

2023年经理演讲稿 经理就职演讲稿(大全9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。我们想要好好写一篇演讲稿，可是却无从下手吗？以下我给大家整理了一些优质的演讲稿模板范文，希望对大家能够有所帮助。

经理演讲稿篇一

“总经理就职演讲稿”尊敬的各位先生们，女士们：

我们不模仿别人，但我们要做别人的典范。在市场竞争中，能为其奋斗的人不管他是什么样的人都不会受阻拦。我将提供多种方法使大家有充分发挥自己才能的地方。我并不以此为满足，我并不依赖规章制度，反而更为依赖我们大家的爱公司如家的精神。只有这样才能面对各种不同类型的危机和困难。然而，尽管我们习惯于安逸的生活而不贯劳苦，但大家的勇气却来自天生而非训练所得，所以我们能够面对任何挑战。挑战在人生中比安逸会更加美妙和愉快。在挑战中，我们能够探求事物的真伪，认清真正的才智人士，我们从不向任何违背公司利益的人卑躬屈膝，以求安逸，我们要以公司的利益为自己的利益，以公司的荣誉为自己的荣誉，公司的命运就是自己的命运。能够做到这样，我们的公司就会蒸蒸日上。

我们面临的挑战：就是使我们目前所经营的项目，能有效地开展起来，使我们公司在尽快的时间内，完成资金积累的过程，向着一个更高的目标发展和壮大迈进。

我们的事业：在目前每一个对我们发展有帮助的企业或个人，

我们将继续保持与他们的联系，并重视我公司的产品质量和公司的信誉，以及不断扩大我们的经营范围和提高在市场的占有率，高新技术产品将继续其他的生命力和主导地位，成为我公司的先驱，其他系列产品将继续开发和发展，特别要注意资产收益的优化。很可能我们将从事现在尚未涉及的行业，在选择新的经营领域时，我希望所进入的每一个市场必须有足够内在的增长潜力，保证这种进入的光辉的前景！

我们将孜孜不倦地去调查那些能给我们公司带来效益的产品和顾客，以及相匹配的服务！

我们的顾客：公司全体成员应注重我们公司的信誉和形象，不管在什么情况下都应该记装顾客永远是对的”这个信条。迅速建立起客户服务平台，市场是我们生存的条件，也是我们活动的舞台，我们必须在这个舞台上赢得顾客的信赖并取得市场经营的成功！

我们的基准线：我的财务观点并不复杂，但要自始至终的实现财务目标。在目前和今后的市场中，仍需要大家的努力和责任感，去完成资产收益率的增长和公司的发展！

我所能奉献的没有其他，只有热血、辛劳、和汗水。我们面临着漫长而艰苦卓绝的道路，我将尽我所能，为了我们的事业，不懈的努力，要问我的目的是什么，那就是成功！你们肩负的是我们公司的未来！不管道路多么漫长，多么崎岖，我们一定要夺取胜利，没有胜利我们就不能生存！我也希望大家都能认识到这一点，没有胜利一切将不再存在！此时此刻，我认为我有权要求所有的人都能以大局为重，团结一致，艰苦创业，同甘共苦，群策群力，为了一个共同的愿望，不懈的努力，我们的目的一定要达到，也一定能够达到！

过去已是历史，明天只是目标，而我们就更应该注意的是今天。

只有成功才是我们最好的装饰，我对任何事都会一视同仁，让我们尽自己的一切力量，努力完成我们正在或将要进行的工作，只要大家想着公司，公司就一定不会忘记大家！

谢谢大家！

定了演讲的成功与失败。

演讲稿像议论文一样论点鲜明、逻辑性强，但它又不是一般的议论文。它是一种带有宣传性和鼓动性的应用文体，经常使用各种修辞手法和艺术手法，具有较强的感染力。

演讲未必都使用演讲稿，不少著名的演讲都是即兴之作，由别人经过记录流传开来的。但重要的演讲最好还是事先准备好演讲稿，因为演讲稿至少有两个方面的作用：其一，通过对思路的精心梳理，对材料的精心组织，使演讲内容更加深刻和富有条理。其二，可帮助演讲者消除临场紧张、恐惧的心理，增强演讲者的自信心。

主要区别

演讲和表演、作文有很大的区别。

见的一种社会活动。

主要特点

第一、针对性。演讲是一种社会活动，是用于公众场合的宣传形式。它为了以思想、感情、事例和理论来晓喻听众，打动听众，“征服”群众，必须要有现实的针对性。所谓针对性，首先是作者提出的问题是听众所关心的问题，评论和论辩要有雄辩的逻辑力量，要能为听众所接受并心悦诚服，这样，才能起到应有的社会效果；其次是要懂得听众有不同的对象和不同的层次，而“公众场合”也有不同的类型，如党

