

项目管理发言讲稿(优秀10篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

项目管理发言讲稿篇一

大家好：

今天我参加竞聘的是郑州未来和谐物业开封分公司未来美好家园监控中心。

首先我介绍一下自己，我叫高博，现年20岁，中专文化□20xx年9月毕业开封市高级技工学院□20xx年9月担任开封市未来美好家园和谐物业管理有限公司监控中心监控员至今，参与这次竞聘，我愿在求真务实中全面认识自己，在拼搏奉献中实现人生价值。

本人遵守国家法律法规，遵守社会公德和职业道德，在监控设备的运行维护中积极肯干□20xx年从事监控工作后，更加努力学习业务技术知识，提高业务技能，积极完成上级领导布置的各项工作任务。同时得到了上级领导和大家的认可，先后多次被上级领导表扬。

能够站在竞聘监控中心监控一职的舞台上，对我是一种机遇，同时又是一次严峻的挑战，但经过这几个月的学习工作中，我认为自身存在一定优势：

- 1、我热爱监控中心监控工作，熟悉监控中心监控管理规程。

2、具有较强的责任心和敬业精神。

3、正值人生拼搏的黄金时段，在骨子里有一股压抑不住的冲劲，有面对挑战的勇气和信心。

如果能竞聘上这个职位，我将以下的管理理念和工作思路来搞好本职工作：

(1、严格遵守各项规章制度和上级领导关于监控工作的要求，努力和其他监控员一起搞好监控室各项工作。在思想上时刻警醒自己，严于律己，宽以待人。

(2、全面推行标准化和规范化管理，不断改进服务手段和管理方式。在监控工作正常开展的同时对小区内的各个情况了解，督促安管人员在工作中出现的特殊情况和重大事件进行监督。对安管人员工作中出现的违章、违规、违纪等情况，及时收集资料，向上级汇报。

(3、是对各类设备的运行情况、各类设备故障情况及维修记录经常进行检查，通过检查发现工作中的不足及时整改，全面提高监控工作水平。

以上就是我竞聘此岗位的'工作思路，尽请大家提出意见和建议，谢谢大家。

项目管理发言讲稿篇二

各位领导、各位同仁们：

大家好！请见谅我用这不太标准的普通话和大家进行汇报。

很荣幸能得到这么好的机会站在这个讲台上代表深水部进行发言，简单的谈谈自己在x公司的点点滴滴。

我的发言主要分了三个部分：回忆自己在x的历程，分享自己在x的收获，及感谢x让我成长。

刚踏入x时，我才工作了两年，对海工这个行业什么也不太懂什么也不知道，这时x给我们提供了良好的学习氛围，我们不定期的举行培训，学习成了我们工作和生活的一部分，通过不断的学习强化自身素质，我们才能够不断的成长以适应公司发展的需要，才能够出色的完成任务。

xx是我职业生涯的第二个公司，很高兴也很幸运能加入这个年轻的大家庭中，伴随着它的成长，并见证着我的成长。来这家公司已经快三年了，大大小小的项目也已经经历20来个了，有些做得很好，有些做得很一般。但是在每个项目的执行过程中，通过领导的指点、同事的分享，总能收获到自己想要提高的经验或者知识，对自己的完整的知识体系的建立起着很重要的作用。

项目管理发言讲稿篇三

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!!!

项目管理发言讲稿篇四

大家好，我是*****有限公司的*****，我今天演讲的题目是——《奋进中的*****工程建设者》。

曾经，*****工程建设有限公司只有一片蓝天、雄心壮志和满腔热情，“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来”，我们走过了一段用心血和汗水铺就的奋斗之路和成长之路。

五年的岁月，建设公司以坚忍对抗艰辛，以诚挚呼唤友爱，完成了伊通河治理、长春站换乘中心、景阳大路立交桥等91个项目（115个标段）的施工管理，工程竣工验收合格率均达100%。取得了市政公用工程施工总承包二级、房屋建筑工程施工总承包二级资质。承接了北湖公园、基隆街廉租房、团山街、串湖污水处理厂等大型建设项目的施工任务。在每一条街道延伸处，在每一座高楼竖起时，用汗水中的微笑向城市表白，我们不再只是满手泥水的行者，更是用思想和科技捕捉生活的智者。

人类，因追求而超越，因超越而前进，当“追求无限”成为一种信念，梦想便开始实现□20xx年，城开建设者们用不懈的追求和辛勤的汗水，实现了产值翻一番、利润翻两翻的喜人业绩。

这是一个变幻莫测的时代，这是一个充满诱惑的时代，这是一个令人奋进的时代。面对纷繁的世界，我们感悟，我们从容，我们自信。我们的理想和抱负将在这个时代中变成现实，

我们的精神和思想将在这个时代中得到升华，我们的脚步将在这个时代铭刻下历史的痕迹，抒写大时代的壮阔篇章。

筑产业化新的里程碑而积极谋划。

历史的昭示，现实的机遇，未来的挑战；这一切均将凝聚成两个字——发展！支撑这两个字的是勤劳、智慧和汗水，是一往直前、生生不息的坚实步伐。用高智慧酿造高起点，以高起点撬动高速度，仔细品味、用心解读我们的昨天、今天和明天，一幅大气恢弘、浑然天成、气势磅礴的发展蓝图跃然纸上。

