

# 最新青年员工座谈会老员工发言稿 青年 员工座谈会发言稿(优质5篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

## 青年员工座谈会老员工发言稿篇一

尊敬的各位领导、各位同事：

我们深知电子银行已经潜移默化着我们的生活，也逐渐成为新一代中青年们必不可少的“掌中宝”。今年，我行为何如此大力度的推广互联网金融，也因为电子银行这个渠道已经深入人心，它渗透到各行各业，与我们的生活开始息息相关，并且将主导着我们客户未来的需求，掌握我们客户的依赖度。那么金融长什么样？金融长这样，稳健、大气、有内涵；互联网长什么样？互联网长这样，任性、活泼、有魅力。当这两个事物碰到一起便会发生很多的故事，就像一部叫做《北京遇见西雅图》的电影。而今天，我们就要把，在电子银行间摩擦出的互联网金融的火花在工行青年间绽放一下。

我们讲互联网金融带给我们很多的变化，因为市场变了，因为客户变了，因为竞争对手变了，所以，我们也要变。整个电子银行都在转型，我们从做渠道向做平台转型，原来我们做网上银行、手机银行、微信银行、电话银行，现在我们做直销银行平台、开放式网络银行平台。为什么我们越来越需要推广我们的电子银行？原因很简单嘛，因为我们银行需要，我们要走在时代前沿，要降低成本支出，要绑定客户。但最重要的是客户迫切的需要，他们需要快餐式的便捷，客户开始越来越懒，越来越怕麻烦，服务要求越来越高。如今，以不变应万变的方法就是改变，从现在开始改变！

客户在变，客户交往的模式也在变。原来我们讲天涯若比邻，现在真的实现了天涯若比邻，大家可以通过社交网络形成一个社区，但有的时候可能也是比邻如天涯。很多的家人在一起，可能他们在各看各的手机。我们有没有发现，如今的客户越来越把自己当成上帝，喜欢低头看手机屏幕，厌倦等待，习惯性把投诉放在嘴边，对服务质量要求越来越高。而电子银行便可以很大程度的减轻柜面工作的强度和压力，当我们营销出一个电子银行服务，并且将后续教学服务做好，那这个客户以后一些微不足道的小业务也不会走进柜面，当客户经理能深入维护这个客户，那贵金属、基金、分期付款，各项中间业务等小指标都可以如约而至。如果大家觉得工作强度大，那我们就开始营销电子银行吧。如果大家觉得工作压力大，那我们也开始营销电子银行吧。

竞争对手变了，这已经不仅仅是像在桂林，过几年就多几家银行的入驻，瓜分我们的大蛋糕，而今已是原来做电商的跟我们是合作关系，现在变成了竞争关系，而且竞争的方式跟我们原来的方式还不一样。这就出现了所谓的用电子银行思维，用互联网的方法来做事。电子银行和互联网确实给我们提供了一个新的看问题的角度，新的思考问题的维度，以及新的营销的方法。所以电子银行的大力推广势在必行。

我们的电子银行发展将是一场持久战。各大银行也开始在抢占电子银行这个隐性的蛋糕，但我们需要激活我们的潜在客户群，我们需要慢慢将电子银行这个“蓝筹股”植入客户脑海，而后用所谓的网络倍增效应。比如大家一块吃饺子，大家吃的越多，每个人吃的也越多。最显著的例子就是微信，用得人越多，大家越爱用。

青年员工是推广电子银行的主力军，借此机会我希望对我行的青年员工说几点希望：

- 1、首先，我希望我们工行的青年员工可以十分熟悉我们的电子银行产品，彼此多交流，电子银行部可以送教上门，作大

家有力的后备军。

2、再者，我希望我们工行的青年员工热爱我们的电子银行产品。只有热爱自己的产品，才能在营销时让客户觉得不是在营销，而是让客户感同身受。

3、希望各个渠道都可以看到工行青年员工的身影，“线上+线下”、“渠道+实时”、“多场景应用”，青年员工像海绵，对新生事物的接受力是很强的，大家多学习，积极把握前沿信息科技发展成果，更加敏于客户体验、长于提出建议，打造一个以平台战略为牵引、以智能金融服务为重点、以线上线下交互为特色、以大数据全面应用为支撑的金融服务新模式。

