# 分公司内部竞聘演讲稿

来源：网友投稿 作者：小六 更新时间：2025-02-11

*分公司内部竞聘演讲稿（通用9篇）分公司内部竞聘演讲稿 篇1　　各位领导、各位同事：　　大家好!　　首先，我想谈一下自已对营业部销售总监岗位的认识。　　我认为，销售总监不是权力与荣誉的象征，而是一种责任。作为营业部整体营销战略的策划者和实施者*

分公司内部竞聘演讲稿（通用9篇）

**分公司内部竞聘演讲稿 篇1**

　　各位领导、各位同事：

　　大家好!

　　首先，我想谈一下自已对营业部销售总监岗位的认识。

　　我认为，销售总监不是权力与荣誉的象征，而是一种责任。作为营业部整体营销战略的策划者和实施者，他应对营业部年度营销计划与目标进行制定、执行与评估，并策划市场渠道的拓展方案，完成公司年度营销目标。并应负责客户经理的团队建设，包括招聘、培训等。同时，销售总监还是营业部资源的整合者，应以严谨的态度将资源效用最大化、减少浪费，是营销总监必须树立的自我品牌，并协调营业部部门间的关系。

　　其次，参加销售总监岗位竞聘，我认为自己具备四个方面优势：

　　第一，我具有较好的综合素质。

　　我今年28岁，比较年轻，大学本科毕业，接受能力强，对新业务敏感，并且有信心，有决心，也有能力在领导的带领下，圆满完成上级分配的各项任务。参加工作以来，我积极沟通、协调各种关系，在工作圈里开创了和谐的氛围，由于我工作认真努力，我曾多次受到领导和同事们的肯定。

　　第二，客户资源和营销经验都很丰富。

　　从工作到现在已有7年的时间了，我从最基本的工作做起，工作的这7年是我人生中成长最快，进步最大的7年。刚从事营业部粮贸大中户区任客户主管时，通过我不懈的努力，没有一个核心客户撤指定转走。目前我部已发展客户经理6名。并组织客户经理通过与银行、保险合作等渠道与方式挖掘增量客户，20xx年营业部新增了3000多的账户，其中我们和尤溪中行合作，开辟了一个新的市场，新增账户：多户。

　　第三，有团队意识，能提升团队战斗力。

　　我始终认为，带给团队最大的利益就是能带领团队成员一起进步，并乐于将自己知道的东西与团队成员分享。工作中，我经常组织营销人员召开晨会、夕会、周会、月会，建立客户与客户、客户与员工之间的“沙龙”交流平台，及时了解掌握工作进度，落实各项工作任务，加强员工的学习与沟通，鼓舞了工作士气。

　　第四，具有良好的职业道德。

　　我具有高度的事业心和责任感，工作热情，爱岗敬业，诚信务实。在日常工作中，为解决个人客户的疑难问题和遗留障碍，我经常加班加点，不计个人得失。把客户满意的作为自己的最大追求。我认同并努力实践“先做人后做事”。

　　通过近几年的努力，我也取得了一定的成绩。20xx年粮贸经纪小组获得三明管理总部经纪业务考核评比第一;20xx年以来，我部市场占有率不断上升，在12月的市场占有率增幅排名居全公司第一;20xx年营业部在1至5月份的市场占有率增幅排名分别为第二名、第四名、第二名、第二名、第四名;本人也连续多年被公司评为优秀员工。诚然，我也有自身的一些不足，如创新不够，使得做事方法相对固定，今后应加强学习，从实践中总结经验，创新工作方法。

　　假如我能受聘的话，我将从以下几方面开展好工作：

　　1、摆在位置，认清岗位职责。

　　我要迅速摆在位置，认清自己的岗位职责，并随着营业部客户经理的增加，细化岗位才能做到对客户全面的服务，制定细致的客户经理培训计划。让客户经理在最短的时间内达到公司标准，培训时也要跟据客户经理不同的岗位制定不同的计划。

　　2、通过各种渠道，发展客户经理。

　　我将交叉运用各种招聘渠道，除了常用的校园招聘方式外，还应重视社会招聘渠道的使用。用好各种招聘网站、招聘洽谈会、招聘广告。同时，还要注重证券公司内部人才市场的挖潜，通过竞争上岗等方式，激发内部员工的潜能，选拔优秀的人才。

　　3、用心经营好团队，搞好内部团结。

　　实际工作中，要为客户经理设立一个统一、明确的目标，或让客户经理来参与部门整体目标和计划的设置，能使员工把企业目标当作个人目标。并加强团队内部沟通，通过沟通塑造我们团队的良好精神风貌，使各成员之间远离误会、怀疑、猜忌和敌意，沟通中，拥抱的是共同的目标、共同的价值!

