

# 2023年运营经理演讲稿三分钟(大全7篇)

使用正确的写作思路书写演讲稿会更加事半功倍。在日常生活和工作中，能够利用到演讲稿的场合越来越多。那么我们写演讲稿要注意的内容有什么呢？以下是我帮大家整理的最新演讲稿模板范文大全，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

## 运营经理演讲稿三分钟篇一

大家好！

加入民航这个大家庭已经xx个年头了，今天站在这里，我一方面感到非常荣幸，另一方面感到无限感慨，因为我人生最美好的青春年华都是在这里度过的。正是出于对这份事业深厚的感情和对自己能力的自信，今天，我走上竞聘演讲台，积极参与乘务部经理的竞聘。

首先简单的介绍一下我的基本情况。

我叫 ，今年xx岁，中共党员，大学学历，现在担任客舱部四部的乘务长及xxx的职位。19xx年我进入民航。19xx年被选拔进入全国级青年文明号的‘金孔雀’示范乘务组参加飞行至今。19xx年开始担任xxx。20xx年起被客舱部提为金孔雀示范组副组长，今年年初提为金孔雀组的组长。我九九年被评为世博会优秀服务标兵，后又多次被评为公司xxx。

我一直在乘务部门工作，基本上都是在业务第一线，特别是从事乘务长的6年的时间里，锻炼了我较强的工作能力，丰富了我的人生阅历，锻炼了我的意志，丰富了我的知识，增强了我的能力，拓展了我的视野，更重要的是培养了我乐观豁达、冷静沉稳的性格和顾全大局、开拓创新的精神和作风，而这样的性格和作风，无疑是一名乘务部经理所必备的素质。

并且我多次参加民航总局大检查，执行过很多次航线检查认证，也参加过首航飞行，并于去年及今年参加了公司iso-9000质量认证。这些都为我以后工作的开展奠定了良好的基础。

我真诚、宽容、随和、积极、乐观，喜欢与人交流，在工作中都能够做到与各种性格的人相处。这使我都能够做到统筹兼顾，合理安排，张弛有序，保证工作的有序开展。工作中，我不定期的开展了一些社会公益活动。在今年3月27日，在机上我组织航班上所有旅客为一被狗咬断喉咙，家庭困难的小男孩自愿捐款10000余元，同机的云南省省长被感动了也捐出他一片爱心。

我个人的性格特点是做事追求完美，无论什么工作，不干则已，要干就要追求卓越，力争达到一流水平。这种性格促使我自加压力、负重奋进，竭尽全力争取把本职工作做得最好。去年在执行昆明到上海的航班中成功地协助一名孕妇顺利的生下一名女婴，这是在公司空难之后发生在机上的重大事情，给公司挽回很多损失，因此受到嘉奖。并且，我脚踏实地、做事稳重、对工作一丝不苟的工作作风，一直以来受到公司领导及同事的一致好评。

各位领导、各位同事，古人云：“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。”这次竞聘，无论成功与否，我都将以这句自勉，一如既往的努力工作！

多年的工作经验告诉我，同志之间，理解、支持和友谊比什么都重要。在团结方面，我摆正自己的位置，服从领导的安排。我将在领导的指导下开展工作，积极配合领导管理好乘务分部的各项工作。我将结合分管的工作，开展调查研究，总结点滴经验，做好信息反馈，向领导提出建议和设想。在分管工作范围内，我将切实履行指导、协调、监督、服务等职能。在生活中，多关心、理解和支持同事，在工作中，互相支持配合，团结他们一起完成乘务部的各项工作任务。

一我将在授权职责范围内开展工作，严格遵守国家法律、法规和公司的各项规章制度与根据公司的总体要求及客舱服务部年度工作计划，制定工作年度计划，制定相关工作开展的具体措施、程序和办法，保证乘务分部的各项工作高效、有序开展。二要明确各岗位的职责与分工，及时布置各岗位人员的工作任务，协调和指导并检查所属人员的业务工作。三要协助相关部门做好乘务员的资格认证及考评工作，客观公正的评价其工作作风，业绩和业务工作技能。

如果我上任，就要积极落实各项管理制度，树立全新的服务理念，以一切服务工作紧紧围绕顾客开展，以优质的服务赢得顾客的满意，杜绝漏洞，严防差错事故的发生，不断提高质量和满意度。定期召开乘务部干部会，严格执行乘务队伍的日常管理协调解决乘务工作中出现的问题，针对主要问题提出改进服务工作的措施，指导服务意识为旅客提供满意的空中服务。

