

2023年运输公司演讲稿(汇总6篇)

演讲稿具有观点鲜明，内容具有鼓动性的特点。在社会发展不断提速的今天，需要使用演讲稿的事情愈发增多。我们如何才能写得一篇优质的演讲稿呢？以下是我帮大家整理的最新演讲稿模板范文大全，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

运输公司演讲稿篇一

大家好，今天在这里我把我的情况向大家汇报一下。我叫***，1960年8月出生，高中文化，1979年12月参加工作，先后在过安装班、城管所、变电站工作，现任电力服务公司副经理。

今天来参加服务公司经理竞聘，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。

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。

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

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，强调安全生产的重要性，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。

再好的管理制度，离开了人也就毫无意义。因此，抓好员工的思想教育就显得尤为重要。作为一个管理者，做好员工的

思想工作是一门基本功，要学会与人交流与沟通，了解每个员工的思想动态，找出有代表性的问题及时加以解决。让大家统一认识，心往一处想劲往一处使。

提高员工的素质，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，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去那样一锤子一锤子的去干了，我们也要学会搞多种经营，扩大扩宽我们的经营范围，到社会上去找效益，最终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，如果能够竞聘上去，我将把我的全部精力投入到管理工作中去，实践自己的竞岗诺言；如果竞争不上，我也一样服从公司领导的安排。

运输公司演讲稿篇二

大家下午好

我首先感谢校领导、同志们的信任和支持，给我这个机会，参加竞聘演讲。我本着锻炼提高的目的参加竞聘，向大家介绍自己，展示自我，接受检验和挑战，希望得到大家的信任和支持。我从1996年工作至今，已经有十五年的工作经验，去年担任一年级一班的班主任，同时担任一、二年级的年级组长。

组建好我们年级组后，我们面临的第一个问题就是要在孩子入学前召开一次新生家长会。家长会对这些新老师来说是陌生的，因此我在召开家长会之前对一年级各位班主任进行了具体详实的培训，确定了详细的家长会的内容，制作了精

美的课件，并对教室环境的布置、老师的服饰、态度、语言要求，以及一些注意事项，如：要填写家长签到表、联系表等，都做了具体的说明。并在召开家长会之前还进行了模拟演讲，发现问题及时改正。经过一番努力这次得以家长会圆满成功，取得了预期的效果，我们一年级的新生以惊人的速度走上了正规，受到了领导和老师们的高度评价。

从踏进锦绣开始，从组成我们年级组开始，我就以身作则，树立年级组的理念：我们是一家人，每个人的事就是大家的事。一人有事大家要齐上阵，在实际工作中我们也是这样做的。

例如，刚开学那段日子，各位新班主任面对那么多的学生和家 长，面对学校的一些工作，都或多或少遇到过一些难题。虽然我对自己的工作也不是游刃有余，但每当这时候，我总是站在她们身旁，和她们一起出主意，想办法，寻找解决问题的最佳方式。记得有时候为了一个问题，我们几位班主任之间一晚上就要电话交流好几次。

又如，为了迎接市督导，我们从教学、学生常规、卫生等方面做好了一切准备。全体教师都精心准备了优质课，制作了精美的课件和教具，新老教师之间，新教师与新教师之间互相进行了听评课，为督导做好了充分准备。最后抽到了董迪迪老师讲授思品课，这是事先没有预料的。在时间紧、任务重的情况下，我们全组人员放弃了中午的休息时间，群策群力，有的帮忙找课件，有的帮着定教案，为了上好这节课全组教师在共同努力。

还有在新教师参加的区优质课比赛中，我们组全体人员除了帮她们准备课外，班级中的事情也尽全力帮忙。特别是张勇、刘晓霞两位非班主任，看到哪个班级没人上课或者没人放学，就会主动去代课、送队，有时整整上一天课，令人非常感动。经过努力。老师们在比赛中取得了优异的成绩。

