# 最新年会主管发言稿感恩的话 仓库主管年会发言稿(优质14篇)

来源：网络 作者：夜色微凉 更新时间：2024-07-10

*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。相信许多人会觉得范文很难写？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。年会主管发言稿感恩的话篇一xxx：岁月如梭！紧张而又富有节奏...*

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。相信许多人会觉得范文很难写？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

**年会主管发言稿感恩的话篇一**

xxx：

岁月如梭！紧张而又富有节奏的一年 ，不知不觉地过去了。回首加入丽莎这半年多来，公司在各方面迅速发展，稳步前进。在各方面都向规规范化迈进了一大步！同时，我也踏着公司前进的步伐，在公司各级领导配合和指导下同企业一起成长了很多，在这半年的时间通过前期物料所有家人的的付出整个仓库改变了很多无论是仓库的规划还是个人的素质以及个人的工作职能和部门的精神和凝聚力都有很大的提升，这个是我们仓储部每一位家人感到欣慰的一件事情！

回顾仓库全年的工作历程，既有失败的痛苦，也有进步的喜悦。通过总结，我们记录下了失败的教训和成功的经验，记录下了所获得的成绩和进步，这样可以使我们更加时时激励自己，保持更好的水准。通过总结，部门间交换、分享相互的长处和短处，经验和教训，感受着团队的温暖，从而收获关切和期望；通过总结，把优势继续用于未来的工作，并有针对性、计划性地去改变总结出来的不足和缺陷，在今后的工作中加以提高和改进。

过去的20xx年度在公司领导的正确指挥、各部门的积极协助配合下，仓库的各项工作始终围绕着团队的打造、库存货物安全、库存数据准确、作业标准规范化、物流配发高效率、热情服务高质量的目标开展工作。首先建立建全了各岗位工作职责，规范了各项业务流程；结合公司经营实践，完善了帐物的管理和财务库存数据的执行标准；与此同时，还对仓库进行了新的规划，仓库分区、货物分类、台帐及标识建设的完成，以及搬运组的成立标志着仓储管理标准化，科学化进程的全面启动。特别是仓库现场管理的严格要求，较好的改变了过去那种不用的杂乱的现场也随着整顿、整理、清洁、清扫，素质的学习开展成为历史。货物的收、发、存管理工作，伴随着岗位责任制的贯彻落实，得到了全面提升。对仓库历史遗留的呆滞货物，残次品，报废货物、成品退货进行了彻底清理，并建立了相应的残次品库，为今后此项工作的顺利开展奠定了基础。如今日常管理中的所收、发货物(含退货入库)数据准确率比之前有较大的提升。仓库货物摆放整齐、横竖成行，并按分类、规格型号摆放，编号与货位基本保持一致传统习惯与科学管理间的观念差异，造成制度、流程的执行力低下问题：仓库管理中出现的部分问题都是因在制度执行中未按规范及流程的标准操作，用传统习惯方法取代科学计划而发生的。

分析工作一直是我部门管理工作的弱项，无论是本部门各管理岗位中存在问题的原因分析，还是部门专业统计报表分析，特别是对优化整体库存的分析，都缺乏专业性总结分析，在20xx年管理工作中，将加强总结分析工作，以提高本部门基础管理工作。

随着公司行业竞争力的不断走强，对公司物料管理工作和业务技能提出了更高的要求。为了使仓储部能适应公司发展的需要，现对20xx年年度仓储部工作做如下规划：

1.加强仓储工作目标管理，将仓储工作目标任务分解到每个工作环节和落实到每个人。同时，认真考核落实，由于目标明确、责任落实、措施到位，仓储工作形成了上有人抓，下有人管，一级抓一级的仓储工作格局。全面落实安全责任制。根据公司的管理规定仓库晚上安排人员根据生产情况进行值班、出入库检查、库内防火、安全用电等各项工作，并坚持严格落实；二是贯彻“安全生产、预防为主”的方针，定期开展安全生产大检查，切实消除安全隐患，确保了全年仓储工作安全管理无事故。

2.在4月份之前，解决仓库库存准确率长期低下的问题。仓库库存准确率得不到提升，库存数据失真，对公司财务，计划，采购，生产等相关部门的工作开展造成很大的影响，同时也使仓库管理处于极为被动的局面。在4月份之内，仓库要导入每日循环盘点制度，理顺和优化管理流程，提高管理人员的数据观念，按照工作日清日结，数据异常及时分析处理的原则严抓库存数据管理。要彻底打破以往仓库在库存数据管理中存在的单纯依赖调账来维持数据准确的局面，在可持续性的基础上抓数据管理，同时也为erp系统的顺利上线提供可靠的基础数据支持。每日循环盘点，保证产品与账、表对应，做到物、账、卡三个相符，确保帐物的准确率达到95%以上，做到不错发，不少发，不多发，确保产品发货准确率达到100%。

3.三月份之前，完善仓库的单据，报表管理。仓库目前对单据管理很不到位，不能达到财务部的要求，无法对单据进行有效的追溯。仓库要从单据的填写，传递，装订，保管，存档等各环节进行重点改进；加强对单据、报表的审核，尤其是对进仓单的审核及报检记录的审核。对单据体系进行一次清理，规范各类型业务，各类型单据的使用，签批流程，目前公司的单据设置不全面，有相当一部份无对应的单据进行登记，需要重新设计、规范一批单据来处理。这项工作在三月份内完成。

4.不断完善仓储各项管理制度和前期跟各个仓管所签定的考核与流程管理，做到检查项目齐全，记录完整，使仓储日常管理工作形成了规范化的管理体系。在对库房进行随时检查时，及时发现存在的问题，及时排除，保证库房的干净、清洁、安全等，确保库区的“5s”工作做到位。突出管理重点，认真贯彻落实分库管理办法，做到“三专”、“四落实”，即：专人管理、专库储存、专帐记载、数量、质量、品种、地点四落实。按规定，标明标志。重视仓储基础信息工作，及时、准确、认真上报各种仓储报表，为上级领导和其他专业部门及时提供信息。

5.做好仓储工作的关键是要掌握库存周转的变化。加强及监督各仓位对库存物资的入库、出库、库存状态以及储存环境等情况的分析，找出进、销、存环节存在问题和安全储存的隐患，并提出相应处理措施，做好仓储工作。建立“仓库月度巡检制度”，由仓储部部长牵头，邀请有关部门参加，定期对公司所仓库进行监督检查，并有针对性的提出解决方案。分析预测结果和解决方案应及时公布，提供相关准确的信息让公司领导对物料供应链的各个环节综合管理。

7.在二月份起实施以库存准确率考核为核心的考核机制。为了配合库存准确率提升，仓库在二月份实施新的库存准确率考核制度，对库存准确率连续二到三个月内实质性提升的仓库相关管理人员(准确率目前定在98%)进行绩效比调整，对不能胜任工作的仓库相关管理人员考虑调离工作岗位。

8.加强物料控制工作，提升物料管理水平。完善不良品、呆滞物料的管理，不良品要单独建账管理，及时反馈准确的物料信息，为计划、采购提供参考信息。与生产部沟通，仓库所有材料集中发料并实施备料制，提升物料的收发效率，同生产部确定后续的管理方案。

9.从一月份到四月份，完成仓库erp库存模块的上线工作。公司的发展必定要求公司内部实行信息化管理。目前公司暂定先从仓库管理模块入手，积累经验之后再在全公司实施erp系统。仓库必须要打好信息化管理的第一炮，否则会影响到公司信息化的工作布局。目前已与计划部，erp系统就仓库实施erp 系统的步骤达成了初步的方案，暂定在三月份内完成相关的基础工作，在四月初实现系统上线。同时请计划部左部长协助完成环境评估，人员培训，业务流程的优化、固化，相关基础库存数据的录入等工作。

10.从一月份到五月份，完成仓库的平面与空间布局规划。按照公司20xx年的发展规划，各个产品类的物料将会有较大幅度的增长，而目前仓库的空间布局尚不能满足这一发展要求。仓库必须要适应公司的发展要求，在四月份之前，完成各大产品物料的分区规划；加强目视化管理，五月份之前做好各仓区、货位的标识管理。

