

# 考核晋升演讲稿精辟 公司晋升演讲稿(优秀7篇)

演讲属于现实活动范畴。它是演讲家通过对社会现实的判断和评价，直接向广大听众公开陈述自己主张和看法的现实活动。大家想知道怎么样才能写得一篇好的演讲稿吗？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。

## 考核晋升演讲稿精辟篇一

我非常有幸地走上这三尺演讲台，与这么多年青上进的税务干部一起展示才华，证明能力，阐述观点，竞聘演讲稿范文。首先我简单介绍一下我的个人经历，我是一九九四年税务机构分设时，分到博乐市地税局工作，时任市局管理科科长，一九九六年担任纪检员一职，分管业务科和稽查局工作，一九九九年八月调任州局征管科科长，负责征管科工作，二〇〇一年任州局业务科科长，负责业务科工作至今。几年来，无论是税政管理、征收管理、税务稽查，还是纪检纠风，无论是在市局，还是在州局，本人都能严格要求自己，认真履行职责，加强自身政治思想及业务知识的学习，秉公执法，严格律己，热情服务于纳税人。

地税分设以来，本人多次被为市地税局先进工作者，博乐市优秀党员，97年被市政府评为十佳执法员，在州局征管科和业务科任职期间，所主持的各项工作均名列全疆前列，多次受区局通报嘉奖。

本人这次参加竞聘的第一志愿是税政法规科科长，让本人填报这个岗位的直接原因是本人有能力、有信心在现有的基础上将税政法规科的工作做的更好。在谈本人竞聘税政法规科科长职务的优势和工作思路之前，本人想先谈谈竞聘这一职务的劣势。年龄相对较大是本人参加此次竞聘的主要劣势，

年龄的问题在本人参聘之初可以说是最大的心理障碍。在看到区局机构改革和人员分流的文件时，本人也想过不参加竞聘或者享受区局的优惠条件告老还乡。接下来我将从五个方面谈谈本人参加此次竞聘的优势和今后的工作思路。

本人参加工作以来，从事财会工作19年，从事税收工作13年，在税务工作期间，主要从事税政法规管理和税收征收管理，可以说对这方面的工作非常熟悉，本人在市局工作时主要负责集体财务管理、营业税、企业所得税、个人所得税等地方各税的税政管理，主持制定了《博乐市地税局非国有企业财务管理办法》、《博乐市地税局关于加强客货运输市场税收征管办法》等规定，使市局的税收征管更趋完善，到州局后主持修订了企业所得税、个人所得税等考核管理办法，竞聘演讲稿《竞聘演讲稿范文》。从97年企业所得税实行自汇自缴以来，本人亲自主讲每年的企业所得税培训学习，1995年本人主讲了对党政机关的个人所得税培训学习，20xx年主讲了对水利系统的财务人员业务培训学习等。因此，本人尽管年龄相对较大，但经验丰富，能熟练掌握现行税收法规，业务水平较高，对税政法规科各项职能设置，非常熟悉并且熟练，主持税政法规科工作可以说是老马识途，轻车熟路。

税收工作是一项执法行为，税收工作直接面对的是纳税人，随着经济的发展，公民法律意识的提高，税收工作越来越贴近人们的生活，税务人员的执法形象、工作作风和工作态度，直接反映了税务部门的形象，越来越受到整个社会的关注，因此仅有过硬的业务素质和业务能力是不够的，必须要做到业务素质和道德素质双过硬。本人从参加税务工作以来始终不忘加强自身的政治思想道德素质建设，自觉地将自己的形象作为税务部门一个窗口，自己要对自己所承担的那份形象负责。在执法工作中严格遵守税务人员十五不准的各项规定，廉洁奉公，秉公执法。对待纳税人热情细致、耐心周到，始终坚持善待纳税人就是善待自己的观点。如果此次本人竞聘税政法规科科长成功，本人将一如既往地追求思想道德素质和业务素质双过硬这一目标，并且会严格要求本科室人员加

强思想道德素质和业务素质的提高，使整个科室成员都成为德能双过硬，适应形势，符合时代发展的新时期税务人。本人是一名中国共产党党员，从在党旗下庄严宣誓的那一刻起，就将这颗滚烫的赤诚之心献给党的事业，无论在任何时刻，任何工作岗位上，也无论此次竞聘的结果如何，本人一颗赤诚之心都将献给我所热爱的税收事业。

