

# 2023年年会副总演讲稿(大全6篇)

演讲稿是演讲者根据几条原则性的提纲进行演讲，比较灵活，便于临场发挥，真实感强，又具有照读式演讲和背诵式演讲的长处。我们想要好好写一篇演讲稿，可是却无从下手吗？以下是我帮大家整理的最新演讲稿模板范文大全，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

## 年会副总演讲稿篇一

大家好！

首先，感谢酒店和同志们给予我这次展示自我的机会和舞台。我叫xxx□199x年xx工程专业（……工作经验）。今天竞聘的岗位是副总经理。

我今天演讲的主要内容分二个部分：一是我竞聘副总经理的优势；二是谈谈做好副总经理的工作思路。

回顾本人近年来的工作情况，可以总结为三个方面。

第一、尽职尽责为酒店的初期建设鞠躬尽瘁。

1996年酒店组建初期百业待兴，针对建筑设计及施工中的大量缺陷，我配合主管副总构建了酒店的基本架构，并力排众议，从实际出发，力主建立一个精简、高效的物业管理队伍，并制订了一系列初期的规章制度。在这一时期，重点做了二项工作，一是自主编制了一套计算机物业管理软件，使物业管理初步纳入到现代化管理轨道；二是改造及改正了大量大厦设计、安装中的不恰当、不适宜的缺陷，使得设备设施运行更安全、更经济、更可靠。

第二、尽心尽力为酒店的发展做出了应有的贡献。

众所周知，酒店经历了多次变革，但我始终一如既往地尊重、支持各任领导的工作，维护领导的威信，愿当配角、甘作绿叶。辩证的看待自己的长处和短处、扬长避短，团结协作，做到：到位而不越位，补台而不拆台。在保证自己所管辖的工作符合要求外，还为主编了一套“发展大厦物业管理制度汇编”及以后辅助编制了一系列管理制度，为酒店管理从无到有，从小到大，并且不断走向规范、走向成熟，贡献了自己的光和热。

第三、全心全意为酒店的突破发挥自己的聪明才智。为了酒店有一个更好的未来，我已积累了各种资料约10多万字，（……工作成绩）。

一是我有吃苦耐劳、默默无闻的敬业精神。在物业初创时期，我事必躬亲，到过大厦的每个地方，摸过大厦的每个部件，工作上踏踏实实，兢兢业业，一丝不苟，充分体现出“特别能吃苦、特别能忍耐、特别能战斗、特别能奉献”的爱岗敬业的良好品质。

二是我有虚心好学、开拓进取的创新意识。我从学校毕业后，从没间断过学习提高。参加过xx省首批汉语言文学专业自学考试，连续二年合格，后因参加新厂筹建设计及以后的安装、调试、运行等繁重的工作而中断；为了进口设备筹建、安装工作的需要，我又参加了英语言专业学习；在担任设备分厂副厂长后，又针对所管工种需要，参加了电工、司炉、空调、管道等操作培训；随着进入酒店工作，我又应工作需要，学习了电信、消防设备维护、安装和保养知识；根据现代化物业管理和实际需要，我又自学了计算机操作和编程，掌握了计算机辅助制图、设计；当国际软件园入住我大厦后，我又很快掌握了网络设计、施工和调试知识。

三是我学以致用、从实践中来到实践中去的务实精神。一直来我不唯书、只唯用，不唯虚、只唯实。我基本做到了文理贯通、机电一体，既有广博的理论基础，又有实际工作经验，

所以在我的工程技术工作中时常会揉和感性的审美元素和分析问题的融会贯通、解决问题的快捷实效；我水、电、暖、通、空、消防、电信、电脑、网络皆有所学。我想，虽然我不是最专业，但我确实很全面，这对一个技术管理工作来说，非常重要。

四是我有勇于实践、敢于挑战的求是精神。经过多个工作岗位的实践锻炼，培养了自己多方面的能力，能说，能写，能干事，干成事。工作二十年来我思想活跃，爱好广泛，勇于实践、接受新事物快；同时我朝气蓬勃，精力旺盛，工作热情高、工作干劲足。我分别参加了二个xx多万元投资的xx厂的空调除尘专业设计、施工、安装及调试，我还为多个工厂企业的水电专业设计、施工、安装及调试，又为多个软件、商贸企业装潢、电气、网络专业设计、施工、安装及调试，另为一物业设计了全套物业管理竞标方案，并多次为大物业、控股上等级及技术问题献计献策、排忧解难。

