

# 最新总经理首次会议发言稿 公司总经理 总结会议发言稿(模板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。相信许多人会觉得范文很难写？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 总经理首次会议发言稿篇一

在座的各位主管，各位员工：

大家好！

\*\*年即将来到我们眼前，万象更新，最是盘点规划时，播种新的希望之时！今天我们大家聚集在这里召开\*\*年度年终总结大会，主要目的就是深刻的总结\*\*年，展望和规划\*\*年，而我们今年的主题是：站在新起点，迈向新征程！

发展要有新的思路，工作要有新的目标。\*\*年已经来临，站在这一新的起点，我们必须以新的目标为航向，以新的目标为动力，把企业的各项工作推上一个新的征程。抓实管理基础，理顺管理流程，逐步构建高效运作的生产运营管理机制，打造适应现代化生产企业发展的管理团队；开源节流，努力提升工艺技术，完善配套设备及设施，提高生产效率，缩短制造周期、降低制造成本，不断提高产品质量，努力为客户提供优质的产品和服务，抓住二级、三级城市厨具市场兴起的机遇，拓展销售模式和渠道，打破销售瓶颈，努力开创公司新的局面。

\*\*年是我公司非比寻常的一年，为什么这样说呢？通过生产部的总结，我们知道今年我们的生产量增加了40%，销售量增加了30%，可是大家都知道今年是我们公司人员流失最严重的一

年，在这样的情况下，取得如此非凡的成绩，是多么的难能可贵！这一切都离不开在座各位主管的正确领导和各位员工的辛勤努力，在此，我向大家说一声辛苦了，谢谢了！我们大家的辛苦也换来了\*\*年美丽的春天，今年1月我公司参加国际酒店用品展非常成功。回顾展会情景可谓感慨万千，展位在去年18个展位的基础上增加到24个展位；展馆装修气势磅礴，是展会中最显眼的一座宫殿，更是同行企业中的楷模。相信大家看到从展会前一个月就有客户陆陆续续来到我公司参观，洽谈新一年的合作。在展会上亮相的新产品更是获得全国各地经销商和同行朋友们的赞赏，这说明了我们的辛苦是值得的。我们应该对我们的公司，我们自己充满信心，应该为我们成为康庭的一员而自豪！

面对这些的荣誉我们应该感到骄傲嘛？我们是不是有能力接受更高、更新的挑战和考验。不是的，我们公司还存在很多不容忽视的问题，如生产管理不到位，产品质量频频亮起红灯；员工管理不到位，人员流失严重；对公司规章制度执行力度不够，员工工作散漫，制度意识不强；对于生产技术工艺培训不够，新员工生产效率低下……这一切都需要我们在今后的工作中不断加强团队建设，努力提高全体队伍的整体素质，更好地促进各项康庭事业的深入发展！

### (一)\*\*年的经营目标

- 1、加快新的生产架构执行，推行目标管理，实现产值1.3亿，销售额1.5亿；
- 2、生产成本降低5%，生产效率提高10%，提升产品市场竞争力；
- 3、加强品质管理，实现产品合格率95%以上，客户满意度98%以上；
- 4、客户订货按期交货率达95%以上；

- 5、开拓二级、三级城市代理机构；
- 6、加强安全生产培训，全年无重大安全生产事故；
- 7、完善企业文化建设，加强人力资源管理。

## (二)\*\*年工作计划

一、完善公司组织架构体系，明确部门岗位职责，做到责任明确，保障各项工作顺畅运行

\*\*年上半年要完成各部门的岗位设置工作，定岗定薪定责，建立完善的公司运作流程，明确各部门的工作范围和责任，分析分散各岗位的工作要求，这项工作的重要目的之一是为了使各级管理人员主动按照工作岗位职责和权限开展工作，以建立完整的公司运作体系，它是今年公司纳入绩效考核的基础。

二、建立和完善公司薪酬和绩效考核管理体系，加快人才引进步伐，稳固员工队伍

今年第一季度须根据公司具体情况制定《\*\*公司绩效考核暂行管理制度》，结合各部门定岗定责工作的进行。今年上半年要基本完成对公司各部门各车间的薪酬和绩效考核管理制度的建立和完善，使薪酬和绩效考核联动，充分激励员工积极性和主动性，同时力争在上半年完成员工宿舍设施，努力提高员工的住宿条件，增强员工对企业的归属感，稳定员工队伍，将员工流失率控制在10%以内，这是完成今年经济目标的基础工作之一。

加强、加快人才引进步伐，\*\*公司要引进一批优秀的，高素质的人才，用于公司的生产、营销等岗位上发挥作一定的作用，希望能进一步提高企业核心竞争力，提高企业管理水平。计划引进有技术、有经验、有文化的技术人才20名重点充实

到各个车间，并有计划的从现有的车间技术人员中抽一部分有上进心、责任心的人员进行技术培训，增强各车间技术力量。

### 三、加强公司企业文化宣导，建设学习型、协作型团队。

首先建立培训体系，根据各门的需求以及公司生产和营销工作的需要，以内部培训的方式，开展员工入职培训、岗前培训和在职培训工作。组织开展专业知识，生产、营销技能，企业文化的培训，增强员工对企业的认知度和认同感，提高员工素质，增强员工责任和团职协作意识。

