

# 最新部门年会演讲稿 部门竞选演讲稿(优质9篇)

演讲中的抑扬顿挫，相当于音乐中的节奏，音乐需要节拍，演讲也需要节拍，你应该让你的演讲充满节奏感，节奏就是你口头表达进度的度量。那么你知道演讲稿如何写吗？以下是我帮大家整理的最新演讲稿模板范文大全，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

## 部门年会演讲稿篇一

我首先感谢领导给我这次竞聘的机会，感谢同志们对我的信任和支持，竞争上岗是企业发展的需要，同时也为有志于电信事业的员工提供了广阔的就业前景和展示自身才华的良好舞台。

1、有较强的工作能力和有乐于奉献的敬业精神。在日常生活和工作中，我能不断加强个人修养，以“明明白白做人，实实在在做事”为信条，踏实干事，诚实待人。在领导和同事的关心帮助下，我的组织协调能力、判断能力、办事能力都有了很大提高。我吃过苦，也能吃苦，不管干什么，干一行爱一行，努力把工作做得更好，在担任商客经理的1年多时间里，我虚心向同事学、向书本学、向客户学，不惜牺牲休息时间，先后成功策反了原太白大酒店的铁通电话等，业务发展和营销业绩一直名列分公司前列，有了较强的前端工作能力。

2、熟悉电信业务，有一定的管理能力。从事电信工作二十多年来，我对业务已相当熟悉，无论是通信网络的构成，还是业务处理流程对于我都是轻车熟路，在商客工作的时间，我还协助主任工作，处理各种中心的事务，分析处理各种案情，积累了一定的前端管理经验。

3、本人具有正直的人品、良好的修养以及完善的工作作风。我热爱电信事业，正值人生中年，有饱满的工作热情，身体健康、精力旺盛、敬业精神强，能够全身心地投入所热爱的工作中去。

4、有丰富的市场营销经验和一定的关系协调能力。目前的市场营销其实主要就是关系营销。我对慈利的地理环境、市场环境及各额单位机关的领导、工作人员都比较熟悉，我坚信在我和全体员工的共同努力之下，肯定能协调好与各级政府机关以及客户之间的关系，把分公司的流动客户业务向纵深方向发展。

第一、提升服务水平。树立以客户为中心，全心全意为客户服务的经营理念。对客户经理定期进行培训，通过培训提高客户经理的服务意识，改变服务观念，提升企业形象，力争让每一个客户高兴使用电信业务。另外，要按流程处理各种业务。每一项业务，都是客户对我们工作的支持和信任，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。

第二、加强中心管理。没有科学的管理企业就不会有生机，不会有活力。因此，要切实加强中心内部管理，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，为分公司创造更加完美的形象，使分公司流动客户中心成为一个团结而又具有战斗力的一个集体。

第三、搞好市场分析。在市场激烈竞争的今天，我们必须切实以市场为中心，不断提高人员素质，真正实现企业从生产型向经营型转变。开拓我们的视野，学习先进的思想和方法，对市场进行分析研究、预测、营销策划等。实现市场营销分析的专业化。同时搞好市场调查工作，以获得市场经营分析的第一手资料。俗话说：“知己知彼，百战不殆。”因此我

们通过市场调查，既发现潜在市场，也要了解我们已有用户的情况，了解他们的忠诚程度如何，分析他们在多大程度上可以成为我们永远的支持者。同时深入了解和分析竞争对手的经营情况，提前做好竞争的准备和应对的措施。

第四、开拓发展，完成各项工作任务。“发展才是硬道理。”我们要从发展入手，拓宽营销渠道，加大宣传力度。首先，要明确流动客户的划分及工作范围和职责，加大营销和管理力度，开拓进取，完成各种量手任务。

运营商共同抢占市场，随着我国加入wto[]中国电信已经处于“与狼共舞”的局面。要应对日益激烈的市场竞争，我们必须加强自身素质提高，对外提升服务水平。如果这次竞聘成功，我将尽自己的最大努力发挥自己的优势，使慈利的流动客户中心的工作走在全市的前列，为慈利电信的流动客户提供最优质的服务，为分公司的经营发展奉献自己的一切。

