# 升职的演讲稿(优秀15篇)

来源：网络 作者：明月清风 更新时间：2025-01-12

*使用正确的写作思路书写演讲稿会更加事半功倍。在日常生活和工作中，能够利用到演讲稿的场合越来越多。那么我们写演讲稿要注意的内容有什么呢？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。升职的演讲稿篇一尊敬的领导： 你们好...*

使用正确的写作思路书写演讲稿会更加事半功倍。在日常生活和工作中，能够利用到演讲稿的场合越来越多。那么我们写演讲稿要注意的内容有什么呢？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。

**升职的演讲稿篇一**

尊敬的领导：

你们好!

我是()的xxx。随着我公司的不断发展状大，我个人的能力也在不断的提升和进步。这段共同成长的岁月里，我对公司的同事们产生了深厚的感情，我喜欢公司的企业文化，喜欢公司的工作氛围，喜欢公司的每一个伙伴们。我给予了他们的同时，他们也给予了我更多。我感谢公司领导对我的栽培和帮助，我非常的信任你们。基于对公司的热爱和对领导的信任，鉴于现在的工作职责范围和工作强度，我希望能进一步向店长这项职位发展。

良木择禽而栖,人追求的目标越高，他的才力就发展的越快，才能为企业创造更大的价值。并且我年轻且气盛，我有足够多的精力去全身心的投入我的工作。而且拿破仑说过：不想当将军的士兵不是好士兵。

我知道一个人要想做好一个出色的管理者，那么他就必须拥有廉洁、自律、勤俭节约的好品质。所以我计划从以下几个方面做起：

1.自觉遵守公司有关职业道德，廉洁自律方面的规定;

2.在工作岗位上加强道德修养，虚心听取各方意见，及时改进。

3.严格履行班子分配的工作职责，克已奉公，履职尽职，不以权谋私

4..坚持实事求是的工作作风;

5.以勤俭节约为荣;

6.处理好与上级、平级、及下级的关系。

认真地服从上级的领导，虚心接受上级的批评和建议;和其他店长之间互相沟通，交流并学习优秀的管理经验;与员工友好相处，加强沟通方面的工作，虚心接受员工对自己的建议，接受员工对自己工作的监督，并且大家团结起来齐心协力的为我们整个店负责，促进这个属于大家的店更好的发展。

我相信，只要付出，就会有收获!如果公司领导认为我现在的工作内容及质量还未能达到升职要求，我诚恳的希望您能提出意见或建议，让我今后有一个努力的方向和目标，在提升自己能力的同时将工作做的更好，向更高的目标迈进。但我还是坚持我前面说到的：只要付出，就会有收获!

**升职的演讲稿篇二**

尊敬的各位领导，可敬的各位伙伴：

大家好！

首先感谢感谢各位领导对我的培养和关心；感谢各位同事这么长xxx时间对我的帮忙，多谢大家。这天是我来到公司的第天，很高兴能站在那里和大家分享一下我的感受，如果有不对的地方期望大家海涵。

很幸运我能加入咱们的.大家庭，在这段时间的工作中，我真正感受到“团结就是力量”的明确含义。在一个组织或部门之中，团队合作精神显得尤为重要，而且团队合作的力量是无穷尽的，一旦被开发这个团队将创造出不可思议的奇迹。在此刻的大环境下，单靠个人潜力已很难完全处理各种错综复杂的问题并采取切实高效的行动。所有这些都需要人们组成团体，并要求组织成员之间进一步相互依靠、相互关联、共同合作，建立合作团队来解决错综复杂的问题，并进行必要的行动协调，开发团队应变潜力和持续的创新潜力，依靠团队合作的力量创造奇迹。

打一个比方，团队合作就想咱们常玩的“老鹰抓小鸡”

一样，就是团队的核心人物就像游戏中的母鸡，有带头作用，且思维灵敏，反应迅速那种，另外就是许多“小鸡”，要团结和气，凝聚在一齐，有提出问题的权利，但在行动的时候，所有的思想，意志力务必和母鸡聚集在一齐，这样才能斗赢“老鹰”。

最后，再次感谢公司领导对我的信任，感谢所有一齐共事的同仁，正式有你们的帮忙和支持，我才有这天的机会。说的在第都不如做的实际，在以后的工作中，我会不断的提高自身的工作潜力，尽一切可能把工作做到最好，用我的实际成绩给领导和同事交上一份满意的答卷。

**升职的演讲稿篇三**

首先祝贺各位经过竞争演讲答辩和综合考察，被聘任为公司及各厂的领导。我将与大家一道担负起完成董事会交给我们的任务，行使公司章程赋于我们的权力，履行管理职责。

大家已经感到肩上的担子的份量。是的，集团公司的几千名职工的希望寄托在各位的身上，几千名股东的希望寄托在各位的身上，集团的发展寄托在各位的身上。在我们感到荣幸而奋发努力的同时，也应感到责任之大，压力之大，实属空前。在当前市场竞争异常激烈，以我们的学识和能力很难说有把握承担起如此之重任。好在有团结如一，倾情实干的董、监两会，有积极向上唯公司事业是举的令他人羡慕的职工群体素质。这些足以使我们有变压力为动力，与全体职工共同努力再创辉煌的胆量和豪情。

我们一定不要辜负全体职工对我们的期望，不要忘记我们在演讲答辩过程中的承诺，把公司长期发展目标和优秀超群的经营能力，严以律已待人的模范品德，实施人性化管理和广纳人才，使集团持续、健康、快速发展作为我们追求的目标。做到在日常工作中处处做表率，与职工同舟共济，谨慎行使公司章程赋于我们的权力，保证遵纪守法，公平公正，维护公司和股东利益，认真执着，为公司发展，为职工创造工作机会、提供生活保障、为股东谋取最大利益而倾其力、尽其能，争取把公司建成国际知名企业。

