

2023年新经理入职讲话 经理述职报告 告(模板10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。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

新经理入职讲话篇一

**年刚刚来临时，我曾在心里立下誓言，在这一年里，我要更好地配合总经理及领导班子内其它成员搞好工作，使我厦有一个更好的发展。如今，世纪的钟声即将敲响，回首这一年来的工作，尽管有取得成功时的喜悦，也有遇到挫折时的无奈，但我始终在为这一目标而努力。正因为如此，这一年的工作我积累到了一些有益的经验，也得到了许多可喜的收获。下面，我就*年度我的思想和工作情况按分管范围作一个简单的汇报，请各级领导和同仁审议和指正。

目前岳阳市内宾馆林立，一个个新宾馆也在陆续建成开业，我厦要想在岳阳市场占有自己的一席之地，必须主动出击，推陈出新，争取顾客，占领市场。在这个问题上，我得到了总经理及领导班子内其它成员的信任和支持，今年以来，陆续推出了许多促销措施。首先，我们高度重视大厦的公关形象，经常在电视、报纸上进行宣传，让我厦在市民的心目中产生持久的印象。在春节期间，对来我厦消费的客人一律实行了优惠打折，对有关职能部门和入厦消费的常客发放了贺卡和免费消费券，从而使宾客对我厦产生亲近感，激发他们再次来大厦消费的欲望。除此之外，我还注意充分借鉴其它宾馆和行业的促销办法，陆续制订了揽客消费提成、工效挂钩等方案。今年九月，还与长沙湘野车队签订了合作协议，对方为大厦组织客源后，双方进行利润分享。我还利用同学、同乡关系多方为大厦联络客源，如邮电局工程部、水电局水

政监察大队等单位现已把我厦作为主要接待地点。以上这些，对促进我厦的消费，为大厦取得稳定可靠的客源发挥了一定的作用。

今年七月，由于国务院《娱乐场所管理条例》的实施，我厦终止了与凌峰娱乐城之间的租赁关系，我在大厦负责与凌峰娱乐城移交、清算的有关事宜以及娱乐城的重新开业的筹备工作。尽管自己在这方面经验不足，困难重重，但我欣然领命，不讲条件，积极投入工作。在上级领导的支持下，经过积极努力，目前我局（包括我厦）与凌峰娱乐城之间的欠费清理、资产移交等问题基本得到圆满解决。为了减少损失，尽早让娱乐城开业，根据局里确定的方针，在兼顾合法与灵活的前提下，经过反复研究，已经制订出了可行的娱乐城经营方案，并已通过新闻媒体公开招聘部门负责人，目前正在抓紧筹备开业。今年以来，我还陆续整理了与临街门面之间的合同，对有关欠费进行了清理，促使这些经营者合法经营，及时交纳费用。

在做好大厦经营工作的同时，安全工作始终是我厦日常工作中的重要内容。在这方面，我的观点是晓之以理，动之以情，“严”字当头，“防”字在先。大厦今年及时调整充实了安全管理领导小组，在执行安全风险抵押金制度方面，我主持对这一制度重新进行了修订，使其更加可行、有效。在执行这一制度以及《违章下岗制度》上决不走过场。对于在安全工作中出现的好现象，及时进行了奖励。对于发现的问题，本着三不放过原则，决不姑息迁就。如今年1月29日客房部洗衣房因为当班人员违反操作规程，工作态度散漫，造成失火，我及时召开了部门及大厦的事故分析会，对当事者也给予了严肃处理，分别给予了扣奖、记过、辞退等处分，使当事人及全厦员工从这件事中吸取教训。

消防安全是宾馆安全工作的一项重要内容，上级主管部门对这一工作也相当重视。由于种种原因，大厦施工中遗留下了一些消防隐患。为此，我局保卫科、安监科、市消防支队

多次到大厦检查督促整改，我也曾多次与这些部门检查现场，研究对策。在上级领导的支持下，这一问题在今年得到了基本的落实。如三楼西侧已开通了专用消防通道，完善了各处的消防标志，各楼层的消防电梯前室的消防门也已经开始安装施工。通过消防部门的验收检查，今年我厦已取得了消防合格证书。