## 考核晋升演讲稿精辟篇二

我是，我的竞聘职位是东胜路支行副行长。今天有幸参加支行副行长竞聘，我心情非常激动，内心也油然而生种种感念之情。在这里，首先非常感谢\*银行支行，感谢让我有幸在\*银行这个大家庭中成长，使我由青年学生成长为一名合格的支行行长助理；其次感谢总行为我们创造这次公开、公正、公平的竞聘机会，让我们可以在这里展现我们\*银行人自己的风采；再次非常感谢培养我成长的各位领导和与我共事的同事们，是你们培养了我、成就了我，是你们让我有信心、有勇气站在今天这个竞聘平台上展现自我、畅想未来，并接受各位领导和评委们的考验和评判。

接下来我就自身基本情况、支行副行长工作职责及我的工作思路等三个方面向各位领导和评委作如下报告。

### 一、自身基本情况

我叫，现年31岁，大学本科学历□20xx年3月加入\*银行，从入行至20xx年1月从事柜员和三级柜员工作，主要负责直接面向客户的柜面业务操作、查询、咨询等和联行、票据交换、内部账务等业务处理及对前台业务的复核、确认、授权等后续处理等工作。长期一线业务工作使我对银行业务驾轻就熟，也对一线职工工作生活有了感同身受的认知了解□20xx年1月至今从事\*银行第一支行行长助理工作，协助行长对内打造高效工作团队，对外挖掘、把握存款客户和把控贷款风险管理等工作，这使我积累了宝贵的基层管理工作经验。在工作

中\*银行支行的成长过程中，培养和强化了以下五方面工作能力。

(一)是具备扎实的财务知识，熟悉合作银行内外勤业务，这有助于一个支行副行长在日常的管理工作中处理事情更加得心应手，也更好地协调内部关系、实行精细化管理。

(二)是具备较强的人际交往能力、亲和力。参加工作以来，在每一个工作岗位上，我都能和周围同志融洽相处、打成一片，同时间接、直接地都能从客户那里听到对我亲和力地认可。

(三)是有着较强的沟通协调能力和组织管理能力。在从事柜员工作中能有效与陌生客户沟通，并能将支行相关业务成功营销。在支行行长助理工作岗位上，能有效协调推进支行日常工作，也能尽己所能协助领导出点子、协调相关工作。

(四)是具备强烈的责任心和吃苦耐劳的精神。从事银行工作以来，能根据工作需要自行安排加班，确保工作保质保量及时完成，强烈的责任心和吃苦肯干精神使我在从事的工作中未出现任何纰漏。

(五)是身体健康、勤于学习。身体健康是革命的本钱。工作之余，我一直没有放松自身综合素质的提高，工作之余还通过收看财经节目、阅读金融书籍、关注金融动态、浏览经济纠纷判例网页等途径提升自身银行综合工作素养，以开阔自身视野和提高防范和控制银行信贷风险的能力。

## 二、支行副行长工作职责(我对支行副行长工作职责的认知)

(四)指导、监督安全保卫工作，防范、杜绝资金运送风险，确保经营场所安全运行。

## 三、竞聘工作思路

若有幸作为东胜路第二支行副行长，我打算从以下六方面着手做好工作。

### (一)摸清情况，融入团队

一方面要尽快包括领会支行行长的工作思路，熟悉东胜路第二支行点的工作人员，着力打造高效团结工作团队。另一方面要迅速摸清东胜路第二支行点周边客户层次和主要的客户群，找准业务开展的着力点。通过做实做好以上两方面工作，为自身尽快进入工作角色、融入工作团队和快速有效开展东胜路第二支行点业务工作奠定坚实基础。

### (二)加强职工队伍建设，提高网点服务质量

员工是网点最重要资源和核心资源，是支行点有效开展工作的基础保障。作为支行副行长，除了要发展业务，还应该协助行长带好队伍，对员工的成长负责，为员工提供良好的发展空间。首先应多给予员工人文关怀，了解支行职工生活难处和工作诉求，尽量为员工排忧解难，工作中多给予员工赞扬和激励，在支行营造一种轻松、和谐的工作氛围。其次，要多组织员工进行各种培训，在支行点营造良好的学习氛围，提高职工素质。继续推行有效的激励与约束机制，建立科学的考核办法，主要体现在对绩效工资网点实行二次分配上，实行彻底的同工同酬，真正体现多劳多得、奖勤罚懒、奖优罚劣的分配原则，拉开收入差距，着力发挥奖金对支行工作的激励促进作用。

