

最新分公司演讲稿 分公司经理竞聘的演讲稿(优秀8篇)

演讲比朗诵更自然，更自由，可以随着讲稿的内容而变化站位。一般说来，不要在演讲人前边安放讲桌，顶多安一个话筒，以增加音量和效果。那么演讲稿怎么写才恰当呢？以下是我帮大家整理的最新演讲稿模板范文大全，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

分公司演讲稿篇一

作为人际沟通的一种形式，竞聘演讲不仅在人们生活中发挥重要作用，各种职位都要通过竞聘来角逐。。下面是本站小编为你整理的几篇分公司经理竞聘的优秀演讲稿，希望能帮到你哟。

尊敬的各位领导、各位评委：

大家上午好！

今天，我走向讲台参加公司举办的竞聘演讲。非常感谢公司给了我这样一个展示的机会。我竞聘的岗位是湘潭分公司经理。

本人于去年上半年通过竞争，被公司确定为“1515”工程子分公司经理接班人，现任安装分公司副总经理兼湘钢项目部经理，在公司中层副职岗位上已经工作了近10个年头，凭我的工作业绩和素质优势，尤其是通过公司“1515”工程的培养，我认为本人具备有分公司经理的任职条件。

作为分公司经理是企业法人代表在项目上的全权委托代理人。在企业内部，是项目实施全过程工作的总负责人，对外可以

作为企业法人的代表在授权范围内负责、处理各项事务，因此作为分公司经理必须清楚岗位担负的重大责任。承担这个责任，我有以下优点。

一是我有正直的人品，良好的修养及优良的工作作风。在公司20xx年来，始终信奉“沉默是金，忍让是银，帮人是德，吃亏是福”的人生理念。领导布置的工作总是尽力去完成，从不无故推诿；对待每件事，都务求尽善尽美。

二是我有全面组织、协调工作的素质和能力。员工竞聘分公司经理演讲辞例文。在担任湘钢安装项目经理期间，能够处理协调好与上下左右的关系，使各项工作均有序开展。

三是我具有一定的对外社交经验：在对外交往过程中，能够准确把握并处理好与建设单位、监理及其他合作单位的关系，赢得了他们的理解和尊重。

尤其是在近4年的安装项目管理中，本人经历了湘钢炼铁厂、炼钢厂、焦化厂、能源中心等众多的工程项目建设，承接的安装施工项目小至几百万，大到上亿，本人以安装项目经理的身份参与了每个项目从开工到竣工的全过程。我体会到，要搞好项目，必须抓好以下几个工作重点。

一是强化精细化管理提高员工素质。推行精细化管理，是管理上的一场革命，它要求管理的高境界、工作的高水平、工程的高质量、产品的零缺陷。项目部生产经营效益的提高很大程度上取决于项目部员工工作质量的提高，因此，提高项目部员工的素质成为决定工作成败的关键。要从岗位抓起，从现场做起，以科学发展观推进项目的流程再造，力争达到管理责任定量化、管理制度刚性化、工作考核绩效化、人的行为规范化的要求，加强员工的培训，锻造一支思想进步、训练有素、作风顽强、纪律严明、素质过硬的团队，确保项目部员工雷厉风行、步调一致、令行禁止，为企业全面协调可持续发展奠定坚实的基础。

二是全面落实项目部安全工作责任制。牢固树立项目部员工创建无死亡、无工伤的安全管理理念，坚定所有事故都能避免，所有工作任务都能安全完成，所有隐患都能及时发现和消除的安全信念。严格对照集团公司安全管理条例，认真履行好安全工作职责，确保安全管理不失控。坚持项目部管理人员现场巡回检查制度，高度重视现场的安全状况，建立危险源辨识与事故防范的工作机制，从严从细抓好安全工作，确保项目安全形势持续稳定发展。

三是突出抓好工程质量。严格按照三位一体的要求抓好质量标准化建设，按照以点带面，整体提高的原则，重点强化，培育亮点；同时注重发挥典型样板的带头示范和引导辐射作用，组建项目质量攻关小组，深入推行层次化管理；形成层层有目标、件件有规划，项项有标准、事事有人管、人人有压力、上下同步联动的质保体系。

四是狠抓材料管理和节支降耗工作。要根据内部市场化的总体要求，按照公司下达的材料成本控制指标，结合项目的实际情况，采用倒算法将材料成本控制指标分解落实到各专业班组及岗位，采取对口管理，材料超耗费用以收入抵补的办法，赢余时可作为奖励发放，这样使每个生产环节和工作岗位都能承担起相应的材料成本控制责任，让员工明确材料管理的好坏，促进项目由生产型向生产经营型转变。

五是加强工程结算管理。项目要取得全面胜利，必须搞好结算；要实施经营结算工作的激励机制，进一步调动经营管理人员和工程技术人员的积极性，把握好资料整理关、交工验收关、变更签证关、工程结算关四个关口；确保施工项目的颗粒归仓。

如果竞聘成功，我将充分发挥本人多年在湘钢积累下来的管理资源和经验，努力实现下一步湘钢工程的开拓与结算管理目标；如果不成功，我将一如既往的踏实工作。

谢谢大家!

