

# 最新升职主持稿(优秀10篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

## 升职主持稿篇一

大家好，今天我演讲的题目是《理想点亮人生》

黑夜拉开序幕，送走了白天城市的喧嚣。每次躺在床上透过窗户看着满天星斗，忽明忽暗、如梦如真，使我情不自禁沉溺其中，似乎翱翔于星河之中，感叹着星空的美丽与奥妙。

每每翻开书籍，这些问题总会让我冥思苦想，使我想快快长大，成为一名天文学家，让我更靠近这些问题，然后逐一破解获得其中乐趣。我深信这个理想并不会离我很远，古有岳飞从小立志报国，长大后抵御外敌的英勇事迹名扬内外；今有周恩来为民族崛起而读书，成就一代外人敬仰的好。有志不怕年少，今天的未解之谜成为我明天道路上的催化剂，不断督促着我，提醒着我好好学习为成为天文学家的理想插上一对翅膀，努力向它飞近。

我相信这个理想会牵引着我向未来走的更远，你也要相信我，我的未来会实现！

我的演讲完毕，谢谢大家！

## 升职主持稿篇二

大家好

走进沙湾何世良工作室，记者目光立马被一幅砖雕作品所吸引。作品呈现了香蕉、荔枝、龙眼、洋桃等岭南佳果，构图

疏密有致，密处叶果层叠，疏处超多留白，颇富中国画意蕴。最诱人处当属细节，香蕉的饱满、荔枝的粗糙、小鸟的顾盼，甚至蕉叶上的虫眼都栩栩如生，在青砖上表现如此精妙细节需要何等功力。感叹之余，不禁好奇，是什么让他对砖雕艺术如此痴迷。

何世良说，生于斯长于斯，自己从小就“流窜”在村中大大小小的祠堂中，放眼所见皆是在少年眼中充满神秘感的砖雕、木雕、灰雕，长期浸淫在岭南建筑艺术中，让他从小涵养了一种古典情怀、雕刻情结。从16岁初中毕业到这天，从木雕到砖雕，从家具到大型砖雕作品，从个人到团队协作，从默默无闻到行业翘楚，他一向在坚持，未离开过半步。

“知之者不如好之者，好之者不如乐之者。”兴趣是最好的老师，“好之”“乐之”，方能不改初衷，一以贯之。那些杰出工匠一辈子，甚至一个家族几代人都做一件事——如清代负责宫殿、皇陵修缮的“样式雷”家族，在200多年的时间里，传承8代，为大清帝国营造了数不清的经典建筑——正是有着这样一种信仰，一种耕耘不辍的愚公精神□

何世良这种观念深深融进他的砖雕创新实践中，譬如砖雕工具改良创新，采用电动工具雕刻，速度提高一倍，提升了效率；譬如技法创新，在长50米、高9米的大型砖雕作品《百福晖春壁》中，因此壁雕幅面积甚大，为增强立体感和克服平板之弊，他把雕刻深度大大增加，千方百计让雕刻物“凸”出来，成为砖雕技术上的一大突破。由于青砖质地松脆，容易崩折，故一般砖雕镂空较浅，此壁镂空度极大，深厚而面广，景物内部结构通空如蚁穴，把镂空技术提升至前所未有的高度。

工匠精神不是因循守旧、因陋就简，不是不能超越前辈，否则技艺就不会进步。当传统工艺遇上新工艺、新技术，传承与创新有机融合便成为一种必然，这或许能够称为新工匠精神吧在“中国制造2025”中，创新是勾勒蓝图的一条主线。

其战略任务和重点，第一项就要提高国家制造业创新潜力。这证明，创新是提升中国制造的基础，没有创新带来的活力和动力，中国制造只能原地踏步。

## 传承，一份职责

传统工匠讲究师徒之间口授心传，随着老一辈工匠离去，后辈一旦跟不上，这门手艺就有失传的危险。采访中，记者了解到，岭南砖雕作为岭南建筑文化的一朵奇葩，不仅仅面临着制作材料的枯竭，还有人才断层之虞，能够掌握在砖上进行雕刻技艺的人已经很少了。如再不重视，和许多老手艺一样，砖雕这种岭南所独有的民间艺术面临着消亡的危险。为了让传统工艺薪火相传，不让砖雕后继无人，何世良成立砖雕工作组。由于砖雕市场日益萎缩，愿意学艺传承者并不多，很少人能坚持下去。

