

年会优秀员工的精彩发言稿

在我们平凡的日常里，我们使用上发言稿的情况与日俱增，发言稿的内容要根据具体情境、具体场合来确定，要求情感真实，尊重观众。写发言稿的注意事项有许多，你确定会写吗？下面是小编帮大家整理的年会优秀员工的精彩发言稿，希望能够帮助到大家。

年会优秀员工的精彩发言稿1

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

我是电力监控部的xx。很荣幸能作为新员工代表在此发言，首先我仅代表新员工向在座的各位领导、同事以及那些正在一线奋斗的同事们致以最诚挚的祝福，祝大家新年快乐，在新的一年里身体健康、工作顺利、万事如意。

来到公司已经半年了，在这半年里，我经历了从学生到公司员工的角色转变，这个过程是痛苦的也是快乐的。说痛苦是因为要快速适应工作后与学校完全不同的环境，说快乐是因为我无论在工作还是生活上都不断地在进步，更加有责任心，也更加成熟。我相信这也是所有新员工的感受，社会这个大学堂会逐渐磨砺掉我们的幼稚，同时赋予我们更多的坚强。

进入xx分公司，我们来到不同的部门和项目，开始不同的工作，虽然身在天南海北，但我们的心是一样的，我们对工作的热爱是相同的。我来到公司后进入了xx项目部，跟随大家忙碌在九号线的各项工作中，从绘图

到调试，从x到x，我深刻地认识到工作的不易，也深深地体会到肩上的责任，我们的每一项工作都可能会关系到系统的正确性和安全运行，因此每一个细微之处都需要百倍的细心和绝对的认真。为了帮助我们尽快适应环境和熟悉工作，公司为我们每位新员工都指定了师傅。我的师傅是九号线的项目经理，她一直都很关照我，不但耐心地向我传授技术知识，而且以身作则地教会我积极主动的工作态度，在x出差期间，师傅废寝忘食地投入到工程调试中，即使生病也依然坚持工作，甚至顾不上家中年幼的孩子和重病的老人。在我们公司这样的优秀员工不胜枚举，他们长期奋斗在最艰苦的环境却从不曾怀有怨言，正是他们无私的奉献支撑起我们公司的优秀业绩，他们带给我们新员工的不只是感动，更是震撼，是前进的动力。他们以实际行动践行着公司的价值观：诚信、责任、创新、奉献。我们要时刻以他们为榜样，严格要求自己，牢记自己的责任与义务，为公司的发展贡献全部力量。

在轨道公司，除了同事们工作的热情，给我印象最深刻的就是这里和谐温馨的氛围了。在这里，领导没有居高临下的姿态，他们会耐心地倾听我们的想法，平和地提出自己的意见。在这样平等民主的环境中，我们每个人都可以畅所欲言，集思广益。此外，各位领导也非常关心我们员工的生活，即使长期出差在外，我们也能够经常收到来自领导的问候，感受到家一般的温暖。

在这半年的工作中，我们不可避免地遇到各种挫折，也犯过一些错误，是领导和老员工们的理解与宽容、鼓励与协作支持我们一直到现在，没有你们就不会有我们今天的成长。在此，我要代表新员工衷心的感谢大家，感谢你们这半年来对我们的照顾和帮助。谢谢你们！

同时我也相信我们这些新员工的加入，一定会让我们的团队更加温暖，更加充满凝聚力，我们的公司也一定会蒸蒸日上，前景辉煌。就让我们所有人同心协力，共同奋斗，一起建设公司的美好明天！

我的发言到此结束。再次祝大家新年快乐，谢谢！

年会优秀员工的精彩发言稿2

各位领导、各位来宾，各位员工：

大家好！我作为年度销售冠军，今天在此发个言，不足之处还请大家多多指正。

我们习惯把攻心为上作为销售人员的杀手锏，毋庸置疑，这确实是优秀销售人员的必备技能，还有人把销售比喻成谈恋爱，必须胆大心细脸皮厚，但关键是很多情况下我们做的许多事情只是走了嘴，好一点的走了脑子，真正走心的太少了！做销售绝对不能浮于表面，如果真的把销售比喻成谈恋爱，你在销售过程中是不是做到了追女孩时经常做的三点：第一，充分了解对方的背景、喜好和需求，所谓是知己知彼百战百胜，投其所好会让你们之间的距离迅速拉近；第二，神经病式的揣摩对方说过的每一句话，每个眼神，每个表情，洞察对方的情绪变化，仔细想明白对方到底想要表达怎样的意愿；第三，不能

