

2023年西餐经理演讲稿(模板10篇)

演讲属于现实活动范畴。它是演讲家通过对社会现实的判断和评价，直接向广大听众公开陈述自己主张和看法的现实活动。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。

西餐经理演讲稿篇一

大家好！

今天很高兴能站在这个讲台，接受大家的评判。首先要衷心感谢公司领导给我们提供了一个锻炼自己的机会、一次展示自我的平台，也衷心感谢大家对我的关心和信任。

我叫，现年xx岁，中共党员，本科学历。我竞聘的岗位是业务经理。今天能够有勇气站在这里毛遂自荐，是因为自身责任感的驱使，是自我事业心的激励，更是我们xx公司良好的干事环境和用人环境的鼓舞。

一、全面加强自身建设，适应新的形势发展。

俗话说”打铁需要自身硬“，我自己始终坚持学习，不断更新知识，不断为自己”充电“。

二、打造学习型组织，全面提升科室人员素质

面对市场经济日益激烈的竞争，我始终坚持把建设一支政治过硬、业务精通、作风扎实、的员工队伍作为主要任务来抓。xx年底我脱产作为钳工实习指导老师，在指导的同时，更多的是向老师傅们学习请教，给自己融会贯通再次提升的机会。并通过自己所学、所思，总结一些方式、方法，及时与

部门员工及科室人员分享、交流。此外，我经常组织全科人员学习党的方针政策、部门的各项制度和规定，领会精神，从细微处着手建立工作规范，明确分工，落实责任，进而实现工作的有序开展，通过学习，增强了全科人员的凝聚力和战斗力。作为新组合的运行三室包装块整体维修能力偏弱，人员相对最少。人员的配置上包装机修理工共有6人，出师时间不长的新手占到一半，1人员没有参与过设备调试和学习培训。如何以老带新，推进整体能力的提高，确保跟班日常工作优质、高效的完成。我在科室内部合理调配有限的人力资源，以部门推行的个人机组负责制为依托，充分搭建员工展示技能及智慧的平台，采取互帮互学、密切协作，共同提高的维修体制。遇到重、大、难问题，进行合议分析，快速处理问题。如”b1机组烟支挂烂问题的维修“、“”4#设备问题的专项维修“、“”10#小油散包问题的处理“”compas小油散包问题分析“、“”多组focke商标部分的专项维修“等等。在修理中，我室发挥集体智慧优势，合议分析，并对典型的事例进行讲解，通过锻炼，我室人员快速成长起来，维修技能得到较快的整体提升，我室整体钳工水平提升较快，多次在部门钳工测试中优于其它科室，特别在晋级钳工考试中表现突出，科室平均80.5分，比部门平均73分高出7.5分，并向工程室输送了两名人员。

三、着眼规范有序，进一步强化科室内部管理。

为能规范、优质、高效地服务生产，我重点抓了以下几方面工作。一是实行了目标管理责任制。我根据各项工作的特点，本着能量化就量化、不能量化就具体的方针，明确了工作目标和工作任务。工作做到定期汇报，年终实施考评，调动了全科人员的工作积极性。二是健全了工作机制。(1)高效运转机制。按照”人员少而精、工作简而明、管理严而实“的要求，岗位人员精选慎配，工作职责理顺关系，大大提高了工作效率。(2)严格监督机制。科室领导定期不定期抽查工作，凡未按时间、未按程序、未按标准完成任务的，科务会通报

批评。(3)奖惩激励机制。在公开、公平、公正的原则下对全科室工作人员进行考核，并将考核结果与年度评优评先结合起来，对完成任务的给予通报表扬，对完不成任务的给予批评，并不得参加评优活动。这些措施大大提高了科室人员的工作积极性、主动性和创造性。

四、完善规章制度，促进科室工作规范化。

为进一步提高工作水平和工作效率，我始终坚持按规矩办事、按章理事，先后制定了《办公室工作制度》、《考勤制等8项制度，为各项工作的开展提供了有力的制度保障。为了突破机型专一维修及个体单独维修带来的思维局限，避免对设备故障的分析判断走入误区而导致较长时间的无效修理，我结合部门倡导了精细化、规范维修制度。实现了维修技能的整体提升和技术资源的优势互补，逐步推进规范化维修工作的开展。在科室内合理组织人员通丝管保生产、查泄漏降能耗、查缺补漏装缺件保车间现场和设备管理的规范统一，适时督促科室人员填写设备动态运行管理记录，推动设备管理工作，取得了较好的成效，在多次检查中都取得较好成绩。

西餐经理演讲稿篇二

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，外语和计副

经理竞聘书计算机水平较高，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产业。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！

西餐经理演讲稿篇三

大家好！

记得有人说过：“人最大的不足不在于看不到自身的不足，而在于看不到自身巨大的潜能，80%的人只发挥了个人能力的20%”，很早的时候我就知道这句话。这么多年来，无论从事什么工作，无论遇到怎样的挑战，我都深深的相信自己。今天我站在这里参加人力资源部副经理的竞聘，也是凭借着这个信念。我自信我有能力承担这一重任。

我叫，今年**岁，现在在**部门工作，其主要职责是：负责制定工资计划、工资津贴标准、劳资统计和领导绩效工资考核等工作。我85年中专毕业，94年自学大专毕业□xx年中央党校本科毕业，87年至89年参加省政府扶贫工作队，曾在农村乡政府担任团委书记和县某局担任局长助理，并被聘为。

我从小受过良好的教育，养成了乐于助人、严谨朴实、严于律己、诚信为本的优良品质。参加工作以来，我始终牢记自己的党员身份，并注意学习党的一系列路线、方针和政策。在工作生活中，我始终严格要求自己，办事讲求原则、立场坚定、实事求是，并在思想上和行动上同党中央保持高度一致。

毕业后，我先后从事过多种工作，并长期从事劳资工作，这些工作，不仅锻炼了我较强沟通、协调能力，积累了丰富的的工作经验，使我在独立处理事情能力方面得到锤炼，同时也使我对公司内人事管理工作的有了较深的认识和了解。我熟悉人力资源相关法律及政策，对劳动合同，劳动仲裁争议等处理有明显优势。这些都有利于我尽快进入角色，并顺利开展工作。

在实际的工作中，我谦虚上进，在勤奋工作之余不忘完善和提升自己，并在中专毕业后，先后取得大专、本科学历。在以往的工作中，也表现出了我思想解放和超前的创新意识。工作中，我喜欢不走寻常路，创造性的解决问题，我曾多次提出新想法、新思路，并多次受到领导的好评。这些，都为我以后能够站在一个比较全面的角度度做好我公司的人事工作，打下了坚实的基础。

十几年的基层工作经历，练就了我艰苦奋斗、扎实高效的工作作风。无论什么工作，不干则已，要干就要干到底，坚持下去。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。我富有强烈的事业心和责任感，工作严谨细密、一丝不苟、高效快捷、讲求效率。这些年的工作经历，使我养成了不怕吃苦、迎难而上、甘愿奉献的品质，造就了勇于承担责任，永远不言放弃的坚强性格。所有这些，都为做好人力资源部副职的工作奠定了坚实的基础。

西餐经理演讲稿篇四

**县长、杨书记、各位来宾早上好，欢迎大家前来参加开富公司的开业仪式。

顺利开业，在此、我向各位领导表示衷心的感谢。

下面我把开富公司的现状和未来发展的一些打算向各位领导作一汇报。

四川隆昌开富工艺品有限公司由本人筹建。注册资本金100万元，项目总投资100万元。该项目拟使用员工400多人，年生产规模达1500万元。

本人曾经在著名草编之乡，山东莱州工艺品企业长期担任管理工作，掌握了草柳编织的全套操作流程，并与国内外客户建立了相当好业务关系，因此，完全可以把山东鹏翔工艺品有限公司的成功经验，熟练运用在隆昌的创业活动中，为推动隆昌的草柳编织产业化作出突出贡献。

基于以上分析，为满足不断增长的市场需求，提高工艺品的供货能力，增强与市场繁荣的同步，取得规模效益，降低成本，带动隆昌草柳编织产业发展，立志回乡创立，带领家乡人民共同致富，故成立四川隆昌开富工艺品有限公司。

开富工艺品有限公司主要利用农副产品废弃物麦秆、玉米皮、草席、藤条编制箱包、鞋工艺品，主要产品有蒲草鞋，蒲草保健鞋，蒲草按摩鞋，香蒲草鞋，高档草鞋，草编包(有大量外贸尾单)、草编工艺品坐箱，橱柜，提篮、草编帽子、地毯、草编坐垫、草编洗衣筐、草编宠物窝、门帘等。材料采用天然绿色植物精心编制而成，体现环保主题，主要外销为主，内销为辅。

开富工艺品有限公司的质量和服務承諾：產品實行終身負責，

服务质量全方位跟踪，“质量第一，用户至上”是我们永恒的主题，“人无我有，人有我优”是企业发展的宗旨，用户满意是我们追求目标。四川隆昌开富工艺品有限公司将以一流企业管理，一流的产品质量，一流的服务方式来赢得用户，取得市场，四川隆昌开富工艺品有限公司员工将在社会各界人士、新老客户的大力支持下创造辉煌。

工艺品，手工艺的产品，即通过手工将原料或半成品加工而成的产品，是对一组价值艺术品的总称。它包括的种类很多，有漆器，陶器，瓷器，民间工艺，木雕工艺品，桦树皮工艺品，麦秸工艺品，石湾公仔等。工艺品来源与生活，却又创造了高于生活的价值。它是人民智慧的结晶，充分体现了人类的创造性和艺术性，是人类的无价之宝。

工艺品一直是中国的传统出口产品，制作精美且成本低，能迎合潮流，所以在欧美一直有广阔市常中国工艺品内容丰富多彩，生动有趣，价格低廉，这是为什么那么多老外钟爱于工艺品的原因，发展前景是非常可观。

乡村农民利用农闲时间，以蒲草、芦苇、麦秆、高粱秆、玉米皮等作原料，手工编结蒲窝(鞋)、门帘、蒲团(座垫)、斗笠、席子等。多系自编自用，或在就近集市交易，通过规模生产，组织出口，是广大农民发家自富，奔小康的有效途径之一。

黑龙江绥棱县上集镇日月新草柳编织专业合作社，发展社员2400多人，年加工产品300余万件，年创产值500多万元，社员年可增收6000多元。今年6月，日月新草柳编织合作社被黑龙江省妇联和省供销合作社授予“巾帼专业合作社示范基地”称号。

西餐经理演讲稿篇五

大家好！

首先，我谨代表xx有限公司□xx国际珠宝及xx珠宝有限公司向到会的嘉宾表示热烈的欢迎，同时，向全体员工及留守全国各地的公司员工表示最亲切的问候，及对大家一年来为公司的努力工作和辛劳付出表示感谢。

本来公司写字楼给我准备了一篇文采飞扬的讲话稿，但是我感觉，那并不足以表达我的内心，作为公司的创始人及主要领导，那么多年一路走来，心中实在有太多的感慨，此时此刻，请允许我用自己的方式与大家沟通。

过去一年，是我创业以来感觉最艰难的一年，公司在零售业务上销售额回落，多家新店扩张出师不利，批发业务也有所回落。在xx投资方面虽然获得不错的回报，但是总体运营上，我对自己的决策失误感到非常痛心。每天晚上，当我反省这些错误，我的内心便深受煎熬，无法入眠。

但是，如果你们问我，我失去信心吗？那么，我告诉大家，我从来没有丢掉过信心！恰恰相反，我深信，正是我们所经历的一切磨难，让我们学会如何变得更加坚强，正是我们不断试错的过程，让我们学会了怎样才不会出错。正是我们经历的失败，让我们学会了将来如何更成功。

从我xx岁写出自己的第一个xx年计划以来，我经历了无数次的失败，做了无数次错误的决定，但是，我自豪的告诉大家，我们做对了一件事。那就是，我们从每一次经历中学会自强不息，坚忍不拔，我们努力的把xx国际从当初的一个想法，变成了现在销售额上xx的公司。

所以，虽然经历xx危机，只要我们的信心还在，我们的团结还在，我们为社会提供优质产品及服务的理念还在，我们就没有理由不相信，我们的明天会更美好。

西餐经理演讲稿篇六

你们好！

这次竞聘对我来说不仅是一个展示自我的舞台，更是一次锻炼、学习、提高的机会，相信这次竞聘将是我未来人生中的一大转折，我叫小王，大专学历，毕业后应聘进入中国移动金昌分公司，在营业厅做营业员，在营销四部任业务经理，至今在集团大客户工作。在这八年里我感受到移动大家庭的温暖，在这里学会了如何成为一名合格的客户经理，也在为客户服务的过程中实现了自我价值，我为能成为一名合格的移动人而自豪。

我这次竞聘的岗位是高级客户经理。

我对高级客户经理的理解是：客户经理作为公司的代表，担负着公司与客户之间的联系，承担着多方面的职责，客户经理必须具备良好的思想道德素质和专业素质。

良好的思想道德素质首先要热爱企业，忠于企业；对待客户要主动热情，对于用户提出的问题要耐心解答，不能欺诈客户，更不能以不正当的手段或方式欺骗客户。其次，要树立沟通从心开始的服务理念，以追求客户满意服务为服务宗旨，培育自己吃苦耐劳、团结合作、乐于奉献的企业精神；在具体工作中，要真心实意为客户着想，全力以赴为大客户服务；要遵守企业各项规章制度和劳动纪律；对自己的工作具有自豪感，有敬业的精神，有为公司和客户负责的责任感；通过恪守道德，塑造客户经理的自我形象，探索大客户服务工作规律，创造高效能的工作业绩。

客户经理与客户打交道，除了具备一定的思想理论基础和文化素养，最主要的是精通移动业务，具有丰富的移动通信营销和服务技能，即专业素质。

练掌握各类品牌的资费情况，精通基本业务及新业务的使用方法，了解销售渠道及促销方式，熟知各业务的办理流程等。三要熟悉大客户市场，大客户市场是客户经理服务的基本舞台，了解其运行的基本原理和总体状况，是客户经理获得成功的重要条件。这主要包括现有大客户的情况、潜在大客户的情况、市场环境、市场占有率、竞争对手的情况等所有市场中关于大客户方面的知识。四要具有一定的市场营销知识，客户经理作为公司大客户营销与服务工作主要提供者，就必须了解市场营销知识，树立正确的市场营销服务观念，使客户真正享受到移动通信产生的有益效用，积极促使公司完成发展目标和发展战略。五要具有一定的法律知识，尤其是电信法、消费者权益保护法等是客户经理必须掌握的知识。

这次演讲我虽然没有什么豪言壮语，但我相信有在座的各位领导、各位同事的帮助、支持和配合，我有信心、有能力出色地做好这项工作，当好一名称职的客户经理。坦诚地说，我关注竞聘结果，渴望参与成功。但我更重视参与的过程，因为对于我来说，参与的过程有时可能比结果更为重要。我想无论竞聘成功与否，都不会改变我对事业的执着。我爱这平凡的工作，而它确是不平凡的事业。

以上是我的竞聘演讲，谢谢大家。

西餐经理演讲稿篇七

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，她承载着我們太多的憧憬、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。

西餐经理演讲稿篇八

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才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！

西餐经理演讲稿篇九

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!

西餐经理演讲稿篇十

上午好，今日在这里我把我的情况向各位汇报一下，电力服务公司经理的竞聘演讲稿。我叫***，1960年8月出生，高中文化，1979年12月参加工作，先后在过安装班、城管所、变电站工作，现任电力服务公司副经理。

今日来参加服务公司经理竞聘，主要理由是想通过这次竞聘组建新的服务公司领导班子，把服务公司做大做强。在当今时代，发展才是硬道理。如何发展就是摆在我们目前的主要任务。要使我们的企业能够在当今的时代有所发展，我们必须要从以下几个方面入手。

“三分技术，七分管理”，首先就是要转变经营思想，建立新的管理制度。系统的建立一套适应公司实际需要的，行之有效的管理制度，对各部门、各个环节进行规范化的管理。做到有制度可依，有标准可照，行为有准则。只有规范化的管理，我们才能够在竞争中立足，只有站稳脚跟才谈得到效益。

作为企业，安全生产工作的好坏直接影响着企业的经济效益和发展，强调安全生产的重要性，增强员工的安全意识。把安全生产责任制落到个人，使员工做到各负其责，竞聘演讲稿《电力服务公司经理的竞聘演讲稿》。

再好的管理制度，离开了人也就毫无意义。因此，抓好员工的思想教育就显得尤为重要。作为一个管理者，做好员工的思想工作是一门基本功，要学会与人交流与人勾通，了解每个员工的思想动态，找出有代表性的问题及时加以解决。让各位统一认识，心往一处想劲往一处使。

提高员工的素质，是企业能否在社会竞争中立足的根本。没有文化的军队是愚蠢的军队，愚蠢的军队是打不胜仗的。下大力气抓好员工的文化培训学习和技术培训学习，将是我们的下一步的重点工作。我们现在的经营再也不能向过去那样一锤子一锤子的去干了，我们也要学会搞多种经营，扩大扩宽我们的经营范围，到社会上去找效益，最终达到做大做强我们企业的目的。

感谢各位给我这个机会，让我在这里把我的经营思路说出来。对于这次竞聘，我的观点是重在参与，只要我参与了，我努力了，我就无愧于信任我的领导和同事们。至于是否能够竞聘上显得不是很重要，如果能够竞聘上去，我将把我的全部精力投入到管理工作中去，实践自己的竞岗诺言；如果竞争不上，我也一样服从公司领导的安排，在新的岗位上好好的工作。

谢谢各位！