

2023年年终总经理总结发言稿(优秀8篇)

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。相信许多人会觉得总结很难写？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

年终总经理总结发言稿篇一

作为一位总经理在一年年底时要怎样写好一份年终总结的发言稿？而这份演讲稿是十分重要的，这里要说明今年一年以来的业绩，与明年计划，更要激励员工的热情，以下看看总经理年终总结发言稿是怎样写的作为参考。

尊敬的各位领导、各界同仁们：

大家好！

一、第一部分****年工作总结：

紧张而富有收获的龙年过去了，在这辞旧迎新迎新之际，首先感谢各位同仁在过去的一年的辛勤劳动，感谢大家为公司发展所做的重要贡献！昆明典梵文化传播有限公司在各级领导的支持下、在全体员工的努力下、在各界同仁的帮助下，妥善应对市场变幻的大环境，及时调整经营思路和方略，在工作头绪多、任务相当繁重的特殊情况下，通过坚持不懈的努力，紧抓发展机遇，较好地完成了年度主要工作任务，取得了一定成绩。

在这里，我要衷心的对大家道一句：辛苦了！谢谢你们！

一分耕耘，一分收获。

****年，是公司成立的第三周年，也是压力与动力同在、挑战与机遇并存的一年。

我们的汗水换来了丰收，我们的拼搏换来了喜悦，我们的付出得到了回报，我们的希望得到了实现。

自20xx年到****年在国内外金融形势较为萧条、出租车gps车载定位系统及led电子显示屏户外传媒经营环境持续复杂的情况下，经过公司全体员工的共同努力，我们实现了约万元的经营收入，约万元的营业利润，实现了公司持续、平稳发展。

公司客户群体进一步增加、优化，我们的客户网络有所加大且更趋均衡。

但是，一个公司的发展不是一蹴而就的，公司的长久繁荣昌盛需要我们每个人精心呵护，来不得半点掉以轻心。

战略决定方向，细节决定成败。

我们公司要持续发展，需要我们每个人每天每月每年兢兢业业，同心同德，创新进取。

在这里，我主要强调三个字：

第一个字品；品就是品德、品质、品牌。

当然，公司绝大多数人都有好的品德。

你们懂得尊重别人，懂得互谅互让，懂得爱护集体，懂得勤奋努力。

不因小事而毁誉，不因私利而废公。

公司需要你们这样的人，欢迎这样的人，我们要造就更多这样的人！能力固然重要，人品同样不可或缺。

品德好的人总是能赢得人缘和信任。

有了人品做航标，你的人生之舟就能乘风破浪，到达成功的彼岸。

我们常说人品即产品，有了好人品就不怕生产不出好品质的产品。

零缺点的品质目标是我们想要的，但是，要达到零缺点目标，靠的是大家齐心协力、认真负责，也就是说品质是靠各位做出来的。

我们要做到：服务出一流的品质。

“质量就是生命”，这句话不是老生常谈，而是千古不变的商海准则。

只有这样才能实现“典梵行业龙头企业”的目标。

没有好品质，品牌就是无源之水、无本之木。

有了过硬的服务体系，我们就要全力创品牌、创名牌。

现在，公司的客户已遍布全国各地，但这还未达到我们的目标。

我们下一步目标是把我们的品牌做大做强，让典梵的品牌响彻神州大地。

第二个字——赢

赢，是指双赢。

我赢你输，我输你赢，都不是赢。

真正的赢就是双赢，是皆大欢喜，大家都获益。

这里包括三层意思：

1. 企业与客户双赢。

客户是我们的衣食父母，客户的利益就是企业的利益，让客户赚到钱，我们才能赚到钱。

你的工资不是会计发的，不是总经理发的，是谁发的呢？是客户！我们的客户越多，我们的收入就越多。

2. 企业与员工双赢。

企业要发展，靠的是员工，仅有几个领导是不可能的。

我们不断把企业做大做强的目的，就是增加社会就业，是让更多的人都赚到钱。

只有大家齐心协力，努力工作，我们才能都有钱赚。

3. 企业与社会双赢。

社会要发展，企业的贡献不可或缺。

企业要对区域发展献一份力，在今后的日子里，我们将继续主动参与公益事业，积极响应政府的各项政策，树立良好的社会形象。

最终使更多的人拥护我们、支持我们，企业才能得到长足的发展。

第三个字——和

和，就是和睦和谐。

有一首歌唱道：团结就是力量！这句话至今是许多企业的座右铭。

团结就是力量，团结，一切困难都可以迎刃而解；团结，任何对手都可以战胜；团结就是力量，团结出凝聚力、出战斗力、出生产力、出社会活力。

一个集体如果不团结就是一盘散沙。

一滴水只有放进大海里才永远不会干涸，一个人只有当他把自己和集体事业融合在一起的时候才能最有力量。

俗语说，人心齐、泰山移。

只有心往一处想，劲往一处使，形成强大合力，经济社会才会持续快速和谐健康的发展。

另外，要和睦，必须讲纪律，必须有纪律。

俗话说，没有规矩，不成方圆，纪律表现就是集体的面貌，集体的声音，集体的动作，集体的表情，集体的信念。

主要注意以下三点：

1. 家庭要和睦。

家庭是社会的细胞，和睦的家庭使你使你安心愉快的工作，和睦的家庭是我们成功的基础，和睦的家庭让我们对工作更有热情、对生活更有激情。

2. 公司要和睦。

同事之间若有良好的关系，决对有利于你的工作和健康。

我建议有些员工用心处理好同事关系。

闲谈莫论人非；静坐常思己过。

在和同事相处的过程中，要始终以此为准则。

3. 社会要和睦。

人是社会的人，离开了社会，人是无法生存的。

所以，我们要和继续保持和各级政府、各兄弟企业之间的和睦关系。

让我们在新的一年，牢记品、赢、和三个字，努力实现物质和精神双丰收！

我希望每一个典梵人都谨记诚信、敬业、团队、创新的企业精神，继续保持认真、快捷、坚守承诺、雷厉风行的工作作风，紧紧抓住当前的发展机遇，为典梵的美好明天而奋斗！典梵这棵幼苗，正在各界的共同努力下不断茁壮成长，我坚信：在各界同仁的呵护、支持下，公司定能成长为参天巨树，为政府、为社会做出更大的贡献！

最后，衷心祝愿各位领导、各位同仁、全体员工及家属春节愉快，身体健康，合家欢乐，生活美满！

年过去了，回首abc这些年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abc一路走来的每一位员工，感谢你们对我的信任，是你们的努力和坚持，让abc在中国yy业内崭露头角，取得今天这样的成就。

我还记得这样一位员工——aa□当时，我派他到北方某一工地

出差，走之前他来我办公室时，还是非常英俊，非常精神的一个小伙子。

可是当他二个星期后回来再站在我面前时，我看到他的嘴上满是热苍。

我就问他怎么回事，他说因为井道里很冷，冻感冒了。

我问羽绒服穿了没有(因为冬天北方很冷，走前我特意给他们都买了厚厚的羽绒服)?他说衣服太厚，井道里干活不方便就没有穿。

说实话，当时，我真的是很心酸!很心疼!我知道在abc[]有许许多多的员工象aa一样，为了工作，主动放弃休息，加班加点，甚至通宵达旦的工作;还有许多员工冒着寒风酷暑，常年累月奋战在工地现场，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!”

