# 有关竞聘主管演讲稿集锦

来源：网友投稿 作者：小六 更新时间：2025-04-16

*有关竞聘主管演讲稿集锦（精选30篇）有关竞聘主管演讲稿集锦 篇1　　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*

有关竞聘主管演讲稿集锦（精选30篇）

**有关竞聘主管演讲稿集锦 篇1**

　　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。我想做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！

**有关竞聘主管演讲稿集锦 篇2**

　　大家好！

　　俗话说：“平静的湖面，炼不出精悍的水手，安逸的环境，造不出时代的伟人。”我深深地懂得，做好以后的工作，光坐而论道、纸上谈兵是无济于事的，重要的是脚踏实地地去干。感谢店长能给我一个施展抱负的空间，给我一个展现自我的平台。

　　我叫竞聘演讲稿，现任管制部调色组主管，我这次竞聘的岗位是管制部部门主管。

　　x年我怀着梦想来到深圳并很荣幸的进入到巴黎婚纱，在这里我学到了很多东西，是巴黎教会我如何做事，做人！让我在工作中一点点的进步和提高。

　　我之所以竞聘这个岗位，是基于以下四点考虑：

　　1、面对市场的竞争，婚纱行业面临着日益严峻的挑战，这就要求我们从细节抓起，从最基础的修调套抓起，在管制部门的工作调整中，势必会有许多困难和挑战，作为一名巴黎员工，我觉得自己有责任和义务，在这关键时期要为领导分忧，为客人服务，为公司可持续发展出力，这份责任是我竞争的动力。

　　2、一个公司的发展要靠各个部门紧密合作，互相团结，互相交流，有效沟通就是把信息、观念和想法传递给别人的过程，是一种理解的交换过程，而且这个过程必须要做到位。在团队协作中沟通是最重要的一个环节，沟通贯穿于整个团队目标的实现过程。在队员管理上有不同意见需要沟通、有人行为偏离团队时需要沟通、有人工作态度不端正时需要沟通等等。优秀团队的员工应具有认真倾听别人的意见、诚恳地答复别人的建议的心态。

　　3、管制部是一支优秀的团队，全体员工热爱自己的本职工作，积极进取，有为公司发展而拼搏的精神。在团队内建立起良好的学习氛围，可以帮助队员主动找寻渠道进行学习，提升自己的理论水平和业务水平，并且做到相互提醒、相互促进。一个善于学习的团队，其队员各方面的素质相对较高，他们承担各项任务的能力也更强。

　　4、我和巴黎共同走过了三个春秋，熟悉并深深热爱着这份工作和身边的\'同事们，在工作中积累了很多的经验和教训，为今后做好工作奠定了基础，这些工作经历是我最宝贵的财富。诚实做人，踏实做事，顾全大局，勇于创新，是我为人做事的准则，如果能得到领导和同事的信任，我将一如既往的努力工作，坚决执行公司的各项工作任务，积极配合各部门的各项工作，使管制部的工作更上新台阶，为公司的发展添砖加瓦。如果竞聘落选，我将愉快的接受领导和同事们的选择，继续支持上级的工作，做好一名巴黎员工，这是我本次竞聘的态度。

　　我愿将此次竞岗的激励化做永恒的动力，不断完善自己、开拓潜力，勇于争峰，刷新业绩。今后我会在工作岗位上用行动诠释我今天的承诺，用热情开启工作的新篇章，同时也向各位领导交上一份满意的答卷。

　　最后，祝愿巴黎的事业更辉煌，明天更美好。谢谢大家！

**有关竞聘主管演讲稿集锦 篇3**

　　尊敬的各位主管、亲爱的各位战友：

　　大家好！

　　首先感谢公司感谢师兄给予我这次竞选的机会。感谢师兄一直以来对我的培养。感谢各位战友们的鼓励和支持！

　　我这次竞选的是主管。我希望通过这次竞聘提升自我，提升工作经验。让我能更好的为大家服务。还记得健宇师兄常常说的：“人生必须经历的三个阶段。老牛阶段；饿狼阶段；雄狮阶段。老牛阶段的人由于缺乏经验，吃草产奶吃苦耐劳；饿狼阶段的人开始拥有一定的工作经验，开始对客户的心里产生一定的把握。对市场有较好的了解。开始由吃草转化为吃肉。雄狮阶段的人，已经开始思考着怎么获得更多的肉。开始由战术转化为战略，开始经营自己的团队，将个人的优秀转化为团队的卓越。我正是处于经验不足老牛阶段，所以我会通过不断的实践不断地总结提升自己。更希望能通过这次竞聘来提升自己。希望能和大家一起成长一起经营我们的团队。

　　谢谢大家！

**有关竞聘主管演讲稿集锦 篇4**

　　您好!

　　我叫，现年岁，学历，年在我局参加工作，长期从事司机工作，今天我竞聘的岗位是司机班长。

　　回顾我工作十年来走过的历程，虽然没有辉煌的成绩，没有耀眼的光环，然而物业通过这十多年来的工作和学习，在领导的言传身教，同事们的悉心帮助，和自己的努力工作下，使我对司机有了一个更清晰、更崭新的认识，使我更清醒地认识到司机岗位的重要，深感责任的重大，但我渴望迎接人生历程中的任何挑战，所以我今天竞聘司机班长岗位。我若有幸继续这个岗位上工作，我将一如既往在主管领导的带领下，认真履行岗位职责，以更加积极主动的态度对待工作、开展工作，对工作负责，让领导放心，让同志们满意，并重点做好以下几方面工作：

　　第一、努力抓好班组安全管理工作。为防止的发生，力求抓好班组安全管理的每一个细节工作，把事故隐患消灭在萌芽之中。首先，我将做到有针对性地组织开展每周安全日活动，做好记录，与大家一起分析和探讨，增强班组成员间的经验交流，提高自我保护意识，变“要我安全”为“我要安全”，这样不仅有利于问题的解决更重要的是在探讨中学习了知识，提高了自己，并根据工作实际，及时向所领导并提出合理化建议;其次是多总结班组多年的经验，制定适合本班组的各种制度，并在实际使用过程中，根据遇到的新问题及时修改和完善;还要有针对性地开展每日事故预想活动;

　　第二、努力创建一个团结向上的先进班组。班长的首要任务就是要努力创建一个团结向上的先进班组。

　　我在今后工作中：

　　一是重视班组成员思想教育，培养团结协作精神组织班组成员电业职工职业道德规范及有关法规，树立为电力事业服务的责任感。通过挖掘本班组的先进典型，利用身边出现的先进个人与事迹，营造班组团结向上的氛围和班组成员全新的精神面貌。

　　二是明确分工、责任到人为充分发挥班组成员的智慧和能力，将班组的目标和任务分配到个人，责任落实到人，并力求创造宽松和谐的工作环境，激励个人的工作热情和创新精神。

　　三是大力抓好培训工作，提高业务水平。尊敬的各位领导、各位同事，最后我只想说一句话，那就是：“您给我一次机会，我还您一个满意!”

**有关竞聘主管演讲稿集锦 篇5**

　　尊敬的各位领导，各位同事：

　　大家好！

　　今天我怀着激动的心情参加这次竞聘演讲，首先要感谢公司领导给我们提供了这样一个公平竞争，交流和学习的机会，我想通过这样的锻炼，我们每一个参加竞聘的员工自身素质都会得到提高，在感受到竞争压力的同时，更感受到了前进的动力，因为在公司，只要肯努力，那么机会就在我们的身边！

　　我叫，现在担任，自xx年加入以来，先后曾经在xx店、xx店、xx店工作，我见证了公司的不断发展和壮大，伴随着公司的成长，我自己也在不断进步，从一名普通员工到现在潍坊市区最大的一家直营店店长，其间有辛苦，有汗水，但更多的是快乐，是收获，因为在公司，我的努力得到了肯定，我找到了展现自我价值的舞台！

　　这次我竞聘的职位是运营部主管。我认为运营主管是一个非常重要的工作岗位，可以说是公司管理层与各店铺之间联系的纽带，由运营主管具体负责督导各店铺日常经营情况，同时对各店铺经营情况进行分析、汇总，将各类数据和信息及时反馈给部门主管，便于公司管理层准确掌握店铺实际运营情况，了解市场变化，及时作出决策；同时运营主管又要负责将公司最新的决策和计划落实到各店铺的经营中去，责任非常重，工作要求非常高，既要细致，又要全面；既要有敏锐的市场洞察力，善于发现问题，又要有丰富的经营管理经验，善于解决问题，针对出现的问题要及时向部门主管提出有价值的意见和建议。

　　我作为一名曾经在xx店、xx店、xx店工作过老员工，对直营店的情况相对来说比较熟悉，我觉得自己的优势主要在于一是经验方面比较丰富，加入公司这几年来，通过努力工作，我熟悉直营店每一个工作岗位的\'职责和要求，了解销售一线的实际情况，特别是担任xx店的店长以来，自己在管理方面又得到了进一步锻炼，这些从我们店的销售业绩和各类考核情况中都可以看出；二是有较强的工作能力。我在日常生活和工作中注意不断地加强个人修养，踏实干事，诚实待人。经过多年学习和锻炼，自己的业务能力、工作作风、组织协调能力、判断分析能力、具体处理工作中实际问题的能力都有了很大提高，能够胜任运营部主管这份工作；三是对于我们这个行业有敏锐的感知力，学习能力较强，在工作中不断提高对自己的要求，力求全方面提高自己。当然目前也还存在一定的不足，主要是在创新意识方面还有待提高，我们这个行业必须时刻保持最新的资讯，了解市场的变化和顾客的需求，加强学习，及时更新自己的知识储备，适应行业的最新要求。这需要通过自己进一步的学习，逐步加以改善，在今后的工作中要敢于打破常规，敢于尝试新鲜事物。

　　如果我竞争上了运营部主管这一岗位，我将尽快熟悉情况，迅速进入角色，认真履行职责。具体讲，就是要发挥好主管的作用，特别是协调和督导的作用，处理好与各店长及员工的关系，严于律已，宽以待人，通过自己的工作进一步提升所管辖直营店的销售业绩。对于别人好的经验要注意学习，认真听取别人的意见和建议，不断调整和改进自己的工作方法，以适应越来越激烈的市场竞争对我们提出的新要求。

　　各位领导和同事，我是以平常心来对待这次竞聘的，参加竞聘，对我来说是一次难得的学习和锻炼的机会，重在过程，不在结果；重在耕耘，不在收获。如果我条件成熟，请各位领导和同事大胆给我投赞成票，我将把领导的信任和期望化作工作的无穷动力，激励我拼搏奋斗。如果这次不能竞聘成功，我也绝不会气馁，我将会在今后的工作中继续加强学习，努力提升自己，安安心心地做好自己的本职工作，在竞争中经受锻炼，在挫折中接受考验，向竞争的优胜者学习，在本职工作岗位上，求真知，长见识，学本领。

　　我的演讲完毕，谢谢大家！

**有关竞聘主管演讲稿集锦 篇6**

　　尊敬的各位领导、各位评委，大家好：

　　我叫，1977年10月出生，本科学历，中共党员，现任XX县质监局办公室主任。

　　首先我先介绍一下我的基本情况：我是1997年毕业分配到XX县质监局在稽查队做执法打假工作;20xx年调入局机关任会计职务，20xx年任局办公室副主任负责财务工作，20xx年任财务股长，20xx年任办公室主任兼财务股长负责办公室及财务工作至今。由于我对工作的认真负责，参加工作以来，本人多次被评为县文明建设先进工作者，两次被省局授予“XX省质监系统票据管理先进个人”荣誉称号;20xx年还获得XX市精神文明建设标兵，今年我所负责的办公室被县团委评选为“XX县青年文明号”。成绩和荣誉属于以前，但这些成绩的取得离不开领导和同事们在工作上的支持。

