# 2024年车间员工发言稿(20篇)

来源：网络 作者：烟雨迷离 更新时间：2024-06-26

*范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。车间员工发言稿篇一大家...*

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

**车间员工发言稿篇一**

大家下午好!

我是来自简生产部的韦卓明，很荣幸能代表诺斯贝尔的优秀员工在这里发言。今天能站在这里与领导的栽培，同事的帮助是分不开的。虽然刚来诺斯贝尔的时候对化妆品这个行业还不是很熟悉，但是，上级的关心和同事的帮助让我进步很大，使我逐渐成为一名合格的工人，在此我要感谢在座的各位领导和同事们。虽然我的工作很普通，但是我从不觉得它卑微，因为我们每天都在做让客户满意的产品，我们从客户那里看到了他们对我们工作的认可，找到快乐，专业技能与经验也从中得到提升。折叠车间是生产面膜产品的第二道工序，折叠的每一个动作都与质量有关。作为折叠的一员，我深感自己岗位的重要，所以工作中从不敢有差半点马虎，比如没有喷码的铝膜袋，来料不良铝膜袋、空铝膜袋等一旦流入市场都有直接关系到客户的切身利益，稍有不慎，就会在客户的心目中大打折扣。其实只要你愿意，你用心去体验去学习，去工作，每个人都会成为一名优秀的员工，在我看来，最重要的就是热爱工作。在工厂做好工作其实非常容易做到的，只需牢记三点：

一、实践理检验真理的唯一标准，一定勤于实践，勤奋恳干;

二、善于从实践中总结理论，即善于动脑，苦干加巧干，用理论去指导实践工作。

三、工作时，要做到步步留心，时时在意。

亲爱的同事们，我在诺斯贝尔的温暖的怀抱中，不知觉地工作了将近七年。七年来，我始终觉得诺斯贝尔是一个温暖的大家庭，是一个充满人性化的企业，它无微不至的关怀着我们，让我人有一种亲切的感觉：诺斯贝尔的管理是温暖人心的。很多人都知道我有个哥哥在冲裁，刚进诺斯贝尔的时候，分配到无纺布车间，但后来因工伤，又调配到折叠车间，由于个人原因不能赶上车间的生产速度，个人也无法生活下去，公司领导为了照顾他，重新分配他到冲裁车间，使他工作好，生活好。还有折叠车间里大家亲如兄弟，亲如姐妹的友情，都让我由衷的感动!公司就是我们的温暖的家，她对我们不离不弃，我们怎能还不努力工作，好好报答她。

最后，愿我们诺斯贝尔事业蒸蒸日上，不断地做大做强，愿我们同事爱岗敬业，全力以赴，做到最好，使诺斯贝尔业绩再上一个台阶事业更加辉煌，祝大家新年快乐!工作顺利，身体健康，合家幸福，谢谢大家!

**车间员工发言稿篇二**

尊敬的应总、各位领导、各位同事，你们好，首先我要感谢46组朋友对我的支持。

我于去年7月19日走进大门。在外打工几年，第一次进这么大的公司，压力是必然不可少的。作为一线员工，我们的工作是辛苦的，但是收获也是喜悦的。

随着公司不断地扩大，我们的生活环境不断地改善，公司待遇不断地提高，这些更让我们有信心为公司付出既有的技能。我衷心祝愿明天会更好!

工厂车间优秀员工发言稿3

我是流水9组的，很荣幸获得这次优秀员工奖。我十分感动。

这是公司领导和同事对我的肯定和信任，也和上级的悉心指导和孜孜不倦的教诲密不可分。承蒙领导的栽培和厚爱，能够给予我这份荣耀。其实我并没有为公司做出更多的贡献，也没有取得其他值得宣扬的可人业绩。我只是做好属于自己岗位职责内的工作，尽自己最大的努力完成每一次的任务。并在工作中总结经验，时时刻刻都在学习，从经验中吸取教训，向他人学习，积累自己不了解而必须了解的知识。今后，更要要求自己做得更好。

再次感谢领导的包容和肯定，我将为明天一如既往地努力工作。

**车间员工发言稿篇三**

尊敬的领导同事们：

大家好!

时间一晃而过，转眼间试用期已接近尾声，首先感谢公司经理室能给我展示才能、实现自身价值的机会。这段时间是我人生中弥足珍贵的经历，也给我留下了精彩而美好的回忆。在这段时间里公司给予了我足够的支持和帮助，让我充分感受到了领导们“海纳百川”的胸襟，感受到了xx人“不经历风雨，怎能见彩虹”的豪气，也体会到了xx人作为拓荒者的艰难和坚定。同时，也为我有机会成为一份子而感动高兴。

记得当初应聘时，公司和和谐、团结向上的氛围深深打动了我，让我感受到和睦的大家庭感觉。进入公司后的三个月时间里，在经理室和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，各方面均取得了一定的进步，现将我的工作情况作如下汇报：

一、对公司的认识

是从事、经营的专业公司，经营网络遍布省内各地市县，总经销、代理诸多国际国内知名品牌，经营规模居xx省第一。

以正确的经营和管理理念为指导，依靠精干的团队，成为行业的佼佼者。

二、工作成绩：

1、与一起主持员工联欢会，得到大家的认可。

2、将总公司下发的红头文件及前期xx公司各品牌三证整理分类，并制作电子检索，使调阅、查询十分方便简洁。

3、每次例会前做好准备工作，会后及时整理会议纪要。

4、完成优秀员工先进材料的起草工作;规范综合科对外联系函的行文格式并帮助其整理、修改对外行文;协助综合管理科科长整理车辆管理办法，并制作每月油费、修理费等相关费用的表格;完成武昌量贩店与超市独立核算的政策表格的整理工作。

5、与各部门良好沟通协调，较好的完成上传下达工作。

6、熟练操作vip客户档案管理系统。

7、通过在xx科的两天实习中，初步了解公司的供应链系统，能进行简单的业务流程操作。

8、能做好其它的行政后勤工作。

三、存在问题及对其改进方法

1、由于在原公司从事的是机要秘书工作，未涉及业务操作，对于零售企业的进、销、存更没有实质理解，概念十分模糊，故对公司整体的运营模式与流程还需进一步的深入了解与熟悉。当然，我并不能以此为理由，我将会在今后的工作中多向前辈请教，勤问、勤练，用最短时间熟悉公司业务及流程，做到“眼勤、嘴勤、手勤、腿勤”，在工作中磨炼意志，增长才干。

虽然只有短短的三个月，但对于我来说受益匪浅。在今后的工作中，我将扬长避短，发奋工作，克难攻坚，力求把工作做得更好，不辜负公司经理室对我的期望与栽培。

我的发言完毕，谢谢大家。

**车间员工发言稿篇四**

尊敬的各位领导、亲爱的各位同事：

大家好!

很荣幸以一个优秀员工的身份在这里发言。借此机会，向在工作中给予我指导和支持的领导们、同事们，致以最衷心的感谢!

回想在公司的日子，我是20xx年7月进入公司的，主要担负采矿设计任务。在工作过程中，让我接触到了许多不同的人和事，不但丰富了我的工作经验，也增强了我的办事能力，使我在工作中得以迅速成长。当然在实际工作当中，无论工作量的多与少，我都保持积极和认真的工作态度，踏踏实实地做自己的事，尽量使自己的工作任务完成的更加圆满，因为我始终坚信：认真做事能为公司做出贡献，我想这也是对我们所有员工来讲最为基本的一条。将工作做好、做细，以负责任的心态来严格要求自己。

当选为2\*年优秀员工让我们觉得很自豪与光荣，它印证了我工作的进步和成绩。同时它也是一种动力，促使我更加勤奋与努力，去更好地完成每一件事情，为公司创造更大的效益。同时我将戒骄戒躁，再接再厉，严格要求自己，发扬团队精神，与所有同事们一起努力，以取得更大的进步。希望来年有更多优秀员工在这里向大家分享自己成功的喜悦。

在今后工作中我将围绕“突破”二字，在思想上突破，技术上突破，业务上突破，效益上突破，以“优秀”二字为起点，本着务实、勤奋、任重、不居功的牛精神，在公司领导的带领下，脚踏实地、齐心协力，为中牛公司的繁荣与壮大贡献自己的微薄之力。

采矿室：

20xx.5.21

**车间员工发言稿篇五**

我仅仅是做了这些微不足道的工作，但是我坚信只要付出就会有回报，所以两年来我的坚持不懈的付出获得了公司的认可和赞誉，我深感荣幸。我想公司这次星级销售员的评优活动也是向每位员工传达与说明这样一个信息：只要有勤勤恳恳地付出，只要踏踏实实地做好了属于自己的每一项工作，圆圆满满地完成每一项目标任务，就会获得应有的回报

获得20xx年度“优秀管理者”，我感到非常荣幸，也倍受鼓舞，这是我在公司3年来大家对我工作的认可。首先要感谢公司领导的关怀和鼓励，营销中心领导的信任和提携，同事们的支持和帮助!

