

# 2023年年度公司演讲稿三分钟 度保险公 司演讲稿(模板5篇)

演讲稿具有观点鲜明，内容具有鼓动性的特点。在社会发展不断提速的今天，需要使用演讲稿的事情愈发增多。我们想要好好写一篇演讲稿，可是却无从下手吗？接下来我就给大家介绍一下如何才能写好一篇演讲稿吧，我们一起来看看吧。

## 年度公司演讲稿三分钟篇一

演讲稿也叫演讲词，它是在较为隆重的仪式上和某些公众场合发表的讲话文稿。演讲稿是进行演讲的依据，是对演讲内容和形式的规范和提示，它体现着演讲的目的和手段。下面小编给大家带来关于保险公司演讲稿，希望会对大家的工作与学习有所帮助。

### 保险公司演讲稿1

我心中的保险像妈妈、像党、像祖国母亲，因为在困难来临时她就会出现，在需要她时她就会成为我们最无私的伙伴，为我们的灾难买单，世上还会有谁会如此的奉献。

在没有接触到保险时并不是太多的信任保险，当我第一次接触到保险是在20\_\_年的5月，那时我接触的是人保的履约险，那时第一次认识到保险除了可以给投保人保碍以外还可以给予提供金融贷款服务，解决融资难的问题，从此我也便深深的爱上了保险。

保险在大众阶层会是一个必备的保护伞，在富裕阶层是一个最好的护金池，有了他可以让孩子更快乐、让家更显温馨、让社会更加和谐。

我心中的保险是神圣的是充满了关爱的，服务于她就是为社会发展和谐做极力的贡献，服务于他就是为中小企业的融资难题做最实在的努力，我因为服务于她而让自己的倍感骄傲和自豪。

因为保险的守信、务实，而让我有坚定的信念做好她，也让我认识到做人如同做保险必须要，言出行、行必果、诚实守信是根本，即要有保险的重信、守信，又要有保险的博爱，愿意承担社会各阶层的保障重任。她虽肩负着社会发展和谐的坚任，但推广也面对着别人异样的眼光和不信任的态度及言不由衷的回答，但却没有一丝的退缩之意，返而欲发欲勇，并坚信着自己一定可以让人们、人人都多一份必备的保障。

我心中的保险像太阳，她普照着万物无私的奉献，累着自己的的双腿却还愿意一无返顾的绕着地球转，不为一丝谢意，不途分文的回报，却愿意做被保险人的最大后顿。

我心中的保险像宜信，她服务于社会的高、中、低收入阶层，解决当前社会最大的两难问题，一为社会的中小企业解决最难的融资难题，二为富裕阶层解决最难的投资难题，力求发展重信用的社会体系，虽然自己并不是最优秀、但确有一个宜人宜己、信用中国的梦想。虽然没有最强大的实力背景，但确愿意用自己微薄的身躯做全力以赴的投入。

我中心的保险是最伟大的金融团体，他稳重而有激情，他敢于承担而又充满活力，她勇于拼搏也懂得取舍。

我心中的保险是最易、实现人生价值的事业，可以让我们找到人生的目标和梦想，为了明天的美好、择业保险将会是改变命运的最佳航标。

我心中的保险是薄爱的服务于社会的发展，却不向社会索取，她爱你、爱我、爱她、她。全力以赴的投身于我们的事业，她将改变我们的人生，也势必会让我们走向腾飞的前程，在

梦境般在生活中展翅翱翔。

## 保险公司演讲稿2

尊敬的领导，各位可敬的同事们：

早上好！今天是中国\_\_保险x分工司阳光区雷霆行动预演的第一天。很高兴能和在座熟悉的及即将熟悉的有志之士共聚一堂，共同学习，交流，探讨发展大计，创造美好人生。我要演讲的主题是《我爱我的团队，我增我的未来》。

我爱我的团队。我对我的团队想说三个词：一是有幸。二是有缘。三是有感。

首先是有幸。中国x保险是中国的骄傲，业界的旗舰。人才的汇集，完善的培训，透明公平，公正，公开的晋升机制，团结进取，迎难而上，追求卓越，服务领先，创造价值，回馈社会的公司训导，令无数客户对平安保险公司的忠诚度愈来愈高，使公司人力，业绩不断创造新高。而且中国平安保险公司集团是中国唯一囊括了所有金融牌照的公司，在保险，银行，投资三架马车的带动下，大道平安保险公司一定会创造历史，亘古辉煌。我以在这样的公司为荣。而在众多分公司中，东莞阳光区占有举足轻重的地位。阳光区在东莞保险业绩一直遥遥领先，而我所在的3部又是阳光区的发源地，培养出无数的优秀部门及职业经理人才，让许多人达到了时间和财务自由的理想人生。让无数家庭拥有了平安保险公司，让社会更加美好和谐。我庆幸自己的选择。

其次是有缘。其实早在几年前，我就有机会成为平安保险公司的一员的。可是，因为对保险的不了解，瞧不起做保险的人士。不知道在这个世界上，其实每个人都买了保险；关键是向保险公司买，还是向自己钱包买。有头脑的人经过了解选择向保险公司投保，把未来不可控制的风险转嫁出去，确保自己辛苦赚的钱不被意外或大病抢走；一生健康平安保险公司，

晚年过上幸福有品质的生活。而一般的人不经了解就做出草率的决定，选择向自己钱包投保，当不幸降临时，悔恨不已，正应了那句话：辛辛苦苦几十年，一病回到解放前。我是个高傲又自负的人，当时没了解透就放弃了。斗转星移，大千世界，兜兜转转，经过参观培训了解后，我终于选择加入中国平安保险公司。真正是有缘千里来相会啊。因此，我会更加珍惜。

再次是有感。来到平安保险公司一年多了，有些感受，感想。在这500多天里，学到了不少生活之道，沟通艺术，谈判技巧等等。看到有人做得风生水起，有人做得一愁莫展；看着每天有新面孔的涌入，也有同学的黯然离别。但是，无论是暂时的离去者还是依然奋斗不息的人，都会无悔在平安保险公司的岁月，都会由衷的感激平安保险公司一系列的培训，无数的竞赛活动等。让我们既有钱又有闲，让荣耀常伴身边；让自己的潜能得到一次又一次的飞跃；让自己的心灵不断净化。在平安保险公司，我自豪，我骄傲。

这是一个最好的时代，也是一个最坏的时代。普通人等待机会，优秀人抓住机会，卓越人创造机会。平安保险公司为我们提供了良好的舞台。经过一年多的磨练，我深刻认识到没有完美的个人，只有完美的团队。一个人是永远不能成功的。纵观历史，秦皇汉武，唐宗宋祖，一代天骄成吉思汗都不是靠单枪匹马打下江山，建功立业，创造不朽之功的。同理，做任何事业都离不开团队的力量。在保险业也一样，组织发展才是硬道理。给更多的人机会，成就别人，幸福他一生，我一生。只有大家好，才是真的好。我相信：知道路，就不会觉得路远，有了清晰的目标，持续地行动，最后一定可以引用诗仙李白的诗句来表达在平安保险公司的美好未来。“长风破浪会有时，直挂云帆济沧海。”

让我们共同努力，让每个家庭拥有平安保险公司，让爱洒满人间，让病有所医，残有所仗，老有所养，幼有所护，不辜负这大好时代，创造辉煌的人生。最后，感谢各位的聆听。

## 保险公司演讲稿3

尊敬的领导，各位可敬的同事们：

早上好。这天是中国\_\_保险x分工司阳光区雷霆行动预演的第一天。很高兴能和在座熟悉的及即将熟悉的有志之士共聚一堂，共同学习，交流，探讨发展大计，创造完美人生。我要演讲的主题是《我爱我的团队，我增我的未来》。

我爱我的团队。我对我的团队想说三个词：一是有幸。二是有缘。三是有感。

首先是有幸。中国x保险是中国的骄傲，业界的旗舰。人才的汇集，完善的培训，透明公平，公正，公开的晋升机制，团结进取，迎难而上，追求卓越，服务领先，创造价值，回馈社会的公司训导，令无数客户对平安的忠诚度愈来愈高，使公司人力，业绩不断创造新高。而且中国平安集团是中国唯一囊括了所有金融牌照的公司，在保险，银行，投资三架马车的带动下，大道平安必然会创造历史，亘古辉煌。我以在这样的公司为荣。而在众多分公司中，东莞阳光区占有举足轻重的地位。阳光区在东莞保险业绩一向遥遥领先，而我所在的3部又是阳光区的发源地，培养出无数的优秀部门及职业经理人才，让许多人到达了时间和财务自由的理想人生。让无数家庭拥有了平安，让社会更加完美和谐。我庆幸自己的选取。

其次是有缘。其实早在几年前，我就有机会成为平安的一员的。但是，因为对保险的不了解，瞧不起做保险的人士。不明白在这个世界上，其实每个人都买了保险；关键是向保险公司买，还是向自己钱包买。有头脑的人经过了解选取向保险公司投保，把未来不可控制的风险转嫁出去，确保自己辛苦赚的钱不被意外或大病抢走；一生健康平安，晚年过上幸福有品质的生活。而一般的人不经了解就做出草率的决定，选取向自己钱包投保，当不幸降临时，悔恨不已，正应了那句话：

