

# 我的企业梦演讲稿(优质10篇)

演讲稿也叫演讲词，它是在较为隆重的仪式上和某些公众场合发表的讲话文稿。那么你知道演讲稿如何写吗？接下来我就给大家介绍一下如何才能写好一篇演讲稿吧，我们一起来看看。

## 我的企业梦演讲稿篇一

大家好！

我是罗蒙集团的销售代表——，非常荣幸成为——的邀标公司，非常感激贵单位的选择。我们罗蒙公司针对这次招标制定了详尽的方案，调集了最具实力的团队来准备这次投标，谢谢你们对我公司详细的了解和审查。同时，我们承诺，把最优质最高效最系统的服务推介给大家。

罗蒙集团始创于1984年，总部坐落于美丽的服饰之乡宁波奉化，罗蒙以设计，生产，销售高档西服为品牌定位。目前拥有10条世界先进的智能化西服流水线和专业的女装衬衫流水线，西服日产量10000套，年产量高达300万套。企业先后获得了“中国驰名商标”“中国名牌产品”“国家免检产品”等十余项荣誉称号。

以“中国职业装一枝花”著称的罗蒙集团既有丰富的承制职业装经验。近年来，罗蒙积极参与政府采购招标，以其过硬的质量，诚信守约和名牌效应缕缕中标。现为建设银行辽宁省分行，中国农行辽宁省分行，中国工商银行辽宁省分行，朝阳电业局，辽宁省电信，辽宁省网通等政府职业服装定点生产企业，并且前不久我们刚刚取得了吉林省农行招标的成功。现成为最大的职业装生产基地之一。

下面，我要为大家重点介绍罗蒙的西服。对于一个服装企业，设计就是企业的灵魂，罗蒙聘请中国著名的旅美高级服装设计师刘洋担任首席设计，以“经典，时尚，优雅”为设计理念来进行产品开发，形成了高品味，高档次的设计网络连，采用欧版修长，收腰，穿起来精神，服装整体感觉圆，滑，平，挺的感觉，演讲稿。

在领子方面：我们采用400多道工序中的纳针工艺进行细致处理，经过5次技术定型2次的整烫定位，使领子呈自然翻驳状态，翻驳线呈刀切一样的直线，而又不留任何线迹折痕，上实下虚，整体感觉精致时尚。

胸部方面，我们采用韩国进口的水刺棉做辅料，采用德国杜克普的先进设备，经过三次定位使胸部饱满挺括，更突出男士魅力。

袖子，我们采用德国杜克普电脑程控上袖机，通过内外18道上袖工序，使袖子呈现自然小圆顺状态，当袖子下垂时，袖子呈45度自然前倾状态，与人体提醒自然匹配。

再来看一下我们的肩部，我们采用德国海沙垫肩，经过多次工艺定性，达到挺实状态，绝不会出现塌肩变形的现象。

除了这些关键部位独具优势外，我们还非常注重细节的把握。倡导着“细节中见真章”的我们会细致到一针一线，我们会根据不同的面料选择不同粗细的针和线。我们坚信精致就要精致到细节，于细节中彰显品位，于品味中体现价值。优雅而又不失庄重，既能突出职业装的庄重，又可于举止间流露出时尚气息。

我们宁波总部会派专业量体师对每个员工进行细致测量和样衣试穿。并记录每个人的尺寸和穿着习惯，并进行细致的数据分析，在保证产品质量的前提下满足个人的穿着习惯。

每套西服都配有衣架一个，防尘袋一个，并在服装水洗唛上注明有单位，编号，姓名。西服全部采用立体装包装。包装箱上贴有清单，方便查找。

相信通过我的介绍，各位对罗蒙的情况已经有了初步的了解。更多的细节相信如果我们有幸能够与贵行合作，你们会对我们有更多的了解。

最后，祝愿此次招标活动圆满成功。

## 我的企业梦演讲稿篇二

大家好！

首先感谢公司党委、公司和各位领导给我一个展示自我和施展才华的机会。

我叫胡金安，是公司营销部的一名营销代表，于xx年3月到公司上班到今。我今天来竞聘营销代表以及区域经理职位。非常感谢公司领导给了我这么个展示自我、参与竞争的机会。我十分珍惜这样一个难得的机会。我将客观地说明我自己所具备的应聘能力，全面地论述我对于做好营销代表以及区域经理工作的总体思路和具体措施，并且，将心悦诚服地接受各位领导和同事的评判。我觉得这次竞争对我个人来说不仅是走上岗位的机遇，更主要的是一次难得的学习和锻炼的机会。

随着改革的深入和电信市场竞争机制的引入，目前，电信运营市场竞争异常激烈，我们中国移动也与多家运营商共同抢占市场。俗话说：“知己知彼，百战不殆。”就我们公司目前的情况而言，由于地区经济发展的滞后性，眼下我们的主要竞争对手只有联通，因此我们应该抓住这个时机，先了解自己，通过市场调查，既发现潜在市场，也要了解我们已有用户的情况，了解他们的忠诚度的如何，分析他们在多大程度

