

# 最新夜场经理演讲稿 总经理演讲稿(精选5篇)

演讲中的抑扬顿挫，相当于音乐中的节奏，音乐需要节拍，演讲也需要节拍，你应该让你的演讲充满节奏感，节奏就是你口头表达进度的度量。大家想知道怎么样才能写得一篇好的演讲稿吗？下面是小编为大家整理的演讲稿，欢迎大家分享阅读。

## 夜场经理演讲稿篇一

大家好!很感谢你们为我提供了这次难得的竞聘投资公司副经理的机会，谢谢你们!

首先，请允许我做一下简单的自我介绍：

我叫\_\_\_，中共党员，中级会计职称。弹指一挥间，不知不觉中，从年毕业于大学至今，我已参加工作整整年。年来，我坚持以“踏踏实实做事、老老实实做人”为座右铭，勤奋工作，奋发向上。在政工科工作两年后，在近年的时间里，我一直从事会计工作，先后担任出纳、会计和货运部副科长。我的努力得到了大家的认可：曾荣立全省“青春之功”二等奖；曾先后被评为全省交通财务报表决算先进个人、全市年度财务决算先进个人、全市巾帼建功先进个人、交通局先进个人和优秀共产党员；在交通局举办的演讲比赛中，获得了第一名。

经过综合权衡，竞聘公司副经理，我有以下几方面的优势：

第一，我热爱工作，具备丰富的工作经验。

爱因斯坦曾说过：“热爱是最好的老师。”我热爱我的工作，在每个岗位上，我总是爱一行，干一行，专一行。作为一名

女同志，尽管家事繁重，但不能阻挡我干事业的脚步。在多年的工作生涯中，我积极完成了交通规费、交通专项资金、经费及现金的收付工作；按照会计政策，严格审核和填制了记帐凭证、登记现金和银行帐簿，在月度结账时核对帐目，从未发现帐款不实的现象，圆满完成了财务预算编制、财务决算及交通规费征收决算工作，我曾主编了20年度单位财务决算报表，做到了准确无误，为我局赢得了“20年度决算报表先进单位”的荣誉。

第二，我勤奋好学，具有专业扎实的理论知识。

从到年，我曾在山东省专业进修；年，通过自学，我通过了全国中级会计师的考试，获得中级职称。在担任货运科副科长期间，除了干好本职工作外，我还认真学习了交通法规及规费征收文件，学习了道路运输管理条例，对交通行业的管理、各项收费标准及道路运输方面的各项业务有一个全面的了解。同时，作为一名财务人员，我认真学习了《会计理论》、《会计电算化》以及相关的法律、法规，并注重学用结合，撰写了多篇论文，其中一篇题为《浅谈农村公路建设财务管理问题与对策》，在国家级刊物《交通财会》上发表，另一篇题为《建立完善单位内部控制制度的必要性和设想》，在省级刊物《齐鲁风采》上发表。通过多年来的学习，使我具备了较扎实的专业知识。

第三，我具备担任公司副经理的基本素质。

我从小接受了正规的传统教育，培养了我光明磊落、有正义感、乐于助人的品德。在所从事各项工作的过程中，我坚定了信念，增长了才干，提高了办事水平。因此，对胜任副经理一职，我还是有信心的。

第四，我具备较强的组织、协调和管理能力。

工作中，我曾积极配合领导向财政局争取事业经费、专项经

费、争取补助资金。参与了农村公路建设财务检查工作，配合财政、税收、物价、审计等部门的检查、年审及审计等工作，由于我们的付出，所以这些都取得了很好的效果，为我以后的工作打下了坚实的基础。

当然，我也有值得批评的地方：凡事一丝不苟，过分追求尽善尽美，这既是优点，有时也是缺点。

一是真诚讲团结，积极协助经理做好部门管理工作。

多年的工作经验告诉我，同事之间，支持、谅解和友谊比什么都重要。在团结方面，一定要摆正自己位置，正确认识和看待自己，当好配角，服从局领导的安排，积极协助经理做好各项管理工作。在生活上多关心同事，做到多理解，多鼓励、多支持，努力协助经理把队伍带好，团结他们一道工作。