不但砖雕，包括岭南风格特色建筑，也因受到现代建筑冲击，人才不足而日渐式微。何世良举了一个例子，某单位需要设计一个传统岭南戏台，但许多设计院都无法胜任此项任务，这个侧面足以窥见岭南风格特色建筑的尴尬现状。

让“工匠精神”渗透进各个行业中，培养出更多的大国工匠，不可能一蹴而就，需要一代人观念的更新，更需要国家战略、国家意志，如提升职业教育地位、重视技能型人才培养、提高工匠福利待遇、重点扶持某些行业，使工匠安心在自己的领域里追求极致、精益求精，并将技术与精神一代代传承下去。

工匠精神有多重要举个例子说明。坐过广州地铁的人都听过“车门即将关掉，谨防夹伤”这句提醒，可谁又明白，广州地铁二号线首次引进国外屏蔽门时，单维修一扇屏蔽门就得花8万元。9年后，经过广州工匠努力，维修价格已降至不足1万元。2007年起，广州地铁工程师成功促使屏蔽门国产化。

一个优秀工匠能够带动一群人，一群工匠能够带动一个明星企业，一群明星企业能够提升一座城市的核心竞争力，工匠精神重要性可见一斑。“十三五”期间，广州将现代服务业和先进制造业双轮驱动，先进制造业增加值占规模以上工业增加值比重将由的54.2%提升到2020年的70%。从这个战略高度，广州不仅仅需要讨论工匠精神，对工匠精神的再度诠释，还要进行工匠精神培育的全新实践，为广州打造先进制造业源源不断注入新动能。

不久前，广州市委、市政府正式发布《关于加快集聚产业领军人才的意见》及相关配套文件，突出“高精尖缺”导向，计划5年投入约35亿元，在重点产业领域内支持500名创新创业领军人才（含团队成员），每年支持1000名产业高端人才、2000名产业急需紧缺人才。政策先行、资金到位，广州将成为人才洼地。超多工匠注入，亦将为广州经济腾飞奠定坚实基础。

## 升职主持稿篇三

大家上午好（下午）好！

此时此刻，我本着锻炼、提高自我的目的平静地站在这挑战与机遇并存，成功与失败同在的演讲台上，展示自我，理解考评。这天我所讲的主题是抓住机遇。

所谓谋事在人，成事在天。机不可失，时不在来。万事都皆求一个，天时地利人和，若不能慧眼识辨，它就会瞬间消失。这就告诉我们当机遇敲门的时候，要是犹豫该不该起身开门去迎接，那它就去敲别人的门了。正因为如此，当我听到有竞聘的机会时，我毫不犹豫的报名了。我不会因为来茶楼没有多久而错失这次机遇。

不明白我这算不算毛遂自荐呢？其实毛遂自荐这个成语也是鼓励我们抓住机遇，挑战自我的。

毛遂是赵国平原君门下的门客，三年以来一向默默无闻，一次，秦国大举进攻赵国，状况危急。赵王派平原君向楚国求救。平原君决定挑选出20名足智多谋的人随同前往，但是只有19人合乎条件。这时，毛遂主动站了出来说：“我愿随平原君前往楚国。”平原君一开始不以为然（对他说）：“一个有才能的人在世上，就好像锥子装在口袋里，锥尖子很快就会穿破口袋钻出来，人们很快就能发现他。而你一向未能出头露面显示你的本事，我怎样能够带上没有本事的人同我去楚国行使如此重大的使命呢？”毛遂并不生气，他心平气和地据理力争说：“我之所以没有像锥子从口袋里钻出锥尖，是因为我从来就没有像锥子一样放进您的口袋里呀。”平原君便答应毛遂作为自我的随从，连夜赶往楚国。平原君到了楚国，但是这次商谈很不顺利。只有毛遂应对楚王，慷慨陈词，对楚王晓之以理动之以情。楚王最后被说服了，与平原君缔结盟约，出兵救援。赵国于是解围。

