# 年会经理发言稿催收行业 年会经理发言稿(优秀10篇)

来源：网络 作者：心旷神怡 更新时间：2024-04-11

*在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。年会经理发言稿催收行业篇一尊敬的x董事长、x总:尊敬的各位领导、兄弟姐妹们：大家新...*

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**年会经理发言稿催收行业篇一**

尊敬的x董事长、x总:

尊敬的各位领导、兄弟姐妹们：

大家新年好!

岁月如歌，跋涉似舞。我们又走过了不平凡的一年!

20xx年已在岁月的行进中落下历史的帷幕，充满希望与朝气的20xx年又悄然走来。值此辞旧迎新之际，我谨代表xx销售公司全体同仁，向各位领导及兄弟公司的各位兄弟姐妹，致以诚挚的问候和新春的祝福!

刚才听了x总的讲话，我们深受鼓舞!x总代表集团公司与我们共同回顾了一起走过的20xx年，又带领我们共同展望了令人期待的20xx年。多年来，我们时时刻刻感恩于集团公司领导和所有同事对xx销售公司无微不至的关怀和鼓励;我们也真真切切地体会到所有兄弟公司对我们肝胆相照的支持和帮助!

20xx年是我们积极参与激烈市场竞争的一年,也是接受严峻挑战和考验的一年。一年来，面对市场整体的萎缩和激烈的竞争等不利因素，我们团结一致，咬紧牙关，攻坚克难，较好地完成了公司年初制订的各项目标和任务，这些成绩的取得是集团公司正确指引和大力支持的结果，也是分公司所有同仁埋头苦干、锐意拼搏的结果。值此，我谨向一贯支持我们的集团公司各级领导，各位同事及xx销售公司全体同仁致以衷心的感谢!

“未待扬鞭自奋蹄!”。回眸20xx，我们有胜利更有艰辛。诚如x董事长早有预示：“20xx年市场经济不稳定，我们要适应新形势，沉着应对，科学而为，以新观念新策略，拥抱新市场，迎接新挑战。”

过去的20xx年，可以说确实困难重重，远超预期。一年来，我们立足于完善服务，着眼于深化团队建设，xx销售公司全体同仁的责任感、使命感得到进一步激发，士气更加旺盛，斗志更加昂扬。我们紧抓机遇，根据xx销售公司发展实际与市场环境变化确立了科学合理的经营目标;管理得到进一步提升，公司形象有所提升，xx品牌得到更广泛的传播。个人具体体会如下：

一个人的力量永远是有限的，只有大家团结一心，才能取得更好的成绩。

市场竞争归根到底是人才的竞争，这句话对于我们来说可谓是耳熟能详。建立一支忠诚而有凝聚力的销售团队是每一位优秀的销售公司经理工作的重中之重。

设定共同目标是团队建设的基础，强烈的团队精神，来自于共同的奋斗目标。你所描述的美好前景，能够唤起团队精神、牺牲精神的，不是由于崇高，而是因为真实和真诚。往往发财、提升并不能让所有人振奋;而有时，整个团队却能自发地聚集在“与竞争对手决一死战”的旗帜下。

强化组织职能，提升对每个业务员的思想认识、工作态度和信心的引导，建立更为有效的考核和激励机制，把公司各项资源充分整合到位，真正做到服务于销售，有利于销售，充分调动分公司每一个销售人员的积极性和创造力，带动销售团队共同成长，激发销售团队的持久战斗力。

市场有这样一条基本定律：市场的要求只会越来越高，市场的要求必须时刻服从。如果我们不能适应这条定律，就说明我们的工作出了问题。想客户之所想，急客户之所急，积极应对变化，快速响应市场，才会不断满足并超越客户期待，真正让我们的每一个客户深切感受到国茂产品和服务不可替代，否则，在未来市场的竞争中我们将难言长久立足!

回首过去，展望未来。

新的一年又将开启新的征程，托举新的希望，承载新的梦想。展望20xx年，面对更为复杂多变的市场环境，我们依然激情澎湃，斗志昂扬，对于未来，xx销售团队充满信心，我们将在集团公司的带领下，齐心协力，团结奋战，实实在在做人，脚踏实地做事。为集团公司二次创业、创新发展大计贡献我们最大的努力!我们有理由坚信，xx集团的明天一定会更加灿烂，更加辉煌!

最后，衷心祝福大家新年快乐!身体健康!合家幸福!

