

公司总经理演讲稿(通用6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。演讲的直观性使其与听众直接交流，极易感染和打动听众。下面是小编帮大家整理的优秀演讲稿模板范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

公司总经理演讲稿篇一

大家好!

公开、公平、竞争、择优的人事制度给予我们每个人一个展现自我、公平竞争的机会;当前，不断发展的社会体制既给我们带来了压力，也带来了动力。参加这次竞聘，我的心情是异常激动的，因为这是对我多年来工作态度与工作业绩的充分肯定!首先要感谢领导和同志们对我的信任，让我有机会在这里竞聘演讲。积极参与、正确理解、挑战自我、抓住机遇是我参加这次竞聘的目的。我要竞聘的是总经理一职。

我叫___，今年__岁。于20__年__月进入___集体企业，开始了从事___的职业生涯。光阴似箭，在___集体企业工作的__个年头，我把青春与热情全部投入到自己从事的这个平凡的岗位上，尽职尽责，一丝不苟，从一个业务新兵逐渐成长为一个有担当、敢反思、珍惜人生价值的业务骨干。

一、对总经理岗位的认识

总经理即受公司委托，带领全体管理人员，全面实施和践行公司的各项管理制度和服务理念，按照公司的实际情况，组织指定和实施各项物业管理方案，全心全意做好公司的服务，实现公司的各项目标。这就要求作为总经理首先应该具有良好的政治素质以及强烈的事业心和责任感，同时要有勤奋工

作，遵纪守法，诚实守信，开拓进取的思想品德和扎实熟练的物业管理专业知识。

宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来，这些年的学习充电与工作历练，我的工作经验日渐丰富，理论知识日益扎实，我已具备充分自信，并做好充分准备担任客户经理一职，坚信自己能做好相关工作。

二、竞聘该职务我的优势

首先，具有娴熟的业务技能，熟悉各项规章制度。我多年来一直从事物业管理工作，能够熟练掌握公司的各项物业管理工作服务流程以及街道资产的租赁流程，街道下属企业的几宗土地遗留问题也十分清楚，了解熟悉物业管理行业的最新发展方向和动态。并且这些年我不断充实自己，坚持工作中学习，学习中工作，不断自我提高、自我完善。多年以来的岗位磨练，无论是传统业务，又或是新兴业务，我都力求做到守制度，懂原理，会操作。

其次，具有良好的政治素养，热情与冷静并存。作为公司的一员，在工作中我不仅有坚定的政治立场，而且有较高的思想政治觉悟，对于自己肩负的责任，我能清楚的认识，在工作中从未在原则问题上越雷池一步。能力不足，道德可补，责任可补；道德缺损，责任意识不强，能力却不可补。良好的政治素养使我工作事半功倍。

最后，具有强烈的服务意识，以业主为中心，扎实勤恳。我一直将强烈的事业心和责任感应用到工作中，能遵纪守法、爱岗敬业、踏实工作、以身作则。在岗位工作中，自己牢固树立“为民服务、客户至上”的服务理念，工作积极主动，不断改变服务理念、提升管理服务水平，取得业主对公司的信任和信心，为公司的发展做出应有的贡献。

三、对经理的工作设想

成绩属于过往，激情来自未来。回忆往昔，我所走过的每一步，都渗透着组织的培养，都凝聚着领导的关心，都夹杂着同事的奉献。总经理不仅是一个具有吸引力的职位，更是一份沉甸甸的责任。如果领导和同志们信任我，我将从以下几个方面努力工作，为公司的发展鞠躬尽瘁。

首先，摆正位置、消除顾虑，换位思考。我要摆正自己的位置，多站在业主的角度，来审视和监督工作质量，做好业主的代言人。当前，物业市场的竞争日益激烈，物业企业能否在市场立足、生存和发展的关键因素就是服务质量的优劣，服务质量的优劣同时直接关系到公司的效益。我要提前做好准备，积极主动的介入工作，做好服务质量的监督，并定期检查发现和反馈潜在的服务问题，换位思考，以主动发现问题、解决问题替代以往的接受业主的投诉。工作中，加强与各部门的沟通和协调，要用真诚的态度，提出意见建议，而不能求全责备，产生反感。

