

2023年员工现场演讲分钟(实用7篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

员工现场演讲分钟篇一

尊敬的各位领导，各位评委老师，亲爱的公司同仁们，大家晚上好！

很高兴今天能站在这个演讲台上，让大家分享我进入故事。

我加入时间是2019年4月份，被分配到百货大楼超市食超组，就从那时候起我才知道，看似简单的事情原来也吧是那么简单，就拿每天的工作来说吧，每天重复着同样的事情，琐碎而单调，但面对顾客，却由不得我有半点马虎，来有应声，走由送语。微笑服务，双手拿递日常的行为规范也不能含糊，因为所有的一切都代表着公司的形象。

2019年11月份，我被破格提拔为柜组主任，跟随着新的经理，新的员工们我坐上了去东祥的车，那一年，那一月，那一夜，我见证了“海市蜃楼”见证了“一夜成名”的神话，凭借着敢打敢拼的奋斗精神，我在东祥商厦冷饮组干了两年，在东祥两年的时间里，是我成长最快的两年，在实践中磨练自己，提升自我，不断的学习财务知识和其它学习能力。

感谢给我一个养家的场所，感谢岗位的历练，感谢同事的帮助，感谢领导的培养，我是xx人，我幸福，我自豪！

2019年4月份我从副食部调入超市食超一组，对于超市自己并不陌生，因为刚上班的时候就是在超市，从这里我找到了以

后的路，又找到了奋斗的目标，领导的信任，让我下定决心一定要干出个样来！

我喜欢工作环境，被企业文化吸引着，被经营宗旨，服务理念感染着，被领导的关怀感染着，被同事们的团结协作，默默帮助感动着……我为自己是这个光荣集体的一员而自豪！

上班八年了，我的故事也接近尾声，我想对同仁们说的是，不要因为结婚或者是怀孕还有孩子而轻易放弃你的工作，因为女人也应该经济独立，也应该像男人一样拥有自己的一份事业，这样才会让男人对你尊重，为你折服，所以，在工作中我一定要努力奋斗，既然同样是干工作，为什么我们吧好好干呢？同样也是站一天，有的工资高而有的就工资低呢？为什么我们吧向高工资看齐呢？不为别的，同仁们！就为了最实际的问题，提高生活的幸福指数，我们也应该努力工作！

员工现场演讲分钟篇二

尊敬的各位领导、同志们：

大家好！我参赛的题目是：安全，我们共同的需求。我衷心地希望能用我内心最真挚的语言和铁的安全事实感化在场的每一位领导和职工，也请大家时刻牢记：安全是企业兴衰的命脉，是每个职工生命的保障，是家庭幸福美满的纽带，是构建和谐社会的基石，因此，我要大声疾呼，安全是我们共同的需求。

美国著名心理学家马斯洛于1943年提出了需要层次论，这一理论广为流传，在世界各国有着深远的影响。需要层次论把人类的多种需要归纳为五大类和五个等级层次，即生理需要、安全需要、社交需要、尊重需要、自我实现需要。而生理需要、安全需要为基本的需要，只有实现了这基本的需要，才有可能实现社交需要、尊重需要、自我实现需要。因此，安全需要是人类最基本的需要，也是人类社会的发展、进步、繁

荣的必要条件。前车之鉴，后事之师。安全工作只有起点，没有终点，只有更好，没有最好，从事电力行业的我们，如果没有“安全第一”的意识，没有如履薄冰的忧患意识和责任意识，那么，我们不仅没有“安、稳、长、满、优”的可能，而且还是失职，是对企业和员工的犯罪。我们需要安全，安全和良好的秩序，是我们电力企业保证国家整体发展、人民生活水平不断提高的最集中的体现，也是我们构建和谐开电，服务发展最基本的要求。听不进安全第一的告诫，是耳朵的幼稚，不懂得防范为重，安全责任重于泰山的人是心灵的幼稚，不深入一线，落实安全措施，消除安全隐患，确保企业财产和人身安全则是行为的幼稚。

xx电力公司从托管以来，至今未发生人为责任事故和设备事故，是得益于党政工团各方面凝聚力量、齐抓共管，强化安全，措施落实的结果；是各单位、各部门忠实履行安全职责、有序管理指挥，上下密切配合的结果；是广大干部职工严守安全规程，执行安全制度，扎实开展反违章、除隐患安全活动的结果。因此安全是我们的需求。

