

分公司年底演讲稿 分公司经理竞聘演讲稿 (精选5篇)

演讲属于现实活动范畴。它是演讲家通过对社会现实的判断和评价，直接向广大听众公开陈述自己主张和看法的现实活动。好的演讲稿对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇演讲稿下面小编就给大家带来关于学习演讲稿模板范文，希望会对大家的工作与学习有所帮助。

分公司年底演讲稿篇一

大家好!我叫__，现任__职务。首先感谢多年来各位领导和同事们对我的关心和鼓励，也感谢公司为我们提供这个干事业的平台。著名成功学大师卡耐基说过：“不要怕推销自己，只要你认为自己有才华，你就应认为自己有资格担任相应的职务。”凭着这句话的鼓励，也凭着多年的通信工作经验，今天我满怀信心和激情走到演讲台上参加分公司副总经理的竞聘，我自信有能力挑起这份重担。下面我将分四部分进行竞聘演讲。

第一部分，个人情况。

我今年__岁，(是否党员)，__职称，__年x月从贵州省邮电校综合电信专业毕业，同年8月被分配到普安县邮电局工作。20__年到__分公司至今。(此处请简要填写个人简历)

第二部分，岗位认识。

- 1、极强的综合管理能力。即较强的团队管理能力、全流程业务掌控能力、部门沟通协调能力，富于创新精神和广阔视野。
- 2、极强的专业知识及业务技能。

3、较高的沟通协调能力。即不仅要认清岗位间的层级关系，团结协作，还要善于分工协作，并勇于承担分管职能，尽职尽责。

4、较高的综合素质。该岗位是一个业绩追求很明确的岗位。因此，其从业者要具备强烈的业绩追求欲，要有明确的工作达成状态的意识、保持完成岗位目标的激情，并勇于承担创新工作成果的压力。

第三部分，竞聘优势。

第一，我具有良好的综合素质。首先，我具备较高的政治素质。作为(我虽然不是)中共党员，(但)我一向认真学习党的政策，具有正确的荣辱观，并能够在实际工作中加以运用。

其次，我具有一定的职业素养。我做事坚持原则，生活作风正派，工作遵纪守法、吃苦耐劳，乐观向上、适应力强，勇于迎接新挑战，深受公司领导和同事们的信任。

再次，我具有较高的学习能力。参加工作以来，我一直勤学肯干，能虚心向老师傅们请教，先后参加了全省《移动通信》培训班及深圳中心公司zxj10程控交换机a级培训，尽量做到让自己的所学的理论知识联系实际。通过持续学习，我的业务能力与知识水平得以不断提升，符合我分公司副总的素质需求。

第二，我有强烈的责任心和进取精神，有较强的工作能力。参加工作以来，我凭着高度的责任心和事业感，以及追求卓越的进取心，对工作兢兢业业，态度严谨细密，讲求高效。练就了较强的工作能力，造就了勇于承担责任、永不言放弃的坚强性格。__年元月进入兴义联通公司后，我参与了g网五期工程、六期工程及c网工程一期、二期工程建设;使我的工作能力得到了极大的锻炼。尤其是任中国联通兴义分公司综合市场部经理，负责黔西南州市场营销管理工作以后，我凭

借强烈的责任心和进取心，真抓实干，在任期间电信市场占有率达31.6%[]cdma业务获得规模发展，成绩显著。__年3月至今，我任中国联通兴义分公司集团客户部经理。__年发展集团客户80个，__年预计发展集团客户120个，期间，我还下大力气做好了警务新时空、农业新时空、计生新时空、工商新时空等行业应用重大项目。

第三，我具有较强的团队精神，以及较强的管理、组织协调能力。工作以来，多岗位多部门的锻炼，使我具有极强的团队精神，在普安县邮电局工作时，我就曾先后组织南山坡gsm基站的建设安装工作，中兴公司zxwll无线接入系统的安装调测工作，使我的团队精神和组织协调管理能力快速提升。进入联通公司，我先后担任过数据部任数据业务中心主任兼经理助理、联通兴义分公司数据部负责人、分公司综合市场部经理以及分公司集团客户部经理等职务，更有效地提升了这一系列能力，并在实际管理过程中积累了大量的管理经验，在业务知识、管理水平、领导能力等方面有了全方位的提高。

分公司年底演讲稿篇二

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联通公司主管技术副总经理对我的信任和支持。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、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。