其次，转变理念，树立“业主至上”的服务理念

我不能将自己定位在“管理者”的角色中，而应该把自己切实的摆在“服务者”的位置上，提高服务质量，妥善处理好和业主之间的关系。为此，我首先要树立超前服务的意识。换位思考，设身处地的为业主着想，多了解业主对物业服务等各方面的意见，积极主动的把控制工作做在事前。其次，我要以真诚的心和业主交朋友，具体了解部分业主的实际困难，给予帮主和关心。“赠人玫瑰，手有余香”，我要真诚的付出，赢得业主对我工作的理解和支持，建立良好关系。

最后，开拓创新，充实过程，提升执行力。在开拓服务意识和服务水平的时候，要以各项成本控制为中心，为公司各项管理制度为依托，大胆创新管理方法和手段，在建立健全岗位责任制的基础上，要重视各项工作的细节管理，从日常的小事抓起，真正实现从细节抓管理，从管理创效益的经营理念。对于公司指定的各项管理制度要从紧从严，对执行力的

建设做到一丝不苟，管理即是各种行为的集合，要让全体员工熟悉掌握公司的管理制度，扎实落实执行，才能发挥管理制度的真正作用。

“给我一根棍子，我能撬起整个地球。”“给我一个机会，我能做出我的光彩。”面对各位领导，各位评委，各位同事信任和期待的目光，我不仅看到了希望所在，也意识到了压力所在，同时也是我的动力所在。此次竞聘，无论成功失败，我都能以平常心对待，并将以此作为新的起点，更加努力工作，迎难而上！

公司总经理演讲稿篇二

大家好！

今天我来竞聘农业银行运行部副经理一职，非常感谢领导给了我展示才华、竞聘上岗的机会。拿破仑曾经说过“一个人的最大幸福就是他的才能得到了最大程度地施展。”现在我感觉农业银行运行部副经理的工作岗位可以使我的能力得到最大程度地施展。我会好好珍惜，客观地说明我所具备的应聘能力，全面地阐述我做好农业银行运行部副经理的总体思路，心悦诚服地接受各位领导和评委的挑选。（介绍自己要语气平和，不卑不亢，表露出竞选成功的自信即可）

下面我做一下自我介绍，我叫___，中共党员，专科学历，助理会计师职称。参加工作以来我一直在银行运营部工作，始终坚持勤勤恳恳，任劳任怨的工作态度。在去年网络改造上，我获得广西农行评比第二名的好成绩；在电脑机房的改造上，我将废旧电脑重新组合再利用，为公司节约了很多的资源，受到领导的一致好评。在基层工作多年的我，有许多竞聘银行科技运行部副经理的优势：（介绍优势要用陈述语气，态度体现出真诚，切勿张扬）

第一、我具有过硬的政治素质和良好的个人素养。

作为一名党员，我处处严格要求自己。在平时我就积极拥护党的基本路线、方针和政策，自觉做到在思想上、行动上和党中央保持高度一致。我的个性特征是谦虚、谨慎、诚实、热情、随和，为人热情大方，善解人意，具有严谨塌实的工作作风和乐于助人的品德。我做事讲原则，严格遵守职业纪律，廉洁奉公、为人正直。

第二、我爱岗敬业，具有丰富的工作经验。

我把参加工作__年以来的热情全部倾注到银行科技运行部副经理的工作岗位上，使我对这一工作产生了浓厚的感情，更加爱岗敬业，倾心奉献。我对待工作一丝不苟，自从参加工作以来我始终在这一岗位上工作，无论事情大小我都认真对待，力争做得尽善尽美，同时也积累了丰富的的工作经验，可以驾轻就熟地做好电脑软、硬件的开发和维护工作，为乡下网点电脑和机关科室业务提供必要的技术支持。此外我还熟悉银行___软件系统的操作，可以更好地开展以后的工作。

