# 公司表彰会议 公司表彰大会领导发言稿(汇总9篇)

来源：网络 作者：雾花翩跹 更新时间：2024-08-18

*范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。公司表彰会议篇一大家好...*

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

**公司表彰会议篇一**

大家好!

今天能和xx的员工们在这里，共同庆祝，20xx年先进集体、先进管理者、先进员工表彰大会。我非常高兴，真的非常高兴。首先我向在座的各位，还有生产线上工作的员工拜个早年，祝大家新年快乐，万事如意，全家幸福!

xx的今天是大家辛勤工作、共同努力是分不开的，可以说xx是个人企业，同时也是大家共同的企业。大家都知道，一个巴掌拍不响，众人拾柴火焰才会高。好的员工我们就要表扬。不光精神上表扬、口头上表扬，还要在大会上表扬。而且还要奖励，物质上奖励，金钱上奖励。只有这样做，才能把真正把先进树立起来，把榜样树立起来，也把企业的正气树立起来。现在我号召大家向你们学习。学习你们以厂为家，一切以企业为中心的精神，学习你们工作中精益求精、一丝不苟的精神，学习团结员工、顾全大局的精神。并把热烈的掌声送给你们。

xx发展了这么多年，从一个几十个人的小厂发展成一个大几百人的大厂，包括寿阳的强伟纸业，有一千多号人。这都是大家共同努力的结果，企业家一个人做不了多少事，也顾不过来。好铁也打不了几个钉子。很多中层领导干部，普通员工跟我们干了这么多年，非常忠诚，也非常敬业。我们很少在公开场合表扬他们，但我们都记在心里了。我们非常看重结果，产量就是结果，每年基本都能完成任务，完成目标，这就是结果。质量也是结果，每年销售出去的产品没有可靠的质量是站不住脚的。当然也包括销售人员的努力。效益是最后的结果，没有效益的企业是没有前途的。大家都看到了，我们后来又在寿阳建了一个企业——强伟纸业，强伟纸业投产快两年了，现在生产也非常正常，也有了效益。我们说这些，就是要给大家树立一个信心——在xx工作是有前途的，只要你是金子，就不会埋没掉，就会发光，只要你是一个好员工，我们就能看到，我们看不到，还有下面很多领导干部也可以看到。表彰大会就是表彰这种类型的员工。这种员工很多，肯定不是就这几个。我相信大部分都是好员工，先进的名额不多，几百个人选三十来个人，还是太少。还有很多人没站在这里，但我在这里会肯定他们的成绩，肯定他们的辛勤工作。以后这类活动我们要扩大表彰名额，要让更多的人受到表彰，也就能带动更多的员工兢兢业业为企业工作。自然也就能为企业带来更大的效益。

企业和员工是双赢的。企业有效益，员工就会有前途，员工热爱企业，企业就能大发展。所以大家要转变思想，跟上形势，跟上这个时代。咱们要成为一个大企业，不是小打小闹，企业要有战略眼光，也要在细节的、琐碎的事情顺应民情民意，逐步提高员工福利待遇，保护员工爱厂如家的感情，要算大帐，不算小帐。说实在话，我真心感谢大家的付出，感谢大家这几年的辛勤工作，没有你们的努力就没有企业的今天，也就没有今天这么大的规模。做企业要有不服输的精神，再大的困难都不怕，迎难而上，有困难就要去克服，克服了就能继续前进。企业是永续经营的，不能停顿，停顿就是后退。这就是所谓的事业心。我们都应该有这个事业心，企业才会象雪球一样，越滚越大，大家才会有越来越多的收入，越来越多的好日子。

新年快到了，借这个机会，我代表老板，代表各位领导衷心地祝大家身体健康、工作进步、身心愉快、家庭幸福!也祝我们的企业蒸蒸日上，兴旺发达。

谢谢大家!

**公司表彰会议篇二**

大家好!首先在这里给大家拜个晚年，祝大家身体健康，万事如意，合家幸福!

