

最新中铁局经理演讲稿(通用10篇)

演讲稿是进行演讲的依据，是对演讲内容和形式的规范和提示，它体现着演讲的目的和手段。演讲稿对于我们是非常有帮助的，可是应该怎么写演讲稿呢？那么下面我就给大家讲一讲演讲稿怎么写才比较好，我们一起来看看吧。

中铁局经理演讲稿篇一

大家好！首先非常感谢领导和同志们的信任和支持，今天我的心情非常激动，因为我觉得，这是集团公司、董事会组为我们提供了一个展示自我的舞台和实现自我的机遇，对我本人来说，更是一次难得的学习和锻炼的机会。

我叫xx，现年xx岁，学历，今天我竞选的是执行董事和总经理的职务。希望我的个人优势和经营理念能打动您、说服您、也希望得到各位的关怀和最大的支持。

自参加工作以来，在集团公司各位领导的培养下，在同志们的关心和鼓励下，我在自己的岗位上，一直实践着自己的诺言，恪尽职守，努力工作，严于律己，勤奋学习，思想不断成熟，工作经验不断丰富，知识储备不断增长，业务能力不断增强，也不断积累了如何在管理层中履行职责的经验，成熟的脚步在向我一步一步迈进，对照“德、能、勤、绩”领导层考核标准，我可以无愧地说，我没有辜负集团公司、董事会和同志们寄予我的重望，我完全可以担当和扮演我公司副经理岗位角色，并且能演好，演出特色。

随着我国经济的快速增长，居民生活水平的不断提高，婚纱摄影也越来越得到广大青年的普遍关注和热忱参与。中国每年大约有1000万对新人喜结良缘，仅城镇新人在婚礼上的消费就达4183亿元人民币，其中婚纱摄影在整个婚庆支出的比例约为15%。中国约有45万家婚纱摄影楼、摄影公司、图片社和

摄影工作室，相关行业的人员近500万，中国婚纱摄影业已成为当今最具前景的产业之一，且竞争与机遇同在。在婚庆消费中，婚纱摄影是婚庆经济的亮点之一。与婚宴、喜糖等婚庆项目相比，婚纱摄影的利润空间还是比较大的，利润率大约在30%-40%。虽然婚纱摄影，婚庆行业拥有巨大的利润空间，但其同样也是一项服务性很强的工作，因此，完善管理，健全制度是公司的一项基本准则，执行董事兼总经理要具备过硬的思想作风、优良的身体技能，严密组织纪律、更新服务理念，只有这样方可更好地履行职责，才能圆满完成客户交给我们的工作任务。

我作为一名公司职员，就必须充分认识，要怎样做有用的员，怎样增值自己，我记得董事长在会上讲过，良好的心态是高效工作的基石；完善的品格是和谐工作的先决条件，敬业奉献是优秀员工的职业基准，专业技能是实现价值的实力；做好定位才能热爱自己的岗位，经营职业生涯是稳步发展的源动力，虽然我记得不完整，但我觉得几句话对我感悟很深，记忆犹新，确实只有这样，我们才能把每件事做好，才能履行好自己的职责。

1、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。

2. 在公司内部，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。作为单位的负责人，更要充分认识到人才的重要性，要提请董事会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。

3. 采取措施，真抓实干，务求实效。作为执行董事兼总经理，我一定要认真贯彻董事会意图，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。

综合上述，如我今天的竞聘成功，我会在执行董事兼总经理岗位上兢兢业业履行我今天的诺言，也诚恳接受上级和员工对我监督，若竞聘失败，我也不会气馁，我会一如继往地在本职岗位上奋发努力工作，请大家相信我，我的信心和决心是永恒的。

中铁局经理演讲稿篇二

大家好！

首先，我谨代表xx有限公司□xx国际珠宝及xx珠宝有限公司向到会的嘉宾表示热烈的欢迎，同时，向全体员工及留守全国各地的公司员工表示最亲切的问候，及对大家一年来为公司的努力工作和辛劳付出表示感谢。

