# 总经理职位竞聘演讲稿

来源：网络 作者：浅语风铃 更新时间：2024-04-26

*总经理职位竞聘演讲稿（精选14篇）总经理职位竞聘演讲稿 篇1 空谈误事，实干兴行。虽然没有豪言壮语，也没有博大精深的施政纲领，但我相信有在座各位领导的指导，各位同事的支持，我一定能够胜任\_\_科技副总经理岗位，为公司全面完成各项经营指标及可持...*

总经理职位竞聘演讲稿（精选14篇）

总经理职位竞聘演讲稿 篇1

空谈误事，实干兴行。虽然没有豪言壮语，也没有博大精深的施政纲领，但我相信有在座各位领导的指导，各位同事的支持，我一定能够胜任\_\_科技副总经理岗位，为公司全面完成各项经营指标及可持续发展的目标尽一份力量。

如果竞聘不成功，那说明我有许多的不足，我会总结经验，竞聘演讲稿结尾的写法迎头赶上，这是我一个老员工的本色。

“给我一次机会，我将还您十分精彩!”这就是我永恒不变的信念和这次竞聘的诺言。

谢谢大家!

总之，如果我能够获得大家的信任，走上企业文化部经理这个岗位，我将尽心尽责、全力以赴地把工作做好!谢谢大家!

各位领导，不管此次竞聘我能否成功，我都将服从公司安排，努力学习，勤奋工作，以报答各位领导、同仁对我的厚爱。

在此，祝各位应聘者好运!祝各位领导、同仁身体健康，工作顺利!祝武陵城的事业蒸蒸日上!祝\_\_的明天更加美好!

谢谢大家!

各位领导，各位评委，我知道：此次竞聘意味着有一部分人会成功，而另一部分人会落选。对此我将以平常心来面对。此次竞聘，无论成功失败，我都将以此为新的起点，更加努力工作，勤奋学习，迎难而上!

谢谢大家!

总经理职位竞聘演讲稿 篇2

尊敬的各位领导、来宾：

大家好!

在这里我非常感谢各位董事会成员、各位\_\_人对我这样的信任以及市场营销实训室对我的培养，给了我担任市场营销实训室副总经理这个机会。在知道自己成为市场营销实训室副总经理之时，我感到这不仅是上级领导和各位\_\_人对我的信任，更是赋予了我巨大的责任。

今天我面对上级领导、面对股东们以及面对实训室的各位\_\_人，我心情很激动，同时也很有信心带领市场营销实训室的管理团队，打造“学习型、创新型、和谐型”的实训室品牌!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!达到“提高素质，提升技能。我们的实训我做主”的宗旨!共同把实训室管理好、发展好。

在这里我向董事会成员，股东以及在座各位\_\_人郑重承诺：在担任副总经理期间，我将协助总经理在新的岗位上，积极努力工作，认真履行副总经理的职责，认真学习专业知识让管理走上规范化的轨道，建立能有效按上级要求完成好工作和达成目标的团队，做好“用心服务，平价周到”的经营理念，以\_\_微笑服务服务广大师生，以上的这两句话是我谨代表两位总经理对全体\_\_人的一点要求。

在此，我向股东们说，在全球出现金融危机时，我们实训室的股值不贬反升，这是一个非常高的消息!!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，把我们实训室的事业推上一个新的台阶。最后，祝实训室欣欣向荣，大家身体健康，并通过你们传达，祝你们家人健康、快乐、万事如意。谢谢大家!

总经理职位竞聘演讲稿 篇3

女士们，先生们：

大家好!

吉猴辞旧岁，金鸡迎新春!在期待20x年钟声响起的时刻，我谨代表日星公司和刘董事长，向公司全体员工致以节日的问候和衷心的感谢!并祝您和您的家人新年愉快、万事如意、身体健康、财源广进!

回顾20x年，是异常艰辛的一年。国家宏观调控，it行业的市场萎缩，电子行业的经济低迷，产品价格大幅度下降，同行业的竞争加剧，原材料价格的不断上涨，资金周转愈加困难，使得我们每一步都如履薄冰。我们在董事长的科学决策下，坚持走高端、利润产品的战略路线;通过产品改型，降低了材料、生产成本;积极拓展海外市场，销售额取得了迅猛的发展;压缩所有开支和费用，并提高了人均效益。我们一路披荆斩棘，在逆境中依然创下了不俗的成绩，力保了公司的稳定和发展!20x年公司销售收入为7000万元!最重要的是，在这个寒冷的冬天里，我们挺过来了!我们积累了更丰富的抗寒经验，它将是公司今后生存和发展的一笔宝贵财富!

日星公司能有今天的成绩，得益于全体员工的共同奋斗和不懈努力，是全体日星人勤劳和智慧的结晶。我衷心地感谢大家一年来辛勤工作和无私奉献，在此向公司全体员工道一声：大家辛苦了!

在过去的一年里，涌现了一批奋发有为、表现突出的员工及先进事迹，公司决定授予他们20x年工作标兵的光荣称号，今晚，他们将上台接受表彰。因此，我向他们表示热烈的祝贺!希望全体员工以他们为学习榜样，努力赶超他们!

冬天就要过去了，和煦的春风扑面而来，它给日星公司带来了新春的希望。目前it行业的气候已逐渐回暖，电子行业开始复苏，这一切都孕育着无限的商机，我们要把握和创造机遇，打一个漂亮的翻身仗!在20x新的一年，我们要以提高经济效益为中心，坚持走高端产品的战略路线不动摇，着重抓好市场开发和降低成本两个工作，严格质量管理，深化企业内部改革，为实现“中国最大的通信变压器制造商”这一目标而努力奋斗!

在20x年，我们要密切关注市场行情，紧跟华为、艾默生等这些国内一流通讯企业的市场发展趋势，在稳定现在大批量供货的市场情况下，特别注意不断丰富高端变压器的类型，扩大现有客户的市场份额。在高新产品网络变压器上，不但要推出更多新产品，而且还要实现大批量供货;平板变压器的销售额比去年要有新的突破。同时，我们要充分利用现有大客户为平台，积极开发有发展潜力和效益好的新客户。

技术是产品的核心竞争力。我们要提高开发人员队伍的职业素质，使他们掌握国内领先技术，能紧密配合市场和客户需要，除我们已列为重点的网络变压器、平板变压器外，还要快速开发出含金量高的新产品。

变幻的市场更要严控品质，产品质量是我们拓展市场的基石，是赢得客户信赖的关键。20x年，我们要在现场品质管理下大功夫，将5s和c质量统计技术落实到每个生产工位，将质量意识传递给生产一线工人。

产品价格是市场竞争的结果，降低成本是我们永恒的追求。特别是目前利润微乎其微的形势下，我们不能消极地等待，我们只有想方设法，主动降低成本，才能获得生存和发展的空间!我们要降低材料、生产、采购等成本，我们要优化员工队伍，提高管理效率和生产作业效率，压缩管理费用，做好每月的部门开支费用预算，使每一分钱都用在刀刃上.