### 四、加强产品质量管理，增强企业产品研发能力，加强生产技术工艺管理

我们已成立了技术综合部，需加强产品质量管理和加大新产品开发的力度。质检员必须加强对各工序，各车间的质量指导，从原材料的检验到半成品、成品的检验测试，做到层层把好关，道道把好关，对于出现的质量问题，技术综合部必须严格按照制度职责进行处理。强化公司质量管理，将各项质量管理措施落实到行动上，落实到工作中，在\*\*年将我们的产品质量提升到一个新的档次。

在新产品开发方面，根据市场的需求，提升产品开发能力，向消毒、烘焙新技术、新领域进军。为公司市场营销提供更多的产品支持，改变目前产品技术结构单一的一利局面。新产品的开发工作要制定全年的工作计划开展，按期保质保量的完成开发任务。

建立和完善公司生产技术工艺资料，根据不同产品、不同技术制定出标准的产品工艺技术文件。产品工艺文件应包含产品组成配件明细清单及产品的标准工艺流程。计划通过2-3个月时间对公司已有产品的技术工艺资料进行整理和补充，并进行验证、修订和完善，最大限度地稳定产品质量和提升客

户满意度，为树立公司长期品牌效应，再以品牌效应占领市场打下基础。

大力发展制冷设备和厨房的配套产品，加强产品技术管理和人员技术培训，提升产品质量。

技术工艺的规范管理另一方面可以更好的主动地服务于生产制造的需要，通过工艺技术的提长，设备的投入和改造，提高生产效率，降低生产成本。

## 五、 把握市场脉搏，拓展销售渠道，提升销售业绩。

保持外贸与内销双轨道路，使两块市场相互补充；外贸方面加强网络推广主动出击。内销方面建立产品市场信息搜集渠道，及时反馈和分析市场需求和变化，制定和调整销售渠道策略，以适应市场的需求，采用市场攻关的方式，列出本年度要重点开发区域市场和客户，寻求合作；同时开发新客户，了解客户的发展潜力，重点培养几个新客户，是今年销售工作的主要方针和目标。

### 1、 熟悉行业，产品专业知识，提升业务水平

对于一个销售员，专业知识非常重要，对产品知识和整个市场的概况的了解和认识的深刻与纯熟与否，直接决定了销售员能否很好的销售产品，所以在今年，公司将安排技术部按计划开展不定期的专业知识培训工作以及技术优势讨论会，利用这个方面让销售员更深刻的了解公司产品，以及通过讨论及客户反馈了解行业动态，分析我公司与同行业的优劣势，做到知己知彼，扬长避短，适时调整营销策略。

### 2、 加强营销团队建设，增强团队合作，创造良好的工作激情和氛围

如今从各大企业的发展模式来看，现在是一个团队合作的时

代，今年销售部要建立良好的沟通机制、例会机制，形成团队意识，员工之间要多交流，多合作，才能不断增长业务水平，提升销售业绩。

### 3、服务老客户，开发新客户

建立完善的客户资料档案，并随时跟踪了解他们产品的销售情况和用户的使用情况，做好售后服务工作。听取他们的建议并认真分析整改，给客户营造良好的售后服务印象，寻求更深入的合作。在新客户的开发方面，要根据展会客户留下名片资料，在业务联络中筛选出大客户，重点寻求合作。

## 六、开源节流，提升物料管理水平，加强成本控制管理

1、定期搜集原材料市场信息。每月做材料市场分析，在发掘优质供应商的同时，每季度要评估有2家新供应商备选，做得货比三家，紧密配合产品生产和产品设计。搜集、采购并符合要求的质优价低的原材料，采购成本力争与去年同期相比，全年单位采购成本下降2%。

2、着力控制废品的产生，提高原材料使用率，规范并加强物料的收发管理，严格控制物料消耗，进行定额考核，避免物料浪费现象发生。

3、积极寻求内部合作，加强资源综合利用，降低成本。

## 七、充分发挥财务核算和监督作用，为公司经营决策服务

逐步完善和规范产品报价和成本费用核算工作。财务管理要切入到销售和生产经营工作当中，提出财务建议，强化财务部门对物料管理的监督职能，落实财务对仓库存储数据的监督职能，对物料采购、物料管理、物料利用等工作环节提出实质意见。

## 八、安全生产、保障公司持续发展

通过宣传培训强化员工安全生产意识，加强设备检修管理，对生产现场进行周期性安全检查，将有安全隐患的设备、环境的管理落实到责任人，坚决执行公司安全生产管理制度，消防安全和安全保卫管理制度。\*\*年全年杜绝重大生产安全事故，杜绝消防事故的发生，确保公司人员、财物安全。

\*\*年公司的组织架构改革加上配合各地二、三级城市酒店用品业的快速发展为公司的发展提供了良好的机遇，机遇也意味着挑战，只有不断的挑战自我，实现自我超越我们才能赢得新的发展机遇，随着公司各部门的团结协作，共同努力，各项管理工作全面提升，我们一定能够圆满完成既定目标。

\*\*年春节即将来临，在此向大家拜一个早年，祝大家新年快乐、身体健康、合家幸福！

谢谢大家！

## 总经理首次会议发言稿篇二

刚才，会上宣布了集团公司党委关于我的任职决定。在此，首先我衷心地感谢集团公司党委对我的关心和培养，也衷心的感谢各位领导和同志们对我的支持和帮助。

我这次提拔为公司总经理，是集团公司对我的信任和工作上的肯定，我在心存感激的同时，更深感责任重大，这次任职不仅是对我的一种认同与接受，更是对我的一份希望和重托。今后，我将努力做好以下几项工作：