辛辛苦苦几十年，一病回到解放前。我是个高傲又自负的人，当时没了解透就放弃了。斗转星移，大千世界，兜兜转转，经过参观培训了解后，我最后选取加入中国平安。真正是有缘千里来相会阿。因此，我会更加珍惜。

再次是有感。来到平安一年多了，有些感受，感想。在这500多天里，学到了不少生活之道，沟通艺术，谈判技巧等等。看到有人做得风生水起，有人做得一愁莫展；看着每一天有新面孔的涌入，也有同学的黯然离别。但是，无论是暂时的离去者还是依然奋斗不息的人，都会无悔在平安的岁月，都会由衷的感激平安一系列的培训，无数的竞赛活动等。让我们既有钱又有闲，让荣耀常伴身边；让自己的潜能得到一次又一次的飞跃；让自己的心灵不断净化。在平安，我自豪，我骄傲。

这是一个最好的时代，也是一个最坏的时代。普通人等待机会，优秀人抓住机会，卓越人创造机会。平安为我们带来了良好的舞台。经过一年多的磨练，我深刻认识到没有完美的个人，只有完美的团队。一个人是永久不能成功的。纵观历史，秦皇汉武，唐宗宋祖，一代天骄成吉思汗都不是靠单枪匹马打下江山，建功立业，创造不朽之功的。同理，做任何事业都离不开团队的力量。在保险业也一样，组织发展才是硬道理。给更多的人机会，成就别人，幸福他一生，我一生。只有大家好，才是真的好。我相信：明白路，就不会觉得路远，有了清晰的目标，持续地行动，最后必须能够引用诗仙李白的诗句来表达在平安的完美未来。“长风破浪会有时，直挂云帆济沧海。”

让我们共同努力，让每个家庭拥有平安，让爱洒满人间，让病有所医，残有所仗，老有所养，幼有所护，不辜负这大好时代，创造辉煌的人生。

最后，感谢各位的聆听。

保险公司演讲稿4

每一天晨会控制在30分钟以内，公司全员参与，包括后勤和老总。晨会流程，每一天有值日主任，负责检查公司各岗位的卫生和同事的衣着打扮是否得体，不合格按照公司的标准处罚，在我们公司叫”成长赞助”，流程背诵企业的价值准则，唱歌和跳舞，还有故事分享，鼓励同事表达自我》。

工具/原料：(是当日值日主任)确定音乐准备状况，确保乐曲、设备准确无误

步骤/方法：

## 一、敬业时光

各位优秀的主管，各位精英伙伴!大家早上好!寿险营销，不一样于其他行业，它不但要有勤奋的特质，更需要有良好的自律性，这是作为一名合格营销员最起码的条件。自我鞭策、自我激励，与伙伴们相互支持、鼓舞，共铸寿险营销的辉煌之梦。下方让我们用热烈的掌声欢迎\_经理为我们做这天的敬业时光!

## 二、晨操

## 三、喜讯报道

俗话说，有志者事竟成，付出就有收获!下方让我们共同关注昨日有哪些伙伴收获了丰硕的果实!掌声有请\_伙伴带领我们进入这天的喜讯报道!

## 四、业务推动

增员靠风气;环境靠人气;业绩靠士气;成功靠志气!下方就让我们用收展部特有的方式欢迎\_老师为我们做这天的业务推动!龙的`呼唤!

让我们用疯狂的掌声感谢\_老师!寿险业呼唤英雄，英雄必将从我们中崛起，完美的事业，广阔的前景，它会成就一个又一个英雄，只要用心、专业、执着，我们将成为明天中国人寿华彩四溢的太阳。期望在座的每位伙伴都能气贯长虹，一飞冲天，！

## 五、政令宣达

在春风拂面的四月，分秒必争的四月，我们的方向在哪里，我们的动力在哪里?接下来，有请我们的领航人\_x作政令宣达，掌声有请!

伙伴们，箭在弦上不得不发!让我们共同努力共同奋斗!最后共同见证胜利时刻的到来!

## 六、结束

这天的一次晨会到此结束，请各组召开二次晨会!

## 保险公司演讲稿5

尊敬的x经理，尊敬的各位营业部经理，亲爱的伙伴们：

大家早上好!伴随着新一轮太阳的冉冉升起，我们又迎来了崭新的一天。窗外春暖花开、草长莺飞、阳光明媚、鸟语花香，室内激情飞扬，正是展业的好时节。

十分荣幸这天的早会由我来主持，我是来自x营业部的\_\_\_，我的增员人是十分优秀的\_\_\_经理，十分感谢他能够把我引领到这样一个环境中来，在那里借助大家的掌声对他表示衷心的感谢!

1、下方请跟我一齐关注天气状况：这天，春暖花开、草长莺飞、阳光明媚、鸟语花香的好天气，十分适合我们展业，祝



愿大家这天拜访多多，收获多多！

2、维护良好的职场秩序，是我们每一位合众员工的良好品质。早会开始之前，友情提醒大家将我们的通讯工具关掉或调整到静音状态，早会期间请大家不要随意走动，有吸烟习惯的伙伴请暂时忍耐。

3、接下来有请大家全体起立，让我们心怀感恩，一齐诵读公司司训。

4、让我们继续满怀深情齐声高唱《相亲相爱的一家人》。透过大家饱含深情地齐唱，让我们更加坚定“加盟嘉禾，家和万事兴”的信心，让我们在“相亲相爱的一家人”的和谐大家庭里展翅飞翔！

5、锻炼身体，增强体质，健康的体魄才能够更好的创造完美的明天。让我们一齐跳起这天欢乐的晨操《\_\_\_》，请会跳的伙伴踊跃登场，一齐带领大家舞动青春的旋律！

大家请坐。晨操给大家带来愉悦的情绪，感谢领操的伙伴，让我们用掌声表示感谢！

6、“风声雨声读书声声声入耳；家事国事天下事事事关心”，关注时事，爱岗敬业，提高我们的服务水平是我们每一个保险从业人员的职责，接下来，让我们以最热烈的掌声欢迎我们的\_\_\_《新闻网》资深主持人\_\_\_伙伴上场！根据新闻资料稍作总结。

7、谁英雄谁好汉□x榜上比比看，接下来大家用最热烈的掌声有请尊敬的x经理给大家公布这天的业绩x榜！

8、每一份成绩的取得，无不凝聚着成功者对寿险行业以及对公司的满怀信心和对客户的高度负责，而且，每一张保单背后都会留下闪光的足迹和宝贵的展业经验。成功自有成功的

方法，接下来让我们有请这天的展业明星，他就是——x营业部优秀的伙伴——\_\_\_!让我们掌声有请他闪亮登场!

9、跨别昨日，迎来新的征程，未来的奋战我们将赢得新的荣誉，让我们摒弃那拖沓的往昔，共同迎来新的一天，让我们扬帆起锚，主宰自我，用最富激情的呐喊响彻晴天，下方，请全体起立，共同宣读这天的激励口号：不达目标誓不罢休!

## 保险公司演讲稿6

各位尊敬的领导，亲爱的伙伴：

大家上午好!

我叫\_\_\_x是\_\_\_x处的一位业务员，今天很荣幸有机会代表新人和各位分享我的心路历程。

我是20\_\_\_年5月底来到\_\_\_x人寿的，以前做过一些销售工作，也曾自己开店，后来，我决定要改变目前的状况，让自己走出去，得到更多锻炼，于是列出了自己认为理想和完美的工作条件，我告诉自己，我要的工作要满足这些条件：1，时间一定由我自己掌控;2，要能不断地接触人，建立新的人际关系，和一些成功的人交朋友锻炼自己;3，必须能够有不断的学习成长机会;4，收入可以由自己的努力获得;5，这份工作对社会有贡献;6，它可以让我环游各地。冲着这样似乎不切实际的目标，我开始寻找适合的工作，于是，我找到了保险公司。

装载着美好和希望，我来到了\_\_\_x区部，对我来说一切都是那么新鲜好奇，刚来到公司我参加了新人培训班，学到了很多基础知识。回到群英部后，得到了我的主管、组训和伙伴们对我的无私帮助，使我备感亲切，在此，我对我的主管李雪梅经理和李文娟经理表示衷心的感谢!同时也感谢所有帮助过我的朋友们!

