

晋升述职演讲稿 酒店晋升演讲稿(大全5篇)

演讲属于现实活动范畴。它是演讲家通过对社会现实的判断和评价，直接向广大听众公开陈述自己主张和看法的现实活动。好的演讲稿对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇演讲稿下面小编为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。

晋升述职演讲稿篇一

在这个浪漫温馨、吉庆祥和的日子里，我们欢聚一堂，为两位新人举行婚礼，请允许我代表全体干部职工向两位新人表示热烈的祝贺和衷心的祝福，向前来参加婚礼的各位来宾和朋友表示诚挚的谢意！

今天，能够和各位来宾共同见证这美好的时刻，分享两位新人的幸福甜蜜，我感到非常高兴，也非常荣幸。在xx县国税局工作，自参加工作以来，认真学习，勤奋工作，尊敬领导，团结同事，受到了局领导的充分肯定和全局同志的广泛赞扬。作为单位领导，半个娘家人，看到能够找到和她一样优秀、风度翩翩的帅哥作为爱人和伴侣，携手人生，共结连理，在高兴之余我更感到非常欣慰。

千里姻缘一线牵，百年修得同船渡。和相距近千里之遥，两人能够相识、相知、相恋，直到今天走进婚姻的殿堂，可以说是天作之合促成了这段美好的姻缘，美好的姻缘写就了这段感人的佳话。希望你们珍惜这份缘分，永结同心，恩爱百年！

婚姻既是爱情的升华，更是责任的开始，是人生的重要篇章，也是走向社会的重要一步。今天，你们在所有来宾的见证下，共同组建了新的家庭，在今后的人生道路上，就要肩负起这

份爱的责任，互帮互助，携手共进，共同面对人生的喜怒哀乐，共同分担生活的酸甜苦辣。把恋爱时期的浪漫和激情，在婚姻现实和物质生活中，一直保留到永远。要互相包容、互相理解、互相关心，孝敬双方父母，团结双方亲人，把自己的小家打造成温馨幸福的港湾，同时为双方的大家庭增添和谐和欢乐。以工作上的进步、事业上的成功、生活上的幸福报答各位长辈和亲朋的厚爱。

最后，让我们共同祝福两位新人百年好合，婚姻幸福，早得贵子。祝各位来宾身体健康，万事如意，吉祥满堂!谢谢大家!

晋升述职演讲稿篇二

学历：工作经历 一个性、人生观、价值观、信仰

我认为销售主管应该以销售为主，协助管理。在团队中就是一个协调者、目标制定者。

要做好一位称职的销售主管我认为要做到以下几点：

a□和团队共同努力奋斗，力所能及关心及帮助团队成员生活及工作。此时能够将公司的各项制度有效的贯彻落实给团队成员，将区域的销售任务合理的分解到部门再到个人，统筹规划完成拟定销售目标。

b□如何带领完成团队开拓市场？关注来自各种渠道信息所发现的在建项目和待建项目；借助rcc信息记录项目信息跟进；与同行多交流沟通；利用客户投标信息配合跟进；关注老客户新开发项目。

d□如何将团队成员合理分工？根据个人特长合理分工；在区域领导下制定有激励性的内部浮动利益分配政策部门内部竞争上岗定期考核（负责客户及甲方的交换）

e□配合区域及运营部门做好区域内部规范化管理工作，做好crm录入，引领本部门同事争做区域规范化管理。

免货物积压，造成损失。围绕售前、售中、售后开展客户的维护工作，售前根据客户需要提供产品各项相关性能，向客户详细介绍相关所有产品的性能，售中安装过程中如需我司技术人员配合，保证在24小时内派技术人员给予配合；如果产品有质量问题，我公司保证在最短时间赶到现场，若证实就是我司产品本身质量问题，我司将负责免费更换产品，如有必要，以保障业主利益，确保工程的进展；售后对已完成的项目做定期跟踪、回访工程；在维护客户的同事有很深刻的感觉就是：我认为其实维护的同时也就等于在开发，利用客户投标信息配合跟进；关注中标项目及未中标项目，此时关注老客户新开发项目，维护及开发两者相辅相成，只要你被客户所认可，客户主动并且就是愿意给你提供有效的项目信息，以及从客户处接触同行，可以加强与行业内同事的信息互动。