在这里也要对大家提出要求：

公司对董、监两会成员和高级管理成员的要求，同样实用于各厂级领导，那就是各位在任职期间，只能在公司内投资，不能在其他经营实体投资，不能在其他经营实体从业，更不能在与公司有竞争或业务关系的企业任职或投资。否则，将予以解除劳动合同，并将持有公司的股份全额按公司统一定价转让给公司，其风险金全部没收。

我们的任职是以完成\*\*年公司生产经营目标为先决条件，必须千方百计，全力以赴确保圆满完成全年的目标。不论什么原因凡三个月完不成计划的都要予以解职，对属于故意行为，将随时予以解职，并予以解除劳动合同。

\*\*年是我们公司十年一遇的大好机遇，我们必须好好把握这一机遇，把机遇变成现实。同时\*\*年是公司全面提升管理的一年，各位公司领导和各厂都要把学习和推行现代化管理方法作为自己的重要工作，并且必须做好。

为了全面完成\*\*年的经营目标，我们必须注重方针目标的展开，注重过程管理，每月都要有计划，有检查，有考核，按照上级考核下级的要求认真做好。\*\*年在公司内部全面实施绩效考核，并要制度化，规范化，并以此作为晋级和任职的依据。

通过竞岗演讲，发现了一批非常有管理潜能的人才，我们要给予保护和培养，可以建立特殊档案，定期或不定期的对他们的工作和学习情况加以了解，可以多为他们提供外出学习的机会，使之尽快成为公司的管理骨干。通过演讲答辩，我们当中的许多人应该发现自己学识水平已经难以胜任管理工作，因此要抓紧学习，尽快具备：

1)欢迎并能应对调整变化的个人精力：

2)创造能够提高激励他人的环境能力：

3)进行困难决断的决断力;

4)坚持不懈进行实施的能力。

并把这些能力传授给自己的部下。

同志们，让我们集思广益，发挥聪明才智，带领全体职工，通过我们的努力奋斗，把集团建设的更加美好，更加强大，更加富裕。

**升职的演讲稿篇四**

尊敬的李总、店长、各位总监：

午时好！

我叫xx，目前上插班，职位是一名服务生。到公司已经有4个月了。我自信，时常坚持微笑的面容。在工作中有成功，有失败，有欢乐，也有苦恼。

刚进公司是一名新员工，在领导的栽培下，同事的帮组下，我的工作本事有了很大的提升。我也全身心的投入工作，适应环境。在业务方面，努力学习。不断提升业务本事。牢记酒水包间价格。牢记上级的教诲。工作中不断积累经验。不怕苦，不怕累，学习优秀人员的方法，完成本岗位各项工作任务。

在xx，我团结同事，我们共同努力，团结友爱。相互帮忙。相互尊重。有时候过于自信，这是我的缺点，由于工作经验不足，在工作中缺乏处理顾客投诉的实践经验，服务做的不够细致，这是我以后努力地方向。在以后的工作，我相信，我能行，我能够。我会成为一名优秀人员，争取成为别人学习的榜样。全心全意，以礼待人，热情服务，耐心解答问题。为顾客供给优质的服务。不断在实践中提高自身素质和业务水平。

如何成为一名出色的服务人员

我个人觉得应当在平时下功夫，观察，用心。作为服务人员要对自我的工作环境熟悉，熟悉自我的业务工作和制度，提高技能技巧。必须在实际中不断总结经验，取长补短。要时刻准备，随时准备为客人服务，包括我们的思想准备和行为准备，顾客到来前，需要服务前，我们有准备，就不慌不乱。我们要重视我们的顾客，客人光顾我们那里，我们所有人不能怠慢客人，忽视了客人，我们服务人员心理就有了消极现象，员工看客人穿戴随便，消费较低，自认为客人没什么派头，看客人消费低就认为客人没钱，常以貌取人。服务不进取。重视和善待客人我们做的不足。客人是我们的衣食父母这个概念还不够深入我们心理。真诚的服务能够让客人心甘情愿的消费。我们的服务人员应当在工作中，服务中善于观察，揣摩客人的心理，预测客人的需要，在客人未提出来之前就能有些把握。缺乏超前和预测意识。我们生活在xx，工作在xx摸过每个包间，打扫整理过每个包间每个角落，每块玻璃，每个开关都是那么亲切。我深深的喜欢那里，有家的感觉，客人来到那里，我们应当态度亲和，为客人营造家的感觉。真诚，热情很重要，语言真诚，一切真诚。会给客人留下深刻影响。

在公司我带领过无数客人走进每个包间，应对客人我做过无数次消费解说，打开过无数个机具开关，跑过多少次的楼梯台阶。提过几千次的酒水，高兴欢乐，托着同事精心刻制的果盘，送遍了营业区的5层楼。处理过无数次不一样的小事故与要求。每一天与大家同时点到，点退，欢乐每一天。工作每一天。穿着公司发放的工服，吃着公司的热饭，盖着公司的温暖的被子，我深深的爱着xx，感恩xx。时间且不说工作多久，我只明白我不想离开那里，我想在那里奉献，发展。所以我期望公司培养我，选择我，提升我。锻炼我。让我协助经理做好日常的工作。让我有新的学习机会，给我一个新的发展平台。我将带领员工进取工作，认真执行上级安排的各项工作。不断的学习，丰富自我的文化，以身作则，严格要求自我。进取鼓励大家。相互学习共同提高。

在此，我感激经理这次提名上报我，感激李总，感激店长，感激总监，花费宝贵的时间，感激和我一齐提名的各位，预祝我们这次都成功升迁。不负xx，不负自我。

**升职的演讲稿篇五**

尊敬的领导：

你们好！

我是的xxx。随着我的不断发展状大，我个人的本事也在不断的提升和提高。这段共同成长的岁月里，我对公司的同事们产生了深厚的感情，我喜欢公司的企业文化，喜欢公司的氛围，喜欢公司的每一个伙伴们。我给予了他们的同时，他们也给予了我更多。我感激公司领导对我的栽培和帮忙，我十分的信任你们。基于对公司的热爱和对领导的信任，鉴于此刻的工作职责范围和工作强度，我期望能进一步向店长这项职位发展。