我将把坚持党的方针政策和业务知识的学习贯穿于工作和生活各个方面，特别是当前，随着集团公司和公司业务的不断拓展，我将重点学习有关行业政策、项目建设、经营管理等方面的业务知识，让学习成为一种新常态。同时，我将更

加注重调查研究，沉下身子，深入一线，为公司发展建言献策，在学习与实践当中提高自身的理论水平、业务素质和领导能力。

作为公司经营领导班子的负责人，我将认真贯彻落实集团公司、公司董事会各项工作部署，坚持求真务实、脚踏实地的工作作风，迈开步子干事业，沉下身子做实事，着力提高公司的经营管理水平，推进公司做大做强做优。

作为公司的总经理，我将摆正自身位置，自觉服从公司董事会和经营领导班子集体的领导，为董事长当好参谋，做好助手。我也将在今后的工作中，尊重和团结班子的每一名成员，做到互相信任、互相尊重、互相支持，取长补短，真心实意地与其他同志合作共事，同舟共济，尽心竭力地做好各项工作。

我将自觉遵守《国有企业领导人员廉洁从业若干规定》等纪律规定，用法律法规约束自己，也用党章和党纪规范自己，以高标准严格要求自己，时刻警示自己，摆正工作态度，摆正做人准则。既耐得住艰苦，管得住小节，挡得住诱惑，清清白白做人，勤勤恳恳干事，清清白白任职，时刻保持清醒头脑，处处严格要求自己，自觉接受大家监督。

各位领导，同志们，我将把今天作为一个新的起点，尽快进入新的角色，勤勉尽责，扎实工作，有所作为。在今后的工作上也希望大家多支持、多帮助，有不足和值得改进的地方，希望各位领导和同志们随时批评提醒，我一定认真加以改进。决不辜负组织、领导、同事对我的信任、希望和重托，为公司高质量发展贡献力量。

## **总经理首次会议发言稿篇三**

尊敬的各位领导、公司全体同仁：

欢声辞旧岁，笑语迎新年。在这个举国同庆的日子里，我代表公司领导班子，向公司全体员工及家属致以诚挚的慰问！向长期关心和支持公司发展的各级领导表示衷心的感谢！祝大家新年快乐！身体健康！万事如意！

即将过去的\*\*年，是公司蓄积力量的一年。在国内外经济环境发生重大变化的情况下，在全体同仁的共同努力下，公司各方面的工作依然取得了令人鼓舞的成绩，对外形象得到大幅的提升，在行业内得到了充分的肯定。

\*\*年度，公司成功研发新产品28项，获得ce、ul、fcc等认证43项，为终端客户提供优质照明方案40余项。全年出口金额1400万元左右，公司产品在美国终端客户那里的认知度不断提升，大的订单不断形成，密度也在不断加快；在国内，依托优质的产品品质、完善的售后及灵活的运作模式，公司产品成功进入沃尔玛供应商名录；国际会议中心、机场改造等较大规模的政府工程也在顺利的实施。

围绕国际领先的集成热板散热技术，公司累计获得国内外专利证书共75项，今年成功申请专利7项；获得国家、省市及开发区科技资助资金2500万元左右，已经到帐资金1000万元以上；荣获省级优秀新产品奖、知识产权示范单位、技术发明奖及国家级高新技术企业等荣誉奖项共7项。

回顾一年来的工作，我们有过艰辛，也有过坎坷，受经济危机，物价上涨等影响，导致市场拓展速度减缓，资金压力加大。但是高新技术企业的地位要求我们承担更多的社会责任，国家启动节能减排政策，针对中小企业改制上市工作正在实施，我们面临新一轮机遇。机遇蕴含精彩，创新成就伟业，新的一年开启新的希望，新的历程承载新的梦想。

20xx年，是我们创造梦想、扬帆启航的关键之年，我们将紧密结合创业板对拟上市企业内部控制规范的基本要求，以提高经济效益为重心，以改革改制为动力，迎难而上，锐意进

取，团结协作，大胆创新，力争实现运营结构的全面优化，共创事业辉煌！

再次向大家送上美好祝愿，祝大家家庭幸福美满，身体健康，工作顺利，吉祥如意！

谢谢！

## 总经理首次会议发言稿篇四

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：

截止20xx年xx月底，公司累计完成产值197xx.61万元（未包含海外分公司产值），工程施工面积256xx4㎡竣工面积43208m<sup>2</sup>；新开工程产值5.5亿元，新开工程面积155876m<sup>2</sup>；其中南京地区完成产值14458.44万元，连云港公司完成产

值20xx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、南京质量技术检测中心工程荣获20xx年南京市“金陵杯”优质工程奖，南京质量技术检测中心工程通过“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。

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。

### 3、加强项目部和公司部门的管理工作、炼好“内功”。

同时，加强了工程质量，安全管理工作，特别是加强了对20xx年新开工工程施工现场管理的过程控制，并多次组织项目部和公司部门相关人员学习与交流，推广好得经验和作法，提高管理人员质量控制能力和安全生产意识，将质量管理与创建优质工程工作结合起来，将安全管理和创建文明工地相结合，增强了质量、安全管理工作的针对性和实效性。技术人员也侧重抓好工程施工的技术交底和技术指导，把好质量、安全关，基本做到了检查、指导及时、认真、细致、准确，并对检查中发现的问题提出书面整改要求，有效地保证了工程施工的质量与安全。

同时，重点抓好“突出”工程的建设，（）特别是4s店工程、东吉谷工程、人才公寓地下室工程，这些工程在项目部和公司相关领导及人员的共同努力拼搏下，通过精心组织与协调、精心施工，都圆满地完成了奋斗目标。不仅为公司创了品牌，赢得了信誉和诚信，拓展了企业生存空间，也为企业争创了经济效益。值得大家学习，值得表彰。