尊敬的各位领导、各位评委、同志们:

大家好!我叫,今年**岁,现任分公司的党委副书记,今天打算竞聘的岗位是分公司经理。

同志们,咱们都是公交人,公交人开车讲认认真真,公交人做事讲实实在在!作为有着**年从业经历的公交人,这份认真、这份实在也深深地融入了我的血液,我的工作原则是“说到不如做到”!所以,下面我将以严细的态度,务实的精神,从经营业绩目标和工作措施、方法两方面,把如果竞聘成功,我对分公司整体工作的设想呈现给大家,接受大家的审视和评价。

一,任期内各项经营业绩目标:

公共交通常被形容为“城市的血液”,在人们的工作和生活中,发挥着越来越重要的作用。公共交通事业发展的水平如何,不但关系着城市的形象和发展,更影响着人们的日常生活,所以,它是一项社会效益和经济效益并重的事业。我要带领全体员工,牢固树立服务公众,回报社会的信念,努力以我们出色的工作,为大家的出行提供便利和舒适。同时,我们还要认真落实总公司的各项工作计划,圆满完成各项工作任务,为促进公司整体业绩和形象的提升,贡献我们的力量。

具体说来,在经济效益指标方面,我们要达到:行车里程实现万公里;营运收入实现*万元;成本控制在**万元;涉及油料涨价等因素的超成本计划支出控制在**万元;最终实现利润*万元。

在优质服务指标方面,我们要做到:车厢服务合格率达到%,车辆整洁合格率达到%,乘客投诉率降到。

在安全运营指标方面，我们的行车责任事故考核指标为*起/百万公里；同时要将事故发生数量控制在*起以下，有责死亡事故控制在*起以下。

第一，严格管理，提升业绩作为分公司经理，我要把研究如何去做，如何做的更好作为自己的工作重点，以严格的管理，提升整体工作业绩。向管理要效益，以管理促发展。我要制定严格的规章制度，把分公司的所有工作进行条分缕析的规定和说明，并做到责任到人，建立激励与约束机制，奖惩分明，不留漏洞，使分公司全体员工明确各自的工作任务、职责以及完不成工作应承担的责任，建立起有序，顺畅的工作秩序，为实现分公司工作的良性运转，实现经济效益和社会效益最大化的目标，奠定坚实的基础。

第二，树立服务意识，打造优质服务品牌物理学上的“万有引力定理”告诉我们，要想增加吸引力，就得增加自身质量。作为城市的“窗口”行业，公共交通事业必须要树立起服务社会的理念，公交员工必须要时刻牢记，“乘客的需要就是公交人的追求”承诺，以发自内心的真诚，打造优质服务品牌。为此，我要充分整合内部资源，完善服务功能，积极落实总公司的各项便民服务措施，使我们的服务更加人性化，真正使乘客体会到舒适感和亲切感。同时，我还要组织以规范化服务为主要内容的业务技能培训和和服务质量跟踪考核工作，奖优罚劣；另外，我还要统一规范营运车辆行车标志和车厢服务标志，进一步美化车容车貌，使我们的服务更加到位，更加完美。

第三，警钟常鸣，做好安全运营管理工作公交工作不比其他，稍微的疏忽和大意就有可能导致人间悲剧的发生。“高高兴兴上班，平平安安回家”是我们的期盼，实现安全运营是我们的目标，为此，我将坚持“预防为主，安全第一”的工作方针，建立安全行车目标管理责任制，按期对线路和车组的安全工作进行检查考核，严格执行“四不放过”的原则，加大对违章行驶和责任事故的稽查处罚力度。而且，尤为重要

的是，要重视做好安全防范工作，坚持从源头控制，落实司机岗前培训、在岗培训及准驾证考评制度，组织开展安全技能培训和安全行车竞赛活动，并认真抓好《新交通法》的学习和贯彻，通过组织“交通安全知识”演讲和竞赛等多种形式的活动，使安全的意识深入人心，使员工真正实现从“要我安全”到“我要安全”的转变。

第四，抓好车辆维护保养，为运营工作保驾护航我们国家有句古话，叫“工欲善其事，必先利其器”。同样，要搞好公交运营工作，做好车辆的维护与保养，不让车辆“带病”运营也至关重要。为此，我要落实好车辆维修和例保制度，严格配件更换品质级别要求，加强过程检验和维修质量控制，并严格按实际运营里程考核低保台次，规范“三滤”和润滑油的使用级别，从各环节保证将优质的车辆投入运营。

第五，以人为本，加强团队建设，以合力制胜有一个比喻是这样说的，一盆散沙磕不破一个鸡蛋，而一枚石子可以轻而易举地把鸡蛋打破，说的就是众人一心，其利断金的道理。我必须明确，只有发挥团队的集体力量，才能创造骄人的业绩。所以建设一支充满关爱的和谐团队，将是我的工作重点。

公交一线员工经常要起早贪黑，工作很辛苦。作为分公司的经理，我要注重以人为本，特别要发挥女同志心思缜密，善于换位思考的优势，实行人性化管理，平时多和大家交流、沟通，带着深厚的感情做工作，心系一线职工，重视搞好职工生产和生活保障，充分解决好一线职工就餐、饮水、休息等问题。特别是在暑期和冬季运营期间，要千方百计做好防暑降温和防寒保暖工作，免除大家的后顾之忧，为营运生产提供最有效的保证。

第六，不断探索工作方法，以创新争先在工作中，我要积极鼓励大家具有“敢为天下先的勇气”，大力倡导在工作中不断创新的精神！我们都知道，创新使人类一步步走向文明，创新是民族进步的不朽灵魂，更是时代发展的激昂旋律。在城

市公交事业迅猛发展的今天，我们更要有创新的意思，不断适应社会和市场的需要，寻找新的工作模式，探索更有效的服务方法，使创新成为不落的风帆，引领着城市交通事业的航船，破浪远航！

尊敬的各位领导、同志们，“既然选择了远方，便只顾风雨兼程；既然目标是地平线，留给世界的只能是背影！”这就是我的坚定信念和对自己的根本要求。虽然在工作中可能我不是最优秀的，但我会做最努力的。请大家信任我、支持我、考验我！

我的演讲完毕，谢谢大家！

尊敬的领导：

您好，我叫xxx□现任二*分公司经理。我国著名运动健将荣国团曾说过这样一句话：人生能有几回搏！今天，我满怀信心和激情登上这强者的舞台，不仅是要为分公司的发展，也是为我个人事业的成功而拼搏！我自信自己完全有能力担当分公司经理这一重任。

