

2023年巴黎圣母院心得体会(实用6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。那么演讲稿该怎么写？想必这让大家都很苦恼吧。下面是小编帮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。

公司演讲稿篇一

尊敬的领导，各位可敬的同事们：

伴随着这美妙的音乐，我知道，我一直等待了很长时间，也在梦想着这一天的到来，曾经设想了很多种庆祝的场景，当这一天终于要来临的时候，心情反倒平静了很多。

三个月前，做了一个狠狠的决定，必须全力以赴当主管，如今已美梦成真！！

(一)从加入保险业，我就告诉自己，一定要在这个行业好好做，一定要做到最好，你没有理由做不好的，因为这是一个高度公平与充满爱心的行业。在这里我真得很感谢带领我进入这个行业的_____，没有她在前期的努力栽培和用心教导，我也不会有战胜困难的本领，芬姐经常是我取得一点小成绩的时候就给我泼冷水的人，我觉得对我很受用。而且她无时无刻都再关心着我，谢谢芬姐!!!

(二)感谢平安，是平安给了我们一个施展才华的大舞台。再此我也非常感谢我们的杨总监，看到他我就看到自己的未来，他是我们学习的榜样！同时再次感谢我们展鸿部亲爱的伙伴对我的支持与信任，没有你们就没有今天舞台上的我！谢谢大家！

(三)最后，我要最最感谢我团队里的伙伴，我爱你们，他们

是_____等等他们都是我最最亲密的战友，应文是我合作最久的伙伴，有他在，我始终感受到一种动力与压力，因为他是那么的优秀，言谈举止也让我学习了很多，督促我要不断的努力，还有我们的新生力量曾志文与肖茜，他们都太优秀了，以至于我在想，现在他们那么努力的过程，尽管没有马上出单，但是，越是沉淀的越久的，爆发力也会越来越大，因为“天将降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤”，现在遭遇的困难是老天爷在考验我们的时候。所以我相信他们都会在未来的时间里应该会有很好的业绩。

(四)这个行业没有捷径，只有勤奋+用心，勤奋是首位的，当别人都在休息的时候，你还在工作，你已经比别人为成功多做了一些了，如果大家都很勤奋了，你比别人用心多一点，那就会迎来更多的机会，因为，这个年头，是差异化竞争的年代，用心多一点，给自己多一些竞争的筹码，我们的客户都会喜欢和用心的朋友交往。所以，我秉承着这样的理念，在精心经营着自己的保险事业。

(五)从10月1号，我再也不是一个人孤军作战了，作为一个主管，对于我来说更多的时候是一种使命，更是一种责任，从此以后，我再也不是一个轻松的业务员了，想事情做事情会比以前多很多很多。我知道，将来的路肯定会难走，肯定会遇到挫折，但我更相信自己的自我调节能力和协调能力，我一定会坚持自己的理念：开心工作，快乐生活，成就自我，超越梦想!带领自己的团队，好好的工作，创造属于我们自己的奇迹!做好人，用好人，铸造成功!希望大家能够监督我，鼓励我，支持我，谢谢!

那么最后还是，感谢在背后默默支持我的家人朋友，给予我激励和领导的领导同事，给了我信心和支持的团队伙伴，真的感谢你们，一路上有你们，真好!!!

公司演讲稿篇二

尊敬的公司领导：

大家好！

首先感谢公司党委、公司和各位领导给我一个展示自我和施展才华的机会。

我叫胡金安，是公司营销部的一名营销代表，于xx年3月到公司上班到今。我今天来竞聘营销代表以及区域经理职位。非常感谢公司领导给了我这么个展示自我、参与竞争的机会。我十分珍惜这样一个难得的机会。我将客观地说明我自己所具备的应聘能力，全面地论述我对于做好营销代表以及区域经理工作的总体思路和具体措施，并且，将心悦诚服地接受各位领导和同事的评判。我觉得这次竞争对我个人来说不仅是走上岗位的机遇，更主要的是一次难得的学习和锻炼的机会。

