

# 主管会议议题有哪些 主管的演讲稿(精选5篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。相信许多人会觉得范文很难写？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

## 主管会议议题有哪些篇一

大家好！首先，感谢酒店领导对我的信任和支持，感谢你们给我这次参加竞聘的机会。我叫\_\_\_，这次竞聘的职位是酒店培训主管。这次竞聘的机会对我来说是一次机遇，更是一次挑战，借助这次难得机会，我本着锻炼自己，提高自己的目的，展示自我，接受批评，同时也想通过这次公平竞争，寻求动力，施加压力，提高自己。

一、具有良好的职业道德和强烈的事业心。到酒店工作三年以来，在工作中兢兢业业，尽职尽责，领导安排的各项工作我都乐于接受，并尽力把工作做到最好。说实话，服务行业本质上是苦与累、平凡与无私的。没有鲜花陪伴，没有掌声共鸣，没有丰厚的收入，没有豪华的享受，有的只是工作的忙碌，有的只是沉甸甸的责任。所以我认为有一颗强烈的事业心是做好服务工作的基础。

二、具有较为扎实的专业知识、实践经验和虚心好学的工作作风。自到长城工作以来，我始终不忘学习，勤专研、善思考，多研究，不断的丰富自己，提高自己，从一名的普通的服务员走上大堂副理的职位。在平时的工作中，我能和同事们友好相处，小事讲风格，大事讲原则，虚心向每一位老员工请教。在这几年的工作中，我曾多次对本部门新入职的员工进行在岗培训，并达到了预期的培训效果，同时我还能利用自身的技术优势，帮助同事制作课件，把自己掌握的技术毫不保留的教给大家。

三、具有较好的年龄优势和较强的工作能力。我身体健康，精力旺盛，敬业精神强，能够全身心的投入到自己的工作中。培训工作的实质就是为员工服务，为员工和企业的成长把握好风向标，四年的学校工作经历，使我具有一定的教学组织能力，应变能力和对课堂的驾驭能力，在长城三年的工作里，使我对员工的分析能力和培训能力都得到了很大的提高。

一、认清培训在整个管理工作中的重要性，使员工不仅仅能胜任工作，还让员工有分析问题和解决问题的能力，不断增加新的技能，卓有成效的在团队中工作。通过培训增强企业组织的吸引力，强化员工的献身精神，使员工在工作中感受到个人的成长和发展。

二、结合酒店的特点和员工的实际情况配合各职位的要求，设计并开展丰富的实践活动，努力调动员工的学习积极性，考虑员工成人教育的特殊性，根据职位具体需求，制定不同的培训计划。从而有效的提高员工的专业技能水平，确保培训质量稳中有升。

三、加强个人修养，练好基本功。进一步树立强烈的事业心和责任感，加强自己的工作能力和工作艺术，顾全大局，维护企业良好形象，力争在培训中体现实力，在工作中保持动力，在创新中增加压力，在与同事的交往中凝聚合力。

最后，作为工作在一线的员工，我深知服务工作的繁杂与艰辛，也明白培训在企业运行中的地位和重要性。我将凭借自己的认识与经验，努力将员工作为一个真正的学习主体去考虑，并把他们放到学习主导的位置上，充分调动积极性，确保培训成功。我坚信在以后的工作中有各位领导的指点迷津，再加上我的虚心努力，自己完全能胜任培训主管的工作。

## 主管会议议题有哪些篇二

大家好：

我叫haoword□1965年出生，中国共产党党员，大学本科学历。1978年参加工作，曾任九七四处物管科副科长、安改办主任、行政科长，承德职工培训中心财务科长□“xx大厦”副总经理，现任七七三处副处长。

1、在党组织培养教育下，我树立了马克思主义人生观、价值观，树立了全心全意为人民服务的思想；我有信心做一名忠于职守、廉洁奉公、让广大职工信任的干部，有信心在局党组领导下，把五三七处工作做的更好。

2、我在副处长岗位工作四年，积累了一定管理经验。遇事不急不躁，不易被情绪困扰。能够冷静客观的思考分析问题，正确认识和处理国家、单位和职工之间的关系，坚持原则，认真负责，秉公办事、不徇私情。

