# 商业演讲稿范文(实用39篇)

来源：网络 作者：星月相依 更新时间：2025-06-03

*商业演讲稿范文1尊敬的各位领导、同事们：大家好！记得一句话叫做：“推动你的事业，而不是让你的事业推动你！”说这一句话的是美国的政治家\_。今天，实践着这句话的是我。我来咱们行工作已经有XX年了，在这XX年的时间里，我已经融入到这个大家庭里。当...*

**商业演讲稿范文1**

尊敬的各位领导、同事们：

大家好！

记得一句话叫做：“推动你的事业，而不是让你的事业推动你！”说这一句话的是美国的政治家\_。今天，实践着这句话的是我。我来咱们行工作已经有XX年了，在这XX年的时间里，我已经融入到这个大家庭里。当运营副主管这个职位虚位以待的时候，我已经做好的准备。

我原来的日常工作主要是负责运营部的具体事情，业务转型后，加强低柜区的业务管理，按照规定审核前一日的日终报表，对其完整性和报表中的重要事项进行严格地审查，按照授权管理和相关制度的规定及操作规程的要求进行授权操作，认真地审查授权的原因和业务的真伪，抽查柜员的传票，监督柜员的日常工作。

在周末和节假日运营主管不当班时，负责会计监控系统（ARMS）预警信息的核销工作，确保预警信息核销及时、规范，营业日协助运营主管检查ABIS柜员正式签退的和平账情况，查询柜员的末笔交易序号，核对柜员日终平账报告表、记账凭证、原始凭证及附件，清点重要的空白凭证，卡把核对现金的大数，办理的行所签退，打印网点的平账报告表，并逐项核对网点的日终平账报告表和柜员的平账报告表是否相符。做好业务用箱的入库交接手续。按照会计的档案管理制度的规定，及时地打印、装订和保管会计的档案资料，审核会计档案系统需审核的报表。在这些细化的工作积累里，我已经积累了工作和管理经验，更重要的是培养了我严谨认真的工作态度，这对于我来说，是一个很重要的成长阶段。

运营部是银行工作的重点部分，所以对其内部的要求也比较严格，作运营副主管就要负责具体的事项，及时下达主管分配的任务，及时反映运营部的各种信息，积极配合主管的工作，比如手机钱包总行、手机银行、银行积分兑换业务的日常运营管理工作的具体事宜；协助进行合作银行的日常沟通，并进行一定的数据统计分析工作；协助制定合作业务的运营规范；参与公司客服的定期培训工作；积极完成上级交办的其他相关工作，使运营部的工作有序地进行。

在XX年的工作经验中，我已经积累了很多的工作经验，对于运营部的具体工作已经有一定的了解，对于运营部的工作流程也心知肚明。对于这一新的岗位，我已经做好了准备。

如果我当上运营副主管，一定会抱以努力认真的工作态度，发挥不怕苦不怕累的精神，团结同事，把工作做好。及时地传达上级的指示，把工作落实到位，然后再把结果及时地上报给有关部分，做出有利于银行的决策。

对于这一新的岗位，我已经准备好了，请各位领导和同事给予我这次机会，谢谢！

**商业演讲稿范文2**

礼仪是在人际交往中，以一定的、约定俗成的程序方式来表现的律己敬人的过程，涉及穿着、交往、沟通、情商等内容。从个人修养的角度来看，礼仪可以说是一个人内在修养和素质的外在表现。从交际的角度来看，礼仪可以说是人际交往中适用的一种艺术、一种交际方式或交际方法，是人际交往中约定俗成的示人以尊重、友好的习惯做法。。从传播的角度来看，礼仪可以说是在人际交往中进行相互沟通的技巧。可以大致分为政务礼仪、商务礼仪、服务礼仪、社交礼仪、涉外礼仪等五大分支。

礼仪是人们生活和社会交往中约定俗成的，人们可以根据各式各样的礼仪规范，正确把握与外界的人际交往尺度，合理的处理好人与人的关系。如果没有这些礼仪规范，往往会使人们在交往中感到手足无措，乃至失礼于人，闹出笑话，所以熟悉和掌握礼仪，就可以做到触类旁通，待人接物恰到好处。

礼仪是塑造形象的重要手段。在社会活动中，交谈讲究礼仪，可以变得文明;举止讲究礼仪可以变得高雅;穿着讲究礼仪，可以变得大方;行为讲究礼仪，可以变得美好……只要讲究礼仪，事情都会做的恰到好处。总之一个人讲究礼仪，就可以变得充满魅力。

礼仪对规范人们的社会行为，协调人际关系，促进人类社会发展具有积极的作用。

所以无论何时何地，我们都要以最恰当的方式去待人接物。这个时候“礼”就成了我们生命中最重要的一部分。礼仪是人际关系中的一种艺术，是人与人之间沟通的桥梁，礼仪是人际关系中必须遵守的一种惯例，是一种习惯形式，即在在人与人的交往中约定俗成的一种习惯做法。

**商业演讲稿范文3**

各位领导、各位同事，大家好!

我为参加商务部主任岗位的竞聘感到非常的荣幸，感谢公司领导、同事给予我这次竞聘的机会，及对我工作的支持。竞争一直是甚至从人类起源起就是对大部分激烈活动的刺激物。竞争的本能就是一种野性的激励，一个人的优点通过它从另一个人的缺点上显示出来。有竞争才有活力。我坚信一个人真正的走入社会，投入到工作岗位中，能促使他成功的是他那不折不扣的人品;坚毅沉稳的性格;积极、上进、严谨、负责的做事态度和不怕吃苦、朝着目标全力以赴的拼搏奋斗的精神!这些是我所具备的!

简单自我介绍一下：我叫王宇学， 大学本科毕业，应聘于商务部负责订单及其技术附件的整理、管理工作。关于这次竞聘，我简单的总结为以下几个关键词：能力、自我批评、伴郎、年轻的心。

首先来谈谈能力。从工作的第一天开始，我就下定决心必须从被动转向主动，必须成为自己未来的主人，必须积极地治理自己的事业。理由很简单：因为没有人比我更在乎我自己的事业与生活，让工作对自己有价值的是我的责任。离开苏州朝九晚五的工作，进入三班制的车间实习，用当初拿笔的手去操作自己陌生的机器，我没有垂头丧气，没有失去我的笑容，因为我尊重我的选择，我相信我有这个能力改变我的现状，正如今天我相信我有这个能力竞选商务部主任的信念是一样的。从着色、并带等的工序的工作让我知道并初步了解了光纤、光缆，阅读一些光缆相关书籍和好问的习惯让我对光纤光缆的各种指标及技术参数有了大体的掌握。

多年的学生生活，掌握了许多基础课程，具备了很强的学习能力，让我深深地体会到，只有不断学习、应用、再学习，实践、认识、再实践才能使自己各方面的素质不断提高。每一次提高的过程都深深鼓舞和激励着我，以更加饱满的热情投入到新的挑战中去。同时，我也深刻地体会到，挑战和机遇对于个人进步的重要性。有了机遇，要善于把握机遇，没有机遇，要努力创造机遇。一位杰出的领导者说过：“一个人在平凡的岗位上工作要做到两点，

一是要认认真真的做好自己的本职工作，

二是要和和睦睦的搞好人际关系，你的工作才会被别人认可。”

我进入商务部以来，一直负责订单整理工作，没有闪烁的数据可以来证明我们的工作，但这份工作来不得半点大意，订单的正误直接关系到公司的利益，关系到与客户的关系。我们订单组3个人对每个订单都进行严格的审查、校对，请示领导，听取领导的意见并及时处理，做到利益最大化，风险最低化。我们是\_\_\_\_\_\_的员工，遇到事情要多请示领导，我们要有主人翁的精神，万事以公司的利益为重。在很好的完成自己的本职工作之余，部门领导还把公司质量、环境、安全三体系的资料文件的筹集、统计、审查等工作信任的交给了我，并且负责中国移动与供应商之间b2b商务平台的建设等工作。

其次，我要认真的检讨一下自己。9月份，我在处理一个订单时由于我这个不细心的大脑错误的指挥着我的这两个手指敲下了错误信息，导致错误的生产、发货，给公司造成了损失。虽然领导在处理我这个错误的时候只用了简单的2句话，张经理说“怎么这么不小心，搞出这样的错误”，尹总说“这个损失你要干多少年才能赚出来，但人非圣贤，孰能无过，知错要能改，就是好同志”。越是这2句简单的话语中我越能感受到事情的严重，也越能深刻的认识到自己的错误。这件事一直铭记我心，我知道这个损失是我目前无法补救的，我把它当作了一盏红灯，挂在我的脑前，让它时刻提醒我做事要谨慎。也让我知道大脑犹如公司的领导者、指挥者，大脑发出的指令直接决定员工的操作。就像这次的竞聘商务部主任，恳请各位领导能做出正确的选择，选出一位合格的领导者来。

再次，作为年轻一代的我来参加这次竞聘，曾有同事开玩笑的说我是婚礼上的“伴郎”。毋庸置疑，这次参加竞聘的盛晓晔主任有着多年的从业经验和管理能力，是位优秀的领导者，我也是在他的领导下顺利的开展工作，并教会我许多知识，大大的帮助我提高了各项业务水平，同时作为长兄的他也教会我很多做人的道理，我感谢他，今天我能和他同台竞聘，我感到非常的高兴，这本身就是公司对我的肯定，是我的学习锻炼的一次机会。

这次竞聘对我来说是一个很好的机会和挑战，是一个充分发挥我才能不断获取进步的机遇，这正是我今天参加这次竞聘的目的。著名演说家戴尔·卡耐基曾说过：“不要怕推销自己。只要你认为自己有才华，你就应该认为自己有资格担任这个或那个职务。”

今天我站在这演讲台上，就会以最好的心态来展示自己。这次竞聘也将成为我以后的工作的动力，激励着我成长。虽然这次竞聘是毛遂自荐，但却不是王婆卖瓜，我只是想向各位领导、各位同事展示一个真实的我。既然我达到竞聘的条件，公司就承认我有这个能力，我相信，凭着我的政治素质，我的爱岗敬业，我的工作热情、脚踏实地的精神，我一定能把主任的工作做好，决不会让大家失望。

