

# 最新九年级化学上学期教学反思 化学教学反思(优秀5篇)

演讲比朗诵更自然，更自由，可以随着讲稿的内容而变化站位。一般说来，不要在演讲人前边安放讲桌，顶多安一个话筒，以增加音量和效果。那么演讲稿该怎么写？想必这让大家都很苦恼吧。接下来我就给大家介绍一下如何才能写好一篇演讲稿吧，我们一起来看看吧。

## 升职演讲稿篇一

大家好！

回顾我在xxx公司x年来的工作情况[]20xx年x月，还只是一名实习生的我来到了xxx公司。当时的我，仅仅只是一名普通的'实习期学生，莫说在xx方面的专业知识，我连工作的经验都没有多少。但是，当时的xx领导却愿意给我一个机会，愿意给我一个，加入xxx公司，并得到培养的机会！在这年来，我一路跟在xx领导的身后，跟着他学习了很多关于工作的知识和能力。尽管在起初，我连基础的工作都的不懂，但在领导的帮助下，我一点点的掌握了工作，并在工作中优化了自己的基础能力。此外，在这份工作中我也认识了大家，我最亲爱的同事们！作为一名新人，我面对这样的工作，不知道几次生出了逃避的念头！这不仅仅是因为工作的困难，更是因为我在工作中不够自信！但是，在这样的时候，我却遇上了你们！你们给了我鼓励，教会了我许多工作的经验道理！你们的给了我工作中不断前进的动力和信心，并让我感受到了团队的力量！

当然，除了大家的帮助和鼓励，在工作方面我也重视自身的努力！在自己的工作中，我能认真、严格的完成自身的工作任务。并在工作中认真的反思自身的不足，并在工作后认真

的总结和反思自己。此外，在工作外，每当我有空闲的时候，我都会抓住这份时间，充分利用网路和书籍来充实自己，并在工作中与领导讨论。通过学习，我不仅在工作中掌握了更多的专业知识和技巧，对于自己今后的发展和目标也有了更加明确的定位。正因为是这样的我，我才能在工作中更好的超前努力！

如今，我的努力也得到了领导们的认可！在此，我也祝愿各位同事，能在工作中越做越出色，祝愿xxx公司，以及各位领导，同事们，在今后的工作中蒸蒸日上，一帆风顺！

谢谢大家！

## 升职演讲稿篇二

非常荣幸能有机会参加今天的竞聘演讲，我今天要竞聘的岗位是综合科秘书。

下面，请允许我将自己的一些基本情况作一个简要介绍。我叫小星星，1984年出生，大专文化程度□20xx年7月参加工作。工作3年多以来，一直从事行政工作。今天，站在这里竞聘秘书这一职务，除了对书工作的热爱，更重要的是，我希望继续在这个作为单位对外窗口和纽带的部门里锻炼自己、展现自我。

秘书：作为领导的参谋助手，要求在日常生活中，眼观六路，耳听八方，处处留心搜集基层的情况，同时要注意领会领导的思想动态，不仅要做到自己的思维行动与领导意图合拍，还要超前思维、未雨绸缪。

（一）我熟悉综合科职能及秘书工作；

（二）我具备良好的写作能力；

（三）我有较强的事业心和责任感；

（四）我主动热情，性情随和；

（五）我有3年的综合科工作经验。

综上所述，我认为自己能胜任秘书这一职务。

一是加强学习。秘书工作岗位特殊、政策性强。要为领导当好助手，首先自身应有较高的政治素质和业务水平。我将时刻不忘学习，特别是学习政治思想、文化知识及秘书业务知识，做到有深厚的理论功底和扎实的专业功底，以适应本职工作和时代需要。

二是工作中精益求精。有速度意识，做到急事争办，快事快办、特事特办；有超前意识，力求考虑问题快半拍，早半拍、抢半拍。

三是确保优质服务。做到加强自身修养，摆正角色，找准位置，参谋不越位，帮忙不添乱。抓好重点服务，在兼顾全面的前提下突出重点服务。

四是身勤心细。无论是办文，还是办事，做到明辨是非，处置恰当。工作中无小事，我将认真对待每一个电话，每一次待人接物，每一次对外宣传。

五是身强心宽。在对待批评和指责，误解和委屈时，拿得起，放得下，丢下烦恼，大胆工作，让事实说话。

今天，我能够参加秘书一职的竞聘，这是各位领导和同事们对我的关心和信任，是我莫大的荣幸。如果竞聘成功，我将坚决服从分工，认真履行岗位职责，协助领导做好各项工作，为我单位创业绩、树形象做贡献！

