

最新从员工升职为组长的演讲稿 升职演讲稿(通用6篇)

演讲稿也叫演讲词，它是在较为隆重的仪式上和某些公众场合发表的讲话文稿。好的演讲稿对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇演讲稿下面小编为大家带来关于学习演讲稿模板范文，希望会对大家的工作与学习有所帮助。

从员工升职为组长的演讲稿篇一

首先感谢公司领导对我的信任，感谢公司给我这个平台，感谢公司里一起共事的同仁志士，正是有您们的帮助与支持我才有今天的机会。在今后的工作中，我会不断提高管理能力及业务水平，我将尽职尽责把工作做好，请领导放心完成公司下达的指标及任务，全力以赴做出一流的工作业绩，为太奇争光，不辜负公司各位领导的信任。

在此我也衷心希望公司的同仁志士在今后的工作中多多支持和配合，让我们共同努力，打造出一流的精英团队。

我把这次的竞聘当xxxx生的一次转折点，通过这次的竞聘，让我体会了很多，让我感悟最深刻的就是让我的认知度，责任感更强，在岗位竞聘中，我看到许多优秀的员工通过竞聘更新了观念，提高了认识。同时，也看到了自己与优秀员工之间的差距，促使我要不断努力学习，明白自己要用知识来武装自己，才能在今后的工作中做得更出色。能参加公司组织的这次公开竞聘活动，对我们来讲既是机遇又是挑战更是难得的一次锻炼。这次竞聘使我们有机会成就梦想，真正能体现岗位价值的，就是我们恪尽职守做好本职，找到适应自己的位子。脚踏实地的把工作做好才是最重要的，只有这样才能完善自己、提高自己。也正是通过这次竞聘，让我感受到竞争的压力，正所谓“逆水行舟，不进则退，不想退步就要提高自己的能力，如何让自己在将来的竞争中立于不败之

地还有很长的路要走。

在竞聘上岗的竞争氛围中，在太奇践行自由、自觉、自治的企业文化里，让大家能在客观认识自身能力与才干的基础上主动参加，从中激发员工争取上进的x□在岗位竞聘中，每一名员工都感恩企业，无私奉献，就会迸发出无穷的魅力与力量。不论失败还是成功都会成为动力，在今后工作中创造新的奇迹。竞聘机制的引入限度地发挥了人的主观能动xx和创造xx□让有能力有魄力的年轻人有一个展现自我价值的平台，脱颖而出，成为各个岗位的领导和骨干，让我们的公司永葆朝气蓬勃，充满青春活力。

人一旦有了梦想、目标和追求，他的人生肯定会充满朝气和活力，即便偶尔会遇到坎坷、阻碍，闯过去前方必然是一片美好的天地，正所谓阳光总在风雨后。让我们一起手牵手，肩并肩，立足本职，共同创造我们自己美好而辉煌的太奇大家园！

从员工升职为组长的演讲稿篇二

你们好！

我是xxx□随着我公司的不断发展壮大，我个人的潜力也在不断的提升和进步。这段共同成长的岁月里，我对公司的同事们产生了深厚的感情，我喜欢公司的企业文化，喜欢公司的工作氛围，喜欢公司的每一个伙伴们。我给予了他们的同时，他们也给予了我更多。我感谢公司领导对我的栽培和帮忙，我十分的信任你们。基于对公司的热爱和对领导的信任，鉴于此刻的工作职责范围和工作强度，我期望能进一步向店长这项职位发展。

良木择禽而栖，人追求的目标越高，他的才力就发展的越快，才能为企业创造更大的价值。并且我年轻且气盛，我有足够的精力去全身心的投入我的工作。而且拿破仑说过：不想

当将军的士兵不是好士兵。

- 1、自觉遵守公司有关职业道德，廉洁自律方面的规定；
- 2、在工作岗位上加强道德修养，虚心听取各方意见，及时改善。
- 3、严格履行班子分配的工作职责，克己奉公，履职尽责，不以权谋私。
- 4、坚持实事求是的工作作风；
- 5、以勤俭节约为荣；
- 6、处理好与上级、平级、及下级的关系。

