

最新婚礼礼仪公司都包括 婚礼公司策划方案(通用5篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

婚礼礼仪公司都包括篇一

各位来宾：大家好！

今天很荣幸为~~先生和~~小姐证婚，他们二人在经历相识、相知、相爱，终于携手步入了婚礼的殿堂，共圆他们彼此期盼已久的梦想。俗话说“十年修得同船渡，百年修得共枕眠”他们的爱情是经的起岁月考验的，我更相信他们的婚姻也同样的美满、幸福。

现在我正式宣布他们二位婚姻合法、有效，从今天开始受到中华人民共和国婚姻法的保护(出试结婚证书，并宣读)。

在这里，我再一次祝福你们以后的婚姻生活里互敬互爱，白头到老，并希望他们在事业上互相支持，在感情上互相体谅，在生活中互相包容。

最后，让我们一起为他们二人的婚礼作一个永远的见证。

父母致辞(仅供参考)

亲爱的各位来宾：大家好！

首先感谢各位来宾能够在百忙之中抽出时间来参加“”和“”的结婚典礼，在这里，我想先感谢在座的领导对他们

的帮助与关心，以及朋友、同事对他们的支持，有了你们，他们才能更好的投入工作，取得更好的业绩。

同时，我也祝福他们互敬互爱，白头到老，并希望他们在事业上互相支持，在感情上互相理解，在生活中互相包容。

最后，再一次感谢各位来宾的光临，希望各位为他们二人的婚礼作一个永远的见证。

婚礼礼仪公司都包括篇二

今天我被正式任命为公司总经理，当得知被任命时，我感觉到身上的担子和所承担的责任。我自知能力有限，这个职位对我来说是一个很大的压力，但迎难而上是我的个性，所以我站在这里给大家表个态，责任重大，勇于承担。担此重任，我的目标只有一个：和公司的同仁一起成长，在大家的支持、配合和努力下，共同开创公司一个新的未来。

在过去的几年中，我先后担任公司研发中心主任、事业部经理、中心总监，得到了同仁们的理解、支持和包容。是大家的关爱和支持，让我对公司各中心的工作有了全盘的了解，也正由于这些年的经历，让我对公司的工作能统筹兼顾、全盘操控，为今后总经理这一职位工作的开展打下了基础：

总经理，是公司上层和中下层各级岗位的衔接点，必须把为董事长分忧和服务于员工作为出发点和落脚点。把“参与政务”、“管理事务”、“搞好服务”三大职能统筹兼顾，合理安排，做到：“调研围绕市场转，服务围绕客户转，决策围绕信息转”。从而使产品研发，生产经营、公司管理、营销策略各项工作运转更加顺畅。

要做好总经理，我深知任重而道远。当下，我们面临着复杂的行业环境：无序的市场竞争、不稳定的价格供应链、高涨的人力资源成本等等。但商机总是在危机中孕育，机遇在

挑战中竞生。我将和公司的同仁们一起，风雨同舟、竭尽所能，力争获得更大的收获与成功。

上任后我将从以下四个方面着手开展工作：

首先是打造企业战略化思想，提升战略执行力。所谓战略就是指导战争全局的方法和策略，战略是有层次性的，不是高层才有战略，公司要战略，部门要战略，个人也要战略，大家为了一个共同的企业战略而确定不同层次的对应战略才是团队共同成长和成功的根本。我希望大家都站在企业的队伍里，找到合适自己的位置来开展我们未来的工作。

第二推行企业职业化管理，完善全员职业素养。职业素养分为职业价值观、职场道德、职场礼仪、职场沟通、职场协作、时间管理六个模块，企业的每一个人都是企业“链条”中重要的一环，每一环的意义重于坚守岗位职责，勇于承担责任。

第三强化企业规范化建设，成为企业管理系统典范。公司在过去的几年中已经获得企业标准化良好企业的先进单位，未来我期望将从简化流程更快速高效的管理公司的运营上群策群力。