3、我熟练操作微机，有比较丰富的财务管理经验。在会计电算化方面，熟练掌握会计软件各项功能。

4、客观上讲，七七三处距离五三七处较近，平时来往比较多。我对五三七处的基本情况了解更多一些。

我作为一名党员领导干部，首先要做到谦虚谨慎、努力学习和掌握科学工作方法、与职工紧密联系在一起，堂堂正正做人、明明白白做事，廉洁自律、严格要求自己。第二，坚持“民主集中制”原则，遵循“事前沟通，会前酝酿，会议通过”组织程序，少数服从多数，个人服从组织，民主、科学地做出决策。杜绝独断专行和一人说了算的家长制作风。第三、坚持集体领导下的分工负责制，充分调动班子成员每个人工作积极性和主观能动性，增强班子凝聚力和战斗力。第四、实实在在为职工和离退休人员办实事。对职工敏感的热点问题，定期向职工公布情况，接受职工监督。把“为民、务实、清廉”落到实处，让局领导放心、让职工满意。

首先，加强会计岗位职业道德培训，提高财务人员政治素质

和业务能力，认真执行《会计法》、《储备会计制度和会计准则》、储备资金管理制度、基本建设财务制度和国库集中支付有关规定，严格执行预算，专款专用，控制可变费用，确保事业正常运转和完成储备任务的重点支出，确保离退休人员和职工工资等硬性支出。

第二，完善财务管理制度。按照“相互制约，互相监督”的要求，合理设置会计岗位，明确经济业务经办人、会计人员、单位领导及各岗位责任。做到单位收入、支出全部入账，杜绝白条抵库、小金库和体外循环现象；严格审核报销票据的合理性、合法性、准确性和真实性，会计核算做到数字真实、核算准确，月报、季报、预决算及各种报表上报及时。按着《会计基础工作规范》的要求，形成资料齐全、完整、规范的会计档案。

管好储备物资是国家赋予储备基层仓库最基本的任务，是单位赖以生存和发展的根本。目前，五三七处国储物资库存量虽然很少，但必须管好。在管理过程中，认真学习和执行《国家储备物资管理实施细则》，熟练掌握不同物资、不同品种的性能、用途和保管要求，全面提高物管人员业务素质，让国家局领导满意和放心。安全是储备第一要务。在日常工作中，认真贯彻“预防为主、安全第一”的方针，完善安全守卫制度和防火、防盗、防汛、防恐应急预案，做好安全生产和法律、法规宣传教育工作。把安全工作与业务工作同计划、同布置、同考核、同评比、同总结，把广泛的安全教育与不同岗位（如司机、电工等岗位）有针对性的教育相结合，把落实安全承包责任制、执行安全操作规范变为每个职工的自觉行动，确保储备物资和其他工作的绝对安全。

在完成储备任务、保证安全前提下，健全完善经营管理制度，同五三七处其他领导一起，认真总结历年来经营创收经验，巩固已有经营成果，积极拓展经营渠道和新的经营项目，努力提高职工收入、改善职工生活，充分调动职工支持、参与经营活动的积极性。加强成本核算，提高经济效益。培训经

营人员，学习市场规则和信息技术知识，增强适应市场变化、抵御市场风险的能力。鼓励经营人员走出去，多了解市场变化动态，多调查仓储业的信息，做好策略性的市场定位，用合理收费、出入库及时、手续简便、为客户提供优质服务等项措施，增强市场竞争力。提高服务质量，征求客户在服务方面的要求和建议，以求得稳定客源、扩大储备仓库知名度和经营信誉，促进经营创收工作再上一个新台阶。

加强组织建设和思想政治工作，把学习“十七大”文件精神与单位精神文明建设结合起来，落实“科学发展观”，提高职工政治素质，健全完善人力资源、资产、信息处理、档案管理制度，促进各项工作达到标准化、规范化，加大环境综合治理力度，提升单位形象，全面完成上级下达的各项工作任务。

最后，感谢领导为我提供的“学习、锻炼”机会。在今后工作中，我继续努力学习和勤奋工作，为储备事业的发展贡献全部力量。

我的演讲完毕，谢谢大家！

## 主管会议议题有哪些篇三

此次参与竞聘，我想通过自己的参与，响应公司一体化的改革，并且在可能的情况下实现自己的人生价值。

一方面，我认为自己具备担任软件部副经理的素质，比如吃苦耐劳、任劳任怨的敬业精神，虚心好学、开拓进取的创新意识，严于律己、诚信为本的优良品质，雷厉风行、求真务实的工作作风。这些都造就了我严谨踏实、敢于尝试，把新知识、新技术、新理念融入设计和制作软件的过程中去、使之成为软件服务的不断学习不断创新的工作态度。