### 4、注重人才队伍建设，重视科技进步创新在企业发展中的作用。

20xx年公司将引进高素质实用性人才和开展员工培训作为全年的工作重点之一，通过内部推荐、老职工回任，网上招聘，现场招聘等多种方式，共引进各类人员38人，充实了公司的人才力量，为公司的发展壮大和提升企业的综合管理水平提供了保障。

人才建设是一项系统工程。吸引人才、用好人才、留住人才、环环相扣、哪一个环节都不能忽视，不可掉以轻心。企业的竞争归根到底是人才的竞争，人才的竞争又是企业人才管理

体制和模式的竞争。

因此，公司成立以来一直着力与创建一个良性的软环境，从“理才”和“留才”上下功夫。触发人才潜能的发挥，建设一个和谐、进取、平等、稳定的工作环境。

20xx年公司的人才建设工作主要从两个方面来考虑和开展工作的：

一是从公司现有的有责任心、想干事、对公司有很深感情的人员中去发现人才、培养人才。在培养人才过程中不仅着重于专业技能培养教育，更注重素质培养教育，同时，大胆发现，培养、启用青年人，使之能够成长为适应企业发展、完成企业使命的人才，通过将这些人大胆放到一些关键岗位使用激发其潜能。

二是加快对人才的引进，培养和使用。采取“两条腿”走路，首先以考察、磨合为主，引进成熟人才，其次以培养为主，引进毕业生。提倡“团结、启发、互助、提高”的工作形式，营造和谐的工作氛围是留住人才的关键环节之一，我们不仅要对人才的稳定工作做思想工作，更要强调各级业务骨干，各级领导的工作作风和领导方法问题，为人才的更快更好成长搭建好舞台，打造一个有战斗力的管理团队，构建合理的人才梯队。

5、加大了对“老”工程的清债工作□20xx年，由公司财务部门牵头，梳理了已完工已决算、已完工未决算工程的清债工作，召开多次协调会，分析和解决清债工作中存在的问题，确立债权债务，归整资料，逐一项目落实责任人。为公司追要清欠“老”工程款提供了依据和条件。

三、虽然20xx年通过全体员工的辛勤努力，公司取得了可喜的成绩，但是，我们要清醒地看到，公司还是一个年轻成长的企业，还有许多工作需要完善和提高，还存在着诸多需待

解决的问题和矛盾，我们必须加以重视、认真对待、拿出措施，切实很好的解决。

下面我就公司20xx年存在的问题简要汇报如下：

1、完成的工作量不足，利润状况不好。与公司一级企业不相匹配。所创造的产值获得的利润还不够维持公司的正常运转。

2、资金流短缺□20xx年建筑市场材料费、人工费、租赁费等上涨幅度较大，行业垫资情况越来越严重，公司虽然靠集资、融资解决了一部分的资金问题，但资金流仍然比较短缺，一定程度上影响了项目工程进度和工程成本以及公司的发展。

3、项目施工质量状况下滑明显。部分在建工程主体和装饰施工质量监管不力、监督与检查不及时、不到位，管理不严，交底不清。同时，没有选择好劳务班组和分包队伍也是很大的因素，过多的注重了价格因素，忽略了劳务和分包队伍的实力，能力和诚信。

4、项目经理部对工程成本控制不重视，公司成本考核机制不完善，不是先算后干，精打细算，过程控制，而是先干后算、先干不算。

5、材料管理存在薄弱环节。一方面由于资金短缺的原因，没能很好地实行材料招标工作，进行货比三家，选择有实力、有供货能力、讲诚信的供应商，增加了项目实际成本；另一方面没能有效地、认真地、仔细地把好材料验收关和使用关，施工现场材料浪费严重，大幅度增大了工程成本。

6、预算人员对项目工程实际造价不能及时、准确提供给项目决策层，以便及时、准确地做出决策。

1、改革内部机制，搭建集团平台

20xx年，公司将在纵向组织结构方面实施扁平化管理，将管理的重点放在项目上，减少管理层次，提高管理实效，重在强化项目经营、项目管理、项目成本核算、项目过程管理、项目考核评估；横向组织结构方面，将逐步实施综合化管理，简化专业分工，突出团队合作和综合部门的协调能力和作用。

同时，公司将由单一的经营方式向集团化管理模式转变，搭建集团平台，实现优势互补，以提高公司的整体综合实力和水平，谋求共同发展。

## 2、依据市场变化，创新经营模式

20xx年，公司将尽可能寻找、选择承接一些资金状况好点的项目，以规避风险。也重点全力承接一些工程对象好、资金状况好，有影响力的。住宅工程，作为公司自营完成产值，创造品牌和效益的主“战场”。对一些资金状况不好、对象不好的工程尽量少接，即使承接公司将选择有实力、有能力、易合作、讲诚信的整建制分包队伍进行分包。公司将继续实行和完善总承包、自营、专业分包、劳务分包，寻多种经营模式并存的方法，扩大市场份额和规模，提高项目资金，工程技术和工程管理的集成能力。

## 3、强化企业管理、创建公司品牌效益和经济效益双丰收

20xx年，公司将在提高管理运行质量，着力打造核心竞争力上狠下功夫，由粗放型管理向精细化管理迈进，不断加强公司两级领导班子建设，建立“高效、精干”的员工队伍，切实加强内部管理，提升管理水平，提高执行力和工作效率，干好每个在建工程，从根本上提高公司抵御风险的能力，更好地抓住机遇，促进公司平稳健康的发展，推进公司品牌效益与经济效益的双丰收。