认真地服从上级的领导，虚心理解上级的批评和推荐；和其他店长之间互相沟通，交流并学习优秀的管理经验；与员工友好相处，加强沟通方面的工作，虚心理解员工对自我的推荐，理解员工对自我工作的监督，并且大家团结起来齐心协力的为我们整个店负责，促进这个属于大家的店更好的发展。

我相信，只要付出，就会有收获！如果公司领导认为我此刻的工作资料及质量还未能到达升职要求，我诚恳的期望您能提出意见或推荐，让我今后有一个努力的方向和目标，在提升自我潜力的同时将工作做的更好，向更高的目标迈进。但我还是坚持我前面说到的：只要付出，就会有收获！

从员工升职为组长的演讲稿篇三

大家好！

我叫王勇现是技术支撑中心一名维护人员。十分感谢各位领导能给我这次职级晋升的机会。这天能够站在那里参与职级

晋升，是各位领导对我的一种信任，是同事们对我的鼓励，也是我自我对这么多年工作的一种自信和自我肯定。有了这样的后盾与动力，无论是竞聘还是实际工作，无论应对怎样的困难，我都不会退缩，我将直面一切挑战，走好人生的每一步。

我从06年6月我加入到移动公司，在20xx年12月到分盐营业厅任营业厅经理，在从事前台业务时能够做到快速度地熟悉了业务，掌握业务技能，并将自我掌握的技能透过晨会与厅内人员进行培训、学习，在20xx年在县公司的店员积分竞赛中，分盐两名营业员分别取得了全县第二、第三的好成绩。

20xx年12月公司领导安排我协助赵经理到福田区域开展工作，（其实当时按个人来将是更不想去福田的，因为我家小孩立刻就要出生了，在这种状况下家人是最需要我在身边的时候。）但由于我基于两个原因使我最终决定了，一是公司领导寄予的栽培之心；二是出于对好朋友的感情与赵照文一同下乡到福田区域工作。

网点销售终端业务，将代理商与村代结合到达三营销售目的□20xx年“赢在金秋”成绩显著年度区域净增用户年同比率为193%，移动占有率比较08年提升10%。三季度“赢在金秋”全省劳动竞赛跃居全省区域排行62，全市区域第四名的好成绩。四季度区域渠道收入同比增为800%。

20xx年度福田区域再次在“开门红竞赛”“春蕾行动”中以出色的业绩位列全市8强。多次分公司劳动竞赛排行前列，出色完成下达的年度收入任务，年累计新增78.78%，全市排行第五□20xx年度开门红移动新增市场更是刷新区域历史新高。区域取得每一项佳绩都与渠道有着离不开关系。

20xx年7月我调任城区营销中心片区经理，同年8月份在区域张经理的指导下，我组织红城片区代理网点与路演队开展了

为期一周的孝心机路演活动，每一天早晨5点多钟起来与联系好的路演队到城区各菜市场人流量集中地做路演营销；到了9、10点钟菜场没人了就换到容城大道或中百超市门前做路演营销、晚上6点多钟西门提人流量最多又换带西门提，在为期一周的路演营销中总计销售孝心机213部。扩大“孝心机”产品的社会影响力，同时提升网点参与“孝心机”营销用心性。

20xx年4月调任技术支撑中心硬件维护员，从市场部调到技术支撑中心一个月的时间类，已经能开通集团专线，处理系统故障，网络故障的排查等。我将认真地学习专业技术知识，向书本学，向同仁学，在实践中学，不断积累经验并不断创新，提升自我的技术水平。