　　下面我就最近几年的工作情况向各位领导和评委做一下汇报：

　　我是20xx年担任办公室主任这个职务的，这是领导对我的信任，刚开始我倍感压力，为了做好这份工作，我不间断的学习党和国家有关质检工作的理论和业务知识，特别是对市局领导的讲话，我不是一学了事放在一边，而是要把精神领会透，最重要的是我能够把领导的讲话精神落实到工作中去，因此干起工作来，目标明确，思路清晰，成绩突出，政策水平和业务能力也不断提高。平时由于自己手勤，腿勤，嘴勤，平时善于观察，善于总结，善于问，积累了不少的工作经验;特别是在负责财务和办公室工作的7年间，工作多，要求严，时间紧，星期天节假日我很少休息;也正是由于办公室工作的多、杂、广，从而锻炼了我对工作的综合分析能力、协调处事能力和上下沟通能力;个人的整体素质也在锻炼中不断提高，职工印象越来越好，领导评价越来越高。

　　在质监局的十几年里，对待工作我始终把握一个主题，就是以科学发展观为指导，对工作有感情，干工作有热情，干事业有激情，不惜力、肯吃苦、能创新、善进取;对领导交办的工作认真细致、一丝不苟、不讲条件的做好落实好;由于自己在工作中执行能力的提高，从而树立了求真务实、真抓实干、勇于负责、敢于作为和热情服务的作风。

　　如果这次我能够成功竞聘为副科级领导干部，我的工作目标有3点：

　　一是思想上加强学习。主要是加强政策理论和业务知识学习，不断提高政策水平、法制观念和理论业务素质，通过强化发展、创新意识来促进业务工作的提高。发展是硬道理，创新是发展的促进剂，因此，我要加大创新力度，拓宽创新范围，提高创新成效，打造质监工作新亮点，实现质监工作新发展。

　　二是工作中积极主动。按照领导的职责分工和部署，正确领会意图，大胆决策，积极主动开展工作，做到不推、不拖、不讲价钱、不讲条件，少说空话、多干实事，敢于承担责任，充分发挥自己对待工作的主观能动性，调动各方的积极性，以只争朝夕的精神、雷厉风行的作风，努力做好各项工作。

　　三是同事间精诚团结。团结出凝聚力出战斗力，领导班子团结与否是决定整个单位工作成败的重要因素。因此，作为副职，我要以身作则，做到不利于团结的话不说，不利于团结的事不做;对正职我会积极配合支持正职的工作，不折不扣的贯彻落实正职代表领导班子作出的决定，维护正职以及班子的威信;在与其他副职的工作关系中我会以大局为重，做到权力不争、责任不推、困难不让、功名不居;大事讲原则，小事讲风格;以此树立班子的权威和形象，推动全局工作的稳定快速发展。

　　如果这次竞聘不上这个岗位，说明我的工作离领导的要求还有一定差距，在今后的工作中我会毫不气馁、一如既往的做好本职工作，继续努力为质监事业贡献自己的力量!

　　我的演讲结束。 谢谢大家!

**有关竞聘主管演讲稿集锦 篇7**

　　尊敬的和各位同仁：

　　大家好！

　　我是来自二部旗下的一员我叫。今天站在这里很高兴，首先非常感谢今天在站的所有兄弟姐妹，因为有了大家的支持我才有勇气站在这里。

　　非常感谢本公司及各位给我这次应聘主管的机会，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邀约员，首要搞好邀约工作。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

　　俗话说：真心才会拥有，感恩才能天长地久。我是一个非常懂得感恩的一个人，真诚的感谢公司给我们这样一个好的发展平台，在此感谢大哥，薛总，经理，主管对我的帮助以及关心，谢谢。

　　假如我是一名主管我会从以下三点做起

　　第一，统一统一目标《如果没有，没有目标团队就没有合力》

　　为什么要统一，统一目标？因为一个团队目标都不统一，都不统一，那么这个部门十个人一半人想拿团队，一半人就不想拿团队，那么请问这个团队能拿团队吗？

　　说的没错，大家都很聪明。说到这，就想一个小故事有一次，天鹅、狗鱼和虾，一起想拉动一辆装东西的货车，三个家伙套上车索，拚命用力拉，可车子还是拉不动。车上装的东西不算重，只是天鹅拼命向云里冲，虾尽是向后倒拖，狗鱼直向水里拉动。究竟哪个错？哪个对？用不着我多讲，只是车子还停留在老地方。他们并没有统一一个方向，没有统一一个，所以说他们每个人都没有得到自己想要的，所以一个团队想要好，想要有战斗力，必须统一，统一目标。

　　第二，多和经理总监员工交流沟通发现问题及时解决

　　沟通和交流有其不可或缺的存在价值，总监和总监，经理和经理，主管和主管，员工和员工之间都需要沟通来掌握和传达信息，交流，从而使公司内部成员之间互动的把握自己和他人，与总体联系，从而增强凝聚力，并可及时发现问题，解决问题。假如说，你和你女朋友很相爱，但是就是因为一次误会彼此都产生怀疑，并且没有及时沟通，最终的结果是什么呢？那就是越来越远，导致女朋友成人家的媳妇，所以可以看得出来沟通交流有多重要。所以大家以后和你的男朋友女朋友因为一点小事误会了就及时沟通交流，要不然就成别人的媳妇了。

　　第三，主要自己要以身作则多学习才能协调整个部门

　　身为一个主管必须以身作则，从来人，形象气质，言谈举止，等等各方面必须起带头作用，给兄弟姐妹树立榜样。而且必须不断的学习，平时多学习一些知识去充实自己，做一个有影响力的人。这样别人才会信服。

　　如果我是一名主管我一定会做到以上三点，并且在3个月之内必须拿到团队，多为经理分担事情，多去关心兄弟姐妹，想其之所想，尤其之所尤，让我的每个兄弟姐妹们每个月都能赚到钱。谢谢大家。

**有关竞聘主管演讲稿集锦 篇8**

　　我是来自直达财务科的业务主办nn，应征的职位是财务科副科长，经营科科长。由于工作内容的特殊性，使得我做了这个很多人认为是狂妄的选择。先介绍下自己，我是工科出身，zbc院bgy系本科毕业生，97年至今，我一直在公司从事着各种不同的岗位工作，先后从事过乘务员、结算员、统计员、乘务管理、调度、业务科副科长，然后就是现在的财务科业务主办，统计。

　　现在来说明一下，为什么会做这个狂妄的选择。统计，是我的专业，我曾为此，花了2年的时间去学习、专研，才考取了中级统计师这个职称。从我所学所知，在大范围来再说，统计作为为上层管理阶层做数据收集、整理、分析的职业，应该属于经营管理的范畴；而在我们公司，为了数据的整合、精确以及便于管理，把统计放在了财务科。因此，我的应征，首先是我专业的特殊性所决定的，毕竟，用数据讲话，是作为统计的我来说，最有信心能拿出来合其他应征者相比的。

　　其次，我的专长还在于我的历练。当我初出茅庐的时候，不知道自己能做什么，也犯过和时下年轻人一样的毛病，眼高手低。解说过论语，最近很火的于丹教授说过：“如果是棵小草，即使在最好的企业里，你也长不成大树。果真如此，不如历经风雨，把自己培养成名贵花卉。”只有真正一步步的走过，才能了解个中滋味。乘务员教会我各个兄弟站点的地理位置、基层工作的艰辛，结算员教会我承包车的管理费用会有哪些方面；乘务管理教会我如何在工作中协调人与人之间的问题，调度教会了我如何调动车辆和人员配备，业务科教会了我如何与客户、兄弟站斗智斗勇，利益最大化；而统计则让我学会了从数字中发现问题。在各个岗位中摸爬滚打过，哭过，笑过，狂妄过，也自卑过，因此，我知道现在自己能做什么，能做到什么程度。

　　说实话，无论是财会方面，还是经营方面，很多业务我都没有接触过，我还要继续学习，如果给我这个机会的话，我也希望还能学，能学好。引用于丹教授的话说：经营自己的长处，能使你人生增值；经营你的短处，能使你人生贬值。也许，我业务水平还没达到作为科长的要求，可是我需要强调的是，真正强的是一个团队，仅仅自己业务水平强，不能带动一个团队强大对企业的发展是什么大没用处的，和谐管理，是团队里每个人的长处都能用到点子上，才应该是科长的专长。我想，我有这个能力。

　　最后，我想让我的专业给上层管理人员合理化建议。比如说，平南班长期去程放空，回程2—3人，为什么我们还要坚持跑？为什么我们现场的驾驶员、乘务员、管理人员，没有人来告知？还有，为什么我们的车到底跑还是不跑，人去了还是没去，我们的调度不知道？我也不知道。为什么财务的闲置人员到底在财务管理的范围内还是修理厂的行政管理范围内？我想都是基础工作没做好，都没有按轨道来，游离在框框条条之外……总公司的阿奇哥老说我用字遣词总是喜欢用的很凛冽，也许会让人受不了，不过，那只是为了工作我才会那么大肝火，请原谅我的直话直说。

　　来应征前，有过犹豫，因为我已经34，奔向35的年纪了，和公司文件的规定年限擦身而过，可是，还是于丹教授说的：“竞争，其实就是一种友谊，在对手的帮助下提高你的聪明度，害怕竞争的人已经输给了对手。”所以，我来了，期待让我的对手让我变得更聪明。朋友，i ’m waitting for you……

**有关竞聘主管演讲稿集锦 篇9**

　　尊敬的各位领导、各位评委、同事们：

　　大家好！首先感谢局党委，给了我这次竟聘的机会。本人，曾在邮政营业、储蓄前台做营业员，有丰富的邮政工作经验。

　　竞聘上岗是干部选拔任用制度的一项重大改革，实践证明，本着公平、公正、公开的原则，走群众路线，以德才兼备为标准，采取竟聘的方式，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。因此，我完全拥护局党委推行的这一改革举措。

　　一、我之所以竞聘这个职位，是因为我具有以下三个优势

　　1、有较为扎实的专业知识。

　　自参加工作以来，我始终不忘记读书，勤钻研，善思考，多研究，不断地丰富自己、提高自己。

　　2、有较强的工作能力。

　　我在日常生活和工作中注意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。经过多年学习和锻炼，自己的写作能力、组织协调能力、判断分析能力都有了很大提高，能够胜任市场部工作。

　　3、有较好的年龄优势。

　　身体健康，精力旺盛，敬业精神强，能够全身心地投入到自己所热爱的工作当中去。

　　二、拟聘后的工作设想

　　如果我在这次竞聘中，能够得到领导的认可银行主管竞聘报告和同志们的信任，我将认真履行职责，努力完成领导交办的各项工作任务。

　　1、支撑竞争性业务和提高管理水平为重点，切实抓好邮政各专业务、改造和优化。充分发挥市场部主管的参谋和助手作用，在工作中，恪尽职守、锐意创新，做到敢出主意、善出主意、会出主意，积极协助领导做好各项工作。

　　2、提高邮政业务管理水平，确保邮政各项工作安全稳定运行。不断增强政治责任感和使命感，发挥自己的主观能动性，想领导者之所想，谋领导之所谋，积极主动地想问题，办事情，凡事把各项服务都做在领导决策前，同时注意做好经验总结，发现问题及时纠正，切实做好协调和督办工作，经常深入基层，调查研究，反馈工作中存在的问题和不足，为领导调整工作思路和决策服务。促进全局各项工作的顺利进行。

　　3、立足实际，加强电子化支局的规范化工作，要从面向支撑生产逐步向面向经营、管理和决策转变。

　　4、加强邮政业务、管理等各方面的综合技能，通过深层次、有重点、系统化培训，逐步培养出一支能够掌握核心技术、综合素质优良的技术队伍。加强与各地市局业务经验的交流。

　　5、工作要有创新。无论是工作思路、工作方法，都要敢干突破旧思想、旧观念的束缚，全方位、多角度地思考问题，同时进行创造性思维，讲求“拿来主义”、总结旧有经验和创造新方法，使市场部的工作充满生机和活力。

　　6、继续保持和发扬廉洁自律、克已奉公的优良传统和作风，正视自己，摆正位置，谦虚谨慎，自觉接受领导和职工的监督。

　　各位领导、同志们，以上是我对自己的客观评价和任职后的工作想法，希望领导和同志们给我以大力的支持。

　　谢谢大家！

**有关竞聘主管演讲稿集锦 篇10**

　　尊敬的各位领导：

　　大家下午好!我叫，是来自餐饮部的一名服务员。首先很感谢酒店和领导给我这次时机，让我站在这里参加酒店此次餐饮主管的竞聘，我感到很荣幸。

　　自时间来到酒店至今，转眼间已经在酒店餐厅工作三年的时间，在这三年里，我学到了许多，也成长了许多。三年里，我虚心向同事和上级学习，不断的积存和提高自己的服务技能和专业素养;三年里，我学会了微笑和热情，学会了宽容与理解，学会了爱岗与奉献;三年里，我从一个对酒店服务一无所知的大学生逐渐成长为如今优秀的酒店服务基层管理人员;这所有的进步，除了个人自身的努力和学习外，当然也离不开酒店和在座领导的.培养和关怀，对我工作的支持与信任，离不开同事的关心和配合，在此向你们表示感谢，感谢大家了!

