

最新八年级集体备课计划 备课组工作计划 八年级(通用8篇)

演讲中的抑扬顿挫，相当于音乐中的节奏，音乐需要节拍，演讲也需要节拍，你应该让你的演讲充满节奏感，节奏就是你口头表达进度的度量。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以下我给大家整理了一些优质的演讲稿模板范文，希望对大家能够有所帮助。

晋升演讲稿篇一

早上好。今天是中国保险x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x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。

晋升演讲稿篇二

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!

晋升演讲稿篇三

下午好

我叫x□目前上插班，职位是一名服务生。到公司已经有_个月了。我自信，时常保持微笑的面容。在工作中有成功，有失败，有欢乐，也有苦恼。

刚进公司是一名新员工，在领导的栽培下，同事的帮组下，我的工作能力有了很大的提升。我也全身心的投入工作，适应环境。在业务方面，努力学习。不断提升业务能力。牢记酒水包间价格。牢记上级的教诲。工作中不断积累经验。不怕苦，不怕累，学习优秀人员的方法，完成本岗位各项工作任务。

在x□我团结同事，我们共同努力，团结友爱。相互帮助。相互尊重。有时候过于自信，这是我的缺点，由于工作经验不足，在工作中缺乏处理顾客投诉的实践经验，服务做的不够细致，这是我以后努力地方向。在以后的工作，我相信，我能行，我可以。我会成为一名优秀人员，争取成为别人学习的榜样。全心全意，以礼待人，热情服务，耐心解答问题。为顾客提供优质的服务。不断在实践中提高自身素质和业务水平。

如何成为一名出色的服务人员？

我个人觉得应该在平时下功夫，观察，用心。作为服务人员要对自己的工作环境熟悉，熟悉自己的业务工作和制度，提高技能技巧。必须在实际中不断总结经验，取长补短。要时刻准备，随时准备为客人服务，包括我们的思想准备和行为准备，顾客到来前，需要服务前，我们有准备，就不慌不乱。我们要重视我们的顾客，客人光顾我们这里，我们所有人不能怠慢客人，忽视了客人，我们服务人员心理就有了消极现象，员工看客人穿戴随便，消费较低，自认为客人没什么派头，看客人消费低就认为客人没钱，常以貌取人。服务不积极。重视和善待客人我们做的不足。客人是我们的衣食父母这个概念还不够深入我们心理。真诚的服务可以让客人心甘情愿的消费。我们的服务人员应该在工作中，服务中善于观察，揣摩客人的心理，预测客人的需要，在客人未提出来之前就能有些把握。缺乏超前和预测意识。我们生活在__，工作在__摸过每个包间，打扫整理过每个包间每个角落，每块玻璃，每个开关都是那么亲切。我深深的喜欢这里，有家的感觉，客人来到这里，我们应该态度亲和，为客人营造家的感觉。真诚，热情很重要，语言真诚，一切真诚。会给客人留下深刻影响。

在公司我带领过无数客人走进每个包间，面对客人我做过无数次消费解说，打开过无数个机具开关，跑过多少次的楼梯台阶。提过几千次的酒水，高兴快乐，托着同事精心刻制的

果盘，送遍了营业区的_层楼。处理过无数次不同的小事故与要求。每天与大家同时点到，点退，快乐每一天。工作每一天。穿着公司发放的工服，吃着公司的热饭，盖着公司的温暖的被子，我深深的爱着xx[]感恩xx[]时间且不说工作多久，我只知道我不想离开这里，我想在这里奉献，发展。所以我希望公司培养我，选择我，提升我。锻炼我。让我协助经理做好日常的工作。让我有新的学习机会，给我一个新的发展平台。我将带领员工积极工作，认真执行上级安排的各项工作。不断的学习，丰富自己的文化，以身作则，严格要求自己。积极鼓励大家。相互学习共同提高。

在此，我感谢经理这次提名上报我，感谢_总，感谢店长，感谢总监，花费宝贵的时间，感谢和我一起提名的各位，预祝我们这次都成功升迁。不负xx[]不负自己。

此致

敬礼！

晋升演讲稿篇四

老师这个称谓大家再熟悉不过了，她/他像呵护万物的阳光一样照耀着我们，照耀着祖国的希望，大家每天都念叨着“尊重老师”的字眼，可有谁真正体谅老师？老师为我们付出了太多太多，我们不管怎么去报答，总是报答不了的。

