

2023年公司青工演讲稿(优质5篇)

演讲比朗诵更自然，更自由，可以随着讲稿的内容而变化站位。一般说来，不要在演讲人前边安放讲桌，顶多安一个话筒，以增加音量和效果。好的演讲稿对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇演讲稿下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的演讲稿模板范文，我们一起来看看吧。

公司青工演讲稿篇一

尊敬的领导！同事们！大家上午好！我叫魏树明，很荣幸在今年加入了益融这个大家庭，首先我要感谢益融给了我站在这个舞台展示的机会，其次我要感谢领导同事们平日里对我的关心与照顾，今天要演讲的主题是“感恩”。

在美国，每年的11月的第四个星期四是感恩节，在那天，无论天南地北的孩子都要赶回家，人们要感谢父母，师长，感谢社会，感谢生活，那一天，美国家庭要举行丰盛的感恩宴，不仅为自己，也为穷人，孤儿，流浪者们，让这些不幸的人们在感恩节里也得到一份人间的温暖。

其实对我们来说有没有感恩节并不重要，重要的是我们每个人是否有一颗感恩的心。有恩有爱，是人类生活中最灿烂，最绚丽的文明之花，滴水之恩，涌泉相报，是人类广为传诵的美德。懂得感恩也是做人的基本条件之一，如果不会感恩，从某个角度讲，就是对人类神圣感情的亵渎。

对于“益融”我是这么理解的——为了公司的利益与个人的追求，在工作与生活中融入一颗感恩的心，那么剩下的将会是幸福与成功。

领舞《千手观音》的聋哑舞蹈家邰丽平，经常用手语说一句话：“我会带着一颗快乐感恩的心去面对我的人生”xx年感

动中国人物徐本禹这样说：“虽然我的行动过程是非常苦，非常累，但是我会用我的努力，让我的学生知道，他们不比别人差，所以，我感觉我是一个快乐的人，是一个幸福的人，我也希望每一个朋友能够做一个知道感恩的人，尽自己的努力，去帮一帮社会上需要帮助的人。”中国台湾评选的第37届十大杰出青年赖东进先生从小就出生在一个贫困的家庭，他的父母都是残疾人，只能靠乞讨来养活他。他9岁的时候，才走进学校，他一边读书，一边讨饭，一边照顾残疾的父母和弟妹，每次讨饭回来。他都要跪着喂他的父母。当他成名以后，在一次座谈会上，他这样说：“我对生活充满了感恩的心情，我感谢我的父母，他们虽然眼睛瞎了，但他们给了我生命，我还感谢苦难的命运，是苦难给了我磨练。”艰难和困苦，让赖东进学会了坚强的面对生活，掌握了顽强的生存本领，最难能可贵的是，他不因父母的残疾而抱怨，而是以一颗感恩的心来感谢父母。

现在社会上存在着较为严重的感恩缺失现象，的确，有些人老觉得生活没有意义，似乎找不到任何的学习的动力，我们发现他们其中的很多人享受着无微不至的照顾，沐浴着嘘寒问暖的关怀，拥有如蚌含珠似的呵护，他们就在这样的幸福中生活和长大。然而对这种关心，帮助，照顾，他们似乎不知感动，不知报恩，如此心枯如井，对得到的一切觉得理所当然，激不起感激和爱的情感，生活自然不会有什么意义，人生也就没什么动力。

对于“幸福是什么”的命题，一千个人也许有一千种回答，有位哲人说过：“幸福就是感恩，”没错，一个人不管他有什么样的不足，但只要他能怀有一颗感恩的心，就一定是一个不断进步的人，一个不断成功的人，一个拥有亲情友情的人，一个生活幸福快乐的人。

虽然加入益融这个大家庭的时间不长，却让我深切感受到了，益融这个大家庭的温馨，与每一位成员的热情，在此我怀着一颗感恩的心向大家说一声感谢，谢谢了！

公司青工演讲稿篇二

大家好!

