

最新柜台经理竞聘演讲稿(汇总9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？想必这让大家都很苦恼吧。下面我给大家整理了一些演讲稿模板范文，希望能够帮助到大家。

柜台经理竞聘演讲稿篇一

今天我非常荣幸地在这里参加公司经理的竞聘演讲，心情十分激动。同时非常感谢分行党委为我们提供这样一个展示自我、检验自我的舞台。我竞聘的职位也是x部经理。刚才两位竞聘者做了非常精彩的演讲，使我在为他们喝彩的同时也倍感压力。不过，竞聘这个岗位我也有自己的特点和优势。

一、多年来的工作锻炼了我较好的心理素质。我从不因心情而影响工作、干净干事、干练干事，具有一定的果敢决策和组织协调能力。同时具有工作积极进取的信心和勇气，就拿这次竞聘来说，我站在这里，就是在迎接挑战，从挑战中发现自我、改进自己的不足，也想通过自己的行为向大家证明：镇雄移动的员工是开拓进取的员工，是敢于发出挑战并迎接挑战的员工，是永远的挑战者！既然是挑战，就一定会有成功会有失败，如果这一次失败了，说表明我还存在许多问题和不足，我会更加努力的磨练自己，提高自己。各位同事让我们用全部的真诚和智慧，去迎接改革路上方方面面的挑战，去迎接时代暴风骤雨的挑战，让我们镇雄移动在挑战中立于不败之地，去拥抱时代的辉煌！

二、是优质服务上突出抓“三化”。即品牌化、专业化、市场化。要在市场竞争中脱颖而出，我们必须树立*行自己的品牌，除了打造品牌金融产品，我们要花大气力培养自己

的“品牌员工”、“品牌服务”，将其进行大力宣传和形象包装后，向社会推出这些特色品牌，使这些品牌成为公众心目中的首选。在服务的专业化上，突出抓员工素质和服务水平的提高，使职工成为“行家里手”、“多面手”，面对复杂的客户需求，培养复合型人才。面向客户市场的需求，大力推广和完善服务手段。引导员工改变“以我为中心”的服务意识，开展“换位思考”，把方便让给客户；延伸“一米线”后续服务，扩大代理理财范围；让“客服热线”真正热起来、使“投诉热线”真正起到亮丑的作用；开展“行长(主任)接待日制度”，拉近管理层与客户之间的距离；切实推行“首问负责制”，提高办事效率，杜绝推诿拖拉。

三、我比较年轻，精力充沛，处于人生的黄金阶段，并具有较高的办事效率，对于工作有雷厉风行的作风。我敢于创新、思想敏锐，善于接受新事物，并能根据实际情况，大胆设想管理方法。我对人热情，办事耐心。这一点，对一个营销经理来说是不容忽视的素养。营销本身就是服务。对自己身边的兄弟姐妹们我对他们作认真细致的思想工作，我会关心他们的工作和生活。对自己的顾客我会用微笑向他们展示移动服务窗口的热情。耐心倾听他们的要求，细心处理他们的每一件事，用心解决他们的投诉。

1、在公司中建立一种能够激励每个员工发挥他们创造性工作能力的管理体系；建立一种全新的广告理念，来适应现代广告市场的需要。

2、针对市场中未预期到的情况和最新的竞争压力作出最快的反应，调整公司的战略目标和公司的长期发展方向；针对公司的各项决策，在民主与集中的基础上给每一位员工参与公司决策的权利，这是合作和信任的基础。

3、以客户为中心，加强内部沟通与业务协调，提高服务效率。客户经理一方面代表整个银行与客户建立和发展关系，同时也积极协调银行内部的相关业务部门，共同为客户提供相应

的金融服务或解决方案，提高服务效率。在实际工作中要做到特事特办，急事急办，易事快办，难事妥办，靠特色服务赢得客户。

4、求真务实，勇于创新，创造性的开展工作。对工作不拖、不等、不靠、不推，不但用力去做工作，而且用心去做工作。在具体工作中，既热情洋溢，又严格规范自己的言行，在社会上、客户中树立良好的“建行人”形象。靠诚信守诺留住客户，靠特色服务赢得客户，靠良好形象和优质服务拓展客户。