20x年，公司将不再盲目追求规模，我们的销售额基本维持今年的水平，但我们要追求效益、做实做强!

女士们，先生们，公司明天的辉煌寄托在你们身上，我希望你们在新的一年，在工作中能发挥自己最大的热情和聪明才智，取得新的成绩。我相信只要大家同心协力，敢于拼搏，一定会迎来日星公司更加明媚的春天!

最后，请大家举起杯，为了日星公司的兴旺发达，为了我们的美好未来，干杯!

总经理职位竞聘演讲稿 篇4

尊敬的公司全体员工及家属：

欢声辞旧岁，笑语迎新年。在这个举国同庆的日子里，我代表领导班子，向公司全体员工及家属致以诚挚的慰问!向长期关心和支持公司发展的各级领导表示衷心的感谢!向兄弟单位及业务伙伴致以新年的祝福!祝大家新年快乐!身体健康!万事如意!

即将过去的x年，是公司稳健发展的一年。在国内外经济形势发生重大变化的情况下，公司各方面的工作依然取得了令人鼓舞的成绩。在集团公司的领导下，公司上下同心协力，取得了一定的成绩，对外形象得到大幅的提升，在行业内得到了充分的肯定。公司首次荣获了建筑业最高奖——“鲁班奖”;成功申报了市政总承包一级资质;连续四年被评为x省建筑业50强。公司对项目坚持精细化管理，使各项目取得了较好的成绩，所有在建项目安全无事故，高速项目获得省高速公路建设项目优秀施工单位称号;市政项目多次得到业主的表彰嘉奖。

回顾一年来的工作，我们有过艰辛，也有过坎坷，受经济危机，天灾、经济不确定的因素，物价上涨等影响导致项目盈利空间进一步缩小;债权催讨难度大，债务诉讼不断，资金压力加大。但是国企的地位要求我们承担更多的社会责任，国家启动拉动内需政策，路桥板块改制上市工作正在实施，我们面临又一轮机遇。

机遇蕴含精彩，创新成就伟业，新的一年开启新的希望，新的历程承载新的梦想。x年，正是我们创造梦想、扬帆启航的关键之年，我们将紧密依托集团公司领导，以提高经济效益为重心，以改革改制为动力，迎难而上，锐意进取，团结协作，大胆创新，力争尽快实现运营结构的全面优化，共创x事业辉煌!

再次向大家送上美好祝愿，祝大家家庭幸福美满，身体健康，工作顺利，吉祥如意!

地产公司总经理元旦致辞

全体员工同志们，我们踏着艰难而刚毅的步伐送走了x年的365天，在这365天里我们的员工加班加点，团结一致，经风历雨勇创佳绩。回首这一年来的发展历程和风风雨雨，我们有过挫折，有过困惑，有过喜悦，今天，我想感谢和x一路走来的每一位员工，感谢你们对我的信任，是你们的努力和坚持，让x在晋城建材行业崭露头角，取得今天这样的成绩。在这里我向公司的全体员工、家属、社会各界关心支持我们的朋友们表示衷心的感谢。

员工同志们，时光流逝旧的一年又过去了，在过去的一年里我们取得的成绩是有目共睹的，在晋城市场上我公司的产品销量一路上扬，新康达、金太阳家具广场3个品牌专营店的开业使我们站在了同行业的龙头位置，旗舰一店、旗舰二店、康达扬子店、康达圣保罗店、金华扬子店都取得了很好的成绩。过去的一年里我们在人才培养、人才储备，设备购进，都取得了一定的成绩，制度改革、员工的保险逐步落实，员工福利进一步完善，公司管理向正规化完善，为今后的发展打下坚实的基矗

x年的主要任务仍在人才培养、人才储备、量才使用上下功夫，x年公司在人才培养和量才使用上推出“从员工到股东”的成长规划，经营模式的推进为公司的重中之重。在硬件投资上豪德广场新卖区的品牌样板店要在明年投入运行，品牌样板店的运行象征着x建材在建材行业龙头老大的地位得到进一步的巩固，x要引领晋城建材行业，继续为晋城的经济发展贡献能量。

总经理职位竞聘演讲稿 篇5

我谨代表x公司全体同仁，怀着十分荣幸的心情，敞开怀抱欢迎你的到来!在x，你即将展开崭新而富有激情和挑战的工作，以下几个方面，是我对你的叮嘱和殷切期望：关于学习

x国际是学习型的企业，我们坚信学习是企业发展的动力和不竭源泉，也是每个人得以成长的唯一途径。我们希望员工通过不断的学习提升自己的能力和修养，与企业一起成长。我们在学习中工作，在工作中学习。

关于工作

x公司不仅是一个为你提供一份工作的地方,更是一个为你提供不断成长和实现自我价值的平台。你为公司创造了价值,同时你也就创造了个人的品牌和提升了自己的价值.

x公司为你的现在和将来设置了不断扩展的舞台,只要你热爱大雅,只要你足够的努力,你一定能灿烂的绽放自己. 关于优秀

请忘记你的优秀履历和名牌学历吧!那是你以前的荣耀。你只有百分之百热爱x公司,百分之百的精力投入x,在你的岗位上卓而不群，在你的工作中表现突出的业绩，才是你在x现在和将来的优秀。

关于制度

你是x最尊贵的一员，我们信奉人人平等,人是x最大的财富,公司尊重每一位员工。制度是公司生存和发展的根本，每一位员工必须遵守，想要学会管理和领导，首先要学会服从。关于建议

x是一个不断追求创新，随时准备提升自我，并立志引领美容化妆品行业不断向前发展的公司。总经理真诚期待每一位员工就公司的管理和制度积极正面的提出建议。

关于心态

如果你不能全心在大雅工作,请你选择离开。但只要你选择留在x，那就努力工作吧。因为，x的成功需要每一位员工的共同努力，x的成功就是每一位员工的成功。

只要你全情投入，为x的事业奋斗，x也就成了你的事业。 只要你爱x，视为己出，你就会成为大雅的主人。最后，祝你工作顺利，身体健康，家庭幸福!