2、目前的市场营销其实主要就是关系营销。我出生在xx[]家

住在xx□对xx的地理环境及政府机关的领导、工作人员都比较熟悉，我坚信在我和全体职工的共同努力之下，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。

3、我有饱满的工作热情。我将用百分之百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xx分公司的工作主要有以下几点不足：

1、营销渠道开发的比较窄，与县委、县政府及各部、委、办、局、场、乡联通公司区域营销中心经理、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。

2、合作营业厅的积极性和主动性还没有完全发挥出来。

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、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□xx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xx当地的人际关系网，汇同代理商一起同各级政府联通分公司总经理助理机关搞好关系，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xx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。

第二提升服务。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xx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联通公司竞聘，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著，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、万事顺利！祝愿我们联通公司明天会更好！

谢谢大家！

分公司年底演讲稿篇三

分公司经理竞聘演讲稿 导读：我根据大家的需要整理了一份

关于《分公司经理竞聘演讲稿》的内容，具体内容：竞聘的过程中，如果想获得领导的认可脱颖而出，那你需要一篇精炼有力的竞聘演讲稿。我为大家整理了竞聘分公司经理的演讲稿3篇，欢迎大家阅读。篇 1 尊敬的领导：您好，... 竞聘的过程中，如果想获得领导的认可脱颖而出，那你需要一篇精炼有力的竞聘演讲稿。我为大家整理了竞聘分公司经理的演讲稿 3 篇，欢迎大家阅读。

篇 1 尊敬的领导：

您好，我叫 xxx□现任二*分公司经理。我国著名运动健将荣国团曾说过这样一句话：人生能有几回搏！今天，我满怀信心和激情登上这强者的舞台，不仅是要为分公司的发展，也是为我个人事业的成功而拼搏！我自信自己完全有能力担当分公司经理这一重任。

下面我将分个人基本情况、岗位认识、竞聘优势，以及工作思路等四部分作竞聘演讲。

第一部分、基本情况 我今年**岁，一级建造师，中共党员，**学历。94 年毕业后一直从事道路桥梁工作，曾先后担任技术员、施工队长、项目经理、分公司副经理、分公司经理等职责。多年来，我一直兢兢业业，任劳任怨，多次赢得领导和同事们的好评(如有荣誉，此名可换成荣获****等称号)。

第二部分、岗位认识。

我认为，分公司经理既是管理者又是执行者、协调者，肩负着上传下达的重要使命。因而要站在企业战略统一的高度，不仅根据集团总体规划和目标任务，合理制定本公司工作计划、方案，同时要充分调动员工积极性，发扬团队精神，指导工作方案有力实施。在工作中，应该严格贯彻执行集团对于分公司的各项管理制度、政策和发展战略，做好分公司的

管理。工作中严格行使职权，积极做好自己工作职责范围内的工作。工作中，遇到问题要多请示，多沟通，做到工作不越权。

鉴于此，我认为，分公司经理职务不仅仅是权利与荣誉的象征，更意味着责任与任命。因而一个优秀的分公司经理不仅要有良好的道德品质，还必须有正确的荣辱观，作风正派，品质优良，待人宽厚。同时要有较强的工作能力，较强的协调管理能力和学习创新能力。不仅要了解本业务基础知识，还要具有灵活应变能力，有极强的沟通协调能力，妥善处理各种突发事件，积极为客户及领导做好参谋。也就是说应该具备多方面的综合素质。

第三部分，竞聘优势 经过综合权衡，我自认在这次竞聘中具有如下优势。

首先，我善于学习，具有扎实的理论知识。

我毕业于***专业，期间学习和掌握了扎实的建筑理论，这为我毕业后从事建筑行业的工作奠定了扎实的理论基础。参加工作后，我参加了多次培训班。工作之余，我还加强了国家有关建筑方面的政策、法律法规的学习，使自己驾驭国家产业政策的能力得到了进一步的加强。通过一系列的学习，并付诸于实践，使我掌握了较为扎实的理论知识，这为我做好工作提供了强有力的保障。

其次，踏实肯干，我具有丰富的工作经验。

从 94 年起，我在本行业工作已经 14 个年头了。在这 14 年里，我从基层技术员作起，一步步走上领导岗位。不同工作经历，使我亲眼目睹了中国建筑市场的风风雨雨、潮起潮落，也是使我从多个层面对建筑行业有了较为深刻的认识，积累了丰富的的工作经验。所有这些，为我做好分公司经理奠定了坚实的基础。

