

经理晋升演讲(通用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？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

经理晋升演讲篇一

优秀经理发言稿

尊敬的各位领导、各位同仁们：

大家好！

首先，感谢集团公司给予我优秀经理的荣誉，这是集团公司对我工作的认可和鼓励。

在4月，由于工作需要我被调到锡盟正蓝旗店主持工作。刚到一个新的环境，因为各方面情况都不熟悉，工作不好开展。经过一段时间的努力，克服困难，虚心向店内职工们学习，认真听取他们的意见，了解当地学校教材、教辅发行基本情况。为了争取我店教辅发行权，我们多次和教育局、学校领导协商沟通，得到了教育局和学校领导的理解与支持。由教育局下发了《关于各学校所需教辅由新华书店统一征订发行》的文件，这为我店在今后的教辅征订工作打下了良好的基矗在我店发行教辅35万元，比去年同期增长了近30万元；全年共销售147万元，比去年同期增长了40多万元。

在集团公司的正确领导和地方教育部门的大力支持下，经过全体职工的共同努力，销售比20有较大增长。所以我们决定在新的一年里，继续解放思想，克服困难，使我店在的教材、教辅和一般图书发行工作再上一个新台阶。

最后，祝各位领导在新的一年里工作愉快，身体健康，万事如意！

-

大家晚上好！

今天我们获此殊荣，但是在我们的工作中仍然存在着不足的地方，这也将成为我们今后的工作的侧重点，希望来年我们能改正工作中不足的地方，精诚团结，携手把客房部的工作做的更精、更细；在新的一年里我们将用更加细心、热情、周到的服务留住更多的客人；在到评选的时候，我们部门全体员工希望客房部还能继续成为酒店最优秀的部门。

在新年来临之际，客房部全体员工祝愿在场的朋友新年好！身体好！心情好！

-

话归正题，当然取得这样的成绩也是和自己坚持不懈的努力，对这份工作的热爱，执着所分不开的！我认为想要做好一份工作，首先你得热爱你的本职工作，认同我们所就职的企业，积极的履行你的职位和职能，在工作中坚决不找任何借口，要自信，乐观和主动，始终保持良好的心态，勇于不断挑战工作压力，我希望我们每一支队伍队都要团结，互助，协作才能共同进步，要忠诚自己的职业，维护企业的利益，以业绩为导向，获取最大的利益，也就是说挣更多的钱！同时要对工作充满着激情，相信你自己的能力，相信我们所从事的这个行业是前景广阔的，当然更要相信我们四通公司在同行业中的实力与优势！只要你坚持，努力，进取，成功属于你！另外我们要持着一颗感恩的心去工作，首先要感恩我们伟大的父母赐予我们生命，感恩他们含辛茹苦的抚育，让我们长大成人，父母把无私的爱都奉献给了我们，不离不弃，扪心自问，我们有没有为了爱我们的父母，和自己爱的人而端正态

度，努力工作，增加收入，来减轻他们的负担，让他们获得更多的尊敬!我们做到了吗?当然肯定有做到的，有没做到的，做到的呢要永远的保持下去，没有做到的呢?要从现在开始去努力工作，去挣钱，以此来回报父母!正所谓大义孝为先，一个不懂得感恩，没有责任感和使命感的人，只为了自己而活着，那是苟且偷生，他不会成功!懂得感恩自己的家庭，另外还要感恩我们的事业，也就是感恩我们所服务的企业，懂得感恩企业才会以最佳的心态去面对职场中的压力和挑战，企业是所没有围墙的大学，在岗位上学到的每一个技能都是求存的工具，企业大学的学历更为重要!企业是一个大家庭，它需要集体中的每一个人人来维系平衡，谋求发展，我们需要企业，需要企业这个平台来展示自己的知识，才学，以及人生价值!生活在某一个环境里，对环境不抱感恩之心，环境就会抛弃你!要把企业当成一个赖以生存的大家庭，把自己当成家庭中的一员，工作中同事们要一起面对困难，互相帮助，互相扶持，共同进取，同心无敌嘛!不要把同事当成你的竞争者，把老板当成你的剥削者，其实我们是一个整体，密不可分，我们是团结协作的兄弟姐妹，不是勾心斗角的敌人!能够转变这个态度，我们会很快走向成功!当然我们每个人都有自己的缺点，而且每个人都知道自己的缺点在哪里?这就需要我们要经常的自省，也就是说要盘点自己工作中有什么不足的地方，怎么样去克服，时常反省自己，在根据自己的不足进行改进，我相信你的人生会更加精彩!这也不是什么经验之谈，经验都是在日常的工作中积攒而来的，其实我们每个人的工作方法不一样，都有自己的优势和略施，只要你能很好的运用自己的优势，及时的改正自己的略施，始终以一种感恩的心去工作，去生活!那么我们的工作就会充满着激-情，生活就会充满无限的快乐!最后真心的希望我们各位同事，能够奋臂扬帆，架起事业的龙舟，驶向成功的彼岸!也祝愿我们四通公司永做行业龙头，垄断二手房产，上市早日实现!!!谢谢大家!!!【鞠躬】。

