# 关于片区副经理的竞聘演讲稿

来源：网友投稿 作者：小六 更新时间：2025-04-13

*关于片区副经理的竞聘演讲稿（精选5篇）关于片区副经理的竞聘演讲稿 篇1　　尊敬的各位评委,各位领导,各位同仁:　　大家好!　　20xx年来我始终保持着一颗忠于电信事业激情燃烧的心和始奋发有为的精神状态。一是始终坚持学习，积极参加各类学习和培*

关于片区副经理的竞聘演讲稿（精选5篇）

**关于片区副经理的竞聘演讲稿 篇1**

　　尊敬的各位评委,各位领导,各位同仁:

　　大家好!

　　20xx年来我始终保持着一颗忠于电信事业激情燃烧的心和始奋发有为的精神状态。一是始终坚持学习，积极参加各类学习和培训，不断提高自己的管理复方氨基酸基药产品经理竞聘演讲稿水平和专业水平。长期的学习养成了我较强的自学能力，并能把学到的东西灵活运用于日常管理工作之中，真正做到了学用结合。在抓好个人学习的同时，我以实际行动及带领全体员工参加各类学习、培训，即使工作再忙，只要是组织的培训，我都要求员工参加，并给予一定的自学奖励资金。二是切实关注身边人，常与领导、同事交心，进行思想交流和沟通，关心每一位干部职工的工作感受，关注他们的需求，传递他们的心声。也正是这样，在我工作困难时他们也时常给予我莫大的关心和帮助。例如在茅台片区任片区经理期间，正是由于领导，同事的无私帮助和齐心协力，才使得长期以来欠费居高不下的问题得以扭转，使公司挽回了万元经济损失。三是不断加强规范经营意识。充分利用绩效考核体系，积极发扬“班长”的表率带头作用，公司经理竞聘演讲稿做到公平合理，奖惩分明，在单位内部形成了一种团结友爱、人人都求积极上进的良好氛围。使市场营销、欠费回收等工作都取得了较好的成绩，确保了各项业务快速、健康发展，得到了公司领导的一致好评，被市公司授予工会积极分子、先进个人、优秀员工等荣誉称号。

　　在电信公司的20xx年是技术与业务与我相伴的20xx年，是与地方政府、基层群众紧密联系、关系融洽的20xx年。长时间的基层工作实践，丰富的社会阅历和从事过的众多岗位，使我具备了服从大局、服从领导、协同作战的优秀品质，让我对工作更有责任心;使我具备了行事冷静稳健的工作作风,让我对人对事能够进行客观辩证地分析;使我具备了我锐意进取,永不言败的性格,让我能够沿着自己的人生轨迹不断前行;使我具备了相当的工作经验和广泛的人际关系网络,能较快完成领导安排的各项工作，能独立解决工作中的许多问题。如果我应聘成功，我将从以下四方面开展工作。

　　一、加强学习，提高素质。

　　一是广泛深入学习党的各项方针、政策和做好本质工作必须掌握的各方面知识，学习党章、党员领导干部廉洁从政若干准则，使自身做事服务的宗旨观念更强，正确履职思想观念更清，自觉抵制不正之风的的行为意识更严。二是积极组织单位干部职工集体学习，自觉抽时间挤时间学习，到基层学习，到员工中学习，多层面掌握理论政策和方法。物业服务有限公司副经理竞聘稿三是把读书学习和落实工作、解决问题有机结合，使工作实践的过程成为理解学习应用理论的过程，保证自己以务实、严谨的作风开展各项工作。

