# 主管竞聘演讲稿精选[]

来源：网友投稿 作者：小六 更新时间：2025-04-15

*主管竞聘演讲稿精选[]（精选28篇）主管竞聘演讲稿精选[] 篇1　　尊敬的各位领导、各位评委：　　大家好！今天很荣幸能有这个机会站在这里参加商务部主任岗位的竞聘，感谢各位领导给我这个机会让我展示自己。　　简单自我介绍一下：我叫，大学本科毕业*

主管竞聘演讲稿精选[]（精选28篇）

**主管竞聘演讲稿精选[] 篇1**

　　尊敬的各位领导、各位评委：

　　大家好！今天很荣幸能有这个机会站在这里参加商务部主任岗位的竞聘，感谢各位领导给我这个机会让我展示自己。

　　简单自我介绍一下：我叫，大学本科毕业，12月进入生产部工作，后应聘于商务部负责订单及其技术附件的整理、管理工作。关于这次竞聘，我简单的总结为以下几个关键词：能力、自我批评、伴郎、年轻的心。

　　在短短的2年时间里，在平凡的工作岗位上，还未能有机会让我有突出的工作业绩，也缺少管理经验，但我坚信一个人真正的走入社会，投入到工作岗位中，更能促使他成功的是他那不折不扣的人品；坚毅沉稳的性格；积极、上进、严谨、负责的做事态度和不怕吃苦、朝着目标全力以赴的拼搏奋斗的精神！而这些————我具备！

　　首先来谈谈能力。从进的第一天开始，我就下定决心必须从被动转向主动，必须成为自己未来的主人，必须积极地治理自己的事业。理由很简单：因为没有人比我更在乎我自己的事业与生活，让的工作对自己有价值的是我的责任。离开苏州朝九晚五的工作，进入三班制的车间实习，用当初拿笔的手去操作自己陌生的机器，我没有垂头丧气，没有失去我的笑容，因为我尊重我的选择，我相信我有这个能力改变我的现状，正如今天我相信我有这个能力竞选商务部主任的信念是一样的。从着色、并带等的工序的工作让我知道并初步了解了光纤、光缆，阅读一些光缆相关书籍和好问的习惯让我对光纤光缆的各种指标及技术参数有了大体的掌握。多年的学生生活，掌握了许多基础课程，具备了很强的学习能力，让我深深地体会到，只有不断学习、应用、再学习，实践、认识、再实践才能使自己各方面的素质不断提高。每一次提高的过程都深深鼓舞和激励着我，以更加饱满的热情投入到新的挑战中去。同时，我也深刻地体会到，挑战和机遇对于个人进步的重要性。有了机遇，要善于把握机遇，没有机遇，要努力创造机遇。一位杰出的领导者说过：“一个人在平凡的岗位上工作要做到两点，一是要认认真真的做好自己的本职工作，二是要和和睦睦的搞好人际关系，你的工作才会被别人认可。”我进入商务部以来，一直负责订单整理工作，没有闪烁的数据可以来证明我们的工作，但这份工作来不得半点大意，订单的正误直接关系到公司的利益，关系到与客户的关系。我们订单组3个人对每个订单都进行严格的审查、校对，请示领导，听取领导的意见并及时处理，做到利益最大化，风险最低化。我们是的员工，遇到事情要多请示领导，我们要有主人翁的精神，万事以公司的利益为重。在很好的完成自己的本职工作之余，部门领导还把公司质量、环境、安全三体系的资料文件的筹集、统计、审查等工作信任的交给了我，并且负责中国移动与供应商之间b2b商务平台的建设等工作。

　　其次、我要认真的检讨一下自己。9月份，我在处理一个订单时由于我这个不细心的大脑错误的指挥着我的这两个手指敲下了错误信息，导致错误的生产、发货，给公司造成了损失。虽然领导在处理我这个错误的时候只用了简单的2句话，张经理说“怎么这么不小心，搞出这样的错误”，尹总说“这个损失你要干多少年才能赚出来，但人非圣贤，孰能无过，知错要能改，就是好同志”。越是这2句简单的话语中我越能感受到事情的严重，也越能深刻的认识到自己的错误。这件事一直铭记我心，我知道这个损失是我目前无法补救的，我把它当作了一盏红灯，挂在我的脑前，让它时刻提醒我做事要谨慎。也让我知道大脑犹如公司的领导者、指挥者，大脑发出的指令直接决定员工的操作。就像这次的竞聘商务部主任，恳请各位领导能做出正确的选择，选出一位合格的领导者来。

　　再次、作为年轻一代的我来参加这次竞聘，曾有同事开玩笑的说我是婚礼上的“伴郎”。毋庸置疑，这次参加竞聘的盛晓晔主任有着多年的从业经验和管理能力，是位优秀的领导者，我也是在他的领导下顺利的开展工作，并教会我许多知识，大大的帮助我提高了各项业务水平，同时作为长兄的他也教会我很多做人的.道理，我感谢他，今天我能和他同台竞聘，我感到非常的高兴，这本身就是公司对我的肯定。这次竞聘对我来说是一个很好的机会和挑战，是一个充分发挥我才能不断获取进步的机遇，这正是我今天参加这次竞聘的目的。著名演说家戴尔·卡耐基曾说过：“不要怕推销自己。只要你认为自己有才华，你就应该认为自己有资格担任这个或那个职务。”今天我站在这演讲台上，就会以最好的心态来展示自己。这次竞聘也将成为我以后的工作的动力，激励着我成长。虽然这次竞聘是毛遂自荐，但却不是王婆卖瓜，我只是想向各位领导、各位同事展示一个真实的我。既然我达到竞聘的条件，公司就承认我有这个能力，我相信，凭着我的政治素质，我的爱岗敬业，我的工作热情、脚踏实地的精神，我一定能把主任的工作做好，决不会让大家失望。如果非要把这次竞聘会看着是场婚礼的话，今天我要说，这场婚礼也是场集体婚礼，我们都是婚礼的新郎。

　　下面我向大家展示一下我拥有一颗年轻的心。每个人都想实现自己的理想，像鱼儿渴望大海，像鸟儿渴望天空，每个人都在为自己的未来而拼搏奋斗。我渴望成功像甘露滋润我干涸的心灵，渴望收获像艳丽的阳光照亮我坎坷的人生之旅。然而仅仅有满腔热血的工作干劲是远远不够的，假如公司领导对我竞聘条件认同，竞聘成功的话，我将主要在以下几个方面重点开展工作：

　　1、对现有的管理制度及考核制度进行学习，根据目前情况实施创新完善，使管理更加严密，做到工作按制度办事，并要建立一整套检查和反馈机制，充分发挥现有工程队每个人的的智慧与能力，做好每一次服务工作，保证他们的日常工作能够顺利开展。并在一定程度加强工程队的综合力量，以适合更多市场售后服务的工作需求。

　　2、商务部内部员工是整个部门支柱，对商务部员工进行合理科学的考核不但能提高员工的工作效率，也能提高整个部门的工作凝聚力。因此作为一个管理人员，需完善商务部有关制度的完善，科学制定员工的职责和考核，充分调动员工的工作积极性。

　　3、做好与各部门及市场人员，客户单位的联系，很好树立公司形象和部门形象，积极配合上级部门的检查监督以及合理处理客户来电、来函、咨询等一切问题。

　　4、在提高自己业务能力同时积极开展部门、公司等培训工作，提高员工的综合业务水平，发挥主动性、积极性、创造性的向上级提供合理化建议。

　　在此我向全体领导承诺：

　　1、对公司负责，对全体领导负责，不断学习，不断提高，勇于创新，勇于开拓。

　　2、爱厂如家，遵纪守法，对公司忠诚，自觉维护公司形象和自身形象。

　　3、努力提高全体员工的自身素质，做好人员的培训工作，搞好人才管理工作。

　　4、努力做好工程、市场、商务及其他部门的服务工作，让大环境通力配合，成为一个有机的整体。

　　作为这次竞聘上岗的积极参与者，我希望在竞争中获得成功。但是，我绝不会回避失败。不管最后结果如何，我都将“堂堂正正做人，兢兢业业做事。”

　　不管这次竞聘能不能成功，在以后的工作中我都会继续努力，堂堂正正做人，兢兢业业做事。谢谢大家，我的演讲结束！

**主管竞聘演讲稿精选[] 篇2**

　　各位领导、同事们：

　　你们好。首先感谢行领导和各位同仁的信任和支持！我叫，今日，我参加竞聘的岗位是营业部会计主管，意向是检查辅导工作。参与工作xx年来，我第一次因为竞争工作岗位而站在演讲台上，身上感到从没有过的压力，但面对这么多评委和这么多真诚的目光，我也体会到了行领导班子以人为本、与时俱进、锐意进取的创业精神，也感到了舜井工行明天无限的朝气与活力。

　　我xx年毕业于，后来参与本科自学并顺当毕业，xx年考取经济师资格。参与工作以来，先后从事过储蓄、事后监督、银行卡、出纳和会计等工作，并多次被评为工作先进个人，在屡次民主测评中成果始终名列前茅。我结合工作实际撰写的业务论文也在刊发。这点成果的取得，当然与我对工作丝毫不敢懈怠、任劳任怨分不开的，但更多的是工行这片沃土培育和熬炼了我。

　　目前，工行面临着谋求更大发展的良好的机遇。市场经济的大潮已把我们推向了潮头，物竟天择，流水不腐，工行这艘航船已处在了一个更高的起点上，打算扬帆起航。所以，我参与这次竞聘对我来说同样是一个难得的机遇，不论胜利与否都将对我的人生产生深刻的影响。

　　营业部会计主管是一个业务性强、责任心强、原则性强的“三强”岗位，这必定要求从事该岗位的人员具有良好的业务素养和优秀的人格修养。我参与工作以来始终处于业务一线，无论是从事事后监督、银行卡、储蓄、出纳还是会计等业务，岗位的`变换使我积累了较为丰富的工作阅历，也符合我行业务向综合化发展的须要。特殊是从事的事后监督工作，使我对该项工作有了更深的相识和娴熟的技能。目前，我从事会计综合岗位，负责辖区内资金调拨、资金清算、往来帐务，使我对辖区内的业务较为清晰；负责我行贷款的发放、归还、收息、贴现、银承、委收、托收、查询等系列工作，虽然这些业务烦琐，加之人手惊慌，即使再苦再累。我对这些工作也要如履薄冰，丝毫不能有一点马虎和私心杂念，丝毫不能出现一点纰漏，更不能给我行带来任何损失。工行兴盛，我们有责。

　　今日，我英勇的站到了演讲台上，恳请领导和同事们给我投下信任的一票。给我一点阳光，我将折射更多光线。假如我有幸被行领导和同事们认可而被聘任，我将做以下几点准备：

　　1、主动为工行的发展做贡献。踏踏实实做人，兢兢业业工作，以优质高效的工作业绩来回报我行。

　　2、仔细履行会计主管岗位职责。坚持检查与辅导相结合的原则，保证工作质量以及工作效率。

　　3、擅长学习，勤于思索。除学习政治理论外，还要学习科技学问、经济学问、现代管理学问和企业文化学问等等。 4、听从领导，听从支配，团结同事。

　　5、接着发扬严谨、细致、肯于吃苦奉献的品行，维护单位的利益。

　　市场竞争，时不我待，百舸争流。让我们携起手来，共同为工行的发展腾飞贡献自己的青春和才智，祝福在座的每一位必将有一个更加美妙绚丽的明天。我的演讲到此结束。感谢大家！

**主管竞聘演讲稿精选[] 篇3**

　　尊敬的各位领导、各位评委：

　　大家好!

　　古希腊著名哲学家苏格拉底说过“世界上最快乐的事,莫过于为理想而奋斗”。我正是怀着这样一种快乐的心情参加今天的竞聘。在这里我要感谢领导给我这样一次展示才华，竞聘上岗的机会，也感谢在座各位多年来对我的关心和支持。竞聘上岗是干部选拔任用制度的一项重大改革，实践证明，采取公平、公正、公开的竞聘原则，采取德才兼备的竞聘标准，对选拔任用干部具有民主性和科学性，有利于调动干部的积极性和创造性。作为一个有热情，有上进心的人，我感觉应该发扬毛遂自荐的精神，为邮政事业做点贡献。我会客观地说明我所具备的应聘能力，全面阐述我做好市场部营销主管的总体思路，虚心接受各位领导和评委的挑选。

　　下面我做一下自我介绍，今天我来重新竞聘营销主管，是因为我对这一块比较熟悉，做起来驾轻就熟。对于今天的竞聘我充满了信心，这些信心主要来自于以下几点优势：

　　第一、我具有良好的个人品质。

　　我在日常生活和工作中不断地加强个人修养，以“明明白白做人，实实在在做事”为信条，言行与各级党委保持高度一致，踏实干事，诚实待人，善于沟通交流。在工作中我能够服从领导,团结同事,造就了良好的人际关系。我推崇敬业精神，对于每一件工作我都力争卓越。我乐于助人，诚实守信，待人热情随和，处世干练，并严格恪守工作职业纪律。此外我还善于统筹兼顾，敢打硬仗，敢啃硬骨头，这也培养了我勇于肩挑重任，敢于承担责任的性格，在工作中能够独当一面。

　　第二、我具有丰富的工作经验和策划能力。

　　七年多的工作生涯，滤尽了我的青春年华，却为我积淀了许多宝贵的工作经验。我先后在管理和营销岗位上工作过，积累了许多相关的工作经验，我从事过邮政业务和经营管理工作，对邮政业务流程较为熟悉，长期的一线工作让我熟知客户的需求，能更好的地把握以后的工作。此外我还具备一定的营销策划、市场开发、客户关系管理能力，能够按要求参与实施联动营销方案。

　　第三、我具有较强的沟通能力和团队协作精神。

　　我性格外向开朗，为人热情大方，善解人意，善于与各种类型的人沟通交流。自从参加工作以来，我积极沟通、协调各种关系，利用自己谦虚、稳重、诚实、热情、随和的性格，在工作圈里开创了和谐的工作氛围。此外，我还具有较强的团队意识，能够团结同事，共同做好工作。

　　第四、我富有责任感，善于创新。

　　我总是以极大的兴趣和热情去面对工作，任劳任怨，不怕吃苦，敢于承担。我深深地爱着我所从事的邮政工作，多年的工作经历使我对这份工作产生了浓厚的感情，今后我将以百倍的热忱投身工作当中，立志为邮政事业奋斗一生，充分发挥主观能动性，创新工作思路，不断提升工作能力，创造新的工作业绩。

　　尊敬的领导、评委，市场部营销主管对我来说不仅仅是一个追求的目标，更是我上进的动力。我年富力强，正值干事创业的好年华。我有激情，有胆识，有思想，有韧劲，更有一颗责任心。如果承蒙领导和评委的厚爱，让我走上市场部营销主管的工作岗位，我将不辱使命，开拓创新，用具体的行动和丰硕的业绩来回报领导和同志们的支持与厚爱，具体来讲，我将做好以下几点：

　　第一、打造窗口营业平台，实现阵地营销和游击营销相结合。

　　今后我将主抓窗口营业，通过优质的窗口服务平台，赢得客户的支持与信赖。我会对窗口服务合理排班，科学疏导，限时处理各类邮件，营业人员在接受客户查询时，杜绝推诿、拒绝、搪塞、应付等现象。坚持窗口多说一句话，坚持发展高效长效业务，做好宣传解释工作，掌握营销技巧，把发展业务作为自觉行动执行，做到事事有着落、件件有回音。此外，加快科技手段在服务中的应用，实行游击营销，积极采取预约服务、流动服务、上门服务等多种方式受理邮政业务。提升我们服务水平，打造优质高效的窗口营业平台。

　　第二、增强优质服务功能，树良好企业形象。

　　服务是营业窗口永恒的主题，服务的好坏关系到我们整个工作的顺利进行。因此今后我将进一步加强服务方面的培训，树立良好的企业形象，严格要求工作人员的一言一行、一举一动，让员工学会换位思考，真正站在客户的位置上思考如何做好服务。为促使这一措施取得效果，我会建立适中的考核机制和奖惩政策，以保障规范服务再上新台阶。通过对员工培训，提高服务标准，对年轻人要微笑一点，动作体现快一点;对老人要亲切一点，动作体现慢一点;对熟人要诚恳一点，动作体现亲和一点;对脾气不好的要忍耐一点，动作体现谦虚一点。

　　第三、创新营销思路，提升工作业绩。

　　充分发挥邮政管理决策职能的指导作用，全面掌握情况，及时协调解决问题，创新营销工作思路。把握好邮政业务发展不同时期邮政营销工作的侧重点，突出邮政个性化营销服务，确保各种资源的利用能达到最大化，最有实效性。强化营销策略研究，开阔营销新思路，努力开发市场、实施联动营销方案，加强对客户的管理，把目标客户做成准客户，把准客户稳定成为老客户，提升我们市场部的工作业绩

　　尊敬的领导、评委，今天站在这里我倍感荣幸，如果承蒙各位厚爱，让我走上市场部营销主管这一工作岗位，我将以满腔热忱投身工作，以精诚之心戍守本职，以勤劳双手缔造业绩，以出色地表现回报大家的厚爱。我相信今天将是我迈向未来的一个新起点，一个里程碑。今后我会在工作岗位上用行动诠释我今天的话语，用热情开启工作的新篇章，同时也向各位领导和评委交上一份满意的答卷。谢谢大家!