## 部门年会演讲稿篇二

1、对于现场存有的租赁材料进行盘点和摸底，看一看现场材料与帐面是否相符。

2、有以往租赁过程中，我们的施工单位反映，我们的租赁的模板质量较差，影响工程质量，不愿意用，我想对模板进行必要的修复，以有利于我们的工程质量，也同时完善我们的服务。

3、在满足我们施工单位使用的条件下，以及对于租赁市场基本熟悉之下，对于剩余的租赁材料，将对外承接租赁业务，对外承接租赁业务时会选择信誉较好，资金回收有保证的施工单位，用以保证租赁材料的回收和租金的回笼。

以上就是我初步的一些打算，不是很全面，请各位领导指出。在以后的工作中，我会以马总为首的各位在座的领导之下.为

外埠总公司的发展贡献自己的一份力量，为企业的发展添砖加瓦！

我的报告完了，谢谢各位！

## 部门年会演讲稿篇三

大家好！

昨天下午我做完作业就想出去吹吹风，给妈妈说了声就一个人沿着美丽的竹皮河散起步来。

没走多远却发现离脚下不远处有条死去的大虫子，仔细一看有只小蚂蚁在大虫子旁边转悠，小蚂蚁看了看这条大虫子，就迅速的爬走了，我就不明白了，这只小蚂蚁为什么不把这条大虫子运回去留着慢慢吃啊！我正在想着这个问题，却看见那只蚂蚁带着一大群蚂蚁来到这里，这又是怎么回事了？哦！我知道了，原来它们是要一起团结起来把这条大虫子运回去，这些蚂蚁一起围着虫子转了一圈，然后每只小蚂蚁抬了一个小角落，这些蚂蚁里面肯定有一个是它们的队长，其它蚂蚁一直听着队长的话，它们好像在喊着口号，一二一、一二一、所以才一步一步的往前进，看起来它们只有那么一点点小，但是团结起来还是把那么大的虫子运走了。

看到蚂蚁的举动后，让我想起上个星期五，我们班要进行清洁大扫除，教室那么大，一两个人打扫那么大的教室肯定需要很长时间，于是同学们商量，分工明确，有的同学擦窗户，有的同学扫地，有的同学擦黑板，还有的同学擦门等等，我们没过多久就把教室打扫的明亮又干净了，同学们我望着你，你看着我，都开心的笑了。

团结可以使我们快乐！团结可以使我们不畏惧艰难，团结可以使我们拥有深厚的友谊，只有团结才会让我们更强大！

我的演讲完毕，谢谢大家！

## 部门年会演讲稿篇四

大家好，今天我演讲的主题是轻嗅芬芳，美随风扬。

其实我认为不然，美不仅仅存在于人们的眼中，更存在于人们的心里。

你可曾真正的赏过一次月，看它从东边的楼宇中缓缓升起，看从它触手可及的大圆饼变成遥不可及的白玉盘，看他从层层黑云中穿过，月圆又月缺？我想大多数人的答案是否定的。人们只会在有报道称“超级月亮”时挤挤攘攘的抬头看，拍照发朋友圈后抱怨一句：“不过如此，还以为多美呢！”月亮不美吗？答案是见仁见智的。但不可否认的是，那些发现不了生活中的美好，只一味跟风追求通俗意义上的“流行美”的人，内心一定是极度荒芜和贫瘠。

《小王子》中，小王子路过一片玫瑰园，里面每一朵玫瑰都和他的玫瑰一样美。可小王子却说：“她和你们不一样。”在小王子心里，他的玫瑰花不止有外在美，还有不同于其他玫瑰花的，让他痴迷的骄横与柔软，是强大的内在美，让他即使身处于花丛中，也能散发出不一样的光芒，这便是美的力量。比起“四千年一遇”的好看皮囊，我更欣赏其貌不扬，但根深植于泥土，野蛮生长的有趣灵魂，这才是我们身边最普遍，最真实的美。