下面是为大家整理的获奖感言，欢迎阅读!

销售冠军获奖发言

各位领导、各位来宾，各位员工，大家好!

我作为年度销售冠军，今天在此发个言，不足之处还请大家多多指正。

我们习惯把攻心为上作为销售人员的杀手锏，毋庸置疑，这确实是优秀销售人员的必备技能，还有人把销售比喻成谈恋爱，必须胆大心细脸皮厚，但关键是很多情况下我们做的许多事情只是走了嘴，好一点的走了脑子，真正走心的太少了!做销售绝对不能浮于表面，如果真的把销售比喻成谈恋爱，你在销售过程中是不是做到了追女孩时经常做的三点：第一，充分了解对方的背景、喜好和需求，所谓是知己知彼百战百胜，投其所好会让你们之间的距离迅速拉近;第二，神经病式的揣摩对方说过的每一句话，每个眼神，每个表情，洞察对方的情绪变化，仔细想明白对方到底想要表达怎样的意愿;第三，不能走一步看一步，临场发挥，约见之前必须心里有预案，约见时间长了该说些啥，约见时间短了又该如何组织语言，要学会看三步走一步，经过认真准备的约见才会更加高效!

会哭的孩子有奶吃。被历史沉淀下来的东西都是经典中的经典，所以在做市场的过程中我们也应该谨记老祖宗的教诲：“人心齐，泰山移!”现在已经不是个人英雄主义的时代，必须要学会团队合作，要学会求助于人，大家都晓得会哭的孩子有奶吃，但很多销售人员根本不会哭，或者确切的说不知道该向谁哭?在做市场的过程中，一般有三个对象可以供你坦诚倾诉：一是公司高层领导，公司多年的经营积累了丰富的业内资源，并且随着历史的沉淀，资源越来越优质，在你摸清项目的来龙去脉之后，应该主动的频繁的向公司争取资源支持，那么多项目那么多销售人员，你不哭领导也不会知道你需要支持;二是自己的人脉圈子，既然选择了做市场，就必须学会编织人脉圈子，也许你认识的人不能直接的帮到你，但也许他的朋友可以直接帮到你，为了寻求间接的支持，必须定期的向喜好交际的好朋友汇报自己工作行踪，到时你就会发现这个世界真的很小，做事的就那么几个人;三是自己的客户，能爬到一定位置的老客户，在自己的那个能量层面上肯定积累了不少的同行资源，完全可以让他们当顾问或者导师，帮助你迅速找到关键人，要想让能量大的老客户帮到你，前提是他得信任你!

**车间员工发言稿篇六**

各位领导、各位来宾，各位员工，大家好!

我作为年度销售冠军，今天在此发个言，不足之处还请大家多多指正。

我们习惯把攻心为上作为销售人员的杀手锏，毋庸置疑，这确实是优秀销售人员的必备技能，还有人把销售比喻成谈恋爱，必须胆大心细脸皮厚，但关键是很多情况下我们做的许多事情只是走了嘴，好一点的走了脑子，真正走心的太少了!做销售绝对不能浮于表面，如果真的把销售比喻成谈恋爱，你在销售过程中是不是做到了追女孩时经常做的三点：第一，充分了解对方的背景、喜好和需求，所谓是知己知彼百战百胜，投其所好会让你们之间的距离迅速拉近;第二，神经病式的揣摩对方说过的每一句话，每个眼神，每个表情，洞察对方的情绪变化，仔细想明白对方到底想要表达怎样的意愿;第三，不能走一步看一步，临场发挥，约见之前必须心里有预案，约见时间长了该说些啥，约见时间短了又该如何组织语言，要学会看三步走一步，经过认真准备的约见才会更加高效!

会哭的孩子有奶吃。

被历史沉淀下来的东西都是经典中的经典，所以在做市场的过程中我们也应该谨记老祖宗的教诲：“人心齐，泰山移!”现在已经不是个人英雄主义的时代，必须要学会团队合作，要学会求助于人，大家都晓得会哭的孩子有奶吃，但很多销售人员根本不会哭，或者确切的说不知道该向谁哭?在做市场的过程中，一般有三个对象可以供你坦诚倾诉：一是公司高层领导，公司多年的经营积累了丰富的业内资源，并且随着历史的沉淀，资源越来越优质，在你摸清项目的来龙去脉之后，应该主动的频繁的向公司争取资源支持，那么多项目那么多销售人员，你不哭领导也不会知道你需要支持;二是自己的人脉圈子，既然选择了做市场，就必须学会编织人脉圈子，也许你认识的人不能直接的帮到你，但也许他的朋友可以直接帮到你，为了寻求间接的支持，必须定期的向喜好交际的好朋友汇报自己工作行踪，到时你就会发现这个世界真的很小，做事的就那么几个人;三是自己的客户，能爬到一定位置的老客户，在自己的那个能量层面上肯定积累了不少的同行资源，完全可以让他们当顾问或者导师，帮助你迅速找到关键人，要想让能量大的老客户帮到你，前提是他得信任你!

获奖感言发言稿四

首先感谢企业老总对我的信任，感谢公司给我这个平台，正是有你们的帮助我才有今天的升职机会，今后的工作中。

我将尽职尽责把工作做好，请领导放心，我会努力提高

管理能力及业务水平，圆满完成公司下达的任何指标及任务，争取做出一流的工作业绩，为碧海争光，不辜负老总和各位领导的信任。

在此我也希望兄弟姐妹们在今后的工作中多多支持和配合，我们共同努力，打造精英团队。

有机会没有抓住等于零;

有能力没有发挥等于零;

有知识没有应用等于零;

有目标没有胆量等于零。

**车间员工发言稿篇七**

尊敬的集团公司郭总、公司各位领导、酒店殷总、各位经理、全体员工朋友们：

大家好!

我是客房部服务中心文员，非常荣幸地能代表酒店的优秀员工发言，这是对我和我们客房部最大的褒奖和鼓励。

在这里，我首先代表盛世国际酒店全体员工向各位老总、各位经理表示衷心的感谢，感谢您们的关心、支持和帮助，您们辛苦了。(鞠躬)

在已经过去的一年里，是我们酒店具有重大而深远意义的一年。在集团公司郭总的亲切关怀下，在以殷总为核心的酒店管理团队的正确领导下，继往开来，与时俱进。对内，狠抓团队建设;对外，积极开拓市场，使酒店初步走上了制度化、规范化的管理轨道;市场营销和酒店服务水平不断上水平、上档次，并获得了丰厚的回报，取得了社会效益和经济效益的双丰收，而我们员工的待遇也得到了一定的提高。

盛世国际酒店，就像一颗熠熠生辉的明珠，镶嵌在涞水这片神奇的热土上。盛世国际酒店励志网，就像那冉冉升起的旭日，她的光辉照射保北京南，正如一位来宾赞颂的那样：好雨随风感盛世，祥和伴君尽欢歌。花红柳绿徜徉处，疑是九天星满坡。

做为一名亲身经历其中的普通服务人员，我只是做了我份内的工作，但酒店却给了我如此巨大的荣誉，我感到无比的光荣与自豪。我要再一次衷心地发出内心的感谢：谢谢您，我们敬爱的老板!谢谢您，我们热心的领导!谢谢你，我可爱的同事!

