# 总经理竞聘演讲五分钟

来源：网友投稿 作者：小六 更新时间：2024-12-23

*总经理竞聘演讲五分钟（精选28篇）总经理竞聘演讲五分钟 篇1　　各位领导、各位评委、同志们：　　大家好!　　首先，感谢酒店和同志们给予我这次展示自我的机会和舞台。我叫\_\_\_，199\_年\_\_工程专业( 工作经验)。今天竞聘的岗位是副总经理。*

总经理竞聘演讲五分钟（精选28篇）

**总经理竞聘演讲五分钟 篇1**

　　各位领导、各位评委、同志们：

　　大家好!

　　首先，感谢酒店和同志们给予我这次展示自我的机会和舞台。我叫\_\_\_，199\_年\_\_工程专业( 工作经验)。今天竞聘的岗位是副总经理。

　　我今天演讲的主要内容分二个部分：一是我竞聘副总经理的优势;二是谈谈做好副总经理的工作思路。

　　回顾本人近年来的工作情况，可以总结为三个方面。

　　第一、尽职尽责为酒店的初期建设鞠躬尽瘁。

　　1996年酒店组建初期百业待兴，针对建筑设计及施工中的大量缺陷，我配合主管副总构建了酒店的基本架构，并力排众议，从实际出发，力主建立一个精简、高效的物业管理队伍，并制订了一系列初期的规章制度。在这一时期，重点做了二项工作，一是自主编制了一套计算机物业管理软件，使物业管理初步纳入到现代化管理轨道;二是改造及改正了大量大厦设计、安装中的不恰当、不适宜的缺陷，使得设备设施运行更安全、更经济、更可靠。

　　第二、尽心尽力为酒店的发展做出了应有的贡献。

　　众所周知，酒店经历了多次变革，但我始终一如既往地尊重、支持各任领导的工作，维护领导的威信，愿当配角、甘作绿叶。辩证的看待自己的长处和短处、扬长避短，团结协作，做到：到位而不越位，补台而不拆台。在保证自己所管辖的工作符合要求外，还为主编了一套发展大厦物业管理制度汇编 及以后辅助编制了一系列管理制度，为酒店管理从无到有，从小到大，并且不断走向规范、走向成熟，贡献了自己的光和热。

　　第三、全心全意为酒店的突破发挥自己的聪明才智。为了酒店有一个更好的未来，我已积累了各种资料约10多万字。

　　我没有辉煌的过去，只求把握好现在和未来。今天，我参加副总经理职位的竞争，主要基于以下几个方面的考虑：

　　一是我有吃苦耐劳、默默无闻的敬业精神。在物业初创时期，我事必躬亲，到过大厦的每个地方，摸过大厦的每个部件，工作上踏踏实实，兢兢业业，一丝不苟，充分体现出特别能吃苦、特别能忍耐、特别能战斗、特别能奉献 的爱岗敬业的良好品质。

　　二是我有虚心好学、开拓进取的创新意识。我从学校毕业后，从没间断过学习提高。参加过\_\_省首批汉语言文学专业自学考试，连续二年合格，后因参加新厂筹建设计及以后的安装、调试、运行等繁重的工作而中断;为了进口设备筹建、安装工作的需要，我又参加了英语言专业学习;在担任设备分厂副厂长后，又针对所管工种需要，参加了电工、司炉、空调、管道等操作培训;随着进入酒店工作，我又应工作需要，学习了电信、消防设备维护、安装和保养知识;根据现代化物业管理和实际需要，我又自学了计算机操作和编程，掌握了计算机辅助制图、设计;当国际软件园入住我大厦后，我又很快掌握了网络设计、施工和调试知识。

　　三是我学以致用、从实践中来到实践中去的务实精神。一直来我不唯书、只唯用，不唯虚、只唯实。我基本做到了文理贯通、机电一体，既有广博的理论基础，又有实际工作经验，所以在我的工程技术工作中时常会揉和感性的审美元素和分析问题的融会贯通、解决问题的快捷实效;我水、电、暖、通、空、消防、电信、电脑、网络皆有所学。我想，虽然我不是最专业，但我确实很全面，这对一个技术管理工作者来说，非常重要。四是我有勇于实践、敢于挑战的求是精神。经过多个工作岗位的实践锻炼，培养了自己多方面的能力，能说，能写，能干事，干成事。工作二十年来我思想活跃，爱好广泛，勇于实践、接受新事物快;同时我朝气蓬勃，精力旺盛，工作热情高、工作干劲足。我分别参加了二个\_\_多万元投资的\_\_厂的空调除尘专业设计、施工、安装及调试，我还为多个工厂企业的水电专业设计、施工、安装及调试，又为多个软件、商贸企业装潢、电气、网络专业设计、施工、安装及调试，另为一物业设计了全套物业管理竞标方案，并多次为大物业、控股上等级及技术问题献计献策、排忧解难。

　　五是我有严于律己、诚信为本的优良品质。我信奉诚实待人、严于律己的处世之道。我曾经多年在上百人的分厂工作，既要维护分厂领导的权威，又要和工人师傅打成一片，正因为具有良好的人格魅力和做人宗旨，同工友们建立了亲如兄弟的深厚感情，受到了工友们的爱戴;到酒店工作后，我在日常生活和工作中，不断加强个人修养，以老老实实做人、勤勤恳恳做事 为信条，严格要求自己，尊敬领导，团结同志，得到了领导和同事的认同。

　　六是我有一定的管理能力。我在基层管理岗位，已达10几年之久，从事物业工程管理工作，也有6年了，所管设备从未出现过大的事故。

**总经理竞聘演讲五分钟 篇2**

　　尊敬的领导，亲爱的同事们：

　　大家好!

　　近几年，在\_\_的领导下，我们公司迎来了跨越性发展，取得了一个又一个丰硕的成果。作为一名\_\_人，我由衷的感到高兴。希望金士百越做越大，越做越强!在这里，我也非常感谢公司给我们会展中心总经理竞聘稿提供这一公开、公平、公正竞争的机会。作为一名拥有16年工龄的\_\_人来说，我非常拥护，并积极参与。今天，我竞争的岗位是包装车间经理。

　　俗话说，没有金刚钻不揽瓷器活。经过综合权衡，参加今天的竞聘，我认为自己具备以下几点优势：

　　首先，我目前是包装车间副经理，对整个车间有全盘性的把握。从20\_\_年至今，我一直担任包装车间的副经理，虽不是正职，但作为车间的二把手，经常与经理一道研究各项生产任务和管理规定，对车间的整体运营比较了解。当然，通过20\_\_年与\_\_经理搭班子，也让我学到了很多，增长了很多经验和知识，大大提高了我的工作能力，具备了独当一面的能力。这些都为我今后做好全盘性的工作奠定了坚实基础。

　　其次，我善于协调各种关系，具有较强的\_\_服务区经理竞聘演讲稿组织协调和管理能力。我认为，作为一名车间主任，必须有极强的沟通能力，他的主要任务点就是协调车间内部的各种关系。担任副经理以来，我的这方面的能力更是得到了全方位的锻炼。对上能做好服从，落实好领导部署的任务;对下我能与员工打成一片，与他们建立良好的个人关系。所以，就组织协调和管理方面来说，我将无愧于领导和同事们对我的信任。

　　再次，从专业技能上看，我熟悉环境，有过硬的设备技术。我熟悉质量、生产和设备，对包装车间的生产流程了熟于心。工作16年来，我由一名懵懂的小伙子成长为一名经验丰富的车间副主任，期间曾历经多个岗位的变迁，岗位变迁同事们都能看到，岗位变迁中的个中体味只有自己清楚，通过不同的岗位锻炼了我丰富的工作经验，并对生产工艺流程有着独特的理解。另外，经过工厂多年的培养，我的个人技能水平也有了很大提升。

　　另外，我年轻，对工作充满激情，能够吃苦银行客户经理竞聘稿耐劳，工作中经常深入一线，随时掌握车间的情况;在做事方面公正、廉洁，能够倾听员工的心声，正确引导员工的心态，能够团结大家一道将工作做好。

　　各位领导，评委，目前包装车间共有纯生线12个班组、普瓶4个班组、机电段、材料班、听筒、零活、拉刷班，共计726人，其中班段长以上人员42人。面对这么大一个集体，车间经理的责任非常大，担子非常重，他不仅要搞好生产管理，还要搞好产品质量;不仅要做好综合协调，还要做好安全方面无隐患;不仅要管理好、约束好人，还要团结好、关心好人。这个岗位与其说是领导倒不如说是“家长”，要做好这项工作工作能力、技能水平固然重要，为人处世和管理的艺术更显重要。

　　如果承蒙领导厚爱，让我走上这个工作岗位，我将尽职尽责，以工作为中心，具体我将做到以下几点：

　　第一抓安全：安全是工业生产的第一要素，没有安全就没分公司副总经理岗位竞聘稿有一切。在当前，国家对生产安全不断重视，群众法制观念不断提高的前提下，安全工作更显重要。我认为，要坚持“预防为主确保重点结合中心围绕生产安全第一”的方针，高度重视安全生产工作，进一步落实安全生产责任制，全面提高各项安全指标，严防安全漏洞。加大检查力度，并及时督促人员重视并做好安全工作。另外，我将经常深入作业现场，听取安全生产情况情况，查找事故隐患，解决实际问题。

　　第二抓质量：我认为，要切切实实地筑起三道大堤。一是质量意识大堤。靠优质产品占领和拓宽市场是市场经济对企业的基本要求，同样也是对每个职工的基本要求。对员工不断进行强化质量意识教育，并在质量意识教育中渗透市场意识，让每个职工都会讲现场连着市场;让每个职工都真正领会质量是企业的生命、质量是职工的饭碗。二是操作规范大堤。规范操作对质量的保证作用是不言而喻的，问题是职工对规范的掌握程度与执行情况。加油站储备站经理竞聘为了让广大职工熟练地掌握操作规范，必须不断定期进行技术培训。这对企业产品质量来说，是一项最根本的保障措施。三是反馈系统大堤。要想质量上万无一失，仅靠精神的力量、感官的作用是不够的，必须加强和化验室和品控的联系，依靠化验室和品控做坚实后盾，杜绝质量事故发生。

　　第三抓管理：要与车间其他基层领导一致，严格执行公司的各项管理规定，并认真细致的研究公司下达的生产任务，调查研究，做到均衡生产。加强管理，健全生产和成本监控体系，必须“以人为本，从严精细管理”的有关精神，加强班组建设，实行班长末位淘汰制。还要发扬车间领导班子的团结协作精神，加强自身廉政学习，充分发扬团结协作的工作精神，坚持经常性的进行意见交流。另外，在做到自身清明廉洁的基础上，做好车间的二次分配，建立科学严明的奖罚制度，调动广大员工的积极性和创造性。

　　第四抓创新：任何工作都需要创新，因为创新是事业发展的灵魂和动力，虽然我们包装车间的各项工作都是流水化作业，但同样需要创新。在流水化作业中，一道小工序的改进，或许能使工作效率提高一大截;在管理制度中，一项制度的改进，或许能激发工作人员的积极性和创造性;在生产环节中，一个环节的完善，或许就能提升产品质量，为公司整体产品质量的提升打下坚实基础。所以，今后要为创新创造良好的外部环境，建立科学的创新推动机制，引导每一名员工关心技术创新、尝试技术创新，努力形成人人创新的良好氛围。

　　最后希望包装车间在公司大环境的推动下，在董事长、总经理的关怀下，在公司领导的指导下，在全体员工的共同努力下，包装车间一定能够实现真正意义上的一流车间，而不是次序上实现了一流车间。愿包装车间的明天会更好、愿\_\_的明天会更好!

　　我的地销管理部副经理竞聘演讲稿结束，谢谢大家!

**总经理竞聘演讲五分钟 篇3**

　　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。20xx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20xx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xx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20xx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。

**总经理竞聘演讲五分钟 篇4**

　　尊敬的评委、尊敬的各位领导、尊敬的同事们：

　　大家好！

　　我是竞选总经理一职的候选人，我很荣幸能够站在这里，在这个充满挑战的时代，向大家展示我对协会的理解、我对协会未来工作的愿景和计划。

　　作为一个合格的总经理，我深知自身的责任和使命。我将会带领协会，争取更多的资源和支持，全力以赴推动协会的发展和壮大。

　　我深知协会的发展必须立足于会员的需求和利益，因此我将注重协会内外的沟通和交流，了解和把握会员的需求，建立更加紧密的联系，让协会成为会员的.坚实后盾和有效平台。

　　我将注重协会的信息化建设和智慧化发展，加强信息化和数字化的建设，提升协会的服务水平和效率。同时，我将加强对协会业务的规范化管理，确保协会的可持续发展和长久稳定。

　　最后，我将注重协会的对外合作和交流，积极推进协会的国际化工作，努力拓展协会的影响力和国际知名度，为会员提供更加广泛和高质量的服务。

**总经理竞聘演讲五分钟 篇5**

　　尊敬的黎总，各位领导及在坐的同事

　　大家下午好；

　　首先感谢集团公司领导为我提供这次展现自我，公平的机会，我叫.......，毕业,,,,,,,,，在之前所工作的企业中担任过生产小组组长，期间工作认真负责，勤快，严把产品质量关，曾多次获得上司的表扬。在上一个工作中，我学到了很多关于生产管理这方面的东西，比如生产产品流程，如何将所学知识运用到实际工作中，如何提高产品的质量，如何搞好自己与职工，职工与职工之间的关系，加强了团队建设及管理力度，以便于提高劳动生产率，以降低生产成本，而我也多次被评为先进个人。

　　今天，我竞聘的是凌空公司的总经理。

　　首先，我觉得作为一名总经理既要协助好领导，又要管理好下属。总经理肩负着上传下达的重要使命，他既要执行好上面给他传达的指令，将指令安排到各个方面，把每一份工作分配到相应的职工手上，同时，又要兼顾职工的能力和要求，加强团队建设，协调好与职工的关系，提高各个部门的工作效率，以达到公司的生产目。

　　其次，公司总经理要具备相应的知识。做为总经理，除了具备较强的业务、管理能力、对报表分析等能力之外，还应该掌握一定的文字综合和策略制定等方面的基本知识，这样，才能更加透彻的了解企业的文化和公司章程，以迎合企业的发展方向，为生产出更适合消费者的产品奠定基础，这些都有利于提高企业的市场竞争力。

　　再次，总经理要有勤快廉洁的品质。总经理在员工面前要起到带头的作用，不要求他事必躬亲，但一定要以身作则，勤快廉洁，给广大职工起到一个很好的榜样。不能只追求自己的利益而弃职工利益于不顾。只有将职工的利益放在首位，才能赢得她们的信赖和支持。人们都说：“得民心者，得天下”，这句话就很好的体现了这一点。

　　最后，要将公司的利益当做自己的利益，热爱本职工作。既然在一个公司里工作，就要把公司当做自己的一样去管理和经营，把公司的利益当做自己的利益。同时，要对自己的工作饱含热情和激情，兢兢克克，不和职工计较太多。工作中以身作则起好领头牛地作用，不辞辛苦、不讲报酬、无私奉献，严明的组织纪律性、吃苦耐劳的优良品质、雷厉风行的工作作风，这是干好总经理工作所必不可少的。

　　以上这些是作为一个优秀的总经理所不可或缺的品质。在过去的工作中，我也积累了很多关于这方面的经验，本身也具有一些自认为可以胜任总经理这一职务的特征：

　　（一）我具有很好的口头表达能力和及社交能力；我是一个比较活跃，欢与人交往聊天，接受新事物比较快，爱学习、爱思考、爱出新点子，善于观察， 注意细节，有较强的创新意识和超前意识的人，这有利于开拓工作新局面，搞好与职工之间的关系，这些尤其适合在激烈市场竞争条件下的企业管理工作。我可以利用自身较好地口才和人脉在最短时间内打通与各个相关部门的关系，及时了解社会上的最新动态，已制定更合理的发展计划和生产计划，为公司各项工作开展打下良好的基础。

　　（二）我有创新和积极研发精神；创新，是发展的源泉，是一个民族发展的不竭动力，没有创新，就没有企业的发展。特别是贵公司，主要是以生产韩版女装为主，当今社会，对物质方面的东西要求很高，因此，作为生产制造业，我们的产品更新速度一定要快，企业要适应消费者对服装的需求和要求，这就需要我们发展创新精神，研发新技术，不断创造出具有新意和创意的服装，这样才能提高市场竞争力和影响力，扩大我们的市场占有份额。