俗话说：“人心齐，泰山移。”有了我们组这种有事扭成一股绳的劲头，我想，无论在以后的.工作中遇到什么难题，我们都会迎刃而解的。

作为年级组长，我深知我的责任不只是带好我自己的班级，整个年级组的全面发展才是我最大的责任。因此，在工作中我把整个年级组的事情时时挂在心上，发现问题，及时解决。

如，一、二年级孩子年龄小，安全问题非常重要。在看到课间纪律很乱时，我根据具体情况以最快的速度制定了“课间纪律整顿计划”：划分活动区域，各班在自己门前活动，从前门到后门之间，中间不要越过花盆；各班选出五个优秀的学生在自己教室门前轮流执勤，周一到周五每天一个，各自管好自己班的同学；各课间执勤教师继续按时上岗执勤，确保学生安全。这样制定好计划后，我们都严格执行，老师之间、师生之间互相提醒，按时执勤。我不管是否执勤，一有空就在大厅里到处转转。经过一段时间的努力，我们年級的课间纪律有了很大改善。

又如，在期末复习时，我看到大部分新教师不大清楚复习课的具体模式。于是我上了一节拼音总复习的公开课，一二年级的语文老师加上李秀琴老师参加了听课。并结合那堂课开了一二年级语文组会议，让她们给我评了评课。我还制定了上拼音复习课和课文复习课的两个课堂模式，在会上交流、讨论。让老师们以此为参考，带领学生把知识掌握扎实、复习好、周末考出好成绩。

虽然我们组大部分是新老师，但经过一学期的努力，教学上取得了一系列成绩，班级管理也逐步完善。我为拥有这样一个团队而自豪、骄傲！但我深知我工作中还有一些不尽如人意的地方，我会更加完善自己，使自己以后的工作可以开展的更好。我们的团队也还存在很多不足，在以后的日子里我们定会更加团结一致，发挥每个人的特长，竭尽所能的为干好各项工作而更加努力！

我想如果我竞聘成功，我将从以下几方面努力做好本职工作：、

1、作为年级组的带头人，高度的责任感是做好工作的先决条件。要有集体观念，在个人利益与学校工作冲突时，要全力支持学校工作。率先垂范，无私奉献，同时还要培养亲和力，要服务每位教师，在人格上尊重教师，心理上接受教师，感情上亲近教师，工作中要以身作则，注重身教，工作勤奋，任劳任怨。

2、认真完成学校各处室布置的任务

在工作中，要既重感情，又讲原则，善于上下协调。公正是信任的基础，作为一名年级组长，失去公正就很难让人信服，过于强硬又不便于合作。在工作中既按原则办事，又要有涵养，对事不对人，学校决策的传达、以及其他的事情的布置，年级组长必须善于上下协调，才能把工作抓紧、抓实、抓好。

3、要作到与时俱进，学习先进的教学管理理念，提升自己的工作能力，这样才会获得其他老师的尊重，便于工作的开展。

1、有一支过硬的班主任队伍，年级的发展才可平稳。结合学校的工作任务，在重大问题上整个年级组要与学校的方针达成共识，适时召开班主任会议，不仅传达学校的通知，还能开展班主任工作经验交流，形成向上的工作氛围。

2、在当今竞争激烈、学校上台阶的大背景下，能使大家心往一处想，劲往一处使，教学上夯实基础，严抓课堂纪律，使整个年级学习、生活和谐有序发展。

3、深入了解本组教师的思想情况，做好协调工作，增进团结，营造良好的工作氛围，共同做好学校各科室交办的工作。

1、二年级还是低年级阶段，所以要严抓日常管理，重视行为

规范。态度决定一切，没有规矩不成方圆，继续从学生身边的小事抓起，结合学校的要求，关注早读、课堂纪律、升旗早操的出勤、室内外卫生，学生的考勤、课间文明休息，规范学生文明行为，配合德育处做到有要求、有督促、有总结、有表扬，持之以恒，常抓不懈。为良好学习氛围的养成打下坚实的基础。

3、重视养成教育，养成良好的学习习惯。

4、每学期按学校的计划组织好年级家长会，让家长充分了解学生的在校的学习情况，从而更好地配合教师进行教学。

5、关心本年级各班的班级建设、班级面貌。可适当组织班级管理经验交流，并及时做好改进工作。

以上是我的一些不成熟的想法，还请大家批评指正。最后，我想说的是，学校让我快速的成长，那么在学校提升的过程中，想承担更多的责任，来尽自己的一份微薄之力，为学校的发展添砖加瓦，是我应尽的责任，作为竞聘上岗的参与者，我由衷的希望得到大家的支持，获得成功，但我也决不会回避失败，不管结果如何，我都将一如既往认认真真工作，踏踏实实做人。谢谢大家！

