

2023年新联会会员简介 公司年会员工演讲稿(通用8篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。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。

新联会会员简介篇一

大家上午好：

玉兔辞旧岁，金龙迎新春。今天我们大家在此欢聚一堂，有幸作为公司的优秀员工代表上台发言，我感到无上光荣和自豪。在这里，我代表所有优秀员工向大家表示感谢，感谢领导的厚爱，感谢同事们的支持。

我来到公司工作已经有3年了，在这3年里，我明显感受到了公司的发展，也感觉到了自身的成长。记得刚踏入公司时，我还是个刚毕业的学生，没有任何的经验，这几年来，多亏了领导的悉心教育和提拔，让我有更多的发挥平台；也多亏了同事们的支持与帮助，使我在学习到专业知识的同时，也提升了与人相处沟通的能力。

过去的3年里，我并没有为公司做出了不起的贡献，也没有特别值得炫耀的成绩，我只是尽量做好属于自己岗位上的工作，尽自己的努力尽心尽力的去完成每一次任务。20xx年，在领导的充分信任和厚爱下，我被派往河南负责外协加工项目，虽然外加工点工作环境恶劣，生活条件艰苦，但是，在那份责任心的推动下，我调整了自己的心态，坚定了自己的方向，把这种落差当成锻炼自己的契机，把生活环境上吃的这一点苦当成是对自己的磨砺和人生财富。今天，我的这份付出得

到了公司的认可，我感到无比荣幸。我想公司这次评优活动也再次向每位员工传达与说明了，只要有付出，只要做好了属于你的那份工作，就会有回报的道理。我也坚信，今后的工作将会越来越好。

过去的成绩已成为过去，20xx年才是我们奋发图强的一年，我们面临的新形势既充满挑战，更催人奋进，在以后的工作中，我将更加严格要求自己，将这份荣誉化为我今后工作动力，扬长避短，用更加优异的成绩回报公司领导、同事的关心、支持和厚爱！

最后，我还是要感谢公司，是公司让我从工作中收获了那份财富与梦想；感谢领导，是你们让我从工作中学会了思考与总结，感谢同事们，是大家让我从工作中找到了朋友和关心！借此机会向大家拜个早年，祝愿大家在新的一年里身体健康，万事如意！

谢谢大家！

新联会会员简介篇二

新年好！

首先，我代表全体教师向光临我们联欢会的各级领导表示衷心地感谢；向参加这次联欢会的全体师生致以节日的祝贺；愿大家在新的一年里，百尺竿头，更进一步！

同学们，人生有限，知识无穷。现在，你们正处在人生的黄金时代，但生命的蜡烛无时不在默默地燃烧，悄悄地变短。请珍惜青春，热爱生命吧！爱学习，勤学习，会学习，全面发展，立志成材，尽快投身于我们祖国的现代化建设事业中。少壮勤努力，老大不伤悲！

最后，我预祝这次联欢会开得圆满成功，为欢乐的节日再添

光彩的一笔!

办成名牌学校而努力奋斗，为建设新世纪更加美好的做出积极贡献!

“三校合一气象新，驰骋市场争朝夕. 众人划桨开大船，来春再庆新业绩!” 新的一年孕育着新的希望，新的征程将谱写新的辉煌. 今天，我们的航船已经起锚，明天，不管经历怎样的风浪，它将一定能到达胜利的彼岸. 我们的生活必将更加美好，*的未来必将更加辉煌!

亲爱的同学，敬爱的老师，大家好!

在这阳光明媚的季节里，我们又迎来了一年一度的“六一”儿童节，我谨代表学校对你们前来参加本次“六一”联欢会表示热烈的欢迎和真挚的感谢!

童年是快乐的，童年是美好的，童年是无忧无虑的! 童年是稍纵即逝的! 谁不想拥有一个像阳光般欢快的童年，又有谁不希望留住童年这美好的时光呢? 于是，我们开展了本届，也是第一届的“六一”联欢会。作为首届“六一”联欢会，我们以“创新、阳光的童年”为主题，希望在玩耍中，不仅让大家得到全身心的放松、愉悦，还能让大家的综合实践能力得到提高!