今天，我讲话的主题是——光荣与梦想。

为什么用这个标题?

大家知道，把abc办成一个受人尊敬的企业，一直以来都是我的梦想。

什么样才叫受人尊敬?就是当你非常自豪地、光荣地告诉你的家人、朋友“我在abcyy公司工作”时，他们会投以你无比羡慕和崇敬的目光。

我认为，一个有理想，有追求的人，一定会十分愿意来abc工作。

因为，没有任何一个愿景或是梦想，能比“把一个不怎么知名的企业，亲手打成一个知名的跨国企业乃至世界500强的公司”更令人振奋和激动人心的事了。

事实也证明这一点，这二年，我们在到全国各大高校和其他知名公司同台招聘的时候，有许多优秀的学生都选择了我们abc

今年7月，马上又将会有近20名应届生加入我们的团队。

其中有些学生是放弃了进类似宝洁、国际性银行这样的机会，而选择了我们abc

因为abc能提供他们更为宽广的发展舞台，这就是他们选择abc的理由我希望，我的梦想不仅仅是我一个人的梦想，而是我们所有abc人共同的梦想，并以这个梦想为荣。

这里，我想特别说明一下，在abc工作并不等于你就是一名真正的`abc人，这是二个不同的概念。

所以说，进入abc公司并不意味着你就是一个abc人。

只有当你真正地融入abc把这个公司当成自己的公司，把abc的荣辱看作自己的荣辱，把这个梦想当成自己的梦想的时候，你才称得上是一个真正意义上的abc人。

abc需要的是真正的abc人，如果不能成为一个真正的abc人，必将会被abc所淘汰，这也就是为什么05年公司会劝退部分员工的原因。

为了实现我们的梦想，争取光荣。

我想对我们abc的员工和领导们提几点要求。

对所有abc人的要求

作为一名abc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。

举个例子：销售部收到一份客户关于工程维保方面事宜的传真，把它拿到维保部，维保部的人说，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。

但维保部说这个话的人，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abc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abc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。

美国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。

有一次，他看到一个太太走出沃尔玛时，居然二手空空，于是他就上前问，这么大一个沃尔玛，没有东西可以买吗？太太说她是替孙子来买机器人玩具的，这里没有。

结果他就亲自带这位太太去玩具部买到了她需要的玩具，老太太很高兴的付了钱，抱着玩具走了以后，他就马上把主管叫过来：“你看着人家二手空空地出去，居然没有任何反应？”从今以后，沃尔玛的主管就统统注意看，顾客手上有没拿东西，一定要想方设法让他们满载而归。

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。

我希望我们各位领导在今后的工作中，多提供给员工参与决策的机会，培养他们的主动性、责任感和使命感，在这一点上，我觉得人力资源部做得非常不错。

据我所知，他们在各部门都发展了自己的文化联络员，象《abc人》和本次年会的筹备等都是他们发动集体智慧的结果。

3、领导要务实，要深入基层。

前面我说到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。

20xx年的发展战略

年前，公司将会对整个组织架构做一个相对较大的调整。

在确保监控有效的前提下，把一部分人员分解到可以产生增值的岗位上去。

我想很多人可能都多少听说一些，精简机构的目的是为了减少环节，简化流程，提高工作效率，降低成本。

最终的目的还是为了提高企业的竞争力，让abc公司发展得更快更好。

当然，机构的调整势必会触及到部分员工的一些利益。

可能你的庙被拆除了，大方丈变成了小方丈。

在这一点上，我希望大家要有一个正确的心态，要有一颗平常心，不要发牢骚，说怪话，不要传播小道消息。

我希望每一个员工都要站在严格要求自己的角度说话，不要道听途说，断章取义。

20xx年，我们的工作将围绕“保证质量，降低成本和提高获利能力”三个方面展开。

其中，保证质量主要从提高产品质量、服务质量和工作质量

三个方面入手；提高获利能力主要从销量快速增长、提高合同质量、加强合同执行以及投资发展入手。

为什么会选定这三个方面？我想保证质量和提高获利能力这两点大家都比较好理解，我就不再多说。

这里，我只重点谈一下，为什么要把降低成本做为一个重要的方面。

这一点，可能许多人还不太理解。

也许有人会说，我们现在还处在快速发展阶段，提降低成本是不是太早了一点？

我要告诉大家□yy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。

这就意味着单件产品利润会越来越低，如果我们不在降低成本上下狠功夫，是不可能持续保持住我们目前的竞争力的。

abc要想实现可持续发展，必须也只有通过降低成本来打造我们的核心竞争力，赢得更多的订单。

20xx年的成绩即将成为历史□20xx年又是充满希望和美好的一年。

从abc未来的发展蓝图上，大家可以看到，我们将发展成一个注重研发和营销的、多行业的、国际化的abc集团公司。

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!

年终总经理总结发言稿篇二

各位同仁、各位伙伴:

大家下午好。

一树百获辞旧岁，五谷丰登喜迎春，激情满怀的20_年已经过去，充满希望的20_年已然到来。回首20_年，对来说，是十分给力的一年，是继往开来的一年。这一年，在集团领导班子的带领下，在全体员工的共同努力下，较好地完成了全年工作目标，取得了不俗的业绩，为十周年的发展写下了浓墨重彩的一笔。下面我们一起来回顾一下20_年五点重要工作:

一是重点项目取得突破。成功签署了cbd资本运营大厦项目、与荆州市政府成功合作，即将共同完成荆州沙北新区土地一级开发项目。这标志着立足北京深化发展的决心，吹响了跨区域横向发展的号角。

二是已有产业发展态势良好。国际中心成功引进知名企业入驻、北岸商业广场如期开业;北岸1292项目全面竣工;旺角购物广场品牌影响力不断提升。

三是新的业务领域取得突破。资本运营为集团创造了较好的经济效益，智邦创新公司成功开辟了新能源市场。

四是管理水平有所提高。借助外部专业咨询机构对集团组织管控、授权、人力资源管理体系进行全面梳理和提升，确立了资本运营、房地产开发、商业运营、文化创意产业与科技新能源五大业务板块;财务管理、资本融资已步入良性发展通道。

五是企业文化不断深入人心。十年的已积淀了一定的优秀文化，如敬业奉献、执着进取、诚信责任、合作创新等，通过组织年会、庆典、竞赛、培训等方式，这些文化已深入人心，不断激励着大家努力前进。

这是十年磨剑，厚积薄发的初始。总结十年历程，我们走过的路并不平坦，前进的每一步，都镌刻着大家艰苦创业的激情和迈向成功的喜悦。在此，我想感谢和一路走来的每一位员工，因为有了你们，才有这样的成就，感谢你们的坚持和努力，我想向你们说一声：谢谢你们！拥有你们，我感到骄傲！

我曾经多次说过，是一个激情成就梦想的舞台。十年来，的高速发展已向大家展示了我们成就伟业的决心和实力。当下集团已进入第三个五年发展规划期，经过十年打拼与积淀的已具备一定的实力，未来的必将发展成为受人尊敬的知名企业，这个目标符合全体人的期望。受人尊敬，简单的说就是当你告诉客户、家人、朋友我在工作时，他们会投以你无比羡慕和崇敬的目光。因此，为成就伟大事业，我需要大家，需要所有的人。

