# 2025年公司会议发言稿(汇总10篇)

来源：网络 作者：心上花开 更新时间：2025-04-16

*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？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧公司会议发言稿篇一尊敬的、在座的各位领导：你们好！充满活力...*

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？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

**公司会议发言稿篇一**

尊敬的、在座的各位领导：

你们好！

充满活力的猴已匆匆而过，同样充满机遇和挑战的鸡已悄悄来临，今天我们怀着激动的心情，迎来了xxxx经济责任目标合同签订会的隆重召开。xxxx公司下达给我们润浦型钢销售部的总体目标是：销售确保xx亿元，争取xx亿元。其中：型导轨毛坯销售xx万吨、叉车型钢xx吨、斜腿槽钢xx吨、集装箱槽钢及其它型钢xx吨。作为销售部的签订代表，我深感任务艰巨，压力之大。

为全面贯彻落实集团公司三届三次董事会提出的科技创新、精益管理、效益满意的要求，同时紧紧围绕公司提出的实施四大目标、完善四大机制、制订四项措施的整体发展规划，为圆满完成公司下达给我们销售部的任务，我们准备在新的一里，做好以下几个方面的工作：

尽管我们刚涉足该行业，但xxxx我们还是取得了一定的成绩，实现销售数量吨，销售收入达万元。另外我们还摸清了公司各种产品的市场需求量及大部分客户的货源、价格等基本情况，为制定我公司的产品构成、产品价格、营销策略等提供了很好的依据。

对于xxxx，我们可以说是取得了一点微薄成绩，但我们在肯定成绩的同时也深知自身的工作中还存在着的许多问题和不足。对此，必须进一步理清工作思路，认真对照公司下发的《关于加强领导班子干部组织纪律、工作表现及思想素质》文件精神，深刻查找自身工作作风，能力素质方面存在的问题和不足，自查自纠、自我反省，自加压力、首先在思想上树立努力拼博的准备。

对照公司下达的的销售计划目标，再根据销售部内部人员构成进行指标分解，直接落实到科室和个人，制订相应有效措施加强控制，并落实到月度计划性客户。在计划分解的同时，制订相关落实措施，即实施严格的考核制度。

加强对业务人员的要求和管理，一切以实绩和数据来衡量他们的工作能力。对个月内工作没有起色，又拖销售部后腿的业务人员，拟准备采取强硬手段，作辞退处理。并及时物色人才，补充新鲜血液，充实销售队伍。另外，业务员每次出差回厂，必须以书面形式作汇报。规定每x月x日召开一次销售例会进行分析产品销售情况、交流产品销售经验、分析市场动态、预测价格走势、通报销售业绩、分析存在问题，提出改进意见等。

销售是企业一车间，销售业绩的好坏从某种程度来说直接决定了企业的生死存亡。xxxx，润发机械公司的\'产品需求，在一定程度上保证我们的销售量，但我们销售部所有人员在思想绝不能有丝毫的信赖性，在xxxx我们准备在巩固以前老客户的基础上，积极发展新客户，开拓新市场。

另外我们还将对所有客户按照信誉、进货量等多种因素综合评分，进行严格的、等级分类，对xxxx度进货总量大、计划稳定、汇款信誉好的大客户，进一步深化双方的友好合作关系，对已开发的产品及数量上未供足的客户，作为重点发展对象，组织好攻关力量，用足时间打攻坚战，以确保计划的稳定性。

**公司会议发言稿篇二**

尊敬的人事行政经理们：

大家上午好！

我很荣幸参加这次三季度人力资源工作会议，再次与大家见面。应金总和人力资源部李部长的请求，我今天想和大家分享一下公司经营管理中“默默无闻”的行政管理工作。

当然，“默默无闻”并不是说我们的行政管理工作不重要。我相信你们都意识到了这一点。虽然它没有像业务部门那样直接的业绩指标，但行政工作是贯穿日常管理始终的，也是窗口展示。我们通过深入、细致的工作和努力，在管理细节中体现出我们的价值。正因如此，作为保障和服务于公司运营的重要组成部分，行政管理工作在保证公司正常经营运转的过程中，扮演着非常重要的角色。

