# 银行中层干部副职岗位竞聘演讲稿

来源：网友投稿 作者：小六 更新时间：2025-02-26

*银行中层干部副职岗位竞聘演讲稿（精选7篇）银行中层干部副职岗位竞聘演讲稿 篇1　　尊敬的各位、各位同事：　　大家好！　　相比五年前第一次竞聘时的羞涩和困惑，今天再次站在这里，我的信心是坚定的，心情是激动的。感谢市分行委为我们这些年轻人这个展*

银行中层干部副职岗位竞聘演讲稿（精选7篇）

**银行中层干部副职岗位竞聘演讲稿 篇1**

　　尊敬的各位、各位同事：

　　大家好！

　　相比五年前第一次竞聘时的羞涩和困惑，今天再次站在这里，我的信心是坚定的，心情是激动的。感谢市分行委为我们这些年轻人这个展露自己、公平竞争的舞台。我叫，今年31岁，大学学历，年武汉大学毕业后曾在支行工作一年，年调入市分行机关工作，先后在市分行科技科、公司业务部、房地产业务部等部门从事不同岗位的工作，现在农业银行市分行信贷管理部主要从事贷款审查。

　　著名作家路遥曾经这样经典的说过：“人生的道路虽然漫长，但是关键之处，常常只有几步；特别是在人年轻的时候，这几步迈不好，有时会影响人生一个时期甚至整个一生”。感谢，感谢命运、感谢生活，自己有幸选择和加盟了农业银行。应该说是农行，改变了我的人生轨迹；是农行，历练了我的坚强意志；是农行，培养了我的综合能力。所以，今天我要用“变化”二字简要的向各位汇报一下我进入农行工作以来的成长和进步。第一个变化是增强了责任感和事业心。自己出身于农民家庭，毕业后依托农行发展平台买了房、成了家、有了小孩，生活上的重大变化增强了我对农行的感恩心态和主人翁意识，培养了我对工作和家庭的责任感和事业心；第二个变化是增强了执行力和创造力，自己在信贷前后台多个岗位工作，如何尽快适应岗位和成为部门骨干成为岗位变化过程中必须思考的问题，工作中不顺利曾经自责过，遇到挫折曾经徘徊过，种种历练之后自己出“唯有扎实做事、做好每一件事”才是万能法宝，认识上的逐步提高，让我在处理工作中显得更加得心应手，更加成熟和稳重。

　　通过这些变化，使我的个人基本素质和专业能力有了较大的提高，概括起来主要有四点：

　　第一个是熟练掌握各种信贷管理制度和有关规定。没有规矩，不成方圆。作为信贷管理必须做到严格遵守制度，一切严格按制度规章办事，把握尺度，洞察秋毫，一丝不苟，不让一份不合规的文本或者一次不合规贷款行为在自己眼皮子底下漏过。在信贷前后台等多个岗位的工作经历，让我有机会学习和运用包括中小企业贷款、固定资产贷款、房地产、个人贷款在内的各类信贷制度和单项产品办法。尤其是在信贷管理部工作期间，我即审查法人贷款又审查个人贷款，对农业银行整个信贷制度体系的理解逐步全面、透彻。

　　第二个是具备比较过硬的文字功底。张口能说，动笔善写，口头表达能力和能力是一个机关工作人员应该具备的基本能力。自己的工作几乎每天都在与调查报告、审查报告和分析打交道，几年下来，书写提交的各类报告不计其数。为了提高自己的公文能力，还坚持自学了《公文基础知识》《银行公文》《文学理论原理》等书籍。此外，我还积极参与行内组织的一些调研活动，经过曾向行提交过《关于农行执行力建设的几点思考》、《农行业务发展的“四个优化”和“四个关注”》、《当前性信贷管理过程中存在问题及对策》等多调研文章。

　　第三个是具备敏锐的风险识别能力。作为我们高负债、高风险、高收益的银行业来说，本质特征所决定其必须严格风险控制，而严格风险控制又要求信贷管理必须具备孙悟空般“火眼真睛”的十分敏锐的风险识别能力。我们农业以后实行“自主经营，自担风险，自负盈亏，自我约束”的股份制改革后，更是增强了风险控制理念。自己在工作中对各类企业进行贷前审查时，全方位综合考虑借款人的信用程度、违约风险、抵押物价值、盈利水平等因素，最后做出贷与不贷的决策。根据风险管理框架中的“八要素”理论，自己非常注重信息沟通、风险识别与处理。信息充分、透明、及时对风险防范的重要作用，对企业授信调查时，自己不仅要看其财务报表，同时通过观察企业生产现场、原材料、有关结算账户资金收付、纳税、用电量、用水量等指标甚至收集各类媒体、各类公告的相关信息，综合了解并分析判断企业真实的经营状况。