**商业演讲稿范文4**

各位领导、各位来宾、老师们、同学们：

体育事业是教育事业的重要组成部分，体育工作是学校工作的重要内容。我系运动会的召开，是全面贯彻党的教育方针、全面实施素质教育的重要体现，也是我系开展社会主义精神文明建设的具体体现。

老师们，同学们：“体育是生命中的阳光”。丰富多彩的体育活动不仅可以强健我们的身体，同时也能磨练我们的意志，培养持之以恒、适应各种环境、克服困难、团结协作的精神。良好的身体素质更是学习、工作的前提和保证。我们坚决响应国家体育总局提出的“每天锻炼一小时，健康工作五十年，幸福生活一辈子”的\'号召。希望全体师生员工在紧张的工作、学习之余，积极参加体育锻炼；让自觉参加体育锻炼成为我们的良好习惯，真正把体育活动融入到每天学习、生活、工作中去，用健康的身心永葆学习和工作的青春。也希望全体师生以这次运动会为契机，不断加强锻炼，增强体魄，掀起我系师生员工全民健身的新高潮，开创我系体育工作的新局面。

我代表大会组委会对全体与会人员提出以下要求：大会全体工作

人员、裁判员要忠于职守、热情服务，严守规则、公正裁判，确保大会安全顺利进行。全体运动员要努力拼搏、勇于进取，服从裁判、尊重对手，赛出风格、赛出水平、赛出成绩。

最后，预祝本届运动会取得圆满成功！

谢谢大家！

**商业演讲稿范文5**

尊敬的各位领导，各位评委，各位同事，大家好!

我叫某某;37岁;\_党员;大专文化;助理经济师，现任某某县某某农村信用社主任，今天我竞聘的岗位是某某县农村合作联社副主任一职，我竞聘这一职位有以下优势：

一、本人具有丰富的基层管理经验。

本人参加工作20年来，历任出纳员，会计员，网点负责人，大社信贷员，基层副主任等职务，自某某年任某某农村信用社负责人以来，在工作中，本人敢于创新，敢管善管，工作成效显著;自某某年以来，本人连续12年考核均为“优秀”和被评为“先进个人”，本人和某某农信社也连续3年被县、镇党委和县联社、市办评为“优秀党员”和“先进单位”。

二、本人具有较强的沟通能力和营销能力。

任某某信用社和尧周社负责人期间，本人注重加强与当地党政，业务骨干区域客户的沟通和公关协调联系，积极拓展市场，促使尧周社各项业务迅猛发展。至某某年9月底各项存款64556余万元。本人任职一年来增加各项存款14455万元。在某某西部存款增量、增幅、存款市场占有率在辖区内各金融机构中排名第一。本人在办理贷款、风险控制、清收不良贷款和支农力度、财务收支的工作等方面受到青珠县联社和当地党政的肯定和支持。

三、本人具有较强事业心和责任心。

在上级党委联社的正确领导下，本人能充分发挥党员干部的先锋模范作用，身先士卒，工作勤勤恳恳，求真务实，爱业敬岗，带领全社员工与时俱进，开拓创新，努力完成各项工作任务。

本次竞聘如能成功，本人将重点做好以下几方面工作：

一、是要摆正位置，认清职责，当好领导的参谋和助手

在工作中，应当摆正自己的位置，在自己的职责及领导授权范围内开展工作。同时，与分管领导在工作上保持高度一致，做到补台不拆台，听从不盲从，办事到位不越位，不争功、不诿过，当好联社领导的参谋和助手。其次是培养自己的全局观念，站在领导的角度、联社的角度看问题、想问题，从大处着眼。多方面其他职能部门进行沟通、协调，形成合力，共同做好上级分配的各项工作。

二、全力拓展金融业务市场份额，强管理，严内控。

一是以优质服务为依托，金融创新为手段，全力拓展农信社金融产品的市场份额， 不断扩大服务内涵，拓宽服务领域。把组织资金的重点放在加强优质服务和降低存款成本上，达到扩张总量和优化结构的目的，不断提高农信社的综合竞争力。二是全力打造农信品牌为主线，大力拓展城区市场业务，通过城区业务的稳健扩张，实现新的效益增长点。三是以支农服务为主线，把握商机，增强科技兴社意识，加快新业务拓展步伐，实现多渠道获利。四是重视和做好农信社三防一保工作，强化内控制度的落实和执行，杜绝和防范案件的发生。

三、抓好线条管理，造就团结协造精神。我将在工作中，要注意去发现、学习他人的优点，查找、纠正自己的缺点，识大体，顾大局，真正做到思想上同心，目标上同向，行动上同步，事业上同干，大事讲原则，小事讲风格，同心同德，携手共进，增强部门的凝聚力和战斗力。团结联社班子成员，深刻领会并认真执行省联社的发展规划和工作措施，并以创新的思路、创新的方法，抓好分管的各项工作，加速推进全市农村信用社向现代化金融企业迈进的步伐。

我的演讲完毕，谢谢大家!

**商业演讲稿范文6**

尊敬的各位领导、各位前辈、各位同事：大家好!

金秋送爽，丹桂飘香!在这硕果累累、稻香阵阵的季节里，我们中国邮政也迎来了了一个丰收的秋天。

在市场竞争越来越激烈的今天，人们越来越认识到，优秀员工是企业生存发展的重要基础。可以说，公司稳健发展离不开优秀员工，公司做大作强，离不开优秀员工，公司克服危机重现辉煌，也离不开优秀的员工。优秀员工是企业提高核心竞争力，实现永续发展的基石。

然而，什么是优秀员工?优秀员工的标准是什么?优秀员工须具备怎样的品格和素质?如何培养优秀员工、打造高效卓越的团队?

一直以来，我们不断吸收国内外企业文化建设的先进成果,继承发扬中华民族的优秀传统文化,坚持从自身实际出发,紧紧围绕“诚信、绩效、责任、创新、和谐”组成的企业文化精髓，着力建设“以企业精神为核心,以企业制度为依托,以企业形象为载体,以企业绩效为标准”的先进企业文化,致力打造“诚信服务,拼搏进取,团结协作,创造一流”的企业精神。企业文化建设的启动，将是中国邮政改革发展历程中新的起点和新的动力，将会为邮政的可持续发展提供历史性机遇，打造更新更高的上升平台。

在百年邮政历经风雨，再启新篇的航程里，和各位领导、各位前辈、各位同事一起交流如何弘扬企业文化，争做优秀员工，是我――赵静，一个才进入邮政工作5年的普通员工，最大的荣幸和最大的自豪!众所周知，文化是一种精神力量，企业文化建设是立足自我，实现自我，积累财富，推进文明的过程。一个民族要发达、要振兴、要强大，就必须培育优秀的民族精神。一个企业要发展、要突破、要跨越，就必须培育优秀的企业文化。邮政企业文化决定着邮政的公众形象、社会定位及发展方向，在某种程度上说，邮政企业文化建设决定了邮政的竞争力，它是企业发展强劲的动力!

邮政企业文化建设是一项系统工程，贵在知，重在行。那么作为一名邮政人，我们应该怎样去弘扬企业文化呢?那就是人人以实际行动为客户提供精品服务，人人以实际行动争做优秀员工。所谓“精品服务”：“精”，就是一种挑战自我、超越自我的积极心态，使服务真正体现个性化、人性化、差别化的服务特色;“品”就是创造产品的品牌、服务的品牌，使我们的服务步入品牌化、标准化、系统化服务的新阶段;服务，就是要通过我们每一个邮政人的言行举止，体现我们的企业文化精神，体现出我们邮政人“追求卓越”的服务理念，体现出一个有所作为的员工的人生理想和追求。记得曾有一位经济学家说过：“不管你的工作是怎样的卑微，你都当付之以艺术家的精神，当有十二分热忱。这样你就会从平庸卑微的境况中解脱出来，不再有劳碌辛苦的感觉，你就享受到成功的喜悦。”

我选择了这一岗位，我的梦想那就是与邮政一起飞翔。既然选择了远方，就该风雨兼程。在工作中，我毫无怨言，勇敢地经受着每一次营销中的困难和压力，以坚定的意志，执着地追求着梦想。我不去想是否能够成功，我不去想未来是平坦还是泥泞，只要热爱工作，一切会在意料之中。

乘长风，破万里浪!各位前辈、各位同事，就让我们一起高举“诚信、绩效、责任、创新、和谐”的企业文化旗帜，努力拼搏，开拓创新，爱岗敬业，无私奉献，从我做起，用自己的青春和汗水为百年邮政再添风采!

我的演讲完了，谢谢大家。

**商业演讲稿范文7**

尊敬的各位领导各位同事：

大家好！

我演讲的题目是“强化营销，争创一流佳绩。”我叫，大专学历，1988年进入建行，一直工作在个银岗位，自1993年以来一直担任所长职务。20xx年5月担任人民路分理处主任，当时，该所已经停业一年，客户流失严重，存款余额已经跌落到3300万元。我带领所员主动出击，扩大宣传，积极营销，开业后8个月新增存款2300万元，在一季度个银业务“金鸡报新春，建行送惊喜”的旺季营销活动中，真抓实干，积极进取，各项指标都完成了上级行下达的任务，取得全市综合排名第16名。截止今年5月底我所新增存款1400万元，借记卡、贷记卡、电子银行等业务都已超额完成全年任务。我竞聘的岗位仍是人民路分理处主任，我认为自己具有如下优势：

一、爱岗敬业，与优质客户及代工单位已经建立了良好的合作关系。

二、乐于奉献，勇于开拓，廉洁自律，具有良好的职业道德。

三、12年的基层管理使自己积累了丰富的工作经验和处理各种问题的应变能力。

如果竞聘成功，我将围绕分行所定任务指标开展以下几方面工作：

>一、做好vip客户服务的发展和管理工作

分行核定我所总行vip客户指标15人，现已完成3人，任务还很艰巨。我所位于商业区，流动人口多，周围他行营业网点众多，为了占领更多客户资源，我们要广泛深入社区宣传，并设立理财窗口，在做好柜面服务的同时，建立客户信息档案，细分客户群体，设专人管理。以理财为主线，通过我行“利得盈”、“汇得盈”、“乐当家理财卡”“贷记卡“等高端产品在加强现有vip客户维护和管理的同时，在大众客户和优质代工单位中培养、挖掘更多的vip客户。将任务指标分配到人，根据每位所员维护和挖掘客户的多少给予不同的奖励。