最后，无论当不当选，我都要注意自身的廉政建设，要牢固树立马克思主义的世界观、人生观、价值观，牢固树立正确的权力观、地位观、利益观，严以律己，防微杜渐、清廉自守，不干一失足成千古恨的蠢事。不以权谋私、不与民争利，不谋求职务待遇之外特权和非法利益，要公道正派，对人对事，一视同仁，要带头遵守党纪政纪和公司、分公司的各项制度，主动接受上级和员工的监督，要注意倾听员工呼声，关心职工利益，正确处理企业内部分配，把对上级负责和对群众负责统一起来。以上观点如有不妥，请批评指正。

谢谢大家！

柜台经理竞聘演讲稿篇二

首先，欢迎各位来宾莅临綦齿传动项目部。

寒冬将至，但在綦齿上空依然笼罩着温暖的气息，在过去的9个月中，我项目部全体职工在各自的岗位上，踏踏实实地工作，认认真真地做人；默默耕耘，无私奉献，为綦齿传动项目的工作不断发展和工作的全面推进，作出了贡献，在社会上赢得了良好声誉。同时，大家也对工会的工作，表示了极大的关怀和支持，为工会能始终围绕工程整体为工作中心，全面发挥工会职能 创造了良好的工作环境。

今天咱们说“建家”，“建家”的意义到底有多大。“建家”就是建真家，就是建队伍、建阵地，就是维护权益，也就是促进发展。

下面把我们的做法简要向各位领导、代表汇报：

一、统一思想认识，健全机构，深入宣传发动，使“建家”工作深入人心

我们在刚开始建“职工之家”时，也存在过一些模糊认识，认为“建家”标准太高难以实现；二是认为建不建家无所谓，我们是最基层的生产单位，完成任务就算了。针对这些情况，企业党支部书记亲自组织工会干部认真学习党中央关于全心全意依靠工人阶级办企业的有关精神，学习全国总工会和市总工会有关开展创建“职工之家”的文件和建家办法，认真学习建家的标准。通过学习，使大家认识到建家的重大意义和目的。工会通过各种形式和方法，认真开展建家活动的宣传发动工作，提高职工群众对建家工作的认识。在此基础上，建立企业创建职工之家的领导小组，领导小组严格按照“建家”的标准开展“建家”工作。

为职工排忧解难，全心全意为职工服务，是工会的职责。我们在开展“建家”工作中，把为职工办实事做好事，为职工排忧解难作为“建家”工作的一项重要内容来抓，做到“第一知情人，第一报告人，第一帮助人，第一责任人”。同时，我们还关注职工的身体健康状况，建立职工健康档案。组织职工进行体检，对女职工落实“四期保护”，并为职工解决与职工生活和切身利益有关的实际问题。这些措施，在一定程度上解决了职工的生活难题，解决了职工的后顾之忧，使职工能全心全意地投入到生产工作中去，也增强了企业的凝聚力和向心力。

-----我的演讲完毕，谢谢大家。

柜台经理竞聘演讲稿篇三

大家好，非常感谢领导给我这个展示自我、参加竞聘的机会。今天，参加副经理竞聘演讲稿。

今天，在此参加副经理岗位的竞聘，我认为自己具有以下有利条件。

第一、政治立场坚定，能够坚定不移地贯彻执行党的路线、方针、政策以及片区营销中心经理竞聘演讲稿总公司、分公司的改革举措，具有较高的思想政治素质。参加工作以来，与上级党委保持高度一致。同时，在工作中时刻以一名共产党员的标准对自己高标准、严要求，能够在工作中默默无闻，勤奋能干，为人胸怀坦荡，具有吃苦耐劳、甘于奉献的工作作风。

第二、具备强烈的事业心和学习力，能够在工作中不断加强学习，创造性的开展工作，并且使分管工作业绩突出，具有较强的业务能力和组织协调能力。特别是任现职以来，在各级领导的正确领导和大力支持下，立足本职，开拓创新，期间：我研发的室外温度计保护装置、变/工切换运行系统、单项按钮实现启停获分公司技术创新奖励。

任现职以来，我能够在工作中认真学习各项管理知识和业务技能，使知识面不断扩大，能力不断提升。参加工作以来我在多个分公司的岗位上工作过，积累了宝贵的管理经验和实践经验，使自己的管理能力和业务能力有了一个大的提高。工作中我能够识大体，顾大局，处理公司经理竞聘演讲稿n问题较为周全，无论是做工作，还是办事情，能够做到思路清晰，行止有度，头绪分明，恰到好处。