五是我有严于律己、诚信为本的优良品质。我信奉诚实待人、严于律己的处世之道。我曾经多年在上百人的分厂工作，既要维护分厂领导的权威，又要和工人师傅打成一片，正因为具有良好的人格魅力和做人宗旨，同工友们建立了亲如兄弟的深厚感情，受到了工友们的爱戴；到酒店工作后，我在日常生活和工作中，不断加强个人修养，以“老老实实做人、勤勤恳恳做事”为信条，严格要求自己，尊敬领导，团结同志，得到了领导和同事的认同。

六是我有一定的管理能力。我在基层管理岗位，已达10几年之久，从事物业工程管理工作，也有6年了，所管设备从未出现过大的事故。

所以，请大家相信我可以胜任这份工作。

## 年会副总演讲稿篇二

大家好！

首先，我对自己能工作在移动通信公司这样一个快节奏、高效率、充满生机与活力的企业里，感到十分荣幸；其次我要感谢省公司领导采取竞聘上岗的用人机制给了我这次可以充分展示的机会。

我叫刘\*\*，现任\*\*移动通信分公司财务部主任，中共党员，90年1月毕业于黑龙江省邮电学校财会专业中专；98年7月毕业于黑龙江省电视大学财会专业大专；20xx年1月毕业于黑龙江省行政管理学院财会专业本科；其间94年10月考取了助理会计师资格；20xx年5月考取了会计师资格。

80年至83年10月旅大警备区小长山守备区司令部服兵役，任报务员上士；83年11月至87年8月\*\*市邮电局电报科报务员；87年9月至90年1月黑龙江省邮电学校财会专业学习，任党支部书记兼班长；90年2月至95年4月\*\*市邮电局计财科会计检查员；95年5月至98年11月\*\*市邮电局财务检查室主任，助理会计师；98年11月至99年6月\*\*市电信局审计室主任；99年7月至现在\*\*移动通信分公司财务部主任。

在部队服役期间：多次受到连团嘉奖，并获得军旗前照像奖励一次，83年光荣加入中国共产党。

在黑龙江省邮电学校学习期间：担任党支部书记兼班长。我们班学习成绩在全学年名列前茅，而且在各项文体活动中也取得优异成绩，改变了以往财会班能文不能武的状况，我也曾多次被学校评为优秀班干部和优秀毕业生。

在\*\*市邮电局期间：编写了区局会计培训教材(相当于区局会计制度)，并认真讲课，培养了一大批财务人员，使区局的财务工作有了很大提高。

今天，我竞聘的职务\*\*移动通信公司副总经理。

副总经理肩负着上传下达的重要使命，不仅仅要协助分公司总经理根据省公司的总体规划和目标任务，制定计划、方案并指导工作的有力实施。又要发扬团队精神，充分调动广大干部和员工积极性，与员工打成一片，及时了解员工的意见和建议，准确及时的向总经理反馈员工的呼声，坚持“上为领导分忧、下为群众服务”的原则，做好协调工作。

副总经理既是“忙家”、“杂家”，又是“管家”，因此，必须把为领导分忧和服务于员工群众的“中心”工作作为出发点和落脚点。把“参与政务”、“管理事务”、“搞好服务”三大职能统筹兼顾，合理安排，做到：调研围绕市场转，协调围绕领导转，服务围绕客户转，决策围绕信息转。从而使经营、网络各项工作目标更明确，重点更突出。

做为负责网络建设与维护的副总经理，对内代表客户想法，对外代表公司技术形象，是展示公司网络实力和精神面貌的主要一员，副总经理工作效率的高低直接关系到整个公司运转速度的快慢，网络指标的完成与否经营的成败，因此副总经理除了具备较强的业务、网络管理、对报表分析等能力之外，还应该掌握一定的文字综合和策略制定等方面的基本知识，也就是说应该具备多方面的综合素质。

我信奉诚实、正派的做人宗旨，能够与公司所有员工团结共事，具有良好的协调能力。多年的财务管理实践，使我具备了很强的财务管理能力和多年同公司领导配合工作的实际经验，熟悉国家财经法规和公司财经制度。并在实际财务工作中，养成了严格照章办事，讲依据、讲原则、讲正气，为人正派，廉洁自律的踏实作风，使我具备了作为一名企业管理者的基本素质。

能承担繁重而复杂的工作。自加入移动公司的那天起，我就立志把全部精力奉献给我所热爱的移动通信事业。工作起来

不辞辛苦、不讲报酬、无私奉献。在财务部工作的近两年时间里，我与其他员工一同养成了严明的组织纪律性、吃苦耐劳的优良品质、雷厉风行的工作作风，这是当好副总经理工作所必须的基础。