二是要保证工程质量，推进公司建设事业发展进程。

我们要完善招投标机制，吸引优质的、有资本实力的施工队伍参与城乡工程建设，从根本上保证工程的进度和质量；按照市场机制的要求，进一步完善进度质量控制机制、奖罚分明的激励机制，严格工程监理，确保工程建设的高质、高速和高效，从而推进公司建设事业发展进程。

三是增强融资能力，解决发展的资金需求。

公司要发展，资金需先行。一个公司业务再好，如没有充实的资金也是不行的。因此，我们可以与其他公司进行投资、引资的合作，通过非政府的市场运作的方式，修建公路，使交通开发公司在本地渐渐成为一支交通投资与建设的主力军。要提高交通投资公司的融资能力，努力赢得信贷、国债的资金注入；继续用足用活政策，积极争取上级更多的财力支持；公司向银行借贷等方式，以此来解决基础设施建设中资金不足的问题。

四是廉洁自律，正确使用权力。

副经理在履行职务过程中具有一定的决策权，但权力是组织和领导赋予的，是全体职员给予的，是为更好地履行职责服务的。我将严格遵守我们公司的各项廉洁自律规章，正确使用手中的权利，主动接受集团领导和员工的监督，做到廉洁从业，绝不以权谋私，让自己的一举一动经得起各位领导和同事们的监督和检查。

我的演讲结束了，谢谢大家！

## 夜场经理演讲稿篇二

大家好！

今天很高兴能站在这个讲台，接受大家的评判。首先要衷心感谢公司领导给我们提供了一个锻炼自己的机会、一次展示自我的平台，也衷心感谢大家对我的关心和信任。

我叫，现年xx岁，中共党员，本科学历。我竞聘的岗位是业务经理。今天能够有勇气站在这里毛遂自荐，是因为自身责任感的驱使，是自我事业心的激励，更是我们xx公司良好的干事环境和用人环境的鼓舞。

一、全面加强自身建设，适应新的形势发展。

俗话说”打铁需要自身硬“，我自己始终坚持学习，不断更新知识，不断为自己”充电“。

二、打造学习型组织，全面提升科室人员素质

面对市场经济日益激烈的竞争，我始终坚持把建设一支政治过硬、业务精通、作风扎实、的员工队伍作为主要任务来抓。xx年底我脱产作为钳工实习指导老师，在指导的同时，更

多的是向老师傅们学习请教，给自己融会贯通再次提升的机会。并通过自己所学、所思，总结一些方式、方法，及时与部门员工及科室人员分享、交流。此外，我经常组织全科人员学习党的方针政策、部门的各项制度和规定，领会精神，从细微处着手建立工作规范，明确分工，落实责任，进而实现工作的有序开展，通过学习，增强了全科人员的凝聚力和战斗力。作为新组合的运行三室包装块整体维修能力偏弱，人员相对最少。人员的配置上包装机修理工共有6人，出师时间不长的新手占到一半，1人员没有参与过设备调试和学习培训。如何以老带新，推进整体能力的提高，确保跟班日常工作优质、高效的完成。我在科室内部合理调配有限的人力资源，以部门推行的个人机组负责制为依托，充分搭建员工展示技能及智慧的平台，采取互帮互学、密切协作，共同提高的维修体制。遇到重、大、难问题，进行合议分析，快速处理问题。如”b1机组烟支挂烂问题的维修“、“4#设备问题的专项维修“、“10#小油散包问题的处理“、“compas小油散包问题分析“、“多组focke商标部分的专项维修“等等。在修理中，我室发挥集体智慧优势，合议分析，并对典型的事例进行讲解，通过锻炼，我室人员快速成长起来，维修技能得到较快的整体提升，我室整体钳工水平提升较快，多次在部门钳工测试中优于其它科室，特别在晋级钳工考试中表现突出，科室平均80.5分，比部门平均73分高出7.5分，并向工程室输送了两名人员。

三、着眼规范有序，进一步强化科室内部管理。

为能规范、优质、高效地服务生产，我重点抓了以下几方面工作。一是实行了目标管理责任制。我根据各项工作的特点，本着能量化就量化、不能量化就具体的方针，明确了工作目标和工作任务。工作做到定期汇报，年终实施考评，调动了全科人员的工作积极性。二是健全了工作机制。(1)高效运转机制。按照”人员少而精、工作简而明、管理严而实“的要求，岗位人员精选慎配，工作职责理顺关系，大大提高了工

作效率。(2)严格监督机制。科室领导定期不定期抽查工作，凡未按时间、未按程序、未按标准完成任务的，科务会通报批评。(3)奖惩激励机制。在公开、公平、公正的原则下对全科室工作人员进行考核，并将考核结果与年度评优评先结合起来，对完成任务的给予通报表扬，对完不成任务的给予批评，并不得参加评优活动。这些措施大大提高了科室人员的工作积极性、主动性和创造性。

#### 四、完善规章制度，促进科室工作规范化。

为进一步提高工作水平和工作效率，我始终坚持按规矩办事、按章理事，先后制定了《办公室工作制度》、《考勤制等8项制度，为各项工作的开展提供了有力的制度保障。为了突破机型专一维修及个体单独维修带来的思维局限，避免对设备故障的分析判断走入误区而导致较长时间的无效修理，我结合部门倡导了精细化、规范维修制度。实现了维修技能的整体提升和技术资源的优势互补，逐步推进规范化维修工作的开展。在科室内合理组织人员通丝管保生产、查泄漏降能耗、查缺补漏装缺件保车间现场和设备管理的规范统一，适时督促科室人员填写设备动态运行管理记录，推动设备管理工作，取得了较好的成效，在多次检查中都取得较好成绩。

### 夜场经理演讲稿篇三

大家好！

关于工程概况和造价等大家都了解，我就不再介绍。对于该项目我考虑了一段时间，形成了一些思想，现报告给大家，请给予多指教。

我的项目管理目标是：

1、经济效益：向公司上交货币资金200万元；

- 2、质量目标：按甲方合同要求达到合格工程；
- 3、文明施工目标：确保省双优工地；
- 4、安全生产：无重大伤亡事故，月工伤轻伤率控制地0.15%以内；
- 5、工期目标：240天完成本工程(不含竣工验收)；
- 6、管理目标：为公司寻求一种新的项目管理模式。

要达到上述6项目标报告，我将从以下几个方面进行管理：

### 一、项目班子的建立：

该项目单层建筑面积近x平方米，面积大，层高高，所以在组建项目班子时我考虑改变以往观念，加多管理人员，加强管理力量。设生产经理一名、技术经理1名、预算员1名、设备管理员1名、材料员1名、库管员2名、试验员1名、资料员文员共1名、安全员2名、质量员1名、施工员6名，后勤管理员一名共19人。各岗位人员到位以后，除生产经理和技术经理、设备员外，其他所有管理人员按不同岗位进行竞岗上岗，尤其是材料员、库管员、试验员、安全员、质量员、施工员一定要竞岗后才能上岗，打破以往的材料员就一定是材料员，施工员就一定是施工员的做法，加大项目岗位的竞争性，提高管理人员工作的主观能动性。经项目班子评定后根据实际情况再指派其工作岗位，不服从项目指派或经竞聘上岗后又不努力实现竞聘承诺的，按不合格员工退还公司。这样可以加大管理人员的压力，提高其工作的客观能动性。

### 二、劳务管理：

该项目造价，我司造价(土建)为x万元，扣除甲供面砖外仅仅万，折合平方造价564元/m<sup>2</sup>。要想在该项目出效益，人工费的

控制是一个重大关键。公司多个项目均是按人工总包模式进行劳务承包，单价是在给各个小班组的单价上加18%以后给总包队总承包。本项目的成本核算是由我和投标中心编制，其中人工费单价是按小班组的形式定的价，项目根本就没18%的空间进行总承包。项目人工费总成本是500万元，如实行总承包人工费将增加到590万到600万元，90万以上的利润将会流走。所以，我如被聘为项目经理以后，将执行劳务分包，这也是我加多现场施工人员的一个重大原因。6名施工员，3名质安员，1名生产经理足以应付施工现场管理，而管理费用的增加和杂工班(5人)费用增加最多10万元，相比之下可减少90万元的人工开支，才有可能实现公司效益。

