

晋升的演讲稿 职位晋升申请书(精选6篇)

演讲稿也叫演讲词，是指在群众集会上或会议上发表讲话的文稿。演讲稿是进行宣传经常使用的一种文体。演讲的作用是表达个人的主张与见解，介绍一些学习、工作中的情况、经验，以便互相交流思想和感情。优质的演讲稿该怎么样去写呢？下面我给大家整理了一些演讲稿模板范文，希望能够帮助到大家。

晋升的演讲稿篇一

您好！我从20xx年4月来到公司，进入公司工作对我来说是一个新的转折，是生命中的机遇，同时也是一种挑战，我很高兴当初我做出了正确的决定，选择了进入公司工作。

根据公司的发展需要，我目前担任销售部业务员工作。工作以来我从一个业务新手到逐渐适应工作，再到如今已经基本对于工作了如指掌，已经成为销售部的工作骨干。

因此，我非常感谢公司的人性化管理，舒心的工作环境和团结务实的企业文化，特别是在领导的关怀和帮助下，我在工作岗位上取得了不错的业绩。

对于销售部业务员工作，我对工作的理解是领导制定年度销售计划，销售部业务员熟悉工作计划，制定工作方案，充分利用时间完成相应工作目标。

鉴于以上对于工作的认识，我特此向单位领导提出职位晋升销售部副部长的要求。希望领导综合考虑我这些年工作情况给予考核，如果领导批准我的申请。我将会在新的岗位上再接再厉，竭尽全力为公司发展奉献自己的一份力。

此致！

晋升的演讲稿篇二

我于xxxx年xx月xx日进入公司，到今天已经有三个多月的时间了。作为一名应届毕业生，初来公司时，曾有过一段时间的迷茫。但是在部门经理和同事的帮助下，我渐渐的找到了自信。特别是在审计高峰期这段时间，我通过与客户的电话和当面沟通，学习到了许多专业知识和市场谈判技巧，同时也增强了我对工作的热情和自信。

在过去的几个月时间里，我勤奋工作，严格要求自己，认真及时地做好领导布置的每一项任务，同时主动为领导分忧；专业和非专业上不懂的问题虚心向领导和同事学习请教，不断提高和充实自己，希望能尽早独当一面，为公司做出更大的贡献。

我的工作主要针对的是代表处的业务。在开展业务的过程中，我不断学习和揣摩做好市场工作的方法，如：对新客户做跟踪计划、对老客户进行定期回访、对暂时没有业务的客户宣传公司理念等等。

当然在工作中我也有过一些小的过失和错误，领导的及时指正帮助我做到了防微杜渐。前事之鉴，后事之师，这些经历也使我更加成熟，在处理各种问题时能够考虑得更加全面。可以说在这三个月里，我的思想和工作能力都有了很大程度的提高。

市场的细化主要是为做到“市场的专业，专业的市场”。因此我也会更加深入的学习房地产、高新企业的知识和相关政策，努力把这块市场做专、做精、做通。工作中我会主动承担责任，争取更快的成长起来，为公司的发展贡献出自己的力量。

根据上述情况，本人特提出晋升申请，希望领导予以监督和批复。

申请人□xxx

xxxx年xx月xx日

晋升的演讲稿篇三

您好！在此我先对部门的领导和同事对我一直的指导和帮助表示感谢。作为一个刚到公司的不久新员工，曾经很担心不知该怎么与人共处，该如何做好工作；但是公司宽松融洽的工作氛围、团结向上的企业文化，让我很快完成了从新人到职员的变化。

在这几个月工作期间，营业部的工作程序和方法是我以前从未接触过的，和我的专业知识相差也较大；但是部门领导和同事的耐心指导，使我在较短的时间内适应了公司的工作环境，也熟悉了公司的整个操作流程，使我从一个新手到一个能熟练操作的员工。

这段时间的学习和实践让我从公司前辈们那学到了很多有用的经验到同时我自己也在不断的探索更有效更准确的工作方法向更高的层次迈进。

另外，公司规范的管理制度和完善的工作模式，也让我学习到了很多，培养了自己一个很好的工作习惯和职业素养。在本部门的工作中，也一直都严格要求自己，认真及时做好布置的每一项任务，同时主动为领导分忧；不懂的问题虚心向同事学习请教，不断提高充实自己，希望能尽早精通本岗位且熟悉部门其他岗位操作，为公司做出更大的贡献。

当然，初入职场，难免出现一些小差小错需领导指正；但前事之鉴，后事之师，这些经历也让我不断成熟，在处理各种

问题时考虑得更全面，杜绝类似失误的发生。在此，我要特地感谢部门的领导和同事对我的入职指引和帮助，感谢他们对我工作中出现的失误的提醒和指正。

在这几个月中看到公司的迅速发展，我深深地感到骄傲和自豪，因为这是我们大家一起努力的结果。道路是曲折的，前途是光明的，我相信，只要我们不断的努力，一定会让新邦物流的名字闪亮在全国的每一个地方，同时也更加迫切的希望可以和公司一起发展，实现自己的奋斗目标，体现自己的人生价值。在此我提出晋级申请，恳请领导给我更高的台阶锻炼自己、实现理想的机会。我会用谦虚的态度和饱满的热情做好工作，为公司创造更多的价值，同公司一起展望美好的未来！

特此

敬礼！

申请人□xxx

20xx年xx月xx日

晋升的演讲稿篇四

大家好！

这天我怀着无比激动的情绪，参加这次公司组织的岗位竞聘，不管是否能够成功，我还是十分感谢我们的马总给我这次机会，还有彭经理给我的教导！而且我觉得这是我的幸福和机遇，这也充分证明了公司及各位领导对我期望、支持和关心，这种机会对我来说是第一次也许是最后一次，我会透过我的努力为公司创造更高的价值！

一、我的基本状况

想必本人的话，大家都就应了解了，陆闯，90年农历闰五月初八的生日。二十五岁。今年的七月份透过应聘来到我们公司的网销部，我想我是幸运的，首先呢我们的马总个性好，不管人怎样样，但是吧出来这些年听过是听过但是我从来没有遇到过哪家公司能够有零食吃的。所以也十分感谢每一天发零食的许大小姐。另外呢我也很感谢我们网销部的彭经理。他对我的信任，和照顾，真的很感谢！

二、我的竞聘优势

每个人都有自我的优点，我觉得人之美就是要展现自我的长处。美丽漂亮的人就就应去拍戏，歌喉好的人就就应唱歌，会表演的人就就应表演，心思缜密的人就就应做会计。同样我和很多人一样也要找到自我的位置！

1、激情燃烧的心

我有一个梦想！这个梦想就是挽着我心爱的人的手带她走过所有我们两个想去的地方。巴黎、南极、迪拜、马尔代夫等等好多地方。

我有一个梦想！这个梦想就是陪着我父母享受他们的晚年

我有一个梦想！这个梦想就是有个不大不小的房子一家人其乐融融

我有一个梦想！这个梦想就是有个小车能够为我的家人遮风挡雨

有句老话不明白大家听过没有“女怕嫁错郎，男怕入错行”，我时常问自我什么职业能够帮忙自我完成梦想！所以梦想让我有一颗忠于销售事业，并且激情燃烧的心，鼓舞着我始终持续奋发有为的精神状态。因为我有这一个梦想！

2、管理潜力

记得两年前，我刚刚离开了我的第一份工作，去北京投靠大表哥。他是做水电安装的，北京的天气可能去过的人真的无法去体会，你们不明白在平均湿度到达百分之八十的地方突然到了一个湿度只有百分之十几的地方是如何去适应的，我记得很清楚我的办公室一天要擦三遍上方永远都是一层灰。吃饭的碗从来都是反过来放的！当时的工地上一共有12万平方，多大估计很少有人能明白，打个比方你们腿走一圈绕一圈不上楼至少要半个小时还是脚程快的。

楼房一共二十一栋大部分都是十二层的，这么多的地方如何才能面面俱到的管理到位？你看都来不及怎样管？人数最多的时候我记得很清楚是七百五十四个工人，管理人员不算，全是农民工，农民工还是最不好管的。你去和他说道理告诉他怎样做人家都不搭理你的！这样一个前提下，一个健全的管理方案迫在眉睫，而且在这样的一个状况下能够让一个人很好的提升管理潜力，具体做法呢就不说了，总之一句话复杂问题简单化，简单问题复杂化。就是在这样的状况下我明白了一个人必须要有一个高度的事业心和职责感来严格要求自我，本分做人，踏实做事，服从工作、服从全局，在不一样的工作岗位上都做到并做出自我应有的贡献。

3、坚强的心就是每个人的坚强的后盾

还是说北京的事情，记得冬天的时候零下十几度，因为在工地上嘛手肯定不干净，不像北京本地人哈，都是在室内的，我们工作的地方都是在室外，西北风果断的是管饱的。没到吃饭的时候出去洗个手然后回宿舍，网手把上一握，手就直接粘上去了，一边笑着一边给别人看。当然哈，冬天的时候干活时不能直接碰触铁呀，钢材呀这些东西的。不然手会不忍直视的。肉什么的都没了。

记得最难熬的就是洗衣服了。我们还好有洗衣机的，不向别

人，但是洗衣机在室外洗的一边洗衣服一边洗衣机上粘的水就结冰了就是这个样貌所以呀每次洗完衣服去晾衣服的时候也是十分痛苦的，风是怎样吹的水都明白。

这样的环境告诉我人啊，其实最伟大的武器和力量就是承受潜力，套句大家经常说的话从内部打破就是成长从外部打破就是被这个社会所抛弃。

4、脸皮厚

有同事说我脸皮厚，其实吧我觉得脸皮厚也是一个优点不是，人家不是有句老话嘛叫做做销售的只要记住三点就好了，第一脸皮厚第二脸皮厚第三坚持脸皮厚。

其实一开始从学校里面出来的时候我都不敢看别人的，之后慢慢的吧我明白了。这个社会就是这样的，你不去抢你不去争最后最后你就是什么都没有，因为人家都以为你已经吃饱了，谁又能看到你呢。此刻是个抢钱的社会。

我多谢我的梦想让我有了一份激情，多谢我的表哥让我明白管理很重要，多谢那台洗衣机和那份工作让我明白坚强的心是每个有力的后盾，多谢这个社会让我学会了不要脸！

三、应聘后的设想

如果这次我未能竞聘成功，说明我在某些方面还没有到达公司和领导的要求，但我将继续为公司发张做出自我应有的贡献。如果我能竞聘成功，不仅仅是我人身追求、自我提高的体现，也将是我有机会进一步为公司展现自我的余光，为员工带给各方面需求。

一个优秀销售经理的重要三点

1. 心态：心态是决定一个人做事是否能成功的基本要求。作

为一名经理，势必会遇到前所未有的挑战与压力，来自于公司的，项目的，销售人员的，当应对这一切时，良好、用心、乐观的心态是必要的。如果没有一个良好的心态，会影响全局。

2. 职责心：作为一名经理，在任何事情中，能够说是领导人，如果没有一颗强烈的职责心，凡事不会做到全力以赴，这样的成果会大打折扣。只要有强烈的职责心，才能把潜能发挥到。

我的第一份工作，在一个电子厂上班，弄丢了一个mastercam的密码狗。这个密码狗价值五万而且是美金，我当时真的急的傻了，之后我人身中的第一个经理，我记得很清楚叫做赖光华，是他帮忙我写了报告之后，挽回了必须的损失。他对工作的职责和对员工的职责我到此刻为止都十分的记忆犹新，感谢他！

3. 执行力：执行力是一个人做好事情的根本。作为一名经理，首先要对公司的企业文化充分认可，对公司未来的发展要认可，紧跟公司发展的步伐前进，拥护公司的发展方向，拥有共同的价值观、人生观，对公司所下达的任务、要求、指令，务必做到服从，按着公司的发展方向去做事。

我的具体工作设想

1、活到老学到老。所以首先需要做的当然就是认真学习，努力工作，快速适应新的岗位。走上新的工作岗位，想当好一位领导，要学会先做人或做事，虚心向公司有工作经验的同事学习，打开工作局面，提高工作的准确性，减少盲目性。我也迫切的期望每个同事领导都能够指出我的缺点，知无不言言无不尽！

2、马总说过经理是什么，就是帮忙大家，所以要摆正好位置，当大家的助手，用心推进观念和机制创新，从方方面面想细

做细，关系下属员工的疾苦，帮忙他们解决工作问题和生活问题，做到经常交心、谈心，促进他们全身心的投入工作。期望大家以后多用用我，别用死就好。

3、当前在公司内部，要用心推进观念创新和机制创新，树立“以人为本”的管理思想和“以市场为向导，以客户为中心”的经营理念。作为来自销售一线的负责人，更要充分认识到人才的重要性，要关注到员工的合理要求，帮忙员工一齐设计职业生涯，能让员工根据自身特点选取发展道路，要引导员工树立正确的市场观念，有市场才有繁荣，有竞争才有进步，但市场不相信眼泪，竞争不一样情弱者。要将以产品为中心的销售观念转变成以客户为中心的营销观念上来，充分发现客户的担心，发掘客户的潜力。要用心建立高效有序的运作机制、规范严格的监督约束机制和贴合公司发展的激励机制，提高公司运行效率，降低公司运营成本。

4、“育人者必先育己，立己者方能立人”关注员工，严格要求自我。在新的工作岗位上，我要不断的加强学习，牢固树立正确的人生观、价值观和权力观，依靠团队，尽职尽责，视权利为职责，视职责为服务，将公司的各项工作不断推向前进。

晋升的演讲稿篇五

大家好！

首先感谢感谢各位领导对我的培养和关心；感谢各位同事这么长时间对我的帮助，谢谢大家。今天是我来到公司的第天，很高兴能站在这里和大家分享一下我的感受，如果有不对的地方希望大家海涵。

很幸运我能加入咱们的大家庭，在这段时间的工作中，我真正感受到“团结就是力量”的明确含义。在一个组织或部门之中，团队合作精神显得尤为重要，而且团队合作的力量是

无穷尽的，一旦被开发这个团队将创造出不可思议的奇迹。在现在的大环境下，单靠个人能力已很难完全处理各种错综复杂的问题并采取切实高效的行动。所有这些都需人们组成团体，并要求组织成员之间进一步相互依靠、相互关联、共同合作，建立合作团队来解决错综复杂的问题，并进行必要的行动协调，开发团队应变能力和持续的创新力，依靠团队合作的力量创造奇迹。

打一个比方，团队合作就想咱们常玩的“老鹰抓小鸡”一样，就是团队的核心人物就像游戏中的母鸡，有带头作用，且思维灵敏，反应迅速那种，另外就是许多“小鸡”，要团结和和气，凝聚在一起，有提出问题的权利，但在行动的时候，所有的思想，意志力必须和母鸡聚集在一起，这样才能斗赢“老鹰”。

最后，再次感谢公司领导对我的信任，感谢所有一起共事的同仁，正式有你们的帮助和支持，我才有今天的机会。说的在都都不如做的实际，在以后的工作中，我会不断的提高自身的工作能力，尽一切可能把工作做到最好，用我的实际成绩给领导和同事交上一份满意的答卷。

晋升的演讲稿篇六

您好！

我于20xx年5月有幸成为重庆新田港口物流有限公司的一名员工，来到公司对于我来说是人生的一次重大转折，也是我人生的一种机遇，更是一种挑战。根据公司的需要，目前担任工程部现场管理及工程资料管理一职。

工作方面，在工程施工过程中，以施工现场为工作重点，认真、细致地检查验收每一项施工内容，做到早发现、早协调、早处理。始终坚持“秉公办事、一丝不苟、廉洁自律”的原则，认真的履行自身职责。现场严格控制人、机、料、法、

环，从源头上控制施工质量。秉着“四控制、二管理、一协调”做好日常工作。对施工质量、安全隐患、进度延误等问题，及时下发书面通知，要求施工单位整改。始终贯彻：公正、守法、科学、诚信的工作方针。认真熟悉图纸、找出质量控制重点，确定控制目标。做到，口勤、脚勤，少讲外行话，尊重施工方的技术人员。过去的一年里，工期紧，任务重，为不影响施工进度保证施工质量，在现场工作中做到了：事前严把工序开工关，紧紧抓住施工方技术负责人和质量管理等主要人员，参与他们的管理，对每道工序做到事前控制，降低和减少质量事故，尽量做到少返工或不返工；事中加班加点，不分昼夜，重要工序施工时做到始终在第一线；事后死守交工验收关，上道工序不合格坚决禁止进行下道工序。从而有效的控制了施工安全和质量，加快了施工进度，圆满的完成了今年的工作任务，得到了上级单位的认可和施工单位的好评，树立了良好的公司形象。资料管理方面做到了所有工程档案的入框上架，对工程档案进行科学系统的排列存放，能够查找方便。并坚持做好档案资料的收集、分类、整理、立卷、归档工作，保证工程档案资料的齐全完整，提高案卷质量，使档案管理工作达到标准化、制度化、规范化的要求。

在工作期间，我深切地感受到，新田港口物流有限公司是一个团结、上进、充满活力的集体。每天大家都是笑脸相迎，面对工作，大家总是热情真诚；面对工作上的困难，大家总是互相帮助，直至解决难题。整个公司和睦相处，就像一个温馨的大家庭。我对能到这样的单位工作感到骄傲，对自己所学的专业感到自豪。我很荣幸自己能在这么和谐的气氛中工作、学习，和同事们一起分享快乐，分担工作。

在20xx年，我会使自己始终保持一种积极向上的状态，为公司的蓬勃发展做出应有的贡献。

在此本人提出晋升一级员工的申请，望领导给予批示！

此致

敬礼！

申请人：

20xx年03月28日