

最新值守人员演讲稿 管理人员演讲稿(通用9篇)

演讲稿要求内容充实，条理清楚，重点突出。在社会发展不断提速的今天，演讲稿在我们的视野里出现的频率越来越高。那么演讲稿该怎么写？想必这让大家都很苦恼吧。下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的演讲稿模板范文，我们一起来了解一下吧。

值守人员演讲稿篇一

您好！

我叫xx，xx年出生，现供职于银行省分行。我应聘的岗位是信贷审查管理人员。

我的主要经历简述如下：

1. 20xx年9月至年7月，在学校专业学习，取得珠算技术三级毕业。

2. 20xx年8月至年3月，在省公司工作，先后任职商品销售会计主管、基本建设会计主管。年12月初聘为统计员专业技术职务。

3. 20xx年4月至今，在银行分行工作，其间：

20xx年4月至年6月，在该行存款部门从事出纳、储蓄、结算、联行等工作。

20xx年7月至年12月，在该行计划信贷管理部门的信贷报表统计、资产保全、不良资产监控、信贷管理等岗位工作，2年多来亲历清分、统一授信、剥离等重要工作。年被省行授予剥

离先进称号。同时担任该行贷款评审小组成员、信贷管理委员会委员、风险管理委员会委员，为调整该行全辖授信结构作出了积极的贡献。

20xx年1月至今担任该行部科级客户经理，为部门提前实现全年的工作目标作出了巨大的贡献。除继续担任风险管理委员会委员外，还担任该行呆帐核销领导小组成员、资产处置委员会委员。

20xx年10月自学大学系大专毕业。年12月初聘为会计员专业技术职务。年5月通过全国助理会计师资格考试。年12月初聘为助理会计师。年10月通过全国律师资格考试。年6月始执业于律师事务所。

从以上简历可以看出，我的应聘优势是：

- 1、财经类专业毕业，有助理会计师资格，了解企业会计制度。
- 2、8年多的银行工作经历，3年多信贷专业岗位经历，熟悉信贷审查管理业务。
- 3、目前仍在银行二级分行信贷部门工作，业务出色，被聘为副科级客户经理。
- 4、律师执业已3年多，熟悉法律实务，尤其是金融、信贷风险防范及补救，经验较丰富。
- 5、多个委员会的任职，副科级客户经理的聘任，执业律师的内联外合，造就了良好的内外部沟通、管理协调能力。
- 6、现年30周岁，正值事业黄金年华，可塑性强。

我希望贵行能给我一个加盟机会，我将奋发图强，携手各位同仁团结拼搏，为华夏银行的辉煌事业奉献青春年华！我盼

望着贵行肯定的答复。谢谢！

值守人员演讲稿篇二

你们好！

我是20xx年11月入司的，算算到现在已经3年了，在公司也算是老员工了。这三年我见证了公司成长的风风雨雨，自身也在不断地变化着，成长着。

我刚入司时，公司刚开业5个月，只有十几家店面，月营业额只有几万元，有的单店营业额只有几千元。说实话，那时候，真没敢想过公司会有今天这样的规模：有33家连锁店，月销售收入达到近200万元。而且那时候我们在南京一没有知名度，二没有经验，只有一切靠自己：到处扒房源，打电话约房主客户，带看约看，到马路上散发传单，到小区去扫楼，跟小区保安套近乎捞房源，每天跑下来一身臭汗不说，还没什么效果，那时候，很多人坚持不下来，离开了，但也有人留了下来，因为当时我们都憋着一股劲儿：要做南京最有价值的不动产商，同时要为公司为自己创造财富。在这样的理想信念驱动下，我们坚持到了今天。

理想是什么？理想是人生的奋斗目标，是对美好未来的设想，也是人们前进的动力的源泉。我们都有自己的理想，有了理想，我们的生活才有方向，奋斗才有目标。人类有了理想，才使世界不断向前发展。实现理想，需要执行力。包括行动和行动的能力。为了实现理想，我们要付诸行动，身体力行，如果不实施于行动，那就是幻想，空想和妄想。是在虚度光阴，浪费生命，因为时间就是生命。实现理想，还要借助软环境，那就是一个好的平台。它可以是你成功的铺垫，也可以是你成功的一个跳板，充分发挥光与热的舞台。为你展示自我才能，实现自身价值创造必备条件。