您是否感觉到自我的工作环境宽敞了?您是否感觉到我们的兄弟姐妹越来越多了?您是否感觉到身上的腰包越来越鼓了?您是否感觉到员工们脸上的笑容越来越灿烂了?朋友,您是否真的感觉到,我们身边无时无刻不在发生着变化。

是的,诚如大家所看到的,20__年__月__并入__以来,企业发生了翻天覆地的变化,厂区亮丽了,环境优美了,生产车间看不到懒懒散散的聚堆闲聊,迟到、早退不准时上班的现象没有了,取而代之的是井然有序的工作场景,催人奋进的企业文化。先进而科学的管理模式改变了洪纸的一切,洪纸人做出了以前不敢想象的产量和效益,洪纸人在集团文化的普照下,更做出了自信和期望。

大家都就应明白咱们泰格林纸企业文化的核心理念是什么?是“超越自我,追求卓越!”“卓越”是一个“在路上”的过程,在这过程中我们已经收获了很多,比方说,咱们的纸产量就由20__年的__万吨增加到20__年的__万吨,碱产量由20__年的__吨增加到20__年的__万吨,公司也从亏损到实现利润__万元,职工年均收入由20__年不到__元增加到20__年人均__元,但是尽管有了这些成绩,但我们永远无法说我们的企业已经“卓越”了,更不能因为有了点成绩而停滞不前,因为要成为卓越的企业,那就要永远创新,永远进取,“亮剑争赢”是企业永远致胜的法宝。

最近,在“找差距、挖潜力、谋发展”管理创效的活动中,由生产处牵头对节水项目进行攻关,透过优化精制牛皮纸筛洗工艺,调整钙硬参数,每吨精牛纸。可节约用水__吨,节约用电__度,化学车间透过挖潜和攻关,碱产量由日产__吨提高到日产53吨,不但提高了碱的自给率,同时还减少了环境污染,透过大家的努力,公司员工在__月挖潜创效活动中,

大家明白为企业创造的效益是多少吗?三十五万元!透过这些数据，我们完全有理由相信，在泰格文化的引领下，洪纸不断地超越自我，超越昨日，明天会更好!

大家是否记得：集团每年组织的优秀员工外出旅游;今年全体员工都能享受年休假的愉悦;部分退休员工还能享受集团的退休工资外补贴;公司每年开展为贫困家庭送温暖活动等等。这一切的一切都说明了我们的企业是一个充满温情，充满人性的大家庭。我们的团队一个具有强大凝聚力的团队，我们的员工是一群团结协作、激情蓬勃的精英。假如说，一艘航船的顺利航行是一个舵手的成功，那么一个企业的成功则是一个激情团队的成功。我们汇集在泰格这个大家庭里。泰格，正是因为有了我们来自五湖四海兄弟姐妹们的加盟而不断发展、壮大;正是因为有了这些泰格儿女们无私的奉献和不悔的付出而更加绚丽、辉煌;也正是因为有了这样先进的企业文化作为支撑才能驰骋市场、笑傲山林。企业的成长，泰格的发展，离不开员工们辛勤的汗水，离不开社会方方面面的支持，更离不开其内涵本质——泰格文化!

朋友们，让我们心中怀着“超越自我，追求卓越”的核心理念，始终坚持“敏锐反应、快速行动”的作风，秉着“亮剑争赢”的企业精神，朝着同一个目标、方向，共同努力，共同奋斗，去迎接__的明天，__的辉煌!

这就是我这天所演讲的主题“弘扬__文化，携手共创卓越__”。

多谢大家!

公司青工演讲稿篇三

大家好，非常高兴能参加这次演讲比赛，我是来自信息技术中心的张惠敏，首先，非常感谢上海赛鼎公司举办的这次演讲比赛，今天我演讲的题目是“赛鼎与我同进步，共发展”。

20xx年是不平凡的一年，延续两年的经济危机让我们深深体会到发展进程的复杂和艰辛，众多企业还没有从“寒冬”中醒来。冬天的寒冷虽然刺骨，但阳光依然明媚，寒冷与温暖交织而存，严冬孕育着春天的气息。盘点我们共同走过的20xx年，值得我们铭记的有太多太多，上海赛鼎公司先进的经营理念、坚忍不拔、团结协作、开拓创新的企业文化始终贯穿着工作中的每一天，当金融危机波及实体经济，全球性经济寒冬来临，我们上海赛鼎公司依然保持了稳健发展，而且以更积极的姿态厉兵秣马、逆势出击、决胜未来！许多许多的不平凡使上海赛鼎公司在运营上不断扩展，上海赛鼎公司规模逐步扩大的前提下，依然做到了对员工负责、对企业负责、对社会负责，全面履行了企业所应担负的社会责任，也为建设和谐社会做出了企业应尽的贡献。

