

最新夜场管理层发言稿(汇总5篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

夜场管理层发言稿篇一

大家好!首先感谢公司董事会对我的信任，在公司快速发展时期，我被任命为公司行政副总经理，我感到非常高兴，这是公司领导和全体员工们对我的信任，在此我向大家表示衷心的感谢。我走上这个岗位，深感自己身上的责任重大，为此，在今后的的工作中我将不负众望，恪尽职守，在公司董事会的领导下开展各项工作，认真履行好自己的职责。我们要以公司的利益为自己的利益，以公司的荣誉为自己的荣誉，以公司的命运为自己的命运。能够做到这样，我们的公司就会蒸蒸日上。经过最新的调整，现在由我分管的有五个部门，分别是：后勤部，人力资源部，安保部，公司办公室，我当前的首要任务，要正确引导职工思想，维护企业生产生活稳定，合理安排公司资源，开源节流，同时加大安保力度，维护企业生产生活安全。

其次：面对公司跨越发展战略目标的实现，在今后的管理中要进一步加快人力资源的开发，加大对员工能力培训和对人才的引进与培养，使公司的人才结构不断优化，使公司人力资源真正成为公司的优势资源。

再次：继续加强项目基础管理，全面推进公司企业文化创新，强化团队执行力，提升项目形象力，使公司整体能力和素质得到进一步改善，以不断提升亚华营造的品牌影响力和竞争力。

第四：在公司良好的发展势头下，我们同时要保持清醒的头脑，不能轻视当前残酷激烈的市场环境，随时要有居安思危、如履薄冰的风险意识，要认识到我们还有管理方面的不足，公司要实现有效扩张，必须整合发挥内外部的资源优势，还要不断总结积累经验、吸收教训，只有这样才能使公司得以长足发展。

第五：在目前每一个对我们发展有帮助的企业或个人，我们将继续保持与他们的联系，并重视我公司的产品质量和公司的信誉，特别要注意资产收益的优化。

很可能我们将从事现在尚未涉及的行业，在选择新的经营领域时，我希望所进入的每一个市场必须有足够内在的增长潜力，保证这种进入光辉的前景！第六：我要在公司董事会的领导下，严格按照公司的规范要求进行组织管理活动，本着对董事会负责、对投资者负责、对企业负责、对员工负责，对用户负责的原则，认真履行行政副总经理的各项职责，努力向董事会和全体员工交出一份合格的答卷。在今后的工作中，注重调动大家的积极性和能动性，增强班子的凝聚力、战斗力和创新力，做到经营层分工明确，各尽其责，构建奋发有为的团队。坚持以创新求发展，推进企业技术创新、机制创新、管理创新和企业文化创新。我所能奉献的没有其他，只有热血、辛劳、和汗水。我将尽我所能，为了我们的事业，不懈的努力。我对任何事都会一视同仁，让我们尽自己的一切力量，努力完成我们正在或将要进行的工作，只要大家想着公司，公司就一定不会忘记大家！谢谢大家！

夜场管理层发言稿篇二

地探索和调整，不辞辛劳地奔走和努力，走出了一条适合区域销售习惯的新路子，取得了一定的成绩。卷烟销售总量和促销品牌销售量屡创新高，在各条线路中名列前茅；销售层面控制也基本定型，今年1至6月销售排名前10%的客户占区域销售总量的百分比均控制在35%以下，超前性地达到了公司的要

求。

一、对市场经理岗位的几点理解：

2、市场经理的工作职责。依据公司的整体规划和营销目标，正确分析市场机会，确定目标市场；合理设定销售目标，制订销售计划和销售策略；管理和指导一线营销人员（在烟草这个营销组织中，市场经理首先是一名营销人员，同时又充当着一线营销队伍的管理者。所以，从这个角度来理解，市场经理的营销能力应该在一线营销人员之上）市场经理最主要的工作职责和任务就是在营销团队中起着教练员和指挥棒的作用，他必须教会和带领一线营销人员通过一系列的营销活动来实现公司的营销目标。

二、对市场经理岗位工作的几点设想：

1、在营销团队中采用说服式、参与式的工作风格，而不是简单粗暴的命令式和不负责任的授权式。公平、公正、公开地开展指标考核、分配卷烟、查错纠错等各项工作，以理服人，以健全的规章制度管理人。

2、完善每天的工作例会制度，加强横向与纵向沟通。鉴于线路分散，所有客户经理无法每天集中的实际情况，计划在电脑平台上设置一个工作例会平台，通过这个平台将当天的各项工作进行指导与安排，对上个工作日的工作统一点评，表扬先进，鞭策后进。客户经理与访销员每个月至少集中一次进行沟通交流，提高工作质量和效率。