**年会经理发言稿催收行业篇二**

各位员工：

大家好！

在佳节来临之际，首先，我代表公司预祝全体员工节日快乐，并对节日期间需进行加班工作的员工表示衷心感谢！正是不计个人得失为公司发展添砖加瓦的员工构成新思维战胜一切困难的中坚力量！其次，敬请各位员工注意节日交通安全、财物安全，并祝身心健康。节后，以最佳的精神状态投入公司火热的工作中去。

因it行业及行业背景不佳等大环境的影响，我们公司仍处于调整时期，但公司有信心、决心做好调整时期的转变工作，尽快改变现状，提升绩效，希望全体员工与公司一道共同迎接新挑战！

10月份公司将在以下几个方面重点开展工作：

（1）建立信息沟通平台，推出《新思维信息简报》，为全体员工构筑一个互通信息的管道，希望大家积极配合。

（2）进行工作绩效考核工作。财年一、二季度业已结束，公司将认真开展工作绩效考核工作。

（3）加强销售工作。节后，公司总经理、副总经理将和大家一道，全力投入销售工作，努力提升销售业绩，全面完成全年销售工作任务。

谢谢大家！

祝大家节日快乐！

**年会经理发言稿催收行业篇三**

各位领导，各位同仁:

大家下午好

很高兴也很荣幸在今天晚上能够和大家一起共聚一堂，来参加物业2024的团年晚会。在这样一个特别的夜晚，我有一些感想，有一些心里话想要和大家分享一下。

回想起来，四年前的春节，我们当时刚刚起步，只有十多个人，当时我们服务的项目是豪园，都是做一些前期的工作，我们分头在的几家大排档吃团年饭，四年后的今天，我们今晚到会的员工有两百多人。4年当中我们经历了很多的事情，也付出了许多的汗水和努力，如果将我们的经历写出来，差不多就可以写成一本现实版的创业及励志的案例书，所以今天在这里，我的心中有一些感慨。

我们当中的大部分人，都是出身在农村，来自五湖四海，从遥远的家乡来到了这里，我知道我们每一个人都有着一段艰辛的经历，两百多人，背后就有着两百多个故事，加上我们的父母、爱人、孩子等等，我们的背后有着更多双期待的眼睛。

那么，我们这一群人的命运是什么，我们的未来将会怎样?这是一个很大的问题。要想清楚这个问题，不妨先让我们先回顾一下过去。

让我来讲关于几个人的真实的故事。

在xx年的时候，有一个人，他在物业当巡楼员，不管严寒酷暑、春夏秋冬，每天大概要爬9栋7层的没有电梯的楼梯到楼顶去签到，在夏天的时候，汗水经常把衣服都湿透了，除了巡楼签到，他每月还要负责抄上千户的水表和电表，有一些水表是隐藏在地下的沙井里学习网的，要先用钩子把很重的铁井盖钩开，然后再趴在地上抄，那时候，他感到很迷茫、很困惑。

另外的两个人，一个大概在20年的时候去花园找工作，由于并不怎么起眼，一开始的时候并没有应聘上，都是过了一个月才候补通知他去上班的，而另一个的情况也差不多，他们两人都是从站门岗开始，而且兢兢业业，一丝不苟，一站就是两年。

还有一个人，他的父亲很早就去世了，他辍了学，和村里的大人到的搬家公司去工作，有几次因为搬很重的东西爬楼梯，又饿着肚子，差点晕倒在楼梯间里。

我和大家讲到的这几个人，就是、总、总和总经办的经理。

我在这里和各位同事，特别是一些年轻的同事分享这些故事，其实是想告诉大家，我们许多人的出身、起点和经历都是比较相似的，我们都不是富二代，但这些经历说明，即便是起点比较低，通过努力，我们还是有机会使我们的命运得到改变。

而所有的改变，我想很重要的，是从心怀梦想开始的。有了梦想，就有目标有计划，然后持之以恒，坚持不懈，就可以每天一点点，一步步的接近自己的目标和梦想，因此大家来到e物业这里，最重要的，是我希望能在每一位同事的心里，播下一颗梦想的种子。因为梦想有一种神奇的力量，你的世界会因此而不同，它可以改变你的世界，改变你的人生。

在平时工作的过程中，我非常留心观察我们的同事及员工(包括我们的安管员、保洁阿姨等等)。他们大多是平凡的人，在平凡的岗位上默默工作，有的时候看到我，他们会点点头，羞涩的笑。在很多时候，我会问我自己，我在他们的身上看到了什么?——我在他们身上看到了“善良、诚实、正直、热忱和勤奋等等”。这使我感到有一种力量，也使我感到了一种希望。我认为这些品质对于一个人、一个团队甚至是一个社会来说都是非常重要的。