最后，希望我们的青年员工在这个电子银行带动的快节奏“新常态”下，以锐意创新的激情投身实践，以艰苦扎实的奋斗成就人生，不断创造新的工作业绩，不断书写人生的华丽篇章。

## 青年员工座谈会老员工发言稿篇二

：沟通交流，毕竟不管走到哪里，我都是xx人。出了一套独具特色的“xx文化”和“企业

思想

政治工作模式”，为企业发展注入了不竭的

精神

动力。在《金融时报》、看到xx银行授予“年度最佳中型城市商业银行”和“年度最佳风险控制中小银行”荣誉称号；。吃饭问我在什么单位上班我就和他们讲了xx银行的发展，各项存款余额达200亿元，占莱芜银行业第一位，他们也介绍了

豪德集团实力和发展，当时我就说，如果你们需要我们给你们服务就给我打电话我必须给你们服好务，过了几天他们主动和我约时间来谈银行业务的事情，愿意在我们xx银行开立账户，就这样我又增加了大客户。我心想这客户是个大客户必须和他处好关系。经过多次的交流我们的感情一次比一次增加。在孩子的问题上，我想众多的家长应当都和我的想法一样，只要孩子健康、向上、踏实工作，我们家长必须全力配合。

如今的社会竞争激烈，我们要鼓励孩子树立正确的人生观和价值观，在工作中遇到困难时，我们家长更应当给予提示帮忙和恰当的点拨。虽然我此刻不在银行上班可是我还是商行人，我女儿很荣幸的进入了xx银行，我还是尽可能引导她怎样拉存款和服务，一个银行客户再多，可是没有良好的服务是稳定不了客源的，服务无止境，想发设法给客户方便，仅有这样做工作才能对我们xx银行信任，想完成存款任务就要拉几户大公司、大单位存款。个体工商户是主要客户，普通居民存款作为补充。

和各位同事共同努力下□xx银行必须又快又好发展，业绩必须蒸蒸日上。

祝：xx银行做大做强！

多谢大家！

## 青年员工座谈会老员工发言稿篇三

、同事：

大家好！

今日，很高兴能参加这次座谈会，同大家见面和交流，十分感激

## 领导

们给我们供给了这次的机会。首先，我叫xx来自xx银行！。年12月1日是我正式进入xx行的时间，转眼间四个月已经过去了。还记得当初□xx行招聘的场景，每个人都是刚刚从大学毕业的青年人，怀揣着梦想和抱负，经过层层选拔，最终所剩下的仅有一百人，如果说是我们选择了农发行倒不如说农发行选择了我们，当我得知我已经成为农发行一员的时候，我很自豪的对父亲说：“我找到了一份我终身热爱的事业”。记得培训结束的时候与xx行签约的那一刻：“我在心中告诉自我，我不仅仅是找到了一份工作，更是找到了属于自我的事业，并且我要把它变成我一生追求的事业”。事实证明，我的选择是正确的，因为我热爱它，并且决定在以后的人生道路上与之同行，共同奋进。记得在我报到的那一天□b行长语重心长的对我们说：你们是xx行的未来，也是xx行的期望□xx行的未来就会落在你们这些青年人的身上，要坐言起行，虚心的像老一辈学习，找到属于自我事业上的奋斗目标。这一刻，我体会到了作为一名