上可以成为我们永远的支持者。同时要深入了解和分析联通的经营情况，提前做好竞争的准备和应对的措施。

作为一名营销代表，我认为首先就是要保持清醒的头脑，严以自律，努力奋斗，就一定能为公司赢得更高的社会声誉，同时也为自己赢得更广阔的发展空间，当然作为一名营销代表，所代言的不仅是公司的产品，而更应该让客户了解认识公司的产品，和产业文化，要做到这一点，唯有依靠我们营销人员，诚挚踏实的人格和坚持不懈。礼貌亲切的服务，让用户亲身体会到我们是真诚的在为他们所想，为他们服务，这样才能让用户认可我们，也为公司的发展作出贡献。

再就要有诚信。以诚待人，热情服务，就是我对客户的宗旨。

客户对待我们，一般都心存疑虑，只有表现出我们的诚心，用热情的服务，以专家的身份介绍我们的产品，只有自己坚定的信念，才能让用户了解，认可我们的产品，使用我们的产品。对所用的产品心里有数，他们才会放下疑虑。还会加入到宣传我们的产品的行列来。

但作为一名营销代表，具体到细节上而还有很多，我所要做的就是要有自信，信念是支持我们的行动，给予我面对一切困难的勇气。

热情，周到，礼貌，诚信是我们营销人员的宗旨，也是今天我竞聘营销代表的一点见解。

对于区域经理，我除了上述说的，另外要说的就是首先要了解自己本区域的市场情况，各电信行业的运转情况，客户群体的所在。以及各渠道，代理商的基本分配。充分的运用各渠道，代理商以及自己掌握的营销体系，发展公司的业务。提高公司在这一区域的知名度。

公司就是我强大的后盾，有了它，我就有了施展才能的空间！公司也是一个整体，一个团队。

各位评领导，各位评委，作为一个竞聘者，我深知自身的条件还有很多地方离公司的要求相差甚远，但是请给我一个机会，我将在学习中工作，在工作中进步，在进步中发展，用自己的全心投出还公司一片精彩！

我的演讲完了，谢谢大家！

## 我的企业梦演讲稿篇三

大家晚上好！

辞旧岁，贺新年，今晚我们欢聚一堂，共同分享新年的欢乐与幸福。在这美好的日子里，我谨代表石狮市xxx鞋业有限公司董事会，向公司全体员工和家属致以最亲切的节日问候！向辛勤耕耘，默默奉献在各个岗位上的全体员工致以最衷心的感谢！向尊贵的协作单位、社会各界朋友致以新年的最美好祝愿！祝大家在新的一年里和气致祥、身体健康、家庭康泰，万事如意！

尊贵就像一个大家庭一样，承载着我们太多的憧憬和希望。他以广博的胸怀接纳、包容了五湖四海的朋友，虽然每一位员工扮演的角色不同，却始终都都是尊贵的主人翁，尊贵取得的每一点进步与成功，都离不开每一位员工的支持和参与，正因为大家的辛勤努力，才使得我们xxx鞋业迅猛发展，尊贵品牌日益壮大。

抚今追昔，我们应该看到，尊贵在蓬勃的向前发展，过去的一年跌宕起伏，我们却始终携手并肩，共同努力，谱写别样的篇章。不平凡的跨越式发展才刚刚腾起，一点一滴进步都展现着大家闪光的智慧，凝聚着大家勤奋工作的心血。

我坚信□20xx年在全体员工的关怀与支持下，我们将凭借优质的服务，打造尊贵战略目标品牌；依靠良好的信誉，铸就企业精品灵魂；我衷心期待全体同仁与尊贵同成长，共发展。请记住，未来，尊贵因你而荣耀；你因尊贵而幸运。你的成功才是尊贵最大的成功。

最后，祝愿本次春节晚会圆满成功！再次恭祝各位同仁们新春愉快，身体健康，合家欢乐，万事如意！

## 我的企业梦演讲稿篇四

亲爱的员工同志们：大家下午好！

在这辞旧迎新的日子里，我们公司又迎来了新的一年。今天，我怀着无比高兴和感恩的心情，把大家召集在一起，聚到这里，共同组织召开20xx年“感恩过去，放飞未来”主题年会。

首先感谢大家在过去的一年里不离不弃，辛勤工作，为公司的发展建设所做的努力和付出。

谢谢大家！在此我隆重地给大家鞠个躬。

回顾过去的一年，我们公司整体工作发生了巨大的改变，取得了可喜的成绩，这一切成绩的取得都是大家共同努力的结果，我只是起了一个组织者的作用。一年以来，我更多地是通过每周的全体员工大会，给大家讲一些做人做事方面的体会、经验和心得。期望通过这些形式统一一下大家的思想认识，从而形成我们共同的价值观、世界观，因此有利于我们上下一条心，通过大家共同努力，把我们这份神圣的事业，做稳做强□20xx年年初，我们把公司确定为“规范发展年”，检验一年来的工作，我们基本上达到了年初的预期目标。

