

# 2023年公司与驾驶员签订的安全协议(汇总10篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

## 公司与驾驶员签订的安全协议篇一

伴随着这美妙的音乐，我知道，我一直等待了很长时刻，也在梦想着这一天的到来，从前设想了许多种庆祝的场景，当这一天终于要降临的时分，心情反倒安静了许多。

三个月前，做了一个狠狠的决议，必须全力以赴当主管，如今已美梦成真！！

(一)从加入保险业，我就告诉自己，必定要在这个职业好好做，必定要做到最好，你没有理由做不好的，由于这是一个高度公正与充满爱心的职业。在这里我真得很感谢带领我进入这个职业的xxx□没有她在前期的尽力栽培和用心教导，我也不会有战胜困难的身手，芬姐经常是我取得一点小成绩的时分就给我泼冷水的人，我觉得对我很受用。并且她无时无刻都再关怀着我，谢谢芬姐！！！！

(二)感谢安全，是安全给了咱们一个施展才华的大舞台。再此我也非常感谢咱们的杨总监，看到他我就看到自己的未来，他是咱们学习的榜样！一起再次感谢咱们展鸿部亲爱的同伴对我的支撑与信任，没有你们就没有今日舞台上的我！谢谢我们！

(三)最后，我要最最感谢我团队里的同伴，我喜欢你们，他们是xxxx等等他们都是我最最密切的战友，应文是我合作最

久的同伴，有他在，我始终感受到一种动力与压力，由于他是那么的优异，言谈举止也让我学习了许多，督促我要不断的尽力，还有咱们的新生力量曾志文与肖茜，他们都太优异了，以致于我在想，现在他们那么尽力的进程，虽然没有马上出单，可是，越是沉淀的越久的，爆发力也会越来越大，由于“天将降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤”，现在遭遇的困难是老天爷在考验咱们的时分。所以我相信他们都会在未来的时刻里应该会有很好的成绩。

(四)这个职业没有捷径，只有勤勉+用心，勤勉是首位的，当他人都在歇息的时分，你还在作业，你已经比他人为成功多做了一些了，如果我们都勤勉了，你比他人用心多一点，那就会迎来更多的机会，由于，这个年头，是差异化竞赛的年代，用心多一点，给自己多一些竞赛的筹码，咱们的客户都会喜欢和用心的朋友交往。所以，我秉承着这样的理念，在精心经营着自己的保险事业。

(五)从10月1号，我再也不是一个人孤军作战了，作为一个主管，对于我来说更多的时分是一种任务，更是一种责任，从此以后，我再也不是一个轻松的业务员了，想作业做作业会比以前多许许多多。我知道，将来的路肯定会难走，肯定会遇到波折，但我更相信自己的自我调节才能和协调才能，我必定会坚持自己的理念：高兴作业，快乐生活，成就自我，超越梦想！带领自己的团队，好好的作业，创造归于咱们自己的奇迹！做好人，用好人，铸造成功！希望我们可以监督我，鼓舞我，支撑我，谢谢！

那么最后仍是，感谢在背后默默支撑我的家人朋友，给予我鼓励和协助的领导搭档，给了我信心和支撑的团队同伴，真的感谢你们，一路上有你们，真好！

## 公司与驾驶员签订的安全协议篇二

大家好！

我是延长石油下寺湾采油厂采油一大队的新职工。很高兴在这里和大家分享我此时此刻激动的心情。今天，我演讲的题目是《我的青春我做主》。

在还没来到延油工作时，油田工作对我来说一直有着“环境恶劣，工作艰辛，”的印象。但是，当我来到这里工作时，才让我明白其中更深一层的意义。我的工作采油工，在这个岗位上还有很多其他的80后青年职工。我忘不了工作中遇到困难和挫折时的惆怅，忘不了与同事协作攻关的艰辛。虽然，我们的工作常常在荒芜人烟的野外，虽然在我们当中有的人背井离乡，远离父母，虽然，在新的岗位上我遇到了许多问题和困难，但这对于我们年轻的延油人来说，是一次很好的磨练机会，跟老一辈的延油人比起来，这点困难是微不足道的，为延油的明天奋斗，我们无怨无悔。

锦绣河山美如画，祖国建设跨骏马，我当个石油工人多荣耀，头戴铝盔走天涯……”伴随着这支耳熟能详的豪壮歌曲，我仿佛亲临上个世界60年代，目睹了当时的石油英雄们以天为被、地当床，面朝黄土背朝苍天的艰苦岁月。当我们年轻的共和国经济建设急需石油的时候，以王进喜前辈为代表的一批大庆石油人凭借着艰苦奋斗、无私奉献的精神开发建设了当时全中国最大的油田，从此结束了中国人依赖洋油的日子。