为天地立心，为生民立命，为往圣继绝学，为万世开太平。这是北宋理学家张横渠的名言，一直为后世推崇和传颂，主要是说士大夫和知识分子的使命，要为真理，为学术，为天下担起重担。而我常常用这句名言来自勉，做为的掌舵人，即使做不到为天地立心，能否为所有追随的人担当起立心之责，同样，的团队能否为的发展担起立制之任呢。

下面，我从二立、二为四个方面来与大家分享我的观点。

第一、立之心。

孔子曰：民无信不立。在任何一项事业背后，必须存在一种无形的精神力量。所谓为立心就是构建的精神价值体系。现

在存在着思想不统一、工作动力不强、责任不到位等现象，换言之，没有形成核心价值观，没有形成镌刻人心的企业文化，这是制约我们发展的问题。巴金曾说过：支配战士行动的是信仰。他能够忍受一切艰难痛苦，而达到他所选定的目标。今日已经不是求生存的阶段，我们需要的不单单是财富的积累，我们更需要文化的累积，企业信仰的塑造，这将是推动企业不断向前的核心力量。因此我们必须给立心，立创业之心，立发展之心，立奉献之心，立责任之心，实现由价值驱动向企业文化引导的转换，将工作变为使命，焕发出全员主动性和创造力，提升企业软实力。

第二、立之制。

韩非子说：圣王者不贵义而贵法，法必明，令必行，则已矣。深刻阐述了制度、法规的重要性。孟子也说不以规矩，不能成方圆。这里提到的法和规就是我们所说的制。十年发展的积淀了成功经验的同时，也形成了众多固有的管理习惯、作风、思维等，或多或少地影响着现代管理理念的转变。以目标为导向，以制度作保证，以文化为灵魂的管理组织系统的建立，将是成就下一个十年辉煌的关键。在20_年，我们举全集团之力，建立了清晰的母子公司管理架构，明确了权责关系，制定了科学的育人、用人、留人的人力资源管理机制，这些都是以发展的视角因势利导，以制治企的重大布局。接下来，我们首当其冲的工作便是将这种制严格贯彻、执行下去，为持续发展提供源源不断的内在动力。

第三、为昌盛立人。

人才是第一资本，是发展的力量之源。我们发展的真正瓶颈不仅仅是资本的不足，更是贤才的缺乏。近年来，随着舞台不断扩大，人才困境日益明显。要解决这个问题，我认为应该从几方面着手。一是深化以人为本的根本理念，强化以德为先的用人标准。二是合理地引进人才、增强的地头力。三是提高员工的物质文化生活质量，将员工价值追求与企业

愿景相结合。四是注重员工心态培养，是一个年轻有活力的企业，我们应该具备积极乐观、坚定自信、认真负责、永不自满、知足感恩的心态，才能让和个人走得更远、飞得更高。唯有如此，我们才能走出平凡，走向卓越。

四、为登高开先河

近年来民进国退的政策扩容，经济环境日益开放，为民营企业跻身全球一流企业提供了历史性的发展机遇，也为集团所处的资本运营、基础设施建设、文化传媒、新能源等领域创造了无限的发展空间。空前优越的外部环境结合自身的优秀基因，为创造飞跃式发展提供了可能。志存高远才能不为浮云遮望眼，开拓更广阔天地。为此，我们继续坚持多元发展、专业经营的发展道路，大力发展传统优势项目，加大新板块、新项目的资金投入，推动五大板块协调发展，在每个板块，将每个项目做成精品，做成拿得出手、叫得响的标杆产品。特别是即将开始的荆州项目和cbd项目，更需要集团上下和衷共济，精诚协作，开创事业发展的新契机。这有赖于人才积极引进、制度的强化落实、品牌的塑造和提升、文化的积淀和融会贯通。

年终总经理总结发言稿篇三

20xx年过去了，回首abc这些年来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abc一路走来的每一位员工，感谢你们对我的信任，是你们的努力和坚持，让abc在中国××业内崭露头角，取得今天这样的成就。

我还记得这样一位员工——aa□当时，我派他到北方某一工地出差，走之前他来我办公室时，还是非常英俊，非常精神的一个小伙子。可是当他二个星期后回来再站在我面前时，我看到他的嘴上满是热苍。我就问他怎么回事，他说因为井道

里很冷，冻感冒了。我问羽绒服穿了没有（因为冬天北方很冷，走前我特意给他们都买了厚厚的羽绒服）？他说衣服太厚，井道里干活不方便就没有穿。说实话，当时，我真的是很心酸！很心疼！我知道在abc[]有许许多多的员工象aa一样，为了工作，主动放弃休息，加班加点，甚至通宵达旦的工作；还有许多员工冒着寒风酷暑，常年累月奋战在工地现场，366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！”

今天，我讲话的主题是——光荣与梦想。为什么用这个标题？

所以说，进入abc公司并不意味着你就是一个abc人。只有当你真正地融入abc[]把这个公司当成自己的公司，把abc的荣辱看作自己的荣辱，把这个梦想当成自己的梦想的时候，你才称得上是一个真正意义上的abc人。abc需要的是真正的abc人，如果不能成为一个真正的abc人，必将会被abc所淘汰，这也就是为什么xx年公司会劝退部分员工的原因。

为了实现我们的梦想，争取光荣。我想对我们abc的员工和领导们提几点要求。

对所有abc人的要求

作为一名abc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。举个例子：销售部收到一份客户关于工程维保方面事宜的传真，把它拿到维保部，维保部的人说，这样，你让这个客户打电话给我吧！乍听起来，好象没有什么问题，挺正常。但维保部说这个话的人，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abc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。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决军做得最好。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abc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。美国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。有一次，他看到一个太太走出沃尔玛时，居然二手空空，于是他就上前问，这么一个沃尔玛，没有东西可以买吗？太太说她是替孙子来买机器人玩具的，这里没有。结果他就亲自带这位太太去玩具部买到了她需要的玩具，老太太很高兴的付了钱，抱着玩具走了以后，他就马上把主管叫过来：“你看着人家二手空空地出去，居然没有任何反应？”从今以后，沃尔玛的主管就统统注意看，顾客手上有没有拿东西，一定要想方设法让他们满载而归。

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，部分的工作都是我们普通员工在做，部分的产品都是普通员工在制造，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。

我希望我们各位领导在今后的工作中，多提供给员工参与决策的机会，培养他们的主动性、责任感和使命感，在这一点上，我觉得人力资源部做得非常不错。据我所知，他们在各部门都发展了自己的文化联络员，象《abc人》和本次年会的筹备等都是他们发动集体智慧的结果。

3、领导要务实，要深入基层。

前面我说到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。

xx年的发展战略

年前，公司将会对整个组织架构做一个相对较的调整。在确保监控有效的前提下，把一部分人员分解到可以产生增值的岗位上去。我想很多人可能都多少听说一些，精简机构的目的是为了减少环节，简化流程，提高工作效率，降低成本。最终的目的，还是为了提高企业的竞争力，让abc公司发展得更快更好。