20xx年8月26日

运输公司演讲稿篇三

大家好！

从部队退伍后，金融企业是我认定的行业，在座的各位也是最亲密的同仁、朋友。在保险行业工作的20多年中，各位领导和同志们给了我莫大的关心和帮助，使我从一个对保险工作不太熟悉的青年，到现在成长为领导干部。我深深地感到，个人的每一点成长、进步，都得益于我们行业的良好氛围和

环境；体现了领导和同志们对我的厚爱和关心。在市公司这个大家庭里工作，感觉踏实，也很温暖。是对公司这个大家庭的热爱，激发了我竞争副经理的勇气；是因为有了你们——在座各位的支持，才树立了我竞争副经理的信心。特别是现在的市公司，政通人和、心齐气顺。在这样的一种氛围里工作，有这么好的工作环境，没有理由不好好工作，没有理由不再拼上几年。

今天站在这里，首先，感谢大家给我提供了展示自我和施展才华的舞台！我将珍惜这次提高自己、锻炼自己的机会，勇敢地走上台来，接受大家的评判。今天参加竞争上岗。对我个人来讲，这不仅是一次竞争，更是一次对自己的检验、学习和锻炼。下面我就把自己竞争副经理的一些想法，向各位领导和同志们汇报一下。

我的任职优势有这样几点：

一、对人保事业有着血浓于水般的感情。

我从事保险业二十多年，可以说，我的青春，我的苦乐，我的荣辱，都与人保二字息息相关，我以我是人保一员而感到自豪和骄傲，我愿为人保事业的发展，无私奉献我的一切，渴望在更大的空间里，施展才能，为人保事业的大厦添砖加瓦。二十多年刻骨铭心的保险情结，给了我一种勇往直前的精神力量，也是我成就事业的基础，更何况我对人保事业的爱，是如此的专一和执着。

二、对保险事业有着强烈的开拓进取创新的欲望。

我一直认为，保险业充满了挑战和机遇，从事这样的事业，因循守旧，谨小慎微，畏缩不前，只能因无所作为而淘汰。因此，无论在什么样的岗位上，我都不甘平庸，敢为人先。20xx年4月产、寿险分设，我主持做好了一家分两家的的工作，我由人保公司经理，任人保财产保险公司经理。职级未

变，但管理面小了。我正确对待，担子轻了，任务不能减轻。我审时度势，提出了“巩固基础，加快发展，进入新世纪腾飞”的中长期规划，全部得以实现。公司业务由分设前的余万元，到20xx年突破万元大关，增长近倍。尤其是进入新世纪的三年里，净增保费万元，年均增长率达□20xx年底实现保费收入万元，同比增长，人均保费万元，实现利润万元，人均利润万元，位居全市六县（市区）之首，实现了跳跃式发展。

三、对保险工作有着丰富的实践经验。

我从保险业务员做起，至今已有年，在领导岗位已经工作了年，其中，在县副经理岗位年，在县经理岗位年，可以说保险业务的方方面面，了熟于心，业务再错综复杂，也能应对自如。作为一线展业的基层公司，业务开展的成功与否，相当程度上依赖与保户之间的亲和力，靠的是较强的协调能力、社交能力、公关能力。年肥城化肥厂甲酸项目国家立项，面对如此黄金保费资源，各家保险公司纷纷亮出极富诱惑力的优惠条件。我上联市公司，下让业务员全方位跟踪服务，并且调动一切力量进行公关社交活动联络感情，经过市、县两级公司上下联动，力挫群雄，终于获得首席承保人的资格，成功签订了企财险业务保费达万。在着力塑造人保企业外部形象的同时，公司与政府、政府机构、新闻媒体建立了良好的公共关系，为业务的发展奠定了坚实的基础。

四、坚持党性原则，做到清正廉洁，克己奉公，以身作则。

我坚信“己身不正焉能正人”的信条，一言一行都能起到垂范作用。在领导班子建设上，注重加强团结，发挥群体作用；在处理人际关系上，严于律己，宽以待人；在业务发展上，强调开拓进取，服务创新；在经营管理上，遵章守规，合法经营；在队伍建设上，鼓励学习，全面提升员工整体素质；在工作岗位上，吃苦在前，享乐在后，多年如一日，每天早晨提前一个多小时上班，从未休过一个节假日、双休日。我

自知不是科班出身，初始学历不高，所以就不断的进行再学习，努力的充实自己，提高自己，除了坚持学习业务知识外，年专业毕业后，又相继参加了研究生班的学习，并且鼓励全体员工积极参加各种形式的学历学习，努力创造学习型企业。截至我离开肥城市公司时，已有%的员工拿到了国家承认学历的专本科证书。

