

晋升副总演讲稿(汇总6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。那么你知道演讲稿如何写吗？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，我们一起来看一看吧。

晋升副总演讲稿篇一

我叫**，今年岁，年月我加入酒店这个人才济济、团结奋进的大家庭，在酒店一线岗位上工作了6年，在领导的关心指导和同事们的支持帮助下，我有幸学到了不少东西，我曾多次获得酒店的（自己获得的奖项）等奖项，因表现突出，年，被外派到南方酒店做管理，并获得了外派学习的机会。这系列经历使我取得了很大的进步，在此向大家向在座的诸位领导表示真挚的感谢！正是你们的支持和厚爱，才使我有信心走上这个竞选的舞台。

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。

（实在不熟悉你们的工作内容，需要你自己补充一点。）

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，但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！

晋升副总演讲稿篇二

业绩和增员是寿险两大主旋律，去年6月缘于引荐结识到吴x经理。爱家人和守护家人也是我的人生，带着个意愿来到平安，成为吴徒弟。意外留存到今天。如果晋升是必须的，那么我就勤练基本功——增员。增员对我影响比较深远是我师傅。她是个保险业奇才和天才的化身，她用勤奋完美诠释。如果这句话不完全正确，那至少在很大程度上是正确的，没有非常的精力和工作能力便不可能成为天才。她伶牙俐齿，是先天的基因和后天培养。是专业。技能。情趣。能力的综合反映。不同客户心思和表情都是一道风景，她善于捕捉这种风景融入她工作中。以四两拨千斤方案顺理成章地把保单签，为自己的经验增加一码，为自己的软囊添加一金，更为关键她拥有更多资本。在寿险道路上彰显无可替代的价值。

我属于爱自己、爱家人、爱组织、爱团队、爱平安、爱星海、更爱十部。

对于晋升，我的理解是：‘像被幸运撞了一下腰！’做团队就像必须经历老牛、饿狼、雄狮三个阶段。

刚入行营销行业人员，由于没有经验，处于老牛阶段。可能干得很多，得到的收入可能没那么多，总之就像牛一样，吃的是草，当然挤出的是不是奶就看自己的表现和水准了。这绝不是贬低老牛阶段的营销人员，实际上当牛做马是这个阶段应该具有的心态。由于刚入行，你可能还不了解行业情况，市场运作特点，缺乏客户开发及维护技巧，在渠道拓展及运作方面经验欠缺，总之，处于能力十分欠缺的状态。任劳任怨是必须的，一方面积累做事的经验，提升工作能力，另一方面积累做人的经验，提升为人的水平。

饿狼阶段

处于饿狼阶段的主要是有相当工作经验，具备客户开发，市场操作的能力，为人方面也洞悉了领导和客户的心理的营销人员。不满足于吃草的，觉得肉更好吃一些，于是由食草开始向食肉转化。饿狼阶段的营销人员由于自己已经能够独立开展工作，又能够妥善处理和领导及客户的关系，开始具备全局观念，开始从战略层面思考营销问题，开始总结做事的方法和为人的技巧，因而能够走向基层领导岗位，成为业务主任，高级，随着收入增长，从温饱向小康迈进。很多人止步于饿狼阶段而无法上升，一方面是自己的能力确实有限，公司又人才济济，自己已经达到了成长的天花板，再一个已经是一方诸侯，生活过的挺滋润，丧失了前进的动力。

雄狮阶段

不满足于现状的饿狼，不断的思考如何才能吃更多的肉，如何轻松的不断有肉吃，于是他们把战术上升到了战略，致力于研究总结商业模式，盈利模式和营销模式，理论水平不断提升，看问题入木三分，分析问题条理清晰，解决问题方案明确有效。这类人终于跨入雄狮阶段，出来进去有助理提包，风光无限，终于体现出了职业经理的最高价值。

