# 关于企业中层管理人员竞聘演讲稿简短(九篇)

来源：网络 作者：雨声轻语 更新时间：2024-07-03

*关于企业中层管理人员竞聘演讲稿简短一报到时间\_\_\_年\_\_月\_\_日 上 下午\_\_时\_\_分报到地\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_企业名称\_\_\_\_\_ 负责人\_\_\_\_贵公司于\_\_\_\_\_年\_\_月\_\_日所发录用通知已经收到。本人肯定按贵公司所要求时间...*

**关于企业中层管理人员竞聘演讲稿简短一**

报到时间\_\_\_年\_\_月\_\_日 上 下午\_\_时\_\_分

报到地\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

企业名称\_\_\_\_\_ 负责人\_\_\_\_

贵公司于\_\_\_\_\_年\_\_月\_\_日所发录用通知已经收到。本人肯定按贵公司所要求时间报以，保证如约到贵公司就职，上述保证由本人亲属提供担保。

姓名\_\_\_\_\_\_(签字或印鉴)现住址\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

亲属担保人\_\_\_\_\_\_(签字或印鉴)现住址\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日

聘字第\_\_\_号

**关于企业中层管理人员竞聘演讲稿简短二**

1、严守标准，履行合同，工程优质，信誉至上。

2、人人爱岗敬业，公司兴旺发达。

3、理直气壮抓发展，旗帜鲜明反腐败。

4、在社会做一个好公民，在单位做一个好职工，在家庭做一个好成员。

5、鲜花在轻轻地诉说：我的盛开需要您的关怀，当你伸手采摘我时，美丽已不存在。

6、落实安全规章制度，强化安全防范措施。

7、美好家园靠我们共同建造。

8、遵章守纪，杜绝隐患，落实责任，保障安全。

9、学先进、找差距、抓管理、上水平。

10、我与公司荣辱与共，公司与我共同发展。

11、树企业形象，创优质工程！

12、我们依靠企业生存，企业依靠我们发展。

13、安全是遵章者的光荣花，事故是违纪者的耻辱碑！

14、干甲中华工程，创新世纪！

15、从管理中创卓越，在施工中树形象！

16、建中国电厂，创世界一流品牌！

17、充分发挥青年生力军作用，大力开展“青年文明号”活动！

18、围绕工程建设，开展劳动竞赛，再展铁军风采！

19、创建精品工程，再展铁军雄风！

20、强化社会治安，打击犯罪活动，为工程建设创造出良好的施工环境！

**关于企业中层管理人员竞聘演讲稿简短三**

您听到热烈的掌声了吗?您看到大家会心的微笑了吗?您感受到您的重要性了吗?今天，我们放下了矜持、放下了胆怯，鼓起勇气走上了这三尺演讲台，用我们平实、朴素的语言表达内心澎湃的激情、真实的情感。

诚如大家所言，中心是我们的家，我们都是这个家的亲人。今天，您用实践行动证明了您是独一无二的，您是无法取代的;明天，我们将自豪地向世人召示，我们的中心、我们的精诚团队以及我们的企业文化同样是独一无二的，是无法取代的。

有人说：社会是一个大舞台，看谁更精彩;还有人说：竞争是一套有氧健身操，能舒筋活络，谱写跳动的脉搏;我想说，优秀的企业文化、独特的核心竞争力是企业的能量宝库，放飞激情，收获红红火火。

那么应该如何来理解企业文化呢?企业文化的意义在于它充盈着整个企业的方方面面。它既是企业的灵魂和潜在生产力;又是企业生存和发展的动力;更是企业立足市场的源泉。总而言之，企业文化对内是一种向心力、对外是一面旗帜。 也许这样来解释企业文化，会有一些差强人意。其实，在现实生活中，我们每时每刻都在与企业文化打交道。当我们接触到一个企业时，这个企业中最明显、最不同寻常的现象、事物常常会引起我们的关注和兴趣。比如，你踏进一个企业，马上就能感觉到该企业所处的氛围，人们是如何彼此问候的，如何待人接物的，如何规划办公环境的等等等等一些有声无声的事物向您展现着企业文化，企业文化是如此深入的体现在每一个细微之处，甚至是那些容易被遗忘的角落，正所谓企业文化无处不在。

海尔的企业格言中有两句话道出了海尔人的心声：把别人视为绝对办不到的事情办成，把别人认为非常简单的事持之以恒的办下去。这两句话给我留下了非常深刻的印象，这就是海尔企业文化的精髓，体现了海尔公司永远创新、永远进取的企业精神，以及谦虚务实的企业风貌。

无独有偶，微软公司在招聘员工的时候，曾经用了一句这样的广告语：你喜欢自由自在、手拿可乐、边听音乐的工作环境吗?这对于正四处求职的人来说具有多大的诱惑啊，这也正昭示了微软独特的企业文化。

我们中心的企业文化是发展的、进步的，无所不在的。您看，那一条条规范企业与员工行为的制度是一种企业文化;一次次感恩社会的捐赠活动是一种企业文化;一套套代表整体形象识别系统的工牌是一种企业文化。

