# 部门经理就职演讲稿参考(模板13篇)

来源：网络 作者：浅语风铃 更新时间：2025-01-25

*演讲稿是进行演讲的依据，是对演讲内容和形式的规范和提示，它体现着演讲的目的和手段。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下面我给大家整理了一些演讲稿模板范文，希望能够帮助到大家。部门经理就职演讲稿参考篇一接到我将接手管理租...*

演讲稿是进行演讲的依据，是对演讲内容和形式的规范和提示，它体现着演讲的目的和手段。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下面我给大家整理了一些演讲稿模板范文，希望能够帮助到大家。

**部门经理就职演讲稿参考篇一**

接到我将接手管理租赁公司的通知，我感到很突然，昨夜一夜难眠，想了很多事情，想到本人对于此项工作的工作经验不足，这样重的担子没有承担过，对于业务的方方面面不甚了解，有些信心不足，有些惶惶不安。归根结底还是想把事情做好，想做出些成绩，用以回报各位领导的信任和栽培，体现自我的价值，后来我渐渐的有了信心，因为只要有领导的信任和支持，有我辛勤的努力，多向领导学习处理问题的方式方法和经管的手段，多跑市场，多了解情况，勤能补拙！在不久的将来我会进入正常的工作状态，在不远的将来我会做出些成绩让各位领导看到我的进步和努力。

对于将要即将开展的工作我有以下的几点想法；想法不一定成熟、全面，希望各位领导给予指正：

1、对于现场存有的租赁材料进行盘点和摸底，看一看现场材料与帐面是否相符。

2、有以往租赁过程中，我们的施工单位反映，我们的租赁的模板质量较差，影响工程质量，不愿意用，我想对模板进行必要的修复，以有利于我们的工程质量，也同时完善我们的服务。

3、在满足我们施工单位使用的条件下，以及对于租赁市场基本熟悉之下，对于剩余的租赁材料，将对外承接租赁业务，对外承接租赁业务时会选择信誉较好，资金回收有保证的施工单位，用以保证租赁材料的回收和租金的回笼。

以上就是我初步的一些打算，不是很全面，请各位领导指出。在以后的工作中，我会以马总为首的各位在座的领导之下。为外埠总公司的发展贡献自己的一份力量，为企业的发展添砖加瓦！

我的报告完了，谢谢各位！

**部门经理就职演讲稿参考篇二**

领导干部的就职演讲，是对干部各方面能力的综合训练。就职演讲可借选举中的某一具体事项作尽情发挥。下面是小编为大家整理了部门经理就职。

演讲稿。

欢迎大家阅读。

今天很高兴，能有机会在这里和大家一起探讨一下我对我行设置大堂经理这一岗位的一些认识和理解。我的演讲题目是：以“螺丝钉”精神，做一名优秀的大堂经理。

前几天的时候，我和朋友去xx银行支行办理五行通业务，给我留下深刻印象不是他们整洁的环境和办理业务的速度，而是在我坐下等候朋友办理业务的时候，银行的保安主动送上了一杯热开水。因为平时常听说五行通办理时经常出现线路问题，我有些担心，手捧着这杯热水的时候，心里倒逐渐安定下来。后来在解放碑的工行中心储蓄所办理业务，人就很多，两个披着寿带的女引导员不停的在人群中穿来穿去，笑脸相迎的把客户指引到不同的柜台办理业务，很热情。我倒觉得不太习惯，于是有意避开她们，感觉大厅里像是刚开盘的某个热销楼盘的现场，热热闹闹，很多人怀着希望，也带着问题而来。

这时候我就在想，这些人是不是大堂经理，他们是不是正在做着大堂经理的工作。虽然我自己也是干银行工作的，不过我到其他银行办理业务的机会还真得很少。其实在当时，作为一名客户，我发现好像我在服务方面的要求已经得到了满足。

后来我才意识到，其实这无关大堂经理的事。客户对银行的感觉有时候很复杂的，有时候又是很朴素的。

作为一名行龄超过四年的员工，我不知道在深发展的员工队伍里称不称得是“老员工”，四年多的一线柜台工作的经历，使我既掌握了丰富的业务和理论知识，也同样在客户服务方面积累了一定的经验。xx年xx月成立的支行是分行第一家拥有开放式柜台的支行。尽管当时，我们曾对这种开放式柜台的设计存有疑义，但在今天，我非常荣幸而坚定的告诉大家这样一个事实：开放式柜台服务，既造就了我们过硬的业务素质，也成为了我们提升服务质量的秘密武器。没有防弹玻璃的阻碍，从容的坐下来，与客户面对面交流，这样的感觉的确跟以往是不一样的。所以有时候我们同事之间开玩笑说，其实支行根本不需要大堂经理了，因为我们个个都是大堂经理。

当然这只是说笑而已，而事实是，在这种开放式的综合岗位上，我已经工作接近了一年半的时间。可以并不夸张的说，如果说在分行还有谁能对大堂经理这个岗位的有所心得的话，那应该算是我们支行的几位同事了。

但不得不说，在最近的一段时间里，在工作中我感觉到有一些力不从心。随着支行业务量的不断增加，客户群不断扩大，更多的零售和理财产品在下半年相继推出，都使得我们的柜台工作量日趋饱和。无论是柜台外还是柜台里的同事，他们手里面都有更多的工作需要处理。说实话，在我为前一为客户办理业务的时候，是很难分心为后一位甚至是第三位客户进行服务的。但开放式的柜台又决定了很难将客户约束到一个先来后到的顺序中去。因此，在这样的时候，我们又都不是大堂经理了，首先埋头把自己手上的工作先做完才是最重要的。

于是我就想，我们的确需要一名专职的大堂经理才行。对于一个只有7个甚至6个人的柜台来说，如果合理使用的话，一个大堂经理能够发挥的作用实在是太大了。那么，设置大堂经理的必要性究竟在哪里，请让我首先分析一下我行目前的服务现状。

目前我行对外的服务终端主要有3个方面，一是柜台，二是客户经理，三是产品经理。柜台能够办理的业务最多，但是是一种被动服务，质量跟效率有待提高，特别难以满足客户咨询类的服务要求;客户经理是主动服务，但我行客户经理的素质良莠不齐，缺少统一的规范和标准进行约束。大部分客户经理对公司业务较熟悉，对其他的产品就不太了解了;产品经理也是分行刚设立的岗位，目前的零售产品经理仍然是一种被动服务，等客户，只对相关零售产品和销售业绩负责。从销售产品的角度看，这三个服务终端的服务范围可以说几乎没有交叉，但却并没有涵盖营销服务中的所有环节。相反，仔细分析一下就会发现这样两个问题。其一，所有的服务都想对集中于最后的销售环节。三者的服务重点皆是在为客户办理某一项业务而忽略了为客户选择产品的过程。其二，我行还有很多的金融产品是这三种销售方式遗漏掉的。譬如大量的中间业务产品就没有一个正式的渠道对我们的客户进行营销，事实上客户的需要是永远存在的，造成这种局面并不是功能上的缺失，并不是我们的销售终端不能办理这样的业务，而是由其销售模式的各自为政决定的，这也说明我行的销售渠道出了问题。