在座的人事行政经理们正是担负公司行政管理重要角色的人，今天我想和大家谈论下目前各公司行政管理工作中需要加强的三个方面：

信息是公司内部数据和事实的综合表现，是管理中注重的关键。内部信息传递包括以下4个部分：

1、公司业务部门管理运营所产生的信息

2、对公司业务监控所产生的信息

3、突发事件（失误）所产生的信息

一次工作失误、一次工作事故，或者一个小小的错误，这些都是问题缓慢积累到一定程度而突然爆发的。正因如此，往往会对我们的正常工作造成极大困扰，更可能造成公司管理上的缺失。因此，我们必须重点关注这些信息，一旦发生则需及时上报，控制事态进一步发展，弄清原因，并做好事后总结，避免类似情况再次发生。

4、重大事件（好的成绩或经验）所产生的信息

这是公司企业文化的重要组成部分，是公司所倡导的价值观的最直观的反映。我们应该深入挖掘这些信息并进行共享，以树立正确的标杆。

在我们工作中，信息报送和后勤服务是必不可少的部分。然而，以往的信息报送过程中，不同公司报送的信息及时性、准确性和完整性存在不足，有的公司甚至会报喜不报忧，误导公司最高层的决策。因此，作为公司管理的中枢机构，人事行政部应该主动收集管理信息，进行筛选和分析，为领导的.决策提供有效的参考依据。同时，我们也需要在公司和员工之间、公司和上级管理机构之间建立良好的沟通渠道，确立正确的内部沟通方式和方法，明确责任和渠道。通过这种方式，我们才能汇总各种信息，建立规范的信息收集标准，掌握确实的信息来源，保证信息传输的及时性、准确性和完整性，实现信息的整合和共享。

后勤服务是另一个重点关注的部分，其重点在于服务保障，不仅需要服务客户，还需要服务员工，同时需要肩负起保障公司人员和财产安全的责任。自20xx年武汉地区第一家子公司开业以来，集团公司在该地区共有9个子公司，其中后勤管理一直是行政管理关注的部分。从保洁服务外包到推行食堂外包，集团公司旨在建立以市场提供服务、公司自主选择和员工监督管理为主的新型社会化管理模式，从而降低管理成本，提高后勤管理质量。该管理模式既能减轻公司经济负担，提高服务质量，又能确保员工饮食、卫生和安全。各子公司的职能部门非常健全，但人均效益却相对较低。例如公司的后勤服务工作由保安和食堂等部分组成，其创造价值的能力相对较低，是公司经营管理中的一个短板，然而又是公司日常运作中不可缺少的。传统的管理方式采取加强管理和提高效率的方法，虽然会产生一定效果，但效果并不显著。然而，如果我们采用消除“浪费”的思想来看待问题，就可以提出新的思路和方法。

为了消除“浪费”，我们必须不断压缩部分后勤的规模。考虑到自身情况，我们可以将部分职能外包给专业公司。这样做既能获得更加专业和优质的服务，又能充分利用外包公司的规模化效益，减少低效资产，提高管理效率，降低运营成本，从而提升我们的竞争力。

上述观点是我的竞职演讲稿内容。

**公司会议发言稿篇三**

时隔一年，又有机会跟大家欢聚一堂，举行集团总结表彰大会，看到过去一年中辛勤工作、取得成绩的同事受到表彰，我由衷地感到高兴，董事长在总结表彰大会上的讲话：，学会感恩。难得有这样的机会，我们能坐下来，总结过去，展望未来。刚才，亮行总裁已经把去年的工作总结得很到位，对今年的工作也做了充分的安排。我呢，今天想跟大家聊一聊，从世纪泰华创业至今十几年来，时常萦绕在我心头、也是我最想表达的一种情感，那就是——感恩。

大家都知道，西方有个感恩节，就是每年十一月的第四个星期四，那是全民节日，像我们的春节一样隆重。在这一天，各个教派的教堂都开放，教徒们纷纷向上帝的慷慨恩赐表示感谢。感恩节是个家庭节日，在西方各地，丈夫和妻子、孩子和老人，从城市到乡村，大家都要回家共度节日。回不了家的人也打电话和父母家人畅谈，分享感恩的事。感恩节，到处都是愉快的庆祝活动，是一个家庭团聚的日子，是重叙亲情、友情的时刻。在那一天，有的流浪汉也被邀请到别人的家里，同大家一起分享感恩的欢乐，并且感谢上帝的恩惠。

我觉得这个节日特别好，人必须要有感恩之心，要知道感恩。古今中外，也都一直在提倡感恩。中国有句古话叫“滴水之恩当涌泉相报”；英国有句谚语说，“感谢是美德中最微小的，忘恩负义是恶习中最不好的”；这些谚语、古话都说明了感恩对每个人的重要性。从世纪泰华广场开业不久开始，我们每周六早上都去唱、去用手语表现和感受《感恩的心》，就是在宣扬感恩的道理。可惜的是，现在我们已经不再这样做了。

就个人而言，每个个体都是相对于社会而言的，每个人都不可能独立存在，因此，我们应该以感恩的心，去感恩周围的一切。

以上是从小处来讲。那么大而言之，作为单个的社会成员，我们生活在一个多层次的社会大环境之中，都首先从这个大环境里获得了一定的生存条件和发展机会，也就是说，社会这个大环境是有恩于我们每个人的。

人需要家人、亲戚、朋友的支持才能真正成为一个社会人，企业同样如此。20xx年世纪泰华开始创业，接管的是一家破产企业，起步十分艰难。如果没有国家加快发展的政策、没有政府部门扶持的措施、没有社会各界朋友的帮助、没有合作商的信任、没有员工的支持，世纪泰华绝不可能发展到今天这个规模。我从不敢忘记这些年我们是怎样起步的，怎样发展的，也从不敢忘记那些曾经在世纪泰华创业、发展过程中给予我们各种帮助的人。这些帮助有大有小，有的是实际行动，有的是一句安慰的话，有的是一个微笑的眼神，但是不论大小，这些帮助都让我在创业、发展的道路上始终充满着正能量。

人生道路，曲折坎坷，不知有多少艰难险阻，甚至遭遇挫折和失败。在危困时刻，有人向你伸出温暖的双手，解除生活的困顿；有人为你指点迷津，让你明确前进的方向；甚至有人用肩膀、身躯把你擎起来，让你攀上人生的高峰……你最终战胜了苦难，扬帆远航，驶向光明幸福的彼岸。那么，你能不心存感激吗？你能不思回报吗？感恩的关键在于回报意识。回报，就是对哺育、培养、教导、指引、帮助、支持乃至救护自己的人心存感激，并通过自己十倍、百倍的付出，用实际行动予以报答。

世纪泰华的核心价值观是“对社会负责，为社会尽责”，其实用一句话阐述就是，我们要怀感恩之心，尽所能去回报社会。这个“社会”是个广义的概念，它包含我们的员工、顾客、合作商、政府、社会各界，等等等等。而归根结底，回报顾客，需要我们有诚信的经营、优质的服务、给顾客更多的惊喜和体验；回报员工和合作商，需要企业有良好的经营业绩，有更稳健的发展，有一定的资本积累；回报政府和社会各界，同样需要世纪泰华经营稳健，发展良好，才能保证我们不给政府添麻烦，给社会各界曾经帮助过我们的朋友一个交代。

感恩除了是一种心态，更要体现在行动上。这种行动时刻都可以有，不一定要惊天动地，哪怕只是节日、假日、他们的生日时，我们发去的一条祝福短信，打去的一个问候电话，送去的不一定贵重但用心挑选的小礼物；哪怕只是企业搞营销活动时，特意为某些我们感恩的人策划的一个小环节，比如我们今年搞的用于给员工、家属、合作商等再度优惠的“内部答谢函”等等。我们做子女，孝顺父母是感恩；我们做市民，文明出行是感恩；我们做丈夫、妻子，彼此体贴，共同分担喜怒哀乐是感恩；我们做员工，努力工作是感恩；我们做管理者，尽职尽责是感恩；我作为企业的带头人，经营好企业，保证企业运转，利润实现，就是感恩！