春回大地、万象更新。我们告别了成绩斐然的20------年，迎来了充满希望的20xx年。我向全体员工付出的辛勤耕耘和无私奉献致以深深的谢意，并通过你们，向一直大力支持我们工作的家人、亲属致以最诚挚的问候和最美好的祝愿。

20xx年是不平凡的一年，潍坊瑞弘历经曲折却依然昂首挺立，我们取得的成绩来之不易。我们之所以能坚强地走下来，离不开益海嘉里、银鹭等上游单位的鼎力支持，更离不开我们每一位员工艰苦奋斗地拼搏。我一直认为，奋斗的身影是最美丽的，因此，你们是最美丽的。在此，我再次向对潍坊瑞弘发展有过帮助、付出过努力的每一位员工表示衷心的感谢，因为有你们才有瑞弘的今天。

成绩是大家有目共睹的，是值得肯定的，但取得的成绩只能代表过去。在看到成绩的同时，我们也要去发现我们的不足，以便我们今后改正，以便我们今后进步。

20xx年是一个崭新的一年，也是我们颇具机遇与挑战的一年。20xx年，公司的发展前景广阔，我们的销售目标为两个亿，员工总人数达到100人以上，公司体制向股份制企业过渡，跟上益海嘉里的前进步伐，并造就人性化的和谐企业文化。

在接下来的一年，我们主要从以下几个方面来实现我们公司的发展：

不积跬步，无以至千里;不积小流，无以成江海。不要为我们眼前所取得的些许成绩而沾沾自喜。要实现公司今年销售两个亿的目标，我们的压力依然还很大。但是我坚信，只要我们从自我做起，关注工作的每点每滴，从小事做起，做好身边的每一件事，我们的目标就会随着时间的推移而离我们越来越近，我们就能实现由量变的积累达到质变的升华。

昨日的成功带来了今天的喜悦，今天的努力昭示着明天的辉煌，让我们团结一心，加倍努力，为实现我们宏伟蓝图而奋斗!

谢谢大家!

**公司表彰会议篇三**

各位经理、各位同仁：

今天，我们隆重召开度总结表彰大会，树立榜样，弘扬先进，再鼓士气，再创佳绩，在此，我谨代表集团公司向获得表彰的优秀团队和优秀员工表示热烈的祝贺!向所有付出辛勤工作的员工表示诚挚的问候!

过去的一年是新世纪以来，国内外经济形势最为复杂的一年，面对市场竞争与通货膨胀的双重压力，面对多种重大风险的挑战，我们欣喜地看到，各公司积极进取，经营工作取得长足进展。

股份公司顺利完成“人力资源和社会保障局网络搬迁建设工程”;数字电视机顶盒批发零售20900台;申报科技项目资金236万元。

大众移动公司“地面数字电视信号全省覆盖工程”作好充分准备，电视信号将逐步覆盖大同、运城、晋中等地市;与太原市教育局、晋中市教育局签署合作协议，计划20xx年5月开播“空中课堂”节目。

星联公司gps调度指挥系统改造与服务升级同步推进，将逐步开展“交通诱导”、“手机查车”、“与公安110联动”等系列服务;逐步安装视频传输的gps。

泰森赛格公司与山西联通在“gps车务通”领域全面合作，为明年拓展全省gps市场作为准备。

海天世纪公司房地产开发项目按计划有序推进，聘请国内一流设计公司从方案设计、景观设计、市场营销、策划等方面作了大量工作，将“海天世纪城”建设成为物联网智能小区。

各位经理，各位同仁，20xx年是我国实现“十二五”规划的开局之年，也是关键一年。20xx年，各公司要聚焦主营业务方向，以创新为驱动，广泛与国内先进企业、科研院校进行合作、协作、联盟，让技术市场化，市场技术化;抓住太原市建设创新型试点城市、省网整合的契机，以三网融合及物联网为切入点，努力在数字电视业务、gps业务、系统集成业务、房地产业务上有一个大的发展。

各位经理，各位同仁，和谐团队是集团公司最大的财富，20xx年，希望大家能以优秀团队和优秀员工为榜样，努力进取，为实现总体经营目标而不懈努力。

最后，在20xx年新年即将到来之际，衷心地祝愿大家，新年快乐，身体健康，万事如意!

