

公司升迁发言(通用10篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

公司升迁发言篇一

大家好！

我叫李秀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20__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20__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。

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化。

于我，在中国移动奉献的历程中才刚刚起航。

多谢大家!

公司升迁发言篇二

晋升申请书范文尊敬的领导：我叫王强，于xx年4月11日进入领跑公司，根据公司的需要，目前担任实习陈列员一职，负责抚顺中兴彪马陈列工作。本人工作认真、细心且具有较强的责任心和进取心，勤勉不懈，极富工作热情；性格开朗，乐于与他人沟通，具有良好和熟练的沟通技巧，有很强的团队协作能力；责任感强，确实完成领导交付的工作，和公司同事之间能够通力合作，关系相处融洽而和睦，配合各部门负责人成功地完成各项工作；积极学习新知识、技能，注重自身发展和进步。刚刚接触陈列，难免出现一些小差小错需领导指正；但前事之荐，后事之师，这些经历也不断让我成熟，在处理各种问题是考虑得更全面，杜绝类似失误发生。在此，我要特地感谢部门的领导和同事对我的指引和帮助，感谢他们对我工作中出现的失误的提醒和指正。随着时间的推移，在公司将近一年，我对公司也有了很深的了解。公司宽松融洽的工作氛围、团结上进的企业文化，使得我在工作中干劲十足。在公司的领导下，我会更加严格要求自己，在作好本职工作的同时，积极团结同事，搞好大家之间的关系。在工作中，要不断的学习与积累，不断的提出问题，解决问题，不断完善自我，使工作能够更快、更好的完成。我相信我一定会作好工作，成为优秀中的一份子，不辜负领导对我的期望。这一年以来，我学到了很多，感悟了很多；看到公司的迅速发展，我深深地感到骄傲和自豪，有更加迫切的希望成为一名正式陈列人员，实现自己的奋斗目标，体现自己的人生价值，和公司一起成长。在此我提出转正申请，恳请领导给我继续锻炼自己、实现理想的机会。我会用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，为公司创造价值，同公司一起展望美好的未来！

此致敬礼
申请人：王强
xx3月10日
我很荣幸有机会向您呈上我的述职报告，也感谢您在百忙中给予我关注，在此我向您表示最真挚的敬意和谢意。

xx年8月我通过个人应聘进入地产行业，当时对地产行业全然不知，也没有什么意识和敏锐力。

也不知道一手房和二手房有什么区别，但我一直以来对地产行业有着很大的兴趣，对地产有着充满信心和热爱，不断的自我总结和自我鼓励。

在工作中，每天严格要求自己进步一点，保持虚心向同事们学习，直到能够熟练掌握要领为止。

站在客户的角度去想事情，有很大帮助，所以在工作中我都会很投入。

地产是一个富有极大挑战性的行业，每时每刻都有新的挑战准备迎接。

我总对自己说，人一定要有责任心和进取心，包括工作、生活、社会。

既然我选择了地产业，就应该对我客户和工作负起责任，积极去面对工作中遇到的各种困难。

地产这一行发展空间较大，知识面广，在这里也学到了做事与做人的道理，也让我找到了工作中的乐趣。

在这里我希望能得到领导的支持和肯定，希望从一个见习物业顾问提高到物业顾问，给我一次晋升的机会，同时也提升更高的层次。

我努力在以后的工作中争取为公司争取更大的效益。

我自信，乐观，充满活力，敢于迎接一切困难，拼搏是我的天性，努力是我的责任。

最后祝公司事业蒸蒸日上！尼参考下，希望对尼有帮助。

晋级申请书尊敬的领导：我叫赵芳于一一年一月一日进入一公司，根据公司的需要，目前担任一一职，负责一的工作。

公司升迁发言篇三

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，展示自己，理解考评。

这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。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，挑战自己的。

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，状况危急。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，但是只有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己的随从，连夜赶往楚国。平原君到了楚国，但是这次商谈很不顺利。只有毛遂应对楚王，慷慨陈词，对楚王晓之以理动之以情。楚王最后被说服了，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！但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，而是就应学会自荐，当机遇来临时不妨狠狠抓住它，挑战一下自己，为群众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己，时刻做好迎接机遇的准备。所以我会以后的工作当中，以常人之心对待自己，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，在用心积极中不断追求，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。

