

# 部门员工演讲稿(实用6篇)

演讲稿是一种实用性比较强的文稿，是为演讲准备的书面材料。在现在的社会生活中，用到演讲稿的地方越来越多。演讲稿对于我们是非常有帮助的，可是应该怎么写演讲稿呢？接下来我就给大家介绍一下如何才能写好一篇演讲稿吧，我们一起来看一看吧。

## 部门员工演讲稿篇一

大家好！首先感谢领导提供了这样一个机会，也感谢同事们在工作中对我的信任和支持。首先请允许我做自我介绍，我叫xxx是来自内导部一名员工，今年28岁20xx年加入我们公司，所以今天我要竞聘的岗位是内导部经理。我个人认为，一次竞聘不仅是一次展示自我、认识自己的机遇，更是一次相互学习、相互交流的机会。

1、本人具有正直的人品、良好的修养以及完善的工作作风。做为领导，必须先做好人。一个领导无能，最多是件次品，而一个品德不好的领导，则是危险品。

2、目前的内导部发展迅速，已经是我们景区一个至关重要的部门。我来景区已经六年了，对景区的工作已经工作人员都比较熟悉，我坚信在我和全体内导部同仁的共同努力之下，肯定能协调好与部门之间的关系，把内导部的工作向纵深方向发展。

3、我有饱满的工作热情。我将用百分之百的热情投入到工作当中去，让景区的业绩更上一层楼。

目前，我认为咱们景区内导部的工作主要有以下几点不足：

1、内导的工作不够规范化、专业化。虽然内导的工作讲究要

有自己风格，但是好的东西可以总结出来在部门进行推广，内导也可以有自己的讲解风格，但也不能随心所欲，偷工减料，影响景区形象。所以一定要有一个量化的标准。

2、内导人员对部分商品售卖的积极性不高。景区商品售卖的好坏直接关系到景区的利益，内导是第一个与游客接触，也是最容易和游客信任的一个群体。所以一定要提高内导人员对商品售卖的积极性和参与度，从而促进景区商品的售卖。

3、内导的业务知识、服务意识和服务态度还有待于提高。

第一、开拓发展。小平同志曾经说过：“发展才是硬道理。”我们要从发展入手。

第二、提升服务。树立以游客为中心，全心全意为游客服务的经营理念。对内导部人员定期进行培训，通过培训提高服务意识，改变服务观念，提升景区形象，力争让每一个客户高兴而来，满意而归。另外，要处理好重大投诉事件。每一次投诉，都是对我们工作的监督和鞭策，一定要按照公司的制度，在规定的时间内处理完毕，不躲避、不推诿。给游客一个满意的答复。

第三、加强管理。没有科学的、规范的管理企业就不会有生机，不会有活力。

因此，要切实加强部门内部管理，进一步完善规章制度和培训计划，加强纪律监督，定期组织学习和培训，提高所有工作人员的业务水平，加大考核力度。使每个员工都做到纪律严明，形象良好，谈吐适度，为景区创造更加完美的形象，使我们内导部成为一个更加团结，更具战斗力的一个集体。空谈误事，实干兴邦。我虽然没有什么豪言壮语，也没有没有什么博大精深的施政纲领。但我深知事业如山，同时我也清楚自己还有不适应这个职位的另一面。但我相信有在座的各位领导、各位同事的帮助、支持和配合，我有信心、有能力出

色地做好这项工作，当好一名称职的分公司经理。坦诚地说，我关注竞聘结果，渴望参与成功。但我更重视参与的过程，因为对于我来说，参与的过程有时可能比结果更为重要。我想无论竞聘成功与否，都不会改变我对事业的执著，更不会改变我对在座各位的尊重与热爱。“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。

