

答谢领导的讲话稿(优秀5篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？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。

答谢领导的讲话稿篇一

尊敬的女士们、先生们：

大家好！

今天是先生和小姐新婚大喜之日，两位新人跟随金秋的脚步，踏入红地毯的另一端，从此开始携手走进崭新的生活。

正所谓千里姻缘一线牵，是有缘地，两位是有缘人，作为女方单位领导代表，我首先代表我单位全体职工恭祝新人新婚幸福。但愿这一对有情人在今后的日子里，生活美满，恩爱到白头。

今天我们在这里欢聚一堂，共同祝贺两位同志的新婚大喜，请允许我代表各位来宾，向两位同志的新婚表示衷心的祝贺，同时也代表两位同志，向今天参加婚宴的各位来宾表示衷心的感谢！

经过几年来的共同工作，从相识、相知、相爱，到更加深入的了解，今天他们终于走到了一起，步入新婚的殿堂。这是一个喜庆的日子，一个让我们在座的各位值得庆贺的日子。同时，也借此机会，向两位同志提出几点希望。

一是新婚之后，希望你们要孝敬父母，报答父母的养育之恩。二是希望你们在新婚的生活中，要互敬互爱，互谅互让，共同创造你们的幸福生活。三是希望你们在今后的工作中，要

以新婚之喜为契机，在各自的工作岗位上，刻苦钻研，努力工作，相互支持，用出色的业绩为烟草事业做出更大的贡献。

最后，让我们以热烈的掌声，表示最真诚的祝贺！

谢谢大家！

答谢领导的讲话稿篇二

同志们：

为增强广大市民的国防观念和人民防空意识，激发市民的爱国主义热情，市政府定于今年9月17日（“国防教育日”）上午10时整在荆门市中心城区进行防空警报试鸣。警报信号的鸣放将按预先警报、紧急警报、解除警报的顺序依次进行，荆门电视台、湖北移动荆门分公司和中国联通荆门分公司也将通过电视信号和手机短信息同步发送防空警报信息。

请广大市民在警报试鸣时保持平稳心态，认真识别和熟悉防空警报信号。

当今世界，霸权主义和强权政治在国际政治、经济和安全领域中依然存在，并有新的发展。与此同时，因种族、宗教、领土等问题引起的地区冲突此起彼伏，以恐怖主义为代表的各种非传统安全问题又日见凸显，国际形势中的不稳定因素日益增加。以美国为首的西方世界仍然有一股企图遏制我国的逆流，顽固坚持冷战思维，竭力散布“中国威胁论”，主张西方世界联合起来遏制中国，加强对我国实施“西化”、“分化”战略。中国台湾问题严峻复杂，自从连任以来，“”分裂分子的活动日趋嚣张。美国出于其战略利益考虑，始终把中国台湾作为牵制、遏制我国的一个筹码，加大了对中国台湾当局政治、外交和军事支持的力度，一再叫嚣“协防中国台湾”。日本也一直存有染指中国台湾的野心，积极发展与中国台湾的“实质关系”，紧跟美国推行“以台

制华”战略，使对台斗争的形势越来越严峻，和平统一的难度越来越大。因此我们必须始终保持清醒的头脑，丝毫不能麻痹懈怠，认清美日“以台制华”的战略图谋不会变，中国台湾当局“”分裂的本质不会变，我们反对“”、实现祖国统一的决心也绝不会变。

纵观近年来发生的几场现代高新信息技术条件下的局部战争，空袭与反空袭已经成为现代战争的主体。空中打击的主要目标从重要军事设施和部队有生力量向政府指挥机关、重要工业、通信枢纽、能源交通等非军事目标发生了转变。城市已经成为了空袭和反空袭作战的主战场，城市反空袭作战的成败直接关系到战争的最终结局。因此，加强人民防空警报建设，定时发放防空警报信号，对于平时增强全民的国防战备观念和人民防空意识，战时保障全民的生命财产安全有着十分重要的意义。

为确保我市防空警报试鸣工作进行顺利，市人防办要精心组织，做好宣传。各警报设置单位要以强烈的政治责任感和饱满的工作热情，结合实际，周密计划，明确职责，确定专人负责，共同抓好这次警报试鸣工作。各新闻媒体和通信部门要积极做好宣传报道和信息发放工作，做到家喻户晓，人人皆知。