本来公司写字楼给我准备了一篇文采飞扬的讲话稿，但是我感觉，那并不足以表达我的内心，作为公司的创始人及主要领导，那么多年一路走来，心中实在有太多的感慨，此时此刻，请允许我用自己的方式与大家沟通。

过去一年，是我创业以来感觉最艰难的一年，公司在零售业务上销售额回落，多家新店扩张出师不利，批发业务也有所回落。在xx投资方面虽然获得不错的回报，但是总体运营上，我对自己的决策失误感到非常痛心。每天晚上，当我反省这些错误，我的内心便深受煎熬，无法入眠。

但是，如果你们问我，我失去信心吗？那么，我告诉大家，我从来没有丢掉过信心！恰恰相反，我深信，正是我们所经历的一切磨难，让我们学会如何变得更加坚强，正是我们不断试错的过程，让我们学会了怎样才不会出错。正是我们经历的失败，让我们学会了将来如何更成功。

从我xx岁写出自己的第一个xx年计划以来，我经历了无数次的失败，做了无数次错误的决定，但是，我自豪的告诉大家，我们做对了一件事。那就是，我们从每一次经历中学会自强不息，坚忍不拔，我们努力的把xx国际从当初的一个想法，变成了现在销售额上xx的公司。

所以，虽然经历xx危机，只要我们的信心还在，我们的团结还在，我们为社会提供优质产品及服务的理念还在，我们就没有理由不相信，我们的明天会更美好。

中铁局经理演讲稿篇三

大家好！

首先，我对自己能工作在移动通信公司这样一个快节奏、高效率、充满生机与活力的企业里，感到十分荣幸；感谢公司领导对我的培养和教育，感谢各位同事一直以来对我无私的帮助和支持。今天我十分荣幸地参加公司的岗位竞聘，谢谢公司给予我一个挑战自我的机会。我这次竞聘的岗位是（xx厅值班经理），我本着锻炼和提高自我的目的，抓住这次难得的竞岗机会，希望靠自己的能力为移动的发展贡献自己的一

份力量。我十分珍惜这次竞聘机会，无论竞聘结果如何，我认为能够参与竞聘的整个过程其本身就意义重大，并希望能通过这次的竞聘锻炼，使自己的工作能力和综合素质得到进一步提高。首先下面简单说下我的个人简历， 我叫xx□在没有进入公司之前我先后从事过（移动公司学生）各项工作□20xx年7月份，我非常荣幸地进入到全球500强企业之一的中国移动通信公司这个团结而又温暖的大家庭，在营业厅做一名普普通通的营业员。我能够吃苦耐劳，虚心的向前辈学习先进的工作经验，不断的提高和熟悉业务知识，并能很好的学以致用，除了正常的收费、办理业务等工作外，在接待用户、开展业务、协调关系、化解矛盾等方面不断提高我的处理问题能力和沟通能力。

其次我对所竞聘岗位的认识和我的工作设想：作为营业厅值班经理，具体为以下几点：协助厅经理建立健全营业厅的各项规章制度，并对制度的落实进行监督，分担厅经理工作。认真学习与掌握公司每月的营销方案，组织员工进行新业务培训。帮助与协助员工在工作上遇到的难题，提高员工的服务质量与自我作业能力。每天晨练组织员工服务礼仪操练，鼓励员工每天以微笑服务投入工作中来。我始终认为当值班经理就意味着要吃苦、奉献，不能索取，不能有任何私心杂念，要想营业员之所想，急营业员之所急，公正廉明，经常和营业员换位思考，想想营业员的感受，事关员工个人切身利益问题上，多为员工争取，尽量让员工满意。同时用自己的人格魅力，做好表率作用。最后，这次竞聘无论结果如何，我都会正确对待，接受组织的考验，胜不骄、败不馁。

我相信，有领导和同志们的大力支持，再凭自己的信心、能力和努力是能够胜任xx营业部值班经理这个岗位的。我的演讲完毕，谢谢！

中铁局经理演讲稿篇四

大家好！

今天，我参加竞争的职位是人力资源部副经理一职。今天，我能参加这次竞选，心中百感交集，首先要感谢各位领导多年来对我的教育和培养，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；我很荣幸自己赶上了这次挑战自我、展示自我的大好时机，使我有机会争取一个我喜爱且需要我的工作岗位。