总经理职位竞聘演讲稿 篇6

各位来宾、女士们、先生们： 大家好!

律回春晖渐，万象始更新。在202\_年新春即将到来之际，我谨代表宝鸡信德缘财税咨询有限公司全体员工向前来捧场的各位新老客户致以忠心的感谢及新年的祝贺!

回顾过去的202\_年，宝鸡信德缘财税咨询有限公司在全体员工的共同努力下，公司各方面工作均取得了不错的成绩。公司整体运营状况呈良好的态势，获得了健康、稳步、持续的发展，这是全体公司员工共同努力的成果。在此，我谨代表宝鸡信德缘财税咨询有限公司向全体员工表示由衷的感谢。

新的一年里，我们将面对更多的困难与风险，当然，也是更大的挑战与机遇。西安市场也将在202\_年全面开展，这将为公司的发展带来更多市场机会。所以我们要继续尽一切努力，抓住机遇，接受挑战。

同时，我们也在逐渐建立起属于自己的独特企业管理文化、企业价值观，使公司品牌及公司形象得到更大提升。

总之，我相信202\_年，在我们全体员工的共同努力下，一定会以开拓创新、与时俱进的精神面貌，在新的一年里以新的姿态、新的步伐谱写出新的篇章!

最后，再次祝福在座的各位以及你们的家人在新的一年里：工作顺利、身体健康、阖家幸福、新春快乐!

谢谢!

总经理职位竞聘演讲稿 篇7

202\_年已经过去，回首公司这7年来的发展历程和风风雨雨，我们有过挫折,也有过收获和喜悦。今天，我要感谢和公司一路走来的每一位员工，为了工作，很多员工主动放弃休息，加班加点，甚至通霄达旦的工作，使得我们公司方面实力得到了快速的发展!

能取得今天这样的成就，在以后的新品发布会中，我要感谢大家对公司的无私贡献，也感谢所有的员工对我的支持和信任。很多时候，我们员工在实际工作中所面临的困难和艰苦程度，往往是超出我们做领导的估计和想象的。在此，我要借这个机会，向你们说一声： 谢谢你们!你们辛苦了!拥有你们，我感到非常地骄傲!

谢谢大家!不过今天我们开的不只是表彰会，更是总结会。既然是总结会，我们就不能只谈取得的成就，也要敢于认识和发现不足，因为每一寸的不足正是我们公司能进步的空间!

公司目前的各项管理都进入了流程化和制度化，每个部门都能按时保量的完成公司下达的各项命令和指标，可是我在日常的管理中还是发现了一些不足，主要的问题就是在各部门协同作战完成任务时配合的不太默契，就是因为这个原因屡次给公司带来了损失。为什么个

人和各部门的工作都能很出色的完成，而一到各部门协同作战时就出现问题了呢?

我认为这主要是由于当事人和各部门的大局意识薄弱造成的! 我们都知道Xx公司是我们所有xx人共同的家园，是我们每个员工生活工作和实现人生价值的依托。公司的兴衰关系每个人的切身利益，可以说，兴则员工兴，衰则员工困。说的简单点就是大河没水小河干。公司的利益和各个部门息息相关，和在座的每个人都息息相关!所以我们每个员工、每个部门都要与公司利益保持高度一致，树立大局意识。任何时候、任何地方、任何情况下，都要以xx大局为重，精诚团结，密切协作!

请各部门负责人和当事人注意，在202\_年我们要注意有什么类型的新车发布会，我们在春节过后的日常会议中将把此作为重要的议题来深入的探讨和解决，牢固树立起以公司利益为重的大局意识，把公司各部门合作不默契这一问题彻底的解决，为更加辉煌的202\_年打好基础!

我们公司未来的目标是：在不远的将来能够成为服装行业内最盈利的品牌!将来要被业界内外和消费者所公认的最佳品牌!

总经理职位竞聘演讲稿 篇8

同志们：

今天的安全工作会议，是我们进入新年的第一个大会，总结20xx年的工作，对20xx年的安全工作做出全面部署，对于公司上下冷静地看待公司安全现状，进一步认清新形势，立足新起点，明确新任务，持之以恒抓好安全工作，推动公司安全形势持续稳定好转，具有十分重要的意义。

刚才， 副总经理代表公司做了安全工作报告，回顾了过去一年的工作，对今年安全各项工作进行了安排，非常重要，希望会后各单位抓紧落实。

下面，我强调三点意见：

一、理性看待成绩，把握形势，紧抓安全不放松

20xx年，公司认真贯彻落实国家、省市和 集团关于安全工作的有关精神，坚持 安全第一，预防为主，综合治理 的方针，以安全治理为重点，以打造本质安全企业为目标，强化治理、落实责任、转变作风，推动了安全工作扎实有效开展，顺利实现了 安全四零一 的奋斗目标，为公司 二次扭亏 ，提供了切实的安全保障。

在安全上扭转被动局面，实现了安全生产目标，其重要意义并不亚于我们今年的扭亏。取得这一成绩很不轻易，这是公司上下团结协作、齐抓共管、不懈努力的结果。在此，我代表公司向大家，非凡是向今天受到表彰的先进集体和个人，表示衷心的感谢。希望大家新的一年发扬成绩、再接再厉，为公司安全工作再作新的贡献。

从客观上讲，任何一项工作要想做得完美，都不是一件轻易的事，尤其是安全工作，难度更大。20xx年，尽管我们在安全方面投入了很大精力，取得了一定成绩，但仍然存在着一些问题：比如在一些单位，职工的安全意识还比较淡薄、干部责任还没有完全落实到位，安全治理中还存在明显漏洞、20xx年仍有零星事故发生等等，说明我们的安全基础并不十分牢固。