第三、团结同志，对人谦虚，具有正确处理与领导和其他同志的关系的素养。工作中，能够和同事团结协作，维护集团的团结。在工作中能够热情地对同志提供帮助，具有良好的

群众基础。

第四、勤政为公，清正廉洁，处处维护公司的形象。工作中能够以身作则，要求别人做的事情，自己首先带头执行，用自己的良好作风带动和影响全体员工共同完成职责工作。同时，在廉洁方面对自己严格要求，廉洁奉公，受到了一致好评。

第五、具有良好的执行力。任代办助理以来，通过岗位锻炼和不断学习，能副总经理竞聘演讲稿够认真领会领导意图，服从工作安排，履行岗位职责，较好地完成了各项工作任务。

如果我能竞聘留任成功，我将努力从以下几个方面开展工作：

第一、严执行，抓落实，促进规范化管理。

严格执行公司的各项规章制度和基础管理工作要求，加强部门员工执行力，通过强而有力的执行力，把公司的各项规章制度和要求落到实处，促进公司规范化管理，用规范化提高公司的工作效率，提升员工的精神面貌，从而树立公司的企业形象。

二、与时俱进，广开言路，建立民主与创新型团队。

充分发挥团队的精神和团队的力量，集思广益，尊重每一个员工的建议和意工贸总经理竞聘演讲稿见，鼓励每一个员工为团队的建设献计献策，建立民主和创新型团队。

创新不是重大发明，也不是惊天动力的改革，创新是每一个环节的不断优化改进，或是原有事物的重新排列组合，创新体现在细节上，只有充分发挥团队中每一个成员的智慧 and 力量才能更快更好地设计出更先进的方案，找到更合理的方法措施，以提高工作的效率，增强团队的成就感和团队凝聚力。

三、加强和完善现场基础管理工作，体现“6s”管理的规范化。

建立健全现场基础“6s”管理制度，并格执行，加强对现场基础工作的检查和督导工作；建立并完善现场基础工作人员的考核制度，将现场“6s”管理制度纳入现场基础工作人员的考核中，使考核与业绩相挂钩，业绩与工资收入相挂钩，增强现场人员“6s”规范化制度管理广告公司经理竞聘演讲稿执行的自觉性和主动性，促进公司规范化管理，提升公司规范化形象。

四、建立健全员工培训制度，提升员工的业务技能和个务素质。

采取集中学习和岗位学习相结合的方法。一方面建立集中学习制度，定期举行员工业务知识和企业文化理念的专题培训班，通过集中培训，提高员工的业务理论水平和员工的个人文化素养，增强员工对企业文化的认同感和归属感，提高企业凝聚力；另一方面加强岗位自我学习，自我锻炼，采用师傅带徒弟的方式，切实提高员工的业务技能和实际操作水平，以达到提高整体队伍业务水平的目标，赢得五星级团队荣誉。

各位评委，如果我能竞聘成功，将加倍珍惜机会，不忘公司片区经理竞聘报告承诺，全面完成职责内的各项工作。如果竞聘不成功，说明我的能力还尚未达到要求，我将一如既往在本职岗位上尽心工作，努力进步。

谢谢大家！

柜台经理竞聘演讲稿篇四

新年好！

我们在经历了20__年的辉煌之后，又度过了20__不平凡的春秋。过去的一年，旅游市场跌荡起伏，给我们企业的、经营

带来很大的变数。我们携手并肩，互相激励，共同努力，终于取得不俗的成果。我们在郑州新的公司，蓝图绘就、开始盈利。愿意和企业一起奋斗、成长的各位同仁，将在一个新的平台上继续创业的征程。

各位同仁：我们迎来了企业腾飞的曙光。事实证明，我们已经有能力实现我们多年的愿望——建设一个现代化的旅游企业集团，这是我们多年来共同奋斗、励精图治的结果，是对我们多年来相濡以沫、不离不弃的回报。企业是我们共同的大家庭，她承载着我们太多的憧憬、希望和幸福，我们应该珍惜和保护她。

企业的创立，离不开积极勤奋、风雨同路的创业伙伴；企业的发展，更需要新鲜血液的不断加盟。不同背景、不同经历、不同层次的人才荟萃，冲击碰撞、互相激励，才能成就一番事业。

我们的企业集团好像大家庭一样，以她广博的胸怀，接纳、包容了全国各省区的弟子包括境外的同胞。你们家境、品性不同，年龄、爱好不同，文化程度、社会历练、从业经验各异，但在企业中却扮演着不同的角色，你们都是企业的骄傲，都是企业的主人公。