经理晋升演讲篇二

尊敬的各位来宾、各位朋友、同仁：

大家好！今天我们欢聚在这里，举行公司辞旧迎新联欢晚会。首先，我谨代表公司向全体员工和各位来宾，在20xx年中的辛勤工作、努力进取表示深深的感谢，“大家辛苦了！”

回顾20xx年，我们同心协力克服了种种的压力和困难，公司各方面工作均取得了满意的成效，各部门相互协作，使得各项经营目标都得以实现。同时团队的素质、专业的精神、管理的层次都得到了较大的提升，所取得的每一个可喜的成绩，离不开公司全体工作人员和各位代理商的共同努力，刚才表彰的优秀员工和优秀干部，事实证明了这支工作团队，是一个有凝聚力、执行力，且勇于创新、锐意进取的优秀团队，你们是优秀的，我为公司能够有这样一支团队而感到自豪！

盘点过去、展望未来，新的一年我们将面临更多的机遇与挑战，我们要好好把握当前灵芝产业发展的走势，利用公司所处的优越环境，挖掘、整合有利资源，以市场为导向，争取在经营业绩上取得更大的突破。全体员工要增强危机感、责任感和紧迫感，进一步弘扬“诚信、务实；凝聚、进取；专业、创新”的企业精神，抓住机遇，迎接挑战，坚定信心，顽强拼搏，为完成新的目标任务，实现公司持续稳健发展而努力奋斗！

最后，祝全体员工和各位代理商在新的一年里：身体健康、工作进步、阖家幸福、万事如意！谢谢大家！

经理晋升演讲篇三

尊敬的各位领导、各位来宾、女士们、先生们：上午好！

今天，空气中洋溢着吉祥，音乐声传达着喜庆，在这样一个激动人心的日子里□xx公司隆重入驻×！作为店经理，我代表本店全体员工，对各位嘉宾的光临表示热烈的欢迎！对香港xxx公司公司集团总部工作人员及各届朋友的到来表示诚挚的感谢！

经过几个月的精心筹备，×金店完成了xx品牌入驻的全面升级。从购物环境的升级到首饰产品的升级和服务理念的升级，凝聚了所有xxx公司人的辛勤汗水，更离不开社会各界朋友的默默关心和支持。其中，有××区领导的高度重视和政策指导，有公司总部领导的殷切关怀和鼎力扶持，有社会各界朋友的热心帮助，这些都让我们感激不已，这些都是支持我们发展的信心和源泉！

从认识xxx公司到加盟xxx公司，从了解xxx公司到走进xxx公司，×金店xxx公司专卖店的开业与公司集团总部的全方位的支持和服务是分不开的。在店面装修、人员培训、开业营销和广告支持等服务中，我们真正的感受到了加盟一个成熟的连锁经营企业的优势和保障，这也让我们对本店以后的经营发展更有信心，我将与本店全体工作人员，用良好的业绩来回报各界，不辜负总部的支持和社会各界的期望！同时，我店向广大×人民郑重承诺：我店将以诚信为本，和诸位业界同仁一起，全力以赴，共同致力于大杨树的经济发展，为×进一步的繁荣昌盛添上辉煌灿烂的一笔！

最后，我再次对各位嘉宾、各位朋友的到来，表示感谢，谢谢大家（鞠躬）

经理晋升演讲篇四

首先我要感谢分行领导能给我这次展示自己、提高自己的机会，当然这更是我向各位同事学习、积累经验的一次良好机会。

我叫xx，现年31岁，本科学历，师职称，xx年参加工作，xx年入行，先后在支行以及分行公司客户理财中心、机构部、公司部任职，担任过储蓄员、所长、客户经理、产品经理，现任分行公司部客户经理。

