

2024 年服装公司年会领导精彩致辞

服装公司年会领导精彩致辞 1

兄弟姐妹们：

大家晚上好。今天是我们 xxx 大家庭五周岁的生日。

我们相聚一堂来回顾过去的五年，我们经历了创业的艰辛和激烈的竞争，见证了家纺行业的波澜起伏，但是我们一直坚守自己的信念，金太阳与中国的家纺行业一起不断进步，快速成长。在此，我很高兴能够与大家分享所取得的一些成绩：

五年前，我们还是一个不起眼的只有 20 来人的小门市，五年后的今天，我们已发展成一个初具规模的拥有 200 多人的公司，成功的与中国几十个著名家纺品牌企业建立了长期战略合作伙伴关系，也完成了对全国范围尤其是江浙沪及广东地区的业务覆盖，同时也改变了家纺面料行业的经营模式，创立了家纺设计工作室，并且初试锋芒，多次在国内大赛中获奖。金太阳集设计、研发和营销为一体的核心竞争力正在逐步形成，并走向成熟，我们取得了 300 多款的专利和版权。与此同时，我们的销售业绩也同样连续保持着快速的增长，在家纺行业已经享有了相当的美誉度。

这五年来，我们共同创下了这可喜可贺的业绩。这些业绩凝聚了我们所有 xxx 人的心血和汗水。对于金太阳来说，我们积累

下来的最大财富不是我们在家纺行业的领先地位，而是我们拥有了一支能共同面对困难和挑战，不断进取、不断成长的团队，还有我们的合作伙伴对我们的信任和支持，所有的这一切，都来源于全体 xx 人的共同努力。我发自内心地感谢大家，正是有你们的全心努力、任劳任怨、积极进取，公司才能取得今天的`成就！

过去的五年是难忘而精彩的，未来的五年必将迎来更多的精彩和挑战。未来五年，xxx 将会全力打造以设计航母为核心的集团化联合舰队。这一目标是宏伟的，她的实现将需要我们全体同仁共同迎接挑战，为实现这一宏伟目标，大家说有没有信心？为了这一宏伟目标的实现，在此请允许我代表董事会和总经理室向勤奋工作在各岗位上的同仁、向支持 xxx 发展的各位领导和朋友们表示最衷心的感谢！

现在让我们共同举杯，感谢各位同仁多年来一如既往支持和厚爱，祝愿大家度过一个美好而难忘的夜晚！

服装公司年会领导精彩致辞 2

尊敬的领导们：

20xx 年已经过去，回首公司这 7 年来的发展历程和风风雨雨，我们有过挫折，也有过收获和喜悦。今天，我要感谢和公司一路走来的每一位员工，为了工作，很多员工主动放弃休息，加班加点，甚至通宵达旦的工作，使得我们公司方面实力得到了快速的发展！

20xx 年我们公司的销售额持续稳定的增长，生产能力和产品质量也超过和遥遥领先于很多竞争对手，员工队伍在不断壮大，产品设计和营销策略在不断创新，售后服务网络在不断完善，总的来说是蒸蒸日上的大好局面啊！

能取得今天这样的成就，我要感谢大家对公司的无私贡献，也感谢所有的员工对我的支持和信任。很多时候，我们员工在实际工作中所面临的困难和艰苦程度，往往是超出我们做领导的估计和想象的。在此，我要借这个机会，向你们说一声："谢谢你们！你们辛苦了！拥有你们，我感到非常地骄傲！

谢谢大家！不过今天我们开的不只是表彰会，更是总结会。既然是总结会，我们就不能只谈取得的成就，也要敢于认识 and 发现不足，因为每一寸的不足正是我们公司能进步的空间！

公司目前的各项管理都进入了流程化和制度化，每个部门都能按时保量的完成公司下达的各项命令和指标，可是我在日常的管理中还是发现了一些不足，主要的问题就是在各部门协同作战完成任务时配合的不太默契，就是因为这个原因屡次给公司带来了损失。为什么个人和各部门的工作都能很出色的完成，而一到各部门协同作战时就出现问题了呢？