## 4、继续抓好人才建设

20xx年，公司将进一步突出以人为本的发展理念，通过各种渠道，引进公司发展所需要的各类人才，培养和储备后续人才资源，增强公司发展后劲和公司核心竞争力，有计划地组织各专业职业资格考前培训和岗位培训，将职工继续教育和人才培养有机结合，做好企业人力资源的管理、培训、再教育、激励、使用、晋升工作，形成制度化、机制化实施措施，增强员工的发展观、价值观、归属感，谋求人才开发绩效最大化。

搞好项目成本管理机制的建设，使项目管理制度化、规范化，保证项目成本管理责任制落到实处并有效地执行，实现成本管理目标，体现项目施工中责、权、利相结合的原则，体现项目部优化组合，多干多得、少干少得的原则，达到提高经济效益，降低成本，追求利润最大化的目标。

5、强化各项创优工作和科技创新工作。

设定创优工作和技术人员科技创新的硬性指标，加大创优和科技创新的激励机制，调动全员创优和科技创新的主动性。

6、建立能独立运行的劳务公司。

以上是20xx年年终工作总结，不足之处请大家批评指正，谢谢大家。最后祝大家在新的一年里身体健康，合家幸福，万事顺意！

在公司领导的正确领导和大力支持下，我们兴中木业公司面对日益激烈的市场竞争形势，求发展，讲执行，抓落实，公司全体员工团结一致，奋力拼搏，较好地完成了年初公司下达的各项任务。现将本年度的工作情况作如下总结。

1. 销售额：全年实现销售额2334.7万元，比计划完成的2160万元增加了174.7万元，增长率为8%，其中外埠市场销售额1190.6万元，比计划完成的1100万元增加90.6万元，增长

率为8.2%。

2. 利润：全年实现利润180万元，比计划完成的xx8万元增加了32万元，其中外埠市场实现利润46万元。

3. 利润指标分析：销售价格随市场波动频繁，原材料价格有所上涨，\*\*年木材价格每方比去年同期平均增长120.5元，全年用量为6504立方，成本增加51万元，影响了利润的增长。

年初我们就制定了\*\*年工作计划和细化指标，在经营工作中强化销售人员服务意识，为客户提供人性化服务，定点定人服务老客户和开发新市场，取得了良好效果。

### (一) 内埠市场

在保证质量的前提下，为客户提供更人性化的服务，客户满意度明显提高，增强了客户的忠诚度，为企业稳定发展奠定了良好基础。

(1) 以高质量、低价格、优服务，稳定了政府机关、各企业及其它中小客户。

(2) 继续走联合之路，利用我们在规模上的优势为其他小型木器厂加工板材，以达到互利互惠。

(3) 积极开拓市场，开发了本县六大机焦企业为新用户，扩大了销售范围。

### (二) 外埠市场

兴中木业公司的外埠市场的开发工作取得进一步发展，市场需求量增大，新推出的系列新产品成功运作。高质量的产品，优质的服务为我们赢得了良好的企业信誉，对这些周边地区产生一定的影响力。

作为销售工作的坚强后盾，车间内部从各个角度，强化了内部管理：

### (1) 规范生产管理

车间领导小组响应厂部号召，实行“定岗”“定员”“定编”，强化了定额管理，并为推行定额、定员管理做了三项准备：一是对车间各班组、各工序进行了摸底，测算。二是带领职工“走出去，请进来”，学习同行业先进生产管理经验。三是根据自身情况借鉴试行。并根据厂部定岗定员号召，实行减员增效，将6名职工调往人才流动中心，对在职职工有很大触动，为车间进一步强化管理，提高生产效率打下坚实的基础。

### (2) 质量管理工作

在生产经营过程中，我们注重产品质量的稳步提高，取得了较好成效。1999年5月20、21号两天顺利通过了iso9001质量认证中心第二次复审。通过认证工作，有效的控制了产品质量，使得生产质量管理工作更加系统，基本上实现了全年无重大质量事故。

### (3) 环境建设

根据木器生产的行业标准，严格执行公司及下设科室的环境建设行为准则规范要求，注重人文素质培养，通过板报、会议、宣传小册子等形式教育职工，提高职工的自身素养，使职工伴随着创建学习型企业的步伐一起成长，营造了整洁文明、高效生产的工作氛围。

### (4) 安全、文明生产

车间始终把安全生产放在首位，经常对职工进行安全教育。在“生产安全月”充分利用板报、安全生产知识答卷、张挂横

幅标语等宣传形式，使《安全生产法》《交通安全法》深入职工。为了强化安全文明生产，我们制定了兴中木业公司安全生产应急预案，补充完善安全操作规程，对职工坚持每天的班前、班后会教育，取得较好效果，实现了全年无重大安全责任事故。

### (5) 设备改造和引进

在全体技术人员的努力下，完成新生产机组的安装和旧机组的改造工作，在公司领导的大力支持下，积极引进质量检测设备，使原材料采购和成品检验得到有效控制，为产品质量的稳步提高提供了保证。

1998年我们及时传达公司的会议精神和下达文件，积极做好宣传工作，使职工充分了解企业发展动态，与企业相互融合，达到共同发展。我们还积极参加了厂部和工会组织的各项活动，如职工大会、庆“三·八”妇女节拔河比赛、篮球比赛和乒乓球比赛等活动，通过这些活动培养了职工高度的集体荣誉感，使企业职工形成一股强大的合力，有效的推动了企业发展。