同志们：在移民攻坚的关键时刻，供电这艘巨轮已鸣响汽笛，扬起风帆，在市场经济的大潮中劈波斩浪，急速驶向“一强三优”现代公司的理想彼岸，让我们携起手来，抢抓机遇，加速发展，为了我们公司的安全、效益、稳定、和谐，为了我们家庭的平安、幸福、欢乐、和谐，实现我们共同的需求—安全。在此，我代表安全部们，将一份最最珍贵的礼物—安全送给您，送给我，送给我们的未来！

谢谢大家！

员工现场演讲分钟篇三

作为银行的一员，我们要勇于创新、生命不息、学习不止，为银行的发展贡献自己的力量。下面由本站小编向你推荐银

行员工演讲稿范文，希望你满意。

尊敬的各位领导、各位同事：大家好！

在五四青年节到来之际，首先请允许我向各位青年朋友表示节日的祝福，同时，也在这里向各位关心我们、爱护我们的各位领导表示衷心的感谢！今天，我演讲的题目是《扎根农行基层奉献热血青春》。

记得毛泽东在《沁园春·长沙》写到：“恰同学少年，风华正茂；书生意气，挥斥方遒。指点江山，激扬文字，粪土当年万户侯。曾记否，到中流击水，浪遏飞舟？”青年人，就当有指点江山的意气，就该有风华正茂的新鲜面貌，却也应有着“风物长宜放眼量”的气魄和胸襟。在我正式加入农行这个大集体之前，我是一名大学生村官，在农村工作的一线呆了三年，在这三年里，我的心态和认识发生了一系列变化，从初回农村的不适和失望，到急功近利的浮躁，到沉下心来踏实为老百姓服务，这个过程，我感触很深。直至到农行的基层工作，使我越来越深刻的认识到，基层真的很需要我们这样有着一定文化基础、充满着朝气和活力的年轻人，同时，年轻人也可以在基层工作中汲取到人生宝贵的经验和精神财富。因此，我们不仅要有自己的理想和抱负，更要脚踏实地的在基层磨砺自己，做好自己的本职工作。

农行利益无小事。在柜员工作岗位上，始终牢记“诚信敬业、守法合规”这八个字。诚信是五常之本，敬业是五则之首。基层一线的临柜工作，直接面对的是农村的普通老百姓，他们的文化素质并不高，对金融常识缺乏了解，因此在日常业务中，常秉着“诚心、耐心、细心”的服务态度，做好业务操作和解释工作，让所有到我们柜台办业务的客户能省心、放心、舒心。不是把客户当上帝，而是把客户当朋友一样坦诚对待，让客户能真切直接的感受到农行“大行德广、伴你成长”的办行理念，通过自己的实际行动，将农行的品牌形象植根于老百姓的心中。

守法合规是农行的生命线，也是每个员工的工作底线。临柜工作，要做的是方方面面的工作，面对的是形形色色的客户，这也意味着，我们可能面临着大大小小的风险。一旦风险发生，直接损害的将是农行的利益，甚至是我们自己的切身利益。因此，在大是大非面前，我们要始终坚定自己的立场，时刻不忘给自己念响合规的“紧箍咒”。

打铁还须自身硬。面对市场竞争日趋激烈的趋势，必须得具备扎实的业务知识和优秀的营销能力。实践是最好的课本，领导、同事是最好的老师。非感谢近一年来我们身边的领导和同事给我热诚的帮助和无私的关怀，是他们不厌其烦的教导和叮嘱，让我们快速从一无所知成长为一名合格的柜员，也是他们用自己的言传身教，给我树立了一个优秀的榜样，像黑夜的一盏明灯，指给了初入行的我一条正确的职业发展方向。同样是如同家人般的他们，在一天工作劳累之后，还无私的牺牲自己的宝贵休息时间，来辅导我们学习新的精神指示和业务知识。

我们要乐于吃苦，善于吃苦。记得温家宝曾对大学生说过一句话：人如果不经过艰苦磨练，不吃苦，成不了材。每个大学生都得做吃苦的准备，而且吃苦不叫苦，这样才能成为优秀的人才。基层的工作是辛苦和繁琐的，如果没有做好吃苦的准备，期望与现实的落差会让我们牢骚满腹，怨天尤人，那么此时的你被负面情绪完全占据，每天的工作就成了负担和包袱，在工作中进步，也就无从谈起了。此刻，且听听古人如何诠释吃苦的，“天将降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤，空乏其身，形弗乱其所为，所以动心忍性，增益其所不能”，这段话出自孟子《生于忧患死于安乐》，大意是说，我们所吃的种种苦，都是在磨练我们的心性，给我们增加才干，以能够胜任于更重要的岗位，这给我们对吃苦的看法提供了一个正确的角度。在农行，我们有着良好的学识，有着年轻的体魄，肩负着领导更多的期望，我们更应该积极的在实践工作中，勇于吃苦，乐于吃苦，努力增加自己的真才实干，为团风农行的快速发展做出更大的应