“六一”节是属于我们少年儿童自己的节日，相信接下来的一首首感人肺腑的歌曲，一个个逗人捧腹大笑的相声、小品，一场场趣味十足的游戏……一定会给大家带来无穷的乐趣。

最后我预祝大家玩得愉快，首届“六一”联欢会能得到圆满成功! 并祝所有少年儿童“六一”节快乐!

新联会会员简介篇三

从异常繁忙的工作中，来到今天的公司年会，顾不上去注意新的春天的脚步渐近，但是，这年会的喜庆提醒着我，新的春天确实已经到来。

此时此刻，与各位一起共同总结过去望未来，这种共聚一堂的喜悦与感慨，在繁忙的工作中，显得如此珍贵。我们的年会，或许对外人来讲不算什么，但对我们在座的每一个人，都有着沉甸甸的分量，因为，这是我们在鸿与智所有人息息相关的年终大会。根据新闻理论的接近性原则，这该是我们心中最重要的新闻，是我们共同参与共同创造的鸿与智头号新闻事件。

非常感谢公司，给我这样的平台与发言机会，让我作为鸿与智员工的代表，与各位分享我在过去一年的理解与思考。我想以“一个成熟员工的心态”为主题，来谈谈我的想法。

作为鸿与智早期一起走下来的团队的一份子，我见证了公司这几年的发展，比较深刻地理解公司的理念。但从未像这几天这样的心情，百般滋味揉一体，万千感慨。不同于几年前，今天的鸿与智已经成长为一个较具规模的大型媒体公司，从早期的媒体代理和媒体出版开始，鸿与智在近几年每年都在大踏步地前进，尤其是在过去的20xx年，鸿与智的会议事业和展览事业作为新增模块都得到了相当程度的发展，并预计在不远的将来能够取得更大的进步。在新年到来之际，鸿与智在原有的垂直产业——轨道交通事业部、制造业事业部、船海事业部、能源事业部的基础上，喜添自动化事业部，堪称开年大喜事。公司的规模与实力都在快速增长。作为中国本土最具实力的工业媒体集团公司，鸿与智，正在改写中国工业媒体的竞争格局与发展历史，并以势不可挡的态势引领工业媒体行业与各个事业部所属垂直产业的发展。我的心情如大家一样，深感心潮澎湃、深感我心激荡。身处这大变局之中，我们的企业充满了无限的可能，而我们每一个人，充

满了无限的机遇。

回望刚刚过去的一年，我所在的轨道交通产业，如同中国高速铁路的快速发展，如同城市轨道交通建设的蓬勃开展，得到了快速的进步，无论是在出版、会议、展览等方面都在快速成长，尤其是在20xx年8月之后，公司的会议团队、展览团队与出版团队、广告团队的合并，第一次将对轨道交通产业的开发拧成一个拳头，将团队的整体实力与品牌进行整合，尽管这过程中有很多的磨砺与曲折，但走到20xx年底，我所在的轨道交通团队已经如各个车厢组合成的高速动车组车，驶入高速发展的轨道。

回望过去的一年，在我身上有着突出体现的采编工作方法终于在在工作中发挥威力，这一年，我所在的轨道交通采编团队，在对产业资源的深度开发方面有了质的飞跃，我终于成长到一种与行业政府高官、学界泰斗、大企业领袖平起平座地交流的境界，并奉献于我们的各个媒体产品。我们终于让行业评价说，你们《轨道交通》是轨道行业最火爆的、最有影响力的一本杂志，你们鸿与智的市场行为能力是了不起的。

我深深感谢公司的成长和轨道交通事业部的成长，让我在轨道市场的大潮和公司发展的大潮中得到成长的机遇与珍贵的磨砺。在过去的20xx年，由于轨道交通产业的快速扩展，有很多很多的事情要做，我承受了太多太沉重的压力与委屈，因为力之所不及，只是在靠一种责任心在支撑，那种累，愿睡它三千年不醒。但正是这样的高压，让我无可奈何却又无比幸运地意识到自己需要成长的地方，不成长不行，因为不成长总是要受批评，不成长不行，因为不成长总会耽误项目的进展。摸爬滚打、踉跄前行……这一年的辛苦与劳累、挫败与悲伤、拼搏与泪水，此时此刻，都化作成长的喜悦，这是发至内心的喜悦，历经千锤百炼，走向坦荡从容。

新联会会员简介篇四

大家好!