而我们延油同样是让人自豪的。历史悠久的延长石油文化，为企业发展凝聚了不竭动力。“羊肚子毛巾三道道蓝，见个面容易拉话话难”，陕北“信天游”道出了延长石油人的艰苦。在鄂尔多斯盆地的千里油气区、在黄土高原的大山沟壑，在毛乌素沙漠的腹地，那里有延长石油的隆隆钻机、汩汩油井以及头戴铝盔、身着工装的延长石油职工。数以万计的延长石油人终年与荒山为伴、以井站为家。在“一个基地，四个园区”的建设工地，成千上万的工程建设者，远离家乡，住简易棚，吃大灶饭，夜以继日，斗酷暑、战严寒，与时间赛跑、与困难抗衡，创造着工程建设的“延长速度”……管线堵塞是采油中必须严防的问题，如果管线堵塞不但会影响我们的原

油产量，还会被迫停井造成巨大的经济损失。

记得我第一次参加疏通管线，这时我们才深深体会到了疏堵工作的艰辛和重要。地下开采出来的石油伴随着刺鼻的气味，让我们的心里不断上下翻腾，寒冷的天气、漆黑的夜晚没有动摇我们“为油奉献”的决心，大家互相鼓励着：“一定要坚持下去”、“要干就干到最好”。24小时的不停地忙碌着，黑色的原油浸满全身，能看见只有满含血丝的双眼在脸上不停地闪动，但没有一个同志叫苦叫累，这就是延油的精神。沧海桑田，斗转星移，挡不住人类探索的脚步。我们延长石油工人用血汗与青春，甚至整个生命换来了石油工业的大发展，是他们，造就了延长油田无比灿烂的今天，更是因为他们，才使延长精神代代相传！

延油领导对我们的鼓励和关爱，同事们对我的支持和帮助，让我们在不断克服困难解决问题的同时，有的更多的是对工作的认真与负责，对这个大家庭的热爱和从来没有的归属感，我为自己能够在延油工作而感到自豪，能够把自己的青春奉献给延油而骄傲。延油人艰苦奋斗、开拓进取、顽强拼搏、团结一心的精神让我们80后青年职工读懂了什么是奉献，什么是成功，我读懂了这份工作来之不易，成为延油人不易，要真正当好一名延油人更不易，我还读懂了作为一个延油人的责任和义务。年轻的我们承载着青春的使命，要保持油田工作的有序进行，用我们延油人的努力让油田稳健发展，永续油田辉煌。奉献延油，怀抱理想，树立正确的人生观价值观。

由于我们刚从部队进入延油，对于工作的要求还不太熟悉，对工作的环境还不太适应，也许我们会被看轻，但我们绝不看轻自己。因此我们要坚持以高度的责任感和饱满的工作热情，积极负责地开展工作。为做好工作，要坚持严格要求自己，虚心向同事及领导请教，做到眼勤、口勤、腿勤，以熟悉工作流程，适应工作环境和工作要求，尽快为延油作出自己应有的贡献。

作为年轻的延油人，我们要牢记自己的使命和义务，心系油田，勇于实践、艰苦奋斗、开拓进取。平时不要为自己找借口，见重活，粗活，要勇于站出来帮助同事，要敢于争先创优，树立不干则已、干就认真的工作态度；要知难而上，有一种愚公移山、锲而不舍的精神。做到踏踏实实做事，认认真真做人，把自己的激情和热情带到工作生活中去，勇担重任，争当先锋。作为年轻的延油人，必须树立远大理想，紧跟时代步伐，坚持只有这样，人生才有价值，才能自觉承担起建设延油、发展延油的重任。虽然我们大都是80后，但我们不是娇生惯养的一代，不是垮掉的一代，我们会努力实现个人价值的越是这样我们在确立理想时，越要把眼光放高放远。只要我们树立远大的理想，并为之不懈地努力奋斗，将来就有可能实现理想，在自己理想的工作岗位上为延油作出贡献。

延油有今天，是无数的延油人用青春用汗水换来的，我们更要加倍珍惜要继承和发扬延油人无私奉献和吃苦耐劳的精神，树立爱岗敬业的意识。我们要坚持“爱国、创业、求实、奉献”，勇于承担时代所赋予的责任和使命，任劳任怨、吃苦耐劳，长期坚持奋战在基层第一线，自觉维护延油油田形象，默默无闻工作，实实在在做人，团结合作精神，从小事做起，从点点滴滴做起，在平凡的岗位上用青春、用责任、用汗水和辛勤，以使命感做出卓越的业绩，以此实现人生价值。让我们用无悔的青春去奉献延油，用我们的知识去创造延油美好的明天！

当新的时期，面临新的任务的时候，摆在我们80后延油青年职工面前的是两种选择：一是完善自我、努力拼搏、自强不息、接受挑战；或者依赖他人、寻求安逸、不思进取。而后者绝不是我们所要选择的！我们这一辈人一定不会甘于平凡，也一定不会放弃自己，我们要为自己的青春和未来做主。

