

# 最新老总演讲稿(实用6篇)

演讲稿也叫演讲词，是指在群众集会上或会议上发表讲话的文稿。演讲稿是进行宣传经常使用的一种文体。演讲的作用是表达个人的主张与见解，介绍一些学习、工作中的情况、经验，以便互相交流思想和感情。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。

## 老总演讲稿篇一

大家好！

首先欢迎湖州市名牌战略推进委员会各领导莅临我公司指导。

我公司是一家以生产竹地毯、竹窗帘、竹凉席、竹窗帘等为主的竹制品生产和销售企业。企业于20xx年移至安吉阳光工业园区二区，现拥有员工200余名。公司自成立以来，坚持以诚信为本，始终把产品质量放在第一位，充分发挥竹乡安吉得天独厚的竹木资源，以品种多样，质优价廉的产品不断拓展市场。

为了对企业产品、市场乃至企业文化进行深化改革，公司意识到注册商标及名牌产品的重要性。20xx年1月，公司成功注册了“夏日情”商标，主要产品为竹凉席、竹地毯、竹窗帘。通过调查分析市场实际需求，根据功能不同将产品细化，适用于家庭、办公室、餐厅等各种场所。企业十分注重商标管理、注册、续展、维权等工作，专门行文制订企业商标管理制度，由专门工作小组负责。“夏日情”商标自注册以来使用至今，我们与经销商建立了互相监督机制。目前“夏日情”牌产品已在国内外市场获得良好口碑，产品包装上也进一步进行设计、规划、制作和编号。

面对金融危机逐渐离去，企业仍然不会掉以轻心，我们会冷静分析市场变化，严格按照高起点规划、高标准建设、高效能管理、高速度推进、高效益产出的思路，积极打造企业内部的管理队伍，不断加大名牌新产品开发力度，努力提高名牌产品的科技含量和企业自主创新能力，以实现产品与企业的高速发展的跨越。

在未来的时间里，我们会不断努力，对“夏日情”品牌商标进行宣传，进一步提高“夏日情”品牌商品的知名度，提升企业形象！

演讲完毕，谢谢！

## 老总演讲稿篇二

我是xx会展中心国际大酒店人事部的质检经理。去年，我有幸被集团评选为“青年岗位能手”。今天，我汇报的题目是《我与光大共成长》。

五年前，我踏出大学校门，成为##会展中心一名员工。当时的会展中心还是一片未开垦的“荒地”，我参加工作的新鲜感很快就被紧张与辛苦所取代。眼前没有金碧辉煌的酒店大堂，只有满地的泥土瓦砾。我在这样的环境和心境中参加了新员工培训。在培训的第一天，会展中心领导召开了一次动员会，会上要求党员团员和青年发挥模范带头作用，积极参加会展中心的“开荒”工作，共同创造会展中心美好的明天。听了领导的动员，激起我对明天的憧憬，培训中，我十分认真刻苦，几次业务比赛我都取得了头名。培训结束后，我积极投入“开荒”工程中，我事事不甘人后，争做苦活、脏活、累活，哪里工作紧张，我就赶去帮忙。在全体员工的努力下，会展中心国际大酒店终于赶在国庆节前顺利试营业，实现了向祖国五十周年大庆献礼的心愿，我也被光荣地评为“开荒积极分子”。

会展中心开业后，领导号召我们年轻人做“多功能”人才。通过前台业务培训，我熟练掌握了操作流程。在工作中，我看到会展中心国际大酒店，每逢会展档期，客人流量很大。我觉得那里需要人手帮忙。经过一段时间的细心观察，我发现那里的礼宾部和收银处接待客人的任务量很大。为了方便客人，我在休息时学习了礼宾部、收银处的操作流程。我经常在完成自己本职工作的前提下，为应接不暇的这两个部门接待客人，尽量缩短客人办理手续的时间。为了保证业务数据正确无误，我经常下班后留下来帮助他们核对数据至深夜一两点，核对清楚后才下班。

“做好工作不仅是对单位负责，也是对自己和同事负责。”这就是我对自己的严格要求。在担任大堂经理期间，我利用休息时间自学了电脑维修技术，并运用所掌握的电脑维修知识多次及时排除了会展宾客的电脑故障，使他们避免可能造成的经济损失。年初集团在会展中心开会期间，我被领导安排做现场协调工作。为了完成这项重要的任务，我在身边准备了三本记事簿，将发生的事情全部分别记录下来，并及时汇报有关部门和有关领导，使问题及时改进和解决，我认真细致的工作，得到了与会领导的好评。

