

公司演讲稿(优秀14篇)

诚信是职业道德的核心要素，它要求从业者遵守职业伦理和规范。希望这些竞聘范文能对大家写好竞聘材料起到一定的指导和帮助作用。

公司演讲稿篇一

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。

公司演讲稿篇二

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。

公司演讲稿篇三

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！

公司演讲稿篇四

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邯鄹发生矿难，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，这些惨痛的事故，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）

公司演讲稿篇五

众位领导，先生女士们：

大家好！

xx年，我们风雨兼程，在众位领导职工的共同努力下，公司茁壮成长，此刻我激情万分。站在演讲台上，我想任何困难都不能阻止我汹涌澎湃的演讲，更不能阻止我为公司效力的心。

xx年我们在不断回望不断总结中努力使公司效益不断提高，也在不断展望不断创新中使公司全面发展。作为一名职工，我在经历了公司的成长后获益匪浅。我深信我们的领导是一支强大的领导班子，是明智的领导，我更加坚信我们的职工时敬业奉献，处处为公司利益着想的职工。小到清洁工，大到部门经理，无处不显示出旺盛的力量，这都是那我们公司蒸蒸日上的最好理由。

xx年我们随着祖国同进步，我们在英明的决策下应对各种风险，我们时刻牢记公司的产品质量是第一，服务第二，信誉第三，我们没有质量和服务就没有信誉可提。同其他公司一样，我们站在顾客的角度着想，处处想着顾客，才能处处落实到公司的利益上。

xx年，我们也在不断提高职工素质，因为只有提高职工素质才能提高产品质量，才能提高服务质量。

回顾这xx年，我们是问心无愧的。如今我们站在新的起点上，我们希望公司利益再创历史新高，我们在新征程里更加努力，我们以全新的姿态，充沛的活力对待工作。我们继续落实领导的英明决策，继续为公司利益出发奉献自己的力量。

演讲完毕，谢谢大家。

公司演讲稿篇六

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！

公司演讲稿篇七

尊敬的领导，各位同事：

大家上午好！

我是xxx今天有幸被公司评选为“优秀员工”之一，能够得到大家的认可，我无比的高兴和激动，所以今天站在台上我进行这一次的演讲，我的心中对公司是满满的感激，如此也在这样的的一个“感谢公司”的演讲。

进入公司，成为公司的一员，被公司正式的招聘上，我觉得是自己的荣幸。我从毕业起，就希望自己能够在大公司工作，希望自己可以有更好的成长。当我得知自己被公司录用时，我真的觉得太幸运了。我们公司真的是一个很棒的公司，首先工作氛围很棒，工作时间大家都很认真的工作，休息时间也会聊聊天，平时公司还会举行团建活动，增进员工之间的感情，当然领导也有参与进来，这也说明了我们公司的团结友好，所以公司发展也是越来越好的。在公司，我们有合作，也有竞争，而且是公平公正的，大家都是一样的机会，这就避免了很多的麻烦。

公司也给我们员工很大的提升空间，让我们有源源不断的动力去发展机会，公司有很多项目供我们选择，让我们不断的挑战自己。我现在还会偶然回想自己刚到公司时的样子，那时是那么的稚嫩，可现在我是多么的成熟，真的很让人唏嘘，一个人的改变竟然有这么大。我进入公司后，各方面都有了提高，学习到的东西也是真的多。所以有今天的我，是公司造就了我，是公司成就了今天的我，也是公司给我机会去不断的进步，今天我才会这么成功，从一个小职员做到今天的经理，这是一个很大的跨步的。这一路的成长也是大家所见证的，所以我真的要感谢大家的帮助，感谢公司这么好的氛围，感谢公司领导对我能力的认可，肯定我的为人，这是最大的一个支持，这也支撑我走到了现在，我的所有一切皆是在这里有了结果。

今天我又得到领导和大家对我个任优秀的承认，更加的去感谢了，因为没有你们，就没有今日成功的我。今日的我，是因为公司的成全，感谢公司，让我的能力得以发展。我怀抱深深的感谢，未来我还要与公司一起进步，推动公司发展，

