好。我相信在老师的指导，现任主席团、各部部长、干事的辅助，以及同学们的大力支持和自我努力下会使信息管理系学生会的工作将更上一层楼！

保安开会发言稿篇五

尊敬的各位同事：

大家好！

欢迎各位回到公司，参加本次会议，我代表公司感谢大家为__事业立下的汗马功劳！

十年前，我们又投身于环保节能照明事业的发展，相继推出节能灯□r5等一系列的产品。由于我们有操作随身听强势品牌经验，所以能之宝从一开始的定位，到后期的市场操作，都朝着优质产品的方向走，虽然，推动一个品牌并不容易，但我们坚信一个理念，就是要经过五到八年努力，名牌一定会产生！

在能源紧缺的今天，人类必须向新能源，节能新方案目标走。所以太阳能，风能发电，也在初级发展阶段。在中国，中央政府要求各级管理于5年内降耗20%，否则，会被拉下台。在明年5月份，节能形势会很严峻。照明行业也正加快led的发展步伐，但目前□led还没办法广泛用于照明应用，仅限于装饰。节能光源仍然是主流产品，今年，节能灯的发展速度为25%左右，金卤灯为38-45%，我们要利用好政府提倡节能的机会，大力推广节能光源。

目前，__公司掌握了无线遥控、电光源、单片机智能控制、智能感应、智能识别、无线数据传输、工业设计等多门技术，通过技术的不断整合，能研发许多极具生命力的产品，如金卤灯电子镇流器、汽车hid灯、遥控插座等，发挥“__”的竞争优势！

__公司十五年的电子技术，受业界一致好评，被誉为“电子世家”，做电光源，实际上也是做电子，虽然我们做灯较晚，但近期来同业也较公认的品质优秀！在未来的三至五年，发挥电子优势，我们规划业务分三大发展模块：照明、家居电子、汽车电子配件。照明产业沿着现有产品和利用金卤灯电子镇流器推动金卤灯灯具发展，从而切入商业照明，家居电子，借力__门铃强势品牌优势，以门铃为龙头，推动家用无线遥控产品：如遥控灯头、遥控插座、遥控开关、小型防盗器、智能感应开关等等。

说到汽车电子配件，大家应该有很多疑问，为什么这个行业与我们有缘？前一个月，我走访了广州汽车配件2条街，发现这行业不得了，十几幢的批发大楼，很难找停车位的批发街，人气非常旺，而且，据我与几个经销商闲聊时，发现这个行业每年发展速度超过50%，相当惊人。如汽车hid灯是现时很热门的产品，如产品质量做得好，市场无限，现有几个质量较过硬的厂家，月销量都在5-10万只，而且是供不应求的。经销商中有一个在小榄工作过，知道__是个品牌，对我们计划做汽车hid灯期待值很大，都希望我们尽快做出来，我可以告诉大家，汽车hid灯我们已做了3个多月的行动，这几天在做样。估计下月会有小批量出来，先试装在公司的车和朋友的车上，做实地测试，再经改良，相信十月份可上市。紧跟着的汽车配件有手提电脑汽车充电器、汽车防盗信号增强器、汽车彩铃，最理想的是可推出gps卫星导航系统，到这时，除铁将军外，又有第二个汽车配件名牌在中山产生。

这三个产业的回报是差别很大的。节能灯□r5等光源产品的毛利率为20-30%，家居电子产品的毛利率为35-50%，而汽车电子配件的毛利率为35-80%不等，加上汽车业的高速发展，这正是我们要投身汽车电子配件业的原因，正好充分发挥我们的技术、地域等资源的优势！而谈到这三大块的营销整合，我想，要等待今年年底，才研究汽车配件的渠道、品牌建设，现时只是对该行业的试探性运作！

说到营销战略，今年，我们的主题是“全员拓展业务，优化品种推广”，我们要打好产品优势和借力营销这两张牌，从而推动品牌、渠道的扩充。

要成为市场区域性优秀品牌，必须要找到优质代理商，我们分析做得好，要么是代理商渠道好，要么是产品牛；所以我们在找客户的同时，要做好产品的.优化推广，把有特色的产品推广好，以点带面。

区域建设方面，以沿海市场为重点，以华南市场为基石。巩固现有客户同时，正如经理说的，开拓好其它产品的代理，做到1加1大于2。另外，可借力朋友及旧同事圈子，开拓新客户。我们必须加快行动力，我们有别于其它公司的是我们产品多、产品优，当然机会也多了！

各位__的精英，我号召大家，发挥__人的智慧，__人的勤奋敬业，持续推广好“__灯王”的品牌概念，正如__门铃在x和__一样，做到街知巷闻，坚持产品创新战略，为客户增值，为同事创造机会，为家里创造财富，为企业创造效益。为我们的成功奋斗！