### (三)挖掘存款潜在客户，力争完成考核任务

存款作为银行的核心业务，要完成支行存款考核任务甚至超额完成考核任务，作为支行副行长，应该做好以下三方面工作。首先，要经营好客户。经营客户，就是要对客户进行综合评价，根据客户对银行的贡献度确定营销的方向和方法，对客户有所取舍，并将主要精力集中在能为本行带来更多利

润的客户身上，从而扩大网点的盈利空间。网点要注重对原有客户和新客户的客户关系管理，通过各种方式了解客户信息，如对存量客户，可通过查看每天打印的《储蓄重要事项稽核清单》，找出余额达到一定数额的客户帐号，然后通过帐号查阅详细客户资料，挖掘潜在的vip客户；对新客户，一定要求前台柜员配合，对大额存款客户资料详细登记，并及时发放vip卡，逐步建立完善的客户档案，便于加强与客户的沟通与联系，全面提高客户维护水平。为vip客户提供绿色通道、提醒服务、节日慰问、个人理财建议等vip服务，增强对客户的吸引力与凝聚力，从而提高vip客户的占比。第二，要主动走出银行，积极营销。营销人员要对周边的社区资源、环境变化、市场动态等进行认真的调查分析，及时掌握信息，并根据相关信息，积极、主动开展工作，走出行门，走进社区，主动出击，将客户带进银行。对于陌生的环境，可通过旁人的穿针引线，特别是政府主管部门的引荐，寻找突破口。第三，根据客户的不同需求，能为客户提供不同的金融产品，满足客户的需求，并能以优质柜台服务保障支行业务的有序开展。通过落实贯彻以上三项措施，力争东胜路第二支行从开业到2020xx年底存款业务达20xx万元。

#### (四)加强个贷管理，发展个人资产业务

资产业务是高风险业务，在发展业务时，我将注重风险的防范，严格把好风险控制关，对每一笔个贷都认真落实贷前调查，上门实地察看抵押物，严格控制放贷成数。发展目标以代发工资、我行的vip客户、收入稳定的公务员、事业单位等目标客户为主，同时，计划与县个体协会(工商联)联系，举办个贷业务(对公业务)宣传活动，为有资金需求、信用好、有抵押物的工商个体办理生产经营性个人贷款。

#### (五)大力拓展中间业务，着力提升盈利能力

作为基层支行，利率差是银行盈利的重要保障，但也绝不能

忽略中间业务对支行盈利的贡献。中间业务收入作为银行安全稳定的盈利点，大力拓展中间业务收入是提升支行盈利能力的重要着力点。拓展中间业务收入的具体思路：1、深入到各大市场，营销支行“”“pos机业务”；2、与\*房地产有限公司联系，争取开盘的代扣费业务；3、充分调动全办员工的营销积极性，在实行柜台流程再造后，把压缩的后台人员充实到营销岗位，在大堂设置机动营销人员，加大对柜台代理保险、代理基金、代理国债、银证通的营销力度，增加代理证券手续费收入；4、向存款额大的客户营销个人委托贷款业务。

#### (六)加强内控管理，防范金融风险

银行业是存在经营风险的行业，风险防范是银行一项常抓不懈的基础工作。作为东胜支行副行长，首先要正确认识、处理业务发展和风险防范的关系，认识规章制度是我们各项业务健康发展的基础和保证。不仅本人要做执行规章制度的模范，还要经常教育员工，不断提高员工风险防范意识，养成按章办事的操作习惯。只有在柜台业务办理的每一项业务、操作的每一个节都按章处理，才能确保风险可控。除此之外，还必须依靠、支持风险经理的工作，充分发挥风险经理对网点柜台的交易、授权以及核心环节实施全面协调、监督与控制的职能。在规范、有序的基础上发展业务，确保东胜路第二支行的业务发展建立在扎实的内控管理基础上。

围绕总行制定的工作目标，在上级行的正确领导下，以东胜路第二支行行长为核心，通过扎实深入开展摸底调研、务实高效搞好团队建设、多措并举做好存款业务、积极稳妥做好个贷管理、积极有效拓展中间业务、严谨认真做好内控管理，力争保质保量的完成各项工作任务。