不同的人，他的出身、地位会有所不同，能力也有差异，但这不会影响我对每一位员工的人格、思想和劳动的尊重，因为我认为每一个人，在精神上和人格上其实是平等的，我们可以看到，在小悦悦事件中，挺身而出的那位老婆婆，在出席电视台的颁奖晚会上，当她出场时，全场起立，为她鼓掌，长达5分钟，因为她的品格和行为，无法不令人肃然起敬。

人生的道路很长，在人生的道路上，我们会遇到许多的困难与波折，但我认为，我们要保持和坚守这种善良和诚实的本性，因为我相信“大道至简，守正出奇”，就像董事长所说的，善良和诚实可以护佑我们的一生。相反，用一些投机取巧、旁门左道的方法，短时间内也许有用，但我们身边的许多例子已经证明这样做是不长久也是行不通的。因为水落终会石出，时间可以证明一切。

许多和我们接触的客户或一些同行朋友都对我们说过，对我们印象最深的，就是作为一个团队，我们有着很强的凝聚力，加上我们扎实的、较好的专业功底和能力，以及我们的诚实、善良和热忱，使我们打动了别人，赢得了客户。是的，如同那一次我在项目的岗亭里看到员工们贴的那首歌——团结就是力量，这是我们一贯以来的优良传统，每当遇到一些困难，在一些危急的时刻，我看到我们的同事们总会众志成城，总会一起上，没有一个人会退缩。我觉得这样的传统，是我们非常宝贵的一笔财富，我们一定要继续传承和发扬。

在我们成长的过程中，我们得到了许多好朋友、好心人的帮助，回想起来，物业的发展过程，其实就是一个不断得到帮助的过程。对于这些帮助，我觉得我们一定要感恩，不能忘记。我开会的时候经常讲，也经常提倡——我们得到别人的帮助，所以我们也要去帮助别人，帮助别人就是帮助自己，因为我觉得一个互相帮助团队是温暖的团队，一个互相帮助的社区是美好的社区，一个互相帮助的社会是美好的社会。

我记得在我们起步的时候，在艰难的时候，我的老领导——花园的总，给了我们许多关心、帮助和指导，也包括在资金上给以支持，我们的好朋友——地产的先生也给了我们很多帮助，还有的先生的帮助如同雪中送炭。许许多多帮助过我们的人我都会铭记在我的内心。我想特别提到和感谢的是，在帮助过我们的朋友中，今天有地产的朋友作为嘉宾到达我们的晚会，让我们用最热烈的掌声对他们表示感谢!

当然了，不能忘记和感谢的是我们的这些好同事，我们很多都是多年的同事及好朋友，，我想说，能够和你们作为同事，是我一辈子都感到荣幸的事。

**年会经理发言稿催收行业篇四**

今天是2107年元旦节，集团公司的年会就此拉开序幕。我来说个开场白，讲六个字：目的，意义，要求。

先讲目的。今年集团董事会决定花数十万大价来搞年会，目的有三：一是组织全员学习，目的在于提高员工的思想素质，业务素质，更好地适应市场需求，更好地推行全员目标绩效管理，更好地完成集团公司20xx年五大目标任务；二是组织军训，提高员工的身体素质和增强组织纪律观念，目的在于提倡强化全体员工的军人素养。对从过军的员工而言，找回军魂，对未当过兵的员工而言，塑造军魂。军人的军魂我认为是八个字：忠诚，担当，敬业，服从。这些要求落到浩天的土壤里，就是对企业的\'忠心，对目标的担当，对本职的敬业，对管理的服从。三是欢聚一堂。浩天员工来自五湖四来，跨两省四大区（城市），平时缺乏面对面交流，在年会中好好会一会，感受浩天大家庭的气氛和温暧。表彰先进，文艺汇演，释放心灵的压力，重新积聚干好新的一年工作的动能。并増強员工们的情谊，感召力，向心力。

再讲意义。第一，大力弘扬企业的创业精神。通过学习培训，搞清楚今年的新目标，新动能，新思路，新方法，用企业的发展理念（学习，创新，一流，协作，共享）武装每个员工的头脑，从而在20xx年围绕集团公司经营目标去扬起创业的风帆。笫二，大力弘扬企业文化，促使管理升级换代上台阶。过去是简单的人管人，管理者与员工处于对立状态，即“人治”；现在是制度管人，管理者与员工处于平等地位；制度管人也叫企业法制。管理者变成执法者；今后我们倡导和实行文化管人，管理者大大减少或消失，员工成为企业的真正主人（全员持股），这就叫文化或精神管人，称管理的最高境界，叫无为而治。从不敢干，不能干到不想干违规违法之事，这就是企业文化的力量。浩天企业文化的内核是发展理念，外延是向善，向上，包容与和谐。笫三，大力弘扬浩天之正气。浩者，宽和大，强也。浩天就是浩然正气直冲云天。有这种战略上的豪迈与大气，何愁完不成20xx年的各项目标任务；何愁脚下的种种问题不能解决？有这样大的心胸与格局，又何愁浩天的事业能不如日中天，做大做强？上午10。30董事长还要专门讲课，就此打住。

