

2023年比亚迪公司演讲稿(优质8篇)

演讲稿是一种实用性比较强的文稿，是为演讲准备的书面材料。在现在的社会生活中，用到演讲稿的地方越来越多。大家想知道怎么样才能写得一篇好的演讲稿吗？以下是我帮大家整理的演讲稿模板范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

比亚迪公司演讲稿篇一

大家好！

今天我非常荣幸的站在讲台上，参加公司中层领导干部的竞聘。我竞聘的职位是办公室主任职务。

下面我对自己的基本情况向各位做一简单的介绍。我今年××岁、××××学历。××年毕业于××××大学。××年××月参加工作。

我来到石油系统工作已经整整××个春秋了。这些年来，我立足于本职岗位，兢兢业业工作，踏踏实实做人，有幸得到了领导和同事们的关怀和帮助，借此机会，向关心、支持和帮助我的各位领导和同事们表示衷心地感谢。

我认为我竞聘本职位具有以下优势：

一、强烈的事业心和工作责任感是我担任本职务所具备的首要条件。只有从心底热爱这项工作才能把工作做好作踏实。

二、坚持党性、坚持原则，办事公开、公平、公正。也是我担任本职务所具备的必要条件。多年从事办公室的工作，对公司的后勤管理比较熟悉，只有不断的完善自己，提高自己的业务水平，才能真正的把工作做到尽善尽美。

三、工作中我善于集思广益，广泛征求大家意见，又能身体力行，充分发挥自己的主观能动性，创造性地开展工作。也能团结同志，以大局为重，全力支持分公司领导的工作。这都是一个科室领导应该具备的基本素质。

一、科学统筹安排，确保日常事务工作有序开展。办公室是综合协调部门，是信息传递、政策落实、上下内外沟通的重要窗口。既要协助领导处理机关日常事务，又要负责分公司重要文件、制度、报告起草和制订、会议组织等工作；既要落实上级管理部门的有关规定、办法，落实分公司的各项管理制度，又要搞好分公司的公司的后勤管理工作。包括公司车辆管理、职工的生活用水用电管理、环境卫生管理、职工住房管理、办公通讯及劳保用品的管理工作。对外接待、及其它日常行政事务工作；既要做好法律事务、商标管理、合同管理、工商行政事务、分公司各种证照的年审、变更管理，又要完成领导交办的其它工作。我将根据实际情况，进行统筹安排，科学分工，合理调度，认真落实岗位责任制，确保办公室事务性工作井然有序。

二、当好参谋助手，为领导决策提供科学依据。及时准确地掌握各方面的工作动态，及时地向领导反馈各方面的信息，注重调查分析，主动为领导献计献策，对各种情况进行科学的分析和判断，为领导决策提供可靠的依据。

决策，加强检查督导和指导，促进各项决策的落实。团结办公室人员，调动大家的积极性，认真、科学地搞好领导与领导、科室与科室之间的沟通协调工作，避免出现工作空档，防止互相扯皮、推诿现象发生，力争在服务中显示实力，在工作中形成动力，在创新中增加压力，在协调中凝聚合力。

四、打牢工作基础，不断加强科室自身建设。

一是要加强政治理论学习，提高办公室人员的政治觉悟和理论水平；

二是要加强业务学习，提高办公室人员的业务素质；

四是要严格办事制度，提高办公室人员的政策水平。

总而言之，办公室主任的职责就是要在工作中突出协调能力，强化服务意识，确保各项工作落到实处。

如果我今天的竞聘演讲，能得到领导和同事们的认可，给我以信任，给我以支持。我不会辜负领导和同志们的期望。我将在自己竞聘的岗位上，尽自己的全部力量干好工作，让领导放心，让同事们放心。

无论这次竞聘成功与否，对我都是一次锻炼和考验。我将一如既往地踏实工作，服从组织安排，尽职尽责地做好本职工作。职位本身对我来说并不重要，重要的是，能在其职位上实现自己的价值，更好地为党工作，为企业的发展尽自己的一份力量。

