

# 最新保洁经营演讲稿三分钟 保洁员演讲稿 (模板8篇)

演讲稿也叫演讲词，是指在群众集会上或会议上发表讲话的文稿。演讲稿是进行宣传经常使用的一种文体。演讲的作用是表达个人的主张与见解，介绍一些学习、工作中的情况、经验，以便互相交流思想和感情。那么演讲稿该怎么写？想必这让大家都很难吧。接下来我就给大家介绍一下如何才能写好一篇演讲稿吧，我们一起来看看吧。

## 保洁经营演讲稿三分钟篇一

大家早上好！

良好的环境是塑造身心健康的基本条件，祖国的美好未来也需要同学们拥有健康的身心。

作为46中南校区的一名保洁员，能为同学们打造干净、舒适的校园环境，为孩子们提高服务，我深感荣幸与自豪。我不否认有个别人对保洁员的工作认识不够深刻，认为这是又脏、又累、又卑微的工作。但是我相信绝大多数人的看法不是这样的，我从许多同学热情的打招呼声中能够体会到，我从同学们关怀的眼神中能够看得到，我从老师们的赞许声中能够感悟到，我从学校领导的褒奖中能够感受到，这些是我对保洁工作充满激情的源泉。

作为保洁员，我感到身上的担子很重，我一定要以高度的责任心、无私的奉献精神做好这份平凡而神圣的工作。

保洁是一份需要耐心细致，不怕苦、不怕吃苦受累的工作，回想我刚到46中南校区来，卫生间的粪池有堵塞，还有许多水泥、胶水覆在地面和小便池里，在这样的环境里，同学们会舒心吗？长时间待在这样的环境中能不生病吗？所以，我

下定决心把卫生间清理干净，不能让环境影响祖国未来的栋梁们的成长，对不对？于是，我找来了铲刀、钢丝球还有皮手套，一点一点的铲，一点一点的擦，最难处理的是大便池下水道里的水泥和胶水，因为洞口窄小，铲刀无法清除，我就用钢丝球一点一点的抠，有的地方干的粪便和水泥混在一起，说实在的，我确实感到想呕吐。但是想到同学们和我的儿子差不多大，就像是自己的孩子一样，我怎么能让自己的“孩子”每天在这样脏的环境里呢？这样一想，我最终把卫生间的陈脏清理干净了，看着干干净净的卫生间，有的孩子掂着小脚，都不舍得往前走，生怕弄脏了地面，我的幸福感油然而生，就像你们这些未来的科学家、大老板、教授的成才也有我的功劳一样。

谢谢大家！

## 保洁经营演讲稿三分钟篇二

大家好！我叫郭爱玲，于20xx年来到宏远当一名保洁员，立足于平凡的保洁工作，在本职岗位上挥洒辛勤的汗水。作为宏远中的普通一员，我骄傲，我是宏远人的半边天！我自豪，我是宏远人的守望者！正是我们这些普普通通的一员，在岗位上兢兢业业，任劳任怨，用真诚赢得业主的信任，成为家园服务的一面旗帜。

作为一名宏远的保洁员，公司领导从我们工作的第一天起，就对我们强调环境卫生的重要性，我身感肩上担子重，压力大。如何为（市委领导）提供一个舒适整洁的生活环境，需要我们每位保洁工作者的百倍努力。实践出真知，辛勤结硕果，我用实际行动证明了我对工作的认真负责态度，我天天起早贪黑，顶着狂风暴雨，不畏严寒酷暑，奔波在社区的每个角落，随时随地保证地面、台面、公共走道、消防通道、电梯的卫生。因此，不热爱本职工作的人是做不好保洁工作的，没有吃苦耐劳、乐于奉献精神是很难长期坚持下来。

能和清洁工具的使用，熟练掌握日常清洁机械的使用，否则，你就不会清洁电梯，不会刮玻璃，不会使用多功能擦地机、吸水机和抛光机。此外，你还要掌握各种石材的酸碱度和硬度，正确区别大理石、花岗岩、地砖等现代建筑材料，这样才能有的放矢，正确地使用清洁药水。

几年来，我凭着自己的责任心和使命感，在看似平凡的岗位上，始终不渝坚守着，尽职尽责奉献着，虽然我能力有限，但我做这项工作心甘情愿，无怨无悔。我热爱我的工作，我热爱宏远。