(1) 由于历史原因，职工的市场竞争意识不强，缺乏危机感。

(2) 职工队伍基本稳定，但生产效率相对低下，职工潜能需进一步挖掘。在xx年我们将继续加强职工队伍建设，通过思想教育与技能培训等方式，强化职工的整体素质，以解决现存问题。

(3) 产品质量。

## 总经理首次会议发言稿篇五

总结会议是每个单位、公司和集团一年一度必不可少的活动。总结今年工作，展望下年工作，交流工作经验，互相增进感

情。下面是本站小编给大家整理的公司总经理总结会议发言稿，仅供参考。

在座的各位主管，各位员工：

大家好！

\*\*年即将来到我们眼前，万象更新，最是盘点规划时，播种新的希望之时！今天我们大家聚集在这里召开\*\*年度年终总结大会，主要目的就是深刻的总结\*\*年，展望和规划\*\*年，而我们今年的主题是：站在新起点，迈向新征程！

发展要有新的思路，工作要有新的目标。\*\*年已经来临，站在这一新的起点，我们必须以新的目标为航向，以新的目标为动力，把企业的各项工作推上一个新的征程。抓实管理基础，理顺管理流程，逐步构建高效运作的生产运营管理机制，打造适应现代化生产企业发展的管理团队；开源节流，努力提升工艺技术，完善配套设备及设施，提高生产效率，缩短制造周期、降低制造成本，不断提高产品质量，努力为客户提供优质的产品和服务，抓住二级、三级城市厨具市场兴起的机遇，拓展销售模式和渠道，打破销售瓶颈，努力开创公司新的局面。

\*\*年是我公司非比寻常的一年，为什么这样说呢？通过生产部的总结，我们知道今年我们的生产量增加了40%，销售量增加了30%，可是大家都知道今年是我们公司人员流失最严重的一年，在这样的情况下，取得如此非凡的成绩，是多么的难能可贵！这一切都离不开在座各位主管的正确领导和各位员工的辛勤努力，在此，我向大家说一声辛苦了，谢谢了！我们大家的辛苦也换来了\*\*年美丽的春天，今年1月我公司参加国际酒店用品展非常成功。回顾展会情景可谓感慨万千，展位在去年18个展位的基础上增加到24个展位；展馆装修气势磅礴，是展会中最显眼的一座宫殿，更是同行企业中的楷模。相信大家看到从展会前一个月就有客户陆陆续续来到我公司参

观，洽谈新一年的合作。在展会上亮相的新产品更是获得全国各地经销商和同行朋友们的赞赏，这说明了我们的辛苦是值得的。我们应该对我们的公司，我们自己充满信心，应该为我们成为康庭的一员而自豪！

面对这些的荣誉我们应该感到骄傲嘛？我们是不是有能力接受更高、更新的挑战和考验。不是的，我们公司还存在很多不容忽视的问题，如生产管理不到位，产品质量频频亮起红灯；员工管理不到位，人员流失严重；对公司规章制度执行力度不够，员工工作散漫，制度意识不强；对于生产技术工艺培训不够，新员工生产效率低下……这一切都需要我们在今后的工作中不断加强团队建设，努力提高全体队伍的整体素质，更好地促进各项康庭事业的深入发展！

#### (一)\*\*年的经营目标

- 1、加快新的生产架构执行，推行目标管理，实现产值1.3亿，销售额1.5亿；
- 2、生产成本降低5%，生产效率提高10%，提升产品市场竞争力；
- 3、加强品质管理，实现产品合格率95%以上，客户满意度98%以上；
- 4、客户订货按期交货率达95%以上；
- 5、开拓二级、三级城市代理机构；
- 6、加强安全生产培训，全年无重大安全生产事故；
- 7、完善企业文化建设，加强人力资源管理。

#### (二)\*\*年工作计划

\*\*年上半年要完成各部门的岗位设置工作，定岗定薪定责，建立完善的公司运作流程，明确各部门的工作范围和责任，分析分散各岗位的工作要求，这项工作的重要目的之一是为了使各级管理人员主动按照工作岗位职责和权限开展工作，以建立完整的公司运作体系，它是今年公司纳入绩效考核的基础。

## 二、建立和完善公司薪酬和绩效考核管理体系，加快人才引进步伐，稳固员工队伍

今年第一季度须根据公司具体情况制定《\*\*公司绩效考核暂行管理制度》，结合各部门定岗定责工作的进行。今年上半年要基本完成对公司各部门各车间的薪酬和绩效考核管理制度的建立和完善，使薪酬和绩效考核联动，充分激励员工积极性和主动性，同时力争在上半年完成员工宿舍设施，努力提高员工的住宿条件，增强员工对企业的归属感，稳定员工队伍，将员工流失率控制在10%以内，这是完成今年经济目标的基础工作之一。

加强、加快人才引进步伐，\*\*公司要引进一批优秀的，高素质的人才，用于公司的生产、营销等岗位上发挥作一定的作用，希望能进一步提高企业核心竞争力，提高企业管理水平。计划引进有技术、有经验、有文化的技术人才20名重点充实到各个车间，并有计划的从现有的车间技术人员中抽一部分有上进心、责任心的人员进行技术培训，增强各车间技术力量。