我叫xx，今年xx岁，20xx年xx月自xx大学xx专业毕业后参加xx统一应聘后进入xx工作。实习期先后在办公室学习公文处理、营业厅学习前台业务，20xx年xx月，通过实习考核后，被分配到业务发展部工作，20xx年xx月，调到财务信息部工作，同时兼任xx部工作。在我xx工作xx个年头，我将青春与热忱投入到自己所从事的平凡岗位上，履职尽责，努力工作，在xx的发展历程中发挥了我应有的作用。

我竞聘的是人力资源部副经理，竞聘这个职位，我认为自己具备有应聘条件。所谓台上一分钟，台下十年功。之所以我有丰富的工作经验和实践经验，完全凭借着我参加工作多年来对这个职业的热爱，一腔热情的工作。在职业操守熏陶下，我热爱祖国、热爱党，热爱自己所从事的事业。对待工作一贯严谨、认真、踏实，具备了人力资源部副经理应有的素质。工作以来，我一直认真贯彻执行上级部门的工作安排和布署，服从上级的工作安排。工作中以身作责，保质保量完成各项工作。如果组织上把这项重任继续交给我，我将始终保持高度的责任感，坚强的事业心，努力战胜困难，竭力完成各项工作任务，让领导放心，让同事满意。在工作中各部门之间以及与外界协调和调配存在诸多矛盾，总是想法加以克服，确保了工作的正常进行，通过实践锻炼，我的组织与协调能力有了很大的提高。今天我站在这个竞聘的讲台上，以一颗平常心来参与人力资源部副经理岗位的竞聘，我的目的是在求真务实中认识自己，给自己一个展示自我的机会。

人力资源部副经理从字面看突出了个人因素，但是我知道我背后有xx的强大后盾，也知道我的个人言行要体现出本xx的形象和本xx员工的素质。作为人力资源部副经理，承担的责任和压力肯定多了很多，我也希望xx能赋予人力资源部副经理更大的空间，给予我们更多的支持。真正体现责权利的和諧统一。

人事管理是一个全员、全过程、长时间的工作，在日常工作中，应将服务贯穿到工作的每一个环节，用严格的要求不断提升自己的综合素质和业务水平，做好人事建设工作。人力资源部副经理对我来说是责任重大，我将继续努力按照政治强、业务精、善管理的复合型高素质的要求对待自己，做到爱岗敬业、履行职责，要求部门职工做到的自己首先要做到，率先垂范，严以律己，努力争当一名合格的人力资源部副经理，全力实践“团结、务实、严谨、拼搏、奉献”的时代精神。同时以“活到老，学到老”的精神加强思想素养方面的学习，提高自身素质。

俗话说“xx”完善的制度是人力资源部工作圆满完成的基础。假如我竞聘成功，我将认真履行岗位职责，争取成为一名合格的人力资源部副经理。我一定严以律己，宽以待人，严格要求，公平处事。尽自己的全部力量干好本职工作，让领导放心，让同事满意，以优异的工作成绩向xx领导和同事交一份满意的答卷。

是利用各种媒体和机会，学习、宣传上级有关人才工作的指示精神，提高对人才工作在单位的建设和发展中的重要地位的熟悉，抓住国家实施展人才强国战略的有利时机加快我xx人才建设工作的步伐，开创本xx人才工作发展的良好局面。2是以建立部门带头人为重点，加强人才引进工作，促进本部门建设，提升单位人员的整体水平。3是深化人事制度改革，促进单位整体发展。对来单位人事制度改革情况尤其从岗位设置、人员结构、人员编制等方面的合理性进行翔实调研，

为进一步深化单位人事制度改革进行了认真、细致的准备工作。

xx是培养我的地方，这里给予了我一切。今天的演讲，向大家展示了自己一颗赤诚的心，表明了自己的态度和意志，当然我决不辜负大家对我的厚望，无论是否通过竞聘，我将一如既往，一步一个脚印向前迈进，为本xx事业的发展和腾飞做出自己的贡献。我向各位领导保证，无论我这次竞选成功与否，我都将一如既往地继续做好我应做的工作，为xx事业的发展贡献自己的力量！

谢谢大家！

中铁局经理演讲稿篇五

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!