在20xx年个人完成销售合同额780万，送货额765万，回款额775万，此时回款率100%。从销售初期着眼丢单赢单的局部利益，到不计个人得失顾全大局的思维转变，感谢公司提供的平台和各位领导孜孜不倦的教诲，使我上升到另一个高度。

20xx年任住宅部门销售组长，带领部门同事配合维护客户的同时以及跟进一些重点项目，现部门人员5名，（一位已提交辞职报告），部门欠缺项目跟进人员，需要增加1—2名新同事，配合我一块跟进项目，加强部门同事做业主工作，正在跟进以及重点关注的小城镇改造以及还迁房项目，詹庄子还迁项目、新立示范镇、小王庄二期、大港油田、解放南路、中国塘等项目的重点跟进，为我们来年销售业绩做基础。将个人职业规划与公司和区域发展对接，不断提升自己的业务能力以及对市场的把控能力。拟定销售计划以及销售目标，促进部门同事的团队协作能力。个人的力量有限，此时团队

的力量就是无限的。

在20xx年度个人完成销售合同额：368万，送货350万，回款349万，争取回款率100%。

晋升述职演讲稿篇三

非常感谢集团公司和酒店领导给我这个机会参加今天的酒店餐饮部领班的职位竞聘，这对我来说，是机遇，更是挑战。我将非常珍惜这次展示自己、锻炼自己的难得机会。同时我也将勇敢地接受大家的评判。

一、当好“协助员”。协助经理做好主管的助手，带领本班人员按质按量完成上级交办的各项任务。

二、当好“服务员”。餐饮部的领班，除了为领导和同事们服务，更重要的是为顾客服务，提升餐饮部的接待能力。当好“协调员”。餐饮部工作分工细，环节多，一项工作的完成有赖于各部门之间的协调合作。餐饮部领班就是这个“协调员”。一是与厨房做好沟通联系，协调酒店服务与厨房之间的联系，调解进餐中各种矛盾和纠纷。二是做好与服务员的沟通联系，充分发挥一个集体，一个团队的重要因素。

三、是做好与顾客的沟通联系，认真听取顾客意见，不断改进服务工作，

四、当好“管理员”。酒店现场管理是首要工作。首先注重企业文化内涵，与其说客人到酒店是去住宿、吃饭，还不如说去寻求一种精神上的享受。所以在管理过程中注入更多的情感要素，并通过“身教”强化管理效果。我想，当好管理员，首先应管理好自己，只有这样，才会树立坚定的工作信念，形成良好的工作风格，同时，也才会更好地有利于自身的成长。作为这次竞聘的积极参与者，我渴望在竞聘中成功，是我绝不会回避失败，不管最后结果如何，我都将“堂堂正

正做人，兢兢业业做事”。谢谢！

晋升述职演讲稿篇四

转眼间半年的时间就过去了，今天能够站在这个讲台上参加这次就职演讲，我要感谢在座的各位领导，各位同事，是大家给我人生中为数不多的一次机遇！同时我想我要抓住这次机遇，在任代法标销售经理一职的半年中公司领导不断的帮助我也教会了我在这个岗位上应该做的工作，今天我鼓足勇气站在台上接受各位领导的检阅。

我叫，今年xx岁，20xx年10月我加入这个大家庭，从事销售工作至今，今天我就职演讲的岗位是销售经理。

各位领导各位同事随着汽车产业的迅猛发展，在国内进口车市场近几年也是被消费者认同的一类车系，据官方统计20xx年上半年整个进口车市场的销售共计39万台，同比增长33.7%，而国产合资品牌上半年销售共计932.52万辆，同比增长3.35%。从数据上可以看出进口车在国内有着更为广阔的市场前景，对于本品牌来讲今年整个全年的销量是去年全年销量的一倍。证明在是有着较好市场基础的，但是客户群体还是有局限性我认为只是宣传力度不够大。当然广告的投入要和销量是成正比的。所以要找出最有效的宣传途径，这样才能真正做到广而告之兴商家。