走一步看一步，临场发挥，约见之前必须心里有预案，约见时间长了该说些啥，约见时间短了又该如何组织语言，要学会看三步走一步，经过认真准备的约见才会更加高效！会哭的孩子有奶吃。被历史沉淀下来的东西都是经典中的经典，所以在做市场的过程中我们也应该谨记老祖宗的教

海：“人心齐，泰山移！”现在已经不是个人英雄主义的时代，必须要学会团队合作，要学会求助于人，大家都晓得会哭的孩子有奶吃，但很多销售人员根本不会哭，或者确切的说不知道该向谁哭？在做市场的过程中，一般有三个对象可以供你坦诚倾诉：一是公司高层领导，公司多年的经营积累了丰富的业内资源，并且随着历史的沉淀，资源越来越优质，在你摸清项目的来龙去脉之后，应该主动的频繁的向公司争取资源支持，那么多项目那么多销售人员，你不哭领导也不会知道你需要支持；二是自己的人脉圈子，既然选择了做市场，就必须学会编织人脉圈子，也许你认识的人不能直接的帮到你，但也许他的朋友可以直接帮到你，为了寻求间接的支持，必须定期的向喜好交际的好朋友汇报自己工作行踪，到时你就会发现这个世界真的很小，做事的就那么几个人；三是自己的客户，能爬到一定位置的老客户，在自己的那个能量层面上肯定积累了不少的同行资源，完全可以让他们当顾问或者导师，帮助你迅速找到关键人，要想让能量大的老客户帮到你，前提是他得信任你！临近年关，形形色色各种各样的总结会议接踵而来，大部分会议都是以“继往开来”四字为主题，回首过去，总结经验，展望未来，再接再厉。前天的营销分公司年会，颁发了20xx年度销售之星的奖项，该奖由一位江湖气息稍浓的大哥捧走，这位大哥在20xx年为公司签下1亿2千万的总合同，为公司可谓是立下汗马功劳，在分享获奖感言时，他并没有像其他获奖人员一样说一些冠冕堂皇无关痛痒的致谢词，而是开口说道：“拿到这个奖是意料之中的事情，相比感谢致辞我相信大家更愿意听听我是怎么拿到这么多大单的，接下来，我就和大家分享一下我在做市场工作时的一些个人体会，希望来年的年末，你也有机会站在这里发表获奖感言！”掌声过后，他开始了自己的实战经验分享：“我做市场

把握住了三大原则，仁者见仁智者见智，希望这三点能引起在座各位对待市场销售更深邃的思考……这个荣誉不但得益于公司各位同事的支持与默契合作，更得益于公司优良的团队气氛和集体上下一致信念，大家积极认真的工作态度，领导对我工作的信任和支持，同事们对我的支持与帮助以及整个南宁

银嘉所有部门的共同努力，也正是在这个融洽与和谐的环境，让我能在工作中投入最高的热忱，从而实现自身更大的价值，所以这份沉甸甸的荣誉不光属于我个人而是属于我们销售团队每一个成员。这次能被评为五星员工，我想这也是对我今后工作做得更好的鼓励，我也坚信今后的工作一定会做得更好。销售部是我们公司的一线部门，我也是其中的一员，俗话说：没有平凡的岗位，只有平庸的员工，我在这个岗位上如果不尽职尽责，是不能够影响全局的，所以责任是高于一切的，在工作上，没有小事，小事如果不认真、不尽责，也能造成大错。记得刚进入公司时什么都不懂，天天就跟着师傅的屁股后面转，看着师傅天天卖机器，想想自己什么时候才开始卖自己的第一台电脑，那时的心情是多么的能卖出一台电脑，告诉我的师傅和大家我能自己卖电脑啦。

但是一次一次的失败让我静了下来，为什么师傅们一接到顾客就卖了，而我怎么接到的都不买的呢！郁闷呀？后来通过我师傅的教导以及学习他们的话术和技巧，我来到银嘉的第三天，终于在我师傅的帮助下销售出去了，那时的我不知道有多高兴和激动，而每个月的五星评比，我们新员工也只有看和鼓掌的份，什么时候我们也做到师傅们一样的业绩，也可以上去评比五星员工，五星员工是多么的荣耀，也是银嘉一线销售的最好证明，来公司半年自己还是没能上五星，自己那时候是不少的渴