第三，我担任此职已两年，对分公司及本地竞争对手都非常熟悉。

年*月，我通过竞聘担任职务。通过两年的扎根实干，我对分公司目前所属的工程队的基本情况非常了解，对施工队伍规模、管理人员的素质特长等等都了如指掌。而且对分公司地域市场的招投标的程序、规则、操作技巧，以及同行竞争者的报价策略都已较为熟悉和了解。俗话说，知己知彼，百战百胜，我相信这将为带好分公司奠定坚实基础。此外，由于工作中我非常注意市场信息情报的搜集工作，对当前的在施情况、计划完成情况及**近几年的行业走势都非常了解，这对于项目的承接、洽谈都有着非常重要的意义。

定的影响力的朋友。我想，这对我在**的工作将带来非常大的便利和受益。另外，一个管理者必须具备良好的沟通能力。我的性格较外向，为人谦和，做事得体，具有较强的语言表达能力，擅长与各种各样的人沟通。这对分公司更好的揽活源、顺利施工都极为有利。

第四部分：竞聘劣势：俗话说，金无足赤，人无完人。在这里，我也愿意坦诚地把自己的劣势汇报给大家。主要有两点：一是知识结构上的不足仍然明显。目前，我正在自学有关**、**以及**管理方面的知识，我想通过循序渐进的努力，力争成为综合性管理人才。二是处理矛盾的经验不足。我将充分依靠老同志丰富的阅历和经验，虚心求教，加以弥补。

请领导和同志们相信，既然我自己能认识到这些问题，也就一定能努力克服，不断完善自己的人格如果承蒙领导厚爱，让我继续担任分公司经理一职，我将牢记使命、不负重托，更好地肩负起各位领导、同事们对我的嘱托，勤奋工作，扎实苦干，切实做好工作。

第四部分、工作思路：

1、心怀全局，真诚讲团结。

作实际，开展调查研究，总结点滴经验，做好信息反馈，向集团提出合理化建议和设想。在工作范围内，我将切实履行指导、协调、监督、服务等职能。在生活中，多关心、理解和支持同事，在工作中，互相支持配合，团结他们一起完成集团下达的各项工作任务。

2、找准立足点，分步骤实行年初各项工作计划。

假如竞聘成功，我将带领分公司按照年初计划逐步实施，同时继续努力向外拓展市场。首先，仍以城市桥梁为立足点，为主业，并同时兼顾污水处理厂、垃圾处理厂、大型排水工程等项目。针对各开发区各县市的结构工程、污水处理厂、垃圾处理厂、大型排水工程等积极联系，以获得更广阔的市场空间。

3、多管齐下，强化全方位管理。

在工程管理方面，我将继续全面实施项目经理承包经营责任制。同时强加分公司项目施工全面实时监控，及时调整偏差。大力加强包括成本控制、质量控制、进度控制、安全管理、文明施工管理等各方面管理，同时积极协调各项目部的关系，做到整个公司一盘棋。在其他经营计划和管理方面，我将从办公室管理、材料、设备管理、资金使用管理、信息管理等方面着手，解放思想，开创拓新。在人员管理方面，我将积极加强培训，提高人员素质，全面提高企业的管理水平，使企业人、财、物、信息流处于良性循环的状态。

4、大力推进企业文化建设，跟上公司整体步伐。

针对目前分公司技术人员相对薄弱，因改制流失较多等问题，我将通过业务培训、思想教育，企业文化建设等，增加员工的集体观念和凝聚力。

让员工真正从内心认同企业，认识到员工和企业既是事业共同体又是命运共同体，从而不断提升分公司整体素质，跟上集团公司整体上升步伐。

尊敬的领导，短短几分钟时间，很难完全表达我的工作思路与设想，但是却可以让大家了解到我甘愿为分公司的发展奉献青春的一片赤诚！成败不由我，人生须拼搏！如果我竞选成功，我愿与大家团结一心，将公司的发展推上一个新台阶。如果竞争失败，我也不会气馁，而是立足本岗，与大家携手共建我支行新辉煌。