乘风破浪会有时，直挂云帆济沧海。我，一名普通的延油采油工，今后的路还很长，肯定会经历无数风雨，面对无数考验。但我相信，有公司党委、团委的关爱和更多共产党员的

精神作为榜样和鞭策，我，还有更多的像我这样的80后延油青年职工，都将在这党的90周年生日到来之际，牢记党的宗旨，充满自信、坚定信心，跟党走，为党旗增辉，用平凡来筑就属于我们这一代人的辉煌！

我的演讲完了，谢谢大家！

## 公司与驾驶员签订的安全协议篇三

尊敬的各位领导，亲爱的伙伴们，大家好！

我叫莫飞，来自财富管理业务部。今天给大家带来演讲的题目是《感恩，从新华开始》。有人说，忘记感恩是人的天性。当我们偶然来到这个世界上，什么都还没来得及做的时候，我们就已经开始享受前人带给我们物质和精神上的一切成果了。这就提醒着我们每一个人，要怀有一颗感恩的心。

请问在座的伙伴们，有没有一毕业就进入保险公司的，有吗？请举手告诉我！其实还是有挺多的，谢谢各位！最近看到一个脑筋急转弯，它问的是“夫妻双方有一个共同点是一模一样的，分毫不差，有人知道是什么吗？”而也告诉刚才举手的伙伴们一个好消息，我们这一帮人也有一个一模一样的共同点，我们都叫保险宝宝！请大家感谢公司，是它给了我们机会，让我们能够拥有一个共同的名字，同时也要感谢自己的双眼、自己的心没有被花哨的世界迷惑了双眼，幸运的加入到了这个朝阳行业。

工作至今已有一年，最初的目标很物化，能养活自己，不向家里伸手要钱，解决人与物之间的问题，是生存的需求；而最初的我便是将幸福寄托在了这物化的未来上。从最开始的外勤转入内勤，随着生活的慢慢稳定，幸福并没有伴随着物质如约而来。官高的抱怨、位卑的抱怨、工资低的抱怨、工资高的也抱怨。

面对越来越现实的社会，房价、物价的飞涨让我们似乎更加焦虑，像传染病，交叉感染。业绩上不来，内勤不安，怕外勤队伍心态不稳；外勤也不安，没有收入，看不到希望；在现如今的cpi屡创高峰的情况，富的不安，怕财富有一天就不算数了；穷的也不安，自己的境遇会改变吗？就在这抱怨、焦虑和不安之中，我们突然发现，幸福，终于成了一个大问题；而“感恩”提起，则很少被人提起，甚至是“想起”。

今年来由于种种原因，始终都没能聆听到黄总的教诲。而七月某一天的早会上非常幸运，这一“梦想”终于得以实现了。十几分钟的讲话有对伙伴们工作的肯定，也有对伙伴们的批评，甚至对一些现象的愤怒。其实之前的我一直都无法理解什么是“提高员工的幸福指数”，那天我算是体会到了。

跟为了开一次会需要凌晨12点坐车，经过4个小时颠簸，强忍着睡意开会的伙伴来说我们真的很幸福；跟职场在“红灯区”，回到办公室需要七弯八拐的伙伴们比，我们真的很幸福；跟各支公司在读书与思考的时候只能看“哑剧”相比，我们真的很幸福！

说自己在银行当柜员，每天都跟钱打交道，看起来确实是一份很体面的工作，但是每天都是存款、取款、转账、改密码??在她们身上我看不到一点年轻人的朝气，没办法从她们的言语中感受到哪怕一点点的幸福，这个时候我又发现了自己真的很幸福！早夕会准备、给外勤伙伴上课、去网点与银行人员沟通，读书与思考等形形色色的事情让自己不停的运转起来，这在我看来就是青春磨砺。不同的环境，不同的心态，一年、两年、三年甚至多年之后，我们的未来一定就像我们在读书与思考中所讨论的那样，是我们能够看得到的。

古人聪明，把很多的提醒早变成文字，放在那儿等你，甚至怕你不看，就更简单地把提醒放在汉字本身，拆开“盲”这个字，就是“目”和“亡”，是眼睛死了，所以看不见；这样一想，感恩的恩字也很不错的，一个方框把围绕着人，下

面一个心字，别人的帮助一直围绕在我们的身边，提醒我们心里一定要时刻惦记着，所以形成了恩。

常说：“三有三为。”

心中有祖国，为祖国做件事。不是为了回报、感谢伟大的祖国么？

心中有集体，为集体做件事，不是为了回报、感谢温暖的集体么？

心中有他人，为他人做件事。不是为了回报、感谢生活中的每个人么？

说到感恩他人，昨天晚上凌晨一点，我回到公司办公室拿点资料，发现，咱们的早会会议室依然灯火通明，发现我们朱青经理、钟丁夷、邓恩华三位还在为了今天的演讲比赛布置会场；我相信大家都知道，但凡有这样的活动，加班加点的绝对这几位伙伴，我希望现场以及视频前其他中支的伙伴给他们致以最热烈的掌声好吗？中医说我们的肝是属火的，如果不能按时作息的话，肝火就会变得旺盛，从而让我们的脾气变得急躁。所以，我们的伙伴平常为了大家能够更好的工作，经常是熬夜加班，所以偶尔的嗓门大点希望诸位多多体谅，我相信只要多一个笑容，我们的的工作就将更加顺畅，理解万岁！