11.用一到五个月的时间，加强管理团队建设等工作，将本部门打造成具有标杆性团队、仓储部在已到来的20xx年中无论在学习力、凝聚力、执行力以及团队合作意识上更上一个新的台阶。完成仓库组织架构调整。团队建设是关键，目前面临着在仓库管理方式，管理思路，管理理念进行全方位转变的情况，员工的思想观念如何转变，管理技能如何提升才能适应公司的发展要求的问题。必须要预计到部份员工可能因为各方面的原因跟不上仓库的管理变化而不得不调整工作岗位；要做好从外面引进仓库管理人才的相关准备，做好相关的招聘、培训、考核工作；完善仓库员的绩效考核指标体系，对仓库管理人员的工作技能、工作绩效、工作态度做好全方位的评估；适当地提高仓库管理人员的工资待遇，做到以环境留人，待遇留人，感情留人，创造良好的团队氛围，打造高素质高效率的仓库管理团队。加强对员工的培训工作，针对员工技能上的不足之处，有针对性地开展业务培训。

12.励精图治，加强学习，组织仓储部所有人员积极参加公司与部门的管理规范学习，提高认识，提高素质，明确责任，针对仓储部分新员工经验少，管理能力差的实际情况，每月组织对仓库管理人员进行针对性的培训，另外利用召开每周一仓储例会和每月工作分析会的时间加强培训和指导，充分发挥同志们的主动性，逐步培养勤观察、多动脑、善总结的良好习惯，提高在工作中善于发现问题、分析问题、探讨问题、解决问题的能力，使仓管员的业务技能和素质不断提高，促进仓储工作再上一个新台阶。加强自身学习，提高仓库管理水平。

总结的目的是为了更好的计划，因此，我们必须根据公司及仓库的实际情况，制定和实施相应的改进和创新计划，跟踪改进和创新计划的实施进展，验证改进和创新计划的效果，并将行之有效的改进和创新成果在公司各部门进行分享和推广。通过我们不断改进和创新的`行动去超越自我，实现仓库管理工作的持续改进，实现卓越。

**年会主管发言稿感恩的话篇二**

尊敬的各位领导、各位员工、朋友们：

大家上午好!

在这个充满希望的美好日子，我们欢聚在一起举办20xx年度营销大会，这将是一次英雄的盛典，这将是一次总结和再启航的盛会，这是对过去一年成绩的一次大检阅，也是对未来征程的一次总动员。

在此，我代表公司，对前来参加这次盛会的各位领导，各位新闻媒体和公司的伙伴们、朋友们表示最热烈的欢迎和最衷心的感谢!

一路走来，社会各级政府部门、各级领导给予了我们公司无微不至的关怀、鼓励和期望，感谢你们，你们让我们得到了温暖，看到了希望!

一路走来，社会各界朋友给予了我们大力的支持和通力的合作，感谢你们，你们让··有了信心，有了力量!

一路走来，我们可爱的伙伴、优秀的家人们，用顽强的毅力、持之以恒的精神时时刻刻奋斗在一线，感谢你们，你们让公司更加坚强，更加有力量，更加精彩!

谢谢你们，谢谢所有关心、爱护、伴随公司成长起来的领导们、朋友们、伙伴们!

春来秋往，斗转星移，20xx年在我们所有人的共同努力下圆满地画上了句号。今天，当我面对万张面孔的时候，当我回首远望的时候，我内心久久不能平静。20xx对于我来说，对于公司来说是不平凡的一年，是可圈可点的一年，是承上启下的一年。

公司的上市，标志着发展进入到了一个新的历史时期，从此进入到了规范化运营的快车道。为此，我平静了许多，承诺给伙伴的最大夙愿终于得以实现，可以说这是我人生中最大的安慰。

今天的表彰是对一年来市场成绩的回顾，我们欣喜地看到，越来越多的家人在这个平台上取得了丰盛的成就，在此我对他们表示最真诚的祝贺，同时也对所有与公司一同走过的家人、伙伴表示最诚挚的感谢!

20xx年，我给到大家的是最普通，但一定是最有分量的一个词，那就是“务实”。

20xx，我们会踏踏实实地做好服务。用心、用情、用爱去服务大家，第一时间把温暖送给大家，第一时间把关心带给大家，第一时间把喜讯传递给大家。

20xx，我们会踏踏实实做好教育。给市场想要的方法，给市场想要的信息，给市场想要的模式，给市场最大的支持。

20xx，我们会踏踏实实为大家做更多值得我们去做的事情，我没有更多豪言壮语，我没有更多高昂的承诺，我不会忽悠谁，我有的只是良心与责任，我只想说，我们的队伍是一支踏踏实实质朴的军团，是实实在在为创业、为追求财富与健康的朋友们提供了一个最可靠，最永久的、永远的事业理想平台!是一个诚实、守信、有责任感的民族平台。

我亲爱的朋友、伙伴、同事、家人们，公司因为有你们而增添了无限的多彩!因为有你们而增添了无限的信心与勇气!因为有你们而增添了··直销的豪情与斗志!因为有你们而自豪、而伟大!因为有你们而生生不息地向前奔流，奔流、生生不息地向前涌流……为了你们的梦，为了更多更多人的梦，为了公司伟大的梦，为了祖国的梦，那就让我们迅速的行动起来，心连心，手拉手，肩并肩，鼓足干劲，快马加鞭，去实现我们所有的梦想!

谢谢大家!

**年会主管发言稿感恩的话篇三**

万总好!公司各位领导、各位同仁，大家好!

春去冬来，时光荏苒。2024年已经进入了冬季，现场工作暂告一段落，2024年更艰巨更富于挑战性的工作已经启动。

过去的一年我们蓝湾一品南北区工程受施工单位资金实力、开工时间、技术力量和施工管理缺失等因素的影响，工程建设极不平凡。

尽管遇到一些困难，在公司老总的直接领导下，在项目部全体工程师共同努力下，我们最终完成了南区6、7、9号楼11层混凝土主体结构工程，完成了北区6号楼4层混凝主体土结构工程、7号楼5层混凝土主体结构工程、9、10号楼4层混凝土主体结构工程以及5、8号地下室混凝土结构工程，我们南北区工程质量总体可控，北区工程质量好于南区工程质量。这一年，我们项目部共签发有关工程进度，工程质量整改和现场文明施工管理的工作联系单共计76份，这些工作联系单的内容大多得到了落实。两家施工单位沈阳辰宇和江苏中盛在经历了观望、纠结，争执不休和冲刺各个不同阶段。这一年，说大起大落也罢，说波澜壮阔也罢，说心有不甘也罢，毕竟我们共同走过。此时此刻，我们有必要对这一年的工作进行总结和反思：我们有哪些亮点和不足，我们冬歇期间还有哪些工作要做，我们明年开春以后的工作如何计划和展开。

在这里，我代表蓝湾一品项目部对2024年蓝湾一品项目的工作进行总结，对2024年将要面临的工作进行部署。

1、施工单位是我们工程建设的承建方，是关键的工程责任主体方之一，施工单位的资质、管理人员资格、承包人的资金实力、技术力量、承包人道德水准等决定了工程质量的优劣，决定了工程是否如期完成进度目标。我们南北区两家施工单位在这些方面显然存在不足。这就要求我们甲方工程师要更加加倍努力，务实工作，弥补施工单位的不足。令人感到欣慰的是，我们项目工程师大多能够牢记自己的职责，能够及时发现和协调解决现场出现的各种问题。很多时候我们甲方工程师确实是兼任施工方的技术员，兼任监理单位的监理工程师。我希望我们项目工程师在今后的工作中一如继往发挥自己的特长把全部精力用在工作中，再接再厉为自己为公司做出应有的贡献。