### 保洁经营演讲稿三分钟篇三

大家好，我演讲的题目是“优质服务、共铸诚信”。诚实守信是中国人的传统美德。自古以来恪守诚信就是衡量一个人行为、品质和人格的标准。做企业同样需要诚信，古人云：“经营之道在于诚，赢利之道在于信”，诚实守信既是做人的基本道德准则，也是企业搏击市场赖以生存的前提。在建设社会主义市场经济的今天，我们关注“诚信”是因为在现实生活中，存在着缺乏诚信的阴影。从假烟、假酒、假文凭到假帐、假币、假政绩；从股市造假到企业之间的“三角债”；从剽窃他人科研成果到足球场上的“黑哨”；从普通人恶意消费透支到一些地方政府言而无信，出尔反尔，开门招商，闭门宰客。凡此种种，失信的浊流，象瘟疫一样吞噬着人与人之间的信任。

个人失信，害在数人，社会无信，则人人自危。优质服务、共铸诚信，是我们长电人共同的责任。

在全社会呼唤诚信的今天，\*\*人坚持以“三个代表”重要思想为指导，以优质服务、诚实守信为重点，以提高职业道德，家庭美德为着力点，切实加强思想道德建设，广泛开展创建“文明单位”、“文明系统”等实践活动。电力企业作为一个服务行业，\*\*人坚持“优质为本，诚信服务”的工作服

务理念。对内强化管理，对外开展优质服务。要求报装接电“一、一制”，即在一个工作日内办理完各项手续，在一个工作日内装表供电。事故抢修“四、二制”即在接到事故电话后，四小时内为农村用户处理故障并供电，二小时内为城区用户处理故障并供电。客户接待要求“只进一个门，只找一个人，其余的工作由我们来做”实行“内转外不转”的原则。我们的服务承诺是“六个一”即一张笑脸相迎，一杯热茶暖心，一片真诚相待，一件好事解忧，一声道别相送，让每一位客户满意。让“电老虎”、“电霸王”永远成为过去！

万事民为先，服务是根本。长武地处陕甘交界处，地形多为山区，属于咸电源的末端，线路走径长，供电质量差。针对此种情况，长电人积极主动与文秘写作网供电局联系，引入甘肃110千伏电源。为我县\*\*煤矿的开发提供了可靠的电源保障。针对农村线路老化，损耗大农村电价高，农民负担沉重的现状。98年我国全面启动改造农村电网、改革农电管理体制、实行城乡用电同网同价的“两改一同价”工程。长电人也不甘落后，先后完成172个行政村，11万口人的网改任务，降低了农村电价，减轻了农民负担。

几度风雨几度春秋，风霜雪雨搏激流。长电人用诚信铸造今天的辉煌。截止今天，我县农网改造工程已完成并通过验收；农电管理体制改革已基本理顺，步入正轨；照明用电从2002年9月1日起实行城乡同网同价，从改造前0.62元/kwh到改造后0.49元/kwh，降低了0.13元/kwh。2003年7月我县罗峪110千伏变电站的投运，标志着我县从甘肃电源的成功引入，为我县经济的发展提供了可靠的电力保障。

只有优质服务，诚实守信，才能创造良好的企业信誉。在市场经济发展的今天，企业才能立于不败之地。让我们携手并肩，为长武经济发展的灿烂明天而努力奋斗！

谢谢大家！

## 保洁经营演讲稿三分钟篇四

大家好！

xx厂系一五计划期间建成的重点企业，80年代中期以来，经扩建和持续进行系统的技术改造，现今形成了120万吨水泥的年产规模，整体装备和技术工艺居全国同行业湿法生产先进水平。四十余年来，企业一直保持在全省同行中的龙头地位。为xx的经济社会发展，尤其是基础设施建设、重点工程和重大建设项目作出了应有的贡献。现在，随着中央与东盟国家建立更紧密关系，xx毗邻东盟三国的地域优势日益突出，多项重大基建项目正在建设当中为xx水泥行业的发展创造了良好机遇，这也对昆明水泥能否继续保持领先地位提出了前所未有的挑战。

