

晋升感言演讲稿 晋升主管演讲稿(汇总7篇)

演讲稿首先必须开头要开门见山，既要一下子抓住听众又要提出你的观点，中间要用各种方法和所准备的材料说明、支持你的论点，感染听众，然后在结尾加强说明论点或得出结论，结束演讲。我们如何才能写得一篇优质的演讲稿呢？下面是小编为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。

晋升感言演讲稿篇一

大家下午好！

我演讲的题目是《青春》。青春是什么？青春可以是执子之手，浪漫而温馨地漫步于桃红柳绿之中；青春可以是把头发染成五颜六色，在大街上旁若无人地大跳千奇百怪的街舞；青春可以是无休止地泡吧，疯狂地蹦迪，如果还嫌不够刺激的话，那就去蹦极，开飞机。难道，难道青春仅仅就只剩下这些了吗？青春也可以是潜心于科学研究，十年磨一剑；青春还可以是扎根于边疆，一心谋发展；青春更可以是手擎炸药包炸碉堡时那一声惊天动地的呐喊声。青春是整个人生旅程中最绚丽的一站，最奇妙的一站，最灿烂的一站。青春孕育着无穷无尽的能量等着我们去开采，去挖掘，去释放。人生的根本目的就是对于人生价值的实现，而青春正是我们实现人生价值的黄金时期。

首先是关于学习。学习是我们不断成长、不断进步的重要途径。学习要有明确的目标，诸葛亮说“夫才须学也，学须志也，非学无以成才，非志无以成学”。对于我们青年人来讲，有一个明确的和正确的学习目的和学习方向，这是学习的前提，也是成才的前提。

其次是责任与奉献。作为我们青年人，如何成就梦想、共同发展起到了一定的作用，我认为首先是思想认识要到位，二是责任意识要到位，三是要有积极奉献，敢于拼搏的激情，始终保持良好的工作作风，行为要规范，要结合“博·为”文化、讲责任、讲奉献、讲纪律等活动，保持积极向上、爱岗敬业、奋发进取的精神，投入到工作中，四是要讲团结和谐。我认为不管是哪个人，你能力如何的好，效率如何的高，一个人是干不了大事的，如果没有同志们的大力支持、协调，他的工作会干好吗？当然不会，只有团结起来，才能有力量，才能促进我们的工作取得实效，还要有服务意识，工作不仅仅是完成，还要有质量，要有好评，五是要有吃苦精神。不管是干什么工作，都要保持我们勤俭节约、吃苦耐劳的优良传统，发挥青年人蓬勃向上的朝气，开拓创新的勇气，清正廉洁的正气，为工作的发展做出积极的贡献。

最后是抓落实、抓效率。我们青年人，在实际工作中要切实实为单位着想，在完成工作任务的同时，不断改进工作的效率和质量，我们的工作才能蒸蒸日上，各项工作才能得到可持续发展。

青年朋友们，不，战友们，前进的号角已经吹响，未来在向
我们召唤，历史将会永远记住我们的身影，前进吧，前进吧，
让我们释放青春的能量，点燃我们的梦想。

谢谢大家，我的演讲到此结束。

晋升感言演讲稿篇二

大家上午好！

我叫，感谢各位领导给我这次竞聘的机会，今天，我竞聘的
岗位是劳资管理员。

2__年月，我毕业于大学。毕业后有幸来到公司工作，经过上

岗前的培训，我被分在业务科工作，先后担任过调拨员、统计员和货源管理员。在业务科工作的一年半时间里，我深深的感受到了作为一个烟草人的艰辛和不易，业务科虽然事务繁多，但是领导的敬业精神和科室同事们任劳任怨的优秀品质时刻感染着我，让我完成了从学生时代到工作岗位的顺利过渡，成长为一个地地道道的烟草人，从心底里开始热爱烟草，热爱我的工作岗位。在业务科领导和同事们的带领下，我熟悉了整个卷烟购、销、存的交易流程，掌握了烟草业务网建的整体模式，这为我以后的工作奠定了扎实的业务基础。