总结一年来，我们分别在以下几个方面取得了可喜的成绩：

20xx年中旬我们在管理层进行了一次大胆的改革创新，对中高层管理进行了调整，提拔了窦毓玲为公司副总，苏世成为市场部总监，聘用了有多年现货经营经验的周文波为公司副总。同时，更新修正了许多管理制度，规范了各部门的岗位职责，定岗定编，使每个员工都能够在公司找到自己的位置，发挥出了个人的潜能。这期间，业务部组织了部门专业技能和业务知识培训，行政部建立和完善了各个部门绩效考核管理制度等，公司所有部门的工作都取得了明显的成果，从而为公司的规范发展奠定了扎实的团队基础。

长期以来，我们对员工福利工作都十分积极主动。20xx年在员工福利方面我们又采取了许多具体的措施，使员工福利更加日常化、实效化。首先，按时缴纳员工的社会保险，我们区别于其他私营公司，除了法定三险外，还另外为员工缴纳工伤和失业两项保险费用。其次，为员工提供了探亲往返车票报销，节假日福利奖金，提供了带薪年假和带薪病假等等。总之，公司在力所能及的范围内为员工创造更多的福利，使每个员工都在福利方面得到了更多的实惠和保障。

首先20xx年公司的一件大事是在空港经济区，购置了1000多平米的办公场所，日前也已经装修完毕，计划2月下旬搬家乔迁，这样将会使我们广大员工更加宽敞舒适的工作环境。

其次，在硬件方面，我们又购置了一套山石防火墙，提升了公司数据的安全性。新增了“倚天版”行情分析客户端，满足了客户个性化选择的需求；与建设银行签订了“e商贸通”协议，将来在供应链融资服务方面又多了一个新的战略合作伙伴。同时与华夏银行签订了“银商通”业务协议，这样使我们客户又多了一项资金监管渠道，为公司将来业务发展夯实了融资基础。

在市场业务方面，首先采取了把年初制订的一次返佣制度修改为二次返佣制度，这样有效地防范了公司经营风险。同时调整了焦炭合约，使我们的交易品种和合约设定更趋科学合

理。交易资金量由年初的1x00万增加到年终的2100万，交易量也比较稳定。

20xx年10月份我们与北京晋商联合集团公司共同发起了“山西晋商联合商品交易所”项目，目前该项目已经在山西省工商局核准了名称。这个项目通过发挥山西的区域优势，建立创新型电子交易市场和供应链融资服务平台，为将来公司的转型发展奠定了可靠资源基础。

20xx年公司在业务开展和规范发展方面做了大量切实有效的工作，鉴于行业特点，公司年初就制定了规范发展的方向，首先我们的自查自纠工作做得比较好。无论国家政策要求不要求，我们都先迈出了这一步，针对交易商资格和交易员授权委托书的审核，设计了一套科学严格的流程，严把入市关。同时，针对已经入市而资格不合格的交易商进行了清理整顿，年终也初见成效，通过这次自查我们注销清理了1x2家不合格的交易商，暂停返佣37家交易商。这项工作的完成在我们公司防范风险，规范发展的方面起到了十分积极的作用，同时也得到了保税区管委会领导的认可和肯定。

总之一年以来，公司各个方面的工作在大家的共同努力之下，都取得了许多具体的成绩，收获了应有的收获。

回顾一年来的工作，我们全体员工都得到了不同程度的提高和成长，每个人都有不同的收获，也涌现出了一批优秀的先进个人，比如这次通过全体员工评选出来的优秀个人和先进标兵，在一定程度上就是我们大家学习的榜样。这些人普遍表现为充满激情和牺牲精神，胸怀坦荡；他们忠诚于公司的事业，是可信的人；他们不谋私利，不怕困难，在困难面前总是意志坚定，勇往直前，是可敬的人；他们不轻佻、不出风头，而是脚踏实地地富于实践精神，是可奖的人；在工作中，他们干好本职工作的同时，能够团结同事，是可亲的人。毋庸置疑，这样的人才才是我们公司所需要和推崇的人，也只有这样的人才能成为公司的栋梁，我希望将来我们能够更多地拥有



一批这样的优秀员工，那样的话，我们的事业就会更加辉煌灿烂。

由于十一月份，国务院出台了38号文件，这对于市场的业务开发形成了一定的压力，不过无论将来国家怎么出台清理整顿的细则，我们都有信心过关。首先，我们自我规范工作做得比较到位，其次地方政府对于我们公司两年多以来的稳定发展也十分认可和肯定。将来即使中远期业务全国一刀切，我们公司的业务仍然不会停止，因为公司还有现货和供应链融资业务，我们最终也绝不会因此而关门，这点我希望大家安心。对于过去发生的一切，无论是困难还是成绩，我们都心怀感恩，感恩困难让我们成长，感恩每个员工的辛勤工作和无私的奉献，总之，希望我们回顾过去，心存感恩，展望未来，放飞理想。