说了很多，没有教育的意思，就是想跟大家聊一聊，说说我的感受。感恩是一种心态，是一种处世哲学，是生活中的大智慧。感恩可以消解内心的积怨，可以涤荡世间一切尘埃。人生在世，不可能一帆风顺，种种失败，无奈都需要我们勇敢地面对，豁达地处理。常怀感恩之心，懂得感恩身边的每一个人，只有这样才会有不断奋斗的动力，才会以最佳的心态去面对压力和挑战，生活也才会更美好，更快乐。

就说到这里吧。既然我倡导感恩，那我要带头去做，今天在这里，我要向大家、并通过大家向你们的家人、同事表达我由衷的感谢之情：感谢同事们多年来的辛勤工作，感谢家人对你们工作、对世纪泰华的关注和支持，感谢各方人才和新同事的加入，感谢所有曾经在世纪泰华工作过的同事们！最后，马年春节就要到了，我祝全体同事阖家幸福，平安快乐，马年吉祥！

**公司会议发言稿篇四**

尊敬的各位领导、同志们：

经理的\'工作报告鼓舞人心，催人奋进，更加坚定了我们干好工作的决心和信心。我们将坚定不移、不折不扣地贯彻落实公司工作部署，动员多经干部职工抓好机遇，强化责任，服务大局，奋发有为，确保完成全年目标任务。。积极加强与基建、设计、物资等部门沟通，进一步探索和完善工程管理模式，提高生产装备水平，保证工程全部达标投产，确保工程实现零缺陷移交生产运行，服务电网发展。

三是切实搞好三项建设。即一要按照上级政策，理顺和规范多经管理体制建设，全面落实多经体制改革方案，规范多经与主业关系。二要加强内部机制建设，完善内部治理结构，建立强有力的指挥系统。三要狠抓队伍建设，重点加强生产专业技术人才培养，提高多经队伍整体素质。

四是着力提高四种能力，即一要提高市场占有能力。加强招投标基础工作，在巩固现有市场份额的基础上，争取实现新突破。二要提高获利能力。进一步完善单项工程成本分析核算制度，狠抓内部控制，提高发展质量和效益。三要提高资金营运能力。充分发挥会计结算中心的作用，加强资金管理和税务筹划，提高资金使用效率和效益。四要提高创新能力，坚持科学创新，坚持一切从有利于工作出发，坚持一切从效益出发，“不比规模比精品、不比规模比效益”，在多经系统努力做到“单项工作争第一，全面工作争先进”。

**公司会议发言稿篇五**

在县纪委全会上，组织部分乡镇党委和县直单位党组(党委)主要负责同志述责述廉，接受县纪委委员评议，这在我县尚属首次。刚才，4位负责同志分别作了述责述廉报告，并对提问进行了现场回答。参会的县纪委委员对这4位同志廉洁自律、履行党风廉政建设主体责任等情况进行了民主测评。大家所作的述责述廉报告，讲的都很好，听了之后，很有收获，也很受启发。下面，我再讲三点意见：

一、强化责任意识，充分认识开展述责述廉的重要意义

主体责任是党章赋予各级党组织的基本职责，是坚持党要管党、从严治党的必然要求，也是深入推进党风廉政建设和反腐败斗争的关键举措。开展此次活动是县委认真贯彻中央、省市委决策部署，推动主体责任落实的创新之举。通过述责述廉、纪委委员评议，能有效促进各级党委(党组)坚守责任担当，进一步强化各级党委(党组)“一把手”自觉接受各方监督的意识。

对这项工作，县委始终高度重视，紧抓在手。在去年下发的《\*\*县委关于落实党风廉政建设党委主体责任和纪委监督责任的实施方案》、《\*\*县乡镇和县直单位主要负责人述责述廉制度》就明确提出，各乡镇党委、县直各单位党组每年要向县委、县纪委书面报告落实主体责任情况。并按一定比例开展述责述廉，接受评议。今后，我们还将进一步细化措施，努力推动这项工作的制度化、规范化、常态化。各乡镇党委、县直各单位党组尤其是“一把手”要切实把思想和行动统一到县委的决策部署上来，以高度的政治觉悟和党性观念，认真负责地向县委和县纪委述责述廉，自觉接受评议。同时，要认真负起党风廉政建设第一责任人的职责，切实做到守土有责、守土尽责，努力营造“一心一意谋发展、聚精会神抓党建”的良好氛围，加快形成奋发有为、风清气正的良好政治生态。

二、坚持问题导向，认真抓好存在问题的整改落实

抓好问题整改，是落实主体责任的一个有效抓手，也是解决党风廉政建设中深层次问题的重要着力点。去年8月，县委专门召开落实党风廉政建设党委主体责任集体谈话会，县纪委也组织召开了纪检监察组织“三转”工作暨落实监督责任集体谈话会，对落实“两个责任”明确了要求，强化了责任。因此，各级党委(党组)、纪委(纪检组)落实“两个责任”的政治责任感和担当精神明显增强，抓党风廉政建设和反腐败工作的广度、深度和力度明显加大。但我们从刚才大家的述廉述责中可以看出，主体责任落实效果还没达到最理想的程度，我们的工作与上级要求、群众期盼还有一定差距，“一手硬、一手软”、责任虚化、形式主义等问题，在一些地方和部门仍不同程度存在。

县纪委要对此次民主测评结果和提出的相关问题，进行梳理分析，并结合平时掌握的情况，向作述责述廉的4位同志及所在党委(党组)书面反馈，明确的整改方向和要求。所在党委(党组)要坚持有什么问题就解决什么问题，什么问题突出就重点解决什么问题的原则，认真制定整改方案和明确整改措施，逐项对照，逐一整改。要通过真刀真枪地抓问题整改，实现认识再提高、标准再提升、责任再强化，切实把党风廉政建设当作分内之事、应尽之责，真正把担子扛起来，责任担起来。其他乡镇和县直部门也要认真反思在落实主体责任方面存在的突出问题，不折不扣抓好整改，以整改的实际成效推动主体责任落地生根。

三、完善工作机制，着力形成落实主体责任的新常态

落实主体责任，必须完善工作机制，形成纵向贯通、横向互动的责任运行体系。这次述廉述责是一次新的尝试，也是一个好的开始，县纪委要认真总结，把成功的做法固定下来，并不断加以完善。今后，我们要常态化地开展此项活动，构建党委(党组)落实主体责任的新常态。同时，要进一步健全制度、细化责任，探索建立科学规范、切实可行的管理流程和有效载体，使领导班子和领导干部履职尽责有抓手、有任务，以上率下，层层传导压力，级级落实责任。要把主体责任落实情况作为党风廉政建设责任制考核的重要内容，强化责任考核，创新考核方式，丰富考核形式，完善评价体系，并注重考核成果运用。

落实主体责任，必须强化责任追究。中央、省市委对此三令五申，决不是言之不预、不教而诛。从今年开始，要把落实主体责任作为党风廉政建设监督检查的一项重要内容，着力发现、追究主体责任虚化、空转的问题。要坚持“一案双查”，对违反党的政治纪律和政治规矩、“四风”问题突出、发生顶风违纪问题、出现区域性、系统性腐败案件的地方、部门和单位，既追究主体责任、监督责任，又严肃追究领导责任，通过强化责任追究，不断压实主体责任。各级党委(党组)要进一步加强组织领导，注重系统谋划，确定目标任务，研究重大问题，扎实推进惩治和预防腐败体系建设各项任务落实，当好党风廉政建设的领导者、执行者、推动者。

**公司会议发言稿篇六**

大家晚上好！

伴随着春天的脚步，“三八”国际劳动妇女节105周年已经来到我们身边，今天我们学校全体后勤女教职工在这里欢聚一堂，庆祝我们自己的节日，在此，我代表学校领导、全体男同胞们、全体前勤老师向您致以节日的祝贺，祝大家天天开心，青春靓丽，身体健康，家庭幸福！