日常工作中注重学习理论学习，具备一定的政策理论水平和信息扑捉能力，自信能够做好分公司总经理的助手和参谋，摆正自己的位置，到位不越位，能够在工作中把握正确的发展方向，保持较高的政治敏锐性和对上级领导工作要求的落实能力，最好调动相关部门的积极性全面有力的执行领导工作要求。在长期的财务实践工作中培养了较好的组织协调能力和积累了一定的企业统筹管理工作经验。实践锻炼让我在管理思想、管理理念上有了一个大的飞跃，我懂得了怎样从大的方向去把握企业动作的脉搏，我明白了怎样才能用最有效的策略去击败最强大的对手，我知道了要在最关键的时刻向领导提出最合理化的建议。

我思想比较活跃，接受新事物比较快，爱学习、爱思考、爱出新点子，工作中非常注意发挥主观能动性，有较强的创新意识和超前意识，这有利于开拓工作新局面，尤其适合在激烈市场竞争条件下的企业管理工作。

在\*\*生活三十多年，对\*\*地区政治、经济、文化、风土人情和各行各业深入了解，并建立了广泛密切的人际关系，尤其对邮政、网通、联通、电信、铁通等竞争对手及工商、税务等上级业务管理部门更加了解，能够做到知彼知己，百战不殆。

一个人如果没有追求，没有进取精神，时刻以追求高标准来鞭策、激励自己，那么，无论在工作上还是在事业上，都不会有大的作为。在这方面，我深有感触，自参加工作的那天起，我就给自己制定了一个目标，那就是：无论做什么工作，干，就要干好，就要做得比别人优秀，我相信自己的能力，我自信，经过努力，我一定能成功！

以上诸多的实际情况决定了我能够更快地进入副总经理的角色，大力的开展工作。如果我能够竞争上\*\*分公司副总经理这项工作，我将在总经理的带领下，实现“两个转变”，抓好“三项工作”。

1、实现自身角色的转变。即由财务部主任的具体项目管理工作向组织领导者角色转变。既当指挥员，又要当好战斗员，与全体移动员工，思想上同心，目标上同向，行动上同步，事业上同干。发挥整体优势，创造一个良好的、积极的工作氛围。

2、实现思维方式的转变。从做财务部主任时的“领导交办，办就办好”的思维方式向“怎样去办，怎样才能办好”的主动寻求开拓工作新局面的思维方式转变，围绕市场营销和网络建设、维护的中心工作结合实际制订分管工作计划，有安排、有检查，保证各项工作落到实处，确保企业健康有益的开展。

1、抓好员工执行力。工作是做出来的，而不想出来的。再好的工作方案，如果不能得到很好的落实，也不会达到预期的效果。提高员工的执行能力，首先要以身垂范，将领导分配的工作首先细分，抓住重点，有计划、有步骤、有检查，面面俱到。另外要充分调动员工的工作积极性，关怀员工、做好员工之间紧密团结和配合的示范员和检查员，随时掌握工作的进展，各个环节是否协调一致，对开展得力的及时总结，推广经验，对落后的要及时提出有效的改进措施，有奖有罚，充分调动员工的工作热情。

2、抓好计划建设工作。根据\*\*地型地貌的实际，要有计划，合理安排资源，把有限的建设资金用到最需要的地方，发挥最有效的作用。

哪里信号弱，哪里通信有障碍，就说明我们的网络建设还存在着不足，这个不足最快的反应者就是用户，只有广泛的倾

听用户的反馈才能够及时准确掌握网络上存在的弱点。

如果我成功竞选上副总经理，第一步工作，我将在全市开展一次全面的用户调查和研究用户，主动了解用户对中国移动网络上的要求和呼声，在充分的调查研究的基础上，为网络建设决策的制订，各项投资方案的出台提供准确真实的依据。要与市场经营找好配合战，充分利用市场经营的营业和营销、大客户经理这个资源窗口，在他们中间长期开展“多说一句话”活动，要求每位营业员营销员和客户经理向每一位办理业务的客户主动询问其对我公司网络上的意见和建议，最大程度减少客户的不满情绪，为网络建设提供真实有效的依据，为经营工作力争达到客户普遍满意打下双重基础。