　　餐饮领班是个全新的职位，也有着更高的岗位和能力要求。假若我有幸竞聘成功，我将不辜负你们的期望，努力工作：

　　一、加强学习，提高能力。加强技能知识的学习，不断给自己充电，尽快完成角色转换，提高自己的管理能力，胜任本职工作。

　　二、端正态度，爱岗敬业。工作发扬吃苦耐劳的精神，本着为客人服务，为员工服务，为上级服务的心态，更好的完成工作。

　　三、宽容理解，不计得失。我将兢兢业业，踏踏实实，吃苦肯干团结同事，以身作则，带着我们的团队取得更好的成绩。

　　今天，我是本着锻炼、学习、提高的目的来参加竞聘。假如我竞聘成功，我会努力;假如我竞聘不成，我会更努力。我将以这次竞聘为新的起点：对待人生，会多一份梦想;对待工作，会多一份努力;对待领导，会多一份尊敬;对待同事，会多一份微笑;对待生活，会多一份热爱;我相信，时机只会垂青那些有预备的人。

　　感谢大家!

**有关竞聘主管演讲稿集锦 篇11**

　　在座的各位领导、各位评委、各位同事：

　　大家好!

　　今天，我很高兴能够参加这次值长竞选答辩。首先让我对参加答辩会的领导、评委、同志们表示衷心的感谢!感谢党组织给予我展示自我的舞台和施展才华的机会!此次值长岗位竞聘实行公平、公正、公开地竞争上岗，这是公司深化人事制度改革的一项重大举措。我不但拥护支持，更是积极参与。我将珍惜这次提高自己、锻炼自己的机会，勇敢地走上台来，接受大家的考验。

　　我叫-x，今年00岁，xx年毕业于兰州电力学校电气专业，从实习起一直在新沪热电公司运行部。我来自农村，纯朴自然、崇尚品德、爱好广泛和富于创意是我的特点。我没有过人的聪明才智，也没有大起大落的坎坷经历，更没有轰轰烈烈的豪迈事迹。我有的只是一种坚忍不拔的精神，和矢志不移的信念，以及对学习和工作的满腔热情。今天，我怀着无比激动的心情和满腔的热情，参与公司值长岗位的竞聘。对于一位有强烈责任感的职工来说，我参加今天的竞选演说，是不需要理由的。

　　选拔一个勤奋好学，具有良好的敬业精神和职业道德、精技术懂业务、有较强的文字驾驭能力，且善于组织管理的运行部值长是公司的人心所向，更是公司企业文化建设的希望所在。三年实际运行工作的锤炼与磨合，领导的关心同事的帮助，使我感到了公司家庭般的温暖。是您们使我最快速度地熟悉了我的业务，掌握了业务技能，使我能学以致用，为我创造了良好的发展空间，我想再没有什么能比这给我带来更多快乐。于是我对公司，对我现在的岗位更加热爱了。在工作中我爱岗敬业，遵纪守法，遵守公司的各项规章制度，发扬主人翁精神，严守职业道德，团结群众，不弄虚作假，确保电厂安全、经济、稳定运行。

　　各位领导、评委、同志们我竞聘这一职位的优势有如下四点：

　　一、 有较强专业技术能力。我所学专业对口，既有一定的理论水平，又有一定的实际操作能力。xx年我被分配到上海上电、乌鲁木齐鸿雁池各电厂实习，吸收了各种实际工作经验和，使我从一名学生很快适应了职场生涯。xx年7月我厂1号可以说我见证了新沪热电工程的成长，同年11月，我还参与了新沪热电工程建设初期到试运行全过程。机组正式发电运行，我担任了汽机班长职务，密切配合运行分场领导展开各项工作，在xx年底获得了“先进生产者”的荣誉称号。xx年3月，我从班长被提升到值长岗位，一年下来，我努力积极工作，虚心向同事学习，认真组织炉、机、电及化专业互相统一，互相协调，在xx年度我个人荣获了先进生产者”的荣誉称号，还获得了集体“先进值”的荣誉称号。

　　二、 有较为丰富的实践经验。我已经独立担任值长一年了，对工作环境和人员都非常熟悉，对本职工作是得心应手。同时，也得到了运行分场领导的极大支持和帮组，我唯有在实际工作中来证明了我的工作能力。“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来。”机遇永远属于那些有所准备的人。正是因为这几年如一日辛勤的工作，才使我获得如此骄人的成绩。但这些成绩的取得与公司和运行分场的领导及同志们的培养、支持和鼓励是分不开的，我再次向你们表示衷心的感谢!

　　三、 有较好的年龄优势。我正值青年，身体健康，精力充沛，敬业好学，接受能力强，进取精神强，能够全身心地投入到自己所热爱的工作岗位中去。

**有关竞聘主管演讲稿集锦 篇12**

　　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：

　　1、恪守规章制度，履行岗位职责

　　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。

　　2、摆正位置，充分发挥桥梁和纽带作用

　　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！

**有关竞聘主管演讲稿集锦 篇13**

　　大家好！

　　我叫，大专学历。20xx年来到xx银行分行工作。至今，一直担任分行营业部理财团队大堂经理。我最喜欢的一句话是：“人生最大的快乐不在于拥有什么，而在于追求什么的过程！”一直以来，我把不断挑战自我，在事业上不断追求、不断超越，作为自己的人生目标。

　　今天，还是在这句话的激励下，我步履坚定地走上了这个逐梦的讲台，参加省行销售主管竞聘报告。希望以我的能力赢得这一岗位，以我的自信赢得大家的掌声！那么，我的自信源自何处呢？

　　一、我具有丰富的工作经验

　　众所周知，经验是做好工作的基础和前提。屈指算来，我参加银行会计主管竞聘工作已经十多年了。十几年来，我从基层做起，一步一个脚印的成长和成熟起来。岁月带给我的不仅是阅历上的成熟，还使我在不同工作岗位的锻炼和磨砺中，积累了丰富的工作经验，使我成为既具有扎实的理论基础，熟悉国家金融政策和法律法规，又善营销，会管理，工作中能够独当一面的复合型人才。而且，在工作中，我接触了大量的客户，并与客户建立了良好的关系，储备了丰富的客户资源，这些为我做好今后的工作奠定了坚实的基础。

　　二、我具有较强的综合能力

　　1、我性格开朗外向，具有很强的亲和力，善于与他人沟通和交流，能够以自己的真诚热心和细致周到，迅速拉近与他人的距离，具有较强的沟通和协调能力；

　　2、我具有较强的营销能力。常年与客户接触和交流，使我能够站在客户的角度，揣摩客户的心理，了解客户的需求，以良好的服务意识和水平，为客户提供周到细致的服务，赢得了客户的信赖和选择，在营销工作中成绩斐然，先后获得省行存款先进工作者、省行优秀共青团员、省行最佳营销员、总行先进工作者、全国中行系统百优青年、总行青年岗位能手等荣誉称号；

　　3、我还具有较强的管理能力。在对理财团队的管理中，我坚持科学管理，向管理要效益，以管理促效益，使理财团队的工作制度化，程序化，科学化，各项工作开展得井井有条。

　　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，在工作中能够做到不畏艰难，不怕挫折，不怕吃苦，勇于承担繁重的工作压力和挑战；我乐观、豁达，善于与他人相处，善于团结同志，具有良好的团队合作精神和群众基础，为做好工作提供了重要保障。

　　同志们，在激烈的市场竞争中，营销工作显得越来越重要，企业间的竞争很大程度上，已经演化为营销能力的竞争。所以，销售主管绝不是名利和荣誉的象征，而是一份沉甸甸的责任，是需要付出艰苦努力去完成的工作。作为销售主管竞聘，就是要积极思考，勇于创新，做好本部门的组织、指挥、督促、激励和考核等各项管理工作，提升部门的营销业绩，为企业带来更大的利润。

**有关竞聘主管演讲稿集锦 篇14**

　　尊敬的各位、各位评委：

　　大家好！我叫，现任XX部门委派支行业务经理负责人。两千多年前,古希腊哲人就在德尔裴太阳神庙的石柱上篆刻下了“认识自我”的伟大命题。今天，正是因为在“认识自我”的基础上，我走上了公开公平公正竞争的PK台，充分“展现自我”，努力“超越自我”，积极竞聘运营主管竞聘，期盼得到各位的信任、鼓励和支持。

　　下面，我简单做个。

　　经过综合权衡，我自认有如下优势。

　　优势之一，我有扎实的专业理念基础。大学里，我系统地学习了银行会计主管竞聘学等各方面的理论知识，曾获“三好学生标兵”称号。XX年作为优秀大学毕业生进入XX银行，并先后考取了全国中级会计师资格、银行业从业资格考试的公共基础证书、风险管理证书及个人理财证书，这些都使本人具备了从事多个相关岗位工作所必备的扎实专业理论基础。

　　优势之二，我熟悉银行业务，具有丰富的实践经验。入行以来，我从基础做起，先后经历了储蓄、联行、企业结算、会计、事后监督、财会科副科长、委派财主管和业务经理负责人等多个岗位的磨练，不仅熟悉我行相关业务操作及规定，而且对行业务流程了熟于胸。无论是储蓄出纳、国内结算、会计、授信，还是内控，内控方面，我都干得非常出色，获得过嘉奖。多岗位知识与经验的积累，使我对全行的工作有了整体性的认识，识别风险的能力得到了提高。我在担任x支行业务经理负责人这一年的时间里，支行的差错率大幅下降，并有8个月实现了柜面业务零差错。这一切经验与成绩的积累，都使我有信心有能力担负起运营团队主管竞聘重任。

　　优势之三、我具有组织、协调与沟通能力。我在担任财会科副科长期间，我曾协助科长把整个科组织成具有较强凝聚力和战斗力的团体，财会科也多次被评为“先进科室”；在担任x支行x系统上机的业务指导工作及系统切换日的指挥工作，曾负责组织、指导该系统的上线推广工作；而担任委派财会主管期间，我负责计划财会部的全面工作，在和内审部门，外审部门打交道的过程中，很好地协调了与各部门的关系。而在成为业务经理负责人后，与外部客户沟通、协调的能力更得到交效加强。

　　优势之四，我还有一定的文字综合能力。我曾拟主管竞聘书多份文件，曾根据优质客户的需求，草拟了《XX办法》及《协议书》，该办法和协议书已通过省行XX处和XX处的审查；同时我还负责行工作的上报工作；撰写设立支行的可行性报告等。特别是在分行担任委派财会主管期间，由于人手少，分行计划财会部的各类报告几乎是我一人之手。

　　我的任职目标是：通过积极实践“以客户为中心”的经营理念，针对新兴市场和客户需求为细分客户群体差别化的产品和优质的服务，为客户创造了良好的投资回报。进而提升我行效益。

　　各位，各位评委，如果我有幸赢得这次竞聘，我将从以下方面

　　1、真诚讲团结，高效干工作。多年的工作经历，使我认识到同事之间，支持、谅解和友谊比什么都重要。我上任后将摆正位置，正确认识和看待自己。在生活上多关心同事，做到多理解，多鼓励、多支持，用行动拉近叫员工的距离，率领整个团队为做好财富中心的运营主管竞聘报告工作而努力。

　　2、严格规章制度，积极做好后台运营与综合管理。我上任后将加强规章制度建设，注意抓好业务检查，认真作好内控管理和防范工作，确保各项工作的安全运转。利用自身熟悉各项业务的优势，在自己任职的单位范围内，通过履岗工作，促进本部门的各项改革和业务健康发展。

　　3、积极履职，做好后勤保障和行政综合事务。我上任后，将积极协助上级，有效开展运营银行会计主管竞聘稿日常工作，率领团队积极履职，发扬敬业爱岗、工作严谨、勇于创新的，带领团队做好中心日常行政和后勤保障事务，提升服务质量，推进我行财富管理建设进程。

　　4、强化管理，严格培训，倾力打造精英团队。我竞聘主管演讲稿上任后，将在行信念统领之下，采取严格检查、认识考核，严密统计、分析等手段加强管理，通过绩效考核提升本部服务水准。同时，我将致力于培训人才，为我行培训一批具有真诚态度和专业的高水平综合服务型精英团队，进而提升我行整体素质与水平！

　　各位、各位同事，诚恳待人、为人正派是我的为人态度，勤奋务实开拓创新是我的工作态度，如果本次我能运营主管竞聘报告成功，我将不负大家的希望，认真履行职责，找准坐标、摆正位置，充分发挥自己的聪明才智，以昂扬的热情和高度的责任心加倍努力，使负责的工作在各方面都有新的起色，新的突破，并上升到一个新的台阶。当然，如果竞岗不成功，我将正确对待，做到落选但不落志，失败但不气馁。因为我深知“人生在世生一日，当尽一日之勉”。所以，不管竞聘结果如何，我都会一如既往地以勤奋对待工作，以敬业对待团队，以真诚对待同事，做一名优秀的、问心无愧的建行人。

　　我的竞职报告演讲完毕，谢谢大家！

**有关竞聘主管演讲稿集锦 篇15**

　　各位尊敬的领导、同事：

　　大家好!