中铁局经理演讲稿篇六

xx厂系一五计划期间建成的重点企业，80年代中期以来，经扩建和持续进行系统的技术改造，现今形成了120万吨水泥的年产规模，整体装备和技术工艺居全国同行业湿法生产先进水平。四十余年来，企业一直保持在全省同行中的龙头地位。为xx的经济社会发展，尤其是基础设施建设、重点工程和重大建设项目作出了应有的贡献。现在，随着中央政府与东盟国家建立更紧密关系，xx毗邻东盟三国的地域优势日益突出，多项重大基建项目正在建设当中，为xx水泥行业的发展创造了良好机遇，这也对昆明水泥能否继续保持领先地位提出了前所未有的挑战。

一、调研本地水泥产品市场情况，整合本公司产品优势，逐步构建以市场为导向、以客户为中心、以效益为目标的营销体系。

xx水泥市场是以低标号为主，水泥客户主要是建筑公司和房地产公司，大部分建筑企业未实施统一采购，故此水泥需求相对分散，绝大多数水泥客户在选购水泥产品时的首选标准是价格，我厂生产的《石林牌》水泥虽为xx名牌产品，但低标号水泥的生产成本尚未有效下降，因此在市场中不具备价格优势。但一些大型基建项目的客户对水泥产品的质量有较高要求，价格却不是首选要素，所以我们进行产品营销时应发挥高强度等级水泥产品的质量优势，并将服务作为产品的延伸概念，以优质服务赢得市场。因此建议公司把优质产品，优质服务，以优取胜作为经营方针，建立重点用户档案，成立专门的大客户服务队伍。在营销过程中，不断完善市场服务措施，增强员工服务意识，改善服务态度，提高服务工作效率，主动为客户提供技术咨询和服务，切实解决用

户提出的实际问题，以增强用户对企业和产品的满意度。另外，应在部门内建立良好的营销反馈机制，有效收集市场信息并反馈给技术及生产部门根据市场需求研究生产不可替代性新产品或进行工艺改进，有效降低生产成本，创造更大的经济效益，争取更多的竞争优势。

二、逐步优化销售流程，建立良好的内部管理机制。

公司当前赋予经营部产品销售、营销渠道建设、合同管理、货款回收、物资采购、客户管理等主要职能。营销经理应充分研究各职能模块的工作流程，制订科学的销售计划，进行合理的销售分工，并制定《用户服务管理制度》、《定期走访制度》、《用户服务控制程序》、《顾客投诉意见处理办法》等必要的规章制度对各销售环节进行有效控制。

三、充分调动人力资源优势，建立良好的销售团队及团队文化。

人是组织的灵魂，人是管理的第一要素已成为人们的共识。企业的人力资源将是持久竞争优势的重要来源。一个好的销售经理应该是知道如何激发销售人员的潜在能力，而不是简单的控制销售员的行动。销售员工的技能、知识专长和各种关系是销售部门最为宝贵的资源。我将应用5w1h方法来建设高效团队。即我们是谁(who)即团队成员自我的深入认识，明确团队成员具有的优势和劣势、对工作的喜好、处理问题的解决方式、基本价值观差异等；通过这些分析，最后获得在团队成员之间形成共同的信念和一致的对团队目的的看法，以建立起团队运行的游戏规则。

我们在哪里 (where) 每一个团队都有其优势和弱点，而团队要取得任务成功又面对外部的威胁与机会，通过分析团队所处环境来评估团队的综合能力，找出团队目前的综合能力对要达到的团队目的之间的差距，以明确团队如何发挥优势、回避威胁、提高迎接挑战的能力。