## 领导

人，他们只是期望我们这些新职工能够做一行，爱一行，能够从中找到自我的人生目标。

虽然这四个月来我不断的做同样的工作，每一天“记账、理账、收收付付”可是每一个工作对我来说都是一个使命、一个新的起点，我从中学到了许多。我懂得作为一名综合柜员，首要的任务就是要学会认真，从记账中我懂得了银行业记账的方式。记得刚开始上岗的时候我很迷惑，每一笔账我都不太明白，总是出现错误，我很矛盾，我到底是否适合这样反反复复的工作方式呢？之后得知，单位里的每个人都是从这种反复的记账开始学起，我找到了工作的起点，也找到了自信。我开始虚心学习，遇到不懂得就像老一辈求教，四个月的工

作生活，让我体会到了xx行从封闭运行到以效定贷；从单一的支持粮棉油流通领域到支持大农业；从手工记帐到单机版对公，再到全国数据大集中的综合业务系统；从手工联行往来到电子联行，再到实时到帐的电子汇兑；从纸质文件到电子公文。我很自豪，看到了xx行的成长，同时也对自我的未来充满了期望。在xx行的改革和发展取得显著成绩的同时，基层机构案件频发的问题却始终没有得到有效的控制。这些案件的发生，不仅仅给我行造成了巨大的经济损失，也给其社会形象带来了不利影响。“4.29”事件的发生显现出我行的风险防范存在某些弊端，以下是我个人的一些见解：

1、首先，业务是靠人操作的，所以对业务人员的选择和配置是至关重要的。在扩大外需的同时要加强内部管理制度，构成一套执行本事强的内部管理机制。

2、其次□xx行应当构成一套完善的法律制度。对于一些企业贷而不还的行为，以法律的手段来维护我行利益，让那些为骗取国家钱财的企业望而却步，让优质客户能够有足够的贷款。

3、最终，放贷业务流程繁琐，使贴合条件的企业不会去选择我行。一笔贷款的发放，需要基层行搜集资料，到市行下来调查，反反复复的评级工作，对于那些急需流动资金的企业来说无不是雪上加霜，失去了许多潜在的客户。

以上是我工作四个月以来对农发行的了解，我相信xx行在全体员工不断努力下会更好。多谢！

## 青年员工座谈会老员工发言稿篇四

尊敬的市局（公司）各位领导、各位烟草同仁：

在这次盐城烟草系统“迎新春、话发展，我与企业共成长”青年员工座谈会上，能作为代表发言，我感到无比的自豪。

首先，感谢市局（公司）团总支给我这次学习交流的机会。

本人自20xx年11月份到大丰市局（分公司）参加工作至今，已经有一年多的时间。一年多来，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，我面对过挫折和压力，也收获过成功和喜悦，在这一过程中，我的经验逐渐积累，也逐渐走向成熟。

记得才参加工作的时候，开始很担心不知如何与同事共处、如何做好工作。因为公司的这些业务是我以前从未接触过的，而且和我的专业知识相差也比较大。但是这一年多以来，在公司宽松融洽的工作氛围下，经过公司领导和同事的悉心关怀和耐心指导，我很快适应了公司的工作环境，也基本熟悉了整个营销部门的各项工作流程。我深知，自己的每一次进步都凝聚着领导关心和爱护，凝聚着同事的传教和帮助，凝聚着个人的汗水和努力。

听了大家富有激情、满载收获的心路历程，我同样身心启迪，感受至深。借此机会，也谈谈自己工作、学习、生活当中的几点体会，与大家相互学习，共同进步。

一直以来，我始终坚持学习建设有中国特色的社会主义理论和党的各种路线、方针、政策，坚持学习各种烟草法律、法规，积极参加单位组织的各种政治学习活动。通过不断学习，使自身的思想理论素养得到了进一步的完善，思想上牢固树立了全心全意为人民服务的人生观、价值观。

勤勉的精神和爱岗敬业的职业道德素质是每一项工作顺利开展并最终取得成功的保障。一年多来，我在行动上自觉实践“两个至上”价值观，以满腔热情、富有激情、充满智慧、奋力创新的精神积极、认真、细致地完成好每一项任务，严格遵守各项烟草行业的法律、法规以及单位的各项规章制度；平时生活中团结同志、作风正派、自觉抵制各种不良风气的侵蚀。