进入20xx年，我们安全工作面临着新的任务。在去年 集团党委一届三次扩大会议上，集团公司提出了 加速构建和谐 ，开创全面建设新型能源化工集团新局面 的目标，要立足 实际，实现这一目标，离不开安全这个大前提。同时，今年是我们加盟集团公司的第十个年头，也是公司实现 二次扭亏 之后，力争在各个方面再有新突破的要害一年。新的一年，要实现新的发展，需要我们全体职工共同努力，我们的思想和行动必须要紧紧跟上企业发展的步伐，实现安全工作再上新台阶。

公司各单位、各部门，非凡是各级领导干部，要进一步统一思想、提高熟悉，自觉增强工作的紧迫感、责任感和使命感，站在和谐发展的新高度，重新审阅和看待安全工作，正确处理好安全与生产、安全与效益、安全与发展、安全与稳定、安全与和谐的关系，扎实工作，确保安全生产。

二、从严治理，突出特色，进一步打牢安全基础

安全是一项硬指标，必须要实打实凿，从严过细。今年，我们要切实按照 集团公司强化 三化 、 三基 、 五个到位的 要求，立足实际，全方位提高标准、加大力度，超前防范，进一步夯实企业安全基础。

一是要进一步落实责任。安全工作人人有责，责任到位，安全才能到位。公司全体干部职工，要进一步增强责任意识、大局意识，始终把安全这个关系企业发展和自身安危的头等大事记在心头，始终坚持安全发展，任何时间、任何条件下都不放松、都不动摇。要切实按照层次化治理的要求，进一步区分和明确治理责任、监督责任、执行责任。非凡是各级干部和治理人员，必须要始终牢记 安全第一责任 ，强化第一思维，自上而下逐级推动责任落实。要进一步转变作风，率先垂范，严格治理，狠抓落实，对公司的安全规定和治理要求，要做到雷厉风行，不打折扣，扎扎实实地落实到位。

同时，抓安全，更要思考安全。作为安全治理的推动者和执行者，各级领导干部和治理人员，不仅要注重推动安全治理制度、措施的落实，也要注重总结经验，多做反思，善于发现问题，解决问题，堵塞治理漏洞。要切实把提高自身系统思考安全的能力，作为每一名领导干部必须要尽到的责任，增强安全工作的前瞻性、预见性和实效性。

二是要进一步突出特色。安全治理，不同的企业有不同的方式方法，即使在同一个企业，不同的单位和部门，因为工作性质不一样，治理上也各有差异，这种差异，就是特色。特色不是标新立异、不是花拳绣腿，而是最能体现和代表行业特点的、最实用、最有效的方式方法和内容。近年来，为强化安全治理，我们从改进 433 分配模式、到不断完善和细化安全季度会议、安全办公会议的形式和内容，推广卡片学习法、六条线业务保安部门与联系单位挂钩等等，多方面进行积极摸索，形成自己的特色，取得了明显效果。今年，我们要进一步研究适合焦化安全治理的抓法，突出治理特色，增强治理效果。

第一，要抓好理念融合。去年以来， 集团在安全治理上出台了不少新的思路和要求，这些是对我们工作实践的有力指导，我们必须要认真学习领会，把这些新精神融入到公司的安全实际治理工作中。同时，今年是集团公司推广 手指口述 操作法的一年，作为煤矿安全治理的一种有效方法，我们必须要根据自身实际，认真推广、吸收借鉴，促进我们的安全生产。第二，要抓好自我教育。强压不如说服，灌输不如引导，安全治理最好的方法，就是职工自己治理自己、自己教育自己。自我保安承诺活动，作为实践证实了的有效载体，必须进一步在工作的广度和深度上下功夫。要在生产单位中挑选好的典型，总结经验，深入推广，充分发挥效力。第三，要抓好重点防范。对职工操作、班组治理，非凡是检修作业等，一些有着惨痛教训的重点、要害环节，必须要紧盯不放，严抓细管;对35千伏降压站、蒸气锅炉、油库、各化工车间及成品仓库等重点区域，必须要严格按照 防火、防泄漏和管道爆裂 的有关要求，重点治理、重点防范，果断杜绝重特大事故的发生。

三是要进一步加大考核。我们曾反复讲过，考核不是目的，只是一种促进手段。但假如力度太轻，就很难起到应有的效果。近年来，我们在考核上的力度逐渐加大，治理 偏软 的状况得到了明显改善，但与平煤集团相比，仍有一定差距，这对安全工作有害无益。对此，我们必须要从思想深处提高熟悉，要本着为职工安全着想、为企业利益着想的精神，硬起手腕抓治理，不留情面抓考核。要继续完善现有安全分配机制，切实按照 隐患等于事故 的要求，进一步提高考核标准和要求，尤其要加大对干部和治理人员的考核力度;加重对同类问题反复出现的单位及人员的考核力度。同时，加快建立和完善一般事故级别鉴定的有效机制，以机制推动安全治理的有效运行。

三、抓好春节期间安全生产，确保实现良好开局

根据以往经验，每年从现在起到春节这段时间，都是人们思想活跃，安全上轻易出现纰漏的时侯，我们决不能掉以轻心，必须要认真采取措施加以应对。今年，要继续抓好冬季 三防 ，对交通意外、煤气中毒、滑倒摔伤、班中饮酒等轻易出现问题的环节，要重点抓好预防。要切实根据当前实际，把防火和防盗窃作为一项极其重要的工作来抓。进一步提高 防盗工作人人有责 的熟悉，把防盗窃工作作为我们一项长期的任务抓紧不放，加强领导，积极发动职工参与开展反盗窃专项治理行动，实行打防并举，保护企业资产不受损失，促进厂区治安形势稳定好转。春节期间，各单位要切实加强值班治理，坚持安全生产和防盗工作一起抓，发现问题及时报告，确保万无一失，实现公司良好开局。

同志们，安全工作事关企业发展大局，事关职工家庭幸福，事关社会的和谐稳定。抓好安全工作意义重大，任务光荣而艰巨。让我们团结起来，发扬成绩、顽强进取、再接再厉，为全面开创公司安全生产新局面而努力奋斗!

总经理职位竞聘演讲稿 篇9

各位领导、各位来宾、各位朋友、女士们、先生们：

今天，四川高顺投资理财咨询服务有限公司在这里隆重举行成立庆典，首先我代表公司的全体股东、全体员工向大家表示热烈的欢迎和衷心的感谢!欢迎大家的光临，感谢大家的美好祝愿!我相信，有我们的努力，有你们的支持，四川高顺投资理财咨询服务有限公司就会既高且顺，一路坦途，兴旺发达!