团集会、专业性会议、服务性俱乐部、学校、社会团体、宗教团体、各类竞赛场合，写作时要根据不同场合和不同对象，为听众设计不同的演讲内容。

第二、可讲性。演讲的本质在于“讲”，而不在于“演”，它以“讲”为主、以“演”为辅。由于演讲要诉诸口头，拟稿时必须以易说能讲为前提。如果说，有些文章和作品主要通过阅读欣赏，领略其中意义和情味，那么，演讲稿的要求则是“上口入耳”。一篇好的演讲稿对演讲者来说要可讲；对听讲者来说应好听。因此，演讲稿写成之后，作者最好能通过试讲或默念加以检查，凡是讲不顺口或听不清楚之处(如句子过长)，均应修改与调整。

第三、鼓动性。演讲是一门艺术。好的演讲自有一种激发听众情绪、赢得好感的鼓动性。要做到这一点，首先要依靠演讲稿思想内容的丰富、深刻，见解精辟，有独到之处，发人深思，语言表达要形象、生动，富有感染力。如果演讲稿写得平淡无味，毫无新意，即使在现场“演”得再卖力，效果也不会好，甚至相反。

首先，要根据听众的文化层次、工作性质、生存环境、品位修养、爱好愿望来确立选题，选择表达方式，以便更好地沟通。

其次，演讲稿不仅要充分体现演讲者独到、深刻的观点和见解，而且还要对声调的高低、语速的快慢、体态语的运用进行设计并加以注释，以达到最佳的传播效果。

另外，还要考虑演讲的时间、空间、现场氛围等因素，以强化演讲的现场效果。

第五、口语性

把长句改成适听的短句；

把倒装句改为常规句；

把听不明白的文言词语、成语加以改换或删除；

把单音节词换成双音节词；

把生僻的词换成常用的词；

把容易误听的词换成不易误听的词。

这样，才能保证讲起来朗朗上口，听起来清楚明白。

第六、临场性

演讲活动是演讲者与听众面对面的一种交流和沟通。听众会对演讲内容及时作出反应：或表示赞同，或表示反对，或饶有兴趣，或无动于衷。演讲者对听众的各种反映不能置之不顾，因此，写演讲稿时，要充分考虑它的临场性，在保证内容完整的前提下，要注意留有伸缩的余地。要充分考虑到演讲时可能出现的种种问题，以及应付各种情况的对策。总之，演讲稿要具有弹性，要体现出必要的控场技巧。

主要功能

第一、“使人知”演讲。这是一种以传达信息、阐明事理为主要功能的演讲。它的目的在于使人知道、明白。如美学家朱光潜的演讲《谈作文》，讲了作文前的准备、文章体裁、构思、选材等，使听众明白了作文的基本知识。它的特点是知识性强，语言准确。

第二、“使人信”演讲。这种演讲的主要目的是使人信赖、相信。它从“使人知”演讲发展而来。如恽代英的演讲《怎样才是好人》，不仅告知人们哪些人不是好人，也提出了三条衡量好人的标准，通过一系列的道理论述，改变了人们以

往的旧观念。它的特点是观点独到、正确，论据翔实、确凿，论证合理、严密。

第三、“使人激”演讲。这种演讲意在使听众激动起来，在思想感情上与你产生共鸣，从而欢呼、雀跃。如美国黑人运动领袖马丁·路德·金的《在林肯纪念堂前的演说》，用他的几个“梦想”激发广大的黑人听众的自尊感、自强感，激励他们为“生而平等”而奋斗。

第四、“使人动”演讲。这比“使人激”演讲进了一步，它可使听众产生一种欲与演讲者一起行动的想法。法国前总统戴高乐在二战期间的英国伦敦作的演讲《告法国人民书》，号召法国人民行动起来，投身反法西斯的行列。它的特点是鼓动性强，多以号召、呼吁式的语言结尾。

第五、“使人乐”演讲。这是一种以活跃气氛、调节情绪，使人快乐为主要功能的演讲，多以幽默、笑话或调侃为材料，一般常出现在喜庆的场合。这种演讲的事例很多，人们大都能听到。它的特点是材料幽默，语言诙谐。

经理演讲稿篇二

大家好！

首先，借此机会非常感谢公司给予这次锻炼自我的机会，感谢公司领导长期以来的栽培，感谢各位同事在工作和生活中给予的支持与帮助，不管结果如何，希望通过这次竞聘更好的锻炼自己，提高自己，参与的本身对我而言就是一种收获。

下面是我自己的一些基本资料及对未来工作的一些设想，向大家作以汇报：

我今年 岁，与xx年正式加入铭泽钻饰公司，{之后的个人情

况自己往上加}。工作中，应公司调遣，先后赴不同商场与专卖店工作学习，无论是销售技巧上，还是团队协作上都受益匪浅，获得身心上的历练。就如公司宣言中提到的：“和谐的团队精神及自我价值的充分体现”，终于体会到，这不光是铭泽人的口号，更是铭泽人的灵魂所在！