xx水泥市场是以低标号为主，水泥客户主要是建筑公司和房地产公司，大部分建筑企业未实施统一采购，故此水泥需求相对分散，绝大多数水泥客户在选购水泥产品时的首选标准是价格，我厂生产的《石林牌》水泥虽为xx名牌产品，但低标号水泥的生产成本尚未有效下降，因此在市场中不具备价格优势。但一些大型基建项目的客户对水泥产品的质量有较高要求，价格却不是首选要素，所以我们进行产品营销时应发挥高强度等级水泥产品的质量优势，并将服务作为产品的延伸概念，以优质服务赢得市场因此建议公司把优质产品，优质服务，以优取胜作为经营方针，建立重点用户档案，成立专门的大客户服务队伍。在营销过程中，不断完善市场服务措施，增强员工服务意识，改善服务态度，提高服务工作效率，主动为客户提供技术咨询和服务，切实解决用户提出的实际问题，以增强用户对企业和产品的满意度。另外，应在部门内建立良好的营销反馈机制，有效收集市场信息并反馈给技术及生产部门根据市场需求研究生产不可替代性新产品或进行工艺改进，有效降低生产成本，创造更大的经济效益，争取更多的竞争优势。

公司当前赋予经营部产品销售、营销渠道建设、合同管理、货款回收、物资采购、客户管理等主要职能。营销经理应充分研究各职能模块的工作流程，制订科学的销售计划，进行合理的销售分工，并制定《用户服务管理制度》、《定期走访制度》、《用户服务控制程序》、《顾客投诉意见处理办法》等必要的规章制度对各销售环节进行有效控制。

人是组织的灵魂，人是管理的第一要素已成为人们的共识。企业的人力资源将是持久竞争优势的重要来源。一个好的销售经理应该是知道如何激发销售人员的潜在能力，而不是简单的控制销售员的行动。销售员工的技能、知识专长和各种关系是销售部门最为宝贵的资源。我将应用5w1h方法来建设高效团队。即我们是谁(who)?即团队成员自我的深入认识，明确团队成员具有的优势和劣势、对工作的喜好、处理问题的解决方式、基本价值观差异等;通过这些分析，最后获得在团队成员之间形成共同的信念和一致的对团队目的的看法，以建立起团队运行的游戏规则。

我们在哪里(where)?每一个团队都有其优势和弱点，而团队要取得任务成功又面对外部的威胁与机会，通过分析团队所处环境来评估团队的综合能力，找出团队目前的综合能力对要达到的团队目的之间的差距，以明确团队如何发挥优势、回避威胁?以团队的任务为导向，使每个团队成员明确团队的目标、行动计划，为了能够激发团队成员的激情，应树立阶段性里程碑，使团队对任务目标看得见、摸得着，创造出令成员兴奋的幻想。

我们什么时候采取行动(when)?合适的时机采取合适的行动是团队成功的关键，团队任务的启动;团队遇到困难或障碍时，团队应把握时机来进行分析与解决;以及团队面对内、外部冲突时应在什么时机进行舒缓或消除;以及在何时与何地取得相应的资源支持等;都必须因势利导。

我们怎样行动(how)?怎样行动涉及到团队运行问题。即团队

内部如何进行分工、不同的团队角色应承担的职责、履行的权力、协调与沟通等，因此，团队内部各个成员之间也应有明确的岗位职责描述和说明，以建立团队成员的工作标准。

我们为什么(why)?对于这个问题，目前在很多企业团队建设中都容易被忽视，这可能也是导致团队运行效率低下的原因之一。团队要高效运作，必须要让团队成员清楚地知道他们为什么要加入这个团队，这个团队运行成功与失败对他们带来的正面和负面影响是什么?以增强团队成员的责任感和使命感。即将我们常常讲的激励机制引入团队建设，可以是团队荣誉、薪酬或福利的增加、以及职位的晋升等。

基础管理的好坏决定了企业的战略目标能否实现，也决定了企业持续发展是否有坚实的繁殖内核。一个现代化的企业必须以非常坚实的、非常可靠的、非常完善的基础管理工作为支撑。

基础管理要做到四个凡事凡事有据可查，凡事有章可循，凡事有人监督，凡事有人负责。因此建立部门内部管理制度，形成完善内部激励和约束机制是基础管理的核心内容。

比尔·盖茨说:您眼前的一点小毛病随着企业的发展也能成为企业经营失败的主要原因。企业的顺利发展和持续经营在于您的企业是否有一个坚实的管理基础，在于企业各方面因素的协调。因此我们一定要强化基础管理，克服薄弱环节。

