

商业发言稿(优质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。相信许多人会觉得范文很难写？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

商业发言稿篇一

各位领导、各位评委、来宾们、朋友们：大家好！ 很荣幸我能有这样的机会参加今天的演讲会。我叫dqk□是****的一名员工，***战线上的一名老新兵。我的演讲题目是“安全伴我同行”。 在这人海如潮滚滚红尘的现实社会中，请问您最需要什么？是金钱美女，还是功名利禄？如果让我来回答，我就说：我最需要的是安全！ “孩子，绕过前面的石子。”这是母亲在我蹒跚学步时的指点。“当心路上的汽车啊！”这是父亲在我飞车上学时身后的叮咛。“隐患险于明火，防范胜于救灾，责任重于泰山”这是现在，我和同事们每天上班时恪守的信念，在人生的旅途上，安全伴我同行！的确，在我们离开母亲的搀扶，摇摇晃晃地行走在人生道路上以后，我们一直依赖着“安全”这个拐杖，没有它，我们可能会摔跤，可能走不过风风雨雨，更不可能到达人生辉煌的顶峰。“安全”对于我是重要的，对于**员工，它的意义，在于生产装置的稳定运行；在于千家万户的幸福与欢乐；更在于国家财产的安危！不讲安全，哪怕是轻轻的一碰就能使“高温高压、易燃易爆”的炼油装置，怒火爆发；不懂安全，哪怕是小小的一只工具包，就能中断供电系统的正常运行；不要安全，哪怕只是小小的一个意念，就能让操作中的生命处于危险。正是“安全”保持着**行业高速、迅猛的发展态势，也正是“安全”让我们**不断的走向发展壮大。安全知识的贫乏，安全意识的淡薄总是能让我们看到听到一幕幕血的教训：2002年5月，中原油田钻井作业一次死亡3人；6月，洛阳**345吨吸附剂失活，经济损失巨大；7月，

安庆**一名接缆人员溺水窒息死亡；8月，南化石灰员工灼烫死亡一人……这些惨剧，无一不是违章作业，违章指挥，违反劳动纪律造成的！“前车之鉴，后事之师”，安全工作只有起点，没有终点。从事**行业的我们，如果没有“安全第一”的意识，那么，不仅没有“安、稳、长、满、优”的可能，而且还是失职，是对企业和员工的不负责任，甚至是犯罪。安全和良好的秩序，是我们**企业保证国家整体发展、人民生活水平不断提高的最集中的体现，这也是我们为企业服务，最基本的要求。听不进安全第一的劝告，是耳朵的幼稚；不懂得防范为重，责任重于泰山的人是心灵的幼稚；不深入一线，排除各种安全隐患，还他人以安全则是行为的幼稚。有这样一个问题一直在我脑海里萦回：是什么力量使***员工连续5年实现“人身事故为零、设备操作事故为零、火灾爆炸事故为零”以后，又在2002年创下一个全部事故为零？是什么力量使**员工在工厂经历了重大变革后仍锐意进取呢？是我们**领导耐心细致的思想工作！是“四个不变”的政策温暖人心！是安全责任制的真正贯彻落实！从**投入***怀抱那一天起，“献身**光荣，安全平稳光荣”就与**员工融为一体，谱写了一曲曲动人的凯歌。2002年，**员工及时发现处理了p-201原油泵□j-701a原料泵等关键设备的重大事故隐患，创造了全年生产用电机一台也不烧毁的奇迹！保住了电网的正常平稳运行！没有发生一次停电事故！我相信，只有那些曾经或正在致力于献身**安全这项伟大事业的人们，才会有那么一种冲动，一种自豪，一种喜悦，一种激情，如大海翻腾，如群山呼啸，如岩浆喷发，如涓涓溪水……安全的现代意义在于它伴随着人类的稳定、繁荣、发展和进步，从孙中山的“建国大纲”到毛的“为人民服务”，从邓的“发展才是硬道理”到江的“三个代表”，其最鲜明的特点是人民的利益高于一切，安全是人民生存和发展最基本的条件，“关爱生命、关注安全”就是以实际行动学习实践“三个代表”的重要思想；“安全责任重于泰山”就是要按照“三个代表”的要求，强化各级领导的安全责任意识，落实安全生产责任制，加强对安全生产工作的领导；任何一个细节上的疏忽或失误，都