对于即将到来的20xx年我们充满了希望和憧憬，鉴于我们公司战略规划的连续性，我们今天把20xx年设定为公司的“目标管理年”。

这样，在新的一年里，我们还将通过目标管理，设定公司的发展战略目标。针对公司的总体规划目标，生成部门绩效目标、员工个人业绩目标。在指定目标过程中，要注意部门之间的衔接。在确定一些具体的量化指标时，要做到目标定的切合实际，不流于形式，同时要和每个人签定目标责任协议书，有明确的奖惩细则，有考核，有落实，有兑现，从而达到目标，完成任务，实现公司总体效益质的飞跃。

最后，我衷心地希望全体员工能够用饱满的热情积极端正的态度，来迎接新的一年工作，同时，我相信在全体员工的共同努力奋斗下，我们公司的明天会更好，我们的事业明年会更加辉煌灿烂。

在此，我给大家拜个早年，祝愿大家新年快乐，爱情甜蜜，家庭幸福，身体健康，万事如意！

谢谢大家！

## 我的企业梦演讲稿篇五

有位哲人曾说过：“如果你不能成为大道，那就当一条小路；如果你不能成为太阳，那就当一颗星星，决定成败的不是尺寸的大小，而在于每天都要做一个最好的自己。”做最好的自己，就是要让自己的今天比昨天做得好，明天要比今天做得好，天天都在做最好的自己。

我认为，我们每一位盐业人都要做最好的自己，首先要学会自我反省和自我解放，看清了专营体制变化的形势，认清改革的必要性和紧迫性，转变过去“等、靠、要”的观念，促使自己尽快转变思想作风，尽心尽职地做好本职工作。

多年来，我时时告诫自己要发扬一颗螺丝钉的精神，兢兢业业，任劳任怨，以百倍的信心和激情投入工作，力争工作好每一件事，生活好每一天，每一天都做自己的最好。为了更好的掌控和稳定马鞍山盐业市场，我认真做好市场调研，建立片区全面详细的客户资料库及购销台账，对各类盐品和非盐品的销售实行事先、事中、事后控制及管理，实行24小时的客户服务，配送的每日运行和网络业务流程提供了信息平台。切实将现在的单纯送货转变为真正的市场营销，这样既提高了服务质量，又节约了配送的成本费用。我真诚与客户沟通，全面为客户服务。以情感人，以利系人，建立起稳定的业务关系，赢得客户的一致好评。

盐业体制的改革已成为必然的趋势，改革的结果必然使盐业迈入更加激烈的市场竞争，“赢得了客户，就赢得了市场”，这是现代企业经营管理的秘籍。所以我们每一位盐业人必须从现在做起，从自我做起，只有我们每一位盐业人都行动起来，才能建立起完善的销售网络。

做最好的自己，我们盐业人要加快盐业网络建设，更新营销

方式，全面改造传统的经营方式、业务流程、管理体制和组织结构，建设符合市场经济要求的食盐网络建设体系，物流配送体系，信息网络体系等，才能在改革中抵御市场风险，提升盐业的市场竞争力，也才能立于不败之地。

做最好的自己，我们不仅要敬业还要乐业。我们要摒弃那些为钱而工作、为老板而工作的错误想法。工作着是美丽的，奉献者是快乐的。工作的美丽并不在于获得了多少报酬，而在于体现了自己的人生价值；奉献者的快乐并不在于吃了多少亏，而在于用自己的智慧和汗水为企业、为社会做了多少有益的事情。

同仁们，任何一个成功者的背后都有一个咬着牙根的灵魂，只有踏踏实实的今天，才有红红火火的明天。我们今天在事关企业生死存亡的改革的关键时刻，我们不能再游移不前，摇摆不定，我们必须反躬自省，坚定信念，干净彻底的铲除工作中避重就轻、敷衍塞责、得过且过甚至是心死神亡的态度，在省总公司的带领下，我们要讲团结，能战斗，敢吃苦，提前行动，永不懈怠，每天做一个最好的自己；我们要自我改革，自我扬弃，充满信心，下定决心，在涅槃中得到升华。我们要相信自己，相信我们的企业，在经历一番风雨跋涉之后，必能创造一片灿烂的晴空。

做最好的自己，我们还要不断地充实自己，决不让自己虚度光阴。我们要有踏实的工作作风，渊博的专业知识，厚德的品格储备等等。滴水足以穿石，我们每一天的努力，哪怕只是一个小小的动作，持之以恒，都将是明日事业成功的基础。所有一些一毫的努力，所有一点一滴的耕耘，所有一分一秒的奉献，在时光的沙漏里过滤后，集取的成果将是掷地有声，众人艳羡的希望之花、成功之果。