回望过去，我们心怀感恩，感恩遇到国家改革开放的时代，感恩客户的青睐，感恩我们城开工程建设人的互相携手；在城开工程建设公司稳步快速发展的道路上，凝聚着各级领导和社会各界朋友的殷切关怀、广大合作伙伴的鼎力支持以及全体员工的积极奉献。

目标。城开工程建设者，我们，一直在奋进中。

谢谢大家！

项目管理发言讲稿篇五

尊敬的各位评委，各位领导，各位同事们：

大家好！

我是来自液化气公司的xxx□在这样的一个六月，阳光明媚，花香淡淡，今天，我谨代表xx市管道煤气公司液化气公司的全体员工来到这里，参加这一届“以人为本，关注安全”为主题的安全生产月活动，在此，我祝贺本次活动取得圆满成功！

来参加这次演讲比赛，我的心情非常的激动，已经不是第一次站在这里，也不是第一次来到这里讲“安全”，但是，仍然在这样的一个六月，我又带来了我的希冀，我的感想，仍然在这样的一个演讲比赛，我又来和大家谈谈我对安全的真情实感、肺腑之言。

今天，我为大家演讲的题目是：《安全与生命》

诗人问：“是生存，还是死亡”；

哲人说：“艰难和困惑是生命的本身”；

我即思而言：是安全！是安全捍卫着我们的生命，是安全在维护我们生存的权利，是安全在为我们注入无限的力量。

是啊！有什么能比安全和生命更为重要，看一看，没有了安全，仅在去年的年底，重庆特大井喷事故，剧毒气体弥漫四周，吞没234条生命，近千人住进医院，近万人吸染毒气，六万人变成灾民，大量牲畜中毒而亡；同时□xx邯郸发生矿难，死亡26人□xx铁岭发生的烟花爆炸，死38人，伤50余人。如果说，作为天灾的伊朗大地震瞬间吞没了一座古城和近三万条生命再次显现了人类在难以预测的自然灾难面前的脆弱；那么，重庆井喷、氯气泄漏、飞机失事和其它那些满是血和泪的事故，则是纯粹的人祸！！！！

看着电视画面中一幕幕的惨祸惨景，我神伤了，看着那事故中的弱小孩童，我哽咽了，看着那事故现场伸出的粘满灰尘需要援助的手，我流泪了。是的，是这些无视安全的无良之人，是这些可悲可叹的安全事故，强取豪夺，取人性命，平时高唱的“以人为本”到哪里去了！

是的，正是这些惨痛的事故，让千万个家庭失去了欢笑的权利，让无数个母亲、孩子和妻子在哭泣号啕，这些惨痛的故事，无一不凸现出无良肇事者对生命的蔑视、无一不暴露出

无知违章人对制度的淡漠。黑暗给了我们黑色的眼睛，我们要用她来寻找光明，从事故中知道安全可贵，从事故中总结安全教训，是事故留给我们的唯一利益。

母亲予我们以生命，所以母爱的伟大由古至今众君皆吟，而安全，捍卫着母亲赐予我们的生命，就像一把巨大的保护伞，无声无息的为我们遮挡着狂风暴雨。的确，安全与生命，她们息息相关，连在一起，不可分离。作为一名燃气行业的职工，我深深地知道，安全，是我们燃气行业永恒的主题，高高兴兴上班、平平安安回家是每位职工共同的希冀，安全与个人、与家庭、与企业更有着千丝万缕的联系。

正因如此，在我们液化气公司，安全工作是我们工作的中心，它是每周例会上，刘经理必谈的话题，每一次火车汽车的卸槽，每一回工程作业中的动火、登高，每一个110出警抢修的工作报告，都是经理书记和分管经理们最为关心的问题。安全——它真的是咱们公司的传家宝、护身符：听，办公室里，安全员正以安全为主题谆谆教诲着新上岗的员工“运行必须安全”；看，气化站里，巡线师傅们正在仔细检查着运行设备可能存在的隐患，瞧，储备站里，同志们在“安全第一，预防为主”的标语下，正以他们满腔的工作热情，严格的按照安全操作规程进行着灌装工作。起始于辛劳，归结于平淡，是对我们这些保证燃气安全的员工最好的写照。

智者是用经验防止事故，愚者是用事故总结经验，这是液化气公司的员工们耳熟能详的安全格言，因为事后补救不如事前防范，为此我们定期召开安全会议，学习文件，交流经验，谈安全问题，做安全汇报，从他人的教训中吸取经验，用于我们日常的安全工作中。有了警惕，不幸的事故就会躲开，有了防范，不幸的事故才会远离。在日常燃气运行工作中，液化气公司有严密的四层安全检查制度，做到管站人员时时巡查，巡线管理员天天检查，部门负责人每天抽查，公司经理突击检查，层层把关层层查，隐患总是被消灭在萌芽状态。