不容置疑，花各位领导和同事面前，我还是一个才疏学浅、相对陌生的学生或者新兵;凭心而论，参加竞争，我一无成绩，二无资历，三无根基，优势更无从谈起。倒是拿破仑的那句不想当将军的士兵不是好士兵在激励着我斗胆一试，响应组织号召，积极参与竞争，我深信，通过这样科学的形式，推选出来的中层管理者一定是公司里最优秀的人才，真正德才兼备的人。

在我演讲即将结束的时候，我最想说的是：如果我在竞争申不能取胜，我仍将一如既往的努力工作，为公司奉献自己的微薄力量。最后以一首对联来结束我的演讲，上联是。“胜固可喜，宠辱不惊看花开”，下联是“败亦无悔，去留无意随云卷”，横批是“与时俱进”。

## 保洁经营演讲稿三分钟篇五

尊敬的各位领导、评委老师：

大家好！

我叫\*\*，今年25岁，2000年毕业于\*\*学校，现在即将修完\*\*研究生专业的学习。毕业后我被分配到数据机房工作，20\*\*年2月到网管中心办公网整改办公室负责办公网维护及管理工作，20\*\*年至今在支撑共享中心负责办公网这项工作。这次我竞聘的部门是市场营销部。首先感谢公司领导给予我这次学习和锻炼的机会，同时，借此之机向多年来给我帮助和关怀的领导、同志们表示真诚的谢意！正是大家的支持和厚爱，才使我有信心走上这个竞选的舞台。

我参加竞聘的理由有三点：

第一点：青春需要理想，梦想不生长于艳阳高照的温床。对于青年人而言，越是新的工作、新的环境，就越富有吸引力和挑战性。市场营销部就是这样一个挑战与机遇同在，压力与动力并存的大舞台，它是塑造和代表企业形象的大使，是沟通和联系社会公众的桥梁，工作强度和工作难度都很高，我认为在这样的环境中工作，能够学到新知识，开拓新视野，挖掘新潜力，有利于自己的全面发展。

第二点，我认为自己具备了从事市场业务所必须的个人素养。



首先，我有较强的敬业精神，工作认真负责，有着严明的组织纪律性吃苦耐劳的优良品质。虽然我是一名女孩子，但是在我的字典里面，没有娇滴滴这三个字。不管是加班加点，还是外出奔波，我绝不会因为自己是女性而退缩。

其二，我年纪较轻，兴趣广泛，思想活跃，可塑性强。我能够很快地接受新事物，适应新环境，融合到新集体中去。

其三、我信奉诚实、正派的做人宗旨，坚持团结而不特立独行，尊重权威但不妄自菲薄，遇事懂得及时征求他人意见，能够与人一道，共同打造一个充满凝聚力和生命力的战斗团队。

第三点，我认为自己具备了从事市场业务所必须的知识和能力。

首先，从1996年至今，我进行了近10年的数据通信专业的系统学习，工作以来我先后在三个部门锻炼过，从事的'主要是网络的维护和优化工作，积累起了比较丰富的网络知识和计算机技术知识。我认为业务工作不仅仅只是一条单行线，如果有了专业技术知识作支撑，就可以更加从容地面对用户，更加自信地面对市场。

其次，我平时注意对公司营销政策的收集和学习，近年来，我进过公司，进过学校，走近过广大普通用户，向他们面对面地宣传公司的营销政策，遇到不清楚的地方我都会立即向人请教，摸清吃透。现在，我已经对公司的经营方针和业务流程有了一个直观和大体的认识。

再次，我性格趋于外向，具有一定的语言文字功底。上学期间经常上台演讲，工作以来又有几次主持大型晚会的实践锻炼，慢慢地积累了一些与人交谈、演讲演说的语言艺术，具备了较好的语言表达能力和组织协调能力，这便于我将心比心，联络感情，与人和谐共处。

学习知识要“深”。我会以强烈的紧迫感和责任感抓好学习，诚恳地以身边人为师，以互联网为师，自我加压，勤学好问，联系实际，善于总结，既要融会贯通业务知识，又要虚心采撷领导和同事们工作经验，尽快转化为自己实际的工作能力。

进入角色要“快”。市场经营部是一个精诚团结、配合默契的团队，进入这个部门我一定要维护集体荣誉，尊敬领导，真诚地与周围同事做朋友，言行一致，与他们建立起志同道合的良好关系，形成合力；我还要尽快地转换角色，更新观念，调整好自己的心态和工作方式，以一种崭新的视觉看待问题，解决问题，使自己的所作所为能够从体现部门的工作性质出发，从适应部门的人文环境出发，从彰显部门的办事风格出发。