下面我将分个人基本情况、岗位认识、竞聘优势，以及工作思路等四部分作竞聘演讲。

第一部分、基本情况

我今年**岁，一级建造师，中共党员，学历。94年毕业后一直从事道路桥梁工作，曾先后担任技术员、施工队长、项目经理、分公司副经理、分公司经理等职责。多年来，我一直兢兢业业，任劳任怨，多次赢得领导和同事们的好评(如有荣誉，此名可换成荣获等称号)。

第二部分、岗位认识。

我认为，分公司经理既是管理者又是执行者、协调者，肩负着上传下达的重要使命。因而要站在企业战略统一的高度，不仅根据集团总体规划和目标任务，合理制定本公司工作计划、方案，同时要充分调动员工积极性，发扬团队精神，指导工作方案有力实施。在工作中，应该严格贯彻执行集团对于分公司的各项管理制度、政策和发展战略，做好分公司的管理。工作中严格行使职权，积极做好自己工作职责范围内的工作。工作中，遇到问题要多请示，多沟通，做到工作不越权。

鉴于此，我认为，分公司经理职务不仅仅是权利与荣誉的象征，更意味着责任与任命。因而一个优秀的分公司经理不仅要有良好的道德品质，还必须有正确的荣辱观，作风正派，品质优良，待人宽厚。同时要有较强的工作能力，较强的协调管理能力和学习创新能力。不仅要了解本业务基础知识，还要具有灵活应变能力，有极强的沟通协调能力，妥善处理各种突发事件，积极为客户及领导做好参谋。也就是说应该具备多方面的综合素质。

第三部分，竞聘优势

经过综合权衡，我自认在这次竞聘中具有如下优势。

首先，我善于学习，具有扎实的理论知识。

我毕业于专业，期间学习和掌握了扎实的建筑理论，这为我毕业后从事建筑行业的工作奠定了扎实的理论基础。参加工作后，我参加了多次培训班。工作之余，我还加强了国家有关建筑方面的政策、法律法规的学习，使自己驾驭国家产业政策的能力得到了进一步的加强。通过一系列的学习，并付诸于实践，使我掌握了较为扎实的理论知识，这为我做好工作提供了强有力的保障。

其次，踏实肯干，我具有丰富的工作经验。

从94年起，我在本行业工作已经14个年头了。在这20xx年里，我从基层技术员做起，一步步走上领导岗位。不同工作经历，使我亲眼目睹了中国建筑市场的风风雨雨、潮起潮落，也是使我从多个层面对建筑行业有了较为深刻的认识，积累了丰富的的工作经验。所有这些，为我做好分公司经理奠定了坚实的基础。

第三，我担任此职已两年，对分公司及本地竞争对手都非常熟悉。

**年*月，我通过竞聘担任职务。通过两年的扎根实干，我对分公司目前所属的工程队的基本情况非常了解，对施工队伍规模、管理人员的素质特长等等都了如指掌。而且对分公司地域市场的招投标的程序、规则、操作技巧，以及同行竞争者的报价策略都已较为熟悉和了解。俗话说，知己知彼，百战百胜，我相信这将为带好分公司奠定坚实基础。此外，由于工作中我非常注意市场信息情报的搜集工作，对当前的在施情况、计划完成情况及近几年的行业走势都非常了解，这对于项目的承接、洽谈都有着非常重要的意义。

第四，我具有广泛的社会资源和较强的沟通谈判技巧

中国是个特别注重感情、人情化特浓的国家[]20xx年的工作阅历也告诉我这样一个道理：人际关系对于一个人的事业成败具有重要意义。在工作中，我以真心真诚广交朋友，使自己的交往的客户、主管单位的领导都成了自己的好朋友。在这么多年，我结识了一大批在建筑界、政府及媒体有一定的影响力的朋友。我想，这对我在工作将带来非常大的便利和受益。另外，一个管理者必须具备良好的沟通能力。我的性格较外向，为人谦和，做事得体，具有较强的语言表达能力，擅长与各种各样的人沟通。这对分公司更好的揽活源、顺利施工都极为有利。

第四部分：竞聘劣势：俗话说，金无足赤，人无完人。在这

里，我也愿意坦诚地把自己的劣势汇报给大家。主要有两点：一是知识结构上的不足仍然明显。目前，我正在自学有关、以及管理方面的知识，我想通过循序渐进的努力，力争成为综合性管理人才。二是处理矛盾的经验不足。我将充分依靠老同志丰富的阅历和经验，虚心求教，加以弥补。

请领导和同志们相信，既然我自己能认识到这些问题，也就一定能努力克服，不断完善自己的人格如果承蒙领导厚爱，让我继续担任分公司经理一职，我将牢记使命、不负重托，更好地肩负起各位领导、同事们对我的嘱托，勤奋工作，扎实苦干，切实做好工作。

第四部分、工作思路：

1、心怀全局，真诚讲团结。

多年的工作经验告诉我，同志之间，理解、支持和友谊比什么都重要。在团结方面，我要当好经理的助手，正自己的位置，服从领导的安排。我将严格执行集团的各项有关规定，积极管理好分公司。我将结合分公司工作实际，开展调查研究，总结点滴经验，做好信息反馈，向集团提出合理化建议和设想。在工作范围内，我将切实履行指导、协调、监督、服务等职能。在生活中，多关心、理解和支持同事，在工作中，互相支持配合，团结他们一起完成集团下达的各项工作任务。

2、找准立足点，分步骤实行年初各项工作计划。

假如竞聘成功，我将带领分公司按照年初计划逐步实施，同时继续努力向外拓展市场。首先，仍以城市桥梁为立足点，为主业，并同时兼顾污水处理厂、垃圾处理厂、大型排水工程等项目。针对各开发区各县市的结构工程、污水处理厂、垃圾处理厂、大型排水工程等积极联系，以获得更广阔的市场空间。