3、抓好网络维护工作。效益是企业的生命，也是员工凝聚力的根本所在，网络好坏在一定程度上决定着经营工作开展是否能够处于优势，能否让更多的用户满意，对企业发展起着至关重要的作用。网络运营维护工作要做到重点突出、大胆尝试，要将维护工作渗透到日常工作的每一分钟，不能够等问题出现后再解决问题，必须做到预维护，将问题可能产生的原因分析透彻，针对每一个可能导致故障的原因要整理出具体的解决办法，并时时刻刻进行预检查，确保网络不出故障。

并在日常工作中注重“三勤”。一是脑勤，勤学善思，注重研究剖析用户对网络需求，得出正确结论，解决网络运营中的难点问题，为领导多出点子，多献计策；二是腿勤，以每一分钟维护网络为根本要求，不怕多跑路，不怕多流汗，舍得花气力，把网络维护工作做实做细；三是嘴勤，多向领导汇报情况，多向各科室和有关部门通报情况，加强沟通，密切协作，树立活跃、高效的企业形象。

各位领导，各位评委，各位同事，面对着大家信任和期待的目光，我看到了希望的所在，同时也意识到压力的所在、责任的所在，但不管是压力也好，阻力也罢，我很自信，相信



自己，也相信市场经营工作将会凝聚大家的力量和智慧，相信“阻力”和“压力”都必将成为我们工作的动力。

谢谢大家！

## 年会副总演讲稿篇三

大家好！

一、对公司管理水平的认识。（着重了解应试人员对分公司管理工作的认识水平）

市场经济条件下，管理也是效益。如果我有幸竞聘成功，我将把新的岗位当成干事创业的大舞台，竭尽个人的能力和水平，不遗余力地去追求事业成功与人生价值的最佳结合点。我的初步设想是：我将在总经理的带领下，紧紧围绕公司改革与发展的总体目标，团结带领全体员工勤奋工作，开拓进取，坚持以增强动力、激发活力、发掘潜力为目的，以加快改革、加大激励、加强管理为手段，依靠科学的工作思路、正确的营销策略、完善的用人机制和管理办法，实现公司发展提速、质量提高、效益提升的目标。

具体抓好以下五项措施：

1、抓网络和基础设施建设，为公司业务的快速发展构筑平台。公司业务的快速发展，离不开基础设施建设。为此，我要在深入调研、综合分析和对市场趋向进行科学准确预测的基础上，制定出今后基础设施建设的总体规划。特别是在网络建设上，要确保投资向有效益的区域、有效益的客户、有效益的业务、有效益的竞争领域倾斜，把握好投资方向和投资重点，搞好网络能力建设，为业务发展提供能力，为公司业务的快速发展构筑平台。

2、抓网络资源优化配置。提高网络运行质量。对现有的网络

资源的布局运行和使用效率进行全面、系统的调研分析和评估考核，制定出调整网络布局和加强网络建设的意见通过集中共享、合理调配、挖潜改造、盘活闲置资源等措施，实现巫溪电信公司网络资源的最优配置和最佳利用。组织人力对网络运行质量进行一次全面的检查，对各个运行环节上存在的影响运行质量的关键性问题认真加以协调解决，以有效地提高网络运行质量。

3、抓营销，促进各项业务快速增长。强化分层营销和目标营销，确定分阶段的营销目标，大力扩张优良行业、优良业务的市场份额，增强市场敏感性，培植新的利润增长点。科学定位，大力拓展业务区域。准确进行市场定位、客户定位和时段定位。城市抓社区、抓企业，农村抓个体大户，千方百计拓展业务区域。

4、抓服务，促进竞争优势的形成。我们的所有工作都应始于客户需求，终于客户满意，遵循公司服务理念，一切服务紧紧围绕客户需求开展，并致力于提供超越客户期望的产品。一切服务先于需求而动，以满意服务赢得客户。要遵循市场导向、客户导向的原则，把前台部门作为客户，将支撑前、服务用户贯穿于工作的始终，为客户提供最优的质量和最优的服务，巩固和提高公司在各个细分市场特别是大客户市场的竞争力。

5、抓制度，促进规范化建设。制度是管理工作的基础，没有一套健全完善、行之有效的制度，严格的管理就是一句空话。我将把制度建设作为突破口来抓，建立健全各种管理制度、工作流程和业务表格，编制管理手册，把各项工作纳入制度化、程序化运作的轨道。

6、抓管理，促进务实作风的形成。我将创新经营目标责任奖惩制度，对员工的评价突出效益指标，评价结果突出真实性，变单一考核为全面考核，变阶段性检查为经常性检查，变模糊管理为目标管理，变定性评价为定量评价。加大奖励力度，