**公司表彰会议篇四**

xx年，在集团公司党政领导的亲切关怀下，在集团公司各单位的大力支持、配合下，我们股份公司的`全体干部、员工克服了连续不休息所带来的重重困难，用你们的心血和汗水为股份公司的发展史写下了浓重的一笔。鲜花和荣誉的背后是我们广大基层领导、一线工人、各级管理人员所付出的极大的牺牲。我为股份公司能够拥有你们这些以大局为重、为公司长远发展不计眼前个人得失的可爱员工而倍感自豪，你们是股份公司的宝贵财富，是股份公司发展的基石。

当新世纪的阳光真真切切地照在我们身上的时候，也许很多人并没有意识到，今天升起的太阳同昨天落下去的太阳有什么两样。在xx年，我们以灵活的营销策略和保质保量的供货赢得了市场上的主动，遏制了竞争对手的发展，但是，只要今天我们在激烈的市场竞争中稍有懈怠，给竞争对手以喘息的机会，那么，对手的疯狂反扑势必给我们明天的市场前景蒙上厚厚的阴影。

我们今天这么好的市场形势，是我们一直以来坚持\"全厂围绕生产转，生产围绕销售转，销售围绕市场转\"这一经营指导思想的结果；是我们广大员工在过去的一年里苦苦拼搏保证了质量稳定、供货及时，最终赢得了用户的信任和认可的结果，我们要倍加珍惜这来之不易的市场形势。

今年的市场高峰期比我们预计的时间来的要早（2月份就开始了）；持续的时间也可能很长（大概3、4个月）；而且市场需求还具有机型多、机型变化快的特点。这给我们的生产组织和日均衡生产带来了很大的难度。同时，我们在经历了一次次提升产量之后，生产线可挖潜力越来越小，对我们生产能力的进一步扩大形成了制约，部分单位不得不靠加班加点完成生产任务。毋庸讳言，我们这一次上日产1050台产量台阶的难度甚于以往任何一次。面对这些困难，我们不能回避、不能退缩，多年残酷的市场竞争经验告诉我们，如果企业生产不能适应市场的需求，那么，它就会在这场没有硝烟的战争中逐渐削弱战斗力，直至消亡。所以，我们必须想尽一切办法、不计任何代价克服这些前进中遇到的困难，提升我们的生产能力。尽管我们前进的道路上遇到了这样、那样的难题，但同时也应该看到我们上产量的有利条件。我们也有上产量的良好物资和精神基础：一是集团公司各单位的大力支持；二是我们有一支经历了市场洗礼和改革大潮锤炼的特别能吃苦耐劳、敢打硬仗的干部员工队伍；三是我们有连续几年上产量所积累的宝贵经验；四是这次上产量是我们对各单位生产能力的详细摸底综合权衡的，各单位也都提前一、二个月做了大量上产量的准备工作。这些都为我们上日产1050台产量提供了有力的保障。

市场经济如逆水行舟，不进则退。面对市场我们没有讨价还价的余地，只有提高产量以满足用户的需求，没有任何捷径。我们上产量绝不是为了完成每年上几个台阶的搞形式，而是针对市场形势采取的必要、有效的手段。上产量对我们具有非常重要的意义和深远影响：

市场需求是我们赖以生存的根本，通过市场最大化实现规模经济是我们降成本的需要，同时也是我们长远发展的需要。当前，销售局面已经打开，能否保持\"市场最大化\"的关键已经是看我们产品的供应能力，是看我们现场能否满足市场的需求。今天的市场，是我们经过几年惨烈的市场拼杀换来的，是通过做了大量方方面面的细致、艰苦的工作争取来的。我们现在的生产能力与我们为之配套的几个主要厂的总生产能力还存在较大差距，目前，几个厂日产量至少可达1600台，如果开足马力的话，可高达xx台以上。正是因为市场的需求暂时还没有使这些车厂的生产能力全都充分发挥，才给了我们以喘息的机会，为我们提供了保住市场的机会，我们一定要抓住这次机会。否则，一旦市场出现供不应求的旺销局面，因为我们生产能力与主配车厂之间的巨大差距就会使我们的市场占有率急剧缩水。为了防止竞争对手对我们市场份额的蚕食和提高我们自身适应市场能力的需要，我们必须保证\"市场最大化\"，通过上1050的日产和牺牲绝大部分休息日力保\"不丢一张订单、不丢一份市场份额\"这一目标的实现。

我们现在面临的这么好的市场形势，绝不是整个市场的供不应求，我们的竞争对手还存在生产能力过剩的问题，我们一旦贻误了战机，放弃了部分订单，就会给竞争对手抢占我们市场份额以可乘之机，我们苦苦拼搏一年的市场就有一泻千里的可能，那时，我们就决不仅仅是丢掉几千台市场份额的问题了，可能就会步步退守、一败再败，我们再要夺回失去的市场份额，则必然要付出更高的代价。董事长在股份公司二届二次职代会中一再提醒我们在xx年要\"准备一场恶战\"，要求我们\"宜将剩勇追穷寇，不可沽名学霸王\"，要乘势而上，不获全胜绝不收兵。现在，这场战争已经提前打响了，能不能取得\"全胜\"的关键还要看我们能不能把握住市场先机，\"两军相遇勇者胜\"，我们一定要利用好已经占领制高点的有利优势，一鼓作气、乘胜追击，不给负隅顽抗的竞争对手以任何东山再起的机会。