还有，大家是否记得，20xx年3月8日，身患癌症的光荣母亲汪淑丽来到了咱们中心，她的坎坷经历感动了在场的每一个人，引发了现场捐款的热潮，谱写了人间处处有真情的感人篇章;20xx年8月4日，在得知宝安两岁小孩掉进滚烫稀饭锅，因家境贫寒无力医治，面临死亡边缘的时候，中心领导当机立断，向其提供了物质援助;20xx年10月26日，我们中心组织了对×××贫困地区和本市困难群众开展扶贫济困送温暖活动;20xx年4月份，培训部杨福新同志遇到了家庭困难，这个时候大家没有坐视不管，而是纷纷伸出了友谊之手，助其度过难关等等等等。

所有这一切都证明了我们的中心是这样一个充满温情的、充满人性的大家庭;我们的团队是这样一个具有凝聚力、向心力的集体;我们的领导是这样具有亲和力、英明决策的领导;我们的员工是这样互助互爱、团结协作的员工;我们的企业文化是这样以人为本、精诚团结的文化。

一艘航船的顺利航行是一个舵手的成功，一个企业的成功是一个激情团队的成功。 在这个团队中，只要我们紧紧地拧在一起，我们就是一道闪电、一束火绳;我们聚在一块儿，我们就是整个太阳，整片天空;我们站在一处，我们就是用心灵结成的铜墙铁壁;我们携手并肩，我们就能笑傲江湖、屹立群雄，真正做到别人无法取代。

**关于企业中层管理人员竞聘演讲稿简短四**

xx年5月10号我们在老师的带领下在图书大厦进行了5天的实习，在这次实习中有新鲜有陌生但更多的是体会到了以后进入企业工作的情况，我们现在还有很多很多的不足。通过这次实习使我对图书大厦有了一定的了解，并且通过实习，使我们在社会实践中接触与本专业相关的实际工作，增强感性认识，培养和锻炼我们综合运用所学的基础理论、基本技能和专业知识，去独立分析和解决实际问题的能力，把理论和实践结合起来，提高实践动手能力，为我们毕业后走上工作岗位打下一定的基础。

石家庄图书大厦隶属石家庄市新华书店，是河北省省会重要的文化标志性建筑。

图书大厦自xx年7月29日试营业以来，每天前来购书的读者达到了15万人次以上。并且图书储备也较以往的长安书店增大了5倍，涵盖了xx年以来全国500多家出版社的最新图书，在图书内容上，科技图书范围扩大，以往欠缺的尖端、前沿类科技图书开始增加，特别是计算机类图书进行了全面引进。为消费者提供了更好的购书场所。

图书大厦坐落在石家庄市最繁华的商业中心，位于中山东路和建设大街路口东北侧，东临人民广场、市委、市政府，面对邮政大厦、北国商城，交通便利，地理位置得天独厚。总建筑面积21700平方米，地下2层，地上17层。主体建筑规模宏大，建筑风格典雅大方，内装饰体现出浓郁的燕赵文化风韵，是一座高标准、现代化大型图书发行中心。

图书大厦作为石家庄市大型国有书店，它的落成开业对繁荣引导图书市场，满足群众的文化需求，提高省会文化氛围，推动两个文明建设将起到重要的作用。

（一）在图书大厦进行实习

1跟随代班进行工作：在实习的前几天我们在老师的安排跟随代班在图书大厦进行了为期五天的实训，我们被分在了三楼少儿科教类，单从表面看我们只是帮助这儿的员工进行搬书摆书粘书的工作，并没有把学校学习的东西运用到实际中来，但在实习的后几天使我越来越感受到了在这实习对我们以后在学校学习有很大的帮助。

（1）无论作为在那一个职位的员工都应该尽职尽责，努力做好自己的本职工作。在实习过程我感觉每天都在重复着一样的工作，心里未免有一些的厌恶了，但在这的员工她们依然在认认真真地做自己的本职工作真的让我很受鼓舞。

（2）虽然每天我们都在重复一样的工作，但我发现这都需要一定流程的。首先分给我们这一楼层的书都是事先预订好安排好的。另外每一种摆放的位置是有学问的，比如，如果我们要想把这种书更好的推销出去就应该把这种书放在外面的展台上，这样才能引起消费者的注意。

（3）作为这里的员工应该准确的知道每种书所在的位置，这样才能给消费者提供更好的服务。

2由图书大厦的负责人给我们讲解了一下图书大厦的历史背景，以及在以后的工作中应该怎样去做一个好员工，怎样去赢得领导的认可，这对我的启发很大。

（二）在学校进行沙盘实训

在实习的后三天我们在学校进行了沙盘。这几天我们在马老师的指挥下以小组为单位，模拟企业进行经营生产。在刚开始经营中我们都比较谨慎，每个决策都经过了小组成员认真的考虑和讨论，通过对产品市场的分析，我们对各个市场都有了一定的了解。