进入二十一世纪以来，世界经济金融领域出现了一个令各国政府、经济学家非常棘手的问题。一方面是宏观上的流动性充裕，一方面是实体经济领域的资金紧缺。高达10多万亿美元的游资四处窜扰，不断推高房价，推高大宗商品价格，推高CPI，刺激着政府的神经，压榨着普通老百姓的财富。同时大量的发明专利因为资金紧缺而寒宫清守，许多好的创业项目因为资金紧缺而搁浅。尤其是我们南充这样的西部欠发达地区，资金闲置和资金紧缺的矛盾更加突出。据统计，去年末全市金融部门的存差高达350余万元，大量的南充老百姓省吃俭用积累的财富并没有用于本地的经济建设。与此同时，中小企业资金瓶颈制约严重，据市政府有关部门的不完全统计，每年的资金缺口300多亿元。老百姓的投资理财渠道单一，投资收益跑不赢通货膨胀是他们经常抱怨的话题。为了给南充的普通老百姓寻求一条新的高收益的理财渠道，为了进一步解决南充本地中小企业的资金瓶颈，基于朴素的红娘想法，四川高顺投资应运而生，高信而来，顺势而为。高顺的想法：为资金和好项目牵红线，让你们走上幸福的红地毯!──资金不再贬值，实现保值增值;项目不再冷落，智慧之花结出丰硕成果。让社会财富在“资金人”“项目人”赚钱的过程中不断积累、丰富。

当前，四川高顺投资在南充的主要目标是：让老百姓的资金增值渠道畅通，为老百姓搭建一个投资理财的新平台;让中小企业资金瓶颈制约缓解，为南充的中小企业搭建一个融资服务的新平台。我们的使命是：做普通百姓理财顾问，做中小企业融资助手。立足南充，放眼四川，顺应国家法律法规，顺应政府引导，顺应市场需求，顺应百姓需求，顺应企业需求，顺势而为。

我们的经营范围是：融资信息咨询服务，投资咨询服务，理财咨询服务，企业管理策划，商务咨询服务。我们的业务特点是：专家理财，中国注册理财规划师、经济师、律师为你量身定做赚钱方案，让你钱途无忧;主人赚钱，你只要到我们公司登录一个信息，剩下的事情我们来做，贴心服务让你真正享受赚钱的快乐;高益低险，年收益达18%以上;灵活简便，3-5个工作日“资金人”“项目人”铁定配对成功，资金嫁入项目。

我们的企业核心文化是：“安全、增值、稳健、合法、长效、和谐”“效率第一，缺陷为零”。通过我们的专业团队、专业技术，实现投融资理财的零风险，高收益。为此，我们高法人代表、总经理杨翠兰薪诚聘，组建了一支在金融保险业有着多年实践经验骄人业绩的专家团队。我们还建立了一整套完善的风险控制和激励制度。我们绝对可以承诺，最好是我们的目标，更好是我们的追求!

各位领导、各位来宾、各位朋友、女士们、先生们：南充是一块市场前景非常广阔的投资沃土，我们公司在筹办过程中得到了政府各有关部门的大力支持，亲身感受了这里良好的投资环境。今天开业庆典的盛况，让我们初步感受到了资金红娘的市场热度。这些，都是我们努力成为政府满意、百姓喜爱、企业欢迎的资金达人的不懈动力!

高者，高坪，高质，高收益;顺者，顺庆，顺势，祥顺吉庆。不仅我们要高顺，你们更要高顺。高顺，你们和我们共同的财富梦想!

最后，再一次诚挚地感谢大家的光临!诚挚地邀请大家加入高顺!

总经理职位竞聘演讲稿 篇10

尊敬的各位来宾、各位同仁：

大家ⅹⅹ好!

今天很高兴大家能够欢聚一堂，共同探讨咱们酒店业未来的发展之路，受委托，现在我代表片区总经理协会发言，在发言之前，首先感谢集团公司总经理协会给我们提供这样一个相互交流，共同学习的平台，同时也感谢一年以来致力于咱们协会发展并在各自工作岗位中默默奉献的各位同仁，在此，请允许我致以最诚挚的问候和衷心的祝福，祝愿大家身体健康、家庭幸福、事业蒸蒸日上! 今天是协会一年一度的年度盛会，本着相互交流、共同学习的宗旨，在此我就以我们酒店之前所面临的问题以及如何应对，提出几点个人的看法与大家分享，好的地方咱们共勉，不好的地方请多多指正，特别是给出宝贵意见。

202\_年是实施 规划，大力发展现代服务业的关键年，加上成都新机场落户简阳，对资阳酒店业来说，有很多机遇，同时也面临很多挑战，也正是看到这一商机，资阳酒店业如雨后春笋般不停地崛起，短短一年时间增长了数百家酒店，分割了我们不少市场份额，而我们酒店与市内其他酒店相比，装修陈旧，硬件设备设施老化，缺乏核心竞争力;另外为响应中办、国办发出的通知，要求各级党政机关厉行节约反对铺张浪费的精神，各级党政机关的商务宴请从一季度开始就大幅缩减，即使是我们公司内部来宾，除董事长、总经理批准的宴请外，普通的接待一律执行工作餐，加上原材料、人工成本的上涨造成酒店经营业绩一度直线下滑，仅一季度就亏损x万元。

更让人头疼的是酒店营业执照换证，因硬件设备设施的不足，没有室内消火栓、自动喷淋系统，满足不了新消防法的要求，无法办理消防许可证，营业执照也因此办不下来，尽管我们积极与有关部门协商处理，公司也在对是否投资改造进行评估，但远水救不了近火，当时的窘况是：

1. 经营业绩下滑造成连续几个月的亏损，缺乏流动资金;

2. 酒店即将破产的谣言四起，对酒店造成的负面影响难以估量，好几家原材料供应商联名要求货款现付，否则一概不予供货，曾今还有好几个人打电话问我酒店是否出售，作为酒店的总经理，当时是何种心情，相信在座的各位都难以想象;

3. 酒店几经周折，员工遭受心理打击严重，有点人心涣散，缺乏对公司年会总经理发言稿酒店的归属感;如此局面，无论是对酒店还是我个人，都是一次极大的挑战，要解决目前的困境，除了依靠公司的支持，就需要我们生产自救，针对以上问题，我主要做了以下几方面工作：