良木择禽而栖，人追求的目标越高，他的才力就发展的越快，才能为企业创造更大的价值。并且我年轻且气盛，我有足够多的精力去全身心的投入我的工作。并且拿破仑说过：不想当将军的士兵不是好士兵。

我明白一个人要想做好一个出色的管理者，那么他就必须拥有廉洁、自律、勤俭节俭的好品质。所以我计划从以下几个方面做起：

1、自觉遵守公司有关职业道德，廉洁自律方面的规定；

2、在工作岗位上加强道德修养，虚心听取各方意见，及时改善。

3、严格履行班子分配的工作职责，克已奉公，履职尽职，不以权谋私

4、坚持实事求是的工作作风；

5、以勤俭节俭为荣；

6、处理好与上级、平级、及下级的关系。

认真地服从上级的领导，虚心理解上级的批评和提议；和其他店长之间互相沟通，交流并学习优秀的管理经验；与员工友好相处，加强沟通方面的工作，虚心理解员工对的提议，理解员工对自我工作的监督，并且大家团结起来齐心协力的为整个店负责，促进这个属于大家的店更好的发展。

我相信，只要付出，就会有收获！如果公司领导认为我此刻的工作资料及质量还未能到达升职要求，我诚恳的期望您能提出意见或提议，让我今后有一个努力的方向和目标，在提升自我本事的同时将工作做的更好，向更高的目标迈进。但我还是坚持我前面说到的：只要付出，就会有收获！

**升职的演讲稿篇六**

尊敬的商场领导:

我叫xxx，是洁具城席玛卫浴的店员，来到商场工做已经有三年多了在这里我不仅找到工作的快乐还找到生活的意义。时刻以企业的利益为重能够顾全大局，随着时间的推移我也更加依赖并且信赖这个大家庭。

随着社会的发展，生活水平的不断提高，顾客进商场不仅仅是购物，顾客的要求更多元，要求更高，尤其是对服务更是高上加高。为使顾客迈进咱的大门，服务将是其衡量的砝码之一，这可能也是我们一直对服务长抓不懈的原因。

努力，用微笑去沟通，用真情去服务，用爱心去奉献，这是我的服务宗旨，让顾客乘兴而来，满意而归更是我的期望。

我渴望戴上示范店员工牌，因此我自愿加入示范店员的队伍当中，发挥好示范店员的榜样，能够为商场的服务形象贡献出自己的一份力量，希望能够得到领导的认可和批准。

在商场工作已经有一段时间了,现对自己过去一年工作总结如下:20xx年让我学会了很多,感谢接纳我工作的商场,感谢我的领导,感谢我的同事们,感谢我的朋友,感谢我的客户们,因为是他们的帮助、信任、认可、鼓励才能使我更加热爱我的工作,更加努力工作.

懈,因为竞争无处不在,竞争者只要看见有一个空子,就一定会手插进来扰乱你的平衡,当然没有竞争就没有动力,没有市场。

对于明年年来说,我有如下计划:

1、学习计划,加强自己的业务能力,与顾客的沟通技巧及促销员的培训与管理,积极参加公司开展的一些培训项目。

2、工作计划,除了做好本区域的客情,陈列布展外,还要能胜任公司下达的一切任务,在明年争取能够在1月的基础上每月增长。

最后,再一次感谢我的领导和同事们,我会用实际表现让销售业绩再创佳绩!

**升职的演讲稿篇七**

（一）

尊敬的局长、各位领导：

今天组织上任命我为xx-x副局长。

首先，我要衷心感谢局长和各位领导和组织部门对我多年的培养和教育，感谢对我的信任、支持和帮助。

任命我担任这个领导职务，是对我的鼓舞和鞭策，更是对我的一份希望和重托。

坦率地讲，担任局领导职务对于我来说一切都得从头开始，因为局的领导层次更高了，工作站位更高了，工作职责更大了，工作思路更广了，对于这些不同的变化，我都必须从头学习，必须向在座的各位领导虚心地学习，也敬请各位领导多予指点和帮助。

在今后的工作中，我坚决服从局党委的决策决议，在思想上、政治上和行动上与局保持高度的一致，同时加强学习，严于律己，恪尽职守，勤奋工作。

有决心在局党委的领导下，在各位领导的帮助关怀下，坚决完成好各项工作任务，决不辜负各位领导的期望和要求。

再次感谢各位领导。谢谢！

（二）

尊敬的各位领导，可敬的各位伙伴大家好！

首先感谢，感谢各位领导对我的培养和关心；感谢各位同事这么长时间对我的帮助，谢谢大家。今天是我来到公司的第xxx天，很高兴能站在这里和大家分享一下我的感受，如果有不对的地方希望大家海涵。

很幸运我能加入咱们的大家庭，在这段时间的工作中，我真正感受到“团结就是力量”的明确含义。在一个组织或部门之中，团队合作精神显得尤为重要，而且团队合作的力量是无穷尽的\'，一旦被开发这个团队将创造出不可思议的奇迹。在现在的大环境下，单靠个人能力已很难完全处理各种错综复杂的问题并采取切实高效的行动。所有这些都需要人们组成团体，并要求组织成员之间进一步相互依靠、相互关联、共同合作，建立合作团队来解决错综复杂的问题，并进行必要的行动协调，开发团队应变能力和持续的创新能力，依靠团队合作的力量创造奇迹。

打一个比方，团队合作就想咱们常玩的“老鹰抓小鸡”一样，就是团队的核心人物就像游戏中的母鸡，有带头作用，且思维灵敏，反应迅速那种，另外就是许多“小鸡”，要团结和气，凝聚在一起，有提出问题的权利，但在行动的时候，所有的思想，意志力必须和母鸡聚集在一起，这样才能斗赢“老鹰”。