　　（三）我具有较强的管理能力和处理事情时的应变能力；总经理这一职位，即相当于一个执行者，有相当于一个管理者，这就要求我们具有很强的管理能力。在满足上级领带提出的要求的同时，又要处理好与职工的关系兼顾各方面的利益。一旦遇到紧急情况时，还要求我们具备较强的应变能力，这样才能做到处变不惊，为公司谋利。

　　我相信，以上的这些实际情况让我具备了能够更快地进入公司总经理的角色的能力。我知道，虽然贵公司刚成立不久，但如果我能够竞争上贵公司总经理这项工作，我将在集团公司黄总的带领下，发挥自身的能力：

　　第一，我会尽快融入总经理这一角色；与全体公司员工共同努力，共同探讨，发挥整体优势，为公司的利益和前途奉献自己的力量。同时我还会努力完成上级领导的指令和目标，为公司的发展铺设道路。二是实现思维方式的转变.主动寻求开拓工作新局面的思维方式转变，围绕市场经营和管理建设、维护的中心工作结合实际制订分管工作计划，有安排、有检查，保证各项工作落到实处，确保企业健康有益的开展。

　　第二，做到二个提高

　　（1）是提高员工的工作效率和执行力，要做到以身作则，为员工创造一个和平安稳的工作环境，只有这样，才能更好的发挥他们的潜力，生产出高质量的服装。要很好的落实工作方案，提高员工的执行能力，首先要以身垂范，将工作首先细分，抓住重点，有计划、有步骤、有检查，面面俱到.也这样才会达到预期的效果.对落后的要及时提出有效的改进措施，有奖有罚，充分调动员工的工作热情。

　　（2）是先计划后实施；根据具体的情况，制定一份合理的计划，充分了解市场情况和消费者的需求，然后根据计划进行生产。这样才能够更好的执行上级命令，我们不打无备之战。

　　如果我今天竞聘成功了，成功当上贵公司的经理，我一定会尽自己最大的努力做好本职工作，亲自进行实地考察，充分了解市场情况，大力宣传我们公司的品牌，主动了解客户的要求和呼声，在充分的调查研究的基础上，制订出相应的生产方面方案，要与市场需求找好配合战，了解消费者的心理需求，充分利用市场经营的销售力度要求每位员工和经理向每一位客户主动询问其对公司的意见和建议，然后根据计划实施我们的方案，不打无备之战。

　　各位领导，各位评委，各位同事，十分感谢大家能够花时间听我把话讲完，面对着大家肯定和期待的目光，在这个竞争十分激烈的时代，我看到了希望，同时，我也感觉到无形的压力向我袭来。但不管怎么，我相信自己，也相信贵公司会给我一个展现先自我的平台与机会。

　　我相信，在我很信任的选择贵公司的同时，贵公司也会选择我的。

　　谢谢大家！

　　变的信念和这次竞聘的诺言。

**总经理竞聘演讲五分钟 篇6**

　　尊敬的各位领导：

　　你们好！感谢领导为我们提供了这次公平竞争的机会。

　　我这次竞聘的岗位是工程技术部经理。首先做一下自我介绍：我叫，学历。

　　之所以竞聘这个岗位是基于对这个岗位的了解和对自身认识的情况下作出的选择。在这近x年的工作中，我对公司的的工作职责职能工作范围都非常的熟悉。自从到工程部我就严格要求自己，对自己所负责的工作尽心尽责，力求在自己所负责的工作范围内不出任何差错、优质的完成任务。

　　假如我竞聘成功了，我将会从平时的工作态度及工作质量开始，俗话说的好：态度决定一切，没有好的工作态度就没有好的工作质量。在工作中，严格要求自己，认真做好本职工作，当好领导的参谋和助手，协调好各部门之间的相互关系。对待工作有敬业精神，工作踏踏实实，时刻为公司着想，在平凡的工作中体现自己的价值。

　　再就是自己要主动学习、加强自身的修养。一是业务方面，包括管理方面的知识及日常业务的处理。二是个人素质方面，包括自己的工作态度、习惯、心态等方面。工作中遇到问题虚心向同事请教，只有不断的学习，才能适应不断变化的市场环境，才能更好的完成自己的工作，发现问题及时纠正、及时处理，提高工作质量。少说多做，用具体的行动和效果来说明能力，做到干一行爱一行专一行。

　　最后在平时工作管理过程中，真正用行动实践：执行制度从我做起，总裁也曾经说过：。管理的重点在于执行，这里的执行包括三个方面：一是指自己对制度的执行。在执行制度时，必须做到不折不扣、认真执行；二是指对领导安排工作的执行，我要求自己做到及时、认真的完成领导安排的工作，并对工作的完成情况及时向领导反馈；三是指自己安排员工的工作是否执行，要求员工必须及时反馈工作的进度，自己要及时跟进进行检查。要在管理工作中做到执行，必须强调沟通：包括上行沟通和下行沟通以及和其他相关部门之间的沟通。其次，还要落实工作责任，将每项工作都具体化、明确化、工作做到日清日结。

　　我来已经x年多了。到公司之后，接触到其公司的管理理念和经营理念，使自己的素质得到进一步的加强，我觉的能够参加这次竞聘活动。无论成功与否，对我都是一次锻炼。我坚信，无论面对何种工作、面对何种困难，只要有事业心，有责任心、老老实实做人、踏踏实实做实事、必定会走向成功。

　　如果竞聘失败我也一如既往的做好自己的本质工作，支持公司发展团结在领导和同事周围。

　　谢谢！

**总经理竞聘演讲五分钟 篇7**

　　各位领导、同志们：大家好!

　　今天我怀着激动的心情，参加市分公司领导班子职位竞聘，不管是否成功，我觉得都是我最大的幸运和机遇，这充分表明了各位领导、各位同志对我的期望、支持和关心，这种机会对我来说是第一次也是最后一次，我想努力吧!

　　一、我的基本情况

　　本人叫，年月出生在一个贫苦的农民家庭，大学本科文化程度，中共党员，年月在地方组织推荐下到部队服兵役，在部队期间由于个人努力、组织关心，我从一名普通士兵成长起来，历任班长、排长、连长、副营长，成为一名合格的军事指挥员，年转业分配到中国人民保险公司县支公司，在组织的信任和同志们的关心支持下，先后担任股长、经理助理、副经理，年月任支公司经理、党组书记，年选任县政协。

　　二、我的竞聘优势

　　1、自身综合素质的优势。我有一颗忠于人保事业激情燃烧的心，鼓舞着我始终保持奋发有为的精神状态，多年来，我一直从事着管理工作，无论是在部队或是地方，我都能以高度的事业心和责任感来严格要求自己，兢兢业业工作、堂堂正正做人，服从于工作、服从于全局，在不同的工作岗位上都做出了突出的贡献，在部队先后荣立个人三等功3次;所领导的连队被北京军区授予精神文明先进单位并记集体3等功1次;到地方任公司一把手以来，个人先后受到各级嘉奖，被评为省分公司优秀党务工作者、先进个人，年被市政府授予五一劳动奖章，年被授予优秀管理者奖章。支公司连续年被授予级文明单位，级服务质量奖，诚信单位，五一劳动文明班组，分公司先进单位、先进基层党组织，连续数年被县委、县政府评为目标考核一等奖，行风建设“二十强”单位等等。任职以来，公司无论从管理还是到业务发展，年年都有提高，险种结构调整非常合理，几年来带领公司上缴利润近万元。

　　我在不同的工作岗位上干出了一定的成绩，受到各级领导、公司员工的一致好评和认可。

　　2、学习能力的优势。我在工作后仍然坚持学习，积极参加各类学习和培训，不断提高自己的管理水平和专业水平。长期的学习养成了我较强的自学能力，并能把学到的东西灵活运用于日常管理工作之中，真正做到了学用结合。在抓好个人学习的同时，我以实际行动及带领全体员工参加各类学习、培训，即使工作再忙，只要是组织的培训，我都要求员工参加，并给予一定的自学奖励资金。现在，公司名正式员工，本科学历已达5人、大专人、初中人。

　　3、有丰富的工作经历。长期工作在基层展业一线，对基层工作有较深的了解和管理经验，并能处理好各种实际问题，同时本着“以管理制度约束人，以政治思想激励人”的宗旨，公司制定了一系列规章制度。任职几年来，未发生任何违规和责任事故。

　　4、有较强的协调能力。不管是内部或外部出现的各种问题都能很快的得到解决并有很好的结果，公关协调能力较强，与地方政府、各职能部门和保户之间的关系密切。几年来，支公司业务年年有增长，市场份额稳居在90以上，险种结构调整最合理化，车险业务占业务总量52，非车险48，每年都能不折不扣的完成上级公司下达的保费任务和利润指标。

　　三、竞聘后的设想

　　如果这次我未能竞聘成功，说明我在某些方面还没有达到组织和群众的要求，但我将继续为人保发展做出自己应有的贡献。如果我能竞聘成功，不仅是我人身追求、自我提高的体现也使我有机会进一步奉献人保事业，服务他人。

　　我的具体工作设想是：

　　1、认真学习，努力钻研业务，尽快进入角色。走上新的工作岗位，首先开展调查研究、结合业务发展实际，迅速开展工作，要想当好一位领导，首先是要学会先做人后做事，虚心向老领导、有工作经验的同志学习，打开工作局面，提高工作的准确性，减少盲目性。

　　2、摆正位置，当好助手，积极推进观念创新和机制创新，当好总经理的助手，密切联系群众的桥梁，做好参谋，从方方面面想细做细，关心干部职工的疾苦，帮助他们解决实际问题，做到经常交心、谈心，促进他们振奋精神，投入工作。

　　作为副总经理，首先要摆正位置，正确处理好正职和其他副职的关系，既要尊重领导，顾全大局，又不能事事依赖、胆怯盲从，唯唯诺诺。其次，按照分工，明确自身职责，坚持集体领导下的分工负责，创造性的开展工作。

　　3、当前在人保公司内部，要积极推进观念创新和机制创新，树立“以人为本”的管理思想和“以市场为导向，以客户为中心”的经营理念。作为来自基层经营单位的负责人，更要充分认识到人才的重要性，要提请总经理室关注员工的合理要求，为员工设计职业生涯，能让员工根据自身特点选择发展道路，要引导员工树立正确的市场观念和竞争观念，有市场才有繁荣，有竞争才有进步，但市场不相信眼泪，竞争不同情弱者。要将以产品为中心的推销观念转变到以客户为中心的营销观念上来，充分满足不同层次客户的个性化需求。要积极适应现代企业制度的要求，建立民主科学的决策机制、高效有序的运作机制、规范严格的监督约束机制和科学合理的激励机制，提高公司运行效率，降低公司运营成本。

　　4、在认真分析地区、地区，乃至的现状，找差距，找问题，就分管的工作制定出详细的计划，明确目标。在业务发展上，要抓住非车险业务发展，积极实施差异化的经营策略，大力发展以责任险为龙头的新险业务、以家财险为主体的分散性业务和以工程险为代表的高风险业务，重点抓好个体私营经济保险服务和“第三领域”保险业务，为业务发展培育新的增长点。在营销管理上，要强化营销观念，制定市场营销的长远规划，加强营销队伍建设，加快营销方式创新，以适应保险发展的新形势。在“三个中心”建设上，要在现有组织架构的基础上，进一步发挥信息技术的支撑作用，简化内部流转程序，提高内部流转的自动化，提高工作效率，降低经营成本，以适应保险经营的“微利”时代。

　　5、采取措施，真抓实干，务求实效。作为一名副总经理，我一定要认真贯彻总经理室意图，深入实际，关注市场，根据市场变化及时采取措施，主动寻求对策，提高公司的反应能力和应变能力。二是要积极指导、配合和帮助基层公司制定业务计划，确定展业重点，锁定展业目标，并要身体力行，协调、疏通有关工作环节，解决有关具体问题，营造良好的展业环境。三是建议设立“创新奖”，对在组织创新、业务创新、技术创新和管理创新上有突出贡献的干部员工，给予一定的精神和物质奖励。

　　6、密切联系群众，严格要求自己。在新的工作岗位上，我要不断加强学习，牢固树立正确的人生观、价值观和权利观，依靠集体，尽职尽力，视权利为责任，视职位为服务，坚持廉洁奉公，奉献人保，努力做实践“三个代表”重要思想的楷模，锐意进取，开拓创新，做好总经理的参谋助手，将公司的各项工作不断推向前进。。

　　以上是我的竞聘演讲，不当之处，请批评指正。

**总经理竞聘演讲五分钟 篇8**

　　我们知道天津农商银行总经理助理这个岗位，主要是针对总行后台部门，作为总经理助理，主要是协助分管稽核监察部、营运管理部、财务预算部。今天作为稽核监察部的一员，参加天津农商银行总经理助理这一岗位竞聘我想除了具备这个岗位的基本素质外外我还具备以下三点优势:

　　一、我具有较为丰富的一线工作经历

　　天津财经大学审计专业本科毕业的我，参加工作7年来，具有较为扎实的审计基础知识。作为中级审计师，32岁的我，工作经验丰富，曾在4大会计师事务所工作6年，作为主审审计过多家金融机构，熟悉银行各业务风险、内控，对财务会计核算、财务分析和信贷资产质量分类等工作，在这几年的工作中表现优秀，多次参与各种外出培训任务，获得诸多好评，工作的这些年我坚持不懂就问，不会就学，向领导学，向同事学，向书本学的好习惯，这使我对如何有针对性的开展工作，有了自己的想法，工作这么多年来，我尊重领导，团结同事，注重积累，能够虚心学习他人的长处，吸纳他人处理工作事务的好方法、好经验，能够做到思路清晰，行止有度，头绪分明，恰到好处。我爱岗敬业，工作踏踏实实，一丝不苟，不管干什么从不讲价钱，更不怨天忧人，干一行，爱一行，努力把工作做得最好。我信奉诚实待人、严于律己的处世之道，多年的工作经历养成了我雷厉风行、求真务实的工作作风，养成了我遇事不含糊，办事不拖拉的工作习惯，造就了我不唯书、不唯上、只唯真、只唯实的工作态度。

　　二、具有虚心好学、开拓进取的创新意识。

　　爱因斯坦说过：热爱是最好的教师。我热爱自己的工作，平时酷爱学习，具有强烈的事业心和责任感，能严肃认真地对待自己从事的每项工作，从工作的成功中享受人生的快乐；具有较为扎实的会计审计知识储备，专业对口，业务熟练，敢于剖析自己，具有虚心好学、开拓进取的创新意识。

　　三、我沉着稳重，年富力强，善于沟通，具有较强的协调管理能力。

　　我身体健康、精力旺盛、敬业精神强，多年的会计审计事务所工作的锻炼，使我非常善于与人沟通，善于分析问题、处理问题；同时还能够积极完成领导交付的任务。7年来不仅锻炼了我的组织协调管理能力、判断能力、办事能力，也加深了我对农商银行的认识，提高了工作意识，树立了良好的工作作风，在工作中能够拓展思维方式，用发散式思维打开工作局面。这些都为今后在新岗位的工作奠定良好的基础。

**总经理竞聘演讲五分钟 篇9**

　　尊敬的各位领导，同事，朋友们：

　　大家好！

　　我叫，今年25岁，20xx年6月毕业于河北能源职业技术学院。在毕业的两年里，我从事了与我所学专业相关的工作，并在工作中积累了丰富而宝贵的工作经验。同时，我本人具有较强的执行能力，对待每一件小事都很认真、兢兢业业、克尽职守、诚实自信、待人忠诚。以上就是我的基本情况。如果我很幸运被录取，还期待大家能够指出我的不足之处并且给予我指点。我竞聘的岗位是旅行社总经理。

　　首先非常感谢在座的各位能够为我提供这样一次公平、公正、展示自我、考验自我的机会。有句话说得好，机会永远是留给有准备的人。今天我做好充分的准备并满怀激动的心情来竞聘天涯旅游公司的总经理一职。竞聘上岗是公司用人机制改革的一项新的举措，是顺应公司、企业发展需要的。

　　在我看来，竞聘总经理一职，与在座的各位相比，无论是工作能力还是综合素质上，我还有很多不足之处。不过我始终充满了自信，相信自己一定能够胜任着一职务，做好这一职务各个方面的工作。水往低处流，人往高处走。只有不断挑战自我，战胜自我才能实现自己的人生价值。下面我来谈一下我对总经理一职的理解和我竞聘这一职务所具备的素质。作为总经理：