刚开始时我是在内勤岗位跟班实践，从第一天开始，难题就接踵而至。对卷烟销售、客户服务、品牌培育等业务技能要么是一知半解，要么根本就是一窍不通。从零开始，一边是同事们的悉心指导，一边是自己对相关知识的反复学习。几个月下来，我对相关业务技能有一定的了解，通过实践，我解决实际问题的能力和组织能力也得到了很好的锻炼。工作中，我始终把“三个坚持”作为提升个人学习能力的首要标准：

三是坚持理论与实践相结合，用理论指导实践，达到了学以致用目的。通过这个几个月的努力，自己无论在思想、知识、行动上都得到了完善和提高，已经能够适应岗位的变化和要求。

参加工作以来，本人各项年度任务完成情况较好。更重要的是通过参与标准化客服中心建设、“卷烟经营零售服务标准店”建设、创建优秀基层分公司、烟草应知应会电视抢答赛、中青年论坛等等活动，深入接触和学习了不少的烟草行业以及卷烟营销相关知识，同时也使得我的工作能力和为人处世方面都取得了不小的进步。

正所谓是“金无足赤，人无完人”，在取得一点成绩的同时，我也还存在着以下几点不足：一是工作中有时魄力还不够，放不开手脚；二是在处理一些事情时有时显得较为急躁；三是对一些业务技能特别是营销业务还不够熟悉。

在今后的工作中我将进一步发扬优点，改进不足，拓宽思路，求真务实，全力做好本职工作。打算从以下几个方面开展工作：

#### 1、加强业务知识。

通过扎实有效的学习培训活动，以达到两个“明显提高”为目标：一是理论素质有明显提高，对卷烟营销知识和国家局、

省局、市局重要发展思路、发展战略有更深层次的理解；二是业务素质有明显提高，能更加熟练地掌握和运用各项业务知识，解决问题有理有据，开展工作有章可循，达到能办事、会办事、办成事的目的。

## 2、加强工作统筹。

根据公司领导的要求，对各项工作进行具体谋划，明确内容、时限和需要达到的目标，加强部门与部门之间的协同配合，把各项工作有机地结合起来，理清工作思路，提高办事效率，增强工作实效。

## 3、加强工作作风。

以“满腔热情、富有激情、充满智慧、奋力创新”的良好精神状态，以等不起的紧迫感、慢不得的危机感、坐不住的责任感，一如既往，问路前方，永不停步，全力投身到平时的工作当中去。

路漫漫其修远，吾将上下而求索，职业生涯刚刚开始，我还需加倍努力，一步一个脚印踏踏实实做好本职工作。

谢谢大家！

## 青年员工座谈会老员工发言稿篇五

、各位同事：

大家好！

很荣幸能够在那里和

大家分享

作为一名青年员工的光荣与自豪！同时，也十分感激

## 领导

对我们青年员工的关心和重视，给我这个难得的机会，让我与大家一齐来学习、交流。

无微不至地关怀下，在同事热心帮忙和自身努力下，我在各方面都得到了必须的提升。回顾五年来，我感触颇多，现借用四个词句向各位

## 领导

及同事汇报一下自我五近年来在学习和工作中的体会和感受，以及对我行业务改革的一点提议。

职责心是影响一个人事业成败的关键。一个具有高度职责心的人，会把工作看成追求和奉献，满怀热情地投入工作，取得显着的成绩，做出卓越的贡献，实现自身的人生价值。一个没有职责心的人，一个丧失职责感或职责心不强的人，会把工作当作负担，自然就会丧失工作的乐趣，一事无成，虚度年华，悔恨终身。职责心是我们每一个青年员工成才的基础，为人处事的前提，也是我行振兴的根本。

