

# 回顾公司历程演讲稿三分钟(大全5篇)

演讲稿是演讲者根据几条原则性的提纲进行演讲，比较灵活，便于临场发挥，真实感强，又具有照读式演讲和背诵式演讲的长处。那么演讲稿该怎么写？想必这让大家都很苦恼吧。下面是小编为大家整理的演讲稿，欢迎大家分享阅读。

## 回顾公司历程演讲稿三分钟篇一

2012年3月，通过学习公司的企业文化，更多的了解了企业内的精神文化，自己的思想也得到了一定的提升，对企业文化的理解从一个简单的识别层面了解到了更多其中的内涵，在三明鑫疆的精神文化指导下，重新思考了百合通的公司管理及精神文化建设。

在三明鑫疆这样一个大家庭里，在长时间的积累和沉淀中，公司也有有了自己的企业宗旨，企业愿景，及相对统一的人生观等。有人说，一个企业应是一所学校、一支军队和一个家庭，这种比喻确实有其道理，他告诉我们一个企业要拥有一个能使自己的员工能通过学习，不断提高自身素质的环境，这也许是企业人才来源的最好的途径。首先我们应该认识到，什么样的人才是企业优秀的人才？一个企业的优秀人才，应该是深知企业的文化，在思想上能有机地融入企业的文化中成为一个整体，同时具备能创造性地、出色地完成本职工作的能力，特别是深知企业文化尤为重要。

团队至上、责任第一、公平公正、知行合一公司的企业核心价值观，是我们公司做大与做强、做优与做久、专业化与多元化、本土化与全球化、进取与保守、变革与稳定、短期与长期进行选择的一种价值准则，百合通药业作为一个正式开始运作不到一年一个新公司，也是在坚持公司的核心价值观的基础上来发展业务，开拓市场，加强内部管理。公司提倡“没有完美的个人，只有完美的团队”，尤其作为刚起步的

百合通药业，打造一支优秀的团队也是公司起步之初的重中之重，一个优秀的团队能把公司建设，规划的更好，但，于此同时，在公司建设过程中，也会出现一些问题和矛盾，出现问题或者错误时，大家又需要有敢于站出来主动承担责任的勇气，作为百合通的经理，也会在坚持公平公正的基础上，合理处理所遇到的问题，努力做到知行合一，因为知道是没有力量的，相信并做到才有力量，只有这样，百合通药业才能在总公司的指导下，在今后的市场竞争中，得以更好的生存和发展。

在今后的的工作生活中，在狠抓公司各项管理的进程中，始终将企业文化建设贯穿其中，将培育进步的企业文化和发挥人的主体作用作为企业管理的主导环节，以踏踏实实做人，认认真真做事为企业相对统一的人生观，坚持诚信务实求发展，改革创新塑辉煌的企业发展观，我们三明鑫疆人充分发挥个人的潜力，提升自身的综合素质，增强我们的向心力、凝聚力，努力将企业规模做大、实力做强、形象做优！

XXX

2012年3月7日

## 回顾公司历程演讲稿三分钟篇二

大家上午好！

我是第四支部的左永刚，我演讲的题目是坚信胜出，收获成长。

前些年热播的电视剧《亮剑》相信大家都看过，剧中李云龙在军校毕业论文答辩时，有一段精彩的论述：“古代剑客们在与对手狭路相逢时，无论对手有多么的强大，就算对手是天下第一的剑客，明知不敌，也要亮出自己的宝剑。即使是倒在对手的剑下，也虽败犹荣，这就是亮剑精神。”这段话

深刻的留在我脑海中，时至今日，仍在耳边萦绕。我不断思考，细细体会，我想我们的胜出文化就是一种亮剑精神的体现。

可以说，公司的发展历程始终伴随着胜出文化和信念——胜出必有所长：

胜出是一种超越。昨天的自我是今天的开始，今天的自我是

明天的继续。超越自我，是一种随机应变的技巧；是一种勇往直前的自信；是一种运筹帷幄的睿智；是一种坚持不懈的潜能；是一种卧薪尝胆的魄力；是一种大刀阔斧的展现；是一种惊心动魄的博取；是一种一鸣惊人的喝彩！超越自我，不是冲动的捕风捉影，而是镇定的苦心孤诣；不是粗鲁的自吹自擂，而是优雅的人尽其才；不是盲目的横冲直撞，而是准备的有条不紊；不是卖弄的花枝招展，而是斯文的高风亮节。