大河涨水小河满，员工要快乐，必须有物质基础，员工的物质基础只能来源于企业的效益，企业没效益，一切都是空谈。企业强大，是员工富足的前提，而企业要在今日之竞争社会立足，并获得长远的可持续发展，没有自己的核心竞争力又怎么能强大的起来呢？制度化管理是一个企业做大作强的根基，没有这样的根基，做大做强就成了一句空话，员工的一切梦想也都成了海市蜃楼，但制度化管理必然会带来工作压力。面对压力我们要将敬业精神融入自己的血液，坚守和履行自己的责任，不断提高自己的专业技能，提升自己的执行能力，养成良好的工作习惯，以快乐的心情来工作，做到工作着并快乐着。我们能从许三多的成功中学到很多，他刚到部队时，连正步都走不好，最后却成为步兵中的“兵王”。这与许三的敬业，勤奋，认真，热爱部队是分不开的。即使在许三多被分到草原上驻守时，他依然日复一日的练习着自己的军姿，日复一日的坚持出早操，整理自己的内务，并修好了动用了一个排也没修好的路。

在新的发展机遇中我们必须要有改变，必须要有进步。我们可以因为年龄、因为习惯，因为林林总总的原因进步的慢一些，但你不可以不进步，哪怕每天只进步一点点。滴水穿石，

我们在潜移默化的进步中，就会逐渐强大起来。多些感恩，少些抱怨，因为百害而无一利的抱怨毫无用处，我们要在平和的坚持进步中等待胜利，跟上企业的步伐！只有跟上企业步伐的人，才有机会与企业共享发展利益。

在工作中每个人都会遇到很多难以置信的挫折和失败，从而面临着许多考验和挑战，转眼间我从参加工作到现在已有将近半年的时间了，在这半年当中我也同样经历了挫折和失败，但我也同时学会了面对和战胜困难。在遇到困难、挫折，经历过痛苦失败后我也曾想过要放弃，但我明白不能轻易放弃，既然来了赛鼎，就要兢兢业业地做好自己的工作，加强学习，不断提升自己的专业技能，为赛鼎尽自己应尽的责任。经历了这么多之后，现在的我对自己的工作充满了热情和信心，相信在以后的日子了，只要脚踏实地的做好每一件事，生活就会一天会比一天更美好！

每一天，都是平凡的，但每一天也是精彩的；每一天都是琐碎的，但每一天我们都应该认真对待。既然我们选择了来这里，我们就要安心地在这里更好的工作。正因为这样，我们要不断学习和吸取新知识，勤于思考，善于思考，勇于实践。与赛鼎同进步，共发展。

回首20xx年，我们走过了一段不平凡的历程，展望20xx年，新的一年开启新的希望，新的历程承载新的梦想。让我们的20xx年，扬帆远航、谱写华章！让我们携手并肩、满怀信心地迎接挑战，全力以赴、自强不息地向着更加高远的目标，去共同续写上海赛鼎公司的华彩新篇！

我的演讲到此结束，谢谢大家！

公司青工演讲稿篇四

大家好！

记得有人说过：人的不足不在于看不到自身的不足，而在于看不到自身巨大的潜能，80%的人只发挥了个人能力的20%，很早的时候我就知道这句话。这么多年来，无论从事什么工作，无论遇到怎样的挑战，我都深深的相信自己。今天我站在这里参加公司经理的竞聘，也是凭借着这个信念。我自信我有能力承担这一重任。

一、自我介绍

我叫，来自xx县邮政局[]20xx年2月成立代理保险团队，本人作为第一个专柜员加盟邮政代理保险公司，伴随着团队的日益发展壮大，个人业绩也越来越好，每季均获得保费冠军王的荣誉称号[]xx年曾被省局评为：的荣誉称号。在此，我特别感谢邮政局给我这个难得的机会和平台。