当然，机构的调整势必会触及到部分员工的一些利益。可能你的庙被拆除了，方丈变成了小方丈。在这一点上，我希望家要有一个正确的心态，要有一颗平常心，不要发牢骚，说怪话，不要传播小道消息。我希望每一个员工都要站在严格要求自己的角度说话，不要道听途说，断章取义。

xx年，我们的工作将围绕“保证质量，降低成本和提高获利能力”三个方面展开。其中，保证质量主要从提高产品质量、

服务质量和工作质量三个方面入手；提高获利能力主要从销量快速增长、提高合同质量、加强合同执行以及投资发展入手。

我要告诉家，××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。这就意味着单件产品利润会越来越低，如果我们不在降低成本上下狠功夫，是不可能持续保持住我们目前的竞争力的。abc要想实现可持续发展，必须也只有通过降低成本来打造我们的核心竞争力，赢得更多的订单。

20xx年的成绩即将成为历史。20xx年又是充满希望和美好的一年。从abc未来的发展蓝图上，家可以看到，我们将发展成一个注重研发和营销的、多行业的、国际化的abc集团公司。我相信，只要我们家众志成城，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。

谢谢家！并祝家新年愉快！身体健康！家庭幸福！万事如意

年终总经理总结发言稿篇四

尊敬的各位领导、各界同仁们：

大家好！

紧张而富有收获的龙年过去了，在这辞旧迎新迎新之际，首先感谢各位同仁在过去的一年的辛勤劳动，感谢大家为公司发展所做的重要贡献！昆明典梵文化传播有限公司在各级领导的支持下、在全体员工的努力下、在各界同仁的帮助下，妥善应对市场变幻的大环境，及时调整经营思路和方略，在工作头绪多、任务相当繁重的特殊情况下，通过坚持不懈的努力，紧抓发展机遇，较好地完成了年度主要工作任务，取得了一定成绩。在这里，我要衷心的对大家道一句：辛苦了！谢谢你们！

一分耕耘，一分收获。****年，是公司成立的第三周年，也是压力与动力同在、挑战与机遇并存的一年。我们的汗水换来了丰收，我们的拼搏换来了喜悦，我们的付出得到了回报，我们的希望得到了实现。自xx年到****年在国内外金融形势较为萧条、出租车gps车载定位系统及led电子显示屏户外传媒经营环境持续复杂的情况下，经过公司全体员工的共同努力，我们实现了约 万元的经营收入，约 万元的营业利润，实现了公司持续、平稳发展。公司客户群体进一步增加、优化，我们的客户网络有所加大且更趋均衡。

但是，一个公司的发展不是一蹴而就的，公司的长久繁荣昌盛需要我们每个人精心呵护，来不得半点掉以轻心。战略决定方向，细节决定成败。我们公司要持续发展，需要我们每个人每天每月每年兢兢业业，同心同德，创新进取。在这里，我主要强调三个字：

第一个字品；品就是品德、品质、品牌。

当然，公司绝大多数人都有好的品德。你们懂得尊重别人，懂得互谅互让，懂得爱护集体，懂得勤奋努力。不因小事而毁誉，不因私利而废公。公司需要你们这样的人，欢迎这样的人，我们要造就更多这样的人！能力固然重要，人品同样不可或缺。品德好的人总是能赢得人缘和信任。有了人品做航标，你的人生之舟就能乘风破浪，到达成功的彼岸。

我们常说人品即产品，有了好人品就不怕生产不出好品质的产品。零缺点的品质目标是我们想要的，但是，要达到零缺点目标，靠的是大家齐心协力、认真负责，也就是说品质是靠各位做出来的。我们要做到：服务出一流的品质。“质量就是生命”，这句话不是老生常谈，而是千古不变的商海准则。只有这样才能实现“典梵行业龙头企业”的目标。

没有好品质，品牌就是无源之水、无本之木。有了过硬的服务体系，我们就要全力创品牌、创名牌。现在，公司的客户

已遍布全国各地，但这还未达到我们的目标。我们下一步目标是把我们的品牌做大做强，让典梵的品牌响彻神州大地。

第二个字——赢

赢，是指双赢。我赢你输，我输你赢，都不是赢。真正的赢就是双赢，是皆大欢喜，大家都获益。这里包括三层意思：

1. 企业与客户双赢。客户是我们的衣食父母，客户的利益就是企业的利益，让客户赚到钱，我们才能赚到钱。你的工资不是会计发的，不是总经理发的，是谁发的呢？是客户！我们的客户越多，我们的收入就越多。

2. 企业与员工双赢。企业要发展，靠的是员工，仅有几个领导是不可能的。我们不断把企业做大做强的目的，就是增加社会就业，是让更多的人都赚到钱。只有大家齐心协力，努力工作，我们才能都有钱赚。

3. 企业与社会双赢。社会要发展，企业的贡献不可或缺。企业要对区域发展献一份力，在今后的日子里，我们将继续主动参与公益事业，积极响应政府的各项政策，树立良好的社会形象。最终使更多的人拥护我们、支持我们，企业才能得到长足的发展。

第三个字——和

和，就是和睦和谐。有一首歌唱道：团结就是力量！这句话至今是许多企业的座右铭。团结就是力量，团结，一切困难都可以迎刃而解；团结，任何对手都可以战胜；团结就是力量，团结出凝聚力、出战斗力、出生产力、出社会活力。一个集体如果不团结就是一盘散沙。一滴水只有放进大海里才永远不会干涸，一个人只有当他把自己和集体事业融合在一起的时候才能最有力量。俗语说，人心齐、泰山移。只有心往一处想，劲往一处使，形成强大合力，经济社会才会持续快速

和谐健康的发展。另外，要和睦，必须讲纪律，必须有纪律。俗话说，没有规矩，不成方圆，纪律表现就是集体的面貌，集体的声音，集体的动作，集体的表情，集体的信念。

主要注意以下三点：

1. 家庭要和睦。家庭是社会的细胞，和睦的家庭你使你安心愉快的工作，和睦的家庭是我们成功的基础，和睦的家庭让我们对工作更有热情、对生活更有激情。
2. 公司要和睦。同事之间若有良好的关系，决对有利于你的工作和健康。我建议有些员工用心处理好同事关系。闲谈莫论人非；静坐常思己过。在和同事相处的过程中，要始终以此为准则。
3. 社会要和睦。人是社会的人，离开了社会，人是无法生存的。所以，我们要和继续保持和各级政府、各兄弟企业之间的和睦关系。让我们在新的一年里，牢记品、赢、和三个字，努力实现物质和精神双丰收！

我希望每一个典梵人都谨记诚信、敬业、团队、创新的企业精神，继续保持认真、快捷、坚守承诺、雷厉风行的工作作风，紧紧抓住当前的发展机遇，为典梵的美好明天而奋斗！典梵这棵幼苗，正在各界的共同努力下不断茁壮成长，我坚信：在各界同仁的呵护、支持下，公司定能成长为参天巨树，为政府、为社会做出更大的贡献！