比亚迪公司演讲稿篇二

尊敬的各位领导、各位同事，你们好。

我叫××，来自×××。我很荣幸能够参加此次年会。首先，我代表新员工向大家致以诚挚的祝福，祝大家在新的一年里，工作顺利、心想事成。同时，在这辞虎迎兔之际，我也为公司送上一幅对联：携旧划新谋发展，驾虎迎兔铸新章。希望公司的业绩在新的一年里蒸蒸日上。

我是一名刚走出校园的大学生，我自认为我的大学生活是充实，因为我在那里学到了很多知识，但我也清楚地知道，社会的教科书要比学校里的残酷的多，对刚迈向社会的我来说还有好多好多要学习的东西。

时至今日，我已经来公司实习一个多月了，在这段时间里我

学习了很多技术方面的知识，我感到很充实，同时也让我想起了这样一个例子：如果将一个人知识量看成一个圆，园里面的是他了解的知识，园外面的是他从未涉及的方面，那么随着他知识的增长，这个圆的周长就会越来越大，所以他就会越发的觉得自己无知，我觉得我现在正是这种感觉。我知道，这些知识对我的工作来讲都很重要，但细细地盘点一下这一个多月的收获，我突然发现我学到的不只是这些知识，还学到了更重要的，那便是为人处事的态度。

一是坚持，对像我这样刚毕业的大学生来说，每个人怀揣着梦想，希望可以大展宏图，可是往往都被两个字难道，那就是“坚持”。坚持，说起来总是那么容易，但大多只有三分钟热度，真正能坚持到底的寥寥无几。在学校的时候，我参加了记者团，参与校报工作，我们团的团训是“青春、笃学、敏锐、责任”，这里面涉及到我今天要说的态度中的两条，一是责任，二是笃学。()所谓“在其位，谋其政”，在学校的时候我是学生，我应该履行学生的义务；在公司我是员工，我就因该履行员工的职责，首先要认认真真地把自己的本职工作做好，才能去考虑其他的事。再说笃学，人生就是在不断地学习，特别是对我们来说，有很多东西值得我们去学习，我记得有位学姐给我说过，到公司后要懂得付出，而且要不求回报的付出，只有这样才能学到更多的知识，才能积累更多的经验。

最后，我要代表新员工感谢大家这一个多月以来对我们的照顾与迁就。来公司这么久，最吸引我的是公司的文化氛围，这一点是出乎我意料的，因为在记者团的时候，我们最讲究团队凝聚力，最注重培养团队的文化氛围，我们都把那当成我们的家，而且是一个非常温馨的家。我以为当我走出学校后再也不会找到一个公司能给我这么温馨的感觉，但是我却在咱们公司遇到了，公司的每一个人都是那么和睦，整个公司个人的感觉就是团结、上进。我非常荣幸能加入这么温馨、和睦的大家庭，我一定会尽快融入到公司的大环境中，与大家和睦相处、互帮互助，共同进步。