这次的竞职演讲，对我来说，意义非凡，对我们建行来说，更是体现了建行不拘一格的用人机制。正如我96年刚入行时所看到的感受到的，十一年来我们建行的那种在金融行业竞争中从未停歇过战斗感，作为一名建行员工充分感受到了其中的荣辱与兴衰，成功与骄傲。

时代在前进，二十一世纪的年轻人应该有二十一世纪自我要求与觉醒。所以任何一种磨练与再造对我来说都是我工作生涯的一次新的蜕变。我第一次参加工作是xx年，在邵阳市食品公司。因当时公司人才短缺，仅工作半年就被公司派往娄底市分销部负责全面管理与营销工作。从一个没有经验的到一名优秀的分销部管理者，从对管理、营销一头雾水到理性地分析市场，让产品最大程度地抢占到市场份额，完成了我人生的第一次蜕变。

我怀着踌躇满志的梦想与营销工作对我的巨大魅惑应聘到了新华社湖南分社，负责广告营销与信息采编。工作范围面向全省。于是，我怀着广告订单与激情开始满世界跑。下乡采访、到各个市市政府、军区、优秀企业去采编、营销广告，成了我每天工作的主要内容。身挂摄像机、录音笔，操一口比较流利的普通话侃侃而谈，这就是我当时的形象。这种魔鬼式的辛苦、独挡一面的工作磨练让我在短时间内，个人综合素质与营销谈判能力得到惊人的提高。这对我以后的营销工作也带来了很大的推动与进展。

现在回忆起那时近两年辛苦的采编工作，简直像参加了一个训练营销工作者的强化班，黄埔军校特种兵强化班，把我从一名普通的士兵打磨成了一个优秀的营销特种兵。这种历练的过程让我终生受益。

年底，我非常荣幸的成为了中国建设银行的一名正式员工。全新的陌生的金融行业对我来说不知从何发展。建行是我人生的一个分水岭，原来拧成的一股劲儿到这我又要卸下所有的装备与锋芒从头开始，从一名最普通的储蓄员开始。我努力学习各项业务，并且利用工作之余，完成了《金融》专业专科、本科的学业，取得了《金融》专业的中级职称。俗话说“磨刀不误砍柴功”，有了扎实的专业技能，才能在工作中施展拳脚。可能是我长期从事营销职业的那股不服输的拗劲，我突出的工作成绩与独到的高效率的工作方式让我开始在行里显山露水。

我得到了支行领导的信任，担任了中心路储蓄所的负责人，带领所里员工仅用21天的时间完成支行下达的全年任务。创下了支行的新记录。为了提高行里中间业务收入的我们所里的员工个人收入，我们把保险公司的代理业务做得更是成绩斐然。被人寿保险公司评为“xx年度全省百佳营销网点”。

支行在全行范围内公开招聘客户经理。通过行里的重重选拔与考核，我以自己的实力成功地竞选上了支行的客户经理。在我当任支行客户经理那两年的工作时间内，是我入建行以来学习收获最大的两年，使我有机会学习和了解我行的各项业务，尤其是以前没有接触过的资产业务。