逆水行舟，不进则退。成绩与辉煌，属于已逝去的20\_\_，光荣与梦想，则属于已到来的20\_\_、我们相信，在新的一年里，在公司领导和酒店的正确领导下，我们本着践行“十八字准则”，落实“二十字准则”为首的管理方针，团结一致，同心同德，定能发扬和巩固已取得的成绩和进步，克服和改进存在的问题与不足，为盛世国际酒店再续辉煌而做出我们的贡献。

我坚信，盛世国际酒店的明天会更加美好!

谢谢大家。

**车间员工发言稿篇八**

尊敬的领导同事们：

大家好!

我于20xx年xx月xx日成为公司的试用员工，到今天2个月试用期已满，下面作一个发言。

作为一个应届毕业生，初来公司，曾经很担心不知该怎么与人共处，该如何做好工作;但是公司宽松融洽的工作氛围、团结向上的文化，让我很快完成了从学生到职员的转变。

我的工作岗位是信息管理及知识产权专员，在试用实习期间，根据领导的安排，我曾在公司的研究所里学习工作了一个星期，期间熟悉了药物基本的制作流程，跟随研究人员进出实验室，做些有趣的化学实验，令我意外的是，这些前辈们并没有因为我是一个新手而认为我碍手碍脚的，取而代之的却是悉心的教导和一遍遍的示范。

由于考虑到我的专业能力和目前所胜任的岗位的要求上不太相关，公司非常慷慨地给了我一周在xx市知识产权服务中心所开办的“xx市专利工作者”的公费培训机会，在这短短的一周内，让我从对企业专利以及知识产权方面的知识一无所知彻底蜕变为一个合格的专利工作者，获益匪浅。在此，我真的很感谢公司领导能给我这次学习的机会，今后我一定会把所学的知识和技能全部用到自己的工作中去，为公司做出自己应有的贡献。

20xx年xx月xx日至20xx年xx月xx日，为了更快的适应公司的生产工艺和节奏进度，领导让我参加了由美欧咨询公司所举办的“cgmp培训”，明白了这次培训的最终目的是要让我公司的产品通过fda cgmp的审核认证，在这几天内，我又了解了一些关于硫酸羟氯喹的生产流程和制作工艺。这次培训又让我加大了对公司的了解和认识，非常值得。

虽然这些工作是我以前从未接触过的，和我的专业知识相差也较大;但是各部门领导和同事的耐心指导，使我在较短的时间内适应了公司的工作环境，也熟悉了公司的整个操作流程。

经过这两个月，我现在已经能够试着做起专利的分析报告，整理部门内部的各种资料，协助领导，同事进行资料的搜集和分类，从整体上配合公司的运作流程。当然我还有很多不足，处理问题的经验方面有待提高，团队协作能力也需要进一步增强，需要不断继续学习以提高自己业务能力。

这是我的第一份工作，这两个月下来我学到了很多，感悟了很多;看到公司的迅速发展，我深深地感到骄傲和自豪，也更加迫切的希望以一名正式员工的身份在这里工作，实现自己的奋斗目标，体现自己的人生价值，和公司一起成长。在此我提出转正申请，恳请领导给我继续锻炼自己、实现理想的机会。我会用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，为公司创造价值，同公司一起展望美好的未来!

尊敬的各位老总、同事们，我情愿专心血和汗水谱写一曲忘我奉献的凯歌，情愿像烛炬一样为团体公司的兴旺发达默默燃烧，让我们同心同德，共同创造团体公司美好的明天。谢谢大家。

**车间员工发言稿篇九**

尊敬的领导同事们：

大家好!

我于20xx年xx月xx日成为公司的试用员工，到今天2个月试用期已满，下面作一个发言。

时间一晃而过,转眼间试用期已接近尾声.这是我人生中弥足珍贵的经历,也给我留下了精 彩而美好的回忆.在这段时间里您们给予了我足够的宽容,支持和帮助,让我充分感受到了 领导们\"海纳百川\"的胸襟,感受到了工业园人\"不经历风雨,怎能见彩虹\"的豪气,也体 会到了工业园人作为拓荒者的艰难和坚定. 在对您们肃然起敬的同时, 也为我有机会成为工 业园的一份子而惊喜万分.一年前,一群大胆创新,勇于开拓的人们在这片荒芜的土地上,开始了艰难的旅程,而我也 希望能成为这艰难孤独旅程上一分子.我会用我的乐观豁达为将这艰难的攀登变得轻松活 泼,将这孤独的旅程变得甜美珍贵而奉献自己的所有力量. 在这三个月的时间里,在领导和同事们的悉心关怀和指导下,通过自身的不懈努力,各方面 均取得了一定的进步,现将我的工作情况作如下汇报. 记得初次应聘时, 我对工业园的认识仅仅局限于企业的聚集地, 对招商主管一职的认识也仅 局限于从事入园企业与各行政机关的协调工作及工业园的网站维护上. 除此之外, 便一无所 知了.所以,试用期中如何去认识,了解并熟悉自己所从事的行业,便成了我的当务之急.

一,通过理论学习和日常工作积累使我对工业园有了较为深刻的认识. 记得初到工业园时, 我拿到的第一份资料就是工业园的一期招商画册, 然而对于杨市长致辞 的理解也仅停留在字面上, 这里所有的一切对于我来说, 既新鲜也处处存在挑战. 不懂就学, 是一切进步取得的前提和基础. 在这段时间里我认真学习了工业园的各相关资料, 阅读了 《招 商引资运作全攻略》《成功的引资》并从网络上摄取了大量的有用素材,再加上日常工作积 , 累使我对工业园有了较为深刻的认识, 也意识到了工业园的建设对推动怀化工业化进程的巨 大作用.我们的工业园她不仅仅是企业的聚集地,更重要的是作为入园企业的孵化器,工业 园的各项政策对入园企业均有着举足轻重的影响, 我国大部分高新技术企业, 大中型企业均 分布在工业园区内. 如今的工业园建设也是一个地区工业发展的重要因素和衡量地区经济发 展程度的指标之一.目前经济发展的大环境则是西部大开发,产业梯度由沿海向内地转移, 工业园正是顺应了这一发展趋势, 抓住机遇成立了怀化市生态工业园这样一家拥有先进体制 的企业化运作的行政机构. \"一级财政,一级金库\"\"一站式服务\"\"最低收费区\"等一系 , , 列优惠政策的实施,这一切都让我对工业园充满了信心和憧憬.

二,坚持政治,经济学习让我的思想理论素养不断得到提高. 一直以来, 我始终坚持学习邓小平同志建设有中国特色的社会主义理论, 关心我国的民主政 治进程, 在工作生活中注意摄取相关的政治经济政策, 注重学习与工作有关的各经济法律法 规,注重经济大环境走向. \"新闻调查\"\"经济半小时\"等栏目都是摄取该类知识不错的途 , 径.通过上述学习,使我坚定了中国民主政治的信念,使自身的政治经济理论素养得到了进 一步的完善. 勤勉精神和爱岗敬业的职业道德素质是每一项工作顺利开展并最终取得成功的 保障.在这三个月的时间里,兢兢业业做好本职业工作,从未迟到早退,并积极自觉利用节 假日参与工业园的加班加点工作.用满腔热情积极,认真地完成好每一项任务,严格遵守工 业园的各项规章制度,认真履行岗位职责,自觉按章操作;平时生活中团结同事,不断提升 自己的团队合作精神.一套拿破伦希勒的《成功学》让我豪情万丈,一种积极豁达的心态,一种良好的习惯,一份计划并按时完成竟是如此重要,并最终决定一个的人成败.这本书让 我对自己的人生有了进一步的认识, 渴望有所突破的我, 将会在以前的工作和生活中时时提 醒自己,以便自己以后的人生道路越走越精彩.