最后讲三点要求：1。严格有序。严格年会的纪律。作息时间要严格遵守。守时是军人也商人的笫一要务；培训纪律要严格，认真听课，做好笔记，课后复习和讨论交流；培训考试要严格，优异者奖励；军训内容要严格，会操比赛要严格；整个管理严格按流程（议程）操着，做到紧张有序；2。团结活泼。3。喜庆安全。不要乐极生悲（醉酒），确保每位员工的出行安全。

谢谢大家！

**年会经理发言稿催收行业篇五**

尊敬的各位领导、兄弟姐妹们

“20xx年市场经济不稳定，我们要适应新形势，沉1 着应对，科学而为，以新观念新策略，拥抱新市场，迎接新挑战。

一个人的力量永远是有限的，只有大家团结一心，才能取得更好 的成绩。

市场竞争归根到底是人才的竞争， 这句话对于我们来说可谓是耳 熟能详。

建立一支忠诚而有凝聚力的业务团队是每一位优秀的业务公 司经理工作的重中之重。

设定共同目标是团队建设的基础，强烈的团队精神，来自于共同 的奋斗目标。

你所描述的美好前景， 能够唤起团队精神、 牺牲精神的， 不是由于崇高，而是因为真实和真诚。往往发财、提升并不能让所有 人振奋; 而有时， 整个团队却能自发地聚集在 “与竞争对手决一死战” 的旗帜下。

强化组织职能，加强对每个业务员的思想认识、工作态度和信心 的引导，建立更为有效的考核和激励机制，把公司各项资源充分整合 到位，真正做到服务于业务，有利于业务，充分调动分公司每一个销 售人员的积极性和创造力，带动业务团队共同成长，激发业务团队的2 持久战斗力。

市场有这样一条基本定律：市场的要求只会越来越高，市场的要 求必须时刻服从。如果我们不能适应这条定律，就说明我们的工作出 了问题。想客户之所想，急客户之所急，积极应对变化，快速响应市 场，才会不断满足并超越客户期待，真正让我们的每一个客户深切感 受到国茂产品和服务不可替代，否则，在未来市场的竞争中我们将难 言长久立足! 回首过去，展望未来。

新的一年又将开启新的征程，托举新的希望，承载新的梦想。展 望 20xx 年，面对更为复杂多变的市场环境，我们依然激情澎湃，斗 志昂扬，对于未来，xx 业务团队充满信心，我们将在集团公司的带 领下，齐心协力，团结奋战，实实在在做人，脚踏实地做事。为集团 公司二次创业、 创新发展大计贡献我们最大的努力! 我们有理由坚信， xx 集团的明天一定会更加灿烂，更加辉煌! 最后，衷心祝福大家新年快乐!身体健康!合家幸福!

**年会经理发言稿催收行业篇六**

尊敬的公司领导、同志们： 大家好! 对公司而言创造了历史最辉煌成就的20xx年静静地过去了，充满挑战和希望的20xx年已经开始。今天，我们在这里组织召开公司20xx年销售动员大会，是因为我们要放下过去的成绩，凝心聚力，重新开始又一个对公司发展富有光辉意义的新的一年。

20xx年公司经营方针和目标已经下达，公司精心组织传统产品营销策略、大力打造新产业的可持续发展战略，已经从各个渠道传递到全体员工，为公司发展明确了方向，为员工和公司共同发展提供了内在动力，形成了生机勃勃的工作氛围。对作为经营龙头的销售工作，各单位主管领导已经做好了精心的布置，销售人员们也已经开始摩拳擦掌，公司销售运营活动已经按计划顺利展开。 在这里，我将就市场部对公司市场销售活动的宏观管理工作计划向大家做出汇报： 一、营销管理工作 管理是我们今年的基础工作： 我们将在去年工作的基础上，进一步加强销售活动的宏观管理，这些管理涉及合同管理、价格管理、客户信用及应收货款回收管理、人员行为规范管理、库房管理、驻外办事处管理、与顾客有关的过程程序管理等。

