

最新应聘公司经理的演讲稿 公司经理演讲稿(大全7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。那么演讲稿怎么写才恰当呢？那么下面我就给大家讲一讲演讲稿怎么写才比较好，我们一起来看看吧。

应聘公司经理的演讲稿篇一

各位领导、各位同事：

承蒙组织对我的信任和重托，安排我来xx公司与大家一起工作，我感到非常的荣幸。在此，我衷心感谢组织上对我的培养、教育和信任；感谢大家对我的欢迎，这里，我特别感谢忘书记、吴部长等领导送我到岗。

从今天这个时刻开始，我将和同志们一起工作、学习，我很荣幸！很多同志可能知道，我最早是从出去的，现在又回到咱们厂，心里有一种说不出的亲切感。

我对咱们厂还是比较熟悉的：

三是尊敬老同志，团结新同事，谦虚谨慎，向大家学习。

今后工作中，我将与大家经常沟通思想、交换意见、统一认识、通力合作。由于我比较年轻，在业务知识和工作经验上一定有不足之处，所以在今后工作中，希望领导和同志们能够给我多点帮助和批评，我会虚心接受，不断上进；四是积极主动，准时高效地完成领导交办的各项任务。

具体工作方面，我今天还没有发言权。当然，我需要表明一

个态度，就是在做好本职工作的同时，认真完成好上级组织交办的各项任务。在此，我希望得到在座各位领导、同事的大力支持和帮助。

我相信，只要我们团结一心，争取主动，开拓进取，我们今后的日子一定会越来越好！谢谢大家！

公司经理演讲稿范文（2） | 返回目录

尊敬的各位领导、同志们：

大家好，首先感谢局上给了我们这一次参与竞聘的机会，我想说：面对这次的机遇与挑战，我对自己充满信心、对广告邮购公司的未来充满信心。竞聘这一个岗位，我自身的优势是：到广告组后，系统学习了有关广告策划、广告制作以及广告营销方面的知识，有丰富的广告策划经验和较高广告制作水平。通过我的策划、设计的广告作品近百幅，客户满意，受到好评。

首先广告邮购公司的方针目标是：

强化公司职能，突出发展中心，转变经营模式，树立营销理念，加强管理力度，为完成80万业务收入而拼搏！

广告邮购公司作为一种全新的媒体，必将给客户一种全新的感觉，因此换一种全新的广告理念，改一改昔日的宣传方式，是公司在以后管理工作中的思路之一。在知识经济到来之时，程度地赢得客户，获取利润是我们的追求。让客户在选择我们的时候，能够充分感受到邮政广告得天独厚的信息传播网络，因此依靠邮政网络的平台经营广告，应该是邮政事业在信息产业化竞争中做出的正确决策，我们邮政广告人有信心、也有决心去做好这一领域的开拓。

1、制作发行明信片由我们公司经营，是一个非常有潜力的项

目，公司在今后的业务发展中，将作为重点项目之一来开拓更大的客户市场。通过员工努力和借助社会力量，与学校、企业、单位、全市风景区有关部门联系，洽谈发展，制作企业明信片，开发景点型门票和文化收藏型明信片。

2、公司将积极与各大单位建立联系，拓展商业信函业务市场，提高商业信函业务宣传，使其拥有更多客户。让客户了解，商业信函不只是用于账单一种用途，重大节日、重大的活动等都能以商业信函的方式发布广告，让需要利用邮政的信息资源，给他的目标用户发送业务信函的企业都来加入。

3、公司将创造条件，增加、开发户外广告市场。在界福桥邮电宿舍临街面，增设广告制作门市部一个，计划在条件成熟后，在城内增设广告制作门市部，承接广告邮购业务，买断一些黄金路段的市政设施以及大型商贸、文体活动的广告代理权；另外，大家都可以看到，大楼的对面、干道的两旁有多块的大型喷绘广告牌，这些都是由其他广告公司策划和发布的，利润相当可观，我一直在构思，为什么不可以利用我们邮政大楼楼体来做一些大型广告牌，这里处于火车站和经济开发区的主干道上，地理位置十分优越，而且我们在自己的大楼做广告，成本也相对较低，只要做得好，必定吸引得了大客户的注意力。

4、公司将组建一支专业化营销队伍，运用商业运着方式，上门宣传、洽谈、揽收邮政广告业务，占领市场，并注重营销的实际效果。在邮政营销网点、各支局、所以及我们局里员工中开展业务承接，利润分成，调动起我们系统内部职工联系广告业务的积极性。