而公司对那些搞安全工作马虎、不按规定巡线的人员，不搞什么一次批评，二次警告，一经发现违章行为，立即下岗，初听来不明就里的人会觉得这样不近人情，殊不知燃气事故无小事，一次的疏忽有可能酿成重大的灾祸。由于有了这些严格的规章制度，我们液化气公司的安全运行工作是没有空架子，没有走过场的。千淘万漉虽辛苦，吹尽狂沙始得金，也正因为平时一丝不苟，以人为本的安全工作，我们三百六十五天如一日，在每次的各种节日安全检查或上级安全检查活动中，我们不会有前松后紧、临阵磨枪的种种现象发生，在几次燃气处领导不搞预报的突击检查中均获得了好评。

在棋盘上，我敬佩车的风格，

它坦坦荡荡，直来直去，

在棋盘上，我欣赏卒的品质，

它扎扎实实，百折不屈；

我鲜有车的才能，

难以建功立业，掌控大局，

可我有卒的执着韧劲，

为营造千家万户的安全，

为维护万千用户的生命，

唱着人类永恒的主旋律，

为燃气安全事业奉献毕生，建立功勋。

谢谢大家！（鞠躬）

项目管理发言讲稿篇六

领导，各位评委，各位同事：

大家好，非常高兴能参加这次演讲比赛，我是来自信息技术中心的张惠敏，首先，非常感谢上海赛鼎公司举办的这次演讲比赛，今天我演讲的题目是“赛鼎与我同进步，共发展”。

20xx年是不平凡的一年，延续两年的经济危机让我们深深体会到发展进程的复杂和艰辛，众多企业还没有从“寒冬”中醒来。冬天的寒冷虽然刺骨，但阳光依然明媚，寒冷与温暖交织而存，严冬孕育着春天的气息。盘点我们共同走过的20xx年，值得我们铭记的有太多太多，上海赛鼎公司先进的经营理念、坚忍不拔、团结协作、开拓创新的企业文化始终贯穿着工作中的每一天，当金融危机波及实体经济，全球性经济寒冬来临，我们上海赛鼎公司依然保持了稳健发展，而且以更积极的姿态厉兵秣马、逆势出击、决胜未来！许许多多的不平凡使上海赛鼎公司在运营上不断扩展，上海赛鼎公司规模逐步扩大的前提下，依然做到了对员工负责、对企业负责、对社会负责，全面履行了企业所应担负的社会责任，也为建设和谐社会做出了企业应尽的贡献。

大河涨水小河满，员工要快乐，必须有物质基础，员工的物质基础只能来源于企业的效益，企业没效益，一切都是空谈。企业强大，是员工富足的前提，而企业要在今日之竞争社会立足，并获得长远的可持续发展，没有自己的核心竞争力又怎么能强大的起来呢？制度化管理是一个企业做大作强的根基，没有这样的根基，做大做强就成了一句空话，员工的一切梦想也都成了海市蜃楼，但制度化管理必然会带来工作压力。面对压力我们要将敬业精神融入自己的血液，坚守和履行自己的责任，不断提高自己的专业技能，提升自己的执行能力，养成良好的工作习惯，以快乐的心情来工作，做到工作着并快乐着。我们能从许三多的成功中学到很多，他刚到部队时，连正步都走不好，最后却成为步兵中的“兵王”。

这与许三的敬业，勤奋，认真，热爱部队是分不开的。即使在许三多被分到草原上驻守时，他依然日复一日的练习着自己的军姿，日复一日的坚持出早操，整理自己的内务，并修好了动用了一个排也没修好的路。

在新的发展机遇中我们必须要有改变，必须要有进步。我们可以因为年龄、因为习惯，因为林林总总的原因进步的慢一些，但你不可以不进步，哪怕每天只进步一点点。滴水穿石，我们在潜移默化的进步中，就会逐渐强大起来。多些感恩，少些抱怨，因为百害而无一利的抱怨毫无用处，我们要在平和的坚持进步中等待胜利，跟上企业的步伐！只有跟上企业步伐的人，才有机会与企业共享发展利益。

在工作中每个人都会遇到很多难以置信的挫折和失败，从而面临着许多考验和挑战，转眼间我从参加工作到现在已有将近半年的时间了，在这半年当中我也同样经历了挫折和失败，但我也同时学会了面对和战胜困难。在遇到困难、挫折，经历过痛苦失败后我也曾想过要放弃，但我明白不能轻易放弃，既然来了赛鼎，就要兢兢业业地做好自己的工作，加强学习，不断提升自己的专业技能，为赛鼎尽自己应尽的责任。经历了这么多之后，现在的我对自己的工作充满了热情和信心，相信在以后的日子了，只要脚踏实地的做好每一件事，生活就会一天会比一天更美好！

每一天，都是平凡的，但每一天也是精彩的；每一天都是琐碎的，但每一天我们都应该认真对待。既然我们选择了来这里，我们就要安心地在这里更好的工作。正因为这样，我们要不断学习和吸取新知识，勤于思考，善于思考，勇于实践。与赛鼎同进步，共发展。