如今我们公司xxx有限公司，就是我们发挥自我才能的平台。

我们企业口号是： 没有任何人任何事，能够阻挡我们。这句话让我们坚持到了现在，让我们从弱小走向壮大，从幼稚走向沉稳。我们一路走来，始终走着稳扎稳打的步伐，保持着敢想敢做的作风，开拓着南京市场。现在1+2联合不动产这个品牌已经逐步深入南京市民的内心，这是离不开在公司工作的每一位同事同仁的贡献，是由我们的优质服务与专业水平创造出来的。当然还有以往的工作前辈。

现在，公司正处在一个发展的阶段，在发展的过程中会有这样那样的问题产生，这是一个企业在发展过程中必须要经历的，面对问题，我们要积极地应对，去解决，去坚持。质变是要靠量变的积累的。

我们来到公司的目的无非有两个：第一是赚取更多的money；第二是锻炼提升自己的能力。我想，在坐的每一位同事同仁，应该都有此两目的，包括我本人。为了此两目的，以及在公司同事间激励和融洽的工作氛围下，我工作到现在。

所以作为一名一线销售人员，对于公司，我个人想提出几点意见：第一，店面团队的稳定性是要尽快解决，个别员工的提升，是要在保证店面整体发力的前提下。第二，在公司盈利的前提下，每年的年底，公司应该给予全年销售的优秀员工奖励，并通过各种渠道来表彰先进，激励员工。激励的力量是不可估量的，这会促使其他的员工更加努力地工作，也会激发全体员工的荣誉感。物质和精神的双满足，才会使我们与公司一起携手并进，实现双赢。我想，这也是大家的心声，全体销售员工的呼声。

最后，祝愿我们的公司业绩蒸蒸日上，创造一个又一个辉煌；也祝愿每一位同事同仁，在人生的理想道路上获得成功，走得更远。

谢谢大家！

值守人员演讲稿篇三

您们好：

首先，很感谢公司给我这个机会与各位同事竞职。我叫xx，今年23岁，来自咸阳彬县，是一名xx化工学校化工过程装备技术专业的毕业生。虽然我不是销售专业的，但是我勤于学习，善于结交朋友，对销售方面很感兴趣。

xx年毕业至今，在贵公司已工作了近四个年头。从刚开始的一无所知到现在的机台主手，小组组长，与当初那个刚步入社会的毛头小子相比，更增添了几分成熟和稳重。这些都要感谢各位领导和师傅们的精心培养和耐心教导。师傅常教导我先做人再做事，产品即人品，加强自身素质和操作技能的提高，努力武装和塑造自己。工作中，虚心请教，严格执行工艺，我生产的煤安胶布质量优异，20xx年度被公司评为质量工作先进个人，我始终坚信有付出就有回报。

我公司自19xx年建厂至今，已有五六十年的时光，其中不乏风雨艰难。而如今呢？全球经济萧条，加之行业间的激烈竞争，形式尤为严峻。就在这种局面下，我公司领导和全体员工团结一致，坚持不懈，勇于创新，xx年的重组，xx年加入延长集团，这一切举措都说明公司领导层的英明决断。我相信加之销售人员的全力以赴，西橡的未来一定会更加美好。

其实我和大多数人一样，很羡慕销售员这份工作，觉得他们可以走南闯北，在五湖四海留下自己的足迹。殊不知，销售也是一份很辛苦的工作，表面光鲜，然而工作中的酸甜哭辣只有自己知道。即使这样，出于一份热爱我还是的'坚定的选择销售。我希望加入到公司销售事业的大军中，虚心学习，吃苦耐劳，加强业务能力，利用优越的网络平台，把新产品开发作为工作的重点；调研市场制定相应的工作计划；走访用户，真诚交流，把服务用户作为我的行为指南，及时的总