2、2024年南区6、7、9号楼的开工时间是6月份，北区6、7、9、10号楼的开工时间是8月中旬，导致我们进度总目标没有完全实现，除了两家总包单位自身要承担主要原因外，我们也清楚地认识到我们项目部前期工作推进不是很快，基槽开挖、动迁户拆迁、钢管桩及锚索围护工程、市政管网渗漏修复工程、设计院图纸规划设计及cfg桩地基处理等都不同程度地影响到了工程的总体进度，尤其是甲供混凝土问题暴露出我们甲供的短板，几乎每次混凝土浇筑都不是一帆风顺，都要折腾再折腾。所以现在总结起来我们要吸取很多教训，我们只有把问题提前处理好，把问题消灭在萌芽状态才能变被动为主动。尤其我们欣喜地看到公司成立了自己的搅拌站，并成功进行了运作，混凝土受制于人的局面从此以后将一去不复返。

3、作为房地产企业，公司老总在很多场合的表态让我们项目部员工感到自身作为企业一员的责任感。企业不是为卖房而建房，邦一房地产开发有限公司在开发建设过程中需要思考，如何提升和完善区域商业及公共配套，如何给城市留下一座地标建筑，如何保障业主入住后的品质和宜居生活，所以我们项目部有针对性地定期召开工程例会，对施工单位现场管理人员资格进行把关，对南区北区个别不符合建筑资格或不称职的管理人员进行了更换，对各分部分项进行审核，对现场施工工序流程进行质量巡查验收，必要时通过经济手段予以解决。南区混凝土质量问题我们多次现场召开专题会议加以控制。我们深知工程质量体现在细节上，细节决定成败，只有带着对社会对城市对业主有高度责任感的房企，才能得到社会、这座城市人民、业主的认可，最终才会走得更远。

**年会主管发言稿感恩的话篇四**

尊敬的领导、各项目经理及各位同事：

大家下午好！

首先我很高兴与大家在此相聚一堂，每年开这样的年终大会，这就让我们所有人的心靠得更拢。今天能够代表优秀员工上台发言，我感到十分荣幸，又感到自己的压力，感到荣幸的是我今年的工作得到了公司领导及同事们的认可，我这荣誉也是离不开公司领导及同事的关心及支持，在此我深表感谢！感到有压力的是我更应该严格要求自己，把将来的工作做得更好，我想这也是对我工作的一种鞭策，这也象人们常说的没有压力，就没有动力一样，我在新的一年里会把工作做的更好的。

我们虽然是x公司的一名员工，其实也是公司的主人，需要有将公司当成家的态度，态度认真是整个工作的主导，为公司做事其实就是为自己做事。`我们要记住只有公司的发展，才有我们小家的幸福，只有公司的辉煌，才有我们事业的辉煌，我们与公司是紧密相连，而且我们要用感恩的心把公司的利益放在第一位，其次要做感恩的事回馈于公司，还应有良好的态度服务于社会，这才能体现出自身的价值。

我是在20xx年底进入公司，在这x年多工作中，我亲自感受到了公司规模在不断的提高，不断的发展，在管理上不断的完善，并成立了自己的专业消防安装公司，在工程任务上接连不断，就像芝麻开花节节高，这也是大家有目共睹的，身为公司其中的一员，我感到无比骄傲与自豪，也正是这份自豪，让我们时时充满信心，我工作中的格言是：勤勤恳恳的工作，踏踏实实的做人。

虽然被评为优秀员工，但我深知，我也有不足之处，也有很多东西还需要我学习。我会在以后的工作当中，加快脚步，紧跟公司领导的指导思想，扬长避短，尽心尽职，努力工作，并不断学习提升自己的工作技能，用实际行动为公司的发展尽自己的微薄之力。

我相信公司在领导以及所有的同事同心协力下，我们的公司明天会更好！相信明年这个时候就是我们公司又一次丰收的时刻！

最后，祝愿大家在新的\'一年里合家欢乐，身体健康，万事如意！

谢谢大家！

**年会主管发言稿感恩的话篇五**

各位同仁、各位商界朋友，很荣幸、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xx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xx董事长和xx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总经理向他们和公司的用心良苦表示感谢!

下面我做为营销总经理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：

一、公司目前的营销模式和构成：

1)销售构成：目前公司的销售主要有四大块：半成品(箱体、玻璃、外壳等)、国际贸易(燃气热水器、烤炉等)、oem(电压力锅等)、国内销售。其中半成品占20%、出口占10%、oem占10%、国内销售占50%;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xx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xx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”。

二、一年来营销方面的工作总结;

在这里，我借xx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!

三、公司未来的营销方向和重点：

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xx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xx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xx的“用爱创造生活”的设立理念变为现实，让xx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。

以上就是今天我和分享的一些内容，谢谢大家!

主管年会发言稿

各位销售主任、销售代表：

随着我们覆盖全市的深度分销管理、消费者近距离服务的网络已经基本构筑成熟。在硬件差别日趋于零的情况下，每个公司的员工都像浮出水面的冰山，要直接面对市场的风风雨雨。

由于地域、时间、环境等因素的限制，我很难和每一位同事都有同样等质等量的沟通，今天，利用经验交流会，我想和大家共同探讨一下“我们这个队伍”以及“我们的服务”，这涉及到当前几个要引起我们注意的问题。

一，市场有没有捷径

还记得一篇小学课文吧，两个和尚一穷一富，都想到遥远的南海“进修”，富和尚惰性十足，终没去成，而穷和尚却克服障碍，修成正果。最近在行业报看到这样一则消息，讲广东的综合市场长势强劲，越大越赢人;关于北京的一则消息说，摊点式的却一天不如一天，越大越冷清，几个区还不一样，有的大卖场红，有的专卖店火，等等，说不上原因。市场的多样性决定了我们必须沉在一线，春种夏收，一脉相承。等“捷径”走，等“模式”套，我想我们公司只会被市场牵着鼻子走。

市场没有捷径走。

二，服务能不能量化

该怎样对办事处某一时期的绩效进行评估?服务虽非销售，但同样要量化，我想，某一时期，市场的增量就应是最直接的证明。是的，也许增长的原因里还有行业宏观的因素，还有公司的投入，经销商的配合，等等，但我觉得这些，这和同类竞品比都有共性，寻求差异，就是我们的两大优势：品牌和服务。

今年三月，公司给市办事处下属各个经销商重新划了责任区，给每个经销店落实了责任人和检查人。成效如何呢?上星期，他们用打“直观量化卡”的方法，对80多家商店进行了门检。使用六档量具(很差-差-一般-较好-优良-优秀)，进行六项大类(店堂建设、产品陈列、辅助品状况、客情状况、促销适合度、商店发展潜力)的六十小项的检查。通过人员交\*打分，销售代表近期的工作成果一目了然，更重要的是，它不仅是考评某一个人，更指导着我们日后对具体某一个店的服务重点和支持方向。当然，“直观量化卡”现在看还有不少问题，还要充实。在以后的工作中，想出更多更好的办法，持续改进我们做市场的方法，增进服务的绩效，给自己加压!

三，添一双眼睛看市场

办事处是公司在市内的销售支持、品牌阵地，为了明天的市场，我们服务好今天的经销商，结果是双赢。

在我们这个队伍里，有很多是刚过实习期的“新兵”，周经理常常教导我们：争取一切机会，向有经验的前人请教。埋头拉车，也要抬头看路，方向不清时，还要请人指路。一段时间后，经常扪心自问：在工作中，我们所做的是不是流于形式，过于简单，究竟有没有打动服务对象的心，又有没有偏离公司本来的要旨。

多一双眼睛就多一种角度。

有一个搞家具设计的人问我：你知道，吃饭时，小孩子为什么总喜欢往餐桌下钻?我说：因为贪玩。他说，不是，他问过小孩。在小孩眼里，餐桌太高，够不着，被大人抱着又不舒服，而餐桌下面正好，是他的世界，餐桌上的世界是大人的，就这么简单。因此，好的设计师在设计餐桌时，会在那个成人不注意的地方多动点脑子。

我们的产品，不是玩具，不好玩，但受用者都一样，是一个个鲜活的人(包括中间商和终端消费者)。所以，在日复一日的服务中，我们真的要多动一点脑子，多添一双眼睛。

四，创造好你的“小气候”

一个人新进一个群体，起初处处新鲜，活力四射。随着时间的推移，却有了“成长的烦恼”。因为感到大环境里的不和-谐，变得缩手缩脚;因为自身的职责不清，变得浑身惰性。

我们这个团队，是一支“青年近卫军”，有理想，有冲劲，都深知：要进步，就必须比别人快半拍!