>二、强化市场营销

前台人员固有的营销方式与建行不断推出的新产品跟不上，通常是单一营销某种产品或者只单纯办理业务。我所制定了定期学习制度，将各种新产品的功能、特点介绍给大家，通过学习培训，对产品的了解认可，使大家转变观念，紧紧围绕以实现价值最大化为核心，以创造经济增加值为目的，针对不同客户，实行差异化营销，在营销中注意组合搭配，对富裕客户重点营销，实行上门服务，亲情问候等，提升优质客户对我行的依赖度。

>三、大力发展中间业务

经初步测算，中间业务收入创造的`费用前经济增加值高达60%以上，远远超过资产和负债业务。首先我所以“速汇通”实时到帐，功能全面的特点，大力营销给个体工商户，同时组合营销借记卡和电子银行业务，既增加了速汇通手续费收入，又扩大了借记卡发卡量。其次以创造经济增加值为目的，调整存款结构，将客户两年以上定期存款逐渐引导为基金、保险业务，制定考核激励措施，调动所员营销的积极性，扩大中间业务收入，争取年底达到25万元。

>四、加强内控、防范风险

随着金融业不断涌现的案件给我们敲起了警钟，作为网点负责人要把防范风险放在首位，对所员加强风险防范教育，提高认识，使大家形成尊规守法的良好习惯，把各项规章制度真正落实到位。以身作则，坚持授权制度，杜绝越权操作。平时对所员多督促检查，做到有错必究，违规必罚。多组织学习，吃透各业务的风险点，减少操作风险，保证各项业务健康稳定发展，争创一流佳绩。

以上是我的工作思路，请大家批评指正，无论竞聘成功与否，我都会百倍努力，无私奉献，实现自己的价值。

谢谢大家！

**商业演讲稿范文8**

大家好!我叫，是一名电子商务专业的学生。

我就读于大学。我非常珍惜在校期间的学习机会，认真学习文化课程，较熟悉地掌握专业知识，与此同时，我还学会了许多做人做事的道理。三年来的学习生话磨练出一个自信和上进心强的我。

面对知识经济的到来，计算机技术也得到了广泛的应用。作为一个21世纪的大学生，面对的又是一个新的挑战。不仅要有扎实的专业技能，还需有更多方面的知识。所以大学期间我不断学习，不断拼搏，努力学习各种计算机网络，网页设计，互联网技术，20\_\_\_Server，微机原理，跟单信用证，英语函电，国际贸易实务等专业知识。除此之外还选修了案例分析，商务代理，photoshop图像处理以及物流知识等以提高自己的综合素质。

学习方面，能按照学校的有关规定，利用业余时间自学各门课程，积极参加集中串讲，按时完成各项作业。通过三年学习，现已掌握了所学知识，并通过了有关课程考核。在学习期间，我能自觉将所学知识用于实践当中，以\_独立思考\_作为自己的座右铭，时刻不忘警戒。

对待学习，我认真努力，对待工作我同样也能做到爱岗敬业，谨慎负责，一丝不苟。在生活方面我乐观，热情，诚恳，宽容。

电子商务专业求职信范文是由你提供的2份个人求职自荐书，可直接使用或根据实际情况进行修改。祝您职场顺利，早日找到称心如意的工作!

我的个人鉴定于此，我希望能在毕业后谋一职位，热切期望能用自己所学之技为社会做出自己的微薄之力。

大学生活即将结束，对于人生中最美好的一个阶段，现在有必要对自己在这一阶段的各个方面进行总结。通过良师的教导和自身的刻苦学习，我已初步掌握如何运用英语知识进行一般商务活动，也养成了认真对待学习和工作的好习惯!

我自信能胜任自己的工作，本着“迎难而上”的精神，我将凭自己的能力克服各种困难，更好地胜任将来的工作。

大学三年使我在理论知识，思想道德修养，专业技能及素质拓展等方面都迈上了一个新台阶。我深知三年的大学生活是我通向社会的启门砖。在未来，我将面临无数机遇

如果说我有什么优点的话，那就是我年轻。有什么缺点那就是我经验不足。但愿贵单位能给我这个丰富经验的机会，我相信自己一定能在新的环境中与同事共同学习、共同进步、共同合作为单位添砖加瓦作出贡献。

谢谢!

**商业演讲稿范文9**

尊敬的各位领导、同志们：

首先，非常感谢各位领导和同志们给了我参与这次竞职演说的勇气和力量。

我叫××，今年29岁，中专毕业，参加工作11年多，在储蓄部门先后从事储蓄员、综合和所副主任工作，现任×××市××储蓄所副主任。

当我在这挑战与机遇并存,成功与失败同在的讲台上时，我的内心十分激动，同时也多了几分不安。强烈的事业心和责任感又一次次告诉我：我热爱工行事业，身为工行人，就该为工行的发展和腾飞作贡献，我把工行事业当作实现自我人生价值的目标，使个人追求与集体利益一致起来。

总结11年多的储蓄所工作，在行领导和同事们的关心、指导和帮助下，在储蓄部门多岗位的锻炼，经过自身的努力工作，使我具有端正和认真负责的工作态度，熟练的业务技能，丰富的工作经验和较强的工作能力，具备了一名所副主管应有的素质和要求。

如果我竞聘成功，我的工作思路是：

第一，以“勤恳务实、勇于创新”为信条，加强学习，提高自身素质。一方面加强政治理论知识的学习，不断提高自己的政治理论修养和明辩大是大非的能力。另一方面是加强业务知识和业务技能的学习和更新，在工作实践中辩证的看待自己的长处和短处、扬长避短，团结协作，不断充实完善，并加强学历教育，力争在3年内取得福建电大的大专毕业文凭，使自己更加胜任本职工作。

第二，以扎实的工作，锐意进取的精神，当好所主任的参谋和助手。在工作中既要发扬以往好的作风、好的.传统，埋头苦干，扎实工作，又注重在工作实践中摸索经验、探索路子，多请示汇报，多交心通气，积极协助所主任做好人员思想、调配工作，认真落实储蓄所的各项规章制度，尤其是加强内控制度和安全防范制度执行及责任制落实情况的监督检查。

第三，以吃苦耐劳，求实创新的态度，找准工作切入点。在金融体制改革不断深化，银行业竞争日趋激烈的形势下，要保持存款的增长，将是一项长期而艰巨的任务。因此，我将以协助所主任集全所之力完成支行下达的各项目标任务为已任，把坚持开展以客户为中心的优质服务作为组织存款的重要手段，在巩固现有客户资源的前提下，充分调动员工的积极性，在创造良好的社会形象的同时，提高工作效率，尽量方便客户，让客户能主动上门寻求服务，走上良性循环、健康稳步发展的行列。

如果我竞聘成功，我的处事原则和风格是：

要做好储蓄所的工作，离不开严格规范的管理，更离不开每位员工。因为，客户对工行的满意度是从员工的满意度开始的，并与员工的满意度成正比例发展的。为此，我会协助所主任努力提高每位员工的素质，尽力满足员工的合理要求，建立奖惩激励机制，调动员工的积极性和创造性，建立融洽的人际关系，多层面、多角度地善待员工。努力做到大事讲原则，小事讲风格，共事讲团结，办事讲效率。对同事多理解，少埋怨；多尊重，少指责；多情义，少冷漠。以共同的目标团结员工，以自身的行动带动员工。在与员工交往中凝聚合力，增强员工的集体荣誉感，在工作中形成动力，使我们成为一支充满活力和战斗力的集体。

如果我竞聘成功，当前的工作重点和具体措施是：

目前×××市储蓄网点平均余额为3300多万，就××储蓄所而言，目前余额为1900多万，虽然仅今年就增长了600多万，但仅凭日前存款所创的利润还不足以支付店面租金、设备费用及员工工资。因此，我将积极协助所主任立足于稳定增长存款余额，着力于求实创新，拓宽渠道，寻求新的利润增长点，在为客户提供优质、快捷、高效的金融服务的同时实现银行资金利润的最大化，达到“双赢”的局面。

举措一：扩大知名度和影响力，积极争取市场份额。×××储蓄所地处××商业闹市区，周边商家林立，同时也面临着其他多家银行储蓄网点的竞争。新址的搬迁及设施的更新和完善，使综合素质一流、功能完备的××所完全具备了成为××开发区及至周边区域客户首选金融网点的实力和条件。我们将以此为契机，主动出击，组织员工到附近居民点及各商家，调查了解资金流向、客户分布等情况，从中获取大量的第一手客户资料。同时，积极上门宣传与柜面宣传相结合，为客户提供各种快捷、高效的金融产品和经济服务信息，树立工行技术领先、网络齐全、实力雄厚的形象，扩大知名度和影响力，建立××所与广大客户之间相互信任、互惠互利的关系。

举措二：迅速扩大个人金融业务，提高服务含金量。把卡业务作为一项重要业务来抓，充分调动全体员工办卡的主观能动性，按照“谁办卡谁受益”的原则，想方设法扩大自身的卡业务量，以借记卡的发展来促进储蓄业务的发展，以储蓄业务的发展来带动卡业务量的提高。

举措三：拓展中间业务，举措四：要充分抓住节假日期间揽储的黄金时机，进行周密布署，定点、定人开展切实可行的营销活动，以取得宣传和增储的双丰收。总之，在日常工作和生活中，要特别注意信息的收集和分析。想的到才做的到，才能最大限度的挖掘潜在客户，促使存款的快速增长。

我没有辉煌的过去，但我将把握好现在和将来。这次若能竞职成功，我将以此为新的起点，在以后的工作当中，励精图治，立足本

职，钻研业务，勤奋工作。在求真务实中认识自己，在积极进取中不断追求，在拼搏奉献中实现价值，在市场竞争中完善自己。胜固可喜，败亦无悔！

谢谢大家！

××××

200×年×月×日

**商业演讲稿范文10**

尊敬的各位领导、各位来宾、各位朋友:

大家好!\*\*\*\*商业广场今天隆重开业了，我谨代表\*\*商业广场对莅临典礼的各位贵宾和朋友表示最热烈的欢迎和最衷心的感谢!

