

最新部门经理就职演讲(精选5篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。相信许多人会觉得范文很难写？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

部门经理就职演讲篇一

俗话说，新官上任三把火，就职演讲的好坏，将直接影响此干部今后在本单位工作的成败。下面是本站小编为大家整理了有关公司部门经理就职演讲稿3篇，希望能够帮到你。

各位领导、全体员工：

大家好！

首先感谢公司董事会对我的信任，在公司快速发展时期，我被任命为公司行政副总经理，我感到非常高兴，这是公司领导 and 全体员工们对我的信任，在此我向大家表示衷心的感谢。我走上这个岗位，深感自己身上的责任重大，为此，在今后的的工作中我将不负众望，恪尽职守，在公司董事会的领导下开展各项工作，认真履行好自己的职责。

我们要以公司的利益为自己的利益，以公司的荣誉为自己的荣誉，以公司的命运为自己的命运。能够做到这样，我们的公司就会蒸蒸日上。

我当前的首要任务，要正确引导职工思想，维护企业生产生活稳定，合理安排公司资源，开源节流，同时加大安保力度，维护企业生产生活安全。

其次：面对公司跨越发展战略目标的实现，在今后的管理中

要进一步加快人力资源的开发，加大对员工能力培训和对人才的引进与培养，使公司的人才结构不断优化，使公司人力资源真正成为公司的优势资源。

再次：继续加强项目基础管理，全面推进公司企业文化创新，强化团队执行力，提升项目形象力，使公司整体能力和素质得到进一步改善，以不断提升亚华营造的品牌影响力和竞争力。

第四：在公司良好的发展势头下，我们同时要保持清醒的头脑，不能轻视当前残酷激烈的市场环境，随时要有居安思危、如履薄冰的风险意识，要认识到我们还有管理方面的不足，公司要实现有效扩张，必须整合发挥内外部的资源优势，还要不断总结积累经验、吸收教训，只有这样才能使公司得以长足发展。

第五：在目前每一个对我们发展有帮助的企业或个人，我们将继续保持与他们的联系，并重视我公司的产品质量和公司的信誉，特别要注意资产收益的优化。很可能我们将从事现在尚未涉及的行业，在选择新的经营领域时，我希望所进入的每一个市场必须有足够内在的增长潜力，保证这种进入光辉的前景！

第六：我要在公司董事会的领导下，严格按照公司的规范要求组织管理活动，本着对董事会负责、对投资者负责、对企业负责、对员工负责，对用户负责的原则，认真履行行政副总经理的各项职责，努力向董事会和全体员工交出一份合格的答卷。在今后的工作中，注重调动大家的积极性和能动性，增强班子的凝聚力、战斗力和创新力，做到经营层分工明确，各尽其责，构建奋发有为的团队。坚持以创新求发展，推进企业技术创新、机制创新、管理创新和企业文化创新。

我所能奉献的没有其他，只有热血、辛劳、和汗水。我将尽

我所能，为了我们的事业，不懈的努力。我对任何事都会一视同仁，让我们尽自己的一切力量，努力完成我们正在或将要进行的工作，只要大家想着公司，公司就一定不会忘记大家！

谢谢大家

各位同志们!大家好!年假休完了。

新的一年已经开始，对于我们德祥房地产又即将翻开新的一页，续写新的篇章。

新的一年，将是新的形势，新的挑战，新的要求，我们面临新的任务，新的机遇，新的挑战。我们在肯定成绩的同时也要正视各种问题的存在，具体地讲，主要几个方面：

第一、物业管理方面

物业管理工作好就比产品的售后服务，直接关系到我们东方豪苑在社会上的形象，影响公司的长期发展，故打造品牌物业将成为物业公司20xx年度的工作重点。去年物业公司存在几个比较重要的问题：

(一)是人员流动性过高，专业人才招聘困难。

去年全年共计离职员工人数将近120人，相当于一整个物业公司人员。员工流动性高，

必然导致一些列的问题出现：一方面增加招聘费用、培训费用等管理成本；另一方面让内部业务流程等不能有效的延续，让部分工作不能有效开展起来。所以，针对此问题，物业公司须综合详细地分析员工离职的主要原因，及时采取有效的办法，努力提高内部员工的归属感和凝聚力，体现更多的关怀，让员工感受到家的温暖，减少员工流失。与此同时，通

