

# 最新经理发言词(大全7篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

## 经理发言词篇一

今天我非常荣幸地在这里参加公司经理的竞聘演讲，心情十分激动。同时非常感谢分行党委为我们提供这样一个展示自我、检验自我的舞台。我竞聘的职位也是x部经理。刚才两位竞聘者做了非常精彩的演讲，使我在为他们喝彩的同时也倍感压力。不过，竞聘这个岗位我也有自己的特点和优势。

一、多年来的工作锻炼了我较好的心理素质。我从不因心情而影响工作、干净干事、干练干事，具有一定的果敢决策和组织协调能力。同时具有工作积极进取的信心和勇气，就拿这次竞聘来说，我站在这里，就是在迎接挑战，从挑战中发现自我、改进自己的不足，也想通过自己的行为向大家证明：镇雄移动的员工是开拓进取的员工，是敢于发出挑战并迎接挑战的员工，是永远的挑战者！既然是挑战，就一定会有成功会有失败，如果这一次失败了，说表明我还存在许多问题和不足，我会更加努力的磨练自己，提高自己。各位同事让我们用全部的真诚和智慧，去迎接改革路上方方面面的挑战，去迎接时代暴风骤雨的挑战，让我们镇雄移动在挑战中立于不败之地，去拥抱时代的辉煌！

二、是优质服务上突出抓“三化”。即品牌化、专业化、市场化。要在市场竞争中脱颖而出，我们必须树立\*行自己的品牌，除了打造品牌金融产品，我们要花大气力培养自己的“品牌员工”、“品牌服务”，将其进行大力宣传和形象

包装后，向社会推出这些特色品牌，使这些品牌成为公众心目中的首选。在服务的专业化上，突出抓员工素质和服务水平的提高，使职工成为“行家里手”、“多面手”，面对复杂的客户需求，培养复合型的人才。面向客户市场的需求，大力推广和完善服务手段。引导员工改变“以我为中心”的服务意识，开展“换位思考”，把方便让给客户；延伸“一米线”后续服务，扩大代理理财范围；让“客服热线”真正热起来、使“投诉热线”真正起到亮丑的作用；开展“行长(主任)接待日制度”，拉近管理层与客户之间的距离；切实推行“首问负责制”，提高办事效率，杜绝推诿拖拉。

三、我比较年轻，精力充沛，处于人生的黄金阶段，并具有较高的办事效率，对于工作有雷厉风行的作风。我敢于创新、思想敏锐，善于接受新事物，并能根据实际情况，大胆设想管理方法。我对人热情，办事耐心。这一点，对一个营销经理来说是不容忽视的素养。营销本身就是服务。对自己身边的兄弟姐妹们我对他们作认真细致的思想工作，我会关心他们的工作和生活。对自己的顾客我会用微笑向他们展示移动服务窗口的热情。耐心倾听他们的要求，细心处理他们的每一件事，用心解决他们的投诉。

1、在公司中建立一种能够激励每个员工发挥他们创造性工作能力的管理体系；建立一种全新的广告理念，来适应现代广告市场的需要。

2、针对市场中未预期到的情况和最新的竞争压力作出最快的反应，调整公司的战略目标和公司的长期发展方向；针对公司的各项决策，在民主与集中的基础上给每一位员工参与公司决策的权利，这是合作和信任的基础。

3、以客户为中心，加强内部沟通与业务协调，提高服务效率。客户经理一方面代表整个银行与客户建立和发展关系，同时也积极协调银行内部的相关业务部门，共同为客户提供相应的金融服务或解决方案，提高服务效率。在实际工作中要做

到特事特办，急事急办，易事快办，难事妥办，靠特色服务赢得客户。

4、求真务实，勇于创新，创造性的开展工作。对工作不拖、不等、不靠、不推，不但用力去做工作，而且用心去做工作。在具体工作中，既热情洋溢，又严格规范自己的言行，在社会上、客户中树立良好的“建行人”形象。靠诚信守诺留住客户，靠特色服务赢得客户，靠良好形象和优质服务拓展客户。