正如一些专家所言：中国汽车市场正在进入群雄奋起的\"春秋战国\"时代，而随着新一轮竞争的不断加剧，这场\"战乱\"不会长久，许多企业不是在\"战火\"中永生，就是在\"战火\"中灭亡。激烈的市场竞争已经把我们推到了战场的最前沿，我们已经到了生死决战的关键时刻。\"皮之不存，毛将焉附\"，我们一旦在市场上陷入被动局面，不但公司的生产经营要面临巨大的困难，我们每位员工的切身利益也会受到严重的影响。用产量的攀升促进各项管理的不断深化，上产量的同时也是我们管理取得突破的最佳时机，这已经在xx年的生产经营中得到了验证。随着xx年的日益临近，汽车市场的竞争将更加激烈，我们只有在通过与国内竞争对手的竞争中不断积累经验，以上产量为契机，完善企业内部的经营管理，加快与国际先进管理体制接轨的步伐，我们才会逐步形成具有与国际厂商一决雌雄的实力。

所以，优质高产保市场已是\"箭在弦上，不得不发\"，没有退路可走。

面对市场的强大需求，即使我们上到了1050的产量，每月的排产也还是要牺牲广大员工大量的休息日，这对我们全体干部、员工的体力和毅力将是一个严峻的考验，这就要求广大干部、员工要服从大局，要正视上产量给个人带来的种种不便。我们只有通过不断地做深入细致的思想工作，让广大员工理解我们上产量的重要意义，我们才有上产量的群众基础，广大员工群众才是我们上产量真正的英雄。\"上下同一者胜\"，只要我们全体干部、员工齐心协力、坚持不懈，我们就一定能够打赢xx年这场营销攻坚战，胜利将属于我们。

\"黄沙百战穿金甲，不破楼兰终不还\"，我们一定要坚定一个必胜的信心和决心，作好百日决战的充分思想准备，在新世纪的生死决战中取得最终的胜利。

**公司表彰会议篇五**

各位员工朋友们：

大家好早上好！

今天，我们在生产车间隆重召开xx年度优秀员工表彰大会，首先，请允许我代表公司向xx名当选的优秀员工表示热烈地祝贺，希望你们为公司其他员工树立好榜样，弘扬先进，再鼓士气，再创佳绩。

过去的一年是xx正式投产以来形势最为复杂与困难的一年，面对国家政策的调整和公司种种不利的经营形势，面对多种重大风险和挑战，我们欣喜地看到xx的全体员工是一支坚不可摧、能征善战的优秀团队。

今天获奖的xx名杰出员工，代表的不仅仅是你们自己，还代表着公司许许多多和你们一样优秀的员工，许多优秀的员工也默默无闻地在平凡的岗位做出了自己并不平凡的贡献，只是因为他们的工作性质使得他们只能成为幕后英雄。例如进入公司时间不到半年的xx，得到了身边同事的一致好评，还有设备部的xx也以踏实肯干的精神赢得了同事们的一致认可……，令我非常感动的是：我们有太多的优秀员工。

各位当选的优秀员工，我要提醒你们的是，荣誉不能代表永远，荣誉并不代表你们在各个方面已经尽善尽美，甚至你们还有一些不足，我真诚地希望你们更加优秀，更加杰出。希望你们今后在各自的工作岗位上继续努力钻研业务，继续提高工作水平，继续做好带头表率作用，成为家人的楷模，员工的榜样。

亲爱的员工朋友们，作为xx的一员，我将和大家一起，心往一处想，劲往一处使，共同创造xx美好的明天。

最后，再次向获得表彰的xx位员工表示祝贺。谢谢大家！

**公司表彰会议篇六**

尊敬的xx副局长、xx副主席，同志们：

7月27日下午，我县人民医院的年轻女护士余书华同志不顾被疾病传染的危险，跪地对不慎溺水、生命垂危的六旬老人进行人工呼吸施救，用实际行动践行了医务工作者的职业操守，诠释了“最美酉阳女孩”的高尚品德，赢得了社会各界的高度评价和广泛赞誉，这既是余书华同志个人的荣誉，也是全县人民的骄傲，为打造道德高地、建设幸福酉阳树立了榜样。