有的贡献。梅花香自苦寒来，宝剑锋从磨砺出，我相信，在农行这个宽阔的舞台上，我们都能找到属于自己的闪耀角色。

我们要常怀一颗感恩之心。会感恩，才能懂知足，能知足，方可心安，心能安，则事竟成。在农行，我们拥有着大学生的光环，有着身边同事羡慕的眼光，有着领导真挚的爱护和关注，有着良好的发展平台和优厚的待遇，我们有什么理由不去发自内心的感激这些呢？只有当我们意识到我们所拥有的，我们就会去倍加珍惜我们的工作，我们就不会被浮躁和急功近利的心态所左右，从而扎扎实实的做好各项工作，为我们自己的长远发展打下良好的基础。当我们迈入了农行的那一刻起，我们就时刻准备着，为农行事业的发展而努力奋斗，哪怕前路荆棘满地，哪怕前方沟坎罗列，我们也会义无反顾的用我们满腔的热血和激情，扎根于基层工作岗位，用我们的执着和汗水在团风农行的发展中写下我们骄傲的一笔！最后，请允许我用德国作家塞缪尔·厄尔曼的《青春》做结尾，来和各位青年同事共勉：青春不是年华，而是心境；青春不是桃面、丹唇、柔膝，而是深沉的意志，恢宏的想象，炙烈的情；青春是生命的深泉在涌流。

谢谢大家！

银行的领导同事们，大家好：

今天，我又有幸来到这里，参加这次银行爱岗敬业演讲比赛，感到非常激动和荣幸，再次给各位领导讲述我的小故事。第一块表挂在客厅，它快十五分钟，那是因为从我家里到农行上班这段距离正好需要十五分钟时间。我看着这块表上班，我每次都能提前到达岗位。可以利用这段时间轻轻松松地作好岗前的一切准备。第二块表在我的卧室，它是北京时间，只有我自己知道自己该按时做些什么。第三块表在我的小休闲室里，房间虽小，但自由的空间很大。我把这块不起眼的小表拨慢了十分钟。下班回家，我最喜欢钻到这间小屋里，看电视、上网、聊天、自娱自乐。有朋友来访，我就把她拽

到这间小屋内，朋友要走了，我就说，时间还早呢！说不清自己是一种什么样的心态，我想让朋友多陪我一会。每到这时候，我也总想让时间过得慢一些。生活是美好的！清晨，我推开窗户，太阳从东山冉冉升起，火一样的朝霞托着金红的巨轮，从遥远的山脊上吐露出来，向浅碧的天空上散射出万道光芒。

“一年打基础，二年上台阶，三年大发展，希望全行员工与我同舟共济，抓紧时间”。刚开始，我们怀疑这位行长是不是在说大话，心想“抓紧时间”对我们这些小卒来说，还不就是按时上班，干好自己的份内事就行。扭不扭亏，增不增盈那是行长的事。自己就是这平平常常的工作，脏兮兮的钞票，抽不完的账卡，循环往复的操作。终于，我亲眼目睹了行里发生的一些事，这给我心灵带来了巨大的震撼。市地税局要向煤矿征收转产资金，这可是各大银行看好必争的大“蛋糕”啊。箭在弦上，分秒必争！要想吃到蛋糕，就必须抢先争取！刚一得到消息，*行长便不顾身体发高烧，带病亲自赶赴地税局商定此事。此刻，地税局征收转产资金的动员会正在召开，在场的人都为他这种只争朝夕的忘我精神所感动，最终，8000万元的转产资金落户农行。，一位爱行如家的普通员工，寒冬腊月下大雪，不顾天冷路滑，奔走五十里，争取到了30万元的存款。，一位农行的年轻人，为了接待一位顾客清点24048元零钱，错过了与最亲的奶奶生死诀别的时间。一件件感人的事迹，重重地触动了我的心，我豁然明白“时间就是效率、时间就是金钱”，“爱行如家、无私奉献”的真正内涵。这一天，我在客厅呆坐着，吃不下饭，行里发生的一幕幕掠过我的眼前，“我为农行添光彩”这不是一句空洞的语言，而是实实在在的奉献。突然，我的目光停在墙上挂的钟表上，突发奇想，我幼稚地拨快了十五分钟，我要和行里的人一起抓紧时间。就这样，我每天能提前到达岗位，弹弹灰、摆摆花、通通风、扫扫地，点点滴滴献真情，分分秒秒抢时间。一次又一次，我和同事们用女性特有的温和细腻、善解人意，用农行员工特有的满腔炽热、无限真诚，让每一位顾客高兴而来，满意而去。有时，面对顾客不讲道