因此我认为，我行在营销和服务环节上这些缺失和空白，完全可以通过设立大堂经理这一岗位来进行针对性的弥补。通过大堂经理的工作来解决长期存在于我行的关于服务不到位，产品宣传没有专人跟进，营业厅秩序没有专人维护，客户经理同柜台联系不通畅的尴尬局面，我想这些问题的存在，就是设立大堂经理的最重要的原因了。行情不一样，大堂经理的性质也不完全一样，这里我认为我们不用跟其它行比较，总之大堂经理不是花架子，一旦设立，就有很多工作等着去做。

因此，鉴于工作的重要性和挑战性，应聘大堂经理，也自然成为了我职业生涯中一个必然的选择。下面我谈一下应聘成功后我的一些工作思路和计划。一共五点，这里面包含我一些成熟和不成熟的观点，也请大家指教。

1、我将对网点周边的社会经济发展状况即客户的基本面状况进行详细分析，并依据我行现有产品的特点，尽量为更多的产品寻找当地的目标客户市场。产品前期的市场调查分两个阶段，首先是目标市场定位，其次是为产品寻找市场。而对于金融产品来说，市场定位阶段从设计时就开始了，现在需要做的工作是针对不同情况的市场寻找目标客户。这个工作随着我行各项新业务及金融产品的出现，将会一直延续在我的。

工作计划。

里面。

2、在产品宣传中，大力拓展我行的新业务新产品。近一年多以来，随着我行整体营销战略倾向零售业务的转移，一系列创新型个贷和理财产品的推出，使我行即赢得了市场声誉，又取得了良好的经济效益。很多客户往往就是从报纸网络上得到产品的相关信息慕名而来，这样，坐在大厅核心位置的大堂经理，理所当然的应该肩负起推广宣传产品的责任。一句话，乘热打铁，事半功倍。

3、我将运用大堂经理相对灵活的工作方式，建立以大堂经理为中心，联系客户经理、产品经理，会计柜台的一个良性互补群体。这个群体的最终目标是形成一个完整的营销服务体系，以实现对客户的最优化服务。这一点我需要重点谈一下。之前我曾谈到大堂经理会在很大程度上弥补我行在服务环节中存在着空白及薄弱环节。但这仍然是我的基础工作而已。接下来，我会仔细了解银行内部客户经理，柜台人员他们需要什么，所谓的后台为前台服务，全员面向市场，到我这里，我就要思考，作为一个新的岗位大堂经理能为在一线的同事带来怎样的切实帮助那么，简单的说，对客户经理及产品经理来说，我会共享我的客户资源，将高端客户，一些需要特殊服务的客户全部落实到相应的客户经理人头上去，同时依靠我对各项业务比较熟悉的优势，帮助客户经理实现业务拓展及不同类型产品之间的联动销售。对柜台，除了分担所有的咨询类业务以外，一些比较费时间低柜业务，如代理基金及理财产品销售等也可以由我来办理，从而最大程度提高柜台的工作效率。同时，客户经理同会计柜台如果出现任何问题，我将尽可能的协调解决。这样，我相信，在这种协同效应的影响下，网点的服务水平一定会迈上一个新的台阶。

4、我将会全面负责以往财富经理的工作，加强对我行贵宾客户的发掘和管理。20%的高端客户创造了银行80%的利润，因此，高端客户理所当然应该享受到差异化的服务，这一点从我做起。

5、接受客户的投诉及建议，及时解决问题，反馈到位。定期归纳整理客户意见，并将其报送支行行长及会计经理，以作为网点相关决策的依据。

其实，说了以上这么多，我对大堂经理这个岗位最大的感觉是：它对客户的服务是没有止境的!在分行各项业务蓬勃发展的今天，坐在大堂中央的这个人，无论是你，是我，还是任何人，我们怎么能够不努力工作，怎么能够不努力学习，又怎么能够不把满足客户的服务要求摆在最崇高的位置这也是我的演讲题目以“螺丝钉”起头的唯一原因，大堂经理要真正像一个螺丝钉一样，拿得起，放得下，放到哪里都能派上用场。在深发展的事业大厦里面，我甘愿做这样的一颗螺丝钉。

那么，请大家相信我的承诺，让我们共同一起，为创造深发展分行更加辉煌的明天而努力奋斗!

谢谢大家。

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xx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xx人\"只争第一、不做第二\"的精神和\"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。20xx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20xx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20xx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\*\*年的工作重点是：加大精致管理力度,不断进步创利水平。

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,目前发展还很不成熟、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xx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xx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。

尊敬的领导，亲爱的兄弟姐妹们：

大家下午好!

首先，感谢公司决策层的信任，给我机会走进;感谢在座各位优秀的兄弟姐妹们两个月来的帮助，让我能够很快熟悉行业，熟悉情况;更要感谢的是，感谢这个大家庭，你以温暖的怀抱热情地接纳了我，让我感受到这个怀抱的温暖和力量!感谢大家!

没有优秀的个人，只有优秀的团队。一枝独秀，不可能实现公司业绩翻一番，也不足以在公司发展的历史上留下多深的印记。今天的成就，不是老总一个人干出来的，也不是在座哪一个人的个人力量撑起来的，而是我们在座所有\*人共同用心血和汗水换来的!所以，今天，站在这里，我要大声的告诉大家，我不可能，也没有能力凭个人的一己之力把公司发展得如何如何好，怎样怎样优秀。我所能做的，就是想尽一切办法，让在座所有人能够畅快淋漓地发挥自己的才能，进而能够做到120%，甚至是150%地升华我们这个团队的力量，共同推进公司的发展!也就是说，日常工作中，我就是大家的总后勤部长，为大家打扫干净操作台，提供好支持(包括精神上的，方法上的，协作上的支持)，为所有人能够大显身手做好保障;在需要冲锋的特殊时期，我也就是先锋连的一个大头兵，这一点也包括在座所有的中层，需要时，我们都可以是冲在最前面的卒!这是我今天要给大家表态的第一点：把握准一个前提——找准自己位置，我给自己找的位置就是：总后勤部长+先锋官。

第二，坚持好一个原则：公司利益最大化。

离开公司，你什么都不是。这是中国打工第一牛人赵强的一本书，更是我在这里想要跟大家分享的一句话。

不管任何时候，任何行业，永远是公司为个人提供发展的平台，是公司成就了个人，而不是个人成就了公司。我们必须明白，我们所拥有的一切都是公司给的，随时随地维护公司利益是我们每一个员工的本分。而且，只有公司利益有保障了，个人利益才有可能。

如果一个员工能够真正读懂“公司利益最大化”这句话，那么他会不断用自己的行动去诠释，那么长流水长明灯等资源浪费问题、迟到早退等态度问题、以及质量问题、执行问题、方法问题、沟通问题、协作问题、投拆问题甚至是廉洁自律等品质问题等等，统统都不是问题，员工心中自会有一杆秤秤得出孰轻孰重，秤得出该怎样做。