人虽有差异，但基本观念是相通的。在周经理的领导下，就像一个家庭，每个成员都勇于并且坦然地接受一些“无情的管理”，我们面对的是一个“有情的管理者”。只有这样，才能齐心协力，创造一个彼此共同分享的有助于工作的“小气候”。

五，下面是些很散的问题，我想请销售代表们留心并和我一起做，好吗：

在走访市场时，你会留心同类厂家的一张不起眼的说明书、宣传画吗?

新开发网点中，你的份额占多少?店主对你的付出认同吗?

不知道你有没有养成随时走访商店的习惯，例如：有一天你乘公共汽车，下错了站，恰好路边有一家业内店，不管别的，你走了进去。

节日期间，是否给你认识的那些小店主问候了?虽然那之前，他不一定会想起你，但那以后我相信，他会熟记。有人讲过，越是小人物，越看重别人的尊重，我们常常疏忽。

给两分钟的时间，你能把朝夕相处的每个同事的优点概括一下吗?(如果你平时留意过的话，很容易做到)

我们的技术人员上门处理投诉时，正好你有时间，你会主动要求“见习”吗?也许专司市场服务的你，一辈子不用干“技术”，其实，你的一切所见所学，在你的工作中都会无意的应用。

……

市场上的问题太多了。我们要一起想!

销售服务的事，看似简单，实际烦得很。写毛笔行书的人，你问他“心”字怎么写，他会告诉你：关键三个“点”。左边一“点”要“认真”，中间一“点”要“周到”，右边一“点”要“快速”。销售服务的事，也要这么做用“心”去做!

谢谢

**年会主管发言稿感恩的话篇六**

尊敬的各位领导、亲爱的同事们：

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xx公司xx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，“xx”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。xx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xx；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！

xx年xx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。我们加强客户服务和客户导向，积更好力于热点问题的妥善解决，努力建立和改善各项工作流程和标准。

xx年通过所有部门的积极配合，我们圆满地达成了公司的整体目标。在这里我感谢各位同事为工作目标的达成而奉献的无数辛劳和专注时刻！

最近两个月来，我们描绘了xx年在新的条件下实现公司和各部门目标的宏伟蓝图。xx年，对于xx员工来说，是十分重要的一年。我们销量将达到新的高度，公司将更多地为具有一技之长的员工提供发挥个人天赋的机会和舞台。6年来的公司成长，实际上是全体员工个人提升的累积，公司的面貌有了历史性变化。

庄子说：“人生有涯，智慧无涯”。对于智慧的追求和探寻是永远没有尽头的，客户的需求提升也是没有穷尽的。各位虽然xx年取得了巨大的进步，但你们作为对自己有要求负责任的社会精英，对更高目标的追求却并不能因此而停止。相反，这仅仅是更高目标达成的开始。

今晚，我还要带着更大的热情和期望，迎来xx年具有划时代意义的“以信立人”的xx企业文化的传播。我们将坚定不移地相信、信任、诚信对待自己和自己承诺的目标，深入贯彻落实正确的工作流程和工作标准，继续解放思想，坚持持续改进，发展个人业绩，发展正确的态度和方法，使全体员工发挥长处，学有所为，劳有所得。由个体的成长，促进团队的合作，家庭和社会也更和谐，达到多方共赢，共同发展。

xx年我们将推动具有浩然正气的行为和弘扬符合正确道德的行为，鼓励每一个人承担自己应该承担的、对自己、对家庭、对工作、对社会的责任。我们要生产出更高更稳定质量的产品，我们要提供更高更稳定质量的服务，我们要将这些高质量的产品和服务，以及我们的正确思想推广到全国各地，让代理商、零售商、消费者安心、放心、开心地使用我们的产品和服务，并以此而自豪！我们要不要为此郑重地承诺？要！

当前，社会形势总体上保持稳定。同时，全社会经济和心态失衡加剧，社会风气鱼龙混杂，诚信缺失，人心浮躁，经济水平上去了道德水平却在下降，社会面临诸多难题和挑战。共同分享经济发展机遇，共同应对各种道德挑战，促进人际和谐发展，为人所需所用而发挥天赋，是有志人才的共同愿望。借此机会，我愿重申，xx将高举“以信立人”的企业文化旗帜，始终不渝地走稳步发展道路，始终不渝地实施互利多赢的战略，始终不渝地形成正确的思想氛围，不断促进员工发展，持续使客户满意。

此时此刻，我们深深挂念缺乏均衡营养的宠物，需要各方面知识的宠物主人，需要值得信任高品质产品和服务的消费者，需要摆脱亏损增加盈利的零售商代理商。我们xx员工应该尽己所能帮助他们早日摆脱困境，去除客户的烦恼。我们衷心希望全球宠物和爱宠人士享受安全健康的快乐生活。

最后，我祝各位同事和你们的家人在新的一年里幸福快乐！谢谢大家。

**年会主管发言稿感恩的话篇七**

各位同仁：

在刚刚过去的一个小时里，我们陆续揭晓了201\*年度最佳团队和优秀员工，在此，我代表全体\*\*\*人向获奖者表示衷心的祝贺。希望你们能再接再励，继续起到模范带头作用。当然，我们在座的每位员工表现的都不错，希望没有受到表彰的员工不要气馁，争取明年登上领奖台。

我也希望大家在羡慕获奖者的同时，能特别认识到：奖金是公司对员工昨天工作的肯定和对未来工作的期望，是对勤奋付出的员工的最大公平，同时也是激励所有\*\*\*人去挑战更高的目标。奖金不是福利。奖金是通过努力挣来的。它不可能人人都有，也不可能每个人都一样。它不是工资的一部分，而是因为你的业绩超越了公司对你的期望值。

从第一店发展成为今天在北京拥有\*家直营店、全国拥有近百家连锁店的大型连锁机构的七年间，无论是在单店到多店的规模化发展方面，还是在团队建设方面，都离不开大家的智慧和付出。在这七年的时间里，我们不仅在北京取得了令人瞩目的成绩，更是成长为行业的领军人物，这也离不开大家付出的心血。

从各项报表来看，在过去的一年里，我们无论是单店，还是整体的经营业绩都实现了倍增，这都有赖于我们的吴总、各部门的相互配合、后期制作部门默默的奉献和门店各位店长的领导有方，同时也离不开所有员工的勤勉负责。能取得这样的成绩，我真的很感谢大家。

今天是一个总结和表彰的大会，但是，作为公司的经营者和管理者，我们在看到成绩和长处的同时，也必须总结经验，认识到自身的不足，这样才能在经营过程中时刻进行调整，朝着正确的方向发展。

企业发展的原动力是什么？是利润。怎么才能保证企业百年不倒？是能持续产生利润。去年我们的总收入做的不错，但利润还存在着很大的提升空间。今年，我们在关注总业绩的同时，更要抓利润，要认真分析利润率、利润点这个大问题。为了把利润抓上去，我们必须改革。

大家肯定会问：怎么改？改革什么？首先，我们要从总部管理部门改革。我发现，伴随着企业规模的扩大，一些“大企业病”在我们这里已经有所显现。我们现在的管理部门在有些工作中已经脱离了门店，出现了“各管一摊、互相推诿”的苗头，管理机构的扩大和工作效率的提升不成比例。今年的改革中，我们首先需要做的就是优化组织结构，强化总部对门店的服务和支持功能，总部各部门要坚决避免“官僚作风”，所有的工作都要围绕着有利于增加门店业绩，提高整体利润率来开展。这就要求我们总部所有员工必须经常下店，时刻了解门店发生了什么？需要什么？然后再有目标的展开自己的工作。

其次，我们每个店要重视利润。公司要把利润率纳入到对每个店的考核当中，纳入到店长年终奖金的发放依据中。高利润如何产生？简单的说就是收入减成本。我们每个员工的高业绩，低客怨，工作高效率、低内耗，都是降低平均成本的有效方法。而要做到这些，就要求每个员工都要不断提高自己的服务技能。为此，人力资源要做好人员储备和培养工作，建立更加完备的培训体系，同时，单店的店长也有责任做好店内培训，做好“留人留心”的工作。