我争取像饿狼靠拢，不太善于规划，规划太大，就是个美丽肥皂泡或只有上月球才能去兑换支票。我是个坚持不妥协的理想主义者，因为现实是不断被修正的，走在现实中。既定规则的顺应者和妥协者。运用自己的力量，让规则离现实更近一点！我相信一个坚持做自己必然能成大器，而一个永远顺应标准答案，随大流的人，怎能面对残酷压力，如果一开始与妥协，何来自信心和抵抗挫折的力量？所以带着独一无二的意识和能力投入生活，带着自己大器滂沱，自己大眼界，大梦想，坚定不移，不计成败的去增员，坦然去晋升！

晋升副总演讲稿篇三

大家好！

我叫左运国，今年34岁，大学本科文化。现任信息化管理科科长。我是20__年通过湖北省公务员招录考试到马良监狱工作，从刚开始在办公室到现在信息化管理科，我一直从事着与信息化建设及管理维护等相关内容的工作。

首先我想衷心的感谢监狱党委为我们提供了一个良好的平台，让我们有机会在一起交流、学习、提升自己。

今天，我想竞争的岗位是信息化管理科副科长。我深深的懂得，副科长不仅仅是一个职务，更是一份责任，也是一种奉献和挑战。信息化管理科副科长的职责主要是协助科长做好科室日常管理工作及制定信息化相关管理制度，做好信息化系统建设的规划及具体实施、管理维护、并做好信息化知识培训工作，确保各信息系统运行正常。

我竞争的优势主要有：一是热爱信息化工作，有比较丰富的信息化系统管理和维护经验，服务意识强，能吃苦耐劳，勤奋敬业，善于学习。到监狱工作5年来，我对监狱信息化的工作内容、流程、目标等有着比较清醒的认识和把握，在信息化工作领域有着良好的人际交往关系，不管是上级局信息化工作领导还是各监狱从事信息化工作的同仁，我都保持着良好的沟通、交流机制。对信息化各系统的维护及计算机故障的排除，我都比较熟悉，能够独当一面开展工作。二是熟悉孝感监狱信息化各系统建设情况，孝感监狱信息化系统工程建设，从规划设计到方案评审、到设备选型、项目招标及工程实施，直至现在整体系统运行，基本上每个环节我都参与了，特别在项目建设实施过程中，我作为信息化项目建设现场代表，大部分时间我是在建设工地上度过的，我每天坚持写信息化建设工作日志，对于每天的工程进展，建设中所遇到的问题及解决办法我都详细记录下来，以便维护备查，对

于信息化17个子系统的建设情况我基本上是了然于胸。三是专业知识的优势，在华师学习期间，我系统的学习了计算机科学与技术专业理论知识，到社会后我有过近一年时间的软件开发经历，到监狱工作后，我更加注重理论联系实际，工作之余积极撰写信息化等相关理论文章，有多篇信息及论文在上级局信息简报及实践与思考中刊发，其中有一篇关于监狱信息化建设的论文被《中国安防》杂志刊发。工作5年中，我参与了3次省监狱局组织的监狱信息化方案评审，第1次20__年参加马良监狱信息化方案评审，第2次20__年参加孝感监狱信息化方案评审，第3次是今年7月作为监狱系统内部专家参加范家台监狱信息化方案评审，并且在评审会上的发言观点得到外聘专家教授及参评领导的一致认可。每一次与专家教授的交流学习，都不断的更新着我的知识结构，使我对监狱信息化建设整体框架有着更进一步的`准确定位和把握。

如果能够竞争上岗走上新岗位，我想：在监狱党委的正确领导下，首先要不断加强学习，尤其是政治理论学习，不断提高思想觉悟，始终坚持正确的政治方向和立场；其次协助科长不断规范信息化管理、建设、维护工作，适时启用信息化设备故障报修系统，使信息化管理维护做到责任到人，过程和结果有据可查，为我们早日创建现代化文明监狱添砖加瓦；然后做好信息化各系统应用培训工作，信息化系统建好了，如果大家都不会用，不愿意用，那么终究只能是一个花架子，我们力争通过培训让大家想用，真用，会用，使工作更加便捷，效率得到提高；最后要发挥桥梁纽带作用，把监狱党委的各项决议落到实处，把下面的工作情况及时反馈给领导，使上下联通，形成合力，共同开创监狱事业新局面。

我的演讲完了。谢谢大家！

晋升副总演讲稿篇四

通过对演讲稿语言的推究可以提高语言的表现力，增强语言的感染力。在学习、工作生活中，演讲稿与我们的生活息息

相关，你写演讲稿时总是没有新意？以下是小编整理的保险公司晋升演讲稿范文，欢迎阅读与收藏。

保险公司晋升演讲稿范文篇1

尊敬的领导，各位可敬的同事们：

业绩和增员是寿险两大主旋律，去年6月缘于xx引荐结识到吴经理。爱家人和守护家人也是我的人生，带着个意愿来到平安，成为吴xx的徒弟。意外留存到今天。如果晋升是必须的，那么我就勤练基本功——增员。增员对我影响比较深远是我师傅。她是个保险业奇才和天才的化身，她用勤奋完美诠释。如果这句话不完全正确，那至少在很大程度上是正确的，没有非常的精力和工作能力便不可能成为天才。她伶牙俐齿，是先天的基因和后天培养。是专业。技能。情趣。能力的综合反映。不同客户心思和表情都是一道风景，她善于捕捉这种风景融入她工作中。以四两拨千斤方案顺理成章地把保单签，为自己的经验增加一码，为自己的软囊添加一金，更为关键她拥有更多资本。在寿险道路上彰显无可替代的价值。

我属于爱自己、爱家人、爱组织、爱团队、爱平安、爱星海、更爱十部。

对于晋升，我的理解是：‘像被幸运撞了一下腰！’做团队就像必须经历老牛、饿狼、雄狮三个阶段。

刚入行营销行业人员，由于没有经验，处于老牛阶段。可能干得很多，得到的收入可能没那么多，总之就像牛一样，吃的是草，当然挤出的是不是奶就看自己的表现和水准了。这绝不是贬低老牛阶段的营销人员，实际上当牛做马是这个阶段应该具有的心态。由于刚入行，你可能还不了解行业情况，市场运作特点，缺乏客户开发及维护技巧，在渠道拓展及运作方面经验欠缺，总之，处于能力十分欠缺的状态。任劳任怨是必须的，一方面积累做事的经验，提升工作能力，另一

方面积累做人的经验，提升为人的'水平。

饿狼阶段

处于饿狼阶段的主要是有相当工作经验，具备客户开发，市场操作的能力，为人方面也洞悉了领导和客户的心理的营销人员。不满足于吃草的，觉得肉更好吃一些，于是由食草开始向食肉转化。饿狼阶段的营销人员由于自己已经能够独立开展工作，又能够妥善处理领导和客户的关系，开始具备全局观念，开始从战略层面思考营销问题，开始总结做事的方法和为人的技巧，因而能够走向基层领导岗位，成为业务主任，高级，随着收入增长，从温饱向小康迈进。很多人止步于饿狼阶段而无法上升，一方面是自己的能力确实有限，公司又人才济济，自己已经达到了成长的天花板，再一个已经是一方诸侯，生活过的挺滋润，丧失了前进的动力。

雄狮阶段

不满足于现状的饿狼，不断的思考如何才能吃更多的肉，如何轻松的不断有肉吃，于是他们把战术上升到了战略，致力于研究总结商业模式，盈利模式和营销模式，理论水平不断提升，看问题入木三分，分析问题条理清晰，解决问题方案明确有效。这类人终于跨入雄狮阶段，出来进去有助理提包，风光无限，终于体现出了职业经理的最高价值。

我争取像饿狼靠拢，不太善于规划，规划太大，就是个美丽肥皂泡或只有上月球才能去兑换支票。我是个坚持不妥协的理想主义者，因为现实是不断被修正的，走在现实中。既定规则的顺应者和妥协者。运用自己的力量，让规则离现实更近一点！我相信一个坚持做自己必然能成大器，而一个永远顺应标准答案，随大流的人，怎能面对残酷压力，如果一开始与妥协，何来自信心和抵抗挫折的力量？所以带着独一无二的意识和能力投入生活，带着自己大器滂沱，自己大眼界，大梦想，坚定不移，不计成败的去增员，坦然去晋升！

保险公司晋升演讲稿范文篇2

尊敬的领导，各位可敬的同事们：

早上好。今天是中国xx保险分工司阳光区雷霆行动预演的第一天。很高兴能和在座熟悉的及即将熟悉的有志之士共聚一堂，共同学习，交流，探讨发展大计，创造美好人生。我要演讲的主题是《我爱我的团队，我增我的未来》。

我爱我的团队。我对我的团队想说三个词：一是有幸。二是有缘。三是有感。

首先是有幸。中国保险是中国的骄傲，业界的旗舰。人才的汇集，完善的培训，透明公平，公正，公开的晋升机制，团结进取，迎难而上，追求卓越，服务领先，创造价值，回馈社会的公司训导，令无数客户对平安的忠诚度愈来愈高，使公司人力，业绩不断创造新高。而且中国平安集团是中国唯一囊括了所有金融牌照的公司，在保险，银行，投资三架马车的带动下，大道平安一定会创造历史，亘古辉煌。

我以在这样的公司为荣。而在众多分公司中，东莞阳光区占有举足轻重的地位。阳光区在东莞保险业绩一直遥遥领先，而我所在的3部又是阳光区的发源地，培养出无数的优秀部门及职业经理人才，让许多人达到了时间和财务自由的理想人生。让无数家庭拥有了平安，让社会更加美好和谐。我庆幸自己的选择。其次是有缘。其实早在几年前，我就有机会成为平安的一员的。可是，因为对保险的不了解，瞧不起做保险的人士。

不知道在这个世界上，其实每个人都买了保险；关键是向保险公司买，还是向自己钱包买。有头脑的人经过了解选择向保险公司投保，把未来不可控制的风险转嫁出去，确保自己辛苦赚的钱不被意外或大病抢走；一生健康平安，晚年过上幸福有品质的生活。而一般的人不经了解就做出草率的决定，

选择向自己钱包投保，当不幸降临时，悔恨不已，正应了那句话：辛辛苦苦几十年，一病回到解放前。我是个高傲又自负的人，当时没了解透就放弃了。斗转星移，大千世界，兜兜转转，经过参观培训了解后，我终于选择加入中国平安。真正是有缘千里来相会啊。因此，我会更加珍惜。

再次是有感。来到平安一年多了，有些感受，感想。在这500多天里，学到了不少生活之道，沟通艺术，谈判技巧等等。看到有人做得风生水起，有人做得一愁莫展；看着每天有新面孔的涌入，也有同学的黯然离别。但是，无论是暂时的离去者还是依然奋斗不息的人，都会无悔在平安的岁月，都会由衷的感激平安一系列的培训，无数的竞赛活动等。让我们既有钱又有闲，让荣耀常伴身边；让自己的潜能得到一次又一次的飞跃；让自己的心灵不断净化。在平安，我自豪，我骄傲。

让我们共同努力，让每个家庭拥有平安，让爱洒满人间，让病有所医，残有所仗，老有所养，幼有所护，不辜负这大好时代，创造辉煌的人生。最后，感谢各位的聆听。

晋升副总演讲稿篇五

大家好！

根据公司的精神，今天，我本着进一步锻炼自己，为公司更好服务的宗旨，参加xx电信分公司的副总经理竞聘演讲。我叫xx来自于xx电信分公司，今年xx岁，20xx年毕业于重庆邮电大学光信息科学与技术专业，从岗前见习开始我一直在xx电信分公司做维护工作，在近三年的工作中，通过不断的学习和实践，在公司领导和同事们的帮助和支持下！渐渐成长为xx公司的技术维护骨干之一。也走上了xx部的副主任，并于07、08年度获得优秀员工！带领xx中心获得先进班组。在这次竞聘中年个我报的是xx电信分公司副总经理的职位，这

对于我来说不仅是个走上管理岗位是机遇，更主要的是一次难得的学习和锻炼机会。

搞好理论学习，提高工作水平。

哥德曾经说过“人不光是靠他生来就拥有一切，而是靠他从学习中所得到的一切来早就自己”。要高效推进公司的各项工作，一个很重要的前提就是要切实强化学习，不断拓展视野。下一步，作为公司的，我讲努力构造公司内部的学习气氛，有针对性的抓好职工，尤其是中层干部的政治理论和业务知识学习，在公司内部树立“学习就是工作，人珍妮学习和总结，提升自身业务水平是一种觉悟，一种责任、一种境界、一种能力”的思想。要通过学习，切实转变员工被动工作，思想激情不高的局面。从“认真工作讨得累”的思想认识转变为“我工作，为公司、更为自己”的思想认识上。

电信副总竞聘稿

尊敬的各位领导，各位评委，同事们，

大家好!首先，我对自己能工作在电信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;其次我要感谢省公司领导采取竞聘上岗的用人机制给了我这次可以充分展示的机会。今天，我竞聘的职务。

一、公司副总经理即是管理者，同时又是执行者。

二、我有热爱本职工作的强烈的事业心和吃苦而劳的敬业精神。

三、具有敏锐的政治思维

四、有较强的创新意识我思想比较活跃。

五、具有较强的沟通协调能力

六、最重要的一点，我有强烈的进取心和永不服输的精神。

七、坦诚、直率的严谨办事作风。

如果我能够竞争上这项工作，我将在总经理的带领下，实现“两个转变”，抓好“三项工作”。

一、实现“两个转变”

一是实现自身角色的转变。

二是实现思维方式的转变。

二、抓好“三项工作”一是抓好员工执行力

工作是做出来的，而不想出来的。首先要以身垂范。二是抓好计划建设工作。三是抓好网络维护工作。并在日常工作中注重“三勤”。一是脑勤，勤学善思，注重研究剖析用户对网络需求，得出正确结论，解决网络运营中的难点问题，为领导多出点子，多献计策；二是腿勤，以每一分钟维护网络为根本要求，不怕多跑路，不怕多流汗，舍得花气力，把网络维护工作做实做细；三是嘴勤，多向领导汇报情况，多向各科室和有关部门通报情况，加强沟通，密切协作，树立活跃、高效的企业形象。

各位领导，各位评委，各位同事，面对着大家信任和期待的目光，我看到了希望的所在，同时也意识到压力的所在、责任的所在，但不管是压力也好，阻力也罢，我很自信，相信自己，也相信市场经营工作将会凝聚大家的力量和智慧，相信“阻力”和“压力”都必将成为我们工作的动力。古人说：“不可以一时之得意，而自夸其能；也不可以一时之失意，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。最后，我想用一句话来结束我的演讲：“你选择了我，我选择了你，给我一个机会，还您一个惊喜，让我们一起风雨兼程，共同进步。”我的完毕，谢谢大家。

晋升副总演讲稿篇六

大家好！

我是车南山，是信息技术部的员工，我今天竞聘的岗位是信息技术工程师岗。

这是我工作十多年来，第一次站在竞聘台上。几度风雨，几度春秋，此时此刻，我的内心百感交集。从台下到台上短短十几步的距离，我仿佛走了十几年，这个过程是一个从幕后走向台前的过程，是一个经历了无数次内心斗争的思想者转化为行动者的过程。我衷心地感谢分行领导提供的这个机会，它就象前进路上的一盏明灯，点燃了我对成功的渴望！

在许多人眼中，我是一个言辞不多的人，其实，了解我的人都知道我是一个内涵丰富的人——我是一个积极向上的开拓者。91年从郑州纺织工学院计算机专业毕业，。我多次参与省行组织的会计软件开发，是省行财会报表软件的核心开发人员。

我是一个顾全大局的担当者。数据上线后，我挑起了信贷管理系统和企业网维护的双重重担□20xx年在同组其他两人都被借调的情况下，虽然工作量翻番，但认真负责的工作态度不变，在部门领导大力支持下，我积极开展工作，在年底机关服务考评中，我所负责维护的分行机关给信息部的打分名列第一。

因为如此，我充满自信地走上讲台；因为如此，我以必胜之心接受挑战；阿基米德曾经说过：“给我一个支点，我将会

撬动整个地球。”我想说：给我一次机会，我会让您感到由衷的欣慰！请相信我，支持我！如果最终，没有得到大家的认可，我也不会气馁，始终以一种平和的心态找好自己的定位，积极工作，为建行科技事业贡献一份力量。

谢谢大家！