大家上午好！今天，我走向讲台参加公司举办的竞聘演讲。非常感谢公司给了我这样一个展示的机会。我竞聘的岗位是湘潭分公司经理。

本人于去年上半年通过竞争，被公司确定为“1515”工程子分公司经理接班人，现任安装分公司副总经理兼湘钢项目部经理，在公司中层副职岗位上已经工作了近10个年头，凭我的工作业绩和素质优势，尤其是通过公司“1515”工程的培养，我认为本人具备有分公司经理的任职条件。

作为分公司经理是企业法人代表在项目上的全权委托代理人。在企业内部，是项目实施全过程工作的总负责人，对外可以作为企业法人的代表在授权范围内负责、处理各项事务，因此作为分公司经理必须清楚岗位担负的重大责任。承担这个责任，我有以下优点。

一是我有正直的人品，良好的修养及优良的工作作风。在公司20年来，始终信奉“沉默是金，忍让是银，帮人是德，吃亏是福”的人生理念。领导布置的工作总是尽力去完成，从不无故推诿；对待每件事，都务求尽善尽美。

二是我有全面组织、协调工作的素质和能力。员工竞聘分公司经理演讲辞例文。在担任湘钢安装项目经理期间，能够处

理协调好与上下左右的关系，使各项工作均有序开展。

三是我具有一定的对外社交经验：在对外交往过程中，能够准确把握并处理好与建设单位、监理及其他合作单位的关系，赢得了他们的理解和尊重。

尤其是在近4年的安装项目管理中，本人经历了湘钢炼铁厂、炼钢厂、焦化厂、能源中心等众多的工程项目建设，承接的安装施工项目小至几百万，大到上亿，本人以安装项目经理的身份参与了每个项目从开工到竣工的全过程。我体会到，要搞好项目，必须抓好以下几个工作重点。

一是强化精细化管理提高员工素质。推行精细化管理，是管理上的一场革命，它要求管理的高境界、工作的高水平、工程的高质量、产品的零缺陷。项目部生产经营效益的提高很大程度上取决于项目部员工工作质量的提高，因此，提高项目部员工的素质成为决定工作成败的关键。要从岗位抓起，从现场做起，以科学发展观推进项目的流程再造，力争达到管理责任定量化、管理制度刚性化、工作考核绩效化、人的行为规范化的要求，加强员工的培训，锻造一支思想进步、训练有素、作风顽强、纪律严明、素质过硬的团队，确保项目部员工雷厉风行、步调一致、令行禁止，为企业全面协调可持续发展奠定坚实的基础。

二是全面落实项目部安全工作责任制。牢固树立项目部员工创建无死亡、无工伤的安全管理理念，坚定所有事故都能避免，所有工作任务都能安全完成，所有隐患都能及时发现和消除的安全信念。严格对照，认真履行好安全工作职责，确保安全管理不失控。坚持项目部管理人员现场巡回检查制度，高度重视现场的安全状况，建立危险源辨识与事故防范的工作机制，从严从细抓好安全工作，确保项目安全形势持续稳定发展。

三是突出抓好工程质量。严格按照三位一体的要求抓好质量

标准化建设，按照以点带面，整体提高的原则，重点强化，培育亮点；同时注重发挥典型样板的带头示范和引导辐射作用，组建项目质量攻关小组，深入推行层次化管理；形成层层有目标、件件有规划，项项有标准、事事有人管、人人有压力、上下同步联动的质保体系。

四是狠抓材料管理和节支降耗工作。要根据内部市场化的总体要求，按照公司下达的材料成本控制指标，结合项目的实际情况，采用倒算法将材料成本控制指标分解落实到各专业班组及岗位，采取对口管理，材料超耗费用以收入抵补的办法，赢余时可作为奖励发放，这样使每个生产环节和工作岗位都能承担起相应的材料成本控制责任，让员工明确材料管理的好坏，促进项目由生产型向生产经营型转变。

五是加强工程结算管理。项目要取得全面胜利，必须搞好结算；要实施经营结算工作的激励机制，进一步调动经营管理人员和工程技术人员的积极性，把握好资料整理关、交工验收关、变更签证关、工程结算关四个关口；确保施工项目的颗粒归仓。

如果竞聘成功，我将充分发挥本人多年在湘钢积累下来的管理资源和经

验，努力实现下一步湘钢工程的开拓与结算管理目标；如果不成功，我将一如既往的踏实工作。

谢谢大家！篇 3 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。（个人简介）。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、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。

2、目前的市场营销其实主要就是关系营销。我出生在 xx 家住在 xx 对 xx 的地理环境及政府机关的领导、工作人员都比较熟悉，我坚信在我和全体职工的共同努力之下，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。