胜出是一种责任。爱岗敬业，既是中华民族的传统美德，也是当今时代发展的要求，更是企业发展精神的精华。当今社会纷繁复杂，竞争激烈，就要我们必须具有强烈的工作责任心，深入理解自己的责任，全身心地投入到工作中，这样才能在激烈的竞争中处于不败之地。走近企业，融入企业，共谋企业发展，在全力打造新国企、创造新业绩、实现新跨越的新征途中贡献我们的青春与才智。真正做到先企业之忧而忧，后企业之乐而乐。

个人成长与工业发展息息相关。只有懂得胜出文化的内涵，有一种精神，追求一种信念，超越自我，尽职尽责，那么在工作中就会收获欢笑和泪水，就会收获成长。因此在今后的工作中，要凝神聚力，实干多做，为河北中烟的钻石梦奉献自己的全部力量，因为我坚信：胜出必有收获。

谢谢大家！

## 回顾公司历程演讲稿三分钟篇三

6月26日公司下发了《关于认清当前及未来宏观经济形势进一步做好本职工作和二期建设的通知》（以下简称86号文件）。我分厂高度重视，张庆厂长在广西出差回来之后，组织工段长以上人员进行了学习暨一、二期合并定员的讨论会议。同时要求工段组织各班组认真学习，认清当前的经济形势，转变工作作风，提高工作效率，挖掘每一位员工的潜能，为公司稳步发展做出应有的贡献。

86号文件首先给我们介绍了当前经济逐渐下滑的不争事实，用详实的数字说话，引用权威人士的分析与判断，条理有据。

接着给我们讲明依托传统的三驾马车来拉动经济增长的作法已经捉襟见肘，扩大内需、增大投资、增加出口被经济学家称为拉动经济的三驾马车已经在当前复杂的经济形势下力不从心，并且种种迹象表明，未来宏观经济将加速下行。

然后给我们指出，在如此严峻的形势下，派生出来的社会问题日益凸显，企业面临的压力逐渐加大，就业现状惨不忍睹，省内两家企业前景堪忧。

最后给我们提出要求，希望每一位员工擦亮眼睛，认清形势，切实转变观念，改进工作作风，为公司一、二期建设作出应有的贡献。

86号文件给我们的认识是深刻的，撞击是震撼的，在如此炎炎盛夏，无疑是一剂清脑明目丸，让我们懂得感恩，其实就是给我们一个工作的平台。

珍惜才会拥有，感恩才能长久。敬业爱岗，这就是对工作，对老板的最好感恩。一个人想在事业上有所成就，首先应该学会感恩，不懂感恩就等于遗弃了无数幸运。心怀感恩投入工作的人，是最容易得到成功的`机会的人。面对同行业兄弟

企业的效益下滑，员工的收入大打折扣，甚至朝不保夕。而我们金泰氯碱员工的收入却从来没有受影响，这得益于我们有一个宽厚仁爱的董事长。反之，我们公司却在想办法地提高员工的福利与待遇，如给外地员工补贴调整，增加员工的用餐补助等一系列薪筹政策的调整。给员工新修宿舍楼，新添内部高标准的配置等福利，真正的把员工当做自己的孩子一样的爱护与关心，这样的企业真的是凤毛麟角。面对如此种种，我们没有理由不心怀感恩，更没有理由不努力工作。

可能我们还有一少部分员工不理解，今天不努力工作，明天努力找工作的真正含义，企业是我们的衣食父母，是我们养家糊口的地方，我们每一位员工都是金泰这艘大船上的一名水手，甚至是一名大副，而不是一名乘客，这艘大船航行的有多远，要靠我们每一位员工齐心协力地去划桨拉纤，而不是看客，责无旁贷地为企业的生存与发展分忧解难，在懂的感恩的同时，更要懂得担当。