一、我具有较强的政治素养。在政工科工作的两年时间里，劳资工作培养了我踏踏实实、严谨认真的工作态度；党务纪检工作培养了我缜密谨慎、一丝不苟的思维。政工科的工作让我具有了较高的政治素养和较好的思想品质，我坚信这是作为劳资管理员首先应该具备的素质。

二、我具有较强的工作能力。在业务科的工作经历，让我掌握了行业基本的业务知识和业务流程；在政工科的工作，让我接触到了企业的党政工团、人事劳资等方方面面，学会了更多做人做事的道理。我的视野更加开阔，服务意识、业务水平不断增强，写作能力、表达能力、组织协调能力和应变能力有较大提高。我相信，如果我还能竞聘到这个岗位，我会把劳资管理工作做得更好。

三、我具有较强的团队精神。在工作中，我始终坚持团结就是力量，我坚信团队精神的重要性。所以，我始终坚持对同事“以诚相待、与人为善”的原则，信奉老实做人、勤恳做事的做人宗旨。在工作中，一定要懂得换位思考，将心比心，这样才能在以后的工作中与同事们更好的沟通与协调。

虽然，我陈述了自己的很多优势，但是我也明白，在以往的工作中我还有很多不足之处。比如，有时有迟到的现象，有时不能很好的处理同事之间的关系，有时对工作产生厌干情绪，不能把领导交办的任务做的尽善尽美。说起这些不足之

处，总让人觉的汗颜和羞愧，优势不能弥补缺点，要想把工作干的更好，就必须勇敢的剖析自己，面对缺点和不足，深刻反省，彻底改正这些缺点，这样才能在以后的工作中得到自身素质的提高和领导同事们的认可。今后的工作中，我一定要不断提高个人修养，注意个人形象，团结同志，友爱大家，不断提高自己的组织纪律性。请大家相信我能干得更好。

我们都知道，生活其实没有终极的成功，只有不断的追求和奋斗。今天的竞聘不管成功与否，今后，我无论在什么岗位，我都要坚持做到“踏踏实实做人，认认真真做事”，败不馁，胜不骄，坚持我的工作激情，干好每一个岗位，站好每一班岗，请领导和同志们放心。

再次感谢大家！

晋升感言演讲稿篇三

演讲稿是人们在工作和学习生活中经常使用的一种文体。它可以用来交流思想、感情，表达主张、见解!下面是本站小编为你整理的几篇保险公司晋升的演讲稿，希望能帮到你哟。

尊敬的领导，各位可敬的同事们：

早上好。今天是中国保险x分工司阳光区雷霆行动预演的第一天。很高兴能和座熟悉的及即将熟悉的有志之士共聚一堂，共同学习，交流，探讨发展大计，创造美好人生。我要演讲的主题是《我爱我的团队，我增我的未来》。

我爱我的团队。我对我的团队想说三个词：一是有幸。二是有缘。三是有感。

首先是有幸。中国x保险是中国的骄傲，业界的旗舰。人才的汇集，完善的培训，透明公平，公正，公开的晋升机制，团

结进取，迎难而上，追求卓越，服务领先，创造价值，回馈社会的公司训导，令无数客户对平安的忠诚度愈来愈高，使公司人力，业绩不断创造新高。而且中国平安集团是中国唯一囊括了所有金融牌照的公司，在保险，银行，投资三架马车的带动下，大道平安一定会创造历史，亘古辉煌。我以在这样的公司为荣。而在众多分公司中，东莞阳光区占有举足轻重的地位。阳光区在东莞保险业绩一直遥遥领先，而我所在的3部又是阳光区的发源地，培养出无数的优秀部门及职业经理人才，让许多人达到了时间和财务自由的理想人生。让无数家庭拥有了平安，让社会更加美好和谐。我庆幸自己的选择。其次是有缘。其实早在几年前，我就有机会成为平安的一员的。可是，因为对保险的不了解，瞧不起做保险的人士。不知道在这个世界上，其实每个人都买了保险；关键是向保险公司买，还是向自己钱包买。有头脑的人经过了解选择向保险公司投保，把未来不可控制的风险转嫁出去，确保自己辛苦赚的钱不被意外或大病抢走；一生健康平安，晚年过上幸福有品质的生活。而一般的人不经了解就做出草率的决定，选择向自己钱包投保，当不幸降临时，悔恨不已，正应了那句话：辛辛苦苦几十年，一病回到解放前。我是个高傲又自负的人，当时没了解透就放弃了。斗转星移，大千世界，兜兜转转，经过参观培训了解后，我终于选择加入中国平安。真正是有缘千里来相会啊。因此，我会更加珍惜。