生活在和谐中的社会主义中国，工作在奋进中的安徽盐业群体，作为一名盐业配送员工，我深感自己很幸福、很满足！让我们都来做最好的自己，让今天的我们比昨天的更出色，

让我们的明天比的今天更值得期待！

阳光总在风雨后我期待我们盐业体制改革的成功和盐业发展的辉煌。做最好的自己，做最好的自己。

## 我的企业梦演讲稿篇六

大家好！

我叫xxx□目前在xx公司任xxx主任，今天，我站在台上，参加这个岗位的竞聘，面对这么多真诚而又鼓励的目光，首先要感谢局领导给我们这次展示自我、提高自我的机会，我将勇敢的与高手过招，虚心的接受大家评判。我竞聘的主题是“向高处立、就广处学、往宽处行”。

我是xxx人，现年xxx岁，大学文化□xxx专业，98年到xxx参加工作，15年党龄。曾先后担任过文秘、总支书记、分公司副经理、工会主席、公司党办主任、公司办公室主任等职务。

我对公司党办主任工作的理解是：围绕局党委、董事会发挥参谋理政作用，服务局发展的核心工作和重大事项。做到“谋有方、行道正、办有力”，在政治上有敏锐的方向感，在工作中要有超前的意识。在当前xxx跨越发展的形势下，更加要求党办主任具备国内外形势的认知水平，拥有处理复杂事务的应变能力，做好细致服务的工作态度和融合团队进取的亲和力。党办职能的综合性使这项工作说起来不简单，做起来十分杂，干好要水平。即是脑力活，也是体力活。服务和协调是基础工作，把握原则和讲究方法是重要素质。

我竞聘这一岗位的优势在于：多年从事机关党务工作的经历使我对党组织的核心地位和重要作用有深刻认识，基层的履职过程丰富了我应对复杂局面的能力，目前从事的两办主任职务，提高了我对文字的写作功底，对文字的表达有把握，对文字的使用很谨慎。此外，虽然我目前远在外区，但曾在

武汉工作过八年时间，基本熟悉xxx的环境，也能在较短时间内完成角色的转换。我的年龄和经历使我具有接受新事务，承担重任务，敢于创新的精神。最重要的是我想干好这件事，我有信心干好这份重要的工作。

我的不足之处在于没有局机关工作的经历，但如果各位领导看惯了老面孔，增加个新面孔也是个不错的选择。

如果我有幸竞聘成功，我的工作初步设想是：

1、加强学习，当好领导参谋。学习胜作进步的源泉，不管过去曾经做过什么，一个新的岗位都会有其独特的职业要求和素养。我将“于无字句中读书，与有肝胆人共进”，站在全局发展的高度思考问题，为领导决策提供信息，出谋划策。

2、立足本职，精心做好服务。服务是办公室工作的天职，在这方面要团结同志，调动积极性，“及时、热情、超前、立体”的标准来要求自己，努力做到“不以事小而不为，不以事杂而乱为，不以事急而盲为，不以事难而怕为”，做好台前准备，干好幕后服务工作。

3、加强管理，充分发挥局办功能。当前三局的发展形势之迅速，已经要求全国是一盘棋，全局是一盘棋，当然也要求全局的办公系统是一盘棋。局办既是联系总办和各级单位的枢纽，也是对内和对外的窗口和形象。不要让事情堆积，不要让下级等待，不要让政令变形，更好的为决策层提供依据，让政令和信息更快、更高效的传递到全局。

以上是我对自身的经历和想法的粗略展示，也是对竞聘这一职务的初步设想。我深切感受到，目前，不管在哪个岗位上，个人的发展与三局的发展已经紧密的联系在一起，都应该为她奉献力量。我相信有在座各位领导、同事的信任和支持，我一定能够当好一名称职的局办副主任。

如果竞聘成功，我将始终面向领导，面向基层、面向群众，做好服务工作，如果没有成功，我也把参与的经历当成学习和提高的机会，一如既往的努力工作。另外啊，我的家就在xxx□没有成功，就当是抽空回了趟家。

谢谢大家，请予指正！

## 我的企业梦演讲稿篇七

尊敬的领导！同事们！大家上午好！我叫魏树明，很荣幸在今年加入了益融这个大家庭，首先我要感谢益融给了我站在这个舞台展示的机会，其次我要感谢领导同事们平日里对我的关心与照顾，今天要演讲的主题是“感恩”。

在美国，每年的11月的第四个星期四是感恩节，在那天，无论天南地北的孩子都要赶回家，人们要感谢父母，师长，感谢社会，感谢生活，那一天，美国家庭要举行丰盛的感恩宴，不仅为自己，也为穷人，孤儿，流浪者们，让这些不幸的人们在感恩节里也得到一份人间的温暖。

其实对我们来说有没有感恩节并不重要，重要的是我们每个人是否有一颗感恩的心。有恩有爱，是人类生活中最灿烂，最绚丽的文明之花，滴水之恩，涌泉相报，是人类广为传诵的美德。懂得感恩也是做人的基本条件之一，如果不会感恩，从某个角度讲，就是对人类神圣感情的亵渎。