理、破口大骂，我也能宽容忍让、笑脸相迎。并告诉我自己要坚强、要忍耐、要理智、要用微笑解怨气，要用温暖化坚冰，要用真诚换人心。但当顾客离去的时候，委屈的泪水往往难以抑制，夺眶而出，回到家里的小屋，痛痛快快地哭上一场。但后来我想通了。

我行连续二年荣获农总行先进单位称号，撑起这份荣誉的不就是全行员工的共同努力吗，这里就有我的一份。一颗亮闪闪的金融之星在长平大地上闪烁，闪烁的光辉中不也有我发出的光点吗？于是，我满怀信心，劲头十足，全身心地投入到工作中去！然而，无论是谁，一种重复的劳动干多了，往往会使人感到疲惫和无奈。每当这个时候，我觉得行长就是台发电机，在没电的时候给你充满电，让你精力充沛，继续向前。每当这个时候，我觉得行长是一根标杆，他让我从心底里佩服，他是一名合格的共产党员！去年十一月份，行里竖起了倒计时牌，牌上写着：“离年底还有40天，货币清收任务413万元，不良贷款净压830万元”看到这个倒计时牌，一种紧迫感、责任感油然而生。这种感受和行长的提醒汇成一股强大的电流，随时击碎我正在滋生的懒惰和疲惫，起初，我曾悄悄地把客厅的钟表拨回了原位。然而，每当“爱行如家、爱岗奉献、勤奋敬业”的大标语映入眼帘，每当看到行长和全体员工那种昂扬的斗志和勤奋敬业的精神，我再也不想把钟表拨回原位。

我觉得，在我工作的历程中，我要让这块快表一直伴随我为农行业事业竭尽全力，伴随我和同事们一起去实现20xx年“525”的宏伟目标。三尺柜台，微乎其微，众人划浆，开动大船。我不再讨厌这密密麻麻的数据，我倒觉得这密密麻麻的数据像绿水青山让我徜徉其间；我不再厌烦这嘀嘀哒哒键盘声，而倒觉得那是一支美妙动听的乐曲。农行人，农行的事，农行的工作作风，农行的所见所闻都让我感动，让我留连！我爱你，农行！我愿做，农行人！我要为你增光添彩！我要为你赢得效益、赢得时间、赢得称赞。

很荣幸能有这样的机会参加今天我们农发行成立十周年的演讲。我叫xxx□在农发行工作岗位上已经工作整整xx年了□xx年来，我目睹了农发行队伍的快速成长，我的脉搏随着农发行的发展而跳动。我深深地为自己能成为一名农发行人而骄傲和自豪！

我认为农发行的广大干部职工，在农发行的生存和发展中，必须做到三变：

一要变颓废为振奋，增强银行发展的信心。当前，面对社会主义市场经济的逐步完善所遇到的各种复杂矛盾，银行生存和发展遇到的问题，我们有些员工对银行发展产生了一些困惑和模糊认识，思想懒散，工作消极，影响了银行发展的士气和经营活力。大家想想看，在充满激烈竞争的当今社会，岗位靠竞争，薪酬凭贡献，无论处在何种岗位，如果不努力奋斗，不和企业共同面对困难，不勇于面对竞争，我们都会在危机来临的时候无可应对。作为个人而言，且抛开大的方面不说，单说人人都关心的问题：“钱袋”和“饭碗”，要想使“钱袋”鼓起来，要想让“饭碗”捧得稳，我们就要转变观念，牢固树立主人翁责任感，树立行兴为荣，行衰我耻的信念，同银行共生存，共荣辱，共奋斗。我坚信，只要我们团结起来，就一定会在不久的将来打赢这场“生存与发展之战”，实现个人理想和事业的共同腾飞。

二要变安于现状为自我加压，锐意进取，不断创新。时代一日千里飞速前进，唯知识是立足之本。宋代理学家朱熹曾说过：“无一事而不学，无一时而不学，成功之路也”。目前我国正处在加入wto后的调整期，调整期结束后，银行将面临更加严峻的挑战。在这种形势下，我们广大干部职工犹如一艘小船，在茫茫银海行驶，而大海波涛汹涌，永远那样风险浪高。但是只要我们变压力为动力，紧紧抓住展现自身才华和价值的良好机遇，敢于搏击风浪，又何愁难以展现自我的风采？我们要干工作，就要大胆探索。要成事业，就要勇于开拓，敢于超越自我，打破固有的模式，在竞争中努力学习，

