

# 2023年小班美术教案网鱼(大全7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。那么演讲稿该怎么写？想必这让大家都很难吧。下面是小编为大家整理的演讲稿，欢迎大家分享阅读。

## 晋升岗位演讲稿篇一

在平时的学习、工作或生活中，我们难免会萌生一些新的感悟，这时就可以写一篇感言。那么写感言要注意的内容有什么呢？以下是小编整理的保险公司晋升分享感言（精选3篇），欢迎阅读与收藏。

### 保险公司晋升分享感言1

尊敬的各位领导、同事们：

大家好！

首先，我很感激公司给我这次升职的机会，让我从普通的业务员的职位升职为业务部门主管，这次升迁令人意外。我想这主要是对团队工作的肯定，肯定了我们的自动自发，团结工作。

我很努力的搜集相关的资料，并且勤于跑市场，积累了丰富的客户资源，这样非常利于我的业务开展，同时能够与团队中的其他成员达成默契的合作。

我觉得我的心态现在还是保持的很好，一直以阳光的、积极的一面面对大家，我觉得急性子和慢性子的是有区别的，但是并不是说慢性子就没有前途，因为慢，要看他怎么慢。如

果是慢到每次都耽误事情，那当然不可取，如果是慢到事事胸有成竹，那就是慢的艺术，因为那是一切尽在掌握、自信的表现。

公司对我的升职也再次向每位员工传达与说明了只要有付出，只要做好了属于你的那份工作，就会有回报的平凡道理；对于新人，要经的起磨练，耐得住寂寞，机会随时都会留给有准备的人；做为公司的管理层，我们要起到传帮带的作用，传承企业文化，为公司创造更多的效益。

最后，我将会在以后的工作中把这份感谢与感恩化作行动，不断提升自身的职业素养，在企业做大做强的道路上执着前行，努力做到更好，谢谢大家！

## 保险公司晋升分享感言2

尊敬的各位领导、同事们：

大家好！

刚才x总宣布了我担任xx主任的任职命令。当我听到大家对我充满信任和鼓励的掌声时，我深感掌声里赋予的使命与责任、寄予的期望与重托。

首先，要感谢上级组织和领导对我的培养和信任，没有大家的支持与帮助，就没有我个人的美好未来。从一名普通员工成长为xx主任，是各级领导造就了我，是各位同事扶持了我。此时此刻，我还要衷心感谢x总专程到会宣读命令并作重要指示；衷心感谢在座的各位同事莅临今天的大会。可以说，此时此刻，我的内心充满的是感恩之心、感激之情。

能够升为xx主任，我感到莫大的荣幸。说句心里话，我更感到莫大的压力，而且大家的掌声越响，我的压力越大。我现在听到的是领导和同事们的鼓励，想到的却是以后怎么更好

地做好保险工作。对我来说，这是一个新的起点，我会扎扎实实、尽职尽责去做，做好每一天的工作，办好每一件实实在在的事。我将虚心向身边同事学习，尤其注重向领导请教，与全体员工多交流，干好工作。

我会始终铭记各级领导的关怀与厚爱，始终铭记身上的使命与责任。尽管能力有限，我将尽其所能！同时，我也真诚地期盼，我们的员工同心同德，同舟共济，一心一意谋发展，用实实在在的工作业绩来回报上级领导的关怀；我也真诚地期盼，能够得到上级领导一如既往的关心和帮助，得到全体员工的鼎力支持！我也真诚地希望在今后的日子里，大家能够多给我一些鼓励，多给我一些支持，多给我一些帮助，多给我一些监督。

我真心地祝福各位领导、祝福大家，祝福我们的明天更加美好与辉煌。

谢谢大家！

### 保险公司晋升分享感言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！

## 晋升岗位演讲稿篇二

本文目录

1. 晋升演讲稿
2. 晋升培训中心副主任演讲稿
3. 晋升非领导职务竞聘演讲稿

一. 自我介绍

二. 感恩

相信才能拥有, 感恩才能长久. 沉淀才能丰收.

最后, 感谢那些打击、嘲讽过我的人们, 让我体验到充足的人间冷暖, 让我全身心的投入工作, 让我更虔诚的对待生活!

三. 现状汇报

xx年2月，我再次放弃换了无数次的行业，再次归零，带着对未来的迷茫，我来生命人寿参加了一场面试，和许多普通的不能再普通的毕业生一样，从一名保险公司的业务员开始做起。

三天的新人班培训中，我想的最多的不是伙食怎么样，女同事那个最漂亮……而是，像我这样一个农村出身的孩子，这份对大多数人来说是份实习工作的“工作”，或许是我改变命运的机遇，至少，是我出来五年的第一道曙光！

借助四月的组织发展，我由小组3个人的架构发展为20几人的小团队，为5月晋升高级营销经理垫定了坚实的基础。

在鲜花、掌声和各种荣誉中，我并未觉得我有什么值得骄傲的。事实就是如此，我只是真的把工作当成了一份比谈恋爱有意义、比吃喝玩乐更重要的事情。然后，按照公司领导 and 师傅的成功模板“复制”“黏贴”的做下去，结果不言而喻。如果有人非要非要说晋升和涨工资是多么困难的事，我认为那全是鬼话！因为我至今没见到有什么事比学说话和走路更难了！

四. 个人团队组建从无到有, 从小到大, 文化建设感悟与心得

1, 文化建设.

a, 谈“梦想”

人类因梦想而伟大, 一个不明白自己到底此生应该过什么生活的人, 才需要别人用鞭子来反复教育, 而团队长如果把精力放在那些没有追求的人身上, 这本身就是一个共同等待灭亡的征兆. 因此团队长必须有明确清晰的目标和野心, 并且对未来看的明白, 说的清楚, 说的令人激动, 兴奋。然后很多人也想改变命运, 过好生活, 因为他看不明白说不清楚, 所以你能看明白说清楚他就跟你干!

物以类聚,人以群分. 我的团队起初找到的组员和我本人一样, 都是流浪在合肥各大工厂, 人才市场的外地小伙子, 我们都想在合肥立足, 扎根, 衣锦还乡. 我就发现很多外地人一这个梦想, 但大家都看不明白说不清楚未来, 所以我苦练沟通, 心理学, 公共演说, 认识陌生人能力, 然后我说的清楚看的明白, 慢慢吸引了一个两个三个四个同是北方的兄弟愿意吃馒头蘸“老干妈”一起饿肚子跟我干!

