# 2024年部门经理就职演讲稿范文(15篇)

来源：网络 作者：繁花落寂 更新时间：2024-06-19

*演讲稿具有观点鲜明，内容具有鼓动性的特点。在社会发展不断提速的今天，需要使用演讲稿的事情愈发增多。优质的演讲稿该怎么样去写呢？以下是我帮大家整理的演讲稿模板范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。部门经理就职演讲稿范文篇一前几天的时候...*

演讲稿具有观点鲜明，内容具有鼓动性的特点。在社会发展不断提速的今天，需要使用演讲稿的事情愈发增多。优质的演讲稿该怎么样去写呢？以下是我帮大家整理的演讲稿模板范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

**部门经理就职演讲稿范文篇一**

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。

**部门经理就职演讲稿范文篇二**

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!

业绩的提升离不开团队的建设，没有完美的个人，只有完美的团队，我希望各位区域经理能团结在我的周围，店长能团结在区域经理的周围，员工们能团结在店长的周围!我们一起团结在公司老总的周围，这样我们的团队就会无比强大!众志成城，上下一心，我们还会怕我们的业绩不会提升吗?

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!

**部门经理就职演讲稿范文篇三**

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。

**部门经理就职演讲稿范文篇四**

尊敬的各位领导先生们：

首先，在这里我非常衷心地感谢集团公司董事会、集团公司党委和集团公司领导、以及上届有限公司领导班子和公司广大干部职工的信任，安排我担任第三工程有限公司总经理职务。在自己成为有限公司新一届领导班子总经理之时，我感到这不仅是上级组织、上级领导和公司广大职工对我的信任，更是赋予了巨大的责任。因此，在这里借这个机会郑重承诺：

一、我将在新的岗位上，认真履行自己的职责，积极努力工作，充分发挥作用，决不辜负集团公司董事会、集团公司党委和集团公司领导对我的信任，不辜负有限公司上届领导班子和全体干部职工的希望。做一个尽职尽责，广大干部职工认可的总经理，与本届领导班子成员一道努力把我们第三工程有限公司的事办好，把职工、群众的事办好。

二、迅速进入角色，尽快熟悉和掌握总经理的职责，并认真按照职责内容和要求积极工作。具体工作中紧密结合公司和市场两个实际，努力经营好市场和管理两大主题，积极研究和探索提高公司运行质量和效益的有效途径和办法。坚持科学发展观，积极推进公司全面、良性发展。坚持科学管理，积极推进公司管理创新，不断提高公司经营能力和管理能力。

三、坚持团结。积极支持和全力配合本届班子成员的工作，特别是摆正自己的位置，积极配合和支持公司董事长和党委书记两位主管的工作，保证公司政令很好的贯彻落实。工作中只补台不拆台。严格坚持领导班子各项工作制度和生活制度，处处以企业利益为重，以公司大局为重。大事讲团结，小事讲风格，自学维护班子整体功能作用的很好发挥。

四、努力学习，不断提高自己的管理水平和能力。虽然自己以前就是有限公司公司副经理，但主要还是分公司层面上的工作。所以，今后必须努力学习经营管理理论知识，特别是学习本行业和国内外先进管理经验和方法，不断提高自己管理水平和能力。

总之，我将通过各方面的努力做好总经理工作。

谢谢大家!

**部门经理就职演讲稿范文篇五**

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。

**部门经理就职演讲稿范文篇六**

感谢总公司与前任领导对我的信任与栽培，也感谢各位同事对我的大力支持!接任这个职位，我的心情异常激动，同时也信心十足，相信自己有能力带领公司新领导班子成员，继续发扬“团结奋进、顽强拼搏”的优良作风，共同把公司管理好、发展好。在任期内，我将努力做好以下几方面工作：

一、以身作则，以人为本，提升个人素质，增强领导魅力。

担任总经理期间，我本人首先要努力学习党的各项方针政策，提高政治思想觉悟和政策水平，遵守党的纪律，学习业务和管理知识，不断提高自己的综合管理能力。其次，要做到“本本分分做人、扎扎实实做事”，要把公司的事当成自己的事，工作兢兢业业，勤勤恳恳，认真干好每一件事，为员工起到模范带头作用。再次，作为一位领导，要真心诚意地团结关爱每一位员工的生产和生活，关心支持每一个岗位的工作，为他们的发展提供广阔的平台和空间。

二、创新管理理念、塑造企业文化、加强团结协作。

21世纪的竞争是人才的竞争，所以在今后的管理中要进一步加快人力资源的开发，加大对员工业务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。要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，使公司整体能力和市场竞争力得到进一步提升。在工作中，要引导各部门密切联系，加强沟通，团结协作，努力营造一个同心同德，团结一致干实事、谋发展的和谐环境。