第三、我具有较强的组织协调能力。

工作中我向来能够团结与自己意见不相同的人，善于凝聚力量，服从上级领导的决定，善于与各种类型的人沟通交流。多年的银行科技运行部副经理工作，更加锻炼了我的组织、沟通和协调能力。对于工作中出现的各种棘手问题，我都能够及时做出妥善的处理，受到领导和同事的普遍好评。

第四、我具有较强的创新能力。

我年富力强，有着较强的创新能力。__曾说过“创新是一个民族进步的灵魂，是国家兴旺发达的不竭动力。”我善于接触一些先进的东西，喜欢了解一些前卫的理念，有着较强的改革创新意识，这对于我胜任工作如虎添翼。

(用沉着稳健的语气，表露出自己竞聘的愿望)

(以下要感情真挚，流露出做好工作的自信)

第一、加强管理，做好安全工作。

保障安全是我行科技工作的首要任务，科技工作的成果在于各种银行业务都能正常无事故地顺利开展。今后我将协助领导，健全制度，激励全体员工共同努力，保障各项制度的贯彻执行。明确岗位责任，将岗位责任细化，责任到人，在管理层面实行明确的管理分工，使科技工作在有序的环境下进行。网络和信息系统的安全稳定运行是科技部工作的命脉，对于这问题我将作为一项长期的工作任务来抓，充分发挥已有的和新开发的业务产品的作用，加强管理，使整个信息系统保持稳定、连续、高效地运行。

第二、依托科技，加大产品开发与维护工作。

在科技项目方面我将积极参与激烈的市场竞争，增强服务功能，逐步扩大市场竞争优势，推动我行客户结构的改善。今后我还将根据客户和员工反馈的情况，努力做好机关科室业务电脑软、硬件系统的开发与维护工作，做好乡下网点电脑的维护，并加大网络改造，继续做好废旧电脑的重新组合再利用工作，开源节流，提高经济效益。

第三、团结协作，充分调动员工的积极性。

今后我将加强与相关部门的团结和协调，做好科技服务工作。搞好部门内部员工的团结，认真实行民主集中制，坚持广开言路，虚心接受不同观点和意见，不独断专行，不刚愎自用。对每个科技部员工，都一视同仁，使他们既有一定的责任，又有相应的权力，责权利相统一，从而最大限度地调动科技部员工的积极性。

第四、关心员工，完善自我。

今后我将注意加强科技部员工的思想作风和纪律建设，最大限度地发挥科技部的整体效能，着力塑造勤奋、高效、务实的机关部门形象。一方面我对科技部员工做到生活上关心，工作上支持，学习上鼓励，纪律上严格约束，让每位员工都能在工作中提高自己，完善自己，丰富自己，在工作中找到自身的社会价值。另一方面我坚持做到严于律己，率先垂范，培养自己指导和驾驭全局的能力，做到思想上自律、学习上主动、工作上富有创造性。

(最后要昂首挺胸，语调逐渐升高，充分显示出志在必得的自信，赢得认可)

尊敬的领导、各位评委，诚恳待人，为人正派是我为人态度！勤奋务实，开拓创新是我的工作态度！如果组织上再次委以我银行科技运行部副经理的重任，我将不辜负大家的期望，充分发挥我的聪明才智，以昂扬的工作热情和高度的工作责任心，加倍努力地工作，使银行科技工作在各方面都有新的起色，新的突破，上升到一个新的台阶。请大家，相信我，考验我，支持我！

谢谢大家！

公司总经理演讲稿篇三

大家好！一元复始、万象更新。非常高兴在201_年的“开篇”之际，有机会参加科技部总经理的竞聘。在此，我要由衷地感谢各位领导和同事们给我提供了这样一个展示自我、公平竞争的舞台，谢谢大家！新的一年，新的希望、新的目标、新的规划！今天，作为科技部前任总经理，我带着对部门工作的无限热爱、带着对科技部今后工作的规划和设想来到这里，此刻，我最想对大家说的就是：“请相信，我能行！”

