

公司年会总结董事长发言稿 公司董事长 年会总结发言稿(优质6篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，是时候写一份总结了。什么样的总结才是有效的呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

公司年会总结董事长发言稿篇一

各位来宾、各位同仁：

大家晚上好！

我总觉得时间过的很快，上次年会我站在这里向大家讲话的情景好像还没过去多久，就又是一年春节了。那么首先，我向在座的各位送上由衷的祝福和感谢。

xx年对我们侨泰而言是很重要的一年。这一年里，我们的门店数增加到了20家，公司规模也扩展到了280人。这一串数字让我很欣慰，侨泰成立短短几年就能有今天的业绩，和在座各位的辛勤工作分不开，侨泰的成长和发展是大家一起创造的。所以，我要在这里说一声，谢谢大家，侨泰能有你们，我觉得很自豪。

xx年，我们有了长足的进步，那么xx年，目标又在哪里？我们都知道房产中介的竞争越来越激烈，外资品牌也在不断介入，怎样顺时而动、因机而发，是大家在xx年肩负的职责。挑战是必然的，但是我们的机会更大！

我始终认为，做房屋中介很有挑战性，我们面前的市场很大，关键在于怎样把握。在xx年，公司目标还要增加10到15家直

营分行。这应该不是一个梦想，在座的各位既然加入了侨泰大家庭，我就希望大家能够同心同德、齐心协力，共同把它变成现实。相信只要我们坚持诚信待客、坚持务实勤奋，就一定能够成功。

我对侨泰的未来充满了信心，我对在座的各位更有信心！侨泰提供了一个大舞台，而我相信你们的努力能让这里更精彩，每一份付出都会得到回报。我期待我们共同的侨泰事业能在xx年步上一个新的台阶，而你们也能为自己创造一个更好的明天。让我们一起把侨泰房产做得更大、更强，进入中介市场前三名。

最后，我祝愿大家，春节愉快、万事如意！

谢谢各位！

公司年会总结董事长发言稿篇二

各位来宾、各位同仁：

大家晚上好！

转眼间□xx年又过去了，首先共同庆祝xx年新一年度的到来。值此佳节之际，我代表领导班子，向全体员工和一直支持我们的新老朋友们，致以新年的问候和祝福，祝愿大家在新的-一年里，身体健康，工作顺利，万事如意！

这一年，是公司在各方面不断完善、稳步发展的一年。在这一年里，我们各位员工都能融洽相处。工作上我们互相帮助、互相指点、共同探讨，愉快地开展了一项又一项的工作。

这一年，公司在创业阶段，面临困难重重，但是我们所有的员工能够紧紧的抱在一起，我们曾一起加班，财务部加班结数，办公室加班签合同，而销售部则加班为客户办理定购手

续。与此同时，各位经理也陪伴着我们，同大家一起加班，一起吃饭，直到我们完成工作为止。那一刻是多么的温馨。

我们坚持我们自己的理想及信念，用我们的坚强毅力，取得了一个丰收的xx年，我们超额完成了年度计划，为公司打开了市场大门，这就是我们的胜利，我为全体员工感到自豪，并向所有支持和配合我们的朋友们致以最崇高的敬意！

这一年里，公司组织过烧烤、户外生存挑战野炊、男、女篮球友谊赛等文娱活动，公司还举办了英语培训班，激发了各位员工学习外语的兴趣，为各位员提高自身素质创造了机会。通过这些活动的开展，使我们各位员工的生活变得更丰富、更多姿多彩，同时增进了各位员工之间的友谊。公司时时刻刻都关心着我们的生活，关心我们的健康，为我们安排了体检，为我们统一购买预防感冒的药物，还安排食堂为我们煲凉茶等等，使大家觉得公司就像一个温暖的大家庭。