最后，无论当不当选，我都要注意自身的廉政建设，要牢固树立马克思主义的世界观、人生观、价值观，牢固树立正确的权力观、地位观、利益观，严以律己，防微杜渐、清廉自守，不干一失足成千古恨的蠢事。不以权谋私、不与民争利，不谋求职务待遇之外特权和非法利益，要公道正派，对人对事，一视同仁，要带头遵守党纪政纪和公司、分公司的各项制度，主动接受上级和员工的监督，要注意倾听员工呼声，关心职工利益，正确处理企业内部分配，把对上级负责和对群众负责统一起来。以上观点如有不妥，请批评指正。

谢谢大家！

## 经理发言词篇二

大家好！

我是20xx年7月应聘到xx\_物业公司，在这5年时间里，我从最初的一名保安员到后来担任保安中队长、装修管理员、维修维护巡视员□xx\_驻洪江市行政中心物业主管□xx\_管理处代理主任等职务。

我竞聘xx主任的优势有以下几点：

4、服从上级领导安排的各项工作，积极有效的认真完成，

5、和公司员工象亲兄弟、姐妹一样相处的很融洽；

xx\_事业部管辖范围有xx\_[]银河电脑城、怀化市三中、金华家园、顺天花园五个点，存在点多范围广的特点，有居住物业、商业物业、学校物业，物业类型较多，其中三个点是对外物业，对管理要求一定要全面，协调各方面的关系至关重要。

如果我竞聘上xx副经理，对今后的工作将采取以下措施：

- 1、根据各点的情况、合理安排各项工作、做好常规性服务。
- 2、建立业主诉求信息平台，使各点信息反馈及时，服务及时到位。
- 3、采取各种方式降低管理成本、确保收支平衡。延伸副业、强抓经济收入、确保完成经济指标任务。
- 4、加强员工制度学习、掌握员工思想动态、规范管理工作。
- 5、挖掘管理人才、培养骨干力量。
- 6、找出工作不足、采取措施、完善管理工作。

我相信通过公司全体员工的努力、不断开拓进取，通过更崭新的姿态、更全面的工作、更先进的管理、更优良的服务[]xx\_的发展会跟加壮大，武陵城的事业将更加辉煌。

### 经理发言词篇三

大家好！非常感谢会领导为我们年轻人管理科副总经理竞聘演讲稿提供一个充分展示自我的机会和舞台。希望通过这次竞聘，展现自己的志向，开发自己的潜力，力争为我会发展做出更大贡献。

参加工作以来，我始终追求进步，严格要求自己，遵守单位各项规章制度，诚恳对待同事，兢兢业业开展工作，任劳任怨加班加点，不计得失，具有强烈的事业心和高度的责任心。无论是在工作和生活中我都坚持做到诚实守信、谦虚谨慎、与人为善。

我大学专业为信息技术，后取得管理学学士学位，外语和计算机水平较高，完全能够适应会展行业未来发展形势。进入贸促会3年来，在领导的教育培养和同事们的帮助下，我进步很快，在摸索与总结中积累了丰富的知识和经验，已经成长为独立操作项目、独当一面的多面手。近年来，连续并成功的组织两届天津商品日本大阪展示洽谈会，团体规模均超过20人，展位超过10个。特别是20xx年的大阪展，在周密的策划安排下，很多参展企业当场成交，一些参展企业回国后相继收到订单，此次活动赢得了客户好评，纷纷来电致谢。该项目得到了委领导的充分肯定，被推荐为20xx年商务部级重点项目，商务委承诺给予参展企业更大力度的补贴及承办单位公务活动费用等补贴优惠。我还与东盟协会等保持了合作关系，在借调到商务委工作时与上级各部门建立了良好关系，为会展中心进一步开展工作创造了有利条件。

我识大体，顾大局，能够站在全局高公司片区经理竞聘报告度思考处理问题；善于沟通，协调各方面关系，能够充分激发同事们的聪明才智，带领团队形成合力完成任务。工作思路清晰，能够抓住主要矛盾，兼顾细节，统筹规划安排各项工作；重视通过建立规章制度、健全激励机制，来规范管理。

火车跑得快全靠车头带；会展业务要做强做大，部门负责人的正确领导和表率作用至关重要，因此我将以身作则，率先垂范，吃苦在前，勇于担当，扎扎实实做好各项工作。同时，尽心尽责尽力地为部门和同志们服务，虚心真诚地倾听员工的意见，协调好广告公司经理竞聘演讲稿领导与员工和员工之间的关系，公平公正的处理问题，努力打造一支相互理解、相互信任、相互帮助、气氛和谐的工作团队。