20xx年我们建立、健全了与销售工作有关的制度和规定，但是，因为个别单位制度意识淡漠、学习培训跟不上、市场部检查力度不够，导致有些销售人员到现在对这些制度还不熟悉，不能领会、掌握和有效执行。为改善这方面的不足，我们特别编制了《20xx年销售人员工作手册》，将上述所有制度汇编成册，其中包含了销售人员可能在工作中需要的各种表格的模板，同时我们还加入了公司产品基础知识简表，以及销售人员通讯录。这个手册一会儿将由公司领导发放给各销售单位，人手一册，一册一个登记编号，希望大家好好保存，好好学习，能够把公司的营销管理制度真正贯彻落实到具体工作当中。

20xx年我们将继续作好销售队伍的建设工作：我们将发布全年培训计划，每月向销售单位提供一个学习主题和相关的学习素材，要求各销售单位组织专题学习、讨论学习心得，建设学习型组织;全年争取组织两次水平较高的集中培训和团队活动，营造优秀卓越的团队精神;同时我们还将根据需要组织各类业务竞赛，为年轻和优秀的销售人员提供表现的舞台，为公司业务水平的不断提高集思广益。另一方面，我们还要持续地进行销售人员职业道德建设，销售是涉及公司利益、经济利益的岗位，如果不打造一个有人格、有职业道德的销售团队，就会诱使销售人员为了个人利益牺牲公司利益，为公司带来潜在的经济损失和长远的精神损失，最高的管理是自我管理，任何死的制度都不能完全战胜一颗想要投机取巧的活人的心，所以，我们希望各销售单位从上到下注重销售人员职业道德的学习和渗透，把清白做事、健康做人的理念落实到业务当中，打造一个真正有竞争力的销售团队，这个真正的竞争力是什么，就是对自我的管理，对健康人格的追求。 20xx年我们还要持续关注销售业务的宏观管理，做好统计工作的分类和程序优化，通过合理的统计分类，确保统计结果更准确、更有针对性、更适合于销售分析;同时提高销售数据分析能力和水平，提高销售工作的自我诊断能力;将价格管理更好地与市场调研相结合，对新产业价格行情给予更多的关注和学习，力争在20xx年年底前形成较为成熟的、覆盖全公司产品的价格管理流程;对客户信用及应收货款回收管理、退换货管理、库房管理制度要更加严格执行，从制度上杜绝管理漏洞，把好发货关和安全关，做好服务和监督工作。 在汲取去年考核实践经验的基础上，今年我们还将进一步优化考核激励工作。

今年的《销售目标责任书》已经编制并经过审核，一会儿将由公司领导与各单位领导签字生效。鉴于各单位考核指标都比去年有较大提高，今年人均考核奖金标准也比去年有相应增长;另外一个最重要的情况是，我们改变了公司以往奖金上封底的传统作法，对超过考核指标的完成情况也做出了明确的奖励规定，其中包括销售额超额奖、回款率超额奖、利润超额奖、重大管理贡献奖、新产品增额奖，这些新增奖金的设计意图是将销售人员个人收入更好地与其对公司的贡献联系到一起，更好地激励销售人员和公司的共同进步;为树立优秀销售人员的标杆，我们还将在条件适当的情况下，开展金牌销售人员评比和奖励活动。总之，在公司领导的大力支持下，我们希望通过不断地改进，逐步建立起一套更加科学的激励体系，奖勤罚懒，奖优罚劣，形成有效激励、正向激励、长远激励。

作为管理部门，我们很感谢公司领导对销售工作重要性的理解和支持，我们一定会慎重用好考核的权力，使考核更好地发挥积极有效的作用，成为公司快速发展的润滑剂;对工作在一线的销售单位，我们希望通过自己的公正合理，使你们所滴下的每一滴辛勤的汗水和所付出的每一份智慧的心血，都通过公正的考核得到认可和赞赏，每个人都在乎钱，但钱不是万能的，比钱更重要的财富是信任、是理解、是同心同德、是一个有共同目标并愿意为实现目标而付出努力的卓越团队。