所以，无论业务还是管理，无论是客户关系还是员工关系，我的原则只有一条：公司利益最大化。凡是维护公司利益的，凡是维护公司长远利益的，凡是维护公司最终利益的，都会得到肯定和发扬;反之则会被否决或取缔。

一、工程质量第一、业绩第一。但是，无论哪个次序，员工收入第一始终是处于中轴的位置的。也就是说，只要大家心中有公司，能脚踏实地跟着公司干，公司是不会忘记大家的!这点上不单单指收入，更包括个人能力的发展，空间的发展，等等，这些总平时给大家讲的更多些，我不再赘述。

第四、演好角色。简要给大家汇报一下开展工作的思路：主要是通过广开客源、竖工程品牌、提高成交、确保客户满意度四个环节建立业务的良性循环，再通过业务的良性循环逐步渗透到团队建设的良性循环和企业文化建设的良性循环。

那么，就让我们一起来努力，把做到真正的第一，大家有没有信心!(谢谢大家!)。

最后，感谢大家以往对我的帮助，更要感谢大家以后对我的帮助!谢谢!

尊敬的各位领导，各位亲爱的伙伴们：

大家好!

今天对我来说是一个极不平常的日子，也是我人生中的一个重要转折点，因为今天我被公司老总正式任命为我们公司的技术部经理，我的职位是由全体员工集体选举出来，非常感谢大家!

感谢各位董事会成员、各位公司伙伴对我的信任以及集团公司对我的培养，给了我这个机会。在知道自己成为公司技术部经理之时，我感到这不仅是上级组织领导和各位伙伴对我的信任，更是赋予了我巨大的责任。今天我面对组织、面对领导以及面对集团公司的各位伙伴，我心情很激动，同时也很有信心带领餐饮公司的管理团队，发扬我们“追求无止境”的精神，建立“严格高效，善于思考，团结互助，沟通理解，积极主动，乐观向上”的团队优良作风，共同把公司管理好、发展好。在这里我向集团懂事会成员以及在座各位伙伴郑重承诺：

我深信，企业的竞争就是人才的竞争。人才的竞争就是质量的竞争，质量的竞争就是品牌的竞争，品牌的竞争就利润的竞争。“尊重”是我们以人为本的体现。在此由衷的感谢集团各部门、分公司长期以来对全上品的帮助和厚爱。我相信，我们的合作与交流是我们共同进步的源泉，让我们伸出合作的手，把我们公司的事业推上一个新的台阶。

担任总经理期间，我将秉承我们以往的精神，在新的岗位上，积极努力工作，认真履行总经理的职责,认真学习餐饮专业知识让管理走上规范化的轨道,建立能有效按公司要求完成好工作和达成目标的团队,做好产品研发，丰富产品。把我们“自然、健康、快乐”的全上品更大的服务于大众。

我将要把我们餐饮公司的业绩提高上去，在以往业绩基础上提供十个百分点，我们完全有能力做到着一些，只是由于我们的一些小细节的不够导致了现在的业绩没有得到充分的提升。我之前就已经看到这些缺点了，我相信只要我重点将缺点找出来，加以改正，我们的业绩就会上去。

如果我不能做到这一切，或是我们公司的业绩下去了，那首要责任就是我的，我责无旁贷，我也不会掩饰我的错误，我将会辞职，退位让贤，我说到做到!

在此我祝公司欣欣向荣，各位同仁身体健康，并通过你们传达，祝你们家人健康、快乐、万事如意。

谢谢大家。

总经理、各位同事：

首先非常感谢大家对我如此的信任，这样的支持我就任常务副总这个职位，我深知这个位子的重要性，它包含着大家对我的信任与期望!

能够得到大家的信任是我的光荣，通信行业是一个技术含量比较高的行业，现在公司的领导及员工在公司总经理的带领下取得不菲的业绩和效益。在去年的经济危机中保持着稳健的发展步伐，这些离不开公司总经理的指导和公司全体员工的努力。今天我有幸站在这里接受这个职位我感到非常的荣幸，也非常感谢大家的支持与厚爱，你们的支持就是我最大的动力。

感到荣幸的同时我也感到了不小的压力，今天对于我来说是一个新的起点，一个新的挑战，一个新的机遇，我感觉自己现在像是一个考生，正面临着的考题就是如何把公司发展的更好，让公司取得更大的业绩和效益，让大家得到更多的红利。或者说我现在就像一个等着接力的运动员，前面的领导已经把蒸蒸日上的公司交到我的手里，我该怎样让公司在我这一棒跑的更快，发展的更好，这是对我的一种检阅，一种审视，一种挑战。我将在今后的工作中恪尽职守，踏踏实实，勤奋工作，毕全部精力以求不辱使命，我想，只有这样才能回报大家对我的信任和支持!

未来的时间，我将严格遵照公司章程和公司发展目标，以广州电力通信工程施工和电力通信维护为基础，以外省电力市场及集抄业务为辅，抓住机会，加强企业内部管理建设，提高企业平台，完成今年计划目标，为下一步公司的发展打下坚实基础。我想和在坐的各位同仁一道，共同奋斗，努力把公司的各项工作做好，完成既定的各项工作指标，这就是我的职责，义务和使命之所在。

我伸知自己的能力有限，水平不高，尽管如此我还是会倾尽我所有，尽我所能，为公司的发展贡献我全部的力量。我相信天道酬勤，勤能补拙，相信有付出必然会有收获。我想，只要我努力践行：“爱岗敬业、高效管理、拼搏进取、创新争雄”的企业精神，努力扎实地工作，工作就一定会有成效。我坚信，有公司总经理的正确领导有公司全体员工的不懈努力，我们的目标任务就可以完成，也一定可以完成。我希望在明年的这个时候，得到的掌声比现在更多，更热烈，因为你们的肯定就是给我最大的褒奖。

最后我要说的是：我将铭记今天，我将忠实履行我的诺言!

谢谢大家!

**部门经理就职演讲稿参考篇三**

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，而是带给大家三个快乐!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!