过各种渠道和各种办法，招募优秀的物管人才，保证物业公司良性发展。

(二)是安全防范工作仍存在有漏洞。

由于保安人员不多，人员流动性大，专业素质仍有待提高。在安全防范方面例如装修管理和出入控制等方面，各项手续要遵循“人性化、服务性”原则的同时，也要兼顾确保安全性目的。小区出入口检查等方面仍需要进一步加强工作，对此，下年度应从人员素质上着手，努力建立更完善的安全综合防范系统，做好“防火、防盗、防人为破坏”三防工作，确保小区安全无问题。

(三)是内部管理和工作流程须进一步完善和规范。

目前，物业公司在港联顾问公司的指导下，内部管理和相关业务流程已基本建立管理框架，但也还存在较多不足和有待改进的地方。例如物业公司内部的相关业务流程、工作指引、服务指引还不完善；管理层对一线工作人员的指导性不高；工作人员服务意识不足等。导致小区业主对物业管理工作满意度不高，不断的有不满情绪出现。因此，物业公司应从“服务就是让客户满意”，“业主至上，服务第一”等服务理念出发，强调对客户工作的重要性，加强内部管理，进一步完善内部工作流程和工作指引，加强员工教育培训，在实际工作寻求突破。

共2页，当前第1页12

部门经理就职演讲篇二

各位同事：

大家下午好！

今天很高兴，能有机会在这里和大家一起探讨一下我对我行设置大堂经理这一岗位的一些认识和理解。我的演讲题目是：以“螺丝钉”精神，做一名优秀的大堂经理。

前几天的时候，我和朋友去xx银行xx支行办理五行通业务，给我留下深刻印象不是他们整洁的环境和办理业务的速度，而是在我坐下等候朋友办理业务的时候，银行的保安主动送上了一杯热开水。因为平时常听说五行通办理时经常出现线路问题，我有些担心，手捧着这杯热水的时候，心里倒逐渐安定下来。后来在解放碑的工行中心储蓄所办理业务，人就很多，两个披着寿带的女引导员不停的在人群中穿来穿去，笑脸相迎的把客户指引到不同的柜台办理业务，很热情。我倒觉得不太习惯，于是有意避开她们，感觉大厅里像是刚开盘的某个热销楼盘的现场，热热闹闹，很多人怀着希望，也带着问题而来。

这时候我就在想，这些人是不是大堂经理，他们是不是正在做着大堂经

理的工作。虽然我自己也是干银行工作的，不过我到其他银行办理业务的机会还真得很少。其实在当时，作为一名客户，我发现好像我在服务方面的要求已经得到了满足。

后来我才意识到，其实这无关大堂经理的事。客户对银行的感觉有时候很复杂的，有时候又是很朴素的。

作为一名行龄超过四年的员工，我不知道在xx深发展的员工队伍里称不称得是“老员工”，四年多的一线柜台工作的经历，使我既掌握了丰富的业务和理论知识，也同样在客户服务方面积累了一定的经验。xx年xx月成立的xx支行是xx分行第一家拥有开放式柜台的支行。尽管当时，我们曾对这种开放式柜台的设计存有疑义，但在今天，我非常荣幸而坚定的告诉大家这样一个事实：开放式柜台服务，既造就了我们过硬的业务素质，也成为了我们提升服务质量的秘密武器。没有防弹

玻璃的阻碍，从容的坐下来，与客户面对面交流，这样的感觉的确跟以往是不一样的。所以有时候我们同事之间开玩笑说，其实xx支行根本不需要大堂经理了，因为我们个个都是大堂经理。

当然这只是说笑而已，而事实是，在这种开放式的综合岗位上，我已经工作接近了一年半的时间。可以并不夸张的说，如果说在xx分行还有谁能对大堂经理这个岗位的有所心得的话，那应该算是我们支行的几位同事了。