经济效益是企业的生命线，直接关系到企业的生存发展和员工切身利益。在这里，我要衷心地感谢老领导、老同志们为我们会展打下了坚实基础，使我们拥有了成熟会展这一支柱业务。我将倍加珍惜来之不易的良好局面，继承和发展这笔宝贵财富。要进一步加强与客户的沟通，搞好市场调研，根据客户的需求对本年度的出展计划进行有针对性的立项，使我们的立项更贴近市场需要，更具竞争力；进一步详尽的了解展会举办的规格、在业内受关注的程度等，努力为客户提供更具说服力的数据，帮助他们分析确认参展的潜在价值，并为他们提供细化的参展服务方案，满足客户多元化需求；进一步将强对客户群体的管理，将“忠实参展客户”作为中心的vip客户，建立vip客户档案，实行会员制管理，为他们提供价格优惠，展位的优先选择权等更超值的服 务，进而达到巩固成熟市场目的。

各位领导，同志们：也许前进的道路崎岖而坎坷，身上的担子任重而道远工贸总经理竞聘演讲稿，但是挑战与机遇并存，因为有挑战，工作才有干头，事业才有想头，浑身才有劲头；不管这次竞争是否成功，我都将一如既往、勇往直前，用实际行动回馈组织和同志们的信任！

谢谢大家！

## 经理发言词篇四

新年好！

我们在经历了20\_\_年的辉煌之后，又度过了20\_\_不平凡的春秋。过去的一年，旅游市场跌荡起伏，给我们企业的、经营带来很大的变数。我们携手并肩，互相激励，共同努力，终于取得不俗的成果。我们在郑州新的公司，蓝图绘就、开始盈利。愿意和企业一起奋斗、成长的各位同仁，将在一个新的平台上继续创业的征程。

各位同仁：我们迎来了企业腾飞的曙光。事实证明，我们已经有能力实现我们多年的愿望——建设一个现代化的旅游企业集团，这是我们多年来共同奋斗、励精图治的结果，是对我们多年来相濡以沫、不离不弃的回报。企业是我们共同的大家庭，她承载着我們太多的憧憬、希望和幸福，我们应该珍惜和爱护她。

企业的创立，离不开积极勤奋、风雨同路的创业伙伴；企业的发展，更需要新鲜血液的不断加盟。不同背景、不同经历、不同层次的人才荟萃，冲击碰撞、互相激励，才能成就一番事业。

我们的企业集团好像大家庭一样，以她广博的胸怀，接纳、包容了全国各省区的弟子包括境外的同胞。你们家境、品性不同，年龄、爱好不同，文化程度、社会历练、从业经验各异，但在企业中却扮演着不同的角色，你们都是企业的骄傲，都是企业的主人公。

企业大家庭又是一个学校，一座熔炉。我们通过宣传、培训、考核，通过学习、工作和锻炼，在工作中学习，在前进中成长。同时，企业提供给员工发展的平台、表演的舞台、客观公正的评价。我欣喜地看到，在我们企业从小到大的发展过程中，已经培养和造就了大批人才，他们在企业的各个岗位发挥着越来越重要的作用。

时常萦绕在我脑海的是在企业发展过程中作出贡献的员工——这里没有职位高低之别，不分是指挥若定的高管、现场管理的中层还是勤勤恳恳、默默奉献的普通员工，只要他给我们企业作出过贡献，我们同样不会忘记。

企业的发展壮大，需要资金的积累和不断的投入。也许，员工朋友们的付出并不总是得到自己所满意的回报；但是，我们要相信，只要企业发展了，我们个人才能得到发展的空间。也许，员工朋友们从事的未必是自己最喜欢的工作；但是，我

们要知道，企业是一个相互配合的有机整体。企业需要员工朋友们的敬业爱岗、无私奉献。

在此，我向为企业辛勤工作的全体同仁表示衷心的感谢和敬意！

我也代表企业向全体同仁的家属致以衷心的感谢和敬意！正是您们在后面的默默支持，使我们的员工无后顾之忧，努力工作、勇往直前！

我衷心期待全体同仁与我们企业共成长，期待全体同仁的家属对我们企业继续予以大力支持。作为大家庭中的一员，我想对你们说：公司的每一个员工都是公司宝贵的财富，你们的健康和安全，不仅维系着公司的兴衰，更关系到你们家庭的幸福。衷心希望每个员工在为企努力工作的同时，都能关注健康，珍惜生命，一同创造我们企业明日的辉煌，共同分享奋斗的成果。

