

2023年管理演讲稿励志(精选9篇)

演讲稿是一种实用性比较强的文稿，是为演讲准备的书面材料。在现在的社会生活中，用到演讲稿的地方越来越多。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？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，我们一起来看一看吧。

管理演讲稿励志篇一

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！

今天很高兴能站在这个讲台，接受大家的评判。首先要衷心感谢公司领导给我们提供了一个锻炼自己的机会、一次展示自我的平台，也衷心感谢大家对我的关心和信任。

我叫，现年xx岁，中共党员，本科学历。我竞聘的岗位是业务经理。今天能够有勇气站在这里毛遂自荐，是因为自身责任感的驱使，是自我事业心的激励，更是我们xx公司良好的干事环境和用人环境的鼓舞。

竞争上岗，是业务能力的竞争，是综合素质的竞争，但我认为，竞争上岗的核心是事业心、是责任心。参加工作xx年来，我始终刻苦钻研业务，精益求精；对工作尽心尽力，尽职尽责。特别是在担任xx部xx年里，我精于业务，勤于工作，严于律己，在本职岗位上做出一定成绩，主要体现在：

一、全面加强自身建设，适应新的形势发展。

俗话说“打铁需要自身硬”，我自己始终坚持学习，不断更新知识，不断为自己“充电”。

二、打造学习型组织，全面提升科室人员素质

面对市场经济日益激烈的竞争，我始终坚持把建设一支政治过硬、业务精通、作风扎实、的员工队伍作为主要任务来抓。20xx年底我脱产作为钳工实习指导老师，在指导的同时，更多的是向老师傅们学习请教，给自己融会贯通再次提升的机会。并通过自己所学、所思，总结一些方式、方法，及时与部门员工及科室人员分享、交流。此外，我经常组织全科人员学习党的方针政策、部门的各项制度和规定，领会精神，从细微处着手建立工作规范，明确分工，落实责任，进而实现工作的有序开展，通过学习，增强了全科人员的凝聚力和战斗力。作为新组合的运行三室包装块整体维修能力偏弱，人员相对最少。人员的配置上包装机修理工共有6人，出师时间不长的新手占到一半，而且我室维修gdx1人员没有参与过设备调试和学习培训。如何以老带新，推进整体能力的提高，确保跟班日常工作优质、高效的完成。我在科室内部合理调配有限的人力资源，以部门推行的个人机组负责制为依托，充分搭建员工展示技能及智慧的平台，采取互帮互学、密切协作，共同提高的维修体制。遇到重、大、难问题，进行合议分析，快速处理问题。如“b1机组烟支挂烂问题的维修”、“4#设备问题的专项维修”、“10#小油散包问题的处理”“compas小油散包问题分析”、“多组focke商标部分的专项维修”等等。在修理中，我室发挥集体智慧优势，合议分析，并对典型的事例进行讲解，通过锻炼，我室人员快速成长起来，维修技能得到较快的整体提升，我室整体钳工水平提升较快，多次在部门钳工测试中优于其它科室，特别在晋级钳工考试中表现突出，科室平均80.5分，比部门平均73分高出7.5分，并向工程室输送了两名人员。

三、着眼规范有序，进一步强化科室内部管理。

为能规范、优质、高效地服务生产，我重点抓了以下几方面工作。一是实行了目标管理责任制。我根据各项工作的特点，

本着能量化就量化、不能量化就具体的方针，明确了工作目标和工作任务。工作做到定期汇报，年终实施考评，调动了全科人员的工作积极性。二是健全了工作机制。(1)高效运转机制。按照“人员少而精、工作简而明、管理严而实”的要求，岗位人员精选慎配，工作职责理顺关系，大大提高了工作效率。(2)严格监督机制。科室领导定期不定期抽查工作，凡未按时间、未按程序、未按标准完成任务的，科务会通报批评。(3)奖惩激励机制。在公开、公平、公正的原则下对全科室工作人员进行考核，并将考核结果与年度评优评先结合起来，对完成任务的给予通报表扬，对完不成任务的给予批评，并不得参加评优活动。这些措施大大提高了科室人员的工作积极性、主动性和创造性。

四、完善规章制度，促进科室工作规范化。

项工作的开展提供了有力的制度保障。为了突破机型专一维修及个体单独维修带来的思维局限，避免对设备故障的分析判断走入误区而导致较长时间的无效修理，我结合部门倡导了精细化、规范维修制度。实现了维修技能的整体提升和技术资源的优势互补，逐步推进规范化维修工作的开展。在科室内合理组织人员通丝管保生产、查泄漏降能耗、查缺补漏装缺件保车间现场和设备管理的规范统一，适时督促科室人员填写设备动态运行管理记录，推动设备管理工作，取得了较好的成效，在多次检查中都取得较好成绩。