最后，祝大家身体健康、万事顺随！祝愿我们景区明天会更好！谢谢大家！

## 部门员工演讲稿篇二

各位领导、我是，会员二部的经理。

我也不能免俗，客套一下。感谢\*\*集团公司各位领导、也感谢各位领导给我优秀部门经理这个荣誉并让我发言。这有点客套，但也是我的心里话。

下面我以我们团队成员每天必须完成的工作量的计算形式，对于我们的工作向集团各位领导做一下报告和展示。

我们部门每天的工作，作为一名转正员工每天必须完成：

1：每天呼出通话时长3个小时。

解释一下，每天通话时长3小时也就是说拿着电话的时间绝对不低于4.5小时，每天下午6点了，你肯定可以听到有人还在打电话。80%被淘汰的员工都是没有能过了这关。

2：每天发邮件500封。

为了让邮件都能被收到，必须每10封发一次而且要分时段发送。发多了，就会被当作垃圾邮件给封杀掉。

### 3: 每天为目标客户寻找信息20条

根据自身客户储备，要分客户所在行业，所关注信息。为20类客户找到相关信息，每类客户给他发一条，让他尝尝甜头。

### 4: 每天开发客户2家

这两家客户必须是从从来没有在网注册过的客户，并已经电话沟通，并找到负责人，并有初步意向的。要完成这两家的开发客户，每天寻找客户不能低于15家。

可能大家听到这，觉得这个工作也没什么啊，做好本职工作，合格而已！

再细算一下：各位领导就可以明白我们的工作时长、工作强度和利用效率了。

三个小时通话时长，因为我们的电话是可以记录通话时长的，每周都有专人检查，听铃声的时间是不算的哦！如果要完成这三个小时的时长必须从8:30开始，拿起电话开始拨号，听铃声，跟客户沟通，放下电话，5秒内再拿起来拨号，不喝水，不上厕所，当然更不能看新闻，聊qq了。一路下来到完成任务。实际需要时间是4个半小时。

下午还要发一个小时的传真(每天发传真不低于40个，因为规定70%的时间要用来联系新客户)，现在已经是5个半小时了。

然后是发邮件一个小时(这个相对简单，对于我们员工来说就算是休息了)。现在已经是6个半小时了。

然后开发客户：如果幸运的话，用一个小时可以找到20家可以打电话的客户，因为找到的100家客户可能有80家已经被别人霸占了。现在已经是7个半小时了。这还不包含吃饭和上厕所时间。当然开会讨论等公司事务活动，还要占用时间。

上述工作量，绝大多数人在八小时内是做不到的，所以只能加会班，再找找客户，发发邮件。

每月工作：

- 1：转正员工每月必须完成客户介绍客户1家并签单，开发客户1家签单。
- 2：每月四次周例会，总结竞争对手动向、价格、促销方式等情报，做到知己知彼。
- 3：每月对于开发市场的总结，开发市场的困难和解决方式并制定开发方向，和营销策略。
- 4：总结话术，邮件并加以整理形成流程。

这就是一名普通会员部员工每个月的工作，我经常用这句话来勉励他们：“人与人之间，不存在本质的差距，唯一差距就是你是否做了别人想做而没做的事。”这句话相信会在很远的未来，会成为经典或名言，当然我是原创者。

人才问题，我们一直很重视人才储备，从20xx年开始我们只招聘统招本科员工，试用工资为1000元。现在我的部门本科率已经达到70%以上，很早入职的员工有不是本科的，但没有继续进修的人员为0。我今天下午还有两科专升本的考试。哈哈，只有等明年进行补考了。

再说说签单。我们的签单客户，都是针对新会员，也就是没有在网交过费，对网还不太了解，甚至一点都不了解的客户。要把他们变成我们的收费会员。他们交过费以后，再交给别的部门——客服部去维护，我们再去开发新的付费会员。

20xx年会员二部签单830万，同比20xx年签单490万增长70%。部门有10名正式员工，全年为公司创收业绩最低额也达到50

万元，也顺便汇报一下我自己的业绩，我去年签单到款额是85万元。

业绩超过100万的只有1人。这个人就是芳。一年也就200多个工作日，她平均一个工作日就签一个5000元的单，并且到帐。

芳 每天晚上7:30下班时间了，还在找客户，9:30了，也不放过机会给客户打电话。她20xx年创造当月签单到款20万元的纪录，至今无人打破。这一高度，相信在不久的未来，应该也是无人能够达到和企及的！

20xx年8月份，她主动要求和同事两人一道去山东胶州——一个县级市，对客户进行陌生拜访。三天时间，拜访了42家铁塔和锅炉辅机厂家，当场签下了7家66000元的会员合同，后来继续跟进，到年底一共签单12万元。创下了奇迹！这是网10多年来最值得一夸的奇迹!!!