今天，市总工会、市卫生局在这里召开余书华同志先进事迹表彰会，是对余书华同志的充分肯定，也是对真善美的大力弘扬。在此，受xxx委托，我谨代表xxx向余书华同志表示热烈的祝贺！向莅临酉阳的各位领导表示最热烈的欢迎和最衷心的感谢！

余书华同志的感人行为，先进事迹，是这个夏天里一缕清爽的风，让人心甜！这缕风，在重庆市内外刮起，吹皱了一池春水。为宣传好、学习好余书华同志的先进事迹，真正让余书华同志的先进事迹成为新时代酉阳人的价值追求和行为取向，县委县政府向全县各族人民发出三点号召：

一、要把先进当标杆，主动向先进学习。当前，我县卫生系统正在开展“三好一满意、加强医德医风建设”活动，余书华同志的先进事迹充分反映了这次活动所取得的成果，体现出了我县医务工作者的优秀品质和敬业精神。但是，没有最好，只有更好，全县医务工作者要切实把身边的先进当作标杆，真正做到视病人为亲人，坚持始终以病人为中心的工作态度，为全县人民身体健康，为我县医疗事业的发展做出积极贡献。全县各级各部门要广泛宣传余书华同志的先进事迹，把学习活动同开展“创先争优”、“学习老三篇、争做好公仆”活动相结合，切实发挥先进典型的教育和示范引导作用，形成学习先进、争当先进的良好氛围和人人讲奉献、个个重品德的良好风尚。

二、要以道德为引领，大力弘扬社会美德。英国思想家弗朗西斯。培根在《论美》一文中说：“美德好比宝石，它在朴素背景的衬托下反而更华丽。”余书华同志是在深入开展创先争优活动、做人民好公仆活动中涌现出来的行动楷模，是在市委三届九次全委会提出打造道德高地活动中涌现出来的先进典型，是在我县持续推进市级、国家级文明县城创建活动中涌现出来的文明标兵，是在我县卫生系统扎实开展“三好一满意”、加强医德医风建设中涌现出来的杰出代表。酉阳人特别是年轻一代要学习余书华同志朴实无华、勇于担当的传统美德，学习她助人为乐、无私奉献的社会公德，学习她救死扶伤、尽职尽责的职业道德。宣传部、团县委要积极行动起来，在我县广大青少年中间开展一次“讲道德、重修养，比先进、找差距”的教育实践活动，把道德树成一面旗帜，强化我县青少年的道德意识，提升他们思想内涵。

三、要让善举存心间，努力塑造和谐新风。前不久，南京“彭宇案”的负面效应成为人们扶危救难的心理顾忌。于是，倒在街头的老人无人敢去搀扶，落水的生命只有围观者等事件频繁出现，大大降低了人们生活的幸福感和对社会的信任感。现在，对溺水老人跪地实施人工呼吸的“最美女孩”余书华的出现，澄清了有关善举的是非言论，在全国人民面前展现了酉阳少数民族姑娘的质朴和善良。当前，正值我县跨越发展的关键时期，需要继承这样的传统文明，全国文明县城的创建，打造武陵山道德高地，更需要无数个“余书华”的涌现。希望每一个酉阳人都把“善举”深烙人心，让“善举”薪火相传，让酉州大地善举遍地，盛吹和谐新风。

谢谢大家！

**公司表彰会议篇七**

各位来宾、各位销售精英:

大家上午好!

今天我们相聚龙城常州，隆重举行\*\*年\*\*人寿年度销售精英“腾龙奖”表彰大会。首先，对各位的到来表示热烈的欢迎，同时也向精心筹备本次大会的全体工作人员表示衷心的感谢。

刚刚过去的\*\*年，对\*\*人寿来说是非常不平凡的一年。这一年，公司上下凝心聚力、团结一心、同舟共济，在改革创新的道路上不断勇攀高峰，实现了公司的跨越式发展，开创了\*\*人寿的崭新篇章——公司全年保费收入历史性突破100亿，达到111.5亿元，同比增长84%，市场排名进一步跃升至第16位，在四大行寿险公司中名列第一，全年净利润超过1个亿，连续第八年盈利。成绩的取得，汇聚了公司全体员工的智慧，凝结了大家的辛勤汗水，尤其离不开在座各位销售精英的辛勤付出。在这里，我谨代表公司，向各级员工表达由衷的感谢，向奋战在销售第一线的业务同仁致以崇高的敬意，向今天获奖的各位销售精英表示真挚的祝贺。