心怀感恩，埋头工作，这是我们目前最应该具有的心态。心态调整好了，就意味着具备了能量，然后怎样开展工作，提高效率，又是一个方法问题。我聚氯乙烯分厂作为金泰氯碱的第一大厂，理应做的最好，因此我们也制定了一系列的改进措施与方案。

一、分厂内部成立考核小组，制定详细的考核细则，责任逐层落实，压力逐层分解，提高工作效率。分别由生产、设备、工艺厂长牵头，对各工段的工作进行考核评比，奖优罚劣，每月一评，每月一兑现。

二、积极地进行一、二期合并定员与优化工作的深入与准备工作，反复与工段长沟通，动之以情，晓之以理，以公司利益的高度阐明此项工作的战备意义与积极作用。提前着手对相关岗位进行了合并，对相关岗位进行了一岗多能的培训与教育，为下一步工作的顺利开展奠定基础。

三、努力倡导勇于付出的心态，并不断引导这样的优秀员工层出不穷。首先从厂长一级做起，影响工段长，带动班长，直至要求全分厂的每一位员工。我聚氯乙烯分厂厂长连续3个月不休假，工段长连续1个月不休假，班长10天不休假的例子比比皆是，并不断加班加点，工作效率明显提高。

用感恩的心看世界，用感恩的心做人做事，你将获取无穷的力量。企业给予我们的不仅有物质上的，而且也有精神上的企业文化，做人诚实、做事扎实、作风朴实，让我们受益无穷。而我们回馈企业最大的就是埋头苦干，扎实工作，勇于付出，勇于担当。

## 回顾公司历程演讲稿三分钟篇四

结论：前期邀约对象邀约缘由必须明确。邀约的说词必须说动对方为目的，达到人人一致。在过程中必须步步进确认客户是否能到场，到场人数进一步明确。在活动前，要有专门的确认人员以公司名义再次确认到场。并友情提醒到场时间和地点以及细节。

活动从到活动当天因为营销策划方面的不足，直到活动现场还是显得混乱而没有条理性。针对突发事情，所有人都不知如何处理。这个可以多关注一下同行业的，比如苏宁，国美的活动。多汲取一些经验。

结论：活动策划人员做活动前，最好公司主管和管理层开会探讨。主负责人要理出程序。并安排任务执行。

因为公司所有部门都以销售为主，但是整个量上并没有明显的提升。其实在活动当天应当除了必备的人员外，其它后勤部门应当各就各位。该送货还得送货，也可显示出本司的效率。

结论：针对活动目的采取不同的方式促进目的达成。如做销

售，要能说明客户为什么要购买我们的产品我们的优势，给的资源。（现场的促进）。现场人员的分工明确，各司其职，能协助，不能抢出风头。随时维护公司形象和活动主题。

活动结束后，召集所有参与者，总结并分析问题。提出好的建议，策划人详细记录以备下次活动参考。认识到下一次永远比这一次好的道理。

从老板到管理策划人。要站在一起分析公司活动投入，盈收状况总结。问题分析及解决等。培养活动策划和管理人营销式管理的理念。和作为老板投资和回报比的概念。

## 回顾公司历程演讲稿三分钟篇五

十年，弹指一挥间。

20xx年，伴随着泰州公司的组建和成立，我跨进了靖江市电力公司营业厅的大门，迄今已有10个年头。回首往事，点点滴滴的印记仿佛就在昨日。

这十年，我们满怀激情，用深情和汗水书写我们激昂的青春，将执着和努力挥洒在平凡的岗位上。十多个春夏秋冬，我们见证着公司的成长历程。

20xx年，公司营业厅正式成立。它的成立，使电力企业多年来“进一次门，找一个人，就能办成一件事”的夙愿，在营业厅里变成了现实。记得刚来时，老师傅们就提醒我，营业厅作为电力行业直接面向社会的窗口，一言一行都代表企业的形象，做好业务工作就要练就一付好脾气、好耐心。尤其是面对客户的不满时，更要耐心向客户解释。为塑造良好的企业形象，工作中，我力所能及地为每个客户做好服务，给客户一个灿烂的微笑是我工作的开始。工作中，我常常告诫自己，要用我们的爱心，来换取客户的舒心，将“你的满意，我的心愿”作为座右铭规范自己的行为。