我的演讲已结束，谢谢！

比亚迪公司演讲稿篇三

公司演讲稿范文，每个公司都有自己的企业文化，我们怎么用演讲的方式介绍自己的公司呢？以下是公司演讲稿范文，欢迎阅读！

尊敬的各位评委、各位领导、各位同事：

大家下午好！

非常高兴能参加这次演讲活动。

首先，感谢各位领导长期以来的关心和支持，今天我演讲的题目是“以人为本，践行文化”。

伴随国家经济的飞速发展，在7年的风雨历程中□xx公司始终勇立时代潮头，不断实现自我超越，创造了一个又一个的辉煌成绩。

企业文化归根是一种人的文化，是一种意识，企业文化真正的核心是——人。

xx公司以“客户满意、尊重个人、持续创新、追求卓越”为企业核心价值观，与xxx公司的“以人文本”相得益彰。

如何弘扬xxx公司文化，如何尽善尽美的做到以人文本，就是要实现自我价值、提高个人修养，提高个人修养其根本就是弘扬企业精神。

“敬业、笃学、诚信、创新”的汉德精神，不仅仅是一种口号，更是企业对员工要求的道德底线，是企业 and 员工和睦融

合的有效见证，更是我们人力资源工作者秉承的宗旨和行为准则。

也许有人会说：我只是为了生存而打工，企业文化的事儿与我无关。

要知道我们都是企业的栋梁。

当面对竞争对手甚全社会时，每个员工也都是很好的招牌。

一个得体的表现会给世人留下美好的印象与长期的信任。

这远比要看大量华丽的文字、图片、广告更有效。

相反，一个不雅的举动或错说一句话，就很有可能破坏掉大家心目中的良好印象。

企业文化就这样通过我们这些企业人自身潜移默化地影响着周围的人慢慢形成的。

“企业之文化，人之灵魂也。

它是通过企业的具体运作后总结出来能真正体现企业风格的简单语言，她引领我们怎么做人、怎么做事、怎么生活。

今天，作为人力资源的一名职员，就通过人力资源方面谈谈我对企业文化的认识和感受。

在人力资源管理中，我们不仅要做到“招得来，留得住，用得好”，还要把人力资源管理活动与企业文化相结合，把企业文化的核心内容灌输到员工的思想之中，体现在行为之上。

在招聘过程中，我们将企业的价值观与用人标准结合起来。

我们不仅对应聘人员专业知识进行审核考评，对其价值观、

品德品行也进行了解考察，择优选择对汉德文化认同较高，又适合岗位要求的高素质人才。

在培训管理中，我们将企业文化贯穿于企业培训之中。

汉德公司有三级培训教育，入职前就有企业文化课程及相关的学习手册，让新员工一进公司就了解汉德文化，并受其熏陶和引导。

工作过程中我们也有灵活多样的培训课程，改变以往的生搬硬套的模式，如管理游戏、管理竞赛、参观学习、团队训练等，在提高员工培训兴趣的同时，也将企业价值观在不经意地传达给员工，潜移默化地影响员工的行为。

在绩效管理过程中，我们将企业文化融入员工的考核与评价中。

大部分企业在评价员工时，以关键业绩指标为主，往往忽略了“德”的考评维度，很难有效的提高整体绩效，而汉德公司在完善日常行为考评、兼顾业绩考评的同时，加强了职业素质、工作态度、创新成果的`考评力度，使考核体系与企业精神和核心价值观密切融合，更有效的鼓励员工士气，达到了激励员工、提高整体绩效的目的。

总之，人力资源有了企业文化的熏陶和引导才会更加生机勃勃、英姿英发，企业文化有人力资源的推进和践行才会更加五彩斑斓、绽放光芒。

就让我们这些栋梁携手奋进、共同打造我们的国际品牌吧，让我们放开歌喉，唱响陕汽之歌，共同践行我们的企业文化吧。

尊敬的商务部领导、尊敬的各行业协会领导和各位同行友人：

大家好!

十分荣幸能够参加此次盛会，并作为企业代表在此发言!

首先，我代表各企业界的朋友，感谢商务部领导及各行业协会、各新闻媒体对企业的关心和支持;同时，也感谢《出口商品技术指南》筹备人员的忘我工作。

谢谢你们!