认真履行岗位的职责，求真务实，勇于创新，我将和我的同事

为建设中国移动更加完美的明天努力奋斗！实现企业价值与个人价值的最大化。

于我，在中国移动奉献的历程中才刚刚起航。

多谢大家！

从员工升职为组长的演讲稿篇四

大家上午好（午时）好！

此时此刻，我本着锻炼、提高自我的目的平静地站在这挑战与机遇并存，成功与失败同在的演讲台上，展示自我，理解考评。

今日我所讲的主题是抓住机遇。

所谓谋事在人，成事在天。机不可失，时不在来。万事都皆

求一个，天时地利人和，若不能慧眼识辨，它就会瞬间消失。这就告诉我们当机遇敲门的时候，要是犹豫该不该起身开门去迎接，那它就去敲别人的门了。正因为如此，当我听到有竞聘的机会时，我毫不犹豫的报名了。我不会因为来□xx□茶楼没有多久而错失这次机遇。

不明白我这算不算毛遂自荐呢其实毛遂自荐这个成语也是鼓励我们抓住机遇，挑战自我的。

毛遂是赵国平原君门下的门客，三年以来一向默默无闻，一次，秦国大举进攻赵国，情景危急。赵王派平原君向楚国求救。平原君决定挑选出20名足智多谋的人随同前往，可是仅有19人合乎条件。这时，毛遂主动站了出来说：“我愿随平原君前往楚国。”平原君一开始不以为然（对他说）：“一个有才能的人在世上，就好像锥子装在口袋里，锥尖子很快就会穿破口袋钻出来，人们很快就能发现他。而你一向未能出头露面显示你的本事，我怎样能够带上没有本事的人同我去楚国行使如此重大的使命呢”毛遂并不生气，他心平气和地据理力争说：“我之所以没有像锥子从口袋里钻出锥尖，是因为我从来就没有像锥子一样放进您的口袋里呀。”平原君便答应毛遂作为自我的随从，连夜赶往楚国。平原君到了楚国，可是这次商谈很不顺利。仅有毛遂应对楚王，慷慨陈词，对楚王晓之以理动之以情。楚王最终被说服了，与平原君缔结盟约，出兵救援。赵国于是解围。

事后，平原君说：“毛遂原先真是了不起的人啊！他的三寸不烂之舌，真抵得过百万大军呀！可是以前我竟没发现他。若不是毛先生挺身而出，我可要埋没一个人才呢！”那么此刻的我们仍然如此，不要总是等着别人去推荐，而是应当学会自荐，当机遇来临时不妨狠狠抓住它，挑战一下自我，为团体做出自我应有的贡献。

机遇确实重要，那么在机遇来临之前，我还是要不断塑造与提升自我，时刻做好迎接机遇的准备。所以我会在今后的工

作当中，以常人之心对待自我，以坦诚之心对待别人，以火热之心对待事业，为□xx□茶楼的发展与壮大，立足本职，勤奋工作，在进取进取中不断追求，在拼搏奉献中实现价值，在竞争中选准自我的坐标。胜固可喜，败亦无憾。

多谢！

从员工升职为组长的演讲稿篇五

大家好！

我得到公司信任，担任公司xx部门经理，高兴也担忧，我高兴自己可以继续发挥自己的才能，担心自己不能胜任这份重担。虽然担心，但我从不畏惧挑战，这是公司给我的考验，也是我需要应对的难关。

我一路走来，在公司底层做起，一开始工作，做的不好。对于工作我都开始灰心，认为自己做不好工作。但部门同事，关心我给我鼓励，经理教导我，传授我经验，从而让我得以继续在岗位上发展，我明白想要做好工作依然需要继续努力。算算时间已经过去了十年时光了，刚进入公司的半年，没有做出成绩，我有担心自己会让领导，会让同事失望，所以一直坚持下来。

我每天都在想什么时候能够做好工作，如同其他优秀员工一样，在员工大会的时候光荣的接受奖励，收获大家的赞扬。因为心中有期待，有不甘，不愿意灰溜溜的离开我们公司，一直咬牙坚持，希望向大家证明自己我能行，就这样一做就是十年，之后的岁月里因为我一直努力坚持学习，多次获得奖励，多次得到发展机会，最终走到了这个位置。

