

2023年婚礼经理发言稿(汇总6篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

婚礼经理发言稿篇一

大家好！

今天，我本着参与、锻炼、挑战自我的宗旨站在这里，以平常、诚恳的心态接受领导和同志们的检阅，竞选本行经理一职，希望能得到大家的支持。

我叫---，由于工作的忙碌，专业是，现任。自进入行后，在领导和广大同仁的支持和帮助下，我从一个业务新兵，逐步成长为一个有担当、敢反思、珍惜人生价值的责任人，从中我学到了很多知识，找到了工作的目标。今天，我能有机会参加这次竞选上岗活动，心里感到非常激动，并借此机会对长期以来对我工作给予支持、关心和帮助的领导和同事，表示最衷心的感谢！

一、竞聘优势

（一）具有虚心好学、严于律己的优良品质。

自进入本行以来，能自觉遵守银行的各项规章制度，认真学习专业知识、各项创新技术以及管理方面的理论知识，并在多年的实践锻炼中积累了不少工作经验，善于学以致用，扬长避短，创造性的开展工作。

（二）具有良好的政治素养。

作为银行的一员，在工作中不仅有坚定的政治立场，而且有较高的思想政治觉悟，我是学行政专业的，对行政部知识有一定的基础，但在业余时间，我却从未间断过学习。并将理论学习运用到实际的工作中，把更高的着眼点放于整个银行、整个社会。

（三）具备爱岗敬业、甘于奉献的精神。

一直以来我对照着“老老实实做人，踏踏实实做事”的人生信条在努力。无论是在哪个岗位，我都十分注重加强政治思想修养，思想上积极向党靠拢，行动上自觉服从党的利益，牢固树立正确的人生观、价值观。具备了吃苦耐劳、任劳任怨的敬业精神，严于律己、诚信为本的优良品质，实事求是、求真务实的工作作风。这些都是做好银行副经理工作的基本要求。

二、竞聘思路

（一）要找准自己的定位，做好经理的副手。

我想作为一名银行副经理关键是要找准自己的定位，做到办事不越权、不越位，工作不拖沓、不含糊，矛盾不上交、不下压，责任不躲避、不推诿。注重当好“副手”，协助经理发挥好决策参谋、调查研究、综合协调、督查督办“四大职能”，用全新的经营理念，简化办事程序，提升研究室层次，真正让领导放心、上下级称心、全体员工顺心。用自己对事业的热爱和忠诚以及出色的表现，来赢得领导与同志们的信任、来提升银行的地位。

（二）做好综合协调工作，确保政令畅通。

对下及时传达贯彻公司的各项决策，加强督办检查，促进各项决策的落实。认真、科学地搞好领导与领导、部门与部门、员工与员工之间的沟通协调工作，避免互相扯皮、推委，出

现工作空档，确保各方面通力合作，默契配合，步调一致，共同完成银行的各项任务。并按时、按质做好银行各项人工成本的预算、分析，把控人工成本，组织银行各类工作计划、总结、会议、决议以及以银行名义上报下发的各种文字材料的起草、整理、审核、打印，并将收集的各类反馈意见，将其整理、分析，并提出解决方案向上级及时汇报。

（三）尽职尽责，努力实现自身价值。

根据银行发展计划，拓宽招聘渠道，优化面试流程，确保引进优秀人才，深化绩效考核制度，将个人绩效考核与组织绩效考核有机结合，根据银行运营状况及市场薪酬情况和岗位特性制定出合理的薪酬激励机制，更好的激励员工，调动各级员工的工作积极性。通过岗位价值评估，突出不同岗位之间的责任与贡献，实现以岗定薪，岗变薪变，合理拉开薪酬差距，实现真正的内部公平。根据部门的工作安排，对部门员工进行考核、指导和培养，优化人员配置，提高部门工作效率。根据银行战略业务重点，结合员工需求，制定符合各级员工学习与发展的培训计划，以求更大程度上开发人力资本，从而推进公司快速发展。我还有一个重点的工作就是，发展商户的信用卡。商户是银行卡的消费场所，其服务质量对银行卡的发展影响重大。用卡环境好，银行卡使用方便，消费者就容易接受，发卡量或者说持卡人就会增加，否则，消费者就会排斥这种结算方式，持卡人和发卡量就会委琐。所以，发展商户和发展信用卡是密不可分的，这一点也将会成为我以后工作的重点项目之一。

在过去的工作中，我不断的完善自我，超越自我，我自信有能力迎接新的挑战，也渴望得到各位领导的认可，能给我机会，使自身的业务素质不断提高。

我的演讲完毕，谢谢大家！

婚礼经理发言稿篇二

大家好！

我叫，今年**岁，党员，大专学历，助理经济师职称。1994年二月参加工作，先后在基层支行从事会计、内管主任，后调入总行稽核监察科担任科员。工作19余年来，在我行领导与同事们的大力支持与帮助下，我逐渐从一个业务新人成长为一个有担当、敢反思的责任人。今天我主要从两方面展示自己。

竞聘该职务的优势：

一、具有丰富的工作经验，业务娴熟

我在会计与内管主任岗位上工作了20xx年，因此，对于本行的各项基础性工作都非常了解。在此期间，我主动学习金融法规及业务知识，不断夯实自己的工作基础。不管工作有多忙、多累，我都会坚持按质按量完成上级交付的各项工作。

二、具有严谨的工作作风，认真的工作态度

稽核工作做得好不好直接关系到国家、群众的切身利益。因此，严谨的工作作风，认真负责的工作态度是对一个稽核监察员的最起码要求。自xx年调入总行负责稽核工作后，我不断加强学习，克服自身的不足，尽快熟悉新的工作环境。9年以来，对待任何稽核工作我都坚持“细查、重帮、狠纠、严处”相结合的方式，对查出的问题追根溯源，并及时发出整改建议书，督促整改工作。在我负责的业务中，从未出现过一丝纰漏或任何过错。

三、爱岗敬业，开拓进取

工作多年来，我始终将“爱岗敬业、开拓进取”作为自己的

座右铭。无论是任何工作，都始终将责任担在肩上，将工作放在心上。工作中富有创新精神，敢想敢干，始终保持着高昂的斗志。在我负责填报“1104工程”非现场监管报表的三年时间里，由于表现突出，本行连续几年被市银监分局评为监管统计工作第一名，个人也荣获了监管统计工作积极作为，成绩突出奖。

竞聘成功后的打算

如果我竞聘成功，主要从以下三个方面抓起：

(一)在自身能力上要有新的突破

新形势下，客户需求也有了新的变化，因此，我们的管理理念与管理模式都应顺应市场发展的需要，不断加以创新。作为副总经理我会主动加强学习，自觉感知新理念，适应新标准，不断更新自己的知识结构，提高自己的业务能力。

(二)服务与效益意识并重，树立良好的农商行形象

首先，我会增强大局意识，树立“全行一盘棋”观念，并认真履行岗位职责，发扬吃苦耐劳、率先垂范的工作作风，为部门人员带好头。然后，树立服务与效益并重意识，加强部门管理，从提升部门服务质量抓起，引导部门人员增强服务意识，为客户提供更优质、高效、温馨的服务，努力扩大业务量，获得更多的综合效益。

(三)谋发展、求创新，在管理方式上要有所创新

今后，我会根据本行改革发展的需要，主动调整工作思路，围绕本职工作，认真落实我行的相关政策制度，创造性地开展各项工作，以进一步提高工作实效。同时，加强廉政建设，树立廉洁从业意识，营造风清气正、廉洁自律的行业氛围。

各位评委、各位同志，今天我的演讲，很普通，很平常，既无豪言壮语，也不动人、精彩，但我向各位展示了自己最赤诚的心，也表明了自己的态度与意志，我愿将自己的聪明才智与辛勤汗水都献给我所热爱的银行工作，决不辜负大家对我的厚望。最后，我向大家表个态，不论本次竞聘成功与否，我都会一如既往地干好本职工作，不断提高自己的业务能力，争取为农商行的发展做出更多的贡献。

婚礼经理发言稿篇三

我竞选的岗位是工程公司副经理。

一是我有吃苦耐劳、默默无闻的敬业精神。在物业初创时期，我事必躬亲，到过大厦的每个地方，摸过大厦的每个部件，工作上踏踏实实，兢兢业业，一丝不苟，充分体现出“特别能吃苦、特别能忍耐、特别能战斗、特别能奉献”的爱岗敬业的良好品质。

二是我有虚心好学、开拓进取的创新意识。我从学校毕业后，从没间断过学习提高。84年参加××省首批汉语言文学专业自学考试，连续二年合格，后因参加新厂筹建设计及以后的安装、调试、运行等繁重的工作而中断；为了进口设备筹建、安装工作的需要，我又参加了英语言专业学习；在担任设备分厂副厂长后，又针对所管工种需要，参加了电工、司炉、空调、管道等操作培训；随着进入发展物业公司工作，我又应工作需要，学习了电信、消防设备维护、安装和保养知识；根据现代化物业管理和公司实际需要，我又自学了计算机操作和编程，掌握了计算机辅助制图、设计；当国际软件园入住我大厦后，我又很快掌握了网络设计、施工和调试知识。现在为适应公司发展和自身学历的需要，我正在读物业管理专业大专。

三是我学以致用、从实践中来到实践中去的务实精神。一直来我不唯书、只唯用，不唯虚、只唯实。我基本做到了文理

贯通、机电一体，既有广博的理论基础，又有实际工作经验，所以在我的工程技术工作中时常会揉和感性的审美元素和分析问题的融会贯通、解决问题的快捷实效；我水、电、暖、通、空、消防、电信、电脑、网络皆有所学。我想，虽然我不是最专业，但我确实很全面，这对一个技术管理工作来说，非常重要。

四是我有勇于实践、敢于挑战的求是精神。经过多个工作岗位的实践锻炼，培养了自己多方面的能力，能说，能写，能干事，干成事。工作二十年来我思想活跃，爱好广泛，勇于实践、接受新事物快；同时我朝气蓬勃，精力旺盛，工作热情高、工作干劲足。我分别参加了二个20xx多万元投资的××厂的空调除尘专业设计、施工、安装及调试，我还为多个工厂企业的水电专业设计、施工、安装及调试，又为多个软件、商贸企业装潢、电气、网络专业设计、施工、安装及调试，另为一物业公司设计了全套物业管理竞标方案，并多次为大物业、控股公司上等级及技术问题献计献策、排忧解难。

五是我有严于律己、诚信为本的优良品质。我信奉诚实待人、严于律己的处世之道。我曾经多年在上百人的分厂工作，既要维护分厂领导的权威，又要和工人师傅打成一片，正因为具有良好的人格魅力和做人宗旨，同工友们建立了亲如兄弟的深厚感情，受到了工友们的爱戴；到发展物业工作后，我在日常生活和工作中，不断加强个人修养，以“老老实实做人、勤勤恳恳做事”为信条，严格要求自己，尊敬领导，团结同志，得到了领导和同事的认同。

六是我有一定的管理能力。我在基层管理岗位，已达10几年之久，从事物业工程管理工作，也有6年了，所管设备从未出现过大的事故。

综上所述，我认为自己已具备担任物业公司工程部经理的素质和才能。

那么如何做好一个合格又称职的工程部经理呢，我认为首先应该认清角色、摆正位置、行权而不越权，到位而不越位，认真履行好本职工作，具体概括为“一个原则”、“二个中心”、“三个转变”、“四个做到”。

“一个原则”就是上为领导分忧，下为住户服务，以管委会领导提出的“三个满意”为原则，作为全部工作的出发点和落脚点。

“二个中心”就是围绕服务与管理两个中心，突出服务意识，以服务促管理，以管理带服务，提高自身和部门的业务素质，搞好队伍思想政治工作建设。

“三个转变”就是实现由管理型工作向服务型工作的转变，由事务型工作向精品型工作的转变，由管家型思维向主人翁精神的转变。

“四个做到”就是：

第一、全面提高自己的综合素质，努力做到政治上成熟、业务上过硬、纪律上严明、作风上优良、为人上正派、工作上突破、业绩上突出，不负众望，不辱使命，做到“以为争位，以位促为”。

第二、锐意进取、增强改革创新意识，做到守法不旧、创新不变，与时俱进，全面推动工程部各项工作上台阶上水平。

第三、妥善处理三个关系，做到对上级要尊重，充分发挥自己的参谋助手作用；对下级要多关心、多帮助，充分调动他们的积极性、主动性、创造性；对同级要多沟通、多交流，相互配合、紧密合作；第四、廉洁做事、树立形象，做到有权不滥用、有名不自争、有功不自居、有责不自推，以自己良好的形象和表率作用感召人、影响人、带动人、增强本部门的凝聚力、战斗力。

尊敬的各位领导、各位评委、全体同仁们，竞争上岗有上有下、有进有退，上固可喜、下也无悔，一如既往；进也可贺、退也不馁，一片丹心。我没有惊人的业绩，也没有耀眼的资历，更没有显赫的学历，优势也不足挂齿。我不敢奢求什么，只想让大家认识我、了解我、帮助我，抑或喜欢我、支持我。也正因为如此，我更加清醒地看到了自身存在的差距，促使我在以后的工作当中，励精图治，恪尽职守，努力学习，勤奋工作，以绵薄之力来回报组织和同志们。

最后我要说，在我多年的工作经历中，属于我的舞台不多，今天借此机会，表达一下我的心愿，感谢各位领导多年来对我的培养和信任，感谢与我同舟共济、朝夕相处的全体同事对我的帮助和信任。

谢谢大家！

婚礼经理发言稿篇四

大家好！

我在公司工作多年，使我养成了善解人意，善于沟通交流的良好品德。在工作中我能够服从领导，团结同事，从而造就了良好的人际关系。我推崇敬业精神，对于每一件工作我都力争卓越，追求完美，正是这样一种精神使我一步一个台阶地走到现在市场部副经理的工作岗位上。

我先后做过售楼员、招商员、楼层主管、市场部副经理。不同的岗位历练了我的意志，丰富了我的知识，增强了我的能力，拓展了我的视野，也培养了我宽以待人、乐观豁达、冷静沉稳、自强不息的品格和吃苦耐劳、不畏艰险的精神，这都为我做好以后的工作奠定了良好的基础。

1、自从参加工作以来，任职不同的工作岗位，每到一处，我都积极沟通、协调各种关系，使各项工作在良好的氛围中开

展，在和谐的环境中完成。社会就是因为有了沟通才多了许多和谐，多了几分融洽。

2、我随和，热情的性格，一定能够协调好工作关系，创建和谐的工作氛围。

参加工作中我一直勤勤恳恳，任劳任怨，无论在哪一工作岗位我都恪尽职守，力争把工作做得最好。敬业精神让我在长期的工作中塑成了甘于奉献，勇挑重担的品格。我现在的工作岗位市场部副经理，锻炼了我的管理能力，任职期间我把各项工作都安排地井井有条，确保了工作有条不紊地开展。

1、稳定商户，随着电子商务的普及及发展，给我们这种以零售业为主的市场带来巨大的冲击，所以我们在适当的时候通过宣传、活动等等方式来促动市场的消费量，给市场经营户信心。

2、发展商户，之前我们的招商还是被动招商，主要是商户自己找上门来寻求铺位，市场部下一年度要积极发挥部门同事的主观能动性，要主动的出去，寻找客户资源，积累客户资源。

3、整合资源，对于目前市场内能利用的空余广告位，积极寻求广告商，美化市场的同时，提高公司收益。

4、努力调研市场，及时发现市场的变化和 demand，密切联系商户，及时反馈有价值的信息给公司，用于指导我们应对市场变化，做出调整。

5、加强部门人员考核管理，组建一支团结合作，能为商户提供优质服务的团队。

最后，如果这次我能竞聘上市场部经理的岗位，我将不遗余力地履行自己的职责，按照公司发展地要求，紧紧以发展市

场为导向，以服务商户为主要目标来指导我们的工作，将我们的市场做好做大。

最后，再次感谢领导们给我这个难得的竞聘机会。我的演讲完了，谢谢。

婚礼经理发言稿篇五

面试主要测试应试者的综合应用能力、组织协调能力、分析解决问题能力、逻辑思维能力、应变能力。面试主要包括三部分：应试者演讲、考官提问、考官自由提问。

面试时间：25分钟以内（演讲15分钟、答辩10分钟）。

我叫***，现年**岁，大专学历，本科在读，竞聘的岗位是：联通分公司总经理助理竞聘演讲稿。

1、我于20xx年3月进联通工作□20xx年至20xx年担任**

营业厅班长□20xx年至今从事业务发展工作，现任**分公司业务员岗。先后担任前台营业员、营业厅班长、库管员、支销员、业务员等职务。六年来，在**分公司经理的正确领导下，本人充分发挥自己的主观能动性，不怕苦、不怕累、善于思考、勤奋努力，积极协助经理做好各项工作，使我们联通事业在**有了长足的发展。由于自己的工作业绩显著□xx-xx年连续三年被评为部门先进，05年我被评为公司先进。受到上级领导和广大员工的一致好评。

2、我是当地人，我在当地工作了6年，我在当地人际关系较广。市场较清楚。

3、我与本分公司领导及同事关系较好

4、我是从近6年来从一名普通的营业员一直到竞聘副总经理

5、我在任期间各项任务完成较好。

1、业务发展

2、市场营销

3、县乡村代办点建设

4、集团发展

5、竞争对手

6、老用户维护

7、支销员建设

8、与竞争对手市场“竞合”不在相互降价、降低收入。共同发展

我的联通业务主管竞聘演讲完毕，谢谢大家！

婚礼经理发言稿篇六

公司的各位决策者，大家好！

经过深思熟虑，我决定并且非常有意愿微贷业务经理竞聘报告一职。

一我为什么要应聘这个职位

二我有能力应聘这个职位，并且有信心做好这个职位

三市场部工作划分浅见及我对市场部的理解

四市场部的日常工作范围、管理制度及作业流程

五20xx年度市场部部门目标

六为达到市场部目标，我所需要进行的活动

附录：我所做过的跟市场部相关的工作

一. 我为什么要应聘这个职位。

事情从我们公司独立策划完成ti-lerune团队及新产品推介会开始：准备阶段真的很忙，尤其是为了布展，宣传板，宣传语，准备面料，成品，一直都有在加班，但是我们是作为一个团队，为了一件事情、一个目的，拧成一股绳啤酒包装车间经理竞聘报告，每天有新创意、新想法、新思路。在这个的过程中，我得到很多乐趣。然而，这点还不是最主要的。

最打动我的是，在推介会的过程中感受到的，以及推介会结束后，客户们的反应与反响中感受到的：在我们公司从来没有任何一个人有这方面经验的情况下，可以把以一个公司之力的推介会做到这种程度，让所有的客户都认可甚至惊艳，让我们的合作伙伴由衷的佩服，我感到非常骄傲，为我们团队，更为联润翔。我可以感觉到我们团队里的每一个人都为能是这个团队的一份子，为是联润翔公司的一份子而骄傲。

但是，我当时想的是，这个是远远不够的。我不只想仅仅公司的员工为联润翔骄傲，我更希望合作伙伴、客户、甚至每一个青岛人、每一个中国人都为联润翔感到骄傲。现在世界上的许多人知道中国、青岛、有个海尔。在不久的将来，我希望让世界上更多的人知道中国、青岛、有联润翔！

这是我当时的真实想法，没有想到在47天后的今天，有机会实现这样的想法。

二. 我有能力应聘这个职位，并且有信心做好这个职位

经过仔细分析，我具有以下优势以及能力，可以使我胜任这个职位：

2. 具有良好的形象思维能力。可以监督、指导各种设计及广告、礼品符合公司形象以及产品定位。
3. 具有很好的语言组织能力。
4. 思路清晰，具有全局掌控能力，以及过程控制能力。
5. 有想法，有创意，有计划独特企划以及推广的能力。
6. 长期的外贸业务养成良好的成本控制能力。

三. 市场部工作划分浅见及我对市场部的理解

虽然不是学习相关专业的，但是在会展中心总经理竞聘稿我7年的工作生涯中，有过多次数有国际化大公司以及大品牌开发部以及市场部打交道的经验。

同时今天回家后翻阅了大量的资料，结合我们公司的实际，有以下的一点粗浅看法，请批评指正。

市场部是为了给公司的高层决策者提供详实有效的数据分析结果，为公司的年度营销目标以及新产品开发计划提出合理化建议方案，为新产品的规划、定价、推广、以及发展提供强有力的依据，为公司的销售人员提供强有力的销售支持，为公司的客户提供感人关怀，竭力推广、树立公司的品牌形象以及产品品牌和形象。

市场部的工作大致可以划分为产品开发(了解新型原料动态，新型功能，为产品开发提供创新的源泉，完成新产品定义)，市场开发(产品的定位和市场推广战略，包括产品定位和价格策略，给市场明确的信息，我们的产品与竞争对手相比其价

值体现在哪里), 公司产品宣传及推广(负责新老产品的具体活动, 如广告, 促销, 活动, 产品介绍等, 作用是激发市场需求, 与市场有效的沟通, 工作重点是宣传手段和方法), 销售支持及客户关怀。

四. 市场部的日常工作范围、管理制度及作业流程

谢谢!