1在经营的前三年，我们投入了很高的广告费，市场开拓费用和产品研发费用，虽然并没有取得很好的收入但对我们后几年的生产经营打下了很好的基础。

2在经营的后三年，我们主要是取得了更多订单和进行新产品的研发和生产线的更新，我们的目的是取得更多市场。在第三年的时候，每一步我们都是在按照我们的计划生产，企业经营比较平稳，在第四年的时候我们取得了iso9000认证，这为我们企业以后更好的发展打下了基础。

在这次实习中我们收获了很多但我也发现了实习的不足之处。

其一，图书大厦早上营业时间太晚，这给许多急于买书的人带来了很多不便。所以我建议图书大厦应该早一点营业。

其二，员工的服务素质应该得到一定的提高，在图书大厦工作的这几天是我觉得在服务的过程中员工应该热情的给予服务而不是冷漠的的给予回答。

其三，在进行沙盘实训的时候应该认真的分析后再做决策，不要盲目的自以为怎么怎么样，在广告投入上不能太大，要从企业的实际情况出发，正确的运用资金。

在这次实习中使我体会到，如果将我们在大学里所学的知识与更多的实践结合在一起，使一个专科生具备较强的处理实务的能力与比较系统的专业知识，这才是我们实习的真正目的。通过沙盘实训使我了解到一个企业如果想更好的运作需要经过多方面的思考，不能盲目的下决定，各个成员要互相合作。这为我以后在企业中工作打下了很好的基础。

**关于企业中层管理人员竞聘演讲稿简短五**

一、创业背景

我国经济飞速发展的今天，市场日趋完善，商品日渐丰富，不论是生产性企业，还是商业，只要把握好了物流这一环节就等于掌握了通向全身的命脉。电子信息时代，信息发达，各地的市场的竞争就是时间的竞争，是时间要求我们以最快的速度完成我们客户所需要的服务。

整个苏北和鲁南的经济发展为物流的发展提供一个广阔的空间，我们正是抓住了新沂地区，新兴的交通枢纽城市，良好的工农业基础为依靠，优惠的创业政策为后盾，使我们的创业有了以很好的平台。

二、公司的创立

中原物流公司致力于整合地区物流资源，公司设在新兴交通枢纽城市---新沂，是面向周边地区的地区性物流公司，主要业务：对产品运输、保管(即仓储)、代加工、包装及配送。公司采取有限责任公司的组织形式，公司的权益由投资商所有。

三、公司的发展规划

第一年，公司成立，建立仓储、办公场所，完成业务流程设计，信息平台的建设，在新沂地区建成最初的业务关系网络，并试着向周边地区发展。

第二年开始，将与周边地区公司合作，共建区域性物流网络。逐步与国内外的企业联系业务，成为其在鲁南苏北地区的物流服务提供商!。

长期计划，将公司发展为中原地区最具实力的，业务覆盖全国，涉及海外业务，技术设施齐备的物流公司。

四、公司的组成及管理

公司创建人员为本院的四名学生，分别是电子商务专业，财会专业。我们将聘请周玉泉老师为公司物流技术顾问，原新沂铁路货运主任郭景民先生为业务发展顾问

公司将招聘一些物流技术人员，有电子商务平台开发经验的计算机人员和有相关工作经验的人员，来组建最初的公司。

我们将以人为本，本着“我为人人，人人为我”的服务理念，创造人性化服务的物流企业，以提高员工素质，增强团队理念为企业生存之根本，创造一流的服务，一流的。

五、公司的服务理念

我们的服务宗旨是：更便捷，更安全，更准时的物流服务。

我们的目标是将公司建设成为，以新沂市为中心方圆150公里范围内较大物流公司。公司经营范围国内外物流中介，运输服务、电子物流、管理服务、包装物流的综合性物流公司。

**关于企业中层管理人员竞聘演讲稿简短六**

50. 努力营造创新环境，全面推进自主创新

51. 加快建设以企业为主体市场为导向产学研结合的技术创新体系，是建设创新型新奥的当务之急

52. 加大引进消化吸收再创新力度，加快科技成果向生产力转化

53. 振兴科技靠人民，创新科技为人民

54. 加快科技创新步伐，转变经济增长方式

55. 新奥天下事创新为先，创新清洁能源新奥当先

56. 抓经济，抓创新，两手都要硬

57. 贫穷不是社会主义

58. 解放思想，实事求是，团结一致求创新

59. 实践是检验真理的唯一标准，创新是新奥发展的唯一出路

**关于企业中层管理人员竞聘演讲稿简短七**

创业计划书的好坏，往往决定了投资交易的成败。对初创的风险企业来说，创业计划书的作用尤为重要。当你选定了创业目标与确定创业的动机后，在资金、人脉、市场等各方面的条件都已准备妥当或已经累积了相当实力，这时候，就必须提供一份完整的创业计划书，创业计划书是整个创业过程的灵魂。

如何写创业项目计划书。看下文创业项目计划书范文。大家就会明白。 对于正在寻求资金的风险企业来说，创业项目计划书就是企业的电话通话卡片。创业项目计划书的好坏，往往决定了投资交易的成败。

