

党员大会发言稿发展对象(优质7篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

党员大会发言稿发展对象篇一

各位同事：

大家好！

今天这个明朗的早晨，我们前厅部又一次聚在一起拉拉家常，首先，非常感谢xxx给了我这样一个机会机会，让我加入我们这个大家庭，做自己想做的事，做自己以前工作里没有做到、做好的部分，员工动员大会发言稿。今天又有这样一个舞台将自己最近工作中感到进步的地方和大家分享。非常感谢！

说到开会，很多人心里就在想：又开会了……真烦！从事酒店管理一年以来，我也和大家一样，从小兵到现在，坐在下面听过，自己上来说过，大会小会看起来是很烦。但这是我们从事的行业性质决定的，“管理无大事，酒店无小事。”随便一个客人投诉，主管、经理、老总一级级的就去“灭火”了。一遇到这些事情，又是难免要开会。加上平常要开的班前会、班后会、部门内部会、员工大会…说起来就是一大堆。小的会不好开，大家太熟悉，七嘴八舌的说的跑题了没事。到了管理层还不知道什么是会议程序和秩序，不允许乱发言、扯皮、聊天。大的会也难开，下面坐的近的还有点认真、不好意思东张西望，坐后面的就有点坐姿不正、思想开小差去了。去年坐在这里开员工大会时，总有几个人要进进出出，好像特别忙，在重要会议中手机关闭或调整到静音

很正常，会议不会开到天黑，你大可以等一会儿再回机；手机也是突然在哪个角落里响起来，什么铃声都有，部门负责人在入场前没有教导好员工要保持会场纪律吗？还有更厉害的，当场就睡着了。去年这个会议，从开始到结束也就2小时，能在这么严肃的会场上自由散漫、讲小话、打瞌睡、睡觉，那么你平时上班会怎么样，可想而知。

我个人关于开会的观点是：会议不在于是多还是少，在于是否必要；会议不在于是长是短，在于是否解决了问题；会议不在于是谁发言，在于会后是否执行到位。所以，结束这个会议的时候，希望大家回去都能好好反省自己，然后在工作上有根本改善，体现出我们饭店职业人的执行力。今天这个会就算没有白开了。

目前结合市场饭店业发展的动态来看，中国的饭店业的发展趋势具体可以归纳为“十化”。即：网络化、主题化、亲情化、家居化、人性化、时尚化、经济化、简约化、精细化、绿色化。所谓的十化，就是这些年我们国内同行通过不断的考察、学习、摸索后思考出来的对未来发展趋势的预测和总结。

饭店业不光需要理论，更是一个讲求实用、需要经验的行业，光凭理论是很难一步登天的。现在高星级招聘大学生当员工，就是心情复杂，为什么？“招的没有跑的快。”从理论上说，高星级宾馆需要高素质的员工，这样才能提高整个宾馆的层次。而大学生往往眼高手低，觉得自己学了那么多理论，就是来做管理的，不是做小事的，光当员工肯定不行，至少要做领班、主管，基层干了一两个月，或者三个月、半年，就跑了，什么本领也没学好就又跳槽了。更可笑的是现在流行的新跳槽理论，人是靠跳槽加工资、升职位的，他不会反省一下，没有扎实的基本功、没有真才实料，能跳到什么地方去。“一室不扫，何以扫天下。”任何一个人进入饭店业，都必须从基层锻炼，在基层遇到的肯定是最难的事情，每个人都会遇到一些挫折，如何面对这些挫折，就是自己的心态