我们就是这种环境下互相激励走着走着,

b,建立”落叶归根”感.

c.算账

假如能活100岁,1xx年乘以365天就是36500天, 这就是人生, 除去已虚度年数乘以365天, 所剩无几, 用小学文化也算的出来, 用xx天创业, 过几年猪狗不如的日子, 换剩下几十年风轻云淡的生活方式, 值!!!

d.“赌”文化

e,“老板杯”文化

而无数”职业经理人”十年如一日, 不去提升学习自己的技能, 以为坐上了管理就不再提升学习, 因此思维停留在80年代, 所以每天忙来忙去, 这抓抓, 那抓抓, 看起来很忙, 很多事情要处理, 但结果很吃力. 所以一个老干”. 跑腿工作的人只能拿到跑腿类似的工资, 这叫正常! 因此, 管理层必须靠脑袋和嘴吃饭, 提升选人, 留人, 育人, 用人的能力。

f.“大树根”文化

遇到问题, 人都喜欢先找别人的毛病, 所以我16岁出来到19岁都是这个思维, 因此活该去干服务员, 操作工。后来渐渐

明白：一个人解决问题的能力 and 收入待遇成正比！

我开始不再抱怨爸妈给的环境不好，合肥的工资分配不公平。遇到问题，就琢磨怎样解决。

因此，抢问题等于抢钱！

所以团队长要明白：团队发展壮大不用规划，团队长像大树使劲往下扎根一样，内心变得丰满丰富，凡事就找自己的原因，然后团队发展就是自然向外延伸壮大的结果！

## 2. 人生定位

### a. 选人

### b. 留人

小团队靠感情，大团队靠文化。

单枪匹马什么都没有，准备创业的时候，凭什么刚刚有点职级就对兄弟们呼来唤去？我就是从有一个合伙人 and 一两个客户开始把我和他们的名书写在大报上贴在墙上，买个香炉每天烧香去拜，我告诉自己：感谢他们养育了我全家，我要送去最好的服务，才过的心安理得。慢慢有一颗虔诚的心去带团队，经营客户。

### c. 育人

四. 为什么年轻有为，对很多人来说就这么难实现呢？

事实上，是因为，是因为，一首打油诗.....

21. 2岁花前月下，



24.5岁谈婚论嫁，

27.8岁繁衍后代，

31.2岁开始创业，

所以.....

44.5岁开上座驾.

而很多年轻人如何年轻就做到很多40,50岁的成绩呢？

把顺序调整一下，人生就可以调整了！

谨此，献给寻找价值的外乡穷苦人.....

晋升演讲稿（2） | 返回目录

尊敬的各位领导、各位同仁：

下午好！

首先真诚地感谢组织给我这次机会，感谢各位领导和同仁们的信任和鼓励。

“五一”前夕，接到人力资源部发来的通知，告知被提名晋升培训中心副主任职务，要求写一份陈述书，表明自愿接受新的使命，并以“认可正和文化、执行正和模式、愿为正和组织的发展做出新的贡献”为主题。兴奋而紧张，带有几分犹豫的心情，我陷入了深深的回忆中。

记得在深圳先是在一家塑胶企业从事品质管理工作，从iqc到qc再到ipqc，最后是qa，我熟悉了品质管理流程，掌握了一些质量管理的方法和技巧，并通过培训认证取得了质量管理

内审员资格，参与企业iso9000质量管理体系认证工作。在这段时期，培养了我做事认真、客观、标准化的思维习惯。后来由于企业在生产、销售中出现了种种问题，而每次却总是让“质量”作让步，渐渐地，所谓的iso9000就成了企业的一个招牌，仅仅是销售部门用于向客户提供质量保证的一张好看的废纸。业余和一些同事闲聊，才发现中国的许多企业做iso9000认证几乎都是为证书而认证，那只是为了赢得客户信任采取的一种手段，而并非真正意义上的提高企业质量管理水平。我感到失去了工作的意义，每天为认证而做的大量假记录，就像是在打“纸”战，无数的表单让人忙得喘不过气来，而实际的效用却没有多少。几次向老板敬言，老板却说我太死板，面对客户的投诉也总是应付了事。后来有了一个机会，联想集团在深圳的分公司招聘qa主管助理，自己幸运的被录取了。当时联想有一个质量管理理念，就是做产品质量，先做好人的质量。本着这样一种理念，我被分配到人力资源部负责培训管理工作，那时才发现自己原来是那么喜欢这个职业，于是业余时间就到书店阅读相关的书籍，或者到公司图书室借阅相关书籍学习。就这样，在内心深处暗下决心，在未来的职业生涯里，要始终坚定地选择这个职业，并不断学习实践，一定要在这个领域里有所成绩。有了职业生涯的方向和目标，我对工作有了更深地认识，体会到自己职业的意义，对待工作中的问题，以及企业里人与人之间的分歧和矛盾都有了全新的看法，知道该如何始终保持一颗平常心，去走自己的路，而不随波逐流。

由于个人婚姻问题，为随父母的心愿，自己也觉得该有一个归宿，拥有一个像别人一样的家庭。人的一生，除了工作和事业，还应该去享受一种正常而快乐的生活。就这样带着自己的梦想，又来到了宜宾，尽管自己是自贡人，可离开四川多年，宜宾对我来说跟家乡没什么区别。一个偶然的的机会，我幸运地走进了正和集团，从事我所喜爱的工作。还记得，第一次去见张老师，让我吃惊的是没想到对面的大班椅上竟然坐着一位白发苍苍而精神矍铄的老人，那种象征企业智慧

的感觉立刻涌上心头，不禁暗喜自己找到了一家用智慧去经营的企业，而这对自己的成长将带来莫大的帮助。在进一步的交谈中，了解了企业的经营管理理念，人力资源管理理念，知道正和集团拥有像大海一样宽广的胸怀，也为每一个员工提供了一个施展才华的广阔平台，这里的领导不会站在高处看人，这里的员工具有相互协作、互相帮助的美好心灵，自己既使刚刚进入公司也不会受到任何的为难和责骂。一份喜爱的工作，一份轻松的心情，有不得不让人崇敬的领导，还有一群快乐的同事，我还在犹豫什么，等待什么，这不就是人一生中最值得珍惜的事情吗？就从那一刻起，我就告诉自己，把自己的未来放在这里吧，把自己的事业放在这里吧，尽管自己才刚刚开始，尽管自己没有什么大本事，许多地方都不懂不会，可我相信，只要努力，是可以取得不断进步的，三年、五年、十年、二十年自己是可以一天天、一年年成长起来，自己的理想和目标是可以实现的。