作为专业化生产空调企业，国际化市场对企业的发展越来越显著，据海关统计□ xx年我国空调出口2334多万台，出口额34亿美元，占总产量的1/3左右。

随着我国家电产品对外出口的逐年增加，各国的各项法规和技术要求的制修订工作越来越制约了企业的出口贸易。

xx年我公司出口量大幅度增加。

尽管企业主动开展各项技术投入，加强市场竞争的技术实力，加大市场准入的各种投入。

但还是无法摆脱各国日益增加或修改准入规则的种种壁垒和被动局面，给企业带来了沉重的负担。

为摆脱困境，我们更应该积极参与国际间交流、国家标准的起草，及早掌握市场技术法规、标准和认证的动态;采取灵活应变的方式，多渠道、多形式的开展出口贸易活动，使得出口业绩更快增长。

与此同时，企业意识到，要削弱技术壁垒，争取更多的利润，摆脱被动局面，必须联合起来，共同应对。

在此，我们很高兴的看到，政府提供了《出口商品技术指南》

这样一个公共产品;它系统、实用，为企业解决了应对国外技术壁垒的实际困难;对企业提升技术水平、提高出口产品竞争力具有重要的指导作用。

《出口商品技术指南》缩短了企业对国际市场技术法规、技术要求和市场准入的广泛认识过程，加强了企业应变能力，加快了企业出口贸易进程，在信息化时代，《出口商品技术指南》对企业是一个共有财富。

我们非常感谢政府和行业的大力支持和帮助!

随着我国经济发展，出口国际市场的产品日益增加，越来越多的信息资源急待了解和掌握。

我们将积极参与政府和行业的《出口商品技术指南》的推进工作，响应和落实行业协会联合倡议，重视产业技术进步、产品质量和创新水平提升;优化配置资源，培育、发展关键技术;积极参与制修订“技术指南”;扩大国际交流与合作，互通信息，共同维护行业和企业利益。

最后，预祝《出口商品技术指南》在商务部的领导下、各行业协会和各企业的共同努力下越办越好;愿出口商品遍及全球。

谢谢大家!

曾几何时，“谁知盘中餐，粒粒皆辛苦”的诗句常在耳边回响;曾几何时，“一粥一饭，当思来之不易;半丝半缕，恒念物力维艰”的古训仍在心头萦绕;“勤俭节约、艰苦创业”这个古老而又年轻的命题，如今重又被赋予新的历史使命和战略意义。

如今，我国正处在经济和社会建设高速发展的时期，能源和资源总需求日益扩大，资源对经济发展的制约作用日显突出。

我们正面临严峻的考验，节能降耗，是我们每个人都必须认真思考的问题。

“历览前贤国与家，成由勤俭败由奢。”

勤俭节约一直是中华民族的美德，是五千年文明古国的优良传统。

厉行节约的宴婴，“一钱太守”刘宠，一代名相魏征，伟大的民主革命先行者孙中山，都为我们留下了一份份勤劳天下的宝贵遗产。

毛泽东掷地有声的一句话：“浪费是极大的犯罪”，指引着几代人艰苦创业、自力更生，使年轻的共和国迅速医治了战争创伤，甩掉了一穷二白的帽子，让中华民族重新屹立于世界民族之林。

“强本而节用，天不能贫。”

我国是一个人均资源相对缺乏的国家，勤俭建国，节约开矿是时代的需要，也是提高经济效益的需要。

从资源拥有量来看，虽然我国资源总量不少，但人均资源相对贫乏，资源紧缺状况将长期存在。

从新中国成立以来资源的勘探、开发和利用来看，我们走的是依靠高消耗资源、粗放式经营的经济之路，存在着高投入、低产出和浪费严重的现象。

为保证经济、社会可持续发展，缓解资源约束的矛盾，党中央提出了：“必须按照科学发展观的要求，坚持资源节约与开发并重，把节约放在首位，加快建设节约型社会”的重大决策。

作为矿山职工，作为21世纪中国的建设者，必须从有效开发和利用资源出发，崇尚节俭、适度消费，牢固树立资源危机意识、勤俭节约意识和节约资源人人有责意识，以崇尚节俭为荣，以骄奢淫逸为耻。

这是时代赋予我们的要求，也是我们责无旁贷的使命。

“克勤于邦，克俭于家。”