当今时代，单一人才已不适应社会的发展需求。我们民航事业发展迅速，更是需要较多的复合型人才。因此，我将不断加强学习，不仅学习新空乘的知识，继续加强英语的学习，还要学习心理学、行政管理学等学科的知识，争取使自己成为新形势下多元化的复合型人才，以适应公司不断改革发展的需要。

古希腊哲人说：“给我一个支撑点，我会把地球支起”，这是对生活的自信；而我现在要说：“给我一个机会，我会干出我的光彩”，把爱心献给旅客，把温暖洒满蓝天，把我的青春献给我所热爱的乘务事业，这是我对生活的热爱和对事业的无尽追求。谢谢大家！

## **运营经理演讲稿三分钟篇二**

大家好！非常感谢会领导为我们年轻人管理科副总经理竞聘演讲稿提供一个充分展示自我的机会和舞台。希望通过这次

竞聘，展现自己的志向，开发自己的潜力，力争为我会发展做出更大贡献。

参加工作以来，我始终追求进步，严格要求自己，遵守单位各项规章制度，诚恳对待同事，兢兢业业开展工作，任劳任怨加班加点，不计得失，具有强烈的事业心和高度的责任心。无论是在工作和生活中我都坚持做到诚实守信、谦虚谨慎、与人为善。

我大学专业为信息技术，后取得管理学学士学位，外语和计算机水平较高，完全能够适应会展行业未来发展形势。进入贸促会3年来，在领导的教育培养和同事们的帮助下，我进步很快，在摸索与总结中积累了丰富的知识和经验，已经成长为独立操作项目、独当一面的多面手。近年来，连续并成功的组织两届天津商品日本大阪展示洽谈会，团组规模均超过20人，展位超过10个。特别是20xx年的大阪展，在周密的策划安排下，很多参展企业当场成交，一些参展企业回国后相继收到订单，此次活动赢得了客户好评，纷纷来电致谢。该项目得到了委领导的充分肯定，被推荐为20xx年商务部级重点项目，商务委承诺给予参展企业更大力度的补贴及承办单位公务活动费用等补贴优惠。我还与东盟协会等保持了合作关系，在借调到商务委工作时与上级各部门建立了良好关系，为会展中心进一步开展工作创造了有利条件。

我识大体，顾大局，能够站在全局高公司片区经理竞聘报告度思考处理问题；善于沟通，协调各方面关系，能够充分激发同事们的聪明才智，带领团队形成合力完成任务。工作思路清晰，能够抓住主要矛盾，兼顾细节，统筹规划安排各项工作；重视通过建立规章制度、健全激励机制，来规范管理。

火车跑得快全靠车头带；会展业务要做强做大，部门负责人的正确领导和表率作用至关重要，因此我将以身作则，率先垂范，吃苦在前，勇于担当，扎扎实实做好各项工作。同时，尽心尽责尽力地为部门和同志们服务，虚心真诚地倾听员工

的意见，协调好广告公司经理竞聘演讲稿领导与员工和员工之间的关系，公平公正的处理问题，努力打造一支相互理解、相互信任、相互帮助、气氛和谐的工作团队。

经济效益是企业的生命线，直接关系到企业的生存发展和员工切身利益。在这里，我要衷心地感谢老领导、老同志们为我们会展打下了坚实基础，使我们拥有了成熟会展这一支柱业务。我将倍加珍惜来之不易的良好局面，继承和发展这笔宝贵财富。要进一步加强与客户的沟通，搞好市场调研，根据客户的需求对本年度的出展计划进行有针对性的立项，使我们的立项更贴近市场需要，更具竞争力；进一步详尽的了解展会举办的规格、在业内受关注的程度等，努力为客户提供更具说服力的数据，帮助他们分析确认参展的潜在价值，并为他们提供细化的参展服务方案，满足客户多元化需求；进一步将强对客户群体的管理，将“忠实参展客户”作为中心的vip客户，建立vip客户档案，实行会员制管理，为他们提供价格优惠，展位的优先选择权等更超值的服务，进而达到巩固成熟市场目的。

各位领导，同志们：也许前进的道路崎岖而坎坷，身上的担子任重而道远工贸总经理竞聘演讲稿，但是挑战与机遇并存，因为有挑战，工作才有干头，事业才有想头，浑身才有劲头；不管这次竞争是否成功，我都将一如既往、勇往直前，用实际行动回馈组织和同志们的信任！

谢谢大家！

## 运营经理演讲稿三分钟篇三

大家好！我是财务部的晓张，今天我演讲的题目是——假如我是财务部经理。

首先，感谢公司为我们提供这样的一个竞聘机会，让我们有锻炼自己、展示才华、提高素质舞台。面对这次机遇与挑战，

我对自己充满信心，这种信心来源于两个方面，一是对自己能力充满信心；二是对企业的未来充满信心，我为能够在这样一个有目标、办实事、讲诚信的企业工作而骄傲和自豪！

我竞聘这个职位，有三个原因，一是基于对这个职位的了解和对自身素质与能力的认识；二是希望通过自己的专业技能和长期积累的管理经验，来为我公司的发展贡献自己的一份力量；三是想在公司这个广阔平台上施展自己的抱负——做一个出色的职业经理人。

我的竞聘演讲有以下两方面内容，一是我在本次竞聘中的优势和劣势；二是我担任财务部经理以后对一些具体工作的浅显想法。

## 一、我的优势和劣势：

先说我的优势；

### 1、我的财务管理工作经历：

我于1992年毕业于财务管理专业，目前是中级职移用，近20年来，先后在粮食局、五金公司、图书公司、饲料生产企业从事财务工作，非常熟悉商业批发零售、工业企业全套会计核算。另外，我有10余年财务总监、财务主管的工作经历，得到了前任企业各级领导和同事的认可，有良好的口碑。

### 2、我的管理水平：

日常管理工作中，我养成了钻研、创新的习惯，曾与计算机编程人员合作，编辑财务与业务相结合的、跨地域的管理软件，该软件目前在东北地区销量近百套。

多年的财务工作，锻炼出较强的洞查力，能够发现工作中的疏漏，从而健全各环节的监控制度，为企业控制损失和漏洞。

### 3、我的组织协调能力

对内：

能与内部机构保持良好的协作关系，从而得出为管理者提出合理建议的灵感；通过沟通与思考，找出工作环节中存在的不足、并在权限范围之内全力解决；找准位置、做好其他兄弟部门的服务工作。

对外：

与上级主管税务机关、金融单位、专管人员保持联络，交朋友，使他们成为本部门实务操作中的良师益友。遇到工作中的突发事件，例如：监管部门或税务部门的突击检查，能够处变不惊、沉稳应对、事后及时沟通妥善处理。

除上述业务能力外，我有近10年的党龄，能够处处以党员的标准做事、做人，工作上求精求细、力求尽善尽美，具备良好的职业道德和心理素质。

通过我对“优势”的介绍，相信各位领导脑海中，对我已经有一个良好的印象，但从实际情况出发，我参加这次竞聘有一定劣势存在。

我是一个新员工，虽然经过三个月的学习，我对企业及工作运转流程有了相当的了解，但就房地产这项新业务，与其他老员工相比，还是有很大差距。

我会在尽短时间内，业务水平赶超其他同事，融入到公司发展的大潮中来，与公司一同成长！一句话：我有决心以出色的工作，将劣势转化为优势！

二、下面我说一下，假如我是财务部经理，我对一些具体工作的浅显想法

自从来到公司以后，我就将自己的身心融入这个企业，所言、所行、所思、所想，一切都围绕企业而延展。结合我公司的具体情况，我认为财务部经理的核心工作做好财务总监的得力助手、高级参谋，为公司发展献计献策。我担任财务部经理，在完成本职工作的同时，将推动下列工作的进行。

1、假如我是财务部经理，将继承我部门的优良传统，将会计基础规范做扎实。

将内部控制与内部审计相结合，每月进行凭证自查自检、互查互检工作，从原始票据的审核、票据的粘贴、票据的填制以及印章保管等最基础的工作抓起，细化财务报账流程，加强财务工作的规范性、合理性和合法性，保障和促进各项业务的顺利开展。未雨绸缪，基础工作做好，可以规避税务检查中的问题，降低税收风险。

2、假如我是财务部经理，要加强业务培训和新法规的学习，提高财务人员业务素质。恰逢公司出台的岗位考核办法，针对不同的岗位(出纳、会计)整理出测试题目，分别进行考核。出纳工作基础规范要细致入微，而会计工作要求掌握更高层的会计实务、税法方面的知识，出纳应知应会的、会计必须会，而会计应知的、出纳不必须懂，因此，要分开层次考核。

财务部门工作性质具有较强的专业性，政策、法规、税收比率经常变，计划在每个月的非结账时间段，组织部门员工共同学习房地产业务知识、税收法律知识，提高人员的综合素质，以满足公司发展的需要。

3、假如我是财务部经理，要协助财务总监，做好目标化管理协议的考核工作。运用“数值”将公司整体目标细化，通过目标值与实际值的对比，让各部门清楚地了解工作效率、各项预算的进展程度，实际值偏离预算轨道时，找出原因及补救方法，只有各部门的小目标完成，才能保证公司整体大目标的实现。年底严格按照预算的执行情况，兑现奖惩办法，



没有规矩不成方圆，预算管理在企业未来发展中，将占据越来越重要的位置。

4、假如我是财务部经理，协助财务总监，做好税收筹划。

税收筹划既符合法律规章，又符合国家政策导向。税收筹划作为一种税收决策，是站在纳税人立场上做出的，源于对利润化的追求。

房地产行业所涉及的地税税种12种之多，综合税负比较高。税种多、涉及的知识就多，要求我们必须熟练掌握国家的税收政策、会计法规，运用技巧、理合法的避税。

但做好税收筹划不单纯是财务部门的事情，而是全公司的事情，从买地、合作开发签订的每一份合同开始，把简单的事情复杂化，把税收问题考虑全面。

5、假如我是财务部经理，协助财务总监，拓宽公司融资渠道。

房地产公司是资金密集型企业，资金链条非常重要。在国家政策不断变化的情况下，企业要准备充足的资金，以不变应万变，所以公司开展各项融资非常重要。我公司与霍煤的合作，就是房地产融资一个成功案例，令同行羡慕不已。

灵活运用多种金融工具拓宽融资渠道：合法的民间借贷；自有资金与银行贷款相结合；自有资金与机构投资相结合；自有资金与基金相结合。

6、假如我是财务部经理，要推动公司的管理向信息化迈进——oa□erp的逐步实施。大家知道，做一流的企业，离不开高科技。举例说明：沃尔玛在全球的4000多家门店，通过它的网络可在1小时之内，对每种商品的库存、上架、销售量全部盘点一遍，效率之高令人瞠目结舌。原因是，沃尔玛建立一套高效的现代化卫星系统与商务网络。高效在强大的技

术支持下，如今的沃尔玛已形成了“四个一”，即：“天上一颗星”；“地上一张网”；“送货一条龙”；“管理一棵树”——利用计算机网络把顾客、分店或山姆会员店和供货商像一棵大树有机地联系在一起。

万科集团使用了成本管理系统后，使得项目的单位成本误差(实际结算成本与目标成本的差异)由原来的100元/平米左右降低至目前的30元/平米上下。

伴随今后2-3年战略目标的实现，我公司的综合实力将会位居通辽市第一，会增设许多旗县分支机构、分公司，如果使用一体化管控系统，能够实现的结果：管理层各位领导足不出户，就能看到各分公司的房屋销售情况；各项工程进度、工程款支付情况；各地分支机构统一结算，虽业务量增加、人员保持不变；实施动态成本管理后，能够展现全项目动态明细表，实时反映并监控动态成本，大大提高了企业在控制成本方面的作为；加大管理层的管理幅度，尽早了解企业的整个经营状况，及时做出正确的决策。

7、假如我是财务部经理，建议公司组建审计部门。

工程审计以基建项目为标的，以造价师、会计师和审计师为主要从业人员。随着我公司与政府合作项目的开展，工程审计不可或缺。工程审计需要验证各种资料所反映的基建工程项目的真实情况，因此，建议在团队中找能力较强(即懂财务又懂工程)担任。

以上，是我竞聘成功后对今后工作的想法。大家可能看出来其中一些想法是不太全面或者是不成熟的，并不是我刻意保留或者草率，而是一些想法需要在实际工作中进行验证和完善。

我把自己的优势和劣势展现出来，也把对今后工作的一些想法呈献给大家，请各位领导和同事支持我！我会尽快将劣势变

小、将优势再扩大，在今后的工作中，怀着一颗感激之心努力工作，回报领导和同事的信任；如果竞聘落选，我也会继续努力，争取不错过下一次的機會！

谢谢大家！

## 运营经理演讲稿三分钟篇四

大家好！

今天，公司任命我为运营部经理，这是公司和领导给予的信任和支持。也是各位同事的支持与鼓励。

我原来是一名开发工程师，在各位领导的指导和帮助之下，我在较短时间里面顺利跨过从开发工作转入运营工作的难关。顺利完成各种运营相关的工作事项，取得了一定的成绩。同时，也深深的意识到，我还存在着不足。但是，无论遇到什么困难，我都知道，努力和回报是成正比的，这使我有极大的勇气，敢于去面对任何挑战。不断地挑战困难，才能不断地成长起来。

然而，一个人的力量是单薄的，双拳难敌四手。公司的市场工作要取得更大的成果，必须依靠团队的力量，从运营上帮助市场开拓和销售工作。

在新的一年里，我将担任新的岗位。对于我而言意味着更多的责任，我勇于承担这个责任，我的目标只有一个：与公司并肩完成目标，公司的目标就是我的目标，群策群力，共同迎来公司胜利的一年。

上任后，我的规划有以下四点：

第一，落实和执行好运营部的职能，细化运营部门的运营工作和职能布局。

第二，根据市场需要，快速完成运营部招聘工作和人员布局。

第三，以公司的战略和目标为指导，制定运营策略并认真执行运营策略。

第四，加强运营部门与研发部门的配合，与研发部门一起成为市场部门的坚实后盾，让市场人员毫无后顾之忧地冲锋陷阵。

以上是我的部门规划，我衷心希望在20xx年继续得到各位同事的支持，我会竭尽全力付出自己努力，与部门同事共进退，共创优越的成绩，为公司作出贡献。

我相信，这不谨谨只是一份工作，更是我们大家事业的开始□20xx年，我们并肩奋斗！

谢谢大家，谢谢。

## 运营经理演讲稿三分钟篇五

大家好！我是财务部的xx□今天我演讲的题目是——假如我是财务部经理。

首先，感谢公司为我们提供这样的一个竞聘机会，让我们有锻炼自己、展示才华、提高素质舞台。面对这次机遇与挑战，我对自己充满信心，这种信心来源于两个方面，一是对自己能力充满信心；二是对企业的未来充满信心，我为能够在这样一个有目标、做实事、讲诚信的企业工作而骄傲和自豪！

我竞聘这个职位，有三个原因，

一是基于对这个职位的了解和对自身素质与能力的认识；

三是想在公司这个广阔平台上施展自己的抱负——做一个出

色的职业经理人。我的竞聘演讲有以下两方面内容，一是我在本次竞聘中的优势和劣势；二是我担任财务部经理以后对一些具体工作的浅显想法。

先说我的优势；

### 1、我的财务管理工作经历：

我于xxxx年毕业于财务管理专业，目前是中级职移用，近xx年来，先后在粮食局、五金公司、图书公司、饲料生产企业从事财务工作，非常熟悉商业批发零售、工业企业全套会计核算。另外，我有xx余年财务总监、财务主管的工作经历，得到了前任企业各级领导和同事的认可，有良好的口碑。

### 2、我的管理水平：

日常管理工作中，我养成了钻研、创新的习惯，曾与计算机编程人员合作，编辑财务与业务相结合的、跨地域的管理软件，该软件目前在东北地区销量近百套。多年的财务工作，锻炼出较强的洞查力，能够发现工作中的疏漏，从而健全各环节的监控制度，为企业控制损失和漏洞。

### 3、我的组织协调能力。

对内：

能与内部机构保持良好的协作关系，从而得出为管理者提出合理建议的灵感；通过沟通与思考，找出工作环节中存在的不足、并在权限范围之内全力解决；找准位置、做好其他兄弟部门的服务工作。

对外：

与上级主管税务机关、金融单位、专管人员保持联络，交朋

友，使他们成为本部门 实务操作中的良师益友。遇到工作中的突发事件，例如：监管部门或税务部门的突击检查，能够处变不惊、沉稳应对、事后及时沟通妥善处理。

除上述业务能力外，我有近10年的党龄，能够处处以党员的标准做事、做人，工作上求精求细、力求尽善尽美，具备良好的职业道德和心理素质。通过我对“优势”的介绍，相信各位领导脑海中，对我已经有一个良好的印象，但从实际情况出发，我参加这次竞聘有一定劣势存在。

我是一个新员工，虽然经过三个月的学习，我对企业及工作运转流程有了相当的了解，但就房地产这项新业务，与其他老员工相比，还是有很大差距。我会在尽短时间内，业务水平赶超其他同事，融入到公司发展的大潮中来，与公司一同成长！一句话：我有决心以出色的工作，将劣势转化为优势！

自从来到公司以后，我就将自己的身心融入这个企业，所言、所行、所思、所想，一切都围绕企业而延展。结合我公司的具体情况，我认为财务部经理的核心工作做好财务总监的得力助手、高级参谋，为公司发展献计献策。我担任财务部经理，在完成本职工作的同时，将推动下列工作的进行。

1、假如我是财务部经理，将继承我部门的优良传统，将会计基础规范做扎实。

将内部控制与内部审计相结合，每月进行凭证自查自检、互查互检工作，从原始票据的审核、票据的粘贴、票据的填制以及印章保管等最基础的工作抓起，细化财务报账流程，加强财务工作的规范性、合理性和合法性，保障和促进各项业务的顺利开展。未雨绸缪，基础工作做好，可以规避税务检查中的问题，降低税收风险。

2、假如我是财务部经理，要加强业务培训和新法规的学习，提高财务人员业务素质。

恰逢公司出台的岗位考核办法，针对不同的岗位（出纳、会计）整理出测试题目，分别进行考核。出纳工作基础规范要细致入微，而会计工作要求掌握更高层的会计实务、税法方面的知识，出纳应知应会的、会计必须会，而会计应知的、出纳不必须懂，因此，要分开层次考核。

财务部门工作性质具有较强的专业性，政策、法规、税收比率经常变，计划在每个月的非结账时间段，组织部门员工共同学习房地产业务知识、税收法律知识，提高人员的综合素质，以满足公司发展的需要。

3、假如我是财务部经理，要协助财务总监，做好目标化管理协议的考核工作。

运用“数值”将公司整体目标细化，通过目标值与实际值的对比，让各部门清楚地了解工作效率、各项预算的进展程度，实际值偏离预算轨道时，找出原因及补救方法，只有各部门的小目标完成，才能保证公司整体大目标的实现。年底严格按照预算的执行情况，兑现奖惩办法，没有规矩不成方圆，预算管理在企业未来发展中，将占据越来越重要的位置。

4、假如我是财务部经理，协助财务总监，做好税收筹划。

税收筹划既符合法律规章，又符合国家政策导向。税收筹划作为一种税收决策，是站在纳税人立场上做出的，源于对利润最大化的追求。

房地产行业所涉及的地税税种12种之多，综合税负比较高。税种多、涉及的知识就多，要求我们必须熟练掌握国家的税收政策、会计法规，运用技巧、理合法的避税。但做好税收筹划不单纯是财务部门的事情，而是全公司的事情，从买地、合作开发签订的每一份合同开始，把简单的事情复杂化，把税收问题考虑全面。

5、假如我是财务部经理，协助财务总监，拓宽公司融资渠道。

房地产公司是资金密集型企业，资金链条非常重要。在国家政策不断变化的情况下，企业要准备充足的资金，以不变应万变，所以公司开展各项融资非常重要。我公司与霍煤的合作，就是房地产融资一个成功案例，令同行羡慕不已。灵活运用多种金融工具拓宽融资渠道：合法的民间借贷；自有资金与银行贷款相结合；自有资金与机构投资相结合；自有资金与基金相结合。

6、假如我是财务部经理，要推动公司的管理向信息化迈进——oa□erp的逐步实施。

大家知道，做一流的企业，离不开高科技。举例说明：沃尔玛在全球的4000多家门店，通过它的网络可在1小时之内，对每种商品的库存、上架、销售量全部盘点一遍，效率之高令人瞠目结舌。原因是，沃尔玛建立一套高效的现代化卫星系统与商务网络。

高效在强大的技术支持下，如今的沃尔玛已形成了“四个一”，即：“天上一颗星”；“地上一张网”；“送货一条龙”；“管理一棵树”——利用计算机网络把顾客、分店或山姆会员店和供货商像一棵大树有机地联系在一起。万科集团使用了成本管理系统后，使得项目的单位成本误差由原来的100元/平米左右降低至目前的30元/平米上下。

伴随今后2—3年战略目标的实现，我公司的综合实力将会位居通辽市第一，会增设许多旗县分支机构、分公司，如果使用一体化管控系统，能够实现的结果：管理层各位领导足不出户，就能看到各分公司的房屋销售情况；各项工程进度、工程款支付情况；各地分支机构统一结算，虽业务量增加、人员保持不变；实施动态成本管理后，能够展现全项目动态明细表，实时反映并监控动态成本，大大提高了企业在控制成本方面的作为；加大管理层的管理幅度，尽早了解企业的



整个经营状况，及时做出正确的决策。

7、假如我是财务部经理，建议公司组建审计部门。

工程审计以基建项目为标的，以造价师、会计师和审计师为主要从业人员。随着我公司与政府合作项目的开展，工程审计不可或缺。工程审计需要验证各种资料所反映的基建工程项目的真实情况，因此，建议在团队中找能力较强（即懂财务又懂工程）担任。

以上，是我竞聘成功后对今后工作的想法。大家可能看出来其中一些想法是不太全面或者是不成熟的，并不是我刻意保留或者草率，而是一些想法需要在实际工作中进行验证和完善。

我把自己的优势和劣势展现出来，也把对今后工作的一些想法呈献给大家，请各位领导和同事支持我！我会尽快将劣势变小、将优势再扩大，在今后的工作中，怀着一颗感激之心努力工作，回报领导和同事的信任；如果竞聘落选，我也会继续努力，争取不错过下一次的机会！

谢谢大家！

## 运营经理演讲稿三分钟篇六

尊敬的各位领导、各位同事，大家好！

我叫，今年31岁，大专学历，中共党员，助理经济师职称。20xx年毕业于x学校金融专业，同年10月参加信用社工作，先后做过普通柜员、总会计、联社财务会计部副经理岗位，自去年11月份开始主持财务会计部工作。工作十一年来，在自己的努力下，在领导和同事的关心帮助下，自己的理论水平、业务技能得到了明显提高，综合业务素质逐步成熟，这一切要感谢每一位关心、支持、帮助过我的领导和同事，是

你们的关心、帮助让我成长起来，是你们的理解、支持让我的工作得心应手，也是你们的信任与鼓励让我有足够的勇气站在今天的竞聘演讲台上，衷心的感谢你们！（鞠躬）

我今天竞聘的是联社财务会计部经理岗位，这将是我人生中一次难能可贵的经历，我希望通过自己的努力，自身得到新的突破。

在省市联社的领导下，经过几年不断的探索努力，县级联社财务会计部已全面担负起全辖的财务核算及财务管理职能。这对联社财务会计部也提出了更高的工作要求：一是要全面传达贯彻相关政策法规，指导各网点准确，规范处理日常各项业务，提高会计基础工作质量，随时做好准备，迎受上级监督管理部门的财务检查。其次，要全面、准确监测全辖财务状况，为领导的决策及时提供准确的财务信息，作好领导的参谋。第三，要做好所辖各网点的业务辅导与业务检查工作，筑牢第二道防线。

第一、具有良好的思想觉悟，热爱财务会计工作。上学期间，我加入了中国共产党，思想上逐步成熟起来，深深的体会到改革和创新是农村信用社发展的生命力所在，是信用社在激烈的金融市场竞争中、立于不败之地的必由之路，在工作中后，我从基础业务做起，苦练技能，刻苦钻研，多次被联社评为先进工作者及优秀党员。我对财务会计工作有一种与生俱来的喜爱，始终能以饱满的精神、十分的热情、全身心投入到工作中。

第二、积累了丰富的会计理论知识和实际工作经验，具备全面的业务处理能力。

工作以来，我珍惜每一次学习、提高的机会，自身会计业务素质得到了较快提高，对目前使用的业务系统和信用社日常账务处理较熟悉，能熟练处理部门日常工作，具备指导各基层社解决日常账务处理过程中的难题及账务差错的能力，对

信用社财务预测、核算及决算工作等积累了丰富的实践经验。特别是从去年十一月份开始主持财务会计部工作，在人手不足，年末工作任务重的艰难情况下，团结部室成员，克服困难，最终顺利完成了年度会计决算工作。这已是我社自成立一级法人以来，我连续五年参加完成年度会计决算工作。工作之余，我不忘充实自身理论知识，参加了金融专业自学考试，取得金融专业专科自学考试文凭。

第三、工作踏实、任劳任怨，有信心迎接新的挑战。自参加工作以来，我始终坚持立足本职，任劳任怨，踏实工作。经过十一年的磨练，具备了接受新鲜事物的能力，能够较快进入工作状态，有信心、有决心，也有能力在联社领导的正确带领下，在相关部门及成员的共同配合下，迎接新的挑战。

第一、加强学习，进一步提高自身综合业务素质及管理能力。

随着《新会计准则》在xx省联社的正式实施，这对以前老的会计处理方法将是一次质的转变，只有加快学习的步伐，才能不断提高执行新会计准则的能力，不断提高合理、用足相关财税政策的能力，促进我社财务会计管理水平和核算水平迈上新台阶，促进我社财务会计管理水平和核算水平迈上新台阶。另一方面，在任副经理三年期间，一直较注重操作技能的提高，管理能力的积累有待于进一步加强，今后要注重提高管理意识，积累管理经验，提高对工作的预见性，树立全局意识，及时向领导提供有效的财务信息，为领导决策提供有效依据，并根据实际经营状况的变化，随时提出针对性措施，确保圆满完成上级联社下达的经营管理目标，实现最佳经济效益。

第二、充分引导和调动部门成员的工作热情，提高工作主动性，利用集体力量共同完成好工作任务。

团结部门成员，引导部门成员充分展示长处，让每一个成员感受到集体的爱与力量，自愿、主动参与到繁重的工作任务

中，既要体现明确的分工，也要注重团队的合作，逐步提高部门成员的服务意识、服务能力及独立承担工作任务的能力，利用集体的智慧与力量，共同完成好财务会计部的各项工作任务。

第三、加大对各基层社的会计业务培训力度，提高员工基本业务素质。

随着信用社业务创新力度的加大，管理风险和操作风险随之而增加。加之上级监管部门的监管要求日趋严格，只有不断加强人员培训工作，透彻理解每一项新业务，新制度，才能提高业务操作能力及制度执行力，真正把服务创优工程体现到实际工作中，为我社实现财务会计工作制度化、规范化、精细化管理打下基础。

第四、重视账户管理、现金管理及反洗钱管理工作，防范业务操作风险。

与支付结算相关的这几项业务是目前信用社最难办理的会计业务，如何做到既规范又能满足客户需求，成了我们不得不正视解决的难题。在下一步的工作中，一方面要加强与人民银行等业务监管部门及上级行社沟通联系，提高对账户管理、现金管理方面的规章制度的理解。在条件允许的情况下，采取聘请人民银行专业的老师来为我们做培训，组织会计人员到友邻联社的示范网点观摩学习，通过请进来、走出去，多渠道来逐步提高实际工作中规范运用现金管理及支付结算办法的能力。另一方面，要做好客户对执行相关法规政策的理解与配合，用心培养客户，让客户理解相关法规政策，支持我们执行制度，才能真正把账户、现金、反洗钱等工作做好、做规范。

第五、统一我社会计业务操作规程，做实会计基础工作。针对目前各网点普遍提出的联社会计业务操作不统一的实际，打算对全辖会计业务操作进行统一，在今年上半年，完成我

们联社的会计基础业务操作规程，为一线柜员办理业务提供统一的标准，走出规范会计基础工作的第一步。其次，借今年联社在全市范围内统一开展会计业务达标工作的时机，对辖内各网点会计基础工作进行一次全面的梳理，找准问题，下大力气把我社的会计基础工作做到实处，确保在上级联社规定的时间内圆满达标。

今天，站在这里，我要再次感谢单位对我的培养，再次感谢领导和同事给予我的爱与支持，不管结果如何，我都将一如既往的勤奋学习，踏实工作，扬长避短，全方位武装自己，以微薄的力量参与共创信合事业！

谢谢大家！

## **运营经理演讲稿三分钟篇七**

大家好！首先，我要感谢各位领导能给我这样一个机会，来参加产品经理的竞聘。站在这个舞台上，我的心情已经非常激动，这是对我2年来工作态度与工作成绩的充分肯定，我感到十分欣慰！

首先允许我做一下自我介绍。我叫蔡雪丹，先后做过储蓄、对私、对公等岗位，目前的岗位是产品经理岗，无论从事哪个岗位，我都要求自己本着“勤勤恳恳、扎扎实实、好学上进”的态度，努力工作，毫无怨言。同时，在工作之余，我总是抓紧时间学习充电，努力补充与丰富自己的理论知识。

随着这些年的工作历练与学习充电，我的工作经验日渐丰富，理论知识日益扎实，人也越来越成熟，已具备较高的业务素质 and 一定的营销经验，我觉得自己有信心也有能力担任一名产品经理，能做好应该履行的职责。

对于产品经理这一岗位，我是这样理解和认识的。产品经理是客户经理的“精品”和“精英”。产品经理相当于客户经

理而言更细化、更具体、更专业、更精准，是客户经理队伍中的“龙头”。按金融界通用的“二八”理论去理解，20%的产品经理可创造全行80%的经营效益。

产品经理是细化的不同类型的理财顾问，确切的说是高端客户的理财顾问，营销对象是现有的、潜在的高价值客户。做为一名合格的产品经理，应当全面了解客户需求并向其营销产品、争揽业务；做为一名产品经理，应当协调和组织全行各有关部门及机构为客户提供全方位的金融服务；做为一名产品经理，还应当主动地防范金融风险，努力建立和保持与客户的长期密切联系。

如果我能够走上产品经理的岗位，我希望自己是银行和客户之间的纽带和桥梁，为客户送去我们的关怀与服务！客户的利益和需求将是我们工作的永恒出发点，面对客户的业务特点，我们有责任为其量身定做与推荐适用的农行产品。对客户的新需求，我们更要及时向有关部门报告，努力探索与开发相关产品。对现有的客户，与之保持经常的联系是我们应尽的义务，而对潜在的客户，我们更要极目远眺，积极地去开发。同时，我们力求在协调前台业务部门与后台业务部门、上下级部门、资源合理分配的基础上，保证每位客户的每一笔业务都能在我们农行及时、顺畅、准确地完成。善于引导客户、努力满足客户业务需求，为客户提供“一站式”服务，这些将是我们每位产品经理永恒的要求与追求！

实现理想需要舞台，展现个人的能力同时需要机遇与平台。在此，我衷心希望各位领导、各位评委能给我这个机会，给我一个更加充分发挥自己能力的机遇与舞台，相信我、选择我、支持我，您不会后悔，我则会倍加珍惜，让我们一起，创造我们未来更加美好的明天！

谢谢大家！