对于“益融”我是这么理解的——为了公司的利益与个人的追求，在工作与生活中融入一颗感恩的心，那么剩下的将会是幸福与成功。

领舞《千手观音》的聋哑舞蹈家邰丽平，经常用手语说一句话：“我会带着一颗快乐感恩的心去面对我的人生□”xx年感动中国人物徐本禹这样说：“虽然我的行动过程是非常苦，非常累，但是我会用我的努力，让我的学生知道，他们不比

别人差，所以，我感觉我是一个快乐的人，是一个幸福的人，我也希望每一个朋友能够做一个知道感恩的人，尽自己的努力，去帮一帮社会上需要帮助的人。”中国台湾评选的第37届十大杰出青年赖东进先生从小就出生在一个贫困的家庭，他的父母都是残疾人，只能靠乞讨来养活他。他9岁的时候，才走进学校，他一边读书，一边讨饭，一边照顾残疾的父母和弟妹，每次讨饭回来。他都要跪着喂他的父母。当他成名以后，在一次座谈会上，他这样说：“我对生活充满了感恩的心情，我感谢我的父母，他们虽然眼睛瞎了，但他们给了我生命，我还感谢苦难的命运，是苦难给了我磨练。”艰难和困苦，让赖东进学会了坚强的面对生活，掌握了顽强的生存本领，最难能可贵的是，他不因父母的残疾而抱怨，而是以一颗感恩的心来感谢父母。

现在社会上存在着较为严重的感恩缺失现象，的确，有些人老觉得生活没有意义，似乎找不到任何的学习的动力，我们发现他们其中的很多人享受着无微不至的照顾，沐浴着嘘寒问暖的关怀，拥有如蚌含珠似的呵护，他们就在这样的幸福中生活和长大。然而对这种关心，帮助，照顾，他们似乎不知感动，不知报恩，如此心枯如井，对得到的一切觉得理所当然，激不起感激和爱的情感，生活自然不会有什么意义，人生也就没什么动力。

对于“幸福是什么”的命题，一千个人也许有一千种回答，有位哲人说过：“幸福就是感恩，”没错，一个人不管他有什么样的不足，但只要他能怀有一颗感恩的心，就一定是一个不断进步的人，一个不断成功的人，一个拥有亲情友情的人，一个生活幸福快乐的人。

虽然加入益融这个大家庭的时间不长，却让我深切感受到了，益融这个大家庭的温馨，与每一位成员的热情，在此我怀着一颗感恩的心向大家说一声感谢，谢谢了！

# 我的企业梦演讲稿篇八

大家下午好!我来自电气试验室，我演讲的题目是：

请关注安全，珍爱生命。

安全是什么?安全是一种职责，是自己对家庭承担义务的职责，是自己对企业的一种职责，是对社会的一种职责。三百六十行，行行出状元，三百六十行，行行存在者不安全因素，或大或小，或轻或重。安全就好像一匹野马，野马被你驯服，它就为你所用，一旦野马被放纵，它可能就要伤害你。“高高兴兴上班来，平平安安回家去”是每一位父母，每一位亲人，每个子女对你的希望。保证安全是我们每个员工最起码，最普通应该具备的责任。

安全是一种幸福。“防事故年年平安福满门，讲安全人人健康乐万家”，“安全是家庭幸福的保证，事故是人生悲剧的祸根。”两条普普通通的口号，代表着我们的心声。没有安全，我们的家庭谈不上幸福美满;同样，没有健康、安全、环保的条件，我们最起码的生活将无法得到保障。安全对我们至关重要，智者是用经验防止事故，愚者是用事故总结经验。保护好自己安全，就是保护了家人和企业的安全，就是人生的幸福。

安全是一种效益，是一种节约。安全促发展，安全出效益。安全是的节约，事故是的浪费。一个煤矿工人死亡至少赔偿20万，重庆綦江煤矿\_安全造成30人死亡，数十人受伤。公司损失至少数百万元，甚至数千万元以上。因此，安全是我们取得效益的前提。事故的教训是惨痛的，后果是无法估计的。我们必须事事讲安全，时时讲安全，使安全成为习惯，使习惯更加安全，让事故远离我们。

安全是我们一生相伴的主题，没有安全，我们的幸福无法得到保障，没有安全，我们的企业生存保证将不复存在。特别



是我们公司面临十分严峻的经济条件下，安全更显得特别重要。在当前弹性生产期间，员工的思想容易出现麻痹，更容易出现安全事故。“凡事预则立，不预则废”，因此安全必须年年讲、月月讲、天天讲、时时讲，时刻保持清醒的头脑，保持高度的警觉性，做到防患于未然。