回首20xx年，我们走过了一段不平凡的历程，展望20xx年，新的一年开启新的希望，新的历程承载新的梦想。让我们的20xx年，扬帆远航、谱写华章！让我们携手并肩、满怀信心地迎接挑战，全力以赴、自强不息地向着更加高远的目标，

去共同续写上海赛鼎公司的华彩新篇！

我的演讲到此结束，谢谢大家！

项目管理发言讲稿篇七

尊敬的各位评委、领导、同志们：

大家好！首先要感谢领导和同志们对我的信任，使我有机会在这里参加演讲比赛。今天我演讲的题目是：“强化作风建设，争做服务表率”。在这个充满生机和活力，挑战和希望并存的伟大时代，在“迎国庆、爱联通、做贡献”的浓厚氛围中，看着我们联通公司日新月异的飞跃发展，作为一名客服部主任，要服务好客户、服务好客户经理，我深感身上责任的重大与担子的沉重，要完成组织赋予我的工作职责，做好客服部工作，让客户和客户经理放心满意，必须强化作风建设，争做服务表率。

我xxxx年到联通公司工作，时光过得真快，转瞬x年过去了。这些年来，在各级领导的关心指导下，我做好了自已应做的工作，圆满完成了自己负责的各项任务，组织纪律性、为民服务意识都得到了加强，当上了客服部主任。但是，要做好客服部工作，让客户和客户经理真诚满意，促进联通公司发展，创造良好经济效益，这还是不够的，需要更上一层楼，做到“强化作风建设，争做服务表率。”

“强化作风建设”，首先要抓好自身建设，全面提高素质。客服部工作，责任重大，任务繁重，我要努力按照政治强、业务精、善管理的复合型高素质要求对待自己，加强政治理论与业务知识学习，全面提高自己的政治、业务和管理素质，公平公正、洁身自好，清正廉洁，做到爱岗敬业、履行职责，率先垂范，严以律己，吃苦在前，享乐在后，努力成为作风优良、业务精通、熟悉客服部工作的行家里手，搞好新形势下的客服部工作，让公司放心，让客户和客户经理满意。其

次要强化意识，转变工作作风。我要大兴求真务实之风、真诚服务之风、无私奉献之风、批评与自我批评之风，以良好作风和扎实工作推动客服部各项工作任务为贯彻落实，进一步强化宗旨意识，要以客户和客户经理的需要为第一选择，以客户和客户经理满意为第一标准，坚持服务为本，努力为客户和客户经理排忧解难。对客户和客户经理需要解决的事情，再小也要当作大事来抓，再难也要竭尽全力去办，真正做到优质服务。

“争做服务表率”，首先要求求真务实，解决实际问题。我要对照争做服务表率的要求，认真查摆思想、工作、作风方面存在的突出问题，定立客观的整改目标，制定切实可行的整改措施，向客户和客户经理公开、向客户和客户经理承诺，充分听取客户和客户经理的意见，自觉接受监督，取信于客户和客户经理。要把客户和客户经理需要我们客服部办的事，一件一件记录在案，努力认真去办，能当天办好的，决不推迟到明天；办得客户和客户经理满意，不存一丝遗憾。其次要真正做到“服务为民、廉洁高效”。要提高工作效率，做到岗位职责明确，办事程序简洁，落实限时办结制度，办事快捷准确，无互相推诿扯皮、工作拖拉积压现象。要改进服务态度，落实各项便民措施，坚持首问责任制、一次性告知制和服务承诺制，彻底根除“门难进、脸难看、话难听、事难办”的四难。要加强执行力，坚决执行公司的指示、命令和决定，令行禁止、政令畅通，真正成为服务表率。

各位评委、领导、同志们，大地之所以这样绿意盎然，是因为有了草和树木；联通之所以这样蓬勃发展，是因为有了我们全体员工的辛勤劳动与无私奉献。在“强化作风建设，争做服务表率”的征途中，我甘愿做大自然中的一棵草一棵树，当我是一棵青草的时候，就把绿色和生机带给大地，当我是一棵树的时候，就把浓荫和清凉带给城市，把自己的每一滴汗水，都融入真诚服务的万里春色，把自己的每一分光热，都注入联通发展的灿烂辉煌；把爱联通、做贡献作为自己的座右铭，贯穿到每一天的工作和每一项服务中，让自己的人

生在平凡岗位上闪光！

我的演讲完了，谢谢大家！

项目管理发言讲稿篇八

尊敬的各位评委、各位同事：

您们好！

今天，感谢公司领导和评委再一次给我参加这次竞聘的机会。

一、首先，向大家作自我个人工作简介

本人现年xx岁，中共党员，文化，师职称，于xx年xx月参加工作□xx年至xx年在公司办公室工作并担任过主任□xx年xx月通过竞聘，聘任为职务。

二、应聘x部主任的理由

今天，我本来不想参加竞聘的，因为我相信别人能把管理工作搞好。但是，我自信：凭自己多年业务工作能力和管理工作，我能把x部工作搞得更好。因此，我竞聘x部主任。

今天，我站在演讲台上，也许有的人认为我对管理工作，没有经验。对此，我不想否认。我相信，在今后工作中，我能和各位很好地合作，有信心有能力把工作搞好。若我竞不上管理岗位，也不要灰心，不论在何岗位工作都能尽自己的能力做好。