事后，平原君说：“毛遂原先真是了不起的人啊！他的三寸不烂之舌，真抵得过百万大军呀！但是以前我竟没发现他。若不是毛先生挺身而出，我可要埋没一个人才呢！”那么此刻的我们仍然如此，不要总是等着别人去推荐，而是就应学会自荐，当机遇来临时不妨狠狠抓住它，挑战一下自我，为群众做出自我应有的贡献。

机遇确实重要，那么在机遇来临之前，我还是要不断塑造与提升自我，时刻做好迎接机遇的准备。所以我会以后的工作当中，以常人之心对待自我，以坦诚之心对待别人，以火热之心对待事业，为□xx□茶楼的发展与壮大，立足本职，勤奋工作，在用心进取中不断追求，在拼搏奉献中实现价值，在竞争中选准自我的坐标。胜固可喜，败亦无憾。

多谢！

## 升职主持稿篇四

经公司董事会研究决定和本次全体股东大会确认，在任命我担任本公司副总经理的同时，又拥护我担任本企业法定代表人，我感到十分荣幸，更感到职责重大。

我诚挚的感谢领导和同志们对我的信任。作为一名新任的公司副总经理，今后要虚心向广大员工学习，向各位股东学习，向各位领导学习。学习你们实际工作经验，学习你们刻苦工作精神，学习你们熟练专业知识，学习你们办事处世潜力。对此我表示：我有信心与同志们共进步，与公司共发展。今后，我要把在大学所学的经营管理知识全部运用到企业发展上，运用到为员工服务上。

我还要不断学习建筑专业理论知识，掌握实际操作技术，理论指导实践，理论与时间相结合。我决心坚持在董事会领导下，努力完成董事会和行政经理分工给我的份内工作，勇敢挑起企业法定代表人重担，尽职尽责、努力工作。

以上是我的感激之言，更是我的郑重承诺。我必须努力学习，努力工作，努力将公司的“踏实做事，诚实做人，团结拼搏，发展企业”的好精神勇敢继承并发扬光大。我更愿与同事们共同携手，为把公司创办成为和谐企业、奋进企业、创新型企业，进一步把企业做大做强而努力奋斗。

最后请领导和同志们看我的行动吧，多谢。

发言人□xxx

日期□20xx-3-17

## 升职主持稿篇五

首先感谢公司领导对我的信任，感谢公司给我这个平台，感

谢公司里一起共事的同仁志士，正是有您们的帮助与支持我才有今天的机会。在今后的工作中，我会不断提高管理能力及业务水平，我将尽职尽责把工作做好，请领导放心完成公司下达的指标及任务，全力以赴做出一流的工作业绩，为太奇争光，不辜负公司各位领导的信任。

在此我也衷心希望公司的同仁志士在今后的工作中多多支持和配合，让我们共同努力，打造出一流的精英团队。

我把这次的竞聘当xxxx生的一次转折点，通过这次的竞聘，让我体会了很多，让我感悟最深刻的就是让我的认知度，责任感更强，在岗位竞聘中，我看到许多优秀的员工通过竞聘更新了观念，提高了认识。同时，也看到了自己与优秀员工之间的差距，促使我要不断努力学习，明白自己要用知识来武装自己，才能在今后的工作中做得更出色。能参加公司组织的这次公开竞聘活动，对我们来讲既是机遇又是挑战更是难得的一次锻炼。这次竞聘使我们有机会成就梦想，真正能体现岗位价值的，就是我们恪尽职守做好本职，找到适应自己的位子。脚踏实地的把工作做好才是最重要的，只有这样才能完善自己、提高自己。也正是通过这次竞聘，让我感受到竞争的压力，正所谓“逆水行舟，不进则退，不想退步就要提高自己的能力，如何让自己在将来的竞争中立于不败之地还有很长的路要走。

在竞聘上岗的竞争氛围中，在太奇践行自由、自觉、自治的企业文化里，让大家能在客观认识自身能力与才干的基础上主动参加，从中激发员工争取上进的x[]在岗位竞聘中，每一名员工都感恩企业，无私奉献，就会迸发出无穷的魅力与力量。不论失败还是成功都会成为动力，在今后工作中创造新的奇迹。竞聘机制的引入限度地发挥了人的主观能动xx和创造xx[]让有能力有魄力的年轻人有一个展现自我价值的平台，脱颖而出，成为各个岗位的领导和骨干，让我们的公司永葆朝气蓬勃，充满青春活力。