尊敬的各位领导和各位评委，长期一线业务操作工作经验和支行行长助理岗位的历练，使我对银行基础业务和基层管理都有了深入全面的把握和理解，以及工作中得以培养和提升的工作能力，结合我对新岗位的全面深入认知，使我有信心

竞聘东胜路支行副行长这一职位。我相信凭借我扎实而全面的工作经验、饱满的工作热情和敢为人先的创新精神，在上级领导的带领下和支行同事的支持下，一定能把支行的各项工作做好。请各位领导和各位评委给我在\*银行新岗位上成长的机会，我将全心全意在新岗位为\*银行做出自己新的更大贡献，为村镇银行事业又好又快发展而贡献自己的全部力量。

## 考核晋升演讲稿精辟篇三

此刻是20xx年x月x日，一转眼，我在公司已经工作12天了，这段时间，我开始接触了一些本部门日常的内务工作，比如文件复印、经费报销、统计员工考勤等，另外，我还参与了公司“跨越工程”的工作。经过这些天的工作，我也有了一些对于工作和自我的想法。

我在刚来的2天里，一向感觉很迷茫。不明白自我所在的部门的职责是什么，也不明白自我要负责干什么。之后是经过部门会议，我了解到我身处的这个部门的重要性。当我明白投资拓展是房地产工作中的最关键环节时，我开始有些焦虑，毕竟我从来没有接触过这个领域的工作，也没有相关的专业知识。

转而想想部门的其他同事，其中有大部分都是从事过房地产相关行业的工作，即使也有同事不是专业对口，但他们的学历都比我高，应当比我更有基础。所以，我十分害怕会因为我对部门工作的无知而拖累本部门的团队优势。

我觉得目前的状况用著名的水桶效应来形容会很贴切，一只水桶盛水的多少，并不取决于桶壁上最高的那块木板，而恰恰取决于桶壁上最短的那块。而我此刻正是那块最低的木板，我们部门的薄弱环节。仅有我自我不断努力提升自我的高度，才能使整个部门的实力和竞争力得到最好的发挥。

在我还在为怎样学习本行业的专业知识时□xx经理安排我们部



门所有员工经过业余时间进行房地产相关知识的学习，并给每人配发了学习教材。拿到教材后，我很欣喜，这无疑是对我提高自我的一次指引。利用每一天晚上的休息时间，我开始学习教材中的资料。经过1个星期的自学，我对整个房地产业和本部门的工作职能有了一个初步的了解，不再像刚来的时候那样懵懂了。

我相信，只要坚持这样学习下去，我必须能较快的提高自我的专业知识，适应本部门的工作。我期望经过这次学习，能尽快弥补自我的劣势，不要因为我而影响了整个部门的竞争优势。

## 考核晋升演讲稿精辟篇四

在平时的学习、工作或生活中，我们难免会萌生一些新的感悟，这时就可以写一篇感言。那么写感言要注意的内容有什么呢？以下是小编整理的保险公司晋升分享感言（精选3篇），欢迎阅读与收藏。

### 保险公司晋升分享感言1

尊敬的各位领导、同事们：

大家好！

首先，我很感激公司给我这次升职的机会，让我从普通的业务员的职位升职为业务部门主管，这次升迁令人意外。我想这主要是对团队工作的肯定，肯定了我们的自动自发，团结工作。

我很努力的搜集相关的资料，并且勤于跑市场，积累了丰富的客户资源，这样非常利于我的业务开展，同时能够与团队中的其他成员达成默契的合作。

我觉得我的心态现在还是保持的很好，一直以阳光的、积极的一面面对大家，我觉得急性子和慢性子的是有区别的，但是并不是说慢性子就没有前途，因为慢，要看他怎么慢。如果是慢到每次都耽误事情，那当然不可取，如果是慢到事事胸有成竹，那就是慢的艺术，因为那是一切尽在掌握、自信的表现。

公司对我的升职也再次向每位员工传达与说明了只要有付出，只要做好了属于你的那份工作，就会有回报的平凡道理；对于新人，要经的起磨练，耐得住寂寞，机会随时都会留给有准备的人；做为公司的管理层，我们要起到传帮带的作用，传承企业文化，为公司创造更多的效益。