3、多管齐下，强化全方位管理。

在工程管理方面，我将继续全面实施项目经理承包经营责任制。同时强加分公司项目施工全面实时监控，及时调整偏差。大力加强包括成本控制、质量控制、进度控制、安全管理、文明施工管理等各方面管理，同时积极协调各项目部之间的关系，做到整个公司一盘棋。在其他经营计划和管理方面，我将从办公室管理、材料、设备管理、资金使用管理、信息管理等方面着手，解放思想，开创拓新。在人员管理方面，我将积极加强培训，提高人员素质，全面提高企业的管理水平，使企业人、财、物、信息流处于良性循环的状态。

4、大力推进企业文化建设，跟上公司整体步伐。

针对目前分公司技术人员相对薄弱，因改制流失较多等问题，我将通过业务培训、思想教育，企业文化建设等，增加员工的集体观念和凝聚力。让员工真正从内心认同企业，认识到员工和企业既是事业共同体又是命运共同体，从而不断提升分公司整体素质，跟上集团公司整体上升步伐。

尊敬的领导，短短几分钟时间，很难完全表达我的工作思路与设想，但是却可以让大家了解到我甘愿为分公司的发展奉献青春的一片赤诚！成败不由我，人生须拼搏！如果我竞选成功，我愿与大家团结一心，将公司的发展推上一个新台阶。如果竞争失败，我也不会气馁，而是立足本岗，与大家携手共建我支行新辉煌。

我的演讲到此结束，谢谢各位的支持！

分公司演讲稿篇二

上午好！

首先感谢领导提供了这样一个机会，也感谢同事们在工作中对我的信任和支持，联通分公司经理竞聘演讲稿。（个人简介）。每一次竞聘不仅是一次展示自我、认识自己的机遇，更是一次相互学习、相互交流的机会。

1、本人具有正直的人品、良好的修养以及完善的工作作风。做为领导，必须先做好人。一个领导无能，最多是件次品，而一个品德不好的领导，则是危险品。

2、目前的市场营销其实主要就是关系营销。我出生在xx家住在xx对xx的地理环境及政府机关的领导、工作人员都比较熟悉，我坚信在我和全体职工的共同努力之下，肯定能协调好与各级政府机关之间的关系，把联通公司的业务向纵深方向发展。

3、我有饱满的工作热情，。我将用百分之百的热情投入到工作当中去，让公司的业绩更上一层楼。

目前，我认为xx分公司的工作主要有以下几点不足：

1、营销渠道开发的比较窄，与县委、县政府及各部、委、办、局、场、乡、镇沟通得不够理想，没有形成网络，与竞争对手相比没有绝对优势。

2、合作营业厅的积极性和主动性还没有完全发挥出来。

3、工作人员的业务知识、服务意识和服务态度还有待于提高。

第一、开拓发展。小平同志曾经说过：“发展才是硬道理。”我们要从发展入手，拓宽销售渠道，加大宣传力度。首先xx分公司有一个自有营业厅和十四家合作营业厅及六家核心代理商。由于他们分别座落在每个乡镇的中心位置，地理位置非常优越，所以要通过他们加大对各乡镇及周边农村的宣传，逐步完成各合作厅的村级代办，使我们联通公司的

业务真正的进入到每一村、每一户，真正做到家喻户晓。其次，通过本人在xx当地的人际关系网，汇同代理商一起同各级政府机关搞好关系，逐个沟通、逐个推进、逐个攻破，争取使大部分机关单位都成为我们公司的集团用户。使xx分公司在完成明年移动gsm业务收入1350万元和cdma业务收入450万元基础上，更上一个台阶。

第二提升服务。树立以客户为中心，全心全意为客户服务的经营理念。对自有营业厅和合作营业厅的工作人员定期进行培训学习，通过培训学习提高营业人员的服务意识，改变服务观念，提升公司形象，力争让每一个客户高兴而来，满意而归。另外，要处理好重大投诉事件。每一次投诉，都是对我们工作的监督和鞭策，一定要按照公司的制度，在规定的时间内处理完毕，不躲避、不推诿。给客户一个满意的答复。

第三加强管理。没有科学的管理企业就不会有生机，不会有活力。因此，要切实加强公司内部管理，进一步完善规章制度和培训学习计划，加强纪律监督，定期组织学习和培训学习，提高所有工作人员的业务水平，加大考核力度。使每个员工都做到纪律严明，形象良好，谈吐适度，为联通公司创造更加完美的形象，使xx分公司成为一个更加团结，更具战斗力的一个集体。

分公司演讲稿篇三

承包方：

营业执照号：

身份证号码：

为了明确发包方和承包方之间的权利义务关系，经双方友好协商，同意对四川__建筑劳务有限公司分公司实行承包经营，特签订本合同，以资共同遵守。

第一条承包内容

承包方为分公司的经理，从事地区的劳务承包工程，承包方不得从事其他经营业务。

第二条承包期限

承包期从__年__月__日起至__年__月__日止。分公司单独建账，独立核算，盈亏由承包方享有或承担。

第三条承包指标

第四条发包方的权利义务

4.1在年

4.2负责协助刻制分公司的公章，分公司账户的开立和注销，参与分公司的财务管理。

4.3发包方根据需要派人员到承包方处理事务，其所派人员的差旅费、生活费、业务往来费等各项费用均由承包方承担；如发包方所派人员常驻承包方，其常驻人员的工资、生活费、差旅费等全部由承包方承担。