跟大家一起为我们的公司做出更大的贡献，一起迎接公司更好的辉煌，迎接属于自己的精彩人生。

谢谢大家！

公司演讲稿篇八

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不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一一爱的结晶，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一个幸福之家拖入深渊，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！

公司演讲稿篇九

尊敬的各位来宾、各位同仁：

大家晚上好！

辞旧岁，贺新年，今晚我们欢聚一堂，共同分享新年的欢乐与幸福。在这美好的日子里，我谨代表石狮市xxx鞋业有限公司董事会，向公司全体员工和家属致以最亲切的节日问候！向辛勤耕耘，默默奉献在各个岗位上的全体员工致以最衷心的感谢！向尊贵的协作单位、社会各界朋友致以新年的最美好祝愿！祝大家在在新的一年里和气致祥、身体健康、家庭康泰，万事如意！

尊贵就像一个大家庭一样，承载着我们大多的憧憬和希望。他以广博的胸怀接纳、包容了五湖四海的朋友，虽然每一位员工扮演的角色不同，却始终都都是尊贵的主人翁，尊贵取得的每一点进步与成功，都离不开每一位员工的支持和参与，正因为大家的辛勤努力，才使得我们xxx鞋业迅猛发展，尊贵品牌日益壮大。

抚今追昔，我们应该看到，尊贵在蓬勃的向前发展，过去的一年跌宕起伏，我们却始终携手并肩，共同努力，谱写别样的篇章。不平凡的跨越式发展才刚刚腾起，一点一滴进步都展现着大家闪光的智慧，凝聚着大家勤奋工作的心血。

我坚信□20xx年在全体员工的关怀与支持下，我们将凭借优质的服务，打造尊贵战略目标品牌；依靠良好的信誉，铸就企业精品灵魂；我衷心期待全体同仁与尊贵同成长，共发展。请记住，未来，尊贵因你而荣耀；你因尊贵而幸运。你的成功才是尊贵最大的成功。

最后，祝愿本次春节晚会圆满成功！再次恭祝各位同仁们新春愉快，身体健康，合家欢乐，万事如如意！

公司演讲稿篇十

员工朋友们：

大家上午好！

团圆庆佳节，和谐沐春风。值此中华民族传统节日——春节来临之际，我们欢聚一堂，辞旧迎新，共庆新春佳节。此情此景，一句句问候饱含着并肩共事的同志友谊；一张张笑脸，洋溢着干事创业的成功收获；一声声祝福，充满着对未来的美好向往。此时此刻，我谨代表公司向一年来为了公司的发展作出贡献的全体员工并通过你们向你们的亲朋家属致以节日的问候和新春的祝福。提前给大家拜个早年。

岁月不居、天道酬勤。刚刚过去的20xx年是我公司新车间投产运营的开局之年，也是我公司发展史上非同寻常的一年。公司全年收储小麦3000多万斤，加工面粉150多万包。尽管没有完成我们年初确定的收储小麦5000万斤，加工面粉200万包的目标任务，仍然创造了公司历史最高水平。说明我们公司20xx年的工作还是进展了一大步。大家也都知道□20xx年

是比较特殊的一年，农业大面积受灾，小麦发芽、赤霉病害严重，不完善粒超标，给我们的销售市场开拓带来了极大难度。政府为完成节能减排目标，强行拉闸限电也影响了我们的正常生产。最近一段时间，国家储存小麦迟迟没有拍卖开仓，从而造成原粮供应紧张局势，以上种种原因都不是我们公司自身可以克服解决的，直接影响了我们20xx年目标任务的完成。目标任务没有完成，并不说明公司全体员工工作不努力、不辛苦。公司大部分员工20xx年工作表现还是比较好的，能够尽职尽责，爱岗敬业。在此，我真诚地向全体员工说一声：“过去的一年，大家辛苦了，谢谢你们！”

