

最新美丽的春天中班美术活动教案反思(大全5篇)

演讲中的抑扬顿挫，相当于音乐中的节奏，音乐需要节拍，演讲也需要节拍，你应该让你的演讲充满节奏感，节奏就是你口头表达进度的度量。演讲稿对于我们是非常有帮助的，可是应该怎么写演讲稿呢？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。

美发演讲稿分钟篇一

各位领导、各位评委：

大家好！

今天，能参加这次岗位竞聘演讲，我感到十分荣幸和激动，当然也不乏紧张。在此，我想说三个感谢：感谢公司提供的竞聘机会，感谢竞争让我站在演讲台上，感谢在座各位给了我竞聘的勇气和力量。

下面，我分四个方面进行竞聘演讲：

一、自我介绍 我叫，今年xx岁，2019年—2019年任样板间接待员，主要从事管理样板间物品，接待看房人员。2019年4月至今在总部前台工作，主要从事会议服务，接待客户，负责领导办公室的卫生。特别在会议服务接待工作中，我能做到吃苦耐劳，勇于创新，积极向上，并把自己融入团队当中，与同事们密切协作，具有较强的团队精神，自身工作能力有了明显地提升，服务意识明显增强。

二、岗位认识 前台是公司总部中的一个重要部门，它主要承担着以公司房产的实际销售为中心的一系列工作。同时，前

台还是公司业务活动和对客户服务的一个综合行政部门，起着极为重要的作用。前台作为公司的窗口，是公司对客户的第一印象。我们应该保持自己最好的形象，面带微笑、精神饱满，用我们最美丽的一面去迎接客户，让每个客户走进公司都会体验到我们的真诚和热情。

三、竞聘优势 在前台工作将近一年时间，我感到自己已经适应了这个工作岗位。工作当中，我很敬业，责任心强。对工作做到周到细致，对客户热情大方，讲文明，懂礼貌。无论在哪个工作岗位，都能做到勤奋工作，干一行，爱一行，专一行。积累了工作经验，增添了自信，享受到工作中的快乐。今天，我觉得自身竞聘的三个优势是：一是自信、二是能力、三是经验。我认为，自信是前提，能力是基础，经验是保障。

四、工作思路 如果我能继续留在这个岗位，我将一如既往地把自己的本职工作做得更好。1、爱岗敬业。既然选择了这个特殊的工作岗位，就要热爱前台的工作，相信用自己的热情和爱心能把前台的工作做的井井有条。2、注重仪表。穿着自然大方得体，面带微笑，语气平和，维护公司良好的形象。3、熟悉业务。在客户问到公司业务时，有问必答。坚持做到诚信、礼貌、把本职工作做到位。4、提升能力。选择这份工作，我很幸运和骄傲，我将会继续在这个岗位上积极进取，努力工作，为公司的发展壮大尽自己的一分力量。

各位领导、各位评委：我关注竞聘结果，渴望成功。无论结果如何，我都会以积极的心态去面对今后的工作。

谢谢大家！

美发演讲稿分钟篇二

酒店前台接待工作职责

1. 检查并处理前一天的工作情况(08: 30~09: 00)

(1) 查看交班记录, 了解未完成的工作事项。

(2) 检查夜审报表情况, 检查各种报表的分送登记, 查看夜班钥匙清点记录和有无过夜的留言信件。

(3) 分析房间误差原因, 查阅有无超越权限的房价签字等。

2. 了解并处理当天的主要工作(08: 00~09: 00)

(1) 贵宾抵离情况和宴会、活动通知。

(2) 当天进店团队散客情况, 当天离店团队散客情况。

(3) 当天客房销售余缺情况等。

3. 布置工作任务(09: 00)