基础工作要“实”。市场经营部的部门性质决定了一切工作的出发点始于市场，最后的归宿也是落脚于市场，为此我一定会报着不怕遭白眼、不怕吃闭门羹的态度，多深入市场，贴近用户，采集和整理第一手有用资料，尽可能多地掌握分类别、分层次的情况，便于科学地分析、研究和预测。

提供信息要“准”。要在夯实平时工作的基础上，提高资料分析的准确性和可行性，为领导的科学决策提供事实依据。

如果这次竞聘我失败了，我也不会气馁，说明我离公司对我的要求还有一定的距离，这将促使我在以后的工作中，励精图治，努力学习，勤奋工作，一如既往地为公司的发展添砖加瓦。

最后，我要说的是：

青春因理想而激昂，人生因执著而铿锵。

谢谢大家！

## 保洁经营演讲稿三分钟篇六

上午好，首先，向在座的、多年来给予我关心、鼓励和支持的领导和同事表示衷心的感谢！

我竞聘的岗位是生产经营部副主任。

首先，我作个简单的自我介绍：（……做简单的自我介绍）

（一）（……给以前做过的工作简单的介绍下，主要是介绍在工作中学习到了什么）。

以上是我简要的工作经历。

（一）物资管理工作：我们要在总结一期经验、教训的基础上抓住主要问题和难点。我认为，现在二期农网改造物资招标投标工作已走上了正轨，只要我们坚持“公平、公正、公开”的原则，按照《招标投标法》以及相关的规定严格执行，按程序办事，加强监督，不会有大的问题。最大的难题在于如何将物资库存控制好，不能造成浪费。一期物资库存比较大的原因有县公司的，也有区公司的。今后要有针对性的采取措施，属于县公司原因的要加强管理、加大检查力度，属于区公司原因的我们要完善相应制度，严格执行，坚决杜绝一期类似的失误和不够严密的做法，同时，要引入现代化的管理手段，编制物资管理软件，及时核对帐物，定期报告调拨情况，提交月报表，深入分析，及时发现问题并采取有力措施消除，使物资招标和调拨工作能够井然有序地进行，确保农网改造结束时物资库存控制在工程允许的范围内，并力争将库存减到最小，消除物资过剩。

（二）生产经营管理工作：这项工作包含的内容比较广，作为区公司，一方面要通过制订目标责任制来加强对所属公司的管理，年头制订目标，年末考核，敦促所属公司完成供电量，控制好综合网损率，提高售电收入，降低供电成本，清

缴被拖欠的电费，按时上报月度、年度报表。另一方面，就是要指导各所属公司搞好经营，积极想办法改善各所属公司的内部和外部环境，争取有利的政策。因为，我们这个公司是由×个所属公司组成的，他们是构筑公司事业大厦的基石，是把区公司做大、做强的根本，如果他们过得不好，我们也不会好过；如果他们一个接一个的出现亏损，区公司做大、做强就只能是一句空话。

所以，我们必须把他们放在非常重要的位置，想他们所想，急他们所急，他们的事就是区公司的事。比如说，在电价方面，我们就大有可为。最近，一些县出现了乱提小水电上网电价和过分压低高耗能用电企业销售电价的情况，我们马上向自治区物价局反映，同时下文制止县里的错误做法，目前已取得了成效。在我们的努力下，自治区物价局最近连续下发文件，专门针对我们所属公司最关心的小水电上网电价、销售电价、趸售电价等方面存在的问题做了进一步的说明，出台的政策都是有利于所属公司的。我们可以专门邀请区物价局的同志到我们的所属公司开展调研活动，在熟悉、了解情况后，将会出台一系列对我们更为有利的电价政策。

另外，我们还可以在更大的范围召开所属公司的电价专题会议，邀请区物价局的领导到会指导，一方面，所属公司间可以互相学习、交流经验，另一方面区物价局有机会听取我们在电价上遇到的问题和建议。据了解，物价局的同志是很欢迎这种方式的，因为多掌握基层情况更便于他们开展工作。以往的事实证明这样往往能够较快地解决问题。现在，经过我们的大量工作，一直困扰所属公司的趸售电价和销售电价差价（也就是批发和零售的差价）过小的问题，将在最近得到解决。目前正在做方案，估计文件的出台应该在十月左右，因为还需要自治区政府的批复才能下文，需要一点时间。