在展业过程中，由于是新人，我遇到很多困难。我记得跟第一个客户接触，向客户介绍\_\_x条款险种后，得到的是无情的拒绝，我非常失望、沮丧，然而我的主管和组训给予我很多精神上的鼓励和知识的帮助，我按照他们教的办法，多次与客户接触，终于得到了信任，使我迈开了成功的第一步。第一个客户的成功，极大地激励了我的信心，之后我又开发出了一张又一张保单。几个月来我期交保费7.7万元，件数17件，初步实现了自己的梦想。

通过大家的帮助，我由一个对保险一无所知，迷茫无助的人，转变成朝气蓬勃、积极进取的人。\_\_x区部的氛围无时无刻都在激励着我，使我感到青春、主动、进取，要对事认真，对人感恩，对物珍惜。同学朋友也感到我的变化，说我比以前有涵养，又年轻了，这都是在\_\_x区部取得的意外收获！

今天的成绩只是迈出了第一步，今后的路还很长，我知道只有制定远大的目标，才能够取得理想的成绩。今年一季度我制定了参加市公司敦煌旅游的目标，决心在一开始就为全年打一场攻坚战，只要我努力了，即使不能实现最终目标，也一定能取得比一般人强的成绩！进入20\_\_x精英俱乐部的前辈伙伴们，都是我学习的榜样，我要争取尽快加入精英俱乐部！其实，所有的新人伙伴们都应该有这样的决心，你才能真正树立坚定的信心，在这个行业走得坚定而从容；入司时间长的老伙伴们，你们的客户积累比我们多，让我们很羡慕，但我们会在你们的帮助下，快马加鞭，取得更好的成绩，希望咱们共同进步，咱们的团队，咱们的区部一定能有更好的氛围，产生更多的机会！

我们的工作会遇到不少挫折，但我不会向困难低头，我相信劳动的付出会有报答，我相信最美好的词就是“自信”。从事保险的几个月期间，我每周都给自己定计划，按计划一家家去宣传，每当我签下一张保单，我的心情特别高兴，面对竞争激烈的市场，能得到客户的信任，能给客户带来方便的

同时，自己也觉得很充实。

我为自己是一名\_\_x\_\_人而高兴，我要更加努力学习和工作，用高度的热情，怀着感恩的心去勤奋工作，不断开拓，迎接美好未来!再次感谢领导、伙伴们对我的帮助和支持。祝愿大家新年新气象，取得新收获!谢谢大家!

## 保险公司演讲稿7

尊敬的各位领导、亲爱的伙伴们，大家好!

我是\_\_x\_\_今年\_\_岁，毕业于\_\_专业，大专文凭。今天我参加竞聘的是营销部经理一职，我之所以愿意积极参与竞聘是基于对公司、对工作的热爱以及责任心使然，同时不论结果如何，我愿意给自己一个挑战自我，提升自我的机会。

我是20\_\_年3月入司的，也许人生从那一刻开始就有了一个新的开始，我积极寻找志同道合的事业伙伴，并于20\_\_年6月拥有了自己的团队并做了主管，从那一刻开始我就跟着公司的主旨带着我们团队的伙伴从3人不断的壮大团队，先后我团队共增员30人，培育组经理2人，至今已有留存15人。

一路走来这些年，中国人寿培育了我，成就了我，我经历了许多挫折和失败，也收获了许多鲜花和掌声，也得到了历练和成长，我感谢公司，感谢伙伴。在今天公司需要有人担当这个重要岗位，为大家服务的时刻，我作为公司一名主管，不管能力是否匹配，我愿意担当，我愿意为大家服务!

我竞聘营销部经理优势如下:

其一，对保险事业的执着和对工作的负责是我的作风，多年的营销管理工作使我积累了丰富的实践经验，由于一直在一线从事营销管理，我能较好的把握市场的脉搏，在团队中每天与业务伙伴打成一片，我了解他们的想法及心愿。因此，

对于如何启动一个市场，如何拓展团队，如何按营销规律做事有着丰富的实战经验，能够理论联系实际开拓性地开展工作。

用我的所学为公司的发展尽职尽责。我对未来的工作充满信心，营销需要理性的思维，还需要激情的带动，我擅于学习，有更大的成长空间，可以在学习中不断地提高管理的水平，与公司业务共同进步。

其三，我有在企业担任会计和办公室管理工作的经验，对我在营销管理工作中比较有帮助，使我在驾驭团队的能力上有所提高，连续3年获得优秀团队，优秀主管的称号。而且团队极具凝聚力、向心力、积极阳光向上，增员氛围浓厚，团队在不断地发展壮大。

其四，代资考辅导、培训新人，这些授课经历，让我不但能承担一个营销管理者的责任，还可以成为一个培训者和训练者，做到化教育培训于日常的工作中，从而不断地提高伙伴的技能及主管的管理能力。

我认为目前我营销部存在的问题如下：

- 1、增员难，留存更难。
- 2、举绩人力难以达成，各级主管压力大。
- 3、伙伴们没处去，不愿开拓新客户。
- 4、做主管的信心不足，新晋升主管意愿不强等问题。针对以上问题，如果我有幸被聘任，在未来的工作岗位中我的工作设想如下：

- 1、精心培育抓好人才梯队的建设。按公司考核要求每季度完成2个晋组，让每个团队有意识的培养准主管，扁平化健康良

性的发展，形成人人都有增员的团队氛围，以我多年的经验总结得出新人留存也需要氛围。

2

2、尽可能改善和提高营销员的社会形象和地位，外树形象，内练素质，这当然需要一个长期的过程。让未干保险的人羡慕保险人，让干保险的人更爱自己的工作，从根本上改变增员难的心结，从人心工程入手，盘活团队，既要补充新鲜血液，又要注重老人的留存，争取不让一个伙伴掉队，我认为，高度关注新人的出勤是新人留存的关键。

3、强化各项基础建设管理工作，提高访量，开拓新客户，以三季度医生卡为经营借口走进客户家积累准客户，索取转介绍，有意愿，有条件的伙伴尽量的走出河西堡，若有可能我们也建一个清河营销部，既能解决增员难、举绩难问题，又能解决困于河西堡没处去的问题。

4、强化伙伴的晋升主管意愿，坚定主管的主管信念，加强各级主管的责任心，提高执行力，层层关注新人的成长，老人的发展，劳逸结合，严格抽查日志，注重二早的经营，从而推动营销业务的稳定发展。

假如我能应聘成功，我将具体细化工作设想，并付诸于行动，当然如果我未被聘用，我也会一如既往的干好本职工作，更加严格地要求自己，管理好团队，配合好上级主管的工作。

谢谢大家的聆听！

保险公司演讲稿8

尊敬的各位评委、亲爱的同仁：

大家好！

我叫杨玲，今年27岁，我是20\_\_年9月份入司我今天要演讲的题目是《我的寿险事业》。站在这里首先要表达的是蕴藏在内心深处感恩之情，感谢我的师傅将我领入平安保险公司，感谢课长和我的两位主任的引导及栽培，同时也要感谢八处二课全体伙伴在这一年当中对我的帮助和支持。一年过得可真快。由新人班、衔接教育班、转正班再到冲锋班直至今天站在这里。流逝的日子像一片片凋零的枯叶与花瓣，不记得曾有多少雨飘在胸前风响在耳畔，只知道成长的足迹早已漫进了我的心。当一个人与追求同行，便坎坷是伴，磨难也是伴。

我是从新人班怀揣着梦想来到平安保险公司。经过衔接教育班、转正班的学习我对保险产品有了解对平安保险公司有了了解。在平安保险公司工作的一年里我没有挣到很多钱，但我不知道自己内心深处为什么不想离开平安保险公司。我相信万事万物的存在是合理的那么我纠结的存活在这里在也一定是合理的。就这样我一天一天的忙碌着工作着，直到有一天我们区里的大姐说我太强就没见过这么强的‘倔驴’。一句‘倔驴’点醒了我。人的性格决定着命运，因为主观不容易接纳别人意见，对人对事过于认真。一年的时间里我用着自己的方法揣摩着自己要走的寿险之路所以艰辛所以纠结。

反省了自己我在生活中足步的在改变自己，每次强的时候都会想一想也许他们是对的为的是为我好少走弯路。每天依旧过着每天出门讲产品沟通理念不过比以前好多了。不过突然有一天我接到了这样一个电话打断了我往日的生活。“杨玲你来，我对门小姑娘要买保险！”一段愣神之后我想不是讲过了吗？不是不买吗都快半年。对了见了面在说吧。见面之后我了解到原来她生病了卵槽囊肿是啊那次我给她讲保险时半年前她刚体检过什么病没有也就是体检没有问题相信自己年龄小没有病几次劝说石沉大海就在半年后发生了这样的事。我在想边红旗的故事也真的也发生在我身边。看别人发生的是故事自己的是事故。我为自己没能保护身边的朋友而自责。我看到23岁的单亲的她没有把病情告诉妈妈而在为医疗费用

而担忧。我心里非常非常的难受。此时我深刻的理解了保险意义和公用。深知寿险对于家庭、社会、对于国家的意义。

当我真正的打开心扉接受保险理解保险，我想正因为此事，我想我有了航向，有了责任，我想我的肩膀虽然稚嫩，但我的心中，却有一枚辉煌的太阳！我不是诗人，不能用漂亮的诗句讴歌我的职业；我不是学者，不能用深邃的思想思考我的价值；我不是歌手，不能用动听的歌喉歌咏我的岗位。然而，我是一名保险业务员我能把保障带给别人解决他们担忧。我终于知道自己为什么我还在平安保险公司了。因我社会上有很多人需要我。我要感谢我的职业，是它让我知道怎样平等、善良、真诚地对待每一位客户！我要感谢我的职业，我愿尽我所能为社会注入一丝力量。是它让我懂得奉献的价值和责任！