三,认真学习岗位职能,工作能力得到了一定的提高. 根据岗位职责的要求,我的主要工作任务是(1)负责对外宣传,具体包括工业园网站建设, 二期招商画册的设计制作及参加相关展会等; (2)日常接待工作; (3)相关活动的策划及筹 备; (4)担任讲解工作; (5)领导交办的其他工作.通过完成上述工作,使我认识到一个称 职的招商主管应当具有良好的语言表达能力,流畅的文字写作能力,网站建设维护能力,大 型活动的策划及筹备能力.目前我在网站建设,大型活动的策划方面存在不足.在网页制作 的过程中我发现,frontpaeg 根本无法适应精美网页的制作要求,于是重新学习了新的网页 制作软件 dreamweaver mx 及图形处理软件 fireworks mx. 目前我已熟悉了上述软件的常用功 能并能运用其进行基本的网页制作及图形处理. 为了让自己做一个称职的招商人员, 我阅读 了网上的部分策划案例,以便在以后的策划工作中有所帮助.

年又是一个充满激情的一年,在今后的工作中,我将努力提高自身素质,克服不足,朝 着以下几个方向努力:

1,学无止镜,时代的发展瞬息万变,各种学科知识日新月异.我将坚持不懈地努力学习各 种招商引资知识,并用于指导实践.

2, \"业精于勤而荒于嬉\" ,在以后的工作中不断学习业务知识,通过多看,多学,多练来 不断的提高自己的各项业务技能.

3,不断锻炼自己的胆识和毅力,提高自己解决实际问题的能力,并在工作过程中慢慢克服 急躁情绪,积极,热情,细致地的对待每一项工作.

我的发言完毕，谢谢大家。

**车间员工发言稿篇十**

尊敬的董事长，各位老总及同事们：

大家好!

我回 顾了自己的这半年的学习工作，有很多值得回味和深思的东西。从最初入住白龙 潭集中培训的对银行工作的总体勾画、在财贸学校对的银行技能初体验、来到首 体支行的懵懂无知，在首体支行第一天正式上柜时候的谨慎小心，再到如今在能 柜台上对常规业务的熟练操作。一路走来，我始终保持着良好的工作状态，以一 名合格的农商行员工的标准要求自己。立足本职工作，认真学习业务技能，希望 自己能更快的融入到这个岗位中。作为一名刚刚毕业的大学生，几年的专业知识 学习，养成了对于实践的东西接触的少，对于许多实际应用问题不了解。面对这 种情况，在近一段时间里，我在师傅的教导下，柜台经理的带领下，在首体支行 各位领导的关心和全体同事们的帮助下，在实践中学习，不断提高工作能力，一 步步提高自己，完善自己，使自己在业务技能和个人素质等方面都能够胜任这个 岗位。现将这一年的学习和工作情况总结如下：

(一)养成良好的品德素质和职业道德是重中之重 作为一名银行柜员，每天与金钱打交道，因此对员工品德修养以及职业道德 上面的要求更高。 需要我们有足够的自制力， 能遵纪守法， 忠于职守、 廉洁奉公、 遵守职业道德和社会公德。因此我对自己这方面的业务知识和工作能力方面。在 目前的工作岗位上，能够不断的去学习，积累经验，要求很高，坚决不做违反员 工守则要求的事。

(二)要认真学习专业技能知识，在工作上争创佳绩 要成为一名优秀的员工，首要条件就是成为业务技能上的骨干。对于刚刚走 出大学校门参加工作的我来说，当前的首要任务就是要努力学习、熟练掌握专业 知识，始终以积极的工作态度、高度的责任感和只争朝夕的精神投入到工作中， 因此，在目前的工作岗位上，我不断的跟老员工学习业务知识，积累经验，经过 自己的努力，具备了一定的工作能力，能够从容的接待客户，应对柜面上面的一 般业务。 在业务技能、 综合分析能力、 协调办事能力、 文字语言表达能力等方面， 都有了很大的提高。因为我知道只有加强自己的业务技能水平，我们才能在工作 中得心应手，更好的为广大客户提供方便、快捷、准确的服务。在工作中，我是忠于职守，尽力而为的，银行属于服务行业，工作使我每天要面对众多的客户， 为此，我常常提醒自己“善待别人，便是善待自己” ，在繁忙的工作中，我仍然 坚持做好“微笑服务” ，耐心细致的解答客户的问题，遇到蛮不讲理的客户，我 也试着去包容和理解他， 最终也得到了客户的理解和尊重。 我始终以 “客户满意、 业务发展”为目标，搞好服务，树立热忱服务的良好窗口形象，做到来有迎声， 问有答声，走有送声，让每个顾客都高兴而来满意而归。

(三)要扬长避短，不断完善自己 作为一名新员工，我们的短处是业务技能上的经验不足，但我会在工作态度 和勤奋敬业方面发挥自己的长处。热爱自己的本职工作，正确，认真的去对待每 一项工作任务，在工作中能够采取积极主动，能够积极参加单位组织的各项业务 培训和营销任务。经过近一年的不懈努力，我的工作水平有了一定的进步，并且 相信自己能为首体支行做出更多的贡献。

(四)工作中存在的不足及今后的打算 虽然近一段时间来感觉自己有了不小的进步，但不足之处仍然存在，在一些 细节的处理和操作上存在一定的欠缺，如收章锁屏、钱箱摆放等柜员行为规范以 及业务中的操作顺序和合规排查等。此外，对于一些日常工作中遇见次数很少的 业务，我还掌握得不够，总是在新人的立场上不敢接手。我要在今后的工作学习 中磨练自己，在领导主管和同事的指导帮助中提高自己，发扬长处，弥补不足。 在今后制定出我新的奋斗目标，以饱满的精神状态迎接新的挑战，向先进学习， 向同事学习，学习新业务，掌握新理论，适应新要求，取长补短，共同进步，不 断提高自己的履岗能力，把自己培养成业务全面的人才。

我的发言完毕，谢谢大家。

**车间员工发言稿篇十一**

尊敬的董事长、林总、尊敬的各位领导、各位同仁：

大家下午好!

我是来自产品部的谢汝宏，非常荣幸代表西奥科技的各位精英在此发言。

新年伊始，万象更新。在这辞旧迎新的喜庆时刻，我们喜气洋洋，欢聚一堂，在此，我谨代表西奥科技全体员工并以我个人的名义，向董事长、林总、各位领导及全体西奥同仁致以诚挚的问候、新年的祝福、美好的祝愿!

回想我在西奥成长的经历，不由得使我感慨万千，我于20xx年底步入西奥科技，初来乍到，周边的人和事也很陌生，新的环境，新的挑战，一时我有点适应不了，有过犹豫和茫然，公司领导看到我这一点，及时找我谈话开导我：你刚刚接触一卡通这一块，是人生的一个重大转折点，要想尽快融入社会，不能让环境去适应你，而是让自己去适应环境，教我大胆尝试新的事物，对自己要充满自信，而且信任我，在生活上关心我，同时其他同事如陶工、王工、严工等也在工作中给我很多帮助与支持，经过一段时间磨合，我渐渐融入到了西奥这个温暖的大家庭，苦练技术，认真工作，保质保量的完成职责工作，取得公司领导对我工作更多的信任。在此期间，成功协助研发完成广东电信、江苏移动等重点项目工程及无线多媒体门禁、手机消费机等新产品项目验收等，并分别获得7、9月份tib成长之星及《二·三发展规划纲要》学习优秀奖等荣耀。因为职责工作任务本来就很多，但领导还要一件又一件的新工作增加进来，真的有点吃不消。

这期间我也有过抵触情绪，在公司领导的开导与各位同事特别是陶工的帮助下，更重要的想到三月份以来我们一直在学习的公司《二·三发展规划纲要》及林总的《致员工一封信》等时，感受到林总对我们每个成员的语重心长，明确了自己要如何在公司二三时期提升自我、自我奉献，在公司独特的tib品牌文化的熏陶下，让我逐渐形成了积极的态度与人生观，让我能够积极主动承担部门的工作、参加文化活动，深切体会到了‘快乐工作，幸福生活’的真谛，借此，我要感谢林总对我们孜孜不倦的教诲，感谢西奥这个美丽的平台，感谢公司领导及同事对我的信任和帮助。