偶然的机遇，遇见了千吉，而这一——却必然的使我告别了曾经的茫然和无助!

从最早的那句话：我们不是仅为为了赚钱，而是要学会赚钱的本领，我尝试性地接受并迈入千吉。从“如果你不知道做什么，那么就把手头上的事做好”，就这样我从曾经自认为的不可一世，转而投入到初级的跑盘塞条等业务中。从住集体宿舍的温馨无忧到员工间的友好互助，从领导培训至深夜的恩情到店长送我到医院看病的关怀，使来自他乡的我们感到家的温暖。我们——不再需要更多的理由。

仅此这些，使我们没有理由不贪婪地学习!不充满激情的工作!

狼道精神，更使我们认识到：既要能孤身奋战，也要善于群体进攻!当我们像狼一样傲视一切时，我们就一定能成为职场中真正的强者。

在精神上，有优秀文化的熏陶，有店长每月每周甚至每天的目标激励;在实践中，学会了如何有组织有纪律的运用策略;如何有效的逼定;如何快速把握客户收取诚意金;也深知成功前应积蓄力量、不急于求成、等待全面爆发的谋略!

生活总是这样，一份热情总会换来一份机遇，而每一份机遇都是你走向成熟的一个阶梯!!蓦然回首，有了专注做房产的我们、有了十一月份单店34万的佳绩、有了部分同事月薪3万多的喜悦、更有了无可比拟的自信和前所未有的凝聚力!!我相信，只要我们用心去做，即使谈不上飞黄腾达，也肯定不至于平庸!!

永怀一颗感恩的心，是我们能够迅速成长的原因，也是我们企业文化得以流传的精髓，更是我们义不容辞培训新人的原动力！

当我可以带队时，我感到一种额外的责任，同时更是一种令人振奋的荣誉，因为这个责任，有了我长足的进步、有了不断完善自己的机会。这不为别的，这是一种使命！

我们不单是看到不断升级的公司制度，更是感受领导决策过程的民主和强劲动力！不单是体验团队郊游的乐趣，更是领悟公司以员工为最宝贵财富的精神！不单是亲历同事的成长和收获，更是感知公司在公平公正的平台上，凭着人性化管理和学习型团队，打造地产行业一流品牌的坚定力量。

在公司领导的关心和同事的协助下，新的一年，我们将以全新的面貌，积极进取，全面提升，培训打造优秀团队，竞聘店长！！从而实现自我的飞跃！

15年的市场等待着我们去开拓，15年的荣誉同样也等待着我们去摘取！

我相信，千吉的未来不是梦，我们的未来不是梦。

请允许我用很喜欢的一句话来总结：用人去感动人，用改变去影响人，用状态去燃烧人，用实力去征服人，用坚持去赢得人！！

最后，预祝大家搭乘千吉航母，冲向辉煌明天。

新联会会员简介篇五

六月，美好的六月；六月，快乐的六月；六月，温馨的六月！在今天这个快乐的日子，天，似乎更加的蓝；阳光，似乎更加的灿烂；大地，似乎更加生机勃勃！在此，我祝全校的同学

们“六一”儿童节快乐!