店经理这一岗位，是一个专业性强，极具挑战性和创新性的战略性岗位，就岗位特点而言，虽然自身尚且有不足之处，但我学习能力强，有信心通过实际案例的锻炼定能不负众望，并且朝着这个方向不懈努力。

接下来我谈一谈我参加竞聘的理由及个人优势，如下几点：

第1点：认同公司的文化观、价值观，愿同企业共成长；

第2点：经验丰富，并了解公司的可对外的流程及操作模式；

第3点：有较强的工作责任心，上进心，有韧性，督促协调、执行力强；

第6点：有爱心，具有较高的理性思维，明白一个团队的兴衰不是靠一己之力，能与团队中的每个人共进退，共同学习，共同分享成果。

在珠宝行业一日千里的今天，我们铭泽的发展也是突飞猛进，在抓好一系列日常工作的同时(销售指标 人员管理 库存计划 卖场安全 员工能力开发 市场调研)，提高工作效率与岗位执行力，降低企业运营成本，确保价位优势及合理利润，并制定针对竞争对手灵活性 阶段性的对策。此外，努力吸收更多的各方面人才，加强人力的储备培训工作，为公司下一步的发展奠定坚实基础。

当然，我也有很多缺点，工作中偶而产生惰性，情绪化，依赖心理，今后的工作中，我会努力克服自身的不足，争取个

人素养的整体提升。与鄂尔多斯的所有铭泽人，配合做好公司品牌形象，整体形象宣传，加强铭泽钻饰品牌在东胜地区的美誉度建设。几年的工作，锻炼我的同时也不断地考验着我，我承受着工作的压力，感受着工作中的苦与乐，享受着一份耕耘，一份收获的喜悦，我热爱我所从事的职业，也愿意为公司的发展勤奋努力地工作，奉献自己的一份力量，成就一番事业，体现自我价值！

此次，本着学习锻炼 提高的态度参加这次竞聘，如果有幸列入公司管理层，我将倾尽所能，全力工作，不辜负公司厚望。若不幸落聘，也不会气馁，我将努力克服自身不足，为公司未来的发展贡献多做贡献。

经理演讲稿篇三

大家好！

秋高气爽，春华秋实。在这丰收的季节里，我要感谢在座的各位领导，使我有一个展示自我、锻炼自我的机会；也感谢各位领导、同事多年来对我的关心和支持。今天我竞聘的是站务公司经理竞聘演讲稿一职。

第一、熟悉客运单位的工作程序和流程，工作经验丰富。

第二、有较强的组织、协调能力。

在管理岗位工作期间，特别是任职汉当专线经理以来，由于工作性质和岗位需要，按照公司党组的要求，在上级领导下，在干部职工管理和教育培训等方面做了大量细致、具体的组织协调工作。对外与集团公司、所在地政府机关等相关职能部门沟通协调，对内向公司领导请示汇报，与各邮政储蓄经理助理竞聘演讲稿协调落实各项工作。同时承担了大量的会议、宣传、政工及员工活动的组织策划与安排。

第三、有虚心好学、开拓进取的创新意识。

20xx年的领导岗位工作的历练，使我具备了一定的管理能力和综合协调能力，对领导一职有了较深刻的理解。多年的领导岗位工作，使我深刻地领悟到理论与实践相结合的重要性，深切地感受到自己在业务知识、管理水平、领导能力等方面有了全方位的提高，使自己的脚步更加坚实。这些都更加坚定了我扎根于基层，脚踏实地运用自己所学知识，所掌握技能，做好每份工作的决心。

第四、公道正派、诚实守信，并善于团结群众。

我有严于律己、诚信为本的优良品质。作为公司的老员工和共产党员，我性格开朗，勤奋活泼，长期一贯严格要求自己，工作认真负责，服从领导安排。在日常生活和工作中，不断加强个人修养和品行修为，以“老老实实做人、勤勤恳恳做事”为信条，尊敬领导，团结同志，能够正确处理个人和集体的关系，推功诿过，不争名求利，在大是大非面前能站稳立场，在小事细节上能发挥党员的积极模范作用。

第一、立足岗位，无条件服从领导安排，发挥协调作用。

按照分工摆正位置，强化大局意识，当好经理竞聘演讲稿，在工作中做到出谋划策到位，参与决策不越位，承担责任补位，执行任务当前卫。协助配合经理围绕经营目标，服务企业，履行职责，做好站务管理的运营、管理和保障工作，落实各项规章制度，强化全体员工依法经营、防控风险的责任意识，进一步统一、规范公司站务管理标准，加强专项业务指导。开展有针对性、有效的思想政治工作，团结同事，关心员工生活，进一步营造心齐、气正、和谐的工作氛围。