发现身边的美，我们首先要热爱生活，一个拥有发现美的眼睛的人，绝对不会是一个见花是花，见树是树的平庸灵魂。阳台上埋着的土豆发芽了，家里的母猫刚产了一窝小崽，初雪来临时大家兴奋的笑，晨雾中环卫工人推着垃圾车的背影。美存在于生活中的方方面面，不仅是摆放考究的家具，精心规划的花坛。美的定义是多元的，美自在人心。

“每一个不曾起舞的日子，都是对生命的辜负。”美如蒲公英的种子，乘着风落在世界的每一个角落，愿我们都能有双发现美的慧眼。于芳香氤氲中发现随风飞扬的美。

我的演讲结束了，谢谢大家！

## 部门年会演讲稿篇五

大家好：

梦想是美丽的，有梦想的人生更是绚丽多彩的。“安得广厦千万间，大庇天下寒士俱欢颜”是杜甫的梦想：“王师北定中原日，家祭无忘告乃翁”是陆游的梦想：“撑一支长篙，向青草更青处漫溯；满载一船星辉，在星辉斑斓里放歌”是徐志摩的梦想有一位黑人，在一次20多万人的集会上，作了“我有一个梦想”的演讲，成了20世纪最为惊心动魄的声音之一，穿过了半个世纪的时光隧道，人们仍能感受到其中的大悲悯和大悲痛。

梦想就像夜里大海里的塔灯，可以为迷失方向的渔船，照亮回港湾的路。

每个人都有梦想，有的人为了自己的这个梦想，奋斗终身，却没有什么结果。而有的人，却满载而归，这只是机缘的问题。真正的问题在于自己是否为了这个梦想而去努力过。如果你为了你的这个梦想去奋斗过，就算没有什么好的结果，你也不会后悔。

但是，你不去努力，每天都过的浑浑噩噩，那么你的这个梦想，只会永远是一个梦，而不会成为现实。当你有天突然醒过来的时候，为时已晚，会发现现在再去说努力奋斗，一切都只是空谈去梦想的这条路上，很坎坷，很颠簸，一不注意会让你摔个大跟头。所以有时候，我们长辈们的指点，能让我们少摔几个跟头，所以长辈和我们讲的话，要时时牢记心

中。

我也有梦想，我的梦想是考上一个理想大学，然后把专业学好，回到家乡，同儿时的玩伴一起创办大型娱乐公司。虽然这个梦想看起来那么遥不可及，但是我相信，只要我们去努力，总有那么一天，这个看似荒唐的儿时的梦，总会有一个不会让我们后悔的结果。所以我一定会努力的去实现它，让它从梦想变为现实。

梦想和经典一样，永远不会随着时间的流逝而褪色，反而更显珍贵。

## 部门年会演讲稿篇六

大家好！

今天，我们即将结束高中生涯，骄傲而自豪地接过毕业证书。

回首七年附中生活，二千五百多个日日夜夜历历在目。我们还记得中预时老师们手把手地帮助我们适应中学生活；还记得初三时老师们悉心指导我们迎战直升考；还记得高中时老师们细致地讲解知识，帮助我们克服弱点；还记得高三这一年老师们忘我地工作，让我们查漏补缺，不断进步。现在，我们要向所有的老师表达我们最诚挚感谢，而再过几天，在高考中，我们也将用优秀的成绩回报老师们辛勤的教导。这，是我们的承诺。

几天后，我们将步入高考考场，18岁的我们面临着深刻的考验，但是成功也从来没有如此贴近我们年轻的生命。我们梦想着美好的未来，梦想着进入更深邃的知识殿堂，梦想着成为社会的栋梁，梦想着幸福而充实的生活……而这一切都要求我们在高考中取得骄人的成绩，它将帮助我们实现梦想。因此，为了我们的理想，我们将用最严肃的态度对待高考，并让它成为我们未来成功的奠基石。这，是我们的期待。

在上外附中的七年间我们勤奋学习，认真积累，为高考做了充足的准备。如果说七年是漫长的马拉松，那我们已进入最后的冲刺；如果说从前的付出是勤恳的耕耘，那我们即将迎来收获的金秋。我们的目光从没有像今天这般坚定，我们的思想从没有像今天这般成熟，我们的心灵从没有像今天这般激荡。今天我们在这里，郑重地面对高考赫然醒目的战书，我们坚信，新的辉煌将张开腾飞的翅膀。我们相信，我们的努力不会白费，我们不会辜负学校重托，不会辜负老师和家人的期望。这，是我们的决心。