在“六一”儿童节里，大家可能出去玩，也可以吃大餐，有一个快乐的儿童节。那是因为我们大家都有一个幸福美满的家庭。家里有爸爸妈妈的保护，学校有老师同学的帮助，每天都是快乐的“六一儿童节”。

我们大家都身处幸福之中，但是有没有想过在贫困山区的儿童是怎么度过他们的“六一”儿童节呢?相信大家对他们多多少少都有一些了解。他们的教室，只是用一些水泥和木头搭成的，风可以从屋顶吹进来。他们的桌子只是几块木板。而这几块木板搭成的一张桌子，竟已经是四个孩子的桌子了。他们写字时头总是趴得很低，大家知道这是为什么吗?那是因为他们铅笔已经短得不行了也舍不得扔掉。相信大家都被这惊呆了吧，不敢相信这是真的。但这全都是真实存在的。他们的条件那么艰苦，和我们相比，简直是天壤之别。他们即使这样，但他们十分努力地学习。因为学习是他们走出大山的唯一出路。

我们和贫困山区的小朋友生活在同一片天空下，他们不应该过那样的生活。让我们手拉手，献爱心，有钱出钱，有力出力，让他们过一个快乐的“六一”儿童节!

最后，我祝天下所有儿童“六一”儿童节快乐!谢谢大家!

新联会会员简介篇六

大家午时好!

在时间的河流里，今日，我们正站在xx和xx的交汇点，我们有幸有缘会聚在一齐，是因为公司把我们紧紧联系在一齐，是她让我们的人生充满内涵，是她让我们的人生充满期望，是她让我们的人生感到踏实和依托。在此，我们首先要带着发自内心的感恩之情，来祈福南京化学工业园热电有限公司，

祝福她的今日和明天更完美!同时，在春节即将来临之际，我代表管理团队，对大家一年来的辛勤和卓有成效的工作表示感激，祝大家春节愉快，新年如意!

一年一度的年会，我们都会总结过去、反思此刻、展望未来。今年的年会主题是“梦想行动坚持超越”，为什么确定了这样一个年会主题?这源于xx年我和公司共同参加高潜质班开展的玄奘之路之行，至今想来，那戈壁荒野、风餐露宿、团队协作、梦想中行动、坚持中到达、不达目标绝不罢休的一幕幕剪影，仍时常萦绕在心头，而留给我们最大的财富就是玄奘之路的座右铭：“梦想行动坚持”!它至今仍一向呈此刻玄奘之路的石碑上，但走过这段路有过直接感悟之后更会镌刻进你的心里。梦想，我们都有，但如果没有行动，任何伟大的、完美的梦想也只能束之高阁，最多黄粱一梦;而这种伟大的完美的梦想行动起来绝非朝花夕拾、更非唾手可得，需要很多人很长时间付出相当的努力和代价才有可能实现，否则便会半途而废、劳而无功。我想，这是一个人的玄奘之路，也能够是一个企业的发展经营之路，用这种精神去做企业，必须会有卓越表现，必须会取得如来真经。

走到今日，已超越了当初的设想，可是有没有实现我们心中的梦想?我想还没有，我们还有很长很长、很难很难的路要走。往哪里走?如何走?怎样才能走好?我们需要什么样的精神特质?我在此谈谈我的看法。

伟大的玄奘法师在甘肃的莫贺延碛戈壁经历了西行路程中极为艰险的一段旅程。他以往被追捕、被威胁，他以往身陷戈壁五天四夜滴水未进，他以往被身边唯一的徒弟背弃，他也曾有过退缩、彷徨，但最终，他选择了“宁可西而死，岂能东归而生!”九死一生的玄奘法师在那里实现了人生的转折，最终成为中国人的精神图腾。是什么让他如此坚强，百折不挠，是因为他心中的梦想!对于每个期望成为一流的中国企业，都不能避开这样的一个问题：企业梦想。正是这种梦想，才能让这些企业获得一种卓尔不群的基因，并最终和那些平