　　第四个是具备分析和解决问题的能力。积极培育其市场意识、营销意识、分析问题和解决问题的能力，尤其是有意识培养了自己分析判断能力和解决问题的能力。在风险的预测方面，一切讲究科学，按科学办事，不凭主观经验去判断现象，不用经验去代替信贷管理制度。不断创新信贷管理理念，信贷管理方法，在检查中学会发现深层次的问题，站在一定的高度从俯视的角度，打开视野，举一反三看问题，从多角度发现存在的风险，能够透过现象看本质。

　　下面我郑重向各位宣布将要竞聘的岗位，我竞聘的是信贷前台或后台部门副经理，或许这听起来有点狂妄，我的理解是任何岗位对我来说都是挑战和机会，赋予新的平台必将激发我更大的潜能。如能得到提升，我将从以下几个方面努力：

　　（一）在加强自身学习上，继续扩大自己的知识面。现代社会信息量大、知识更新快、新生事物不断涌现，这就对我们银行工作人员的业务技能提出了更新、更高的要求，必须以严谨的治学态度，契而不舍的拼搏，充分利用点滴时间，博览群书，广泛积累知识，更要强化对计算机、新技术的熟练掌握和运用，以适应时代发展的需要。

　　（二）在加强业务技能上，更加熟练掌握法规制度。法规制度是我们银行工作人员判断企业项目是非曲直的一把尺子，依法办事是我们必须遵循的基本原则，因此。自己不仅要熟悉农业银行的全面基础业务工作，而且要掌握相关的法律条文和行业规章等，并准确理解其基本，只有这样，才能客观公正、实事求是地对工作现象作出正确的判断和。

　　（三）在严格管理上，不断提高信贷管理工作质量。一是严格组织贷前调查，把好贷款准入关。进一步落实好贷款调查、审查制度，从源头上防范风险。通过信息收集、认真辨别、严格核实、评估风险影响等措施，以确定采取针对性的防控风险策略。二是坚持制度落实措施，完善制度办法，增强风险防范能力。最大限度集中大家的智慧，提高贷款审查水平，保证贷款决策的科学性。

　　（四）在工作作风上，勤奋务实建功立业。自己一定要勤于经常下基层搞好一线情况调查。勤于及时向汇报，请示工作中取得的成绩和存在的问题。亲自过手查阅、落实、收集相关资料，面对每天繁琐杂乱的工作，要做到心中有数、主次分明、突出重点、合理运筹。同时，工作上求细，就是要严谨细致。注意磨练自己的细心和耐性。实事求是。敢于说真话，亮实情，不欺上瞒下，不弄虚作假，不图虚名，不搞“花架子”，做到“诚实、守信、公正、公平”。总之一定要以大局为重，上尊敬，下团结同事，关心员工，为员工办实事，协助部门经理全力以赴搞好部门工作。

　　尊敬的各位、各位评委，如果我这次能够有幸而竞聘上部门副经理，我将在分行的正确下，团结带领一班人，脚踏实地、一步一个脚印，全心身地投入到工作中去，全面圆满完成分行分配的各项工作任务。

　　如果我这次落聘，我决不气馁，我将以更加旺盛的精力、更加饱满的热情、更加扎实的工作、更加务实的作风，提高自身素质，在现在的岗位上做出更大的贡献。用实实在在的行动，实现自己的人生价值。

　　谢谢大家！

**银行中层干部副职岗位竞聘演讲稿 篇2**

　　各位教职工:

　　大家好！我于xx年毕业并分配到xx中学工作，至今已12年。我热爱本职工作，忠诚于教育事业，工作认真负责，长期满负荷甚至超负荷工作。连续多年担任班主任工作，于xx年9月起担任年级组长。平时能全身心投入到工作中，牺牲休息时间，经过多年的教学实践，积累了一点教学经验，有了自己的一套做法，在班级管理中，注重创设民主的环境，着力培养班干部独立工作的能力，形成了和谐、团结、进取的班风，xx年至xx年，我带的高二（2）班连续被学校评为五星级团支部，xx年所带的高二（4）班被学校评为“文明班集体”和“优秀团支部”。可以说，是xx中学这片沃土培养了我，在学校需要充实中层队伍的情况下，希望能够为学校的发展建设贡献一点自己的力量。

