

# 2023年经营演讲稿 经营竞聘演讲稿(精选8篇)

演讲作为人类一种社会实践活动，它必须具备以下几个条件：演讲者、听众、沟通二者的媒介以及时间、环境。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下面是小编为大家整理的优秀演讲稿模板范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 经营演讲稿篇一

尊敬的领导、同事们：

上午好，首先，向在座的、多年来给予我关心、鼓励和支持的领导和同事表示衷心的感谢！

我竞聘的岗位是生产经营部副主任。

首先，我作个简单的自我介绍：（……做简单的自我介绍）

（一）（……给以前做过的工作简单的介绍下，主要是介绍在工作中学习到了什么）。

以上是我简要的工作经历。

（一）物资管理工作：我们要在总结一期经验、教训的基础上抓住主要问题和难点。我认为，现在二期农网改造物资招标投标工作已走上了正轨，只要我们坚持“公平、公正、公开”的原则，按照《招标投标法》以及相关的规定严格执行，按程序办事，加强监督，不会有大的问题。最大的难题在于如何将物资库存控制好，不能造成浪费。一期物资库存比较大的原因有县公司的，也有区公司的。今后要有针对性的采取措施，属于县公司原因的要加强管理、加大检查力度，属

于区公司原因的我们要完善相应制度，严格执行，坚决杜绝一期类似的失误和不够严密的做法，同时，要引入现代化的管理手段，编制物资管理软件，及时核对帐物，定期报告调拨情况，提交月报表，深入分析，及时发现问题并采取有力措施消除，使物资招标和调拨工作能够井然有序地进行，确保农网改造结束时物资库存控制在工程允许的范围内，并力争将库存减到最小，消除物资过剩。

（二）生产经营管理工作：这项工作包含的内容比较广，作为区公司，一方面要通过制订目标责任制来加强对所属公司的管理，年头制订目标，年末考核，敦促所属公司完成供电量，控制好综合网损率，提高售电收入，降低供电成本，清缴被拖欠的电费，按时上报月度、年度报表。另一方面，就是要指导各所属公司搞好经营，积极想办法改善各所属公司的内部和外部环境，争取有利的政策。因为，我们这个公司是由×个所属公司组成的，他们是构筑公司事业大厦的基石，是把区公司做大、做强的根本，如果他们过得不好，我们也不会好过；如果他们一个接一个的出现亏损，区公司做大、做强就只能是一句空话。

所以，我们必须把他们放在非常重要的位置，想他们所想，急他们所急，他们的事就是区公司的事。比如说，在电价方面，我们就大有可为。最近，一些县出现了乱提小水电上网电价和过分压低高耗能用电企业销售电价的情况，我们马上向自治区物价局反映，同时下文制止县里的错误做法，目前已取得了成效。在我们的努力下，自治区物价局最近连续下发文件，专门针对我们所属公司最关心的小水电上网电价、销售电价、趸售电价等方面存在的问题做了进一步的说明，出台的政策都是有利于所属公司的。我们可以专门邀请区物价局的同志到我们的所属公司开展调研活动，在熟悉、了解情况后，将会出台一系列对我们更为有利的电价政策。

另外，我们还可以在更大的范围召开所属公司的电价专题会议，邀请区物价局的领导到会指导，一方面，所属公司间可

以互相学习、交流经验，另一方面区物价局有机会听取我们在电价上遇到的问题和建议。据了解，物价局的同志是很欢迎这种方式的，因为多掌握基层情况更便于他们开展工作。以往的事实证明这样往往能够较快地解决问题。现在，经过我们的大量工作，一直困扰所属公司的趸售电价和销售电价差价（也就是批发和零售的差价）过小的问题，将在最近得到解决。目前正在做方案，估计文件的出台应该在十月左右，因为还需要自治区政府的批复才能下文，需要一点时间。

所以，在电价工作上，我们还是有很大的活动空间的，这样，争取得好的政策出台后，我们的所属公司在买进电时可以便宜一点，卖出电时至少保持现有水平甚至会高一点，利润空间就变大了，那么，所属公司的收入增加了，经营情况变好了，日子好过了，区公司的发展壮大就有了保证，我们的事业才能蒸蒸日上。所以，为所属公司营造一个良好的外部政策环境，是我们必须非常重视、并且要在今后投入相当精力来做好的工作。这样，我们的公司才有凝聚力，才有向前发展的动力，才能实现把公司做大做强的目标。