转眼间，进入公司已近两年，两年，说长不长，说短不短的时间。在这两年里，我几乎参与了人力资源部的每一项工作，人事工作的琐碎和复杂让我得到了多方面的锻炼，在各级领导和同事们的支持和帮助下，我取得了一些进步，尤其是正和文化的学习和实践，不仅指导我如何做事，更重要的是教会了我如何做人。“八精神”不仅是正和企业魂，也是我们每一个正和人的灵魂，不管是对待企业，还是家庭乃至整个社会的种种问题，我们都要用这种精神去面对，去处理；“大海魂”的组织平台理念，不仅让我们看到了正和组织有像大海一样宽广的胸怀，更让我们懂得了要努力培养自己具有像水一样的高尚品格；“大协作”的团队精神，让我们明白，只有与众人的协作为前提才能有自己的成功，只有在团队协作的环境下，个人的能量才能得到充分释放，完美地展示，才能让我们在协作中找到工作的快乐；“大创新”的环境理念，让我们懂得良好的环境不仅是企业健康持续发展的空间，同样也是我们每个人健康成长、成才的空间。正和组织正在努力打造一个内外谐和的环境，追求“天、地、人合一”。要打造这样的环境，需要我们不断的创新，而创

新靠学习，这就告诉我们，坚持终身学习，在不断地学习和创新过程中，体会生命的意义，实现自我价值。俗话说，是父母给了你生命，养育你成人。我说，是事业给了你人生，培养你成才。而对于一个企业人来说，培养你成才的土壤就是你所工作的企业，你的工作就是你一生的事业。

此次竞聘的工作岗位是培训中心副主任，一份极附挑战的工作，下面我就培训管理工作谈一谈自己的一点认识。

企业要发展，要在竞争中获取优势，人力资源管理工作的责任重大。世界各国的经验表明，人力资源的投资是一切投资中收益最高、获利最大的投资。人力资源管理与生产经营、销售等一样，都能为企业带来效益与效率。人力资源管理实践和企业获得竞争优势之间具有强烈的相互影响、相互推动的关系。人力资源管理作为支持企业获得竞争优势的战略要素，主要包括人力资源的配置性管理，人力资源的利用性管理，人力资源的开发与培训。公司把人、财、物、环境、信息都看作是企业经营不可或缺的资源，而人才，则被认为是最珍贵的资源。对待企业的资源要具有慈母一样的感情，这种感情就是：不在拥有多少，贵在开发多深。培训管理工作，就是对人才资源进行开发的一项重要方法，因此，承担这份工作，就肩负着企业最珍贵资源的开发重任，对我而言这的确是一份极附挑战的工作，有非常大的压力，本想放弃，可想到有各级领导的支持，有各位同仁的帮助，正和人就应该树立勇于面对困难，积极挑战困难的拚搏精神，鼓起勇气接受了这次竞聘，不管是否通过考核，我都将视为前进的动力，加倍努力学习和工作，坚持自己的职业目标，勇往直前，奋斗不息现阶段，中国企业人力资源管理比较落后，虽然从国外引进了一些先进的管理理念，可具体的应用实践还是非常不够的，我们也很难找到可以拿来即用的技术工具，与其它任何管理工作都不同，没有系统的理论知识，没有可以应用的操作工具和技术方法，只能在不断的探索中找到适合自己企业的一套人力资源管理体系。具体到企业内部培训管理，它即不能像学校那样经营管理，也不能像其它独立的培训机

构那样开展业务。它没有业绩，它总是让人觉得是工作以外的事情，很难真正得到各职能部门的理解和支持。当其它部门的工作有了成绩是不会给培训部门记上一笔的，然而当其它部门的工作出了问题，却几乎全部把责任归于培训。培训重要，培训必要，可培训却始终不能满足企业发展的需要。如何走出一条有利于企业发展的培训管理道路，是今后培训管理工作必须认真思考的问题。在许多企业，培训部门是很尴尬的部门，许多时候，费尽心思做的培训，却是让人百般无奈。培训管理工作不是一相情愿就可以做好的工作，从某种意义来说，也不是仅为了企业利益的需要，它是引导、帮助员工成长的工作，这就需要从事培训工作的管理者，要具备一颗真诚的爱心，一种无私奉献的精神，用心去为每一个员工服务，用情去进行人力资源的深层开发，要拿出过硬的本事去进行有效的服务。“强化服务意识，改进服务方式，创新服务手段。”是当前国家政府职能部门转变观念提出的要求，我想也是我们二线资源服务部门应该转变的观念。培训是为人服务的工作，它的工作对象是全体员工，我个人认为，是一件极具挑战而伟大的事业，我会用一种崇敬的心态看待这个职业，面对这份工作。不管困难重重，不管将来会面对什么样的阻力，受到什么样的打击，我将始终坚定不移，因为我把它看成是自己一生的事业去追求，去奋斗！

正和人走的是光明正道，正和人讲的是以义取利，正和人做的是和气生财，合作双赢，追求的是天、地、人的和谐统一，正和人是一群不断创新为社会进步，人类文明而奋斗的有志之士。如此伟大而崇高的事业，难道不值得我们努力去努力，去付出，去追求，去珍惜吗？！面对这样的组织，我不想去表一个什么态，也不想去承诺什么，只想脚踏实地的做点什么，让自己的人生也变得有意义而精彩！

舜间，思绪就像托缰的野马，点点滴滴，一幕幕，想了很多，想了很久，想得很远，随着十指在键盘上不断地敲击，自己也不知道都写了些什么，有点乱，可能这根本就不像是一份晋级的陈述书，想写一份规范的陈述书，可心情却无法平静

下来，敬请各位领导和同仁原谅。不当之处，请批评指正，谢谢大家！

晋升演讲稿（3） | 返回目录

尊敬的各位领导、各位代表：

大家好！

自参加工作的第一天起，我就深深的热爱这一职业。税收是国家的生存血脉，为此神圣的事业奋斗一生，我感到无上的光荣。因此，无论是作为一名普通的税收员，还是担任分局局长，多年来自己的职位多次变化，但唯一不变的就是我对这一职业的热爱之情，对此我不想用华丽的词藻来表白我自己的心境，这份情如果用语无法表达，我愿意用青春与生命来证明。