潮平岸阔帆正劲，乘势开拓谋新篇。不同寻常的20xx年已经离我们远去。充满希望和挑战的20xx年已经到来，在这辞旧迎新的时刻，我们要很好地总结过去，谋划未来。

20xx年我们的奋斗目标仍然是收储小麦5000万斤，加工销售面粉200万包。在此基础上争取完成更大的收储量和加工量。

由于20xx年我们没有完成这个目标，大家对完成这个目标可能有畏难情绪，信心不足。我把公司的情况讲给大家听，从而增强完成目标任务的信心。目前，我们正在谋划筹建新的万吨储粮大仓，这座大仓顺利建成后，我们可以和中央储备滁州直属库合作，收储更多小麦，满足生产需要，创造更大的利润，也可以缓解副产品仓库紧张问题，达到一举两得的目的。20xx年的小麦不可能仍然受灾，到时候我们强抓机遇，上下连动，群策群力，千方百计多储小麦，超额完成5000万斤小麦的收储任务应该没有问题。我们再看看面粉加工生产销售形势。20xx年的小麦虽说品质不好，但是仍有价格优势和低筋优势，市场空间还是比较大的。现在要面粉的电话仍然接连不断。目前丹东订的500吨面粉还没完成，福建又要发货，湖南的货款已打来货还没有凑齐。春节过后有好几个客户都要发货，一旦小麦开仓拍卖，原粮有了保证，我们即刻就能正常生产。20xx年小麦旱情逐渐缓解，丰收有望。今年新小麦

上市后，品质一旦好转，我们销售形势会更加乐观。我们公司多年来建立起来的客户群都比较牢固可靠，基本能满足一班生产销售的需要，另外，为了扩大销售我们公司又聘请了一位负责销售的郑经理，郑经理在大的面粉公司负责销售多年，销售经验比较丰富，为人处事真诚务实，能够把公司的事情当作自己的事情去做，他的加盟不仅为我公司带来了大批的优良客户，还为我们带来了新的营销理念。郑经理加盟我公司，使我公司的销售工作如虎添翼。我相信，今年下半年小麦品质如有好转的话，我们实现两班生产还有希望的。全面完成今年的目标任务还是有把握的。

我历来有个观点：买不到不要愁、卖不掉不要愁，粮食生意做的是行情。行情好一切都好。现在原粮紧张不能正常生产是暂时的，任何事情都不是一帆风顺的，都是波浪式前进的，有好就有坏、有高就有底、有旺就有淡。越是在黑暗的时候越要看到光明，千万不要消极悲观、丧失信心。要增强我们全面完成20xx年目标任务的信心。

员工朋友们，要想完成公司今年的目标任务，最终还是要靠公司全体员工的共同努力。为了调动员工工作的积极性，经研究决定全面提高20xx年员工工资水平。具体措施是：车间员工在20xx年基础上每包面粉每人增加2厘钱工资，也就是说生产车间每生产一包面粉，男工1.2分工资，女工1.0分工资，保底工资由原来的男工1000元、女工800元分别提高到男工1100元、女工900元，全勤奖不变。后勤行管人员工资在20xx年基础上每人增加100元□20xx年底，还要根据每位员工的工作表现发奖金。

上述工资水平，是结合当前当地同行业工资水平，充分采纳车间大部分员工意见经过慎重考虑作出的决定。也已得到车间大部分员工的认可，或许有个别员工感到工资水平不到位，想到外边取得更大的发展，这都是正常的。任何员工想要离开公司我都会真诚地挽留，但我决不会强留，怕影响了你们

的前程，你在外面混出名堂我会为你高兴自豪，分享你的成功，你在外面干一段感觉还不如在我们公司顺心舒畅，我随时欢迎你回来。

员工朋友们，公司发展到现在这个规模，我已不在乎员工工资的多少，我不怕每位员工给给我谈工资收入，但为了公司能长盛不衰形成良性循环也是对公司负责，对大部分员工负责，对社会负责，我会在意每位员工为公司的发展究竟做了多大的贡献。你能为公司创造200万的效益，我发给你190万的工资都不心痛。话虽说的不好听，但道理是这个道理。

20xx年，尽管我们没有完成目标任务，但我照样兑现我的承诺。15000元的红包马上就要分发到大家手中，春节过后还要主持全体员工出去旅游。（听说有些员工不愿意旅游，我们可以改变成其它的形式慰劳大家，钱我一定要花到大家身上，这个事情春节过后再议。）