通过这两年的历练为我现在成为一个综合全面发展的优秀客户打下坚实的基础。我行实行扁平化管理，感谢分行领导的信任，我从支行的客户经理到分行客户理财中心的客户经理。

从那年分行公司部组建到xx年分行又成立机构业务部，我扎扎实实干了两年一直到xx年公司部机构部合并，然后到现在在分行业务部工作。三年就那么一会儿。

从成功营销邵阳市中心到独自代表建行参加市国税、地税电子纳税的代理招标并成功取得代理资格，从负责重点客户的维护到重点项目的营销，从“宝庆火电”、“梅邵高

速”、“城步冈力发电”……一系列重大项目的营销到工程的完成，也不过那么一会儿。

这三年来在分行这个广阔的空间里，让我如鱼得水般的展现了自己独特的营销才能与业务拓展能力。

今天我能自信地站在这里，主要理由是：

二、通过11年在各个岗位上的摸爬滚打，我具备了综合的业务知识和操作技能；

三、对工作我能勤勉敬业、廉洁自律；对业务我能精益求精、能独挡一面。我具备了良好的个人素质与职业操守。

这次竞聘，如果我能成功，我将要做到：

首先，继续加强学习、增强修养。

虚心向员工学习、向领导、前辈们学习，不断完善自己，努力增强自己的业务水平、管理水平和驾驭事物、管理事物的能力。

其次，当好副手，做一名优秀的执行者。

做为一名副手，不但要摆正好自己的位置，当好一把手的参谋，更重要的是要成为一名优秀的的的执行者，出色的客户经理，只有事事以身作责，亲力亲为，才能带动全行员工的工作积极性，提升团队的整体执行力。

最后，抓好管理，搞好服务，提高竞争力。

配合一把手，认真贯彻上级行的.指示精神，抓好各项制度的落实，结合本单位实际，创造性地开展工作的，把人心凝聚起来，把业务抓上去，积极发展各项业务，为员工创实惠、为建行创效益。不论这次竞聘能否成功，我都不灰心不气馁，

将一如既往地干好本职工作，把自己塑造得更优秀、更出色，为自己的职业生涯创造出更多的成绩，添加更多的精彩。

谢谢大家！

经理晋升演讲篇五

尊敬的各位领导：

大家好！今天，我本着锻炼自己，提高自己的宗旨站到这里，竞选区域经理一职，希望能得到大家的支持。

我是佳宝，现年27岁□20xx年底入职广发，在近3年的工作和学习中，我开阔了眼界，综合工作能力得到了很大提高，积累了相对丰富的工作经验。所有这些都利于我尽快进入工作角色，适应区域经理的工作要求。大家都知道，区域经理一职，属于最前端，工作千头万绪，纷繁复杂，任务艰巨。肩负着树立单位形象，促进单位整体工作等方面的重要责任。我之所以竞聘区域经理这个岗位，首先是对区域经理岗位的热爱，希望在今后的工作中，能为营业部的发展做出自己的贡献；其次，为自己找到一个充分发挥特长、施展才能的舞台。

如果说我在过去的工作、学习中取得了一点进步和成绩，应该主要得益于公司的培养，得益于领导的关怀、支持、帮助。假如我这次能够竞聘成功，我将继续和大家一道并肩作战，共同奋斗，把区域经理的各项工作搞的更好。以下是我对区域经理工作一职工作构思：

一、我对区域经理的定位

向上关系：公司受命市场开拓的一方诸侯，封疆大吏，是区域市场跑马圈地的兵马大元帅，是公司战略方针落地执行的桥梁枢纽，直属营业部营销拓展部总监领导，对营销拓展部

总监负责，接受营业部监督。

平行关系：与其他区域经理和营业部其他部门人员持密切的协作和互助关系；

二、我对区域经理的愿景一个人提升与公司利益保持高度一致？1. 让每位营销经理都成长为本地区本行业的佼佼者和优秀的客户经理。他们勤奋工作，注重团队协作与沟通，并收获成就感。

2. 当营业部员工在公司获得荣誉的时候，当营销经理们领取奖金的时候，能自发的赞一句，团队功劳不小。

三、作为区域经理要具备的素质

首先，有思想，有远见。业界权威营销专家、长虹电器（中国）营销公司总经理郭德轩先生曾指出：做市场的人，必须有自己的思维；我们是靠头脑（智力）来赢得市场！

其次，始终保持头脑清醒，因为市场瞬息万变，区域经理不能有丝毫的懈怠。区域经理应该具备分解问题的能力，将问题具体化、分解开来，有全局观，能够跳出问题看问题。头脑始终保持清醒，也有助于区域经理更好的管人、理事，真正将区域内的营销工作做到面面俱到。

再次，必须学会自我调节，能够承受压力、分解压力、释放压力。谁都知道，我们做营销的人是一群寂寞的独行者，每天接受来自客户、上级领导以及其他形形色色的压力。很多营销人员脸上难有笑容，这是长期受压的结果，更是他们缺乏自我释放压力的表现。这就需要我们去试想一下：一些区域经理凌晨两三点还睡不着，白天又得拼命工作，精神状态极差，这样的区域经理能带领自己的团队创造出佳绩吗？答案不言而喻。