值得一提的是□20xx年元月份，也就是上上周的周2，芳去拜访一个客户。这个公司的销售总监两次拒绝签单，并且汇报给老总了。芳这次去登门拜会老总，谈了五个小时。本来也没指望能够签单，最终却签了一个8000元的大单，而且这个老总还介绍了他的五个老总朋友给她。

在我们部门里，像芳这样的同事不止一个，比如娜、丽、冰、园，她们都非常优秀。

在我们网里，像我们这样的部门也远远不止一个，我们并不比其他部门优秀多少。

我常常跟我的部下们说，成功是什么？成功就是把简单的事情做到了极致。只要能够把一件事情干到极致，傻瓜也能签单。

同样我还有勉励自己的一句话：对部下不计回报的严格要求才是真正的温柔。

我，还不够温柔！

感谢\*集团对支持和爱护，也希望集团在20xx年能给予创新更大的支持。再次感谢!!!

鞠躬！

## 部门员工演讲稿篇三

你们好！

我是来自治保部的xx□现任治保部副部长，我要竞选的职位是学生会治保部长。首先，我要感谢在座的各位，正是因为你们长期以来的信任、支持和鼓励，使我今天带着对交通系学生会的热爱，义无反顾，信心百倍地走上这个讲台表达我的心声。入学前，就在想象大学的学生会是什么样子，想象着加入那样的大家庭该有多好。初入大学，看到接待新生的学生会前辈，更坚定了我想要加入学生会的信念，于是积极的参加学生会竞选和班委竞选。组织和参与各种活动使我与老师、同学建立了良好的关系，两年以来，学生会这个大平台让我褪去了初中生的青涩，学会了许多交际之道，认识了许多的朋友，我为身为学生会的一份子而感到无上荣耀。 长期以来的工作锻炼，培养了我较强的办事能力和组织协调能力，以及驾驭复杂局面和把握大局的能力，同时勤学苦干，为人随和的个性使我与广大同学建立了良好的友谊。这是我的优势所在，也正是这些造就了一个出色的学生会干部所需要的。我深信，一切真知都来源于成功的实践。我所拥有的，正是学生会副主席所需要的，学生会部长所需要的，正是我所拥有的。我们今天聚在这里，无非是为了一个相同的目的，就是要使我们的学生会变得更强更好。假如我能当选，我必定会尽全力服务于同学，服务于学生会，并视形式对学生会进行内部建设和调整。

第一、切实贯彻院团委，学生处的各项精神，各项指示，在

系学生工作办公室老师的指导下，不折不扣得积极开展各项工作，处处落到实处。保证各项工作按时，保质保量完成。

第二、继承和发扬上一届学生会的优良传统，虚心请教原学生会的各位学长，秉承他们的优良工作作风。在他们所取得的成绩上继续创新，发挥我系的优势，建设一个有交通系特色的学生会。

第三、努力改进当前学生会中所存在的不足。

1、继续建立和完善各项管理制度和工作体系。推进学生会工作的制度化、规范化，系统化和专业化。做到各项工作有章可寻，奖惩分明，促使各位成员转变工作态度，提高工作效率。

2、转变工作观念，大胆下放权利，充分调动学生会各个成员的积极性，重点培养一批有潜质的同学做为学生会今后发展的重要力量。

3、继续加强部门内部，部门之间，学生会与各班级之间的沟通 and 交流，做到群策群力，集思广益，充分调动全系同学的智慧和力量，使更多的同学参与我系的建设和发展，使交通系成为一个团结协作，充满凝聚力的团队。第四、加强内部组织建设。继续开展干部素质培训，加强学生会各部门之间，学生会与外界的交流，提高干部队伍的思想素质，加强管理和专业知识的学习，拓宽视野，增进与其他学生会和外界之间的了解和信任。为更好的为同学服务提供有力保证。安静的离开，还是勇敢的留下来？决策权在你们手中，但是给我一个机会，我一定不负重望谢谢大家！

## 部门员工演讲稿篇四

敬爱的老师，亲爱的同学们：

大家好！

我是xxx系xx级x班的xxx□在同学的眼中我或许是一个活泼开朗，有上进心，喜欢参加各种活动，敢于尝试、敢于面对的女生。然而我的爸爸妈妈和朋友们却能看到我怯懦的一面，她们深知那个真实的我，其实并没那么勇敢，有的只是一股选择了就不轻言放弃的执着与任性！今天，我带着爸妈和朋友们的支持和鼓舞，鼓起最大的勇气站在这里表达我由来已久的心愿，那就是竞选宣传部副部长一职！

