

# 2023年店面经理演讲稿三分钟(优质10篇)

要写好演讲稿，首先必须要了解听众对象，了解他们的心理、愿望和要求是什么，使演讲有针对性，能解决实际问题。我们如何才能写得一篇优质的演讲稿呢？以下我给大家整理了一些优质的演讲稿模板范文，希望对大家能够有所帮助。

## 店面经理演讲稿三分钟篇一

大家上午(下午)好!

今天很荣幸我能站在这个讲台上，参加此次我们公司新成立的资本运营部经理岗位竞聘稿的竞选。首先我感谢公司组织这次竞选活动，给予了我这个挑战自我、展示自我的机会和平台；其次，我感谢集团公司和我们广东国际拍卖有限公司各位领导的鼓励和支持，可以让我在以往的工作岗位上得到更好地锻炼和学习；最后，我感谢各位同事对我的理解与帮助，可以让我在工作中不断成长与茁壮，今天我才会有信心站在个讲台上。

首先，我介绍一下我个人的基本情况：

资本运营部虽然是我集团公司新成立的一个部门，但是它却担负着对集团公司所拥有的一切有形与无形的存量资产通过流动、裂变、组合、优化配置等各种方式进行有效运营从而实现达最大限度增值的重要任务，在日常工作中，资本运营部要在集团公司各主管领导的带领下，做好搜集、整理各类资金、资产、资本运作的相关信息，并且在此基础上拟定相关的可行性研究、资本运作计划或者方案，切实做好公司领导进行决策的“参谋”和“站务公司经理竞聘演讲稿”工作。

作为一名资本运营部经理，尤其是在当前资本运营部刚刚成

立的情况下，更是要做好资本运营部的管理、完善和提高工作，撰写并且落实部门相关工作制度，知道和规范集团公司各相关部门的投资、融资和其他资本运作行为和改革改制工作，并且还要在此基础上，切实寻找、探索好集团公司资金、资产、资本运作的合理、高效途径，提升集团公司整体经济效益，稳步促进我们公司综合工作的全面推进。

为了完成这些工作任务，作为一名资本运营部经理，银行客户经理竞聘演讲稿，在工作中就必须保持清醒的头脑，冷静分析、果断处理，既有具备优异的执行能力，又要有良好的协调组织能力，在工作中周密考量各项工作的细节与发展趋势，用细致严谨的工作态度和高水平的工作能力助力资本运营部基础工作的夯实、发展工作的快速推进。

鉴于以上对资本运营部部门和岗位的认识，结合我个人的工作经历，接下来，我把自己的竞聘优势向大家逐一汇报。

第一，我热爱本职工作，始终在不懈要求自己，立足本职，争创一流。

我从200x年来到集团公司工作以来，无论什么时候，无论在哪一个工作岗位上，在每一项工作中，我都始终以更高的标准要求自己，忠诚履职、爱岗奉献，兢兢业业完成各项任务，在各项评比中均名列前茅。20xx、20xx、20xx年连续三年中我被广东国际拍卖有限公司评为优秀业务经理；其中20xx年、20xx年两年还被公司授予了“邮政储蓄经理助理竞聘演讲稿”的荣誉称号；20xx年我还荣获了广东省优秀拍卖师的荣誉。

在这x年的工作当中，公司给予了我成长的平台，我也希望用我的加倍努力来回报集团公司和国际拍卖有限公司各位领导对我工作的关怀和帮助，我愿意在新的岗位上继续为公司的发展做出我更大的贡献！

第二，我工作勤谨务实、严谨细致，业务技能扎实，还具有着丰富的资本、资产类的管理和运营经验。

在广东工业大学学习期间，我就曾在完成管理学必修课程的基础上，先后研读了上百本关于资本运行、资金用度和资产管理类的书籍，切实为我此次竞聘岗位工作的开展指明了方向。

x年的业务员岗位实践和x年的经理岗位管理工作经验使得我养成了勤谨务实、严谨细致的工作作风，不仅具有着扎实的专业技能，还对部门的管理和引导工作有了较为清楚和详尽的认识，具备了此次竞聘岗位所要求良好的业务素质能力、学校行政部经理竞聘演讲稿、管理能力和应急能力水平：在业务部工作期间，我先后参与了省市国资系统、法院系统、金融系统、海关、工商等执法部门委托拍卖标的的处置业务，处置标的类型包括房地产、土地、股权、债权、机动车、无形资产、租赁权等多种形式，还参与了对房地产及不良资产评估、买卖、银行会计经理竞聘、抵押、融资、租赁业务熟悉，并且具有着丰富的操作经验。

