# 关于公司的竞聘演讲稿最新

来源：网友投稿 作者：小六 更新时间：2025-03-01

*关于公司的竞聘演讲稿最新（精选31篇）关于公司的竞聘演讲稿最新 篇1　　尊敬的各位领导，各位同事：　　大家好！　　我是，毕业于xx大学专业，今天我想要竞聘的岗位是公司的前台。　　我知道公司的前台是一个非常重要的岗位了，可以说是公司的门面，有*

关于公司的竞聘演讲稿最新（精选31篇）

**关于公司的竞聘演讲稿最新 篇1**

　　尊敬的各位领导，各位同事：

　　大家好！

　　我是，毕业于xx大学专业，今天我想要竞聘的岗位是公司的前台。

　　我知道公司的前台是一个非常重要的岗位了，可以说是公司的门面，有来访者第一个看到的就是公司的前台，所以前台工作者的好与不好都意味着能不能给他人留下一个好与不好的印象。我认为作为一个前台的工作者，不仅是需要把自己的工作任务完成好的，也要做到保持工作区域的整洁干净。我认为前台要做的就是给别人留下一个好的第一印象，看到有人来访的时候不管是客户还是应聘者都应该要对他们微笑，前台是需要用平等的眼神去看待每一个人的，也是不能用轻视的做法去对待进入公司的每一个人的。这一点我相信自己是可以做到的。

　　我知道我的能力现在还是非常的不足的，但是我对自己是非常的有信心的，我是相信自己是能够把这份工作做好的，我也回努力的去做，向一些优秀的同事去学习，让自己能够把工作做得很好，也让自己在工作中能够不断的取得进步。我觉得前台的工作是非常的适合我的，我知道前台的工作内容是非常的杂的，每天要做的事情是很多的，但我觉得我是能够做到有条理的去做好我每一天的工作的，我相信自己是不会出现一些工作上的失误的。

　　我平常也是一个比较细心的人，所以很多的事情我都是能够考虑得比别人要多一些的，我会很乐意的去做一些比较杂或者累的事情，只要是领导分配给我的工作我都会认真的去完成。若是我成功的竞聘上了公司前台的这个岗位，我在下班后和上班前的第一件事就是整理好我的工作区域，我是绝对不会让一些文件或者物品乱放的，这样的话就会显得前台非常的杂乱，容易给人留下一个不好的印象。我也会要求自己着装要规范、得体，我的形象其实也是代表着公司的形象，一个公司是不是规范的公司从员工的着装上就是能够看出来的。

　　虽然我现在还没有过相关的工作经验，但是我相信我是一定能够做好这份工作的。希望在座的各位领导和同事能够给我一个证明自己的工作能力和态度的机会，如果你们觉得我能够做好前台的工作的话就可以投我一票，让我能够用自己的实际行动和工作的实际成绩来证明自己是能够做到我上述所说的。

　　谢谢大家！

**关于公司的竞聘演讲稿最新 篇2**

　　尊敬的各位领导、各位同事：

　　大家好！

　　不经历风雨雨”就是经受各种各样的考验与锻炼，包括这次的竞聘。今天，我很荣幸站在充满挑战的演讲台上，心情无比激动，感慨万千。首先，真诚的感谢领导和同志们多年来对自己一如既往的培养、信任与帮助，参加竞岗活动，既是一次机遇，是一次挑战，也是一次向领导和同志们的工作汇报和心愿表达的机会。

　　我叫，现年xx岁，本科文化，中共党员。x年3月入伍，经过20xx年的部队历练，我从一个新战士，逐步成长为一个有担当有责任感的业务骨干，历任班长、司务长、会计师、办事处主任、副团等职。20xx年11月转业到县工作，20xx年x月任副调研员，主要负责部财务综合性工作，兼任会计。荣立个人三等功两次，多次被评为优秀共产党员。无论身处何种岗位，我都尽职尽责做好本职工作，干一

　　行，爱一行，钻一行，精一行。我觉得完全自己有条件，也有能力担任副处长一职。综合分析，我想自己具备以下几个优势：

　　一、追求卓越，具有勇挑重担的信心

　　自助者人能助之。今天，我能鼓足勇气参加这次竞争，决不是意气用事，也不是心存侥幸，而是珍惜这次积极上进的机会，渴望事业有所建树，追求进步的真实体现。在部队这个大熔炉长期的磨练下，使自己具备了军人坚强刚毅、刻苦耐劳、作风正派、雷厉风行的优良品质。坚持高标准、严要求开展各项工作。坚持原则，务实肯干，敢于争先，善于思考，勇挑重担，义不容辞地为单位建设奉献自己的光和热。

　　二、学习刻苦，具有较好的道德修养

　　古语说：“德若水之源，才若水之波”。在个人学习与道德品行上，注重学习，能够长期坚持政治业务学习，钻研岗位业务，以丰富的知识结构来充实与武装自己。在道德品行上坚持“以人为本，以德为先”，牢固树立起诚恳为干部、职工服务的`理念，讲政治、讲正气，讲效率，胸怀宽广，有吃苦耐劳、善于钻研的敬业精神和求真务实的工作作风。

　　三、一专多能，具有较强的工作能力随着这些年的工作历练与学习充电，我的工作经验日渐

　　丰富，理论知识日益扎实。我在部队也曾当过财务主管和基层军政主官。回到地方后，又在、这样的综合处室工作，不仅熟悉财务方面的工作，也比较熟悉单位的各项事务，对本部门的工作也比较了解。可以说，自己的工作经验和管理经验比较丰富，沟通协调能力较强，有较好的写作水平，在部队期间，撰写的论文常常在主要杂志上发表，并多次获奖。转业到地方，所起草的请示报告、情况总结、汇报材料、典型发言、管理制度、实施方案等，质量较高，这些都比较有利于今后工作的开展。

　　四、善于协调，具有较强的大局意识

　　“皮之不存，毛将焉附”，在工作中我十分尊重领导，团结同事，坚持做到识大体顾大局，有高度的集体荣誉感，能够坚持原则而又不失灵活，处理问题思路清晰，头绪分明。去年，以建立正常运行经费保障机制为契机，在部领导和大家的支持下，我们多次与省财政厅进行协调沟通，跟踪问效，限度争取了财政公用经费；同兄弟处室共同努力，增加了业务办公经费预算，较好地缓解了供需矛盾，为我部更好地开展工作提供了有力经费支撑。

　　五、谨言慎行，具有较好的自律意识

　　“常在河边走、就是不湿鞋”，多年来，自己大部工作

　　经历，从事后勤服务和后勤管理工作，多年来，我坚持始终把耐得平淡、默默无闻作为自己的准则；始终把增强公仆意识、服务意识作为一切工作的基础；在廉政上，努力做到“自重、自省、自警、自励”。管好自己的人，看好自己的门，廉洁奉公，忠于职守，做好表率。

　　成绩属于过去，进取铸就未来。我想，副处长不只是一

　　个有吸引力的职位，更是一份沉甸甸的责任。如果领导和同志们信任我，委以重任，我将从以下几个方面努力工作。

　　1、摆正位置，当好领导副手作为副处长，我一定会摆正位置，做好连接上级领导和

　　员工的纽带。准确掌握部门及单位各方面工作动态，做到行权不越权，服从不盲从，到位不越位，补台不拆台，做到上为领导分忧，下为群众服务。在工作中既要发扬以往好的作风，好的传统，勤勤恳恳工作，兢兢业业工作，又要注重在工作实践中探索新的路子，多请示勤汇报，多交心通气，当好沟通员工和领导之间关系的桥梁。并且，努力在各个方面为领导分忧解愁，当好参谋与助手。

　　2、勤奋学习，提升综合素质新的形势，对我们领导干部既是新的挑战，又是新的发展机遇。我深知我部工作业务性强、任务繁重、责任重大。我将努力按照政治强、业务精、善管理的复合型高素质的要求对待自己，加强政治理论与业务知识学习，“热爱”、“服务”，做到爱岗敬业、履行职责，努力争当一名合格的副处长。不仅要加强政治理论的学习，更要加强国际业务专业知识和综合知识的学习，加强综合能力的提升，包括跨部门沟通、协调与合作的能力，不断充实完善自我，使自己能够更加胜任本职工作。

　　3、夯实基础，强化工作考核没有规矩，不成方圆。工作制度建设是处里一项基础性工作，必须抓好抓实。要自觉协助处长建立健全一系列工作制度，明确工作责任，实现各司其职，合理安排工作程序，特别是要引入竞争激励机制，实行多劳多得，奖罚分明。并且，要有包容心，充分认识每一个同志的长处和优点，充分调动大家的积极性和创造性。抓好制度建设的同时，协助抓好单位卫生管理、考勤管理、学习会议组织等基础管理。

　　4、严于律己，外树廉政形象坚持一切从实践中来，经常深入实际调查研究，发现问题和解决问题。以吃苦耐劳，求实创新的精神，找准工作切入点，创造性开展工作。树立团队精神，提高团队凝聚力。强化服务意识，提升服务水平。同时，要廉洁奉公，管好自己的嘴，不乱说；管好自己的手，不该拿的东西乱拿；管好自己的腿，不该去的地方不去。并且，要教育自己的家属和子女。也要遵守廉政建设的有关规定，决不犯生活上和经济上的错误。

　　各位领导、各位同事，古希腊哲人说：“给我一个支撑点，我会撑起一个地球”，这是对生活的自信；而我现在要说“给我一次机会，我会干出我的精彩”，这是我对生活的热爱和对事业的无尽追求。无论这次竞聘结果如何，在今后的征途上，自己将一如既往地做好本职工作。希望各位领导和同事会给我一次实践的机会，我会尽的努力给大家一个惊喜！

　　谢谢大家！

**关于公司的竞聘演讲稿最新 篇3**

　　尊敬的各位领导，各位同事：

　　大家好！

　　我是，毕业于xx大学专业，今天我想要竞聘的岗位是公司的前台。

　　我知道公司的前台是一个非常重要的岗位了，可以说是公司的门面，有来访者第一个看到的就是公司的前台，所以前台工作者的好与不好都意味着能不能给他人留下一个好与不好的印象。我认为作为一个前台的工作者，不仅是需要把自己的工作任务完成好的，也要做到保持工作区域的整洁干净。我认为前台要做的就是给别人留下一个好的第一印象，看到有人来访的时候不管是客户还是应聘者都应该要对他们微笑，前台是需要用平等的眼神去看待每一个人的，也是不能用轻视的做法去对待进入公司的每一个人的。这一点我相信自己是可以做到的。

　　我知道我的能力现在还是非常的不足的，但是我对自己是非常的有信心的，我是相信自己是能够把这份工作做好的，我也回努力的去做，向一些优秀的同事去学习，让自己能够把工作做得很好，也让自己在工作中能够不断的取得进步。我觉得前台的工作是非常的适合我的，我知道前台的工作内容是非常的杂的，每天要做的事情是很多的，但我觉得我是能够做到有条理的.去做好我每一天的工作的，我相信自己是不会出现一些工作上的失误的。

　　我平常也是一个比较细心的人，所以很多的事情我都是能够考虑得比别人要多一些的，我会很乐意的去做一些比较杂或者累的事情，只要是领导分配给我的工作我都会认真的去完成。若是我成功的竞聘上了公司前台的这个岗位，我在下班后和上班前的第一件事就是整理好我的工作区域，我是绝对不会让一些文件或者物品乱放的，这样的话就会显得前台非常的杂乱，容易给人留下一个不好的印象。我也会要求自己着装要规范、得体，我的形象其实也是代表着公司的形象，一个公司是不是规范的公司从员工的着装上就是能够看出来的。

　　虽然我现在还没有过相关的工作经验，但是我相信我是一定能够做好这份工作的。希望在座的各位领导和同事能够给我一个证明自己的工作能力和态度的机会，如果你们觉得我能够做好前台的工作的话就可以投我一票，让我能够用自己的实际行动和工作的实际成绩来证明自己是能够做到我上述所说的。

　　谢谢大家！

　　大家好！

**关于公司的竞聘演讲稿最新 篇4**

　　尊敬的各位领导、同志们：

　　大家好！

　　迎着\_\_大的春风送走旧去的一年，我公司在现任领导班子的带领下，各项工作蒸蒸日上，欣欣向荣，面对石油事业的明天，我充满信心，鼓足干劲。今天石油公司站长竞聘开始了，强烈的事业心和责任感驱使我勇敢地站在了演讲台上，不管成功与否，我相信，敢拼就是赢。

　　新鲜的事物总是伴随着全新的契机，伟大的企业、伟大的改革，通过这一制度的不断完善，必将对深化加油站用人分配机制起决定性的作用，为企业的做大、做强奠定良好的基础，又一次面对竞聘，我心中兴奋之情无以言表，去年的失利带给我深深的思考，激励我在工作中更加努力，因为失败是成功之母。通过这一年的不断自我更新、自我调整，我自感与去年相比，应变能力、组织能力、协调能力、处事能力都已提高，所以我决心在今年的竞聘中一展身手，完成我心中的抱负，让美梦成真。今年我参聘的加油站是公司的标杆站－－南站。面对竞聘我信心十足，自认为具备了应聘的条件，从南站建立开始，下管道、控地面、立罩棚……处处都留下我的足迹和汗水，我对南站的每条线路、每段管线甚至每处接头都了如指掌，烂熟于胸。开业以后，又因工作需要从维修调到南站，加过油、当过班长、代理过站长，将近一年的工作使我对站内站外情况十分熟悉，更跟左邻右舍结下了深厚的友谊，建立了良好的关系，这对我以后开展工作十分有利。

　　如果我竞聘成功，我将努力做好以下工作。

　　第一，强化职工的优质服务意识，树立以人为本的管理理念，服务竞争越来越成为商家的主要竞争内容，只有不断的改善服务、创新服务才能在市场竞争中立于不败之地。述职报告提高服务的重要性有目共睹，是每位干部职工的共识，可是为什么总是说的\'多做的少呢？究其原因是多方面的，但根源还是人的因素在作怪，“不好意思、难为情、放不下架子……”只要这样的意识存在，我们的优质服务就是空谈，所以我决心，从我做起，从南站做起，星级服务。使“青年文明号”倡业、树德、争优、践诺、建制、创效的十六字方针真正落实到位，追赶先进，超越榜样。在去年的竞聘中我提出了站长前台服务制，加油员站位服务制、早晚点验制、服务评分制等具体措施，要坚决落实下去，严抓、严管，突出“严”字，从严治站，用两个月的时间使我提出的各项制度成为每位南站职工的行为规范，使之成为理念。

　　第二，在提高认识的的同时，加大监督力度，实行站内、用户、公司三重监督，站内设监察站长一名，主抓日常服务、卫生工作，定立服务十分制，每日由站长组织抽车看服务，达不到标准扣减一分，每扣一分罚款1，累计扣满十分者，予以辞退，交回公司。面向用户公布监督电话，站内设投诉处，对用油数量较大或有政治影响力的客户发放监督卡（附有样本），随时接受监督，无论谁发生有效投诉，给公司造成不良影响的，上报公司建议辞退。面向公司上至站长下至职工层层定立服务责任状，并上报公司，如工作中发现未能做到，自愿扣减全月工资，两次达不到我愿自动辞职。工作中推行特色服务、精神服务，建立健全用户档案，要求全站职工对三次来站的大用户要知其名，认其人，使他们真正找到上帝一样的感觉，向用户发放救助卡，帮助他们解决一些力所能及的困难，让他们信任我们，支持我们。我记得有这样一句话，世上一切美好与辉煌都是在不断的创新与变革中体现出来的，正如我们的工作一样，要不断的变换手段，出新出奇，才能在如此激烈的市场竞争中立足与发展。

　　工作，定立服务十分制，每日由站长组织抽车看服务，达不到标准扣减一分，每扣一分罚款1，累计扣满十分者，予以辞退，交回公司。面向用户公布监督电话，站内设投诉处，对用油数量较大或有政治影响力的客户发放监督卡（附有样本），随时接受监督，无论谁发生有效投诉，给公司造成不良影响的，上报公司建议辞退。面向公司上至站长下至职工层层定立服务责任状，并上报公司，如工作中发现未能做到，自愿扣减全月工资，两次达不到我愿自动辞职。工作中推行特色服务、精神服务，建立健全用户档案，要求全站职工对三次来站的大用户要知其名，认其人，使他们真正找到上帝一样的感觉，向用户发放救助卡，帮助他们解决一些力所能及的困难，让他们信任我们，支持我们。我记得有这样一句话，世上一切美好与辉煌都是在不断的创新与变革中体现出来的，正如我们的工作一样，要不断的变换手段，出新出奇，才能在如此激烈的市场竞争中立足与发展。第三，在安全工作方面，要加强培训，严格遵守各项服务规程，严抓、常管，时刻把安全工作放在第一位，每月月末组织安全常识考试，如两次达不到标准予以辞退，交回公司。第四，南站由于地理位置特殊，是平泉石油公司的窗口站、门脸站，故环境卫生尤为重要，它代表了一个企业的整体形象，时刻保持整洁舒适的站容站貌，使之成为平泉又一道靓丽的风景线。

　　第五，如果竞聘成功，我决心用人格魅力凝聚人，靠模范行为带动人，对工作主动热情，尽心尽责，尊重领导，爱护职工，努力提高自身素质，争取带出一支作风扎实、高服务、高素质的队伍，为企业的发展贡献力量。

　　石油是国家工商业的动脉，维系着国家肌体的健康。我如果竞聘成功，将把自己的满腔热血融汇到祖国的大动脉之中。让四通八达的车辆成为广告，把石油的光荣传统、优良作风、创业精神和企业形象传送到四面八方。