1. 坚持 以人为本 的员工管理战略，推行各项员工关爱计划，如提高工资待遇、发放节日慰问品、外派优秀员工到省旅游学校学习、到兄弟工厂考察等，以稳定员工队伍，增强他们对酒店的归属感;

2. 强化内部管理，实施酒店精细化管理与 5S 管理相结合的管理模式，建立高标准的服务体系，坚持硬件不足软件弥补，努力贯彻 我用心服务，你放心消费。 的服务理念，加大服务质量的提升;

3. 狠抓员工培训，规范各岗位的工作流程，注重各部门的交叉培训，培养酒店多面手，避免人员流失影响酒店正常运转，抓好现场培训和督导。

4. 积极全面地开展市场营销，强化客源开发，细分目标市场，提供多元化的产品，主要体现在以下几方面：

⑴. 由总经理亲自偕同营销部，加强客户之间的走访，在稳定老客户的基础上，发展更多的新客户;

⑵. 及时调整经营思路，细分目标市场，在商务宴请大幅缩减的情况下，重新确定新的客源市场，采用以大型婚寿宴包席为主，小型商务宴请为辅的经营模式，对婚寿宴接待经过精心策划，分高、中、低三个档次的菜单，各档次的菜单又细分三套菜系，同时还推出一系列的促销活动，如一次性包席达多少桌后赠送相应的啤酒、饮料或礼品等;

⑶. 在确保各项收入稳定提高的同时，发掘新的销售产品，通过详细的市场调查后，针对咱们公司内部员工，开设员工餐厅，出售工作餐，另外对分公司路途遥远的，20人以上的人用餐，接受盒饭外送业务，所有工作餐业务只接收现金，谢绝签单，这样以来就加大了现金的回流，缓解了流动资金不足的压力;另外我们还借鉴社会特色餐饮的成功经验，推出一鸡三吃、河鲜宴、特色汤锅等等，如今，基本上已经做出我们晨风的特色，在地方上占有一席之地。

5. 加大对酒店的风险控制，配备新型的酒店管理系统和车场收费系统，防止人为漏洞的发生;

6. 成立专门的物资供应部，制定周期计划性的采购制度，加强物料管理与成本控制，杜绝物品管理中的浪费和积压现象，要求各部门采购物品必须按计划申购，若非必要，尽量做到零库存，遇大型接待，原材料的使用要求物资供应部直接到批发市场采购; 通过这大半年的努力，所幸的是我们酒店终于止滑回稳，销售收 入扭亏为盈，实现利润 万元，运营成本也逐步降低，公司经过各项评估也决定对酒店进行投资改造，对于我们全体员工来说这是一个鼓舞人心的好消息，毕竟我们看到了酒店的希望，无论以后将面临什么样的困难，我们都能够齐心协力并迎难而上。

回首酒店这一年的几度变迁，心情有些复杂，有几分疲惫的同时，更多的是欣慰和感动，此时此刻唯有两句朴实的诗句可以表达我的心声，那就是： 雄关漫道真如铁，而今逐步从头越。 对咱们酒店人来说，没有最好，只有更好，要在这个行业中走得更快、更远，那就需要永远保持着一份学习的心态，并不断的自我提升。新的征程，新的起点，一句话就是 革命尚未成功，同志仍需努力 。

最后，给会长提个小的建议，就是希望以后多组织一些这样的活动，咱们同系统之间就是要经常走动并相互交流才能更好的在实践中探索出一条具有咱们南车特色的酒店之路。以上呢，是我的发言，说得不好的地方，再次请各位多多包涵，并提出宝贵意见，谢谢大家!

总经理职位竞聘演讲稿 篇11

202\_年已经过去，回首公司这7年来的发展历程和风风雨雨，我们有过挫折,也有过收获和喜悦。今天，我要感谢和公司一路走来的每一位员工，为了工作，很多员工主动放弃休息，加班加点，甚至通霄达旦的工作，使得我们公司方面实力得到了快速的发展!

能取得今天这样的成就，在以后的新品发布会中，我要感谢大家对公司的无私贡献，也感谢所有的员工对我的支持和信任。很多时候，我们员工在实际工作中所面临的困难和艰苦程度，往往是超出我们做领导的估计和想象的。在此，我要借这个机会，向你们说一声： 谢谢你们!你们辛苦了!拥有你们，我感到非常地骄傲!

谢谢大家!不过今天我们开的不只是表彰会，更是总结会。既然是总结会，我们就不能只谈取得的成就，也要敢于认识和发现不足，因为每一寸的不足正是我们公司能进步的空间!

公司目前的各项管理都进入了流程化和制度化，每个部门都能按时保量的完成公司下达的各项命令和指标，可是我在日常的管理中还是发现了一些不足，主要的问题就是在各部门协同作战完成任务时配合的不太默契，就是因为这个原因屡次给公司带来了损失。为什么个

人和各部门的工作都能很出色的完成，而一到各部门协同作战时就出现问题了呢?

我认为这主要是由于当事人和各部门的大局意识薄弱造成的! 我们都知道Xx公司是我们所有xx人共同的家园，是我们每个员工生活工作和实现人生价值的依托。公司的兴衰关系每个人的切身利益，可以说，兴则员工兴，衰则员工困。说的简单点就是大河没水小河干。公司的利益和各个部门息息相关，和在座的每个人都息息相关!所以我们每个员工、每个部门都要与公司利益保持高度一致，树立大局意识。任何时候、任何地方、任何情况下，都要以xx大局为重，精诚团结，密切协作!

请各部门负责人和当事人注意，在202\_年我们要注意有什么类型的新车发布会，我们在春节过后的日常会议中将把此作为重要的议题来深入的探讨和解决，牢固树立起以公司利益为重的大局意识，把公司各部门合作不默契这一问题彻底的解决，为更加辉煌的202\_年打好基础!

我们公司未来的目标是：在不远的将来能够成为服装行业内最盈利的品牌!将来要被业界内外和消费者所公认的最佳品牌!