除此之外，在200x-20xx业务部工作期间，我还坚持在每一项的工作中，细致部署安排以推进相关工作的开展，将领导布置的各项任务细化，切实做到了每个细节、每个步骤到位，不仅仅提升了个人能力水平，还切实助力了部门工作的稳步推进，工作成绩获得了上级领导和部门同事的一致肯定和赞同。

第三，作为一名年轻职工，我还把学习放在工作的首位，不断进取，创新工作方式方法。

在过去x年的工作当中，无论从事什么工作，经理竞聘演讲稿，我都始终秉持业务能力精益求精的精神去学习、去钻研，充分利用闲暇时间学习相关专业书籍和管理书籍[]20xx年我成功考取了注册房地产估价师，并且于20xx年开始注册[]20xx年

我成功获得了中国注册拍卖师资格，并于20xx年1月开始执业。

在此基础上，我还在工作中不断创新工作方式方法，切实提高了个人和部门的工作效率，并且大大增强了自己的判断能力和写作分析能力，为我在新的岗位上工作的开展奠定了良好的基础。

第四，我始终坚持公平、公正的团队管理精神，善于与同事打成一片，行政部经理竞聘报告具有良好的组织协调能力。

在工作，我始终把敬业奉献的工作精神放在首位，工作认真负责，并且秉持谦虚的学习态度、严明的组织纪律性、吃苦耐劳的品质和公平、公正的团队管理精神。除此之外，我还信奉诚实、正派的做人宗旨，坚持团结而不特立独行，尊重权威但不妄自菲薄，遇事懂得及时征求他人意见，因此我始终能以饱满的热情参加到各项工作中来，具有着良好的组织和协调能力，与其他同事打成一片，共同凝结成一个充满生命力的战斗团队。

基于这些优势所在，我也坚信我具有着担任资本运营部经理的能力和水平，如果让我担任此职务，我一定会协助集团公司上级主管领导将资本运营工作做好、做扎实，助力我们公司的又好又快发展。

“凡事预则立，不预则废”。如果我能有幸竞聘资本运营部经理成功，我将尽快进入角色，全力以赴，理清思路，积极履行职责，作为执行者发挥好四个作用，作为管理者处理好四个方面的关系，并且切实做好四个方面的具体工作。

## 店面经理演讲稿三分钟篇二

尊敬的各位领导、各位同仁：

大家好!

今天，来到这个讲台参加xxx部经理竞聘，心情很激动。

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。

首先请允许我做自我介绍，我叫xxx□xxx年加入我们公司，现在是咱们xx部的一名xxx□这次竞聘对我个人来讲是一个重要的激励和挑战，将有利于我个人素质和业务水平的进一步提高。

同时也是一次展示自我、认识自己和相互学习、相互交流的机会。所以，今天挑战这个岗位，我已做好担此重任的准备，有勇气、有信心把今后的岗位工作做得更好。

在这里，我也衷心祝愿今天参加竞聘的其他同事，都能取得好成绩。

下面我将分三个部分进行我的竞聘演讲：

一、 个人情况简介□ xxx-----

二、 对竞聘岗位的认识：

xxx-----

三、 下一步的工作设想：

xxx-----

一如既往对自己工作的激情，更不会改变我对在座各位的尊重与热爱。

但是，今天我站在这里我已充分了解这个岗位，渴望自己能成功竞聘。我相信今后有在座的各位领导、各位同事的帮助、支持和配合，我会很有信心、有计划地做好这个岗位的工作，当好一名出色的xxx部经理。

“给我一次机会，我将还您十分满意！”这就是我永恒不变的信念和这次竞聘的诺言。最后，祝大家身体健康、万事顺随！祝愿我们旅游区明天会更好！

谢谢大家！

尊敬的各位领导，我最最亲爱的满满海家人们，大家晚上好！我来自最最顶端的xx团队，我的名字叫xx今天很高兴、同时也很荣幸能够站在这个灯光璀璨、万众瞩目的舞台展现自我风采。

秉承着企业发展员工受益的发展理念，满满海一直致力于人才的梯队建设。一粒种子，只有深深植根于沃土，才能生机无限；一名员工，只有置身于拼搏的发展企业中，才能蓬勃向上。我自豪，在我人生中的繁华之年能够工作在满满海，满满海让我生活更幸福，满满海让我们生活更幸福。