面压力，实现企业价格最大化。广告与销售的协同，不同媒体的传播效果

的保证，销售模式的创新与通路利益协调，分销过程中的经销商选择、管理与服务，贴牌与自有品牌的渠道区隔，组织的配置与能力养成，市场秩序的控制，直营区域与加盟大客户的发展、分等、分类、分策等等，这些问题等着我们大家一起共同努力去解决，让我们怎么走出一条属于公司独特的道路。

这是我对今后工作的一些初步设想，但设想要变成现实，需要大家的支持和配合。我们公司是一个大家庭，对于我来说，

各位同仁就是我的家人，在自己家里，有困难大家一起解决，遇到难题大家共同出谋划策，有收获大家一起分享。我虽身为总经理，但我也大家的一份子，我跟大家一样，都希望伴着公司一起成长，公司的发展就是我们的发展，公司的前景就是我们的前景。

团队的力量是无穷的，我期望所有的人都能以大局为重，同舟共济、群策群力，为了公司发展这个共同的愿望，为了我们共同的美好明天，不懈努力！

最后，衷心的希望我在总经理这一职位上能给公司带来更好的发展，给大家带来更好的明天，我会秉公办理公司的任何事物，也希望大家能监督我，给我多提宝贵的意见！谢谢大家！鞠躬！

婚礼礼仪公司都包括篇三

中国有句俗语：“男大当婚，女大当嫁”。两性结合的爱情是人间“天伦之乐”的最大快乐。今年洞房花烛夜，来年生个胖娃娃。愿你们良霄花烛更明亮，新婚更甜蜜。真诚祝愿共浴爱河的俊男倩女，赏遍人生欢愉和甘甜。

祝福你们，新郎新娘，祝贺你们爱情之树常青。愿你们相新相敬，恩恩爱爱，和和睦睦，白头偕老；愿你们尊敬父母，孝心甘情愿不变，依然是个好儿子、好女儿，这要当个好女婿、好媳妇；愿你们工作、学习和生活，步步称心，年年如意。

衷心祝福沉浸在新婚欢愉中的你们，幸福美满，心想事成。

婚礼礼仪公司都包括篇四

田园式婚礼是有创意的婚礼，也是非常地别出新裁的，所有的来宾都能趁这个时候享受田园风光。一般的人都会选择外

景非常优美的场地来举办田园婚礼的。有山有水的，再加上小提琴伴奏，真是一种享受，而且也是非常浪漫的场面。

二、特色婚礼主题之草坪婚礼

户外草坪婚礼这几年是非常流行的，特别是春夏季节，来宾们站在绿油油的草地上，心情都会格外好的，举行草坪婚礼挑选日子也是重要的，因为天有不测风云，即使是晴天也要准备一套预防下雨的方案，这样就会万无一失的。

三、特色婚礼主题之童话婚礼

一场完美的婚礼就像一场童话般的爱情故事，故事里的男女主人公演绎着他们的故事。童话婚礼是给拥有王子和公主梦的新人们量身定做的。每个女孩都希望自己会是梦幻里的公主，能从梦幻中走进现实，能够成为另一半的公主。那就举办一场童话婚礼吧，让你的梦想瞬间就成为现实了。

四、特色婚礼主题之传统婚礼

婚礼礼仪公司都包括篇五

今天很高兴，能有机会在这里和大家一起探讨一下我对我行设置大堂经理这一岗位的一些认识和理解。我的演讲题目是：以“螺丝钉”精神，做一名优秀的大堂经理。

前几天的时候，我和朋友去xx银行支行办理五行通业务，给我留下深刻印象不是他们整洁的环境和办理业务的速度，而是在我坐下等候朋友办理业务的时候，银行的保安主动送上了一杯热开水。因为平时常听说五行通办理时经常出现线路问题，我有些担心，手捧着这杯热水的时候，心里倒逐渐安定下来。后来在解放碑的工行中心储蓄所办理业务，人就很多，两个披着寿带的女引导员不停的在人群中穿来穿去，笑脸相迎的把客户指引到不同的柜台办理业务，很热情。我倒