最后，衷心祝愿各位领导、各位同仁、全体员工及家属春节愉快，身体健康，合家欢乐，生活美满！

一、经营目标：

在对****年经营目标完成情况及市场整体把握的基础上，结合我公司实际，经过多次的市场分析、讨论，确定****年目

标营业额 万元，各部门、各人员要充分领会，积极思考，结合自己的岗位认真贯彻执行。

二、业务管理

业务经营是公司一切经营活动的核心，公司各部门、各岗位人员务必紧紧围绕这一核心而开展工作，务必为公司业务经营的顺利进行而努力。

要加强工作的计划性，增强人员之间的沟通，对所经营的项目要了如指掌，积极把握市场主动。

1、销售

要在总结去年工作的基础上，维护好我们的现有客户，要分析市场情况，总结客户特点，稳步增加现有客户的销售额；同时要制定具体措施，积极开发并培养新客户。要注意在销售工作中重点突出公司的优势点。要加强应收账款管理、催收。

总之，业务销售部门要改变工作思路，制定较为完善的销售计划，采取灵活多样的促销措施；在工作中要善于创新，要有敏锐洞察力，对我们现有客户要进行分析总结，在维护好现有价格体系的同时，有针对性地向客户报价，这也是对业务人员最基本的要求。

要加强人员劳动纪律管理，增强人员之间的沟通，督促人员注重仪容仪表，对客户要和蔼可亲，大方得体。

1、质量管理

公司各部门要注意一下工作事项，维护好公司质量管理体系正常运行，保证公司产品经营质量。要配合公司，做好人员结构的调整，要在日常工作中时时针对业务经营的重点环节去管理。要加强管理执行力度。要加强工作的主动性和时效

性。

2、财务管理

财务部要做好公司的财务管理，定期分析公司经营活动中资金的流转情况，做到及时发现问题，及时汇报、解决问题。要在做好基础工作的前提下，主动介入公司日常的业务经营管理，填充新的财务知识，用现代财务理念理财。要做到事中控制，对各项数据及时汇总分析，提出解决方案，不要老是滞后。

3、公司及人员管理

去年公司人员管理出现了一些新情况，暴露出一些新问题，具体表现在：劳动纪律松散，迟到、早退、脱岗、离职等现象比较普遍，请假随意性较大；不严格执行各项管理制度及操作规程，工作随意性很大，未进行有效的沟通与协调；责任意识差，主人翁精神不足，集体意识、全局观念淡薄，这些问题严重影响了公司的正常经营，形成了不良好风气。

今年，公司要加强部门主管的管理、培养、引进，使部门主管真正担负起公司发展的责任，要定员、定岗、定则，进一步明确员工岗位职责，特别是部门主管的职责，责、权、利相结合，以加强执行力度；通过强化日常培训、学习及各种集体活动，培养员工的主人翁精神和集体意识，逐渐形成积极向上、健康活泼的良好风尚；要对一线员工实行更为普遍的考核，体现多劳多得，以充分调动员工的积极性，这项工作去年有些进展，今年要继续加强、深化；要在稳定、培养、使用、调整好现有员工队伍的基础上，引进人才，使公司人员结构合理，素质提高。要充实业务销售力量，大力引进销售人才，以适应公司快速发展的需要。

要修订人事管理制度，在公司工作满1年的员工，每年可以享受五天的带薪假，同时以三年、五年、十年为档，适当增加

员工的工龄工资，要严格执行考勤管理制度，必须按程序请假，未经同意，不得随意休息，否则按旷工计，调休要经部门负责人批准，办公室报备否则不得调休，紧急事情可以电话请假，同意后方可休假，上班后及时补签假条，否则按旷工计。

要勤俭节约，量入为出，开源节流，合理安排、控制经营成本。各位同仁要从一件件小事做起，从自身做起，用心去做事。

对****年的工作做了简单的安排，虽然发展、经营、管理的任务和压力仍相当艰巨，但我们坚信：只要我们做到尽心尽责不打折、创新求变不落伍，自信自强不自大，踏实工作不务虚，时刻珍惜今天，紧紧把握明天，在新的一年里，同志们，让我们怀着澎湃的激情，昂扬的斗志，做好一切准备，迎着新的一年，新着新挑战，出发！

谢谢大家！

年终总经理总结发言稿篇五

尊敬的各位领导、各界同仁们：

大家好！

紧张而富有收获的龙年过去了，在这辞旧迎新迎新之际，首先感谢各位同仁在过去的一年的辛勤劳动，感谢大家为公司发展所做的重要贡献！昆明典梵文化传播有限公司在各级领导的支持下、在全体员工的努力下、在各界同仁的帮助下，妥善应对市场变幻的大环境，及时调整经营思路和方略，在工作头绪多、任务相当繁重的特殊情况下，通过坚持不懈的努力，紧抓发展机遇，较好地完成了年度主要工作任务，取得了一定成绩。在这里，我要衷心的对大家道一句：辛苦了！谢谢你们！

一分耕耘，一分收获。****年，是公司成立的第三周年，也是压力与动力同在、挑战与机遇并存的一年。我们的汗水换来了丰收，我们的拼搏换来了喜悦，我们的付出得到了回报，我们的希望得到了实现。自xx年到****年在国内外金融形势较为萧条、出租车gps车载定位系统及led电子显示屏户外传媒经营环境持续复杂的情况下，经过公司全体员工的共同努力，我们实现了约万元的经营收入，约万元的营业利润，实现了公司持续、平稳发展。公司客户群体进一步增加、优化，我们的客户网络有所加大且更趋均衡。

但是，一个公司的发展不是一蹴而就的，公司的长久繁荣昌盛需要我们每个人精心呵护，来不得半点掉以轻心。战略决定方向，细节决定成败。我们公司要持续发展，需要我们每个人每天每月每年兢兢业业，同心同德，创新进取。在这里，我主要强调三个字：

第一个字品；品就是品德、品质、品牌。

当然，公司绝大多数人都有好的品德。你们懂得尊重别人，懂得互谅互让，懂得爱护集体，懂得勤奋努力。不因小事而毁誉，不因私利而废公。公司需要你们这样的人，欢迎这样的人，我们要造就更多这样的人！能力固然重要，人品同样不可或缺。品德好的人总是能赢得人缘和信任。有了人品做航标，你的人生之舟就能乘风破浪，到达成功的彼岸。

我们常说人品即产品，有了好人品就不怕生产不出好品质的产品。零缺点的品质目标是我们想要的，但是，要达到零缺点目标，靠的是大家齐心协力、认真负责，也就是说品质是靠各位做出来的。我们要做到：服务出一流的品质。“质量就是生命”，这句话不是老生常谈，而是千古不变的商海准则。只有这样才能实现“典梵行业龙头企业”的目标。

没有好品质，品牌就是无源之水、无本之木。有了过硬的服务体系，我们就要全力创品牌、创名牌。现在，公司的客户

已遍布全国各地，但这还未达到我们的目标。我们下一步目标是把我们的品牌做大做强，让典梵的品牌响彻神州大地。

第二个字——赢

赢，是指双赢。我赢你输，我输你赢，都不是赢。真正的赢就是双赢，是皆大欢喜，大家都获益。这里包括三层意思：

1. 企业与客户双赢。客户是我们的衣食父母，客户的利益就是企业的利益，让客户赚到钱，我们才能赚到钱。你的工资不是会计发的，不是总经理发的，是谁发的呢？是客户！我们的客户越多，我们的收入就越多。
2. 企业与员工双赢。企业要发展，靠的是员工，仅有几个领导是不可能的。我们不断把企业做大做强的目的，就是增加社会就业，是让更多的人都赚到钱。只有大家齐心协力，努力工作，我们才能都有钱赚。
3. 企业与社会双赢。社会要发展，企业的贡献不可或缺。企业要对区域发展献一份力，在今后的日子里，我们将继续主动参与公益事业，积极响应政府的各项政策，树立良好的社会形象。最终使更多的人拥护我们、支持我们，企业才能得到长足的发展。