乌鸦反哺，羊羔跪乳，吃水不忘挖井人，今天我怀着一颗感恩的心走上这个舞台。感恩企业，给我们搭建了这样一个平台，来展现自我、突破自我、实现自我的人生观、价值观；感恩我的领导，不仅教会了业务知识、基础技能，更给我指引了人生的方向，让我明确了自己人生的目标，并朝着这个目标走下去，坚持不懈、直到成功；感恩我的团队。

在过去的十个月里，他们给了我无私的关怀与帮助，同时他们也深深地感染了我，让我明白了送人玫瑰，手留余香、帮助别人快乐自己的道理。

我能胜任主管一职，因为在工作中我积极、乐观、有带动力、

愿意付出。在过去的十个月里，我没有一个月的假是休完的，特别是过年的时候，整整一个月，我只休了半天假，一方面我想把更多与家人团聚的机会留给同事，另一方面我觉得企业这个时候更需要我。

那时我看的是全酒店最大的包房，每天上午爆满、下午爆满，有时还翻台，而且桌桌加位，我没有一句怨言。为了调动大家积极性，我还即兴写了一副对联，下面和大家分享一下，上午拉 下午拉 餐餐都拉抬，你开心 我开心 人人都开心，横批：任劳任怨。可能我一个人为企业做不了什么，但我会尽我最大努力付出，我坚信，只要付出，总有回报。

其实我也有想家的时候，还记得十个月前，离开家时，在离别的车站，隔着车窗，父母双眼含泪的说，路上注意安全、好好工作、照顾好自己、爸妈不用你惦记。当汽车缓缓开动的一刹那，我的眼睛模糊了，看着父母渐渐远去的身影消失在视线中，让我深深体会到了儿行千里母担忧，我在心中默默的说，爸妈珍重，我一定好好工作。都说每逢佳节倍思亲，记得过年的时候。

有一次和父母通电话，他们特别高兴，问我什么时候回家，爸爸妈妈想你了，给你留了好多好吃的。我说店里最近忙，过一段时间吧，电话那端沉默了许久，传来苍老而失落的声音，忙…忙…忙点好啊。我多想放下自己男子汉的气概，说一句爸妈，对不起，但是都哽咽在了喉咙里。最后我告诉他们，爸妈请您放心，您的儿子在这很幸福。

在我想家的时候，就闭上双眼，回忆父亲的'脸庞，母亲的微笑，想一想父亲两鬓的白发又多了，母亲脸上的皱纹又多了，只能在心中默默的说一句，爸妈你们辛苦了。

人类因感恩而伟大，世界因感恩而美丽，感恩是爱的延续，爱是生命的动力。动物尚且知道感恩，而且会一代一代延续下去，我们更应该心怀感恩，并把这份爱传递下去。

此时此刻，我要对远在千里之外的父母说，你们二十几年的含辛茹苦将我养的，而如今正是我回报你们的时候，但是为了全家的幸福，为了我心中始终坚持的那份梦想，所以不得不离家在外。在这里我要对你们说，谢谢你们的养育之恩，谢谢你们给予我的支持，请你们放心，您的儿子在这很幸福。

对我尊敬的领导说，在我人生彷徨的时候，是你们给我指引方向，在我失去信心是，是你们让我坚定了信念，在我生病时，是你们给我家人般的呵护，从一碗姜汤到一份病号饭，都在我的心中深深地烙下了一个爱字，烙上满满海印。此时此刻，我要对我尊敬的领导说，您对我的知遇之恩与关怀之情我无以为报，请您放心，我会用我优异的工作成绩来回报您。

对我最最亲爱的战友说，过去的298个日日夜夜里，我快乐时有你们和我一起分享，我难过时有你们给我安慰，我遇到困难时有你们和我一起分担，我任性时你们给我包容，此时此刻，我要大声告诉我最最亲爱的战友，金柱永远是你们的好兄弟，你们是我今生最大的财富。

要想赢在未来，就要决胜中层，下面和大家分享一下我的工作规划，如果今天我有幸竞聘成功，我会尽快做好角色转换，从以下四个方面开展工作。

## 1、高效的执行力

对上级下达的任务第一时间执行，不推、不拖、不等、不靠，成功的团队来自高效率的执行力，没有高效率的执行力再好的决策也是一纸空谈，我们国家总指挥，国家主席曾说过，空谈误国、实干兴邦。