**主管竞聘演讲稿精选[] 篇4**

　　尊敬的各位领导，我最最亲爱的满满海家人们，大家晚上好！我来自最最顶端的养生苑团队，我的名字叫张金柱，今天很高兴、同时也很荣幸能够站在这个灯光璀璨、万众瞩目的舞台展现自我风采。

　　秉承着企业发展员工受益的发展理念，满满海一直致力于人才的梯队建设。一粒种子，只有深深植根于沃土，才能生机无限；一名员工，只有置身于拼搏的发展企业中，才能蓬勃向上。我自豪，在我人生中的繁华之年能够工作在满满海，满满海让我生活更幸福，满满海让我们生活更幸福。

　　乌鸦反哺，羊羔跪乳，吃水不忘挖井人，今天我怀着一颗感恩的心走上这个舞台。感恩企业，给我们搭建了这样一个平台，来展现自我、突破自我、实现自我的人生观、价值观；感恩我的领导，不仅教会了业务知识、基础技能，更给我指引了人生的方向，让我明确了自己人生的目标，并朝着这个目标走下去，坚持不懈、直到成功；感恩我的团队，在过去的十个月里，他们给了我无私的关怀与帮助，同时他们也深深地感染了我，让我明白了送人玫瑰，手留余香、帮助别人快乐自己的道理。

　　我能胜任主管一职，因为在工作中我积极、乐观、有带动力、愿意付出。在过去的十个月里，我没有一个月的假是休完的，特别是过年的那个月，整整一个月，我只休了半天假，一方面我想把更多与家人团聚的机会留给同事，另一方面我觉得企业这个时候更需要我。那时我看的是全酒店最大的.包房，每天上午爆满、下午爆满，有时还翻台，而且桌桌加位，我没有一句怨言。为了调动大家积极性，我还即兴写了一副对联，下面和大家分享一下，上午拉 下午拉 餐餐都拉抬，你开心 我开心 人人都开心，横批：任劳任怨。可能我一个人为企业做不了什么，但我会尽我最大努力付出，我坚信，只要付出，总有回报。其实我也有想家的时候，还记得十个月前，离开家时，在离别的车站，隔着车窗，父母双眼含泪的说，路上注意安全、好好工作、照顾好自己、爸妈不用你惦记。当汽车缓缓开动的一刹那，我的眼睛模糊了，看着父母渐渐远去的身影消失在视线中，让我深深体会到了儿行千里母担忧，我在心中默默的说，爸妈珍重，我一定好好工作。都说每逢佳节倍思亲，记得过年的那个月，有一次和父母通电话，他们特别高兴，问我什么时候回家，爸爸妈妈想你了，给你留了好多好吃的。我说店里最近忙，过一段时间吧，电话那端沉默了许久，传来苍老而失落的声音，忙…忙…忙点好啊。我多想放下自己男子汉的气概，说一句爸妈，对不起，但是都哽咽在了喉咙里。最后我告诉他们，爸妈请您放心，您的儿子在这很幸福。在我想家的时候，就闭上双眼，回忆父亲的脸庞，母亲的微笑，想一想父亲两鬓的白发又多了，母亲脸上的皱纹又多了，只能在心中默默的说一句，爸妈你们辛苦了。

　　人类因感恩而伟大，世界因感恩而美丽，感恩是爱的延续，爱是生命的动力。动物尚且知道感恩，而且会一代一代延续下去，我们更应该心怀感恩，并把这份爱传递下去。

　　此时此刻，我要对远在千里之外的父母说，你们二十几年的含辛茹苦将我养的，而如今正是我回报你们的时候，但是为了全家的幸福，为了我心中始终坚持的那份梦想，所以不得不离家在外。在这里我要对你们说，谢谢你们的养育之恩，谢谢你们给予我的支持，请你们放心，您的儿子在这很幸福。对我尊敬的领导说，在我人生彷徨的时候，是你们给我指引方向，在我失去信心是，是你们让我坚定了信念，在我生病时，是你们给我家人般的呵护，从一碗姜汤到一份病号饭，都在我的心中深深地烙下了一个爱字，烙上满满海印。此时此刻，我要对我尊敬的领导说，您对我的知遇之恩与关怀之情我无以为报，请您放心，我会用我优异的工作成绩来回报您。对我最最亲爱的战友说，过去的298个日日夜夜里，我快乐时有你们和我一起分享，我难过时有你们给我安慰，我遇到困难时有你们和我一起分担，我任性时你们给我包容，此时此刻，我要大声告诉我最最亲爱的战友，金柱永远是你们的好兄弟，你们是我今生最大的财富。

　　要想赢在未来，就要决胜中层，下面和大家分享一下我的工作规划，如果今天我有幸竞聘成功，我会尽快做好角色转换，从以下四个方面开展工作。

　　1、高效的执行力

　　对上级下达的任务第一时间执行，不推、不拖、不等、不靠，成功的团队来自高效率的执行力，没有高效率的执行力再好的决策也是一纸空谈，我们国家总指挥，书记曾说过，空谈误国、实干兴邦。

　　2、日常管理

　　对于每天的工作，要做到日事日毕，日清日高，常检查，常评审，维护好酒店设备设施。

　　3、团队氛围

　　充分调动员工氛围，在开分组例会时，穿插一些互动的小节目及富含哲理的小故事，提高员工的工作积极性。

　　4、员工培训

　　员工培训是企业最小的风险，收益最大的战略性投资，定期给员工做业务知识及荣誉感等方面的培训，让我们的团队做一只专业素质高且具有军魂的团队，把我们的专业素质与军魂打造成一把双刃剑，剑锋所指，所向披靡。

　　今天不管竞聘成功与否，我都会用积极地心态去面对，对于工作，我会更加努力，向着我心中的目标拼搏、奋斗，因为在我的心中有一个信念，自己选择的路，跪着也要走完！

　　金柱：加油！！！

**主管竞聘演讲稿精选[] 篇5**

　　各位领导、同事们：

　　你们好。首先感谢行领导和各位同仁的信任和支持!

　　我叫，今天，我参与竞聘的岗位是营业部会计主管，意向是检查辅导工作。参加工作xx年来，我第一次因为竞争工作岗位而站在演讲台上，身上感到从没有过的压力，但面对这么多评委和这么多真诚的目光，我也体味到了行领导班子以人为本、与时俱进、锐意进取的创业精神，也感到了舜井工行明天无限的生机与活力。

　　目前，工行面临着谋求更大发展的良好的机遇。市场经济的大潮已把我们推向了潮头，物竟天择，流水不腐，工行这艘航船已处在了一个更高的起点上，准备扬帆起航。所以，我参加这次竞聘对我来说同样是一个难得的机遇，不论成功与否都将对我的人生产生深刻的影响。

　　营业部会计主管是一个业务性强、责任心强、原则性强的“三强”岗位，这必然要求从事该岗位的人员具有良好的业务素质和优秀的人格修养。我参加工作以来一直处于业务一线，无论是从事事后监督、银行卡、储蓄、出纳还是会计等业务，岗位的变换使我积累了较为丰富的工作经验，也符合我行业务向综合化发展的需要。特别是从事的事后监督工作，使我对该项工作有了更深的认识和熟练的.技能。目前，我从事会计综合岗位，负责辖区内资金调拨、资金清算、往来帐务，使我对辖区内的业务较为清楚;负责我行贷款的发放、归还、收息、贴现、银承、委收、托收、查询等系列工作，虽然这些业务烦琐，加之人手紧张，即使再苦再累。我对这些工作也要如履薄冰，丝毫不能有一点马虎和私心杂念，丝毫不能出现一点纰漏，更不能给我行带来任何损失。

　　随着我行业务的迅速发展，中国建行全面实施的股份制改革，这是贯彻落实党的\_\_大和\_\_届三中全会精神，加快金融改革，促进金融业健康发展的重大决策，也是我国金融业一次全新的改革实践，通过股份制改造，我行将成为资本充足，内控严密，运营安全，服务和效益良好的现代金融企业。

　　1、加强学习，全面提高自身素质。努力学习各种新知识，适应形势发展的需要。贯彻执行好国家有关财经法规和建设银行各项财务会计规章制度及操作规程。在思想上树立主人公的观念，以全局为重，以事业为重，敢言，直言，能言，善言，将自己的才智毫无保留的贡献出来，不计个人得失，不当摆设。在工作中，维护支行形象，维护班子形象，讲团结顾大局，摆正位置，当好主角。做到“三个服从”，即个性服从党性，感情服从原则，主观服从客观。做到服务不缺位，主动不偏位，融洽不空位。让领导放心，群众满意。

　　2、履行职责，不断强化决策管理。一是组织好支行的会计核算，真实、准确、及时、完整地提供会计信息，严格岗位分工及岗位轮换，规范操作，防范操作风险，确保会计业务的正常开展。二是本着严格、优化的原则，组织拟定好支行日常检查计划，按月组织对支行进行重点检查及半年一次的全面检查或专项检查，对检查出的问题及时进行纠正。督促落实好整改上级检查及外部审计等发现的问题，重点做好拒员卡的日常管理检查，在用印签卡、抵质押物的核对，帐户的对帐，确保帐卡帐实帐帐相符;三是做好支行日常前台拒面工作，对重点会计业务按照规定严格进行管理。财会人员岗位变动时重要物品、单证的监交工作，对大额进出款项进行严格管理，以管理提升效益。

　　3、开拓进取，创新工作方法。创新永远是我们工作的灵魂。随着我行业务的迅速发展，中国建行全面实施的股份制改革，这是贯彻落实党的\_\_大和\_\_届三中全会精神，加快金融改革，促进金融业健康发展的重大决策，也是我国金融业一次全新的改革实践，通过股份制改造，我行将成为资本充足，内控严密，运营安全，服务和效益良好的现代金融企业。因此，对于不断创新基层内部管理，完善会计监督机制，创新会计信息质量和风险防范能力工作将成为我们的重点工作。围绕以上方面，在工作中我将重点对支行业务发展过程中存在的问题进行专题分析研究，提出整改意见，落实好整改情况;配合支行负责人协调好与上级行及当地与财会活动有关部门之间的关系;实施好会计基础规范化等级管理创新。

　　5、拓展服务理念，打造优质服务品牌。本着“银企双赢共谋发展”的服务宗旨，秉承“心系万家银行业务拓展”的服务理念，追求“我与银行共发展”的服务目标，坚持做到定期或不定期组织财会人员进行业务知识和操作技能的学习和培训工作，以熟练的技能为客户服务。配合支行对综合实力强、经营管理规范、业绩良好、有品牌优势、资信良好的企业和个体商户，尤其是资信20强的企业，加强会计业务合作，为开发商、消费者等提供限时、首问责任制评估、快捷办理的优质服务;全面实施服务环境规范、服务形象规范、柜台服务规范、会计流程规范和检查督促规范，从客户的利益出发，永远把客户的利益和需求放在首位。在会计规范化服务达标基础上，推出首问责任制、一次性告知制、同岗替代制、限时办结制、办事制和例会制等为客户提供差异性、个性化的服务。体会服务就是品牌、服务就是管理的深刻内涵，为建行业务的增长奠定了坚实的基础和良好的环境。

　　在我的竞聘演说结束时，我还想说的是，我也许还不成熟，也许还有这样那样的欠缺，我会努力努力再努力，不断完善自我，追求自我，超越自我，做一个全面发展的人。西方一位哲学家说过：给他一个支点，他会把地球撬起来。我要说的是：给我这个职位，我一定会做得更精彩!

　　市场竞争，时不我待，百舸争流。让我们携起手来，共同为工行的发展腾飞贡献自己的青春和才智，祝愿在座的每一位必将有一个更加美好灿烂的明天。

　　我的演讲到此结束。谢谢大家!

**主管竞聘演讲稿精选[] 篇6**

　　大家好！

　　很荣幸自己可以站在这个竞聘演讲的现场来做竞聘的演讲，也很感谢领导对我的信任，给我这个时机来证明自己的实习。我要竞聘的岗位是销售主管。我刚入职的时候是业务员的岗位，如今对业务和销售方面的工作也有了一定的了解和想法。以下是我竞聘演讲的内容。

　　首先，在工作方面。我是一名业务员，对于公司的业务我都是熟悉，而且每个产品的性能和优缺点我都了如指掌。在业务能力方面，我在公司工作的这段时间以来，也是在一直的进步，从最开始什么都要其他同事教到现在可以自己独挡一面，一个人就可以搞定客户的专业的销售人员了，这是自己的成长和进步。

　　其次，在领导能力方面。销售主管这个工作岗位，不是只有自己一个人的岗位了，作为公司的销售主管，下面是有一个小团队的，就是工作的时候，不仅要做好自己手头的事情，下面团队的事情也是销售主管的职责，这个就需要有一定的领导能力了。我在公司这段时间以来，一些公司的大客户成交的过程里，我都是充当小组长的角色，有效的统筹销售部的销售人员各司其事，共同的促进大客户和我们达成协议，所以在这期间，我很效的锻炼了自己的领导能力，我相信自己如果有幸竞聘上了这个销售主管，在这方面，我还是很有自信的。

　　最后，我对待工作努力认真，自己的工作从来不假手于人，严谨踏实的完成自己的工作，也会和同事互帮互助，团结协作，共同完成公司制定的销售目标，在这段时间，自己成交的销售额也是在公司里名列前茅的，在工作态度方面，我也是严格的要求自己，遵守公司的`相关的规章制度，不迟到不早退，各方面都做到位，在公司里也是屡次受到领导的表扬。

　　所以根据我的之前工作的种种表现，我很有信心自己可以胜任销售主管这个职位，也希望领导能够信任我，给我这个时机。如果我真的能晋升到这个位置，我会更加的努力工作，不仅要提高自己的工作能力，对于下面团队的工作也要提升起来，加强团队之间的协助能力，做好工作统筹，发挥销售部每个人的长处，促进公司销售的更快的开展。我的演讲完毕，谢谢大家。

**主管竞聘演讲稿精选[] 篇7**

　　尊敬的各位领导、评委：

　　大家好!