最后，我将会在以后的工作中把这份感谢与感恩化作行动，不断提升自身的职业素养，在企业做大做强的道路上执着前行，努力做到更好，谢谢大家！

## 保险公司晋升分享感言2

尊敬的各位领导、同事们：

大家好！

刚才x总宣布了我担任xx主任的任职命令。当我听到大家对我充满信任和鼓励的掌声时，我深感掌声里赋予的使命与责任、寄予的期望与重托。

首先，要感谢上级组织和领导对我的培养和信任，没有大家的支持与帮助，就没有我个人的美好未来。从一名普通员工成长为xx主任，是各级领导造就了我，是各位同事扶持了我。此时此刻，我还要衷心感谢x总专程到会宣读命令并作重要指示；衷心感谢在座的各位同事莅临今天的大会。可以说，此时此刻，我的内心充满的是感恩之心、感激之情。

能够升为xx主任，我感到莫大的荣幸。说句心里话，我更感到莫大的压力，而且大家的掌声越响，我的压力越大。我现在听到的是领导和同事们的鼓励，想到的却是以后怎么更好地做好保险工作。对我来说，这是一个新的起点，我会扎扎实实、尽职尽责去做，做好每一天的工作，办好每一件实实在在的事。我将虚心向身边同事学习，尤其注重向领导请教，与全体员工多交流，干好工作。

我会始终铭记各级领导的关怀与厚爱，始终铭记身上的使命与责任。尽管能力有限，我将尽其所能！同时，我也真诚地期盼，我们的员工同心同德，同舟共济，一心一意谋发展，用实实在在的工作业绩来回报上级领导的关怀；我也真诚地期盼，能够得到上级领导一如既往的关心和帮助，得到全体员工的鼎力支持！我也真诚地希望在今后的日子里，大家能够多给我一些鼓励，多给我一些支持，多给我一些帮助，多给我一些监督。

我真心地祝福各位领导、祝福大家，祝福我们的明天更加美好与辉煌。

谢谢大家！

保险公司晋升分享感言3

尊敬的领导，各位可敬的同事们：

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，一定要做到最好，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\_\_\_\_\_，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，芬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\_\_\_\_\_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，给予我激励和帮助的领导同事，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！

## 考核晋升演讲稿精辟篇五

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，一定要做到最好，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\_\_\_\_\_，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，芬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\_\_\_\_\_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，给予我激励和帮助的.领导同事，给了我信心和支持的团队成员，真的感谢你们，一路上有你们，真好!!!

## 考核晋升演讲稿精辟篇六

大家好！

我叫xxx今年xx岁，20xx年x月xx日我加入xx宾馆这个团结奋进的大家庭，在宾馆一线岗位上工作了近xx个月，我小，不懂事，好乱发脾气，缺点一大堆，但是在领导的关心指导和同事们的支持帮助下，我有幸学到了不少东西，也逐渐改掉这些坏毛病，虽然没有杜绝，但使我取得了很大的进步，还当上了a级服务员，在此向大家向在座的诸位领导表示真挚的感谢！正是你们的支持和厚爱，才使我有信心走上这个竞选的舞台。近两年的工作，使我对酒店服务行业有了比较深的了解，特别对餐饮部工作有了较为全面的认识。也造就了我敢于面对困难的坚毅品格。要想成为一名合格的餐饮部领班，它不仅要有了一定的专业水平、综合素质、心理素质，还要有良好的人际沟通能力，尽管我有很多的不足之处，但是我会不断加强业务学习，在工作中总结经验。无论在任何时候，即使这次没有成功，我也会严格要求自己，特别是这段时间婚礼较多，我将会竭尽全力协助经理，领班做好接待工作。

假如这次我能荣幸竞聘成功，我的工作计划和设想是：

一、当好“协助员”。协助那经理、银经理，带领责任区服务人员按质按量完成上级交办的各项任务。

二、当好“服务员”。餐饮部的领班，除了为领导和同事们服务，更重要的是为顾客服务，提升餐饮部的接待能力。当好“协调员”。餐饮部工作分工细，环节多，一项工作的完成有赖于各部门之间的协调合作。餐饮部领班就是这个“协调员”。一是与厨房做好沟通联系，协调餐饮服务与厨房之间