自从担任国税分局局长至今已年头。本人始终凭着一颗挚诚的事业心在默默地奉献着，可以说无怨无悔，矢志不渝。

对待业务学习，自己坚守的信条是“气有浩然，学无止境”。除了不断汲取税法等书本知识外，我还能够虚心地向身边的同志们学习。几年来自己的业务水平不断提高，应对复杂局面，解决棘手问题的能力是与日俱增。

各位领导、同志们，能参加此次竞聘述职，我真的很荣幸，无论结果如何，我都会含笑坦然面对，人处于世，失望常有，但希望无穷，在今后的日子里，我仍将一如既往为税收事业无私奉献，倾注热血。

### 晋升岗位演讲稿篇三

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。

安全靠什么安全靠职责心。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，增强职责心，安全生产才不受威胁。仅有增强职责心，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、职责心、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。

## 晋升岗位演讲稿篇四

进入21世纪以来，随着全球经济一体化的不断深入，在internet技术不断完善的推波助澜下，电子商务这个新兴行

业迅猛地席卷整个世界。资料显示，2005 年全球电子商务交易额已达30000亿美元，通过电子商务实现的交易已经占到全球贸易额的15~20%，绝大部份是在美国和欧洲发达国家以b2b形式出现。它说明，电子商务已经成为国际经济贸易的高速发展的动力。

数据显示，由于资本市场对中国电子商务的青睐，伴随着国内物流、支付、信用系统的逐步完善，信息基础设施的发展，以及企业和用户网上需求的不断开发和培养，2004年中国电子商务的交易总额达到4400亿人民币，2005年激增至7400亿元人民币。网上购物用户的数量达到2200万户，我国登记在册的企业已达到870万家，其中大中型企业就有10万多家，加入wto后，越来越多的中国企业正积极开展国际电子商务应用。据国家劳动保障部门统计，目前国内电子商务从业人员仅数十万人。专家预计，国家未来10年将有1万亿资金投入到电子商务、电子政务项目建设中，由此将会引发超过200万的电子商务方面的人才缺口，这已经成为中国电子商务规模化发展的软肋之一。平均一下，每年社会上就需要20万电子商务专业人才，这与每年不到2万的人才输入有很大落差。

目前我国电子商务人员可以分为以下几类：第一类是在目前市场上占主流地位的初级电子商务人员，这类人才往往互联网的技术性强一些，而营销能力可能欠缺一些，需要进一步引进培养；第二类中级电子商务人才往往在营销能力上强一些，而在it技术上需要进一步的培养和引导；第三类则属于高级电子商务人才，这种人才具备电子商务项目整体操作能力，具备较丰富的电子商务实战经验，此类人才目前极度短缺，公司一旦能够成功引进，可快速进入角色，避免浪费时间、金钱、精力。现在的电子商务领域中更多的还是初级人才但随着国际贸易、电子商务活动的增多，这些初级人才无论是从技术上还是营销能力上，均不能满足日益增长的'电子商务事业和互联网事业的发展，需要更多高端电子商务人才的介入。



电子商务人才市场需求将体现以下特征：(1)需求量大。一种全新的、涉及所有企业的商务方式的兴起自然需要大量人才。(2)需要受过专门电子商务教育的人才。电子商务与传统商务有着很大区别，有自身的理论、规律、方法，要求从业人员有较好的理论知识和实践经验。(3)需要高素质人才。电子商务作为现代商务模式，以高科技为支持，企业面临着十分激烈的市场竞争，同时电子商务类的公司中绝大多数岗位属创造性、非事务性劳动，因此要求员工具有较好的素质，既有较强的分析、判断与创新能力，又有善于实际操作、高效解决问题的能力，还要善于与人沟通，几者缺一不可。(4)要求有较高品德素养的人才。包括民族意识、开拓进取敬业务实、团结友善等。我们将以上几个方面作为开设专业、开展教学的基本指导思想，当然我们的观念也将随着工作的开展和经验的积累而不断更新、完善。

在未来几年内我国电子商务人才供求缺口将不断加剧，电子商务人才被称之为“金领”更是不争的事实，这一职业的从业前景也是非常看好的，必将成为电子时代的一个朝阳职业。

## 晋升岗位演讲稿篇五

大家好！

我是来自xx部的xxx□人们常说：心有多大，舞台就有多大。对于我们销售人员来说：心有多高，业绩就有多高；努力有多大。市场就有多大。

如果我是销售经理，我既要高瞻远瞩，策划营销；又要脚踏实地，开拓市场。如何做到高瞻远瞩呢？乔·吉拉德曾说过这样一句话：“如果你想要把东西卖给某人，你就应该尽自己的力量去收集他与你生意有关的情报……是啊，只有充分了解相关的情况，才能在销售上开拓出一条崭新的路子。所谓站得高才能看得远。对于一名销售销售经理来说，想要站

得高，首先就要充分了解市场，了解客户，了解同行，了解团队，了解产品、还要了解自己。如果我们把市场、客户、同行、团队、产品、自己看作一座座高山，那么，了解的过程，即是登山的过程。只有“会当临绝顶”才能“一览众山小”，才能做到“知己知彼，百战不殆”；才能胸有成竹，规划合理的目标，制定可行的营销方案。

如果我是销售经理，我将协同各位同事，通过广泛调研市场，制定系统大客户市场企划方案，找准目标，做到有的放矢。在此基础上，我将积极参与部门内研究制定系统大客户满意度提升方案，以优质的服务和诚挚的态度赢得客户的认可，从而唱响我们企业品牌，提升我们公司形象。而脚踏实地，我以为就是一种执行能力，一种扎实的工作作风。有人说，当今时代，赢在思维力、赢在执行能力。有了好的方案、好的产品，如果没有一定的执行能力，那么再好的蓝图，也只能是海市蜃楼，永远难以达到。而这种执行力，并不是指销售经理个人的能力，而是要依靠全体同仁的共同努力加以体现的。正如孟子所说，“天时不如地利，地利不如人和”。可以说，一个和谐的团队，是一切经营目标得以实现的保证。