结经验和教训，不断进步。

最后，希望领导给我一次机会，我会刻苦学习，把工作做到。

值守人员演讲稿篇四

大家好！我叫，是集团下属物业公司的一名财务人员，能够参加集团公司举办的“读书精彩人生，企业绽放未来”演讲比赛，心情十分激动，感到无比荣幸。今天，我作“读书丰富知识，助推公司发展”的演讲，向各位领导和员工同志们谈谈对读书的一些感悟体会，激励自己发奋努力读书，掌握丰富知识，助推集团公司跨越式发展。

“知识改变命运，读书精彩人生”。古代知识分子是“十年寒窗无人问，一举成名天下知”；工业经济时代，一个人读十几年书，才够用一辈子；知识经济时代，一个人必须学习一辈子，才能跟上时代前进的脚步；当今信息化时代，一个人一刻停止学习，就会被时代和社会远远的抛在身后。企业绽放未来，集团公司要建设学习型、创新型企业，实现“百亿”战略目标，需要现代化的科学知识，需要高科技的业务技能，就需要每个员工认真学习，刻苦钻研，在知识的海洋里遨游，掌握知识的真谛，攻克技术的堡垒，成为新时期的知识型员工。我们每个员工学习好了，掌握了科学文化知识和工作业务技能，就能得心应手，高效率、高质量地做好本职工作，努力取得工作成绩，去实现集团公司的宏伟战略目标。

“书山有路勤为径，学海无涯苦作舟。”读书学习是一项艰苦的脑力劳动，没有捷径可走，只有付出艰苦的努力，流淌辛勤的汗水，才能收获成功的喜悦，实现梦想的甘甜。在大兴学习之风中，我要以勤为路，以苦作舟，努力学习，刻苦钻研，争当时间的主人，把一切可用的时间都用到学习上，象鲁迅先生那样把喝咖啡的时间都用在学习上，象新时期当代保尔——张海迪那样，身残志不残，发愤学习，攀登知

识的顶峰，做一名新时期的学习型员工，切实提高自己的知识理论水平，切实提高自己的工作业务技能，全面做好自己的本职工作，为实现集团公司的宏伟战略目标贡献自己的全部力量。

各位领导，员工同志们，人生是短暂的，象那大江大河中的一朵浪花，瞬息而逝。当我们多少年后暮然回首自己一生，为自己努力学习、掌握知识感到骄傲；为自己奋勇拼搏、掌握技能感到兴奋；为自己勤奋工作、创造业绩感到欣慰。为了我们的梦想绚丽多彩，为了我们的前程灿烂如锦，为了我们的生命完美如歌，为了实现集团公司“百亿”战略目标，我们每个员工要珍惜时间，努力学习，奋勇拼搏，让青春与书香结合，让生命与墨汁挂钩，用知识为我们插上翅膀，翱翔在祖国的蓝色天空中，干出优异成绩，助推集团公司发展，迈向光辉灿烂的明天！

值守人员演讲稿篇五

大家上午好！我是胜坨财务的职员。

今天，我演讲的题目是：“转作风、树形象、促发展、共建和谐胜坨”。

为了迎接建党xx周年这伟大神圣的节日，进一步提高机关服务效能，切实转变干部作风，努力推进工作落实，树立良好的基层干部形象，在镇党委、政府的带领和推动下，镇所有同志共同参加开展“转作风、树形象、促发展、”为主题的演讲活动。20xx年度，在党的基层组织和广大党员中开展了转作风、树形象、促发展的学习，使我深刻认识到：要想让它成为促进发展、保障和谐的动力，一定要首先激发全体党员干部的积极性和主动性，始终保持先进性，大力发扬创先争优精神。

要想在“转作风、树形象、促发展”中有新突破：

首先，要有新的观念。观念是行动的先导。陈旧的观念落后于时代，会束缚我们脚步；先进的观念与时代合拍，会引导我们向前。面对当前工作新形势、新任务，我们的思想观念必须跟上时代前进的步伐。坚持解放思想，实事求是，与时俱进，把思想认识从那些不合时宜的观念、做法的束缚中解放出来，坚持用发展的要求审视自己，努力克服安于现状、因循守旧、不思进取、无所作为的思想观念，以改革的精神提高和完善自己，始终保持强烈的进取心，始终走在时代的前列。