愿每一员工在企业度过激情燃烧的岁月，在健康快乐中建功立业，与企业一道走向成功。

胜利的荣耀属于我们企业，属于企业的全体同仁。

值此新春佳节来临之际，送上我诚挚的问候和衷心的祝福，祝愿各位身体健康，工作顺利，事业有成，家庭幸福。

## **经理发言词篇五**

尊敬的各位领导、各位评委：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。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《集团公司安全管理条例》，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！

## 经理发言词篇六

同学们都背诵过课文。有诗歌、有散文、有小说。背诵的目的是各有不同的。有的是因为老师要求必须背诵，而不得不背，以完成老师交给的学习任务；也有的是为了记忆下某个名诗、名句，以此来丰富自己的文学素养。而我们提倡的背诵，主要的目的是在于锻炼我们的口才。

我们要求的背诵，并不仅仅要求你把某篇演讲辞、散文背下来就算完成了任务，我们要求的背诵，一是要“背”，二还要求“诵”。这种训练的目的有两个：一是培养记忆能力，二是培养口头表达能力。

记忆是练口才必不可少的一种素质。没有好的记忆力，要想培养出口才是不可能的。只有大脑中充分地积累了知识，你才可能张口即出，滔滔不绝。如果你大脑中是一片空白，那么你再伶牙俐齿，也无济无事。记忆与口才一样，它并不是一种天赋的才能，后天的锻炼对它同样起着至关重要的作用，“背”正是对这种能力的培养。

“诵”是对表达能力的一种训练。这里的“诵”也就是我们常说的“朗诵”。它要求在准确把握文章内容的基础上进行

声情并茂的表达。

背诵法，不同于我们前面讲的速读法。速读法的着眼点在“快”上，而背诵法的着眼点在“准”上。也就是你背的演讲辞或文章一定要准确，不能有遗漏或错误的地方，而且在吐字、发音上也一定要准确无误。

其方法是：第一步，先选一篇自己喜欢的演讲辞、散文、诗歌；第二步，对选定的材料进行分析、理解，体会作者的思想感情。这是要花点工夫的，需要我们逐句逐段地进行分析，推敲每一个词句，从中感受作者的思想感情，并激发自己的感情；第三步，对所选的演讲辞、散文、诗歌等进行一些艺术处理，比如找出重音、划分停顿等，这些都有利于准确表达内容；第四步，在以上几步工作的基础上进行背诵。在背诵的过程中，也可分步进行。首先，进行“背”的训练。也就是先将文章背下来。在这个阶段不要求声情并茂。只要能达到熟练记忆就行。并在背的过程中，自己进一步领会作品的格调、节奏，为准确把握作品打下更坚实的基础。第二，是在背熟文章的基础上进行大声朗诵。将你背熟的演讲辞、散文、诗歌等大声地背诵出来，并随时注意发声的正确与否，而且要带有一定的感情。第三，是这个训练的最后一步，用饱满的情感，准确的语言、语调进行背诵。

这里的要求是准确无误地记忆文章，准确地表达作品的思想感情。比如，我们要背诵高尔基的《海燕》，我们首先就应明白，这是篇散文诗。它是在预报风暴即将来临，讴歌的是海燕——无产阶级战士的形象。整篇散文诗都是热烈激亢的，表达了者不可遏止的憎爱分明。那么我们在朗诵《海燕》时就要抓住这个基调。当然仅仅抓住作品的基调还是不够的。我们还要对作品进行一些技巧上的处理，比如划分段落、确定重音、停顿等等。平平淡淡，没有波澜，没有起伏，一调到底的朗诵是不会成功的。有些人在背诵《海燕》时把握了它激昂奋进的基调，却没有注意朗诵技巧，开口就定在最高的音上，结果到了表达感情的最高点时，就只能声嘶竭力。

我们说这也是把握欠准确的缘故。如果对作者的思想感情发展的脉络有了准确的把握，那么就不会犯类似的错误了。

这个训练最好能有老师的指导，特别是在朗诵技巧上给些指导。如果没有这个条件，也可以找同学帮助，请同学听自己背诵，然后指出不足，使我们在改进时有所依据，这对练口才很有好处。

## 经理发言词篇七

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。