对初创的风险企业来说，创业项目计划书的作用尤为重要，一个酝酿中的项目，往往很模糊，通过制订创业项目计划书，把正反理由都书写下来。见后再逐条推敲。创业者这样就能对这一项目有更清晰的认识。可以这样说，创业项目计划书首先是把计划中要创立的企推销给了创业者自己。

其次，创业项目计划书还能帮助把计划中的风险企业推销给风险投资家，公司创业项目计划书的主要目的之一就是为了筹集资金。因此，创业项目计划书必须要说明：

(1)创办企业的目的——为什么要冒风险，花精力、时间、资源、资金去创办风险企业

(2)创办企业所需多少资金为什么要这么多的钱为什么投资人值得为此注入资金对已建的风险企业来说，创业项目计划书可以为企业的发展定下比较具体的方向和重点，从而使员工了解企业的经营目标，并激励他们为共同的目标而努力。更重要的是，它可以使企业的出资者以及供应商、销售商等了解企业的经营状况和经营目标，说服出资者(原有的或新来的)为企业的进一步发展提供资金。

正是基于上述理由，创业项目计划书将是创业者所写的商业文件中最主要的一个。那么，如何制订创业项目计划书呢

一、怎样写好创业项目计划书

那些既不能给投资者以充分的信息也不能使投资者激动起来的创业项目计划书，其最终结果只能是被扔进垃圾箱里。为了确保创业项目计划书能“击中目标”，创业者应做到以下几点：

1.关注产品

在创业项目计划书中，应提供所有与企业的产品或服务有关的细节，包括企业所实施的所有调查。这些问题包括：产品正处于什么样的发展阶段它的独特性怎样企业分销产品的方法是什么谁会使用企业的产品，为什么产品的生产成本是多少，售价是多少企业发展新的现代化产品的计划是什么把出资者拉到企业的产品或服务中来，这样出资者就会和创业者一样对产品有兴趣。在创业项目计划书中，企业家应尽量用简单的词语来描述每件事——商品及其属性的定义对企业家来说是非常明确的，但其他人却不一定清楚它们的含义。制订创业项目计划书的目的不仅是要出资者相信企业的产品会在世界上产生革命性的影响，同时也要使他们相信企业有证明它的论据。创业项目计划书对产品的阐述，要让出资者感到：“噢，这种产品是多么美妙、多么令人鼓舞啊!”

2.敢于竞争

在创业项目计划书中，创业者应细致分析竞争对手的情况。竞争对手都是谁他们的产品是如何工作的竞争对手的产品与

本企业的产品相比，有哪些相同点和不同点竞争对手所采用的营销策略是什么要明确每个竞争者的销售额，毛利润、收入以及市场份额，然后再讨论本企业相对于每个竞争者所具有的竞争优势，要向投资者展示，顾客偏爱本企业的原因是：本企业的产品质量好，送货迅速，定位适中，价格合适等等，创业项目计划书要使它的读者相信，本企业不仅是行业中的有力竞争者，而且将来还会是确定行业标准的领先者。在创业项目计划书中，企业家还应阐明竞争者给本企业带来的风险以及本企业所采取的对策。

3.了解市场

创业项目计划书要给投资者提供企业对目标市场的深入分析和理解。要细致分析经济、地理、职业以及心理等因素对消费者选择购买本企业产品这一行为的影响，以及各个因素所起的作用。创业项目计划书中还应包括一个主要的营销计划，计划中应列出本企业打算开展广告、促销以及公共关系活动的地区，明确每一项活动的预算和收益。创业项目计划书中还应简述一下企业的销售战略：企业是使用外面的销售代表还是使用内部职员企业是使用转卖商、分销商还是特许商企业将提供何种类型的销售培训此外，创业项目计划书还应特别关注一下销售中的细节问题。

4.表明行动的方针

企业的行动计划应该是无解可击的。创业项目计划书中应该明确下列问题：企业如何把产品推向市场如何设计生产线，如何组装产品企业生产需要哪些原料企业拥有那些生产资源，还需要什么生产资源生产和设备的成本是多少企业是买设备还是租设备解释与产品组装，储存以及发送有关的固定成本和变动成本的情况。

5.展示你的管理队伍

把一个思想转化为一个成功的风险企业，其关键的因素就是要有一支强有力的管理队伍。这支队伍的成员必须有较高的专业技术知识、管理才能和多年工作经验，要给投资者这样一种感觉：

“看，这支队伍里都有谁!如果这个公司是一支足球队的话，他们就会一直杀入世界杯决赛!”管理者的职能就是计划，组织，控制和指导公司实现目标的行动。在创业项目计划书中，应首先描述一下整个管理队伍及其职责，然而再分别介绍每位管理人员的特殊才能、特点和造诣，细致描述每个管理者将对公司所做的贡献。创业项目计划书中还应明确管理目标以及组织机构图。