着烈日、冒着寒风挨家挨户陌生拜访的营销战士们；正是有了这么一群人，我们才能在如此华丽的职场、享受如此稳定的生活。在我演讲结束之际，希望各位将最热情的掌声送给这些默默奉献、默默付出的伙伴们！

谢谢大家，我的演讲完了。



## 公司与驾驶员签订的安全协议篇四

大家好！

我叫xxx[]首先，我要感谢各位领导对我的培养和关心，感谢各位同事长期以来对我的帮助。非常感谢你。今天是我来公司的第x天。我很高兴站在那里和你分享我的感受。如果有什么不对劲，我希望你能原谅我。

我很幸运能加入我们的大家庭。在这段时间的工作中，我真正感受到了“团结就是力量”的清晰含义。在一个组织或部门，团队精神尤为重要，团队精神的力量是无穷的。一旦开发成功，团队将创造一个不可思议的奇迹。在目前的环境下，很难完全处理各种复杂问题，单独采取切实有效的行动。所有这些都需人们形成团队，需要组织成员进一步相互依赖、相互关联和合作，建立合作团队解决复杂问题，进行必要的行动协调，培养团队适应性和持续创新，依靠团队合作的力量创造奇迹。

例如，团队合作就像我们经常玩的“老鹰捉小鸡”。这是团队的核心特征。就像游戏中的母鸡一样，它有领导作用，思维敏捷，反应迅速。此外，许多“鸡”应该团结友好，团结在一起，有权提问，但在采取行动时，所有的思想和意志都必须与母鸡团结在一起，才能赢得“胜利”。

最后，我要感谢公司领导对我和所有同事的信任。有你们的帮助和支持，我可以有今天的机会。我所说的不如我所做的实际。在今后的工作中，我将不断提高自己的工作技能，尽可能多地做好自己的工作，用自己的实际成绩给领导和同事一个满意的答复。

## 公司与驾驶员签订的安全协议篇五

大家好！

今天我怀着激动的心情，参加市分公司领导班子职位竞聘，不管是否成功，我觉得都是我的幸运和机遇，这充分表明了各位领导、各位同志对我的期望、支持和关心，这种机会对我来说是第一次也是最后一次，我想努力吧！

## 我的竞聘优势

1、有丰富的工作经历。长期工作在基层展业一线，对基层工作有较深的了解和管理经验，并能处理好各种实际问题，同时本着以管理制度约束人，以政治思想激励人的宗旨，公司制定了一系列规章制度。任职几年来，未发生任何违规和责任事故。

2、有较强的协调能力。不管是内部或外部出现的各种问题都能很快的得到解决并有很好的结果，公关协调能力较强，与地方政府、各职能部门中国演讲网专业代写竞聘演讲稿十余年竞聘辅导经验，一万多件成功案例，服务涉及金融、通讯、保险、教育、制造业、服务业、公务员等各行各业，涵盖了各个职务层级，中国演讲网，当之无愧的竞聘辅导！只需说出您的具体要求、提供必要的材料，剩下的一切工作，都交给专家来完成！二十四小时求稿热线：一三二二零五三五零零六王老师，在线扣扣三一六三二七八七六和保户之间的关系密切。几年来，支公司业务年年有增长，市场份额稳居在90%以上，险种结构调整最合理化，车险业务占业务总量52%，非车险48%，每年都能不折不扣的完成上级公司下达的保费任务和利润指标。

3、自身综合素质的优势。我有一颗忠于人保事业激情燃烧的心，鼓舞着我始终保持奋发有为的精神状态，多年来，我一直从事着管理工作，无论是在部队或是地方，我都能以高度的事业心和责任感来严格要求自己，兢兢业业工作、堂堂正正做人，服从于工作、服从于全局，在不同的工作岗位上都做出了突出的贡献，在部队先后荣立个人三等功3次；所领导的连队被北京军区授予精神文明先进单位并记集体3等功1次；

到地方任公司一把手以来，个人先后受到各级嘉奖，被评为省分公司优秀党务工作者、先进个人，\*年被\*\*市政府授予五一劳动奖章，\*年被授予优秀管理者奖章。支公司连续\*年被授予\*级文明单位，\*级服务质量奖，\*诚信单位，\*五一劳动文明班组，分公司先进单位、先进基层党组织，连续数年被县委、县政府评为目标考核一等奖，行风建设二十强单位等等。任职以来，公司无论从管理还是到业务发展，年年都有提高，险种结构调整非常合理，几年来带领\*\*公司上缴利润近\*万元。