（三）安全生产管理工作：安全工作是可以产生很大经济效益和社会效益的，这一点我们必须清楚。我们必须非常重视安全生产工作。

这项工作作为区公司来讲，主要是抓好两方面的工作。一方面是建立、健全各种安全规程规范、规章制度，另一方面是健全和完善所属公司的三级安全监察网络。

## 经营演讲稿篇二

尊敬的各位领导、同事大家好：

现任旧宫店财务副店长一职，首先感谢各位领导提供给我再一次展示自我的机会，经过在公司两年多的工作和学习，我对大中连锁经营的模式有了更加深入的了解，也感悟到了很

多，在大中这个大家庭中，领导的帮助，团队的氛围，使我有机会学习并提高自身素质，以及连锁店的综合管理能力。

如果我是一名店长，我认为我的个人优势在于：热爱本职工作，有较强的学习和适应能力，理解能力强，组织能力精，沟通能力好。当然我也有不足的方面，例如：经验不足，所以我还要多多的向各位同仁学习，但我也具备了店长的基本素质：我爱岗敬业，工作踏踏实实、一丝不苟、不弄虚作假，每次遇到困境和难处我总是自我效验，从不怨天尤人，同时也具备了店长应具备的才能，我有严于律己、诚信为本的优良品质，我信奉诚实待人、严于律己的处世之道。

我曾经在多个门店工作过，既要维护高层的权威，又要同店长、经理、管帐和员工相处融洽。正因为我有良好的人格魅力和做人宗旨，与共事的同仁们建立了深厚的感情，到旧宫店工作以来我在日常生活和工作中，不断加强个人修养和专业知识的磨砺，以勤勤恳恳做事为信条严格要求自己。

为了我所在门店的正常发展，我想公司能做到有法可依，我定会做到有法必依，执法必严，违法必纠，我会在第一时间理解好公司所下达的各项指令，以最快的速度下达到店内各部门，并督促各部门渐渐落实到位且不能形式化，要具体落实到每个人、每个点，让部门连成一条线，门店组成一个网，公司展开一个面，也就是说让点连起来成线，线组起来成网，网叠起来成面。我想也只有面扑开了，公司才能更快的发展，更加的强大。

另外我认为做为一名店长不只是需要理解上级下达任务的目标是什么，更重要的是如何达到这一目标，所以我的做法就是坚持做到“五要”，为今后执行公司的任务打下良好的基础，其中“五要”是指：

- 1、要沟通：经常与我店周边地区并且与店内经营相关的地方政府及相关部门沟通“如：城管、派出所及我店所在的物业

部门”，为今后我店在店外搞各种促销活动需要帮助时创造良好的条件。

2、要务实：即是眼睛向下看，从小事踏踏实实做起，为今后的工作打下良好的基矗

3、要交流：经常与各部门经理、员工及促销交流，了解店内及店外自己所不知道并且与店内正常销售息息相关的情况，真正做到取他人之长，避己之短。

4、要了解：即任何未曾经历过的事情一定要了解这件事的过程与结果，真正了解了才会把这件事做的更加完美，所以对于工作当中所遇到的任何问题我都要了解这件事的过程与结果，分析利弊才能实施。

5、要总结：总结过往经验，将未曾做好的事情吸取教训，已经成功的事情寻找实施时的不足，把这些经验投入到以后的工作中去。

除上述几点以外我认为以下两点也非常重要。

## 一、店面行政管理

店内日常小事常抓不懈，才能为店面经营管理奠定良好的基础，所以店面行政管理应放在首位。

1. 建立逐级管理制度，岗位职责分工细化，自上而下。使工作事事有人管，件件能落实，防止死角现象的出现。

2. 注重店内人员的培训工作，培养员工、销售人员的集体荣誉感和主人翁意识，以店为荣，让每位员工、销售人员充分发挥各自的潜能，使之具有爱岗敬业、服务热情周到、懂业务、会管理的高素质人才。

3. 建立分明的奖惩制度，以激励和约束员工、销售人员的工作，使全店成为一支团结协作的集体，在竞争中立于不败之地。
4. 利用各种合理的、能够利用的条件，创造、布置良好的店面环境，树立良好的商业形象，尽最大努力使顾客在布局合理、宽松、优美、整洁的环境中享受购物的乐趣。
5. 以“为您服务我最佳”为宗旨，在提高人员服务水平，加强服务意识教育的同时，注重员工、销售人员的言、谈、举止等综合素质的提高，更好的全心全意为顾客着想，减少投诉。
6. 重视安全保卫工作，防火、防盗，将危险隐患消灭在萌芽之中，杜绝因此给公司带来不必要的损失。
7. 创造良好的外围环境，协调好与政府部门的合作关系，以减少不必要的麻烦。

## 经营演讲稿篇三

尊敬的领导、同事们：

上午好，首先，向在座的、多年来给予我关心、鼓励和支持的领导和同事表示衷心的感谢！

我竞聘的岗位是生产经营部副主任。

首先，我作个简单的自我介绍：（……做简单的自我介绍）

二、历年主要工作简介。

（一）（……给以前做过的工作简单的介绍下，主要是介绍在工作中学习到了什么）。以上是我简要的工作经历。

三、下面我主要谈谈对生产经营部今后几项主要工作的一些思路：

（一）物资管理工作：我们要在总结一期经验、教训的基础上抓住主要问题和难点。我认为，现在二期农网改造物资招标投标工作已走上了正轨，只要我们坚持“公平、公正、公开”的原则，按照《招标投标法》以及相关的规定严格执行，按程序办事，加强监督，不会有大的问题。最大的难题在于如何将物资库存控制好，不能造成浪费。一期物资库存比较大的原因有县公司的，也有区公司的。今后要有针对性的采取措施，属于县公司原因的要加强管理、加大检查力度，属于区公司原因的我们要完善相应制度，严格执行，坚决杜绝一期类似的失误和不够严密的做法，同时，要引入现代化的管理手段，编制物资管理软件，及时核对帐物，定期报告调拨情况，提交月报表，深入分析，及时发现问题并采取有力措施消除，使物资招标和调拨工作能够井然有序地进行，确保农网改造结束时物资库存控制在工程允许的范围內，并力争将库存减到最小，消除物资过剩。

（二）生产经营管理工作：这项工作包含的内容比较广，作为区公司，一方面要通过制订目标责任制来加强对所属公司的管理，年头制订目标，年末考核，敦促所属公司完成供电量，控制好综合网损率，提高售电收入，降低供电成本，清缴被拖欠的电费，按时上报月度、年度报表。另一方面，就是要指导各所属公司搞好经营，积极想办法改善各所属公司的内部和外部环境，争取有利的政策。因为，我们这个公司是由×个所属公司组成的，他们是构筑公司事业大厦的基石，是把区公司做大、做强的根本，如果他们过得不好，我们也不会好过；如果他们一个接一个的出现亏损，区公司做大、做强就只能是一句空话。

可为。最近，一些县出现了乱提小水电上网电价和过分压低高耗能用电企业销售电价的情况，我们马上向自治区物价局反映，同时下文制止县里的错误做法，目前已取得了成效。

在我们的努力下，自治区物价局最近连续下发文件，专门针对我们所属公司最关心的小水电上网电价、销售电价、趸售电价等方面存在的问题做了进一步的说明，出台的政策都是有利的。我们可以专门邀请区物价局的同志到我们的所属公司开展调研活动，在熟悉、了解情况后，将会出台一系列对我们更为有利的电价政策。另外，我们还可以在更大的范围召开所属公司的电价专题会议，邀请区物价局的领导到会指导，一方面，所属公司间可以互相学习、交流经验，另一方面区物价局有机会听取我们在电价上遇到的问题和建议。据了解，物价局的同志是很欢迎这种方式的，因为多掌握基层情况更便于他们开展工作。以往的事实证明这样往往能够较快地解决问题。现在，经过我们的大量工作，一直困扰所属公司的趸售电价和销售电价差价（也就是批发和零售的差价）过小的问题，将在最近得到解决。目前正在做方案，估计文件的出台应该在十月左右，因为还需要自治区政府的批复才能下文，需要一点时间。所以，在电价工作上，我们还是有很大活动空间的，这样，争取得好的政策出台后，我们的所属公司在买进电时可以便宜一点，卖出电时至少保持现有水平甚至会高一点，利润空间就变大了，那么，所属公司的收入增加了，经营情况变好了，日子好过了，区公司的发展壮大就有了保证，我们的事业才能蒸蒸日上。所以，为所属公司营造一个良好的外部政策环境，是我们必须非常重视、并且要在今后投入相当精力来做好的工作。这样，我们的公司才有凝聚力，才有向前发展的动力，才能实现把公司做大做强的目标。

（三）安全生产管理工作：安全工作是可以产生很大经济效益和社会效益的，这一点我们必须清楚。我们必须非常重视安全生产工作。

这项工作作为区公司来讲，主要是抓好两方面的工作。一方面是建立、健全各种安全规程规范、规章制度，另一方面是健全和完善所属公司的三级安全监察网络。



首先，制度方面，我们要建立全公司的安全生产工作制度和奖惩制度，在制度中要强调安全责任的领导负责制，同时层层分解、落实责任到人，出了事故，要“四不放过”，相关责任人都要受到相应的处罚，目的是要切实提高每一位员工的安全意识和安全责任心（尤其是一线的员工），使他们在工作中始终把安全放在第一位，真正完成从“要我安全”到“我要安全”，再到“我懂安全”的深层次转变，消除人为事故隐患，避免安全事故的发生。