第三个字——和

和，就是和睦和谐。有一首歌唱道：团结就是力量！这句话至今是许多企业的座右铭。团结就是力量，团结，一切困难都可以迎刃而解；团结，任何对手都可以战胜；团结就是力量，团结出凝聚力、出战斗力、出生产力、出社会活力。一个集体如果不团结就是一盘散沙。一滴水只有放进大海里才永远不会干涸，一个人只有当他把自己和集体事业融合在一起的时候才能最有力量。

俗语说，人心齐、泰山移。只有心往一处想，劲往一处使，形成强大合力，经济社会才会持续快速和谐健康的发展。另外，要和睦，必须讲纪律，必须有纪律。俗话说，没有规矩，不成方圆，纪律表现就是集体的面貌，集体的声音，集体的动作，集体的表情，集体的信念。

主要注意以下三点：

1. 家庭要和睦。家庭是社会的细胞，和睦的家庭你使你安心愉快的工作，和睦的家庭是我们成功的基础，和睦的家庭让我们对工作更有热情、对生活更有激情。
2. 公司要和睦。同事之间若有良好的关系，决对有利于你的工作和健康。我建议有些员工用心处理好同事关系。闲谈莫论人非；静坐常思己过。在和同事相处的过程中，要始终以此为准则。
3. 社会要和睦。人是社会的人，离开了社会，人是无法生存的。所以，我们要和继续保持和各级政府、各兄弟企业之间的和睦关系。让我们在新的一年里，牢记品、赢、和三个字，努力实现物质和精神双丰收！

我希望每一个典梵人都谨记诚信、敬业、团队、创新的企业精神，继续保持认真、快捷、坚守承诺、雷厉风行的工作作风，紧紧抓住当前的发展机遇，为典梵的美好明天而奋斗！典梵这棵幼苗，正在各界的共同努力下不断茁壮成长，我坚信：在各界同仁的呵护、支持下，公司定能成长为参天巨树，为政府、为社会做出更大的贡献！

最后，衷心祝愿各位领导、各位同仁、全体员工及家属春节愉快，身体健康，合家欢乐，生活美满！

年终总经理总结发言稿篇六

各位领导和同仁，大家上午好。

新旺纺织有限公司是湖南省重点企业，岳阳市农业产业化重点龙头企业，西塘镇委、镇政府重点招商引资企业。

公司于20xx年3月开始筹建□20xx年7月已完成第一期十一万锭纺织生产线和织布厂。短短三年来，在各级领导的正确领导下，新旺人攻坚克难、勇于创新，取得了可喜成绩□20xx年向国家缴纳税收100万元，解决了西塘当地600人的就业问题，也得到了镇委、镇政府的充分肯定□20xx年、20xx年连续两年成为“素质样板企业”、“西塘十佳纳税人”。

纺织行业是中国五大传统产业的支柱产业，也是关乎国计民生的福祉事业，传统的家庭作坊已不再适应形势发展的需要。为了立足国内，放眼世界，使新旺可持续发展，公司购置了国内外最先进的纺织生产设备，建立了具有国际领先水平的实验室和检验设施。安全的厂房设施、舒适的工作环境、更智能的操作系统，大大地提高了工作效率，也从源头上确保了产品质量的可靠性。

新旺人坚信一个道理，没有干不好的，只有想不到的，靠质量兴企，懂拼才会赢。新旺以不断增强国际竞争力为目标，按国际化、信息化、产业化、生态化融合发展的要求构建纺织产业新体系，以技术创新和体制创新为动力，以结构优化为导向，着力打造支撑有力、科技含量高的名牌企业。

没有最好，只有更好。要使企业做大做强，新旺人奉行一条原则，“有赛必参，有奖必争”□20xx年9月获得了中国棉纺织行业协会会员资格□20xx年参加了以岳阳纺织大学为龙头的岳阳市服装科技创新联盟组织□20xx年4月还被获得了湖州纺织服装业“优秀供应商”殊荣。今年，新旺人将以百倍信心，

争创“湖南名牌产品”、“高新技术产品”、“高新技术企业”。我认为，成功与否，并不重要，重在参与。新旺人只有不断树立科技创新理念，时刻具有忧患意识，才能让新旺稳中求大，使产品质量精益求精。

的大力扶持，iso9001质量管理体系认证已落实到位，“湖南名牌产品”、“高新技术产品”的申报工作基本完成。

产品靠质量，顾客是上帝。通过争优创新竞争，新旺人将严格要求自己，牢牢把握产品质量关，把iso9001-2001的质量标准和fz/t 71005-1999的行业标准贯穿于生产、管理和销售的各个环节，层层把关，环环相扣，让不合格产品胎死腹中，扎扎实实地做好售后服务，不断提升顾客的满意度。

面对纺织行业的疲软市场，新旺人将根据客户个性要求和快速多变的特点，在产品中融入个性化和多样化的需要，缩短交货期，降低库存资本和改善服务，源源不断地开发满足个性需求产品，不断更新改造，加大研发投入力度，不断提升纺织行业的品牌价值，使产品从中低端需求，逐渐向高端群体延伸，逐步向产业用纺织品扩张，使产品更加人性化、生态化、名牌化。形成市场逼研发，研发创名牌，名牌占市场的良性循环。

创业的路，艰辛的路，路漫漫，其修远兮，新旺人将始终坚持走质量兴企之路，创自主知识产权品牌，让新旺走得更远更好。

谢谢！

年终总经理总结发言稿篇七

各位嘉宾、各位同仁：

大家好！

首先，我向为公司辛勤工作，顽强拼搏的全体员工致以衷心的感谢，大家辛苦了！虎跃龙腾欢盛世、风调雨顺兆丰年！春回大地，万象更新！值此新春佳节即将到来之际，我再次代表某某集团向所有员工及员工家属致以新春的问候！向大家拜个早年！

新的一年开始，又到了我们总结过去，展望未来的时候，过去的20xx年，是充满机遇和挑战的一年，某某集团一路走来，走过的路并不平坦，前进的每一步，都镌刻着大家艰苦创业的激情和迈向成功的喜悦：“某某应路城”的盛大开盘、某某天心禅茶居项目的成功启动、贵州铜仁项目的成功签约等等，这些成就的取得，是管理的结果，是大家努力的结果，更是我们某某人的骄傲。