我认为这主要是由于当事人和各部门的大局意识薄弱造成的！

我们都知道 xx 公司是我们所有 xx 人共同的家园，是我们每个员工生活工作和实现人生价值的依托。公司的兴衰关系每个人

的切身利益，可以说，xx 兴则员工兴，xx 衰则员工困。说的简单点就是大河没水小河干。公司的利益和各个部门息息相关，和在座的每个人都息息相关！所以我们每个员工、每个部门都要与公司利益保持高度一致，树立大局意识。任何时候、任何地方、任何情况下，都要以 xx 大局为重，精诚团结，密切协作！

请各部门负责人和当事人注意，我们在春节过后的日常会议中将把此作为重要的议题来深入的探讨和解决，牢固树立起以公司利益为重的大局意识，把公司各部门合作不默契这一问题彻底的解决，为更加辉煌的 20xx 年打好基础！

我们公司未来的目标是：xx 在不远的将来能够成为服装行业内最盈利的品牌！xx 将来要被业界内外和消费者所公认的最佳品牌！

这体现了 xx 公司崇高的理想追求，符合我们 xx 人发展的期望值。公司自成立以来，经过 7 年的奋斗拼搏、创新开拓，成为具有很强市场竞争力和创新活力的现代企业。面对新的机遇和挑战，xx 人志存高远，用满怀豪情绘制着百年宏图。xx 人期望着走向更广阔的天地，用自己的智慧和勤奋打造一个兴盛百年，纵横世界的辉煌 xx。这是时代发展潮流赋予 xx 人的神圣使命。

"xx 在不远的将来能够成为服装行业内最盈利的品牌！xx 将来要被业界内外和消费者所公认的最佳品牌！"是一个战略性的目标，需要我们从方方面面、点点滴滴着手，循序渐进地去实施，更需

要我们每个 xx 人立足岗位、扎实工作、创新拼搏来实现。需要我们创造一流的产品，一流的品牌，一流的效益，一流的企业形象，一流的发展速度，一流的员工队伍，一流的企业管理，一流的科学技术来实现。我们的一切工作都要向着这一目标而努力。

20xx 年是崭新的一年，在这新年伊始的时候，让我们每个人进入紧张的工作状态，自强不息、拼搏进取！我们需要更多的学习，增加知识储备；需要创新，不断突破陈规；需要实干，把目标落实于行动中；需要高效，快速反应，抓住一切机遇发展自己；需要团结，全体 xx 人拧成一股绳，同心同德，和衷共济，为了 xx 公司更加辉煌灿烂的 20xx 年而努力！

服装公司年会领导精彩致辞 3

各位员工：

大家新年好！给各位员工拜年了！向一直辛勤付出的全体员工致以最美好的新春祝愿，并向一直默默支持我们的亲人和家属致以最诚挚的节日问候。今天，我讲三层意思：一是感谢，二是承诺，三是展望。

一、感谢各位员工的辛勤付出

良好的开端，是事业成功的一半。在即将过去的一年里，丰盈制衣在各位员工的辛勤努力下艰难起步。我们一边安装设备，一边进行生产，凭着坚韧不拔、吃苦耐劳的毅力和勇气，迈出了万里长征的第一步，短时间内就完成十几万件的订单产量。这样

的开端，为丰盈制衣今后的快速崛起打下了坚实基础。这样的开端，是各位员工用辛勤汗水换来的宝贵成果！

在即将过去的一年里，我们企业涌现出很多先进集体和先进个人，在这里我挂一漏万地举几个例子。第三班组在袁金幸组长的带领下，加班加点从不叫苦喊累，服从指挥从不讲条件。尤其是在元旦期间，第三班组能够模范遵守劳动纪律，急企业之所急，想企业之所想，体现出了很强的大局意识和很高的个人素质。最近传来捷报，第三班组被县总工会评选为“先进班组”，春节过后将在县委礼堂举行隆重的颁奖仪式。这是第三班组所有成员的荣誉，公司也为你们感到光荣！

