# 总经理就职演讲稿(4篇)

来源：网络 作者：风月无边 更新时间：2024-07-05

*演讲稿是进行演讲的依据，是对演讲内容和形式的规范和提示，它体现着演讲的目的和手段。那么演讲稿该怎么写？想必这让大家都很苦恼吧。那么下面我就给大家讲一讲演讲稿怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。总经理就职演讲稿篇一大家好!在这里我非常感谢老总...*

演讲稿是进行演讲的依据，是对演讲内容和形式的规范和提示，它体现着演讲的目的和手段。那么演讲稿该怎么写？想必这让大家都很苦恼吧。那么下面我就给大家讲一讲演讲稿怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

**总经理就职演讲稿篇一**

大家好!

在这里我非常感谢老总对我的信任以及各位同事对我的支持，给了我担任公司财务总监职位的机会。 能够成为公司的财务总监，我感到这不仅是大家对我的信任，更是赋予了我巨大的责任。在感受到工作挑战的同时，我对自己、对本部门的未来充满了信心。今天，在这里面对各位领导、各位同事，我郑重地作出以下承诺：

1、作为公司财务部门的一名管理者，我将认真履行财务工作职责，以饱满的热情投入到工作中，在工作中起到良好的带头作用，同时我要认真学习我国的税法及专业知识，从思想上完成核算会计到管理会计的转变，带领本部门同事更好地完成公司交办的各项工作。

2、作为公司 财务的一名管理者，我将带头实践公司的企业文化，将公司企业文化铭记在心中，融汇于思想中，贯穿于实际管理工作和业务工作中。(1)将“诚信经营，诚信立司”的经营理念贯穿于工作之中，并将其作为团队行为建设的首要原则;(2)带头实践“奉献敬业，用心治司”的企业精神，并将我们的团队打造成一支“诚信 敬业 无私 奉献”的优秀团队;(3)将“群策群力，合力强司”的企业目标作为部门目标，在管理过程中充分发挥本部门每一位员工的才华和智慧，凝聚团队的力量，使部门强大，公司更强大;(4)带头积极实践“诚信、敬业、和谐、奉献”的价值观，工作中严以律己，以身作则，无私奉献，不计较个人得失，带领本部门同事共同秉承我们的企业价值观，一起努力工作，最终实现将我们公司“打造成诚信品牌企业”的愿景!

作为公司财务的一名管理者，我将带头发扬团队精神，团结同事，积极进行部门协作，并致力于将本部门建设成为“团结、高效”的优秀团队。

4、作为公司财务的一名管理者，我将带头遵守公司各项管理制度，保守公司机密，严格按公司各项工作流程办事。对于各项工作的开展，我要时刻铭记自己代表的是公司的形象，并以严格的标准要求自己，树立公司对外的良好形象和自己在员工面前的良好形象。

5、对于本部门工作下一步如何开展，我有以下想法：

第一、进一步完善各项财务制度、完善库房出入库制度，努力规避各项财务风险，防止财务漏洞。

第二、努力、高效的配合好各部门的经营运行。

第三、严格各项考评、把公司的各项制度真正落实到实处。

最后，再次感谢大家对我的信任和支持，我将以我的实际行动，来实践我的诺言，希望大家能够在今后的工作中支持我的决心，监督我的行为，指正我的不足。我相信，通过我们的共同努力，明天将会更加美好!

谢谢大家!

**总经理就职演讲稿篇二**

感谢总公司与前任领导对我的信任与栽培，也感谢各位同事对我的大力支持!接任这个职位，我的心情异常激动，同时也信心十足，相信自己有能力带领公司新领导班子成员，继续发扬 “团结奋进、顽强拼搏”的优良作风，共同把公司管理好、发展好。在任期内，我将努力做好以下几方面工作：

担任总经理期间，我本人首先要努力学习党的各项方针政策，提高政治思想觉悟和政策水平，遵守党的纪律，学习业务和管理知识，不断提高自己的综合管理能力。其次，要做到“本本分分做人、扎扎实实做事”，要把公司的事当成自己的事，工作兢兢业业，勤勤恳恳，认真干好每一件事，为员工起到模范带头作用。再次，作为一位领导，要真心诚意地团结关爱每一位员工的生产和生活，关心支持每一个岗位的工作，为他们的发展提供广阔的平台和空间。

21世纪的竞争是人才的竞争，所以在今后的管理中要进一步加快人力资源的开发，加大对员工业务能力培训和对人才的引进与培养，使公司的人才结构不断优化，使公司人力资源真正成为公司的优势资源。要全面推进公司企业文化创新，强化团队执行力，提升项目形象力，使公司整体能力和市场竞争力得到进一步提升。在工作中，要引导各部门密切联系，加强沟通，团结协作，努力营造一个同心同德，团结一致干实事、谋发展的和谐环境。

要认真贯彻落实总公司安全生产工作电视电话会议精神，加强各项措施的落实，严格实行施工工地标准化管理，加强建设工程安全质量监管，及时消除各类安全隐患，坚决防止各类重大质量安全事故的发生。要强化监督管理职责，严格落实责任制。继续加强对农民工安全培训教育及监督检查力度，定期开展安全教育片放映工作。

在市场开发工作方面：在前任总经理先生的领导下，公司发展势态良好。今年，公司的经营班子将继续以市场为导向，继续创新市场开发策略，拓展市场开发渠道。在工程技术管理方面：要强化各项目对工程技术和工程质量的高标准、高要求以及施工法、作业指导书的规范应用，抓新技术、新工艺、新材料的推广和应用，增强公司技术实力，形成竞争优势。在生产经营工作方面：要坚持以项目为中心，以质量和成本为主线，加强项目成本管理，加大精细管理力度，提高创利水平。

公司要实现有效扩张，必须整合发挥内外部的资源优势，时刻保持清醒的头脑，居安思危，要认识到自身与同行间存在的差距与不足，要不断总结积累经验、吸收教训。面对激烈的市场竞争，作为一位领导必须放眼全局，拓宽发展领域，实现新的突破。在今后工作中我将从大局出发，突出重点，统筹规划，充分发挥班子的核心领导团队作用，做到分工明确，各尽其责，带领全体员工把各项工作做好。

总之，在总公司的充分信任下，在全体员工的大力支持下，我有决心、有信心带领新经营班子全体成员把公司做大做强，加快公司体制改革步伐，整合内外部资源优势，实现多元发展，提升公司的知名度和影响力。也希望大家在今后的日子里能够多为公司的发展建言献策，和我共同努力，实现咱们公司的跨越式发展!

我的

演讲

到此结束，谢谢大家!

**总经理就职演讲稿篇三**

总经理、各位同事：

你好!

感谢组织对我的信任，感谢董事长、副董事长以及前三任执行总经理对我工作能力的培养。今天我面对组织、面对领导、面对新的领导班子成员以及面对公司总部全体员工，我心情很激动，同时也很有信心带领公司新领导班子成员，继续发扬人“只争第一、不做第二”的精神和“团结奋进、顽强拼搏”的优良作风，共同把公司管理好、发展好。在这里我向组织，向董事长、副董事长、新领导班子以及全体员工表态：

1、担任总经理期间，我本人首先要做到“本本分分做人、扎扎实实做事”，力争一次把事做好。在工作中我将发挥班子的核心领导团队作用，做到分工明确，各尽其责，带领全体员工把各项工作做好。

2、在市场开发工作方面：在前任总经理刘建明先生的领导下，公司发展势态良好。xx年下半年，公司的经营班子将继续以市场为导向，继续创新市场开发策略并进一步拓展市场开发渠道，力争年底中标合同额突破10亿元以上。

3、在工程技术管理方面：坚持以“现场保市场”，强化各项目对工程技术和工程质量的高标准、高要求以及施工法、作业指导书的规范应用，抓关键施工的新技术、新工艺、新材料的推广和应用，增强公司技术实力，在公路市场率先形成竞争优势。

4、在生产经营工作方面：以xx年工作

报告

精神为指导，坚持以项目为中心，以质量和成本为主线，加强项目成本管理力度，尤其针对秘书工作年下半年市场材料、水泥、燃油、石料大幅度上涨等不利因素给公司带来的经营风险，确定xx年的工作重点是：加大精细管理力度，不断提高创利水平。目前时间已过半，截止5月底已完成计量产值2.43亿元，占年

计划

34.39%，下一步要抓住第三季度施工旺季，确保年底实现计量产值6亿元，力争突破8亿元。

5、面对公司跨越发展战略目标的实现，在今后的管理中要进一步加快人力资源的.开发，加大对员工能力培训和对人才的引进与培养，使公司的人才结构不断优化，使公司人力资源真正成为公司的优势资源。

6、继续加强项目基础管理，全面推进公司企业文化创新，强化团队执行力，提升项目形象力，使公司整体能力和素质得到进一步改善，以不断提升营造的品牌影响力和市场竞争力。

在公司良好的发展势头下，我们同时要保持清醒的头脑，不能轻视当前残酷激烈的市场环境，随时要有居安思危、如履薄冰的风险意识，要认识到我们还有很多管理方面的不足，与局各兄弟单位在一些方面还有差距，公司各项目之间管理水平还有差距。比如：公司内部操作层的培养，目前发展还很不成熟、不规范;外部操作层还要进一步整合。公司要实现有效扩张，必须整合发挥内外部的资源优势，还要不断总结积累经验、吸收教训，只有这样才能使公司得以长足发展。

**总经理就职演讲稿篇四**

尊敬的各位领导:

大家好!

今天在这里,我首先要感谢组公司对我的信任,感谢董事长、副董事长以及前三任执行总经理对我工作能力的培养。今天我面对公司、面对领导、面对新的领导班子成员以及公司总部全体员工,我现在的心情十分激动,做为公司新一届执行经理,在今后的工作中,我将有信心带领公司新领导班子成员,继续发扬\_\_公司“只争第一、不做第二”的企业文化精神和“团结奋进、顽强拼搏”的优良作风,共同把公司管理好、发展好。

做为公司新一届的执行经理,我将在自己任职期内,勤勤恳恳、兢兢业业做好自己本职工作,将努力发挥核心作用,使得整个领导团队发挥出更好的作用。接下来一段时间,公司在市场开发方面的工作,将继续以市场为导向,继续创新市场开发策略并进一步拓展市场开发渠道,力争年底中标合同额突破10亿元以上。工程技术管理方面:坚持以“现场保市场”,强化各项目对工程技术和工程质量的高标准、高要求以及施工法、作业指导书的规范应用,抓关键施工的新技术、新工艺、新材料的推广和应用,增强公司技术实力,在公路市场率先形成竞争优势。在生产经营工作方面:我们将以\_\_\_\_年公司工作

报告

精神为指导,坚持以项目为中心,以质量和成本为主线,加强项目成本管理力度,尤其针对\_\_\_\_年下半年市场材料、水泥、燃油、石料大幅度上涨等不利因素给公司带来的经营风险,确定\_\_\_\_年的工作重点是:加大精细管理力度,不断提高创利水平。目前时间已过半,截止5月底已完成计量产值2.43亿元,占年计划34.39%,下一步要抓住第三季度施工旺季,确保年底实现计量产值6亿元,力争突破8亿元。

同时,在今后的管理中,我们要进一步加快人力资源的开发,加大对员工能力培训和对人才的引进与培养,使公司的人才结构不断优化,使公司人力资源真正成为公司的优势资源。继续加强项目基础管理,加大力度推进公司企业文化创新,强化团队执行力,提升项目形象力,使公司整体能力和素质得到进一步改善,以提升公司品牌影响力和市场竞争力。

各位同仁,在当前市场环境中,我们要时刻保持头脑清醒,决不能轻视当前残酷激烈的市场环境,要有“生于忧患,死于安乐”的思想,要有居安思危、如履薄冰的风险意识,要认识到我们还有很多管理方面的不足,与同行业一些龙头公司还有差距,目前,公司各项目之间管理水平还有差距。比如:公司内部操作层的培养,目前发展还很不成熟、不规范;外部操作层还要进一步整合。公司要实现有效扩张,必须整合发挥内外部的资源优势,还要不断总结积累经验、吸收教训,只有这样才能使公司得以长足发展。

最后,我希望公司全体员工以高度的敬业精神全身心的投入到工作中,同时,我有决心、有信心带领新经营班子全体成员以及全体员工,把公司做大做强,加大公司体制改革步伐,整合内外部资源优势,实现企业有效扩张,在做强的基础上稳步把公司做大。使\_\_公司成为同行业的龙头企业!

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