3、加强市场信息的收集和分析工作。在以往的工作中，客户经理最基础和最重要的工作——市场信息的收集和分析流于形式，收集到的信息散、乱，有的信息甚至毫无价值，最主要的原因在于客户经理在信息收集和分析方面缺乏指向性，想当然地乱收一通，如此分析出来的结果可想而知。

4、在工作过程中将自己和其他优秀的客户经理在卷烟营销一线积累的一些经验毫无保留地、开诚布公地与团队成员进行交流，取长补短，采取“传、帮、带”的形式提高团队整体的能力、脑力、挑战力、执行力和凝聚力，着力打造一支“招之即来，来之能战，战之能胜”的优秀团队。

如果竞岗成功，我绝不会骄傲，我会勤勤恳恳、兢兢业业地面对人生的新一轮挑战，力求在新的工作岗位上干出成绩，干出精彩！

如果竞岗失败，我更不会气馁，我会积极努力地寻找差距，缩小差距，超越差距，回到原来的工作岗位从头再来。我相信，我仍然是一名优秀的客户经理！谢谢大家。

夜场管理层发言稿篇三

**县长、杨书记、各位来宾早上好，欢迎大家前来参加开富公司的开业仪式。

顺利开业，在此、我向各位领导表示衷心的感谢。

下面我把开富公司的现状和未来发展的一些打算向各位领导作一汇报。

四川隆昌开富工艺品有限公司由本人筹建。注册资本金100万元，项目总投资100万元。该项目拟使用员工400多人，年生产规模达1500万元。

本人曾经在著名草编之乡，山东莱州工艺品企业长期担任管理工作，掌握了草柳编织的全套操作流程，并与国内外客户建立了相当好业务关系，因此，完全可以把山东鹏翔工艺品有限公司的成功经验，熟练运用在隆昌的创业活动中，为推动隆昌的草柳编织产业化作出突出贡献。

基于以上分析，为满足不断增长的市场需求，提高工艺品的供货能力，增强与市场繁荣的同步，取得规模效益，降低成本，带动隆昌草柳编织产业发展，立志回乡创立，带领家乡人民共同致富，故成立四川隆昌开富工艺品有限公司。

开富工艺品有限公司主要利用农副产品废弃物麦秆、玉米皮、草席、藤条编制箱包、鞋工艺品，主要产品有蒲草鞋，蒲草保健鞋，蒲草按摩鞋，香蒲草鞋，高档草鞋，草编包(有大量外贸尾单)、草编工艺品坐箱，橱柜，提篮、草编帽子、地毯、草编坐垫、草编洗衣筐、草编宠物窝、门帘等。材料采用天然绿色植物精心编制而成，体现环保主题，主要外销为主，内销为辅。

开富工艺品有限公司的质量和服务承诺：产品实行终身负责，服务质量全方位跟踪，“质量第一，用户至上”是我们永恒的主题，“人无我有，人有我优”是企业发展的宗旨，用户满意是我们追求目标。四川隆昌开富工艺品有限公司将以一流企业管理，一流的产品质量，一流的服务方式来赢得用户，取得市场，四川隆昌开富工艺品有限公司员工将在社会各界人士、新老客户的大力支持下创造辉煌。

工艺品，手工艺的产品，即通过手工将原料或半成品加工而成的产品，是对一组价值艺术品的总称。它包括的种类很多，有漆器，陶器，瓷器，民间工艺，木雕工艺品，桦树皮工艺品，麦秸工艺品，石湾公仔等。工艺品来源与生活，却又创造了高于生活的价值。它是人民智慧的结晶，充分体现了人类的创造性和艺术性，是人类的无价之宝。

工艺品一直是中国的传统出口产品，制作精美且成本低，能迎合潮流，所以在欧美一直有广阔市常中国工艺品内容丰富多彩，生动有趣，价格低廉，这是为什么那么多老外钟爱于工艺品的原因，发展前景是非常可观。

乡村农民利用农闲时间，以蒲草、芦苇、麦秆、高粱秆、玉

米皮等作原料，手工编结蒲窝(鞋)、门帘、蒲团(座垫)、斗笠、席子等。多系自编自用，或在就近集市交易，通过规模生产，组织出口，是广大农民发家致富，奔小康的有效途径之一。

黑龙江绥棱县上集镇日月新草柳编织专业合作社，发展社员2400多人，年加工产品300余万件，年创产值500多万元，社员年可增收6000多元。今年6月，日月新草柳编织合作社被黑龙江省妇联和省供销合作社授予“巾帼专业合作社示范基地”称号。

夜场管理层发言稿篇四

在20某某年新春即将到来之际，我谨代表公司向为辛勤工作的各岗位全体员工致以衷心的感谢及新年的祝贺!回顾即将过去的20某某年，某某公司在全体员工的共同努力下，公司各方面工作均取得了不错的成绩。各部门严格管理，明晰责任，尽心尽力，使公司展现出团结一心、积极向上、高效务实的良好工作氛围，管理水平越趋成熟，员工岗位技能也逐渐提高。

虽然经济市场大势不是很乐观，但公司整体运营状况还是呈良好的态势，某某公司依然获得了健康、稳步、持续的发展，做到了销售业绩稳健的增长，尤其是近一个月，海外销售量出现一周就是某某万美金的佳绩，这是全体某某公司员工共同努力的成果。

同时，公司在总经理提出的新的一年，我们将面对更多的困难与风险，当然，也是更大的挑战与机遇。通过目前的分析来看，20某某年市场前景比较乐观，公司的接单形势也将喜人，并且某某也即将在20某某年正式全面投产，这不仅将为公司的发展带来更多生机，同时也更加稳固某某在国内行业中的地位。所以我们要继续尽一切努力，抓住机遇，把握当前市场发展的良好势头，利用公司现有的优势，挖掘资源，

整合资源，加大研发力度，提高生产产量，突破销售瓶颈，争取在企业融资上取得更大的突破，从而掌握更多市场竞争的主动权。对此，我对我们纳尔人充满了信心！

公司管理方面，我们要持续认真贯彻并落实同时，我们还要尽力营造企业管理文化。某某作为一个在某某行业的企业，我们不仅要对企业经营战略做要求，也要对逐渐建立起属于自己的独特企业管理文化、企业价值观，使公司品牌及公司形象得到更大提升。

总之，我相信20某某年，在公司管理层正确决策与领导下，在我们全体员工的共同努力和齐心协力下，某某一定会以开拓创新、与时俱进的精神面貌，在新的一年里以新的姿态、新的步伐谱写出某某某的新篇章！

最后，再次祝贺大家以及你们的家人在新的一年里：工作顺利、身体健康、合家幸福、新春愉快！谢谢！

夜场管理层发言稿篇五

客户是银行业务发展的基础，积极走访客户，密切银行与客户的联系，是客户经理的重点工作内容之一。我要认真做好这一工作，切实起到联络客户、掌握信息、培育品牌、积极营销、优质服务的作用，更好地宣传我们的金融产品，更好地为客户提供金融服务。我要通过长期不懈地走访，与客户建立起良好的关系，准确地把握市场脉搏，把市场营销工作做得更扎实、更全面。

我要以做大做优重点客户为目标，不遗余力做好营销工作，全面完成各项销售任务指标。一方面，我要在认真分析的基础上，有针对、有侧重地开展工作，进一步提高自己的市场拓展能力，力促各项对公业务蓬勃发展；另一方面，我要进一步加强营销技能和法律法规的学习。特别要以前沿的营销理念和销售方式、方法武装自己的头脑，在营销的过程中大胆

尝试，勇于创新，在维护现有客户的基础上，争揽潜在客户，扩大市场份额，增加我们的赢利能力。

我要认真贯彻落实信贷客户“一户一策”管理工作，切实将市分行“一户一策”各项管理要求落实到位。要强化风险意识，实行动态管理，随时随地了解客户的生产经营情况，充分挖掘客户贡献潜力，优化客户收益结构，创新服务，真正解决客户需求。同时，我还要做好贷款管理和不良贷款的清收工作，切实承担起自己的职责，防犯金融风险。

我要建立详细的客户档案，对客户实行全程式动态管理。一方面，要做到对客户的相关信息了如指掌，分清哪些是重点客户，哪些是一般客户，根据客户不同的经营情况，做好差异性管理和个性化服务，使我们的营销和服务真正贴近市尝贴近客户，提高客户的满意度、忠诚度、贡献度和依存度。同时，我要对重点客户进行逐一梳理，整理出一批目标客户名单，建立目标客户库，积极做好客户营销、上报推荐和客户培植工作，力争在创新业务上取得突破。

有道是：“学而不思则罔，思而不学则怠”。作为客户经理，我要把在工作中不断学习提高作为永远的追求，要认真学习金融法律法规和规章制度，认真学习各项业务知识和操作规程，不断提高自己的业务能力，为更出色地完成工作奠定基础；另外，我还要树立“没有执行就没有一切”的理念，养成雷厉风行的工作作风，以速度取胜，以创新争先，切实承担起自己的责任，使自己“赢在执行”，激情书写工作的新篇章！

同志们，面对浩瀚的蓝天，雄鹰选择了奋飞；面对汹涌的巨浪，水手选择了搏击；而今天，面对蓬勃发展的建设银行，我选择了拼搏和投入！由衷地希望，我，能够成为大家的选择！

我的演讲完毕，谢谢大家！