我们成为什么(what) 以团队的任务为导向，使每个团队成员明确团队的目标、行动计划，为了能够激发团队成员的激情，应树立阶段性里程碑，使团队对任务目标看得见、摸得着，创造出令成员兴奋的幻想。

各位领导、各位同事：

大家好！

今天我怀着无比激动的心情，参加这次岗位竞聘，不管是否成功，我觉得都是我最大的幸运和机遇，这充分表明了公司及各位领导对我的期望、支持和关心，这种机会对我来说是第一次也许是最后一次，我会通过我的努力为公司创造更高的价值！

一、我的基本情况

本人叫***，****年**月出生，今年**岁，大专文化程度，****年**月通过应聘就来到***公司**部，我想我是幸运的，通过我的努力和公司的大力支持，我先由业务员、区域主管，一步一个脚印走到了今天。

二、我的竞聘优势

1、自身综合素质的优势。我有一颗忠于销售事业激情燃烧的心，鼓舞着我始终保持奋发有为的精神状态，多年来，我一直从事着团队管理工作，无论是在任何地方，我都能以高度的事业心和责任感来严格要求自己，本分做人，踏实做事，服从于工作、服从于全局，在不同的工作岗位上都做出了自己应有的贡献。任职以来，公司无论从管理还是到业务发展，年年都有新高，结构调整非常合理，几年来综合竞争实力都在全省前列。

2、学习能力的优势。我在工作后仍然坚持学习，积极参加各

类学习和培训，不断提高自己的管理水平和专业水平。长期的学习养成了我较强的自学能力，并能把学到的东西灵活运用用于日常管理工作之中，真正做到了学用结合。在抓好个人学习的同时，我以实际行动及带领全体员工参加各类学习、培训，即使工作再忙，只要是公司组织的培训，我都要求员工参加。

3、有丰富的工作经历。长期工作在销售一线，对销售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“以制度约束人，以思想激励人”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。

如果这次我未能竞聘成功，说明我在某些方面还没有达到公司和领导的要求，但我将继续为公司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，也是我有机会进一步奉献公司销售事业，为员工提供各方面需求。

我的具体工作设想是：

1、认真学习，努力工作，快速适应新的岗位。走上新的工作岗位，首先开展部门各项业务，结合目前部门现状，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，虚心向公司有工作经验的同事学习，打开工作局面，提高工作的准确性，减少盲目性。

2、摆正位置，当好大家的助手，积极推进观念创新和机制创新，从方方面面想细做细，关心下属员工的疾苦，帮助他们解决工作问题和生活问题，做到经常交心、谈心，促进他们全身心的投入工作。

3、当前在公司内部，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。作为来自销售一线的负责人，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，充分满足客户需求。要积极建立高效有序的运作机制、规范严格的监督约束机制和符合公司发展的激励机制，提高公司运行效率，降低公司运营成本。

4、关注员工，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，依靠团队，尽职尽责，视权利为责任，视职位为服务，将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！

中铁局经理演讲稿篇七

大家好！

我叫刘xx，今年32岁，毕业于xxxx。我竞聘的岗位是县支公司个险销售经理。今天参加这次竞聘，不仅仅是我的荣幸，更是我事业路、人生路上一次极为重要的机遇和挑战。为此，我精神振奋，信心百倍，严阵以待。

站在这个演讲台上，我首先要表达的是蕴藏在内心深处的感恩之情。感谢寿险营销这个行业，圆了我的创业之梦；感谢中国人寿，对我的哺育与成长；感谢公司领导的潜心栽培及引导；感谢全体伙伴的帮助与支持。今天特别要感谢的是自己恰逢人生的机遇之春，成长在一家好的公司和好的团队。