会展中心员工百分之六七十都是青年人。基于这个特点，公司党委十分重视对青年人的教育和培养，提高青年人的思想觉悟，加强凝聚力工程建设。我积极响应党委提出的“争创市级文明单位、争创优秀物业管理小区、争创四星级酒店”的号召，以实际行动去落实党组织的要求。在政治上，我积极要求进步，参加了党委组织的青年积极分子党课培训，认真学习“三个代表”重要思想和党的“十六大”文件，不断提高政治觉悟和思想水平。许多青年人在接受党的教育以后，纷纷向党组织提出入党申请，我也是其中一员。会展中心团委结合国际酒店一线青年人数多、岗位复杂、三班倒、在一起活动时间较少的特点，合理安排时间，积极组织开展了许多青年人喜闻乐见的活动，如联欢会、运动会、青年书法展、青年征文活动、微笑大使评选活动、青年歌咏比赛、青年读

书周等，每次活动我都积极参加，并起骨干作用。通过这些活动的深入开展，把我们青年人彼此之间的距离拉近了，企业的凝聚力大大增强了，我也受到了教育和陶冶。

## 老总演讲稿篇三

首先，感谢公司董事会以及公司同仁们给予我这样一个展示自我的机会和舞台。我想说：面对这次的机遇与挑战，我对自己充满信心、对公司的未来充满信心。

我叫xx是xx的一名学生，所学的专业是“电子商务”，我是一名团员，在班上担任副班长的职务，有较强的组织能力和沟通能力。能使“xx”这个大家庭拥有先进的企业理念。

下面我说一下我对“xx”公司的管理要求以及管理的重点：

一是要有服务意识。服务意识似乎是一个老话题了，但它确实是油品销售企业生存和发展的根本。只有热情、周到的服务才能吸引住顾客，况且服务质量提升空间的无限性，是企业发展的潜力所在。我认为不仅基层加油站要有服务意识，机关工作人员更需要服务理念，要有为顾客服务的思想，也要为公司全体员工服务的意识。

二是要重抓产品的质量，做到人人质检，人人专业；对售前/售后的服务要做到尽善尽美，遵从服务到家的理念。

三是要有团队精神。产品的运作需要所有环节参与人员的共同参与，共同努力才能完成。也就是说一个员工的劳动成果中凝聚了其他员工的劳动成果。因此，团结协作的团队精神是企业致胜的法宝，也是企业长足发展不可或缺的企业文化。

四是要掌握和运用现有现代化办公设备，努力降低办公成本。首先是基本的计算机应用系统的熟练操作。其次一些业务性软件要完全掌握，例如word、excel、powerpoint等软件必须操作

熟练。

五是要运用先进的行业管理模式，科学定位，科学决策；创优良的企业品牌、树良好的企业形象；实行多元化经营，拓宽企业经营渠道。

希望大家给我这个机会，相信通过全体员工共同努力和勤奋工作，能实现经营效益和社会效益双丰收。

## 老总演讲稿篇四

众所周知，如今的电力系统已经厂、网分开，体制改革基本上完成到位，而这些变动和改革在十年前谁又曾真正意识到。

以前的体制和管理模式曾经为电力企业的发展，作出过不可估量的贡献。但是，也造就了一批“电老虎”，致使社会对电力企业有种种的误解，一旦别的企业插足电力市场，“电老虎”的客源是不是会被别人吃光呢？争创一流企业不再是“有人喊狼来了”的故事重演，而是确确实实摆在我们面前的一个亟待重视和行动的事实。

当前，竞争无所不在，压力与日俱增，电力打破垄断，引入竞争，在日趋激励的竞争中，只有那些超越对手的企业，才能立于不败之地；创一流县级供电企业，以创一流为契机，实现一流电网、一流效益、一流管理、一流队伍、一流服务，使企业更具竞争力，稳定发展，长盛不衰。创一流不是一句口号，而是提高企业素质的一种途径和手段。北河供电营业所根据局创一流的工作精神，制定了适应市场、适合于开展工作的管理方式。

坚持以人为本，强化全员安全意识，为创一流营造良好的安全生产环境。安全生产是电力企业取得社会效益和经济效益的基础，也是创一流的基本条件。通过日常工作和阴天下雨在班组举行安全培训，安全警句的张贴，规范安全管理，强