在工作中我们的本事有大小，术业有专攻，职位有高低，岗位各有不一样，但不管从事什么岗位，必须要有敬业的工作态度。敬业首先要爱岗，这是我们发展的起点。爱岗就是对自我所从事的工作充满热情，始终坚持进取乐观的态度，干一行爱一行，爱一行精一行，以积极主动、认真负责的态度，遵章守纪、规范行为、标准化作业、保质保量快速完成任务。

，贷后监管任务繁重，工作相当辛苦。应对繁重辛苦的工作和恶劣的工作环境，没有吃大苦耐大劳的

## 精神

是绝对不行的。三是要有巧干的聪明。除了要实干、苦干外，

做好收购资金管理同样需要讲究方式与方法，也就是要掌握巧干的技巧。工作中的巧干，往往会事半功倍，而不讲方式方法和蛮干，有时会适得其反，与我们的愿望背道而驰。听到这句话时，你是不是也和我一样深有感触。不得不承认，这句话刺痛了你我的心，可是细细想来，却是真真正正的社会现实。人生的价值，庸人用享乐来衡量，能人用创造来计算。在工作中我们工种、职位分工的不一样造就了我们薪水的不一样，庸人就会抱怨薪水太低、怀才不遇等并对外界因素产生种种抱怨，这种人不管走到哪里多会抱怨；聪明人才会反思自身存在的价值和自我创造的价值是否对自我的生存和发展带来了正面意义和正面价值，说通俗点说也就是自我做出了什么成绩。出来工作这么多年，每一天睡觉前我会问自我两个问题：今日我做了什么明天我要做什么人生勿用悔恨来填充，生活别用无聊去渡过，工作忌用松散和怠慢来应对。生活要有目标、有追求。有了目标和追求人生就有了方向，人最可悲的是没有自我的方向和目标。青春仅仅是一个短暂的美梦，当你醒来时，它早已消失的无影无踪。人生最要紧的，不是你此刻站在什么地方，而是你要往哪里走。

一个人，物质财富能够不富有，但

精神

世界不能空虚；智力学识能够不高，但不能够

思想

道德败坏；社会地位能够不高，但不能够没有存在的价值！

！“我十分同意这一观点，你要是仅仅把职业当成你养家糊口的一个手段，你对职业的态度就会是应付了事，完成任务，如果将它当事业了呢！你就会不停的追求，不停的完善自我的职业技能，不停的丰富自我的职业知识，在工作中得到享受。如何实现自我的梦想行胜于言！

古人说”合抱之木，生于毫末；九层之台，起于累土；千里之行，始于足下“”不积圭步，无以至千里；不积小流，无以成江海，骑驥一跃，不能十步，弩马十驾，功在不舍“漫长的人生需要一步一步地走，职业梦想的实现需要一点一滴地奋斗。通往梦想的路是遥远的，但起点就在脚下，无论你的梦想是否高远，它们的实现都需要一点一滴脚踏实地地去奋斗。世界上从来都不会有一蹴而就一步登天的事情，想要实现梦想就要有埋头苦干的心理准备，因为踏踏实实做事是实现梦想的根本途径！

精兵简政是企业改革的方向，也是提高效率、减少浪费的重要途径。

首先，兵要精。业务改革和发展需要很多的精兵充实基层、分行业务部门。兵精不仅仅能够适应我行形式发展需要，更有利于迅速将工作落实到实处。并且做业务不能人浮于事，否则增加了成本，还导致工作效率低下，遇到好处，个个争功，遇到问题，相互扯皮。

其次，政要简。举个例子，沭阳新概念评级报上市行已经有一个多月了，材料补充了2次，此刻还没有到省行，我没有针对个人的意思，只是期望业务部门经办人员设身处地的想一想，切实的把基层行的事情当做自我的事情，不要弄个反馈让基层行补充了事，新概念是与我行建立信贷关系4年的老客户，客户基础资料已经不明白报了多少份了，还需要基础行送基础材料期望要真真发挥市分行服务平台作用。

多谢大家！