我的演讲完毕。谢谢大家！

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！我是，现任科计划员。非常感谢处党委给我们这次竞聘的机会，我将客观地说明自己具备的应聘能力和对岗位的认识，请大家批评指正。

我从xx年开始在业务科室工作，至今已14年，分别在科、科、科、科工作过，特别是在工作三年，我负责计划、采购，在工作中独当一面，加强与用户和供货商的沟通联系，随时掌握生产动态，落实计划进度，做到统筹协调，保证了生产物资及时供应。xx年来的工作经历，使我对采购、计划、资源、合同等各岗位工作流程了然于心，熟知相关制度和要求，更积累了丰富的实际工作经验。我认为，作为科责任经济师，首先应该熟悉物资供应流程和制度，对物资供应的基本业务应该全面掌握。基于多年的工作历练，我认为应该具备了相应的业务能力，能够很好地适应新的工作角色。

调度科是协调左右、联系内外的中枢系统，工作千头万绪、涉及方方面面，需要很强的上下沟通、协调能力。经过多年学习和锻炼，自己的业务技术能力、组织协调能力、判断分析能力、组织协调能力都有了很大提高，我认为自己能够在工作中有效组织、统筹运作、妥善解决问题，完成领导交办的工作任务。同时我处事稳重、善于沟通，有强烈的责任心和事业心，能够以充沛的精力，全身心地投入到调度工作中去。

从事供应工作多年来，我深深体会到供应工作不是简单的体力劳动，而是一项需要高度的责任心和敬业、奉献精神的职业，而调度科是供应的中枢系统，更需要较高的专业水平、高度的工作责任心和严细的工作作风。无论在工作还是生活中，我始终保持一个积极向上、不断进取的心态，在工作中向有经验的同事学习，在工作之余向书本学习，深入钻研、

刻苦学习，使自己的理论水平和专业知识不断提高。参加工作以来，我先后参加过几次业务培训□20xx年就被聘为经济师。我始终坚持清清白白做人、老老实实做事的人生坐标，在工作中自觉遵守和干部廉洁自律各项规定，严于律己，清正廉洁，努力做到自重、自省、自警，始终以一名党员、干部的标准严格要求自己，精益求精、无私奉献，用踏踏实实的工作回报供应，回报企业。

在新的工作岗位上，我要尽心尽力、踏实工作，用出色的工作回报领导的信任，更加严格要求自己，把耐得平淡、舍得付出、勇于担当作为自己的准则，在工作中严谨、细致、扎实、求实。我会正确认识自身的工作和价值，正确处理苦与乐、得与失、个人利益和集体利益的关系，坚持脚踏实地、忘我工作、甘于奉献。在工作中以制度、纪律规范自己的一切言行，严格遵守各项规章制度，尊重领导，团结同志，谦虚谨慎，虚心向领导和同事请教，不断完善自己、提高工作水平，树立良好工作作风。

。树立规范运转，无缝衔接的理念，尽快熟悉调度工作流程和规则制度，对日常管理做到统筹安排，讲求效率，要善于弹钢琴，围绕工作重点，充分协调，保障各项工作运行顺畅。在科室内部要与同志们团结合作，与大家心往一处想、劲往一处使，既合理分工、责任到人，又相互协作，密切配合，确保工作有条不紊、高效运行。

学习是一个人掌握知识、提高本领、做好工作的重要手段。调度工作对于我来说是一个新的起点，我还需要努力学习，掌握更多的业务知识，不断学习，不断积累，在学习的基础上不断创新，把学习创新作为工作进步技术进步的永恒主题，贯穿于各项工作的始终。通过勤奋学习，做到在学习中求进步，在学习中求创新，在实践中不断锤炼自己，提高自己，积极发挥自己的聪明才智，迎接挑战，以满腔的工作热情、高度的敬业精神做好本职工作。