　　我竞聘的岗位是营销业务主管。我叫\_，目前在\_区域负责，通过上次到公司参加区域主任的竞聘让我更好的认识到自已的差距与不足，我将更加努力来完善自已。今天，我之所以满怀信心地来参加这次竞争，是因为我具有以下优势：

　　一、我深深热爱自己的企业

　　爱因斯坦在谈到工作时说过“热爱是最好的老师”。从进入中国移动的第一天起，我就被那不断追求卓越的昂扬奋进的企业文化所感染。我深深地热爱着这片成就自己事业的沃土，愿意为企业的发展勤奋工作、竭尽全力。我想，不论在什么岗位上工作，对企业的这份浓烈的至爱都将是我不遗余力做好工作的最强大的动力。

　　二、我具有较强的工作能力

　　我性格开朗、热情，为人真诚、周到，善于换位思考，具有较强的逻辑思维能力、语言表达能力和驾御各种复杂局面的能力，能够很好地进行沟通、组织和协调工作;另外，我还具有敏锐的市场洞察力和快速反应能力，能够捕捉市场热点，灵活应对。

　　三、我具有良好的综合素质

　　我具有“大雪压青松，青松挺且直”的坚毅品格，不惧困难，不畏压力，勇于承担繁重的工作压力和挑战;我以“律已足以服人，量宽足以得人，身先足以率人”为座右铭，能严格要求自己，以身作则，率先垂范，团结带领大家一起做好工作。在我的带领下，我们的团队始终保持着一种积极向上的工作作风。

　　今天如果承蒙大家的厚爱，我竞聘成功，我将继续牢记使命、不负重托，用男子汉宽厚的肩膀担负起应尽的责任，竭尽个人的所能，全力以赴地去追求事业成功与人生价值的最佳结合点。

　　尊敬的各位领导、各位评委，几分钟的竞岗演讲，浓缩了人生一个短暂的片断，标注了人生一个新的起点。在此，我郑重承诺，爱岗敬业，无私奉献，用奋发的激情擂响奋进的战鼓，用沸腾的热血冲击时代的脉搏，用赤诚的胸怀书写中国移动发展的新篇章。请大家信任我、支持我、考验我!

　　我的演讲完毕，谢谢大家!

**主管竞聘演讲稿精选[] 篇8**

　　尊敬各位领导及在坐的各位同仁：

　　大家下午好！

　　首先，感谢xx地产给予我这次展示自我的机会和舞台。我是xx地产营销部的李x。今天我竞聘的岗位是销售部主管一职。

　　我为什么要竞争这个职位呢？

　　第一、我具备该职位所需要的工作经验和素质。

　　我是XX年进入到这个行业的，虽然说不是很久，但在这期间参加多个楼盘的销售工作，在销售过程中积累了丰富的销售技巧掌握了相关的专业知识，如何开发客户，维护客户是我的特长。所以我相信在自己及同事的共同努力下，一定可以打造最有战斗力的`团队。

　　第二、我具备该职位所需要的团队精神。

　　作为团队来讲，如何发挥团队的力量是衡量这个团队领导能力的体现。没有完美的个人，只有完美的团队，我深深懂得这个道理，所以我不断的在实践中去完善自己，怎样去发挥自己的优势，怎么去改进自己的缺点，怎样和团队成员形成互补，发挥团队的战斗力，所以我深信我具备作为一个团队领袖的能力。

　　第三、我具备了该职位所需要的抗负荷能力

　　作为团队的领导，要把完成公司的目标任务为己任，当然也要承担巨大的压力，俗话说，没有压力就没有动力，我会把这种压力转化成我工作的动力，有方法，有策略的去完成公司交给我们团队的任务，奋勇前进，决不退缩。

　　第四、当然，作为一个团队的核心，有这些还是远远不够的，我会在以后的工作中继续去完善自己，努力学习，取长补短，开拓视野，挖掘自己的潜力，使自己做的更好。

　　今天我站在这里，是挑战也是机遇，是压力也是动力，希望公司领导能给我实现自我价值的机会，如能如愿我将做好以下工作：

　　1、严抓纪律，安排好各岗位工作职责，主持召开早晚例会。

　　2、对销售人员的业务水平进行培训，提高专业知识。

　　3、配合各销售人员跟踪客户，帮助谈单。

　　4、以自己的工作激情带动同事的工作激情、提高整体销售业绩。

　　5、定期对市场进行了解，向上级反馈各竞争对手的近况，达到知已知彼。

　　6、服从上级领导的安排，无条件完成下达的各项任务。

　　7、一切从我做起。

　　尊敬的各位领导；能者上，庸者下，竞争上岗有上有下、有进有退，上固可喜、下也无悔，一如既往；进也可贺、退也不馁，一片丹心。我没有惊人的业绩，也没有耀眼的资历，更没有显赫的学历，优势也不足挂齿。我不敢奢求什么，只想让大家认识我、了解我、帮助我，抑或喜欢我、支持我。也正因为如此，我更加清醒地看到了自身存在的差距，促使我在以后的工作当中，励精图治，恪尽职守，努力学习，勤奋工作，以绵薄之力来回报公司。

　　最后我要说，在我多年的工作经历中，属于我的舞台不多，今天借此机会，表达一下我的心愿，感谢各位领导提供这个平台，谢谢你们给我这个机会。无能结果如何，我一样会努力工作。

　　谢谢大家！

**主管竞聘演讲稿精选[] 篇9**

　　尊敬的各位领导、各位评委、同事们：

　　大家好！

　　感谢公司进行竞聘，使我能有机会站在演讲席上，也感谢在场的各位给予我参与这次竞聘演讲的勇气和力量。所以在此向各位真诚的道一声:谢谢!

　　我叫，自xx年毕业后就职于水泥有限责任公司。今天，我参加公司主管竞聘的演讲，大家会认为我太年轻，缺少资本，但是我为什么要站在这个竞聘的演讲台上，是因为我信奉\"海阔凭鱼跃，天高任鸟飞\"，机会是靠自己去努力争取的，如果连竞聘的勇气都没有，那更不用说去搞好生产了，前辈们有前辈们的优势:丰富的实践经验和社会经验，而年轻人的优势在于接受新鲜事物快，思维方式能与时代同步。

　　三年以来，在这个大家庭里，通过前辈们的帮助，我成长了不少，其间我不仅积累了许多本专业的知识，并且学到了很多处理问题的实践知识。这些知识不管什么时候都是我的一个财富。我感谢他们。如果我有幸竞聘成功的话，我将努力做好以下几点：

　　随着“环保城市”建设的推动，现代工业企业绿色环保生产必将被推上更高要求的台阶。因此，目前形势下，焦化生产行业的特点决定了环保管理在生产管理中无疑成了不可或缺的重点。

　　一般讲，焦炉生产过程中可能出现的环保污染问题主要是煤烟、荒煤气、黑烟等。而控制治理这些主要是从两方面入手，一是严格焦炉生产的各方面操作;二是适时地做好必要的投入、改造工作。

　　1、理清薄弱环节，梳理焦炉出现污染点的部位和环节，各岗位、各作业点齐抓共管形成合力，制止非环保性操作现象的出现。

　　2、增强“按岗位操作规程操作的规范性”的意识。关键是操作要到位，环保意识要增强。

　　3、加强日常检查、治理的力度，如炉墙的定期检查、燃烧状况的检查及炉墙的及时喷补、修补工作。

　　4、加强内部环保检查考核制度。

　　现场环境卫生的整治，通过卫生区域划分到人，每天到现场检查督促，逐步改善现场的工作环境，为员工营造一个舒适的工作环境。设备卫生，每天带领1-2名新进人员进行一次现场设备的点检及设备卫生检查，安排落实专项设备保洁，逐渐改变设备卫生状况。

　　每天和卫生检查同步，对设备进行一次技术巡检，查找设备运转中存在的问题及设备隐患，能及时处理的立即处理，不能处理的做好工作计划，利用停机时间集中处理，如存在大的隐患立即向领导汇报，确保设备运行最大程度的受控，避免设备事故的发生。

　　中控操作是水泥粉磨的关键岗位，中控操作员的培训尤为重要，今后要主抓中控操作员的培训工作，包括理论知识、实践知识、设备工作原理等知识的培训。平时多讲解运行过程中出现的问题及如何有效高效解决。

　　在今后的工作过程中谨记，“生产再忙，安全不忘，安全一忘，生产白忙”。这句话。同时通过班组安全活动也多向每位员工灌输这种安全意识，使他们从根上认识到安全工作的重要性。在设备检修时检查督促规范停送电制度，最大限度避免安全事故的发生。现场的消防设备每月不定期进行抽检。

　　最后如果我有幸竞聘上岗，我将竭尽全力，做好自己的工作，充实自己相应岗位的责任和技能，争取尽快使自己胜任

　　适应焦炭市场需求、原料煤状况，外网用气状况等积极调整生产步调，适时调整结焦时间，适时合理调整配合煤比例适应外网用气量及焦炭产量，合理匹配优化生产，强化各方面管理，实现生产效益的最大化，是煤气厂日常生产运行的主题。

　　牢牢抓住生产工艺管理这条主脉，很好地把配煤、结焦时间、焦炉生产管理有机融组，采取了一系列科学有效的技术措施;优化现有煤源，在保证焦炭质量的情况下尽量降低入炉煤成本，强化在单炉效益中的最大化，兼顾配合煤指标：灰份、硫份、胶质层、粘结性、细度等在合理优化配煤上狠下功夫，收到良好经济效益。

　　加强焦炉规范化操作管理。

　　只有日常操作的规范化才能保证焦炉运行的正常化。

　　加强炉体的日常维修工作。

　　炉体维护的好坏是焦炉管理的一个重要方面，也是经济效益方面的一个体现;因此，规范日常各方面的操作管理是这一保证的关键;对此，加强了炉墙的日常检查、定期检查，并及时进行有计划性的喷补，此也是保证焦炉环保生产的一个方面。

　　加强对装煤、平煤、推焦日常操作的管理。

　　这三方面是焦炉日常生产中在空间、时间上的直观表现，是牵涉到有关焦炉加热制度的稳定、炉体维护等方面具体体现。

　　制定规定结焦时间下合理的加热制度。

　　在影响焦炭质量的操作方面狠下功夫，在一些日常操作的关键细节上下功夫。装煤必须装满、装平、装实、装均，装煤要做到少冒烟、跑火、少喷煤，减少环境污染;平煤时必须要平透，减少顶部生焦的出现。

　　再次感谢各位领导在百忙中抽出时间参加我的竞聘演讲，请大家多多支持，谢谢!

**主管竞聘演讲稿精选[] 篇10**

　　各位、各位同事：

　　大家好!我叫，我的竞聘目标是：旗舰店客服领班。

　　首先，感谢公司为我们创造了这次公平竞争的机会!此次竞聘，本人将以开放的心态，面对竞争，希望通过竞争，尽已所能，更好地实现自己的人生价值，同时，为公司、为社会作应有的贡献。

　　今天，我站在这里竞聘客服领班一职，请允许我用一首诗作为开场白：诗的名字叫《责任》：挂在嘴上，不如记在心上;记在心上，不如扛在肩上。它不一定，能使你的前程灯火般辉煌，但一定会，给你一份厚厚的人生礼物。

　　今天我的演讲题目是：责任，请扛在肩上。内容主要分为三个部分：一、客服存在的问题有哪些?如何解决?二、我的优势。三、我的任职目标以及主要工作思路和措施

　　一、你认为目前我们客服团队存在的问题有哪些?该如何解决?

　　1、客服整体的服务意识和服务质量有待加强。举例来说，我们在不断的补充员工，我们其他部门的人员也在不断的努力中，暂且撇开优点，我认为他们熟练度需要一个过程，而且因人而异。，还有很多人服务规范用语不规范，回复用语和自己聊天一样，那么如何迅速的结束冗长的培训和指导，锻炼一支成熟的队伍，如何加强客服代表的职业心理素质，把枯燥和单调的工作做得有声有色，如何快速并有效的做的非常满意，我想这是我们值得思考的问题。如何解决呢?建议培训关于服务意识，情绪管理方面的培训，关于语言艺术，对点语言等培训，把服务语言作为一项重点来考核，重点放在加大服务监督力度方面。目标是产生一批固定而且出色的客服代表，让用户感觉到我们很专业，并愿意成为我们的终身用户。

　　2、销售意识方面：请大家思考一个问题：在淘宝这个大舞台上面，竞争对手强手如云，为什么别人要买你的衣服?为什么要在你家一直买你的衣服?为什么我要多买几衣服?质量，款式，价位差不多的比比皆是。你有什么优势可以竞争过别人?这是我们的销售意识需要改进的：不是普通的进来买一件衣服，买2件衣服，而是要附件销售。怎么样才能多件销售。2：他进来不满意，想考虑，想对比看看，是不是在这一步你就放弃坚持销售呢?

　　如何改善这个呢?首先你想比别人卖的多，自身的软件，硬件需要强大，强大的销售意识需加强，这个会在过后我成为领班的时候，会和!

　　二、我的优势，分为3个方面。

　　心态：我从07年开始做客服服务，这些年里面积累了很多经验，以前看的人会很害怕，当我自己有了这个能力的时候，我对待顾客我是非常有自信，我是一个专业的导购师，每次顾客回访的时候，夸赞我们的服务以及能力的时候，这个是我最开心也是最自豪的，没有比别人给你肯定最好的体现了

　　客服：在09年的时候，刚开始进来的时候，碰到很多顾客的投诉，骂人的也有，投诉严重的也有，不理解我们的也有，在这里，我首先和顾客沟通，{我先帮你解决问题，之后咱俩再沟通其他事情｝平抚顾客的心态，站在顾客的立场，尽自己的能力帮顾客处理好他的事情。然后再和顾客商量其它的事情，最后帮处理完，顾客说，非常谢谢你，我不是对你生气。

　　培训和帮带：很多时候，我们的思维都局限在常规思路里面，有一天，我问客服：如果你和顾客沟通时，顾客还在犹豫的时候，他说，那我再看看，你的回复语是好的还是想别的方法打消他的犹豫呢?好的是会直接放弃这成交的机会，我们的思维应该转变，为什么顾客在犹豫?为什么他不想买?打消了这些，并很好的处理好

　　了这些问题，相信你成交的机会将是100。每个客服的处理方式都要有自己的一套处理方式总之，我考虑的是，每个员工未来在客服岗位的好与坏，对于我来说，我有着责任，我要扛起来，并带好团队向前进步。

**主管竞聘演讲稿精选[] 篇11**

　　尊敬的各位领导、各位同事：

　　大家好!