谢谢大家！

答谢领导的讲话稿篇三

同志们：

刚才，书记宣布了公司党委对铁修厂领导班子成员职务任免的决定，并作了重要讲话。对公司党委的决定我完全赞成、衷心拥护、坚决服从。

记得xx年的11月12日，在公司党委宣布任命我为铁修厂党委

筹建组组长兼纪委筹建组组长的大会上，我做了一个表态发言，在这个发言中，我曾表示：作为铁修厂的新一任党委领导，我将和xx厂长一道，带领班子全体成员，本着对事业的高度责任感，对职工群众负责的态度，坚持弘扬铁军精神，巩固科学发展观的成果，进一步锐意创新，深化改革，甘当公仆，廉洁从政，求真务实，全心全意为职工群众服务，力争在任期内交出一份合格的答卷，无愧于公司党委、无愧于做职工群众的信任和期望。近三年的答卷成绩，最有评判权的是在座的同事和全厂的干部职工。

刚才，书记的讲话，对铁修厂的各项工作给予了高度评价，对铁修厂今后的工作提出了殷切的期望，对我本人也讲了许多肯定和鼓励的话。这实际上是代表公司党委对我厂领导班子工作的充分肯定，我深表感激，深受激励。可以说，铁修厂工作取得的这些成绩，离不开公司党政的正确领导，离不开全厂干部职工的共同努力。

下面，我借这个机会向大家说几句话，表个态。说实话，参加今天的会议，心情很不平静，当我环顾这熟悉的会议室和一个个亲切、熟悉的面容的时候，一种不可言状的感情油然而生，因为和同志们一起度过了近三个春秋，现在就要画上句号了，今天一切都是那样的熟悉，一切又是那样的陌生。我明白这是我最后一次在铁修厂干部大会上的讲话，想说的话很多，但今天的时间不允许我在这里多讲，为了节约时间，请允许我占用广利书记和同志们一点时间表达三层意思。

首先我要感谢公司党委的培养和信任。感谢公司党委对我的培养、给我的机遇、对我的信任。如果要对自己作一个评价，那就是无论在什么时候、无论在什么岗位，忠诚于党的事业始终没有动摇过，认认真真做事、老老实实做人的态度始终没有懈怠过；其次我要感谢全厂干部职工的信任和支持。铁修厂是一片干事成事的热土，快速反应、敢打必胜的铁军精神，顾全大局、团结协作的优良传统，宽厚朴实、吃苦耐劳的职工队伍，时刻感染着我，不断激励着我，给了我智慧和力量，

也使我从中吸取了丰富的营养。我对特别能吃苦、特别能忍耐、特别能战斗的铁修职工充满敬意；再次我要向所有给予我支持和帮助的同志们致以诚挚的谢意。三年来，厂领导班子各位同事风雨同舟，齐心协力；全厂各级干部大力支持，紧密配合，这一切都令我难以忘怀。我深深感到，班子团结，新老和谐，上下同欲，齐心协力，这是干事成事之基，攻坚克难力量所在。我还要感谢大家对我工作中的缺点和不足给予的宽容和谅解。我和同志们共事中，如果有工作不周和言语不当，借今天这个机会表示歉意。

同志们，应该说，铁修厂是我的牵挂和眷恋，也是我今后的情感寄托。此时此刻我对我最喜欢的一首诗有了深切的理解和感悟，这首诗的名字叫《有一种美丽叫放弃》。它是这样写道：“有一种感觉总是在失眠的时候才承认是‘相思’，有一种缘分总是在梦醒的时候才相信是‘永恒’，有一种目光总是在分手的时候才看见是‘眷恋’，有一种心情总是在离别的时候才明白是‘失落’”。现在要离开铁修了我才发现，我是这样深深地爱着铁修。好在我们工作地点离得很近，今后我会继续关心铁修厂的发展，全力支持永田书记和厂长的工作。

我相信，在公司党政的正确领导下，以永田同志为班长的铁修厂领导班子，一定能带领全厂职工在新的起点上铸造新的辉煌，祝铁修厂好运！祝在座各位同事及全厂干部职工工作进步，身体健康，生活愉快！

谢谢大家！

答谢领导的讲话稿篇四

各位领导、各位同事：

晚上好！

非常荣幸能加入公司，更高兴能有机会与各位领导和同事共同为公司这艘舰艇远航而献上一份力量，我感到无比欣慰。我相信：只要公司人上下心连心、手拉手、肩并肩、同荣辱、共奋斗，我们公司就一定能成为管道行业的航母。在这里，我特别感谢能给我个搭载航空母舰的机会。

