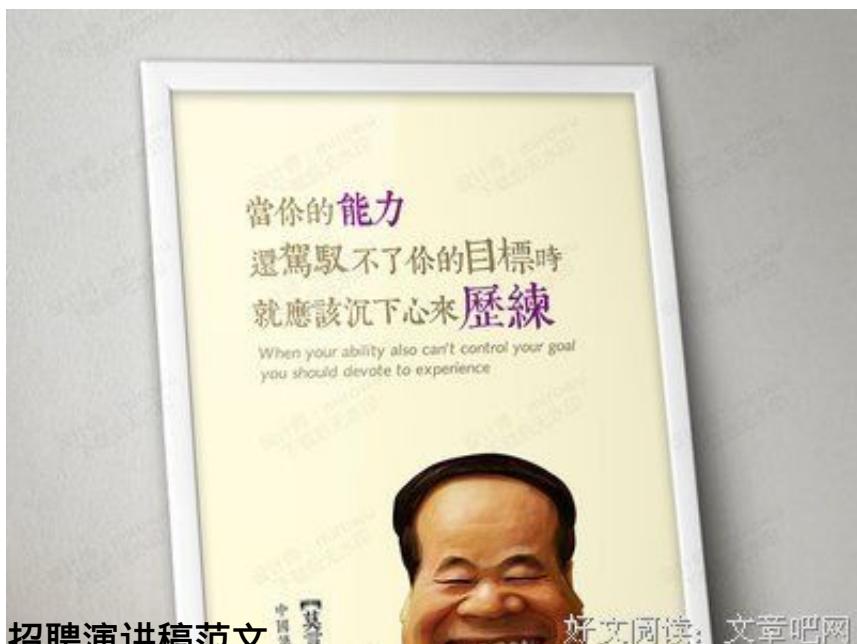


招聘演讲稿范文

作者：有故事的人 来源：范文网 www.wtabcd.cn/fanwen/

本文原地址：<https://www.wtabcd.cn/fanwen/zuowen/1693117888652078.html>

范文网，为你加油喝彩！



招聘演讲稿范文

演讲稿是作为在特定的情境中供口语表达使用的文稿。在发展不断提速的社会中，演讲稿的使用频率越来越高，为了让您在写演讲稿时更加简单方便，以下是精心整理的招聘演讲稿范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

招聘演讲稿范文1

各位同学下午好：

耽误/打扰大家下午点时间了，首先自我介绍下，我姓廖，很高兴又来到自己的大学母校，因为我也是马鞍山师专XX届毕业生，现在在马鞍山金禾软件有限公司从事三维设计工作，也同时兼

职马鞍山阳光网络信息技术有限公司市场经理，负责三维马鞍山网上e店的宣传和推广工作。也许，我这次来的目的大家都听我们张老师说过了，那么现在我想问大家一个问题：当今社会什么工作最能锻炼人？尤其是像我们这些还没有走出校门的大学生，有些时候可能看到陌生人都不敢

说话或者会害羞，我不知道大家有没有这样的感觉？特别是对我们像大一年级的学生来说，我想看一下有多少大一的，请举个手看看，谢谢大家配合……。

那么现在我想请问下几个同学，您觉得做什么工作最能锻炼自己？

恩，谢谢大家的配合！

那么我想告诉大家，我在互联网上做了大量的调查，调查反映最能锻炼一个人的职位是销售员，其中关于销售员也有很多说法，比如客户代表，客户专员，业务员，市场专员等等，他们的性质都是一样，都属于销售这个行业。因为现在每个行业它都需要销售员来开拓这个市场，这样才能更好的经营下去。