各位同仁：谁是最可爱的人?是那些吃苦耐劳、认真负责、默默无闻的员工，在西奥，还有许许多多先进的典型，我也经常会看到一些员工废寝忘食，夜以继日的忙碌在生产、销售、研发第一线，当时我看了很感动，先不说其它，单说这种责任感，就值得我们敬畏和学习，我想他们这就是先进，他们在激发他人、鞭策他人，让所有的员工树立起价值观，呈现出一派先进的企业文化氛围。更使我想起西奥科技的企业价值观“诚信、感恩、快乐、分享”，还有西奥文化的特征“虔诚服务”。把工作当成自己的事业来做，在平凡的岗位上发挥主观能动性，描绘自己的职业生涯，我想企业有这样的员工就是值得我们去好好学习。

各位公司领导：今天我被评为20xx年度优秀员工，但不会沉醉在今天的荣誉与掌声中，我也还存在很多不足，成绩只能说明过去，昨天，我努力了，明天，我会更加努力，在此，我代表西奥科技郑重承诺，我们将把过去的成绩作为新的工作起点，以更高的标准严格要求自己，虚心学习他人的长处，在工作中不断提高和完善自我，认真履行岗位职责，认真工作，爱岗敬业，始终保持着旺盛的精神风貌和饱满的工作热情，全心全意的投入到工作中，以此来回报公司领导和同事们的鼓励和期盼。谢谢大家!。

最后：祝愿公司的发展更上一层楼!

祝董事长、林总、各位领导、各位同仁在新的一年里：

事业蓬勃、身体健康，生活美满、幸福安康!

**车间员工发言稿篇十二**

尊敬的董事长，各位老总及同事们：

大家好!

时间一晃而过，转眼间三个月的试用期已接近尾声。这是我人生中弥足珍贵的经历，也给我留下了精彩而美好的回忆。

在一个收获的季节，我荣幸的踏进了一个新欣向荣、朝气蓬勃的企业——。成为了普通的一员。成为了客户服务工作传递快乐的一名使者。感谢给了我工作的机会，是您——延伸了我继续展翅的梦想。

在这段时间里您们给予了我足够的宽容、支持和帮助，让我充分感受到了xx人“海纳百川”的胸襟，感受到了xx人“不经历风雨，怎能见彩虹”的豪气，也体会到了xx人的执着和坚定。在对您们肃然起敬的同时，也为我有机会成为一份子而惊喜万分。

带着对未来美好的憧憬和希望，踏上了新的征程，平凡而不平庸的岗位。回想在过去的三个月里，让我欢喜让我忧，有成功喜悦，也有伤心往事;有在烟雾缭绕的房间里发呆，也有半夜从床上蹦起来的经历，这好象是人生的一段缩影，让人难以忘怀。生活显得紧张，但又有秩序。

在这三个月的时间里，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，我已经逐渐适应了周围的生活与工作环境，对工作也逐渐进入了状态。在这段过程中，我想分三个阶段来总结我这段时间的工作。

一、萌芽阶段(x月x日—x月x日)。

在这期间，我主要是熟悉日常工作流程。比如熟悉产权、国土的权证办理程序，业主的咨询解释工作，房屋的维修整改流程，其涉及到的事情比较芜杂，具有较强的随机性，有时急着要同时处理好几件事情，而有时却闲得无聊。并且在这些事情上，都缺乏表面层次性，在没有对其内在属性得到充分了解的情况下，很难通过直观在第一时间内得出比较正确的判断，因为在接收到每一信息时都没有明确的标识哪个是重点哪个是非重点，哪些事情紧急哪些事情不急，哪些信息是需马上传达的哪些信息是需过滤掉的，这些在缺乏经验与对公司整体内部运作了解的情况下都是很难把握的。

当然了，在这期间，是我出错的高峰期了，特别是在有些事情的处理上，缺乏一定的灵活性，对有些事情考虑得不够周全，但通过向一些有经验的同事学习，在后期的工作中逐步得到了改善。像我这样一个新人，刚进入公司，对一切都充满了陌生和好奇。所以我经常会追着工程师或老员工问这问那，他们总是能不胜其烦地解说。从中让我学到了许多自己以前所未学到的东西。经常也和业主进行交流，从他们那里能够学到自己在其他的地方所不能学到的东西，所以他们都成了我的良师益友。

二、成长阶段(x月x日—x月x日)。

通过对上阶段的工作表现与领导、同事的的指导，在此阶段的工作上作了一定的调整，开始分类进行工作制定每日计划，客户部的权证办理工作、业主咨询解释工作、整改流程工作、业主的谈判工作等四大类。

在这期间，协助了部门的权证办理工作，业主相关权证的领取步骤，办理所需资料，以及办理时的相关注意事项。业主的咨询解释工作是多样性的，让我清楚的看到了自己对专业知识的不足和服务质量需要提高，我向领导、同事及其他相关工作部门的学习，补充自己的专业知识，提升自己的服务质量，使业主满意，也让自己更好的服务于业主。在这里，我清楚的认识到：站在我面前的每一位业主，都是我心中的上帝，而我的职责就成了传递快乐的天使，与专业打交道是一门硬的科学技术，与人打交道则是一门软的思想艺术。这就要求我要两手都要抓，并且两手都要硬。

同时，这种精神也深入到工程的整改中，通过维修小组对房屋质量的整改工作，首先要尽快整改业主反映的问题。一定要及时整改。因为这个问题容易影响业主生活秩序或家装进度。一但业主停工会带来工期和经济的损失，更严重的是会影响上帝的心态，破坏了新房给他带来的愉快心情。一旦业主心情被破坏了质量本身的问题已不在是主流，抚平业主的心灵深处的创伤则变成了我使命的当务之急了。这不仅提高工作效率，也增加了美誉度;其次对整改施工单位的监督，提升整改质量水平。在这期间我多次与维修工程师一同深入到实践中，找到发生房屋质量问题的根源所在，比如：铝窗渗水，主要原因是窗密封胶和玻璃胶日久老化;门窗拼接不规范;窗墙结合处与土建部分衔接不够紧密。再如：墙面裂纹的裂纹、空鼓，墙体裂纹由砌体砂浆不饱满，不同材料交接处理不合理，装修开槽操作不规范等造成;空鼓是抹灰时墙体润湿不够或一次抹灰太厚以及细砂含量太重造成。通过现场的实践工作，这样可以更好的监督施工单位施工的质量，也增强了我的信心。

三、成熟阶段(x年x月x日—至今)

通过前两个月对工作的不断熟悉与锻炼，对基本工作技能方面有了更进一步的提高，在工作效率上也有了一定的改善。

此时也已顺利交房，但交房后的集中整改工作也随即展开。报修的数量是前期的数倍，对于这种情况，为了控制这种现象的发展，就需要对这些整改原因进行现场勘察，找出症结，对症下药。其中发现误报、重复报修、及部分业主自身的装修操作的不规范等导致的报修占了很大一部分。将这种报修整改降低至最低点，对于整改报修、整改关闭的流程完善，就显得十分重要，同时也为我们的后期工作带来了方便，鉴于此，在领导的帮助下、在部门同事的协助下对整改报修的流程进行了部分完善。首先从根源抓起，对业主报修问题的责任性、真实性进行核查是否属于正常维修整改范围。例如：是否是业主的操作不当(主要是门窗铝合金五金配件)，通过对业主的解释工作和指导正确操作的方法是完全可以避免业主的报修投诉，同时避免了施工单位进行整改，增加了维修成本及工作量，却又没有根本性的解决问题，每次整改几乎业主都要现场监工，还造成了业主对满意度的下降。其次，整改后的复查和回访落实到每一个责任人。复查可以检验施工单位的整改效果和整改质量，避免施工单位的偷工减料，造成整改不彻底的后遗症。回访首先可以提高业主的满意度，其次又能够听到业主真实、中肯、良好的意见和建议，提高了我们的工作质量，又何乐而不为呢?