今年已经是公司揭牌以后召开的第三届年度销售精英“腾龙奖”表彰大会了。“腾龙奖”是一个平台，是销售精英们展示个人风采、交流成功心得的平台;“腾龙奖”更是一项传统，是公司向辛勤付出致敬的传统，是公司追求卓越的传统。\*\*人寿要建设百年基业，“腾龙奖”的平台将一直搭建下去，“腾龙奖”的传统将一直延续下去，我也希望在座的各位可以将克难前行、锐意进取的腾龙精神一直发扬下去，公司将会以你们为荣，以你们为傲!

各位销售精英为了公司的成长，也为了实现自己的梦想，一年来付出了很多，牺牲了很多，今天终于到了收获的时候，大家可以利用这几天的时间好好地放松下身心，好好地享受属于你们的荣耀。

剧，按部就班的传统发展模式将被时代淘汰，重重挑战之下，改革创新成为企业生存、立足、发展的唯一出路。

在这样的背景下，\*\*年我们将肩负更大的责任，而公司的发展，离不开各位销售精英的支持与付出，今天我想借这个机会，对大家提出三点期许，与大家共勉。

一是希望大家进一步坚定发展的信心和信念。\*\*年，公司发展的任务很艰巨，而激烈的竞争环境则更加加大了完成任务的难度。但是，大家对于发展的信心和信念不能因此而减退，不能有停下来休息等待的想法。建行的转型发展战略要求我们加快发展，行业激烈的竞争环境要求我们加快发展，咱们自己员工对于个人价值实现和薪资福利提升的需求也要求我们加快发展。与此同时，我们银行系公司的发展优势也是其他同业难以复制的，随着建行转型发展战略的逐步实施，我们的发展将得到来自总行的更高层次的支持，与建行的战略协同效应也将逐步扩大和深入。

行转型战略和公司发展要求的复合型金融人才。与此同时，科学技术的进步带来了时代的发展，带来了人们思维方式和行为习惯的改变，我们的销售人员很多时候都要直接面对客户，因此必须与时俱进，让自己充分融入时代的潮流中，紧紧把握时代发展的节奏，更好地挖掘和理解客户的各项需求，成为客户与公司之间的纽带。

三是希望大家进一步以客户为中心，坚持诚信经营。一线销售人员是公司做大的基石，而广大客户则是公司做强的根本。保险业作为金融服务业的一份子，归根结底还是要为客户提供优质的金融服务，而大家每天所做的工作，与其说是销售产品，不如说是经营客户、服务客户更贴切些。因此，以客户为中心，是我们工作的职责，是客户的需要，更是公司长期健康发展的必然选择。而以客户为中心，我认为首当其冲就是坚持诚信经营，不欺骗、不误导，以诚相待、公平交易。为了推动诚信经营，上到保监会，下到公司，都发布实施了很多政策制度，但最治本的手段还是要从思想上端正一线销售人员的态度和认识，希望各位销售精英在这方面做好表率，维护好公司诚信经营的金字招牌。

最后，对今天获奖的各位销售精英再次表示祝贺，并祝愿各位身体健康、工作顺利、生活幸福美满，新的一年与公司共铸辉煌!明年此时咱们再相聚!

谢谢大家!

**公司表彰会议篇八**

集团公司领导、各位同仁：

大家好！

新春伊始，万象更新。让我们满载着20xx年的各项经济效益全面增长的丰硕成果，迎来了20xx年的春天。值此集团20xx年总结表彰大会之际，我谨代表受表彰的先进企业、先进集体及先进个人对集团总裁和各位领导及全体员工表示诚挚的谢意和致以崇高的敬礼！

在过去的一年里，集团在总裁的英明、正确领导下，各项工作取得了丰硕的成果。尤其是我公司，大家上下一心，想企业之所想，及公司之所需，想方设法扩大销售，千方百计提高经济效益，调动一切积极因素，促进事业发展。从稳固市场、扩大市场着手，从抢占市场、发展市场着眼，在竞争中求生存，在竞争中求发展，取得了较好的成绩和明显的效果，各项经济指标均创历史最好水平，在全省同行业中名列前茅，为xx集团争得了荣誉。20xx年集团公司各行业取得的骄人业绩应归功于集团总裁的英明决策、正确领导和集团全体员工齐心协力、团结奋战、不懈努力的结果。

