

2023年经理年会演讲稿 竞聘经理演讲稿(汇总8篇)

演讲稿具有宣传，鼓动，教育和欣赏等作用，它可以把演讲者的观点，主张与思想感情传达给听众以及读者，使他们信服并在思想感情上产生共鸣。我们如何才能写得一篇优质的演讲稿呢？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的演讲稿模板范文，我们一起来了解一下吧。

经理年会演讲稿篇一

大家好！

首先，我对自己能工作在移动通信公司这样一个快节奏、高效率、充满生机与活力的企业里，感到十分荣幸；感谢公司领导对我的培养和教育，感谢各位同事一直以来对我无私的帮助和支持。今天我十分荣幸地参加公司的岗位竞聘，感谢公司给予我一个挑战自我的机会。我这次竞聘的岗位是（xx厅值班经理），我本着锻炼和提高自我的目的，抓住这次难得的竞岗机会，希望靠自己的能力为移动的发展贡献自己的一份力量。我十分珍惜这次竞聘机会，无论竞聘结果如何，我认为能够参与竞聘的整个过程其本身就意义重大，并希望能通过这次的竞聘锻炼，使自己的工作能力和综合素质得到进一步提高。首先下面简单说下我的个人简历，我叫xx在没有进入公司之前我先后从事过（移动公司学生）各项工作。20xx年7月份，我非常荣幸地进入到全球500强企业之一的中国移动通信公司这个团结而又温暖的大家庭，在营业厅做一名普普通通的营业员。我能够吃苦耐劳，虚心的向前辈学习先进的工作经验，不断的提高和熟悉业务知识，并能很好的学以致用，除了正常的收费、办理业务等工作外，在接待用户、开展业务、协调关系、化解矛盾等方面不断提高我的处理问题能力和沟通能力。

其次我对所竞聘岗位的认识和我的工作设想：作为营业厅值班经理，具体为以下几点：协助厅经理建立健全营业厅的各项规章制度，并对制度的落实进行监督，分担厅经理工作。认真学习与掌握公司每月的营销方案，组织员工进行新业务培训。帮助与协助员工在工作上遇到的难题，提高员工的服务质量与自我作业能力。每天晨练组织员工服务礼仪操练，鼓励员工每天以微笑服务投入工作中来。我始终认为当值班经理就意味着要吃苦、奉献，不能索取，不能有任何私心杂念，要想营业员之所想，急营业员之所急，公正廉明，经常和营业员换位思考，想想营业员的感受，事关员工个人切身利益问题上，多为员工争取，尽量让员工满意。同时用自己的人格魅力，做好表率作用。最后，这次竞聘无论结果如何，我都会正确对待，接受组织的考验，胜不骄、败不馁。

我相信，有领导和同志们支持，再凭自己的信心、能力和努力是能够胜任xx营业部值班经理这个岗位的。我的演讲完毕，谢谢！

经理年会演讲稿篇二

你们好！

我叫xx，今年xx岁，xx年毕业后，应聘进入中国移动金昌分公司，xx—xx年在营业厅做营业员，xx—xx年在营销四部任业务经理，xx年至今在集团大客户工作。在这八年里我感受到移动大家庭的温暖，在这里学会了如何成为一名合格的客户经理，也在为客户服务的过程中实现了自我价值，我为能成为一名合格的移动人而自豪。

我这次竞聘的岗位是“高级客户经理”。

我对高级客户经理的理解是：客户经理作为公司的代表，担负着公司与客户之间的联系，承担着多方面的职责，客户经理必须具备良好的思想道德素质和专业素质。

良好的思想道德素质首先要热爱企业，忠于企业；对待客户要主动热情，对于用户提出的问题要耐心解答，不能欺诈客户，更不能以不正当的手段或方式欺骗客户。其次，要树立“沟通从心开始”的服务理念，以“追求客户满意服务”为服务宗旨，培育自己吃苦耐劳、团结合作、乐于奉献的企业精神；在具体工作中，要真心实意为客户着想，全力以赴为大客户服务；要遵守企业各项规章制度和劳动纪律；对自己的工作具有自豪感，有敬业的精神，有为公司和客户负责的责任感；通过恪守道德，塑造客户经理的自我形象，探索大客户服务工作规律，创造高效能的工作业绩。