记得炎炎夏日的一天，一位客户怒气冲天地来到营业厅，他说平时他家每月电费不足百元，上个月竟高达300多元，可家中并没有增加新的用电设备，他认为是供电部门弄错了，要求立即退钱。当客户说明原委后，我迅速与抄表人员联系，经检查发现是他家的冰箱老化，一天要用3至4度电，造成电费猛增。听完这些，这位先生很不好意思，对自己的不礼貌表示道歉，还反过来感谢我们。他说：“刚才是我不对。如果不是你们及时帮我找到了原因，说不定我家的老化冰箱还在继续耗电呢。”正是由于我们的共同努力，自营业厅成立以来，营业厅多次获得各种荣誉，先后被华东网局首批命名为“文明示范窗口”，“青年文明号”，“城市供电营业窗口规范化”服务等荣誉称号。

20xx年，随着社会主义市场经济的日趋完善和电力体制改革的进一步深化，电力营销方面产生的社会关系日趋复杂，电费收取、盗窃电能、触电事故和破坏电力设施等问题日益突出，需要电力部门依法来引导、规范、约束和保障，要依据供用电合同来判定。因此，签订好供用电合同，是降低风险的重要措施。

20xx年，对我来说是一个新的挑战。我从营业业务岗位转为供用电合同管理，工作岗位变了，但我工作的热情不减。我想，电力企业在长期的计划体制下赖以执行的许多行之有效的行政规定已经废止，这给供用电管理秩序造成一些真空和空挡，造成失控，如何来弥补和优化管理，比较可行的出路之一就是签订好供用电合同，接任该工作后，我认真贯彻省电力公司供用电合同新示范文本，按照要求对照执行。近年来，劳动力流动日益频繁，出现一些外地自然人用户欠费后失踪的现象，供电企业即使想采取法律措施，因缺乏讨债对象使得所欠电费成了无头债。针对这一现象，在实际工作中，每当与这些用户签订合同时，我都坚持原则，严把签约关，要求这类用户提供适当的担保，并掌握其必要的财产情况，以发生欠费用户失踪而无处讨债的现象，四年里，我经办的供用电双方从没发生一起纠纷和违约行为。

20xx年，我担任了公司“95598”客户服务中心班长，从业务的前台转到“95598”幕后的电话服务，刚开始我以为，客户服务中心无非就是接电话，很轻松，近一年的工作使我渐渐悟出了“95598”的真正内涵，“95598”对公众来说是光明的符号，要把最真挚的微笑融入到每一个电话中来，它是电力企业与客户的一座连心桥。

工作中，我锲而不舍地践行“只要你一个电话，其余的事由我来做”的服务承诺，塑造了一个“看不见的风景，听得见的靓丽”的良好形象。有不少客户因为对电力政策不了解，甚至有人出言不逊，我接到这样的电话都会耐心地帮他们打消怨气，直到客户满意为止。今年8月，因持续高温，用电负荷居高不下，许多居民小区由于电压低纷纷出现负荷开关跳闸、日光灯不亮，遇到雷雨天气出现大面积停电等现象。这个时候，客户服务中心电话此起彼伏，面对繁忙的电话，我和同事们一边采取故障处理紧急预案，一边安抚客户，不厌其烦地向客户解释，寻求客户的谅解，设身处地地为客户着想，同时，换位思考，心里怀着假如自己家没电的设想，急客户所急，为客户送去最好的安慰，遇到不能处理的情况立即向领导汇报，用自己的细心、耐心、诚心塑造电力公司温馨服务形象，踏踏实实地为广大客户解决用电疑难问题，赢得了广大群众的信任。

10年春秋，几多汗水，我常常怀着对公司的感恩之心，对客户理解之情，辛勤地工作，即使受了委屈也不改初衷。因为，我深深地爱着电力企业，爱这样的事业，爱我们的客户。在这个日新月异的时代，是这个企业为我提供了展示人生价值的舞台，在这个舞台上，不论是过去、现在还是将来，我都将更加尽心尽责地在平凡的岗位上奉献自己，与公司一起成长。