五、理论联系实际，力求技术最大化创新。

在技术管理方面，我把解决生产工艺过程中的难点问题，作为自己工作的着落点。一是狠抓学习改善，解决设备运转中的难题。首先，牵头组织11#机组下游机严重漏油的专项维修，解决设备漏油问题；其次，针对compas机组小油散包的问题，主导进行了针对性的对比分析论证，从中找到并解决了22#小油散包的问题；第三，促成对19#封签上胶不好的问题的彻底解决。第四，对gdx20xx条油折角难题组织攻关，改善了条

油红端折角不好的问题。二是勇于创新，设备技术改造成果显著。第一，我在负责组织实施19#compas机组的中修工作中，充分分析论证该部分的配件结构、传动原理、位置要求，寻找到较为合理的安装调试方法，顺利地完成了该机组的中修任务。第二，策划组织实施完成了22#compas机组的中修工作。22#compas机组去年设备运行在两次实施检查后状态仍较差。20xx年春节加班期间，我主要负责组织对该机组进行中修，较为系统地解决设备存在的问题，保障设备正常运行。

工作上的不足和问题是今后应该时刻注意和逐步改进的：

2、工作方法有时简单，不能十分客观地处理问题。几年来的工作实践，使我深刻体会到，作为一名企业的管理人员，只有深入和全面地思考问题，才能有解决问题的正确方法，只有依靠广大职工的智慧 and 力量，采取合理的方式，才能从容应对，扭转复杂局面。

3、创新能力不强。一要进一步加强学习，从思想、管理、业务等多方面继续进行全方位的学习，不断提升自己的素质和能力，更好地适应工作要求。

以上是我在近几年工作中所取得的一点成绩和不足之处，如果我竞聘成为业务经理的话，我对以后的工作作如下设计：

首先，是给自己一个正确的定位。一是对下属，要以身作则，做一个好的业务经理。为此，我将严字当头，从严管理，从严要求，既严格要求自己，也严格要求员工。既要带头学政治，不断提高自己的政治修养，做一个有理想、讲政治的带头人，还要带头学业务，不断提高自己的专业水平和业务素质。总之，要处处以身作则，率先垂范，以自身的模范行为去影响大家，带动大家。二是对部门经理，要积极配合，作一个好助手。作为业务经理，要正确认识自己的职责，在处理实际问题中既不能越俎代庖，也不能毫无主见，更不能推卸责任，要大力协助、配合部门做好各项工作，同时，还要

勤于思考，多动脑子、多出好点子，做部门经理的好助手和好参谋。三是在部门经理与运行室之间，要上传下达，架一座好桥梁。一方面，要正确领会部门经理的工作思路，在员工中传达贯彻；另一方面，要及时掌握员工的工作情况和思想动态，向部门经理及时反映他们的要求，做好信息沟通和意见反馈工作。另外，在工作中还要注意加强内部团结，增强整个部门的凝聚力和战斗力。

其次加强管理，提高创新意识。业务经理的工作面宽事杂，只有加强管理才能保证工作宽而不推，杂而有序。如果我竞选成功，首要任务是设置各项规章制度。用制度和标准进一步加强管理，坚持以人为本，充分调动每个员工的积极性和创造性，使自己分管的工作管理制度化，服务优质化，参谋有效化。

第三通过精细化管理提高职工素质。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、产品的零缺陷。在平常的部门管理中将精细化管理作为一项“素质工程”来抓，并坚持常抓不懈，从岗位抓起，从现场做起，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。

第四建立良好的促人氛围，促成团队中每个成员能够互相尊重，彼此理解，增强团队成员完成工作的自信心。因为，人们只有相互尊重和信任，尊重彼此的技术和能力，尊重彼此的意见和观点，尊重彼此对组织的贡献，团队共同的工作才能更有效率。

第五注重团队精神的培养，强调团队合力，团队不仅仅是人的组合，更是能量的集合，远离个人英雄主义，注重整体优势的发挥和构建。作为组成团队的个体，如果其应得利益长期被漠视甚至受到侵害，他们的积极性和创造性无疑会遭受重创，从而影响到整个团队的竞争力和战斗力的形成和发挥，团队的总体利益也会因此受损。团队的价值是由团队全体成