客户经理与客户打交道，除了具备一定的思想理论基础和文化素养，最主要的是精通移动业务，具有丰富的移动通信营销和服务技能，即专业素质。

专业素质一要熟悉公司的发展历史、现状，发展战略，公司在同行业中的地位、公司的使命、公司服务理念、公司文化等。二要熟练掌握各类品牌的资费情况，精通基本业务及新业务的使用方法，了解销售渠道及促销方式，熟知各业务的办理流程等。三要熟悉大客户市场，大客户市场是客户经理服务的基本舞台，了解其运行的基本原理和总体状况，是客户经理获得成功的重要条件。这主要包括现有大客户的情况、潜在大客户的情况、市场环境、市场占有率、竞争对手的情况等所有市场中关于大客户方面的知识。四要具有一定的市场营销知识，客户经理作为公司大客户营销与服务工作主要提供者，就必须了解市场营销知识，树立正确的市场营销服务观念，使客户真正享受到移动通信产生的有益效用，积极促使公司完成发展目标和发展战略。五要具有一定的法律知识，尤其是电信法、消费者权益保护法等是客户经理必须掌握的知识。

坦诚地说，我关注竞聘结果，渴望参与成功。但我更重视参与的过程，因为对于我来说，参与的过程有时可能比结果更为重要。我想无论竞聘成功与否，我都会继续努力，坚持不

懈的工作。

谢谢大家。

经理年会演讲稿篇三

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,就只能是声嘶竭力。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。

经理年会演讲稿篇四

大家好！大家都知道，法律最基本的原则之一，就是实事求是，一切用证据说话。所以，我今天不敢使劲往自己脸上贴金，必须以事实为根据，以法律为准绳，有一说一。

首先给自己画画像。大学毕业后，在厅搞过交通、在公司做过土地一级开发，干过高速管理，目前负责党建和办公室工作。9年的工龄，4个不同行业的公司，6个岗位的历练，开拓了眼界，提升了能力，积累了一定的工作经验。

介绍完自己，再来说说心里话。为什么要报名法务部，有四个原因。

第一，我有想干事的主观愿望。一个人能做多大事，跟他的平台有直接关系，舞台大了，平台高了，才更有挑战，我渴望：一个挑战的平台。

第二，我有能干事的基本本领。跟大家汇报下，我是大学、研究生学了7年的法律，法律意识深入骨髓，毕业后身边的同学基本都在公检法司；我自己是在校期间通过了司法考试，取得了司法证，参加工作后在公司具体分管过法务工作，有一定的法务实践经验，具备了从事法务工作的基本条件。

第三，我有肯干事的工作热情。一年下来，几十个案件的卷宗，几十个工作备忘录，都记录了我们后台法务应对的成绩和辛劳。

第四，我们有一个能干成事的好环境。员工在一个公司到底幸福不幸福，很重要的一点就是公平感。公平不仅是分蛋糕，还涉及到人的希望和尊严。随着集团不断整合改革，我感觉在集团党委的领导下，集团的发展脉络越来越清晰，人才架构、业务布局也在逐步的调整优化，就比如说这次“全体起立”竞聘上岗，搞这么大阵势来搞，很不容易，这些都看得

见摸得着，让我觉得：信心回来了，更有干劲了。

再来谈谈今后怎么做。竞争上岗，当然有上有下，我知道自己还有很多缺点和不足，要成为称职的法务，还需要不断的去完善自己，提高自己，不管现在还是将来，我都会用3句话来自我激励。

第一句话，要马不停蹄的学，这几年法律更新修改的速度越来越快，仅仅依靠翻几本法律书看几个法律条文，就觉得ok了，其实很多法律条文是联动的，是一个系统，而且地方和中央的规定有时候也有很大差别，这世界上最远的两点之间就是书本和实践的距离，这些都需要不断去学。

第二，紧紧依靠自己的团队，风控法务，风控最终是要落脚到法务上来，而法务是要落脚到合同上来，那我们只要做好合同管理就可以了吗？不是这样的，还有一个很重要的：证据管理。刚开始我说的以事实为根据，这个“事实”不是客观事实，而是证据证明的事实，所以，必须高度重视履约过程中的证据管理，而这些工作要做细，就必须依靠诉讼岗位、非诉讼岗位和法务协助岗位，否则就算一个人三头六臂也玩不转，必须依靠团队的相互协作。