最后，再次感谢公司领导对我的信任，感谢所有一起共事的同仁，正式有你们的帮助和支持，我才有今天的机会。说的在第都不如做的实际，在以后的工作中，我会不断的提高自身的工作能力，尽一切可能把工作做到最好，用我的实际成绩给领导和同事交上一份满意的答卷。

（三）

尊敬的各位领导、尊敬的各位同志们：你们好！

我今天的述职发言分四方面：

一、尘间万事德为先

我们都生存在红尘世间，无论现行政治在弘扬什么精神，我想：亘古不变的灵魂乃是一个“德”字。做人，讲的是品德；做事，讲的是美德；做法官，讲的是职业道德。

在思想上，我能够与党中央保持高度的一致，积极参加院里、庭里组织的各项政治活动和理论学习，努力按照《法官行为规范》和《法官职业道德标准》严格要求自己。面对十二年来经我手审结的上千个案件的当事人，我问心无愧地说：我用最实际的行动，兑现了“司法为民”的思想。

民事案件特点之一，即：数量多。由于自己多年来超负荷的工作，近几年，只要数日连续开庭，前胸部位便会剧烈地疼痛，()接不上气来。亲朋好友劝我开庭时尽量少说点儿话，我的速录员无数次庭前提醒我。然而，一脚步入审判席，我的良知令我无法因自身的不适去简单地走程序，亦或瞒天过海般地“偷工减料”。他们这辈子或许就打这一场官司，我心疼了自己，就是对当事人的不负责任，我不忍心、也做不到。有时下班回到家，一天强撑下来的我，只能用笔在纸上写字与家人对话，因为，最难受时，真的是连一个字都说出来了。

集体氛围，是在另一层面检验一个人德性的试金石。我能始终以一颗真诚、宽容、感恩之心善待周围的同志。我绝不背弃原则地去迎合别人，而是面对需要，伸出一双温暖的手；面对伤害，捧出一颗包容的心。用豁达化解误会，把祥和带给集体；用真挚感化猜忌，把快乐带给大家。

在廉洁自律方面，我想：具有发言权的不是本人。我将这项权利交给平素了解我为人或与我共过事的人们去作答！我只想秉承自己十二年审理案件一个不变的原则，那就是：绝不把自己的职业，作为谋求个人私利的工具——无论从主观上，还是客观上。

二、怨海百态法定禅

无缘不相聚，无怨不成讼。平息怨恨的是一个“法”字。首先是法律、法规。当事人到法院来，讨的是公正、公平、公道。这里，法律是准星儿，缺乏法律根据的说教，如无本之木、无源之水，是不能从根儿上说服当事人的。我努力利用每一次开庭的机会，将个案所涉及到的相关法律知识渗透到当事人的意识里，其最明显的效果是：增加了息讼服判的概率，减少了潜在的不安定隐患。

同时，这个“法”还涵盖了方式、方法。多年来，我以诚挚的内心、率真的表情、温和的态度、广博的知识、人性化的思维、丰富的语言，娴熟地驾驭着每一次庭审，应对着三教九流、不同阶层的当事人，了解对立双方的心态、开解他们的困惑、理解他们的苦衷、化解他们的矛盾，将彼此间的怨恨引领到相互间的自省上去，收到了良好的社会效果。

三、真情自有真心在

十二年的时间里，我每年都是超额完成全年的结案指标，从未有超审限的情况发生，多次评为系统先进、办案能手。考核期的三年中：03年审结93件；04年审结123件；05年审结81件，圆满地完成了自己的本职工作。

特别值得一提的是：03年9月，我的母亲患胃淋巴癌住进了医院。我整日奔波于肿瘤医院和单位这两点一线之间，从未影响过开庭和正常的工作。04年初，我将母亲接到我家，每天早上，我准时赶到单位上班，中午利用同事们到食堂就餐的休息时间，骑着自行车赶回距单位往返四十多分钟的家里为母亲做饭。在长达半年的时间里，我从未在单位吃过一顿饭，常常空着肚子赶回单位开庭、打判决。一边是事无巨细的家务、癌症晚期81岁的母亲；一边是卷柜里永远走不空的卷宗，我以只有四十八公斤重的身子，支撑着这两副沉重的担子。

在此，我向所有在我最痛苦、最无助、最心碎的那段日子里，给予我支持、帮助和关爱的各级领导和同志们，道一声：我由衷地谢谢你们！是你们，给了我莫大的精神力量，让我勇敢并坚强地撑过了最艰难的时期。

四、名利如镜显圣凡

晋级是什么？它是直接与本人切身利益挂钩的事情。我视晋级如一面镜子：无论成与败，都是对自己灵魂深处的一次净化，都是我在政治素质和业务素质上的一次提高。用积极的态度去战胜自我、用乐观的心态去完善自我、用仁厚的姿态去超越自我，这是我奋斗的方向、追求的目标。

真正的成功，是发自他人心底对自己的高度评价；真正的辉煌，是自身对人、对事的无愧无悔！人生的真正价值和意义，全然在于此。

谢谢各位领导！谢谢在座的诸位同志们！

**升职的演讲稿篇八**

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好!