5、发展和健全邮政代销网络，吸引客户。据我了解，“娃哈哈”遂宁总经销商，想通过邮政网络，把他们的产品推销到农村市场去，这说明邮政网络的作用已经被一些客户所认识，公司可以在如何健全农村邮购代销网络上下功夫，有了好的销售网络，将会有更多象“娃哈哈”这样的客户主动与我们

建立业务关系，邮政信息网络才能真正发挥其优势，公司的经济效益也能得到更大的提高。

1、在公司中建立一种能够激励每个员工发挥他们创造性工作能力的管理体系；建立一种全新的广告理念，来适应现代广告市场的需要。

2、针对市场中未预期到的情况和最新的竞争压力作出最快的反应，调整公司的战略目标和公司的长期发展方向；针对公司的各项决策，在民主与集中的基础上给每一位员工参与公司决策的权利，这是合作和信任的基础。

以上只是我对这个岗位管理工作的认识与思路，重要的是落实行动。我一定以务实的作风，不断的创新，为促进邮政追赶型跨越式发展，为广告邮购公司收入80万而努力拼搏，为邮政通信建设做出新的贡献！

通讯分公司经理职位竞聘演讲稿

公司经理演讲稿范文（3） | 返回目录

尊敬的各位领导、各位同仁：

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。每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、目前的市场营销其实主要就是关系营销。我出生在，家住在，对的地理环境及政府机关的领导、工作人员都比较熟悉，我坚信在我和全体职工的努力之下，肯定能协调好与各级政府机关之间的关系，把联通公司的业务向纵深方向发展。

2、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。

3、我有饱满的工作热情。我将用的热情投入到工作当中去，让公司的业绩更上一层楼。

目前，我认为分公司的工作主要有以下几点不足：

1、合作营业厅的积极性和主动性还没有完全发挥出来。

2、营销渠道开发的比较窄，与县委、县政府及各部、委、办、局、场、乡、镇沟通得不够理想，没有形成网络，与竞争对手相比没有绝对优势。

3、工作人员的业务知识、服务意识和服务态度还有待于提高。

第一、提升服务。树立以客户为中心，全心全意为客户服务的经营理念。对自有营业厅和合作营业厅的工作人员定期进行培训，通过培训提高营业人员的服务意识，改变服务观念，提升公司形象，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。给客户一个满意的答复。

第二、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，拓宽销售渠道，加大宣传力度。首先，分公司有一个自有营业厅和十四家合作营业厅及六家核心代理商。由于他们分别座落在每个乡镇的中心位置，地理位置非常优越，所以要通过他们加大对各乡镇及周边农村的宣传，逐步完成各合作厅的村级代办，使我们联通公司的业务真正的进入到每一村、每一户，真正做到家喻户晓。其次，通过本人在当地的人际关系网，汇同代理商一起同各级政府机关搞好关系，逐个沟通、逐个推进、逐个攻破，争取

使大部分机关单位都成为我们公司的集团用户。使分公司在完成明年移动gsm业务收入1350万元和cdma业务收入450万元基础上，更上一个台阶。

第三、加强管理。没有科学的管理企业就不会有生机，不会有活力。因此，要切实加强公司内部管理，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，为联通公司创造更加完美的形象，使分公司成为一个更加团结，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！祝愿我们联通公司明天会更好！

谢谢大家！

应聘公司经理的演讲稿篇二

大家好！

我叫，现年岁，今天竞聘的岗位是城区公司副总经理。我年参加工作，经过十多年锤炼，使我具备了刚毅、智慧的性格，曾担任广电服务中心副主任，现任公司市场营销部副主任。本着干一行，爱一行，钻一行的原则积极做好本职工作，受到了领导和同事们的广泛好评，多次被评为先进工作者和优秀共产党员。

我主要做好网络的安全优质传输和安全生产工作；做好分前端机房的日常运行、技术维护工作；做好收视维护费、增值业务费、工程建设费等各项经费的收缴工作；做好日常管理和绩效管理和考核工作；做好工程项目的立项申报、勘查设计、项目管理；积极支持和服从领导，协助经理完成经营创收任务。