年1月，代理保险团队逐渐发展壮大，也日益完善。凭着扎实的业务基础、独有的管理能力和各方面的综合素质，在专柜员中脱颖而出，开始担任栾川团队经理至今[]20xx年12月获得邮政局：先进工作者的荣誉称号。再次感谢邮政局带给我新的挑战 and 更高的平台，并使我个人的各项能力得以充分的见证。

二、工作成就

年组建团队至今保费规模一直呈井喷状态高速发展[]xx年代理保费仅仅只有xx万元[]xx年11月22日累计代理保费8300万元；完成年计划的103.54%，截止10月底完成收入431万元；团队人数从刚刚开始3--6人发展到现在的23人团队，只有3人没有取得代理人资格证，关键是人员替换速度比较快，新进人员还未来得及考证，营销团队业务营销技能也在不断的提升。

三、以往工作方法

组建团队至今，我们团队一直执行省市专业公司的相关文件

精神，一直以业绩加品德为主导思想，执行能者上、平者下、庸者让的营销策略，不断的优化团队，实行优胜劣汰的专柜竞争机制，不断地更新新人，培育新人，提升团队的竞争力，打造充满活力的营销团队。坚持周周开例会，次次有培训，不断充实一线营销人员的营销技能和相关金融知识，把握好整个团队人员思想动态，积极参与村邮站工作建设，从5月份至今先后3次集中组织村邮站70位负责人进行代理保险叠加业务培训学习，召开小型村邮站产品说明会50余场次，随局召开大型推介会2次，现场签单147余万元，主要来源于较大规模的村邮站负责人自己率先做业务，借此拉近与客户沟通的距离，便于更好的宣传业务；村邮站负责人寻找村、乡负责人及时有效的宣传邮政在农村的地位。

四、发展目标及措施

局目标：每年收入按40%的比例增长，到末完成专业收入1300万元□xx年定为代理保险业务由网点逐步转型到网点、职工加村邮站的营销模式，逐步依托村邮站建立健全并完善发展村级营销体系，并逐步扩大代理保险在农村市场的影响力；到规划中期真正实现网点、职工、村邮站齐头并进的代理营销模式，使职工、村邮站代理保险在整体保费规模中所占比例逐渐扩大，力争达到6%。

1、优化团队，调动积极性、提升团队能力。

运用好省局的各项激励政策，特别是省局214号文件，激励并优化现有团队，制定营销人员的职业生涯规划，培育培养一批高、中级营销经理，不断补充新人，实施能上、平下、庸让的团队管理新模式，增强责任感和使命感。对xx年度底收入达不到20万元的营销人员一律给与淘汰□xx年设定季度目标，结合省局文件精神，对跟不上形象进度的营销人员，每季度予以调整一次，调整人员直接列入淘汰对象，按从业人员10-20%的比例，补充新生力量。同时，对于违规人员不留丝毫情面，一律辞退，加强专业自身培训能力，提高培训的实用性及针

对性，全面增强团队的凝聚力和向心力，将现有团队培育成保险和理财兼并的创新型代理团队。

2、加大宣传力度，坚持外拓宣传、深挖保险市场，快速提升保费规模。

(1)做好上门客户的宣传服务工作。首先是营业厅内外宣传板报的醒目摆放，内容要做到简明扼要、通俗易懂和及时更新，县局代理保险专业将根据业务开展情况，每月至少一次对代理产品的亮点进行归纳总结，供各支局村邮站结合自身情况参考使用。变坐等客户为主动热情相迎，要给客户留下良好的第一印象，在服务的过程中，适时的、灵活的根据客户的需求推介业务，提高促成率。要做到保险业务与储蓄、物流等业务相结合的综合宣传工作。

(2)县局专业每周至少督促、指导一次。代理保险专业制定综合宣传计划，支局长每周组织至少一次的宣传活动，做好已达到效果、不足之处、需解决的问题、下步发展规划和措施等相关记录，不断总结经验，提高自身业务。

