

招聘讲话稿 保险公司工作人员演讲稿(大全5篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

招聘讲话稿篇一

大家好！

很高兴今天能参加我们新员工培训的动员大会，能和各位新同事见面，请允许我对你们的加盟表示热烈的欢迎！感谢你们对公司的关注和信任。我可以明确地告诉你们，你们的选择是明智的！

我今天讲话的主题是：转变角色、认真学习、争创佳绩在我们中国，年龄超过十八岁就算成年人了，但我认为，真正长大成人的标志是思想独立和经济独立。我们以前在家里，什么事都有父母帮操办着，在学校里面又是靠父母供钱上学，可以说是衣食无忧。但现在不一样了，你们从学校走向社会，就预示着必须从依赖走向独立。在座的新同事中，有三分之二的人是刚刚从学校毕业进走向社会、走进公司的，展现在你面前的，将是与学校截然不同的生活环境。摆在你们面前的首要任务，要迅速完成以下两个转变。一是从学校学生到公司员工的转变；二是从理论到实践的转变。

首先是从学校学生到公司员工的转变。以前在学校，只要不违反学校规定，想怎么样就怎么样，考试只要及格就阿尼陀佛了；但到了公司，你必须更加注重工作业绩，必须具备更强的团队协作精神和工作责任心。以前在学校，你们的主要任务是学习，把功课学好是学校和家长对你们的主要要求，学习成绩是衡量你们学习的主要指标，到了公司之后，你们当

务之急就是学技术、学业务、学技能，更多的要考虑工作效率、部门绩效和公司利润，而工作业绩变成了你们工作好坏的主要指标。所以，在公司的环境下，实践学习能力比理论考试能力更重要，更关键。

要实现这种从学校人到职业人的转变，需要你们变成一个有目标、有纪律、有专长的人。

有目标，要求你们对自己的职业生涯要有一个合理的规划，树立长远的目标，持之以恒地为实现这个目标努力奋斗。有了强烈的目标意识，你就会觉得浑身有劲，遇到困难就不会退缩。现在你们刚刚进入公司，都将准备或者正在参加公司的新员工培训，从某种意义上说，你们就像处于同一起跑线上赛车，是否有强烈的目标感，决定了你们发动机的排量是1.3升，还是2.4升，甚至是4.0升，决定了你们当中谁跑得更快，谁跑得更远。

有纪律，要求每个员工都要严格遵守公司的规章制度。铁的纪律是组织战斗力的强有力保障。公司实行军事化管理模式，要求员工培养部队的生活习惯，发扬军队的战斗作风，具备军人的执行能力。我们为什么把大家安排在武警指挥学院培训，为什么安排大家参加军训？就是为了让大家亲身感受部队的管理氛围，通过军训来磨练你们的坚强意志，加强组织纪律性学习，使你们迅速成长为合格的新员工。如果你们能把军训的意义上升到这样的高度，你们就能从中得到收获。在这过程中，可能个别人会打退堂鼓，那很遗憾，是他自己淘汰了自己。对于那些坚持下来的人，我祝贺你们，你们为自己又加了一分，迎接你们的将是更大的挑战和机遇。希望你们能够以一名军人的标准严格要求自己，尊重教官，服从命令、听从指挥、严守纪律，展现出良好的精神面貌，为完成从学生到员工的转变迈出重要的一步。

有专长，要求每个新员工快速学习业务知识，掌握技术技能，并能有效应用于具体工作。在学校要求的是考试成绩，在单

位要求的却是工作业绩。没有过硬的业务技能，工作业绩是空谈。我们公司是一家为移动、联通和电信等运营商提供通信工程施工和维护服务的专业供应商，在专业技术方面有很强的要求，你们必须虚心地向师傅们学习，掌握好技术本领，做到学有专长，术有专攻。