　　4、创新方法，盘活客户资产。

　　我将对长期不动的客户的持仓进行解作分析，坚持发送各种信息，对有较好效果的推荐进行回访。与客户多交流沟通，加强他的分析操作能力。并通过参加股市沙龙，选择一些频繁操作但保持不亏损的客户尤其是权证客户，与他们认识、交流经验，带动成交量的提升。对那些深套客户，要先进行少量换股，让其慢慢解套。

　　5、开展形式多样活动促营销。

　　我将组织客户进行登山、棋牌、游园等一系列活动，通过营销活动来维系客户感情，树立公司形象。与兴业银行合作开展东兴银证联名卡专项营销活动。

　　6、提高自身素质，适应未来需要。

　　我将进一步加强学习，并从两个方面增加自己的知识积累。一是要学习专业知识，特别要学习经济、营销、管理等知识，努力成为精通业务上行家里手;二是丰富自己的基础知识，为做好下一步的工作提供保障。

　　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。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。如果不能竞聘成功，我将以平常心对待，只要对公司的发展有利，我都大力支持!并一如既往的把现在的工作做好，更好地协助领导完成公司下达的任务，为公司的发展做出自己的贡献!

　　我的竞聘演讲完毕，谢谢大家!

**分公司内部竞聘演讲稿 篇2**

　　尊敬的领导：

　　您好!

　　我是杨，首先我感激领导能给予我挑战自我的机会，我竞聘的岗位是“区域经理”。我深知担任此岗位职责的重大，本事要求的更高。可是，我坚信自我的实力，挑战自我，战胜自我。

　　我竞聘这一岗位的优势有如下几点：

　　一、具有过硬的思想素质。7年的国企锤炼，培养了我吃苦耐劳、踏实苦干的好品质、好作风，从政治和思想上都得到了很好的锻炼和提高，能够从思想上和行动上与上级坚持高度一致，具有较强的“服从意识”、“服务意识”和“大局意识”。工作中我爱岗敬业，遵纪守法、遵守公司的各项规章制度，严守职业道德，尊重领导，团结同事。工作态度进取，能主动放弃正常休假和节假日等休息时间，全身心地投入到工作中去，为了团体利益，牺牲个人利益。

　　二、具有较强业务本事。几年来，我十分注重业务本事的提高，从各方面加强业务知识的学习。利用业余时间有针对性的读书读报，同时，我还注重学习国家相关的法律法规，认真分析、努力学习和掌握与销售行业有关的国家政策，使自我在与客户交谈中占始终处于主导地位。同时，我还认真学习销售的基本知识和销售技巧，用专业理论来指导自我的工作，使自我具备较强的业务工作本事。

　　三、具有较强的销售技巧和创新意识。在近10年的工作中，我经过向身边的领导和同事学习，经过自我不断的思考与摸索，不仅仅较为全面的掌握了必须的销售方法，并且还总结出一些与众不一样的销售技巧，从而得到了领导的认可和同事们的赞许。在日常的销售过程中，我不断吸取同事们的工作经验，并在此基础上加以总结、提炼、完善，从而构成自我创新、独特的销售方法，不仅仅满足了客户的需求，并且也提高了销售量。

　　“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来”。机遇永远属于那些有准备的人。

　　下面介绍一下我的工作方法:

　　一、完成上级下达的销售目标。

　　我采用以下方式，第一步，将销售目标数字化，并将其进行分解，制定销售任务分配方案，将全年任务额分成上半年，下半年，在细化，按人头、月份进行分配。第二步，将销售人员实行区域化分，每个销售人员都有自我所管辖的区域。每个销售人员将有自我的区域，及自我的任务额。

　　二、带领和督促下属建立和完善各自的区域，到达既定销售目标。以区域采点的形式，扫除盲点区域，在必须时间内让各销售人员的进行区域排查，将排查工作以日报表的方式提交，时间到后，我将带领每个销售人员进行查核，每周末都将开会，了解项目的进展情景，并在每月初针对各个情景做好月项目计划表。

　　三、完善团队，使之成为完整的团体，活跃的组织，有战斗力的团队。销售团队的激励措施：有效的销售=良好的沟通+有效的规划。营造文化氛围来提高员工的文化素养、创造团队的文化精神。实行早会制，让员工们多沟通思想、相互学习，提高谈话水平，谈话技巧;为大家供给学习的平台，购买书籍、碟，增强员工们的学习热情;推行培训计划，学习产品知识、销售技巧，使大家更加了解公司的理念，更有效的去推销自我;经过学习，员工们相互沟通销售经验、交流销售技巧，传递新信息、新方法。

　　我的梦想：我期望我们能够成为这样的团队。当每只雁展翅高飞时，也为后面的队伍供给了“向上之风”;“V”字型的队伍为雁群增加了队伍的飞行范围。告诉我们——在分享团队默契的人能互相帮忙，更简便的到达目的地。因为他的旅程建立在彼此的信任上!