六、有市公司机关工作经历。

20xx年市公司调我任综合部经理。和大家一道为市公司做了大量工作，为领导和同志们搞好服务。参与组织了“众人推车爬坡”、“保持共产党员先进性教育”等活动，均取得了较好效果。工作中，与大家结下了深厚的友谊，较全面地熟悉了市公司的情况，为做好市公司个方面的工作打下了坚实基础。

以上择其要点谈了自己的任职优势，下面再向各位介绍一下自己任职后的设想。

一、有信心有能力当好助手，做好参谋。

我相信凭自己多年积累的基层工作经验和市公司经历，能为领导的决策提供有价值的参考。职务高低不重要，但思想上要树立主人公的观念，以全局为重，以事业为重，敢言，直言，能言，善言，将自己的聪明才智毫无保留的贡献出来，不计较个人名利的得失，不当摆设。

二、充分发挥自己公关社交协调能力的特长，将自己的成功经验，推广到各个部门。

力争在较短时间内，使自己尽快完成角色的转换，协助分公司领导打开公司工作局面，全面提升市公司业务业绩。职务上去，人要下去，我会经常深入基层和业务一线，加强调查研究，找准问题关键，采取切实可行措施，力争在较短的时

间内打开工作局面。

三、摆正自己的位置，甘当配角，当好配角。

在工作中，我会注意维护主要领导人的威信，全力支持公司领导班子成员工作，拉偏套，使正劲。做到“三个服从”，即个性服从党性，感情服从原则，主观服从客观。做到服务不欠位，主动不越位，服从不偏位，融洽不空位。让领导放心，群众满意。

运输公司演讲稿篇四

非常感谢领导们和同志们对我的信任，给我一个竞争上岗的机会。我叫***，今年##岁，做过###年的销售工作。我之所以积极地参加竞岗，是因为我感到自己对于这个岗位具有特殊的优势。

的销售科长，在长期的工作实践中锻炼了自己的活动能力，也和相当一部分客户建立了良好的业务关系。20xx年，市场竞争激烈的情况下，销售工作显得尤其艰难，但在公司领导的正确经营决策下，我带领销售科全体同仁团结奋斗，强化营销管理，仍取得了骄人的业绩。紧紧围绕公司年初制定的“订单才是硬道理”的营销思路，密切关注市场行情，努力抢占商机，我带领职工全年共计对主导产品投标近20次，及时掌握了同类厂家的产品系列、产品价格等。围绕主导产品立式车床、板料边缘刨床及桥梁构件等为重点，组织科员以西北市场、长江三角洲、湖南湘潭为重点开拓市场，从而辐射到全国各省份，桥梁构件u型肋在原合作单位的基础上，新拓展业务单位三家，为确保全年生产任务打下了坚实的基础。全年总计开拓了主导产品新客户近十家，实现销售额1400万元，全年累计合同额近8500万元，签定各类机床产品近48台，桥梁构件u型肋近330万元，截止目前累计回款5100万元。

我非常注重对营销理论的学习，深刻领会公司的营销理念，注重品牌意识，积极支持和推进公司的品牌建设，深刻体会到品牌不仅能促进销售的发展，还能促使企业的发展壮大。20xx年公司成功地把立车产品重新评定为省优品牌，并将该产品申报为新产品开发项目，这对销售来说是个重大机遇。对新老产品的优质售后服务是销售工作的一种延伸，公司通过优质的售后服务，取得了客户的信任，同时也为公司产品的销售起到了促销的作用。如西安国水投资集团，为我公司带来了新客户三家。我积极配合售后服务部门的工作，尽量做到有求必应，在客户面前树立了公司的良好形象；同时，积极支持并推动公司创建品牌的活动。

销售科还担负组织外购及外协加工的工作，重点工作我都是亲自抓。今年共为33台套立车、刨边机共726项工作进行了外购及外协加工，此项工作内容繁多、要求高、加工周期长，稍有疏忽对整个产品的生产进度、交货期将产生严重影响。面对这种严峻的形势，我精心组织，细致谋划，多次亲自出面，积极地与技术部门、生产科及生产车间的主动沟通，通力协作，使该项工作今年逐步走向正轨，保证了车间的生产进度，为实现全年生产经营目标作出了努力。在长期的销售工作中，培养了善于协调的能力，对上级对下级对同事对客户都能做到诚心相待，真诚沟通。