高品质的沟通能力，区域经理首先是一个经营者，其次才是一个管理者，要想经营和管理好这个团队，必须善于沟通，以求思想达成一致和感情的畅通。

四、我的工作思路

对于区域经理这份工作，我是这么想的：带团队，做营销，上前线，开拓市场，而不仅仅是跑腿。既是团队的领头羊，也是团队的跑腿者；在经营好团队的同时也要管理好这个团队，成为团队的中流砥柱；既要会做人，也要会用人；既要努力工作，也要坚持学习，不断进步；既要永保激情与活力，也要提高组织与协调能力，在公司的正确领导下，把市场做大做强，把团队经营的有声有色。作为区域经理，我的工作思路是：三三制工作原则。

怎么调配人员组织？5、怎么解决已经出现或者可能出现的问题，以及解决问题的各种方案是什么？作为市场原因，可能会导致各种可能出现，有的时候不好把握好各个方面。有的问题可能是客户造成的，有的问题可能是自己人叫造成的，有的可能是公司的决策造成的，有的还可能是竞争对手造成的，但是各种因素的归集在一起就行成我要找的原因——左右团队业绩的问题。所以我得找到这些问题所在，就是必须是三个问题。这就是“三三制原则”的第一个三，即找到“影响当前业绩提升的三个问题（或三个以上）”。

其次，找原因，当上述的三个（或三个以上）问题出现在我的脑子里的时候，我就得反思，是什么原因导致会有这三个问题的出现。这就是“三三制原则”的第二个方面即“导致问题发生（出现）的三个组织原因”。

最后，问题找到了，导致问题产生的原因也找到了，就得针对问题做好解决方案。这就是“三三制原则”的第三个方面，即“针对以上三个问题三个原因，我要制定的三项整改措施”。这样一来，工作思路就很清晰，工作目的就很明确，

工作方法就会很得当。当然，问题发现了，原因找到，措施也施行了，不一定问题就解决了，关键的地方还在后边的“闭环”。对工作的过程进行全程监督，对整改措施的内容是不是都明确到责任人，对完成时间的要求是不是很明确，对工作态度的坚决程度是不是得以落实。

对过程的监控，对工作成果的评价，周期性工作的衔接都是工作的重点。

总之，管理要行成有效的“闭环”，让每一环节都显得“自然流畅”，达到“完全合理”的效果。

五、我的工作计划

“凡事预则立、不预则废”、“计谋、谋略”讲得就是一种策划，计划的思想。计划是我们工作的主线，没有一个完整的工作计划，我们的工作就会有很大的随意性，我们就不可能运作好市场。

市场环境与分析

作为经理，我们常做的也是最重要的工作就是决策。而决策只能是在对市场的精确分析的基础上。如果不做分析，我们的决策就只能是“碰”“猜”，而这种决策的后果往往只能是失败。即使成功了，连自己也不清楚成功之处在哪里。所以我们做营销，必须先了解市场，熟悉市场环境，对市场进行有效分析，只有经过市场分析，我们才能够找到市场存在的问题，从而明确工作的重点，才能找到我们的优势，劣势，机会和威胁，才能更好的去开拓市场。只有了解了市场，才能制定好的工作计划。

经理晋升演讲篇六

尊敬的各位领导、公司全体同事：

大家下午好！在这辞旧迎新的日子里，我们公司又迎来了新的一年。今天，我怀着无比高兴和感恩的心情，把大家召集在一起，聚到这里，共同组织召开20xx年“感恩过去，放飞未来”主题年会。

首先感谢大家在过去的一年里不离不弃，辛勤工作，为公司的发展建设所做的努力和付出。

谢谢大家！在此我隆重地给大家鞠个躬。

回顾过去的一年，我们公司整体工作发生了巨大的改变，取得了可喜的成绩，这一切成绩的取得都是大家共同努力的结果，我只是起了一个组织者的作用。一年以来，我更多地是通过每周的全体员工大会，给大家讲一些做人做事方面的体会、经验和心得。期望通过这些形式统一一下大家的思想认识，从而形成我们共同的价值观、世界观，因此有利于我们上下一条心，通过大家共同努力，把我们这份神圣的事业，做稳做强。