同学们，让我们共同努力，顽强拼搏，全力以赴，铸就辉煌。

最后，祝我们亲爱的老师工作顺利、身体健康！祝我们亲爱的同学好梦成真！

谢谢大家！

## 部门年会演讲稿篇七

大家好！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。”xx年来，我一直从事计划销售工作，成为主办科员也已有xx年，在日常工作中积累了丰富的工作经验，无论是业务水平，还是管理、组织协调能力，都有一定保险。因此，我根据自己的工作特长，决定竞聘主管岗位，希望得到各位的鼓励和支持！谢谢！

下面我介绍一下个人情况。

我叫xx，今年31岁，党员积极分子。本科学历，经济师职称。19xx年毕业于天津财经学院（现财经大学）商业经济系贸易经济专业。xx年进入xx公司从事xx工作。xx年进入公司销售科负责xx工作。xx年进入公司计划科负责xx工作，现任职位计



划科进货员岗位。由于我工作尽心尽力，兢兢业业，曾多次得到领导和同事们的好评□xx年还获得公司优秀共青团员称号。

优势之一，我经验丰富，了解工作流程和业务程序，能够全面多方位的把工作做好。

在销售科我工作了三年，主要负责区内省市成品油销售结算，省市到站计划变更，销售科月、季、年度成品油计划完成报表的编制上报等工作。最多时我同时负责区内五省市中的四个省市公司的结算工作，每月结算量达五、六十万吨。而在计划科工作的5年里，我主要负责石化区内炼厂的进货业务，与中国石油集团的互供油业务，还有陕西地炼结算业务。外采是从今年8月份才开始的，从计划的下达到最后的结算都是我一人经手，因而我比其他人都更熟悉外采这项新业务。相信这些优势会非常利于今后工作的有效开展。

优势之二，我了解市场运行规律，熟知省市公司的市场经营情况。

在销售科工作的积累，使我对省市公司的市场经营情况有清楚的认识，掌握市场价格的变化规律，这有利于今后与省市公司的交流和外采销售工作的开展人事主管竞聘演讲。而在计划科工作的5年里，我曾负责“华北区省市公司外采日报、月报”汇总上报，“华北区成品油消费量情况表”的上报，这两项工作使我对省市公司外采情况及市场消费情况有了一定程度的了解和掌握，同时使我对石化资源的整体布局有着一定的认识和理解，这对今后如何利用外采资源来弥补省市公司的资源不足、平衡市场起着关键作用。

优势之三，我忠诚敬业，有胆识有魄力，具有良好的综合素质。

我思想进步，立场坚定，做事讲原则，守纪律，廉洁奉公、为人正直，一直积极靠近组织，能以积极向上的世界观、人

生观、价值观指导自己的工作和学习。工作中我能严格要求自己，自觉塑造自身形象，不计较个人得失，对工作一直恪尽职守，兢兢业业。因而从忠诚敬业与综合素质方面，我将不会辜负各位领导的信任。

优势之四，我是贸易经济本科专业毕业，能熟练使用erp办公软件，从知识储备上完全适合该岗位。

我在大学里所学的专业是贸易经济，非常适合外采这项工作，而要工作中我善于把理论知识与实际工作相结合，从而能将工作完成得更好。同时，我接受新鲜事物快，能熟练使用erp办公软件，我在xx工作中的xx部分工作就是在办公系统里操作完成的。因而我相信自己完全有能力接受这份新任务的挑战。

第一，外采方面。

1、从计划的下达、进货来源和销售对象入手，实现“平衡资源、稳定价格、调控市场、保证供应”的目标。具体措施是，对陕西地炼、社会经营单位、中国石油、山东地炼及进口等进货来源，要实时监督其完成兑现率，并监控出厂价格，以便随时掌控市场变化，保证省市石油公司市场供应。同时加强对社会经营单位、中国石油等资源的收购，条件允许的情况下，还可以将外采资源就近与省市的石化资源进行串换，以发挥地域资源优势互补作用，也可以稳定市场价格。同时既能满足省市需求又能节省运费。另外，山东地炼由于质量不合格一直没有进行采购，但也是未来主要供应渠道。