其次，要有开拓创新的胆略。勇于创新，事业就会前进；怯于创新，发展就会停滞。我们现阶段的发展，迫切需要开拓创新精神，如果不思进取，固步自封，目前这个来之不易的好局面将被遏制，先进也会变成落后。只有一鼓作气，继续开拓创新，想别人不敢想的事，做别人做不了的事，才能使发展的活力进一步迸发。开拓无边界，创新无止境。我们要不断增强创新意识，挖掘创新潜能，发挥创新才干，改善服务手段，改进工作方式，用新思路、新举措开辟新道路，取得工作新成果。

再次，要有艰苦奋斗的精神。艰苦奋斗是我们党的优良传统，是党的创造力、战斗力和凝聚力的重要体现。大到一个国家、一个民族，具体到一个地区、一个部门、一个单位，如果不艰苦奋斗，艰苦创业，只想在已有的成果上坐享其成，就会坐吃山空，这样注定任何事业都是没有希望的。忧劳兴国，逸豫亡身。

将“转作风、树形象、促发展”融入我们日常的工作，是形式所趋，我们要认真贯彻落实。

在过去的日子里，领导的关心，同事的帮助，记录着我一点一滴的进步。人生的路正长，道也漫长。我愿与在座朋友们一起，立足本职，守望相助，在工作中学习，在学习中提高，在提高中不断成长为构建和谐胜地，我愿与镇政府中的每个

成员一道，固守平凡，无私奉献，把火热的激情转化为服务基层、服务群众的具体行动，在平凡的工作岗位上铸就非凡的工作业绩，在平凡的人生道路上绘就非凡的人生轨迹！加油！

我的演讲完毕，谢谢大家。

值守人员演讲稿篇六

大家下午好！

我是今年7月份通过竞聘担任管理培训室主任助理的，在今天参加述职的中层干部中应该是在职时间最短的。

职责顾名思义是因为职务而产生的责任，我对职责的理解是：

第一、协助帮助职责。主要是协助管理，帮助打理，协助培训室主任处理一些日常事务，解决一些具体事项，安排一些科务活动等，以确保各项任务的顺利完成。这学期我参与了培训室教师的教案检查，参与了科室成员的考评，参与了作业长上岗培训等重点培训项目的管理工作。

第二、沟通协调职责。作为中层干部，上情下达下情上达的纽带作用是最基本的职责。管理培训室成立后科室成员非常支持我们的工作，使得我们沟通协调的职能发挥得非常好。另外，在具体工作中科室成员内部的协调、本培训室与中心各科室以及公司相关部门的协调也很重要。

第三、管理职责。理顺管理流程，理顺成员间的相互关系是有效开展工作的前提。由于管理培训室是由两个教研室合并而成，组建后面临最大的难题是两种科室文化的融合。首先在中心规章制度的理解上两科室有差异，为了统一认识，我们组织全体成员学习中心的各项规章制度，并且在考勤、物资采购等具体事务上进行了归并，统一了标准。9月至12月份，

钢铁公司作业长上岗培训在宝钢教培进行，我们培训室先后有8位同志参与了管理工作，大家都感到合作非常愉快。现在，整个培训室成员的精神状态很好，人心思干，人心思进，发展势头非常好。

1、不断加强学习，提高了自身素质。

“创学习型组织，做智能型员工”现在在企业中已成为势不可挡的潮流，为了使自己不落人后，我珍惜每一次学习的机会，努力提高自身素质。今年我到上海市委党校参加了为期一周的《宣传干部综合素质培训班》；在宝钢经管院参加了为期两周半的《钢铁公司作业长上岗培训》；到南京听了有关执行力的讲座；并参加了培训中心组织的图片制作、礼仪培训、团队拓展训练等，这些培训都从不同角度给了我启迪，必将有助于我今后的工作和学习。