二、宣传推广和市场调研工作 随着新产业逐步走向市场，产品宣传推广工作突现出其重要性和紧迫性。在这方面我们的主要工作计划包括以下几个方面： (一) 宣传资料的制作 首先是公司新的宣传光盘(加入了对新产业的内容介绍)，已由宣传部和进出口公司为主，完成了母板的制作。目前经由我们审核完毕，将在二月底前批量刻制并发放至各销售单位。 其次是公司宣传册的制作，其中包括一个总册和四个分册。此项工作历经了几个月的时间，是因为我们对这次制作提出了较高的标准和要求，所以从组稿、修改、技术审核、翻译、设计、校正，先后反复经过了好几个轮次，工作量非常大。目前小样已经出来，经过各销售单位终审后将付梓印刷，预计最晚三月份底就可以发放使用。 公司电子版(ppt)宣传资料的优化。去年年底我们在销售人员中搞了一个ppt 水平提高的讲座，之后组织了公司ppt宣传资料比赛活动，在收到的参赛作品中发现了很多优秀的设计;为使这些作品在内容上更加完整和全面，我们又为这些作者提供了更多的素材和资料，要求他们进行进一步的修改，我们计划在近期收集第二轮修改后的作品，综合各方优点，形成几个高水平的公司电子宣传模板，将其提供给广大销售人员使用。这种不断的改进将是持续的，没有最好，只有更好。

**年会经理发言稿催收行业篇七**

亲爱的员工们：

大家下午好!

20年过去了，回首酒店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20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。

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!。

**年会经理发言稿催收行业篇八**

各位领导，各位同仁：

大家下午好

很高兴也很荣幸在今天晚上能够和大家一起共聚一堂，来参加物业20xx的团年晚会。在这样一个特别的夜晚，我有一些感想，有一些心里话想要和大家分享一下。

回想起来，四年前的春节，我们当时刚刚起步，只有十多个人，当时我们服务的项目是豪园，都是做一些前期的工作，我们分头在的几家大排档吃团年饭，四年后的今天，我们今晚到会的员工有两百多人。4年当中我们经历了很多的事情，也付出了许多的汗水和努力，如果将我们的经历写出来，差不多就可以写成一本现实版的创业及励志的案例书，所以今天在这里，我的心中有一些感慨。

我们当中的大部分人，都是出身在农村，来自五湖四海，从遥远的家乡来到了这里，我知道我们每一个人都有着一段艰辛的经历，两百多人，背后就有着两百多个故事，加上我们的父母、爱人、孩子等等，我们的背后有着更多双期待的眼睛。

那么，我们这一群人的命运是什么，我们的未来将会怎样?这是一个很大的问题。要想清楚这个问题，不妨先让我们先回顾一下过去。

让我来讲关于几个人的真实的故事。

在19年的时候，有一个人，他在物业当巡楼员，不管严寒酷暑、春夏秋冬，每天大概要爬9栋7层的没有电梯的楼梯到楼顶去签到，在夏天的时候，汗水经常把衣服都湿透了，除了巡楼签到，他每月还要负责抄上千户的水表和电表，有一些水表是隐藏在地下的沙井里的，要先用钩子把很重的铁井盖钩开，然后再趴在地上抄，那时候，他感到很迷茫、很困惑。

另外的两个人，一个大概在20年的时候去花园找工作，由于并不怎么起眼，一开始的时候并没有应聘上，都是过了一个月才候补通知他去上班的，而另一个的情况也差不多，他们两人都是从站门岗开始，而且兢兢业业，一丝不苟，一站就是两年。

还有一个人，他的父亲很早就去世了，他辍了学，和村里的大人到的搬家公司去工作，有几次因为搬很重的东西爬楼梯，又饿着肚子，差点晕倒在楼梯间里......

我和大家讲到的这几个人，就是、总、总和总经办的经理。

我在这里和各位同事，特别是一些年轻的同事分享这些故事，其实是想告诉大家，我们许多人的出身、起点和经历都是比较相似的，我们都不是富二代，但这些经历说明，即便是起点比较低，通过努力，我们还是有机会使我们的命运得到改变。

而所有的改变，我想很重要的，是从心怀梦想开始的。有了梦想，就有目标有计划，然后持之以恒，坚持不懈，就可以每天一点点，一步步的接近自己的目标和梦想，因此大家来到e物业这里，最重要的，是我希望能在每一位同事的心里，播下一颗梦想的种子。因为梦想有一种神奇的力量，你的世界会因此而不同，它可以改变你的世界，改变你的人生。

在平时工作的过程中，我非常留心观察我们的同事及员工(包括我们的安管员、保洁阿姨等等)。他们大多是平凡的人，在平凡的岗位上默默工作，有的时候看到我，他们会点点头，羞涩的笑。在很多时候，我会问我自己，我在他们的身上看到了什么?——我在他们身上看到了“善良、诚实、正直、热忱和勤奋等等”。这使我感到有一种力量，也使我感到了一种希望。我认为这些品质对于一个人、一个团队甚至是一个社会来说都是非常重要的。