3、我有饱满的工作热情。我将用百分之百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 xx 分公司的工作主要有以下几点不足：

1、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。

2、合作营业厅的积极性和主动性还没有完全发挥出来。

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、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 xx 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 xx 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。

第二、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 xx 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著，更不会改变我对在座各位的尊重与热爱。

分公司副总经理竞聘演讲稿

关于经理竞聘演讲稿

经理竞聘演讲稿范文

经理竞聘演讲稿合集

分公司年底演讲稿篇四

大家晚上好！

年终尾牙，我们一起聚集在这里，每次看到这么多兄弟姐妹在这，真的非常开心。

20xx年是我们值得纪念的一天，今天到场的有我们xx的同事还有我们的亲朋好友，还有十多天，就是中国传统佳节一春节了，在这里先给大家拜个早年，祝大家春节快乐！今天大家以非常喜悦的心情聚集在这里，欢送20xx年，庆祝20xx年的到来，我们现在规模还很小，在座的目前只有x多人，但到明年，相信公司的业绩和规模又会得到新一轮的增长，或许我们还会遇到更多的挑战，但只要我们齐心协力，没有什么 是战胜不了的。

以前有很多人问我，一个这么小的公司，到底凭什么成功，市场竞争这么激烈，单是深圳就有成千上万家企业在做亚马逊这个平台，公司从创立公司的那一刻开始，就是讲究品质的，我们出一个新产品，设计可能要用x个月的时间，还有后面不断的测试打样，我们销售一个手机壳，一个表带，保持了x年左右的时间没有坏掉，这个品质是难得的，所以才给我们后台店铺留下了这么多这么好的评价。

回想那一年刚开始创业，包括我在内的员工只有xx人，那个时候，看不了太远，也看不了更高，也没想过公司真正壮大是什么样子，但今年的年会我们就有x多人在这里，明年我们肯定会得到新一轮的增长。

在20xx年，对我们xx来讲，是一个挑战的一年，我们在过去的一年，公司取得了非常显著的进步和成绩，我们开始不断

的研发出新的产品，发展品牌，我们的亚马逊品牌店铺，推出的新产品，在短短的3个月，创造出了xxx的销量[]20xx年整体营业额达xxx[]这一切离不开所有同事的努力，在这里感谢我们的设计同事，经常性加班加点的改稿修稿，设计新产品，在公司要求提供更高的品质和工艺的时候，团队也不断地努力创新推陈出新，感谢业务部的同事，有时候为了向客户索要一个好评，深夜还在给客户发邮件，感谢采购部的同事，在时间紧迫，品质要求这么高的情况，能按时把控交货时间，感谢物流的同事，任劳任怨，确定当天的订单能顺利发送，取得这个成绩，离不开各个部门同事的配合，走到今天，我们算是小有成就，但是如果我们以攀登喜马拉雅山作为目标的话，我们才刚刚启程。我们还有很长很长、很难很难的路要走。

最后，我要强调的是我们要做一个什么样的企业，企业是以营利为目的，但企业仅仅想着赢利是永远不够的，对于优秀的企业，企业赢利是为了能够坚持下去、从而实现理想。我们必须创新我们的产品，尤其是品牌，创新的产品。为什么我一直在强调做品牌，亚马逊大家都在做，但并不是每个人都能做的成功，你卖的产品，大家都在卖，竞争如此激烈的市场，我们怎么找到自己的立足之地了，我觉得我们是有能力做的，我们将来会设计出更多智能化，数据化的产品，我们更多的要看消费者需要什么，我们应该为消费者创造什么价值，我们不断地要跟消费者沟通，来不断地完善我们的产品。

现在已经越来越多的国外客户已经了解了唛壳这个品牌，越来越多的供应商期待和我们合作，越来越多的国外客户给了我们赞美和祝贺。看着我们这个团队的进步，看着我们的队伍在风浪中慢慢长大，这一切都是我引以为傲，自豪的。自豪的并不是企业一年可以赚多少钱，而是我们有一群有理想，共同进退的同事，我相信与你们携手，没有什么困难，是我们不能战胜克服的。