　　我参加今天的竞聘，不是最终目的，我不是为竞聘而竞聘，如果竞聘不成，我也无怨无悔，同样以主人翁的敬业精神，有一份热发一份光，为创造石油公司美好的明天而拼搏进取。硕果累累的x年即将过去，更加光辉灿烂的x年正乘着\_\_大强劲的东风，快步向我们走来。

　　我们石油公司繁花似锦，春光明媚，全面振兴，再造辉煌的理想将在x年变为现实。有公司各位领导运筹惟握，有全体员工的奋力拼搏，我们石油公司重振雄风，大放异彩的明天已经向我们招手致意了，让我们放开喉咙歌唱石油公司美好的明天，让我们张开双臂，拥抱石油公司美好的明天。

**关于公司的竞聘演讲稿最新 篇5**

　　尊敬的各位领导、各位同事：

　　大家好！

　　我叫，现年xx岁，中共党员。广播电视高校经济类企业管理专业毕业。年6月参与工作，年8月进入中国石油，年来，在领导的教化培育和同事的关切帮助下，我始终本着老醇厚实做人，踏踏实实做事的看法，在洗车员、加油员、班长、统计员、站长、me工作组长，办事处副主任等岗位上一步步成长起来。多年的加油站基层锻炼，使我在党性观念、宗旨意识和工作作风等方面得到了锻炼，积累了肯定的工作实力、工作技能和管理阅历。回顾自己的工作历程，我慢慢的懂得了机遇和挑战并存，不进则退的道理。我今日竞聘的岗位是销售公司综合办公室主任。

　　当前，省公司开展机关部门管理人员双向选择竞聘工作，为拓宽选人用人视野，逐步建立全员竞争上岗机制，不断提高分公司管理经营的水平和实力。我深知综合办公室在省公司和加油站之间起着桥梁和纽带的作用，是体现公司完成各项工作任务的重要部门，就我担当综合办公室临时负责人以来，对岗位的相识主要体现在以下几个方面：

　　一、行政工作

　　（一）仔细履行组织协调和服务职能。在公司领导的指导和督促下协调完成公司机关办公楼和宿舍的选址和搬迁工作，使公司经营管理在最短的时间内顺当进行。做到了服务好机关，服务好基层，组织协作召开班子会等工作，做好公司食堂、车辆、办公用品等后勤保障工作。

　　（二）仔细履行督办和信息传递职能。督办每周工作总结、安排和执行，提高公司整体运作效率。加强和完善信息工作，做好信息系统的维护、办公系统的运行、业务信息的传递和反馈。

　　（三）完善和规范印章管理。根据印章管理方法，严格执行印章审批程序，确保平安性和规范性。

　　（四）完成了机关营业执照、组织机构代码证的年检及变更并督促帮助9个加油站的营业执照，组织机构代码证，成品油等年检变更工作。

　　二、人事管理

　　完善劳动合同和人事档案的管理，规范新员工和管理人员的培训，提高员工素养，为公司发展提高人力资源保障。20xx年上半年公司各类培训共计次，入职培训次共多人，机关各部门和专业线编写了培训教材，组织了灭火演练、现场培训和考核，培训实力和效果有显著提高。

　　三、党群工作

　　（一）建立健全了公司机关和加油站的党、工、团组织，成立了民主管理委员会和民主管理小组。下发党建制度、团总支工作职责和工会工作职责。

　　（二）完成了宣扬任务，在《云南销售报》和云南公司销售网上刚好报道了公司组建工作、销售状况、防腐倡廉教化、平安培训、制度培训等重点工作：

　　假如我能竞聘上岗，我将从以下方面开展工作：

　　一、加强自身学习，不断提高自身素养：

　　（一）努力学习各种综合办管理新业务学问，适应公司跨越式发展的须要，落实好公司管理规章制度。

　　（二）负责做好公司薪酬管理，员工社保，住房公积金等福利待遇，以公司为重，以事业为重，做到让领导放心，同事满足。

　　（三）加强协同办公系统的运用，提高办公效率和信息传递。

　　二、提高人事管理水平，加强人力资源保障。

　　首先做好聘请工作，刚好与云南公司人事处对接应届高校毕业生人才供求状况，和普洱市大中专院校建立良好的长期合作关系，为人力资源供应基础保障。其次完善各专业线培训材料，提高业务水平，重视培训方式和效果，做好组织、授课与考核，确保新员工和管理人员的培训质量。最终加强绩效考核，完善薪酬制度和合同管理。

　　三、开展好党，工，团活动，做好纪检监察工作。

　　充分发挥党员的模范先锋作用，落实党员和机关管理人员挂点加油站制度，亲密干群关系，组织开展演讲竞赛、学问竞赛等活动，为青年成才供应发展机会。开展形式多样的文娱活动，丰富员工生活；抓好“五小”建设，特殊是小浴室、小食堂、小图书，切实关切员工生活，满意员工的生活须要。

　　加强民主管理，随时关注和监督“五公开”，围绕“加强教化，预防为主、强化监督、惩防并举”的方针，健全惩治和预防腐败体系，加大对重要管理环节的监察力度，强化自上而下监督，确保监察效果，强化对规章制度执行力的检查，抓好反腐倡廉宣扬教育、党内巡察监督、案件查处、效能监察和审计等工作；

　　四、做好人事档案、后勤、宣扬报道。

　　根据人事档案管理实施细则，机关、所班子成员及合同化用工人事档案规整到档案室；在机关人员、员工餐厅、员工公寓、办公区域、公共平安、办公物品管理等为公司机关正常开展工作所供应的各种保障性服务；加强典型选树和宣扬工作，在公司范围内挖掘“张本荷式”的优秀员工、优秀管理人员和先进集体，形成“向优秀看齐”的良好氛围；做好公司三个文明建设重大成果、重大事务、重要工作、重大活动、重要典型的宣扬和重要信息的对外发布，维护公司形象，维护公司稳定，促进公司又好又快发展，争取完成本年度的新闻宣扬稿件任务。

　　五、发挥自身良好的人际关系和特长，与各级政府、行业管理部门和业务往来单位协调好工作。

　　自从年担当云南滇南公司工作组组长至今，在普洱这个地方已经工作五年多了，对普洱地区地理、人文、风俗习惯有深刻的了解，这也使得我在综合办任职期间能顺当的做好接待工作。同时，也具备了肯定的人脉基础，各行业管理部门、业务往来单位、各级政府的长时间的交涉积累，使得我在处理一些事情上能达到预期的\'效果。

　　我会发挥自身的优势，为公司创建更多的业绩。这次竞聘假如胜利，我将珍惜这个机会，以踏实的工作作风、求真的工作看法，进取的工作精神，专心，用情干好本职工作。最终我想说的是，这次我是以平常心来参与这次竞聘的，无论竞聘的结果如何我还是我，假如我的竞聘失败了，我只会更加勤奋地工作学习，用自己的努力来换取明天的胜利。我真诚地祝福我们公司的明天会发展的更好。

　　以上就是我的竞聘演讲，不妥之处，请指正。感谢大家！

**关于公司的竞聘演讲稿最新 篇6**

　　尊敬的各位领导，同志们：

　　大家好！非常感谢组织给予公平的竞争机会，希望通过这次竞聘，发掘自身潜力，力争公司党风廉政建设做出一份积极的贡献！

　　我叫王某某，今年29岁，中国共产党党员，本科学历，中级经济师职称。20xx年毕业于某某财经大学金融专业进入油料公司基层化验室担任油品化验员；20xx年通过岗位竞聘进入公司机关任财务部助理；20xx年光荣地加入党组织；20xx年又兼任公司党支部纪检委员。进入公司以来，始终坚持学习，边学边干，不仅顺利地完成了各阶段的工作任务，而且认认真真对待机关党支部纪检委员兼职工作，得到了领导和同事们的积极肯定，曾获得集团公司优秀共青团员等荣誉称号。

　　今天之所以参加纪检主任岗位竞聘，是因为自己具备新岗位的各项条件，并且有以下优势：

　　一、工作经历丰富，专业优势明显。

　　我在公司基层工作2年，对基层状况有深入的了解，对基层职工的思想动态有较为全面的把握，能够有针对性开展党风廉政建设和反腐倡廉斗争；担任机关财务部助理4年，兼任纪检委员2年，熟悉机关党员干部队伍的状况，也学习到了很多纪检工作工作方法。纵观当前的违纪案件，多数与经济财务有关，这也意味着监察部长的职位不仅需要良好的组织管理与宣传教育能力，还需要财务审计专业知识。我的专业为金融，从事的是财务工作，能够利用自身专业优势开展监察工作。

　　二、学习能力较强，具备纪检经验。

　　我大学所修专业为金融，先后从事油品化验、机关财务、党支部纪检委员等工作，这些岗位性质相差较大。为适应不同的岗位，我树立了终身学习观念，利用一切机会努力学习财务管理和政治理论，注重总结实践经验，提高了工作水平，不仅积累了一定的纪检工作经验，而且锻炼了较强的学习能力，能够快速适应新岗位新环境。

　　三、组织能力较强，专业素质较好。

　　几年来，我多次协助领导策划财务稽查活动方案和党风廉政教育方案，多次协助上级组织开展审计、效能监察等活动，多次协助领导完善教育学习制度、廉政制度等，在学习与锻炼中，自身的组织管理能力和协调沟通能力有了很大提高，文字写作能力和口头语言表达能力也得到了快速提升。同时，掌握了丰富的党的理论知识，能够把握新时期党风廉政建设的新特点新政策新任务，具有良好的专业素质。

　　四、政治素质过硬，个人条件良好。

　　组织的教育和工作的磨练使我认识到：光明磊落，坦坦荡荡，虚怀若谷才是共产党人的真正品格。作为一名党员，我有坚定的理想信念和政治觉悟，做事讲原则、讲党性，责任心较强。个人性格内敛，稳重，富有亲和力；孩子已经两岁，能够全力以赴开展工作。

　　回顾个人取得的一些进步，离不开各级领导的关心与培养，得益于周围同事的支持和帮助；如果能够再次得到领导和同志们的信任，我将会努力工作，用具体的行动和出色的成绩回报组织的厚爱。具体思路如下：

　　一围绕中心，服务公司健康发展。

　　我将坚决贯彻集团党政决策层的`各项指示精神，紧紧围绕公司党委、纪委的要求，发挥主观能动性，协助纪委书记做好各项工作。要带领纪检监察队伍认真贯彻落实集团公司纪检监察工作会议精神，进一步加强惩防体系建设，统筹安排好党员干部队伍廉洁从业建设、制度建设、作风建设等各项工作，提高综合监督能力，努力做到公司党员干部零违法、零违纪，服务公司健康、持续发展。

　　二创新思路，强化廉洁从业教育。

　　要创新思路，提高教育成效。要通过观看反腐倡廉警示教育电教片、图片展、实地参观反腐基地，开展喜闻乐见的“唱、读、讲、传”活动，营造反腐倡廉的环境，提高干部拒腐防变能力，帮助其树立正确的权力观、人生观、价值观；让将教育延伸到普通员工，引导广大员工将廉洁从业、勤俭节约、艰苦奋斗看做一种个人品格，发挥好民主监督作用；将廉洁教育延伸至党员干部与重点岗位的家庭成员，开展“家庭助廉”活动，发挥家庭在党风廉政建设中的特殊作用；积极开展公司廉洁文化建设，建立健全包括廉洁理念文化、行为文化、制度文化、视觉听觉文化在内的文化体系，大力开展主题文化活动，使廉洁意识深入人心，推动党风廉政建设深入发展；要坚持长期教育，持之以恒，搞活学习形式，扩大学习范围，增强学习效果，做到常念“紧箍咒”，早打“预防针”，浇注“防腐剂”。

　　三强化管理，深化制度体系建设。

　　“打铁还需自身硬”，要在纪委书记的领导下强化公司各级纪检监察队伍建设，完善岗位责任制和激励机制，激发纪检干部的工作热情，团结一心开展工作；按照“一岗双责”的要求，要狠抓党风廉政建设责任制落实，以定期检查、随机抽查、专项检查等方式加强督导与考核；要进一步完善学习培训、廉政教育、民主监督、厂务党务公开、采购销售、公务接待、工程项目、节能降耗等方面的制度，堵塞管理漏洞，有效预防违纪腐败行为；要强化对重点部门、重点岗位和薄弱环节的监督，进一步完善防控机制；要引入心理辅导机制，对转岗、换岗、轮岗人员，特殊困难家庭人员，职位升迁受挫人员等，开展心理健康辅导活动，构建和谐的劳动关系。多措并举，提高纪检监察工作的管理监控水平。

　　四突出效能监察，服务公司生产经营。

　　效能监察工作是把纪检监察工作融入企业管理、控制成本、提高效益的有效途径。要紧紧抓住采购管理，从规范采购程序、降低采购成本到推进投入产出的成本核算等方面，逐步形成阳光采购机制；要紧紧抓住产品销售、工程建设项目招投标、合同审批程序等进行监督控制，防止营私舞弊行为出现；要紧紧抓住安全生产的难点，对分管领导和专职安全人员开展效能监察，将安全指标的完成作为考核党员干部的基础性内容；要监督好环保项目的整改，确保企业节能减排达到行业标准，推进“安全高效、绿色环保”的新型石油企业逐步形成。

　　五强调党风建设，提高干部职工满意率。

　　要带领纪检队伍深入一线职工之中，倾听基层的呼声，搜集信息，主动帮助基层排忧解难，倾情服务广大职工；做好信访工作，认真对待群众来信、来访，及时妥善处理群众反映的问题，做到热情接待，耐心疏导，宣传政策，化解矛盾；要在基层增设见箱、热线电话和举报电话，畅通信访渠道，对职工反映的热点问题及时查办，预防群体性上访和越级上访案件的发生，提高干部职工满意率。

　　各位同志，公司领导和老一辈的纪检人兢兢业业，励精图治，打造了勤勉敬业、廉洁奉公的干部队伍，开创了公司的良好的发展局面。如果竞聘成功，我将继续发扬公司纪检人的优良传统，开拓创新，拼搏工作，高效完成党委、纪委领导交付的各项任务，努力开创公司纪检工作新局面。谢谢！

　　竞选办公室主任演讲稿竞聘医院办公室主任演讲稿办公室主任竞聘演讲稿XX县民政局纪检主任述职报告

**关于公司的竞聘演讲稿最新 篇7**

　　在座的各位领导以及同事们：

　　一、竞聘市场的认识

　　通过多年的部门经理职位工作，我对我水泥行业的市场形势有了一定的认识与了解。我行业在市场方面，具有产量增长迅猛，普遍产销旺盛、价格稳步回升，各地区分化较大、规

　　模以上工业企业表现强劲、出口持续下降，但熟料出口大幅度增长、全行业经济效益一路走高，新一轮投资热潮不断兴起的特性。自xx年以来，由于我国的红宏观经济的良好运行，我国的固定资产的投资，房地产开发等建筑性项目得到了良好的开发，保持了较高的投资规模，这为我水泥行业的运营创造了有益的环境，直接拉动了我水泥行业产品销量的大幅度增长。随着中国固定资产投资增速放缓影响，水泥市场需求增速回落，但农村却成为了水泥行业的支撑点，农材本身的稳定需求增长，农村的落后产能非常多,过去买立窰产品，现在立窰没有了，因此，农村对水泥的需求量大幅度增加。此外，从同行业的竞争情况来看，受水泥产品销售价格同比大幅下降等因素影响，多家水泥上市公司的业绩大幅下滑。由于市场产能供过于求，水泥产品售价同比降幅较大，而成本费用压力将主要由扩量来消化。例如福建的水泥市场，预计公司上半年净利润为-5000万元至0万元左右，而上年同期净利润9175.19万元。

　　二、实现目标拟采取的手段与措施

　　通过对我行业营销市场的分析与经营，我认为在市场开拓方面，我们首先要正确判断和选择竞争者对象，我们可以通过行业结构、业务范围、产品导向、需求导向、技术导向等方

　　面角度来识别竞争者。通过确立的竞争对手，实际了解对手情况，掌握其经营，产品等方面状况，来制定本公司的营销目标与营销策略。其次，我们可以通过扩大市场份额的方法，通过开发新用户，巩固现有客户资源、带动老顾客发展新顾客。并可以寻找新途径，扩大多行业的工序市场营销，增加供应量，提供保障供应度等方式来开拓现今公司的用户流量与营销市场范围。此外，我们还可以增大品牌效应，做好广告的投放，进一步利用各类媒体，报纸，书刊等方面做好广告工作，并可以通过增加公司产品质量，提升公司服务质量等方式来赢取客户的信任与好评，逐步建立起具有高端产品和良好素质的品牌公司形象。此外，我们可硬通过政策优惠，推荐使用，以及跟踪客户需求产品等方式增强公司需求力度。例如：我们可以推出建立客户档案，根据客户公司当期或各期所需的产品需求的不同，来及时推荐适合的产品，从而扩大经销效益，此外还可以向其提供优惠等形势政策，做到及时运输，改善运输手段等方式，延伸经济区间，扩大市场份额。此外，由于水泥行业产品质量的趋同性，我们可以从价格上进行市场挑战，我们可以通过“工业流程再造”的方式，压低价格从而赢得市场地位，我们可以通过降低流程成本，改进工艺技术，降低固定成本，并控制生产环节的可变成本，加强贷款回首，提高资金周转率，降低运输成本等等方式，来进一步增强本企业的市场竞争力。在加强成本市