第二、整合市场，增强自身的抗风险能力。

第三、提高服务质量，树立集团公司良好的企业形象。

第四、提高员工素质，调动员工工作积极性。

努力提高员工素质，积极开展各项爱岗敬业，争优创先活动，加大对各项服务标兵、技术能手，双创先进、春运先进、安全先进等优秀管理者及员工的奖励，调动员工的积极性，增强企业凝聚力和战斗力。

第五、围绕运输主线，积极探索发展空间。

抓好客运主业收入的同时，围绕公路运输主线，积极探索加大对其它延伸领域如物流、宾馆、大型购物超市、旅游等客运资源的开发和利用，寻求新的经济增长点。

第六、锐意进取，开拓创新。

我将系统学习站务管理的基础理论和业务知识。特别要向老同志、向公司全体同事虚心学习，尽快地熟悉业务，进入角色，开展工作。做好这份工作绝非轻而易举的事，尽管自身还有管理经验不够、全面抓工作的意识不足等欠缺，但我有信心、有决心干好这项工作，要在实践中锻炼以不断提高自我，只要功夫深、铁杵磨成针，一定不辜负组织和同志们的期望。

各位评委、各位领导，集团站务公司管理工作，任重而道远。今天的承诺即是明天的行动。如果大家信任我、支持我，请投我一票，为我加油！如果我落聘，我仍将保持党员干部先锋模范和奋发进取的风貌，在喜迎“xx大”胜利召开的精神鼓舞与感召下，在本职岗位奉献更大的激情与豪迈！

我的经理竞聘演讲稿到此结束，谢谢大家！

经理演讲稿篇四

大家好！

今天我怀着无比激动的心情，参加这此岗位竞聘，不管是否成功，我觉得都是我最大的幸运和机遇，这充分表明了公司及各位领导对我的期望、支持和关心，这种机会对我来说是第一次也许是最后一次，我会通过我的努力为公司创造更高的价值。

本人叫xxx□20xx年毕业于贵州贸易经济学校，今年21岁，中专文化程度□20xx年7月通过应聘来到极美度公司销售部，我想我是幸运的，通过我的努力和公司的大力支持。

1、自身综合素质的优势。我对销售事业怀有激情的心态，鼓舞着我始终保持奋发有为的精神状态，参加工作以来我一直从事着团队管理，无论是在任何地方，我都严格要求自己，本分做人，踏实做事，服从于工作、服从于全局，在不同的工作岗位上做出自己应有的贡献。

2、学习能力的优势。我在工作后积极参加各类学习和培训不断提高自己的管理水平。长期养成自学能力，并能灵活运用所学的东西，将它用在日常管理工作之中。

3、有丰富的工作经历。长期工作于销售一线工作有较深的了解和管理经验，并能处理好各种实际问题，公司还制定了一系列规章制度。

4、具有一定的协调能力。能够运用公关协调能力来强化与其他部门和卖场之间的关系密切。

如果这次我未能竞聘成功，说明我在某些方面还达不到公司和领导的要求，但我将继续为公司发展做自己应有的贡献。如果我能竞聘成功，不仅是我人身追求、自我提高的体现，也是我有机会进一步为公司销售事业做出贡献，为员工提供各方面需求。

我的具体工作设想是：

- 1、认真学习，努力工作，快速适应新的岗位。提高工作的准确性，减少盲目性。
- 2、积极推进观念创新和机制创新。与员工经常谈心，促进他们全身心的投入工作。
- 3、公司当前在不断推进观念创新和机制创新的管理思想的同时，要“以市场为导向，以客户为中心”提高经营理念，同时作为来自销售一线的负责人，要充分认识到人才的重要性。
- 4、关注员工，严格要求自己。

以上是我的竞聘演讲，不当之处，请批评指正。

谢谢

经理演讲稿篇五

大家好！我是来自葵涌迪佳店的代萌，很高兴能够站在这里参加这次的储备店经理竞选，首先感谢各位领导提供给我这一次展示自我的机会，经过在公司两年多的工作和学习，使我对医药零售行业有了一定的了解和认识，也感悟到了很多，在“星辰”这个大家庭中，领导的帮助，团队的氛围，使我有机会学习并提高自身素质。

通过在不同的店型的实践和锻炼，让我了解到了各类消费人群不同的消费需求，也让我了解到，在医药零售行业中，店经理就是一个店的灵魂，不仅需要有很强的责任心、事业心和卓绝的执行力，同时还要有积极的工作态度，乐观的心态和较强的团队合作精神和协调能力。