　　非常荣幸能有这样一次机会，可以和大家同台展示，锻炼和提高自己。经过再三思考，我大胆地选择了自己比较热爱的联社客户部经理岗作为自己努力的主要方向，而我今天演讲的主题是《有责任，有作为》。

　　首先还是作个简短的自我介绍。我年出生，这个月的18号，是我参加信合工作满整整十年的日子。这十年里，我先后到过和联社;这十年里，我干过出纳、会计，到今天之前的联社客户部副经理;这十年里，我选修了金融、计算机、会计专业，取得了本科的学士学位，也通过了中级职称的\'考试。我想为自己的十年做个轻松和自信一点的总结，就是:业务是越来越熟了，工作是越来越顺手了，信用社这碗饭是越吃越有味道了!至于将来，我也相信自己会是随着联社共同成长、共同成熟的一份子。

　　我有幸成为联社客户部的一员。一年半了，我从大家身上学到了很多，特别是我相当尊重和敬佩的经理。在这个部门，这个岗位上，我头一次觉得有了工作的压力，也有了工作的动力和强烈的兴趣。有人说客户部好，说是挺跑火的;也有人说客户部不好，又是贷前调查，又是组织资金，还管着不良借款一摊子，全是麻烦事，而且风险太大了!说的都没错，可是我要说，我不把它看成风险，而是把它看成是一种责任和一个可以有所作为的空间。客户部，作为联社对外的前台，它要面对的是不同的客户，它要拓展的是更为广阔的市场，它必须守原则，必须遵守规范，但又必须具备一种主动的营销意识，以及开拓和创新的能力。可以说，客户部是我们贯彻省联社“以客户为中心”的经营理念的最前沿，将来还会随着联社业务的发展和壮大被赋予更多的责任，在这儿我一定能得到非常好的锻炼。

　　正是有了这样一种认识，我干得越久，就越觉得投入。作为客户部的副经理，我要求自己对分配的工作任务必须要落实，必须干出点样子，必须不断地改进和完善。从组织资金到营销卡业务;从对一线柜员在操作上的规范化培训到设法提高他们的服务意识;从做好相关数据的监测和分析到营销客户，我也许能力微薄，但我都尽力而为去做好，并且十分享受这个努力的过程，因为这其中也有我的汗水和智慧。

　　如果我有幸能得到大家的认可，我将全身心投入到这份值得热爱的工作中去。我会谦虚好学，以勤补拙，充实和提高自已，以早日能胜任这个岗位，能担得下这份责任，而我对此充满设想和期待。

　　我们将一如既往地做好自己的本职工作，下大力气组织资金。在我社组织资金存款中，低成本存款才占比30%左右，而单位存款更是只有6%的占比，经营成本过高，这是肯定不利于一个联社的长期发展的。但是换个角度来说，这也说明我们作为的潜力是很大的。我们将对资金的分布规律认真分析，有针对性地研究服务方略及营销措施，巩固老客户、吸引新客户;我们将主动出击组织低成本资金，特别是营销单位存款，改善存款结构，提高市场占有率，大幅扩充储源。我们将做好贷前调查的工作，在这个防范借款风险的重要环节上，深入、仔细、认真开展调查，严格借款手续，把好关，既要将烂和差的借款拒之门外，更要为好和优的借款提供高效的服务，以提高借款发放质量，防范风险;我们将加大卡业务的宣传力度和营销力度，灵活营销方式，借助于我们日臻完善的网络平台优势，结合我们将要推出的电话转账、手机银行等业务，在乡镇开拓市场，打出自己的品牌;我们还要开拓中间业务，不但抱紧自己的饭碗，还要从别人的碗里抢饭吃，注重与企业和县政府、财政等部门之间的沟通和联系，增加中间业务收入。

　　总之，要想把联社的各项业务做大做强，领导说做再做是肯定不行了，坐着等客户上门的被动、还有月底才临时抱佛脚的泡沫就更行不通了。要想做好领导的参谋和助手，客户部将学会转变思维方式，配合联社的发展蓝图多出点子，主动探寻好的方式方法。以下是我的一些思路。

　　1、以点带面，即通过先在县城打造精品网点带动其他网点。综合核心系统上线后，我们的工作效率有了很大的提高，但服务质量和水平上就显得滞后了许多。精品网点，顾名思义，即不仅要为客户营造一个舒适的环境，还要规范我们的言行和礼仪，快而准地办理业务，热情温馨地对待客户，并将其形成模式，在其他网点间加以复制和推广，树立一个良好的企业形象。

　　2、以全代偏。即树立全员营销意识，并实行立体攻关。我们要端掉架子，放下面子，改掉坐等客户、只营销存款不营销借款的传统观念，要主动了解客户的需求，了解市场，积极寻找客户，争取客户，巩固客户，对存借款黄金客户实行立体化攻关，充分发挥我们人熟、地熟、点多面广的优势，实行全员营销。

　　以上就是我关于客户部经理工作的一些设想，说得很浅薄，还请领导和各位同事指出其中的不足，给我一些宝贵的意见，我会感激不尽。

　　竞聘的结果确实很重要，但更重要的是在参与中进步，在参与中成长。而且位置从来就没有高低，关键是要有责任心，并且在责任心的促动下不断学习和提高，以具备完成工作的能力。无论何时何地，我都愿意作这样一个有责任心的人，不放弃学习和努力，不放弃这种向上的状态，不放弃自己骨子里的热情和自信。因为我深信:有责任就会有作为。

**有关竞聘主管演讲稿集锦 篇16**

　　大家好！

　　我是人事部的，今天在这里我要竞聘我们部门的人事主管，作为在公司工作了三年的老员工，我对人事工作可以说是很熟悉了。

　　我刚进公司的时候，是从前台做起的，每日接待不同的人员，有面试的，有入职的，有拜访的，有询问的，有处理业务的。可以说在前台这个岗位上，我在沟通方面是学到了很多，同时也是熟悉了公司的各项事务，在和同事的配合方面都能做好工作，之后我被经理调到了招聘的岗位，和各个部门的主管，经理沟通，了解他们的招聘需求，认真为公司做好新人的招聘，这些年来，经过我的招聘，有几个部门的同事都已经晋升到主管了，而我还在原地踏步。

　　这次刚好人事部有机会，我也就来竞聘主管的职位，不管是对公司的熟悉，对工作的认识，还是在和同事的相处上，我觉得我可以胜任这个岗位。假如我能应聘成功，我想我会做以下一些工作来把这个主管的工作做好。

　　首先还是人事部最重要的一件事情，那就是招聘的工作，公司这些年越做越大，需要的人才也是越来越多，每个部门也都有末尾淘汰制，公司的人才一直在升级，作为人事主管，我更要帮公司把人才招聘到手，让公司能更快的发展，这一方面可以说是我非常熟悉的了。

　　再次在日常事务的处理方面，我们人事部门这些年来一直没有给公司组织太多的活动，除了年会和年中的旅游活动，日常并没有团建的活动，公司的同事在日常中，因为工作比较繁忙，所以没有太多可以交流的机会，个人简历我如果上任的话，我会组织一些团建的活动，像每周组织一次周五的欢庆周末，让同事们可以放松一下，同时也是迎接周末的到来，像每日下午，工作时间都比较长，我觉得可以组织一个下午茶的时间，稍微休息下，补充下能量，这样能更好的工作。身体是工作的本钱，每月也可以组织一些运动的活动，像羽毛球比赛，登山比赛等等。

　　还有在制度方面，我如果担任人事主管，我会在制度上进行优化，更加人性化，更好的为公司和员工服务，让同事们可以开心的工作，同时又能为公司带来更多的效益。

　　我大概的工作计划就是这些，我也希望在今后的日子里，能更好的为公司和同事们服务，如果大家觉得我还可以，能够胜任这份工作，那请投我一票，谢谢！

**有关竞聘主管演讲稿集锦 篇17**

　　尊敬的各位领导、各位同志：

　　大家好!

　　我叫， xx岁，现任所监管二组组长。感谢领导提供这一次难得的机会，因为我觉得参与竞聘不光是一次展示自我的机会，更是一次学习和锻炼的机会。

　　我于xx年xx月从xx大学x学院硕士毕业后进入工商分局工作。一直在工商所监管二组从事综合监管。xx年8月起，我担任组长，至今已有x年。工商基层一线的实践磨练了我、充实了我、提升了我。我来参加此次竞聘勇气和底气来源于三个方面：

　　一是年龄上的优势使我具备吃苦耐劳和迎难而上的精神。工商市场监管工作内容繁杂、责任重大且富有挑战性，作为年轻干部，我能够以饱满的热情和积极的态度面对。工作中能静得下心、沉得住气，注重做好每个细节。在市场监管执法中能勇于负责，冲锋在前，发挥示范引领作用，并善于思考创新、勇于破解难题。

　　二是长期一线监管促使我养成理论结合实际的工作惯例。工作x年，除始终加强学习、努力熟悉法律法规与业务知识外，还注重理论与实践，总结与创新相结合，积极撰写各类理论调研、心得体会文章，有多篇征文获奖，有2篇在《工商》杂志予以发表。在日常工作中，既认真开展巡查执法，保障辖区经济秩序可控有序，还积极做好消保维权、信息报表、资料规整、指导服务等各方面工作，做到内外兼修。

　　三是担任组长经历锻炼了我组织管理和沟通协调的能力。工作中，能够做好上传下达与内外协调，将所里整体性工作计划根据时间节点、工作要求进行有效拆分，将业务科室阶段性工作进行有效整合，通过科学统筹，调动组内干部的积极性，发挥团队合力作用。平时关心同志、搞好团结，注重营造和谐向上的工作氛围。

　　x年来，我先后获得过“出色青年志愿者”、“青年岗位能手”、行政嘉奖、考核出色等一系列荣誉。但我深知：我的成长离不开领导的关心和同事的帮助。同甘共苦中建立起深厚友谊，也使我更加热爱工商事业、热爱我们这个集体。

　　下面，我谈谈对竞争职位的认识与设想：

　　科级副职应当是部门承上启下的中坚力量，是上级领导的决策得以推进和落实的重要环节和有力保证。作为一名基层副职，应该做好以下几点：

　　1、明确定位，在“团结协作成合力”上下功夫。要牢固树立配角意识，甘当绿叶。自觉尊重和服从正职领导，当好正职的智囊、参谋和助手。在工作中要勇敢叫响“向我看齐跟我干”的口号，做行动表率。还要努力维护班子团络，关心同志，顺畅工作流程，发挥好桥梁、纽带、润滑剂的作用。