裁床师傅禹德勇同志动过胃穿孔手术之后，身体还没有完全康复就投入到工作中。仓库保管员张保兴同志长期以来，在自己的平凡岗位上尽职尽责。这些优秀员工都是丰盈制衣的骄傲，更是全体员工的榜样。希望其他班组向第三班组学习，其他员工向这几位员工学习。当然，还有一些班组和员工表现得也很优秀，这里由于时间关系就不再一一列举了。

二、发展成果理应惠及全体员工

企业是我家，发展靠大家，企业必须依靠员工才能实现发展。丰盈制衣茁壮成长每一步，离不开你们的辛勤劳动。公司今后发展壮大了，利润增加了，工资待遇也会随之大幅度提升。不仅是工资待遇会呈现“新年新气象”，员工福利、住房条件、伙食标准、

养老保障、子女入学等也将逐步惠及全体员工。

改善劳动条件，提高福利待遇，企业的发展成果理应惠及员工。在这里，我代表公司向大家郑重承诺，为大家办几件实事好事：

第一、带电梯的九层小套房已经破土动工，配备有卫生间、阳台和客厅，可以考虑向已婚员工免费提供；

第二、职工幼儿园的用地手续正在申请报批，本企业职工的子女可以考虑免费入学；

第三、企业食堂的伙食情况春节过后将会得到明显改善，真正实现“三菜一汤、荤素搭配”，让员工不仅吃饱，更要吃好；

第四、进厂满一年的老职工将会每月发放工龄补贴，工龄补贴的'具体数额正在研究；

第五、春节过后将由企业出钱，为进厂满一年的优秀职工购买养老保险，分期分批实现“养老保险全覆盖”；

第六、逢年过节的员工福利将会提高标准，发放范围扩大到食用油、水果、大米等生活必需品。

员工为企业做出了贡献，企业要用心回报员工。要舍得在员工身上花钱，只有这样企业才能可持续发展。挖空心思地从员工身上节约成本，这样的企业永远不可能做大做强。丰盈制衣不会忘记你们辛勤的劳动，你们辛勤的劳动必将换来丰厚的回报。总之，企业这个锅里有肉，员工的碗里就会有肉。大家努力工作，

公司不会亏待你们。

三、美好的明天在召唤着我们

有句话说得好：“厂荣我荣，厂衰我衰”。“企业”的“企”字，就是由“人”和“止”组成的。

没有了“人”，“企业”也就停止了，就面临着倒闭关门。所以说，每个员工都是企业的主人，都要时刻关心企业的发展，心忧企业的兴衰，与企业一同成长，与企业实现共赢。共同创造丰盈制衣的美好明天，我们持之以恒的携手努力。

春节过后，丰盈制衣二期项目就会投入生产，我们的生产能力将会得到大幅度提升。目前，二期项目所需要的机器设备已经购买到位，春节过后就可以开始安装调试。春节过后，我们将在服装生产的基础上，增加服装出口贸易业务。这样就可以绕开中间环节，直接面向国外客户销售产品。目前，部分出口手续已经获得批准。

春节过后，我们将与德国一家企业联合投资 1300 万欧元（折合成人民币超过一亿元）开办布料水洗厂，对布料进行防静电、除甲醛、抗磨损等预处理，以适应国外消费者对高档服装的环保需要。这不仅会满足我们的自身需要，也能够为豫南地区其它服装厂提供深加工服务而获取丰厚利润。

龙马素有千里志 不待扬鞭自奋蹄。丰盈制衣的美好明天，期待着我们去共同创造。我们完全有理由相信，经过全体员工

3—5 年的携手努力，丰盈制衣必将迅速崛起为全省服装行业的一颗璀璨明星。忆往昔峥嵘岁月，想未来激情澎湃。我们的前景十分广阔，我们的未来无限美好。

丰盈制衣的未来发展不仅需要“买马（机器厂房），更需要“招兵””。为扩大生产规模，需要面向社会大量招收工人。为此，拜托大家在春节期间走亲访友的时候，对外出务工返乡人员集中宣传丰盈制衣，向他们介绍“家门口就业”的各种好处：可以便于子女就近入学，可以便于照顾老人尽孝，而且可以在丰盈制衣挣大钱。我们专门出台了奖励政策，介绍新工人进厂，公司给你掏介绍费。