设备设施的良好运行是保证大厦正常经营的有力保障。自开业以来，我一直是分管动力部工作的，在这方面，我始终得到了动力部两位经理的有力支持。开业前两年，大厦所有设备设施都还是新设备，基本上维修工作量不是很大。但是，由于有些设备本身的缺陷和安装过程中存在的问题，经过两年来的运行，大厦的设施设备陆续出现了许多故障，使动力部的工作今年与去年相比，维修工作量明显增加。特别是空调设备，在今年热天需要开启时，三台主机陆续出现故障，严重影响大厦的正常经营活动。为此，在空调保修期即将满和已满的情况下，我们争取到了厂家免费维修，为大厦节约了一笔较大的维修费用。在最近准备开启制热时，空调设备再次出现故障，动力部又到金都、岳阳宾馆请教专家，日夜抢修，并再次找厂家免费更换了部件，对全部空调管道进行了清洗，从而保证了空调设备的正常运转。在保证正常维修工作的情况下，还陆续安排动力部对大厦的有关设施进行了改造和完善，如为解决窗户玻璃易掉落的问题，对窗户框进行了改造；为加强临街门面电度计量，对这些地方的表计全部进行了更换校验；为加强大厦的安全监控，今年还在大厦几个主要地点安装了电视监控系统。我还直接负责了大厦电脑系统的日常维护工作。大厦的电脑系统担负着接待、收银、总经理查询、上网、财务等管理工作。平常电脑系统一旦发生故障，即使是在晚上或休息时间，我总是及时赶到，保证电脑系统的正常运行。

本年度，大厦要我负责人事方面的管理工作。在这方面，局里给予了大厦灵活的政策。大厦的绝大部分管理人员和员工都是通过对外招聘的，鉴于目前社会上就业比较困难，平常

向我打招呼的有不少，我自己也有不少穷亲戚，但我从不徇私情，本着唯才是用的原则，所有人员都经过总经理的认可，严格保证进入大厦的人员的素质。对于进入大厦的各级人员，更是从严要求。今年以来，我陆续规范了人事管理方面的一些程序，加强了员工转正考评工作，是金子，就要让他发光，及时建议予以重用；是庸才，也不心慈手软，及时提出处理或解聘意见。大厦陆续建立了员工的详细档案，对工资标准进行了重新规范与核定。为了招聘到优秀的员工，提高员工素质，我和大厦其它领导多次到各学校选录优秀人才，还委托市旅游学校、华容职校在平江、华容等地招用并培训人员。今年省旅游局的宾馆总经理培训班在我厦举办时，我和大厦多数管理人员以及一部分员工一起参加了这一学习，有了一个学习提高的机会。我和大部分参加学习的人员均拿到了省旅游局颁发的宾馆行业岗位资格证书，从而保证了大厦有一支较优秀和稳定的管理者 and 员工队伍。

在这里需要指出的是，如果说大厦今年在以上各方面取得了一些成绩，这全是上级的正确领导以及大厦全体同仁努力工作的结果，在此我要真诚地说声谢谢！我知道，一个人的力量是渺小的，一个企业要想得到充分的发展，只有依靠领导班子的精诚团结和全体同仁的齐心协力。正如当初我在应聘副总经理时说过的，作为副总经理要多为总经理动脑子，出点子，跑腿子，赚票子。尽管理想与现实往往存在着差距，但我总是首先从自身寻找原因。我知道，我所做的工作还远远不够，为了岳阳电业局的利益，为了大厦的辉煌，我将继续本着“老老实实学习，勤勤恳恳工作，实实在在办事，正正派派做人”的处世准则，一如既往地规范自己的言行，把工作做得更好。