滴水可以成河，聚沙可以成塔，集腋可以成裘。

建设节约型社会离不开我们每一位职工在学习、工作和生活上的努力实践，资源的循环利用和社会环境的净化需要从我做起，从身边做起，从一点一滴做起。

“节约一滴水、节约一度电、节约一张纸、节约一粒米、节约一分钱、节约一寸土”，使用循环用水、节能产品和再生材料，倡导俭朴的生活方式和适度消费，推广办公电子化和资源变废为宝。

只要我们持之以恒，我相信，干涸的蓄水池一定会清水长流，断开的电闸一定会再度合上。

历史和现实告诉我们，一个没有勤俭节约、艰苦奋斗精神支撑的国家是难以繁荣昌盛的，一个没有勤俭节约、艰苦奋斗精神支撑的社会是难以长治久安的，一个没有勤俭节约、艰苦奋斗精神支撑的民族是难以自立自强的，一个没有勤俭节约、艰苦奋斗精神支撑的企业是难以持续发展的。

勤俭节约的美德如甘霖，能让贫穷的土地开出富裕的花；勤俭节约的美德似雨露，能让富有的土地结下智慧的果。

让我们牢固树立勤俭节约的思想观念，把建设节约型社会，建设节约型企业的热门话题变成永恒的主题，让艰苦朴素成

为最流行的时尚，让节约成为最有品位的生活方式和生活习惯。

创建节约型企业演讲稿 我国能源紧缺，人口众多，生产效率偏低的基本国情决定了必须走建设节约型社会的道路。

这就需要全社会合理利用和保护各种资源，以尽可能少的消耗，获得最大的经济效益和社会效益。

国家如此，作为一个自主经营，自负盈亏的企业来讲，就更应该在节约上下工夫，俗话说：“不省不成家”，企业就是一个“大家”，只有这个“大家”发展了，我们各自的“小家”才能够殷实。

也就是印证了“大河有水小河满，大合无水小河后干”的这句话。

虽然大家都知道“节约光荣，浪费可耻”，但在实际工作中却存在长明灯，白昼灯，水长流，长待机等现象；虽然在工作业绩考核中加大了对各项费用的考核，但仍存在丢一个无所谓，废了就换的思想。

勤俭节约是中华民族的传统美德，而美德为什么在如今就不能充分发扬呢？关键是人们心中缺少节约理念，缺乏节约意识，缺乏主人翁责任感。

要使每位员工增强责任心，树立正确的节约理念，需要从节约制度建设，创建节约文化氛围等方面进行培训。

企业文化是企业持续发展的灵魂，构建节约型的企业文化，同样要从领导，干部，党员等管理人员做起，培养每位员工的节约意识，养成良好的节约习惯。

人人都要讲节约，事事都要讲节约。

比亚迪公司演讲稿篇四

大家好！

今天，我们欢聚在亚洲最具异国风情的国度，在芭堤雅美丽的阳光、碧海、沙滩之间，隆重举行“中国平安保险团体20xx年明星高峰会议”，热烈庆祝平安一年一度的盛大节日。

首先，我谨代表大会向来自全国各地的高峰英雄致以热情的欢迎和衷心的祝贺，你们是平安最璀璨的明星，平安因你们而骄傲！今天，这里是你们挥洒胜利喜悦的舞台！明天，平安依然是你们壮志凌云的家园！

同时，感谢国华人寿业务精英们和各位嘉宾的光临，在此与我们共享活动人心的时刻。一直以来，我们之间有着友好的合作和交流，感谢你们对平安一贯的支持和关爱！

现在，这里热血沸腾的盛会使芭堤雅的美更锦上添花！让我们一起品尝胜利的果实，回味成功的欢快□20xx年，平安寿险实现了一次奔腾，勇创历史新高，寿险总保费突破400亿，平安寿险的营业净利润达到18亿，寿险总体市场占有率由20xx年的22.5%上升到28.7%！此时此刻，我们不能不为胜利而欢呼，我们不能不为在座的英雄们而喝彩，我们不能不为平安人的付出而骄傲，我们不能不为家人们的支持而感谢！