觉得不太习惯，于是有意避开她们，感觉大厅里像是刚开盘的某个热销楼盘的现场，热热闹闹，很多人怀着希望，也带着问题而来。

这时候我就在想，这些人是不是大堂经理，他们是不是正在做着大堂经理的工作。虽然我自己也是干银行工作的，不过我到其他银行办理业务的机会还真得很少。其实在当时，作为一名客户，我发现好像我在服务方面的要求已经得到了满足。

后来我才意识到，其实这无关大堂经理的事。客户对银行的感觉有时候很复杂的，有时候又是很朴素的。

作为一名行龄超过四年的员工，我不知道在深发展的员工队伍里称不称得是“老员工”，四年多的一线柜台工作的经历，使我既掌握了丰富的业务和理论知识，也同样在客户服务方面积累了一定的经验。xx年xx月成立的支行是分行第一家拥有开放式柜台的支行。尽管当时，我们曾对这种开放式柜台的设计存有疑义，但在今天，我非常荣幸而坚定的告诉大家这样一个事实：开放式柜台服务，既造就了我们过硬的业务素质，也成为了我们提升服务质量的秘密武器。没有防弹玻璃的阻碍，从容的坐下来，与客户面对面交流，这样的感觉的确跟以往是不一样的。所以有时候我们同事之间开玩笑说，其实支行根本不需要大堂经理了，因为我们个个都是大堂经理。

当然这只是说笑而已，而事实是，在这种开放式的综合岗位上，我已经工作接近了一年半的时间。可以并不夸张的说，如果说在分行还有谁能对大堂经理这个岗位的有所心得的话，那应该算是我们支行的几位同事了。

但不得不说，在最近的一段时间里，在工作中我感觉到有一些力不从心。随着支行业务量的不断增加，客户群不断扩大，更多的零售和理财产品在下半年相继推出，都使得我们的柜

台工作量日趋饱和。无论是柜台外还是柜台里的同事，他们手里面都有更多的工作需要处理。说实话，在我为前一为客户办理业务的时候，是很难分心为后一位甚至是第三位客户进行服务的。但开放式的柜台又决定了很难将客户约束到一个先来后到的顺序中去。因此，在这样的时候，我们又都不是大堂经理了，首先埋头把自己手上的工作先做完才是最重要的。

于是我就想，我们的确需要一名专职的大堂经理才行。对于一个只有7个甚至6个人的柜台来说，如果合理使用的话，一个大堂经理能够发挥的作用实在是太大了。那么，设置大堂经理的必要性究竟在哪里，请让我首先分析一下我行目前的服务现状。

目前我行对外的服务终端主要有3个方面，一是柜台，二是客户经理，三是产品经理。柜台能够办理的业务最多，但是是一种被动服务，质量跟效率有待提高，特别难以满足客户咨询类的服务要求；客户经理是主动服务，但我行客户经理的素质良莠不齐，缺少统一的规范和标准进行约束。大部分客户经理对公司业务较熟悉，对其他的产品就不太了解了；产品经理也是分行刚设立的岗位，目前的零售产品经理仍然是一种被动服务，等客户，只对相关零售产品和销售业绩负责。从销售产品的角度看，这三个服务终端的服务范围可以说几乎没有交叉，但却并没有涵盖营销服务中的所有环节。相反，仔细分析一下就会发现这样两个问题。其一，所有的服务都想对集中于最后的销售环节。三者的服务重点皆是在为客户办理某一项业务而忽略了为客户选择产品的过程。其二，我行还有很多的金融产品是这三种销售方式遗漏掉的。譬如大量的中间业务产品就没有一个正式的渠道对我们的客户进行营销，事实上客户的需要是永远存在的，造成这种局面并不是功能上的缺失，并不是我们的销售终端不能办理这样的业务，而是由其销售模式的各自为政决定的，这也说明我行的销售渠道出了问题。

