# 竞聘发言稿实用

来源：网友投稿 作者：小六 更新时间：2025-02-09

*竞聘发言稿实用（通用3篇）竞聘发言稿实用 篇1　　尊敬的各位领导，同志们：　　大家好，我叫陈宏，我原来在金鹿公司，主要负责统计和人事劳资工作，但是现在金鹿公司已经不存在了，前一段时间段里搞竞聘，我参加了两个职位的竞争都失败了，这已经是我第三*

竞聘发言稿实用（通用3篇）

**竞聘发言稿实用 篇1**

　　尊敬的各位领导，同志们：

　　大家好，我叫陈宏，我原来在金鹿公司，主要负责统计和人事劳资工作，但是现在金鹿公司已经不存在了，前一段时间段里搞竞聘，我参加了两个职位的竞争都失败了，这已经是我第三次参加竞聘了。原来咱们在两个不同的公司，大家对我可能不太熟悉，下面我就把自己的情况向大家简单介绍一下：

　　我是1996年7月毕业于朝阳广播电视大学财务计算机管理专业。20\_\_年取得东北财经大学会计学专业全国自学考试本科毕业证书。1999年至20\_\_年参加了北京师范大学经济管理专业高级研究生班的学习，并于20\_\_年末获得研究生毕业证书。

　　我于1997年3月在市直公路段参加工作，先后在段里的工程公司和金鹿公司工作，主要负责统计工作和公司企业人员的人事劳资工作。参加工作以来，我始终坚持学习专业技术知识，不断地武装自已的头脑，先后于1998年取得助理会计师职称，于20\_\_年1月取得了统计专业人员上岗证，于20\_\_年10月通过全国考试，取得中级统计师职称资格，并于今年年初受聘为中级统计师。参加工作以来，我一直兢兢业业，勤勤恳恳，尊敬领导和团结同志，很好的完成了自己应做的工作。可以说参加工作这九年的时间和经历，让我无论是在业务上还是意识上都得到了很大的锻炼和提高，特别是从金鹿公司解体到参加段里的竞聘再到参加咱们公司的竞聘这段时间里，对我的人生是一个很大的磨练。公司解体的时候我感到孤独无助，有一种无家可归的感觉;在段里竞聘失败以后，我感到迷惑不解，不知道何去何从;现在咱们公司又给了我一个竞聘的机会，我心里又有了新的希望，我和大家一样都是在市直段下面的公司工作，干了这么多年，我的工作部门解体了，我年纪还很轻，以后的路还很长，还得找个工作养家糊口呀，我非常想成为咱们养护公司的一员，希望大家能接纳我。

　　我这次竞聘的是公司的会计员，我认为我能够胜任这个工作：

　　首先，我虽然从事的是统计工作，但是，统计、会计不分家，在这些年我一直进行会计工作的学习和实践，在工作之余，我多次参加财政部门举办的会计培训班，并于98年就考取了助理会计师职称，同时，我在多家私营企业做过兼职会计，积累了大量的财会工作经验，对于下一步所要面临的工作不会有任何的生疏感，具有很快的上手能力。

　　第二，我完成了经济管理专业的研究生课程的学习，对现代社会的经济工作比较了解，在具体工作中可以很好的发挥自己的专业特长，具有处理各种复杂的会计方面事务的能力。

　　第三，我具有比较扎实的工作作风，具有比较平和的心态和诚以待人的性格，具有饱满的、乐观的工作热情，我会尊重老同志，团结年轻同志，尽一切努力把工作搞好。

　　综上所述，我可以向大家保证，如果竞聘成功，我一定会做好自己的本职工作。

　　虽然我有以上这些优势，但我也有自己的不足之处，特别是通过这次参加段里的竞聘，我对这一点有了更加清醒的认识。为什么我具有一定的学历和职称，但我却失败了呢?这些天我一直在想这个问题，想到最后觉得还是不能怨天尤人，得到这个结果与我自己有很大的关系，主要是因为我太年轻，社会经验不足，与领导和同事沟通太少，以至于大家对我都不太了解。如果我这次竞聘成功，成为咱们公司的一员，我一定要吸取这个教训，跟领导和同志们搞好关系，在工作中坚决执行领导的意图，多向同事们虚心请教;在生活中，争取和大家都成为朋友，我年轻，又是个热心肠的人，今后大家有什么事用得着我陈宏，需要我做的，尽管开口，我会毫不犹豫的为大家服务。俗话说：路遥知马力，日久见人心。请大家投我一票，让我成为你们中的一员，我会通过行动向你们证明：你们的选择没有错。

　　我讲完了，谢谢大家!

**竞聘发言稿实用 篇2**

　　各位领导、各位评委：

　　大家好!