我叫李秀现是技术支撑中心一名维护人员。十分感谢各位领导能给我这次职级晋升的机会。这天能够站在那里参与职级晋升，是各位领导对我的一种信任，是同事们对我的鼓励，也是我自我对这么多年工作的一种自信和自我肯定。有了这样的后盾与动力，无论是竟聘还是实际工作，无论应对怎样的困难，我都不会退缩，我将直面一切挑战，走好人生的每一步。

我从06年6月我加入到移动公司，在20\_\_年12月到分盐营业厅任营业厅经理，在从事前台业务时能够做到快速度地熟悉了业务，掌握业务技能，并将自我掌握的技能透过晨会与厅内人员进行培训、学习，在20\_\_年在县公司的店员积分竞赛中，分盐两名营业员分别取得了全县第二、第三的好成绩。

各位领导，在中国移动我无时不刻感受这个大家庭的关怀!到那里我取得了明显的进步，也有了必须的成绩，但相对于领导的要求、公司的期望以及其他优秀的同事，还有较大的差距。如果这次我能够成功的晋升，在今后我将努力做到以下几个方面：

认真履行岗位的职责，求真务实，勇于创新，我将和我的同事

为建设中国移动更加完美的明天努力奋斗!实现企业价值与个人价值的化。

于我，在中国移动奉献的历程中才刚刚起航。

多谢大家!

**升职的演讲稿篇九**

首先，我要感谢公司给我们提供了这样一个试飞的平台。非常感谢集团公司和酒店领导给我这个机会参加今天的酒店餐饮部领班的职位竞聘，这对我来说，是机遇，更是挑战。我将非常珍惜这次展示自已、锻炼自已的难得机会。同时我也将勇敢地接受大家的评判。

我叫xxxx，今年xx岁，年月我加入酒店这个人才济济、团结奋进的大家庭，在酒店一线岗位上工作了6年，在领导的关心指导和同事们的支持帮助下，我有幸学到了不少东西，我曾多次获得酒店的(自己获得的奖项)等奖项，因表现突出，年，被外派到南方酒店做管理，并获得了外派学习的机会。这系列经历使我取得了很大的进步，在此向大家向在座的诸位领导表示真挚的感谢!正是你们的支持和厚爱，才使我有信心走上这个竞选的舞台。

6年的酒店工作经历，使我对酒店服务行业有了较为深刻的理解，特别对餐饮部工作有了较为全面的认识。多年的一线工作经历，养成了我严谨细致的工作作风，也造就了我敢于面对困难的坚毅品格。而丰富的从业经验，扎实的业务能力和认真细心的工作作风使我赢得了领导及众多客人的信任和尊重。我相信这些经历会在今后的\'工作中对我有很大的帮助，要想成为一名合格的餐饮部领班，它不仅要有一定的专业水平、综合素质、心理素质，还要有良好的人际沟通能力，尽管我有很多的不足之处，但是我会不断加强业务学习，在工作中总结经验。假如这次我能荣幸竞聘，我的工作计划和设想是：

一、当好协助员。协助经理做好主管的助手，带领本班人员按质按量完成上级交办的各项任务。

二、当好服务员。餐饮部的领班，除了为领导和同事们服务，更重要的是为顾客服务，提升餐饮部的接待能力。(实在不熟悉你们的工作内容，需要你自己补充一点。)

三、当好协调员。餐饮部工作分工细，环节多，一项工作的完成有赖于各部门之间的协调合作。餐饮部领班就是这个协调员。一是与厨房做好沟通联系，协调酒店服务与厨房之间的联系，调解进餐中各种矛盾和纠纷。二是做好与服务员的沟通联系，充分发挥一个集体，一个团队的重要因素。三是做好与顾客的沟通联系，认真听取顾客意见，不断改进服务工作，四、当好管理员。酒店现场管理是首要工作。首先注重企业文化内涵，与其说客人到酒店是去住宿、吃饭，还不如说去寻求一种精神上的享受。所以在管理过程中注入更多的情感要素，并通过身教强化管理效果。我想，当好管理员，首先应管理好自己，只有这样，才会树立坚定的工作信念，形成良好的工作风格，同时，也才会更好地有利于自身的成长。

作为这次竞聘的积极参与者，我渴望在竞聘中成功，但是我绝不会回避失败，不管最后结果如何，我都将堂堂正正，兢兢业业做事。谢谢!

**升职的演讲稿篇十**

尊敬的公司领导：

你们好!我是xxx，在xx公司工作已有六年多的时间了。在器材部现担任尤尼克斯品牌产品代表职务，我在这个位置上工作也有一年半的时间了。自从我第一天来到这个岗位上工作我就深知自己责任的重大。我必须倾注所有的热情和汗水以此来报答公司领导对我的信任。这么久以来，我一直无愧于心，方方面面我不敢说尽职尽责，但至少我尽了自己全部的努力来做好我的每一项工作。

中国有句俗话：“人往高处走，水往低处流”。就像大部份人一样，我希望我所付出的努力可以被领导看到，我的能力可以得到领导的赏识。只要有一个机会出现在面前，我想无论是谁，只要他有自信和信心，他就一定不会放过这个机会。

今天，我郑重的向公司提出“晋升器材部产品主管”一职申请。我明白在新的岗位上工作压力会更大，困难会更多。但我已经作好了准备，随时准备迎接新的挑战。不管遇到什么麻烦，我都将和我的团队并肩战斗。我相信自己的能力，因为这一切都来源于我对这个工作多年来的热爱，以及全体器材部同事们不懈的支持。

在此恳请公司领导给我这个锻炼的`机会，我会用谦虚的态度和饱满的热情做好我的每一项工作。为公司创造价值，同公司一起展望美好的未来!

此致

敬礼!

**升职的演讲稿篇十一**

各位领导，各位同事：

大家上午好(下午)好!