\*\*商业广场位于海口市繁华商业区南宝路和椰林路交汇处，是海秀路商业圈、五指山商业圈和南宝路商业圈的中心区域，商场坐拥黄金地段，交通便捷，人气旺盛。周边生活配套设施最成熟，是海口市最成熟、最繁华、人口最密集区域之一，具备得天独厚的优势。整个\*\*商业广场面积12000多平方米，配套设施完善，装潢精美，格调高雅，布局合理。既有时尚潮流的尚歌ktv，美食、茶艺新贵食观坊和避风\*；又有实力雄厚的著名连锁超市旺佳旺超市，档次高雅的时尚女装、化妆品、20\_高度数台球\*、蓝狐音乐酒吧等。是集购物、\*、休闲、消费与一体的繁华商业理想之地，是广大商家投资置业的最佳场所。\*\*商业广场的开业，为各界精英及广大的消费者带来优质的商品，优良的服务，给海口市商业圈注入新鲜的活力。

[栽好梧桐树，引得凤凰来\_，我们公司将秉承[财富稳增长，企业速腾飞\_的宗旨，依托雄厚的资金实力，优秀的经营团队，以一流的管理，一流的服务，一流的信誉，把\*\*商业广场打造成海口地区以[女人大世界+时尚\*美食购物\_为特\*的金字招牌。我们将一如既往地支持各位商家合理经营，诚实守信，为\*\*商业广场兴旺发达。持久经营做出贡献。最后祝愿\*\*商业广场开业大吉，生意兴隆，财源广进，再次感谢各位贵宾的光临。

谢谢大家!

**商业演讲稿范文11**

尊敬的各位老师、家长朋友们：

大家好!

我是25班王硕的妈妈，能够在今天的家长会发言，我感到十分荣幸。作为父母，希望孩子们在这里学会学习，学会做人，学会做事。好习惯成就美丽的人生!希望孩子们能养成良好的学习和生活习惯，希望孩子们身心健康发展，希望孩子们在知识的天地里快乐地成长!我衷心感谢政府和学校为孩子们提供了这样一个良好的学习环境，也特别感谢辛勤培育祖国栋梁的园丁们!在此，我代表家长们对各位老师表示衷心的感谢!

家庭是孩子的第二课堂，家长是老师的助手，家长委员会是学校、家庭和社会沟通的桥梁。家长委员会一定会为学校的良性发展而出谋划策，尽心尽力!家长委员会一定为孩子们的健康快乐成长而加油，为孩子们成为高素质的人才而努力!在此，本人代表家长委员会宣誓：关心和扶持学校教育事业发展，支持学校教育教学工作。家长委员会促进学校、家庭、社会联系，加强学校、家庭、社会三结合教育!

我知道很多家长工作都很忙，但是还能积极地参与我们的家委会工作，在此，再次感谢各位为孩子的辛勤付出!作为家长，我们会继续大力支持并配合学校和老师，共同教育好我们的孩子。

祝老师们工作顺利，桃李满天下!祝长城中学明天更辉煌!

谢谢大家!

**商业演讲稿范文12**

商务收账是工商企业经营管理中非常重要的环节。越来越多的企业把能否及时、足额地收回外账做为衡量业务人员绩效的重要指标。

支票是商务活动中使用最多的票据，业务人员在收支票时要提防“支票陷阱”，因为票据退票会带给企业难以弥补的财务损失。现就实际业务中可能存在的“支票陷阱”加以说明。

一、关于签名盖章

出票人在支票上签名盖章，是负担票据债务的一种具体表示，当支票退票时，要负起出票人的责任，偿还支票上所记载的金额。签名盖章要盖在支票上出票人栏的位置，盖在其它地方，就不发生签名盖章的效力，属于不合格支票。

实际操作中，收票人应注意以下几点：

没有签名盖章的支票不能收。鉴章空白的支票是“不完全票据”，这种票据无法律效力。必须请出票人补盖印鉴方可接收。

出票签名或盖章模糊不清的支票不能收。这种鉴章不清楚或不明的支票经常被银行退票。

支票上签章处只有出票人的指印，没有其他签名或盖章，最好拒收。支票上的签名能以盖章的方式代替，但不能以捺指印代替签名。

图章颠倒的支票是有效的，可以收受。

二、关于发票时间

没有填写出票年月日的支票，最好不收。缺少出票年月日的支票是无效支票，出票人不必负任何的票据责任。如果出票人授权收票人代填日期，收票人在收受支票时，应要求出票人出具“授权书”作为证明，否则有可能吃伪造有价证券的官司。

出票年月日改写后，必须在改写处盖章。如不盖章，这种支票会被银行退票。

三、关于支票金额

金额是支票必须记载的事项之一，也是票据债务人员担保范围的指标。支票的金额应以大写数字来书写，以示慎重，并可以防止遭人涂改。因此，金额一经填写，就不能改写，否则，支票无效。

对于支票金额应注意以下问题：

票面大写金额栏内漏写“元”字的支票，不可收受。我国通用的币制单位有元、角、分。只有记载数字，而无“元”的记载，其金额难以确定。

大写金额经涂改的支票是无效支票，绝对不能接收。

支票上大写金额不应当写零，而多写零的支票，尽可能不要收受。金额位数连续有几个零时，应只写一个零字。比如元，应写成“伍万零五元整”，而不能写成“伍万零零伍元整”。

票面金额填写“拾元整”的支票，不可收受。银行实务对有关支票金额的写法有特别的要求，元应写为“壹拾元整”。

支票上大写金额写“廿”绝对不能接收。元的正确写法是“贰拾元”，如果写成“廿”，银行会以退票方式处理。

**商业演讲稿范文13**

XX年9月，我大学刚毕业，就踏上了信用社工作的岗位。和那些刚步出校门，走向社会的许多大学生一样，心中充满美丽的梦想，血液中涌动着对未来的激情。憧憬火热的事业，渴望实现人生价值，渴望人生的成功。刚开始工作我分配在内部储蓄岗，工作的清闲渐渐让我恐慌起来，整天没几笔业务。那段时间是我们沙岗信用社历史上最受煎熬的一段日子，企业改制，并入合作基金会，与政府关系紧张，在群众中也形成不良的影响。信用社威望不高，农行、邮储乘机抢夺市场，抢夺我们的客源。我们社当年存款负增长，而农行却上升1400多万，邮储也上升800多万，而且好的开户单位几乎全跑到农行去了。这时，我看到一个人，他在为沙岗信用社所处的经营困境而忧心忡忡，寝食不安，他在为力挽沙岗信用社的颓势而奋力工作，几乎是心力交瘁。他就是我们的主任王玉文同志，那时，我和他一起值班，我从没有看到他睡一个安稳觉，常常是辗转反侧，半夜爬起来抽烟。有时，他和我几乎是彻夜畅谈，谈目前所面临的挑战，谈如何打开工作新局面，谈如何营造经营环境，谈如何实现经营目标，谈如何增加职工收入。让我最受感触的是他让我明确了正确的人生观、价值观，人生的奋斗从何开始，人生的价值从何体现。让我最受教育的是他向我灌输了信用社服务的理念：服务是竞争的核心。在我的印象中，他从不用空洞的说教，而是旁征博引，渊源深厚。从他的广博知识中，我看到了自己的不足;从他高度的责任心、使命感中，我树立了自己的责任心和使命感;从他的敬业精神中，我明确了自己的奋斗方向;从他的经营理念中，我实证了服务至上的宗旨。我暗下决心，把三尺柜台作为展示当代大学生风采的平台，作为展现沙岗信用社形象的窗口，作为展现海安信合精神风貌的窗口。

今天，我成功地实现了当初的誓言。我们沙岗信用社的服务面貌已大为改观，我的个人形象也通过服务得到了客户的赞扬，同事的赞许，领导的表扬。三年多来，我一直都在仔细认真揣摩如何做好柜面服务。在不断的总结和提高中，我摸索到一套行之有效的服务方法。

首先，做好服务，必须具备高素质。个人的良好素质是通过你的知识、你的工作、你的待人接物、你丰富的个人等方面综合体现的。以过硬的业务技能为客户提供服务。我的计算机操作技能在全系统不算什么高手，但在进行业务操作的时候，我注意动作的连贯性和协调性。在确保正确的情况下，给顾客以美的享受，这是向客户展示个人能力的机会，更是树立信用社形象的好机会。高素质体现的第二个方面就是接待客户礼仪大方。我们提供的文明优质服务，我认为首先是一种内心的深刻感受，而不是生硬的词语和格式化的程序，我的客户到我这里来都有一种到家的感觉。高素质体现的第三个方面，做行家，说行话。做到这一点就要加强学习，知识面要宽，理解问题要深刻，对信用社经营的金融产品要全部熟练掌握。有一位企业老板，到我社开设基本存款账户，需要验资50万，可是钱存在南通，携带不便，加上我们的活期储蓄存折只在海安范围内通存通兑，我就替她想了很多种方法，最后利用金桥卡为其解决了难题，通过办理业务和谈话交流，他改变了我们信用社服务手段落后的观念，可见，高素质员工的服务既能塑造自身形象，更能展现整个信用社的良好形象。