4.4发包方认为承包方工作不力或有损发包方利益或承包方未按本协议履行其义务时，发包方有权收回提供给承包方的手续，并撤销对承包方的授权。

第五条承包方的权利义务

5.1承包方必须健全生产、财务管理、工资、劳保福利等制度。承包方每月向发包方申报分公司财务报表；发包人定期审核分公司的各项业务往来。

5.2承包方的生产活动不得违反国家的法律。在承包期间如发

生工伤事故，承包方应按照国家的有关规定处理，所有费用由承包方承担。

5.3承包方应按时向国家纳税。承包方对承包期间形成的债权债务负全部责任。

5.4承包方享有自主经营权，有权自行招聘职工，有权根据职工的工作效率、身体条件、劳动态度、执行纪律好坏等情况，决定职工工资的多少，调整工作和辞退职工。

5.5承包方在承包经营的全部资金由承包方自筹，承包方在分公司内所添置的各项设备、家具用具和所有财产属承包方所有。

5.6承包方应提供甲方认可的具有一定身份和地位的第三人出具的承包本协议约定的分公司的担保书。

5.7承包方向发包方出具安全承诺书、保证按月发放工人工资承诺书作为本合同的附属文件，与本合同具有同等法律效力。

第六条违约责任

6.1若承包方在承包期间因自身原因违约或者给发包方造成损失，除足额赔偿发包方外，还应支付发包方违约金万元，并承担由此造成的差旅费、律师费等合理费用。

第七条合同解除

发生下述情况之一，发包方有权解除本合同。

7.1承包方未按第一条规定的承包内容而从事其他经营活动的；

7.2承包方未按期上缴承包费的；

第八条争议解决

因履行本合同发生的争议，双方尽量友好协商解决，如协商不成，由发包方所在地人民法院管辖。

第九条其它

本合同自__年__月__日生效，承包期满自然失效。双方在合同期内形成的债权债务关系，不因合同期满而消失。

第十条本合同如有未尽事宜，应由双方共同协商，作出补充规定。补充规定与本合同具有同等效力。

本合同正本一式四份，甲乙双方各执两份。

发包方：

承包方：

__年__月__日

分公司演讲稿篇四

第一条 为规范公司的行为，保障公司股东的合法权益，根据《中华人民共和国公司法》和有关法律、法规规定，结合公司的实际情况，特制定本章程。

第二条 公司名称： 公司住所：

第三条 公司依法在工商行政管理局企业注册分局登记注册。

第四条 分公司由xx公司组建。

第五条 公司为分公司，实行独立核算，自主经营，自负盈亏。

公司以基全部资产对公司的债务承担责任。

第六条 公司应遵守国家法律、法规及本章程规定，维护国家利益和社会公共利益，接受政府有关部门监督。

第七条 公司的宗旨：诚信、优质

第八条 经营范围：营业执照和资质证书核定经营范围

第九条 股东姓名或者名称

股东名称 身份证号 股东住所 第十条 股东应当足额缴纳各自所认缴的出资，股东全部缴纳出资后，必须经公司出具证明。

第十一条 股东是公司的出资人，股东享有以下权利：

(一) 缴纳所认缴的出资；

(二) 依其所认缴的出资额承担公司债务；(三) 公司办理工商登记后，不得抽回出资；(四) 遵守公司章程规定。

(一) 决定公司的经营方针和投资计划；(二) 选举和更换执行董事，决定有关报酬事项；(三) 选举和更换由股东代表出任的监事，决定报酬事项；(四) 审议批准公司的报告。

(九) 修改公司章程。

第十五条 股东会会议半年召开一次。当公司出现重大问题时有重大活动时，代表四分之一以上表决权的股东，执行董事或者监事，可提议召开临时会议。

第十六条 股东会会议由执行董事召集，执行董事主持。执行董事因特殊原因不能履行职务时，由执行董事指定的其他股东主持。

第十七条 股东会会议由股东 按照出资比例行使表决权。一般决议必须经代表过半数表决权的股东通过。对公司分、合并、解散或变更公司形式以及修改章程的决议，必须经代表三分之二以上表决权的股东通过。

第十八条 召开正式股东会议，应当于会议召开三日以前通知全体股东，临时股东会议，就当于会议召开一日前通知全体股东。股东会对所议事项的决定作出会议记录，出席会议的股东在会议记录上签名。

第十九条 本公司选举执行董事(兼分公司经理)一名，执行董事由股东会选举产生。

- (一) 负责召集股东会，并向股东会报告工作；
- (二) 执行股东会的决议；
- (三) 决定公司的经营计划和投资方案；
- (四) 制订公司的年度财务预、决算方案；
- (五) 制订公司的利润分配方案和弥补亏损方案；
- (六) 拟订合同合并、分立、变更公司形式、解散的确方案；
- (七) 决定公司内部管理机构的设置；
- (八) 聘任或者解聘公司副经理、财务负责人，决定其报酬事项；
- (九) 制定公司的基本管理制度。

第二十二条 执行董事任期三年。执行董事任期届满，连选可以连任。执行董事在任期届满前，股东会不得无故解除其职务。

第三十三条 公司设监事，是公司内部监督机构。第二十四条 监事1名，监事任期为三年。监事由股东会选举产生。监事任期届满，连选可以连任。

第二十五条 监事会设召集人一人，由全部监事三分之二以上选举和罢免。

第二十六条 监事行使下列职权；

(一) 检查公司财务；

(三) 当执行董事的行为损害公司的利益时，要求执行董事予以纠正；

(四) 提议召开临时股东会。

第二十七条 股东之间可以相互转让其全部出资或者部分出资，不需要股东会表决同意，但应告知。

在同等条件下，其他股东有优先购买权。

第二十九条 公司应当依照法律、行政法规和国务院主管部门的规定建立本公司的财务、会计制度。

第三十条 公司应当在每一会计年度终结了时制作财务会计报告，依法经审查验证、并在制成后十五日内，报送公司全体股东。

第三十一条 公司分配当年税后利润时，应当提取利润的百分之十列入公司法定公积金，并提取利润的百分之五至百分之十列入公司法定公益金。当公司法定公积金累计为公司注册资本的百分之五十以上的，可以不再提取。但法定公积金转为资本时，所留存的该项公积金不得少于注册资本金的百分之二十五。

第三十二条 公司法定公积金不足以弥补上一年度公司亏损，在依照前条规定提取法定公积金和法定公益金之前，先用当年利润弥补亏损。

第三十三条 公司弥补亏损和提取法定公积金、法定公益金后所余利润，按照股东出资比例分配。

(三)因公司合并和分立需要解散的；

股东签字盖章：

年 月 日

分公司演讲稿篇五

大家上午好！

今天，我走向讲台参加公司举办的竞聘演讲。非常感谢公司给了我这样一个展示的机会。我竞聘的岗位是湘潭分公司经理。

本人于去年上半年通过竞争，被公司确定为“1515”工程子分公司经理接班人，现任安装分公司副总经理兼湘钢项目部经理，在公司中层副职岗位上已经工作了近10个年头，凭我的工作业绩和素质优势，尤其是通过公司“1515”工程的培养，我认为本人具备有分公司经理的任职条件。

作为分公司经理是企业法人代表在项目上的全权委托代理人。在企业内部，是项目实施全过程工作的总负责人，对外可以作为企业法人的代表在授权范围内负责、处理各项事务，因此作为分公司经理必须清楚岗位担负的重大责任。承担这个责任，我有以下优点。

一是我有正直的人品，良好的修养及优良的工作作风。在公

司20xx年来，始终信奉“沉默是金，忍让是银，帮人是德，吃亏是福”的人生理念。领导布置的工作总是尽力去完成，从不无故推诿；对待每件事，都务求尽善尽美。

二是我有全面组织、协调工作的素质和能力。员工竞聘分公司经理演讲辞例文。在担任湘钢安装项目经理期间，能够处理协调好与上下左右的关系，使各项工作均有序开展。

三是我具有一定的对外社交经验：在对外交往过程中，能够准确把握并处理好与建设单位、监理及其他合作单位的关系，赢得了他们的理解和尊重。

尤其是在近4年的安装项目管理中，本人经历了湘钢炼铁厂、炼钢厂、焦化厂、能源中心等众多的工程项目建设，承接的安装施工项目小至几百万，大到上亿，本人以安装项目经理的身份参与了每个项目从开工到竣工的全过程。我体会到，要搞好项目，必须抓好以下几个工作重点。

一是强化精细化管理提高员工素质。推行精细化管理，是管理上的一场革命，它要求管理的高境界、工作的高水平、工程的高质量、产品的零缺陷。项目部生产经营效益的提高很大程度上取决于项目部员工工作质量的提高，因此，提高项目部员工的素质成为决定工作成败的关键。要从岗位抓起，从现场做起，以科学发展观推进项目的流程再造，力争达到管理责任定量化、管理制度刚性化、工作考核绩效化、人的行为规范化的要求，加强员工的培训，锻造一支思想进步、训练有素、作风顽强、纪律严明、素质过硬的团队，确保项目部员工雷厉风行、步调一致、令行禁止，为企业全面协调可持续发展奠定坚实的基础。

二是全面落实项目部安全工作责任制。牢固树立项目部员工创建无死亡、无工伤的安全管理理念，坚定所有事故都能避免，所有工作任务都能安全完成，所有隐患都能及时发现和消除的安全信念。严格对照集团公司安全管理条例，认真履

行好安全工作职责，确保安全管理不失控。坚持项目部管理人员现场巡回检查制度，高度重视现场的安全状况，建立危险源辨识与事故防范的工作机制，从严从细抓好安全工作，确保项目安全形势持续稳定发展。

三是突出抓好工程质量。严格按照三位一体的要求抓好质量标准化建设，按照以点带面，整体提高的原则，重点强化，培育亮点；同时注重发挥典型样板的带头示范和引导辐射作用，组建项目质量攻关小组，深入推行层次化管理；形成层层有目标、件件有规划，项项有标准、事事有人管、人人有压力、上下同步联动的质保体系。

四是狠抓材料管理和节支降耗工作。要根据内部市场化的总体要求，按照公司下达的材料成本控制指标，结合项目的实际情况，采用倒算法将材料成本控制指标分解落实到各专业班组及岗位，采取对口管理，材料超耗费用以收入抵补的办法，赢余时可作为奖励发放，这样使每个生产环节和工作岗位都能承担起相应的材料成本控制责任，让员工明确材料管理的好坏，促进项目由生产型向生产经营型转变。

五是加强工程结算管理。项目要取得全面胜利，必须搞好结算；要实施经营结算工作的激励机制，进一步调动经营管理人员和工程技术人员的积极性，把握好资料整理关、交工验收关、变更签证关、工程结算关四个关口；确保施工项目的颗粒归仓。

如果竞聘成功，我将充分发挥本人多年在湘钢积累下来的管理资源和经验，努力实现下一步湘钢工程的开拓与结算管理目标；如果不成功，我将一如既往的踏实工作。

谢谢大家！

分公司演讲稿篇六

大家好!我叫____，大学毕业以来我就在我们联通公司上班，是我们公司帮助我长大。今天我竞聘的岗位是分公司经理。我清楚地认识到，要成为一名合格的经理不容易，不仅要有实干精神，还要善于谋略;不仅要熟悉本单位的业务，还需要有广博的知识;不仅要有高超的组织管理水平，而且还需要有良好的 interpersonal 沟通能力。

我之所以要竞聘这个岗位，是因为我觉得我完全有能力胜任这项工作。

- 1、本人具有正直的人品、良好的修养以及完善的工作作风。做为领导，必须先做好人。一个领导无能，最多是件次品，而一个品德不好的领导，则是危险品。
- 2、目前的市场营销其实主要就是关系营销。我出生在，家住在，对的地理环境及政府机关的领导、工作人员都比较熟悉，我坚信在我和全体职工的努力之下，肯定能协调好与各级政府机关之间的关系，把联通公司的业务向纵深方向发展。
- 3、我有饱满的工作热情。我将用百分之百的热情投入到工作当中去，让公司的业绩更上一层楼。