此时此刻，我本着锻炼、提高自己的目的平静地站在这挑战与机遇并存，成功与失败同在的演讲台上，展示自我，接受考评。

今天我所讲的主题是抓住机遇。

所谓谋事在人，成事在天。机不可失，时不在来。万事都皆求一个，天时地利人和，若不能慧眼识辨，它就会瞬间消失。这就告诉我们当机遇敲门的时候，要是犹豫该不该起身开门去迎接，那它就去敲别人的门了。正因为如此，当我听到有竞聘的机会时，我毫不犹豫的报名了。我不会因为来(\*\*)茶楼没有多久而错失这次机遇。

不知道我这算不算毛遂自荐呢?其实毛遂自荐这个成语也是鼓励我们抓住机遇，挑战自我的。

毛遂是赵国平原君门下的门客，三年以来一直默默无闻，一次，秦国大举进攻赵国，情况危急。赵王派平原君向楚国求救。平原君决定挑选出20名足智多谋的人随同前往，可是只有19人合乎条件。这时，毛遂主动站了出来说：“我愿随平原君前往楚国。”平原君一开始不以为然(对他说)：“一个有才能的人在世上，就好像锥子装在口袋里，锥尖子很快就会穿破口袋钻出来，人们很快就能发现他。而你一直未能出头露面显示你的本事，我怎么能够带上没有本事的人同我去楚国行使如此重大的使命呢?”毛遂并不生气，他心平气和地据理力争说：“我之所以没有像锥子从口袋里钻出锥尖，是因为我从来就没有像锥子一样放进您的口袋里呀。”平原君便答应毛遂作为自己的随从，连夜赶往楚国。平原君到了楚国，可是这次商谈很不顺利。只有毛遂面对楚王，慷慨陈词，对楚王晓之以理动之以情。楚王终于被说服了，与平原君缔结盟约，出兵救援。赵国于是解围。

事后，平原君说：“毛遂原来真是了不起的人啊!他的三寸不烂之舌，真抵得过百万大军呀!可是以前我竟没发现他。若不是毛先生挺身而出，我可要埋没一个人才呢!”那么现在的我们仍然如此，不要总是等着别人去推荐，而是应该学会自荐，当机遇来临时不妨狠狠抓住它，挑战一下自我，为集体做出自己应有的贡献。

机遇确实重要，那么在机遇来临之前，我还是要不断塑造与提升自我，时刻做好迎接机遇的准备。所以我会在以后的工作当中，以常人之心对待自己，以坦诚之心对待别人，以火热之心对待事业，为(\*\*)茶楼的发展与壮大，立足本职，勤奋工作，在积极进取中不断追求，在拼搏奉献中实现价值，在竞争中选准自己的坐标。胜固可喜，败亦无憾。

谢谢!

**升职的演讲稿篇十二**

大家晚上好！

很高兴今天能够站在这个星光灿烂的舞台上演讲，今天我演讲的题目是《用奉献铸就不老的传说》！

听到这个标题，也许有人在偷笑了，不老的传说，这也太神奇了吧。我所说的不老传说，并不是人，而是一个企业不老，一种精神不老。

也许，有的人认为，要真正做到爱岗敬业很难，要每天都要加班加点。其实不是的，爱岗不是无日无夜的工作，敬业也不是任劳任怨的工作，而是将自己的工作当成一种精神享受的人生追求。它表现在工作中就是勤奋和主动，就是节俭和意志，就是自信和创新。加班再多而没有效率那不叫敬业，不顾健康而忘命的工作那不叫敬业，只是机械式的劳动而不用脑子，没有创新那也不叫敬业。在我国敬业者的楷模比比皆是，许虎、李素丽、张玮、王顺友、任长霞、许振超？？，他们都是那种将工作当成人生的追求，将工作当成人生享受的那种人。他们是幸运的，因为他们被大家所知，因为他们成了楷模，成了表率。而更多的员工，却可能不被我们大家所知，他们或在车间里，或在库房中？？他们的职务不同，工作不同，但是他们都在履行着自己的职责，坚守着自己的责任。他们精心调控着每一个指标，他们精心呵护着每一台设备，他们会为班组出一个点子，为车间提一条建议，他们是那种默默无闻的敬业者，是那种不声不响的爱岗者。放眼现实，大到整个社会，小到我们企业，都不难发现，越来越多的人正默默的奉献着。拿我们销售公司的销售科来说，我们的内勤经常都要加班到深夜，有人曾经这样问过：“都这么晚了，你们怎么还不走啊？”他们的回答是：“客户的事情还有很多没处理完，不尽早做出来会耽误客户的利益，影响公司的收益和形象。”就是那样普通的话语，那样勤恳的态度，才能保证我们销售公司业务的顺利开展，才能让我们的企业越做越好。他们就像螺丝钉一样，虽然渺小，却是企业这个大机器的必须，是企业灵活运转的坚强后盾。

数据，写好每一篇文稿。古人说：不积跬步，无以至千里；不善小事，何以成大器。从渺小的你我做起，从点滴的小事做起，从现在做起，这就是敬业，这就是爱岗！

首先，应该要知道我是谁？

我是生产现场的组织者、指挥者、领导者，而不是生产现场的工人。

组织者，我有组织力吗？生产过程要求有条不絮，6s现场要求整理、整顿、清洁、清理、安全、素养，你做得到吗？大家看现场，我们自己也看现场。现场的现物、现情、现状，乱不乱？人、机、料三者是否科学有效运行？若乱，说明我们的组织力不胜任。

指挥者，指挥要有方。指挥若无方，会瞎指挥：用人不当，方法不当。天天发脾气，总觉得属下员工的能力不行，而不是自己不行。我们可以这样反思：属下员工听我的吗？为什么会听我的？听我的工作业绩或效果怎样？不听我的，他们自己操作结果又是怎样？说指挥有方，不是简单地说，让属下员工听你的，而是集体智慧的结合。如你的命令是正确的属下员工能够立即说：我马上就办。若你的命令不是完全正确的，你的属下员工能够立即提出他自己的修正意见或办法，而你也能够立即做出反映：好，就照你刚才所说的去做吧。这样的指挥才是有方的指挥，而不是官僚主义的瞎指挥。官僚主义瞎指挥者，常常喜欢事事亲躬，结果谁都累。