化责任制的落实，坚持“保人身、保电网、保设备”的原则。外线维护、营业、抄表，各种岗位的职员无论是那种性质的用工，都签订安全责任制，严格考核，要求各岗位的职工立足本职工作，找出安全隐患阻止麻痹大意、侥幸的思想根源。

以市场为导向，更新观念，搞好优质服务，树立诚信思想，严格履行各项服务承诺。既然向社会公布了服务承诺，就应当兑现，应当诚实守信，一诺千金，将承诺实实在在的落实到工作中，这是创一流的基本要求。具体体现在定期或不定期走访客户，及时了解掌握生产经营状况，提高供电可靠性，保证客户不间断用电，上门征求客户的意见，找出自己的不足，提高自身的素质。为客户报修、报装接电提供限时服务。创一流供电企业的最终目的是为了更好的服务于客户。××供电营业所要求在实际工作中真心实意的为客户提供方便、快捷、优质高效的服务，尽可能的让客户花钱花的顺心，用电用的舒心。××年10月的一天夜间的2：30分，××二分厂一福建承包商，打电话到所领导家中，急切要求去处理用电难题，于是所领导带领有关技术人员在20分钟内赶到该厂，立即对故障点进行排查、分析，在半个小时内查出问题并立即进行了处理，使该厂恢复了生产，挽回了该厂××多元的停电损失。事后该厂老板怀着感激之情、敬佩之心，给供电所送来了一面“电力及时雨”的锦旗，并说：“我们外地人在外做点事很不容易，现在看到电力部门这么好的服务态度及这么高的业务水平，给我们带来了很大方便，我们可以放心、安心的在贵地投资办厂了”。供电所还成立了以所长为组长的特别专班，一旦有报修和报装任务，立刻赶到现场，在最短时间内完成工作，让客户都认识谷城电力的办事效率和良好的企业形象。

近年来，我所从各方面要求职工立足本职工作，搞好岗位责任制，主动接受社会监督，设立举报投诉电话，以一流电网、一流效益、一流管理、一流队伍、一流服务为目标，以更安全、更文明、更经济、更高效、更具有竞争力为宗旨，立足本职工作，争创一流供电企业。

谢谢大家！

## 老总演讲稿篇五

首先感谢组织上和同志们给我的信任和支持，给我此次竞岗机会，给我人生的一次重要机遇转折。根据自身的能力条件，我拟竞争办公室主任职务，请组织考察，也衷心希望各位评委为我投上赞成的一票。

（略）

办公室是个综合科室，涉及面之广、事务之多、要求之高、作用之非常是其它任何科室不能相提并论的。这些年，在局领导的关心爱护下，在商局长的亲抓亲管下，在全局同志的配合支持下，局办公室承担了大量工作，也出色地完成了各项目标任务，并不断创新各项工作，取得了很大成绩，多项工作走在了全省全国一流，引领了各地市办公室工作的潮头。这对于我竞岗来说，既是一个极为良好的基础，更是一个极富压力的挑战。因此，我进行了深入地回顾、总结、思考，对我个人的能力、素质特别是不足进行了总结、分析，从心理和思想上做足了准备，要敢于挑战，借助这一良好平台，扎实工作，勇拓新路，再写新篇。

竞争办公室主任一职，我认为自己有几个主要优势：

一是15年办公室工作经验，使我养成了做好办公室工作必备的也是最为重要的政治觉悟、全局观念、大局意识和服务、服从意识，造就了我纪律原则素养和勤奋扎实的作风，磨砺了我吃苦在先、任劳任怨、甘于奉献的精神追求。思想决定行动，我认为自己的思想政治素质是能够做好办公室工作的重要前提。

二是自己正直、诚实，工作上争先争优意识强，能善待每一位同志，善于沟通协调，日常谦虚爱学，工作经验比较丰富，

能力素质能够胜任岗位职责所需。

三是长期以来注重与多部门的工作联系，有一个与上下、左右深入的工作沟通基础，懂得并掌握基本程序和工作规律，能驾驭岗位职责范围内的工作。四是有良好的个性修养，尊敬领导、尊重同志，可以确保分工协作和团结共事。更使我有信心竞争这一职位的是，近几年，组织和领导不断地教育、栽培，与同志们的互相关爱、取长补短，以及单位良好工作氛围的影响，使我个人的综合素质得到了很大提升。

