

2023年部门经理年会发言(模板6篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

部门经理年会发言篇一

大家好。我叫__我是自信满满的应聘者，我要应聘的是公关部经理。

公关的三要素是受众，传播以及社会组织。我们的根本目标就是为利用传播媒介向受众宣传我们的思想以增强社会组织的美誉度。但是，这种传播决不是一种一厢情愿的单项传播，公关的本质在于双向的传播与沟通。

从小到大我分别在各级不同的报纸上发表过若干文章，在各种作文比赛中获得过多个奖项，这充分说明我有较强的文字表达能力；当然我绝对不是一个光作不说的人，从小到大我获得过校园百优特长生之校园小记者，在学校的英语演讲比赛中获一等奖汉语演讲比赛中获二等奖。这说明我的语言表达能力也绝非一般。作为一个公关经理，不仅要有能说会道的能力更要有好的创意，只有良好的公关创意才能更好的宣传自己让公众更加相信我们的企业。我曾经和娱乐杂志《时代影视》有过合作，我提出的改进杂志的创意均被他们接受，并且我有得到一定的报酬。选择我，我将利用自己独特的创意让公司的公关事业更上一层楼。在学校期间除了学好本专业的《公共关系学》我还选修《传播学导论》《基础写作》《广告学》等课程因此我有足够多的专业知识一指导自己更好的为公司服务。

作为公关部经理，仅仅有宣传能力是远远不够的。从小到大，在学校我做过包括学生会主席在内的若干不同的学生会干部职务，在班级我做过班长和团支书等职位。学生时代的充分锻炼让我可以自信的站在这里说我不仅有宣传家的技巧和新闻记者的敏感更有组织家的才干和幻想家的幻想。

在学校期间我曾经在校学生会办公室负责打电话的工作，话务员的经验让我熟谙与人沟通的技巧和礼仪。在新百广场卖衣服的经历让我有机会站在一个更广阔的平台上和公众做更多的交流接触。而我卖衣服的优秀业绩则是我沟通宣传能力的最好佐证。在学院报纸做编辑的经历让我拥有决不输于任何人的统筹协调能力，这将为我为来的领导工作打下了良好的基础。

我有着非常广泛的爱好。学过书法绘画武术演讲，虽然都很不专业却很适合用来在与人沟通时找到话题。在读书方面无论是四书五经类的古董型书籍还是最新的流行小说，无论是令人费解的哲学还是被炒得永远很热门的政治我都有涉猎。无论是做任何的工作都不可能以永远在一丝不苟的严肃谈判，尴尬时，冷场时，无话可聊时我平时的积累将是我化冷淡为热烈的最好武器。

商场让利大酬宾时也不过买一赠一而已，我已经免费附赠了这么多能力和优势各位还犹豫什么呢？相信我，选择我没错的。我就是你们要找的人才没，最适合的公关部经理！

部门经理年会发言篇二

大家好！

1、担任总经理期间，我本人首先要做到“本本分分做人、扎扎实实做事”，力争一次把事做好。在工作中我将发挥班子的核心领导团队作用，做到分工明确，各尽其责，带领全体员工把各项工作做好。

2、在市场开发工作方面：在前任总经理刘建明先生的领导下，公司发展势态良好□20xx年下半年，公司的经营班子将继续以市场为导向，继续创新市场开发策略并进一步拓展市场开发渠道，力争年底中标合同额突破10亿元以上。

3、在工程技术管理方面：坚持以“现场保市场”，强化各项目对工程技术和工程质量的高标准、高要求以及施工法、作业指导书的规范应用，抓关键施工的新技术、新工艺、新材料的推广和应用，增强公司技术实力，在公路市场率先形成竞争优势。

4、在生产经营工作方面：以20xx年工作报告精神为指导，坚持以项目为中心，以质量和成本为主线，加强项目成本管理力度，尤其针对xx年下半年市场材料、水泥、燃油、石料大幅度上涨等不利因素给公司带来的经营风险，确定20xx年的工作重点是：加大精细化管理力度，不断提高创利水平。目前时间已过半，截止5月底已完成计量产值2.43亿元，占年计划34.39%，下一步要抓住第三季度施工旺季，确保年底实现计量产值6亿元，力争突破8亿元。

5、面对公司跨越发展战略目标的实现，在今后的管理中要进一步加快人力资源的开发，加大对员工能力培训和对人才的引进与培养，使公司的人才结构不断优化，使公司人力资源真正成为公司的优势资源。