其次，要实现由理论到实践的转变。你们刚从学校毕业，理论学习能力一般都比实际操作能力要强。到了企业，对你们的要求刚好相反。我刚才告诉大家公司对员工技术方面有很强的要求，但也没有大家想象中那么复杂。用董事长的话来讲很简单，就是打洞-立杆-放缆-布线；你们要树立信心，只要大家坚定信念，勇于实践，就一定能够很快把理论知识转化为实际工作能力。要知道：成功永远属于那些具有强力自信心并付诸行动的人。

另外，在座的诸位新员工中，有三分之一的人有过工作经历，对于你们，也要实现一个转变：那就是实现由打短工到干事业的转变。

你们能够加盟我们公司，是对我们公司的信任和支持，我们公司是真诚的欢迎大家的到来。同时，我们也相信大家是带着期盼，带着激情，带着理想而来的，是想在这个地方施展才华，干出一翻事业的。但是，要实现这样一个目标，就必须树立正确的择业观念并具备强烈的事业心，自觉克服打短工的不正确想法，把自己所从事的工作当作事业来做。干事业需要强烈的事业心，有句广告词说得好：心有多大，世界就有多大！人的一生哪有那么多轰轰烈烈的大事去做，成功于无数平凡的小事当中；辉煌的背后，更多的是默默无闻的奋战。我们公司在广西通信工程行业的实力和业务范围均属前列，我们完全能够为优秀人才提供良好的发展平台。

有些新员工做了一段时间后常常会埋怨：我工作那么辛苦，为什么不见公司为我提岗位、加工资？针对类似的问题，我想告诉你们，我们从来不否认努力和成功存在正比关系，但我

们更加觉得，达到成功存在一个从量变到质变的过程，你们的付出和业绩积累到一定程度才会产生质变，为你带来阶段性的成功。请大家记住，工作业绩和能力提高是成功的基本要素，职位和工资只是其中的附带产品。香港富商李嘉诚17岁就当推销员，别人每天干8小时，他每天却要干16个小时，正是他的坚持不懈、坚忍不拔成就了今天的华人首富。

在工作中，新职员经常会出差错，有时会被老员工或者上级批评，这需要你有一定的承受能力。当然，我不是要你默默接受领导的批评，而是要求你在受到批评后，要做好心理调整，不会因为一次失败而灰心丧气，相反从中吸取经验教训，把以后的工作做好。

在工作中，你又有可能会遇到一些管理不规范或者有失公平的地方，这时候，你千万不要牢骚满腹、愤愤不平，那样只会误导你的思维、分散你的精力。你应该将问题当作机会，及时地反馈给你的主管，并提出你的宝贵建议；公司和你都将会在问题的改善中不断成长。

我诚心的提醒你们：机会只青睐那些有准备的人，只青睐那些积极主动的人，半途而废收获的将是失败和悔恨。

最后，我要告诉大家：在学习和工作中一定要注意安全、注重质量。安全是工作的前提，质量是企业的生命。今年是公司的安全年、质量年，建立健全公司安全管理体系和质量管理体系是公司的两大年度目标，这两项工作直接管理到公司的利益和声誉，直接影到公司的下一步发展，直接与在座的各位新员工具体工作相关，所以，我希望我们的教官同志们及时向新员工们灌输公司的管理理念，以身作则，规范操作，讲究质量，有效提高新员工们的安全意识、质量意识。我们新员工也要切合公司的管理要求，认真学习安全操作规程和施工规范，严格按照规范要求开展工作，杜绝安全事故，力创精品工程。

新员工朋友们，你们是公司的新生力量，你们的到来为公司注入新鲜血液。公司是一个大炼炉，公司的培养教育和你们在工作中遇到的困难挫折、付出的汗水都将为你们锻炼成为一块好钢创造良好条件，我们这些老员工们也十分愿意为你们的成长提供全力帮助，更期待着早日能和你们携手共进，并肩作战，共创佳绩！

最后预祝本次新员工培训工作取得圆满成功，祝各位新同事们生活愉快、工作顺利！

谢谢大家！

招聘讲话稿篇二

20xx年12月17日我加入xx□负责绩效方面的工作。虽然到现在才十来天的时间，但在经理的悉心指导和同事的热心帮助下，我已基本把本职工作理顺，知道什么时间应该做什么事情，应如何去做。在这段时间里，我学到了很多知识，包括工作上的和心态上的。但我知道自己还有很多方面存在不足，不仅是在专业知识上，还有在工作的方式方法上，我都还没有完全达到这个岗位的要求。在20xx年，我需要保持高度的热情和耐心，不断地学习和总结，不仅要争取早日胜任绩效模块的工作，还要有所完善和进步，同时协助部门其他同事把人力资源工作做好。

20xx年主要工作安排如下：

- 1、绩效考核指标库的建立和完善。根据确定的绩效考核指标，建立各部门绩效指标库。同时，及时了解各部门业务发展规划和岗位职责的变动，不断修改和完善绩效考核指标，并协助部门经理，就绩效考核指标的调整与员工进行沟通。
- 2、绩效考核工作的开展。根据公司绩效考核管理办法规定的考核周期，定期组织并协助各部门实施绩效考核工作，及时

收集并汇总绩效考核成绩及下一考核周期的绩效考核计划。同时，组织召开每月的经理绩效会并发布通知，将总经理确定的绩效考核结果反馈至各部门经理。

3、绩效沟通与申诉。协助各部门经理开展绩效沟通工作，帮助员工改进绩效。在考核过程中，员工若认为受不公平对待或对考评结果不满意向人力资源部提出申诉，将员工申诉统一备案后开展申诉报告审核等后续相关工作。

4、绩效管理制度的改进和完善。在完全熟悉公司绩效考核管理制度及绩效工作开展的实际情况后，不断学习和思考，向经理提出合理化建议，不断完善公司绩效考核流程及绩效管理制度。

5、协助做好年度绩效考评及先进评选工作。结合日常绩效考核结果，做好员工年度绩效考评，组织年度先进评选活动及荣誉称号授予等相关工作。

每月5日前，收集专利事业部、国际事业部、案件与法律事业部的培训计划，确定各部培训时间无冲突后发总经理审批，审批后在oa系统中人力资源公告栏发布培训通告，并做好培训的提醒等协调工作。

1、面试预约。协助招聘专员进行日常的电话预约面试。

2、协助面试。不断学习面试的方法与技巧，同时了解公司的业务流程及岗位要求，协助进行应聘者初试及安排复试。

3、制订并完善岗位说明书。通过与任职者及其上级主管沟通，了解其岗位职责及任职要求，草拟岗位说明书，并通过与招聘模块的同事沟通，不断修改和完善岗位说明书。

1、各类通告的发布及归档工作。在oa上接收需要发布的通告，按照公司的要求调整格式并编号后发至总经理审批，审批通

过后再在oa上正式发布。

2、协助部门其他同事的工作。

招聘讲话稿篇三

大家好！

我叫谢月铭。前不久，通过层层选拔，我非常幸运地成为中山社区的一名光荣的工作者，今天能有这样一个机会来代表新进社区工作者进行表态发言，本人深感荣幸和自豪。

一、摆正位置，融入社区。

我们去了社区，必须摆正自己的位置、找好坐标、放下架子，融入到人民群众中去和他们交朋友，这样他们才接纳你。要做服务者，先做居民，走进社区，尽快的做好角色转换，把“语言关、生活关、能力关”，实实在在地为农民朋友们办实事办好事，这样我们的工作才能顺利的开展。

二、加强学习，更新知识。

我们在座都是高素质年轻人，理论知识相对较丰富，但是在社区的实践能力却相当匮乏。所以我们到任以后，仍需要不断探索、实践和学习。村里的其他村干部、村民、同事全是我们学习的对象。我们要虚心请教，诚心学习，尽快更新自己的知识层面、尽快适应社区，把自己变成新社区建设的领头人。与此同时，我们还应将自己所学知识充分运用到我们的工作中来，帮助社区做好各项工作。