一切的一切，都是与公司决策层的`英明领导和全体员工的通力合作分不开的，在此，谨代表全体员工感谢总经理及各位经理，感谢公司。

xx年，新的一年，新的气象，还有一个新的征程。我们的未来是光明的，是喜人的。春敲起了战鼓，年吹响了号角！我们把愿望写在今天，听事业的口哨响起，和祖国一起在明天的跑道上冲次！不管汗能流多少，也不怕血可洒许多，我们在今天铭刻下人生的理想，并为此奋斗到底！

最后祝各位同事新年快乐，身体健康！

公司年会总结董事长发言稿篇三

换句话说：

稳什么？怎么稳？进多少？怎么进？

关于20xx年的公司战略与目标，我们留到春节后将召开的20xx年公司战略与目标研讨会上再研讨。

大家知道一个小企业与大企业，一个一般的企业与优秀企业之间的差距主要体现在哪儿？

主要体现在管理上，就是管理是否流程化、流程是否标准化；考核是否量化和系统化。

企业管理就是两个目标：提高效率和效益。而流程化、标准化就是保证企业的运营管理效率，而考核则是确保管理执行到位的措施与手段。

明阳天下会议服务公司

目标责任管理体系的核心就是目标层层分解，责任层层传递，目标分解到人，责任落实到人！

20xx年公司的管理工作重点就是要推进目标责任管理体系。关于第三个问题，我今天不讲，只给大家留下一个思考题：圣安百草对我们每个人来说，究竟意味着什么？春节后，我们将在全公司范围内开展“圣安百草对我究竟意味着什么”的大讨论，由此拉开20xx年我们加强企业文化建设的序幕。诚信、责任、创新、感恩、共赢——将是20xx年公司企业文化建设的着力点。

不久前在上清华emba学术评审课的时候，有缘与前国资委主任李荣融做了一次面对面的沟通。

我问xx先生民企与国企相比有哪些不足？李荣融先生回答说：有四个不足：第一，信息不足；第二，信用不足；第三，培训不足；第四，后援不足！民企不是国企，遇到危机，背后有政府支撑、有银行的支持，民企只能靠自己渡过难关。

民营企业生存发展确实不容易。人们感到脆弱的时候，往往是他们孤单的时候，因为没有支持和依靠。因此，陪伴就是一种力量！正是我们大家相互依靠陪伴，彼此温暖支持，我们企业才创造了在环境恶劣的保健品行业生存并发展了18年的奇迹。

XXXX服务公司，茫茫人海，我们能够相聚在圣安百草大家庭真的是一种缘分，在座的不少员工在圣安百草工作的时间超过了十年！谢谢你们对公司的信任，谢谢你们这么多年的陪伴，正是你们的信任和陪伴，我们才有了拥有了坚强和力量，我们才敢拥有梦想和希望！我期待大家在20xx年的精彩表现，同时我们也会有配套的激励机制，将惊喜呈献给那些有精彩表现的杰出团队与员工。实现企业与员工合作共赢的战略目标。最后再一次祝圣安百草的各位同仁及家属在新的一年里，身体健康、合家幸福，事业再上层楼。

谢谢大家

公司年会总结董事长发言稿篇四

优秀作文推荐！各位来宾、各位同仁：

大家晚上好！

我总觉得时间过的很快，上次年会我站在这里向大家讲话的情景好像还没过去多久，就又是一年春节了。那么首先，我向在座的各位送上由衷的祝福和感谢。

xx年对我们侨泰而言是很重要的一年。这一年里，我们的门店数增加到了20家，公司规模也扩展到了280人。这一串数字让我很欣慰，侨泰成立短短几年就能有今天的成绩，和在座各位的辛勤工作分不开，侨泰的成长和发展是大家一起创造的。所以，我要在这里说一声，谢谢大家，侨泰能有你们，我觉得很自豪。

xx年，我们有了长足的进步，那么xx年，目标又在哪里？我们都知道房产中介的竞争越来越激烈，外资品牌也在不断介入，怎样顺时而动、因机而发，是大家在xx年肩负的职责。挑战是必然的，但是我们的机会更大！