　　中层副职是学校领导与广大教职员工之间的纽带与桥梁，作用是服务于教育教学管理，更多地是要尽义务。

　　如果我能当选，将在做好自己本职工作的基础上，一方面，围绕学校的办学目标，贯彻落实学校制定的大政方针与政策。配合政教主任的工作，在做好各项常规工作的基础上，探索新时期德育工作的新路子，积极开发学生的德育潜能，注重引导，培养学生自主、自立、自强、进取的良好习惯，更好地服务于学校的教育教学工作。另一方面，经常了解教育教学过程中出现的各种情况与问题，与大家一起研究探讨各种问题的根源，寻找解决问题的最佳途径。

　　如果能当选，我会一如既往地做好自己的本职工作，以身作则，率先示范，并接受大家的监督，虚心听取大家的意见和建议。当然，如果不能当选，表明我还存在不足，还需要进一步改进与完善自己。

　　最后，对学校创设这样一个让青年教师展示自己的环境与机会表示感谢，对长期以来关心并支持我的广大教职员工表示衷心的感谢，也希望在今后的工作中继续给予我关心与支持。

**银行中层干部副职岗位竞聘演讲稿 篇3**

　　各位领导：

　　大家好！

　　今天很荣幸我能站在这个讲台上，参加此次我们农业银行分行运营副经理岗位的竞选。在这里，首先我感谢我们分行组织这次竞选活动，给予了我这个展示自我的机会和平台；其次，我感谢分各位领导对我的鼓励和支持，可以让我在这里得到更好地锻炼和学习；最后，我感谢各位同事对我的理解与帮助，可以让我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：

　　我今年39岁，大学本科学历，中共党员，中级经济师职称。20xx年进入我们农行系统担任柜员工作，后来先后在支行、支行、支行担任过综合柜员、记农贷账、综合员、对公企业开户、二级主管、大堂副理等多个岗位的工作，积累了丰富的业务知识和工作经验。现任岗位为理财经理岗位。

　　今天，我参与竞聘的岗位是运营副经理岗位，下面，结合我个人的工作经历，我把自己的竞聘优势向大家逐一汇报。

　　我热爱金融工作，始终在不懈要求自己，立足本职，争创。

　　我从x年加入到银行系统中参加工作以来，截止到今天已经有了x年的时间，在这20xx年的时间里，无论在哪个岗位上，我始终以更高的标准要求自己，兢兢业业完成各项任务，在各项评比中均名列前茅。

　　可以说，在这么多年的工作中，我们农业银行给与了我成长的平台，我希望用我更大的努力来回报分行以及分行各位领导对我的关爱和支持，我愿意在新的岗位上继续为分行的发展做出我更大的贡献！

　　第二，我勤谨务实，业务技能扎实，并且在工作中坚持勤奋学习，不断进取。

　　x年多个岗位的工作实践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，尤其是近几年主管、副理和理财经理岗位的工作经验，使得我对如何做好运营服务工作有了更加清晰深刻的认识。不仅如此，在过去多年的工作中，无论什么时候，我都做到了细致部署安排以推进相关工作的开展，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，助力了我所在部门工作的全面开展，工作成效得到了周围同事和上级领导的一致好评。

　　除此之外，在过去的工作当中，我还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我们银行业务相关的专业书籍和管理书籍，用以不断提高自己的专业技能水平，先后取得了“银行从业资格证”，“证券业从业资格证”，“保险业从业资格证”，“会计从业资格证”等多项证书，为我在新岗位上工作的开展奠定了良好的基础。

　　第三，我始终坚持公平、公正的团队管理精神，善于与同事打成一片，具有良好的管理和协调能力。

　　在工作中我还始终把敬业奉献的`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，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，具有着良好的管理和协调能力，善于与其他同事打成一片，共同凝结成一个充满生命力的战斗团队。

　　俗话说：凡事预则立，不预则废。如果此次竞聘可以成功，在下一步工作的开展中，我将从以下几个方面做起：

　　第一，立足岗位，积极服从安排。

　　作为一名运营副经理，在以后的工作中，我将以饱满的热情和严谨的工作态度完成我们成都分行安排的各项任务，协助主管领导把各项工作做好、做扎实，发挥好“助手、参谋”的积极效用，并且在工作中通过多项措施的施行，进一步提升运营管理水平、加强风险防范力度，力求在完成的基础上精益求精，做到更好。

　　第二，细化步骤，制度履行过硬。

　　作为一名运营主管领导，工作范围涉及到银行工作的多个层面，因此在工作中需要以科学和严谨的规章制度为依托，以促进本职岗位工作的合理开展。因此在下一步的工作中，我还将会把运营部部门职责的贯彻工作放在首位，加大制度落实力度、强化制度执行力度、提升制度体系成效反馈收集力度，切实保障运营服务部工作的开展稳步高效。

　　第三，着力内控，坚持多措并举。

　　在下一步工作的开展中，我还将会在内控管理工作的开展上用强力，下功夫：一是定时定期组织开展“案件风险排查”、“操作风险审计”、“内部控制评价”等专项检查，为风险防控提供有力支撑；二是加强员工相关层面的教育培训力度，譬如基本知识、可疑客户的鉴别，切实构架一个优质的内控管理环境。

　　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，为我们分行的发展贡献我全部的力量。

　　谢谢大家！

**银行中层干部副职岗位竞聘演讲稿 篇4**

　　尊敬的各位领导、朋友们：

　　大家好！

　　首先感谢厂领导给我们提供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xx厂目前所呈现出的勃勃生机所感动。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xx厂迎来了发展的黄金机遇，作为xx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xx厂一、二、三期工程建设，参加了xx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xx厂xx房地产公司在竞争激烈的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xx厂抵御市场风险的能力。我们一定不负众望，为xx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，让领导放心、让员工称心、让住户安心。二是要抓好队伍管理。由于要开拓xx市场，一方面要加强派驻员工的管理，另一方面要加强当地员工的管理，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xx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xx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。中国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、成就以及风度和个性，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。

　　尊敬的各位领导、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，感谢各位领导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！

**银行中层干部副职岗位竞聘演讲稿 篇5**

　　各位领导：

　　大家好！

　　最终感谢厂带领给我们供给此次显现自我的机遇和舞台。

　　我此次报名参加房地产公司副总经理的竞聘，紧张基于三方面因为：一是为xx厂如今所呈现出的勃勃盼望所打动。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，富裕整合和利用社会资本，跳出河津办晋铝，使xx厂迎来了成长的黄金机会，作为xx厂的一名基层干部，我觉得本身有责任、有任务、有本领为企业的成长贡献心智。二是缘于本身对房地产行业的明白。我本身从参加工作起，就一贯从事构筑和房地产行业，摸爬滚打已近20年，对国度有关房地产行业的宏观政策和房地产行业的运行法则、销售技巧，有了较为深入的明白。三是缘于对本身交易本领和办理本领的自负。参加工作以来，我践诺“结壮做人，当真办事”的见解，前后担当技巧员、科长、处长等职务，参加了xx厂1、2、三期工程构筑，参加了xx厂几个糊口生涯小区的构筑，对房产行业的图纸计划、施工构造、质量包管系统、物业办理等方面都有较为系统的明白，积聚了必定经验，根本上具有了担当房地产公司副总经理的本质和才华。

　　那么，如果竞聘告成，如何尽快地使xx厂xx房地产公司在竞争猛烈的房产市场站稳脚根并连续成长呢？我觉得，关键是要建立“三种意识”、抓好“三项办理”、强化“三个计谋”。

　　建立“三种意识”。一是要建立自动成长、用成长的目光看题目的意识。思路决议前途，心态决议成败，吴厂长一贯倡导我们要用自动的心态、成长的目光、辩证的脑筋面对题目、对待题目、思虑题目，要站得高看得远，依靠成长来办理题目。二是要建立开辟立异、为存续企业摸索新路的意识。厂里做出在开辟房地产市场的计谋决议计划，便是要履行“多元化计谋”，自动寻找新的经济增加点；便是要自动“走出去”，利用社会资本为我所用；便是要“强筋壮骨”，加强xx厂抵当市场风险的本领。我们必定不负众望，为xx厂的成长闯出一条新路。三是要建立用心办事、办事创设代价的意识。高品格的物业办理是佳构房地产成长的必定要求，除死板的办事以外，更紧张的是如何进步室第的“环境”、社区文化构筑及如何使物业办理进级，使小区能创设后续的市场升值潜力。