谢谢大家！

项目管理发言讲稿篇九

各位同仁、各位商界朋友，很荣幸、大家下午好！很高兴能有这样的机会，和大家一起分享一年来公司所经历的点点滴滴；刚才陈xx总经理已经给我们很生动、很深刻的总结了这一年来公司的成败和得失，我非常荣幸、非常骄傲公司有这样英明的领导者，我来公司时间不长，但是我却时时刻刻、真真切切的感受到在陈xx董事长和陈xx总经理的指示和关怀下，公司发生的巨大变化和进步！我在这里代表销售部向他们和公司的用心良苦表示感谢！

下面我做为营销总监和大家一起分享下有关营销的方方面面，关于营销这块，在在座的各位的鼎力支持下，我们可以说，今年打了个非常漂亮的战役！大家都知道，今年4月份，我们现在的工厂才有雏形，真可以说是百废待兴、百业待举。短短的几个月，我们不光在销售业绩上给公司交个满意的成绩单，而且在销售模式和公司未来的营销方向上做了重大的变动和明确，为公司未来的发展做了很好的规划和铺垫，下面我就以下三个方面和大家分享下：

一、公司目前的营销模式和构成：1)销售构成：目前公司的销售主要有四大块：半成品(箱体、玻璃、外壳等)、国际贸易(燃气热水器、烤炉等)□oem(电压力锅等)、国内销售。其中半成品占20%、出口占10%□oem占10%、国内销售占50%；2)营销模式：由于我们的销售产品比较多元化，营销模式也是比较多样性，为了大家便于理解，那么在这里我重点阐述下国内销售的营销模式，国内销售也分为两大块：以批发为主的营销二部和以凯信品牌为品牌推广的营销一部，很显然，营销二部主要是以批发为主，追求的是量的变化，从而达到质的变化；也就是说二部追求的是客户的数量和出货的数量，从而提高利润的数量，用六个字简言之，也就是“深挖洞、广积粮”，没有粮食人会饿死，在现阶段，没有大量利润的保证，公司就会出现饥荒和危机。但是，一味的“深挖洞、广积粮”

不是我们的最终目标，我们的目的是为了称王，成就一番霸业；我们通过什么来实现我们的霸业，总的有个媒介，我们的媒介就是凯信品牌，所以我们成立了营销一部，一部的营销模式三个字“品牌化”或者说“图霸业”。

二、一年来营销方面的工作总结；在这里，我借陈xx董事长的一句话“销售是一个企业的龙头，龙头如果不能发挥它该承担的责任，就会牵一发而动全身，让整个工厂失去活力、战斗力、以及生存的本钱”；在这一年里，公司的所有销售人员都克己敬业、始终把公司的利益放在第一位，我们的半成品销售比去年提高了50%；我们的oem客户在去年的基础上又增加20%；而我们的出口更是朝气蓬勃、大放异彩，不但在业绩上取得辉煌成就，而且成功的和国际上的一些大经销商实现完美对接；我们的国内销售也是百尺竿头、更进一步，我们的网络已经遍及全国各地，其中我们的电压力锅产品销售从每月的几百台到现在每月2万台，这是一个什么速度，这离不开销售人员的努力，当然也离不开在座各位的支持和关怀；我们自己的品牌也实现了零的突破，目前网络有10多家，我们取得了一些成绩，同时也存在很多不如意和困难，但是公司品牌化路程已经迈出了坚实的第一步，虽然比较艰辛，但已经有了很好的开端。如果说今年是我们向品牌化进军吹响的第一声号角，那么明年就是进入冲刺和真正的战争时代，都说商场如战场，一点不假，我们就是在进行一场没有硝烟的战争！

我们取得这些业绩，虽然谈不上骄傲，但是我们却在脚踏实地的在走，不积跬步，无以成千里。今天的一小步也就是以后的一大步！在这里，请允许我，允许我代表全体销售人员对在座的各位、以及公司的领导、各位商业朋友，对你们的支持和配合表示感谢！

三、公司未来的营销方向和重点：

谈到营销也许每个人都明白是怎么回事，但是营销其实是个

非常复杂的系统工程，包括市场、销售、财务、售后、运营平台、物流、产品等诸多大板块组成，任何一个板块运作不畅都会带来致命的伤害，其中最重要就是销售和市场，市场就是经营品牌、销售就是销售产品，两者的结合就是营销这个名词的来源，简单的说营销就是经营品牌和销售产品。刚才陈xx总经理也明确了，公司未来的发展方向是品牌化，品牌化不是口头上说说的，我们首先要了解市场。谁都知道厨房电器是块大蛋糕，而且随着中国经济的发展，农村的城市化，需求量会越来越大，这是好的一面；但是我们有没有深思和调查？目前国内传统的厨房电器知名品牌（方太、老板、帅康、樱花、华帝、万和、万家乐、樱雪、欧意、万喜、美的等）和二线品牌差不多20家；我们可以撇开这些传统品牌不说，就是今年就有长虹、新飞、格兰士等向厨卫电器进军，而且投入和市场推广的力度也相当的大，长虹、格兰士光一个营销团队都接近50人，投入资金都是成百万的去运作，以上这些能说明什么呢？给我们的只有深思：厨卫的品牌还有没有的做？我们怎么去做？我在这里想说明几点：