昨天的成功给我们带来了今天的喜悦，今天的努力也必将铸就明天的辉煌。让我们携手同心，为实现丰盈制衣的宏伟目标而继续努力。最后，在新春佳节即将来临之际，我代表丰盈制衣有限公司，并以我个人的名义，再次衷心祝愿全体员工新春快乐，阖家幸福，工作顺利，健康平安！谢谢大家！咱们明年再相会！

服装公司年会领导精彩致辞 4

亲爱的公司员工同志们：

大家下午好！在这辞旧迎新的日子里，我们公司又迎来了新的一年。今天，我怀着无比高兴和感恩的心情，把大家召集在一起，聚到这里，共同组织召开 20xx 年“感恩过去，放飞未来”主题年会。

首先感谢大家在过去的一年里不离不弃，辛勤工作，为公司

的发展建设所做的努力和付出。

谢谢大家!在此我隆重地给大家鞠个躬。

回顾过去的一年，我们公司整体工作发生了巨大的改变，取得了可喜的成绩，这一切成绩的取得都是大家共同努力的结果，我只是起了一个组织者的作用。一年以来，我更多地是通过每周的全体公司员工大会，给大家讲一些做人做事方面的体会、经验和心得。期望通过这些形式统一一下大家的思想认识，从而形成我们共同的价值观、世界观，因此有利于我们上下一条心，通过大家共同努力，把我们这份神圣的事业，做稳做强。20xx年初，我们把公司确定为"规范发展年"，检验一年来的工作，我们基本上达到了年初的预期目标。

总结一年来，我们分别在以下几个方面取得了可喜的成绩：

一、公司组织架构和流程方面

20xx年中旬我们在管理层进行了一次大胆的改革创新，对中高层管理进行了调整，提拔了窦毓玲为公司副总，苏世成为市场部总监，聘用了有多年现货经营经验的周文波为公司副总。同时，更新修正了许多管理制度，规范了各部门的岗位职责，定岗定编，使每个公司员工都能够在公司找到自己的位置，发挥出了个人的潜能。这期间，业务部组织了部门专业技能和业务知识培训，行政部建立和完善了各个部门绩效考核管理制度等，公司所有部门的工作都取得了明显的成果，从而为公司的规范发展奠定了扎实

的团队基础。

二、公司员工福利方面

长期以来，我们公司对公司员工福利工作都十分积极主动，20xx 年在公司员工福利方面我们又采取了许多具体的措施，使公司员工福利更加日常化、实效化。首先，按时缴纳公司员工的社会保险，我们区别于其他私营公司，除了法定三险外，还另外为公司员工缴纳工伤和失业两项保险费用。其次，为公司员工提供了探亲往返车票报销，节假日福利奖金，提供了带薪年假和带薪病假等等。总之，公司在力所能及的范围内为公司员工创造更多的福利，使每个公司员工都在福利方面得到了更多的实惠和保障。

三、硬件基础建设方面

首先，20xx 年公司的一件大事是在空港经济区，购置了 1000 多平米的办公场所，日前也已经装修完毕，计划 2 月下旬搬家乔迁，这样将会使我们广大公司员工更加宽敞舒适的工作环境。

其次，在硬件方面，我们又购置了一套山石防火墙，提升了公司数据的安全性。新增了"倚天版"行情分析客户端，满足了客户个性化选择的需求；与建设银行签订了"E 商贸通"协议，将来在供应链融资服务方面又多了一个新的战略合作伙伴。同时与华夏银行签订了"银商通"业务协议，这样使我们客户又多了一项资金监管渠道，为公司将来业务发展夯实了融资基础。

四、市场业务方面

在市场业务方面，首先采取了把年初制订的一次返佣制度修改为二次返佣制度，这样有效地防范了公司经营风险。同时调整了焦炭合约，使我们的交易品种和合约设定更趋科学合理。交易资金量由年初的 1500 万增加到年终的 2100 万，交易量也比较稳定。

五、对外合作与发展方面

20xx 年 10 月份我们与北京晋商联合集团公司共同发起了“山西晋商联合商品交易所”项目，目前该项目已经在山西省工商局核准了名称。这个项目通过发挥山西的区域优势，建立创新型电子交易市场和供应链融资服务平台，为将来公司的转型发展奠定了可靠资源基础。