　　二、摆正位置、当好助手。

　　一是做好综合协助、协调工作，确保公司的政令畅通。我将根据实际情况，合理分工、合理调度，认真落实岗位责任制;并及时地传达公司党组和公司会议的决策精神，并加强督办检查，促进我各项决策的落实。同时认真、科学地做好公司领导之间，部门与部门之间的沟通协调工作，避免互相扯皮、推诿的现象发生，使大家通力合作，密切配合。二是正确处理好与领导和同事的关系，在与领导关系上做到:思想上与领导保持同步，在行动上与领导保持一致，始终支持领导、尊重领导、服从领导，维护领导。在与同事关系上做到：关心同事、支持同事、指导同事、理解同事、重视同事上狠下功夫。做到以诚待人、以理服人，通过沟通、调节，协调好本部门员工之间的关系，做到全体员工一条心，保证本部门的各项工作扎扎实实、井然有序地开展。三是处理好和客户之间的关系。动用社会关系、社会舆论及我们自身优势，将移动、联通群体大户转移过来，力争达到新增客户人。

　　三、搞好调研，当好参谋

　　通信运营市场竞争异常激烈，我公司作为固话运营商面临着空前的压力。俗话说：“知己知彼，百战不殆。”为此，我将一是搞好市场调查工作，从“严谨”入手，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的支持者，客观、准确、真实地反映我公司的实际经营情况，以获得市场经营片区营销中心经理竞聘演讲稿分析的第一手资料，提前做好竞争的准备和应对的措施。二是在既了解本单位，又了解外部环境的情况下，深化调研工作，不断健全专业的市场营销队伍，并设立专业的市场营销分析人员。三是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，对未来环境进行研究、预测，为公司出谋划策，实现市场营销分析的专业化，以确保公司效益最大化。

　　四、创新工作、拓展业务。

　　紧紧围绕公司CCG计费系统业务中心工作，坚持“发展是硬道理”，不断创新工作思路和方法。一是从宣传入手，拓宽销售渠道。我公司有个自有营业厅和个合作营业厅及个核心代理商。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，使我们电信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。二是从我本人的人际关系网入手，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。使我公司在完成明年CCG电信业务收入达到万元。三是从抓好运维质量和服务质量上入手，在运维上，从开展培训上入手，帮助后台人员不断提高其技术服务水平，同时加强监管激励机制，注重业绩、贡献和品行的评价，确保每一个员工能干事、干实事、不出事。在服务上树立以客户为中心，全心全意为客户服务的理念，使公司形象不断提升，力争让每一个客户高兴而来，满意而归。

　　各位领导、各位评委，以上的工作思路只是我的一些工作纲领，几分钟的竞聘演讲，并不能尽述我对做好今后工作的诸多设想，然而却足以表达我对地税事业的执著和热爱。

　　假如我竞聘成功，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，以区县局的发展为自己终身的奋斗目标!

　　我的银行客户经理竞聘稿结束。谢谢大家!

**关于片区副经理的竞聘演讲稿 篇2**

　　大家好!竞争出人才，感谢公司领导为我们创造了一个展示自我、锻炼自我、提高自我的好机会。参加车站副经理的竞聘，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。

　　车站副经理要协助经理管理公司的所有事务，还要负责分管一些部门的工作。我清楚认识到，要成为一名车站副经理不容易。因为未来三年内，广州到江门市的轻轨铁路会开通，珠三角的轻轨也会相继开通，这个对车站的长途线路会带来很大的冲击，所以未来车站的发展应该在保持客运的增长外，重点应该放在副业上，车站的副业就是物业的出租，物流的发展，还有车站的广告等方面。竞聘这一职务，我认为自己具备以下优势：

　　一、我发自内心对交通运输事业的热爱。“热爱工作才能成功”。工作多年来，我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，扩大经营范围，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。

　　二、具备较强的事业心，责任感片区副经理竞聘演讲稿。多年的快运部门工作，培养了我较强的事业心和责任感。在工作中，坚持做到识大体顾大局，坚持原则而又不失灵活，处理问题思路清晰，头绪分明。

　　三、具备尽心尽力、严于律己、吃苦耐劳的精神。多年的工作磨炼，我拥有了“三劲”性格。一是在工作面前有“闯劲”。工作中我不会固步自封、谨小慎微，而是奋力开拓、顽强拼搏。二是在困难压力面前有“韧劲”。在工作中，无论遇到什么样的困难和挫折，我都能保持积极向上的精神，以坚忍不拔的毅力去正确对待。三是在业务面前有“钻劲”。面对业务中出现的难题，我总是不会就学，不懂就问，向行家学，向同志学，向实践学，向书本学。正是这种业务上的“钻劲”，使我每踏上一个新的工作领域，都能很快进入角色，胜任工作。