因此，如果我是销售经理，对营销人员进行一次彻底的摸底调查，根据其特长、能力安排合适的工作岗位，实现人尽其才、人尽其力、人尽其用。用真情和爱心去善待每一位同事，充分尊重他们的人格，营造出愉快、和谐的工作氛围，真正产生“人心齐、泰山移”的效果。

我的发言到此结束，谢谢各位！

此致

敬礼！

## 晋升岗位演讲稿篇六

大家好！

回想起昨天收到晋升消息的那一刻，我甚至至今还感到有些不真实。尽管在这方面自己也早已有了一些预想，但真正的听到这个消息的时候，还是让人激动不已！

作为一名xxx岗位的员工，自20xx年加入到公司的那一天，我就立志要走上这个位置。几年来，我默默的在工作中努力、奋斗，充分的吸收的每一次的成功和失败，靠着在工作的中不断的改进和自省让自己在工作方面有了很大的进步。

回顾这些年，我在领导们的身上真的学到了很多，从基本的工作方法到现在的工作经验，很多东西都是想在领导的指点下，才学会的。

最初，当我还只是一名普通的新员工的时候。面对众多的工作要求也同样是一头雾水，甚至还因为在工作中的太过莽撞被领导严厉的批评过。但自那之后，我就开始严格的要求自己，并从工作的问题中加强了对自己的反省和检讨。每每在这些检讨中，我都能进一步领导在批评中的道理。并且通过对这些问题的改进，我也得到了许多的提升。

在开始了对自身的改进和检讨后，我在学习上也逐步开始加强了对自己的管理。平常的休息时间中，我就经常会去找前辈和领导请教工作的经验。而在节假日里，我更会通过在网上课程和网络书籍去了解这份工作的重点！在生活中累积知识，并通过在工作中的努力来好好消化这些知识，化作自己的经验和体会。

在学习上，我也要感谢那些帮助过我的前辈和领导们。他们丰富的经验让我在学习上得到了很多的帮助！尤其是xx□xx□xxx几位前辈。作为前辈的同时，我们也同样是朋友。

他们几位在工作方面都有着非常丰富的经验和技巧，与他们的相处，不仅让我在工作能力方面有了很大的提升和进步。也以进一步的感受到了我们xxx公司的良好环境和氛围！我们在工作中互帮互补，让大家的工作能力都有了不小的提升。

如今，我有幸能接任xxx这一岗位，我也定会好好的在这个新的岗位上努力。并且，我会更加严格的在工作中要求自己，加强自己的学习！用自己的努力和进步来证明领导们的选择是正确的！我一定会在这个岗位上好好的努力，给xx公司带来更大的利益！谢谢大家！

## 晋升岗位演讲稿篇七

尊敬的老师、亲爱的同学：

大家好！

在亳州师专这所大学里，我们共同生活学习了两年之久。在这两年里，别人不说就单单对我而言，只怕我早已爱上了我的专业——汉语言文学。

两年前在经过几家欢喜几家忧的高考过后，在我急急忙忙的翻阅着《报考指南》时，五花八门的学科充斥着我的视觉神经，丝毫不让的在我不大的大脑中拼杀宣泄，在我头昏脑胀之际不期然对上一双包含睿智的眼睛，它那清凉的目光如同一泓清泉瞬间洗涤了我的灵台让我的精神为之清明；它就像是一盏明灯远远地照亮了我前行的道路，指引我走向它那温暖的怀抱。大家猜出它是谁了吗？对，就是汉语言文学，我的汉语专业。

汉语就像是玩心很重的智者，他腹内经诗千万，他一举一动都包含着人生的哲理。但他很调皮，他不像其他学者那样滔滔不绝的卖弄，他会偷偷的把装有知识的口袋放在你的背后，在让你急的想哭时才会提点你。这就是我们大部分同学在经

历第一年学习时并不知道学的是什么样的感觉。其实这也是我爱上这个专业的魅力所在。

力，抛洒汗水，不懈拼搏，去努力学习我们的专业吧！

同学们，热爱我们的专业吧！上帝为你关上一扇门才会给你打开一扇窗，而汉语专业却为你打开了全部的门和窗而且不仅一扇。谢谢大家！

## 晋升岗位演讲稿篇八

大家好！

我首先感谢领导，同志们的信任和支持，给我这个机会参加竞聘演讲。我叫章静，现年47岁，中共党员，大学本科学历，1979年8月参加工作，1986年开始参与学校管理工作至今，一直战斗在教学一线，从未离开过课堂教学。我竞聘的岗位是教科室副主任。

一是：有较为扎实的心理学专业知识。自参加工作以来，我始终不忘记读书学习，勤钻研，善思考，多研究，不断地丰富更新自己的育人业务知识，提高自己的业务水平。我国的中学生正处于新旧体制常常发生碰撞，许多问题不可能尽如人意和适时解决，各行各业的改革都步履艰难的背景下，受应试教育的驱使中学生被迫投入竞争，随着父母离异的，破损家庭的增多，以及社会环境的某些消极影响，造成了中学生的种种心理问题。面对中学生存在的各种心理健康问题，仅仅靠原有的教育教学与德育工作难于应付局面。为了改变学校教育的被动状态，中学生心理健康问题是教育面临的新课题新任务，以人为本，以生为本，将是今后教育工作的入口。

二是：能坚持在教学第一线工作。第一线的班级管理和学科教学始终是一个教师的根本，也是一个教育者扎根实践，尊

重教育教学规律和真正代表学生利益的有效途径。由于在心理咨询室工作的关系，每年要和百位学生进行谈心辅导，尽可能触摸到他们的心灵深处，解除他们成长的困惑，感悟人生的真谛。

三是：有较为丰富的实践经验。我自从工作以来，先后担任过团委，学生会，学生处，学生党务工作，现在又担任学校心理健康和学生心理咨询工作。多年的工作经历，我深知学校中层在学校工作中的地位，作用，知道他们的职责，任务和规范，明白学校中层所必备的素质和要求。长期的一线工作，对我校这一特殊群体学生有较为深入的了解，如果我再次当选，会很快进入角色，顺利地开展工作。

