

公司例会发言稿范文(集锦 7 篇)

公司例会发言稿范文【篇 1】

尊敬的各位领导，亲爱的各位同事：

大家好！

我叫___，现在入职__部的经理一职。首先很开心和大家可以在这里相聚，也很开心能够和大家有这样的一次缘分，让我们可以在这个平台上互相发展。我在这个行业里默默坚持了十多年了，这一次公司领导突然找到我，说希望我可以来这个平台发展，我当时就已经心动了，因为我们公司不管在什么方面都是发展很完全的，也是很多人向往的地方和平台，在此我也真的很感激领导给我的这一个机会，让我可以踏入这里，开启自己另一端新的旅程。

我在这个行业的这一段时间很长，从我大学毕业之后我就一直在坚持，这期间我经历了很多的事情，有些事情是我无法消化的，也是很让我受教的。所以多了一些这样的经历之后，我对这份工作也多了很多的感慨和感受，平时总结一下，这便可以成为继续督促我往前的一个动力，也是我在这条路上一直坚定的方向。

十多年的时间给了我丰厚的经验，在这个行业里也摸得比较透彻了。所以在经验方面大家都可以和我交流，我也会很乐于把自己知道的分享给大家。如若还有一些想了解的方面，都可以

问一问我，因为我在很多方面都是有拓展的，也是有一些方法的。我们这个部门占据着公司很重要的一部分，入职之后我的内心也是有很大压力的，但是当我和大家接触了一番之后，我也稳下心来，有更大的信心和决心去发展我们的部门和工作了。所以请大家也一定要相信我，只要我们一同努力，我们就不会有到不了的明天，不会有突破不了的关卡。

关于我本人的一些情况的话，我也和大家稍微做一些分享。我是一个比较喜欢揪小细节的人，所以在这个方面大家要对我多加体谅。如若有时候揪着一个小点不放，可能不是因为我小心眼，而是因为我真的对小细节方面太固执了。这是我做事的一个原则，也是我会要求大家的一个部分。所以还望各位家人们能够多多谅解。我会尽自己所能做好这一份工作，管理好我们的部门，让我们有一个更好的环境继续发展，更好的发展。在这里，希望大家今后可以多多包容，也多多指导，如我有什么做的不好的地方，随时可以和我沟通，我都会悉心采纳的！

公司例会发言稿范文【篇2】

同事们：

下午好！请大家首先接受我的真诚感谢：20__年上半年，大家辛苦了！谢谢大家！

今天的半年工作总结会开得很成功，各部、室、厂负责人比

较全面地总结了上半年本单位的工作，各位高层领导也对自己所分管的工作进行了认真总结，并重点找出了今后努力的方向。总的来说，我们上半年工作的成绩是突出的，销售目标、生产目标都超出了全年任务的一半，这与大家的辛勤努力是分不开的。但是，我们不可以忘记，我们办企业最根本的目的是获取利润，销售得再多，生产得再多，如果没有利润就是白忙，如果亏损就是瞎忙！我们借今天这个机会，在一起把公司今年上半年的经营情况盘点一下，在一起把我们所存在的问题明确一下，让我们都有一个清醒的认识，同时，我也和大家一起，就下半年的工作应该从哪些方面努力谈几点想法。

一、重温工作目标，增强危机意识

年初工作动员大会的时候，我们制定了 20__年的经营目标。销售目标 6000 万元，生产成本必须控制在 55%以内，利润目标 600 万元。如果公司年利润达不到 300 万，在座的各位是拿不回去每月扣除的绩效工资。

就目前的情况看，我们是不可乐观的！截止 6 月份，我们的销售总额为 2401 万元，占全年目标的 46.82%；生产成本上半年只控制在 60%以内，就利润而言，上半年实际完成利润 233 万元，占年度目标的 38.8%。从这些数据来看，我们的工作是有成绩的，但我们绝对不能被成绩蒙住了眼睛，我们也要看到问题，只有看到

了问题，认识到了问题的严重性，我们才可以继续前行。而我们在座的各位有多少人认识到了相关的问题呢？我们有多少人意识到了公司潜在的危机呢？

年初的动员报告中，我讲了一个大家都很关心的重点问题，大家都应该还记得。公司全年利润低于 300 万，留存的绩效工资全部扣除；公司全年利润超过 300 万，超出部分的 20%作为奖励金奖励全体管理人员；公司全年利润超过 600 万，从超出 300 万开始算起，超出部分的 30%作为奖励金奖励全体管理人员。今天，我再次重申，今年年底一定要严格按照这个方案结硬账，绝对不打折扣！并且从我本人带头做起。

二、分析当前局面，找出主要问题

俗话说“成绩不说不会跑，问题不说不得了”。上半年公司的年度经营指标还有那些没有完成计划进度，究竟是什么原因？我们每个管理人员都应该好好思考，找出最主要的问题，并进行认真分析出问题的原因，然后拿出整改措施。惟有冷静思考，才能明辨方向。