可能损害人的精神、财产甚至生命，即使国家的财产损失，犹可亡羊补牢，但对于那些不能复苏的生命，对于那些死亡者亲人所遭受的无法弥补的身心创伤，我们又何以自处？这难道不足以让我们深思、深思再深思吗？一撇一捺的“人”字，其实就代表了支撑天地的脊梁，寓意着做一个人就必须担负起使他人幸福，使自己也幸福的事业。只有安全才能有收获、有幸福，否则“皮之不存，毛将焉附”？朋友们，新世纪的太阳从东方的地平线上喷薄而出，历史已跨入一个新的时代。当我迎着新世纪明媚的阳光时，我为我们取得的成绩而鼓舞，我为伴随着我走过风雨的安全而欢呼！那么，为创造**的辉煌，让我们一起记住：安全警钟长鸣，安全伴我同行！我的演讲完了，谢谢大家！

商业发言稿篇二

大家好！

如今，考研已成为趋势，大三的时候，我们也该全身心的投入考研的备战当中。主动加深对专业课的认识，用心表现自我，将两年的的积累慢慢释放，大胆提出自我的见解及创新，注重培养自我独立解决问题的潜力。了解社会动态，以便更好的选取出路。树立“咬定青山不放松，立根原在破岩中”的精神。

所有的辉煌都不是一蹴而就的，无论此刻的我们将何去何从。行者无疆，大道无痕，即使身后留下的只是深深浅浅已然不清晰的脚印，我们依然行走在消逝中，消逝在行走中。永远也不会停止。我的'大学就像一把伞，撑了很久也不肯收，是你，我的大学，风雨无阻的陪伴我走过每个花开花落，每一个寒冬酷暑。

在学业即将结束的时刻，我们就应淡定的面对那最熟悉的陌生人：社会。时刻警醒自我，机遇偏爱有准备的头脑，为自我制定进入社会以后的第一个5年计划。回顾总结整个大学旅

程，秉着“外物围我千万重，我自岿然不动”的心态，应对社会上的各种诱惑。积极应对毕业后的生活。

谢谢。

商业发言稿篇三

首先要有良好的心态

教师经常会面对“调皮”的学生、成绩“差”的学生、性格“怪僻”的学生，在工作中会遇到许多困难，尤其是考试后班级学生的成绩不理想，更糟糕的是考了年组的最后一名等等这些情况能让人有好心态吗？有这样一个故事：欧洲两个商人到非洲去推销皮鞋，甲商人到非洲后看到，由于天气炎热，非洲人都习惯于打赤脚，非常失望。长叹一声：“非洲人都打赤脚，怎么会买皮鞋穿呢？”于是放弃了推销计划，沮丧而归。乙商人到非洲后，看到非洲人都打着赤脚，高兴万分，惊呼：“非洲人没有穿鞋，这市场好大啊！”于是乙商人在非洲安营扎寨，大做皮鞋广告宣传，引导非洲人穿皮鞋，买皮鞋，最后发大财而回。同样是非洲市场，同样面对习惯于打赤脚的非洲人，为什么甲商人失败，乙商人成功呢？从表面上看，他们好象只是一念之差，实质上，这两个商人有着消极心态和积极心态的根本差别。商人的成功与否，好的心态能起重要作用。我想，教师的工作特别需要有积极的心态。教师要有个良好的心态，这谁都知道，但怎么有个良好的心态呢？教师应该怎样对待这些事情呢？我们要向上述故事中的乙商人学习，用积极的心态去对待那些看似“困难”的事物，往往能从劣势条件中找到优势因素，从而获得好的成效。

面对“差生”或“差班”，如果我们忽视他，用抱怨的心态去对待，他们可能成为真正的差生差班。如果我们用积极的心态去对待他，我们就能看到许多闪光点。我们工作一天，有的说：“今天我累坏了。”有的说：“忙了一天，我真有