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。

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。

**部门经理就职演讲稿参考篇四**

尊敬的领导：

您好！

我是xx部的xxx，xx年从xxx校毕业进入公司开始工作至今已有xx年的工作经历。多年来我在工作中勤勤恳恳，踏踏实实，不仅多次受到领导的表扬也得到了同志们的认可。

我非常热爱本职工作，并向往着成为一名合格的管理人员。由于以前自己思想不够成熟，只简单的想做好份内的工作，积极进取不够，近年来看到事业的迅速发展；企业的蒸蒸日上；xx部的日益壮大，我自己也随着改革的大潮改变了观念，有了更高的追求，目标确定之后我一直为之努力；为之奋斗。感谢部领导对我们这些年龄偏大的老同志的关心和鼓励，给我们这次机会参加竞聘，我要珍惜和把握这个机会，使自己能够在今后的工作更好的发挥作用，展现能力。

管理的本质就是追求效率，因此，管理者的管理能力从根本上说就是提高组织效率的能力，这个岗位既有自己的具体工作又有对本区域工作进行合理的安排和管理的责任，所以是一个多层面、多角色的岗位。在员工面前要当好五类角色，即管理者、领导者、教练、变革者和绩效伙伴，面对松散的管理形态要利用一切机会提升影响力和瞬间管理的能力。

作为管理者首先要以身作则、爱岗敬业，一切出发点和最终效果都要以公司利益为原则，用自己的言行来影响和带动大家更好地完成公司计划，为公司追求更高的`效益。我们看到目前在相当一部分人员中有着不满情绪、消极怠工，而这种情绪和状态的蔓延对我们整个队伍是一个非常不利的侵蚀和削弱，如何改变这种状况光靠思想教育和制度制约是远远不够的，要有一大批战斗在第一线、直接与员工接触、直接与客户接触的优秀管理人员用自己良好的素质和可行的手段进行直观的言传身教，要从细节入手、以点带面，形成一个良好的氛围。

自己有着多年的工作经验和良好的心态，以及与人沟通，与人相处的能力，在同事中有良好的口碑，爱学习、善积累，有较强的解决问题和处理问题的能力。本人能够处理个人利益与集体利益的关系，并有较强的奉献精神，我愿意并且能够在新的岗位上更好的工作，为xx部的建设尽自己最大的力量。

谢谢大家！

**部门经理就职演讲稿参考篇五**

尊敬的领导：

我是xx部的xxx，xx年从xxx校毕业进入公司开始工作至今已有xx年的工作经历。多年来我在工作中勤勤恳恳，踏踏实实，不仅多次受到领导的表扬也得到了同志们的认可。

我非常热爱本职工作，并向往着成为一名合格的管理人员。由于以前自己思想不够成熟，只简单的想做好份内的工作，积极进取不够，近年来看到事业的迅速发展；企业的蒸蒸日上；xx部的日益壮大，我自己也随着改革的大潮改变了观念，有了更高的追求，目标确定之后我一直为之努力；为之奋斗。感谢部领导对我们这些年龄偏大的老同志的关心和鼓励，给我们这次机会参加竞聘，我要珍惜和把握这个机会，使自己能够在今后的工作更好的发挥作用，展现能力。

我也曾在管理的岗位工作过，使我对这个岗位有了一定的认识和体会，这个岗位是最基层的管理者，所谓管理就是通过他人来完成工作使命，在影响管理行为的管理要素中，管理者在管理活动中处于主导地位，在客观条件相近的两个组织中，决定管理工作好的关键因素就是管理者，管理者能力的高低，对保证组织目标的实现和管理效能的提高，起着决定性的作用。管理的本质就是追求效率，因此，管理者的管理能力从根本上说就是提高组织效率的能力，这个岗位既有自己的具体工作又有对本区域工作进行合理的安排和管理的责任，所以是一个多层面、多角色的岗位。在员工面前要当好五类角色，即管理者、领导者、教练、变革者和绩效伙伴，面对松散的管理形态要利用一切机会提升影响力和瞬间管理的能力。

作为管理者首先要以身作则、爱岗敬业，一切出发点和最终效果都要以公司利益为原则，用自己的言行来影响和带动大家更好地完成公司计划，为公司追求更高的效益。我们看到目前在相当一部分人员中有着不满情绪、消极怠工，而这种情绪和状态的蔓延对我们整个队伍是一个非常不利的侵蚀和削弱，如何改变这种状况光靠思想教育和制度制约是远远不够的，要有一大批战斗在第一线、直接与员工接触、直接与客户接触的优秀管理人员用自己良好的素质和可行的手段进行直观的言传身教，要从细节入手、以点带面，形成一个良好的氛围。

自己有着多年的工作经验和良好的心态，以及与人沟通，与人相处的能力，在同事中有良好的口碑，爱学习、善积累，有较强的解决问题和处理问题的能力。本人能够处理个人利益与集体利益的关系，并有较强的奉献精神，我愿意并且能够在新的岗位上更好的工作，为xx部的建设尽自己最大的力量。

**部门经理就职演讲稿参考篇六**

xxxx镇党委政府：

为了适应新常态，完成党委、政府交办的各项工作任务，作为村委会主任的我，为不负广大村民的重托更好的带领广大村民发家致富奔小康，这三年我做出以下几点保证：

一、政治纪律。严格按党委、政府的要求去做，严守党的纪律，特别是党的政治纪律，服从党支部领导，团结协作，党叫干啥就干啥，无论做任何事情都要摆正自己的位置，不能凌驾于党的领导之上，办一切事情都要以党的要求为准，恪尽职守，尽职尽责，讲党性，重品行，做表率。以党的纪律为准绳干一切事情。

二、组织纪律。严格按章办事，严肃组织纪律，听从组织安排，要以个人服从组织，少数服从多数，下级服从上级，全党服从中央的要求做事，加强组织纪律性的修养，言必行，行必果，有事请假，加强机关化办公的觉悟性，农闲正常上班，农忙正常值班。维护好村委会的形象。

三、做风建设。认真贯彻“照镜子，正衣冠，洗洗澡，治治病”的总要求，改进学风，改进文风，改进工作作风，弘扬党的优良传统和作风，保持同人民群众的血肉联系。坚持批评和自我批评谦虚谨慎和艰苦奋斗的工作作风。在大事大非面前敢于担当，敢于坚持原则，做到自我净化，自我完善，自我革新，自我提高，保持和广大村民的鱼水之情。

四、廉洁自律。牢记“两个务必”，克己奉公，勤政廉政，保持昂扬向上奋发有为的精神状态，做到艰苦朴素，精打细算，勤俭办一切事情。时刻提醒自己要为政清廉，管住心，管住嘴，管住手，管住腿。堂堂正正做人，清清白白做事，要以廉生公，公生明，明生畏为座佑铭，做一名合格的共产党员和村委会主任。

五、党的建设。认真学习党的基本理论知识，多听群众意见，坚持立党为公执政为民，求真务实，做到无私无果，敢于担当，把认真精神体现到党内生活和干事业的方方面面，把党和人民的事业不断推向前进，以德为先，践行社会主义核心价值观。

六、经济发展。坚持用发展的办法解决前进中的问题，真正把功夫下在巩固基础，增强底气上，是我们主动适应新常态，做好当前经济工作的重要方法。要按：“三严、三实”要求抓经济，就是从严上要求，向实处着力，知实情，出实招，求实效，扎扎实实把事情办好。

具体到我村的经济发展，根据我村的实际情况，水源匮乏，没有资源优势，农业靠天吃饭，传统的种养业受到了自然条件和各种原因的条件限制，只能重新规划，按实际情况办事，借助十个全覆盖项目工程把我村规划成形，其主要是村村通水泥路和街巷硬化全部完成，另外我村预计在三年内发展水浇地5000亩和养殖合作社两个，使我村的农民经济收入得到基本保障。

七、岗位职责。按时上岗，摆正位置，坚守机关化办公制度，先禁己身而后人，打铁还需自身硬，不图虚名，不务虚功，把规章制度落到实处，一切按职责办事。

总之，我做为村委会主任在这三年当中一定要履行承诺，按章办事，为民出实策，鼓实劲，办实事，带领我村广大村民在发家致富奔小康的康庄大路上奋勇前进。

文档为doc格式。

**部门经理就职演讲稿参考篇七**

一个公司有很多的部门，每个部门有一个负责人叫做部门经理，今天本站小编给大家分享一些部门经理的就职。

演讲稿。

希望对大家有所帮助。

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，而是带给大家三个快乐!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!