## 2、日常管理

对于每天的工作，要做到日事日毕，日清日高，常检查，常



评审，维护好酒店设备设施。

### 3、团队氛围

充分调动员工氛围，在开分组例会时，穿插一些互动的小节目及富含哲理的小故事，提高员工的工作积极性。

### 4、员工培训

员工培训是企业最小的风险，收益最大的战略性投资，定期给员工做业务知识及荣誉感等方面的培训，让我们的团队做一只专业素质高且具有军魂的团队，把我们的专业素质与军魂打造成一把双刃剑，剑锋所指，所向披靡。

今天不管竞聘成功与否，我都会用积极地心态去面对，对于工作，我会更加努力，向着我心中的目标拼搏、奋斗，因为在我的心中有一个信念，自己选择的路，跪着也要走完！

1.竞选经理的演讲稿汇编六篇

2.竞选班长演讲稿范文-竞选演讲稿

3.保险公司理赔部经理竞选演讲稿

4.竞选演讲稿范文

5.竞选部门副经理的自荐书范文

6.银行业务经理竞选演讲稿

7.销售经理演讲稿范文

8.销售经理演讲稿 范文

## 店面经理演讲稿三分钟篇三

大家好！

在市场竞争日益激烈的新形势下，我们\_x商场适时调整经营方针，在内部进行人员调整，这是商场管理层的英明决策和对新形势的正确把握。作为\_x商场的一名员工，我深感振奋，也很受鼓舞，没有理由不积极响应，也没有理由不主动参与！

下面，我将我竞聘的条件、优势和态度向大家作一汇报。

第一，长期的商业实践，给予了我竞聘的勇气。

我叫\_x，生于\_x年，现在\_x工作。我于1980年参加工作，从事商业工作长达25年之久。在长期的商业经营过程中，我做过营业员、业务员，也做过柜组长和部门经理，逐步积累了丰富的实践经验。

直接的认识和更为深刻的了解。

一是在特色管理上，要注重商品专营的特色、引导时尚的特色、购物环境的特色、商品陈列的特色等，通过众多的单体特色，打造出独具个性的营销特色。

二是在职工管理上，重点做到人性化，通过各种途径，不断向他们灌输先进的经营理念，提高业务素质、规范服务行为，通过他们的一言一行，向顾客展现出广隆的美好形象，进而集聚人气，形成别具一格的核心竞争力。

三是在顾客管理上，本人将进一步强化“顾客就是衣食父母”的理念，并将之贯穿于工作的全过程，真心实意为顾客提供热情、到位的服务。通过对商品分类与摆布等情况的了如指掌，主动为顾客做好店内引导、商品说明等工作，同时要努力营造良好的购物环境，全面提升服务层次和服务质量，

以满足顾客不同层次的需要。

四是在商品管理上，要尽可能丰富商品品种，要把缺货作为营业的最大敌人，视商品质量为商场的生命，进一步完善《缺货登记制度》，在缺货醒目处设立“缺货告示”，告此商品的下次到货时间，以方便客户到时购买。

五是在商品损耗管理上，要进一步强化手段。往往一个商品的损耗，至少需要5-6个商品的销售毛利才可弥补，因此我将把商品损耗管理作为门店节流、创利的重要环节来抓，从根本上提高商场的管理水平。

## 店面经理演讲稿三分钟篇四

1、担任总经理期间，我本人首先要做到“本本分分做人、扎扎实实做事”，力争一次把事做好。在工作中我将发挥班子的核心领导团队作用，做到分工明确，各尽其责，带领全体员工把各项工作做好。

2、在市场开发工作方面：在前任总经理刘建明先生的领导下，公司发展势态良好□xx年下半年，公司的经营班子将继续以市场为导向，继续创新市场开发策略并进一步拓展市场开发渠道，力争年底中标合同额突破10亿元以上。

3、在工程技术管理方面：坚持以“现场保市场”，强化各项目对工程技术和工程质量的高标准、高要求以及施工法、作业指导书的规范应用，抓关键施工的新技术、新工艺、新材料的推广和应用，增强公司技术实力，在公路市场率先形成竞争优势。

4、在生产经营工作方面：以xx年工作报告精神为指导，坚持以项目为中心，以质量和成本为主线，加强项目成本管理力度，尤其针对秘书工作年下半年市场材料、水泥、燃油、石料大幅度上涨等不利因素给公司带来的经营风险，确定xx年

的工作重点是：加大精细管理力度，不断提高创利水平。目前时间已过半，截止5月底已完成计量产值2.43亿元，占年计划34.39%，下一步要抓住第三季度施工旺季，确保年底实现计量产值6亿元，力争突破8亿元。

5、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。

6、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，以不断提升营造的品牌影响力和市场竞争力。

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，要认识到我们还有很多管理方面的不足，与局各兄弟单位在一些方面还有差距，公司各项目之间管理水平还有差距。比如：公司内部操作层的培养，目前发展还很成熟、不规范；外部操作层还要进一步整合。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。

## 店面经理演讲稿三分钟篇五

上午好，今日在这里我把我的情况向各位汇报一下，电力服务公司经理的竞聘演讲稿。我叫\*\*\*，1960年8月出生，高中文化，1979年12月参加工作，先后在过安装班、城管所、变电站工作，现任电力服务公司副经理。

今日来参加服务公司经理竞聘，主要理由是想通过这次竞聘组建新的服务公司领导班子，把服务公司做大做强。在当今时代，发展才是硬道理。如何发展就是摆在我们目前的主要任务。要使我们的企业能够在当今的时代有所发展，我们必

须要从以下几个方面入手。

“三分技术，七分管理”，首先就是要转变经营思想，建立新的管理制度。系统的建立一套适应公司实际需要的，行之有效的管理制度，对各部门、各个环节进行规范化的管理。做到有制度可依，有标准可照，行为有准则。只有规范化的管理，我们才能够在竞争中立足，只有站稳脚跟才谈得到效益。

作为企业，安全生产工作的好坏直接影响着企业的经济效益和发展，强调安全生产的重要性，增强员工的安全意识。把安全生产责任制落到个人，使员工做到各负其责，竞聘演讲稿《电力服务公司经理的竞聘演讲稿》。

再好的管理制度，离开了人也就毫无意义。因此，抓好员工的思想教育就显得尤为重要。作为一个管理者，做好员工的思想工作是一门基本功，要学会与人交流与人勾通，了解每个员工的思想动态，找出有代表性的问题及时加以解决。让各位统一认识，心往一处想劲往一处使。

提高员工的素质，是企业能否在社会竞争中立足的根本。没有文化的军队是愚蠢的军队，愚蠢的军队是打不胜仗的。下大力气抓好员工的文化培训学习和技术培训学习，将是我们的下一步的重点工作。我们现在的经营再也不能向过去那样一锤子一锤子的去干了，我们也要学会搞多种经营，扩大扩宽我们的经营范围，到社会上去找效益，最终达到做大做强我们企业的目的。

感谢各位给我这个机会，让我在这里把我的经营思路说出来。对于这次竞聘，我的观点是重在参与，只要我参与了，我努力了，我就无愧于信任我的领导和同事们。至于是否能够竞聘上显得不是很重要，如果能够竞聘上去，我将把我的全部精力投入到管理工作中去，实践自己的竞岗诺言；如果竞争不上，我也一样服从公司领导的安排，在新的岗位上好好的

工作。

谢谢各位！

## 店面经理演讲稿三分钟篇六

新年好！

我们在经历了20\_\_年的辉煌之后，又度过了20\_\_不平凡的春秋。过去的一年，旅游市场跌荡起伏，给我们企业的、经营带来很大的变数。我们携手并肩，互相激励，共同努力，终于取得不俗的成果。我们在郑州新的公司，蓝图绘就、开始盈利。愿意和企业一起奋斗、成长的各位同仁，将在一个新的平台上继续创业的征程。

各位同仁：我们迎来了企业腾飞的曙光。事实证明，我们已经有能力实现我们多年的愿望——建设一个现代化的旅游企业集团，这是我们多年来共同奋斗、励精图治的结果，是对我们多年来相濡以沫、不离不弃的回报。企业是我们共同的大家庭，她承载着我们太多的憧憬、希望和幸福，我们应该珍惜和保护她。

企业的创立，离不开积极勤奋、风雨同路的创业伙伴；企业的发展，更需要新鲜血液的不断加盟。不同背景、不同经历、不同层次的人才荟萃，冲击碰撞、互相激励，才能成就一番事业。

我们的企业集团好像大家庭一样，以她广博的胸怀，接纳、包容了全国各省区的弟子包括境外的同胞。你们家境、品性不同，年龄、爱好不同，文化程度、社会历练、从业经验各异，但在企业中却扮演着不同的角色，你们都是企业的骄傲，都是企业的主人公。

企业大家庭又是一个学校，一座熔炉。我们通过宣传、培训、

考核，通过学习、工作和锻炼，在工作中学习，在前进中成长。同时，企业提供给员工发展的平台、表演的舞台、客观公正的评价。我欣喜地看到，在我们企业从小到大的发展过程中，已经培养和造就了大批人才，他们在企业的各个岗位发挥着越来越重要的作用。

时常萦绕在我脑海的是在企业发展过程中做出贡献的员工——这里没有职位高低之别，不分是指挥若定的高管、现场管理的中层还是勤勤恳恳、默默奉献的普通员工，只要他给我们企业作出过贡献，我们同样不会忘记。

企业的发展壮大，需要资金的积累和不断的投入。也许，员工朋友们的付出并不总是得到自己所满意的回报；但是，我们要相信，只要企业发展了，我们个人才能得到发展的空间。也许，员工朋友们从事的未必是自己最喜欢的工作；但是，我们要知道，企业是一个相互配合的有机整体。企业需要员工朋友们的敬业爱岗、无私奉献。

在此，我向为企业辛勤工作的全体同仁表示衷心的感谢和敬意！

我也代表企业向全体同仁的家属致以衷心的感谢和敬意！正是您们在后面的默默支持，使我们的员工无后顾之忧，努力工作、勇往直前！

我衷心期待全体同仁与我们企业共成长，期待全体同仁的家属对我们企业继续予以大力支持。作为大家庭中的一员，我想对你们说：公司的每一个员工都是公司宝贵的财富，你们的健康和安全，不仅维系着公司的兴衰，更关系到你们家庭的幸福。衷心希望每个员工在为企努力工作的同时，都能关注健康，珍惜生命，一同创造我们企业明日的辉煌，共同分享奋斗的成果。

愿每一员工在企业度过激情燃烧的岁月，在健康快乐中建功

立业，与企业一道走向成功。

胜利的荣耀属于我们企业，属于企业的全体同仁。

值此新春佳节来临之际，送上我诚挚的问候和衷心的祝福，祝愿各位身体健康，工作顺利，事业有成，家庭幸福。

## 店面经理演讲稿三分钟篇七

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20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。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！

## 店面经理演讲稿三分钟篇八

您好！

我是广西师范学院的一名双学士学位应届毕业生，第一专业是物流管理，第二专业是汉语言文学。感谢您于百忙中审阅我的材料。我应聘的职位是物流总经理助理。

我是一名应届本科毕业生，经过四年的努力，本专业知识牢固。在大学本科专业物流管理的学习中，我学习了物流管理概论、供应链管理、市场营销学、广告策划学及消费者行为学等学科。

在学习基本知识之余，我经常将书本上的知识与实践相结合，利用相关学科知识我参加经济管理学院商业设计大赛、模拟竞聘大赛，均取得了前十的名次；并且在社会实践上我承担过移动爱心卡的校园代理推销，自己也伙同几个同学开展过自主创业活动，曾将师院附近几个高校的二手买卖服务市场进行资源的整合，创造了不错的销售业绩。

在这些活动中，培养了我较强的组织协调及沟通能力，出色的人际交往和公关能力，较强的市场洞察能力及良好的团队合作精神等；我的二专为汉语言文学，经过两年多的文学熏陶，现握笔能书。而两年的学生会调研部工作经历进一步让我熟悉不同风格文案的写作方法，提高了我的思维敏捷度，加强了 my 洞察力，夯实了我的文字功底。

在实习期间，一则，我在中国南宁移动分公司实习，协助经理规划公司的市场战略与策略，并推进实施，实现市场发展目标。二则，我在南宁某重点中学授课实习，深受校领导好评和学生的爱戴。且我对统计表、word、ppt 和 excel 及各类办公设备使用能够熟练掌握。

“自尊、自信、自立、自强”是我的立身之原则；“想，凌云之志；做，脚踏实地”是我的处世之道；“待人以诚，严于律己”是我的人生信条。现在，我即将毕业，面对新的人生选择和挑战，我信心十足。从大一开始，我就特别注重在认真学习好专业课的同时，努力培养素质和提高能力，充分利用课余时间，拓宽知识视野，完善知识结构。