总经理职位竞聘演讲稿 篇12

20\_\_年也是我们x极具挑战的一年，在这一年里，我们x也经历了太多太多，一切都似乎突如其来又让大家充满无奈。新劳动法的出台，花生原料的忽涨忽跌，全球经济寒流对市场的萧杀都不期而遇，这令许多休闲食品企业顿陷困境。

我们x公司在这种形势下顶风冒雨，怀着一股豪情坚定地迈过了20\_\_年，这一年中我们一路披荆斩棘，“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”，我们不怕犯错误，但是我们最怕知错不改，我相信，今天x的错误必将成为x未来更加辉煌的基础。

沧海横流方显英雄本色，跨越困难证明我们x人是一支同心同德、能征善战优秀的队伍，因此在这里我代表x向所有兄弟姐妹表示衷心的感谢，向我们同甘共苦的经销商朋友表示衷心的感谢，向我们雪中送炭的供货商朋友表示衷心的感谢。x无论将来做到多么强大，我们都不会忘记一路相随的兄弟姐妹和我们尊敬的合作伙伴!

大家知道x的诞生起源于x年，经过几年x人的勤奋努力，加上迎来了x酒鬼花生的好时机，从都江堰到今天成都崛起，已经凝聚了一支上几百人的队伍，面向全国经营着x品牌，企业的规模和本质已发生了变化，我们不仅拥有成都市著名商标而且还是x省名牌产品，已从一个小家发展成一个大家，能有今天的荣誉，来自我们企业每一位员工，以及更多来自全国各地的销售精英和优秀员工的共同努力是分不开的。不仅如此，企业的目光也从花生休闲食品的奋斗延伸到整个休闲食品事业。企业的价值观也从单纯的经济效益拓展到品牌效应。

我希望x真正能成为大家自己的家，将大家凝聚起来，使企业成为大家的价值皈依和精神家园，有国家才有我们的大家，有了大家才有我们的小家。小家、大家、国家，家家相连，产品、企业、品牌，时时在心，真正做到永续经营、企业长青。

展望新的一年，我们依然是豪情满怀，首先是我们要认真的应对当前愈演愈烈的金融危机，领导人也在不同的场合强调“信心比黄金和货币更重要”，“当金融和经济危机到来的时候，企业家的信心尤为重要，人民的信心尤为重要，领导人的信心也尤为重要”。中国有巨大的市场潜力、丰富的人力资源和自主创新的能力，有理由相信，在政府的坚强、正确领导下，我们一定能够战胜危机，重振国内经济发展的信心。人生难免有冬天!“祸兮福之所倚，福兮祸之所伏。”失意的时候不必过于悲观，得意的时候也不必过于张扬，冬天会不会来临，并不重要，重要的是我们有没有准备好棉袄和食物，只有“未雨绸缪”，做好过冬粮食和棉袄的准备，这才是最重要的，才不至于被动，危机里面有挑战、更有机遇。危机不可怕，但企业没有准备就真的很可怕。在国内大环境不利、低廉劳动力成本优势逐步丧失之际，转型也好、升级也罢，都将带来刻骨铭心的阵痛。我们x必须直面这场挑战，向成本控制要效益，向品质保证要市场——以生产成本控制获得发展新动力，以管理体制创新降低运营成本，以产品创新赢得新的市场空间。“成本控制、品质保证是战胜这场风雨的支点”，这决不仅是一句口号，更预示着一次壮烈的凤凰涅槃。

冬天来临了，对春天的向往也渐渐清晰起来，要从重重风险迷雾中看到其中给我们蕴藏的机遇、战略性转折机会，抓住它并利用它。危机与机遇是同行的，对未来长期的休闲食品消费，我们还是充满信心的，尽管当前休闲食品受到寒流的影响正在逐步展露出来。而经济动荡时期，是对行业企业的一次大洗牌，能够适应这种变化环境，并能够从容应对的企业，能够顶得住压力，经受住考验，经受住了风雨的洗礼，将可能实现企业脱胎换骨的转型。在风雨的洗礼后变得更加坚强!

20\_\_年的x将继续坚持以市场导向为目标，建设一种质量有保证、成本有竞争力的产品优势，为客户提供有价值和利益的市场。在产品上，我们将致力于提高其质量和成本竞争优势，让消费者更多地感受到我公司以人为本的产品理念，将品质和价格元素的完美结合推向极致!在服务上，我们将不断完善内部管理系统，将各方面的服务做到最好!”我们还要强身健体、内外兼修，趋利避害，加强内部和谐，不断充实公司内务，规范管理，进一步夯实基础。让我们在20\_\_年一起做好以下几方面的工作：

1、降低成本，提高工作效率。

2、选择合适的战略路径和战略类型调整市场结构，有取有舍。

3、创新思维。加速新产品研发和推广力度，稳定客户资源。

4、夯实基础。提高企业经营管理水平，增强综合竞争力。

5、加强生产管理团队建设，优秀的生产管理团队是产品核心竞争力的根本。

20\_\_年我们要继续革故鼎新、稳健过渡在全球经济危机蔓延的阴霾笼罩下以豪迈气概闯出一片新天地。

最后祝x的兄弟姐妹与合作伙伴在新的一年里合家欢乐、身体健康、工作愉快、财源广进、新春愉快。

总经理职位竞聘演讲稿 篇13

大家好。我是联合经研公司总经理，很荣幸能有机会与各位专家就中小客户问题进行交流。

在中小客户业务这件事情上，从某种意义上来说，目前咱们大多数银行还处于探索甚至是应付的阶段，我想这点大家应该不会反对吧?但即便是做应付，也要有个章法，也有个三六九等的问题，应付也有应付出成绩来的嘛!说到这可能我们有些同志就不同意了，说我们行就不是在应付，是真干。可真干就好吗?好难吧?对于中小企业，大家有个共识，就是中小企业资信比较差，开发没有效率，风险大，找不到解决问题的关键点，所以才 雪拥蓝关马不前 ，只能停留在宣传探索甚至有些应付的层面上。但不管是真做还是假做，我们都应该把前期准备工作做好。有些什么工作呢?下面我展开来说一下。

首先来说数据，咱们各家行可能都有一些数据，但是数据比较分散、比较孤立，这应该是申报的时候留下来的吧?另外，各行通过各种渠道也都搜集了一些数据。但做市场分析的话这些数据够用吗?至少是不好用吧?那什么数据有用呢?目前来说，至少应该想办法找一套完整、系统的数据吧?

有了数据就开始做分析了，大家都很熟悉的分析方法，主要是利用资产、销售收入、利润、负债这些指标来进行排名。但是用这种评先进的方法做贷款行不行呢?后来各家行都做了一些改进，我们也参与了其中的部分工作，主要是做财务数据分析，四个能力、12个指标，这么做有一定启发，但这种方法一是涉及到数据可不可靠的问题，二是即便数据可靠了也没有用，因为企业太小了，根本没有能力做抵押担保，解决不了信用缺失的问题。

那怎么突破这个瓶颈呢?