(1) 向领班布置当天的主要工作。

(2) 落实贵宾抵离和宴会活动的工作及注意事项。

(3) 布置上级下达的临时任务和下达当天分房的基本要求等。

4. 检查日常工作(09: 00~14: 00)。

(1) 内宾登记表和外宾登记表。

(2) 订单保存和介绍信、会客登记、邮件、留言传递及发送。

(3) 员工仪容仪表和领班安排的员工替换吃饭。

(4) 权限、价格执行情况, 设施设备及维修情况及卫生及阅览架陈列。

(5)资料存档。

5. 主持例会。

(1)评价当天工作，布置工作任务，公布新的规定，通报有关情况。

(2)传达有效通知等。

6. 检查工作完成情况(14：00~17：00)。

(1)次日离店表、延长离店表和客房误差表。

(2)检查工作的完成情况及其它。

7. 思考及了解。

(1)当天未完成的工作和明日工作计划。

(2)问题处理及与有关部门的协调。

(3)明日贵宾抵离活动情况，明日客房出租和余缺情况及其它。

8. 下班交接。主要是未完全成事项和工作要求。

9. 注意事项。

(1)况，客人向前反映的投诉情况，与其它部门未能协调的情况，大厅发生的重要事件。

(2)协调好班组关系。主要指同以下班组的关系：客房服务中的，财务结帐，销售预订，前厅行李，餐饮预订，前台总机，前台商务中心，大堂经理。

(3)在日常工作中加强对属下的培训。

【扩展阅读篇】

工作总结格式一般分为：标题、主送机关、正文、署名四部分。

总结的问题；或者说明所要总结的问题、时间、地点、背景、事情的大致经过；或者将工作总结的中心内容：主要经验、成绩与效果等作概括的提示；或者将工作的过程、基本情况、突出的成绩作简洁的介绍。转载自百分网转载请注明出处，谢谢！

美发演讲稿分钟篇三

大家好！

有幸又一次在你们鼓励和信任的目光中，走上这个庄严的讲台，内心充满着深深的感激之情。

我是公司业务处的xx，现年37岁，经济师职称，一级证券从业资格，经济管理专业在职研究生毕业，工商管理硕士研究生在读。xx年的工作生涯中，我先后从事了六年半的综合管理、一年半的基层业务操作、七年的市场营销工作，曾任办公室副主任科员、武昌支行营业室副主任、公司业务处贷后管理科、授信调查科科长，现为公司业务处营销四部总经理，主要承担汽车、石化、石油、化工、天然气、食品等行业的大型客户的营销与管理。

一、注重客户价值链与工行效益链的系统对接，有效推进特优客户资产业务营销。近几年，我以团队力量为依托，以直接营销为手段，以“组合营销”为策略，以“银企双盈”为出发点，以“客户价值创造和提升”为着力点，因户制宜地制定并组织实施了“加快客户资金归集速度、提高客户资金运用效率、降低客户管理成本、控制客户管理风险”等银企对接的解决方案，成功牵引并突破了对中石化、湖北宜化、

三江航天、神龙汽车和武汉烟草公司等5个特优客户的营销。仅xx年以来，5户新投放贷款27.8亿元，其中中石化19亿元贷款是我行首笔和单笔金额最大的系统内联合贷款，开创了我行跨省市集团性客户联合营销的先河；5户贷款户年创利0.91亿元，为培育全行创利大户做出了积极贡献。

二、注重客户个性化需求与工行系统性服务的有机对接，不断提升集团性客户负债中间业务份额。在大型集团性客户维护中，服务质量难以提高、银企合作难以加深、业务份额难以提升等问题由来已久。近两年来，在我所负责的行业中，重点突破了“三大系统性客户”和“一项新领域客户”的开发和维护，实现了银行整体服务与超强大客户个性化需求快速对接的双赢局面。一是完善了省烟草公司的资金监管服务。目前，该公司在我行存款余额达18亿元，日均存款达13亿元，业务份额超过50%；且我行成为向其收取“帐户管理费”的唯一银行，年收费达108万元。二是深化了与中石化湖北分公司的全面合作。目前该公司95%以上的金融业务在我行办理。xx年银企合作经验还被中石化股份以简报的形式在全国推广。三是创新了东风本田汽车金融服务网络业务操作办法。今年9月经总行同意，我行成为突破异地授信等相关制度，试点推进东风本田汽车金融服务网络业务的首家分行。四是积极拓展出口船舶预付款保函业务。xx年，与国际业务部联合营销了百步亭环宇进出口公司涉外船帕保函业务，突破了多年来我行在该项业务领域徘徊不前的现状，为全行中间业务增添了新的亮点。