的联系，沟通顾客在用餐中出现的问题及意见，二是做好与服务员的沟通联系，充分发挥一个集体，一个团队的重要因素。

三、是做好与顾客的沟通联系，认真听取顾客意见，不断改进服务工作。

四、当好“管理员”。酒店现场管理是首要工作。首先注重企业文化内涵，与其说客人到宾馆是来住宿、吃饭，还不如说是来寻求一种精神上的享受。所以在管理过程中注入更多的情感要素，并通过以身作则来强化管理效果。我想，当好管理员，首先应管理好自己，只有这样，才会树立坚定的工作信念，形成良好的工作风格，同时，也才会更好地有利于自身的成长。作为这次竞聘的积极参与者，我渴望在竞聘中成功，但是我绝不会回避失败，不管最后结果如何，我都将“堂堂正正做人，兢兢业业做事”。

谢谢！

## 考核晋升演讲稿精辟篇七

业绩和增员是寿险两大主旋律，去年6月缘于\_\_\_\_引荐结识到吴\_\_经理。爱家人和守护家人也是我的人生，带着个意愿来到平安，成为吴xx的徒弟。意外留存到今天。如果晋升是必须的，那么我就勤练基本功——增员。增员对我影响比较深远是我师傅。她是个保险业奇才和天才的化身，她用勤奋完美诠释。如果这句话不完全正确，那至少在很大程度上是正确的，没有非常的精力和工作能力便不可能成为天才。她伶牙俐齿，是先天的基因和后天培养。是专业。技能。情趣。能力的综合反映。不同客户心思和表情都是一道风景，她善于捕捉这种风景融入她工作中。以四两拨千斤方案顺理成章地把保单签，为自己的经验增加一码，为自己的软囊添加一金，更为关键她拥有更多资本。在寿险道路上彰显无可替代的价值。



我属于爱自己、爱家人、爱组织、爱团队、爱平安、爱星海、更爱十部。

对于晋升，我的理解是：‘像被幸运撞了一下腰！’做团队就像必须经历老牛、饿狼、雄狮三个阶段。

刚入行营销行业人员，由于没有经验，处于老牛阶段。可能干得很多，得到的收入可能没那么多，总之就像牛一样，吃的是草，当然挤出的是不是奶就看自己的表现和水准了。这绝不是贬低老牛阶段的营销人员，实际上当牛做马是这个阶段应该具有的心态。由于刚入行，你可能还不了解行业情况，市场运作特点，缺乏客户开发及维护技巧，在渠道拓展及运作方面经验欠缺，总之，处于能力十分欠缺的状态。任劳任怨是必须的，一方面积累做事的经验，提升工作能力，另一方面积累做人的经验，提升为人的水平。

## 饿狼阶段

处于饿狼阶段的主要是有相当工作经验，具备客户开发，市场操作的能力，为人方面也洞悉了领导和客户的心理的营销人员。不满足于吃草的，觉得肉更好吃一些，于是由食草开始向食肉转化。饿狼阶段的营销人员由于自己已经能够独立开展工作，又能够妥善处理和领导及客户的关系，开始具备全局观念，开始从战略层面思考营销问题，开始总结做事的方法和为人的技巧，因而能够走向基层领导岗位，成为业务主任，高级，随着收入增长，从温饱向小康迈进。很多人止步于饿狼阶段而无法上升，一方面是自己的能力确实有限，公司又人才济济，自己已经达到了成长的天花板，再一个已经是一方诸侯，生活过的挺滋润，丧失了前进的动力。

## 雄狮阶段

不满足于现状的饿狼，不断的思考如何才能吃更多的肉，如何轻松的不断有肉吃，于是他们把战术上升到了战略，致力

于研究总结商业模式，盈利模式和营销模式，理论水平不断提升，看问题入木三分，分析问题条理清晰，解决问题方案明确有效。这类人终于跨入雄狮阶段，出来进去有助理提包，风光无限，终于体现出了职业经理的最高价值。

我争取像饿狼靠拢，不太善于规划，规划太大，就是个美丽肥皂泡或只有上月球才能去兑换支票。我是个坚持不妥协的理想主义者，因为现实是不断被修正的，走在现实中。既定规则的顺应者和妥协者。运用自己的力量，让规则离现实更近一点！我相信一个坚持做自己必然能成大器，而一个永远顺应标准答案，随大流的人，怎能面对残酷压力，如果一开始与妥协，何来自信心和抵抗挫折的力量？所以带着独一无二的意识和能力投入生活，带着自己大器滂沱，自己大眼界，大梦想，坚定不移，不计成败的去增员，坦然去晋升！