　　场竞争力度的同时，我们还必须要加强本公司客户服务，创造良好的服务团队与服务效应。我们可以加强客户的跟踪服务，实际掌握我公司资深客户的铲平使用情况，针对客户需求的不同阶段，我公司可以向其推荐介绍不同的产品。并且，我公司应要求员工以真诚、微笑、热情的服务态度来接待客户，并向客户详细介绍我公司的各项产品，及时为客户解决疑难问题。此外，我公司还可以加强与客户的紧密联系，做好走访工作，对于有部分困难的客户，我们可以提出预付保证鞥策略，例如：在遇到客户现阶段资金不足等问题时，我公司可以退出半付政策，只要在客户有实际保障的情况下公司可予以后续支付政策，此类方式在解决客户困难的同时，还保障了我公司的效益与形象，巩固了我公司的客户资源，为我公司客户提供了良好的服务。

　　三、人才培养、领导方略与团队建设

　　通过年来的工作经验，我了解到一个公司必须要有良好的企业团队，作为一个领导必须具有优秀的领导战略。优秀的人才和和谐的团队是一个企业发展与进步的基础。因此，也好想法发展好公司企业的各项项目，就必须强化工作的人才建设，在此方面我们可以通过加强完善服务制度，做好售前售后服务，加强企业员工培训力度，多次组织实训演练，将服

　　务工作进行计分或是监查项目，将员工的服务情况与服务效益与自身的福利利益相挂钩，并制定出效益奖励制度，从而激励员工对于工作的热情，建设出具有高素质服务的营销团队。在团队建设方面，我们可以加强公司员工的`协作能力，通过实际的技术演练，并明确对员工的各项相关工作进行分工、制定出不同的团队角色承担的职责政策以建立团队成员的工作标准、并充分给与其履行的权力、并切实加强各领导阶层与基层人员的协调与沟通等方式建设公司的良好团队。在领导策略方面，我将做好根据当前的市场形势做好展络分析工作，辅助上级领导做好战略制定，并且我还将充分履行自身权利，做好各项领导工作，首先强化员工培训制度，落实完善公司各项制度规定，及时做好行业分析工作等，逐步培育我公司的核心竞争力，使企业在激烈的市场竞争中不断创新业绩，获得长足发展。

　　四、竞聘岗位自我适应性分析，自我认知及评价

　　我知道，要做好一名副总，需要拥有很高的行业知识基础、领导管理、策略分析指定能力以及较高的个人素质，才能进一步促进公司的发展进步，辅佐好公司的领导开展各项相关工作。虽然各项要求很高，但是我仍然对胜任此职位具有很大的信心。我认为我具有以下方面优势，首先我具有较高的

　　专业技术知识基础以及各方面管理能力，通过多年的部门经理职位使我练就巩固了扎实的行业相关知识，并具有了较高的管理水平，我相信我能够带领公司的团队走向更高的能力台阶，创造更高的工作业绩。此外，我还积极加强自身能力建设，主动进行各方面知识学习，及时了解我水泥行业动态，并对其进行详细的分析与研究。此外，我还具有较高的党性素质，我积极关注我党的各项新政策。在部门经理职位的年间，我始终保持着良好的工作作风，与公平公正的工作态度。并且不论在何种职位上，我都将继续保持下去。我相信，如果我能够担任副总一职位，我将为公司创造更多的利益，为公司提供更大的奉献。

　　五、对未来经营困难的认识及处理。

　　随着社会经济的不断加剧，我水泥行业市场也在不断的扩大。在未来，随着各项投资行业与房地产行业的开发与建设，我水泥行业的供应量也会相对增加，同时，我水泥行业的市场竞争力度以及刚刚也经营压力也会越发的增加。对此，我将持续我公司竞争者的分析研究，辅助领导确定我公司的相应发展策略。并创新我公司的销售机制与管理机制，调动员工的积极性，创新产品，优质产品，从而创新市场。并且，我还将加强公司员工的而服务培训，利用精细服务原则，赢

　　得顾客的信任与忠诚，持续打造具有良好服务与高端形象的品牌公司。

　　以上是我全部的演讲内容，予以领导审评。若我能够担任副总一职，我将不负领导胜望，努力做好公司的各项项目工作，为公司的进一步扩大与发展贡献我全部的力量与价值!谢谢!

**关于公司的竞聘演讲稿最新 篇8**

　　社保中心主任竞聘演讲稿

　　各位领导、评委、职工代表同志们：

　　今日在这里参与公司中层领导评议上岗，接受各位的评议，作为一名老同志，我与同志们一样感到很欣慰，这是公司三项制度改革迈出的重要一步，标记着公司选人用人机制的不断完善，虽然竞争本身是残酷的，但却有利于优秀人才脱颖而出，特殊是有文化、素养高的年轻人有了更多的机会。就我个人而言，由于年龄的关系，或许这是第一次，也是最终一次参与评议，我诚心希望这种制度能够一以贯之得到落实，发挥应有的作用，也希望更多的年轻人在竞争中尽快成长，为公司的发展竭尽所能。下面我就担当社保中心主任岗位上的工作学习状况作一汇报，请评议。

　　1996年7月我调到社保中心工作，当时公司社保处刚刚成立，很多基础性工作千头万绪，我与同志们一起，在公司党政支持下，严格执行国家及行业相关政策和规定，建立健全个人社保档案和帐户，加强个人医保和失业金管理，使公司养老、医疗、失业保险的收缴管理走上了正规。

　　从1995年到20xx年，社保中心为公司5960名职工建立了社保档案和养老保险个人帐户，发放了养老保险手册；为879名职工办理了离退休手续，养老金社会化发放始终保持在100%。养保险工作的规范化、制度化、科学化保证社保档案及缴费帐、表、卡的完整、精确，职工可随时查询个人帐户，增加了个人帐户的透亮度，提高了职工的参保意识和缴费意识。

　　xx公司的养老保险工作始终走在全省行业企业的前列，多次受到了原煤炭部和省劳动保险公司的表彰，并连续6年被上级主管部门授予“先进单位”的称号。

　　作为企业的社保机构，充分保障职工和企业的利益是我们的主要责任，在政策允许的状况下，最大限度地保障企业的利益。比如，在1998年，在保证职工个人帐户划拨和养老金发放的前提下，我们将1—9月养老保险企业缴费比例从24.6%调整为6.5%，为公司节约资金1100多万元。

　　从1998年至今，公司实施医疗制度改革已近5年，医疗改革工作取得了可喜成果。改革后的医疗保险保险制度实行公司内部大病统筹和个人帐户相结合的模式，完全符合国家医改政策。这种统帐结合的模式，体现出较好的公允性和互济性，明确了个人和企业的分担责任，增加了医疗费用的可控性，在坚持适度保障的基础，把医疗负担严格限制在医保基金，企业和个人的可随范围内。截至20xx年，社保中心共为全公司近万名职工建立了医疗保险个人帐户及档案。医疗保险覆盖了除临时工、季节工以外的\'全部职工。5年多来，为职工报销大病住院3200多人次，小病门诊2800多人次，累计节约医疗费用20xx多万元。在职工的医疗需求得到切实保障的同时，有效遏制了医疗费用的盲目扩大。

　　可以说，近几年，公司生产经营面临诸多困难，但公司党政对社会保险却始终特别关注，养老、医疗、失业保险的缴费及执行状况从未因公司经营困难而受阻，参保职工的权利始终得到保障，社会保障的“稳定器”作用得到了充分发挥，为公司的“三项制度”改革供应保障。

　　随着社会保障体系的日益完善，社保工作的任务将更加繁重，作用更加重大，社会程度更加提高，我决心和同志们一起，履行业务职责，执行国家规定。

　　感谢大家！

**关于公司的竞聘演讲稿最新 篇9**

　　尊敬的各位领导：

　　大家好！

　　我叫於宇，今年27岁，大学本科。08年毕业于浙江理工大学，现任银泰营业三部营管员岗位。自去年9月份很荣幸的加入银泰这个团队，这是第一次参加竞聘，感谢领导给了我这个展示自我的机会。我以一个平常人的心态，本着锻炼、提高的目的参加这次竞聘，接受评判。希望通过这次难得的竞岗机会，让大家更多地认识我、了解我、帮助我实现人生的理想和价值。

　　在这里，我很激动，也很紧张，更多的则是憧憬。我想有一个能全面锻炼自己、充分展示自己的工作舞台。我和在坐的许多人一样，对待工作充满热情，又充满自信，我认为在能力上还有很大的潜力可挖。

　　我竞聘的首选岗位是营业部。自身优势与不足有以下几点：

　　在进入银泰前，就职的也是百货行业，有一定的百货营运管理、楼层招商等工作经验；

　　我在银泰工作时间只有8个月，相对老员工而言缺少工作经验。这是劣势，但也正因为我的工作时间短，才能从一个新的角度去看淡现在的工作；

　　院校所学专业与目前所从事的行业有所关联，我将运用自身学到的专业知识，结合老员工的经验，不断促使工作的更新推进；

　　同时正因为我步入社会不久，所以我切实的体会到虚心向学，乐于与人沟通，在沟通中寻找问题，在实践上改进工作；

　　重视团队合作，只有充分发挥团队中每一个人的能动作用，为同一个目标去努力。才能发挥团队的最大作用，达到最好的效果。

　　我相信，凭着我爱岗敬业、脚踏实地的精神，我热爱的工作态度，我的管理经验，我一定能把工作做好。

　　营业三部於宇

　　20xx年6月3日

**关于公司的竞聘演讲稿最新 篇10**

　　尊敬的各位领导，各位同事：

　　首先我要感谢提出举行竞聘演讲的人，因为有这个竞聘演讲，我可以把心里的话都痛快说出来。

　　我入职公司至今，已经2年多了。

　　在这2年多的日子里，一路走来，有过喜悦，有过寂寞，有过挫折，有过挫折后的奋起。还记得第一次看到流量统计来自遥远的一个地方，那种喜悦；也记得大力做过推广后，所得到的那一份流量的收获；更记得一个人默默耕耘时，那一份寂寞；记得遭遇失败后，心中的不平。今天这个竞聘演说，也可以说是我的心路历程。

　　第一，我要回答总监说的“why”的问题。

　　为什么要竞聘？

　　我觉得我是合适的人选。我们一路走来，不能说是一帆风顺，中间有挫折，有失败，有寂寞。我们的辛苦，有时候只有自己知道。但正是我们完整的经历过的这些东西，是最宝贵的财富，是金钱也买不回来的。因为我们经历后，会更懂得珍惜。

　　我觉得我是合适的人选。2年多来，我们形成了自己独特的文化，比如快乐的氛围，互帮互助的传统。我觉得，我有责任把这个文化继承下去。

　　我们的团队，成员之间有幽默和轻松的氛围。大家别小看这个氛围。因为我们搞网络的人，有一个痛苦，就是天天对着电脑屏幕，久而久之，脸就变成了屏幕脸，慢慢的没有表情了。这么一个氛围，无形中就有向心力，让团队成员们有这个上班的快乐感。可能我们会经常拿某个同事开玩笑，但那个家伙也不在意，还乐呵呵的，觉得你们挺喜欢他。还有一些只有我们自己人才懂的语言，比如寂寞，犀利帮，犀利帮帮主。诸位，什么是文化，这就是文化。

　　另外，有互帮互助的传统，比如说，我这边做一个专题，搞那个代码，头昏脑胀，这时候可能某个同事就帮我整理一下代码。大家能互相学习，彼此开放，学到不少的东西。有什么好工具，也是彼此分享。

　　我觉得，我有责任把这个文化继承下去。

　　第二，我要回答总监说的“How”的问题。

　　怎样做好这个岗位？

　　我觉得我就是四个字，“山头主义”。大家别理解错了，这个“山头主义”，不是拉帮结派，而是大家一起动员，去攻下一个山头。用通俗的话来解释，就是：短期目标，集体攻下山头。

　　大家可能不知道，我在做疾病库的时候，看着其他网站的关键词排在搜索引擎首页，眼红得不得了，想了一些办法，也搞了几个关键词上去。但我一个人的力量是有限的，只有大家一起动员，集体攻击，才有希望。

　　“山头主义”就是这样，比如子宫肌瘤等关键词，大家想办法，一个月内发博客，发网摘，什么也好，想办法搞上去。或者大家分工合作，一人搞几个，大家会发现，这么搞，很有意思，又锻炼自己，又不孤单。

　　说实话，我们一起聚在这里，图的是啥呢？其实，薪水也好，自我实现也好，学习也好，这些都重要，但最重要的是，有一段奋斗过的过程，结识了奋斗中的兄弟。人生%方-案范\'文库整-理#最怕的是，年轻时候没有拼搏过。

　　我的竞选演讲说完了，谢谢大家。

**关于公司的竞聘演讲稿最新 篇11**

　　各位评委、各位领导、同事们：

　　大家好！我是来自市场营销服务中心的陈林，我竞聘的岗位是宽带网格中心业务支撑主管。首先感谢领导给我这个机会，使我能够参加今日的竞争。大哲学家苏格拉底有句名言：“世界上最欢乐的事，莫过于为志向而奋斗。”今日，我站在这里，为自己的志向而奋斗，我感到了莫大的欢乐。我希望通过这次竞聘，能更好地相识自己、提高自己。我先向大家介绍一下自己的基本状况和工作经验。我今年35岁，98年6月毕业于湖北黄冈农业学校计算机应用系，20xx年成人高考毕业于河南高校计算机系，学历大专。20xx年进入公司以来历任驾驶员、财务助理、市场部系统管理员、宽带中心主管、传输机房数据主管。20xx年取得助理工程师职称，20xx年5月进入中国联通扶沟分公司市场营销服务中心，负责终端管理、数据管理及分析、流量经营和电渠等工作。

　　自信是胜利的第一步，拥有自信，才能把握胜利。今日，我充溢自信地站在这个演讲台上，希望能有机会把握属于自己的胜利。以下是我的竞聘优势。

　　一、我具有高度的责任感和剧烈的事业心

　　沃尔玛创始人山姆。沃尔顿说过：“假如您热爱您所从事的工作，那么，每天您都会想尽方法把工作做得最好。”我酷爱我的工作，不论在哪个岗位上，我都会以高度的责任和剧烈的事业心，仔细做好每一项工作。我信任事在人为，有什么样的人必定最终会出现什么样的事情，工作也是一样。

　　二、我具有较丰富的工作经验和实践阅历

　　理论指导实践，实践形成阅历。工作十七年来，我从事的都是与宽带维护、数据相关的工作，特殊是在近两年不断在实践中学习、在学习中实践数据分析及营销策略，我把自己业余时间在网上学习的理论学问应用于实践，为自己积累了丰富的实践阅历。

　　三、我具有较强的管理实力和协调实力

　　我曾在宽带中心做过12年的宽带业务主管，在工作中，我能够独当一面，独立负责宽带维护的全面工作，能妥当处理各类突发事务，具有较强的应变实力。另外，在近两年终端管理期间，再次锻炼了我的协调实力及管理实力，为我县终端机卡分别率及库存周转率打造了一个全区不败的神话。

　　四、我具备扎实的专业学问和专业技能。

　　在高校我读的是计算机应用专业，工作后又参与了多次培训，包括宽带互联网网络技术培训，华为设备宽带数据源代码管理及编辑培训，tomhua老师的病毒式营销网络培训；还有12年的宽带维护主管及两年的数据管理分析不仅增长了我的阅历，丰富了我的人生视野，更重要的是17年工作积累，使我具备了拥有扎实的专业技能的同时，还能对各项数据质量，业务发展、收入指标完成进行刚好的监控及预警；对宽带维护出现的.任何问题，我都可以迎刃而解。与此同时，我还利用工作之余不断的学习本专业学问，可以说，不管从宽带业务支撑还是从对我县的宽带设备的了解、宽带技术维护上，我都可以较好的胜任宽带网格中心业务支撑主管这一岗位，我肯定可以做的更好！

　　各位领导、各位评委，假如我这次竞聘胜利，我会加倍地努力，在新的岗位上把工作做得更好。以下是我的工作思路，请各位领导评议。

　　一、接着学习，主动探究，进一步提高自己的数据分析实力及营销策划实力。

　　二、根据“四位一体”作业模式，帮助主任做好本中心数据提取、分析、监控、上报，刚好监控客户各项数据质量，对业务发展、收入指标完成进行分析评估，对于业务发展量低、收入指标落后的网格经理进行预警，并按数据分析结果提出合理化整改建议，为客户经理的多样化营销及小区迁改做好强有力的数据支撑。

　　三、在做好本部门固定资产统计、管理工作的同时，对本部门电脑终端同时做好系统维护、网络安防工作。

　　四、帮助主任加强对网格的管控，围绕全县的收入提升做好宽带发展的各项调研、汇报等背景材料打算工作，做好落实公司生产经营分析会议提出的各种事项。

　　五、帮助主任不定期进行内部新政策宣贯、业务数据研讨及分析、新营销模式等培训学习，为做好”联通社区”建设做好铺垫。语言是花苞，行动才是果实；决心是种子，实干才是肥料，好的决心必需以行动来贯彻才能达到预期的效果。各位评委、各位领导，假如我能够得到大家的信任和支持，竞聘胜利，我会在新的岗位上以我的实际行动给大家一份满足的答卷。我信任：世上无难事，只要肯登攀。只要有主动进取、敢于拼搏的精神，坚决不移地朝着自己的目标前进，最终会达到志向的彼岸。

**关于公司的竞聘演讲稿最新 篇12**

　　尊敬的各位领导，各位同事：

　　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，今天已经来到，我将以一颗平常的心态来面对今后的工作。现在请允许我向大家介绍一下我的基本情况：

　　本人姓名，，一九五二年十一月出生，大专学历，中国共产党党员......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。