朋友，让我们牢牢记住吧：生命只有一次，幸福寄希望于安全，安全又给予我们无限地幸福。让我们享受安全，时刻沐浴在幸福的阳光中，让有限的生命演义的更加精彩！

## 我的企业梦演讲稿篇九

大家好！

记得有人说过：人的不足不在于看不到自身的不足，而在于看不到自身巨大的潜能，80%的人只发挥了个人能力的20%，很早的时候我就知道这句话。这么多年来，无论从事什么工作，无论遇到怎样的挑战，我都深深的相信自己。今天我站在这里参加公司经理的竞聘，也是凭借着这个信念。我自信我有能力承担这一重任。

### 一、自我介绍

我叫，来自xx县邮政局[]20xx年2月成立代理保险团队，本人作为第一个专柜员加盟邮政代理保险公司，伴随着团队的日益发展壮大，个人业绩也越来越好，每季均获得保费冠军王的荣誉称号[]xx年曾被省局评为：的荣誉称号。在此，我特别感谢邮政局给我这个难得的机会和平台。

年1月，代理保险团队逐渐发展壮大，也日益完善。凭着扎实的业务基础、独有的管理能力和各方面的综合素质，在专柜员中脱颖而出，开始担任栾川团队经理至今[]20xx年12月获得邮政局：先进工作者的荣誉称号。再次感谢邮政局带给我新的挑战 and 更高的平台，并使我个人的各项能力得以充分的见

证。

## 二、工作成就

年组建团队至今保费规模一直呈井喷状态高速发展□xx年代理保费仅仅只有xx万元□xx年11月22日累计代理保费8300万元；完成年计划的103.54%，截止10月底完成收入431万元；团队人数从刚开始的3--6人发展到现在的23人团队，只有3人没有取得代理人资格证，关键是人员替换速度比较快，新进人员还未来得及考证，营销团队业务营销技能也在不断的提升。

## 三、以往工作方法

组建团队至今，我们团队一直执行省市专业公司的相关文件精神，一直以业绩加品德为主导思想，执行能者上、平者下、庸者让的营销策略，不断的优化团队，实行优胜劣汰的专柜竞争机制，不断地更新新人，培育新人，提升团队的竞争力，打造充满活力的营销团队。坚持周周开例会，次次有培训，不断充实一线营销人员的营销技能和相关金融知识，把握好整个团队人员思想动态，积极参与村邮站工作建设，从5月份至今先后3次集中组织村邮站70位负责人进行代理保险叠加业务培训学习，召开小型村邮站产品说明会50余场次，随局召开大型推介会2次，现场签单147余万元，主要来源于较大规模的村邮站负责人自己率先做业务，借此拉近与客户沟通的距离，便于更好的宣传业务；村邮站负责人寻找村、乡负责人及时有效的宣传邮政在农村的地位。

## 四、发展目标及措施

局目标：每年收入按40%的比例增长，到末完成专业收入1300万元□xx年定为代理保险业务由网点逐步转型到网点、职工加村邮站的营销模式，逐步依托村邮站建立健全并完善发展村级营销体系，并逐步扩大代理保险在农村市场的影响力；到规划中期真正实现网点、职工、村邮站齐头并进的代理营销模

式，使职工、村邮站代理保险在整体保费规模中所占比例逐渐扩大，力争达到6%。

## 1、优化团队，调动积极性、提升团队能力。

运用好省局的各项激励政策，特别是省局214号文件，激励并优化现有团队，制定营销人员的职业生涯规划，培育培养一批高、中级营销经理，不断补充新人，实施能上、平下、庸让的团队管理新模式，增强责任感和使命感。对xx年度底收入达不到20万元的营销人员一律给与淘汰□xx年设定季度目标，结合省局文件精神，对跟不上形象进度的营销人员，每季度予以调整一次，调整人员直接列入淘汰对象，按从业人员10-20%的比例，补充新生力量。同时，对于违规人员不留丝毫情面，一律辞退，加强专业自身培训能力，提高培训的实用性及针对性，全面增强团队的凝聚力和向心力，将现有团队培育成保险和理财兼并的创新型代理团队。

## 2、加大宣传力度，坚持外拓宣传、深挖保险市场，快速提升保费规模。

(1)做好上门客户的宣传服务工作。首先是营业厅内外宣传板报的醒目摆放，内容要做到简明扼要、通俗易懂和及时更新，县局代理保险专业将根据业务开展情况，每月至少一次对代理产品的亮点进行归纳总结，供各支局村邮站结合自身情况参考使用。变坐等客户为主动热情相迎，要给客户留下良好的第一印象，在服务的过程中，适时的、灵活的根据客户的需求推介业务，提高促成率。要做到保险业务与储蓄、物流等业务相结合的综合宣传工作。

(2)县局专业每周至少督促、指导一次。代理保险专业制定综合宣传计划，支局长每周组织至少一次的宣传活动的记录，做好已达到效果、不足之处、需解决的问题、下步发展规划和措施等相关记录，不断总结经验，提高自身业务。