为了便于大家对我有一个更全面的了解，我先简单介绍一下自己的基本情况。

我今年19岁，我叫刘丹 我是贵州省贸易经济学校的学生
我____年_月毕业于__学校，____年_月至____年_月在____
单位(部门工作)。

第一、以高度负责的态度认真组织部门工作

人们常说，一个人做不好工作往往可以找出很多借口，但要做好工作，三个字就够了，那就是“负责任”！从走上工作岗位的第一天起，我就将“负责任”三个字铭记于心，并切切实实地体现在行动中。特别是担任科技部总经理以来，我时刻告诫自己，保安全工作责任重大，不能有一丝一毫的疏忽和懈怠。因此，我始终以如临深渊、如履薄冰的谨慎态度，兢兢业业对待自己的工作，大到部门的整体工作目标，小到工作的细枝末节，我都认真规划、严格督促检查、确保落实到位、确保万无一失。

第二、以卓有成效的工作不遗余力保安全

在担任科技部总经理期间，我与部门员工共同努力，强化内部管理、提高服务质量和服务水平，不遗余力保安全。我们将it服务台与维护服务流程相结合，做好对部门、支行的维护服务工作，确保了问题处理的及时性及支行的反馈意见，促进科技改进工作，提高效率。去年，科技信息部it服务台接听处理电话12000余次。科技信息部全年处理总部及支行业务查询、维护2400余次，业务需求400余条，程序升级66次，累计解决业务需求310余条，外出维护900余次，调整前台操作员180余次，协助司法机关查询80余次。特别值得一提的是，在去年两个奥运会前期，为保障奥运期间科技信息工作的安全运行，我部门开展信息系统应急演练，完成信息系统运行隐患排查，实时监控、建立同城灾备等一系列工作，面对高强度、快节奏的工作，大家爱岗敬业、无私奉献，保证了我行在奥运期间安全无事故，为我行赢得了良好的声誉，创造了巨大的无形价值。

第三、以创新的精神促进部门工作的发展和提升

在工作中，我们不固步自封、墨守成规，而是主动尝试、大胆创新，促进了工作的发展和提升。例如，我们大胆尝试新的维护模式，由原来的松散式维护管理向“维护经理责任制”转变，大大提高了硬件维护组的工作效率，缩短了支行维护等待时间，确保了支行部门设备的稳定运行；又如，我们实行需求、申请的统一出入口管理，指定专人负责接收各种需求和申请，实行需求论证会制度，使科技信息部人员与业务部门更好的紧密合作，大大提高了工作效率，自去年7月开始的五个月时间共受理业务需求118个，实现本年度需求85个，完成率98.5%；再如，我们解决了金卡键盘的写磁信息遗留的问题、银联热备网络切换的问题、atm受结帐日切过程影响的问题、并根据银联下发的银行卡运行情况分析影响交易成功率的因素进行改进……这些措施有效地提高了我行的跨行交易质量，二季度我行银行卡跨行交易成功率跃居全国城商行第二，全省第一。

公司总经理演讲稿篇四

今天我被正式任命为公司副总经理，当得知被任命时，我感觉到身上的担子和所承担的责任。我自知能力有限，这个职位对我来说是一个很大的压力，但迎难而上是我的个性，所以我站在这里给大家表个态，责任重大，勇于承担。担此重任，我的目标只有一个：和公司的同仁一起成长，在大家的支持、配合和努力下，共同开创公司一个新的未来。

总经理，是公司上层和中下层各级岗位的衔接点，必须把为董事长分忧和服务于员工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，服务围绕客户转，决策围绕信息转”。从而使产品研发，生产经营、公司管理、营销策略各项工作运转更加顺畅。

要做好总经理，我深知任重而道远。当下，我们面临着复杂的行业环境：无序的市场竞争、不稳定的价格供应链、高涨的人力资源成本等等。但商机总是在危机中孕育，机遇在挑战中竞生。我将和公司的同仁们一起，风雨同舟、竭尽所能，力争获得更大的收获与成功。