此次竞职，如能得到组织的信任、同志们的支持，选择我到办公室主任的岗位上，我将更加珍惜这个机遇，恪尽职守，自我加压，加快进步，尽心、尽力做好和创新办公室工作，做到对领导多一些建议，对同志多一点帮助，对工作多一份勤劳，对生活多一些严谨。

一是加强学习，提高综合素质，尽快适应新岗位的工作要求。

二是开拓进取，创新发展。形势发展日新月异，不能因循守旧。重点是在总结以前好的制度的基础上，要创新工作方法，完善管理手段，使办公室工作更加科学、规范、高效。

三是不断改进作风，加强配合。切实改进工作作风，规范服务行为，顾全局，讲协作，更好地树立和维护部门形象。

四是利用好现代化办公管理手段，使公文管理上台阶。设立专职文秘，负责公文的收发、传递、文印、督办及所有文书档案资料的归档工作，对起草的公文做到准确、规范、高效、优质、针对性强、传递迅速，用新手段实现公文管理新水平。

五是做好日常物资管理。对固定资产管理、低耗品管理、招待费管理、物资管理、办公用品管理等，突出以制度管人管事，严格照章办事，抓好节支降耗，提高物资利用率，最大限度地做到物有所用、物尽其用。

当然，做好这份工作绝非轻而易举的事，自己还有管理经验不够、全面抓工作的意识不足等欠缺，但我有信心、有决心干好这项工作，要在干中学、在在实践中锻炼提高自己，只要功夫深、铁杵磨成针，一定不辜负组织和同志们的期望。

最后，借此机会，向多年来一直给予我关心、帮助和厚爱的各位领导和同事们表示衷心地感谢！同时也真诚地希望大家能一如既往地给予我关心、支持和帮助。在今后的工作中，我将把这份感激之情化为工作的热情，将压力化为动力，用行动和实绩作为回报。

谢谢。

## 老总演讲稿篇六

大家上午好！

感谢大家能够提供给我这么一次宝贵的机会，让原本胆怯的我站上了这个发光的讲台。首先很开心公司能够提供给我们员工这样一次晋升的空间，此外也很感谢部门领导对我的提拔和指点，我这次能够鼓足勇气站在这里也是因为自己的内心已经肯定了自己，所以这次，我势在必得，我也自信满满，即使有那么一点小小的紧张，我也会自信的发表完讲话，希望大家能够感受到我的真诚和热情，为我的实力和勇气投上宝贵的一票！

这次我竞聘的是销售部的销售经理，我自20xx年从xx大学毕业之后，就来到了我们公司，从基层做起，从一个小小的业务员开始做起，直到现在已经有了三年了，这三年的时间让我慢慢的蜕变着，也慢慢的 occurring 前所未有的改变。时间很无情，它带走了我的青春，但也为我换来了沉稳，我在处理事情上也越来越稳定了，自己的情绪也能够控制的很好，很少会因为一些个人原因而让公司受到损失，这一点我相信大家是有目共睹的。

我对这份事业真的很热爱，我是一个比较开朗的人，我喜欢和别人沟通，在销售这份工作上最让我感到充实的就是得到客户肯定的时候，有好几次客户特意来公司找我对我表示感谢，其实我也没做什么，只是在工作之余给予了他们更多的意见罢了。但是就是因为这一点点小的事情，让我这个人看起来就更加的温和且真挚了。

其实我们做销售最重要的一点就是真诚，人是一个情感动物，我们的一举一动，一颦一笑，他们都看在眼里，他们可以通过感知感觉对方是否可靠，而我也正是明白了这一点，所以我对客户是更加负责，付出更多一些的。因此我的业绩也稳居公司每个月的前榜，更是得到了一些很好的评价。这让我感到真的很自豪也很满足，我想做销售最让人迷恋的也就是得到这些好的回馈了。

我也已经坚持三年了，三年时间不长，但我成长很快，我相信自己，我也能够很自信的说下个月我还是能做出很好的成绩来。此外我也在往其他的方面拓展，人总是要往高处走的，而我也想通过自己的争取能够为自己换来一个更加灿烂的明天。我会更加的努力，也会更加的向上，不负这一次珍贵的经历，也为报答大家一路上给予我的各种帮助和支撑，我会加倍努力的，我会坚持奋斗的！请大家支持我！