人一旦有了梦想、目标和追求，他的人生肯定会充满朝气和活力，即便偶尔会遇到坎坷、阻碍，闯过去前方必然是一片美好的天地，正所谓阳光总在风雨后。让我们一起手牵手，肩并肩，立足本职，共同创造我们自己美好而辉煌的太奇大家园！

## 升职主持稿篇六

大家好！今天我演讲的题目是“工匠精神”□

“工匠精神”是一种热爱工作的职业精神。和普通工人不一样的是，工匠的工作不单是为了谋生，而是为了从中获得快乐。这也是很少有工匠会去改变自己所从事职业的原因。这些工匠都能够耐得住清贫和寂寞，数十年如一日地追求着职业技能的极致化，靠着传承和钻研，凭着专注和坚守，去缔造了一个又一个的奇迹。中国航天科技集团一院火箭总装厂高级技师高凤林，他是发动机焊接的第一人，为此，很多企业试图用高薪聘请他，甚至有人开出几倍工资加两套北京住房的诱人条件。高凤林却不为所动，都一一拒绝。理由很简单，用高凤林的话说，就是每每看到自己生产的发动机把卫星送到太空，就有一种成功后的自豪感，这种自豪感用金钱买不到。

“工匠精神”是一种精益求精的工作态度。能够被称之为工匠，其手艺自然得到社会公认。但工匠对于自己制造的产品，却永远不会满足。在他们的心目中，制作出来的产品应该没有最好，只有更好。“工匠精神”的代表人物哈里森费时40余年，先后造了五台航海钟，最后一个钟，创造了航行了64天，只慢了5秒的记录，从而完美解决了航海经度定位问题。而我国的工匠们同样毫不逊色，他们中有人能在牛皮纸一样薄的钢板上焊接而不出现一丝漏点，有人能把密封精度控制到头发丝的五十分之一，还有人检测手感堪比x光那般精准，令人叹服。而这没有一丝不苟、精益求精的工作态度显然是无法做到的。



因此，“大国工匠”诠释出的“工匠精神”应该成为“中国制造”的内在支撑，这样才能让我们国家制造的产品释放出更加夺目的光彩。谢谢大家，我的演讲完了。

## 升职主持稿篇七

大家好！

我叫王勇现是技术支撑中心一名维护人员。非常感谢各位领导能给我这次职级晋升的机会。今天能够站在这里参与职级晋升，是各位领导对我的一种信任，是同事们对我的鼓励，也是我自己对这么多年工作的一种自信和自我肯定。有了这样的后盾与动力，无论是竞聘还是实际工作，无论面对怎样的困难，我都不会退缩，我将直面一切挑战，走好人生的每一步。

我从xx年6月我加入到移动公司，在20xx年12月到分盐营业厅任营业厅经理，在从事前台业务时能够做到快速度地熟悉了业务，掌握业务技能，并将自己掌握的技能通过晨会与厅内人员进行培训、学习，在20xx年在县公司的店员积分竞赛中，分盐两名营业员分别取得了全县第二、第三的好成绩。

20xx年12月公司领导安排我协助赵经理到福田区域开展工作，（其实当时按个人来将是更不想去福田的，因为我家小孩马上就要出生了，在这种情况下家人是最需要我在身边的时候。）但由于我基于两个原因使我最终决定了，一是公司领导寄予的栽培之心；二是出于对好朋友的感情与赵照文一同下乡到福田区域工作。

在福田区域营销中心任渠道经理两年半的时间内于20xx年度荣获监利分公司先进工作者荣誉称号[]20xx年“赢在金秋”在公司的统一部署下，区域经理的指导下“赢在金秋”福田区域在销售移动坐机这块发动区域所有网点积极开展营