**关于公司的竞聘演讲稿最新 篇13**

　　尊敬的各位评委、各位老师：

　　大家好!首先感谢公司为我们搭建了一个展示自我、互相学习的平台。今天我演讲的题目是：竞争中求生存，岗位上谋发展，在为公司建功立业中实现人生价值最大化。

　　当今的时代是一个千帆竞发，万舸争流的时代，许多人都感到了生存的压力，这种压力如影相随一直伴随有着我们。现在的职场是一个物竞天择，适者生存的场所，许多人都体会到了竞争的残酷，在严峻的形势面前我们别无选择。我始终相信，生存使强者脱颖而出，竞争让庸者随波而去，命运要掌握在我们自己手里。

　　然而，现实中我们常常看到，由于一些人长期以来受传统观念的束缚，面对生存的压力不是迎难而上，挑战自我，而是无所适从，怨天尤人，养成了逆来顺受、安分守己、无所作为的习性，这些人表现在工作上往往是谨小慎微，按部就班，不求有功，但求无过，工作无起色，事业无进步，人生无价值，成为了企业的边缘人。生存是对我们的一次考验，也是人生成长中的一次历练。作为一个忠于公司、热爱岗位的人，我们要把压力化为动力，在压力面前彰显强者本色，在岗位上争创一流业绩，这样我们才能在竞争中立于不败之地。曾有人面对竞争却步，也有人面对竞争困惑，我想竞争不是坏事，竞争激发活力，竞争迸发创造力，竞争可以使我们激情燃烧，竞争可以使我们才华横溢。没有竞争公司可能会一潭死水，没有竞争团队可能会一团和气，在你好我好大家好的氛围中，我们就会丧失战斗力，错失加快发展的机遇。

　　现代社会如果我们不敢竞争、不会去竞争，就不会有机会，机遇偏爱有准备的人，更偏爱敢于竞争的人。现代职场是一个综合能力竞争的场所，任何人都不能回避。我们要树立新的竞争观，在竞争中合作，在竞争中共进，对手不是敌手，竞争的目的不仅是让优秀人才脱颖而出，更重要的是通过竞争增强整个团队的进取心和责任感，只有团队的素质和能力提高了，我们的发展才有了根本的保证。

　　竞争的过程也是自我推销、自我展示的过程。有些人疏于表现自己，使自己的才华得不到充分的展示，才能得不到充分的发挥，才干得不到充分的体现，碌碌无为，抱憾终身。这就需要我们学会自我“推销”，学会自我“包装”，不要把自己严严实实的包裹起来，不让别人发现自己，那样做结果可能是在职场中默默无闻的度过一生。相反我们要敢于展示自己的\'特点，发挥自己的优势，推销自己的长处。其实一个人若想获得成功，必须善于推销自己。“推销”自己是一种才华、“包装”自己是一门艺术。有了这种才华你就会被领导所认识，懂得这种艺术你就会被同事所赏识，你的职业生涯就会越走越宽广，你的人生价值就会越来越重要。因为当你学会了推销自己，你就几乎已经可以推销任何值得推销的东西了。要推销好产品首先要会推销自己，这是至关重要的。

　　竞争也好，推销也罢，目的都是在职场中追求和实现个人价值的最大化。在生存需求、安全需求、生活需求等满足之后，实现个人价值是职业的最高需求，也是人生的意义所在。岗位是我们是我们实现人生价值的平台，爱岗敬业的指数决定了我们人生价值实现的高度。敬业体现了一个人的人生态度，是人生观的缩影;敬业体现了一个人的职业素养，是价值观的彰显。工作没有贵贱，态度却有高下。不以位卑而消沉，不以责小而松懈，不以薪少而放任，这就是我们的敬业心。不因困难而退却，不寻借口而推卸，不畏名利而困惑，这就是我们的职业观。只要你敬业，平凡的职业也有耀眼的光彩;只要你敬业，平常的工作也有成功的喜悦;只要你敬业，平淡的忙碌也有荣耀的时刻;只要你敬业，平静的生活也有幸福的颜色。

　　让我们在竞争中展示自我，在岗位上履职尽责，在推动公司发展中建功立业，实现人生价值的最大化，书写职业生涯的美好篇章!

　　谢谢大家!

**关于公司的竞聘演讲稿最新 篇14**

　　尊敬的各位领导、各位评委、各位同事：

　　大家下午好！刚才两位竞聘者做了非常精彩的演讲，使我在为他们喝彩的同时也倍感压力。不过参加这次竞聘我也有自己的特点。雨果曾说过：机会是不守纪律的，今天我就很荣幸的赶上了这次公司增投建三期的机会。首先我要感谢各位领导给我提供了这个参加竞聘、展示自我，让大家认识我了解我的平台。莎士比亚曾写过一句家喻户晓的名言：人生是个大舞台，每个人都是舞台上的演员，今天我站在这里就是要当个演员，来接受大家的评判和领导的挑选。当然不仅仅是今天我要当好演员，以后工作和生活中我也努力扮演好每一个角色。我此次竞聘的岗位是高低温统计员。

　　我的演讲主要分为三个部分。

　　一首先我先简要介绍一下我个人的基本情况：我叫，今年xx岁，去年七月份毕业于专业，本科文化。到现在已经有一年不可称为工作经验的工作经历了，其实我的工作经历该从大学说起，家教、服务员、宣传员、临促这应该是多数大学生都经历过的，我就简单说一下自己与别人不同的一段大学经历吧：我从大三下半年到毕业期间在学校成立了女生服务部，当时每天抽出业余两个小时的时间以摆摊的形式随季节变化销售学生日常用品，我之所以提到这段经历是因为它对我毕业后的工作产生了一种选择性的影响：摆摊时经历的滴水成冰、呵气成霜的冬天和骄阳似火、酷暑难耐的夏日让我在以后的工作中摆脱了学生的稚气，能够不畏辛苦，充满干劲和闯劲；但摆摊时两个小时近一百元的净收入使自己找工作时充满浮躁，有了太多的挑剔，犯了多数大学生就业高不成低不就的心理错误。毕业后在家给我哥帮了两月的忙，然后在咱们双汇的德州代理商那做台烤业务员，主要工作是开发新客户投放烤肠机并做好已合作客户的服务。其实当时德州已经有四百多客户了，自己就每天骑自行车沿街串巷的转市场，功夫不负有心人，最终在近两个月的时间里开出三十多个网点，当时最高兴的是因自己开拓出新的网吧渠道受到总部冯主任的表扬。虽然在那工作的时间不长但就是这份工作让自己清楚认识到自己的不足也切身体会到对待工作的态度。

　　大家既然是来竞聘工作的，那我就发表一下我个人对工作的认识吧。我觉得工作包括两条主线：一个是工作态度另一个就是工作技能。对于工作态度，之前我听领导和老师教诲过，也在书上读过，但下面这几点却是我从参加的工作中切身体会到的。

　　1、有高度的执行力：想的再多说的再好，如果不去做那就只能成为一纸空谈。凡事一定要落实到实际行动中。

　　2、工作时不能太死板也不能太随意：做到感情服从原则，主管服从客观，做到大事不糊涂，小事不计较。

　　3、在工作中要有主人翁的心态，只有把公司的事当做自己的事才能真正自觉地做到对自己的人生负责，对公司的发展负责。

　　4、工作不能急功近利，要淡化目的，精细化过程。

　　5、无论才能、知识多么卓著，如果缺乏热情，则无异于纸上画饼充饥，只有对工作充满热情，才能让自己的潜力发挥的淋漓尽致。

　　6、要学会聆听：刺耳的话冷静听，奉承的话警惕听，反对的话分析听，批评的话虚心听。人之所以有一张嘴而有两只耳朵，原因就是听的要比说的.多。

　　总之，一个人只要充满激情的去工作，不去敷衍工作，那工作便不再是工作，就可以当作生活来享受。

　　俗话说得好：打铁先得自身硬，没有金刚钻不揽瓷器活。我是学数学的，对数据非常敏感，加之四年对逻辑思维的培养，在数据分析和统计上会保持惯有的缜密性。而且大学期间考出会计初级证，也经常接触计算机知识，对办公软件也比较熟悉。屈原曾说过：尺有所短，寸有所长，物有所不足，智有所不明，我明白我自身还存在很多差距。这次竞聘我最大的不足就是我是一名进公司仅九天的新员工，对车间还没有系统全面的了解，但在剩余的时间里我会和车间领导做好沟通，尽快熟悉各车间流程及公司系统。人之所以能，是相信能。我相信：经验，我会不断总结，升华；工作技能，我会不断培养、提高。我希望能得到领导的指导和关怀，得到同事们的批评与帮助！我深信：江海之所以博大是因为它居于百川之下！

　　第三部分呢，我发表一下我对统计工作的认识。我们双汇的建设正日臻完善，品牌价值也在逐年递增，我作为这样一个升腾着无限希望的企业的一名员工真的感觉骄傲和自豪。这次如果有幸成为公司的一名统计员，我将具体做到以下几点：

　　1、在公司的领导下，负责公司的统计工作。

　　2、实事求是地做好统计、报表工作，对上报的统计、报表数据负责。

　　3、及时准确地按要求完成各种数据和统计报表工作，确保统计资料数据完整、清晰，符合规范要求。

　　4、认真做好统计资料、报表台帐的归档管理工作。

　　5、完成领导交办的各种临时性工作任务。总之我将不断地调整自己，虚心请教，加强学习，更好的为公司工作。

　　这是我第一次参加企业的竞聘，再次感谢领导给我这次锻炼和体验的机会。

　　我今天的演讲虽然是毛遂自荐，但绝不是王婆卖瓜，自卖自夸。我只是想向各位领导展示一个真实的我。无论这次竞聘成功与否，我都会一如既往的踏实工作。不积跬步，无以至千里；不积小流，无以成江海。如果承蒙领导和评委的厚爱，让我走上统计员的岗位，我愿从点点滴滴做起，不负众望，不辱使命，不遗余力的做好本职工作，让领导放心，让职工满意，用出色的表现来回报大家的厚爱。

　　我的演讲完毕，谢谢大家！

**关于公司的竞聘演讲稿最新 篇15**

　　尊敬的各位领导、同志们：

　　大家好！

　　迎着\_\_大的春风送走旧去的一年，我公司在现任领导班子的带领下，各项工作蒸蒸日上，欣欣向荣，面对石油事业的明天，我充满信心，鼓足干劲。今天石油公司站长竞聘开始了，强烈的事业心和责任感驱使我勇敢地站在了演讲台上，不管成功与否，我相信，敢拼就是赢。

　　新鲜的事物总是伴随着全新的契机，伟大的企业、伟大的.改革，通过这一制度的不断完善，必将对深化加油站用人分配机制起决定性的作用，为企业的做大、做强奠定良好的基础，又一次面对竞聘，我心中兴奋之情无以言表，去年的失利带给我深深的思考，激励我在工作中更加努力，因为失败是成功之母。通过这一年的不断自我更新、自我调整，我自感与去年相比，应变能力、组织能力、协调能力、处事能力都已提高，所以我决心在今年的竞聘中一展身手，完成我心中的抱负，让美梦成真。 今年我参聘的加油站是公司的标杆站－－南站。面对竞聘我信心十足，自认为具备了应聘的条件，从南站建立开始，下管道、控地面、立罩棚……处处都留下我的足迹和汗水，我对南站的每条线路、每段管线甚至每处接头都了如指掌，烂熟于胸。开业以后，又因工作需要从维修调到南站，加过油、当过班长、代理过站长，将近一年的工作使我对站内站外情况十分熟悉，更跟左邻右舍结下了深厚的友谊，建立了良好的关系，这对我以后开展工作十分有利。

　　如果我竞聘成功，我将努力做好以下工作。

　　第一，强化职工的优质服务意识，树立以人为本的管理理念，服务竞争越来越成为商家的主要竞争内容，只有不断的改善服务、创新服务才能在市场竞争中立于不败之地。述职报告提高服务的重要性有目共睹，是每位干部职工的共识，可是为什么总是说的多做的少呢？究其原因是多方面的，但根源还是人的因素在作怪，“不好意思、难为情、放不下架子……”只要这样的意识存在，我们的优质服务就是空谈，所以我决心，从我做起，从南站做起，星级服务。使“青年文明号”倡业、树德、争优、践诺、建制、创效的十六字方针真正落实到位，追赶先进，超越榜样。在去年的竞聘中我提出了站长前台服务制，加油员站位服务制、早晚点验制、服务评分制等具体措施，要坚决落实下去，严抓、严管，突出“严”字，从严治站，用两个月的时间使我提出的各项制度成为每位南站职工的行为规范，使之成为理念。

　　第二，在提高认识的的同时，加大监督力度，实行站内、用户、公司三重监督，站内设监察站长一名，主抓日常服务、卫生工作，定立服务十分制，每日由站长组织抽车看服务，达不到标准扣减一分，每扣一分罚款1 ，累计扣满十分者，予以辞退，交回公司。面向用户公布监督电话，站内设投诉处，对用油数量较大或有政治影响力的客户发放监督卡（附有样本），随时接受监督，无论谁发生有效投诉，给公司造成不良影响的，上报公司建议辞退。面向公司上至站长下至职工层层定立服务责任状，并上报公司，如工作中发现未能做到，自愿扣减全月工资，两次达不到我愿自动辞职。工作中推行特色服务、精神服务，建立健全用户档案，要求全站职工对三次来站的大用户要知其名，认其人，使他们真正找到上帝一样的感觉，向用户发放救助卡，帮助他们解决一些力所能及的困难，让他们信任我们，支持我们。 我记得有这样一句话，世上一切美好与辉煌都是在不断的创新与变革中体现出来的，正如我们的工作一样，要不断的变换手段，出新出奇，才能在如此激烈的市场竞争中立足与发展。

　　第三，在安全工作方面，要加强培训，严格遵守各项服务规程，严抓、常管，时刻把安全工作放在第一位，每月月末组织安全常识考试，如两次达不到标准予以辞退，交回公司。

　　第四，南站由于地理位置特殊，是平泉石油公司的窗口站、门脸站，故环境卫生尤为重要，它代表了一个企业的整体形象，时刻保持整洁舒适的站容站貌，使之成为平泉又一道靓丽的风景线。

　　第五，如果竞聘成功，我决心用人格魅力凝聚人，靠模范行为带动人，对工作主动热情，尽心尽责，尊重领导，爱护职工，努力提高自身素质，争取带出一支作风扎实、高服务、高素质的队伍，为企业的发展贡献力量。

　　石油是国家工商业的动脉，维系着国家肌体的健康。我如果竞聘成功，将把自己的满腔热血融汇到祖国的大动脉之中。让四通八达的车辆成为广告，把石油的光荣传统、优良作风、创业精神和企业形象传送到四面八方。

　　我参加今天的竞聘，不是最终目的，我不是为竞聘而竞聘，如果竞聘不成，我也无怨无悔，同样以主人翁的敬业精神，有一份热发一份光，为创造石油公司美好的明天而拼搏进取。

　　硕果累累的x年即将过去，更加光辉灿烂的x年正乘着\_\_大强劲的东风，快步向我们走来。

　　我们石油公司繁花似锦，春光明媚，全面振兴，再造辉煌的理想将在x年变为现实。有公司各位领导运筹惟握，有全体员工的奋力拼搏，我们石油公司重振雄风，大放异彩的明天已经向我们招手致意了，让我们放开喉咙歌唱石油公司美好的明天，让我们张开双臂，拥抱石油公司美好的明天。

**关于公司的竞聘演讲稿最新 篇16**

　　尊敬的各位领导、在座的各位同事：

　　大家好！我非常荣幸今天能够站在这里参加此次的竞聘。首先我要感谢我xx公司以及各位领导给予我这个展现自我的平台。我十分珍惜这次竞聘机会，我认为能够参与竞聘的整个过程其本身就意义重大，并希望能通过这次的竞聘锻炼，使自己的工作能力和综合素质得到进一步提高。

　　我叫，男，现年29岁。于20xx年10月进入公司。在公司工作十年间，我曾先后于20xx-20xx年间从事过理赔调查岗位工作、于20xx至今担任理赔处理岗位工作。在工作期间，我始终坚持脚踏实地、勤恳奋进的工作作风，十年如一日的坚持每天到银行取现金送往政府服务中心，负责农合取现和转账等业务工作，并不断提升自身的相关专业技能，曾与20xx年-20xx年间多次被评获优秀员工称号。并与此同时我充分利用自身业余时间不断进行学习与提高，主要工作对理赔理算、上机处理及归档等工作进行了重点的分析研究，深度学习和提升自身的理赔能力，使得自身能够较好地处理好公司的一些理赔纠纷问题，通过我不间断的努力，在20xx年7月组织的市公司比赛中获得了理赔奖项。

　　我此次竞聘的岗位是客户服务中心经理助理职位，对于此职位，我有极大的自信心，我相信我能够胜任此职位，并且能够很好的辅助上级经理开展好我公司服务中心的各项业务工作。对于客户服务中心经理助理这一职位，我有着自己独到的见解和认识，经理助理既是管理者，同时又是执行者。肩负着上传下达的重要使命，不仅仅要协助经理根据公司的\'总体规划和目标任务，合理制定服务中心的各项工作计划方案，同时要协助经理协调好内外部关系，深入基层与客户中心展开调查研究，及时了解客户需求，准确及时的向经理反馈职工以及客户意见，实际为领导分忧，做到统筹兼顾。作为一名服务中心经理助理除应具备较强的决策分析能力之外，还应该掌握一定的文字综合方面的基本知识和较强的沟通协调能力，也就是说应该具备多方面的综合素质。