问题，既要有长远的眼光，还要有脚踏实地、吃苦耐劳的精神。饭店业是一个很辛苦的行业，怕吃苦、怕劳动，就不要进宾馆；怕吃亏、怕付出，就做不好宾馆。

曾经有一位日本政坛的女部长，年轻时在一家五星级宾馆做客房服务员，她第一天上班的时候，师傅认真教她清扫客房卫生，最后，当着她的面，从清洗好的抽水马桶里兜起一小勺水喝下去，这件事给了她很大的震动。这里我们有一位经理曾经很自豪的说：“我看了天台其他的宾馆，人家卫生还没有我们好”。这就是对比的角度太低了，我们比，就要比最好的，外面豪华的大饭店比比皆是，国际联号的不要比了（他们这些饭店抽水马桶里的水都可以喝），我们差太远，我们比较台州地区其他好的四星、五星，我们的卫生是不是也有很大差距？对比要用好的榜样，我们才能进步。不要一比较就用小宾馆、小酒店来比，自降身价请每一个人仔细看看我们自己做的工作，不要说去不去喝水之类的话，只问问自己，是不是从心里热爱这个职业？你心里没有感觉的工作，是根本做不好的。

宾馆的工作是琐碎的工作，枯燥的工作，有的岗位每天只靠重复这些动作、就是一两个流程。宾馆的工作是人服务于人的工作，我们不是服务于客人，就是为客人服务的人服务的。没有良好的心理素质和丰富的工作经验，我们就不能理解和更好的解决工作中遇到的各类事件。

面对客人和同事，我们要做到“把不公平当做磨练，把公平当做锻炼”，“把困难留给自己，把轻松留给别人”。人总是成长在逆境中，成熟在恶劣的环境里。这里我们不是说要大家生活在集中营，宾馆工作需要良好的环境、良好的工作氛围。这个良好的环境和氛围，是靠我们大家共同努力形成的。良好的环境和氛围，不是靠一团和气、互相掩护、互相包庇。任何人，在没有监督、没有压力的环境里，都会变成丧失上进心，更有甚者会公私不分、神经麻木、利欲熏心。

同事之间需要良好的关系，更需要认识到我们的关系来自于工作，我们之间的争执也好、分歧也好、提醒也好、批评也好，都只是建立在如何更好的完成工作、完善工作上，没有任何针对个人的东西。而有一些人，往往气度有限、公私不分，心里想的就是这个人对我过不去。

党员大会发言稿发展对象篇二

尊敬的各位老师，亲爱的同学们：

大家下午好！

今天我发言的题目是《我所收获的，是我种下的》。这是援引英国小说家狄更斯的一句名言。今天，我希望大家能记住它。

亲爱的`同学们，首先，请允许我代表现在以及曾经教授过你们的老师，向大家说一声：谢谢你们！我们选择了教师这个职业，也就选择了你们。我们的权利和义务也只有在了你们的身上才能得以体现。换句话说，离开大家，我们的工作就是无源之水，无从谈起。是你们，成就着教育这份事业；是你们，让我们的青春得以延缓，是你们，彰显着我们的人生价值。倘若说社会上的人认可我们一点点，你们当属第一功臣！而倘若你们能认可我们一点点，那我们就可以骄傲地告诉大家：这就是我们最大的收获！

同学们，初三是个收获的季节。做为你们的师长，我们的期待不亚于你们的家长。我们期待明年的三中会因大家的成就而自豪，我们期待未来的你们会庆幸三中曾经的相聚，我们期待三中的学生一代更比一代强……崔校长在开学初又制定了新的三年计划：“一年大提升，两年大跨越，三年创品牌”。对于学校的管理再做精细化要求，对于三中的发展再绘宏伟蓝图。同学们，为了学生的终身发展，为了学生一生的奠基，学校的领导及老师们默默地付出了多少，你们或许

不知道，但他们对大家寄予了多么厚重的期望，你不能不知道。这份厚望，它凌驾于亲情之上，不做作，不狭隘，是要让每一位学子都能在未来的道路走得更高、更远。这不仅是对大家的期盼，更是对大家的能力抱有坚定的信念。同学们，还有近九个月的时间，还有200多个日日夜夜，此刻，在这里，我想告诉大家的是：初三，并不是你一个人在奋斗！初三，我们将陪你一起度过！