“光荣与梦想，挺进500强；前瞻与革新，迈向400优”，前进的嘹亮号角已经吹响，平安正一步步的朝目标全力迈进！我们的销售雄师是平安腾飞的双翼，各位高峰英雄是平安最棒的业务员，然而面对新的机遇和挑战，我们要树立更高的目标——“做行业中最好的业务员”！最好的业务员就是拥有高尚品德、极富诚心、爱心和责任心，具备优秀的职业素养和领先职业技能的业务精英！这就要求我们坚持承诺是金，坚持勤劳进取，坚持学习创新。我们知道一花独放不是春，

百花齐放春满园。在座的英雄们都是平安业务雄师中的领跑者，因此更要肩负起引领和培养更多优秀业务员的重担，我们团队中每人都优秀，在马总“创造差异化”精神的号召下，致力建立一支“行业中最好的业务队伍”，以更先进的营销理念、更专业的营销技能、更完善的服务不断增强平安竞争力，只有这样，平安才能在强手如林的市场上稳定、健康、持久的发展壮大，为社会、保险业、为股东、为员工创造财富和价值。

我深信，平安将以科学的治理机制、优秀的企业文化、领先的产品、全新的服务来勇敢自信地面对今后的挑战！我们的业务队伍也将以最专业、最高效、最真诚的服务面对平安千千万万的客户！我们上我们共同努力，与平安同呼吸共命运，携手共筑平安“永葆青春百年店”！

我公布：中国平安保险团体20xx年明星高峰会寿险分会现在开幕！并预祝大会圆满成功！

比亚迪公司演讲稿篇五

有位哲人曾说过：“如果你不能成为大道，那就当一条小路；如果你不能成为太阳，那就当一颗星星，决定成败的不是尺寸的大小，而在于每天都要做一个最好的自己。”做最好的自己，就是要让自己的今天比昨天做得好，明天要比今天做得好，天天都在做最好的自己。

我认为，我们每一们盐业人都要做最好的自己，首先要学会自我反省和自我解放，看清了专营体制变化的形势，认清改革的必要性和紧迫性，转变过去“等、靠、要”的观念，促使自己尽快转变思想作风，尽心尽职地做好本职工作。

多年来，我时时告诫自己要发扬一颗螺丝钉的精神，兢兢业业，任劳任怨，以百倍的信心和激情投入工作，力争工作好每一件事，生活好每一天，每一天都做自己的最好。为了更

好的掌控和稳定马鞍山盐业市场，我认真做好市场调研，建立片区全面详细的客户资料库及购销台账，对各类盐品和非盐品的销售实行事先、事中、事后控制及管理，实行24小时的客户服务，配送的每日运行和网络业务流程提供了信息平台。切实将现在的单纯送货转变为真正的市场营销，这样既提高了服务质量，又节约了配送的成本费用。我真诚与客户沟通，全面为客户服务。以情感人，以利系人，建立起稳定的业务关系，赢得客户的一致好评。

盐业体制的改革已成为必然的趋势，改革的结果必然使盐业迈入更加激烈的市场竞争，“赢得了客户，就赢得了市场”，这是现代企业经营管理的秘籍。所以我们每一位盐业人必须从现在做起，从自我做起，只有我们每一位盐业人都行动起来，才能建立起完善的销售网络。

做最好的自己，我们盐业人要加快盐业网络建设，更新营销方式，全面改造传统的经营方式、业务流程、管理体制和组织结构，建设符合市场经济要求的食盐网络建设体系，物流配送体系，信息网络体系等，才能在改革中抵御市场风险，提升盐业的市场竞争力，也才能立于不败之地。