我竞聘这个岗位的主要优势是：

第一、我具备较强的政治素质，有正直的人品、良好的修养以及严谨的工作作风，能不折不扣的贯彻执行上级领导和总经理决定。

第二、有高度的责任心、高昂的工作激情和一定的工作组织能力，我将用百分之百的热情投入到工作当中去，让公司的的工作业绩更上一层楼。

第三、有较强的专业技术能力，我通过不断努力工作，认真学习钻研，使自己对广电业务熟悉程度比较全面，从机房设备到光（电）缆线路，能独立掌握广电网络设计、计算、设备安装及维修，电脑绘图、制表，各类故障处理等技术。

第四、我有自我学习自我完善的能力和毅力，随着广播电视事业建设的飞速发展，网络设备升级换代比较快，新的业务也正在不断推出，对基层工作要求不仅仅是简单的“爬杆架线、维护整网、巩固发展”，同时需要面对各种问题并能妥善地处理。但是。我能够虚心好学，勤奋钻研，学习是一个

人不断提高不断进步的源泉，我相信，只要我好学，就没有过不去的火焰山。

如果我当选，我将把领导和同志们的期望铭刻在心，按照“管好自己、带好队伍、搞好服务”的工作思路开展工作，在总经理的带领下团结公司全体人员，争创一流业绩，树立良好形象，以优异的工作成绩回报领导和同志们的信任。我认为首先应该认清角色、摆正位置、多请示多汇报，多向同志们学习，抓重点攻难点，认真履行好工作职责，具体概括为“一个原则”、“两大主题”、“三个转变”、“四个做到”，简称一二三四。

“一个原则”就是上为领导分忧，下为群众服务，并把它作为全部工作的出发点和落脚点。特别是要全心全意为用户服务好，让群众看好高清互动电视，用好广电宽带，树立广电人的良好形象。

“两大主题”就是围绕网络改造与网络管理两大主题，突出业务素质建设。实现工作正规化，管理制度化，服务优质化。

“三个转变”就是实现由部门领导向公司领导的转变，实现由单一事务型工作向综合型工作的转变，实现由自我管理向全面管理的转变。

“四个做到”就是：第一全面提高自己的综合素质，努力做到政治上成熟、思想上坚定、业务上过硬、纪律上严明、作风上优良、为人上正派、工作上突破。第二增强改革创新意识，做到守法不旧、创新不变，全面推动公司各项工作上台阶上水平。第三妥善处理三个关系，做到对上级要尊重，充分发挥自己的参谋助手作用；对待下级要多关心、多帮助，充分调动他们的积极性、主动性、创造性；对待同级要多沟通、多交流，相互配合、亲密合作；第四廉洁从政、树立形象，做到有权不滥用、有名不专争、有功不专居、有责不专推，以自己良好的形象和表率作用感召人、影响人、带动人、

增强公司的凝聚力、战斗力。

可以采取的措施：确保上年度完成总额基础上提升增量，具体是：

3、扩大集团用户基数，转变集团用户营销思路，制定吸引集团用户进网更大的优惠政策。

4、旧机顶盒回收，是对扩大集团用户工作中大量使用旧机顶盒与调换用机顶盒可能不够问题的建议。

可以采取的措施：

(4) 进行全员营销，真实落实奖励政策，次月奖励到个人。

1、搞好公司网络建设发展长远规划，提出公司年度建设方案，建立完善公司各类技术资料档案，整理收集工程建设图纸，分名别类及时归档，当好公司领导的技术参谋。

2、加大业务学习和技术培训的力度，采取走出去，请进来的办法，组织引导公司员工定期与不定期进行学习培训，学习数字电视业务知识和数据业务动手操作能力，组织技术骨干进行技能比武。树立良好的学习氛围，推进互帮互学，创造一个良好工作学习环境，努力提高全体员工的业务素质，打造一支素质高，纪律严、技术精的广电网络队伍。

3、强化工程建设管理意识，建立工程项目经理制度，实现规范化管理模式，推动广电网络发展壮大，严格工程施工监督，注重工程质量。从网络设计着手，从施工建设着眼，把好新建、抢修、改建等工程方案审批关和工程验收关，狠抓工程成本核算、工程器材领用和网络建设质量关，厉行节约，杜绝浪费，增收节支。

可以采取的措施：确保存量(上年度完成总额)基础上提升增

量，具体是：

3、超额完成任务后奖励到营业员，切实提升营业厅营销力度；

4、进行全员营销，真实落实奖励政策，次月奖励到个人。

可以采取的措施：确保存量(上年度完成总额)基础上提升增量，具体是：

3、同时进行全员营销，真实落实奖励政策，次月奖励到个人。

可以采取的措施：确保存量(上年度完成总额)基础上提升增量，具体是：

3、超额完成任务后奖励到营业员，切实提升营业厅营销力度；

4、进行全员营销，真实落实奖励政策，次月奖励到个人。

遵守公司各项规章制度，完成公司下达的各项指标任务。维护好机房设备，杜绝大小责任事故，确保机房播出万无一失。加强部门内部管理，健全部门内各项管理制度。严明部门内岗位纪律，做到人员既分工明确，责任到个人，又相互协作的办事作风，为基层和用户提供更多更好的服务。搞好部门内部团结，树立爱岗敬业的风尚，创优质服务。加强部门之间的沟通协作，创建良好的和谐工作环境，维护公司整体形象和利益。

谢谢大家！

应聘公司经理的演讲稿篇三

1、对于现场存有的租赁材料进行盘点和摸底，看一看现场材料与帐面是否相符。

2、有以往租赁过程中，我们的施工单位反映，我们的租赁的模板质量较差，影响工程质量，不愿意用，我想对模板进行必要的修复，以有利于我们的工程质量，也同时完善我们的服务。

3、在满足我们施工单位使用的条件下，以及对于租赁市场基本熟悉之下，对于剩余的租赁材料，将对外承接租赁业务，对外承接租赁业务时会选择信誉较好，资金回收有保证的施工单位，用以保证租赁材料的回收和租金的回笼。

以上就是我初步的一些打算，不是很全面，请各位领导指出。在以后的工作中，我会以马总为首的各位在座的领导之下，为外埠总公司的发展贡献自己的一份力量，为企业的发展添砖加瓦！

我的报告完了，谢谢各位！

应聘公司经理的演讲稿篇四

大家好！

1、管理功能。其管理范围包括员工的管理、业务的管理、经营管理、风险的控制。

3、营业部窗口功能。服务部尽管是公司各项功能辐射的最前沿，但它仍然体现着公司的形象，所以，服务部经理负责在当地建立良好的公共关系，为公司树立良好商誉，通过加强团队建设和努力开拓业务，来展示我们的形象和实力，弘扬公司的企业文化。

4、协调功能。负责协调好服务部内部各岗位之间的关系、服务部与营业部各方面的关系、服务部与当地政府及主管部门的关系。

第一，以身作则狠抓团队建设

**服务部作为营业部的一个团队，其团队的工作不是只靠经理或某个人就能完成的，而是要在公司和营业部的领导下靠团队的每个成员共同努力、共同经营和管理才能完成的，所以我会通过自身的工作热情和敬业精神来感化和熏陶他们，用公平、公正的工作作风来对待每个员工，通过公司的企业文化来培育他们敬业爱岗、无私奉献的精神，督导他们认真钻研业务知识，熟练掌握业务技能，从而更好地搞好客户的开发和服务工作，提高团队的竞争力。

第二，加强培训学习，提高员工队伍的素质

要促进服务部的发展，实现经营目标，仅有敬业精神是不够的，还必须努力学习专业知识、提高工作技能，将我们这个团队打造成一支战无不胜的优秀团队。所以我们决不能放弃学习和培训，特别是今年转型以来，为了适应转型的新形势，更应加强业务知识的学习，我们除了参加营业部组织的培训学习和按营业部的培训计划统一学习外，还从以下三方面培训提高员工综合素质：1、提高业务素质，在每日晨会上每位员工都进行简短的股评，重点点评一只个股，每周安排一到两天的时间在下午3：00—4：00由我给全体员工讲解行情软件的使用方法和技术分析；每周安排一到两天收市后进行业务学习；每周五收市后为档案整理和数据库更新时间，还通过公司的企业文化来教育和熏陶员工，培育他们敬业爱岗、无私奉献的高尚品质；2、提高综合能力，在业务方面分工协作，使每个员工都锻炼为多面手；积极参与公司和营业部通过各种渠道和方式组织的业务学习和培训活动，吸收新知识、新观念，适应证券市场发展的需要；3、转变全员的知识结构，培养员工自觉学习的习惯，督导员工学习业务知识，提倡他们通过自学改变自身的知识结构，更好地在证券这个朝阳行业中生存和发展。