初三这一年，我们该怎样度过？

同学们，这一年，我们要学会朝向目标，坚定信念，不徘徊，不放弃。斯大林曾说过：伟大的目标产生伟大的行动。面对中考，我们每个同学都应立下雄心壮志。开学初，走进教室，大家都是踌躇满怀，战斗的号角一触即发。学习纪律与学习状态空前优异，那沙沙地书写犹如急行军的脚步。但是，学习生活毕竟是单调而又枯燥的重复，我们很担忧，你能不能坚守下去？学习中，难免会遇到困难，那个时候，你会不会轻言放弃？为什么一段时日之后，老师们看到了大家有松懈的痕迹？同学们，“知识是从刻苦劳动中得来的，任何成就都是刻苦劳动的结果。”“劳动一日，可得一夜的安眠；勤劳一生，可得幸福的长眠。”今天的辛苦正是为了明天甘甜的果实。只要生命鲜活，跋涉的脚步就应该永不停息！看看左右奋斗的身影，效仿身边执著的足迹，你也可以分秒必争、马不停蹄！让一辈子仅有一次的初三，演绎一场“不抛弃，不放弃”的感人舞台剧。

同学们，这一年，我们还要学会合作——与老师合作。请看着每天与你们朝夕相伴的老师，让我告诉你：在这有限的一年里，他们会倾其所有，以最优秀的教学质量、最无私的投入、最真挚的情感与你们同舟共济。这关键的一年里，也许他们的要求更严格，训练更艰苦，批评更严厉，也许一时之间，会有损你的骄傲，你的自尊，但老师宁愿被你误解，也要一而再，再而三地苦口婆心，又是为了什么？不就是为了大家能够振奋志气，不就是为了让大家能够出人头

地？同学们，老师，是一群与你们没有血缘却超越血缘关系的存在，是一群帮你拨开迷雾让你生活在阳光下的人。所以，请认真聆听老师的教导，请拓宽心胸，重新结交被你误解的良师益友。心无芥蒂，才能获得共赢！

同学们，这一年，我们还要学会科学学习，提高效益。我们三中一直提倡，日日清，周周清，月月清，这一点，大家一定要坚持做到。打仗就打有准备的仗，要时刻保持清醒的头脑，明白自己哪里学得好与不好，及时弥补，将遗漏减少到最最渺小。同学们，如果说初一二的学习是大量的积累，那么初三的学习则要注重质的提取、能力的增长。学习中的合作固然重要，但是独立思考在这个时期尤为必需。你不可能将别人的思维照搬过来，自己的经验还要亲身试试水深水浅。能力的提升，不是老师、组长可以包办的。所以，关键的这一年，一定要将学习的主观能动性摆放在首位。还有，老师不欣赏搞疲劳战术，更不欣赏贪图睡觉不吃早餐，以牺牲身体为代价的怠惰的习惯，合理支配学习和休息时间，克服一开始的不条理，一点点调整，定能够做到圆满。

同学们，这一年，我们一定要学会“勇敢的笑”。未来的200多天必定又会是漫长和辛苦的。失败会打击你的自信，枯燥会侵蚀你的信念，烦躁会吞噬你的毅力，诸多诱惑会披着炫彩的外衣诱惑着你。你要记住，你是强者。强者总会守住自己一颗勇敢的心，笑迎一切困难与不如意。天上不会掉下美味的馅饼，世上没有不劳而获的成功。你们是强者，从你们树立理想、抱定信念的那一刻起，你们就是强者。面对未来的一切，不骄不躁，奋勇出击！我们要始终“勇敢的笑”，做勇敢的自己、乐观的自己！

同学们，人的一生中，能改变命运的，往往只有那么几步，面对中考，希望大家能认真考虑老师的建议，如果我们将这一年的过程做到最好，那么，一年之后，我们奔赴战场，每个人都会有自己的归所，那时，我们就可以自豪地说：我所收获的，是我种下的！