柜台里的同事，他们手里面都有更多的工作需要处理。说实话，在我为前一为客户办理业务的时候，是很难分心为后一位甚至是第三位客户进行服务的。但开放式的'柜台又决定了很难将客户约束到一个先来后到的顺序中去。因此，在这样的时候，我们又都不是大堂经理了，首先埋头把自己手上的工作先做完才是最重要的。

于是我就想，我们的确需要一名专职的大堂经理才行。对于一个只有7个甚至6个人的柜台来说，如果合理使用的话，一个大堂经理能够发挥的作用实在是太大了。那么，设置大堂经理的必要性究竟在哪里，请让我首先分析一下我行目前的服务现状。

目前我行对外的服务终端主要有3个方面，一是柜台，二是客户经理，三是产品经理。柜台能够办理的业务最多，但是是一种被动服务，质量跟效率有待提高，特别难以满足客户咨询类的服务要求；客户经理是主动服务，但我行客户经理的素质良莠不齐，缺少统一的规范和标准进行约束。大部分客户经理对公司业务较熟悉，对其他的产品就不太了解了；产品经理也是分行刚设立的岗位，目前的零售产品经理仍然是一种被动服务，等客户，只对相关零售产品和销售业绩负责。从销售产品的角度看，这三个服务终端的服务范围可以说几乎没有交叉，但却并没有涵盖营销服务中的所有环节。相反，仔细分析一下就会发现这样两个问题。

其一，所有的服务都想对集中于最后的销售环节。三者的服务重点皆是在为客户办理某一项业务而忽略了为客户选择产品的过程。

户的需要是永远存在的，造成这种局面并不是功能上的缺失，并不是我们的销售终端不能办理这样的业务，而是由其销售模式的各自为政决定的，这也说明我行的销售渠道出了问题。

因此我认为，我行在营销和服务环节上这些缺失和空白，完全可以通过设立大堂经理这一岗位来进行针对性的弥补。通过大堂经理的工作来解决长期存在于我行的关于服务不到位，产品宣传没有专人跟进，营业厅秩序没有专人维护，客户经理同柜台联系不通畅的尴尬局面，我想这些问题的存在，就是设立大堂经理的最重要的原因了。行情不一样，大堂经理的性质也不完全一样，这里我认为我们不用跟其它行比较，总之大堂经理不是花架子，一旦设立，就有很多工作等着去做。

因此，鉴于工作的重要性与挑战性，应聘大堂经理，也自然成为了我职业生涯中一个必然的选择。下面我谈一下应聘成功后我的一些工作思路和计划。一共五点，这里面包含我一些成熟和不成熟的观点，也请大家指教。

- 1、我将对网点周边的社会经济发展状况即客户的基本面状况进行详细分析，并依据我行现有产品的特点，尽量为更多的产品寻找当地的目标客户市场。产品前期的市场调查分两个阶段，首先是目标市场定位，其次是为产品寻找市场。而对于金融产品来说，市场定位阶段从设计时就开始了，现在需要做的工作是针对不同情况的市场寻找目标客户。这个工作随着我行各项新业务及金融产品的出现，将会一直延续在我的工作计划里面。

往往就是从报纸网络上得到产品的相关信息慕名而来，这样，坐在大厅核心位置的大堂经理，理所当然的应该肩负起推广

宣传产品的责任。一句话，乘热打铁，事半功倍。

3、我将运用大堂经理相对灵活的工作方式，建立以大堂经理为中心，联系客户经理、产品经理，会计柜台的一个良性互补群体。这个群体的最终目标是形成一个完整的营销服务体系，以实现对客户的最优化服务。这一点我需要重点谈一下。之前我曾谈到大堂经理会在很大程度上弥补我行在服务环节中存在着空白及薄弱环节。但这仍然是我的基础工作而已。

接下来，我会仔细了解银行内部客户经理，柜台人员他们需要什么，所谓的后台为前台服务，全员面向市场，到我这里，我就要思考，作为一个新的岗位大堂经理能为在一线的同事带来怎样的切实帮助那么，简单的说，对客户经理及产品经理来说，我会共享我的客户资源，将高端客户，一些需要特殊服务的客户全部落实到相应的客户经理人头上，同时依靠我对各项业务比较熟悉的优势，帮助客户经理实现业务拓展及不同类型产品之间的联动销售。对柜台，除了分担所有的咨询类业务以外，一些比较费时间低柜业务，如代理基金及理财产品销售等也可以由我来办理，从而最大程度提高柜台的工作效率。同时，客户经理同会计柜台如果出现任何问题，我将尽可能的协调解决。这样，我相信，在这种协同效应的影响下，网点的服务水平一定会迈上一个新的台阶。