上任后我将从以下四个方面着手开展工作：

首先是打造企业战略化思想，提升战略执行力。所谓战略就是指导战争全局的方法和策略，战略是有层次性的，不是高层才有战略，公司要战略，部门要战略，个人也要战略，大家为了一个共同的企业战略而确定不同层次的对应战略才是团队共同成长和成功的根本。我希望大家都站在企业的队伍里，找到合适自己的位置来开展我们未来的工作。

第二是推行企业职业化管理，完善全员职业素养。职业素养分为职业价值观、职场道德、职场礼仪、职场沟通、职场协作、时间管理六个模块，企业的每一个人都是企业“链条”中重要的一环，每一环的意义重于坚守岗位职责，勇于承担责任。

第三是强化企业规范化建设，成为企业管理系统典范。公司在过去的几年中已经获得企业标准化良好企业的先进单位，未来我期望将从简化流程更快速高效的管理公司的运营上群策群力。

第四是聚焦市场差异化运营，实现企业价值最大化。大家都知道，中国的服装行业已经经过了20多年的产业积累，完全进入超量过剩的阶段，关键的问题在于缓解来自于设计、制造、销售、品牌、终端的全面压力，实现企业价格最大化。广告与销售的协同，不同媒体的传播效果的保证，销售模式的创新与通路利益协调，分销过程中的经销商选择、管理与服务，贴牌与自有品牌的渠道区隔，组织的配置与能力养成，市场秩序的控制，直营区域与加盟大客户的发展、分等、分

类、分策等等，这些问题等着我们大家一起共同努力去解决，让我们怎么走出一条属于公司独特的道路。

这是我对今后工作的一些初步设想，但设想要变成现实，需要大家的支持和配合。我们公司是一个大家庭，对于我来说，各位同仁就是我的家人，在自己家里，有困难大家一起解决，遇到难题大家共同出谋划策，有收获大家一起分享。我虽身为总经理，但我也也是大家的一份子，我跟大家一样，都希望伴着公司一起成长，公司的发展就是我们的发展，公司的前景就是我们的前景。

团队的力量是无穷的，我期望所有的人都能以大局为重，同舟共济、群策群力，为了公司发展这个共同的愿望，为了我们共同的美好明天，不懈努力！

最后，衷心的希望我在副总经理这一职位上能给公司带来更好的发展，给大家带来更好的明天，我会秉公办理公司的任何事物，也希望大家能监督我，给我多提宝贵的意见！

谢谢大家！

公司总经理演讲稿篇五

尹建超，男，31岁，山东微山人，中共党员。华东师范大学应用电子系毕业，大专学历，工程师，现任选煤厂机电车间主任。

1994年10月-1995年7月在选煤厂机电车间实习；

1998年11月至今，任选煤厂机电车间主任，20__年获工程师技术称职。

二、竞聘优势

我的优势主要体现在以下三个方面：

一是具有丰富的专业技术知识。自94年参加工作以来，我一直在一線从事机电技术及管理工作，并努力做到理论联系实际，大力开展技术革新。其中1998年《选煤厂工资微机管理的应用》项目，获集团公司科技三等奖；20__年《末精煤脱水回收系统的完善》项目，获省煤矿工会科技创新优秀成果奖和集团公司一等奖。同时，由我牵头组织的选煤厂机电设备改造项目共28个，均产生了较好的使用效果和可观的经济效益。

二是具有基层管理经验。在5年的基层管理工作中，我在全车间先后推行了班组优化组合，实现了人员双向选择，动态流动，进行了班组整合，将7个专业组合并精简为3个，大大提高了工作效率，实施了设备包机到人，制定包机责任制共6章48条，坚持了每季一次的技术测试，在分配上实行了竞岗分配。通过这些管理措施，逐步把平均年龄只有29岁的机电车间职工，煅造成了技术过硬、纪律严明的机电维修队伍。20__年度，机电车间取得了机电设备台时0.58小时/万吨的好成绩，在全公司所有选煤厂中名列前茅。