企业大家庭又是一个学校，一座熔炉。我们通过宣传、培训、考核，通过学习、工作和锻炼，在工作中学习，在前进中成长。同时，企业提供给员工发展的平台、表演的舞台、客观公正的评价。我欣喜地看到，在我们企业从小到大的发展过程中，已经培养和造就了大批人才，他们在企业的各个岗位发挥着越来越重要的作用。

时常萦绕在我脑海的是在企业发展过程中作出贡献的员工——这里没有职位高低之别，不分是指挥若定的高管、现场管理的中层还是勤勤恳恳、默默奉献的普通员工，只要他给我们企业作出过贡献，我们同样不会忘记。

企业的发展壮大，需要资金的积累和不断的投入。也许，员工朋友们的付出并不总是得到自己所满意的回报；但是，我们要相信，只要企业发展了，我们个人才能得到发展的空间。也许，员工朋友们从事的未必是自己最喜欢的工作；但是，我们要知道，企业是一个相互配合的有机整体。企业需要员工朋友们的敬业爱岗、无私奉献。

在此，我向为企业辛勤工作的全体同仁表示衷心的感谢和敬意！

我也代表企业向全体同仁的家属致以衷心的感谢和敬意！正是您们在后面的默默支持，使我们的员工无后顾之忧，努力工作、勇往直前！

我衷心期待全体同仁与我们企业共成长，期待全体同仁的家属对我们企业继续予以大力支持。作为大家庭中的一员，我想对你们说：公司的每一个员工都是公司宝贵的财富，你们的健康和安全，不仅维系着公司的兴衰，更关系到你们家庭的幸福。衷心希望每个员工在为企努力工作的同时，都能关注健康，珍惜生命，一同创造我们企业明日的辉煌，共同分享奋斗的成果。

愿每一员工在企业度过激情燃烧的岁月，在健康快乐中建功立业，与企业一道走向成功。

胜利的荣耀属于我们企业，属于企业的全体同仁。

值此新春佳节来临之际，送上我诚挚的问候和衷心的祝福，祝愿各位身体健康，工作顺利，事业有成，家庭幸福。

柜台经理竞聘演讲稿篇五

大家好，我与在座的诸位同场竞技交流、公平竞争的机会。我叫□x年8月出生，高中文化□x年12月参加工作，先后在过安

装班、所、变电站工作，现任电力服务公司业务员。今天来参加服务公司业务副经理竞聘，主要理由是想通过这次竞聘组建新的服务公司领导班子，把服务公司做大做强。

我以为首先就是要保持清醒的头脑，严以自律，努力奋斗，在当今时代，发展才是硬道理。如何发展就是摆在我们目前的主要任务。要使我们的企业能够在当今的时代有所发展，我们必须要从以下几个方面入手。

一、狠抓治理从治理中要效益

“三分技术，七分治理”，首先就是要转变经营思想，建立新的治理制度。系统的建立一套适应公司实际需要的，行之有效的治理制度，对各部分、各个环节进行规范化的治理。做到有制度可依，有标准可照，行为有准则。只有规范化的治理，我们才能够在竞争中立足，只有站稳脚跟才谈得到效益。

二、抓好安全生产工作

表现出我们的诚心，用热情的服务，作为企业，安全生产工作的好坏直接影响着企业的经济效益和发展，夸大安全生产的重要性，增强员工的安全意识。把安全生产责任制落到个人，使员工做到各负其责。

三、以人为本抓好员工的思想教育

再好的治理制度，离开了人也就毫无意义。精通业务，善于创新，治理能力强。因此，抓好员工的思想教育就显得尤为重要。作为一个治理者，做好员工的思想工作是一门基本功，要学会与人交流与人勾通，了解每个员工的思想动态，找出有代表性的题目及时加以解决。让大家同一熟悉，心往一处想劲往一处使。

四、抓好员工的培训

进步员工的素质，是企业能否在社会竞争中立足的根本。没有文化的军队是愚蠢的军队，文章中心愚蠢的军队是打不胜仗的。下大力气抓好员工的文化培训和技术培训，将是我们下一步的重点工作。我们现在的经营再也不能向过往那样一锤子一锤子的往干了，我们也要学会搞多种经营，扩大扩宽我们的经营范围，到社会上往找效益，终极达到做大做强我们企业的目的。