六、规范发展方面

20xx 年公司在业务开展和规范发展方面做了大量切实有效的工作，鉴于行业特点，公司年初就制定了规范发展的方向，首先我们的自查自纠工作做得比较好。无论国家政策要求不要求，我们都先迈出了这一步，针对交易商资格和交易员授权委托书的审核，设计了一套科学严格的流程，严把入市关。同时，针对已经入市而资格不合格的交易商进行了清理整顿，年终也初见成效，通过这次自查我们注销清理了 152 家不合格的交易商，暂停返佣 37 家交易商。这项工作的完成在我们公司防范风险，规范发展的方面起到了十分积极的作用，同时也得到了保税区管委会领导的认

可和肯定。

总之一年以来，公司各个方面的工作在大家的共同努力之下，都取得了许多具体的成绩，收获了应有的收获。

回顾一年来的工作，我们全体公司员工都得到了不同程度的提高和成长，每个人都有不同的收获，也涌现出了一批优秀的先进个人，比如这次通过全体公司员工评选出来的优秀个人和先进标兵，在一定程度上就是我们大家学习的榜样。这些人普遍表现为充满激情和牺牲精神，胸怀坦荡；他们忠诚于公司的事业，是可信的人；他们不谋私利，不怕困难，在困难面前总是意志坚定，勇往直前，是可敬的人；他们不轻佻、不出风头，而是脚踏实地地富于实践精神，是可奖的人；在工作中，他们干好本职工作的同时，能够团结同事，是可亲的人。毋庸置疑，这样的人才才是我们公司所需要和推崇的人，也只有这样的人才能成为公司的栋梁，我希望将来我们能够更多地拥有一批这样的优秀公司员工，那样的话，我们的事业就会更加辉煌灿烂。

当然，我们这一年的工作中还存在一些问题和困难，比如：我们的整体业务人员的行业知识还不够专业，销售能力和技巧还不够娴熟，个别公司员工还存在迷茫和缺乏激情，交易量完成情况还不够理想，公司的整体盈利目标还没有达成，但我们拥有一个团结互助的团队，有一个完整的组织架构，我相信在不远的将来，经过全体公司员工共同的努力，我们公司会有更好的发展，

并一定能够如愿以偿，由于十一月份，国务院出台了 38 号文件，这对于市场的业务开发形成了一定的压力，不过无论将来国家怎么出台清理整顿的细则，我们都有信心过关。首先，我们自我规范工作做得比较到位，其次地方政府对于我们公司两年多以来的稳定发展也十分认可和肯定。将来即使中远期业务全国一刀切，我们公司的业务仍然不会停止，因为公司还有现货和供应链融资业务，我们最终也绝不会因此而关门，这点我希望大家安心。对于过去发生的一切，无论是困难还是成绩，我们都心怀感恩，感恩困难让我们成长，感恩每个公司员工的辛勤工作和无私的奉献，总之，希望我们回顾过去，心存感恩，展望未来，放飞理想。

对于即将到来的 20xx 年我们充满了希望和憧憬，鉴于我们公司战略规划连续性，我们今天把 20xx 年设定为公司的"目标管理年"。

这样，在新的一年里，我们还将通过目标管理，设定公司的发展战略目标。针对公司的总体规划目标，生成部门绩效目标、公司员工个人业绩目标。在指定目标过程中，要注意部门之间的衔接。在确定一些具体的量化指标时，要做到目标定的切合实际，不流于形式，同时要和每个人签定目标责任协议书，有明确的奖惩细则，有考核，有落实，有兑现，从而达成目标，完成任务，实现公司总体效益质的飞跃。