20xx年，在集团总裁领导下，我们有信心、有决心把各项工作做得更好：

1、提高企业的凝聚力、向心力和亲和力。坚持顺上扶下的原则和向管理要效益的方针。在总裁领导下，发挥集团企业整合效应。职工爱岗敬业，视集团为家，企兴家合。

2、塑造企业形象，打造xx集团品牌，巩固和发展企业市场，在质量中求生存，在竞争中求发展。

3、提高企业经济效益，坚决完成20xx年集团公司下达的各项经济指标。以效益为中心，把优质服务为前导，全面提高优质服务水平。

4、搞好培训，提高员工业务技能和各行业企业管理干部的领导和管理水平，使企业在竞争中处于不败的地位。

新的一年里，在总裁领导下，各行业将不断总结经验，汲取教训，以励再战，以饱满的热情和昂扬的斗志迎接新的挑战。抓住大发展的大好机遇，积极开拓进取，发挥集团公司以往的强劲优势，在经营中、发展中、前进中取得更大的成绩，为xx事业的做大做强贡献力量。

谢谢大家！

**公司表彰会议篇九**

xx年，在集团公司党政领导的亲切关怀下，在集团公司各单位的大力支持、配合下，我们股份公司的全体干部、员工克服了连续不休息所带来的重重困难，用你们的心血和汗水为股份公司的发展史写下了浓重的一笔。鲜花和荣誉的背后是我们广大基层领导、一线工人、各级管理人员所付出的极大的牺牲。我为股份公司能够拥有你们这些以大局为重、为公司长远发展不计眼前个人得失的可爱员工而倍感自豪，你们是股份公司的宝贵财富，是股份公司发展的基石。

当新世纪的阳光真真切切地照在我们身上的时候，也许很多人并没有意识到，今天升起的太阳同昨天落下去的太阳有什么两样。在xx年，我们以灵活的营销策略和保质保量的供货赢得了市场上的主动，遏制了竞争对手的发展，但是，只要今天我们在激烈的市场竞争中稍有懈怠，给竞争对手以喘息的机会，那么，对手的疯狂反扑势必给我们明天的市场前景蒙上厚厚的阴影。

我们今天这么好的市场形势，是我们一直以来坚持\"全厂围绕生产转，生产围绕销售转，销售围绕市场转\"这一经营指导思想的结果；是我们广大员工在过去的一年里苦苦拼搏保证了质量稳定、供货及时，最终赢得了用户的信任和认可的结果，我们要倍加珍惜这来之不易的市场形势。

今年的市场高峰期比我们预计的时间来的要早（2月份就开始了）；持续的时间也可能很长（大概3、4个月）；而且市场需求还具有机型多、机型变化快的特点。这给我们的生产组织和日均衡生产带来了很大的难度。同时，我们在经历了一次次提升产量之后，生产线可挖潜力越来越小，对我们生产能力的进一步扩大形成了制约，部分单位不得不靠加班加点完成生产任务。毋庸讳言，我们这一次上日产1050台产量台阶的难度甚于以往任何一次。面对这些困难，我们不能回避、不能退缩，多年残酷的市场竞争经验告诉我们，如果企业生产不能适应市场的需求，那么，它就会在这场没有硝烟的战争中逐渐削弱战斗力，直至消亡。所以，我们必须想尽一切办法、不计任何代价克服这些前进中遇到的困难，提升我们的生产能力。尽管我们前进的道路上遇到了这样、那样的难题，但同时也应该看到我们上产量的有利条件。我们也有上产量的良好物资和精神基础：一是集团公司各单位的大力支持；二是我们有一支经历了市场洗礼和改革大潮锤炼的特别能吃苦耐劳、敢打硬仗的干部员工队伍；三是我们有连续几年上产量所积累的宝贵经验；四是这次上产量是我们对各单位生产能力的详细摸底综合权衡的，各单位也都提前一、二个月做了大量上产量的准备工作。这些都为我们上日产1050台产量提供了有力的保障。

