

生态环境保护论文(优质5篇)

演讲是练习普通话的好机会，特别要注意字正腔圆，断句、断词要准确，还要注意整篇讲来有抑有扬，要有快有慢，有张有弛。那么我们写演讲稿要注意的内容有什么呢？下面是小编为大家整理的演讲稿，欢迎大家分享阅读。

财务部负责人竞聘演讲稿篇一

尊敬的各位领导：

你们好！

我叫xxx今年23岁，来自湖北省赤壁，进入公司已有几个月了，是公司培养我成长。而今天，公司又给我们每个人提供了一个很好的平台，让我有机会进行分队长竞选。下面，我要演讲的题目是——如何做好一名分队长！根据几个月来的工作经验，总结了以下几点：

一.首先要对自己有信心，因为在这个行业当中每个人的思想观念、思维方式和传统心理在社会环境的影响下都不同，所以，作为一名分队长，要时刻与队员沟通，了解队员的心理特点加以研究新的方式方法在工作中给予鼓励，增强信心，把工作做好。

二.加强与客户沟通，了解工作上的情况，找出一些安全隐患，弥补工作上的不足，采取正确的方法予以处理工作上的问题，遇到处理不了的问题及时汇报上级领导，待他们与客户协商解决。

三.要认真做好安全防范工作，加大排查力度，时常保持较高的警惕性和责任心，只有本着为公司服务的理念才能把工作做的更好。

四. 要利用业余时间加强对队员的学习及训练，因为一个队长再怎么又能力，如果缺少对队员的培训，那么所带的队伍也是一盘散沙，一点岗位形象和军事作风都没有，所以要经过学习和训练使每位队员有个很好的服务意识，使他们能够熟练的掌握岗位操作技能和处理问题的方式方法。

五. 要关心队员，特别是对待新队员，要及时向他们介绍分队的情况，让大家相互认识，为以后的工作打开方便之门。

最后就是作为一名分队长要和队员保持“心往一处想”，“劲往一处使”，不能因为和某个队员有过节，就把队员当节过。时常保持一颗正直的心去对待工作，这样才能把工作做的更好。

财务部负责人竞聘演讲稿篇二

尊敬的各位评委、各位同事：

大家好很感谢公司提供这样一个机会让我有机会能在此展示自己的才能我今天竞聘的职位是：__酒店财务经理。我是20__年7月在我们__集团快速发展的时候成为其中一员的。在这三年多来的工作中我深深的被__集团特有的企业文化所吸引被董事长的个人魅力所吸引虽然有过的困惑、迷惘、失望但是更多的是快乐、欢笑我更为我是__这个大家庭的一员感到自豪酒店财务经理一职对我来说是一个崭新的挑战。对于未来我诚惶诚恐但我庆幸的是，我是站在巨人的肩膀上，很感谢酒店丁平总经理及酒店各位同仁，尤其是酒店前任财务总监晏虹及财务部的全体同仁们，正是他们的辛勤劳动和付出使我对未来的挑战充满信心。

1、严格执行集团公司和酒店的各项规章制度正确核算酒的各项经营情况确保酒店资产的安全并实现资产的保值和增值。

2、根据国家的政策、法律、法规结合的集团公司的各项规章

制度并结合酒店实际制定适合酒店内部的管理制度和办法。

- 3、根据酒店的财务状况、经营成果、现金流量等对酒店面对的未来事项做出正确的预测和参与决策并参与到酒店的各项经营管理使酒店的财富达到最大化。
- 4、员工的培训和管理建立一支有朝气、有战斗力的团队。
- 5、对人力资源和各种资源的合理配置和使用。
- 6、酒店外部和内部的沟通、协调工作。
- 7、筹集酒店发展所需的资金。
- 8、通过合理、有效地使用资金使企业获利。
- 9、正确核算酒店各项经营情况为酒店领导决策提供科学的依据。

但仍存在不足：

- 1、酒店的营业收入尤其是活动中心和餐饮的经营情况不佳酒店大厅的利用率不高活动中心经营情况不佳这些都严重影响了酒店的经济效益对员工的积极性也造成了一定的负面影响。
- 2、酒店的各项内部管理工作还有待加强尤其是部门之间的信息沟通和协调工作。
- 3、员工培训力量不足员工业务水平欠缺且员工的积极性和创造性不够缺少“酒店是我家我爱我家”的信念。
- 4、酒店员工流动比例过大造成员工队伍不稳定既影响了员工的业务能力和业务素质的提高也对酒店经营有一定影响。
- 5、酒店原有客户流失较多营销力量不足。

6、酒店应收账款中与集团公司有业务关系的政府部门所欠消费款过高。

7、酒店的各项规章制度还不完善还没做到科学化、程序化、标准化。

针对酒店现阶段存在的各项问题和不足之处我将从以下几方面入手：

1、严格执行集团公司和酒店的各项规章制度正确核算和反映酒店的经营情况确保酒店资产的保值和增值。

2、根据集团公司的各项制度结合实际制定适合酒店连锁发展的各项财务制度进行流程再造对酒店的财务及各项工作进行规范做到科学化、标准化、程序化。

3、加强自身能力的学习虚心向酒店同行以及各位同事学习努力提高自身的业务能力和酒店经营管理能力提高自身的经济知识素养、法律知识素养以及科技知识素养坚持终身学习不断汲取新知识研究新情况解决新问题真正成为酒店和部门的经营管理的行家理手。

4、加强对集团公司企业文化的学习深入贯彻集团公司“以人为本以诚待人”的企业文化加强对员工的培训和管理工作提高人的价值管理能力不仅要善于发现人才和利用人才更要做到“人尽其才才尽其用”。

5、关心、爱护、培养、教育员工使员工与酒店一起成长让每一位员工都有归属感、成就感真正让员工建立起“酒店是我家我爱我家”的信念和主人翁意识。加强团队建设培养一支敢打硬仗、能打硬仗的良好团队。

6、贯彻落实集团公司和酒店的各项工作任务协助酒店领导层做好各项工作提高执行力保证酒店各项工作的顺利开展。

7、加强对酒店各项财务数据和资料的分析为决策提供依据综合分析研究酒店经营管理中存在的问题找出薄弱环节提出改进措施参与管理、参与经营、参与决策以实现酒店财富的最大化。

8、盘活酒店闲置资产抓好资金的筹集、资金运用等工作确保酒店经营及发展所需的资金要求年内完成湖天一色店或会同店的开业。

9、加强与集团公司、酒店客户的联系及协调工作确保应收账款的及时回收确保资金的安全。

10、承担起酒店内部规范体系的建立和实施等工作控制好酒店最敏感的环节和岗位如货币资金岗位等。

树立和培养全体员工的全员营销和节约观念强化管理从管理中要效益。在今后的工作中我将在管理上狠下功夫并以满腔的热情、积极工作的态度在集团公司战略的正确引导下、在酒店决策层的领导下和全体财务部成员开拓性的开展工作把财务工作做到实处为酒店经济效益的提高做出自己的贡献全面完成集团下达的各项任务为____集团的更加辉煌不懈努力同时也希望得到各位领导及各位同仁的支持与帮助。

谢谢大家！

财务部负责人竞聘演讲稿篇三

尊敬的公司领导：

根据公司《关于内部竞岗岗位的通知》，结合自己的实际情况和对贸易工作的了解，拟竞聘贸易部经理一职。

1. 具有良好的专业知识和技能。我毕业于经济管理专业，十

年来一直从事贸易工作，能运用计量、统计、会计方法进行分析和研究；了解国家和地区的经济状况及其贸易政策、法规和国际通行的规则、惯例；具有较强的解决实际问题的能力，熟悉经贸业务的各个环节，能胜任对外经贸的具体业务工作；能熟练的操作计算机，能利用计算机从事经济贸易工作。

2. 具有较全面的组织、协调和管理能力。具有良好的交际沟通能力和团队合作精神。能团结同志，正确处理与领导和群众的关系。工作思路清晰，头绪分明。具有较强的口头表达和文字综合能力。在以前的销售工作中，我学习积累了先进的系统管理、人本管理、效益管理等原理，掌握了沟通、协调、市场开发等发面的能力，能较好地履行决策、计划、组织、协调控制等职能。

3. 具有正直的人品、良好的修养及优秀的作风。工作责任感强，勇于开拓进取。公道正派，与人为善。吃苦耐劳，率先示范。始终认为：沉默是金，忍让是银，帮人是德，吃亏是福。注重个人修养，平时抓紧一切时间学习，努力使自己成为一个有知识有修养，品德高尚情操纯洁的人。

如能竞聘上岗，我将认真履行职责，求真务实，开拓进取，贯彻执行《黑龙江外轮代理公司关于贸易公司管理的暂行规定》，切实做好本部门工作，努力让自己的工作与总公司同步协调发展。

1. 全面协调，规范服务。协调、管理掌握各贸易公司的经济运行态势，调节经济日常运行，规范经营活动，为各个贸易公司提供在哈尔滨的全面优质服务。实施最佳运行方案，最优资源配置，增加销售渠道，减少不必要的流通环节，打开地域限制，使货物直接销售到用户手中，缩短流通周期，加速资金周转，降低流通费，节约运行成本。

2. 加强贸易信息管理建设。信息是贸易是否盈利的关键，做到充分利用计算机网络、信息管理交流平台、外代的公司网

络搜集各方面的信息，尤其是贸易方面的信息，对其进行整理、汇集和分析，及时掌握国家进出口贸易政策、市场动态、价格变化、商业信息等，及时调整经营策略，协调解决经济运行中的重大问题，并向公司领导提出建议和意见，做出正确的信息决策。

3. 优化资金运营。资金是贸易的血脉，在贸易工作中充分利用资金，加速周转，确保资金安全运营是非常重要的，要加强对资金运行情况的监控，预防损失，创造资金的最大价值。

4. 加强整体协作发展。增进各贸易分公司整体互补合作，做到互相交流，携手合作，优势互补，资源共享，共同发展。以市场为中心，以扩销为目的，建立紧密的互助合作关系；共建信息通畅、产销协调、服务完善的经营贸易体系；互通信息、共商对策，做到质量与价格相符，优惠与诚信统一，承诺与兑现一致，开拓市场与规范市场并举，建立和谐、高效、文明的整体合作关系，实现公司共同发展。

5. 加大招商引资力度，开辟新的国内外贸易市场。公司实施“走出去”战略，更多更好地吸收外资；加快电子政务和电子商务建设，大力推广电子商务、网上招商等新型贸易和招商方式；利用俄罗斯市场和国内市场发展的有利时机，开辟俄罗斯装饰建材市场、农产品市场等，向俄罗斯出口各类产品。综合运用贸易、投资、经济技术合作、代理等多种方式，全面发展与俄罗斯多边、双边和区域经济合作，使公司的贸易逐步发展壮大。同时规避风险。贸易代理回报和风险是核心问题，为了规避公司的经营风险，主要措施是双方实施零风险，与合作伙伴共同分析项目的可行性，可行的投资环境分析、投资预算、回报分析，保证民主决策的正确性，将风险规避为零。

6. 储备发展后劲。公司将要大量进口废钢船，由于富锦市北方拆船公司人手少，所以贸易部应首当其冲，组织人员协助公司管理拆船工作。根据今年的拆船经验，在废船进口前，

做好市场调查，把握市场价格。在拆船中严格管理，分类切割、摆放，分类销售，建立“一条龙”管理营运体系；发挥目前的客户网络，合理定价，扩大效益。在拆船中严格管理，分类切割、摆放，分类销售。在做好各项工作的同时向相关产业触伸，储备发展后劲。

队伍建设。做到解放思想，实事求是，以市场为导向，按照建立现代企业制度的规范要求，结合建立企业法人治理结构，加强基层公司队伍建设。建立健全民主评议、积极推进内部公开制度，规范经营者行为。

严肃组织纪律，规范工作流程，做好贸易管理工作。尽快进入角色，组织编制职责范围内详细规划，建立健全贸易公司管理的规章制度，并且协助总经理监督执行，在签署贸易合同前做好充分的准备工作；对市场行情进行调研，调查市场价格，供需状况，做出计划书，计算盈亏平衡点；发展客户网络，对客户进行调研，和那些有实力、诚实守信、信誉良好、合法经营、规模较大的企业建立长期业务合作关系，以降低经营风险；认真、及时、积极完成总经理交办的其他工作。

财务部负责人竞聘演讲稿篇四

尊敬的各位领导、同事们：

大家好！

首先非常感谢各位领导、同事们给了我这次竞聘的机会，我叫 ，籍贯陕西□19xx年出生，本科学历。

春秋时期的豫让曾说：众人遇我，我故众人报之；国士遇我，我故国士报之；公司和领导给了我这个机会，凭借我本人多年来的工作经验和对广告行业的热爱以及对自己能力的自信，让我今天走上了竞聘这个舞台上，接受大家的考验。

我从参加工作以来，历时，期间获得5次个人先进、1次优秀安全生员、荣获厅机关组织羽毛球比赛混双亚军等殊荣。现将这些年，我主要的工作总结如下：

对工作兢兢业业，这十一年来，我报批的媒体资源100余处，亲自参与建设维护的媒体200余处，所跑过的高速公路里程约30万公里，直接参与完成的经营任务约700余万元，熟悉我公司的从媒体规划、报批、工程施工建设、维护等所有业务流程，在深耕自我业务能力的基础上，更是对自我职业素养的养成夯实了基础。

马云说，对规则的理解和敬意，是取决于自我职业发展的长度和深度。这些年来，我争取让自己做到了在团队的角度上，尊敬和服从上级；做好的同时把人做好，这些年，我积极参与和协调单位同事们的体育锻炼活动，为同事们的业余锻炼和身心健康尽我最大的能力做好服务。为此得到单位及厅机关同事的认可。

在今后的工作实践中，我会不断完善自我，提高整体解决问题的能力，创造性的开展工作，使各项工作得到完美的展现！如果我竞聘上媒体管理部副部长这个岗位，我将紧紧围绕公司制定的`目标责任开展工作，以目标责任收入为导向，以市场拓展为助力，集中精力，脚踏实地的做好重点工作。

我的演讲完毕，谢谢大家！

财务部负责人竞聘演讲稿篇五

尊敬的各位领导、同事们：

这十一年来，我报批的媒体资源100余处，亲自参与建设维护的媒体200余处，所跑过的高速公路里程约30万公里，直接参与完成的经营任务约700余万元，熟悉我公司的从媒体规划、报批、工程施工建设、维护等所有业务流程，在深耕自我业

务能力的基础上，更是对自我职业素养的养成夯实了基础。

对同事谦恭友爱，谦虚谨慎，以诚相待

马云说，对规则的理解和敬意，是取决于自我职业发展的长度和深度。这些年来，我争取让自己做到了在团队的角度上，尊敬和服从上级；第一时间和上级沟通，让领导知道我的工作进度和方向；对临时性工作，一定要及时反馈，把事情做好的同时把人做好，这些年，我积极参与和协调单位同事们的体育锻炼活动，为同事们的业余锻炼和身心健康尽我最大的能力做好服务。为此得到单位及厅机关同事的认可。在今后的工作实践中，我会不断完善自我，提高整体解决问题的能力，创造性的开展工作，使各项工作得到完美的展现！如果我竞聘上媒体管理部副部长这个岗位，我将紧紧围绕公司制定的目标责任开展工作，以目标责任收入为导向，以市场拓展为助力，集中精力，脚踏实地的做好以下几个方面的重点工作：

第一：深耕现有合作市场

媒体管理部目前合作的广告公司，是媒体管理部收入的主要组成部分，我将积极配合部长展开针对现有合作伙伴的业务和服务工作，提升服务能力，帮助合作伙伴提高客户的服务水平，提升合作伙伴的市场拓展能力。为有源头活水来，媒体管理部是管道，合作伙伴就是源源不断的水源，我们努力打造优质的服务平台，加强稳固合作伙伴的存量收入，为我们公司的年度存量收入做好基础保障。

第二：广拓外埠bu有生市场

在传统广告市场，尤其是我们户外广告市场下滑的今天，市场的占有率和开拓性是保证部门业务发展新的引擎，我将积极配合部长，充分整合和利用自己的社会资源，努力为部门拓展新的市场渠道，最大化的提升我公司在行业内的影响力

和号召力。

第三：夯实现有基础业务

如果说市场拓展是大厦，那么基础管理则是基石，我将积极配合部长做好媒体管理部在资源占用费、代建工作、审批手续等方面的工作。20__年我在负责社会媒体资源工作时，6月至10月共为公司收取资源占用费陆百余万元。

在路政审批手续办理方面我将积极开展协调工作充分发挥这些年来在工作中积累的路政部门资源，为部门的业务发展提供助力。

最后我想说：就人的本身来说，最高成就应该是什么？应该是内圣外王！在努力提升自我修养高度的同时，兼而提高自我的社会价值，能为公司和社会的贡献最大化，实现自我价值的最大化。冯友兰先生的《中国哲学史》里曾经说过：坐密室如通行，驭yu寸心如六马，可以免过。所以，无论竞聘结果如何，我认为能够参与竞聘的整个过程，其本身就意义重大，并希望能通过这次的竞聘锻炼，使自己的工作能力和综合素质得到提高，我将十分珍惜这次提高自己、锻炼自己的机会。

谢谢各位领导和同事！我的竞聘演讲结束了。