首先，我先谈一下入职几天来的感受：入职时间可能仅仅一周左右，但公司给我留下了深刻的印象，一是公司氛围非常好，上下级间、平行同事间都非常友好、和谐，充满着浓郁的亲情文化，正是这种亲情文化让我感受到，在公司除了基本的雇佣关系外，更是一种充满温馨、关爱的家人关系；二是公司的硬件资源达到相当的水平，这包括公司的厂区、生产车间、生产设备、配套设施，硬件资源必将为公司将来的跨越式发展和腾飞提供强大保证；三是公司同事工作都非常敬业，我发现门卫以及后勤人员很早就在裁剪草坪以等绿化树木，生产员工也都能确保生产线昼夜不停而忘我工作，财务人员工作也非常敬业，我们晚上打球后一起吃饭，经理还匆匆吃饭后赶回办公室处理开票事宜，公司销售部、招投标部、售后服务部门在很多公司都是相对繁忙，工作繁琐的一个部门，我发现销售部人员来往于办公室和车间之间，与生产车间积极沟通发货事宜，许多售后服务人员还奋战在省内外安装工地，生产部s主任频繁来往于车间与销售部门，我都把s主任误以为是销售部门员工了。这里更不用提公司的各位中高层领导，都表现出很强的责任感，真正体现出了以身作则、身先士卒的领导风范；四、公司是一个真正具备运动精神和氛围的企业，全公司大多数员工都崇尚运动，上至高管，下至基层都有相当数量的员工真正投身到篮球运动中来。运动精神，我的理解就是不畏强敌、全力以赴，也可以说就是亮剑精神：狭路相逢勇者胜。一个具有运动精神的企业，是永远年轻的，永远充满朝气的，永远充满斗志的，是永远不言败的，更是永远具有战斗力的企业。我看到了公司完全具备这一点。

其次，我想谈下，关于公司营销管理方面个人初步工作思路。

由于时间有限，对公司内外部资源状况以及信息了解尚不充分，若有不当或失实之处，请各位领导和同事海涵！

第一，公司需要进一步完善公司营销战略规划及其战略执行方案。营销战略重点要解决的是战略定位和竞争战略。其中营销战略定位要解决的是品牌定位、产品定位、目标市场定位、区域定位。(1)品牌定位也即我们公司品牌定位于行业什么层次，定位于管道技术专家则必须构建公司技术优势，定位于管道行业领导者，则必须全面构建企业优势：市场营销优势、技术研发优势、生产运营优势、财力资源优势、人力资源优势、综合管理优势等；(2)市场定位，我们公司根据自身实际状况，在今后3-5年甚至更长时间主要选择哪一部分细分市场，是市政领域市场还是民用建筑市场，市政领域市场中是选择给水、燃气、电力、通讯、矿山流体输送等领域中一种，还是几种，或者是全部选择。在市政给水领域我们主要选择的是农村饮用水工程、市政道路输水工程、工业园区及工厂输水、专业化工、造纸、饮料食品、冶金行业等流体输送工程。(3)产品定位，重点解决的是在今后3-5年乃至更长时间段内，主要生产什么产品，重点考虑产品组合的问题，也即产品品类和产品线长度的问题，公司主要生产pe燃气、pe给水、pvc给水、通讯及电力管道等市政类产品其中几种或全面生产，甚至考虑在适当的机会进入民用建筑管道的生产，这需要做出精准的产品组合选择(4)区域定位，要解决的是在今后3-5年内，我公司主要开展营销业务的市场区域，比如是选择华中区域、还是全国市场，是选择在华中区域采用采蘑菇的方法拓展区域市场，也即先拓展利润丰厚的市场再采摘次丰厚的市场，还是采用地毯式搜索等方式进行精耕细作，这需要进行系统和精准规划。公司在营销战略上应该有一定程度清晰的规划，但需要进一步深化、细分，并切实明确自身定位，并综合企业内外部资源打造出有明确差异化的竞争战略，塑造行业优势地位，并将营销战略规划形成可执行的战略执行方案，从而确保公司将来能以稳健、快速、健康、可持续性的发展。

第二，公司销售模式有待于进一步完善和细化。由于市政管道产品的特性决定了我们的销售模式以工程直销为主。那我们有个问题需要思考：当前管道销售主要销售模式有两种：传统经销渠道销售和工程销售，民品进传统渠道，市政产品既可渠道销售，也可工程项目直销，公司的销售模式中，传统经销渠道和工程直销渠道如何实现互补，两种渠道模式各自如何拓展，两种渠道模式各占多大比例。结合公司营销人力资源现状，如何有计划、分阶段实施渠道组建，这将是以后工作中迫切需要解决的问题。

第三、目标市场细分和区域市场选择需要更进进一步明确。公司选择拓展的市场区域需要进一步明确，并严格建立计划管理机制，确保各区域月度、年度计划达标；针对各个区域市政市场中，我们是主攻农村饮用水市场、燃气市场、市政道路输水工程、工业园区及工厂输水、专业化工、造纸、饮料食品、冶金行业等流体输送工程中的一种还是全部细分市场，我们的主攻项目规模 是选择1千万以上，还是500万以上，或100万以上。数量众多的中小项目由于规模以及运输和服务的问题，我们是选择放弃还是采用全面撒网式拓展，这诸多问题需要我们进一步研究明确。并严格贯彻在销售人员日常销售工作中。