对优秀员工，从各个方面、各个层面进行鼓励和奖励，使员工工作热情高涨，经营实绩节节攀升。关心员工，热心服务，着力协调解决涉及员工切身利益的热点难点问题，为其创造良好的工作环境和条件，形成较强的团队竞争优势。

## 二、此次竞聘的优势

### 1、具有较强的判断分析能力（对复杂局面的判断分析能力）

工作中，我识大体，顾大局，处理问题较为周全，工作认真负责。具有团结同志，正确处理与领导和其他同志的关系的素养；做工作，办事情，能够做到思路清晰，行止有度，头绪分明，恰到好处。特别是我担任市场部副主任工作后，多年战斗在通信市场第一线，对整个通信市场及巫溪市场的情况都了如指掌。可以说，多年的工作磨练，已经锻炼了我较强的判断分析能力。所以，就判断分析能力上而言，我将无愧与组织和领导的信任。

### 2、具有较强的组织、沟通、协调及管理能力。（对重要或关键问题的协调解决能力）

我在通信战线上工作了20多年，20年来我火红的青春在通信战线上历练的丰满而厚重。同时，二十多年来，我从事过很多岗位，多个岗位的经历，使我锻炼了较强的组织管理能力，特别是多年来在向公司领导和同事们的学习和带领下，我的组织管理能力进一步提高，现在已经具备了担任副总经理所必备的组织管理能力。

## 年会副总演讲稿篇四

大家好！

首先感谢厂领导给我们提供这次展现自我的机会和舞台。

我此次报名参加房地产公司副总经理的竞聘，主要基于三方面原因：

一是为山西铝厂目前所呈现出的勃勃生机所感动。山西铝厂在新一届班子的带领下，不拘一格、不拘一地、不拘行业，开大思路、出大手笔、写大文章，充分整合和利用社会资源，跳出河津办晋铝，使山西铝厂迎来了发展的黄金机遇，作为山西铝厂的一名基层干部，我觉得自己有责任、有义务、有能力为企业的发展贡献心智。

二是缘于自己对房地产行业的了解。我自己从参加工作起，就一直从事建筑和房地产行业，摸爬滚打已近20年，对国家有关房地产行业的宏观政策和房地产行业的运行规则、销售技能，有了较为深刻的了解。

三是缘于对自己业务能力和管理能力的自信。参加工作以来，我奉行“踏实做人，认真做事”的观念，先后担任技术员、科长、处长等职务，参加了山西铝厂一、二、三期工程建设，参加了山西铝厂几个生活小区的建设，对房产行业的图纸设计、施工组织、质量保证体系、物业管理等方面都有较为系统的了解，积累了一定经验，基本上具备了担任房地产公司副总经理的素质和才能。

那么，如果竞聘成功，如何尽快地使山西铝厂西安房地产公司在竞争激烈的西安房地产市场站稳脚跟并持续发展呢？我认为，关键是要树立“三种意识”、抓好“三项管理”、强化“三个策略”。

树立“三种意识”。一是要树立积极发展、用发展的眼光看问题的意识。思路决定出路，心态决定成败，吴厂长一直倡导我们要用积极的心态、发展的眼光、辩证的思维面对问题、看待问题、思考问题，要站得高看得远，依靠发展来解决问题。二是要树立开拓创新、为存续企业探索新路的意识。厂里做出在西安开拓房地产市场的战略决策，就是要实施“多

元化战略”，积极寻找新的经济增长点；就是要积极“走出去”，利用社会资源为我所用；就是要“强筋壮骨”，增强山西铝厂抵御市场风险的能力。我们一定不负众望，为山西铝厂的发展闯出一条新路。三是要树立用心服务、服务创造价值的意识。高品质的物业管理是精品房地产发展的必然要求，除传统的服务以外，更重要的是如何提高住宅的“环境”、社区文化建设及如何使物业管理升级，使小区能创造后续的市场升值潜力。

抓好“三项管理”。一是要抓好自身管理。努力做到政治成熟、业务过硬、纪律严明、作风优良、为人正派、业绩突出，不负众望，不辱使命，让领导放心、让员工称心、让住户安心。二是要抓好队伍管理。由于要开拓西安市场，一方面要加强派驻员工的管理，另一方面要加强西安当地员工的管理，同时还要加强对施工队伍的管理。不论什么身份，一视同仁，制度面前人人平等，在建设阶段就要树立山西铝厂的良好形象。三是抓好物业管理。房地产市场不是一锤子买卖，而是长期的、持久的服务，我们一定要抓好小区的绿化、水电暖的供应、保安保洁的管理，为住户营造一个“温馨、舒适、快乐”的家园，不仅要依靠广告，更要依靠住户的口碑，使企业不断做强做大。