　　四、具备良好的协调能力。工作多年来，无论在哪一个岗位，我都能与同事友好相处，对领导部门员工能够尊重、友爱、互助，对其他部门能够积极沟通协调帮助，能够与大家一起营造和谐有序融洽的工作氛围。

　　如果竞聘成功，我将以结构调整为主线银行客户经理竞聘稿，以改革创新为动力，以安全稳定为基础，以作风建设为保障，充分发挥我站优势，做到速度、结构、质量、服务、管理效益和可持续发展相统一。

　　五、加强队伍建设，提高员工素质。我将开展文明车、文明窗口、文明班组、文明职工、文明家属，“五个文明”创建设活动。

　　六、以预防为主，扎实抓好安全工作。

　　只有抓好了内部建设，才具备和另一个车站竞争的条件。

　　岁月有情时光荏苒，山长水远时不我待。我有激情，有胆识分公司副总经理岗位竞聘稿，有思想，有韧劲，更有一颗上进心。如果竞聘成功，我知道，那里凝结的不仅仅是我个人的汗水，更凝结了各位领导、各位评委和各位同仁的无限信任和期待，我将不负重托，不辱使命，会以百倍的信心和百倍的努力，为我站的发展而贡献自己的力量!

**关于片区副经理的竞聘演讲稿 篇3**

　　首先，感谢公司领导给我们提供了车站副经理竞聘演讲稿这样一个公平竞争和展示自我的机会。

　　下面，简单的介绍一下我的个人简历和工作情况。

　　一、对竞聘岗位的认识

　　1、竞聘岗位的认识

　　二、对竞聘岗位工作设想

　　三、市场分析：

　　一、公司的现状

　　1 就目前公司的基药中标情况:

　　2基药要开拓市场:

　　二、竞争对手的分析

　　1 目前有六家厂片区副经理竞聘演讲稿家生产氨基酸。

　　三、需要公司提供的支持

　　1 必须公司和地区经理联合招标。

　　2、 坚持谁投入谁受益的原则。

　　3 、坚持招标办投标的原则。

　　4、 代理商保证金的原则。

　　5、产品经理以后参与12%招投标事宜。

　　具体操作：

　　首先认真掌握和履行产品经理岗位职责：

　　A：加大宣传和业务的拓展工作。

　　B：零距离地贴近客户、理解副经理竞聘演讲稿客户。

　　C：确保中标

　　D：知己知彼

　　为确保高效完成我们的营销计划，还要彻底掌握了解竞争对手。知己知彼方百战百胜。

　　E：完成销售额度:

　　尊敬的各位领导，各位评委，以上是我的一些想法。

　　我知道，没有经过实践的理论永远不能被认为是正确的。因此，我真心希望大家给我一个以实践检验理论的机会。假如我能够荣幸的成为产品经理，我将以求真务实、廉洁奉公的态度，在拼搏奋斗中奉献自己，在岗位竞争中完善自己。

　　如果竞聘失败，说明我与组织的要求还有一定的差距，我会积累一份经验，找出差距与不足，在今后的工作中，加倍努力，迎头赶上，通过学习不断完善自己。

　　最后我要再次感谢各级领导对我的鼓励和鞭策，同时也感谢在座各位对我的理解和支持。我愿与大家共创美好的未来，迎接八峰药化辉煌灿烂的明天。

　　我的演讲完毕，片区营销中心经理竞聘演讲稿谢谢大家!

**关于片区副经理的竞聘演讲稿 篇4**

　　各位领导、各位评委、各位同事：

　　大家好!很荣幸能参加公司举行的竞聘大会。“我不能选择出生的时代，但可以用生命的灿烂为时代增光添彩;我证券副总经理竞聘演讲稿不能决定生命的长度，但可以用加倍的奉献拓展生命的宽度。”这是我送给自己的一句座右铭，我很喜欢这句话，也常用来勉励自己。所以，我勇敢的站上了这个演讲台，真诚希望大家为我加油、鼓劲!

　　工贸总经理是一份富于挑战的职业，我喜欢挑战，喜欢去面对未知领域。我决心以坚定的意志，执着的追求去挖掘人生的价值。勇敢地去接受未来营销活动中的毎一次挑战。三立达和工贸有限公司要生存要发展，靠的是我们每一位员工的热诚努力，我会通过我的努力为公司创造更高的价值!

　　总经理既是管理者，同时又是执行者，要负责主持公司的全面经营管理工作，向董事会负责;要根据集团的总体经营与管理目标，制定公司经营思路，并提出业务规划，管理模式，分解销售指标并经集团公司确定后组织实施;要培养业务梯队，规范内部管理和团队建设，提升业务水平及综合素质;要召集、主持项目公司会议，检查、督促和协调各部门的工作进展;要负责公司重大业务项目的管理执行与人员分配工作。所以，工贸总经理不仅仅是一种权利，更是一份沉甸甸的责任，带出一支善打硬仗、能打胜仗的队伍，是工贸总经理义不容辞的责任和义务。

　　古人云“天生我材必有用”。我不敢声称自己有多高的才能，只是客观地权衡分析了一番，我觉得竞聘工贸总经理自己具备了以下优势：

　　一、公关能力强，进公司虽然才四个月，但是善于和别人打交道，获得了很好的人缘，得到公司领导和同事的一致认可。

　　二、极具亲和力，有较强的团队精神。四个月来，我能和同事融洽相处，对领导尊重，和大家一起营造和谐有序融洽的工作氛围，赢得了大家的信任与支持。

　　三、具备市场营销人员需要的素质和能力。具有营销的灵敏性和自我驱动力。四个月做了120万左右业绩，下周将会签到一个300多万的客户。

　　四、文艺主持是我的强项。进公司第二个月，还持了公司本年最重要的活动，来宾600多人，得到了领导和复方氨基酸基药产品经理竞聘演讲稿员工们一致称赞。

　　五、虚心好学。因为时新入行，我比别人更加努力用心的学习，积累了丰富的知识。

　　“金无赤足，人无完人”。在这里，我也愿意坦诚地把自己的不足之处汇报给大家。因为我进入公司时间不长，对公司各项工作的理解和营销能力还有待进一步提高，请领导们相信，既然我自己能认识自己的不足，也就一定能努力克服，不断完善。

　　如果组织和领导聘任我担任工贸总经理一职，我将从以下几个方面开展工作：

　　一、认真学习，努力工作，快速适应新的岗位。首先开展部门各项业务，结合目前部门现状，迅速开展工作，要想当好一位领导，首先是要学会先做人后做事，虚心向公司有工作经验的同事学习，打开工作局面，提高工作的准确性，减少盲目性。

　　二、以强烈的紧迫感和责任感抓好学习，诚恳地以身边人为师，以互联网为师，自我加压，勤学好问，联系实际，善于总结，既要融会贯通业务知识，又要虚心采撷工作经验，尽快转化为自己实际的工作能力。

　　三、扎实抓好各项工作。

　　1、提高员工的执行能力。要以身垂范，将工作细分，抓住重点，有计划、有步骤、有检查，面面俱到。充分公司经理竞聘演讲稿调动员工的工作积极性，关怀员工、做好员工之间紧密团结和配合的示范员和检查员，随时掌握工作的进展，各个环节是否协调一致，对开展得力的及时总结，推广经验，对落后的要及时提出有效的改进措施，有奖有罚，充分调动员工的工作热情。

　　2、抓好销售团队建设。在公司内部，积极推进观念创新和机制创新，树立“以人为本”的管理思想和“以市场为导向，以客户为中心”的经营理念，充分认识到人才的重要性，为员工设计职业生涯，能让员工根据自身特点选择发展道路，要引导员工树立正确的市场观念和竞争观念，有市场才有繁荣，有竞争才有进步，但市场不相信眼泪，竞争不同情弱者。要将以产品为中心的推销观念转变到以客户为中心的营销观念上来，充分满足客户需求。

　　3、建设营销渠道。结合中间商营销和直销两条渠道来达到更多的细分市场，增加市场覆盖面，作到优势互补，规避市场单一带来的经营风险。

　　4、资源优化配置。对营销人员进行一次彻底的摸底调查，根据其特长、能力安排合适的工作岗位，实现人尽其才、人尽其力、人尽其用。用真情和爱心去善待每一位同事，充分尊重他们的人格，营造出愉快、和谐的工作氛围，真正产生“人心齐、泰山移”的效果。

　　五、针对公司现在的情况，力争在一年内带领团队向1亿业绩冲刺，并把市场划分区域，对岗位做出明确的分配，同时好好的完善激励制度，让团队更有冲劲。

　　尊敬的各位领导、各位评委，选择这份职业，我只有一个理由：在工作面前，我是一只响箭，勇往直前的出征;在责任面前，我从来不是风中的墙头小草，缩首缩尾。当然任何竞争都有两种结果，即使今天我失败了，我也不会气馁，我将立足自身岗位，脚踏实地工作，寻找差距，缩短距离，争取在下一次竞争中崛起，为我们的三立达和工贸有限公司发展做出更大的贡献!

　　我的副总经理竞聘演讲稿完毕。谢谢大家!

**关于片区副经理的竞聘演讲稿 篇5**

　　尊敬的各位领导、各位评委、同事们：

　　大家好!

　　记得有人说过：“人最大的不足不在于看不到自身的不足，而在于看不到自身巨大的潜能，80%的人只发挥了个人能力的20%”，很早的时候我就知道这句话。这么多年来，无论从事什么工作，无论遇到怎样的挑战，我都深深的相信自己。今天我站在这里参加人力资源部副经理的竞聘，也是凭借着这个信念。我自信我有能力承担这一重任。

　　我叫，今年xx岁，现在在xx部门工作，其主要职责是：负责制定工资计划、工资津贴标准、劳资统计和领导绩效工资考核等工作。我85年中专毕业，94年自学大专毕业，xx年中央校本科毕业，87年至89年参加省政府扶贫工作队，曾在农村乡政府担任团委书记和县某局担任局长助理，并被聘为。

　　今天，我走上了这个讲台，是因为觉得自己有能力胜任此项工作，经综合权衡，我觉得我具有以下竞聘优势：

　　第一，我具有有良好的思想政治素养和道德修养。

　　我从小受过良好的教育，养成了乐于助人、严谨朴实、严于律己、诚信为本的优良品质。在工作生活中，我始终严格要求自己，办事讲求原则、立场坚定、实事求是。

　　第二，我具有丰富的工作经验和较强的工作能力。

　　毕业后，我先后从事过多种工作，并长期从事劳资工作，这些工作，不仅锻炼了我较强沟通、协调能力，积累了丰富的工作经验，使我在独立处理事情能力方面得到锤炼，同时也使我对公司内人事管理工作的有了较深的认识和了解。我熟悉人力资源相关法律及政策,对劳动合同,劳动仲裁争议等处理有明显优势。这些都有利于我尽快进入角色，并顺利开展工作。

　　第三，我思想解放，并具有超前意识。

　　在实际的\'工作中，我谦虚上进，在勤奋工作之余不忘完善和提升自己，并在中专毕业后，先后取得大专、本科学历。在以往的工作中，也表现出了我思想解放和超前的创新意识。工作中，我喜欢不走寻常路，创造性的解决问题，我曾多次提出新想法、新思路，并多次受到领导的好评。这些，都为我以后能够站在一个比较全面的角度度做好我公司的人事工作，打下了坚实的基础。

　　第四，我具艰苦奋斗、扎实高效的工作作风。

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