市场经济如逆水行舟，不进则退。面对市场我们没有讨价还价的余地，只有提高产量以满足用户的需求，没有任何捷径。我们上产量绝不是为了完成每年上几个台阶的搞形式，而是针对市场形势采取的必要、有效的手段。上产量对我们具有非常重要的意义和深远影响：

市场需求是我们赖以生存的根本，通过市场最大化实现规模经济是我们降成本的需要，同时也是我们长远发展的需要。当前，销售局面已经打开，能否保持\"市场最大化\"的关键已经是看我们产品的供应能力，是看我们现场能否满足市场的需求。今天的市场，是我们经过几年惨烈的市场拼杀换来的，是通过做了大量方方面面的细致、艰苦的工作争取来的。我们现在的生产能力与我们为之配套的几个主要厂的总生产能力还存在较大差距，目前，几个厂日产量至少可达1600台，如果开足马力的话，可高达xx台以上。正是因为市场的需求暂时还没有使这些车厂的生产能力全都充分发挥，才给了我们以喘息的机会，为我们提供了保住市场的机会，我们一定要抓住这次机会。否则，一旦市场出现供不应求的旺销局面，因为我们生产能力与主配车厂之间的巨大差距就会使我们的市场占有率急剧缩水。为了防止竞争对手对我们市场份额的蚕食和提高我们自身适应市场能力的需要，我们必须保证\"市场最大化\"，通过上1050的日产和牺牲绝大部分休息日力保\"不丢一张订单、不丢一份市场份额\"这一目标的实现。

我们现在面临的这么好的市场形势，绝不是整个市场的供不应求，我们的竞争对手还存在生产能力过剩的问题，我们一旦贻误了战机，放弃了部分订单，就会给竞争对手抢占我们市场份额以可乘之机，我们苦苦拼搏一年的市场就有一泻千里的可能，那时，我们就决不仅仅是丢掉几千台市场份额的问题了，可能就会步步退守、一败再败，我们再要夺回失去的市场份额，则必然要付出更高的代价。董事长在股份公司二届二次职代会中一再提醒我们在xx年要\"准备一场恶战\"，要求我们\"宜将剩勇追穷寇，不可沽名学霸王\"，要乘势而上，不获全胜绝不收兵。现在，这场战争已经提前打响了，能不能取得\"全胜\"的关键还要看我们能不能把握住市场先机，\"两军相遇勇者胜\"，我们一定要利用好已经占领制高点的有利优势，一鼓作气、乘胜追击，不给负隅顽抗的竞争对手以任何东山再起的机会。

正如一些专家所言：中国汽车市场正在进入群雄奋起的\"春秋战国\"时代，而随着新一轮竞争的不断加剧，这场\"战乱\"不会长久，许多企业不是在\"战火\"中永生，就是在\"战火\"中灭亡。激烈的市场竞争已经把我们推到了战场的最前沿，我们已经到了生死决战的关键时刻。\"皮之不存，毛将焉附\"，我们一旦在市场上陷入被动局面，不但公司的生产经营要面临巨大的困难，我们每位员工的切身利益也会受到严重的影响。用产量的攀升促进各项管理的不断深化，上产量的同时也是我们管理取得突破的最佳时机，这已经在xx年的生产经营中得到了验证。随着xx年的日益临近，汽车市场的竞争将更加激烈，我们只有在通过与国内竞争对手的竞争中不断积累经验，以上产量为契机，完善企业内部的经营管理，加快与国际先进管理体制接轨的步伐，我们才会逐步形成具有与国际厂商一决雌雄的实力。

所以，优质高产保市场已是\"箭在弦上，不得不发\"，没有退路可走。

面对市场的强大需求，即使我们上到了1050的产量，每月的排产也还是要牺牲广大员工大量的休息日，这对我们全体干部、员工的体力和毅力将是一个严峻的考验，这就要求广大干部、员工要服从大局，要正视上产量给个人带来的种种不便。我们只有通过不断地做深入细致的思想工作，让广大员工理解我们上产量的重要意义，我们才有上产量的群众基础，广大员工群众才是我们上产量真正的英雄。\"上下同一者胜\"，只要我们全体干部、员工齐心协力、坚持不懈，我们就一定能够打赢xx年这场营销攻坚战，胜利将属于我们。

\"黄沙百战穿金甲，不破楼兰终不还\"，我们一定要坚定一个必胜的信心和决心，作好百日决战的充分思想准备，在新世纪的生死决战中取得最终的胜利。

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