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!

各位领导、各位同事：

晚上好!

非常荣幸能加入b公司，更高兴能有机会与各位领导和同事共同为b公司这艘舰艇远航而献上一份力量，我感到无比欣慰，我相信：只要b公司人上下心连心、手拉手、肩并肩、同荣辱、共奋斗，我们b公司就一定能成为管道行业的航母。在这里，我特别感谢c总能给我个搭载航空母舰的机会。

首先，我先谈一下入职几天来的感受：入职时间可能仅仅一周左右，但b公司给我留下了深刻的印象，一是公司氛围非常好，上下级间、平行同事间都非常友好、和-谐，充满着浓郁的亲情文化，正是这种亲情文化让我感受到，在b公司除了基本的雇佣关系外，更是一种充满温馨、关爱的家人关系;二是b公司的硬件资源达到相当的水平，这包括公司的厂区、生产车间、生产设备、配套设施，硬件资源必将为b公司将来的跨越式发展和腾飞提供强大保证;三是公司同事工作都非常敬业，我发现门卫以及后勤人员很早就在裁剪草坪以等绿化树木，生产员工也都能确保生产线昼夜不停而忘我工作，财务人员工作也非常敬业，我们晚上打球后一起吃饭，z经理还匆匆吃饭后赶回办公室处理开票事宜，公司销售部、招投标部、售后服务部门在很多公司都是相对繁忙，工作繁琐的一个部门，我发现销售部人员来往于办公室和车间之间，与生产车间积极沟通发货事宜，许多售后服务人员还奋战在省内外安装工地，生产部s主任频繁来往于车间与销售部，我都把s主任误以为是销售部门员工了。这里更不用提公司的各位中高层领导，都表现出很强的责任感，真正体现出了以身作则、身先士卒的领导风范;四、b公司是一个真正具备运动精神和氛围的企业，全公司大多数员工都崇尚运动，上至高管，下至基层都有相当数量的员工真正投身到篮球运动中来。运动精神，我的理解就是不畏强敌、全力以赴，也可以说就是亮-剑精神：狭路相逢勇者胜。一个具有运动精神的企业，是永远年轻的，永远充满朝气的，永远充满斗志的，是永远不言败的，更是永远具有战斗力的企业。我看到了b公司完全具备这一点。

其次，我想谈下，关于公司营销管理方面个人初步工作思路。由于时间有限，对公司内外部资源状况以及信息了解尚不充分，若有不当或失实之处，请各位领导和同事海涵!

第一，公司需要进一步完善公司营销战略规划及其战略执行方案。营销战略重点要解决的是战略定位和竞争战略。其中营销战略定位要解决的是品牌定位、产品定位、目标市场定位、区域定位。(1)品牌定位也即我们公司品牌定位于行业什么层次，定位于管道技术专家则必须构建公司公司技术优势，定位于管道行业领导者，则必须全面构建企业优势：市场营销优势、技术研发优势、生产运营优势、财力资源优势、人力资源优势、综合管理优势等;(2)市场定位，我们公司根据自身实际状况，在今后3-5年甚至更长时间主要选择哪一部分细分市场，是市政领域市场还是民用建筑市场，市政领域市场中是选择给水、燃气、电力、通讯、矿山流体输送等领域中一种，还是几种，或者是全部选择。在市政给水领域我们主要选择的是农村饮用水工程、市政道路输水工程、工业园区及工厂输水、专业化工、造纸、饮料食品、冶金行业等流体输送工程。(3)产品定位，重点解决的是在今后3-5年乃至更长时间段内，主要生产什么产品，重点考虑产品组合的问题，也即产品品类和产品线长度的问题，公司主要生产pe燃气、pe给水、pvc给水、通讯及电力管道等市政类产品其中几种或全面生产，甚至考虑在适当的机会进入民用建筑管道的生产，这需要做出精准的产品组合选择(4)区域定位，要解决的是在今后3-5年内，我公司主要开展营销业务的市场区域，比如是选择华中区域、还是全国市场，是选择在华中区域采用采蘑菇的方法拓展区域市场，也即先拓展利润丰厚的市场再采摘次丰厚的市场，还是采用地毯式搜索等方式进行精耕细作，这需要进行系统和精准规划。公司在营销战略上应该有一定程度清晰的规划，但需要进一步深化、细分，并切实明确自身定位，并综合企业内外部资源打造出有明确差异化的竞争战略，塑造行业优势地位，并将营销战略规划形成可执行行的战略执行方案，从而确保公司将来能以稳健、快速、健康、可持续性的发展。

第二，公司销售模式有待于进一步完善和细化。由于市政管道产品的特性决定了我们的销售模式以工程直销为主。那我们有个问题需要思考：当前管道销售主要销售模式有两种：传统经销渠道销售和工程销售，民品进传统渠道，市政产品既可渠道销售，也可工程项目直销，公司的销售模式中，传统经销渠道和工程直销渠道如何实现互补，两种渠道模式各自如何拓展，两种渠道模式各占多大比例。结合公司营销人力资源现状，如何有计划、分阶段实施渠道组建，这将是以后工作中迫切需要解决的问题。

第三、目标市场细分和区域市场选择需要更进进一步明确。公司选择拓展的市场区域需要进一步明确，并严格建立计划管理机制，确保各区域月度、年度计划达标;针对各个区域市政市场中，我们是主攻农村饮用水市场、燃气市场、市政道路输水工程、工业园区及工厂输水、专业化工、造纸、饮料食品、冶金行业等流体输送工程中的一种还是全部细分市场，我们的主攻项目规模是选择1千万以上，还是500万以上，或100万以上。数量众多的中小项目由于规模以及运输和服务的问题，我们是选择放弃还是采用全面撒网式拓展，这诸多问题需要我们进一步研究明确。并严格贯彻在销售人员日常销售工作中。

打造在营销团队管理中将是非常重要的。在以后工作营销培训工作将是非常重要的一环。今后，我将结合自己建材营销心得，编撰《管道营销手册》等工具书，内容包括：商务礼仪、营销知识、沟通技能、多元化渠道拓展策略以及技能、大客户拓展技能、标准化营销话术等。

以上是我个人的粗浅认识及看法，希望在以后的工作中，各位同事能对本人多提宝贵意见和建议，并希望能获得大家的大力支持和配合，我在这里表示衷心感谢。

最后，我引用《中国企业家》杂志社社长刘东华的话与各位同仁共勉：在沙漠里，在高原上，在繁华的都市，在贫瘠的农村，等着我们的都是困难。我们营销团队的责任就是披荆斩棘，用生命、热血去铺筑我们公司未来的发展之路。胜则举杯相庆，败则拼死相救。只为成功想办法，不为失败找理由，狭路相逢勇者胜，烧不死的鸟就是凤凰!当我们的生命点燃成熊熊大火时，我们公司事业已如日中天。我们可以骄傲地说：我们今生无怨无悔!”