2、不断努力创新，开拓了工作新思路。

企业培训应该与企业的生产经营以及企业的未来发展密切相关，应该有各自企业的个性，为此，在中心领导的大力支持下，我们成立了《xx公司管理人员培训体系》科研项目组，我担任项目负责人。经过全体项目组成员的共同努力，我们的科研成果大多被录入《20xx年培训中心培训项目指南》，我个人也因此获得了“梅山公司青年创新奖”的提名奖。

1、放开包袱，大胆工作，充分发挥助手的作用。领导和科室成员都非常支持我的工作，我不应当有太多的顾虑，应该放下思想包袱，大胆开展工作，积极主动协助培训室主任抓好各项工作，争取能顺利地由助手转为副手。

2、努力学习，提高素质，提高工作能力。今后我要加倍努力学习，在研究生学习的方向上作一些调整，争取在学历上提高一个层次；力争在20xx年能完成讲师向培训师的转化工作；另外，我还要多学些管理方面的知识和技巧，提升自己

的管理水平。

3、锻炼身体，增强体质。身体健康在时间管理中被认为是“重要但不紧迫”的事情，因此往往被忽视，然而这种事情却往往是影响全局的。如果没有了健康的体魄，所有的计划和梦想都只能是空想，因此我要坚持锻炼身体，不仅为了更好地工作，也为了更好地照顾家庭和孩子，为了更好地享受生活。

我祝愿在座的各位包括我自己在内都能实现自己的梦想，都能得到自己想要的最好的结局。谢谢大家！

值守人员演讲稿篇七

健康所系，性命相托当步手神圣的医学学府的时刻，我就深知作为一名医学生的重大使命，除人类之病痛，助健康之完美，在大学生涯里，我就激励自己要认真学习，刻苦钻研，求实创新，全面发展。

时光一晃，我参加了工作，随着接触的病人越来越多；随着接触的病情越来越复杂；随着接触的病因越来越难寻。在这时候我才领会到曾经誓词的真正含义，才发现医务工作者的重大责任；才发现医学知识的博大精深；才发现医学技术的无比重要。我要在工作中磨练自己，学习大医精诚——做一名优秀的医务人员。

当传染性极强的非典病毒突然袭来的时候，无数医务人员、科研人员冒着生命危险主动投入到这场没有硝烟的战斗中去。曾经有人问中国工程院院士广州呼吸病研究所所长钟南山，为什么主动提出把危重病人集中到研究所来？为什么60多岁了还不顾危险每天到病房查看病人？钟南山回答很简单：治病救人是医生的天职，没有豪言壮语，但又有谁能说他不是大医呢？他就是新时代的大医。

工作在麻风第一线，默默无闻、埋头苦干的白衣战士徐根保同志，为做好麻风病的防治工作，他风里来，雨里去，日复一日，年复一年的坚守在自己的岗位，就在这平凡的工作岗位上做出了不平凡的成绩，并多次在市里、省里受到表彰，在xx年8月，他被省里评为优秀医生，但又有谁能说他不是大医呢。

作为一名检验科的医务人员，时刻牢记职业赋予自己的职责，准确、及时的发出检验报告，更好的配合临床医生对患者做出早期诊断、早期治疗；时刻以病人为中心，热忱对待每一个病人，消除患者对疾病产生的恐怖心理；时刻有严谨务实的态度，团结协作的精神，解决工作中遇到的疑难问题，在工作之余，经常翻阅医学资料，丰富自己的视野，学习先进仪器的使用……就在这平凡的工作岗位上，我不要有惊人的壮举，不要有耀眼的光环，只有一份执着，一份追求，我兢兢业业、我勤勤恳恳。

给生命一些绿色，让生命充满阳光。只要每一个医务工作者多一些奉献和责任，就能做到医患和谐，管理和谐，才能构建出一个和谐的医院，一个让群众满意的医院。

值守人员演讲稿篇八

你们好！

今天我非常荣幸地在这里参加公司销售主管的竞聘演讲，心情十分激动。首先感谢领导们过去对我的培养，感谢能给我这次竞聘演讲机会！同时借此感谢和我一起工作的各位兄弟姐妹以及在工作中对我的关心和支持！我十分珍惜这次的竞聘机会，无论竞聘结果如何，我认为能够参与竞聘的整个过程其本身就意义重大，并希望能通过这次竞聘得到锻炼，使自己的工作能力和综合素质得到提高。相信这次竞聘将是我今后人生中的又一个大的转折点。