从实践中更新知识，不断提高自身业务水平，并形成一個富有战斗力的知识型团队。我以前认为只要掌握相关的业务知识就已经足够了，但是现在我知道要适应银行的快速发展，我还需要学习太多太多的知识。特别是要掌握更多的业务知识与wto相关的国际金融知识，不断提高自身综合素质，才能更好地服务基层，服务于全行改革大局。

三要变浮躁为务实，爱岗敬业，无私奉献。爱岗敬业，是社会对公民的要求。一个公民，做到热爱岗位、敬重职业，也就是把自己的理想、追求，与党和国家的事业联系起来。以饱满的工作热情，立足岗位，无私奉献，用实际行动应对新时期银行工作的新挑战。

在辽阔的非洲大草原上，狮子每天起来的第一件事，就是想如何追上跑得最快的羚羊，而羚羊想的就是比跑得最快的狮子还快。我每天也都在问自己，怎么办才能追得上农发行前进的步伐；怎么办才能成为农发行最优秀的职员！现在，我已经找到了答案，用我生命中最宝贵的青春时光，凭借过硬的知识、能力，依靠不懈的努力，去为银行的生存和发展而奋斗，就是我最大的人生价值。在这里，我完全可以自信地说：面对农发行生存和发展的挑战，我，已经作好了准备。

鲜花在每一季的绽放都经过了三个季节的孕育和储备，我们在感到重任在肩的同时更要锐意进取、勇于创新、生命不息、学习不止。乘风破浪会有时，直挂云帆济沧海。同志们，昨天已成为过去，今天在自己手中，我们居安思危，共同努力，用我们的智慧和汗水，为农发行的生存和发展艰苦奋斗，为建设一流的现代化银行奋发图强，为中国农业发展银行创造更辉煌的明天而努力吧！

谢谢大家。

员工现场演讲分钟篇四

各位领导、各位同事：

大家好，首先作一下自我介绍，我叫，今年*岁，现任财务部，中共党员，文化，师。

我非常感谢各位领导给了我这次参加评选优秀员工的机会，也感谢众多的同事们带给我的无限支持，让我有机会在这里展示自己。

我今天的演讲内容主要分为两个部分：一是公司给予了我什么；二是我能为公司做些什么。

我是20xx年10月份进入公司的，在这短短的四年时间里，公司给予了我莫大的关怀和帮助，使我得以健康快乐的成长。一是公司给予了我展示自我的平台。进入公司后，我先是在营销中心任综合员，由于我吃苦耐劳的精神和踏实肯干的作风被领导认可□20xx年4月公司给予了我一个大的施展平台，调入市公司财务部，负责集团公司、股份公司、网络公司的成本会计工作，面对全新的岗位、全新的工作，我以严谨认真的态度和忠诚坚定的品行，出色地完成了本职工作。*年**月公司再次给予了我一个更大的平台，负责公司内控、税务报表、绩效考核、县区财务培训、财务检查、集团公司成本支出、工会账务以及部门综合工作，面对这个平台，我知道我的工作是为公司做的，但更是为我自己做的，只要我不断的努力，公司就永远会给予我更宽广的展示平台。二是公司给予了我锤炼自身素质的机遇。我从一个初出校门的学子到一名合格的员工，今天，我又有勇气站在这里竞选优秀员工，我的成长离不开公司对我的培养和锤炼，每一个岗位有每一个岗位的要求，在这四年里，如果没有公司对我的各类培训、如果没有部门领导对我悉心的指导、如果没有同事们对我全力的支持，就没有我今天的成熟与进步。在公司这个大家庭里，我学到的不仅仅是业务上的知识，更多的是

感受到了这个大家庭的温暖，在这里，让我真诚地道上一声，谢谢你们，大家辛苦啦。三是公司给予了我无上的荣誉。进入公司的这四年里，我已经连续三年被评为先进个人，公司给予我的荣誉比起我为公司做的贡献来说，已经给予我的太多太多。我知道，在这荣誉里面有公司培养员工的激励、也有我们部门领导殷切的希望、更有我们财务部这个团队中同事们大度的谦让。没有完美的个人，只有完美的团队，我的成功离不开我们财务部这个团队、离不开我们**公司这个团队。