(3)根据营业台帐对客户信息认真分析，列出重点客户，有组织、有计划的实施拜访，注重日常的沟通和维护，由老客户带来新的客户资源。在做好网点自身宣传工作的同时，各网点认真制定保险专业月、周宣传计划。在农村采取张贴海报、悬挂横幅、联系老客户、市场调研、召开小型推介会等方式宣传造势；逐村入户现场进行保险知识讲解，充分利用节假日销售旺季、人员较为集中的时机，有针对性的召开推介会，全力提升保费业绩。

(4)实施以网点加外拓的新营销模式，依托网点，辐射四周，以村邮站为依托辐射全村的新营销策略。发挥客户服务岗位作用，做好大客户维护及二次开发。一方面是做好售后服务工作，及时提醒客户实现期缴续期缴费的成功划转；另一方面是按月筛选有效客户信息，使团队有目标的进行电话营销或

上门拜访，努力实现二次开发，并通过老客户带来新的客户。

(5)及时通报和追踪业务发展情况，全力督促全区业务齐头并进发展，代理保险专业每天做好业绩通报工作，并将典型案例及时总结，做到全区资源共享。每日对总保费完成情况、期缴进度、完成比例位次、当日业绩、网点形象进度等内容适时地进行飞信通报。通过业务宣传确实的实现市场培育、持续发展的最终目的。

3、趸缴上量，重视期缴，趸期两手抓；对外加强、对内结合，内外共赢化。

趸缴业务一直是我们代理保险的传统业务，是提升邮政代理保险社会知名度的高效业务，支柱业务，但是期缴业务也是一项收入较高，培育优质客户的新兴产业，因此，需要调整思路齐头并进，促进代理保险又好又快发展。

对外加强同各家保险公司的合作，利用专业公司的营销技巧，丰富我们团队，对内结合我们的各个专业，实现专业互动，资源共享。

好风凭借力，送我上青云。我愿意借这次竞聘的东风，扬起达到胜利彼岸的风帆，但我又深深知道，竞争就有风险，如果我不能被聘用，将保持一颗平常心，一如既往，干好本职工作，对于我所衷心热爱的银行事业，千磨万击终无悔，献身何惜人憔悴！

公司青工演讲稿篇五

尊敬的各位领导、各位同仁：大家早上好！

今天我演讲的题目是“我与公司同行”。

我于20__年8月加入____这个大家庭，我很荣幸自己能够成为

财务部的一员。

刚入司时，我就在心里暗暗对自己说：这里将是我的另一个家，这里将是我为之奋斗的地方。我目前所从事的岗位是会计，负责本部和各厅、点的账务处理及税务申报工作，月底市内厅财务报表及各项附表的上报。我会尽职尽责，全力以赴的完成本职工作，做到账实相符、账账相符，使每一笔费用的支出都有据可查。

在__工作的100多个日日夜夜，一路成长，期间有成功的喜悦，也有失败的痛楚，无论遇到怎样的困难，企业的关怀始终是最坚强的后盾。她的栽培、信任、包容，赋予了我成长的宽阔舞台。每当我和同事共同配合完成一项繁杂的工作时，心里总是有一种满足感，那是一种在集体中特有的愉悦感，没有完美的个人，只有完美的团队，个人只有融入到团队当中才能博采众长来弥补己之所短，才能创造1+12的效果。一个人的力量往往微不足道，但是，如果每个渺小的我们，都付出自己的努力，那么便能积小流以成江河。

这个故事，让我感悟到：责任重于泰山！奉献、敬业、忠诚、责任，这四个词汇在人的一生中占有很重要的位置。在以后的工作中我也会遵循这样的原则：用心、专心、细心，踏实地完成好每一项工作，对自己的工作付出多一点，奉献多一点，对自己所做的工作负责、对结果负责。

诗人艾青说过这样一句话，让我记忆犹新：

“为什么我的眼里总充满泪水？因为我对这片土地爱得深沉！”在__，我是鱼，企业就是那渊博的水；我是鹰，企业就是那广阔的天；我与企业的关系，就是一滴水与大海的关系；我与企业的情意，就是绿叶对根的情意！我与企业共发展，我与企业共命运！