所以，在电价工作上，我们还是有很大的活动空间的，这样，争取得好的政策出台后，我们的所属公司在买进电时可以便宜一点，卖出电时至少保持现有水平甚至会高一点，利润空

间就变大了，那么，所属公司的收入增加了，经营情况变好了，日子好过了，区公司的发展壮大就有了保证，我们的事业才能蒸蒸日上。所以，为所属公司营造一个良好的外部政策环境，是我们必须非常重视、并且要在今后投入相当精力来做好的工作。这样，我们的公司才有凝聚力，才有向前发展的动力，才能实现把公司做大做强目标。

（三）安全生产管理工作：安全工作是可以产生很大经济效益和社会效益的，这一点我们必须清楚。我们必须非常重视安全生产工作。

这项工作作为区公司来讲，主要是抓好两方面的工作。一方面是建立、健全各种安全规程规范、规章制度，另一方面是健全和完善所属公司的三级安全监察网络。

## 保洁经营演讲稿三分钟篇七

大家好，我是来自呼叫中心的田××，今天很高兴能站在这里竞聘，竞聘经营部经理精彩演讲稿。下面我将从以下四个方面展开这次竞聘演讲。

一、我是谁？

二、要去干什么？

三、凭什么去干？

四、怎么干？

一、我毕业于××大学，0×年7月到0×年3月，在经营部门有过8个月的一线工作经验，0×年3月底加入品管部呼叫中心至今。0×年3月参加公司第47届储干，取得第十名的成绩。加入呼叫中心以来，通过十个创新。工作中的我是认真高效，生活中的我是活泼开朗。

二、这样的一个人我，今天站在这里的目的只有一个，希望成为德邦经理人。

三、大家肯定会问，你凭什么能够成为德邦经理人呢？下面我将从以下三点阐述我的优势，让大家对我有更进一步的认知。

1、强的沟通能力。大家知道，呼叫中心是一个整天于客户打交道的部门。每天应对着形形色色，或来势汹汹，咄咄逼人的客户，磨练了我们的沟通能力。特别是近大半年的专职处理客户投诉的经验，更是让我的沟通能力及技巧得到了极大提升，前段时间有个深圳的客户打热线投诉，称自己要向日一线曝光我司，当时情况很紧急，通过我和客户十几分钟的沟通，客户打消了曝光的念头，我们的谈话在愉快的氛围中结束。在经营部门，如果能够与客户成为朋友，保持良好的交流合作关系，那对于货量提升以及客户维护是很好的一种手段；另外，投诉处理的经验，让我对于突发事件的异常处理也有了自己的一套方法，面对棘手问题，能够保持高度冷静，竞聘演讲稿《竞聘经营部经理精彩演讲稿》。

2、强执行力。在学习中执行，在执行中反馈，在反馈后创新。公司经过13年的发展，流程制度已经基本趋于完善，但是，公司内部每天都会有差错，外部每天都会有投诉，究其原因，不外乎就是没有按照流程办事，没有依照制度执行。最终，受损的是公司。我的工作职责所接触到的东西，让我养成了高度执行的习惯。我的原则是：领导交代的任务，先去做，做了才有发言权，也才能谈及反馈和创新。

3、强抗压力。经常有经营部门的经理打电话给我说，小田，压力大啊，这是我听得最多的一句话。是的，经营部门货量要排名，6s要排名，神秘客户调查要排名，网上营业厅要排名，电话营销要排名，投诉量要排名，看到这些数据，个个都不轻松。然而，我总是会跟他们讲，我们也是有压力的，我们部门你每天接了多少电话，跟客户对话的时长是多少，跟

客户讲话的内容都有录音的，也就是说，我们是个透明人，你说，这样的压力大不大？压力都会有，关键是看你怎么去对待。而我一直认为，压力它是纸老虎，你强它就弱，当你足够强大的时候，发现它的本质不过是一张白纸，不攻自破。

四、通过以上三点，各位对于站在大家面前的我，相信都有了一定的了解了吧。那如果我有幸成为了经营部门的经理，我该怎么做呢？以下我将从两个环境阐述我的想法。

1、新部门，新经理。

我主要关注三方面。

a□做好表率。作为一个新经理，首先是要员工认可自己。认可自己的前提是，首先做好自己。

b□做好宣传。公司内部可以通过发邮件给兄弟部门，带来更多的到达货，通过到达货带动出发货。对外可以采取派发传单，电话营销，传真营销，甚至网上营销，让更多的客户知道我们，来我们这里发货。演讲稿 本站欢迎你。

## 保洁经营演讲稿三分钟篇八

大家好！首先感谢你们给我这个机会，我竞聘的职务是生产经营科科长。

个人简历

我叫xxx□95年毕业于重庆交通学院。技术职称是工程师□20xx年取得壹级项目经理资质，现为入党积极分子。毕业后在南疆项目担任技术员，从事施工和技术管理工作；96、97、98年在江西药湖高架桥、南疆项目担任工程部长□99□20xx年担任项目总经□20xx年至今在生产经营科主持工作。个人条件满足生产经营科科长任职的基本条件和补充

条件。

## 有利条件

竞聘的有利条件有以下几方面：1、95年至20xx年我一直在项目从事施工管理和经营管理；2、熟悉生产经营科的业务内容和工作环境，具有一定的工作经验和管理经验。3、熟悉标后预算、计划统计、合同管理、市场定额、企管和经营管理。4、我对工作的认真和执着；5、我喜欢这份工作，对工作充满了爱心和激情以及对企业的责任感。

## 主要业绩

主要业绩：说不上有什么成绩，只是我所从事的每一项工作我都认真的去作了，在南疆项目从事港区三号路和卡丁车道两工程的施工管理期间，合理的安排工期、配制最佳的机械组合和科学的施工工艺，使机械生产率达到97以上，直接工程成本降到最低。99年担任衡水三分部项目总经期间，在皋经理的大力支持下，执行了标后预算本文转、成本预测和日核算。日核算给工段职工注入了成本的概念，给每一工段根据施工方案计算出每天的最少工程量，晚上和工段职工一起根据当天的工作量、人员、机械、材料的消耗情况，核算出当天的盈亏情况，并分析出原因。在节流的同时积极拓展开源的途径，为衡水三分部最终取得较好的效益奠定了基础。到生产经营后，在处领导的关心和其他科室支持下通过我科室全体科员的共同努力完成了以下几项工作：1、顺利通过了建设部壹级资质的申报，取得了公路工程总承包壹级，市政二级，路基、路面、桥梁、地基处理专项壹级。2、通过了全国用户满意施工企业，天津市的“守信誉、重合同”企业。3、及时编制了新开工项目的标后预算；为项目提供了一个明确的成本目标，为项目经理提供相对公平竞争的平台；4、在经营管理方面修改了分包结算、分包合同管理办法和设计推行了项目核算模板及施工合同范本。5、收集汇总了各项目所在地的工序市场价和修改我处工序施工定额。6、指导项目操作



层的申报和参与项目操作层的核算工作。7、编制了qhse体系的程序文件和推动了该体系的运行与实施。

因本人比较年轻，工作年限不长，工作经验不足，因此我将加强与项目和各科室的联系，创造各种学习的机会，增强自身的素质，逐步弥补自己的不足。

## 工作设想

对所竞聘岗位的认识和上岗后的设想；所竞聘的生产经营科主要的工作内容是：企管、计统、定额、标后预算、经营管理和材料管理。在这里我介绍以下企管包括的五个方面1、双项考核2、营业执照、资质、资信、年检工作，项目经理资质的年检换证以及“外地驻津企业备案”工作3、方针目标的管理工作4、工程处的荣誉申报工作。5、对各种证件的管理工作。企管工作琐碎而责任重大；计统、定额、标后预算、经营管理和材料管理是项目生产经营活动的主体，每项工作都需要扎实的基础和务实的工作态度；如施工计划是企业活动的纲领，是企业实现经营管理目标的重要保证。计划管理就是通过计划的编制、执行、检查、处理来控制企业全部生产经营活动。每一工作都很重要，我将用我的认真和执着与同事们携手去完成每一项工作。在今后的工作中重点放在以下几个方面：1、继续修订我处的施工定额，为标后预算的编制提供依据，2、加大合同管理和分包结算的力度；3、提高标后预算的编制水平。4、在材料管理中加大限额领料的管理，5、强化对分包队伍和操作层的管理，6、加强材料主管和项目总经的培训。

在我的汇报即将结束的时候，我最想说的就是：如果我在竞聘中不能取胜，我仍将一如既往的努力工作，为天津工程处的蓬勃发展奉献自己的微薄之力。