，方便区公司与所属公司的安全信息沟通，确保下情上传，防止出现瞒报、错报和漏报现象。

最后，我想说一点希望：多年来的共同工作，在座的领导和同事们对我的为人和工作能力应该是很了解的，我的工作表现大家也是有目共睹的，在过去的×年里，在领导的关怀下，在同事们的支持和无私帮助下，我的工作取得了一定的成绩，经过多年工作实践的锻炼，我已经具备了担任公司生产经营部副主任职务所需的协调组织、分析决策和解决问题的综合能力，以及相应的理论政策水平和业务知识。同时，从××改造开始以来，我一直在生产经营部工作，对部里的各项工作非常熟悉，许多工作是自己亲手干出来的，工作上的体会、经验和教训都牢记在心上，非常清楚问题所在以及今后的工作重点和方向。所以，我相信我完全可以胜任生产经营部副主任的职务，我希望今天在座的领导和同事们能够继续支持我，投我赞成票。

如果我成功当选，我一定会更加努力，在新的岗位上，尽自己最大的能力为公司的发展做出自己的贡献，以突出的工作成绩来回大家对我的信任。但是，如果失败了，我也决不屈服，我还要继续争取，端正工作态度，寻找差距，在今后的工作中继续加倍干好。

## 经营演讲稿篇四

尊敬的评委，亲爱的同事们：

大家好！

我是来自呼叫中心的田××，今天很高兴能站在这里竞聘，竞聘经营部经理精彩演讲稿。下面我将从以下四个方面展开这次竞聘演讲。

一、我毕业于××大学，0×年7月到0×年3月，在经营部门有过8个月的一线工作经验，0×年3月底加入品管部呼叫中心至今。0×年3月参加公司第47届储干，取得第十名的成绩。加入呼叫中心以来，通过十个创新。工作中的我是认真高效，生活中的我是活泼开朗。

二、这样的一个我，今天站在这里的目的只有一个，希望成为德邦经理人。

三、大家肯定会问，你凭什么能够成为德邦经理人呢？下面我将从以下三点阐述我的优势，让大家对我有更进一步的认识。

1、强的沟通能力。大家知道，呼叫中心是一个整天于客户打交道的`部门。每天应对着形形色色，或来势汹汹，咄咄逼人的客户，磨练了我们的沟通能力。特别是近大半年的专职处理客户投诉的经验，更是让我的沟通能力及技巧得到了极大提升，前段时间有个深圳的客户打热线投诉，称自己要向今日一线曝光我司，当时情况很紧急，通过我和客户十几分钟的沟通，客户打消了曝光的念头，我们的谈话在愉快的氛围中结束。在经营部门，如果能够与客户成为朋友，保持良好的交流合作关系，那对于货量提升以及客户维护是很好的一种手段；另外，投诉处理的经验，让我对于突发事件的异常处理也有了自己的一套方法，面对棘手问题，能够保持高度

冷静，竞聘演讲稿《竞聘经营部经理精彩演讲稿》。

2、强执行力。在学习中执行，在执行中反馈，在反馈后创新。公司经过13年的发展，流程制度已经基本趋于完善，但是，公司内部每天都会有差错，外部每天都会有投诉，究其原因，不外乎就是没有按照流程办事，没有依照制度执行。最终，受损的是公司。我的工作职责所接触到的东西，让我养成了高度执行的习惯。我的原则是：领导交代的任务，先去做，做了才有发言权，也才能谈及反馈和创新。

3、强抗压力。经常有经营部门的经理打电话给我说，小田，压力大啊，这是我听得最多的一句话。是的，经营部门销量要排名，6s要排名，神秘客户调查要排名，上营业厅要排名，电话营销要排名，投诉量要排名，看到这些数据，个个都不轻松。然而，我总是会跟他们讲，我们也是有压力的，我们部门你每天接了多少电话，跟客户对话的时长是多少，跟客户讲话的内容都有录音的，也就是说，我们是个透明人，你说，这样的压力大不大？压力都会有，关键是看你怎么去对待。而我一直认为，压力它是纸老虎，你强它就弱，当你足够强大的时候，发现它的本质不过是一张白纸，不攻自破。

四、通过以上三点，各位对于站在大家面前的我，相信都有了一定的了解了吧。那如果我有幸成为了经营部门的经理，我该怎么去做呢？以下我将从两个环境阐述我的想法。1、新部门，新经理。

我主要关注三方面。

a□做好表率。作为一个新经理，首先是要员工认可自己。认可自己的前提是，首先做好自己。

b□做好宣传。公司内部可以通过发邮件给兄弟部门，带来更多的到达货，通过到达货带动出发货。对外可以采取派发传单，电话营销，传真营销，甚至上营销，让更多的客户知道

我们，来我们这里发货。演讲稿欢迎你。

## 经营演讲稿篇五

现在家乡正筹建一座四星级饭店，我由衷的感到自豪和骄傲，在当今竞争激烈的社会里，我想凭我的能力、业绩和经验应该有合适我的位子，所以我要奋力争取，我认为这也是一个酒店人应具有的品质！如果我能成为其中一员我会分外高兴，我会不遗余力的工作来回报赏识我的领导，回报我的家乡，回报我的业主！根据徐总要求下面我从品牌宣传、企业文化、管理模式三方面结合本地实际发表一下浅见：

a□品牌宣传目前国际饭店开业在即，作为皖西北酒店行业的一颗新星，要在安徽乃至全国酒店行业脱颖而出，就必须对酒店做较强的宣传，推出精品，树立品牌形象、巩固品牌地位是势在必行的。建议将酒店品牌宣传设计暂分为三个阶段，以形成循序渐进的宣传攻势，逐步提高华源国际的知名度、影响力，使华源国际成为真正意义上的酒店精品。

（1）招聘宣传：前期饭店招聘各级人员时，利用传单、报纸、电台、电视台、网络及人才市场大力宣传饭店规模、档次、企业文化和招聘事项，让人们即将开业的华源国际饭店有一个初步的认知。

（2）培训宣传：在开业前进行封闭式、正规化的培训，联系电台、电视台等进行新闻报道，可使社会各界对华源饭店的管理规范性有一个初步了解，增加华源的可信度。

同时，可组织学员到街上闹市区游行，不但宣传饭店，而且还可培养学员的集体主义观念，增强学员的向心力和荣誉感。

（3）户外广告：扩大市场份额，依太和为中心呈放射状在通往临近市、县的主要交通干道上设置路牌、导示牌，把饭店有特色的、个性化的东西展示出来，吸引周边市、县的人来

消费。

把重点放在开业中期，要让大家彻底认识华源、记住华源、最后走进华源。

(1) 新闻宣传：四星级饭店在阜阳市可谓高星级饭店，可在阜阳市由旅游局牵头召开一个新闻发布会，把我们的饭店特色、服务个性宣传出去；在开业时邀请市名人、政要进行剪彩，扩大饭店知名度。

(2) 征文活动：与颍州晚报合作联办主题为“酒的文化”“酒的故事”或“吃的文化”“吃的故事”征文活动，融亲情、爱情、友情于一体，借以弘扬华源的文化品位，扩大华源的社会影响力和社会美誉度。

(3) 赠送精美小礼物：印制精美的小礼物如：钢笔、钥匙扣、领夹等等广告用品赠送给消费的宾客。

(4) 活动赞助：适当赞助一些有社会影响的活动或有意义有档次的电视节目。如：“社会生活12分”“政法报道”“大嘴吃阜阳”等。

(5) 开办健身活动：与媒体合作利用酒店设备开展健美比赛。

(6) 华源杯品酒比赛：选用一些白酒或葡萄酒用于比赛，比赛要求是必须分辨出这些酒的品牌或年份，可设立大奖。也可与电视台，报社或酒厂合作。

后期需要继续加大营销力度，强化品牌形象，使华源在市场获得较高的市场份额，确立自己在同行业的主导地位。主要采取较延续的周期性的宣传方式，如重大节假日策划较有新意的促销活动，制作有特色的广告片有计划的播出，经常与大众媒体联系与较好的专业媒体合作做少量的酒店形象定位宣传。

1设计广告创意，广告词。

2制作较专业有新意的广告带15秒/ 30秒320xx年圣诞节庆典活动420xx年元旦庆典活动520xx年春节庆典活动过节的时候我们与大家一起快乐，没有节日的时候我们同样把快乐送给您！所以过节的时候我们隆重庆祝，没有节日的时候我们安排活动送出快乐，做到“你无我有，你有我变，你变我新，你新我奇”，使顾客有常来常新的感觉，只有这样才能稳定客源，增加回头客，给饭店带来显著的经济效益。

企业文化的重要性社会在经历了价格竞争、质量竞争和服务竞争以后，现已开始进入了一个崭新的阶段，这就是文化竞争。

我认为企业文化是企业的精神与灵魂，一个饭店要想生存、发展、壮大，就必须要有有一种精神。如果没有精神，企业就缺乏价值、方向和目的，就是一个没有脑袋的躯体；如果企业文化过于强调纪律、制度，就会限制员工创造性的发挥；如果企业文化过于松散、随意，管理层制定的决策就很难高效快速地得到执行。所以一个企业必须有显示自己个性的企业文化。

现在有些人对酒店文化有些误解，认为在大堂里多摆几幅字画，客房、餐厅点缀一些艺术品，办份报纸，组织一些文体活动等，这就是酒店文化。而我认为酒店文化是一项综合性的系统工作，必须与酒店的经营管理完全融合，她是一种经营管理体系。企业文化虽不生产商品，也不为顾客提供服务，不能直接为酒店带来经济效益。

## 经营演讲稿篇六

xx厂系一五计划期间建成的重点企业，80年代中期以来，经扩建和持续进行系统的技术改造，现今形成了120万吨水泥的年产规模，整体装备和技术工艺居全国同行业湿法生产先进

水平。四十余年来，企业一直保持在全省同行中的龙头地位。为xx的经济社会发展，尤其是基础设施建设、重点工程和重大建设项目作出了应有的贡献。现在，随着中央政府和东盟国家建立更紧密关系，xx毗邻东盟三国的地域优势日益突出，多项重大基建项目正在建设当中为xx水泥行业的发展创造了良好机遇，这也对昆明水泥能否继续保持领先地位提出了前所未有的挑战。

根据当前的市场形势，我认为经营部营销经理应在国资水泥公司的领导下从以下几方面代表昆明公司行使营销职权，逐步培育昆明分公司的核心竞争力，使企业在激烈的市场竞争中不断创新业绩，获得长足发展：

公司当前赋予经营部产品销售、营销渠道建设、合同管理、货款回收、物资采购、客户管理等主要职能。营销经理应充分研究各职能模块的工作流程，制订科学的销售计划，进行合理的销售分工，并制定《用户服务管理制度》、《定期走访制度》、《用户服务控制程序》、《顾客投诉意见处理办法》等必要的规章制度对各销售环节进行有效控制。

人是组织的灵魂，人是管理的第一要素已成为人们的共识。企业的人力资源将是持久竞争优势的重要来源。一个好的销售经理应该是知道如何激发销售人员的潜在能力，而不是简单的控制销售员的行动。销售员工的技能、知识专长和各种关系是销售部门最为宝贵的资源。我将应用5w1h方法来建设高效团队。即我们是谁(who)?即团队成员自我的深入认识，明确团队成员具有的优势和劣势、对工作的喜好、处理问题的解决方式、基本价值观差异等；通过这些分析，最后获得在团队成员之间形成共同的信念和一致的对团队目的的看法，以建立起团队运行的游戏规则。

xx水泥市场是以低标号为主，水泥客户主要是建筑公司和房地产公司，大部分建筑企业未实施统一采购，故此水泥需求

相对分散，绝大多数水泥客户在选购水泥产品时的首选标准是价格，我厂生产的《石林牌》水泥虽为xx名牌产品，但低标号水泥的生产成本尚未有效下降，因此在市场中不具备价格优势。但一些大型基建项目的客户对水泥产品的质量有较高要求，价格却不是首选要素，所以我们进行产品营销时应发挥高强度等级水泥产品的质量优势，并将服务作为产品的延伸概念，以优质服务赢得市场因此建议公司把优质产品，优质服务，以优取胜作为经营方针，建立重点用户档案，成立专门的大客户服务队伍。在营销过程中，不断完善市场服务措施，增强员工服务意识，改善服务态度，提高服务工作效率，主动为客户提供技术咨询和服务，切实解决用户提出的实际问题，以增强用户对企业和产品的满意度。另外，应在部门内建立良好的营销反馈机制，有效收集市场信息并反馈给技术及生产部门根据市场需求研究生产不可替代性新产品或进行工艺改进，有效降低生产成本，创造更大的经济效益，争取更多的竞争优势。

我们在哪里(where)?每一个团队都有其优势和弱点，而团队要取得任务成功又面对外部的威胁与机会，通过分析团队所处环境来评估团队的综合能力，找出团队目前的综合能力对要达到的团队目的之间的`差距，以明确团队如何发挥优势、回避威胁、提高迎接挑战的能力。

我们成为什么(what)?以团队的任务为导向，使每个团队成员明确团队的目标、行动计划，为了能够激发团队成员的激情，应树立阶段性里程碑，使团队对任务目标看得见、摸得着，创造出令成员兴奋的幻想。

我们什么时候采取行动(when)?合适的时机采取合适的行动是团队成功的关键，团队任务的启动;团队遇到困难或障碍时，团队应把握时机来进行分析与解决;以及团队面对内、外部冲突时应在什么时机进行舒缓或消除;以及在何时与何地取得相应的资源支持等;都必须因势利导。



应有明确的岗位职责描述和说明，以建立团队成员的工作标准。

我们为什么(why)?对于这个问题，目前在很多企业团队建设中都容易被忽视，这可能也是导致团队运行效率低下的原因之一。团队要高效运作，必须要让团队成员清楚地知道他们为什么要加入这个团队，这个团队运行成功与失败对他们带来的正面和负面影响是什么?以增强团队成员的责任感和使命感。即将我们常常讲的激励机制引入团队建设，可以是团队荣誉、薪酬或福利的增加、以及职位的晋升等。

基础管理的好坏决定了企业的战略目标能否实现，也决定了企业持续发展是否有坚实的繁殖内核。一个现代化的企业必须以非常坚实的、非常可靠的、非常完善的基础管理工作为支撑。基础管理要做到四个凡事凡事有据可查，凡事有章可循，凡事有人监督，凡事有人负责。因此建立部门内部管理制度，形成完善内部激励和约束机制是基础管理的核心内容。

比尔·盖茨说:您眼前的一点小毛病随着企业的发展也能成为企业经营失败的主要原因。企业的顺利发展和持续经营在于您的企业是否有一个坚实的管理基础，在于企业各方面因素的协调。因此我们一定要强化基础管理，克服薄弱环节。

不容置疑，花各位领导和同事面前，我还是一个才疏学浅、相对陌生的学生或者新兵;凭心而论，参加竞争，我一无成绩，二无资历，三无根基，优势更无从谈起。倒是拿破仑的那句不想当将军的士兵不是好士兵在激励着我斗胆一试，响应组织号召，积极参与竞争，我深信，通过这样科学的形式，推选出来的中层管理者一定是公司里最优秀的人才，真正德才兼备的人。

在我演讲即将结束的时候，我最想说的是:如果我在竞争中不能取胜，我仍将一如既往的努力工作，为公司奉献自己的微薄力量。最后以一首对联来结束我的演讲，上联是。“胜固

可喜，宠辱不惊看花开”，下联是“败亦无悔，去留无意随云卷”，横批是“与时俱进”。

## 经营演讲稿篇七

各位领导、各位评委、各位同事：

大家好！首先感谢你们给我这个机会，我竞聘的职务是生产经营科科长。

我叫\*\*\*，95年毕业于重庆交通学院。技术职称是工程师□xx年取得壹级项目经理资质，现为入党积极分子。毕业后在南疆项目担任技术员，从事施工和技术管理工作；96、97、98年在江西药湖高架桥、南疆项目担任工程部长；99□xx年担任项目总经；xx年至今在生产经营科主持工作。个人条件满足生产经营科科长任职的基本条件和补充条件。

1、95年至xx年我一直在项目从事施工管理和经营管理；2、熟悉生产经营科的业务内容和工作环境，具有一定的工作经验和管理经验。

3、熟悉标后预算、计划统计、合同管理、市场定额、企管和经营管理。

4、我对工作的认真和执着；

5、我喜欢这份工作，对工作充满了爱心和激情以及对企业的责任感。

说不上有什么成绩，只是我所从事的每一项工作我都认真的去作了，在南疆项目从事港区三号路和卡丁车道两工程的施工管理期间，合理的安排工期、配制最佳的机械组合和科学的施工工艺，使机械生产率达到97%以上，直接工程成本降到最低。99年担任衡水三分部项目总经期间，在皋经理的大力

支持下，执行了标后预算、成本预测和日核算。日核算给工段职工注入了成本的概念，给每一工段根据施工方案计算出每天的最少工程量，晚上和工段职工一起根据当天的工作量、人员、机械、材料的消耗情况，核算出当天的盈亏情况，并分析出原因。

在节流的同时积极拓展开源的途径，为衡水三分部最终取得较好的效益奠定了基矗到生产经营后，在处领导的关心和其他科室支持下通过我科室全体科员的共同努力完成了以下几项工作：

- 1、顺利通过了建设部壹级资质的申报，取得了公路工程总承包壹级，市政二级，路基、路面、桥梁、地基处理专项壹级。
- 2、通过了全国用户满意施工企业，天津市的“守信誉、重合同”企业。
- 4、在经营管理方面修改了分包结算、分包合同管理办法和设计推行了项目核算模板及施工合同范本。
- 5、收集汇总了各项目所在地的工序市场价和修改我处工序施工定额。
- 6、指导项目操作层的申报和参与项目操作层的核算工作。
- 7、编制了 qhse体系的程序文件和推动了该体系的运行与实施。

因本人比较年轻，工作年限不长，工作经验不足，因此我将加强与项目和各科室的联系，创造各种学习的机会，增强自身的素质，逐步弥补自己的不足。

对所竞聘岗位的认识和上岗后的设想；所竞聘的生产经营科主要的工作内容是：企管、计统、定额、标后预算、经营管理

和材料管理。

1、双项考核。

2、营业执照、资质、资信、年检工作，项目经理资质的年检换证以及“外地驻津企业备案”工作。

3、方针目标的管理工作。

4、工程处的荣誉申报工作。

5、对各种证件的管理工作。

企管工作琐碎而责任重大；计统、定额、标后预算、经营管理和材料管理是项目生产经营活动的主体，每项工作都需要扎实的基础和务实的工作态度；如施工计划是企业活动的纲领，是企业实现经营管理目标的重要保证。计划管理就是通过计划的编制、执行、检查、处理来控制企业全部生产经营活动。每一工作都很重要，我将用我的认真和执着与同事们携手去完成每一项工作。

1、继续修订我处的施工定额，为标后预算的编制提供依据，

2、加大合同管理和分包结算的力度；

3、提高标后预算的编制水平。

4、在材料管理中加大限额领料的管理，

5、强化对分包队伍和操作层的管理，

6、加强材料主管和项目总经的培训。在我的汇报即将结束的时候，我最想说的就是：如果我在竞聘中不能取胜，我仍将一如既往的努力工作，为天津工程处的蓬勃发展奉献自己的微薄之力。

谢谢大家。

## 经营演讲稿篇八

尊敬的评委，亲爱的同事们：

大家好，我是来自呼叫中心的田××，今天很高兴能站在这里竞聘。下面我将从以下四个方面展开这次竞聘演讲。

一、我是谁？

二、要去干什么？

三、凭什么去干？

四、怎么干？

一、我毕业于××大学，0×年7月到0×年3月，在经营部门有过8个月的一线工作经验，0×年3月底加入品管部呼叫中心至今。0×年3月参加公司第47届储干，取得第十名的成绩。加入呼叫中心以来，通过十个创新。工作中的我是认真高效，生活中的我是活泼开朗。

二、这样的一个我，今天站在这里的目的只有一个，希望成为德邦经理人。

三、大家肯定会问，你凭什么能够成为德邦经理人呢？下面我将从以下三点阐述我的优势，让大家对我有更进一步的认识。

1、强的沟通能力。大家知道，呼叫中心是一个整天于客户打交道的部门。每天应对着形形色色，或来势汹汹，咄咄逼人的客户，磨练了我们的沟通能力。特别是近大半年的专职处理客户投诉的经验，更是让我的沟通能力及技巧得到了极大

提升，前段时间有个深圳的客户打热线投诉，称自己要向今日一线曝光我司，当时情况很紧急，通过我和客户十几分钟的沟通，客户打消了曝光的念头，我们的谈话在愉快的氛围中结束。在经营部门，如果能够与客户成为朋友，保持良好的交流合作关系，那对于货量提升以及客户维护是很好的一种手段；另外，投诉处理的经验，让我对于突发事件的异常处理也有了自己的一套方法，面对棘手问题，能够保持高度冷静。

2、强执行力。在学习中执行，在执行中反馈，在反馈后创新。公司经过13年的发展，流程制度已经基本趋于完善，但是，公司内部每天都会有差错，外部每天都会有投诉，究其原因，不外乎就是没有按照流程办事，没有依照制度执行。最终，受损的是公司。我的工作职责所接触到的东西，让我养成了高度执行的习惯。我的原则是：领导交代的任务，先去做，做了才有发言权，也才能谈及反馈和创新。

3、强抗压力。经常有经营部门的经理打电话给我说，小田，压力大啊，这是我听得最多的一句话。是的，经营部门货量要排名，6s要排名，神秘客户调查要排名，网上营业厅要排名，电话营销要排名，投诉量要排名，看到这些数据，个个都不轻松。然而，我总是会跟他们讲，我们也是有压力的，我们部门你每天接了多少电话，跟客户对话的时长是多少，跟客户讲话的内容都有录音的，也就是说，我们是个透明人，你说，这样的压力大不大？压力都会有，关键是看你怎么去对待。而我一直认为，压力它是纸老虎，你强它就弱，当你足够强大的时候，发现它的本质不过是一张白纸，不攻自破。