做最好的自己，我们不仅要敬业还要乐业。我们要摒弃那些为钱而工作、为老板而工作的错误想法。工作着是美丽的，奉献者是快乐的。工作的美丽并不在于获得了多少报酬，而在于体现了自己的人生价值；奉献者的快乐并不在于吃了多少亏，而在于用自己的智慧和汗水为企业、为社会做了多少有益的事情。

同仁们，任何一个成功者的背后都有一个咬着牙根的灵魂，只有踏踏实实的今天，才有红红火火的明天。我们今天在事关企业生死存亡的改革的关键时刻，我们不能再游移不前，摇摆不定，我们必须反躬自省，坚定信念，干净彻底的铲除工作中避重就轻、敷衍塞责、得过且过甚至是心死神亡的态度，在省总公司的带领下，我们要讲团结，能战斗，敢吃苦，

提前行动，永不懈怠，每天做一个最好的自己；我们要自我改革，自我扬弃，充满信心，下定决心，在涅槃中得到升华。我们要相信自己，相信我们的企业，在经历一番风雨跋涉之后，必能创造一片灿烂的晴空。

做最好的自己，我们还要不断地充实自己，决不让自己虚度光阴。我们要有踏实的工作作风，渊博的专业知识，厚德的品格储备等等。滴水足以穿石，我们每一天的努力，哪怕只是一个小小的动作，持之以恒，都将是明日事业成功的基础。所有一些一毫的努力，所有一点一滴的耕耘，所有一分一秒的奉献，在时光的沙漏里过滤后，集取的成果将是掷地有声，众人艳羡的希望之花、成功之果。

生活在和谐中的社会主义中国，工作在奋进中的安徽盐业群体，作为一名盐业配送员工，我深感自己很幸福、很满足！让我们都来做最好的自己，让今天的我们比昨天的更出色，让我们的明天比的今天更值得期待！

阳光总在风雨后我期待我们盐业体制改革的成功和盐业发展的辉煌。做最好的自己，做最好的自己。

比亚迪公司演讲稿篇六

中午好！

古人云：有朋自远方来，不亦乐乎？今天，我们在此欢聚一堂，共庆丰收的喜悦！首先我谨代表全体同仁，向参加年会的各位来宾表示衷心的感谢与热烈的欢迎！正是因为您们的大力支持和帮助，才会有今天；同时向敢争敢拼、锐意进取的全体同仁、及长期在幕后为发展事业默默奉献的家属致以崇高的敬意和由衷的感谢！正是因为您们的辛勤付出和无私奉献，之船才得以乘风破浪，一路前行，人饮春节酒，马渡风月关□20xx即将到来，望大家在新的一年里策马奔腾鼠年行大运，回顾公司发展，我们走过的是一条艰难曲折的道路。

我们凭着顽强的毅力和坚定的信念，脚踏实地，开拓进取，一步一个脚印地走了过来。公司蓬勃发展，硕果累累，特别是我们每个员工都得到了锻炼和提高，今天在座的各位经理、组长、各位元老，当然也包括我本人在内都是与一起成长的。之前，我们从投递干起，物流部的元老们见证了成长，流通部的兄弟们为发展添砖加瓦，电销部的精英们为壮大立下汗马功劳。

回首20xx公司顺利接下泸州产品的经营权，扩建电销三部及网络部，在网络发展迅速的今天，又让发展进入了一个新阶段，我们要让我们的产品能在网络平台上有一席之地，让更多的人知晓网络平台，这既是机遇，又是挑战，但总的来讲，机遇大于挑战。我们要克服种种困难，迎难而上，齐心协力、共创辉煌，使公司的发展迈出更大的步伐。我坚信，在大家的共同努力下在未来的征途中必将会取得更大的成就。

最后，我再一次向大家表示衷心的感谢！祝大家身体健康、工作顺利、万事如意！祝愿明天会更好！！谢谢！

比亚迪公司演讲稿篇七

你们好！

今天，我的演讲题目是《我爱，我们共同温暖的家》

“家”这个字在我们的心中都不陌生甚至是非常的熟悉，因为有了家，生活才变得有趣；有了家，工作才能顺心；有了家，才懂得什么叫关爱，什么叫珍惜。家是我们拥有的第一个属于自己空间的地方，也是我们无论身在何处甚至异国他乡，却经常能想起甚至在心里永远也放不下的一个地方。“家”让我们多了一份情感，多了一份思念。