收获。”也许这便是两种不同心态的表白。知足常乐。要做一名好老师，但不要苛求自己的成绩非要超过别人。要做一名好班主任，但不要苛求自己的班级非要年级第一，那样你累学生更累。处处以他人作为竞争对手使得自己经常处于紧张状态。只要孩子们有进步，你就知足吧，知足常乐。有了健康的身体和乐观的心态，我们就是一个成功者。

其次要养成良好的习惯

“习惯”两个字，对我们大家来说是再熟悉不过了。“好习惯、坏习惯”是我们常常挂在嘴边的。从小到大，“好习惯、坏习惯”一直伴着我长大、步入中年，从不经意去留住好习惯，去掉坏习惯，我们总是抱怨为什么自己不能成功，而却不知是很多的坏习惯阻碍了通往成功的路。习惯是一种顽强的巨大的力量，它可以主宰人生。”可见，习惯对一个人有着巨大的影响。学生的各种习惯是在有意或无意之中多次重复而产生的，许多有益的好习惯，往往比坏习惯更难形成。我们的教师，要注意培养学生的各种良好习惯，因为形成良好习惯，将使人受益终生。

最后注意和家长沟通

家长是教师教育活动的合作者。身为老师，很多时候都要和家长交流，共同探讨如何使孩子成长得更好。但好多的家长不愿意和老师主动交流。在她们的印象中被老师请到学校来，是因为学生犯了错误，是来接受老师的批评的。在《跟苏霍姆林斯基学当班主任》这本书中，苏霍姆林斯基认为家长和老师的交流是一项十分细腻的、敏感的工作，如果掌握不好时机和谈话的方式、谈话的内容，就很有可能起到相反的效果，对孩子的教育反而不利。

商业发言稿篇四

虎啸群山辞旧岁；兔奔匝地庆新春。在这辞旧迎新之际，首先请允许我代表公司设计部的同事，向在座的各位领导及同仁们致以新春的祝福，祝愿大家在新的一年里心顺气顺事顺户户一帆风顺；乐意快意满意家家万事如意。

不知不觉旧的一年即将过去，回顾这短暂而又充实的一年，作为潍坊中建地产的一名员工，我深深地被身边的变化感动着。在过去的一年里，我们从一个不足30人、工程量不足5000平米、场地平整度不足10%的项目，一跃成为专业员工团队近80人、开工建筑面积近12万平米、销售收入近2亿的知名房地产公司。一串串数字都体现着项目的壮大，每一名员工都表达着对公司的自豪，每一个成绩都充斥着企业的朝气。

过去的一年，在公司各位同仁的共同努力和拼搏下，公司刷新了潍坊房地产市场的一个又一个纪录，创造了一个又一个奇迹。回想一年前的今天，我们在进行对外宣传时，在做业务交流时，都要先提及潍坊市文化艺术中心，提及我们项目与文化艺术中心的关系，有时还要提及中国建筑、中建三局等等，那时的潍坊中建地产知名度甚至不及茂华紫苑公馆、凤凰太阳城等项目。

而经过我们一年多的共同努力，中建大观天下已成为潍坊妇孺皆知、街听巷闻的知名品牌。在很多商场及酒店我们都能欣赏到中建大观天下的宣传片，在很多报刊及杂志上都能看到中建大观天下的广告，在很多场合都能听到普通市民对中建大观天下的热议。每位与我们交流的业主，都会表达对大观天下项目的肯定，对成为大观天下业主的自豪。

过去，我们想要打车到项目地块附近时，都要提前想好怎样和出租车司机说明项目的位置，怎样才能让司机师傅最方便地停靠在项目附近。而今天，只要说中建大观天下售楼处，司机师傅总能舒舒服服地将您送到售楼处前，并且时常会津津乐道地谈起对大观天下的认识。尤其是10月17日和11月21日两次开盘时那万人空巷的盛况，1.5亿元的销售额，去化

率80%的销售业绩，更是让他们钦佩不已。

有时，市民们会抱怨我们项目太贵，把整个潍坊房地产市场的价格都抬高了，但他们也毫不吝惜地表达出对大观天下项目的认可，和对成为大观天下业主的向往。

这些生活中的细节和变化，都体现出了中建大观天下项目在潍坊的影响力和号召力，体现了中建大观天下项目在潍坊房地产市场中的领导地位。

公司在过去一年的成功，不仅影响了潍坊人民的生活，更影响了中国房地产企业对潍坊房地产市场的认识，很多国内知名房地产企业，如恒大、保利、阳光100等，也纷纷踏着潍坊中建地产的业绩进入和准备进入潍坊市场。而这种现场的出现才真正说明潍坊中建地产和中建大观天下项目的影响力已不仅仅局限于潍坊，而是更广大的中国。