## 三、加强公司企业文化宣导，建设学习型、协作型团队。

首先建立培训体系，根据各门的需求以及公司生产和营销工作的需要，以内部培训的方式，开展员工入职培训、岗前培训和在职培训工作。组织开展专业知识，生产、营销技能，企业文化的培训，增强员工对企业的认知度和认同感，提高员工素质，增强员工责任和团职协作意识。

#### 四、加强产品质量管理，增强企业产品研发能力，加强生产技术工艺管理

我们已成立了技术综合部，需加强产品质量管理和加大新产品开发的力度。质检员必须加强对各工序，各车间的质量指导，从原材料的检验到半成品、成品的检验测试，做到层层把好关，道道把好关，对于出现的质量问题，技术综合部必须严格按照制度职责进行处理。强化公司质量管理，将各项质量管理措施落实到行动上，落实到工作中，在\*\*年将我们的产品质量提升到一个新的档次。

在新产品开发方面，根据市场的需求，提升产品开发能力，向消毒、烘焙新技术、新领域进军。为公司市场营销提供更多的产品支持，改变目前产品技术结构单一的一利局面。新产品的开发工作要制定全年的工作计划开展，按期保质保量的完成开发任务。

建立和完善公司生产技术工艺资料，根据不同产品、不同技术制定出标准的产品工艺技术文件。产品工艺文件应包含产品组成配件明细清单及产品的标准工艺流程。计划通过2-3个月时间对公司已有产品的技术工艺资料进行整理和补充，并进行验证、修订和完善，最大限度地稳定产品质量和提升客户满意度，为树立公司长期品牌效应，再以品牌效应占领市场打下基础。

大力发展制冷设备和厨房的配套产品，加强产品技术管理和人员技术培训，提升产品质量。

技术工艺的规范管理另一方面可以更好的主动地服务于生产制造的需要，通过工艺技术的提长，设备的投入和改造，提高生产效率，降低生产成本。

#### 五、把握市场脉搏，拓展销售渠道，提升销售业绩。

保持外贸与内销双轨道路，使两块市场相互补充；外贸方面加强网络推广主动出击。内销方面建立产品市场信息搜集渠道，及时反馈和分析市场需求和变化，制定和调整销售渠道策略，以适应市场的需求，采用市场攻关的方式，列出本年度要重点开发区域市场和客户，寻求合作；同时开发新客户，了解客户的发展潜力，重点培养几个新客户，是今年销售工作的主要方针和目标。

### 1、熟悉行业，产品专业知识，提升业务水平

对于一个销售员，专业知识非常重要，对产品知识和整个市场的概况的了解和认识的深刻与纯熟与否，直接决定了销售员能否很好的销售产品，所以在今年，公司将安排技术部按计划开展不定期的专业知识培训工作以及技术优势讨论会，利用这个方面让销售员更深刻的了解公司产品，以及通过讨论及客户反馈了解行业动态，分析我公司与同行业的优劣势，做到知己知彼，扬长避短，适时调整营销策略。

### 2、加强营销团队建设，增强团队合作，创造良好的工作激情和氛围

如今从各大企业的发展模式来看，现在是一个团队合作的时代，今年销售部要建立良好的沟通机制、例会机制，形成团队意识，员工之间要多交流，多合作，才能不断增长业务水平，提升销售业绩。

### 3、服务老客户，开发新客户

建立完善的客户资料档案，并随时跟踪了解他们产品的销售情况和用户的使用情况，做好售后服务工作。听取他们的建议并认真分析整改，给客户营造良好的售后服务印象，寻求更深入的合作。在新客户的开发方面，要根据展会客户留下名片资料，在业务联络中筛选出大客户，重点寻求合作。

## 六、开源节流，提升物料管理水平，加强成本控制管理

1、定期搜集原材料市场信息。每月做材料市场分析，在发掘优质供应商的同时，每季度要评估有2家新供应商备选，做得货比三家，紧密配合产品生产和产品设计。搜集、采购并符合要求的质优价低的原材料，采购成本力争与去年同期相比，全年单位采购成本下降2%。

2、着力控制废品的产生，提高原材料使用率，规范并加强物料的收发管理，严格控制物料消耗，进行定额考核，避免物料浪费现象发生。

3、积极寻求内部合作，加强资源综合利用，降低成本。

## 七、充分发挥财务核算和监督作用，为公司经营决策服务

逐步完善和规范产品报价和成本费用核算工作。财务管理要切入到销售和生产经营工作当中，提出财务建议，强化财务部门对物料管理的监督职能，落实财务对仓库存储数据的监督职能，对物料采购、物料管理、物料利用等工作环节提出实质意见。

## 八、安全生产、保障公司持续发展

通过宣传培训强化员工安全生产意识，加强设备检修管理，对生产现场进行周期性安全检查，将有安全隐患的设备、环境的管理落实到责任人，坚决执行公司安全生产管理制度，消防安全和安全保卫管理制度。\*\*年全年杜绝重大生产安全事故，杜绝消防事故的发生，确保公司人员、财物安全。

\*\*年公司的组织架构改革加上配合各地二、三级城市酒店用品业的快速发展为公司的发展提供了良好的机遇，机遇也意味着挑战，只有不断的挑战自我，实现自我超越我们才能赢得新的发展机遇，随着公司各部门的团结协作，共同努力，

各项管理工作全面提升，我们一定能够圆满完成既定目标。

\*\*年春节即将来临，在此向大家拜一个早年，祝大家新年快乐、身体健康、合家幸福！

谢谢大家！

尊敬的各位领导、公司全体同仁：

欢声辞旧岁，笑语迎新年。在这个举国同庆的日子里，我代表公司领导班子，向公司全体员工及家属致以诚挚的慰问！向长期关心和支持公司发展的各级领导表示衷心的感谢！祝大家新年快乐！身体健康！万事如意！