我始终认为，做房屋中介很有挑战性，我们面前的市场很大，关键在于怎样把握。在xx年，公司目标还要增加10到15家直营分行。这应该不是一个梦想，在座的各位既然加入了侨泰大家庭，我就希望大家能够同心同德、齐心协力，共同把它变成现实。相信只要我们坚持诚信待客、坚持务实勤奋，就一定能够成功。

我对侨泰的未来充满了信心，我对在座的各位更有信心！侨泰提供了一个大舞台，而我相信你们的努力能让这里更精彩，每一份付出都会得到回报。我期待我们共同的侨泰事业能在xx年步上一个新的台阶，而你们也能为自己创造一个更好的明天。让我们一起把侨泰房产做得更大、更强，进入中介市场前三名。

最后，我祝愿大家，春节愉快、万事如意！

谢谢各位！

公司年会总结董事长发言稿篇五

各位领导、各位同事：

大家好！

转眼间□20xx年又过去了，这一年，是公司在各方面不断完善、稳步发展的一年。在这一年里，我们各位员工都能融洽相处。工作上我们互相帮助、互相指点、共同探讨，愉快地开展了一项又一项的工作。

我们曾为了完成共同的目标，而一起努力过，就像展销会期间，为了能让公司取得更优越的成绩，为了提高公司的对外形象，我们曾一起加班，财务部加班结数，办公室加班签合同，而销售部则加班为客户办理定购手续。与此同时，各位经理也陪伴着我们，同大家一起加班，一起吃饭，直到我们完成工作为止。那一刻是多么的温馨。

当我们在工作上遇到困难时，总会团结一致，群策群力，解决难题。而遇到急于处理的问题时，其他同事都是不分彼此，主动地帮助做一些复英打英抄写或装钉等力所能及的工作。在我们的办事员出去办事时其他同事会帮他接听电话、接待客人、签订合同等等。我们就是在这样一个团结一致、互相帮助的氛围下完成了一项又一项的工作。

在这一年里，公司组织过烧烤、户外生存挑战野炊、男、女篮球友谊赛等文娱活动，公司还举办了英语培训班，激发了各位员工学习外语的兴趣，为各位员提高自身素质创造了机会。通过这些活动的开展，使我们各位员工的生活变得更丰富、更多姿多彩，同时增进了各位员工之间的友谊。公司时时刻刻都关心着我们的生活，关心我们的健康，为我们安排了体检，为我们统一购买预防感冒的药物，还安排食堂为我们煲凉茶等等，使大家觉得公司就象一个温暖的大家庭。

一切的一切，都是与公司决策层的英明领导和全体员工的通力合作分不开的，在此，谨代表全体员工感谢总经理xx及各位经理，感谢公司。

最后祝各位同事新年快乐，身体健康

公司年会总结董事长发言稿篇六

各位同仁：

在刚刚过去的一个小时里，我们陆续揭晓了20xx年度最佳团

队和优秀员工，在此，我代表全体公司向获奖者表示衷心的祝贺。希望你们能再接再厉，继续起到模范带头作用。当然，我们在座的每位员工表现的都不错，希望没有受到表彰的员工不要气馁，争取明年登上领奖台。

我也希望大家在羡慕获奖者的同时，能特别认识到：奖金是公司员工昨天工作的肯定和对未来工作的期望，是对勤奋付出的员工的最大公平，同时也是激励所有公司去挑战更高的目标。奖金不是福利。奖金是通过努力挣来的。它不可能人人都有，也不可能每个人都一样。它不是工资的一部分，而是因为你的业绩超越了公司对你的期望值。

公司从20xx年第一店发展成为今天在北京拥有*家直营店、全国拥有近百家连锁店的大型连锁机构的七年间，无论是在单店到多店的规模化发展方面，还是在团队建设方面，都离不开大家的智慧和付出。在这七年的时间里，我们不仅在北京取得了令人瞩目的成绩，更是成长为行业的领军人物，这也离不开大家付出的心血。