我们是一滴渺小的水滴，老师就是海洋，我们是一棵树苗，老师就是——碧绿的树林！我们身边关于老师的感人事迹数不胜数。我举个例子吧。我那是还是三年级的学生，总不懂事，老师给我们上堂课，可以说累得很。一天下来，已经累得不能再累了，课堂上，老师和颜悦色地上课，课后，老师的喉咙难受至极，喝口水，下堂课继续上，宁可身体累垮，也不落下一节课。

洪老师勉强挺着感冒的身子给我们上课，站了一节课，连口茶都没喝，下课后，老师的声音早已变得沙哑，看着老师杯子里的胖大海，作为一个男孩，我也红了鼻子。这时，我多想给老师倒杯水，好润润她那沙哑的嗓子；也想为她唱首曲子，好愉悦愉悦他那沉重的心情。这样的事情还有很多很多，我是说不完的！老师啊！你为我们奉献了太多，也无数次得感动了我们！我们难道就没有一丝感愧和伤感？老师啊！你就是那清晨的阳光！照顾着我们这些幼嫩的绿草！都说我们是祖国的花朵，可若是没了您的播种和浇灌，我们终将会枯萎，都说我们是祖国的希望，可要是没了您的`教导和关怀，希望终将会幻灭！为了我们，您挺着身子上课，为了我们，您呕心沥血工作！为了我们，您累垮了身体！

老师为我们担忧，为我们病痛！我们要体恤老师。

今天是教师节，是老师的节日，也是所有老师的生日，在今天，在永远，我们要用我们的实际行动去感恩老师，回报老师，让她得到一丝小小的安慰吧！

生活中，总会有许多事情影响着我们的情绪，或喜，或忧，于是，选择一种什么样的心态去面对生活，也就选择了过什么样的一种生活。

败也是如此。

感恩，并不是宣扬一种消极的宿命论，而是一种积极的处世方式！学会感恩，不要去记恨对你不好的人。作家余杰说过一句话：恨一个人对自己的伤害，远远比对对方的伤害大。学会感恩，懂得知恩图报不忘恩负义，滴水之恩要以涌泉相报，受人一掬土还人一座山。学会感恩，懂得给别人机会就是给自己机会，赠人玫瑰手留余香，今天拉人一把明天陷入困境也会有人拉自己一把。生活是面镜子，学会感恩，对生活时时保持微笑的心情，生活也会还你以微笑。

怀感恩的心，行报恩之举，应当成为公民的行为准则，通过感恩教育，树立知恩图报的社会典范，让这个世界充满友爱、实现人与自我、人与社会、人与自然的三大和谐，进而升华为我们的人格魅力，辉煌我们的民族精神。我们享受着生活，生活给予我们太多的恩赐。

晋升演讲稿篇五

大家好！

我首先感谢领导，同志们的信任和支持，给我这个机会参加竞聘演讲。我叫章静，现年47岁，中共党员，大学本科学历，1979年8月参加工作，1986年开始参与学校管理工作至今，一直战斗在教学一线，从未离开过课堂教学。我竞聘的岗位是教科室副主任。

一是：有较为扎实的心理学专业知知识。自参加工作以来，我始终不忘记读书学习，勤钻研，善思考，多研究，不断地丰富更新自己的育人业务知识，提高自己的业务水平。我国的中学生正处于新旧体制常常发生碰撞，许多问题不可能尽如人意和适时解决，各行各业的改革都步履艰难的背景，受应试教育的驱使中学生被迫投入竞争，随着父母离异的，破损家庭的增多，以及社会环境的某些消极影响，造成了中学生的种种心理问题。面对中学生存在的各种心理健康问题，仅仅靠原有的教育教学与德育工作难于应付局面。为了改变学校教育的被动状态，中学生心理健康问题是教育面临的新课题新任务，以人为本，以生为本，将是今后教育工作的入口。

二是：能坚持在教学第一线工作。第一线的班级管理和学科教学始终是一个教师的根本，也是一个教育者扎根实践，尊重教育教学规律和真正代表学生利益的有效途径。由于在心理咨询室工作的关系，每年要和百位学生进行谈心辅导，尽

可能触摸到他们的心灵深处，解除他们成长的困惑，感悟人生的真谛。

三是：有较为丰富的实践经验。我自从工作以来，先后担任过团委，学生会，学生处，学生党务工作，现在又担任学校心理健康和学生心理咨询工作。多年的工作经历，我深知学校中层在学校工作中的地位，作用，知道他们的职责，任务和规范，明白学校中层所必备的素质和要求。长期的一线工作，对我校这一特殊群体学生有较为深入的了解，如果我再次当选，会很快进入角色，顺利地开展工作。

四是：有较强的工作能力。我在日常生活和工作中以“明明白白做人，实实在在做事”为信条，充分发挥个人工作的主观能动性，与同事没一道把我校心理健康工作从无做到到有，从弱做到强，由于工作努力讲究方法，近几年我在工作上取得了一定的成绩，连续五年被市陶老师心理工作站聘为心理接线员；论文《浅议职业中专后进生转化工作的五步法》，荣获20xx年江苏省专题论文二等奖；校学生心理咨询室20xx年度被评为南京市学校示范心理咨询室；今年市级教学检查，心理教育课被评为优质课。鉴于以上的工作态度和工作能力，我认为自己能够胜任学校教科室副主任工作。

五是：协作，管理，服务意识强。学校工作具有他的特殊性，很多工作的实施和完善，必须依靠教师群策群力。大力倡导民主作风，共同探讨教育教学，少做表面文章，多做实事，力求工作的实效性。在过去的学校历次创建验收工作中，都能在做好自己本职工作的前提下，还能从学校的大局出发，献计献策，身体力行，和师生们共同完成学校工作。

各位领导，老师，您的信任，将是我做好工作的信心；您的激励，将是我工作的最大动力，您的期许，将是我奋斗的目标。也许我不是最有能力的，但我愿尽职尽责并真诚地与大家精诚合作；也许我不是最出色的，但我肯定是最具特色的。最后我真心地希望各位投我一票！

此致

敬礼！

晋升演讲稿篇六

尊敬的 经理、各位主任。亲爱的各位新老朋友们。大

家上午好。我叫。我叫。很高兴，今天的主任晋升颁奖大会由我们为大家主持。今天我们相聚在这里，敞开你的心扉，释放你的激情。今天，我们相聚在这里，这里将成为欢乐的海洋，让成功的喜悦响彻云霄。中国平安人寿保险公司雷锋区优秀部主任晋升表彰大会，现在开始。首先，由我们最尊敬的唐经理为这次的表彰会致辞。掌声有请唐经理。

……（经理讲话）。

感谢唐经理的精彩致辞。我们再次用热烈的掌声感谢唐经理。接下来掌声恭喜王小萍顺利晋升为业务主管，我们把祝福送给王小萍，祝她在未来的日子里步步高升！同时，也把祝福送给在座的每一位，祝大家心想事成！笑口常开！好，我们用一种特有的掌声，{。。。。。。}。有请王小萍上台领奖，请唐经理/毛文慧主任为她颁奖。

我想，此时此刻，我们的新主任王小萍一定激动万分，有

很多的肺腑之言要跟大家分享，下面请王小萍主任为大家作晋升感言！

……（王小萍分享）。

小萍主任的分享真的太精彩了，我们相信你一定会成为一颗平安的巨星，因为你是我们优秀部的骄傲，是我们平安的骄傲。

巧鸣啊，你对开国元勋知道多少呢？还行啊。你说哪个朝

代的呢？我们不说哪个朝代，就说我们优秀部吧，她是元勋中的元勋，伯乐中的伯乐，她就是我们和蔼可亲的毛文慧主任，她为我们优秀部育成了一个又一个得优秀之星，平安栋梁，接下来掌声有请毛主任给我们分享。

……（毛主任分享）。

王小萍带领她的组员们精彩展示。

舞台无局限。。。自由展风采。。。。

多么惬意的早晨，多么难忘的时光。虽然我们无法阻挡时间的流逝。但是我们可以燃烧成功的欲望，放飞自己的梦想。在这里，有我们对工作的激情，更有我们对未来的渴望。因为我们始终相信，明天会更好！事业更辉煌。今天的颁奖大会到此结束。

谢谢大家！

晋升演讲稿篇七

大家好。我叫xxx□来自xx分公司。下面自我介绍一下。

20xx年x月毕业于河北省邮电学校光纤通信专业。尔后，通过六年艰苦自学，先后获得全国高等教育自学考试英语专业专科、本科学历□20xx年xx月，通过全国大学英语四级考试，并取得证书□20xx年x月，被廊坊通信初级工程专业评审委员会授予助理工程师专业技术职务□20xx年x月，通过国家劳动部统一组织的助理人力资源管理师职业资格证书考试，并取得证书。

20xx年x月毕业后，我被分配新约县电信局参加工作。刚开

始3年，在阜草支局从事机务员工作□20xx年xx月，因工作需要，被调入公司机关，负责秘书、人事、劳资、安全生产以及机关办公局域网维护等工作。三年管理工作期间，在县分公司、市公司人力资源部各位领导的正确带领下，在各位同事的鼎力支持下，圆满完成了公司领导讲话、公司工作报告、通信信息编发、会议记录等公文工作；圆满完成了县公司机构优化调整、竞争上岗、营维体制改革等人力资源管理工作；圆满完成了县分公司领导、综合部主任交办的经营分析ppt制作、组织会议、协调县委政府关系等临时性工作。

工作期间，坚持学以致用，及时将工作、学习经验撰写成文章和大家交流探讨□20xx年底，撰写的《创建学习型组织，促进企业快速发展》一文被省通信工会授予优秀论文奖□20xx年xx月，参加完省公司人力资源部组织的培训专业讲座及拓展训练后，结合工作实际，撰写了《情景模拟创建学习型组织及现实思考》一文，被作为头版文章刊登在河北通信人力资源杂志上。

各位领导、各位评委，我的竞聘目标是省公司人力资源部员工关系一般管理岗。我竞聘这个岗位的最大优势是我有较丰富的人力资源管理经验、基层工作经验和一定功底的文字水平。

我如果竞聘成功的话，主要从以下几方面设想开展工作：

第一、大力弘扬“爱岗敬业、尽职尽责、团结协作、同舟共济”的企业精神，苦练基本功，努力成为本职工作的行家里手；另一方面，坚决服从领导指挥，紧密团结同事，协调联动，携手共进，努力开创人力资源部各项工作新局面。

第二、创新思维，努力做好工作□20xx年省公司形势教育指出：网通公司成在经营，败在管理，关键在人。通过近两年的人力资源体制改革，公司管理水平明显提高，改革取得了显著

成效。但距“现代化的治理结构”还有一定差距。因此，提高盛市、县三级公司管理水平，特别是提高县级公司的管理水平，但是当前人力资源规划工作主要课题之一。与此同时，以创建学习型组织为载体，充分应用正强化、负强化理论，使员工将学习和改革视为网通工作的常志，进而逐步提升全省网通系统人力资源能力建设。

第三、坚持稳定压倒一切的原则，最大程度减少企业劳动争议。以“尊重劳动，尊重知识，尊重人才，尊重创造”为导向，充分应用需要层次论、公平理论、期望理论、保姜一激励等激励理论，在激发员工工作积极性、主动性、创造性的同时，最大程度预防和减少劳动争议，为企业经营发展营造和谐的人文环境。

请各位领导、各位评委投出您手中宝贵的一票，我会以实际行动证明您的选择是正确的。。

晋升演讲稿篇八

大家好！

我是来自xx部的xxx[]人们常说：心有多大，舞台就有多大。对于我们销售人员来说：心有多高，业绩就有多高；努力有多大。市场就有多大。

如果我是销售经理，我既要高瞻远瞩，策划营销；又要脚踏实地，开拓市场。如何做到高瞻远瞩呢？乔·吉拉德曾说过这样一句话：“如果你想要把东西卖给某人，你就应该尽自己的力量去收集他与你生意有关的情报……是啊，只有充分了解相关的情况，才能在销售上开拓出一条崭新的路子。所谓站得高才能看得远。对于一名销售销售经理来说，想要站得高，首先就要充分了解市场，了解客户，了解同行，了解团队，了解产品、还要了解自己。如果我们把市场、客户、同行、团队、产品、自己看作一座座高山，那么，了解的过

程，即是登山的过程。只有“会当临绝顶”才能“一览众山小”，才能做到“知己知彼，百战不殆”；才能胸有成竹，规划合理的目标，制定可行的营销方案。

如果我是销售经理，我将协同各位同事，通过广泛调研市场，制定系统大客户市场企划方案，找准目标，做到有的放矢。在此基础上，我将积极参与部门内研究制定系统大客户满意度提升方案，以优质的服务和诚挚的态度赢得客户的认可，从而唱响我们企业品牌，提升我们公司形象。而脚踏实地，我以为就是一种执行能力，一种扎实的工作作风。有人说，当今时代，赢在思维力、赢在执行力。有了好的方案、好的产品，如果没有一定的执行能力，那么再好的蓝图，也只能是海市蜃楼，永远难以达到。而这种执行力，并不是指销售经理个人的能力，而是要依靠全体同仁的共同努力加以体现的。正如孟子所说，“天时不如地利，地利不如人和”。可以说，一个和谐的团队，是一切经营目标得以实现的保证。

因此，如果我是销售经理，对营销人员进行一次彻底的摸底调查，根据其特长、能力安排合适的工作岗位，实现人尽其才、人尽其力、人尽其用。用真情和爱心去善待每一位同事，充分尊重他们的人格，营造出愉快、和谐的工作氛围，真正产生“人心齐、泰山移”的效果。

我的发言到此结束，谢谢各位！

此致

敬礼！

晋升演讲稿篇九

大家好！

回想起昨天收到晋升消息的那一刻，我甚至至今还感到有些

不真实。尽管在这方面自己也早已有了一些预想，但真正的听到这个消息的时候，还是让人激动不已！

作为一名xxx岗位的员工，自20xx年加入到公司的那一天，我就立志要走上这个位置。几年来，我默默的在工作中努力、奋斗，充分的吸收的每一次的成功和失败，靠着在工作的中不断的改进和自省让自己在工作方面有了很大的进步。

回顾这些年，我在领导们的身上真的学到了很多，从基本的工作方法到现在的工作经验，很多东西都是想在领导的指点下，才学会的。

最初，当我还只是一名普通的新员工的时候。面对众多的工作要求也同样是一头雾水，甚至还因为在工作中的太过莽撞被领导严厉的批评过。但自那之后，我就开始严格的要求自己，并从工作的问题中加强了对自己的反省和检讨。每每在这些检讨中，我都能进一步领导在批评中的道理。并且通过对这些问题的改进，我也得到了许多的提升。

在开始了对自身的改进和检讨后，我在学习上也逐步开始加强了对自己的管理。平常的休息时间中，我就经常会去找前辈和领导请教工作的经验。而在节假日里，我更会通过在网上课程和网络书籍去了解这份工作的重点！在生活中累积知识，并通过在工作中的努力来好好消化这些知识，化作自己的经验和体会。

在学习上，我也要感谢那些帮助过我的前辈和领导们。他们丰富的经验让我在学习上得到了很多的帮助！尤其是xx□xx□xxx几位前辈。作为前辈的同时，我们也同样是朋友。他们几位在工作方面都有着非常丰富的经验和技巧，与他们的相处，不仅让我在工作能力方面有了很大的提升和进步。也以进一步的感受到了我们xxx公司良好环境和氛围！我们在工作中互帮互助，让大家的工作能力都有了不小的提升。

如今，我有幸能接任xxx这一岗位，我也定会好好的在这个新的岗位上努力。并且，我会更加严格的在工作中要求自己，加强自己的学习！用自己的努力和进步来证明领导们的选择是正确的！我一定会在这个岗位上好好的努力，给xx公司带来更大的利益！谢谢大家！