无论是科员还是销售科长，我都爱岗敬业，以主人翁的责任感对待自己的工作，不分节假日及寒冬酷暑奔波在全国各地，付出了辛勤的劳动，积极地寻找新客户新市场。在工作中，我以身作则，严格要求自己，处处以身示范，严格遵守公司的销售制度和财务规定，以诚心感动客户，以诚信赢得市场。提倡节约，提倡以最少的资源争取最大的市场，模范地遵守了国家的法律和公司各项制度。

二、多方联系，积极开发新市场新客户，统筹兼顾，突出区域重点，扩大公司产品的市场覆盖率。

三、与技术部门、生产部门等，加强沟通协作，进一步做好外协工作。

各位领导、同志们，今天我演讲的舞台方寸之间，但销售工作的舞台广阔无限，不论这次竞岗的结果如何，我都将怀揣一颗爱岗敬业、开拓进取、乐于奉献之心，全身心投入到广阔的工作舞台中去。最后我想说的是：给我一次机会，还你完全满意。

谢谢。

运输公司演讲稿篇五

尊敬的各位领导、各位评委：

自进入移动公司那天起，我便深深地爱上了这份工作，经过紧张的培训之后，我被分到了营业厅从事前台营业员的工作，在这里奠定了我今后干好一切工作的基础。在前台工作并非像想像的那么简单，只有深入其中的人才能真正体会她的酸甜苦辣。一言一行，一颦一笑都代表着整个移动公司的形象，容不得半点的马虎和懈怠。在这里我不仅学习到了先进的移动通信业务，更多的是学会了怎么真正的用心与客户交流。

刚到营业厅不久恰逢圣诞节和元旦即将来临，公司在此时推出一系列的促销活动，为了在时间紧、内容多的情况下，及时全面的掌握新业务内容，妥善的为客户做好咨询和解释工作，我不惜加班加点学习业务知识。碰巧在此时我患上了重感冒，当第二天我挣扎着到营业厅换好工装开始一天的工作时，才发现头晕的根本站不稳。这一天恰逢交费高峰期，顾客特别多，我并没有因为生病而懈怠自己，反而以更加饱满的工作情绪来服务好每一个前来办理业务的客户，当卡一张张发到每一个客户手中时，看到客户满意而归，我感到一种莫大的满足。突然这时，抽屉里的卡发完了，而新卡还未领回，眼看着柜台前的顾客越来越多，我急的额角渗出了豆大

的汗珠，耐心的向顾客解释。但说什么的都有，一位中年妇女不依不饶，坚持让我赔付她的时间损失，无论我怎样耐心的解释都不能平息她的怒火，眼泪不住的在我的眼眶里盘旋。几分钟后，卡送回来时，当我双手把卡递交到她的手上，再次真诚的说道“对不起，让您久等了。”但一阵局烈的咳嗽让我不得不过身去，当回过身时，她不好意思的说，“刚才是我错怪你了，赶快吃些药吧”普普通通的一句话使我却再也抑制不住眼中的泪水，顺着面颊滑落下来。心中的委屈霎时间荡然无存，又有哪一种褒奖有比客户的理解更能给我以欣慰和前进的动力呢！

20xx年底，我被抽调到市区营业部办公室工作，有人说办公室工作十分清苦，是件苦差、杂差、大多数人不愿干。但我要说办公室工作是一首歌，只要你细心耕耘，精心谱曲，照样能苦中取乐，弹奏出精彩的乐章！当时办公室只有4个人，我主要分管市区营业部收发文件的登记，草拟各类请示报告材料、年度总结、等综合性文字材料及市区营业部内部管理制度；做好信息的采集、编辑以及团组织、工会、人员管理招聘等等一系列琐碎的事情。办公室的工作是一项无固定性的繁杂工作，用酸、甜、苦、辣形容我对这项工作的感受，是最恰当的。由于人少任务重，一个通报，一份数据，常常加班到深夜。但我从本职工作入手，处理好兼职工作，分类细化；通过合理的时间安排，即使有马不停蹄的辛苦，但工作完成带来的喜悦会冲淡一切疲劳。

转眼到了20xx年7月份，市区营业部根据公司三项制度改革需要，从上到下开展了声势浩大的全员竞聘及优秀委代办的选拔，而市区营业部是营业部中规模最大，人数最多的，其中正式员工34名，外聘员工近350名，工作开展的难度可想而知。白天几百份的竞聘报告材料需要整理，只有下班后才能汇总一份份评价打分表，为了及时、准确上报材料，我常常协助领导加班到深夜，当凌晨三点，我敲完最后一个数字，一种工作带来的成就感冲散了几天来的疲惫。在繁忙工作中我更多体会到的是欣慰与快乐，无愧于自己，更无愧自己所热爱

的这份事业。

通过这一年多的磨练，我真切的感受到办公室工作确实是一个锻炼和提高综合素质的岗位，也是一个干事的岗位。真正做好这项工作，必须付出艰辛的努力。俗话说“板凳座得十年冷，文章不写半句空”，做人、做文如此，做事、做管理工作更是这样。综合协调方面，我能主动应对，把握得当。努力着做好营业部的好后勤。

在日常烦琐的工作之余，为了真实、全面、适时地上报营业部工作开展情况，我阅读大量的《人民邮电报》、《中国移动周刊》等专业性报刊，并积极采集本部门内部的信息、经验，立足于市区营业部，从各个方面挖掘素材，先后撰写出反映和体现营业部的业务、服务、精神文化、基础管理等方面经验性、特色性的信息稿件几十篇，其中多篇被省公司信息所采编。不断的通过《洛阳移动通信信息》及oa系统，讲述营业部的“故事”。潜心从洛阳移动企业文化中汲取营养□20xx年底被分公司评为优秀员工、优秀信息工作者及优秀团干。

各位领导、各位同事，竞职竞聘重在参与。站在今天的讲台上，我可以从容而自信地对大家说，面对激烈的竞争，我已经成功的实现了参与！至于参与能否成功，这取决于我自身的学识水平、务实的工作目标、健全的人格品德、独挡一面的工作能力以及对事业的忠诚度。当然，还有您手中最关键最神圣最为重要的一票！给我一次机会，我将还您十分精彩！这就是我永恒不变的信念和这次竞聘的诺言。

运输公司演讲稿篇六

大家早上好！我首先感谢领导、同事们的信任和支持，给我这次参加竞聘汇报的机会！本着学习，进步，锻炼和提高的目的来竞聘，同时，也非常愿意接受领导和同事们对我提出的中肯的宝贵的意见，以便在工作中更正和更好的发挥我的工

作绩效能力。

在将近八年的工作积累，近五年的策划工作中，在公司的指导和培养下，我逐步适应和理顺了工作外延和内涵，在一定程度上工作有了突飞猛进的进展和不断的推陈出新，与时俱进意识，一些工作的创新思想时不时迸出也使我受益匪浅，这一切的背后，源于公司对我的信任和支持，感谢公司，感谢我的领导们。在工作实践中，一次次的促销活动使我对企划部又加深了一层的认识。作为一个部门的负责人，要能为领导分忧，既要熟悉本部门的全部业务，又要能为领导献计献策推动全面工作的开展；既是推进活动进程的组织者，又是积极投入实际工作的参与者；既要明确职责，协调好各方面的工作关系，当好参谋，成为桥梁与纽带；既要能当好助手，又要具备独当一面的基本素质。总之，要胸怀大局，当好参谋；服从领导，当好助手。

要完成公司年初分配的任务指标，就必须实时推出促销活动，来协助一线达成本季度或本年度的任务达成，企划部的工作就是这场战役的先遣部队，通过顾客视觉上的，听觉上的，感觉上调动，促使完成购物意识的形成，进而达到购买的欲望。在第三季度，处于淡季过后的旺季，本季度共进行夏季四次的促销活动，美华进行两次促销活动和我们公司12周年店庆活动，共七次促销活动，在公司的正确的指导下，在全体员工的共同努力下，我们的促销取得了良好的社会效果，并在一定程度上遏制了竞争店的经营，争夺了一定的客源和市场的份额。

在活动的策划上，企划部不断的推陈出新，分析综合，既有实质性促销，又有营造商机的氛围水分，每次活动虽大同小异，但不雷同，特别是夏季的促销上，按照促销递升的层次构建一次完整的促销体系。企划部在活动中积极响应公司政策，率先实施活动方案，顺利完成公司下达的各项促销任务。

在促销费用上，贯彻公司的节约精神，尽量节俭；在卖场氛围

上，对于重复性节日的展牌，吊旗注意保存，以备下年使用。