首先，我想借泊伊尔的一句话谈谈我想竞选宣传部副部长的原因。记得他曾说过：“伟大的创造离开了热忱是无法做出的，离开了热忱，任何人都不算什么，而有了热忱，任何人都不可小觑。”我很喜欢这句话，在我感到失落或迷茫时常想起这就话。在我个人看来“热忱”这简单的二字却是对生命最好的馈赠，热忱是一种态度，对于还是学生的我们而言，那就是对学习和学生工作执着的信仰与热情。是的，今天我就是带着这份执着的热忱来竞选宣传部副部长这一职务。其次，我深知光有热忱是远远不够的，今天我之所以能够站在这里更因为我相信自己有能力担此重任。有句话说得好“想法决定活法”。要想把宣传工作搞好，同样也先得有想法。我认为宣传部应该以“更快、更新、更真实”为工作理念，“内强素质，外树形象”，搞好对内宣传，对外报道的工作，积极宣传本系学生的品牌活动，特别是要善于发现学生中的典型事迹，做好榜样宣传工作，树立本系良好形象。而在我个人看来，要想成为一名称职的宣传部副部长，则应及时制定工作计划、主持开展工作，督促内部成员按时、保质保量完成本系团总支和学生会交付的任务，并在工作中耐心地指导和帮助干事，注意培养干事独立工作能力，及时发现并指出工作中的不足，并能够创造性地开展工作的，团结和带领全体宣传人员努力学习，扎实工作，锐意进取，通过各种宣传方式促进全系班级与班级间的联系，以及我系与校内各院系之间的交流，提高我系的影响力。

最后，我想说，记得有个哲学家曾说过，“给我一个支点，我将撬起整个地球。”而此刻，我希望在场的老师和同学们能给我这个支点，我将不辜负你们的信任和期望，尽我所能认真、踏实地做好每一项工作。谢谢！

## 部门员工演讲稿篇五

大家好！

非常荣幸被评为优秀员工，感谢公司给了我这个平台，让我有机会与大家一起分享我的工作心得。法务工作是公司整体工作中一个小的方面，法务工作能够得到充分发展，是公司各位领导、各位同事给予充分支持和密切配合的结果。至此机会，首先让我对各位领导的栽培和厚爱，对各位同事对我工作的支持，表示深深地感谢！

员工是公司可持续发展的动力，公司是员工个人价值得以实现的平台。员工只有在合适的环境中，个人价值才能得以彰显。我工作中的不足之处也颇多，但公司各位领导总能以客观公正的态度在专业上、方法上给予我指导和帮助。

法务工作的开展过程只是公司各部门工作的一个缩影。公司尊重员工的个性、健康思想，尊重员工的积极追求，重视员工参与公司管理，有完善的人才选用、晋升提拔机制。在这里，我们的个人价值和公司发展得到两全其美的实现，我们感受到合作的兴奋、成长的快乐、被关怀的幸福！

公司和员工形成良性互动，公司珍惜员工，员工热爱公司，我在与各部门的工作配合中，各部门工作的很多细节让我深受鼓舞。比如为了落实证照，开发部的同事劳心劳力，忍辱负重；为了优化方案，设计部的同事一遍遍讨论，废寝忘食；为了把控工程质量，工程部的同事无论严寒酷暑始终坚守在工程现场，默默无闻；为了扩大销售，营销策划部的同事绞尽脑汁、探寻策略；为了提升公司服务形象，客服部与物业公司

的同事面对难缠的业主反复沟通，耐心解释；为了节省建设成本，预算部的同事精打细算，严格审核；为了合理调配公司资金，财务部的同事严谨工作，刚正不阿；为了后勤保障有力，综合部的同事细心周到，尽职尽责。正是这些同事在各个岗位上的细节把握，才实现了公司提升形象、控制成本、发展壮大经营目标。在这样的团队中工作，我感到非常的荣幸和骄傲！

最后我要再次感谢支持帮助我的公司领导，及和我一起并肩工作的各位同事，谢谢你们对我的支持和信赖！至此新春到来之际，借此机会，表达对大家的诚挚祝福，祝愿大家在即将到来的虎年，吉祥如意、阖家欢乐、身体健康、万事如意！

谢谢大家！

## 部门员工演讲稿篇六

大家晚上好！

我是学院班的贺。

虎啸深山，鱼翔浅底，驼走大漠，雁排长空。万类霜天都有自我的位置，而今日的我也选择了自我的位置，竞选山东工商学院第六届学生会主席。

还记得泰戈尔曾说过，“天空中没有鸟的痕迹，但我已飞过。”而我想说：“天空中没有鸟的痕迹，但我正在飞翔”。自从踏入山商的那一天起，我便一向努力追寻自我的梦想，去诠释有关青春的全部誓言。首先在思想政治上，我关心国家大事，关注学校发展，目前已成为一名预备党员。鉴于教师和同学的信任，自从入学，我一向担任班长一职，在教师与同学之间起到了桥梁、纽带的作用，获得了教师和同学的认可，连续被评为“优秀班干部”、“优秀团干部”□20xx年5月，荣获山东工商学院“十大优秀团员标兵”的称号。学习上，

我始终严格要求自我，在过去的三个学期中，获得一等奖学金两次，二等奖学金一次。

今日，带着自信与执着站在那里。我的目标仅有一个：建立一个同学满意的学生会，建立一个团结奋进的学生会，建立一个一流的学生会。我的竞选口号是：真诚做人，踏实做事，发挥团队精神，打造品牌学生会。如果我有幸得到各位教师和同学的信任与支持，当选学生会主席，我将带领我的团队，精诚开拓，继往开来，以“一二三四五”为主要工作框架，以“服务促管理，管理促服务”为工作理念，将学生会工作推向一个新的高峰。

一即一个宗旨：全心全意为同学服务。做好同学的代言人，以同学的利益为重，使学生会成为广大同学信任的组织。

二即两个服务，为广大同学供给学习服务和生活服务。针对同学们在学习、生活上出现的问题提出解决方案并及时落实，为广大同学供给一个健康良好的学习生活环境，从而营造出良好、和谐的学校氛围。

三即三大战略，分别是：

### 第一：文化战略

管理的最高境界是人本管理，而人本管理的核心是文化管理，学生会作为一个管理型的组织，在长期的发展过程中逐渐构成了独特的文化理念，我们理应将这些文化理念渗透到日常工作中，来指导学生会的工作。内强素质，外树形象。

### 第二：社团战略

我校社团现有会员三千余人，在校生的70%参加过社团。社团规模庞大，存在个别社团管理松散、职责心不强等问题，所以，学生会要在今后的工作中完善社团管理体制，使其能切

实为同学服务，丰富同学们的课余时间。对一些职能不完善、运作效率低、对同学不负责任的社团要坚决进行改革或撤并，为社团的发展创造一个良好的发展环境，更好的为广大同学供给施展才能的舞台。

### 第三：品牌战略

我们学生会要继续树立起品牌意识，对模特大赛，企业家论坛等品牌性活动要做大做强，扩大其影响力，在社会上树立山商的良好形象。在坚持传统活动的同时，我们学生会会再创办一些具有代表性的活动，以丰富同学的课余时间。为同学们施展才艺供给更大的舞台。

四即四个重点。第一，重点提高学生会办事效率。对各种活动分工到部，职责到人。第二，重点完善学生会的竞争激励机制。做到发掘人才，奖励人才，重用人才。第三，重点提升学生会内部团结协作意识，提升团队理念。第四，重点改善学生会成员的学习水平，使每一位学生会成员取得学业和本事的双丰收。

五即五大交流。第一，加强校学生会内部门与部门之间的交流。提高分工协作的默契和效率。第二，加强校学生会与各二级学院学生会的交流。及时反馈基层学生会的心声。第三，加强学生会与广大同学的交流。深入了解广大同学的需求，切实为广大同学服务。第四，加强东、西校区的交流。使学生这个大的团队真正的团结在一齐。组织部分活动在西校区举行。分区不分家，让两个校区没有隔阂感，充分体会到学生会带给广大同学大家庭的温暖。第五，加强校学生会与兄弟院校和社会的交流。以取长补短，提高我院学生会的整体实力。

今日，我有一个梦想，梦想第六届学生会能带上同学的梦想展翅翱翔；我有一个梦想，梦想未来的山东工商学院全体同学能对学生会啧啧称赞，我有一个梦想，梦想山东工商学院

因为第六届学生会工作的蓬勃开展而更加灿烂辉煌。

为了今日的梦想，我有一个承诺，承诺打造山商人自我的学生会，打造全体同学满意的学生会。

请您为我的梦想插上翅膀，让我们共同迎接学生会完美的明天。

我的演讲完毕，多谢大家！