企业的成功需要管理团队的高度执行力，但公司部分员工执行意识淡薄，出现问题不及时沟通，听之任之者不乏。正是因为这样，导致“某某金谷”工程进度过慢，错失最佳销售时机。如果我们在工作过程中能够秉承严谨务实的工作作风，能够做到令行禁止，防微杜渐，能够以身作则，处处留心，能够在发现问题后及时沟通，我们的工作效率就会随着上升，公司的发展就会水涨船高。所以我们所有人都应该有危机感和紧迫感，在其位、谋其职、得其酬，强化执行理念、提高执行力度，改善沟通环节，提高沟通水平，不能得过且过、混岗度日、在管理上囫囵吞枣、在工作中滥竽充数。我们不仅要对工作保持长久的热情和积极性，更需要有“不待扬鞭自奋蹄”的精神。

下面，我对公司20xx年的工作提出几点意见：

一、从容应对，顺时而动，因机而发；

我们知道，今年房地产行业的竞争越来越激烈，国内形势也越来越严峻，楼市在国家的调控政策和银行限贷政策收紧的影响下，地产业呈现一片不景气态势。怎样顺时而动，因机

而发，是大家在2012年肩负的职责。

挑战是必然有的，但是我们的机会更大!武汉地处中国中部，被规划为中国中部地区的中心城市，也是华中最大的工业、商业城市。自中国提出大力发展中西部地区之后，武汉不管是从城市规划还是鼓励外资进入，都吸引了越来越多的外商借此进入中国市场。经济的发展也带来了城市的发展，在国家新政策的扶持下，武汉迎来了城市基础设施建设新的高峰期，二七大桥、环线建设、地铁建设、城市基础设施的改善，极大提升了我们这一中部支点的战略地位。城市的迅速发展必然带动了房价的增长，武汉作为中国中部中心城市，房价也已经直逼一线大城市。可以说，经济的调整给湖北带来了新一轮的发展机遇。作为社会发展的重要主体，企业家在其中起到的作用和贡献巨大。

在眼下的两三年时间是一个过渡期，在一片不利的地产形势下，我们需要沉着，如何将危机转化为商机，是我们当前需要调整的重点观念问题，观念可以改变命运!我们应以坦然的态度去面对，不惊、不燥、不虚。多观自身几大优势，发挥优势才是上策。用超常规的第三只“眼”看问题，分析问题，越是危机越有商机，找准商机的切入点。这样才能将危机转化为商机。

二、加强管理，完善制度，提高执行力

管理是效益之本，是公司成长之基，是公司持续发展的保障。我们公司，如何创造自己的特色，如何有效的形成核心竞争力，如何在激烈的竞争中发展壮大，管理就显得尤为重要。

制度是管理的根本，是规范公司发展的基石。但长期以来形成的坏习惯使我们的有些员工甚至主管藐视制度，我行我素，这对企业发展形成了一种桎梏。不依规矩，不成方圆。要改变这种现象，公司将着力完善各项规章制度，完善员工岗位职责，对公司的基本制度进行全方位的宣传，改变制度朝令

夕改的做法，用稳定的制度来约束员工，用合理的制度来激励员工，从制度上增强员工对公司的信任度，从思想上唤起员工对制度的认同感，对企业的归属感。各级主管不仅要起带头模范作用，主动当好标兵，而且要带领整个团队形成合力，攻坚克难，提高工作的自觉性和能动性，增强团队的执行力。

三、适应形势，加强学习交流，提高公司整体素质；

各个部门都要时刻积极学习掌握最新房地产政策，金融法规、相关税收法律政策知识；学习房产、物业新概念，并结合周围真实案例，吸取经验，员工只有利用自身的知识修养素质的提高与公司企业文化相结合，学习和理解好的经营理念和核心价值观，按照公司的标准、理念来要求自己，才能真正发挥自己的潜能，才能真正证明自己的价值，也才能更好地为公司贡献出自己的一份力量。

四、转变观念，创新发展，提升公司竞争力。

创新是一个企业持续发展的源泉。说到创新，大家自然而然的想到那是发展部的事，对自己则事不关己、高高挂起，其实创新是所有人员的义务，是公司实行管理中的必需。宣传人员的楼盘宣传创新是创新的重中之重，直接决定着楼盘的市场宣传度和成本控制，而其它各系列人员也要从自己工作的角度出发，想想怎样合理改变工作流程，减少时间和人力的浪费，怎样提出一种新方法减少实际工作中的损耗，为公司节约成本。改变宣传策略，传播公司知名度；树立典型，建立模范标准；积极梳理和挖掘，倡导别具一格的企业文化，力争将某某集团建成一个尽人皆知、受人尊敬的大公司。只要对我们公司有益的，我们都可以吸纳进来，只要对提升我们公司实力有帮助的，我们都应该勇敢的提出来，集腋成裘，聚沙成塔，一个人的力量是微弱的，但汇聚全体公司员工的力量，我们一定会乘风破浪，一往无前。

五、重视企业文化建设。

企业文化就像人的神经一样，是一个企业的魂，是企业发展壮大`力量源泉和精神支柱。以“和谐、诚信、创新、共赢”的企业精神是公司区别于其它公司的主要标志，也是所有员工工作成功与否的主要标准。一个员工如果不融入公司，那他只是独行侠，得不到别人的认可与尊重，就更谈不上实现自身的价值。员工只有利用自己的知识与公司企业文化相结合，学习和理解公司的经营理念和核心价值观，按照公司的标准、理念来要求自己，才能真正发挥自己的潜能，才能真正证明自己的价值，才能受到别人的尊重。借浙商、楚商平台，结合佛学思想，资源整合、财智整合，成全更好更完美的事业发展。

在座的各位既然加入了某某这个大家庭，我希望大家能够同心同德，齐心协力，共同把它做强做大，相信只要我们坚持诚信待人，坚持务实勤奋，就一定能够成功！

我对某某的未来充满了信心，我对在座的各位同仁更有信心！某某集团给大家提供了一个大舞台，而我相信你们的努力能让这里更加精彩，每一份付出都会得到回报。我期待我们共同的某某事业能在2012年走出难关，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！

最后，我在这里祝愿大家在新的一年里，身体健康！万事如意！阖家幸福！谢谢大家！

年终总经理总结发言稿篇八

尊敬的各位领导、各界同仁们：

大家好！

紧张而富有收获的xx年过去了，在这辞旧迎新迎新之际，首

先感谢各位同仁在过去的一年的辛勤劳动，感谢大家为公司发展所做的重要贡献！昆明典梵文化传播有限公司在各级领导的支持下、在全体员工的努力下、在各界同仁的帮助下，妥善应对市场变幻的大环境，及时调整经营思路和方略，在工作头绪多、任务相当繁重的特殊情况下，通过坚持不懈的努力，紧抓发展机遇，较好地完成了年度主要工作任务，取得了一定成绩。在这里，我要衷心的对大家道一句：辛苦了！谢谢你们！

一分耕耘，一分收获。20xx年，是公司成立的第三周年，也是压力与动力同在、挑战与机遇并存的一年。我们的汗水换来了丰收，我们的拼搏换来了喜悦，我们的付出得到了回报，我们的希望得到了实现。自xx年到20xx年在国内外金融形势较为萧条、出租车gps车载定位系统及led电子显示屏户外传媒经营环境持续复杂的情况下，经过公司全体员工的共同努力，我们实现了约 万元的经营收入，约 万元的营业利润，实现了公司持续、平稳发展。公司客户群体进一步增加、优化，我们的客户网络有所加大且更趋均衡。