虽然只是普通人，普通的一生，但是我不愿意屈服，也不愿意平凡，所以我一直在努力学习，一直在激励，在他人看不到的地方努力，在大家高兴的时候努力，在角落里不知道付

出了多少的汗水。留下了多少的心酸痛苦，最后终于有所收获。一次次的被公司提拔，直到成为xx部经理。

我没有经验，希望以后我做的不好的地方，及时得到领导和前辈们的支持，我会认真改正，更会努力的做好自己的工作，我的心态一直没有变，我还是那个愿意努力工作的普通人，我会继续坚持继续做好每天工作，现在或许我在岗位上工作有些生涩，但是我相信，只要我努力的学习，在岗位上一定会做好，不让各位领导失望，带领好部门员工，做好部门的工作，为公司支撑起一片天地。

今后我就会与我们部门一起战斗，同事对我不够了解，但是经过了工作的磨合，各位同事会慢慢认识我，我希望在我们部门同事们坚持工作，牢记不骄不躁，踏实工作。或许现在平凡，但是时间长了总会有不同的改变，我相信你们也希望你们能够积极的配合我工作。

未来不可知，但是却可以改变，朝着我们希望的方向改变，但这有一个前提，那就是部门内所有人一起努力为了部门，也为了公司，我希望我们部门所有人都紧随我的脚步，一起奋斗，胜利会在我们掌中。

谢谢大家！

从员工升职为组长的演讲稿篇六

各位领导，各位同事：大家上午好(下午)好！

此时此刻，我本着锻炼、提高自己的目的平静地站在这挑战与机遇并存，成功与失败同在的演讲台上，展示自我，接受考评。

今天我所讲的主题是抓住机遇。

所谓谋事在人，成事在天。机不可失，时不在来。升职演讲稿范文。万事都皆求一个，天时地利人和，若不能慧眼识辨，它就会瞬间消失。这就告诉我们当机遇敲门的时候，要是犹豫该不该起身开门去迎接，那它就去敲别人的门了。正因为如此，当我听到有竞聘的机会时，我毫不犹豫的报名了。我不会因为来(**)茶楼没有多久而错失这次机遇。

不知道我这算不算毛遂自荐呢?其实毛遂自荐这个成语也是鼓励我们抓住机遇<http://by/挑战自我>的。

毛遂是赵国平原君门下的门客，三年以来一直默默无闻，一次，秦国大举进攻赵国，情况危急。赵王派平原君向楚国求救。升职演讲稿范文。平原君决定挑选出20名足智多谋的人随同前往，可是只有19人合乎条件。这时，毛遂主动站了出来，说：我愿随平原君前往楚国。

平原君一开始不以为然(对他说)：一个有才能的人在世上，就好像锥子装在口袋里，锥尖子很快就会穿破口袋钻出来，人们很快就能发现他。而你一直未能出头露面显示你的本事，我怎么能够带上没有本事的人同我去楚国行使如此重大的使命呢?毛遂并不生气，他心平气和地据理力争说：我之所以没有像锥子从口袋里钻出锥尖，是因为我从来就没有像锥子一样放进您的口袋里呀。

平原君便答应毛遂作为自己的随从，连夜赶往楚国。平原君到了楚国，可是这次商谈很不顺利。只有毛遂面对楚王，慷慨陈词，对楚王晓之以理动之以情。楚王终于被说服了，与平原君缔结盟约，出兵救援。赵国于是解围。

事后，平原君说：毛遂原来真是了不起的人啊!他的三寸不烂之舌，真抵得过百万大军呀!可是以前我竟没发现他。若不是毛先生挺身而出，我可要埋没一个人才呢!那么现在的我们仍然如此，不要总是等着别人去推荐，而是应该学会自荐，当机遇来临时不妨狠狠抓住它，挑战一下自我，为集体做出

自己应有的贡献。

机遇确实重要，那么在机遇来临之前，我还是要不断塑造与提升自我，时刻做好迎接机遇的准备。所以我会以后的工作当中，以常人心对待自己，以坦诚之心对待别人，以火热之心对待事业，为(**)茶楼的发展与壮大，立足本职，勤奋工作，在积极进取中不断追求，在拼搏奉献中实现价值，在竞争中选准自己的坐标。胜固可喜，败亦无憾。

谢谢！