销活动。在区域销售座机最低潮时期，我个人骑单车进集团，跑遍黄歇、芜湖、周老等7个乡镇卫生院销售30多部座机。每天与代理网点下乡跑末梢渠道发展有能力网点销售终端业务，将代理商与村代结合达到三营销售目的□20xx年“赢在金秋”成绩显著年度区域净增用户年同比率为193%，移动占有率对比08年提升10%。三季度“赢在金秋”全省劳动竞赛跃居全省区域排名62，全市区域第四名的好成绩。四季度区域渠道收入同比增为800%。

20xx年度福田区域再次在“开门红竞赛”“春蕾行动”中以出色的业绩位列全市8强.多次分公司劳动竞赛排名前列，出色完成下达的年度收入任务，年累计新增78.78%，全市排名第五□20xx年度开门红移动新增市场更是刷新区域历史新高。区域取得每一项佳绩都与渠道有着离不开关系。

20xx年7月我调任城区营销中心片区经理，同年8月份在区域张经理的指导下，我组织红城片区代理网点与路演队开展了为期一周的孝心机路演活动，每天早晨5点多钟起来与联系好的路演队到城区各菜市场人流量集中地做路演营销；到了9、10点钟菜场没人了就换到容城大道或中百超市门前做路演营销、晚上6点多钟西门提人流量最多又换带西门提，在为期一周的路演营销中总计销售孝心机213部。扩大“孝心机”产品的社会影响力，同时提升网点参与“孝心机”营销积极性。

20xx年4月调任技术支撑中心硬件维护员，从市场部调到技术支撑中心一个月的时间类，已经能开通集团专线，处理系统故障，网络故障的排查等。我将认真地学习专业技术知识，向书本学，向同仁学，在实践中学，不断积累经验并不断创新，提升自己的技术水平。

认真履行岗位的职责，求真务实，勇于创新，我将和我的同事为建设中国移动更加美好的明天努力奋斗！实现企业价值

与个人价值的最大化。

于我，在中国移动奉献的历程中才刚刚起航。

谢谢大家！

## 升职主持稿篇八

首先，我要感谢公司给我们带来了这样一个试飞的平台。十分感谢集团公司和酒店领导给我这个机会参加这天的酒店餐饮部领班的职位竞聘，这对我来说，是机遇，更是挑战。我将十分珍惜这次展示自己、锻炼自己的难得机会。同时我也将勇敢地理解大家的评判。

我叫\*\*，今年岁，年月我加入酒店这个人才济济、团结奋进的大家庭，在酒店一线岗位上工作了6年，在领导的关心指导和同事们支持帮忙下，我有幸学到了不少东西，我曾多次获得酒店的(自我获得的奖项)等奖项，因表现突出，年，被外派到南方酒店做管理，并获得了外派学习的机会。这系列经历使我取得了很大的进步，()在此向大家向在座的诸位领导表示真挚的感谢!正是你们的支持和厚爱，才使我有信心走上这个竞选的舞台。

一、当好“协助员”。协助经理做好主管的助手，带领本班人员按质按量完成上级交办的各项任务。

二、当好“服务员”。餐饮部的`领班，除了为领导和同事们服务，更重要的是为顾客服务，提升餐饮部的接待潜力。(实在不熟悉你们的工作资料，需要你自我补充一点。)

四、当好“管理员”。酒店现场管理是首要工作。首先注重企业文化内涵，与其说客人到酒店是去住宿、吃饭，还不如说去寻求一种精神上的享受。所以在管理过程中注入更多的情感要素，并透过“身教”强化管理效果。我想，当好管理

员，首先应管理好自我，只有这样，才会树立坚定的工作信念，构成良好的工作风格，同时，也才会更好地有利于自身的成长。

作为这次竞聘的用心参与者，我渴望在竞聘中成功，但是我绝不会回避失败，不管最后结果如何，我都将“堂堂正正做人，兢兢业业做事”。多谢！

## 升职主持稿篇九

各位领导，各位同事：大家上午好(下午)好！

此时此刻，我本着锻炼、提高自己的目的平静地站在这挑战与机遇并存，成功与失败同在的演讲台上，展示自我，接受考评。

今天我所讲的主题是抓住机遇。

所谓谋事在人，成事在天。机不可失，时不在来。升职演讲稿范文。万事都皆求一个，天时地利人和，若不能慧眼识辨，它就会瞬间消失。这就告诉我们当机遇敲门的时候，要是犹豫该不该起身开门去迎接，那它就去敲别人的门了。正因为如此，当我听到有竞聘的机会时，我毫不犹豫的报名了。我不会因为来(\*\*)茶楼没有多久而错失这次机遇。