我在不同的工作岗位上干出了一定的成绩，受到各级领导、公司员工的一致好评和认可。

如果这次我未能竞聘成功，说明我在某些方面还没有达到组织和群众的要求，但我将继续为人保发展做出自己应有的贡献。如果我能竞聘成功，不仅是我人身追求、自我提高的体现也使我有机会进一步奉献人保事业，服务他人。

我的具体工作设想是：

- 1、采取措施，真抓实干，务求实效。作为一名副总经理，我一定要认真贯彻总经理室意图，深入实际，关注市场，根据市场变化及时采取措施，主动寻求对策，提高公司的反应能力和应变能力。二是要积极指导、配合和帮助基层公司制定业务计划，确定展业重点，锁定展业目标，并要身体力行，协调、疏通有关工作环节，解决有关具体问题，营造良好的展业环境。三是建议设立创新奖，对在组织创新、业务创新、技术创新和管理创新上有突出贡献的干部员工，给予一定的精神和物质奖励。

- 2、密切联系群众，严格要求自己。在新的工作岗位上，我要不断加强学习，牢固树立正确的人生观、价值观和权利观，依靠集体，尽职尽责，视权利为责任，视职位为服务，坚持廉洁奉公，奉献人保，努力做实践三个代表重要思想的楷模，

锐意进取，开拓创新，做好总经理的参谋助手，将\*\*公司的各项工作不断推向前进。。

3、认真学习，努力钻研业务，尽快进入角色。走上新的工作岗位，首先开展调查研究、结合业务发展实际，迅速开展工作，要想当好一位领导，首先是要学会先做人后做事，虚心向老领导、有工作经验的同志学习，打开工作局面，提高工作的准确性，减少盲目性。

4、摆正位置，当好助手，积极推进观念创新和机制创新，当好总经理的助手，密切联系群众的桥梁，做好参谋，从方方面面想细做细，关心干部职工的疾苦，帮助他们解决实际问题，做到经常交心、谈心，促进他们振奋精神，投入工作。

作为副总经理，首先要摆正位置，正确处理好正职和其他副职的关系，既要尊重领导，顾全大局，又不能事事依赖、胆怯盲从，唯唯诺诺。其次，按照分工，明确自身职责，坚持集体领导下的分工负责，创造性的开展工作。

5、当前在人保公司内部，要积极推进观念创新和机制创新，树立以人为本的管理思想和以市场为导向，以客户为中心的经营理念。作为来自基层经营单位的负责人，更要充分认识到人才的重要性，要提请总经理室关注员工的合理要求，为员工设计职业生涯，能让员工根据自身特点选择发展道路，要引导员工树立正确的市场观念和竞争观念，有市场才有繁荣，有竞争才有进步，但市场不相信眼泪，竞争不同情弱者。要将以产品为中心的推销观念转变到以客户为中心的营销观念上来，充分满足不同层次客户的个性化需求。要积极适应现代企业制度的要求，建立民主科学的决策机制、高效有序的运作机制、规范严格的监督约束机制和科学合理的激励机制，提高公司运行效率，降低公司运营成本。

## 公司与驾驶员签订的安全协议篇六

大家好！

我是长康公司的一名普通员工。今天我演讲的题目是《弘扬时代精神，争做最美的哥》。

出租车是城市的流动窗口，浓缩着城市的文明与进步；出租车是城市的名片，诠释着城市的内涵与品位。在过去的日子里，我们广大出租车司机，风里来，雨里去，默默地接送着客人，同时也传播着时代文明和晋城人的热情与友谊，并且涌现出许许多多见义勇为、拾金不昧、助人为乐、爱心奉献的好司机。他们用行动践行着出租车司机自己的使命与责任。

李满良，我公司晋et0652驾驶员□20xx年6月8日晚上9点左右，从太平洋大厦送一位女士到凤鸣小区，待客人下车后，李师傅习惯性的检查后座。发现有一个女士包落在了后座上，心想一定是刚才那位女士丢的。可当时天色已晚，等李师傅下车找人时，已经不见了。他心想，现在是深夜，把东西交到公司需要时间，而客人回到家找不到包一定会很着急。在这种情况下，李师傅将失主的包打开想看看有没有联系方式，打开包才发现有许多现金、还有银行卡、工作证等。最后在工作证上发现了一个单位电话，当时联系电话没人接。第二天一大早李师傅通过工作证上的电话多方打听，几经周折终于联系到失主，并亲自将包交到失主手上，待客人清点了自己包内的物品后，才转身离去。事后客人将一面印有最美的哥的锦旗送到公司表达对李师傅的谢意。当有人后来问他，包里那么多钱，你不动心吗？李师傅憨憨的笑说：不是我的，拿了心会不安。一句看似无比质朴的话语，流露出的却是根植心底向善的力量。凡人善举，温暖无比。