刚才所说的，是属于我们自己的小家，但是在浩瀚的社会里，在这繁杂的环境当中，我们还拥有另外一个属于自己的家，

那就是我们在一天的绝大部分时间里为之奋斗、为之努力的企业。，就是这样一个属于我们自己的家。

在这个大家庭里，有很多的成员，来自全国各地。因为这个家，为了一个共同的梦想，我们在这里相遇、相识甚至相知。小家里我们拥有了亲情和爱情，而在这个大家庭里，我们却拥有了最广泛的友情。

因为我们来自全国各地，很多人离家乡很远，一年也回不了几趟家，世人常说，“每逢佳节倍思亲”，特别是在中秋节这个团圆的日子里，很多的员工因为路太远而不能回家和亲人相聚，因此，公司便安排了一些列的活动来丰富大家的过节气氛，不仅仅举办了中秋晚会，而且还邀亲了员工家属来到参观并和自己的亲人相聚，这一点一滴，都无不在感动着我们。

在我们生病、受伤的时候，公司也无时无刻不在关注着我们的健康情况，当我们受伤无法工作的时候，公司不仅让领导去慰问，还送去营养品，让我们好好养伤，争取早日康复。

当我们在为企业努力工作的时候，公司也在不断的关注着我们，举办的各种技能比赛，为的就是让我们能在比赛这种氛围当中不断的充实自己的技术，提高自己的工作效率，让自己得到了充分的锻炼和发展。公司给了我们发展的平台，我们更应该抓住这种机遇努力向上，奋斗不仅仅是为了公司，更是为了达到自己的目标，实现自己的梦想。

每当我们情绪低落、思绪不宁的时候，领导们总会及时找时间和我们进行沟通并了解情况，在公司力所能及的情况下帮助我们渡过难关，让我们能及时安下心来工作，这也让我们心里自发的有了一种家的感觉。

在日复一日的工作当中，会让大家觉得过的比较平凡，为了丰富我们的业余生活，公司还举办了各种活动，篮球比赛，

歌唱比赛、乒乓比赛、拔河比赛包括演讲比赛等等。每年的活动内容都不尽相同，让大家有一种熟悉感之外，还给大家带来一种未知的神秘感，这也让我们都有很高涨的情趣去参与活动。不仅如此，还积极组织我们参与到街道的各项活动中去。通过这些活动不仅让我们展示了自己的才华，同时也让我们懂得了团结的力量，把这种团结的精神和在比赛当中勇于拼搏的精神用到工作中去，便是将自己的事业又往前迈出一大步。这便是“家”带给我们的，用一件事情，用一种方式让我们自己体会到它内部真正的涵义，然后把它衍生出去，应用到合适的地方，这便是这个家长给我们的启发，它让我们学会了在工作中如何奋斗、如何成长。

当我们一开始接触新家时，会感到些许陌生，但随着时间的推移，我们感受到了这个家庭对我们的关注、关心、关爱，让我们知道了什么是温暖，让我们在家的关怀下不断的成长。

这就是我们温暖的家所能带给我们的一切。

我爱，我爱我们共同生活的家！

比亚迪公司演讲稿篇八

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；刚才陈xx总经理已经给我们很生动、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陈xx董事长和陈xx总经理的指示和关怀下，公司发生的巨大变化和进步！我在这里代表销售部向他们和公司的用心良苦表示感谢！

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凯信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，我们的媒介就是凯信品牌，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，我借陈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蓬勃、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:

1、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。

3、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凯信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，把凯信的“用爱创造生活”的设立理念变为现实，让凯信的“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。