最后，我衷心地希望全体公司员工能够用饱满的热情积极端

正的态度，来迎接新的一年工作，同时，我相信在全体公司员工的共同努力奋斗下，我们公司的明天会更好，我们的事业明年会更加辉煌灿烂。

在此，我给大家拜个早年，祝愿大家新年快乐，爱情甜蜜，家庭幸福，身体健康，万事如意！

谢谢大家！

服装公司年会领导精彩致辞 5

全体员工们：

今天我们在这里召开服装厂员工大会，这是我们 xx 日召开会议后的第二次会议，表明我们非常关心员工的工作和生活，表明我们正在一步一步的实现把职工当孩子养的想法。

我们为什么要把员工当孩子养呢？这是我们公司发展性质所决定。也就是说，企业的管理架构、管理方法、管理文化都是围绕企业的利益、员工的利益这根主线展开的。

那么，企业把员工当孩子养的具体表现在什么地方呢？3 月份的工资发放已经表现了这点。3 月份，服装厂出勤工时 17164 小时、产量 10866 件、产值 36346 元，实际单产 2.12 元/小时，公司对工资进行 2.8 倍的补贴，补贴后单产 6.53 元/小时，实际补贴金额达到 78412 元。全体员工们，我们一定要明白，3 月份总量工资 114758 元中，很大一块是来自企业的补贴。企业为什么要这么做呢，是为了切实保证我们员工的收入，为了我们员工能

够体面的劳动。

4月份的工资发放又是怎样的呢？4月份出勤工时 20773 小时、产量 22677 件、产值 84197 元，实际单产 4.05 元/小时，公司对工资进行补贴，补贴后单产 6.53 元/小时，实际补贴金额依旧达到 51810 元，总量工资达到 136926 元，同比 3 月份工资增加 22168 元，增加幅度达到 19.32%。企业对员工的关心我们大家都是能看的见的。

我们再以 3 月份、4 月份实际单产小时相比，虽有上升，但也是建立在 3 月份实际单产小时非常低的情况下，这个数据又恰恰最能反映劳动效率，反映我们员工实际创造产值的情况。

3 月份实际单产小时 2.12 元，企业亏本运营。4 月份实际单产小时 4.05 元，企业依旧亏本运营。作为企业，它需要资金支撑来生产，作为员工需要体面劳动得到工资，企业显然倾向了后者。这是我们在座的每位员工必须要明白的。

我们常说，我们要感恩父母，因为父母养育了你、培养了你。员工在企业工作，企业给你平台、给你锻炼、给你表现的机会，我们也要学会感恩企业。假如说，没有企业这个平台，你又能做什么、得到什么呢？

企业把员工当孩子养还表现在很多地方，员工对喝水不满意，我们已经投入资金在改造，很快就会让员工喝到清洁的水；员工提出要装窗帘，我们在下周就能全部安装到位；员工提出晾晒衣

服困难，我们经过实地调查后，后勤保障部正在制订计划，尽快解决；309 住宿员工提出房间一角漏水，我们也给予了高度的重视。

从开厂到现在，我们为了解决员工生活设施，共投入 5 万元资金。我们之所以这么做，都是在实践把员工当孩子养的思想。根据不完全统计，公司共解决员工个人思想问题达到 60 人次之多，解决、化解的内容包括家庭问题、朋友恋爱问题、思想疑惑等方面。我们这么做，一是重视员工的价值，二是力求通过我们架构所固有的作用，让我们员工开兴工作，“高高兴兴上班，平平安安回家”，是我们对员工的真心祝福。

我们的企业要发展，需要有忠诚度的员工。任何一个企业，都是喜欢有忠诚度的员工。忠诚度，从某种意义上解释，就是你在这个企业干得时间的长短。你在一个企业干得越长，你的工资就有可能很高，你就会充分享受到企业发展的成果。xxx，原来是公司，现在已经发展成集团了，说明企业正处于发展期。企业在发展期，你的个人发展机会就大。我们员工对公司发展的美好前景是可以值得期待的。

既然我们对公司有期待，我们大家也因为这个原因来到这里，那么我们为什么不充分享受企业发展带给我们的成果呢？有的人可能会问，我们在其它的企业拿得工资高，但我们要思考一下，你能拿多久呢。

我们公司处于扩张期，我们才会问这个问题。有的员工可能会问，我们4月份出勤工时、产量都比3月份高，为什么收入没有提高呢？这次工资分配，我们是依据出勤、产值、绩效来分配的，既考虑了学徒工、技能一般的人，也考虑到了技能出色的人。