在营业管理方面，首先要将公司下达的营业额任务、营养任务、营养素任务、会员卡任务进行合理有效的分解，应该精确的分解到每一班的每一个人，并制定出每班的新高及保底任务。

将节假日、周末。会员日等顾客较多的日子对各项任务进行适当的调整，因天气等不可控因素进行适当增减任务，对冲刺营业额的重要日子的重点时间段安排销售能手上班。建立分明的奖罚制度，以激励和约束员工，使之成为一支团结协作的集体，在竞争中立于不败之地。

其次，为了更好的完成公司下发的各项任务，在老顾客维护、新会员开发、卖场活性化调整方面也需要重点关注。可以不断提高服务质量和技能，增加商品品项数以满足新老顾客的需求。通过对季节性商品的堆头陈列和特价商品的端架陈列及重点商品的加大量陈列突出量感并给予适当的pop配置来吸引顾客的眼球，增强顾客的购买欲望。特别是在卖场活性化方面，如果卖场陈列做好了，这样不但能吸引路人的眼球，使一些新的顾客进店购买，还能增加顾客在店里停留的时间，这样我们的销售人员才会有机会。

然后，根据员工的专业水平，进行有针对性的培训，弥补员工的薄弱环节，培养员工的集体荣誉感和主人翁意识，从而调动员工积极性，为顾客提供更优质更专业的服务，不但可以加快员工的成长速度，还可以树立海王星辰的品牌形象！

最后，将员工进行合理的分工。这样才能发挥团队中各个成员的长处，使团队发挥到最佳。

以上是我对店内管理的一些设想，如果公司领导能够提供这个平台给我，我会用我的努力与勤奋，交上一份满意的工作成绩单，证明您们的决定是对的！我绝不辜负领导的信任与期望，我会用我在工作中所学的知识，更好的为公司努力工作，谢谢大家！

经理演讲稿篇六

大家好！很感谢你们为我提供了这次难得的竞聘投资公司副经理的机会，谢谢你们！

首先，请允许我做一下简单的自我介绍：

我叫___，中共党员，中级会计职称。弹指一挥间，不知不觉中，从年毕业于大学至今，我已参加工作整整年。年来，我坚持以“踏踏实实做事、老老实实做人”为座右铭，勤奋工作，奋发向上。在政工科工作两年后，在近年的时间里，我一直从事会计工作，先后担任出纳、会计和货运部副科长。我的努力得到了大家的认可：曾荣立全省“青春之功”二等功；曾先后被评为全省交通财务报表决算先进个人、全市年度财务决算先进个人、全市巾帼建功先进个人、交通局先进个人和优秀共产党员；在交通局举办的演讲比赛中，获得了第一名。

经过综合权衡，竞聘公司副经理，我有以下几方面的优势：

第一，我热爱工作，具备丰富的工作经验。

爱因斯坦曾说过：“热爱是最好的老师。”我热爱我的工作，在每个岗位上，我总是爱一行，干一行，专一行。作为一名女同志，尽管家事繁重，但不能阻挡我干事业的脚步。在多年的工作生涯中，我积极完成了交通规费、交通专项资金、经费及现金的收付工作；按照会计政策，严格审核和填制了记帐凭证、登记现金和银行帐簿，在月度结账时核对帐目，从未发现帐款不实的现象，圆满完成了财务预算编制、财务决算及交通规费征收决算工作，我曾主编了20年度单位财务决算报表，做到了准确无误，为我局赢得了“20年度决算报表先进单位”的荣誉。

第二，我勤奋好学，具有专业扎实的理论知识。

从到年，我曾在山东省专业进修；年，通过自学，我通过了全国中级会计师的考试，获得中级职称。在担任货运科副科长期间，除了干好本职工作外，我还认真学习了交通法规及规费征收文件，学习了道路运输管理条例，对交通行业的管理、

各项收费标准及道路运输方面的各项业务有一个全面的了解。同时，作为一名财务人员，我认真学习了《会计理论》、《会计电算化》以及相关的法律、法规，并注重学用结合，撰写了多篇论文，其中一篇题为《浅谈农村公路建设财务管理问题与对策》，在国家级刊物《交通财会》上发表，另一篇题为《建立完善单位内部控制制度的必要性和设想》，在省级刊物《齐鲁风采》上发表。通过多年来的学习，使我具备了较扎实的专业知识。

第三，我具备担任公司副经理的基本素质。

我从小接受了正规的传统教育，培养了我光明磊落、有正义感、乐于助人的品德。在所从事各项工作的过程中，我坚定了信念，增长了才干，提高了办事水平。因此，对胜任副经理一职，我还是有信心的。

