

2023年晋升总监演讲稿三分钟(通用9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。大家想知道怎么样才能写得一篇好的演讲稿吗？那么下面我就给大家讲一讲演讲稿怎么写才比较好，我们一起来看看吧。

晋升总监演讲稿三分钟篇一

我非常有幸地走上这三尺演讲台，与这么多年青上进的税务干部一起展示才华，证明能力，阐述观点，竞聘演讲稿范文。首先我简单介绍一下我的个人经历，我是一九九四年税务机构分设时，分到博乐市地税局工作，时任市局管理科科长，一九九六年担任纪检员一职，分管业务科和稽查局工作，一九九九年八月调任州局征管科科长，负责征管科工作，二〇〇一年任州局业务科科长，负责业务科工作至今。几年来，无论是税政管理、征收管理、税务稽查，还是纪检纠风，无论是在市局，还是在州局，本人都能严格要求自己，认真履行职责，加强自身政治思想及业务知识的学习，秉公执法，严格律己，热情服务于纳税人。

地税分设以来，本人多次被为市地税局先进工作者，博乐市优秀党员，97年被市政府评为十佳执法员，在州局征管科和业务科任职期间，所主持的各项工均名列全疆前列，多次受区局通报嘉奖。

本人这次参加竞聘的第一志愿是税政法规科科长，让本人填报这个岗位的直接原因是本人有能力、有信心在现有的基础上将税政法规科的工作做的更好。在谈本人竞聘税政法规科科长职务的优势和工作思路之前，本人想先谈谈竞聘这一职务的劣势。年龄相对较大是本人参加此次竞聘的主要劣势，

年龄的问题在本人参聘之初可以说是最大的心理障碍。在看到区局机构改革和人员分流的文件时，本人也想过不参加竞聘或者享受区局的优惠条件告老还乡。接下来我将从五个方面谈谈本人参加此次竞聘的优势和今后的工作思路。

本人参加工作以来，从事财会工作19年，从事税收工作13年，在税务工作期间，主要从事税政法规管理和税收征收管理，可以说对这方面的工作非常熟悉，本人在市局工作时主要负责集体财务管理、营业税、企业所得税、个人所得税等地方各税的税政管理，主持制定了《博乐市地税局非国有企业财务管理办法》、《博乐市地税局关于加强客货运输市场税收征管办法》等规定，使市局的税收征管更趋完善，到州局后主持修订了企业所得税、个人所得税等考核管理办法，竞聘演讲稿《竞聘演讲稿范文》。从97年企业所得税实行自汇自缴以来，本人亲自主讲每年的企业所得税培训学习，1995年本人主讲了对党政机关的个人所得税培训学习[]20xx年主讲了对水利系统的财务人员业务培训学习等。因此，本人尽管年龄相对较大，但经验丰富，能熟练掌握现行税收法规，业务水平较高，对税政法规科各项职能设置，非常熟悉并且熟练，主持税政法规科工作可以说是老马识途，轻车熟路。

税收工作是一项执法行为，税收工作直接面对的是纳税人，随着经济的发展，公民法律意识的提高，税收工作越来越贴近人们的生活，税务人员的执法形象、工作作风和工作态度，直接反映了税务部门的形象，越来越受到整个社会的关注，因此仅有过硬的业务素质和业务能力是不够的，必须要做到业务素质和道德素质双过硬。本人从参加税务工作以来始终不忘加强自身的政治思想道德素质建设，自觉地将自己的形象作为税务部门一个窗口，自己要对自己所承担的那份形象负责。在执法工作中严格遵守税务人员十五不准的各项规定，廉洁奉公，秉公执法。对待纳税人热情细致、耐心周到，始终坚持善待纳税人就是善待自己的观点。如果此次本人竞聘税政法规科科长成功，本人将一如既往地追求思想道德素质和业务素质双过硬这一目标，并且会严格要求本科室人员加

强思想道德素质和业务素质的提高，使整个科室成员都成为德能双过硬，适应形势，符合时代发展的新时期税务人。本人是一名中国共产党党员，从在党旗下庄严宣誓的那一刻起，就将这颗滚烫的赤诚之心献给党的事业，无论在任何时刻，任何工作岗位上，也无论此次竞聘的结果如何，本人一颗赤诚之心都将献给我所热爱的税收事业。

晋升总监演讲稿三分钟篇二

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xxx，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，x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x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xxx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xxxx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xxx与xxx[]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xx月xx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！

晋升总监演讲稿三分钟篇三

大家好！

我是xx-x参加了20xx年x月人评会并通过了，很荣幸评为“优秀主管”，能够给予我这份殊荣，我感到很荣幸。心中除了喜悦，更多的是感动。在此我要特别感谢陈刚店长和陆红秀经理对我的培养和期望，还要感谢我的团队和店内各位领导对我的支持和帮助，自己的付出与表现已经被得到最大的认可，我会更加努力。

自进xx工作至今已有xx年的时间，我并没有为公司做出了不起的贡献，也没取得特别值得炫耀的业绩，我只是在我自己的工作岗位上履行着自己的职责，尽自己最大努力做好自己的本职工作，做为店内招商部主管，我自认为我还存在很多欠缺，与公司的要求和领导的期望还有一定的差距，还有很多方面需要学习和提高。被评为优秀主管，我觉得自己的肩上又增添了一份压力，因而，在今后的工作中，我要随着xx店长正确的指引下和陆红秀经理细心的教导下更加勤奋、更加努力，尽我所能，为xx天山店贡献一份力量。也希望各位领导和同事们继续帮助我、支持我，在此我谢谢大家！

我认为做好一家店最重要的就是看这家店的管理层，一个优秀的店肯定有一个优秀的管理层，一个优秀的管理层必定有一支优秀的团队，店长就是一家店的灵魂，经理就是身体，主管领班就是手和脚，缺一不可。大家都团结一致奔着目标一起努力，为了xx店的销售更上一层楼。新的一年到了，希望大家能大展拳脚，把工作做得更好。因为我们天山店团队是最成功的，也是最好的，我相信现在我们大家都奔着这样的一个目标去共同努力共同进步。

xx店现取得的成绩，是大家辛勤工作、努力拼搏、无私奉献的结果，功劳是属于在座的每位员工的。我相信在天山店各位领导的正确带领下，在我们每位员工团结一心，努力奋斗下，我们xx店将会取得更加辉煌的业绩。希望我们xx的每一位员工都像天空中的星斗一样互相照耀、互相帮助、团结一心，干好我们的工作。

借用xx店长开会时经常说的一句话“历史只是一种参考，并不能预见未来。”成绩只能代表过去，我要更加任重道远。继续为天山店尽一份绵力。这次能被评为优秀主管，我想这既是公司对我工作的肯定，也是对今后工作做得更好的一种鼓励。我也坚信，今后的工作一定会做得更好。过去的荣誉已成为过去□xx天山店现面临的形势充满激烈的挑战和竞争，附近商圈日趋成熟，竞争对手日渐增多，我们要配合好店长和店经理的工作，并不断加强个人修养，自我加强学习，努力提高工作业务水平，扬长避短，发奋工作，力求把工作做好的更好，树立良好个人形象，尽我所能为公司多增加一份力量。

同事们，我们要力争成为公司的骄傲，相信公司的未来将更加灿烂辉煌□xx店的未来由我们大家携手共同创造。

在此新年将至，我在这里这里恭祝大家新年快乐，万事如意。谢谢大家。

晋升总监演讲稿三分钟篇四

有了安全，我们才能以休闲的心境低声吟唱“采菊东篱下，悠然见南山”；有了安全，我们才能以坚定的意志，放声高歌“长风破浪会有时，直挂云帆济沧海”；有了安全，我们的企业才能像三春的桃李红红火火。

安全靠什么安全靠责任心。在上班的每时、每分里，安全隐患随时都像凶残的野兽张着血盆大口，盯着我们脆弱的肉体，麻痹我们的神经。仅有强化安全意识，增强责任心，安全生产才不受威胁。仅有增强责任心，安全才有保障，生命才会美丽。

安全靠人，人必须有必须的安全素质，即道德修养、责任心、业务技能、健康的身体等；安全靠企业领导，高度重视，舍得投入，供给良好的工作环境；安全靠制度，用科学的制度规范

员工的行为;安全靠机制，建立健全奖惩机制，逐级落实安全职责;安全靠管理，建立安全管理体系，重视过程控制，实现规范化管理。安全是一个系统工程，必须常抓不懈。

当你对别人提醒与忠告不以为然的时候，你又怎能想到，一时的疏忽，一次小小的失误都将给你个人带来痛苦，给家庭蒙上阴影、给社会带来负担、给国家造成损失!千里长堤，溃之蚁穴!警惕与安全共存，麻痹与事故相连!

我相信，如果每个人都做到爱岗敬业，忠于职守，牢固树立安全意识，就能把好我们的安全关。“安全职责，重于泰山!”是啊，这个职责，不仅仅关系着我们的企业，更与我们自我息息相关!我们要明白，没有安全，企业就谈不上发展;没有安全，也谈不上我们个人的生存;没有安全，我们的幸福，我们的未来又从何而来呢为了我们的企业，为了我们的家庭，为了我们自我，请把你的安全思想牢牢树立。

晋升总监演讲稿三分钟篇五

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!!!

晋升总监演讲稿三分钟篇六

保险公司晋升的演讲稿1

早上好。今天是中国____保险__分工司阳光区雷霆行动预演的第一天。很高兴能和在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__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。我可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。

保险公司晋升的演讲稿2

尊敬的领导，各位可敬的同事们：

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__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____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，又能够妥善处理领导和客户的关系，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！

保险公司晋升的演讲稿3

尊敬的领导，各位可敬的同事们：

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！！

1. 保险公司晋升贺词
2. 保险公司人员晋升贺信格式范文
3. 保险公司晋升贺报贺词
8. 新保险公司个人演讲稿
9. 保险公司团队演讲稿

晋升总监演讲稿三分钟篇七

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，又能够妥善处理和领导及客户的关系，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！

晋升总监演讲稿三分钟篇八

今天是我加入公司5年零20天的日子，用数字来表达就是520，也是我该对公司说“我爱你”的时候。

我自己总结了一下，在公司这5年多来，我一共走过了3个阶段。第一阶段，我的candy时代，那时候我几乎是应届毕业生加入公司，candy帮助我完成了从女孩到女人的转变，她让我知道，我不能任性，不能撒娇，工作中，我应该成为一名高效，干练的职业女性。第二个阶段，是我的york时代，york是个很有才气的人，很博学，在他的帮助下，我完成了一个女人到淑女的转变。因为他让我吸取更多我原来不知道的知识，他让我明白一个淑女要具备的内涵和修养。第三个阶段，是我的耿哥时代。走过了第一第二阶段的二十二三岁，二十四五岁，步入第三个阶段时，我已经是二十七八了。再加之，耿哥是一个很有深度的成熟男人，他看问题有他个人的独到见解，在他的带领下，我完成了从淑女到熟女的完美转身，更加成熟，更加知性。

那么，5年，我是如何固守成功的呢？八个字：成功无它，用心而已！再阐述一下，四个字：坚持，投入！

我们固守客户也是一样的，只要我们坚持不断地跟客户保持联系，投入时间、精力、感情，甚至金钱，我相信，我们一定能固守住任何一个客户，大家也能象我一样，在经济的冬天收获属于我们自己的春天！

谈到升职，我想借这个机会，我不得不感谢，感谢两个字——团队！

从大的方面来讲，团队是公司，是don所带领的广州团队，是我们这么多人的这个集体，感谢公司有良好的氛围，让我能在这里享受跟喜欢的人做喜欢的事的那种美妙感觉；感谢公司有着公平而透明的制度，让我知道，在这里辛勤地付出就一定会有回报；感谢我们在座的每一位，5年来有你们的陪伴是我最大的快乐和开心！

从小的方面来讲，团队，就是七部，是七部所有的销售和助理，感谢大家一年来的真心付出，鼎力相助。有人说，梦想有多高，就能飞多高。如果有一天，当你发现这个梦想不是你一个人在想，是所有七部人跟你一起梦想时，你会觉得，你是那么地富有力量，那么地感受到圆满和满足！

如果说升职是一项荣誉的话，那一定不是我一个人的努力获得的，它是我们大家共同努力的成果。今天，借大家的'手，用热烈的掌声，感谢我的团队，感谢，我所热爱的团队！

谢谢大家！

晋升总监演讲稿三分钟篇九

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。