谢谢大家！

新经理入职讲话篇二

你好！

首先谢谢你，谢谢你几个月前从网上找到我，给我加入xx这个大家庭的机会。

几个月过去了□xx使我从对服装行业一无所知，到目前自认也是行业中的一份子□xx带给了我很多愉快的记忆，也带给我人生经验的增长和微薄的薪酬□xx让我第一次冠上了经理名称。让我顺利地开展了工作。几个月前何总给我一项任务就是开拓xx广东的市场，现在广东已经从没有一家实体店到拥有广州新大新，佛山南海广场，惠州吉之岛等多家自营店，我觉得今年xx在广东的布局已经完成。我也可以放心地向你辞职了。

也许你会猜测我的.去向。但我自认没有能力去耕一块新田，我还是会去找一棵可以遮挡风雨的树，在树下我希望可以愉快地生活。哪怕一时间没有满意的我也不介意，因为我自己充满信心。希望你理解。

话说多了就会囉唆，但当我走出飞马离开xx的时候，我想我还是会回过头看一看。以后无论在那里，静心的时候我还是会回想起我在xx的日子，回想xx□

谢谢xx小姐对我的信任，也谢谢陈总你对我的严格要求。祝愿你们的事业蒸蒸日上，也希望xx健康成长，请批准我的请辞。

xx

时间□xx

新经理入职讲话篇三

大堂经理与客户的沟通需要全面的知识，我在以后的工作上除了学习党的理论知识和国家方针政策外，重点是要学习信

贷知识和更新自己现有的会计业务知识，并要做到学深学透，掌握在脑海中，运用到实际工作中，为自己做好大堂经理工作打下坚实的基础，使自己不仅要熟悉和掌握党和国家的方针政策、法律法规和银行工作知识与技能，更能较好地结合实际情况加以贯彻执行，具有较强的工作能力，完成较为复杂、繁琐的工作任务，取得良好成绩。

大堂经理是联系客户与银行的桥梁。在当前各行金融产品品种相似，联合产品日益增多，服务为本，客户至上，已成为共识。大堂经理时刻处于服务的最前线，他的一举一动直接反映着银行服务质量的水准。大堂经理每天处理各种各样的问题，保持良好的心态非常重要。不能因为客户的冲动和不理解，影响工作情绪，主观臆断，从而影响服务的效果，应该多从对方的角度出发，换位思考，多加询问和解释，才能不断提高服务质量。用心体会，善待客户，这是做好服务的根本。

银行是企业，企业在市场竞争中，就必须做好市场营销管理。每一位银行员工都是推销员，他们通过自己各自的方式进行营销。大堂经理要在银行大厅的这个战场上发挥更大的作用。

(一)划分客户，有的放矢

同样是一种金融产品功能的介绍，如果对不同的对象解释，效果会大相径庭。作为一个大堂经理，划分目标市场，定位目标客户，是非常重要的步骤。针对不同的目标，采取不同的措施，才能做到有的放矢，达到较好的效果。

(二)结合新业务，扩大客户群

作为大堂经理，直接面对的就是客户。我们可以充分发挥面对面交流的优势，做好营业大厅的营销。

(三) 捕捉信息，挖掘重点

“二八原则”是市场营销中很重要的一条原则，其含义是：为企业创造80%效益的客户往往只占客户总数的20%。在银行业竞争日益激烈的今天，如何挖掘那20%的客户，如何做好他们的服务工作，已成为各家银行的工作重点之一。从与客户的交谈中捕捉有价值的信息，也是对大堂经理的一个考验。

大堂经理是银行为客户提供优质服务的一个窗口岗位。他对银行的声誉与经营效益能起到很重要的作用。客户一走进营业大厅，最直接的交流就是与大堂经理的谈话。通过这种面对面的方式，缩短了银行与客户之间的距离，也增强了客户对银行的信任度。一个优秀的大堂经理必须要树立全局观念，时刻做好纽带作用。要眼观六路，耳听八方，时刻关注着大厅里发生的一切。准确及时地解答客户的疑问，既满足了客户对金融产品的需要，又有助于柜员在办理业务时加快速度，进而更体现了服务的高效与细致。这种服务往往更能超越客户的期望。