强化“三个策略”。一是市场细分策略。要对山西企业员工和西安市场客户的住房需求、购买欲望、购买能力等方面进行认真地分析，找准市场定位，明确客户群体，有的放矢地开发，使我们开发出的楼盘不仅质量好，更要卖得好。二是强化销售策略。房地产营销策划的理念、创意、手段应着重表现为超前性和预见性。要通过对时机、空间、市场和价格进行透彻的分析和评判，关注消费者的心理需求，把创新性的营销理念纳入营销体系。在市场调研阶段，要预见到几年后房地产项目开发的市场情况；在投资分析阶段，要预知未来开发的成本、售价、资金流量的走向；在规划设计阶段，要在小区规划、户型设计等方面预测未来的发展趋势；在营销推广阶段，要分析市场状况，并在销售价格、推广时间、

楼盘包装、广告发布、看楼活动、促销手段等方面有独到的做法。三是实施精品策略。中国房地产行业经过近二十年的发展，已从早期的价格竞争、规模竞争、质量竞争、功能竞争，发展到今天的品牌竞争。一方面，消费者需要通过品牌住宅来显示个人财富、身份地位、成就以及风度和个性，从而赢得别人的尊重；另一方面，房地产企业需要通过创造品牌来提高开发产品的竞争力、增加市场占有率和利润率，以吸引更多的消费者，达到进一步扩张的目的。我们要通过提高工程质量，塑造质量品牌，使消费者安心；提升服务品质，塑造服务品牌，使消费者舒心，实行差异化品牌战略，提高企业核心竞争力。

尊敬的各位领导、各位评委、全体同仁，竞争上岗有上有下、有进有退，上固可喜、下也无悔，进也可贺、退也不馁。今天借此机会，表达一下我的心愿，感谢各位领导多年来对我的教育和培养，感谢与我同舟共济、朝夕相处的全体同事对我的帮助和信任。

谢谢大家！

## 年会副总演讲稿篇五

你们好！

大家好！首先，感谢管委会、软件园、物管中心和同志们给予我这次展示自我的机会和舞台。我叫\_\_\_，1962年出生。1983年毕业于浙江大学，\_\_工程专业，工程师；1983至1996年在\_\_厂工作，历任专业技术员、设备分厂副厂长；1996年招入原发展物业公司工作，现为发展物业中心副经理。我竞选的岗位是工程公司副经理。。

我今天演讲的主要内容分二个部分：一是我竞聘工程部经理的优势；二是谈谈做好工程部经理的工作思路。 回顾本人近

年来的工作情况，可以为三个方面。

### 第一、 尽职尽责为发展物业的初期建设鞠躬尽瘁。

1996年发展物业公司物业部组建初期百业待兴，针对建筑设计及施工中的大量缺陷，我配合主管副总构建了物业管理部的基本架构，并力排众议，从实际出发，力主建立一个精简、高效的物业管理队伍，并制订了一系列初期的规章制度。在这一时期，工程部重点做了二项工作，一是自主编制了一套计算机物业管理软件，使物业管理初步纳入到现代化管理轨道；二是改造及改正了大量大厦设计、安装中的不恰当、不适宜的缺陷，使得设备设施运行更安全、更经济、更可靠。

### 第二、 尽心尽力为发展物业的发展做出了应有的贡献。

众所周知，发展物业经历了多次变革，但我始终一如既往地尊重、支持各任领导的工作，维护领导的威信，愿当配角、甘作绿叶。辩证的看待自己的长处和短处、扬长避短，团结协作，做到：到位而不越位，补台而不拆台。在保证自己所管辖的工程部工作符合公司要求外，还为公司主编了一套“发展大厦物业管理制度汇编”及以后辅助编制了一系列管理制度，为发展物业管理从无到有，从小到大，并且不断走向规范、走向成熟，贡献了自己的光和热。

### 第三、 全心全意为发展物业的突破发挥自己的聪明才智。

为了发展物业有一个更好的未来，我已积累了各种资料约10多万，计有《物业管理招投标方案》、《住户手册》、《员工手册》、《质量手册》、《安保手册》、《企业ci手册》、《管理表格汇编》、《管理制度汇编》、《合同协议汇编》、《设备操作规程汇编》、《应急处理程序汇编》等。