各位员工，公司发展到今天，我已切身感觉到公司已不是我个人的公司，是社会的公司，是大众的公司，是员工的公司。（如果我把公司当作自己的公司的话，把公司卖掉也够我一家花费一辈子的。）我也真诚地希望每位员工都能把我们公司当作你自己的公司，这样的话你工作起来就有激情，就能得到我的赏识和重用，就能增加工资收入改善你自己的生活水平，实现你个人的人生价值。

有本书上写的好：“对于员工来说，公司就是他的船，一荣俱荣，一损俱损。每个人都要认清自己的位置，充分发挥主人翁的精神，树立企荣我荣，企衰我耻的意识，这样企业才会是一个同舟共济、充满朝气的团队，否则便只是一个机械化运作的车间，迟早会迷失在市场经济的大潮中。公司就是员工的船，不管企业发展顺利与否，不管外界经济环境怎样，不论自己职位是高是低，我们都应该树立起责任意识与主人翁精神。唯有如此，企业与个人才能获得更大的发展空间。作为公司的一员，不管你是部门经理，还是技术人员，不管

你是会计,还是库管员、司机,哪怕你仅仅是一名清洁工,只要你在公司这条船上,你就和公司有了共同的命运。你必须和所有的公司员工同舟共济、乘风破浪,如此方能驶向成功的彼岸。记住,在公司这条船上,你永远都是主人,而不是一名乘客!”

众人划桨开大船,众人抬柴火焰高。只要公司全体员工团结一心,奋发图强,努力工作,我们一定能够抓住机遇,赢得发展,我们的明天将更加灿烂,生活必将更加美好。

最后,祝公司全体员工春节愉快、合家欢乐!

公司演讲稿篇十一

尊敬的公司领导:

大家好!

首先感谢公司党委、公司和各位领导给我一个展示自我和施展才华的机会。

我叫胡金安,是公司营销部的一名营销代表,于xx年3月到公司上班到今。我今天来竞聘营销代表以及区域经理职位。非常感谢公司领导给了我这么个展示自我、参与竞争的机会。我十分珍惜这样一个难得的机会。我将客观地说明我自己所具备的应聘能力,全面地论述我对于做好营销代表以及区域经理工作的总体思路和具体措施,并且,将心悦诚服地接受各位领导和同事的评判。我觉得这次竞争对我个人来说不仅是走上岗位的机遇,更主要的是一次难得的学习和锻炼的机会。

随着改革的深入和电信市场竞争机制的引入,目前,电信运营市场竞争异常激烈,我们中国移动也与多家运营商共同抢占市场。俗话说:“知己知彼,百战不殆。”就我们公司目

前的情况而言，由于地区经济发展的滞后性，眼下我们的主要竞争对手只有联通，因此我们应该抓住这个时机，先了解自己，通过市场调查，既发现潜在市场，也要了解我们已有用户的情况，了解他们的忠诚度如何，分析他们在多大程度上可以成为我们永远的支持者。同时要深入了解和分析联通的经营情况，提前做好竞争的准备和应对的措施。

作为一名营销代表，我认为首先就是要保持清醒的头脑，严以自律，努力奋斗，就一定能为公司赢得更高的社会声誉，同时也为自己赢得更广阔的发展空间，当然作为一名营销代表，所代言的不仅是公司的产品，而更应该让客户了解认识公司的产品，和产业文化，想做到这一点，唯有依靠我们营销人员，诚挚踏实的人格和坚持不懈。礼貌亲切的服务，让用户亲身体会到我们是真诚的在为他们所想，为他们服务，这样才能让用户认可我们，也为公司的发展作出贡献。

再就要有诚信。以诚待人，热情服务，就是我对客户的宗旨。

客户对待我们，一般都心存疑虑，只有表现出我们的诚心，用热情的服务，以专家的身份介绍我们的产品，只有自己坚定的信念，才能让用户了解，认可我们的产品，使用我们的产品。对所用的产品心里有数，他们才会放下疑虑。还会加入到宣传我们的产品的行列来。