4、我将会全面负责以往财富经理的工作，加强对我行贵宾客户的发掘和管理。20%的高端客户创造了银行80%的利润，因此，高端客户理所当然应该享受到差异化的服务，这一点从我做起。

5、接受客户的投诉及建议，及时解决问题，反馈到位。定期归纳整理客户意见，并将其报送支行行长及会计经理，以作为网点相关决策的依据。

其实，说了以上这么多，我对大堂经理这个岗位最大的感觉是：它对客户的服务是没有止境的！在xx分行各项业务蓬勃发

展的今天，坐在大堂中央的这个人，无论是你，是我，还是任何人，我们怎么能够不努力工作，怎么能够不努力学习，又怎么能够不把满足客户的服务要求摆在最崇高的位置这也是我的演讲题目以“螺丝钉”起头的唯一原因，大堂经理要真正像一个螺丝钉一样，拿得起，放得下，放到哪里都能派上用场。在深发展的事业大厦里面，我甘愿做这样的一颗螺丝钉。

那么，请大家相信我的承诺，让我们共同一起，为创造深发展xx分行更加辉煌的明天而努力奋斗！

谢谢大家。

部门经理就职演讲篇三

部门经理是协调部门内和企业内的资源调配的管理人员，主要职责是为部门的整体业绩负责。下面是本站小编为大家整理了关于部门经理就职演讲稿3篇，希望能够帮到你。

大家好，感谢董事会，感谢各位领导，感谢各位同事。今天，公司任命我为运营部经理，这是公司和领导给予的信任和支持。也是各位同事的支持与鼓励。

我原来是一名开发工程师，在，在各位领导的指导和帮助下，我在较短时间里面顺利跨过从开发工作转入运营工作的难关。顺利完成各种运营相关的工作事项，取得了一定的成绩。同时，也深深的意识到，我还存在着不足。但是，无论遇到什么困难，我都知道，努力和回报是成正比的，这使我有极大的勇气，敢于去面对任何挑战。不断地挑战困难，才能不断地成长起来。

然而，1个人的力量是单薄的，双拳难敌四手。公司的市场工作要取得更大的成果，必须依靠团队的力量，从运营上帮助

市场开拓和销售工作。

在新的一年里，我将担任新的岗位。对于我而言意味着更多的责任，我勇于承担这个责任，我的目标只有一个：与公司并肩完成目标，公司的目标就是我的目标，群策群力，共同迎来公司胜利的一年。

上任后，我的规划有以下四点：

第一，落实和执行好运营部的职能，细化运营部门的运营工作和职能布局。

第二，根据市场需要，快速完成运营部招聘工作和人员布局。

第三，以公司的战略和目标为指导，制定运营策略并认真执行运营策略。

第四，加强运营部门与研发部门的配合，与研发部门一起成为市场部门的坚实后盾，让市场人员毫无后顾之忧地冲锋陷阵。

以上是我的部门规划，我衷心希望在x年继续得到各位同事的支持，我会竭尽全力付出自己最大的努力，与部门同事共进退，共创优异的成绩，为公司作出最大的贡献。

我相信，这不谨谨只是一份工作，更是我们大家事业的开始。x年，我们并肩奋斗！

谢谢大家，谢谢。

尊敬的各位领导，各位亲爱的伙伴们：

大家好！

今天对我来说是一个极不平常的日子，也是我人生中的一个重要转折点，因为今天我被公司老总正式任命为我们公司的技术部经理，我的职位是由全体员工集体选举出来，非常感谢大家！

感谢各位董事会成员、各位公司伙伴对我的信任以及集团公司对我的培养，给了我这个机会。在知道自己成为公司技术部经理之时，我感到这不仅是上级组织领导和各位伙伴对我的信任，更是赋予了我巨大的责任。今天我面对组织、面对领导以及面对集团公司的各位伙伴，我心情很激动，同时也很有信心带领餐饮公司的管理团队，发扬我们“追求无止境”的精神，建立“严格高效，善于思考，团结互助，沟通理解，积极主动，乐观向上”的团队优良作风，共同把公司管理好、发展好。在这里我向集团董事会成员以及在座各位伙伴郑重承诺：

我深信，企业的竞争就是人才的竞争。人才的竞争就是质量的竞争，质量的竞争就是品牌的竞争，品牌的竞争就利润的竞争。“尊重”是我们以人为本的体现。在此由衷的感谢集团各部门、分公司长期以来对全上品的帮助和厚爱。我相信，我们的合作与交流是我们共同进步的源泉，让我们伸出合作的手，把我们公司的事业推上一个新的台阶。

担任总经理期间，我将秉承我们以往的精神，在新的岗位上，积极努力工作，认真履行总经理的职责，认真学习餐饮专业知识让管理走上规范化的轨道，建立能有效按公司要求完成好工作和达成目标的团队，做好产品研发，丰富产品。把我们“自然、健康、快乐”的全上品更大的服务于大众。

我将要把我们餐饮公司的业绩提高上去，在以往业绩基础上提供十个百分点，我们完全有能力做到着一些，只是由于我们的一些小细节的不够导致了现在的业绩没有得到充分的提升。我之前就已经看到这些缺点了，我相信只要我重点将缺点找出来，加以改正，我们的业绩就会上去。

如果我不能做到这一切，或是我们公司的业绩下去了，那首要责任就是我的，我责无旁贷，我也不会掩饰我的错误，我将会辞职，退位让贤，我说到做到！

在此我祝公司欣欣向荣，各位同仁身体健康，并通过你们传达，祝你们家人健康、快乐、万事如意。

谢谢大家。

尊敬的总经理、各位同事：大家上午好！

今天，我能在服饰有限公司任职，这是公司领导对我的信任、支持与厚爱，在此我表示向大家致以衷心地感谢！

作为就任营销部经理一职，我个人认为，这个职业是一个很不容易的职业，有很多的希望与梦想在前方，有很多的压力和任务在肩上，有很多的困难要解决，有很多可供施展才华的地方，是一个混合着很多复杂因素，同时也充满很多乐趣的职业。

第一，爱岗敬业，我认为，自己首先要拥有积极向上的心态，同时要努力培养积极向上的精神，一个人只有对自己的企业，对自己从事的工作抱以极大的热情，才能极大地发挥潜能，为企业创造更大的价值，并在工作中找到乐趣。我正是用这种心态面对自己的工作和企业，按照市场经理的职能职责严格要求自己，尽心尽责做好本职工作。要达到这一高度，真正成为一名“市场经理”、“客户经理”要的就是不断的学习与积累，提高综合业务素质。并利用业余时间通过网络、杂志了解行业动态，学习收集营销知识、，边学边做、边做边学。才能积极开展对市场调查、分析和预测。做好市场信息的收集、整理和反馈，掌握市场动态，积极适时、合理有效地开辟新的经销网点，努力拓宽业务渠道，不断扩大公司产品市场占有率。

第二，组织编制年、季、月度销售计划，适时合理地签订供货合同，确保销售计划指标完成，节约销售费用、及时回笼资金，加速公司资金周转，同时，随时关注生产计划完成进度和监督产品质量问题。

第三：履行职责，重在执行

再好的市场策略与方法如果不能执行到位，都可能一事无成。“成功者找方法，失败者找理由”。究其根源绝大部分都是没有真正的去执行或执行的不彻底。这世界上任何事情，只怕认真两个字，如果坚持下去，该办的事情就一直做到底，成功是一种收获，教训同样也是一种收获。

第四、完善自己、超越自己

尺有所长，寸有所短，我了解自己在这个岗位上还有许多缺点和不足，所以一直一如既往地在努力学习专业知识和职业技能，在工作中不断地总结、提高自己组织、协调、创新能力，不断发展、不断完善，使自己更能胜任当前工作；向同事和领导学习，集思广益、群策群力，与同事和领导共同探索产品在国内市场的发展道路。