三、提高安全意识，加强质量监管，消除安全隐患。

要认真贯彻落实总公司安全生产工作电视电话会议精神，加强各项措施的落实，严格实行施工工地标准化管理，加强建设工程安全质量监管，及时消除各类安全隐患，坚决防止各类重大质量安全事故的发生。要强化监督管理职责，严格落实责任制。继续加强对农民工安全培训教育及监督检查力度，定期开展安全教育片放映工作。

四、拓展市场渠道，提升技术实力，强化经营管理。

在市场开发工作方面：在前任总经理先生的领导下，公司发展势态良好。今年，公司的经营班子将继续以市场为导向，继续创新市场开发策略，拓展市场开发渠道。在工程技术管理方面：要强化各项目对工程技术和工程质量的高标准、高要求以及施工法、作业指导书的规范应用，抓新技术、新工艺、新材料的推广和应用，增强公司技术实力，形成竞争优势。在生产经营工作方面：要坚持以项目为中心，以质量和成本为主线，加强项目成本管理，加大精细管理力度，提高创利水平。

五、整合资源、统筹规划、明确分工、各尽其责。

公司要实现有效扩张，必须整合发挥内外部的资源优势，时刻保持清醒的头脑，居安思危，要认识到自身与同行间存在的差距与不足，要不断总结积累经验、吸收教训。面对激烈的市场竞争，作为一位领导必须放眼全局，拓宽发展领域，实现新的突破。在今后工作中我将从大局出发，突出重点，统筹规划，充分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。

总之，在总公司的充分信任下，在全体员工的大力支持下，我有决心、有信心带领新经营班子全体成员把公司做大做强，加快公司体制改革步伐，整合内外部资源优势，实现多元发展，提升公司的知名度和影响力。也希望大家在今后的日子里能够多为公司的发展建言献策，和我共同努力，实现咱们公司的跨越式发展!

我的演讲到此结束，谢谢大家!

**部门经理就职演讲稿范文篇七**

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。

第三，明确一个目的：把我们品牌做到名符其实的行业第一。 \*总说过，真正的第一名是第二三四名加起来还赶不上他，这才是真正的第一名。在目前家装市场日趋成熟的今天，这个目标是我们要通过不懈努力去追求的较为长远的目标。这里说的是短期内我们可以实现的名符其实的第一，可以从以下五个方面去诠释：即业绩第一，工程质量第一，员工收入第一，客户口碑第一，企业形象第一。请大家注意这五个第一的次序，站在要拿汗水换取第一的员工的角度，是业绩第一、工程质量第一、员工收入第一、客户口碑第一、企业形象第一;站在关注公司发展大局的决策层的角度来看，这五个第一则是应该倒过来的，即企业形象第一、客户口碑第一、员工收入第

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!

**部门经理就职演讲稿范文篇八**

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。

**部门经理就职演讲稿范文篇九**

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。

**部门经理就职演讲稿范文篇十**

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，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x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。x年，我们并肩奋斗!

谢谢大家，谢谢。

**部门经理就职演讲稿范文篇十一**

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，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x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。x年，我们并肩奋斗!

谢谢大家，谢谢。

**部门经理就职演讲稿范文篇十二**

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，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x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。x年，我们并肩奋斗!

谢谢大家，谢谢。

**部门经理就职演讲稿范文篇十三**

尊敬的总经理、各位同事：大家上午好!

今天，我能在服饰有限公司任职，这是公司领导对我的信任、支持与厚爱，在此我表示向大家致以衷心地感谢!

作为就任营销部经理一职，我个人认为，这个职业是一个很不容易的职业，有很多的希望与梦想在前方，有很多的压力和任务在肩上，有很多的困难要解决，有很多可供施展才华的地方，是一个混合着很多复杂因素，同时也充满很多乐趣的职业。

第一，爱岗敬业，我认为，自己首先要拥有积极向上的心态，同时要努力培养积极向上的精神，一个人只有对自己的企业，对自己从事的工作抱以极大的热情，才能极大地发挥潜能，为企业创造更大的价值，并在工作中找到乐趣。我正是用这种心态面对自己的工作和企业，按照市场经理的职能职责严格要求自己，尽心尽责做好本职工作。要达到这一高度，真正成为一名“市场经理”、“客户经理”要的就是不断的学习与积累，提高综合业务素质。并利用业余时间通过网络、杂志了解行业动态，学习收集营销知识、，边学边做，、边做边学。才能积极开展对市场调查、分析和预测。做好市场信息的收集、整理和反馈，掌握市场动态，积极适时、合理有效地开辟新的经销网点，努力拓宽业务渠道，不断扩大公司产品的市场占有率。

第二，组织编制年、季、月度销售计划，适时合理地签订供货合同，确保销售计划指标完成，节约销售费用、及时回笼资金，加速公司资金周转，同时，随时关注生产计划完成进度和监督产品质量问题。