各位领导，感谢你们给了我展示自己、接受检验和挑战的机会，我将心悦诚服地接受各位领导的评判，如果领导认可我的能力，我将不辜负领导的期望，在岗位上努力做出突出的成绩；如果我未能竞聘上岗，说明我还存在不足，我将向优秀的同志学习，继续在本职岗位上踏实工作，为供应做出应有的贡献！

谢谢大家！

## 升职演讲稿篇三

大家好！

我在公司做了多年，是公司老员工了，我把公司当做我第二个家，在工作中，想办法提升自己销售能力，不会就学，不懂就问。一开始我做的很差，连续三个月没有业绩，但我没有放弃，选择一直坚持。

我从来没有想到自己会有一天，成为我们销售部经理，我只是想把自己的工作做好，没有太大的理想，当然了也想当经理成为我们公司的基石，可是自己能力不足，所以只是把这个想法埋在心中，等待有一天发芽，当这一天真正到来时，很高兴，对我来说，有惊喜，更多的是感觉自己的付出没有白费。

我是众多打工者中普普通通的一员，我没有高学历，也没有深厚的家庭背景，只能靠自己一步步往上爬，累了就趴在桌上休息一下，渴了就在公司接杯水，没有什么太大波澜，我始终做着平凡的工作，与其他人想比我没有什么优势。我之所以有今天的成绩，成为部门经理，那是因为我踏实做事，从不会投机取巧，每一步都走的扎实，每一次都安心工作。

不会因为业绩低就沮丧，也不会因为业绩高就骄傲，始终坚持自己开始的工作心态，完成每天的任务。当然也不忘记提

升自己，如果一个人只想着做本职工作，不考虑如何提升自己，那么我们永远都做不好工作，能够站在更高的位置，那是因为对于工作有热情，对于工作负责任，不是为了公司工作，而是为了自己工作。摆好自己的位置，做出成绩才有可能有更大的成就。

我的经历对于很多同事来说都是值得学习的。因为我走的路适合在座的大多数人，只要踏实做好工作，完成每天的任务，不忘记提升，迟早有一天也能够如我一样，成为我们公司的支柱。不要认为自己做不到，难道当初我就认为自己做得到吗？我也没有自信能够站在这个位置。因此我把自己的目标定的不高，每次都可以提升，就是一次又一次提升，终于走到了现在。

或许对我们来说最难的不是工作，而是战胜自己，不要懒惰，也不要耽搁时间，来到了工作我们不是为了底薪而来，是为了更高的业绩，也是为了更好的生活，不能忘记自己的目标，努力做好日常的工作，未来一样也能够走出一条大道。每个人都有自己的优点，只要我们不因挫折沮丧，不因成绩骄傲，始终记住人外有人，安心做好自己的工作，那么总有一天，你们也会站在这个讲台。

谢谢大家！

## 升职演讲稿篇四

尊敬的各位领导，可敬的各位伙伴大家好！

首先感谢，感谢各位领导对我的培养和关心；感谢各位同事这么长时间对我的帮助，谢谢大家。今天是我来到公司的第xxx天，很高兴能站在这里和大家分享一下我的感受，如果有不对的地方希望大家海涵。

很幸运我能加入咱们的大家庭，在这段时间的工作中，我真

正感受到“团结就是力量”的明确含义。在一个组织或部门之中，团队合作精神显得尤为重要，而且团队合作的力量是无穷尽的，一旦被开发这个团队将创造出不可思议的奇迹。在现在的大环境下，单靠个人能力已很难完全处理各种错综复杂的问题并采取切实高效的行动。所有这些都需人们组成团体，并要求组织成员之间进一步相互依靠、相互关联、共同合作，建立合作团队来解决错综复杂的问题，并进行必要的行动协调，开发团队应变能力和持续的创新力，依靠团队合作的力量创造奇迹。

打一个比方，团队合作就想咱们常玩的“老鹰抓小鸡”一样，就是团队的核心人物就像游戏中的母鸡，有带头作用，且思维灵敏，反应迅速那种，另外就是许多“小鸡”，要团结和和气，凝聚在一起，有提出问题的权利，但在行动的时候，所有的思想，意志力必须和母鸡聚集在一起，这样才能斗赢“老鹰”。