随着大观天下项目知名度进一步提高，随着潍坊房地产市场进一步发展，企业的竞争压力也将越来越大。然而随着公司的不断成长和不断壮大，以“筑国、筑家、筑天下”为己任，坚持臻品建筑的中建地产，也势必会鼓足精神，为迎接下一个挑战做好准备。

过去的一年是丰收的一年、是喜悦的一年、是承上启下的一年。我相信在公司领导班子的带领下，在各位同仁的共同努力下，我们定能延续20**年的神奇，创造出更加辉煌的2016。

最后，再次祝愿大家新年快乐，万事如意

马丁·路德·金说过“如果你的梦想还站立的话，那么没有人能使你倒下”。

人类最初的梦想是天真的。

看见鸟儿在空中飞翔，我们梦想能像鸟儿一样自由搏击广阔无垠的天空，于是我们有了飞机。

看见鱼儿在水里游弋，我们梦想能像鱼儿一样欢乐的遨游辽阔无际的海洋，于是我们有了船舶。

看见世间万物，我们梦想能超越一切，于是便有了现在……

正如每一条小溪都梦想汇入大海，为此而奔流不息；

正如每一株树苗都梦想长成参天大树，为此而茁壮成长；也正如每一只雏鹰都梦想拥抱蓝天，为此而坚强的一次又一次张开翅膀。

正是因为拥有了梦想，又坚定了实现梦想的信念，许许多多不畏艰难的人们前赴后继，使一个个不可能变为现实。人类为了美丽的梦想，从未停止过艰难的求索。

哥白尼因大胆怀疑“地心说”的科学性，勇敢的提出了“日心说”而惨遭迫害。布鲁诺因宣传哥白尼的真理而被活活烧死。可是后人却没有退缩，伽利略实现了他的梦想，证明了“日心说”这一科学推断。这一过程艰难而漫长，但因为人类有梦想并为梦想而坚持，最终梦想成真。

为了梦想，有的人脚踏实地的努力奋斗。而有的人只是躺在梦想的摇篮苦苦等待。努力付出者必将收获美梦成真的喜悦；蹉跎岁月者换回的只是时间在脸上留下的悔恨，最终一事无成、一生虚度。虽然并不是所有的梦想都能变成现实，但是“临渊羡鱼，不如退而结网”，与其花时间去等待，不如加快步伐去追寻梦想，试着与时间赛跑。也许身体和心理疲惫，但是汗水中会收获充实的生活。而现在的我们呢？该用青春点燃自己梦想，并为梦想插上知识的翅膀！

马丁·路德·金演讲过《我有一个梦想》。他为他的梦想而

努力，最后献出了宝贵的生命。他没能完全实现他的梦想，可是他的付出，他的追求，他的坚持，给了世人一个反对种族歧视的榜样，人们记住他，并因此纪念他。看今天的美国总统第44任美国总统——这个美籍肯尼亚裔黑人总统正是马丁·路德·金梦想变成现实的一个有力的诠释。让我们看到人类不因种族，肤色的不同而存在歧视和争端，让我们记住人类是一个大家庭，我们拥有同一个家园——美丽的地球。

梦想是生活的延伸和拓展，是人类进步的动力，是创造的源泉。让我们拥抱梦想，生命不息，梦想不灭。

商业发言稿篇五

各位领导，同志们：

大家好！

一、拟竞聘职位部分

我叫，出生于一九七六年八月，大学本科学历，学士学位，现任吐鲁番地区**局城区所注册室任主任职务。非常荣幸我能参加这次竞聘，首先感谢局领导为我们青年人创造这样一个舞台，让大家有机会站在同一起跑线上，公开、公平地参加竞争。并向各位汇报我的工作、学习和思想情况。在这次公开竞争上岗中，我拟竞聘的岗位是：第一志愿，商广合同消保科科长；第二志愿，个体私营经济监管科科长。