**部门经理就职演讲稿参考篇八**

演讲稿可以起到整理演讲者的思路、提示演讲的内容、限定演讲的速度的作用。现如今，演讲稿的使用频率越来越高，相信写演讲稿是一个让许多人都头痛的问题，以下是小编帮大家整理的部门经理就职演讲稿，欢迎阅读与收藏。

大家好！

感谢董事会，感谢各位领导，感谢各位同事。今天，公司任命我为运营部经理，这是公司和领导给予的信任和支持。也是各位同事的支持与鼓励。

我原来是一名开发工程师，在xxxx，在各位领导的指导和帮助之下，我在较短时间里面顺利跨过从开发工作转入运营工作的难关。顺利完成各种运营相关的工作事项，取得了一定的成绩。同时，也深深的\'意识到，我还存在着不足。但是，无论遇到什么困难，我都知道，努力和回报是成正比的，这使我有了极大的勇气，敢于去面对任何挑战。不断地挑战困难，才能不断地成长起来。

然而，1个人的力量是单薄的，双拳难敌四手。公司的市场工作要取得更大的成果，必须依靠团队的力量，从运营上帮助市场开拓和销售工作。

在新的一年里，我将担任新的岗位。对于我而言意味着更多的责任，我勇于承担这个责任，我的目标只有一个：与公司并肩完成目标，公司的目标就是我的目标，群策群力，共同迎来公司胜利的一年。

上任后，我的规划有以下四点：

第一，落实和执行好运营部的职能，细化运营部门的运营工作和职能布局。

第二，根据市场需要，快速完成运营部招聘工作和人员布局。

第三，以公司的战略和目标为指导，制定运营策略并认真执行运营策略。

第四，加强运营部门与研发部门的配合，与研发部门一起成为市场部门的坚实后盾，让市场人员毫无后顾之忧地冲锋陷阵。

以上是我的部门规划，我衷心希望在xxxx年继续得到各位同事的支持，我会竭尽全力付出自己最大的努力，与部门同事共进退，共创优越的成绩，为公司作出最大的贡献。

我相信，这不谨谨只是一份工作，更是我们大家事业的开始。xxxx年，我们并肩奋斗！

谢谢大家，谢谢。

**部门经理就职演讲稿参考篇九**

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。

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。

**部门经理就职演讲稿参考篇十**

非常荣幸能加入b公司担任部门经理，更高兴能有机会与各位领导和同事共同为b公司这艘舰艇远航而献上一份力量，我感到无比欣慰，我相信：只要b公司人上下心连心、手拉手、肩并肩、同荣辱、共奋斗，我们b公司就一定能成为管道行业的航母。在这里，我特别感谢c总能给我个搭载航空母舰的机会。

首先，我先谈一下入职几天来的感受：入职时间可能仅仅一周左右，但b公司给我留下了深刻的印象，一是公司氛围非常好，上下级间、平行同事间都非常友好、和-谐，充满着浓郁的亲情文化，正是这种亲情文化让我感受到，在b公司除了基本的雇佣关系外，更是一种充满温馨、关爱的家人关系;二是b公司的硬件资源达到相当的水平，这包括公司的厂区、生产车间、生产设备、配套设施，硬件资源必将为b公司将来的跨越式发展和腾飞提供强大保证;三是公司同事工作都非常敬业，我发现门卫以及后勤人员很早就在裁剪草坪以等绿化树木，生产员工也都能确保生产线昼夜不停而忘我工作，财务人员工作也非常敬业，我们晚上打球后一起吃饭，z经理还匆匆吃饭后赶回办公室处理开票事宜，公司销售部、招投标部、售后服务部门在很多公司都是相对繁忙，工作繁琐的一个部门。这里更不用提公司的各位中高层领导，都表现出很强的责任感，真正体现出了以身作则、身先士卒的领导风范;四、b公司是一个真正具备运动精神和氛围的企业，全公司大多数员工都崇尚运动，上至高管，下至基层都有相当数量的员工真正投身到篮球运动中来。运动精神，我的理解就是不畏强敌、全力以赴，也可以说就是亮-剑精神：狭路相逢勇者胜。一个具有运动精神的企业，是永远年轻的，永远充满朝气的，永远充满斗志的，是永远不言败的，更是永远具有战斗力的企业。我看到了b公司完全具备这一点。

其次，我想谈下，关于公司营销管理方面个人初步工作思路。由于时间有限，对公司内外部资源状况以及信息了解尚不充分，若有不当或失实之处，请各位领导和同事海涵!

第一，公司需要进一步完善公司营销战略规划及其战略执行方案。营销战略重点要解决的是战略定位和竞争战略。其中营销战略定位要解决的是品牌定位、产品定位、目标市场定位、区域定位。(1)品牌定位也即我们公司品牌定位于行业什么层次，定位于管道技术专家则必须构建公司公司技术优势，定位于管道行业领导者，则必须全面构建企业优势：市场营销优势、技术研发优势、生产运营优势、财力资源优势、人力资源优势、综合管理优势等;(2)市场定位，我们公司根据自身实际状况，在今后3-5年甚至更长时间主要选择哪一部分细分市场，是市政领域市场还是民用建筑市场，市政领域市场中是选择给水、燃气、电力、通讯、矿山流体输送等领域中一种，还是几种，或者是全部选择。在市政给水领域我们主要选择的是农村饮用水工程、市政道路输水工程、工业园区及工厂输水、专业化工、造纸、饮料食品、冶金行业等流体输送工程。(3)产品定位，重点解决的是在今后3-5年乃至更长时间段内，主要生产什么产品，重点考虑产品组合的问题，也即产品品类和产品线长度的问题，公司主要生产pe燃气、pe给水、pvc给水、通讯及电力管道等市政类产品其中几种或全面生产，甚至考虑在适当的机会进入民用建筑管道的生产，这需要做出精准的产品组合选择(4)区域定位，要解决的是在今后3-5年内，我公司主要开展营销业务的市场区域，比如是选择华中区域、还是全国市场，是选择在华中区域采用采蘑菇的方法拓展区域市场，也即先拓展利润丰厚的市场再采摘次丰厚的市场，还是采用地毯式搜索等方式进行精耕细作，这需要进行系统和精准规划。公司在营销战略上应该有一定程度清晰的规划，但需要进一步深化、细分，并切实明确自身定位，并综合企业内外部资源打造出有明确差异化的竞争战略，塑造行业优势地位，并将营销战略规划形成可执行行的战略执行方案，从而确保公司将来能以稳健、快速、健康、可持续性的发展。