三是我有在非煤领域干事创业的激情。随着煤炭主业的逐步萎缩，就业压力的越来越大，非煤产业的位置就越来越重要，我之所以从轻车熟路的车间主任的岗位上，来竞聘恒邦公司副经理，就是想把握当前非煤发展的战略机遇，发挥自己年轻、易于接受新事物，能够熟练利用互联网等现代传媒获取信息、学习新知识的优势，在非煤产业干出一番成绩，为非煤产业支撑起半壁江山，做出自己应有的贡献。

三、竞聘成功后的工作思路

第一，牢固树立“安全第一”意识，切实承担起安全生产直接责任者的责任，认真抓好全公司的安全生产。

第二，牢固树立”大成本”意识，一切从效益出发，强化对生产环节中的成本控制，努力实现生产管理由粗放型向集约型转变。

一是利用两个月的时间，深入到生产厂点，深入到使用本公司产品的单位，调查研究，掌握情况，倾听用户的建议和要求，然后拿出提高产品质量的具体意见，并狠抓措施落实，使恒邦产品更好地为我矿的安全生产服务。

二是利用三到五个月的时间，抓巩固，促提高，求创新，提高技术含量，使恒邦公司的产品在与集团公司兄弟单位的竞争中，打好质量牌，做到”人有我优”，以质取胜，让恒邦的产品全部顺利打入矿区超市并站稳脚跟；在确保现有产品市场占有率的同时，以市场为导向，抓好现有项目的技术开发，如精密铸造项目，其主打产品市场前景相当可观，要发挥这一优势，尽可能地上规模、上档次，增加产品品种，尽可能地拓宽和延伸产品领域，发展关联性产品链，形成产业优势，打造我们自己的拳头项目。

三是利用一年左右的时间，搞好新项目、新产品的开发，在这方面，我会加强和部分高等院校的联系，利用他们的技术优势，利用互联网等现代媒体，学习、引进和掌握前沿技术，为我所用，提升现有产品的科技附加值。同时，牢牢把握市场占有率和产品生命力两个基本点，争取上一到两个高科技含量、高市场占有率、高附加值的骨干项目，使我们的恒邦产品冲出矿区，走向社会，为把我矿非煤产业做大做强打下坚实基础。

公司总经理演讲稿篇六

大家下午好！

光阴似箭，转眼间x年已经进入下半年。过去的半年里，我们听到了很多关于市场环境变化的反馈。商场没客流生意难做

成了很多人的口头禅。但是，我认为，任何解释都只是无能者的借口!市场环境变化往往孕育着更多的机遇!驾驭变化抓住机遇，正是顶级营销人的课题!x年上半年，正是在全体家人的共同努力下，我们依然取得了骄人的成绩!

在这个过程中，我看到了各个团队的成绩蜕变与成长[nba球星科比说过：“总有人要赢，为什么不能是我呢?”是的，市场从来不需要敷衍和解释，我们需要的正是战胜一切的信心和一往直前的行动!

亲爱的家人们，无论你在哪个部门，做什么样的职位，每一个人都可以“不平庸”!假如你认为自己是优秀的，就会按照最优秀的标准来要求自己!作一个优秀的人，始终怀揣梦想，坚定不移地去践行它!

挑战，是成功的另一幅面孔，木门行业在震荡中加速洗牌，唯有创新先行，才干立于不败之地!华泽三峰将于7月17日推出木门新品“柠檬”系列，我们聘请了意大利设计师antonio camoranesi先生担任首席设计，密切与鲁美合作，为柠檬系列门款臻至完美助力!同时，公司通过更加细致的市场调研，更为精准的产品定位，更为周到的客户服务，全力为企业和合作伙伴未来的发展铺好道路!让信赖我们的经销商不断发展壮大，从而引领行业健康向前发展!

亲爱的家人们，夏天是一个万物疯狂生长的季节!我坚信在未来的100天中，飞虎战车一定能够披荆斩棘重新定义新形势下的营销系统，不断突破与创新行业奇迹!

最后，一句话送给大家：这个世界，从不会给一个难过的落伍者颁发奖牌!唯有全命以赴，方能所向披靡!

谢谢大家!