最后，公司要加强各岗位工作的流程化和管理的标准化，强化监控体系，减少流程内耗，提高工作效率。经过经一年的磨合期，我们的erp系统已经完全可以投入到各店使用。但是，要保证erp发挥最大的效用，就要求我们所有的工作都必须按标准的流程和规范来做，因此，工作的流程化和管理的标准化也将成为我们201\*年工作的重点。

我相信，如果以上的要求我们都能做到的话，我们\*\*\*\*就还能再上一个新的台阶，我们今年\*\*\*\*的经营目标也一定能够完成。

为了感谢\*\*\*\*的全体员工为公司、为我们大家做的贡献，过年了，公司将按照每位员工在公司工作的年限为大家准备了购物卡，供大家采购年货。请各店店长、各部门负责人上台领取。

公司年会部门主管致辞2

各位领导、同事们：

大家下战书好！新年伊始，咱们xx人座无虚席，在古都xx盛大召开xx公司20xx年度打算工作会议，我的心境觉得无比的冲动。在为时三天的大会中，我们听取了总裁题为《以人为本，转变观点，增强管理，疾速推动，尽力实现xx全面调和持续发展》的工作报告，并就呈文内容，联合各单位和各体系的实际情形，对如何实现各单位跟各系统20xx年工作目标开展了深刻地探讨。在已经由去的20xx年，我们总办为提高企业的管理程度做出了一定的贡献，获得了必定的成就。这是在总裁的准确领导和鞭策激励下取得的，是各分公司和总公司各部分鼎力支撑的成果，也是总办全部员工精诚团结、拼搏奋进的结果。成绩只代表从前。新一轮的目标、新一轮的考验又交付在我们的肩上。20xx年，总办将依据总裁工作讲演中的详细请求，一是在当真总结去年教训的基本上，扎扎实实贯彻xx公司20xx年度规划工作会议的`精力，迷信分解公司下达的工作目标;二是以求实的立场持续落实《xx公司行政人事管理制度汇编》和其余相干轨制;三是加大目的治理义务考察的力度，鼓励士气，鼓励斗志，弘扬团队精神;四是踊跃改变工作风格，改良工作方式，建立良好的办公室形象，提高总办每位员工的业务素质，使总办各项工作整体上台阶;五是在抓实基础管理和日常工作的同时，要器重企业信息化建设，应用互联网络拓宽沟通渠道;及时获取公司领导决议所需的信息;努力进步各级管理职员的电脑常识。总办将会牢记“服务、领导、监视、和谐”的工作主旨，牢牢缭绕总公司的工作重点，充足施展总办的桥梁作用，团结合作，翻新奋进，真抓实干，将各项工作做细、做实，真正使各项工作落到实处，确保20xx年各项工作目标顺利实现，为公司的可连续发展再作新的奉献。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

**年会主管发言稿感恩的话篇八**

20xx年过去了,回首xx酒店3年多以来的发展历程和风风雨雨，我们有过挫折,有过困惑，有过喜悦。今天，我想感谢和郡琳酒店一路走来的每一位员工，感谢你们的信任，是你们的努力和坚持，让郡琳酒店在宣汉酒店业内崭露头角，取得今天这样的成绩。

我还记得20xx年酒店开荒的时候，有这样一位员工，当时在打扫卫生的时候不小心把手划破了，流了很多血，我看到他的时候，他正在用旧布包扎伤口，我让他先别干了，回去休息一下。他对我笑笑说：“没事，小伤口，轻伤不下火线。”说着又挽起袖子干起活来了。说实话，当时，我真的是很心酸!很心疼!我知道在郡琳酒店，还有许许多多这样的员工，为了工作，主动放弃休息，加班加点，甚至通霄达旦的工作，一年365天没有几天可以合家团聚。

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，我想借这个机会，向你们说一声：“谢谢你们!你们辛苦了!拥有你们，我感到非常地骄傲和自豪!”

作为一名郡琳人，我希望你们每个人对工作都要有充满激情。这种激情，首先源自你对这份工作的热爱。我们很难想象，一个不热爱工作的人，怎么可能主动积极地去工作?怎么可能把工作做得好?只有热爱工作、对工作充满激情的人，才会自动自发地产生出责任感，这种责任感与一些靠外在的管理措施或领导压下来产生的责任感是完全不一样的。前者是主动的，后者是被动的。举个例子：销售部收到一份客户订餐或者会议订单，把它拿到相关部们，相关部们的负责人说，这样，你让这个客户打电话给我吧!咋听起来，好象没有什么问题，挺正常。但相关部门说这个话的人，他的工作一定不是主动的。主动工作的人会说：“好的，你把他的电话给我，我来和他联系。”这就是主动工作和被动工作的区别。被动工作时间久了，会形成压力，这种压力容易使人的身心倦怠，对工作产生厌烦的情绪。而主动工作的人会乐在其中，因为他把工作看成是一种锻炼，把工作中的困难看成是机会，是挑战。

其次，我想要求我们每一个郡琳人都要有团队合作的精神。这让我想起，我们小时候都玩过的一个运动——接力赛。大家都知道，在接力赛中，交棒是一个至关重要的环节，它直接关系到整个比赛的输赢。因此，在中途交棒时，把棒递交给下一个队友的人，他一定会考虑：我要怎样把手里的接力棒递出去，可以方便地、顺利地让我的队友接到。同时，准备接棒的人也一定会主动把自己的手伸出去接棒。只有每个队员在每一次交棒中完美地合作，才有赢的可能。其实，我们每个人，每个部门，就好比是这个队伍中的一员。而我们酒店，就好比是站在接力赛跑道上的参赛队，谁合作得好，接得稳，跑得快，谁才能拿第一!目前，我们部门间的合作与沟通是一个比较大的问题。既然我们为了一个共同的梦想选择走到了一起。那么，我希望，我们每个人、每个部门在合作时，都能站在一个共同的立场来思考和解决问题。如果在合作中意见不统一，发生了不愉快或小摩擦;我希望，我们都能有一颗宽容之心。

此外，还有很重要的一点，就是执行力!这是目前现代企业界里一个很流行的词。那什么叫执行力呢?我认为，执行力就是把企业战略转化成行动的能力，这一点我认为中国人民解决军做得最好。执行力不是仅靠聪明就可以做到的，它必须是贯彻到点点滴滴的细节上，贯彻到执行的速度上。

我要告诉大家，酒店行业是一个日趋成熟和规范的行业。也就是说，我们的客户越来越成熟，我们的竞争对手越来越成熟。这就意味着酒店的利润会越来越低，我们只有不断的开拓创新，才能在今后的激烈市场竞争中取得更好的成绩。

20xx年的成绩已经成为历史，20xx年又是充满希望和挑战的一年。我相信，只要我们大家众志成城，群策群力，我们的目标一定会实现，我们的梦想总有一天也将变成现实。

谢谢大家!并祝大家新年愉快!身体健康!家庭幸福!万事如意!