我认为要做好销售经理应当具备以下几个方面。

一. 加强学习，提高素质

作为部门经理，要想作好本职工作，首先必须在思想上与公司保持高度的一致。我始终认为，只有认真执行公司章程，服从公司领导，才能排除一切干扰，战胜一切困难，干好管理工作。为此我认真学习公司文件精神并在实际工作中不断加以实践，实事求是，公平公开。在工作中，我坚决贯彻执

行集团和公司领导的各项指示、规定。时刻不放松学习，始终使自己的思想跟得上公司的发展。

二. 提高管理能力

虽然之前我没有太多的工作经历，但是在公司领导的帮助下也让我明白，作为一名公司中层领导，必须要能做到恪尽职守，认真履行自己的职责，积极协调各部门的关系。认真落实公司要求，实行公开、管理。在工作中，积极向领导反映员工的意见和建议。关心下属。

三. 积极向上的心态和营造气氛的能力

很多销售经理在工作中遇到困难的时候，不是积极地面对，而是会有大量的抱怨出来：什么公司的产品价格高了，市场容量小了，消费者不接受了，公司的促销力度没有竞争对手大了，各部门之间的工作效率缓慢了，公司的制度与机制不贴近市场了等等。可是孰不知，这样的抱怨，往往会给自己本人和下属带来很多负面的影响，影响大家的工作积极性，造成工作的效率下降、人心涣散，各项工作都无法开展。所以说，在任何时候，销售经理都不能抱怨。要有饱满的工作热情和一个积极的心态来面对工作中的困难，面对问题，同时要给下属营造一个遇到问题去积极解决的工作环境。

资源?有的人说了，资源就是人、财、物。对的，但是也不全对。

其实在做区域市场时，销售经理所拥有的资源很多的：

高品质的产品；强大的品牌号召力；比较完善的层级销售网络；

专业级的经销商；销售队伍良好地执行力；

客户对公司及品牌的忠诚度；销售经理广泛的人脉关系；

工作能力强，对公司忠诚度高的下属等等。

而把这些资源用好了，销售经理就如虎添翼了，当然在工作的时候也会事半功倍了。

在即将进入的20xx年里我的工作计划安排如下：

一. 认真落实厂家下达的任务目标。同时，切实的做到任务合理分解，车型明确细分，认真分析市场做好阶段性的市场调研，从中找到更多更有利的切入点进行有目的销售，有想法的销售，不能再以守株待兔的形式进行销售，要有创新思维，相信随着新年的来临，新车型的上市能够给市场带来更多的亮点，和奇迹。

二. 对于自身知识的积累和员工的培训的工作也要重点进行，进口车销售不同于合资品牌，作为销售顾问，不但要有着较好的素质同时，涉及的知识面也要更宽更广，在与客户交流中要主动寻找话题，所培训也是中重点工作之一，不但要培训业务知识，周边产品也要有所了解，特别是一些奢侈品牌也要有系统的培训，当然培训的模式是以一个专业老师进行的，但是我认为应当打破常规分配给每一个销售顾问，让每一个人都能站在讲台上总结自己所学习的知识，这样一来不但能够提高个人的能力，同时学习起来也会更有效果。

20xx年是不平凡的一年，通过全体销售人员的共同努力，销售工作取得了全面胜利，各项经营指标均创历史新高。在面对成绩欢欣鼓舞的同时，我们也清醒地看到我们在营销工作及售后服务工作中的诸多不足，尤其在市场开拓的创新上，精品服务的理念上，还大有潜力可挖。同时还要提高我们对市场变化的快速反应能力。为此，面对20xx年，销售一定会充分发挥团队合作精神，群策群力，紧紧围绕“服务管理”这个主旨，将“品牌营销”、“服务营销”和“文化营销”三者紧密结合，确保公司20xx年公司各项工作的顺利完成。