但作为一名营销代表，具体到细节上而还有很多，我所要做的就是要有自信，信念是支持我们的行动，给予我面对一切困难的勇气。

热情，周到，礼貌，诚信是我们营销人员的宗旨，也是今天我竞聘营销代表的一点见解。

对于区域经理，我除了上述说的，另外要说的就是首先要了解自己本区域的市场情况，各电信行业的运转情况，客户群

体的所在。以及各渠道，代理商的基本分配。充分的运用各渠道，代理商以及自己掌握的营销体系，发展公司的业务。提高公司在这一区域的知名度。

公司就是我强大的后盾，有了它，我就有了施展才能的空间！公司也是一个整体，一个团队。

各位评领导，各位评委，作为一个竞聘者，我深知自身的条件还有很多地方离公司的要求相差甚远，但是请给我一个机会，我将在学习中工作，在工作中进步，在进步中发展，用自己的全心投出还公司一片精彩！

我的演讲完了，谢谢大家！

公司演讲稿篇十二

尊敬的各位领导：

大家好！

记得有人说过：人的不足不在于看不到自身的不足，而在于看不到自身巨大的潜能，80%的人只发挥了个人能力的20%，很早的时候我就知道这句话。这么多年来，无论从事什么工作，无论遇到怎样的挑战，我都深深的相信自己。今天我站在这里参加公司经理的竞聘，也是凭借着这个信念。我自信我有能力承担这一重任。

一、自我介绍

我叫，来自xx县邮政局□20xx年2月成立代理保险团队，本人作为第一个专柜员加盟邮政代理保险公司，伴随着团队的日益发展壮大，个人业绩也越来越好，每季均获得保费冠军王的荣誉称号□xx年曾被省局评为：的荣誉称号。在此，我特别感谢邮政局给我这个难得的机会和平台。

年1月，代理保险团队逐渐发展壮大，也日益完善。凭着扎实的业务基础、独有的管理能力和各方面的综合素质，在专柜员中脱颖而出，开始担任栾川团队经理至今□20xx年12月获得邮政局：先进工作者的荣誉称号。再次感谢邮政局带给我新的挑战 and 更高的平台，并使我个人的各项能力得以充分的见证。

二、工作成就

年组建团队至今保费规模一直呈井喷状态高速发展□xx年代理保费仅仅只有xx万元□xx年11月22日累计代理保费8300万元；完成年计划的103.54%，截止10月底完成收入431万元；团队人数从刚开始的3--6人发展到现在的23人团队，只有3人没有取得代理人资格证，关键是人员替换速度比较快，新进人员还未来得及考证，营销团队业务营销技能也在不断的提升。

三、以往工作方法

组建团队至今，我们团队一直执行省市专业公司的相关文件精神，一直以业绩加品德为主导思想，执行能者上、平者下、庸者让的营销策略，不断的优化团队，实行优胜劣汰的专柜竞争机制，不断地更新新人，培育新人，提升团队的竞争力，打造充满活力的营销团队。坚持周周开例会，次次有培训，不断充实一线营销人员的营销技能和相关金融知识，把握好整个团队人员思想动态，积极参与村邮站工作建设，从5月份至今先后3次集中组织村邮站70位负责人进行代理保险叠加业务培训学习，召开小型村邮站产品说明会50余场次，随局召开大型推介会2次，现场签单147余万元，主要来源于较大规模的村邮站负责人自己率先做业务，借此拉近与客户沟通的距离，便于更好的宣传业务；村邮站负责人寻找村、乡负责人及时有效的宣传邮政在农村的地位。

四、发展目标及措施

局目标：每年收入按40%的比例增长，到末完成专业收入1300万元□xx年定为代理保险业务由网点逐步转型到网点、职工加村邮站的营销模式，逐步依托村邮站建立健全并完善发展村级营销体系，并逐步扩大代理保险在农村市场的影响力；到规划中期真正实现网点、职工、村邮站齐头并进的代理营销模式，使职工、村邮站代理保险在整体保费规模中所占比例逐渐扩大，力争达到6%。