增员是保险销售的永恒话题以前我也增员。那是因为他们说师傅主任挣得多，多条腿走的稳。可是增的不是没过就是过了不来足渐不在动了。而今我懂了当我看懂保险理解保险意义和公用。因为国家和社会是需要很多有责任心的人，而仅仅我们这些是不够的。要唤醒更多的人加入我们加入团队。并要带领新加入的伙伴。让他们存活保障更多的人。所以我又多了一项任务在保障客户家庭的同时要多留心那些有责任心想为国家为社会做事却始终找不到路的人，我要将他们带入平安保险公司，分享我们公司的理念。成就他们的梦想。实现他们的愿望。

我要把我的这项工作要当事业来做所以我自己个人发展有了新的要求。在全新的一年我要更加勤奋努力。一手抓业绩一手抓增员来。同时在一年的时间里要完成我的导师的梦想走上平安保险公司的讲台。

我的演讲到此结束，谢谢大家，谢谢各位。

保险公司演讲稿9



各位亲爱的伙伴大家现在好，感谢大家的回应，仲夏的7月，高温流火，但是我们按时相聚于此，非常高兴在今天的晨会见到各位在座的每一个伙伴！首先对各位的按时出勤表示由衷的感谢，让我们把热烈的掌声送给我们正常出勤的自己。

每个胜利都是团队精神的写照，每一点进步都是伙伴们相互鼓舞和激励的结果。国寿人就是在这种团结拼搏、奋发向上的团队精神中一路打拼中成长起来的。现在就让我们以一曲晨操《向前冲》展现我们团队的文化士气，请全体起立，有请我们会跳的伙伴上台来带动一下。

非常感谢刚才为我们献上精彩晨操的各位伙伴，他们不但在工作上业务精英，同样在舞台上充满活力与自信，充满迷人的风采，让我们再一次用热情的掌声向她们表示感谢！那么同时相信一首快乐的晨操过后呢能激发我们快乐的心情，也希望我们的团队都能拥有高昂的士气和人气为我们带来好的业绩。

我们说天天都有新鲜事每次晨会的这个时候我们都要准时为大家打开信息窗口，及时的了解我们身边的信息，掌握新的资讯，掌握社会最新动态，帮助我们开拓视野，积累与客户沟通的素材，下面就和大家一起关注一下今天的消息。

所以大家一定要通过这则消息知道，我们的保险市场还没有像我们想象中的那样小，我们国民需要我们把保险深入到他们每一个人心中。我们一定要把保险当成自己的爱心事业去做。喜讯我们携手并肩、我们激情飞扬，荣誉路上向前冲，与胜利同行，让我们加快步伐、抢占先机、展我风采、在荣誉之路上争向前，下面就我们一同进入今天的喜讯报道，看看谁在荣誉之路上冲在前面。

心得七月，是流火的季节！同时也是耕耘的季节！耕耘中我们继往开来，汗水与泪水铺就了腾飞之路！信心和勇气编织不朽的旗帜！今天我们相聚在此，共同分享真诚中一路走来的艰辛

和喜悦!下面接祝大家热情的掌声欢迎\_\_x为大家爱做心得分享。专题让我们再次把感谢的掌声送给\_\_x伙伴,我们常说活到老学到老,要有一个良好的从业习惯,只有在不断的学习中才能够提高自己,锻炼自己,成长自己。下面就有请\_\_x经理带出今天的专题。

让我们再次把感谢的掌声送给经理。唯一不变的就是巨变,这已成为永恒的法则。昨日的辉煌已成为过去,明天太阳升起的时候,我们重新站在了同一起跑线上,明天又是未来,更远的明天我们还会拥有更多的期待,下面就借助大家热情的掌声,有请郭经理做今天的业务联系。

伙伴们,昨日的荣誉,已是美好的回忆,明天的辉煌,才是我们永恒的追求。下面请全体起立欢呼今天的口号:酷爽一夏,全力以赴。上下齐心,畅游北京。

## 保险公司演讲稿10

也许在很多人看来,金钱是财富、股票也是财富,知识、感情、时间同样都是财富,但是是否有人想过:理财也是一种财富呢?而且是伴随你一生,在你慢慢走入暮年之时,呵护与关心你的又一个贴心的好朋友。

每个人都希望自己的生活是一帆风顺且无忧无虑的,而当今以保险的储蓄方式也成为了一种时尚,也更好的改变旧观念从而养成自我良好的储蓄习惯。越来越多的人会理智的选择用购买保险的方式来解决自己的养老、医疗、子女教育等诸多的问题,社会越发展,这种趋势就相对越明显。

起源于79年的美国万能险,现如今已占据全美40%的寿险市场,我们公司今年推出的万能理财产品更加以缴费灵活、存取方便、收益丰富等多种优势受到客户的欢迎。

中国老百姓已习惯将一生的血汗钱存于银行作为一种看似落

后的理财方式，而取出的仅是一点可怜的利息，也没有针对于疾病等风险的相关保障，万能理财计划却是终身保底、年利率4.25%、月复利滚存、可自由存取，并连存三年从第四年奖励2%。当然，风险无处不在，同时也具有对意外、重大疾病防控的保障，全面的呵护，以满足人生养老、医疗、等多重保障的需求。

;

## 年度公司演讲稿三分钟篇二

下面是小编为大家整理的,供大家参考。

演讲稿具有观点鲜明，内容具有鼓动性的特点。在不断进步的社会中，越来越多人会去使用演讲稿，下面是小编为大家精心整理的公司答谢员工演讲稿，希望对大家有所帮助。

### 公司答谢员工演讲稿篇1

尊敬的各位领导、各位评委、各位同事：

大家好！

今天我演讲的题目是《感恩企业、从我做起》。

首先我要感谢矿领导和工会组织的这次演讲活动，能给我一个在这里展现自我的机会。我是一名来自基层的普通矿工，在我们芦沟煤矿干了将近一个年头，见证了芦沟煤矿从集团公司的老大难到如今的佼佼者，从举步维艰到步履铿锵、栉风沐雨、砥砺奋进的发展历程。想想艰难困苦时的芦沟，再对比现在惬意富足的生活，不禁让人心潮澎湃、感慨万千。说句心里话，刚到煤矿参加工作时，面对一个又脏又累的工作岗位和“煤黑子”这样一个贬义称呼，面对一月不到千元的工资和上有老下有小的生活压力，内心也曾犹豫过、挣扎过、

动摇过、退缩过，但是面对企业的温暖、领导的关怀、同事的帮助和家人的期待，我浮躁的内心渐渐被充实的工作所平息，渐渐爱上了我的岗位，坚定了从事煤炭行业的决心和信心。

近几年来，矿党政领导班子带领全框干部职工披星戴月、风雨兼程，同舟共济、砥砺奋进，逐步摆脱了过去的困境，一步步取得了今天的辉煌成绩，在企业创造经济效益的同时，不忘回报职工，为职工提高了工资福利水平，改善了生产生活环境。现在我们住着洁净舒适的职工公寓，看着液晶电视，吹着空调暖气，大部分职工还实现了有房有车的梦想。与此同时，企业为减轻职工劳动强度，不惜投入大量资金购买设备；

为应对物价上涨，给职工补贴伙食费；为活跃职工业余生活，建立了文体中心和灯光球场；为保障职工身心健康，每年为职工做体检等等。如今我们工作有尊严，生活有盼头，事业有作为，上下同欲，矿区一片和谐繁荣、充满生机与活力的景象。这一切都是矿领导班子带领广大职工凝神聚力、团结进取、勇攀高峰的结果。企业的不断发展壮大给我们职工带来了良好舒适的工作环境，带来了实实在在的实惠利益，也给我们每位职工提供了广阔的建功立业平台，为我们创造了充分展现才华，实现自我人生价值的机会。

有时我常常会想，企业给了我一份工作，使我得到了成长和锻炼；

企业给了我一份事业，使我有了奋斗方向和目标。企业给了我们很多，而我们为企业付出了什么呢？该以怎样的方式去回报企业呢？我们郑煤集团董事长说：“感恩，需要职工主动为企业分忧，把企业面临的压力变为自身的动力。”事实的确如此，虽然我们大多都是郑煤的一名普通职工，但是我们同样是郑煤的主人翁，在企业辉煌时，我们为他锦上添花，在企业遇到困境时，更需要我们每一位企业的职工为他分忧，把企业的面临压力变为自身动力，保持积极向上的乐观心态，拿出所有的工作热情，全身心的投入到自己的本职

工作中去；

更需要我们充分发扬创新进取、艰苦奋斗工作作风，坚定我们对企业的信心，树立必胜信念，圆满完成各项目标任务。一个人只有懂得感恩，才能想干事、能干事，才能不断产生持久的动力，我们应该做一名有感恩心的职工，感恩企业、回报企业，把企业当成自己的家，从我做起，从现在做起，从每一件小事做起，从节约每一滴水、一度电、一张纸、一颗钉、一根椽子做起，为企业增收节支、节能降耗。以实际行动为企业多做奉献与企业共度寒冬。