应当说，我们中的大多数人的工资是增长的，其它的人也保持在3月份的收入水平。任何一个公司的工资分配，一定是满足公共利益为前提，是满足大多数创造产值的人为前提。如果不能做到这一点，那就是对技能好的人的不尊重，他们又会怎样想的呢？所以，我们每个人都要扪心自问。

我们确实注意到极个别的员工，他们怀着不健康的心理、狭隘的角度在做一些别有用心的勾当。说什么，企业不给我满意的钱，我就不干了。还有个别的员工把自己混同于思想低下的“抄更群体。”以买卖关系看待自己的职位，自己工作中不积极，随意散布牢骚怪论，影响了员工的行为，客观上已经给公司造成伤害。

对于这种行为，我们每个员工都要擦亮眼睛，用自己思想来判断，不要给这种人“忽悠”了。他的险恶目的是在诱骗你，要你丢弃宝贵的饭碗。我们所有的员工一定要明白，你的工资是企业给的，不是所谓的“个别人”给的，他永远是不会给的。当他在违反企业规定作出举动时，我们要自觉抵制，在第一时间向你的上级、直至总经理报告。

我们为有我们的员工感到自豪，当“个别人”在散布心怀怪胎的言论时，我们的员工没有上当。因为我们的员工已经真切感受到企业是“把员工当作自己的孩子来养”的，始终把关心员工的利益放在首要位置的。一句话，相信企业就是相信自己，相信领导就是相信未来。

服装公司年会领导精彩致辞 6

尊敬的领导们：

如果把以纯比作流经全国的长江，那么每一位以纯的销售员就是汇成这条长江的水滴。作为一名店长，我就要引导以纯销售员的水流按正确的方向汇入大海。我认为店长的工作，一方面要严抓管理，另一方面应该发挥指导、配合和策划的专长。

管理应该理为先，理的不是制度、不是流程，而是心态，是包括工作和生活在内的销售员心态。培养销售员的心态应该以以纯的企业文化为基础，实际情况为主，客观环境为辅，培养销售员的自信、自尊和明确的自我认知度；培养销售员团队协助精神和集体观念，加强销售员和各部门负责人之间的相互协作和配合；培养销售员永不满足的学习心态。我要他们不仅要掌握本区域相关知识，也要知晓相邻区域的服务常识。企业文化不是要把我们的思想本位化，而是把“以纯”这个品牌形象充分本土化，和江西当地文化更好地融合。所以我要培养销售员换位思考、打破思维定势的意识，加强相互学习，才能取长补短，相互辅助。就店

长工作而言，对内要指导工作，制定任务，监督应运，分析应运中存在的问题，对出现的问题及时解决，提供必要的帮助；对外要不断加强宣传，追求更高的美誉度和认知度。虽然我们是专业的品牌店铺，但不同类型的宣传方法同样可以借鉴。

假如我是一名店长，我会加强服务质量的提升。商品是有形的，而服务是无形的，今天的消费者更加注重服务的质量，服务是提升品牌竞争力和价值的必要而有效的手段。服务不仅要求营业人员熟练掌握产品知识，更需要用语言和行动来诠释我们的优质服务。例如：服务用语不能单纯呆板地执行，而要真正使阳光服务照耀到消费者；树立服务明星及楷模，使服务以榜样的形式在员工作变成有形的模范，形成服务赶、帮、超的良好氛围。

假如我是一名店长，我更要做好承上启下的桥梁作用。店长的首要任务是领导团队完成公司所下达的销售指标；他更是一个中间人，是整个连锁店的关键人物，是组织内部沟通的桥梁。优秀的店长会善于发现工作中的问题，并及时解决；他还是一个优秀的培训老师，销售员的榜样，能够指导销售员出色地完成各项工作任务；他还要善于激励，做销售员的拉拉队长，挖掘销售员的内在潜能，激发销售员的工作热情。

假如我是一名店长，我要从与销售员感情、销售员的自我价值实现、销售员的待遇三方面入手。首先要得到销售员们的信任，只有大家相信你，才可能心甘情愿地为你去工作。在与销售员的

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/668027120060006053>