1、优化团队，调动积极性、提升团队能力。

运用好省局的各项激励政策，特别是省局214号文件，激励并优化现有团队，制定营销人员的职业生涯规划，培育培养一批高、中级营销经理，不断补充新人，实施能上、平下、庸让的团队管理新模式，增强责任感和使命感。对xx年度底收入达不到20万元的营销人员一律给与淘汰□xx年设定季度目标，结合省局文件精神，对跟不上形象进度的营销人员，每季度予以调整一次，调整人员直接列入淘汰对象，按从业人员10-20%的比例，补充新生力量。同时，对于违规人员不留丝毫情面，一律辞退，加强专业自身培训能力，提高培训的实用性及针对性，全面增强团队的凝聚力和向心力，将现有团队培育成保险和理财兼并的创新型代理团队。

2、加大宣传力度，坚持外拓宣传、深挖保险市场，快速提升保费规模。

(1)做好上门客户的宣传服务工作。首先是营业厅内外宣传板报的醒目摆放，内容要做到简明扼要、通俗易懂和及时更新，县局代理保险专业将根据业务开展情况，每月至少一次对代理产品的亮点进行归纳总结，供各支局村邮站结合自身情况参考使用。变坐等客户为主动热情相迎，要给客户留下良好的第一印象，在服务的过程中，适时的、灵活的根据客户的需求推介业务，提高促成率。要做到保险业务与储蓄、物流等业务相结合的综合宣传工作。

(2) 县局专业每周至少督促、指导一次。代理保险专业制定综合宣传计划，支局长每周组织至少一次的宣传活动，做好已达到效果、不足之处、需解决的问题、下步发展规划和措施等相关记录，不断总结经验，提高自身业务。

(3) 根据营业台帐对客户信息认真分析，列出重点客户，有组织、有计划的实施拜访，注重日常的沟通和维护，由老客户带来新的客户资源。在做好网点自身宣传工作的同时，各网点认真制定保险专业月、周宣传计划。在农村采取张贴海报、悬挂横幅、联系老客户、市场调研、召开小型推介会等方式宣传造势；逐村入户现场进行保险知识讲解，充分利用节假日销售旺季、人员较为集中的时机，有针对性的召开推介会，全力提升保费业绩。

(4) 实施以网点加外拓的新营销模式，依托网点，辐射四周，以村邮站为依托辐射全村的新营销策略。发挥客户服务岗位作用，做好大客户维护及二次开发。一方面是做好售后服务工作，及时提醒客户实现期缴续期缴费的成功划转；另一方面是按月筛选有效客户信息，使团队有目标的进行电话营销或上门拜访，努力实现二次开发，并通过老客户带来新的客户。

(5) 及时通报和追踪业务发展情况，全力督促全区业务齐头并进发展，代理保险专业每天做好业绩通报工作，并将典型案例及时总结，做到全区资源共享。每日对总保费完成情况、期缴进度、完成比例位次、当日业绩、网点形象进度等内容适时地进行飞信通报。通过业务宣传确实的实现市场培育、持续发展的最终目的。

3、趸缴上量，重视期缴，趸期两手抓；对外加强、对内结合，内外共赢化。

趸缴业务一直是我们代理保险的传统业务，是提升邮政代理保险社会知名度的高效业务，支柱业务，但是期缴业务也是一项收入较高，培育优质客户的新兴产业，因此，需要调整

思路齐头并进，促进代理保险又好又快发展。

对外加强同各家保险公司的合作，利用专业公司的营销技巧，丰富我们团队，对内结合我们的各个专业，实现专业互动，资源共享。

好风凭借力，送我上青云。我愿意借这次竞聘的东风，扬起达到胜利彼岸的风帆，但我又深深知道，竞争就有风险，如果我不能被聘用，将保持一颗平常心，一如既往，干好本职工作，对于我所衷心热爱的银行事业，千磨万击终无悔，献身何惜人憔悴！

公司演讲稿篇十三

尊敬的领导，亲爱的同事们：

大家好！

我是延长石油下寺湾采油厂采油一大队的新职工。很高兴在这里和大家分享我此时此刻激动的心情。今天，我演讲的题目是《我的青春我做主》。

在还没来到延油工作时，油田工作对我来说一直有着“环境恶劣，工作艰辛，”的印象。但是，当我来到这里工作时，才让我明白其中更深一层的意义。我的工作采油工，在这个岗位上还有很多其他的80后青年职工。我忘不了工作中遇到困难和挫折时的惆怅，忘不了与同事协作攻关的艰辛。虽然，我们的工作地点常常在荒芜人烟的野外，虽然在我们当中有的人背井离乡，远离父母，虽然，在新的岗位上我遇到了许多问题和困难，但这对于我们年轻的延油人来说，是一次很好的磨练机会，跟老一辈的延油人比起来，这点困难是微不足道的，为延油的明天奋斗，我们无怨无悔。