我们集团总经理张明剑曾这样说：感恩是双向的，不管企业面对什么样的形势，郑煤集团年初定下的职工工资福利待遇不会降。所以说感恩既是一种责任担当，也需要一种奉献精神，我们有这样为职工着想的好领导，还有什么理由不干好本职工作，奉献企业呢？还有什么理由不把工作当成我们毕生追求的事业，感恩企业呢？企业为我谋幸福，我与企业共成长，在当今这样一个大环境下，正是我们发扬团队精神奋力拼搏的时候，正是我们每一位职工在困境中迎难而上的时候，让我们把对企业感恩的心转化为实际行动吧！相信只要我们坚定与企业在一起，同呼吸，共命运，同心协力，就一定能克难攻坚，抵御风雨，迎接郑煤辉煌灿烂的明天！

## 公司答谢员工演讲稿篇2

各位同仁：

大家好！

首先，我向为公司辛勤工作、顽强拼搏的全体员工致以衷心的感谢，大家辛苦了！春回大地，万象更新！在这新春佳节即将到来之际，我再次向各位同仁致以新年最诚挚的祝福！

新的一年开始，又到了我们总结过去，展望未来的时候。过去的20\_\_\_\_年里，\_\_\_\_公司经历了具有历史意义的一个重要

阶段。在全体员工的共同努力下，公司各方面工作均取得了满意的成效，各部门整合更新，相互协作，使得各项既定经营指标基本得以实现，这对一个在波折中整顿的公司来说，实属不易。同时，经过总经办的适时调整，各部门严格管理，明晰责任，尽心尽力，使公司展现出团结一心、积极向上、高效务实的良好工作氛围，为\_\_\_\_公司致力于打造高端汽车品牌、创高端一流服务作出了应有的贡献，我们的这些努力都将在\_\_\_\_的发展写下浓重的一笔！在此，我要真诚的深深感谢总经办的倾力奉献和各位同事们为\_\_\_\_的发展壮大无怨无悔所付出的心血和汗水。谢谢大家！

盘点过去、展望未来，总经办适时对2年的市场做出了正确而准确的分析，为我们企业来年的发展指明了奋斗的方向。在新的一年里，我们将面临更多的困难与风险，当然，这也是更大的挑战与机遇。我们要继续围绕总经办的经营决策，抓住机遇，把握当前汽车行业发展的良好势头，利用公司所处的优势环境，挖掘整合资源，争取在经营业绩上取得更大的突破，以市场为导向，强力推进我们现有四个品牌店的运作，集中精力打造\_\_\_\_汽车品牌形象，全力以赴抓好品牌建设工作，练好内功、迎接挑战，使\_\_\_\_品牌及公司形象在新的一年里得到质的飞跃。

在总结成绩和肯定经验的同时，我们也要清醒的认识到公司在发展过程中仍有很多需要进一步整改完善的地方，作为一家正在向集团化模式发展的公司，未来的20\_\_\_\_年，我们要进一步改革和完善企业管理体制和经营机制，根据公司发展的需要及时调整经营思路，合理调整和完善现行机构设置及人员力量的配置。进一步加强公司内部管理，加大各项规章制度的贯彻执行及监督检查力度，使公司日常工作更加合理有序。同时，也要强化对全体员工的教育和业务培训，切实提高员工的思想意识和业务技能水平，提升公司的整体战斗力，挖掘出每一个员工的潜能，集中力量实现\_\_\_\_20\_\_\_\_年的新高目标。

20\_\_\_\_年，\_\_\_\_的首要任务是巩固稳定现有品牌，练好内功；20\_\_\_\_年，\_\_\_\_的同仁上下一心，迎接挑战；20\_\_\_\_年，\_\_\_\_的全体战友们全副武装已做好准备，蓄势待发，开创新局面！最后，再次在这里给各位同仁拜个早年，祝贺大家在新的一年里：一帆风顺，二龙腾飞，三羊开泰，四季平安，五福临门，六六大顺，七星高照，八方来财，九九同心，十全十美！谢谢大家！

### 公司答谢员工演讲稿篇3

尊敬的各位领导，亲爱的同事们：

大家晚上好！

首先要感谢的是我们的父母，是他们给予了我们生命，养育我们成人，陪伴我们每一步的成长。我们第一次啼哭，第一次开口说话，第一次迈出脚步，第一次跌倒等待。因为有他们的陪伴，我们开始认识世界，看到这个世界真、善、美、丑。无论前面的路怎样，我们不会害怕，不会放弃，因为我们知道，我们的背后由我们的父母。他们的爱照耀着我们，温暖着我们，让我们一路的走下去，即使在前进的路上我们受伤了，我们也知道，有一个温暖的地方，让我们疗伤，伴我们成长。而现在，我们已经长大了，父母也已白发苍苍。我们要告诉他们：“爸，妈，放心吧！你们的儿女已经长大，会照顾好自己，剩下的人生岁月，让儿女来照顾你们……”

我们也要感谢陪伴我们成长的朋友。随年龄的增长，心里面也有了一些小秘密。人生的路上，也会遇到一些挫折。有的时候，不愿同父母诉说，也不愿让父母看到我们的伤心、狼狈。这个时候，陪在我们身旁的朋友。用他们那特有的方式给我们安慰，给我们鼓励。让我们知道，人生路上的成长，我们不再害怕，不再孤单。请珍惜身边的每一位朋友，也珍惜那份温暖。

步入社会，我感谢一公司，公司里的每一位领导，总经办、研发部、商务部、培训部、市场部里的每一位同事。

初入社会，对这个陌生的大家庭充满着好奇和胆怯，好奇着它的未知。听很多人说社会职场的复杂，更多还是胆怯。可来到这里，我没有感到尔虞我诈，而是一个温暖的大家庭。在这里，你不会的有人教你；你不懂的有人向你解释。任何人的学习机会都是平等的。初入社会，能在这样的氛围里工作，我感到很幸运。也很感谢美滋乐公司给我的成长平台，也很感谢同事们对我的帮助。

怀着一颗感恩的心生活、工作、学习。我们的人生会处处充满阳光，温暖。感谢伴我成长的每一个人，因为有了你们，我的人生多姿多彩，充满希望。我们不能把握明天，却可以把握现在，我在美滋乐这个团结，奋进的大家庭里，我一定会以百倍的努力来回报你们，我想大声说“拥有你们，我很幸运，谢谢你们!”。

我的演讲完毕，谢谢大家。

公司答谢员工演讲稿篇4

亲爱的员工同志们：

大家下午好！

在这辞旧迎新的日子里，我们公司又迎来了新的一年。今天，我怀着无比高兴和感恩的心情，把大家召集在一起，聚到这里，共同组织召开20\_\_\_\_年“感恩过去，放飞未来”主题年会。

首先感谢大家在过去的一年里不离不弃，辛勤工作，为公司的发展建设所做的努力和付出。



谢谢大家!在此我隆重地给大家鞠个躬。

回顾过去的一年，我们公司整体工作发生了巨大的改变，取得了可喜的成绩，这一切成绩的取得都是大家共同努力的结果，我只是起了一个组织者的作用。一年以来，我更多地是通过每周的全体员工大会，给大家讲一些做人做事方面的体会、经验和心得。期望通过这些形式统一一下大家的思想认识，从而形成我们共同的价值观、世界观，因此有利于我们上下一条心，通过大家共同努力，把我们这份神圣的事业，做稳做强。

20\_\_年年初，我们把公司确定为“规范发展年”，检验一年来的工作，我们基本上达到了年初的预期目标。

回顾一年来的工作，我们全体员工都得到了不同程度的提高和成长，每个人都有不同的收获，也涌现出了一批优秀的先进个人，比如这次通过全体员工评选出来的优秀个人和先进标兵，在一定程度上就是我们大家学习的榜样。这些人普遍表现为充满激情和牺牲精神，胸怀坦荡；他们忠诚于公司的事业，是可信的人；他们不谋私利，不怕困难，在困难面前总是意志坚定，勇往直前，是可敬的人；他们不轻佻、不出风头，而是脚踏实地地富于实践精神，是可奖的人；在工作中，他们干好本职工作的同时，能够团结同事，是可亲的人。毋庸置疑，这样的人才才是我们公司所需要和推崇的人，也只有这样的人才能成为公司的栋梁，我希望将来我们能够更多地拥有一批这样的优秀员工，那样的话，我们的事业就会更加辉煌灿烂。

当然，我们这一年的工作中还存在一些问题和困难，比如：我们的整体业务人员的行业知识还不够专业，销售能力和技巧还不够娴熟，个别员工还存在迷茫和缺乏激情，交易量完成情况还不够理想，公司的整体盈利目标还没有达成，但我们拥有一个团结互助的团队，有一个完整的组织架构，我相信在不远的将来，经过全体员工共同努力，我们公司会有

更好的发展，并一定能够如愿以偿。

对于即将到来的20\_\_\_\_年我们充满了希望和憧憬，鉴于我们公司战略规划的连续性，我们今天把20\_\_\_\_年设定为公司的“目标管理年”。

在此，我给大家拜个早年，祝愿大家新年快乐，爱情甜蜜，家庭幸福，身体健康，万事如意！

谢谢大家！

公司答谢员工演讲稿篇5

尊敬的领导，各位同事：

大家好！

每个人都需要一个发展的平台，走到社会中，我们就是一个个浮萍漂浮在社会的各个角落，等待着一个稳定的工作，也等待这实现自己的价值。

漂泊不稳定是作重要的因素也是非常苦恼的，当我们从各个地方，走到了公司，成为了公司里面的一颗不起眼的螺丝钉我们也找到了自己的位置。一个人最期待的不是自己有多好，而是有一个能够懂自己，让自己发挥的地方，在我们公司我们找到了自己成长的地方，找到了自己存在的意义，这就是我们的人生价值。有了生存的意义。没有迷茫，也没有慌乱，有的是安心，因为公司给了我我们想要的工作，和生活。

作为公司普通的一员，我非常感谢公司给我的生存空间，给我成长的机会，我从来到公司以来，就一直遵守这公司的规定，和公司的方向，一直前进，一直努力，期待这自己可以走的更好变得更叫优秀，期待可以服务公司，为公司的发展展现自己的力量。

我一直漂泊，也找到了自己的人生意义，找到了自己的方向，正是因为有这样的成长才有了我现在的发展，我非常喜欢，也愿意一直努力下去，我感激公司给我这个平台，很多时候我不擅长在语言上表达，说如何如何努力我只会默默的去，默默的去完成好每一份任务，踏实的态度，努力的付出，就是我唯一能够做的事情，因为期待着自己可以做的更好所以一直都在努力。

可能我还不够好，做的还不够，需要继续努力，需要继续奋斗，我会好好的去完成自己的任务的。不会继续在岗位上浪费时间，珍惜每一分钟，重视每一天，把自己的任务完成好，把自己的工作做踏实。用足够多的努力贡献一份自己的价值。

或许在公司里面像我一样的人很多，但是我愿意一直努力成长，愿意一直继续付出，不在乎自己有多累，只希望自己永远都能够做好，不在乎其他只在会自己是否做好。感谢领导，也感谢命运，让我能够遇到这样一个适合我的港湾，适合我的公司，供我成长和发展。我会珍惜也会努力做好的，不会浪费时间，也不会忘记自己的付出，坚定的完成自己的任务，完成自己的价值。

我会用一颗拳拳之心，报报答我们公司，用我的一片真情，做好自己的工作，有所欠缺，就努力弥补，做的不够就坚持奋斗。

谢谢大家！

；

## 年度公司演讲稿三分钟篇三

下面是小编为大家整理的，供大家参考。

实施竞聘上岗前，企业要利用各种可能的手段和途径如开会

宣贯、分发宣传手册、内部刊发专家文章等，来发出改革信号，今天小编在这给大家整理了一些竞聘公司经理演讲稿800字，我们一起来看看吧！

## 竞聘公司经理演讲稿800字1

尊敬的领导，亲爱的同事们：

大家好！

我是\_\_，我竞聘的岗位是\_\_网业务经理。

我19\_\_参加工作，先后在多媒体科、电话信息中心、市场部、大客户服务中心、宽带业务部、客户营销中心和26营销中心工作。曾经参加过多次市场营销专业培训。20\_\_年第一季\_\_市业务发展前十名。自20\_\_年第四季至20\_\_年第1季，我一直是市公司宽带业务发展第一名。我的职称是工程师，精通计算机数据库编程和报表分析制作，曾经为社区经理编制了“社区信息管理系统”，方便、灵活、功能强大。20\_\_年\_\_月市宽带技术比武获得“\_\_市技术标兵”称号，20\_\_年\_\_月省宽带技术比武大赛获得“实际操作小组全省第四名”，并为定为“高级光纤线务员”，具有专业的宽带和固定电话装维经验。20\_\_年为定为\_\_营销中心社区服务站站长，和公司内部培训师。\_\_月和\_\_月，分别在“安全生产法知识竞赛”和“工商系统知识竞赛”中获奖。\_\_月份，参加省公司的工会会员代表大会。我在网通公司成长的每一步都是在领导的教导和帮助下取得的。同时在和客户的广泛接触中，我努力学习业务政策，努力提供优质服务，得到广大客户的信任。

业务经理竞聘演讲稿对于\_\_网工作的意义，我有以下认识：

在市场上出现了竞争对手之后，市场占有率是一切工作的基础。大客户和住宅小区是现存用户的竞争重点，而新建楼宇

是新的领域，而且往往是经济十分重要的客户聚集的地方，有钱和有条件的居民，才会住进新建楼宇。特别是高档新建楼宇。如果是商业型新建楼宇，由于随着住宅固定电话市场的快速萎缩，那么我们市话收入主要来源于办公和商业电话，一个重要的商业型新建楼宇，可能通信收入要远远超过若干个住宅小区。无论是商业型还是住宅型新建楼宇，都要涉及宽带和市话业务和信息工程。而且对于竞争对手来说，可以和我们站在一个起跑线上，进行竞争。对于我们，这存在这一定的风险，是市场占有率发生变化较快的一个方面。\_\_网工作的重要性 and 新建楼宇重点管理的必要性已经十分严峻，这是关系着我们企业未来市场占有率和成败的关键。我相信依靠自己的专业素质，依靠自己比竞争对手付出更多的努力，一定能够提高客户的满意度，加强了客户与网通公司彼此之间的沟通理解，稳固业务的发展，迫使其他运营商参与到更高水平的服务竞争上来。在领导的支持下，在同志们的团结一致帮助下，我们有信心建设一个美好的“和谐\_\_”，为创造\_\_光明的未来尽自己的一份力量。

谢谢大家。

竞聘公司经理演讲稿800字2

各位领导、各位评委：

大家好！

今天能参加公司的述职竞聘大会，我感到非常荣幸。首先，我要感谢置业公司给我们这样一个展示自我的平台。其次，不管此次竞聘结果如何，我都会一如既往地做好公司交付予我的各项工作。

一、入职期间的工作总结

自入职成为公司的一名员工起，作为一名刚毕业的大学生，

我就一直保持学习的态度，严格要求自己，努力工作，保持优点，改正缺点，在试用期间，认真及时的做好领导布置的每一项任务，遇到不懂的问题时虚心的向同事学习请教，积极沟通，不断的充实提高自己，希望能够尽早的独当一面，为公司做出更大的贡献。在过去的这8个月内，我本着“把工作做的更好”这样一个目标，积极圆满的完成了以下本职工作：

(1) 详细认真地做好公司各类行政会议的会议记录，切实做到记录准确，详实无误；

(3) 在集团公司行政部学习的两个月，主要学习日常公文处理工作规范以及公文写作的格式要求，学习期间以踏实、虚心的学习态度向领导、同事请教，让自己的公文写作格式更加规范，公文写作能力有所提高。

## 二、人力资源干事的工作职责

1、协助领导做好公司招聘、培训、薪酬、绩效、劳动关系等本职工作。

2、组织开展岗位(工作)分析，编制职位说明书与岗位规范，建立健全岗位责任制。

3、协助做好员工入职手续的完善、签订劳动合同。

4、负责公司员工社会保险的办理、缴纳、管理及离退休人员社会保险的管理申报工作。

5、负责公司员工人事调整手续办理。

6、负责公司人员信息的完整及人事档案的保管。

7、负责信息化人力资源相关数据录入维护工作。

8、协助上级执行公司的培训和绩效评价的组织、后勤保障工作。

同时相应做好秘书的基本职责：

1、负责做好公司内外来访人员的接待工作，认真热情，态度和蔼，做到积极主动、不推诿、不拖拉。

2、及时、准确地向领导和有关人员传达上级机关及有关部门的通知事项和会议安排。

3、负责公司各类行政会议的通知，记录和办公会议纪要、决议、决定的起草，印发，同时协助公司领导起草有关行政文件。

4、要准确无误地完成公司领导交办的事宜，并将完成情况及时汇报。

三、竞聘人力资源干事具备以下几个方面的优势：

1、具备该岗位应遵守的职业道德，能遵守企业的规章制度，敢于承担责任，忠于自己的企业，忠于自己的岗位、诚实守信、并具有一定的团队精神和奉献精神。

2、具有胜任该岗位应有的知识水平和专业技能。在大学四年中曾学过人力资源管理等专业课程，并参加了为期2个月的国家二级人力资源管理师的培训，能快速地将所学知识融入到实际工作当中，将理论与实际相结合，发挥出人力资源管理工作的效用。

3、具备胜任该岗位的工作能力。虽然我在人力资源管理方面的工作经验较少，但是我在工作中会不断地将所学化为实际行动，全力以赴，加强学习，不断提升自我。不断地汲取更多的知识，增长自己的见识，提高自身的工作能力，改进自

己的工作水平。

如果此次竞聘人力资源干事成功，我将从以下几个方面开始展开工作：

一、了解公司人力资源管理现状，有针对性的开展工作，对公司现有已完善的人事制度积极学习、努力参透，对存在问题的地方，结合公司特性制定合适的解决办法，以提高工作效率。

二、加强对人力资源专业知识及房地产相关知识的学习，参加人力资源相关培训和资格考试，做到全面深入的掌握本职工作的专业知识，以便结合实际更好的开展工作。

三、以实践带学习全方位提高自己的工作能力。在注重学习的同时也需要抓实践，在实践中利用所学知识，用知识指导实践全方位的提高自己的工作能力和工作水平。

四、认真协助领导，做好基础管理工作，逐步建立规范化的人事档案管理体系，严格人事管理制度，并履行好人事岗位职责，做到不泄密、不误导，认真做好每项工作，积极营造奋发有为，团结奋进、开拓创新的员工队伍。

以上是我的竞聘报告，请领导予以指正。今天的竞聘，对于我来说是一次宝贵的经历。不管结果如何，我将尽我所能，做好自己的工作！此次作为人力资源干事的竞聘者，也许我不是秀的，但我一定做最努力的，请领导和同事们相信我，考验我！

谢谢！

竞聘公司经理演讲稿800字3

尊敬的各位领导、各位评委：



大家好!

今天，我参加竞争的职位是人力资源部副经理一职。今天，我能参加这次竞选，心中百感交集，首先要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;我很荣幸自己赶上了这次挑战自我、展示自我的大好时机，使我有机会争取一个我喜爱且需要我的工作岗位。

我叫\_\_\_，今年\_\_\_岁，20\_\_年\_\_月自\_\_大学\_\_专业毕业后参加\_\_\_统一应聘后进入\_\_\_工作。实习期先后在办公室学习公文处理、营业厅学习前台业务。20\_\_年\_\_月，通过实习考核后，被分配到业务发展部工作。20\_\_年\_\_月，调到财务信息部工作，同时兼任\_\_部工作。在我\_\_\_工作\_\_个年头，我将青春与热忱投入到自己所从事的平凡岗位上，履职尽责，努力工作，在\_\_\_的发展历程中发挥了我应有的作用。

我竞聘的是人力资源部副经理，竞聘这个职位，我认为自己具备有应聘条件。所谓台上一分钟，台下十年功。之所以我有丰富的工作经验和实践经验，完全凭借着我参加工作多年来对这个职业的热爱，一腔热情的工作。在职业操守熏陶下，我热爱祖国、热爱党，热爱自己所从事的事业。对待工作一贯严谨、认真、踏实，具备了人力资源部副经理应有的素质。工作以来，我一直认真贯彻执行上级部门的工作安排和布署，服从上级的工作安排。工作中以身作责，保质保量完成各项工作。如果组织上把这项重任继续交给我，我将始终保持高度的责任感，坚强的事业心，努力战胜困难，竭力完成各项工作任务，让领导放心，让同事满意。在工作中各部门之间以及与外界协调和调配存在诸多矛盾，总是想法加以克服，确保了工作的正常进行，通过实践锻炼，我的组织与协调能力有了很大的提高。今天我站在这个竞聘的讲台上，以一颗平常心来参与人力资源部副经理岗位的竞聘，我的目的是在求真务实中认识自己，给自己一个展示自我的机会。

成绩属于过去，激情成就未来。如果我竞聘成功，我将摆正自己的位置，履行好人力资源部副经理的职责，配合领导做好分管工作的“主攻手”，加强员工队伍建设，提高员工素质；找准业务发展着力点，促进业务发展；努力完成上级下达的各项目标任务。具体开展以下工作：

### 一、认清形势，担当重任

人力资源部副经理从字面看突出了个人因素，但是我知道我背后有\_\_\_的强大后盾，也知道我的个人言行要体现出本\_\_\_的形象和本\_\_\_员工的素质。作为人力资源部副经理，承担的责任和压力肯定多了很多，我也希望\_\_\_能赋予人力资源部副经理更大的空间，给予我们更多的支持。真正体现责权利的和谐统一。

### 二、加强学习，提升自我

人事管理是一个全员、全过程、长时间的工作，在日常工作中，应将服务贯穿到工作的每一个环节，用严格的要求不断提升自己的综合素质和业务水平，做好人事建设工作。人力资源部副经理对我来说是责任重大，我将继续努力按照政治强、业务精、善管理的复合型高素质的要求对待自己，做到爱岗敬业、履行职责，要求部门职工做到的自己首先要做到，率先垂范，严以律己，努力争当一名合格的人力资源部副经理，全力实践“团结、务实、严谨、拼搏、奉献”的时代精神。同时以“活到老，学到老”的精神加强思想素养方面的学习，提高自身素质。

### 三、履行职责，建章立制

俗话说“\_\_\_”。完善的制度是人力资源部工作圆满完成的基础。假如我竞聘成功，我将认真履行岗位职责，争取成为一名合格的人力资源部副经理。我一定严以律己，宽以待人，严格要求，公平处事。尽自己的全部力量干好本职工作，让

领导放心，让同事满意，以优异的工作成绩向\_\_\_领导和同事交一份满意的答卷。

#### 四、抓住机遇，开创局面

是利用各种媒体和机会，学习、宣传上级有关人才工作的指示精神，提高对人才工作在单位的建设和发展中的重要地位的熟悉，抓住国家实施人才强国战略的有利时机加快我\_\_\_人才建设工作的步伐，开创本\_\_\_人才工作发展的良好局面。2是以建立部门带头人为重点，加强人才引进工作，促进本部门建设，提升单位人员的整体水平。3是深化人事制度改革，促进单位整体发展。对来单位人事制度改革情况尤其从岗位设置、人员结构、人员编制等方面的合理性进行翔实调研，为进一步深化单位人事制度改革进行了认真、细致的准备工作。

\_\_\_是培养我的地方，这里给予了我一切。今天的演讲，我向大家展示了自己一颗赤诚的心，表明了自己的态度和意志，当然我决不辜负大家对我的厚望，无论是否通过竞聘，我将一如既往，一步一个脚印向前迈进，为本\_\_\_事业的发展腾飞做出自己的贡献。我向各位领导保证，无论我这次竞选成功与否，我都将一如既往地继续做好我应做的工作，为\_\_\_事业的发展贡献自己的力量！

谢谢大家！

竞聘公司经理演讲稿800字4

尊敬的各位领导：

大家好！

今天，站在这里，我很荣幸。首先，我要感谢公司给我们提供了这样一个试飞的平台，也要感谢在座各位领导的热情与

支持。因本次我竞聘的岗位为行政人力资源部经理，因此我将行政工作与人力资源工作分开来阐述：

## 一、行政

能否当好领导的助手、参谋，能否做到承上启下、安内调外是行政工作的灵魂，执行力是行政的核心，为公司员工服务是行政的价值。行政工作的优劣，以及能否开创新的局面，关键取决于是否有一个坚定不移地贯彻了公司的方针、政策，勇于改革、创新，具有较强的组织能力和良好的素质修养，善于博采众长，带领大家团结一致、万众一心、协调工作的团队。行政则是这个团队的核心。行政工作广而说之就是：积极参与政务，认真办理事务，热心搞好服务。细而说之，大到参与领导班子对重大问题的讨论和决策，为领导决策提供重要情况和科学依据；小到大量日常琐碎的事务，包括档案的管理、安全、卫生、保卫工作，做好防火、防盗、保证正常的工作秩序和工作环境，办公设施及用品的管理，协调各部门及外部的关系等等。一句话，吃、喝、拉、撒、睡，无所不管，无所不包。所以有人风趣的说行政工作是“上管天，下管地，中间管大气”。总之，职责十分繁杂，既要事事处理妥帖，又要处处带头实干。

## 二、人力资源管理

近年来，人才竞争日趋激烈，高层经理也越来越重视人力资源的作用。“人事管理”之所以演变成“人力资源管理”，其根本原因，是因为人力资源管理事实上存在着两种职能，分别是行政职能和战略职能。

从行政职能的角度上看，日常的人力资源管理工作多属于战术性和行政性的工作，例如组织招聘员工、新员工培训、基本技能的培训、考勤管理、组织文体活动、人事档案管理等等。这些大量的日常工作通常被称之为“人事)工作”。由于这部分工作几乎无法从本质上对企业的核心价值产生影响。

从战略职能的角度上看，人力资源管理的理念之一，是将企业中的员工视为非常重要的资源，是企业价值的重要体现，人力资源管理工作就是将这些资源加以有效地开发和利用，使之成为提高企业核心竞争能力的重要推动力。其常规工作包括制订人力资源发展规划、协助企业进行改组和业务流程的设计、参与提供业务信息与企业竞争、制订人才保留计划、帮助公司工作人员提升解决难题的能力等等。

人力资源管理部门的价值，是通过提升员工的效率和组织的效率来实现的。人力资源管理工作，只有与企业的战略目标相结合，并将日常工作融合到业务中去，才能创造自身工作的价值。人力资源管理人员，必须为企业的增值服务，为直接创造价值的部门努力创造达成目标的条件，才能赢得相应的尊敬。