多谢！

公司升迁发言篇四

首先，我很感激公司给我这次升职的机会，让我从一名普通的基层员工升职为造价部副部长，在这里真诚的感谢公司领导对我长期以来的关心和关注，培养和信任。以及在座的各位同事长久以来对我工作的帮助和支持、理解和关心。

回首进入中盛的三年以来，我从一个行业的新人到今天经历了很多，学习到的东西也很多，刚开始的半年时间里，可以说是非常痛苦，做事呢寸步难行，工资待遇当然也就上不去，我深刻的记得尚工那时候教我的每一句话，在后来实际的工

作中，理论结合实际，不断反思，慢慢的进步，不断的锻炼，才有了今天的一点点的进步。现在公司给了我新的职位，我想，这是对我过去工作的一种肯定，促使我更好，更积极往更好的方向发展。在这里，我想给大家分享一点点我仅有的经验，我们真的没有办法完完全全的准备好自己的去做一份工作，我们都是够着的，这个社会对人的要求越来越高，我们能做着只有三点，第一、提高自己的技能。第二、提高解决问题的思维方式和方法，第三、分享是一种美德，也许是最好的美德。

今天，新的岗位、新的职务是一个新的起点，但更是一个新的考验，在我的面前仍是挑战与机遇并存的，为了激励自己，更好的服务公司。在这里我想对自己提以下三点要求。

1、从个人的角度，我要进一步提高自己的业务能力，从能力、效率上更上一个台阶。

2、从工作角度，对内我要积极配合杨总，做到勤汇报，多总结。

对外加强服务意识，严于律己，把握分寸。在胡总、陈总的总领导下，做好分内之事，实现公司的管理目标。

3、从公司角度，努力贯彻公司企业文化，以公司利益为中心，提倡团队精神，讲文明，讲礼貌，讲规矩，讲纪律，讲人品，讲风格，大力塑造中盛造价形象。

最后，请大家共同监督与支持！谢谢大家

公司升迁发言篇五

大家好！

今天组织上任命我为xx副局长。

首先，我要衷心感谢局长和各位领导和组织部门对我多年的培养和教育，感谢对我的信任、支持和帮助。

任命我担任这个领导职务，是对我的鼓舞和鞭策，更是对我的一份希望和重托。

坦率地讲，担任局领导职务对于我来说一切都得从头开始，因为局的领导层次更高了，工作站位更高了，工作职责更大了，工作思路更广了，对于这些不同的变化，我都必须从头学习，必须向在座的各位领导虚心地学习，也敬请各位领导多予指点和帮助。

在今后的工作中，我坚决服从局党委的决策决议，在思想上、政治上和行动上与局保持高度的一致，同时加强学习，严于律己，恪尽职守，勤奋工作。

有决心在局党委的领导下，在各位领导的帮助关怀下，坚决完成好各项工作任务，决不辜负各位领导的期望和要求。

再次感谢各位领导。谢谢！

公司升迁发言篇六

大家好！

首先感谢委局领导给了我们这次机会，公平竞争、提升自我！下面就个人在工作和生活中的经历和感受，向大家做汇报，不妥和错误之处敬请批评指正！

我出生在农村家庭，父亲是乡镇卫生院医生，母亲没有工作。我19岁时，父亲因工作劳累过度突发心脏病去世，母亲外出打工供我读大学，我深知生活的艰辛[]20xx年毕业后考上公务员来到了**，先后在**镇任宣传干事、计生办干事，后并入**镇任综治办科员、信访办副主任，获过两次县综治工作

先进个人，两次机关优秀公务员。

我是201x年底选调进入机关的，刚来我就被机关高效、严谨的工作作风所震撼，被各位领导和同志们以身作则、认真负责的工作态度所感染。刚开始面对大量的文字材料感到压力很大，不知从何写起，在各位领导和同事们的指导和帮助下，自己也努力学习，加班加点，每天走路、吃饭、睡觉都在思考材料怎么写。记得去年领导安排我写廉政文化专题片解说词，在领导的点拨下，晚上突然有了灵感，于是熬了通宵将稿子写出来。两年来，我不仅在写作上有了一定进步，还参与组织了干部培训、警示教育、廉政文艺演出、廉政故事及摄影征集等大型活动，参与拍摄了两部专题片，参加了演讲比赛、知识竞赛等活动，组织协调能力也有了明显提升。回顾两年来在纪委的工作，有辛苦，更有收获。辛苦是相对于其他单位，各项要求更加严格；而收获了更多的自我完善和提高，收获了更多的良师和益友，这是一辈子的宝贵财富！