当公司把我从嗷嗷待哺的幼鸟培养成一只展翅翱翔的雄鹰时，当我充满自信地站在这里竞选优秀员工时，我在想，我又能为公司做些什么呢。

作为一名优秀的员工，一是要以优秀的工作业绩回报公司，做公司发展的主人。我深刻懂得财务这一岗位的重要性，也充分体会公司领导对我们部门的高度重视，在今后的的工作中我将秉承着高度负责的主人翁精神，把工作当事业去经营，把每一项工作抓实、抓细、抓牢、抓靠，工作上多想办法、多出主意，以优秀的工作业绩为公司领导当好参谋、为部门主任当好助手、为一线员工当好后盾。二是要以优秀的员工形象带动团队，做公司发展的典范。员工依靠企业生存，企业依靠员工发展，作为一名优秀的员工，要有更高的要求。我将以身作则，严格遵守公司的规章制度，敬业爱岗，一言一行树立一名优秀员工的形象，充分发挥表率作用，并把这份力通过自身传递给我们的团队、传递给市场，传递给社会，将我们的团队锻炼成一支业务过硬，作风优良的团队。三是要以优秀的自身素质促进事业发展，做公司发展的专家。一名优秀的员工在公司专业领域要起到支撑作用，在今后工作中，我将努力提升自己，虚心向领导及同事们请教，加强业务学习，不断与时俱进、不断超越自我，把自己的专业技能和公司需求同步，不断适应公司发展的需要。

作为这次竞选优秀员工的积极参与者，我渴望在竞争中获得

成功，但我也绝不回避失败，无论是成功与否，我都将会更加努力、更加勤奋的工作，以更高的目标、更高的起点来要求自己，与我们电信公司同进步、共辉煌。

谢谢大家。

员工现场演讲分钟篇五

尊敬的各位领导、全体员工及家属朋友们：

大家上午好！很荣幸能够代表获奖员工站在这里发言。首先，我代表所有获此殊荣的优秀员工、岗位能手、敬业标兵，向关心和支持我们的各级领导表示衷心的感谢！向关心和关爱我们的亲人们致以诚挚的问候！向紧密配合、相互支持的同事们致以崇高的敬意！

2019年是极其不平凡的一年，硕果累累，捷报频传——绩效考核成效显著，多个科研项目列入省级重点支持项目，多项国家专利获得，产品打入欧盟市场ce认证的顺利通过，无一不证明雅之江公司正昂首阔步、蓬勃发展！

今天，公司分别对25位员工授予优秀员工、岗位能手、敬业标兵的荣誉称号，这既是对我们过去一年工作表现的肯定和赞赏，更是对公司全体员工辛勤耕耘、默默的表彰和感谢。

此刻，我的心，除了喜悦，更多的是感动。回首，我是2019年进入雅之江公司的，在这2年多的工作中，我亲自感受了公司规模不断发展、壮大，管理不思提升、完善，身为其中一员，我感动无比骄傲、自豪，也正是这一份骄傲与自豪，让我时时充满信心和工作激情。

责任、高效、严谨、一直是我的工作信条，今天的成绩将是我明天的起点，在荣誉面前，我不会沾沾自喜，因为，我深知：我还有许多不足之处，所以，在今后的的工作中，我将更

加严格要求自己，维护优秀员工的形象，扬长避短，继续向上，向前，用更加优异的成绩回报公司领导、同事、亲人们的关心、支持和厚爱！

我们雅之江人是伟大的，因为我们正在从事一件伟大的事业——做国际标准的制定者，做世界知名的创新型企业！我相信，只要我们雅之江人齐心协力，奋勇拼搏，创造性将不可能变成可能，就一定会实现梦想，创造奇迹！

最后，借今天这个平台，再一次感谢公司领导、同事、亲人们的支持、帮助与厚爱！祝愿大家新年快乐！身体健康！合家欢乐！猪年吉祥！

谢谢大家！

员工现场演讲分钟篇六

尊敬的各位领导、各位同事：

大家晚上好。

首先，感谢公司提供这个平台，让我展示自我，挑战自我。某位前辈教导我：一位有理想的移动人，要亲临一线，要有敢于亮剑的勇气，要有善于亮剑的智慧。所以，今天，我怀着七分激动、两分忐忑，同时七分自信的心情，站在这个舞台上，参与竞聘 公司 区域经理的职位。

首先，请允许我先介绍一自己，我叫 ， 年生人， 年毕业于大学，并于同年 月加入 公司工作，先后担 公司 、 公司及 分公司 职务。今天，我站在这里，竞聘 区域经理一职。

下面我谈一下我对应聘的这个职位的浅显看法： 区域，下辖 ，用户数及收入各占全县的 %。其中，长期保持市场占有率第一。我想，把 区域定位为一方重镇不为过。

如果我能争取到这个机会，成为这方重镇的负责人，我准备从以下几个方面开展工作：

一、打造一支高战斗力的团队

某某区域中心担负着年收入 万的重任，面向 万多用户提供服务，而 区域中心仅有 位员工，其中还包括一个自办营业厅的营业人员。这样少的人员，要完成如此重的任务，必须有一支高战斗力的团队。

如何提高团队战斗力？我认为，最需要做到的是“权”、“责”、“利”的对等统一。

首先说“责”：责，一个区域的责，不是某一个人的责，应该是人人都有责，只不过不同的人担负的责类型有不同、轻重有大小而已。一位合格的区域负责人，对工作有科学的安排，对每个人有合理的分工，让每个人知道自己的责，敢于担这份责，更知道为什么要担这份责，以及如何多快好省的完成这份责——也就是“知其然，更知其所以然”。

再说“权”：有责必有权。一个区域营销中心，承担着巨大的责任，其负责人既要有争取应得权力的勇气，又要有下放部分权力的大气。我认为，只要不违反国家法律法规和公司规章制度，不偏离公司营销思路，只要对公司发展有利，每位员工，特别是亲临一线、“听到炮声”的员工，都应该有一定的权力做出决策。因为市场竞争变幻莫测，机会稍纵即逝，某些需要当机立断的事情，等公司内一套请示、流程走下来，机会已不在，空留余恨！

最后说“利”：“利”与每个人息息相关。一支团队和这支团队的每位成员，既要“特别能吃苦、特别能战斗”，也要“特别能挣钱”。一个团队的负责人，必须对团队的利益负责：有奖，应该从战斗在一线的员工开始奖；要罚，应该从这个团队的负责人开始罚。对上，不求争取到绝对公平的工

作环境，但要争取相对公平的工作环境，让这个团队看得到希望、有奋斗目标、有充足的干劲，努力高效的完成各项任务，实现团队利益最大化；对下，制定合理的绩效考核办法，并支持、鼓励每位员工通过自己的努力，合理合法的争取自己应得的利益。我想，如果绩效杠杆运用得当，每位员工的应得利益得到保障，何愁战斗力不足，何愁执行力不够?!

我理想中，一支优秀的团队，“其疾如风，其徐如林，侵掠如火，不动如山，难知如阴，动如雷霆”，虽然这样的团队，建设之路漫漫，吾将上下而求索。

二、加强合作关系

某某区域中心也就区区 号人，仅靠这 号人来完成各项工作，近乎于天方夜谭，这就需要区域中心加强与合作伙伴的合作。

(一)加强与集团客户部的合作

某某区域拥有众多的事业单位、工矿企业、以及几个大的项目工程，这些都是公司重要的集团客户，但是，由于种种原因，区域的集团客户没有得到足够的重视。集团客户部的同事做集团工作更专业，得到的信息更多、更及时，如集团客户部能给区域的的客户经理更多的培训，并协助维系、发展集团市场，不仅仅对区域有利，也对集团客户部有利。

(二)加强与建维部、代维公司的合作

“网络是企业的生命线”，保证网络健康运行，是公司每个人的责任。区域远离城区，网络建设与维护，如完全依赖于建维部和代维公司，未做到“守土有责”；如完全靠自己的力量，未免自不量力。我本人有一定的网络维护、代维管理、市场营销经验，如能得到建维部的支持，加强与代维公司的合作，我想，区域能守好这片土，尽好这份责。

(三)加强与渠道的合作

“渠道是我们的合作伙伴，是我们的大客户，而不是我们的伙计”——这是我们与渠道合作的思想前提。

“深淘滩，低作堰”：挖掘内部潜力，理顺管理流程，降低准入门槛，为渠道提供更好的服务与支撑——这是我们与渠道合作的行动方针。

某某区域现有实体渠道家，就实际情况来说，新增实体渠道空间有限，今后工作的重点将是限制对手渠道的扩张，保持实体渠道数量领先；区域有村级代办家，其中直管村代家，尚有家村代非直管。实体渠道在当地一般都是很有办法，很有能量的，如支持他们做大、做强，想办法为他们创造更多的合理合法的生财之道，借助他们的力量来开拓新市场，维系老用户，就能减少区域中心很多工作量；村代收归自管，既减少酬金中转次数，有利于提高其积极性，又方便指导、扶持其发展业务。渠道植根于当地，熟悉环境，组织村代扫村，其效果比公司员工扫村要好。

我们还有很多值得发展的合作伙伴，比如村组负责人、电力公司抄表员等等。我认为，区域还有一个值得深入合作的群体：其他商家。某些有远见的商家希望通过让利促销拉拢我们庞大的客户群，而这也可以是我们维系、发展用户的一大利器，我相信，如果精心策划、严格实施，将会是一套崭新的、有效的营销方式。

三、采取科学的经营方略

“科学经营”涵盖的面很广，公司强调的也很多，如果我再照本宣科一遍，未免有“夸夸其谈”之嫌，故我就我认为区域中心需要加强的一些方面，谈谈我的看法：

(一)整合营销

在某段时间内，可能有多个营销活动同时进行，那就需要区域负责人保持清醒的头脑，迅速理清轻重缓急，并把几个营销活动整合成一个合理的营销方案付诸实施。在某段时间内，可能只有一个营销活动，区域负责人就要认真思考，这个营销活动的实施，除了要达成预定目标外，是否能借助这个活动，把其他相关的指标也提升起来？整合营销，势在必行。

(二) 诚信为本

我认为，移动公司作为一家负责的企业，无论是为了长治久安，还是短期利益，“诚信”都是安身立命之本。一位用户对移动公司的评价，可以影响其周围很多人对移动公司的看法。我认为，我们不能“一边救今天的火，一边埋明天的雷。”增值业务应该是前台营业人员针对用户的实际需求进行宣传、推荐，而不要未经用户许可后台开通；未准备充分的营销活动，不要贸然推出；无法兑现的承诺，千万不要宣传。

(三) 基础资料完善

基础资料的收集整理，不是“没事找事”，也不是为了完成任务，而是为了规范管理，精确营销，保护自己，以及避免重复做事浪费精力。现在经营分析系统功能日趋完善，已支撑到区域中心一级，如辅之以自己收集的第一手资料，我想，“精确营销”将不再是一句口号。

以上为我的竞聘演说，只是简单表述了我的一些想法，虽然某些观点太理想化了，但是我相信有理想，有目标，行动才有效。如果公司给我机会，选择我出任区域经理，我将奉献我所有的热情和能力，做好我应该做的事；如果公司认为我不能胜任，说明我还有诸多不足，我会服从公司的安排，并认真学习他人之长，以弥补我的不足，争取以后的机会，因为我坚信：“是金子总会发光的！”

我的演讲完了，谢谢大家！

员工现场演讲分钟篇七

我叫宋薇是来自华侨宾馆餐饮部的一名普通员工，我为大家演讲的题目是《我爱——这平凡的岗位》。

如果你是一滴水，你是否滋润了一寸土地；如果你是一缕阳光，你是否照亮了一份黑暗；如果你是一颗小小的螺丝钉，你是否还永远坐守你生活的岗位？”这是雷锋日记里的一段话，他告诉我们无论在什么样的岗位都要发挥最大的潜能，做出最大的贡献。

在漫漫的人生历程中，多数人都是在平凡的生活度过的。然而，有的人在平凡的岗位上做出了许多不平凡的事；有的人就在平凡中碌碌无为地消磨着岁月。任何事物都是从平凡中开始的，平凡的起点总是迈向成功的第一步。也许有人会说：“我们的工作如此平凡，能有什么作为呢？”我的答案是：“有！”虽然我们每天的工作都很平凡，但是做好这些平凡的事情，就是为企业发展奠定基矗如果企业是一条船，那么我们就是船上那划桨的众人，只有我们齐心协力，方能将这条船驶向理想的彼岸。如果企业是一棵树，那么我们就是树下那渺小的根须，只有我们拼命汲取土壤里的养分，这棵树方能茁壮成长，长成参天大树。

最近我们酒店提出大于120天，这段期间我和我的同事们在经理的带领下，奋斗在自己这平凡的岗位上，用自己的汗水证明了我们的价值！几许往事，历历在目，使我得到锻炼的同时也磨练了意志，经过在工作中的不断摸索，我对自己的工作有了更深一步了解和认识。为了保证我们的服务，我们每天坚持在点到时练习问好，每天的抹尘相当仔细，在客人到之前准备好服务中所需的必需品，等等.....

在这四个多月的时间里，我越来越发现这平凡的岗位深深地吸引着我。岁月悠悠，时光流转，我对这份工作的热爱也一天天的在增加。因为从件件的普通小事中，让我清楚的看到

和了解到服务工作中的闪光之处，许多的酸甜苦辣，让我体味到人生的真谛和价值，说到这里，我禁不住要用心告诉大家。我爱——这平凡的岗位，这是我无悔的选择！

谢谢大家！