四是：有较强的工作能力。我在日常生活和工作中以“明明白白做人，实实在在做事”为信条，充分发挥个人工作的主观能动性，与同事没一道把我校心理健康工作从无做到到有，从弱做到强，由于工作努力讲究方法，近几年我在工作上取得了一定的成绩，连续五年被市陶老师心理工作站聘为心理接线员；论文《浅议职业中专后进生转化工作的五步法》，荣获20xx年江苏省专题论文二等奖；校学生心理咨询室20xx年度被评为南京市学校示范心理咨询室；今年市级教学检查，心理教育课被评为优质课。鉴于以上的工作态度和工作能力，我认为自己能够胜任学校教科室副主任工作。

五是：协作，管理，服务意识强。学校工作具有他的特殊性，很多工作的实施和完善，必须依靠教师群策群力。大力倡导民主作风，共同探讨教育教学，少做表面文章，多做实事，力求工作的实效性。在过去的学校历次创建验收工作中，都能在做好自己本职工作的前提下，还能从学校的大局出发，献计献策，身体力行，和师生们共同完成学校工作。

各位领导，老师，您的信任，将是我做好工作的信心；您的激励，将是我工作的最大动力，您的期许，将是我奋斗的目标。也许我不是最有能力的，但我愿尽职尽责并真诚地与大

家精诚合作；也许我不是最出色的，但我肯定是最具特色的。  
最后我真心地希望各位投我一票！

此致

敬礼！

## 晋升岗位演讲稿篇九

大家好！

我是来自xx部的xx□人们常说：心有多大，舞台就有多大。对于我们销售人员来说：心有多高，业绩就有多高；努力有多大，市场就有多大。

如果我是销售经理，我既要高瞻远瞩，策划营销；又要脚踏实地，开拓市场。如何做到高瞻远瞩呢？乔·吉拉德曾说过这样一句话：“如果你想要把东西卖给某人，你就应该尽自己的力量去收集他与你生意有关的情报……是啊，只有充分了解相关的情况，才能在销售上开拓出一条崭新的路子。所谓站得高才能看得远。对于一名销售销售经理来说，想要站得高，首先就要充分了解市场，了解客户，了解同行，了解团队，了解产品、还要了解自己。如果我们把市场、客户、同行、团队、产品、自己看作一座座高山，那么，了解的过程，即是登山的过程。只有“会当临绝顶”才能“一览众山小”，才能做到“知己知彼，百战不殆”；才能胸有成竹，规划合理的目标，制定可行的营销方案。

如果我是销售经理，我将协同各位同事，通过广泛调研市场，制定系统大客户市场企划方案，找准目标，做到有的放矢。在此基础上，我将积极参与部门内研究制定系统大客户满意度提升方案，以优质的服务和诚挚的态度赢得客户的认可，从而唱响我们企业品牌，提升我们公司形象。而脚踏实地，我以为就是一种执行能力，一种扎实的工作作风。有人说，

当今时代，赢在思维力、赢在执行力。有了好的方案、好的产品，如果没有一定的执行能力，那么再好的蓝图，也只能是海市蜃楼，永远难以达到。而这种执行力，并不是指销售经理个人的能力，而是要依靠全体同仁的共同努力加以体现的。正如孟子所说，“天时不如地利，地利不如人和”。可以说，一个和谐的团队，是一切经营目标得以实现的保证。

因此，如果我是销售经理，对营销人员进行一次彻底的摸底调查，根据其特长、能力安排合适的工作岗位，实现人尽其才、人尽其力、人尽其用。用真情和爱心去善待每一位同事，充分尊重他们的人格，营造出愉快、和谐的工作氛围，真正产生“人心齐、泰山移”的效果。

我的发言到此结束，谢谢各位！

此致

敬礼！

## 晋升岗位演讲稿篇十

（一）尊敬的领导，各位可敬的同事们：

早上好。今天是中国xx保险x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x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。

（二）尊敬的各位领导，各位同仁：

大家上午好，我今天演讲的题目是“合规从你我做起”

合规，通俗的讲就是合乎规范，考试不作弊是合规；开车遵守交通规则是合规，我们在工作中按照要求，恪尽职守更是合规，包括今天我们大家安静地坐在这里听演讲，也是合规的表现，它无所不在的渗透在我们的现实工作和生活当中。

古人云，“不以规矩，不成方圆”，合规能够规范员工的行为，合规能够提高工作的效率，合规能够让公司更加健康、稳定的发展，对于我们农业保险公司来说，合规的意义和作用不言而喻。可以说，合规文化贯穿于我们安华发展的方方面面，贯穿于我们工作生活的方方面面，合规就在你我身边。

今天我们所在着力构建的安华公司的企业文化，如果缺失合规文化这一关键一环，那么带来的不仅仅是我们企业文化的缺失，更重要的是让我们一直坚持的稳健经营没有了立足点，健康发展丧失了可持续性！

那么将合规真正升华成一种文化，成为每个安华人的习惯和信仰，是我们规范操作行为之必然，是提升管理水平之必然，也是保证我们安华事业大发展的坚实基础。要始终坚持将合规的观念和意识渗透到每个员工的理念中，使每位员工充分认识到合规经营绝不仅仅是合规部门或者合规人员的事情，它与保险机构的各个流程、各个工作环节和每个员工都息息相关，使之形成大众性的合规文化，并在这种文化的熏陶下合规经营。只有这样才能达到全员合规、人人合规，才能有

效控制合规风险，确保保险经营不偏离目标，实现经营价值的最大化。

从我自身的工作角度来讲，我是一名出纳员，我每天在工作中严格遵守财经纪律，按章办事，作好收支凭证单据的填写、多种原始和记帐凭证的复核工作。每天我都会按时的将保费上划，清点库存，严格遵守我公司“收支两条线”的财务要求。我把合规管理的工作要求铭记在心，并且努力用自己最平常最真实的行动遵守公司的合规管理，从小事做起，从自身工作做起。

万丈高楼平地起，虽经风雨而岿然不动，是因为地基牢固。而安华事业大厦的拔地而起，历经风雨而面无惧色，更需要我们大家的共同付出和合规文化的深入人心。

相信在同业竞争激烈、机遇与挑战并存的今天，我们安华的员工，不论你身处哪个岗位，工作在哪个地方，只要不断学习，不断提高自身理论水平和业务素质，用自己的实际行动，用高尚的人品和操守，用实实在在的人生，肩负起自己的责任，就能为安华事业贡献自己一份的力量。我相信，平凡的一滴水也会折射出太阳的光辉，平常的一块砖也会垒起万丈高楼，最后我想说的一句话就是，合规从你我开始，共同努力，希望就在前方。