通过整改流程的完善，并在实际工作操作中得以实施，集中整改工作得以顺利完成。但这不是三分钟热情，在后期的正常整改工作中还要继续实施下去，还要不断的总结经验和教训，提高、提高、再提高。

随着时间的推移，在公司领导和同事的帮助之下，我不断成长，解决了一个又一个的质量投诉问题。这些问题可谓各式各样、五花八门，在这里我不一一阐述。

我的发言完毕，谢谢大家。

**车间员工发言稿篇十三**

首先，很高兴荣获了xx手机金牌促销员这个荣誉。

让生活更自信——这个诠释本质的口号，如果没有好的产品来支撑的话，就是一个空话，所以，也要感谢研发部的各位同事，能生产出这么好的产品，让我们有发挥的空间。

回顾在这一年时间，我觉得作为一个手机品牌促销员，要时刻记得：你所销售的产品，一定是最好的产品，你所代表的，也就是一个品牌的形象，要时刻通过自己的努力去维护。这是一个促销员最基本的素质，不要觉得这个品牌没什么知名度，不好卖，或者说这款手机功能不好，不好向顾客推荐，这是对自己没有自信的表现，也是工作开展不下去的一个原因。

作为销售员，我感觉我们的产品有优势，一是外观设计很漂亮，让人感觉比较舒适，比如说s16吧，有很多人觉得它是25岁左右的人的专用手机，为什么有些四十岁的人或者十七八岁的人选它呢，当然首先被它的外观所吸引。我们的产品要做的就是没有消费群体限制，这样才能有发展的余地;二是功能方面，像全屏电话本，包括现在m200视频聊天，都是一些全新的体验，要时时刻刻的向你的顾客介绍这些与众不同的功能。比如以前的a200，顾客为什么要选它呢，全屏手写的品牌手机很多，不过“来电翻转静音”的好像没有几款，所以平时我都会把这个功能先介绍给顾客，然后再详细介绍别的功能。

一个好的促销员，首先要对自己的产品了解，如同谈恋爱要先了解对方一样，只有对自己的产品的优点，缺点都了如指掌，介绍出来才比较专业，顾客才会相信你说的话。打个比方，有的顾客要上qq，可以看朋友空间，怎么办?我们可以试下载一个，像s16、a100、m200等机型，都可以下载，只是我们大家平时没怎么去尝试而已。当然要尽量避免把自己的产品缺点直接指出来，比如s16，音质方面只能说是一般，我们给顾客介绍的时候，不能夸大自己的产品音质怎么怎么好，实事求是比较好，只要顾客对听歌要求不是很高，我们可以介绍别的功能给他，像在线宝什么的。大部分顾客还是比较容易接受的。

其次，保持良好的客情关系。只有让顾客认可(相信)你这个人，才会认可(相信)你介绍的品牌。有位顾客，岁数估计35岁左右，朋友介绍他过来买索爱w595，他说他侄子也在用那一款，我跟他聊了聊，他就比较相信我，我直接跟他说介绍一款比较适合他的产品给他，他当时没买，过了两天再过来，直接找我买了a100，特别是最后说了一句话，让我比较感动：“兄弟，我相信你，过两天我还有一个朋友要买手机，到时候过来找你!”

有些促销员不怎么喜欢接一些售后，觉得凡是售后接待，免不了要和顾客吵，当然这是维护自己的利益的本能反应，这可以理解。一位领导曾经说过，优秀的销售人员，不是体现在销售过程中，而是体现在售后接待中，这是有道理的，怎样让自己的顾客郁闷而来，高高兴兴的走，除了加强自身的素质之外，要多为顾客想想，站在顾客的立场想问题，顾客才会站在你的立场为你着想。人际关系都是相互的，你为他付出，他也会介绍顾客给你!

最后谈一下公司做给店面的主推机，这是公司牺牲利润给大家施展的一个平台，要好好把握。一个店一般都有一、二十款主推机，店员为什么要拿你的机给顾客看，这就一定要靠我们自己的努力，首先要促销员去带动销售的气氛，让其它人觉得这个机确实很好卖，顾客觉得这个机确实好用，不买是顾客的损失，不卖是店面的损失。这样才会达到预期的效果。

最后，祝愿我们越做越好，相信未来总有一天，通过我们大家的齐心协力，一定可以创造一个手机行业的神话!

**车间员工发言稿篇十四**

尊敬的董事长，各位老总及同事们：

大家好!

今年阳春三月，神圣而伟大的事业吸住了我，它是我人生的又一个转折点，使我留恋和兴奋，留恋的是曾经为之奋斗了二十五截春秋的工作岗位和那些熟悉的同事，兴奋的是第二次走上了新的工作岗位事业，并得到了公司领导的关心和同事们的热忱帮助和支持，使我倍受感动，现将工作总结于后：

我来到公司已工作了近十个月，在这期间，自己在思想上发生了质的飞跃，即由一个多年的管理者成为一个被管理者，一切得从零开始，从起步做起，首先是适应公司的管理模式和管理理念，道隧精神之所以伟大，就是能够吸引各方能人志土参与道隧事业的建设共造辉煌，企业的宗旨更有说服力。在工作中，不懂就问，虚心向同志们请教，在较短的时间内由陌生到熟练，有时许多事情都堆在一起，几个同志都忙不过来，有时又格外清静，就利用这个时间学习一些相类的知识补充能量。在公司领导和部门经理的领导下，自己认真工作，一丝不苟、扎实肯干、积极主动、见机行事、灵活机动、以工作为重，以大局为重，该加班的决不休息，为了招投标文件的准时送出，不捡轻怕重，有时通霄达旦任何怨言，工作中分工不分家，不分彼此，在搞好行政部份内工作的同时，圆满完成领导临时交办的其他工作任务，比如7-8月间，伍总裁交办到市有关部门办理印刷厂证件，自己冒酷署，战高温，到有关部门跑手续办证件，在很短的时间内将特种待业许可证以最低的收费标准办理完毕。只有印刷经营许可证未办下来，这里的原因很复杂，就不细说。其次是按时发放职工出操餐券，做到不重不漏，使领导和职工满意。三是协助物业管理部清查公司财产，到目前为止，已填表造册达120多页，已交财务审计部查阅单价(xx元以上的财产)后再汇总。行政部是企业的一个窗口，左邻右舍的来人第一感观就是行政部，所以要给客人留下美好印象，热忱接待，端茶送水，文明用语，以及环境清洁都是很重要的。力求做好做细，使客人满意。加强同事之间的感情交流，达到团结、友好共同搞好工作，为领导排忧解难。

缺点是由来公司的时间不长，对有些工作还不熟练，有待在今后的工作中不断学习，改进工作，提高效率。

心若在，梦就在，身体健康，希看就在，只不过是从头再来。尊敬的各位老总、同事们，我情愿专心血和汗水谱写一曲忘我奉献的凯歌，情愿像烛炬一样为团体公司的兴旺发达默默燃烧，让我们同心同德，共同创造团体公司美好的明天。谢谢大家。

**车间员工发言稿篇十五**

尊敬的领导同事们：

大家好!