6.出色的计划摘要

创业项目计划书中的计划摘要也十分重要。它必须能让读者有兴趣并渴望得到更多的信息，它将给读者留下长久的印象。计划摘要将是创业者所写的最后一部分内容，但却是出资者首先要看的内容，它将从计划中摘录出与筹集资金最相干的细节：包括对公司内部的基本情况，公司的能力以及局限性，公司的竞争对手，营销和财务战略，公司的管理队伍等情况的简明而生动的概括。如果公司是一本书，它就象是这本书的封面，做得好就可以把投资者吸引住。它会风险投资家有这样的印象：“这个公司将会成为行业中的巨人，我已等不及要去读计划的其余部分了。”

二、创业项目计划书的内容

1.计划摘要

计划摘要列在创业项目计划书的最前面，它是浓缩了的创业项目计划书的精华。计划摘要涵盖了计划的要点，以求一目了然，以便读者能在最短的时间内评审计划并做出判断。

计划摘要一般要有包括以下内容：公司介绍;主要产品和业务范围;市场概貌;营销策略;销售计划;生产管理计划;管理者及其组织;财务计划;资金需求状况等。

在介绍企业时，首先要说明创办新企业的思路，新思想的形成过程以及企业的目标和发展战略。其次，要交待企业现状、过去的背景和企业的经营范围。在这一部分中，要对企业以往的情况做客观的评述，不回避失误。中肯的分析往往更能赢得信任，从而使人容易认同企业的创业项目计划书。最后，还要介绍一下创业者自己的背景、经历、经验和特长等。企业家的素质对企业的成绩往往起关键性的作用。在这里，企业家应尽量突出自己的优点并表示自己强烈的进取精神，以给投资者留下一个好印象。

在计划摘要中，企业还必须要回答下列问题：(1)企业所处的行业，企业经营的性质和范围;(2)企业主要产品的内容;(3)企业的市场在那里，谁是企业的顾客，他们有哪些需求;(4)企业的合伙人、投资人是谁;(5)企业的竞争对手是谁，竞争对手对企业的发展有何影响。

摘要要尽量简明、生动。特别要详细说明自身企业的不同之处以及企业获取成功的市场因素。如果企业家了解他所做的事情，摘要仅需2页纸就足够了。如果企业家不了解自己正在做什么，摘要就可能要写20页纸以上。因此，有些投资家就依照摘要的长短来“把麦粒从谷壳中挑出来”。

2.产品(服务)介绍

在进行投资项目评估时，投资人最关心的问题之一就是，风险企业的产品、技术或服务能否以及在多大程度上解决现实生活中的问题，或者，风险企业的产品(服务)能否帮助顾客节约开支，增加收入。因此，产品介绍是创业项目计划书中必不可少的一项内容。通常，产品介绍应包括以下内容：产品的概念、性能及特性;主要产品介绍;产品的市场竞争力;产品的研究和开发过程;发展新产品的计划和成本分析;产品的市场前景预测;产品的品牌和专利。

在产品(服务)介绍部分，企业家要对产品(服务)做出详细的说明，说明要准确，也要通俗易懂，使不是专业人员的投资者也能明白。一般的，产品介绍都要附上产品原型、照片或其他介绍。一般地，产品介绍必须要回答以下问题：(1)顾客希望企业的产品能解决什么问题，顾客能从企业的产品中获得什么好处(2)企业的产品与竞争对手的产品相比有哪些优缺点，顾客为什么会选择本企业的产品(3)企业为自己的产品采取了何种保护措施，企业拥有哪些专利、许可证，或与已申请专利的厂家达成了哪些协议(4)为什么企业的产品定价可以使企业产生足够的利润，为什么用户会大批量地购买企业的产品(5)企业采用何种方式去改进产品的质量、性能，企业对发展新产品有哪些计划等等。 产品(服务)介绍的内容比较具体，因而写起来相对容易。虽然夸赞自己的产品是推销所必需的，但应该注意，企业所做的每一项承诺都是“一笔债”，都要努力去兑现。要牢记，企业家和投资家所建立的是一种长期合作的伙伴关系。空口许诺，只能得意于一时。如果企业不能兑现承诺，不能偿还债务，企业的信誉必然要受到极大的损害，因而是真正的企业家所不屑为的。

3.人员及组织结构

有了产品之后，创业者第二步要做的就是结成一支有战斗力的管理队伍。企业管理的好坏，直接决定了企业经营风险的大小。而高素质的管理人员和良好的组织结构则是管理好企业的重要保证。因此，风险投资家会特别注重对管理队伍的评估。

企业的管理人员应该是互补型的，而且要具有团队精神。一个企业必须要具备负责产品设计与开发、市场营销、生产作业管理、企业理财等方面的专门人才。在创业项目计划书中，必须要对主要管理人员加以阐明，介绍他们所具有的能力，他们在本企业中的职务和责任，他们过去的详细经历及背景。此外，在这部分创业项目计划书中，还应对公司结构做一简要介绍，包括：公司的组织机构图;各部门的功能与责任;各部门的负责人及主要成员;公司的报酬体系;公司的股东名单，包括认股权、比例和特权;公司的董事会成员;各位董事的背景资料。

4.市场预测

当企业要开发一种新产品或向新的市场扩展时，首先就要进行市场预测。如果预测的结果并不乐观，或者预测的可信度让人怀疑，那么投资者就要承担更大的风险，这对多数风险投资家来说都是不可接受的。 市场预测首先要对需求进行预测：市场是否存在对这种产品的需求需求程度是否可以给企业带来所期望的利益新的市场规模有多大需求发展的未来趋向及其状态如何影响需求都有哪些因素。其次，市场预测还要包括对市场竞争的情况——企业所面对的竞争格局进行分析：市场中主要的竞争者有哪些是否存在有利于本企业产品的市场空档本企业预计的市场占有率是多少本企业进入市场会引起竞争者怎样的反应，这些反应对企业会有什么影响等等。

在创业项目计划书中，市场预测应包括以下内容：市场现状综述;竞争厂商概览;目标顾客和目标市场;本企业产品的市场地位;风险企业对市场的预测应建立在严密、科学的市场调查基础上。风险企业所面对的市场，本来就有更加变幻不定的、难以捉摸的特点。因此，风险企业应尽量扩大收集信息的范围，重视对环境的预测和采用科学的预测手段和方法。创业者应牢记的是，市场预测不是凭空想象出来，对市场错误的认识是企业经营失败的最主要原因之一。

5.营销策略

营销是企业经营中最富挑战性的环节，影响营销策略的主要因素有：(1)消费者的特点;(2)产品的特性;

(3)企业自身的状况;(4)市场环境方面的因素。最终影响营销策略的则是营销成本和营销效益因素。 在创业项目计划书中，营销策略应包括以下内容：(1)市场机构和营销渠道的选择;(2)营销队伍和管理;(3)促销计划和广告策略;(4)价格决策。 对创业企业来说，由于产品和企业的知名度低，很难进入其他企业已经稳定的销售渠道中去。因此，企业不得不暂时采取高成本低效益的营销战略，如上门推销，大打商品广告，向批发商和零售商让利，或交给任何愿意经销的企业销售。对发展企业来说，它一方面可以利用原来的销售渠道，另一方面也可以开发新的销售渠道以适应企业的发展。

6.制造计划

创业项目计划书中的生产制造计划应包括以下内容：产品制造和技术设备现状;新产品投产计划;技术提升和设备更新的要求;质量控制和质量改进计划。

在寻求资金的过程中，为了增大企业在投资前的评估价值，创业者应尽量使生产制造计划更加详细、可靠。一般地，生产制造计划应回答以下问题：企业生产制造所需的厂房、设备情况如何;怎样保证新产品在进入规模生产时的稳定性和可靠性;设备的引进和安装情况，谁是供应商;生产线的设计与产品组装是怎样的;供货者的前置期和资源的需求量;生产周期标准的制定以及生产作业计划的编制;物料需求计划及其保证措施;质量控制的方法是怎样的;相关的其他问题。

7.财务规划

财务规划需要花费较多的精力来做具体分析，其中就包括现金流量表，资产负债表以及损益表的制备。流动资金是企业的生命线，因此企业在初创或扩张时，对流动资金需要有预先周详的计划和进行过程中的严格控制;损益表反映的是企业的赢利状况，它是企业在一段时间运作后的经营结果;资产负债表则反映在某一时刻的企业状况，投资者可以用资产负债表中的数据得到的比率指标来衡量企业的经营状况以及可能的投资回报率。

财务规划一般要包括以下内容：(1)创业项目计划书的条件假设;(2)预计的资产负债表;预计的损益表;现金收支分析;资金的来源和使用。

可以这样说，一份创业项目计划书概括地提出了在筹资过程中创业者需做的事情，而财务规划则是对创业项目计划书的支持和说明。因此，一份好的财务规划对评估风险企业所需的资金数量，提高风险企业取得资金的可能性是十分关键的。如果财务规划准备的不好，会给投资者以企业管理人员缺乏经验的印象，降低风险企业的评估价值，同时也会增加企业的经营风险，那么如何制订好财务规划呢这首先要取决于风险企业的远景规划——是为一个新市场创造一个新产品，还是进入一个财务信息较多的已有市场。

着眼于一项新技术或创新产品的创业企业不可能参考现有市场的数据、价格和营销方式。因此，它要自己预测所进入市场的成长速度和可能获得纯利，并把它的设想、管理队伍和财务模型推销给投资者。而准备进入一个已有市场的风险企业则可以很容易地说明整个市场的规模和改进方式。风险企业可以在获得目标市场的信息的基础上，对企业头一年的销售规模进行规划。

企业的财务规划应保证和创业项目计划书的假设相一致。事实上，财务规划和企业的生产计划、人力资源计划、营销计划等都是密不可分的。要完成财务规划，必须要明确下列问题：(1)产品在每一个期间的发出量有多大(2)什么时候开始产品线扩张(3)每件产品的生产费用是多少(4)每件产品的定价是多少(5)使用什么分销渠道，所预期的成本和利润是多少

(6)需要雇佣那几种类型的人(7)雇佣何时开始，工资预算是多少等等。

三、检查

在创业项目计划书写完之后，创业者最好再对计划书检查一遍，看一下该计划书是否能准确回答投资者的疑问，争取投资者对本企业的信心。通常，可以从以下几个方面对计划书加以检查：

1.你的创业项目计划书是否显示出你具有管理公司的经验。如果你自己缺乏能力去管理公司，那么一定要明确地说明，你已经雇了一位经营大师来管理你的公司。

2.你的创业项目计划书是否显示了你有能力偿还借款。要保证给预期的投资者提供一份完整的比率分析。

3.你的创业项目计划书是否显示出你已进行过完整的市场分析。要让投资者坚信你在计划书中阐明的产品需求量是确实的。

4.你的创业项目计划书是否容易被投资者所领会。创业项目计划书应该备有索引和目录，以便投资者可以较容易地查阅各个章节。此外，还应保证目录中的信息流是有逻辑的和现实的。

5.为了保持投资者的兴趣，计划摘要应写的引人入胜。

**关于企业中层管理人员竞聘演讲稿简短八**

甲方(单位名称)：\_\_\_\_\_\_\_\_ 经济性质：\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方(单位名称)：\_\_\_\_\_\_\_\_ 经济性质：\_\_\_\_\_\_\_\_

(注：若有两个以上联营单位，依次称丙方、丁方) 联营各方着互利互惠、共同发展的原则，经充分协商，一致决定联合出资共同经营\_\_\_\_\_\_\_\_公司(企业)，(以下简称公司)，特订立本协议。

第一条 联营宗旨 \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

第二条 联营企业的生产(经营)项\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

第三条 联营企业名称\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_市(县)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_公司。

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 隶属：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 经济性质：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(所有制)联营。

核算方式：共同经营，统一核算，共负盈亏。

第四条 联营范围与经营方式 \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 。

第五条 联合出资方式、数额和投资期限 公司投资总额为人民币\_\_\_\_元。

甲方投资额\_\_\_\_\_\_\_\_元，占投资总额\_\_\_\_\_\_\_\_%;

甲方以下列作为投资： 现金：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元;

厂房：\_\_\_\_\_\_\_\_元，折旧率为每年\_\_\_\_%;

机械设备：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元，折旧率为每年\_\_\_\_\_\_\_\_%;

专用工具：\_\_\_\_\_\_\_\_元，折旧率为每年\_\_\_\_\_\_\_\_%;

土地征用补偿费：\_\_\_\_\_\_\_\_元;

专利权：\_\_\_\_\_\_\_\_元： 商标权：\_\_\_\_\_\_\_\_元： 技术成果：\_\_\_\_\_\_\_\_元。

乙方投资额：(略……) 投资缴付日期：\_\_\_\_\_\_\_\_

第六条 公司资金增减由董事会决定，并报请联营成员协商，根据资金增减合理调整本协议有关分配比例的规定。

第七条 公司财产为全体联营成员所共有。

任何一方不经全体联营成员一致通过，不得处分公司的全部或任何部分财产、资产、权益和债务。

第八条 联营成员出资额及其因参加本联营获得之权益不得转让。

第九条 联营成员的权利和义务

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

第十条 纳税、利润分配与风险承担公司所得，依法纳税后，由联营各方在其所在地税务部门交纳所得税。

公司所得，在提取储备基金、企业发展基金及职工福利奖励基金后，按下述比例分配： 联营各方按上述比例承担公司亏损或风险。

前款所列储备基金、企业发展基金及职工福利奖励基金的提取比例由董事会制定，但不得超过毛利的\_\_\_\_\_\_\_\_%。

第十一条 联营企业的组织机构 公司实行董事会领导下的经理负责制。

董事会为公司的最高决策机构，定期举行董事会集体会议，决定公司的一切重大事宜。

遇有紧急情况，可以不定期召开董事会。

董事会成员如有临时变动，可由该董事的原单位另派适当的人选接替。

董事长、副董事长、董事可以兼任公司的经理、副经理或其他职务。

第十二条 公司的经营管理 公司由出资各方派人共同经营管理。

公司的经营方针、重大决策(包括生产销售计划，利润分配，提留比例，人事任免等)采取董事会一致通过的原则。

公司设经营管理机构，负责公司的日常经营管理工作。

经营管理机构设经理一名，由\_\_\_\_\_\_\_\_方推荐;

副经理\_\_\_\_人，由\_\_\_\_方推荐。

经理、副经理由董事会聘请，任期\_\_\_\_年。

公司的主管会计由\_\_\_\_\_\_\_\_方推荐，\_\_\_\_方推荐\_\_\_\_名协助之。

公司的财务会计帐目受联营成员监督检查。

第十三条 违约责

1.联营成员任何一方未能按本合同规定依期如数提交出资额时，每逾期\_\_\_\_天，违约方应交付应交出资额的\_\_\_\_%的违约金外，守约方有权要求终止合同，并要求违约方赔偿损失。

如双方同意继续履行合同，违约方应赔偿因违约行为给公司造成的经济损失。

2.对不可抗力情况的处理：\_\_\_\_\_\_\_\_ 3.协议履行中如发生纠纷，由各方派代表协商解决，或请双方主管部门仲裁。

4.联营成员不得中途退出联营。

如中途退出，除赔偿造成的全部损失外，另付出资额的\_\_\_\_%作为违约金。

5.联营成员在联营存续期间不得加入其他半紧密型联营。

如违反本规定，视为中途退出，按前款处罚。

第十四条 本合同经双方代表签字后，报请有关主管部门审批后生效。

合同中如有未尽事宜，由联营成员共同协商作出补充规定。

第十五条 本合同生效日，即公司董事会成立之时，由公司董事会负责监督检查各方履约情况。

第十六条 本合同正本一式\_\_\_\_份，双方各执一份。

副本一式\_\_\_\_份，送\_\_\_\_、\_\_\_\_、\_\_\_\_各一份。

甲 方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_公章 法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

银 行 帐 户：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_地 址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙 方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_公章 法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

银 行 帐 户：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 地 址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日 公证或鉴证机关：\_\_\_\_\_\_\_\_(公章) \_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**关于企业中层管理人员竞聘演讲稿简短九**

尊敬的领导：

您好！

我现任士泰生产部车间主任，在公司总经理的正确领导下，我紧紧围绕公司的宏伟战略目标，按照制定的各项工作计划，团结和带领士泰生产全体员工，面对前所未有的人力成本，高品质，低成本需求，缩短生产周期需求，环保挑战，士泰员工幸福与利益；一波三折人事变动，迎难而上，真抓实干，全面实现初步确定的各项奋斗目标。

20xx年是士泰成立以来最困难的一年，由于众所周知的原因，上半年士泰公司陷入相当混乱的局面，特别是面对公司重大的人事变动的调整，部门员工思想上有些迷乱，一段时间里在极少数人中曾出现了对士泰公司及其不利的言论，造成了比较恶劣的影响，我临危受命，在徐总的大力支持下，在范经理的统筹组建了新的生产经营班组，新班组成立后把统一员工的思想工作放在突出的位置，提出了‘精诚团结，求实奋进’的工作理念。

我个人以身作责，加强各方面的协调，利用不同场合多次强调团结的重要性，采取不同的形式，教育引导全体员工统一思想，以公司整体利益为重，进一步增强了员工的主人翁意识，企业的凝聚力，向心力得到了全面加强，在徐总的带领下，全体员工焕发了新的工作热情，立足本职，无私奉献，为完成生产部下达的生产任务提供了强大的精神动力和智力支持，在这里我代表生产员工，依据徐总的经营策略报告为准绳，也相应做了下面工作简要汇报：

一、生产不放松

士泰环节中心就是生产，多出效益，高品质，脱离开生产其它任何说辞都是苍白无力的，在内外环境及其困难的情况下，我的做法是首先稳定生产队伍，不论公司结构如何变化，生产系统的思想不能涣散，工作不能滑坡，产量不能下降，对全体员工高度负责的态度，切实抓好生产工作，克服人员减少，生产交期越来越短，任务繁重等一系列的困难问题，全体员工和技术人员不计得失，勇于担责，11月份，围绕生产能力提升首先对清废，裱封面工序布局进行了调整，清废搬往折页机旁，清废下的产品直接交于折页机，省去了，对拉货，缠绕的时间，并且节省了很大的缠绕膜费用，提高了生产效率，同时也节约了不必要的浪费。

二、以“工作管理”为核心

工作上推行目标管理，在工作管理方面以‘目标管理’为导向，进行有效的沟通，不折不扣地按照规定的绩效标准去实现工作目标，根据公司各项工作要求的绩效指标制定生产各工序绩效指标，各绩效指标并用数据与表格来体现，做到具体化，清晰化，细节化，规定好数据的来源落实到责任人，督查人，在规定的时间内进行统计汇报；

鼓励下属自己设定目标，让每位员工，每位班组长自己制定工作目标和计划的习惯，以目标的设置和分解及对目标的实施完成情况的检查，奖罚为手段，让员工自己与部门领导充当老板，自己管理自己变‘要我做，为’‘我要做’。

三、物料管理

进一步完善公司物料管理制度并落实执行，建立并完善物料定额，根据物料定额按物料领发制度发料，控制物料的使用，杜绝浪费；

四、设备管理

全面推行设备点检管理，施行设备‘三定’管理，即‘设备定号’，‘管理定组’，‘保养定人’，为每台设备依程序统一编号，使每台设备都有自己的固定编号，根据谁用，谁管，谁负责维护保养的原则，把设备的保管责任到人，使每台设备都有人保管，把设备管理纳入岗位责任制。

此致

敬礼

述职人：xxx

20xx年xx月xx日

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！