　　当前导的雁疲倦时，它会退到队伍的后方，而第二只雁则飞到他的位置填补。告诉了我们——再艰难的任务需要轮流的付出，我们需要尊重，保护每个人的独特技术、才能天分及资源。

　　当某只雁偏离队伍的时候，它会立刻发现单独飞行的辛苦与阻力，就会立即飞回队伍中，启发我们——若我们遇到问题时，就应回到队伍中，跟随着领队者到达目的地;我们会乐意理解他人的协助并协助他人。

　　当某只雁生病时会有两只雁飞出队伍，跟在后面帮忙并保护它;告诉我们——会在困境中彼此保护，在顺境中茁壮成长。

　　四、勇于探索和创新，向上级供给宝贵提议。

　　定期与各客户经理进行一次市场情景的分析报告，将市场情景及时归纳和总结，与上级沟通，解决问题。

　　五、自我学习自我完善的提高。

　　对我自我更要要求严谨，要不断去充实自我，学习公司的理念，学习专业知识，不做欢乐的污染者，与自我的团队一齐努力，一齐奋斗，同甘共苦。

　　要从我做起，加强学习，努力营造一种浓厚的学习气氛，自觉从更高、更深的角度领悟行业特点，不断提高思想素养。经过对国家和公司下发的各项法令法规及政策文件的学习和对行业销售基础知识的学习，努力在“掌握必备知识，提高业务素质，增强专业技能”等方面下大功夫，从而提高服务水平和工作技能。

　　如果我能竞聘上这个岗位，这是大家的厚爱和鼓励，我必须以踏实的工作作风、求实的工作态度、进取的工作精神，履行职责，以实际行动证明自我。以百倍的努力感激领导的信任与支持。把提高销售业绩作为我工作的重中之重和不懈的追求，最大限度的追求“高销量、高业绩、高利润”。为此，我要进一步端正工作态度，继续以踏实的工作作风，创新的销售措施，紧紧围绕“抓大不放小”的销售思路，努力开发大客户，重视小客户。工作中迎难而上，不断进取，竭诚尽智，用出色的业绩报答领导的关怀和同事们的帮忙。如果我未能竞聘成功，我也会祝福其他同事，说明自我与领导的要求还有必须的差距，我将一如既往的干好本职工作，继续坚持良好的工作状态和进取精神，找准工作中的不足，及时修正，提高自身的综合素质和工作技能，努力成为一名“让领导放心，让客户满意”的销售员，为公司做出自我应有的贡献。

**分公司内部竞聘演讲稿 篇3**

　　尊敬的各位领导、各位评委：

　　大家好！

　　我决定这次竞聘外经公司的统计核算岗位。我认为我可以胜任这项工作，主要缘于以下三大理由：

　　1、统计工作需要细心、认真、责任心强，而这正是我的性格特点，而且，我非常热爱统计核算工作。由于热爱，所以工作起来特别勤奋、特别认真，并在业余时间积极学习各种统计核算的专业知识及相关知识，先后取得了保管员中级、经管员中级职业技能等级证书及统计从业资格证书。我相信良好的学习能力及对这份工作的热爱一定会使我胜任今后的工作。

　　2、我具有十几年统计核算的工作经验，能熟练使用计算机。并在工作中逐渐摸索出了一些经验技巧，具有一定的分析判断能力及协调能力。在历年的统计核算工作中，我都能圆满（优质高效的）完成领导交办的各项任务，并能积极主动的与主管领导及相关业务部门进行良好的沟通。（例子，比如针对的现象，我发明了统计法，取得效果）（成绩，先进）我想这些经验及能力会使我在今后的工作中更加得心应手。

　　3、多年的核算岗位健全了我的品格，在实践历练中，我深知作为一名合格的核算员，不仅要有过硬的业务工作能力，而且要有积极健康的心态、良好的\'品德和品格。我深知做事必须先学会做人。为人要坦荡、待人要诚恳、处事要谨慎、工作要勤奋。

　　如果各位领导、评委信任我，给我这次机会，我将倍加珍惜，尽心、尽力、尽职，把工作干好。无论结果如何，我都始终会“踏实做事，诚信做人”。

　　请相信（支持）我！谢谢大家！

**分公司内部竞聘演讲稿 篇4**

　　尊敬的各位领导，评委，X主任：

　　大家好!

　　今日我十分荣幸地在那里参加公司两个项目的营销主管岗位的竞聘演讲，首先应感激公司领导为我们创造了这次公平竞争的机会!

　　同时借此感激和我一齐工作的各位兄弟姐妹在工作中对我的关心和支持!我十分珍惜这次的竞聘机会，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，并期望能经过这次竞聘得到锻炼，使自我的工作本事和综合素质得到提高。

　　相信这次竞聘将是我今后人生中的又一个大的转折点。我xx年12月到公司参加工作，当置业顾问，主要在营销部工作。初到公司，看到先进的硬件设施、完善的市场服务、至诚的服务理念、和谐的人文氛围、深邃的企业文化、广阔的个人发展空间给我留下十分深刻的印象，它深深地震撼着我的心灵，感受到的是移动完美的未来，灿烂得前景。使我坚信：选择了移动就是选择了人生发展的机遇。自从进公司那天起，我就立志要把领导分给的工作任务做好，公司的兴衰系于公司每一个员工，每一个员工都要在自我的工作岗位上尽职尽责，我作为其中的一员就责无旁贷。

　　为了把自我的工作做好，我虚心向老同志和身边的兄弟姐妹们学习，尽快熟悉业务，由于自我的工作是开卡，作为一名开卡员，就是公司经营发展的一员后勤兵，三年多来的实践工作使我养成了视移动公司为自我的家的工作作风，三年多来任劳任怨，热情服务，按时作息，从不离开工作岗位，和身边的姐妹们、同志们团结一致，和谐工作，从来没有在工作中造成任何损失。