最后，再次祝贺大家在新的一年里，工作顺利、身体健康、合家幸福！祝愿唻壳的明天更加美好！谢谢！

分公司年底演讲稿篇五

下面是小编为大家整理的,供大家参考。

关于环保之类的演讲稿很容易写，大家都来写一篇吧。保护环境人人有责，植物需要我们维护，动物需要我们爱护，地球需要我们呵护！你是否在找正准备撰写“环保职工年底工作总结演讲稿”，下面小编收集了相关的素材，供大家写文参考！

敬爱的老师，亲爱的同学们：

大家好！

今天我演讲的主题是：节约资源，珍爱地球，保护环境，做一名合格的环保小卫士！

相信很多人一定听说过“地球一小时”熄灯活动，-月-日，--塔下一场难忘的篝火晚会异常美丽，蜡烛摆成“--”字样象征着这美妙的一小时，今年“地球一小时”的活动主题是：每个人心中都有位环保家。

我们曾经这样自豪地歌颂过我们的祖国：地大物博，山河壮丽！大家知道，我国是当今世界上的发展中国家，人口数量极为庞大。有人曾提出了这样寓意深刻的乘除法：“多么小的问题，乘以--亿，都会变得很大，多么大的经济总量，除以--亿，都会变得很小。”举个例子，我国淡水总量为----亿立方米，这本来就不富有，除以--亿之后，人均淡水资源更是只有--立方米，仅为世界平均水平的四分之一！生机勃勃的森林是非常富饶的，有“地球之肺”的美誉，但是我国的人均森林面积位于世界---位之后，而现在更是以每年----万公

顷以上的速度急剧减少。森林的减少，使得气候变坏，水土流失严重。原先被誉为中华母亲河的黄河变成了一个十足的“暴脾气”。

节约资源、保护环境，需要每一个人的力量，同学们，让我们行动起来，做一名节约资源，珍爱地球的环保小卫士！

敬爱的老师，亲爱的同学们：

你们好！

此刻的地球，都是黄色，绿色很多减少，这是怎样了原先这是因为人们很多的砍伐树木，这不仅仅让鸟儿没了家，还造成了崩塌，洪水等。没有了树，我们的地球就好像少了一根支撑的梁柱。

此刻各个商店都跟着我们的嗜好，很多生产汽水，而汽水的“外衣”就是罐子，罐子更是一种污染，马路，公园甚至连学校都成了它们的家。罐子有的是铝做成的，铝也是对人体有害的。

你明白吗废旧电池中包含很多的重金属污染物——铬、铅、汞等。由废旧电池所产生的污染，危害作用是缓慢的也是深远的。当它们和普通的家庭垃圾混合后，在必须的条件下，会慢慢发生一系列化学反应，释放出有毒物质，这些有毒物质焚烧时会污染大气，渗入地下时污染地下水或江河湖泊；一旦进入土壤水源，将会经过食物链进入人体，损害人的神经系统、造血功能、肾脏和骨骼。所以，它属于危险垃圾。试验证明：一支汞电池污染的水量超过一个人一生用水量的总和。

以前小河清澈见底，能看见小鱼，此刻工厂为了提高效率，竟把小河当成了排放污水的好地方，小河被污水弄得肮脏不堪，过路的行人都飞快的离开。

幸亏此刻人们都领悟到了地球已被污染，大家都已经行动起来，我期望那些没行动起来的人们，都弯一下腰把地上的纸捡起来，让我们的明天更加美丽，整洁！

社会要文明、环境要卫生，这是需要大家共同努力的，但是每当我放学回家或假日外游的时候，就随处可以看见人们乱扔垃圾，垃圾筒外面到处都是垃圾，引的苍蝇满天飞，跟这个社会文明很不协调，人们在无意识的破坏着我们生存的环境，严重影响着人们的健康，社会的环境需要大家的保护，怎么能让人擅自破坏呢？为了唤醒人们保护环境意识，为此我展开了调查。

虽然这个调查不像那些正式的社会调查，但是这次调查却让我明白很多，懂得了很多，环境不能破坏。

于是我行动起来，来到了观音岩，准备边爬山边调查，想用自己的行动来唤起人们保护环境意识。果然我路过的地方到处都是垃圾，什么都有：塑料纸袋、电池、果冻壳还有酸奶……数之不尽。让大家来看看它们的危害吧！塑料袋：他会破坏环境，以前就有过白色污染，相信大家都不会忘记吧！电池的危害就更大了，请听我慢慢道来：第1，一颗电池就能让一平方米的土地给绝收；第2，一颗电池可以污染60万公升水，相当于一个人一生的引用水；第3，电池金属对人体和环境造成伤害。损害人的神经系统，造血功能和骨骼，等等。果冻壳的危害也是一样。酸奶就更不用说了，把地上弄的粘乎乎的，给人的感觉就是不文明。