　　首先感谢公司领导给我提供了这样一个机会，也感谢同事对我工作的信任和支持。正是有了这样一个机会才促成我今天的演讲，这不仅是展示自我、认识自己的机遇，更是一次相互学习、相互提高的机会。

　　我今天参加竞聘的是工程主管一职。其实在我决定参加竞聘之前，我有几个晚上一直睡不好觉，我一直在问自己：我为什么要去参加竞聘?我凭什么去竞聘?经过长时间的思考，我觉得我应该参加竞聘，因为我热爱长通这个集体，我愿意去为发展付出自己的一份努力，同时也想看看自己和别的同志有着怎样的差距。

　　对于这次竞聘，我认为对我个人很富有竞争性和挑战性，它体现了长通公司公开、公平、公正的工作精神，使得参与的每一个竞聘者把自己闪光点和不足都摆在众人面前，接受公司领导和同事的检验，最终实现相互学习、找出差距、共同进步的良好竞争氛围。

　　一、个人成长经历

　　这里做一下自我介绍，我叫，\_年\_月出生于，\_年毕业于工业学院，获机械制造工艺与设备专业专科文凭，\_年毕业于\_科技大学，获计算机及应用专业本科文凭，工学学士学位。\_年\_月进入\_公司，加入工程三部，从事G网基站安装、调测工作至今，回顾7年来的工作，我自认为不论是从技术上，还是组织协调能力上都得到大幅提升，使我从一个通信专业的门外汉成长为一名合格的通信工程师，在品尝工程建设艰辛的同时，也体会到了作为一名通信建设者的光荣和自豪。

　　二、自身优势

　　我这次参加的是工程主管一职的竞聘，我认为我有以下几方面的优势：

　　1、作为长通人，我有和长通共同发展、共同进步、努力把长通做大做强的信心和决心;

　　2、有良好的客户服务意识，客户是我们的上帝，是我们的衣食父母，全心全意地为客户服务，提供优质服务，使他们满意，是我们的立足之本;

　　3、具有丰富的施工管理经验，由于长期担任一线工作，有着良好的独立完成工程任务的经验和良好的组织协调能力及沟通能力，工作起来得心应手;

　　4、有极强的吃苦耐劳精神和饱满的工作热情，任何时候都敢于冲锋在前，并战之能胜;

　　在看到自己工作优势的时候，我也清醒地看到自身的不足之处：由于基站工作的特点，使我习惯于一个人单打独斗，团体合作意识相对较弱，不过我相信，凭我对事业的追求和热情，在公司领导和同事的帮助和支持下，我会克服不足之处，把工作做得更好。

　　三、岗位工作开展计划

　　我认为，作为一个合格称职的工程主管，首先应该认清角色、摆正位置，认真履行好工作职责，做到上为领导分忧，下为群众服务，并把它作为全部工作的落脚点和出发点，实现由事物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。我深知工程主管一职的重要性，如果能得到领导和同事的信任，在这次竞聘中有幸当选的话，我计划将在以下四个方面开展工作：

　　1、协助部门主任工作，搞好本部门的工程建设工作，起到部门主任和部门员工之间的纽带作用，实现本部门的工作目标;

　　2、增强员工客户意识，客户满意度直接反映了我们服务质量好坏、竞争力的大小，作为主管，应该使大家从思想上充分认识到客户的重要性，并把树立客户意识打造成每一个员工应具备的基本素质之一;

　　3、提高安全意识，杜绝重大安全事故，包括人身安全、财产安全、设备安全，任何一项安全事故，不仅给个人造成巨大损失，同时也给公司造成极大损失，保持高度的安全意识，杜绝重大安全事故，也是为公司的持续发展提供了有力保障;

　　4、应用科学管理手段，提高工程施工质量;利用自己参加过ISO9001质量管理体系标准培训的优势，开展科学管理，完善本部门规章制度，了解本部门员工的真实业务水平，有针对性地开展部门员工的业务培训工作，提高员工的精品意识，最终全面提高工程施工质量;

　　四、结束语

　　坦诚地讲，我关注此次竞聘的结果，渴望参与成功，但参与有时比结果更重要，如果本次竞聘未能当选，也决不会改变我对通讯事业的热爱，我认为我敢站上这个讲台，我就已经成功了，我会认真总结经验，找出自己的不足，学习其他同志的闪光点，以同样热情的工作态度投入到今后的工作当中去。“给我一次机会，我将还您十分精彩”!

　　这就是我今天的演讲，谢谢大家。

**主管竞聘演讲稿精选[] 篇12**

　　尊敬的各位领导、各位评委：

　　大家好!

　　竞争出人才，竞争出活力。感谢组织为我们创造了一个展示自我、锻炼自我、提高自我的好机会。参加今天财务主管的竞聘，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。

　　今天之所以敢走到讲台上参加财务主管的竞聘除了我对自己能力的自信外，还有以下几点优势：

　　一是我熟悉国家财经制度，具有娴熟的工作经验。自工作以来，我几乎一直从事财务相关的工作，一直与“钱”打交道，一干就是六年。“千淘万漉虽辛苦，吹尽狂沙始到金”。有付出就有收获。多年的财务工作经历，使我积累了丰富的财务工作经验，锻炼了我较强的财务管理能力，对财务数据中出现的问题，我都能在最短的时间内给予解决。我在管理中心任会计及委派时代宾馆主管会计，并兼职工会技协会计期间，多次被评为工会财务工作先进个人、芙蓉杯先进个人及时代宾馆最佳管理者的光荣称号。所有这些都为我做好事业部财务主管工作提供了保证。

　　二是我具有较强的吃苦耐劳、勇于创新的敬业精神。我受过传统的教育，深深懂得“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来”的道理。我的家庭教育、生活和多年的工作经历，使我锻炼了很强的吃苦耐劳的精神，为了完成繁重的工作任务，我经常废寝忘食、通宵达旦地加班加点，从来不计任何报酬。同时，这些年来，也造就了我勇于承担责任，永远不言放弃的坚强性格。所有这些，都为我做好事业部财务主管的工作提供了可靠的保障。

　　三是我具有较强的管理能力和组织协调能力。工作二十多年来，不仅增长了我的人生阅历，升华了我的人格魅力，还锻炼了我较强的组织管理能力。特别是在我担任时代宾馆会计主管期间，更加锻炼了我较强的组织能力，并在实际管理过程中积累了大量的管理经验。同时，多年的工作实践，也使我深刻地领悟到了理论与实践相结合的重要性，深切地感受到自己在专业知识、管理水平、财务管理能力等方面有了全方位的提高。这些都更加坚定了我扎根于时代宾馆，脚踏实地运用自己所学知识，所掌握技能，做好每份工作的决心。

　　另外，值得一提的是，我了解我们公司财务规章制度，并且有多年的财务工作经验，工作起来更能得心应手。特别是在我担任时代宾馆主管以来，最大限度的掌握和了解了集团的财务管理技巧和办法，对财务管理方案的制定、部门的管理及与其他部门的协调方面我已轻车熟路。

　　金无足赤，人无完人。在这里，我也愿意坦诚地把自己已经认识到的不足之处汇报给大家。主要有两点：一是口语表达能力不强，自信心不够。目前，我正在自学国际成功学大师卡耐基所著的成功学及陈安之的演讲学，我想通过循序渐进的方式使我的口语表达能力尽快提高。成为一个有口才有能力，有内涵有魄力的一名财务主管。二是知识结构仍不完善。工作之余，我一直没有放弃对专业知识的学习，通过努力，我于20xx年完成会计本科的自学考试，并取得学士学位。现已通过中级职称考试。

　　下面，我根据我担任会计主管以来谈一下对财务主管的认识。我认为，事业部财务主管不只是一个有吸引力的职位，更是一份沉甸甸的责任。财务主管是整个企业重要核心部门之一，而财务主管是这个部门的首席指挥者，他必须不折不扣的贯彻执行公司整体财务管理计划和积极完善公司各项财务管理方案，制定一系列内部管理制度，做好本部门的各项管理工作。及时管理、利用好资金，为公司快速发展提供保障。

　　请领导和同志们相信，既然我自己能认识到这些不足，也就一定能努力克服，不断完善自己的人格。

　　如果承蒙领导厚爱，让我走上事业部财务主管的领导岗位，我将牢记使命、不负重托，更好地肩负起集团里各位领导、同事们对我的嘱托，勤奋工作，扎实苦干，切实做好事业部财务管理工作，具体来说，我将做到以下几点：

　　第一，树立四个意识。

　　一是服务意识，积极为全集团同志、为各单位、各科室做好服务。加强与其他业务部门(如销售、生产部门)的联系，从了解、熟悉相关部门的业务入手，辅助本岗位工作的开展，站在别人的角度思考如何进行财务管理和财务控制。二是全局意识，站在局领导的角度看问题，想问题，为领导排忧解难。三是改革意识，不断探索事业部财务管理的新路子、新方法。四是管理意识，认真将集团公司的各项财务制度落到实处，做到聚财有道，用财有方、尽最大努力把各项经费管好用好。

　　第二，积极做好事业部的管理工作。

　　工作中，我将做好各项经营成本的管理工作，制定有利于调动内部人员的积极性的各项制度、收入分成比例及成本控制管理制度。定期对支出做出预算，计划开支，合理分配资源，以保证事业部业务发展所需资金。

　　第三，健全财务管理制度，严格执行集团公司各项管理条例。

　　我上任后，将健全和完善事业部财务管理制度，尽快了解和掌握已建立起来的合同管理体系，并根据自己的经验进一步完善合同管理。同时，在工作中，我还将狠抓各项业务的收入落实情况，做好人员的管理工作，让职工知道怎么去干，如何去干。

　　第四，廉洁自律，正确使用权力。

　　财务主管在履行职务过程中具有一定的决策权，但权力是组织和领导赋予的，是全体职员给予的，是为更好地履行职责服务的。我将严格遵守我们集团公司的各项廉洁自律规章，正确使用手中的权利，主动接受集团领导和员工的监督，做到廉洁从业，绝不以权谋私，让自己的一举一动经得起各位领导和同事们的监督和检查。

　　岁月有情时光荏苒，山长水远时不我待。我年青力强，有激情，有胆识，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，为集团公司的快速发展而奋斗终身!

　　我的竞争上岗演讲完毕，谢谢大家!

**主管竞聘演讲稿精选[] 篇13**

　　尊敬的各位领导、各位评委：

　　你们好！

　　首先，感谢公司提供了这个展示自己、让大家认识我、了解我的机会。“公开、平等、竞争、择优”，这是历史的必然，也是时代发展的要求。这次竞聘对我个人是一个重要的激励和挑战，将有益于我个人素质的提高。此次竞争，无论成功与否，我都将一如既往的听从组织的安排，干好自己的本职工作。

　　我竞聘的岗位是。下面我将分三个部分进行我的竞聘演讲。

　　一、个人简介

　　我叫，现年xx岁，学历，现任职。xx年xx月到电器工作至今，曾经在工作，主要负责行政管理，店面维护、行业单位客户团购开发及门店管理各项工作。

　　工作三年多来，在分部领导的带领下，在同事们的支持配合下，我认真的做好各项维护、开发及管理工作，圆满完成公司总部及分部领导下达的各项任务，部门的相关工作取得了较大的成绩，尤其在春节期间的销售工作，我们门店不断创新，应用各种新思路、新办法，及时迅速的完成各项开发任务，受到分部领导的好评。

　　二、对岗位的认识

　　我竞聘的岗位是主管。随着我国深化改革、现代企业制度的逐步建立和家电市场竞争机制的逐步形成，国际、国内家电业的市场环境已经趋于合理且竞争日益加剧。必须建立以企业文化为基础，以优质服务为运营控制，在不断满足顾客需求的竞争环境中良性发展，才能真正把企业“做大、做强、做精、做优、做久”。

　　因此，在当前竞争激烈的环境下，我们企业如何保障顾客利益最大化，以人本+文本+客本为策动力，是企业生存和发展的基础和关键。

　　同时，为保证企业财富最大化，我个人认为应按照季节变化，节假日，客流大小，竞争对手动态等因素有序、高效的组织卖场，最大限度地挖掘每平放方店面、每个销售人员的`潜能提高单店的销售和毛利控制，不断优化、提高，并利用严格的规范流程与新的手段，降低运营成本，使企业在竞争中取得更大的优势。

　　我认为设立本岗位的目的就是要适应当前的竞争环境，提高我公司运营质量，为一线业务发展做好后台支撑。主要实现以下目标：

　　1、贯彻落实及组织制定各项规章制度、销售指标及任务、人员管理办法，库存计划，保障卖场的安全、高效、稳定运行。

　　2、加强检查、监督力度和人员能力开发，组织店内、店外促销活动，作好人员调配、商品排列、布局，协调、配合厂家的现场促销，有效降低企业运营成本。

　　3、及时、准确、有策略的.开展时常调研，确保价位优势及合理利润并制定针对竞争随手灵活、阶段性的对策。

　　4、掌控门店及配送中心库存情况，执行安全库存制度，提高资金使用率，加快资金周转。

　　5、对样机进行专项管理，加快样机周转。

　　6、组织业务培训，员工的业务知识和销售技巧，制定技术规范、开展技术支援，提高全店人员整体水平。监督对员工下达促销商品的了解及主推情况。

　　7、保证上级公司制定的命令、授权及任务等在门点得到畅通传达、从分理解和有效执行过程有效控制，并对结果反馈、分析。

　　以上七个目标是相辅相成的，全店销售人员整体水平的提高，必将能够保障我店的安全、高效、稳定运行，也必将降低企业在运行维护方面的各项运营成本。

　　三、工作设想

　　如果这次我能够顺利竞聘成功，我将做好以下工作履行自己得岗位职责：

　　1、协助各部门搞好店面销售，提高岗位执行力，高质量的做好计划、组织、领导、控制和管理工作。

　　我认为，作为门店主管，是分部总主管对部门管理的分担者，因此，我要摆正自己的位子，严格做到：工作主动积极不越位，协助管理不越权，加强团结不分散。充分调动部门员工的工作积极性，发挥他们的聪明才智；加强内部员工的业务技术培训，提高整体员工的技术水平。

　　加强各项运行维护管理制度、作业流程、管理办法的执行力度，做好监督、检查、指导、考核，使得各项维护工作能够贯彻、落实。

　　2、努力完善自我，提高工作能力。

　　虽然我刚刚接手门店主管的工作不久，但是在家店零售行业一日千里得今天，尤其是在店面运营维护技术方面，如何加强零售经营的稳定运行能力，营销网络的业务支撑能力，强化一线销售人员技术和意识，做好运营管理系统大客户的自主开发工作，将会是一个需要认真学习，不断发展的领域。只有不断努力学习，深入实践，才能做到与技术同步，担当起技术指导和管理的任务。

　　我的演讲完毕，谢谢大家！

**主管竞聘演讲稿精选[] 篇14**

　　尊敬的各位评委，各位领导、同事大家好：

　　作为公司品质部QA，我今天有幸站在这个讲台上，竞聘QA副主管岗位，心情万分激动，无论是否能竞聘成功，这都是我人生阅历中一笔宝贵的精神财富!

　　20xx年6月参加高级质量管理师培训经考试合格，获得证书。

　　坚持“人人能成才，处处有舞台”的理念，作为一名公司品质部QA员，我一直以服务企业、业务精湛、履行责任、造福社会为榜样，始终都在精细管理、加强宣传、严格程序、品质保障等工作中不断追求卓越!正因为我有如此的深刻认识，我才有信心有决心参与竞聘!

　　首先，是我有丰富的工作阅历。参加工作近6年来，每一个工作的变迁和角色的转换，都是对自己丰富知识、培养能力的绝好锻炼。尤其是体现在积极对上、对外协调上，善于沟通、原则性强，善于团结，不断地加强个人修养，以“明明白白做人，实实在在做事”为个人信条，言行一致，踏实工作。经过学习和锻炼，个人业务技术能力、综合协调能力、判断分析能力、工作组织能力都有了很大提高。加之个人充沛的精力、高度的敬业精神和强烈的事业心，使我能够全身心地投入到品质部工作中去，一般问题处理难以计数，各种复杂问题也妥善处理过许多，因此，我认为对人、对事、对各种局面，我都具有较强的识别和驾驭能力;

　　其次，是我有虚心好学、开拓进取的创新意识。在企业工作的时间里，我从来没有放松自己对各类知识的进修学习，把学习当作是一种生活、一种习惯，力求实现学以增智、学以立德、学以致用。我针对QA中出现的不足，配合部门领导完成了培训上层次的管理模式，对于工作中出现的问题，整理出一套已初具规模的岗前培训机制，而对于工作中的重点环节则进行严把、多管，并以身作则参与到具体的工作中去，因此，我不仅熟悉QA各个工作岗位的性质，更能清楚地了解各个工作环节的关键点，在质量稳步提升的同时，配合部门领导完成了规章体系的建设，使品质管理工作有章可依，有规可循;

　　第三，是我有严于律己、诚信为本的优良品质。作为公司老员工，我信奉诚实待人、严于律己的处世之道。在日常生活和工作中，不断加强个人修养和品行锻炼，以“老老实实做人、勤勤恳恳做事”为信条，严格要求自己，尊敬领导，团结同事，能够正确处理个人和集体的关系，在原则性问题上能够坚定立场，在小事细节上能发挥榜样的作用。

　　如果能得到领导的认可和同事们的支持，能竞聘成功QA副主管，我将严格服从公司高层和品质部QA主管的领导，全面协调，勇于担职，创先争优，争取为公司科学跨越式发展作出新的贡献。具体来说，主要从以下方面努力：

　　按照GMP的规定要求，组织对生产过程各质量环节的监督、控制并及时掌握生产人员对现行SOP及其它有关文件的执行、实施情况，发现违规行为，即令其改正，直至暂停生产并发出书面警告至生产部，同时向品质部QA主管汇报;认真做好日常质量监督检查记录，及时总结质量问题的处理情况;审查批生产记录，及时掌握生产过程中的质量情况;深入生产车间熟悉生产工艺规程、质量要求、中间产品的检验方法;参加修、拟定公司有关质量管理的SOP及包装材材的质量标准;及时向生产车间提供质量反馈情况，做好产品质量问题的调查、研究工作;积极协助品质部QA主管对用户的药品质量投诉和药品不良反应作调查处理工作，并有详细记录;努力配合品质部QA主管做好因药品质量问题退货、收回的处理工作;完善产品质量月报表的填写，并每月总结分析上月的产品质量情况;参与GMP自检、验证工作。

　　各位评委、各位领导，同事们，品质部QA工作，任重而道远。每一位QA人员都应该秉持公司“抓传统继承、抓管理创新、抓事故苗头、抓执行力、抓质量意识”的总体要求，抓住主要矛盾，针对薄弱环节，根据轻重缓急，推行严格管理，突破制约瓶颈，使人人康有限公司努力持续在保健品行业领域做大做强!

　　今天的承诺即是明天的行动。请您伸出您热情友善的双手吧，我的成长与进步需要它!如果大家信任我、支持我，请投我一票，为我加油!如果我落聘，我仍将保持良好的职业道德和奋发进取的风貌，在喜迎“xx大”胜利召开的精神鼓舞与感召下，在本职岗位奉献更大的激情与豪迈!

　　我的竞聘演讲到此结束，谢谢大家!

**主管竞聘演讲稿精选[] 篇15**

　　尊敬的各位领导、评委、同志们：

　　大家好!首先，很感谢本公司及各位领导给我这次应聘营销主管的机会，我想这样的机会，不止是我个人努力就可以得来的结果，也有公司优良制度的帮助，才让我有这样一个更好的平台，能够更好的发展。

　　当初应聘的就是本公司的营业员，首要搞营销工作。初到公司，看到前进前辈完美的市场处事、至诚的处事理念、人文空气、艰深的企业文化深深地震撼着我的心灵。使我坚信：选择了贵公司就是选择了人生成长的机缘。

　　自从进公司那天起，我就立志要在今后的工作中尽职尽责、责无旁贷。我会虚心向老同志和身边的兄弟姐妹们进修，尽快熟悉公司业务。在几年的工作中，我对客户的问题，热情处理，从来不纰漏推诿。而且，还在工作之余招揽新用户，成长新用户，操作亲友老友同窗等关系，向外宣传本公司。默默地为公司的成长尽肤浅单薄的力。

　　在几年多的工作中，我也积累了不少的工作经验，这次的竞聘中，我感受有很强的优势来应聘这个营销主管的岗位。我有一颗热爱公司、热爱本职工作的强烈的事业心和责任感。干好任何一项工作的前提和要有一颗爱心。我有一颗爱心，我相信能够把本职工作做好。几年来的工作磨炼了我的心理素质。

　　我从不因神色而工作、清洁干事、精悍干事，的\'果敢抉择妄想和组织能力。工作进取的抉择信念和勇气，就拿此次竞聘来说，我站里，在迎接挑战，从挑战中自我、改良的，也想经由过程的向巨匠证实：本公司的员工是开拓进取的员工，是敢于发出挑战并迎接挑战的员工，是永远的挑战者!既然是挑战，就会有会有失踪败，若是次失踪败了，说剖明我还良多问题和，我会加倍全力的考验。用尽自己全部的真诚和能力，去迎接更始路上方面的挑战，去迎接时代暴风骤雨的挑战，在工作的挑战中立于不败之地，去拥抱时代的辉煌!

　　我认为设立本岗位的目的就是要适应当前的竞争环境，提高我公司运营质量，为一线业务发展做好后台支撑。主要实现以下目标：

　　1、贯彻落实及组织制定各项规章制度、销售指标及任务、人员管理办法，库存计划，保障卖场的安全、高效、稳定运行。

　　2、加强检查、监督力度和人员能力开发，组织店内、店外促销活动，作好人员调配、商品排列、布局，协调、配合厂家的现场促销，有效降低企业运营成本。

　　3、组织业务培训，员工的业务知识和销售技巧，制定技术规范、开展技术支援，提高全店人员整体水平。监督对员工下达促销商品的了解及主推情况。

　　4、保证上级公司制定的命令、授权及任务等在门点得到畅通传达、从分理解和有效执行过程有效控制，并对结果反愧分析。

　　以上四个目标是相辅相成的，全体销售人员整体水平的提高，必将能够保障公司的安全、高效、稳定运行，也必将降低企业在运行维护方面的各项运营成本。

　　我的演讲完毕，谢谢大家!

**主管竞聘演讲稿精选[] 篇16**

　　尊敬的各位领导及同事：

　　大家好!

　　首先，我非常感谢领导给我和广大职工提供了这次展示个人才华，证明自我能力的机会!此时此刻，当我怀着无比激动的心情地站在在这挑战与机遇并存，成功与失败同在的讲台上时，内心无比荣耀，信心百倍，机遇与挑战并存，希望与美好同在。我时刻准备着做好勇于拼搏，勇挑挑重担的心理和思想准备。 我有缘进入信用社工作，与金融打上交道。我从一名信用社员工做起，爱岗敬业，工作中严格要求自己，兢兢业业，刻苦耐劳，主人翁以意识和服务意识不断增强。经过自己的努力，取得过业务系统内比赛第一 任职资格第一 的好成绩，并取得了有初级经济师 个人银行从业证书。拿破仑说过：“不想当将军的士兵不是好士兵”。适逢这次县级系统内进行会计主管竞聘上岗竞聘的难得的机会，我本着锻炼、提高的目的走上了这神圣而庄严的讲台，展示自我，接受选拔，希望凭实力、凭业绩、能力而不是靠运气为自己争取点什么。 因为我深深地知道：在这充满生机与活力的20xx年，在日新月异的信息化经济时代，在竞争激烈，观念多元化，人生面临无数选择的今天，“做你所爱，爱你所做”，这是我抢抓机遇，把握命运，迎接挑战,勇于并敢于肩负众任的出发点和立脚点。

　　如果我竞聘成功，我会坚定工作方向，创新实干，开拓进取，扎实努力，不断开拓信用社会计主管本职工作新局面。 一、努力学习业务技能，创新工作。不断加强学习，提高自身素质。一方面加强政治理论知识的学习，不断提高自己的政治理论水平和业务技能水平。不断加强业务知识和业务技能的学习和更新，在工作实践中保持辩证的方法和态度，扎实检验自己的长处和短处，扬长避短，努力提高自身素质，适应信用社发展的需要，适应会计主管的工作需要。不断充实完善，使自己更加胜任本职工作。关爱他人，团结协作，努力团结同志，形成一种团结紧张，合力攻坚克难，创新奋进的信用社工作氛围。 二、虚心务实，当好社领导的助手。工作中，发扬以往好的作风、好的传统，埋头苦干，扎实工作，注重在工作实践中摸索经验、探索路子。做到领导在与不在一个样儿。领导在跟前好好工作，领导不在更加好好工作。履职尽责，积极完成份内工作，遇事多思考，积极发挥自我的聪明才智，工作中能自己解决的绝不麻烦领导;大事多请示汇报，多交心通气，积极协助社领导做好各项工作，促进信用社朝气蓬勃不断地向前发展。

　　三、吃苦耐劳，扎实工作。找准角色。找准工作切入点，积极适应，勤勉敬业。在金融体制改革不断深化，银行业竞争日趋激烈的.形势下，需要我们金融业员工要有一种紧迫感和危机感，发挥主人翁精神和敬业精神。吃苦耐劳，扎实工作。 在创造良好的社会形象的同时，提高工作效率，尽量方便客户，让客户能主动上门寻求服务，使之成为我社发展的稳定源泉。 “市场并非很艰难，你用多一分工，就会有多一分回报”。所以，如竞聘成功，我会发挥在原岗位上的吃苦耐劳精神，扎实工作，不计较个人得失，不计较报酬，以社为家，早来晚归，兢兢业业，一心为公。做到个人有努力，成绩有大幅度提高;管理上水平，廉洁、高效、务实，奋进。让领导放心，省心，让员工满意，促进信用社大发展，事业健康有序，蒸蒸日上。

　　机遇重要，积极争取更重要。“世上没有尴尬的前程，只有尴尬的人。”努力一定会有收获。“机遇与挑战共存”。这次竞聘给我带来了千载难逢的机遇，我十分珍惜这次机会。时不我待，这也是单位、社会对我以往工作的一次大检验，我愿意接受这样的有效检验及考验，自我创造锻炼、学习、提高的机会。为实现自我价值和人生理想努力奋斗。同时感谢领导给我创造的这次竞聘会计主管的机会。我现在的此时此刻十分珍惜这次机会。努力工作，奋发学习，提高素质，接受考验，迎接挑战，期待争取竞聘成功。希望领导及同事们给与我支持。扶上马，而且要送一程。 我会在今后的实际工作中努力并回报大家的!

**主管竞聘演讲稿精选[] 篇17**

　　尊敬的各位领导、各位同事：

　　大家好！

　　今天，我走上竞聘演讲台，心中百感交集。一是自己荣幸赶上了挑战自我、展示自我的大好时机；二是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、朝夕相处的同志们对我的帮助和信任。我叫，现年xx岁，，20xx年参加工作，现任记帐员。

　　今天，这里是擂台赛，是群英会，是睿智的信合领导者们推动的变革。今天，我的信心是充足的，心情是激动的，同时心态是理智的，成，我有所得，败，我无所失，因为，我相信，这是一个难得的对我检验与提高的机会。

　　我竞聘的理由和优势如下：

　　一是参加工作几年来，通过工作实践，总结出相对的工作经验，不管是在哪一个工作岗位上，我都把坚持原则，细心谨慎，不折不扣执行规章制度作为一项准则，认真处理每一笔业务。同时对会计业务比较熟悉，对干好会计工作充满着信心。

　　二是作风扎实，勇于吃苦，严于律己。我从小就养成了一种不怕苦、不怕累、脚踏实地的良好作风，凡事认认真真、兢兢业业，不急躁、不冒进，实事求是，以身作则。

　　三是我还年轻，有健康的身体，青春的活力，容易接受新鲜事物，有开拓创新的潜能，有满腔的热情和朝气蓬勃的心态。如果这次我能被聘为财务主管我将积极配合领导做好以下几方面的工作：

　　认真执行国家金融政策、法规和财务会计制度，履行好会计岗位职责，按规定审核、汇总、编报各种会计报表，真实、完整、及时地反映经营成果，并向领导提供准确数据和信息依据。同时，进一步加强重要空白凭证、帐表及密押、印章保管和会计档案管理，防止各类安全事故的发生。作为财务主管，我将严格遵循经济核算原则，加强财务控制，杜绝不合理开支和浪费现象，开源节流，不断降低经营成本，努力为所在提高盈利能力创造条件，提高经济效益，要认真的贯彻各项税收和财政纪律。加强学习，不断提高自身综合素质，积极配合联社搞好会计工作。

　　我认为，任何工作都应该树立服务至上的思想观念，财务主管既是贯彻制度的执行者，又是制度在基层实施的创造者。所以我要在坚持制度的前提下，服务好、协助好主任做好各项工作，要积极参与制定各项计划和规划，搞好分析和预测，合理建议，准确决策，当好参谋助手；管好帐、报好表，为主任决策提供真实、准确的决策依据，在工作实际中，要发挥手勤、眼勤、嘴勤、腿勤的工作方式，工作到位而不越位，补台不拆台。努力协调好、落实好每一名员工应履行的职责，以自身的行动带动人，让别人做到的，自己首先做到，严格要求自己，不搞特殊化，带头执行制度，带头完成任务。努力做到大事讲原则，小事讲风格，共事讲团结，办事讲效率，既要对得住组织的信任，也要对得起自己的良心。与此同时在坚持制度的前提下，做好同税务、工商等各有关部门和客户之间的协调一致，实现共赢共进。还要协助社领导加强管理，搞好团结，凝聚人心和士气。

　　各位评委，各位同事，以上是我对财务主管工作的理解，由于我尚不是财务主管，所述如有不妥请各位领导给予指正。如果竞聘成功，我将认真履行职责，切实承担好自己所肩负的使命，不辜负领导的信任和期待。如果这次我没有被聘用，我也决不气馁，这说明我的工作离联社的要求还有一定差距，在接下来的工作中，我更要以严格的标准来要求自己，不断提高自己的业务技能和专业知识，勤奋工作，与大家共创美好未来，迎接辉煌灿烂的明天。

　　谢谢大家！

**主管竞聘演讲稿精选[] 篇18**

　　尊敬的领导与同事：

　　大家下午好！

　　感谢大家的支持与勉励！

　　对于获得“优秀管理者”这个荣誉称号，我既欣喜又忐忑，可以用这样一句话来表达我此刻的心情。“我忐忑的心，起落得不能停，忽而忧忽而喜”。

　　我现在就是以这种忐忑的心情在发言，我希望大家给我点掌声，来再一次勉励我！谢谢大家！

　　时间很瘦，指缝很宽，时间她悄悄的溜出了指缝。20xx年的上半年就这样悄无声息的，在大家的不知不觉中过去了。在饭店中，有的人成为了饭店的中流砥柱，实现了自我价值；有的人碌碌无为，浪费了光阴，有的人牢骚满腹，总以为与众不同，而到头来一无所获……。每个人都有不同的工作轨迹，我们的态度决定了我们的轨迹走向何方。我的工作态度是恪尽职守，拒绝玩忽职守。

　　那么哪个岗位是需要我恪尽职守的呢？我想，认识我的人肯定都知道，那就是客房主管这个岗位。客房主管工作量是十分繁重的，每天要查66间的房。我们既要检查房间的卫生状况，又要检查房间的物品配备，还要检查房间的设施设备，可以说是要一心三用。我们每天查房查到中午就汗流浃背，查到下午就连走路的力气都没有。我们每查一间房几乎要下跪三下，有的时候跪得没力气站起来，实在没办法，就像小孩一样爬到下一个需要跪的地方。我也不例外。我的膝盖都跪出茧来了。劳动量大的时候，我腰酸的都直不起来了。我对我的要求是吃苦耐劳，认真对待每间房间，努力为客提供干净、整洁、舒适的客房。

　　客房主管是一种体力活，也是一种脑力活。我们不仅需要一张婆婆嘴，唠唠叨叨；我们也需要一张犀利嘴，说得员工口服心服；我们也需要一张温柔嘴，抚慰员工脆弱的心灵。对于这个脑力活，我的目标是成为一名手艺高超的匠人。因为在手艺高超的匠人手中没有可抛弃的材料，无论大才小才，都会各有用处。也就是在工作中，客房主管要善于发现员工的优缺点，合理安排员工工作，做到人尽其才。

　　客房主管除了要是一名手艺高超的匠人，也要是一名好士兵。好士兵有三点要求：

　　一是有过硬的本领。客房主管既要熟悉客房各项流程，掌握基本的电脑操作，也要有较强的组织、管理、培训等能力。

　　二是要服从命令，听从指挥。客房主管在思想上、行动上要与酒店的领导保持高度一致。酒店的店规店纪，严格的遵守；酒店的领导指令，坚决执行。

　　三是要出色的完成任务。客房主管的任务是：让客人感受“家”的温馨，让客人体验“家”的快乐。在设施设备方面，既要保证基本的正常使用，也要要求布置方便，达到温馨的要求。在服务方面，要在提供标准化服务的基础上提供个性化服务。

　　我是一名光荣的\*酒店员工，我会朝着成为一名“艺术高超的匠人”、“一名好士兵”努力并且奋斗着。我知道我肩负着服务客人，奉献社会，塑造自我的使命。在此，我宣誓：在\*酒店工作期间，服务领导、听从指挥、以情服务、用心做事，立志成为一名忠诚敬业、品德高尚、技艺精湛、乐于奉献的优秀管理者，为事业的繁荣发展，为实现人生价值，而努力奋斗。

　　再一次感谢大家的支持与勉励！

**主管竞聘演讲稿精选[] 篇19**

　　尊敬的各位：

　　大家上午好。

　　我竞聘的岗位是物业主任，首先，感谢管委会、物管中心和同志们给予我这次展示自我的机会和舞台物业主任竞聘演讲稿。我叫，xx省xx人，今年27岁，20xx年从某部队退伍，在参军期间曾历任班长、文书等职，退伍以后，20xx年10月在xx市居安防火教育训练中心工作，主要负责对政府机关及相关企事业单位的消防安全培训等方面的工作。20xx年3月5日，有着消防一技之长的我，受到公司的重视，受聘于公司保安队消防管理员职务。通过自身的不断学习和公司各位的悉心培养，去年6月，受公司委派参加由注册“安全主任”知识的培训，并获取xx省颁发的注册“安全主任”证书。随后又被管理处派往公司总部进一步学习深造，通过这几次的学习，使我对物业管理的理解和认识有了更进一步提升，也为我本人在园区顺利开展消防管理工作奠定了坚实的基础。

　　下面就我对客服主管的理解谈谈我本人一些浅浮理解和看法：

　　物业客服岗位是开展物业管理工作中的一个极为重要的岗位，是公司面向广大业主、顾客服务最直接的一个形象和窗口，它对内需做好公司管理制度的规范与制定、贯彻和落实公司制定的整体工作布置，当好管理处经理的好“参谋”，对外需加强与业主，及业主企业员工的沟通了解，及时掌握客户的需求与意见，适时满足和引导顾客的各种“化”、“共性化”需求。从而达到物业管理企业和业主、顾客的“双赢”局面。

　　至此我认为作为物业客服副主管，首先必须要摆正，所为“思维决定行为”，本次我们竞选的虽然是管理处的物业客服副主管，但我认为不管是主管不是副主管，我们首先应该想到自己是客服组的一份子，在管理制度的制定与落实方面应积极参与和大胆的摸索，科技园有着高品质的园区规划和高品位的`营销思路，这就要求我们在园区的管理方面必须本着“物业服务公众、园区面向未来”大局意识，在业主、顾客的需求与公司的总体布局产生矛盾时，我们要耐心说服，悉心引导、诚心感化业主、顾客，最终确保科技园的公共物业管理有序，园区品牌不断提升，业主/发展商满意的大好局面。

　　其次，“规范内部管理，强化班组协作”

　　有效快捷的开展物业客服工作，离不开规范的内部管理根基，目前科技园入园企业已有220多家，业主的档案资料管理是一项重要的工作之一，公司ISO9000体系在这方面已有着非常好的经验积累，不折不扣落实和完善此项工作是必不可少，只有这样在业主、顾客有所需求时，我们才能在最短的时间内找出准确顾客信息，采取最有效的针对性服务措施。同时通过分类管理，也可以在管理处制定新措施时，更好的掌握到业主的信息，结合分类分区的原则开展更好的服务。在强化班组协作方面，我认为物业客服组的工作离不开管理处各班组乃至开发商顶力协作，在此方面作为物业客服副主管应充当好沟通协调员的作用，遇事要多与各班组沟通协商，阐述观点、讲明事实，努力争取各班组的理解与支持，同时要加强与各班组同事之间的情感沟通与了解，营造更好的协作氛围，加化整体协作效应，从而达到快捷高效物业服务质量。

　　另外，“加强现场巡视力度、强化一线管理效应”物业服务工作非常重要的一个方面就是现场管理，只有勤于巡视现场，才能及时发现管理中存在的不足。目前科技园的物业管理比较具有综合性，不管是已入驻的大厦，还是正在装修的单元，每个地方面的管理要求都有各自的特点。如：和创新大厦，现在已是绝大多数业主入驻，他们在管理中需求的是安静舒适的办公环境，在保洁卫生、闲杂人员等管理方面，我们就要及时跟进，时时检查。且不能让业主觉得缴了管理费就没有人员去关注他们到感观和切身感受，从而产生不必要的抵触心理。对产业和发展大厦的管理，现在又集中体现装修管理方面。作为物业客服副主管，我们除了认真办理装修审批手续，及时做好相关提醒工作外。一定要深入现场进行多巡视、多检查，严格要求装修单位按章施工，按审批图纸施工，发现违章行为及时纠正，对装修中存在的未来隐患及时提醒。同时，对业主单元存在实际困难等问题，应及时给予合理解决，做到“严格把关、合理变通”，从而实现业主的利益与园区整个利益有效结合。就算遇到确实难以满足业主特殊要求的问题，只要能做到及时发现，耐心解释，也会能很大程度上避免业主在不明情况下，匆忙施工而造成的不必要的损失。

　　最后是，“强化情感沟通，促进和谐双赢”

　　物业管理企业与客户的关系，关键在于沟通，在开展物业服务工作中，特别是物业客服组的工作，与业主建立良好的沟通渠道，是一切工作的基础。因此，我认为作业物业副主管不光是要按照公司的体系要求定期走访业主，建立情感沟通基础。同时也要充分利用业主需要管理处协助处理棘手问题的有利机会，会同管理处相关班组的同事一起上门服务，并充分利用业主对我们有感激之情的有利时机，进一步巩固与业主间的情感基础。只有多接触才能增进彼此之间的了解，只有多沟通才能更切合实际的掌握业主对物业的需求和意见，只有平时多沟通建立出一定有情感基础，才能在遇到问题时争取到业主更多的理解和支持。

　　人贵有自知之明。我知道自己一定不是严格意义上的千里马，充其量也仅仅是个“八百里马”，比我能干的人很多很多。但我也相信，凭着我的政治素质，我的爱岗敬业，脚踏实地的，我的工作热情，我的管理经验，我一定能把客服主管的工作做好。

**主管竞聘演讲稿精选[] 篇20**

　　尊敬的各位领导、各位同仁：

　　大家好!

　　首先先自我介绍一下，我叫\_x，毕业于德州新星职业计算机学院，主攻电脑维修，于\_年11月25日来到咱们家庭号购物中心上班，是四楼男装部的一名导购员。

　　在此之前，在德州步行街干过一阵的电脑维修。或许有人会问：“电脑维修不是很吃香吗?好好的，干嘛又到家庭号上班了呢?”说出来，不怕你笑话，来家庭号的初衷竟然是老爸、老妈的舍不得——“在德州上班，离家有点远，成天连个面也见不着，再说，现在冬天冷了，在那冷暖的，家里也不知道，还不如回来，在家里找个活干，家庭号就不错，在那，你也风不着、雨不着的、也不累，趁这个时候见见世面，也多认识一些人，学学人家，见嘛人说嘛话……”

　　听到老爸、老妈说得句句在理，咱也就顺应民心吧!

　　来到咱们家庭号人资部报上名，第二天就正式上班了。

　　说到正式上班了，我这里还有一小段工作上的故事呢!——本来，我来咱们家庭号是想干个保安或搬运工啥的，却被分到四楼当起了导购员，我有点不愿意，一个大小伙子的，苦点、累点的不怕，可让我去做女生适应的导购员工作，未免多多少少的有些不妥吧!

　　抱着试试看的想法，干了那么段时间，发现自己不是那么回事，我们经理也觉得我卖货能力差，又不爱吭声，想把我调到一楼超市去。我有点不太愿意。为什么呢?你想想看，如果一旦我被调到一楼，让人家一楼的员工怎么想啊——“这小伙子不行，从四楼调到一楼来了”又会让人家四楼的员工怎么想啊——“这小伙子才来几天啊，就调到一楼去了，一看就知道干得不怎么样。”

　　不行，我不要去一楼。我很要面子，于是，我找到我们经理，和她进行了沟通，很简单——“看我今后的表现，行，你就留着我;不行，你就赶我走人。”

　　从这以后，我努力学习商品知识，遇到不懂的、不清楚的，就问师傅、问主任;慢慢熟悉和掌握卖货技巧;甚至放弃了工休，完不成任务，我就不工休。功夫不负有心人，我的销量慢慢的提上去了，卖货能力也有了明显的提高。

　　连续的三个月，都完成了自己的个人销售任务，虽不是最棒的，但我已尽力了。现在的我，已掌握了基本的工作流程;某些事，也可以代理主任帮办了;另外，我还担任起了柜组的记账员。

　　短短的三个月，我看到了自己的进步，我看到了自己的成长。我从未认为我自己比别人差——你来半年，担任上了记账员，那么，我来三个月就要担任上记账员;你干得了的，我也能干得了;你干不了的，我还是能干得了。三个月怎么了?三个月，虽时间短点，但我丝毫不比别人差;三个月，足矣让大多数人对我另眼相看。

　　我不太会说话，也不会用那么多华丽的语句，就有什么说什么吧!

　　这次的应聘储备主管，不是求官大，只是想看看自己有没有这个工作能力，趁自己年纪轻轻的，多锻炼锻炼自己。

　　如果这次应聘储备主管，我被录取了，我会用最快的时间来熟悉储备主管的工作流程，合理的起到上下级的协调作用，争取挖掘出每一位员工的潜力，发挥出每一位员工的特长，使他们各补其长、各修其短;置身其中，和每一位员工搞好个人关系，尽自己最大的能力发挥出最棒的团队意识，表现出最佳的团队精神;当然，我也会努力、按时、保质的完成上级交待、布置的各项任务，并进行不断的创新、不断的完善;发现问题，及时处理。

　　如果这次应聘储备主管，我落选了，证明我还有不足的地方，我会在干好现本职的导购员、记账员工作外，再接再厉，希望有朝一日，再与同仁们一决高下。

　　我会以我的实际行动来证明我说的这一切。

　　望领导给此机会!

**主管竞聘演讲稿精选[] 篇21**

　　各位领导、各位评委、同事们：

　　大家好！首先，我要感谢各位领导和同事们能给我这样一个机会，来参加会计主管的竞聘。对于我，大家并不陌生会计主管竞聘演讲稿。但在今天这个场合，请还是先允许我做一下自我介绍吧。我叫，今年xx岁，大专学历。20xx年我进入银行，成为一名正式的工作人员。回顾往昔，岁月如梭，不知不觉我已在银行工作了2-3个年头。这2年里，我从一个懵懂的初生牛犊，靠着勤学肯干的精神，转战了行里的几个岗位：先后做过储蓄工作和会计目前我在复核岗位工作，主要负责。这些年来无论从事哪个岗位，我都要求自己本着“勤勤恳恳、扎扎实实、好学上进”的态度，努力工作，毫无怨言。

　　之所以有勇气走上这个竞聘的舞台，是因为多年来勤勤恳恳的工作，已取得一定的成绩，更得到领导和同事的肯定，正是领导同志们的关心、支持和帮助，给了我极大的勇气！

　　之所以有自信自己能够胜任会计主管的工作，是因为我首先热爱这个岗位，有做好这项工作的热情；而且多年的工作历程，不仅没有消褪我的工作的热情，而且使我的热情更胜，如今我希望用自己一片爱岗敬业的丹心、细心、耐心，继续坚持奋斗会计主管这个岗位上。而且经过组织多年的培养，我已具有较强的工作责任感和进取精神；多年一直从事储蓄、会计与复核工作，使我比较熟悉单位各个岗位的工作特色，还积累了一些内部管理的农行运营主管竞聘经历和经验。这些都积攒了如今我的自信心！

　　对于中层干部这一岗位，我是这样理解与认识的：

　　首先，我明白、熟悉并履行会计主管的工作职责：

　　1.依照《会计法》与有关财经法规、政策和制度的规定，负责组织好本单位的各项财务工作。包括组织财会人员依法行使职权，主管竞聘报告范文办理会计事务，进行会计核算，实行会计监督工作，发挥会计机构的核算职能、监督职能、规划职能、控制职能、调节职能和评价职能的作用。

　　2.认真贯彻执行国家统一的财务制度和会计制度，并从本单位的实际出发，会同有关职能部门制定单位内部办理会计事务和财产物资的各项规章制度，同有关方面共同贯彻执行。

　　3.负责制定企业内部会计机构各岗位责任制，做到既明确职责范围，又能够密切协作的工作规划，并制定严格考核制度，以保证会计工作的科学化、规范化，不断提高银行的工作质量与效率。

　　4.搞好市场容量预测、市场占有技术主管竞聘率预测和保本点预测、成本预测、利润预测、资金需要量预测等项财务预测，为提高企业的盈利能力、营运能力与减少损失献计献策。

　　5.依据本单位的整体运营规划，定期组织有关岗位编制财务收支预算、成本计划与相关的费用计划。

　　6.负责对企业日常财务活动的管理。开展全面预算管理，严格控制财务收支，经常检查货币资金收支和管理情况。

　　7.认真研究税法，督促足额上缴。督促有关岗位办理转交手续，做到按期足额完成上交任务，不挪用、不截留、不拖欠。

　　8.定期或不定期地向单位主管领导汇报财务状况，及时向有关方面报送会计报表，并负责认真审查会计资料，确保数字准确、真实可靠。

　　9.安排好有关岗位专门负责保管暂存于会计部门的会计档案，并保证将定期立卷按期移交档案会计主管竞聘演讲部门归档。

　　10.监督因调动工作或因故离职的会计工作人员，认真办理会计交接手续，确保会计记录的连续性和会计资料的完整性。

　　11.负责按有关规定，建立财产清查制度，定期组织有关部门共同进行财产清查工作，并结合财产清查，促使有关部门不断完善管理制度，改进管理方法。

　　12.组织企业会计工作人员学习政治理论、业务技术，不断提高会计工作人员的素质，并组织考核调配人员。组织会计工作人员学习现代经济管理知识，以适应深化改革、扩大开放和社会主义市场经济发展的需要。

　　13.承办领导交办的其业务主管竞聘他相关工作。

　　宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来。随着多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，工作也取得了一定的成绩！昨天的工作和成绩已成为过去，开创未来，将是我永久的追求。

　　记得有位哲人曾经说过：“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。”如今，我有自信，更有勇气走上竞聘的舞台，因为我觉得自己有信心也有能力担任一名会计主管，做好应履行职责，组织与领导好本行的会计工作，保证完成领导布置和交待的各项工作任务，以保证银行各项任务顺利完成竞聘演讲稿范文。

**主管竞聘演讲稿精选[] 篇22**

　　尊敬的各位领导、各位同事：

　　大家好！

　　首先我很感谢企业领导能给我这样一次十分难得的机遇，让我站上这个讲台，同时我也充满了必胜的信念，做好了勇于拼搏、敢挑重担的准备。乖乖兔团队是一个充满活力、充满激情的团队，就是这个由80%年轻队员组建的团队，用一种年轻特有的方式感染着唐顿集团所有的员工，这种特殊方式就如同一股清新的力量不断的在推动我们前进，也推动我走向这个讲台！

　　我叫姬翔，20xx年毕业于上海电影艺术学院，摄影摄像专业，13年从中央广播电视大学汉语言文学本科毕业。20xx年我参加工作，13年来到乖乖兔，可能很多人会疑问，你才来到乖乖兔1年都不到你凭什么，有什么资格去竞争摄影主管这个岗位，我觉得这里不是事业单位还要论资排辈，这是一个公平竞争的企业，每一个人都有权利去竞争每个岗位，法国浪漫注意作家雨果曾说过“所谓活着的人，是勇于挑战，敢于攀登命运高峰的人” 今天我就想挑战一下自己，证明自己还活着，并且我还要活得更好。

　　现在我一直是乖乖兔的创意中心店的一名摄影师，目前我们管现在有2名摄影师1名助理2名化妆师，这次竞聘对我来说是一次挑战，那么知己知彼方能百战百胜。我想先说一下我的个人有优势和劣势。我是专业学院毕业，经过一定的专业系统的教学和培训，有一定的技术基础，但是我认为这都不能代表什么，只有将所学到技术和知识充分的运用到工作当中这才是最重要的。

　　在工作当中我始终保持充沛的激情和严谨的态度，我觉得工作应该是用来享受的而不是把它当做一种压力，“有激情一切皆有可能”这是我一直欣赏的一句话。激情来源于一种对生活，对工作的态度！不管是对待工作，还是对待生活我都是信心百倍的面对，这也培养了我雷厉风行的工作态度。

　　同时我也认为，热爱生活得人同样也会去热爱他的工作，我热爱生活，热爱运动，享受着每天的`快乐，这种态度也培养了我与人为善的性格，我喜欢与人交流，爱交朋友，我觉得能与其他人一起分享快乐或者同你的团队一起克服困难这是多么令人自豪的一件事。 对于我的不足，我也十分的清楚，在主管的工作上我没什么经验，但是我认为没有人一出生就做主管的，都会有第一次，这可能是我学习和挑战的开始，凡是开头难，对于困境并不可怕，可怕的是还没有真真面对就选择了放弃。我不是轻易放弃的人，我认为只有不断的克服困难挑战自己，才能提高自己。

**主管竞聘演讲稿精选[] 篇23**

　　尊敬的各位领导、各位评委、同事们：

　　大家好！

　　我竞聘的岗位是营销业务主管。

　　我叫，目前在xx区域负责，通过上次到公司参加区域主任的竞聘让我更好的认识到自已的差距与不足，我将更加努力来完善自已。今天，我之所以满怀信心地来参加这次竞争聘，是因为我具有以下优势：

　　第一，我深深热爱自己的企业

　　爱因斯坦在谈到工作时说过“热爱是最好的老师”。从进入中国移动的第一天起，我就被那不断追求卓越的昂扬奋进的企业文化所感染。我深深地热爱着这片成就自己事业的沃土，愿意为企业的发展勤奋工作、竭尽全力。我想，不论在什么岗位上工作，对企业的这份浓烈的至爱都将是我不遗余力做好工作的最强大的动力。

　　第二，我具有较强的工作能力

　　我性格开朗、热情，为人真诚、周到，善于换位思考，具有较强的逻辑思维能力、语言表达能力和驾御各种复杂局面的能力，能够很好地进行沟通、组织和协调工作；另外，我还具有敏锐的市场洞察力和快速反映能力，能够捕捉市场热点，灵活应对。

　　第三，我具有良好的综合素质

　　我具有“大雪压青松，青松挺且直”的坚毅品格，不惧困难，不畏压力，勇于承担繁重的工作压力和挑战；我以“律已足以服人，量宽足以得人，身先足以率人”为座右铭，能严格要求自己，以身作则，率先垂范，团结带领大家一起做好工作。在我的带领下，我们的团队始终保持着一种积极向上的工作作风。

　　今天如果承蒙大家的厚爱，我竞聘成功，我将继续牢记使命、不负重托，用男子汉宽厚的肩膀担负起应尽的责任，竭尽个人的所能，全力以赴地去追求事业成功与人生价值的最佳结合点。具体来说，我将在做好各项常规工作的基础上，对以下方面给予格外的关注：

　　一、靠管理创新提高服务水平。

　　通过实行跟班管理制，来缩短管理者同客户和员工之间的距离；实施“员工满意工程”，作为一名管理者心中要牢记：要使客户满意首先要使员工满意，让员工的切身利益得到满足。要有“员工第一，客户第二”的定律，要将员工的事看作为天大的事。因为有了好的员工就不愁没有好的客户。最终以创新推进管理，以管理推进服务，以服务推进效益。实现企业效益的最大化。

　　二、建全激励约束机制，树立“以人为本”的管理理念。

　　在管理学中有个“木桶定律”就是说，一个用许多木板箍成的木桶，其水容量的多少不取决于最长的木板或全部木板长度的平均值，而取决于最短那块木板。因此在区域内部一定要加强业务学习，提高整体业务水平，这也是改善服务具体工作的实施。

　　制定出“天天有学习、月月有竞赛、月末有评比、季度有分析、半年有总结、年年有佳绩”的激励机制。比如将区域内部将重客与营业全面结合进行指标，服务，业务的竞赛。通过实施行之有效的激励机制不但可以充分调动了员工的主观能动性和创造性而且也可以增强区域小组及营业厅的凝聚力和向心力，最终营造业务指标最大化，服务质量一流化。

　　三、坚决执行中心的到位验证制

　　营销中心领导组织的到位验证更好的检查了执行力，帮助区域发现问题，成为区域的管理的好帮手，我认为区域对到位验证制执行的好坏，取决于区域管理人，制度面前要人人平等，管理者要带头遵守各项制度，自觉接受制度的约束，率先垂范。要求员工做到的管理者自己应该首先作到。另外管理者要敢于承担责任，要为其管理范围内员工的行为和结果负责，要为企业负责。只有这样才能树立起管理者的威信，员工才能和您心往一处想、劲往一处使，全力执行营销中心的各项到位制度。“坐而言，不如起而行”！到位验证工作目前是一项需要高效的执行能力的工作。我要在部门内部大力倡导雷厉风行的工作作风，决不允许工作中的拖泥带水和推委塞责，更不允许行动迟缓，同时结合区域内管理的特点不断的完善到位验证的制度。

　　四、完善大客户的客户历史记录，

　　大客户已经成为竞争对手同我们争夺的焦点，做好大客户的\'服务工作，提高大客户的忠诚度，保持大客户群稳步发展是企业

　　打造服务品牌，实现业务领先工作的重中之重。中心组织的客历制，将会为今后的大客户服务工作打下良好的基础，从而在纷繁复杂的客户群中找准目标，辨别出谁是大客户、谁是重要客户、谁是潜在大客户，要摸清大客户所处的单位、行业、规模等情况，建立完善的大客户基础资料，针对不同的的特点，提供以点带面的特色服务，稳定的同时发展新的客户。

　　五、加强对区域内个人高价的服务

　　目前区域内静态高价值客户的流失量最高的就是集团外的高价值，因没有得到移动公司的关怀，所以波动性很大，也是竞争对手的主攻的目标。为此区域将成立拓展客户经理小组及个人高价回访小组并全面结对，通过电话回访确定客户所在区域的位置，按区域按片进行划分片区服务，以人盯人的方式，定期分层次地走访静态大客户，了解客户的需求及竞争对手的活动情况，制定出“人无我有、人有我优、人优我新、人新我特”的服务策略，竭尽全力稳定集团外静态高价值同时以点带面找到新的集团及新客户的增长点。为公司拓展市场。

　　六、提高营业前台营业员营销能力

　　目前营业前台营业员只习惯于标准及机械化的进行服务，没有特色服务，营销能力差，客户走讲营业厅没有得到品牌的划分的特色服务，没有合理的宣传新业务。一方面采取与营业员进行沟通让他们知道全球通客户在企业中的重要性，提高营业员的品牌意识，一方面进行营销知识的培训，结果前一个生意兴隆，另一个面临倒闭。通过培训及参观学习及业务指标的考核力度，让营业员在营销方面有所提高，达到新业务的第一推荐率。

　　尊敬的各位领导、各位评委，几分钟的竞岗演讲，浓缩了人生一个短暂的片断，标注了人生一个新的起点。在此，我郑重承诺，爱岗敬业，无私奉献，用奋发的激情擂响奋进的战鼓，用沸腾的热血冲击时代的脉搏，用赤诚的胸怀书写中国移动发展的新篇章。请大家信任我、支持我、考验我！

　　我的演讲完毕，谢谢大家！

**主管竞聘演讲稿精选[] 篇24**

　　尊敬的各位领导，各位评委：

　　大家好!我叫赵永和，竞聘的是采购中心的机电设备主管竞聘稿主管职务。首先，我祝愿在座各位身体健康、事业有成，更祝愿今天所有的参赛者都有一个美好的未来，有一个成功的人生!

　　下面我简要介绍一下个人情况。

　　我今年36岁，(党员)，自考英语专业，北京科技大学函授计算机本科学历。91年进入哈尔滨气化厂，先后在造气分厂经营科做材料员、在总厂机动处备件科做采购员工作，99年任供水分厂经营科长，\*\*年任(兼)分厂考核办公室主任职务，现任职务。

　　经过仔细衡量，我自认有如下竞聘优势：

　　一是经验优势。多年来，我始终工作在材料物资领域，曾主要从事机电设备采购工作，并负责选煤、造气、净化、空分等分厂专有设备备件及全厂水泵配件通用设备的采购工作，尤其是在机动处工作时积累了丰富的采供经验。这些将成为今后工作中无可比拟的优势。

　　二是技能优势。首先，我熟悉机电设备，了解相关市场，熟知其成公司主管岗位竞聘演讲稿范文本及性能;其次，我做过采购工作，有一定的采购营销技能，尤其是具有沟通协调能力，善于与人谈判;再次，我熟知国家相关法律法规，了解合同款项。以上这些技能将是降低采购成本、提供质量最优物品，维护我单位利益的最有利保证。

　　三是管理优势。我在在基层工作多年，了解厂内情况;作为分厂考核办公室主任，我协助分厂班子抓经营管理工作，因而积累了一定的管理经验。同时，我还能够把管理理论与工作实践相结合，摸索出一套行之有效的管理方法。

　　各位领导，各位评委，如果我赢得这次竞聘，我将从以下几个方面开展工作。

　　一是加强沟通与交流，建立和谐的人际关系。只有和谐，才能更好地发展。对此，我将摆正自己的位置，处理好与领导同事的关系，凡事多交流，增进友谊，搞好团结，搞好团队的发展服务。

　　二是履行职责，根据计划按期保质保量采购所需机电设备物资。我总合住院部主管护师竞聘演讲稿将协助上级建立并执行采购管理制度，定期做好统筹规划，及时向上级汇报，并跟踪使用效果，确保完成整体工作指标，做到全年帐物相符、帐帐相符。

　　第三、做好采购信息的收集和分析，减少采购成本。我将着眼于市场，不断开辟建立新的物资供应渠道，最大限度节省采购开支。在确保质量的前提下，尽可能减少采购费用，缩短采购周期，满足工作需要和成本效益的要求，提高工作效率和经济效益。

　　第四、加强学习，树立正确的荣辱观和服务理念，不断提升综合素质。在今后的工作中，我将不断强化服务意识和务实精神，身先士卒，率先垂范，做到腿勤、脑勤、嘴勤。加强沟通配合，把工作做实做细做透。

　　各位领导，各位评委，如果承蒙厚爱，让我赢得竞聘，我将本着“自人事主管竞聘演讲稿动、自发，多做、做好”的原则，开拓创新，实现诺言，在服务与奉献中创造更多的价值。即使竞聘失败，我也将以此为新的起点，站在全局的高度，奋勇拼搏，挑战自我，创造更好的业绩!

　　谢谢大家!

**主管竞聘演讲稿精选[] 篇25**

　　尊敬的各位领导、各位同事：

　　大家好！（喊出的激昂）

　　我是朝阳中心赵--支队的贾伟，非常高兴今天能参加这次主管的竞聘，我心理非常激动，在这里我要特别感谢孙总，杨总、程主任，贾经理给我这次竞聘的机会，我一定会好好把握，不管竞聘的结果会如何，我觉的能参加到这次竞聘，本身就是对自己的一次历练，一次挑战，这将会使我终生难忘，也许将会成为我人生的一个转折点。

　　首先请允许我作一下自我介绍，我叫贾伟来自美丽的海滨城市烟台，北京化工大学市场营销专业毕业，大学里一直担任班长，毕业后从事过北京大学创业投资研究会外联部干事的职务随后自己也创过业搞过一年网络科技公司，但是我始终觉的自己还没有找到我真正所要的，直到加入到了--银行我才终于真正找到了可以另我寄托，能让我长成参天大树的土壤，时间过的真快转眼我来已经有一段时间了，这段时间里我的综合能力得到很大提升，业绩也稳中有升吧，每个月没有太大的波动基本维持在一百六七十张左右，我曾成功开发过联想集团，用友集团，华为集团、中科院，铁科院，水科院等一些资质好的大企业及一些国字头单位，展业方式以扫楼和谈活动为主，来----后我先后经历了三任队长，我本着“踏实做人，本分做事”的理念，一直担任队里的副队长，积极支持配合队长的工作，得到贾经理和每一任队长的肯定和表扬，同时也从每一位队长身上学到了他们的优点，也看到了他们的缺点，在今后的工作中我会积极的借鉴和避免。更荣幸的是今年十月底的军旅历练中我有幸得到了孙总、杨总的信任得以担任一连二班的班长，这短暂的七天中我没有辜负领导们对我的期望，带领二班在二十二个参评的班级中获得了优秀班级的荣誉，并且我个人也获得优秀标兵的称号，同时我也跟班里每一位队员都结下了兄弟般的友谊，因此我相信我同样有能力、有决心、也有信心能再为--银行带出一支所向披靡的精英团队。（激昂）

　　这次竞聘我非常重视，参选支队长一个目地就是为了秉承--银行的理念让优秀成为习惯，让优秀成为--银行不竭的动力，以优秀带优秀，以优秀促优秀，让优秀真正的融入到我们的每一天；我在市场规划开发，团队建设方面思考已久，今天拿出来跟大家分享一下，即使竞聘不成也希望能对--银行的发展起到一点用处，下面是我在市场开拓和团队建设方面一点个人的愚见。

　　一.市场开发方面

　　我认为做为一名支队长不单纯要会整表、填表，还要能统筹规划好市场布局，带领和指导团队成员拼杀在市场一线。

　　现在信用卡市场众所周知可谓群雄逐鹿，为了发卡各家银行纷纷使出不同解数，同质化越来越严重，要想在激烈的市场竞争中取胜，我觉的最根本的是：

　　1、如何规划好自己的市场，充分整合团队资源打造我们广发的核心竞争优势，集合有限的资源投入到特定的领域（地域），作好行业开发、地域区块开发，以及某一类人群的定向开发，这样既目标明确，资质也容易把控，可以集中全团队的力量形成合力对某一目标阵地进行多波次的轮番攻击，团队所有成员要协同集群作战，形成强有力的拳头，步步为营，将市场一个个攻克，把市场一个个的吃透，要避免漫无目的的遍地撒网，这样既浪费时间也浪费宝贵有限的资源，在这点上我觉得我们朝阳中心潘--支队做的很好，队长亲自带头奋战在市场一线，她们集合全团队的有生力量重点进攻机场，我们可以看到她们每个月的战役都打的特别漂亮，业绩也问鼎榜首；

　　2、其次要充分发挥客户的口碑介绍作用，队长要负责监督指导队员对老客户做进一步的回访挖掘，在做好活卡的同时通过他们来发掘新的客户群、新的市场，在开发市场的过程中不能单纯的为办卡而办卡，这样在激烈的竞争中很难突显自己的竞争优势和独特的差异化，

　　3、要通过整合一些新业务如（销售基金、开发收单商户，销售黄金），在开发新业务的同时来为卡开发新的客户，一个行业的背后必定隐藏着一个巨大的客户群，而且这些客户群本质上都是互通的，对于我们来说是很难得也是再好不过的资源，我们要充分整合这些资源并做好资源共享，将这些资源的价值挖掘并发挥到最大，不要让这么宝贵的东西从我们身边白白流失。同时我们也要把这些新业务切实的贯彻下去不能让领导们苦心增加的新业务形同虚设；

　　4、在开发方式上要以点带面做好深度挖掘，要以一人带一群，以一点带一片，扫楼与展示相结合，着重开发单位以一些国有单位，外资企业，大的股份制企业，一些发展潜力大，市场表现好的中小业为主，资质上要严格把控，积极的避免风险，队长要大局清晰，并协助队员作好开发前的准备，尽可能多的帮队员并且教队员去谈一些好的活动，每天晚上都要都要帮队员规划好第二天的去向，在队员要陌拜一座大厦前先帮助他们先从网上查一下该大厦里有哪些企业，企业的联系人是谁，联系人的电话，这样既能帮队员减少许多盲目性，也能避免太多不必要的时间浪费，防止队员进大厦前因不知找谁而被保安拒之门外的尴尬，让员工少受点不必要的挫折。

　　二.团队建设方面，打造一流高效率的精英团队我总结了六点看法。

　　1.要打造独特的团队文化，增加团队凝聚力：团队就是队员的家，要让每一位队员感受的家一般的温暖，让队员可以尽情的倾诉一天的喜怒哀乐，缓解他们一天的疲劳，在团队中队长既要办演好父母的角色，也要当好教练的角色，在生活上要像父母一样关心爱护好自己的队员，其实每一位队长都是从队员一步步走过来的，最能体味到队员工作中的辛酸，要体谅队员的难处，并给予及时的解决，在工作上要对队员的成绩及时发现并积极给予认可和表扬，多换位思考，对每一名队员都要做到不抛弃不放弃，对症下药，根据他们的特长因材施教因才施用充分激发他们的潜能让他们走出暂时沉沦的泥潭，多鼓励员工积极发表自己的想法，共同交流，引领团队形成一种积极向上，互助协作、温馨和谐的团队氛围，在团队中形成“我为团队而自豪，团队以我为骄傲”的团队主人翁文化理念，让队员真正把团队当成自己的家。

　　2.要有严格的组织纪律，严格的执行力：纵观历史没有哪知纪律涣散的队伍能够成为胜利之师的，只有具备了严格的纪律作保障，方能所向披靡战无不胜，要做到这点首先队长自己要严格自律，率先垂范，给队员作好表率，其实队长的一举一动队员都在时时关注和效仿，在遇到困难时要及时调整好自己的心态，做到镇定从容，处变不惊，要有“泰山崩于前而不慌，无故加之而不怒”的那种境界，要用自己的行动给队员以足够的勇气和信心，工作上也要对队员严格要求，注重每一细节，并对其出现的问题进行及时诊断并找出其问题症结，指导其修正方向，帮其消除隐藏的地雷隐患。

　　3.要有严明的激励奖惩措施：要让团队的目标与每一队员的切身利益直接挂钩，做到公平公正，做到团队资源共享，并要给队员描绘出美好的蓝图使队员对这份工作充满信心，广阔宽松的氛围让队员在此尽情的发挥，海阔凭其越，天高任其飞；其次要善于倾听，多队员进行双向沟通，鼓励队员积极发表自己的见解，并多善于观察，对团队中出现的不良的苗头要及时发现，及时杜绝，决不姑息，尽可能的将隐患消除在萌芽状态，团队要作到有弹性，团队组长要有上有下，我觉的应该由每周业绩最好的两位来担任，大家轮番竟岗，在团队中形成赶帮超的氛围，让每人都有奔头。

　　4.要培养团队精英：我觉得每个团队至少要培养一到两名对工作认真负责，业绩突出的团队精英，在团队中树立标杆榜样的作用，有了这些标杆的存在即使团队处于最困难最危险的时候，只要标干业绩始终保持，只要这些标杆的精神不倒团队大家就会重新找回信心自觉跟他标齐，这样团队才会永远屹立不倒，顺利走出难关。

　　5.要量化团队目标，进行合理的时间管理：清晰的制定团队目标以及每一队员的目标，并将其量化到每一天，分清主次，分清轻重缓急，合理分配时间，既要做到高效率，也要做到高效果。

　　6。要多倾听客户的意见，并对队员进行不间断的培训，帮其增加一些实用的.业务技能，打造其优良的业务素质，要让队员敢于积极尝试，在实践中练兵，只有实践才能造就出真正的战士；其次要树立“客户至上的服务理念，服务好客户”，并且也要时时刻刻保护好自己的队员，帮队员避免不必要的投诉。

　　下面我跟大家互动一下大家看我像不像当兵的？（大声）台下（像）其实好多人初次见到我时也都说我像一个当兵的，我的确从小就有当兵的梦想，可是一直没能实现，庆幸的是我加入了--银行才得以成为--银行大军营中的一兵，在孙总和杨总两位首长的英明领导下，我要不断的修炼自己，自律自强，不断的提高自己的综合素质，真正的把自己打造成--银行一名真正合格的兵，并且将来也一定要为--银行带出一群优秀的兵，在没有硝烟的战场上奋力拼杀，一往无前。（手势气势）

　　再次感谢各位领导和同事们的支持。--银行一兵贾伟给大家敬礼。

**主管竞聘演讲稿精选[] 篇26**

　　尊敬的各位领。之前两天它导、各位评委、同志们！

　　你们好！

　　我叫，今年xx岁，大學本科金融专业，x年参加工作。现任市联社营业部票据岗。

　　首先感谢各位领。之前两天它导对我的信任，给我这次竞聘会计监管和会计主管的机会，之所以参加竞聘会计主管，是因为具备以下四个方面优势：

　　一是具有扎实的金融理论知识。自大學金融专业毕业参加工作以来，我始终不忘學习专业知识，不断地丰富自己、提高自己。信用社的工作中，认真學习信用社的各项会计制度及会计业规程，业务水平不断提高。

　　二是具有较强的工作能力。我在日常工作中脚踏实地，城实待人。经过5年學习和锻炼，自己的组织协调能力、分析判断能力、处事应变能力、社会交往能力都有了很大提高。

　　三是具有较为丰富的工作经验。自参加工作以来，我先后担任储蓄柜员、对公会计、复核、票据、综合等职，使我熟练掌握各项柜面业务操作流程及各项业务管理规定与操作规程，特别是在联社营业部，业务种类较为全面，在这个平台上，我熟练掌握了贴现、债券、拆借、买入返售、回购等业务方面知识，综合业务水平在一定程度上有了很大的提高。

　　四是我思维活跃，精力旺盛，接受能力比较强，对新业务比较敏感，能够创造性的开展工作，并且有信心完成上级领。之前两天它导分配的各项工作。

　　如果我能够竞聘成功，我打算从以下几个方面做好会计监管和会计主管的工作。

　　第一，加强學习，提高自身素质。营业部是各项新业务的示范窗口，一方面加强學习各种新知识，适应形势发展的需要。另一方面是加强业务知识和业务技能的學习和更新，在工作实践中辩证的看待自己的长处和短处、扬长避短，团结协作，不断充实完善，使自己更加胜任工作。

　　第二，以扎实的工作，锐意进取的精神，干好本职工作。工作中既要发扬以往好的作风、好的传统，埋头苦干，扎实工作，又注重在工作实践中摸索经验、探索路子，多请示汇报，多交心通气，积极协助社领。之前两天它导做好各项工作。

　　第三，以吃苦耐劳，求实创新的工作方法，找准工作切入点。随着信用社业务的迅速发展，现有的门柜系统已不能满足业务的发展，财新系统上线以及运行后出现的问题如何解决以及加强风险防范能力工作将成为我们的重点工作。

　　第四，拓展服务理念，打造优质服务品牌。优质服务是我社各项业务发展的支持保障平台，只有坚持做好定期不定期的进行柜员培训和學习工作，才能使各项业务得以全面、健康的发展。

　　各位领。之前两天它导、各位评委，以上就是我陈述的全部内容。如果竞聘成功，我相信我会胜任我热爱的这项工作。如果没有成功，在今后的工作中我还将一如既往为信合发挥自己的光和热。

　　谢谢大家！

**主管竞聘演讲稿精选[] 篇27**

　　尊敬的各位领导：

　　大家上午(下午)好!

　　今天很荣幸在这，我感谢我们公司各位领导组织这次竞聘活动，共同助力公司推进。

　　首先，按照此次竞聘要求，我向大家简单介绍一下我自己以及我的工作经历和取得的一些成绩：

　　对于行政岗主管岗位，我个人认为，要做好本职工作，其实就是做好上级领导的参谋员、做好企业职工的服务员、做好部门与部门之间的协调员、做好后勤任务的管理员，这有这样，才能切实将行政主管岗位的工作全面铺展开，稳步促进公司综合工作的全面推进。

　　为了完成这些工作任务，作为一名行政主管，在工作中就必须保持清醒的头脑，冷静分析、果断处理，既有具备优异的执行能力，又要有良好的协调组织能力，在工作中周密考量各项工作的细节与发展趋势，用细致严谨的工作态度和工作能力助力岗位工作的发展建设。

　　如果可以继续担任行政主管一职，我的的任期目标是：在半年时间内将行政管理工作的能效提高15—30%，并且在确保员工用餐质量的前提下，在既定预算的前提下，实现办公费用降低5%—10%，切实为公司的的发展提供我最大的助力作用。

　　要完成这几个方面，在下一步工作的开展中，我主要会从以下几个方面做起：

　　第一，立足岗排。

　　作为一名行政主管，在下一步工作的开展中就要切实发挥好上级领导和日方客户“参谋”和“助手”的作用，在工作中行政经理竞聘依照相关部署积极组织推进好公司的后勤支撑和对外宣传工作，为项目的运行和经营目标的实现提供保障。除此之外，我还将会按照业务发展规划，积极制定相关工作计划上交主管领导审阅，并且在执行过程中与各位同事协调商议，提出合理化建议，不断细化步骤，力求在完成的基础上精益求精，做到更好。

　　第二，健全管控流程。

　　对于我们行政管理工作而言，制度和体系是我们工作开展的有力依托，因此在下一步工作的开展中，我将一方面将会对我们行政部门现有的机制和制度进行梳理，取精华，去糟粕，使得相关规定更加标准、规范、合理，另一方面我将会对工作流程进行优化，使得工作开展可以更加高效，切实发挥好我行政部门整体的能效作用，构架我长春一汽行政管理层面优质的管控体系。

　　第三，做好工作氛围。

　　作为一名行政主管，在与其他部门的沟通协调上，我将会从三个方面进行着力：一是加强行政部门和其他职能部门之间的业务沟通，以保证行政管理工作和其他层面工作的有效衔接，确保运转良好，为整体工作的健康发展奠定基础;二是协调部门内外部员工之间协作，明确分工，考核到位，打造和谐的工作开展环境，使得全体工作人员可以凝心聚力;三是强化预算决算管理层面的工作，在公司内部大力开展降本增效方面的工作内容，为公司利润空间的增大提供助力，并且以此为基础最大限度的为各个部门、为后勤工作创造宽松和协的财务环境。

　　第四，提高职团队。

　　作为一名行政主管，为进一步提高部门员工的职业素养素质，在部门管理方面，我还会坚持在部门工作人员的教育培训上用强力、下功夫：一方面，我会定时定期对部门工作人员尤其是新进入的工作人员进行培训，藉此提高他们服务职工、服务企业的个人能力，为进一步提升员工满意度做好支撑;另一方面我还会从员工自身的实际出发，多方面、多层次的挖掘他们的个人能力，安排他们在最适合自己的岗位上发挥效能，引导他们做好自己的个人工作。

　　第五，强化作效能。

　　作为企业的一员，作为一名行政主管，在后续的工作中，我还会秉承不懈学习的精神去努力，不断提高自身的思想意识水平和工作效能。一方面我会强化自己学习企业发展相关文件的力度，用以更好地提高自己的意识水平，使得自己无论在思想还是行动上都可以跟着企业的发展走;另一方面，我还会继续学习业务层面的相关知识，紧跟时代步伐，不断充实、完善自己，使自己更能胜任本职工作，为企业的发展贡献自己最大的助力。

　　当然，是否能做实做好举措，取决于我自己现在的工作能力和水平，今天，我也藉此机会，结合我个人的工作经历，把自己的竞聘优势向大家逐一汇报。

　　第一，我热爱本一流。

　　我已经在我们公司工作了十五年的时间，可以说，在这十五年的时间里，我都始终以更高的标准要求自己，忠诚履职、爱岗奉献，兢兢业业完成各项任务，在各项评比中均名列前茅。

　　作为公司的一分子，十五年与的风雨兼程，让我更加坚定地认为自己要与我们公司共发展、齐前进。此次参与我们行政主管岗位的竞聘，我一如既往的满怀奉献的虔诚和热忱，我希望自己可以在新的岗位上为我们公司的发展贡献更多的力量!

　　第二，我工作经验丰富，业务的工作作风。

　　十五年多个岗位的工作经验使得我积累了异常丰富的实践、管理经验，培养了水平较高的和方法独特的统筹规划能力和业务推进能力，尤其是最近几年行政主管的工作经历，使得我对怎么做实、做好行政主管岗位的工作有着清晰、全面和透彻的认识。

　　不仅如此，在过去工作的开展中，无论在何时，无论在哪个任务中，我都坚持在每一项的业务中，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，不仅仅提升了自身的业务素质能力水平，还切实助力了各项工作的稳步推进：这里填一些你做过的突出的工作。

　　第三，我坚持不懈学了促动。

　　作为我们一名人，在以往工作的开展中，我深知学习的重要性所在。因此，一直行政主管竞聘以来，我始终秉持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关于行政管理、业务规划等多个方面的专业书籍，不断完善自己、提高自己。与此同时，我还将自己以往的工作经验进行了总结，起草修改了管理部内部的多项文件，为部门工作的开展与推进提供了更加强劲的促动。

　　第四，我始终坚持和协调能力。

　　在团队管理工作中，无论在什么时候，无论在什么岗位上，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、严明的团队纪律性、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，具有着良好的组织和协调能力，可以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。

　　尊敬的各位领导，各位同事，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，为我们公司的发展与壮大贡献我全部的力量。

　　谢谢大家!

**主管竞聘演讲稿精选[] 篇28**

　　尊敬的领导和各位同仁：

　　大家好！

　　站在这里，面对朝夕相处的领导和同事，我心情非常激动，同时，也充满了感激和希望。首先感谢领导和同志们过去对我的培养和帮助，感谢公司和公司领导给了我这次展示自我、检验自我的机会，在这里参加岗位竞聘演讲！相信这次竞聘将是我今后人生中的又一个重大的转折点。下面请允许我向在座的各位做一个简短的自我介绍：

　　我叫，xx年毕业于，20xx年进入xx市烟草专卖局，曾负责、等工作。比较熟悉专卖管理的各个环节，现任，负责专卖准运证、批发许可证、12313举报投诉电话及科室内务管理工作。多年的工作经历使我能较好的`与同事沟通、协作，具有较强的团队合作精神，能认真完成领导交与的每一项任务，在工作中具备一定的亲和力和语言表达能力。回首过去的几年，在单位领导和同仁们的支持和帮助下，我从一个业务新兵逐渐成长为一个有担当、敢反思、珍惜人生价值的责任人。

　　一直以来，我都很注重与同事们之间的关系，诚恳待人，尊重同事，关心同事，努力创造一种微笑、高效的工作环境，创造一个相互关心，相互帮助，相互支持的工作氛围。我相信“团结就是力量”，因为只有和同事们处理好关系，本公司内部才能更和谐团结，才能创造出更多的价值，为本公司的保值增值出更多力。

　　如果这次竞聘职务成功，我将以优异的工作成绩向领导和同事交一份满意的答卷。

　　一是找准定位，做好副手。我想作为一名关键是要找准自己的定位，做好领导的副手。办事不越权、不越位，工作不拖沓含糊，责任不躲避推诿。善于和敢于承担责任，推动工作。用全新的工作理念，简化办事程序，真正让领导放心、全体同事顺心。用自己对事业的热爱和忠诚以及出色的表现，来赢得领导与同志们的信任、来提所在部门的地位。

　　二是综合协调工作，确保政令畅通。对下及时传达贯彻上级领导的各项决策，加强督办检查，促进各项决策的落实。认真、科学地搞好领导与领导、部门与部门、人与人之间的沟通协调工作，避免互相扯皮、推委，出现工作空档，确保各方面通力合作，默契配合，步调一致，按时、按质、按量完成领导布置的各项任务。

　　三是立足本职，做好工作。坚持干一行，爱一行，专一行，脚踏实地干好本职工作。做到认真负责，一丝不苟，义不容辞的为公司做好贡献。严格按照公司标准开展各项工作并在工作中多思考，多创新，把工作做得更好。

　　各位领导、各位同事：无论这次竞职成功与否，我都将一如既往地踏实工作，服从组织安排，尽职尽责地做好自身工作，实现自己的价值，更好地为公司服务。希望各位领导和同仁会给我一次实践的机会，我会尽最大的努力给大家一个惊喜！

　　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