1、肯定有的做，没的做的话大家不可能都往这方面想，而且非常值得去做！因为市场的需求是非常巨大的，市场对品牌的要求也是分高、中低的，每年都会有品牌的升和落，这就给我们留了足够的空间。

3、市场也同时给我们敲响了警钟，给我们的时间不多了，在未来3年内，如果我们品牌化还不成功，形势将是极其严重的，我们的生存空间在哪里？幸运的是，通过前期的试运行，我们找到了一条属于自己的路。

刚才陈总已经说了公司的战略规划，我在这里重点说说未来凯信品牌品牌化的营销思路：公司走品牌化之路，实现由公司规模大到实力强的一个转变，争取在3年内达到厨房电器行业品牌知名度和市场占有率前15名的战略目标，把凯信的“用爱创造生活”的设立理念变为现实，让凯信的“爱”理念走进千家万户，最终实现公司的终极目标：走向上市和国内厨房电

器的驰名商标、以及厨房行业的前三甲。当然，我们的营销中心还是不健全的，我们的营销团队的实力还是比较薄弱的，在明年，我们将会增加专业的售后和市场部、以及我们的销售人员，来增强营销中心的实力。不知道大家留意没有？现在全世界都在发生石油危机，中国在未来5年内将建近20座核电站，这意味着什么？未来带电的产品将是中国的销售主销产品，也就意味着我们必须对我们的产品组合和产品线做出调整，只有定位准确了，我们才可能迎头赶上，才会抓住机遇谋发展！明年我们首先是巩固我们目前的优势产品：燃气热水器，首先在外观和功能上更加完善和自主化；其次，在热水器和电压力锅上，我们将在款式、功能等方面作出全面的调整；另一方面，在烟机和灶具上面，我们会加强大品牌的市场调研工作，保持能够跟上市场的节奏，并适当的自主化。简单的说就是三个一工程：一巩固、一重点、一保持。

项目管理发言讲稿篇十

各位领导，各位嘉宾：

大家好！我是杨洁，来自大中华区22部，很高兴今天能站在这里与诸位分享我的人寿保险观，我今天演讲的题目是寿险的意义与功用。

每天都有人买保险，也每天都有人拒绝保险，为什么还会有人拒绝保险呢，根据这几年从业经历中人们拒绝保险的理由我做了个总结，归纳了人寿保险的七大缺点：第一，交费时间太长，至少三五年，一般十年二十年，甚至终身；第二，回报率太低，甚至比不上银行；第三，买少了没意思，买多了又可能成为家庭的一种负担；第四，前三年万一无力交费，损失很大甚至有可能血本无归；第五，若选择继续交费，经济压力会长达二三十年；第六，借自己的钱还要付利息；第七，把钱借给保险公司投资还不如自己投资赚得多。以上所述我相信大家都不陌生。

既然保险有这么多的缺点，为什么比尔盖茨说“到目前为止，我没有发现有哪一种方法比购买人寿保险更能有效地解决企业的医疗财务问题”。李嘉诚也说“别人都说我很富有，拥有很多财富，其实我真正拥有的财富就是给自己和家人买了足够的人寿保险”。为什么两位世界级的人物都会如此认同人寿保险呢？通过不断的与保险亲密接触，我发现越了解人寿保险，就越了解风险，也会越认同人寿保险。

其实保险是一种财务安排。大家都知道金融行业包括银行、证券和保险，银行主要的职能是结算，证券主要的职能是增值，保险的主要职能是保值。银行也好，证券也好，保险也罢，钱放在哪里都是一种金融资产的配置与安排。而配置比例则是根据人生不同的阶段和理财目标决定的。保险理财顾问则要告诉客户保险的具体职能，帮助客户进行财务分析，制定适合的保险资产配置的比例。存银行不是消费，买证券不是消费，购买保险当然也不是消费，保险也是我们金融资产的一种存在形式。

其实保险是急用现金。钞票不发生购买行为只不过是一张纸，保险在平安无事的时候也不过是一张纸，但在事故发生时，保险合同就是现金，我们存的钱总有一部分是为应急而准备，而保险可以帮我们以小搏大，以一当十当百，在紧急时刻创造几十倍几百倍的金融资产，有可能这笔资产就是我们的生活费、学费。在几年前我认识了李姐，她先生以前是中国银行信贷科的一位科长，家里条件很不错，李姐结婚十几年来从来没上过班。但我们认识的时候他先生因为直肠癌去世不久，由于单位福利不错，医疗费都是由单位报销了，所以他爱人走后没留下负债，给她和女儿留下了一套市区的房产和一张少儿360的保单。后来她成为了我的客户，我们成了好朋友，当我陪她去客服中心办理生存金（她先生留下的保单）领取手续的时候，她跟我说房子她已经租出去了，她和女儿在学校旁边租了套便宜的房子，房租和现在的工资够她和女儿的生活开销，保险领出来的钱正好作为女儿的学费，让我不用太担心她。时至今日，除了人寿保险，还没有发现哪种