好了，其他的我就不多说了，下面用几分钟来介绍下我们公司三维e店的情况，也许有些同学会问到，什么是三维e店？什么是三维——恩，其实现在我跟大家说也未必能说清，举个最简单的例子吧：你们有看到这张宣传单的建筑物吧，这就是三维***，还有同学有看过3d电影吧，里面也用到过三维技术，让人视觉冲击力很强，很真实……我们是马鞍山唯一一家运营三维马鞍山网站的公司，也得到市***府的大力支持，同时这个三维地***也是我在金禾软件公司上班制作的，他用到的是以后可能同学们会学到的3dsmax软件……。那么这个就简单介绍到这……。下面我们谈最关键的问题，我们客户专员主要做什么，需要有什么的条件，我们客户专员平时的主要工作就是在公司的安排下，对马鞍山各大商店、酒店、宾馆、服务行业、旅行社等等推广我们的三维e店，具体要怎么去跟客户说，怎么更有利的与客户交谈，在正式上岗前我会给大家充足的时间来培训与锻炼，直到很好的掌握相关业务流程，当然可能也会给你们培训ps平面软件，最后我想留给同学们一点时间，请有兴趣的同学来回答几个问题，这样也方便我们选人，因为我们这次招聘的人员有限，谢谢大家！

招聘问题：

- 1、在新学年开始时，你向大一新生推销英语报，同学说你的价格太贵不想买，此时你会怎样说？
- 2、用一段话简单介绍一下自己
- 3、你觉得你自己最大的优点是什么？
- 4、在竞选班委时，有班长和团支书任你选，你会选哪个？
- 5、当你与客户介绍产品时，客户根本不搭理你，此时你会怎样做？

招聘演讲稿范文2

×××信用社，曾经是一个人心涣散、资不抵债的亏损大社，然而仅用了两年的时间，竟然扭亏增盈，各项业务指标不断攀升。仅××年第一季度，各项存、贷款就都比上年底净增了××亿，贷款收回率达到××%。这不能说不是一个奇迹。

问渠哪得清如许，为有源头活水来。×××信用社超常发展的力量之源，就在于该社英明的领导者深切体会到了“人本主义”在企业发展中的巨大力量，以人为本，以科学的管理态度和经营机

制，用人员素质的全面提高，来推进各项业务发展的。

企业，好比行驶在改革大潮中的一艘大船，而企业的职工就是那水，水能载舟亦能覆舟。在业务发展处于低谷的时候，有些经营单位的领导者不从管理机制和自身的领导艺术上找问题，而是一味地抱怨职工素质低，缺乏敬业精神，做事懒懒散散，漠不关心，马马虎虎。当然，这样的员工不乏人在，可以说哪里都有，但更多的人还是具有一定的责任心，能够完成交给的工作任务，但是，工作却缺乏主动精神和创造精神，满足于一般以完成而不是高质、高效和创造性。总而言之，就是说我们社里缺乏象《致加西亚的信》里面的那个“送信人”罗文。在本人看来，其实，这些不良现象的发生和存在，对企业来说，根本的原因就在于机制问题，对于一个领导者来说，却是自身影响力不足和领导艺术上的失误。没有哪个人天生就是合格的“送信人”，也没有人天生懒惰，喜欢逃避责任的。人是可以变化的，是可以造就的，好的员工，就在良好的管理机制下造就出来的，就是被好的“伯乐”发掘出来的。

就拿×××信用社来说吧，面对人人畏寒的业务低谷，其领导班子没有退怯和埋怨，而是及时地调整工作思路，直面困难，以科学的态度，结合自身实际情况，转换新的管理模式和经营机制：打破用工界限，引进激励机制，奖勤罚懒；建立学习型机关，保证可持续发展；打造企业文化，提升企业的凝聚力和向心力。试问本人这里所列的哪一项机制，所指向的“客体”不是一个“人”字呢。所以说只有充分调动人的主观能动性，发掘人的潜能，全面提高员工的整体素质，才是企业发展的第一要素。只有随着人员素质的不断提高，企业才会有象罗文那样的合格“送信人”不断涌现，工作质量才会不断提高，工作的前瞻性和创造性才会更进一步地实现。

梅花香自苦寒来，潮头搏浪征帆扬。让我们大家携起手来，共同努力，一起创造我们自己的明天吧。成就企业的同时也成就了我们自己。

招聘演讲稿范文3

各位同学下午好：

耽误打扰大家下午点时间了，首先自我介绍下，我姓廖，很高兴又来到XX自己的大学母校，因为我也马鞍山师专届毕业生，现在在马鞍山金禾软件有限公司从事三维设计工作，也同时兼职马鞍山阳光网络信息技术有限公司市场经理，负责三维马鞍山网上店的宣传和推广工作。也许，我这次来的目的大家都听我们张老师说过了，那么现在我想问大家一个问题：