即将过去的\*\*年，是公司蓄积力量的一年。在国内外经济环境发生重大变化的情况下，在全体同仁的共同努力下，公司各方面的工作依然取得了令人鼓舞的成绩，对外形象得到大幅的提升，在行业内得到了充分的肯定。

\*\*年度，公司成功研发新产品28项，获得ce、ul、fcc等认证43项，为终端客户提供优质照明方案40余项。全年出口金额1400万元左右，公司产品在美国终端客户那里的认知度不断提升，大的订单不断形成，密度也在不断加快；在国内，依托优质的产品品质、完善的售后及灵活的运作模式，公司产品成功进入沃尔玛供应商名录；国际会议中心、机场改造等较大规模的政府工程也在顺利的实施。

围绕国际领先的集成热板散热技术，公司累计获得国内外专利证书共75项，今年成功申请专利7项；获得国家、省市及开发区科技资助资金2500万元左右，已经到帐资金1000万元以上；荣获省级优秀新产品奖、知识产权示范单位、技术发明奖及国家级高新技术企业等荣誉奖项共7项。

回顾一年来的工作，我们有过艰辛，也有过坎坷，受经济危

机，物价上涨等影响，导致市场拓展速度减缓，资金压力加大。但是高新技术企业的地位要求我们承担更多的社会责任，国家启动节能减排政策，针对中小企业改制上市工作正在实施，我们面临新一轮机遇。机遇蕴含精彩，创新成就伟业，新的一年开启新的希望，新的历程承载新的梦想。

20xx年，是我们创造梦想、扬帆启航的关键之年，我们将紧密结合创业板对拟上市企业内部控制规范的基本要求，以提高经济效益为重心，以改革改制为动力，迎难而上，锐意进取，团结协作，大胆创新，力争实现运营结构的全面优化，共创事业辉煌！

再次向大家送上美好祝愿，祝大家家庭幸福美满，身体健康，工作顺利，吉祥如意！

谢谢！

亲爱的各位家人：

大家下午好！

欣喜伴着汗水，胜利伴着艰苦。不知不觉中，\*\*年成为记忆，凝眸展望，\*\*年姗姗而来。今天，我们团聚在这里，我和大家的心情一样兴奋，一样激动，在这辞旧迎新之际，我谨代表木业董事会向辛勤工作了一年的全体将士们道一声：你们辛苦了！祝愿大家身体健康、阖家欢乐！

\*\*年我们携手共同走过。这是不平凡的一年，我们一起用\*\*人的青春和激情，理性和智慧书写了一段锐意进取自强不息的史。

\*\*年的，在市场风云中阔步前行，\*\*年的我们，在上下求索中成长。这一年，我们在全国大市场紧密布局、南拓北进，迄今为止，全国木门、套装门专营店已达200余家；这一年，

我们实现与强强联合、深度合作，在设立首家直营店，开创了营销布局新篇章；这一年，引进尖端生产设备，扩大生产基地，三厂的落成投产标志着我们的综合生产能力更上一层楼，是实现产业化、规模化经营的一个新跨越；这一年，我们全新整合了企业vi体系，开始执行企业ci战略，引入了完善的企业文化管理模式；这一年，我们的产销量与去年同比增长30%以上，继续保持辽宁门企产销量第一名！

亲爱的家人们，这是充满创业的激情与艰辛，在大胆的实践与探索中走过的一年，是全体家人奋发图强、破浪前行的一年。迈出的每一步，都凝聚着大家的心血和汗水。在此，我再次代表木业董事会向全体家人致以崇高的敬意和新年的祝福！我为家人而骄傲！

新的一年开启新的希望，新的日历承载新的梦想！虽然过去我们还有一些不足之处，在一些方面还有待提升，但是我坚信：只要我们上下一心，目标明确，我们一定会有新的突破！\*\*年，我们要继续秉承“为客户提供360度无忧星级服务，让客户心动、情动、感动”的服务宗旨，为客户提供卓越的产品和服务，特别要重视细节化服务、个性化服务，对客户意见以最快速度最圆满的解决；我们要继续加大对经销商的扶持力度，与广大合作伙伴心力合一，拓展全国市场；我们要建立一个崭新的网销平台，充分整合利用各种渠道资源，实现变革、开创商机；我们要改善现有的绩效考核制度，团队导入“学校+家庭+军队”的文化体系，为大家提供一个更为灵活、广阔的发展空间；我们还会承担起更多的社会责任，在全社会树立良好的口碑，使真正成为让使用者满意、加盟商骄傲、生产者自豪的百年企业！

走过，跨入，催人奋进的号角已经吹响，宏伟的画卷已经展开，需要我们用心去聆听，用心去感受，用心去布局谋篇，尤其要加强对专业知识、技能的学习，做好岗位大练兵。做销售要么打仗、要么练兵！勤练兵、练精兵，才能打硬仗、打胜仗！从这一刻起，就让我们抖擞精神，踏实、认真、谦逊、

勤勉地迎接每一次挑战!

亲爱的家人们，前进的道路上总会有困难和挫折，但我相信没有什么可以阻挡我们，我相信在座的每一位都是佼佼者，每一位都有一颗火热向上的心。\*\*年，让我们展鲲鹏之志、携手并肩再创新世纪!谢谢大家!