不同的人，他的出身、地位会有所不同，能力也有差异，但这不会影响我对每一位员工的人格、思想和劳动的尊重，因为我认为每一个人，在精神上和人格上其实是平等的，我们可以看到，在小悦悦事件中，挺身而出的那位老婆婆，在出席电视台的颁奖晚会上，当她出场时，全场起立，为她鼓掌，长达5分钟，因为她的品格和行为，无法不令人肃然起敬。

人生的道路很长，在人生的道路上，我们会遇到许多的困难与波折，但我认为，我们要保持和坚守这种善良和诚实的本性，因为我相信“大道至简，守正出奇”，就像董事长所说的，善良和诚实可以护佑我们的一生。相反，用一些投机取巧、旁门左道的方法，短时间内也许有用，但我们身边的许多例子已经证明这样做是不长久也是行不通的。因为水落终会石出，时间可以证明一切。

许多和我们接触的客户或一些同行朋友都对我们说过，对我们印象最深的，就是作为一个团队，我们有着很强的凝聚力，加上我们扎实的、较好的专业功底和能力，以及我们的诚实、善良和热忱，使我们打动了别人，赢得了客户。是的，如同那一次我在项目的岗亭里看到员工们贴的那首歌——团结就是力量，这是我们一贯以来的优良传统，每当遇到一些困难，在一些危急的时刻，我看到我们的同事们总会众志成城，总会一起上，没有一个人会退缩。我觉得这样的传统，是我们非常宝贵的一笔财富，我们一定要继续传承和发扬。

在我们成长的过程中，我们得到了许多好朋友、好心人的帮助，回想起来，物业的发展过程，其实就是一个不断得到帮助的过程。对于这些帮助，我觉得我们一定要感恩，不能忘记。我开会的时候经常讲，也经常提倡——我们得到别人的帮助，所以我们也要去帮助别人，帮助别人就是帮助自己，因为我觉得一个互相帮助团队是温暖的团队，一个互相帮助的社区是美好的社区，一个互相帮助的社会是美好的社会。

我记得在我们起步的时候，在艰难的时候，我的老领导——花园的总，给了我们许多关心、帮助和指导，也包括在资金上给以支持，我们的好朋友——地产的先生也给了我们很多帮助，还有的先生的帮助如同雪中送炭。许许多多帮助过我们的人我都会铭记在我的内心。我想特别提到和感谢的是，在帮助过我们的朋友中，今天有地产的朋友作为嘉宾到达我们的晚会，让我们用最热烈的掌声对他们表示感谢!

当然了，不能忘记和感谢的是我们的这些好同事，我们很多都是多年的同事及好朋友，我想说，能够和你们作为同事，是我一辈子都感到荣幸的事。

**年会经理发言稿催收行业篇九**

尊敬的.各位领导，亲爱的各位同仁们：

大家晚上好!

时间在我们的指尖流转，时间在我们的岗位上翻转，在过去的日子里，我们努力、拼搏，我们通过不懈的努力，将自己的时间编织成了xxxxxx公司的辉煌成绩!看着如今五光十色的成绩，我不仅感叹道，只有通过大家的努力，通过不同的人才的努力和拼搏，才能组成这样强大、热情，且充满生气的公司!

那么，在这里，请允许我行啊做一个自我介绍，我叫xx，是xxxx部门的一名普通的员工，和大家一样，我也同样是为了xxxxxx公司的发展而奋发前进的大军中的一员!在这里，我作为代表，先给大家拜年了!祝愿在做的各位，以及仍然在工作岗位上拼搏的同事们，在新的一年里，平平安安，顺顺利利。工作越做越好，成绩越来越高!祝愿大家，新年幸福快乐!

作为一名老员工，我还清楚的记得自己是在xxxx年xx月加入的公司。在当时的那会，我么并没有这样庞大的规模，也没有这样优秀的队伍。公司中许多的部门，也是在后面的发展中，慢慢的建立起来的。但是!别的我们没有，我们却有一颗不断向上的决心，有一颗不断更新，不断升级的核心!我们紧跟这领导们的领导，努力的开拓创新!渐渐的，在xxxxxx这片地区打响了我们xxxxxx公司的名号!我们的公司也正是在这个阶段开始发展起来的!但是!在发展当中，我们也有不少的竞争对手!在那个激流勇进的年代，我们是怎样保持住自己的进步的呢?我们靠的，还是最初的信念!最初的核心!我们坚持着自己的目标，为客户带来最好的服务!为客户带来最好的产品!我们诚信，我们勤恳!我们最终，发展成了如今的辉煌!