员共同创造的，个体的应得利益应该也必须得到维护，否则，团队的凝聚力就难以形成，甚至已有的凝聚力也会转化成离心力，团队精神的实质不是要团队成员牺牲自我去完成一项工作，而是要充分利用和发挥团队所有成员的个体优势去做好这项工作。

在xx公司工作的八年来，我深切地感受到，我们个人的成长已深深植根于事业的发展。作为一名红烟人，无论在哪个工作岗位上，都应为了烟草事业的发展奉献自己智慧和能力。如果我这次有幸竞选成功，我将不辱使命，以最短的时间、全部的精力，投身于新的工作岗位。如果这次竞争落选，说明我在某些方面与领导和同志们们的要求还有差距，对此我将正确对待、加压奋进、一如既往，更加努力地做好本职工作，珍惜每一次机会，争取更大的进步，不辜负领导和同志们们的关心和信任。

总之，归纳为三句话：

——成功不自满！

——落选不气馁！

——坚决服务领导安排，一如既往，做好本职工作！

最后，希望能赢得领导和同志们对我的信任和支持。谢谢大家！

谢谢大家！

管理演讲稿励志篇二

首先从劣势说起，因为我一向认为只有能看清楚自己弱点的人才能对自己做出准确的判断，也才能找准努力的方向争取做得更好。一直工作在基层县公司，业务量小，而且没有在

多部门工作过，这可以说是我的劣势所在。自参加工作以来，我一直奋战在如皋烟草公司财务科，我大多时间都埋头于干好领导分配的工作，对宏观把握的能力尚有欠缺。

至于我竞聘副科长的优势，我认为有以下几点：

管理演讲稿励志篇三

多年以来，我始终踏实干事，诚实待人，勤奋工作，不断超越。经过不断的学习和锻炼，我的组织协调能力、判断分析能力、领导部署能力等都有了很大提高，对胜任新的岗位更增添了几分信心和把握。

此外，我刚过而立之年，精力旺盛，具有较好的年龄优势，能够全身心地投入到自己所热爱的工作当中去。

管理演讲稿励志篇四

各位评委，各位领导：

大家好！

在公司中实行岗位竞聘制度，是我们公司改革的一项极为重要的决策，我相信在今后的工作中，我们还是会继续不断的努力下去。岗位竞聘刺激了很多的公司员工积极努力的工作，凭借自己努力的工作，就可以得到更多的机会，可以有更大的发挥空间，也就有可能在岗位竞聘中取得胜利！

今天我怀着特别激动的心情，有幸参与公司的店面经理竞聘。首先感谢公司领导给我创造了这次公平竞争、展示才华的机会！同时，感谢在座的领导和评委对我的关心和支持！我叫（……介绍自己，名字，年龄，政治背景，工作经历等等）经过__年的学习与锻炼，较快地熟悉了业务，掌握了专业技能，并能学以致用。公司不断的发展壮大，也为我个人提供

了广阔的发展空间。

此次竞聘，是为更好的以客户为中心配置人力资源，组织和指导服务厅员工开展现场客户服务和区域大客户服务。通过服务创新、服务培训、优化服务流程等手段，强化管理，完善制度，从严要求，严格考评，进一步提高服务厅的服务质量。与此同时，努力为实现自己的人生价值，为公司的发展与壮大奉献自己的聪明才智和青春年华，一颗爱岗敬业的心与“__”一起跳动。今天公司又为我的成长和进步，搭建了竞争的平台：参与公司店面经理的竞聘。我认为我有我的优势：

一、年富力强，身体健康，精力充沛，敬业好学，接受能力强，有进取精神，与社会各阶层融洽、和谐的沟通，全身心地投入到自己所热爱岗位与工作的关键所在。

二、有较为扎实的专业知识，对服务管理工作有自己的经验，能不耻下问虚心求教。有丰富的专业理论知识，并做到理论与实践相结合。

三、有较为丰富的实践经验和人际交往。我从进入公司到现在一直从事营业、营销组长工作，有较强的管理才能和业务素质，对服务厅管理和市场开发工作有自己成功的经验。

假如我能够竞聘上岗，我打算从以下几个方面做好我热爱的本职工作。提高工作效率，树立企业形象。

我不会有任意的心理包袱，我知道，这是我一直以来不断的努力的结果，我相信只要我去努力了，去争取了，应该会有一个不错的结果，我知道目前的我还是有很多的缺点，不过这些都不是最重要的，我相信随着时间不断的增长，大家都会对我有一个不错的评价的，我会一直的努力下去的！

谢谢大家！

管理演讲稿励志篇五

各位领导、同事：

大家好！

首先，感谢大家给我这个竞聘销售副总的机会和荣誉，如果能够竞聘成功，我将带领团队完成以下销售目标：

总公司：销售纸面石膏板640万张，贴面板240万张，岩棉保温板一万吨，石膏10万吨，石膏粉5000吨；a公司：生产和销售石膏板620万张，生产石膏粉16.5万吨，贴面板240万平方米，石膏21万吨，完成石膏板烘干炉节能改造；b公司：设备安装及调试，生产和销售外墙保温板1万吨，环境绿化；c公司：完成石膏板技术改造，生产和石膏板180万张，争取国家支持基金600万元以上，阵地建设；d公司：六月底将初创期的全部投资持平，利润指标完成150万元，高加筋石膏板品牌扎根甘肃，销量达40万张，销售石膏粉5000吨。

要完成以上销售目标，我将采取以下销售策略。

一、构建营销渠道

渠道策略企业在运营中重要策略，企业的产品是通过营销渠道传递给消费者，营销渠道是实现产品与利润的桥梁，其应遵循以下原则：首先，营销渠道既要能实现我厂产品与目标受众之间的价值互换，同时还要能尽可能的缩短其长度，以提高效率为目的；其次，尽可能降低建设渠道的费用，控制销售中不必要的销售成本；第三，渠道的设计以维护经销商的利益为己任；第四，渠道中的信息要畅通，要保障第一时间内反馈到我厂，以使我厂在瞬息万变的今天能及时调整运营策略稳定公司的发展；最后，当然，这样的渠道一定要增加顾客的价值为目的，以达到双赢。

第一，直销。直销模式的运作，主要依靠自己我厂附近的一些工程来实现的，该模式省去了中间环节，其获益也是比经销获益大，而且能够增强公司的竞争力，但是，增加了额外的销售成本，而且运作周期长，所以，我厂的销售大部分应该还是要依靠经销商来完成。

第二，经销。随着装饰建材市场竞争日渐加剧，厂家与商家协同发展势在必行，他们有责任与义务一同开发新的市场，经销商的选择只是第一步，在技术方面的指导、促销、人员培训、售后服务等方面需要厂家来帮助经销商去完成，我厂的经销应借助经销商对顾客的购买习惯和消费习性的了解、其复杂的营销网络去实现自身的销售，这也是我厂当前的核心任务之所在。只要中间商的利润得到保证且产品品质可靠，那么我厂就可以利用中间商实现营销。

二、整合营销传播，提升品牌价值

“酒香也怕巷子深”，拥有高品质的产品，只是在争夺市场的战役的开始。如何能将品牌应有的能量发挥出来，我厂应从战略的角度来看待品牌问题。这也意味着，树立战略品牌观念，建立一套适合自身的品牌管理体系，深入分析顾客的需求，制定行之有效的品牌建设的方案并加大品牌推广力度，树立与良好的品牌，然后依靠品牌的优势打造企业的核心竞争力，靠核心竞争力提升企业的无形资产，把品牌代表优质产品所凝聚的商业价值和商业信用、品牌资产、品牌个性、品牌形象、品牌忠诚度等转化为连续不断的购买力，占领并不断扩大市场份额。

通过整合各种营销传播组合，针对石膏板在市场的目标受众，如普通顾客、工程项目、建材超市、家装公司等，选择有效的传播途径，确立符合我厂实际需要的促销组合。针对市场的特点，在相对集中的建材市场投放户外广告，象“立邦漆”和“多乐士”进入市场时就采用了这种广告方式，效果显著。对正在兴起的超级市场也可采取户外广告的方式，在

店面前方的醒目位置设置广告牌会大大提升企业在消费者人群中的知晓度。另外，对建材市场中经销商的店招和陈列给出设计规划，统一按公司的要求来做，以体现“优质企业”的形象。

三、提供全程化服务

要提高销售量，无论石膏板是在消费者市场或是工业品市场中均需要完善的技术服务，因此，我厂除了注重企业品牌、产品品牌，还应该重视服务品牌的打造。作为附加产品，服务是区别于有形的实物的产品。服务不仅是一种活动，而且是一种过程，是企业从产品设计、生产、广告宣传、销售、售后服务等各个部门的事，甚至是每位员工的事。销售服务已经不局限于售后服务，从售后开始向售中、售前前移，进入全程化服务阶段。在服务营销观念下，企业应该关心的不仅是产品是否成功售出，更应注重的是用户在享受企业通过有形或无形的产品所提供的服务的全过程感受。用户购买了公司的产品，不是营销工作的结束而恰恰是开始。对用户而言，产品的价值体现在服务期内能否有效的满足用户的真正需求。

要真正的为顾客提供优质的服务，首先要正确的分析顾客的需求，然后才能有针对性的满足于不同顾客的需求的多样性。石膏板作为建筑材料，间中间环节比制造商更多的接触到实际使用的客户，因此在销售和售后环节上，对各种可能接触到客户的环节的提供优质的服务，才能使这种服务有效的传递到最终用户那里，从而树立真正的服务品牌，增强市场营销竞争力，提高销售量。

四、灵活的定价策略

目前纸面石膏板市场的竞争是非常激烈的，各企业为了实现自己的营销战略和目标，根据产品的特点、市场的需求及竞争情况，都采取了灵活多变的定价策略，使价格与市场营销

组合中的其他因素更好地结合，以便促进和扩大企业产品的销售，提高企业整体的效益。

五、加大营销队伍构建力度

销售人员是公司与客户之间的纽带。对于客户来说，销售人员是公司的象征；反过来，销售人员又从客户那里给公司带回许多有关客户的有用信息。所有销售人员即组成了企业的营销组织。营销组织作为企业的资源，应对其加以有效的管理和利用。营销组织的扁平化已是一个国际趋势，扁平化的核心在于提高组织的速度与效率，但如果在扁平化的过程中丧失了对市场的控制能力，使得企业的营销专业化能力和组织管理能力低下，就失去了扁平化的意义，成为一种简单低效的组织管理方式。企业应在考虑资源使用的情况下，充分考虑如何组织营销力量以对市场产生最大的影响，毕竟市场才是企业所追求的和利润的来源。

公司最直接面对客户的员工是营销人员，因此，营销人员素质的好坏直接影响到客户对公司的认知和满意度。因此，内部营销与外部营销对企业来说同样变得很重要。内部营销的观念告诉我们，企业必须对直接接待客户的人员以及所有辅助服务人员进行培养和激励，使其通力合作，以便使客户感到满意。而营销部门要做的最大工作就是使每个员工都实行以客户为中心的营销。

在知识经济时代，知识营销对我厂尤为重要。品质再好的石膏板，如果选用型号或种类不得当，或是在安装时不得技术要领，那么也无法为客户真正具有价值的产品：即一面安全、耐用、美观的墙面或天花。而随着市场的变化，渠道成员的复合化以及客户日益复杂的需求，只是单纯去推销产品已远远不能适应这些变化了。销售人员要具备的不只会上门推销的技巧，而是要成为复合型人才：面对客户：要成为产品专家。为客户详尽的解说产品功能并能给出最佳选择的建议；面对渠道成员，不仅要成为产品专家，还要成为营销顾问。

能为渠道培养人才、为管理下级渠道、开发大客户出谋划策；面对关联单位，要成为杂家。知识广博、为人处事体现国际知名企业的风范。

管理演讲稿励志篇六

尊敬的各位领导、各位同事：

大家早上好！

今天我非常荣幸地在这里，参加此次优秀员工的竞选，心情特别的激动。说实在的站在这里，心情十分的忐忑，以前甚至从未想象过，能有机会和大家站在同一舞台来展示自己！在此我非常感谢部门领导，在过去的一年中对我的工作的肯定，同时也由衷的感谢公司为我们搭建了这样一个舞台。我是myjiaju团队一名普通的成员，在进入团队的这一段时间里，我深刻体会到作为一个myjiaju人所承受的压力，也许我们并不像身边的领导们那样整天忙碌于对公司大方向的把控，我身处一个平凡的岗位，是部门让我在这个平凡的岗位上体会到了不平凡的工作意义，我热爱我所选择的这份事业，同时身处这个优秀的团队，我感到非常自豪！

在我入职的这3个多月多时间里，深切感受到技术研发部工作的不易，但是比起部门领导所承受的压力，我们显得却是那样的微不足道！过去的一年中，在公司的带领下，在部门领导和同仁的支持和帮助下，我较好地履行了自身的工作职责，完成了本职工作任务。在实际工作中，部门一直强调团队中的每一个人，都要永无止境地更新知识和提高素质，因此在日常工作之余，我也从未停顿过对新知识的学习，我渴望真的能有一天通过自身的努力上升到另外一个台阶，为公司做出更大的贡献。

2019年在部门领导的带领下，我脚踏实地、兢兢业业地完成了本职工作，作为一名普通的研发工程师，看着myjiaju项目

一期一期顺利的进展，功能从简简单单到丰富完善，页面粗糙到精美，这些都是在我的亲眼见证下发生的，我感到为之自豪!myjiajuv1.0庆祝时热火朝天的场面，至今还深深地刻在我的脑海里，大家激动的言辞，还有好多流下激动的泪水，这些是我永远也无法忘记的事情. 2019年公司为了myjiaju项目早日成功上线，在部门领导的带领下，我们不畏艰辛，有条不紊的开展工作，最终提前完成任务。2019年对我而言还是356天，但我们还有更长的路要走，因此我们必须加快工作步伐，自觉、高效的完成每一件事，不让领导们为之操心!

对于此次竞选的结果我并不渴望!能有过这样一次美好的经历，我已经无憾了，事实上，今天我能有勇气站在这个舞台上，某种程度上已经收获了我人生的一次成功!谢谢大家!

管理演讲稿励志篇七

致xxx大家庭的兄弟姐妹们:

伴随着新春的喜庆气息，我们正跨步在xx年的希望大道上。过去的xx年，源于全体gld人的辛勤努力与工作奉献，公司保持着健康、稳步、持续的发展势头。在此，向全体员工付出的辛勤劳动表示衷心的感谢，并致以最诚挚的新春问候及最崇高的敬意。

xx年，是公司成立的第10年，全体员工一道精诚合作，兢兢业业，谱写了公司发展的新篇章。启用规模化新厂房、引进现代化设备、通过iso9001体系认证、增强新品开发实力、借鉴推行成功企业的管理成果等等，从而较好地提升了企业的竞争力，为公司的发展夯实了基础。这些成绩的取得，是全体gld人集体智慧、汗水和奉献的结晶，充分展现出gld人的创业精神和拼搏作风，实践着员工与企业的和谐进步!

xx年，公司将进一步深入体制改革，推进多元化产品经营，

寻求更大的发展空间。同时，公司把人才战略放到更加重要的位置，努力引进更多的技术工人并提供更为广阔的发展舞台。（欢迎广大员工推荐有行业经验的工人加盟，为公司的发展注入更多的活力。）展望xx年的奋斗目标与发展蓝图，我们坚信：新的一年、新的希冀、新的耕耘，通过全体员工的共同努力，gld公司一定能实现新的飞跃、新的辉煌！亲爱的员工们，gld公司的不断成长得益于诸位长期以来的奉献与支持。站在新的起点上，我们携手xx年，凝聚我们共同力量以谋划公司的发展，团结一致开创新的辉煌。

管理演讲稿励志篇八

在具体的工作中，我将会摆正自己的位置，当好处长的副手与参谋，协助处长搞好财务管理处的各项管理与业务工作。力创一个团结和谐、自觉勤勉、有所作为、利于进步的好环境，充分调动大家的积极性，使处室形成一个团结协作的战斗集体。

管理演讲稿励志篇九

首先，感谢公司董事会以及公司同仁们给予我这样一个展示自我的机会和舞台。我想说：面对这次的机遇与挑战，我对自己充满信心、对公司的未来充满信心。

我叫xxx是xxxx的一名学生，所学的专业是“电子商务”，我是一名团员，在班上担任副班长的职务，有较强的组织能力和沟通能力。能使“xxx”这个大家庭拥有先进的企业理念。

下面我说一下我对“xxxx”公司的管理要求以及管理的重点：

服务意识似乎是一个老话题了，但它确实是油品销售企业生存和发展的根本。只有热情、周到的服务才能吸引住顾客，况且服务质量提升空间的无限性，是企业发展的潜力所在。

我认为不仅基层加油站要有服务意识，机关工作人员更需要服务理念，要有为顾客服务的思想，也要为公司全体员工服务的意识。

对售前/售后的服务要做到尽善尽美，遵从服务到家的理念。

产品的运作需要所有环节参与人员的共同参与，共同努力才能完成。也就是说一个员工的劳动成果中凝聚了其他员工的劳动成果。因此，团结协作的团队精神是企业致胜的法宝，也是企业长足发展不可或缺的企业文化。

首先是基本的计算机应用系统的熟练操作。其次一些业务性软件要完全掌握，例如word、excel、popint等软件必须操作熟练。

创优良的企业品牌、树良好的企业形象；实行多元化经营，拓宽企业经营渠道。