有一首诗这样写道：“因为有了阳光，世界变得温暖；因为有了鲜花，生活变得浪漫；因为有了女性，一切变得丰富多彩。”古往今来，无数文人墨客都把女性赞誉为爱的使者、美的化身。当梁红玉用惊天的战鼓击退百万敌军的时候；当居里夫人用镭元素铸成科学史上一个崭新的里程碑的时候；当江雪芹在胜利的曙光即将到来之际，面对屠刀从容就义的时候；当中国女排以顽强的意志拼来五连冠，把拼搏精神化成一个民族前进动力的时候，人们不会再有丝毫的怀疑，我们伟大的女性已经为世界撑起了一片湛蓝的天空。

我们曙光的女职工，在家里你们是父母公婆孝顺善良的女儿，是丈夫温柔贤惠的妻子，是儿女贴心依恋的`母亲；作为一位母亲、一位妻子（女友）、一位女儿，你们把自己的辛劳和爱心奉献给了家人，在学校你们用汗水铸成了学校发展的根基，创造了学校一个又一个辉煌。在平常的工作中，你们爱岗敬业、严于律己，为人师表、率先垂范，内强素质、外树形象，独当一面，不实为上得厅堂、下得厨房的贤妻良母；你们舍小家，顾大家，起早贪黑，默默无闻、任劳任怨，你们在后勤管理和后勤服务的竞争中，忙后勤，忙服务，经常忘记了自己孩子。家人病了，顾不上去照顾，而自己负责的学生病了，却比自己的孩子病了还着急，送医院，垫药费，端茶送水，问寒问暖，无微不至，你们“未等日出就已而作，日落了还在灯下缝缝补补”，为同一块土地精心耕作、无私奉献。你们用勤奋工作和突出成绩证明了自己的人生价值，赢得了学生、家长、学校和社会的承认和广泛赞誉。可以说，在家庭，你们用繁琐家务吟唱着一首温馨的小曲。在学校，你们用平凡的工作谱写着一曲奉献之歌。因此，我代表学校董事会对各位女职工为家庭、为学校、为社会所付出的劳动和心血表示衷心的感谢！

妇女能顶半边天，可在曙光，我们的女性却顶大半边天，30个后勤职工中，女职工就有18个，占60%，作为一所拥有将近1400名学生学校，曙光的发展，离不开你们，没有你们的团结务实，没有你们的拼搏积极就没有曙光发展的今天，没有最好，只有更好，曙光要在新的发展大潮中立于不败之地，要向全县知名品牌学校迈进，还需要我们继续不懈地努力。

**公司会议发言稿篇七**

答谢词：

首先请允许我代表满洲里光明热电公司全体员工向前来我公司慰问演出的合作区艺术分团的老领导、老同志及所有成员表示最热烈的欢迎和衷心的感谢！

我先向艺术团的成员简单介绍一下我公司基本情况，满洲里光明热电公司组建成立于xx年，是在原满洲里市热力公司依法破产的基础上由呼伦贝尔电力公司组建的一家股份公司，公司组建成立之初，供热面积只有36万平方米，固定资产3千万元，产值不足1千万元，几年来在市委、政府的正确领导和上级公司的大力支持下，公司在短短的四年时间内经过跨越式的发展，实现了由单纯集中供热向热电联产一体化运营的工作目标。目前公司拥有300万平方米的供热和1.32亿kwh的发电能力，固定资产有3个多亿元、产值超亿元。

xx年随着满洲里市经济建设的大发展，城市对热能、电能的需求也日益增加，为了保证城市经济快速发展而对热能、电能的需求，今年我公司在市委、政府的大力支持下，又积极进行2x125mw热电联产扩建工程的前期工作，该工程建厂厂址就选在我们这个电厂院内，规模是我们这个电厂的十倍，预计工程总投资12亿元；工程竣工后将新增发电量1亿3千万kwh；新增供热能力为510万平方米。满洲里光明热电公司在短短的几年时间内取得的系列成就，我认为这不仅是我们全体员工共同努力的结果，还与在座艺术团的全体演员的大力支持和帮助所分不开的，为此请允许我在一次向你们表示真诚的感谢！