不知道我这算不算毛遂自荐呢？其实毛遂自荐这个成语也是鼓励我们抓住机遇<http://by/挑战自我的>。

毛遂是赵国平原君门下的门客，三年以来一直默默无闻，一次，秦国大举进攻赵国，情况危急。赵王派平原君向楚国求救。升职演讲稿范文。平原君决定挑选出20名足智多谋的人随同前往，可是只有19人合乎条件。这时，毛遂主动站了出来：我愿随平原君前往楚国。

平原君一开始不以为然(对他说)：一个有才能的人在世上，就好像锥子装在口袋里，锥尖子很快就会穿破口袋钻出来，人们很快就能发现他。而你一直未能出头露面显示你的本事，我怎么能够带上没有本事的人同我去楚国行使如此重大的使命呢？毛遂并不生气，他心平气和地据理力争说：我之所以没有像锥子从口袋里钻出锥尖，是因为我从来就没有像锥子一样放进您的口袋里呀。

平原君便答应毛遂作为自己的随从，连夜赶往楚国。平原君到了楚国，可是这次商谈很不顺利。只有毛遂面对楚王，慷慨陈词，对楚王晓之以理动之以情。楚王终于被说服了，与平原君缔结盟约，出兵救援。赵国于是解围。

事后，平原君说：毛遂原来真是了不起的人啊！他的三寸不烂之舌，真抵得过百万大军呀！可是以前我竟没发现他。若不是毛先生挺身而出，我可要埋没一个人才呢！那么现在的我们仍然如此，不要总是等着别人去推荐，而是应该学会自荐，当机遇来临时不妨狠狠抓住它，挑战一下自我，为集体做出自己应有的贡献。

机遇确实重要，那么在机遇来临之前，我还是要不断塑造与提升自我，时刻做好迎接机遇的准备。所以我会以后的工作当中，以常人之心对待自己，以坦诚之心对待别人，以火热之心对待事业，为(\*\*)茶楼的发展与壮大，立足本职，勤奋工作，在积极进取中不断追求，在拼搏奉献中实现价值，在竞争中选准自己的坐标。胜固可喜，败亦无憾。

谢谢！

## 升职主持稿篇十

大家好！

首先感谢感谢各位领导对我的培养和关心；感谢各位同事这么

长时间对我的帮忙，多谢大家。这天是我来到公司的第\_\_x天，很高兴能站在那里和大家分享一下我的感受，如果有不对的地方期望大家海涵。

很幸运我能加入咱们的大家庭，在这段时间的工作中，我真正感受到“团结就是力量”的明确含义。在一个组织或部门之中，团队合作精神显得尤为重要，而且团队合作的力量是无穷尽的，一旦被开发这个团队将创造出不可思议的奇迹。在此刻的大环境下，单靠个人潜力已很难完全处理各种错综复杂的问题并采取切实高效的行动。所有这些都需人们组成团体，并要求组织成员之间进一步相互依靠、相互关联、共同合作，建立合作团队来解决错综复杂的问题，并进行必要的行动协调，开发团队应变潜力和持续的创新潜力，依靠团队合作的力量创造奇迹。

打一个比方，团队合作就想咱们常玩的“老鹰抓小鸡”一样，就是团队的核心人物就像游戏中的母鸡，有带头作用，且思维灵敏，反应迅速那种，另外就是许多“小鸡”，要团结和气，凝聚在一起，有提出问题的权利，但在行动的时候，所有的思想，意志力务必和母鸡聚集在一起，这样才能斗赢“老鹰”。

最后，再次感谢公司领导对我的信任，感谢所有一起共事的同仁，正式有你们的帮忙和支持，我才有这天的机会。说的在第都不如做的实际，在以后的工作中，我会不断的提高自身的工作潜力，尽一切可能把工作做到最好，用我的实际成绩给领导和同事交上一份满意的答卷。