(3)根据营业台帐对客户信息认真分析，列出重点客户，有组织、有计划的实施拜访，注重日常的沟通和维护，由老客户带来新的客户资源。在做好网点自身宣传工作的同时，各网点认真制定保险专业月、周宣传计划。在农村采取张贴海报、悬挂横幅、联系老客户、市场调研、召开小型推介会等方式宣传造势；逐村入户现场进行保险知识讲解，充分利用节假日销售旺季、人员较为集中的时机，有针对性的召开推介会，全力提升保费业绩。

(4)实施以网点加外拓的新营销模式，依托网点，辐射四周，以村邮站为依托辐射全村的新营销策略。发挥客户服务岗位作用，做好大客户维护及二次开发。一方面是做好售后服务工作，及时提醒客户实现期缴续期缴费的成功划转；另一方面是按月筛选有效客户信息，使团队有目标的进行电话营销或上门拜访，努力实现二次开发，并通过老客户带来新的客户。

(5)及时通报和追踪业务发展情况，全力督促全区业务齐头并进发展，代理保险专业每天做好业绩通报工作，并将典型案例及时总结，做到全区资源共享。每日对总保费完成情况、期缴进度、完成比例位次、当日业绩、网点形象进度等内容适时地进行飞信通报。通过业务宣传确实的实现市场培育、持续发展的最终目的。

3、趸缴上量，重视期缴，趸期两手抓；对外加强、对内结合，内外共赢化。

趸缴业务一直是我们代理保险的传统业务，是提升邮政代理保险社会知名度的高效业务，支柱业务，但是期缴业务也是一项收入较高，培育优质客户的新兴产业，因此，需要调整思路齐头并进，促进代理保险又好又快发展。

对外加强同各家保险公司的合作，利用专业公司的营销技巧，丰富我们团队，对内结合我们的各个专业，实现专业互动，资源共享。

好风凭借力，送我上青云。我愿意借这次竞聘的东风，扬起达到胜利彼岸的风帆，但我又深深知道，竞争就有风险，如果我不能被聘用，将保持一颗平常心，一如既往，干好本职工作，对于我所衷心热爱的银行事业，千磨万击终无悔，献身何惜人憔悴！

## 我的企业梦演讲稿篇十

尊敬的各位领导、各位同事，你们好。

我叫××，来自×××。我很荣幸能够参加此次年会。首先，我代表新员工向大家致以诚挚的祝福，祝大家在新的一年里，工作顺利、心想事成。同时，在这辞虎迎兔之际，我也为公司送上一幅对联：携旧划新谋发展，驾虎迎兔铸新章。希望公司的业绩在新的一年里蒸蒸日上。

我是一名刚走出校园的大学生，我自认为我的大学生活是充实，因为我在哪里学到了很多知识，但我也清楚地知道，社会的教科书要比学校里的残酷的多，对刚迈向社会的我来说还有好多好多要学习的东西。

时至今日，我已经来公司实习一个多月了，在这段时间里我学习了很多技术方面的知识，我感到很充实，同时也让我想起了这样一个例子：如果将一个人知识量看成一个圆，园里面的是他了解的知识，园外面的是他从未涉及的方面，那么随着他知识的增长，这个圆的周长就会越来越大，所以他就会越发的觉得自己无知，我觉得我现在正是这种感觉。我知道，这些知识对我的工作来讲都很重要，但细细地盘点一下这一个多月的收获，我突然发现我学到的不只是这些知识，还学到了更重要的，那便是为人处事的态度。

一是坚持，对像我这样刚毕业的大学生来说，每个人怀揣着梦想，希望可以大展宏图，可是往往都被两个字难道，那就是“坚持”。坚持，说起来总是那么容易，但大多只有三分钟

热度，真正能坚持到底的寥寥无几。在学校的时候，我参加了记者团，参与校报工作，我们团的团训是“青春、笃学、敏锐、责任”，这里面涉及到我今天要说的态度中的两条，一是责任，二是笃学。()所谓“在其位，谋其政”，在学校的时候我是学生，我应该履行学生的义务；在公司我是员工，我就因该履行员工的职责，首先要认认真真地把自己的本职工作做好，才能去考虑其他的事。再说笃学，人生就是在不断地学习，特别是对我们来说，有很多东西值得我们去学习，我记得有位学姐给我说过，到公司后要懂得付出，而且要不求回报的付出，只有这样才能学到更多的知识，才能积累更多的经验。

最后，我要代表新员工感谢大家这一个多月以来对我们的照顾与迁就。来公司这么久，最吸引我的是公司的文化氛围，这一点是出乎我意料的，因为在记者团的时候，我们最讲究团队凝聚力，最注重培养团队的文化氛围，我们都把那当成我们的家，而且是一个非常温馨的家。我以为当我走出学校后再也不会找到一个公司能给我这么温馨的感觉，但是我却在咱们公司遇到了，公司的每一个人都是那么和睦，整个公司个人的感觉就是团结、上进。我非常荣幸能加入这么温馨、和睦的大家庭，我一定会尽快融入到公司的大环境中，与大家和睦相处、互帮互助，共同进步。