当今社会什么工作最能锻炼人？尤其是像我们这些还没有走出校门的大学生，有些时候可能看到陌生人都不敢说话或者会害羞，我不知道大家有没有这样的感觉？特别是对我们像大一年级的学生来说，我想看一下有多少大一的，请举个手看看，谢谢大家配合

那么现在我想请问下几个同学，您觉得做什么工作最能锻炼自己？

恩，谢谢大家的配合！

那么我想告诉大家，我在互联网上做了大量的调查，调查反映最能锻炼一个人的职位是销售员，其中关于销售员也有很多说法，比如客户代表，客户专员，业务员，市场专员等等，他们的性质都是一样，都属于销售这个行业。因为现在每个行业它都需要销售员来开拓这个市场，这样才能更好的经营下去。

好了，其他的我就不多说了，下面用几分钟来介绍下我们公司三维店e--的情况，也许有些同学会问到，什么是三维店？什么是三维恩，其实现在我跟大家说也未必能说清，举个最简单的例子吧：你们有看到这张宣传3d单的建筑物吧，这就是三维***，还有同学有看过电影吧，里面也用到过三维技术，让人视觉冲击力很强，很真实我们是马鞍山唯一一家运营三维马鞍山网站的公司，也得到市***府的大力支持，同时这个三维地***也是我在3dsmax金禾软件公司上班制作的，他用到的是以后可能同学们会学到的软..件那么这个就简单介绍到这下面我们谈最关键的问题，我们客户专员主要做什么，需要有什么的条件，我们客户专员平时的主要工作就是在公司的安排下，对马鞍山各大商店、酒店、宾馆、服务行业、旅行社等等推广我们的三维店，具体要怎么去跟客户说，怎么更有利的与客户交谈，在正式上岗前我会给大家充足的时间来培训与锻炼，直到很好的掌握相关业务ps流程，当然可能也会给你们培训平面软件，最后我想留给同学们一点时间，请有兴趣的同学来回答几个问题，这样也方便我们选人，因为我们这次招聘的人员有限，谢谢大家！

1、招聘问题：、在新学年开始时，你向大一新生推销英语报，同学说你的价格太贵不想买，此时你会怎样说？

2、用一段话简单介绍一下自己

3、你觉得你自己最大的优点是什么？

4、在竞选班委时，有班长和团支书任你选，你会选哪个？

5、当你与客户介绍产品时，客户根本不搭理你，此时你会怎样做？

招聘演讲稿范文4

尊敬的各位领导、各位同仁：

大家上午好！

我是来自××分公司的×××。

今天，首先要感谢公司领导和同事们对我的信任和支持，使我能有机会站在这里和大家面对面的交流和沟通。我一直相信，这种形式的应聘不仅是一个认识自己，展示自己的机会，更是一个相互交流、相互学习的舞台。

一、个人简介

先介绍一下我的基本情况吧，虽然刚刚27岁，但是已经是加入移动公司5年的老员工了。03年，我从西南师范大学毕业后就直接加入了××移动，作为当地移动营业厅第一个男营业员，我虚心的向前辈学习先进的工作经验，不断的提高和熟悉业务知识，因此我很快就成为我们中心的业务能手。此后的日子里，当初的这个“第一”也一直激励着我，所以我才会从营业员做到营业厅店长、营业中心主管、营销中心主管、片区经理，直到现在的渠道管理工作。在业务能力提高和工作职位的变化过程中，我深受公司企业文化的熏陶，勤勤恳恳，立足本职工作，不断的学习业务知识，从一个刚刚毕业的大学生、“门外汉”变成了当地能独挡一面的业务能手，同时，也从之前引人侧目的“男营业员”成长为受人尊重的业务主管。

