

2023年家具经理演讲致辞(模板7篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

家具经理演讲致辞篇一

大家好！首先，热烈祝贺鞍山市物业行业协会成立。作为协会的一名正式成员，我也代表全体会员，坚决拥护和支持协会的领导，尽最大努力完成协会交办的各项工作任务，为协会的健康发展建言献策，做出积极贡献。

我认为，行业协会是市场经济的产物，是国家经济管理体制改革、政府职能转移的产物。因此，行业协会必须遵循市场化、规范化发展原则。在自觉接受政府主管部门的指导，并取得政府主管部门的支持的同时，坚持协会的民办特色。不能希冀政府在经济上扶持，要学会在市场中生存；不能利用政府职能转移的机会来强化协会权力，要靠自立自强来争取协会的地位；不套用行政管理的手法来处理协会内部事务，要以诚立会，以信立会，民主决策，取信会员，真正把协会办成会员之“家”。

行业协会是大家自愿结成的社会组织，“自律、发展、协调、互助、服务、交流、调解和制衡”是协会的基本职能。行业协会的管理不能靠行政命令，不能拿“官脸”、沾“官气”、打“官腔”，要以专业见长，以服务取胜。要以自律管理，信誉管理，道德防线，市场成本，利益机制来求得内部的协调和统一，在充满人性化的管理中实现会员的互动多赢。

发展是硬道理，创新是原动力。协会的工作也要敢于大胆创

新，走前人未走过的路，一切妨碍发展的思想观念都要坚决突破，一切束缚发展的做法和规定都要坚决改变，一切影响发展的体制弊端都要坚决革新，以新求变，以变强会。

代表会员、服务会员始终是协会工作的重中之重。服务工作不能停留在为会员排解具体困难的层面上，更要注重维护行业的整体利益，维护会员的长远利益，解决好事关全局的普遍性问题，为整个行业服务，起到解决一个，受益一片的效果，真正发挥行业协会规划引领行业健康发展、为在到来的国际化竞争中抵御市场风险的领军者。

最后相信在鞍山市房产局领导的指导下，在会长、副会长、及秘书长的带领下，鞍山市物业行业未来发展之路，必将迎来春色满园的春天。

谢谢！

家具经理演讲致辞篇二

大家好！

偶然的机遇，遇见了___，而这——却必然的使我告别了曾经的茫然和无助！

从最早的那句话：我们不是仅为为了赚钱，而是要学会赚钱的本领，我尝试性地接受并迈入__。从“如果你不知道做什么，那么就把手头上的事做好”，就这样我从曾经自认为的不可一世，转而投入到初级的跑盘塞条等业务中。从住集体宿舍的温馨无忧到员工间的友好互助，从领导培训至深夜的恩情到店长送我到医院看病的关怀，使来自他乡的我们感到家的温暖。我们——不再需要更多的理由。

这些，使我们没有理由不贪婪地学习！不充满激情的工作！

狼道精神，更使我们认识到：既要能孤身奋战，也要善于群体进攻！当我们像狼一样傲视一切时，我们就一定能成为职场中真正的强者。

在精神上，有优秀文化的熏陶，有店长每月每周甚至每天的目标激励；在实践中，学会了如何有组织有纪律的运用策略；如何快速把握客户收取诚意金；也深知成功前应积蓄力量、不急于求成、等待全面爆发的谋略！

在公司领导的关心和同事的协助下，新的一年，我们将以全新的面貌，积极进取，全面提升，培训，打造优秀团队，竞聘店长，从而实现自我的飞跃！

20__年的市场等待着我们去开拓，20__的荣誉同样也等待着我们去摘取！

我相信，__的未来不是梦，我们的未来不是梦。

请允许我用很喜欢的一句话来总结：用人去感动人，用改变去影响人，用状态去燃烧人，用实力去征服人，用坚持去赢得人！

最后，预祝大家搭乘__航母，冲向辉煌明天！

家具经理演讲致辞篇三

大家好！

今天我怀着激动的心情，参加市分公司领导班子职位竞聘，不管是否成功，我觉得都是我的幸运和机遇，这充分表明了各位领导、各位同志对我的期望、支持和关心，这种机会对我来说是第一次也是最后一次，我想努力吧！

我的竞聘优势

1、有丰富的工作经历。长期工作在基层展业一线，对基层工作有较深的了解和管理经验，并能处理好各种实际问题，同时本着以管理制度约束人，以政治思想激励人的宗旨，公司制定了一系列规章制度。任职几年来，未发生任何违规和责任事故。

2、有较强的协调能力。不管是内部或外部出现的各种问题都能很快的得到解决并有很好的结果，公关协调能力较强，与地方政府、各职能部门中国演讲网专业代写竞聘演讲稿十余年竞聘辅导经验，一万多件成功案例，服务涉及金融、通讯、保险、教育、制造业、服务业、公务员等各行各业，涵盖了各个职务层级，中国演讲网，当之无愧的竞聘辅导！只需说出您的具体要求、提供必要的材料，剩下的一切工作，都交给专家来完成！二十四小时求稿热线：一三二二零五三五零零六王老师，在线扣扣三一六三二七八七六和保户之间的关系密切。几年来，支公司业务年年有增长，市场份额稳居在90%以上，险种结构调整最合理化，车险业务占业务总量52%，非车险48%，每年都能不折不扣的完成上级公司下达的保费任务和利润指标。

3、自身综合素质的优势。我有一颗忠于人保事业激情燃烧的心，鼓舞着我始终保持奋发有为的精神状态，多年来，我一直从事着管理工作，无论是在部队或是地方，我都能以高度的事业心和责任感来严格要求自己，兢兢业业工作、堂堂正正做人，服从于工作、服从于全局，在不同的工作岗位上都做出了突出的贡献，在部队先后荣立个人三等功3次；所领导的连队被北京军区授予精神文明先进单位并记集体3等功1次；到地方任公司一把手以来，个人先后受到各级嘉奖，被评为省分公司优秀党务工作者、先进个人，*年被**市政府授予五一劳动奖章，*年被授予优秀管理者奖章。支公司连续*年被授予*级文明单位，*级服务质量奖，*诚信单位，*五一劳动文明班组，分公司先进单位、先进基层党组织，连续数年被县委、县政府评为目标考核一等奖，行风建设二十强单位等等。任职以来，公司无论从管理还是到业务发展，年年都有

提高，险种结构调整非常合理，几年来带领**公司上缴利润近*万元。

我在不同的工作岗位上干出了一定的成绩，受到各级领导、公司员工的一致好评和认可。

如果这次我未能竞聘成功，说明我在某些方面还没有达到组织和群众的要求，但我将继续为人保发展做出自己应有的贡献。如果我能竞聘成功，不仅是我人身追求、自我提高的体现也使我有机会进一步奉献人保事业，服务他人。

我的具体工作设想是：

1、采取措施，真抓实干，务求实效。作为一名副总经理，我一定要认真贯彻总经理室意图，深入实际，关注市场，根据市场变化及时采取措施，主动寻求对策，提高公司的反应能力和应变能力。二是要积极指导、配合和帮助基层公司制定业务计划，确定展业重点，锁定展业目标，并要身体力行，协调、疏通有关工作环节，解决有关具体问题，营造良好的展业环境。三是建议设立创新奖，对在组织创新、业务创新、技术创新和管理创新上有突出贡献的干部员工，给予一定的精神和物质奖励。

2、密切联系群众，严格要求自己。在新的工作岗位上，我要不断加强学习，牢固树立正确的人生观、价值观和权利观，依靠集体，尽职尽责，视权利为责任，视职位为服务，坚持廉洁奉公，奉献人保，努力做实践三个代表重要思想的楷模，锐意进取，开拓创新，做好总经理的参谋助手，将**公司的各项工作不断推向前进。。

3、认真学习，努力钻研业务，尽快进入角色。走上新的工作岗位，首先开展调查研究、结合业务发展实际，迅速开展工作，要想当好一位领导，首先是要学会先做人后做事，虚心向老领导、有工作经验的同志学习，打开工作局面，提高工

作的准确性，减少盲目性。

4、摆正位置，当好助手，积极推进观念创新和机制创新，当好总经理的助手，密切联系群众的桥梁，做好参谋，从方方面面想细做细，关心干部职工的疾苦，帮助他们解决实际问题，做到经常交心、谈心，促进他们振奋精神，投入工作。

作为副总经理，首先要摆正位置，正确处理好正职和其他副职的关系，既要尊重领导，顾全大局，又不能事事依赖、胆怯盲从，唯唯诺诺。其次，按照分工，明确自身职责，坚持集体领导下的分工负责，创造性的开展工作。

5、当前在人保公司内部，要积极推进观念创新和机制创新，树立以人为本的管理思想和以市场为导向，以客户为中心的经营理念。作为来自基层经营单位的负责人，更要充分认识到人才的重要性，要提请总经理室关注员工的合理要求，为员工设计职业生涯，能让员工根据自身特点选择发展道路，要引导员工树立正确的市场观念和竞争观念，有市场才有繁荣，有竞争才有进步，但市场不相信眼泪，竞争不同情弱者。要将以产品为中心的推销观念转变到以客户为中心的营销观念上来，充分满足不同层次客户的个性化需求。要积极适应现代企业制度的要求，建立民主科学的决策机制、高效有序的运作机制、规范严格的监督约束机制和科学合理的激励机制，提高公司运行效率，降低公司运营成本。

家具经理演讲致辞篇四

各位同仁、各位商界朋友，很荣幸、大家下午好！很高兴能有这样的机会，和大家一起分享一年来公司所经历的点点滴滴；刚才陈xx总经理已经给我们很生动、很深刻的总结了这一年来公司的成败和得失，我非常荣幸、非常骄傲公司有这样英明的领导者，我来公司时间不长，但是我却时时刻刻、真真切切的感受到在陈xx董事长和陈xx总经理的指示和关怀下，公司发生的巨大变化和进步！我在这里代表销售部向他们和公

司的用心良苦表示感谢!

一、公司目前的营销模式和构成: 1) 销售构成: 目前公司的销售主要有四大块: 半成品(箱体、玻璃、外壳等)、国际贸易(燃气热水器、烤炉等)□oem(电压力锅等)、国内销售。其中半成品占20%、出口占10%□oem占10%、国内销售占50%; 2) 营销模式: 由于我们的销售产品比较多元化, 营销模式也是比较多样性, 为了大家便于理解, 那么在这里我重点阐述下国内销售的营销模式, 国内销售也分为两大块: 以批发为主的营销二部和以凯信品牌为品牌推广的营销一部, 很显然, 营销二部主要是以批发为主, 追求的是量的变化, 从而达到质的变化; 也就是说二部追求的是客户的数量和出货的数量, 从而提高利润的数量, 用六个字简言之, 也就是“深挖洞、广积粮”, 没有粮食人会饿死, 在现阶段, 没有大量利润的保证, 公司就会出现饥荒和危机。但是, 一味的“深挖洞、广积粮”不是我们的最终目标, 我们的目的是为了称王, 成就一番霸业; 我们通过什么来实现我们的霸业, 总的有个媒介, 我们的媒介就是凯信品牌, 所以我们成立了营销一部, 一部的营销模式三个字“品牌化”或者说“图霸业”。

二、一年来营销方面的工作总结; 在这里, 我借陈xx董事长的一句话“销售是一个企业的龙头, 龙头如果不能发挥它该承担的责任, 就会牵一发而动全身, 让整个工厂失去活力、战斗力、以及生存的本钱”; 在这一年里, 公司的所有销售人员都克己敬业、始终把公司的利益放在第一位, 我们的半成品销售比去年提高了50%; 我们的oem客户在去年的基础上又增加20%; 而我们的出口更是朝气蓬勃、大放异彩, 不但在业绩上取得辉煌成就, 而且成功的和国际上的一些大经销商实现完美对接; 我们的国内销售也是百尺竿头、更进一步, 我们的网络已经遍及全国各地, 其中我们的电压力锅产品销售从每月的几百台到现在每月2万台, 这是一个什么速度, 这离不开销售人员的努力, 当然也离不开在座各位的支持和关怀; 我们自己的品牌也实现了零的突破, 目前网络有10多家, 我们取

得了一些成绩，同时也存在很多不如意和困难，但是公司品牌化路程已经迈出了坚实的第一步，虽然比较艰辛，但已经有了很好的开端。如果说今年是我们向品牌化进军吹响的第一声号角，那么明年就是进入冲刺和真正的战争时代，都说商场如战场，一点不假，我们就是在进行一场没有硝烟的战争！

我们取得这些业绩，虽然谈不上骄傲，但是我们却在脚踏实地的在走，不积跬步，无以成千里。今天的一小步也就是以后的一大步！在这里，请允许我，允许我代表全体销售人员对在座的各位、以及公司的领导、各位商业朋友，对你们的支持和配合表示感谢！

三、公司未来的营销方向和重点：

1、肯定有的做，没的做的话大家不可能都往这方面想，而且非常值得去做！因为市场的需求是非常巨大的，市场对品牌的要求也是分高、中低的，每年都会有品牌的升和落，这就给我们留了足够的空间。

3、市场也同时给我们敲响了警钟，给我们的时间不多了，在未来3年内，如果我们品牌化还不成功，形势将是极其严重的，我们的生存空间在哪里？幸运的是，通过前期的试运行，我们找到了一条属于自己的路。

刚才陈总已经说了公司的战略规划，我在这里重点说说未来凯信品牌品牌化的营销思路：公司走品牌化之路，实现由公司规模大到实力强的一个转变，争取在3年内达到厨房电器行业品牌知名度和市场占有率前15名的战略目标，把凯信的“用爱创造生活”的设立理念变为现实，让凯信的“爱”理念走进千家万户，最终实现公司的终极目标：走向上市和国内厨房电器的驰名商标、以及厨房行业的前三甲。当然，我们的营销中心还是不健全的，我们的营销团队的实力还是比较薄弱的，在明年，我们将会增加专业的售后和市场部、以及我们的销

售人员，来增强营销中心的实力。不知道大家留意没有？现在全世界都在发生石油危机，中国在未来5年内将建近20座核电站，这意味着什么？未来带电的产品将是中国的销售主销产品，也就意味着我们必须对我们的产品组合和产品线做出调整，只有定位准确了，我们才可能迎头赶上，才会抓住机遇谋发展！明年我们首先是巩固我们目前的优势产品：燃气热水器，首先在外观和功能上更加完善和自主化；其次，在热水器和电压力锅上，我们将在款式、功能等方面作出全面的调整；另一方面，在烟机和灶具上面，我们会加强大品牌的市场调研工作，保持能够跟上市场的节奏，并适当的自主化。简单的说就是三个一工程：一巩固、一重点、一保持。

家具经理演讲致辞篇五

你们好！

我竞选的岗位是工程公司副经理。

这次聘改，牵动着我们每个人的心，凭心而论，我们每个人都想有一个理想的工作岗位，它反映着一个人的世界观，人生观和价值观。物尽其材，人尽其能。古人云：男怕入错行，女怕嫁错郎。根据竞岗条件和我个人的实际，我报名竞选这个岗位。

我竞选这个岗位的理由有三条：

第三、我敢于和善于工作，具有胜任工作的组织能力和相应的专业知识，能独当一面，独立和与单位的同志一道，完成上级交给的各项任务，使领导放心。我动工做理念是：诚实守信，敬岗爱业，刻苦认真，求真务实。讲话讲实话，办事半实事，工作求实效。

如何做好这个岗位上的工作，堤防养护，就是堤防工程施工，不管是锥操灌浆，土石方工程，它都有一定的要求和校准，

那就是要利用有限的资源（人力、物力、财力）在规定的时间内完成相应的任务。我们从事这项工作的人，都是这项工作的干系人，工作中要靠管理，而管理的主要内容是抓好成本、质量和进度的控制，从而达到最大效益。

我具有竞选该岗位的一定条件，但也存在着不足，瓜无滚园，人无十全，科学技术日益发展，竞争异常激烈，还要不断加强业务学习，与时俱进，开拓进取。我能否竞聘到该岗位，要靠领导和同志们的关心和信任，如果竞聘成功，我将恪尽职守，努力工作。如果不能，也无怨言。人生岂能尽人意，但求无愧于心。希望领导、评委和同志们给我这次竞岗机会吧！

谢谢！

家具经理演讲致辞篇六

大家好！今天我演讲的题目是：感恩，成就辉煌

蓝天感谢白云，大地感谢阳光。感恩是一种态度，感恩是一种美德，感恩是一种情怀。凝结感恩情怀，才能成就事业和生命的高度；凝结感恩情怀，钢铁人播种感动，收获希望，描绘了灿烂与辉煌。

感恩，这个温馨的词汇，正在我们每个人心中暖暖地写关上。因为感恩，我们站在这里，感谢领导的信任，朋友的支持，感谢企业给予的机会，因为感恩，我们想聚在一起，心与心的碰撞，情感与情感的沟通，使人们更深刻读懂了感恩。

今天的__公司__成为一颗璀璨的明珠，如日中天，熠熠生辉。正拔地而起。

感恩公司演讲稿____公司这个温馨的名字，叫响了____大地，月季之乡，感恩情怀，使__公司人民血脉相连；感恩情怀，

使____公司人民息息相通。从__年开业，____公司人民携手走过了二十九个春秋，实现了新的跨越，新的发展，百大超级市场、百大艺苑连锁、百大夏邱购物广场，百大万村千乡市场工程，百都国际大酒店，每一座拔地而起的商厦，每一个优雅舒适的环境，都映衬着__公司人民的笑脸，像五月的月季，缤纷绚丽，像五月的月季，芳香迷人。这样的美丽，这样的温馨，都源于百大人真诚的感恩，源于百大人真诚的情怀。

感恩是山，感恩似水，感恩百姓，服务百姓，用感恩情怀，编织百大的感动服务，宾至如归，百问不厌，迎来送往，热情相待，举国同庆的国庆节，团圆美满的中秋节、喜庆祥和的春节，这本是千家万户人团圆的日子，而莱州百大却是春潮涌动，春意盎然。莱州人的大家园，莱州人的大家庭，因为感恩而感动，因为感动而温馨，舍弃了家人的团聚，百大人用真诚的感恩，热情的服务，把衣、食、住、行日常所需，这些枯燥忙碌的采购变成了幸福的相聚，您在这里，在莱州百大，收获了沉甸甸的爱，沉甸甸的祝福。

花开花落，四季流转，每一天当您步入百大，当您走进百大，我们的百大护卫队以挺拔的身躯，真诚的微笑欢迎您！不一样的年龄，不一样的相貌，不一样的声音，但却有着同样的感恩心灵。感恩消费者，您是我们的衣食父母，感恩顾客，您是我们的上帝，每天，日出日落，每天普普通通，每天抛洒汗水，挥舞着坚实的手臂，指挥着来往的车辆，看护着每一位在百大购物的消费者的摩托车、电动车、自行车……这就是平凡的感动，这就是平凡的生活，正是这平凡的孕育了感动，正是这感动谱写了永恒！

一封封感谢信，如雪片飞来，一面面锦旗把心意表达。拾金不昧，扶老助残，见义勇为，消费者感动的诉说着一个个美丽的故事，描绘着一张强温馨的画卷，当顾客热泪盈眶接过失而复得的五千元现金，当八十多岁的老大娘看着百大员工亲自送到家门口的新鲜牛奶，当百大集团总经理孙春生带

领青年突击队奔赴郭家店凤凰寨村挥舞镰刀帮助老乡收割小麦，当大年初一的早晨，第一位进店的顾客接过百大集团送出的红包，接过春节的福；当机警的百大护卫队按住正在行窃的小偷的手；当百大看车员把车钥匙交到忘记锁车的顾客手中；每一份感动都在洋溢，每一份感动在升华。因为爱而爱，因为感动而感动，感动生活，感动社会，平凡的距离，用爱谱写了现代美丽的神话。

正这个明媚的春天，正在这个温暖的春天，一千六百名百大员工齐聚百大广场，感恩的心响彻大地，感恩的心荡气回肠！

家具经理演讲致辞篇七

尊敬的各位领导，亲爱的同事们 您们好！

今天非常荣幸的来到这里，首先请允许我做一下自我介绍。我的名字叫□xx人，党员、退伍军人。来自x部客服中心。今天我演讲的题目是心中的——家庭、学校、军队。

在外辗转漂泊数年，经历过很多的艰辛、心酸和无奈。竞争残酷的社会，冰冷的钢筋混泥土无时无刻不在悄然吞噬我们的激情，无形之中我们慢慢的忘却自己最初的理想，甚至上班只为混饭度日。一次偶然的的机会，与结缘，踏入这里的第一刻就深深地被xx人身上特有的那份职业而不失真挚、热情而充满温情的精神所打动。找到了自信，重新点燃激情。偶然的相遇，必然的认同。

对于我们背井离乡打拼的“北漂”一族，一份好的工作标志是可观的收入，在收入方面，运用科学灵活的“一人一薪计划”、开展mbo绩效考核等，真正做到“我的工资我做主”。同时，企业每年开展的丰富活动，如“感恩父母 欢聚”、“游乐一家亲”以及大型年会、运动会及国内外考察游学等等……激励性的工资体系和人性化福利政策加深了我对认可，也正是这样，才有了后来在多姿多彩的生活， 275

天的xx日子里，我心中的就像一个家庭、一所学校、一支军队！

家，是一个熟悉字眼，它让我们心里感觉温暖。今天我想说的是，就是在北京我们这些游子的家。在解决我们员工家庭后顾之忧，提升幸福感方面做了大量工作，成立企业内部帮扶基金，帮助有特殊困难的员工度过难关；推行全体员工参加的孝心养老计划，凡在企业工作满一年以上的员工父母，每个月可分别获100-200元的养老补助金；另外改善员工宿舍环境，为我们安装了电话和无线网络，张经理自己掏钱为会员部员工准备了爱心药箱，心疼穿高跟鞋的女孩子们，利用自己休息时间为她们购买脚垫、脚趾纠正器。堂堂七尺男儿如此细致入微的关心基层的员工，怎能不让我们感动。这类事情在我们的生活、工作中多不胜数。让我们都能切实地感受到企业的关怀和温暖。

当自己生病的时候，工作上遇到困难或者犯错误的时候，来自领导和同事第一时间的关怀、帮助及批评，让我感动也让我进步。

以“海纳百川”的胸襟接纳了我们这些来自五湖四海的游子。在人才培养方面，公司以商学院为主体，采取内部讲师与外部讲师授课结合；定期培训进修与日常工作中灵活培训与实践相结合的多样教学方式。我们在这所大学中历练，不仅能够学习到本岗位的专业知识，更多的学习到了做人的道理和处世方法，增长了智慧，而这些是我们每人一生都享用不尽的宝贵财富。

在学习到丰富的知识技能同时，也为我们提供了一个“天高任鸟飞，海阔任鱼跃”的广阔发展平台。公司中不论资排辈、用赛马机制选拔人才、坚持“先内后外”的用人原则以及从初级班到高级班，教学体系完整的商学院培训等等，都是为员工长期扎根企业而创造的一系列优越条件，让每名员工都有一个公平的机会和充足的成长空间。

军队作为国家机器，有专业过硬、作风优良、纪律严明等特点。我心中的也具备同样的品质。在坚持“任人唯贤”的前提下，每名xx人都是“精兵强将”，在平凡的岗位上恪守本职，为实现百年基业添砖加瓦。真诚，是我们xx人基本素质之一，对客人真诚，对同事真诚，和谐的音符奏响着“我们是相亲相爱一家人。”空气中没有“官僚主义”的气息，平等友爱的种子遍地开花，一支高素质、高忠诚度管理团队，无论何时，都全心全意的为基层员工服务，他们舍小家、为大家，同我们一起奋斗在一线，非常难得可贵，同时也令我折服。

前段时间彭经理的老婆躺在医院临产，而这期间彭经理从没有陪过老婆，依然坚守在自己的工作岗位上。直到孩子出生的那一天他也是上完夜班才赶到医院的。

有人曾说过：“想抓住青春的尾巴，一抓发现它是壁虎。”我想说的是，在搭上这列快速前行的列车，车头到站，车尾它一定到站。

所以，同仁们，让我们一起为自己的梦想而努力，一起为明天而努力，一起为彼此共同的未来而努力吧！

谢谢大家！我的演讲完毕！