因此我认为，我行在营销和服务环节上这些缺失和空白，完全可以通过设立大堂经理这一岗位来进行针对性的弥补。通过大堂经理的工作来解决长期存在于我行的关于服务不到位，产品宣传没有专人跟进，营业厅秩序没有专人维护，客户经理同柜台联系不通畅的尴尬局面，我想这些问题的存在，就是设立大堂经理的最重要的原因了。行情不一样，大堂经理的性质也不完全一样，这里我认为我们不用跟其它行比较，总之大堂经理不是花架子，一旦设立，就有很多工作等着去做。

因此，鉴于工作的重要性与挑战性，应聘大堂经理，也自然成为了我职业生涯中一个必然的选择。下面我谈一下应聘成功后我的一些工作思路和计划。一共五点，这里面包含我一些成熟和不成熟的观点，也请大家指教。

1、我将对网点周边的社会经济发展状况即客户的基本面状况进行详细分析，并依据我行现有产品的特点，尽量为更多的产品寻找当地的目标客户市场。产品前期的市场调查分两个阶段，首先是目标市场定位，其次是为产品寻找市场。而对于金融产品来说，市场定位阶段从设计时就开始了，现在需要做的工作是针对不同情况的市场寻找目标客户。这个工作随着我行各项新业务及金融产品的出现，将会一直延续在我的工作计划里面。

2、在产品宣传中，大力拓展我行的新业务新产品。近一年多以来，随着我行整体营销战略倾向零售业务的转移，一系列创新型个贷和理财产品的推出，使我行即赢得了市场声誉，又取得了良好的经济效益。很多客户往往就是从报纸网络上得到产品的相关信息慕名而来，这样，坐在大厅核心位置的大堂经理，理所当然的应该肩负起推广宣传产品的责任。一句话，乘热打铁，事半功倍。

3、我将运用大堂经理相对灵活的工作方式，建立以大堂经理为中心，联系客户经理、产品经理，会计柜台的一个良性互

补群体。这个群体的最终目标是形成一个完整的营销服务体系，以实现对客户的最优化服务。这一点我需要重点谈一下。之前我曾谈到大堂经理会在很大程度上弥补我行在服务环节中存在着空白及薄弱环节。但这仍然是我的基础工作而已。接下来，我会仔细了解银行内部客户经理，柜台人员他们需要什么，所谓的后台为前台服务，全员面向市场，到我这里，我就要思考，作为一个新的岗位大堂经理能为在一线的同事带来怎样的切实帮助那么，简单的说，对客户经理及产品经理来说，我会共享我的客户资源，将高端客户，一些需要特殊服务的客户全部落实到相应的客户经理人头上，同时依靠我对各项业务比较熟悉的优势，帮助客户经理实现业务拓展及不同类型产品之间的联动销售。对柜台，除了分担所有的咨询类业务以外，一些比较费时间低柜业务，如代理基金及理财产品销售等也可以由我来办理，从而最大程度提高柜台的工作效率。同时，客户经理同会计柜台如果出现任何问题，我将尽可能的协调解决。这样，我相信，在这种协同效应的影响下，网点的服务水平一定会迈上一个新的台阶。

4、我将会全面负责以往财富经理的工作，加强对我行贵宾客户的发掘和管理。20%的高端客户创造了银行80%的利润，因此，高端客户理所当然应该享受到差异化的服务，这一点从我做起。

5、接受客户的投诉及建议，及时解决问题，反馈到位。定期归纳整理客户意见，并将其报送支行行长及会计经理，以作为网点相关决策的依据。

其实，说了以上这么多，我对大堂经理这个岗位最大的感觉是：它对客户的服务是没有止境的！在分行各项业务蓬勃发展的今天，坐在大堂中央的这个人，无论是你，是我，还是任何人，我们怎么能够不努力工作，怎么能够不努力学习，又怎么能够不把满足客户的服务要求摆在最崇高的位置这也是我的演讲题目以“螺丝钉”起头的唯一原因，大堂经理要真正像一个螺丝钉一样，拿得起，放得下，放到哪里都能派

上用场。在深发展的事业大厦里面，我甘愿做这样的一颗螺丝钉。

那么，请大家相信我的承诺，让我们共同一起，为创造深发展分行更加辉煌的明天而努力奋斗！

谢谢大家。