接下来我想和在座的诸位分享一段我的工作经历，并借此谈一谈我自己的认识。

在过去的五年工作经历中，最让我难忘的是片区经理这个职位，那是一段艰苦的岁月，但同时又是在工作上成长最快的一段时光。06年为了适应市场发展需要，××分公司率先进行了机构改革，设立片区营销中心以达到深入营销的目的。承蒙领导的信任，我很荣幸地担任了当时人口最多的南溪片区的经理。而在片区工作的辛苦和严峻的考验也随之而来。片区成立初期，没有房子，自己就住在正在装修的营业厅里面；没有食堂又不能回家，吃饭问题就在外面的小摊上解决，导致自己的腰包里面常常捉襟见肘；没有一辆可以载人的车，一个片区十一个乡镇我只能租摩托车拜访集团客户，曾有一次差点让我毁容；最困难的是没有人，没有营销队伍，而这也正是成立片区的目的所在，就是服务营销到基层。当时农村所普遍面临着人才稀缺的问题，从而造成了主动应聘的员工难以胜任，稍微有能力的人由于业务繁重又高不成低不就。公司领导陶总给我们的口号是“为官一方、守土有责”。我经过半年的摸索和总结，逐步通过业务竞争、末位淘汰等合理的安排，人力资源配置的难题终于得到了有效的解决。一个高效、团结的团队就这样在半年中逐渐形成了规模。俗话说：人心齐，泰山移，在所有同事的共同努力下，当年我们片区拿到了分公司颁发的唯一的第一个优秀片区奖。

二、个人优势及不足分析

在这个“摸着石头过河”的过程中，自己的劣势和优点都被充分暴露，同时我自己的认识也在不断的加深。

我大学期间学习的是经济信息与计算机专业，所以有关营销及管理方面的理论知识比较欠缺，作为一个片区的带头人，自己不能先做到优秀肯定这个片区管理起来就会出问题。对于这个不足，我总是在业余时间，寻找相关的书籍，仔细研读，以提高自己相关的理论知识。

在工作中，难免会遇到一些问题，所以我在私下也会有一些抱怨情绪。这是因为情绪没有找到宣泄的出口，对于这个问题，我一直积极的努力克服，比如去做做运动、参加一些朋友聚会，这样会让自己的情绪得到宣泄，不让情绪带到工作中去。

当然我的优势也很突出。

(1)熟悉各项移动业务。进入公司以来，我的职位从营业员、营业厅店长、营业中心主管、营销中心主管、到片区经理、以及现在的渠道管理，使得对用户的需求，公司的各项业务，公司各个部门的运转配合，以及公司的整个经营思路都很熟悉，相信会给以后的工作打下坚实的基础。

(2)有较强的处理问题能力和沟通能力。从最初的与用户沟通，解决用户的实际问题，到与代理商沟通，协调公司和代理商的关系……等等，几年的工作经历，让我的沟通能力和处理问题的能力有了很大的提高。

(3)我爱岗敬业，有强烈的责任感。在日常工作中，为解决用户的疑难问题和遗留障碍，我经常加班加点，不计较个人得失，万事总要弄出个水落石出来。当用户满意的笑容挂在脸上，我感觉就是对我工作的最大肯定。市场工作讲求一个敏捷性，公司下达的各类***策我总是在第一时间处理，当天的邮件绝不会遗留到第二天去处理。

(4)我有幸能得到公司和领导的信任，多次到市公司参加培训。经过培训，我学到了很多业务知识和管理知识，同时对移动的企业文化有了深刻的认识，使我有了文化认同和归属感，有最大的

热情投身到移动事业的发展上来。

三、对希望从事工作的认识及工作思路

以上就是我对自己的较为全面的概括，希望能加深诸位对我的认识；接下来，我将谈一谈自己对于当前从事工作的一些认识和相应的思路。

1、建立管理体系

主要的内容包括：首先应针对不同等级的代理商，制定不同的***策条件，以至于规范代理商的酬金制度，让各级渠道和谐发展，避免代理商之间利益冲突，扰乱整个市场；代理商营业员的整体业务能力及销售能力都比较薄弱，应加强对代理商的培训，且建立相关二级渠道培训制度，要让我们建立起来的二级渠道真正能为移动服务，为移动创造价值；优化渠道结构，建立渠道指标考核制度及淘汰制度。

2、加强沟通培训

由于激烈的市场竞争，在渠道上的体现已经不仅仅是取决于渠道网络的密集程度了，因此，我们在进行渠道管理的同时必须通过业务人员或其他的沟通交流方式，进一步加强和代理商的联系与合作。只有通过代理商的长期紧密合作，才能保证移动的市场普及率的持续提升。一方面，防止竞争对手冲击市场，趁机进入移动渠道；另一方面，防止某些规模较大的代理商趁势要胁我们，逼迫我们给予额外优惠。因此在加强紧密合作的同时不忘加强对渠道的掌控能力，而要加强对渠道的掌控能力一是寻求可替代代理商，二是加强对自有营业厅的辐射能力。

渠道学习能力和学习自觉程度一直很差，导致公司相关***策不能及时消化，不能及时为用户提供准确的服务，加强代理商及营业员的业务培训也是必不可少的工作之一。

3、扩大自营厅辐射能力，掌控市场格局。

移动因为代理渠道赢得了很大的市场份额，加大代理渠道建设是因为我们的渠道处于成长期，而进入成熟期以后，我们看到企业已经赢来的市场面对着激烈的市场竞争，我们需要建设和保护我们的存量市场，而渠道虽然帮助我们把这个市场的天下打了下来，但面对更多竞争对手和严酷的竞争环境，要使渠道掌控得到保障就必须加大自有渠道的销售能力，该如何达到最佳效果呢？结合客户经理沟通能力强，营业员业务知识全面的特征，我们应将两者相结合，配合起来负责有形的相关集团，既提高了集团内的服务能力，同时对营业员的营销能力和客户经理的业务知识都有帮助。另外对客户经理和营业员的绩效考核应配合起来考核，这样就要求她们自己去积极配合、分工，要把kpi完成得更好就得发扬团队精神。

四、个人职业生涯规划

带着这样的认识以及对工作无限的激情，我对自己的职业生涯也有相应的规划。

一方面需要定期的对自身的社会环境的变化进行评估，并制定每一小段时期的工作目标。所谓知己知彼，百战不殆。唯有在瞬息万变的市场中认清自己所处的位置，才能不断地提升自我，实现人生的价值。否则，目标太高则易殆，目标太小则易娇。

另一方面，从自身发展和移动公司发展的结合方面来讲。随着电信市场的放开，移动公司也将加速发展来确保企业的领导到位不动摇，这也决定了我应当在提高自我的过程中不断地调整以适应这种时代的潮流。

五、对拟应聘工作环境的认知程度以及适应的方式

需要说明的是，我拟应聘的工作环境并没有超出我的职业生涯规划

因为我所应聘的是一个积极向上的企业，企业向前发展必然就需要我这种有准备的人，而这些正是我职业规划中早已预见到的情况。水来土淹，兵来将挡，我对适应这样的环境有着明确的方法：我会用我百分之一百的热情去面对我的工作和同事，不断提高自己的市场营销能力，能为企业带来效益，企业就会回馈你，所以我相信，我能！

总之，“千里之行始于足下”，只有把脚下的每一步走好，才会有美好的未来，现在能说的只能是打算如何做好当前的工作，但未来大家能看到的却是一个无限生机的实例！

谢谢大家！

20xx-9-20

招聘演讲稿范文5

各位领导、各位评委：

上午好。我的基本情况想必各位已通过登记表有所了解，在此就不再多说。下面，我重点从学校管理的角度谈一谈自己的一些思考，因时间关系，不准备对办学理念、办学特色、办学目标、用人理念、培育开发市场的办法作详细说明，这些内容我可以在答辩中向大家汇报。我理想中的管理应该是制度管理、人本管理的完美结合，制度管理、人本管理是学校管理的两大支柱与基石，二者地位相等、相得益彰，共同构建科学、民主的管理模式。制度管理是学校管理的基础，其最大意义在于法治取代人治，实为学校管理的大势所趋和必然选择。一所学校要办好，必须有一个好的校长；一所学校要成为百年名校，就必须依赖制度与文化的创新。人们常说“一个好校长就是一所好学校”，我觉得这句话应该修正为“一个好校长加上一个好的制度，就是一所可以持续发展的好学校”。一个设计得当、良好有效的制度应该至少传递三个层面的内容。首先是通过制度传递国家的教育法规，这是制度管理的题中应有之义。

其次是通过制度传递学校各种岗位的职责规范。一所学校各个层次、各种角色的责、权、利应该定位得非常清晰，力求做到“各就各位、各尽其责、层次分明、收放自如”。我理想的组织架构应该是“上者为闲”，校长不要陷入事务主义，不要成为救火队长，要相对闲一点，这样才能抓大放小、有所为有所不为；“能者居中”，能干的人做中层干部，强化提高执行能力；“专者居前”，专业人士担纲一线；“智者在侧”，要有一个智囊团在校长身边参与决策。第三是通过制度传递教育思想与办学理念。在我看来，这是最容易被忽略，但同时却是最重要的内容。一个坏的管理是用权威传递思想。一个好的管理应该用制度来传递思想。我们常引用苏霍姆林斯基的一句话：“领导学校，首先是教育思想的领导，然后才是行政的领导”，教育思想的领导不能只停留在认识层面，更不能只成为口号，而应该将它们转化为可操作的制度和规范，制度应该成为教育思想、办学理念的载体，教师在遵守制度的同时就是在实践教育理念。例如，素质教育要求转变学生观、人才观，与其苦口婆心地要求教师善待学生，还不如按“多一把衡量的尺子，就会

“多出一批好学生”的理念设计学生评价制度，改变评优规则、实现人人成功。值得注意的是，制度管理是一柄双刃剑，既可以激励人，也可能束缚人。发挥其正面作用的关键是制度设计中必须渗透以人为本的理念。

除了设计人性化的管理制度外，人本管理还有三个层面的内容，即充分自主、充分尊重、充分民主。

首先是充分自主。在遵守共同的规则的前提下，每个人都是自己的主人，尤其是教师是一个充满了创造力与挑战性的职业，对自主发展的要求就更高。充分自主的前提是实行扁平化管理，减少管理层次、压缩管理机构，减少教师的“婆婆”，可以成立教学处，综合教务、教研、***教的职能；成

立服务处，综合后勤、行***的职能。充分自主的关键在于强化管理的专业取向。要让教师享有充分的专业自主权，在本课程的的教学上拥有更大的发言权。有教师有个性，学校才会有特色。其次是充分尊重。如果你想你的教师善待学生和家长，你就必须善待教师。作为校长必须从心底深处去尊重每一位教职工，要以校长的人性化管理换来教师的个性化工作，这是校长扩大非权力影响的重要内容。要多些“平等”，少点“架子”；多些“微笑”，少点“脸色”；多些“合作”，少点“说教”；多些“赞赏”，少点“指责”；多些“激励”，少点“恐吓”。第三是充分民主。民主是更深一层的尊重。教师充分参与学校管理，不仅是以人为本的体现，也是遏制一言堂、防止~的良策。更重要的是，通过民主管理，全体员工能群策群力，真正视校为家，视己为主人。每位教师的最新创意能无阻碍地传递并分享，每位员工的建议能迅速地得到反馈并落实，这正是“无边界”管理的最佳境界。作为校长自身，绝不能视民主为花瓶，应该从骨子里具有一种民主意识，要认识到，教师的民主权利不是你给的，而是天生就应该有的；同时，民主不能是纸上谈兵，应该成为实实在在的机制，要成为“动真格”的民主。针对校长的监督可以实行“信任投票制、定期质询制”，校长任期届满时，全校教职工投票表决，信任票不足50%即自动免职；常设机构职代会可以在校长任期中对校长提出质询、答辩直至~；针对中层干部可实行“年度述职、定期竞聘”的制度；重大事务的决策可建立“~表决制”或者“公示制”，以大多数的教职工意见为准；成立校务委员会，建立由校长、中层、教师共同参与的决策、执行、监督机制，对重大改革的推进、教师评价奖惩、聘用教师等事务行使充分的民主权利。有了良好的制度设计，有了充分的以人为本，我们可以相信学校管理将会呈现出这样一种情态：因为制度面前人人平等，所以老师们可以多谋事、少谋人，靠业绩说话；因为制度体现办学理念，所以老师可以受到正确的引导和制约，避免理念与实践两张皮；因为充分民主，校长的权力受到制约、教师的权利得到保障，共同愿景得以形成；因为充分自主，教师更有个性，学校更有特色。接下来，我以教师发展为例具体说明制度管理与人本管理的运用。教师发展是学校管理中最重要、最关键的内容，包含教师专业素质发展、个人素质提升、教学水平长进、科研能力提高等诸多方面，涉及到培训、评价、激励等多种机制。

师资培训我们不可谓抓得不紧，但有的单位效果并不好。关键是没有一套完备的制度与长远规划，导致许多培训是脚踩西瓜皮。我借鉴围棋段位制，制定了“九段教师制”，将教师的各方面素质要求从低到高分为九段，每段都有明确的要求。例如师德要求，一段要求学生满意率不低于50%，九段则为不低于90%，这是相当高的要求；计算机水平，一段要求能用word处理文档，九段要求***制作学科网站；教育理论学习，一段要求每年读一本教育专著并作读书笔记，

九段则要求累计读书若干本并有自己系统的教育观，以论文体现；科水平，一段要求能参与校内课题研究，九段则要求主持国家级课题并有国家级刊物发表论文。从一段到九段逐段而上、层次清晰。这样就会使教师明确自己所处的位置和努力的方向。教师自主申报段位，学校根据教师段

位确定培训内容、开展有的放矢的培训。同时，为体现个性，避免全面平均、全面平庸的现象，对有特长或符合学校引导发展方向的教师应予以破格升段或累积分升段，例如外国语小学希望非英语学科教师具有较高的外语水平，以我自己为例，我先后通过了在大学英语四级、六级考试，获得了四级、六级证书，就可以加分或升段。对教师的评价是教师发展的关键，是指挥棒。它必须跟着素质教育转。在我看来，教师评价应该刚柔相济。刚性评价是指将学生成绩、学生成绩发展状况、自身科研成绩、培训成绩折合成分值，量化评价；柔性评价应是教师自我评价、年级集体评价、学生定性评价三者的结合。尤其是学生定性评价，借鉴北京四中的作法，可以让每个学生在每学期结束时写一篇《我心目中的好老师》，只许写一位。学生在评价教师时，往往会不约而同地将师德放在第一位。学校将学生写的文章全部复印，写到谁就复印给谁，有的老师可能会收到很多篇，也有可能有的老师一篇都没有，这对教师的触动会相当大。对教师的激励有很多理论，我的设想是建立一种评聘分开基础上的“逐级头数晋升与末位淘汰制”和办学收入自主分配基础上的“教师股权期权制”。前者是指将所有教师按职称分为高中初三级，每个等级确定3%至5%的晋升与淘汰比例，根据年终考核，每级的后几名淘汰到下一级，每一级的前几名晋升到上一级，待遇自动降低或提高。单一的末位淘汰制只能触动极少数差的教师，对大多数教师没有意义，这样分级淘汰、分级晋升就能触动所有教师，既有降级的压力，也有晋级的机遇。教师股权制是指每个教师自动拥有学校股权，除去办学成本、人工成本的办学收入分为三个部分，60%是办学发展基金，30%是教师发展基金，10%用为教师股权基金。这10%用于教师股份分配，这样就将学校办学收入的多少与每一位教师的切身利益绑在一起，有利于调动积极性；教师期权制是为了稳定优秀教师制定的制度，它是指学校与极少数优秀教师签定合同，约定服务多少年后给予的奖励，服务期间调离本校则不享受此期权津贴，这样有利于稳定高层次的教师。从这个制度的设计我们可以很清楚地看到，教师既受制于这个制度，也得到较好的激励，充分地体现了制度管理与人本管理并重的内涵。当然，理念再新，不转化制度无异于纸上谈兵；制度再好，不落到实处也是枉然。所以，我觉得，作为一个校长，他应该始终具有一种“顶天立地”的工作作风。所谓顶天，是指校长要具有超前的教育思想、独到的办学理念和正确的办学思路，所谓立地，是指校长应该具有脚踏实地、严谨务实的工作作风，将自己的思想、理念、思路实实在在地付诸于实践，要牢记“纸上谈兵终是空，身体力行方成真”。最后，我想引用一位美国企业家的原话结束我的演讲，nothing can be more exciting than starting a venture，and nothing makes people thirst for more than success。翻译成中文就是“没有什么比创业更激动人心，没有什么比成功更令人渴望”。所以，我请大家给我一个创业的机会，我也必将打拼出一个成功的天地”！

更多 实用文体 请访问 https://www.wtabcd.cn/fanwen/list/93_0.html

文章生成doc功能，由[范文网](https://www.wtabcd.cn/fanwen/)开发