其次，我们要明白生产环节是企业组织供应链的问题沉淀区。生产任务管理三要素：时间、数量、质量，不是简单地靠我们生产部门来完成。供应商来料不良或来货不及时，我们的生产计划要调整，怎么办？通过加班来解决吗？加班费谁出？工人愿意吗？工人体能受得了吗？都是具体与现实的问题。再说，技术设计不成熟，上级决策匆匆列计划生产，生产到半途又来个停产调整或返工；你想搞精益管理，又想搞西格玛，结果事与愿违。产品经品保部门检验合格了，说不定客户又不认可，可能又有人会说，是生产不行。这些事的发生，若说生产部门没责任是说不过去的，而谁又是主要责任人，可能会争来争去，让你受气与产生情绪。——只会忍，不行；产生情绪也不对；埋怨更不对。要想成为合格的生产主管，不能在问题中过日子。应该要善于分析问题与解决问题或提出解决问题的办法，哪怕是你所提出的办法其他部门主管不支持与认可，你必须要提出来。不提出来是你的错。这样，你就必须要具备下面基本的工作能力：

一是精通生产流程，不仅仅是产品结构、材料特性，基本设计原理，还要知道：我们生产的是客户，而不是简单的产品。若没有这个理念，问题会天天跟你走，这是最大的根源所在。许多生产经理人，常常只为了完成生产任务，而缺乏这个理念，看报表：数量、时间、品质完成了。可是，问题还是存在。要知道：流程不是简单的物流，还包括信息流、资金流、价值流、情感流、责任流。你辛辛苦苦地生产，最后结果是客户不满意，这说明你的工作流程有问题。写出来的管理文件：各工作流程与工作法，正如地图一样，只是告诉你工作的方向与基本步骤，书面的工作流程是没有情感的，需要我们在工作中付出：情感与责任。说精通流程就需要精通流程中所有的责任者的责任与情感。这不是简单的书面工作的事情，而需要我们在实践中不断地学习与研究心理学、行为学，并且不断地运用。二是一定要坚持责任转移与确认原则，并在此基础上与其他责任部门进行工作沟通，而不是扯皮。这是非常重要的能力，若一让步，问题沉淀到生产部门，你有能力解决要解决，没有能力解决，也要解决。若其他部门主管看你的人缘支持你，算你幸运，若不看你的人缘不支持你，你肯定是又气又累。与设计、品保、采购、业务各部门的沟通，比管理属下员工累很多，其原因就在于，管理员工，有权力，而与同级部门主管沟通，要按工作流程与责任转移确认原则。权力在沟通中不会有作用，而要看运气：若老板看重你，可能其他部门的主管会有支持力度，若老板不一定看得上你，说技术部门重要，或业务部门重要，那么，不管谁的问题沉淀到生产部门，生产部门主管只有靠自己与属下员工了。坚持责任转移与确认原则，在具体的管理实践中就是坚持“三不原则”——不接受不良品，不生产不良品，不流送不良品。要注意这个“品”不是简单的材料与在制品或产成品，还包括设计图纸、《生产指令单》等。如果你技术图纸看不懂，你不胜任，图上错了，你去安排生产肯定是错的。如果你没有认真地审核《物料单》，上面错了，你也会错。认真审核是责任与能力的双重体现。我常说：能力加权力在岗位上运行体现责任与水平就在这里。当然，如果你是滥竽充数者，基本的看图能力或看报表能力都不行，多强的责任都是无法得到支持的。再说与同级主管的沟通，至于沟通能力高低是另外一回事，沟通的前提第一条件可别忘记了：作为生产主管，你可以对你的供应商，包括采购、协作厂、技术设计部门等，提出你科学与合理的要求，要求提在前，并且要争取得到你的供应商的事先认可，若你不懂得提要求，那又是你的错了。要善于向你的所有供应商提要求。——万万不可客气与迁就，当然在共同解决问题的时候要学会宽容。——这里面“科学与合理的要求”又是不简单的能力要求，如何按客户的要求或产品技术标准、检验标准提要求，就看你的业务水平了。另外，反过来，你也要对你的客户，包括品质检验、客户代表、业务部门等事先询问：你们对我们生产部门有什么要求。要明白与理解你的客户的要求，让他们满意与高兴，你就没问题了。但是这里也存在一个重要的问题，这些客户的要求，我们有条件做得到吗？你要考虑清楚：有的现有的条件或资源可以做得到，有的无法做到百分百，有的根本做不到。你应该要与他们进行协商，降低要求是一种结果，争取组织条件支持也是一种结果，请求他们帮助是最好的结果。最可怕的是你的客户的要求是苛求，如果你接受那么问题必须产生，其结果只能是企业埋单，你生产主管受气。讲到这里，我们生产主管应该会自我明白：作为一名合格的生产主管应该以怎样的心态、行为、思维去处理“问题”或“事件”。

第三，万万不可孤军奋战。生产企业的大多数员工都集中在生产部门。生产主管若只管理生产，而不懂得管理员工，更不懂得团队管理，与行政、人事部门或其他上级共同管理员工，那么也不能说是合格的主管。说生产管理，不仅只是完成生产任务或让员工实现第一需求，更重要的要让员工体会到做人与做事的价值意义。一般的人事经理可以帮助生产主管考勤、考试、考核、考评员工，让员工与生产主管知道他现在的贡献与价值，但这只是低层级的“人的事件管理”——通过员工的工作行为或生活行为来看员工。我们生产主管，应该要向人力资源经理学习，不仅知道员工现在的贡献与价值，还要帮助员工增值，让员工自动自发工作，让员工快乐地工作，让员工自我感觉到我聪明起来了，我在组织、社会中有了安全感了。说人力资源经理，只是从组织架构上说，其实，有很多上级或同事都善于结合自我的长处，帮助员工学技术、学管理、学做人做事，这都是现代人力资源开发的实践工作。生产主管若善于管理组织的人际关系，利用人缘来帮助员工生存与发展，那么他一定会与员工都得到发展。走出合格，走向优秀。

