

经理就职演讲稿(大全5篇)

演讲中的抑扬顿挫，相当于音乐中的节奏，音乐需要节拍，演讲也需要节拍，你应该让你的演讲充满节奏感，节奏就是你口头表达进度的度量。好的演讲稿对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇演讲稿以下是我帮大家整理的演讲稿模板范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

经理就职演讲稿篇一

各位同事：

大家下午好！

有人演讲说我像一位专门演皇帝的电视明星，（呵呵，太抬举我了），其实我谁也不像，我就像我自己。今天很高兴来到秀丽的杭州，“上有天堂，下有演讲苏杭”，杭州一直是我向往的地方，想不到，在这个火热的夏天我就真的来到了演讲美丽的西子湖畔！大家说，杭州美不美，（美），那杭州的店长们美不美（笑，美）。好的演讲，大家很有自信心，那我们的营业额就有希望了！那我就觉得上天堂真的很好！

我到这里来工作，是希望带领大家快乐地工作，大家知不知道中国国家足球队曾有个教练叫米卢的，他提倡的是一种快乐足球，所以他率领的中国队第一次出现在世界杯的舞台上！今天，我带给大家的同样是快乐零售，所以一年以后，我希望我们杭州的门店单店日均同样能排名全国各分部中的第一名，大家有没有信心！有没有！（有）大家想不想快乐！想不想！（想）

俗话说：新官上任三把火！可是我烧的不是三把火，而是给大家带来三个快乐！工作快乐、学习快乐、生活快乐！大家想一想，只要我们的店长们快乐了，店里的员工们也就会快乐，大家

都快乐了，工作就会有激情、学习就会有心情，生活就会有热情！我们的顾客朋友们也就会快乐地购物了，那时，我们的营业额想不上升都难！

还有“人怕出名，猪怕壮”，大家是不是看到我很壮？所以我希望自己瘦下来（因为我是属猪的嘛），所以大家跟着我干是会很辛苦的！门店的营运管理离不开基础管理，营运管理的基础就是抓流程、抓制度、抓过程、抓服务、抓商品、抓激励考核，是要眉毛胡子一把抓（呵呵），我们的业绩才会上来，大家说，是不是会很辛苦？不过，只要我们方法得当，只要我们有一颗积极的心态，大家就不会很辛苦，就会从工作中体会到学习的快乐、体会到营业额提升的快乐、体会到杭州分部发展的快乐！

我提倡总部的员工要全心全意为门店服务，门店的员工要全心全意为顾客服务，零售就是一项服务性工作，我和大家一样，刚入公司的时候，我在门店做见习药师，三个月后做店长，七个月后做区域经理，一年后做门店部经理，二年后做总经理助理，三年后任副总经理，可是不管我做到什么样的职位，我一直都是全心全意为门店服务，做好门店的忠实仆人。这就是一种服务的心态，心态决定一切，热爱才会成功！我希望我们的店长们同样能在我们的公司有一个好的发展！

在以后的工作里，我们将会一起同甘共苦，全力冲刺下半年的营业额。同时我也希望给大家营造一个公平、公开、公正的管理环境，营造一个学习、进步、快乐的环境！营造一个和谐、团结、积极向上的环境！

大家有没有信心！大家想不想争第一！（有，争第一，群情高涨）

好！很好！真的很好！（我有点感动了！）

那么——让我们一起努力吧！

谢谢大家！

经理就职演讲稿篇二

尊敬的某某领导及分公司各级领导：

我在工区、坑口的管理岗位上工作了近十年，取得了一点经验，但是要充分履行好副经理这一职务，还有很多不足之处。因此，我将在今后的工作中，要更加努力工作，绝不辜负各级组织和领导及同志们对我的期望！

我将尽努力做好以下几项工作：

一是加强学习，首先是要提高学习的自觉性，加强理论知识的学习，加强党的方针、政策的学习。进一步提高对控股公司各项方针、政策的执行力，使自己的言行和公司的发展保持高度一致，同时，不断加强自身业务知识的学习，尽快掌握现代矿山生产管理的相关知识，使自己能胜任目前公司现代企业快速发展的要求。

二、摆正位置，履行好职责。首先是协调好分管部门的工作，及时掌握和分析分公司的生产信息，提出合理的措施和办法，为经理班子提供决策依据，让班子做出的决策既符合公司的利益又能兼顾员工的意愿。其次，要统筹兼顾，顾全大局，充分履行好自己的职责，协助经理做好分管的各项工作。总而言之，要做到尽职不越权，帮忙不添乱，补台不拆台。

三、维护班子团结，我始终不能忘记多年来分公司领导给以我的培养和支持，今后我将更加尊重他们，以他们为师虚心向他们学习，自觉服从组织领导，大事讲原则，小事讲风格，遇事勤沟通，互相关心，互相支持。

四、廉洁自律，认真执行控股公司党风廉政建设各项规定，严格要求自己，自觉接受职工群众的监督，坚决做到自重、

自醒、自警、自励。

五、做好表率作用，我将始终牢记我今天的进步离不开各级领导对我的培养与信任，离不开职工群众对我的支持，在今后的的工作中我将更加要身先士卒、率先垂范，违反规定的行为自己首先杜绝，努力做一个让领导放心、让职工满意的优秀管理人员。

总之，在以后的工作中，我将一如既往，尽心、尽力、尽职，始终扎扎实实做人、做事。为分公司万吨级矿山可持续发展做出自己的贡献，不辜负各级组织和领导对我的信任，不辜负同志们对我的支持，谢谢大家。

经理就职演讲稿篇三

各位领导、各位同事：

承蒙组织对我的信任和重托，安排我来xx公司与大家一起工作，我感到非常的荣幸。在此，我衷心感谢组织上对我的培养、教育和信任；感谢大家对我的.欢迎。

从今天这个时刻开始，我将和同志们一起工作、学习，我很荣幸！很多同志可能知道，我最早是从xx出去的，现在又回到咱们厂，心里有一种说不出的亲切感。我对咱们厂还是比较熟悉的，一是咱们单位有着光荣的传统和辉煌的历史，二是同志们作风朴实，工作默默无闻，有奉献牺牲精神，有淡泊明志的胸怀和情操，确确实实是无名英雄。

我走上这个岗位，深感自己身上的责任和份量，为此，在今后的的工作中，我将恪尽职守，认真履职：

一是尽快融入这个集体，熟悉情况，进入角色；

四是积极主动，准时高效地完成领导交办的各项任务。具体

工作方面，我今天还没有发言权。当然，我需要表明一个态度，就是在做好本职工作的同时，认真完成好上级组织交办的各项任务。

在此，我希望得到在座各位领导、同事的大力支持和帮助。

我相信，只要我们团结一心，争取主动，开拓进取，我们今后的日子一定会越来越好！谢谢大家！

经理就职演讲稿篇四

各位领导、全体员工：

大家好！首先感谢公司董事会对我的信任，在公司快速发展时期，我被任命为公司行政副总经理，我感到非常高兴，这是公司领导和全体员工们对我的信任，在此我向大家表示衷心的感谢。我走上这个岗位，深感自己身上的责任重大，为此，在今后的工作中我将不负众望，恪尽职守，在公司董事会的领导下开展各项工作，认真履行好自己的职责。我们要以公司的利益为自己的利益，以公司的荣誉为自己的荣誉，以公司的命运为自己的命运。能够做到这样，我们的公司就会蒸蒸日上。经过最新的调整，现在由我分管的有五个部门，分别是：后勤部，人力资源部，安保部，公司办公室，我当前的首要任务，要正确引导职工思想，维护企业生产生活稳定，合理安排公司资源，开源节流，同时加大安保力度，维护企业生产生活安全。

其次：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对人才的引进与培养，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。

再次：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，以不断提升亚华营造的品牌影响力和竞争力。

第四：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，要认识到我们还有管理方面的不足，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。

第五：在目前每一个对我们发展有帮助的企业或个人，我们将继续保持与他们的联系，并重视我公司的产品质量和公司的信誉，特别要注意资产收益的优化。

很可能我们将从事现在尚未涉及的行业，在选择新的经营领域时，我希望所进入的每一个市场必须有足够内在的增长潜力，保证这种进入光辉的前景！第六：我要在公司董事会的领导下，严格按照公司的规范要求进行组织管理活动，本着对董事会负责、对投资者负责、对企业负责、对员工负责，对用户负责的原则，认真履行行政副总经理的各项职责，努力向董事会和全体员工交出一份合格的答卷。在今后的工作中，注重调动大家的积极性和能动性，增强班子的凝聚力、战斗力和创新力，做到经营层分工明确，各尽其责，构建奋发有为的团队。坚持以创新求发展，推进企业技术创新、机制创新、管理创新和企业文化创新。我所能奉献的没有其他，只有热血、辛劳、和汗水。我将尽我所能，为了我们的事业，不懈的努力。我对任何事都会一视同仁，让我们尽自己的一切力量，努力完成我们正在或将要进行的工作，只要大家想着公司，公司就一定不会忘记大家！谢谢大家！

经理就职演讲稿篇五

尊敬的陈总□xxxx的家人们：

大家上午好！

在这大地回春万象更新的季节里，我们迎来了今天的销售启动会，在此，对于不远千里，从四面八方回来的家人们表示热烈的欢迎和诚挚的慰问，你们辛苦了，欢迎你们回家。

此时此刻，我的心情无比激动，我衷心的感谢陈总对我的器重和厚爱，感谢家人们对我的支持和帮助，我深感责任重大，既有压力，又有动力，我决心带领好我的销售团队创新销售形式，拓宽销售渠道，坚决完成公司的销售任务。

xxxxxx酒业经过2年多线上新零售的发展，产品走进了几十个城市，会员遍布全国各地，消费者对xxx白酒评价很高，品牌效益逐渐显现。

公司新的'运营领导班子成立之际，我们所面临的挑战，就是让正在经营的项目，加上新的方法，能够迅速有效地开展起来，让公司在最短的时间内，把团队巩固，完善，让公司能够尽快进入下一个发展目标。在这样特殊的时刻，唯有改革创新，不拘一格，才能在不断变化的市场浪潮中杀出一条血路。让中心店成为真正xxxxxx品牌区域店，让直营店成为真正的销售网点。原来的中心店大多数都是独立的个人店铺，没有形成氛围，从现在开始，公司将主抓中心店，我们要将中心店成为该地区的xxxxxx品牌区域店，让大家以个人优势，能力，志同道合，等多形式的合作，共同建立品牌区域店，该店必须有培训基地，成员各司其职，我们会对各中心店的合作成员进行规范培训□xxxxxx品牌区域店是所在地区所有会员的家，大家可以在这个大家庭里学习，培训，提高技能，成为真正的一名合格的营销高手，拿到自己想要的财富。

“雄关漫道真如铁，而今迈步从头越”，我有信心，更有决心，带领新的领导班子和大家创新思路，更新观念，稳步提升公司的销售额，逐步把xxxx酒业的销售做强做大□xxxxxx酒

业成为同行业的领军企业，龙头企业，上市企业，谢谢大家。