三、施展才能，服务居民。

我们都是带着满腔的热情投身社区工作的年轻人，我们应当把这份工作当作自己的事业，认真思考、探索，围绕社区和

谐稳定的目标，发挥自身优势，切实为广大社区居民服好务。

基层一线是了解国情、增长本领的最好课堂，是磨练意志、汲取力量的火热熔炉，是施展才华、开拓创新的广阔天地。”作为一名光荣的社区工作者，在即将赴任之际，我感觉自己充满了荣誉感、责任感和使命感，我将在今后的工作生活中积极实践党的十八大关于社区建设的要求，力求提高自身素质和技能，学以致用，努力将所学知识转化为自己的实际本领，扎扎实实、认认真真地当好新时期的社区服务者，做出一番成绩，为建设一个和谐美好的现代化社区贡献自己的一份力量。

招聘讲话稿篇四

一、试用期限：自 年 月 日起至 年 月 日止。

二、工作岗位：在 担任 工作。乙方在签署本合同时，同时收到员工手册，并知悉全文，愿意遵守各项规定。

三、工作时间：每日八小时，甲方因生产需要加班，应按国家的有关规定支付加班工资。

四、劳动报酬：依照按劳取酬的原则，乙方月收入不低于人民币 元。

五、劳动纪律：试用期间乙方遵守国家的法律法规，遵守甲方的各项规章制度及员工守则。乙方如违反企业的规章制度，甲方可以根据情节轻重给予必要的处分。

六、合同解除：乙方在本合同履行期间可在不说明任何原因的情况下辞职，甲方无异议；但乙方辞职必须提前7天通知甲方，否则应承担赔偿责任。试用期间甲方如发现乙方不符合录用条件或不适宜甲方工作等情况的，可以随时终止试用，解除本合同，并不因此承担违约责任。

甲方(公章): _____ 乙方(公章): _____

招聘讲话稿篇五

大家好!首先,感谢各位领导和同事们为我们提供了展示自我和施展才华的平台!我认为,为更好的做好业务发展和经营管理的每一项工作,作为我们每位员工以良好的精神状态和旺盛的精力投入工作,为公司实现有效益的发展,是我们的责任和义务,作为始终战斗在一线的我更是责无旁贷。我将珍惜这次机会,提高自己、锻炼自己,做到一专多能,带着感情、热情、激情做好本职工作,让自己的能力有一个新的提高。

根据竞聘要求,对照自身条件,今天我竞聘人保财险某某市分公司某某营销服务部主管承保经理助理职务,下面我讲一下个人简历和竞聘的优势及上岗后的设想。

我叫某某,今年26岁,现任人保财险某某市分公司某某营销服务部销售部经理,中共预备党员,本科学历□20xx年1月从事人保工作,历任业务员、查勘定损员、销售部经理□20xx年1月至20xx年6月在人保某某支公司工作□20xx年6月至20xx年1月在某某市分公司理赔中心从事查勘定损工作□20xx年1月至20xx年2月在某某营销服务部工作□20xx年2月至今在某某人保某某营销服务部工作,担任销售部经理,组织并制定本部门具体项目和年度业务的销售方案,开拓新的业务销售渠道,有效的推动销售目标的顺利完成。同年被市分公司评为青年岗位能手,多次受到领导的好评。

1、我对人保事业有着浓厚的感情,我有幸从小耳闻目睹人保人的工作与生活,感受这项让我的父辈们投入了毕生热情的事业所具有的巨大魅力。人保对于我,不是枯燥的数字,更不是刻板的符号,而是一个鲜活理想。在我的生命和记忆中打下了深深的烙印。我从事人保工作五年,在日复一日零

距离的工作中，我的认识实现了从感性到理性的升华，更加深刻的懂得了干好保险是我们的责任和义务，人保事业一定要在我们这代人身上发扬和光大。我为我是人保一员而感到自豪和骄傲，我愿为人保事业的发展，无私奉献我的一切，渴望在更大的空间里，施展才能。

2、对保险事业有着强烈的开拓进取、拼搏创新的欲望。我始终相信“厚积薄发”这个道理，知识和经验的储备，对于我们这一代人来说至关重要。一直以来，我始终在业务一线摸爬滚打，积累了较深的保险业务知识和实践工作经验，作为一名一线展业人员□xx年个人保费收入60多万元，发展了某某水文水资源勘测局、某某畜牧水产局、某某房地产有限公司等重要客户□xx年个人保费收入350多万元。经个人努力从其他财险公司手中抢来某某市国际会展中心、某某市妇联、并发展了吉利4s店，仅吉利4s店一家xx年保费收入280万元□xx年保费收入260万元□xx年接手三菱4s店，经各方面努力，使本来选择其它财险公司的三菱4s又重新与我公司合作，而且稳定发展。到目前为止保费收入200万元。同年又发展了4个品牌的汽车经销商，有海南马自达4s店、福仕达4s店、江铃4s店、江淮4s店。还有两家车商正在谈判中。从xx年1月份截止现在个人保费收入740万元。尤其是针对车商业务有着丰富的管理经验，在业务拓展上付出了自己很大的精力和心血，体现出与车商沟通之间很强的亲和力、协调能力和公关能力，为公司整体业务发展起到了积极的推动和促进作用。

3、对保险理赔工作有着丰富的实践经验。我从xx年到xx年在理赔中心从事查勘定损工作了三年，对理赔工作及业务比较熟悉，业务再错综复杂，也能应对自如，同时，根据工作特点，经常不分时间、不分白昼，只要工作需要，就马上投入工作。辛苦和付出，也使我得到了最好的锻炼和成长。

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、结合汽车经销商业务发展实际，

打开工作局面，提高工作的准确性。

2、全面配合一把手工作，摆正位置，从管理协调能力和创新思路的提高入手，善于学习和积累，以自己几年的基层工作经验为领导的决策提供有价值的参考。如果我能竞聘成功，我将尽快进入角色，努力适应新形势、新战略、新岗位、新要求，树立超前谋划、积极主动的思想意识和踏踏实实、兢兢业业的工作作风，不计得失、乐于奉献，以全局为重，不断给自己增加压力和动力，以最快的速度进入工作状态，为公司促发展、保效益、防风险战略目标的实现做出自己应有的贡献。

3、积极探索有效的工作方法和途径，形成较清晰的工作思路，充分发挥自己公关社交协调能力的特长，在现有的基础上，维护好老车商，组织公关协调和展业活动，不断开拓新领域，开拓新车商市场，全面提升公司业绩和服务能力。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。加强调查研究，找准问题关键，采取切实可行措施，力争在较短时间内，使某某市区覆盖的汽车经销商与人保合作。

4、发挥特长、开阔思路、针对业务发展中遇到的突出问题及时调整工作思路。在承保管理方面，坚决按照市分公司和保监会及保险行业协会的要求依法合规经营，维护公司利益。在承保环节上抓好管控，堵塞漏洞、严格把关，改善业务质量，降低赔付成本，确保业务运作的合规和高效；在单证管理工作方面，认真落实上级公司有关单证管理、档案管理的相关规章制度，进一步提高单证、档案管理的质量，把单证、档案管理当做一项重要的基础工作来做。

最后，我要对大家说，这次竞聘是对我人生的一次考验，结果如何，不会左右我对人保的执着。如果我的竞聘能得到大家的认可，我由衷感谢大家的信任。当然，我更深知在大家信任的背后还有对我很多的包容，回报大家，我会少说多做，

把工作干得更出色。谢谢！