　　2、抓好执行，在具体业务工作上做出成效。要全面准确地执行分局及所班子安排的工作任务，工作中要千方百计找方法，想方设法抓落实，促进各项目标任务的完成出亮点。紧扣“服务转型发展、队伍奋发有为”两大主题，担重任、勇创新、破难题。

　　3、勇于担责，在“确保稳定不出事”上有作为。要树立高度的责任心和奉献意识，遇到难题大胆负责，不等不靠，想方设法妥善解决。要有高度的风险责任意识，对群众重点关注、媒体反映强烈的问题保持敏感性，善于提前介入预防，将问题消灭于萌芽。

　　假如我竞聘成功，将从以下几方面出发，重点推进几项工作：

　　1、适应改革形势强监管。当前，政府职能从行政审批转向简政放权，工商登记制度改革也体现出“宽进+严管”的思路，随着市场监管任务日益繁重，只有依托网格化监管模式，强化监管执法，才能高效履行职能，提升工商执法地位与权威性。要关注社会热点、紧跟时代需求，努力查处一些社会反响较大，群众反映强烈的典型案件，只有在执法办案上寻求突破，才能切实提升监管能力，彰显网格化监管的巨大作用。

　　2、打好无照整治攻坚战。要将网格监管工作与区无照整治3年规划相结合，一方面灵活运用注册官合议制、备案制等方法，加强政策指导服务，疏之有道;另一方面通过立案查处、责令改正等方式，恶化无照经营生存空间，并借助地区旧改实施联合执法，整治、取缔、灭失无照经营，堵要得法，推进市场秩序规范。

　　3、打造特色品牌出亮点。在全面完成目标任务的基础上，还要做到工作争创一流：创一流业绩，建一流队伍。要优化工作流程，提升整体执行力和工作效能，结合工作岗位，不断挖掘、提炼，将工作上升到亮点工作，有效推进“一所一品一特色”的创建。

　　各位领导、各位同志，不论此次竞聘结果如何，我都会一如既往保持工作热情，踏踏实实，勤勤恳恳，尽心尽职地做好各项工作，将自己的精力和心血投入到工商事业中。言为心声，我这样想，也肯定这样做!不当之处请批评指正。

　　谢谢大家!

**有关竞聘主管演讲稿集锦 篇18**

　　大家好！

　　我叫，今年4月来到x集团这个人才济济、团结奋进的大家庭以来，在领导的关心指导下，同志们的支持帮助下，我有幸学到不少东西，取得了一点进步，在此向大家向在座的诸位领导表示真挚的感谢，今天我要竞聘的职位是部门主管。

　　在刚刚结束的XX年里，在黄经理领导下，在市内公司对本科室所负责的潍坊、淄博、东营、宾州等地的市场进行了积极的开发，深入到县乡，逐一走访客户100多家，对销售的各个品牌重新进行划分重新定位，确立相应的客户市场。加大空白市场的开发力度，开发新客户20余家，在今年的系统操作下，预计明年的市场将会有大幅度的提升。发货旺季时，积极联系车辆、发货，尽可能的保证客户的需求，不使市场出现断货的现象。搞好农化服务，抓好试验田，及时跟踪，为公司产品在山东市场的销售奠定良好的基础。

　　我没有辉煌的过去，我要把握好现在和将来。在以下方面的考虑上，今天我参加部门主管职位的竞争：

　　我深深懂得“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来”的道理。不断培养吃苦耐劳、默默无闻的敬业精神。在公司组织的学习罗文争做罗文式优秀员工的活动中，我认真学习，体会罗文精神的精髓。10月8日参加fst精神革新训练，进一步加深了我爱岗敬业，积极主动的品质，养成能吃苦耐劳、团结奉献的良好品质。在工作中踏踏实实，兢兢业业，一丝不苟，努力把工作做得最好。

　　拥有虚心好学、开拓进取的创新意识。“热爱是最好的教师”。我热爱业务工作，平时爱读营销方面的书籍，也浏览了一些有关政治、经济方面的书籍。到金大地工作后，系统学习了有关业务知识和各类公司精神，已经具备了一个业务人员所必需的业务知识。在工作中，我严格要求自己，勇于实践，积极开拓业务市场。还学到了管理的知识，能够进行日常管理，各种数据报表的制作等。

　　如果能够竞聘成功，在XX年里，我会一如既往的尊敬领导，团结同志，踏实工作，锐意进取，做好以下的工作：

　　1、继续加大市场开发力度。进一步开拓市场，做细市场。消灭空白市场，构建一个立体市场销售网络。抓好大客户，抓好渠道建设，建好客户档案并随时跟踪回访。

　　2、加强学习型组织的建立，做好团队组织的假设。结合实际工作的经验，不断学习提高，充实完善自己，促进各业务人员素质的提高。和大家一道努力把业务部建成团结合作、亲密无间、所向披靡的团队。

　　3、制定详细的工作计划。在平日的工作中，出发时要做工作安排，制定一个详细的工作计划。把任务分解到每个季度、每个月份、每一天，做成表格，不断进行激励自我前进。

　　4、搞好农化服务，加强服务意识。深入一线为客户搞好服务，与客户同吃同住，为客户开拓市场、帮助客户送货。加强对本企业的宣传，提高知名度和美誉度，宣传产品形象，起到终端拉动的作用。做好农化服务，抓住真正消费者——农民。

　　5、加强客户关系，完善客户档案。在XX年里，我会把大部分的时间留在客户那里，帮助客户宣传、铺货。深入到每一个乡镇、自然村，了解市场、把握市场，做好农化服务。还要加强对客户档案的管理。将客户分类，区别对待，和客户保持良好的联系。

　　6、扎实工作，锐意进取。发扬“艰苦创业、努力拼搏”的精神，和以往好的作风、好的传统，埋头苦干，扎实工作，与客户打成一片。注重在实践中摸索经验、探索路子。

　　我相信我不会辜负大家的希望，我会尽职尽责勤奋工作，与公司荣辱与共，和同事们共同缔造金正大辉煌灿烂的明天。

　　以上是我的下一步工作的想法，还需要实践的检验，还需要领导和同志们的关心帮助支持。如果我竞争不成功，我将一如继往好好工作，并努力查找克服自己的不足，争取更大的进步。

　　再次谢谢大家。

**有关竞聘主管演讲稿集锦 篇19**

　　尊敬的各位领导，同事：

　　狂天，我竞聘的职位是行政部主管。无论结果如何，它都必将为我在20xx年添上最为亮丽的一笔。

　　行政工作包括行政、办公、文字、后勤、综合等多项工作，作为行政部主管，必须具备一定的文字综合能力、组织协调能力和管理能力。

　　我之所以选择竞聘行政部主管的职位，主要因为：首先，我认为行政部主管的挑战性很大。行政部工作具有综合性、广泛性、从属性、服务性和琐碎性等特点，头绪繁杂，任务艰巨。在行政部主管岗位上工作，可以进一步锻炼自己，提高自身的综合素质。从一定意义上讲，作为主管，就意味着将付出更多的劳动，承担更大的责任，接受更多的锻炼和考验，我很愿意接受这份挑战。

　　其次，我相信自己能胜任行政部主管岗位。从行政部岗位职责上来讲就要求行政主管具备较强的责任感和大局观以及文字综合能力和组织协调能力，讲原则、懂管理，年富力强，经验丰富。总结自己这些年积累、沉淀的工作经验，尤其是在行政方面的实践经验，基本具备了各方面的素质和能力要求。

　　同时，作为行政部主管，如何与时俱进，创造性地开展工作，必须坚持平常心的工作方法和诚恳做人，勤恳做事，的原则。只有保持平常心，才能客观公平地处事，才能在任何时候都履行好行政部的职责，保证行政部在服务、协调、参与管理过程中的公正性和公平性。诚恳做人，勤恳做事，这是主要的工作方法和指导思想。行政部工作繁杂、矛盾集中，大家的期望值高。只有诚恳做人，勤恳做事，才能取得大家的信任，才能相互沟通、相互配合，把大家的事情办好。在工作中，敢于承担责任，在矛盾和问题面前，不推让，敢于承担风险，让同事能放心、大胆地做好工作。最后，把不同想法、不同利益要求、不同性格的人团结起来，才能扬长避短，形成合力。

　　如果我能如愿走上行政部主管的岗位，我将团结行政部全体同事一道，把管理事务和搞好服务两大职能有机地结合起来，当好领导的咨询员、大家的服务员、部门的管理员、内外的协调员，坚持一切从部门工作实际出发，努力推进学习创新、制度创新、管理创新和服务创新，不断改进工作方式方法，在做好常规工作的同时，侧重抓好以下两项工作：

　　一、建立、完善制度；强化制度督查。凡事预则立，不预则废。多年的实践证明，只有通过建立、健全规章制度并狠抓落实，才能保证公司各项工作的顺利推进。这就需要行政部建立、完善公司各项管理制度，包括：办公用品及设备、其他用品采购管理制度；建立预防性应急预案：防火、防水、防电制度；建立设备管理、保养制度；建立、完善新员工培训制度等。同时，加大督查力度，要随时加强立项督查和各项工作情况的督查督办，将工作做实做细。

　　二、做好主动服务，树立良好形象。行政部作为综合部门，头绪繁多，涉及面广，综合性强。

　　我们要克服工作中的被动性，努力发挥主观能动性，主动开展服务工作。努力在行文、参会、办事上坚持原则性下的灵活性，头脑要清，手脚要勤，待人要诚。

　　总之，行政部主管的工作说起来容易，做起来难，工作中会有很多艰难曲折，但我想，只要有领导的支持和信任，有同事们的关心和帮助，我就会用百倍的努力去争取最美好的结果。

　　尊敬的领导和同事们，今天站在这竞聘的挑战台上，我有信心、有决心做好公司行政部的工作，我愿意承载公司的光荣与梦想！

**有关竞聘主管演讲稿集锦 篇20**

　　大家好！

　　首先感谢公司感谢师兄给予我这次竞选的机会。感谢师兄一直以来对我的培养。感谢各位战友们的鼓励和支持！

　　我这次竞选的是主管。我希望通过这次竞聘提升自我，提升工作经验。让我能更好的为大家服务。还记得健宇师兄常常说的：“人生必须经历的三个阶段。老牛阶段；饿狼阶段；雄狮阶段。老牛阶段的人由于缺乏经验，吃草产奶吃苦耐劳；饿狼阶段的人开始拥有一定的工作经验，开始对客户的心里产生一定的把握。对市场有较好的了解。开始由吃草转化为吃肉。雄狮阶段的人，已经开始思考着怎么获得更多的肉。开始由战术转化为战略，开始经营自己的团队，将个人的优秀转化为团队的卓越。我正是处于经验不足老牛阶段，所以我会通过不断的实践不断地总结提升自己。更希望能通过这次竞聘来提升自己。希望能和大家一起成长一起经营我们的团队。

　　谢谢大家！

**有关竞聘主管演讲稿集锦 篇21**

　　尊敬的各位领导、各位同仁：

　　大家好！

　　虽然我到时间不长，但我已深深地感受到这个大家庭的温暖，看到了发展前景。我也确信，我对商业工作充满激情，精力充沛的我，渴望拥有一个能够实现自我价值的舞台。假如这次条件够不上，我将继续努力，在原有的工作岗位上更加努力地工作，更加刻苦学习，做一个合格的x人。假如大家相信我、信任我，能够给我一次机会，我将在新的岗位上勤勤恳恳工作，认认真真做事，清清白白做人，不辜负领导和同志们的希望和重托，将自己的每一份光和热都融化到事业中去，脚踏实地地干出一番事业。

　　谢谢大家！

**有关竞聘主管演讲稿集锦 篇22**

　　尊敬的领导、各位评委：

　　大家好：

　　我叫haoword，1965年出生，中国共产党党员，大学本科学历。1978年参加工作，曾任九七四处物管科副科长、安改办主任、行政科长，承德职工培训中心财务科长，“XX大厦”副总经理，现任七七三处副处长。

　　我在储备系统工作二十多年，强烈的责任感和使命感，促使我参加竞争。我竞争五三七处处长岗位，有四方面优势：

　　1、在党组织培养教育下，我树立了马克思主义人生观、价值观，树立了全心全意为人民服务的思想；我有信心做一名忠于职守、廉洁奉公、让广大职工信任的干部，有信心在局党组领导下，把五三七处工作做的更好。

　　2、我在副处长岗位工作四年，积累了一定管理经验。遇事不急不躁，不易被情绪困扰。能够冷静客观的思考分析问题，正确认识和处理国家、单位和职工之间的关系，坚持原则，认真负责，秉公办事、不徇私情。

　　3、我熟练操作微机，有比较丰富的财务管理经验。在会计电算化方面，熟练掌握会计软件各项功能。

　　4、客观上讲，七七三处距离五三七处较近，平时来往比较多。我对五三七处的基本情况了解更多一些。

　　我作为一名党员领导干部，首先要做到谦虚谨慎、努力学习和掌握科学工作方法、与职工紧密联系在一起，堂堂正正做人、明明白白做事，廉洁自律、严格要求自己。第二，坚持“民主集中制”原则，遵循“事前沟通，会前酝酿，会议通过”组织程序，少数服从多数，个人服从组织，民主、科学地做出决策。杜绝独断专行和一人说了算的家长制作风。第三、坚持集体领导下的分工负责制，充分调动班子成员每个人工作积极性和主观能动性，增强班子凝聚力和战斗力。第四、实实在在为职工和离退休人员办实事。对职工敏感的热点问题，定期向职工公布情况，接受职工监督。把“为民、务实、清廉”落到实处，让局领导放心、让职工满意。

　　一、加强财务管理

　　首先，加强会计岗位职业道德培训，提高财务人员政治素质和业务能力，认真执行《会计法》、《储备会计制度和会计准则》、储备资金管理制度、基本建设财务制度和国库集中支付有关规定，严格执行预算，专款专用，控制可变费用，确保事业正常运转和完成储备任务的重点支出，确保离退休人员和职工工资等硬性支出。

　　第二，完善财务管理制度。按照“相互制约，互相监督”的要求，合理设置会计岗位，明确经济业务经办人、会计人员、单位领导及各岗位责任。做到单位收入、支出全部入账，杜绝白条抵库、小金库和体外循环现象；严格审核报销票据的合理性、合法性、准确性和真实性，会计核算做到数字真实、核算准确，月报、季报、预决算及各种报表上报及时。按着《会计基础工作规范》的要求，形成资料齐全、完整、规范的会计档案。

　　二、把“以储为主，安全第一”落到实处

　　管好储备物资是国家赋予储备基层仓库最基本的任务，是单位赖以生存和发展的根本。目前，五三七处国储物资库存量虽然很少，但必须管好。在管理过程中，认真学习和执行《国家储备物资管理实施细则》，熟练掌握不同物资、不同品种的性能、用途和保管要求，全面提高物管人员业务素质，让国家局领导满意和放心。安全是储备第一要务。在日常工作中，认真贯彻“预防为主、安全第一”的方针，完善安全守卫制度和防火、防盗、防汛、防恐应急预案，做好安全生产和法律、法规宣传教育工作。把安全工作与业务工作同计划、同布置、同考核、同评比、同总结，把广泛的安全教育与不同岗位（如司机、电工等岗位）有针对性的教育相结合，把落实安全承包责任制、执行安全操作规范变为每个职工的自觉行动，确保储备物资和其他工作的绝对安全。

　　三、落实“以储为主，多种经营”方针，积极拓展经营创收工作

　　在完成储备任务、保证安全前提下，健全完善经营管理制度，同五三七处其他领导一起，认真总结历年来经营创收经验，巩固已有经营成果，积极拓展经营渠道和新的经营项目，努力提高职工收入、改善职工生活，充分调动职工支持、参与经营活动的积极性。加强成本核算，提高经济效益。培训经营人员，学习市场规则和信息技术知识，增强适应市场变化、抵御市场风险的能力。鼓励经营人员走出去，多了解市场变化动态，多调查仓储业的信息，做好策略性的市场定位，用合理收费、出入库及时、手续简便、为客户提供优质服务等项措施，增强市场竞争力。提高服务质量，征求客户在服务方面的要求和建议，以求得稳定客源、扩大储备仓库知名度和经营信誉，促进经营创收工作再上一个新台阶。

　　四、做好其他各项工作

　　加强组织建设和思想政治工作，把学习“\_\_大”文件精神与单位精神文明建设结合起来，落实“科学发展观”，提高职工政治素质，健全完善人力资源、资产、信息处理、档案管理制度，促进各项工作达到标准化、规范化，加大环境综合治理力度，提升单位形象，全面完成上级下达的各项工作任务。

　　最后，感谢领导为我提供的“学习、锻炼”机会。在今后工作中，我继续努力学习和勤奋工作，为储备事业的发展贡献全部力量。

　　我的演讲完毕，谢谢大家！

**有关竞聘主管演讲稿集锦 篇23**

　　尊敬的各位领导：

　　作为超市的老员工，我也一步一步地成长起来了。我叫，现年xx岁，现在担任超市店收银员一职，我竞聘的职位是。当我踌躇满志的走出学校大门，踏入社会参加工作的第一步就与超市店结下了不解之缘。虽然我是一名普通的收银员，但我的一举一动、一言一行，哪怕是一个眼神，都赋予了新的内涵，它代表了企业的形象，是我们超市对外服务的窗口，当我走上收银台，便暗下决心：一定要努力工作，做一名合格的优秀的收银员，不辜负公司的培育和领导的信任，不后悔每一天！

　　在收银岗位上，我经手的现金何止千万，但没有错过一分钱；夜班要下班了，只要有一个顾客没有离店，我的收银机就不会关，上班早几分钟，下班迟几分钟，便让领导多放几分心，当收银员没有多久，我就被评为超市的“优秀员工”，从经理手上接过了烫金的“荣誉证书”，这充分证明了我工作的每一天，我不留遗憾，没有后悔。今天我竞聘的是超市收银主管一职，首先，我先向大家介绍一下我的基本情况。

　　一、我的个人情况我毕业于学校专业，今年岁，我自从年月日进入超市以来，通过在工作中不断的学习，使我对连锁经营模式有了深入的了解，在思想政治和业务技能水平上有了大幅度的提高。竞聘超市收银主管这个职位，我认为自己有以下几个方面的有利条件。

　　一是具有正直的人品、良好的修养以及完善的工作作风。始终做到胸怀坦荡，公道正派，善解人意，与人为善，不搞小动作。始终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，努力加强学习，努力使自己成为一个有高尚情操有修养的人。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。

　　二是具有较全面的组织、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。

　　三是热爱工作，奉行做事就竭尽全力将它做好的原则。遇到问题从不退缩，努力寻求解决办法，在解决问题的过程中使自己的工作能力得以提升。有较高的业务技能水平，在超市收银台工作的五年时间里，能做到理论联系实际，熟悉了收银系统的操作和维护，了解了门店的工作流程及营运模式。在20xx年、20xx年被评为门店优秀员工，20xx年被评为商场优秀岗位示范员。四是有较强的创新意识。

　　我思想比较活跃，接受新事物比较快，爱学习、爱思考、爱出新点子，工作中非常注意发挥主观能动性，有较强的创新意识和超前意识，这有利于开拓工作新局面，尤其适合在激烈市场竞争条件下的企业管理工作。

　　尊敬的公司领导，诚恳待人，为人正派是我为人态度！勤奋务实，开拓创新是我的工作态度！如果公司委以我收银主管的重任，我将不辜负大家的期望，充分发挥我的聪明才智，以昂扬的工作热情和高度的工作责任心，加倍努力地工作，协助店长使门店营运的日常工作在各方面都有新的起色，新的突破，上升到一个新的台阶。

**有关竞聘主管演讲稿集锦 篇24**

　　尊敬的各位领导、各位评委：

　　大家好!

　　记得一位哲学家曾说过，”倘若船帆遇不到风，充其量只是一块普通的帆布。“我今天站在这里接受组织的挑选，我愿做一块博击风浪的帆布，为我们电力公司的发展做出积极的贡献。今天我要竞聘的工作岗位是电管站站长。

　　首先借此机会，我要对在座各位领导和同志们多年来的关心、培养和帮助，表示衷心的感谢。是你们的关爱和帮助，让我一步一个脚印，扎扎实实地走到了今天;是你们的鼓励和支持，让我战胜了诸多困难，在砺炼中更加理性与成熟。

　　下面，我向大家简要介绍一下我的个人情况，让大家对我的了解更加全面，更加客观。

　　我叫，今年xx岁，中共党员，助理会计师职称。我于19xx年x高中毕业，19xx年5月考入食品厂工作;19xx年7月至19xx年12月在食品厂工作;19xx年1月至19xx年12月调当保管兼出纳工作，由于工作的突出于19xx年1月调入当政工干事，同时考入专科会计电算化的三年学习;19xx年1月至19xx年12月在当政工干事;19xx年1月至20xx年12月在当统计工作;20xx年1月调入水电站任售电报账员工作，同时我在20xx年7月1日又在参加经济管理两年的本科学习;20xx年9月由于电力企业发生变化，由团场的水电站纳入了电力公司，我被聘为电力公司223电管站的报账员。我深知：一份耕耘，一份收获。工作中我总是兢兢业业、勤勤恳恳，认真完成领导安排的每一项工作，并力争做多最好，所以我多次受到领导和同事的肯定。我曾多次获得”三八红旗手“的荣誉称号。

　　人们常说：机遇总是垂青于有所准备的人。我很赞同这句话，在上台之前我综合权衡了一下我自己，认为自己具有如下竞聘优势：

　　第一，我具有严谨塌实的工作作风和丰富的工作经验。

　　参加工作以来我始终以严谨塌实的工作作风开启工作，工作中无论事情大小我都认真对待。我受过高等教育，深深懂得”宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来“的道理。我多年的工作生涯中从事过多项工作，不同的工作经历使我积累了丰富的工作经验，同时，到电力系统工作也有xx年的时间了，刚到本公司时，我发挥自己的优势和潜能，用较短的时间熟悉了各项工作流程，现在多各项程序也比较熟悉，

　　在工作中我也能够把获得的经验灵活多变地加以应用，提高工作效率。

　　第二，我具有良好的素养和创新精神。

　　作为女性，我个人的特点是耐心与细致，我本人具有丰富的感情，能够与领导和同事们打成一片，使我工作起来更加得心应手，工作的历练，使我具备了爱岗敬业、踏实工作、勇于奉献的职业道德和修养。

　　我善于接触一些先进的、科学的思想，具有较强的创新意识。我自信在工作中我能够不断开拓新的局面，创造崭新的工作业绩。

　　第三，我具有较强的沟通、组织、协调能力。

　　学过管理学的我，性格较外向开朗，为人热情大方，善解人意，善于与各种类型的人沟通交流。特别是到我公司工作的几年，更加锻炼了我的沟通、协调与组织能力，对于工作中出现的各种棘手问题，都能够及时做出妥善、合理的处理，并受到领导和同事的普遍好评。所以，就沟通、组织、协调能力而言，我不会辜负领导和同事们的信任。

　　第四，我具有积极的工作态度。

　　参加工作以来，无论在什么岗位上，我都努力争取提高，努力做得更好。我时常提醒自己，一个人的岗位有不同，能力有大小，虽不能惊天动地，但务必兢兢业业，这是做工作之根本。在20xx年年底的民主考评中，我的优称率是100%。在今后的工作中，我仍将一如既往地干下去。

　　如果承蒙领导厚爱，让我走上电管站站长的领导岗位，我将不负众望，不辱使命，勤奋工作，把自己的本职工作做好。具体将做到以下几点：

　　一是真诚讲团结，做好站内的管理工作。

　　多年的工作经历，使我认识到同事之间，支持、谅解和友谊比什么都重要。在团结方面，我一定要摆正位置，正确认识和看待自己。在生活上多关心同事，做到多理解，多鼓励、多支持。努力把员工队伍带好，进一步健全内部管理制度，使员工有章可循，知道自己干什么，怎么去干，使员工工作效率进一步提高。

　　二是知人善任，提高人员素质。

　　1，要任人为贤，要有正确的用人观念，将热爱本职工作、有文化、责任心强、吃苦耐劳、秉公办事的同志作为考察的对象。用人关键是育人，动之以情，晓之以理，导之以行，推心置腹，耐心细致地交心。2，对德才兼备的人员明责授权。我们的工作具有严肃、独立、分散的特点，体量员工难度，对他们导向。对那些如鱼得水，得心应手的电工尽可能提拔层次，变换岗位，激发上进心，启动一点，影响一片，树立正气，增强机构活力。3，要言传身教，身先士卒，掌握工作信息，重视业务知识，对单位要有危机感，紧迫感，不仅要把握电管站现在，更重要地要把握住和发展电管站的未来;布置任务要明确，职责和任务边界不清，工作人员无所适从，会影响工作情绪和工作效能。

　　三是夯实基础，做好电网的运营维护工作

　　我要建立健全电网运营维护的各项规章制度，重视并加强技术监督和电网技术改造工作，下大力气做好电网的运行维护管理，保障电网安全稳定运行和各项生产任务的完成;同时，要认真审查电网规划及配网规划，提出修编电网规划的意见和建议;另外还要结合实际，定期分析运营过程中存在的问题，加强电网调度管理工作，完善各类调度预案。

　　四是我将努力提高自身素质建设，为电力事业奋斗终身。

　　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，不断提高业务能力，增强自身综合素质。在为电力事业的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国伟大的电力事业。

　　我是一个平凡的人，拥有的是一颗平凡的心，此次竞聘，我渴望成功，渴望进步，哪怕是一点小小的进步也会让我更加感受到自身的提高，生活的美好，如果我竞聘成功，我愿意用真心和热心更好的去工作，用细心和耐心更好的为我们电力的发展贡献自己的力量!

　　最后，我想说，作为电管站站长，目前或许我不是最出色的，但我一定做最努力的，请大家信任我，考验我!

　　请大家支持我，谢谢大家!

**有关竞聘主管演讲稿集锦 篇25**

　　位领导、各位评委、同事们：

　　大家好！

　　一条好的渠道，会引来一池活水；一个好的用人机制，能使无数人才脱颖而出。因此，今天我能站在这三尺演讲台前展示自己、推销自己，除了责任感和使命感的催促之外，还要感谢集团公司有这么一个全新的、充满生机与活力的用人机制。决定参加这次竞聘之前，也曾度德量力，思虑再三。今天，我之所以参加这次竞聘演讲，是因为一方面，表明我对集团公司推行的竞聘演讲用人机制的拥护和信任；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流思想，同时，接收集团公司和大家对我的挑选。我相信，通过这次竞聘活动，必将使我们公司下一步的竞聘上岗机制呈现一个良好的开端。

　　首先，我先自我介绍一下自己的基本情况：我叫，现年25岁，共青团员，大专学历，现岗位为常熟华冶设备部计划员。主要协助部门经理做好本部门日常管理工作，同时代表部门经理做好设备部相关监督工作如：安全、各项任务、劳动纪律等。 竞聘采购经理这个职位，我认为自己具有以下几个方面的有利条件：

　　1、有良好的思想品德修养我为人处事的原则是：踏踏实实做人，认认真真工作，开开心心生活。自己一贯注重个人品德素质的培养，努力做到尊重领导，团结同事，工作负责，办事科学，自尊、自爱，不重名利，不计较个人得失，对工作对同事有爱心，宽容心，一直以来得到领导、同事们的好评。

　　2、有较好的专业基础我所学的专业是机电一体化，对机械、电气方面有一定的专业基础。现从事的工作中有对备品备件编制月计划和年计划，并对备件计划的实施、备件的使用进行跟踪。随时掌握备件的消耗及库存。同时负责购进材料、备件的验收入库。在前期工作中曾经参加过公司施工期间费用的统计工作，对备件、材料的价格颇有了解。采购师培训

　　3、有一颗热爱公司、努力工作的心从我走出校门就一直在华冶工作，参加过公司的土建、设备的安装调试和以后的生产，曾经当过一名普通的操作工，班长和现在设备部计划员。集团公司的迅猛发展一直是我学习的动力，我平常不断地要求自己要努力学习，认真工作，力争把自己的工作做的更好。我真为能在华冶这么优秀公司工作而感到自豪。竞聘这个职位，采购师培训其实我也有不足之处： 从参加工作至今只有两年的时间，工作经验的不足，同时也缺乏采购方面的知识，虽然平常的工作经常与采购主管打交道，对采购工作或多或少有一定的了解，但要作为一名采购经理还是有些差距的。不过我相信，通过我的努力，一定会胜任这份工作。 总结我自身的情况，我知道虽有差距但我有信心、有能力胜任采购经理这份工作。

　　如果我能竞聘成功，我将做好以下几项工作：

　　首先、建成完善的采购管理制度，对采购过程及供方进行控制，确保采购物资满足规定要求。

　　其次、认真贯彻执行国家和公司有关物资采购方针、政策、法规和规章制度。

　　第三、尽快熟悉和掌握公司所需各类物资的名称、型号、规格、单价、用途和产地。检查购进物资是否符合质量要求，对公司的物资采购和质量负全面责任。

　　第四、不断开辟建立新的物资供应渠道，寻找物美价廉并及时的物资和服务。在供应商的竞争性投标中，提高供货和服务质量，减少采购费用，节省开支，降低成本，获得充分的物资供应，努力满足生产实际需要和成本效益的要求。

　　第五，根据供方按公司的要求提供产品的能力，服务和价格等方面对其进行选择和评价。同时也通过供方提供产品的重要程度、供方的质量保证能力以及进货复验结果，对供方实施分类控制。

　　第六，定期向公司汇报本部门月、季、年统计工作，并提出好的建议。积极按期索取使用部门的年、月、季的采购计划，并积极组织落实跟踪。

　　第七，着眼与市场，采购信息的收集和分析，编制采购计划，在确保质量的前提下，尽可能降低成本。提高工作效率，缩短采购周期，提高经济效益。采购师考试 采购是一门学问，也将越来越被企业和人们重视，我们必须不断地去学习，采购师积累经验，巧妙地运用语言这门艺术开辟一条华冶的采购渠道。我相信成功永远属于华冶，也会属于我，一位年青的华冶工作者。如果我能竞聘成功，我知道工作会给我带来压力，不过我不惧怕，相信自己，用心，用情、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。

　　最后，让我再次感谢领导给我这个难得的竞聘机会，感谢各位评委和在座的所有听众对我的支持和鼓励。

　　谢谢大家！！！我的演讲到此结束。

**有关竞聘主管演讲稿集锦 篇26**

　　尊敬的各位领导、各位评委：

　　大家好！我叫，现任xx部门委派支行业务经理负责人。两千多年前，古希腊哲人就在德尔裴太阳神庙的石柱上篆刻下了“认识自我”的伟大命题。今天，正是因为在“认识自我”的基础上，我走上了公开公平公正竞争的PK台，充分“展现自我”，努力“超越自我”，积极竞聘，期盼得到各位的信任、鼓励和支持。

　　下面，我简单做个自我介绍。

　　经过综合权衡，我自认有如下优势。

　　优势之一，我有扎实的专业理念基础。大学里，我系统地学习了学等各方面的理论知识，曾获“三好学生标兵”称号。xx年作为优秀大学毕业生进入xx银行，并先后考取了全国中级会计师资格、银行业从业资格考试的公共基础证书、风险管理证书及个人理财证书，这些都使本人具备了从事多个相关岗位工作所必备的扎实专业理论基础。

　　优势之二，我熟悉银行业务，具有丰富的实践经验。入行以来，我从基础做起，先后经历了储蓄、联行、企业结算、会计、事后监督、财会科副科长、委派财主管和业务经理负责人等多个岗位的磨练，不仅熟悉我行相关业务操作及规定，而且对行业务流程了熟于胸。无论是储蓄出纳、国内结算、会计、授信，还是内控，内控方面，我都干得非常出色，获得过嘉奖。多岗位知识与经验的积累，使我对全行的工作有了整体性的认识，识别风险的能力得到了提高。我在担任x支行业务经理负责人这一年的时间里，支行的差错率大幅下降，并有8个月实现了柜面业务零差错。这一切经验与成绩的积累，都使我有信心有能力担负起运营团队重任。

　　优势之三、我具有组织、协调与沟通能力。我在担任财会科副科长期间，我曾协助科长把整个科组织成具有较强凝聚力和战斗力的团体，财会科也多次被评为“先进科室”；在担任x支行x系统上机的业务指导工作及系统切换日的指挥工作，曾负责组织、指导该系统的上线推广工作；而担任委派财会主管期间，我负责计划财会部的全面工作，在和内审部门，外审部门打交道的过程中，很好地协调了与各部门的关系。而在成为业务经理负责人后，与外部客户沟通、协调的能力更得到交效加强。

　　优势之四，我还有一定的文字综合能力。我曾拟多份文件，曾根据优质客户的需求，草拟了《xx办法》及《协议书》，该办法和协议书已通过省行xx处和xx处的审查；同时我还负责行工作的总结上报工作；撰写设立支行的可行性报告等。特别是在分行担任委派财会主管期间，由于人手少，分行计划财会部的各类报告几乎是出自我一人之手。

　　我的任职目标是：通过积极实践“以客户为中心”的经营理念，针对新兴市场和客户需求为细分客户群体提供差别化的产品和优质的服务，为客户创造了良好的投资回报。进而提升我行效益。

　　各位领导，各位评委，如果我有幸赢得这次竞聘，我将从以下方面入手展开工作。

　　1，真诚讲团结，高效干工作。多年的工作经历，使我认识到同事之间，支持、谅解和友谊比什么都重要。我上任后将摆正位置，正确认识和看待自己。在生活上多关心同事，做到多理解，多鼓励、多支持，用行动拉近叫员工的距离，率领整个团队为做好财富中心的运营工作而努力。

　　2、严格规章制度，积极做好后台运营与综合管理。我上任后将加强规章制度建设，注意抓好业务检查，认真作好内控管理和防范工作，确保各项工作的安全运转。利用自身熟悉各项业务的优势，在自己任职的单位范围内，通过履岗工作，促进本部门的各项改革和业务健康发展。

　　3、积极履职，做好后勤保障和行政综合事务。我上任后，将积极协助上级领导，有效开展运营日常工作，率领团队积极履职，发扬敬业爱岗、工作严谨、勇于创新的精神，带领团队做好中心日常行政和后勤保障事务，提升服务质量，推进我行财富管理建设进程。

　　4、强化管理，严格培训，倾力打造精英团队。我上任后，将在行信念统领之下，采取严格检查、认识考核，严密统计、分析等手段加强管理，通过绩效考核提升本部服务水准。同时，我将致力于培训人才，为我行培训一批具有真诚态度和专业精神的高水平综合服务型精英团队，进而提升我行整体素质与水平！

　　各位领导、各位同事，诚恳待人、为人正派是我的为人态度，勤奋务实开拓创新是我的工作态度，如果本次我能成功，我将不负大家的希望，认真履行职责，找准坐标、摆正位置，充分发挥自己的聪明才智，以昂扬的热情和高度的责任心加倍努力，使负责的工作在各方面都有新的起色，新的突破，并上升到一个新的台阶。当然，如果竞岗不成功，我将正确对待，做到落选但不落志，失败但不气馁。因为我深知“人生在世生一日，当尽一日之勉”。所以，不管竞聘结果如何，我都会一如既往地以勤奋对待工作，以敬业对待团队，以真诚对待同事，做一名优秀的、问心无愧的建行人。

　　我的演讲完毕，谢谢大家！

**有关竞聘主管演讲稿集锦 篇27**

　　一、填空：（每空1.5分，共45分）

　　1、商圈是消费者在进行购物时优先考虑的商场距离，主商圈的有效距离是1.5—2公里内。一般情况：主商圈的顾客占顾客总数的55—70 %，次级商圈顾客占顾客总数的15—25 %，其余是边缘商圈的顾客；

　　2、购物广场商品负毛利操作，调价单上要有制单人、商品部主管、总经理签字才能调价；

　　3、公司规定某单品的毛利率为15%，现该单品的进价为10元，请确定该商品的售价为11.8元。

　　4、管理人员月度考核结果与本月个人绩效工资挂钩，挂钩比例如下：a级—— 130%、b级—— 100 %、c级—— 70 %、d级—— 50 %；

　　5、公司的物流模式有直送、直通、配送三种；

　　6、专柜开单销售的销售小票共有3联，收银员留红联第二联；

　　7、商品生命周期分为发展期、成熟期、衰退期，在这三个周期分别采取的不同的对策；

　　8、费用率=（管理费用＋营业费用＋财务费用）÷销售收入×100%；

　　9、员工因公借款，金额在￥500元以下的需由分店财务主管、店总经理签字；

　　10、在工作及公众场所谈论与工资相关问题，一经发现参与谈论者，视情节轻重情况，处以当月考核c级，口头警告，书面指导等处罚，造成恶劣影响的，一律作辞退处理；

　　11、毛利率=毛利额/销售收入；库存资金周转率=销售额/平均库存。

　　二、选择题（每题3分，共24分，多选、漏选、错选均不得分）

　　1、下面选项中哪些属于固定费用acd；

　　a、租金及管理费b、低值易耗品

　　c、折旧费d、开办费摊消

　　2、住宿员工应加强安全意识，注意用水，用电安全，宿舍内禁止使用超过c瓦以上的电器（如电热丝，电火锅，电磁炉等）一经发现处以没收外并按公司《员工奖惩制度》对当事人给予相应的处罚；

　　a、300瓦b、400瓦c、500瓦d、600瓦

　　3、管理人员连续b个月考评为d级的，进行岗位淘汰或降职；

　　a、1b、2c、3d、4

　　5、作为一个成功的管理人员，你觉得应该具有的品质abcd；

　　a、以身作则，起到表率作用b、善于沟通，认真听取他人意见

　　c、针对下属的不同性格，区别对待d、熟悉业务，对下属进行培训

　　6、通过以下手段，可以达到有效激励目的的是abcd；

　　a、当员工的工作做得好时，管理人员应给予表扬

　　b、关心员工的个人生活，把他们当朋友看待

　　c、与员工商讨设定的目标，让员工提出自己的看法和建议

　　d、让员工了解工作计划及企业正在发生的重要事情

　　8、在进行沟通时应该注意abc；

　　a、在与别人谈话时忌不停地做自己的事情b、为人处事不要过分谦虚也不要过分称赞

　　c、得体的礼节和礼貌会为沟通铺路d、要善于发动群众

　　9、前台在对顾客进行赔偿处理时，金额超过￥b元，要请示分公司总经理，并报集团批示后处理；

　　a、100b、500c、700d、1000

　　10、执行力不佳是因为abcd 。

　　a、管理者没有常抓不懈b、制度本身不合理

　　c、执行的过程中过于繁琐d、只有形式上的培训

　　三、简答题：（5ⅹ2=10分）

　　1、如我司购进a商品，分两批不同价格购进，第一批：20件，15元/件，第二批：40件，30元/件，1月销售了55件，每件卖了50元，分别按先进先出和后进先出来列支成本，其销售成本分别为多少？

　　答：先进先出：成本＝20X15+（55—20）X30=1350毛利率=（55X50—1350）/（55X50）=50.1%后进先出：成本＝40X30+（55—40）X15=1425毛利率=（55X50—1425）/（55X50）=48.2%

　　2、请简述供应商转场的类型及区别。

　　答：a类转场：供应商要求办理退货，相当于先撤场，操作完毕后再进场。

　　b类转场：购物广场将需转场供应商的商品下架盘点并办理退货，再立即将退货商品实物数量和退货金额在新供应商帐号下进行验收，整个操作过程完全在店内操作。

　　无论a类转场还是b类转场，商品退货都必须按实际数量办理退货，不得直接按系统数据办理无实物的退入手续。特殊情况报副总裁审批。

　　四、问答题：（8分）请写出一线主管应具备的基本素质。（写五条）

　　答：

　　五、论述题（13分）

　　南油购物广场某部门课长（三个月前参加了公司储备主管的培训班）小潮，被调到另外一购物广场去担任主管职务，目前的情况是这样：

　　1、该购物广场开业已经有一年了，部门员工的士气不高。

　　2、该部门一周前有员工因为违反公司的报损原则，将报损商品从下水道冲走被防损部发现。该事件导致原主管被调离岗位，一名课长被降职，当事人被开除。

　　3、周边市场竞争相当激烈，员工每天都要加班5—6小时，可是销售情况并没有发生好转。

　　4、人事部门的定编小组前一周完成了对该部门的工作分析，分析报告显示，该部门员工的人均劳效为53%，人事部门要求减编3人，部门员工反映，要是这样根本没有办法工作了，只能天天直落。

　　5、小潮是一名储备主管，人事部门还没有下发任命小潮为该部门主管的文件，人事部仅通知小潮要去负责该部门。

　　6、在该部门里有3名老员工是小潮以前担任课长时的下属，他们在小潮到达的当天邀请小潮一起吃饭，在小潮的强烈要求下，饭钱是由小潮来付的。

　　7、今天早上小潮去向该购物广场总经理报道了，总经理只简单的问了下小潮的情况，就没说什么了，给小潮的感觉是总经理对他不重视。

　　假如你是小潮，你将如何开展工作。

　　答：

**有关竞聘主管演讲稿集锦 篇28**

　　尊敬的各位领导、各位同事：

　　大家好！我是朝阳中心赵支队的，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能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.

　　个人简介（略）

　　这次竞聘我非常重视，参选支队长一个目地就是为了秉承xx银行的理念让优秀成为习惯，让优秀成为xx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xx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xx银行才得以成为xx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xx银行一名真正合格的兵，并且将来也一定要为xx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。xx银行一兵给大家敬礼。

**有关竞聘主管演讲稿集锦 篇29**

　　各位领导、各位同事：

　　大家好！参加岗位竞聘我是第一次，在此先谢谢诸位。

　　首先我作一自我介绍。我今年xx岁，大专文化，民主人士，高级会计师职称。于1986年大专毕业后首先进入工程公司财务科从事财会工作，XX年担负服务公司主管会计，XX年初任sl第二个驻外公司——wh公司的财务负责人，XX年末调入审计处工作了十四年，几乎参加计了审计处组织的所有审计项目并担负主审，执笔并拟写了近一半的审计报告。今年初又回到了工程公司财务科。

　　二、取得的工作业绩及创新历程

　　大专毕业至今，仔细算来已从事财经工作二十三年半，九年半干会计（包括会计主管四年），十四年干审计，从基层到机关，从财务转变为审计，从出纳开始，由普通会计、车间会计、主管会计到审计主审，因此，具有了较好的专业功底和丰富的实践经验，特别是经历过长期专业实践之后，养成了严谨、认真、细致的工作作风，因此无论在哪个工作岗位，我认为我都是称职的，除了有你们大家的支持外，很重要的一个原因是因为我热爱财经工作，因为热爱，所以我很勤奋，对工作很投入，先后完成了许多项重要的专业技术工作，取得了不少业绩及创新。

　　XX年至XX年在工程公司搞班组经济核算试点，建立责任成本中心，对加强成本管理、提高企业管理水平做出了一定贡献;XX年至XX年，两次协助工商局对集体企业（其中包括乡镇企业）及乡镇财政进行工商年检，从另一个层次锻炼了自己;XX年初进入sl与whjs公司的合资企业，担负主管会计，主持了会计制度设计和会计建帐的全部工作，历经了一个企业从生到死、从成立开业到合作失败，企业解散的整个历程;所有这些，都为我后来从事的审计工作奠定了深厚的基础功底。

　　XX年11月开始的慢慢十四年的.审计工作，是我事业的黄金历程。先后完成资产负债所有者权益审计、财务收支审计、企业负责人离任、继任经济责任审计、各种专项审计等等二百多项，查处帐内、帐外各类违规、违纪资金达x位数之多（涉及企业机密，略），协助纪委查处各类案件数十起，提出审计建议及合理化建议五十余项，多次配合其他部门工作，为sl公司挽回或避免经济损失数额巨大，取得了较高的经济利益。

　　XX年以来，我公司产品销售价格逐年提高，企业效益不断增长。辉煌的光环下，掩盖了驻外公司、三产实体及职工入股企业的资产其实是很烂的。我公司最多时有十个办事处，办事处又独自从事着驻外公司，每个分厂又有着1—5家不等的集体企业，同时又以职工入股形式成立了多家民营企业或股份合作制企业，而这些民营企业中又有公司参股的、集体企业参股的、其他单位参股的及全部由职工参股的多种类型，企业总数最多时近百家之多。因我是从驻外公司、三产实体单位走出来的，对这些企业复杂关系比较了解，因而这么多年来一直由我主审。

　　大家都知道，驻外公司主要从事销售我公司产品为主，在审计中发现部分驻外公司私自购买房产数笔，多次发现应收账款坏账数额巨大，其中有个别领导、业务人员及各种关系人员搞了乾坤大挪移，造成了资产流失，都及时向有关部门予以预警，并及时制定了驻外公司财务报销制度、财务管理制度和驻外公司企业内部控制等规章制度，及时建议公司通过债务重组、盘活资产、限制相关人员行为等措施，减少了资产的进一步流失。

**有关竞聘主管演讲稿集锦 篇30**

　　尊敬的各位领导、各位评委：

　　常言到“荐贤者贤”，因此我首先请诸位要胸怀公心、开启慧眼发现那些伏枥已久的“宝马良驹”。这是一个选贤任能的举动，是领导的爱才之心、用才之艺的体现，这也是各位同事展示“识才之智、容才之量”的场所。

　　我叫，毕业于新疆广播电视大学播音与节目主持专业，20xx年应聘到新丝路网站采编部工作。今天，对我来说，与其是竞聘新丝路娱乐频道编辑这一荣誉，不如说是给我一个检验自我、寻找差距的机会。以下是我的竞聘报告，请各位评委审阅。

　　一：多年的行业工作经验，为我踏入网络行业，奠定了基础

　　从20xx年正式踏入传媒行业开始，真正理解了行内和行外的性质，以前是站在行外看行内，现在才真正的在行内看行内。从一挡节目的创意，到成型，从一个闪光的点子，到迸发出耀眼的光芒，都融合了我的智慧。在电台作节目的几年时间，无论从晚间情感节目还是音乐娱乐节目，都受到听众的喜欢，让我了解了，媒体的上帝就是观众。

　　20xx年进入新丝路网络担任部门主管工作。先后有如下动作。

　　A开始直播收费：全身心的开创新丝路网络媒体与市场接轨的工作，所以很快的将部门收益提升上来。首先将直播收费进行了规定，与首届新疆啤酒节这样的大型活动，谈判，签约，最终获得直播权，首次的打破了新丝路网站没有收益直播的先例。紧接着联系了高新区联席会议直播，中亚论坛会议。

　　B制作设备的专业化：来新丝路的时候，就给当时任职的杨戈总经理说了，直播必须作出水平，不能简单的制作，必须要加入一些多样的元素，所以，自己将保留的专业影视制作系统拿了出来，自行制作动态的影视片头，使视频节目有别于以往的单调。

　　C采访活动的商业化：现在很多商家都要宣传自己的产品，如果硬性的广告，是很难支付广告费用，就产生了软性广告，从事媒体多年，很清楚软性广告的作用，所以，从部门采编开始，规定大家，采访的软性广告，要逐步走上收费的道路。这个措施，开始实施，效果产生，但是后来，由于客观原因，中途中止。

　　D音乐频道的建立：因为从事电台节目很多年，多流行音乐的把握有着自己独到的见识。而且拥有丰富的唱片公司的联系方式，包括港台。音乐一直是很多网民的喜好，所以就建议建立新丝路自己拥有播放授权许可得音乐频道，这个频道在自己坚持之下，开始了建设，到目前，已经从一个零歌曲的频道变成了众多流行歌曲融合的音乐频道，目前正有待于改版。

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