从各项报表来看，在过去的一年里，我们无论是单店，还是整体的经营业绩都实现了倍增，这都有赖于我们的吴总、各部门的相互配合、后期制作部门默默的奉献和门店各位店长的领导有方，同时也离不开所有员工的勤勉负责。能取得这样的成绩，我真的很感谢大家。

今天是一个总结和表彰的大会，但是，作为公司的经营者和管理者，我们在看到成绩和长处的时候，也必须总结经验，认识到自身的不足，这样才能在经营过程中时刻进行调整，朝着正确的方向发展。

企业发展的原动力是什么？是利润。怎样才能保证企业百年不倒？是能持续产生利润。去年我们的总收入做的不错，但利润还存在着很大的提升空间。今年，我们在关注总业绩的同时，更要抓利润，要认真分析利润率、利润点这个大问题。

为了把利润抓上去，我们必须改革。大家肯定会问：怎么改？改革什么？首先，我们要从总部管理部门改革。我发现，伴随着企业规模的扩大，一些“大企业病”在我们这里已经有所显现。我们现在的管理部门在有些工作中已经脱离了门店，出现了“各管一摊、互相推诿”的苗头，管理机构的扩大和工作效率的提升不成比例。今年的改革中，我们首先需要做的就是优化组织结构，强化总部对门店的服务和支持功能，总部各部门要坚决避免“官僚作风”，所有的工作都要围绕着有利于增加门店业绩，提高整体利润率来开展。

这就要求我们总部所有员工必须经常下店，时刻了解门店发生了什么？需要什么？然后再有目标的展开自己的工作。其次，我们每个店要重视利润。公司要把利润率纳入到对每个店的考核当中，纳入到店长年终奖金的发放依据中。高利润如何产生？简单的说就是收入减成本。我们每个员工的高业绩，低客怨，工作高效率、低内耗，都是降低平均成本的有效方法。而要做到这些，就要求每个员工都要不断提高自己的服务技能。为此，人力资源要做好人员储备和培养工作，建立更加完备的培训体系，同时，单店的店长也有责任做好店内培训，做好“留人留心”的工作。最后，公司要加强各岗位工作的流程化和管理的标准化，强化监控体系，减少流程内耗，提高工作效率。经过经一年的磨合期，我们的erp系统已经完全可以投入到各店使用。但是，要保证erp发挥最大的效用，就要求我们所有的工作都必须按标准的流程和规范来做，因此，工作的流程化和管理的标准化也将成为我们xx年工作的重点。从事钢材销售工作，必须有专业的知识作后盾。但相比具有轧钢专业知识的业务员来说，我所学的专业存在天生的缺陷。为了了解、熟悉产品，我整天泡在生产现场，从关键的设备功能、轧制顺序、能原消耗、成材率，到冷门的吊车的起重吨位、单班的产量、发货的操作流程、不同规格管体的一般长度、易损部件和故障排除的大概时间都能做到心里有数。

“泡现场”对我的销售工作起到了巨大的作用，客户的每个疑问，基本上能迅速予以解答，甚至从事十多年管材销售的客户，有时也要向我取经，并不是他们不如我专业，而是对我厂的产品特点、生产情况，他们不如我了解具体。所以我的观点在客户心里成了绝对的权威。越是权威就越要准确无误的掌握各方面情况，丝毫不能出错。正是在这半年的时间里面，我迅速成长为了一名合格的营销人员。

为了让客户得到最新动态，销售上我全程为客户跟单。从车间到仓库，从生产到发货，我都能第一时间把信息反馈给客户，并交流意见，出现问题全力帮客户解决。记得我厂有批发到防城港的钢管，用户反映钢管两头和管壁有油侵现象，他们采取任何办法都没能去除，要求立即退货并且索赔运费。像这种属于质量范畴以外的问题，我知道退货肯定很困难。只有帮助客户就地解决此事。通过客户的描述我初步判断这绝不是质量问题，因为仓库里面很多钢管上都有此现象。管头有，管外壁有，管内没有——很快我联想到了生产线上的“瓦格纳”锯，果然，锯上的机油说明了问题。肯定是当时刚换锯片，新添加的机油过量而造成的。通过技术人员那里得知简单的高温加热就能解决此问题后，用户十分满意并且撤消了质量异议。为了保证发货的顺畅，无论是盛夏，还是寒冬，我都必到装车现场进行协调。