两个月前的今天我荣幸的加入\*\*公司成为公司人力资源中心招聘规划师中的一名员工，现在实习期马上就到过了，在这段时间里，我努力工作，虚心学习，对公司有了比较详细的理解，对工作也得心应手，下面是实习阶段的自我总结。

第一是熟悉公司各个岗位，入职后的第一项工作目标是了解公司组织架构、熟悉各个待招聘岗位的基本要求、以及公司内部的招聘流程等。通过一周的工作，我已对上述问题有了大致的了解，开始独立工作。

第二是各中心招聘需求汇总及意见征询。由于公司的在编人员接近饱和，为了有效的调节剩余人员编制，我在张总的扶持下，完成了各中心的招聘需求汇总及分析。并在后续的工作中，有效的控制了人员编制。

第三是《人员编制表》的分解和动态更新，根据入职、离职、人事调动及晋升的最新动态，调整《人员编制表》，并于每月5日前上报集团。另外，根据人员盘点的需求，又对报表进行了设计和分解，重新制定了以管线为单位的人员明细，给各项人员统计工作提供了便捷的参考。

第四是建立了招聘系统分析台帐。很多人都会带着错误的观念去审视招聘工作，他们往往会以招人时间的长短去衡量招聘工作的效率。其实，招聘工作有着50%以上的浮动因素，这些因素涉及到社会政治、人才市尝行业动态、以及重大节气等诸多方面，其中，任何一项因素的波动，都会直接影响到招聘的效果，简历数量稀少、中段人才隐匿等问题就是最快、最直接的体现。建立招聘系统分析台帐，可以全面的了解日常招聘动态，通过其中的汇总分析表，更能直观的分析招聘效率。从而，体现出真正的工作价值和劳动成果。目前，这套系统台帐经过多次了调整之后，已经正式的投入使用。

第五是起草《大学生培养操作规程》文稿，秉承公司优秀的企业文化，把人才作为企业发展的一大战略。我司制定了《大学生培养操作规程》，并以挑选及培育下一代业务骨干为目标，为大学生提供一条良好的发展途径，协助他们深入企业文化、掌握公司业务的多方面知识及技能，逐步培养出一批会做生意的优秀青年人才。

我的发言完毕，谢谢大家。

**车间员工发言稿篇十六**

热爱邮政，奉献邮政，创新服务引领未来

尊敬的各位领导，各位同事们：

大家好!我是永宁县邮政储蓄银行望远支行的理财经理胡彦娟，今天，我怀着无比喜悦的心情站在这里，来向大家告白我对邮政的热爱与执着。我在邮政企业的这个岗位上已经工作有足足2年的时间，在这个平凡的岗位上，我得到了很多锻炼，学会了很多知识。我热爱这个平凡的岗位，今天能够有机会把我在工作中的心得和大家交流，我感到非常荣幸。

每个人都怀揣这一个梦想，梦想是我们的希翼，它引领我们奋发进取，踏平坎坷，品味成功。怀着美好的憧憬和火一样的热情，x年2月我走上了梦想的工作岗位，成为了一名邮政营业员，穿上了这身绿色标识服的一刹那，我深感自豪的同时，也感到肩上责任的重大，既然选择了这个职业，就要认真踏实的干出成绩，我当时就下定决心尽快熟悉业务技术，服务知识，要以身作则，用事实证明自己的敬业，我一定要做好。

刚进入这个团队，我就被同事们工作的热情所感染，在我们这个优秀的团队中，有这样一位，他的奉献精神时刻感动着我，她的榜样作用时刻激励着我，他就是我们的所主任周永平。

工作者是美丽的，奉献者是快乐的。我所在的望远所是一个温馨的大集体，多年来在所主任周永平的带领下，我们取得了很多优异的成绩。周永平所长是一个普普通通的所主任，一份平凡得不能再平凡的工作，却凭着她对生活的热爱和对事业的执着，用自己的脚一步步丈量着工作的艰辛和快乐，为了邮所能很好的完成任务，她白天揽收，晚上陪着员工一起加班，为了储蓄余额的增长，她到企业走访，发展代发工资。正是因为有了她无私的奉献，才有了望远邮所辉煌的成绩，他的精神诠释着奉献者的给予与获得，展示了一个邮政职工的伟大情怀和崇高境界。她是一面镜子，在她身上，我们读懂了什么叫忠诚执着;什么叫乐观向上;什么叫爱岗敬业;什么叫无私奉献。

我陷入了深深的思考，只是因为有一份责任。当我们用规范得体的语言、甜美的笑容、端庄的仪表，为顾客提供的服务时，用户的那一声“谢谢“，给予我们的不只是感动，还有安心，今天我们收获了满意。有些小事在工作中很多很多，但正是这些细微的小事，汇聚出的是我们独具特色，细心体贴的服务。

我们网点是柜员制，这要求我在日常工作中必须十分谨慎、细致。所里较高的储蓄余额提供了较大的发展空间，随着金融业的竞争一天比一天激烈，以及客户需求的多元化，优质服务已成为各行各业博取社会信誉的重要前提，柜台是我与客户面对面沟通的桥梁，每个月的15号是取代发低保的高峰期，往往会排起长队，有时忙得一整天顾不上喝一口水，到了下班看着自己办理得厚厚一沓凭条时，其实心里特别充实，因为只要时刻抱着真心为用户服务的态度，才能够将自我岗位潜能发挥出来，才能在平凡的岗位上做出不平凡的成绩。网点业务发展是重头戏，往往为了使业务全面发展要求我们必需走出去宣传，跑代发工资，拉储蓄。在所主任的带领下，所里的余额也发展比较迅速，我所连续多年被评为先进集体，我坚信“阳光总在风雨后”。

x年，为了适应市场经济条件下邮政储蓄发展的趋势和要求，全局大力推行基层网点转型。x年7月，我们望远支行在市局领导的支持下开始第二批网点转型，我也开始配合理财经理做起了理财。当我们努力想把理财介绍给客户而客户一味的拒绝时，我们失望了，转型没有那么容易，转型首先要转变思想，转变客户的思想，这对于我们太难了。我们先是找方法，就用最基本的亲情营销，把用户当亲人，我们与用户之间不应该仅仅是提供服务与接受服务的关系，还应该有如亲人般的关怀。面对不同文化层次，不同年龄阶段的用户，我们的服务也应该有所创新，努力使服务更加人性化，亲情化。我们真心为用户着想，用户就会信任我们，也就慢慢能接受我们的建议，于是我们的营销成功了。这只是个开始，网点转型没有终点，我们的路才刚刚开始，我们的目标是实现服务标准化和客户体验的一致性，在提高客户满意度的同时也提高了我们对产品的营销能力，从而提高网点功能的全面转型，实现人员素质的全面提升，只有当员工都充满了责任感，各司其职，才能让整个团队出现欣欣向荣的局面，才能使整个网点一直都处在高速发展的道路上。转型我参与，我更快乐!大家一起努力!

**车间员工发言稿篇十七**

尊敬的领导同事们：

大家好!

时间一晃而过,转眼间两个月的试用期已接近尾声。xx年xx月xx日,我有幸来到公司工程部工作,在这短暂的两个月中，在公司领导的亲切关怀和指导下,在同事们的热情帮助下我很快的熟悉了公司环境，适应了新的工作岗位，现将我试用期的工作情况简要小结如下：

一、严格遵守公司各项规章制度。上班伊始，我认真学习了公司《员工手册》及各项管理制度，并严格遵守，做到了无迟到、早退、违规现象。

二、主动学习、尽快适应，迅速熟悉环境和工作内容。首先从尽快熟悉大厦供配电系统和个单元及公共部分的电气设备配置情况，并去现场实地踩踏、巡查;其次，主动、虚心向主管、同事请教、学习，基本掌握了日常上班的工作内容，工作流程、工作方法。

三、工作积极、认真、负责，通过不断学习、虚心请教，总结积累，较好的完成了领导安排的各项工作任务。

1.配合做好日常养护、开挖的巡视、检查，管理工作;

2.参与起草园区占用(挖掘)城市道路修复管理办法;

3.参与完成苏惠路-星阳街交叉口道路修复工程招、评标工作;

4.积极主动的完成领导交办的其他任务。

四、与同事之间和谐相处、加强沟通、团结协作，以尽快更好的融入团队。

五、存在问题及解决办法：

由于在原单位主要是从事空调工作，对于公司电工工作内容及流程还需要进一步的了解与熟悉。我将在今后的工作中多向前辈请教，学习，以最短的时间熟悉公司理工作内容及流程，做到“眼勤、嘴勤、手勤、腿勤，在工作中不断磨练意志、增长才干。

总之，在短短的两个月时间里，虽然取得了一点成绩，但离领导的要求尚有很大差距。今后，我将进一步严格要求自己、加强学习，努力提高业务水平、充分发挥所长，积极、热情、细致的完成好每一项工作。

我的发言完毕，谢谢大家。

**车间员工发言稿篇十八**

尊敬的领导同事们：

大家好!