6、继续加强项目基础管理，全面推进公司企业文化创新，强化团队执行力，提升项目形象力，使公司整体能力和素质得到进一步改善，以不断提升营造的品牌影响力和市场竞争力。

在公司良好的发展势头下，我们同时要保持清醒的头脑，不能轻视当前残酷激烈的市场环境，随时要有居安思危、如履薄冰的风险意识，要认识到我们还有很多管理方面的不足，与局各兄弟单位在一些方面还有差距，公司各项目之间管理水平还有差距。比如：公司内部操作层的培养，目前发展还

很不成熟、不规范;外部操作层还要进一步整合。公司要实现有效扩张,必须整合发挥内外部的资源优势,还要不断总结积累经验、吸收教训,只有这样才能使公司得以长足发展。

谢谢大家!

部门经理年会发言篇三

大家下午好!

今天很高兴来到秀丽的,一直是我向往的地方,想不到,在这个火热的夏天我就真的来到了演讲美丽的!大家说,美不美,(美),那店长们美不美(笑,美)。好的演讲,大家很有自信心,那我们的营业额就有希望了!那我就觉得上天堂真的很好!

我到这里来工作,是希望带领大家快乐地工作,大家知不知道中国国家足球队曾有个教练叫米卢的,他提倡的是一种快乐足球,所以他率领的中国队第一次出现在世界杯的舞台上!今天,我带给大家的同样是快乐零售,所以一年以后,我希望我们门店单店日均同样能排名全国各分部中的第一名,大家有没有信心!有没有!(有)大家想不想快乐!想不想!(想)

俗话说:新官上任三把火!可是我烧的不是三把火,而是带给大家三个快乐!工作快乐、学习快乐、生活快乐!大家想一想,只要我们的店长们快乐了,店里的员工们也就会快乐,大家都快乐了,工作就会有激情、学习就会有心情,生活就会有热情!我们的顾客朋友们也就会快乐地购物了,那时,我们的营业额想不上升都难!

还有“人怕出名,猪怕壮”,大家是不是看到我很壮?所以我希望自己瘦下来(因为我是属猪的嘛),所以大家跟着我干是会很辛苦的!门店的营运管理离不开基础管理,营运管理的基础就是抓流程、抓制度、抓过程、抓服务、抓商品、抓激励

考核，是要眉毛胡子一把抓(呵呵)，我们的业绩才会上来，大家说，是不是会很辛苦?不过，只要我们方法得当，只要我们有一颗积极的心态，大家就不会很辛苦，就会从工作中体会到学习的快乐、体会到营业额提升的快乐、体会到分部发展的快乐!

我提倡总部的员工要全心全意为门店服务，门店的员工要全心全意为顾客服务，零售就是一项服务性工作，我和大家一样，刚入公司的时候，我在门店做见习药师，三个月后做店长，七个月后做区域经理，一年后做门店部经理，二年后做总经理助理，三年后任副总经理，可是不管我做到什么样的职位，我一直都是全心全意为门店服务，做好门店的忠实仆人。这就是一种服务的心态，心态决定一切，热爱才会成功!我希望我们的店长们同样能在我们的公司有一个好的发展!

在以后的工作里，我们将会一起同甘共苦，全力冲刺下半年的营业额。同时我也希望给大家营造一个公平、公开、公正的管理环境，营造一个学习、进步、快乐的环境!营造一个和谐、团结、积极向上的环境!

大家有没有信心!大家想不想争第一!(有，争第一，群情高涨)

好!很好!真的很好!(我有点感动了!)

那么——让我们一起努力吧!

谢谢大家!