相信在座的每一位同事都感受到了20xx年的《销售政策》、《考核政策》、《管理制度》与历年的政策相比有了若干改变，前几个月发生的一些事情也会让在座的某些同事感到不快。是的，好像有变化，变化的多，变化的快。变化的让很多人感觉不爽。确实改革需要改变一个人的思维惯性，需要改变多年的行为习惯。而改变一个人的习惯确实是一个痛苦的过程，其实我本人也不喜欢改变，所以我非常理解因为改变带来的抵触、质疑、猜测、反感，从改变到习惯毕竟需要一个过程。

我今天的汇报内容分为四部分：第一部分是艰苦奋斗，开源节流不是对历史的否定；第二部分阐述为什么要艰苦奋斗？第三部分是如何理解艰苦奋斗，开源节流；第四部分是如何做到艰苦奋斗，开源节流。

首先，我要向大家强调的是艰苦奋斗，开源节流不是对前几年工作的否定。在某些人的眼睛里世界上的颜色只有黑与白，某些人面对别人就某点问题的批判就想象为对自己的全盘否定，这是不懂辩证关系的，是情绪化、头脑简单化的表现。

自董事长在20xx年11月正式进入sla药业，历经10年的时间，公司一直处在一个上升阶段，销售收入从不足**万元提高到**亿元，翻了**倍，这里面凝结着董事长的正确战略决策，凝结着核心管理团队的团结与智慧，凝结着一线销售人员付出的汗水，这些都是不可抹杀的，是值得怀念的峥嵘岁月。

数据会使我们以为十年的艰苦奋战已经胜利。不过我要说，成功是一个讨厌的教员，它诱使聪明人认为他们不会失败，它会掩盖一切矛盾，它不是一位引导我们走向未来的可靠向导。**亿元是一个十分可怕的数据，它让我们骄傲的同时也蒙蔽了sla药业在国内制药企业中的地位并没有显著提升，身边很多药企，包括中大型药企他们近几年的也处于快速增长阶段。

总结十年的增长历程，从单纯依靠妇幼渠道利用婚检，依靠计生行政干预强制发放sla□到组建otc队伍、执行psa计划，商务与计生渠道拆分实行专业的人做专业的事，加大拓宽分销市场，事实上公司一直处于组织变革、营销变革之中。”变”促进了sla药业（前北大药业）的发展，在公司从业经历超过了五年的同事们，你们应该切身地感受到了公司的历次变革，你们也受益于这种变革，因为变革，你们的能力才会有很大的提高；因为变革，你们的职业生涯才会不断前行；因为变革，你们的收入才会不断增加。

我今天讲话的目的不是奢望改变你们每一个人。我仅仅是希望你们能够理解政策的每一处改变、管理细节每一处改变的深层次原因。

在座的每一位营同仁都要清醒意识到改革已经开始发生，并

正在发生，改革进程可能会有微调但是总体趋势不可逆转。某些同事不要有侥幸心理，抱着看一看，等一等的观望态度，这样你就会掉队、甚至会被淘汰。

我相信，脚踏实地山让路，持之以恒海可移。愿我们意气风发、斗志昂扬的一中人以本次年会为契机，以执行力为以后工作的主导思想，以细节管理为工作的基本方法，扬长避短，策马扬鞭，与时俱进，谱写一中教育集团崭新的篇章。

经理晋升演讲篇七

尊敬的各位领导、各位同仁们：

大家好！

首先，感谢集团公司给予我优秀经理的荣誉，这是集团公司对我工作的认可和鼓励。

在xx年4月，由于工作需要我被调到锡盟正蓝旗店主持工作。刚到一个新的环境，因为各方面情况都不熟悉，工作不好开展。经过一段时间的努力，克服困难，虚心向店内职工们学习，认真听取他们的意见，了解当地学校教材、教辅发行基本情况。为了争取我店教辅发行权，我们多次和教育局、学校领导协商沟通，得到了教育局和学校领导的理解与支持。由教育局下发了《关于各学校所需教辅由新华书店统一征订发行》的文件，这为我店在今后的教辅征订工作打下了良好的基矗在xx年我店发行教辅35万元，比去年同期增长了近30万元；全年共销售147万元，比去年同期增长了40多万元。

在集团公司的正确领导和地方教育部门的大力支持下，经过全体职工的共同努力，销售比xx年有较大增长。所以我们决定在新的一年里，继续解放思想，克服困难，使我店在xx年的教材、教辅和一般图书发行工作再上一个新台阶。