刚才，我认真听取了大家的总结发言，大家也说了一些问题，但最主要的问题有哪些？我也在这里给大家作一个提示，大家去围绕这几个重点问题想一想。

第一个主要问题是管理不到位的问题。所谓管理，就是既要

管也要理，既要当领导也要当具体做事的人。在座的各位都是管理人员，我们管没有？我们理没有？我们的管理人员是齐心协力，还是在互相扯皮，制造内讧？我们的心是在为自己着想，还是在为公司着想？我们每个部门的每个人是不是都认真履行自己的岗位职责，是不是都在努力工作？这个问题其实是一个思想观念的问题，说白了，就是我们相关的管理人员还没有把“心”沉在公司，还没有把“心”安在自己岗位职责之中，还没有把“心”用在自己的工作。要解决这个问题，我们在座的每个人就要换思想，要对公司忠心，对董事长真心，这样才会对工作用心。如果这个思想换不了，那你所在的岗位就不会有所作为，那我也没有别的办法，就只有换人。

第二个重要问题是我们的成本管理还需要进一步努力的问题。这个问题管理的好坏，决定着我们的最终的结果，决定着我们企业一年到头是盈利还是亏损。往往提到这个问题，很多人就认为降低成本只是生产上的问题，其实，降低成本是我们每个部门、每个人都要参与管理的问题，我们每个人都要以当家人的姿态来用好你手中的权力，从节约一张纸、一度电、一滴水做起，可是，我们做到没有？管好没有、管住没有？还有没有很多、很大的管理漏洞？当然，生产管理是降低成本的重点部位，我们的采购过程、生产过程、销售过程是不是都在考虑公司要获取最大的利润？

第三个问题是销售员货款回收的问题。目前，公司未回收的货款已经达到 3000 万左右，公司的运转资金已经接近枯竭，这个问题不解决好，将严重阻碍我们生产经营的正常运转。销售中心要在近期采取各种紧急措施，要召开紧急会议专题商讨解决这个问题的方法。我们不仅要销，而且要收，只销不收就会给公司运转带来损失。这个问题做好了，也就是为公司降低了成本，也就是为公司做出了贡献。

第四个问题是“依法治企”始终得不到实施的问题。这个问题如果得不到根本性解决，我们的企业将永远也不会走向正轨。前年，我们公司制定了一整套包括工作职责、工作流程、规章制度等方面的规范，制定以后，一直就束之高阁，原因所在一是各位高层、中层领导没有去抓，二是有人抓的时候，被抓住的人有怨气，所以就出现了人员离岗无人管、财产损失无人问、不按照工作流程做事无人纠正等等状态，可以说是正不压邪，这种现状要得到根本性扭转。

上面我所说的四个问题是最主要的几个问题，下去以后，各部门负责人要组织所属人员对公司的主要问题开展讨论，并且找出解决问题的方法。

三、针对当前问题，明确努力方向

下半年，公司是否能扭转被动局面，实现年初确定的目标，

最重要的就是大家以什么样的心态去看待公司面临的形势，最重要的就是我们要齐心、要同步，要以主人翁的姿态想问题、找方法、做事情。更加清晰准确的认识后段工作中的压力，加倍努力，坚定信心，团结一致，务实进取，才能确保全年各项目标任务的完成。下半年，我们要围绕以下主要工作努力：

1、在拓展销售市场上下大功夫。市场是我们的重中之重，我们高层领导要下大工夫，每个业务员都要在各自的市场上用足工夫、做细工作，诚信做人。下半年要尽最大努力重新盘活新疆市场，力争开辟大港市场和川庆市场。我们的业务员在销售工作的过程中，一定要形成自己的特色，形成参与市场竞争的资本，形成自己的核心竞争力。这样才能支撑起销售业绩，才能实现我们的目标。

2、在降低生产成本上花大气力。在降低成本方面，上半年采取了一些相关措施，但是效果不明显。我觉得在成本控制方面还有很大潜力可挖。主要的问题还是我们没有把公司的事情当做家里的事情来做，如果大家都把公司的事情当做自己家里的事情做，我们的成本就会大大降低！这就需要我们都用“心”去做事，用“心”去管理。把公司当成自己的家，把公司的钱和物当成是自己家里的钱和物一样来用。这样的话，我们的采购费用就会降低，我们的生产原材料就会节省，我们的电费、水费、燃料费就会减

少……降低成本的问题是我们每个部门、每个人都要参与的问题，最主要的是：供应部要在采购过程中为降低成本下大力！生产部要在生产过程中为降低成本优化管理！销售部要在销售过程中为公司获取最大利润！