我xx年x月到公司参加工作，从事市场零售，负责报纸的宣传和销售。初到公司，看到先进的硬件设施、完善的市场服务、至诚的服务理念、和谐的人文氛围、广阔的个人发展空间，这些都给我留下了非常深刻的印象，公司美好的未来，灿烂得前景，深深地地震撼着我的心灵。使我坚信：选择了xx就是选择了人生发展的机遇。自从进公司那天起，我就立志要把领导分给的工作任务做好，公司的兴衰系于公司每一个员工，每一个员工都要在自己的工作岗位上尽职尽责，我作为其中的一员就责无旁贷。为了把自己的工作做好，我虚心向老同志和身边的兄弟姐妹们学习，尽快熟悉业务□x年多来任劳任怨，热情服务，按时作息，从不离开工作岗位，和身边的姐妹们、同志们团结一致，和谐工作，从来没有在工作中造成任何损失。

在x年多的工作中，我积累了大量的销售经验，给我以后的工作奠定了坚实的基础。在这次的竞聘中，我觉得自己有很大的优势竞聘公司销售主管的`岗位。

第一、我有一颗热爱公司、热爱本职工作的事业心和责任感。干好任何一项工作的前提和基础就是要有一颗爱心。我有这样一颗爱心，我相信自己能够把本职工作做好。

第二、几年来的工作锻炼了我较好的心理素质。我从不因心情而影响工作、干净干事、干练干事，具有一定的果敢决策和组织协调能力。同时具有工作积极进取的信心和勇气，就拿这次竞聘来说，我站在这里，就是在迎接挑战，从挑战中发现自我、改进自己的不足，也想通过自己的行为向大家证明□xx的员工是开拓进取的员工，是敢于发出挑战并迎接挑战的员工，是永远的挑战者！既然是挑战，就一定会有成功会有失败，如果这一次失败了，说表明我还存在许多问题和不足，我会更加努力的磨练自己，提高自己。各位同事让我们用全部的真诚和智慧，去迎接前进道路上暴风骤雨的挑战，让我们在挑战中立于不败之地，去拥抱时代的辉煌！

第三、有几年的营销工作实践经验。熟悉报刊发行工作，特别是营销方面的各项政策和规定，有一定的客户人员网络，有一定的同事和谐相处的人际氛围，有一定的处理客户投诉等的方法和经验。同时，在工作之余常和有经验的同事一起探讨营销方面的业务，向他们学习请教，学习他们成功的经验，以便应用到实际工作中。

第四、我比较年轻，精力充沛，处于人生的黄金阶段，并具有较高的办事效率，对于工作有雷厉风行的作风。我敢于创新、思想敏锐，善于接受新事物，并能根据实际情况，大胆设想管理方法。

第五、我对人热情，办事耐心。这一点，对一个销售主管来说是不容忽视的素养。销售本身就是服务。对自己身边的兄弟姐妹们我会对他们作认真细致的思想工作，我会关心他们的工作和生活。对自己的客户我会用微笑向他们展示我们的热情。耐心倾听他们的要求，细心处理他们的每一件事，用心解决他们的需求。

以上这些优势，使我具备了竞聘销售主管这个岗位人员应该具备的政治上、思想上、业务上、个性上、管理上的素质和要求。

如果竞聘成功，在今后的工作中，我会更进一步加强自身业务学习，不断提高自身素质。我想，只要有强烈的工作责任心和事业心，我会很快适应这个工作岗位的。我的工作宗旨是：以人为本，注重效益，热情服务，我会在公司的领导下，团结身边的兄弟姐妹们，共同做好以下工作。

1、继续加大市场开发力度，征订与零售齐抓共管。零售工作的目的是为了征订工作营造声势，并最终引导读者进行征订，而征订工作又从侧面促进零售市场的发展，因此要注重征订与零售的齐头并进，同步发展。进一步加强零售网点的开发，并对网点做统一的安排与布臵，让其成为本报长期而固定的

现场征订点、宣传点。同时，抓好大客户，建好客户档案并随时跟踪回访。

2、加强学习，提高素质。进一步加强理论学习，以其提高自己的素质和治理水平；在业务治理方面多向领导、同事们学习，以期使自己更加胜任本职工作。同时，注重团队整体素质的提升，强化团队业务人员专业技能水平，同大家一道努力把销售部建成团结合作、亲密无间、所向披靡的团队。

3、制定详细的工作计划。在平日的工作中，事前要制定一个详细的工作计划，把任务分解到每个季度、每个月份、每一天，不断进行激励自我前进。每日工作结束后，要对一天的工作进行一个系统的总结，梳理经验和教训。

4、加强客户关系，完善客户档案。在xx年里，我会把大部分的时间留在客户那里，了解客户的切实需求，将信息回馈给策划部门。深入到每一个小区、单位，了解市场状况。加强对客户档案的管理，将客户分类，区别对待，和客户保持良好的联系。

5、扎实工作，与时俱进。由于报业竞争的日趋激烈，对如何吸纳和维系优秀的员工，应予于足够的重视，关注员工的职业生涯和职业发展，不断研究职业阶梯，给员工提供富有挑战性的工作，通过高效率和合理性的人力资源治理，给他们创造良好的工作环境和自我发展的空间。把从社会上招聘来的发行员当作报社职工对待，给他们一定的社会保障，开展发行员评选等，从发行员满足进而达到读者满足、领导满足。

拿破仑曾说过：不想当将军的士兵不是好士兵，这句话激励我斗胆一试，响应组织号召，积极参与竞争。借这个机会只想让大家更进一步的熟悉我、了解我、帮助我、甚至喜欢我，当然更重要的是支持我！

谢谢大家！

值守人员演讲稿篇九

你们好！

今天我非常荣幸地在这里参加公司销售主管的竞聘演讲，心情十分激动。首先感谢领导们过去对我的培养，感谢能给我这次竞聘演讲机会！同时借此感谢和我一起工作的各位兄弟姐妹以及在工作中对我的关心和支持！我十分珍惜这次的竞聘机会，无论竞聘结果如何，我认为能够参与竞聘的整个过程其本身就有意义重大，并希望能通过这次竞聘得到锻炼，使自己的工作能力和综合素质得到提高。相信这次竞聘将是我今后人生中的又一个大的转折点。

我xx年x月到公司参加工作，从事市场零售，负责报纸的宣传和销售。初到公司，看到先进的硬件设施、完善的市场服务、至诚的服务理念、和谐的人文氛围、广阔的个人发展空间，这些都给我留下了非常深刻的印象，公司美好的未来，灿烂得前景，深深地震撼着我的心灵。使我坚信：选择了xx就是选择了人生发展的机遇。自从进公司那天起，我就立志要把领导分给的工作任务做好，公司的兴衰系于公司每一个员工，每一个员工都要在自己的工作岗位上尽职尽责，我作为其中的一员就责无旁贷。为了把自己的工作做好，我虚心向老同志和身边的兄弟姐妹们学习，尽快熟悉业务。x年多来任劳任怨，热情服务，按时作息，从不离开工作岗位，和身边的姐妹们、同志们团结一致，和谐工作，从来没有在工作中造成任何损失。

在x年多的工作中，我积累了大量的销售经验，给我以后的工作奠定了坚实的基础。在这次的竞聘中，我觉得自己有很大的优势竞聘公司销售主管的岗位。

第一、我有一颗热爱公司、热爱本职工作的事业心和责任感。干好任何一项工作的前提和基础就是要有一颗爱心。我有这

样一颗爱心，我相信自己能够把本职工作做好。

第二、几年来的工作锻炼了我较好的心理素质。我从不因心情而影响工作、干净干事、干练干事，具有一定的果敢决策和组织协调能力。同时具有工作积极进取的信心和勇气，就拿这次竞聘来说，我站在这里，就是在迎接挑战，从挑战中发现自我、改进自己的不足，也想通过自己的行为向大家证明□xx的员工是开拓进取的员工，是敢于发出挑战并迎接挑战的员工，是永远的挑战者！既然是挑战，就一定会有成功会有失败，如果这一次失败了，说表明我还存在许多问题和不足，我会更加努力的磨练自己，提高自己。各位同事让我们用全部的真诚和智慧，去迎接前进道路上暴风骤雨的挑战，让我们在挑战中立于不败之地，去拥抱时代的辉煌！