我于x年xx月xx日成为公司的试用员工，到今天x个月试用期已满，下面作一个发言。

当初来到公司时，我还是一个没有任何工作经验的新人，当初对公司的信心也不是很足，因为我觉得，在经过试用期都是一种很困难的事情，因为没有经验，我怕通过不了公司的试用期。不过既然开始了，我就要开始工作了，我一直在不断的努力，我一直在两个月里坚持自己的想法，我一直不断的进步，我很欣喜我的能力的提高。

加入公司已经两个月了，任行政助理一职，虽然之前有过一些相关的工作经验，但“不在其位,不谋其政”很多事情都是跟想象的不一样。两个月的时间很快过去了，在这两个月里，我在公司领导及同事们的关心与帮助下完成了各项工作，在思想觉悟方面有了更进一步的提高。这两个月的工作总结主要有以下几项：

1、工作质量、成绩、效益和贡献。

在开展工作之前做好个人工作计划，有主次的先后及时的完成各项工作，达到预期的效果，保质保量的完成工作，工作效率高，同时在工作中吸取经验，使工作水平不断的进步，为公司及部门工作做出了应有的贡献。

总结两个月的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。比如对行政方面的知识缺乏，卫生清洁工作做的还不够细心，监督工作没有做到位，缺少与同事沟通，未能反馈员工的意见，会议记录不详细考勤统计不够细心，做事缺少主动。还有其他工作也存在很多的不足。这都有待于在今后的工作中加以改进。在往后的工作中我将认真学习各项政策规章制度及管理技能，努力自我完善，希望能为公司的发展做出更大更多的贡献。

2、专业知识、工作能力和具体工作。

公司行政助理的主要是协助行政经理做好行政工作。我认为行政工作比较琐碎，每天都面临着大量的、琐碎的、不起眼的事务，而这些事务又是必不可少的。在短时间内熟悉了本职的工作，明确了工作的程序、方向，提高了工作能力，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路，能够顺利的开展和完成本职工作。

在这两个月中，我本着“把工作做的更好”的目标，积极的完成了以下本职工作：

(1)办公明细等电子文档的更新和调整，以方便自己开展工作;

(2)工作区域的卫生管理及执行;

(3)协助行政经理做好了各类文件、通知的修改、公布、下发等工作，并按具体整理的文件类别整理好放入文件夹内，以便查阅;

(4)公司车辆的违章及用车情况的管理;

(5)协助好行政经理做好公司的人事工作：招聘，新员工入职的手续及物品发放工作，和各项安排;分类整理公司人员请假、辞职、工作方面的资料，便于人员的合理安排及月末的考勤工作;

(6)每星期对考勤进行统计、公布，每月准时上缴员工考勤情况;

(7)办公耗材及办公室及后勤用品的申购以及领取工作;

(8)后勤工作的管理，员工宿舍的监查，定期对黑板报的更换;

(9)认真地做好公司领导及行政经理交办的其它工作。

3、需要学习并实践的工作，总结如下：

(1)加强学习行政管理各项工作的管理流程并具有实际操作经验;

(2)网上人员的招聘、筛选及面试通知等工作;

(3)加强文字功底;

(4)加强其他公司所要求的能力要求等。

4、工作态度。

认真遵守劳动纪律，有效利用工作时间，坚守岗位，保证工作能按时完成。在这两个月的工作学习中，我也有一些自己的看法和建议：

(1)建议将行政部和财务部划分清楚，我建议将属于行政部的工作跟财务部明细分清，后勤方面的管理混乱，管理模式跟之前没有行政部差不多。

(2)建议取消员工在本单位服务不足一年的扣该员工1-2个月的工资的规定(压力越大弹力越大)，建议确定培训费用，规定分几个月逐月从员工工资中扣押一部分作为培训费用，在本单位服务一年以上返还，不足一年的就当作赔偿本单位的培训费用。

(3)建议增加员工福利，车间计件，虽然上不封顶但人的能力有限，想留住老员工就得肯下资本，除了正常工资外，还要提供一些福利待遇。一个企业就好比一个金字塔，金字塔的大小跟稳固就得看员工。

不知道两个月的试用期我在领导和同事中的形象到底是怎么样的，我也不知道自己是否能够留在公司中继续工作，我相信我可以发挥出我的能力，为公司的发展做出更大的贡献!

我的发言完毕，谢谢大家。

**车间员工发言稿篇十九**

尊敬的各位领导、同事们：大家下午好!

这次，能被评为公司20\_\_年度优秀员工荣誉称号，我感到非常高兴与荣幸，感谢公司对我的厚爱与信任，感谢各位领导对我的关爱，感谢同事们对我的认可。

自20\_\_年进入某某至今，我并没有为公司做出什么突出的贡献，也没有取得特别值得炫耀可喜的成绩。我只是尽量做好自己的本职工作，尽自己最大的努力尽心尽力的去完成每一次任务;总结自身不足，并从中汲取经验，尽量将自己的工作争取一次比一次做得更好;尽可能的提高工作效率，与同事和睦相处，精诚合作。

这个荣誉的获得不仅得益于公司领导对我工作的认可与信任，更得益于供应部各位同事的支持与默契合作，正是由于有这么融洽与和-谐的工作环境，才让我能在工作中投入更多的热忱，从而实现自身价值。所以这份沉甸甸的荣誉不只属于我个人，而是属于我们供应部每一个成员。

当选为优秀员工，这将是我今后工作的一种鞭策和动力，它将推动我更加努力地完成公司的各项任务，做好每一件事，沿着这个目标，不断努力前进。我想优秀最重要的一点就是：要有一颗奉献的心，敢于行动，愿意付出，才有收获。

我会以这次获奖为新的起点，用更高的标准严格要求自己，提高综合素质，秉承团结奋进的精神，用实际行动为公司的发展尽自己的绵薄之力。再次感谢各位领导和同事们的厚爱。

谢谢!

**车间员工发言稿篇二十**

尊敬的各位领导、各位同事，大家好!

今天我有幸作为公司的员工代表上台发言，与各位同事一起分享20某某年度的工作成绩，我感到非常的荣幸和高兴。20某某年，我们大家在工作中都取得了一定的成绩，这不但得益于我们公司各位同事的支持与默契配合，更得益于公司优良的团队氛围和全新的管理感理念对我们的熏陶。在这里，我要真诚地向各位果断决策的领导，向各位为公司勤勉服务的同事致以深深的敬意。

众所周知，20某某年对于我们某某连锁有限公司有着重要的意义，作为一名公司员工，在具体的工作岗位上亲眼目睹了公司在一年来的巨大变化，并从内心深处为公司的快速发展而骄傲。

某某连锁作为一家以眼镜零售为核心的连锁公司，零售市场是我们的生命线，同时也是检验企业运营实力的唯一标准。事实上，随着市场竞争日趋激烈，眼镜零售行业出现连锁发展，广告战、价格战有的已偏离了行业发展规律。

眼镜行业不同于其他零售业，它属于视光学应用领域，是满足人们矫正视力需求的行业，从业人员的专业素养和设备投入直接影响着人们的视力健康，而过度竞争势必影响眼镜行业的健康发展。

因此公司品牌定位的“国际化、专业化、时尚化”，正是顺应了时代的发展需求。这一切都向社会、向市场证明了某某连锁公司的运营实力和前瞻性决策能力。

有容乃大，无滞则华。要在激烈的行业竞争中占有一席之地，就必须随时保持一种健康的学习和竞争状态。之所以公司一直在发展壮大，就是因为整体的运营比市场快一拍，而作为员工至少应该跟上公司的运营层面，随之提升自身的综合素质和专业技能。

今天，某某连锁公司上下济济一堂，其乐溶溶，共同分享着岁末成功的喜悦，共同体味着新年新景的快乐。在我们的心里，“敬业，诚信，进取，创造”成为唯一的信念，“无私奉献，稳健务实，追求完美”是唯一的目标，“勤勉尽责，努力学习，追求上进”更应在我们的每一件工作当中得到具体落实。

古人云：上下同欲者胜。展望新年，公司上上下下同心同德，心往一处想，劲往一处使，我们有理由相信，某某因为有我们更强大，我们因为某某更骄傲。

谢谢大家!

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