目前，我认为分公司的工作主要有以下几点不足：

- 1、营销渠道开发的比较窄，与县委、县政府及各部、委、办、局、乡、镇沟通得不够理想，没有形成网络，与竞争对手相比没有绝对优势。
- 2、合作营业厅的积极性和主动性还没有完全发挥出来。
- 3、工作人员的业务知识、服务意识和服务态度还有待于提高。

第一开拓发展。小平同志曾经说过：“发展才是硬道理。”我们要从发展入手，拓宽销售渠道，加大宣传力度。首先，分公司有一个自有营业厅和十四家合作营业厅及六家核心代理商。由于他们分别座落在每个乡镇的中心位置，地理位置非常优越，所以要通过他们加大对各乡镇及周边农村的宣传，逐步完成各合作厅的村级代办，使我们联通公司的业务真正的进入到每一村、每一户，真正做到家喻户晓。其次，通过本人在当地的人际关系网，汇同代理商一起同各级政府机关搞好关系，逐个沟通、逐个推进、逐个攻破，争取使大部分机关单位都成为我们公司的集团用户。使分公司在完成明年移动gsm业务收入1350万元和cdma业务收入450万元基础上，更上一个台阶。

第二提升服务。树立以客户为中心，全心全意为客户服务的经营理念。对自有营业厅和合作营业厅的工作人员定期进行培训，通过培训提高营业人员的服务意识，改变服务观念，提升公司形象，力争让每一个客户高兴而来，满意而归。另外，要处理好重大投诉事件。每一次投诉，都是对我们工作的监督和鞭策，一定要按照公司的制度，在规定的时间内处理完毕，不躲避、不推诿。给客户一个满意的答复。

第三加强管理。没有科学的管理企业就不会有生机，不会有活力。因此，要切实加强公司内部管理，进一步完善规章制度和培训计划，加强纪律监督，定期组织学习和培训，提高所有工作人员的业务水平，加大考核力度。使每个员工都做到纪律严明，形象良好，谈吐适度，为联通公司创造更加完美的形象，使分公司成为一个更加团结，更具战斗力的一个集体。

我的演讲到此结束，谢谢大家！

分公司演讲稿篇七

首先我向各位领导、各位评委的辛苦工作表示慰问，站在这里参与竞聘。对领导给我这样一次展示自己的机会表示感谢！今天我本着锻炼自己、提高自己的目的参与了这次竞聘活动，如果我胜利的应聘，会努力，如果我没有胜利，仍旧会努力，能登上今天的演讲台我已感到莫大的荣幸。虽然我不是千里马但我仍然希望得到各位伯乐的赏识。

我始终注重加强自身政治修养，做事讲原则，遵纪守法、廉洁奉公。始终坚持严于律己，宽以待人，胸怀尊长，谦虚谨慎的处世态度，并不断完善个人修为。平时工作生活中我认真学习了三个代表重要思想和党的十六大精神，积极拥护党的基本路线、方针和政策，自觉做到在思想上、政治上、行动上和党中央保持高度一致。

我性格稳重、诚实、热情、随和，加上x年的一线营业工作，使我养成了善解人意，善于沟通、交流的良好品德。在工作中我能够服从领导，团结同事，造就了良好的人际关系。x个月大客户服务工作的锤炼，让我对我营业厅了更深入的认识和把握。我团队意识强，能够团结同事，协调各个组织部门之间的良好关系，共同做好工作。

我善于接受新知识，有较强的自学能力。在中专毕业后，我通过自学先后取得了专科和本科学历，为我以后工作奠定了坚实的知识基础。x年的工作中我把每一件工作都当作学习和积累的过程，这让我积累了丰富的工作经验。

人常说女性具有着天生的语言沟通能力，我感觉自己就是这样一个人。自从参加工作以来，我积极沟通、协调各种关系，使各项工作在良好的氛围中开展，在和谐的环境中完成。我自信在以后的工作中一定能够协调好工作关系，为我们营业厅开创和谐的工作氛围。

无以规矩，不成方圆，制度是一个企业有效开展工作的重要保障。今后我将不断完善我们公司的各项规章制度，通过制

度来规范大家的工作。执行中我将率先垂范，敢为人先，并做好检查工作，做到有计划、有步骤，检查到位。关心每一位员工，做一个好的示范员和检查员。提高她们工作的主动性，让她们从内心感受到服务工作的重要性，也让用户感受到来有笑声，走有送声的服务。

基础管理是营业厅快速发展的基础，加强基础管理是我们工作的一个重点。今后我将以员工的需求作为基础管理的导向；向用户学习，把用户的意见作为改进工作的忠告；向竞争对手学习，用他人之长补我所短；向同行营业部学习，互通有无、及时改进，博采众长，有效利用。此外我还将积极协调我们营业厅的关系，创造一个和谐有序的工作环境。

员工队伍是我们工作的根本，是我们提高公司效益的能动力量，只有加强员工建设我们公司发展才会有质的飞跃。今后我会在原来的基础上努力加强对员工的培训工作，提高他们的业务能力。把素质高、业务精、能力强的人才安排到大客户服务工作中去，切实加强大客户队伍建设，建立一支来之能战，战之能胜的钢铁队伍。

最好我想要说的是，虽然竞聘结果还是未知数，但我坚信在座的各位领导定能以知人善任的慧眼选拔出合适的人选，为我们电信公司的发展倾注不竭的动力。今天如果我能够荣登营业厅主任这一重要岗位，我将不遗余力地做好本职工作，将一腔热忱挥洒在工作岗位上，让青春燃烧出绚丽的火花。今后我愿以无限的热情吹响时代的号角，以沸腾的血液冲击时代的脉搏，以昂扬的斗志奏响电力事业发展的新篇章！同时也向各位领导和评委交上一份满意的答卷。