在近年来，我们的公司又加入了不少新鲜的血液，这些新同事们尽管没能经历过去那样的考验，但是在内心中，他么也一样在慢慢的被xxxxxx公司的氛围所改变。而且，他们的到来，不仅为公司注入了新的动力和思想，他们带来的朝气和不断改变的决心，正是我们所需要的!也是我们最核心的根本!

同事们，现在依旧是一个快速发展的年代，我们的进步，我们的创新，就是我们最重要的资本!我们不能停留在原地，必须不断的改变自己，提升自己，才能让xxxxxx公司更加的进步!更加的辉煌!让我们，在新的20xxxx年里奋发的努力吧!

我的讲话就到这里，谢谢各位的倾听!

**年会经理发言稿催收行业篇十**

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好!我叫xxx，今年29岁，中共党员，金融学专业，本科毕业。

到熟悉;20xx年12月至20xx年1月任储汇稽查员期间，培养了我对邮政金融行业的风险防控意识，熟悉了很多国家经济、金融政策和人行、银监办所要求的金融法规，并培养了我谨慎原则处理事务的能力;20xx年2月至20xx年1年任区乡支局长期间，培养锻炼了我组织管理、综合协调、风险控制及驾驭支局全局的能力;20xx年2月至20xx年9月任代收付业务管理员、公司业务管理员、信贷员期间，让我掌握了邮储银行相关产品、业务流程和相关业务的关键环节;20xx年10月至今在支行会计核算部任会计员、统计员、公司结算管理员期间，让我熟悉了邮储银行业务的会计准则、财务规则及其他相关的政策法规。

也存在着很多的不足，自认为优点是：学习能力、组织管理沟通能力较强，熟悉金融业务，具备一定的金融市场分析和风险控制能力。缺点是：性格急燥，心态浮燥。我认为自己的经历与优点符合本次竞聘条件，有助于协助财务会计部总经理做好会计等支付结算管理工作。缺点对于工作开展存在一定影响，有种欲速则不达，容易得罪人。今后将注意这方面性格培养，以尽最大努力减少对工作的影响。总之，在反思过程中，慢慢发现自己的心态在转变，由原先的浮燥变为现在的踏实。

混乱不清的状态，实现了支行会计管理工作在20xx年5月达标的要求，摘掉拖全区后腿的面貌;其次，针对支行会计队伍人员较新，业务素质不强的现状，制定了各系统业务会计操作规范，确保了会计结算管理工作规范运营;最后，积极探索，总结经验，通过各种手段改进资金调拨结算方式，有效降低全行资金备付率，提升了全行资金运营使用效益，经测算，保持现有备付金水平，全年能为全行创收7万多元。

4、如果领导们信任我，让我能够竞聘上岗，我打算从以下几个方面改进工作：

第一，加强个人修养，坚持诚实正直的职业操守。面对新形势、新任务、新要求，自己更要加强学习，勤练内功，坚持高素质、高起点、高标准、严要求，继续提高个人修养和业务素质。另外还要时刻高度关注行业内管理的有效做法，保持敏感性，把握利用一切机会，跟踪研究，向同行学习，充分借鉴，不断提高管理能力和水平。

第二、团结同志，勤于思考、勤于总结，协作发展。天时不如地利，地利不如人和，只有团结，工作才能形成合力。自己在日常工作中要努力营造造一个团结融洽、干事创业的良好工作环境。做好内外沟通与上下协调，多和大家交流思想和，虚心真诚地听取同志意见;勤思考、勤总结，不仅仅要能够埋下头去忘我地工作，还要能在回过头的`时候，对工作的每一个细节进行反思，对工作的经验进行总结分析，尽量使工作程序化，系统化，条理化，流水化!真正做到忙而不乱，紧而不散，条理清楚，事事分明。在工作中尊重部门老总的核心地位，维护老总的威信，多请示汇报，多交心通气，真正当好总经理的参谋助手;要围绕领导的思路，积极主动地团结协作开展工作。做到：到位不越位，补台不拆台。

第三，扎实工作，锐意进取。清醒的认识面临的形势，清醒地看到面临的压力和挑战，居安思危，勇于担当，增强“服务意识”，把监管认可、领导满意、基层满意作为检验工作成效的最高标准，从满意的事做起，从不满意的事改起，不断提高业务能力和服务水平，既要继承发扬优良传统，埋头苦干，扎实工作;又要注重在工作实践中摸索经验、探索路子，坚持发展成功经验和作法的基础上，围绕新要求、新任务，找准突破口，进一步提升我行会计支付结算管理的工作水平。

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