第二，公司销售模式有待于进一步完善和细化。由于市政管道产品的特性决定了我们的销售模式以工程直销为主。那我们有个问题需要思考：当前管道销售主要销售模式有两种：传统经销渠道销售和工程销售，民品进传统渠道，市政产品既可渠道销售，也可工程项目直销，公司的销售模式中，传统经销渠道和工程直销渠道如何实现互补，两种渠道模式各自如何拓展，两种渠道模式各占多大比例。结合公司营销人力资源现状，如何有计划、分阶段实施渠道组建，这将是以后工作中迫切需要解决的问题。

第三、目标市场细分和区域市场选择需要更进进一步明确。公司选择拓展的市场区域需要进一步明确，并严格建立计划管理机制，确保各区域月度、年度计划达标;针对各个区域市政市场中，我们是主攻农村饮用水市场、燃气市场、市政道路输水工程、工业园区及工厂输水、专业化工、造纸、饮料食品、冶金行业等流体输送工程中的一种还是全部细分市场，我们的主攻项目规模是选择1千万以上，还是500万以上，或100万以上。数量众多的中小项目由于规模以及运输和服务的问题，我们是选择放弃还是采用全面撒网式拓展，这诸多问题需要我们进一步研究明确。并严格贯彻在销售人员日常销售工作中。

打造在营销团队管理中将是非常重要的。在以后工作营销培训工作将是非常重要的一环。今后，我将结合自己建材营销心得，编撰《管道营销手册》等工具书，内容包括：商务礼仪、营销知识、沟通技能、多元化渠道拓展策略以及技能、大客户拓展技能、标准化营销话术等。

以上是我个人的粗浅认识及看法，希望在以后的工作中，各位同事能对本人多提宝贵意见和建议，并希望能获得大家的大力支持和配合，我在这里表示衷心感谢。

最后，我引用《中国企业家》杂志社社长刘东华的话与各位同仁共勉：在沙漠里，在高原上，在繁华的都市，在贫瘠的农村，等着我们的都是困难。我们营销团队的责任就是披荆斩棘，用生命、热血去铺筑我们公司未来的发展之路。胜则举杯相庆，败则拼死相救。只为成功想办法，不为失败找理由，狭路相逢勇者胜，烧不死的鸟就是凤凰!当我们的生命点燃成熊熊大火时，我们公司事业已如日中天。我们可以骄傲地说：我们今生无怨无悔!”

**部门经理就职演讲稿参考篇十一**

今天很高兴，能有机会在这里和大家一起探讨一下我对我行设置大堂经理这一岗位的一些认识和理解。我的演讲题目是：以“螺丝钉”精神，做一名优秀的大堂经理。

前几天的时候，我和朋友去xx银行xx支行办理五行通业务，给我留下深刻印象不是他们整洁的环境和办理业务的速度，而是在我坐下等候朋友办理业务的时候，银行的保安主动送上了一杯热开水。因为平时常听说五行通办理时经常出现线路问题，我有些担心，手捧着这杯热水的时候，心里倒逐渐安定下来。后来在解放碑的工行中心储蓄所办理业务，人就很多，两个披着寿带的女引导员不停的在人群中穿来穿去，笑脸相迎的把客户指引到不同的柜台办理业务，很热情。我倒觉得不太习惯，于是有意避开她们，感觉大厅里像是刚开盘的某个热销楼盘的现场，热热闹闹，很多人怀着希望，也带着问题而来。

这时候我就在想，这些人是不是大堂经理，他们是不是正在做着大堂经理的工作。虽然我自己也是干银行工作的，不过我到其他银行办理业务的机会还真得很少。其实在当时，作为一名客户，我发现好像我在服务方面的要求已经得到了满足。

后来我才意识到，其实这无关大堂经理的事。客户对银行的感觉有时候很复杂的，有时候又是很朴素的。

作为一名行龄超过四年的员工，我不知道在xx深发展的员工队伍里称不称得是“老员工”，四年多的一线柜台工作的经历，使我既掌握了丰富的业务和理论知识，也同样在客户服务方面积累了一定的经验。xx年xx月成立的xx支行是xx分行第一家拥有开放式柜台的支行。尽管当时，我们曾对这种开放式柜台的设计存有疑义，但在今天，我非常荣幸而坚定的告诉大家这样一个事实：开放式柜台服务，既造就了我们过硬的业务素质，也成为了我们提升服务质量的秘密武器。没有防弹玻璃的阻碍，从容的坐下来，与客户面对面交流，这样的感觉的确跟以往是不一样的。所以有时候我们同事之间开玩笑说，其实xx支行根本不需要大堂经理了，因为我们个个都是大堂经理。

当然这只是说笑而已，而事实是，在这种开放式的综合岗位上，我已经工作接近了一年半的时间。可以并不夸张的说，如果说在xx分行还有谁能对大堂经理这个岗位的有所心得的话，那应该算是我们支行的几位同事了。

但不得不说，在最近的一段时间里，在工作中我感觉到有一些力不从心。随着支行业务量的不断增加，客户群不断扩大，更多的零售和理财产品在下半年相继推出，都使得我们的柜台工作量日趋饱和。无论是柜台外还是柜台里的同事，他们手里面都有更多的工作需要处理。说实话，在我为前一为客户办理业务的时候，是很难分心为后一位甚至是第三位客户进行服务的。但开放式的柜台又决定了很难将客户约束到一个先来后到的顺序中去。因此，在这样的时候，我们又都不是大堂经理了，首先埋头把自己手上的工作先做完才是最重要的。

于是我就想，我们的确需要一名专职的大堂经理才行。对于一个只有7个甚至6个人的柜台来说，如果合理使用的话，一个大堂经理能够发挥的作用实在是太大了。那么，设置大堂经理的必要性究竟在哪里，请让我首先分析一下我行目前的服务现状。

目前我行对外的服务终端主要有3个方面，一是柜台，二是客户经理，三是产品经理。柜台能够办理的业务最多，但是是一种被动服务，质量跟效率有待提高，特别难以满足客户咨询类的服务要求；客户经理是主动服务，但我行客户经理的素质良莠不齐，缺少统一的规范和标准进行约束。大部分客户经理对公司业务较熟悉，对其他的产品就不太了解了；产品经理也是分行刚设立的岗位，目前的零售产品经理仍然是一种被动服务，等客户，只对相关零售产品和销售业绩负责。从销售产品的角度看，这三个服务终端的服务范围可以说几乎没有交叉，但却并没有涵盖营销服务中的所有环节。相反，仔细分析一下就会发现这样两个问题。其一，所有的服务都想对集中于最后的销售环节。三者的服务重点皆是在为客户办理某一项业务而忽略了为客户选择产品的过程。其二，我行还有很多的金融产品是这三种销售方式遗漏掉的。譬如大量的中间业务产品就没有一个正式的渠道对我们的客户进行营销，事实上客户的需要是永远存在的，造成这种局面并不是功能上的缺失，并不是我们的销售终端不能办理这样的业务，而是由其销售模式的各自为政决定的\'，这也说明我行的销售渠道出了问题。