第四，公司需要进一步加大营销团队建设。营销团队的组建是紧紧围绕公司营销战略而展开，营销团队是公司营销战略的真正执行者，是公司营销目标达成的尖兵。从一个企业的中长期发展而言，企业的成功靠的是整个团队整体协同作战的成功，同样，销售业绩的达成也必将靠的是整个营销团队整体作战。营销团队建设的两个关键点，一是数量，建立与企业年度营销目标相匹配的一定数量的营销团队，第二是质量，销售人员的战斗能力一方面取决于其自我规划以及对公司发展远景的认知度，其二取决于企业的激励机制，其三取决于企业的培训体系。三者缺一不可，但若前两者都具备，培训对于提升营销团队战斗力显得尤为重要。系统、完善、实操性强的培训我体系打造在营销团队管理中将是非常重要的

的。在以后工作营销培训工作将是非常重要的一环。今后，我将结合自己建材营销心得，编撰《管道营销手册》等工具书，内容包括：商务礼仪、营销知识、沟通技能、多元化渠道拓展策略以及技能、大客户拓展技能、标准化营销话术等。

以上是我个人的粗浅认识及看法，希望在以后的工作中，各位同事能对本人多提宝贵意见和建议，并希望能获得大家的大力支持和配合，我在这里表示衷心感谢。

最后，我引用《中国企业家》杂志社社长刘东华的话与各位同仁共勉：在沙漠里，在高原上，在繁华的都市，在贫瘠的农村，等着我们的都是困难。我们营销团队的责任就是披荆斩棘，用生命、热血去铺筑我们公司未来的发展之路。胜则举杯相庆，败则拼死相救。只为成功想办法，不为失败找理由，狭路相逢勇者胜，烧不死的鸟就是凤凰！当我们的生命点燃成熊熊大火时，我们公司事业已如日中天。我们可以骄傲地说：我们今生无怨无悔！”

答谢领导的讲话稿篇五

尊敬的各位领导、亲爱的同学们：

大家下午好！

很荣幸能够作为 20xx级mpa单证班一小组代表发言。首先，自我介绍一下，我叫，来自于，负责招商引资等工作。在这里，请允许我代表我们小组成员，向一直以来给予我们关心、关爱、支持和帮助的组织部领导及同仁，以及为我们无私奉献、责任担当的班委成员们表示衷心的感谢。

经过一年来的学习锻炼，使我们这些早已融入社会、投入工作的大青年们，在远离校园、久疏学业好多年后，又再一次找回了学生时代的快乐，勾起了无数曾经美好的回忆。更重要的是mpa的学习使我们认识了那些有思想、有学识的教授

学者，从他们那里，汲取到了很多很多我们想听、愿意了解、能用在实际的知识；而mpa的学习过程，穿插着集体活动，也使我们从陌生到熟识，从孤立到团结，我们可以共同探讨学习、一起研究工作，畅所欲言、我们成为了朋友，成为了一同向上拼搏的战友。下面，我就一年来的学习经历谈谈个人感受。

mpa对于我们来说，可能是仕途上的一级阶梯，可能是实现自我价值的体现，也可能是寻求突破、提高素质的渠道，但无论出于什么目的，无论我们来自于哪个区域、哪个单位，这是一种由组织部同为我们创造出的缘分，我们都懂得珍惜，珍惜组织和领导为我们提供的学习环境、财力支持、后勤保障；珍惜三尺讲台上讲师们的辛勤劳动；也珍惜我们自己为此付出的努力和汗水。

mpa的学习课程安排的紧凑、丰富而充实。虽然日常忙碌的工作加上周末连续的学习使我们略显疲惫，但既然选择了，选择了mpa我们便有充分的自信去面对未来的挑战。我们可能已经是各自单位的佼佼者，是兢兢业业、能独当一面的中基层领导，但重新跨入校门，我们的起点一致，期待一致，再过一年半，希望我们的结果也一致。我们会在以后的学习中，继续以谦虚谨慎的姿态，保持积极向上、热情四溢的态度与风貌，投入到学习当中，并将我们听到的、看到的、学到的用于我们今后的工作实践当中，以更丰厚的知识储备重新塑造我们的事业观、人生观和价值观。那时，我们可以骄傲而自豪的说，我们是组织部和共同培养出的mpa是新区的有用之才。

最后，我代表我们小组向组织部领导承诺，我们定会不辱使命，不辜负众人的期望，在保质保量完成工作任务的同时，认真学习、努力实践，对得起自己的付出、对得起各级领导殷切希望、对得起咱们新区组织部和合署办学这块牌子。