今天前来我公司慰问演出的合作区艺术团的成员曾经都是满洲里市各行业的老领导、老同志，是你们为了满洲里市的经济建设、边疆繁荣奉献了自己的青春和智慧，如今你们离开工作岗位，又登上了边城的文艺舞台，为了繁荣我市的文化生活、提高城市品位再次发挥自己的余热。

希望合作区艺术团的全体演员在今后的演出中继续发扬持之以恒、勤学苦练的团队精神和学习精神，再接再厉、发扬成绩，以精彩的节目向世人展现我们边诚离退休人员的风采。同时也希望合作区艺术团的所有演员在今后的生活中能够一如既往的支持我们工作，为我们公司的建设、发展，谏言献策，支持和协助我们做好服务工作。

最后我预祝合作区艺术团在我公司演出圆满成功！

**公司会议发言稿篇八**

尊敬的各位领导、亲爱的同事们：

大家好!我叫xx，是我们公司的信贷员，主要从事公司的担保贷款业务工作和处理部分文档资料。

一、自加入公司以来，在工作中不断学习和虚心向领导，同事请教，学到了很多的业务知识和积极的为人处世方式、方法。得到了各位领导、同事的帮助，在此，我向大家致谢!

接下来我对自己在公司的工作和工作目标做一下简短的阐述，

1、今年8月底我加入公司，初识信贷业务，在公司老员工xx的`指导和带领下,庄天然合作整理贷款资料，第一批接触的有盘县正红汽车销售有限公司、红源运输公司。具体资料整理和上报银行审批程序由我和庄天然合作共同完成，目前这2笔贷款还在审批中。

2、现在我手里接手和正在整理的贷款资料还有2份，盘县龙发养殖场基本完成，可以向银行上交材料。正兴养殖合作社资料正在作手准备。

3、工作至今，我发现了自身许多的不足，主要体现在：业务操作不熟练、学习过程不到位、与信贷相关部门沟通能力差、工作态度不积极、责任感欠缺;没有认真的给自己制定工作目标和计划。在此，我保证在今后的工作和学习中，改正自己的诸多缺点，增强自己业务能力，努力做好本职工作，为公司未来的发展贡献自己的绵薄之力。

以上是我自加入公司以来的个人总结和阐述。

二、下面我为公司未来的发展提出一些微足建议，希望能对公司有所帮助，不合理之处望各位领导和同事谅解：

1、加强员工的业务能力和素质培训，增强员工的业务能力和办事能力。

2、加强公司员工管理体系，明确责任和义务，制定奖惩制度。

3、建立公司内部资料管理体系，专职专管，保障公司资料不遗失、不外泄，方便员工在需要时提取资料查阅和借鉴。

以上便是我对公司的一些个人建议，由于认识有限，存在诸多不足合不合理之处，望各位领导和同事给予批评和指正。

我的发言完毕，谢谢大家!

发言人：xx

日期：20xx年10月36日

**公司会议发言稿篇九**

亲爱的老师，同学们：

众所周知，邓亚萍从小就酷爱打乒乓球，她梦想着有朝一日能够在世界赛场上大显身手。却因为身材矮小，手腿粗短而被拒于国家队的大门之外。但她并没有气馁，而是把失败转化为动力，苦练球技，持之以恒的努力终于催开了梦想的花蕾——她如愿以偿站上了世界冠军的领奖台。在她的运动生涯中，她总共夺得了18枚世界冠军奖牌。邓亚萍的出色成就，不仅为她自己带来了巨大的荣耀，也改变了世界乒乒坛只在高个子中选拔运动员的传统观念。

在刘翔之前，谁会想到一个黄种人有一天会登上110米栏的冠军领奖台呢?20xx年8月27日雅典奥运会男子110米栏决赛上，刘翔以12秒91，平了由英国选手科林·杰克逊创造的纪录夺得了金牌，创造了中国人在短道项目上的奇迹和神话!此次赛后他又开始了废寝忘食的训练。功夫不负有心人，20xx年在国际田联超级大奖赛洛桑站男子110米栏的决赛中，刘翔以12秒88的成绩夺得金牌，并打破了沉睡20xx年之久的男子110米栏世界纪录!当初幼小的花芽，经过汗水的浸泡已经散发出满世界的芬芳了!