最后，祝各位领导在新的一年里工作愉快，身体健康，万事如意！

经理晋升演讲篇八

尊敬的各位领导，各位同事：

大家上午好！

作为一名新员工，我非常荣幸能作为代表发言。感谢各位领导的信任，感谢各位同事的支持！

今天很高兴能借这个讲台谈谈我进公司一个月以来的感受。

也许在新进员工当中，也有同事和我一样，在春节过后，我们纷纷穿梭于求职的人群当中，可是我们为什么最后相约在联天，我想这大概就是联天她的魅力所在吧。

正如对宾客而言，前台接待是宾馆形象的窗口，而在求职者的眼中，人力资源部就成了体现企业文化与素质的媒体。从晓曼专业的招聘问答和范经理温文尔雅的谈吐中，我感受到的不仅仅是他们的个人素质，同时也领略到了联天企业的文化氛围。接下来我被安排在房务中心实习，我深深感受到了领班刘姐的一丝不苟与细致严谨。而在接手办公室的工作时，非常感谢倪经理和范经理给了我很多帮助与指导，让我很快融入了工作环境，感受到了集体的温暖。我也从两位经理身上学到了认真做事，微笑待人！

很高兴在上班的第二天，我参加了每月18号的经理会议。如果说对人事部的第一印象是我对这个企业的第一个不错的判断，那么在贺总主持会议时，一首《我们是一家人》，如痴如醉的歌声让我完全陶醉其中，在那美妙的旋律当中，我彻底地爱上了这里——联天。而几天后贺总亲自主持的企业文化培训，从企业的艰辛创业、用人标准，到运筹帷幄，怎样引

领联天的未来发展方向，怎样提升员工素质及竞争力，都无不体现老板的求贤若渴与良苦用心！让我在深深感受企业文化的同时，更是让我美美享受了一顿知识盛宴。

贺总，联天宾馆的董事长兼总经理，我相信很多人都用仰慕和好奇的眼光在审视他。可在我眼中，贺总他——为人随和、好学善思，无论工作上还是生活上都认真严谨、注意细节、追求完美；工作上更是经常通宵达旦。我被其深深地感染，同时也很想和同事们分享：成功是靠汗水堆积起来的！其实，我们每个人是老板的员工，同时也是自己的老板，所以不管我们在哪个岗位，做什么工作，我们都应该拿出主人翁的精神，在实现自身价值的同时，也为联天为社会创造价值。我相信联天明天的灿烂也将是我们事业的辉煌！谢谢大家！

长在学习王瑛同志先进事迹座谈会上的发言稿 同志们：王瑛同志是中纪委、人事部、监察部表彰的“全国纪检监察系统十大标兵”，是省政府表彰的“民族进步模范”，是市委、市政府表彰的“巴中十年创辉煌劳动模范”。王瑛同志自参加工作以来，特别是在____工作的十多年来，她始终牢记党的宗旨，爱岗敬业、忘我工作、无私奉献，在身患绝症的情况下仍然坚持工作，直到生命的最后一刻。王瑛同志以对党和人民的赤胆忠心书写了短暂而壮丽的人生，以实际行动模范践行了省委“特别讲大局、特别讲付出、特别讲实干、特别讲纪律”的要求，树立了巴中人朴实、吃苦、感恩的良好形像。

经理晋升演讲篇九

同志们：

感谢组织对我的信任，感谢董事长、副董事长以及前三任执行总经理对我工作能力的造就。本日我面对组织、面对领导、面对新的领导班子成员以及面对东盟公司总部全体员工，我心情很激动，同时也很有信心带领公司新领导班子成员，继

续发扬东盟人“只争第一、不做第二”的东盟精神和“团结奋进、顽强拼搏”的优良作风，共同把公司管理好、发展好。在这里我向组织，向董事长、副董事长、新领导班子以及全体员工表态：

1、担当总经理时期，我本人起首要做到“本天职分做人、扎扎实实办事”，力争一次把事做好。在工作中我将发挥班子的核心领导团队作用，做到分工明确，各尽其责，带领全体员工把各项工作做好。

2、在市场开辟工作方面：在前任总司理刘建明先生的领导下，公司发展势态精良□xx年下半年，公司的谋划班子将继续以市场为导向，继续创新市场开辟计谋并进一步拓展市场开辟渠道，力争年末中标合同额突破10亿元以上。