第三，坚持不要丢掉自己。今天学东施，明天学西施，都不如做最好的自己，这个世界的能人很多，我愿意坚守着自己这点愚笨，按照自己想的说，按照自己说的做，说到就做到，也可以成为不一样的烟火。

以上就是我汇报的全部内容。如果大家认可我，投我一票，我谢谢您，记住您的鼓励；如果大家认为我还差那么一点点，仍然投我一票，我会好好珍惜加倍努力，用出色的工作回报大家，争取对得起您这一票。谢谢大家。

经理年会演讲稿篇五

大家好!我是财务部的晓张，今天我演讲的题目是——假如我是财务部经理。

首先，感谢公司为我们提供这样的一个竞聘机会，让我们有锻炼自己、展示才华、提高素质舞台。面对这次机遇与挑战，我对自己充满信心，这种信心来源于两个方面，一是对自己能力充满信心;二是对企业的未来充满信心，我为能够在这样一个有目标、做实事、讲诚信的企业工作而骄傲和自豪!

我竞聘这个职位，有三个原因，一是基于对这个职位的了解和对自身素质与能力的认识;二是希望通过自己的专业技能和长期积累的管理经验，来为我公司的发展贡献自己的一份力量;三是想在公司这个广阔平台上施展自己的抱负——做一个出色的职业经理人。

我的竞聘演讲有以下两方面内容，一是我在本次竞聘中的优势和劣势;二是我担任财务部经理以后对一些具体工作的浅显想法。

一、我的优势和劣势:

先说我的优势;

1、我的财务管理工作经历:

我于1992年毕业于财务管理专业，目前是中级职移用，近20年来，先后在粮食局、五金公司、图书公司、饲料生产企业从事财务工作，非常熟悉商业批发零售、工业企业全套会计核算。另外，我有10余年财务总监、财务主管的工作经历，得到了前任企业各级领导和同事的认可，有良好的口碑。

2、我的管理水平:

日常管理工作中，我养成了钻研、创新的习惯，曾与计算机编程人员合作，编辑财务与业务相结合的、跨地域的管理软件，该软件目前在东北地区销量近百套。

多年的财务工作，锻炼出较强的洞查力，能够发现工作中的疏漏，从而健全各环节的监控制度，为企业控制损失和漏洞。

3、我的组织协调能力

对内：

能与内部机构保持良好的协作关系，从而得出为管理者提出合理建议的灵感；通过沟通与思考，找出工作环节中存在的不足、并在权限范围之内全力解决；找准位置、做好其他兄弟部门的服务工作。

对外：

与上级主管税务机关、金融单位、专管人员保持联络，交朋友，使他们成为本部门实务操作中的良师益友。遇到工作中的突发事件，例如：监管部门或税务部门的突击检查，能够处变不惊、沉稳应对、事后及时沟通妥善处理。

除上述业务能力外，我有近10年的党龄，能够处处以党员的标准做事、做人，工作上求精求细、力求尽善尽美，具备良好的职业道德和心理素质。

通过我对“优势”的介绍，相信各位领导脑海中，对我已经有一个良好的印象，但从实际情况出发，我参加这次竞聘有一定劣势存在。

我是一个新员工，虽然经过三个月的学习，我对企业及工作运转流程有了相当的了解，但就房地产这项新业务，与其他老员工相比，还是有很大差距。

我会在尽短时间内，业务水平赶超其他同事，融入到公司发展的大潮中来，与公司一同成长!一句话：我有决心以出色的工作，将劣势转化为优势!

二、下面我说一下，假如我是财务部经理，我对一些具体工作的浅显想法

自从来到公司以后，我就将自己的身心融入这个企业，所言、所行、所思、所想，一切都围绕企业而延展。结合我公司的具体情况，我认为财务部经理的核心工作做好财务总监的得力助手、高级参谋，为公司发展献计献策。我担任财务部经理，在完成本职工作的同时，将推动下列工作的进行。

1、假如我是财务部经理，将继承我部门的优良传统，将会计基础规范做扎实。

将内部控制与内部审计相结合，每月进行凭证自查自检、互查互检工作，从原始票据的审核、票据的粘贴、票据的填制以及印章保管等最基础的工作抓起，细化财务报账流程，加强财务工作的规范性、合理性和合法性，保障和促进各项业务的顺利开展。未雨绸缪，基础工作做好，可以规避税务检查中的问题，降低税收风险。

2、假如我是财务部经理，要加强业务培训和新法规的学习，提高财务人员业务素质。恰逢公司出台的岗位考核办法，针对不同的岗位(出纳、会计)整理出测试题目，分别进行考核。出纳工作基础规范要细致入微，而会计工作要求掌握更高层的会计实务、税法方面的知识，出纳应知应会的、会计必须会，而会计应知的、出纳不必须懂，因此，要分开层次考核。

财务部门工作性质具有较强的专业性，政策、法规、税收比率经常变，计划在每个月的非结账时间段，组织部门员工共同学习房地产业务知识、税收法律知识，提高人员的综合素质，以满足公司发展的需要。

3、假如我是财务部经理，要协助财务总监，做好目标化管理协议的考核工作。运用“数值”将公司整体目标细化，通过目标值与实际值的对比，让各部门清楚地了解工作效率、各项预算的进展程度，实际值偏离预算轨道时，找出原因及补救方法，只有各部门的小目标完成，才能保证公司整体大目标的实现。年底严格按照预算的执行情况，兑现奖惩办法，没有规矩不成方圆，预算管理在企业未来发展中，将占据越来越重要的位置。

4、假如我是财务部经理，协助财务总监，做好税收筹划。

税收筹划既符合法律规章，又符合国家政策导向。税收筹划作为一种税收决策，是站在纳税人立场上做出的，源于对利润化的追求。

房地产行业所涉及的地税税种12种之多，综合税负比较高。税种多、涉及的知识就多，要求我们必须熟练掌握国家的税收政策、会计法规，运用技巧、理合法的避税。

但做好税收筹划不单纯是财务部门的事情，而是全公司的事情，从买地、合作开发签订的每一份合同开始，把简单的事情复杂化，把税收问题考虑全面。

5、假如我是财务部经理，协助财务总监，拓宽公司融资渠道。

房地产公司是资金密集型企业，资金链条非常重要。在国家政策不断变化的情况下，企业要准备充足的资金，以不变应万变，所以公司开展各项融资非常重要。我公司与霍煤的合作，就是房地产融资一个成功案例，令同行羡慕不已。

灵活运用多种金融工具拓宽融资渠道：合法的民间借贷；自有资金与银行贷款相结合；自有资金与机构投资相结合；自有资金与基金相结合。

6、假如我是财务部经理，要推动公司的管理向信息化迈进——oa□erp的逐步实施。大家知道，做一流的企业，离不开高科技。举例说明：沃尔玛在全球的4000多家门店，通过它的网络可在1小时之内，对每种商品的库存、上架、销售量全部盘点一遍，效率之高令人瞠目结舌。原因是，沃尔玛建立一套高效的现代化卫星系统与商务网络。高效在强大的技术支持下，如今的沃尔玛已形成了“四个一”，即：“天上一颗星”；“地上一张网”；“送货一条龙”；“管理一棵树”——利用计算机网络把顾客、分店或山姆会员店和供货商像一棵大树有机地联系在一起。

万科集团使用了成本管理系统后，使得项目的单位成本误差(实际结算成本与目标成本的差异)由原来的100元/平米左右降低至目前的30元/平米上下。

伴随今后2-3年战略目标的实现，我公司的综合实力将会位居通辽市第一，会增设许多旗县分支机构、分公司，如果使用一体化管控系统，能够实现的结果：管理层各位领导足不出户，就能看到各分公司的房屋销售情况；各项工程进度、工程款支付情况；各地分支机构统一结算，虽业务量增加、人员保持不变；实施动态成本管理后，能够展现全项目动态明细表，实时反映并监控动态成本，大大提高了企业在控制成本方面的作为；加大管理层的管理幅度，尽早了解企业的整个经营状况，及时做出正确的决策。

7、假如我是财务部经理，建议公司组建审计部门。

工程审计以基建项目为标的，以造价师、会计师和审计师为主要从业人员。随着我公司与政府合作项目的开展，工程审计不可或缺。工程审计需要验证各种资料所反映的基建工程项目的真实情况，因此，建议在团队中找能力较强(即懂财务又懂工程)担任。

以上，是我竞聘成功后对今后工作的想法。大家可能看出来

其中一些想法是不太全面或者是不成熟的，并不是我刻意保留或者草率，而是一些想法需要在实际工作中进行验证和完善。

我把自己的优势和劣势展现出来，也把对今后工作的一些想法呈献给大家，请各位领导和同事支持我！我会尽快将劣势变小、将优势再扩大，在今后的工作中，怀着一颗感激之心努力工作，回报领导和同事的信任；如果竞聘落选，我也会继续努力，争取不错过下一次的机会！

谢谢大家！

经理年会演讲稿篇六

您好！

我是广西师范学院的一名双学士学位应届毕业生，第一专业是物流管理，第二专业是汉语言文学。感谢您于百忙中审阅我的材料。我应聘的职位是物流总经理助理。

我是一名应届本科毕业生，经过四年的努力，本专业知识牢固。在大学本科物流管理的学习中，我学习了物流管理概论、供应链管理、市场营销学、广告策划学及消费者行为学等学科。

在学习基本知识之余，我经常将书本上的知识与实践相结合，利用相关学科知识我参加经济管理学院商业设计大赛、模拟竞聘大赛，均取得了前十的名次；并且在社会实践上我承担过移动爱心卡的校园代理推销，自己也伙同几个同学开展过自主创业活动，曾将师院附近几个高校的二手买卖服务市场进行资源的整合，创造了不错的销售业绩。

在这些活动中，培养了我较强的组织协调及沟通能力，出色的人际交往和公关能力，较强的市场洞察能力及良好的团队

合作精神等;我的二专为汉语言文学,经过两年多的文学熏陶,现握笔能书。而两年的学生会调研部工作经历进一步让我熟悉不同风格文案的写作方法,提高了我的思维敏捷度,加强了 my 洞察力,夯实了我的文字功底。

在实习期间,一则,我在中国南宁移动分公司实习,协助经理规划公司的市场战略与策略,并推进实施,实现市场发展目标。二则,我在南宁某重点中学授课实习,深受校领导好评和学生的爱戴。且我对统计表[word]ppt 和excel及各类办公设备使用能够熟练掌握。

“自尊、自信、自立、自强”是我的立身之原则;“想,凌云之志;做,脚踏实地”是我的处世之道;“待人以诚,严于律己”是我的人生信条。现在,我即将毕业,面对新的人生选择和挑战,我信心十足。从大一开始,我就特别注重在认真学习好专业课的同时,努力培养素质和提高能力,充分利用课余时间,拓宽知识视野,完善知识结构。

在竞争日益激烈的今天,我坚信只有多层次,全方位发展,并熟练掌握专业知识的人才,才符合社会发展的需要和用人单位的需求,才能立于不败之地。

雏鹰羽丰,渴望翱翔;梧桐修篁,凤欲来栖!

诚望贵公司全面考察我的情况,若有意接收,请与本人联系。本人若有幸为贵公司效力,在以后的工作中我将不坠青云之志,不失上进之心,不懈拼搏之劲。为贵公司发展奉献自己的一切,热切期盼您的回音。

最后,谨致我最诚挚的谢意!

自荐人[]xxx

20xx年4月1日

经理年会演讲稿篇七

各位同仁，各位朋友，各位来宾：

晚上好！壬辰年已悄悄走近，值此辞旧迎新之际，让我们用宴会庆贺2011年的佳绩，犒劳为公司创造佳绩的员工。首先我代表公司向一年来为了浪江的发展壮大做出了突出成绩的所有干部职工表示诚挚的慰问，并向你们的家人致以新春的问候和良好祝愿！

回顾2011年，我们先后和长春客车股份有限公司、一汽有色铸造公司、北车集团以及长城汽车公司建立了扎实的合作关系。随后在2011年年末，我们很荣幸的承接了长城汽车厂15台设备的大订单！在我们的共同努力下，公司产品结构进一步优化，制芯机产品销量有了较大幅度增长。随着外围经济形势的变化，我们群策群力，克服困难，保持了团队建设和订单相对稳定，这一成绩的取得，来之不易，凝聚了我们全体员工的智慧的汗水。我为我们拥有一支高度团结而富有拼搏精神的团队而感到自豪！在此，我代表公司领导再次对大家过去一年的辛勤付出表示感谢！展望2012年，我们仍面临着技术创新和市场开拓的艰巨任务。2012要着重在以下几个方面下功夫：一是行政部完善落实公司各项管理制度，提升公司综合管理水平。二是生产部狠抓生产进度与产品质量，将产品进一步做大做强，提升公司产品的市场占有率，提升利润空间并加强车间现场管理。三是逐步提高员工生活质量及福利待遇，丰富员工业余生活。

众人划桨开大船，众人拾柴火焰高。我相信只要我们团结一致，共同努力，我们一定能够抓住机遇，赢得发展。我们的明天必将更加灿烂，生活必将更加美好！同仁们，春节将至，借此机会，我代表公司向大家拜个早年，祝愿大家在新的的一年里工作顺利，身体健康，合家欢乐！

谢谢大家！

经理年会演讲稿篇八

大家好！

我叫刘xx，今年32岁，毕业于xxxx，我竞聘的岗位是县支公司个险销售经理。今天参加这次竞聘，不仅仅是我的荣幸，更是我事业路、人生路上一次极为重要的机遇和挑战。为此，我精神振奋，信心百倍，严阵以待。

站在这个演讲台上，我首先要表达的是蕴藏在内心深处的感恩之情。感谢寿险营销这个行业，圆了我的创业之梦；感谢中国人寿，对我的哺育与成长；感谢公司领导的潜心栽培及引导；感谢全体伙伴的帮助与支持。今天特别要感谢的是自己恰逢人生的机遇之春，成长在一家好的公司和好的团队。

我是一个完完全全的寿险营销人。还记得xx年的10月的一天，刚出大学校门的我怀着对未来的美好向往一脚踏上了寿险营销之路，一走便是近九年。xx年初夏的5月我加盟了中国人寿抚州分公司，由此走上了事业发展新的起点与新的征程。xx年至20xx年，我在分公司营业部担任组训工作，并在20xx年被评为全市优秀组训。20xx年受聘为中国人寿东乡县支公司营销部经理，在公司领导和全体员工的共同努力下，公司勇夺“全市营销霸主”和“全市培训工作先进单位”两项殊荣。同年，我还同时受聘为中国人寿江西省分公司教育培训部讲师。20xx年4月，由于怀孕而调回市分公司个人业务部担任讲师一职。20xx年2月，受分公司的委派，我和姜荣和两人到上顿渡营业部，协助管理个险业务，在“奋战60天，突破1000万”的活动中，上顿渡出色地达成了目标，获得了本次业务竞赛的第一名。20xx年7月，乘中国人寿人事改革的东风，受总经理室信任与重托，我担任了南城县支公司营销部经理。

在公司参加的各种培训是帮助我成长的催化剂。xx年12月，我参加了中国人寿江西省公司首期组训培训；此后多次参加组

训讲师提高班[]20xx年参加了“保险中国风全国讲师组训培训班”[]20xx年11月参加“全省县支公司经理培训班”[]20xx年10月，参加了“行者无疆，宇雷增员”培训。

这些年的经历都说明，是中国人寿发现了，是中国人寿培育了我，是中国人寿成就了我。“滴水之恩当涌泉相报”，我将与公司共命运，继续为公司的发展尽个人的绵薄之力！

其一、我对寿险信仰，对公司忠诚，对事业执着。

我深知寿险对于国家、对于社会、对于家庭的意义。因此，我不把寿险当作产品，而是把它当作一种信仰。我相信寿体现了人类向真、向善、向美的愿望，和崇高的道德情操。

忠诚大于能力。员工需要公司的帮助，公司更需要员工的忠诚。作为中国人寿的一员，我感到自豪，更感到责任，中国人寿培育了我，我就应该回馈中国人寿，我愿意用我的所学，所长为公司的发展尽职尽责。

对于事业的执着和对于工作的负责是我的作风。当我撇下不满周岁的孩子，服从组织的安排来到南城时就足以说明我对工作的态度与决心。

其二、多年的营销管理积累了丰富的实战经验。由于一直在一线从事营销管理，我能把握市场的脉搏；由于在团队中每天与业务员在一起，我了解他们的想法及心愿。因此，对于如何启动一个市场，如何扩展团队，如何按营销规律做事，有着丰富的实战经验，能够理论联系实际开拓性地开展工作。

我的发言到此结束，谢谢各位！