二、工作经历部分

一九九七年大学毕业取得学士后，我在吐鲁番地区**局企业登记科从事注册登记工作，负责企业初审受理、收费、发照以及档案管理工作；一九九九年八月按照自治区提出的：“小

局大所”的改革思路，地区工商局决定在设立城区工商所作为试点单位，因工作需要我被调入该所担任注册登记室主任职务，在所长的直接领导下主持注册登记室的日常工作，负责企业初审、广告初审、合同登记初审、市场开办初审以及个体登记复审等工作，并承担起草全所有关业务材料工作至今。其中，曾先后四次参加区局举人的短期培训班，学习经济户口转件及工商业务软件知识，此后不断进修学习，以适应新形势和新工作的需要。

三、在原职上的工作业绩部分

自一九九七年进入**局工作已有5年时间，我主要在基层从事注册登记工作，直接为经营户提供服务。通过几年来的“窗口”工作，我总结了一些工作方法，积累了一定的工作经验。同时，我非常注重业务理论方面的修养，认真学习并研究了各类工商法律法规及有关业务知识，并能理论联系实际，学以致用，使自己的理论水平和实际工作能力得到全面提升，为今后的工作打下了坚实的基础，并得到领导和同志们的认可。1999年□20xx年我连续获得地区本系统双文明先进个人称号;20xx年被评为地区本系统个体工商户验照先进个人;20xx年荣获吐鲁番本系统双文明先进个人称号;20xx□20xx年连续两年考核优秀□20xx年，我独立设计的“经济户口卡片”为吐鲁番地区在本系统采用并推广。

四、对竞争岗位所具备的个人优势及工作思路部分

(一)讲学习，注重提高政治理论和业务理论水平，始终坚持全心全意为人民服务的思想。工作五年来，在组织的关怀和培养下，我认真学习了党在新时期的各项方针、政策，尤其是“三个代表”重要思想、江“七一”讲话和xx届六中全会精神。能够与时俱进，准确把握时代脉搏，不断改造自我并树立正确的世界观、人生观和价值观□20xx年7月，我光荣地加入了中国。同时，我还努力提高个人素质，参加了中央党校

函授学院吐鲁番学区经济管理专业的学习，并于20xx年12月取得大学本科学历。能够理论联系实际，把国家的政策、法规和所学知识等运用于实践，结合新形势不断改进和完善自己的工作，努力提高业务水平。

(二)讲团结，比奉献。团结同志，扎实工作，是我的一贯宗旨。我所从事的注册登记工作是一项业务性较强的工作，需要每一位经办人的通力合作。我始终认为，搞好团结协作，相互配合形成合力是干好工作的关键，并能较好地把握这一方向。我还非常注意民族团结，始终坚持“三个离不开”原则。同时，我所在的城区工商所是“小局大所”的试点单位，很多工作尤其是注册登记室的业务可以说是从新起步，除了繁忙的日常工作外，还有大量的文字材料，档案管理等方面的工作需要完善，经常要加班加点，牺牲节假日，我从不计个人得失，总是积极完成各项任务。

(三)讲实效，求创新。工商工作主要是为经营户提供服务的，“窗口”部门更要拿出一流的水平面向社会。“办实事，快办事”是我的工作宗旨，做为一名国家公职人员只有把握原则，提高办事效率，尽可能地方便他人，才能真正做到代表最广大人民的根本利益。随着社会的不断进步，工商行政管理工作也面临着发展和变化，尤其是加入wto后，对工商行政管理工作提出了更新、更高的要求。做为一名工商干部，我经常了解并掌握新变化和新要求，认真学习了中国入世后涉及工商行政管理方面的资料，为迎接和面对新的工作夯实了政策理论基础。

商广合同消保科是一个具有四项业务职能，兼管三个协会的综合业务科室。首先要加强本科人员的业务理论学习，迅速掌握国家在商标、广告及消费者权益保护方面的法律、法规和政策等。要定期按时学习，在开展日常工作的前提下，尽可能保证学习时间和提高学习效率，紧握我们手中的“武器”。第二，要明确分工，职责到人，充分发挥科室成员的主动性和创造性。在工作中要齐心协力，互相配合、发扬团

队精神。第三，要在局党委的领导下，接受上级业务科室的指导，主动联系，加强合作。第四，要尽可能地利用现代化手段，提高工作效率和质量。计算机网络技术，办公自动化等新知识和新技术已推广、普及，商标广告管理手段应尽快实现现代化。为了更好地开展此项工作，我们要把加强办公自动化建设和应用摆上重要日程，迅速采取新技术、新手段提高工作效率和工作质量。第五，进一步整顿和规范市场经济秩序，提高办案数量和质量。随着市场化进一步深入，做为企业竞争手段的商标广告行为会进一步加强，各种利用合同搞违法活动及制售假冒伪劣商品和损害消费者合法权益的行为也会越来越高明，越隐蔽。如何通过整顿和规范市场经济秩序为我地区经济发展提供服务是摆在我们面前的重大课题。我认为，第一步要展开全面的调查和研究，确立市场整顿的重点、热点，并通过全地区商广合同消保系统展开统一行动，进行专项整治，达到查处一家，规范一家，教育一片的目的。同时发挥本科室与媒体联系紧密的优势，加强法律法规的宣传，特别是对所办案件要及时曝光，在全社会树立工商执法为人民的新形象。第六，针对各项业务，一是要认真做好全市商标的管理工作，对已到期的商标给予办理续展，并指导企业运用商标战略占领市场争创效益。同时对商标印刷企业做好核准、检查和指导二是要做好全市广告经营单位的年审工作，同时应加强平时的监督检查和指导工作。三是加强合同管理工作，做好动产抵押，推行合同示范文本，参与并监督拍卖行为，年内力争在查处合同欺诈案件方面有所突破。四是继续做好消费者权益保护工作，做好12315投诉网络和投诉中心的组建工作，并以此为契机发挥窗口作用，制订完善各项制度，严厉打击各种损害消费者合法权益的行为，树立工商形象。五是做好协会工作，并按协会职责协调做好著名商标、优秀广告和诚信单位的推荐工作，引导有关企业走强强联合之路，为我市商标、广告事业上规模、上档次奠定基础。

以上是我对商广合同消保科工作的一些设想，如果我竞聘成功，我将在局党委的领导下，团结同志，按照以上思路开展

工作;如果不成功,我也决不背思想包袱,坚决服从组织安排,一如既往的做好工作。

请同志们支持我,谢谢大家!

尊敬的各位领导、各位评委:

大家好!

首先,非常感谢分行各位领导给予我展示自我的机会!我叫,今年xx岁,预备党员,在读财会本科,现任分理处主任。此次我竞聘岗位是支行分理处主任。

我说一下我的竞聘优势:

1、具备良好的思想品质和政治修养。我十分注重加强自身的政治思想修养,思想上向党靠拢。并于x年x月成为了一名光荣的预备党员,今后我将更加努力学习和工作,发挥党员先锋模范作用,争取在最短的时间内转正。

2、具备丰富的工作经验和良好的客户基础。入行x年来,我在许多不同岗位工作过,无论在何岗位都能较好的完成工作任务。担任分理处主任期间,在领导的关怀和同志们的共同努力下,分理处成立x年半,各项存款余额达多万。年年都圆满的完成各项任务。此外,由于长期在基层工作与客户打交道,我拥有大量自己的大客户群体,并掌握了独特的工作方法和技巧,能够针对不同客户,采取不同的工作方法,确保以最有效的方式开展工作。多年的工作经历也使我能够站在整体发展的高度开展工作。我想,凭着扎实的实践和丰富的经验为基础,我一定能在分理处开辟一片新的天地。

3、具备扎实的专业技能和综合知识[x年来,通过坚持不懈的学习,我的理论水平、业务技能都得到明显提高。在工作之余,我自学了计算机、英语、信贷等多方面的知识,并报名

参加全国会计中级职称考试。连续四年获得业务技能测试一级能手，多次获一级能手和传票录入、零售综合业务二级能手，去年还被评为“四星级柜员”和总行级“文明优质服务标兵”。成绩取得的每个过程都倾注了自己辛勤的汗水，也无不蕴含着行领导对我的关怀和同事们对我的支持和帮助，每一次提高的过程都鼓舞和激励着我，以更加饱满的热情投入到新的挑战中去。