但是，一个公司的发展不是一蹴而就的，公司的长久繁荣昌盛需要我们每个人精心呵护，来不得半点掉以轻心。战略决定方向，细节决定成败。我们公司要持续发展，需要我们每个人每天每月每年兢兢业业，同心同德，创新进取。在这里，我主要强调三个字：

第一个字品；品就是品德、品质、品牌。

当然，公司绝大多数人都有好的品德。你们懂得尊重别人，懂得互谅互让，懂得爱护集体，懂得勤奋努力。不因小事而毁誉，不因私利而废公。公司需要你们这样的人，欢迎这样的人，我们要造就更多这样的人！能力固然重要，人品同样不可或缺。品德好的人总是能赢得人缘和信任。有了人品做航标，你的人生之舟就能乘风破浪，到达成功的彼岸。

我们常说人品即产品，有了好人品就不怕生产不出好品质的产品。零缺点的品质目标是我们想要的，但是，要达到零缺点目标，靠的是大家齐心协力、认真负责，也就是说品质是靠各位做出来的。我们要做到：服务出一流的品质。“质量就是生命”，这句话不是老生常谈，而是千古不变的商海准则。只有这样才能实现“典梵行业龙头企业”的目标。

没有好品质，品牌就是无源之水、无本之木。有了过硬的服务体系，我们就要全力创品牌、创名牌。现在，公司的客户已遍布全国各地，但这还未达到我们的目标。我们下一步目标是把我们的品牌做大做强，让典梵的品牌响彻神州大地。

赢，是指双赢。我赢你输，我输你赢，都不是赢。真正的赢就是双赢，是皆大欢喜，大家都获益。这里包括三层意思：

1. 企业与客户双赢。客户是我们的衣食父母，客户的利益就是企业的利益，让客户赚到钱，我们才能赚到钱。你的工资不是会计发的，不是总经理发的，是谁发的呢？是客户！我们的客户越多，我们的收入就越多。
2. 企业与员工双赢。企业要发展，靠的是员工，仅有几个领导是不可能的。我们不断把企业做大做强的目的，就是增加社会就业，是让更多的人都赚到钱。只有大家齐心协力，努力工作，我们才能都有钱赚。
3. 企业与社会双赢。社会要发展，企业的贡献不可或缺。企业要对区域发展献一份力，在今后的日子里，我们将继续主动参与公益事业，积极响应政府的各项政策，树立良好的社会形象。最终使更多的人拥护我们、支持我们，企业才能得到长足的发展。

和，就是和睦和谐。有一首歌唱道：团结就是力量！这句话至今是许多企业的座右铭。团结就是力量，团结，一切困难都可以迎刃而解；团结，任何对手都可以战胜；团结就是力量，

团结出凝聚力、出战斗力、出生产力、出社会活力。一个集体如果不团结就是一盘散沙。一滴水只有放进大海里才永远不会干涸，一个人只有当他把自己和集体事业融合在一起的时候才能最有力量。俗语说，人心齐、泰山移。只有心往一处想，劲往一处使，形成强大合力，经济社会才会持续快速和谐健康的发展。另外，要和睦，必须讲纪律，必须有纪律。俗话说，没有规矩，不成方圆，纪律表现就是集体的面貌，集体的声音，集体的动作，集体的表情，集体的信念。

1. 家庭要和睦。家庭是社会的细胞，和睦的家庭你使你安心愉快的工作，和睦的家庭是我们成功的基础，和睦的家庭让我们对工作更有热情、对生活更有激情。

2. 公司要和睦。同事之间若有良好的关系，决对有利于你的工作和健康。我建议有些员工用心处理好同事关系。闲谈莫论人非；静坐常思己过。在和同事相处的过程中，要始终以此为准则。

3. 社会要和睦。人是社会的人，离开了社会，人是无法生存的。所以，我们要和继续保持和各级政府、各兄弟企业之间的和睦关系。让我们在新的一年里，牢记品、赢、和三个字，努力实现物质和精神双丰收！

我希望每一个典梵人都谨记诚信、敬业、团队、创新的企业精神，继续保持认真、快捷、坚守承诺、雷厉风行的工作作风，紧紧抓住当前的发展机遇，为典梵的美好明天而奋斗！典梵这棵幼苗，正在各界的共同努力下不断茁壮成长，我坚信：在各界同仁的呵护、支持下，公司定能成长为参天巨树，为政府、为社会做出更大的贡献！

最后，衷心祝愿各位领导、各位同仁、全体员工及家属春节愉快，身体健康，合家欢乐，生活美满！

在对20xx年经营目标完成情况及市场整体把握的基础上，结

合我公司实际，经过多次的市场分析、讨论，确定20xx年目标营业额 万元，各部门、各人员要充分领会，积极思考，结合自己的岗位认真贯彻执行。

业务经营是公司一切经营活动的核心，公司各部门、各岗位人员务必紧紧围绕这一核心而开展工作，务必为公司业务经营的顺利进行而努力。

要加强工作的计划性，增强人员之间的沟通，对所经营的项目要了如指掌，积极把握市场主动。

1、销售

要在总结去年工作的基础上，维护好我们的现有客户，要分析市场情况，总结客户特点，稳步增加现有客户的销售额;同时要制定具体措施，积极开发并培养新客户。要注意在销售工作中重点突出公司的优势点。要加强应收账款管理、催收。

总之，业务销售部门要改变工作思路，制定较为完善的销售计划，采取灵活多样的促销措施;在工作中要善于创新，要有敏锐洞察力，对我们现有客户要进行分析总结，在维护好现有价格体系的同时，有针对性地向客户报价，这也是对业务人员最基本的要求。

要加强人员劳动纪律管理，增强人员之间的沟通，督促人员注重仪容仪表，对客户要和蔼可亲，大方得体。

1、质量管理

公司各部门要注意一下工作事项，维护好公司质量管理体系正常运行，保证公司产品经营质量。要配合公司，做好人员结构的调整，要在日常工作中时时针对业务经营的重点环节去管理。要加强管理执行力度。要加强工作的主动性和时效性。

2、财务管理

财务部要做好公司的财务管理，定期分析公司经营活动中资金的流转情况，做到及时发现问题，及时汇报、解决问题。要在做好基础工作的前提下，主动介入公司日常的业务经营管理，填充新的财务知识，用现代财务理念理财。要做到事中控制，对各项数据及时汇总分析，提出解决方案，不要老是滞后。

3、公司及人员管理

去年公司人员管理出现了一些新情况，暴露出一些新问题，具体表现在：劳动纪律松散，迟到、早退、脱岗、离职等现象比较普遍，请假随意性较大；不严格执行各项管理制度及操作规程，工作随意性很大，未进行有效的沟通与协调；责任意识差，主人翁精神不足，集体意识、全局观念淡薄，这些问题严重影响了公司的正常经营，形成了不良风气。

今年，公司要加强部门主管的管理、培养、引进，使部门主管真正担负起公司发展的责任，要定员、定岗、定则，进一步明确员工岗位职责，特别是部门主管的职责，责、权、利相结合，以加强执行力度；通过强化日常培训、学习及各种集体活动，培养员工的主人翁意识。