　　通过xx年来的工作历练，我认为我具有以下方面的竞争优势：一是具有较好的年龄优势。我现年29岁，可以说是正值精力充沛的青春之际，具有较强的学习能力与适应能力，对于新事物新政策，我都能够快速的掌握并发挥出高效的办事效率，对于工作我能够全身心的投入。我敢于创新、思想敏锐，可塑性强，并能根据公司业务的实际情况，大胆设想方案方法和做好各项调查研究工作，成为中心经理的好助手。二是具有较强的工作能力。在日常生活和工作中我不断培养自己的工作能力，并在理赔服务方面取得了一定的成绩。经过多年的学习和锻炼，我的组织协调能力、判断分析能力、领导部署能力得到了很大的提升。三是具有较高的个人素养和丰富的实际工作经验。我具有较强的敬业精神，xx年来我一直坚定认真负责，严明刻苦的工作精神。我遇事懂得及时征求他人意见，具有良好的人际关系和和团队凝聚力。此外，我具有极其丰富的工作经验，xx年来的理赔工作，练就了我的服务与沟通协调能力和丰富的协调内外部关系经验。

　　基于以上一些工作实践和经验，我对今天所参加竞聘的客户服务中心经理助理一职充满信心，如果我能够成功的被竞聘为经理助理，我将我不仅只是把它当作对过去工作的认可，而是要把它作为促我启航的鸣笛。我将绝不辜负领导的期望与信任，不辱使命，全力以赴投入到此一职位之中，继续发扬吃苦耐劳，诚实奉献的工作精神，持以求真务实、锐意进取的工作态度，努力提高自身的各项方面能力与素质建设。并且我将会尽快地转换角色，更新观念，调整好自己的心态和工作方式，与上级领导充分保持高度一致，以一种崭有较高的个人素养和丰富的实际工作经验。我具有较强的敬业精神，xx年来我一直坚定认真负责，严明刻苦的工作精神。我遇事懂得及时征求他人意见，具有良好的人际关系和和团队凝聚力。此外，我具有极其丰富的工作经验，xx年来的理赔工作，练就了我的服务与沟通协调能力和丰富的协调内外部关系经验。 基于以上一些工作实践和经验，我对今天所参加竞聘的客户服务中心经理助理一职充满信心，如果我能够成功的被竞聘为经理助理，我将我不仅只是把它当作对过去工作的认可，而是要把它作为促我启航的鸣笛。我将绝不辜负领导的期望与信任，不辱使命，全力以赴投入到此一职位之中，继续发扬吃苦耐劳，诚实奉献的工作精神，持以求真务实、锐意进取的工作态度，努力提高自身的各项方面能力与素质建设。并且我将会尽快地转换角色，更新观念，调整好自己的心态和工作方式，与上级领导充分保持高度一致，以一种崭新的视觉看待问题，解决问题，使自己的所作所为能够从公司的利益出发，从客户的角度出发，全面建设好我公司客户服务中心的各项业务工作。 我的演讲结束，谢谢大家！

**关于公司的竞聘演讲稿最新 篇17**

　　尊敬的各位领导、同志们：

　　大家好！

　　我竞聘的岗位是烟草岗位。首先感谢上级领导给我们提供了这次公平竞争的机会。军队的司令员，他说烟草岗位竞聘：“司令，我指挥的战役总是屡战屡胜，为什么我还总在这个位置而得不到提升呢？”司令听了之后只是微微一笑，他说：“你的确是一位军事奇才，你也应该得到提升，但是你认为你有提升的机遇吗？”此时这位军官恍然大悟，他明白了一个道理：原来有才华、有能力固然重要，但是绝对不能缺少提升的机遇。故事讲完了，剩下的留给大家去思考吧！我今天竞聘演说的题目是：让青春在岗位闪光。

　　曾经无数次的走上竞聘的演说台，但也就是这一次心情特别的激动。因为这一次是作为公司的“小字辈”来竞争中层干部的位置；因为在此之前我们的局领导和同志们为此做了许多工作。首先我得感谢所有关心、爱护、鼓励、支持年轻人成长的领导和同志们，是你们的关心、爱护使我们走向成熟；是你们的鼓励、支持让我们走向辉煌。今天我竞聘的岗位是专卖办副主任。我叫，24岁、1999年加入共产党、湖南长沙人，20xx年7月毕业于湖南农业大学，同年7月就职于我们xx县烟草公司，从事烟草专卖工作。在17年的学生时代中，我一直是学生干部，当过学生会主席，并于1998年获得“湖南省优秀学生干部”称号。在xx公司工作的一年多中，我工作上一直是兢兢业业、一丝不苟，已经熟悉了专卖的各项工作，具备了一定的办案水平，能够独挡一面的开展工作。在国家级、盛市、县级媒体和刊物上发表文章及通讯报道30余篇，曾多次得到了上级领导和同志们的好评。总之，我在专卖的工作期间是一身正气、两袖清风。在此，我不想对过去的工作成绩做过多的阐述，因为我始终相信：群众的眼睛是雪亮的。下面我将着重谈谈作为一名专卖办副主任应该怎样来开展工作，怎样搞好我县的烟草专卖工作。

　　对于专卖管理工作，今天我想提出一个全新的概念—烟草专卖可持续性打假。这是我思考了很久才提出来的一个名词，意思是我们的专卖工作不能只重视市场检查，不能一味的追求扣了多少烟；办了多少案；罚了多少款。而应该考虑的是：如何杜绝市场上“假、私、非、超”的泛滥；如何做好源头打假工作；如何更进一步的与零售户建立亲情关系以及如何形成一种专卖打假长效管理机制。对于今后的工作，我认为要做到坚持“一个中心”，实现“二个转变”，抓好“三项工作”。

　　（一）坚持“一个中心”

　　即坚持为零售户服务，千方百计提高辖区销量为工作中心。随着我国烟草行业改革的逐步深入，我们的烟草专卖管理工作正逐渐由制度化管理走向人性化管理，专卖管理工作如何与时俱进、适应这一要求，尽快实现由单一专卖管理向管理服务型转变是摆在每一位专卖人员面前的主要问题。因此，我们必须牢固树立为广大零售服务的思想，同时要提高自身的销量意识，落实专销结合的管理机制，以销量为中心来分析市场的监控力度。比如说某零售户通常每月的订货为100条，而这个月只订了50条，那么作为专卖人员心须敏锐的发现这一问题并及时加以分析，然后有针对性的进行市场检查。

　　（二）实现“二个转变”

　　一是实现由事后检查转变为事前管理服务。传统的专卖工作往往只是在案件发生后，接到举报才出车堵截，这固然起到了一定的作用。但是加强对销售网络零售户的事前管理性服务，才是我们驾驭市尝曾加销量的根本途径。

　　二是实现由管理者与被管理者关系转变为平等的合作伙伴关系。以前的专卖管理工作，我们把卷烟零售户圈定为我们的被管理对象，专卖人员总是以管理者的身份出现在零售户的面前，形成了“进门就查烟、假烟就扣走、处理就罚款”的三步曲。使零售户对专卖人员形成了反感，造成了工作被动的局面。因此，我们必须加强与零售户的对话，与其进行诚挚的沟通，实行微笑服务。例如：与零售户谈谈心，给他们提供一些有用的信息等等方式，在一言一行、一点一滴上体现服务意思，体现文明作风，与零售户建立平等的合作伙伴关系。

　　（三）抓好“三项工作”

　　第一抓好队伍素质建设

　　加强学习提高素质是基层稽查中队建设的首要任务。作为一名专卖人员应该首先学习好相关的法律法规，掌握并权衡案件的处罚幅度，熟悉办案文书的制作及会熟练的操作专卖管理系统。其次，规范专卖管理执法行为是队伍建设的根本保障。专卖人员应做到懂法、用法、依法办事、文明执法、规范管理、诚信服务。俗话说：“打铁还需本身硬”，只有建立出一支思想好、素质高、业务精的高水平稽查队伍，我们的专卖工作才会迈上新的台阶。

　　第二抓好制度量化建设

　　“无规矩不成方圆”，要根据辖区内的实际情况制定出行之有效的措施。首先要做好人员分工，依据辖区内零售户的分布情况划分出详细的稽查线路，并落实到每一个稽查员的身上。其次工作要有目标和计划，要做到年有工作要点、季有工作安排、月有情况汇报。再次严格考核，建立激励机制，按照人员的分工情况将个人德、能、勤、绩进行量化考核，根据考核情况与奖金挂钩。

　　第三抓好自身形象建设

　　作为专卖办的中层干部，必须以高度的责任感加强自身的勤政、廉政建设。在廉政上做到“三做三不做”即：全局干部职工急需的事情立即去做，领导吩咐过的事情认真去做，有利于企业发展的事情大胆去做。滥用职权的事情坚决不做，谋求私利的事情一定不做，损害企业形象的事情从来不做。在勤政上做到“三勤”。一是腿勤，不怕多跑路、不怕多流汗、不怕多吃亏，舍得花力气，把工作做扎实。二是“脑勤”勤学善思，注重研究问题，解决工作中的难点问题，为领导多出点子，多献计策。三是“嘴勤”多向领导汇报情况，多向股室和有关部门通报情况，加强沟通、密切合作，树立良好的个人形象。

　　“海阔凭鱼跃，天高任鸟飞”。以上便是我当上专卖办副主任后开展工作的初步设想。我希望我能够成功，我也希望今天上台竞聘演说的每一位同事都能够得偿所愿。在今后的工作中我不敢保证我所说的每一句话都会让每一个人满意，但是我可以保证我所做的每一句话都是实话、都是我的内心话；我不敢保证我所做的每一件事都能让每一个人称心如意，但是我可以保证所做的每一件事都是为了我们的企业，为了我们大家的利益。

　　最后，我想用两句话作为我本次竞聘演说的结束语。

　　对于专卖办副主任这个岗位，我想用一句广告词，那就是：我选择、我喜欢。对于今天的民主测评，我想用一句诗，那就是：我用期待的眼神注视着你，希望你给我一丝肯定的回答。

**关于公司的竞聘演讲稿最新 篇18**

　　尊敬的各位领导、各位评委、各位同事：

　　大家好！

　　首先，非常感谢各位领导和同志们给了我这次竞聘的机会，使我能够在中国移动这个广阔的舞台上施展出我的个人才华，体现出我的人生价值！我叫，x年毕业于x大学系，x年加入中国共产党，现任。我今天演讲的内容主要分为三部分：一是说说我竞聘职位的优势；二是谈谈我对工作的总体认识；三是讲讲我对做好总体思路。

　　一、丰富的工作经验和丰硕的工作成果是我竞聘的信心所在十年前，我怀着对梦想和事业的执着追求，加入了移动公司，穿上了“移动蓝”，去履行“沟通从心开始”的庄严承诺；十年来，我见证了中国移动从小到大、从弱到强，并跻身世界著名通讯运营商行列的成长历程。在十年的奋斗历程中，我看到了企业勇于创新、坚忍不拔的优秀品质，领会到“正德厚生，臻于至善”深刻内涵，这些博大深邃的企业文化为我扎根企业十年不动摇，并成为一名经验丰富的移动员工提供了无价的精神养料！

　　优秀的企业文化是孕育优秀企业员工的沃土！十年来，我无时无刻不将企业的服务宗旨和经营理念牢记于心，并指导我日常的工作和学习，而这也为我带来了丰厚的回报。公司的客户开始大量流散，企业效益逐月下滑。经过对市场的深入调查，我们得知是联通公司新的营销策略吸引了众多客户。要想在市场经济的激流中立于不败之地，就必须具有果断的应变能力。面对这样的困境，我及时调整了营销思路和策略，变被动为主动，通过公司开展的“预存话费送手机”活动及网中网资费等推介活动，成功吸引了一百多名联通用户，有效保障了公司利益。在公司开展的利剑回流活动中，我又以同类营销策略赢得100多位高价值客户，受到公司的一致好评。

　　6月，为促进我市中小企业信息化推进工作，拓展公司在全市中小企业的业务覆盖范围，市公司决定在全市范围内开展对中小企业业务覆盖拓展工作。作为中小企业拓展小组的组长，我和同事们对全市餐饮娱乐、租赁、美容美发、物流配送、装饰建材、小商品市场、经济开发区等中小企业进行全面走访，实施分区域包干。通过扎实到位的工作和坚持不懈的努力，我们以组建集团网和推广标准信息化产品等营销方式，成功挖掘了市场潜力，有效拓展了移动公司对中小企业的业务覆盖范围。截止到11月，我们累计拓展中小集团360家，新增集团用户3825户。通过大规模的拓展活动，有效增加了集团客户的服务范围，提升了信息化产品的普及率，企业效益和市场占有率得到进一步提升。

　　在骄人的工作业绩背后，积累更多的是丰富的工作经验和对市场的准确把握。十年来的工作经历使我全面掌握了企业的营销思路和经营策略，能够准确洞悉市场客户的心理需求和业务需要，并以此作为公司经营策略和业务调整的风向标。实践证明，我的丰富经验为公司效益的不断增长起到了极大的推动作用。这是企业馈赠我的极大精神财富，同时也是我今天参加竞聘，以便来日以极大的热情回报企业的信心所在！

　　二、对职位的深刻认识是我竞聘的力量源泉职位是我们移动公司的一个非常重要的岗位。他对我们公司能否积极拓展业务覆盖范围、准确高效把握市场先机，进一步增强市场占有率，不断提升企业效益，乃至增强企业竞争力都将会起到至关重要的作用。因此，我认为能否准确深刻的认识职位的重要性，是能否胜任职位的基本前提！

　　职位作为企业开拓市场的先锋，是公司形象的重要代表，必须具备一定的基本条件。我认为要想胜任职位，首先要有强烈的敬业精神。职位必须有强烈的事业心和高度的责任感，有吃苦耐劳的能力，有一股勇于进取、积极向上的劲头，过千山万水，进千家万户，尝千辛万苦，讲千言万语，想千方百计，以此来联络客户、掌握信息、培育品牌、指导客户经营。

　　其次，要有敏锐的观察能力。市场的培育和客户的情况很复杂，不仅差别很大，而且受许多因素的制约。一个有敏锐观察能力的客户经理，要能眼观六路、耳听八方，对客户的一举一动，对市场的变化都能了如指掌，并能及时反馈信息。

　　再次，是要有良好的服务态度。职位不仅是公司的代表，也是客户的顾问。应真正树立“待人如已”的`思想，想客户所想，急客户所急，立足“沟通从心开始”手牵手为客户服务。这样才能较快地赢得市场和客户的信任，才能更深入地贴近市场、贴近客户。

　　最后，要有宽阔的知识面。作为职位，会经常与各种各样的客户打交道，需要具有宽阔的知识面。了解基础知识，包括市场营销学知识、通信产品基础知识、管理基础知识等，使之完成日常的经营工作；熟悉专业知识，包括移动产品销售流程、客户服务等知识，为此提高综合素质和业务技能。

　　三、实现公司效益的最大化是我竞聘成功后的目标所在如果今天我能够获得各位领导的同事的信任和支持，成功受聘职位，那么我将会把实现公司利益最大化作为最终的奋斗目标，并从以下几方面进行努力，去实现我“回报公司”的郑重承诺。

　　1、抓住一点，稳定一线，发展一片充分利用好分散客户周围拥有强大的客户源这一优势，以分散重点客户为依托点，辐射带动周边相关客户源组成集团网，以点带面将个性化、主动化服务延伸到大中小企业内部，以此打破原有商业客户服务一直以来将服务对象仅局限于商业客户本身的传统模式。在此基础上，还要最大程度的了解、满足客户需求，不仅要满足客户的基本要求，而且还要满足客户的潜在要求，特别是大客户、集团客户的需求。应努力“寻找有需求的客户、满足客户的需求”，并制定与之相匹配的营销、服务、管理、分析和联络策略；

　　2、变被动为主动，回流高价值客户我认为在市场竞争日益激烈的挑战下，培养客户的忠诚度和开拓新客户一样重要，换言之，只有稳定的占有市场才能拓展新的市场。做到这一点，就必须变被动为主动，采取相应的回流措施的策略，稳固已有的客户源。职位掌握大量的网络产品信息和客户信息，利用此优势，可以在了解客户现实经营的基础上加以点拨，如帮助集团客户量身定做适合其个性需求的配套产品，相互双赢、合作增效、分享利润>利润，以此实现对已有客户和市场的稳定占有；

　　3、引导客户从基础业务转向信息化业务在整个市场体系中，商业客户的服务定位非常重要。根据客户的具体情况，推介客户使用相应的服务产品。例如。客户是商业集团组，那么就要为客户作为集团服务模式，在信息化数据营销方面找准需求作为重点。我认为，商业组客户的服务模式应重点在于vip个人客户。因此，细致、深入、贴心、及时的专家服务将是我营销策略的主要着力点，要将市场和企业最新的资讯和配套产品有选择的即时反馈给不同层次的客户群，力求在服务的过程中以更专业化的身份引导客户从基础业务转向信息化业务。

　　4、加强专业知识学习，不断增强应对市场挑战的综合能力市场经济的竞争说到底是人才的竞争、知识的竞争。要想在我们移动公司这样的高新技术企业立于不败之地，竞争者首先必须具备要有以专业知识为核心的综合知识体系。如果我能够竞聘成功，我将会此为契机，进一步加强个人在专业技术领域的学习，及时掌握瞬息万变的市场咨询，不断更新原有的知识储备，以增强自己在应对市场挑战、准确做出判断、实现企业效益最大化方面的能力。