第四，我具备较强的组织、协调和管理能力。

工作中，我曾积极配合领导向财政局争取事业经费、专项经费、争取补助资金。参与了农村公路建设财务检查工作，配合财政、税收、物价、审计等部门的检查、年审及审计等工作，由于我们的付出，所以这些都取得了很好的效果，为我以后的工作打下了坚实的基础。

当然，我也有值得批评的地方：凡事一丝不苟，过分追求尽善尽美，这既是优点，有时也是缺点。

一是真诚讲团结，积极协助经理做好部门管理工作。

多年的工作经验告诉我，同事之间，支持、谅解和友谊比什么都重要。在团结方面，一定要摆正自己位置，正确认识和看待自己，当好配角，服从局领导的安排，积极协助经理做好各项管理工作。在生活上多关心同事，做到多理解，多鼓励、多支持，努力协助经理把队伍带好，团结他们一道工作。

二是要保证工程质量，推进公司建设事业发展进程。

我们要完善招投标机制，吸引优质的、有资本实力的施工队伍参与城乡工程建设，从根本上保证工程的进度和质量；按照市场机制的要求，进一步完善进度质量控制机制、奖罚分明的激励机制，严格工程监理，确保工程建设的高质、高速和高效，从而推进公司建设事业发展进程。

三是增强融资能力，解决发展的资金需求。

公司要发展，资金需先行。一个公司业务再好，如没有充足的资金也是不行的。因此，我们可以与其他公司进行投资、引资的合作，通过非政府的市场运作的方式，修建公路，使交通开发公司在本地渐渐成为一支交通投资与建设的主力军。要提高交通投资公司的融资能力，努力赢得信贷、国债的资金注入；继续用足用活政策，积极争取上级更多的财力支持；公司向银行借贷等方式，以此来解决基础设施建设中资金不足的问题。

四是廉洁自律，正确使用权力。

副经理在履行职务过程中具有一定的决策权，但权力是组织和领导赋予的，是全体职员给予的，是为更好地履行职责服务的。我将严格遵守我们公司的各项廉洁自律规章，正确使用手中的权利，主动接受集团领导和员工的监督，做到廉洁从业，绝不以权谋私，让自己的一举一动经得起各位领导和同事们的监督和检查。

我的演讲结束了，谢谢大家！

经理演讲稿篇七

大家好，非常感谢领导给我这个展示自我、参加竞聘的机会。今天，参加副经理竞聘演讲稿。

今天，在此参加副经理岗位的竞聘，我认为自己具有以下有利条件。

第一、政治立场坚定，能够坚定不移地贯彻执行党的路线、方针、政策以及片区营销中心经理竞聘演讲稿总公司、分公司的改革举措，具有较高的思想政治素质。参加工作以来，与上级党委保持高度一致。同时，在工作中时刻以一名共产党员的标准对自己高标准、严要求，能够在工作中默默无闻，勤奋能干，为人胸怀坦荡，具有吃苦耐劳、甘于奉献的工作作风。

第二、具备强烈的事业心和学习力，能够在工作中不断加强学习，创造性的开展工作，并且使分管工作业绩突出，具有较强的业务能力和组织协调能力。特别是任现职以来，在各级领导的正确领导和大力支持下，立足本职，开拓创新，期间：我研发的室外温度计保护装置、变/工切换运行系统、单项按钮实现启停获分公司技术创新奖励。

任现职以来，我能够在工作中认真学习各项管理知识和业务技能，使知识面不断扩大，能力不断提升。参加工作以来我在多个分公司的岗位上工作过，积累了宝贵的管理经验和实践经验，使自己的管理能力和业务能力有了一个大的提高。工作中我能够识大体，顾大局，处理公司经理竞聘演讲稿n问题较为周全，无论是做工作，还是办事情，能够做到思路清晰，行止有度，头绪分明，恰到好处。

第三、团结同志，对人谦虚，具有正确处理与领导和其他同志的关系的素养。工作中，能够和同事团结协作，维护集团的团结。在工作中能够热情地对同志提供帮助，具有良好的群众基础。

第四、勤政为公，清正廉洁，处处维护公司的形象。工作中能够以身作则，要求别人做的事情，自己首先带头执行，用自己的良好作风带动和影响全体员工共同完成职责工作。同

时，在廉洁方面对自己严格要求，廉洁奉公，受到了一致好评。

第五、具有良好的执行力。任代办助理以来，通过岗位锻炼和不断学习，能副总经理竞聘演讲稿够认真领会领导意图，服从工作安排，履行岗位职责，较好地完成了各项工作任务。

如果我能竞聘留任成功，我将努力从以下几个方面开展工作：

第一、严执行，抓落实，促进规范化管理。

严格执行公司的各项规章制度和基础管理工作要求，加强部门员工执行力，通过强而有力的执行力，把公司的各项规章制度和要求落到实处，促进公司规范化管理，用规范化提高公司的工作效率，提升员工的精神面貌，从而树立公司的企业形象。

