

最新公司经理竞聘方案 物业公司经理岗位竞聘演讲稿(通用5篇)

为确保事情或工作顺利开展，常常要根据具体情况预先制定方案，方案是综合考量事情或问题相关的因素后所制定的书面计划。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是我给大家收集整理方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

公司经理竞聘方案篇一

尊敬的各位领导，各位评委：

大家好！今天很高兴站在这里参加竞聘演讲，感谢领导给我这个机会让我在这里展示自己。我今天应聘的岗位是银行总经理一职，希望大家能多多支持我。

一、过去三年主要工作及成效

(一)加强业务学习，努力提高专业水平。多年来，我一直坚持学习，除全面参加总行和本单位组织的各类培训外，还长期坚持自学，重点学习业务和与业务相关的各类知识，业务能力明显增强，专业水平不断提高，多次客户经理考试名列前茅，由于自己具有较强的专业素质，被总行聘任为贷审会委员。

(二)加强综合营销，促进业务快速发展。20_年，住房银行成立之初，整个_支行存款规模不到1亿元，贷款规模不到亿元，中间业务收入很少；客户群体不仅数量少而且结构单一，没有一户房地产企业客户。在冉行长的带领下，我们客户经理组依靠不足十平方米的办公场地，认真践行董事长提出的“走专业化道路，办特色银行”的经营理念，真正做到了“眼勤、口勤、腿勤”，大胆探索，勇于创新，狠抓营销，很快打开

了工作局面，不仅在短时间内营销了大批客户，而且与市辖三区财政、房管、工商等多个部门建立了良好的合作关系和信息交流沟通平台。三年来，我们不仅圆满完成了总行和营业部下达的各项经营目标任务，实现了各项业务快速健康发展，而且以我们的专业化水平和高效优质的服务在南充房地产行业树立了良好的形象。年末，人民北路支行各项存款亿元，比住房银行成立之初翻了十倍；各项贷款亿元，比住房银行成立之初翻了倍；中间业务快速发展，三年累计实现中间业务收入万元。

过去三年，我在住房银行主要从事房地产客户营销维服及贷款经营管理，在各级行的正确领导和客户经理组团队的合作帮助下，以昂扬的斗志和饱满的工作热情，狠抓客户拓展，大力组织存款，积极营销贷款，突出发展中间业务，三年间我个人累计营销各类优质客户户；组织存款亿元；营销发放贷款亿元，现经营管理贷款余额亿元；实现中间业务收入万元，为住房银行的快速发展做出了一定的贡献。

(三)加强风险管控，切实提高经营质量。风险管理能力是商业银行不可复制、不可模仿的核心竞争力，风险管理水平高低决定核心竞争能力强弱。在风险形势日趋严峻的背景下，我深知必须把加强风险管理摆在更加突出的位置，必须坚持稳健的风险管理战略，严守风险底线。三年来，我始终视贷款质量为生命，本着“放得出，管得住，收得回，有效益”的原则，以认真负责的工作态度和精益求精的专业精神，严把“贷前调查、贷中运作、贷后管理”关，探索出了一套行之有效的信贷风险管理和防控模式。三年来，我参与营销、管理的所有贷款项目运作良好，工程进度正常，贷款在确保安全和收益的同时，无欠息、无逾期、无不良，分期还款计划全面落实。

(四)加强内部管理，着力构建和谐团队。我作为客户经理组副主管，除带头完成好各项目目标任务，还协助主管承担了部分内部管理和团队建设职责。一是定期组织开展业务学习和

讨论，实现信息交流与共享，在组内开展“传、帮、带，比、赶、超”活动，从而打造了一支具有较强学习力、战斗力的团队。二是加强客户经理日常行为管理，加强工作作风整顿，全组客户经理没有违规、违纪、违法行为发生，没有向客户“吃、拿、卡、要”的事情发生，对外树立了良好的客户经理组形象。三是做好内部日常事务工作，促进了内部管理规范化、程序化、制度化。

二、未来工作打算

感谢董事会和董事长给我们这次竞聘和锻炼的机会，无论竞聘成功与否，我都将在新的岗位和起点上，进一步加强学习，努力工作，尽职尽责，开拓创新，扎实做好各项工作。

(一)不折不扣地贯彻落实总行的战略意图和经营指导思想。自觉践行“心存善，水润物”的核心价值观，深入学习和领会总行的战略意图和经营指导思想，特别是董事长对未来十年“铸造品牌”的目标定位，要在实际工作中不折不扣地贯彻落实，坚持走专业化道路，精耕细作，努力铸造南充市商业银行的品牌形象。

(二)进一步加强学习，努力提升自己的综合素质和组织领导水平。作为一名管理者，必须要有过硬的思想素质、政治素质、业务素质和较强的组织管理能力、沟通协调能力、处事判事能力。我将从头学起，切实加强政策理论学习，加强经济金融知识学习，加强业务、产品、技能学习，加强领导修养和领导艺术学习，努力增强自己的学习能力、工作能力和管理能力。

(三)大力推进经营转型，突出价值创造能力，实现业务又好又快发展。按照董事长提出的“经营转型”策略，要大胆开拓创新，特别是加快业务创新，坚持走“资本节约，价值创造”的发展之路，以最小的投入，实现最大的产出，切实加快各项业务有效发展。

(四)实施全面风险管理，促进业务健康发展，努力提升可持续发展能力。要坚持对每一项业务、每一个环节、每一步程序、每一位员工等全面实行风险管理，特别是要加强信用风险、新业务风险管控，建立风险管理的长效机制，确保业务安全健康发展，增强全行可持续发展能力和后劲。

(五)切实加强团队建设，努力提升队伍整体素质。切实加强员工培训教育，加强团队协同配合，关心员工困难，激励员工成长，充分调动员工工作激情和热情，提升员工队伍整体素质。

不管今天的竞聘能不能成功，我都会继续努力工作，提高自己的能力和素质。

公司经理竞聘方案篇二

尊敬的各位领导：

大家好！

很荣幸可以参加这次的竞聘，我竞聘的岗位是加油站值班经理。对我来说这不仅是一次挑战，也是一次机遇，他不仅能锻炼我的能力，也能够展示我的才华。无论这次竞聘成功与否，以后我都会一如既往的去虚心学习，扎实工作，向自己理想的目标前进。

一、个人基本情况

首先自我介绍一下：我叫_，汉族，20_年x月毕业于__第四高中，20_年x月x日经朋友介绍来到中油首汽二号站三班工作至今。

二、对本岗位的认识

认真仔细，虚心好学。上班前认真做好班前训导，交接班时认真检查加油设备、工具和相关物品的完好程度。虚心向别人学习，借鉴他人先进的经验和方法，不断提高自身的管理水平。

机智冷静，反应迅速。在处理突发事件时能沉着冷静，在不违反规章的前提下，尽量做到机智灵活、反应迅速，保持车道畅通，关键时刻拉的出打的响。

恪守规章，坚持原则。严格遵守公司规章，起带头作用，不受诱惑、恐吓、威胁，坚持原则，与各类违规、违章现象作斗争，坚决抵制，决不姑息。

团结互助，发挥集体主义精神。与加油员、整个班组及其他班组互相团结，互相帮助，友好合作，充分发挥集体主义精神。

服从指挥，顾全大局。坚决服从领导指挥和安排，凡事以大局为重，处理好个人利益和集体利益、局部利益和整体利益的关系。

有错必纠，勇于承担责任。总结工作，发现错误，虚心接受，有错必改，敢于承认错误，接受处罚，不推卸责任。

三、竞聘成功后的工作想法

在最短时间内适应新的工作岗位，对自己提出更高的要求，加强与员工的沟通，及时了解掌握站长的工作思路，并将自己的想法进行交流，做出合理的调整，在平日工作中我要带头严格遵守公司和加油站的各项规章制度，认真做好自己的本职工作，以身作则，帮助站长做好各项工作，在完成本职工作的基础，积极为一线同事服务，在工作上指导他们，在生活上帮助他们，在思想上引导他们，做好站经理的好帮手。将员工的工作动态即时反应给经理，做好人员考核和激励工

作，带动大家的积极性。

以身作则，树立榜样，作为一个基层管理者最重要的一项就是树立榜样——树立一个你期望其他人学习的好榜样。榜样非常重要，因为大家都相信自己的眼睛，他们看到你做的比听到你说的效果要大得多。作为一个管理者不仅要能激发他人跟随你一起工作，以取得共同目标。还应当采取许多其它的激励方法，比如：尊重、关爱、赞美、宽容下属，物质奖励等。综合运用各种激励手段使全体员工的积极性、创造性、企业的综合活力，达到最佳状态。

以上就是我的竞聘演讲，望各位领导给予我展示才华的机会。

公司经理竞聘方案篇三

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！非常感谢分行党委为我们提供这样一个展示自我、检验自我的舞台。邮政客户经理竞聘的职位也是企业文化部经理（即党委宣传部部长）。刚才两位竞聘者做了非常精彩的演讲，使我在为他们喝彩的同时也倍感压力。不过，竞聘这个岗位我也有自己的特点和优势。按照演讲的有关要求，我想从自我介绍、竞争的优势和此岗位打算三个方面向您们作个汇报。

首先是自我介绍：

我叫，今年35岁，中共党员，经济师。1989年7月xx大学经济管理系本科毕业，分配到支行工作；1989年10月开始在支行政工科从事宣传教育工作，对思想政治工作和党务工作比较熟悉，积累了比较丰富的基层行宣传教育工作经验；1994年开始在支行办公室工作，任支行办公室副主任、主任，兼任支行共青团总支书记，；1997年底任支行行长助理，协助一把手进行综合管理；1999年1月调至分行宣传部，具体负责企业文化和职工教育工作，1999年2月通过竞标，任x部经理至今，是

机关二支部第七党小组组长。本人有良好的组织协调和文字综合能力，有基层宣传教育和群团组织管理工作经验，觉得自己可以胜任企业文化部经理这联通客户经理竞聘演讲个岗位。

企业文化部(也就是党委宣传部)是党委的喉舌、是党委联系群众的桥梁和纽带，是x行精神文明建设的排头兵和方向舵。能在这个岗位上发挥自己的作用，做出自己的贡献，是我很久以来的愿望。如果这次我有幸在竞聘中胜出，我将秉承宣传部多年以来的优良传统，切实地履行部门职责，努力做好党的路线、方针、政策，金融工作大政方针和上级行党委决议精神的宣传教育工作；系统地组织好精神文明建设和职工队伍建设；认真落实优质服务的组织、督导工作；注重突出和创新x行企业文化特色；推动机关党务工作和团组织工作向有效率和系统、规范化方向发展项目经理竞聘。基于对企业文化部部门职责的理解和认识，我会在今后的工作中，突出抓四个重点：

一是培养职工“精、气、神”，重点放在培养职工的一种朝气、一种凝聚力。推行“人性化”的教育和管理机制，组织形式多样的主题活动，培养和激发员工蓬勃向上的朝气，使职工聚精会神地投入工作、享受工作，保持良好的精神状态和工作热情，保持强烈的忠诚度和敬业精神，不是把x行工作作为一种“职业”，而是把它作为一种“事业”。强化企业文化理念的感性植入和推广普及，企业文化理念的教育，重点放在增进员工对x行的归属感、亲和力上，使x行企业文化特色深入人心，并成为员工的自觉行动。规范和统一cis形象识别系统的制作和宣传展示，使得x行的招牌、行名、行徽、行服、柜台内外形象标识、宣传牌、宣传栏、展板等等与x行形象有关的客户经理竞聘报告硬件设施，整合成一个有视觉冲击力的整体，体现x行独特的特色文化。

二是优质服务上突出抓“三化”。即品牌化、专业化、市场

化。要在市场竞争中脱颖而出，我们必须树立x行自己的品牌，除了打造品牌金融产品，我们要花大气力培养自己的“品牌员工”、“品牌服务”，将其进行大力宣传和形象包装后，向社会推出这些特色品牌，使这些品牌成为公众心目中的首选。在服务的专业化上，突出抓员工素质和服务水平的提高，使职工成为“行家里手”、“多面手”，面对复杂的客户需求，培养复合型的人才。面向客户市场的需求，大力推广和完善服务手段。引导员工改变“以我为中心”的服务意识，开展“换位思考”，把方便让给客户；延伸“一米线”后续服务，扩大代理理财范围；让“客服热线”真正热起来、使“投诉热线”真正起到亮丑的作用；开展“行长(主任)接待日制度”，拉近管理层与客户之间的距离；切实推行“首问负责制”，提高办事效率，杜绝推诿拖拉。

三是党、团组织建设突出找“位子”。在党组织活动和党员教育中，发动党组织和党员找准自己的“位子”，使他们认识到“党员”不仅仅是一张标签，不仅仅是一年收一次党费，促使党员在各自的岗位上发挥自己的先锋模范作用，并接受群众和客户的监督。切实发挥共青团组织的积极作用，在系统内创建更多、更高层次的“银行客户经理竞聘”和“青年岗位能手”；创造条件，及时发现和总结、推荐“十佳杰出青年”人选；发挥短期合同制职工在团组织活动中的主力军作用。不仅要发现、总结推荐团组织和团员青年创建“青年文明号”和“青年岗位能手”，而且要让他们克服评选后“船到码头车到站”的思想，让他们充分发挥典型示范作用，并且务必使自己向更高的目标迈进。

四是抓“心理建设”。着眼于“先解决心情，再去做事情”，弄清员工所思所想，引导他们正确认识自己、正确对待困难，帮助员工确定人生目标。深入基层，调查研究，摸清动态，建立档案，进行个案分析和归纳总结，对症下药，有针对性地进行思想工作。

总之，如果我能够获得大家的信任，走上企业文化部经理这

个岗位，我将尽心尽责、全力以赴地把工作做好！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”。我清楚认识到，进入企业后要想取得成功，必须得从基层干起，注重工作经验的积累，要经历一个从操作员到基层管理人员，到中层管理人员，最后到高级管理人员的过程。

公司经理竞聘方案篇四

各位评委、各位领导、各位同事：

大家好！

今天，我的心情很激动，走上这个特殊舞台，这是一种荣幸，我的心情难以平静。首先，我要感谢市局领导给了我这次宝贵的机会，也感谢组织的精心策划，在此，我将坦诚介绍自己，请大家给我支持。

我叫本站，现年_岁，(……个人简历)。 年从(……工作经历)，多年来，无论我在什么岗位上，我都以饱满的工作热情和积极的工作态度去对待，在辛勤的工作中不断地追求进步。俗话说：“十年磨一剑”，如今的我，已经不再是过去那个一无所知的傻小子了，今天站在各位面前的充满自信，要竞聘物业公司副经理。

物业管理自80年代初在我国深圳、广州起步，至90年代，在房地产建设热潮的推动下，迅猛发展。初期在住宅小区小心翼翼尝试的专业管理很快推及到商业大厦、大型购物中心、公寓别墅，且正在向福利房、直管房、单位自管房等领域全面渗透。各类物业管理书籍的出版、物业管理进入高等教育系统，标志着物业管理已由感性认识世界进入到理性认识世界，已进入竞争时代。作为“省级优秀物业管理企业”，_物业如何在守住“根据地”的基础上，参与竞争，对外扩张，力争更多的地盘，实现规模效益，力争三年内创“全国物业

管理优秀示范项目”称号。这，已经摆在了公司决策层的面前。根据我多年的工作经验，我对物业管理副经理的职位性质与职能有了一些了解，再经过仔细分析，我认为我非常适合这个职位，也具有一定的优势。

第一，我热爱物业部的工作。虽然，我深深的知道，这项工作很繁杂，又是本人未开垦的一片荒地，需要付出很多，很辛苦，但是，我已经有非常充分的思想准备，有投身这项工作的良好愿望和热情，我相信，有了这个基础，我一定有信心做好。

第二，我受党的培养教育多年，有“认认真真办事、实实在在做人”的作风和一颗忠诚于党的事业、服务于人民群众的责任心。这是我做好一切工作的前提和保证。

第三，从生产岗位到营销岗位到综合协调岗位，从生产人员到技术人员到管理人员的工作经历，让我基本具备了本职位所要求的思想政治素质、开拓创新意识和管理协调能力。

第四，我有“以人为本、人格至上”的现代行为理念，处事公道正派，待人热情诚恳。能始终围绕“人文关怀”这四个字来做文章、办事情，努力去打造“_物业”品牌，使领导满意、同事拥护、业主放心。

第五，我能吃苦耐劳，不计较个人得失，更主要的是，我有好的人缘，有领导的关心、爱护和鼓励，有同事的帮助、协作和支持，我相信，有了这些，我更加有勇气与信心干好工作，我也会在以后的工作中与大家更好的配合，取得更好的成绩。

最后，还是感谢领导，感谢同事们，希望大家一如既往的支持我，谢谢大家。

公司经理竞聘方案篇五

各位领导、同志们：

大家好！非常感谢公司给我这样一次机会，让我在这里就我从事物业工作的思路和设想做一阶段总结和汇报。

我是20_年参加工作，之前主要从事商业治理和行政治理工作，_加入了房地产开发公司，开始了我从事物业治理的职业生涯。

可以说三年来的物业治理工作使我对物业治理这一新兴行业有了一个全面的把握和熟悉，并结合我学习的mba专业对治理理论和实践的结合有了更深层次的理解和运用。

目前物业治理公司×余家，除原来房管部门翻牌×家，其余×家都是专业的物业治理公司，加上入世后，合资、独资的外国物业治理机构也会竞相涌入国内市场，今年开始物业、戴得梁行、威格斯等品牌物业公司已开始和一些楼盘接洽，可以说明年的市场竞争将更加激烈。

学治理的都知道，美国通用电器总裁杰克·韦尔奇是一个不断有新观念的人，他曾把×多万人裁减到×多万人，这个魄力不得了，韦尔奇要的是市场竞争力，这源于他的危机感。他在公司内部贴了一张画，画上有狮子和一只鹿，狮子说：虽然我十分强壮，但是今天不努力去捕捉食物，我也会和鹿一样。鹿说：狮子对我是危险，我今天不努力奔跑会被它吃掉。他的意思是告诉人们，不管你是强者还是弱者都要努力去做。危机感转化为一种非常强烈的市场竞争意识。

在这样一个市场竞争环境中，我的工作指导思想，重点放在树立鑫逸物业的品牌战略上。

物业企业的生存前提是什么？是优质的治理服务！随着治理范围的扩展，物业企业壮大了，卖的是什么？是品牌！物业企业

要发展，靠的是什么呢？还是品牌！

品牌是产品个性化的表现，它是产品特性的浓缩。

物业治理提供给业主（客户）的产品就是服务，服务质量铸造了企业品牌。

围绕建立企业品牌，我将展开一系列具体工作，重点集中以下几个方面：

一、优质的治理服务是品牌的基础

质量是品牌的生命，为此，我在鑫逸物业提出了“让业主满足、让业主感动，提供超越业主期待服务的，全国一流的专业化物业治理企业”的质量方针和树立“业主并不总是对的，但他们永远是第一位的”企业宗旨，并营造“安（安全）、暖（暖和）、快（快速）、洁（清洁）、便（方便）”的生活和办公环境为目标，来确保物业的质量体系能够得以长期的、稳定的运行，从而保证服务质量的不断提升。

二、优秀的治理人才是品牌的核心人才是品牌的核心动力。

优秀的技术、治理人才是企业最宝贵的财富，只有高素质的技术与治理人才，才能推动公司的发展，所创品牌才会有“后劲”，企业的品牌才得以营造和积聚。

由于物业治理的生产过程与消费过程是在同一环节，生产过程在前台，暴露在业主面前，服务人员的一个笑脸，一个眼神、一个走路的姿势都会导致业主的投诉，因此，人最重要。

首先在选择员工时，我坚持“德才兼备，以德为主”的思想，无才不成器，无德即是祸，古训也讲“德，才之帅也；才，德之资也。同时也考察他是否有爱心，看他对家庭，尤其对父母孝敬不孝敬，假如一个人连父母都不尊敬，那他怎么可能

对业主真正笑起来呢?其次是培训，我们始终坚持岗前、岗中、岗后培训。

我在鑫逸物业员工手册第三章六条治理原则中就把“培训、培训、再培训，使每位员工把关心业主服务当成职业习惯”这句话列在培训制上并在培训制度中就培训师资、培训费用、培训要求、外派培训、培训奖惩等做了详尽阐述。综合部每月都就思想教育、质量治理、技术应用等方面主题做出每月的培训计划。比如：在物业治理理论培训中，关于物业治理定位，我们强调“使物业保值、增值是我们的首要任务。

再拿处理投诉培训来说，培训中我们告诫员工要认真对待投诉，强调“你的言语举止代表的是公司的整体形象”，调查显示：“每__个遭碰到同样待遇的人，只有一个人会投诉，也就是说，每个投诉人的背后，还有几个和他一样愤怒的人。而假如投诉没有得到及时解决，他会告诉其他__一个人，并从此不再信任你，你只有一次机会，假如这次做不好，以后再做好，他也不会领情”。

同时灌输解决投诉的四条黄金法则：倾听、道歉、解释一下将要采取的措施并定下时间表，最后要有后续，让业主觉得有头有尾。

物业治理是集房屋治理、设备治理、绿化治理、安全消防治理、环境治理及公共服务、专项服务、非凡服务于一身的治理。

它要求从事物业治理的人才，不仅要有较高的文化素质、思想素质和敬业精神，而且要有精业务、通技术、善治理、懂经营的治理人才、技术人才和经营人才，只有企业拥有良好的人才优势以及充分的人才资源，才能在激烈的市场竞争中立于不败之地，才能有效的支持品牌的塑造。

三、健全的治理制度是品牌的保证

在严格遵照政府有关物业治理的法令、企业要建立一套完整的、有效的、科学的岗位

责任体系，规范的服务标准，严密的考核办法，使公司天天、每个人、每件事都更加条理化、制度化、规范化、程序化和标准化，以确保优质的服务质量与高效的治理运作。

比如：在鑫逸物业为保障治理中即无空白又无重叠，使每个人、每件事都能规范到位、跟踪到位，我要求_个部门的_个岗位每个工作区域、每件物品都要有两标签，一个写上责任人，一个写上检查人，大到机械设备，小到一个花盆、一块玻璃，出现问题我不找责任人，我要追究检查人。

四、全方位的创新是品牌的本质

因为创新是品牌持续的根本和关键。

第一，治理创新。

实行“直线指挥制”“培训制”“三工并存、动态转换”（三工：优秀员工、合格员工、试用员工）、“员工提案制度”、“成功激励讲座”“团队精神”等各种创新的治理方法，来优化治理制度与组织运营模式。在鑫龙物业时提出酒店式的治理，就是通过营造酒店式的环境，利用酒店环境这种无声的语言来约束每一个人的言行举止，提倡“细微之处见精神”。

传统的计划体制下治理是为了治理而治理。比如，吐痰，治理人员看着你吐，然后揪着你罚款。假如吐痰时，治理人员掏出一张纸说，先生，你吐在这上面吧。你可能以后一辈子都不会把痰吐在地上，这就是酒店化治理，也是人性化治理。

今后一段时间还要朝着快速，润物细无声的无人化治理境界发展，比如，目前保安在查验业主身份证件时常引起业主不

满，业主感觉保安员记不住他没得到尊重，今后看到一个人进来，不理他，只远远地监控他，这不仅需要员工素质的培养，而且需要现代化技术、设备的配合。

其次还有个性化服务是针对每一个确有需要的顾客来量身定做不同的服务。

第二，技术创新。

普及治理项目的计算机网络运用技术，提高工作效率和服务质量，综合部不定期开展计算机应用知识讲座，增强治理人员素质，同时进一步研究开发物业治理软件，以适应高效治理与质量治理的要求，提升物业服务的科技含量。

第三，服务创新。

物业治理工作，无论是保安站岗巡逻、保洁的擦窗拖地、还是工程的维修养护工作都是在一种反反复复、认认真真、兢兢业业、没完没了的过程中完成的，那么对员工爱岗精神和敬业思想的观念培养和练习是一个长期的工作。

就拿保洁员来说，假如她负责的四个单元六层高的住宅，作为一个合格的保洁员，应该保证_小时之内，任何时候检查都应做到四无，即：无烟头，无纸屑、无污渍、无灰尘，那么她平均走一个往返大约__分钟，平均_分钟上下一趟楼，扣除作业时间一小时走_趟，一天走__趟楼梯，一个月扣除四天休息也要走___趟，一年呢？公司不相应建立一套科学的工作规范，不形成一种融洽的企业文化，不体现一个公平的奖惩机制，不树立一些典范的榜样人物是肯定不行的。

我坚持提倡物业工作的“细致之处见精神”，物业无小事，都不简单，什么是不简单？就是把一些简单的工作成千上万次的做对，就是不简单；什么是不轻易？就是把一些公认轻易的事情非常认真地做好，就是不轻易。

作为一个服务公司的治理人员，我们培训也包括本身的参加一线劳动，体验那些要被你治理人的工作。我们必须了解员工对工作的感受，他们如何通过自己的付出给他人带来幸福，如何忍受他人的误解和偏见造成的委屈。公司要求每个治理人员每月至少腾出一天到第一线去干一些所管辖范围内的下层工作。

这一天被称作“我的服务日”。当领导以服务他人引路，领导就成为员工学习的榜样。

最后，我引用日本企业治理大师土光敏夫的名言来结束我的发言：“没有沉不了的船，没有垮不了的企业，一切取决于自己的努力，员工要三倍地努力，干部要十倍地努力。”

谢谢大家！