　　作为这次竞聘的积极参与者，我希望在竞争中获得成功。我坚定了自己干一行、爱一行、钻一行的人生信念，“宁从一而深造，毋泛涉而两失”。在人生的道路上，每个人都可以找到一万个理由诠释生活，而我只能说，作为一名移动人，善于在工作中体验成功的喜悦，品味人生的幸福，这样的生活，于我足矣！

　　但是，我也不回避失败。“人无完人，金无足赤”！通过这次竞聘，我从其他表现出色的同事身上看到了我的不足，这些不足正是我今后需要改进和努力的方向。我今天的演讲，只是想向各位领导和同事们展示一个真实的自我。我相信，凭借我的政治素质，我的爱岗敬业、脚踏实地的创业精神，我的工作热情，我的管理经验，我相信我一定能把工作做好。如果各位有疑虑，那就请给我一个机会，我决不会让大家失望。

　　最后，请各位领导、各位评委，相信我，投我一票！我将是一位合格的。谢谢大家！

**关于公司的竞聘演讲稿最新 篇19**

　　各位领导、各位同仁：

　　大家好！

　　决定参加这次竞聘前，也曾度德量力，思虑再三，而且我的处世哲学就是不与世人争。今天，我之所以参加这次竞聘演讲，是因为一方面，表明我对站长推行领导岗位竞聘上岗机制的拥护和信任；另一方面；通过这次演讲，锻炼自己的能力、展现自己的才华并借此机会和大家交思想，同时，准备让人评价优劣长短，接收站长和大家对我的挑选。我相信，通过这次竞聘活动，必将使我站下一步的竞聘上岗机制呈现一个良好的开端。

　　首先，简单介绍一下自己的经历。1981年考入合肥无线电学校，83年毕业分配到合肥无线电一厂工作，1984年考入省人防通信站工作，85年考入解放军通信指挥学院首届人防通信指挥班，87年毕业后回通信站工作。88年至90年停薪留职在省粮油进出口公司工作。90年被组织派往上派进行为期8个月的社教活动。91年任通信科科长，93年任政秘科科长，96年任通发公司副总经理，XX年10月到武汉通信指挥学院参加全国通信站站长的通信业务培训班。现负责通信科工作。

　　竞聘副站长这个职位，我认为自己具有以下几个方面的有利条件。

　　我第一个有利条件是：我具有正直的人品、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。

　　我在为人上，胸怀坦荡，公道正派，善解人意，与人为善，不搞小动作，这么多年来没有和任何人当面红过脸，背后搞过人。始终认为：\"沉默是金，忍让是银，帮人是德，吃亏是福。\"

　　在个人修养上，认为一个人的高尚情操和修养不是凭空与生俱来的，而是经过不断学习，修练培养而来的，所以，平时我只要有空在不影响工作的前提下，读书，习画，从不教一日闲过。努力使自己成为一个有高尚情操有修养的人。

　　在工作作风中，能吃苦耐劳，认真负责。别人不愿做的事我做，要求别人做到的事，自己首先做到。从不揽功 诿 过，假公济私，与人争名利。领导布置的工作总是尽力去做，从不无故推诿。91年新婚后一周，即被领导派往肥西搞社教活动，没说一名怨言。

　　我第二个有利条件是：我具有较全面的组织、协调工作的素质和能力。

　　识大体，顾大局，处理问题较为周全，工作认真负责。具有团结同志，正确处理与领导和其他同志的关系的素养；做工作，办事情，能够做到思路清晰，行止有度，头绪分明，恰到好处。在肥西开展社教活动时，一个人负责有几千人的一个大村，在各种复杂的情况下，独自一人组织完成了从宣传动员，查对财目，公开选举到组建新的村班子的各项艰巨任务，受到当地群众的热烈欢迎和领导的表扬。在通信科、政秘科、公司工作期间，也都能较好的处理协调好与上下左右的关系，没有出现过大失误。

　　我第三个有利条件是：具有熟悉各科具体业务和具有一定的通信专业知识。

　　十几年来从通信科到政秘科，从政秘科到公司都负责过工作，各部门业务和人员都比较熟悉，而且都能轻松的应对自如。我在通院学的专业是人防通信指挥，并参加了XX年全国人防通信站长培训班，在平时工作中也积累了不少政秘、通信等专业知识，具有通信站干部必须具有的专业知识和素质。在这次XX年全省单边带电台演练中，就专业地、有条不紊的指挥了整个网上演练。顺利地完成了这次演练任务。

　　第四个有利条件是：具有较好文综合能力。

　　诚然人无完人，在肯定有利条件的同时，我也清醒地认识到自己存在一些不足之处：

　　与领导、大家交心、交流思想不够。有时工作缺乏主动性，谨慎有余，泼辣不够。不过我有信心，在以后为工作实践中在同志们的帮助下不断克服自身的不足。

　　对所竞聘岗位的认识和上岗后的设想。

　　一、首先，作为副职，必须了解正职的主要工作思路和目标，我理想概括为24个\"搞好服务，稳定大局、内强素质，外树形象，开拓发展，自强不息\"。

　　具体为以下几点：

　　1、全面可靠地保障省人防办通信的畅通无阻，为机关搞好服务。

　　通信站的天职是服务，本质是服务，体现的价值也是服务。目前重点任务就是抓好话务、电台、环境卫生，指挥所指挥大厅和窗口服务质量和水平。

　　2、不断开拓通信站的生存空间和发展空间，\"发展是硬道理\"通信站只有发展了，所做的贡献大了，才能更好体现通信站的生存价值和个人价值，同时才能更好解决目前站里事少人多的局面。站长目前的网站建设以及向地下指挥所要项目等都是为此目的而做的努力。

　　3、利用一切手段、渠道、机会加大培训力度、提升人才培养层次，全面提高全体人同的综合素质，以适应不断更新的通信手段和通信站发展中所需的人才。

　　4、拓宽各种渠道，采取多种形式，调动各方面的积极性，增加收入，以满足站里工作以及全站人员不断增长的物质文化需要。

　　5、建立和规范一系列规章制度，通过对财务、文档统计、房屋租赁、考勤、执勤、设备维护、采购等一系列规章制度的建立和规范，使工作规范有序，做事有章可循。

　　6、建立和完善各种竞争、淘汰聘用等用人机制。尺有所长、寸有所短，充分发挥各人的特长，从而使我站人人有岗位、人人有事做，机构健全，人岗适宜，定位准确。

　　作为副手，一切都有要以站长的工作思路和目标为中心开展做好自己的工作。

　　二、摆正位置，做好配角、当好参谋。

　　副职的主要职责，对站里的全面工作，要尽其所有，收集各种信息供站长参考，向站长提供各种建议和主张，帮助站长顺利作出决策，其次，要有统筹兼顾的思想，当好站里的协调人，使做出的决策能符合大多数人的意愿。当站长注意外务活动时，自己要坚守内部事务，当站长转向内部事务时，自己则承担对处的交涉，弥补站长所不能的面面俱到，当站长因工作需要回避责任时，自己则要站出来承担恶名，自觉维护一把手的形象。

　　总而言之，要做到尽职不越权，帮忙不添乱，补台不拆台。

　　三、天时不如地利，地利不如人和，家和万事兴。

　　只有团结，工作才能形成合力。平时工作难免有产生误解、矛盾和磕磕拌拌的事。所以要协助站长拓宽和疏通民主渠道，遇事和大家商量，虚心真诚地听取群众意见，兼听则明，偏听则暗，做好领导和群众，群众和群众之间的协调人，多和大家交心，交朋友，一碗水端平，努力营造一个相互信任、相互帮助、相互理解的人际关系，和谐的工作环境，一个\"即有民主，又有高度集中，又有个人心情舒畅\"的工作氛围。

　　四、上岗后要以服务为目的，不以争取为目的。

　　我始终认为当领导就意味着要吃苦在前，享乐在后，只有奉献，不能索取，不能有任何私心杂念，要想群众之所想，急群众之所急，公正廉明，经常和群众换位，想想群众的感受，事关群众个人切身利益问题上，多为群众争取，尽量让给群众。同时用自己的人格魅力，做好表率作用。孔子在《论语》中就有\"其身正，不令而行；其身不正，虽令不从。\"这句话就是告诫领导者必须培养正气，以身示范。

　　我的座右铭就是：\"律已足以服人，量宽足以得人，身先足以率人\"。

　　最后，我表个态，如果领导和大家把我推上这个岗位，我将珍惜这个机会，用心，用情、用良心干好工作。反之，不能上岗，我将一如既往在以后的岗位上尽心、尽力、尽职、尽现。无论结果如何，我都始终会\"老老实实做人，扎扎实实做事。\"言必信，行必果。

　　谢谢大家！

　　演讲人：王天宇

　　二○XX年三月六日

**关于公司的竞聘演讲稿最新 篇20**

　　尊敬的各位领导、同仁们：

　　大家好！

　　我叫，出生于上世纪70年代末，大专学历，中共党员，参加工作，此前在任副站长一职。12年来在领导的关怀和同事们的关心下烟草岗位竞聘演讲，兢兢业业，先后做过烟技员、仓库保管员、报账会计、县系统管理员、基层站副站长等职位，12年我体到会了从事这份工作的责任和光荣，也体会到了其中的艰辛和不易，更为能够在这个队伍中一天天成长起来、成熟起来而倍感自豪。

　　在竞争激烈、机遇与挑战并存的今天，我问过自己：我还能为公司做些什么？适逢这次竞争上岗，我本着检验、学习和提高的目的走上了今天的演讲台，希望能寻找到下一步人生的目标。我要感谢这个时代，是时代给了我又一次机会；也要感谢在坐的各位，是你们给我无比的勇气和信心。

　　五年前，我站在这里挑战了一回自己，从一名普通职工走上烟站副站长的管理岗位。今天，我又要向自己提出一个新的挑战，我要竞争一个新的岗位：客户服务分部副主任。国际成功大师卡耐基说过：“不要怕推销自己，只要你认为自己有才华，你就应认为自己有资格担任这个或那个职务。”下面我向大家推销一下自己，经过综合权衡，我认为在这次竞聘中自己有如下几点优势：

　　一、我认为，只有具备共产党员的博大胸怀，才能做到顾全大局、淡泊名利；只有具备“大事讲原则，小事讲风格”的团结精神，才能营造团结和谐的氛围；只有创造一个心齐气顺的工作环境，才能充分调动人的工作积极性，只有让每个人的潜力得到发挥，股室的工作才能更上一层楼。所以我做到尊敬领导，团结同事，关心他人。

　　二、有丰富的基础工作经验，有良好的工作作风。我从进入烟草行业，多年烟草一线的锤炼使我积累了丰富的工作经验，让我对烟草的各个方面都有着较为深刻的了解；十多年的基层工作磨练，从领导和同事身上潜移默化的学到不少知识，也养成了及时总结成功经验和失败教训的良好习惯，不断开拓创新的进取精神，又培养了我令行禁止的工作作风。

　　三、具有吃苦耐劳，坚定不移的坚强性情。我今年33岁，正处于干事创业的黄金时期，同时，通过以前的工作也表现出了我思想活跃、喜欢创新的工作精神。客户分部责任重大，工作过程需要具有思维缜密、头脑活跃、处事能够果断、干练；所有这一切我都具备，相信我能干好此项工作。作为副职，必须了解正职的主要工作思路和目标，全面可靠地保障政令的畅通无阻，作为副手，一切都有要以部门领导的工作思路和目标为中心开展做好自己的工作。

　　四、做过信息系统管理员，懂电脑，懂系统流程，对无纸化办公能熟练操作。

　　当然，我也有很多不足的地方，现在这10分钟之内，我实在无法向各位领导汇报各项具体工作怎样组织。，但已经明确了今后努力的方向，希望能以工作实绩相报，不辜负各位的厚望。如真能成功入围，我将会从以下几个方面入手去做好我的本职工作：

　　第一，我要胸怀全局，搞好团结。多年的工作经历告诉我，同事之间，支持、谅解和友谊比什么都重要。在团结方面，一定要摆正位置，正确认识和看待自己，胸怀全局，我会尊重分部主任的领导，不越权，不越位；积极思考，建言献策；团结股室所有同志，共同做好分部工作。

　　第二，我要以身作则，提高自身素质。打铁先要自身硬。如果我能够竞聘成功，我将努力加强自身修养，勤奋学习，不断加强自我创新能力与自我约束能力，不断提高工作能力和管理能力，增强自身综合素质客户分部工作融理论性、政策性、业务性于一体，对工作人员的素质要求较高。今后一定加强各方面知识的学习，向书本学，向周围的行家手里学。在坐的各位过去是我的老师，今后还是我的老师。在奋斗中树立正确的世界观、人生观和价值观，自觉经受考验，在纷繁复杂的社会里把握好人生之舵，校正好人生航向，把一颗赤诚的心奉献给我心爱的烟草事业。

　　第三，我要与时俱进，开拓创新。树立全新的服务理念，我们的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。一个民族没有创新，她就不能进步；一个单位没有创新，她就不能前进。我将努力推进分部各项工作的创新

　　各位领导，各位同仁，今天，站在这里的我，恰如在站台等候上车的旅客，手中的车票已经攒出了汗渍，但我相信沿着在坐各位开辟的绿色通道，自己一定能够搭上今天的幸运快车。最后，我表个态，如果领导和大家还是一如既往的对我以支持和信任，请投我一票吧，我将珍惜这个机会，用心，用情、用信干好工作。反之，我也将一如既往在以后的岗位上尽心、尽力、尽职、尽现。无论结果如何，我都始终会坚守承诺，扎实做事。在此预祝各位同台展示自我的同事们心想事成。

**关于公司的竞聘演讲稿最新 篇21**

　　首先，真诚的感谢领导给予我展示、检验自已的机会。能站在这个竞聘的平台上，我的心情非常激动，因为这是对我多年来工作态度与工作成绩的充分肯定，我感到十分欣慰！今天，我本着参与、锻炼、提高进而推动事业发展的目的，我要竞聘的职位是华泰证劵公司办公专员。下面，我对自己的基本情况向各位做一简单的介绍。

　　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公司办公专员，能做好应该履行的职责。

　　今天我参加办公专员竞选，我想自身具有以下特点和优势：

　　一是具有勇挑重担的信心。要干好一项工作，首先必须热爱这项工作。今天，我能鼓足勇气参加这次竞争，决不是意气用事，也不是心存侥幸，而是自己热爱这项工作，珍惜这次机会，渴望成功、追求进步的真实体现。随着这些年的工作历练，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经验，我有信心也有能力担任办公专员，并能做好应该履行的职责。

　　二是具有丰富的工作经验。我具备系统的金融知识、娴熟的业务技能。金融知识方面，这些年我始终不忘充实自己，坚持干中学、学中干，完善自我，提高自我，先后从事柜员、大户室管理员和客户服务主管员等工作，各项工作都是凭着扎实的知识做好的。业务技能方面，多年以来的多岗位磨练，也练就了我娴熟的业务能力。这些，都有利于今后工作的开展。

　　三是具备严谨的工作作风，认真的工作态度。证劵业方面的工作关系到的是经济利益，也是一项要求非常严格的工作。来不得半点马虎，严谨的工作作风，认真细致的工作态度是对一个从事证劵业人员的最基本的要求。我始终坚定不移地认为，严谨的工作作风和认真的工作态度同等重要，尤其对于我们金融服务行业，更是如此。

　　要想办公专员工作开展的有声有色，仅有优势还不行，还要有自己的工作思路和设想。

　　一是抓好自身建设，全面提高素质。办公专员工作责任重大，任务繁重，我将努力按照政治强、业务精、善管理的复合型高素质的要求对待自己，加强政治理论与业务知识学习，全面提高自己的政治、业务素质，公平公正、洁身自好，清正廉洁，做到爱岗敬业、履行职责，率先垂范，严以律己，吃苦在前，享乐在后，努力争当一名合格的办公专员，全力实践“团结、务实、严谨、拼搏、奉献”的时代精神。

　　二是做好办公办文，确保工作完成。办公室的工作千头万绪，包括公司各类行政文件的起草和打复印工作及文书处理、档案管理、文件批转、会议安排、迎来送往及用车管理等。面对繁杂琐碎的大量事务性工作，我不断强化自身的工作意识，注意加快工作节奏，提高工作效率，冷静办理各项事务，力求周全、准确、适度，避免疏漏和差错，做到事事有着落。

　　三是加强控制监督，落实人事管理。组织落实公司的劳动、人事、工资管理和员工的考勤控制监督工作，根据人事管理制度与聘用员工签订了劳动合同，按照有关规定，到劳动管理部门办好缴纳社保（养老保险、失业保险、医疗保险）的各项手续。体现公司的规范性，解决员工的后顾之忧。

　　四是做好协助参谋，增强经营活力。摆正自己的位置，当好上级领导的参谋和助手，认真履职，勤奋工作，爱岗敬业，强化勤政意识、服务意识，尽职尽责努力做好本职工作，精心组织，周密安排，坚持以发展为第一要务，全面完成上级下达的各项工作任务。

　　如果我能够走上办公专员的岗位，我将会从平时的工作态度及工作质量开始。俗话说的好，态度着决定一切，没有好的工作态度，就没有好的工作质量。在以后工作中，我严格要求自己，认真做好本职工作，当好上级领导的参谋和助手，协调好各部门之间的相互关系。

　　说到这，我不禁想起了古希腊学者阿基米德的一句名言：“给我一个支点，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领导、各位评委、同事们能给我这个“支点”，给我一个更加充分发挥自己能力的机遇与舞台，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！