由于长期的协调运输，监督长途车装车，帮助了不少司机。于是这些南来北往的司机把我的‘名片’散发到全国各地贸易商手中，等于是为我厂作了免费的宣传。想客户所想，急客户所急，自己的费心，为的是客户的省心。客户打给我区区几分钟的电话，也许我得用很长时间，跑多个部门做大量的工作才能满足客户的要求，甚至有的棘手问题得四五天来协调。其中印象最深的莫过于一批工程用定尺管因计划人员疏忽没有排产，眼看要到交货时间，客户急，施工队急，我更急。连续五天我一方面都要安抚客户，一方面找负责的领导来协调此事。可是无论是找谁，都表示生产已经排好，无法调整。就在即将轧完此规格，并更换轧辊的时候，上天又眷顾了我

一次——因设备原因暂时无法换辊，为避免燃气空烧，这批定尺管终于被安排进了生产线。类似这种明知不可为而为之的事情，我做了不少。正是因为做多了，幸运总能降临几次。客户不放弃，我不放弃，哪怕是连客户都放弃了，我也不能放弃。客户对我种这弃而不舍的精神，给予了很高的评价。加上我一直在第一线，能及早的发现问题，所以客户数量是越来越多，销售量也随之越来越大。商场如战场，光流血流汗是不够的，更多的则是需要良好的策略。

xx月我去拜访了广东乐从的一家大型管材贸易商，想让他采购我厂的管材。这位经验丰富的老总经不过软磨硬泡，但只表示在先货后款的前提下还可以弄几十吨试试看，其他方式则免谈。当时正值市场萧条，商家大量抛货之际，加上我厂先款后货的方式，实在是没有合作的可能。临告别时我坚持要参观他的仓库，毕竟接触时间越长，机会才越多。正是这一趟仓库之旅，带来了一份合同。在带我参观两万余吨库存的仓库时，他无意中表达了某厂家产品质量差，表面还有貌似焊管的条纹，让他销售起来十分麻烦，准备不再进这家的货。听到这话时，我没有选择沉默，而是在惊叹该老总实力的同时带出了一句：我厂的产品也是如此，这可能是德国本特勒机组唯一的劣势，产品质量虽好但是总避免不了这道外观硬伤。这句话说完后，这位年近六十岁的老总观察了我许久，或许是在想眼前的这个“孩子”怎么这么老实？明明就怕这个问题他还要坦白。经过思考后，他把我带到了他的办公室想要500吨合同，而且是先付款。我说您先签个400吨看看我们厂的产品质量再说吧，于是400吨的合同正式形成。事实证明他并不只局限于“看看”。

紧接着第二个月又采购400吨，直至今年3月为止合计采购2200吨。xx年元月更是与我厂签订每月固定采购500吨的战略合作协议。当一天打完两块手机电池，下班回家头疼的厉害的时候；当独自坐在装完钢管的大货车上；凌晨才到家的时候；当遇上连续生产，几个月没有休息的时候；我也曾想过这到底是不是在我这个年龄段应该承受的。然而，只要想

到江北公司提出的“不等不靠，自强不息的创业精神”的时候；客户对我说“跟你做生意我们很省心”的时候，我觉得这一切的一切都是值得的。13日在《武钢工人报》进行刊登。并获得xx年度武钢青年岗位能手的荣誉称号。同时被破格评为汉阳钢厂xx年度劳动标兵。党委肖书记在表彰会上点评，进厂时间这么短，这么年青的标兵，在我厂历史上，暂无先例。今年3月份，共销售无3300吨，坯料2100吨，5400吨的销售总量更是我单月销售的最高峰。这一切的成绩背后，离不开的是同事的帮助，离不开的是领导的关怀。