

2023年总经理授权演讲稿 公司总经理演讲稿(模板10篇)

演讲稿也叫演讲词，它是在较为隆重的仪式上和某些公众场合发表的讲话文稿。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演讲稿模板范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

总经理授权演讲稿篇一

大家好！

我叫，现年岁，今天竞聘的岗位是城区公司副总经理。我年参加工作，经过十多年锤炼，使我具备了刚毅、智慧的性格，曾担任广电服务中心副主任，现任公司市场营销部副主任。本着干一行，爱一行，钻一行的原则积极做好本职工作，受到了领导和同事们的广泛好评，多次被评为先进工作者和优秀共产党员。

我主要做好网络的安全优质传输和安全生产工作；做好分前端机房的日常运行、技术维护工作；做好收视维护费、增值业务费、工程建设费等各项经费的收缴工作；做好日常管理和绩效管理和考核工作；做好工程项目的立项申报、勘查设计、项目管理；积极支持和服从领导，协助经理完成经营创收任务。

我竞聘这个岗位的主要优势是：

第一、我具备较强的政治素质，有正直的人品、良好的修养以及严谨的工作作风，能不折不扣的贯彻执行上级领导和总经理决定。

第二、有高度的责任心、高昂的工作激情和一定的工作组织

能力，我将用百分之百的热情投入到工作当中去，让公司的的工作业绩更上一层楼。

第三、有较强的专业技术能力，我通过不断努力工作，认真学习钻研，使自己对广电业务熟悉程度比较全面，从机房设备到光（电）缆线路，能独立掌握广电网络设计、计算、设备安装及维修，电脑绘图、制表，各类故障处理等技术。

第四、我有自我学习自我完善的能力和毅力，随着广播电视事业建设的飞速发展，网络设备升级换代比较快，新的业务也正在不断推出，对基层工作要求不仅仅是简单的“爬杆架线、维护整网、巩固发展”，同时需要面对各种问题并能妥善地处理。但是。我能够虚心好学，勤奋钻研，学习是一个人不断提高不断进步的源泉，我相信，只要我好学，就没有过不去的火焰山。

如果我当选，我将把领导和同志们的期望铭刻在心，按照“管好自己、带好队伍、搞好服务”的工作思路开展工作，在总经理的带领下团结公司全体人员，争创一流业绩，树立良好形象，以优异的工作成绩回报领导和同志们的信任。我认为首先应该认清角色、摆正位置、多请示多汇报，多向同志们学习，抓重点攻难点，认真履行好工作职责，具体概括为“一个原则”、“两大主题”、“三个转变”、“四个做到”，简称一二三四。

“一个原则”就是上为领导分忧，下为群众服务，并把它作为全部工作的出发点和落脚点。特别是要全心全意为用户服务好，让群众看好高清互动电视，用好广电宽带，树立广电人的良好形象。

“两大主题”就是围绕网络改造与网络管理两大主题，突出业务素质建设。实现工作正规化，管理制度化，服务优质化。

“三个转变”就是实现由部门领导向公司领导的转变，实现

由单一事务型工作向综合型工作的转变，实现由自我管理向全面管理的转变。

“四个做到”就是：第一全面提高自己的综合素质，努力做到政治上成熟、思想上坚定、业务上过硬、纪律上严明、作风上优良、为人上正派、工作上突破。第二增强改革创新意识，做到守法不旧、创新不变，全面推动公司各项工作上新台阶上水平。第三妥善处理三个关系，做到对上级要尊重，充分发挥自己的参谋助手作用；对待下级要多关心、多帮助，充分调动他们的积极性、主动性、创造性；对待同级要多沟通、多交流，相互配合、亲密合作；第四廉洁从政、树立形象，做到有权不滥用、有名不专争、有功不专居、有责不专推，以自己良好的形象和表率作用感召人、影响人、带动人、增强公司的凝聚力、战斗力。

可以采取的措施：确保上年度完成总额基础上提升增量，具体是：

3、扩大集团用户基数，转变集团用户营销思路，制定吸引集团用户进网更大的优惠政策。

4、旧机顶盒回收，是对扩大集团用户工作中大量使用旧机顶盒与调换用机顶盒可能不够问题的建议。

可以采取的措施：

(4)进行全员营销，真实落实奖励政策，次月奖励到个人。

1、搞好公司网络建设发展长远规划，提出公司年度建设方案，建立完善公司各类技术资料档案，整理收集工程建设图纸，分名别类及时归档，当好公司领导的技术参谋。

2、加大业务学习和技术培训的力度，采取走出去，请进来的办法，组织引导公司员工定期与不定期进行学习培训，学习

数字电视业务知识和数据业务动手操作能力，组织技术骨干进行技能比武。树立良好的学习氛围，推进互帮互学，创造一个良好工作学习环境，努力提高全体员工的业务素质，打造一支素质高，纪律严、技术精的广电网络队伍。

3、强化工程建设管理意识，建立工程项目经理制度，实现规范化管理模式，推动广电网络发展壮大，严格工程施工监督，注重工程质量。从网络设计着手，从施工建设着眼，把好新建、抢修、改建等工程方案审批关和工程验收关，狠抓工程成本核算、工程器材领用和网络建设质量关，厉行节约，杜绝浪费，增收节支。

可以采取的措施：确保存量(上年度完成总额)基础上提升增量，具体是：

3、超额完成任务后奖励到营业员，切实提升营业厅营销力度；

4、进行全员营销，真实落实奖励政策，次月奖励到个人。

可以采取的措施：确保存量(上年度完成总额)基础上提升增量，具体是：

3、同时进行全员营销，真实落实奖励政策，次月奖励到个人。

可以采取的措施：确保存量(上年度完成总额)基础上提升增量，具体是：

3、超额完成任务后奖励到营业员，切实提升营业厅营销力度；

4、进行全员营销，真实落实奖励政策，次月奖励到个人。

遵守公司各项规章规制度，完成公司下达的各项指标任务。维护好机房设备，杜绝大小责任事故，确保机房播出万无一失。加强部门内部管理，健全部门内各项管理制度。严明部

门内岗位纪律，做到人员既分工明确，责任到个人，又相互协作的办事作风，为基层和用户提供更多更好的服务。搞好部门内部团结，树立爱岗敬业的风尚，创优质服务。加强部门之间的沟通协作，创建良好的和谐工作环境，维护公司整体形象和利益。

谢谢大家！

总经理授权演讲稿篇二

我竞聘的岗位是__事业部副经理一职。首先我要感谢公司领导多年来对我的培养和关心，是领导和同志们的信任给了我这次竞岗演讲和展示自我的机会。今天我演讲的内容是：爱岗敬业，履行职责，争当一名合格的事业部副经理。

我是20__年7月应聘到__物业公司，在这5年时间里，我从最初的一名保安员到后来担任保安中队长、装修管理员、维修维护巡视员、__驻洪江市行政中心物业主管、__管理处代理主任等职务。

我竞聘__主任的优势有以下几点：

- 4、服从上级领导安排的各项工作，积极有效的认真完成，
- 5、和公司员工象亲兄弟、姐妹一样相处的很融洽；

__事业部管辖范围有__、银河电脑城、怀化市三中、金华家园、顺天花园五个点，存在点多范围广的特点，有居住物业、商业物业、学校物业，物业类型较多，其中三个点是对外物业，对管理要求一定要全面，协调各方面的关系至关重要。

如果我竞聘上__副经理，对今后的工作将采取以下措施：

- 1、根据各点的情况、合理安排各项工作、做好常规性服务。
- 2、建立业主诉求信息平台，使各点信息反馈及时，服务及时到位。
- 3、采取各种方式降低管理成本、确保收支平衡。延伸副业、强抓经济收入、确保完成经济指标任务。
- 4、加强员工制度学习、掌握员工思想动态、规范管理工作。
- 5、挖掘管理人才、培养骨干力量。
- 6、找出工作不足、采取措施、完善管理工作。

我相信通过公司全体员工的努力、不断开拓进取，通过更崭新的姿态、更全面的工作、更先进的管理、更优良的服务，____的发展会跟加壮大，武陵城的事业将更加辉煌。

总经理授权演讲稿篇三

首先非常感谢大家一直以来对企业的支持与帮助，你们辛苦了！感谢郑厂长就任期间对企业的辛苦付出，今天，由我来接任副总经理这个职位，我深知这个职位的重要性，它包含着大家对我的信任与期望！

我深知自己专业知识不够，管理经验、工作经验不足，尽管如此我还是会倾尽我所有，尽我所能，为企业的发展贡献我全部的力量与心血，我相信天道酬勤，勤能补拙，相信有付出必然会有收获。在接下来的工作中，我将虚心向大家学习，与大家一起共同努力，共同提高。我想，只要我们努力践行“安全、高效、求是、创新”的企业方针，努力扎实地工作，工作就一定会有成效。我坚信，在总经理的正确领导，有全体员工的不懈努力，我们的目标任务就可以完成，我们企业战略就会实现。

在座的各位很多都是我的长辈，在生活中我敬重你们，但在工作中，我将会严格按照企业的各项规章制度执行，不论是谁，我都会一视同仁，希望大家能够理解与支持。企业在过去近十年的时间内取得了不菲的业绩和效益，大家都在企业的管理中得到了长足的进步与提高，这些均离不开总经理的指导和全体员工的努力。同时，我希望大家能正视企业目前存在的管理人员责任心不强、制度执行不力、人员不稳定、安全隐患整改不到位、遇事推诿扯皮等诸多问题，这些问题制约了我们企业的发展。我将同大家一起共同来解决企业存在的问题，我希望在我们的共同努力下，企业能有一个新的起色。

在接任这个职位的同时，我感受到的'不仅仅是一份荣耀、一个职位、一份权利，更是一份沉重的担子，一份压力，一份责任。既然我选择了承担这份责任，我就将尽我所能，为了我们共同的事业而不懈努力和持续付出。

我现在能奉献的没有其他，只有用心、专注、辛劳和汗水。我知道我们面前的道路漫长而艰辛，但只要大家与我同甘共苦，团结一致，为了同一个目标，不懈的努力，我们的目的定能够达到!我们不仅仅是喊口号，而是踏踏实实的做事，为了把企业做得更好，为了让员工生活得更好，为了实现我们自身的价值，我相信，只要大家向着同一个目标前进，共同提高，群策群力，我们就一定能夺取这场胜利。最后我要说的是：我将铭记今天，我将忠实履行我的诺言!谢谢大家!

总经理授权演讲稿篇四

尊敬的各位领导，各位评委，同事们，大家好!首先，我对自己能工作在移动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。我叫刘**，现任**移动通信分公司财务部主任，中共党员，90年1月毕业于黑龙江省邮电学校财会专业中专;98年7月

毕业于黑龙江省电视大学财会专业大专;xx年1月毕业于黑龙江省行政管理学院财会专业本科;其间94年10月考取了助理会计师资格;xx年5月考取了会计师资格。 80年至83年10月旅大警备区小长山守备区司令部服兵役,任报务员上士;83年11月至87年8月**市邮电局电报科报务员;87年9月至90年1月黑龙江省邮电学校财会专业学习,任党支部书记兼班长;90年2月至95年4月**市邮电局计财科会计检查员;95年5月至98年11月**市邮电局财务检查室主任,助理会计师;98年11月至99年6月**市电信局审计室主任;99年7月至现在**移动通信分公司财务部主任。 在部队服役期间:多次受到连团嘉奖,并获得军旗前照像奖励一次,83年光荣加入中国共产党。 在黑龙江省邮电学校学习期间:担任党支部书记兼班长。我们班学习成绩在全学年名列前茅,而且在各项文体活动中也取得优异成绩,改变了以往财会班能文不能武的状况,我也曾多次被学校评为优秀班干部和优秀毕业生。 在**市邮电局期间:编写了区局会计培训教材(相当于区局会计制度),并认真讲课,培养了一大批财务人员,使区局的财务工作有了很大提高。 在**移动通信分公司财务部期间: 99年4月我被指定为**移动通信分公司财务负责人,参与同电信分营工作,我深深感到我的责任重大,依据分营文件据理力争,尽职尽责,避免了大量的资金损失,把住分营财务关;整章建制做了大量的基础工作,加强了财务管理力度[]xx年清理固定资产验收时荣获全省第二名,清理欠费和营业款上缴都受到了省公司财务部的奖励和好评,会计基础工作达标顺利通过验收;财务部连续三年被市公司评为先进集体,我也连续三年被评为先进个人;今天,我竞聘的职务**移动通信公司副总经理。

副总经理肩负着上传下达的重要使命,不仅仅要协助分公司总经理根据省公司的总体规划和目标任务,制定计划、方案并指导工作的有力实施。又要发扬团队精神,充分调动广大干部和员工积极性,与员工打成一片,及时了解员工的意见和建议,准确及时的向总经理反馈员工的呼声,坚持“上为领导分忧、下为群众服务”的原则,做好协调工作。 二、

副总经理职务涉及到公司的方方面面，关系到员工的切身利益。副总经理既是“忙家”、“杂家”，又是“管家”，因此，必须把为领导分忧和服务于员工群众的“中心”工作作为出发点和落脚点。把“参与政务”、“管理事务”、“搞好服务”三大职能统筹兼顾，合理安排，做到：调研围绕市场转，协调围绕领导转，服务围绕客户转，决策围绕信息转。从而使经营、网络各项工作目标更明确，重点更突出。做为负责网络建设与维护的副总经理，对内代表客户想法，对外代表公司技术形象，是展示公司网络实力和精神面貌的主要一员，副总经理工作效率的高低直接关系到整个公司运转速度的快慢，网络指标的完成与否经营的成败，因此副总经理除了具备较强的业务、网络管理、对报表分析等能力之外，还应该掌握一定的文字综合和策略制定等方面的基本知识，也就是说应该具备多方面的综合素质。之所以参加竞聘并不是因为看到有好的位置就盲目的参预，不为做官，只为做事，能在工作中全面的发挥自己，更好的为企业服务，实现自身的价值：一、多年的财务管理工作练就了廉洁、正派性格作风 我信奉诚实、正派的做人宗旨，能够与公司所有员工团结共事，具有良好的协调能力。多年的财务管理实践，使我具备了很强的财务管理能力和多年同公司领导配合工作的实际经验，熟悉国家财经法规和公司财经制度。并在实际财务工作中，养成了严格照章办事，讲依据、讲原则、讲正气，为人正派，廉洁自律的踏实作风，使我具备了作为一名企业管理者的基本素质。

能承担繁重而复杂的工作。自加入移动公司的那天起，我就立志把全部精力奉献给我所热爱的移动通信事业。工作起来不辞辛苦、不讲报酬、无私奉献。在财务部工作的近两年时间里，我与其他员工一同养成了严明的组织纪律性、吃苦耐劳的优良品质、雷厉风行的工作作风，这是干好副总经理工作所必须的基础。

日常工作中注重学习理论学习，具备一定的政策理论水平和信息扑捉能力，自信能够做好分公司总经理的助手和参谋，

摆正自己的位置，到位不越位，能够在工作中把握正确的发展方向，保持较高的政治敏锐性和对上级领导工作要求的落实能力，最好调动相关部门的积极性全面有力的执行领导工作要求。在长期的财务实践工作中培养了较好的组织协调能力和积累了一定的企业统筹管理工作经验。实践锻炼让我在管理思想、管理理念上有了一个大的飞跃，我懂得了怎样从大的方向去把握企业动作的脉搏，我明白了怎样才能用最有效的策略去击败最强大的对手，我知道了要在最关键时刻向领导提出最合理化的建议。

我思想比较活跃，接受新事物比较快，爱学习、爱思考、爱出新点子，工作中非常注意发挥主观能动性，有较强的创新意识和超前意识，这有利于开拓工作新局面，尤其适合在激烈市场竞争条件下的企业管理工作。

在**生活三十多年，对**地区政治、经济、文化、风土人情和各行各业深入了解，并建立了广泛密切的人际关系，尤其对邮政、网通、联通、电信、铁通等竞争对手及工商、税务等上级业务管理部门更加了解，能够做到知彼知己，百战不殆。

六、最重要的一点，我有强烈的进取心和永不服输的精神。

一个人如果没有追求，没有进取精神，时刻以追求高标准来鞭策、激励自己，那么，无论在工作上还是在事业上，都不会有大的作为。在这方面，我深有感触，自参加工作的那天起，我就给自己制定了一个目标，那就是：无论做什么工作，干，就要干好，就要做得比别人优秀，我相信自己的能力，我自信，经过努力，我一定能成功！

七、多年的财务工作，以及高臣总经理提出的“诚实为人，踏实做事”企训的鞭策下，使我早已形成了坦诚、直率的严谨办事作风，讲话不会拐弯抹角，有时候得罪人，这也形成了我在工作和生活中的一个弱点。以上诸多的实际情况决定

了我能够更快地进入副总经理的角色，大力的开展工作。

如果我能够竞争上**分公司副总经理这项工作，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。即由财务部主任的具体项目管理工作向组织领导者角色转变。既当指挥员，又要当好战斗员，与全体移动员工，思想上同心，目标上同向，行动上同步，事业上同干。发挥整体优势，创造一个良好的、积极的工作氛围。

二是实现思维方式的转变。从做财务部主任时的“领导交办，办就办好”的思维方式向“怎样去办，怎样才能办好”的主动寻求开拓工作新局面的思维方式转变，围绕市场经营和网络建设、维护的中心工作结合实际制订分管工作计划，有安排、有检查，保证各项工作落到实处，确保企业健康有益的开展。

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。再好的工作方案，如果不能得到很好的落实，也不会达到预期的效果。提高员工的执行能力，首先要以身垂范，将领导分配的工作首先细分，抓住重点，有计划、有步骤、有检查，面面俱到。另外要充分调动员工的工作积极性，关怀员工、做好员工之间紧密团结和配合的示范员和检查员，随时掌握工作的进展，各个环节是否协调一致，对开展得力的及时总结，推广经验，对落后的要及时提出有效的改进措施，有奖有罚，充分调动员工的工作热情。 二是抓好计划建设工作。根据**地型地貌的实际，要有计划，合理安排资源，把有限的建设资金用到最需要的地方，发挥最有效的作用。 哪里信号弱，哪里通信有障碍，就说明我们的网络建设还存在着不足，这个不足最快的

反应者就是用户，只有广泛的倾听用户的反馈才能够及时准确掌握网络上存在的弱点。如果我成功竞选上副总经理，第一步工作，我将在全市开展一次全面的用户调查和研究用户，主动了解用户对中国移动网络上的要求和呼声，在充分的调查研究的基础上，为网络建设决策的制订，各项投资方案的出台提供准确真实的依据。要与市场经营找好配合战，充分利用市场经营的营业和营销、大客户经理这个资源窗口，在他们中间长期开展“多说一句话”活动，要求每位营业员营销员和客户经理向每一位办理业务的客户主动询问其对我公司网络上的意见和建议，最大程度减少客户的不满情绪，为网络建设提供真实有效的依据，为经营工作力争达到客户普遍满意打下双重基础。三是抓好网络维护工作。效益是企业的生命，也是员工凝聚力的根本所在，网络好坏在一定程度上决定着经营工作开展是否能够处于优势，能否让更多的用户满意，对企业发展起着至关重要的作用。网络运营维护工作要做到重点突出、大胆尝试，要将维护工作渗透到日常工作的每一分钟，不能够等出现问题后再解决问题，必须做到预维护，将问题可能产生的原因分析透彻，针对每一个可能导致故障的原因要整理出具体的解决办法，并时时刻刻进行预检查，确保网络不出故障。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。”谢谢大家！

总经理授权演讲稿篇五

董事会给总经理授权委托书应当怎么写才合适呢?下面是本站小编精心整理的相关范文，希望能帮到你。

单位名称：

所在地址：

法定代表人姓名： 职务： 董事长

受委托人姓名： 性别：

身份证号码： 电话：

工作单位： 职务： 总经理

住 址：

1、在公司章程规定的范围内主持公司日常经营管理工作，组织实施董事会决议。

2、组织实施经公司股东会或董事会批准的年度经营计划和投资方案。制定公司的具体规章。

3、拟定公司内部管理机构设置方案，拟定公司基本管理制度，报董事会审议批准并执行。

4、提请董事会聘任或解聘公司副总经理、财务总监。决定聘

任或解聘除应由董事会决定聘任或解聘以外的负责管理人员。

5、根据公司相关规章制度，决定和签署合同金额总计在 万元以下(不含本数)的合同。但上述授权不包含任何形式、任何数额的对外投资(含股权投资)、担保、借款、贷款、房屋和/或土地租赁(含出租和承租)等合同的决定与签署。

上述授权外的合同决定与签署应报董事会审批或根据董事会的授权报董事长审批。

6、依据相关业务合同确定的对外付款金额在 万元以下(不含本数)的款项支付，由总经理和财务总监联签审批，其中，付款金额在 万元以下(不含本数)的款项支付总经理可授权分管副总经理、相应部门经理或副经理和财务总监联签审批。预算外的款项支付、费用开支必须报董事会审批或根据董事会的授权报董事长审批。

7、涉及受委托人的关联交易，受委托人无权决定，必须报董事会审批或根据董事会的授权报董事长审批。

8、与本授权委托书不冲突的公司章程以及规章制度规定的权限，但法律法规另有规定的除外。

9、受委托人应根据公司章程和本授权委托书规定，确定公司副总经理及以下人员的授权与权限，形成相应制度，确保公司的规范运营。

上述授权期限自有效期限20 年1月1日至20 年12月31日。

除本授权委托书另有规定的，未经董事会或董事长同意，受委托人不得再转授权。

委托单位：（公章） 受委托人（签字或盖章）：

董事长(签字或盖章):

委托单位董事(签字或盖章):

年 月 日

xx公司:

若有变动,我公司将以书面形式通知贵公司,如果我公司未及
时通知贵公司,所造成的一切经济责任和法律后果由我公司承
担!

特此申明!

授权有限期:200*年**月**日-200*年**月**日

户名:(电脑打印,不可手写)

帐号:(电脑打印,不可手写)

开户行:(电脑打印,不可手写)xx银行xx支行

公司名称:

法人代表签字:(亲笔签/私章)

20xx年xx月xx日

本人(单位)姓名(名称)(),身份证(营业执照)号码:z□因本
人(单位)有事务在身,特委托我朋友(单位)(姓名),身份证号
码,前往贵处办理(具体事项,必须写明)手续。在办理手续
时,受托人携带本人身份证件,和委托人的身份证复印件。
该委托书有效期限为十日(必须明确时限),自签署之日起。

委托人(单位)： 签字 联系电话：

受托人： 签字 联系电话：

签署日期□20xx年x月x日

总经理授权演讲稿篇六

1、担任总经理期间，我本人首先要做到“本本分分做人、扎扎实实做事”，力争一次把事做好。在工作中我将发挥班子的核心领导团队作用，做到分工明确，各尽其责，带领全体员工把各项工作做好。

2、在市场开发工作方面：在前任总经理刘建明先生的领导下，公司发展势态良好□20xx年下半年，公司的经营班子将继续以市场为导向，继续创新市场开发策略并进一步拓展市场开发渠道，力争年底中标合同额突破10亿元以上。

3、在工程技术管理方面：坚持以“现场保市场”，强化各项目对工程技术和工程质量的高标准、高要求以及施工法、作业指导书的规范应用，抓关键施工的新技术、新工艺、新材料的推广和应用，增强公司技术实力，在公路市场率先形成竞争优势。

4、在生产经营工作方面：以20xx年工作报告精神为指导，坚持以项目为中心，以质量和成本为主线，加强项目成本管理力度，尤其针对xx年下半年市场材料、水泥、燃油、石料大幅度上涨等不利因素给公司带来的经营风险，确定20xx年的工作重点是：加大精细管理力度，不断提高创利水平。目前时间已过半，截止5月底已完成计量产值2.43亿元，占年计划34.39%，下一步要抓住第三季度施工旺季，确保年底实现计量产值6亿元，力争突破8亿元。

5、面对公司跨越发展战略目标的实现，在今后的管理中要进一步加快人力资源的开发，加大对员工能力培训和人才的引进与培养，使公司的人才结构不断优化，使公司人力资源真正成为公司的优势资源。

6、继续加强项目基础管理，全面推进公司企业文化创新，强化团队执行力，提升项目形象力，使公司整体能力和素质得到进一步改善，以不断提升营造的品牌影响力和市场竞争力。

在公司良好的发展势头下，我们同时要保持清醒的头脑，不能轻视当前残酷激烈的市场环境，随时要有居安思危、如履薄冰的风险意识，要认识到我们还有很多管理方面的不足，与局各兄弟单位在一些方面还有差距，公司各项目之间管理水平还有差距。比如：公司内部操作层的培养，目前发展还很很成熟、不规范；外部操作层还要进一步整合。公司要实现有效扩张，必须整合发挥内外部的资源优势，还要不断总结积累经验、吸收教训，只有这样才能使公司得以长足发展。

总经理授权演讲稿篇七

新年好！

我们在经历了20__年的辉煌之后，又度过了20__不平凡的春秋。过去的一年，旅游市场跌荡起伏，给我们企业的、经营带来很大的变数。我们携手并肩，互相激励，共同努力，终于取得不俗的成果。我们在郑州新的公司，蓝图绘就、开始盈利。愿意和企业一起奋斗、成长的各位同仁，将在一个新的平台上继续创业的征程。

各位同仁：我们迎来了企业腾飞的曙光。事实证明，我们已经有能力实现我们多年的愿望——建设一个现代化的旅游企业集团，这是我们多年来共同奋斗、励精图治的结果，是对我们多年来相濡以沫、不离不弃的回报。企业是我们共同的大家庭，她承载着我们太多的憧憬、希望和幸福，我们应该

珍惜和爱护她。

企业的创立，离不开积极勤奋、风雨同路的创业伙伴；企业的发展，更需要新鲜血液的不断加盟。不同背景、不同经历、不同层次的人才荟萃，冲击碰撞、互相激励，才能成就一番事业。

我们的企业集团好像大家庭一样，以她广博的胸怀，接纳、包容了全国各省区的弟子包括境外的同胞。你们家境、品性不同，年龄、爱好不同，文化程度、社会历练、从业经验各异，但在企业中却扮演着不同的角色，你们都是企业的骄傲，都是企业的主人公。

企业大家庭又是一个学校，一座熔炉。我们通过宣传、培训、考核，通过学习、工作和锻炼，在工作中学习，在前进中成长。同时，企业提供给员工发展的平台、表演的舞台、客观公正的评价。我欣喜地看到，在我们企业从小到大的发展过程中，已经培养和造就了大批人才，他们在企业的各个岗位发挥着越来越重要的作用。

时常萦绕在我脑海的是在企业的发展过程中作出贡献的员工——这里没有职位高低之别，不分是指挥若定的高管、现场管理的中层还是勤勤恳恳、默默奉献的普通员工，只要他给我们企业作出过贡献，我们同样不会忘记。

企业的发展壮大，需要资金的积累和不断的投入。也许，员工朋友们的付出并不总是得到自己所满意的回报；但是，我们要相信，只要企业发展了，我们个人才能得到发展的空间。也许，员工朋友们从事的未必是自己最喜欢的工作；但是，我们要知道，企业是一个相互配合的有机整体。企业需要员工朋友们的敬业爱岗、无私奉献。

在此，我向为企业辛勤工作的全体同仁表示衷心的感谢和敬意！

我也代表企业向全体同仁的家属致以衷心的感谢和敬意!正是您们在后面的默默支持,使我们的员工无后顾之忧,努力工作、勇往直前!

我衷心期待全体同仁与我们企业共成长,期待全体同仁的家属对我们企业继续予以大力支持。作为大家庭中的一员,我想对你们说:公司的每一个员工都是公司宝贵的财富,你们的健康和安全,不仅维系着公司的兴衰,更关系到你们家庭的幸福。衷心希望每个员工在为企努力工作的同时,都能关注健康,珍惜生命,一同创造我们企业明日的辉煌,共同分享奋斗的成果。

愿每一员工在企业度过激情燃烧的岁月,在健康快乐中建功立业,与企业一道走向成功。

胜利的荣耀属于我们企业,属于企业的全体同仁。

值此新春佳节来临之际,送上我诚挚的问候和衷心的祝福,祝愿各位身体健康,工作顺利,事业有成,家庭幸福。

总经理授权演讲稿篇八

大家上午好!

我们不模仿别人,但我们要做别人的典范。在市场竞争中,能为其奋斗的人不管他是什么样的人都不会受阻拦。我将提供多种方法使大家有充分发挥自己才能的地方。我并不以此为满足,我并不依赖规章制度,反而更为依赖我们大家的爱公司如家的精神。只有这样才能面对各种不同类型的危机和困难。然而,尽管我们习惯于安逸的生活而不贯劳苦,但大家的勇气却来自天生而非训练所得,所以我们能够面对任何挑战。挑战在人生中比安逸会更加美妙和愉快。在挑战中,我们能够探求事物的真伪,认清真正的才智人士,我们从不向任何违背公司利益的人卑躬屈膝,以求安逸,我们要以公

司的利益为自己的利益，以公司的荣誉为自己的荣誉，公司的命运就是自己的命运。能够做到这样，我们的公司就会蒸蒸日上。

我们面临的挑战：就是使我们目前所经营的项目，能有效地开展起来，使我们公司在尽快的时间内，完成资金积累的过程，向着一个更高的目标发展和壮大迈进。

我们的事业：在目前每一个对我们发展有帮助的企业或个人，我们将继续保持与他们的联系，并重视我公司的产品质量和公司的信誉，以及不断扩大我们的经营范围和提高在市场的占有率，高新技术产品将继续其他的生命力和主导地位，成为我公司的先驱，其他系列产品将继续开发和发展，特别要注意资产收益的优化。很可能我们将从事现在尚未涉及的行业，在选择新的经营领域时，我希望所进入的一个市场必须有足够内在的增长潜力，保证这种进入的光辉的前景！

我们将孜孜不倦地去调查那些能给我们公司带来效益的产品和顾客，以及相匹配的服务！

我们的顾客：公司全体成员应注重我们公司的信誉和形象，不管在什么情况下都应该记住顾客永远是对的这个信条。迅速建立起客户服务平台，市场是我们生存的条件，也是我们活动的舞台，我们必须在这个舞台上赢得顾客的信赖并取得市场经营的成功！

我们的基准线：我的财务观点并不复杂，但要自始至终的实现财务目标。在目前和今后的市场中，仍需要大家的努力和责任感，去完成资产收益率的增长和公司的发展！

我所能奉献的没有其他，只有热血、辛劳、和汗水。我们面临着漫长而艰苦卓绝的道路，我将尽我所能，为了我们的事业，不懈的努力，要问我的目的是什么，那就是成功！你们肩负的是我们公司的未来！不管道路多么漫长，多么崎岖，

我们一定要夺取胜利，没有胜利我们就不能生存！我也希望大家都能认识到这一点，没有胜利一切将不再存在！此时此刻，我认为我有权要求所有的人都能以大局为重，团结一致，艰苦创业，同甘共苦，群策群力，为了一个共同的愿望，不懈的努力，我们的目的一定要达到，也一定能够达到！

过去已是历史，明天只是目标，而我们就更应该注意的是今天。

只有成功才是我们最好的装饰，我对任何事都会一视同仁，让我们尽自己的一切力量，努力完成我们正在或将要进行的工作，只要大家想着公司，公司就一定不会忘记大家！

谢谢大家！

总经理授权演讲稿篇九

首先非常感谢大家对我的信任，支持我就任常务副总这个职位，我深知这个位子的重要性，它包含着大家对我的信任与期望！

能够得到大家的信任是我的光荣，通信行业是一个技术含量比较高的行业，现在公司的领导及员工在公司总经理的带领下取得不菲的业绩和效益。在去年的经济危机中保持着稳健的发展步伐，这些离不开公司总经理的指导和公司全体员工的努力。今天我有幸站在这里接受这个职位我感到非常的荣幸，也非常感谢大家的支持与厚爱，你们的支持就是我最大的动力。

感到荣幸的同时我也感到了不小的压力，今天对于我来说是一个新的起点，一个新的挑战，一个新的机遇，我感觉自己现在像是一个考生，正面临着考题就是如何把公司发展的更好，让公司取得更大的业绩和效益，让大家得到更多的红利。或者说我现在就像一个等着接力的运动员，前面的领导

已经把蒸蒸日上的公司交到我的手里，我该怎样让公司在我这一棒跑的更快，发展的更好，这是对我的一种检阅，一种审视，一种挑战。我将在今后的工作中恪尽职守，踏踏实实，勤奋工作，毕全部精力以求不辱使命，我想，只有这样才能回报大家对我的信任和支持！

未来的时间，我将本文来源：公文严格遵照公司章程和公司发展目标，以广州电力通信工程施工和电力通信维护为基础，以外省电力市场及集抄业务为辅，抓住机会，加强企业内部管理建设，提高企业平台，完成今年计划目标，为下一步公司的发展打下坚实基础。我想和在坐的各位同仁一道，共同奋斗，努力把公司的各项工作做好，完成既定的各项工作指标，这就是我的职责，义务和使命之所在。

我深知自己的能力有限，水平不高，尽管如此我还是会倾尽我所有，尽我所能，为公司的发展贡献我全部的力量。我相信天道酬勤，勤能补拙，相信有付出必然会有收获。我想，只要我努力践行：“爱岗敬业、高效管理、拼搏进取、创新争雄”的企业精神，努力扎实地工作，工作就一定会有成效。我坚信，有公司总经理的正确领导有公司全体员工的不懈努力，我们的目标任务就可以完成，也一定可以完成。我希望在明年的这个时候，得到的掌声比现在更多，更热烈，因为你们的肯定就是给我最大的褒奖。

最后我要说的是：我将铭记今天，我将忠实履行我的诺言！

谢谢大家！

总经理授权演讲稿篇十

大家好！我叫xx□现任xx职务。首先感谢多年来各位领导和同事们对我的关心和鼓励，也感谢公司为我们提供这个干事业的平台。著名成功学大师卡耐基说过：“不要怕推销自己，只要你认为自己有才华，你就应认为自己有资格担任相应的职

务。”凭着这句话的鼓励，也凭着多年的通信工作经验，今天我满怀信心和激情走到演讲台上参加分公司副总经理的竞聘，我自信有能力挑起这份重担。下面我将分四部分进行演讲。

我今年xx岁，（是否党员□□xx职称□xx年x月从贵州省邮电校综合电信专业毕业，同年8月被分配到普安县邮电局工作□20xx年到xx分公司至今。

1、极强的综合管理能力。即较强的团队管理能力、全流程业务掌控能力、部门沟通协调能力，富于创新精神和广阔视野。

2、极强的专业知识及业务技能。

3、较高的沟通协调能力。即不仅要认清岗位间的层级关系，团结协作，还要善于分工协作，并勇于承担分管职能，尽职尽责。

4、较高的综合素质。该岗位是一个业绩追求很明确的岗位。因此，其从业者要具备强烈的业绩追求欲，要有明确的工作达成状态的意识、保持完成岗位目标的激情，并勇于承担创新工作成果的压力。

第一，我具有良好的综合素质。首先，我具备较高的政治素质。作为（我虽然不是）中共党员，（但）我一向认真学习党的政策，具有正确的荣辱观，并能够在实际工作中加以运用。

其次，我具有一定的职业素养。我做事坚持原则，生活作风正派，工作遵纪守法、吃苦耐劳，乐观向上、适应力强，勇于迎接新挑战，深受公司领导和同事们的信任。

再次，我具有较高的学习能力。参加工作以来，我一直勤学肯干，能虚心向老师傅们请教，先后参加了全省《移动通信》培训班及深圳中心公司zxj10程控交换机a级培训，尽量做到

让自己的所学的理论知识联系实际。通过持续学习，我的业务能力与知识水平得以不断提升，符合我分公司副总的素质需求。

第二，我有强烈的责任心和进取精神，有较强的工作能力。参加工作以来，我凭着高度的责任心和事业感，以及追求卓越的进取心，对工作兢兢业业，态度严谨细密，讲求高效。练就了较强的工作能力，造就了勇于承担责任、永不言放弃的坚强性格。xx年元月进入兴义xx公司后，我参与了g网五期工程、六期工程及c网工程一期、二期工程建设；使我的工作能力得到了极大的锻炼。尤其是任中国xx兴义分公司综合市场部经理，负责黔西南州市场营销管理工作以后，我凭借强烈的责任心和进取心，真抓实干，在任期间电信市场占有率达31.6%。cdma业务获得规模发展，成绩显著。xx年3月至今，我任中国xx兴义分公司集团客户部经理。xx年发展集团客户80个。xx年预计发展集团客户120个，期间，我还下大力气做好了警务新时空、农业新时空、计生新时空、工商新时空等行业应用重大项目。

第三，我具有较强的团队精神，以及较强的管理、组织协调能力。工作以来，多岗位多部门的锻炼，使我具有极强的团队精神，在普安县邮电局工作时，我就曾先后组织南山坡gsm基站的建设安装工作，中兴公司zxwll无线接入系统的安装调测工作，使我的团队精神和组织协调管理能力快速提升。进入xx公司，我先后担任过数据部主任兼数据业务中心主任兼经理助理。xx兴义分公司数据部负责人、分公司综合市场部经理以及分公司集团客户部经理等职务，更有效地提升了这一系列能力，并在实际管理过程中积累了大量的管理经验，在业务知识、管理水平、领导能力等方面有了全方位的提高。

第四、我熟悉现代营销理论和市场运营，有娴熟的营销经验。我热爱通信事业，多年来一直潜心扑在事业上，因而能全面把握通信行业市场动态、业务操作流程与技巧，不仅具有娴

熟的营销经验和出色的营销业务技能，对通信行业的整体市场营销策划、方案的筹划与实施，都有较深入的把握和研究。因此，我坚信，我一定能够胜任分公司副总的职位！

各位领导，如果我有幸竞聘成功，我将从以下几方面入手开展工作：

一是真诚讲团结，做好总经理的参谋助手。在今后的工作中摆正位置，我将当好配角和参谋，胸怀全局，服从领导，努力做到服务不欠位，主动不越位，服从不偏位，融洽不空位。在工作中和生活上平易近人，努力做到说真话，办实事，求实效。对同事多理解，多尊重，多情义；力争在服务中显示实力，在工作中形成动力，在创新中增强压力，在与人交往中凝聚合力。尤其注意那些与自己有不同看法的同志，团结他们一道工作。二是以“四个抓好”为切入点拓展市场。

1、积极抓好行业信息化，做好市场调研。为此，我要建立全面的信息收集制度，把握好市场动态，收集各类信息，建立客户档案。在深入调研、综合分析和对市场趋向进行科学准确预测的基础上，制定出xx年的市场营销方案与部门总体规划。通过做好客户业务潜在需要分析及竞争情况分析，提高经营分析水平，来打开局面、赢得市场。从而在xx年，确保公司产品向有效益的区域、有效益的客户、有效益的业务、有效益的竞争领域倾斜。

2、积极抓好营销，促进各项业务快速增长。强化分层营销和目标营销，确定分阶段的营销目标，大力扩张优良行业、优良业务的市场份额，增强市场敏感性，培植新的利润增长点。科学定位，大力拓展业务区域。准确进行市场定位、客户定位和时段定位。城市抓社区、抓企业，农村抓个体大户，千方百计拓展业务区域。

3、用心抓服务，促进竞争优势的形成。树立全新的服务理念，我们的所有工作都应始于客户需求，终于客户满意，一切服

务紧紧围绕客户需求开展，并致力于提供超越客户期望的产品。一切服务先于需求而动，以满意服务赢得客户。要遵循市场导向、客户导向的原则，把前台部门作为客户，将支撑前、服务用户贯穿于工作的始终，为客户提供最优的质量和最优的服务，巩固和提高分公司在各个细分市场特别是大客户市场的竞争力。

4、全力抓制度，促进规范化建设。制度是管理工作的基础，没有一套健全完善、行之有效的制度，严格的管理就是一句空话。我将把制度建设作为突破口来抓，建立健全各种管理制度、工作流程和业务表格，编制管理手册，把各项工作纳入制度化、程序化运作的轨道。同时，我将创新经营目标责任奖惩制度，变单一考核为全面考核，变阶段性检查为经常性检查，变模糊管理为目标管理，变定性评价为定量评价。加大奖励力度，使员工工作热情高涨，经营实绩节节攀升。

三是狠抓人员管理，促进务实作风的形成。公司业务的快速发展，离不开市场的供求量与营销人员的拓展能力。因而队伍建设非常关键。我上任后着力协调解决涉及员工切身利益的热点难点问题，为其创造良好的工作环境和条件，通过培训打造一支素质高、能力强、业务过硬的队伍，从而为高效开拓市场奠定团队优势。

尊敬的各位领导、各位评委，几分钟的演讲，并不能尽述我对作好今后工作的诸多设想，然而却足以表达我对事业的执著和对公司的热爱。我有激情，有胆识，有思想，有韧劲，更有一颗上进心。如果竞聘成功，我会在新的工作岗位上用行动诠释我今天的话语，以百倍的信心和努力，为事业的发展贡献自己的力量，向各位领导和评委交上一份满意的答卷！谢谢大家！