# 关于副总经理竞聘演讲稿

来源：网友投稿 作者：小六 更新时间：2025-02-04

*关于副总经理竞聘演讲稿（通用30篇）关于副总经理竞聘演讲稿 篇1　　尊敬的各位、各位同仁：　　大家好！　　首先感谢了这样一个机会，也感谢同事们在工作中对我的信任和支持。　　我是20xx年加入到奥科这个团队的。20xx年，我负责公司的推广工作*

关于副总经理竞聘演讲稿（通用30篇）

**关于副总经理竞聘演讲稿 篇1**

　　尊敬的各位、各位同仁：

　　大家好！

　　首先感谢了这样一个机会，也感谢同事们在工作中对我的信任和支持。

　　我是20xx年加入到奥科这个团队的。20xx年，我负责公司的推广工作与后勤工作；20xx年继续做推广工作，期间于11月份学习采购工作；20xx年在广州分公司协助北京总公司管理珠三角的采购、发货工作，负责仓库后勤；20xx年回到大团队做宣传推广和后勤工作。每一次变动都是一次学习，让我得到成长和蜕变。每一次竞聘都是一次展示自我、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后勤经理。

　　我清楚地认识到，要成为一名合格的经理不容易，做为一个公司的负责人：不仅要有实干，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，是因为我觉得我完全有能力胜任这项工作。公司后勤工作种类多，工作性质不一。所以这就要求建立健全的工作制度，实行有效的激励和约束机制。如果我能得到各位信任，有幸竞职成功的话，我将带领后勤全体员工本着“一切为业务同事服务”的宗旨，围绕有效服务、周到服务、标准服务，为公司打造一支出色的后勤服务团队。具体将从以下几方面着手做起：

　　1、提高沟通能力，优化工作方法

　　做为一个管理者要学会沟通、善于沟通，做好下行沟通（员工沟通）、平行沟通（各部门沟通）、上行沟通汇报（沟通）。通过有效的沟通，不断完善后勤工作质量和水平，为后勤工作的高质量保障；同时，在原则制度和人性化管理中找到一个良好的结合点，学会调动员工的积极性，营造一个融洽的工作氛围，构建一个和谐的工作环境，提高后勤工作的质量及效率。宣传部是公司后勤工作重点，多次提出存在问题的地方，但一直没有得到很好的解决。近日我将宣传工作做了细致的，制定了可实施性的激励机制与考评，并且准备执行使用。

　　宣传工作将会从以下两个方面做出改变：

　　（1）公司部推广做出调整。站新闻不管是质量上还是数量上，都要求做好，完善标准。公司活动宣传，结合往年进行统一策划并考评，每次活动都进行预算与评估，做出最好的效果与宣传。

　　（2）公司外部推广，准备组织团队进行优化与考核，改变以往单人操作。做好优化账户，提高转化率。

　　2、增强服务意识，提高满意度

　　传统意识中的服务行业一直提倡顾客就是上帝，后勤岗位的“上帝”就是公司的前线业务员，即我们的业务部的各位同事。我们将依据现有的工作平台，不断与前线业务员交流沟通，通过研讨、落实、跟踪，不断提高后勤工作管理水平和服务质量，加大后勤人员的学习和宣传力度：根据公司工作性质和存在的问题，组织针对性的培训与学习，不断满足公司业务同事的服务需求。办公室文件与管理，是服务于业务的基本工作，完善业务后勤工作，要细心、认真、负责；客户测评，既是服务于业务，也是监督于业务，要把握好中间的节点，做好平衡；库存添加是更好的服务于业务和采购工作，这个工作繁琐，需要工作人员有责任心并细心。

　　3、准确定位，转变观念

　　注重后勤人员工作引导，稳定后勤队伍，并有效实施奖励机制，最大限度地调动每一个人的工作积极性，同时，注重自身专业知识的学习，切实提高自己专业技能水平，更好的提高驾驭能力。

　　财务工作：财务管理对企业经济效益具有十分重要而且深远的影响。树立财务管理的理念，重视财务管理资金管理功能、成本控制功能、管理监督功能，使企业在控制产品成本的基础上，在良好的管理监督体系的保障下，不断去发展自己，从而提高企业的经济效益。公司现在发展需要执行出纳和财会人员，这样对公司财务执行有着监督功能。

　　采购部：采购部是公司基础性环节之一，好的采购供应商，需要有优越的服务、低廉的价格、及时的供货周期，这就需要我们采购人员去不断的发现，交流与沟通。做到心中有数，公司受益。

　　4、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。如果我有幸竞聘上后勤主管，我会通过自己不懈的努力，使公司的后勤管理和服务工作，更上一个新台阶，给及和同事一个满意的答卷，恳切希望和广大员工监督、支持。

　　“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、万事顺利！祝愿我们奥科公司明天会更好！

**关于副总经理竞聘演讲稿 篇2**

　　尊敬的评委、各位领导、同事们：

　　首先，我借此机会向区公司领导、县党委政府、县公司原领导班子的同志及公司全体员工，多年来给我工作上的支持和帮助，并给我提供本次竞聘的机会表示衷心的感谢！今天我给大家演讲的题目是《假若竞聘上副总经理如何干》，下面是我的演讲内容：

　　一、我的个人简历

　　我叫，19xx年生于xx县城，19xx年高中毕业，19xx年考入了广西水电学校发配电专业，19xx年7月毕业，同年参加工作；19xx年7月获技术员资格职称，19xx年参加福建省福州大学举办的全国小水电培训班，19xx年7月获发配电助理工程师资格职称，19xx年获水电工程师资格职称，19xx年入党，19xx年8月至20xx年曾在多罗二级水电站、铁匠水电站、xx110KV变电站和公司本部工作。历任技术员、站长、生产技术科副科长、科长、公司安全负责人、副总工程师、副总经理等职，经历发电运行、变电运行、生产技术、水电开发、用电经营以及农网项目建设和改造等管理工作。

　　二、我竞聘副总经理的条件与优势归结有四条

　　1、首先我是一名中共党员，对党的事业忠诚，对国家、集体的利益有高度的责任感，我严紧律己、遵纪守法、光明磊落、清正廉洁，诚心诚意为党和人民工作。

　　2、我热爱工作、敬业爱岗、为人正直、求真务实、吃苦耐劳、踏实肯干，有强烈的事业心，对企业员工有高度的责任感，愿意为企业的生存和发展讴心沥血，为企业的辉煌而奋斗的精神和决心。

　　3、我具备电力企业所需的技术专长，19xx年从专业学校毕业之后一直从事我县的电力事业，几乎目睹了我县电力发展的每一个阶段，熟悉电力系统发、供、用电的每一管理环节。特别是经过19xx年以后，我荣幸地得到区公司、县党委政府、县公司总经理的信任，公司全体员工的支持，在任副总经理的几年时间里，对生产技术、输变电运行、供用电经营、水电开发、农网建设和改造的各项管理工作都积累了一定的经验，管理水平一年比一年提高。总之，我通过二十多年的专业技术工作和学习，从理论到实践都具备较扎实的功底。所以，我认为不论是过去或将来，我都能完全胜任公司副总经理一职的工作。

　　4、我具有团结同志，尊重他人，虚心接受领导和同志们的批评，采纳正确意见和建议。有关心员工疾苦，热心为他人排忧解难的优良品德。能较好地处理上下级之间、部室之间、公司和地方之间的关系，坚信有区公司的正确领导，有公司正职领导和全体员工对我工作中的支持和关爱，县公司副总经理这份职责我一定能做好。

　　三、假若竞聘上副总经理如何干

　　同志们：假若我竞聘上公司副总经理这一职位，我将在公司总经理的带领之下，开展各项工作，采取自己以下的设想措施：

　　1、首先我必须认真学习，深刻领会区公司对每一个发展阶段形势的要求和文件精神，全力以赴地支持与协助公司总经理完成区公司下达的各项经济指标和工作任务。在工作和学习中逐步提高自己的政治思想水平、业务水平，把自己的分管工作做好，当好总经理的参谋和助手。

　　2、牢牢记住“以人为本，任人唯贤、德才兼备”的用人原则，在自己的分管范围内认真向公司班子举荐一些懂业务、有水平、能吃苦耐劳、不唯利是图、不得意忘形、思想纯，具有敬业爱岗的年轻人提拔到公司的中层岗位上来。使之人尽其材的为公司服务。

　　3、从建立建全公司的各项规章制度着手，认真履行，狠抓落实，不走过场，做到制度健全规范，真正把员工的积极性提高起来，为公司创造经济效益。

　　4、华银氧化铝落户德保来之不易，我们一定要做好对氧化铝用电业扩的优质服务工作，支持县域经济的振兴和发展。

　　5、在关心参与和策划公司的生产经营管理的同时，继续推进我县35KV输变电工程项目的建设，城网工作的早日实施，二期农网验收的准备以及水电开发建设等各项工作。

　　6、加强公司的行风建设工作，牢记“人民电业为人民”的服务宗旨，坚决履行社会监督制度，坚决杜绝“吃、拿、卡、要”行为的发生，树立公司的形象和社会地位。

　　7、高度重视公司的安全生产问题，重视提高全员安全意识的教育，认真查找不安全的因素的根源，加强职工的技术技能的培训，从根本上消除生产上的不安全隐患，使安全生产为公司效益服务。

　　8、尽职尽责，尽能力关心职工的生产生活，关心职工的疾苦，逐步改善边远职工居住环境和办公条件，解决职工的后顾之忧，使职工安心工作。

　　四、假若我竞聘失利如何对待

　　同志们，我充满着信心参与本次副总经理竞聘，首先是希望得到大家对我的支持。竞争是残酷的，假若我本次竞聘失利，我会面对现实，查找原因，决不气馁，为今后的工作做好准备，并一如继往地支持新一届领导班子的工作。

　　最后祝同志们身体健康，工作顺利，合家欢乐！

**关于副总经理竞聘演讲稿 篇3**

　　尊敬的各位、评委、同事们：

　　大家好！今天，站在这里，向大家简要地汇报我的和基本情况，感到非常激动。走进中移已经有x年时间，这x年里，中移为我了精彩的人生舞台，在的关心和支持，同事们的帮助和鼓励下，我一步步成长起来；在“正德厚生、臻于至善”的核心价值观的引导下，我逐步理解中移动的使命！今天，我勇敢地走上演讲台，参与副总经理的竞聘，是希望奉献己的知识和才能，以只争朝夕的和无往不前的勇气，锐意进取，干事兴业，成为推进企业发展、开拓市场前沿的先锋，为开拓中移的美好明天而尽绵薄之力。

　　首先，我简单地介绍一下自己的经历。

　　我叫，今年xx岁，员，大学本科学历，x年参加工作，进入电信局。1993年8月任移动机房机务员班长，1996年11月任移动分局技术主管；1998年1月任移动分局副局长；1999年8月至今在分公司，分别任络部副主任、主任、人力资源部主任、市场经营部主任、计划建设部主任等职。

　　接下来，我谈谈对所竞聘岗位的岗位认识。

　　我认为，一个优秀的公司副总经理，首先必须是一个优秀的管理者，能保持较高的政治敏锐性和较强的执行力，充分调动广大干部和员工积极性，确保各项工作完成的效率与效果；其次，他还是一个睿智的思考者，能协助总经理根据公司的总体规划和目标任务，制定计划、并指导工作的有力实施，在工作中把握正确的发展方向，也要前瞻性思考分管工作的未来发展和部署；再次，他还是一个忠诚的服务者，上为分忧、下为群众服务，在做好总经理助手和参谋的同时，摆正自己的位置，做到到位不越位；同时关爱一线员工，以人为本，树立服务意识。

　　鉴于以上岗位认识，结合我自身的工作经历，我认为在本次竞聘中，我具有如下几点优势。

　　优势一，组织的培养与企业文化的熏陶，有效提升了我的综合素质。作为有x年龄的员，我进步，积极向上，做事坚持原则，生活作风正派，团结同事，乐于助人，注重加强自身政治修养，努力使自己在政治上与组织保持高度一致。工作中能自觉遵守规章制度，自觉维护公司利益，以主人翁为公司投入工作，曾多次被评为xx市“十大杰出青年”、省级突出贡献专业技术人才、首届省级劳动模范、连续3年优秀络部主任、市政府劳动模范先进集体！因此，我相信，无论从政治素质、个人素养，以及职业操守方面，我都无愧于和同志的们的信任。

　　优势二，多岗位磨砺与及时探索，全面强化了我的工作能力。从参加工作至今，先后在技术、络维护、人力资源、市场经营、计划建设等多个部门工作，熟悉相关岗位的工作流程、规章制度，工作重点难点，积累了丰富的管理经验和工作能力，同时出相应的管理方法及手段，善于精细管理，能周全处理好工作中实际问题；练就了较强的与外界沟通和公司部门间协调，处理复杂问题的能力，具备较强的协调能力与组织能力。自年5期工程至年6.2期工程，连续三年均在全省第一个竣工，两次“百获会战”均获一等奖。年省级技术骨干和年-年度省级突出贡献人才。

　　优势三，我对绩效管理有独特的见解，有较强的人力资源管理能力。走上管理岗位以后，无论是任分局副局长，还是任部门的正副职，我都能够与其他同志协调配合，根据具体情况制定相应的过绩效管理制度，尤其在任职以来，我在授权下，通过绩效管理和薪酬改革来提升人力资源，为生产了有力支撑，拥有了较强的培养和使用人才的见解和能力。另外，我曾在年到省公司人力资源部交流锻炼其间，使自己思维方式得到拓展，视野逐步开阔，工作方法得到改进，全局意识进一步加强，工作态度更加严谨我相信，我的综合管理素质能适应企业管理者的需要。《浅谈运行维护工作中人力资源的管理》、《关于工程建设中加强络完全的体会》论文获奖。

　　优势四，我勇于开拓创新和迎接挑战，能够前瞻性地开展工作。21世纪，创新是企业发展永恒的主题。我先进，思路灵活，接受新鲜事物比较快，对工作有清晰的思路，对事物有独到的见解，在工作中有锐意的进取，有较强的创新意识和超前意识，能够发挥主观能动性去面对挑战和竞争，前瞻性地开展工作！年组织开发了基站电源监控系统获省公司技术创新二等奖，并在绥化、鸡西等6个兄弟公司进行推广。

　　俗话说，金无足赤人无完人。在汇报优势的同时我也把自己的缺点和不足呈现在大家面前。

　　第一，有时工作繁忙的时候，我在业务学习方面会不自觉地松懈；

　　第二，我在创新意识和竞争意识方面还有待加强；

　　第三，我认为在工作方法和管理艺术方面还需要进一步提升。

　　各位、评委，请大家放心，既然我已经认识到这些不足，在今后的工作中我将有意识地改正缺点，弥补不足，争取以更好的状态投入新的工作中。如果承蒙大家的厚爱，给我一个施展才华的机会，我将围绕中心任务，积极配合总经理做好以下几方面工作。

　　第一，当好参谋助手，发挥优势，做工作中的领头羊。

　　今后我将摆正位置，当好配角，当好的参谋助手，工作中既服从积极协调服务，又能胸怀全局积极做好本职工作。明确分工的工作大胆放手干；协助的工作主动积极干；交叉的工作配合商量干；全局的工作齐心协力干。充分发挥自己的特长和才智，提出发展意见和建议，为出谋划策。在职权范围内切实配合、支持、维护和执行好交付的工作，努力成为总经理的左膀右臂。

　　第二、团结协作，积极履职，协助正职打造“三个到位”。做为副总经理，我将积极在公司内搞好团结与协调，在总经理授权的范围内，积极履行职责。

　　一是经营管理到位。以敏锐的眼光发现业务经营中存在的问题，以精辟的分析找准问题的症结，以创造性的思维解决问题的方法，因时、因地、因人制宜，整合各种资源，有效推动各项经营目标的实现。

　　二是渠道支撑到位。做好渠道合作伙伴的业务支撑、培训支撑、服务支撑工作，提高各层次响应速度与响应质量，提升渠道合作伙伴满意度和对移动的归属感。

　　三是资源整合到位。充分利用规模优势，加大个人客户与集团客户资源整合，话音业务与互联业务整合，基础业务与增值业务整合，外部资源与自有资源整合，真正将营销资源在量上的优势转化为质上的优势，将资源优势转化为企业发展动力。