三、注重全方位市场营销与精细化管理的紧密对接，严格控制全过程信贷风险。管理专家汪中求有一句名言“细节的不等式意味着1%的错误会导致100%错误”。市场营销更是如此：1%的营销风险会导致100%的营销失败。因此，在实际工作中我始终如一地贯彻“精细化”理念。一方面全面实施精细化调查，从源头上控制风险；另一方面严格执行精细化贷后管理，在动态监测中防范风险。如xx年，在受理调查东星航空公司

授信业务时，发现该公司存在：未取得特种经营许可证、未取得民航总局飞行行线的正式批复、抵押物资产严重虚增以及资金实际用途与申报用途不符等突出问题，及时向处领导汇报，并向处领导提出了有效地控制措施，从而成功地防范了信贷风险。近几年，通过精细化调查和精细化贷后管理，及时识别了4笔、3.5亿元的信贷风险，并通过终止调查程序、设置限制性条款、完善授信方案等措施较好地控制了风险。

四、注重理论知识与实际运用的有效对接，积极做好市场营销调查研究。一是撰写了《大城市行、大客户营销、大为作为》的市场调研报告、《发展商业银行消费信贷的对策思考》等多篇有价值的理论研讨文章，在相关省级开刊物上发达文章达10余篇，较好地指导了业务发展。二是连续多年执笔起草全行公司业务工作意见，有效指导了公司业务市场营销工作的开展。其中xx年执笔起草的《湖北分行公司业务三年发展规划》，得到了时任公司业务部总经理充分肯定。三是积极参与公司业务系统培训教学工作，撰写了8万多字的授信调查、贷后管理、现金管理等培训讲义，并在5期、900多名客户经理培训班上进行了专题讲授，得到学员的一致好评。

以上成绩的取得，是团队合作的结果。既离不开行领导的正确领导、处室正副处长的具体指导、同事们的关心帮助，更离不开相关处室的鼎力支持。如在保卫、会结、计财、电子银行、银行卡等8个处室的持续支持下，较成功地做好了中石化系统营销；在科技等3个处室密切配合下，全面深化了与省烟草的业务合作；在信贷、国际业务、法规等3个部门大力协助下，有效推进了东风本田销售网络业务。

今天，竞聘前台副处长，我认为具备以下几个方面的优势：

- 1、具有营销和管理相结合的市场拓展能力。特别多年的公司业务营销经验、系统性客户维护经验、产品创新服务经验以及不断丰富的信贷从业经历，为迅速打开前台市场营销工作新局面奠定了坚实的基础。

2、具有事前控制和事后监测相结合的风险防范能力。能较好地从信贷调查的源头和贷后管理的过程，防范和化解信贷风险。

3、具有理论与实际相结合的业务综合能力。用理论指导实践，在实践中深化理论，有效锻炼和培养了我的市场调查和综合分析能力。

4、具有勤勉尽责和求真务实相结合的敬业精神。忠诚、正直、敬业、务实是我的人生信条。xx年来，特别是在领导和同志们的言传身教和真诚帮助下，我先后9次被评为省分行机关“先进工作者”，并曾先后被评为省分行机关“优秀青年”、省分行机关“青年岗位能手”、省分行机关“优秀XXXXXXXXXXXXX员”。

省分行前台是工行产品和服务的重要销售部门，承负着组织、指挥、协调及直接营销全省工行法人客户和个人客户重大职责，关系着工行的发展大局。当前，内、外部环境综合影响，既给我行市场营销带来了难得的机遇，也提出了新的挑战。

第一，强化“一个思想”：就是将自己思想和行动迅速而全面地统一到省分行委“树形象，抓发展，增效益，把工行办成最大的银行”战略决策上来，增强忧患意识和加快发展的紧迫感、责任感。