望能做到五星员工的级别，成功不是想就能得到的，也是靠实打实的做出来的，通过不段的努力我已经具备这样的能力，我也坚信我能做到五星员工的，这次能评上五星员工我真的很高兴也很激动，当然这也是在我的努力下获得的，因为我一直对我的工作有着坚定的毅力和必胜的信心，我也坚信一时的成功不是靠三分钟的热情就能做到的，而是一种持之以恒的精神，需要坚忍不拔的性格和坚强的意志。我相信一个人工作上优秀不优秀，并不取决于你的工作有多重要、贡献有多大；而在于你是否能兢兢业业地工作，把工作出色地完成，那你就是优秀，如果你不论负责哪项工作均能够同样做到最好，那你就是最优秀的。

年会优秀员工的精彩发言稿3

尊敬的酒店各位领导和全体同事：

大家好！

我是来自保安部的xx，非常荣幸地能代表酒店的优秀员工发言，这是对我们和我们保安部最大的褒奖和鼓励。

我和在坐的许多同事一样，能够成为一名优秀员工，这不但得益于酒店领导的栽培，更得益于各位同事的默契配合。在这里，我代表所有的优秀员工对酒店的各位领导及全体同事表示衷心地感谢，感谢您们的关心、支持和帮助，您们辛苦了！（敬礼）

自从我和大家一起相聚在xx大酒店这个温馨大家庭中的那天起，“虚心学习、认真工作、更好的服务于酒店”便是我的工作职责。所以，我始终努

力在各方面完善自我，提高自我，以和大家一样为实现酒店的共同目标添砖加瓦。

在过去的这几个月里，我们伴随酒店一路精彩纷程的走了过来。其间，有目共睹的是，在xx董的亲切关怀下，在以徐总为核心的管理团队的正确领导下，酒店继往开来，与时俱进。对内，紧抓团队建设；对外，积极开拓市场，使酒店进一步走上了制度化、规范化的管理轨道；市场营销和酒店服务水平不断上水平、上档次，并获得了丰厚的回报，取得了社会效益和经济效益的双丰收，而我们员工的待遇也得到了一定的提高。所以我们不能忘记，没有企业的发展，哪有小家的幸福，没有企业的辉煌，哪有事业的成就。酒店与我们紧密相连，我们汇聚与此，不能仅限于把它当作谋生的手段，而更多的是以感恩的态度去面对它。服从领导，听从指挥，刻尽职守，无私奉献，把企业的利益放在最前线。

虽然这次我和在座的许多同事一样，我们的工作得到了大家的认可，荣幸地被评为这次“优秀员工”的荣誉称号，面对荣誉我们不能沾沾自喜，固步自封。逆水行舟，不进则退。成绩与辉煌，属于即将逝去的xx，光荣与梦想，则属于悄然临近的xx。所以，在以后的日子里，作为xx大酒店的我们要饮水思源，善待工作。做感恩的事来回馈酒店，怀着感恩的心去服务宾客，服务社会。这样才更能体会出自身的价值。今后的目标等待着我们大家齐心协力的去完成。我们要凝心聚力，再接再厉，登高望远，再攀高峰，为酒店的全面发展和攀升目标而奋斗！

我们相信，在接下来辞旧迎新的这两个月里，在酒店领导和管理团队的正确引领下，我们本着践行“微笑、快捷、准确、周到”的服务准则和“协作、奉献、真诚、高效”的企业精神，团结一致，同心同德，定能发扬和巩固已取得的成绩和进步，克服和改进存在的问题与不足，为xx大酒店再续辉煌而做出我们的贡献。

我坚信，xx大酒店的明天会更加美好！

最后，我衷心的祝愿在坐的各位工作顺利，身体健康，和家人幸福！谢谢大家！

年会优秀员工的精彩发言稿4

尊敬的领导、亲爱的同事们：

大家好！

人因有事业而从容，人因有成就而自豪。获得“优秀员工”称号的我的的人生又多了一座里程碑，这次获奖是酒店对我近一年工作的肯定，也是给予我的一种崇高的荣誉。

站在讲台上向大家表露心声，我感到前所未有的荣誉！我首先要感谢酒店领导对我们这些普通员工的关心和支持，同时更要感谢那些和我一样在普通工作岗位上默默工作的同事，正是因为我们的相互协作，才铸就了今天每个人不同层次的辉煌。也凸显了我宾馆团结奋进的集体荣誉感。因此，今天的荣誉不仅仅是属于我个人，更应该属于我们在座的全体同事。

