

升职发言稿讲(汇总7篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。相信许多人会觉得范文很难写？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

升职发言稿讲篇一

尊敬的领导：

你们好！

我是(的xxxxxxx)随着我公司的不断发展壮大，我个人的潜力也在不断的提升和进步。这段共同成长的岁月里，我对公司的同事们产生了深厚的感情，我喜欢公司的企业文化，喜欢公司的工作氛围，喜欢公司的每一个伙伴们。我给予了他们的同时，他们也给予了我更多。我感谢公司领导对我的栽培和帮忙，我十分的信任你们。

基于对公司的热爱和对领导的信任，鉴于此刻的工作职责范围和工作强度，我期望能进一步向店长这项职位发展。

良木择禽而栖，人追求的目标越高，他的才力就发展的.越快，才能为企业创造更大的价值。并且我年轻且气盛，我有足够多的精力去全身心的投入我的工作。而且拿破仑说过：不想当将军的士兵不是好士兵。

我明白一个人要想做好一个出色的管理者，那么他就务必拥有廉洁、自律、勤俭节约的好品质。所以我计划从以下几个方面做起：

- 1、自觉遵守公司有关职业道德，廉洁自律方面的规定；

- 2、在工作岗位上加强道德修养，虚心听取各方意见，及时改善。
- 3、严格履行班子分配的工作职责，克己奉公，履职尽责，不以权谋私
- 4、坚持实事求是的工作作风；
- 5、以勤俭节约为荣；
- 6、处理好与上级、平级、及下级的关系。

认真地服从上级的领导，虚心理解上级的批评和推荐；和其他店长之间互相沟通，交流并学习优秀的管理经验；与员工友好相处，加强沟通方面的工作，虚心理解员工对自我的推荐，理解员工对自我工作的监督，并且大家团结起来齐心协力的为我们整个店负责，促进这个属于大家的店更好的发展。

我相信，只要付出，就会有收获！如果公司领导认为我此刻的工作资料及质量还未能到达升职要求，我诚恳的期望您能提出意见或推荐，让我今后有一个努力的方向和目标，在提升自我潜力的同时将工作做的更好，向更高的目标迈进。

但我还是坚持我前面说到的：只要付出，就会有收获！

升职发言稿讲篇二

各位领导，各位同事：

大家上午好(下午)好！此时此刻，我本着锻炼、提高自我的目的平静地站在这挑战与机遇并存，成功与失败同在的演讲台上，展示自我，接受考评。

今天我所讲的主题是抓住机遇。

所谓谋事在人，成事在天。机不可失，时不在来。万事都皆求一个，天时地利人和，若不能慧眼识辨，它就会瞬间消失。这就告诉我们当机遇敲门的时候，要是犹豫该不该起身开门去迎接，那它就去敲别人的门了。正因为如此，当我听到有竞聘的机会时，我毫不犹豫的报名了。我不会因为来(XXXX)茶楼没有多久而错失这次机遇。

不知道我这算不算毛遂自荐呢?其实毛遂自荐这个成语也是鼓励我们抓住机遇，挑战自我的。

毛遂是赵国平原君门下的门客，三年以来一直默默无闻，一次，秦国大举进攻赵国，情况危急。赵王派平原君向楚国求救。升职演讲稿范文。平原君决定挑选出20名足智多谋的人随同前往，可是只有19人合乎条件。这时，毛遂主动站了出来，说:我愿随平原君前往楚国。

平原君一开始不以为然(对他说):一个有才能的人在世上，就好像锥子装在口袋里，锥尖子很快就会穿破口袋钻出来，人们很快就能发现他。而你一直未能出头露面显示你的本事，我怎么能够带上没有本事的人同我去楚国行使如此重大的使命呢?毛遂并不生气，他心平气和地据理力争说:我之所以没有像锥子从口袋里钻出锥尖，是因为我从来就没有像锥子一样放进您的口袋里呀。

平原君便答应毛遂作为自己的随从，连夜赶往楚国。平原君到了楚国，可是这次商谈很不顺利。只有毛遂面对楚王，慷慨陈词，对楚王晓之以理动之以情。楚王终于被说服了，与平原君缔结盟约，出兵救援。赵国于是解围。

事后，平原君说:毛遂原来真是了不起的人啊!他的三寸不烂之舌，真抵得过百万大军呀!可是以前我竟没发现他。若不是毛先生挺身而出，我可要埋没一个人才呢!那么现在的`我们仍然如此，不要总是等着别人去推荐，而是应该学会自荐，当机遇来临时不妨狠狠抓住它，挑战一下自我，为集体做出

自己应有的贡献。

机遇确实重要，那么在机遇来临之前，我还是要不断塑造与提升自我，时刻做好迎接机遇的准备。所以我会以后的工作当中，以常人之心对待自己，以坦诚之心对待别人，以火热之心对待事业，为(xxxx)茶楼的发展与壮大，立足本职，勤奋工作，在积极进取中不断追求，在拼搏奉献中实现价值，在竞争中选准自己的坐标。胜固可喜，败亦无憾。

谢谢！

升职发言稿讲篇三

各位领导、各位同仁：

大家好！

我是来自xx部的xxx□人们常说：心有多大，舞台就有多大。对于我们销售人员来说：心有多高，业绩就有多高；努力有多大。市场就有多大。

如果我是销售经理，我既要高瞻远瞩，策划营销；又要脚踏实地，开拓市场。如何做到高瞻远瞩呢？乔·吉拉德曾说过这样一句话：“如果你想要把东西卖给某人，你就应该尽自己的力量去收集他与你生意有关的情报……是啊，只有充分了解相关的情况，才能在销售上开拓出一条崭新的路子。所谓站得高才能看得远。对于一名销售经理来说，想要站得高，首先就要充分了解市场，了解客户，了解同行，了解团队，了解产品、还要了解自己。如果我们把市场、客户、同行、团队、产品、自己看作一座座高山，那么，了解的过程，即是登山的过程。只有“会当临绝顶”才能“一览众山小”，才能做到“知己知彼，百战不殆”；才能胸有成竹，规划合理的目标，制定可行的营销方案。

如果我是销售经理，我将协同各位同事，通过广泛调研市场，制定系统大客户市场企划方案，找准目标，做到有的放矢。在此基础上，我将积极参与部门内研究制定系统大客户满意度提升方案，以优质的服务和诚挚的态度赢得客户的认可，从而唱响我们企业品牌，提升我们公司形象。而脚踏实地，我以为就是一种执行能力，一种扎实的工作作风。有人说，当今时代，赢在思维力、赢在执行力。有了好的方案、好的产品，如果没有一定的'执行能力，那么再好的蓝图，也只能是海市蜃楼，永远难以达到。而这种执行力，并不是指销售经理个人的能力，而是要依靠全体同仁的共同努力加以体现的。正如孟子所说，“天时不如地利，地利不如人和”。可以说，一个和谐的团队，是一切经营目标得以实现的保证。

因此，如果我是销售经理，对营销人员进行一次彻底的摸底调查，根据其特长、能力安排合适的工作岗位，实现人尽其才、人尽其力、人尽其用。用真情和爱心去善待每一位同事，充分尊重他们的人格，营造出愉快、和谐的工作氛围，真正产生“人心齐、泰山移”的效果。

我的发言到此结束，谢谢各位！

此致

敬礼！

升职发言稿讲篇四

亲爱的领导，同事们：

大家好！

我是xx部门的。如今，算算时间，我在之前的岗位上已经待了x年的时间，今天有幸能得到这个殊荣，也是多亏了领导的培养以及同事们在日常工作中的指点和帮助。感谢xx领导在

工作中对我的教导，感谢xx部门的诸位同事在过去对我的鼓励和指点！因为有了你们的帮助，我才能在工作中奋发努力！因为有了你们的扶持，我才得到今天的成就！总之，千言万语都汇聚成一句话：“谢谢各位！”

回顾我在公司x年来的工作情况□20xx年x月，还只是一名实习生的我来到了公司。当时的我，仅仅只是一名普通的实习期学生，莫说在xx方面的专业知识，我连工作的经验都没有多少。但是，当时的xx领导却愿意给我一个机会，愿意给我一个，加入公司，并得到培养的机会！在这年来，我一路跟在xx领导的身后，跟着他学习了很多关于工作的`知识和能力。尽管在起初，我连基础的工作都的不懂，但在领导的帮助下，我一点点的掌握了工作，并在工作中优化了自己的基础能力。此外，在这份工作中我也认识了大家，我最亲爱的同事们！作为一名新人，我面对这样的工作，不知道几次生出了逃避的念头！这不仅仅是因为工作的困难，更是因为我在工作中不够自信！但是，在这样的时候，我却遇上了你们！你们给了我鼓励，教会了我许多工作的经验道理！你们的给了我工作中不断前进的动力和信心，并让我感受到了团队的力量！

当然，除了大家的帮助和鼓励，在工作方面我也重视自身的努力！在自己的工作中，我能认真、严格的完成自身的工作任务。并在工作中认真的反思自身的不足，并在工作后认真的总结和反思自己。此外，在工作外，每当我有空闲的时候，我都会抓住这份时间，充分利用网路和书籍来充实自己，并在工作中与领导讨论。通过学习，我不仅在工作中掌握了更多的专业知识和技巧，对于自己今后的发展和目标也有了更加明确的定位。正因为是这样的我，我才能在工作中更好的超前努力！

如今，我的努力也得到了领导们的认可！在此，我也祝愿各位同事，能在工作中越做越出色，祝愿公司，以及各位领导，同事们，在今后的工作中蒸蒸日上，一帆风顺！

谢谢大家！

升职发言稿讲篇五

尊敬的领导：

你们好

我是()的xxx□随着我公司的不断发展壮大，我个人的能力也在不断的提升和进步。这段共同成长的岁月里，我对公司的同事们产生了深厚的感情，我喜欢公司的企业文化，喜欢公司的工作氛围，喜欢公司的每一个伙伴们。我给予了他们的同时，他们也给予了我更多。我感谢公司领导对我的栽培和帮助，我非常的信任你们。基于对公司的热爱和对领导的信任，鉴于现在的工作职责范围和工作强度，我希望能进一步向店长这项职位发展。

良木择禽而栖，人追求的目标越高，他的才力就发展的越快，才能为企业创造更大的价值。并且我年轻且气盛，我有足够的精力去全身心的投入我的工作。而且拿破仑说过：不想当将军的士兵不是好士兵。

我知道一个人要想做好一个出色的管理者，那么他就必须拥有廉洁、自律、勤俭节约的好品质。所以我计划从以下几个方面做起：

1. 自觉遵守公司有关职业道德，廉洁自律方面的规定；
2. 在工作岗位上加强道德修养，虚心听取各方意见，及时改进。
3. 严格履行班子分配的工作职责，克己奉公，履职尽责，不以x谋私

4. 坚持实事求是的工作作风；

5. 以勤俭节约为荣；

6. 处理好与上级、平级、及下级的关系。认真地服从上级的领导，虚心接受上级的批评和建议；和其他店长之间互相沟通，交流并学习优秀的管理经验；与员工友好相处，加强沟通方面的工作，虚心接受员工对自己的建议，接受员工对自己工作的监督，并且大家团结起来齐心协力的为我们整个店负责，促进这个属于大家的店更好的发展。

我相信，只要付出，就会有收获！如果公司领导认为我目前的工作内容及质量还未能达到升职要求，我诚恳的希望您能提出意见或建议，让我今后有一个努力的方向和目标，在提升自己能力的同时将工作做的更好，向更高的目标迈进。但我还是坚持我前面说到的：只要付出，就会有收获！

升职发言稿讲篇六

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！

我叫王xx，现是技术支撑中心一名维护人员。非常感谢各位领导能给我这次职级晋升的机会。今天能够站在这里参与职级晋升，是各位领导对我的一种信任，是同事们对我的鼓励，也是我自己对这么多年工作的一种自信和自我肯定。有了这样的后盾与动力，无论是竞聘还是实际工作，无论面对怎样的困难，我都不会退缩，我将直面一切挑战，走好人生的每一步。

我从xx年6月我加入到移动公司，在20xx年12月到分盐营业厅任营业厅经理，在从事前台业务时能够做到快速度地熟悉了业务，掌握业务技能，并将自己掌握的技能通过晨会与厅内

人员进行培训、学习，在20xx年在县公司的店员积分竞赛中，分盐两名营业员分别取得了全县第二、第三的好成绩。

20xx年12月公司领导安排我协助赵经理到福田区域开展工作，（其实当时按个人来将是更不想去福田的，因为我家小孩马上就要出生了，在这种情况下家人是最需要我在身边的时候。）但由于我基于两个原因使我最终决定了，一是公司领导寄予的栽培之心；二是出于对好朋友的感情与赵照文一同下乡到福田区域工作。

在福田区域营销中心任渠道经理两年半的时间内于20xx年度荣获监利分公司先进工作者荣誉称号□20xx年“赢在金秋”在公司的统一部署下，区域经理的指导下“赢在金秋”福田区域在销售移动坐机这块发动区域所有网点积极开展营销活动。在区域销售座机最低潮时期，我个人骑单车进集团，跑遍黄歇、荒湖、周老等7个乡镇卫生院销售30多部座机。每天与代理网点下乡跑末梢渠道发展有能力网点销售终端业务，将代理商与村代结合达到三营销售目的□20xx年“赢在金秋”成绩显著年度区域净增用户年同比率为193%，移动占有率对比08年提升10%。三季度“赢在金秋”全省劳动竞赛跃居全省区域排名62，全市区域第四名的好成绩。四季度区域渠道收入同比增为800%。

20xx年度福田区域再次在“开门红竞赛”“春蕾行动”中以出色的业绩位列全市8强。多次分公司劳动竞赛排名前列，出色完成下达的年度收入任务，年累计新增78.78%，全市排名第五□20xx年度开门红移动新增市场更是刷新区域历史新高。区域取得每一项佳绩都与渠道有着离不开关系。

20xx年7月我调任城区营销中心片区经理，同年8月份在区域张经理的指导下，我组织红城片区代理网点与路演队开展了为期一周的孝心机路演活动，每天早晨5点多钟起来与联系好的路演队到城区各菜市场人流量集中地做路演营销；到

了9、10点钟菜市场没人了就换到容城大道或中百超市门前做路演营销、晚上6点多钟西门提人流量最多又换带西门提，在为期一周的路演营销中总计销售孝心机213部。扩大“孝心机”产品的社会影响力，同时提升网点参与“孝心机”营销积极性。

20xx年4月调任技术支撑中心硬件维护员，从市场部调到技术支撑中心一个月的时间类，已经能开通集团专线，处理系统故障，网络故障的排查等。我将认真地学习专业技术知识，向书本学，向同仁学，在实践中学，不断积累经验并不断创新，提升自己的技术水平。

各位领导，在中国移动我无时无刻感受这个大家庭的关怀！到这里我取得了明显的进步，也有了一定的成绩，但相对于领导的要求、公司的期望以及其他优秀的同事，还有较大的差距。如果这次我能够成功的晋升，在今后我将努力做到以下几个方面：

认真履行岗位的职责，求真务实，勇于创新，我将和我的同事为建设中国移动更加美好的明天努力奋斗！实现企业价值与个人价值的最大化。

升职发言稿讲篇七

尊敬的公司领导：

你们好！我是，在xx公司工作已有六年多的时间了。在器材部现担任尤尼克斯品牌产品代表职务，我在这个位置上工作也有一年半的时间了。自从我第一天来到这个岗位上工作我就深知自己责任的重大。我必须倾注所有的情感和汗水以此来报答公司领导对我的信任。这么久以来，我一直无愧于心，方方面面我不敢说尽职尽责，但至少我尽了自己全部的努力来做好我的每一项工作。

中国有句俗语：“人往高处走，水往低处流”。就像大部份人一样，我希望我所付出的努力可以被领导看到，我的能力可以得到领导的赏识。只要有一个机会出现在面前，我想无论是谁，只要他有自信和信心，他就一定不会放过这个机会。

今天，我郑重的向公司提出“晋升器材部产品主管”一职申请。我明白在新的岗位上工作压力会更大，困难会更多。但我已经作好了准备，随时准备迎接新的挑战。不管遇到什么麻烦，我都将和我的团队并肩战斗。我相信自己的能力，因为这一切都来源于我对这个工作多年来的热爱，以及全体器材部同事们不懈的支持。

在此恳请公司领导给我这个锻炼的机会，我会用谦虚的态度和饱满的热情做好我的每一项工作。为公司创造价值，同公司一起展望美好的未来！