部门经理年会发言篇四

大家好，感谢董事会，感谢各位领导，感谢各位同事。今天，公司任命我为运营部经理，这是公司和领导给予的信任和支持。也是各位同事的支持与鼓励。

我原来是一名开发工程师，在，在各位领导的指导和帮助下，我在较短时间里面顺利跨过从开发工作转入运营工作的难关。顺利完成各种运营相关的工作事项，取得了一定的成绩。同时，也深深的意识到，我还存在着不足。但是，无论遇到什么困难，我都知道，努力和回报是成正比的，这使我有极大的勇气，敢于去面对任何挑战。不断地挑战困难，才能不断地成长起来。

然而，1个人的力量是单薄的，双拳难敌四手。公司的市场工作要取得更大的成果，必须依靠团队的力量，从运营上帮助市场开拓和销售工作。

在新的一年里，我将担任新的岗位。对于我而言意味着更多的责任，我勇于承担这个责任，我的目标只有一个：与公司并肩完成目标，公司的目标就是我的目标，群策群力，共同迎来公司胜利的一年。

上任后，我的规划有以下四点：

第一，落实和执行好运营部的职能，细化运营部门的运营工作和职能布局。

第二，根据市场需要，快速完成运营部招聘工作和人员布局。

第三，以公司的战略和目标为指导，制定运营策略并认真执行运营策略。

第四，加强运营部门与研发部门的配合，与研发部门一起成为市场部门的坚实后盾，让市场人员毫无后顾之忧地冲锋陷阵。

以上是我的部门规划，我衷心希望在x年继续得到各位同事的支持，我会竭尽全力付出自己最大的努力，与部门同事共进退，共创优越的成绩，为公司作出最大的贡献。

我相信，这不谨谨只是一份工作，更是我们大家事业的开始□x年，我们并肩奋斗！

谢谢大家，谢谢。

部门经理年会发言篇五

大家好！

首先感谢领导提供了这样一个机会，也感谢同事们在工作中对我的信任和支持。首先请允许我做自我介绍，我叫___，是来自内导部一名员工，今年28岁，_年加入我们公司，所以今天我要竞聘的岗位是内导部经理。我个人认为，一次竞聘不仅是一次展示自我、认识自己的机遇，更是一次相互学习、相互交流的机会。

1、本人具有正直的人品、良好的修养以及完善的工作作风。做为领导，必须先做好人。一个领导无能，最多是件次品，而一个品德不好的领导，则是危险品。

2、目前的内导部发展迅速，已经是我们景区一个至关重要的部门。我来景区已经六年了，对景区的工作已经工作人员都比较熟悉，我坚信在我和全体内导部同仁的共同努力之下，肯定能协调好与部门之间的关系，把内导部的工作向纵深方向发展。

3、我有饱满的工作热情。我将用百分之百的热情投入到工作当中去，让景区的业绩更上一层楼。

目前，我认为咱们景区内导部的工作主要有以下几点不足：1、内导的工作不够规范化、专业化。虽然内导的工作讲究要有自己风格，但是好的东西可以总结出来在部门进行推广，内导也可以有自己的讲解风格，但也不能随心所欲，偷工减料，影响景区形象。所以一定要有一个量化的标准。

2、内导人员对部分商品售卖的积极性不高。景区商品售卖的好坏直接关系到景区的利益，内导是第一个与游客接触，也是最容易和游客信任的一个群体。所以一定要提高内导人员对商品售卖的积极性和参与度，从而促进景区商品的售卖。

第一、开拓发展。小平同志曾经说过：“发展才是硬道理。我们要从发展入手。

第二、提升服务。树立以游客为中心，全心全意为游客服务的经营理念。对内导部人员定期进行培训，通过培训提高服务意识，改变服务观念，提升景区形象，力争让每一个客户高兴而来，满意而归。另外，要处理好重大投诉事件。每一次投诉，都是对我们工作的监督和鞭策，一定要按照公司的制度，在规定的时间内处理完毕，不躲避、不推诿。给游客一个满意的答复。

第三、加强管理。没有科学的、规范的管理企业就不会有生机，不会有活力。因此，要切实加强部门内部管理，进一步完善规章制度和培训计划，加强纪律监督，定期组织学习和培训，提高所有工作人员的业务水平，加大考核力度。使每个员工都做到纪律严明，形象良好，谈吐适度，为景区创造更加完美的形象，使我们内导部成为一个更加团结，更具战斗力的一个集体。

空谈误事，实干兴邦。我虽然没有有什么豪言壮语，也没有有什么博大精深的施政纲领。但我深知事业如山，同时我也清楚自己还有不适应这个职位的另一面。但我相信有在座的各位领导、各位同事的帮助、支持和配合，我有信心、有能力出色地做好这项工作，当好一名称职的分公司经理。

坦诚地说，我关注竞聘结果，渴望参与成功。但我更重视参与的过程，因为对于我来说，参与的过程有时可能比结果更为重要。我想无论竞聘成功与否，都不会改变我对事业的执着，更不会改变我对在座各位的尊重与热爱。

“给我一次机会，我将还您十分精彩!这就是我永恒不变的信念和这次竞聘的诺言。最后，祝大家身体健康、万事顺随!祝愿我们景区明天会更好!