号角声在遥远的地方吹响，让我们全体师生携起手来，众志成城，以恒心为良友，以拼搏为知己，志存高远，脚踏实地。最后，我代表我们初三全体班主任庄严宣誓：为了学校的发展，为了家长的重托，为了学生的理想，忠于人民教育事业，履行教师神圣职责，尊重个性，关爱心灵，传承文明，启智求真，为了三中的雄起添砖加瓦！

我的发言结束，谢谢大家！

党员大会发言稿发展对象篇三

各位亲爱的康富来家人们：

大家下午好！

值此中华民族传统节日——春节将要来临之际，我们在这里欢聚一堂，辞旧迎新，提前共庆新春佳节。此时此刻，我们大家感情与友情交融，感慨与希望交织，在这喜庆喜悦、春欢人笑的幸福时刻，我代表康富来北京市场部，向各位家人致以最崇高的敬意，对你们在过去一年里的辛勤劳动致以最衷心的感谢！（停，鞠躬。）感谢大家过去一年辛勤的工作！新春伊始，万物更新。“一年之计在于春”，春节是我们销售的黄金时期，春节这一仗，只能成功；今天在这里，我向公司北京市场部全体家人发出动员，让我们齐心协力，所有部门都绑在一起，拧成一股绳，克服一切困难，全面实现公司为北京市场部确定的春节销售1000万的目标。

大鹏一日同风起，扶摇直上九万里。（李白）

数风流人物，还看康富来！（停顿：掌声）

我们颇有收获；展望未来，我们任重道远，新的一年又在我们的期待中走来。2021年我们的销售有很大的提升。那么，2022年我们就更要高扬“合力同心、共创辉煌”的主旋

律，以“打造领先销量”为主题，以飞跃发展为主导，以装满每个员工口袋为主调。让我们每一位康富来人腾飞发展，让我们每个家庭成员都幸福美满。（停顿，掌声。）

希望大家在新的一年里创造新业绩！

大家都知道我们北京市场部xxxx春节的'销售冲刺目标是1000万，而我这边所负责的基本任务345万，冲刺任务360万各位家人们，大家有没有信心？（员工答：有！）我们能不能做到？（员工答：能！）让我们一起加油，为我们自己鼓掌——生命就像一种回音，你送出什么它就送回什么，你播种什么就收获什么，你梦想什么就得到什么。沃尔玛在成立之初，梦想成为世界上最大的连锁零售商，而今天他们做到了，沃尔玛现在成为美国最大的私人雇主和世界上最大的连锁零售商。

微软的梦想：是想让世界上的每一个人桌上都有一台电脑，今天微软年销售达600亿美元。长江实业的梦想是：李嘉诚想打造中国建筑业航母，今天长江实业集团纯利润达到近200亿港元。所以，只有相信奇迹，奇迹才能不期而遇。只有你去相信才能看得到，只要相信就一定能做得到。我最亲爱的康富来家人们，天地更岁，人间皆春。

祝愿大家在新的一年里：虎年大吉，身体健康，合家欢乐！
谢谢！

党员大会发言稿发展对象篇四

尊敬的各位领导：

一年一度的招生工作马上就开始了，今天我们召开招生动员会，安排一下今年的招生工作。

招生工作是关系到学校生存与发展的大事。今年我们搬入了

新校区、配置了一些新设备，教学条件有了明显改善，所以今年的招生工作要做得更好，要招到更多的学生。为确保我校今年招生任务能够顺利完成，需要大家共同努力。下面我就今年的招生工作做一简单介绍。

力争完成20xx年乌兰察布市教育局给我校下达的招生指标。丰镇今年的初中毕业生共1530人，按照4:6的比例，我们应该招610名学生。即使完不成这个任务，也应超出去年的招生数(去年共招98名)。

自开学以来学校一直在做招生工作，主要做了以下一些工作：

1、成立招生领导小组。

2、印制招生简章及有关宣传资料。

3、深入教育局及相关学校掌握本年度全市初中毕业生人数及信息资料，进行汇总。今年共有20个初三毕业班，其中六中10个班，共580多名学生，五中8个班，共350人，新城湾2个班，72人。

4、培训参与招生的学生。为了搞好今年的招生工作，学校鼓励学生参与。开学初共有30多名学生自愿报名参与招生，对学生为期半个月的初期培训已经结束，马上进行选拔。

为了完成今年的招生任务，促进学校的发展，学校鼓励大家积极参与招生工作，共同为学校的发展出点力。计划成立专业招生组，专业招生组负责日常招生工作，中考成绩下来前后，能利用中午及双休日打电话并到学生家里做宣传动员工作。其他没有时间或精力参加专业招生组的教师也可自主招生，按照自己的时间安排招生工作，招来学生的，学校也给与相应的补助。

党员大会发言稿发展对象篇五

大家上午好！

迎着清爽的晨风，沐浴着和煦的阳光，在这个明媚、温馨而又成熟的八月，我们带着光荣与梦想，带着自豪与欣慰，相聚在莘莘学子的求学圣地、栋梁的成长摇篮——~~市第一中学，开始我们新的人生航程。今天，我们作为一中的高一新生，走进菁菁校园，进行一周的军训生活，这既是我们高中生涯的重要一课，又是我们人生旅程中的重要一环。我们非常荣幸地成为一中军训营的战士。首先，请允许我代表所有受训战士，向即将与我们共度一星期军训时光，为我们训练付出巨大半苦的教官们、老师们致以崇高的敬意和衷心的感谢！

“古之立大事者，不惟有超世之才，亦必有坚忍不拔之志。”我们是一中的光荣学子，是祖国明天的栋梁，我们不仅要有深厚的文化科学知识，还需要有健康的身体，良好的心理素质和克服各种困难的勇气和决心。军训，它既是学校进行素质教育的重要举措，也是锻炼我们强健体魄和坚韧意志的主要手段之一。通过军训，我们要从教官和老师那里学到军人的好思想、军人的好品质、军人的好作风。通过学习一些军事基本技能，来培养我们严格的组织纪律，过硬的思想素质；培养我们团结协作的团队精神，吃苦耐劳的优秀品格，坚韧不拔的意志，百折不挠的精神，宽广博爱的胸怀，艰苦奋斗的优良作风。同时，一周的军事训练也会使我们的身体素质有一个长足的进步。学校为我们组织的这次军训活动，正是为了增强我们的体质，培养我们的意志，让我们受益终生。我们会珍惜这次锻炼自己的机会，我们一定以昂扬的斗志、严格的纪律得团结的精神来迎接这次难得的军训。

党员大会发言稿发展对象篇六

亲爱的同事：

大家好！时间过的很快，一转眼春节就过去了，2021年已经过去，企业虎上就要开工，首先请允许我代表企业，向每位员工和你们的家人致以新年的祝福，向全体员工在过去的一年里给予的积极合作与支持表示衷心的感谢！祝各位在虎年事业蓬勃发展，蒸蒸日上，业绩飞奔猛进！祝大家在新的的一年里身体健康，心想事成，虎年发财，万事如意，希望你们一如既往的支持企业的各项工作！

20xx[]我们遇到了来自各方面的诸多困难！也突破了许多挑战！回首20xx[]我们确实有太多的不容易，有太多的难忘。展望20xx[]新的一年，有新的困难；新的一年，有新的.期盼。

在新的一年里工作也许更加困难，但我们目标坚定，全体万福人员在企业坚强领导下，将披荆斩棘，柳暗花明，迎来新的曙光，迎来新的发展机缘！

在度过了一个欢乐、祥和的春节假期后，再次回到工作岗位，我们要以更加饱满的热情、更加扎实的作风、更加得力的措施，全身心地投入到工作中，为完成新的一年各项工作开好头、起好步！以更大的热情更强的斗志迎接工作，迎接各种挑战，新年我只有一个愿望：就是希望各位都以积极的心态去面对自己的工作！