业精于勤荒于嬉，行成于思毁于随。在工作中我有优点也有不足。优点：一是勤于思考，善于总结。在**镇工作时，我就设计了一套村、社区综治工作模版，大大提升了工作效果。二是尊敬领导，团结同事。服从组织安排，按时完成领导交办的任务，积极协助同事做好工作，相处和谐融洽。三是为人正派，秉公办事。不论从事哪个岗位，都从做好工作出发，维护群众利益，从不吃拿卡要，故意刁难。四是坚持学习，提升自我。丰富知识结构，提高业务水平，做一个高尚、高雅的人。

工作中的不足主要表现在：主动创新意识不强，满足于完成领导安排的任务，较少积极探索新方法、新形式；调查研究不多，与基层单位和相关部门交流沟通少，掌握新信息、新动态不及时，对问题研究不深不透。在今后的工作中，我要不断地向各位领导学习，向同志们学习，苦干实干，全心投入，力争取得更好的成绩。最后再次感谢领导和同志们的关心、帮助、支持和信任。

谢谢大家！（鞠躬致意）

公司升迁发言篇七

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很不想去福田的，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！

公司升迁发言篇八

大家好！

我叫xx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很不想去福田的，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”“春蓄行动”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，我组织皇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！

公司升迁发言篇九

大家好！

工匠精神，是对于完美的不懈追求。有多少人体验过，因为一个铁蹄，一个渺小的标点符号，一根小小的签字笔，就不幸所以亡国，就仔细思考了一天，连至交好友的到来也丝毫不觉，就去调查，一个个的数据细心排列，计算每个礼拜最多可能用多少根。在许多人们的眼中，工匠精神，更像是一

种吹毛求疵，但事实上，正是这种精神，造就了多少人的伟业，影响了多少人，如瑞典的手表，德国的制造业，日本的丰田汽车。也许有人会对此不懈一顾，念叨着所谓的成大事者不拘小节，却不知一屋不扫何以扫天下。是的，正是因为小节的一点点的，如沙般的聚集，才造就了平地而起的万丈高楼。细节，是工匠精神的四肢。

如果说细节，是工匠精神的四肢，那么，创新，就是工匠精神的心脏。

工匠精神，是对于创新的不断努力。多少人体验过，为了一个知识，一个问题，一次小小的知识上的突破，就拼尽全力，只为明白，就注足思考，草稿遍桌，就欣喜若狂，哈哈大笑。在许多人的眼中，工匠精神，更像是一种学者的怪癖。但事实上，正是这种精神，影响了多少人的世界，造就了多少人的伟业，如爱因斯坦，爱迪生。是的，创新，是工匠精神的灵魂。

工匠精神，它如同辰星，高悬无垠，影响的人，数不胜数。所以，我们更应当去继承，去弘扬。

工匠精神，其实就是由细节和创新糅合的产物，它活在我们的心中。有人倡导去国外，学习他们的管理方法，凭此来继承工匠精神。但其实，这种行为是错误的。

工匠精神更像是一种对于职业本身的要求，是一种追求完美，追求创新的职责感，它活在每一个人的心里。要学习的不是国外的管理方法也不是什么神秘的知识，它就在人们的心中，我们要做的是叩问自我，是否能够时时刻刻的坚持这种不断追求完美，追求创新的精神，凭此去完成每一件事，并且热爱它，是的，工匠精神不是管理方法，不是一种工具，不是一种神秘的知识。它是一种心态，一种干一行，爱一行，精一行的态度，它是工匠精神的灵魂。

细节是工匠精神的四肢，创新是工匠精神的肝脏，而态度则是工匠精神的灵魂。是的，态度，将引领细节，创新。去做每一件事师说由云：不积硅步，无以至千里，不积小流，无以成江海。让我们从小事作起，从细小的每一件事情开始，一点点的积淀。将来回首时，看到的将是彩虹。

公司升迁发言篇十

大家上午好（下午）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。这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。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，状况危急。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，但是只有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，但是这次商谈很不顺利。只有毛遂应对楚王，慷慨陈词，对楚王晓之以理动之以情。楚王最后被说服了，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！但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，而是就应学会自荐，当机遇来临时不妨狠狠抓住它，挑战一下自我，为群众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。所以我会以后的工作当中，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，在用心进取中不断追求，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！