理财方式能够让我们在人生发生变故的时候变成现金。

其实保险是一种成本控制工具。拥有数亿身家的富翁也会计较员工的福利和薪水，这和他拥有多少财富无关，因为降低成本是利润增长的重要条件，一笔支出，能不动用自己的财产或者少动用自己的财产谁都愿意，不是吗？那为什么要拒绝保险呢？保险是在紧急状况下最大限度不动用自己财产的唯一方式。

其实保险是一种经济补偿工具。我们花出去的钱，有的是心甘情愿的，有的却是不情不愿的，买保险不是耽误我们花心甘情愿的钱，而是代我们花不情不愿的钱。以昂贵的医药费为例，根据南京市卫生局公布的数据显示[]20xx年南京市各级综合医院平均每一出院病人医药费为13064元。我也生过病住过院，所以我很相信没有人会心甘情愿的把钱送给医院，即使再有钱的人也会想想医保能报多少，商业保险还能不能再报点。

其实保险是避税的工具。有人说“商人赚的是税”，虽然有些偏颇，但不无道理，否则就有会把免税或减税当作优惠条件了，税无疑是成本，是利润的减数，保险的合同免印花税，保险的赔偿免个税，保险存续收益免个税，企业职工购买保险的支出免所得税，资金流越大，效果越明显。

其实保险是企业安全策略的一部分。企业最大的财富是什么？是人！更确切的说不是普通人而是合伙人，是高层主管，没有人会否认他们的离开给企业造成巨大的影响，带来的经济损失有时无法估量。想想重要股东身故，公司会产生怎样的变化？股份如何回购？家属如何赔偿？其它股东如何面对紧急的现金流需求？举个例子说明：甲、乙两人合伙开一个公司，各出资100万，倘若他们都长命百岁，那没有任何问题，倘不幸，两年以后甲在企业稳步向前发展时不幸万一，这个企业面临了如下问题：继续存在与否？若是甲太太愿意继续经营倒也罢了。若是她无心继续下去，乙先生又如何还给甲太

太50%的股份？即使他能拿出100万，但对公司而言，影响也是巨大的。有什么方法可以补偿这些损失？寿险就能帮忙，在公司成立之初以少量资金为甲、乙两人分别购买100万的保险，无论哪一方出险，都无碍公司的生存与发展，也不会影响他们家人的生活。

其实保险是刹车系统。当一辆车在爬坡，您觉得最重要的是什么系统？如果您回答动力系统，我会恭喜您答对了一半。因为比动力系统更为重要的就是刹车系统。刹车系统的功能是“使其停止”。有两层含义：“一是到达目标即可；二是避免发生事故”。我们一生中每天都在爬坡，只要活着就在爬，我们每天忙忙碌碌赚钱就是动力系统在起作用，不断积累财富。这个过程是在消耗自己的能量（健康）换来财富的增长。有没有想过，如果有一天动力系统失灵面临下滑的危险，我们的刹车系统何在？我们用什么样的方法可以让自己辛苦积累的财富不缩减，给自己喘息的机会，继续前行？保险，真的，唯有人寿保险能帮助我们。

其实保险是遗产分配最容易的工具。有人说我可以聘请律师拟遗嘱，也可以去公证处办理财产公证，是的，没错，可是想过变更遗嘱复杂的手续和流程吗？想过如何分配房产等无法分割的遗产所面临的问题吗？看看《法制现场》和《有请当时人》，因遗产分配不均导致亲人之间对簿公堂的事情还真是不胜枚举。而保险是遗产分配最容易实现的工具，只需指定受益人及受益顺序和比例，简单的打电话签个字，两分钟就可以解决将来遗产的分配问题。

其实保险是收入能力的变现。年收入50万的人和年收入5万的人，本质区别在哪里，同样工作10年，前者能创造500万的财富，后者只有50万，同样失去收入能力，前者会损失500万，后者却只损失50万，我们失去收入能力将损失多少？如何能将我们的损失提前变现，唯有人寿保险可以做到。

其实保险是爱心的传递。今天，你翻开儿时的日记，会有何

感想？当一份保单从出生就跟你一直到衰老过世时，你又作何感想？每每翻看，都能感受到父母甚至祖父母的祝福和爱。他们一直在守望，不论我们现在如何，这份爱心远比一切都值得留念和拥有。