最后，再次感谢公司领导对我的信任，感谢所有一起共事的同仁，正式有你们的帮助和支持，我才有今天的机会。说的在第都不如做的实际，在以后的工作中，我会不断的提高自身的工作能力，尽一切可能把工作做到最好，用我的实际成绩给领导和同事交上一份满意的答卷。

## 升职演讲稿篇五

我们为什么需要工匠精神□

工作是一种修行，世间只有必然性没有偶然性！

截止20xx年，寿命超过200年的企业，日本有3146家，为全球最多，德国有837家，荷兰有222家，法国有196家。为什么这些长寿的企业扎堆出此刻这些国家，是一种偶然吗？他们长寿的秘诀是什么呢？我们研究了他们都在传承着一种精神——工匠精神□



很多人认为工匠是一种机械重复的工作者，其实工匠有着更深远的意思。他代表着一个时代的气质，坚定、踏实、精益求精。工匠不必须都能成为企业家。但大多数成功企业家身上都有这种工匠精神□

“工匠精神”能够从瑞士制表匠的例子上一窥究竟。瑞士制表商对每一个零件、每一道工序、每一块手表都精心打磨、专心雕琢、他们用心制造产品的态度就是工匠精神的思维和理念。在工匠们的眼里，只有对质量的精益求精、对制造的一丝不苟、对完美的孜孜追求，除此之外，没有其他。正是凭着这种凝神专一的工匠精神，瑞士手表得以誉满天下、畅销世界、成为经典。

工匠精神不是瑞士的专利，日本式管理有一个绝招：用精益求精的态度，把一种热爱工作的精神代代相传。这种精神其实就是“工匠精神”□

所谓“工匠精神”其核心是：不仅仅是把工作当作赚钱的工具，而是树立一种对工作执着、对所做的事情和生产的产品精益求精、精雕细琢的精神。在众多的日本企业中，“工匠精神”在企业领导人与员工之间构成了一种文化与思想上的共同价值观，并由此培育出企业的内生动力。

在获得奥斯卡日本影片《入殓师》里。一个大提琴师下岗失业到葬仪馆当一名葬仪师，透过他出神入化的化妆技艺，一具具遗体被打扮装饰得就像活着睡着了一样。他也因此受到了人们的好评。这名葬仪师的成功感言是：当你做某件事的时候，你就要跟它建立起一种难割难舍的情结，不要拒绝它，要把它看成是一个有生命、有灵气的生命体，要用心跟它进行交流。

工匠之术：用的方法，创造价值

“工匠”是技艺精湛的人，在欧洲，德国的学徒传统培养了

最优秀的工匠、瑞士的顶级名表都是工匠一个零件一个零件打磨而成的。工匠精神，就是追求极致的精神，并且专业、专注。

在这个“商人精神”横行的年代。个人和企业都面临巨大的生存挑战。比如一些以山寨产品为主的企业，在外部环境好的时候，企业能够生存，一但外部环境变的恶劣，企业很容易立刻倒闭。

企业的核心因素是人，而脱离了这种困境的途径是培养企业的“工匠精神”。工匠不断雕琢自己的产品，不断改善自己的工艺，他们在享受产品在手里升华的过程。其他企业热衷于“圈钱—做死某款产品—出新品—圈钱”。而打造“工匠精神”的企业却在从另一方面满足自己的精神需求，看着自己的产品在不断改善、不断完善，最终以一种贴合自己严格要求的形式存在。

工匠用的工作获得金钱，但工匠不为钱工作。一个人所做的工作是他人生态度的表现，一生的职业就是他志向的表示、理想的所在。

工匠精神并不是舶来品，《庄子》中就有记载了一个“庖丁解牛”的故事。

厨师给梁惠王宰牛。他的手所接触的地方，肩膀所依靠的地方，脚所踩的地方，膝盖所顶的地方，哗哗作响，进刀时豁豁地，没有不和音律的。

梁惠王问：“你解牛的技术怎样竟会高超到这种程度啊？”