在竞争日益激烈的今天，我坚信只有多层次，全方位发展，并熟练掌握专业知识的人才，才符合社会发展的需要和用人

单位的需求，才能立于不败之地。

雏鹰羽丰，渴望翱翔；梧桐修篁，凤欲来栖！

诚望贵公司全面考察我的情况，若有意接收，请与本人联系。本人若有幸为贵公司效力，在以后的工作中我将不坠青云之志，不失上进之心，不懈拼搏之劲。为贵公司发展奉献自己的一切，热切期盼您的回音。

最后，谨致我最诚挚的谢意！

自荐人□xxx

20xx年4月1日

## 店面经理演讲稿三分钟篇九

大家好！

今天我怀着无比激动的心情，参加这此岗位竞聘，不管是否成功，我觉得都是我最大的幸运和机遇，这充分表明了公司及各位领导对我的期望、支持和关心，这种机会对我来说是第一次也许是最后一次，我会通过我的努力为公司创造更高的价值。

本人叫xxx□20xx年毕业于贵州贸易经济学校，今年21岁，中专文化程度□20xx年7月通过应聘来到极美度公司销售部，我想我是幸运的，通过我的努力和公司的大力支持。

1、自身综合素质的优势。我对销售事业怀有激情的心态，鼓舞着我始终保持奋发有为的精神状态，参加工作以来我一直从事着团队管理，无论是在任何地方，我都严格要求自己，本分做人，踏实做事，服从于工作、服从于全局，在不同的工作岗位上做出自己应有的贡献。

2、学习能力的优势。我在工作后积极参加各类学习和培训不断提高自己的管理水平。长期养成自学能力，并能灵活运用所学的东西，将它用在日常管理工作中。

3、有丰富的工作经历。长期工作于销售一线工作有较深的了解和管理经验，并能处理好各种实际问题，公司还制定了一系列规章制度。

4、具有一定的协调能力。能够运用公关协调能力来强化与其他部门和卖场之间的关系密切。

如果这次我未能竞聘成功，说明我在某些方面还达不到公司和领导的要求，但我将继续为公司发展做自己应有的贡献。如果我能竞聘成功，不仅是我人身追求、自我提高的体现，也是我有机会进一步为公司销售事业做出贡献，为员工提供各方面需求。

我的具体工作设想是：

1、认真学习，努力工作，快速适应新的岗位。提高工作的准确性，减少盲目性。

2、积极推进观念创新和机制创新。与员工经常谈心，促进他们全身心的投入工作。

3、公司当前在不断推进观念创新和机制创新的管理思想的同时，要“以市场为导向，以客户为中心”提高经营理念，同时作为来自销售一线的负责人，要充分认识到人才的重要性。

4、关注员工，严格要求自己。

以上是我的竞聘演讲，不当之处，请批评指正。

谢谢

# 店面经理演讲稿三分钟篇十

大家好！

1、我将在新的岗位上，认真履行自己的职责，积极努力工作，充分发挥作用，决不辜负集团公司董事会、集团公司党委和集团公司领导对我的信任，不辜负有限公司上届领导班子和全体干部职工的希望。做一个尽职尽责，广大干部职工认可的总经理，与本届领导班子成员一道努力把我们的第三工程有限公司的事办好，把职工、群众的事办好。

2、迅速进入角色，尽快熟悉和掌握总经理的职责，并认真按照职责内容和要求积极工作。具体工作中紧密结合公司和市场两个实际，努力经营好市场和管理两大主题，积极研究和探索提高公司运行质量和效益的有效途径和办法。积极推进公司全面、良性发展。坚持科学管理，积极推进公司管理创新，不断提高公司经营能力和管理能力。

3、坚持团结。积极支持和全力配合本届班子成员的工作，特别是摆正自己的位置，积极配合和支持公司董事长和党委书记两位主管的工作，保证公司政令很好的贯彻落实。工作中只补台不拆台。严格坚持领导班子各项工作制度和生活制度，处处以企业利益为重，以公司大局为重。大事讲团结，小事讲风格，自学维护班子整体功能作用的很好发挥。

4、努力学习，不断提高自己的管理水平和能力。虽然自己以前就是有限公司公司副经理，但主要还是分公司层面的工作。所以，今后必须努力学习经营管理理论知识，特别是学习本行业和国内外先进管理经验和方法，不断提高自己管理水平和能力。

总之，我将通过各方面的努力做好总经理工作。