　　第三、拓展市场、强化营销，增强危机意识，创造“四个提高”。如今市场是一切的中心，我希望在这样的时刻，以只争朝夕的和无往不前的勇气，锐意进取，干事兴业，在推动我公司改革发展的大潮中，成为推进企业发展的市场最前沿的开拓先锋！我将在当前的市场形势下采取以下步骤：

　　（一）要提高市场拓展能力。我将充分发挥倡导、组织、协调和推动的作用，做好技术标准和业务规范的制订工作，以市场、客户为中心，以产品为核心，以精细营销为手段，建立全方位营销激励机制，实行核心业务战略，不断扩大客户市场规模和占有率。

　　（二）提高务实创新能力。我将科学发展观为统领，以“争创世界一流通信企业”为奋斗目标，以提高工作效率、效果为源泉，以观念创新为基础，探索建立业务创新组织管理体系，优化业务创新流程，不断推动产品与服务创新及发展模式创新。

　　（三）提高企业危机意识。一个健全而富有活力的企业组织，必然是不满足过去的成功，而始终保持危机感，并不断地进行改革。有危机感才会激发再激情。因而，我上任后，要使危机感在企业组织内部形成并渗透于每一个员工，激励员工始终保持战斗状态。

　　（四）提高全业务竞争能力。一是要重塑品牌架构，简化后的品牌结构，也与国际化战略相吻合，便于为跨国用户统一的服务。二是要拓展互联增值业务，全面引入新技术和业务，形成强大的电信业务价值链，开发互联站资源，从“移动通信”转变为“综合信息”或“的电信全业务解决商”，“综合信息”策略。

　　尊敬的、各位评委，正所谓“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”。作为一个有激情、有干劲、有理想的人，诚恳待人，为人正派是我为人态度；勤奋务实，开拓创新是我的工作态度；胜不骄、败不馁是我的竞聘态度！即使今天没有得到各位的赏识，我也一样会不遗余力地做好本职工作，并会以此为动力，加速能力与学识的积累，争取再通过新的挑战崛起，通过新的竞争获胜。如果能够承蒙的厚爱，让我走上副总经理的工作岗位，我将秉承以前的优点，争取在工作上有新的起色，新的突破，新的辉煌！

　　谢谢大家！

**关于副总经理竞聘演讲稿 篇4**

　　尊敬的董事长，尊敬的各位、各位同仁：

　　大家好！非常感谢单位为我们了这个公平竞争的机会，谢谢大家。今天，我竞聘的岗位是副总经理。

　　我叫，现任营业部客户服务部经理。我于xx年进入营业部。之前在营业部，期间做过柜台委托岗，大户管理员岗，内控员和合规员，担任过营业部营销部经理和客户服务部经理。参加工作以来，我一直坚持学习，熟悉专业技能，已经取得所有证券从业资格银行点经理竞聘报告证书和期货从业资格证书。

　　多年的证券从业经历让我熟悉营业部的每个岗位，知道如何防范关键岗位的操作风险；多年从事客户管理的经历，使我掌握了针对不同客户所应采取的服务技巧，个人承受风险和市场竞争的抗压能力也与日俱增。同时，多年的工作让我累积了丰富的客户资源，与一些机构和个人也建立了良好的合作关系，熟悉客户开发的技巧，具有良好的营销能力，能源源不断地把潜力客户转变为营业部的核心客户。

　　另外，虽然我上有父母，下有女儿，但双方父母有众多的兄弟姐妹照顾，孩子已经读大学，个人时间非常充裕，我可以把精力充分投入到工作中去。而我今年刚刚xx岁，正是大干一番的黄金年龄段。

　　我认为，营业部是一个老营业部，客户结构与传统的老营业部不同，因为经历过两次搬迁，因此基础客户不多，客户层次分布呈柱状，未能形成稳定的金字塔模式。只有更加全面优质的服务，才能稳定高市值大客户。如果竞聘上了营业部副总经理，我将协助银行客户经理演讲稿营业部总经理做好以下几件事：

　　一是协助做好工作。坚持“上为分忧，下为群众服务”的原则，做好各项协调工作。协助做好大客户的维稳，圆满完成公司下达的全年考核任务。理顺好各种关系，夯实好下一步发展的动力基础。

　　二是做好服务。证券业虽然靠“天”吃饭，但只要我们业务能力强，服务到位，注重服务方式，提升服务内涵，依然可以赢得客户。我将加强员工技能培训、提高综合服务水平，将以客户为中心的理念落实到实处。

　　三是强化营销。我们要向竞争对手学习，学习他们的市场开发的成功经验，教训，并把学习成果运用到我们的实践中来。发挥团队，积极组建经纪人团队，广泛挖掘客户资源。加大金融创新业务的拓展，多元发展增加营业部收益。

　　五是树立品牌，抓好营业部基础建设。品牌建设将是我们xx人今后的努力方向。协助抓好营业部基础建设，重点加大营业部基础客户的开发，稳固营业部根基，将永叔路营业部打造为国盛证券品牌营业部。

　　各位，各位评委，我真心希给我一个以实践检验理论的机会。银行大堂经理竞聘假如我能够荣幸当选，我将在求真务实中认识自己，在积极进取中塑造自己，在拼搏奋斗中奉献自己，在岗位竞争中完善自己

　　谢谢大家！

**关于副总经理竞聘演讲稿 篇5**

　　尊敬的各位、各位评委、同事们：

　　大家好！

　　首先，由衷地感谢和同志们给我了这样一个展示自我、公平竞争的机会。我最喜欢的一句话是：“人生最大的快乐不在于拥有什么，而在于追求什么的过程！”一直以来，我把不断挑战自我，在事业上不断追求、不断超越，作为自己的人生目标。今天，还是在这句话的激励下，我义无返顾地走上了这个逐梦的讲台，参加分行公司业务部副总经理的竞聘，希望以我的能力赢得这个职位，以我的真诚赢得大家的喝彩！

　　我叫， 19年毕业于用数学系。19年8月至19年12月底，先后在奉化农行萧王庙分理处任之职。19年1月，调到奉化支行国际业务部，先后在国际结算、外汇会计、外汇信贷等岗位工作，对银行外汇业务有较全面的掌握。19年9月，国际业务部并入支行营业部，我任，主管国际业务，期间国际业务有较大的起色。20年8月，通过分行竞聘，赢得分行国际业部系统管理部经理之职，20年，因部门岗位轮换，调任新成立的国际业务资金交易部经理至今。

　　人生的价值在于奉献。回首近17年的工作历程，值得欣慰的是，我在工作中做出了一定的贡献。在现任工作岗位上，我取得了以下主要工作业绩：

　　一、代客理财业务突飞猛进。国际业务资金交易部主要从事代客外汇交易、代客外汇理财、即远期售汇等业务。我利用人民币债务管理产品即利率互换，通过对重点企业客户经理进行专项培训，举行部分重点客户产品推介会等方式，取得了较好效果。截止五月底，仅此一项业务就取得了117。8万美元的中间收益，超额完成总行全年理财业务指标的250%，超额完成总行全年理财业务中间业务收益10倍以上。而且，目前另有20亿元债务额度的产品正在操作中，预计6月初即可办理。该笔业务办理成功后，将成为全国农行系统人民币债务管理产品单笔第二大的业务。今年，宁波分行的代客理财业务量在全国所有分行中已跃居前几位。

　　二、个人理财业务成绩显著。从去年起，我带领部门同仁，在个人理财业务方面做了大量基础性的工作，为了“汇利丰”个人结构性存款和农行qdii产品“境外宝”的顺利推出，我们完成了系统测试准备、柜员培训等一系列工作。

　　三、超额完成即远期结售汇业务。截至5月底，我完成即期结售汇业务12.9亿美元，比去年同期增长41。3%；远期结售汇业务量7961万美元，完成总行下达全年任务的400% 。

　　今天，我之所以满怀信心地来参加这次竞聘，是因为我觉得凭借以下优势，自己完全可以胜任这一工作：

　　一、我具有较高的政治素质和敬业

　　我对本职工作认真负责，积极肯干，精业敬业，具有强烈的责任感和使命感；我严以律己，宽以待人，能够团结同志做好各项工作；我具有坚毅的品格，勇于迎接挑战，不畏工作压力，更不会因一时的挫折而放弃工作目标，能够以坚韧不拔的组织好各项工作。

　　二、我具有比较全面的专业理论知识

　　系统的学历教育和丰富的工作实践，使我具有多学科的专业知识结构，比较全面地了解和掌握了经济、金融、法律知识，熟悉银行相关业务的操作流程，对新知识、新业务的认知和接受理解力较强。这些为我继续做好下一步工作了可靠的保障。

　　三、我具有比较丰富的银行工作经验

　　众所周知，“经验是一笔最宝贵的财富”，是做好工作的基础和前提。自1990年入行以来，我从事过多个岗位，解决和处理过许多业务与管理难题，无论是在市场营销、信息沟通还是在组织管理、协调服务、督导检查方面都积累了比较丰富的经验。另外，由于长期从事外汇业务，对本外币各项业务都较为精通，对市场和新产品较敏感，并且有着在基层工作和分行管理岗位工作的经验。

　　下面，我谈一下我对业务部工作的.几点设想和工作目标。

　　众所周知，本外币业务就像是银行的两条腿，只有两条腿良性发展才能使我行在激烈的竞争中稳步向前。而我行的现状是两条腿成了跛脚。主要表现在：一、与其他银行相比，我行汇业务发展明显滞后。而人民币业务虽在全国农行系统中位居前列，但也面临着客户结构不尽合理、大客户营销力度不够等问题；二是本外币业务发展未形成合力，除了影响外汇业务的发展外，已经影响了本币业务的发展。

　　要改变这种状况，我认为可采取以下的举措：

　　1、加大市场营销力度，积极开拓优质市场。

　　2、进一步提高中间业务收益水平。重点发展投资银行业务。

　　3、改革创新、提升机制竞争力，加强客户经理队伍建设，充分发挥人的主观能动性。

　　4、加强管理，构建规范有效的风险控制体系。

　　尊敬的各位，各位评委，以上是我对自己以前工作的和对新岗位的一点认识，也是我自信来到这里的原因。如果承蒙各位厚爱，有幸赢得今天的竞聘，我将不负众望 ，尽自己最大的努力再创佳绩。我将身体力行，从以下几个方面来开展自己工作：

　　一、 摆正位置，处事讲原则

　　业务副总理既联系上下，又协调左右，既是政务的参谋，又是事务的“主管”，如果找不准位置，也就找不准工作的立足点、切入点和着力点，工作起来也就找不着“感觉”。因此，我要把握好工作分寸，管理不分巨细，参谋不作决断，不揽权，不越权，不越位，不缺位，工作要到位。

　　二、以管理为手段，夯实各项基础工作

　　目前，管理也是生产力，管理出效益已成的共识。我将协作总经理，建立健全各项管理制度，明确分工，划清职责，使各项工作有章可循，使全体员工明确各自的岗位职责，明确如何开展工作，如何完善工作中的不足，以不断提高工作质量。

　　三、以服务为灵魂，不断提高业绩水平

　　坚持“大小并举，好中选优”的原则，以现金管理、人民币债务管理、投资银行等一批拳头产品的创新和营销为突破口，个性化、高科技含量的增值型综合金融服务，全力争取大型企业、集团公司、系统客户的各项金融业务，提高大客户、大项目的综合贡献度。

　　四、以人才为根本，注重客户经理的培养

　　客户经理是银行向客户全面营销所有金融产品和服务的主力军，客户经理的工作能力和水平和我们的业绩息息相关。我要加强对客户经理的培养。首先，要加大他们营销知识的培训，以前沿的营销理念和销售方式、方法武装他们的头脑。与此同时，要制定适合营销人员管理和激励特点的考核激励管理体系和规章制度，最大程度地鼓励客户经理努力拓展市场，打造一支特别能战斗的客户经理队伍。同时，加强系统内的联动营销，充分发挥分行、支行、二级支行营销队伍的整体作用。

　　各位，各位评委、朋友们，面对浩瀚的蓝天，雄鹰选择了奋飞；面对汹涌的巨浪，水手选择了搏击；而今天，面对至爱的事业，我选择了拼搏和创新！由衷地希望，我，能够成的选择！

　　我的演讲完毕，谢谢大家！

**关于副总经理竞聘演讲稿 篇6**

　　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，199x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。

　　x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xx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xx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。

　　所以，请大家相信我可以胜任这份工作。

**关于副总经理竞聘演讲稿 篇7**

　　各位、同志们：

　　大家好！

　　今天我怀着激动的心情，参加市分公司班子职位竞聘，不管是否成功，我觉得都是我的幸运和机遇，这充分表明了各位、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！

　　我的竞聘优势

　　1、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。我在不同的工作岗位上干出了一定的成绩，受到各级、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，xx公司xx名正式员工，本科学历已达5人、大专x人、初中x人。

　　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、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，给予一定的和物质奖励。

　　2、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”重要的楷模，锐意进取，开拓创新，做好总经理的参谋助手，将xx公司的各项工作不断推向前进。

　　3、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，首先是要学会先做人后做事，虚心向老、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。

　　4、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，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，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，坚持集体下的分工负责，创造性的开展工作。

　　5、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。

**关于副总经理竞聘演讲稿 篇8**

　　尊敬的各位、各位同仁：

　　大家好！非常感谢单位废旧物资回收公司，为我们了这个公平竞争的机会，谢谢大家。今天，我竞聘的岗位是副总经理。

　　多年的证券从业经历让我熟悉营业部的每个岗位，知道如何防范关键岗位的操作风险；多年从事客户管理的经历，使我掌握了针对不同客户所应采取的服务技巧，个人承受风险和市场竞争的抗压能力也与日俱增。同时，多年的工作让我累积了丰富的客户资源，与一些机构和个人也建立了良好的合作关系，熟悉客户开发的技巧，具有良好的营销能力，能源源不断地把潜力客户转变为营业部的核心客户。

　　另外，虽然我上有父母，下有女儿，但双方父母有众多的兄弟姐妹照顾，孩子已经读大学，个人时间非常充裕，我可以把精力充分投入到工作中去。而我今年刚刚岁，正是大干一番的黄金年龄段。

　　我认为，营业部是一个老营业部，客户结构与传统的地销管理部，营业部不同，因为经历过两次搬迁，因此基础客户不多，客户层次分布呈柱状，未能形成稳定的金字塔模式。只有更加全面优质的服务，才能稳定高市值大客户。如果竞聘上了营业部副总经理，我将协助营业部总经理做好以下几件事：

　　一是协助做好工作。坚持“上为分忧，下为群众服务”的原则，做好各项协调工作。协助做好大客户的维稳，圆满完成公司下达的全年考核任务。理顺好各种关系，夯实好下一步发展的动力基础。

　　二是做好服务。证券业虽然靠“天”吃饭，但只要我们业务能力强，服务到位，注重服务方式，提升服务内涵，依然可以赢得客户。我将加强员工技能培训、提高综合服务水平，将以客户为中心的理念落实到实处。

　　三是强化营销。我们要向竞争对手学习，学习他们的市场开发的成功经验，教训，并把学习成果运用到我们的实践中来。发挥团队，积极组建经纪人团队，广泛挖掘客户资源。加大金融创新业务的拓展，多元发展增加营业部收益。

　　五是树立品牌，抓好营业部基础建设。品牌建设将是我们人今后的努力方向。协助抓好营业部基础建设，重点加大营业部基础客户的开发，稳固营业部根基，将永叔路营业部打造为国盛证券品牌营业部。

　　各位，各位评委，我真心希给我一个以实践检验理论的机会。假如我能够荣幸当选分公司副总经理岗位竞聘稿，我将在求真务实中认识自己，在积极进取中塑造自己，在拼搏奋斗中奉献自己，在岗位竞争中完善自己