另一方面，我认为自己具备担任主管的才能。

首先，我有一定的管理知识和管理能力。长期的工作时间和刻苦自学是我具备了这些知识和能力，并且最重要的是，我积累了一定的管理经验。

其次，我对目前软件行业的走向和技术都有相当深的理解。近几年的软件开发工作让我体会到：传统的软件开发方法是对传统的工程开发方法的模仿，例如建造桥梁、高楼大厦等等。首先，开发方要知道客户的需求，比如多大的面积、多少层、什么用途、什么风格等等，还要现场测量、钻孔等等；然后设计人员画出一些图，向客户描述将来建好了是什么样子；客户满意了，就进入下一个设计阶段，设计人员又弄出很多工程图纸，详细地说明这块应该如何做，那块应该如何做；接着施工人员一丝不苟地按照图纸开工，施工过程中也有各种验收；完工后客户最后还要验收，可能还会请一个第三方帮助验收。

7、和工程开发相比，软件开发中的偷工减料更难发现。

还有很多其它重要的区别，但我们仅从以上几点就能很容易地发现：传统的软件开发方法只能适合部分软件开发项目，根本不适合用来解决一切问题。

而软件业界目前正在积极推动的极限编程在很大程度上弥补了传统的软件开发方法的以上不足。极限编程从许多方面对软件开发的方式作了新的诠释和重构，从而更加灵活有效地解决了上述问题；而且，因为它特别强调交流、反馈和合作，更加适合我中心这样规模的开发队伍。

如果我竞聘成功，我的工作思路是：

2、强调团队精神

3、杜绝自命不凡和不能平等待人的工作态度。

4、所有环节都以团队为单位来进行。所有的队员对整个项目和设计都有发言权，同时由整个团队来对项目负责。这里的负责是指所有人对项目中的所有部分负责。而在以往的环境中，很多时候是一个团队中的各个人负责个人设计，这样就很容易给破坏团队造成合理的借口，也容易在开发人员之间造成隔阂和误会等不合作的现象。在各个环节以队为单位进行开发能够针对性的克服这些弊端。

## 主管会议议题有哪些篇四

大家下午好！

我这次竞选度假村茶餐厅主管一职。

我竞选的第一个理由：薪酬待遇。如果竞选成功，我每个月的工资将从原有基础上每个月提高100块钱，一年下来就是1200块，再加上其他一些额外的补助，我相信，没有意外的话，从副转正，我一年就可以多领1个月的工资。

我的第二条竞选理由：向前看。工作生涯，人都要争取往高处走，无论每走一步多么微不足道，多么麻烦，都要有不畏艰难，顺着台阶一级一级往上攀登的勇气。为了培养这份勇气，我今天站在了这个演讲台上。

我的第三条竞选理由，是为竞选成功做打算的，关于责任！不在其位，不谋其事。我一旦竞选成功，领导交给我的任务必然增加，肩上的担子加重，责任也随之变大，我会自觉地承担更多责任，为了锻炼自己的能力，为了提高员工的工作积极性，也为了公司的营业收入。

我的第四条竞选理由，是我对经营茶餐厅的一些想法：

(1)将茶水间里面多余的物品腾到后面的洗涤间去，在茶水间前面安装一个吧台，秋夏两个季节，茶水间里面可以提供新

鲜果汁和奶茶系列，更多的时候帮客人泡茶，提供茶水，也可以调酒。吧台人员由主管和服务员轮流担任，给他们做各项技能的基础知识培训。

(2)当煲仔饭系列推出之后，可以制作菜单卡片，用盒子装着，放在度假村、温泉山庄床头柜边上。如果情况允许，也可以在附近宾馆的前台放置此类卡片。煲仔饭系列宜价格适中，树立品牌和口碑效应，借助灰汤飞速发展这股东风，推动金太阳灰汤农庄度假村茶餐厅这别致的快餐文化模式的长远进程。

## 主管会议议题有哪些篇五

而在于追求什么的过程!一直以来，最喜欢的一句话是人生最大的快乐不在于拥有什么。把不时挑战自我事业上不断追求、不时逾越，作为自己的人生目标。今天，还是这句话的激励下，步履坚定地走上了这个逐梦的讲台，参与省行营销团队主管的竞聘。希望以我能力赢得这一岗位，以我自信赢得大家的掌声!

大家好!叫\_x[]20\_年出生。大专学历。20\_年来到中国银行分行工作。20\_年\_月至今，一直担任中行营业部理财团队大堂经理。

### 第二，我具有较强的综合能力

我性格开朗外向，具有很强的亲和力，善于与他人沟通和交流，能够以自己的真诚热心和细致周到，迅速拉近与他人的距离，具有较强的沟通和协调能力;同时，我具有较强的营销能力。常年与客户接触和交流，使我能够站在客户的角度，揣摩客户的心理，了解客户的需求，以良好的服务意识和水平，为客户提供周到细致的服务，赢得了客户的信赖和选择，在营销工作中成绩斐然，先后获得省行存款先进工作者、省行优秀共青团员、省行最佳营销员、总行先进工作者、全国



中行系统百优青年、总行青年岗位能手等荣誉称号;另外,我还具有较强的管理能力。在对理财团队的管理中,我坚持科学管理,向管理要效益,以管理促效益,使理财团队的工作制度化,程序化,科学化,各项工作开展得井井有条。

### 第三,我具有良好的综合素质

我具有“大雪压青松,青松挺且直”的坚毅品格,在工作中能够做到不畏艰难,不怕挫折,不怕吃苦,勇于承担繁重的工作压力和挑战;我乐观、豁达,善于与他人相处,善于团结同志,具有良好的团队合作精神和群众基础,为做好工作提供了重要保障。

同志们,在激烈的市场竞争中,营销工作显得越来越重要,企业间的竞争很大程度上,已经演化为营销能力的竞争。所以,营销团队主管绝不是名利和荣誉的象征,而是一份沉甸甸的责任,是需要付出艰苦努力去完成的工作。作为营销团队主管,就是要积极思考,勇于创新,做好本部门的组织、指挥、督促、激励和考核等各项管理工作,提升部门的营销业绩,为企业带来更大的利润。

### 第一,加强培训,不断提升客户经理的业务水平

客户经理是营销和服务的主力军,他们的素质决定了我们的工作质量。因此我要加强培训工作,对他们进行市场营销、行业解决方案、服务规范等全方位、多层次的培训,提高客户经理理解客户需求的能力、销售能力,人际沟通能力,谈判能力和自我管理能力,使他们个个成为经营服务的能手。

### 第二,加强考核,建立有效的约束激励机制

我们要建立健全各项考核指标,加大对员工业绩考核的力度。通过考核,强化员工的敬业意识,激发员工的工作热情和主动性,提升业绩;同时还要重视做好对员工的激励,可以通过

业绩评比，优秀员工评选等活动，增强员工的荣誉感，充分调动员工工作的积极性。营造奋发向上，拼搏争先的良好氛围。

### 第三，加强服务，以优质服务赢得客户

为了争取更多的客户，我们要打造自己的服务品牌。我们要完善服务功能，真正使客户进门有舒适感、临柜有亲切感、离柜有留恋感，以此留住老客户，吸引新客户；同时，对重要客户可以采取电话预约、优先办理，上门服务等方法，增加客户的信任感、忠诚度和满意度。

### 第四，加强营销，千方百计拓展市场份额

我们要在不断完善普通客户标准化服务的基础上，以抢占中、高端客户市场为主攻方向，加强优质客户的信息搜集，建立详尽的档案，进行等级分类，避免营销的盲目性和随机性，同时要大力拓展我们银行卡类、网上银行、电话银行等产品的销售，并实现资产、负债和中间业务的捆绑销售，进一步拓展我们的市场份额。

尊敬的各位领导、同志们，如果我的. 坦诚、自信与能力能够得到大家的认可，我将倍加珍视这一机遇，倍加努力工作，以自己的工作业绩回报大家的信任与厚爱。当然，竞争就意味着必然有人会被淘汰，我作好了充分的心理准备，成功的结果固然令人心醉，但追求成功的过程同样魅力无限，无论结果如何，我人生的这一乐章都无比精彩！我的演讲完毕，谢谢大家！