最后，企业期待与您共同走向辉煌！祝愿大家在新的一年里：家庭幸福，快乐相随。

谢谢大家！

党员大会发言稿发展对象篇七

各位同仁、各位商界朋友：

大家下午好！很高兴能有这样的机会，和大家一起分享。

一年来公司所经历的点点滴滴；刚才陈列总经理已经给我们很生动、很深刻的总结了这一年来公司的成败和得失，我非常荣幸、非常骄傲公司有这样英明的领导者，我来公司时间不长，但是我却时时刻刻、真真切切的感受到在陈宰臣董事长和陈列总经理的指示和关怀下，公司发生的巨大变化和进步！我在这里代表销售部向他们和公司的用心良苦表示感谢！下面我做为营销总监和大家一起分享下有关营销的方方面面，关于营销这块，在在座的各位的鼎力支持下，我们可以说，今年打了个非常漂亮的战役！大家都知道，今年4月份，我们现在的工厂才有雏形，真可以说是百废待兴、百业待举。短短的几个月，我们不光在销售业绩上给公司交个满意的成绩单，而且在销售模式和公司未来的营销方向上做了重大的变动和明确，为公司未来的发展做了很好的规划和铺垫，下面我就以下三个方面和大家分享下：

2) 营销模式：由于我们的销售产品比较多元化，营销模式也是比较多样性，为了大家便于理解，那么在这里我重点阐述下国内销售的营销模式，国内销售也分为两大块：以批发为主的营销二部和以凯信品牌为品牌推广的营销一部，很显然，营销二部主要是以批发为主，追求的是量的变化，从而达到质的变化；也就是说二部追求的是客户的数量和出货的数量，从而提高利润的数量，用六个字简言之，也就是“深挖洞、广积粮”，没有粮食人会饿死，在现阶段，没有大量利润的保证，公司就会出现饥荒和危机。但是，一味的“深挖洞、广积粮”不是我们的最终目标，我们的目的是为了称王，成就一番霸业；我们通过什么来实现我们的霸业，总的有个媒介，我们的媒介就是凯信品牌，所以我们成立了营销一部，一部的营销模式三个字“品牌化”或者说“图霸业”。

在这里，我借陈宰臣董事长的. 一句话“销售是一个企业的龙头，龙头如果不能发挥它该承担的责任，就会牵一发而动全身，让整个工厂失去活力、战斗力、以及生存的本钱”；在这一年里，公司的所有销售人员都克己敬业、始终把公司的利益放在第一位，我们的半成品销售比去年提高了50%；我们

的oem客户在去年的基础上又增加20%；而我们的出口更是朝气蓬勃、大放异彩，不但在业绩上取得辉煌成就，而且成功的和国际上的一些大经销商实现完美对接；我们的国内销售也是百尺竿头、更进一步，我们的网络已经遍及全国各地，其中我们的电压力锅产品销售从每月的几百台到现在每月2万台，这是一个什么速度，这离不开销售人员的努力，当然也离不开在座各位的支持和关怀；我们自己的品牌也实现了零的突破，目前网络有10多家，我们取得了一些成绩，同时也存在很多不如意和困难，但是公司品牌化路程已经迈出了坚实的第一步，虽然比较艰辛，但已经有了很好的开端。如果说今年是我们向品牌化进军吹响的第一声号角，那么明年就是进入冲刺和真正的战争时代，都说商场如战场，一点不假，我们就是在进行一场没有硝烟的战争！

我们取得这些业绩，虽然谈不上骄傲，但是我们却在脚踏实地的在走，不积跬步，无以成千里。今天的一小步也就是以后的一大步！在这里，请允许我，允许我代表全体销售人员对在座的各位、以及公司的领导、各位商业朋友，对你们的支持和配合表示感谢！