谢谢大家！

（三）尊敬的各位领导，亲爱的同事们：

的是：身为人民保险的一名普通员工，我是幸福的。在人民保险的这片沃土上，我们并肩耕耘，播撒汗水，拥有广阔的天地，拥有尽情施展才华的平台，我们还得到了比其他工作岗位更多的关爱与支持，这一切极大丰富了我们的生活和事业。今天，我代表的不是我个人，而是武林公司所有默默耕耘在人民保险的工作岗位，为武林公司的发展奉献着青春和

汗水的员工。谢谢你们！（鞠躬）

今天，我演讲的题目是——我的人保梦之“与武林同成长”。

不知不觉我已与武林公司相伴了快三年时光。我见证了公司规模从一个亿到两个亿的突破，创造的一个又一个的记录；而公司则看着我从一个稚嫩的学生到慢慢精通业务知识的基层客户经理的转变。清楚的记得第一次来到武林公司，是陌生，是茫然。挥挥手告别了大学生涯，却完全没有做好踏入社会的准备，也完全没有一个职员应该有的基本技能。

保险是一份充满爱和阳光的事业，保险代理人是爱的传递者。（）经常有对保险还不了解的朋友问我，什么是保险？保险能给我们带来什么？这时我都会自豪的对他们说：“保险就是无私的爱！”保险是一种爱的信仰。我要让身边的每个人都知道，有保险，可以让生活变得更美好！作为爱的传递者，在这过程中，我不仅仅得到了事业上的成功，更收获了尊重和友情。更坚定了我投身人保的信念。

与武林公司共同成长，我领悟了工作与生活的真谛在于创造。严酷的生存环境历练了我们的生存智慧，激励我们迸发出无限的动力。全体上下不断的通过实践和学习，承受了许许多多的考验，拥有过鲜花和掌声，接受过批评和指责，在激烈的竞争市场上执着顽强的耕耘播种，目前在保险业内已站在众多竞争对手的前列，傲视群雄。

如果我们能把个人的理想和企业的发展相融合，那么我们可以实现企业兴旺与个人价值的“双赢”。企兴我荣、企衰我耻、企强我富、企衰我穷，企业明天的辉煌，在于我们今天扎实的努力；在于我们每个人身上的责任感和使命感；在于我们爱岗敬业，以企业为奋斗的乐园，成长成才，建功立业。

保险公司竞聘演讲稿

大家好!首先非常感谢领导、同志们的支持和信任，给我这次参加竞聘的机会。这次竞争上岗是管理的需要，是新形势的需要，是选贤任能的举动。我参加竞选的目的是想通过竞选来挑战自我，超越自我，追求进步，主动给自己更大的压力，并积极化压力为动力，勇挑更重的担子，负更大的责任，为公司的发展做更大的贡献。

我叫\*\*迎，1982年出生，现年29岁，大专学历，2009年进入中国人保财险\*\*支公司。现在客服部担任查勘定损工作。在进入人保的这两年来我深感这个公司的发展潜力巨大，不仅屡获各种殊荣，更跻身全球500强行列，保费收入超1500亿。\*\*支公司在领导的正确领导下发挥着巨大的潜能，我们的业绩节节攀高，我们的发展一天比一天好。与公司一同发展壮大是每个员工的愿望，当然，我也不例外，也很想在这片沃土上有所作为。“不想当将军的兵不是好兵”，此次竞聘给了我总结检验自己机会和展示自己的舞台，作为基层公司的一员，我也很想为公司的发展贡献一份自己的力量，虽在本司工作时间不长，但在领导的关怀和同事们的帮助下学到不少东西，能力大有提高，同时也具备了做组长应有的一些素质。一、有完善的保险专业知识。我从事查勘定损工作期间，对保险基本原理掌握比较到位，经历的工作岗位使我对保险知识由理论到实践融会贯通，同时，这些知识对于理解上级公司的方针和政策，对人保事业有着血浓于水般的感情。我从事保险业二十多年，可以说，我的青春，我的苦乐，我的荣辱，都与人保二字息息相关，我以我是人保一员，而感到自豪和骄傲，我愿为人保事业的发展，无私奉献我的一切，渴望在更大的空间里，施展才能，为人保事业的大厦添砖加瓦。二十多年刻骨铭心的保险情结，给了我一种勇往直前的精神力量，也是我成就事业的基础，更何况我对人保事业的爱，是如此的专一和执着。

二、对保险事业有着强烈的开拓进取创新的欲望。我一直认为，保险业充满了挑战和机遇，从事这样的事业，因循守旧，谨小慎微，畏缩不前，只能因无所作为而淘汰。因此，无论

在什么样的岗位上，我都不甘平庸，敢为人先。年月产、寿险分设，我接手邳州公司，当时背负多万元的包袱，内外交困，步履维艰。我审时度势，提出“前三年打基，后二年谋发展，进入新世纪腾飞”的中长期规划，现在这些目标已经全部实现，不仅甩掉了历史遗留的包袱，而且业务迅猛发展。公司业务由分设前的余万元，到××年突破万元大关，增长近倍。尤其是进入新世纪的三年里，净增保费万元，年均增长率达。××年底实现保费收入万元，同比增长，人均保费万元，实现利润万元，人均利润万元，位居六县之首，实现了跳跃式发展。

改国家立项，面对如此黄金保费资源，各家保险公司纷纷亮出极富诱惑力的优惠条件。我上联市级公司组成攻关组，下让业务员全方位跟踪服务，并且调动一切力量进行公关社交活动联络感情，经过省、市、县三级公司上下联动，力挫群雄，终于获得首席承保人的资格，成功签订了企财险业务保费达万。在着力塑造人保企业外部形象的同时，公司与政府，政府机构，新闻媒体建立了良好个公共关系，为业务的发展奠定了坚实的基础。