总之，今后，我将全面加强自身综合素质的培养，要对银行的业务知识更加熟悉，还要能够处事机智，随机应变，这是我给自己的压力，也是一次新的挑战。作为一个金融服务人，我感到非常自豪，因为我有较高水平的领导和亲入一家很好的同事，同事之间的和谐气氛和工作热情都是我积极向上、追求进步的力量。20xx年，我会在这样的集体里不断的充实和完善自我，最终成为一个优秀合格的大堂经理。

新经理入职讲话篇四

尊敬的各位领导、各位同事，大家好！

我叫，今年31岁，大专学历，中共党员，助理经济师职称。20xx年毕业于x学校金融专业，同年10月参加信用社工作，

先后做过普通柜员、总会计、联社财务会计部副经理岗位，自去年11月份开始主持财务会计部工作。工作十一年来，在自己的努力下，在领导和同事的关心帮助下，自己的理论水平、业务技能得到了明显提高，综合业务素质逐步成熟，这一切要感谢每一位关心、支持、帮助过我的领导和同事，是你们的关心、帮助让我成长起来，是你们的理解、支持让我的工作得心应手，也是你们的信任与鼓励让我有足够的勇气站在今天的竞聘演讲台上，衷心的感谢你们！（鞠躬）

我今天竞聘的是联社财务会计部经理岗位，这将是人生一次难能可贵的经历，我希望通过自己的努力，自身得到新的突破。

在省市联社的领导下，经过几年不断的探索努力，县级联社财务会计部已全面担负起全辖的财务核算及财务管理职能。这对联社财务会计部也提出了更高的要求：一是要全面传达贯彻相关政策法规，指导各网点准确、规范处理日常各项业务，提高会计基础工作质量，随时做好准备，迎受上级监督管理部门的财务检查。其次，要全面、准确监测全辖财务状况，为领导的决策及时提供准确的财务信息，作好领导的参谋。第三，要做好所辖各网点的业务辅导与业务检查工作，筑牢第二道防线。

第一、具有良好的思想觉悟，热爱财务会计工作。上学期间，我加入了中国共产党，思想上逐步成熟起来，深深的体会到改革和创新是农村信用社发展的生命力所在，是信用社在激烈的金融市场竞争中、立于不败之地的必由之路，在工作中后，我从基础业务做起，苦练技能，刻苦钻研，多次被联社评为先进工作者及优秀党员。我对财务会计工作有一种与生俱来的喜爱，始终能以饱满的精神、十分的热情、全身心投入到工作中。

第二、积累了丰富的会计理论知识和实际工作经验，具备全面的业务处理能力。

工作以来，我珍惜每一次学习、提高的机会，自身会计业务素质得到了较快提高，对目前使用的业务系统和信用社日常账务处理较熟悉，能熟练处理部门日常工作，具备指导各基层社解决日常账务处理过程中的难题及账务差错的能力，对信用社财务预测、核算及决算工作等积累了丰富的实践经验。特别是从去年十一月份开始主持财务会计部工作，在人手不足，年末工作任务重的艰难情况下，团结部室成员，克服困难，最终顺利完成了年度会计决算工作。这已是我社自成立一级法人以来，我连续五年参加完成年度会计决算工作。工作之余，我不忘充实自身理论知识，参加了金融专业自学考试，取得金融专业专科自学考试文凭。

第三、工作踏实、任劳任怨，有信心迎接新的挑战。自参加工作以来，我始终坚持立足本职，任劳任怨，踏实工作。经过十一年的磨练，具备了接受新鲜事物的能力，能够较快进入工作状态，有信心、有决心，也有能力在联社领导的正确带领下，在相关部门及成员的共同配合下，迎接新的挑战。

第一、加强学习，进一步提高自身综合业务素质及管理能力。

随着《新会计准则》在xx省联社的正式实施，这对以前老的会计处理方法将是一次质的转变，只有加快学习的步伐，才能不断提高执行新会计准则的能力，不断提高合理、用足相关财税政策的能力，促进我社财务会计管理水平和核算水平迈上新台阶，促进我社财务会计管理水平和核算水平迈上新台阶。另一方面，在任副经理三年期间，一直较注重操作技能的提高，管理能力的积累有待于进一步加强，今后要注重提高管理意识，积累管理经验，提高对工作的预见性，树立全局意识，及时向领导提供有效的财务信息，为领导决策提供有效依据，并根据实际经营状况的变化，随时提出针对性措施，确保圆满完成上级联社下达的经营管理目标，实现最佳经济效益。