我一直很喜欢冰心奶奶的一首小诗《成功的花》：“成功的花/人们只惊羡她现时的明艳/然而当初她的芽儿/浸透了奋斗的泪泉/洒遍了牺牲的血雨。”成功的花需要汗水、泪水甚至血水的滋润啊。

赛场上如此，生活中又何尝不是如此呢?

谢谢大家!

**公司会议发言稿篇十**

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董事长和陈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，在在座的各位的鼎立支持下，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勃勃、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!

谈到营销也许每个人都明白是怎么回事，但是营销其实是个非常复杂的系统工程，包括市场、销售、财务、售后、运营平台、物流、产品等诸多大板块组成，任何一个板块运作不畅都会带来致命的伤害，其中最重要就是销售和市场，市场就是经营品牌、销售就是销售产品，两者的结合就是营销这个名词的来源，简单的说营销就是经营品牌和销售产品。刚才陈总经理也明确了，公司未来的发展方向是品牌化，品牌化不是口头上说说的，我们首先要了解市场。谁都知道厨房电器是块大蛋糕，而且随着中国经济的发展，农村的城市化，需求量会越来越大，这是好的一面;但是我们有没有深思和调查?目前国内传统的厨房电器知名品牌(方太、老板、帅康、樱花、华帝、万和、万家乐、樱雪、欧意、万喜、美的等)和二线品牌差不多20家;我们可以撇开这些传统品牌不说，就是今年就有长虹、新飞、格兰士等向厨卫电器进军，而且投入和市场推广的力度也相当的大，长虹、格兰士光一个营销团队都接近50人，投入资金都是成百万的去运作，以上这些能说明什么呢?给我们的只有深思：厨卫的品牌还有没有的做?我们怎么去做?我在这里想说明几点：一、肯定有的做，没的做的话大家不可能都往这方面想，而且非常值得去做!因为市场的\'需求是非常巨大的，市场对品牌的要求也是分高、中低的，每年都会有品牌的升和落，这就给我们留了足够的空间;其二、我们并不一定非要采取其他品牌运作的模式，但是可以借鉴，适合自己的模式才是最重要;其三、市场也同时给我们敲响了警钟，给我们的时间不多了，在未来3年内，如果我们品牌化还不成功，形势将是极其严重的，我们的生存空间在哪里?幸运的是，通过前期的试运行，我们找到了一条属于自己的路。

刚才陈总已经说了公司的战略规划，我在这里重点说说未来凯信品牌品牌化的营销思路：公司走品牌化之路，实现由公司规模大到实力强的一个转变，争取在3年内达到厨房电器行业品牌知名度和市场占有率前15名的战略目标，把凯信的“用爱创造生活”的设立理念变为现实，让凯信的“爱”理念走进千家万户，最终实现公司的终极目标：走向上市和国内厨房电器的驰名商标、以及厨房行业的前三甲。当然，我们的营销中心还是不健全的，我们的营销团队的实力还是比较薄弱的，在明年，我们将会增加专业的售后和市场部、以及我们的销售人员，来增强营销中心的实力。不知道大家留意没有?现在全世界都在发生石油危机，中国在未来5年内将建近20座核电站，这意味着什么?未来带电的产品将是中国的销售主销产品，也就意味着我们必须对我们的产品组合和产品线做出调整，只有定位准确了，我们才可能迎头赶上，才会抓住机遇谋发展!明年我们首先是巩固我们目前的优势产品：燃气热水器，首先在外观和功能上更加完善和自主化;其次，在热水器和电压力锅上，我们将在款式、功能等方面作出全面的调整;另一方面，在烟机和灶具上面，我们会加强大品牌的市场调研工作，保持能够跟上市场的节奏，并适当的自主化。简单的说就是三个一工程：一巩固、一重点、一保持。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn