

最新经营理念的文章 竞聘经营演讲稿(模板5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？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

经营理念的文章篇一

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。

经营理念的文章篇二

各位领导、各位评委：

大家好！我是来自司法行政战线的一名法律援助志愿者，今天我演讲的题目是“让法律援助在社会主义法治理念中闪光”。

“衙门朝南开，有理无钱请进来”，法律援助工作是一项“功在党和政府，利在人民群众”的特殊公益事业，是社会主义法律援助制度下，为社会弱势群体提供法律帮助的一个重要途径。据专家调查，我国现有困难群体约1.4亿人，占总人口的10%，其中包括贫困人群、失业下岗人群、残疾人、受灾人群、农民工等，可以说这样一个庞大的弱势群体是不容忽视的，是每一个饱含热血、忧国忧民的中华儿女都挥之不去的心结。和谐社会是一曲优美的交响乐，而它的音符就是我们社会的各个阶层，只有社会的各个阶层的权利和自由，都能得到充分的尊重和保护，和谐乐章才能响彻神州大地。

“财富的拥有可以有先后之分，司法公正的获得却不能有先后之别，法律援助让人人平等地站在法律面前”。，法律援助作为社会弱势群体应当享有的一项政治权利，为当今世界法治文明国家所普遍确认。它的实质是国家通过制度化的形式保障弱势群体获得司法公正的权利，是社会主义法治理念的必然要求，它象天平一端的砝码，托起了另一端法律公正的一切份量。

在社会主义法治理念中，公平和正义是法律援助的神圣职责。人人生而平等，法律面前人人平等，这不仅仅是法律规定上的平等，更是实现法定权利手段上的平等。但在现实生活中仍有一些不平等的现象，这种不平等需要正义予以消除。法律援助工作就是为了完善法律权利的实施，实现弱势群体所

诉求的正义。常言道，虎毒不食子。一位深受封建思想荼毒的农村妇女，在相继生育了两个女孩后，公婆吵骂，丈夫拳脚相加，身心饱受摧残的她，杀害了年仅两岁的女儿。案件侦破后，检察院以故意杀人罪对她提起公诉。在公平正义的价值追求下，法律援助律师通过周密细致的调查发现，被告人有精神抑郁症状，经司法鉴定确认后，法院从轻判处她有期徒刑9年。

在社会主义法治理念中，服务大局是法律援助的重要使命。从法治的角度来讲，司法救济是社会纠纷解决和社会公正的最后防线，那么为什么现在这么多的群众宁愿选择上访而不选择诉讼？司法成本的居高不下是其中重要的原因，特别是贫困人群，更是没有足够的‘经济实力去承担高额的司法成本。如果不给予无偿的法律援助，就可能因部分当事人采取法外处置而带来大量的社会问题，甚至影响社会的稳定。9月份，9名为生计所累的下岗女工，在缺乏劳动安全保护的小作坊内发生集体苯中毒，9名女工都不同程度地出现了血小板等血液成分减少的症状，其中1人较重，患有再生性障碍贫血。贫困的生活、无望的未来，让女工们和她们的家人情绪异常激动，切发生于党的十六大召开前夕！事态紧急。一起危及社会稳定的信息马上出现在法律援助工作人员的脑海中。果断介入，靠上服务、个别谈话、集体调解，9名女工最终获得数十万元的赔偿，使这起即将发生的集体上访事件，在十六大召开前夕得到了圆满地解决。

经营理念的文章篇三

尊敬的各位领导、各位评委、同事们：

首先感谢局党委，给了我这次竞聘的机会。本人黄茂林，现年58岁，此前任营投中心主任。自参加工作以来，曾在分营前的邮电及现邮政各个岗位工作过，有着丰富的经营和业务管理工作经验。竞聘上岗是干部选拔任用制度的一项重大改革，实践证明，本着公平、公正、公开的原则，走群众路线，

以德才兼备为标准，采取竞聘的方式，选拔任用干部，具有民主性和科学性，有利于调动干部的积极性和创造性。因此，我完全拥护局党委推行的这一改革举措。

1、全年完成业务收入364.23万元，其中函件收入184.06万元，同比增长35.33，在全省排名第3名；包件收入36.23万元；特快收入80.40万元，同比增长1.27；报刊收入63.55万元，同比增长5.87。

2、全面完成了电子化支局、报刊收订系统、报刊分发系统、两网互通等四大电子系统上线工程。

3、全力打击社会黑速递，为我局速递业务的发展扫清障碍，营造良好的发展环境。

1、有较为扎实的专业知识。自参加工作以来，我始终不忘记学习，勤钻研，善思考，多研究，不断地丰富自己、提高自己。

2、有较强的工作能力。我在日常生活和工作中注意不断地加强个人修养，以“明明白白做人，实实在在做事”为信条，言行与各级党委保持高度一致，踏实干事，诚实待人。经过数十年学习和锻炼，自己组织协调能力、判断分析能力都较强，能够胜任业务部工作。

如果我在这次竞聘中，能够得到领导的认可和同志们的信任，我将认真履行职责，努力完成领导交办的各项工作任务。

1、支撑竞争性业务和提高管理水平为重点，切实抓好邮政各专业业务改造和优化。充分发挥业务部主管的参谋和助手作用，在工作中，恪尽职守、锐意创新，做到敢出主意、善出主意、会出主意，积极协助领导做好各项工作。

2、提高邮政业务管理水平，确保邮政各项工作安全稳定运行。

不断增强政治责任感和使命感，发挥自己的主观能动性，想领导者之所想，谋领导之所谋，积极主动地想问题，办事情，凡事把各项服务都做在领导决策前，同时注意做好经验总结，发现问题及时纠正，切实做好协调和督办工作，经常深入基层，调查研究，反馈工作中存在的问题和不足，为领导调整工作思路和决策服务。促进全局各项工作的顺利进行。

3、立足实际，加强电子化支局的规范化工作，要从面向支撑生产逐步向面向经营、管理和决策转变。

4、加强邮政业务、管理等各方面的综合技能，通过深层次、有重点、系统化培训，逐步培养出一支能够掌握核心技术、综合素质优良的技术队伍。加强与各地市局业务经验的交流。

7、工作要有创新。无论是工作思路、工作方法，都要敢于突破旧思想、旧观念的束缚，全方位、多角度地思考问题，同时进行创造性思维，讲求“拿来主义”、总结旧有经验和创造新方法，使业务部的工作充满生机和活力。

8、继续保持和发扬廉洁自律、克己奉公的优良传统和作风，正视自己，摆正位置，谦虚谨慎，自觉接受领导和职工的监督。

各位领导、同志们，以上是我对自己的客观评价和任职后的工作想法，希望领导和同志们给我以大力的支持。

经营理念的文章篇四

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。

经营理念的文章篇五

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知。

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，经营部门销量要排名，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。