　　我叫\_\_，今年\_\_岁，我竞聘的岗位是银行内外勤副主任。我在农行已经整整工作9年了。9年间，通过不断地学习和实践，自已的理论水平、业务技能得到了明显提高。同时通过学习和实践，也使我的人生观、价值观有了很大转变，由安于本职工作到勤奋学习，积极、主动地开展工作;由趋于守旧到敢于创新、勇于开拓;由一味地侧重理论知识的学习到学以致用，以学习促工作，以工作促学习。期间每一个过程都蕴含了行里领导和各位同事对我的支持和帮助，同时也倾注了自己辛勤的汗水。

　　我这次报名参加内外勤副主任岗位的竞争，主要理由是：第一，我热爱这份工作，愿意为这项工作付出本人最大的努力;第二，我认为自已充分具备担当这一职务的能力与水平，并愿意通过担任这一职务使自身的作用得到更充分的发挥;第三，我认为这次参加竞聘是锻炼自己的一次很好的机会，不管能否受聘，对自己都是一个提高。

　　竞争这一岗位，我认为本人具有以下优势：

　　一、具备丰富的工作经验。

　　在从93年跨入农行大门以来的9年时间里，我先后在不老屯营业所、溪翁庄分理处、檀洲储蓄所工作过，分别从事银行会计、储蓄等项工作。

　　二、充分具备这一职务所要求的专业知识和综合知识。

　　实事求是地讲，我来农行的9年是不断学习的9年。通过坚持不懈地学习，使自己不断得到充实。学习的过程也是锻炼的过程，在这一艰苦的过程中，我不断地享受着每一次进步所带给我的信心与喜悦。学习使我的理论水平和实践技能得到了明显提高，更重要的是使我越来越坚信一个道理，那就是：坚持就是胜利，工作需要就是动力。

　　三、具备较强的工作能力和组织协调能力。

　　在工作中我始终坚持“学以致用”的原则，努力把学到的知识应用于实际工作中去。通过技巧服务，协助领导真正抓好了20%客户的80%存款;通过大力宣传中间业务，实现了资源共享、共同发展;通过对银行资金来源和增减变化情况的分析，较全面地掌握了工作的节奏，为保障银行资产的安全、合理运营做出了一点贡献。

　　四、具备良好的工作作风。

　　我始终坚定不移地认为，良好的工作作风和出色的业务能力同等重要，尤其对于我们金融服务行业，更是如此。所以我在工作中一直坚持“以顾客为本”的思想，认真解决顾客遇到的困难和问题。我认为只有具备良好的工作作风，才能树立良好的形象，赢得顾客的青睐。

　　如果我竞争到这一岗位，我将在以下方面做出努力：

　　一、加强学习、恪尽职守。

　　围绕院中心工作，推进工作创新，用出色的工作业绩，做好表率。虚心向领导学习，向同事请教，努力学习新知识、掌握新技能，尽快适应岗位需要。牢固树立发展意识、服务意识、实干意识，按照站位高、标准高、有创新、有突破的要求，尽职尽责，全力完成各项工作。

　　二、摆正位置、和谐共事。

　　作为副职，我会明确自己的身份，善于站好位置，做到到位而不越位。在日常工作中，做好“配角”、当好助手，乐于“补台”、诚于“辅佐”，巧于“协调”、从于“全局”。积极支持和配合科室领导，按照分管职责协助抓好工作、圆满完成各项任务。

　　三、自觉奉献、团结协作。

　　做到爱岗敬业、履行职责，率先垂范、严以律己，珍惜使命、增强约束，牢记职务就是责任，努力争当一名合格的中层干部。同时，做到不利于团结的话不说，不利于团结的事不做，多为他人着想，多做换位思考，充分发挥好纽带作用。

　　四、以身作则，勇挑重担。

　　在工作中要以身作则，带头表率，敢抓敢管、勇挑重担。力争在工作中显示实银行分理处主任竞聘力，在服务中形成动力，在创新中增强压力，与人交往中凝聚合力，我将主动作为、积极作为，当好检察事业发展的加油站、助推器。

　　各们领导，各位评委，本人一直坚定不移地认为：不断学习、实践、再学习是获得成功的关键。在此，我可以骄傲地说，在现实的学习、工作和生活中，我一直在努力做到这一点。也正是因为这样，自身的知识水平、实际技能和思想道德修养才得以不断提高。我始终坚信，无论在什么工作岗位上，只要有足够的努力，就一定会获得成功!我将使我的信条在实际工作中得到证实!

　　谢谢大家!

**竞聘发言稿实用 篇3**

　　电信市场经营部竞聘演讲稿

　　各位领导、各位同事：

　　大家好！很荣幸能够参加今天的竞聘演讲，首先谢谢各位领导为省公司选拔人才所付出的辛勤劳动。下面简要介绍一下我的自然情况和工作、学习经历。

　　我叫，今年xx岁，来自xx省xx公司，我于xx年毕业于x大学自动化专业，本科学历。毕业后我被分配到xx市电信局做维护工作，xx年12月，我竞聘到省xx公司市场经营部从事市场经营分析工作。在做好本职工作的同时，我利用业余时间，参加了x大学工程硕士的学习，并通过了全部的科目，将于x年12月毕业。

　　在省xx公司市场经营部4年来的管理工作中，我逐渐认识到，从市公司到省公司，是一个角色转变的过程：一是从具体的、微观的管理到原则的、宏观的管理的转变；二是所做的工作从影响局部到影响全局的转变。在省实业公司市场经营部从事经营分析工作期间，我充分认识到，只有“研究市场，分析市场，把握市场”，才能“掌握主动，加快发展”，通过刻苦学习通信市场经营管理理论知识及通信市场经营分析方法，增强了自己的业务能力和管理水平。在领导和同志们的支持和帮助下，我不断地学习政治理论和管理知识，渐渐成长为市场经营部的骨干之一，并于x年6月19日光荣地加入了中国共产党。4年来，我主要做了以下工作。

　　1、做好全省实业的经营分析工作。为了做好全省实业公司的经营分析工作，我深入基层进行调研考证，收集了大量相关资料、数据，详细掌握了省实业公司及其下属子公司的经营业务种类、企业经营状况，特别是市场经营部管辖范围内的企业经营现状及业务种类。主动收集和了解通信市场信息和有关情报，进行系统的归纳和分析，并根据实业公司的经营范围加以研究，积累了大量的经营经验和数据资料；经过不断努力，初步建立了省实业公司市场经营分析体系。拟订并下发了《电信实业有限公司经营分析制度》，针对各市实业公司及直属单位的实际经营情况，对其经营分析工作提出了具体、科学的要求，指导各基层单位做好经营分析工作，使省实业公司的市场经营分析工作更详尽、更具体，制作了多期《通信实业经营工作分析》，通过详尽的文字说明和直观的图表数据，对全省通信实业的经营情况进行总体分析，说明情况、发现问题，并及时提出解决方案，为公司制定总体经营策略提供了可靠的依据。

　　2、对公司的发展提出建设性意见。我结合省实业公司实际经营情况，先后负责起草了《关于成立省通信工程集团公司的可行性报告》、《有关电信实业有限公司未来发展的合理化建议》及《实业公司现有业务种类及核心业务分析》等建议。在负责起草相关文件及建议的过程中，为掌握真实的数据和符合基层的实际，主动深入相关单位了解情况，并召开座谈会征求意见，这样做既密切了上下级关系，又使文件切合实际，保证了文件质量。

　　3、积极开发新业务，拓展增值电信领域。为了实业公司的长远发展，在巩固实业公司传统业务的同时，根据市场需求开发具有市场潜力的新型业务。为了拓展增值电信领域，在公司的领导下，部里安排我先后对上海呼叫中心、杭州迪佛通信信息有限公司呼叫中心的建设、经营情况进行了考察，并同大连华信计算机有限公司就外包呼叫中心业务进行了全面探讨。通过实际参观考察和理论研讨，我们对呼叫中心投资建设规模、业务功能、经营现状、市场需求有了进一步的了解，开阔了视野，积累了经验，并起草了《关于对呼叫中心业务的考察报告》及《关于呼叫中心投资建设的建议》，用详实的数据资料阐明了呼叫中心业务的发展前景及利弊关系，为公司领导的决策提供了依据。

　　通过几年从事经营分析工作的实践，我想谈一谈对电信市场经营分析工作的一些想法。

　　目前，通信运营市场竞争异常激烈，固话运营商面临着空前的压力，要应对日益激烈的电信市场竞争，做好市场经营分析尤为重要：首先，要切实以市场为中心，不断健全专业的市场营销队伍，设立专业的市场营销分析人员，运用各种先进的经营分析方法和便利的通信手段，不断开拓视野，学习先进的思想和方法，对市场进行分析研究、预测、营销策划等，实现市场营销分析的专业化。其次，市场经营分析系统必须能与各业务系统管理、生产维护系统相连，各系统必须提供经营分析系统所须的各类业务数据，且大部分数据应能通过相应接口自动获取。要抓好具体分析，从分析中找出问题和解决问题的方法，找出市场，从“严谨”入手，客观、准确、真实地反映公司的实际经营情况，确保实现企业效益最大化。

　　第三，要搞好市场调查工作，以获得市场经营分析的第一手资料。俗话说：“知己知彼，百战不殆。”通过详尽的`市场调查，了解我们已有用户的情况，了解他们的忠诚度如何，分析他们在多大程度上可以成为我们永远的支持者，这样即了解了自己，又发现了潜在市场，并针对移动、电信等的实际经营情况，提前做好竞争的准备和应对的措施。

　　总之，要内外结合，既分析内部的经营情况，又要搞好市场调查分析和了解竞争对手的情况。同时，要注意市场经营分析应采用灵活多样的形式，为企业的最终决策打下基础。经营分析最终是要服务于经营决策的，因此要提高分析的准确性和实效性，还要搞好相关部门的协作配合，以便使分析的结果最终能在企业经营活动中发挥作用。

　　在这次竞聘中我报的是综合管理，我觉得这次竞聘对我个人来说不仅是走上省通信公司管理岗位的机遇，更重要的是一次难得的学习和锻炼的机会，不管结果怎么样，我都会一如既往的热爱我们的企业，继续在本职工作岗位上尽职尽责，为通信事业的发展做出新的、更大的贡献。

　　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