第二，当好“三个角色”。一是当好配角，找准自己的位置，做到积极补位，不越位；二是当好中传，主动成为联系处内上下的“粘合剂”和“推进器”；三是当好参谋，为处长全面开展工作出谋献策，围绕工作计划，抓好组织落实。

第三，突出“三个重点”。一是推进城乡联动、双层经营，全面推进优质客户营销。按照做大、做强城市业务的要求，推进城市市场营销的跨越式发展；按照做稳、做细农村业务的要求，大力营销农村市场优质客户。二是创新服务手段，推

进资产、负债、中间业务一体化营销，努力提高综合效益。三是明确职责、落实责任、强化奖惩，推进贷前调查和贷后管理精细化，全面提高风险防范能力。

第四，抓好“三件事情”。即：及时跟进新兴市场，创新金融产品，让客户青睐；全面完成分管业务的工作指标，让领导放心；着力营销和培育一批高价值客户群，让员工满意。

以上是我的一点初步想法，不对之处请大家批评、指正！

各位领导，各位同事：你们的鼓励和信任将在我心中永恒，并将成为我战胜困难、超越自我的力量源泉！我坚信，只要我保持一个平常心，努力学习、勤奋工作、不断进取，就一定不会辜负领导和同事们对我的期望。

美发演讲稿分钟篇四

大家好！

今天，能参加这次岗位竞聘演讲，我感到十分荣幸和激动，当然也不乏紧张。在此，我想说三个感谢：感谢公司提供的竞聘机会，感谢竞争让我站在演讲台上，感谢在座各位给了我竞聘的勇气和力量。

我叫xx，今年xx岁，20xx年—20xx年任样板间接待员，主要从事管理样板间物品，接待看房人员。20xx年4月至今在总部前台工作，主要从事会议服务，接待客户，负责领导办公室的卫生。特别在会议服务接待工作中，我能做到吃苦耐劳，勇于创新，积极向上，并把自己融入团队当中，与同事们密切协作，具有较强的团队精神，自身工作能力有了明显地提升，服务意识明显增强。

前台是公司总部中的一个重要部门，它主要承担着以公司房产的实际销售为中心的一系列工作。同时，前台还是公司业

务活动和对客户的一个综合行政部门，起着极为重要的作用。前台作为公司的窗口，是公司对客户的第一印象。我们应该保持自己最好的形象，面带微笑、精神饱满，用我们最美丽的一面去迎接客户，让每个客户走进公司都会体验到我们的真诚和热情。

在前台工作将近一年时间，我感到自己已经适应了这个工作岗位。工作当中，我很敬业，责任心强。对工作做到周到细致，对客户热情大方，讲文明，懂礼貌。无论在哪个工作岗位，都能做到勤奋工作，干一行，爱一行，专一行。积累了工作经验，增添了自信，享受到工作中的快乐。今天，我觉得自身竞聘的三个优势是：一是自信、二是能力、三是经验。我认为，自信是前提，能力是基础，经验是保障。

如果我能继续留在这个岗位，我将一如既往地把自己的本职工作做得更好。

- 1、爱岗敬业。既然选择了这个特殊的工作岗位，就要热爱前台的工作，相信用自己的热情和爱心能把前台的工作做的井井有条。
- 2、注重仪表。穿着自然大方得体，面带微笑，语气平和，维护公司良好的形象。
- 3、熟悉业务。在客户问到公司业务时，有问必答。坚持做到诚信、礼貌、把本职工作做到位。
- 4、提升能力。选择这份工作，我很幸运和骄傲，我将会继续在这个岗位上积极进取，努力工作，为公司的发展壮大尽自己的一分力量。