第三、有几年的营销工作实践经验。熟悉报刊发行工作，特别是营销方面的各项政策和规定，有一定的客户人员网络，有一定的同事和谐相处的人际氛围，有一定的处理客户投诉等的方法和经验。同时，在工作之余常和有经验的同事一起探讨营销方面的业务，向他们学习请教，学习他们成功的经验，以便应用到实际工作中。

第四、我比较年轻，精力充沛，处于人生的黄金阶段，并具有较高的办事效率，对于工作有雷厉风行的作风。我敢于创新、思想敏锐，善于接受新事物，并能根据实际情况，大胆设想管理方法。

第五、我对人热情，办事耐心。这一点，对一个销售主管来说是不容忽视的素养。销售本身就是服务。对自己身边的兄弟姐妹们我会对他们作认真细致的思想工作，我会关心他们的工作和生活。对自己的客户我会用微笑向他们展示我们的热情。耐心倾听他们的要求，细心处理他们的每一件事，用心解决他们的需求。

以上这些优势，使我具备了竞聘销售主管这个岗位人员应该

具备的政治上、思想上、业务上、个性上、管理上的素质和要求。

如果竞聘成功，在今后的工作中，我会更进一步加强自身业务学习，不断提高自身素质。我想，只要有强烈的工作责任心和事业心，我会很快适应这个工作岗位的。我的工作宗旨是：以人为本，注重效益，热情服务，我会在公司的领导下，团结身边的兄弟姐妹们，共同做好以下工作。

1、继续加大市场开发力度，征订与零售齐抓共管。零售工作的目的是为了征订工作营造声势，并最终引导读者进行征订，而征订工作又从侧面促进零售市场的发展，因此要注重征订与零售的齐头并进，同步发展。进一步加强零售网点的开发，并对网点做统一的安排与布臵，让其成为本报长期而固定的现场征订点、宣传点。同时，抓好大客户，建好客户档案并随时跟踪回访。

2、加强学习，提高素质。进一步加强理论学习，以其提高自己的素质和治理水平；在业务治理方面多向领导、同事们学习，以期使自己更加胜任本职工作。同时，注重团队整体素质的提升，强化团队业务人员专业技能水平，同大家一道努力把销售部建成团结合作、亲密无间、所向披靡的团队。

3、制定详细的工作计划。在平日的工作中，事前要制定一个详细的工作计划，把任务分解到每个季度、每个月份、每一天，不断进行激励自我前进。每日工作结束后，要对一天的工作进行一个系统的总结，梳理经验和教训。

4、加强客户关系，完善客户档案。在xx年里，我会把大部分的时间留在客户那里，了解客户的切实需求，将信息回馈给策划部门。深入到每一个小区、单位，了解市场状况。加强对客户档案的管理，将客户分类，区别对待，和客户保持良好的联系。

5、扎实工作，与时俱进。由于报业竞争的日趋激烈，对如何吸纳和维系优秀的员工，应予于足够的重视，关注员工的职业生涯和职业发展，不断研究职业阶梯，给员工提供富有挑战性的工作，通过高效率和合理性的人力资源治理，给他们创造良好的工作环境和自我发展的空间。把从社会上招聘来的发行员当作报社职工对待，给他们一定的社会保障，开展发行员评选等，从发行员满足进而达到读者满足、领导满足。

拿破仑曾说过：不想当将军的士兵不是好士兵，这句话激励我斗胆一试，响应组织号召，积极参与竞争。借这个机会只想让大家更进一步的熟悉我、了解我、帮助我、甚至喜欢我，当然更重要的是支持我！

谢谢大家！