3、在“创新”两个字上做文章。“创新”，应当是我们工作的主题，如果不创新，我们的企业将得不到发展；如果不创新，我们的业绩就得不到提升。根据公司目前现状，我们要从四个方面做出创新性努力：一是要创新新产品，要加强产品的研发，力争研发和改造出市场需求量大的、附加值高的 1--3 项产品投入市场；二是创新生产工艺，要逐步把一线员工从繁重的手工操作中解放出来。上半年已经召开经理办公会专题研讨“钾钠盐生产线改造”问题，并形成了决议，相关人员要按照决议及早动手实施这个项目的改造；三是创新园区建设，针对政府新修园区公路的实际，我们要重新规划园区，要让我们的园区在今年内有一个崭新的面貌；四是要创新管理，创新思维，要以适应于当今时代的企业管理方法、管理理念来规范我们的公司，规范我们的工作，要以新的思维方法来规划我们的管理和工作。

4、在制度执行上动真功夫。大家应该清楚，“依法治企”是我们公司的文化目标。要实现这个目标，公司制定的各项相关制度就要靠大家共同遵守，严格按照制度执行，谁违反了这些规程，

不管职位高低、不管人员关系，都要按照制度执行。公司的考勤制度其实执行得非常宽松，我们利用公司工作平台进行考勤和工作日志的填写，这是我们每个人每天必须做的事情，但我们有些人根本就不把公司的这个规定当回事。我听说上半年以来对没有严格考勤和写日志的人作了处罚，我觉得还执行得不严。就这个问题，是我给分管行政的副总下了死命令的，是我要他和办公室一起从考勤制度抓起的，如果有什么问题，大家都不可以发牢骚，即使错了也要先执行，有什么问题我们以后改正。考勤制度是一个单位的最基本的制度，连考勤都不能遵守，别的制度就更不用说。我们要逐步推进各项制度的执行力度，凡属于制度规定中不容许做的事情都要有人抓、有人管，都要认真抓、认真管，有效的促进公司制度化管理和规范化管理。

四、找出思想根源，加强自身学习

我认为，我们之所以问题很多，最主要的还是我们的思想问题，是我们的思想观念还很陈旧，是我们认为龙海是自己的铁饭碗，是我们的坏习惯还很多并且得不到改正，是我们公司的正气得不到张扬，是我们每个人还没有真正和我这个董事长同心同德。为了解决好这些问题，我们就得学习，不断为自己充电，不断充实自己、提升自己的人生价值。

公司每月只进行一个下午的学习培训，有些人还牢骚满腹，

怪话多多，难道你不需要学习？我们学习培训的目的就是要提升我们每个管理人员的思想观念，改善我们的工作质量，提高我们工作的技能水平，增强我们的岗位意识和责任感。社会在变化，时代在进步，我们只有不断的学习新的思想、新的观念，新的方式方法才能跟上现实社会经济形势不断变革，不断发展的速度，才能实现我们各项经营目标。

其实，我们每月一次的学习培训还是组织得非常好的。每一次学习，办公室都要花大量的时间和精力去准备培训内容，既要针对公司的实际考虑到大多数人缺少什么，又要考虑到学习内容的生动。我们坚持每月培训已经 4 年了，不是没有效果，而是很有效果。起码我们对公司的企业精神、企业价值观、对什么是企业文化、企业管理的有关知识、习惯的重要性都有了一些认识，并且体现在了平时的语言之中，难道我们所有培训内容都不值得一学？我想还是我们没有用“心”去学、没有用心去想、没有用心去做。今天，我在这里强调：我们一定要坚持每月一次的学习培训，这个问题绝对不能有杂音！不仅要集中学，大家还要坚持自学。我们将不定期的组织培训相关的考试，考试成绩结合年终考核执行奖惩。

同事们，今年下半年是完成全年预定工作任务和目标责任制指标的关键。我们要认真分析公司面临的严峻形势和生存危机，

真正做到居安思危，增强紧迫感和责任感。希望全体职工积极参与，认真思考，坚定信心，努力工作，力争圆满完成全年的工作任务，力争实现公司利润和大家工资、奖金的双赢！

谢谢大家！

公司例会发言稿范文【篇3】

各位同事：

大家晚上好！

我非常高兴在这个温馨祥和的美好时刻，我们快乐地欢聚一堂，带着你们的祝福和关爱，来参加我们__公司 20__年会，并共同见证我们对全体员工过去一年贡献的肯定和感谢，也共同展望新一年的成就，并预告成功。在此，我很高兴地向全体员工同事，致以热烈的欢迎和最衷心的新年祝福！

回顾即将过去的友情，智慧，事业，人生多丰收的一年里，“__”这个由中国最有潜力和最有才干的人，所组成的强有力的团队，在不断地发展壮大。__也先后迎来了更多精英人才的加入，是你们的加入，发展和丰富了__；是你们的加入，我们共同提升了人生。茫茫人海中，长长时空里，从此我们有了专业和智慧的伙伴，我们的生命正在上演最为精彩的激情！

__年__的综合实力进一步增强，员工能力和生活进一步提升改善。我们上下同欲，继续全面提升工作质量。我们加强客户服

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/065221233031012001>