　　谢谢大家！

**关于副总经理竞聘演讲稿 篇9**

　　尊敬的各位、同事们：

　　大家好！我竞争的职位是公司副总经理。首先，我要对集团公司对我以往工作的正确和大力支持以及给予这次公平竞争的机会表示感谢，并感谢在过去的工作中积极配合、大力相助的同事们，同时，我恳切地期待着能得到和同事们的信任和支持，在今后的工作中同心协力，共创佳绩。

　　我叫，今年42岁，中共员，大专学历，具有助理经济师职称，1986年3月起先后在湖北省粮油食品工业公司、湖北省粮食溶剂油公司、湖北多福商贸有限责任公司、湖北木业集团(发展)有限责任公司工作，担任过办公室主任、财务部经理、管理部经理、总支副书记等职务。在工作期间，曾多次被评为省粮食局直系系统先进工作者和湖北多福商贸有限责任公司、木业集团公司先进工作者。

　　作为一名员工，我深深热爱着这个企业，将自己人生价值的实现和企业的发展紧密结合在了一起。多年的摸爬滚打，让我更加成熟，更加坚强，具备了较强工作能力和丰富的实践经验。这次适逢这次公司竞争上岗，我愿意把握此机会，进一步发挥潜能、提高认识、锻炼自己，与公司步调一致，以实际行动为公司的发展献计献策，为公司的发展壮大尽微薄之力。

　　竞争这一岗位，我认为本人具有以下优势：

　　一是具有担当该职务所必须的政治素质和个人品质。在政治上立场坚定，拥护的路线、方针和政策，始终与中央和公司委保持一致。多年来，坚持用摆正位置，谨言慎行来严格要求自己，多想工作，少论得失，不断加强自身的修养。活跃，接受事物快，爱学习、爱思考，工作中注意发挥主观能动性。

　　二是具有较为丰富的实践经验。在多福公司工作期间，我曾先后在办公室、开发部、管理部工作，曾参与过公司文明创建、“四好”班子创建等相关工作，接待大小会议不计其数。任管理部经理期间，全面负责主楼写字楼租赁、招待所经营管理及与餐厅的协调工作，带领部门员工，克服种种困难，超额完成了公司下达的经济目标任务，具有了一定的管理实践经验。多年来不同工作岗位的变化，也使我熟悉不同部门的工作职责和规范,具备了不同部门工作的素质和要求，掌握了搞好本人工作职位的方法和策略，能熟练掌握现行工作规则，主持公司工作轻车熟路。

　　三是具备良好的人际沟通能力和组织协调能力。在工作中尊重，团结同事，坚持做到识大体顾大局，能够坚持原则而又不失灵活，处理问题思路清晰。任管理部经理的几年时间里，组织协调能力得到了锻炼和提高。具有与本单位其它部门、上级单位、业务单位和社会相关单位进行协调工作的能力。特别是通过多年来在不同公司不同工作岗位上的学习和锻炼，使自己的业务能力、组织协调能力、分析判断能力都有了较大的提高，使自己一步一步走向成熟。

　　四是具有较为扎实的理论基础，工作以来，始终不忘读书，勤钻研，善思考，具有吃苦耐劳的，经常到生产一线，向老工人学习、了解生产情况，真正做到了以厂为家。

　　优势固然重要，但仅有优势也难以在工作中做出成绩。要使副总经理工作开展得有声有色，还必须有自己的思路和措施。

　　我的工作思路：

　　一、工作指导：以的“\_\_大”会议为指导，全面贯彻科学发展观，坚持以“以人为本，做大做强”为宗旨，以经济效益为核心，以精细化管理为手段，以“严管理、快节奏、讲业绩、重奖惩”为工作标准，以安全、稳定为保障，深入贯彻集团公司“一壮大，两延伸”的发展战略，抓管理、严要求，努力做好群、工会、办公室、财务、品管工作。

　　二、奋斗目标：

　　一是抓好建工作努力提高组织的创造力、凝聚力和战斗力，将文明建设落实到实处，为公司的发展坚强有力的保证。

　　二是全面推行精细化管理，提高产品一次性合格率，争创区级文明先进单位。

　　主要措施如下：

　　一是要努力工作，清楚认识我竞争的不仅仅是一个职务，更重要的是一种责任的体现，所以我将一如继往地保持自己强烈的事业心和责任感，扎实工作，锐意进取，甘于奉献、以身作则，在实践中不断丰富自己，使本公司工作日趋科学化，规范化，合理化。

　　二是塑造与时俱进、奋发有为的创新形象。面对复杂多变的宏观环境，面对日新月异的知识创新，面对不断深化的社会变革，我将更加自觉学习理论知识，努力学习和掌握市场经济知识、全球化知识、科技和人文知识，在工作中勤于学习，勤于思考，勤于探索，在学习中增加知识、增添智慧、增长才干。

　　三是打造一流员工队伍，形成工作合力。我将坚持民主集中制，坚持公司下的分工负责制，大力增进团结，形成工作合力。坚持“尊重人、团结人、爱护人”，以人为本，调动和发挥好方方面面的积极性和创造性。以身作则，带好队伍，努力形成千斤重担大家挑，凝心聚力促发展的良好局面。同时努力营造“严谨高效，务实创新”、“坦诚相待、团结进取”等健康向上的公司文化，将这些文化作为公司员工行为的一个导向，让员工明白制度和标准的目的和意义，并努力践行之。另外，加强管理人员和员工的沟通和交流，加深彼此的理解。让员工感受到管理人员和一线员工并不是简单的管理与被管理的关系，更不是对立的关系，而是共同合作，共同发展的关系。实现员工自主管理、自主提高。

　　四是做好管理工作，用管理出效益。俗话说：“没有规矩，不成方圆。公司要公正办事，就不能忽视内部管理。每一位职工，都应该遵循规章制度和遵守工作纪律。在纪律和规章制度面前，人人平等，奖罚到位。只有这样，才能更加充分发挥职工的潜能。

　　五是要不断加强质量管理，通过技术培训、设备维护等手段提高一次性合格率；加强对品管人员的素质培养，完善实验室的检验作用，实现每批抽检报告能作为采购、入库的有效证据；严格进料检验和成品检验的检验标准，建立随机抽查制度，确保正确率达到98%以上。

　　六是推行精细化管理，明确岗位职责。在管理中要做到及时发现问题、解决问题，横向到边、纵向到底，将精细化管理标准落实到每个职工身上，做到全员参与、不留死角，方方面面都有具体要求，并落实到位；同时，找准重点，抓大事、抓住工作的薄弱环节采取措施，用“较真”的来加强管理，紧盯热点、难点、敏感的问题去开展工作，把精细化管理不断引向深入。

　　各位、同事，以上是我任职后的一些工作想法，或许并不成熟，希望们给予指正！

　　我认为，成功不是某种终极目标的实现，它是一个不断追求，不断奋斗的过程。所以无论最后竞争的结果如何，我都会一如继往地以踏实的工作作风，求实的工作态度，饱满的热情，高度负责的投进到工作中去，恪尽职守，履行职责，为公司发展尽一份自己的气力。

　　我的演讲完了，谢谢大家！

**关于副总经理竞聘演讲稿 篇10**

　　各位、各位评委、同事们:

　　大家好!首先，我要感谢各位和同事们能给我这样一个机会，来参加银行个人客户经理的竞聘。说实话，能站在这个竞聘的舞台上，我的心情已经非常激动，这是对我几年来工作态度与工作成绩的充分肯定，我感到十分欣慰! 对于我，大家也许并不陌生。但在今天这个场合，请还是先允许我做一下吧。

　　我叫 ，今年 X 岁， 学历、中共员、 职称。 年，我进入农行工作，回顾往昔，岁月如梭，不知不觉我已在银行工作了 4 个年头。这 4 年里，我靠着勤学肯干的，先后做过储蓄、对公等岗位，目前的岗位是贵宾柜柜员，无论从事哪个岗位，我都要求自己本着“勤勤恳恳、扎扎实实、好学上进”的态度，努力工作，毫无怨言。

　　同时，在工作之余，我总是抓紧时间学习充电，努力补充与丰富自己的理论知识。 宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来。随着这些年的工作历练与学习充电，我的工作经验日见丰富，理论知识日益扎实，人也越来越成熟，已具备较高的业务素质和一定的管理经验，我觉得自己有信心也有能力担任一名银行个人客户经理，能做好应该履行的职责。 对于客户经理这一岗位，我是这样理解与认识的:客户经理应当既是银行与客户关系的代表，又是银行对外业务的代表。做为一名合格的客户经理，应当全面了解客户需求并向其营销产品、争揽业务;做为一名客户经理，应当协调和组织全行各有关专部门及机构为客户全方位的金融服务;做为一名客户经理，还应当主动地防范金融风险，努力建立和保持与客户的长期密切联系。

　　如果我能够走上客户经理的岗位，我希望自己是一名永远伸出友好之手的大使，为客户送去我们的关怀与服务!客户的利益和需求将是我们工作的永恒出发点，面对客户的业务特点，我们有负责为其量身定做与推荐适用的产品。对客户的新需求，我们更要及时向有关部门报告，努力探索与开发相关专用产品。对现有的客户，与之保持经常的联系是我们应尽的义务，而对潜在的客户，我们更要极目远眺，积极地去开发。同时，我们力求在协调前台业务窗口与二线业务部门、各专业部门之间、上下级部门、资源合理分配的基础上，保证每位客户的每一笔业务都能在我们银行中及时、顺畅、准确地完成。善于引导客户、努力满足客户业务需求，为客户“一站式”one-stop服务，这些将是我们每位客户经理永恒的要求与追求!

　　说到这，我不禁想起了古希腊学者阿基米德的一句名言:个支点，我将撬起整个地球!”听起来很夸张，却很有道理。的确，撬动地球需要支点，实现理想需要舞台，展现个人的能力同时需要机遇与平台。在此，我衷心和热忱的希望各位、各位评委、同事们 ，给我一个更加充分发挥自己能力的机遇与舞台，能给我这个“支点”相信我、选择我、支持我，您不会后悔，我则会倍加珍惜，让我们一起，创造我们未来更加美好的明天!

　　谢谢大家!

**关于副总经理竞聘演讲稿 篇11**

　　尊敬的董事长，尊敬的各位领导、各位同仁：

　　大家好！非常感谢单位领导为我们提供了这个公平竞争的机会，谢谢大家。今天，我竞聘的岗位是副总经理。

　　我叫，现任营业部客户服务部经理。我于xx年进入营业部。之前在营业部，期间做过柜台委托岗，大户管理员岗，内控员和合规员，担任过营业部营销部经理和客户服务部经理。参加工作以来，我一直坚持学习，熟悉专业技能，已经取得所有证券从业资格银行网点经理竞聘报告证书和期货从业资格证书。

　　多年的证券从业经历让我熟悉营业部的每个岗位，知道如何防范关键岗位的操作风险；多年从事客户管理的经历，使我掌握了针对不同客户所应采取的服务技巧，个人承受风险和市场竞争的抗压能力也与日俱增。同时，多年的工作让我累积了丰富的客户资源，与一些机构和个人也建立了良好的合作关系，熟悉客户开发的技巧，具有良好的营销能力，能源源不断地把潜力客户转变为营业部的核心客户。

　　另外，虽然我上有父母，下有女儿，但双方父母有众多的兄弟姐妹照顾，孩子已经读大学，个人时间非常充裕，我可以把精力充分投入到工作中去。而我今年刚刚xx岁，正是大干一番的黄金年龄段。

　　我认为，营业部是一个老营业部，客户结构与传统的老营业部不同，因为经历过两次搬迁，因此基础客户不多，客户层次分布呈柱状，未能形成稳定的金字塔模式。只有提供更加全面优质的服务，才能稳定高市值大客户。如果竞聘上了营业部副总经理，我将协助营业部总经理做好以下几件事：

　　一是协助领导做好工作。坚持“上为领导分忧，下为群众服务”的原则，做好各项协调工作。协助领导做好大客户的维稳，圆满完成公司下达的全年考核任务。理顺好各种关系，夯实好下一步发展的动力基础。

　　二是做好服务。证券业虽然靠“天”吃饭，但只要我们业务能力强，服务到位，注重服务方式，提升服务内涵，依然可以赢得客户。我将加强员工技能培训、提高综合服务水平，将以客户为中心的理念落实到实处。

　　三是强化营销。我们要向竞争对手学习，学习他们的市场开发的成功经验，总结教训，并把学习成果运用到我们的实践中来。发挥团队精神，积极组建经纪人团队，广泛挖掘客户资源。加大金融创新业务的拓展，多元发展增加营业部收益。

　　五是树立品牌，抓好营业部基础建设。品牌建设将是我们xx人今后的努力方向。协助领导抓好营业部基础建设，重点加大营业部基础客户的开发，稳固营业部根基，将永叔路营业部打造为国盛证券品牌营业部。

　　各位领导，各位评委，我真心希望大家给我一个以实践检验理论的机会。银行大堂经理竞聘假如我能够荣幸当选，我将在求真务实中认识自己，在积极进取中塑造自己，在拼搏奋斗中奉献自己，在岗位竞争中完善自己

　　谢谢大家！

**关于副总经理竞聘演讲稿 篇12**

　　尊敬的各位领导，同事们

　　大家好！

　　我叫杨子仪，首先，我能够在公司这样一个大家庭里工作了10年，感到十分荣幸；其次我要感谢公司领导这次采取竞聘上岗的用人机制，给了我可以充分展示自我价值的机会和平台，也是拉开公司改革序幕吧，常言说是骡子是马拉出来溜溜，我是带着这份心情就出来溜一溜的。

　　今天，我竞聘的职务是公司副总经理。当然，副总经理无疑是公司领导的助手和参谋，这个助手是为公司排扰，为职工谋利，在这里也不想在占用大家过多的时间来阐述副总的职责和义务。

　　我是从大学毕业直接进入公司的，人生最美好十年这此度过，也给我太多情感在里面，我在办公室工作4年，主持安办6年，现代为主持工程部1年半，可以说一个超级打杂的，也可以算是我的优势，熟悉了单位主要职能部门的工作.