第二、充分引导和调动部门成员的工作热情，提高工作主动

性，利用集体力量共同完成好工作任务。

团结部门成员，引导部门成员充分展示长处，让每一个成员感受到集体的爱与力量，自愿、主动参与到繁重的工作任务中，既要体现明确的分工，也要注重团队的合作，逐步提高部门成员的服务意识、服务能力及独立承担工作任务的能力，利用集体的智慧与力量，共同完成好财务会计部的各项工作任务。

第三、加大对各基层社的会计业务培训力度，提高员工基本业务素质。

随着信用社业务创新力度的加大，管理风险和操作风险随之而增加。加之上级监管部门的监管要求日趋严格，只有不断加强人员培训工作，透彻理解每一项新业务，新制度，才能提高业务操作能力及制度执行力，真正把服务创优工程体现到实际工作中，为我社实现财务会计工作制度化、规范化、精细化管理打下基础。

第四、重视账户管理、现金管理及反洗钱管理工作，防范业务操作风险。

与支付结算相关的这几项业务是目前信用社最难办理的会计业务，如何做到既规范又能满足客户需求，成了我们不得不正视解决的难题。在下一步的工作中，一方面要加强与人民银行等业务监管部门及上级行社沟通联系，提高对账户管理、现金管理方面的规章制度的理解。在条件允许的情况下，采取聘请人民银行专业的老师来为我们做培训，组织会计人员到友邻联社的示范网点观摩学习，通过请进来、走出去，多渠道来逐步提高实际工作中规范运用现金管理及支付结算办法的能力。另一方面，要做好客户对执行相关法规政策的理解与配合，用心培养客户，让客户理解相关法规政策，支持我们执行制度，才能真正把账户、现金、反洗钱等工作做好、做规范。

第五、统一我社会计业务操作规程，做实会计基础工作。针对目前各网点普遍提出的联社会计业务操作不统一的实际，打算对全辖会计业务操作进行统一，在今年上半年，完成我们联社的会计基础业务操作规程，为一线柜员办理业务提供统一的标准，走出规范会计基础工作的第一步。其次，借今年联社在全市范围内统一开展会计业务达标工作的时机，对辖内各网点会计基础工作进行一次全面的梳理，找准问题，下大力气把我社的会计基础工作做到实处，确保在上级联社规定的时间内圆满达标。

今天，站在这里，我要再次感谢单位对我的培养，再次感谢领导和同事给予我的爱与支持，不管结果如何，我都将一如既往的勤奋学习，踏实工作，扬长避短，全方位武装自己，以微薄的力量参与共创信合事业！

谢谢大家！

新经理入职讲话篇五

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。

新经理入职讲话篇六

你们好！

感谢你们这么多年来在工作和生活上的指导和帮助，更感谢你们对我无微不至的照顾和给予我的信任。在公司工作了xx年，xx年里有我所有的青春和所有的美好时光，现在要离开她，说心理话十分不情愿，但是我却不得不对她说再见，这是为了我的身体、我的家人、为了公司的明天更美好！

xx年前的9月，我有幸的成为公司的一名员工。我先后从事过开票、收款、出纳、销售会计、原料成本会计、以及现在的主办会计工作岗位，在每一个工作岗位上我都任劳任怨、兢兢业业地完成领导交给我的所有任务，并得到了各级领导的好评。

虽然我在公司工作了xx年，所有的业务也都很熟悉，但是我只是一只井底之蛙，只懂得做账和公司的会计核算，对于公司的管理、市场信息、原料行情、宏观的、微观的等等一系列作为一个管理者应该具备的知识和技能我都没有；虽然我在做报表，可是我却常常记不住公司的经营指标；我想象以前一样做好自己的本职工作，可是常常觉得时间不够、力不从心。结果是因为身体不好，工作没有做好，做细，管理也没有到位。现在公司财务部的同事们都能胜任她们自己的工作，作为一个财务人员，我尽到我的职责。我也可以扪心无愧地离开了。

各位领导，虽然我不是一个优秀的财务人员，可你们可以找很多很多比我优秀的财务人员，但是我的妈妈只有我一个女儿，我的女儿只有我一个妈妈，我的丈夫只有我一个妻子。为他们，也为了我自己，同时更为了公司的发展进步，特第四次向公司申请辞职，希望领导批准为谢！

此致

敬礼！

辞职人：

20xx年xx月xx日

新经理入职讲话篇七

一增强团队精神，调动员大家的积极性；

今天的世界是一个相互依存的世界，我们每个人都有着独特的位置并扮演着特定的角色。因此，在我们相互合作去实现一写任何人都无法实现的目标时，认清我们的位置、角色与责任就显得十分重要。回头细观我们__的整体，有大部分的同事工作积极性明显缺乏，整体给人感觉像一盘散沙！眼前最重要的问题找出问题根本所在，合理分工，团结合作，每位员工都能把自己激情调动起来，发挥到工作中去！从而增强团队精神。我认为现在是科室和人均分配的比率严重失调，才导致上诉问题的存在，怎么说呢，我们的科禹龙的销售，其实今天的主要任务是以维护客户为主了，主要因为很大部分市场已经饱和了。所以应该象浆料一样科室与人均方面应该平衡一下，大家都是为老板打工的，应该相互体谅下。也只有这样才能促进我们的团队团结向上。

二加强纪律管理

严明的纪律不但一个军队需要，我们一个团队照样需要。这首先得从自我做起，严格要求自己，最基本的得按照公司的规章制度行事。遵守职业道德，用制度和标准进一步加强管理，坚持以人为本，让他们象圆规一样，找准自己的位置，象竹子一样每前进一步，小结一次。

三熟悉客户需求，随时注意市场的变动。

这是个资讯问题，维护客户是很重要的，目前我们的__的销售策略是：以守为攻！所以平时得时刻留意客户的需求，和市场竞争对手的动态。平时要多去各地客户群中转转，收集第一手资料，也就是俗话说的知己知彼，百战不殆。

四在控制好应收款的前提下提高销量和销售额

去年__完成的销量，今年力争吨，这是个比较艰巨的任务，有待大家一起出谋划策去完成。这也涉及到了蔡总监昨天提的一个问题：针对那部分弃之可惜的客户该怎么处理？（蔡

总监指的是那部分应收款和销量都独占鳌头的客户)我个人认为可以跟他们协商在原有的高基础上有所控制下降,把我们公司今年的实际情况反映给他们,反过来你设想把他一家的应收款收回,放给其他几家,你就能保证那几家客户能达到那家大客户的量吗?还有那家大客户合作几年了,虽说平时押款比较厉害,但到年底还是不用承担任何风险的,再说精力投入情况,做一家大客户可以很轻松操作,换成几家小客户你得投入多少精力。运费等都是问题。

我们现在的工作重点是说服原有的客户把应收款往下压一个点,哪怕是一万都好!如果一家降一万,50家也就是50万了。还有去年的不良客户今年非现款不做!还有就是去年资金占有和销量失调的客户今年得把他扭转过来,扭不过来该杀的就把他封杀了!还有多开发一些现款操作的客户,不管量的大小,积少成多嘛!但增长点主要在胶片一块上,如果7月份新厂的胶片产量能增加一倍,那我们的任务就加重了,我们要在公司领导英明的决策和我们的努力下,争做零库存。

五空桶问题

这个问题自我接触__工作的那一天起就存在着,直到今天一直没有化解,我记得我进公司的第一年,杨董有个设想:明年把空桶和业务员划分开,心里那个高兴呀!说实在的空桶还真不如分开专门有人管理倒来的有针对性和可行性。像我们的同行们,空桶问题都由运输部门直接负责,这样责任明确化话,运输部门才会真正去重视。变被动为主动。当然我们业务部门的并不是全脱产,我们同样要到客户那做好说服工作,请求他们的配合和理解!这样可以化解我们平时存在的很多矛盾!

不容置疑,在各位领导和同事面前,我还是个才疏学浅、相对稚嫩的学生,凭心而论:我阅历浅,缺乏管理经验。优势更无从谈起。倒是拿破仑的那句“不想当将军的士兵不是好士兵”在激励着我斗胆一试,响应组织号召,积极参与竞争,

我不敢奢求什么，只想让大家认识我、了解我、帮助我、支持我。也正因为如此，我更加清醒地看到了自身存在的差距。在以后的工作中我会摆正位置，当好配角。在工作中我将尊重经理的核心地位，维护经理的威信，多请示通气。辩证的看待自己的长处和短处，扬长避短，团结协作，做到：到位不越位，补台不拆台。最后一首自编的对联来结束我的演讲，上联“胜固可喜，宠辱不惊看花开”，下联是“败亦无悔，去留无意随云卷”横批“与时俱进”。

不当之处。请批评指正，谢谢大家！

新经理入职讲话篇八

本人何__，20__年x月x日应聘于__市红十字医院在妇产科任护士工作至今。

“三人行，必有我师”。一年多来，承蒙领导和同事们的关心和照顾，本人在工作上取得了一定的成绩，极大的开阔了视野，增长了社会知识和阅历。树立了正确的价值观和人生观，为今后的人生道路奠定了坚实的基础。

“道不同，不相为谋”。纵观医院上下，官僚之风盛行，固步自封者、尸身其位者、小人得志者、背信弃义者、勾心斗角者、沽名钓誉者大行其道。我本想出污泥而不染、独善其身。然，“木秀于林，风必摧之”，我本松竹之躯，宁折不弯。继续工作下去，有违本人处世之道，亦不利于医院相安无事的和谐氛围。

“睹一落叶，知天下将寒”。本人决定：从即日起辞职。请院领导予以批准！

此致

敬礼

何__

20__年x月x日

新经理入职讲话篇九

各位领导：

首先，感谢公司提供了这个展示自己、让大家认识我、了解我的机会。“公开、平等、竞争、择优”，这是历史的必然，也是时代发展的要求。这次竞聘对我个人是一个重要的激励和挑战，将有益于我个人素质的提高。此次竞争，无论成功与否，我都将一如既往的听从组织的安排，干好自己的本职工作。

我竞聘的岗位是**店门店经理。下面我将分三个部分进行我的竞聘演讲。

一、个人简介

我叫高强，现年30岁，专科学历，现任职国美电器**店门店经理。2001年6月到国美电器工作至今，曾经在文化店，天化店，**店工作，主要负责行政管理，店面维护、行业单位客户团购开发及门店管理各项工作。工作三年多来，在分部领导的带领下，在同事们的支持配合下，我认真的做好各项维护、开发及管理工作，圆满完成公司总部及分部领导下达的各项任务，部门的相关工作取得了较大的成绩，尤其在春节期间的销售工作，我们门店不断创新，应用各种新思路、新办法，及时迅速的完成各项开发任务，受到分部领导的好评。

二、对岗位的认识

我竞聘的岗位是国美电器**店门店经理。随着我国深化改革、现代企业制度的逐步建立和家电市场竞争机制的逐步形成，国际、国内家电业的市场环境已经趋于合理且竞争日益加剧。必须建立以企业文化为基础，以优质服务为运营控制，在不断满足顾客需求的竞争环境中良性发展，才能真正把企业“做大、做强、做精、做优、做久”。因此，在当前竞争激烈的环境下，我们企业如何保障顾客利益最大化，以人本、客本为策动力，是企业生存和发展的基础和关键。

同时，为保证企业财富最大化，我个人认为应按照季节变化，节假日，客流大小，竞争对手动态等因素有序、高效的组织卖场，最大限度地挖掘每平方店面、每个销售人员的潜能提高单店的销售和毛利控制，不断优化、提高，并利用严格的规范流程与新的手段，降低运营成本，使企业在竞争中取得更大的优势。