二、与时俱进，广开言路，建立民主与创新型团队。

充分发挥团队的精神和团队的力量，集思广益，尊重每一个员工的建议和意工贸总经理竞聘演讲稿见，鼓励每一个员工为团队的建设献计献策，建立民主和创新型团队。

创新不是重大发明，也不是惊天动力的改革，创新是每一个环节的不断优化改进，或是原有事物的重新排列组合，创新体现在细节上，只有充分发挥团队中每一个成员的智慧 and 力量才能更快更好地设计出更先进的方案，找到更合理的方法措施，以提高工作的效率，增强团队的成就感和团队凝聚力。

三、加强和完善现场基础管理工作，体现“6s”管理的规范化。

建立健全现场基础“6s”管理制度，并严格执行，加强对现场基础工作的检查和督导工作；建立并完善现场基础工作人员的考核制度，将现场“6s”管理管理制度纳入现场基础工作人员的

考核中，使考核与业绩相挂钩，业绩与工资收入相挂钩，增强现场人员“6s”规范化制度管理广告公司经理竞聘演讲稿执行的自觉性和主动性，促进公司规范化管理，提升公司规范化形象。

四、建立健全员工培训制度，提升员工的业务技能和业务素质。

采取集中学习和岗位学习相结合的方法。一方面建立集中学习制度，定期举行员工业务知识和企业文化理念的专题培训班，通过集中培训，提高员工的业务理论水平和员工的个人文化素养，增强员工对企业文化的认同感和归属感，提高企业凝聚力；另一方面加强岗位自我学习，自我锻炼，采用师傅带徒弟的方式，切实提高员工的业务技能和实际操作水平，以达到提高整体队伍业务水平的目标，赢得五星级团队荣誉。

各位评委，如果我能竞聘成功，将加倍珍惜机会，不忘公司片区经理竞聘报告承诺，全面完成职责内的各项工作。如果竞聘不成功，说明我的能力还尚未达到要求，我将一如既往在本职岗位上尽心工作，努力进步。

谢谢大家！

经理演讲稿篇八

大家好！能有机会站在这里展示自己，我感到非常荣幸。今天，借此机会感谢多年来公司领导的亲切关怀和各位同仁对我的包容和帮助。我竞聘的是营销调运部经理竞聘演讲稿。

自参加工作以来，无论在哪个岗位，我都始终以高度的责任感、饱满的工作热情、强烈的事业心，为企业的发展壮大不遗余力地工作。先后多次被评为优秀共产党员、先进工作者、六好共产党员等称号。

一、具有较高的政治素质、个人素质和职业操守。我始终注重加强自身政治修养，能积极学习党的xx大精神，努力使自己在政治上与党组织保持高度一致。同时，我团结同事，乐于助人，工作中能自觉遵守规章制度，自觉维护公司利益，踏实肯干，任劳任怨，吃苦耐劳，能以主人翁精神为我公司利益而拼搏！

二、精通业务，勇于创新。工作以来从事的各个岗位的工作经历和不断的学习积累，使我能做到识大体，顾大局，处理问题较为周全。多年的工作经历和磨砺，在领导的帮助和支持下，我更是丰富了知识，开阔了视野，提升了经验，锻炼了能力。“罗马并非一日建成，成功更非一蹴(银行客户经理竞聘演讲稿)而就”。二十年来，我一直把销售工作的过程当作是学习和积累的过程，收获了丰富的工作经验，从矿井的井下生产环节到各类用户生产用煤的基本情况，都比较了解。这为我更好地开展下一步工作打下坚实的基础。

三、有较强的协调组织能力和统筹计划能力。在待人接物方面，我以诚待人、尊重领导、团结同事，主动搞好团结协作。在组织观念方面，学校行政部经理竞聘演讲稿，认真执行领导决定，工作到位但不越位，作风正派，严格要求自己。工作多年来，我一直能与同事友好相处，乐于助人，对领导部门员工能够团结、友爱、互助，对其他部门能够积极沟通协调帮助，能够与大家一起营造和谐有序融洽的工作氛围，以较强的亲和力赢得了大家的信任与支持。

四、具有好干事、干成事的强烈愿望。千帆竞技，百舸(邮政储蓄经理助理竞聘演讲稿)争流。集团公司事业正蓬勃发展，我作为与公司一起成长的一名员工，肩负着责任和使命，更有义务争做公司事业的脊梁。我是一个热爱公司事业的人，我希望有更广阔的舞台为公司的发展多作贡献。