感谢大家给我这个机会，让我在这里把我的经营思路说出来。对于这次竞聘，我的观点是重在参与，只要我参与了，我努力了，我就无愧于信任我的领导和同事们。至于是否能够竞聘上显得不是很重要，假如能够竞聘上往，我将把我的全部精力投进到治理工作中往，实践自己的竞岗若言；假如竞争不上，我也一样服从公司领导的安排。公司就是我强大的后盾，有了它，我就有了发挥才能的空间！公司也是一个整体，一个团队。

柜台经理竞聘演讲稿篇六

大家上午(下午)好！

今天很荣幸我能站在这个讲台上，参加此次我们公司新成立的资本运营部经理岗位竞聘稿的竞选。首先我感谢公司组织这次竞选活动，给予了我这个挑战自我、展示自我的机会和平台；其次，我感谢集团公司和我们广东国际拍卖有限公司各位领导的鼓励和支持，可以让我在以往的工作岗位上得到更好地锻炼和学习；最后，我感谢各位同事对我的理解与帮助，可以让我在工作中不断成长与茁壮，今天我才会有信心站在个讲台上。

首先，我介绍一下我个人的基本情况：

资本运营部虽然是我集团公司新成立的一个部门，但是它却担负着对集团公司所拥有的一切有形与无形的存量资产通过流动、裂变、组合、优化配置等各种方式进行有效运营从而实现达最大限度增值的重要任务，在日常工作中，资本运营部要在集团公司各主管领导的带领下，做好搜集、整理各类资金、资产、资本运作的相关信息，并且在此基础上拟定相关的可行性研究、资本运作计划或者方案，切实做好公司领导进行决策的“参谋”和“站务公司经理竞聘演讲稿”工作。

作为一名资本运营部经理，尤其是在当前资本运营部刚刚成立的情况下，更是要做好资本运营部的管理、完善和提高工作，撰写并且落实部门相关工作制度，知道和规范集团公司各相关部门的投资、融资和其他资本运作行为和改革改制工作，并且还要在此基础上，切实寻找、探索好集团公司资金、资产、资本运作的合理、高效途径，提升集团公司整体经济效益，稳步促进我们公司综合工作的全面推进。

为了完成这些工作任务，作为一名资本运营部经理，银行客户经理竞聘演讲稿，在工作中就必须保持清醒的头脑，冷静分析、果断处理，既有具备优异的执行能力，又要有良好的协调组织能力，在工作中周密考量各项工作的细节与发展趋势，用细致严谨的工作态度和高水平的工作能力助力资本运营部基础工作的夯实、发展工作的快速推进。

鉴于以上对资本运营部部门和岗位的认识，结合我个人的工作经历，接下来，我把自己的竞聘优势向大家逐一汇报。

第一，我热爱本职工作，始终在不懈要求自己，立足本职，争创一流。

我从200x年来到集团公司工作以来，无论什么时候，无论在哪一个工作岗位上，在每一项工作中，我都始终以更高的标准要求自己，忠诚履职、爱岗奉献，兢兢业业完成各项任务，在各项评比中均名列前茅[]20xx[]20xx[]20xx年连续三年中我

被广东国际拍卖有限公司评为优秀业务经理;其中20xx年、20xx年两年还被公司授予了“邮政储蓄经理助理竞聘演讲稿”的荣誉称号;20xx年我还荣获了广东省优秀拍卖师的荣誉。

在这x年的工作当中，公司给予了我成长的平台，我也希望用我的加倍努力来回馈集团公司和国际拍卖有限公司各位领导对我工作的关怀和帮助，我愿意在新的岗位上继续为公司的发展做出我更大的贡献!

第二，我工作勤谨务实、严谨细致，业务技能扎实，还拥有着丰富的资本、资产类的管理和运营经验。

在广东工业大学学习期间，我就曾在完成管理学必修课程的基础上，先后研读了上百本关于资本运行、资金用度和资产管理类的书籍，切实为我此次竞聘岗位工作的开展指明了方向。

x年的业务员岗位实践和x年的经理岗位管理工作经验使得我养成了勤谨务实、严谨细致的工作作风，不仅具有着扎实的专业技能，还对部门的管理和引导工作有了较为清楚和详尽的认识，具备了此次竞聘岗位所要求良好的业务素质能力、学校行政部经理竞聘演讲稿、管理能力和应急能力水平：在业务部工作期间，我先后参与了省市国资系统、法院系统、金融系统、海关、工商等执法部门委托拍卖标的的处置业务，处置标的类型包括房地产、土地、股权、债权、机动车、无形资产、租赁权等多种形式，还参与了对房地产及不良资产评估、买卖、银行会计经理竞聘、抵押、融资、租赁业务熟悉，并且具有着丰富的操作经验。