谢谢大家!

部门经理年会发言篇六

大家好!

我首先感谢领导给我这次竞聘的机会，感谢同志们对我的信任和支持，竞争上岗是企业发展的需要，同时也为有志于电信事业的员工提供了广阔的就业前景和展示自身才华的良好舞台。

1、有较强的工作能力和有乐于奉献的敬业精神。在日常生活和工作中，我能不断加强个人修养，以“明明白白做人，实实在在做事”为信条，踏实干事，诚实待人。在领导和同事的关心帮助下，我的组织协调能力、判断能力、办事能力都有了很大提高。我吃过苦，也能吃苦，不管干什么，干一行爱一行，努力把做得更好，在担任商客经理的1年多时间里，我虚心向同事学、向书本学、向客户学，不惜牺牲休息时间，先后成功策反了原太白大酒店的铁通电话等，业务发展和营销业绩一直名列分公司前列，有了较强的前端工作能力。

2、熟悉电信业务，有一定的管理能力。从事电信工作二十多年来，我对业务已相当熟悉，无论是通信网络的构成，还是业务处理流程对于我都是轻车熟路，在商客工作的时间，我还协助主任工作，处理各种中心的事务，分析处理各种案情，积累了一定的前端管理经验。

3、本人具有正直的人品、良好的修养以及完善的工作作风。

我热爱电信事业，正值人生中年，有饱满的工作热情，身体健康、精力旺盛、敬业精神强，能够全身心地投入所热爱的工作中去。

4、有丰富的市场营销经验和一定的关系协调能力。目前的市场营销其实主要就是关系营销。我对慈利的地理环境、市场环境及各额单位机关的领导、工作人员都比较熟悉，我坚信在我和全体员工的共同努力之下，肯定能协调好与各级政府机关以及客户之间的关系，把分公司的流动客户业务向纵深方向发展。

第一、提升服务水平。树立以客户为中心，全心全意为客户服务的经营理念。对客户经理定期进行培训，通过培训提高客户经理的服务意识，改变服务观念，提升企业形象，力争让每一个客户高兴使用电信业务。另外，要按流程处理各种业务。每一项业务，都是客户对我们工作的支持和信任，一定要按照公司的制度，在规定的时间内处理完毕，不躲避、不推诿。给客户一个满意的答复。

第二、加强中心管理。没有科学的管理企业就不会有生机，不会有活力。因此，要切实加强中心内部管理，进一步完善规章制度和培训计划，加强纪律监督，定期组织学习和培训，提高所有工作人员的业务水平，加大考核力度。使每个员工都做到纪律严明，形象良好，谈吐适度，为分公司创造更加完美的形象，使分公司流动客户中心成为一个团结而又具有战斗力的一个集体。

第三、搞好市场分析。在市场激烈竞争的今天，我们必须切实以市场为中心，不断提高人员素质，真正实现企业从生产型向经营型转变。开拓我们的视野，学习先进的思想和方法，对市场进行分析研究、预测、营销策划等。实现市场营销分析的专业化。同时搞好市场调查工作，以获得市场经营分析的第一手资料。俗话说：“知己知彼，百战不殆。”因此我们通过市场调查，既发现潜在市场，也要了解我们已有用户

的情况，了解他们的忠诚度如何，分析他们在多大程度上可以成为我们永远的支持者。同时深入了解和分析竞争对手的经营情况，提前做好竞争的准备和应对的措施。

第四、开拓发展，完成各项工作任务。“发展才是硬道理。”我们要从发展入手，拓宽营销渠道，加大宣传力度。首先，要明确流动客户的划分及工作范围和职责，加大营销和管理力度，开拓进取，完成各种量手任务。

运营商共同抢占市场，随着我国加入wto[]中国电信已经处于“与狼共舞”的局面。要应对日益激烈的市场竞争，我们必须加强自身素质提高，对外提升服务水平。如果这次竞聘成功，我将尽自己的最大努力发挥自己的优势，使慈利的流动客户中心的工作走在全市的前列，为慈利电信的流动客户提供最优质的服务，为分公司的经营发展奉献自己的一切。