　　卡是公司竞争中的“子弹”，没有卡，便没有了竞争的武器，何从谈发展。而卡的及时开通和售后服务的处理，是赢得信誉的不可忽视的一个重要环节。

　　我深深的明白自我的工作在某种程度上代表着公司的形象。所以，几年的工作中，客户选上的卡及时开通，对客户使用中要查询的个别问题，热情为他们服务，从来不搪塞推诿。并且，还在工作之余进取挖联通用户，发展新用户，利用亲朋好友同学等关系，向他们宣传移动，动员使用移动卡。总是默默地为公司的发展尽自我微薄的力。积沙成塔，集腋成裘。我相信自我和全体员工的点点滴滴的工作将会汇集为公司源源不断地滚滚财源!

**分公司内部竞聘演讲稿 篇5**

　　大家好！

　　首先，我要感谢公司党委和各级领导、各位同仁给我这次展示的机会。对于以往工作中存在的不尽人意的地方请领导和同仁们谅解。昨天已经过去，现在请允许我向大家介绍一下我的基本情况：本人姓名，，一二年十一月出生，大专学历，中共党员。

　　进入十多年来，不论是在任副主任，还是担任人劳科长或是行政办公室主任期间，我服从组织的安排，干一行爱一行，积极勤奋工作，认真履行职责，任劳任怨。

　　在储油库任副主任期间，我努力适应新的环境和工作，尽快完成了由部队到地方的角色转变，积极配合主任开展工作，起到了一名好助手的作用。为尽快熟悉业务，工作中我虚心好学，不懂就问，以身作则，吃苦在前。在此期间，我积极与油库的全体同志配合，工作中互相学习，互相商量，思想上共同进步，使管理和生产再上一个新的台阶。

　　一九九四年，带着组织对我的信任，我来到x科科长的岗位上。面对新的工作环境和新的工作要求、我深知工作政策性强、纪律严，涉及到公司的人力资源整合和调配、职工的福利待遇、对外的工作联系等。

　　在工作中，我认真履行好职能，坚决执行公司党委的决定，坚持原则，认真学习人力资源专业知识，遇到问题做到多请示、多沟通，及时给领导提出合理化建议，领导交待的工作能想方设法去完成。

　　在我的任期中，在公司领导的正确决策和我的努力下，职工福利得到进一步改善。今天，我带着领导和同仁们的期望和信任走上了这个具有非常意义的讲台。此时此刻我的心情无法平静，旧的干部人事制度已经成为过去，新的干部竞聘制度从此翻开了新的篇章，这就是说，人才的竞争越来越激烈，知识的更新越来越重要，这就需要我们不断学习，不断更新。此次我竞聘的是x公司纪检干事岗位。我认为竞聘这个岗位我具有以下几方面的优势：

　　一、我有较丰富的相关工作经验，对公司的情况了解比较全面我从事多年来，在公司，先后担任过主任、人劳科科长、办公室主任、机关党支部书记等职务。对公司以前和现在的情况比较了解，这使我在工作中，能及时发现问题，并做到全面分析，重点思考。在处理问题时也就能对症下药，确保问题的圆满解决。这对于公司在改革重组的重要时期，开展好纪检监察工作，保证公司正常经营管理是十分重要的。

　　在我担任x期间，在公司党委和纪委书记的指导下，在各部门同志们的大力配合支持下，在广大员工的热情支持下，严格地按照公司党委和纪委的要求配合分公司党委、纪委开展好党风、党纪廉政建设和反腐倡廉教育，把主要工作精力放在防微杜渐上。经常性根据公司纪委和公司党委的要求，组织收听收看各类宣传教育资料，做到警钟长鸣。用正面的先进事迹和反面的深刻教育对党员干部进行思想教育，提高党员干部的认识，保持清醒的头脑，从而杜绝机关支部这几年来的各类违纪案件发生。

　　30多年的工作经验也告诉我：要把纪检监察工作做好，就必须严格要求自己，做大量细致深入地工作。要时刻坚持党的群众工作路线，作他们的贴心人，为他们排忧解难，就能得到他们对自己工作的支持和理解，也就能掌握第一手的思想动态，为纪检监察的各项工作顺利开展铺平道路。多年来同志们的关心和信任，也是对我工作的肯定，让我对干好纪检干事的工作充满了信心。

　　二、爱岗敬业，严格要求自己，思想上保持先进性作为一名接受党组织多年教育的党员，我不论是在部队还是到公司以后，对工作始终抱着认真负责的态度和具有强烈的事业心，对待工作，我从不讲价钱，不讲条件，总是克服困难，努力完成。清醒的头脑，坚持不懈地学习各方面知识，不断地充实自己，持续地保持思想的先进性是关键。