### 三、材料管理：

大宗材料，尤其是钢筋，材料商供给我司的钢筋负差有个别品种有20%以上，但合同中明确规定不得大于2%。为什么会出现在这种情况？合同定价的不合理，项目验收不把关，供应商钻点支和资金不足的空子，存在着搞定项目的想法和行为。我认为钢筋的合同应就价格、计量方式进行重新定位，让供应商挣到合理合法的钱，而不是靠搞定一些人来取得利润。目前市场上合格钢筋的负差平均达到6%，在甲方条件许可的情况下，变通合同，严格控制钢筋的实际重量是减少材料效益外流的唯一方法。

### 四、工程效益：

该项目的承接一是看中了甲方的资金，二是看中了效益，如我能被聘为项目经理，我承诺向公司上交200万的货币资金。为什么我敢向公司承诺上交200万？原因有：一、项目成本编制我进行了三次以上的更改和调整，结果能达到目标；二、为保证上交我将采取以下有力措施控制成本流失：1、劳务分包可按成本表控制；2、材料验收亲自抽查可降低材料量上的流失；3、周转材料，平板新模板严禁动锯，可到旧市场购旧板补充用量，充分利用公司短方，严禁将长方锯短成方，确保



整板的回收达40%，新木方回收达80%，降低木材的损耗；4、外租材料加强控制，减少成本的流失，石竹新的钢管扣件我项目就没有赔一分钱；5、采用新工艺，如用冷扎扭钢筋、大钢筋用套筒连接等到方法可减少钢筋用量达100吨以上，使用水泥富余系数大的水泥，提高外加剂的参量(砼搅拌站的含量达到6%以上)降低水泥用量；6、提高机械使用率，计划二台塔吊、一个搅拌站、4~5台井架；7、加强管理，控制质量，水磨石地面只做局部找平层；向平整度、垂直度要效益；提高装修进度，降低后期成本支出；8、甲方不提供临建用地，根据现场实际情况，我司可以不向外界租用地皮，只需花少量钱占用道路，这样可以将临建开支控制。

## 五、资金管理：

实际施工期间材料付款率不大于70%，人工费付款率不大于80%

## 夜场经理演讲稿篇四

今天在这里，我以自己的实际行动，积极参加岗位竞聘，拥护支行的改革与发展。

我是20xx年从x学校毕业后，参加到了支行这个火热的集体当中，至今有15个年头。其中六年的会计工作，我从同事身上学会了银行的“三铁”，知道了做个好会计首先要做个诚实守信的人。4年的信贷工作使我懂得了放贷款是责任不是权利。5年的基层负责人的工作使我懂得了怎样爱护、尊重、理解你的员工。

20xx年，支行实行竞聘上岗，我怀着对基层工作的一腔热情，又一次站在了演讲台上。带着全体员工对我的信任，走上了分理处主任的岗位。基层网点的辛苦，干过基层工作的同事们都知道，但是基层工作的快乐，每个人的感触是不一样的，我和分理处的同事们，最大的快乐就是完成任务后的喜悦，还有同事之间朝夕相处的关心与爱护。随后由于分行政策的

原因，分理处在一片叫好声中被撤消了。但当时分理处提供给当地人民的优质服务和对电厂项目的支持是谁都不能抹杀的。每位员工对分理处幸福的回忆是谁都不能抹去的。

在随后的日子里，我个人的主要工作也变成了为稳定存款疲于奔命。工作的结果大家能知道：出师未捷身先死，常使英雄泪满襟。

今年5月，行里安排我到风险管理部工作，我深深的知道，这是行领导对我极大的信任，又给了我一次从头再来的机会。以前的信贷工作中学到的信贷业务知识，在实际工作中已显得力不从心。在同事的帮助下，经过6个月的努力工作，对xx银行的风险管理工作有了一个基本的了解。能保质保量的完成行领导以及部门领导交办的工作。能做好日常风险管理工作，仔细审查信贷材料，发表和记录对审批项目的意见。

宋代范仲淹有句名言：“不以物喜，不以己悲。居庙堂之高而忧其民，居江湖之远而忧其君”。行就是我赖以生存的土壤，行事业就是我的君，就是我的民。为行事业奉献自己，是我时刻不能忘记的责任。这种责任促使我又走上了竞聘演讲台。

如果我能得到大家的支持，竞聘成功，我将按照以下想法开展工作：

- 1、配合部门正职及行内其他同事，为提高我行经营管理水平，降低风险努力工作。
- 2、严格要求自己，加强品德修养的学习，做一个干干净净的行风险管理人员。

银行风险管理岗位之所以重要，是因为放松管理就会给行带来损失，给钻空子的人带来好处。还因为时时刻刻都面临着各种诱惑，这些诱惑有别人摆给你的，也有自己思想上产生

的。加强自身的品德修养学习，加强对行铁的规章制度的学习，就能够过好金钱关、亲朋关。在以后的工作中，我将严格要求自己，加强业务学习，对风险管理工作认真负责，把控制、降低风险做为工作的首要目标。在生活方面遵章守法，不参与黄，赌，毒。争取做到生活上堂堂正正，工作中干干净净。

3，积极主动完成行领导、部门负责人安排的各项工工作，干好自己职责内的工作。具体讲就是：严密关注我行的各项工作中的风险点，积极预警。加强风险管理检查，严格审查信贷资料的合规合法性、谨慎进行信贷审批工作。改掉平时在工作中出现的对风险点不敏感、对审批项目不能发表自己观点的不足。

以上是我竞聘风险管理部副经理这个岗位的几点工作想法。说真心话，我想得到大家的支持。我想把自己在风险管理岗位上的不足，继续加以改正；想把自己工作中好的方法，得以推广，更想把自己的努力留在风险管理这个岗位上。如果竞聘不成功，我也会拍拍身上跌到的尘土，和全体同事一起，昂首挺胸的走向行辉煌的大路上。

我衷心祝愿，我为之努力的，深爱着的行，事业蒸蒸日上。

## 夜场经理演讲稿篇五

在这金风送爽、硕果飘香的季节，一年一度的中秋佳节如期而至，我们相约中辰奥斯卡，共赏天上皎洁的明月！

为了感谢各位业主长期以来对中辰置业的支持与厚爱，本公司特此举办大型中秋综艺晚会，并设有幸运大转盘、猜灯谜等多个互动游戏，更有8.8万，5万，3万等豪华大奖等您来拿！

中秋节，是中国传统节日，是丰收的节日，是合家团聚、把

酒话佳节、举杯邀明月的喜庆节日。关于中秋，自古就流传着许多美丽的传说，“嫦娥奔月”，不但给人以无穷的遐想，而且将中秋之夜点缀得浪漫温馨！古往今来，多少文人墨客在中秋之夜，尽情抒发自己情怀，留下了许多不朽的诗句：“海上升明月，天涯共此时”，“举杯邀明月，对影成三人”，“但愿人长久，千里共婵娟”……中国人历来把团圆看得弥足珍贵，月圆人团圆。非常感谢头顶上的这轮明月，是它一泻千里的温暖清辉，将你我邀约，让我们欢聚一堂，将你我的心紧密相连！

我们公司成立至今已有七年多的历史了。公司自成立以来，坚持“打造精品住宅小区，引领住宅时尚潮流”的新兴理念，以“管理创品牌，品牌促发展，诚信赢顾客”为经营方针，“开发一个项目，造福一方人民，赢得一方口碑”更是公司永远不懈的追求！

值此中秋佳节，我谨代表中辰置业以及宇萱传媒的所有工作人员，向在座的各位来宾，以及你们的家人，致以最真挚的节日问候！愿大家工作顺利，生活美满！