我一边走去一边捡着这些垃圾，不知道走了多少的路，垃圾已经有了三大袋，提起来都重。但是希望大家都能来捡垃圾，共同来保护我们环境，也许是我的行动让有的人觉得他们也应该为这个大家所共同生活的环境做点事情，我只听到他们说：“我们也应该为大自然做一点贡献啊！”这点话真的让我感动啊，没想到就这样的行动竟然让那么多人一起行动起来捡垃圾，这就是人间的行为传递吗？？我想是吧！

到了山顶就更脏了，就在这时，前面有一位大哥哥，只见他一只手拿香蕉吃，另一只手则将香蕉皮往地上扔，如果这时有人一不小心没看见，踩在上面，那还不摔一个跟头啊，这样的不讲卫生的人怎么行呢？我正想鼓起勇气走上去跟他说，就在这时我看见一个小姐姐，她走上前，对那位大哥哥说，显得理直气壮，你要知道，那位哥哥比他大了好多啊，也不知道他们讲了什么，不一会儿，那位哥哥好像意识到自己错了低着头深思了片刻，然后就主动加入到捡垃圾的行列中。不一会儿我们就捡了4大袋垃圾。地上变得干净了，似乎山变得更绿了、水更清了、天更蓝了、大自然更美了。

是啊，大自然赐予我们的美丽的环境，是需要大家维护的，我真的是很希望大家能共同维护我们的大家园，来保护它吧。保护环境！

各位敬爱的老师，亲爱的同学们：

大家好！

今天我演讲的题目是：保护地球，爱我家园。

大家都知道，环保就是环境保护。但是地球这颗美丽富饶的蓝色星球，在人类的破坏下，已经遍体鳞伤，保护环境，已迫在眉睫。

在不远的从前，南美洲有一种鸽子叫候鸽，数量庞大，当几十亿只鸽子飞过森林时，整个天空都被盖住了，但因为人们发现其食用价值后肆意捕杀，加上环境的恶化、森林的减少，鸽子在一天天的减少，1914年，最后一只候鸽在动物园的笼中死去，这种美丽的鸟儿彻底灭绝了。当时美国降半旗致哀。

人类的这种肆意破坏环境的行为不仅能使动物绝种，也能使气候剧变。酸雨、全球变暖、海平面上升、浮冰融化、冰架崩塌、沙尘暴……这些自然灾害，全部都是人类的“杰作”。

大家知道全球变暖的过程中，1度需要什么代价吗？美国科学家经过实验论证，得出一个惊人的结论：地球平均温度上升1度，会使农作物大量的减产；极地上升2度，融化的水将会淹没地球90%的土地；上升3度，地球上的一切生态系统都将崩溃。

那么，造成气候剧变的原因是什么呢？是因为人们肆意砍伐森林、使土地荒芜，人们肆意捕杀，使动物灭绝。人们建起一座座化工厂，化工厂的废气可以“钻”开臭氧层，使阳光中的紫外线直接照到地球的表面，能造成人中暑、患上皮肤癌、加速冰融化等严重的后果。

第一、尽量不要使用一次性筷子，使用一次性筷子过多，会导致人们更加努力的砍伐树木。

第二、节约水电，水龙头用过后要关紧，因为一个滴水的水龙头半个小时就可浪费1.8升的水。电灯用后及时关闭，这样既可防止电能浪费，又能避免发生火灾。

第三、不要乱丢废电池、塑料瓶等物品。一节电池中的化学废料就可使一平方米的土地失去利用价值。

最后，我呼吁，作为未来的接班人，我们应当团结起来，保护地球，爱我家园！谢谢大家！

朋友们：

读过美国著名作家欧·亨利小说《最后一片叶子》的人，想必还记得这句话：“当最后一片叶子落下时，生命就都结束了，我也得离开这个世界而去了……”。酷爱生活的女画家约翰西，患了肺炎濒临大限时，“害怕在她轻轻抓着这个世界的手越来越乏力的时候，她会真的像一片轻轻的、纤弱的叶子那样，随深秋的寒风飘逝而去”。初读这篇小说时，少年不识愁滋味，对主人公那仿佛病态的痴语我并不以为然，而正是在人类对绿色顶礼膜拜，绿色食品，绿色能源、绿色