4、具备较强的工作能力和组织协调能力。在工作中我始终坚持“学以致用”的原则，努力把学到的知识应用于实际工作中去。组织协调能力、分析判断能力、处事应变能力、文字组织能力、社会交往能力都有很大提高。

二、拟聘后的工作目标和设想

如果这次有幸能竞聘成功的话，我将以分行下达的各项目标任务为己任，竭尽所能搞好芳草分理处的各项存款、中间业务、结算、优质文明服务等工作，以加强内部管理为保障，在巩固现有客户资源的前提下，调动员工的积极性，寻找和挖掘存款新的来源，力争扭转目前发展缓慢、滞后的局面，走上一个良性循环、健康稳步发展的行列中来。

我对今后工作的设想是：稳定现有客户、推广新兴产品、打造一流品牌、圆满完成任务。

三、完成目标任务的具体措施

为了全面完成各项目标任务，我将全力以赴抓好以下几方面工作：

1、思想总揽全局，做好表率。作一个网点带头人要有全局观念，从多方面考虑问题，协调各方面关系，要正确认识、处理业务发展和风险防范的关系，认真执行有关金融政策和法律法规及各项业务操作规定，合规经营。不断提高员工风险

防范意识，养成按章办事的操作习惯。

2、经营客户，提高优质客户群体占比，开辟存款新的增长点。

首先要挖掘优质客户源，提高优质客户占比。对客户进行差别化管理，根据客户对银行的贡献度确定营销的方向，对客户有所取舍，并将主要精力集中在能为我行带来更多利润的客户身上，挖掘潜在优质客户，建立完善的客户档案，加强与客户的沟通与联系。为客户提供绿色通道、提醒服务、节日慰问、个人理财建议等服务，增强对客户的吸引力，从而提高优质客户占比。

第二，要主动走出柜台，积极营销。对市场动态进行认真的分析和研究，及时掌握信息，并根据相关信息，积极主动开展工作，带领员工走出柜台，走进市场寻找新的客户源。

第三、搞好特色营销，扩大业务。在保持现有业务的基础上，向客户提供源源不断的金融新产品，以此来满足客户的需求。为客户进行个人消费贷款、国债预约、票据结算等理财新产品的宣传，提高分理处中间业务收入。

3、提升服务水平和层次，丰富服务内涵。加强员工技能训练和服务技巧训练，使员工的岗位技能和服务水平提升到一个新的高度。搞好分理处的环境卫生，做好每一个细小环节，解答好客户的每一个提问，让客户真正感受到我们分理处的优越性，增强分理处的竞争力。

4、以规章制度为标尺，狠抓内部管理。从大处着眼，从小事做起，在严格管理上下功夫，一丝不苟，从严执纪，决不允许违规的事在分理处发生。加强内部管理及“三防一保”工作，确保各项内控措施落实到位，及时发现漏洞和隐患，采取措施，立即整改。加强员工政治思想理论和业务操作制度的学习，提高工作效率。

5、加强队伍建设，确保分理处各项工作健康有序的发展。作为网点负责人，除了要注重业务，还应该带好队伍，为员工提供良好的发展空间。首先，要多关怀员工，尽量为员工排忧解难，营造一种轻松、和谐的工作氛围。其次，要多组织员工进行学习，形成良好的学习氛围。还要与员工多交流，加深了解，做到团结友爱、互助互敬。发挥团队精神，凝聚力量，利用各自自身的资源，保证业务的健康发展。

6、以身作则，不断改进。作为分理处主任，在日常工作中我的言行将直接影响下属，我将保持一份平常心与责任感，以身作则、率先垂范，在工作中不断改进自己，用自己的真诚与努力换取员工的认可。

各位领导、各位评委，我来参加这次竞聘是责任感和使命感的驱使，相信通过这次竞聘演讲，会让我更加走向成熟。无论最后竞聘结果如何，我都会一如既往以踏实的工作作风，务实的工作态度，进取的工作精神，恪尽职守，履行职责。

最后，请允许我邀请在座的各位评委、领导和同事们一起，用最真诚、最热烈的掌声，为参加竞聘的全体同志加油；为获得成功的同志祝福：为中行光辉灿烂的未来祝福！请大家多支持我！

我的演讲结束了，谢谢大家！

尊敬的各位领导，各位评委，各位同事，大家好！

一、本人具有丰富的基层管理经验。

本人参加工作20xx年来，历任出纳员，会计员，网点负责人，大社信贷员，基层副主任等职务，自xx年任xx农村信用社负责人以来，在工作中，本人敢于创新，敢管善管，工作成效显著；自xx年以来，本人连续20xx年考核均为“优秀”和被评为“先进个人”，本人和xx农信社也连续3年被县、镇党委和县

联社、市办评为“优秀共产党员”和“先进单位”。

二、本人具有较强的沟通能力和营销能力。

任xx信用社和尧周社负责人期间，本人注重加强与当地党政，业务骨干区域客户的沟通和公关协调联系，积极拓展市场，促使尧周社各项业务迅猛发展。至xx年9月底各项存款64556余万元。本人任职一年来增加各项存款14455万元。在xx西部存款增量、增幅、存款市场占有率在辖区内各金融机构中排名第一。本人在办理贷款、风险控制、清收不良贷款和支农力度、财务收支的工作等方面受到青珠县联社和当地党政的肯定和支持。

三、本人具有较强事业心和责任心。

在上级党委联社的正确领导下，本人能充分发挥党员干部的先锋模范作用，身先士卒，工作勤勤恳恳，求真务实，爱岗敬业，带领全社员工与时俱进，开拓创新，努力完成各项工作任务。

本次竞聘如能成功，本人将重点做好以下几方面工作：

一、是要摆正位置，认清职责，当好领导的参谋和助手

在工作中，应当摆正自己的位置，在自己的职责及领导授权范围内开展工作。同时，与分管领导在工作上保持高度一致，做到补台不拆台，听从不盲从，办事到位不越位，不争功、不诿过，当好联社领导的参谋和助手。其次是培养自己的全局观念，站在领导的角度、联社的角度看问题、想问题，从大处着眼。多方面其他职能部门进行沟通、协调，形成合力，共同做好上级分配的各项工

二、全力拓展金融业务市场份额，强管理，严内控。

一是以优质服务为依托，金融创新为手段，全力拓展农信社金融产品的市场份额，不断扩大服务内涵，拓宽服务领域。把组织资金的重点放在加强优质服务和降低存款成本上，达到扩张总量和优化结构的目的，不断提高农信社的综合竞争力。二是全力打造农信品牌为主线，大力拓展城区市场业务，通过城区业务的稳健扩张，实现新的效益增长点。三是以支农服务为主线，把握商机，增强科技兴社意识，加快新业务拓展步伐，实现多渠道获利。四是重视和做好农信社三防一保工作，强化内控制度的落实和执行，杜绝和防范案件的发生。

三、抓好线条管理，造就团结协造精神。我将在工作中，要注意去发现、学习他人的优点，查找、纠正自己的缺点，识大体，顾大局，真正做到思想上同心，目标上同向，行动上同步，事业上同干，大事讲原则，小事讲风格，同心同德，携手共进，增强部门的凝聚力和战斗力。团结联社班子成员，深刻领会并认真执行省联社的发展规划和工作措施，并以创新的思路、创新的方法，抓好分管的各项工作，加速推进全市农村信用社向现代化金融企业迈进的步伐。

我的演讲完毕，谢谢大家！

商业发言稿篇六

我的家乡在苏州，那里的环境保护得特别好。到处山清水秀、鸟语花香。但我坚信，十年后，家乡的环境将会变得更加美好。

十年后，宽阔的沥青路将告别尘土飞扬的日子，因为所有的汽车都是靠太阳来提供燃料的，它们吸进二氧化碳，排出氧气。所以在驾驶汽车的同时，既能保护环境，又能制造氧气，真是一举两得呀！

十年后，科学家们研制了一种农药，它能使鲜花和树木永不凋谢，所以广场上到处都是参天古树，它们就像广场上的哨兵，时时刻刻守护着广场的安全。

十年后的家乡美吧，十年后快点到来吧！