除此之外，在200x-20xx业务部工作期间，我还坚持在每一项的工作中，细致部署安排以推进相关工作的开展，将领导布置的各项任务细化，切实做到了每个细节、每个步骤到位，

不仅仅提升了个人能力水平，还切实助力了部门工作的稳步推进，工作成绩获得了上级领导和部门同事的一致肯定和赞同。

第三，作为一名年轻职工，我还把学习放在工作的首位，不断进取，创新工作方式方法。

在过去x年的工作当中，无论从事什么工作，经理竞聘演讲稿，我都始终秉持业务能力精益求精的精神去学习、去钻研，充分利用闲暇时间学习相关专业书籍和管理书籍[]20xx年我成功考取了注册房地产估价师，并且于20xx年开始注册[]20xx年我成功获得了中国注册拍卖师资格，并于20xx年1月开始执业。

在此基础之上，我还在工作中不断创新工作方式方法，切实提高了个人和部门的工作效率，并且大大增强了自己的判断能力和写作分析能力，为我在新的岗位上工作的开展奠定了良好的基础。

第四，我始终坚持公平、公正的团队管理精神，善于与同事打成一片，行政部经理竞聘报告具有良好的组织协调能力。

在工作，我始终把敬业奉献的工作精神放在首位，工作认真负责，并且秉持谦虚的学习态度、严明的组织纪律性、吃苦耐劳的品质和公平、公正的团队管理精神。除此之外，我还信奉诚实、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，因此我始终能以饱满的热情参加到各项工作中来，具有着良好的组织和协调能力，与其他同事打成一片，共同凝结成一个充满生命力的战斗团队。

基于这些优势所在，我也坚信我具有着担任资本运营部经理的能力和水平，如果让我担任此职务，我一定会协助集团公司上级主管领导将资本运营工作做好、做扎实，助力我们公司的又好又快发展。

“凡事预则立，不预则废”。如果我能有幸竞聘资本运营部经理成功，我将尽快进入角色，全力以赴，理清思路，积极履行职责，作为执行者发挥好四个作用，作为管理者处理好四个方面的关系，并且切实做好四个方面的具体工作。

柜台经理竞聘演讲稿篇七

大家好！

律回春晖渐，万象始更新。在xx年新春即将到来之际，我谨代表宝鸡信德缘财税咨询有限公司全体员工向前来捧场的各位新老客户致以衷心的感谢及新年的祝贺！

回顾过去的xx年，宝鸡信德缘财税咨询有限公司在全体员工的共同努力下，公司各方面工作均取得了不错的成绩。公司整体运营状况呈良好的态势，获得了健康、稳步、持续的发展，这是全体公司员工共同努力的成果。在此，我谨代表宝鸡信德缘财税咨询有限公司向全体员工表示由衷的感谢。

新的一年，我们将面对更多的困难与风险，当然，也是更大的挑战与机遇。西安市场也将在xx年全面开展，这将为公司的发展带来更多市场机会。所以我们要继续尽一切努力，抓住机遇，接受挑战。

同时，我们也在逐渐建立起属于自己的独特企业管理文化、企业价值观，使公司品牌及公司形象得到更大提升。

总之，我相信xx年，在我们全体员工的共同努力下，一定会以开拓创新、与时俱进的精神面貌，在新的一年里以新的姿态、新的步伐谱写出新的篇章！

最后，再次祝福在座的各位以及你们的家人在新的一年里：工作顺利、身体健康、阖家幸福、新春快乐！

谢谢!