**年会主管发言稿感恩的话篇九**

xxx：

在公司领导和同事的帮助和关心下, 在各部门的密切协助配合下，原料仓的各项工作始终围绕“库存物料安全、进出数据准确、作业标准规范化、收发配料高效率、热情服务高质量”的目标开展工作，一年来仓库整体面貌焕然一新。为了总结经验，提高自己，以至于把工作做的更好，我现对过去一年的工作进行简要的总结：

原料仓是一个公司连接生产，供应，销售的中转站，自始自终贯穿企业生产经营全过程，仓库管理在整个生产体系中起着举足重轻的作用。由于工作的需要，10月份，公司将我从采购部调至原料仓兼任仓储主管一职，负责原材料进货，发放和管理三个方面的工作。虽然公司没有正式任命我为仓储主管，但我就感到自己身上的责任重大。因为原料仓管理工作是一项重要的基础性工作岗位，虽然技术性并不高，但需要勤劳、心细，作业强度大。而我自身的学识、能力和阅历有限，面对仓库产品原料种类多、工作头绪杂、人员编制少、管理范围广的实际情况，使得我不免有些迷茫。厂长语重心长地开导我，鼓励我，让我放下思想包袱，大胆、自信地接受了这份挑战。为了使自己尽快适应新的工作岗位和工作环境，我平时自觉加强仓储理论学习，虚心求教释惑，不断理清工作思路，总结工作方法，现已基本胜任本职。一方面，干中学、学中干，不断掌握方法积累经验。我注重以工作任务为牵引，依托工作岗位学习提高，通过观察、摸索、查阅资料和实践锻炼，较快地进入了工作情况。另一方面，问书本、问同事，不断丰富知识掌握技巧。在各级领导和同事的帮助指导下，从不会到会，从不熟悉到熟悉，我逐渐摸清了工作中的基本情况，找到了切入点，把握住了工作重点和难点。

原料仓是一个事务繁杂的部门，也是一个重在配合的部门。加强沟通，营造团队协作氛围尤其重要。一年来让我深深体会到团队协作精神才是工作取胜的要害。原料出入库工作偶然会因同事之间缺乏沟通而导致工作出错或效率低。为此在平时工作中，我主动加强与领导、同事的交流与沟通，每次不懂的、不知道的、不会的，我都会谦虚地向他们请教，他们都会耐心帮助我，教我如何去做，如何去解决问题。就是这样，慢慢在同事的帮助和引领下，我熟悉了这里的工作环境，然而我也就这样很快的融入到大家的工作中去了。我在这段时间的工作相处中，我感觉到了我们公司有人性化的管理、强大的团队精神和凝聚力、高效率的工作方法和实事求是的工作态度。公司的同事都很好相处，而且大家都很是热情，也善于帮助他人。公司的领导都很关心下属，现在觉得在这里的工作环境较轻松，即使工作有点繁忙有点累，但是和同事之间的相处是那样的融洽，那样的愉快，工作起来就得心应手。

虽然原料仓的工作看似简单,用三个字来慨括：收、管、发。但是要真正的做到位，做齐全，使工作程序化、系统化、条理化、流水化，还需要下点功夫，每个仓管员在工作当中必须要保持清晰的头脑。为此，我根据公司及仓库的实际情况，借助以往在仓库工作的管理实践，制定和实施相应的改进和创新计划，实现仓库管理工作的持续改进，实现卓越。

第一，严格执行仓库管理制度，防止收发原料差错出现。入库及时登帐，手续检验不合要求不准入库；发料时手续不全不配料，特殊情况须经有关领导签批，做到以公司利益为重，爱护公司财产。入库、出库工作，遵守先进后出原则，严禁造成呆料、废料；按库位摆放物料，或移动物料，禁止造成无法找到相关物料。按标准操作程序和标准管理制度做好各项工作及记录。积极配合各部门的领料工作，及时填写进、入账，核准现场物料等，做到库存物料的清晰，可查，发现问题及时汇报，改正。对日常账目与物料做到确认再确认，为确保一致：没有领料单，不能发放物料；手续不符合要求的，不能发放物料；未办理入库手续的物料，不能发放；完成一件工作后要做自我检查，以发现问题及时解决；对每天的工作进行总结和反思，以提高工作质量；有强烈的时间观念，凡事及时处理，不说“等一下”；工作主动，而不是被动等待安排；对工作现场管理做到“眼到手到”，预防仓库材料的丢失和破坏。

第二，合理安排物料在仓库内的存放次序。按产品种类、规格、等级及其产品的特殊性进行分区编码和存放，不得混和乱堆，保持库区的整洁。能正确掌握产品的进、出、存的工作流程，同时也真正做到了物尽其用、人尽其才的作用。

第三，定期盘点，积极配合工作。定期对库存物料盘点清仓，做到账、物相符。对领出的物料必须及时登记入账，确保物料进出及结存数据的正确无误，做好《进销存明细帐》，使电脑帐目能及时反映当前库存数量，对各类库存材料不定期进行抽盘，使帐目和实物的误差 减少到最低，特别是比较重要的原料，力求无误。

一是为各部门提供库存依据，防 止材料的不足造成拖单，或者库存积压而造成的占用资金。

二是给采购部提供准确的库存数据，并提供合理化的建议，与采购配合，努力降低库存量，加速库存周转率。

三是配合财务部门做好仓库库存盘盈、盘亏的处理；对库存呆滞物品的积压进行整改，避免了原材物料的浪费。

四是完成基础数据的收集、整理、 汇总，保证库存报表的上交时间和数据的准确性、真实性。

第四，加强安全管 理，注重防火、防潮安全工作。平时注重强调仓管员的防火安全意识，要求必须掌握各种基本的安全知识和技能，对吸烟者坚决禁止，防患于未然。每周、每月加大对仓库的清洁力度，保持库容美观、整洁。合理利用有限的库容，做好库存数量的管理，防止不必要的损耗发生。不能退换的物料经过相关部门确认后申请 报废，清理出仓库。

**年会主管发言稿感恩的话篇十**

各位销售主任、销售代表：

随着我们覆盖全市的深度分销管理、消费者近距离服务的网络已经基本构筑成熟。在硬件差别日趋于零的情况下，每个公司的员工都像浮出水面的冰山，要直接面对市场的风风雨雨。

由于地域、时间、环境等因素的限制，我很难和每一位同事都有同样等质等量的沟通，今天，利用经验交流会，我想和大家共同探讨一下“我们这个队伍”以及“我们的服务”，这涉及到当前几个要引起我们注意的问题。

一，市场有没有捷径

还记得一篇小学课文吧，两个和尚一穷一富，都想到遥远的南海“进修”，富和尚惰性十足，终没去成，而穷和尚却克服障碍，修成正果。最近在行业报看到这样一则消息，讲广东的综合市场长势强劲，越大越赢人;关于北京的一则消息说，摊点式的却一天不如一天，越大越冷清，几个区还不一样，有的大卖场红，有的专卖店火，等等，说不上原因。市场的多样性决定了我们必须沉在一线，春种夏收，一脉相承。等“捷径”走，等“模式”套，我想我们公司只会被市场牵着鼻子走。

市场没有捷径走。

二，服务能不能量化

该怎样对办事处某一时期的绩效进行评估?服务虽非销售，但同样要量化，我想，某一时期，市场的增量就应是最直接的证明。是的，也许增长的原因里还有行业宏观的因素，还有公司的投入，经销商的配合，等等，但我觉得这些，这和同类竞品比都有共性，寻求差异，就是我们的两大优势：品牌和服务。

今年三月，公司给市办事处下属各个经销商重新划了责任区，给每个经销店落实了责任人和检查人。成效如何呢?上星期，他们用打“直观量化卡”的方法，对80多家商店进行了门检。使用六档量具(很差-差-一般-较好-优良-优秀)，进行六项大类(店堂建设、产品陈列、辅助品状况、客情状况、促销适合度、商店发展潜力)的六十小项的检查。通过人员交\*打分，销售代表近期的工作成果一目了然，更重要的是，它不仅是考评某一个人，更指导着我们日后对具体某一个店的服务重点和支持方向。当然，“直观量化卡”现在看还有不少问题，还要充实。在以后的工作中，想出更多更好的办法，持续改进我们做市场的方法，增进服务的绩效，给自己加压!