这次的优秀员工奖将一直勉励我，保持积极进取的优良传统，维护优秀员工的先进性，不断激励自己的潜能，自觉地做好每一件事情，持续改进、不断学习和完善自己，每天争取一点小进步，并以更优秀的工作能迎接工作上新的挑战。

从20xx年xx月份来到这里，我已经在xx酒店工作了近一年时间，xx宾馆团结、务实的工作作风已深深地扎根在我的心底。我的工作不禁让我扩

展了知识面，更让我明白一个道理：只有领导、同事上下一心、相互合作，依靠团队的力量，才能创造的工作业绩。20xx年我们以更竭诚的服务让客人有宾至如归的感觉，不仅感动了客人也深深的感到了我们自己。优质的服务是没有终点的。我们真心的付出，得到客人们的信任，也是对我们真诚的回报。我们应一如既往的敬业、乐业，用饱满的热情投入到每一天的工作中，用心体会，与爱同行。

xx酒店给予了我这样的成长环境，让我像小树苗那样茁壮成长，使我得以不断的进步。在以后的工作当中，我将更加努力，不足之处虚心向周围的同事学习，不断学习新的知识，才能提高自己的工作质量，才能改进工作方法。这也是作为一名优秀员工维护荣誉的责任。

工作依然继续，在未来的日子里，我将不辜负领导的期望，脚踏实地的为宾馆的发展尽自己的绵薄之力。xx酒店将会因为我们不断的努力而更加美好，让我们一起迎接每个崭新美好的明天吧！

年会优秀员工的精彩发言稿5

各位领导同仁：

大家好：

我很荣幸参加这次副店长竞聘，这对我来说是一次：提高能力，锻炼自我，展现自我的千载难逢的机会。

我叫.现工作于xx店，在xx店的岗位是一名导购员，现竞聘xx店副店长一职，请各位领导对我的工作进行考核，xx年10月我很有幸加入x集团公司，对于服装行业只是表面肤浅的了解略知一二，加入x集团后我觉得我对

于服装行业是一个一无所知的人，接受了公司总部培训后让我对公司规模，工作流程，业务知识，销售技巧，等有了一些初步的了解，在公司领导和同事的帮助下让我感受到了家庭般的温暖与温馨，让我坚定信心做一名合格的公司员工，培训结束后，我以优异的成绩和公司领导对我的肯定回到xx店工作，当时在店里是一名记帐员，主要负责货品的记帐核对，统计和管理，我知道管理帐目是一项细致的工作，对于刚进公司的我来说是一种考验，也是公司领导给予我的极大的信任，所以在工作中我要求自己，努力好学，积极求问，认真细致，做好货品的核计，统计，调配等工作，不断的寻求改进好的工作方法，让店内的货品帐目更细致化，明朗化，清晰化，同时不积压库存，还能保证货品的充足，满足不同层次顾客的消费需求，达到销售服务一条龙的销售效果。通过自己不断的学习，吸取好的工作经验和店内销售相结合把每项工作做到完善化。

由于老员工的工作岗位的调动，在公司领导给予我的支持下，我被调到收银员的岗位，收银工作是一个很重要的一项工作，要将所有的现金的收支准确无误的核对好，把各类报表填写清楚报到公司各部门，小票的保管，每一项细节每项表格都不能马虎，在现金方面更加加强责任心，票据和帐目方面也要做好保密工作，我想，首先我要严格要求自己，在人生观，价值观上树立，做一个严谨的人，在店长的指导和监督下，我用认真负责的工作态度，加强岗位技能学习，能够准确，快速做好收银结算工作，严格按照各项程序办事。工作一年以后，由于公司有了新的岗位方案模式，我又换了岗位，主抓销售，我向老员工学习销售技巧，业务知识，也不断的看书学习，了解客户心理更好的与客户沟通，抓住顾客的心理，让顾

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/218006134112007
027](https://d.book118.com/218006134112007027)