我是一个完完全全的寿险营销人。还记得xx年的10月的一天，刚出大学校门的我怀着对未来的美好向往一脚踏上了寿险营销之路，一走便是近九年。xx年初夏的5月我加盟了中国人寿抚州分公司，由此走上了事业发展新的起点与新的征程。xx年至20xx年，我在分公司营业部担任组训工作，并在20xx年被评为全市优秀组训。20xx年受聘为中国人寿东乡县支公司营销部经理，在公司领导和全体员工的共同努力下，公司勇夺“全市营销霸主”和“全市培训工作先进单位”两项殊荣。同年，我还同时受聘为中国人寿江西省分公司教育培训部讲师。20xx年4月，由于怀孕而调回市分公司个人业务部担任讲师一职。20xx年2月，受分公司的委派，我和姜荣和两人到上顿渡营业部，协助管理个险业务，在“奋战60天，突破1000万”的活动中，上顿渡出色地达成了目标，获得了本次业务竞赛的第一名。20xx年7月，乘中国人寿人事改革的东风，受总经理室信任与重托，我担任了南城县支公司营销部经理。

在公司参加的各种培训是帮助我成长的催化剂。xx年12月，我参加了中国人寿江西省公司首期组训培训；此后多次参加组训讲师提高班。20xx年参加了“保险中国风全国讲师组训培训班”。20xx年11月参加“全省县支公司经理培训班”。20xx年10月，参加了“行者无疆，宇雷增员”培训。

这些年的经历都说明，是中国人寿发现了，是中国人寿培育了我，是中国人寿成就了我。“滴水之恩当涌泉相报”，我将与公司共命运，继续为公司的发展尽个人的绵薄之力！

其一、我对寿险信仰，对公司忠诚，对事业执着。

我深知寿险对于国家、对于社会、对于家庭的意义。因此，我不把寿险当作产品，而是把它当作一种信仰。我相信寿体现了人类向真、向善、向美的愿望，和崇高的道德情操。

忠诚大于能力。员工需要公司的帮助，公司更需要员工的忠

诚。作为中国人寿的一员，我感到自豪，更感到责任，中国人寿培育了我，我就应该回馈中国人寿，我愿意用我的所学，所长为公司的发展尽职尽责。

对于事业的执着和对于工作的负责是我的作风。当我撇下不满周岁的孩子，服从组织的安排来到南城时就足以说明我对工作的态度与决心。

其二、多年的营销管理积累了丰富的实战经验。由于一直在一线从事营销管理，我能把握市场的脉搏；由于在团队中每天与业务员在一起，我了解他们的想法及心愿。因此，对于如何启动一个市场，如何扩展团队，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。

我的发言到此结束，谢谢各位！

中铁局经理演讲稿篇八

你们好！

我叫xx，今年xx岁，xx年毕业后，应聘进入中国移动金昌分公司，xx—xx年在营业厅做营业员，xx—xx年在营销四部任业务经理，xx年至今在集团大客户工作。在这八年里我感受到移动大家庭的温暖，在这里学会了如何成为一名合格的客户经理，也在为客户服务的过程中实现了自我价值，我为能成为一名合格的移动人而自豪。

我这次竞聘的岗位是“高级客户经理”。

我对高级客户经理的理解是：客户经理作为公司的代表，担负着公司与客户之间的联系，承担着多方面的职责，客户经理必须具备良好的思想道德素质和专业素质。

良好的思想道德素质首先要热爱企业，忠于企业；对待客户

要主动热情，对于用户提出的问题要耐心解答，不能欺诈客户，更不能以不正当的手段或方式欺骗客户。其次，要树立“沟通从心开始”的服务理念，以“追求客户满意服务”为服务宗旨，培育自己吃苦耐劳、团结合作、乐于奉献的企业精神；在具体工作中，要真心实意为客户着想，全力以赴为大客户服务；要遵守企业各项规章制度和劳动纪律；对自己的工作具有自豪感，有敬业的精神，有为公司和客户负责的责任感；通过恪守道德，塑造客户经理的自我形象，探索大客户服务工作规律，创造高效能的工作业绩。

客户经理与客户打交道，除了具备一定的思想理论基础和文化素养，最主要的是精通移动业务，具有丰富的移动通信营销和服务技能，即专业素质。

专业素质一要熟悉公司的发展历史、现状，发展战略，公司在同行业中的地位、公司的使命、公司服务理念、公司文化等。二要熟练掌握各类品牌的资费情况，精通基本业务及新业务的使用方法，了解销售渠道及促销方式，熟知各业务的办理流程等。三要熟悉大客户市场，大客户市场是客户经理服务的基本舞台，了解其运行的基本原理和总体状况，是客户经理获得成功的重要条件。这主要包括现有大客户的情况、潜在大客户的情况、市场环境、市场占有率、竞争对手的情况等所有市场中关于大客户方面的知识。四要具有一定的市场营销知识，客户经理作为公司大客户营销与服务工作主要提供者，就必须了解市场营销知识，树立正确的市场营销服务观念，使客户真正享受到移动通信产生的有益效用，积极促使公司完成发展目标和发展战略。五要具有一定的法律知识，尤其是电信法、消费者权益保护法等是客户经理必须掌握的知识。

坦诚地说，我关注竞聘结果，渴望参与成功。但我更重视参与的过程，因为对于我来说，参与的过程有时可能比结果更为重要。我想无论竞聘成功与否，我都会继续努力，坚持不懈的工作。

谢谢大家。

中铁局经理演讲稿篇九

我参加竞聘的岗位是项目经理。首先，我将个人的基本情况向各位领导和代表做一简单介绍[]20xx年参加工作，专科学历(xx学院工民建专业毕业)，中共团员。工作简历如下[]20xx年7月参加工作，担任技术员职务[]20xx年8月~20xx年12月参加工程建设，担任技术员[]20xx年~20xx年在二公司工程管理部担任施工管理员[]20xx年6月在担任工程组组长，目前在分公司工程管理部担任施工管理员工作。

项目经理主持项目经理部全面工作;对项目部的经营管理、施工生产、行政安全、工程技术质量负全面责任;对副职工作进行协调指导;做好与建设单位、监理等单位配合工作;定期召集或委托召集项目班子会，对项目成本、工程进度、工程质量等重点工作研究决定;履行总包责任，对所施工工程全面监督管理，协调分包单位之间的关系。

经过几年施工管理和在项目部工作中的锻炼，参与了工业、民用建筑工程从开工到竣工的全过程管理，使自己各方面素质得以提高。参与这次竞聘，我愿在求真务实中认识自己，在积极进取中不断追求，在拼搏奉献中实现价值，在施工管理中完善自己。我深知项目部项目经理的工作十分重要，这主要体现在以下三个方面：一是为公司领导当好士兵，二是为全行事务，当好主管，三是为一线员工当好后盾。具体说就是摆正位置，当好配角;胸怀全局;服从领导，当好助手。我也深知，项目部的工作非常辛苦，正如社会流传的那样：在项目部工作的同志就像老实的羊，受气的猪，吃草的牛，忙碌的马。可是他们像蜡一样，燃烧自己，照亮别人;他们像竹一样，掏空自己，甘为人梯。

如果我竞聘成功，我的工作思路是：

如果我竞聘成功，我的处事原则和风格是，努力做到严格要求，严密制度，严守纪律，勤学习，勤调查，勤督办。以共同的目标团结人，以有效的管理激励人，以自身的行动带动人。管人不整人，用人不疑人。我将用真情和爱心去善待我的每一个同事，给他们一个宽松的发展和创造空间。我将用制度和岗位职责去管理我的同事，让他们像圆规一样，找准自己的位置；通过风险抵押金的方式，来调动项目部人员的成本、安全、质量、工期意识，使项目部人员有主人翁的意识。

如果我竞聘成功，我的工作目标是：实现重大安全安全事故为零、质量目标达到业主满意、成本目标保证上缴利润同时创造更高的效益。

保证成本目标措施：通过系统的项目成本管理(详细的成本预测、成本计划、成本控制、成本分析、成本考核)和风险预测(管理风险、质量风险、安全风险、施工工期风险、施工技术风险)，并根据各专业组的职能进行成本目标分解，各自负责成本目标的实现，提前对工程项目可能存在的施工风险进行预控，把施工风险降低到最小。最终达到“企业是利润的中心，项目部是成本的中心”的目标。

保证工期目标措施：根据合同工期编制总体进度计划，项目部围绕总体进度计划安排专业工作，每月各职能组根据月计划编制本专业重点工作安排，此项工作既是项目部工作开展的旗帜，也为公司上级部门提供了项目部专业工作内容，有利于公司上级部门给予检查指导。

安全目标保证措施：继续坚持以预防为主，注重工人的安全教育和安全防护设施的检查，做好切实可行的应急预案措施，加强对分包队伍的管理，健全安全管理制度，实现制度来约束分包队伍。最终实现重大安全事故零的目标。

质量目标保证措施：建立完整有效的质量管理体系，加强对分包队伍的管理，通过推行先进的新技术，降低工程施工难

度，组织制定可行的技术方案等措施实现质量目标的实现。

我将作为沟通项目部员工与公司经理之间关系的桥梁，宣传精神文明的窗口，传播企业文化的阵地，培养人才的摇篮。我愿与项目部共创美好的未来，迎接二公司辉煌灿烂的明天。

中铁局经理演讲稿篇十

大家上午好！

首先感谢领导给我提供了这次竞争上岗展示自我才华的舞台。我是来自xx支行xxx非常荣幸能够参加理财经理的竞聘，请允许我向大家介绍一下我的情况。

我今年28岁，20xx年毕业于xx省经济管理学院会计专业，毕业后交行工作在原新春储蓄所、储蓄所作储蓄员工作。后转至xx区移动公司担任客户经理。3月份回到交行春晖支行担任临柜柜员。工作经历了我的工作经验也了各个的能力。

一、我对银行理财工作非常感兴趣，工作勤勉和善于学习的人，我有在银行理财岗位能够地我的价值，并且为我行更多的价值。06年底开始的股市牛市，客户对个人理财开始有的需求，又凸现出个人理财知识的匮乏，这就需要有专业人士来的，来客户和银行的双赢。在为客户办理理财的，交行个人理财的品牌，来吸引更多的客户。

二、有在一线网点工作的经历，接触的客户较多，能够客户的需求，不同类型的客户，而采用有性的营销策略。客户需要，就要给他。让客户把当作人来看待。

三、我曾经在移动公司任客户经理，期间，优质客户的营销工作，培养了自身营销的能力；并且这段工作经历，使我的公关能力和的社会关系。

我深信，在各位的支持下，我能出色的胜任这项工作。

1、岗位转换。是理财知识的学习。这是关键，够熟悉个人理财知识和的理财产品，得客户的信服，任何的服务和营销将无从谈起。更谈不上客户的开发。是营销的技能。在理财经理岗位上不单纯是个客户作理财服务，的目的是要将的产品销售出去，为我行效益。每天都会面对许多形形色色的客户，要善于和的沟通与交流，洞察客户的想法，为其满意的服务。对学习和对市场行情的把握，为客户建议。营销，既当前，更着眼于未来。善待客户，善待；客户价值，自我价值。

2、学习，提高个人知识，并客户经理发展的方向，投资规划、保险、理财等多知识，考到个人理财专业认证。

3、银行理财主要以单一产品销售为主，场上卖得火，就一拥而上都卖，而了必要的个人投资风险规避。只注重短期效应，比如在的基金销售中，行就情况。情况，我将着重于组财产品和手段，由对客户的开始，然后每客户的特点及风险承受能力，量身组合出恰当的理财产品或服务手段，让其更大的收益，从而客户对我个人，进而是我行的忠诚度和认知度。

4、客户和银行之间的桥梁作用，将客户的要求及服务中反映的问题反馈回来，从而有助于银行整体服务和功能的。

以上是我对个人理财经理岗位的认识，希望能够大家的认同，希望能够给我机会让我来展示，为我行更大的效益。

古人说：“不可以一时之得意，而自夸其能；亦不可以一时之失意，而自坠其志。”竞争上岗，有上有下，无论上、下，我都将以这句话自勉，一如既往地勤奋学习、努力工作，“以为争位，以位促为”是我的努力方向。

我坚信：有志者，事竟成！我会把我的爱热心、耐心、细心和责任心投入到我所钟爱的事业当中去。

谢谢大家，我的演讲完毕！