电脑、绿色冰箱，绿色建筑被人们广为崇尚的今天，重读小说《最后一片叶子》，才感悟到，这分明是一个寓言故事，约翰西的心语，分明是谷世之言，大籁希声。

就在欧·亨利自己的国家美利坚合众国的土地上，不是就有过深刻的历史教训吗？著名总统罗斯福对梅花鹿可谓情有独钟，从这点小小的总统私人利益出发，他便下令对北利亚桑纳州一片茂密的大森林进行大规模扫荡，大批鹿的天敌——狮子、狼等食肉动物被捕杀殆尽。四千多只鹿于是生物爆炸一般，呈几何级数迅猛增长，十几万只伸特长脖子的可爱精灵们，吃光了树上的叶子，仿佛只在转眼间，著名的大森林就从地球上消失了，最后剩下的，只有凡头病鹿。鲁迅先生说过，悲剧是把美好的东西毁灭给人看。

在我省南部，有一个美丽的地方，她向来就被人们称为镶嵌在我们这个植物王国皇冠上的一颗绿宝石。她的美丽，当然是绿色赋予的。可是，就在这绿宝石之上，有8家红砖厂的大烟囱，不分昼夜地喷吐着氟化物和二氧化硫严重超标的浓烟，致使1262亩的天然橡胶林受害，三万零五百株橡胶树为之枯死，胶民们虽然怨气沸腾，却眼睁睁地奈何不了它，无独有偶，在同一纬度的广西某地，也上演过惊人相似的一幕，如果说那一幕还有点不同的话，就是红砖厂的废气除了使大面积胶林枯死外，还造成50多亩芒果只开花不结果，出现果荒。我们知道，天然橡胶是目前地球上极为少有的自然资源，仅生长在赤道附近，我们也知道，芒果是公认的“水果之王”，那么何以会出现上面那样的情况呢？——因为红泥巴变成砖块，只需要几天的时间，远比橡胶芒果来钱要快！

绿色是和平和生命的象征。在很小的时候，我的心便融进了一个绿色的海洋。穿了十几年国防绿的我，在老山战区那片阳光充足，绿色位浓的亚热带丛林中，度过了人生位美好的一段年华。就是在那样一个空气、阳光、风雨充足的天然大氧吧里，我步入了而立之年。此生最难忘的，能维系我生命的，大概就只有那特殊的一片绿色了。而事实上，那片我魂

牵梦紫的土地至今还不富裕，一些地方生产力水平低下，社会发育程度不高，边民的农事，至今还离不开刀耕火种，纵火烧荒。我曾目睹过两个边民合伙买一盒火柴平分的事，开始想当然地以为他们太穷，买不起一盒囫圇的火柴，后来才发现，在他们的生活里，四季灶膛火不断，一根火柴烧一年，大树小树变成灰。我能给他们的，就是一个毫无用处的忠告：可别把咱的林子都烧光了呀。

绿色锐减，吞噬绿色的，正是人类自己，是人类发展模式那种对自然资源的掠夺性、破坏性开采。人类对绿色的无尽索取仍在威胁着生态平衡，破坏着生态的结构。据保守统计，全世界每年有__万公顷森林横遭盲目砍伐，这是5700个昆明市的面积啊。这已经造成了全球性的“温室效应”，与之相连，全世界每年有近5万个物种濒临灭绝，有近2700万公顷的农田蒙受沙漠化之灾，就连海底也日趋沙漠化，就不必再说那令我们痛心的去年在华夏大地发生长江、松嫩大灾了吧，也不必说我省的泥石流，山体滑坡了吧。如此盲目的行动如果得不到有效的制止和改变，势必爆发可怕的生态危机，而一旦它的爆发超出了人类控制的极限，其后果不堪想象。那时，我们都会明白，最后一片落叶将带走人类的命运，也决不是危言耸听。

聪明的作家欧·亨利是以其“欧·亨利式的结尾”著称于世的，那最后一片不凋的叶子，带来的是一个危亡病人的新生。我想，我们也会创造出另一个欧·亨利式的结尾，迎来人类新生的。坐以待毙，从来就不是人类的选择，人类既已觉臣，就会在危机面前积极行动起来，把握历史机遇，化压力为动力，保卫绿色，保护我们共有的家圈。

;