　　这几年来我也在不断加强对纪检知识、法律法规、经营管理、财经常识等方面的学习，这为我在开展各项工作拓展了思路，转变了方法，增强了应变能力。顺利保证了公司党委交办的各项工作任务。自己能取得今天的成绩，与公司党委的多年培养和帮助分不开的。正是公司党委对我的严格要求，也促使自己在思想上不断进步，时刻保持了思想上的先进性。

　　三、坚持原则，具备一定的组织和协调能力在工作中，人们往往因为知识结构、认识、个性、经历和年龄等方面的差异，特别是在工作中由于所处的位置不同，了解的信息、看问题的角度及对工作要求不同，这就难免造成人们对同一件事情有不同程度观点。为减少在工作中的片面性，我能经常听取相关职能部门的意见和建议，主动与大家沟通交流；把三个服务工作放在首位，端正工作态度、摆正位置，做到不摆架子，热情为全体职工做实事。

　　这些年来，在公司的接待工作中，无论是上级领导检查工作，还是兄弟单位来交流经验，我总能保持旺盛的工作激情，身先士卒，带领办公室全体同仁在工作中做到热情、细致、周到、不失公司的形象。对工作的认真负责，使我在多年的工作中养成了坚持真理，敢于直言，忠于职守的性格。

　　特别是在办公室的六年里，我倍感工作的压力，公司领导将我放在这个位置，就是对我的信任，为不辜负公司对我的重托，我不敢有丝毫的松懈，虚心向同行请教，不断加强学习，把自己所有的精力都投入到工作中。我经常听到有的同志好心地劝我，多一事不如少一事，睁一只眼闭一只眼，每当我听到这些话时，有时真想放一放，自己也轻松许多，但是，我心里都十分的明白，这样的放一放，就是不讲原则，对组织不负责的表现。

　　因此，我在工作中，要求自己时刻做到：一切从公司的利益出发，服务于广大员工的根本利益。只要对公司有益，就抓紧时间办理，对公司不利的事，坚决抵制，并及时的做好思想疏导工作，尽量消灭在萌芽状态。如果这次通过竞聘上了岗，也请领导、同志们放心，我一定做到，谦虚谨慎，戒骄戒躁，廉洁自律，克己奉公，宽以待人，团结同事，与时俱进，在公司党委和纪委的领导下，发扬自己在工作中长处，保持高昂的工作热情，给纪委书记当好参谋和助手。与纪委委员们配合，为此将从以下几方面入手开展好纪检工作：

　　1、加强政治理论和业务知识的学习，及时更新知识和观念，不断提高自己思想水平，特别是对财经法规和纪检监察知识的学习。

　　2、分析探讨适应新时期纪检工作的方式方法，推动纪检工作深入有效地开展。

　　3、协助党委搞好党风廉政建设责任制。加强同相关部门联系，及时掌握信息，做好反腐倡廉工作。

　　4、坚持标本兼治，从源头上预防和治理腐败，加强对党员干部的教育培训力度，做到警钟常鸣，廉洁自律。

　　5、总结效能监察工作经验，争取把此项工作开展得更富有成效，为公司的发展作出贡献。

　　6、继续搞好综合治理工作，加强宣传教育，做好功及六害人员的排查工作。

　　以上是我对今后开展工作的几点想法，我相信在公司党委和纪委的正确领导下，我有决心和能力做好纪检工作。当然，作为一名接受组织培养多年的同志，不论这次竟聘结果如何，我都将相信组织，接受组织的安排，我将一如既往地把我的工作热情投入到新的工作中，努力工作，为公司的发展贡献出自己的全部力量。

　　谢谢大家！

**分公司内部竞聘演讲稿 篇6**

　　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。（个人简介）。每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分公司经理。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，是因为我觉得我完全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：

　　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。一个领导无能，最多是件次品，而一个品德不好的领导，则是危险品。

　　2、目前的市场营销其实主要就是关系营销。我出生在，家住在，对地理环境及政府机关的领导、工作人员都比较熟悉，我坚信在我和全体职工的共同努力之下，肯定能协调好与各级政府机关之间的关系，把联通公司的业务向纵深方向发展。

　　3、我有饱满的工作热情。我将用的热情投入到工作当中去，让公司的业绩更上一层楼。

　　目前，我认为分公司的工作主要有以下几点不足：

　　1、营销渠道开发的比较窄，与县委、县政府及各部、委、办、局、场、乡、镇沟通得不够理想，没有形成网络，与竞争对手相比没有绝对优势。

　　2、合作营业厅的积极性和主动性还没有完全发挥出来。

　　3、工作人员的业务知识、服务意识和服务态度还有待于提高。

　　如果能够得到领导和同志们的信任，在这次竞聘中我能有幸当选的话，我将会从以下三个方面着手工作：

　　第一开拓发展。小平同志曾经说过：发展才是硬道理。我们要从发展入手，拓宽销售渠道，加大宣传力度。首先，分公司有一个自有营业厅和十四家合作营业厅及六家核心代理商。由于他们分别座落在每个乡镇的中心位置，地理位置非常优越，所以要通过他们加大对各乡镇及周边农村的宣传，逐步完成各合作厅的村级代办，使我们联通公司的业务真正的进入到每一村、每一户，真正做到家喻户晓。其次，通过本人在当地的人际关系网，汇同代理商一起同各级政府机关搞好关系，逐个沟通、逐个推进、逐个攻破，争取使大部分机关单位都成为我们公司的集团用户。使分公司在完成明年移动GSM业务收入1350万元和CDMA业务收入450万元基础上，更上一个台阶。

　　第二提升服务。树立以客户为中心，全心全意为客户服务的经营理念。对自有营业厅和合作营业厅的工作人员定期进行培训，通过培训提高营业人员的服务意识，改变服务观念，提升公司形象，力争让每一个客户高兴而来，满意而归。另外，要处理好重大投诉事件。每一次投诉，都是对我们工作的监督和鞭策，一定要按照公司的制度，在规定的时间内处理完毕，不躲避、不推诿。给客户一个满意的答复。

　　第三加强管理。没有科学的管理企业就不会有生机，不会有活力。因此，要切实加强公司内部管理，进一步完善规章制度和培训计划，加强纪律监督，定期组织学习和培训，提高所有工作人员的业务水平，加大考核力度。使每个员工都做到纪律严明，形象良好，谈吐适度，为联通公司创造更加完美的形象，使分公司成为一个更加团结，更具战斗力的一个集体。

　　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，当好一名称职的分公司经理。

　　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！祝愿我们联通公司明天会更好！

　　谢谢大家！

**分公司内部竞聘演讲稿 篇7**

　　尊敬的领导：

　　我叫，现年xx岁。于x年x月x日参加工作至今。一直从事分厂划线工作，工作中对产品以及工序、加工设备、加工范畴、物料特性都有所了解。在去年代理副组长一职中，带领本小组认真负责的完成分厂下达的各项任务和指标。在近一年代理小组副组长期间，针对小组的机台和劳动量进行了些合理的调配。

　　工作中认真学习和贯彻公司现场管理理念，着实推进TPM和5S管理。在此十分感谢分厂领导给于我一个公平竞聘上岗的机会，此次我将竞聘分厂精工段镗划组副组长一职。

　　在履行职责方面，我将不断学习并强化决策管理。组织好每一位工作成员，及时完整生产各项任务。并严格要求安全方面和质量技术等规范操作，防范操作风险，确保产品质量与生产的正常开展。

　　我个人认为做一个好的，小组领头人要具备有良好的群众基础、协调能力和沟通能力。更要具备过硬的理论基础和实际操作能力。要懂得资源分享，不能墨守成规，要敢于创新，我这里所说的资源是指工作经验和技术分享。

　　做为班组长，做为分厂工段的兵头将尾。班组长个人的中和素质和管理水平，会直接影响到班组生产和工作。做为班组长一；是要解放是思想，转变观念。（细想支配行动，有什么样的观念就有什么养的行动。）二；是要虚心求教，开拓视野。（由于受主观和客观条件的限制，人的思想意识都有不同程度的限制，人的思想意识都有不同的局限性，班组长也不例外。）三；是要大胆尝试，勇于创新。（班组长长期战斗在生产第一线，对生产经营的弊端和不切实际的地方十分了解。对班组建设中的薄弱环节也心中有数，这就需要哪出勇气大胆进行改革创新。）

　　做为班组长要不断的、继续的加强学习，积极进取，不断提高自己的综合素质和创新能力，不断改进工作中的薄弱环节，提高工作质量。明确自身责权，在班组管理中不墨守成规，生产中不断提出新的设想和办法。努力提高安全管理水平，提高产品质量、生产效率、降低生产成本。严格进行班组考核，充分调动全班组人员的生产积极性，用真挚的情感认真负责的态度凝结班组全体成员。

　　竞争出人才，竞争出效益，我将以这次竞争上岗为自己工作的新起点，与大家一起积极努力，为共创新业绩而勤奋工作。

　　如果在此次竞岗中得到领导和同志们的支持，得以继续担任镗划组副组长一职，我将对本小组今后工作和生产中加以监督与跟进，防止出现的各种问题，并及时加以修正和改善，集思广益给出想法和意见。

　　谢谢！

**分公司内部竞聘演讲稿 篇8**

　　尊敬的各位领导，各位同事：

　　大家好！

　　非常感谢领导给我这次竞聘的机会，为了使大家对我有一个全面的了解，首先作个自我介绍：我叫，自东，中专学历。20xx年月份进入上海宝冶工业工程有限公司，至今已有2年有余。我之所以竞聘这个职位，是为了更好地为公司服务，为公司的发展做出我更大的贡献。这次参加竞争，对我说，既是机遇，也是挑战，希望通过这次竞争，使大家对我的各个方面有个更深的了解，对我个人给予更多的鞭策和支持，为今后更好地为公司服务打下良好的基础。如果能够被聘任成功，更能发挥我的专长与能力，相信我能做的更好。

　　在此，我就我的竞聘优势做如下说明：

　　一，从进上海宝冶工业工程有限公司工作的第一天起，我就开始热爱这份工作，非常珍惜公司领导给我的这个之不易的机会。无论在公司的哪个岗位工作，我都默默无闻，任劳任怨，在平凡的工作岗位做着不平凡的工作。良好的工作态度，较强工作责任心和进取心，使我独立工作的能力大大加强。工作中认证细致，能够应对各种难题，工作做到公司放心。

　　二，我有较强的协调能力，解决棘手问题和应急问题有一定的经验。工作中有很多突发状况，自己能够协调解决；不好处理的难题，大家互帮互助，共同解决，形成了一个好的团队。面对困难的`工作，自己能够主动承担。像刚进作业区时我只操作工作系数较小的行车，操作工作系数较大的行车人员不够，在换班时间我主动虚心地向操作工作系数较大的行车人员请教，学习，经过一礼拜的虚心请教终于能够自己独立操作，并得到了作业区，班组的认可。

　　三，我在工作中积累了丰富的经验，梳理出不少操作流程积累下。在休息时间与同事一块讨论工作问题，毫无保留的将自己所学的知识教给他们，耐心细致的讨论，理论与实际操作相结合；很强的进取心，学如逆水行舟，不进则退，要活到老，学到老。我总是积极不断地学习新知识，积极参加各种培训，不断完善自我，我要勇于面对挑战，努力工作，为公司发展献计献策，做出更大的贡献。

　　在未的工作中我将一如既往出色地完成公司交给我的工作。保持积极的工作心态，以身作则，今天的问题今天解决，讲求效率与效益，不断学习，不断提高，不断完善自我，永远保持6颗心：爱心、诚心、热心、虚心、关心、细心，与大家一起为速传的腾飞贡献自己微薄之力。

　　公司内部岗位竞聘精彩演讲稿的创新方案，分别为：

　　1）向前“充”短信答题方案，获得深圳市公司采纳，并于本月底实施。

　　2）xx厅申请青少年科普教育基地获通过，并成功接待两批青少年学生。

　　3）业务pk赛，x月x日正式开始竞赛。

　　3、在运营管理方面

　　现任厅代营销经理职位，除了厅的基础管理工作之外，为更好推动的销售，前期做了大量的调查分析，为下阶段开展针对性拓展营销打好坚实地基础。

　　4、在培训方面

　　本人认为，一个成功的管理人员肯定是一个出色的培训讲师。作为厅讲师，在全力协助市公司提升全体业务水平时，制定统一培训讲义以协助市公司做好二次覆盖培训，在培训方面得到的宝贵经验将为我担任管理人员提供很好的培训思路。

　　一、对营销经理的工作设想、工作目标

　　我对营销经理的岗位认知是：店面经理的左右手或多面手。作为厅的营销经理，在创新和营销两大方面要求更是甚高。

　　我的工作目标是：打造一支高效、和谐的超级先锋团队！也即：三能团队（能想有创新思维，能策划各项营销活动；能讲对前来交流人员培训，对外一线专员培训演讲；能干能把各项营销理念付诸行动，出色完成。）并始终坚持1个信念和3个关键！

　　1个信念就是：“我是问题的根源。”这种思想就是我对我自己100%负责。

　　3个关键分别是：

　　1）关键就是要多想多学习。

　　2）关键是敬业多一点。

　　3）关键要建立感恩文化。

　　二、如被选拔担任代营销经理可能遇见的困难及解决办法若有幸竞聘成功，我定必将的工作化繁为简，有序挺进，让每位厅的员工成为赛场的运动员，充分发挥各自潜能，在各自的工作岗位上赢取自己的金牌。务实做到“做自己的冠军，创的未来”同时，也希望各位用户能作为观众，在座各位领导能作为裁判、评委，共同监督、见证、厅的创新与进步。

　　我的演讲结束了，谢谢大家！

**分公司内部竞聘演讲稿 篇9**

　　各位领导、同志们：

　　大家好!

　　我叫，现年xx岁，中共党员，大专学历，企业经营管理专业，我竞聘的职位是经营管理部主任。

　　今天有幸参加这次竞聘会，我汇报四个方面的内容：一是我的工作、学习简历介绍;二是近期所做的主要工作;三是我所应聘的职位职责和需要做的工作;四是我所应聘职位的优势。下面我分别回报。

　　一、我的主要工作和学习简历

　　1、我是1980年参加工作到曹县汽车站

　　1980—1990年在曹县汽车站任票据会计、办公室主任、企管办主任等职;

　　1990—1993年在菏泽汽运公司安全攻关小组工作;

　　1994—1999年在交通集团汽车三公司任副经理，分管车辆运行、安全工作;

　　1999—20xx年在交通集团汽车三公司任党支部书记、工会主席，分管安全、办公室、企管工作。20xx年至今在天华实业有限公司任企管部主任。

　　2、我是1980年高中毕业于曹县第十六中学

　　1985—1988年在山东电大菏泽汽运中专工业企业经营管理专业学习;

　　1988—1991年在山东电大菏泽汽运大专班工业企业经营管理专业学习;

　　1993年参加了交通集团总公司组织的交通部函授学院企业管理培训班。

　　二、到天华以来所做的主要工作

　　自20xx年到天华公司以来，我一直在企管部工作，期间参与了总公司和基层单位经济责任制方案的测定和考核;参与了企业文化建设和员工培训活动;制定了各项安全管理制度和办法;制定了招投标、合同管理等各项专业管理制度和办法，并将办法整理汇编成《企业管理手册》;制定了总公司机关岗位职责印制成册，上墙悬挂;参与了公司重大事项决策研究;组织各项重点工作计划督导和考核;组织了公司的年终大检查。

　　三、我所竞聘的职位是经营管理部主任，主要职责是企业综合管理，包括：拟定企业发展规划、计划、经济责任制方案，企业规章制度建设，安全、质量、合同、应收账款等专业管理和基层单位的经营管理。

　　如果我能被聘用，将重点做好以下几项工作，概括为“三个转变”、“两个提高”。“三个转变”是指：

　　1、实现“由人治向法治”转变。推行现代化的企业管理制度，围绕公司中心工作，建立与企业发展相适应的科学管理体系，明确各层次上下之间、横向之间的责权关系，完善公司各项管理制度，统一各项制度和办法、工作标准和流程，建立起精细化、规范化、标准化的科学管理体系，逐步将人治转变为法治，形成实现企业管理目标的合力。

　　2、由“事后考核向目标管理”转变。根据企业战略发展定位的要求，结合企业自身实际，制定科学的战略发展规划、中长期规划和工作计划，将规划目标分解到各个时段(年、季、月度等)，落实到每个部门、单位和岗位，明确每项工作有哪个部门单位去做，怎么去做，做到什么程度，过程和结果由谁来监督和考核，使每个员工工作有计划有目标，上到总经理，下到每位员工要清楚今天该做什么，本周该做什么，本月、本年度该做什么。并将每个人的目标完成情况和工作业绩与个人收入挂钩，充分调动员工的工作主动性、积极性和创造性，形成责任清晰、目标明确的责任目标管理体系。实现由“事后考核向目标管理”转变。

　　3、由“管理型向经营服务型”转变。企业经营以经济效益为中心，经营管理应围绕企业中心工作，经营管理部室应服务于生产经营，实现由单纯的管理型向经营服务型转变。并加强各

　　项专业管理和经营单位的管理，重点抓好“落实”，这也是经营管理部今后工作的重点，也是我们努力的方向，将挂在墙、写在纸上的制度、办法、方案、计划、流程等，落实到生产经营的各个环节，落实到生产的全过程，充分发挥其作用。

　　“两个提高”是指：

　　一、提高全员整体素质。通过组织结构调整，人员竞聘上岗、组织培训学习等多种形式，提高全员整体素质，创造天华文化，提升天华品牌，提高企业整体管理水平，增强企业发展后劲。

　　二、提高个人自身业务素质。认真总结经验，改进不足，按刘董事长要求的那样，努力学习房地产和工程建筑专业管理知识，不断提高自身业务素质，提升综合管理能力，跟上企业发展的步伐，适应企业快速发展的需要。

　　四、应聘职务的“两个理由、一个优势”

　　第一个理由是新一届领导班子真抓实干、求真务实的工作作风，感染了我对企业的期望和渴望。大到总公司战略定位，如重新定位了发展战略规划，提出了“跨越式发展”的宏伟目标，开展了建言献策活动，优化了公司机关组织机构，组织机关部室人员竞聘上岗。小到主要领导的一言一行，如刘涛董事长在办公会上说的，“就是放弃个人的所有产业，也要把天华拉上来”，了解情况的人都可以体会这句话的.分量，这句话确实振奋人心。李平总经理到任后，深入到各部门单位调研，几乎每天都到各工地检查工作、现场办公，将工作调度会开到了施工现场。还有其他班子成员每天忙碌的身影，这些足以反映新一届领导班子真抓实干、求真务实的工作作风。也激发了我对企业的无限热情，使我们看到了天华“跨越式发展”的希望，有这样的领导集体，再加上全体员工的共同努力。天华没有理由做不好、做不大、做不强，在这样的企业工作是我们的荣耀和自豪，所以说，我热爱天华，愿意在天华工作。

　　第二个理由是天华的发展，直接牵涉到我的利益，一是天华公司有我九万多元的股份，高的回报率，足以改善和影响到我的家庭生活。二是我家庭成员的2/3在天华工作，天华发展好坏，直接影响到我的整个家庭生活。大家都说为股东打工，我可以说是为自己打工，没有理由不尽心尽力做好工作，因为天华快速发展是我的根本愿望，所以说我更热爱天华，更愿意在天华工作。

　　一个优势是我有三十年工作经历和十六年领导经验、参加工作以来，一直从事企管和领导工作，在天华也一直从事这项工作，对整个企业的情况非常了解。再加上三年中专、三年大专都是学的企业经营管理专业，所以我有决心、有信心、更有能力做好这项工作。

　　以上是我对竞聘工作的认识，谈不上演讲，只是我个人的内心感受，等到分享胜利果实的时候，大家更有资格站到这里演讲。

　　各位领导、同志们，只要大家给我这次机会，我一定会加倍努力，尽心尽职做好本职工作，用实际行动回报领导和同志们对我的信任和支持。让我们共同祝愿天华明天会更好!

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