厨师回答说，他凭精神和牛的接触，而不用眼睛去看，依照牛体本来的构建。用很薄的刀刃插入有空隙的骨节。十九年了，他的刀刃还像刚从磨刀石上磨出来的一样锋利。

厨师还说：每当碰到筋骨交错很难下刀的地方，他就留意翼翼地提高注意力，视力集中到一点，动作缓慢下来，动起刀来十分轻，霍啦一声，牛的骨和肉一下子就解开了。

庖丁解牛的故事告诉人们一个道理，做任何事要做到心到、神到、就能到达登峰造极、出神入化的境界。看看瑞士名表，将一项技术发挥到极致，顶级品质造就了顶级品牌。

工匠之行：在行动中体悟修行的乐趣

工匠精神不是口号，它存在于每一个人身上，心中。长久以来，正是由于缺乏对精品的坚持、追求和积累，才让我们的个人成长之路崎岖坎坷，组织发展之途充满荆棘。这种缺乏也让持久创新变得异常艰难，更让基业常青成为凤毛麟角，所以，在资源日渐匮乏的后成长时代，重提工匠精神、重塑工匠精神，是生存、发展的必经之路。

## 升职演讲稿篇六

大家好！

我在这里也是为了竞选这次部门经理的职位，而这次升职的机会我也是希望能把握住，来到我们公司做房地产的销售，我也是有了几年的经验，这些年也是努力的去做好，一直以来，我都业绩都是排在前列，很多次还是第一，所以对于自己的销售能力也是非常的有自信，我也是相信在我的带领下，我们部门可以做的更加的出色，去作出更好的业绩来，虽然我并没有做过领导的岗位，但是我也是有信心去做好。

首先，如果我担任经理的岗位，我也是首先以业绩目标为首先要去完成的任务，自己的工作要做好，同时也是带领大家一起去做好，我也是清楚这是个管理的岗位，销售的任务没有那么多，但部门整体的业绩确是要去负责，不再是之前只要自己做好就够了，也是需要带领部门一起去做好，这方

面其实我也是有信心的，之前由于我的出色，所以也是让我带了一些新人，而我也是耐心的去教，去告诉他们如何的去做好，同时最后的结果也是不错的，我想同事们以及领导都是可以看到我这方面的能力。我不但自己的销售工作是出色的，教人带人的能力也是有的，所以我也是想再向上一步。

除了业绩，我也是相信凭借我的带教能力，可以让部门同事们的能力都是上一个台阶，这样能更好的去完成业绩目标，并且也是能让我们的工作做得更加的轻松，在这方面我也是会将自己的经验去作出一份培训的计划，一步步的教好，这样整体的进步才能更好地把房地产的工作给做的更好的。当然管理上面，我也是清楚自己没有经验，不过我会去熟悉我们部门每一个同事，有困难大家一起解决，有荣誉大家一起分享，去共同的进步，多关心大家，同时自己也是不断的去学习，一起去做好销售的工作。可能在管理上，初期我会比较的生涩，但是请放心，我的学习能力也是很强的，这个大家也是清楚，所以我也是相信自己会越做越好的，我也是相信自己这个经理的管理工作是能做好的，也是希望得到大家的一个支持和认可。

如果最终我没有担任这个岗位，我也是不会气馁，我也是清楚可能是我哪些方面做得还不够好，那么我也是要继续的去努力，去提升改进自己，同时销售也是要继续的去做好，做得更加的出色才行。当然我也是更希望大家认可支持我，投我一票，谢谢！

## 升职演讲稿篇七

非常荣幸能有机会参加今天的竞聘演讲，我今天要竞聘的岗位是综合科秘书。

下面，请允许我将自己的一些基本情况作一个简要介绍。我叫小星星，1984年出生，大专文化程度[]20xx年7月参加工作。工作3年多以来，一直从事行政工作。今天，站在这里竞聘秘

书这一职务，除了对书工作的热爱，更重要的是，我希望继续在这个作为单位对外窗口和纽带的部门里锻炼自己、展现自我。

一、对秘书这一岗位，我的认识是：

秘书：作为领导的参谋助手，要求在日常生活中，眼观六路，耳听八方，处处留心搜集基层的情况，同时要注意领会领导的思想动态，不仅要做到自己的思维行动与领导意图合拍，还要超前思维、未雨绸缪。

二、对秘书这一职务，我认为我有以下优势：

- （一）我熟悉综合科职能及秘书工作；
- （二）我具备良好的写作能力；
- （三）我有较强的事业心和责任感；
- （四）我主动热情，性情随和；
- （五）我有3年的综合科工作经验。

综上所述，我认为自己能胜任秘书这一职务。

一是加强学习。秘书工作岗位特殊、政策性强。要为领导当好助手，首先自身应有较高的政治素质和业务水平。我将时刻不忘学习，特别是学习政治思想、文化知识及秘书业务知识，做到有深厚的理论功底和扎实的专业功底，以适应本职工作和时代需要。

二是工作中精益求精。有速度意识，做到急事争办，快事快办、特事特办；有超前意识，力求考虑问题快半拍，早半拍、抢半拍。

三是确保优质服务。做到加强自身修养，摆正角色，找准位置，参谋不越位，帮忙不添乱。抓好重点服务，在兼顾全面的前提下突出重点服务。

四是身勤心细。无论是办文，还是办事，做到明辨是非，处置恰当。工作中无小事，我将认真对待每一个电话，每一次待人接物，每一次对外宣传。

五是身强心宽。在对待批评和指责，误解和委屈时，拿得起，放得下，丢下烦恼，大胆工作，让事实说话。

今天，我能够参加秘书一职的竞聘，这是各位领导和同事们对我的关心和信任，是我莫大的荣幸。如果竞聘成功，我将坚决服从分工，认真履行岗位职责，协助领导做好各项工作，为我单位创业绩、树形象做贡献！

我的演讲完毕。谢谢大家！

## 7. 经济师职务

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！我是，现任科计划员。非常感谢处党委给我们这次竞聘的机会，我将客观地说明自己具备的应聘能力和对岗位的认识，请大家批评指正。

### 一、有扎实的专业知识

我从xx年开始在业务科室工作，至今已，分别在科、科、科、科工作过，特别是在工作三年，我负责计划、采购，在工作中独当一面，加强与用户和供货商的沟通联系，随时掌握生产动态，落实计划进度，做到统筹协调，保证了生产物资及时供应。xx年来的工作经历，使我对采购、计划、资源、合同等各岗位工作流程了然于心，熟知相关制度和要求，更积累

了丰富的实际工作经验。我认为，作为科责任经济师，首先应该熟悉物资供应流程和制度，对物资供应的基本业务应该全面掌握。基于多年的工作历练，我认为应该具备了相应的业务能力，能够很好地适应新的工作角色。

## 二、有较强的工作能力

调度科是协调左右、联系内外的中枢系统，工作千头万绪、涉及方方面面，需要很强的上下沟通、协调能力。经过多年学习和锻炼，自己的业务技术能力、组织协调能力、判断分析能力、组织协调能力都有了很大提高，我认为自己能够在工作中有效组织、统筹运作、妥善解决问题，完成领导交办的工作任务。同时我处事稳重、善于沟通，有强烈的责任心和事业心，能够以充沛的精力，全身心地投入到调度工作中去。

## 三、有勤于学习、甘于奉献的个人品质

从事供应工作多年来，我深深体会到供应工作不是简单的体力劳动，而是一项需要高度的责任心和敬业、奉献精神的职业，而调度科是供应的中枢系统，更需要较高的专业水平、高度的工作责任心和严细的工作作风。无论在工作还是生活中，我始终保持一个积极向上、不断进取的心态，在工作中向有经验的同事学习，在工作之余向书本学习，深入钻研、刻苦学习，使自己的理论水平和专业知识不断提高。参加工作以来，我先后参加过几次业务培训□20xx年就被聘为经济师。我始终坚持清清白白做人、老老实实做事的人生坐标，在工作中自觉遵守和干部廉洁自律各项规定，严于律己，清正廉洁，努力做到自重、自省、自警，始终以一名党员、干部的标准严格要求自己，精益求精、无私奉献，用踏踏实实的工作回报供应，回报企业。

第一、摆正心态，敢于担当。在新的工作岗位上，我要尽心尽力、踏实工作，用出色的工作回报领导的信任，更加严格

要求自己，把耐得平淡、舍得付出、勇于担当作为自己的准则，在工作中严谨、细致、扎实、求实。我会正确认识自身的工作和价值，正确处理苦与乐、得与失、个人利益和集体利益的关系，坚持脚踏实地、忘我工作、甘于奉献。在工作中以制度、纪律规范自己的一切言行，严格遵守各项规章制度，尊重领导，团结同志，谦虚谨慎，虚心向领导和同事请教，不断完善自己、提高工作水平，树立良好工作作风。

第二、加强上下联络，搞好综合协调。树立规范运转，无缝衔接的理念，尽快熟悉调度工作流程和规则制度，对日常管理做到统筹安排，讲求效率，要善于弹钢琴，围绕工作重点，充分协调，保障各项工作运行顺畅。在科室内部要与同志们团结合作，与大家心往一处想、劲往一处使，既合理分工、责任到人，又相互协作，密切配合，确保工作有条不紊、高效运行。

第三、锤炼提高，努力学习。

学习是一个人掌握知识、提高本领、做好工作的重要手段。调度工作对于我来说是一个新的起点，我还需要努力学习，掌握更多的业务知识，不断学习，不断积累，在学习的基础上不断创新，把学习创新作为工作进步技术进步的永恒主题，贯穿于各项工作的始终。通过勤奋学习，做到在学习中求进步，在学习中求创新，在实践中不断锤炼自己，提高自己，积极发挥自己的聪明才智，迎接挑战，以满腔的工作热情、高度的敬业精神做好本职工作。

各位领导，感谢你们给了我展示自己、接受检验和挑战的机会，我将心悦诚服地接受各位领导的评判，如果领导认可我的能力，我将不辜负领导的期望，在岗位上努力做出突出的成绩；如果我未能竞聘上岗，说明我还存在不足，我将向优秀的同志学习，继续在本职岗位上踏实工作，为供应做出应有的贡献！



谢谢大家！

## 升职演讲稿篇八

大家好！

虽然从入职到现在仅有一年多的时间却让我成功升职，能够拥有升职的机会既包含着我在工作中的努力也多亏了领导的重视，更重要的还是我们公司公平的晋升制度使得每个人都能够通过努力得以升职，因此我也希望在以后的销售工作中得到领导的栽培，同事们也要在工作中更加努力些并争取早日和我一般获得升职的机遇。

初入职场的日子里让我明白想要做好房地产销售工作是很不容易的，既要对房地产市场有所了解又要熟练运用销售技巧从而获得客户的认可，有时面临着销售工作的压力还要及时调整好自身的状态来做好相应的任务，所幸的是作为年轻员工的我最不缺少的便是对销售工作的积极性以及努力奋斗的时间，毕竟入职时间不长便要拥有身为新员工的觉悟才行，因此我时刻秉承着谦卑的姿态来向公司的老员工们进行请教，可以说同事们的指点以及领导在工作中的鼓励才是我努力奋斗的源泉，再加上销售工作只要顺利度过新手期自然能够熟练运用销售技巧。

当我在销售工作中小有成就的时候便了解了公司的晋升机制，在我看来若是不能够通过努力获得升职的机会则是难以被原谅的，毕竟我们公司的晋升机制十分公平从而完全能够凭借自己的奋斗来获得成长的空间，既然如此为何不能够对待工作更加努力些从而得以升职呢，在年轻阶段多奋斗一些才能够为以后的职业发展奠定更多的优势，当我明白这类道理以后便意识到时刻在销售工作中奋斗将是多么有意义的事情。

也许很多入职时间不长的员工对未来的职业发展没有太多规划，但是希望大家能够明白公司得到发展我们才能够从中

获益，若是能够通过努力早些升职的话又为何不朝着这个方向去努力呢？须知此时的我们未尝不能够成为公司日后的管理阶层，只要朝着目标努力并完成自身的工作便可以做到这点，而且考虑到销售行业的竞争性自然不能够在工作中落后于人，关键是要为公司的发展做出更多的贡献才能够得到领导的认可，所以让我们在销售工作中投入更多的精力从而履行好自身的职责吧。

不要让混日子的心态毁了我们目前良好的工作氛围，毕竟工作成就的获得需要自己去争取才能够拥有更多的机遇，正如这次我的升职机会也是通过以往在销售工作中的不断努力才得到的，因此同事们要更加用心地对待房地产销售工作从而令公司得到更好的发展。

谢谢大家！

## 升职演讲稿篇九

大家好！

我得到公司信任，担任公司\_\_部门经理，高兴也担忧，我高兴自己可以继续发挥自己的能力，担心自己不能胜任这份重担。虽然担心，但我从不畏惧挑战，这是公司给我的考验，也是我需要应对的难关。

我一路走来，在公司底层做起，一开始工作，做的不好。对于工作我都开始灰心，认为自己做不好工作。但部门同事，关心我给我鼓励，经理教导我，传授我经验，从而让我得以继续在岗位上发展，我明白想要做好工作依然需要继续努力。算算时间已经过去了十年时光了，刚进入公司的半年，没有做出成绩，我有担心自己会让领导，会让同事失望，所以一直坚持下来。

我每天都在想什么时候能够做好工作，如同其他优秀员工一

样，在员工大会的时候光荣的接受奖励，收获大家的赞扬。因为心中有期待，有不甘，不愿意灰溜溜的离开我们公司，一直咬牙坚持，希望向大家证明自己我能行，就这样一做就是十年，之后的岁月里因为我一直努力坚持学习，多次获得奖励，多次得到发展机会，最终走到了这个位置。

虽然只是普通人，普通的一生，但是我不愿意屈服，也不愿意平凡，所以我一直在努力学习，一直在激励，在他人看不到的地方努力，在大家高兴的时候努力，在角落里不知道付出了多少的汗水。留下了多少的心酸痛苦，最后终于有所收获。一次次的被公司提拔，直到成为\_\_部经理。

我没有经验，希望以后我做的不好的地方，及时得到领导和前辈们的支持，我会认真改正，更会努力的做好自己的工作，我的心态一直没有变，我还是那个愿意努力工作的普通人，我会继续坚持继续做好每天工作，现在或许我在岗位上工作有些生涩，但是我相信，只要我努力的学习，在岗位上一定会做好，不让各位领导失望，带领好部门员工，做好部门的工作，为公司支撑起一片天地。

今后我就会与我们部门一起战斗，同事对我不够了解，但是经过了工作的磨合，各位同事会慢慢认识我，我希望在我们部门同事们坚持工作，牢记不骄不躁，踏实工作。或许现在平凡，但是时间长了总会有不同的改变，我相信你们也希望你们能够积极的配合我工作。

未来不可知，但是却可以改变，朝着我们希望的方向改变，但这有一个前提，那就是部门内所有人一起努力为了部门，也为了公司，我希望我们部门所有人都紧随我的脚步，一起奋斗，胜利会在我们掌中。

谢谢大家！

# 升职演讲稿篇十

大家好！

首先感谢感谢各位领导对我的培养和关心；感谢各位同事这么长时间对我的帮忙，多谢大家。这天是我来到公司的第\_x天，很高兴能站在那里和大家分享一下我的感受，如果有不对的地方期望大家海涵。

很幸运我能加入咱们的大家庭，在这段时间的工作中，我真正感受到“团结就是力量”的明确含义。在一个组织或部门之中，团队合作精神显得尤为重要，而且团队合作的力量是无穷尽的，一旦被开发这个团队将创造出不可思议的奇迹。在此刻的大环境下，单靠个人潜力已很难完全处理各种错综复杂的问题并采取切实高效的行动。所有这些都需人们组成团体，并要求组织成员之间进一步相互依靠、相互关联、共同合作，建立合作团队来解决错综复杂的问题，并进行必要的行动协调，开发团队应变潜力和持续的创新潜力，依靠团队合作的力量创造奇迹。

打一个比方，团队合作就想咱们常玩的“老鹰抓小鸡”一样，就是团队的核心人物就像游戏中的母鸡，有带头作用，且思维灵敏，反应迅速那种，另外就是许多“小鸡”，要团结和和气，凝聚在一起，有提出问题的权利，但在行动的时候，所有的思想，意志力务必和母鸡聚集在一起，这样才能斗赢“老鹰”。

最后，再次感谢公司领导对我的信任，感谢所有一起共事的同仁，正式有你们的帮忙和支持，我才有这天的机会。说的在第都不如做的实际，在以后的工作中，我会不断的提高自身的工作潜力，尽一切可能把工作做到最好，用我的实际成绩给领导和同事交上一份满意的答卷。