**升职的演讲稿篇十三**

尊敬的各位领导、评委、老师同仁们：

大家好！

我今年xx岁，从毕业到现在，一直在我校任教，八年来，有五年时间担任班主任工作。首先让我诚挚地感谢在座的各位多年来对我的关心、支持和帮助，使我有幸走上今天这个竞岗讲台。我深深感到，自己在经验、经历和素质等方面与在座的各位同仁，尤其是参加竞聘的老师相比，尚有很大的差距。之所以敢斗胆报名参加竞岗，其理由有三：第一，做为具备资格条件的我，应当响应学校号召，积极参予教学改革；第二，做为进入而立之年的我，更应当注重提高自身素质，而年级组长一岗能使自己有更多的锻炼提高机会，包括今天演讲本身，也是一次有益的锻炼；第三，做为在八中成长起来的我，应当勇挑重担，多做工作，为八中增光添彩，以回报这个大集体给予的厚爱。至于竞聘结果，我以平常心对待。

如果竞聘成功，我将从以下几个方面努力做好年级组长工作：

。

作为年级组长，管理一个年级，要在老师中做好表率，在思想和行动方面，严格要求自己，以一个完美的形象展现到师生面前，以实际行动带领师生搞好年级工作。

。

态度决定一切，不平凡的业绩来自不平凡的敬业态度。八中作为重点中学，在安阳市各个中学中名列前茅，作为年级组长，我一定会想方设法把年级工作抓好，力争走在全校乃至全市前列。

对上当好领导的参谋助手，积极反映师生的建议要求，对下当好桥梁纽带角色，认真落实学校指示要求，勤与老师沟通情况，共商教书育人之策，耐心细致的做好师生思想工作，适时为师生排忧解难。

。

科学制订年级工作计划，细化量化年级工作目标，严格实行责任分工，保证年级工作目标全面完成。因班制宜，因人制宜，分类指导，善于发现和培养方方面面的典型和亮点，调动一切积极因素，搞好年级工作。

如果这次没被竞聘，我将一如既往地做好现任工作，积极支持年级组长工作，把各项工作干得更加出色！

**升职的演讲稿篇十四**

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好!

我叫\*\*\*\*，1982年毕业于蛟河师范学校，被分配到白石山林业局黄松甸北场子学校任教，现任四年级班主任。1997年晋小教高级职称。我现在申请晋小教超高级职称。

自从走出校门，我就一直从事教育事业，始终在第一线担任班主任工作。近30年来，坚持党的教育方针，不断提高教育教学质量，所带班级整体观念强，学生表现出色，保质保量的完成了领导交给的各项工作任务，是个让领导放心的\'老师。

当学生学习遇到困难时耐心辅导，当学生调皮时说服教育，当学生生活有困难时给买衣物，当学生快乐时一起分享，班级风气好，学习氛围浓，学生学习积极性高，是个深受学生爱戴的老师。

把家长当朋友，经常对学生进行家访，如实地反映情况，客观地提出问题，科学地加以解决，在工作中得到了家长的大力支持，是个深受家长信赖的老师。

总之，我所带的班级学生成绩在历次考试中都名列前茅。20xx年被中国吉林森工集团总公司评为先进工作者；20xx年、20xx年被白石山林业局评为优秀班主任；从1999年到20xx年六次被白石山林业局评为优秀教师；20xx年被白石山林业局团委评为优秀辅导员；1997年被黄松甸九年制学校评为优秀教师。我撰写的论文一篇在北华大学获二等奖，两篇在白石山林业局教育处获二等奖。

这次评聘无论结果如何，我都会一如既往、尽职尽责地做好本职工作，为教育事业再立新功。

谢谢大家!

此致

敬礼!

**升职的演讲稿篇十五**

大家好!

我是来自人才部的。人们常说：心有多大，舞台就有多大。对于我们销售人员来说：心有多高，业绩就有多高;努力有多大。市场就有多大。

如果我是销售经理，我既要高瞻远瞩，策划营销;又要脚踏实地，开拓市场。如何做到高瞻远瞩呢?乔·吉拉德曾说过这样一句话：“如果你想要把东西卖给某人，你就应该尽自己的力量去收集他与你生意有关的情报……是啊，只有充分了解相关的情况，才能在销售上开拓出一条崭新的路子。所谓站得高才能看得远。对于一名销售销售经理来说，想要站得高，首先就要充分了解市场，了解客户，了解同行，了解团队，了解产品、还要了解自己。如果我们把市场、客户、同行、团队、产品、自己看作一座座高山，那么，了解的过程，即是登山的过程。只有“会当临绝顶”才能“一览众山小”，才能做到“知己知彼，百战不殆”;才能胸有成竹，规划合理的目标，制定可行的营销方案。

如果我是销售经理，我将协同各位同事，通过广泛调研市场，制定系统大客户市场企划方案，找准目标，做到有的放矢。在此基础上，我将积极参与部门内研究制定系统大客户满意度提升方案，以优质的服务和诚挚的态度赢得客户的认可，从而唱响我们企业品牌，提升我们公司形象。而脚踏实地，我以为就是一种执行能力，一种扎实的工作作风。有人说，当今时代，赢在思维力、赢在执行力。有了好的方案、好的产品，如果没有一定的执行能力，那么再好的蓝图，也只能是海市蜃楼，永远难以达到。而这种执行力，并不是指销售经理个人的能力，而是要依靠全体同仁的共同努力加以体现的。正如孟子所说，“天时不如地利，地利不如人和”。可以说，一个和谐的团队，是一切经营目标得以实现的保证。

因此，如果我是销售经理，对营销人员进行一次彻底的摸底调查，根据其特长、能力安排合适的工作岗位，实现人尽其才、人尽其力、人尽其用。用真情和爱心去善待每一位同事，充分尊重他们的人格，营造出愉快、和谐的工作氛围，真正产生“人心齐、泰山移”的效果。

我的发言到此结束，谢谢各位!

此致

敬礼!

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

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn