

最新升职就职演讲稿(实用5篇)

演讲稿首先必须开头要开门见山，既要一下子抓住听众又要提出你的观点，中间要用各种方法和所准备的材料说明、支持你的论点，感染听众，然后在结尾加强说明论点或得出结论，结束演讲。演讲稿对于我们是非常有帮助的，可是应该怎么写演讲稿呢？下面我给大家整理了一些演讲稿模板范文，希望能够帮助到大家。

升职就职演讲稿篇一

大家好！

首先感谢，感谢各位领导对我的培养和关心；感谢各位同事这么长时间对我的帮助，谢谢大家。今天是我来到公司的第xxx天，很高兴能站在这里和大家分享一下我的感受，如果有不对的地方希望大家海涵。

很幸运我能加入咱们的大家庭，在这段时间的工作中，我真正感受到“团结就是力量”的明确含义。在一个组织或部门之中，团队合作精神显得尤为重要，而且团队合作的力量是无穷尽的，一旦被开发这个团队将创造出不可思议的奇迹。在现在的大环境下，单靠个人能力已很难完全处理各种错综复杂的问题并采取切实高效的行动。所有这些都需人们组成团体，并要求组织成员之间进一步相互依靠、相互关联、共同合作，建立合作团队来解决错综复杂的问题，并进行必要的行动协调，开发团队应变能力和持续的创新能力，依靠团队合作的力量创造奇迹。

打一个比方，团队合作就想咱们常玩的“老鹰抓小鸡”一样，就是团队的核心人物就像游戏中的母鸡，有带头作用，且思维灵敏，反应迅速那种，另外就是许多“小鸡”，要团结和和气，凝聚在一起，有提出问题的权利，但在行动的时候，所

有的思想，意志力必须和母鸡聚集在一起，这样才能斗赢“老鹰”。

最后，再次感谢公司领导对我的信任，感谢所有一起共事的同仁，正式有你们的帮助和支持，我才有今天的机会。说的在第都不如做的实际，在以后的工作中，我会不断的提高自身的工作能力，尽一切可能把工作做到最好，用我的实际成绩给领导和同事交上一份满意的答卷。

升职就职演讲稿篇二

大家好！

虽然从入职到现在仅有一年多的时间却让我成功升职，能够拥有升职的机会既包含着我在工作中的努力也多亏了领导的重视，更重要的还是我们公司公平的晋升制度使得每个人都能够通过努力得以升职，因此我也希望在以后的销售工作中得到领导的栽培，同事们也要在工作中更加努力些并争取早日和我一般获得升职的机遇。

初入职场的日子里让我明白想要做好房地产销售工作是很不容易的，既要对房地产市场有所了解又要熟练运用销售技巧从而获得客户的认可，有时面临着销售工作的压力还要及时调整好自身的状态来做好相应的任务，所幸的是作为年轻员工的我最不缺少的是对销售工作的积极性以及努力奋斗的时间，毕竟入职时间不长便要拥有身为新员工的觉悟才行，因此我时刻秉承着谦卑的姿态来向公司的老员工们进行请教，可以说同事们的指点以及领导在工作中的鼓励才是我努力奋斗的源泉，再加上销售工作只要顺利度过新手期自然能够熟练运用销售技巧。

当我在销售工作中小有成就的时候便了解了公司的晋升机制，在我看来若是不能够通过努力获得升职的机会则是难以被原谅的，毕竟我们公司的晋升机制十分公平从而完全能够凭借

自己的奋斗来获得成长的空间，既然如此为何不能够对待工作更加努力些从而得以升职呢，在年轻阶段多奋斗一些才能够为以后的职业发展奠定更多的优势，当我明白这类道理以后便意识到时刻在销售工作中奋斗将是多么有意义的事情。

也许很多入职时间不长的员工对未来的职业发展没有太多规划，但是希望大家能够明白公司得到发展我们才能够从中获益，若是能够通过努力早些升职的话又为何不朝着这个方向去努力呢？须知此时的我们未尝不能够成为公司日后的管理阶层，只要朝着目标努力并完成自身的工作便可以做到这点，而且考虑到销售行业的竞争性自然不能够在工作中落后于人，关键是要为公司的发展做出更多的贡献才能够得到领导的认可，所以让我们在销售工作中投入更多的精力从而履行好自身的职责吧。

不要让混日子的心态毁了我们目前良好的工作氛围，毕竟工作成就的获得需要自己去争取才能够拥有更多的机遇，正如这次我的升职机会也是通过以往在销售工作中的不断努力才得到的，因此同事们要更加用心地对待房地产销售工作从而令公司得到更好的发展。

谢谢大家！

升职就职演讲稿篇三

你们好！

我是()的xxx□随着我公司的不断发展壮大，我个人的能力也在不断的提升和进步。这段共同成长的岁月里，我对公司的同事们产生了深厚的感情，我喜欢公司的企业文化，喜欢公司的工作氛围，喜欢公司的每一个伙伴们。我给予了他们的同时，他们也给予了我更多。我感谢公司领导对我的栽培和帮助，我非常的信任你们。基于对公司的热爱和对领导的信任，鉴于现在的工作职责范围和工作强度，我希望能进一步

向店长这项职位发展。

良木择禽而栖,人追求的目标越高,他的才力就发展的越快,才能为企业创造更大的价值。并且我年轻且气盛,我有足够的精力去全身心的投入我的工作。而且拿破仑说过:不想当将军的士兵不是好士兵。

1. 自觉遵守公司有关职业道德,廉洁自律方面的规定;
2. 在工作岗位上加强道德修养,虚心听取各方意见,及时改进。
3. 严格履行班子分配的工作职责,克己奉公,履职尽责,不以权谋私
4. . 坚持实事求是的工作作风;
5. 以勤俭节约为荣;
6. 处理好与上级、平级、及下级的关系。

认真地服从上级的领导,虚心接受上级的批评和建议;和其他店长之间互相沟通,交流并学习优秀的管理经验;与员工友好相处,加强沟通方面的工作,虚心接受员工对自己的建议,接受员工对自己工作的监督,并且大家团结起来齐心协力的为我们整个店负责,促进这个属于大家的店更好的发展。

我相信,只要付出,就会有收获!如果公司领导认为我目前的工作内容及质量还未能达到升职要求,我诚恳的希望您能提出意见或建议,让我今后有一个努力的方向和目标,在提升自己能力的同时将工作做的更好,向更高的目标迈进。但我还是坚持我前面说到的:只要付出,就会有收获!

升职就职演讲稿篇四

大家上午好(下午)好!

此时此刻，我本着锻炼、提高自己的目的平静地站在这挑战与机遇并存，成功与失败同在的演讲台上，展示自我，接受考评。

今天我所讲的主题是抓住机遇。

所谓谋事在人，成事在天。机不可失，时不在来。万事都皆求一个，天时地利人和，若不能慧眼识辨，它就会瞬间消失。这就告诉我们当机遇敲门的时候，要是犹豫该不该起身开门去迎接，那它就去敲别人的门了。正因为如此，当我听到有竞聘的机会时，我毫不犹豫的报名了。我不会因为来(**)茶楼没有多久而错失这次机遇。

不知道我这算不算毛遂自荐呢?其实毛遂自荐这个成语也是鼓励我们抓住机遇，挑战自我的。

毛遂是赵国平原君门下的门客，三年以来一直默默无闻，一次，秦国大举进攻赵国，情况危急。赵王派平原君向楚国求救。平原君决定挑选出20名足智多谋的人随同前往，可是只有19人合乎条件。这时，毛遂主动站了出来说：“我愿随平原君前往楚国。”平原君一开始不以为然(对他说)：“一个有才能的人在世上，就好像锥子装在口袋里，锥尖子很快就会穿破口袋钻出来，人们很快就能发现他。而你一直未能出头露面显示你的本事，我怎么能够带上没有本事的人同我去楚国行使如此重大的使命呢?”毛遂并不生气，他心平气和地据理力争说：“我之所以没有像锥子从口袋里钻出锥尖，是因为我从来就没有像锥子一样放进您的口袋里呀。”平原君便答应毛遂作为自己的随从，连夜赶往楚国。平原君到了楚国，可是这次商谈很不顺利。只有毛遂面对楚王，慷慨陈词，对楚王晓之以理动之以情。楚王终于被说服了，与平原君缔

结盟约，出兵救援。赵国于是解围。

事后，平原君说：“毛遂原来真是了不起的人啊！他的三寸不烂之舌，真抵得过百万大军呀！可是以前我竟没发现他。若不是毛先生挺身而出，我可要埋没一个人才呢！”那么现在的我们仍然如此，不要总是等着别人去推荐，而是应该学会自荐，当机遇来临时不妨狠狠抓住它，挑战一下自我，为集体做出自己应有的贡献。

机遇确实重要，那么在机遇来临之前，我还是要不断塑造与提升自我，时刻做好迎接机遇的准备。所以我会以后的工作当中，以常人之心对待自己，以坦诚之心对待别人，以火热之心对待事业，为(**)茶楼的发展与壮大，立足本职，勤奋工作，在积极进取中不断追求，在拼搏奉献中实现价值，在竞争中选准自己的坐标。胜固可喜，败亦无憾。

谢谢！

升职就职演讲稿篇五

各位领导、各位评委：

大家好！

在这里，我首先感谢公司领导为我们创造了这次公平竞争的机会和展示自我的舞台。适奉这次难得的竞聘机会，我本着锻炼、提高的目的走上讲台，谈一谈我自己关于公司发展的一些想法和认识，希望靠能力而不是靠运气为自己的新婚之年留下点什么。

此次参与竞聘，我想通过自己的参与，响应公司一体化的改革，并且在可能的情况下实现自己的人生价值。

在这几年中，我先后主持设计与制作了□□x□等。目前，我正参与设计制作□zz□□□这些工作对我各方面素质的提高、业务水平的提高、经验知识的积累都大有裨益。同时也给我带来了许多荣誉：我曾荣获过、，成绩和荣誉面前，我更加清楚地认识到自己知识的不够、经验的不足。我深深地感到：机遇和挑战并存，成功与辛酸同在。参与这次竞聘，我愿在求真务实中认识自己，在市场竞争中完善自己，在积极进取中不断追求，在拼搏奉献中实现价值。

一方面，我认为自己具备担任软件部副经理的素质，比如吃苦耐劳、任劳任怨的敬业精神，虚心好学、开拓进取的创新意识，严于律己、诚信为本的优良品质，雷厉风行、求真务实的工作作风。这些都造就了我严谨踏实、敢于尝试，把新知识、新技术、新理念融入设计和制作软件的过程中去、使之成为软件服务的不断学习不断创新的工作态度。

另一方面，我认为自己具备担任副经理的才能。

首先，我有一定的管理知识和管理能力。长期的工作时间和刻苦自学是我具备了这些知识和能力，并且最重要的是，我积累了一定的管理经验。

其次，我对目前软件行业的走向和技术都有相当深的理解。近几年的软件开发工作让我体会到：传统的软件开发方法是对传统的工程开发方法的模仿，例如建造桥梁、高楼大厦等等。首先，开发方要知道客户的需求，比如多大的面积、多少层、什么用途、什么风格等等，还要现场测量、钻孔等等；然后设计人员画出一些图，向客户描述将来建好了是什么样子的；客户满意了，就进入下一个设计阶段，设计人员又弄出很多工程图纸，详细地说明这块应该如何做，那块应该如何做；接着施工人员一丝不苟地按照图纸开工，施工过程中也有各种验收；完工后客户最后还要验收，可能还会请一个第三方帮助验收。