　　回忆一下，公司在这十二个年头，有过光辉灿烂一页，也有不堪回首的教训，着眼于此，我们做人做事更应该居安思危，然而，公司的现状是在座的各位有目共睹的，不说如履薄冰也是举步难艰，我想借此机会，谈一谈我对这一状况的认识和感知，公司为什有没生气和活力，没有竞争能力，我们到底在那些方面存在问题，做为一个企业，它的灵魂是什么，企业的文化又是什么，公司靠什么来发展壮大呢，靠什么来管理，如何走出困境，这是两年来始终困绕在我的心头，使我忧心重重，这几天总算是理出来了一点头绪，希望能给大家一点启示

　　1、企业的灵魂是什么，那就是企业文化，那什么又是企业文化呢，就是除了工资以外的凝聚力和贪心之外的精神，一个企业没有文化，就象一个人没有思想一样，公司不建立企业文化那么它必将被贪欲所代替，会集中在利益和金钱上，看是个群体，实际上是一盘散沙，没有向心力和凝聚力，也员工看不见目标所向，也正是我们公司为什么没有生气与活力的原因所在。而这样必须用严历的纪律来维持。

　　2、公司靠什么来发展壮大，靠什么来管理，如何走出困境呢？我认为从以下四个方面入手；

　　（1）、招聘制度招聘制度的优劣直接影响到公司对未来人才的储备，是公司能否持续发展的重要一环，许多公司都建立一套完整的考核筛选体系作为招聘员工的依据。但是我们作为一家事业单位，在许多方面仍存在国有企业遗风，招聘制度更是存在着明显的缺陷。公司虽设有人力资源部，但此部门的作用仅限于员工的资料存管记录，根本起不到招聘员工的选拔作用。员工被聘用的渠道除了少部分真正凭能力应聘入选之外，很大一部分是靠各种关系进来，这就造成了员工之间文化素质及业务水平参差不齐的情况，这不仅对日常的业务开展有一定的影响，更重要的影响了整体的士气。公司的性质及长久以来形成的企业文化决定了公司不会随便解聘员工，即使他是一个不太合格的员工。但公司的用人成本日渐上升。所以说今天就一场东风，拉开了改革招聘制度序幕。我佩服领导这次的勇气和魄力。

　　（2）企业文化企业文化是公司能否拥有核心竞争力的根源，企业文化又分为三个层面上的文化：产品文化、制度文化及价值文化。公司以前一直习惯于按早已成形的生产方式来运作，企业文化、企业的价值观认同也是十几年不变，老员工习惯了享受了这种待遇，所以宁愿虽循守旧也反对革新变化，担心原有的待遇受到影响。但随着公司业务范围的逐步扩展，肯定对原有的企业文化产生了巨大的冲击，这次新的运作方式，势必会在内部产生激烈交锋和斗争，以前公司领导一直持谨慎态度，明显是站在维护老员工利益上。但这次在改革与守旧的决择上，看得出公司领导作出英明的决择。势必将改变企业的灵魂，将改革进行到底。

　　（3）知识结构企业的竞争优势之一就是公司内部员工的知识结构有一种互补的优势。任何一个行业的发展都需要多种知识结构的人才，如果内部人才的知识结构能否互补，这将给公司构建一个强有力的交流平台，各种发展的问题、竞争的问题都可以在这个平台上得到很好的解决，而不需借助外力。员工知识结构的单一是公司发展的瓶项。缺乏营销人才，我们要走出去，在市场上站住脚，就得把自己推销出去，公司在成都设立办事处我想也是基于这一点吧。

　　（4）激励机制人力资源的核心问题就是激励机制的问题，一套健全有效的激励机制是对留住骨干员工有着非常重要的作用。公司作为一家事业单位、国有企业，制度上的特殊性决定其激励机制有其限制性。公司一向以相对稳定的待遇，使公司多年来保持人才流动率极低的有效方法之一。但是随着形势的变化，同类竞争者的员工待遇也随之大幅度上升，公司却多年保留不变，优势上明显减弱，加之工资报酬效益递减作用，这一激励机制受到了严重挑战。在有技术有能力的员工，他们价值观明显异于公司的其它员工，对公司的期望值也有所不同。良好的待遇是公司具有吸引力因素之一。作为一个有能力的人，渴望在工作中有接受挑战和实现自我价值的机会，如果不是这样，一旦选择离开，或者干脆加盟公司的直接竞争对手。他们的离开，不仅对公司的业务发展有很大影响，也是对公司的发展更是沉重打击。所以我佩服这次公司创业元老，激流勇退，为公司的改革做出了表率。

　　皮之不存，毛将焉附，到了公司存亡的关头，隐而不发，是对公司的伤害，也不是我作人的风格，我说的这些，也是这此竞选的目的，假如当选，以上所说就是我为之而奋斗的的目标，没有压力就没动力，这继续是我的工作态度和作风，我虽没有盘古开天之能，孔明救世之功，我只想站在高一步台阶，目光更长远一些，为公司的发展做自己的的一份力，，我也希望与在座的同仁一起，在这个关系着公司存亡与机遇并存的时刻，与大家共建这个美好的大家庭。

　　最后，用两个词语表达我此时的心情:第一是感恩。感谢各位领导和各位同仁关心我、支持我、鼓励我，使我能够有机会站在这里竞聘演讲，今天的竞选，无论成功与否，我都将继续加强学习，提高素质，做好工作。第二是祝福。祝福参加竞聘的其他同志都能取得好成绩，祝福在党组的坚强领导下更加和谐、更加辉煌。祝福我们烟草人的生活更加幸福、更加美好。

　　谢谢大家！

**关于副总经理竞聘演讲稿 篇13**

　　尊敬的各位、朋友们：

　　大家好！

　　首先感谢厂给我们这次展现自我的机会和舞台。

　　我此次报名参加房地产公司副总经理的竞聘，主要基于三方面原因：

　　一是为山西铝厂目前所呈现出的勃勃生机所感动。山西铝厂在新一届班子的带领下，不拘一格、不拘一地、不拘行业，开大思路、出大手笔、写大文章，充分整合和利用社会资源，跳出河津办晋铝，使山西铝厂迎来了发展的黄金机遇，作为山西铝厂的一名基层干部，我觉得自己有责任、有义务、有能力为企业的发展贡献心智。

　　二是缘于自己对房地产行业的了解。我自己从参加工作起，就一直从事建筑和房地产行业，摸爬滚打已近20年，对国家有关房地产行业的宏观政策和房地产行业的运行规则、销售技能，有了较为深刻的了解。

　　三是缘于对自己业务能力和管理能力的自信。参加工作以来，我奉行“踏实做人，认真做事”的观念，先后担任技术员、科长、处长等职务，参加了山西铝厂一、二、三期工程建设，参加了山西铝厂几个生活小区的建设，对房产行业的图纸设计、施工组织、质量保证体系、物业管理等方面都有较为系统的了解，积累了一定经验，基本上具备了担任房地产公司副总经理的素质和才能。

　　那么，如果竞聘成功，如何尽快地使山西铝厂西安房地产公司在竞争激烈的西安房产市场站稳脚跟并持续发展呢？我认为，关键是要树立“三种意识”、抓好“三项管理”、强化“三个策略”。

　　树立“三种意识”。一是要树立积极发展、用发展的眼光看问题的意识。思路决定出路，心态决定成败，吴厂长一直倡导我们要用积极的心态、发展的眼光、辩证的思维面对问题、看待问题、思考问题，要站得高看得远，依靠发展来解决问题。二是要树立开拓创新、为存续企业探索新路的意识。厂里做出在西安开拓房地产市场的战略决策，就是要实施“多元化战略”，积极寻找新的经济增长点；就是要积极“走出去”，利用社会资源为我所用；就是要“强筋壮骨”，增强山西铝厂抵御市场风险的能力。我们一定不负众望，为山西铝厂的发展闯出一条新路。三是要树立用心服务、服务创造价值的意识。高品质的物业管理是精品房地产发展的必然要求，除传统的服务以外，更重要的是如何提高住宅的“环境”、社区文化建设及如何使物业管理升级，使小区能创造后续的市场升值潜力。

　　抓好“三项管理”。一是要抓好自身管理。努力做到政治成熟、业务过硬、纪律严明、作风优良、为人正派、业绩突出，不负众望，不辱使命，让放心、让员工称心、让住户安心。二是要抓好队伍管理。由于要开拓西安市场，一方面要加强派驻员工的管理，另一方面要加强西安当地员工的管理，同时还要加强对施工队伍的管理。不论什么身份，一视同仁，制度面前人人平等，在建设阶段就要树立山西铝厂的良好形象。三是抓好物业管理。房地产市场不是一锤子买卖，而是长期的、持久的服务，我们一定要抓好小区的绿化、水电暖的供应、保安保洁的管理，为住户营造一个“温馨、舒适、快乐”的家园，不仅要依靠广告，更要依靠住户的口碑，使企业不断做强做大。

　　强化“三个策略”。一是市场细分策略。要对山西企业员工和西安市场客户的住房需求、购买欲望、购买能力等方面进行认真地分析，找准市场定位，明确客户群体，有的放矢地开发，使我们开发出的楼盘不仅质量好，更要卖得好。二是强化销售策略。房地产营销策划的理念、创意、手段应着重表现为超前性和预见性。要通过对时机、空间、市场和价格进行透彻的分析和评判，关注消费者的心理需求，把创新性的营销理念纳入营销体系。在市场调研阶段，要预见到几年后房地产项目开发的市场情况；在投资分析阶段，要预知未来开发的成本、售价、资金流量的走向；在规划设计阶段，要在小区规划、户型设计等方面预测未来的发展趋势；在营销推广阶段，要分析市场状况，并在销售价格、推广时间、楼盘包装、广告发布、看楼活动、促销手段等方面有独到的做法。三是实施精品策略。房地产行业经过近二十年的发展，已从早期的价格竞争、规模竞争、质量竞争、功能竞争，发展到今天的品牌竞争。一方面，消费者需要通过品牌住宅来显示个人财富、身份地位、成就以及风度和，从而赢得别人的尊重；另一方面，房地产企业需要通过创造品牌来提高开发产品的竞争力、增加市场占有率和利润率，以吸引更多的消费者，达到进一步扩张的目的。我们要通过提高工程质量，塑造质量品牌，使消费者安心；提升服务品质，塑造服务品牌，使消费者舒心，实行差异化品牌战略，提高企业核心竞争力。

　　尊敬的各位、各位评委、全体同仁，竞争上岗有上有下、有进有退，上固可喜、下也无悔，进也可贺、退也不馁。今天借此机会，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助和信任。

　　谢谢大家！

**关于副总经理竞聘演讲稿 篇14**

　　尊敬的各位领导、各位同事：

　　大家好！

　　今天我很荣幸能站在这个讲台上，参加此次云南广电网络分公司副总经理岗位的竞选。首先我感谢我们分公司组织这次竞聘，给予了我这个展示自我、挑战自我的机会和平台；其次，我感谢我们分公司各位领导和同事对我的鼓励和支持、理解和帮助，可以让我在这里得到更好地锻炼和学习，在工作中不断成长与茁壮，今天我才会有信心站在个讲台上。

　　首先，我介绍一下我个人的基本情况和工作经历：

　　今天，我参与竞聘的岗位是分公司副总经理岗位，下面，我先把自己对这个岗位的认识汇报给大家：

　　作为一名分公司副总经理，不仅要协助公司总经理根据集团公司下达的任务指标展开各项工作，充分发挥本职岗位统筹、协调和管理的作用，还要在做好本职工作的基础上着力构建有知识、有能力、素质高、作风好的多层次分公司员工梯队，为分公司的长期持续发展提供人才保障，稳步促进分公司综合工作的全面推进。

　　为了完成这些工作任务，作为一名分公司副总经理，在工作中就必须保持清醒的头脑，冷静分析、果断处理，既有具备优异的执行能力，又要有良好的协调组织能力，在工作中周密考量各项工作的细节与发展趋势，用细致严谨的工作态度和较高水平的工作能力助力分公司各项工作的建设。

　　鉴于以上岗位认识，结合我个人的工作经历，接下来，我把自己的竞聘优势向大家逐一汇报。

　　第一，我热爱本职工作，始终在不懈要求自己，立足本职，争创一流。

　　我从19xx年参加工作以来，尤其是是20xx年来到我云南广电网络分公司后，在每一项工作中，我都始终以更高的标准要求自己，忠诚履职、爱岗奉献，兢兢业业完成各项任务，在各项评比中均名列前茅：19xx年在清产核资工作中我曾被州财政局评为全州清产核资先进工作者；20xx年我被州有线台评为了“先进工作者”；20xx年还被分公司授予了“优秀党务工作者”的荣誉称号。（其他的荣誉、重大的最好放在这）

　　十二年来，在各位领导的指导和帮助下，分公司给予了我成长的平台，我希望继续用我的努力来回报公司和各位领导对我关爱和理解，我愿意在新的岗位上继续为分公司的发展做出我更大的贡献！

　　第二，我工作勤谨务实、严谨细致，业务技能扎实，并且在工作中坚持勤奋学习，不断进取。

　　二十年的财务系统多个岗位的工作经验使得我在磨练中养成了严谨细致的工作态度和良好的工作能力，具备了优异的财务管理能力和多年同公司领导配合工作的实际经验，不仅仅异常熟悉与公司业务相关的国家财经法规和财经制度，并且还在实际财务工作中培养了严格照章办事、讲依据、讲原则、讲正气的良好精神风貌。

　　除此之外，在云南广电过去的十二年的工作当中，无论什么时候，无论在哪个岗位上，我都始终坚持在立足岗位的基础上，将领导布置的各项任务细化，切实做到了每个细节、每个步骤到位，所取得的工作成果也得到了主管领导的肯定和认同。

　　不仅如此，我还深知学习在财务工作中的重要性所在，自从参加工作以来，我一直秉承业务能力精益求精的精神去学习、去钻研，充分利用闲暇时间学习相关专业书籍和管理书籍，用以不断提高自己的业务技能水平、写作能力和分析、判断能力，并且先后取得了会计员资格证书、会计专业中的初级资格证书、西南大学网络教育会计学专业本科班学历、省党校分校会计与审计专业函授本科班学历，切实为我在新岗位上工作的开展奠定了良好的基础。

　　第三，我作风扎实，严于律己，诚实正派，并且始终坚持公平、公正的团队协作精神，具有良好的管理、组织和协调能力。

　　我信奉诚实、正派、廉洁的做人宗旨，在担任公司中层领导以来，我始终把敬业奉献的工作精神放在首位，工作认真负责，秉持谦虚的学习态度、严明的组织纪律性、吃苦耐劳的品质和公平、公正的团队管理精神：面对下属时胸怀坦荡，公道正派，不搞小动作；面对上级领导时从不揽功诿过，假公济私，在公司中赢得了良好的口碑和赞誉。

　　不仅如此，我对分公司所在地区的政治、经济、文化、风土人情和各行各业深入了解，并且建立了广泛密切的人际关系，尤其对等竞争对手及工商、税务等上级业务管理部门更加了解，能够做到知彼知已，百战不殆。因此因此在工作中我始终能以饱满的热情参加到各项工作中来，带领其他共识共同凝结成一个充满生命力的战斗团队，切实能把分公司的各项工作开展的扎实、稳健。

　　基于这些优势所在，我也坚信我具有着担任分公司副总经理的能力和水平，如果让我担任此职务，我一定会做好分公司总经理的参谋和助手，协助总经理将分公司的各项工作工作开展、进行的更好更快。

　　如果此次竞聘成功，我向大家汇报一下我的下一步工作规划：

　　第一，立足岗位，积极服从安排。

　　作为一名分公司副总经理，在以后的工作中，我将以饱满的热情和严谨的工作态度辅助总经理和集团公司主管领导完成上级领导安排的各项任务，并且坚持以集团公司部署和安排为依托，结合分公司实际工作开展情况，做好公司的市场经营工作、行政部经理竞聘报告、人才建设等工作。

　　第二，细化步骤，制度建设过硬。

　　随着我分公司业务内容和范围的不断增大，因在工作中更需要以科学和严谨的规章制度为依托，才能更好的促进各项工作的合理开展。因此，在以后的工作中，我将会在切实做好分公司总经理参谋和助手的基础上，不断建立与完善分公司市场经营、银行会计经理竞聘、程序运作、人才管理等多发面工作的相关制度，定期筛选、新增合理化制度，保证制度建设的鲜活性，并且在制度执行的过程中确保科室、部门执行工作彻底，不漏一丝一毫。

　　第三，团队分管，责任落实到人。

　　在下一步工作中，为进一步提高分公司各部门和个人工作服务效率，实现精细化管理，作为一名公司副总经理，在于总经理和其他领导协调商议的基础上，我将会根据相关任务安排情况切实将工作分到各科室、部门和小组，责任落实到人，提高任务执行能力，确保分公司整体运营人力资源利用效率的最大化。

　　各位领导，各位评委，短短数分钟时间，很难完全表达我对新岗位工作的设想与规划，但是却可以让大家了解我始终如一的工作思路，无论竞聘成功与否，在以后的工作中，我都会依然保持兢兢业业精神，保持不懈进取的毅力，为云南广电网络分公司的成长与发展贡献我全部的力量。

　　谢谢大家！

**关于副总经理竞聘演讲稿 篇15**

　　各位、同志们：

　　大家好！

　　今天我怀着激动的心情，参加市分公司班子职位竞聘，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、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！

　　我的竞聘优势

　　1、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。

　　2、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，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。

　　3、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；所的连队被北京的军区授予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务工作者、先进个人，X年被XX市政府授予五一劳动奖章，X年被授予优秀管理者奖章。支公司连续X年被授予X级文明单位，X级服务质量奖，X诚信单位，X五一劳动文明班组，分公司先进单位、先进基层组织，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XX公司上缴利润近X万元。

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

　　4、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，XX公司XX名正式员工，本科学历已达5人、大专X人、初中X人。

　　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、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，给予一定的和物质奖励。

　　2、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”重要的楷模，锐意进取，开拓创新，做好总经理的参谋助手，将XX公司的各项工作不断推向前进。

　　3、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，首先是要学会先做人后做事，虚心向老、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。

　　4、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，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，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，坚持集体下的分工负责，创造性的开展工作。

　　5、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。

　　如果这次竞聘我未能成功，我仍然会一如既往的做好本职工作，在今后的工作中，更加积极主动，要求上进。因为我热爱这份事业，因为热爱人寿，我坚信“世间自有公道，付出终有回报”。

　　我的演讲完毕，谢谢大家！

**关于副总经理竞聘演讲稿 篇16**

　　各位领导，各位评委与会的同志们：

　　大家好!XX年初夏，我曾站在竞聘西站站长的演讲台上，得到了大家的支持。八年后的今天，我又怀着无比激动的心情站在了公司副经理的竞聘演讲台上，我首先感谢组织，感谢大家再一次给了我锻炼、学习的机会。

　　我今年35岁，党员，本科学历，公路运输经济中级职称。92年参加工作，先后在运输公司担任过汽车配件部营业员，收款员，加油站会计，XX年担任西站站长，XX年任公司经理助理，副经理，负责西站，公交公司，南站具体工作，分管公司员工培训，质量认证，女工，团支部工作，协助客运科工作。

　　我竞聘副经理的优势和条件：首先是发自内心对交通运输事业的热爱。“热爱工作才能成功”我的父亲曾是一名汽车兵，自小在家庭的影响下，早就同交通运输结下了不解之缘。工作十六年来，我目睹了公司，为了寻求发展从国营运输企业改制为民营企业的艰辛，目睹了公司从以抓基础管理，抓项目建设，开辟新线路，新增班线，新增车辆，整合资源，收购，兼并，拖管等多种方式，扩大经营范围，抢占市场份额，到今天的发展壮大，年年都跨越了新的高度。作为在公司培养成长起来的年轻人，我们有责任也有义务为了运输事业的繁荣强大，尽一份自已微薄的力量。正因为有着对运输事业执著的热爱，有着强烈的事业心和责任心，担任西站站长八年期间，在我和大家的共同努力下，西站通过扎实有效的基础管理，不断地学习创新成为全市客运行业一颗耀眼的“新星”。获得“全国巾帼文明岗”、“省文明汽车客运站”等多项殊荣。我个人也先后获得了省、市、县多项荣誉称号。

　　当然，成绩和荣誉只属于过去，而我今天选择的又是一条崎岖而艰难的道路，但我有信心，有决心，为我所做的选择去付出，去努力。“多少事，从来急，天地转，光阴迫，一万年太久，只争朝夕”我虽然没有主席的雄韬伟略，可公司如日中天，蒸蒸日上的事业，需要我们年轻人去干事，去创业;建设优秀的现代运输企业，促使着我们去向更高的目标攀登，只要脚踏实地，不断地挑战自我，超越自我，就一定会成功。

　　其次是勤于学习，勤于钻研，善于总结是我的特点。作为一名女性，做管理工作本身就有很多缺陷，更何况是做服务性，技术性很强的运输企业的管理人员就更难了。“勤能补拙”我只好用勤奋学习，努力工作弥补自身的缺陷，以便能胜任工作。白天，我风风火火地和同事们一起工作，夜晚，排除一切干扰，静下心来认真地学习。经过几年的努力，我整理出客运经营，安全管理，客运站服务创新等方面学习笔记，心得体会10万多字，并撰写了多篇调研类文章在报刊杂志发表。当然，学习写作只不过是文字的提高，它也是管理知识，管理经验，管理理论的积蓄，是对运输管理的总结，是对今后工作的指导，也为做好管理工作打好了坚实的基础。

　　三是已基本具备了管理人员的素质和条件。我在工作中能以身作则，扎实肯干;管理理念，经营理念同公司吻合;敢于创新，敢于坚持原则，敢于碰硬，廉洁自律，公道正派;能团结同志，善于集思广益，广泛征求意见，能将各项制度执行到位，落实到位。正是因为这些因素，也是我勇敢地站在竞聘台上的理由。

　　如果我竞聘成功，我将摆正自己的位置，当好领导的参谋和助手，积极思考，建言献策;做到到位而不越位，顾大局，识大体，和同级多沟通多通气，做到在职责上分，在思想上合;在工作上分，在目标上合;在职权上分，在关系上合，融洽相处;遇到矛盾问题，主动承担责任，把问题解决在分管的工作范围内，当好公司全局工作的“二传手”和分管工作的“主攻手。”

　　如果我竞聘成功，我还将继续加强学习，提高素质，勤于读书，勤于思考，把心思和精力用在工作学习上，不断提高自己，适应新的形势，与时俱进;虚心向老同志学习，虚心向一线员工学习，不断提高管理水平和业务水平;合理统筹安排时间，经常性深入一线调查研究，及时掌握第一手资料和信息，紧紧依靠一线广大经营者搞管理，为一线员工服好务。 如果我竞聘成功，我将力推公司企业文化建设和公司品牌建设。我还将继续以“高标准，高起点，严要求”为目标，抓好员工队伍建设。对员工进行卓有成效的企业文化培训，开展企业理念及相关业务知识培训，坚持班前会强化学习，让员工知道企业倡导什么，反对什么，什么该做、什么不该做，让企业文化理念像灯塔一样照耀员工的行动。以月为主题开展活动，通过劳动竞赛，岗位练兵，文明礼貌月，读书月，卫生挑刺月，班组文化看板等有效载体促进服务质量，管理质量的提高。同时力争将安信运输公司品牌建设列入议事日程，建立长效机制，以人为本，加快现代企业制度建设步伐，在公司内部明确规定工作标准，工作责任，考核程序和奖惩办法，形成企业法律效力的管理制度。

　　如果我竞聘成功，我将建议公司加快信息化科技化手段普遍应用于管理之中。在东、西、南三个车站实行联网售票，最大限度地留住旅客，避免客源流失，同时促使开通三个车站小公交运行;建议公司运行的所有车辆逐步安装gps卫星定位仪，充分发挥gps平台对车辆的管理;各车站逐步配备售票语音显示器，减少售票差错，各工作点配置电子监控仪，以便对及时掌握站场秩序和治安状况和工作人员服务流程，服务质量等情况，减少管理成本。同时，利用信息网络，运输网络和已规范的车站封闭式管理的有利时机开展小件快运，加速物流流通，增加营运收入。

　　各位评委，同志们，演讲稿写到这儿,我的心中涌动着一种干事创业的激情，运输事业点多面广，也许我的阐述还不尽完整，只是谈到其中的一小部分，今后，我会在大家的帮助和共同努力下，一步一个脚印脚踏实地地去实现心中的蓝图。

　　我的演讲到这儿就要结束了，不管竞聘结果如何，我始终会像“罗文”一样，忠诚，敬业，认准目标，不畏艰难，决不懈怠，不管在任何岗位上我都会坚定不移地“把信送给加西亚”;不管做任何工作我都会尽自己最大的努力把工作做实做细做好，在岗位磨练中把自己打造成一块熠熠发光“金子”;作为企业的员工，就是公司的一块砖，不论被公司搬到哪里，相信自己都是最顶劲的那块砖。

**关于副总经理竞聘演讲稿 篇17**

　　尊敬的各位领导、同事们：

　　大家好！我竞争的职位是公司副总经理。首先，我要对集团公司领导对我以往工作的正确领导和大力支持以及给予这次公平竞争的机会表示感谢，并感谢在过去的工作中积极配合、大力相助的同事们，同时，我恳切地期待着能得到领导和同事们的信任和支持，在今后的工作中同心协力，共创佳绩。

　　我叫，今年42岁，中共党员，大专学历，具有助理经济师职称，1986年3月起先后在湖北省粮油食品工业公司、湖北省粮食溶剂油公司、湖北多福商贸有限责任公司、湖北木业集团(发展)有限责任公司工作，担任过办公室主任、财务部经理、管理部经理、党总支副书记等职务。在工作期间，曾多次被评为省粮食局直系系统先进工作者和湖北多福商贸有限责任公司、木业集团公司先进工作者。

　　作为一名员工，我深深热爱着这个企业，将自己人生价值的实现和企业的发展紧密结合在了一起。多年的摸爬滚打，让我更加成熟，更加坚强，具备了较强工作能力和丰富的实践经验。这次适逢这次公司竞争上岗，我愿意把握此机会，进一步发挥潜能、提高认识、锻炼自己，与公司步调一致，以实际行动为公司的发展献计献策，为公司的发展壮大尽微薄之力。

　　竞争这一岗位，我认为本人具有以下优势：

　　一是具有担当该职务所必须的政治素质和个人品质。在政治上立场坚定，拥护党的路线、方针和政策，始终与党中央和公司党委保持一致。多年来，坚持用摆正位置，谨言慎行来严格要求自己，多想工作，少论得失，不断加强自身的修养。思想活跃，接受事物快，爱学习、爱思考，工作中注意发挥主观能动性。

　　二是具有较为丰富的实践经验。在多福公司工作期间，我曾先后在办公室、开发部、管理部工作，曾参与过公司精神文明创建、“四好”领导班子创建等相关工作，接待大小会议不计其数。任管理部经理期间，全面负责主楼写字楼租赁、招待所经营管理及与餐厅的协调工作，带领部门员工，克服种种困难，超额完成了公司下达的经济目标任务，具有了一定的管理实践经验。多年来不同工作岗位的变化，也使我熟悉不同部门的工作职责和规范，具备了不同部门工作的素质和要求，掌握了搞好本人工作职位的方法和策略，能熟练掌握现行工作规则，主持公司工作轻车熟路。

　　三是具备良好的人际沟通能力和组织协调能力。在工作中尊重领导，团结同事，坚持做到识大体顾大局，能够坚持原则而又不失灵活，处理问题思路清晰。任管理部经理的几年时间里，组织协调能力得到了锻炼和提高。具有与本单位其它部门、上级单位、业务单位和社会相关单位进行协调工作的能力。特别是通过多年来在不同公司不同工作岗位上的学习和锻炼，使自己的业务能力、组织协调能力、分析判断能力都有了较大的提高，使自己一步一步走向成熟。

　　四是具有较为扎实的理论基础，工作以来，始终不忘读书，勤钻研，善思考，具有吃苦耐劳的精神，经常到生产一线，向老工人学习、了解生产情况，真正做到了以厂为家。

　　优势固然重要，但仅有优势也难以在工作中做出成绩。要使副总经理工作开展得有声有色，还必须有自己的思路和措施。

　　我的工作思路：

　　一、工作指导思想：以党的“\_\_大”会议精神为指导，全面贯彻科学发展观，坚持以“以人为本，做大做强”为宗旨，以经济效益为核心，以精细化管理为手段，以“严管理、快节奏、讲业绩、重奖惩”为工作标准，以安全、稳定为保障，深入贯彻集团公司“一壮大，两延伸”的发展战略，抓管理、严要求，努力做好党群、工会、办公室、财务、品管工作。

　　二、奋斗目标：

　　一是抓好党建工作努力提高党组织的创造力、凝聚力和战斗力，将精神文明建设落实到实处，为公司的发展提供坚强有力的保证。

　　二是全面推行精细化管理，提高产品一次性合格率，争创区级文明先进单位。

　　主要措施如下：

　　一是要努力工作，清楚认识我竞争的不仅仅是一个职务，更重要的是一种责任的体现，所以我将一如继往地保持自己强烈的事业心和责任感，扎实工作，锐意进取，甘于奉献、以身作则，在实践中不断丰富自己，使本公司工作日趋科学化，规范化，合理化。

　　二是塑造与时俱进、奋发有为的创新形象。面对复杂多变的宏观环境，面对日新月异的知识创新，面对不断深化的社会变革，我将更加自觉学习理论知识，努力学习和掌握市场经济知识、全球化知识、科技和人文知识，在工作中勤于学习，勤于思考，勤于探索，在学习中增加知识、增添智慧、增长才干。

　　三是打造一流员工队伍，形成工作合力。我将坚持民主集中制，坚持公司领导下的分工负责制，大力增进团结，形成工作合力。坚持“尊重人、团结人、爱护人”，以人为本，调动和发挥好方方面面的积极性和创造性。以身作则，带好队伍，努力形成千斤重担大家挑，凝心聚力促发展的良好局面。同时努力营造“严谨高效，务实创新”、“坦诚相待、团结进取”等健康向上的公司文化，将这些文化作为公司员工行为的一个导向，让员工明白制度和标准的目的和意义，并努力践行之。另外，加强管理人员和员工的沟通和交流，加深彼此的理解。让员工感受到管理人员和一线员工并不是简单的管理与被管理的关系，更不是对立的关系，而是共同合作，共同发展的关系。实现员工自主管理、自主提高。

　　四是做好管理工作，用管理出效益。俗话说：“没有规矩，不成方圆。公司要公正办事，就不能忽视内部管理。每一位职工，都应该遵循规章制度和遵守工作纪律。在纪律和规章制度面前，人人平等，奖罚到位。只有这样，才能更加充分发挥职工的潜能。

　　五是要不断加强质量管理，通过技术培训、设备维护等手段提高一次性合格率；加强对品管人员的素质培养，完善实验室的检验作用，实现每批抽检报告能作为采购、入库的有效证据；严格进料检验和成品检验的检验标准，建立随机抽查制度，确保正确率达到98%以上。

　　六是推行精细化管理，明确岗位职责。在管理中要做到及时发现问题、解决问题，横向到边、纵向到底，将精细化管理标准落实到每个职工身上，做到全员参与、不留死角，方方面面都有具体要求，并落实到位；同时，找准重点，抓大事、抓住工作的薄弱环节采取措施，用“较真”的思想来加强管理，紧盯热点、难点、敏感的问题去开展工作，把精细化管理不断引向深入。

　　各位领导、同事，以上是我任职后的一些工作想法，或许并不成熟，希望领导们给予指正！

　　我认为，成功不是某种终极目标的实现，它是一个不断追求，不断奋斗的过程。所以无论最后竞争的结果如何，我都会一如继往地以踏实的工作作风，求实的工作态度，饱满的热情，高度负责的精神投进到工作中去，恪尽职守，履行职责，为公司发展尽一份自己的气力。

　　我的演讲完了，谢谢大家！

**关于副总经理竞聘演讲稿 篇18**

　　各位，同事们：

　　大家好！在深入开展的群众路线教育实践活动之际，我有幸参加管委会机关国有公司中层干部实行竞争上岗，非常感谢组织和为我们了一次难得的学习、锻炼和提升自己的机会，借此向一贯帮助我的和同事们表示最衷心的感谢。

　　我叫，我今年35岁，大专文化，法学专业，身体健康。1998年12月参加工作，曾经在九龙乡政府、双江二派、盘龙街道、县工商联等单位履职，年9月调入园区工作，现任资产管理有限公司副总经理。

　　今天我要竞选的职位是资产经营管理有限公司副总经理：

　　1、有较全面的综合素质。多年来，我一直从事着管理服务工作，并且在多个工作岗位任过职，尤其是经济综合部门任过职（县非公经济中心主任），有一定的经济管理基础，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不同的成绩；2、有较丰富的工作经验。我加入园区管委会团队来就一直在该公司工作，对我公司的情况很熟悉，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；3、有较强的组织协调能力，在我任公司副总期间，我牵头和参与组织了多次急难任务，无论问题多复杂，任务多繁重都按上级的要求高质量的完成；不管是公司内部或者是企业所提的各种问题都能得到妥善解决；牵头修定了标准厂房管理办法和公寓楼管理办法，正在试行。

　　如果我能竞聘成功，不仅仅是我人价值的体现，更是我提高自己煅练的一次机会，同时也是我和同事进一步规范国有资产管理、优化运作、为企业更优质的服务的一次机会，我将和同事们一道开展以下三个方面的工作：

　　1、认真学习，努力钻研，为企业优质服务。首先开展调查研究、结合我公司的业务发展实际，迅速开展工作，要想当好一位，首先是要学会先做人后做事，虚心向、有工作经验的同志学习，早日打开工作局面，提高工作的准确性，减少盲目性。把“交办，办就办好”的思维方式向“怎样去办，怎样才能办好”的思维方式转变。例如在资产运营试点“新”的尝试：例如计划规范和改进现有的9栋标准厂房租凭，把大变小，实现产业满园；同时人性化制度化管理1072套公寓楼，改变传统一家一户入住模式，应租尽租，提高入住率增加收益，适当尝试有偿出让无形资产，盘活利用好闲置资产，条件许可时可将可以利用的路标、灯杆、道路等冠名权市场运作，探索在A区依托物业公司设立餐饮与卫生服务、体育与文化服务、开展各种经营活动的可能性，让分散的小钱变大钱，反哺园区服务企业。

　　2、摆正位置，当好助手，积极推进观念创新和机制创新，当好的助手，密切联系群众的桥梁，做好参谋，提高员工的执行能力，首先要以身垂范，将分配的工作首先细分，抓住重点，有计划、有步骤、有检查，争取面面俱到。正确处理好园企和干群关系，既要尊重，顾全大局，又不能事事依赖、胆怯盲从，创造性的开展工作。

　　3、强化管理公司内部管理树形象，将重新制定修订各项行之有效的管理制度，严格要求自己和员工，依靠集体，尽职尽责，廉洁奉公，（在此承诺：略）开拓创新，既当指挥员、联系员又要当好战斗员，与公司全体员工，上同心，目标上同向，行动上同步，事业上同干。园区所聘的每名员工都代表园区，都有义务维护园区良好的形象，准备将公司现有临聘人员进行优化组合，在换理念上下功夫，树立不换就换人的理念，积极探索和调研，改变现在有用工模式，把企业满意和放心作我们公司的终级目标，把公司的各项工作不断向前推进。

　　谢谢大家！

**关于副总经理竞聘演讲稿 篇19**

　　尊敬的各位领导、各位评委：

　　大家好!我叫\_\_，今年35岁，本科学历，会计师职称。\_\_\_年参加工作，\_\_年竞聘为专业技术岗，\_\_年转为管理岗并调往目前所在的部门任副经理至今。我曾多次被评为市行先进工作者，所分管的工作也得到了省行领导的肯定，并在多次考评中名列全省第一。\_\_年，我被评为省行先进个人。今天，我竞聘的岗位是风险管理部总经理。

　　同事们：在参加竞聘之前，我曾经问了自己三个问题：

　　1 我为什么要参加此次竞聘?

　　2 我凭什么参加此次竞聘，我的竞争优势在哪里?

　　3 如果竞聘成功，我能为我行做些什么?

　　我想只要解决了这三个问题，我就可以胜任这个岗位，就能在这个岗位上为我行的发展做出更大的贡献。下面，我就向各位汇报一下我是如何看待这三个问题的。

　　1我为什么要参加此次竞聘?

　　首先是，著名的物理学家爱因斯坦说过：对一个人来说，所期望的不是别的，而仅仅是他能全力以赴和献身于一种美好事业。今天，正是出于对金融事业的热爱才走上讲台参与竞聘。

　　其次是，我认为，风险管理部的工作虽很细小，但事关我行工作的大局，做好这些事情对我行的发展具有重大作用。作为风险管理部的总经理，不仅要求工作人员具有扎实的专业技能，较强的业务能力，而且还要求有工作认真、扎实心细的个人素质和任劳任怨、作风正派的思想素质。我认为，我具备这个岗位所要求的综合素质，为了推动我行更好的发展，所以我来了!

　　2 我凭什么参加此次竞聘，我的竞争优势在哪里?

　　经综合权衡，我认为自己具有以下几点优势：

　　第一，我具有较好的个人素质。多年来，组织上的培养，领导和同事们的支持和帮助，造就了我敢于坚持原则，主持公道，秉公办事，作风正派，善于听取群众意见的品格。我始终认为，干好事业靠的是忠诚于事业，靠的是一丝不苟的责任心。同时，我善于协调各种关系，能够团结同事共同完成工作，并具有较好的人缘。

　　第二，我经验丰富，专业水平高。屈指算来，我已在银行工作了17年，在基层也有\_\_年的工作经验。风险管理主要是对前台的操作行为进行管控，基层工作经历能使我更为准确的抓住关键风险环节。与此同时，多年的工作经历和工作中的不断学习，让我掌握了较高的专业水平，我曾在工作实践中总结，提炼的工作建议和想法，得到了总行的认可并作为正式文件下发全行执行。

　　第三，我熟悉风险管理部的工作。我于\_\_\_年开始担任风险管理部的副总经理，我同总经理密切配合，甘当总经理的绿叶，圆满完成了年度计划编制、内部检查、信息收集、信息分析，以及部门协调、培训考核等各项工作。由于我工作出色、成绩显著，并得到了领导和同事们的肯定。\_年的副经理工作，不仅丰富了我的经验和阅历，也使我对风险管理部的工作有了更为深入的了解。

　　第四，我心态良好，具有较强的创新能力。我爱好学习，具有较强的上进心。我有良好的相容心态。风险管理工作内容宽泛，范围深广，综合协调的工作量大，我具备有一定的耐心、有较好的相容心态的性格特点。同时，工作中我是一个善于创新的人，我总是喜欢逆向思维，喜欢用不同的的方法解决问题，由此我也取得了良好的业绩。

　　3 如果竞聘成功，我能为我行做些什么?

　　如果承蒙领导厚爱，我将解放思想、开拓创新，积极探索新思路和办法，并结合\_\_银行实际，做好各项工作。具体我将做好以下工作：

　　第一，做好团结工作。多年的工作经历，使我认识到同事之间，支持、谅解和友谊比什么都重要。在团结方面，我一定要摆正位置，正确认识和看待自己。在生活上多关心同事，做到多理解，多鼓励、多支持。努力把员工队伍带好，团结他们一道工作。

　　第二，强化一个意识，加强一个执行。一个意识是指服务意识。银行风险管理部为我行一服务性部门，做好服务是做好风险管理部工作的关键。努力避免因服务不好而带来工作上的不便。一个执行是我将听从领导安排，严格执行我行制定的有关制度，并使各项规定和制度落到实处，以此来保证各项工作的顺利开展。

　　第三，做好管理工作。“创新是一个民族进步的灵魂,是国家兴旺发达的不竭动力”在当今金融行业竞争日益激烈的情况下，创新管理显的尤为重要。我将树立全新的管理理念，在实际管理中实现创新，具体我会在现场管理中求“细”、在营运管理中求“敬”、在管理上求“专”、在安全管理上求“严”。切实做好各项管理工作。

　　第四，做好服务工作。我将树立全新的服务理念，所有工作都应始于客户需求，终于客户满意，一切服务紧紧围绕客户需求开展，并致力于提供超越客户期望的产品。一切服务先于需求而动，以优质的服务赢得领导的满意，工作的重视程度，把服务提到一个重要议程。

　　第五，做好人员培训工作。我将牢固树立以人为本的思想，进行系统化员工培训，并建立起优胜劣汰、能上能下，能进能出的人才激励机制，实行工效挂钩、奖优罚劣、奖勤罚懒，切实做到人尽其才，才尽其用，以提高员工整体素质，实现人力资源的最优配置。

　　第六，加强学习，适应未来需要。我深知，当今时代是一个学习的时代。一个不学习，或不善于学习的人终将被时代所淘汰，所以只有在工作中不断的提高自己、完善自己才能适应未来的挑战。我将进一步加强学习，并从三个方面增加自己的知识积累：一是要认真学习党的路线、方针、政策，特别是仔细研读\_\_大报告，深刻领会其中的内涵;二是要学习专业知识，特别要加强资产管理、服务、金融等知识学习，使自己成为精通业务的行家;三是丰富自己的基础知识，多学习历史、自然科学等辅助知识，力争使我成为一个知识渊博的人，为做好工作提供进一步的保障。

　　“雄关漫道真如铁，而今迈步从头越。”尊敬的各位领导、评委们，以上是我向你们汇报的简要情况。我深深明白，我行风险管理部总经理的工作岗位担负着银行工作的重任，它不仅仅是一个具有吸引力的职位，更是一份沉甸甸的责任!如果能够承蒙大家的厚爱，让我走上这个岗位，我将不遗余力地做好本职工作，以出色的业绩回报大家的厚爱!给我一个机会，我还您一份希望!

　　我的演讲完毕，谢谢大家!

**关于副总经理竞聘演讲稿 篇20**

　　各位、同事们：

　　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，首先我要感谢公司给我了一次展示自我，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，当好的助手，做好的参谋，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“服从性、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！

**关于副总经理竞聘演讲稿 篇21**

　　尊敬的各位评委、各位：

　　大家好！

　　今天，能够站在这里参加竞聘，我感到十分荣性冬首先感谢厅组了这个展示自卧冬回顾自我的机会。我竞聘的岗位是交通科研所有限公司副经理。

　　我叫，xx岁，高级工程师，同等学历工学硕士，19xx年7月毕业于xx省交通学校，先后任定西公路总段工程处技术员，漳县段副段长，兰州公路总段多种经营处副主任，福天公司副经理，现任福天公司经理。今天我之所以满怀信心地来参加这次竞聘是由于我具有以下上风：

　　第一，我具有扎实的专业理论知识。

　　我从19xx年开始在xx省交通学校公路与桥梁专业学习。在校四年期间，较为系统地学习了路桥专业知识；19xx年——19xx年，我又参加了重庆交通学院公路与桥梁专业的脱产学习，取得了优异的成绩，拓宽了专业知识领域；XX年——XX年，我参加了长安大学研究生部桥梁与隧道工程专业的在职学习，继续深造，坚持不断地学习，“充电”，使我对公路交通专业知识有了极为透彻的熟悉，成为业务上的行家里手。

　　同时，我还坚持学以致用，边工作，边科研，取得了多项科研成果，我设计的《高墩安全升降作业架》获xx省青工“五小”聪明杯发明二等奖，撰写的《盐渍土路基施工工艺》获青海省交通科技进步一等奖；《地热砼施工》获xx省建委科技进步一等奖。与导师合作了《富锋特大桥加固方法研究》空光研究，撰写的《预应力桥梁加固方法研究》和《预应力桥梁贴钢法加固原理》分别在《公路》、文章中心《xx科技》发表。这些经历为我胜任以后的工作奠定了坚实的基础。

　　第二，我具有设计、施工、试验、投标等丰富的工作经验。

　　我自19xx年毕业分配到定西总段工程处后，一直奔波在公路建设的第一线。先后参与了g316线陇西西河桥，g312线车道岭东段南比较线的测设工作；作为现场技术员，参与了g316线陇西西河桥，g312线车道梁东段路基改建及梁家坪导水隧洞，g312线会宁涝子沟大桥工程，经验收均为优良，作为技术负责人，主持了g109线吴唐段2标路基改建工程，经验收为优良；作为项目经理负责了g109线青海省境内大沙段ii标段路基改建工程及g315线青海省境内湟察段路面工程，经验收为优良，其中大沙段2标被评青海省样板工程；作为项目办常务副主任，全面负责了西北弘大厦的建设治理；筹建了兰州公路总段一级试验试冬该试验室设备精良，实力雄厚，先后承担了白兰、兰海、兰临、马同等高速公路项目的部分常规试验，并在甘青及河屯二级公路改建项目中建立了中心试验试痘多年参与公路建设使我对公路工程《监理规程》、《监理细则》了解的比较全面透彻。近年来，作为投标负责人，先后成功中标河浪公路i标段路基改建等6项工程。

　　第三，我具有较强的企业治理能力。

　　从19xx至今，我历任公路段副段长，总段多种经营处副主任，福天公司副经理，经理等职务，一直从事治理工作。特别是在福天公司工作期间，与班子成员一道，拼搏创新、科学治理。短短五年间，使福天公司由以前的一个招待所发展为现在的集公路施工、公路试验、房地产开发、公路广告、设备材料、物业治理为一体的综合治理企业，具有公路工程总承包二级资质、公路试验一级资质、房地产开发三级资质、物业治理三级资质。从五年前年产值40万元一跃为现年产值近亿元的长大型企业，固定资产1100万元，比五年前增长10倍，几年的企业工作经历，使我熟练把握企业治理的先进理念、方法、手段，对市场经济条件下企业的发展之路有了较为深刻的熟悉。

**关于副总经理竞聘演讲稿 篇22**

　　各位、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，199x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、支持各任的工作，维护的威信，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，（……工作成绩）。

　　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。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xx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。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、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。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xx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，另为一物业设计了全套物业管理竞标，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，团结同志，得到了和同事的认同。

　　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。

　　所以，请大家相信我可以胜任这份工作。

**关于副总经理竞聘演讲稿 篇23**

　　各位，各位评委与会的同志们：

　　大家好！

　　年初夏，我曾站在竞聘西站站长的演讲台上，得到了大家的支持。八年后的今天，我又怀着无比激动的心情站在了公司副总的竞聘演讲台上，我首先感谢组织，感谢大家再一次给了我锻炼、学习的机会。

　　我今年35岁，员，本科学历，公路运输经济中级职称。92年参加工作，先后在运输公司担任过汽车配件部营业员，收款员，加油站会计，年担任西站站长，年任公司总经理助理，副总，负责西站，公交公司，南站具体工作，分管公司员工培训，质量认证，女工，团支部工作，协助客运科工作。

　　我竞聘副总的优势和条件：首先是发自内心对交通运输事业的热爱。“热爱工作才能成功”我的父亲曾是一名汽车兵，自小在家庭的影响下，早就同交通运输结下了不解之缘。工作十六年来，我目睹了公司，为了寻求发展从国营运输企业改制为民营企业的艰辛，目睹了公司从以抓基础管理，抓项目建设，开辟新线路，新增班线，新增车辆，整合资源，收购，兼并，拖管等多种方式，扩大经营范围，抢占市场份额，到今天的发展壮大，年年都跨越了新的高度。作为在公司培养成长起来的年轻人，我们有责任也有义务为了运输事业的繁荣强大，尽一份自已微薄的力量。正因为有着对运输事业执著的热爱，有着强烈的事业心和责任心，担任西站站长八年期间，在我和大家的共同努力下，西站通过扎实有效的基础管理，不断地学习创新成为全市客运行业一颗耀眼的“新星”。获得“全国巾帼文明岗”、“省文明汽车客运站”等多项殊荣。我个人也先后获得了省、市、县多项荣誉称号。

　　当然，成绩和荣誉只属于过去，而我今天选择的又是一条崎岖而艰难的道路，但我有信心，有决心，为我所做的选择去付出，去努力。“多少事，从来急，天地转，光阴迫，一万年太久，只争朝夕”我虽然没有主席的雄韬伟略，可公司如日中天，蒸蒸日上的事业，需要我们年轻人去干事，去；建设优秀的现代运输企业，促使着我们去向更高的目标攀登，只要脚踏实地，不断地挑战自我，超越自我，就一定会成功。

　　其次是勤于学习，勤于钻研，善于是我的特点。作为一名女性，做管理工作本身就有很多缺陷，更何况是做服务性，技术性很强的运输企业的管理人员就更难了。“勤能补拙”我只好用勤奋学习，努力工作弥补自身的缺陷，以便能胜任工作。白天，我风风火火地和同事们一起工作，夜晚，排除一切干扰，静下心来认真地学习。经过几年的努力，我出客运经营，安全管理，客运站服务创新等方面学习笔记，体会10万多字，并撰写了多调研类文章在报刊杂志发表。当然，学习只不过是文字的提高，它也是管理知识，管理经验，管理理论的积蓄，是对运输管理的，是对今后工作的指导，也为做好管理工作打好了坚实的基础。

　　三是已基本具备了管理人员的素质和条件。我在工作中能以身作则，扎实肯干；管理理念，经营理念同公司吻合；敢于创新，敢于坚持原则，敢于碰硬，廉洁自律，公道正派；能团结同志，善于集思广益，广泛征求意见，能将各项制度执行到位，落实到位。正是因为这些因素，也是我勇敢地站在竞聘台上的理由。

　　如果我竞聘成功，我将摆正自己的位置，当好的参谋和助手，积极思考，建言献策；做到到位而不越位，顾大局，识大体，和同级多沟通多通气，做到在职责上分，在上合；在工作上分，在目标上合；在职权上分，在关系上合，融洽相处；遇到矛盾问题，主动承担责任，把问题解决在分管的工作范围内，当好公司全局工作的“二传手”和分管工作的“主攻手。”

　　谢谢大家！

**关于副总经理竞聘演讲稿 篇24**

　　尊敬的评委、各位、同事们：

　　首先，我借此机会向区公司、县委政府、县公司原班子的同志及公司全体员工，多年来给我工作上的支持和帮助，并给我本次竞聘的机会表示衷心的感谢！今天我演讲的题目是《假若竞聘上副总经理如何干》，我的演讲内容：

　　一、我的

　　我叫，19xx年生于xx县城，19xx年高中毕业，19xx年考入了广西水电学校发配电专业，19xx年7月毕业，同年参加工作；19xx年7月获技术员资格职称，19xx年参加福建省福州大学举办的全国小水电培训班，19xx年7月获发配电助理工程师资格职称，19xx年获水电工程师资格职称，19xx年入，19xx年8月至20xx年曾在多罗二级水电站、铁匠水电站、xx110KV变电站和公司本部工作。历任技术员、站长、生产技术科副科长、科长、公司安全负责人、副总工程师、副总经理等职，经历发电运行、变电运行、生产技术、水电开发、用电经营以及农项目建设和改造等管理工作。

　　二、我竞聘副总经理的条件与优势归结有四条

　　1、首先我是一名中共员，对的事业忠诚，对国家、集体的利益有高度的责任感，我严紧律己、尊纪守法、光明磊落、清正廉洁，诚心诚意为和人民工作。

　　2、我热爱工作、敬业爱岗、为人正直、求真务实、吃苦耐劳、踏实肯干，有强烈的事业心，对企业员工有高度的责任感，愿意为企业的生存和发展讴心沥血，为企业的辉煌而奋斗的和决心。

　　3、我具备电力企业所需的技术专长，19xx年从专业学校毕业之后一直从事我县的电力事业，几乎目睹了我县电力发展的每一个阶段，熟悉电力系统发、供、用电的每一管理环节。特别是经过19xx年以后，我荣幸地得到区公司、县委政府、县公司总经理的信任，公司全体员工的支持，在任副总经理的几年时间里，对生产技术、输变电运行、供用电经营、水电开发、农建设和改造的各项管理工作都积累了一定的经验，管理水平一年比一年提高。总之，我通过二十多年的专业技术工作和学习，从理论到实践都具备较扎实的功底。所以，我认为不论是过去或将来，我都能完全胜任公司副总经理一职的工作。

　　4、我具有团结同志，尊重他人，虚心接受和同志们的批评，采纳正确意见和建议。有关心员工疾苦，热心为他人排忧解难的优良品德。能较好地处理上下级之间、部室之间、公司和地方之间的关系，坚信有区公司的正确，有公司正职和全体员工对我工作中的支持和关爱，县公司副总经理这份职责我一定能做好。

　　三、假若竞聘上副总经理如何干

　　同志们：假若我竞聘上公司副总经理这一职位，我将在公司总经理的带领之下，开展各项工作，采取自己以下的设想措施：

　　1、首先我必须认真学习，深刻领会区公司对每一个发展阶段形势的要求和文件，全力以赴地支持与协助公司总经理完成区公司下达的各项经济指标和工作任务。在工作和学习中逐步提高自己的政治水平、业务水平，把自己的分管工作做好，当好总经理的参谋和助手。

　　2、牢牢记住“以人为本，任人唯贤、德才兼备”的用人原则，在自己的分管范围内认真向公司班子举荐一些懂业务、有水平、能吃苦耐劳、不唯利是图、不得意忘形、纯，具有敬业爱岗的年轻人提拔到公司的中层岗位上来。使之人尽其材的为公司服务。

　　3、从建立建全公司的各项规章制度着手，认真履行，狠抓落实，不走过场，做到制度健全规范，真正把员工的积极性提高起来，为公司创造经济效益。

　　4、华银氧化铝落户德保来之不易，我们一定要做好对氧化铝用电业扩的优质服务工作，支持县域经济的振兴和发展。

　　5、在关心参与和策划公司的生产经营管理的同时，继续推进我县35KV输变电工程项目的建设，城工作的早日实施，二期农验收的准备以及水电开发建设等各项工作。

　　6、加强公司的行风建设工作，牢记“人民电业为人民”的服务宗旨，坚决履行社会监督制度，坚决杜绝“吃、拿、卡、要”行为的发生，树立公司的形象和社会地位。

　　7、高度重视公司的安全生产问题，重视提高全员安全意识的教育，认真查找不安全的因素的根源，加强职工的技术技能的培训，从根本上消除生产上的不安全隐患，使安全生产为公司效益服务。

　　8、尽职尽责，尽能力关心职工的生产生活，关心职工的疾苦，逐步改善边远职工居住环境和办公条件，解决职工的后顾之忧，使职工安心工作。

　　四、假若我竞聘失利如何对待

　　同志们，我充满着信心参与本次副总经理竞聘，首先是希望得对我的支持。竞争是残酷的，假若我本次竞聘失利，我会面对现实，查找原因，决不气馁，为今后的工作做好准备，并一如继往地支持新一届班子的工作。

　　最后祝同志们身体健康，工作顺利，合家欢乐！

　　谢谢！

**关于副总经理竞聘演讲稿 篇25**

　　尊敬的各位领导，各位评委，同事们：

　　大家好！首先，我对自己能工作在我们集团公司这样一个充满生机与活力的企业里，感到十分荣幸；其次我要感谢集团公司的“三三制用人机制给了我这次可以充分展示自己的机会。我现年33岁，大学本科文化，19xx年参加工作，先后在发电站、变电站、检修班、生技部、供电所、营销部工作，现任营销部主任，曾多次荣获电力公司“先进工作者”称号，20xx年被评为“县十大优秀青年”。今天我参加公司副总经理竞聘，主要理由是想通过这次竞聘为集团公司“做大、做实、做强”的目标作出更大的贡献。竞聘公司副总经理我认为我有以下几点优势。

　　首先，我有较宽的业务知识面。

　　我参加工作18年，有过半的时间在营销、生技两大业务部门的基层工作，从事过两大部的大部分工种，从一名普通工人到变电站站长、供电所副所长、营销部副主任、主任，一步一个脚印走过来，能够与公司所有员工团结共事，具有良好的群众基础，也得到了公司历届领导的认可。

　　其次，我有一定的工作经验和组织协调能力。

　　多年的工作实践，使我具备了很强的工作管理能力和多年同公司领导配合工作的实际经验，熟悉营销策略和制度管理工作，了解基层员工的需求和领导的要求，能够在公司利益和群众利益之间找到一个最佳的平衡点，能够在适当的时候给总经理最恰当的建议，做到“上为领导分忧、下为群众服务”。

　　三、我有较强的创新意识和责任感。

　　自加入公司的那天起，我就立志把全部精力奉献给我所热爱的电力事业。工作起来不怕辛苦、无私奉献，时刻把公司和全体员工的利益放在第一位，并在实际工作中，养成了讲原则、讲正气，廉洁自律的踏实作风。我思维比较活跃，做事讲原则但不教条，接受新事物比较快，工作中非常注意发挥主观能动性，有较强的创新意识和超前意识，这有利于开拓工作新局面，尤其适合在激烈市场竞争条件下的企业管理工作。做到了与公司“创新”这一企业精神步调一致。

　　一个人如果没有追求，没有进取精神，时刻以追求高标准来鞭策自己，那么，无论在工作上还是在事业上，都不会有大的作为。我相信自己的能力，也相信有那么多支持、关心我的领导和同事，经过努力，我一定能成功！

　　如果我能够竞争上公司副总经理这个职位，我将在集团公司的领导下，在总经理的带领下，实现“两个转变”，抓好“三项工作”。

　　一是实现思维方式的转变。从做营销部主任时的“领导交办，办就办好”的思维方式向“怎样去办，怎样才能办好”的主动寻求开拓工作新局面的思维方式转变，围绕市场经营和公司制度建设，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发展。

　　二是实现自身角色的转变。即由营销部主任的具体项目管理工作向组织领导者角色转变。既当指挥员，又要当好战斗员，与全体员工，思想上同心，目标上同向，事业上同干，发挥整体优势，创造一个良好、积极的工作氛围，尽快进入角色。走上新的工作岗位，作为副总经理，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，创造性的开展工作。在当今时代，发展才是硬道理。如何发展就是摆在我们目前的主要任务。作为一名副总经理，作为一名企业管理者必须要从以下几个方面入手。

　　一、抓好安全生产工作

　　作为企业，安全生产工作的好坏直接影响着企业的经济效益和发展，强调安全生产的重要性，增强员工的安全意识。把安全生产责任制落到人，使员工做到各负其责。

　　二、狠抓管理，从管理中要效益。

　　“三分技术，七分管理”，首先就是要遵循公司的规章制度，以制度管人，对各部门、各个环节进行规范、精细化的管理。做到有制度必依，有标准必照。只有规范化的管理，我们才能够在竞争中立足，只有站稳脚跟，才能谈得到效益。

　　三、以人为本，抓好员工的思想教育

　　再好的管理制度，离开了人也就毫无意义。因此，抓好员工的思想教育就显得尤为重要。作为一个管理者，做好员工的思想工作是一门基本功，了解每个员工的思想动态，找出有代表性的问题及时加以解决。让大家统一认识，心往一处想，劲往一处使。最终达到做大、做实、做强我们企业的目的。

　　各位领导，各位评委，各位同事，竞争上岗，有上有下，不管得失与否，我都将一如既往地勤奋学习、努力工作，并且今后也不会放过任何一次提高自己的机会。

　　谢谢大家！

**关于副总经理竞聘演讲稿 篇26**

　　尊敬的各位、各位评委：

　　大家好！根据公司竞聘上岗的，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，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、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，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。要通过学习，切实转变员工被动工作，激情不高的局面。从“认真工作讨得累”的认识转变为“我工作，为公司、更为自己”的认识上。

**关于副总经理竞聘演讲稿 篇27**

　　各位领导、各位评委：

　　大家好!

　　在这里，我首先感谢公司领导为我们创造了这次公平竞争的机会和展示自我的舞台。适奉这次难得的竞聘机会，我本着锻炼、提高的目的走上讲台，谈一谈我自己关于公司发展的一些想法和认识，希望靠能力而不是靠运气为自己留下点什么。

　　此次参与竞聘，我想通过自己的参与，响应公司一体化的改革，并且在可能的情况下实现自己的人生价值。

　　我更加清楚地认识到自己知识的不够、经验的不足。我深深地感到：机遇和挑战并存，成功与辛酸同在。参与这次竞聘，我愿在求真务实中认识自己，在市场竞争中完善自己，在积极进取中不断追求，在拼搏奉献中实现价值。

　　这次，我要竞聘的是软件部的副经理。对我个人来说，这是一次难得的学习和锻炼的机会。我参加软件部副经理的竞聘，主要基于以下两个方面的考虑：

　　一方面，我认为自己具备担任软件部副经理的素质，比如吃苦耐劳、任劳任怨的敬业精神，虚心好学、开拓进取的创新意识，严于律己、诚信为本的优良品质，雷厉风行、求真务实的工作作风。这些都造就了我严谨踏实、敢于尝试，把新知识、新技术、新理念融入设计和制作软件的过程中去、使之为软件服务的不断学习不断创新的工作态度。

　　另一方面，我认为自己具备担任副经理的才能。

　　首先，我有一定的管理知识和管理能力。长期的工作时间和刻苦自学是我具备了这些知识和能力，并且最重要的是，我积累了一定的管理经验。

　　其次，我对目前软件行业的走向和技术都有相当深的理解。近几年的软件开发工作让我体会到：传统的软件开发方法是对传统的工程开发方法的模仿，例如建造桥梁、高楼大厦等等。首先，开发方要知道客户的需求，比如多大的面积、多少层、什么用途、什么风格等等，还要现场测量、钻孔等等;然后设计人员画出一些图，向客户描述将来建好了是什么样子;客户满意了，就进入下一个设计阶段，设计人员又弄出很多工程图纸，详细地说明这块应该如何做，那块应该如何做;接着施工人员一丝不苟地按照图纸开工，施工过程中也有各种验收;完工后客户最后还要验收，可能还会请一个第三方帮助验收。

　　如果每个软件开发项目都和建大楼一样，当然可以而且应当使用一样的开发流程和管理方法，因为这套流程已经被无数次证明了它的可行性。但是区别于传统工程的开发方法，软件开发有自己的特点：

　　1、和建大楼相比，大部分软件开发项目的投资要少得多，工期要短得多，参与项目的人员要少很多;

　　2、水泥、钢材、砖等很多建筑材料，很难在短期内重用，而代码和设计可以重用;

　　3、大楼动工后，设计就很少再“优化”了，也不能出现什么“验收或测试时系统崩溃”的情况(如果出现，那一定是大事了)，而这些情况在软件开发中却比较常见;

　　4、软件开发过程中，客户很有可能提出新的迫切的需求，取消或改变原来的需求;

　　5、软件开发的需求要比建造大楼的需求模糊得多，(文章來源：)往往不能量化。软件开发过程自始至终都是以脑力劳动为主，开发速度也很难量化，因而开发计划也很难做到准确;

　　6、因为软件开发项目的人数比较少(超过0个程序员的项目绝对是大项目)，每个人员的流动都可能会对项目进度造成很大影响;

　　7、和工程开发相比，软件开发中的“偷工减料”更难发现。

　　还有很多其它重要的区别，但我们仅从以上几点就能很容易地发现：传统的软件开发方法只能适合部分软件开发项目，根本不适合用来解决一切问题。

　　而软件业界目前正在积极推动的极限编程在很大程度上弥补了传统的软件开发方法的以上不足。极限编程从许多方面对软件开发的方式作了新的诠释和重构，从而更加灵活有效地解决了上述问题;而且，因为它特别强调交流、反馈和合作，更加适合我中心这样规模的开发队伍。

　　如果我竞聘成功，我的工作思路是：汲取极限编程的思想，强调软件团队精神，以客户为中心，以具体项目为实现手段，全面提升软件设计与开发的工作效率，加快软件产品化进程。我将在微观上有选择地采用极限编程、强调细节管理，在宏观上向cmm(软件过程成熟度)积极迈进。下面我将详细阐明我的思路：

　　1、 强调团队精神

　　杜绝自命不凡和不能平等待人的工作态度。

　　所有环节都以“团队”为单位来进行。所有的“队员”对整个项目和设计都有发言权，同时由整个“团队”来对项目负责。这里的负责是指所有人对项目中的所有部分负责。而在以往的环境中，很多时候是一个“团队”中的各个人负责个人设计，这样就很容易给破坏“团队”造成合理的借口，也容易在开发人员之间造成隔阂和误会等不合作的现象。在各个环节以“队”为单位进行开发能够针对性的克服这些弊端。

　　改变办公室的布置格局，使之更利于团队之间的沟通。

　　以沟通、简单、反馈、勇气的准则来指导团队。

　　使软件部的每一个人都成为轻松惬意的编写优秀软件的团队的一分子。

　　2、 客户为中心

　　客户有权制定整体计划，有权知道什么时间能完成什么项目，成本是多少。

　　客户有权力从每个星期编程过程中获得收益。

　　客户有权在不支付过高费用的情况下改变计划、替换工程、更改优先级。

　　客户有权随时决定软件变动范围并得到有关反馈，也可以在任何时间取消一些项目并保留能反映投资回报状况的有用工作系统。

　　3、 具体项目的处理

　　解决进度延迟，多发布迭代周期，以获得对进度的详细反馈。

　　预防项目取消，让客户选择具有意义的最小版本，从而在投入生产前减少发生错误的机率，同时软件的价值也得到化。

　　预防系统恶化，创建并维护一套测试程序，保持系统状态，不允许累计错误。

　　预防缺陷率，遵从客户需求，逐个程序进行测试。

　　预防业务误解，使客户成为整个团队的一部分。在开发过程中，不断和客户进行沟通，并且项目的说明书不断得到改进。

　　预防业务变更，缩短版本周期，使每个版本开发过程中的变化最少。在一个发行周期中，欢迎客户用新需求取代仍未制作完成的功能。

　　程序员承担估算和完成自己工作的责任，并将他们完成工作实际所花费的时间及时反馈给他们，改进并且尊重他们的估算。大家都很清楚应该由谁做出或者改变估算的规则。这样，就可能更少的因为要求程序员作明显不可能完成的工作而使之感到沮丧。鼓励团队成员间的互相沟通，以减少由于对工作不满意而产生的挫败感。

　　共同拥有代码，更有效的减少人员调整后对软件项目的负面影响。

　　4、 多项目的整体运作

　　整体软件部门划分为b/s工作组，c/s工作组。

　　实行分时多任务的开发方法。以一个星期为一个开发周期，每一个开发周期都交给客户一个已经发布的软件。适时建立并以专业团队为开发单位，全面实现客户权利。

　　促进软件项目之间的沟通，寻求编程风格、习惯、标准的统一。

　　5、 软件部岗位设置

　　项目管理员负责跟踪各个项目，反馈给质管部门并生成相关文档;分配资源，协调软件团队与客户和用户之间的关系;辅助教练确定客户需求。

　　b/s教练、c/s教练，指导具体技术，与市场部门共同商定技术方向，协助项目管理员管理和跟踪各个项目。与客户一起确定需求。衡量一个教练称职与否的标准，不是他做出了多少关键性的代码或者决策，而是他辅助整个团队做出了多少正确决策。教练不负责许多开发任务，他的主要职责是：

　　i. 充当开发伙伴，特别是对于那些刚开始承担责任的新程序员或者困难的技术任务来说。

　　ii. 明白长期的重构目标，鼓励小规模的重构来实现一部分长期重构目标。

　　iii. 用个人技术、技巧帮助程序员，如测试、格式和重构。

　　iv. 向上层管理人员解释过程。

　　v. 辅助与客户沟通。

　　程序员是软件项目的核心，他们的工作并不是仅仅让计算机明白客户的需求。最重要的准则，是和别人进行沟通。如果程序能够运行，但还有重要的部分没有沟通，程序员的工作就没有完成。需要尽力为客户开发最有价值的软件，并且把问题规模减到足够小的程度。程序员必须学会重构、学会单元测试，放弃对系统的某个部分的个人所有权的想法。对于一个程序员来说，你必须承认你的恐惧，因为我们每个人都在害怕：怕自己看上去很蠢、怕被认为是废物、怕跟不上时代、怕不能胜任。然而你可以在团队的帮助下，克服这些恐惧、获得勇气。

　　以上这些就是我的工作思路。

　　如果我竞聘成功，我的处事原则和风格是：以共同的目标团结人，以简单的规则带动人,努力创造出一个积极的、开放的、发展的、有创造性的良性环境，使软件部的每个成员都能从编码者成长为真正的开发者，并且给他们一个宽松的发展和创造空间。

　　如果我竞聘成功，我的工作目标是：从四个基本方面对软件项目进行改善，那就是：交流、简易、反馈、勇气。以清晰易懂且容易扩展的方式写代码、以周密而严谨的流程开发软件;降低开发费用、减少失败，将那些低效的、无价值的步骤从中剔除。重视客户的满意度、强调团队合作，让客户成为软件开发流程的一员;而开发人员，无论其经验的多少，都积极地做出自己的贡献、体验到更多成功的喜悦。

　　以上是我对这次公司制度改革的一点儿个人见解，可能有许多不足之处，望各位领导和评委多批评指教。毋庸置疑，在各位领导和同事面前，我需要学习的地方还很多、还需要继续积累经验。但是，我有足够的信心和勇气、有不断学习、不断提高的决心和意志。也正因为如此，我更加清醒地看到了自身的不足之处，促使我在以后的工作当中，励精图治，克尽职守，努力学习，勤奋工作，不断缩小自己的差距。

　　在我的演讲即将结束的时候，我最想说的是：这次竞聘，如果能使大家对我有一个更深、更新的认识、能使大家更多地了解我并且在以后的工作中帮助我、支持我，那么，即使竞聘不成功，我也觉得受益匪浅。我仍将一如既往的努力工作，以绵薄之力来回报组织和公司的培养和厚爱。

**关于副总经理竞聘演讲稿 篇28**

　　各位领导，各位评委与会的同志们：

　　大家好!xx年初夏，我曾站在竞聘西站站长的演讲台上，得到了大家的支持。八年后的今天，我又怀着无比激动的心情站在了公司副经理的竞聘演讲台上，我首先感谢组织，感谢大家再一次给了我锻炼、学习的机会。

　　我今年35岁，党员，本科学历，公路运输经济中级职称。9xx年参加工作，先后在运输公司担任过汽车配件部营业员，收款员，加油站会计，xx年担任西站站长，xx年任公司经理助理，副经理，负责西站，公交公司，南站具体工作，分管公司员工培训，质量认证，女工，团支部工作，协助客运科工作。

　　我竞聘副经理的优势和条件：首先是发自内心对交通运输事业的热爱。“热爱工作才能成功”我的父亲曾是一名汽车兵，自小在家庭的影响下，早就同交通运输结下了不解之缘。工作十六年来，我目睹了公司，为了寻求发展从国营运输企业改制为民营企业的艰辛，目睹了公司从以抓基础管理，抓项目建设，开辟新线路，新增班线，新增车辆，整合资源，收购，兼并，拖管等多种方式，扩大经营范围，抢占市场份额，到今天的发展壮大，年年都跨越了新的高度。作为在公司培养成长起来的年轻人，我们有责任也有义务为了运输事业的繁荣强大，尽一份自已微薄的力量。正因为有着对运输事业执着的热爱，有着强烈的事业心和责任心，担任西站站长八年期间，在我和大家的共同努力下，西站通过扎实有效的基础管理，不断地学习创新成为全市客运行业一颗耀眼的“新星”。获得“全国巾帼文明岗”、“省文明汽车客运站”等多项殊荣。我个人也先后获得了省、市、县多项荣誉称号。

　　当然，成绩和荣誉只属于过去，而我今天选择的又是一条崎岖而艰难的道路，但我有信心，有决心，为我所做的选择去付出，去努力。“多少事，从来急，天地转，光阴迫，一万年太久，只争朝夕”我虽然没有主席的雄韬伟略，可公司如日中天，蒸蒸日上的事业，需要我们年轻人去干事，去创业;建设优秀的现代运输企业，促使着我们去向更高的目标攀登，只要脚踏实地，不断地挑战自我，超越自我，就一定会成功。

　　其次是勤于学习，勤于钻研，善于总结是我的\'特点。作为一名女性，做管理工作本身就有很多缺陷，更何况是做服务性，技术性很强的运输企业的管理人员就更难了。“勤能补拙”我只好用勤奋学习，努力工作弥补自身的缺陷，以便能胜任工作。白天，我风风火火地和同事们一起工作，夜晚，排除一切干扰，静下心来认真地学习。经过几年的努力，我整理出客运经营，安全管理，客运站服务创新等方面学习笔记，心得体会10万多字，并撰写了多篇调研类\_\_在报刊杂志发表。当然，学习写作只不过是文字的提高，它也是管理知识，管理经验，管理理论的积蓄，是对运输管理的总结，是对今后工作的指导，也为做好管理工作打好了坚实的基础。

　　三是已基本具备了管理人员的素质和条件。我在工作中能以身作则，扎实肯干;管理理念，经营理念同公司吻合;敢于创新，敢于坚持原则，敢于碰硬，廉洁自律，公道正派;能团结同志，善于集思广益，广泛征求意见，能将各项制度执行到位，落实到位。正是因为这些因素，也是我勇敢地站在竞聘台上的理由。

**关于副总经理竞聘演讲稿 篇29**

　　尊敬的评委、各位领导、同事们，大家好：

　　首先，我借此机会向区公司领导、县党委政府、县公司原领导班子的同志及公司全体员工，多年来给我工作上的支持和帮助，并给我提供本次竞聘的机会表示衷心的感谢!今天我给大家演讲的题目是《假若竞聘上副总经理如何干》，下面是我的演讲内容：

　　一、我的个人简历

　　我叫\_\_， 1957年生于\_\_县城，1976年高中毕业，1977年考入了广西水电学校发配电专业，1980年7月毕业，同年参加工作;1981年7月获技术员资格职称，1983年参加福建省福州大学举办的全国小水电培训班，1985年7月获发配电助理工程师资格职称，1992年获水电工程师资格职称，1996年入党，1980年8月至20\_\_年曾在多罗二级水电站、铁匠水电站、\_\_110KV变电站和公司本部工作。历任技术员、站长、生产技术科副科长、科长、公司安全负责人、副总工程师、副总经理等职，经历发电运行、变电运行、生产技术、水电开发、用电经营以及农网项目建设和改造等管理工作。

　　二、我竞聘副总经理的条件与优势归结有四条

　　1、首先我是一名中共党员，对党的事业忠诚，对国家、集体的利益有高度的责任感，我严紧律己、尊纪守法、光明磊落、清正廉洁，诚心诚意为党和人民工作。

　　2、我热爱工作、敬业爱岗、为人正直、求真务实、吃苦耐劳、踏实肯干，有强烈的事业心，对企业员工有高度的责任感，愿意为企业的生存和发展讴心沥血，为企业的辉煌而奋斗的精神和决心。

　　3、我具备电力企业所需的技术专长，1980年从专业学校毕业之后一直从事我县的电力事业，几乎目睹了我县电力发展的每一个阶段，熟悉电力系统发、供、用电的每一管理环节。特别是经过1999年以后，我荣幸地得到区公司、县党委政府、县公司总经理的信任，公司全体员工的支持，在任副总经理的几年时间里，对生产技术、输变电运行、供用电经营、水电开发、农网建设和改造的各项管理工作都积累了一定的经验，管理水平一年比一年提高。总之，我通过二十多年的专业技术工作和学习，从理论到实践都具备较扎实的功底。所以，我认为不论是过去或将来，我都能完全胜任公司副总经理一职的工作。

　　4、我具有团结同志，尊重他人，虚心接受领导和同志们的批评，采纳正确意见和建议。有关心员工疾苦，热心为他人排忧解难的优良品德。能较好地处理上下级之间、部室之间、公司和地方之间的关系，坚信有区公司的正确领导，有公司正职领导和全体员工对我工作中的支持和关爱，县公司副总经理这份职责我一定能做好。

　　三、假若竞聘上副总经理如何干

　　同志们：假若我竞聘上公司副总经理这一职位，我将在公司总经理的带领之下，开展各项工作，采取自己以下的设想措施：

　　1、首先我必须认真学习，深刻领会区公司对每一个发展阶段形势的要求和文件精神，全力以赴地支持与协助公司总经理完成区公司下达的各项经济指标和工作任务。在工作和学习中逐步提高自己的政治思想水平、业务水平，把自己的分管工作做好，当好总经理的参谋和助手。

　　2、牢牢记住“以人为本，任人唯贤、德才兼备”的用人原则，在自己的分管范围内认真向公司班子举荐一些懂业务、有水平、能吃苦耐劳、不唯利是图、不得意忘形、思想纯，具有敬业爱岗的年轻人提拔到公司的中层岗位上来。使之人尽其材的为公司服务。

　　3、从建立建全公司的各项规章制度着手，认真履行，狠抓落实，不走过场，做到制度健全规范，真正把员工的积极性提高起来，为公司创造经济效益。

　　4、华银氧化铝落户德保来之不易，我们一定要做好对氧化铝用电业扩的优质服务工作，支持县域经济的振兴和发展。

　　5、在关心参与和策划公司的生产经营管理的同时，继续推进我县35KV输变电工程项目的建设，城网工作的早日实施，二期农网验收的准备以及水电开发建设等各项工作。

　　6、加强公司的行风建设工作，牢记“人民电业为人民”的服务宗旨，坚决履行社会监督制度，坚决杜绝“吃、拿、卡、要”行为的发生，树立公司的形象和社会地位。

　　7、高度重视公司的安全生产问题，重视提高全员安全意识的教育，认真查找不安全的因素的根源，加强职工的技术技能的培训，从根本上消除生产上的不安全隐患，使安全生产为公司效益服务。

　　8、尽职尽责，尽能力关心职工的生产生活，关心职工的疾苦，逐步改善边远职工居住环境和办公条件，解决职工的后顾之忧，使职工安心工作。

　　四、假若我竞聘失利如何对待

　　同志们，我充满着信心参与本次副总经理竞聘，首先是希望得到大家对我的支持。竞争是残酷的，假若我本次竞聘失利，我会面对现实，查找原因，决不气馁，为今后的工作做好准备，并一如继往地支持新一届领导班子的\'工作。

　　最后祝同志们身体健康，工作顺利，合家欢乐!

　　谢谢!

**关于副总经理竞聘演讲稿 篇30**

　　尊敬的各位领导、各位评委：

　　大家好!

　　我是来自公司综合部的\_\_\_，今年\_\_岁，大专学历，中技职称。我于20\_\_年毕业于省林业学校;20\_\_年毕业于北京机械工业学院经济管理专业;20\_\_年进入移动公司工作。

　　今天，站在这强者的舞台上，参加公司三级经理副职的竞聘,感到非常荣幸!我想用三个词来概括此时的感受：第一个词，感谢!首先，我要由衷地感谢公司的各位领导和今天在座的各位评委，谢谢你们为我提供了这样一个展示自我、增长见识、接受挑选的机会;第二个词，责任!在我的心目中，三级经理副职这个职务不是权利和荣誉的象征，而是一份沉甸甸的责任。第三个词，努力!多年来，我一直要求自己，“坦坦荡荡做人,勤勤恳恳做事”，无论做任何事情，我都会力求做到尽善尽美。今天，还是这一信念激励着我，义无返顾地走上了讲台。此刻，我希望以自己的能力赢得这次竞聘，更希望以自己的真诚赢得大家的掌声!

　　有一句格言这样说道：人生舞台的大幕随时都可能拉开,关键是你愿意表演,还是选择躲避。凭着这句话，也凭着六年的工作经验，自信有能力干好此项工作。综合权衡，我认为我的自信来源于以下几点：

　　第一，我具有较好的个人素质。

　　我从小接受了良好的传统教育，培养造就了自己光明磊落、有正义感、乐于助人、吃苦耐劳的品德。参加工作以来，我形成了办事讲求原则，恪守纪律，严谨朴实，团结协作的工作作风，能够做到在思想上和行动上与公司领导保持高度一致。

　　第二，我具有丰富的工作经验。

　　我20\_\_年到移动公司工作，至今已有六年的时间了。在这期间我从事过基站工程负责人、营销组组长、综合业务组组长、数据业务组组长、分公司综合部经理等工作，不同的工作经历锻炼了我丰富的工作经验。我想凭着这些经验和在工作中不断的学习精神，我一定能够干好此项工作。

　　第三，我具有较强的组织协调和管理能力。

　　我年富力强，为人随和、热情大方，在工作中能起到桥梁和纽带的作用，协调各种关系，提升凝聚力，做好各种工作。对上我能与上级领导较好地沟通和协调，及时汇报工作情况，同事之间能够友好和睦地相处，对下我能约束职员，带好队伍，履行好副经理的职责。基站工程建设负责人的工作，不仅锻炼了我的领导能力，更使我体会到做为一名基层负责人的艰辛;我现在所从事的工作，更是使我的组织协调和管理能力得到了全方位的锻炼，我相信自己能够做好这一工作。

　　第四，我热爱移动事业。

　　爱因斯坦说过，爱好是最好的老师。是的，只有你爱好一项工作才能用心去做好它。自从我加入到移动公司那天起，我就立志要全力做好我所热爱的移动事业，把全部的青春年华都献给通信事业，绝不辜负单位和组织对我的培养。所以，工作中，我总是满怀着激情和信心的去工作，由于工作努力，曾多次获得领导和同事们的好评。

　　第五，我具有积极的工作态度。

　　一位哲人说:“你的心态就是你真正的主人”。参加工作以来，无论从事什么工作，我都努力争取提高，努力做得更好。我时常提醒自己，一个人的岗位有不同，能力有大小，虽不能惊天动地，但务必兢兢业业，这是做工作之根本。在今后的工作中，我仍将一如既往地干下去。

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