各位领导、各位评委：我关注竞聘结果，渴望成功。无论结果如何，我都会以积极的心态去面对今后的工作。

谢谢大家！

美发演讲稿分钟篇五

xx年1月至xx年6月，在香江分理处任前台柜员；在香江分理处工作的三年中，我先后被评为市级优秀共青团员一次，支行级先进工作者两次。

自xx年6月至今，在兴华支行营业部任前台柜员；当年被评为支行级先进工作者。在今年3月份市行开展的“会计内控管理规范年”竞赛活动中，被市分行评为“二”柜员。

自参加农行工作第一天起，我就秉承“真诚待人”的信念，做到与每一位同志和睦相处，大事讲原则，小事讲风格，顾大局，识大体。

自参加农行工作至今，无论在哪个基层单位做柜员，我一直都扎实、认真地工作，服从领导，团结同志，以行为家，不断加强业务知识的学习，对工作有着无限的热诚，因为热爱，所以就有了无穷的动力去奋斗、去进取。

参加农行工作五年多的时间，我一直从事前台柜员工作，工作中始终不断总结，不断提高自己，从客户的角度出发考虑前台工作的重点，不但把客户当上帝而更把客户当亲人，拉近与客户之间的距离，建立感情的纽带。针对不同的客户采取不同服务方式，把换位思考当成工作的出发点，总结出了一整套的为客户优质服务的成功经验，为前台工作的提高提供了一个全新的思路，从而取得了与客户良好融洽的关系，促进了各项业务的发展。

业精于勤而荒于疏，在短短五年时间里我迅速掌握了储蓄、对公、联行及票据结算、国际业务结算、外汇兑换等业务，能认知多个国家的货币，并熟练操作网上银行，电话银行等新业务，同时取得了从事各项业务相应的资格。

自参加工作以来，我一直从事前台柜员工作，在平凡的工作岗位上，始终默默无闻的工作，但我对农行工作却抱有远大的理想；这次竞聘，若是成功，我决不辜负各位领导、各位评委对我的期望，在新的工作岗位上，我将锐意进取，开拓创新，服从各级领导的管理，凭着我对农行工作的一片赤诚之心和不服输的干劲，保证能够尽职尽责地做好工作。

xx年至xx年我在香江分理处工作，做为该分理处的第一位柜员在营业室尚无法营业的艰苦条件下，通过分行临时搭建的移动式营业厅为刚刚迁入香江市场的商户办理业务，在短短的一个月的时间里，香江分理处储蓄存款迅速从零突破至500余万元，抢在其他金融机构进驻香江市场之前有效的吸收了商户的存款，防止了存款的流失。

因为是新成立的机构在一些设施和宣传不完善的情况下，通过与商户办理业务时进行必要的交谈，主动请香江市场办理业务的客户帮助宣传，同时尽可能的为客户满足他们提出的改进工作的要求。并在业余时间，走访到一些优质客户的商铺中，了解他们经营中与金融业务方面有关的困难，帮助他们解决，并为他们提供例如网上银行，电话银行等新的业务品种，通过推介这些新业务来提高客户对我行的忠诚度。通过我优质的服务，在柜台内外建立了与客户亲如家人的感情，使客户觉得存款到农行放心，办业务到香江舒心，并利用这种融洽的客户关系为香江分理处办理全额质押承兑300余万元，个人储蓄存款100余万元，连续三年先后被评为市级优秀共青团员和支行先进工作者。

20xx年6月我轮岗至兴华支行营业室，原以为在香江高强度锻炼的储蓄业务技能已经非常够用，但在实际工作中却发现自己所学知识还远远不够。我在坚持边学边实践的同时，多请教老同志，在短短半年时间里熟练掌握了国际业务结算，外汇兑换，联行及票据业务结算等业务技能，并取得了省行颁发的国际业务上岗证书。因兴华支行还同时办理西联汇款业务，经常有外国友人到我处办理该业务，为便于与他们沟通，

我在自己原有的英语会话能力之外又加强学习并考取了pets全国英语等级考试三级资格证书。当年就被兴华支行评为先进工作者称号□xx年全行开展“强基础、促规范竞赛”活动中，在业务知识、业务技能的综合考核中成绩优异，被市分行评为“二”柜员。

各位领导、各位评委，若这次竞聘失败，我决不气馁，在今后的工作中，将认真地自我剖析，找准工作努力的方向，在本职岗位上发挥自己的能量。