分公司演讲稿篇八

甲方：（以下称总公司）乙方：（以下称分公司）

一、合作模式：

1、在天津市成立天津市分公司，开展天津地区的市场经营工作。天津市分公司是总公司依法设立的不具备独立法人资格但可以独立经营，自负盈亏的分支机构。乙方提供组建分公司领导层人员名单，报甲方批准备案。分公司在天津市设立办公地点、办公设施由乙方提供。

2、乙方负责办理分公司在天津市的工商注册、城建委备案、税务登记及银行开户事宜。并负责日常管理。

3、分公司管理班子在公司的监督、指导之下全权管理分公司的生产、经营、技术、人事等各项职能。分公司管理班子必须遵纪守法经营，并遵循总公司的各项规章制度。

4、甲方授权分公司在天津地区内全权代表总公司开展资质范围内的业务。其他地区内的业务应事先征得总公司的同意并无条件服从总公司的统一安排与协调管理。

5、分公司总书记和总会计由总公司指派，派驻分公司的总书记负责协

调分公司与总公司的一切事务，并对分公司日常工作进行监督；总会计监督管理分公司财务。

二、项目动作与管理：

1、分公司独立开展项目跟踪、洽谈、投资及项目管理工作（个别大型项目由公司、分公司合作经营）。在工作过程中应爱惜、维护总公司的声誉和品牌。分公司在总公司允许的范围范围内独立开展项目管理，自觉接受总公司的监督和检查。

2、分公司每季初应向总公司申报计划跟踪项目的名称、规模、投资主体等详细情况。

3、考虑到总公司在某些项目上的与合作伙伴的协作关系，总公司有权决定分公司在某些特定项目上的动作模式，分公司应服从大局，无条件接受总公司的要求，并积极配合。

4、分公司独立参加项目投标时的标书主要由分公司自主编制，若有必要由总公司编制时，编制成本费用由分公司承担。投标保证金、履约保证金原则上由乙方自理，个别项目视情况协商解决。

5、总公司应对分公司使用证书、印章及投标所需的人员证件、资质证书、工程业绩、财务（审计）等投标所需的资料给予支持（但使用建造师证书所产生的费用由分公司承担）。分公司除独立使用分公司证书、印章之外，不得持有总公司证书及印章（严禁分公司私刻总公司公章、制作公司证件，一经发现公司有权视具体情况对分公司进行制裁或解除合作关系），每次需要使用时必须由总公司批准。所有加盖分公司、总公司印章的文件都必须报公司批准并留存复印件备案。分公司所需公章由总公司负责刻制。

6、一般项目由分公司独立组织实施与管理。重要项目由总公司与分公司合作实施与管理，如需由总公司派驻项目经理及其他人员时，其各种费用支出由项目部支付。

7、乙方负责实施的项目在实施过程中必须按总公司的生产管理要求执行，统一公司企业标识，要做到人员资质合格、数量达标、工资资料齐全、归档及时。特别强调关注工程质量与生产安全，不拖欠分包商工程款或民工工资，一切施工安全责任及劳务纠纷均由乙方承担，以免造成对总公司的不利影响。

三、财务管理：

1、管理费用是关系到合作双方的积极性、关系到双方利益的重要指标。2011-2012年度分公司交总公司的经营及项目管理

费为：为万/年人民币； 2013年度交公司的经营及项目管理费为：按所有施工项目结算金额的%向总公司交纳。天津地区以外的工程项目2011-2013年度交公司的向总公司交纳。

2、重要项目如需总公司实施的工程项目，双方可以根据实际情况另行约定利益分配。

3、由分公司实施的项目所需的前期启动资金由分公司筹措，总公司不提供支援；应由分公司收回或收取任何费用均可按程序及合同办理，总公司给予协助不得设置障碍。

四、目标考核及风险措施：

总公司年初应为分公司制定年度经营产值目标、工程安全目标及工程质量目标。

五、合作期限：

1、合作期限暂定三年，自年月日起计。三年后经营模式和管理费视经营情况重新商讨。

2、如出现合作关系应终止的情况时可以及时终止。

六、合作关系的终止：

1、出现重大质量或安全事故受到省级以上单位书面通报批评时，不及时上交管理费超过一个月时，国家或地方政策规定必须取消时，甲方可以提出与乙方终止合作关系，乙方不得有任何异议。

2、合作期内，乙方不得中途终止合作关系。

3、如连续两年不达标，公司有权终止合作关系。

4、出现终止合作关系时，合作双方应公平合理结算与支付。

合作关系的终止并不意味着本协议的终止，甲方、乙方的责任、义务、权利继续有效，直到本协议规定的双方责任、义务、权利执行完毕。合作终止时，未完工程继续按本协议实施，只是不在开张新项目合作；出现本条款第1条的情况中途终止时，甲方应对已完工程进行公正结算，并应保证乙方在正常合作期间发生的而在合作关系终止后兑现的合法利益。剩余工程由甲方收回管理权并继续执行。

七、债权与债务：

1、分公司如产生债权与债务严格由分公司自行解决，与总公司无关。总公司在自身经营活动中产生的债权、债务与天津市分公司无关，自行解决。

2、乙方个人的债权债务与分公司无关。

八、违约处理：

1、违约方应赔偿违约行为给对方造成的经济损失。

2、合作期间出现纠纷应友好协商解决，协商不成则交由江苏省如皋市仲裁部门仲裁。

九、其他：

1、本协议一式六份，双方各执三份。

2、本协议由双方代表签字并加盖单位公章后生效。

甲方： 乙方：

(公章) (公章)

法定代表人签章： 分公司负责人签章：

日期：年月日