第三，确立团队发展目标，鼓舞员工士气，争创一流的营销

团队。

我的目的是首先要将这个团队建设成为荆门营业部的一流的营销团队，然后将他建设成为品牌服务部，这就是我上岗后对团队每个员工的要求。我还经策划了一整套方案借助公司这次转型契机将**服务部培养成一支具有极强战斗力的营销团队，在营业部领导的大力支持下挤垮万联证券**服务部，因为我们具备很多极强的生存和发展的竞争优势，第一、**服务部有那么多**证券市场的精英，他们有能力有资历有经验；第二、我们公司有良好的经营策略和激励机制；第三、我们有公司领导的大力支持和**营业部领导和全体同仁作坚强的后盾；第四、我们有先进通信技术和硬件设施，有超前的非现场交易平台和优质的信息产品，我们还有时尚的基金产品的销售平台。总之，只要**服务部全体员工齐心协力，充分发挥团队力量，进一步转变观念，夯实我们的基础，在营业部领导的大力支持下我们的目的一定会实现。

第四，建立健全内部机制，提高员工的工作激情。

第五，加强内部管理，控制经营风险。

(1)、按照公司的各项规定和营业部的具体要求，根据服务部实际情况制定相应的岗位责任制、员工规章制度和风险处罚制度，做到岗位明确，职责分明，在授权范围内严格按公司的业务流程办理业务。

(2)、在员工的管理上实行一事同人，在分配体制上坚决做到公平、公正、公开，使员工带着良好的心态在十分团结的氛围中学习和工作。

第六，搞好同地方政府的关系，营造良好外部环境

第七，努力开发客户，抢占城区和周边市场份额，打下坚实基础

第八，客户服务体系基本形成，通过各种正当服务方式赢得客户的心，吸引**证券的客户壮大我们的客户队伍，扩大长江证券的影响力。

应聘公司经理的演讲稿篇五

首先感激带领提供了这样一个机遇，也感激同事们在工作中对我的信任和支持。(小我简介)。每一次竞聘不只是一次展示自我、认识自己的机缘，更是一次相互学习、相互交换的机遇。

1、自己存在正直的人品、杰出的修养以及完善的工作作风。做为带领，必需先做大好人。一个带领无能，最多是件次品，而一个道德欠好的领导，则是危险品。

第三加强管理。没有迷信的办理企业就不会有生机，不会有活气。因此，要切实加强公司内部管理，进一步完善规章制度和培训打算，加强纪律监视，按期组织学习和培训，提高所有工作人员的业务水平，加大查核力度。使每个员工都做到纪律严明，形象杰出，谈吐适度，为中国移动公司缔造加倍完美的形象，使xx分公司成为一个加倍团结，更具战斗力的一个个人。

空口说误事，实干兴邦。我虽然没有什​​么唉声叹气，也没有什​​么搏大精湛的施政纲领。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。但我相信有在座的列位带领、列位同事的帮忙、支持和共同，我有信心、有能力超卓地做好这项任务，当好一名称职的分公司司理。

2、协作营业厅的积极性和主动性还没有完全发挥出来。

1、营销渠道开辟的比力窄，与县委、县政府及各部、委、办、局、场、乡、镇沟通得不敷抱负，没有形成网络，与竞争对手相比没有绝对优势。

2、今朝的市场营销其实主要就是联系营销。我诞生在xx□家住在xx□对xx的地理环境及政府机关的领导、工作人员都比力熟悉，我深信在我和全体职工的通力合作之下，必定能协调好与各级政府机关之间的联系，把中国移动公司的业务向纵深标的目的成长。

坦诚地说，我存眷竞聘成果，巴望介入胜利。但我更重视介入的进程，因为关于我来说，介入的进程有时能够比成果更为重要。我想无论竞聘胜利与否，都不会转变我对事业的执著，更不会转变我对在座列位的尊重与热爱。

3、我有丰满的任务热情。我将用百分之百的热情投入到任务傍边去，让公司的业绩更上一层楼。

第二提升办事。树立以客户为中心，全心全意为客户办事的运营理念。对自有营业厅和协作营业厅的工作人员按期停止培训，通过培训提高营业人员的办事意识，转变办事观点，提升公司形象，力争让每一个客户欢快而来，对劲而归。别的，要处置好重大投诉事件。每一次投诉，都是对我们任务的监视和敦促，一定要依照公司的制度，在划定的时间内处理完毕，不遁藏、不推诿。给客户一个对劲的回答。

第一、开辟成长。小平同志曾经说过：“成长才是硬道理。”我们要从成长入手，拓宽销售渠道，加大宣传力度。首先□xx分公司有一个自有营业厅和十四家协作营业厅及六家焦点代理商。由于他们别离座落在每个乡镇的中心位置，地理位置很是优越，所以要通过他们加大对各乡镇及周边乡村的宣传，逐步完成各协作厅的村级代办，使我们中国移动公司的业务真正的进入到每一村、每一户，真正做到众所周知。其次，通过自己在xx本地的人际关系网，汇同代理商一起同各级政府机关搞好关系，逐个沟通、逐个推进、逐个打破，争取使大部分机关单元都成为我们公司的团体用户。

3、工作人员的业务知识、办事意识和服务态度还有待于提高。

今朝，我认为xx分公司的任务主要有以下几点缺乏：

“给我一次机遇，我将还您十分出色！”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！祝愿我们中国移动公司今天会更好！

谢谢大师！

应聘公司经理的演讲稿篇六

大家好！今天，我竞聘的职务是公司副总经理。当然，副总经理无疑是公司领导的助手和参谋，这个助手是为公司排忧解难，为职工谋利，在这里也不想占用大家过多的时间来阐述副总的职责和义务。

首先，我能够在公司这样一个大家庭里工作了10年，感到十分荣幸；其次我要感谢公司领导这次采取竞聘上岗的用人机制，给了我充分展示自我价值的机会和平台，也是拉开公司改革序幕吧，常言说是骡子是马拉出来溜溜，我是带着这份心情就出来溜一溜的。

我是从大学毕业直接进入公司的，人生最美好十年这此度过，也给我太多情感在里面，我在办公室工作4年，主持安办6年，现代为主持工程部1年半，可以说一个超级打杂的，也可以算是我的优势，熟悉了单位主要职能部门的工作。

回忆一下，公司在这十二个年头，有过光辉灿烂一页，也有不堪回首的教训，着眼于此，我们做人做事更应该居安思危，然而，公司的现状是在座的各位有目共睹的，不说如履薄冰也是举步难艰，我想借此机会，谈一谈我对这一状况的认识和感知，公司为什有没生气和活力，没有竞争能力，我们到底在那些方面存在问题，做为一个企业，它的灵魂是什么，企业的文化又是什么，公司靠什么来发展壮大呢，靠什么来管理，如何走出困境，这是两年来始终围绕在我的心头，使

我忧心重重，这几天总算是理出来了一点头绪，希望能给大家一点启示。

1、企业的灵魂是什么，那就是企业文化，那什么又是企业文化呢，就是除了工资以外的凝聚力和贪心之外的精神，一个企业没有文化，就象一个人没有思想一样，公司不建立企业文化那么它必将被贪欲所代替，会集中在利益和金钱上，看是个群体，实际上是一盘散沙，没有向心力和凝聚力，也员工看不见目标所向，也正是我们公司为什么没有生气与活力的原因所在。而这样必须用严厉的纪律来维持。

(1) 知识结构企业的竞争优势之一就是公司内部员工的知识结构有一种互补的优势。任何一个行业的发展都需要多种知识结构的人才，如果内部人才的知识结构能否互补，这将给公司构建一个强有力的交流平台，各种发展的的问题、竞争的问题都可以在这个平台上得到很好的解决，而不需借助外力。员工知识结构的单一是公司发展的瓶项。缺乏营销人才，我们要走出去，在市场上站住脚，就得把自己推销出去，公司在成都设立办事处我想也是基于这一点吧。

(2) 激励机制人力资源的核心问题就是激励机制的问题，一套健全有效的激励机制是对留住骨干员工有着非常重要的作用。公司作为一家事业单位、国有企业，制度上的特殊性决定其激励机制有其限制性。公司一向以相对稳定的待遇，使公司多年来保持人才流动率极低的有效方法之一。但是随着形势的变化，同类竞争者的员工待遇也随之大幅度上升，公司却多年保留不变，优势上明显减弱，加之工资报酬效益递减作用，这一激励机制受到了严重挑战。在有技术有能力的员工，他们价值观明显异于公司的其它员工，对公司的期望值也有所不同。良好的待遇是公司具有吸引力因素之一。作为一个有能力的人，渴望在工作中有接受挑战和实现自我价值的机会，如果不是这样，一旦选择离开，或者干脆加盟公司的直接竞争对手。他们的离开，不仅对公司的业务发展有很大影响，也是对公司的发展更是沉重打击。所以我佩服这

次公司创业元老，激流勇退，为公司的改革做出了表率。

(3)、招聘制度招聘制度的优劣直接影响到公司对未来人才的储备，是公司能否持续发展的重要一环，许多公司都建立一套完整的考核筛选体系作为招聘员工的依据。但是我们作为一家事业单位，在许多方面仍存在国有企业遗风，招聘制度更是存在着明显的缺陷。公司虽设有人力资源部，但此部门的作用仅限于员工的资料存管记录，根本起不到招聘员工的选拔作用。员工被聘用的渠道除了少部分真正凭能力应聘入选之外，很大一部分是靠各种关系进来，这就造成了员工之间文化素质及业务水平参差不齐的情况，这不仅对日常的业务开展有一定的影响，更重要的影响了整体的士气。公司的性质及长久以来形成的企业文化决定了公司不会随便解聘员工，即使他（她）是一个不太合格的员工。但公司的用人成本日渐上升。所以说今天就一场东风，拉开了改革招聘制度序幕。我佩服领导这次的勇气和魄力。

(4) 企业文化企业文化是公司能否拥有核心竞争力的根源，企业文化又分为三个层面上的文化：产品文化、制度文化及价值文化。公司以前一直习惯于按早已成形的生产方式来运作，企业文化、企业的价值观认同也是十几年不变，老员工习惯了享受了这种待遇，所以宁愿虽循守旧也反对革新变化，担心原有的待遇受到影响。但随着公司业务范围的逐步扩展，肯定对原有的企业文化产生了巨大的冲击，这次新的运作方式，势必会在内部产生激烈交锋和斗争，以前公司领导一直持谨慎态度，明显是站在维护老员工利益上。但这次在改革与守旧的决择上，看得出公司领导作出英明的决择。势必将改变企业的灵魂，将改革进行到底。

皮之不存，毛将焉附，到了公司存亡的关头，隐而不发，是对公司的伤害，也不是我作人的风格，我说的这些，也是这此竞选的目的，假如当选，以上所说就是我为之而奋斗的的目标，没有压力就没动力，这继续是我的工作态度和作风，我虽没有盘古开天之能，孔明救世之功，我只想站在高一步

台阶，目光更长远一些，为公司的发展做自己的的一份力，，我也希望与在座的同仁一起，在这个关系着公司存亡与机遇并存的时刻，与大家共建这个美好的大家庭。

我的演讲完毕，谢谢大家！

应聘公司经理的演讲稿篇七

首先，衷心感谢领导和同志们为我提供这样一个公平的竞争机会，使我有幸参与今天的竞争答辩。

一、自我介绍我叫，来自县邮政局，2月成立代理保险团队，本人作为第一个专柜员加盟邮政代理保险公司，伴随着团队的日益发展壮大，个人业绩也越来越好，每季均获得“保费冠军王”的荣誉称号。曾被省局评为：“明星专柜员”的荣誉称号。在此，我特别感谢邮政局给我这个难得的机会和平台。

1月，代理保险团队逐渐发展壮大，也日益完善。凭着扎实的业务基础、独有的管理能力和各方面的综合素质，在专柜员中脱颖而出，开始担任团队经理至今。12月获得邮政局：“先进工作者”的荣誉称号。再次感谢邮政局带给我新的挑战 and 更高的平台，并使我个人的各项能力得以充分的见证。

二、工作成就组建团队至今保费规模一直呈井喷状态高速发展，代理保费仅仅只有万元，11月22日累计代理保费8300万元；完成年计划的103.54%，截止10月底完成收入431万元；团队人数从刚刚开始3--6人发展到现在的23人团队，只有3人没有取得代理人资格证，关键是人员替换速度比较快，新进人员还未来得及考证，营销团队业务营销技能也在不断的提升。

三、以往工作方法组建团队至今，我们团队一直执行省市专

业公司的相关文件精神，一直以业绩加品德为主导思想，执行“能者上、平者下、庸者让”的营销策略，不断的优化团队，实行优胜劣汰的专柜竞争机制，不断地更新新人，培育新人，提升团队的竞争力，打造充满活力的营销团队。坚持周周开例会，次次有培训，不断充实一线营销人员的营销技能和相关金融知识，把握好整个团队人员思想动态，积极参与村邮站工作建设，从5月份至今先后3次集中组织村邮站70位负责人进行代理保险叠加业务培训学习，召开小型村邮站产品说明会50余场次，随局召开大型推介会2次，现场签单147余万元，主要来源于较大规模的村邮站负责人自己率先做业务，借此拉近与客户沟通的距离，便于更好的宣传业务；村邮站负责人寻找村、乡负责人及时有效的宣传邮政在农村的地位。

四、发展目标及措施局目标：每年收入按40%的比例增长，到十二五末完成专业收入1300万元。20xx年定为代理保险业务由网点逐步转型到网点、职工加村邮站的营销模式，逐步依托村邮站建立健全并完善发展村级营销体系，并逐步扩大代理保险在农村市场的影响力；到十二五规划中期真正实现网点、职工、村邮站齐头并进的代理营销模式，使职工、村邮站代理保险在整体保费规模中所占比例逐渐扩大，力争达到6%。

1、优化团队，调动积极性、提升团队能力。

运用好省局的各项激励政策，特别是省局214号文件，激励并优化现有团队，制定营销人员的生涯规划，培育培养一批高、中级营销经理，不断补充新人，实施能上、平下、庸让的团队管理新模式，增强责任感和使命感。对度底收入达不到20万元的营销人员一律给与淘汰。20xx年设定季度目标，结合省局文件精神，对跟不上形象进度的营销人员，每季度予以调整一次，调整人员直接列入淘汰对象，按从业人员10-20%的比例，补充新生力量。同时，对于违规人员不留丝毫情面，一律辞退，加强专业自身培训能力，提高培训的实用性及针对性，全面增强团队的凝聚力和向心力，将现有团队培育成保险和理财兼并的创新型代理团队。

2、加大宣传力度，坚持外拓宣传、深挖保险市场，快速提升保费规模。

(1) 做好上门客户的宣传服务工作。首先是营业厅内外宣传板报的醒目摆放，内容要做到简明扼要、通俗易懂和及时更新，县局代理保险专业将根据业务开展情况，每月至少一次对代理产品的亮点进行归纳总结，供各支局村邮站结合自身情况参考使用。变坐等客户为主动热情相迎，要给客户留下良好的第一印象，在服务的过程中，适时的、灵活的根据客户的需求推介业务，提高促成率。要做到保险业务与储蓄、物流等业务相结合的综合宣传工作。

(2) 县局专业每周至少督促、指导一次。代理保险专业制定综合宣传计划，支局长每周组织至少一次的宣传活动，做好已达到效果、不足之处、需解决的问题、下步发展规划和措施等相关记录，不断总结经验，提高自身业务。

(3) 根据营业台帐对客户信息认真分析，列出重点客户，有组织、有计划的实施拜访，注重日常的沟通和维护，由老客户带来新的客户资源。在做好网点自身宣传工作的同时，各网点认真制定保险专业月、周宣传计划。在农村采取张贴海报、悬挂横幅、联系老客户、市场调研、召开小型推介会等方式宣传造势；逐村入户现场进行保险知识讲解，充分利用节假日销售旺季、人员较为集中的时机，有针对性的召开推介会，全力提升保费业绩。

(4) 实施以网点加外拓的新营销模式，依托网点，辐射四周，以村邮站为依托辐射全村的新营销策略。发挥客户服务岗位作用，做好大客户维护及二次开发。一方面是做好售后服务工作，及时提醒客户实现期缴续期缴费的成功划转；另一方面是按月筛选有效客户信息，使团队有目标的进行电话营销或上门拜访，努力实现二次开发，并通过老客户带来新的客户。

(5) 及时通报和追踪业务发展情况，全力督促全区业务齐头并进发展，代理保险专业每天做好业绩通报工作，并将典型案例及时总结，做到全区资源共享。每日对总保费完成情况、期缴进度、完成比例位次、当日业绩、网点形象进度等内容适时地进行飞信通报。通过业务宣传确实的实现市场培育、持续发展的最终目的。

3、趸缴上量，重视期缴，趸期两手抓；对外加强、对内结合，内外共赢化。

趸缴业务一直是我们代理保险的传统业务，是提升邮政代理保险社会知名度的高效业务，支柱业务，但是期缴业务也是一项收入较高，培育优质客户的新兴产业，因此，需要调整思路齐头并进，促进代理保险又好又快发展。

对外加强同各家保险公司的合作，利用专业公司的营销技巧，丰富我们团队，对内结合我们的各个专业，实现专业互动，资源共享。

古人云：“不可以一时之得意而自夸其能，也不可以一时之失意而自坠其志”。作为这次竞聘的积极参与者，我希望在竞争中获得成功，但我决不回避失败，无论成败与否，我都将堂堂正正做人，兢兢业业做事，一如既往地往勤奋学习，努力工作！

我的演讲完了，谢谢大家！