一是我有吃苦耐劳、默默无闻的敬业精神。在物业初创时期，我事必躬亲，到过大厦的每个地方，摸过大厦的每个部件，

工作上踏踏实实，兢兢业业，一丝不苟，充分体现出“特别能吃苦、特别能忍耐、特别能战斗、特别能奉献”的爱岗敬业的良好品质。

二是我有虚心好学、开拓进取的创新意识。我从学校毕业后，从没间断过学习提高。84年参加\_\_省首批汉语言文学专业自学考试，连续二年合格，后因参加新厂筹建设计及以后的安装、调试、运行等繁重的工作而中断；为了进口设备筹建、安装工作的需要，我又参加了英语言专业学习；在担任设备分厂副厂长后，又针对所管工种需要，参加了电工、司炉、空调、管道等操作培训；随着进入发展物业公司工作，我又应工作需要，学习了电信、消防设备维护、安装和保养知识；根据现代化物业管理和公司实际需要，我又自学了计算机操作和编程，掌握了计算机辅助制图、设计；当国际软件园入住我大厦后，我又很快掌握了网络设计、施工和调试知识。现在为适应公司发展和自身学历的需要，我正在读物业管理专业大专。

三是我学以致用、从实践中来到实践中去的务实精神。一直来我不唯书、只唯用，不唯虚、只唯实。我基本做到了文理贯通、机电一体，既有广博的理论基础，又有实际工作经验，所以在我的工程技术工作中时常会揉和感性的审美元素和分析问题的融会贯通、解决问题的快捷实效；我水、电、暖、通、空、消防、电信、电脑、网络皆有所学。我想，虽然我不是最专业，但我确实很全面，这对一个技术管理者来说，非常重要。

气蓬勃，精力旺盛，工作热情高、工作干劲足。我分别参加了二个\_\_多万元投资的\_\_厂的空调除尘专业设计、施工、安装及调试，我还为多个工厂企业的水电专业设计、施工、安装及调试，又为多个软件、商贸企业装潢、电气、网络专业设计、施工、安装及调试，另为一物业公司设计了全套物业管理竞标方案，并多次为大物业、控股公司上等级及技术问题献计献策、排忧解难。



五是我有严于律己、诚信为本的优良品质。我信奉诚实待人、严于律己的处世之道。我曾经多年在上百人的分厂工作，既要维护分厂领导的权威，又要和工人师傅打成一片，正因为具有良好的人格魅力和做人宗旨，同工友们建立了亲如兄弟的深厚感情，受到了工友们的爱戴；到发展物业工作后，我在日常生活和工作中，不断加强个人修养，以“老老实实做人、勤勤恳恳做事”为信条，严格要求自己，尊敬领导，团结同志，得到了领导和同事的认同。

六是我有一定的管理能力。我在基层管理岗位，已达10几年之久，从事物业工程管理工作，也有6年了，所管设备从未出现过大的事故。

综上所述，我认为自己已具备担任物业公司工程部经理的素质和才能。

那么如何做好一个合格又称职的工程部经理呢，我认为首先应该认清角色、摆正位置、行权而不越权，到位而不越位，认真履行好本职工作，具体概括为“一个原则”、“二个中心”、“三个转变”、“四个做到”。

“一个原则”就是上为领导分忧，下为住户服务，以管委会领导提出的“三个满意”为原则，作为全部工作的出发点和落脚点。

“二个中心”就是围绕服务与管理两个中心，突出服务意识，以服务促管理，以管理带服务，提高自身和部门的业务素质，搞好队伍思想政治工作建设。

“三个转变”就是实现由管理型工作向服务型工作的转变，由事务型工作向精品型工作的转变，由管家型思维向主人翁精神的转变。

“四个做到”就是：第一、全面提高自己的综合素质，努力

做到政治上成熟、业务上过硬、纪律上严明、作风上优良、为人上正派、工作上突破、业绩上突出，不负众望，不辱使命，做到“以为争位，以位促为”。第二、锐意进取、增强改革创新意识，做到守法不旧、创新不变，与时俱进，全面推动工程部各项工作上台阶上水平。