庸的企业区别开来。

企业是以营利为目的的，但企业仅仅想着赢利是永远不够的，对于优秀的企业，企业赢利是为了能够坚持下去、从而实现梦想。人们研究发现，凡是能够延续上百年的企业，企业必须会有远大的梦想和正确的价值观，同样，一些名不见经传的企业能够拔地而起，崛起于江湖，也很大程度归功于其不平庸的企业梦想。xx年，x当时相对来说还是默默无闻的企业领导，可是他走进了中央电视台“中国人20年20人”节目，里面有xx先生这样的大牌人物。之所以选上他，很大程度上归功于导演和他见面的时候，他拿出了一本万科的杂志，导演看完这个杂志，觉得万科是有梦想有梦想的企业，那次也是xx第一次从深圳走进了全国的视野，之后他成了一位知名企业家。xx年的xxx起步，今日的xx能够说已经成为了中国企业家的“教父”，万科也成为了一个优秀的企业、卓越的企业、一个有伟大梦想的企业。从万科的经历能够总结一点，就是一个企业要有梦想、有信念，这样才能从小做大，从弱做强。

有着悠久和光荣的历史，拥有国内多个举足轻重的产业，现今已经成为国企的典范，其企业文化和价值品牌已经成为企业发展和赢利的巨大财富。而化工园电厂作为华润电力的一员，自身在热电联产方面拥有得天独厚的优势，还有着持续发展的后劲和核心竞争力，如何增光添彩？如何将我们的企业做好做强？如果规划好我们企业的今生来世？我想首先要明确我们的梦想是什么。项目的梦想除了要回馈股东和社会、与员工共同成长外，我想她还应当是中国金字招牌，是中国最好、世界一流的企业。

企业有企业的梦想，每个人也有每个人的梦想。说起梦想，我们的员工首先就要想到在自我在企业的梦想是什么？有的说是有个满意的收入，有的说是要有个体面的职位，有的说还需要有个和谐的工作环境，往深点说，是要实现自我人生的

价值，成就个人的发展，等等，但归根结底，只要你是化工园电厂的一员，你就要关注我们企业的梦想，并为之奋斗，在实现企业梦想的过程中，去实现自我的人生价值，实现自我人生的梦想。

梦想很重要，但勇敢而自信地开始行动更重要。如果没有实际行动，只是在心目中描绘蓝图，只是把目标挂在嘴边，那么梦想就只能是天边美丽的彩霞。仅有肯踏实地行动，才能成就梦想。

《为学》中讲了这样一个故事传说，说蜀地有两个和尚，一个贫穷，一个富有。

到了第二年，穷和尚从南海回来，把事情告诉了富和尚，富和尚露出了惭愧的神色。

古时候，西边的蜀地距离南海十分遥远，有钱的和尚不能到，没有钱的和尚却能够到。这个故事传说让我们懂得，天下的事虽然有困难和容易的区别，但只要去做，困难的事也变得容易了；如果不做，容易的事也会变得困难。

联想我们在现实工作和生活中，总有那么一小部分人，无论企业变与不变，他总是怨天尤人；无论时间过去十年还是二十年，他总还是怨天尤人。很少看到他去努力改变那个在他眼中的不足，我相信他也有梦想，可是为什么不把埋怨化为行动呢？站在岸上永远也学不会游泳。

说一尺，不如行一寸，先行动起来，在行动中去检验，去完善。在这个世界上，想成功没有别的途径，仅有行动才是到达目标的惟一途径。我们能把握的也仅有此刻，与其等待，不如行动。

勇于行动并不是鲁莽行事，而是遵循客观规律、同时要有担当、敢去闯。古人云：业精于勤而荒于嬉。这个“勤”，放

在一个企业，必须程度上代表着行动力，它不仅仅是员工的工作加班、领导的身先士卒，它还应当是有个严谨细致的工作制度，有个精益求精的工作作风，而“嬉”则代表着随意、散漫和无序。我想，规范和精益也正是当下我们化工园工作行动中最需要的两个要素。

xx年，我们公司面临着建厂以来最有利的外部环境，我期望我们能从安全管理开始行动，用足规范和精益这两个元素，让这两个元素贯穿安全、环保、生产、经营、发展各项工作，打造我们化工园项目强大的执行力，构成化工园特有的管理性格，而性格决定命运。

有了梦想，重在行动，但行动贵在坚持。坚持坚韧，它是一种长力、耐力。应对困难，我们要不妥协，不退步，不轻言放弃，要提倡“靠认真做好事情，靠韧劲做完事情，靠气魄做大事情。”古人云：锲而舍之，朽木不折；锲而不舍，金石可镂”，一个公司往往由于韧劲的暗里作用，使很多艰难险阻都一一被降服。有时韧劲就那么稍逊一筹，挖井人放弃了最终一掀的挖掘，却不知那苦苦寻求的汨汨泉水就在他的脚底下。所以，不少企业，在取得了偶尔成功之后，皆因缺少韧劲和后劲，最终一一被无情的甩到背后，乃至归于破产、淘汰。

未来，来自电力行业的竞争会更为激烈，来自煤炭上游企业的压力会更强烈，来自热力用户的要求会更为严格，企业外部环境的变化也更为迅捷而多变，并且企业发展的特定阶段也不可避免地存在文化磨合、模式变更等问题，化工园在安全、对外协调、公司发展、经营业绩上随时可能面临着难以预见的困难和复杂局面，我们仅有认真分析形势，勇于行动，坚持坚韧，去突破，去奋斗，去逾越□xx年，我们必须要在安全、环保、经营、发展上创造佳绩。

各位同仁，新的一年，让我们以服务园区、回馈股东和社会为梦想，以精益管理、规范管理为行动指南，进一步加强安

全管理，提高环保节能水平，规范和细化基础管理，贯彻落实华润先进文化，优化人力资源配置，坚持坚韧，攻坚克难，努力实现公司经营效益、规模发展、组织本事、企业文化的新超越。我衷心期待，公司在梦想中成长，在行动中完美，在坚持中超越，她的明天必须会更辉煌！

最终，祝各位领导、全体员工及家属新春欢乐！幸福安康！

多谢大家！

新联会会员简介篇七

各位领导，各位评委：大家好！

俄国作家列夫·托尔斯泰曾说过这样一句名言：“理想是指路明灯。没有理想，就没有坚定的方向；没有方向，就没有生活。”德国诗人、戏剧家歌德也说：“人生重要的事情就是确定一个伟大的目标，并决心实现它！”而我，一个有理想、有抱负的青年人，正是因为给自己的人生设定了一个伟大的目标，并决心尽全力去实现它，今天才走上了这个演讲台，来参加这次分公司联通市场部经理职务的竞聘，因为，我已经把联通的发展设定为自己的奋斗目标，把联通的辉煌设定为自己执著追求的理想！今天我竞聘的是：联通竞聘演讲稿。

也许各位会觉得我有点儿“初生牛犊不畏虎”的味道吧？那么，请允许我来介绍一下我自己吧。我叫__，现年25岁，大专学历，本科在读。从2000年3月进联通工作至今，我已经在联通工作6年了，这6年，我见证了联通的发展，并在这发展中磨砺了自己。从2000年到2002年，我担任__营业厅班长；而2002年至今，我一直在从事业务发展工作，现任__分公司业务员。

这六年里，我先后担任前台营业员、营业厅班长、库管员、支销员、业务员等职务。在__分公司经理的正确领导下，我充分发挥自己的主观能动性，积极协助经理做好各项工作，

使我们的联通事业在__有了长足的发展。在gc两网建设中，协助经理发展了县教育局、工商局、国税局、地税局、交通局等大单位客户。在渠道建设中共发展了6家合作厅，3家大型cdma专营店，6家普通代理店、30余家话费充值站、30余家乡村代办点。在c网手机阶段性销售及“大干百天”“百日竞赛”中也做出了突出的成绩。由于自己的工作业绩显著，02-04年连续三年被评为部门先进，05年我被评为公司先进。受到上级领导和广大员工的一致好评。

第一：我爱联通，对联通有着深厚的感情。这是天时！

成功学之父——卡耐基曾说过：“除非喜爱自己所做的事，否则永远也无法成功。”我们中国也有句老话：“人之情：不能乐其所不安，不能得于其所不乐”，意思是不能在不安心的地方感到快乐，也不能从不喜欢的地方得到满足，这是人之常情。而联通，正是给我快乐的地方，联通就像是我的家，6年了，在如今这瞬息万变的信息时代，跳槽已经成了很多年轻人的家常便饭，浮躁与空虚也成了他们正常的心理状态！而我不同，在联通的每一天，我都生活得异常充实，我爱联通，工作给了我快乐，更给了成就感！

第二、我是当地人，又在当地工作了6年，这就是地利！兵法云：知己知彼，百战不殆！我不仅在当地建立了广泛的人际关系，而且对当地市场也了如指掌！这就为下一步开拓市场赢得了先机！

第三，多年的营销工作，使我具有了极强的沟通能力和凝聚力，与分公司领导及同事相处得非常融洽，具有极好的口碑。这无疑就是事业发展最重要的一点——人和！

俗话说：天、地、人和万事兴！有了这些优势，我怎能不对自己充满信心，何况，我是个非常敬业的人，不怕苦、不怕累，而且善于思考，有开拓创新的精神，所以，我坚信，我一定能做好分公司联通市场部经理，能充分利用这些优势，利用

自己的双手和智慧，给分公司插上腾飞的翅膀，创造联通公司的整体辉煌！

第一、强化市场调研，做好信息收集处理工作。我们置身于信息时代，又投身于一个信息化的行业，因而，做好信息收集处理工作，可以让我们及时掌握当前的市场动态，在竞争中知己知彼！因而，我将建（立）全信息制度，加强对当地电信的市场综合调查，争取掌握第一手发展动态，然后定期或不定期地向上级公司汇报当地的市场竞争态势。

第二、完善网络建设，通过加大拓展市场的力度，实现各项业务有效发展。我将致力于实现网络建设集中化，使网络运维转为面向客户和业务、集中化的运维模式，同时加强网络支撑，提升通信保障能力，从而加快g□c两网协调发展，提升新增收入的市场份额。

第三、在很多行业，顾客都被奉为上帝，对我们联通而言，客户同样是我们最可爱的人！所以我上任后，将把有效开展客户维系和挽留工作作为工作重点，实施全过程的客户维系和挽留，全面提高服务水平和客户服务感知质量。

第四，在代理商方面，我将着力完善当地自主营业厅渠道和代理渠道双轨运行体系。建立起一整套适合本地情况的代理商管理方案，与最优秀的代理商合作，并定期对其进行考评，同时在公司允许的范围内给予其支持。

第五，建立一支训练有素，富有激情的渠道管理队伍。代理商和终端店面的管理，最终要落实到队伍身上，队伍是一切的关键，也是联通各种政策执行的根本保证。我上任后，将强化渠道管理人员职业化素养，提高其，及工作的主动性。要通过严格管理、勤加培训，杜绝工作中依赖、观望、不塌实、等靠要的现象。通过打造一支铁军，把上级公司的政策，落实在每个代理商，每个终端店面，每个营业员身上，最终变为效益和利润。

各位领导，各位评委，我曾读过一本书，名字叫《致加西亚的信》，书中的罗文上校身上所体现出来的敬业、忠诚、勤奋、无畏和勇于创新深深地感动了我。在这本书里，“送信”已不再是一种单纯的行为，它代表着忠于职守，代表着承诺、代表着敬业，更代表着服从和荣誉！读过之后，我就在心中郑重地问自己：我——__（自己的名字），能不能成为当代的罗文，成为联通公司的送信人！仔细思考之后，我给自己的答案是肯定的：我能，我一定能！也许现在的我不是最优秀的，但我有能力做好也有信心做好分公司联通市场部经理，成为联通公司最优秀的送信人！

我的竞聘演讲稿完毕，谢谢大家！

新联会会员简介篇八

大家新年好！

新春伊始，万象更新，今天我们欢聚一堂，畅谈走过的20xx□谈发展，谈人生，共谋公司发展大计，我的心情是无比激动。今年是龙年，中国有句成语说的好叫龙腾虎跃，在20xx年度，我们用跃字来概括整年工作，今年我们销售团队更要奋起行动，有所作为。

在20xx年我们贯彻执行总经理先生对天津工作的整个部署，要求。

1、组建成立天津分公司，完善组织架构，吸引更多有志之士的加盟，发扬有条件上，没有条件创造条件也要上的精神。做好团队建设，培养团队凝聚力，贯穿团队思想的核心是组织利益高于一切，不计较个人得失，第一时间解决问题。

2、带领业务团队继续开拓天津市场，以大项目好项目为主题，落实业务考核制度，统筹安排项目信息及跟进情况及时和领导沟通，探讨公关策略，落实方案。勤能捕捉，加大有效信

息量，保证每个阶段都有标投，提高中标率，保持业务的连续性。结交新朋友勿忘老朋友，做好回访联系工作，做到干一个项目，树一个业绩，交一帮朋友。

3、做好公司领导视察统筹安排，努力做到高效率，不浪费领导时间，在公关领域为领导创造水到渠成的条件，只需要向领导提供时间地点人物主题，营造出和谐亲密的商务氛围，努力做到跟一个项目成一个活，在高端客户上，细心用心高调做事低调做人，让客户感受到企业营销的核心价值—服务！在营销费用上，做到钱花道刃上，该花的我们一定要去花，大气严谨。

4、配合各个项目部协调工作，做好交接，过度，有问题不推脱，第一时间解决问题。在20xx年度天津事业部，完成销售额约一个亿，待签约额约5000万，在此我要感谢公司领导对天津工作的重视和支持，及全体同事们对天津工作付出，谢谢！

下面呢我想和大家分享一下，我做营销这么多年的一些感受：

销售是非常辛苦极具挑战性的工作，但凡成功的企业家大多都是从做销售做起的，思路清晰，思维敏捷，这都是销售人员所具备的特质，我认为我做销售这个行业我很快乐！目前公司管理施工能力已经满足承揽重特大工程的能力，所以我们在整个营销策略上转型，向大项目好项目转型。跟大活，跟好活。整个流程呢我认为分为两块一块是推销另一块是公关。首先我们要找到足够多的项目信息，这一块唯一的技巧就是勤快，笨是可以学，如果懒谁也救不了你，拿到足够多的数据之后做项目分析，提炼出有效项目信息，在尽可能短的时间分析出有效信息的内部组织架构，整理有效信息做好统筹安排，在不同的时间段有侧重点的去跟踪项目。

沟通是客户第一时间了解你及公司的最佳方式，客户对公司的认知就像一张白纸，你的行为已经不代表你自己，代表更

多的是你背后的整个团队，如何让客户在更短时间认可你及你的产品这个很重要。我认为销售人员必须要阳光自信，每天以饱满的热情投入到工作当中去，见客户举止端庄，行为大方，把阳光自信的一面展现给客户，留下一个初见的美好场景。

进入公关阶段，想客户之所想，及客户之所及，把握好打电话的时机，通过你的观察你认为什么时间打电话比较合适你在打，把握好尺度，寻找突破口。发动团队力量，营造出高层领导会晤的机会，始终把服务做为公关的主线，就一定能成功！

雷总经常跟我们讲起销售是有易到难，在有难道易的一个过程，这一点我深有体会，我现在认为销售工作一项很快乐，很容易的事，你要你肯付出，怀揣着一颗做事梦想，公司会给你一个无限大的平台！

海阔凭鱼跃，天高任鸟飞，同志们朋友们只要我们紧密的团结在以雷总为核心的公司领导机构周围，深入落实组织上对我们的要求，不折不扣搞工作，一心谋发展，我坚信公司明天更美好！最后祝大家身体健康、工作顺利！

谢谢大家！