再次是有感。来到平安一年多了，有些感受，感想。在这500多天里，学到了不少生活之道，沟通艺术，谈判技巧等等。看到有人做得风生水起，有人做得一愁莫展；看着每天有新面孔的涌入，也有同学的黯然离别。但是，无论是暂时的离去者还是依然奋斗不息的人，都会无悔在平安的岁月，都会由衷的感激平安一系列的培训，无数的竞赛活动等。让我们既有钱又有闲，让荣耀常伴身边；让自己的潜能得到一次又一次的飞跃；让自己的心灵不断净化。在平安，我自豪，我骄傲。

让我们共同努力，让每个家庭拥有平安，让爱洒满人间，让病有所医，残有所仗，老有所养，幼有所护，不辜负这大好

时代，创造辉煌的人生。最后，感谢各位的聆听。

业绩和增员是寿险两大主旋律，去年6月缘于引荐结识到吴x经理。爱家人和守护家人也是我的人生，带着个意愿来到平安，成为吴徒弟。意外留存到今天。如果晋升是必须的，那么我就勤练基本功——增员。增员对我影响比较深远是我师傅。她是个保险业奇才和天才的化身，她用勤奋完美诠释。如果这句话不完全正确，那至少在很大程度上是正确的，没有非常的精力和工作能力便不可能成为天才。她伶牙俐齿，是先天的基因和后天培养。是专业。技能。情趣。能力的综合反映。不同客户心思和表情都是一道风景，她善于捕捉这种风景融入她工作中。以四两拨千斤方案顺理成章地把保单签，为自己的经验增加一码，为自己的软囊添加一金，更为关键她拥有更多资本。在寿险道路上彰显无可替代的价值。

我属于爱自己、爱家人、爱组织、爱团队、爱平安、爱星海、更爱十部。

对于晋升，我的理解是：‘像被幸运撞了一下腰！’做团队就像必须经历老牛、饿狼、雄狮三个阶段。

刚入行营销行业人员，由于没有经验，处于老牛阶段。可能干得很多，得到的收入可能没那么多，总之就像牛一样，吃的是草，当然挤出的是不是奶就看自己的表现和水准了。这绝不是贬低老牛阶段的营销人员，实际上当牛做马是这个阶段应该具有的心态。由于刚入行，你可能还不了解行业情况，市场运作特点，缺乏客户开发及维护技巧，在渠道拓展及运作方面经验欠缺，总之，处于能力十分欠缺的状态。任劳任怨是必须的，一方面积累做事的经验，提升工作能力，另一方面积累做人的经验，提升为人的水平。

饿狼阶段

处于饿狼阶段的主要是有相当工作经验，具备客户开发，市

场操作的能力，为人方面也洞悉了领导和客户的心理的营销人员。不满足于吃草的，觉得肉更好吃一些，于是由食草开始向食肉转化。饿狼阶段的营销人员由于自己已经能够独立开展工作，又能够妥善处理与领导及客户的关系，开始具备全局观念，开始从战略层面思考营销问题，开始总结做事的方法和为人的技巧，因而能够走向基层领导岗位，成为业务主任，高级，随着收入增长，从温饱向小康迈进。很多人止步于饿狼阶段而无法上升，一方面是自己的能力确实有限，公司又人才济济，自己已经达到了成长的天花板，再一个已经是一方诸侯，生活过的挺滋润，丧失了前进的动力。

雄狮阶段

不满足于现状的饿狼，不断的思考如何才能吃更多的肉，如何轻松的不断有肉吃，于是他们把战术上升到了战略，致力于研究总结商业模式，盈利模式和营销模式，理论水平不断提升，看问题入木三分，分析问题条理清晰，解决问题方案明确有效。这类人终于跨入雄狮阶段，出来进去有助理提包，风光无限，终于体现出了职业经理的最高价值。

我争取像饿狼靠拢，不太善于规划，规划太大，就是个美丽肥皂泡或只有上月球才能去兑换支票。我是个坚持不妥协的理想主义者，因为现实是不断被修正的，走在现实中。既定规则的顺应者和妥协者。运用自己的力量，让规则离现实更近一点！我相信一个坚持做自己必然能成大器，而一个永远顺应标准答案，随大流的人，怎能面对残酷压力，如果一开始与妥协，何来自信心和抵抗挫折的力量？所以带着独一无二的意识和能力投入生活，带着自己大器滂沱，自己大眼界，大梦想，坚定不移，不计成败的去增员，坦然去晋升！

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!!!

晋升感言演讲稿篇四

业绩和增员是寿险两大主旋律，去年6月缘于xx引荐结识到吴x经理。爱家人和守护家人也是我的人生，带着个意愿来到平安，成为吴xx的徒弟。意外留存到今天。如果晋升是必须的，那么我就勤练基本功——增员。增员对我影响比较深远是我师傅。她是个保险业奇才和天才的化身，她用勤奋完美诠释。如果这句话不完全正确，那至少在很大程度上是正确的，没有非常的精力和工作能力便不可能成为天才。她伶牙俐齿，是先天的基因和后天培养。是专业。技能。情趣。能力的综合反映。不同客户心思和表情都是一道风景，她善于捕捉这种风景融入她工作中。以四两拨千斤方案顺理成章地把保单签，为自己的经验增加一码，为自己的软囊添加一金，更为关键她拥有更多资本。在寿险道路上彰显无可替代的价值。

我属于爱自己、爱家人、爱组织、爱团队、爱平安、爱星海、

更爱十部。

对于晋升，我的理解是：‘像被幸运撞了一下腰！’做团队就像必须经历老牛、饿狼、雄狮三个阶段。

刚入行营销行业人员，由于没有经验，处于老牛阶段。可能干得很多，得到的收入可能没那么多，总之就像牛一样，吃的是草，当然挤出的是不是奶就看自己的表现和水准了。这绝不是贬低老牛阶段的营销人员，实际上当牛做马是这个阶段应该具有的心态。由于刚入行，你可能还不了解行业情况，市场运作特点，缺乏客户开发及维护技巧，在渠道拓展及运作方面经验欠缺，总之，处于能力十分欠缺的状态。任劳任怨是必须的，一方面积累做事的经验，提升工作能力，另一方面积累做人的经验，提升为人的水平。

饿狼阶段

处于饿狼阶段的主要是有相当工作经验，具备客户开发，市场操作的能力，为人方面也洞悉了领导和客户的心理的营销人员。不满足于吃草的，觉得肉更好吃一些，于是由食草开始向食肉转化。饿狼阶段的营销人员由于自己已经能够独立开展工作，又能够妥善处理与领导及客户的关系，开始具备全局观念，开始从战略层面思考营销问题，开始总结做事的方法和为人的技巧，因而能够走向基层领导岗位，成为业务主任，高级，随着收入增长，从温饱向小康迈进。很多人止步于饿狼阶段而无法上升，一方面是自己的能力确实有限，公司又人才济济，自己已经达到了成长的天花板，再一个已经是一方诸侯，生活过的挺滋润，丧失了前进的动力。

雄狮阶段

不满足于现状的饿狼，不断的思考如何才能吃更多的肉，如何轻松的不断有肉吃，于是他们把战术上升到了战略，致力于研究总结商业模式，盈利模式和营销模式，理论水平不断

提升，看问题入木三分，分析问题条理清晰，解决问题方案明确有效。这类人终于跨入雄狮阶段，出来进去有助理提包，风光无限，终于体现出了职业经理的最高价值。

我争取像饿狼靠拢，不太善于规划，规划太大，就是个美丽肥皂泡或只有上月球才能去兑换支票。我是个坚持不妥协的理想主义者，因为现实是不断被修正的，走在现实中。既定规则的顺应者和妥协者。运用自己的力量，让规则离现实更近一点！我相信一个坚持做自己必然能成大器，而一个永远顺应标准答案，随大流的人，怎能面对残酷压力，如果一开始与妥协，何来自信心和抵抗挫折的力量？所以带着独一无二的意识和能力投入生活，带着自己大器滂沱，自己大眼界，大梦想，坚定不移，不计成败的去增员，坦然去晋升！

晋升感言演讲稿篇五

大家好！

很荣幸能够参加今天的竞聘演讲，首先谢谢各位领导为省公司选拔人才所付出的辛勤劳动。下面简要介绍一下我的自然情况和工作、学习经历。

我叫__，今年32岁，来自省__公司，我于__年毕业于__大学自动化专业，本科学历。毕业后我被分配到__市电信局做维护工作，__月，我竞聘到省__公司市场营销部从事市场营销分析工作。在做好本职工作的同时，我利用业余时间，参加了__大学工程硕士的学习，通过了全部的科目，将于20__年__月毕业。

一是从具体的、微观的管理到原则的、宏观的管理的转变；

二是所做的工作从影响局部到影响全局的转变。在省实业公司市场营销部从事经营分析工作期间，我充分认识到，只有“研究市场，分析市场，把握市潮，才能”掌握主动，加快发

展”，通过刻苦学习通信市场经营管理理论知识及通信市场经营分析方法，增强了自己的业务能力和管理水平。在领导和同志们的支持和帮助下，我不断地学习政治理论和管理知识，渐渐成长为市场经营部的骨干之一，并于__年6月19日光荣地加入了中国共产党。4年来，我主要做了以下工作。

1. 做好全省实业的经营分析工作。为了做好全省实业公司的经营分析工作，我深入基层进行调研考证，收集了大量相关资料、数据，详细掌握了省实业公司及其下属子公司的经营业务种类、企业经营状况，特别是市场经营部管辖范围内的企业经营现状及业务种类。主动收集和了解通信市场信息和有关情报，进行系统的归纳和分析，并根据实业公司的经营范围加以研究，积累了大量的经营经验和数据资料；经过不断努力，初步建立了省实业公司市场经营分析体系。拟订并下发了《__电信实业有限公司经营分析制度》，针对各市实业公司及直属单位的实际经营情况，对其经营分析工作提出了具体、科学的要求，指导各基层单位做好经营分析工作，使省实业公司的市场经营分析工作更详劲更具体，制作了多期《__通信实业经营工作分析》，通过详尽的文字说明和直观的图表数据，对全省通信实业的经营情况进行总体分析，说明情况、发现问题，并及时提出解决方案，为公司制定总体经营策略提供了可靠的依据。

2. 对公司的发展提出建设性意见。我结合省实业公司实际经营情况，先后负责起草了《关于成立省通信工程集团公司的可行性报告》、《有关__电信实业有限公司未来发展的合理化建议》及《实业公司现有业务种类及核心业务分析》等建议。在负责起草相关文件及建议的过程中，为掌握真实的数据和符合基层的实际，主动深入相关单位了解情况，并召开座谈会征求意见，这样做既密切了上下级关系，又使文件切合实际，保证了文件质量。

3. 积极开发新业务，拓展增值电信领域。为了实业公司的长远发展，在巩固实业公司传统业务的同时，根据市场需求开

发具有市场潜力的新型业务。为了拓展增值电信领域，在公司的领导下，部里安排我先后对上海呼叫中心、杭州迪佛通信信息有限公司呼叫中心的建设、经营情况进行了考察，并同大连华信计算机有限公司就外包呼叫中心业务进行了全面探讨。通过实际参观考察和理论研讨，我们对呼叫中心投资建设规模、业务功能、经营现状、市场需求有了进一步的了解，开阔了视野，积累了经验，并起草了《关于对呼叫中心业务的考察报告》及《关于呼叫中心投资建议的建议》，用详实的数据资料阐明了呼叫中心业务的发展前景及利弊关系，为公司领导的决策提供了依据。

通过几年从事经营分析工作的实践，我想谈一谈对电信市场经营分析工作的一些想法。

首先，要切实以市场为中心，不断健全专业的市场营销队伍，设立专业的市场营销分析人员，运用各种先进的经营分析方法和便利的通信手段，不断开拓视野，学习先进的思想和方法，对市场进行分析研究、预测、营销策划等，实现市场营销分析的专业化。

其次，市场经营分析系统必须能与各业务系统管理、生产维护系统相连，各系统必须提供经营分析系统所须的各类业务数据，且大部分数据应能通过相应接口自动获取要抓好具体分析，从分析中找出问题和解决问题的方法，找出市场，从“严谨”入手，客观、准确、真实地反映公司的实际经营情况，确保实现企业效益最大化。

第三，要搞好市场调查工作，以获得市场经营分析的第一手资料。俗话说：“知己知彼，百战不殆。”通过详尽的市场调查，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，这样即了解了自己，又发现了潜在市场，并针对移动、电信等的实际经营情况，提前做好竞争的准备和应对的措施。

总之，要内外结合，既分析内部的经营情况，又要搞好市场调查分析和了解竞争对手的情况。同时，要注意市场营销分析应采用灵活多样的形式，为企业的最终决策打下基矗经营分析最终是要服务于经营决策的，因此要提高分析的准确性和实效性，还要搞好相关部门的协作配合，以便使分析的结果最终能在企业经营活动中发挥作用。

在这次竞聘中我报的是综合__管理，我觉得这次竞聘对我个人来说不仅是走上省通信公司管理岗位的机遇，更重要的是—次难得的学习和锻炼的机会，不管结果怎么样，我都会一如既往的热爱我们的企业，继续在本职工作岗位上尽职尽责，为__通信事业的发展做出新的、更大的贡献。

谢谢大家。

晋升感言演讲稿篇六

大家好！

我叫xxxx□1982年毕业于蛟河师范学校，被分配到白石山林业局黄松甸北场子学校任教，现任四年级班主任。1997年晋小教高级职称。我现在申请晋小教超高级职称。

自从走出校门，我就一直从事教育事业，始终在第一线担任班主任工作。近30年来，坚持党的教育方针，不断提高教育教学质量，所带班级整体观念强，学生表现出色，保质保量的完成了领导交给的各项工作任务，是个让领导放心的老师。

当学生学习遇到困难时耐心辅导，当学生调皮时说服教育，当学生生活有困难时给买衣物，当学生快乐时一起分享，班级风气好，学习氛围浓，学生学习积极性高，是个深受学生爱戴的老师。

把家长当朋友，经常对学生进行家访，如实地反映情况，客

观地提出问题，科学地加以解决，在工作中得到了家长的大力支持，是个深受家长信赖的老师。

总之，我所带的班级学生成绩在历次考试中都名列前茅□20xx年被中国吉林森工集团总公司评为先进工作者□20xx年、20xx年被白石山林业局评为优秀班主任；从1999年到20xx年六次被白石山林业局评为优秀教师□20xx年被白石山林业局团委评为优秀辅导员；1997年被黄松甸九年制学校评为优秀教师。我撰写的论文一篇在北华大学获二等奖，两篇在白石山林业局教育处获二等奖。

这次评聘无论结果如何，我都会一如既往、尽职尽责地做好本职工作，为教育事业再立新功。

谢谢大家！

此致

敬礼！

晋升感言演讲稿篇七

大家好！我是来自**部的***。

此刻，站在这里代表本季度新晋人员发言，我深感荣幸，感谢大家的信任与支持。

首先，我要感谢公司各位领导对我的关心和认可；感谢你们一直鼓励我支持我，在我困惑的时候，帮助我、推动我、点拨我。也感谢部门所有同事对我工作的鼎力相助。谢谢你们！

其次，来到公司大半年的时间里，让我感受最深一句话就是：细节决定成败，态度决定一切。做任何事情都必须注重它的各个方面，细心、细致、全面的去看待事物，无论你从事的

工作多么琐碎，都不要轻视它。端正的工作态度，才能指引我们扎扎实实，认认真真，一丝不苟的去完成工作，最终才会取得自己想要的结果。

20xx年我将继续立足于常规工作，扎扎实实做事，为公司的蓬勃发展添砖加瓦，请大家共同见证！