2、在进口成品油的收购方面，可以充分发挥我公司靠近天津港口储备库的优势，在保证质量和价格偏低的情况下，定量收购进口成品油进行储备，在市场供应紧张时再适时销售，不仅可以弥补市场供应的不足风险管理部经理竞聘演讲，还可以为公司创造可观的利润。

3、是具体操作环节方面：我认为应该执行以下操作流程，即：计划的下达——外采供应商的资质审核——合同审批——合同签订——合同履行——结算付款。

其中要严格审核外采供应商的资质，包括对供应商实力和信誉的审核。同时，关于合同中包括数量、质量、价格的确定，以及交货方式交货期限等，都要严格做出规定。其中质量和价格在合同洽谈中是重点。一定要把好质量关，并且根据市场价格走势进行认真分析后，再制定外采价格。

因为外采合同的审批程序非常复杂，需要审批签字的部门较多，合同正式审批完毕需要很长时间，而市场情况又是变化莫测的，所以合同审批过程往往会耽误合同的顺利履行。建议每月初根据销售公司下达的外采计划制定一个月度外采框架，将数量主管竞聘报告范文、品种、价格等重要外采细目标明，经外采领导小组审批同意后，按照此框架先签订合同进行外采，到月底统一补办审批手续。这样可以随时抓住市场有利时机，避免因合同审批时间过长造成机会的流失。

第二，加强市场信息收集、分析及每月的外采完成情况的分析总结工作。

1、对市场供求及价格变化规律进行认真地分析和总结，为今后外采工作的顺利开展打下良好基础。

2、对信誉好、合同履行顺利的供应商争取长期合作意向。

3、根据上月外采分析和对下月市场的预测，制订外采框架，对全月的外采有一个总的执行意向。

各位领导，各位评委们，几分钟的竞聘演讲，无法展示我的思想和能力的全部，更难以尽述我对今后工作的畅想，请各位给我一个机会，我愿意和各位携手，把这些畅想变为实践，共创我公司的辉煌！请相信，只要给我一个机会，我一定给

还您一份惊喜！

我的竞聘演讲到此结束，谢谢！

## 部门年会演讲稿篇八

如今，这样的“蝴蝶”不在少数，我们从小就被灌输了“两耳不闻窗外事，考上大学才光荣”的思想，只要学习，剩下的，无论是家务还是琐碎的小事，一律家长包办，这样的我们如何才能成为雄鹰此刻的家长犹如三国时的诸葛亮，而我们则是他忠心辅佐的刘禅，无论事情大小，“诸葛亮”都亲力亲为，而“刘禅”只需一句：“全凭相父处置”。何等的悲哀啊！

应对未来，我们必须勇敢，让自己能够在暴风雨中自由的翱翔。

“让暴风雨来得更猛烈些吧！”

## 部门年会演讲稿篇九

你们好！

因为在这个行业当中每个人的思想观念、思维方式和传统心里在社会环境的影响下都不同，所以，作为一名分队长，要时刻与队员沟通，了解队员的心理特点加以研究新的方式方法在工作中给予鼓励，增强信心，把工作做好。

找出一些安全隐患，弥补工作上的不足，采取正确的方法予以处理工作上的问题，遇到处理不了的问题及时汇报上级领导，待他们与客户协商解决。

加大排查力度，时常保持较高的警惕性和责任心，只有本着为公司服务的理念才能把工作做的更好。

因为一个队长再怎么有能力，如果缺少对队员的培训，那么所带的队伍也是一盘散沙，一点岗位形象和军事作风都没有，所以要经过学习和训练使每位队员有个很好的服务意识，使他们能够熟练的掌握岗位操作技能和处理问题的方式方法。

特别是对待新队员，要及时向他们介绍分队的情况，让大家相互认识，为以后的工作打开方便之门。

最后就是作为一名分队长要和队员保持“心往一处想”，“劲往一处使”，不能因为和某个队员有过节，就把队员当节过。时常保持一颗正直的心去对待工作，这样才能把工作做的更好。