有限公司

柜台经理竞聘演讲稿篇八

你们好，我叫穆森，感谢公司能够给予我这次竞选营销经理的机会，我来到本公司已经有半月了，虽然现在我还在学习期间，但拿破仑曾经说过：不想当将军的士兵不是好兵，所以我特此申请竞选营销经理！

我认为做为一个营销经理，他与普通的营销员是不一样的，他不但自己要有好的业绩，很强的责任感外，他还要具备很好的素质，因为他不但要对公司负责，对领导负责，更为重要的是还要为自己所带领的团队负责！

大家都知道没有完美的个人，但有完美的团队，在营销的队伍当中，自己业绩好不能代表整个团队，只有整个团队的业绩都好，才能体现出营销经理的价值！

而作为一个营销经理他必须要具有很强的市场洞察能力，能够清晰明确的分析市场，做好营销的策略与方针；制定好团队目标，各营销员目标，合理的分配好任务计划，做好年、月、周、日的工作计划，除此之外，必须还要有很强的协调和沟通能力，充分的发挥每位营销员的特长，取长补短，互相学习，互相帮助，互相合作！只有这样有目标的带领团队，才能做好营销经理。

我认为我竞选营销经理的优势有：1四年的工作管理经验、2很强的责任感，3积极向上的良好心态、4能够清晰明确的分析并部署市场。而我的不足之处是：1对目前公司所销售钢材的市场状态不够了解、2营销经验不足、3财务知识掌握不全面。

但面对与我的不足之处，在以后的工作当中，日常生活中我会不断的改善，积极的，努力的去学习，以实际的业绩来证明自己！

无论这次竞选我是否能成功，我都认为，做为一个营销员必须要学会不断的挑战自我，只有不断的挑战自己，才能在挑战的过程当中，得到锻炼，得到自我提升的机会！

最后再次真诚的感谢公司的各位领导给予我这次难得的学习机会！

柜台经理竞聘演讲稿篇九

大家好！走上这个竞聘演讲台，心情激动，我们应该感谢酒店领导为培养人才的良苦用心，竞聘上岗演讲使我又获得了一次锻炼的机会，使我成长很快，对我个人的胆量、口才、气质提高都有很好的帮助，我希望每一位员工都能珍惜机会，勇敢的站在台上来参加竞聘演讲，不论成败，都会收获很多。

本人xx□我想大家对我已有了一个大概的了解，如果我还滔滔不绝的再来介绍自己，就浪费大家的宝贵时间了，如果你还不认识我，不了解我，我们私下多沟通，好，言归正传，今天我竞聘的岗位是餐饮部经理。

一、端正工作态度、树立行业新风过去有的经营者认为菜品质量第一，服务质量第二，而实践证明：服务第一、菜品次之。假如，一桌非常丰盛可口的菜肴，让一位积极性不高的餐厅工作人员去服务，她板着面孔，一言不发，一副你爱吃不吃的姿态，酒杯中的酒没了又不及时添加，骨碟中的残渣已满又不去更换，您想那会是什么气氛，就是素质再高的客人也不想再来第二次了。只有厨房与楼面配合好，相互弥补工作中的不足，才能发挥整个餐饮的优势，所以，要求我们一定不能将生活中的个人情绪带入工作中来，一走进工作场所，我们就要全心全意的用心为顾客服务，也就是要有一个好

的工作态度。

热情、主动、微笑是我们对客应具有的工作态度，微笑的魅力——它是世界上最廉价的投资，却能获得丰厚的回报。微笑是自信的象征，微笑是礼仪修养的充分展现，微笑是和睦相处的反映，微笑是心理健康的标志。我们可每天在班前会上讲一个笑话，调整大家的心态，每天对着镜子微笑一分钟，微笑是我们服务人员所具备的基本素质，我们需把微笑带给客户与同事。

良好的工作态度与服务意识，需要平时不断的对员工进行培训及员工之间交流经验，对员工服务意识教育必须做到及时，随时随地展开教育，在部门评选先进，学习先进，提倡互帮互助，共同提高的团队意识，使餐饮部员工更好的对客服务。只有一流的员工才能提供一流的服务，客人在酒店餐厅用餐在意的是员工能提供怎样的优质服务，不会在乎餐饮部经理是谁，我们的观念应该是员工服务顾客，经理服务员工，所以真正让顾客留下深刻印象的全部都是员工，并不是经理人，经理的工作主要是经管和协调员工，使员工更好的对顾客去表现，相信我能带好这个团队。

二、服务要个性化、服务不是口号我们酒店业不能把服务停留在口号阶段，“顾客是上帝”是一句口号、“顾客永远是对的”也是一句口号，“顾客是上帝”，我们能把顾客当兄弟就不错了，要重视顾客，真正把顾客摆在心上，用心的为顾客服务，不断推陈出新，引客回头，我们才能顾客盈门。