三，添一双眼睛看市场

办事处是公司在市内的销售支持、品牌阵地，为了明天的市场，我们服务好今天的经销商，结果是双赢。

在我们这个队伍里，有很多是刚过实习期的“新兵”，周经理常常教导我们：争取一切机会，向有经验的前人请教。埋头拉车，也要抬头看路，方向不清时，还要请人指路。一段时间后，经常扪心自问：在工作中，我们所做的是不是流于形式，过于简单，究竟有没有打动服务对象的心，又有没有偏离公司本来的要旨。

多一双眼睛就多一种角度。

有一个搞家具设计的人问我：你知道，吃饭时，小孩子为什么总喜欢往餐桌下钻?我说：因为贪玩。他说，不是，他问过小孩。在小孩眼里，餐桌太高，够不着，被大人抱着又不舒服，而餐桌下面正好，是他的世界，餐桌上的世界是大人的，就这么简单。因此，好的设计师在设计餐桌时，会在那个成人不注意的地方多动点脑子。

我们的产品，不是玩具，不好玩，但受用者都一样，是一个个鲜活的人(包括中间商和终端消费者)。所以，在日复一日的服务中，我们真的要多动一点脑子，多添一双眼睛。

四，创造好你的“小气候”

一个人新进一个群体，起初处处新鲜，活力四射。随着时间的推移，却有了“成长的烦恼”。因为感到大环境里的不和-谐，变得缩手缩脚;因为自身的职责不清，变得浑身惰性。

我们这个团队，是一支“青年近卫军”，有理想，有冲劲，都深知：要进步，就必须比别人快半拍!

人虽有差异，但基本观念是相通的。在周经理的领导下，就像一个家庭，每个成员都勇于并且坦然地接受一些“无情的管理”，我们面对的是一个“有情的管理者”。只有这样，才能齐心协力，创造一个彼此共同分享的有助于工作的“小气候”。

五，下面是些很散的问题，我想请销售代表们留心并和我一起做，好吗：

在走访市场时，你会留心同类厂家的一张不起眼的说明书、宣传画吗?

新开发网点中，你的份额占多少?店主对你的付出认同吗?

不知道你有没有养成随时走访商店的习惯，例如：有一天你乘公共汽车，下错了站，恰好路边有一家业内店，不管别的，你走了进去。

节日期间，是否给你认识的那些小店主问候了?虽然那之前，他不一定会想起你，但那以后我相信，他会熟记。有人讲过，越是小人物，越看重别人的尊重，我们常常疏忽。

给两分钟的时间，你能把朝夕相处的每个同事的优点概括一下吗?(如果你平时留意过的话，很容易做到)

我们的技术人员上门处理投诉时，正好你有时间，你会主动要求“见习”吗?也许专司市场服务的你，一辈子不用干“技术”，其实，你的一切所见所学，在你的工作中都会无意的应用。

……

市场上的问题太多了。我们要一起想!

销售服务的事，看似简单，实际烦得很。写毛笔行书的人，你问他“心”字怎么写，他会告诉你：关键三个“点”。左边一“点”要“认真”，中间一“点”要“周到”，右边一“点”要“快速”。销售服务的事，也要这么做――用“心”去做!

谢谢

小编推荐更多

**年会主管发言稿感恩的话篇十一**

20xx年过去了,回首郡琳酒店3年多以来的发展历程和风风雨雨，我们有过挫折,有过困惑，有过喜悦。今天，我想感谢和郡琳酒店一路走来的每一位员工，感谢你们的信任，是你们的努力和坚持，让郡琳酒店在宣汉酒店业内崭露头角，取得今天这样的成绩。

我还记得2024年酒店开荒的时候，有这样一位员工，当时在打扫卫生的时候不小心把手划破了，流了很多血，我看到他的时候，他正在用旧布包扎伤口，我让他先别干了，回去休息一下。他对我笑笑说：“没事，小伤口，轻伤不下火线。”说着又挽起袖子干起活来了。说实话，当时，我真的是很心酸!很心疼!我知道在郡琳酒店，还有许许多多这样的员工，为了工作，主动放弃休息，加班加点，甚至通霄达旦的工作，一年365天没有几天可以合家团聚。

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，我想借这个机会，向你们说一声：“谢谢你们!你们辛苦了!拥有你们，我感到非常地骄傲和自豪!”

作为一名郡琳人，我希望你们每个人对工作都要有充满激情。这种激情，首先源自你对这份工作的热爱。我们很难想象，一个不热爱工作的人，怎么可能主动积极地去工作?怎么可能把工作做得好?只有热爱工作、对工作充满激情的人，才会自动自发地产生出责任感，这种责任感与一些靠外在的管理措施或领导压下来产生的责任感是完全不一样的。前者是主动的，后者是被动的。举个例子：销售部收到一份客户订餐或者会议订单，把它拿到相关部们，相关部们的负责人说，这样，你让这个客户打电话给我吧!咋听起来，好象没有什么问题，挺正常。但相关部门说这个话的人，他的工作一定不是主动的。主动工作的人会说：“好的，你把他的电话给我，我来和他联系。”这就是主动工作和被动工作的区别。被动工作时间久了，会形成压力，这种压力容易使人的身心倦怠，对工作产生厌烦的情绪。而主动工作的人会乐在其中，因为他把工作看成是一种锻炼，把工作中的困难看成是机会，是挑战。

其次，我想要求我们每一个郡琳人都要有团队合作的精神。这让我想起，我们小时候都玩过的一个运动——接力赛。大家都知道，在接力赛中，交棒是一个至关重要的环节，它直接关系到整个比赛的输赢。因此，在中途交棒时，把棒递交给下一个队友的人，他一定会考虑：我要怎样把手里的接力棒递出去，可以方便地、顺利地让我的队友接到。同时，准备接棒的人也一定会主动把自己的手伸出去接棒。只有每个队员在每一次交棒中完美地合作，才有赢的可能。其实，我们每个人，每个部门，就好比是这个队伍中的一员。而我们酒店，就好比是站在接力赛跑道上的参赛队，谁合作得好，接得稳，跑得快，谁才能拿第一!目前，我们部门间的合作与沟通是一个比较大的问题。既然我们为了一个共同的梦想选择走到了一起。那么，我希望，我们每个人、每个部门在合作时，都能站在一个共同的立场来思考和解决问题。如果在合作中意见不统一，发生了不愉快或小摩擦;我希望，我们都能有一颗宽容之心。

此外，还有很重要的一点，就是执行力!这是目前现代企业界里一个很流行的词。那什么叫执行力呢?我认为，执行力就是把企业战略转化成行动的能力，这一点我认为中国人民解决军做得最好。执行力不是仅靠聪明就可以做到的，它必须是贯彻到点点滴滴的细节上，贯彻到执行的速度上。

我要告诉大家，酒店行业是一个日趋成熟和规范的行业。也就是说，我们的客户越来越成熟，我们的竞争对手越来越成熟。这就意味着酒店的利润会越来越低，我们只有不断的开拓创新，才能在今后的激烈市场竞争中取得更好的成绩。20xx年的成绩已经成为历史，20xx年又是充满希望和挑战的一年。我相信，只要我们大家众志成城，群策群力，我们的目标一定会实现，我们的梦想总有一天也将变成现实。

谢谢大家!并祝大家新年愉快!身体健康!家庭幸福!万事如意!。

**年会主管发言稿感恩的话篇十二**

20××年过去了,回首郡琳酒店3年多以来的发展历程和风风雨雨，我们有过挫折,有过困惑，有过喜悦。今天，我想感谢和郡琳酒店一路走来的每一位员工，感谢你们的信任，是你们的`努力和坚持，让郡琳酒店在宣汉酒店业内崭露头角，取得今天这样的成绩。

我还记得20xx年酒店开荒的时候，有这样一位员工，当时在打扫卫生的时候不小心把手划破了，流了很多血，我看到他的时候，他正在用旧布包扎伤口，我让他先别干了，回去休息一下。他对我笑笑说：“没事，小伤口，轻伤不下火线。”说着又挽起袖子干起活来了。说实话，当时，我真的是很心酸!很心疼!我知道在郡琳酒店，还有许许多多这样的员工，为了工作，主动放弃休息，加班加点，甚至通霄达旦的工作，一年365天没有几天可以合家团聚。

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，我想借这个机会，向你们说一声：“谢谢你们!你们辛苦了!拥有你们，我感到非常地骄傲和自豪!”