第三：履行职责，重在执行

再好的市场策略与方法如果不能执行到位，都可能一事无成。“成功者找方法，失败者找理由”。究其根源绝大部分都是没有真正的去执行或执行的不彻底。这世界上任何事情，只怕认真两个字，如果坚持下去，该办的事情就一直做到底，成功是一种收获，教训同样也是一种收获。

第四、完善自己、超越自己

尺有所长，寸有所短，我了解自己在这个岗位上还有许多缺点和不足，所以一直一如既往地在努力学习专业知识和职业技能，在工作中不断地总结、提高自己组织、协调、创新能力，不断发展、不断完善，使自己更能胜任当前工作;向同事和领导学习，集思广益、群策群力，与同事和领导共同探索产品在国内市场的发展道路。

工作在一线的各位同事，我们很庆幸生活在一个新技术、新产品高度发达的社会里，信息时代给了我们很多机会，问题是当机会来临的时候我们能否抓住它?能否驾御它?弱者等待机会，强者把握机会，智者创造机会，我们当然都愿意做一个强者和智者。其实我们天生就是一个赢家，因为我们小的时候，刚出生的时候，我们连走都不会，没有人逼着我们去学走路，可是我们硬是凭着那份敢于突破自己、战胜自己、超越自己的勇气学会了走，学会了跑，学会了知识;现在，为了成就事业仍然需要我们那份敢于突破自己、超越自己的勇气!

最后，我衷心祝愿服饰有限公司全体同仁，为了公司的发展共创辉煌、展望未来!

**部门经理就职演讲稿范文篇十四**

尊敬的总经理、各位同事：大家上午好!

今天，我能在服饰有限公司任职，这是公司领导对我的信任、支持与厚爱，在此我表示向大家致以衷心地感谢!

作为就任营销部经理一职，我个人认为，这个职业是一个很不容易的职业，有很多的希望与梦想在前方，有很多的压力和任务在肩上，有很多的困难要解决，有很多可供施展才华的地方，是一个混合着很多复杂因素，同时也充满很多乐趣的职业。

第一，爱岗敬业，我认为，自己首先要拥有积极向上的心态，同时要努力培养积极向上的精神，一个人只有对自己的企业，对自己从事的工作抱以极大的热情，才能极大地发挥潜能，为企业创造更大的价值，并在工作中找到乐趣。我正是用这种心态面对自己的工作和企业，按照市场经理的职能职责严格要求自己，尽心尽责做好本职工作。要达到这一高度，真正成为一名“市场经理”、“客户经理”要的就是不断的学习与积累，提高综合业务素质。并利用业余时间通过网络、杂志了解行业动态，学习收集营销知识、，边学边做，、边做边学。才能积极开展对市场调查、分析和预测。做好市场信息的收集、整理和反馈，掌握市场动态，积极适时、合理有效地开辟新的经销网点，努力拓宽业务渠道，不断扩大公司产品的市场占有率。

第二，组织编制年、季、月度销售计划，适时合理地签订供货合同，确保销售计划指标完成，节约销售费用、及时回笼资金，加速公司资金周转，同时，随时关注生产计划完成进度和监督产品质量问题。

第三：履行职责，重在执行

再好的市场策略与方法如果不能执行到位，都可能一事无成。“成功者找方法，失败者找理由”。究其根源绝大部分都是没有真正的去执行或执行的不彻底。这世界上任何事情，只怕认真两个字，如果坚持下去，该办的事情就一直做到底，成功是一种收获，教训同样也是一种收获。

第四、完善自己、超越自己

尺有所长，寸有所短，我了解自己在这个岗位上还有许多缺点和不足，所以一直一如既往地在努力学习专业知识和职业技能，在工作中不断地总结、提高自己组织、协调、创新能力，不断发展、不断完善，使自己更能胜任当前工作;向同事和领导学习，集思广益、群策群力，与同事和领导共同探索产品在国内市场的发展道路。

工作在一线的各位同事，我们很庆幸生活在一个新技术、新产品高度发达的社会里，信息时代给了我们很多机会，问题是当机会来临的时候我们能否抓住它?能否驾御它?弱者等待机会，强者把握机会，智者创造机会，我们当然都愿意做一个强者和智者。其实我们天生就是一个赢家，因为我们小的时候，刚出生的时候，我们连走都不会，没有人逼着我们去学走路，可是我们硬是凭着那份敢于突破自己、战胜自己、超越自己的勇气学会了走，学会了跑，学会了知识;现在，为了成就事业仍然需要我们那份敢于突破自己、超越自己的勇气!

最后，我衷心祝愿服饰有限公司全体同仁，为了公司的发展共创辉煌、展望未来!

**部门经理就职演讲稿范文篇十五**

各位领导好;

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!

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找