工作在一线的各位同事，我们很庆幸生活在一个新技术、新产品高度发达的社会里，信息时代给了我们很多机会，问题是当机会来临的时候我们能否抓住它？能否驾驭它？弱者等待机会，强者把握机会，智者创造机会，我们当然都愿意做一个强者和智者。其实我们天生就是一个赢家，因为我们小的时候，刚出生的时候，我们连走都不会，没有人逼着我们去学走路，可是我们硬是凭着那份敢于突破自己、战胜自己、超越自己的勇气学会了走，学会了跑，学会了知识；现在，为了成就事业仍然需要我们那份敢于突破自己、超越自己的勇气！

最后，我衷心祝愿服饰有限公司全体同仁，为了公司的发展

共创辉煌、展望未来!

部门经理就职演讲篇四

各位同事:

大家下午好!

今天很高兴来到秀丽的，一直是我向往的地方，想不到，在这个火热的夏天我就真的来到了演讲美丽的！大家说，美不美，（美），那店长们美不美（笑，美）。好的演讲，大家很有自信心，那我们的营业额就有希望了！那我就觉得上天堂真的很好！

我到这里来工作，是希望带领大家快乐地工作，大家知不知道中国国家足球队曾有个教练叫米卢的，他提倡的是一种快乐足球，所以他率领的中国队第一次出现在世界杯的舞台上！今天，我带给大家的同样是快乐零售，所以一年以后，我希望我们门店单店日均同样能排名全国各分部中的第一名，大家有没有信心！有没有！（有）大家想不想快乐！想不想！（想）

俗话说：新官上任三把火！可是我烧的不是三把火，而是带给大家三个快乐！工作快乐、学习快乐、生活快乐！大家想一想，只要我们的店长们快乐了，店里的员工们也就会快乐，大家都快乐了，工作就会有激情、学习就会有心情，生活就会有热情！我们的顾客朋友们也就会快乐地购物了，那时，我们的营业额想不上升都难！

还有“人怕出名，猪怕壮”，大家是不是看到我很壮？所以我希望自己瘦下来（因为我是属猪的嘛），所以大家跟着我干是会很辛苦的！门店的营运管理离不开基础管理，营运管理的基础就是抓流程、抓制度、抓过程、抓服务、抓商品、

抓激励考核，是要眉毛胡子一把抓（呵呵），我们的业绩才会上来，大家说，是不是会很辛苦？不过，只要我们方法得当，只要我们有一颗积极的心态，大家就不会很辛苦，就会从工作中体会到学习的快乐、体会到营业额提升的快乐、体会到分部发展的快乐！

我提倡总部的员工要全心全意为门店服务，门店的员工要全心全意为顾客服务，零售就是一项服务性工作，我和大家一样，刚入公司的时候，我在门店做见习药师，三个月后做店长，七个月后做区域经理，一年后做门店部经理，二年后做总经理助理，三年后任副总经理，可是不管我做到什么样的职位，我一直都是全心全意为门店服务，做好门店的忠实仆人。这就是一种服务的心态，心态决定一切，热爱才会成功！我希望我们的店长们同样能在我们的公司有一个好的发展！

在以后的工作里，我们将会一起同甘共苦，全力冲刺下半年的营业额。同时我也希望给大家营造一个公平、公开、公正的管理环境，营造一个学习、进步、快乐的环境！营造一个和谐、团结、积极向上的环境！

大家有没有信心！大家想不想争第一！

让我们一起努力吧！

谢谢大家！

部门经理就职演讲篇五

尊敬的各位来宾、各位朋友：

大家晚上好！

今天我们获此殊荣，但是在我们的工作中仍然存在着不足的地方，这也将成为我们今后的工作的侧重点，希望来年我们

能改正工作中不足的地方，精诚团结，携手把客房部的工作做的更精、更细；在新的.一年里我们将用更加细心、热情、周到的服务留住更多的客人；在到20xx年度评选的时候，我们部门全体员工希望客房部还能继续成为酒店最优秀的部门。

在新年来临之际，客房部全体员工祝愿在场的的朋友新年好！
身体好！心情好！

谢谢！