四、坚持党性原则，做到清正廉洁，克己奉公，以身原则。我坚信“己身不正焉能正人”的信条，一言一行都能起到垂范作用。在领导班子建设上，注重加强团结，发挥群体作用；在处理人际关系上，严于律己，宽以待人；在业务发展上，强调开拓进取，服务创新；在经营管理上，遵章守规，合法经营；在队伍建设上，鼓励学习，全面提升员工整体素质；在工作岗位上，吃苦在前，享乐在后，多年如一日，每天早晨提前一个多小时上班，从未休过一个节假日、双周日。把职工的冷暖，时刻挂在心头，在给一线员工的办公室安了空调四年后，我的办公室才装机。我自知不是科班出身，初始学历不高，所以就不断的进行再学习，努力的充实自己，提高自己，除了坚持学习业务知识外，年电大中文专业毕业后，又相继参加了北京师范大学中文本科和南京大学工商管理研究生班的学习，并且鼓励全体员工积极参加各种形式的学历

学习，努力创造学习型企业，目前，已有的员工拿到了国家承认学历的专本科证书。

五、有着斐然的工作业绩。接手公司时，百孔千疮，如今，不论是设施设备，还是服务管理，都走在全辖的前列，公司先后荣获市“先进支公司”、“标兵支公司”，邳州市和市政府多次授予“双文明先进单位”，年代表分公司参加全省业务考核，在家参评单位中，荣获第七。去年经过市公司综合考评，获“奋进杯”先进单位。××年保费收入实现了历史性突破，全面完成分公司交给的各项任务指标，不仅又一次荣获市“双文明”称号，还被评为保险系统省级先进单位。以上择其要谈了自己的任职优势，下面再向各位介绍一下自己任职后的设想。

一、有信心有能力当好助手，做好参谋。我相信凭自己多年积累的基层工作经验，能为领导的决策提供有价值的参考。职务虽是助手，但思想上要树立主人公的观念，以全局为重，以事业为重，敢言，直言，能言，善言，将自己的聪明才智毫无保留的贡献出来，不计较个人名利的得失，不当摆设。

二、充分发挥自己公关社交协调能力的特长，将自己的成功经验，推广到其他县级公司。力争在较短时间内，使自己尽快完成角色的转换，协助分公司领导打开县级公司工作新局面，全面提升市公司业务业绩。职务上去，人要下去，我会经常深入基层和业务一线，加强调查研究，找准问题关键，采取切实可行措施，力争在较短的时间内打开工作局面。

我的人保梦

尊敬的各位领导，亲爱的同事们：

大家好！我是非车险部的xxx□带着青春的激情，带着对未来的憧憬。此时此刻我最想说的是：身为人民保险的一名普通员工，我是幸福的。在人民保险的这片沃土上，我们并肩耕

耘，播撒汗水，拥有广阔的天地，拥有尽情施展才华的平台，我们还得到了比其他工作岗位更多的关爱与支持，这一切极大丰富了我们的生活和事业。今天，我代表的不是我个人，而是武林公司所有默默耕耘在人民保险的工作岗位，为武林公司的发展奉献着青春和汗水的员工。谢谢你们！（鞠躬）

今天，我演讲的题目是——我的人保梦之“与武林同成长”。

不知不觉我已与武林公司相伴了快三年时光。我见证了公司规模从一个亿到两个亿的突破，创造的一个又一个的记录；而公司则看着我从一个稚嫩的学生到慢慢精通业务知识的基层客户经理的转变。清楚的记得第一次来到武林公司，是陌生，是茫然。挥挥手告别了大学生涯，却完全没有做好踏入社会的准备，也完全没有一个职员应该有的基本技能。很幸运的得到领导的信任，让我接手维护公司的几个渠道，“与企业同发展”是我们每一位员工实现理想 and 价值的必经之路。作为人民保险的一名普通员工，能在这个平凡的岗位上为祖国的繁荣兴旺添砖加瓦，为企业的发展壮大贡献自己的青春，让我倍感光荣和幸运。今天，我想说：无论你选择了这个岗位，还是岗位选择了你，这就意味着你有了一份追求，意味着你有了一份责任，意味着我们需要去珍惜，因为伟大出自于平凡。

保险是一份充满爱和阳光的事业，保险代理人是爱的传递者。经常有对保险还不了解的朋友问我，什么是保险？保险能给我们带来什么？这时我都会自豪的对他们说：“保险就是无私的爱！”保险是一种爱的信仰。我要让身边的每个人都知道，有保险，可以让生活变得更美好！作为爱的传递者，在这过程中，我不仅仅得到了事业上的成功，更收获了尊重和友情。更坚定了我投身人保的信念。

与武林公司共同成长，我领悟了工作与生活的真谛在于创造。严酷的生存环境历练了我们的生存智慧，激励我们迸发出无限的动力。全体上下不断的通过实践和学习，承受了许许多多



多的考验，拥有过鲜花和掌声，接受过批评和指责，在激烈的竞争市场上执着顽强的耕耘播种，目前在保险业内已站在众多竞争对手的前列，傲视群雄。

今天扎实的努力；在于我们每个人身上的责任感和使命感；在于我们爱岗敬业，以企业为奋斗的乐园，成长成才，建功立业。

各位朋友，大家好：

我是来自中国xxx人寿保险股份有限公司巴州支公司的xxx□首先感谢团委举办这次活动所创造的机会及公司给予我的信任，让我有缘面对这么多朋友，告别校园时代至今已有八个年头，想来真是弹指一挥间，从小到大我评价自己是一个有着许多好奇心和梦想同时又用心的人，因此，今天我给大家分享的题目 就叫用心追逐，放飞梦想。

可能每个朋友的心里都会有这样的想法，如果时间能够倒流回某一个阶段，我如何从新开始，假如真有这种可能的话，我想我会从92年开始。

过，幸运的是另外一扇大门向我们打开——南疆一座新成立的股份制小炼油厂，仰望厂区上方的灿烂星空，心情是那样激动，毕竟，我可以养活自己了，和第一次找到工作的朋友们一样，心情简单而又快乐。

在这里，我用心珍惜每一个实践机会，因为用心，我全身心地带领工友废寝忘食地安装设备、起草开工方案、绘画工艺流程图纸、进行员工理论培训，因为用心，厂领导给予了我更多的信任和支持，从最初的一名普通工人到车间主管，从工艺技术员到生产技术部部长。因为用心，平凡而单调的生活显得多姿多彩，空旷的戈壁滩赋予了我个性上的一种从容和豁达。一年半后，为了选择另外一种生活，我辞职离开炼油厂，回到了库尔勒。

赢得，同时这个行业是许多想开创自己事业的人们一个很好的锻炼机会，在这个行业里，你可以用心拥抱生活，用自己的汗水去换取金钱、鲜花、掌声和荣誉。