其实保险是责任心的忠实体现。我们为什么来到这个世界？我们来到这个世界做什么？每个人都不是凭空而来的，我们生来就有父母，祖父母，将来我们也终究会有妻子子孙。我们是在父母最恩爱的时候孕育出来的——爱的结晶，因为这份与生俱来的爱，人类的责任就世代相传与生命同在。我们在婴儿时期身不由己地接受父母长辈对我们责任的同时，实际上也无可推脱地背上了对他们的责任。这份责任与生俱来，死后还留存于世，逃不掉，甩不脱，世代相传。在人类所有的责任中对自己的责任最重，老子道德经第十三章中写道“贵以身为天下，若可以寄天下，爱以身为天下，若可以托天下”。意思是：只有把天下看得比自身还轻的人，才可以担当天下之任，只有爱自身胜过爱天下的人才可以把天下托付给他。这段话告诫我们要珍惜自己，爱护自己，这样才可以为天下办事，我们相信一个对自己都不负责任的人，是不会对其它人对天下负责任的。而对自己尽责就是要保证自己一生无论何时何地何种情况下都能应对人生出现的各种危机和风险。而保险就是为我们在承担各种责任的过程中保驾护航。

其实保险是生命的延续。家庭支柱活着意味着什么？安全感，生活无忧，幸福感，家庭支柱不在了又如何？谁会成为支柱？保险就是家庭经济支柱的替身。虽不能给家人幸福感，但最起码可以保障活着的人继续生活。之前从同事的微博上看到过一则小新闻。有对小夫妻掉进河里，男方淹死了，怀孕6个月的女方活下来了，女方提出如果男方家庭出20万抚养费就把小孩生下来，悲哀的是男方家没有，孩子流掉了，如果男方有一份20万的保险，问题就不存在了。保险真的是我们家庭支柱生命的延续。

其实保险是身份的象征。身家和身价不同，身家是实际拥有的财富总额；身价是在交易或者赔偿时获得的财富总额。追求身家和追求身价是两种不同的境界。前者注重物质追求，后者注重精神追求和自我价值实现。两者其实没有必然的联系。身家高，身价未必高，即有钱未必值钱。飞机失事，如果都没有保险，亿万富翁和同机的普通白领身价一样。身价高，会转换成高身家，所谓值钱就能变现。还是上面的例子，如果普通白领拥有300万的保险，他的家人就有获得300万的补偿作为身家。身价可以规划。身家高的人有资格获得更高的身价。更高的身价就能变现更高的身家。如此这般良性循环，创造财富不可限量。既有身家又有身价的人才能算作有身份。身份是一种综合财富，更偏重于精神。拥有高额的保险，就是身份的象征。

其实保险是一种从容的生活态度。作为我们每一个人普通人也好，有钱人也好，都会经历人生的四件大事，生老病死。而生要有所准备，老要有所养，病要有所医，死又有所留。合理规划，让自己做到没有后顾之忧，做好最坏打算向最好方向努力，对未来潜在的风险不逃避，做好正面积积极应对，规划好各种问题的处理方案。这是一种“从容若定，全盘掌控”的境界。

现在我们再回到前面的问题，为什么李嘉诚先生会买人寿保险呢？因为他很爱他的家人，他希望在自己的家庭和事业之间建立一堵防火墙，不管李嘉诚先生在与不在，他的家人永远是他最爱的人，都能一直过上很有品质的生活。为什么李嘉诚先生还会买那么多的人寿保险呢，因为他不但爱他的家人还爱他的员工，万一哪天李嘉诚先生不在了，他希望通过人寿保险如同他的重生，让他的企业不遭受变故，让他的员工能够一如既往的工作。

最后和大家分享一个好人的故事，希望能对我们所有人都有所启示。从前有一个好人，对家人和朋友都很好，他也做了很多善事，不幸的是因一场意外离开了人间，当他到天堂那

里报到的时候，上帝对他说，你不能上天堂，你只能去地狱，那人非常不解，问上帝说我生前可是个好人啊，我做了那么多的善事为什么不能上天堂呢？上帝不说话，拿出一面镜子让他看还在人间家人的情况，他看到他年迈的母亲正躺在病床上缺衣少药，他的妻子正在给人当佣人洗衣服，他的孩子没学上衣衫褴褛地在和一群流浪孩子疯跑，好人大吃一惊，问怎么会是这样，上帝说，你走之后，你的工厂就关门了，你生前的债主追上门来，他们才会沦落成这样！好人问上帝你怎么不帮我呀，上帝说：我已经帮过你了，在你生前我曾派过几个天使去你那让你买人寿保险，可是你都拒绝了！

一个真正意义上的好人是不论在与不在都能让自己的家人安心生活的人。其实每个家庭都需要保险的，很多看似中产的家庭幸福和睦，可是随便的一场意外和疾病就能把这样的幸福之家拖入深渊，很多家庭不选择只是没有意识到，怀着一种不去想的侥幸而已。一个真正的有爱心与责任心的人，不仅仅只是活着的时候努力工作，保证能给家人带来高品质的生活，保证孩子能受良好的教育，而应该是在与不在都能保证家人的生活，孩子的教育。

我是一名保险从业人员，我希望自己如丘吉尔所说“如果我能办得到，我一定把保险这两个字写在家家户户的门上”。

我今天的演讲到此结束，谢谢大家！