一、当好部门的带头人。我将摆正自己的位置，经理竞聘演讲稿，当好领导的参谋和助手，努力做到工作主动不越位，

创新管理不越权，建言献策不添乱。同时我将积极做好与各部门之间的协调工作，加强部门内部的沟通与交流，努力营造和谐、宽松的工作氛围。

二、采取多种措施，实现产销平衡。依托集团公司，积极应对市场价格瞬息万变的严峻挑战，坚持以市场为导向，积极关注市场行情，紧紧把握市场脉搏，灵活运用销售策略，强化售后服务，提高顾客满意度。在抓销售的同时，强化售后服务，银行客户经理竞聘稿，提高顾客满意度，本着务实的态度，尽力解决顾客提出的合理要求，进一步提高营销服务水准。

三、以市场为中心，不断完善服务质量，以用户最满意的产品去适应市场，开拓市场、抢占市场。建立用户档案、召开用户座谈会，对用户的意见和要求等实行档案管理，积极满足用户的需求，对意见和要求及时整改，优化服务，做到“销售到终端，服务到用户”。

尊敬的各位领导、各位评委，几分钟的竞聘演讲，资本运营部经理岗位竞聘稿，并不能尽述我对做好今后工作的诸多设想，然而却足以表达我对公司的热爱。相信通过这次竞聘演讲，会让我更加成熟。即使今天我失败了，我也不会气馁，我将立足自身岗位，脚踏实地工作，寻找差距，缩短距离，争取在下一轮竞争中崛起，为公司的发展做出更大的贡献！

我的演讲完毕。谢谢大家！

经理演讲稿篇九

大家好！大家都知道，法律最基本的原则之一，就是实事求是，一切用证据说话。所以，我今天不敢使劲往自己脸上贴金，必须以事实为根据，以法律为准绳，有一说一。

首先给自己画画像。大学毕业后，在厅搞过交通、在公司做

过土地一级开发，干过高速管理，目前负责党建和办公室工作。9年的工龄，4个不同行业的公司，6个岗位的历练，开拓了眼界，提升了能力，积累了一定的工作经验。

介绍完自己，再来说说心里话。为什么要报名法务部，有四个原因。

第一，我有想干事的主观愿望。一个人能做多大事，跟他的平台有直接关系，舞台大了，平台高了，才更有挑战，我渴望：一个挑战的平台。

第二，我有能干事的基本本领。跟大家汇报下，我是大学、研究生学了7年的法律，法律意识深入骨髓，毕业后身边的同学基本都在公检法司；我自己是在校期间通过了司法考试，取得了司法证，参加工作后在公司具体分管过法务工作，有一定的法务实践经验，具备了从事法务工作的基本条件。

第三，我有肯干事的工作热情。一年下来，几十个案件的卷宗，几十个工作备忘录，都记录了我们后台法务应对的成绩和辛劳。

第四，我们有一个能干成事的好环境。员工在一个公司到底幸福不幸福，很重要的一点就是公平感。公平不仅是分蛋糕，还涉及到人的希望和尊严。随着集团不断整合改革，我感觉在集团党委的领导下，集团的发展脉络越来越清晰，人才架构、业务布局也在逐步的调整优化，就比如说这次“全体起立”竞聘上岗，搞这么大阵势来搞，很不容易，这些都看得见摸得着，让我觉得：信心回来了，更有干劲了。

再来谈谈今后怎么做。竞争上岗，当然有上有下，我知道自己还有很多缺点和不足，要成为称职的法务，还需要不断的去完善自己，提高自己，不管现在还是将来，我都会用3句话来自我激励。

第一句话，要马不停蹄的学，这几年法律更新修改的速度越来越快，仅仅依靠翻几本法律书看几个法律条文，就觉得ok了，其实很多法律条文是联动的，是一个系统，而且地方和中央的规定有时候也有很大差别，这世界上最远的两点之间就是书本和实践的距离，这些都需要不断去学。

第二，紧紧依靠自己的团队，风控法务，风控最终是要落脚到法务上来，而法务是要落脚到合同上来，那我们只要做好合同管理就可以了吗？不是这样的，还有一个很重要的：证据管理。刚开始我说的以事实为根据，这个“事实”不是客观事实，而是证据证明的事实，所以，必须高度重视履约过程中的证据管理，而这些工作要做细，就必须依靠诉讼岗位、非诉讼岗位和法务协助岗位，否则就算一个人三头六臂也玩不转，必须依靠团队的相互协作。

第三，坚持不要丢掉自己。今天学东施，明天学西施，都不如做最好的自己，这个世界的能人很多，我愿意坚守着自己这点愚笨，按照自己想的说，按照自己说的做，说到就做到，也可以成为不一样的烟火。

以上就是我汇报的全部内容。如果大家认可我，投我一票，我谢谢您，记住您的鼓励；如果大家认为我还差那么一点点，仍然投我一票，我会好好珍惜加倍努力，用出色的工作回报大家，争取对得起您这一票。谢谢大家。