3、在工程技能管理方面：坚持以“现场保市场”，强化各项目对工程技能和工程质量的高标准、高要求以及施工法、作业引导书的规范使用，抓关键施工的新技能、新工艺、新材料的推广和使用，增强公司技能实力，在公路市场率先形成竞争优势。

4、在生产谋划工作方面：以xx年工作报告精神为引导，坚持以项目为中间，以质量和本钱为主线，增强项目本钱管理力度，尤其针对xx年下半年市场材料、水泥、燃油、石料大幅度上涨等不利要素给公司带来的谋划风险，确定xx年的工作重点：加大精致管理力度，不断进步创利水平。目前时间已过半，停止5月底已完成计量产值2.43亿元，占年计划34.39%，下一步要抓住第三季度施工旺季，确保年末完成计量产值6亿元，力争突破8亿元。

5、面对公司跨越发展战略目标的完成，在今后的管理中要进一步加速人力资源的开辟。加大对员工能力培训和对人才的引进与造就，使公司的人才布局不断优化，使公司人力资源真正成为公司的优势资源。

6、继续增强项目底子管理，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，以不断提升东盟营造的品牌影响力和市场竞争力。

在公司精良的发展势头下，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，要了解到我们还有很多管理方面的不足，与局各兄弟单元在一些方面还有差距，公司各项目之间管理水平还有差距。好比：公司内部操纵层的造就，目前发展还很很成熟、不规范；外部操纵层还要进一步整合。公司要完成有效扩张，必需整合发挥内外部的资源优势，还要不断总结积累经验、吸取教训，只有这样才能使公司得以长足发展。

总之，在董事会的正确领导下，在二局的大力支持下，在全体东盟人敬业精神的鼓舞下，我有决心、有信心带领新谋划班子全体成员以及全体东盟人，起首把公司做强。在公司未来发展中，力争提前完成“同业多元跨越发展”第二阶段目标，进一步扩至公路拓宽市场，开辟公路养护市场，经过横向联合，继续开辟轻轨、地铁、隧道施工市场，加至公司体制改革步调，整合内外部资源优势，完成企业有效扩张，在做强的底子上稳步把公司做大。

经理晋升演讲篇十

大家晚上好！

欢声笑语，喜逢新岁；一元复始，万象更新。随着圣诞和元旦的依次来临，20xx年的新春号角离我们越来越近了！今晚，我们欢聚一堂，在这里举行20xx年新年晚宴，共同回顾20xx，展望20xx。值此新春到来之际，我谨代表分公司总经理室向辛勤工作、努力付出的各位员工和你们的家属致以节日的祝福和最诚挚的问候！祝大家节日快乐、身体健康、合家欢乐！

即将过去的20xx年，是不平凡的一年。通过全体员工的辛勤工作和无私奉献，公司各项工作开展井然有序，顺利实现了既定任务目标。我们不会忘记，为了保质保量尽快实现福建分公司的顺利筹建，全体筹建人员克服困难、加班加点，提前24天完成公司筹建；我们不会忘记，11月6日，我们在外贸中心酒店举行隆重盛大的开业庆典，宣告xx人寿福建分公司正式开业；我们不会忘记团险签署首单的喜悦、个险人力过百的喜悦、银保保费过千万的喜悦。每一份成绩的取得，都映射着全体同仁的辛勤付出，更激励着我们再接再厉，乘风破浪，取得新的、更好的成绩！

即将到来的20xx年，将是大展宏图的一年。我们将在20xx年打下的坚实基础上，开拓进取，不断进步。20xx年，公司将继续严格按照iso文件要求加强后线管理，将在做大做强各业务条线规模的同时不断调整优化各险种结构比例，将在立足福州的同时加快省内其他地市的机构铺设工作。

每一位员工都是公司的一份子，公司向前发展的每一步都离不开每一位员工的辛劳和付出，公司的辉煌就是每位员工的骄傲。20xx年，希望我们以更加务实的作风，更加奋发有为的精神状态，抓住新机遇，迎接新挑战，将迈向成功目标的每一步走得更加地坚实，将我们的xx事业推向一个崭新的阶段。相信只要我们在座各位齐心协力、全力以赴，福建xx的明天必将更加美好！

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)