- 1、贯彻落实及组织制定各项规章制度、销售指标及任务、人员管理办法，库存计划，保障卖场的安全、高效、稳定运行。
- 2、加强检查、监督力度和人员能力开发，组织店内、店外促销活动，作好人员调配、商品排列、布局，协调、配合厂家的现场促销，有效降低企业运营成本。
- 3、及时、准确、有策略的开展时常调研，确保价位优势及合理利润并制定针对竞争随手灵活、阶段性的对策。
- 4、掌控门店及配送中心库存情况，执行安全库存制度，提高资金使用率，加快资金周转。
- 5、对样机进行专项管理，加快样机周转。
- 6、组织业务培训，员工的业务知识和销售技巧，制定技术规范、开展技术支援，提高全店人员整体水平。监督对员工下达促销商品的了解及主推情况。

7、保证上级公司制定的命令、授权及任务等在门店得到畅通传达、从分理解和有效执行过程有效控制，并对结果反馈、分析。

以上七个目标是相辅相成的，全店销售人员整体水平的提高，必将能够保障我店的安全、高效、稳定运行，也必将降低企业在运行维护方面的各项运营成本。

三、工作设想

如果这次我能够顺利竞聘成功，我将做好以下工作履行自己得岗位职责：

我认为，作为门店经理，是分部总经理对部门管理的分担者，因此，我要摆正自己的位子，严格做到：工作主动积极不越位，协助管理不越权，加强团结不分散。充分调动部门员工的工作积极性，发挥他们的聪明才智；加强内部员工的业务技术培训，提高整体员工的技术水平。加强各项运行维护管理制度、作业流程、管理办法的执行力度，做好监督、检查、指导、考核，使得各项维护工作能够贯彻、落实。

2、努力完善自我，提高工作能力

虽然我刚刚接手门店经理的工作不久，但是在家店零售行业一日千里得今天，尤其是在店面运营维护技术方面，如何加强零售经营的稳定运行能力，营销网络的业务支撑能力，强化一线销售人员技术和意识，做好运营管理系统大客户的自主开发工作，将会是一个需要认真学习，不断发展的领域。只有不断努力学习，深入实践，才能做到与技术同步，担当起技术指导和管理的任务。

3、创新解决问题的方法，加强技术交流和对外协作

新经理入职讲话篇十

各位同仁，各位朋友，各位来宾：

晚上好！壬辰年已悄悄走近，值此辞旧迎新之际，让我们用宴会庆贺2011年的佳绩，犒劳为公司创造佳绩的员工。首先我代表公司向一年来为了浪江的发展壮大做出了突出成绩的所有干部职工表示诚挚的慰问，并向你们的家人致以新春的问候和良好祝愿！

回顾2011年，我们先后和长春客车股份有限公司、一汽有色铸造公司、北车集团以及长城汽车公司建立了扎实的合作关系。随后在2011年年末，我们很荣幸的承接了长城汽车厂15台设备的大订单！在我们的共同努力下，公司产品结构进一步优化，制芯机产品销量有了较大幅度增长。随着外围经济形势的变化，我们群策群力，克服困难，保持了团队建设和订单相对稳定，这一成绩的取得，来之不易，凝聚了我们全体员工的智慧的汗水。我为我们拥有一支高度团结而富有拼搏精神的团队而感到自豪！在此，我代表公司领导再次对大家过去一年的辛勤付出表示感谢！展望2012年，我们仍面临着技术创新和市场开拓的艰巨任务。2012要着重在以下几个方面下功夫：一是行政部完善落实公司各项管理制度，提升公司综合管理水平。二是生产部狠抓生产进度与产品质量，将产品进一步做大做强，提升公司产品的市场占有率，提升利润空间并加强车间现场管理。三是逐步提高员工生活质量及福利待遇，丰富员工业余生活。

众人划桨开大船，众人拾柴火焰高。我相信只要我们团结一致，共同努力，我们一定能够抓住机遇，赢得发展。我们的明天必将更加灿烂，生活必将更加美好！同仁们，春节将至，借此机会，我代表公司向大家拜个早年，祝愿大家在新的一年里工作顺利，身体健康，合家欢乐！

谢谢大家！