谢谢大家！

竞聘公司经理演讲稿800字5

尊敬的领导，亲爱的同事们：

大家好！

我叫\_\_，是公司的改革浪潮把我推上了今天这个讲台，我竞聘的职位市场部经理，站在这里竞聘，既在自己的意料之外，又在自己的意料之中，意料之外是我没有当领导的经验，意料之中是我相信自己的优势。

正因为没有当过领导，便少了一些为官的禁锢，一张白纸好为大家、也为自己勾画一幅理想的蓝图，我愿意为这张蓝图付出辛勤和汗水。

在营销部门工作了五年，对全省的水泥行业有了一定的认识，我省现有水泥企业237户，年生产能力为2693万吨，我公司经

过了四十多年的发展，占有一定的品牌优势、质量优势和区位优势。近年来，随着水泥市场风起云涌的变化，竞争日益加剧，公司面临着生存和发展的双重压力。因此，营销工作必须在思想观念、内部管理和营销方面实现根本性的转变。

基于上述思考，假如我能担任市场部经理，我的设想是：转变一个观念、培养二个意识、实现三个目标。具体来说：

一是转变营销观念。目前的经营理念还停留在由卖方市场向买方市场过渡的推销阶段，虽然名称叫营销经理部，但仍然只“销”，不“营”。因此，树立以客户为中心，以顾客需求为导向的现代营销观念势在必行。

二是培养大局意识和法律意识。一切工作要以大局出发，坚决服从企业的改革大局，贯彻执行公司方针目标，培养营销队伍观全局、想全局、顾全局、揽全局的意识和能力。同时，在法律的框架下规范营销行为。因为，在依法治国、依法治企的大背景下，法律行为与人们的生活、工作息息相关，对于营销人员尤其是如此，例如：目前的营销人员对法律中的诉讼时效理解出现偏差，导致过早的放弃诉讼时效，失去货款回笼的最后一道法律保护屏障。所以，对营销人员进行有针对性的法律知识培训，提高法律意识，既可以保护本企业的合法权益，又可运用法律知识为企业挽回不必要的经济损失。

实现三个目标的内容是：

- 1、建构营销网络。在做好水泥市场的同时，营销网络向\_\_州辐射。以新中标的\_\_路、\_\_路、\_\_路等公路建设为切入点，分别设立\_\_片区和\_\_片区办事处，以\_\_、\_\_、\_\_电站为突破口，抢占62·5级和特种水泥等高端市场，利用营销网络覆盖全施兼并、收购\_\_州中小水泥厂，进行技术改造，兴建粉磨站，实现产品的战略扩张。

- 2、建设营销渠道。结合中间商营销和直销两条渠道来达到更

多的细分市场，增加市场覆盖面，作到优势互补，规避市场单一带来的经营风险，克服“以量定价”的弊端。

3、资源优化配置。对营销人员进行一次彻底的摸底调查，根据其特长、能力安排合适的工作岗位，实现人尽其才、人尽其力、人尽其用。用真情和爱心去善待每一位同事，充分尊重他们的人格，营造出愉快、和谐的工作氛围，真正产生“人心齐、泰山移”的效果。

今天的竞聘，我的态度是：不怕失败，因为我本来就不是经理，但我更希望成功，因为我们大家都希望公司的明天比今天更美好。

;

## 年度公司演讲稿三分钟篇四

尊敬的各位领导，各位同事，在座的各位朋友：

大家好！

“人逢喜事精神爽，月到中秋分外明”，金秋送爽，佳节将近，值此中秋佳节即将到来之际，我谨代表本公司全体员工向社会各界朋友及所有支持我公司的广大经销商致以最诚挚的‘问候和祝福！同时，向长期以来关心和支持我公司事业发展的各级领导、社会各界及客户、供应商朋友们表示诚挚的祝愿，祝愿你们中秋快乐，团团圆圆，喜福无边！并希望你们在以后的工作中能给予我们更多的关心和支持。

“春播夏种秋收获”，春天我们播下了希望的种子，并用辛勤的汗水浇灌，秋天就注定是一个丰收季节□20x年是硕果颇丰的一年，在我们共同努力下，我们取得了一个又一个的成果，然而，我们深知“每一个顶点，都是下一个成就的起点”，对于我们公司来说成绩，只能代表过去；困难，更是一

种激励。惟有不断攀越高峰，超越自我，在每一次奋斗中砥砺意志，才能成就一个又一个的梦想，造就愈加精彩的辉煌！

“同心山成玉，协力土变金。”齐心协力的团队合作往往能激发出不可思议的潜力，甚至创造奇迹。小溪只能泛起破碎的浪花，百川纳海才能激发惊涛骇浪。殷切的希望每一个人都能把自己融入到公司这个大团体，专注于我们的健康事业，同心同德，尽显才华！让“珍爱生命，从水开始”的理念永续百年，让生命健康地延续！

“月到中秋分外明，每逢佳节倍思亲”。中秋之月自古以来象征团圆、寄寓圆满，然而在这家人团圆之际，我们公司还有很多职工，为了公司的发展坚守岗位；还有许多经销商因工作繁忙，不能与家人共享团圆。在此，向你们深情地道一声：你们辛苦了！因为有了你们的辛勤付出，才有了今天骄人的成绩，是你们不辞辛苦的付出与努力，才换来今天的成果，在此，我代表公司向你们真诚的说一声：谢谢你们！

感谢新老朋友长期以来对本公司的关心与支持，希望在今后的日子里，您能够一如既往的支持我们。最后，以“但愿人长久，千里共婵娟”这句千古名句作为对大家的再一次祝福，并希望大家在这醉人的金秋，收获更多的喜悦，让我们同心同德，共创大业，让我们的事业更上一层楼！

## 年度公司演讲稿三分钟篇五

各位领导、各位员工：

大家新年好！

今天很荣幸有此机会代表一公司在此发言。首先借此机会感谢一总公司多年来给我们的大力支持和帮助，可以说没有这个坚实的后盾就没有尚能公司的今天。一公司自成立以来，经历了新厂的筹建、新产品的试制、投产，目前已走上了批



量化生产的道路，2011年共完成销售11万元，生产产品11台。

目前公司各项工作进展顺利，并取得一系列突破，为明年的销售奠定了坚实基础。在这一年中，我们主要做了以下几项工作：

### 1、积极拓展市场，提升企业知名度

经过前几年的铺垫，尤其是在召开了全国知名专家参加的产品鉴定会后，公司在全国具备一定知名度。目前产品顺利进入11市场，同时积极参与全国各招投标，收集客户资源，把握市场动态，使2011年销售突破11万，迈上了一个崭新的台阶。组建优秀销售团队，2011年拟在11、11、11设立办事处，使公司对市场信息的收集和把握更趋准确和及时，为全面提升明年销售工作打下了坚实基础。

### 2、严格成本管理，提升企业经济效益

进行成本核算，建立健全原材料采购及监督机制，采购部与奉天海统一整合，资源共享，有效提高工作效率。坚持“多家竞争、比价采购、质优价廉”的原则，材料采购前进行市场行情调查，保证质量、价格优惠，将公司成本控制在合理范围，从而提高经济效益。同时与供应商建立良好的关系，为公司资金周转多考虑，尽力与供应商协调应付款，减少公司财务困扰，缓解公司财务紧张局面。

改进生产工艺，选用新材料新技术，大大降低生产成本，增强企业市场竞争力，提升企业抗风险能力。

### 3、抓生产管理，稳步提高产品质量

由于8月以后生产任务饱满，生产部门在人手少，且新人多的情况下，克服重重困难，及时安排生产进度，合理进行生产调配，加班加点，及时满足客户交货期。同时严把质量控制

关，控制物料消耗，加强全员质量意识，做到人人管质量，明确质量就是生命，同时付诸于生产操作的各环节，强化质量自检力度，加强自身质量控制。

4、做好“内、外”沟通工作，进一步提高服务水平。

20--年公司各部门加强工作联系，深入现场，了解情况，做到相互配合，共同协调，使工作中的问题得到及时解决。围绕生产计划开展各自工作，做到生产及时，质量保证，交货及时，用户满意。

同时努力提高售后服务质量，强化服务意识，在原则范围内，尽其所能的为客户提供方便，并及时做好相关的解释工作，使客户真正感受到公司“认真及时、客户至上”的工作作风，进一步提升了公司的形象和信誉，全面推进各项工作的顺利开展。

在看到成绩的同时，我们也要清醒地认识到，我们的工作与公司的发展目标还有不小差距，在前进中还有不少困难和实际问题需要解决，如公司的管理制度尚不完善、人才储备尚不充足，竞争力薄弱，成本没有得到有效的控制、安全生产事故时有发生等等。下一步，我们将逐步采取有力措施，切实解决。

在新的一年里，在公司领导的正确带领下，--公司将以更加饱满的工作热情迎接新的机遇和挑战，以求真务实的工作态度和雷厉风行的工作作风更加扎实稳健地做好20--年的各项工作，为开创崭新局面、为20--年的快发展、大发展做出新的、更大的贡献。