作为一名郡琳人，我希望你们每个人对工作都要有充满激情。这种激情，首先源自你对这份工作的热爱。我们很难想象，一个不热爱工作的人，怎么可能主动积极地去工作?怎么可能把工作做得好?只有热爱工作、对工作充满激情的人，才会自动自发地产生出责任感，这种责任感与一些靠外在的管理措施或领导压下来产生的责任感是完全不一样的。前者是主动的，后者是被动的。举个例子：销售部收到一份客户订餐或者会议订单，把它拿到相关部们，相关部们的负责人说，这样，你让这个客户打电话给我吧!咋听起来，好象没有什么问题，挺正常。但相关部门说这个话的人，他的工作一定不是主动的。主动工作的人会说：“好的，你把他的电话给我，我来和他联系。”这就是主动工作和被动工作的区别。被动工作时间久了，会形成压力，这种压力容易使人的身心倦怠，对工作产生厌烦的情绪。而主动工作的人会乐在其中，因为他把工作看成是一种锻炼，把工作中的困难看成是机会，是挑战。

其次，我想要求我们每一个郡琳人都要有团队合作的精神。这让我想起，我们小时候都玩过的一个运动——接力赛。大家都知道，在接力赛中，交棒是一个至关重要的环节，它直接关系到整个比赛的输赢。因此，在中途交棒时，把棒递交给下一个队友的人，他一定会考虑：我要怎样把手里的接力棒递出去，可以方便地、顺利地让我的队友接到。同时，准备接棒的人也一定会主动把自己的手伸出去接棒。只有每个队员在每一次交棒中完美地合作，才有赢的可能。其实，我们每个人，每个部门，就好比是这个队伍中的一员。而我们酒店，就好比是站在接力赛跑道上的参赛队，谁合作得好，接得稳，跑得快，谁才能拿第一!目前，我们部门间的合作与沟通是一个比较大的问题。既然我们为了一个共同的梦想选择走到了一起。那么，我希望，我们每个人、每个部门在合作时，都能站在一个共同的立场来思考和解决问题。如果在合作中意见不统一，发生了不愉快或小摩擦;我希望，我们都能有一颗宽容之心。

此外，还有很重要的一点，就是执行力!这是目前现代企业界里一个很流行的词。那什么叫执行力呢?我认为，执行力就是把企业战略转化成行动的能力，这一点我认为中国人民解决军做得最好。执行力不是仅靠聪明就可以做到的，它必须是贯彻到点点滴滴的细节上，贯彻到执行的速度上。

我要告诉大家，酒店行业是一个日趋成熟和规范的行业。也就是说，我们的客户越来越成熟，我们的竞争对手越来越成熟。这就意味着酒店的利润会越来越低，我们只有不断的开拓创新，才能在今后的激烈市场竞争中取得更好的成绩。20××年的成绩已经成为历史，20××年又是充满希望和挑战的一年。我相信，只要我们大家众志成城，群策群力，我们的目标一定会实现，我们的梦想总有一天也将变成现实。

谢谢大家!并祝大家新年愉快!身体健康!家庭幸福!万事如意!。

**年会主管发言稿感恩的话篇十三**

各位领导、同仁:

在这辞旧迎新之际，我们在这里召开“20xx年工作总结表彰大会”。主要目的就是总结和思考过去，展望和规划未来。在过去的一年里，有许多值得我们在座的各位包括我们采购部门去认真总结和回故的地方。

一直以来，采购成本控制是采购管理中最为核心的问题。如何降低采购成本，提高生产经济效益，为企业增加更大的利润，自然成为我们采购部所关注的焦点。采购成本并不是单纯地和“价格”划等号，控制采购成本也并不是一味地靠“压价”来完成，而是必须站在一个战略的高度，通过各项相关工作的统筹配合才能达到目标，取得好的效果。我个人总结人有经下几点:

当今的社会是信息化社会，面对纷纭复杂的市场，只有最大程度地占有各种相关信息资料，去粗取精，分析总结，将市场风云了然于胸，才能运筹于帷幄之中，决胜于千里之外。作为采购部负责人，应该把原材料采购市场信息的搜集作为每天的一项重要的必修课，它有助于采购策略的制定、有助于谈判的成功，有助于准确选 择供应商。

通过大量搜集各供应商资料，可以了解他们的基本信息、报价、竞争实力，以及信誉度。通过比较分析，可以掌握住市场的发展规律，价格的变动定律有效地控制采购时机。

成本作为单项科目存在时，它的额度越低，企业收益越高。但是企业成本、项目成本，以至专项成本，往往都是多个单项成本科目的总和。当单项成本达到最低，单项成本科目的总和却未必也是最低。比如采购一件设备，10万元一件的需要一年检修一次，8万元一件的可能需要半年检修一次，而每次检修需7000元，设备的使用年限为10年，那么3年下来，购买8万元/件的设备的整体成本就大于购买10万元/件的设备的整体成本了。所以，在进行采购时必须有总体成本考虑的远见，必须对整个采购流程中所涉及的关键成本环节和其他相关的长期潜在成本进行评估。

采购工作说到底还是与人合作。一个有信誉的合适的供应商毫无疑问是采购方最

好的\'资源，若与这样的供应商进行长期的良好合作将会为公司节约一大笔成本。

采购谈判的成功与否，不仅对公司在采购环节树立竞争性的优势意义重大，而且直接影响着我们企业经营的正常进行和成本的有效控制。知己知彼，百战不殆，一个合格的采购人员一定要了解到供应商的材料成本，才能有力的进行价格谈判。成功的采购谈判，是平衡和创造两者有效的结合，既维护了自身的需要与利益，又能通过与供应商合作创造更大的整体价值和利润，彼此达成战略合作伙伴关系，实现双赢。

同志们，在新的一年里，我们采购部要进一步加强学习先进的采购管理方式及先进的管理理念，在工作中能以更加扎实有效的措施，更加合理高效的方法，把企业采购部门的工作推上一个新台阶。更好的完成目标，这需要我们大家共同去努力、需要我们付出辛勤的劳动、需要我们用我们自己的智慧去共同创造。

20xx年春节即将来临，在此向大家拜个年，祝大家新年愉快、身体健康、合家欢乐、虎年大发。

**年会主管发言稿感恩的话篇十四**

尊敬的各位领导、亲爱的同事们：

大家好！

春来秋往，斗转星移，xx年在我们所有人的共同努力下圆满地画上了句号。今天，当我面对万张面孔的时候，当我回首远望的时候，我内心久久不能平静。xx对于我来说，对于公司来说是不平凡的一年，是可圈可点的一年，是承上启下的一年。

公司的上市，标志着发展进入到了一个新的历史时期，从此进入到了规范化运营的快车道。为此，我平静了许多，承诺给伙伴的夙愿终于得以实现，可以说这是我人生中的安慰。

今天的表彰是对一年来市场成绩的回顾，我们欣喜地看到，越来越多的家人在这个平台上取得了丰盛的成就，在此我对他们表示最真诚的祝贺，同时也对所有与公司一同走过的家人、伙伴表示最诚挚的感谢！

xx年我给到大家的是最普通，但一定是最有分量的一个词，那就是“务实”。

xx，我们会踏踏实实地做好服务。用心、用情、用爱去服务大家，第一时间把温暖送给大家，第一时间把关心带给大家，第一时间把喜讯传递给大家。

xx，我们会踏踏实实做好教育。给市场想要的方法，给市场想要的信息，给市场想要的模式，给市场的支持。

xx，我们会踏踏实实为大家做更多值得我们去做的事情，我没有更多豪言壮语，我没有更多高昂的承诺，我不会忽悠谁，我有的只是良心与责任，我只想说，我们的队伍是一支踏踏实实质朴的军团，是实实在在为创业、为追求财富与健康的朋友们提供了一个最可靠，最永久的、永远的事业理想平台！是一个诚实、守信、有责任感的民族平台。

我亲爱的朋友、伙伴、同事、家人们，公司因为有你们而增添了无限的多彩！因为有你们而增添了无限的信心与勇气！因为有你们而增添了民族直销的豪情与斗志！因为有你们而自豪、而伟大！因为有你们而生生不息地向前奔流，奔流、生生不息地向前涌流……为了你们的梦，为了更多更多人的梦，为了公司伟大的梦，为了祖国的梦，那就让我们迅速的行动起来，心连心，手拉手，肩并肩，鼓足干劲，快马加鞭，去实现我们所有的梦想！

谢谢大家！

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