第三、妥善处理三个关系，做到对上级要尊重，充分发挥自己的参谋助手作用；对下级要多关心、多帮助，充分调动他们的积极性、主动性、创造性；对同级要多沟通、多交流，相互配合、紧密合作；第四、廉洁做事、树立形象，做到有权不滥用、有名不自争、有功不自居、有责不自推，以自己良好的形象和表率作用感召人、影响人、带动人、增强本部门的凝聚力、战斗力。

尊敬的各位领导、各位评委、全体同仁们，竞争上岗有上有下、有进有退，上固可喜、下也无悔，一如既往；进也可贺、退也不馁，一片丹心。我没有惊人的业绩，也没有耀眼的资历，更没有显赫的学历，优势也不足挂齿。我不敢奢求什么，只想让大家认识我、了解我、帮助我，抑或喜欢我、支持我。也正因为如此，我更加清醒地看到了自身存在的差距，促使我在以后的工作当中，励精图治，恪尽职守，努力学习，勤奋工作，以绵薄之力来回报组织和同志们。

最后我要说，在我多年的工作经历中，属于我的舞台不多，今天借此机会，表达一下我的心愿，感谢各位领导多年来对我的培养和培养，感谢与我同舟共济、朝夕相处的全体同事对我的帮助和信任。

谢谢大家！

## 年会副总演讲稿篇六

大家好！

首先，感谢酒店和同志们给予我这次展示自我的机会和舞台。我叫xxx□199x年xx工程专业（……工作经验）。今天竞聘的岗位是副总经理。

我今天演讲的主要内容分二个部分：一是我竞聘副总经理的优势；二是谈谈做好副总经理的工作思路。

回顾本人近年来的工作情况，可以总结为三个方面。

第一、尽职尽责为酒店的初期建设鞠躬尽瘁。

1996年酒店组建初期百业待兴，针对建筑设计及施工中的大量缺陷，我配合主管副总构建了酒店的基本架构，并力排众议，从实际出发，力主建立一个精简、高效的物业管理队伍，并制订了一系列初期的规章制度。在这一时期，重点做了二项工作，一是自主编制了一套计算机物业管理软件，使物业管理初步纳入到现代化管理轨道；二是改造及改正了大量大厦设计、安装中的不恰当、不适宜的缺陷，使得设备设施运行更安全、更经济、更可靠。

第二、尽心尽力为酒店的发展做出了应有的贡献。

众所周知，酒店经历了多次变革，但我始终一如既往地尊重、支持各任领导的工作，维护领导的威信，愿当配角、甘作绿叶。辩证的看待自己的长处和短处、扬长避短，团结协作，做到：到位而不越位，补台而不拆台。在保证自己所管辖的工作符合要求外，还为主编了一套“发展大厦物业管理制度汇编”及以后辅助编制了一系列管理制度，为酒店管理从无到有，从小到大，并且不断走向规范、走向成熟，贡献了自己的光和热。

第三、全心全意为酒店的突破发挥自己的聪明才智。为了酒店有一个更好的未来，我已积累了各种资料约10多万字，（……工作成绩）。

一是我有吃苦耐劳、默默无闻的敬业精神。在物业初创时期，我事必躬亲，到过大厦的每个地方，摸过大厦的每个部件，工作上踏踏实实，兢兢业业，一丝不苟，充分体现出“特别能吃苦、特别能忍耐、特别能战斗、特别能奉献”的爱岗敬业的良好品质。

二是我有虚心好学、开拓进取的创新意识。我从学校毕业后，从没间断过学习提高。参加过xx省首批汉语言文学专业自学考试，连续二年合格，后因参加新厂筹建设计及以后的安装、调试、运行等繁重的工作而中断；为了进口设备筹建、安装工作的需要，我又参加了英语言专业学习；在担任设备分厂副厂长后，又针对所管工种需要，参加了电工、司炉、空调、管道等操作培训；随着进入酒店工作，我又应工作需要，学习了电信、消防设备维护、安装和保养知识；根据现代化物业管理 and 实际需要，我又自学了计算机操作和编程，掌握了计算机辅助制图、设计；当国际软件园入住我大厦后，我又很快掌握了网络设计、施工和调试知识。

三是我学以致用、从实践中来到实践中去的务实精神。一直来我不唯书、只唯用，不唯虚、只唯实。我基本做到了文理贯通、机电一体，既有广博的理论基础，又有实际工作经验，所以在我的工程技术工作中时常会揉和感性的审美元素和分析问题的融会贯通、解决问题的快捷实效；我水、电、暖、通、空、消防、电信、电脑、网络皆有所学。我想，虽然我不是最专业，但我确实很全面，这对一个技术管理工作来说，非常重要。