感动你的客户。感动是一种心灵的颤动和情感的升华。感动客户，首先要为我们广大客户的勤奋、善良、创造、节俭的精神所感动，带着这样的心态去为我们的客户服务，才能感动客户。每一位到我们信用社来存款的客户，他们的钱都是付出了辛勤的劳动而积攒下来的，每次接过他们的钱，我的内心就油然升起一种对他们的崇敬。有一位叫刘国兴的客户，他是做豆制品生意的，我每天上班的第一笔业务就是他存的1000多元零币、残损币，天天如此，而且存到一定数目就取走，我从来没有嫌麻烦，也没有责备他存的钱是过汤面。每次来，我都是嘘寒问暖，人家赚钱也不容易，每天做豆制品都工作大半夜，天亮前还要把这些豆制品送到附近几个乡镇，他的工作比我辛苦多了。我始终带着这种被他感动的心情去为他服务，几个月下来后，他深深地被我感动了，觉得很过意不去，除了逢人便夸我社的服务好之外，还主动联系生意场上的朋友到我社办理业务，为我社介绍了很多新的客户。其次就是给客户以关爱。关爱别人是一个人良好的道德修养，更何况我们对客户的关爱就是对我们自己饭碗的关爱。平时工作中，我很注重细节，夏天一条毛巾、冬天一杯开水、雨雪天一声叮咛。利用办理业务的过程主动与客户拉家常，子女在哪里上学，成绩怎么样，老人身体怎么样，今年收入怎么样，通过关心拉近与客户的距离。去年下半年，有位客户来我社取款，通过了解，这位客户的孩子在曲塘中学读高二，成绩不太行，想花钱拜托一下老师，我想，农村里赚点钱也不容易，就联系了曲塘中学的一个好友，帮忙打了一个招呼，解决了问题。帮客户的忙就是帮自己的忙，去年年底，这位客户将农行到期的存款陆续地全部存到了信用社。我深刻体会到：只有给客户以关爱，视客户为亲人，才能获得客户的回报。

银行员工发言稿范文相关

**商业演讲稿范文14**

尊敬的各位评委、各位领导，同志们:

大家好！

今天，我站在这里, 面对朝夕相处的领导和同事，心情非常激动。我本着进一步锻炼自己，为单位多做贡献的宗旨，积极响应的号召，参加农村商业银行办公室综合管理岗竞聘。

虽然早已和大家熟识了，但在这个特别的日子里，我还是要简单作个自我介绍。我叫，今年岁，年至今先后从事过、、、等工作，在岗位上也已经多年，曾先后荣获过荣誉称号，

我记得有这样一句话：我不能选择出生的时代，但可以用生命的灿烂为时代增光添彩；我不能决定生命的长度，但可以用加倍的风险拓展生命的宽度。此刻，我就是怀着这份对人生价值感悟的执着与信念，带着对事业的梦想与追求，走上这个舞台，接受大家的评判和组织的挑选。在此，我非常感谢各位领导和同事们给我这次竞争办公室综合管理岗竞聘的机会，这个岗位不仅仅是一种权利，更是一份沉甸甸的责任。在这次竞聘中，我想自身具有如下优势：

第一，我有强烈的思想意愿。自从事工作以来，就非常热爱我的职业，珍惜我的岗位，我没有因为服务态度问题与客户发生过矛盾，没有因管理问题让职工不满意，更没有在经济问题上犯过一次错误，始终如一的\'执行制度，落实要求，圆满的完成各项任务，现在我站在这里，就是想继续在在更重要的岗位上有所作为、有所成就，继续为事业献工献力。

第二，我积极向上，团结同事。一直以来，我都很注重与同事们之间的关系，诚恳待人，尊重同事，关心同事，努力创造一种微笑、高效的工作环境，创造一个相互关心，相互帮助，相互支持的工作氛围。我相信“团结就是力量”，因为只有和同事们处理好关系，银行内部才能更和谐团结，才能创造出更多的价值，为银行业务的发展出更多力。

第三，我有较好的年龄优势。我正值而立之年，身体健康、精力充沛、斗志十足，接受能力快、适应能力强，能够完全适应当前高标准、严要求、快节奏，以及高强度、大负荷的工作量，我有能力、也有愿望把自己全部的精力投入到工作中，毫无保留、不遗余力的把工作做细、做实、做好，为事业的创新与发展贡献自己的微薄之力。

奥斯特洛夫斯基说过“把握生命里每一次机会，每一次挑战，让自己成为一枝自立自强的寒梅；不要害怕，不要畏惧，让自己成为一棵傲霜迎雪的松柏。”所以我今天鼓起勇气站在这里参加这次的竞聘。如果此次竞聘成功，我将不辱使命，开拓创新，用具体的行动和丰硕的业绩来回报领导厚爱和同志们的支持，如果失败，我也不会气馁，因为这就证明我还有进步的空间，证明我离上级的要求还有一段距离，这样就会给我更大的动力去完善自己，去充实自己，以迎接更多的挑战。输赢并不重要，重要的是我为事业的发展壮大而努力的心！谢谢大家！

**商业演讲稿范文15**

改革开放30年以来，X X X市企业、商界人士热情奉献，孜孜追求，通过自身艰苦创业，努力奋斗，创造了一批在X X X市本土享有盛誉的企业品牌和产品品牌，为X X X市经济与社会发展做出巨大贡献。

今年是改革开放30年，为展示改革开放30年的企业成就，在“五一”劳动节来临之际，X X X市总工会特举办X X X市首届“商务领航杯” 企业风采演讲大赛。大赛组委会本着以“市场为根、企业为本”的原则，搭建大赛这一强势企业交流平台，展示X X X市企业形象，展示X X X市企业家形象，宣传企业亮点，不断提升X X X市企业的品牌魅力和企业凝聚力，推动X X X市企业、X X X市经济发展。

**商业演讲稿范文16**

商业发言稿篇一：

尊敬的各位领导，各位朋友、同仁：

大家好！

今天，是金荷名都一期豪宅开盘的大好日子，请允许我代表金荷名都未来的业主们，对金荷名都的开盘，表示热烈的祝贺，对各级领导、嘉宾的关心支持，表示衷心的感谢！

金荷名都一期豪宅的开盘，标志着安龙打造会展文化、餐饮购物、休闲\*、居住经商于一体的大型商住社区迈出了坚定的一步。凭借优越的地段、完善的配套、超前的规划、准确的市场定位、科学的布局，打造安龙首条风情商业步行街，选择这样的风水宝地绝对是广大商户正确的选择。泓太公司的企业文化先进、经营理念科学、产品优势突出、市场定位准确、服务体系完善，我感到泓太公司有能力把金荷名都建设好、管理好、经营好，实现\*开发商和广大业主三赢。

我想信，依托金荷名都的商业经营平台，大家团结一致，携手共进，工同

营造公平竞争、\*有序、优势互补的良好商业氛围，在县委、县\*的正确领导之下，在社会各界的关心支持下，金荷名都的明天一定辉煌灿烂，祝愿金荷名都一期开盘圆满成功！祝广大业主买得开心！住得舒心！谢谢大家！

商业发言稿篇二：

尊敬的各位领导、各位来宾、各位朋友：

大家好！\*\*\*\*商业广场今天隆重开业了，我谨代表\*\*商业广场对莅临典礼的各位贵宾和朋友表示最热烈的欢迎和最衷心的感谢！

\*\*商业广场位于海口市繁华商业区南宝路和椰林路交汇处，是海秀路商业圈、五指山商业圈和南宝路商业圈的中心区域，商场坐拥黄金地段，交通便捷，人气旺盛。周边生活配套设施最成熟，是海口市最成熟、最繁华、人口最密集区域之一，具备得天独厚的优势。整个\*\*商业广场面积12000多平方米，配套设施完善，装潢精美，格调高雅，布局合理。既有时尚潮流的尚歌ktv，美食、茶艺新贵食观坊和避风\*；又有实力雄厚的著名连锁超市旺佳旺超市，档次高雅的时尚女装、化妆品、20\_高度数台球\*、蓝狐音乐酒吧等。是集购物、\*、休闲、消费与一体的繁华商业理想之地，是广大商家投资置业的最佳场所。\*\*商业广场的开业，为各界精英及广大的消费者带来优质的商品，优良的服务，给海口市商业圈注入新鲜的活力.

“栽好梧桐树，引得凤凰来”，我们公司将秉承“财富稳增长，企业速腾飞”的宗旨，依托雄厚的资金实力，优秀的经营团队，以一流的管理，一流的服务，一流的信誉，把\*\*商业广场打造成海口地区以“女人大世界+时尚\*美食购物”为特\*的金字招牌。我们将一如既往地支持各位商家合理经营，诚实守信，为\*\*商业广场兴旺发达。持久经营做出贡献。最后祝愿\*\*商业广场开业大吉，生意兴隆，财源广进，再次感谢各位贵宾的光临。

谢谢大家！

\*\*商业广场代表

20xx年7月

商业发言稿篇三：

尊敬的各位来宾们：

大家上午好！

今天我们欢聚在xxx项目时代广场，并在这里举行“xxx项目商铺开盘盛典”，在此，我谨代表四川xxx房产全体员工向前来参加开盘盛典的各位嘉宾，以及各位媒体朋友们，表示热烈的欢迎和真挚的感谢！

xxx项目项目占地xxx亩，总建筑面积约xxx?，总投资约xxx亿元，集星级酒店、写字楼、购物中心、儿童主题馆、欧式风情商业城、美食广场不夜城、\*景华宅等诸多业态为一体的城市综合体。打造为“xx新都会、\*生活城”，建成xx一流的目的\*消费中心，立足xx，面向xx。最大程度地满足xx乃至周边城市人群对高端城市综合体全方位、多元化的需求，促进xx开发区经济的发展乃至xx城市形象的提升。

“万\*程足下始”，xxx公司将精心打造房地产精品，以更卓越的品质和更完善的服务，回报大家、回报社会！

最后祝愿各位嘉宾：新年快乐，身体健康，合家幸福，工作顺利，万事如意！

现在，我宣布：xxx项目商铺开盘！

**商业演讲稿范文17**

尊敬的各位领导、各位来宾、各位朋友：

大家好！\*\*\*\*商业广场今天隆重开业了，我谨代表\*\*商业广场对莅临典礼的各位贵宾和朋友表示最热烈的欢迎和最衷心的感谢！

\*\*商业广场位于海口市繁华商业区南宝路和椰林路交汇处，是海秀路商业圈、五指山商业圈和南宝路商业圈的中心区域，商场坐拥黄金地段，交通便捷，人气旺盛。周边生活配套设施最成熟，是海口市最成熟、最繁华、人口最密集区域之一，具备得天独厚的优势。整个\*\*商业广场面积12000多平方米，配套设施完善，装潢精美，格调高雅，布局合理。既有时尚潮流的尚歌KTV，美食、茶艺新贵食观坊和避风阁；又有实力雄厚的著名连锁超市旺佳旺超市，档次高雅的时尚女装、化妆品、20xx高度数台球会所、蓝狐音乐酒吧等。是集购物、娱乐、休闲、消费与一体的繁华商业理想之地，是广大商家投资置业的最佳场所。\*\*商业广场的开业，为各界精英及广大的消费者带来优质的商品，优良的服务，给海口市商业圈注入新鲜的活力.

