

2023年养老演讲稿(汇总5篇)

演讲稿要求内容充实，条理清楚，重点突出。在社会发展不断提速的今天，演讲稿在我们的视野里出现的频率越来越高。演讲的直观性使其与听众直接交流，极易感染和打动听众。下面小编给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。

养老演讲稿篇一

大家好！非常感谢公司能提供这样一个给我展示自己的机会。

我今天竞聘的岗位是理赔部主任助理，我竞聘的优势有以下六方面

一、较强的学习能力。我在完成日常工作后积极参加各类培训、岗位技能考核及业务知识交流活动，认真学习保险条款，熟读保险法等相关法律，更好掌握保险公估知识、理赔业务技巧，切实提高了本人的业务技能和工作水平。

二、具有认真负责态度。毛泽东说过谁没有调查就没有发言权□20xx年9月，龙湾公司理赔vip小组正式成立以来，我着重从事核损工作（兼顾查勘定损），加大“打假、防骗、反保险欺诈”工作力度，取得了一定成效。截至20xx年12月底，共核减案件25件，为公司避免经济损失三万多元，切实做到了不惜赔、不滥赔，有效地维护了公司的权益，同时对居心不良者也起到了警示的作用。

四、对人保事业有着血浓于水般的感情。6年光阴逝者如斯夫！不舍昼夜。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。

五、熟悉理赔流程。我当过理算员、车险、非车险查勘定损员、核损员，无论在什么样的岗位上，我都不甘平庸，敢为人先。6年的理赔工作使我对于理赔中各个岗位非常熟悉，这有利于指导各岗位工作的顺利开展。

六、良好的沟通和协调能力。通过做查勘定损工作，我接触到各种不同的客户和单位，处理过很多疑难问题，锻炼了我的沟通和协调能力，面对同一工作领域，这些沟通和协调能力，会使我能够更好的辅助分管经理开展理赔工作。将公司经理室下达理赔部的各项指标进行层层分解，把年计划分解成月计划，月月盘点、月月落实，有效的保证了对计划落实情况及时的进行监控和调整。

以上所述情况，是我竞聘主任助理的优势条件，假如我有幸竞聘上岗，这些优势条件将有助于我很快进入角色。我深知，主任助理的工作不是轻而易举就能做好，必须全力以赴，理清思路，找准工作的切入点和着力点。如果我这次能够竞聘成功，真正当好分管经理的助手和参谋。

谢谢大家，我的演讲稿完毕。

养老演讲稿篇二

大家下午好！

20xx年过去了，回首20xx年多以来的发展历程和风风雨雨，我们有过挫折，有过困惑，有过喜悦。今天，我想感谢和郡琳xx一路走来的每一位员工，感谢你们的信任，是你们的努力和坚持，让郡琳xx在宣汉xx业内崭露头角，取得今天这样的成绩。

我还记得20xx年xx开荒的时候，有这样一位员工，当时在打扫卫生的时候不小心把手划破了，流了很多血，我看到他的时候，他正在用旧布包扎伤口，我让他先别干了，回去休息

一下。他对我笑笑说：“没事，小伤口，轻伤不下火线。”说着又挽起袖子干起活来了。说实话，当时，我真的是很心酸！很心疼！我知道在郡琳xx[]还有许许多多这样的员工，为了工作，主动放弃休息，加班加点，甚至通宵达旦的工作，一年365天没有几天可以合家团聚。

作为一名xx人，我希望你们每个人对工作都要有充满激情。这种激情，首先源自你对这份工作的热爱。我们很难想象，一个不热爱工作的人，怎么可能主动积极地去工作？怎么可能把工作做得好？只有热爱工作、对工作充满激情的人，才会自动自发地产生出责任感，这种责任感与一些靠外在的管理措施或领导压下来产生的责任感是完全不一样的。前者是主动的，后者是被动的。举个例子：销售部收到一份客户订餐或者会议订单，把它拿到相关部们，相关部们的负责人说，这样，你让这个客户打电话给我吧！咋听起来，好象没有什么问题，挺正常。但相关部门说这个话的人，他的工作一定不是主动的。主动工作的人会说：“好的，你把他的电话给我，我来和他联系。”这就是主动工作和被动工作的区别。被动工作时间久了，会形成压力，这种压力容易使人的身心倦怠，对工作产生厌烦的情绪。而主动工作的人会乐在其中，因为他把工作看成是一种锻炼，把工作中的困难看成是机会，是挑战。

其次，我要求我们每一个郡琳人都要有团队合作的精神。这让我想起，我们小时候都玩过的一个运动xx接力赛。大家都知道，在接力赛中，交棒是一个至关重要的环节，它直接关系到整个比赛的输赢。因此，在中途交棒时，把棒递给下一个队友的人，他一定会考虑：我要怎样把手里的接力棒递出去，可以方便地、顺利地让我的队友接到。同时，准备接棒的人也一定会主动把自己的手伸出去接棒。只有每个队员在每一次交棒中完美地合作，才有赢的可能。其实，我们每个人，每个部门，就好比是这个队伍中的一员。而我们xx[]就好比是站在接力赛跑道上的参赛队，谁合作得好，接得稳，

跑得快，谁才能拿第一！目前，我们部门间的合作与沟通是一个比较大的问题。既然我们为了一个共同的梦想选择走到了一起。那么，我希望，我们每个人、每个部门在合作时，都能站在一个共同的立场来思考和解决问题。如果在合作中意见不统一，发生了不愉快或小摩擦；我希望，我们都能有一颗宽容之心。

此外，还有很重要的一点，就是执行力！这是目前现代企业界里一个很流行的词。那什么叫执行力呢？我认为，执行力就是把企业战略转化成行动的能力，这一点我认为中国人民解放军做得最好。执行力不是仅靠聪明就可以做到的，它必须是贯彻到点点滴滴的细节上，贯彻到执行的速度上。

我要告诉大家□xx行业是一个日趋成熟和规范的行业。也就是说，我们的客户越来越成熟，我们的竞争对手越来越成熟。这就意味着xx的利润会越来越低，我们只有不断的开拓创新，才能在今后的激烈市场竞争中取得更好的成绩。

谢谢大家！并祝大家新年愉快！身体健康！家庭幸福！万事如意！

养老演讲稿篇三

大家好我是水吧员张艳

健康长寿的是古今中外每个人的梦想，谈到健康长寿就会联想到养生，养生现在已经成为人们普遍关注的热门话题。但是大众对于养生的追求虽可理解但具有盲目性。

养生，就是指通过各种方法养护生命、增强体质、预防疾病，从而达到延年益寿的一种活动。

老年人养生有五个方面。

1、饮食调养：可常食桑葚、荔枝、松子、黑木耳、菠菜、胡萝卜、猪肉、羊肉、牛肝、羊肝、甲鱼、海参、平鱼等食物。这些食物都具有补血养血的作用。

2、慎防“久视伤血”：中医认为“目得血而能视”，因此长时间看书、看报、看电视等，不仅会损伤眼睛的视物功能，还会使本来就不足的血更虚。一般目视一个半小时左右，应适当活动一下，使眼部肌肉得到放松，以恢复目之疲劳。

3、不要劳心过度：人的血液循环与心有关，大脑的血液靠心脏源源不断供给，若思虑过度，挖空心思，就会耗伤心血。因此老年人，尤其是血虚体质的老年人不可用脑过度。一旦感到大脑疲劳时，就要调节一下，或欣赏鸟语或观赏风景，使人心情愉快起来，就能很快消除脑的疲劳。

4、保持乐观情绪：血虚的人时常精神不振、失眠、健忘、注意力不集中，故应振奋精神。当烦闷不安、情绪不佳时，可以找朋友谈谈心，或听听音乐，或看看幽默剧等，争取主动排解忧愁，使精神尽快振奋起来。

养老演讲稿篇四

2、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。

3、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。

4、在认真分析xx地区□xx地区，乃至xx的现状，找差距，找问题，就分管的工作制定出详细的计划，明确目标。在业务发展上，要抓住非车险业务发展，积极实施差异化的经营策略，大力发展以责任险为龙头的新险业务、以家财险为主体的分散性业务和以工程险为代表的高风险业务，重点抓好个体私营经济保险服务和“第三领域”保险业务，为业务发展培育新的增长点。在营销管理上，要强化营销观念，制定市场营销的长远规划，加强营销队伍建设，加快营销方式创新，以适应保险发展的新形势。在“三个中心”建设上，要在现有组织架构的基础上，进一步发挥信息技术的支撑作用，简化内部流转程序，提高内部流转的自动化，提高工作效率，降低经营成本，以适应保险经营的“微利”时代。

5、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。

6、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xx公司的各项工作不断推向前进。

以上是我的竞聘演讲，不当之处，请批评指正。

谢谢大家！

养老演讲稿篇五

大家好！

我是xxx□今年xx岁，毕业于xx专业，大专文凭。今天我参加竞聘的是营销部经理一职，我之所以愿意积极参与竞聘是基于对公司、对工作的热爱以及责任心使然，同时不论结果如何，我愿意给自己一个挑战自我，提升自我的机会。

我是20xx年3月入司的，也许人生从那一刻开始就有了一个新的开始，我积极寻找志同道合的事业伙伴，并于20xx年6月拥有了自己的团队并做了主管，从那一刻开始我就跟着公司的主旨带着我们团队的伙伴从3人不断的壮大团队，先后我团队共增员30人，培育组经理2人，至今已有留存15人。

一路走来这些年，中国人寿培育了我，成就了我，我经历了许多挫折和失败，也收获了许多鲜花和掌声，也得到了历练和成长，我感谢公司，感谢伙伴。在今天公司需要有人担当这个重要岗位，为大家服务的时刻，我作为公司一名主管，不管能力是否匹配，我愿意担当，我愿意为大家服务！

我竞聘营销部经理优势如下：

其一，对保险事业的执着和对工作的负责是我的作风，多年的营销管理工作使我积累了丰富的实践经验，由于一直在一线从事营销管理，我能较好的把握市场的脉搏，在团队中每天与业务伙伴打成一片，我了解他们的想法及心愿。因此，对于如何启动一个市场，如何拓展团队，如何按营销规律做事有着丰富的实战经验，能够理论联系实际开拓性地开展工作。

用我的所学为公司的'发展尽职尽责。我对未来的工作充满信心，营销需要理性的思维，还需要激情的带动，我擅于学习，有更大的成长空间，可以在学习中不断地提高管理的水平，与公司业务共同进步。

其三，我有在企业担任会计和办公室管理工作的经验，对我在营销管理工作中比较有帮助，使我在驾驭团队的能力上有所提高，连续3年获得优秀团队，优秀主管的称号。而且团队极具凝聚力、向心力、积极阳光向上，增员氛围浓厚，团队在不断地发展壮大。

其四，代资考辅导、培训新人，这些授课经历，让我不但能承担一个营销管理者的责任，还可以成为一个培训者和训练者，做到化教育培训于日常的工作中，从而不断地提高伙伴的技能及主管的管理能力。

我认为目前我营销部存在的问题如下：

- 1、增员难，留存更难。
- 2、举绩人力难以达成，各级主管压力大。
- 3、伙伴们没处去，不愿开拓新客户。
- 4、做主管的信心不足，新晋升主管意愿不强等问题。

1、精心培育抓好人才梯队的建设。按公司考核要求每季度完成2个晋组，让每个团队有意识的培养准主管，扁平化健康良性的发展，形成人人都有增员的团队氛围，以我多年的经验总结得出新人留存也需要氛围。

2、尽可能改善和提高营销员的社会形象和地位，外树形象，内练素质，这当然需要一个长期的过程。让未干保险的人羡慕保险人，让干保险的人更爱自己的工作，从根本上改变增员难的心结，从人心工程入手，盘活团队，既要补充新鲜血液，又要注重老人的留存，争取不让一个伙伴掉队，我认为，高度关注新人的出勤是新人留存的关键。

3、强化各项基础建设管理工作，提高访量，开拓新客户，以三季度医生卡为经营借口走进客户家积累准客户，索取转介绍，有意愿，有条件的伙伴尽量的走出河西堡，若有可能我们也建一个清河营销部，既能解决增员难、举绩难问题，又能解决困于河西堡没处去的问题。

4、强化伙伴的晋升主管意愿，坚定主管的主管信念，加强各级主管的责任心，提高执行力，层层关注新人的成长，老人的发展，劳逸结合，严格抽查日志，注重二早的经营，从而推动营销业务的稳定发展。

假如我能应聘成功，我将具体细化工作设想，并付诸于行动，当然如果我未被聘用，我也会一如既往的干好本职工作，更加严格地要求自己，管理好团队，配合好上级主管的工作。

谢谢大家的聆听！