因此我认为，我行在营销和服务环节上这些缺失和空白，完全可以通过设立大堂经理这一岗位来进行针对性的弥补。通过大堂经理的工作来解决长期存在于我行的关于服务不到位，产品宣传没有专人跟进，营业厅秩序没有专人维护，客户经理同柜台联系不通畅的尴尬局面，我想这些问题的存在，就是设立大堂经理的最重要的原因了。行情不一样，大堂经理的性质也不完全一样，这里我认为我们不用跟其它行比较，总之大堂经理不是花架子，一旦设立，就有很多工作等着去做。

因此，鉴于工作的重要性和挑战性，应聘大堂经理，也自然成为了我职业生涯中一个必然的选择。下面我谈一下应聘成功后我的一些工作思路和计划。一共五点，这里面包含我一些成熟和不成熟的观点，也请大家指教。

1、我将对网点周边的社会经济发展状况即客户的基本面状况进行详细分析，并依据我行现有产品的特点，尽量为更多的产品寻找当地的目标客户市场。产品前期的市场调查分两个阶段，首先是目标市场定位，其次是为产品寻找市场。而对于金融产品来说，市场定位阶段从设计时就开始了，现在需要做的工作是针对不同情况的市场寻找目标客户。这个工作随着我行各项新业务及金融产品的出现，将会一直延续在我的工作计划里面。

2、在产品宣传中，大力拓展我行的新业务新产品。近一年多以来，随着我行整体营销战略倾向零售业务的转移，一系列创新型个贷和理财产品的推出，使我行即赢得了市场声誉，又取得了良好的经济效益。很多客户往往就是从报纸网络上得到产品的相关信息慕名而来，这样，坐在大厅核心位置的大堂经理，理所当然的应该肩负起推广宣传产品的责任。一句话，乘热打铁，事半功倍。

3、我将运用大堂经理相对灵活的工作方式，建立以大堂经理为中心，联系客户经理、产品经理，会计柜台的一个良性互补群体。这个群体的最终目标是形成一个完整的营销服务体系，以实现对客户的最优化服务。这一点我需要重点谈一下。之前我曾谈到大堂经理会在很大程度上弥补我行在服务环节中存在着空白及薄弱环节。但这仍然是我的基础工作而已。接下来，我会仔细了解银行内部客户经理，柜台人员他们需要什么，所谓的后台为前台服务，全员面向市场，到我这里，我就要思考，作为一个新的岗位大堂经理能为在一线的同事带来怎样的切实帮助那么，简单的说，对客户经理及产品经理来说，我会共享我的客户资源，将高端客户，一些需要特殊服务的客户全部落实到相应的客户经理人头上去，同时依靠我对各项业务比较熟悉的优势，帮助客户经理实现业务拓展及不同类型产品之间的联动销售。对柜台，除了分担所有的咨询类业务以外，一些比较费时间低柜业务，如代理基金及理财产品销售等也可以由我来办理，从而最大程度提高柜台的工作效率。同时，客户经理同会计柜台如果出现任何问题，我将尽可能的协调解决。这样，我相信，在这种协同效应的影响下，网点的服务水平一定会迈上一个新的台阶。

4、我将会全面负责以往财富经理的工作，加强对我行贵宾客户的发掘和管理。20%的高端客户创造了银行80%的利润，因此，高端客户理所当然应该享受到差异化的服务，这一点从我做起。

5、接受客户的投诉及建议，及时解决问题，反馈到位。定期归纳整理客户意见，并将其报送支行行长及会计经理，以作为网点相关决策的依据。

其实，说了以上这么多，我对大堂经理这个岗位最大的感觉是：它对客户的服务是没有止境的！在xx分行各项业务蓬勃发展的今天，坐在大堂中央的这个人，无论是你，是我，还是任何人，我们怎么能够不努力工作，怎么能够不努力学习，又怎么能够不把满足客户的服务要求摆在最崇高的位置这也是我的演讲题目以“螺丝钉”起头的唯一原因，大堂经理要真正像一个螺丝钉一样，拿得起，放得下，放到哪里都能派上用场。在深发展的事业大厦里面，我甘愿做这样的一颗螺丝钉。

那么，请大家相信我的承诺，让我们共同一起，为创造深发展xx分行更加辉煌的明天而努力奋斗！

谢谢大家。

**部门经理就职演讲稿参考篇十二**

演讲稿要求内容充实，条理清楚，重点突出。在当下社会，接触并使用演讲稿的人越来越多，相信许多人会觉得演讲稿很难写吧，下面是小编为大家收集的部门经理就职演讲稿，希望能够帮助到大家。

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xx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xx人\"只争第一、不做第二\"的精神和\"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。20xx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20xx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20xx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年的工作重点是：加大精致管理力度，不断进步创利水平。

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，目前发展还很不成熟、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xx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xx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。

**部门经理就职演讲稿参考篇十三**

大家好！

感谢董事会，感谢各位领导，感谢各位同事。今天，公司任命我为运营部经理，这是公司和领导给予的信任和支持。也是各位同事的支持与鼓励。

我原来是一名开发工程师，在xxxx，在各位领导的指导和帮助之下，我在较短时间里面顺利跨过从开发工作转入运营工作的难关。顺利完成各种运营相关的工作事项，取得了一定的成绩。同时，也深深的意识到，我还存在着不足。但是，无论遇到什么困难，我都知道，努力和回报是成正比的，这使我有了极大的勇气，敢于去面对任何挑战。不断地挑战困难，才能不断地成长起来。

然而，1个人的力量是单薄的，双拳难敌四手。公司的市场工作要取得更大的成果，必须依靠团队的力量，从运营上帮助市场开拓和销售工作。

在新的一年里，我将担任新的岗位。对于我而言意味着更多的责任，我勇于承担这个责任，我的目标只有一个：与公司并肩完成目标，公司的目标就是我的目标，群策群力，共同迎来公司胜利的一年。

上任后，我的规划有以下四点：

第一，落实和执行好运营部的职能，细化运营部门的运营工作和职能布局。

第二，根据市场需要，快速完成运营部招聘工作和人员布局。

第三，以公司的战略和目标为指导，制定运营策略并认真执行运营策略。

第四，加强运营部门与研发部门的配合，与研发部门一起成为市场部门的坚实后盾，让市场人员毫无后顾之忧地冲锋陷阵。

以上是我的部门规划，我衷心希望在xxxx年继续得到各位同事的支持，我会竭尽全力付出自己最大的努力，与部门同事共进退，共创优越的成绩，为公司作出最大的贡献。

我相信，这不谨谨只是一份工作，更是我们大家事业的开始。xxxx年，我们并肩奋斗！

谢谢大家，谢谢。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找