**关于公司的竞聘演讲稿最新 篇22**

　　尊敬的各位领导：

　　大家好！

　　我叫於，今年27岁，大学本科。08年毕业于理工大学，现任银泰营业三部营管员岗位。自去年9月份很荣幸的加入银泰这个团队，这是第一次参加竞聘，感谢领导给了我这个展示自我的机会。我以一个平常人的心态，本着锻炼、提高的目的参加这次竞聘，接受评判。希望通过这次难得的.竞岗机会，让大家更多地认识我、了解我、帮助我实现人生的理想和价值。

　　在这里，我很激动，也很紧张，更多的则是憧憬。我想有一个能全面锻炼自己、充分展示自己的工作舞台。我和在坐的许多人一样，对待工作充满热情，又充满自信，我认为在能力上还有很大的潜力可挖。

　　我竞聘的首选岗位是营业部。自身优势与不足有以下几点：

　　在进入银泰前，就职的也是百货行业，有一定的百货营运管理、楼层招商等工作经验；我在银泰工作时间只有8个月，相对老员工而言缺少工作经验。这是劣势，但也正因为我的工作时间短，才能从一个新的角度去看淡现在的工作；院校所学专业与目前所从事的行业有所关联，我将运用自身学到的专业知识，结合老员工的经验，不断促使工作的更新推进；同时正因为我步入社会不久，所以我切实的体会到虚心向学，乐于与人沟通，在沟通中寻找问题，在实践上改进工作；重视团队合作，只有充分发挥团队中每一个人的能动作用，为同一个目标去努力。才能发挥团队的最大作用，达到最好的效果。

　　我相信，凭着我爱岗敬业、脚踏实地的精神，我热爱的工作态度，我的管理经验，我一定能把工作做好。

　　营业三部於

　　6月3日

**关于公司的竞聘演讲稿最新 篇23**

　　尊敬的各位领导：

　　你们好！我叫，XX人，毕业于巴彦高级中学。XX年从XX省调入汽运公司加油站，工作了近年。XX年月日调入交运仓储公司工作。

　　我今天竞聘的岗位是：交运仓储公司门卫。

　　我觉得一个人在一个单位工作久了会有一份感情在里面。记得在一年多以前，当时周市仓库还没有完工，我是第一批进入的职工之一，那时办公楼还没有造，门卫也没有造，路面也没有完全修好。我们工作在简易的工棚里，每天上班的主要工作就是清扫路面和仓库内的卫生，后来看着它一天天地完美起来，生意一笔笔地进来，觉得很自豪也很光荣。在一年多的工作时间里，也觉得有一份心血在里面，所以还是很留恋这份工作的。

　　回顾过去的时光，我自认为对自己的工作还比较满意，在路途远的条件下，无迟到早退现象；在酷暑天气里，坚持做到不离岗、不窜岗，仔细做好车辆、人员的登记工作；在环境卫生方面因周市仓库门卫的面积相对来讲比较大，门窗比较多，而且在发货期间装卸工、驾驶员来往也较多，对室内卫生及卫生间的卫生都有影响，所以要时刻保持室内及卫生间的清洁，坚持打扫室外及厂门外卫生，做到窗明几净、环境整洁。

　　我如果能够继续担任这份工作，将不断地努力并加强改进，尽心尽力地做好本职工作，用自己的努力来填补那些美中不足的地方。

　　门卫就象是公司的门面，在某些方面它代表着一个企业的形象；对于门卫人员来讲，门卫就象是一个服务的窗口，能够微笑地去对待每一个顾客，每一位顾客也能够微笑地来对待你，那就是成功。

　　感谢各位领导，因为有了你们的努力，使交运公司的业绩蒸蒸日上，前景美好，也让我们普通工人有了公平竞聘的机会，人人都说机会是可遇而不可求的，但是今天，我既遇到又想求得，希望就掌握在各位的手里。

　　我的演讲结束了。谢谢大家！

**关于公司的竞聘演讲稿最新 篇24**

　　尊敬的各位领导：

　　你们好！我叫，xx人，毕业于巴彦高级中学。xx年从xx省调入汽运公司加油站，工作了近年。xx年月日调入交运仓储公司工作。

　　我今天竞聘的岗位是：交运仓储公司门卫。

　　我觉得一个人在一个单位工作久了会有一份感情在里面。记得在一年多以前，当时周市仓库还没有完工，我是第一批进入的职工之一，那时办公楼还没有造，门卫也没有造，路面也没有完全修好。我们工作在简易的工棚里，每天上班的主要工作就是清扫路面和仓库内的卫生，后来看着它一天天地完美起来，生意一笔笔地进来，觉得很自豪也很光荣。在一年多的工作时间里，也觉得有一份心血在里面，所以还是很留恋这份工作的。 回顾过去的时光，我自认为对自己的工作还比较满意，在路途远的.条件下，无迟到早退现象；在酷暑天气里，坚持做到不离岗、不窜岗，仔细做好车辆、人员的登记工作；在环境卫生方面因周市仓库门卫的面积相对来讲比较大，门窗比较多，而且在发货期间装卸工、驾驶员来往也较多，对室内卫生及卫生间的卫生都有影响，所以要时刻保持室内及卫生间的清洁，坚持打扫室外及厂门外卫生，做到窗明几净、环境整洁。

　　我如果能够继续担任这份工作，将不断地努力并加强改进，尽心尽力地做好本职工作，用自己的努力来填补那些美中不足的地方。

　　门卫就象是公司的门面，在某些方面它代表着一个企业的形象；对于门卫人员来讲，门卫就象是一个服务的窗口，能够微笑地去对待每一个顾客，每一位顾客也能够微笑地来对待你，那就是成功。

　　感谢各位领导，因为有了你们的努力，使交运公司的业绩蒸蒸日上，前景美好，也让我们普通工人有了公平竞聘的机会，人人都说机会是可遇而不可求的，但是今天，我既遇到又想求得，希望就掌握在各位的手里。

　　我的演讲结束了。谢谢大家！

**关于公司的竞聘演讲稿最新 篇25**

　　尊敬的各位领导：

　　大家好！

　　总有一种精神使人奋发，总有一种力量使人前行，我是今年34岁，硕士研究生学历。今天有幸站在这里，我的情绪有一些激动，11年的移动工作生涯贯穿了我从懵懂青年逐步走向成熟的整个历程，如今有机会向我人生的另一个起点去发起挑战，我真诚的感谢在座的每一位领导，感谢在我工作中对我做出许多帮助的同事们给予我这样一个机会。

　　在过去的时间里，我曾先后工作于传输维护中心，数据业务中心，及现在所工作的政企客户部，工作内容也从单纯的技术人员、到业务支撑，以及目前从事的重点行业应用与推广工作。我天生个性开朗、积极乐观，工作中也颇有几分“女汉子”的猛劲。所以在每个岗位都很活跃、也很自律，一直信奉把“努力工作”变成“快乐工作”，那么我也是努力且快乐的！

　　自20xx年负责集团业务以来，我一直从事行业应用与推广工作。整整5年的推广经历，拓展了人脉、积累了经验，也取得了一些成绩

　　所负责的校讯通业务从20xx年的用户数量万，发展到万，市场数据实现了增长 。连续2年实现校讯通业务全省排名，年贡献信息化收入

　　20xx年我成功竞聘为校讯通业务的CEO，竞聘的`成功激励我在工作的更快的发展，当年提出《校讯通代理商考核制度》颠覆了以往与代理商单一的结算佣金的合作模式，采用了“合纵连横”立体式的管理模式，将代理商与移动，与业务紧密联系在一起，有奖有罚，荣誉与共。

　　负责农业信息化建设，并牵头负责了，农业信息化的创新应用，食品溯源。

　　下面谈谈我对经理助理岗位的认识：

　　经理助理既是执行者，又是领导者，具有承上启下的作用。对经理，需要有充分的执行力，协助经理开展工作，对员工，需要体现领导力，指导、帮助和支持部门员工开展工作。还需要与各相关部门开展纵向、横向沟通及协调工作，对生产单位提供更多的服务与支撑。

　　“打铁还需自身硬”，根据我对这个岗位的认识，我认为我竞聘经理助理有如下优势：

　　一是我有严密高效的执行力。我善于学习，具有严谨、认真的工作习惯及从全局出发考虑问题的思维习惯，具备提升了分析、审视问题的高度，锻炼了组织、沟通、协调、应变、处理具体问题的能力以及熟练的文字表达能力，具备了培养良好的创新精神、团队合作精神以及服务意识。

　　二是我有较高的综合素质力。多年的工作经验，我养成了较全面的组织、管理工作的素质和能力。做工作，办事情，能够做到思路清晰，行止有度，头绪分明，恰到好处。同时工作这么多年一直不忘通过学习提升自我，坚持不断的通过各种途径对新知识、新业务的学习，不断提高自身的业务技能

　　三是我有优秀的协调沟通力。不谋全局者不足以谋一域 不谋万世者不足以谋一时。要出色的干好工作，必须赢得各方面的支持，自09年调入集团客户部工作以来，我始终坚持强调协调配合，做到潜心做事，低调做人，每做一件事，都要充分考虑，运筹帷幄，不使自己工作游离于团队之外，积极的与业务中心配合，洞察客户需求，深化产品，来实现业务的快速增长。

　　四是我有创优的工作进取力。工作中不甘平庸，而是不断追求卓越，以高度的责任感积极投身工作中去。同时，具有强烈的责任心和吃苦耐劳的精神，确立了“不干则已，干必”的争先意识，无论在哪一个岗位，我都兢兢业业、勤勤恳恳，努力把工作做得最好。

　　十月胎恩重，三生报答轻。如果我竞聘成功，我将积极协助经理做好各项服务管理工作

　　严格自律抓素质。严格自律，摆正位置，行权不越权、补台不拆台。坚持上为领导分忧，下为同事服务的原则，多未雨绸缪而少亡羊补牢，多雪中送炭”非锦上添花；换位思考，实现由普通员工向中层干部角色的转变，实现由事务型工作向综合型工作的转变，实现由自我管理向全面管理的转变。

　　第二、真诚合作讲团结。多年的工作经验告诉我，同事之间，搞好团结比什么都重要。一支有凝聚力的团队，一支团结的队伍才是面临任何困境都能战无不胜的。为此，我将于领导同事面前，凡事多交流，增进友谊，搞好团结，使大家相互理解、相互信任、相互支持、上下齐心，把部门工作搞好。

　　第三、精细管理促发展。精细化的管理是推动企业进步之源，在工作中，我会认真根据上层领导制定的战略目标，在对内、外部环境充分分析和预测的基础上，制定有效的计划，保障工作目标的顺利完成。合理配置资源，提升支撑效率，加强学习，提升竞争分析能力、营销分析能力、产品分析能力，多向深挖，促进部门业务发展。

　　不积跬步无以至千里。在准备这次竞聘演讲的过程中，我回顾了自己的工作历程，深深感恩于过往的工作经历，感恩工作中遇到的每一位领导和同事对我的关心、指导和帮助。因此不论本次竞聘结果怎样，我都会“心存感恩，快乐工作。”继续严格要求自己，认真做好本职工作，按照公司的整体部署，在领导们的带领下，与全体同事一起，为公司持续较快发展贡献自己的力量。

　　感谢各位领导、同事的聆听，谢谢！

**关于公司的竞聘演讲稿最新 篇26**

　　各位领导、各位同仁：

　　大家好！

　　决定参加这次竞聘前，也曾度德量力，思虑再三，而且我的处世哲学就是不与世人争。今天，我之所以参加这次竞聘演讲，是因为一方面，表明我对站长推行领导岗位竞聘上岗机制的拥护和信任；另一方面；通过这次演讲，锻炼自己的能力、展现自己的才华并借此机会和大家交思想，同时，准备让人评价优劣长短，接收站长和大家对我的挑选。我相信，通过这次竞聘活动，必将使我站下一步的竞聘上岗机制呈现一个良好的开端。

　　首先，简单介绍一下自己的经历。1981年考入合肥无线电学校，83年毕业分配到合肥无线电一厂工作，1984年考入省人防通信站工作，85年考入解放军通信指挥学院首届人防通信指挥班，87年毕业后回通信站工作。88年至90年停薪留职在省粮油进出口公司工作。90年被组织派往上派进行为期8个月的社教活动。91年任通信科科长，93年任政秘科科长，96年任通发公司副总经理，xx年10月到武汉通信指挥学院参加全国通信站站长的通信业务培训班。现负责通信科工作。

　　竞聘副站长这个职位，我认为自己具有以下几个方面的有利条件。

　　我第一个有利条件是：我具有正直的人品、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。

　　我在为人上，胸怀坦荡，公道正派，善解人意，与人为善，不搞小动作，这么多年来没有和任何人当面红过脸，背后搞过人。始终认为：\"沉默是金，忍让是银，帮人是德，吃亏是福。\"

　　在个人修养上，认为一个人的高尚情操和修养不是凭空与生俱来的，而是经过不断学习，修练培养而来的，所以，平时我只要有空在不影响工作的前提下，读书，习画，从不教一日闲过。努力使自己成为一个有高尚情操有修养的人。

　　在工作作风中，能吃苦耐劳，认真负责。别人不愿做的事我做，要求别人做到的事，自己首先做到。从不揽功诿过，假公济私，与人争名利。领导布置的工作总是尽力去做，从不无故推诿。91年新婚后一周，即被领导派往肥西搞社教活动，没说一名怨言。

　　我第二个有利条件是：我具有较全面的组织、协调工作的素质和能力。

　　识大体，顾大局，处理问题较为周全，工作认真负责。具有团结同志，正确处理与领导和其他同志的.关系的素养；做工作，办事情，能够做到思路清晰，行止有度，头绪分明，恰到好处。在肥西开展社教活动时，一个人负责有几千人的一个大村，在各种复杂的情况下，独自一人组织完成了从宣传动员，查对财目，公开选举到组建新的村班子的各项艰巨任务，受到当地群众的热烈欢迎和领导的表扬。在通信科、政秘科、公司工作期间，也都能较好的处理协调好与上下左右的关系，没有出现过大失误。

　　我第三个有利条件是：具有熟悉各科具体业务和具有一定的通信专业知识。

　　十几年来从通信科到政秘科，从政秘科到公司都负责过工作，各部门业务和人员都比较熟悉，而且都能轻松的应对自如。我在通院学的专业是人防通信指挥，并参加了xx年全国人防通信站长培训班，在平时工作中也积累了不少政秘、通信等专业知识，具有通信站干部必须具有的专业知识和素质。在这次xx年全省单边带电台演练中，就专业地、有条不紊的指挥了整个网上演练。顺利地完成了这次演练任务。

　　第四个有利条件是：具有较好文综合能力。

　　诚然人无完人，在肯定有利条件的同时，我也清醒地认识到自己存在一些不足之处：

　　与领导、大家交心、交流思想不够。有时工作缺乏主动性，谨慎有余，泼辣不够。不过我有信心，在以后为工作实践中在同志们的帮助下不断克服自身的不足。

　　对所竞聘岗位的认识和上岗后的设想。

　　一、首先，作为副职，必须了解正职的主要工作思路和目标，我理想概括为24个\"搞好服务，稳定大局、内强素质，外树形象，开拓发展，自强不息\"。

　　具体为以下几点：

　　1、全面可靠地保障省人防办通信的畅通无阻，为机关搞好服务。

　　通信站的天职是服务，本质是服务，体现的价值也是服务。目前重点任务就是抓好话务、电台、环境卫生，指挥所指挥大厅和窗口服务质量和水平。

　　2、不断开拓通信站的生存空间和发展空间，\"发展是硬道理\"通信站只有发展了，所做的贡献大了，才能更好体现通信站的生存价值和个人价值，同时才能更好解决目前站里事少人多的局面。站长目前的建设以及向地下指挥所要项目等都是为此目的而做的努力。

　　3、利用一切手段、渠道、机会加大培训力度、提升人才培养层次，全面提高全体人同的综合素质，以适应不断更新的通信手段和通信站发展中所需的人才。

　　4、拓宽各种渠道，采取多种形式，调动各方面的积极性，增加收入，以满足站里工作以及全站人员不断增长的物质文化需要。

　　5、建立和规范一系列规章制度，通过对财务、文档统计、房屋租赁、考勤、执勤、设备维护、采购等一系列规章制度的建立和规范，使工作规范有序，做事有章可循。

　　6、建立和完善各种竞争、淘汰聘用等用人机制。尺有所长、寸有所短，充分发挥各人的特长，从而使我站人人有岗位、人人有事做，机构健全，人岗适宜，定位准确。

　　作为副手，一切都有要以站长的工作思路和目标为中心开展做好自己的工作。

　　二、摆正位置，做好配角、当好参谋。

　　副职的主要职责，对站里的全面工作，要尽其所有，收集各种信息供站长参考，向站长提供各种建议和主张，帮助站长顺利作出决策，其次，要有统筹兼顾的思想，当好站里的协调人，使做出的决策能符合大多数人的意愿。当站长注意外务活动时，自己要坚守内部事务，当站长转向内部事务时，自己则承担对处的交涉，弥补站长所不能的面面俱到，当站长因工作需要回避责任时，自己则要站出来承担恶名，自觉维护一把手的形象。

　　总而言之，要做到尽职不越权，帮忙不添乱，补台不拆台。

　　三、天时不如地利，地利不如人和，家和万事兴。

　　只有团结，工作才能形成合力。平时工作难免有产生误解、矛盾和磕磕拌拌的事。所以要协助站长拓宽和疏通民主渠道，遇事和大家商量，虚心真诚地听取群众意见，兼听则明，偏听则暗，做好领导和群众，群众和群众之间的协调人，多和大家交心，交朋友，一碗水端平，努力营造一个相互信任、相互帮助、相互理解的人际关系，和谐的工作环境，一个\"即有民主，又有高度集中，又有个人心情舒畅\"的工作氛围。

　　四、上岗后要以服务为目的，不以争取为目的。

　　我始终认为当领导就意味着要吃苦在前，享乐在后，只有奉献，不能索取，不能有任何私心杂念，要想群众之所想，急群众之所急，公正廉明，经常和群众换位，想想群众的感受，事关群众个人切身利益问题上，多为群众争取，尽量让给群众。同时用自己的人格魅力，做好表率作用。孔子在《论语》中就有\"其身正，不令而行；其身不正，虽令不从。\"这句话就是告诫领导者必须培养正气，以身示范。

　　我的座右铭就是：\"律已足以服人，量宽足以得人，身先足以率人\"。

　　最后，我表个态，如果领导和大家把我推上这个岗位，我将珍惜这个机会，用心，用情、用良心干好工作。反之，不能上岗，我将一如既往在以后的岗位上尽心、尽力、尽职、尽现。无论结果如何，我都始终会\"老老实实做人，扎扎实实做事。\"言必信，行必果。

　　谢谢大家！

　　演讲人：王x宇

　　二〇xx年三月六日

**关于公司的竞聘演讲稿最新 篇27**

　　尊敬的各位领导、各位老师、同仁们：

　　你们好！

　　本人姓名，38周岁，现任xx公司副经理，高级工程师，国家注册工程师。1990年毕业于xX学院，同年7月份参加工作，92年调入xX公司，历任开拓技术员、副区长，生产技术科副科长、科长。8月份任x公司副经理。

　　公司规模虽小，但安全复杂程度不比其他各矿小，尤其是五层区域瓦斯大、煤层发火期短，所以振兴矿安全的重点是看住瓦斯，防住火；在治理瓦斯方面，主要采用瓦斯移动抽放泵，利用工作面顶板巷抽放工作面顶板瓦斯；在防火方面，主要利用移动注浆泵向煤巷及采空区注混合灰。这两项工艺取得了理想的效果和很大的效益，并荣获全局科技进步奖一等奖和三等奖

　　三年来，通过抓队伍建设，建章整制，完善井下通风设施，健全防灭火、防尘、监测三大系统，认真贯彻落实各项责任制度，打开了振兴矿“一通三防”工作的局面。

　　煤矿生产，安全为天，煤矿安全监察部门工作尤为重要，他们担负着煤矿安全检查、监督、指导的重要使命，他们工作的好与坏直接关系着煤矿生产命脉和广大职工人身安全，所以说这个部门的管理者必须精通业务，能够抓住煤矿安全工作的重点和关键，能够深入一线、吃苦耐劳，应有神圣的使命感和高度的责任心、事业心，应公平、公正、不询私情，能够用铁的手腕，务实的精神，过硬的本领来抓实抓靠安全监察工作。

　　本人1987年在大学加入中国共产党，经过近17年党的培养，应该说有较高的政治觉悟和素质。毕业十余年来一直从事煤矿生产安全工作，对煤矿有着深厚的感情，也有深刻的认识，也曾经过生与死的考验。十余年的煤矿工作经历，使我也积攒了一定的经验和能力。所以无论政治素质和业务能力，我都对竞聘这个岗位充满了信心和希望。同时，在安全监察方面，我有先天的优势，那就是煤矿生产，安全第一，“一通三防”工作占煤矿安全工作中的80%，而我是从事“一通三防”工作的。虽然说资历较浅，经验较少，但也有一些粗浅的认识。“一通三防”无小事，瓦斯治理是重点，防灭火是关键，通风系统稳定是保障，充分发挥瓦检员的主观能动性是根本。可以说，“一通三防”工作到位，没有瓦斯、火的事故，就基本上消灭了群死群伤的重大事故，煤矿安全形势就应该是好的，陈家山煤矿和大平煤矿的瓦斯事故就是个很好的例子。

　　进入以来，煤炭行业形势好转，煤炭价格一路攀升，高额的利润很容易造成盲目的扩大生产，超安全能力生产，这样一来，煤矿安全监察显得尤为重要，做好煤矿安全监察这项工作，本人认为首先应明确和摆正以下几个方面的关系。

　　1、安全与生产的关系。安全与生产是相互依存关系，安全伴随着生产而言，没有生产就没有安全，生产过程中必须安全，不安全就不能更好的生产。但在实际工作中，对安全工作说起来重要，做起来次要，忙起来不要的思想还比较普遍。因此，在当前煤炭市场较好的新形势下，煤矿的各级领导必须进一步提高认识，牢固树立“一切为安全工作让路，一切为安全工作服务”的观念。

　　2、安全与效益的.关系。就煤矿企业整体而言，经济效益是中心，这也是企业全部工作的目的和归宿，但在具体生产过程中，必须坚持安全第一，如果没有安全工作的保证，生产煤炭就要付出血的代价，经济效益也就会受到很大的损失。

　　3、偶然与必须的关系。在安全生产中常有人以“偶然”两个字来分析和解释各种事故，若发生严重事故，便以“事出偶然”来开脱，这种偶然显然是不符合事物发展规律，对搞好安全生产是十分有害的，任何一起看似偶然的事故中，都可以找到几条直接或间接的原因，这些原因中深层次的问题无外乎是投入、教育和管理的好坏。这些方面如果不到位或不完全到位，出现问题和造成事故那就是必然的。

　　4、突击与持久的关系。安全生产涉及到煤矿生产方方面面，有些工作需要抢时间，需要集中力量突击完成，在一段时间内形成高潮，如每年的安全1号文件的贯彻，各类新法规的学习，重点隐患的整改等，但必须将突击与持久有机的结合起来，用突击来巩固持久，以持久来检验突击，这样才能收到预期的效果。

　　5、爱护与坦护的关系。在安全生产中由于有些安监部门和一些领导对爱护职工、干部的认识有偏差，往往在造成事故后把坦护当爱护，这必然给安全生产带来负面效应。各级领导应把对下属的爱护全部体现到安全管理中，寓爱于严，必须坚持严要求、严检查，严监督，严管理，严处理，这才是真爱护。

　　6、独唱与合唱的关系。要唱好安全生产这首歌，即需要独唱也需要合唱，只有把独唱和合唱有机融为一体才能达到最佳效果，然而在安全生产中，有些人认为搞好安全生产是安监部门的事，与其他部门关系不大，这种认识是片面的。安监部门作为安全生产的管理部门，承担着安全综合管理和安全监督检查双项职责，它在安全生产中起着领唱的作用，在它的带动下，经过各个部门的通力合作和全体职工的共同努力，才能共同唱好安全生产这首歌。

　　7、安全与质量标准的关系。安全可以促进质量标准提高，质量标准是安全生产的保障。所以，要搞好安全生产，开展大上质量标准化活动是个很好的途径。因此，物的标准状态和人的标准行为是安全生产可靠的保障。

　　其次“抓住关键，突出重点，有的放矢”

　　抓住关键就是紧紧抓住“一通三防”工作这根弦，坚决控制瓦斯煤尘和火灾事故。坚决执行落实“先抽后采、监测监控，以风定产”十二字方针。围绕煤矿生产15个薄弱环节展开监察活动。

　　突出重点即是突出顶板支护和大型提升这个重点，加强顶板护质量和增大大型提升的安全系数，控制住顶板和提升的大型事故。

　　有的放矢就是根据不同的区域，不同的地质自然条件，制定有针对性和可操作性的规划和措施。

　　我想只要做好了上述几项工作，就能制定出更加科学的安全生产和质量达标规划，就能编制出针对性更强的安全技术措施，就能有声有色的开展好安全检查和质量达标等活动，也就能更好的指导基层做好安全管理和安全监察工作。

　　集团的成立，标志着我省煤炭产业进入了一个新的发展时期，如果能成为集团总部一名中层管理人员，以尽微薄之力，那将是我的荣幸，但不管竞聘成与败，我都将一如既往，继续以饱满的热情，投入到火热的煤矿工作中去。

　　谢谢大家

**关于公司的竞聘演讲稿最新 篇28**

　　尊敬的董事长、总经理，各位领导：

　　大家好！此时此刻，我的心情非常激动。因为这不仅是对公开参与竞职勇气的一次考验，更是对我学识水平、工作经验和综合能力的一次全面检验。今天，我竞聘的是公司文员竞争上岗演讲稿。

　　物业管理公司的文员的工作是负责文档（包括请示、报告、通知、函等）的管理工作，进行文档收发、记录、存档工作；负责各类业务合同的管理工作；负责行政费用（通讯费、交通费等）报销管理工作；负责就餐卡、考勤卡的管理工作；负责行政会议的\'组织工作，并进行会议记录；负责公司固定资产和办公用品的管理工作等。所以，这个岗位需要多方面的综合能力。但我认为自己已具备担任该岗位的这些素质和才能。

　　一、有良好的政治素养。自觉贯彻执行党的路线、方针、政策和国家的法律法规，具有履行岗位职责所需的政策理论水平，有强烈的事业心、责任感。

　　二、有吃苦耐劳、默默无闻的敬业精神和雷厉风行、求真务实的工作作风，多年多岗位主任科员竞争上岗演讲稿的工作磨练了我能吃苦、能忍耐、能奉献的良好品质。养成了我遇事不含糊，办事不拖拉的工作习惯。我爱岗敬业，工作踏踏实实，兢兢业业，一丝不苟，不管干什么从不讲价钱，更不怨天忧人，干一行，爱一行，努力把工作做到最好。

　　三、有虚心好学、开拓进取的创新意识。平时非常注重业务知识的学习，不断提高自己的业务知识和政策水平。我思想比较活跃，爱好广泛，接受新事物比较快，勇于实践，具有开拓精神；同时我朝气蓬勃，精力旺盛，工作热情高、干劲足，具有高昂斗志。

　　再灿烂的语言也只不过是一瞬间的理智和智慧，拥有卓绝的能力和朴实的工作态度才是最重要的。如果我当上文员，我将积极把本职工作做好。我的工作思路如下：

　　一、加强业务知识学习。我将在工作中加强业务学习，团结周围职工，在所积累的工作经验上虚心向他们学习先进的工作方法，使自己的工作思想向健康方向发展。

　　二、加强基础管理，创造良好工作环境。为领导和员工创造一个良好的工作环境是行政政工科长竞争上岗演讲稿部重要工作内容之一。我将结合工作实际，认真履行工作职责，加强与其他部门的协调与沟通，使行政部基础管理工作基本实现规范化，相关工作达到优质、高效，为公司各项工作的开展创造良好条件。

　　三、加强服务，树立良好风气。行政部工作的核心是搞好“三个服务”，即为领导服务、为员工服务、为客户服务。我将围绕中心工作，在服务工作方面做到以下三点：

　　1、变被动为主动。对公司工作的重点、难点和热点问题，力求考虑在前、服务在前。特别是行政部分管的食堂、仓库、采购、车辆、办公耗材管控及办公设备维护、保养等日常工作，工作有计划，落实有措施，完成有记录，做到积极主动。

　　2、在纪检组长竞争上岗演讲稿工作计划中，每月都突出1－2个“重点”工作。做到工作有重点有创新，改变行政部工作等待领导来安排的习惯。

　　3、在创新与工作作风上有所突破。在工作思路、工作方法等方面不断改进和创新，适应公司发展的需要，做到工作有新举措，推动行政部工作不断上水平、上台阶。切实转变行政部服务作风，提高办事效率，增强服务意识和奉献精神。

　　各位领导，各位评委，流星的光辉来自天体的摩擦，珍珠的璀璨来自贝壳的眼泪，而一个优秀的团队来自领导和全体员工的共同努力。我相信“征服最高的那座山峰，群山便是最好的奖赏。”让我与你们同路，我将微笑着与你们风雨兼程！

　　我的竞职演讲稿演讲完毕，谢谢大家！

**关于公司的竞聘演讲稿最新 篇29**

　　各位领导，各位评委，同事们：

　　你们好！

　　我是，我要竞聘的岗位是行政助理。我十分珍惜这次竞聘机会，无论竞聘结果如何，我认为能够参与竞聘的整个过程其本身就意义重大，并希望能通过这次的竞聘锻炼，使自己的工作能力和综合素质得到进一步提高。

　　第一方面我的竞争优势：

　　1、具备良好的道德品质和个人素养，信奉诚实、正派的做人宗旨，从严自律，洁身自好，勤恳敬业，以德赢人，能够和谐与人共事，始终将自己融入整个团队中，以自己的良好品德赢得领导和同事的信赖。

　　2、善于学习、肯于学习，精力充沛，能够快速接受新事物、适应新环境。具有较高的办事效率，敢于创新、思维敏锐，能够优质高效的完成各项工作任务。

　　3、在工作实践中学习并不断培养了自己较强的工作能力，在日常服务、沟通协调、分析判断、文字写作、组织实施等方面都有了很大的提高。

　　第二方面对所竞聘岗位的认识：

　　1、行政助理既是管理者同时又是执行者，肩负着上传下达的重要使命，应处事有原则、定位准确，围绕公司中心工作，找准工作的立足点、切入点、着力点，把握好分寸，管理不巨细，参谋不决断，既不揽权越权，又不越位缺位。

　　2、不仅要协助总经理协调好内外部关系，还要深入调查研究，与员工打成一片，了解员工的意见和建议，准确及时的向总经理反馈员工的呼声，协助总经理积极倡导和创造勤奋学习、积极向上、开拓进取、团结协作、乐于奉献的良好环境。

　　3、要以敢于担当的姿态，努力掌握公司经营管理情况，统筹兼顾好参与、管理和服务职能，具备较强的业务管理、沟通协调和决策分析能力，以及适应发展、竞争、市场所需的综合素质，能够随时完成总经理交办的其他工作任务。

　　这次竞聘如能获得成功，我会把领导的信任当作一次学习深造的机会倍加珍惜，迅速调整好心态，转换角色，更新观念，以一种崭新的视角看待问题，分析问题，解决问题。

　　我将努力做到：

　　1、放下身子、提升能力。以强烈的紧迫感、使命感和责任感抓紧学习，我深知自身阅历、经验和知识的不足，需要不断学习充实自己，既要学习做人做事的本领，又要学习业务和管理知识；谦虚谨慎、严于律己，以各级领导为师，以身边人为师，诚恳地向同事学习、向实践学习，勤学好问、联系实际，善于思考、勤于总结，不断累积自己适应新岗位的正能量。

　　2、精诚团结、团队合作。正确认识和看待自己，当好助手，胸怀全局，甘当绿叶，服从总经理的安排，维护总经理的威信，真正做到工作到位不越位，协助管理不越权，建言献策不添乱。自觉维护团队团结，大事讲原则，小事讲风格，办事讲效率。

　　3、围绕中心、服务大局。任何时候都要把企业的发展作为第一要务，要以市场为导向，以客户为中心，以效益为根本。以求真务实、锐意进取的态度，创造性的开展工作；深入市场，深入一线，贴近用户，采集和整理第一手资料，为领导团队科学决策提供事实依据，为全面完成市公司下达的各项目标任务不遗余力。

　　如果这次竞聘失败，说明我离市公司对职位的要求还有一定距离，我绝不气馁，这将更加激起我努力学习、自我锤炼的激情，我将一如既往的勤奋工作、完善自我，使自己在实践中成长，在成长中成熟；坚持堂堂正正做人，兢兢业业做事，为公司的发展贡献自己的全部智慧和力量。

　　我的演讲完毕，谢谢大家！

**关于公司的竞聘演讲稿最新 篇30**

　　尊敬的：

　　我是零售部本人认为，今天参加综合部副主任职位的竞聘有三个优势：

　　一是年龄优势。如果说18岁至60岁是人生最精彩的时段，那么，根据黄金分割原理，44岁正是人生最精彩时段中的巅峰。丰富的人生阅历，使我具备中年人稳健踏实、冷静超越的年龄特征；巅峰的年龄时段，使我拥有青年人精力充沛、激情拼搏的性格特征。

　　二是专业优势。本人X年大学中文系本科毕业，具有坚实的文字功底；做过中学教师、机关秘书，具有相当的办公室工作经验；13年的银行生涯，使我掌握了必需的金融领域知识。

　　三是人脉优势。本人长期从事基层工作，懂得普通人的喜怒哀乐，能够设身处地的为他们着想，有的放矢的做好群众工作；本人经常接触各级领导，深知领导者的酸甜苦辣，能够体贴关心他们的生活，理解把握他们的思想意图，有条不紊地完成他们下达的各项指令。

　　我想用四句话来概括对办公室工作的理解：

　　上下勾连渠道通，

　　左右逢源协调好，

　　动静结合总相宜，

　　虚实互补出成效。

　　特别感谢中国银行十多年来的培养，造就了我敢于面对失败、勇于挑战自我的坚强性格；更要感谢各位领导，给予了我投身改革、重塑人生的机遇。谢谢大家！

**关于公司的竞聘演讲稿最新 篇31**

　　尊敬的，亲爱的同事们：

　　大家好！

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

　　第三抓管理：要与车间其他基层一致，严格执行公司的各项管理规定，并认真细致的研究公司下达的生产任务，调查研究，做到均衡生产。加强管理，健全生产和成本监控体系，必须“以人为本，从严精细管理”的有关，加强班组建设，实行班长末位淘汰制。还要发扬车间班子的团结协作，加强自身廉政学习，充分发扬团结协作的工作，坚持经常性的进行意见交流。另外，在做到自身清明廉洁的基础上，做好车间的二次分配，建立科学严明的奖罚制度，调动广大员工的积极性和创造性。

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

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

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