述职人：

x年xx月xx日

晋升述职演讲稿篇五

上午好！

我非常有幸地走上这三尺演讲台，与这么多年青上进的税务干部一起展示才华，证明能力，阐述观点，竞聘演讲稿范文。首先我简单介绍一下我的个人经历，我是xxxx年税务机构分设时，分到博乐市地税局工作，时任市局管理科科长□xxxx年担任纪检员一职，分管业务科和稽查局工作□xxxx年八月调任州局征管科科长，负责征管科工作□xxxx年任州局业务科科长，负责业务科工作至今。几年来，无论是税政管理、征收管理、税务稽查，还是纪检纠风，无论是在市局，还是在州局，本人都能严格要求自己，认真履行职责，加强自身政治思想及业务知识的学习，秉公执法，严格律己，热情服务于纳税人。

地税分设以来，本人多次被为市地税局先进工作者，博乐市优秀共产党员□xxxx年被市政府评为十佳执法员，在州局征管科和业务科任职期间，所主持的各项工作均名列全疆前列，多次受区局通报嘉奖。

本人这次参加竞聘的第一志愿是税政法规科科长，让本人填报这个岗位的直接原因是本人有能力、有信心在现有的基础上将税政法规科的工作做的更好。在谈本人竞聘税政法规科科长职务的优势和工作思路之前，本人想先谈谈竞聘这一职务的劣势。年龄相对较大是本人参加此次竞聘的主要劣势，年龄的问题在本人参聘之初可以说是最大的心理障碍。在看到区局机构改革和人员分流的文件时，本人也想过不参加竞聘或者享受区局的优惠条件告老还乡。接下来我将从五个方面谈谈本人参加此次竞聘的优势和今后的工作思路。

本人参加工作以来，从事财会工作19年，从事税收工作13年，在税务工作期间，主要从事税政法规管理和税收征收管理，可以说对这方面的工作非常熟悉，本人在市局工作时主要负责集体财务管理、营业税、企业所得税、个人所得税等地方各税的税政管理，主持制定了《博乐市地税局非国有企业财务管理办法》、《博乐市地税局关于加强客货运输市场税收征管办法》等规定，使市局的税收征管更趋完善，到州局后主持修订了企业所得税、个人所得税等考核管理办法，竞聘演讲稿《竞聘演讲稿范文》。从xxxx年企业所得税实行自汇自缴以来，本人亲自主讲每年的企业所得税培训学习□xxxx年本人主讲了对党政机关的个人所得税培训学习□20xx年主讲了对水利系统的财务人员业务培训学习等。因此，本人尽管年龄相对较大，但经验丰富，能熟练掌握现行税收法规，业务水平较高，对税政法规科各项职能设置，非常熟悉并且熟练，主持税政法规科工作可以说是老马识途，轻车熟路。

税收工作是一项执法行为，税收工作直接面对的是纳税人，随着经济的发展，公民法律意识的提高，税收工作越来越贴近人们的生活，税务人员的执法形象、工作作风和工作态度，直接反映了税务部门的形象，越来越受到整个社会的关注，因此仅有过硬的业务素质和业务能力是不够的，必须要做到业务素质和道德素质双过硬。本人从参加税务工作以来始终不忘加强自身的政治思想道德素质建设，自觉地将自己的形象作为税务部门一个窗口，自己要对自己所承担的那份形象负责。在执法工作中严格遵守税务人员十五不准的各项规定，廉洁奉公，秉公执法。对待纳税人热情细致、耐心周到，始终坚持善待纳税人就是善待自己的观点。如果此次本人竞聘税政法规科科长成功，本人将一如既往地追求思想道德素质和业务素质双过硬这一目标，并且会严格要求本科室人员加强思想道德素质和业务素质的提高，使整个科室成员都成为德能双过硬，适应形势，符合时代发展的新时期税务人。本人是一名中国共产党党员，从在党旗下庄严宣誓的那一刻起，就将这颗滚烫的赤诚之心献给党的事业，无论在任何时刻，

任何工作岗位上，也无论此次竞聘的结果如何，本人一颗赤诚之心都将献给我所热爱的税收事业。