作为一名出租车司机，把每一位乘客安全送达目的地是我的梦想。的哥王李强说。王李强开出租车多年，每天穿梭在城市的大街小巷。他说：出租车是个服务行业，每天载着不同

的乘客，手中握的不仅仅是方向盘，更是自己和他人的生命安全和幸福。安全行车，是对乘客负责，也是对自己负责。

开车在路上，微笑迎接每一位乘客。的姐原瑞琴开出租车多年从未被乘客投诉过。她的服务秘籍就是：微笑多一点、服务贴心点，车厢打扫干净点。她说，希望用她的服务，让乘客乘车愉快。

我喜欢开夜班车，因为我怕热，晚上开车累了的时候，我会把车停在路边，走下来活动活动身体，从不疲劳驾驶。正是因为开车时抱着安全第一的心态，开出租车10多来，张瑞林师傅开车总是很稳，不争不抢，确保了行车安全。张师傅认为，作为一个司机，最重要的是做好自己的本职工作，他一直秉着这样的一个宗旨不管做什么事，都要对得起自己的良心，尽到自己的责任心。周到的服务折射的是真诚；安全细节展现的是责任；拾金不昧反映的是品德；助学送考传递的是爱心。这就是出租车司机，这就是我们身边的的哥、的姐。他们很平凡，却承载着千万人的生命财产安全；他们很普通，却从事着一座城市最为光辉绚丽的职业。

由于工作的特殊性，他们起早贪黑没有正常的作息时间，长时间蜷缩在车内狭小的空间里，为了随时为乘客服务，每天的吃饭、上厕所都没有规律。很多出租车司机同行都患上了胃病、腰椎病、颈椎病、痔疮、神经衰弱等职业病。有人说，出租车司机在车上开车时，他们生龙活虎地为乘客热情服务，象个‘机器人’，可回到家里，他们象泄了气的皮球，躺倒床上，象个‘植物人’。可他们依然苦中作乐，默默坚守。有人说，城市有一种福气，那就是拥有好的哥。的确，从做好事的的哥们身上折射出的是这个城市文明程度的高低，内在涵养的深浅。城市有了这么多好的哥，就有了千万流动的形象大使，就有了锃亮的对外窗口。他们用朴素铸就人间大爱，他们用平凡描绘精彩人生。在弘扬社会主义核心价值体系精神的今天，出租车司机就是城市发展最美的名片，就是社会文明最靓的风景。我们有理由相信：晋城会因为他们会

更加美丽。

谢谢大家。

## 公司与驾驶员签订的安全协议篇七

伴随着这美妙的音乐，我知道，我一直等待了很长时间，也在梦想着这一天的到来，曾经设想了很多种庆祝的场景，当这一天终于要来临的时候，心情反倒平静了很多。

三个月前，做了一个狠狠的决定，必须全力以赴当主管，如今已美梦成真！

（一）从加入保险业，我就告诉自己，一定要在这个行业好好做，一定要做到，你没有理由做不好的，因为这是一个高度公平与充满爱心的行业。在这里我真得很感谢带领我进入这个行业的xxx□没有她在前期的努力栽培和用心教导，我也不会有战胜困难的本领□x姐经常是我取得一点小成绩的时候就给我泼冷水的人，我觉得对我很受用。而且她无时无刻都再关心着我，谢谢芬姐！！！！

（二）感谢平安，是平安给了我们一个施展才华的大舞台。再此我也非常感谢我们的杨总监，看到他我就看到自己的未来，他是我们学习的榜样！同时再次感谢我们展鸿部亲爱的伙伴对我的支持与信任，没有你们就没有今天舞台上的我！谢谢大家！

（三）最后，我要最最感谢我团队里的伙伴，我爱你们，他们是xx等等他们都是我最最亲密的战友，应文是我合作最久的伙伴，有他在，我始终感受到一种动力与压力，因为他是那么的优秀，言谈举止也让我学习了很多，督促我要不断的努力，还有我们的新生力量曾志文与肖茜，他们都太优秀了，以至于我在想，现在他们那么努力的过程，尽管没有马上出单，但是，越是沉淀的越久的，爆发力也会越来越大，因

为“天将降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤”，现在遭遇的困难是老天爷在考验我们的时候。所以我相信他们都会在未来的时间里应该会有很好的业绩。

（四）这个行业没有捷径，只有勤奋+用心，勤奋是首位的，当别人都在休息的时候，你还在工作，你已经比别人为成功多做了一些了，如果大家都很勤奋了，你比别人用心多一点，那就会迎来更多的机会，因为，这个年头，是差异化竞争的年代，用心多一点，给自己多一些竞争的筹码，我们的客户都会喜欢和用心的朋友交往。所以，我秉承着这样的理念，在精心经营着自己的保险事业。

（五）从x月x号，我再也不是一个人孤军作战了，作为一个主管，对于我来说更多的时候是一种使命，更是一种责任，从此以后，我再也不是一个轻松的业务员了，想事情做事情会比以前多很多很多。我知道，将来的路肯定会难走，肯定会遇到挫折，但我更相信自己的自我调节能力和协调能力，我一定会坚持自己的理念：开心工作，快乐生活，成就自我，超越梦想！带领自己的团队，好好的工作，创造属于我们自己的奇迹！做好人，用好人，铸造成功！希望大家能够监督我，鼓励我，支持我，谢谢！

那么最后还是，感谢在背后默默支持我的家人朋友，给予我激励和领导的领导同事，给了我信心和支持的团队伙伴，真的感谢你们，一路上有你们，真好！！！！

## 公司与驾驶员签订的安全协议篇八

大家好！

您是否感觉到自我的工作环境宽敞了？您是否感觉到我们的兄弟姐妹越来越多了？您是否感觉到身上的腰包越来越鼓了？您是否感觉到员工们脸上的笑容越来越灿烂了？朋友，您是否真的感觉到，我们身边无时无刻不在发生着变化。



是的，诚如大家所看到的，20\_\_年\_\_月\_\_并入\_\_以来，企业发生了翻天覆地的变化，厂区亮丽了，环境优美了，生产车间看不到懒懒散散的聚堆闲聊，迟到、早退不准时上班的现象没有了，取而代之的是井然有序的工作场景，催人奋进的企业文化。先进而科学的管理模式改变了洪纸的一切，洪纸人做出了以前不敢想象的产量和效益，洪纸人在集团文化的普照下，更做出了自信和期望。

大家都就应明白咱们泰格林纸企业文化的核心理念是什么？是“超越自我，追求卓越！”“卓越”是一个“在路上”的过程，在这过程中我们已经收获了很多，比方说，咱们的纸产量就由20\_\_年的\_\_万吨增加到20\_\_年的\_\_万吨，碱产量由20\_\_年的\_\_吨增加到20\_\_年的\_\_万吨，公司也从亏损到实现利润\_\_万元，职工年均收入由20\_\_年不到\_\_元增加到20\_\_年人均\_\_元，但是尽管有了这些成绩，但我们永远无法说我们的企业已经“卓越”了，更不能因为有了点成绩而停滞不前，因为要成为卓越的企业，那就要永远创新，永远进取，“亮剑争赢”是企业永远致胜的法宝。

最近，在“找差距、挖潜力、谋发展”管理创效的活动中，由生产处牵头对节水项目进行攻关，透过优化精制牛皮纸筛洗工艺，调整钙硬参数，每吨精牛纸。可节约用水\_\_吨，节约用电\_\_度，化学车间透过挖潜和攻关，碱产量由日产\_\_吨提高到日产53吨，不但提高了碱的自给率，同时还减少了环境污染，透过大家的努力，公司员工在\_\_月挖潜创效活动中，大家明白为企业创造的效益是多少吗？三十五万元！透过这些数据，我们完全有理由相信，在泰格文化的引领下，洪纸不断地超越自我，超越昨日，明天会更好！

大家是否记得：集团每年组织的优秀员工外出旅游；今年全体员工都能享受年休假的愉悦；部分退休员工还能享受集团的退休工资外补贴；公司每年开展为贫困家庭送温暖活动等等。这一切的一切都说明了我们的企业是一个充满温情，充满人性的大家庭。我们的团队一个具有强大凝聚力的团队，我们的

员工是一群团结协作、激情蓬勃的精英。假如说，一艘航船的顺利航行是一个舵手的成功，那么一个企业的成功则是一个激情团队的成功。我们汇集在泰格这个大家庭里。泰格，正是因为有了我们来自五湖四海兄弟姐妹们的加盟而不断发展、壮大；正是因为有了这些泰格儿女们无私的奉献和不悔的付出而更加绚丽、辉煌；也正是因为有了这样先进的企业文化作为支撑才能驰骋市场、笑傲山林。企业的成长，泰格的发展，离不开员工们辛勤的汗水，离不开社会方方面面的支持，更离不开其内涵本质——泰格文化！

朋友们，让我们心中怀着“超越自我，追求卓越”的核心理念，始终坚持“敏锐反应、快速行动”的作风，秉着“亮剑争赢”的企业精神，朝着同一个目标、方向，共同努力，共同奋斗，去迎接\_\_的明天，\_\_的辉煌！

这就是我这天所演讲的主题“弘扬\_\_文化，携手共创卓越\_\_”。

多谢大家！

## 公司与驾驶员签订的安全协议篇九

各位同仁、各位商界朋友，很荣幸、大家下午好！很高兴能有这样的机会，和大家一起分享一年来公司所经历的点点滴滴；刚才陈xx总经理已经给我们很生动、很深刻的总结了这一年来公司的成败和得失，我非常荣幸、非常骄傲公司有这样英明的领导者，我来公司时间不长，但是我却时时刻刻、真真切切的感受到在陈xx董事长和陈xx总经理的指示和关怀下，公司发生的巨大变化和进步！我在这里代表销售部向他们和公司的用心良苦表示感谢！

一、公司目前的营销模式和构成：1)销售构成：目前公司的销售主要有四大块：半成品(箱体、玻璃、外壳等)、国际贸易(燃气热水器、烤炉等)□oem(电压力锅等)、国内销售。其中

半成品占20%、出口占10%□oem占10%、国内销售占50%;2) 营销模式：由于我们的销售产品比较多元化，营销模式也是比较多样性，为了大家便于理解，那么在这里我重点阐述下国内销售的营销模式，国内销售也分为两大块：以批发为主的营销二部和以凯信品牌为品牌推广的营销一部，很显然，营销二部主要是以批发为主，追求的是量的变化，从而达到质的变化；也就是说二部追求的是客户的数量和出货的数量，从而提高利润的数量，用六个字简言之，也就是“深挖洞、广积粮”，没有粮食人会饿死，在现阶段，没有大量利润的保证，公司就会出现饥荒和危机。但是，一味的“深挖洞、广积粮”不是我们的最终目标，我们的目的是为了称王，成就一番霸业；我们通过什么来实现我们的霸业，总的有个媒介，我们的媒介就是凯信品牌，所以我们成立了营销一部，一部的营销模式三个字“品牌化”或者说“图霸业”。

二、一年来营销方面的工作总结；在这里，我借陈xx董事长的一句话“销售是一个企业的龙头，龙头如果不能发挥它该承担的责任，就会牵一发而动全身，让整个工厂失去活力、战斗力、以及生存的本钱”；在这一年里，公司的所有销售人员都克己敬业、始终把公司的利益放在第一位，我们的半成品销售比去年提高了50%；我们的oem客户在去年的基础上又增加20%；而我们的出口更是朝气蓬勃、大放异彩，不但在业绩上取得辉煌成就，而且成功的和国际上的一些大经销商实现完美对接；我们的国内销售也是百尺竿头、更进一步，我们的网络已经遍及全国各地，其中我们的电压力锅产品销售从每月的几百台到现在每月2万台，这是一个什么速度，这离不开销售人员的努力，当然也离不开在座各位的支持和关怀；我们自己的品牌也实现了零的突破，目前网络有10多家，我们取得了一些成绩，同时也存在很多不如意和困难，但是公司品牌化路程已经迈出了坚实的第一步，虽然比较艰辛，但已经有了很好的开端。如果说今年是我们向品牌化进军吹响的第一声号角，那么明年就是进入冲刺和真正的战争时代，都说商场如战场，一点不假，我们就是在进行一场没有硝烟的战

争!

我们取得这些业绩，虽然谈不上骄傲，但是我们却在脚踏实地的在走，不积跬步，无以成千里。今天的一小步也就是以后的一大步!在这里，请允许我，允许我代表全体销售人员对在座的各位、以及公司的领导、各位商业朋友，对你们的支持和配合表示感谢!

三、公司未来的营销方向和重点:

1、肯定有的做，没的做的话大家不可能都往这方面想，而且非常值得去做!因为市场的需求是非常巨大的，市场对品牌的要求也是分高、中低的，每年都会有品牌的升和落，这就给我们留了足够的空间。

3、市场也同时给我们敲响了警钟，给我们的时间不多了，在未来3年内，如果我们品牌化还不成功，形势将是极其严重的，我们的生存空间在哪里?幸运的是，通过前期的试运行，我们找到了一条属于自己的路。

刚才陈总已经说了公司的战略规划，我在这里重点说说未来凯信品牌品牌化的营销思路：公司走品牌化之路，实现由公司规模大到实力强的一个转变，争取在3年内达到厨房电器行业品牌知名度和市场占有率前15名的战略目标，把凯信的“用爱创造生活”的设立理念变为现实，让凯信的“爱”理念走进千家万户，最终实现公司的终极目标：走向上市和国内厨房电器的驰名商标、以及厨房行业的前三甲。当然，我们的营销中心还是不健全的，我们的营销团队的实力还是比较薄弱的，在明年，我们将会增加专业的售后和市场部、以及我们的销售人员，来增强营销中心的实力。不知道大家留意没有?现在全世界都在发生石油危机，中国在未来5年内将建近20座核电站，这意味着什么?未来带电的产品将是中国的销售主销产品，也就意味着我们必须对我们的产品组合和产品线做出调整，只有定位准确了，我们才可能迎头赶上，才会抓住机遇谋发

展!明年我们首先是巩固我们目前的优势产品:燃气热水器,首先在外观和功能上更加完善和自主化;其次,在热水器和电压力锅上,我们将在款式、功能等方面作出全面的调整;另一方面,在烟机和灶具上面,我们会加强大品牌的市场调研工作,保持能够跟上市场的节奏,并适当的自主化。简单的说就是三个一工程:一巩固、一重点、一保持。

## 公司与驾驶员签订的安全协议篇十

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，想做到这一点，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，我所要做到的就是要有自信，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！