　　一：应培养自己的威信、领导魅力和为我所用的优秀员工，除了要修炼员工同样的职业精神外，还应努力使天涯旅游公司的管理制度更加科学、合理，实行人性化管理；

　　二：公平地对待每位员工，奖罚分明；

　　三：注重培养他们的各方面能力，为他们提供良好的发展空间，在适当的时候提供必要的帮助。惟有如此，才会得到优秀的、忠诚的和敬业的员工为公司的长远发展提供人力支撑。

　　在过去的两年里，我们的成绩令人欢欣鼓舞，展望未来，我们在工作中机遇与挑战并存。我深知自己在工作中还存在着许多不足、需要领导和员工们给予帮助，希望在大家的信任与支持下，我在今后的工作中会做到：

　　一：热爱工作，让敬业勤奋成就未来。因为只有热爱自己的工作，才能创造奇迹。我自己的信条是：艰苦奋斗，奋发进取，从绝望中寻找希望，人生终将辉煌，用你的所有换取你工作上的满腔热情。俗话说：“早起的鸟儿有虫吃，贪睡的狐狸抓不着鸡。”勤奋是公司生机与活力的集中表现。天下没有白吃的午餐，惟有比别人多一份努力，才能立足于社会，超凡脱俗。

　　二：工作中不断更新知识来武装自己。“为学应须毕生力”学习应是终生的。只有不断充实自己的头脑，才能在工作中发现自己的不足之处，进而来武装自己。作为总经理，只有不断学习知识和技能，才能更好地组织制定和完善中心各项规章制度，建立健全内部组织系统和合理、有效的运行机制。

　　三：加强创新意识，真正把创新落到实处。对于现代公司、企业来说，创新最重要。因为只有创新才能与其他同行业竞争。公司的全面运行靠的是组织协调和效率，有了效率才有效益。在工作中我敢于说出自己的想法和对某些问题的见解，敢于尝试从外面看到、学到的一些管理经验和具体做法，然后再结合公司的实际情况，创新服务、创新管理。为了创新服务，各部门经理密切配合，全面抓经营管理，创新出针对个人的管理方式向管理要效益为企业形象升级做贡献。

　　四：要经常与员工们进行交流，了解员工的所思所想，并引导他们正确认识自己，正确对待他们各自在工作中遇到的困难，帮助他们确定正确的目标。坚持\*基层，调查研究，对所要解决的问题，对症下药。有针对性地进行解决，努力使上级与下级之间的关系和谐团结。使天涯旅游公司成为一个和谐团结的工作环境，为员工营造良好的工作环境，让员工们的心情时刻都保持轻松愉快。一流的公司一流的员工，一流的员工缔造一流的企业，一流的企业造就一流的员工，这是多么完美的结合啊！作为总经理，以上四点是我在今后的工作中应做的四个方面。如果有不足之处，还请在座的各位给予我指点。请大家支持我、鼓励我，我将尽心尽责，全身心地把工作做好。

　　各位领导，各位评委，各位同事，面对着大家信任和期待的目光，我看到了希望的所在，同时也意识到压力的所在、责任的所在，但不管是压力也好，阻力也罢，我很自信，相信自己，也相信市场经营工作将会凝聚大家的力量和智慧，相信“阻力”和“压力”都必将成为我们工作的动力。古人说：“不可以一时之得意，而自夸其能；也不可以一时之失意，而自坠其志。”竞争上岗，有上有下，无论上、下，我都将以这句话自勉，一如既往地勤奋学习、努力工作。最后，我想用一句话来结束我的演讲：“你选择了我，我选择了你，给我一个机会，还您一个惊喜，让我们一起风雨兼程，共同进步。”

**总经理竞聘演讲五分钟 篇10**

　　尊敬的各位领导、各位同仁：

　　大家好！

　　首先感谢领导提供了这样一个机会，也感谢同事们在工作中对我的信任和支持。这一次竞聘不仅是一次展示自我、认识自己的机遇，更是一次相互学习、相互交流的机会。

　　今天我竞聘的岗位是保亭七仙岭景区总经理。我清楚地认识到，要成为一名合格的总经理不容易，做为一个单位的负责人，不仅要有实干精神，还要善于谋略；不仅要熟悉本单位的业务，还需要有广博的知识；不仅要有高超的组织管理水平，而且还需要有良好的人际沟通能力。我之所以要竞聘这个岗位，是因为我觉得我有能力胜任这项工作。因为我认为自己具备以下几个方面的有利条件以及我对企业，领导的理解基础上做出的：

　　1、本人具有正直的人品、良好的修养以及完善的工作作风。做为领导，必须先做好人。有德无才是废品，有才无德是危险品。好的领导都知道自己不是裁判而是教练。因为批评只能让人知道不足，只有教练才是指出不足还要教会，这些也是好的领导的具体表现。

　　2、领导是思想，是把事情做到的范畴，属于理性的思维，决定企业的生存。企业追求的目标在于以最省钱的方法在最短时间内达到目标。总经理作为领导最应注意的应该在于方向和目标，企业竞争力就是最短时间内实现效率的能力，每一天都会碰到无数个困难，但我坚信成功一定有方法，不是不可能只是没找到具体方法。我一直信奉方法总比困难多的理念，善于思考，善于找出方法。总经理作为集团中层干部即使又是执行者，即要做到决策层面的做正确的事，又要做到执行层面的做事正确，领导力具体表现在高度，速度和力度上。领导应具有领悟力，计划能力，指挥能力，控制能力，授权能力，判断能力，创新能力，学习能力之外更应用老板得眼光看企业，学会从被领导中学会领导等的综合能力。（海航对领导力的要求是组织驾驭能力，团结协调能力，计划实施能力，学习提高能力；会出主意，会写文章，会用人，会办事），虽然我没有具备如此大的综合能力，希望通过工作学习中，不断得以提高进步。

　　3、管理是行为，有效地把事做好的范畴，属于感性思维，企业管理靠思想而非手段，管理一定要做到体系化，前期虽然会感觉死板僵硬，但必须先僵化，再优化，最终要做到固化，把简单的事情重复的去做。管理不在于快慢的速度而在于步骤。合理的管理体系不仅有引领作用更有约束的双重作用。好的制度能让魔鬼变成天使。如果我任职总经理，我愿意花最多的时间放在研究成功而非失败上，因为我知道成功不全是失败的对立面，他们之间还有很多方法。因为世上没有正确的答案，不同的情况有不同的答案。但处理问题却有一个正确的方法。帮助每一个员工找到最合适的职位，即知识、技能和才干吻合的职位。组建有共同目标的团队，科学公正的工作方法，身体力行的执行人员组成的团队，每个成员个体能力为基础，成员之间的合作为核心的有生命力，持久力的团队。

　　4、一直从事于服务行业，如何让顾客满意一直是我的课题。服务的境界在于过程和细节。100-1不是99而是0、做好100件事情唯有对一件事情麻痹和疏忽导致难以预测的后果。应用到管理中细节是一种创造，只有对细节做到极致企业才能生存和发展，况且从细节中反而能找到创新的机会。

　　5、我保持良好的心态：我以喜悦，包容，同理，赞美的心态对待周边的人。以正思维，正语，正见待人；海南百川有容乃大为目标；认同别人，永远不做情绪和气氛的破坏者。

　　6、将近20年的市场营销经验使我知道营销是持续不断地为顾客创造价值的事情，企业要在市场竞争中立于不败之地，企业要在战略（方向，使命，）指导下做找准定位，树立品牌，要做到不做第一，就做的差异化，通过广告让人知道你是谁，通过制造事件制造互动的公关让人喜欢你的手段取得市场的份额。先做到顾客满意最终要做到顾客忠诚的终极目标。

　　7、我敬畏效率，产品（金蛋）和产能（下金蛋的鹅）的平衡才能达到效率；只有通过承认人比事物更重要，强调原则为重心才能做到高效率。通过重过程的下达指令模式和重结果的充分信任模式的双重授权方式达到团队的高效率。通过明确的预期结果、规范制度、整合资源、明确责任的归属，通过考评和明确奖惩的方式达到公司整体的高效率。

　　8、领导只是接受了严峻任务的普通人，不可能解决全部的问题，专业的细分是一个人无法具备全部的知识和信息，每一个正确的决定都需要所有员工和上级单位的支持和协助的基础上。所以如果作为总经理我会更加虚心谦逊，低调做人高调做事。

　　空谈误事，实干兴邦。我虽然没有什么豪言壮语，也没有什么搏大精深的施政纲领。但我深知事业如山，同时我也清楚自己还有不适应这个职位的另一面。但我相信有在座的各位领导、各位同事的帮助、支持和配合，我有信心、有能力出色地做好这项工作，当好一名称职的总经理。

　　坦诚地说，我关注竞聘结果，渴望参与成功。但我更重视参与的过程，因为对于我来说，参与的过程有时可能比结果更为重要。我想无论竞聘成功与否，都不会改变我对事业的执著，更不会改变我对在座各位的尊重与热爱。

　　“给我一次机会，我将还您十分精彩！”这就是我永恒不变的信念和这次竞聘的诺言。最后，祝大家身体康健、万事顺随！祝愿我们海岛建设明天会更好！

　　谢谢大家！

**总经理竞聘演讲五分钟 篇11**

　　大家好！

　　卡内基说：“不要害怕推销自己。只要你觉得自己有才华，就应该认为自己有资格胜任这个或那个职位。”带着这句话和二十年的工作经验，今天我满怀信心和激情走上讲台，参加酒店总经理的竞争，自信而有能力肩负起这个重任。

　　自从20年加入工作以来，我已经在酒店工作了将近20年。我一直从事酒店前台领班、客房经理、餐厅经理和副总经理的工作。丰富的经验教会了我如何做人，如何做事，如何工作。作为一名多年的酒店经理，我一直秉承着“言出必行，行出必行”的作风。20\_\_，加入万源，一个人才济济，团结奋进的大家庭。在领导的关心和指导下，在同事的支持和帮助下，我有幸学到了很多东西，取得了很大的进步。在此向在座的各位领导表示衷心的感谢！是你们的支持和爱让我有信心走上这场运动的舞台。

　　下面结合我在宗川酒店的工作经历和学习水晶宫奇迹的经历，谈谈我对酒店管理的认识：

　　首先，酒店的发展需要一种全新的经营理念。

　　首先，酒店要定位于服务大众，以顾客满意为导向。我们不仅要为业务而经营，还要树立全心全意为客户服务的经营理念。始终把客人的满意作为一切工作的出发点和落脚点，让每一位客人都能高高兴兴来，满意而归。同时要树立酒店利益至上的经营理念，以酒店为家，酒店的利益就是自己的利益，营造良好和谐的工作氛围，权衡各种关系，做到顾客满意、员工满意、业主满意。

　　第二，酒店的发展需要加强内部管理。

　　管理直接关系到酒店的发展。一个好的、科学的管理模式可以促进酒店的发展，使酒店立于不败之地。“水晶宫”的奇迹离不开科学管理模式的制定和内部管理的加强。

　　以上是我对酒店管理的看法，我将向你展示我的优势，让你对我有更全面的了解：

　　第三，我爱服务。

　　从我来酒店工作的那天起，我就对服务产生了浓厚的兴趣。在工作中，我总是积极地将个人发展融入酒店的工作中去。

**总经理竞聘演讲五分钟 篇12**

　　尊敬的各位评委：

　　大家好！

　　这次集团公司全面改制，对各个岗位负责人进行公开招聘的方式，为全体干部职工提供了一个公平竞争的机会，也为我提供了一次向各位前辈、老师学习的机会。这对于增强我集团的发展后劲，提高工作效率和经济效益，具有重要意义，我非常拥护，并积极参与竞争。下面，我简单的向各位领导汇报我的竞聘情况。

　　我叫，今年38周岁，中共党员，助理政工师。19xx年参军入伍，现就职于安徽省庐江县新华书店，任办公室主任。我于19xx年通过全国成人高考毕业于安徽经济管理干部学院财政经融专业，大专学历，20xx年参加地方党校法律专业学习，取得本科学历。

　　今天之所以走到讲台上参加竞聘，并非仅仅只是受到拿破仑那句“不想当将军的士兵不是好士兵”的名言所激励，更主要的是觉得作为一名有理想抱负和责任感的当代中青年，一名有志于为物业事业的改革与发展建功立业的新华人，我应该义不容辞地站出来，接受领导和同事们的挑选。

　　“天生我材必有用”。我不敢声称自己有多高的才能，权衡分析了一下自己，我认为这次参与职位竞聘，我具备以下一些优势：

　　第一、具有较高的政治修养和道德情操

　　军人出身的我自参加工作以来，始终以一名共产党员的要求严格要求自己，在思想政治上，始终与组织保持一致，十分注意加强自我修养，注重自我道德建设。在工作实践中，始终把“求实、诚信、开拓、创新”作为自己的座右铭，把敬业爱岗，勤政廉洁、无私奉献作为我毕生的追求，养成了以公司的效益好坏而喜忧，以公司事业的辉煌而欢乐的职业性格。真实的感情和扎实的工作得到了公司的领导和同事们的充分肯定。

　　第二、具有较高的文化素养和扎实的专业知识

　　为提高自身的综合素质，我除了在安徽经济管理干部学院学习财政经融专业和参加地方党校法律专业学习外，还自学了行政管理、法律、财务、物业管理等多个领域的知识，掌握了企业经营管理和人力资源管理，对当前物业管理有了较为深入的认识。这些为我做好下一步工作提供了可靠的保障。

　　第三、具有较强的组织管理能力和丰富的市场运作经验。

　　我在新华书店工作已经整整十六年了，对新华书店有着非常深的情感。十六年来，我从事过很多岗位，每个岗位的经历，对我的人生都是一次难得的体验，对我的能力都是一次重要的提升，也是一笔宝贵的财富！多年来，我时刻按照市场经济规律办事，具备了一定的市场运作经验和组织管理、指挥协调、决策驾驭能力。另外，工作中，我还识大体，顾大局，处理问题较为周全，工作认真负责。具有团结同志、正确处理与领导和其他同志关系的素养；做工作，办事情，能够做到思路清晰，行止有度，头绪分明，恰到好处。

　　第四、多年的工作实践，使我养成了严谨细密扎实高效的工作作风。

　　志当存高远，骏马何需鞭。我个人的性格特点是做事追求完美，无论什么工作，不干则已，要干就要追求卓越，力争达到一流水平。这种性格促使我自加压力、负重奋进，竭尽全力争取把本职工作做得最好。我富有强烈的事业心和责任感，工作严谨细密，一丝不苟，高效快捷，讲求效率。同时，这些年来，也造就了我勇于承担责任，永远不言放弃的坚强性格。所有这些，都为我做好物业公司总经理工作提供了可靠的保障。

　　第五、我具有担任竞聘职位的信心和决心。

　　信心和决心是事业的保证。办任何事情只要有信心和决心就没有什么做不了的，没有什么干不好的。十六年来，我兢兢业业，勤勤恳恳，满怀信心的工作，在各个方面都取得了一些成绩，深得领导和同事们的信任。但成绩只能证明以往的努力和付出，并不代表以后，我是一个勇于接受挑战的人，我愿意接受更大的挑战和重任。

**总经理竞聘演讲五分钟 篇13**

　　尊敬的各位领导，各位评委，同事们：

　　首先，我对自己能工作在移动通信公司这样一个快节奏、高效率、充满生机与活力的企业里，感到十分荣幸；其次我要感谢省公司领导采取竞聘上岗的用人机制给了我这次可以充分展示的机会。我十分珍惜这次竞聘机会，无论竞聘结果如何，我认为能够参与竞聘的整个过程其本身就意义重大，并希望能通过这次的竞聘锻炼，使自己的工作能力和综合素质得到进一步提高。

　　自然简历和工作情况：

　　我叫，现年32岁，中共党员， 现任公司综合部主任。我1996年7月毕业于省邮电学校通信电源专业。曾先后在邮电局、邮电局移动分局担任过线务员、机务员，1999年分营后在移动通信分公司实业公司任广告部经理，20xx年6月调入移动通信分公司综合部任副主任，20xx年4月聘为综合部主任至今。工作期间，还利用业余时间参加自学考试和函授，先后顺利修完吉林大学计算机通信专业的大专和通信工程本科课程，目前正在进修哈尔滨理工大学在职工程硕士研究生学位。

　　在综合部任职期间，踏实工作，严格管理，整章建制做了大量的基础工作，多次被评为先进工作者，20xx年组织召开了职代会暨工作会议，并负责组织起草会议文件；协助公司领导沟通协调内外部关系，成功完成20xx年重组上市各种手续的变更；连续多年在后勤管理、车辆和安全管理方面无重大事故。20xx年公司连续三年获得省级重合同、守信用企业荣誉称号，20xx年公司被评为省级档案管理工作标兵单位，个人被评为省级档案工作突出贡献人才。

　　我的竞争优势和弱势：

　　我的优势：

　　一是具有较好的年龄优势。我现年33岁，精力充沛，处于人生的黄金阶段，并具有较高的办事效率，对于工作能全身心的投入。我敢于创新、思想敏锐，可塑性强。善于接受新事物，适应新环境，并能根据实际情况，大胆设想管理方法和改革方案。

　　二是具有较强的工作能力。在日常生活和工作中经常深入工作一线，不断培养自己的工作能力，自任办公室主任以来，努力发挥自己的特长，认真做好参谋决策、日常服务、沟通协调、信息传递等办公室工作，取得了一定的成绩。经过多年的学习和锻炼，自己的写作能力、组织协调能力、判断分析能力、领导部署能力都有了很大的提高。

　　三是具有较高的个人素养。我有较强的敬业精神，工作认真负责，有着严明的组织纪律性吃苦耐劳的优良品质。我信奉诚实、正派的做人宗旨，坚持团结而不特立独行，尊重权威但不妄自菲薄，遇事懂得及时征求他人意见，能够与人一道，共同打造一个充满凝聚力和生命力的战斗团队。

　　四是具有丰富的实际工作经验。从99年毕业后，先后从事过线路工程维修，通信电源维护，网络基站维护管理，广告宣传、策划管理等，多年的综合部工作，培养了我较强的沟通协调能力和丰富的协调内外部关系经验。

　　五是具有一定的综合事物管理、文秘管理能力。具有多年的综合部管理工作经验和文字综合能力，积累了许多丰富的管理知识，能较好地完成调查报告、经验材料、工作总结以及各种公文的写作任务。

　　我的弱势：

　　一是学历起步低，中专毕业。但自参加工作以来我始终不忘记读书，勤钻研、善思考、多研究，不断地丰富自己，提高自己。目前正在进修哈尔滨理工大学在职工程硕士研究生学位。

　　二是做事不够果断。因多年的管理工作和对外沟通协调关系，办事风格过于严谨，有时考虑事情过于复杂，想的方面过多，往往会根据以往经验怕出现纰漏，有点瞻前顾后，缺乏雷厉风行的作风。

　　三是市场实战经验薄弱。只是99年在实业公司做过广告管理和策划，后来就一直在从事管理工作，虽积累了一些市场理论和沟通协调关系的经验，但缺乏市场实战经验。

　　对所竞聘的岗位认识：

　　总经理助理既是管理者，同时又是执行者。肩负着上传下达的重要使命，不仅仅要协助分公司总经理根据省公司的总体规划和目标任务，合理制定分公司的工作计划、方案，同时要充分调动广大干部和员工积极性，发扬团队精神，指导工作方案的有力实施。不仅要协助总经理协调好内外部关系，为企业发展营造良好的运营环境，还要深入基层，调查研究，与员工打与一片，及时了解员工的意见和建议，准确及时的向总经理反馈员工的呼声。

　　总经理助理要站在企业战略统一的高度，把企业利益、为领导分忧和为员工服务作为工作的出发点和落脚点。把“参与政务”、“管理事务”、“搞好服务”三大职能统筹兼顾，合理安排，要做到调研围绕市场转，协调围绕领导转，服务围绕客户转，决策围绕信息转。总经理助理除了具备较强的业务管理、决策分析等能力之外，还应该掌握一定的文字综合方面的基本知识和较强的沟通协调能力，也就是说应该具备多方面的综合素质。

　　工作设想：

　　基于以上一些工作实践和经验，我对今天所参加地市总经理助理一职充满信心，下面我陈述一下我对集团客户的认识和工作设想：

　　集团客户在我们的客户名单上占据着极其重要的位置---不仅在于其本身能够带来可观的业绩贡献，而且有利于提高个人客户的粘性和收入，有利于培养客户的消费习惯。通过集团V网，还可以很好的保证网内的个人客户不会轻易流失；同时，维护好集团客户，也有利于对新开发的个人业务和集团业务进行有效推广，提高个人ARPU和集团收入。

　　一是在开发扩大集团客户市场的同时，应更注重集团客户的维系力度，应加大集团客户的服务和流程管理工作。

　　二是进一步细化集团客户经理分级。应建立一套合适客户经理分级体制，包括工作分级、薪酬分级、考核分级、培训分级等。让最优秀的客户经理负责最重要的集团客户，并获得最佳的物质报酬。让新进的客户经理有职业发展的目标，有一个畅通的上升通道。建立科学的客户经理评级和考核制度，实现客户经理的能力与岗位、绩效与薪酬相匹配的原则。

　　三是进一步细化集团客户分类。应定期根据不同集团客户的规模、行业、贡献度等要素，重新调整集团客户类别，并根据A、B、C类集团客户的需求特征和重要性设计服务方式和服务内容。

　　四是通过现有服务渠道进行服务分流。目前，随着企业的高速发展，集团客户数量越来越多，除利用客户经理作为服务和营销的主渠道直接面对集团客户之外，应考虑更加广泛和灵活的使用营业厅、呼叫中心及合作伙伴等各类服务渠道，为集团客户打造一个全方位、立体化的服务体系，同时也可以减轻客户经理的工作压力，这一点在面对数量庞大、价值偏低而需求单一的C类集团客户时尤其显的重要。

　　这次，如果我能竞聘成功，我不仅只是把它当作对过去工作的认可，而是也要把它作为促我启航的鸣笛。我将不辱使命，全力以赴，牢牢把握“快、深、实”三个字，即： 进入角色要“快”。我要尽快地转换角色，更新观念，调整好自己的心态和工作方式，与公司领导形成合力，以一种崭新的视觉看待问题，解决问题，使自己的所作所为能够从公司的战略出发，从公司的利益出发，从员工的利益出发。

　　学习知识要“深”。我会以强烈的紧迫感和责任感抓好学习，诚恳地以身边人为师，以互联网为师，自我加压，勤学好问，联系实际，善于总结，既要融会贯通业务知识，又要虚心采撷工作经验，尽快转化为自己实际的工作能力。

　　基础工作要“实”。总经理助理的主要工作出发点始于市场，最后的归宿也是落脚于市场，为此我一定会报着求真务实、锐意进取的态度，多深入市场，贴近用户，采集和整理第一手有用资料，为总经理科学决策提供事实依据。

　　如果这次竞聘我失败了，我也不会气馁，说明我离公司对我的要求还有一定的距离，这将促使我在以后的工作中，励精图治，努力学习，勤奋工作，一如既往地为公司的发展添砖加瓦。

　　最后，我要说的是：

　　青春因理想而激昂，人生因执著而铿锵。

　　谢谢大家！

**总经理竞聘演讲五分钟 篇14**

　　尊敬的各位领导、各位评委、女士们、先生们：

　　大家早上好!

　　首先，我要感谢星月手机公司提供了这个展示自己、让大家认识我、了解我的机会。“公开、平等、竞争、择优”，这是历史的必然，也是时展的要求。我十分珍惜这次竞聘机会，无论竞聘结果如何，我认为能够参与竞聘的整个过程其本身就意义重大，并希望能通过这次的竞聘锻炼，使自己的工作能力和综合素质得到进一步提高。

　　我先自我介绍一下：我叫黄邦芬，今年18岁，毕业于贵州省贸易经济学校的电子商务专业，是一名共青团员，性格外向，在班上曾担任过组织委员，有很好的组织能力。

　　我有竞争这个岗位的优势：我具有较好的年龄优势。我现年18岁，精力充沛，处于人生的黄金阶段，并具有较高的办事效率，对于工作能全身心的投入。我敢于创新、思想敏锐，可塑性强。善于接受新事物，适应新环境，并能根据实际情况，大胆设想管理方法和改革方案。具有较强的工作能力。在日常生活和工作中经常深入工作一线，不断培养自己的工作能力，自任组织委员以来，努力发挥自己的特长，认真做好参谋决策、日常服务、沟通协调、信息传递等工作，取得了一定的成绩。经过几年的学习和锻炼，自己的写作能力、组织协调能力、判断分析能力、领导部署能力都有了很大的提高。具有较高的个人素养。我有较强的敬业精神，工作认真负责，有着严明的组织纪律性吃苦耐劳的优良品质。我信奉诚实、正派的做人宗旨，坚持团结而不特立独行，尊重权威但不妄自菲薄，遇事懂得及时征求他人意见，能够与人一道，共同打造一个充满凝聚力和生命力的战斗团队，具有一定的综合事物管理能力。

　　当今社会，科技飞速发展，随着人们物质生活水平的不断提高，对于精神生活的需求自然也是越来越丰富。手机已经成为人们互相交流的一个不可或缺的工具了，对于一些人来说手机甚至可以说是自己正常生活中的一个必要组成元素!手机在人们生活中的地位不断的提升，其对社会带来的影响是深远的，关系到人们的工作、生活等许许多多的方面。手机的出现改变了人们的生活方式，让这个社会进入知识、经济、信息化、网络化的时代，手机时代的特征是：它改变人们的生活方式、学习方式和思考方式，这一点现在已经充分体现出来。只有那些感受到时代跳动的脉搏的人，才能够紧跟时代的步伐。尽管目前我的能力有限，但我坚信脚无法到达的地方，眼睛暂时看不到的东西，思想可以达到。能和时代共同思考的人终究可以跟上时代的步伐。手机让人们从最初简单的人与人之间的联系到现在，手机已经成了我们联系世界的窗口。我们的生活与手机和我们的生活之间的亲和度越来越大，甚至不断混淆。手机是现代生活的标志，没有手机的生活是原始生活现代都市，现在的生活有个理念--八小时工作，八小时娱乐，八小时恋爱。这三个八小时，恐怕都有手机的身影--手机成了成功人士联系客户的工具，成了年轻人闲遐时玩游戏的工具，成了恋人间谈情说爱的工具。手机属于城市生活的普遍象征，它衍生出的拇指文化也属于城市文化的一部分，当然，它的势力范围也早已不断包围了农村，总的来说，只要是稍微现代化的地方，就有它的身影。生活中，我们在上班时，吃饭时，休息时，娱乐时，恋爱时，都少不了手机，的确，没了它，即使现代化程度多高也没用我们这些小人物儿都好象回到原始社会了一样?

　　科技为世博会提供强大支撑，成为吸引参观者的主要亮点和磁场。世博会期间，历史“首创”的世博会手机票将面市，届时参观者带上一部手机畅游上海世博。由于中国移动对世博手机门票使用先进的无线通信与非接触通信技术，用户通过简单的手机操作，就可实现选票、购票、验票等传统实体票的“全功能”，同时还可查询购票信息和退票、领取纪念票等等。全过程用户无需更换手机，只需更换一张具有非接触通信功能的sim卡片。该手机门票是基于rfid、二维码等技术实现的一种全新电子票。据中国移动介绍，世博会门票是基于芯片技术的，而芯片上的数据可以非常方便地植入到手机sim卡中，制作成为形式更新颖、使用更便捷的手机门票。参观者购买“手机门票”有两种方式，一种是直接购买附带门票的sim卡，另一种是通过“空中下载”取得“手机门票”。购得“手机门票”的参观者，在进入世博园区时，只要让门口的验票器识读一下手机中的门票信息，就能轻松进入园区参观了。

　　总经理既是管理者，同时又是执行者。肩负着上传下达的重要使命，不仅仅要协助分公司总经理根据省公司的总体规划和目标任务，合理制定分公司的工作计划、方案，同时要充分调动广大干部和员工积极性，发扬团队精神，指导工作方案的有力实施。不仅要协助领导协调好内外部关系，为企业发展营造良好的运营环境，还要深入基层，调查研究，与员工打与一片，及时了解员工的意见和建议，准确及时的向领导反馈员工的呼声。

　　总经理要站在企业战略统一的高度，把企业利益、为领导分忧和为员工服务作为工作的出发点和落脚点。把“参与政务”、“管理事务”、“搞好服务”三大职能统筹兼顾，合理安排，要做到调研围绕市场转，协调围绕领导转，服务围绕客户转，决策围绕信息转。总经理助理除了具备较强的业务管理、决策分析等能力之外，还应该掌握一定的文字综合方面的基本知识和较强的沟通协调能力，也就是说应该具备多方面的综合素质。我对总经理一职充满信心，下面我陈述一下我对集团客户的认识和工作设想：

　　集团客户在我们的客户名单上占据着极其重要的位置---不仅在于其本身能够带来可观的业绩贡献，而且有利于提高个人客户的粘性和收入，有利于培养客户的消费习惯。通过集团v网，还可以很好的保证网内的个人客户不会轻易流失;同时，维护好集团客户，也有利于对新开发的个人业务和集团业务进行有效推广，提高个人arpu和集团收入。

　　在开发扩大集团客户市场的同时，应更注重集团客户的维系力度，应加大集团客户的服务和流程管理工作。

　　进一步细化集团客户经理分级。应建立一套合适客户经理分级体制，包括工作分级、薪酬分级、考核分级、培训分级等。让最优秀的客户经理负责最重要的集团客户，并获得最佳的物质报酬。让新进的客户经理有职业发展的目标，有一个畅通的上升通道。建立科学的客户经理评级和考核制度，实现客户经理的能力与岗位、绩效与薪酬相匹配的原则。

　　进一步细化集团客户分类。应定期根据不同集团客户的规模、行业、贡献度等要素，重新调整集团客户类别，并根据a、b、c类集团客户的需求特征和重要性设计服务方式和服务内容。

　　通过现有服务渠道进行服务分流。目前，随着企业的高速发展，集团客户数量越来越多，除利用客户经理作为服务和营销的主渠道直接面对集团客户之外，应考虑更加广泛和灵活的使用营业厅、呼叫中心及合作伙伴等各类服务渠道，为集团客户打造一个全方位、立体化的服务体系，同时也可以减轻客户经理的工作压力，这一点在面对数量庞大、价值偏低而需求单一的c类集团客户时尤其显的重要。

**总经理竞聘演讲五分钟 篇15**

　　尊敬的各位领导、各位同事：

　　大家好!

　　今天，走上这个特殊的舞台，心情难以保持平静。首先感谢\_\_公司领导给我们提供了一次难得的学习、锻炼、公平竞争的机会。在这展示自我的舞台上，我将以良好的心态，积极参与这次岗位竞聘。

　　我叫\_\_，\_\_年\_月\_日出生，汉族，大专学历，共青团员。今天我要竞聘的是总经理助理这一职位，我之所以竞争这一职位主要有以下六方面的理由：

　　一、我具有扎实的理论知识和较强的办文、办事、办会能力。在学校，我们专业举办过多次活动，如：行动导向教学法成果展览、新闻作品比赛等活动，充分体现了我的办文、办事、办会能力。

　　二、 我具有良好的工作作风。本职位的工作量较大，要搞好这项工作，就必须耐心细致、踏实肯干。我担任过班干部，进入了学生会，耐心、积极、尽职地完成每件事。

　　三、 我具有较强的自身素质。首先，我有着高等教育的学习经历，具备较强的文化素质;其次，我现在作为一名积极分子，具备有一定的政治素养。

　　四、我具有较强的写作功底。总经理助理，要求具有一定的政策水平、扎实的语言文字基础和较强的写作能力。在大学，我学过文书应用写作，使我具有这一能力。

　　五、 我具有沟通协调能力，注重团结，顾全大局。在坚持原则的前提下，注重团结，不管在哪个岗位上工作，都能与同事们和谐相处、融洽共事。

　　六、 我具有运用计算机进行文字处理及使用现代办公设备的技能。

　　这次竞聘，如果能够得到各位领导和各位同志们的信任和支持，

　　让我担任总经理助理这一职务，我将迅速找准自己的位置，克服缺点，发挥优势，尽快进入角色。并决心做好以下工作：

　　一、 当好领导的参谋，服从领导的安排。

　　二、 通过学习，不断提高自身的思想政治水平和业务水平，注重综合能力培养，严格要求自己，做到一丝不苟。

　　三、 协助总经理做好目标管理考核等工作。

　　俗话说：自己的眼睛是看不到自己的脊背的。我可能还有许多自己没有意识到的缺点和盲点，恳请领导和同志们帮忙指出!竞争上岗是为有志者构建一个施展才能的大舞台。无论竞聘结果如何，我都会保持一颗平常心，将它作为一个新的起点，坦然面对未来，一如既往的努力学习，勤奋工作，积极进取。

　　谢谢大家!

**总经理竞聘演讲五分钟 篇16**

　　尊敬的领导，亲爱的同事们：

　　大家好!

　　我叫\_\_，是公司的改革浪潮把我推上了今天这个讲台，我竞聘的职位市场部经理，站在这里竞聘，既在自己的意料之外，又在自己的意料之中，意料之外是我没有当领导的经验，意料之中是我相信自己的优势。

　　正因为没有当过领导，便少了一些为官的禁锢，一张白纸好为大家、也为自已勾画一幅理想的蓝图，我愿意为这张蓝图付出辛勤和汗水。

　　在营销部门工作了五年，对全省的水泥行业有了一定的认识，我省现有水泥企业237户，年生产能力为2693万吨，我公司经过了四十多年的发展，占有一定的品牌优势、质量优势和区位优势。近年来，随着水泥市场风起云涌的变化，竞争日益加剧，公司面临着生存和发展的双重压力。因此，营销工作必须在思想观念、内部管理和营销方面实现根本性的转变。

　　基于上述思考，假如我能担任市场部经理，我的设想是：转变一个观念、培养二个意识、实现三个目标。具体来说：

　　一是转变营销观念。目前的经营理念还停留在由卖方市场向买方市场过渡的推销阶段，虽然名称叫营销经理部，但仍然只“销”，不“营”。因此，树立以客户为中心，以顾客需求为导间的现代营销观念势在必行。

　　二是培养大局意识和法律意识。一切工作要以大局出发，坚决服从企业的改革大局，贯彻执行公司方针目标，培养营销队伍观全局、想全局、顾全局、揽全局的意识和能力。同时，在法律的框架下规范营销行为。因为，在依法治国、依法治企的大背景下，法律行为与人们的生活、工作息息相关，对于营销人员尤是如此，例如：目前的营销人员对法律中的诉讼时效理解出现偏差，导致过早的放弃诉讼时效，失去货款回笼的最后一道法律保护屏障。所以，对营销人员进行有针对性的法律知识培训，提高法律意识，既可以保护本企业的合法权益，又可运用法律知识为企业挽回不必要的经济损失。

　　实现三个目标的内容是：

　　1、建构营销网络。在做好水泥市场的同时，营销网络向\_\_州辐射。以新中标的\_\_路、\_\_路、\_\_路等公路建设为切入点，分别设立\_\_片区和\_\_片区办事处，以\_\_、\_\_、\_\_电站为突破口，抢占62·5级和特种水泥等高端市场，利用营销网络覆盖全施兼并、收购\_\_州中小水泥厂，进行技术改造，兴建粉磨站，实现产品的战略扩张。

　　2、建设营销渠道。结合中间商营销和直销两条渠道来达到更多的细分市场，增加市场覆盖面，作到优势互补，规避市场单一带来的经营风险，克服“以量定价”的弊端。

　　3、资源优化配置。对营销人员进行一次彻底的摸底调查，根据其特长、能力安排合适的工作岗位，实现人尽其才、人尽其力、人尽其用。用真情和爱心去善待每一位同事，充分尊重他们的人格，营造出愉快、和谐的工作氛围，真正产生“人心齐、泰山移”的效果。

　　今天的竞聘，我的态度是：不怕失败，因为我本来就不是经理，但我更希望成功，因为我们大家都希望公司的明天比今天更美好。

**总经理竞聘演讲五分钟 篇17**

　　各位领导：

　　大家下午好！

　　我叫李，今年34岁，来自xx县水利电力有限责任公司，现担任一级电站运行三值值班长。在此，衷心的感谢郴电国际发展股份有限公司为我们提供一次展示自我、锻炼自我的机会！今天，我竞聘的工作岗位是电副总经理兼站长一职。

　　一、以为争位，不断进步。

　　本人于xx年5月分配到xx县水利电力有限责任公司二级电站工作。在从事运行工作不到一年的时间里，我认真工作，虚心学习，勤于钻研业务知识，很快得到了上级领导和同事们的肯定，并于xx年8月被破格提拔为二级电站运行三值值班长，成为最年轻的运行值班长。在担任二级电站运行三值值班长的工作中，我以身作则，各方面严格要求自己，全面贯彻落实“安全第一、预防为主”的方针，切实做好班值管理工作，不断强化各值班员的安全意识，努力提高各值班员的岗位技能和业务素质，将运行各项工作落到实处，圆满的完成了上级领导所交付的各项工作，确保了二级电站机电设备、水工建筑等设备的安全运行。应公司工作的需要，本人于xx年10月被派遣到张家界桑植县九肖河一级电站负责运行的培训与管理工作，历时半年，为自己以后从事水电站的运行管理工作积累了宝贵经验。本人曾先后三次被公司评为“年度先进个人”称号；xx年度我所带领的运行班值被评为公司“先进集体”；xx年4月和xx年4月分别荣获公司“安全生产”和“转变作风，创先争优”演讲比赛二等奖等。

　　二、以位促为，再创佳绩。

　　如果我通过竞聘，有幸成为电副总经理兼站长一职的话，我将全力以赴，努力打造电水电站以下几个方面的亮点：

　　第一个亮点：以人为本，科学化管理。

　　俗话说“没有规矩，不成方圆”。对于一个企业来说，所谓的规矩就是一系列严密、科学的规章制度。随着时代的不断进步和市场经济竞争的日趋激烈，水电行业正面临着全球气候变暖、新能源新技术的开发利用所带来的竞争。为适应公司健康、可持续发展，所以，我准备将以“高标准、严要求”作为电水电站的行为指南，狠抓制度的落实，加大执行力度，奖惩要兑现，纪律要严格，办事要透明。在从严管理的同时，我将坚持“以人为本”，注重硬件设施的改善，时刻关注掌握水电站各员工的工作生活情况，加强沟通与交流，努力为广大员工营造团结、协调、舒适、良好的工作氛围和工作环境。并协调、处理好水电站与当地村民的关系，有问题及时向上级领导汇报。

　　第二个亮点：降低发电成本，优化水文调度，做好发电机组的经济运行。

　　为降低发电成本，提高发电效益，我将带领水电站全体员工主要做好一下几个方面的工作：

　　1、安全性最好准则；

　　2、发电量最大准则；

　　3、耗水量最低准则；

　　4、综合电价最高准则；

　　5、内耗最低准则。

　　同时要做好平时的日常工作：

　　1、设备管理：包括设备检查、消缺、巡视和卫生工作等；

　　2、发电机的及时开、停机；

　　3、优化水文调度，做到保高水头、抢峰值、多发电原则；

　　4、做好防汛、抗洪抢险工作等。

　　第三个亮点：加强安全生产管理，坚决杜绝人身、设备安全事故。

　　安全生产是我们电力企业发展的永恒主题，安全工作，应当是水电站工作重中之重。细看我们电力行业发展历史上，曾经有过沉痛的教训。一着不慎，就会给公司带来巨大的损失，甚至威胁到员工的生命安全。所以，我将全面贯彻落实“安全第一，预防为主”的方针，严格遵守执行《国家电力安全工作规程》和《两票三制》，把安全生产工作当成第一件大事来抓。制度要加强，硬件要先进，并加大对各员工的安全意识、岗位技能的学习与培训，增强突发事件的处理能力，坚决杜绝人身、设备安全事故。

　　我不敢用谎言去赚取一份信任，因为时间会把我还原，令我汗颜;我不敢用短暂的热情与冲动来表现一个自我，因为生生不息的水电事业需要浇注永恒的心血。各位领导：如果你们的双手愿意交给我一个崭新的支点，我将用自己的才学与实干、智慧与能力描绘起电的锦绣前程，成为郴电国际一面鲜艳的旗帜！

　　谢谢大家！

**总经理竞聘演讲五分钟 篇18**

　　各位、各位评委、同志们：

　　大家好!

　　首先，感谢管委会、软件园、物管中心和同志们给予我这次展示自我的机会和舞台。我叫，1962年出生。1983年毕业于，工程专业，工程师;1983至1996年在××厂工作，历任专业教师、技术员、设备分厂副厂长;1996年招入原发展物业公司工作，现为发展物业中心副经理。这天竞聘的岗位是发展物业管理中心工程部经理。

　　我这天演讲的主要资料分二个部分：一是我竞聘物业经理的优势;二是谈谈做好工程部经理的工作思路。

　　回顾本人近年来的工作状况，能够为三个方面。

　　第一、尽职尽责为发展物业的初期建设鞠躬尽瘁。

　　1996年发展物业公司物业部组建初期百业待兴，针对建筑设计及施工中的超多缺陷，我配合主管副总构建了物业管理部的基本架构，并力排众议，从实际出发，力主建立一个精简、高效的物业管理队伍，并制订了一系列初期的规章制度。在这一时期，工程部重点做了二项工作，一是自主编制了一套计算机物业管理软件，使物业管理初步纳入到现代化管理轨道;二是改造及改正了超多大厦设计、安装中的不恰当、不适宜的缺陷，使得设备设施运行更安全、更经济、更可靠。

　　第二、尽心尽力为发展物业的发展做出了应有的贡献。

　　众所周知，发展物业经历了多次变革，但我始终一如既往地尊重、支持各任的工作，维护的威信，愿当配角、甘作绿叶。辩证的看待自我的长处和短处、扬长避短，团结协作，做到：到位而不越位，补台而不拆台。在保证自我所管辖的工程部工作贴合公司要求外，还为公司主编了一套“发展大厦物业管理制度汇编”及以后辅助编制了一系列管理制度，为发展物业管理从无到有，从小到大，并且不断走向规范、走向成熟，贡献了自我的光和热。

　　第三、全心全意为发展物业的突破发挥自我的聪明才智。

　　为了发展物业有一个更好的未来，我已积累了各种资料约10多万字，计有《物业管理招投标》、《住户手册》、《员工手册》、《质量手册》、《安保手册》、《企业ci手册》、《管理表格汇编》、《管理制度汇编》、《合同协议汇编》、《设备操作规程汇编》、《应急处理程序汇编》等。

　　我没有辉煌的过去，只求把握好此刻和未来。这天，我参加工程部经理职位的竞争，主要基于以下几个方面的思考：

　　一是我有吃苦耐劳、默默无闻的敬业。在物业初创时期，我事必躬亲，到过大厦的每个地方，摸过大厦的每个部件，工作上踏踏实实，兢兢业业，一丝不苟，充分体现出“能吃苦、能忍耐、能战斗、能奉献”的爱岗敬业的良好品质。

　　二是我有虚心好学、开拓进取的创新意识。我从学校毕业后，从没间断过学习提高。84年参加××省首批汉语言文学专业自学考试，连续二年合格，后因参加新厂筹建设计及以后的安装、调试、运行等繁重的工作而中断;为了进口设备筹建、安装工作的需要，我又参加了英语言专业学习;在担任设备分厂副厂长后，又针对所管工种需要，参加了电工、司炉、空调、管道等操作培训;随着进入发展物业公司工作，我又应工作需要，学习了电信、消防设备维护、安装和保养知识;根据现代化物业管理和公司实际需要，我又自学了计算机操作和编程，掌握了计算机辅助制图、设计;当国际软件园入住我大厦后，我又很快掌握了络设计、施工和调试知识。此刻为适应公司发展和自身学历的需要，我正在读物业管理专业大专。

　　三是我学以致用、从实践中来到实践中去的务实。一向来我不唯书、只唯用，不唯虚、只唯实。我基本做到了文理贯通、机电一体，既有广博的理论基础，又有实际工作经验，所以在我的工程技术工作中时常会揉和感性的审美元素和分析问题的融会贯通、解决问题的快捷实效;我水、电、暖、通、空、消防、电信、电脑、络皆有所学。我想，虽然我不是最专业，但我确实很全面，这对一个技术管理工作者来说，十分重要。

　　四是我有勇于实践、敢于挑战的求是。经过多个工作岗位的实践锻炼，培养了自我多方面的潜力，能说，能写，能干事，干成事。工作二十年来我活跃，爱好广泛，勇于实践、理解新事物快;同时我朝气蓬勃，精力旺盛，工作热情高、工作干劲足。我分别参加了二个多万元投资的××厂的空调除尘专业设计、施工、安装及调试，我还为多个工厂企业的水电专业设计、施工、安装及调试，又为多个软件、商贸企业装潢、电气、络专业设计、施工、安装及调试，另为一物业公司设计了全套物业管理竞标，并多次为大物业、控股公司上等级及技术问题献计献策、排忧解难。

　　五是我有严于律己、诚信为本的优良品质。我信奉诚实待人、严于律己的处世之道。我以前多年在上百人的分厂工作，既要维护分厂的权威，又要和工人师傅打成一片，正因为具有良好的人格魅力和做人宗旨，同工友们建立了亲如兄弟的深厚感情，受到了工友们的爱戴;到发展物业工作后，我在日常生活和工作中，不断加强个人修养，以“老老实实做人、勤勤恳恳做事”为信条，严格要求自我，尊敬，团结同志，得到了和同事的认同。

　　六是我有必须的管理潜力。我在基层管理岗位，已达10几年之久，从事物业工程管理工作，也有6年了，所管设备从未出现过大的事故。

　　综上所述，我认为自我已具备担任物业公司工程部经理的素质和才能。

　　那么如何做好一个合格又称职的工程部经理呢，我认为首先就应认清主角、摆正位置、行权而不越权，到位而不越位，认真履行好本职工作，具体概括为“一个原则”、“二个中心”、“三个转变”、“四个做到”。

　　“一个原则”就是上为分忧，下为住户服务，以管委会提出的“三个满意”为原则，作为全部工作的出发点和落脚点。

　　“二个中心”就是围绕服务与管理两个中心，突出服务意识，以服务促管理，以管理带服务，提高自身和部门的业务素质，搞好队伍政治工作建设。

　　“三个转变”就是实现由管理型工作向服务型工作的转变，由事务型工作向精品型工作的转变，由管家型思维向主人翁的转变。

　　“四个做到”就是：第一、全面提高自我的综合素质，努力做到政治上成熟、业务上过硬、纪律上严明、作风上优良、为人上正派、工作上突破、业绩上突出，不负众望，不辱使命，做到“以为争位，以位促为”。第二、锐意进取、增强改革创新意识，做到守法不旧、创新不变，与时俱进，全面推动工程部各项工作上台阶上水平。第三、妥善处理三个关系，做到对上级要尊重，充分发挥自我的参谋助手作用;对下级要多关心、多帮忙，充分调动他们的用心性、主动性、创造性;对同级要多沟通、多交流，相互配合、紧密合作;第四、廉洁做事、树立形象，做到有权不滥用、有名不自争、有功不自居、有责不自推，以自我良好的形象和表率作用感召人、影响人、带动人、增强本部门的凝聚力、战斗力。

　　尊敬的各位、各位评委、全体同仁们，竞争上岗有上有下、有进有退，上固可喜、下也无悔，一如既往;进也可贺、退也不馁，一片丹心。我没有惊人的业绩，也没有耀眼的资历，更没有显赫的学历，优势也不足挂齿。我不敢奢求什么，只想让大家认识我、了解我、帮忙我，抑或喜欢我、支持我。

　　也正因为如此，我更加清醒地看到了自身存在的差距，促使我在以后的工作当中，励精图治，恪尽职守，努力学习，勤奋工作，以绵薄之力来回报组织和同志们。 最后我要说，在我多年的工作经历中，属于我的舞台不多，这天借此机会，表达一下我的心愿，感谢各位多年来对我的教育和培养，感谢与我同舟共济、朝夕相处的全体同事对我的帮忙和信任。

　　多谢大家!

**总经理竞聘演讲五分钟 篇19**

　　尊敬的各位评委、各位同事：

　　大家好!

　　首先感谢公司给我这个展示自我，营销自我的机会，使我抱着一种积极参与、激流勇进的心态参加设计公司总经理竞聘。

　　我叫\_\_，——年——月出生，——年——月毕业于——城市学院土木建筑系，——年——月进入\_\_集团工作至今，工程师，国家二级注册建筑师。

　　光阴似箭，日月如梭，转眼间，我来\_\_已十年了。十年来，我有幸见证了\_\_集团从小到大，从弱到强，到现在发展成为\_\_乃至湖南房地产业的一面旗帜。\_\_“以人为本，用心营造”的企业文化，科学严谨的管理模式，至高至远的锦绣前程深深地吸引着我。十年来，在\_\_这个学习氛围浓厚，有着良好互助精神的团队里，我得到了迅速的成长，从一名初出校门的业务新手成长为一名技术全面、业务娴熟的二级注册建筑师，从一名设计员成长为设计公司副总经理、代理总经理。是公司给了我一个“天高任鸟飞，海阔凭鱼跃”发展平台，是公司培养了我，我的每一个进步都倾注了公司领导的心血。借此机会，对多年来关心和支持我工作、学习的各位领导表示衷心的感谢，各位同仁表示衷心的感谢。下面我分三个方面来阐述我的竞聘演讲。

　　一、过来一段时期，思想和工作小结

　　在政治思想上，我一贯遵守宪法和法律，遵守公司的规章制度，认同和拥护公司的企业文化，努力贯彻执行集团董事局和公司全委会方针、决策，关心国家大事，热心公益事业，维护公司的形象和利益。

　　在业务工作上，我一贯重视专业理论知识的学习、更新和巩固，注重理论联系实际，用所学理论知识解决工程实际问题。通过自学和摸索熟练地掌握了PKPM系列工程设计软件，大大提高了工作效率，缩短了出图时间，使生产力得到了较大的解放，同时热心地指导其他同事学软件、用软件，解答他们的疑问。在长期设计工作中，我对建筑设计产生了浓厚的兴趣，自学了建筑学的专业理论课程，还考取了湖南大学建筑学专升本，并于去年6月顺利完成了学业。近年来我先后完成了世纪花园10#、14#建筑方案及施工图，世纪花园大门方案，湖南省安江农校图书馆建筑方案及施工图，河西\_\_家居广场建筑方案，在水一方B、C、D栋建筑方案和建筑施工图设计，完成了\_\_国际实验学校实验综合楼建筑方案及结构施工图，完成了湖天一色5#、7#、23#、24#楼结构施工图、湖天一色23#、29#楼的建筑方案，完成了顺天国际大厦和会同县人民影剧院建筑方案设计。

　　20\_\_年，获房产公司世纪花园户型方案竞赛第一名，20\_\_年获“市优秀设计”二等奖，两次获得“设计产值状元”。

　　在管理工作上，20\_\_年至20\_\_年，我担任设计公司总经理助理职务，20\_\_年先后担任了土建综合室主任和设计公司副总经理职务，20\_\_年3月底担任设计公司代理总经理。在完成生产任务的同时，积极参与设计公司的各项管理工作。建立健全设计公司各项管理制度，制定岗位标准与考核制度，积极谋划公司发展规划，认真领会上级领导的精神，团结和带领同事完成领导交办的任务。1998、20\_\_、20\_\_年三次被评为优秀员工。

　　二、拟任职务的现状及分析

　　设计公司是集团公司的技术核心，肩负着房地产产品的开发和研究工作，为集团公司提供技术支撑和服务。近年来，设计公司在集团公司的正确领导下，依托主业，抢抓机遇，以质量求发展，抓管理促效益，取得了长足的进步，技术队伍和实力不断发展壮大，资质升为乙级，综合产值和利润逐年上台阶，为社会创作了一批较有影响的住宅小区、商业、办公、综合楼等建筑精品。员工收入和生活质量、工作环境得到了很大的改善。设计公司是一支年轻的团队，是集团公司百般呵护下的温室里的花朵，没有经受过市场经济的洗礼，没有领教过市场竞争的残酷，还没有完成由单一型“技术人”向复合型“社会人”的转变。设计公司的发展还存在许多不足，突出表现在不能满足集团公司主业迅速扩张的需要，在制度建设、设计水平、服务质量、管理水平、人才结构与贮备、市场竞争力等诸多方面暴露重重危机，具体表现在以下几个方面：

　　1、装饰、园林工程施工管理工作没有走上正规的轨道，极需建立一套完善的立项、招投标、签立合同的程序和管理办法。

　　2、设计水平和服务质量较往年有所下降，全面质量管理难以落实到位，项目前期参与不够，产品研发力量薄弱，重大项目管理不到位，导致一些项目边施工边修改，重大项目没有通盘考虑，顾此失彼，严重影响工程建设进度，浪费大量的人力、物力和时间。

　　3、内部管理急待加强。特别是项目进度和项目综合管理没有很好贯彻执行，定额设计工作还停留在初步阶段。

　　4、人才结构极不合理，技术人员中新手所占比例过大，技术力量薄弱。规划、建筑等人才缺乏，方案设计水平急需提高，对外组织方案竞标的实力较弱。内部项目也出现安排不下去或安排的项目不能按时完成，严重影响建设方的工程进度，损害公司形象。

　　5、外部市场丢失殆尽，在业界的知名度、影响力较低。设计人员接触的建筑类型单一，且没有经受市场的洗礼，成长缓慢，不利于设计公司长远的发展。

　　三、任职后的工作打算

　　如果我有幸能当选设计公司总经理，我将根据业界的发展趋势和公司实际情况做好以下几点工作。

　　1、建立健全管理制度，为公司可持续发展打下坚实的制度基础。

　　(1)、建立与利润挂钩、总额控制的行政、后勤管理人员管理产值分配制度，既维护股东利益，又充分调动管理团队的积极性。

　　(2)、改革完善执全委会制度，建立以管理层为主的执委会，建立以股东为主的全委会，切实加强全委会对执委会的领导和监督，以及两会各司其责。

　　(3)、规范园林、装饰工程施工管理，严格按照集团公司的有关制度，结合设计公司的实际情况制定操作性强的管理办法。

　　(4)、与房产、工程公司合作，制定定额设计实施细则和标准，完成集团公司下达的任务，将定额设计思想贯穿到设计的每一个阶段。

　　(5)、制定科学规范的设计业务工作流程。

　　(6)、制定末位不合格淘汰制度，引入优胜劣汰机制，激发员工积极向上。

　　2、建立一支高素质的专业人才团队，为公司的可持续发展打下坚实人力资源基础。

　　(1)、有计划引进优秀的规划、建筑、结构、设备等专业人才。

　　(2)、通过项目合作引进“外脑”，提高设计水平和项目管理水平。

　　(3)、发挥技术骨干的传、帮、带作用，贯彻落实技术指导人制度，加快年轻技术人员的成长。

　　(4)、鼓励员工参加注册考试和方案竞赛，鼓励发表专业论文和参加学术活动，开阔视野，增长见识。

　　(5)、积极拓展外部市场，积极参加各类招投标，增强在业界的影响力和知名度。

　　3、加强执行力建设

　　(1)、贯彻落实设计进度管理制度，严格按合约提交合格的设计作品。

　　(2)、贯彻落实定额设计细则，最大限度为业主省钱，为社会节约资源。

　　(3)、加强设计文件汇签管理，杜绝不合格作品出图。

　　(4)、落实全面质量管理制度，重视事先指导、事中检查，把好图纸校审关，管好各类技术文件存档。

　　(5)、做好设计前期研究工作，为房产当好参谋，加大作品的研发力度，为社会多出优秀的设计作品。

　　(6)、强化“四步曲”及“百分制考核办法”。

　　4、狠抓各项规章制度的落实，努力完成产值和利润目标。

　　利润是企业生存发展的前提，是投资人追求的经济目标，是对管理团队最直接的考核办法。我一定会建立健全和贯彻落实各项规章制度，切实抓好生产和服务工作，团结和带领全体员工努力工作，积极完成20\_\_年发展规划的产值和利润目标。

　　经过长期的设计工作和管理实践，我具备了坚实的专业理论功底，丰富的工作经验，具有较强的工作能力和一定的管理经验。但由于设计公司在集团公司的特殊地位，由于设计公司自身的行业特点，设计公司总经理应该是一名优秀的技术专家和职业经理人，应该在业界享有较高的知名度。遗憾的.是，我是专业技术出身，没有系统接受经营管理的教育，尚不具备这些条件，但我会在生活中学，在工作中学，朝着这个目标前进、努力。我深信，有董事局和全委会的正确领导，有公司同仁的大力支持，我力争搞好设计公司的各项工作，给集团公司领导，给设计公司的各位股东，给设计公司的各位同仁交一份合格的答卷。

　　谢谢大家!

**总经理竞聘演讲五分钟 篇20**

　　大家好！根据公司竞聘上岗的精神，今天，我本着进一步锻炼自己，为公司更好服务的宗旨，参加电信分公司的副总经理竞聘演讲。

　　我叫，来自于电信分公司，今年xx岁，20xx年毕业于重庆邮电大学光信息科学与技术专业，从岗前见习开始我一直在电信分公司做维护工作，在近三年的工作中，通过不断的学习和实践，在公司领导和同事们的帮助和支持下！渐渐成长为XX公司的技术维护骨干之一。

　　也走上了XX部的副主任，并于20xx、20xx年度获得优秀员工！带领中心获得先进班组。在这次竞聘中年个我报的是电信分公司副总经理的职位，这对于我来说不仅是个走上管理岗位是机遇，更主要的是一次难得的学习和锻炼机会。下面就将我对XX公司副总经理工作的一些思路作演说，副总经理是一个承上启下的角色，既要做好总经理的助手，又要做好广大员工的领头人。在工作的开展过程中，要坚持与时俱进。一切从公司工作实际出发，自觉把思想认识从那些不合时宜的观念、做法中解放出来，努力推进学习创新、制度创新，服务创新。不断改进工作和学习方式、方法。在搞好常规工作的同时侧重抓好工作，搞好理论学习，提高工作水平。哥德曾经说过“人不光是靠他生来就拥有一切，而是靠他从学习中所得到的一切来早就自己”。

　　要高效推进公司的各项工作，一个很重要的前提就是要切实强化学习，不断拓展视野。下一步，作为公司的副总经理，我讲努力构造公司内部的学习气氛，有针对性的抓好职工，尤其是中层干部的政治理论和业务知识学习，在公司内部树立“学习就是工作，人珍妮学习和总结，提升自身业务水平是一种觉悟，一种责任、一种境界、一种能力”的思想。要通过学习，切实转变员工被动工作，思想激情不高的局面。从“认真工作讨得累”的思想认识转变为“我工作，为公司、更为自己”的思想认识上。

**总经理竞聘演讲五分钟 篇21**

　　尊敬的各位、各位评委、亲爱的同事们：

　　大家上午好!

　　我是，x年生，员，现担任副经理。今天，在公司班子开拓创新、锐意改革以及同志们团结进取的感染下，使我有了信心和勇气参与这次竞聘。我所竞聘的职位是中心经理。在此，我感谢公司和同志们给了我参与公平竞争的宝贵机会!更感谢20年来一直关心我、支持我、帮助我的各位、各位同事，是你们给了我参与这次竞岗演说的勇气和力量!

　　我从19xx年7月，我从毕业，分配到工作，成为第一代大学生挡车工;19xx年7月任技改办技术员;19xx年2月任技改办副主任，19xx年担任服务公司经理;20xx年任机关四支部书记兼销售经理部副总经理至今。我有丰富的工作和中层管理经验，并在中心工作了几年，对本部门的工作环节和特点有充分的了解，对公司各项管理制度、工作方法和办事程序能熟练掌握。

　　这是公司三年发展规划实施的第一年，各单位的升级改造XX年已顺利完成，有好的发展战略，就要有好的管理体制，今天，在公司岗位竞聘会上，我以基于自己的优势站在这里，竞争副经理这一职位：

　　第一，我具备清正廉洁、诚信为本的优良品质。

　　我信奉诚实、严于律已的处世之道，始终以“沉默是金、忍让是银、帮人是德、吃亏是福”来告诫自己，多年的管理工作经历使我养成了为人正派、严以律已的优良品质，具备了成为一名合格中层干部的前提条件。

　　第二，我具有较好的政治素质和较强的事业心。

　　在公司工作以来，我虽然一直从事基层工作，但我始终注重政治学习，不断提高自身的政治素质和道德修养，积极要求进步，在政治上、上积极向组织靠拢，严格要求自己，无论遇到什么困难，什么挫折，都坚持把工作放在第一位，不辞辛苦，从不计较个人得失，始终保持积极向上、刻苦钻研、扎实工作的状态。几年来，我以勤奋求实的工作态度，

　　第三，我具备开拓进取、勇于创新的。

　　从我入厂工作20年以来，我始终告诉自己：不管什么工作，一定要做好，做的最好。我工作过很多部门，并始终保持刻苦钻研业务的劲头，不管是熟手的工作，还是新工作，我都会以开拓创新的工作态度去创造佳绩。

　　第四，我具备从事企业协调管理和业务应变能力。

　　在十几年的业务实践中，我坚持在学中干，在干中学，积累了丰富的实践经验，正如有扎实的工作基础和较多的实践经验,使自己有信心挑起旧货中心物业管理经理这副担子。同时，在和同志们的帮助下，自己也提高了经营管理水平，这也为我做好今后的工作和竞聘这个职务奠定了好的基础从十多年的工作中，我学习到了书本中学不到的企业管理知识。

　　说实话,世无完人，我工作了20多年,身上存在着一些不足，比如:1.自己埋头工作，与的沟通少，不向反映情况、邋遢;2.由于自己的学业短，所以积累的书本知识淡薄;3.在现在的高科技电子时代，不能熟练的运用电脑等等。现在，我已经认识到了，正在改正，并决心以此为新的起点，去攀登自己一个更高的峰点。

　　如果这次我能竞聘成功，我将配合旧货中心总经理团结同志，做好我XX市场的物业管理工作：

　　一是，加强与员工客户在上的沟通。

　　通过多项沟通，协调好与员工、员工与员工的关系;要善于激励人，真正关爱人，用人所长，容人所短，做一条心，努力营造一个相互信任、相互帮助、相互理解的和谐工作环境。要关心客户，密切联系客户，做到以诚待人，以情动人，以理服人。

　　二是，加强自身建设，提升自身素养。

　　首先要加强政治理论和业务知识的学习，不断提高政治理论和管理水平，尽快完成角色转换，胜任本职工作。其次要时刻保持清醒的头脑，处处严格要求自己，不做有损于融合的事，不说有损企业形象的话。再次在日常工作中注重“三勤”：脑勤——勤学多思，多为出点子，多献计献策;腿勤——不怕多跑路，不怕多流汗;嘴勤——多向厂长汇报，多与班子协调，多与中层和员工沟通，把分管工作做实做优。

　　三是，积极配合中心总经理工作，完成好物业经理的工作职责。

　　XX市场大力发展租赁业是合理配置资源、促进经济效益增长的客观转变要求，是公司实现升级改造、推动产业升级的创新发展必经之路。随着我们生活水平的持续快速发展,产品替代日益加剧，旧货回收将剧增，旧货市场租赁房屋/场地的市场需求正迅速扩大。租赁业发展越迅速，市场规模也越大，客户要求我们的租赁管理水平也在不断提高。以我多年的管理水平，业户服务经验，会积极完成好旧货中心总经理交办的任务，按照物业经理的岗位职责/职权完成工作，做到服务好客户/让客户可以在市场舒适的经营环境和生活环境中做好旧货交易。

　　作为这次竞聘上岗的积极参与者，我希望在竞争中获得成功。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。”

　　我的演讲完了，谢谢大家!

**总经理竞聘演讲五分钟 篇22**

　　尊敬的各位领导、各位同仁：

　　大家好!

　　首先感谢领导提供了这样一个机会，也感谢同事们在工作中对我的信任和支持。这一次竞聘不仅是一次展示自我、认识自己的机遇，更是一次相互学习、相互交流的机会。

　　我叫金正桓，籍贯黑龙江省牡丹江市，民族朝鲜族，中共党员，毕业于黑龙江大学日本语言文学系。1997年来到海南就职于环岛国旅日本部;20xx年进入海航集团，历任幸运国旅海南分社，康乐园温泉国际大酒店任职部门经理、度假产品销售总监，三亚九仙岭球会营销总监，现任保亭七仙岭景区副总经理。在集团期间曾作为日本开航筹备组组员担任过陈锋董事长、刘军春等领导的日语随身翻译。

　　今天我竞聘的岗位是保亭七仙岭景区总经理。我清楚地认识到，要成为一名合格的总经理不容易，做为一个单位的负责人，不仅要有实干精神，还要善于谋略;不仅要熟悉本单位的业务，还需要有广博的知识;不仅要有高超的组织管理水平，而且还需要有良好的人际沟通能力。我之所以要竞聘这个岗位，是因为我觉得我有能力胜任这项工作。因为我认为自己具备以下几个方面的有利条件以及我对企业，领导的理解基础上做出的：

　　1、本人具有正直的人品、良好的修养以及完善的工作作风。做为领导，必须先做好人。有德无才是废品，有才无德是危险品。好的领导都知道自己不是裁判而是教练。因为批评只能让人知道不足，只有教练才是指出不足还要教会，这些也是好的领导的具体表现。

　　2、领导是思想，是把事情做到的范畴，属于理性的思维，决定企业的生存。企业追求的目标在于以最省钱的方法在最短时间内达到目标。总经理作为领导最应注意的应该在于方向和目标，企业竞争力就是最短时间内实现最高效率的能力，每一天都会碰到无数个困难，但我坚信成功一定有方法，不是不可能只是没找到具体方法。我一直信奉方法总比困难多的理念，善于思考，善于找出方法。总经理作为集团中层干部即使领导者又是执行者，即要做到决策层面的做正确的事，又要做到执行层面的做事正确，领导力具体表现在高度，速度和力度上。领导应具有领悟力，计划能力，指挥能力，控制能力，授权能力，判断能力，创新能力，学习能力之外更应用老板得眼光看企业，学会从被领导中学会领导等的综合能力。(海航对领导力的要求是组织驾驭能力，团结协调能力，计划实施能力，学习提高能力;会出主意，会写文章，会用人，会办事)，虽然我没有具备如此大的综合能力，希望通过工作学习中，不断得以提高进步。

　　3、管理是行为，有效地把事做好的范畴，属于感性思维，企业管理靠思想而非手段，管理一定要做到体系化，前期虽然会感觉死板僵硬，但必须先僵化，再优化，最终要做到固化，把简单的事情重复的去做。管理不在于快慢的速度而在于步骤。合理的管理体系不仅有引领作用更有约束的双重作用。好的制度能让魔鬼变成天使。如果我任职总经理，我愿意花最多的时间放在研究成功而非失败上，因为我知道成功不全是失败的对立面，他们之间还有很多方法。因为世上没有正确的答案，不同的情况有不同的答案。但处理问题却有一个正确的方法。帮助每一个员工找到最合适的职位，即知识、技能和才干吻合的职位。组建有共同目标的团队，科学公正的工作方法，身体力行的执行人员组成的团队，每个成员个体能力为基础，成员之间的合作为核心的有生命力，持久力的团队。

　　4，一直从事于服务行业，如何让顾客满意一直是我的课题。服务的最高境界在于过程和细节。100-1不是99而是0.做好100件事情唯有对一件事情麻痹和疏忽导致难以预测的后果。应用到管理中细节是一种创造，只有对细节做到极致企业才能生存和发展，况且从细节中反而能找到创新的机会。

　　5.我保持良好的心态：我以喜悦，包容，同理，赞美的心态对待周边的人。以正思维，正语，正见待人;海南百川有容乃大为目标;认同别人，永远不做情绪和气氛的破坏者。

　　6.将近20xx年的市场营销经验使我知道营销是持续不断地为顾客创造价值的事情，企业要在市场竞争中立于不败之地，企业要在战略(方向，使命，)指导下做找准定位，树立品牌，要做到不做第一，就做唯一的差异化，通过广告让人知道你是谁，通过制造事件制造互动的公关让人喜欢你的手段取得市场最大的份额。先做到顾客满意最终要做到顾客忠诚的终极目标。

　　7.我敬畏效率，产品(金蛋)和产能(下金蛋的鹅)的平衡才能达到效率;只有通过承认人比事物更重要，强调原则为重心才能做到高效率。通过重过程的下达指令模式和重结果的充分信任模式的双重授权方式达到团队的高效率。通过明确的预期结果、规范制度、整合资源、明确责任的归属，通过考评和明确奖惩的方式达到公司整体的高效率。

　　8.领导只是接受了严峻任务的普通人，不可能解决全部的问题，专业的细分是一个人无法具备全部的知识和信息，每一个正确的决定都需要所有员工和上级单位的支持和协助的基础上。所以如果作为总经理我会更加虚心谦逊，低调做人高调做事。

　　空谈误事，实干兴邦。我虽然没有什么豪言壮语，也没有什么搏大精深的施政纲领。但我深知事业如山，同时我也清楚自己还有不适应这个职位的另一面。但我相信有在座的各位领导、各位同事的帮助、支持和配合，我有信心、有能力出色地做好这项工作，当好一名称职的总经理。

　　坦诚地说，我关注竞聘结果，渴望参与成功。但我更重视参与的过程，因为对于我来说，参与的过程有时可能比结果更为重要。我想无论竞聘成功与否，都不会改变我对事业的执著，更不会改变我对在座各位的尊重与热爱。

　　“给我一次机会，我将还您十分精彩!”这就是我永恒不变的信念和这次竞聘的诺言。最后，祝大家身体康健、万事顺随!祝愿我们海岛建设明天会更好!

　　谢谢大家!

**总经理竞聘演讲五分钟 篇23**

　　尊敬的各位领导、同志们：

　　大家好！首先非常感谢领导和同志们的`信任和支持，今天我的心情非常激动，因为我觉得，这是集团公司、董事会组为我们提供了一个展示自我的舞台和实现自我的机遇，对我本人来说，更是一次难得的学习和锻炼的机会。

　　我叫，现年XX岁，学历，今天我竞选的是执行董事和总经理的职务。希望我的个人优势和经营理念能打动您、说服您、也希望得到各位的关怀和最大的支持。

　　一、竞聘的理由及个人优势

　　我身体素质较好，性格和蔼，有一颗爱岗敬业、乐于奉献、对事业执着追求的信心和决心，尊重上级，团结同事能助人为乐，并具有一定的写作基础和较强的综合协调能力，踏踏实实做人、勤勤恳恳做事是我生活工作的宗旨。遇事能冷静、勤思考、勇于挑担子，敢于负责任；

　　自参加工作以来，在集团公司各位领导的培养下，在同志们的关心和鼓励下，我在自己的岗位上，一直实践着自己的诺言，恪尽职守，努力工作，严于律己，勤奋学习，思想不断成熟，工作经验不断丰富，知识储备不断增长，业务能力不断增强，也不断积累了如何在管理层中履行职责的经验，成熟的脚步在向我一步一步迈进，对照“德、能、勤、绩”领导层考核标准，我可以无愧地说，我没有辜负集团公司、董事会和同志们寄予我的重望，我完全可以担当和扮演我公司副经理岗位角色，并且能演好，演出特色。

　　二、对所竞争职位职责的认识

　　随着我国经济的快速增长，居民生活水平的不断提高，婚纱摄影也越来越得到广大青年的普遍关注和热忱参与。中国每年大约有1000万对新人喜结良缘，仅城镇新人在婚礼上的消费就达4183亿元人民币，其中婚纱摄影在整个婚庆支出的比例约为15%。中国约有45万家婚纱影楼、摄影公司、图片社和摄影工作室，相关行业的人员近500万，中国婚纱摄影业已成为当今最具前景的产业之一，且竞争与机遇同在。在婚庆消费中，婚纱摄影是婚庆经济的亮点之一。与婚宴、喜糖等婚庆项目相比，婚纱摄影的利润空间还是比较大的，利润率大约在30%-40%。虽然婚纱摄影，婚庆行业拥有巨大的利润空间，但其同样也是一项服务性很强的工作，因此，完善管理，健全制度是公司的一项基本准则，执行董事兼总经理要具备过硬的思想作风、优良的身体技能，严密组织纪律、更新服务理念，只有这样方可更好地履行职责，才能圆满完成客户交给我们的工作任务。

　　我作为一名公司职员，就必须充分认识，要怎样做有用的员，怎样增值自己，我记得董事长在会上讲过，良好的心态是高效工作的基石；完善的品格是和谐工作的先节条件，敬业奉献是优秀员工的职业基准，专业技能是实现价值的实力；做好定位才能热爱自己的岗位，经营职业生涯是稳步发展的源动力，虽然我记得不完整，但我觉得几句话对我感悟很深，记忆犹新，确实只有这样，我们才能把每件事做好，才能履行好自己的职责。

　　三、上岗后的工作思路

　　我如果能竞聘成为执行董事兼总经理，我会努力学习相关专业知识，不断提高自身素质，工作中做到身先士卒，率先垂范，生活中廉洁自律，勤俭持家，尊重上级，爱戴下级，服从领导，服从分工，做到政令畅通，协调好多方关系，同时凝聚全体员工，使之成为团结、和谐、心往一处想、劲往一处使，作风过硬、战斗力强的队伍，并按以下思路开展工作：

　　1、认真学习，努力钻研业务，尽快进入角色。走上新的工作岗位，首先开展调查研究、结合业务发展实际，迅速开展工作，要想当好一位领导，首先是要学会先做人后做事，虚心向老领导、有工作经验的同志学习，打开工作局面，提高工作的准确性，减少盲目性。

　　2.在公司内部，积极推进观念创新和机制创新，树立“以人为本”的管理思想和“以市场为导向，以客户为中心”的经营理念。作为单位的负责人，更要充分认识到人才的重要性，要提请董事会关注员工的合理要求，为员工设计职业生涯，能让员工根据自身特点选择发展道路，要引导员工树立正确的市场观念和竞争观念，有市场才有繁荣，有竞争才有进步，但市场不相信眼泪，竞争不同情弱者。要将以产品为中心的推销观念转变到以客户为中心的营销观念上来，充分满足不同层次客户的个性化需求。要积极适应现代企业制度的要求，建立民主科学的决策机制、高效有序的运作机制、规范严格的监督约束机制和科学合理的激励机制，提高公司运行效率，降低公司运营成本。

　　3.采取措施，真抓实干，务求实效。作为执行董事兼总经理，我一定要认真贯彻董事会意图，深入实际，关注市场，根据市场变化及时采取措施，主动寻求对策，提高公司的反应能力和应变能力。二是要积极指导、配合和帮助基层公司制定业务计划，确定展业重点，锁定展业目标，并要身体力行，协调、疏通有关工作环节，解决有关具体问题，营造良好的展业环境。三是建议设立“创新奖”，对在组织创新、业务创新、技术创新和管理创新上有突出贡献的干部员工，给予一定的精神和物质奖励。

　　综合上述，如我今天的竞聘成功，我会在执行董事兼总经理岗位上兢兢业业履行我今天的诺言，也诚恳接受上级和员工对我监督，若竞聘失败，我也不会气馁，我会一如继往地在本职岗位上奋发努力工作，请大家相信我，我的信心和决心是永恒的。

**总经理竞聘演讲五分钟 篇24**

　　大家晚上好！

　　今天，我怀着无比激动的心情，参加副总经理竞聘演讲，首先我要感谢公司领导给我提供了一次展示自我，相互学习的机会！今天挑战这个岗位，我有勇气担当重任，有信心把今后的工作做的更好。

　　参加今天晚上的竞聘，我认为，我具有以下优势：

　　1，在公司工作已经有8年了，公司就是我第二个家。我对公司这几年的发展方向、法规政策也有比较深入的了解。我能做到坚持原则，廉洁奉公，落实制度，明确责任，搞好团结，加强管理。

　　2，就是我还年轻，有健康的身体，青春的活力，容易接受新鲜事物，有开拓创新的潜能，有满腔的热情和朝气蓬勃的心态。

　　如果我能够竞聘成功的话，我将服从组织分配，当好领导的助手，做好领导的参谋，继续做大家的朋友。不遗余力地做好自己分内的工作，千方百计地完成领导交给的任务，扎扎实实地做好职工致富的帮手；树立大局观念，强化大局意识，服从大局利益。用“卖梳子给和尚”的思维模式处事，以“换位思考”的思维方法待人。

　　进一步加强学习。不断提高和优化自己的政策理论水平、经营管理能力、业务知识结构。学习老同志稳健的办事风格、老道的处事方法、宽厚的待人方式；学习年青人敏锐的观察能力、活跃的思维方式、勇往直前的办事胆气；学习基层职工吃苦耐劳的工作作风和优良品质。

　　在以后的工作，继续以身作则、依法行政、让群众满意、让组织放心。继续深入实际、调查研究、尊重实际、多做实事。继续坚持“个性服从党性、主观服从客观、感情服从原则和大事讲原则、小事讲风格、共事讲团结、办事讲效率，处事讲水平”的工作原则。

　　如果竞聘成功，我将认真履行副总经理的职责，切实承担好自己所肩负的使命，不辜负领导的信任和期待。如果这次我没有被聘用为副总经理，我也决不气馁，这说明我的工作离公司的要求还有一定差距，在接下来的工作中，我更要以严格的标准来要求自己，不断提高自己的业务技能和专业知识，努力为公司更好的明天尽心尽力。 最后衷心感谢各位代表、各位领导和各位评委能够静听完我的陈述，我尊重各位的评判和选择，我相信，细节决定成败，心态决定成功。

　　谢谢大家！

**总经理竞聘演讲五分钟 篇25**

　　各位尊敬的领导你们好：

　　在这里，首先感谢各位领导为我们提供了这样一个展示自我、检验自我的舞台。适奉这次难得的竞聘机会，我本着锻炼、提高自己的目的走上讲台，浅谈我对副经理一职的认识和今后工作设想。

　　一、个人简介

　　我叫…，现年28岁，大专学历，中共党员，20xx年退役于……..。承担任…….团委书记，连续两年…优秀共产党员，优秀团干部称号。20xx年任……集团，北京分公司客服主管。20xx年3月入……

　　二、对岗位的认识

　　经营管理部副经理是配合经理做好日常事务性工作，统筹全局，协调好各部门关系，带领本部门员工贯彻执行上级领导指示精神，并创造性的完成工作，起到承上启下的作用。

　　我认为设立本岗位的目的就是为了适应当前的竞争环境，提高公司的管理水平，加强各级的监管力度，实现企业制度化管理。其主要实现目标如下：

　　1、贯彻落实及组织完善各项规章制度。

　　2、加强检查、监督力度和人员能力开发，发挥个人主观能动性，有效降低企业运营成本。

　　3、及时、准确、有针对性的开展市场调研，实时掌握周边市场的动态信息。

　　4、建立安全责任制，加强监管力度，确保商城无安全隐患。

　　5、充分了解商户实时动态，跟进商户流动信息。

　　6、定期组织岗位培训，提高全员整体管理水平。

　　7、建立长期有效的沟通反馈机制，及时完成商城各项经营管理指标。

　　以上七个目标是相辅相成的，随着商城的不断发展壮大，必须建立以企业文化为基础，以优质服务为核心，以控制运营成本为目标。在日益激烈的竞争环境中真正的把企业“做强、做大、做精、做久”。

　　三、工作设想

　　如果这次我能够顺利竞聘成功，我将做好以下工作履行自己得岗位职责：

　　1、加强内部管理，提高岗位执行力，高质量的做好计划、组织、领导、监督和管理工作

　　我认为，作为副经理，是经理对部门管理的分担者。因此，我要摆正自己的位子，严格做到：工作主动积极不越位，协助管理不越权，加强团结不分散。充分调动部门员工的工作积极性，发挥他们的聪明才智;加强内部员工的业务培训，提高整体员工的业务水平。做好监督、检查、指导、考核，使得各项管理工作能够贯彻、落实。

　　2、努力完善自我，提高工作能力

　　在今后的工作中我会以“三个服从”要求自己，以“三个一点”找准工作切入点，以“三个适度”为原则与人相处。

　　“三个服从”是个性服从党性，感情服从原则，主观服从客观。

　　“三个一点”是当上级领导要求与我的实际工作不相符时，我会尽最大努力去找结合点;当各部门之间发生利益冲突时，我会从规章制度与工作职责上去找平衡点;当领导之间意见不一致时，我会从几位领导所处的角度和所表达意图上去领悟相同点。?

　　“三个适度”是冷热适度，刚柔适度，粗细适度。做到对同事多理解，少埋怨，多尊重，少指责，多情义，少冷漠。刺耳的话冷静听，奉承的话警惕听，反对的话分析听，批评的话虚心听，力争在管理中显示实力，在工作中形成动力，在创新中增强压力，在与人交往中凝聚合力。

　　3、利用先进的方法进行科学管理，提高管理成效

　　我将用制度和岗位职责去管理我的同事，让他们像圆规一样，找准自己的位置;像尺子一样公正无私;像太阳一样，给人以温暖;像竹子一样每前进一步，小结一次。

　　如果我竞聘成功，我的工作目标是：“以为争位，以位促为”。再次感谢各位领导对我的支持，谢谢!

**总经理竞聘演讲五分钟 篇26**

　　尊敬的各位领导、各位评委：

　　给我一次信任，我将回报十二分热忱;给我一次机会，我将展示十二分才干！如果我有幸被当选为总经理，我将不负众望，不辱使命，努力把领导和同事们的这种信任，化为在新起点上做出一翻事业的机遇。我一定努力做好如下几点：

　　第一，真诚讲团结，做好协调工作。

　　同事之间，支持、谅解和友谊比什么都重要。在团结方面，一定要摆正自己位置，正确认识和看待自己，胸怀全局。对同事，做到多沟通，多关心，多支持，使宾馆形成一种良好的工作氛围。

　　第二，加强宾馆管理力度，健全各项管理制度。

　　我将不断寻找工作的新思路、新方法，建立完善的内部管理流程，做好宾馆的管理工作。工作中，加大对各部门的监督检查工作，使各项工作具体化和量化，具备可操作性。设置相应的规章制度，使员工有据可循。明确各岗位职责，使每位员工知道自己需要干什么和怎么去干。

　　第三，创新营销手段，扭转当前经营态势。

　　宾馆目前由于经营不善处于亏损状态，所以要进行体制改革，改变以往的工作经营状态。我想，要扭亏为盈最重要的还是在营销和内部小细节上下工夫。具体应做到以下几点：

　　首先,通过其他渠道了解信息。营销人员可以从宾馆主要客源来源地的宾馆销售界同行、旅行社、客户那里了解信息。总之，宾馆应该尽量通过准确的预测以便做好节日长假到来的各项准备工作。

　　其次，合理做好客源的分配比例。我们可以通过预测天气的方式，来预测客户资源的多少，如果预测天气状况不妙，可以增加团队的预定量，如果预测天气较好，可以减少团队预定量。我们可以通过价格的上涨来合理控制或筛选不同细分市场。对于长期合作的系列团队，应尽量提供一定比例的房间。

　　再次，改善内部布置。宾馆原先是王府井，四合院。我想，应该在周房梁画柱、古式装饰等方面下工夫，以新奇的环境特色吸引顾客。

　　第四，四是加强员工队伍建设和人事管理。

　　地严格要求，以身作则，全力做好工作。

　　工作中我将以身作则，以共同的目标团结人，以有效的管理激励人，以自身的行动带动人。努力做到大事讲原则，小事讲风格，办事讲效率。用真情和爱心去善待我的每一位同事，使他们的人格得到充分的尊重，给他们一个宽松的发展和创造空间。同时，我将用制度和岗位职责去管理我的下属，让他们像圆规一样，找准自己的位置;像尺子一样公正无私;像太阳一样，给人以温暖;像竹子一样每进一步，小结一次。

　　记得香港首富李嘉诚说过，他在用人方面不喜欢“大材小用”，也不喜欢“量才适用”，而是喜欢“小材大用”。因为“大材小用”纯属浪费，“量才适用”容易让人自满、使人懒惰，只有“小材大用”才有利于激发员工的潜能，促进工作的创新，从而达到事业和个人的共同发展的目的。如果各位领导、各位评委、各位同仁给我一个“小材大用”的机会，我将尽我所能，做好自己的工作！

　　给我一次机会，我将还您一份满意。我的演讲结束了，谢谢大家！

**总经理竞聘演讲五分钟 篇27**

　　尊敬的各位评委、各位同事：

　　大家好！

　　非常感谢集团公司和酒店领导给我这个机会参加今天的酒店总经理助理职位竞聘，这对我来说，是机遇，更是挑战。我将非常珍惜这次展示自已、锻炼自已的难得机会。参加酒店总经理助理职位的竞聘，勇敢地接受大家的评判。

　　我叫，今年32岁，于1993年开始参加工作，先后从事过护士、业务员、营销员、酒店服务员、酒店管理员，至今己在酒店一线岗位上工作了12年，它教会了我如何为人，如何处事，如何工作，并在这12年中我曾多次获得酒店的“优秀员工、服务能手、优秀干部”等奖项。身为酒店中层管理的我始终秉承着“言必行、行必果”的办事风格，20xx年10月我加入x集团这个人才济济、团结奋进的大家庭，在领导的关心指导和同事们的支持帮助下，我有幸学到了不少东西，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。

　　在我加入x酒店的这两年时间里，在酒店的正确领导下，凭着自己的勤奋努力和悟性，一步一个脚印，脚踏实地尽力做好每一项工作，并带领房务部全体员工较好地完成了年初制定的经营目标。20xx年全年客房收入达359万元，完成比例为117%。20xx年完成收入共367.4万元，完成比例为102%。并在20xx年、20xx年组织房务部员工参加全市、全省酒店业技能比武中以技压群雄先后取得全市、省第一名的好成绩。房务部在两年时间内先后实行了工资计件制，费用控制承包制等多项工作。在服务管理上，我们选定的口号是：“标准高、服务精、微笑甜、互助乐”。俗话说：“没有做不到的，只有想不到的”凭着细心的观察和热情的服务，以“润物细无声”的方式，给客人营造一个温馨的氛围。使客人在我们酒店感受到友情的珍贵，亲情的无价和家的温馨。

　　12年的酒店工作经历，使我对酒店服务行业有了较为深刻的理解，对酒店管理有了较为全面的认识，并在实践中获得了比较丰富的酒店管理经验。多年的一线工作经历，养成了我严谨细致的工作作风，也造就了我敢于面对困难的坚毅品格。而丰富的从业经验，扎实的业务能力和认真细心的工作作风使我赢得了领导及众多客人的信任和尊重。我相信这些经历会在今后的工作中对我有很大的帮助，要想成为一名合格的助理，它不仅要有一定的专业水平、综合素质、心理素质，还要有良好的人际沟通能力，尽管我有很多的不足之处，但是我会不断加强业务学习，在工作中总结经验。假如这次我能荣幸竞聘成功，我的工作计划和设想是：

　　一、当好“协助员”。协助领导作好上级业务主管部门及信息反馈和日常程序性的工作。协助领导进行项目的商谈，受理客户的投诉，将意见整理成材料及时向领导汇报。

　　二、当好“服务员”。为领导服务是行政助理义不容辞的职责。领导交办的事情要不折不扣及时的完成，为领导服务的出发点和落脚点是为业务部门及全体员工服务的首要之一,为此可适当的开展一些文艺活动，营造亲密融洽的“家庭气氛”，让每位员工及家属对酒店热爱和忠诚的基础上产生一种良好的集体环境氛围，自觉地为酒店的总体目标贡献自己的全部智慧和精力。

　　三、当好“协调员”。协调好酒店与集团其他各子公司之间的横向联系，以及公司内部上下级关系纵向协调，充分发挥一个集体，一个团队的重要因素。

　　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。所以酒店在管理中向传统文化“借力”如：“以仁治店”，在管理过程中注入更多的情感要素，并通过“身教”强化管理效果，逐步实现“佣人式”的服务转向“绅士式”的服务。我想，当好管理员，首先应管理好自己，只有这样，才会树立坚定的工作信念，形成良好的工作风格，同时，也才会更好地有利于自身的成长。

　　五、寻找“增长点”。酒店行业的竞争已不是简单的软硬件的竞争，它还是企业文化品牌的竞争，它体现的是企业与员工的共同价值观。所以酒店必须激励实行全员销售，在明确年度指标的情况下每个人都应制定相应的计划与措施，责任到人，目标明确，对待工作中的每一个细节力求做到“用心做，做精细”，做到节约一分钱就等于盈利一分钱的思想。学会经营自我淘汰制，做好内部营销、内部管理，这样才能使我们成熟的走出去引进来。

　　作为这次竞聘的积极参与者，我希望在竞聘中成功，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”。

　　我的演讲结束了，谢谢大家！

**总经理竞聘演讲五分钟 篇28**

　　各位、同志们：

　　大家好！

　　非常感谢公司给我这样一次机会，让我在这里就我从事物业工作的思路和设想做一阶段和汇报。我是x年参加工作，x年之前主要从事商业管理和行政管理工作，x年x月加入了xx房地产开发公司，开始了我从事物业管理的职业生涯。可以说三年来的物业管理工作使我对物业管理这一新兴行业有了一个全面的掌握和认识，并结合我学习的mBA专业对管理理论和实践的结合有了更深层次的理解和运用。

　　目前物业管理公司x余家，除原来房管部门翻牌家，其余家都是专业的物业管理公司，加上入世后，合资、独资的外国物业管理机构也会竞相涌入国内市场，今年开始x物业、戴得梁行、威格斯等品牌物业公司已开始和一些楼盘接洽，可以说明年的市场竞争将更加激烈。

　　学管理的都知道，美国通用电器总裁杰克·韦尔奇是一个不断有新观念的人，他曾把多万人裁减到多万人，这个魄力不得了，韦尔奇要的是市场竞争力，这源于他的危机感。他在公司内部贴了一张画，画上有一只狮子和一只鹿，狮子说：虽然我十分强壮，但是今天不努力去捕捉食物，我也会和鹿一样。鹿说：狮子对我是最大的危险，我今天不努力奔跑会被它吃掉。他的意思是告诉人们，不管你是强者还是弱者都要努力去做。危机感转化为一种非常强烈的市场竞争意识。

　　在这样一个市场竞争环境中，我的工作指导，重点放在树立鑫逸物业的品牌战略上。

　　物业企业的生存前提是什么？是优质的管理服务！随着管理范围的扩展，物业企业壮大了，卖的是什么？是品牌！物业企业要发展，靠的是什么？还是品牌！

　　品牌是产品化的表现，它是产品特性的浓缩。物业管理给业主（客户）的产品就是服务，服务质量铸造了企业品牌。

　　围绕建立企业品牌，我将展开一系列具体工作，重点集中以下几个方面：

　　一、优质的管理服务是品牌的基础

　　质量是品牌的生命，为此，我在鑫逸物业提出了“让业主满意、让业主感动，超越业主期待服务的，全国一流的专业化物业管理企业”的质量方针和树立“业主并不总是对的，但他们永运是第一位的”企业宗旨，并营造“安（安全）、暖（温暖）、快（快速）、洁（清洁）、便（方便）”的生活和办公环境为目标，来确保物业的质量体系能够得以长期的、稳定的运行，从而保证服务质量的不断提升。其中“快”应做到，x分钟进入现场，分钟公司解决问题，x小时解决不了时给业主一个满意的答复。x年底前在花园外环境完善的前提下，鑫逸物业力争通过ISo质量管理体系标准ISo环境管理体系标准的双认证。

　　二、优秀的管理人才是品牌的核心

　　人才是品牌的核心动力。优秀的技术、管理人才是企业最宝贵的财富，只有高素质的技术与管理人才，才能推动公司的发展，所创品牌才会有“后劲”，企业的品牌才得以营造和积聚。由于物业管理的生产过程与消费过程是在同一环节，生产过程在前台，暴露在业主面前，服务人员的一个笑容，一个眼神、一个走路的姿势都会导致业主的投诉，因此，人最重要。

　　首先在选择员工时，我坚持“德才兼备，以德为主”的，无才不成器，无德即是祸，古训也讲“德，才之帅也；才，德之资也。”同时也考察他是否有爱心，看他对家庭，尤其对父母孝敬不孝敬，假如一个人连父母都不尊敬，那他怎么可能对业主真正笑起来呢？其次是培训，我们始终坚持岗前、岗中、岗后培训。我在鑫逸物业员工手册第三章六条管理原则中就把“培训、培训、再培训，使每位员工把关心业主服务当成职业习惯”这句话列在培训制上。并在培训制度中就培训师资、培训费用、培训要求、外派培训、培训奖惩等做了详尽阐述。

　　综合部每月都就教育、质量管理、技术应用等方面主题做出每月的培训计划。

　　比如：在物业管理理论培训中，关于物业管理定位，我们强调“使物业保值、增值是我们的首要任务。我们即要为开发商负责，又要为业主负责，开发商盖一栋楼经过了无数曲折，是积聚了公司许多人的智慧和心血的结晶，业主买一套房子，那是全家的希望，我们不为他们考虑，良心何在？

　　再拿处理投诉培训来说，培训中我们告诫员工要认真对待投诉，强调“你的言语举止代表的是公司的整体形象”，调查显示：“每xx个遭遇到同样待遇的人，只有一个人会投诉，也就是说，每个投诉人的背后，还有xx个和他一样愤怒的人。而如果投诉没有得到及时解决，他会告诉其他x—xx个人，并从此不再信任你，你只有一次机会，如果这次做不好，以后再做好，他也不会领情”。同时灌输解决投诉的四条黄金法则：倾听、道歉、解释一下将要采取的\'措施并定下时间表，最后要有后续，让业主觉得有头有尾。

　　物业管理是集房屋管理、设备管理、绿化管理、安全消防管理、环境管理及公共服务、专项服务、特殊服务于一身的管理。它要求从事物业管理的人才，不仅要有较高的文化素质、素质和敬业，而且要有精业务、通技术、善管理、懂经营的管理人才、技术人才和经营人才，只有企业拥有良好的人才优势以及充分的人才资源，才能在激烈的市场竞争中立于不败之地，才能有效的支持品牌的塑造。

　　三、健全的管理制度是品牌的保证

　　在严格遵照政府有关物业管理的法令、企业要建立一套完整的、有效的、科学的岗位责任体系，规范的服务标准，严密的考核办法，使公司每天、每个人、每件事都更加条理化、制度化、规范化、程序化和标准化，以确保优质的服务质量与高效的管理运作。比如：在鑫逸物业为保障管理中即无空白又无重叠，使每个人、每件事都能规范到位、跟踪到位，我要求x个部门的xx个岗位每个工作区域、每件物品都要有两标签，一个写上责任人，一个写上检查人，大到机械设备，小到一个花盆、一块玻璃，出现问题我不找责任人，我要追究检查人。

　　四、全方位的创新是品牌的本质

　　因为创新是品牌持续的根本和关健。

　　第一，管理创新。实行“直线指挥制”“培训制”“三工并存、动态转换”（三工：优秀员工、合格员工、试用员工）、“员工提案制度”、“成功激励讲座”“团队”等各种创新的管理方法，来优化管理制度与组织运营模式。

　　xx年在鑫龙物业时提出酒店式的\'管理，就是通过营造酒店式的环境，利用酒店环境这种无声的语言来约束每一个人的言行举止，提倡“细微之处见”。传统的计划体制下管理是为了管理而管理。比如，吐痰，管理人员看着你吐，然后揪着你罚款。假如吐痰时，管理人员掏出一张纸说，先生，你吐在这上面吧。你可能以后一辈子都不会把痰吐在地上，这就是酒店化管理，也是人性化管理。

　　今后一段时间还要朝着快速，润物细无声的无人化管理最高境界发展，比如，目前保安在查验业主身份证件时常引起业主不满，业主感觉保安员记不住他没得到尊重，今后看到一个人进来，不理他，只远远地监控他，这不仅需要员工素质的培养，而且需要现代化技术、设备的配合。

　　其次还有化服务是针对每一个确有需要的顾客来量身定做不同的服务。

　　第二，技术创新。普及管理项目的计算机络运用技术，提高工作效率和服务质量，综合部不定期开展计算机应用知识讲座，增强管理人员素质，同时进一步研究开发物业管理软件，以适应高效管理与质量管理的要求，提升物业服务的科技含量。

　　第三，服务创新。量化考核，目标明确。如：房屋完好率%，设备完好率%，客人投诉处理率%，合同履行率%。欢迎您访问，欢迎您访问，

　　建立“业主服务满意体系”

　　x个目标——服务满意；

　　x个理念——关注业主、持续改进；

　　x个干净——办公与生活环境干净、机房干净、设备干净；

　　x个不漏——不漏气、不漏水、不漏电、不漏油；

　　x个良好——设备运行与维护良好、卫生保洁与绿化养护良好、保安礼仪与安全管理良好、管理服务质量与态度良好、客户与业主反映良好。

　　物业管理工作，无论是保安站岗巡逻、保洁的擦窗拖地、还是工程的维修养护工作都是在一种反反复复、认认真真、兢兢业业、没完没了的过程中完成的，那么对员工爱岗和敬业的观念培养和训练是一个长期的工作。就拿保洁员来说，如果她负责的四个单元六层高的住宅，作为一个合格的保洁员，应该保证x小时之内，任何时候检查都应做到四无，即：无烟头，无纸屑、无污渍、无灰尘，那么她平均走一个来回大约分钟，平均x分钟上下一趟楼，扣除作业时间一小时走x趟，一天走趟楼梯，一个月扣除四天休息也要走趟，一年呢？公司不相应建立一套科学的工作规范，不形成一种融洽的企业文化，不体现一个公平的奖惩机制，不树立一些典范的榜样人物是肯定不行的。我坚持提倡物业工作的“细致之处见”，物业无小事，都不简单，什么是不简单？就是把一些简单的工作成千上万次的做对，就是不简单；什么是不容易？就是把一些公认容易的事情非常认真地做好，就是不容易。

　　作为一个服务公司的管理人员，我们培训也包括本身的参加一线劳动，体验那些要被你管理人的工作。我们必须了解员工对工作的感受，他们如何通过自己的付出给他人带来幸福，如何忍受他人的误解和偏见造成的委屈。公司要求每个管理人员每月至少腾出一天到第一线去干一些所管辖范围内的下层工作。这一天被称作“我的服务日”。当以服务他人引路，就成为员工学习的榜样。

　　最后，我引用日本企业管理大师土光敏夫的名言来结束我的发言：“没有沉不了的船，没有垮不了的企业，一切取决于自己的努力，员工要三倍地努力，干部要十倍地努力。

　　谢谢大家！

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找