随着改革的深入和电信市场竞争机制的引入，目前，电信运营市场竞争异常激烈，我们中国移动也与多家运营商共同抢占市场。俗话说：“知己知彼，百战不殆。”就我们公司目前的情况而言，由于地区经济发展的滞后性，眼下我们的主要竞争对手只有联通，因此我们应该抓住这个时机，先了解自己，通过市场调查，既发现潜在市场，也要了解我们已有用户的情况，了解他们的忠诚度如何，分析他们在多大程度上可以成为我们永远的支持者。同时要深入了解和分析联通的经营情况，提前做好竞争的准备和应对的措施。

作为一名营销代表，我认为首先就是要保持清醒的头脑，严以自律，努力奋斗，就一定能为公司赢得更高的社会声誉，同时也为自己赢得更广阔的发展空间，当然作为一名营销代表，所代言的不仅是公司的产品，而更应该让客户了解认识公司的产品，和产业文化，想做到这一点，唯有依靠我们营

销人员，诚挚踏实的人格和坚持不懈。礼貌亲切的服务，让用户亲身体验到我们是真诚的在为他们所想，为他们服务，这样才能让用户认可我们，也为公司的发展作出贡献。

再就要有诚信。以诚待人，热情服务，就是我对待客户的宗旨。

客户对待我们，一般都心存疑虑，只有表现出我们的诚心，用热情的服务，以专家的身份介绍我们的产品，只有自己坚定的信念，才能让用户了解，认可我们的产品，使用我们的产品。对所用的产品心里有数，他们才会放下疑虑。还会加入到宣传我们的产品的行列来。

但作为一名营销代表，具体到细节上而还有很多，我所要做到的就是要有自信，信念是支持我们的行动，给予我面对一切困难的勇气。

热情，周到，礼貌，诚信是我们营销人员的宗旨，也是今天我要竞聘营销代表的一点见解。

对于区域经理，我除了上述说的，另外要说的就是首先要了解自己本区域的市场情况，各电信行业的运转情况，客户群体的所在。以及各渠道，代理商的基本分配。充分的运用各渠道，代理商以及自己掌握的营销体系，发展公司的业务。提高公司在这一区域的知名度。

公司就是我强大的后盾，有了它，我就有了施展才能的空间！公司也是一个整体，一个团队。

各位评领导，各位评委，作为一个竞聘者，我深知自身的条件还有很多地方离公司的要求相差甚远，但是请给我一个机会，我将在学习中工作，在工作中进步，在进步中发展，用自己的全心投出还公司一片精彩！

我的演讲完了，谢谢大家！

公司演讲稿篇三

尊敬的各位评委、各位同事：

您们好！

今天，感谢公司领导和评委再一次给我参加这次竞聘的机会。

一、首先，向大家作自我个人工作简介

本人现年xx岁，中共党员，文化，师职称，于xx年xx月参加工作□xx年至xx年在公司办公室工作并担任过主任□xx年xx月通过竞聘，聘任为职务。

二、应聘x部主任的理由

今天，我本来不想参加竞聘的，因为我相信别人能把管理工作搞好。但是，我自信：凭自己多年业务工作能力和管理工作，我能把x部工作搞得更好。因此，我竞聘x部主任。

今天，我站在演讲台上，也许有的人认为我对管理工作，没有经验。对此，我不想否认。我相信，在今后工作中，我能和各位很好地合作，有信心有能力把工作搞好。若我竞不上管理岗位，也不要灰心，不论在何岗位工作都能尽自己的能力做好。

谢谢大家！

公司演讲稿篇四

各位同仁、各位商界朋友，很荣幸、大家下午好！很高兴能有这样的机会，和大家一起分享一年来公司所经历的点点滴滴；

刚才陈xx总经理已经给我们很生动、很深刻的总结了这一年来公司的成败和得失，我非常荣幸、非常骄傲公司有这样英明的领导者，我来公司时间不长，但是我却时时刻刻、真真切切的感受到在陈xx董事长和陈xx总经理的指示和关怀下，公司发生的巨大变化和进步！我在这里代表销售部向他们和公司的用心良苦表示感谢！

下面我做为营销总监和大家一起分享下有关营销的方方面面，关于营销这块，在在座的各位的鼎力支持下，我们可以说，今年打了个非常漂亮的战役！大家都知道，今年4月份，我们现在的工厂才有雏形，真可以说是百废待兴、百业待举。短短的几个月，我们不光在销售业绩上给公司交个满意的成绩单，而且在销售模式和公司未来的营销方向上做了重大的变动和明确，为公司未来的发展做了很好的规划和铺垫，下面我就以下三个方面和大家分享下：

一、公司目前的营销模式和构成：1)销售构成：目前公司的销售主要有四大块：半成品(箱体、玻璃、外壳等)、国际贸易(燃气热水器、烤炉等)□oem(电压力锅等)、国内销售。其中半成品占20%、出口占10%□oem占10%、国内销售占50%；2)营销模式：由于我们的销售产品比较多元化，营销模式也是比较多样性，为了大家便于理解，那么在这里我重点阐述下国内销售的营销模式，国内销售也分为两大块：以批发为主的营销二部和以凯信品牌为品牌推广的营销一部，很显然，营销二部主要是以批发为主，追求的是量的变化，从而达到质的变化；也就是说二部追求的是客户的数量和出货的数量，从而提高利润的数量，用六个字简言之，也就是“深挖洞、广积粮”，没有粮食人会饿死，在现阶段，没有大量利润的保证，公司就会出现饥荒和危机。但是，一味的“深挖洞、广积粮”不是我们的最终目标，我们的目的是为了称王，成就一番霸业；我们通过什么来实现我们的霸业，总的有个媒介，我们的媒介就是凯信品牌，所以我们成立了营销一部，一部的营销模式三个字“品牌化”或者说“图霸业”。

二、一年来营销方面的工作总结;在这里，我借陈xx董事长的一句话“销售是一个企业的龙头，龙头如果不能发挥它该承担的责任，就会牵一发而动全身，让整个工厂失去活力、战斗力、以及生存的本钱”;在这一年里，公司的所有销售人员都克己敬业、始终把公司的利益放在第一位，我们的半成品销售比去年提高了50%;我们的oem客户在去年的基础上又增加20%;而我们的出口更是朝气蓬勃、大放异彩，不但在业绩上取得辉煌成就，而且成功的和国际上的一些大经销商实现完美对接;我们的国内销售也是百尺竿头、更进一步，我们的网络已经遍及全国各地，其中我们的电压力锅产品销售从每月的几百台到现在每月2万台，这是一个什么速度，这离不开销售人员的努力，当然也离不开在座各位的支持和关怀;我们自己的品牌也实现了零的突破，目前网络有10多家，我们取得了一些成绩，同时也存在很多不如意和困难，但是公司品牌化路程已经迈出了坚实的第一步，虽然比较艰辛，但已经有了很好的开端。如果说今年是我们向品牌化进军吹响的第一声号角，那么明年就是进入冲刺和真正的战争时代，都说商场如战场，一点不假，我们就是在进行一场没有硝烟的战争!

我们取得这些业绩，虽然谈不上骄傲，但是我们却在脚踏实地的在走，不积跬步，无以成千里。今天的一小步也就是以后的一大步!在这里，请允许我，允许我代表全体销售人员对在座的各位、以及公司的领导、各位商业朋友，对你们的支持和配合表示感谢!

三、公司未来的营销方向和重点:

谈到营销也许每个人都明白是怎么回事，但是营销其实是个非常复杂的系统工程，包括市场、销售、财务、售后、运营平台、物流、产品等诸多大板块组成，任何一个板块运作不畅都会带来致命的伤害，其中最重要就是销售和市场，市场就是经营品牌、销售就是销售产品，两者的结合就是营销这个名词的来源，简单的说营销就是经营品牌和销售产品。刚

才陈xx总经理也明确了，公司未来的发展方向是品牌化，品牌化不是口头上说说的，我们首先要了解市场。谁都知道厨房电器是块大蛋糕，而且随着中国经济的发展，农村的城市化，需求量会越来越大，这是好的一面；但是我们有没有深思和调查？目前国内传统的厨房电器知名品牌（方太、老板、帅康、樱花、华帝、万和、万家乐、樱雪、欧意、万喜、美的等）和二线品牌差不多20家；我们可以撇开这些传统品牌不说，就是今年就有长虹、新飞、格兰士等向厨卫电器进军，而且投入和市场推广的力度也相当的大，长虹、格兰士光一个营销团队都接近50人，投入资金都是成百万的去运作，以上这些能说明什么呢？给我们的只有深思：厨卫的品牌还有没有的做？我们怎么去做？我在这里想说明几点：

1、肯定有的做，没的做的话大家不可能都往这方面想，而且非常值得去做！因为市场的需求是非常巨大的，市场对品牌的要求也是分高、中低的，每年都会有品牌的升和落，这就给我们留了足够的空间。

3、市场也同时给我们敲响了警钟，给我们的时间不多了，在未来3年内，如果我们品牌化还不成功，形势将是极其严重的，我们的生存空间在哪里？幸运的是，通过前期的试运行，我们找到了一条属于自己的路。

刚才陈总已经说了公司的战略规划，我在这里重点说说未来凯信品牌品牌化的营销思路：公司走品牌化之路，实现由公司规模大到实力强的一个转变，争取在3年内达到厨房电器行业品牌知名度和市场占有率前15名的战略目标，把凯信的“用爱创造生活”的设立理念变为现实，让凯信的“爱”理念走进千家万户，最终实现公司的终极目标：走向上市和国内厨房电器的驰名商标、以及厨房行业的前三甲。当然，我们的营销中心还是不健全的，我们的营销团队的实力还是比较薄弱的，在明年，我们将会增加专业的售后和市场部、以及我们的销售人员，来增强营销中心的实力。不知道大家留意没有？现在全世界都在发生石油危机，中国在未来5年内将建近20座核电

站，这意味着什么？未来带电的产品将是中国的销售主销产品，也就意味着我们必须对我们的产品组合和产品线做出调整，只有定位准确了，我们才可能迎头赶上，才会抓住机遇谋发展！明年我们首先是巩固我们目前的优势产品：燃气热水器，首先在外观和功能上更加完善和自主化；其次，在热水器和电压力锅上，我们将在款式、功能等方面作出全面的调整；另一方面，在烟机和灶具上面，我们会加强大品牌的市场调研工作，保持能够跟上市场的节奏，并适当的自主化。简单的说就是三个一工程：一巩固、一重点、一保持。

公司演讲稿篇五

众位领导，先生女士们：

大家好！

xx年，我们风雨兼程，在众位领导职工的共同努力下，公司茁壮成长，此刻我激情万分。站在演讲台上，我想任何困难都不能阻止我汹涌澎湃的演讲，更不能阻止我为公司效力的心。

xx年我们在不断回望不断总结中努力使公司效益不断提高，也在不断展望不断创新中使公司全面发展。作为一名职工，我在经历了公司的成长后获益匪浅。我深信我们的领导是一支强大的领导班子，是明智的领导，我更加坚信我们的职工时敬业奉献，处处为公司利益着想的职工。小到清洁工，大到部门经理，无处不显示出旺盛的力量，这都是那我们公司蒸蒸日上的最好理由。

xx年我们随着祖国同进步，我们在英明的决策下应对各种风险，我们时刻牢记公司的产品质量是第一，服务第二，信誉第三，我们没有质量和服务就没有信誉可提。同其他公司一样，我们站在顾客的角度着想，处处想着顾客，才能处处落实到公司的利益上。

xx年，我们也在不断提高职工素质，因为只有提高职工素质才能提高产品质量，才能提高服务质量。

回顾这xx年，我们是问心无愧的。如今我们站在新的起点上，我们希望公司利益再创历史新高，我们在新征程里更加努力，我们以全新的姿态，充沛的活力对待工作。我们继续落实领导的英明决策，继续为公司利益出发奉献自己的力量。

演讲完毕，谢谢大家。

公司演讲稿篇六

老师们：

大家中午好！

金龙述职、银蛇报春。不知不觉，我们已经迈入20xx年。今天，我们在这里欢聚一堂，共享新春喜悦，共盘一年得失，共谋发展大计。

首先，我谨代表学校向一年来辛勤耕耘、忘我付出的各位老师同仁表示衷心的感谢！借此机会，向我们的老师们拜个早年，顺祝大家春节愉快！身体健康！合家欢乐！万事如意，万事吉祥！

过去的20xx年，我们同甘共苦，度过了又一个不平凡的一年。回顾过去的一年，有学校领导班子成员的勤政尽职、求真务实；更有学校全体教师的默默付出。我们有过艰辛，也有过坎坷。面对困难，我们齐心协力；面对挫折，我们百折不挠！为了我们的教育事业，为了学校的明天，我们不离不弃，我们团结一心，我们殚精竭虑，我们无怨无悔！今天，我想说一声：老师们，你们辛苦了！我更想说一声：老师们，谢谢了！

新的一年，新的气象，新的目标，新的挑战，新的希望，我们需要不断的提醒自己，不断的鞭策自己：没有最好，只有更好！我们每一位教师，在新的一年里，仍然要一如既往的努力学习，精益求精，丰富教师技能，提升专业水平。风正潮平，自当扬帆破浪；任重道远，更需策马扬鞭！平凡的岗位，也可以实现不平凡的人生！

龙岁才舒千里目，蛇年更上一层楼。我坚信：今年花胜去年红，料得来年花更艳！新的一年，我们有更多的期待，也有更多的惊喜！让我们共同举杯，为我们的灿烂辉煌的明天干杯！谢谢大家！

公司演讲稿篇七

领导，各位评委，各位同事：

大家好，非常高兴能参加这次演讲比赛，我是来自信息技术中心的张惠敏，首先，非常感谢上海赛鼎公司举办的这次演讲比赛，今天我演讲的题目是“赛鼎与我同进步，共发展”。

20xx年是不平凡的一年，延续两年的经济危机让我们深深体会到发展进程的复杂和艰辛，众多企业还没有从“寒冬”中醒来。冬天的寒冷虽然刺骨，但阳光依然明媚，寒冷与温暖交织而存，严冬孕育着春天的气息。盘点我们共同走过的20xx年，值得我们铭记的有太多太多，上海赛鼎公司先进的经营理念、坚忍不拔、团结协作、开拓创新的企业文化始终贯穿着工作中的每一天，当金融危机波及实体经济，全球性经济寒冬来临，我们上海赛鼎公司依然保持了稳健发展，而且以更积极的姿态厉兵秣马、逆势出击、决胜未来！许许多多的不平凡使上海赛鼎公司在运营上不断扩展，上海赛鼎公司规模逐步扩大的前提下，依然做到了对员工负责、对企业负责、对社会负责，全面履行了企业所应担负的社会责任，也为建设和谐社会做出了企业应尽的贡献。

大河涨水小河满，员工要快乐，必须有物质基础，员工的物质基础只能来源于企业的效益，企业没效益，一切都是空谈。企业强大，是员工富足的前提，而企业要在今日之竞争社会立足，并获得长远的可持续发展，没有自己的核心竞争力又怎么能强大的起来呢？制度化管理是一个企业做大作强的根基，没有这样的根基，做大做强就成了一句空话，员工的一切梦想也都成了海市蜃楼，但制度化管理必然会带来工作压力。面对压力我们要将敬业精神融入自己的血液，坚守和履行自己的责任，不断提高自己的专业技能，提升自己的执行能力，养成良好的工作习惯，以快乐的心情来工作，做到工作着并快乐着。我们能从许三多的成功中学到很多，他刚到部队时，连正步都走不好，最后却成为步兵中的“兵王”。这与许三的敬业，勤奋，认真，热爱部队是分不开的。即使在许三多被分到草原上驻守时，他依然日复一日的练习着自己的军姿，日复一日的坚持出早操，整理自己的内务，并修好了动用了一个排也没修好的路。

在新的发展机遇中我们必须要有改变，必须要有进步。我们可以因为年龄、因为习惯，因为林林总总的原因进步的慢一些，但你不可以不进步，哪怕每天只进步一点点。滴水穿石，我们在潜移默化的进步中，就会逐渐强大起来。多些感恩，少些抱怨，因为百害而无一利的抱怨毫无用处，我们要在平和的坚持进步中等待胜利，跟上企业的步伐！只有跟上企业步伐的人，才有机会与企业共享发展利益。

在工作中每个人都会遇到很多难以置信的挫折和失败，从而面临着许多考验和挑战，转眼间我从参加工作到现在已有将近半年的时间了，在这半年当中我也同样经历了挫折和失败，但我也同时学会了面对和战胜困难。在遇到困难、挫折，经历过痛苦失败后我也曾想过要放弃，但我明白不能轻易放弃，既然来了赛鼎，就要兢兢业业地做好自己的工作，加强学习，不断提升自己的专业技能，为赛鼎尽自己应尽的责任。经历了这么多之后，现在的我对自己的工作充满了热情和信心，相信在以后的日子了，只要脚踏实地的做好每一件事，生活

就会一天会比一天更美好！

每一天，都是平凡的，但每一天也是精彩的；每一天都是琐碎的，但每一天我们都应该认真对待。既然我们选择了来这里，我们就要安心地在这里更好的工作。正因为这样，我们要不断学习和吸取新知识，勤于思考，善于思考，勇于实践。与赛鼎同进步，共发展。

回首20xx年，我们走过了一段不平凡的历程，展望20xx年，新的一年开启新的希望，新的历程承载新的梦想。让我们的20xx年，扬帆远航、谱写华章！让我们携手并肩、满怀信心地迎接挑战，全力以赴、自强不息地向着更加高远的目标，去共同续写上海赛鼎公司的华彩新篇！

我的演讲到此结束，谢谢大家！

公司演讲稿篇八

员工朋友们：

大家上午好！

团圆庆佳节，和谐沐春风。值此中华民族传统节日——春节来临之际，我们欢聚一堂，辞旧迎新，共庆新春佳节。此情此景，一句句问候饱含着并肩共事的同志友谊；一张张笑脸，洋溢着干事创业的成功收获；一声声祝福，充满着对未来的美好向往。此时此刻，我谨代表公司向一年来为了公司的发展作出贡献的全体员工并通过你们向你们的亲朋家属致以节日的问候和新春的祝福。提前给大家拜个早年。

岁月不居、天道酬勤。刚刚过去的20xx年是我公司新车间投产运营的开局之年，也是我公司发展史上非同寻常的一年。公司全年收储小麦3000多万斤，加工面粉150多万包。尽管没有完成我们年初确定的收储小麦5000万斤，加工面粉200万包

的目标任务，仍然创造了公司历史最高水平。说明我们公司20xx年的工作还是进展了一大步。大家也都知道□20xx年是比较特殊的一年，农业大面积受灾，小麦发芽、赤霉病害严重，不完善粒超标，给我们的销售市场开拓带来了极大难度。政府为完成节能减排目标，强行拉闸限电也影响了我们的正常生产。最近一段时间，国家储存小麦迟迟没有拍卖开仓，从而造成原粮供应紧张局势，以上种种原因都不是我们公司自身可以克服解决的，直接影响了我们20xx年目标任务的完成。目标任务没有完成，并不说明公司全体员工工作不努力、不辛苦。公司大部分员工20xx年工作表现还是比较好的，能够尽职尽责，爱岗敬业。在此，我真诚地向全体员工说一声：“过去的一年，大家辛苦了，谢谢你们！”

潮平岸阔帆正劲，乘势开拓谋新篇。不同寻常的20xx年已经离我们远去。充满希望和挑战的20xx年已经到来，在这辞旧迎新的时刻，我们要很好地总结过去，谋划未来。

20xx年我们的奋斗目标仍然是收储小麦5000万斤，加工销售面粉200万包。在此基础上争取完成更大的收储量和加工量。

由于20xx年我们没有完成这个目标，大家对完成这个目标可能有畏难情绪，信心不足。我把公司的情况讲给大家听，从而增强完成目标任务的信心。目前，我们正在谋划筹建新的万吨储粮大仓，这座大仓顺利建成后，我们可以和中央储备滁州直属库合作，收储更多小麦，满足生产需要，创造更大的利润，也可以缓解副产品仓库紧张问题，达到一举两得的目的□20xx年的小麦不可能仍然受灾，到时候我们强抓机遇，上下连动，群策群力，千方百计多储小麦，超额完成5000万斤小麦的收储任务应该没有问题。我们再看看面粉加工生产销售形势□20xx年的小麦虽说品质不好，但是仍有价格优势和低筋优势，市场空间还是比较大的。现在要面粉的电话仍然接连不断。目前丹东订的500吨面粉还没完成，福建又要发货，湖南的货款已打来货还没有凑齐。春节过后有好几个客户都

要发货，一旦小麦开仓拍卖，原粮有了保证，我们即刻就能正常生产。20xx年小麦旱情逐渐缓解，丰收有望。今年新小麦上市后，品质一旦好转，我们销售形势会更加乐观。我们公司多年来建立起来的客户群都比较牢固可靠，基本能满足一班生产销售的需要，另外，为了扩大销售我们公司又聘请了一位负责销售的郑经理，郑经理在大的面粉公司负责销售多年，销售经验比较丰富，为人处事真诚务实，能够把公司的事情当作自己的事情去做，他的加盟不仅为我公司带来了大批的优良客户，还为我们带来了新的营销理念。郑经理加盟我公司，使我公司的销售工作如虎添翼。我相信，今年下半年小麦品质如有好转的话，我们实现两班生产还有希望的。全面完成今年的目标任务还是有把握的。

我历来有个观点：买不到不要愁、卖不掉不要愁，粮食生意做的是行情。行情好一切都好。现在原粮紧张不能正常生产是暂时的，任何事情都不是一帆风顺的，都是波浪式前进的，有好就有坏、有高就有底、有旺就有淡。越是在黑暗的时候越要看到光明，千万不要消极悲观、丧失信心。要增强我们全面完成20xx年目标任务的信心。

员工朋友们，要想完成公司今年的目标任务，最终还是要靠公司全体员工的共同努力。为了调动员工工作的积极性，经研究决定全面提高20xx年员工工资水平。具体措施是：车间员工在20xx年基础上每包面粉每人增加2厘钱工资，也就是说生产车间每生产一包面粉，男工1.2分工资，女工1.0分工资，保底工资由原来的男工1000元、女工800元分别提高到男工1100元、女工900元，全勤奖不变。后勤行管人员工资在20xx年基础上每人增加100元。20xx年底，还要根据每位员工的工作表现发奖金。

上述工资水平，是结合当前当地同行业工资水平，充分采纳车间大部分员工意见经过慎重考虑作出的决定。也已得到车间大部分员工的认可，或许有个别员工感到工资水平不到位，

想到外边取得更大的发展，这都是正常的。任何员工想要离开公司我都会真诚地挽留，但我决不会强留，怕影响了你们的前程，你在外面混出名堂我会为你高兴自豪，分享你的成功，你在外面干一段感觉还不如在我们公司顺心舒畅，我随时欢迎你回来。

员工朋友们，公司发展到现在这个规模，我已不在乎员工工资的多少，我不怕每位员工给给我谈工资收入，但为了公司能长盛不衰形成良性循环也是对公司负责，对大部分员工负责，对社会负责，我会在意每位员工为公司的发展究竟做了多大的贡献。你能为公司创造200万的效益，我发给你190万的工资都不心痛。话虽说的不好听，但道理是这个道理。

20xx年，尽管我们没有完成目标任务，但我照样兑现我的承诺。15000元的红包马上就要分发到大家手中，春节过后还要主持全体员工出去旅游。（听说有些员工不愿意旅游，我们可以改变成其它的形式慰劳大家，钱我一定要花到大家身上，这个事情春节过后再议。）

各位员工，公司发展到今天，我已切身感觉到公司已不是我个人的公司，是社会的公司，是大众的公司，是员工的公司。（如果我把公司当作自己的公司的话，把公司卖掉也够我一家花费一辈子的。）我也真诚地希望每位员工都能把我们公司当作你自己的公司，这样的话你工作起来就有激情，就能得到我的赏识和重用，就能增加工资收入改善你自己的生活水平，实现你个人的人生价值。

有本书上写的好：“对于员工来说，公司就是他的船，一荣俱荣，一损俱损。每个人都要认清自己的位置，充分发挥主人翁的精神，树立企荣我荣，企衰我耻的意识，这样企业才会是一个同舟共济、充满朝气的团队，否则便只是一个机械化运作的车间，迟早会迷失在市场经济的大潮中。公司就是员工的船，不管企业发展顺利与否，不管外界经济环境怎样，不论自己职位是高是低，我们都应该树立起责任意识与主人

翁精神。唯有如此，企业与个人才能获得更大的发展空间。作为公司的一员，不管你是部门经理，还是技术人员，不管你是会计，还是库管员、司机，哪怕你仅仅是一名清洁工，只要你在公司这条船上，你就和公司有了共同的命运。你必须和所有的公司员工同舟共济、乘风破浪，如此方能驶向成功的彼岸。记住，在公司这条船上，你永远都是主人，而不是一名乘客！”

众人划桨开大船，众人抬柴火焰高。只要公司全体员工团结一心，奋发图强，努力工作，我们一定能够抓住机遇，赢得发展，我们的明天将更加灿烂，生活必将更加美好。

最后，祝公司全体员工春节愉快、合家欢乐！

公司演讲稿篇九

尊敬的各位评委、领导、同志们：

大家好！首先要感谢领导和同志们对我的信任，使我有机会在这里参加演讲比赛。今天我演讲的题目是：“强化作风建设，争做服务表率”。在这个充满生机和活力，挑战和希望并存的伟大时代，在“迎国庆、爱联通、做贡献”的浓厚氛围中，看着我们联通公司日新月异的飞跃发展，作为一名客服部主任，要服务好客户、服务好客户经理，我深感身上责任的重大与担子的沉重，要完成组织赋予我的工作职责，做好客服部工作，让客户和客户经理放心满意，必须强化作风建设，争做服务表率。

我xxxx年到联通公司工作，时光过得真快，转瞬x年过去了。这些年来，在各级领导的关心指导下，我做好了自已应做的工作，圆满完成了自己负责的各项任务，组织纪律性、为民服务意识都得到了加强，当上了客服部主任。但是，要做好客服部工作，让客户和客户经理真诚满意，促进联通公司发展，创造良好经济效益，这还是不够的，需要更上一层楼，

做到“强化作风建设，争做服务表率。”

“强化作风建设”，首先要抓好自身建设，全面提高素质。客服部工作，责任重大，任务繁重，我要努力按照政治强、业务精、善管理的复合型高素质要求对待自己，加强政治理论与业务知识学习，全面提高自己的政治、业务和管理素质，公平公正、洁身自好，清正廉洁，做到爱岗敬业、履行职责，率先垂范，严以律己，吃苦在前，享乐在后，努力成为作风优良、业务精通、熟悉客服部工作的行家里手，搞好新形势下的客服部工作，让公司放心，让客户和客户经理满意。其次要强化意识，转变工作作风。我要大兴求真务实之风、真诚服务之风、无私奉献之风、批评与自我批评之风，以良好作风和扎实工作推动客服部各项工作任务为贯彻落实，进一步强化宗旨意识，要以客户和客户经理的需要为第一选择，以客户和客户经理满意为第一标准，坚持服务为本，努力为客户和客户经理排忧解难。对客户和客户经理需要解决的事情，再小也要当作大事来抓，再难也要竭尽全力去办，真正做到优质服务。

“争做服务表率”，首先要求求真务实，解决实际问题。我要对照争做服务表率的要求，认真查摆思想、工作、作风方面存在的突出问题，定立客观的整改目标，制定切实可行的整改措施，向客户和客户经理公开、向客户和客户经理承诺，充分听取客户和客户经理的意见，自觉接受监督，取信于客户和客户经理。要把客户和客户经理需要我们客服部办的事，一件一件记录在案，努力认真去办，能当天办好的，决不推迟到明天；办得客户和客户经理满意，不存一丝遗憾。其次要真正做到“服务为民、廉洁高效”。要提高工作效率，做到岗位职责明确，办事程序简洁，落实限时办结制度，办事快捷准确，无互相推诿扯皮、工作拖拉积压现象。要改进服务态度，落实各项便民措施，坚持首问责任制、一次性告知制和服务承诺制，彻底根除“门难进、脸难看、话难听、事难办”的四难。要加强执行力，坚决执行公司的指示、命令和决定，令行禁止、政令畅通，真正成为服务表率。

各位评委、领导、同志们，大地之所以这样绿意盎然，是因为有了草和树木；联通之所以这样蓬勃发展，是因为有了我们全体员工的辛勤劳动与无私奉献。在“强化作风建设，争做服务表率”的征途中，我甘愿做大自然中的一棵草一棵树，当我是一棵青草的时候，就把绿色和生机带给大地，当我是一棵树的时候，就把浓荫和清凉带给城市，把自己的每一滴汗水，都融入真诚服务的万里春色，把自己的每一分光热，都注入联通发展的灿烂辉煌；把爱联通、做贡献作为自己的座右铭，贯穿到每一天的工作和每一项服务中，让自己的人生在平凡岗位上闪光！

我的演讲完了，谢谢大家！