　　抓好“三项办理”。一是要抓好本身办理。竭力做到政治成熟、交易过硬、规律严明、风格精良、为人正派、事迹凸起，不负众望，不辱使命，让带领安心、让员工称心、让住户安心。二是要抓好步队办理。因为要开辟xx市场，一方面要加强派驻员工的办理，另外一方面要加强本地员工的办理，同时还要加强对施工步队的办理。不论甚么身份，混为一谈，轨制眼古大家划一，在构筑阶段就要建立xx厂的精良形象。三是抓好物业办理。房地产市场不是一锤子交易，而是长期的、长期的办事，我们必定要抓好小区的绿化、水电暖的供给、保安保洁的办理，为住户营建一个“温馨、安逸、高兴”的故里，不但要依靠告白，更要依靠住户的口碑，使企业连续做强做大。

　　强化“三个计谋”。一是市场细分计谋。要对山西企业员工和xx市场客户的住房需求、购买欲望、购买本领等方面进行当真地分析，找准市场定位，明了客户群体，有的放矢地开辟，使我们开辟出的楼盘不但质量好，更要卖得好。二是强化销售计谋。房地产营销筹谋的理念、创意、伎俩应注重表现为超前性和预感性。要经过议定对机遇、空间、市场和代价进行透辟的分析和评判，存眷消耗者的心理需求，把立异性的营销理念纳入营销系统。在市场调研阶段，要预感到几年后房地产项目开辟的市场环境；在投资分析阶段，要预知将来开辟的本钱、售价、资金流量的走向；在筹划计划阶段，要在小区筹划、户型计划等方面展望将来的成长趋势；在营销推行阶段，要分析市场状况，并在销售代价、推行时候、楼盘包装、告白公告、看楼活动、促销伎俩等方面有独到的做法。三是履行佳构计谋。中国房地产行业经过议定近二十年的成长，已从初期的代价竞争、范围竞争、质量竞争、效用竞争，成长到本日的品牌竞争。一方面，消耗者必要经过议定品牌室第来呈现个人财产、身份职位处所、成绩以及风采和本性，从而博得他人的恭敬；另外一方面，房地产企业必要经过议定创设品牌来进步开辟产品的竞争力、增加市场占有率和利润率，以吸引更多的消耗者，到达进一步膨胀的目标。我们要经过议定进步工程质量，塑造质量品牌，使消耗者安心；提拔办事品格，塑造办事品牌，使消耗者舒心，履行差别化品牌计谋，进步企业核心竞争力。

　　感谢大家！

**银行中层干部副职岗位竞聘演讲稿 篇6**

　　各位教职工：

　　大家好!我于1992年毕业并分配到XX中学工作，至今已12年。我热爱本职工作，忠诚于教育事业，工作认真负责，长期满负荷甚至超负荷工作。连续多年担任班主任工作，于XX年9月起担任年级组长。平时能全身心投入到工作中，牺牲休息时间，经过多年的教学实践，积累了一点教学经验，有了自己的一套做法，在班级管理中，注重创设民主的环境，着力培养班干部独立工作的能力，形成了和谐、团结、进取的班风，XX年至XX年，我带的高二(2)班连续被学校评为五星级团支部，XX年所带的高二(4)班被学校评为“文明班集体”和“优秀团支部”。可以说，是XX中学这片沃土培养了我，在学校需要充实中层队伍的情况下，希望能够为学校的发展建设贡献一点自己的力量。

　　中层副职是学校领导与广大教职员工之间的纽带与桥梁，作用是服务于教育教学管理，更多地是要尽义务。

　　如果我能当选，将在做好自己本职工作的基础上，一方面，围绕学校的办学目标，贯彻落实学校制定的大政方针与政策。配合政教主任的工作，在做好各项常规工作的.基础上，探索新时期德育工作的新路子，积极开发学生的德育潜能，注重引导，培养学生自主、自立、自强、进取的良好习惯，更好地服务于学校的教育教学工作。

　　另一方面，经常了解教育教学过程中出现的各种情况与问题，与大家一起研究探讨各种问题的根源，寻找解决问题的最佳途径。

　　如果能当选，我会一如既往地做好自己的本职工作，以身作则，率先示范，并接受大家的监督，虚心听取大家的意见和建议。当然，如果不能当选，表明我还存在不足，还需要进一步改进与完善自己。

　　最后，对学校创设这样一个让青年教师展示自己的环境与机会表示感谢，对长期以来关心并支持我的广大教职员工表示衷心的感谢，也希望在今后的工作中继续给予我关心与支持。

**银行中层干部副职岗位竞聘演讲稿 篇7**

　　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盛市、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矗

　　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。

　　我的演讲完毕，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