锦绣河山美如画，祖国建设跨骏马，我当个石油工人多荣耀，

头戴铝盔走天涯……”伴随着这支耳熟能详的豪壮歌曲，我仿佛亲临上个世界60年代，目睹了当时的石油英雄们以天为被、地当床，面朝黄土背朝苍天的艰苦岁月。当我们年轻的共和国经济建设急需石油的时候，以王进喜前辈为代表的一批大庆石油人凭借着艰苦奋斗、无私奉献的精神开发建设了当时全中国最大的油田，从此结束了中国人依赖洋油的日子。

而我们延油同样是让人自豪的。历史悠久的延长石油文化，为企业发展凝聚了不竭动力。“羊肚子毛巾三道道蓝，见个面容易拉话话难”，陕北“信天游”道出了延长石油人的艰苦。在鄂尔多斯盆地的千里油气区、在黄土高原的大山沟壑，在毛乌素沙漠的腹地，那里有延长石油的隆隆钻机、汨汨油井以及头戴铝盔、身着工装的延长石油职工。数以万计的延长石油人终年与荒山为伴、以井站为家。在“一个基地，四个园区”的建设工地，成千上万的工程建设者，远离家乡，住简易棚，吃大灶饭，夜以继日，斗酷暑、战严寒，与时间赛跑、与困难抗衡，创造着工程建设的“延长速度”……管线堵塞是采油中必须严防的问题，如果管线堵塞不但会影响我们的原油产量，还会被迫停井造成巨大的经济损失。

记得我第一次参加疏通管线，这时我们才深深体会到了疏堵工作的艰辛和重要。地下开采出来的石油伴随着刺鼻的气味，让我们的心里不断上下翻腾，寒冷的天气、漆黑的夜晚没有动摇我们“为油奉献”的决心，大家互相鼓励着：“一定要坚持下去”、“要干就干到最好”。24小时的不停地忙碌着，黑色的原油浸满全身，能看见只有满含血丝的双眼在脸上不停地闪动，但没有一个同志叫苦叫累，这就是延油的精神。沧海桑田，斗转星移，挡不住人类探索的脚步。我们延长石油工人用血汗与青春，甚至整个生命换来了石油工业的大发展，是他们，造就了延长油田无比灿烂的今天，更是因为他们，才使延长精神代代相传！

延油领导对我们的鼓励和关爱，同事们对我的支持和帮助，让我们在不断克服困难解决问题的同时，有的更多的是对工

作的认真与负责，对这个大家庭的热爱和从来没有的归属感，我为自己能够在延油工作而感到自豪，能够把自己的青春奉献给延油而骄傲。延油人艰苦奋斗、开拓进取、顽强拼搏、团结一心的精神让我们80后青年职工读懂了什么是奉献，什么是成功，我读懂了这份工作来之不易，成为延油人不易，要真正当好一名延油人更不易，我还读懂了作为一个延油人的责任和义务。年轻的我们承载着青春的使命，要保持油田工作的有序进行，用我们延油人的努力让油田稳健发展，永续油田辉煌。奉献延油，怀抱理想，树立正确的人生观价值观。

由于我们刚从部队进入延油，对于工作的要求还不太熟悉，对工作的环境还不太适应，也许我们会被看轻，但我们绝不看轻自己。因此我们要坚持以高度的责任感和饱满的工作热情，积极负责地开展工作。为做好工作，要坚持严格要求自己，虚心向同事及领导请教，做到眼勤、口勤、腿勤，以熟悉工作流程，适应工作环境和工作要求，尽快为延油作出自己应有的贡献。

作为年轻的延油人，我们要牢记自己的使命和义务，心系油田，勇于实践、艰苦奋斗、开拓进取。平时不要为自己找借口，见重活，粗活，要勇于站出来帮助同事，要敢于争先创优，树立不干则已、干就认真的工作态度；要知难而上，有一种愚公移山、锲而不舍的精神。做到踏踏实实做事，认认真真做人，把自己的激情和热情带到工作生活中去，勇担重任，争当先锋。作为年轻的延油人，必须树立远大理想，紧跟时代步伐，坚持只有这样，人生才有价值，才能自觉承担起建设延油、发展延油的重任。虽然我们大都是80后，但我们不是娇生惯养的一代，不是垮掉的一代，我们会努力实现个人价值的越是这样我们在确立理想时，越要把眼光放高放远。只要我们树立远大的理想，并为之不懈地努力奋斗，将来就有可能实现理想，在自己理想的工作岗位上为延油作出贡献。

延油有今天，是无数的延油人用青春用汗水换来的，我们更

要加倍珍惜要继承和发扬延油人无私奉献和吃苦耐劳的精神，树立爱岗敬业的意识。我们要坚持“爱国、创业、求实、奉献”，勇于承担时代所赋予的责任和使命，任劳任怨、吃苦耐劳，长期坚持奋战在基层第一线，自觉维护延油油田形象，默默无闻工作，实实在在做人，团结合作精神，从小事做起，从点点滴滴做起，在平凡的岗位上用青春、用责任、用汗水和辛勤，以使命感做出卓越的业绩，以此实现人生价值。让我们用无悔的青春去奉献延油，用我们的知识去创造延油美好的明天！

当新的时期，面临新的任务的时候，摆在我们80后延油青年职工面前的是两种选择：一是完善自我、努力拼搏、自强不息、接受挑战；或者依赖他人、寻求安逸、不思进取。而后者绝不是我们所要选择的！我们这一辈人一定不会甘于平凡，也一定不会放弃自己，我们要为自己的青春和未来做主。

乘风破浪会有时，直挂云帆济沧海。我，一名普通的延油采油工，今后的路还很长，肯定会经历无数风雨，面对无数考验。但我相信，有公司党委、团委的关爱和更多共产党员的精神作为榜样和鞭策，我，还有更多的像我这样的80后延油青年职工，都将在这党的90周年生日到来之际，牢记党的宗旨，充满自信、坚定信心，跟党走，为党旗增辉，用平凡来筑就属于我们这一代人的辉煌！

我的演讲完了，谢谢大家！

公司演讲稿篇十四

老师们：

大家中午好！

金龙述职、银蛇报春。不知不觉，我们已经迈入20xx年。今天，我们在这里欢聚一堂，共享新春喜悦，共盘一年得失，

共谋发展大计。

首先，我谨代表学校向一年来辛勤耕耘、忘我付出的各位老师同仁表示衷心的感谢！借此机会，向我们的老师们拜个早年，顺祝大家春节愉快！身体健康！合家欢乐！万事如意，万事吉祥！

过去的20xx年，我们同甘共苦，度过了又一个不平凡的一年。回顾过去的一年，有学校领导班子成员成员的勤政尽职、求真务实；更有学校全体教师的默默付出。我们有过艰辛，也有过坎坷。面对困难，我们齐心协力；面对挫折，我们百折不挠！为了我们的教育事业，为了学校的明天，我们不离不弃，我们团结一心，我们殚精竭虑，我们无怨无悔！今天，我想说一声：老师们，你们辛苦了！我更想说一声：老师们，谢谢了！

新的一年，新的气象，新的目标，新的挑战，新的希望，我们需要不断的提醒自己，不断的鞭策自己：没有最好，只有更好！我们每一位教师，在新的一年里，仍然要一如既往的努力学习，精益求精，丰富教师技能，提升专业水平。风正潮平，自当扬帆破浪；任重道远，更需策马扬鞭！平凡的岗位，也可以实现不平凡的人生！

龙岁才舒千里目，蛇年更上一层楼。我坚信：今年花胜去年红，料得来年花更艳！新的一年，我们有更多的期待，也有更多的惊喜！让我们共同举杯，为我们的灿烂辉煌的明天干杯！谢谢大家！