其实大家是做了很多有意尝试的。最初贵州工行就提出了从一般的行业分析、企业分析转变到业务突破口的选择和分析上。广东建行在这个事情上是比较善于思考的。隐型冠军法和产业集群的计算方法就是他们提出来的。深圳民生提的是类银行文件报告，就是要特别增加金融需求分析和金融服务方案。杭

州商行提出过在行业细分的基础上，再在区域和规模层面进行二次细分。上海民生提出过从优势行业的上下游，也就是有业务关系的中小企业进行业务突破。北京民生则从资本关联入手进行中小企业客户选择。今天有咱们北京工行的同志在，北京工行提出过根据企业的成立年限和企业的资本性质来选择企业。这些努力都是好的。

把大家的发现和探索做个归纳，可以发现有个共同点，就是大家的努力都指向行业选择，就是力图在不识别、不改变企业单体信用状况的情况下，主要借助行业运行本身的能量和行业龙头的力量来减轻风险识别难、风险控制难、风险解决难和开发不经济等问题造成的压力，使效率和成本双赢。成功的关键在于批量开发，这样才能收到规模经济、利润覆盖风险的效果。(在这个过程中间，我们注意到银行都在探索减少审批环节，这是有一定合理成分的，但在企业数量很少的情况下，单纯减少审批环节，风险就会显得比较大)当然长期来说，像风控机制啊、担保机制、社会诚信文化建设啊什么的肯定也是需要的，但短期来说，最主要的还是刚才咱们说的这些。

行业选择完了之后，作为银行，要对选择的行业进行投贷，获取利息收入。所以我们要从这个角度对行业进行银行专有分析。比如说，是不是应该分析一下各个行业的利息收入情况怎么样呢?推而广之像贷款投放量、手续费收入、应收账款等情况是不是也应该分析出来呢?从这个角度来把握行业是不是和银行关系更近?至少来说也是不可或缺吧?

每个行业都是多种指标共存，比例不同形成类型，针对不同类型就应该是不同的行业有不同的属性，不同属性的行业要搭配不同的产品和模式，我们姑且把他命名为业务集合的概念。在知道了各个行业的利息收入、手续费收入之后，接下来，咱们有没有考虑过是从对公业务入手还是从国际业务入手?怎么区分业务的主从关系和搭配关系?这些问题都应该好好研究。

外部分析完了以后，就要结合行里的实际做计划。有了刚才说的这么几条，做计划应该有点意思了吧?以前的计划是怎么结合的呢?是用排版解决的，一是外部环境，二是内部情况，中间基本上没什么关系，写起来很难写。

总经理职位竞聘演讲稿 篇14

公司海内外全体干部员工、科技工作者，广大离退休老同志和家属同志们：

在公司上下认真贯彻落实集团公司南戴河会议精神，满怀豪情奏响新的奋斗篇章的重要时刻，我们迎来了充满机遇与希望的2-xx年。值此，我谨代表公司党委、公司向奋战在海内外各条战线上的全体干部、员工和科技工作者，向广大离退休老同志和家属同志们，致以新年的祝福和诚挚的问候!向节日期间坚守岗位，辛勤工作的同志们致以亲切的慰问和崇高的敬意!

即将过去的一年，是公司发展进程中极不平凡的一年，也是我们迎接挑战，各项事业整体协调发展，不断取得新业绩的一年。一年来，在集团公司工作部署的指导下，我们紧密围绕 国内第一、国际一流 地球物理公司目标，以 找油找气 为己任，团结奋进、扎实工作，开创了公司持续、稳步、健康发展的新局面。一是生产经营继续保持上升势头。全年实现收入为年度预算指标的108%,比上年增加24%，超额完成集团公司下达的年度经营指标。其中，海外业务收入和利润连续5年保持高速增长，并先后通过了shell、bp、total等 8家大油公司的市场准入，国际海上勘探、资料处理解释、综合物化探业务再上新台阶，东帝汶多用户勘探项目的全面启动，标志着公司开始涉足风险勘探领域。国内勘探业务稳中有升，三维vsp实验工作见到明显成效，开发地震业务迈出实质性步伐，全年国内主业完成收入比去年同期增长17%,与油田公司的互信关系进一步增强。旅游接待、多元开发、公共事业板块加强管理，优化结构，大力开拓市场，创收创效能力有所增强，全年经营收入完成年度预算的103%。二是技术创新能力不断增强。geoeast v1.0软件研发成功，交付用户使用;美国休斯顿研发中心组建运行;2艘obc船舶进入工程建造阶段。集团公司物探技术研究中心、 研究生工作站 、 博士后科研工作站 相继挂牌运作。三是完善体制，理顺关系，强化管理取得明显成效。调整和完善了区域一体化组织，优化和完善了 七大管理体系 ，安全生产形势稳定，项目管理和运作能力进一步提高。海外7支地震队、国内3支地震队队年产值超1亿元。四是数字化、信息化建设取得新的成果，继办公自动化系统开通之后，erp管 理系统又成功上线运行，视频会议系统全面投入使用。五是人力资源开发力度进一步加大。重新聘任公司级专家50名、科技带头人156名。进一步完善了管理、技术、操作人员晋升晋级机制，先后在国外苏丹喀土穆大学，巴基斯坦伊斯兰堡大学建立了技术和操作骨干培训基地。六是分离企业办社会职能、企业改制工作和基地院区盘活取得新的进展。按照国家和集团公司的统一部署和安排，平稳有序地完成了9所普通学校、2个公安派出所的移交划转。七是党建思想政治工作持续加强，企业文化建设不断深化，以打造 东方先锋 物探队为重点的品牌建设稳步开展。东方地球物理公司荣获中央企业 先进集体 称号，18支优秀基层队和22名先进个人分别荣获集团公司金、银、铜牌。八是稳定和再就业工作取得明显成效，院区环境不断改善，公司保持了内部稳定的局面。更令人鼓舞的是，通过广大干部员工的团结奋斗，公司-XX年三年发展计划提前一年基本实现，为早日实现 国内第一，国际一流 地球物理公司目标创造了良好的局面。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！