“栽好梧桐树，引得凤凰来”，我们公司将秉承“财富稳增长，企业速腾飞”的宗旨，依托雄厚的资金实力，优秀的经营团队，以一流的.管理，一流的服务，一流的信誉，把\*\*商业广场打造成海口地区以“女人大世界+时尚娱乐美食购物”为特色的金字招牌。我们将一如既往地支持各位商家合理经营，诚实守信，为\*\*商业广场兴旺发达。持久经营做出贡献。最后祝愿\*\*商业广场开业大吉，生意兴隆，财源广进，再次感谢各位贵宾的光临。

谢谢大家！

\*\*商业广场代表

20xx年7月

**商业演讲稿范文18**

在公司工作的近三年中感谢各位领导的帮助，使我在工作和学习中有了很大的收获，对于经理这个岗位也有了一定的理解。我觉得作为一个经理首先应该对部门经理的战略意图有着非常充分的理解，并能够将经理的意图让每位相关人员所了解，同时还要与相关人员进行研究并制定出具体的执行方案。在执行期间及时的将工作进展的情况及所出现的问题向经理进行反馈，保证经理的战略意图能够得到很有效的实施。

在经理与普通员工之间，经理应起到一个承上启下的作用，经理要与员工多交流，及时的了解员工在工作中存在的困难并掌握员工的工作心理状态，通过及时的调整及精神上的鼓励，使员工能够以最佳的工作状态投入到工作中去。

另外，经理在工作中要起到一个表率的作用。商场如战场，经理不能象统帅一样只负责指挥，经理还要象先锋一样冲锋陷阵，事事做在前头，从而带动全员的士气。

从某种意义上讲经理应该是公司发展的主体，经理能力素质的高低可能会决定了一个公司整体的发展速度。作为一个经理，首先应该具有非常强的执行能力。执行能力主要指在具体工作中、计划的实施中能够及时的提出问题、分析问题，并综合大家的意见制定出切实可行的解决办法。执行力的强弱不是单纯体现在某个环节上，而是体现在实现目标的整套系统流程中。从接受经理下派任务开始到圆满完成任务这个过程都是执行能力的体现。

作为经理还应该对本行业有着相当的了解，并具有一定的战略眼光。这样才能更好的理解经理的战略意图，并做出具体的战术安排，在执行过程中也才能更好的把握住方向，及时的发现问题并很好的解决问题。

如果说执行力和战略眼光算做是经理应具备的硬件的话，那么亲和力则是作为经理必不可少的软件。经理是同一线员工接触最多的一线领导，在处理问题时的态度及采取的方式、方法都会直接影响员工的心情，甚至使员工的工作态度发生改变。因此作为一个经理要把心态放平稳了，认为手下的每位员工都是最优秀的，之所以会出现问题，主要是领导工作安排、调度的不是很得当，应该多进行换位思考，用心去关心、体贴下属，使其充分感受到公司、领导对自己的关怀与支持。

**商业演讲稿范文19**

\*\*\*公司是\*\*\*市第一家跨地区、跨行业商业股份制企业。成立于1993年3月，同年9月8日开业，总建筑面积22000平方米，营业面积15000平方米，注册资金1500万元，职工总数800余人，是一家集购物、观光、娱乐、健身、休闲为一体的现代化商业购物中心。商厦开业以来，以其优质的服务、优良的商品、科学的管理、先进的企业制度和现代化的企业经营理念，先后荣获省市级河南省批发零售贸易实力企业五十强、消费者信得过单位、市十佳服务单位、重合同、守信用单位、无假冒伪劣、无缺称短尺单位、计量信得过单位、计划生育先进单位、爱国卫生先进单位、公民献血先进单位、社会保险工作先进单位、先进纳税单位、青年志愿者活动先进单位等多项殊荣，并被省物价局、省城调队、市产品质量监督检验所指定为河南省国家物价监测定点单位、商品质量检查站、河南质量报监督站。开业十年来，累计上缴国家税金1500万余万元，交纳公用事业费1020万元，支付银行利息1865万元，交纳社会统筹金200余万元，支付员工工资2200万元，先后解决人员就业20xx余人次，这些成绩的取得，我们的体会是：在管理上以人为本，突出无情管理、有情领导的八字方针，提倡三情六溶入，即：员工情、顾客情、企业情；溶入市场、溶入顾客、溶入顾客的心、溶入企业、溶入员工、溶入员工的心。藉以团结企业员工，鼓舞员工斗志，使其成为企业开拓进取的核心和动力。在经营中我们突出情义服务、营销服务，力争使企业在商品经营、商品结构、商品定位上有独到之处。进而使企业形成独特的经营理念和经营特色。

>一、加强营销文化建设，树立独特的经营理念，确实维护消费者利益

多年来，我们始终坚持质量第一，顾客至上，信誉为本的宗旨，树立正确的市场观，经营观，效益观，把承担社会责任，满足顾客需要，维护消费者利益作为企业的经营理念。为扩大我市商业影响，我们第一家在中央级报刊做广告宣传，以甲骨文。\*\*\*。亚细亚为主题，积极宣传了灿烂的殷商文明。在经营工作上，制定了迎接挑战，参与竞争，抓好三项工程（名牌战略工程、商品质量工程、信息引导工程），不断培植企业服务名牌，提升核心竞争力，努力开创\*\*\*亚细亚商厦经营特色，促进了经营效益和社会效益的稳步上升。

1、实施名牌战略

实施名牌战略，关键是要引进名牌商品，在实施名牌战略的过程中，我们对经营的商品不仅力求品种数量多、品种全，而且要求商品品类全、品种精。充分合理地利用有限的经营面积，把市场上最畅销、最对路的商品和厂家引进来，让顾客在亚细亚实现购买需求。

在经营商品的质量与数量的关系上，我们不单考核品种数量，更要考核品种质量，并要求各卖场在品牌上把握好名品、新品和精品的三品方针。在有限的销售空间里，保名牌规模，保名牌品种。在商品销售结构上提高名厂、名牌商品的销售比重和份额，二零零三年，企业根据市场变化和消费需求，抓住商机，开发了我市珠宝钻石最大的专业卖场，使企业增加新亮点，取得了较好的社会效益和经济效益。通过对名牌商品高比例的经营，带动了企业高层次服务，高层次管理，提高了企业管理水平和管理效益，最终形成亚细亚名店效应。

2、狠抓商品质量管理

为全面贯彻商品质量工作，我们在商品质量管理方面，采取了全过程、多层次、开放式的管理方法，有效地防止了假冒伪劣商品的流入。

为确保商品质量，企业先后制定了多项商品质量管理制度，形成了一套完整的质量保障体系。严把上柜关，形成了日巡查，周检查的商品质量检查制度，发现问题及时处理。为了深化商品质量管理，企业先后与技术监督、工商等部门加强合作，用请进来的办法定期对卖场商品进行质量检查，为消费者提供咨询服务，为商厦商品质量把关。同时，我们还向社会公开招聘了社会监督员，参与商厦的商品质量管理工作，对商品质量和员工服务态度进行监督。由于对商品质量和服务管理工作抓得好，商厦多次受到省市区工商、技监部门的好评。

3、坚持价格适中的原则

商厦开业以来，在制定商品价格上，坚持价格适中的.原则，向社会公开作出价高退差的承诺。面对当前流通领域进货渠道多的特点，我们要求各卖场厂家尽可能减少中间环节，为使价格水平保持合理，商厦每月组织物价员到同业具有可比性的商场进行市场调查，及时调整某些价格偏高的商品，最大限度为广大消费者省钱。

>二、实施资源优化配置，积极培育新的经济增长点，不断增强企业的竞争力

为更好地服务社会，努力为\*\*\*商贸建设做贡献，不断打造优势品牌。商厦经过多方努力与河南千里马实业有限公司和河南北洋物资贸易公司，融资350余万元，于1997年10月以股份制形式组建了\*\*\*亚细亚千里马保龄球馆，使广大消费者多了一处娱乐健身的好去处。20xx年我们通过招商形式分别引进了河北邯郸丹兰商贸全国连锁企业和全省最大的家电连锁企业河南八方电器以及全国最大手机超市连锁企业迪信通。通过强强联手形成更加强大的战略联盟。上述企业由于规模大、品种全、专业化、价格低、服务佳，迅速取得市场份额。我们通过这一系列的整合资源，使亚细亚的综合实力得到进一步增强，形成了更大优势去参与市场竞争。

**商业演讲稿范文20**

各位领导，来宾们，你们好!

近几年电子商务发展之快远远超过我们的想象，普及速度之快让人难以置信。我们完全有理由相信，不论是发达国家是发展中国家，不能是教育科研部门还是新闻媒体，都将以前没有的热情投入了电子商务，全球性的电子商务热潮必将一浪高过一浪。

根据艾瑞咨询师和亚洲最大的零售商圈商淘宝的联合调研，20\_\_\_年，中国网络购物市场总成交额超过了500亿，大刀了549亿，和20\_\_\_年的312亿相比，增加了90。4%，

对中国传统的零售业来说，500亿是一个门槛，未来实现这一个数字，家电零售的老大国美花了19年，而中国网络零售只花了9年，其中以淘宝为例，该网站20\_\_\_年的总成交额逼近联华超市全国3913家门店的成交额440亿，甚至逼近三大跨国零售巨头沃尔玛(150亿)家乐福(248亿)，易初莲花(135亿)，在华销售的总额。

声势浩大的创新活动将带来经济增长的方式的巨大变革。电子商务在整个供需链和贸易链过程中，从原材料采购供需到对消费者服务都进行了双向的信息交换，传达和应用集成，并以快速高效的信息交流与直接运用完成完全的商务活动。因此，它既是一场=商业领域的根本性革命，又是一次世界性的声势浩大的穿心活动，是未来贸易方式的发展方向，是全新的商务模式，也是21世纪的主流商业与贸易形态。电子商务带给人们的不仅是商业机会、商业利润而更主要的是商务观念的更命，是经济增长方式的巨大变革，是未来经济发展的严峻挑战，对此我们应该有足够的认识，深刻的认识。如果有人问电子商务的市场有多大?边界有多长?那我的回答是：市场要到大就有多大，边界要多长就有多长。电子商务是一个没有边界的庞大的虚拟市场。据预测，在今后几年内将有数千万亿的美元的潜在市场。电子商务基础建设的巨大投资又给电子技术的发展提供了庞大的商品市场，这不仅会吸引信息产业巨头们的兴趣，而且会带来巨大的发展机会。巨大的市场需求必然带来社会生产力的巨大提高，与此同时带来的还有文化的发展，生活的丰富，创造力的发挥，追求人与自然的和谐等等。

电子商务是个综合性学科，适合的岗位很多，你在学习的时候就应该有个偏向或爱好，这样毕业后才能有目的的找个好工作。你找工作就看你的学习方向了。在相关政府机构、企事业单位从事现代商务管理、电子商务开发、应用与管理的高素质专门人才电子商务专业是建立在传统商业基础上的，只有把眼光放广一点，姿态摆低一点，还是有入职某个职位的机会。

电子商务可以做很多行业，主要和市场营销的抢饭碗，和市场营销相关的如销售、客服、推广、公关、业务。

英语水平过关可以去外贸。如果技术过关的，对硬件、软件比较熟悉，熟练掌握一项开发技术，可以应聘相应的技术职位。或去it、互联网行业应聘销售、服务。行政职位，一般文员、秘书、助理之类的。自主创业，看个人情况。现在在网上开个商店那么容易，只要有东西可卖，就可以一试。电子商务的实质应该是一套完整的网络商务经营及管理信息系统。再具体一点，它是利用现有的计算机硬件设备、软件和网络基础设施，通过一定的协议连接起来的电子网络环境进行各种各样商务活动的方式。这是一个比较严格的定义，说得通俗一点，电子商务一般就是指利用国际互联网进行商务活动的一种方式，例如：网上营销、网上客户服务、以及网上做广告、网上调查等。

**商业演讲稿范文21**

各位领导、各位同事，大家好!

我为参加商务部主任岗位的竞聘感到非常的荣幸，感谢公司领导、同事给予我这次竞聘的机会。

就下定决心必须从被动转向主动，首先来谈谈能力。从进的第一天开始。必须成为自己未来的主人，必须积极地治理自己的事业。理由很简单：因为没有人比我更在乎我自己的事业与生活，让的工作对自己有价值的责任。离开苏州朝九晚五的工作，进入三班制的车间实习，用当初拿笔的手去操作自己陌生的机器，没有垂头丧气，没有失去我笑容，因为我尊重我选择，相信我有这个能力改变我现状，正如今天我相信我有这个能力竞选商务部主任的信念是一样的从着色、并带等的工序的工作让我知道并初步了解了光纤、光缆，阅读一些光缆相关书籍和好问的习惯让我对光纤光缆的各种指标及技术参数有了大体的掌握。多年的学生生活，掌握了许多基础课程，具备了很强的学习能力，让我深深地体会到只有不断学习、应用、再学习，实践、认识、再实践才能使自己各方面的素质不断提高。每一次提高的过程都深深鼓舞和激励着我以更加饱满的热情投入到新的挑战中去。同时，也深刻地体会到挑战和机遇对于个人进步的重要性。有了机遇，要善于把握机遇，没有机遇，要努力创造机遇。一位杰出的领导者说过：一个人在平凡的岗位上工作要做到两点，一是要认认真真的做好自己的本职工作，二是要和和睦睦的搞好人际关系，工作才会被别人认可。进入商务部以来，一直负责订单整理工作，没有闪烁的数据可以来证明我工作，但这份工作来不得半点大意，订单的正误直接关系到公司的利益，关系到与客户的关系。订单组3个人对每个订单都进行严格的审查、校对，请示领导，听取领导的意见并及时处理，做到利益最大化，风险最低化。员工，遇到事情要多请示领导，要有主人翁的精神，万事以公司的利益为重。很好的完成自己的本职工作之余，部门领导还把公司质量、环境、安全三体系的资料文件的筹集、统计、审查等工作信任的交给了并且负责中国移动与供应商之间b2b商务平台的建设等工作。其次、要认真的检讨一下自己。9月份，处理一个订单时由于我这个不细心的大脑错误的指挥着我这两个手指敲下了错误信息，导致错误的生产、发货，给公司造成了损失。虽然领导在处理我这个错误的时候只用了简单的2句话，张经理说“怎么这么不小心，搞出这样的错误”尹总说“这个损失你要干多少年才能赚出来，但人非圣贤，孰能无过，知错要能改，就是好同志”越是这2句简单的话语中我越能感受到事情的严重，也越能深刻的认识到自己的错误。这件事一直铭记我心，知道这个损失是目前无法补救的把它当作了一盏红灯，挂在脑前，让它时刻提醒我做事要谨慎。也让我知道大脑犹如公司的领导者、指挥者，大脑发出的指令直接决定员工的操作。就像这次的竞聘商务部主任，恳请各位领导能做出正确的选择，选出一位合格的领导者来。

平凡的工作岗位上，短短的2年时间里。还未能有机会让我有突出的工作业绩，也缺少管理经验，但我坚信一个人真正的走入社会，投入到工作岗位中，更能促使他成功的那不折不扣的人品;坚毅沉稳的性格;积极、上进、严谨、负责的做事态度和不怕吃苦、朝着目标全力以赴的拼搏奋斗的精神!而这些----具备!

年大学本科毕业，简单自我介绍一下：叫。年12月进入生产部工作，后应聘于商务部负责订单及其技术附件的整理、管理工作。关于这次竞聘，简单的总结为以下几个关键词：能力、自我批评、伴郎、年轻的心。

再次、作为年轻一代的我来参加这次竞聘，曾有同事开玩笑的说我是婚礼上的“伴郎”。毋庸置疑，这次参加竞聘的盛晓晔主任有着多年的从业经验和管理能力，是位优秀的领导者，我也是在他的领导下顺利的开展工作，并教会我许多知识，大大的帮助我提高了各项业务水平，同时作为长兄的他也教会我很多做人的道理，我感谢他，今天我能和他同台竞聘，我感到非常的高兴，这本身就是公司对我的肯定。这次竞聘对我来说是一个很好的机会和挑战，是一个充分发挥我才能不断获取进步的机遇，这正是我今天参加这次竞聘的目的。著名演说家戴尔·卡耐基曾说过：“不要怕推销自己。

只要你认为自己有才华，你就应该认为自己有资格担任这个或那个职务。”今天我站在这演讲台上，就会以最好的心态来展示自己。这次竞聘也将成为我以后的工作的动力，激励着我成长。虽然这次竞聘是毛遂自荐，但却不是王婆卖瓜，我只是想向各位领导、各位同事展示一个真实的我。既然我达到竞聘的条件，公司就承认我有这个能力，我相信，凭着我的政治素质，我的爱岗敬业，我的工作热情、脚踏实地的精神，我一定能把主任的工作做好，决不会让大家失望。如果非要把这次竞聘会看着是场婚礼的话，今天我要说，这场婚礼也是场集体婚礼，我们都是婚礼的新郎。

**商业演讲稿范文22**

尊敬的各位领导、各位前辈、各位同事：大家好!

金秋送爽，丹桂飘香!在这硕果累累、稻香阵阵的季节里，我们中国邮政也迎来了了一个丰收的秋天。

在市场竞争越来越激烈的今天，人们越来越认识到，优秀员工是企业生存发展的重要基础。可以说，公司稳健发展离不开优秀员工，公司做大作强，离不开优秀员工，公司克服危机重现辉煌，也离不开优秀的员工。优秀员工是企业提高核心竞争力，实现永续发展的基石。

然而，什么是优秀员工?优秀员工的标准是什么?优秀员工须具备怎样的品格和素质?如何培养优秀员工、打造高效卓越的团队?

一直以来，我们不断吸收国内外企业文化建设的先进成果,继承发扬中华民族的优秀传统文化,坚持从自身实际出发,紧紧围绕“诚信、绩效、责任、创新、和谐”组成的企业文化精髓，着力建设“以企业精神为核心,以企业制度为依托,以企业形象为载体,以企业绩效为标准”的先进企业文化,致力打造“诚信服务,拼搏进取,团结协作,创造一流”的企业精神。企业文化建设的启动，将是中国邮政改革发展历程中新的起点和新的动力，将会为邮政的可持续发展提供历史性机遇，打造更新更高的上升平台。

在百年邮政历经风雨，再启新篇的航程里，和各位领导、各位前辈、各位同事一起交流如何弘扬企业文化，争做优秀员工，是我――赵静，一个才进入邮政工作5年的普通员工，最大的荣幸和最大的自豪!众所周知，文化是一种精神力量，企业文化建设是立足自我，实现自我，积累财富，推进文明的过程。一个民族要发达、要振兴、要强大，就必须培育优秀的民族精神。一个企业要发展、要突破、要跨越，就必须培育优秀的企业文化。邮政企业文化决定着邮政的公众形象、社会定位及发展方向，在某种程度上说，邮政企业文化建设决定了邮政的`竞争力，它是企业发展强劲的动力!

邮政企业文化建设是一项系统工程，贵在知，重在行。那么作为一名邮政人，我们应该怎样去弘扬企业文化呢?那就是人人以实际行动为客户提供精品服务，人人以实际行动争做优秀员工。所谓“精品服务”：“精”，就是一种挑战自我、超越自我的积极心态，使服务真正体现个性化、人性化、差别化的服务特色;“品”就是创造产品的品牌、服务的品牌，使我们的服务步入品牌化、标准化、系统化服务的新阶段;服务，就是要通过我们每一个邮政人的言行举止，体现我们的企业文化精神，体现出我们邮政人“追求卓越”的服务理念，体现出一个有所作为的员工的人生理想和追求。记得曾有一位经济学家说过：“不管你的工作是怎样的卑微，你都当付之以艺术家的精神，当有十二分热忱。这样你就会从平庸卑微的境况中解脱出来，不再有劳碌辛苦的感觉，你就享受到成功的喜悦。”

我选择了这一岗位，我的梦想那就是与邮政一起飞翔。既然选择了远方，就该风雨兼程。在工作中，我毫无怨言，勇敢地经受着每一次营销中的困难和压力，以坚定的意志，执着地追求着梦想。我不去想是否能够成功，我不去想未来是平坦还是泥泞，只要热爱工作，一切会在意料之中。

乘长风，破万里浪!各位前辈、各位同事，就让我们一起高举“诚信、绩效、责任、创新、和谐”的企业文化旗帜，努力拼搏，开拓创新，爱岗敬业，无私奉献，从我做起，用自己的青春和汗水为百年邮政再添风采!

我的演讲完了，谢谢大家。

**商业演讲稿范文23**

尊敬的各位来宾，女士们、先生们：

大家好！在这秋高气爽，硕果累累的金秋时节，在这充满团结、奋进、友谊氛围的美好时刻，我们共同迎来了扬州市第四届“惠锦鑫杯”千人登唐城越野赛。在此，请允许我代表惠锦鑫投资管理（江苏）有限公司董事局向这次体育盛会的召开表示热烈的祝贺！向为大会的召开精心准备、做出贡献的各界同仁表示衷心的感谢！向本次大赛的裁判员、教练员、运动员表示崇高的敬意！

今天是惠锦鑫大喜的日子，更是扬州分公司全体伙伴和各位父老乡亲结缘的日子。惠锦鑫财富是中国领先的专业从事个人借款与财富管理的服务平台，在中国率先推出p2p（即个人对个人）模式的小额信用借款和财富管理服务，为微小企业、工薪阶层、大学生解决资金需求的服务平台，引用国际上先进的小额借款模式，结合中国国情，响应金融体制改革，借款平台出借人的回报基于p2p模式点对点的收益，目前推出多款理财模式，专业、诚信、安全、增值，让客户理财资金更加安全、放心。截止20xx年8月，我们的理财产品财富人生在扬州市场已售出6836万元、连年有余已售出4159万元，占市场份额的%。目前，我们在邗江路、四望亭路、扬子江路、文昌路等主干道新增43个公司宣传画报栏。经扬州市政府批准，以“普惠金融，贴近民生”的企

业理念，20xx年7月惠锦鑫成功成为扬州长跑协会会员单位，并作为指定赞助商赞助其相应活动。20xx年8月3日，惠锦鑫财富与苏宁电器成功签署战略合作协议，为惠锦鑫全国的市场布局奠定更牢固的基础。

在此，希望扬州分公司以此为契机，为客户了解公司，了解产品提供便利，更为机构下一步的发展开拓新的空间。

今天的`财富是明天的希望。希望各位通过今天的活动能够感悟健康的意义和真谛，用惠锦鑫托起您的财富大厦、用惠锦鑫托起您美好的人生和前景。

“一朝结缘、一生守信”，衷心祝愿各位身体健康、家庭幸福、心想事成！祝愿我们的友谊地久天长！

最后，祝全体运动员赛出好成绩！预祝大会圆满成功！谢谢大家！

**商业演讲稿范文24**

我先后从事过储蓄等工作。工作中，我深知一份耕耘，一份收获。由于工作出色，曾被评为信贷经营先进集体，个人也多次被评为先进个人及优秀“客户经理等荣誉称号。

今天之所以走到讲台上参加银行岗位竞聘演讲，除了我对自己能力的自信外，还有以下几点优势：

第一、我具有较高的政治素质。

第二、热爱金融事业，具有丰富的工作经验。

第三、我具有较强的组织管理能力。

如果承蒙领导厚爱，让我走上商行副行长的领导岗位，我将不负众望，不辱使命，勤奋工作。具体做到以下几点：

第一，真诚讲团结。

第二、要树立经营、发展多赢的观念。

第三、积极协助行长做好资金筹借，吸收存款工作。

各位领导，评委，岁月有情时光荏苒，山长水远时不我待。我年富力强，有激情，有胆识，有思想，有韧劲，更有一颗上进心。如果竞聘成功，我知道，那里凝结的不仅仅是我个人的汗水，更凝结了各位领导、各位评委和各位同仁的无限信任和期待，我将不负重托，不辱使命，会以百倍的`信心和百倍的努力，为我国金融事业的发展而奋斗终生!

**商业演讲稿范文25**

尊敬的各位领导，各位朋友、同仁:

大家好!

今天，是金荷名都一期豪宅开盘的大好日子，请允许我代表金荷名都未来的业主们，对金荷名都的开盘，表示热烈的祝贺，对各级领导、嘉宾的关心支持，表示衷心的感谢!

金荷名都一期豪宅的开盘，标志着安龙打造会展文化、餐饮购物、休闲\*、居住经商于一体的大型商住社区迈出了坚定的一步。凭借优越的地段、完善的配套、超前的规划、准确的市场定位、科学的布局，打造安龙首条风情商业步行街，选择这样的风水宝地绝对是广大商户正确的选择。泓太公司的企业文化先进、经营理念科学、产品优势突出、市场定位准确、服务体系完善，我感到泓太公司有能力把金荷名都建设好、管理好、经营好，实现\*开发商和广大业主三赢。

我想信，依托金荷名都的商业经营平台，大家团结一致，携手共进，工同

营造公平竞争、\*有序、优势互补的良好商业氛围，在县委、县\*的正确领导之下，在社会各界的关心支持下，金荷名都的明天一定辉煌灿烂，祝愿金荷名都一期开盘圆满成功!祝广大业主买得开心!住得舒心!谢谢大家!

**商业演讲稿范文26**

>5、本次活动由市总工会主办，宣传范围广，大赛面向整个X X X市，包括六县一区，通过我们的大力宣传，可以对“商务领航”业务产生一定的影响，为贵公司打开更为广阔的企业市场，提高产品认知度，开拓潜在商机及潜在客户；

>6、本次活动组织形式多样，由市总工会主办，华剑传媒承办，贵公司冠名支持，我们将采用多种途径进行全方位立体式宣传，贵公司必将获得良好的宣传效果。X X X市首届“商务领航杯”

企业风采演讲大赛活动组委会

20\_年4月10日

尊敬的员工朋友们：

鼠年即将过去，牛年即将到来，在这辞旧迎新、举国欢庆的时刻，在此我代表xx大酒店，xx商务ktv，向全体员工表示最衷心地感谢和最崇高的敬意。在这里给大家拜个早年啦。

员工朋友们，过去的一年是酒店发展史上极不寻常的一年，一是在酒店边稳定经营，边发展的基础上，我们又扩大经营项目，筹建。装修并已经开业的xx商务ktv，从而使得xx大酒店功能更齐全，更具竞争力。xx商务ktv的诞生也将是ktv行业一颗闪亮的新星。

回顾过去一年的酒店工作，我们深切地感到酒店的一切工作离不开社会各界的支持与关怀，离不开全体员工的辛勤劳动和帮助。在此再一次感谢全体员工，你们辛苦了。

在新的一年里，我们面临的形势严峻、任务繁重，同时，新的一年新的希望，总之，困难与希望同在，挑战与机遇并存。让我们振奋起来，携手共进、顽强拼搏、埋头苦干、抓住机遇、迎接挑战，开创xx大酒店更加美好的明天而努力奋斗！

最后，祝广大员工新年快乐，万事如意！

各位领导，同仁：

大家好，首先感谢你们的支持和鼓励!

我叫xxx，1971年2月出生，大学本科，20\_年12月任主任科员，现负责法制科工作。同时，按照市委组织部的安排，作为副县级后备干部在xx县xx乡xx村挂职村第一书记。

近三年，在负责法制科工作期间，仅管科里只有一个人，还是在依法行政、成品油市场监管、五五普法、产业安全、药品流通管理、商务综合行政执法试点、整顿和规范市场经济秩序等七项方面较好地完成了本职工作。完成的大项工作有：09年负责申报实施完成了商务部的商务综合行政执法试点暨12312商务举报投诉体系建设项目，为市商务局落实项目资金xx万;10年负责全市的打击侵犯知识产权和假冒伪劣商品专项行动，协调全市xx个部门和单位开展专项整治，受到市政府和省整规办的充分肯定;10-11年连续两年指导xx县、xx区完成了商务执法试点，分别落实项目资金xx万;负责的商务部国际贸易产业安全数据库重点监测企业直报报工作，连续三年被省商务厅评为先进单位，个人也连续三年被评为优秀催报员。挂职期间，能深入基层，了解民情村况，接受锻炼。先后为xx乡参加中国秦安20\_年苹果博览会设计制作展台，协调开展参展工作。通过局领导及省商务厅的支持，为xx村捐助办公桌椅22套，大小沙发10套，文件柜20个，很好地解决了xx村委会办公的问题。通过市红十字会在20\_年春节期间为xx村捐赠米面20多袋，粮油10多桶，密切了村里的干群关系。今年还为xx村申请到万村千乡市场工程农家店1处，解决了村民购物难的问题。

这次我竞争的是xx管理科科长的职位。我的竞争优势是：

一是有较强的爱岗敬业精神。我始终把本职工作当成事业来追求，从不马虎，以一个\*人的标准来严格要求自己。自04年在法制科工作以来，特别是08年之后，面对办公室里人手少、工作头绪多、任务重的情况，为了保质保量地完成好工作任务，我几乎放弃了节假日和双休日，加班加点是常事，很难顾及家庭。20\_年，为了申报商务部商务综合行政执法试点项目，在兰州打着吊针赶制申报材料。为了迎接商务部和省厅的项目验收，更是五+二，白加黑的工作，正是怀着赤诚的爱岗之心，敬业的奉献精神，我们的试点项目成为了全省的精品工程，试点项目验收获得了圆满成功，也受到省厅领导的高度赞誉，多次推荐其他兄弟单位来我局学习考察。20\_年底，打击侵犯知识产权和假冒伪劣商品专项整治活动开始，正值年初岁末，也正是专项整治活动的重点时期。专项活动时间紧，任务重，又时逢岳父脑出血出院，在难以顾全家庭的同时还放弃节日休息，全心扑了在工作上。制订方案，印发文件，协调22个部门和单位整治活动，定时搜集活动信息，编印专项行动简报都是我一个人要默默进行。到了年三十，冒着风雪还要分发着行动简报。我的辛勤工作也得到了领导和同事们的肯定，在09年10年11年的连续三年被评局党委评

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn