# 广告总监岗位竞聘演讲稿范文

来源：网友投稿 作者：小六 更新时间：2025-04-23

*广告总监岗位竞聘演讲稿范文（精选30篇）广告总监岗位竞聘演讲稿范文 篇1　　您好！　　非常感谢您在百忙之中阅读我的自荐信！　　我叫黄，是x学院200x届毕业生，得知贵企业为积极谋求发展招贤纳才。我真诚的渴望能加入贵企业，为贵企业的发展壮大贡*

广告总监岗位竞聘演讲稿范文（精选30篇）

**广告总监岗位竞聘演讲稿范文 篇1**

　　您好！

　　非常感谢您在百忙之中阅读我的自荐信！

　　我叫黄，是x学院200x届毕业生，得知贵企业为积极谋求发展招贤纳才。我真诚的渴望能加入贵企业，为贵企业的发展壮大贡献我的才能和智慧。

　　在大专三年中我认真努力，各门基础课程和专业课程均取得了较好成绩，在我努力下掌握了扎实的专业知识，并有意识的通过各种实践活动提高自己的动手能力，为今后工作奠定了良好的基础。我注重培养自己多方面的能力，尤其在广告设计专业，熟练的掌握了平面广告设计、等。能熟练运用word、excel、办公软件及photoshop、flash动画等应用软件、 制图设计pro/engineer、cad等 我具有较强的组织能力和社交能力，能很好地独立开展工作，并与其他人协手合作，发扬团队精神，在各项活动中均取得较突出的成绩。我在思想上要求进步，\"敬业\"是我的人生信条，\"年轻\"、\"适应性强\"是我的资本。我将以饱满的热情、一丝不苟的态度迎接挑战，并运用自己所学的知识和技能，为企业的发展和祖国的富强奉献自己的青春！

　　最后，再次感谢您对我的关注，并真诚希望我能够成为贵单位的一员, 为贵单位的繁荣昌盛贡献自己的绵薄之力。期盼您的回音！

　　诚祝贵单位万事亨通，事业蒸蒸日上！

**广告总监岗位竞聘演讲稿范文 篇2**

　　姓名：

　　性别： 女

　　年龄： 25 岁

　　身高： 154CM

　　婚姻状况： 未婚

　　户籍所在： 湛江

　　最高学历： 本科

　　工作经验： 1-3年

　　最近工作过的职位： 策划专员

　　期望岗位性质： 全职

　　期望工作地： 广东省/湛江市

　　期望月薪： 20000~30000元/月

　　期望从事的岗位：广告总监

　　期望从事的行业： 网络游戏,会展/博览,影视/媒体/艺术/出版,房地产开发,物业管理/商业中心

　　技能特长：

　　大学时根据自己的意愿选择了园林设计，期间各科成绩良好，能在专业上熟练应用cad及ps软件，会用sketchup制作3d效果图及手绘效果图，对园林植物应用比较熟悉，毕业论文《湛江市绿篱植物种类调查与应用分析》获得优秀毕业论文评价。

　　做过资料员，能熟练运用word和excel制表及写报告。

　　做过策划专员，能熟练运用用ppt做广告策划案。

　　教育经历

　　广东学寸金学院 (本科)

　　起止年月： 20xx年9月至20xx年6月

　　学校名称： 广东海洋大学寸金学院

　　专业名称：广告

　　获得学历： 本科

　　我是X大学广告设计专业的应届毕业生X。大学期间曾经在暑假期间在广告公司实习，能够很好得配合其他员工的工作，认真踏实，对工作是绝对的认真负责;对于不懂不熟之事肯付出努力不断学习与练习，不怕吃苦;期间还独立完成一次项目，受到公司同事和领导的好评。对于自己有较清醒的认识，不会夸大其词，自吹自擂，能恪守以大局为重的原则，愿意服从集体利益的需要!请领导给予一次机会，我会用实力来证明自己!谢谢!

**广告总监岗位竞聘演讲稿范文 篇3**

　　尊敬的各位领导、各位评委：

　　大家好!

　　我非常荣幸能有这样一个机会，在各位领导和同志们面前做竞聘演讲。

　　本来，我是不应该站在这个舞台上参加广告总监的竞聘的。因为，我从来没有做过广告。但，这不是最主要的，最重要的就是我有勇气站在这个上面，与大家一起竞争。中国有句俗话，叫做盛情难却，或者说，是重赏之下，必有勇夫。而我，就是这个勇夫。是勇夫，就要接受挑战，选择挑战。我今天就是选择挑战，以证明自己的实力和能力。

　　我们杂志是一本非常优秀的杂志。目前，已经成为国内最有影响力的杂志之一，而且成功打入香港市场，开始了国际化的征程。尤其是在主编，总经理的带领下，我们成功，在众多的杂志中脱颖而出，成为行业新秀。这不仅仅是杂志社领导英明领导的结果，也是全体杂志社员工共同努力的结果，更是广大发行、广告部门的员工不畏艰辛、团结努力奋战的结果。正是因为有发行部同事的努力，我们的发行已经深入到报刊亭、新华书店、超市、机场等主流销售渠道，就连我隔壁的小卖店都有我们的杂志卖。每天，只要我经过那间小卖铺，我就新潮彭湃，热血涌上心头，心中充满了喜悦和期待。同时，也正是因为有广告部同事的努力，我们的广告经营量成直线上升，不仅仅大品牌如中国移动、西门子、通用汽车、宝马、奔驰等在我们杂志上投放了广告，连一些不出名的小品牌也看上了我们杂志，指明要求投放我们的杂志，这就是我们杂志的魅力。

　　说起我们的杂志，我就是一天一夜也说不完，因为，我们的杂志太优秀了。而我们杂志的优秀，主要是因为我们以主编，总经理为核心的领导阶层的优秀;主要是因为采编部门的记者、编辑优秀;同时，也是因为我们的发行、广告部门的同事们优秀，这么一个优秀的团队，取得优秀的成绩，是理所当然的，是受之无愧的。在这里，我提议，请大家热烈为我们友好的、取得优秀成绩的团队鼓掌。

　　当说完我们的杂志的时候，我不得不想到了我自己。但是，不好意思，说到我们的杂志，我是非常的兴奋，但是一说到我自己，真的不好意思，我真的觉得没有什么好说。因为我的确没有什么好说。但是，既然走到这个台上来了，我还是要说几点：

　　一、 广告是杂志社的基础，必须全力抓好

　　每个行业都有自己的游戏规则，那么我想，作为广告行业，也应该是这样。同时，广告行业既是一个竞争非常激烈的行业，也是一个具有极大挑战性的行业。在这个行业，我们可以得到极大的锻炼，可以实现自我价值的提升。我们这个杂志社，有部分广告部的同事出去后，都去别的杂志社或者报社做广告总监或者运行总监去了，这不仅证明了我们杂志社是一个优秀的杂志社，而且证明了我们杂志社就是一个“黄埔军校”，为国家的广告行业的发展输送了不少的人才，这是值得我们骄傲的，也为提升我们杂志社的知名度起到了一定的作用，为我们杂志的发行、广告销售目标的完成也起到了巨大的推动作用。

　　但作为广告行业本身来说，我本人没有从事过广告行业，虽然没有直观的感受，但是，每次从广告部门同事回来时满是脸颊的汗水，委屈的神情，我感觉到了广告的艰辛。我知道，也许大家受到了满脸的委屈，也许，为了争取客户的一个广告，而在客户面前强装笑颜，尽管今天早上上班的时候还在与女朋友吵架，但广告就是这样，他既锻炼你的毅力，也锻炼你的能力。各位可以看一下，在职位提升上，一般都是销售的最容易出业绩，所以得到的提升也最快。而且，不论在企业还是在媒体，说话最有底气的就是销售部门或者广告部。因为只要业绩上去了，企业或者媒体的生存问题解决了，大家才有饭吃，才有奖金发，大家才满心欢喜。具体到我们杂志社，我们的采编才有动力去采访，我们的发行部门才有财力去做发行，我们的市场部门才可能去做推广，否则，一切都是免谈。如果我成功竞聘，担任广告总监，我将把广告作为杂志社生存和发展的基础，努力抓好，与广大的客户经理一起，面向客户和市场的需求，决不闭门造车，站在高起点策划我们杂志社的活动，争取客户的信任和支持。让广大客户增加在我们杂志社的广告费用预算，率领大家超额完成杂志社分配给广告部的销售任务。我可以保守一点估计，如果我竞聘成功，销售额在现有的基础上至少增加20%——30%以上，否则，我只当一届，决不参加下一届的竞选。

　　二、 虽然我在零点起步，但我相信我能

　　任何人不是一生下来就是天才。我是这样，我相信在座的各位都是这样。我们依靠的全部都是后天的努力。我从农村走出来，通过上大学改变了自己的命运。所以对目前社会上持“读书无用论”的论调是持反对态度的。你说，目前在农村，农村娃除了读书可以改变一点点命运外，还有其他的办法吗，我想没有。所以，还是要读书。就如当时的我，即使起点比别人低，但通过自己的努力，我也改变了自己的命运。在目前房价疯狂往上涨的今天，在大部分人还在为在城市里安得一隅而辛劳奔波的时候，我已经在城市里拥有了属于自己产权的房子，也购买了小汽车。我感觉并没有比别人差。以前是的，但现在不会，更重要的是，将来也不会。

　　即使在广告行业，虽然我是从零起步，但我也不害怕。我很欣赏中国移动的一句广告词“我能”。我在他的前面加了“我相信”，这是我心态的真实写照。俗话说的好，“世上无难事，只怕有心人。”只要你抱着坚定不移的决心，发扬“愚公移山”的精神，我相信，我们的广告是一定能够做好的。虽然在座的各位同事有很多是在广告行业里摸爬滚打了很多年，对广告有很多感触，说起来可能一套又一套。但我个人觉得，在广告行业，并不是怎么说，而关键在于怎么做。况且，作为一个广告总监，关键不是你能做多少业务，你能拿回来多少单，而在于你是否能率领整个广告部门的团队，达成团队的目标。所以，我并不看好某些自以为业务很好，而看不起其他业务人员的员工。因为，依靠个人英雄主义创造奇迹和历史的时代已经过去，现在依靠的是团队的精神和团队的战斗力。而在组织能力、沟通能力以及管理能力，我相信我能。你们也许能，但我想，可能比我会差一点，而我今天能够取胜，关键就是在这么一点点上面。

　　三、 我有信心竞聘成功，因为我有领导和同事们的支持

　　刚才我已经说过，现在依靠个人英雄主义的时代已经过去。一个人要想取得成功，必须借助团队的力量。而在团队的力量里面，领导的支持和信任是很重要的，也就是说，领导的力量是很重要的。试想，没有领导的支持，我们很多事情都办不成。而领导，对于我们的升职，都有很重要的话语权。即使在以业绩说话的广告部门，领导的重视和提携也是很重要的。说句实在话，如果没有领导的支持，我站在这个上面，可能还有点怕，也许，我根本就不会站在这个竞聘演讲台上。

　　当然，我能够成功竞聘，也领导的支持并不是成正比例的关系。关键而是在于大家的支持和信任。领导的支持有利于开展工作，但同事们的支持则是完成我们销售目标的重要保证。我不迷信领导，也不迷信同事，我相信任何事情的成功，都是大家共同努力的结果。今天，我能够站在这个竞聘演讲台上，证明我已经在广告总监这个职位上迈进了一只脚，只要有一半以上的同事再给我投票，我就可以成功当选。不过如果大家不选我也没有关系，因为我的心态也端正，希望大家睁大眼睛，一定要努力选出最适合担任广告总监的那个人。如果实在没有的话，我们可以力说领导通过猎头公司到外面去挖人，因为在这个职位，我个人的感觉是宁缺勿滥。但我觉得，我还是一个比较合适的人选。因为，首先我有领导的支持，其次，我将会用自己的实力，得到员工的支持，不过这需要时间，不是现在，也许是两三个月以后。如果我应聘成功，我将从“以人为本”出发，加强与员工之间的沟通与磨合，努力适应领导的工作方式，加快领会领导的意图，减少沟通成本，最大化地提高工作效率。我还是那句老话，如果我竞聘成功，销售额在现有的基础上至少增加20%——30%以上。

　　各位领导，各位同志，以上是我几点粗浅的想法，如果大家信任我，给我一次机会，把我放到适合自己的岗位上去，我将不辜负大家的希望，以实际行动来实现自我价值。不管今天应聘的结果如何，我都会保持一种平静的心态来对待。即使应聘不成功，我也会将应聘中表现出的勇气，带到今后的工作中去。当然，我也有很多不足之处，但我仍然会发光发热的。

　　谢谢大家!

**广告总监岗位竞聘演讲稿范文 篇4**

　　我是xx大学广告专业的一名学生，我的名字是，我来自。通过学习，为我熟悉了专业知识，对于广告有了很深刻的了解，我希望在实践中实现自己的价值，看到自己的不足，找到自己的方向。

　　我性格开朗热情，能够很好的处理人际关系,可以更好更快地适应新的环境;我善于观察，注意细节;“大胜靠德，小胜靠智”是我做人的信条;乐于吃苦，埋头苦干是我做事的态度;勇于创新，不怕失败，永不服输是朋友对我的评价;本人学习能力极强，喜欢专研，压力越大动力就越大。雄关漫道真如铁，而今迈步从头越。只要我敢勤，我肯受苦，一切的路都将被我踏平，我将用真诚的`行动回报贵公司对我的信任。

　　我对计算机和英语学习有着浓厚的兴趣，经过努力，熟练掌握了Adobe photoshop CS和Coreldrew设计软件及Office办公软件等的使用，并通过了大学英语四级。能熟练查阅英文工具书和熟练使用计算机以及应用网络资源。对贵单位的向往和对自身情况的综合考虑，希望能为贵单位尽绵薄之力。我会不断努力，为公司奉献自己。

**广告总监岗位竞聘演讲稿范文 篇5**

　　尊敬的各位领导、各位评委：

　　你们好！

　　我今年xx岁，在我这xx年的工作中，我把自己的青春奉献给了咱们的石油行业，这些年来我辛苦工作，在历尽坎坷的同时，也收获了累累硕果，通过不断的学习，我从一个羸弱的年轻人成长为一个有经验、有上进心的加油站工人，今天，我感谢在座的各位领导能给我一个这次竞聘副站长一职的机会，好好把握住这次机会，为加油站今后的繁荣发展，做出自己的贡献。我来自一线，多年从事加油站工作，这些来，我先后从事过加油站加油员、加油站计账员等职位，今天，我竞聘的`加油站是加油站副站长，我能来竞聘这个职位，主要具有以下优势。

　　一、个人竞聘优势

　　（一）有很强的沟通能力

　　本人拥有很强的沟通能力，在日常工作中，我们在服务好新用户的前提下，要尽快将大量流失的用户重新聚拢起来，我个人凭借着良好的沟通能力和办事能力与客户进行了良好的沟通交流，却保客户不会丢失。

　　（二）良好的人际关系

　　至今为止，我工作已经有xx年了，这些年来，我凭借着良好的人际关系，发展了很多精品文章

　　的客户。像咱们xx市的一些企事业单位，大多数已经成为加油站的定点加油用户，现如今xx公司，林场等。他们的领导也已经和我达成共识。准备帮助我们加油站进行宣传和推广工作。还有，就是非固定用户的大批量用油。例如西山风力发电二期三期工程的施工单位，经过我的几次走访，已经成为我们加油站的定点购油用户。

　　（三）安全教育方面

　　二、竞聘成功后的工作措施

　　各位领导如果这次我竞聘加油站站长一职成功，我将在加油站开展如下工作。

　　（一）稳定客户，做大销量

　　目前，同行业加油站竞争激烈，其它加油站在油价的优势和促销的方式上直接冲击到我站的销量、削弱我们的市场、抢走我站的客户。我们目前将面临一场激烈的竞争，所以，我们要做好以下工作：

　　1、落实五项便民措施，推行容美茶水服务，形成员工与顾客浓浓茶水情。

　　2、建立用户会员制，长期会员，资源紧张时想受优先权。

　　3、发放救援联系卡，帮助联系修车，送配件，送润滑油，解决用户困难。

　　4、抓住资源，在中油脱销时抓好服务，做好宣传争取用户。

　　5、了解对方的经营情况，准确掌握对方销售节奏，做到心中有数。

　　大限度的为他们提供优质服务，洗车服务、加水，检查轮胎，依托市场调研、电话联系、登门拜访等方式，做到客户的信息及时更新，客户的需求及时回应，客户的抱怨及时处理，形成紧密、牢固、友好、和谐的客户关系。走访大客户，特别是菜坡煤矿运输车队，鑫新矿业公司，物流公司，反季节蔬菜运输老板，大型矿山机械。应尽快把这部分用户聚拢起来，力保市场不失，做大销量。

　　（二）强化服务，严格管理

　　在市场竞争如此激烈的今天，及时导入现代营销理念，以人为本，强化意识，优质服务，加油站员工使用文明服务用语，礼貌迎送，规范服务，编写日常考评细则，每日组织单人服务考评，改24小时工作制为8小时工作制，实行站长长期值班制，确保住站率85%。工资二次分配，实行升油工资+考评积分的新办法，提高全站职工的工作积极性，打破吃大锅饭的旧分配体制。

　　（三）抓规范化服务，树品牌效应

　　加油站是中石化对外的形象窗口，规范化服务的好坏，直接影响到整个公司形象。为此规范化服务对加油站的形象来说是十分重要，抓好规范服务，就等于抓住了品牌效益。抓规范化服务要从细微、点滴入手、从着装、站容、站貌、服务用语着手，要求每个员工牢记引、问、开、加、盖、擦、唱、送八个字，并能分细每步操作程序，按章严格操作。规范员工的行体动作，同时要求员工做到三个一点，对用户热情一点，服务周到一点和耐心一点，给客户一个好的环境，好的心情，让他们感受到一种回家的温馨，让他们真正体会到在中石化加精品文章

　　油站花钱不仅是买到了油品，而且还买到了上呈的服务。让司机们走了想回来，来了不想走，确保司机回头率100%、油箱加满率100%。

　　各位领导，作为这次竞聘上岗的积极参与者，我希望在此次竞聘中获得成功。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，为我们加油站的发展做出积极的贡献。

**广告总监岗位竞聘演讲稿范文 篇6**

　　各位，各位评委：

　　你们好。

　　我是电务车间的，今年xx岁，大学文化。XX年底，我从电务段调到xx公司，目前，我是我们公司唯一的高级技师，是电务车间唯一的在聘信号技师。

　　这次，我们公司招聘部分工作人员，我报考的是宣传干事，我报考宣传干事，是因为我有如下优势：

　　1、我有自学的能力：看看今天来应聘宣传干事的各位选手，可以说，只有我是一名普通的现场工人，是一位与宣传岗位相差甚远的信号工，但是，今天，我能通过笔试，并站在这里参加宣传干事的答辩，足以证明我是一位学习型的职工，我不但学电务知识，还学其它知识。尤其是自学了中文大专课程和中文本科课程，并获得原郑州铁路分局自学成才奖一等奖。因此，我完全可以胜任新的工作岗位。

　　2、我有攻克困难的毅力和决心：竞聘宣传干事这个岗位，如果成功了，我将面临新的困难，但我有攻克困难的毅力和决心，参加工作以来，针对工作的难点和凝点，我攻克并研制了多项电务器材，其中，一项获国家专利，一项在铁道部专业杂志上推广，同时，我还撰写了16篇论文，并在河南省和铁道部信号专业杂志上发表6篇。这些成果的问世和应用，保证了设备的安全。

　　3、我有搞好宣传工作的基础：我从小就喜欢文学，参加工作以来，我先后自学了大专和本科课程，所学的专业就是中文专业，它们和宣传有关，和写作有关；最近三年，我还写了100多篇散文，共计20多万字，写专题书稿2个，共记18万字。

　　4、我喜欢宣传事业：在郑铁运校，我就是学校广播室的文字编辑；参加工作以后，我还自己拍，自己编导，自己剪辑并制作了十几部mtv和小纪录片；同时，我还在《人民铁道报》，《河南铁道》杂志等八家新闻媒体上发表各类文章上百篇。由于写稿写得多，我还被《人民铁道》报和《安阳日报》社聘为通讯员。

　　5、我为公司的宣传工作做出了一定的贡献：我是XX年底调到xx公司的，XX年，我就在《河南铁道》杂志上发表一篇文章，介绍了水冶站的技改情况，XX年，我还在《绿灯》杂志上和《班组园地》杂志上，发表各类文章五篇，其中，有一篇文章内容长达8000余字，XX年，也就是今年上半年，居不完全的统计，仅在《班组园地》杂志上，我就发表了2篇文章。

　　宣传干事岗位的职责主要是通过对外宣传和对内宣传，来提高我们公司的知名度，来树立我们公司的良好形象，如果我竞聘成功的话，我的工作思路是：

　　1. 加强自己的业务能力，争取在报纸、电台和杂志上发表更多的文章，把我们公司的形象宣传出去，把我们公司的成功经念介绍出去；

　　2. 以《和谐》报为平台，以《和谐》报的作者为基础，依托组织，组建一只高水平的通讯员的队伍。

　　3. 在通讯员队伍中，建立激励机制，比如，给通讯员发聘书，提高他们的荣誉感，给他们采访的权利和的时间，让他们把好消息和好新闻，及时的报道出去，成绩优秀者给予荣誉证书和奖励。

　　4. 定期邀请报纸或电台的编辑老师来公司讲课，来提高我们宣传工作人员和广大通讯员的业务水平，同时和报社建立良好的工作关系，为我们的宣传工作打下良好的基础；

　　5. 不定期邀请报纸或电台的记者来我们公司采访和了解情况，及时把我们公司的大事，好事宣传出去，借助外力来提我们公司的知名度，借助外力帮助我们公司树立良好的形象。

　　是我的工作思路，请各位和评委批评指正。如果，我竞聘不成功的话，我会在原来的工作岗位上，象老黄牛一样，继续埋头工作，为我们公司安全生产做己应有的贡献。

　　谢谢大家！

**广告总监岗位竞聘演讲稿范文 篇7**

　　建立大营销见解，强化办事意识，做好采供工作 根据分公司关键干部竞争上岗的有关法则，本身根本符合采供部主任岗亭所需前提，经过议定谨慎思虑，我要竞争采供部主任岗亭。这个岗亭是个新岗亭，同过去的交易科有些交易堆叠，但也有很多多少新交易，特别是改革后，同过去比拟，部分本能机能有所调整，并被付与了很多新的任务，人员少，任务重，是以，这是一个具有挑衅性的岗亭，作为一个年青人，只有直面挑衅，才华抓住机会，才华熬炼和进步本身，所以，我要竭力图取竞争告成。

　　如果我主持采供部工作，将以全新的姿态，将采供部带进一个全新的工作、进修和竞争的氛围中。

　　──以立异的脑筋，做好采供工作

　　此次改革，不但仅是称呼上的改革，更是见解上、风格上的改革。跟着改革的连续强化，各项工作愈来愈典范，内部分工愈来愈专业，岗亭本能机能愈来愈详细。而新期间的采供工作，不但仅是死板的“采购+供给”的见解，而是一个以市场为导向，将市场资本进行公道配置设备摆设的动态进程。采供工作上连厂商，下接市场，是卷烟供给线上的紧张的中间关键。采供人员负担着订定销售筹划、签订采购公约、办理地区市场、展望市场需求等任务，要用立异的脑筋，以开放的目光，用全新的见解，以改革的办法来审阅和展开新期间的采供工作。在工作中，一是要有超前的脑筋，对辖区内市场进行计谋性筹划，对短时间市场进行前瞻性展望，对市场的变化反响伶俐，应对敏捷；二是熟悉市场，产品是不是适销对路，要靠市场来查验，让市场说话。是以，采供人员必须有灵活的市场洞察力，要想真正进入市场，必须周全明白市场，对市场能进行较为客观的判别，随时把握市场动态；三是明白终端消操心理，要经过议定富裕查看探讨，特别是对一线市场的查看探讨，明白消耗者的消耗口味、消耗层次、消操心理和消耗风俗，精确把握消耗需求，才华在采供工作中做到有的放矢，有的放矢；四是建立竞争意识。采供工作感化市场、决议市场，固然独家专卖，不直接参加竞争，但可以进行横向比较，同相干盟市场进行比较性竞争，经过议定比拟和竞争，释放员工岗亭压力，开掘员工内涵潜力，变策开工工作动力，真正在员工之间构成合力，从而产生凝集力，向心力。

　　──建立大营销见解，使采供工作市场化

　　采供工作作为产和销的中间关键，在全部营销系统中起着承上启下的效用，要建立大营销的见解，分析市场，查看市场，明白市场，根据市场需求进行资本配置设备摆设，真正使采供工作市场化。长期以来，在国度专卖政策的保卫下，烟草行业“天后代儿不愁嫁”，每每是上游厂家出产甚么产品，我们也采购甚么产品，市场只好卖甚么产品。将采供工作市场化后，将产品供给链的供给次序从头进行调整，市场必要甚么产品，我们采购甚么产品，厂家出产甚么产品，从而篡夺市场最大化，兑现利润最大化。

　　第一，在对死板产品、死板市场连续进保护的同时，要经过议定产品来拓展市场。在做好区内产品销售的同时，要有选择地采购一些区外产品，用来充裕卷烟市场，扩大市场范围。在区外产品的选择上，对厂家和产品进行当真观察，本着从严把关、谨慎决议计划，精肯定位的原则，进步决议计划程度，低落市场风险。

　　第二，同有关部分派合，做好新产品的推行和新市场的开辟。市场是巩固的，但市场范围倒是可以扩大的。在指导消耗方面多做文章，对目标客户进行精肯定位，指导客户感性消耗，提拔客户消耗层次，创设更高附加值。

　　──雷同产供销，搞好办事

　　品牌的培养，市场的推行，收集的保护，货源的包管，采供工作是泉源。采供部作为营销中间的紧张部分之一，对全公司的卷烟供给、销售起注紧张效用。只有严把采供关，才华有好的商品。有好的商品，配套好的办事，才华将市场越做越好，越做越大。一要为厂家搞好办事，紧张是及时做好市场信息反馈，使出产商把握消耗者的相干信息，真正让市场指导出产，消耗决议出产。二要为经销商搞好办事，供给的产品要保质保量，要救助经销商办理坚苦，拉近烟草公司和经销商的间隔，将二者的长处捆在一路，做到二者共赢。

　　如何做好新期间的烟草采供工作，是个大题目，新课题。以上讲这些，很多多少都是刚点出话题，异国进行细致讲述，下去后也可向各位带领进行细致报告请教。在实际工作中务必要有一套特别详细、特别直观、非老例范又易于操纵的工作流程。如果公司选择我主持采供部工作，我有多年从奇迹务工作的经验，有比较清楚的工作思路，有对烟草行业的酷好与虔诚，我相信，我必定能把这项工作做好，为烟草改革做出新的贡献。

**广告总监岗位竞聘演讲稿范文 篇8**

　　尊敬的公司领导：

　　我是，20xx年X月进入公司实习至同年6月毕业正式进入公司，20xx年—20xx年在X部任专员，20xx年任宣传主管，20xx年至今任X部长助理。今天我竞聘的岗位是。

　　一、20xx年工作业绩

　　20X年，作为新任中层，是压力巨大的一年，也是快速成长的一年。年初，部门加上我一共三个人，其中一个也计划转到其他岗位上，经过梳理，部门的工作也存在诸多问题，面对有限的时间和有限的人员，我和部门的同事迅速整理所有的问题，花费两个月的时间，从团队建设、完善制度、规范管理、创新形式、职能转型等方面，重新确立了我们20xx年工作目标和任务。

　　(一)团队建设

　　在部门人员流动，编制不满，人手紧缺的情况下，迅速展开招聘工作。根据岗位要求和公司人力资源规划，于3月引进两名主管，一名新闻文学本科任文化活动主管，一名哲学硕士人外宣主管，均为一般成熟人才。新人的加入扭转了部门人手极度不足的颓势，使部门的各项工作开始有起色有效果。

　　每周一会，每月一学，是部门内部不成文的规定。在公司周例会要求之前，已经形成每周一会的要求，利用小会，充分交流和沟通，互相指出问题，提出建议，商议创新工作思路，集思广益开展工作，实现无障碍沟通。同时，X部每个成员根据公司要求和自身的专业特长，为部门人员制定培训计划，从公司制度、宣传写作、图片处理、摄影摄像、优秀企业文化共享等方面，至少每月一次。提高技能的同时，也增强了部门人员学习的积极性。

　　在近一年的工作中，部门4个人齐心协力，除了各自做好工作以外，在大项目的重大工作中，都主动分担。在部门内部营造了团结努力，共同进步的部门文化氛围。

　　(二)完善制度，规范宣传、党、工会、团的管理，明确分工，依托党工团的群众基础和力量，强化企业文化建设，凝心聚力，促进公司稳步发展。

　　20xx年完成《管理办法》、《制度》、《廉政制度》、《员工行为规范》制度的完善和修订发布，拟定发布《制度》、《管理办法》，为公司管理和廉政建设方面，提供了合理依据。

　　在基层党工团建设和管理方面，取得工会资质，重新选举党工团委员，明确工作职责，恢复党工团津贴，切实由委员带头落实党工团各项工作。

　　党：强抓廉政建设、文化建设，结合民主生活会，开展“廉政警示教育”、“哲学手册学习”、“党的群众路线实践教育”、“干部下一线”、“廉洁教育手册学习”、“20xx放飞新能源梦”等六次主题教育活动。结合法制教育、监狱参观、93803部队教育、伟人故居忆苦思甜、廉政征文比赛、知识竞赛等9次廉政活动，动员全公司高度重视廉政建设工作，并召开廉政建设动员大会，下发廉政谈话制度，设臵廉政督查领导11名，编辑印刷《廉洁教育手册》1000册。加大干部下一线力度，全年完成12次全员月度会议，深入到新疆地区、青海地区、宁夏地区及甘肃地区等30余个项目部慰问人数近千余人次，开展一线各类活动40余次。

　　工会：福利方面，2X年10余次重大节日，坚持民主调研，共发放了干果、橄榄油、电饭煲、豆浆机、户外用品、牛奶、饮料、旅行包、洗护用品、积木、学习用品等20余种福利，花费逾X万元，组织一千余名疆内外员工的体检，关爱员工身体健康;关爱员工方面，组织员工慰问在岗职工、住宿员工、员工家属、专家以及营销一线办事处等员工，发放慰问品近20万元，开展参与联谊活动4次;社会公益方面，组织2次向南疆贫困地区捐赠衣物400余件、文具200余件，参与第一个全国“扶贫日”捐助活动捐款15000元，树立了员工强烈的社会责任感和企业责任感。

　　团：紧紧围绕三化建设，组织策划技术、生产、行政岗位职工技能大赛，开展安全生产月活动、质量文化活动，提高生产安全、效率、质量;开展团队拓展、运动会等文化活动20余次，使近千人次的员工参与其中，缓解工作压力。

　　党工团联合：表彰先进个人XX人，集体XX个，发放奖金逾X元;评选年度先进X人，集体XX个，发放奖金逾X元。

　　(三)充分利用信息化平台和各类宣传途径发挥宣传喉舌作用，加强通讯员队伍建设，凝聚基层力量，树立基层典型。

　　在宣传管理的规范中，不仅根据公司实际情况修订制度，还充分利用信息平台，申请公司微信认证，建立微信二级目录，丰富微信宣传内容，发展关注X余人;同时各子公司、事业部、部室陆续开设4个微信平台，用于文化传播、投诉举报、内部交流及外部供应商满意度调研;建立通讯员qq群组，凝聚各单位通讯员，同时将每期宣传报道任务进行分解分配，细化指标考核，及时兑现奖励，调动通讯员的积极性;更新公司中英文版简介;发布微信报XX期、快报XX期，内部新闻X篇，外部新闻、软文报道XX篇;开展通讯员专题培训2次，一线通讯员培训8次;完成《专刊》公司内容的排版设计，并在亚博会现场发放给中外客户。除外宣软文，其余宣传报道年度目标任务均已经超额完成，并多次获得股份公司表扬。

　　二、20xx年工作存在的问题

　　(一)个人方面

　　1、业务知识掌握得不深不全，由于个人欠缺对公司经营业务的深入了解，未能将企业文化建设与公司经营战略充分结合，导致党工团活动的开展，未能最大限度的发挥作用;

　　2、缺乏与上级领导的沟通交流，在沟通方面较为被动，未能及时准确的认知公司需求和要求;

　　3、工作业务能力有待进一步加强。虽然有时候也学习点业务专业知识，但有些实用主义的思想，急用先学，存在时紧时松的现象，造成学习的内容不系统，不全面，不广泛，不深刻;

　　4、缺乏管理经验，与部门同事关系过于融洽，考核管理不够细致，影响部分工作的执行效率;

　　(二)工作方面

　　1、企业文化建设：无论是宣传，还是党工团，最终都是企业文化的体现，而企业文化是关乎企业兴亡的软实力。但是在企业文化建设的过程中，反复出现企业文化建设和生产经营的结合度欠缺，对文化建设不够重视，依靠经济杠杆和行政命令的倾向较为严重，把各项指标都与经济效益紧密挂钩，对思想建设和文化工作有所忽视;将企业文化建设工作等同于思想政治工作，员工对企业文化的基本概念、形成与发展与经营管理的关系认识有偏差，导致文化建设浮于表面;企业文化建设和公司发展战略吻合度不够，缺乏变革和创新的方式方法，缺乏明确可执行的企业文化建设的战略目标、行动计划和保障措施等问题;

　　2、党组织建设：“党抓市场”流于口号，未能实现党员示范岗的树立，没能充分调动和发挥党员的先进带头作用;

　　3、工会：工会虽然做了大量的一线慰问工作，但是对员工家属的关怀还非常欠缺;“金驼杯”质量竞赛至今效果并不显著，开展不够深入;

　　4、团：“团抓三化”也基本流于形式，未能实现青年力量引领三化工作建设，青年是公司的主要力量，在团委的“创新创效革新命名”工作中，仅仅为了评比的现象较多，但是创新和革新之后的成果运用效果并不显著，有待提升;

　　5、宣传方面：软文采编仍然是公司外宣的瓶颈，质量有所提升，但是数量上升缓慢。 三、20xx年工作改进措施

　　(一)个人方面

　　1、深入学习公司业务知识和经营常识，继续拓宽自己的理论知识面，加强自己对理论知识的应用，在日常工作中，遇问题多多问，明确相关经营生产目标，从而提高自己解决实际问题的能力;

　　2、在实际工作中，要更加积极主动的向领导请教遇到的问题，并多与同事们进行沟通，学习他们处理实际问题的方法及工作经验。通过多学、多问、多想来不断提高自己的工作能力;

　　3、加强学习，努力提高自己的思想理论水平，加强自己的事业心和责任感，用新理念武装自己的头脑，增长自己的才干，提高驾驭工作的能力，并坚持理论联系实际，注重学以致用;

　　4、提升管理能力，严格按照公司制度、运用绩效工具，调动部门人员的积极性，提升工作开展的效率和效果。

　　(二)工作方面

　　1、企业文化建设:企业文化建设是个长期的过程，不可能一蹴而就，必须遵循发展规律。要加强研究和规划，抓住决定文化建设根本效果的措施，加强企业文化培训，一季度至少一次公司级的文化培训，对一线人员做专项的企业文化培训，做到重点突出，分阶段分步骤地达到文化建设的目标;根据公司发展的特点、人员素质、管理水平的实际，提出相关要求，尽量避免命令性的“决策——执行”的方式，而应采取宣传、引导员工自觉参与、自我约束、自愿接受、平行推进且高度透明的方式，最终形成员工的自觉意识与共识的文化;

　　2、完善党组织建设，切实制定党员示范岗落地措施，充分发挥党员带头作用，特别是在市场一线，树立典型，切实发挥“党抓市场”的作用。完善党组织的管理，明确基层党组织的工作职责，把工作的重点放到凝聚民心共同奋斗上来，联系群众、宣传群众、组织群众、服务群众、团结群众共同完成公司目标任务;

　　3、坚持“工抓民心”原则，除日常工会福利、慰问之外，每年落实民心工程，在公司形成为员工诚心诚意办实事、尽心尽力解难事、坚持不懈做好事的良好氛围，激发全体员工凝心聚力、实干拼搏、争创佳绩、争做贡献的积极性，实现“群众得实惠、企业得效益”;

　　4、坚持“三化建设”理念，以“创新创效、革新命名”、“青工技能比武”等团委长效工作为抓手，每年按期开展团委工作，同时，由生产制造单位牵头，落实产品智能化、生产自动化，将公司信息管理人员纳入三化委员队伍，根据各单位需求和对标学习成果，提升公司管理信息化水平;

　　5、增加软文报道数量，实现每月至少两篇。

　　四、20xx年创新思路、年度重点工作计划及落实措施

　　20xx年，X部门合并，在我个人看来，有利有弊。利在于，更加贴近和了解公司发展状况，部门人员数量增多，学习交流提升机会也较多，同时与公司领导更接近，能及时了解公司愿景、目标和规划，有助于工作方向和目标的把握，也有助于管理能力的提升。弊在于，虽然合并了，但是职能的人员并无增加，X日常工作难免会有交叉，人员精力分散，专业化团队的建立更加困难，同时也属于行政职能，而一直欠缺的是经营业务知识和能力，二者的合并无法完全弥补X部之前一直存在的短板。全员因此讨论过很多次，最终一致积极面对公司的调整，尝试改革和改变，继续做好职能下的各项工作。

　　20xx年计划及落实

　　1、加强公司宣传推广工作，对内传播积极思想，明确文化导向，对外维护公司品牌形象，提升外宣能力，为市场开发、人力资源招聘等做好铺垫。

　　20xx年，公司业务的不断拓展，新成立的部门，事业部越来越多，20xx年需要根据业务发展进一步提升宣传推广能力，重新定位和制定公司宣传片，在一季度完成公司宣传片、公司简介、公司接待展厅的策划更新。同时规范公司宣传推广内容，完善宣传品标准化的要求，除公司展板、文化上墙和横幅外，将开工奠基仪式宣传物料、公文纸、刊物封皮、信封等内容，均列入宣传品标准范围内，严格规范，统一公司对外品牌形象的塑造。同时，根据公司国际化发展战略，将国际业务宣传品内容也进行标准化要求，邀请专业翻译公司，通过项目所处国家的语言习惯进行设计，努力实现国际化宣传推广。策划制作公司文化刊物，每年至少两册，收集员工真实故事，讲述公司创业历程，感染员工团结一致，积极进取，提高集体荣誉感和自豪感，促进团队建设和公司发展。

　　另一方面，继续开发互联网宣传平台，通过与国内外有较大影响力相关行业纸媒、主流媒体合作，加强新闻曝光率，为公司在各项技术领域提高知名度做好牵头和服务工作。从公司整体形象、产品介绍以及未来发展前景等全方位透析，整合资源，撰写公司软文，对公司进行全方位品牌和形象宣传，并在主流媒体发表对行业的形势分析文章，扩大公司在行业内及公众下的影响力和知名度，为公司的市场开拓、项目融资做好准备工作;及时与市场部门沟通交流，根据市场形势加大市场营销宣传力度和广告投入力度，根据需要及时调整对外广告宣传形式，提升品牌推广效率。不断扩大公司在行业内及公众下的影响力和知名度，为公司的市场开拓、人力资源招聘工作做好铺垫工作。

　　2、以企业文化为核心，以党工团建设推进公司企业文化建设，持续开展三大主题实践活动，加强团队凝聚力建设。

　　企业文化的核心是组织成员共同信奉的一些价值观，来自于成员的共同经历，需要大家的共同参与，大家建设大家的文化，提升全员的责任感、荣誉感。依托党工团组织建设，凝聚员工力量，提升员工主人翁意识和责任感，以党工团主题教育，形成共同价值观和积极健康的思想理念，以党工团活动活动开展，引导员工行为，践行公司制度和规范。继续广泛开展“党员示范岗”、“金驼杯”质量竞赛、“能手带徒”及“创新创效 革新命名”等紧紧围绕生产经营的活动，通过活动的组织，提高员工的竞争和团队合作意识，营造员工爱岗敬业，勤奋学习、钻研技术的良好氛围，让主题实践活动有效促进公司发展;同时开展好合理化建议、劳动竞赛、评选每月一星、岗位能手等活动，调动青年员工的工作积极性和主观能动性，提高员工团队的凝聚力。

　　3、提升企业文化建设力度，营造良好的企业文化氛围，加强正确的宣传舆论导向。 从单纯的完成常规工作的任务目标，转变为创新发展，以加强文化建设，实现文化管理的目标;从服务员工为主要工作内容的部门转为服务员工、服务企业管理、服务企业发展的部门，将人才建设、企业经营等重要内容与企业文化建设充分结合。

　　首先要倡导优秀企业文化，营造良好的企业文化氛围。20xx年起，将升旗仪式主题化，倡导公司正确的文化导向，实现一把手在与不在，月度全员发言均能向全体员工传达公司的安排和要求。其次，深入基层挖掘公司典型人物，通过树立榜样来展示企业所倡导的文化理念和行为方式，将典型人物的理念和行为方式融于所有员工的工作与生活中，为企业的发展提供源源不断的动力。再次，通过工会细致、贴心的工会工作，做好民心工程工作;组织开展好员工家属慰问、参观等活动，用实际行动感动和感染员工家属，让他们也参与到支持公司发展的洪流中去;延续干部下一线工作，通过民主生活会、合理化建议征集等形式，定期了解员工思想状况，对员工存在的困难及时进行解决，有效提高并引导员工参与公司建设的创业热情，调动公司整体纳言创新的生产文化氛围，培养员工主人翁的责任感和正面的文化导向，确保员工队伍稳定。

　　4、以党的主题教育、工会的慰问关怀、团的文化活动，推进深化企业文化。

　　20xx年，党的主题教育中，“廉政建设”“干部下一线”长期持续开展，均取得一定效果。20xx年，将根据公司实际，继续以党委牵头，强抓廉政建设，以干部下一线等形式，落实党的群众路线工作，每季度至少一个行之有效的主题教育活动。定期开展党的政策教育培训，提高党员意识和责任感，了解国家政策，引导员工，特别是党员干部，自觉履行党员义务，形成正向积极的思想态度，充分发挥党员的先进性。切实落实党员示范岗，激发和调动基层党组织和广大党员履职尽责，立足岗位，争先创优，把党的政治优势转化成了企业科学发展优势，把党的建设成果转化成了企业科学发展成果，促进党员干部更好的服务于公司的生产经营。

　　工会也将在新的一年，不断完善工作内容，不断提升全员满意度。首先将工会工作与法律相关要求紧密结合，完成制度上会工作，在年初召开职代会，根据国家法律要求，上会通过公司各项与员工相关的制度，保证公司制度符合法律要求，切实可行;制定员工劳动关系相关的工会制度，根据法律要求策划编辑制度内容。其次，继续坚持“工抓民心”，坚持“以人为本”，落实十大民心工程，凝心聚力，为公司经营目标的实现保驾护航。20xx年，不仅要继续对长期在外工作员工的家庭和亲属要做好慰问;同时通过定期寻访、节日慰问、组织文化活动等方式关爱骨干员工、长期奋战在一线员工的家庭，解决员工的后顾之忧，加大员工家属的慰问关怀，使广大员工以饱满的热情投入到工作中。

　　团委充分利用“创新创效革新命名”“职工技能大赛”等平台和渠道，加强员工技能的提升，切实为公司提质增效降成本发挥推动作用。组织开展好各类文化活动，调动广大青年员工的工作激情，保证常规的文体活动外，增加工程、营销等序列的技能比武活动，丰富活动主题及内涵，寓教于乐，围绕生产经营制定活动方案，开展各类活动。

　　5、积极配合各单位、部门，充分发挥廉政建设和监督的职责，为公司健康发展营造和谐氛围。

　　20xx年，吸取公司前期廉政事件教训和经验，将继续参加公司各类物资及中标重大项目等招议标，全方位监督招标过程;并强力落实廉政制度，继续完善廉政建设，筑牢拒腐防变的思想道德防线，采取多种形式，组织广大党员领导干部认真学习中纪委工作会议精神;开展廉政教育警示培训，树立廉洁自律意识;通过电子邮箱、举报电话、信息平台等形式，及时调查和处理员工投诉的违规违纪行为，确保举报投诉渠道畅通，提升纪检组织对于公司良好经营环境的监督作用;并按照廉政制度要求，对在日常工作中及时上缴礼品的同志进行通报公示，并给予表彰奖励，为公司健康发展营造和谐向上的氛围。

　　五、个人工作能力及综合素质自我评估剖析，岗位任职能力自评。

　　20xx年对我来说，是充满挑战的一年，领导的信任，同事的支持，都让我倍感责任和压力。虽然我也许并没有达到诸位的期许，但是这一年的工作时间，我每一天都在努力，努力管理好部门，努力做好每一项工作，努力查漏补缺，努力创新求变，努力争取每一个进步，努力紧跟公司的大发展大建设……所以，对于自己20xx年的工作表现总体评价是：态度积极，行动努力。

　　(一)自我评估优势

　　1、人品正直，胸怀理想，充满热情，有法必依，令出必行，善于合作并富有责任心;

　　2、善于观察和发现问题，并敢于面对，及时解决，不留隐患;

　　3、执行力较强，行事果断，不推诿扯皮，敢于承担责任;

　　4、勇于创新，敢于尝试;

　　5、对待工作认真负责，有较好的沟通组织协调能力和工作计划能力;

　　6、适应能力较强，面对各类工作变化，能及时调整，较快的适应和融入;

　　7、心理承受能力较强，面对困难不退缩，面对压力不胆怯，虚心接受批评，及时改正;

　　8、学习态度积极，每年至少考取一个资格证书或职称;

　　(二)自我评估劣势

　　1、性格耿直，较为急躁。在部门管理中，会直接指出同事的工作问题，表达方式直接，没有妥善顾及同事的心理感受，影响同事工作情绪和积极性;

　　2、欠缺公司经营业务知识，学习能力和全局观念有待提高;

　　3、战略思想欠缺，多小打小闹的改革，缺少实质性的创新发展;

　　4、缺乏管理经验，需要不断的对标学习和提升;

　　5、善于同员工沟通，但不善于和领导沟通，在工作方向和目标的判断上较为吃力。

　　(三)岗位任职能力

　　我是专业，具有较好的文字功底，善于宣传采写，X年成为正式党员，在校期间已经连续两年参与学院党建团建工作，带着“两年的工作经验”于X年进入公司，从事党工宣传工作，使X部宣传从无到有，工作得到快速的提升，同时创新慰问方式，“活动上一线”被广泛应用，并沿用至今。X年进入X部工作至今，将近四年时间，一直从事相关岗位工作，熟悉公司业务各条块内容和职能，熟悉公司的文化和制度，熟悉公司的领导和同事，熟悉上级单位和业务相关单位，熟悉所有党工业务流程，并积累一年管理经验，管理期间，X部呈现改善状态。

　　对照岗位说明书，符合岗位任职条件。我相信自己有能力做好此项工作，并且有许多20xx年没来得及实现的工作，想在20xx年逐一实现，希望得到各位领导的支持和认可。

**广告总监岗位竞聘演讲稿范文 篇9**

　　尊敬的领导、各位同事：

　　大家好!

　　今天我竞聘的岗位是市场部经理，感谢领导们过去对我的培养，信任，支持和鼓励，我十分地珍惜这次机会。我叫\_\_，本科学历。毕业后进入公司后一直在销售部同市场部工作。此次参加竞聘，我认为我有以下竞聘优势：

　　一、我性格开朗，为人热情大方

　　我在公司工作多年，使我养成了善解人意，善于沟通交流的良好品德。在工作中我能够服从领导，团结同事，从而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，追求完美，正是这样一种精神使我一步一个台阶地走到现在市场部副经理的工作岗位上。

　　二、我具有丰富的`工作经验和吃苦耐劳的精神

　　我先后做过售楼员、招商员、楼层主管、市场部副经理。不同的岗位历炼了我的意志，丰富了我的知识，增强了我的能力，拓展了我的视野，也培养了我宽以待人、乐观豁达、冷静沉稳、自强不息的品格和吃苦耐劳、不畏艰险的精神，这都为我做好以后的工作奠定了良好的基础。

　　三、我具有较强的沟通、协调能力

　　1、自从参加工作以来，任职不同的工作岗位，每到一处，我都积极沟通、协调各种关系，使各项工作在良好的氛围中开展，在和谐的环境中完成。社会就是因为有了沟通才多了许多和谐，多了几分融洽。

　　2、我随和，热情的性格，一定能够协调好工作关系，创建和谐的工作氛围。

　　四、我具有较强的敬业精神和管理能力

　　参加工作中我一直勤勤恳恳，任劳任怨，无论在哪一工作岗位我都恪尽职守，力争把工作做得。敬业精神让我在长期的工作中塑成了甘于奉献，勇挑重担的品格。我现在的工作岗位市场部副经理，锻炼了我的管理能力，任职期间我把各项工作都安排地井井有条，确保了工作有条不紊的开展。

　　如果我能竞聘上市场部经理的岗位，我将一如既往地扎实工作，努力学习，使自己能更好的提高业务能力。同时对下一年度市场部的工作我的思路是：

　　1、稳定商户，随着电子商务的普及及发展，给我们这种以零售业为主的市场带来巨大的冲击，所以我们在适当的时候通过宣传、活动等等方式来促动市场的消费量，给市场经营户信心。

　　2、发展商户，之前我们的招商还是被动招商，主要是商户自己找上门来寻求铺位，市场部下一年度要积极发挥部门同事的主观能动性，要主动的出去，寻找客户资源，积累客户资源。

　　3、整合资源，对于目前市场内能利用的空余广告位，积极寻求广告商，美化市场的同时，提高公司收益。

　　4、努力调研市场，及时发现市场的变化和需求，密切联系商户，及时反馈有价值的信息给公司，用于指导我们应对市场变化，做出调整。

　　5、加强部门人员考核管理，组建一支团结合作，能为商户提供优质服务的团队。

　　最后，如果这次我能竞聘上市场部经理的岗位，我将不遗余力地履行自己的职责，按照公司发展地要求，紧紧以发展市场为导向，以服务商户为主要目标来指导我们的工作，将我们的市场做好做大。

　　最后，再次感谢领导们给我这个难得的竞聘机会。我的演讲完了，谢谢。

**广告总监岗位竞聘演讲稿范文 篇10**

　　尊敬的X总、店长、各位总监：

　　下午好

　　我叫，目前上插班，职位是一名服务生。到公司已经有X个月了。我自信，时常保持微笑的面容。在工作中有成功，有失败，有欢乐，也有苦恼。

　　刚进公司是一名新员工，在领导的栽培下，同事的帮组下，我的工作能力有了很大的提升。我也全身心的投入工作，适应环境。在业务方面，努力学习。不断提升业务能力。牢记酒水包间价格。牢记上级的教诲。工作中不断积累经验。不怕苦，不怕累，学习优秀人员的方法，完成本岗位各项工作任务。

　　在，我团结同事，我们共同努力，团结友爱。相互帮助。相互尊重。有时候过于自信，这是我的缺点，由于工作经验不足，在工作中缺乏处理顾客投诉的实践经验，服务做的不够细致，这是我以后努力地方向。在以后的工作，我相信，我能行，我可以。我会成为一名优秀人员，争取成为别人学习的榜样。全心全意，以礼待人，热情服务，耐心解答问题。为顾客提供优质的服务。不断在实践中提高自身素质和业务水平。

　　如何成为一名出色的服务人员?

　　我个人觉得应该在平时下功夫，观察，用心。作为服务人员要对自己的工作环境熟悉，熟悉自己的业务工作和制度，提高技能技巧。必须在实际中不断总结经验，取长补短。要时刻准备，随时准备为客人服务，包括我们的思想准备和行为准备，顾客到来前，需要服务前，我们有准备，就不慌不乱。我们要重视我们的顾客，客人光顾我们这里，我们所有人不能怠慢客人，忽视了客人，我们服务人员心理就有了消极现象，员工看客人穿戴随便，消费较低，自认为客人没什么派头，看客人消费低就认为客人没钱，常以貌取人。服务不积极。重视和善待客人我们做的不足。客人是我们的衣食父母这个概念还不够深入我们心理。真诚的服务可以让客人心甘情愿的消费。我们的服务人员应该在工作中，服务中善于观察，揣摩客人的心理，预测客人的需要，在客人未提出来之前就能有些把握。缺乏超前和预测意识。我们生活在，工作在摸过每个包间，打扫整理过每个包间每个角落，每块玻璃，每个开关都是那么亲切。我深深的喜欢这里，有家的感觉，客人来到这里，我们应该态度亲和，为客人营造家的感觉。真诚，热情很重要，语言真诚，一切真诚。会给客人留下深刻影响。

　　在公司我带领过无数客人走进每个包间，面对客人我做过无数次消费解说，打开过无数个机具开关，跑过多少次的楼梯台阶。提过几千次的酒水，高兴快乐，托着同事精心刻制的果盘，送遍了营业区的X层楼。处理过无数次不同的小事故与要求。每天与大家同时点到，点退，快乐每一天。工作每一天。穿着公司发放的工服，吃着公司的热饭，盖着公司的温暖的被子，我深深的爱着，感恩。时间且不说工作多久，我只知道我不想离开这里，我想在这里奉献，发展。所以我希望公司培养我，选择我，提升我。锻炼我。让我协助经理做好日常的工作。让我有新的学习机会，给我一个新的发展平台。我将带领员工积极工作，认真执行上级安排的各项工作。不断的学习，丰富自己的文化，以身作则，严格要求自己。积极鼓励大家。相互学习共同提高。

　　在此，我感谢经理这次提名上报我，感谢X总，感谢店长，感谢总监，花费宝贵的时间，感谢和我一起提名的各位，预祝我们这次都成功升迁。不负，不负自己。

**广告总监岗位竞聘演讲稿范文 篇11**

　　不管此次竞争的结果如何，我都将努力工作，虚心向周围的同志学习，在工作实践中进一步磨炼。请组织信任我的适应能力和可塑性，不管做什么，我都将竭尽全力。

　　谢谢大家！

**广告总监岗位竞聘演讲稿范文 篇12**

　　各位领导、同仁：

　　你们好!

　　我叫，今年岁，于年从牡丹江医学院临床专业毕业。同年分配到镇卫生院任内科医师，毕业于学院临床医疗专业，本科。从事内科临床医师工作，工作上兢兢业业、勤勤恳恳，政治上积极要求进步，在各方面严格要求自己，受到上级领导和同事们的好评，受到病友的称赞。比较圆满地完成了医院交给的各项任务。

　　今年，在改革大潮的推动下，以“经营”医院、科技兴院的思想为主导，我竞聘医院内科医生岗位，我自信有能力做好内科的工作，我竞聘的理由是：

　　第一、我参加工作时间早，年7月就参加工作，政治思想觉悟高，对党和国家的人口政策有一定程度的理解和认识，听从组织部门分配，服从领导安排，具有较强的大局意识;工作中任劳任怨，从不计较个人得失，为了手术需要经常加班;团结同事，与同志和睦相处，能在单位形成工作合力;对病患者关心爱护，具有强烈的爱心，关心他们的生活和身心上的痛苦，想方设计为他们排忧解难，尊重病患者的人格，自觉维护病患者的个人隐私，具有较强的职业道德。

　　第二、具备履行岗位的条件，能够较好地履行好岗位职责。本人参加工作时间长，被评为医师专业技术职称的时间也长，经验丰富，而且对工作环境熟悉。工作热情高，无论是病患者上门求诊解难还是例行下村体检，总是不辞辛劳，不怕走乡窜户，路途艰辛，工作业绩有目共睹，具备履行门诊和住院医生岗位的条件和要求，能够履行好门诊和住院医生岗位职责。如果竞聘成功，我将做到以下几点：

　　1在医疗部主任的领导和指导下，我将更加自觉地遵守好医院的的各项规章制度，进一步增强集体主义精神，努力克服自身存在的不足;即时对下级医生做好指导。

　　2.积极参加医院统一安排的业务学习进修培训，加强自学，努力提高自身业务水平。

　　3.服从领导和分配，努力做好本职工作。我认真履行医生职责和义务，坚持以病人为中心，以质量为核心，为患者提供优质，便捷，高效，文明服务的服务理念，更好地做好医疗服务工作。

　　4.不断加强医护，护患沟通，定期征求各方意见，及时采取整改措施扬长避短，更好地为病人提供优质亲情服务。

　　5.在今后的工作中，保持谦虚谨慎的态度，如果遇到疑难问题或其他困难，我会积极主动向领导请示汇报，与同事交流会诊，以不求最好，但求更好的精神面貌对待每一件工作。

　　6.在工作中培养自己的节约医药资源意识，降低医疗成本，减轻患者负担，促进医院走持续发展的道路。

　　7.遵守法律、医疗常规及规章制度。

　　如果我竞聘成功我将努力地配合院领导进一步加强医院医疗质量，以严谨的工作作风来要求自己，并不断加强学习以不断提高自己的业务水平，完成医院下达的每一项工作指标和任务。这次竞聘不管成功与否，我将都会以更严格的要求来完善自己，为医院的发展，老百姓的健康尽全力。

　　我的演讲结束了，谢谢大家!

**广告总监岗位竞聘演讲稿范文 篇13**

　　尊敬的领导、各位同事：

　　大家好!

　　今天我很荣幸能站在这个讲台上，参加此次\_\_网络\_\_分公司副总经理岗位的竞选。首先我感谢我们\_\_分公司组织这次分公司副总经理岗位竞聘，给予了我这个展示自我、挑战自我的机会和平台;其次，我感谢我们分公司各位领导和同事对我的鼓励和支持、理解和帮助，可以让我在这里得到更好地锻炼和学习，在工作中不断成长与茁壮，今天我才会有信心站在个讲台上。

　　首先，我介绍一下我个人的基本情况和工作经历：

　　今天，我参与竞聘的岗位是分公司副总经理岗位，下面，我先把自己对这个岗位的认识汇报给大家：

　　作为一名分公司副总经理，不仅要协助公司总经理根据集团公司下达的任务指标展开各项工作，充分发挥本职岗位统筹、协调和管理的作用，还要在做好本职工作的基础上着力构建有知识、有能力、素质高、作风好的多层次分公司员工梯队，为分公司的长期持续发展提供人才保障，稳步促进分公司综合工作的全面推进。

　　为了完成这些工作任务，作为一名分公司副总经理，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较高水平的工作能力助力分公司各项工作的建设。

　　鉴于以上岗位认识，结合我个人的工作经历，接下来，我把自己的竞聘优势向大家逐一汇报。

　　第一，我热爱本职工作，始终在不懈要求自己，立足本职，争创一流。

　　十二年来，在各位领导的指导和帮助下，\_\_分公司给予了我成长的平台，资本运营部经理岗位，我希望继续用我的努力来回报公司和各位领导对我关爱和理解，我愿意在新的岗位上继续为\_\_分公司的发展做出我更大的贡献!

　　第二，我工作勤谨务实、严谨细致，业务技能扎实，并且在工作中坚持勤奋学习，不断进取。

　　二十年的财务系统多个岗位的工作经验使得我在磨练中养成了严谨细致的工作态度和良好的工作能力，具备了优异的财务管理能力和多年同公司领导配合工作的实际经验，不仅仅异常熟悉与公司业务相关的国家财经法规和财经制度，并且还在实际财务工作中培养了严格照章办事、讲依据、讲原则、讲正气的良好精神风貌。

　　除此之外，在\_\_过去的十二年的工作当中，无论什么时候，无论在哪个岗位上，我都始终坚持在立足岗位的基础上，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，所取得的工作成果也得到了主管领导的肯定和认同。

　　第三，我作风扎实，严于律己，诚实正派，并且始终坚持公平、公正的团队协作精神，具有良好的管理、组织和协调能力。

　　我信奉诚实、正派、廉洁的做人宗旨，在担任公司中层领导以来，我始终把敬业奉献的工作精神放在首位，工作认真负责，秉持谦虚的学习态度、严明的组织纪律性、吃苦耐劳的品质和公平、公正的团队管理精神：面对下属时胸怀坦荡，公道正派，不搞小动作;面对上级领导时从不揽功诿过，假公济私，在公司中赢得了良好的口碑和赞誉。

　　不仅如此，我对分公司所在地区的政治、经济、文化、风土人情和各行各业深入了解，并且建立了广泛密切的人际关系，尤其对联通等竞争对手及工商、税务等上级业务管理部门更加了解，能够做到知彼知已，百战不殆。因此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，带领其他共识共同凝结成一个充满生命力的战斗团队，切实能把分公司的各项工作开展的扎实、稳健。

　　基于这些优势所在，我也坚信我具有着担任分公司副总经理的能力和水平，如果让我担任此职务，我一定会做好分公司总经理的参谋和助手，协助总经理将分公司的各项工作工作开展、进行的更好更快。

**广告总监岗位竞聘演讲稿范文 篇14**

　　各位领导，各位同事：

　　大家好！

　　我是。在这里我首先向公司领导为我们创造了这样一个公平竞争、展示自我的平台表示感谢。

　　今天，我要竞聘的岗位是调度员。参与这次竞聘，我本着一颗诚挚的心，积极响应岗位竞争的号召，盼望在可能的情况下迈向新的人生舞台，更好的为电力事业服务。

　　我为什么要竞争这个岗位呢？因为我知道现在的国有企业三项制度的深化变更，已经建立起了与社会主义市场经济相应的劳动用人制度，那就是竞争上岗，竞争上岗是选拔人才、提拔人才的有效手段，因为只有竞争才能防止过去职工进入企业后，不管工作好坏，技术水平上下，都是终身吃皇粮、手捧铁饭碗的现象。引入这种优胜劣汰的\'竞争上岗机制，才能促使我们年轻人不断地努力学习，勤钻业务，提高生产技能，从而推动综合素养的提高。现在公司正在试行岗位工资制，如今“岗位靠竞争，收入凭奉献”、“胜任什么岗位就拿什么工资”，已是尽人皆知的事，假如我有幸竞聘上岗，这也是在为维护自己的切身利益作努力。

　　假如我有幸竞聘上岗，我会对自己高标准严要求。用诚心、忠心和爱心去为人处事，做到求真务实、爱岗敬业，用不断创新的思路去搞好本职工作。

　　我的工作目标是：做一名有责任心的调度员。具体做法：加强调度知识方面的学习和培训，提高业务水平，加强对设备的异常运行、电网事故的分析推断、处理能力，采纳多种形式进行岗位练兵；依据电网的具体方式及潮流变化，每上一个班提前做好事故预想，对相关单位提出注意事项及调整命令。

　　假如我竞聘不上，我也会服从领导安排，认真总结经验，找出自身存在的缺乏，学习别人的闪光点，扬长避短，以同样热情的工作态度投入到今后的工作中去。

　　感谢大家！

**广告总监岗位竞聘演讲稿范文 篇15**

　　尊敬的领导、各位同事：

　　大家下午好

　　我是1991年毕业于信阳卫校药学专业。20\_\_年获得大学本科药学学历、学士学位。20xx年取得中级职称、主管药师，本次竞聘的岗位是副主任药师一职。

　　1991年参加工作以来，先后在制剂室、中西药房、药剂科工作。一份耕耘，一份收获，在每一个岗位上，我都尽自己最大的努力尽职尽责出色的完成任务，工作成绩得到了领导、同事的认可，工作二十年来曾多次获得先进工作者称号。

　　多年的工作实践，使我深刻地领悟到知识在医院这种技术型单位的重要性，简单的按照医生处方抓药、配药、发药，不再是我们药学工作人员的全部。

　　近年来药学服务理念的提出给我们药学人员带来了一个良好的机遇，医院药学的发展将由传统的药品调配，逐渐转变为参与到临床用药实践中、促进合理用药为主的临床药学领域，这对我们药学人员提出了更高的要求，必须以专业知识来武装自己，真正做到服务于患者、服务于临床。

　　在药剂行业中探索实践了二十多年，对药剂有着多年的丰富经验，完全具备了任职的条件：

　　一是具有比较扎实的理论专业知识。自从事医院药剂工作以来，广泛吸纳各方面的新知识、新信息，勤钻研、多思考，不断丰富自己，提高自己。在此期间先后撰写论文五篇，

　　且获濮阳市政府科技进步二等奖，濮阳市总工会百项职工优秀技术创新成果奖。

　　二是具有较为丰富的工作经验。参加工作二十多年来一直在医院工作，先后在我院药剂科的多个科室工作，积累药剂方面丰富的工作经验，了解药剂专业发展动态、熟知医院药剂发展的现状。

　　医院是一个医疗专业人员成长的地方，也是事业奉献的`天地。在新的职位上，将一如既往，一步一个脚印向前迈进，为医院创建二甲和医院腾飞做出自己的贡献。

　　谢谢大家！

**广告总监岗位竞聘演讲稿范文 篇16**

　　我叫，x年7月毕业，毕业后被分配到添加剂厂。参加工作七年间，我历任装置操作工，车间计量员，工段工艺员，分厂生产调度，分厂工艺员等。在实际工作中，自己凭着对本职工作的热爱，脚踏实地，兢兢业业，把学到的的理论知识和生产实践相结合，为添加剂厂使出了自己应有的力。随着改革的逐步深入，随着公司扁平化改革重组的进行，结合三年多的生产调度实践，我认为生产调度岗位特别适合我，在该岗位上，我的协调管理能力会发挥到最大化。下面我就把自己这些年的工作向在坐的各位领导和同志们作一个简要的汇报。

　　一、埋头生产一线，打好生产实践基础

　　在车间一线装置倒班期间，为了尽快熟悉多套装置的系统流程，我总是天天在现场细查流程。由于许多图纸为英文形式，我都现查字典，详细了解。发现图纸与实际不符之处，我都认真标明，并向工段工艺员了解原因。此外，还努力学习仪器仪表的性能和用途及装置转动设备的构造性能。作到生产出现故障时，多次自行解决，不影响生产。在做好本岗工作的基础上，常与车间工艺员共同研究生产工艺，并改进工艺。当班中，严防跑、冒、滴、漏现象的发生，及时反映到车间，大大降低了可变成本。

　　此外，我利用业余时间学习生产管理理论知识，并结合实践，努力调动本班工人的生产积极性。因为任何一个企业，要想在激烈的市场竞争中取胜的话，首先必须把生产一线搞好，生产成本的控制也主要在一线。

　　3月，由于车间需要一名计量员，经过领导的长期考察，从众多的人员中选中了我。在此期间，我防止了两起串料和跑料事件，杜绝了罐区蒸汽泄漏。使车间原料和成品损失降到历史最低水平。

　　二、精通业务，协调好装置运行

　　由于在车间干得较好，得到了认可，在99年9月，出任添加剂厂生产调度职务。生产调度的工作，从小处看，可能只是一个倒班的工作，与一般倒班差别不大。事实并非如此，因为生产调度所负责的是一个全厂的生产协调指挥，尤其是晚上，调度将全权指挥生产，负责监督安全。所以如何做到独自安排各装置生产，防止安全事故的发生，及时处理生产问题是一件非常不容易的事情。在生产中，我除了按照规章制度指挥生产外，还将以前所学的生产管理和人文心理学等理论知识结合生产实际，用理论知道实践;从实践中总结经验，转化为理论，再回到实践。用心体会班员的心理，从心理上达到共识。

　　与班长心连心，及时了解生产实际状况;每次当班都到各装置现场了解实际进度，不盲目指挥。遇到突发事故，能在最短的时间内了解，并着手解决，将企业损失降到最低，及时向上级反映实际情况，为企业领导排忧解难，保障企业安、满、优生产。调度作为企业领导的眼睛和左右手，在日常生产中，传达领导的指令，向领导反应一线实际状况，辅助领导解决实际问题。添加剂行业作为一个典型的精细化工行业，具有精细化工的典型特征：剧毒原料多，生产工艺复杂，副产物多，污染严重，产品附加值高的特点。

　　如我分厂无灰剂的原料氯气，zddp的原料五硫化二磷等，副产物如硫化氢及二氧化硫、三氧化硫等均为剧毒物质。因此放在调度面前的是安全和生产的双重任务，协调好两者关系非常重要，为了克服安全和生产的矛盾，我首先做到“安全第一”，经常向领导反映发现的安全隐患，使安全隐患得到及时整改。时时与装置有关人员保持思想沟通，使一线工人思想上“时时想安全”，作到安全事故最小化。在生产中我曾防止了三起氯气泄漏事故和两起硫化氢的泄漏事故和一起pib装置去火炬管线落地防爆事件。在xx年添加剂厂dcs技改中，作为一个调度，我起到了一个核心协调的作用，使添加剂dcs改造时间大大缩短，为装置提前投入运行做出了一份力。

　　三、刻苦公关，提高装置技术水平

　　技术创新是企业追求可持续发展的永恒的主题。xx年9月被临时出任分厂工艺技术员以来，作为一个科技人员，我坚持把推进企业技术创新视为己任。在xx年三季度的高分子无灰剂的工放和磺酸镁的试生产中，均发挥了应有的作用。在短短几个月里，还把我厂的磺酸盐浊度降到了一个较低水平，生产成本降低了百万元，为xx年添加剂的扭亏发挥了一定的作用。

　　总之，我认为作为石化分公司的一名职工，在自己的岗位上做到了尽职尽份，在三年多的生产调度工作中，积累了丰富的经验。对于全公司的生产调度工作，我认为从理论知识和实践能力上，我已经具备相应的能力。我相信在新的调度岗位上一定能胜任。

**广告总监岗位竞聘演讲稿范文 篇17**

　　尊敬的各位领导、各位同事：

　　你们好!

　　我叫\_x，37岁，大专文化，工程师职称，现从事电网调度工作，是调度室副主任，主管电网调度自动化和变电站综合自动化工作，专业工作年限15年，今天来竞聘11岗级的生产技术部副主任职务。

　　竞争上岗有何意义?我个人认为随着我国经济体制的转换，国有企业三电力岗位竞聘演讲稿了把科学管理方法运用到用电管理工作中;

　　假如我这次竞聘成功的话，我的工作设想是：

　　1、在调度室要强化调度管理，充分发挥调度的作用严格执行“两票三制”，强化安全意识，并严格按照“三不放过”的原则，认真调查处理事故，切切实实提高安全生产管理水平，确保人身设备，电网的安全。有条件的话要组建运行方式班，继电保护班，通讯自动化班。

　　2、使设计工作规范化、标准化，设计线路要结合县电网一次系统远景规划图，要建立和健全生产技术档案资料。

　　3、在输变电检修所，要培养些有文化的年青人对变电站一次、二次设备安装和接线培训，如果有条件，可购买些仪表、仪器对变压器油样、设备耐压，以及继电保护进行测量和校验。

　　4、在变电站，要加强运行人员的培训，提高其业务水平，提高对设备的异常运行、电网事故的分析判断能力，采用多种形式进行岗位练兵，提高变电站的整体素质。

**广告总监岗位竞聘演讲稿范文 篇18**

　　尊敬的各位领导：

　　你们好！我叫，竞聘的岗位是信用社综合柜员。我自年初考取信用社以来，先后在铁石口、金鸡、嘉定及嘉定分社实习和工作过，现在是安西信用社的综合柜员。

　　我之所以竞聘新区信用社综合柜员，是因为我在嘉定等多个单位工作过，积累了一定的经验，也有相对丰富的储源；我有责任心、上进心，对工作热情高，学习钻研精神强，相信自己能胜任这个职位。

　　银行的竞争主要是服务的竞争，信用社的发展与我们的服务水平紧密相连，所以我除了不断把业务知识学宽、学精之外，还将着力于提高自身的服务水平，做到业务素质与服务水平齐头并进。在工作中，我虚心向有经验的领导和同事学习，勤奋实践不断掌握各项业务知识，不断增长服务技能，提高工作能力。时代的发展瞬息万变，各种科学知识日新月异，金融服务不只局限于我社现今的业务，我在熟知本社工作之余，将不懈的努力学习猎取各种金融和相关的法律知识，以便适应我社的业务发展需要。

　　11月，小额支付系统跨行通存通兑业务开通了，使之银行之间的竞争更加激烈。提高服务水平，为客户提供更为优质和更具特色的服务显的尤为重要。我打算主要从以下几方面入手：

　　首先，在日常服务中，做到服务规范化、快捷化，提高服务效率；做到微笑服务，热情耐心，同时不忘提示风险；做到为客户排忧解难，提供个性化服务，适时适情给予建议，为客户谋取获利化，为我社争取更多客户，实现互惠双赢。

　　其次，在业务宣传上，作为柜员主要宣传方式是通过柜台宣传，在宣传中注意针对性，例如我社特色服务“百福卡”，可以突出宣传卡的“惠农”、“三免”（免收工本费、免收年费、免收各项业务手续费）特点，吸引农民工等客户利用“百福卡”办理各项业务，增加卡的发行量及卡存款余额。除此之外，还要突出宣传“卡”的应用和安全知识，使之达到应有功能，服务客户。

　　第三，柜台之外、工作之余，加强与客户的联系沟通，挖掘潜在客户，努力做好吸存工作。

　　总之，我将本着“勤奋、严谨、忠诚、开拓”八字精神，认真学习，积极进取，勇于创新，不断提高自身的业务素质，完善服务质量，为我社发展贡献力量。

　　竞聘、竞岗是当今聘用、录用适用人才服务事业的良好方法，也是鼓励、激发人才热情，激励人才努力自觉成才的良好途径。今天有幸参与竞聘，首先要感谢社领导给我一个锻炼机会，无论成功与否，我都将更加努力工作。

　　我的演讲结束了，谢谢大家！

**广告总监岗位竞聘演讲稿范文 篇19**

　　尊敬的院长及各位领导、评委：

　　大家好！

　　感谢院长及各位领导给予我这次竞聘的机会，今天我要竞聘的职位是财务主管一职，希望我的竞聘能实现我的理想。

　　近阶段的财务管理工作将紧紧围绕全面预算管理这个主题来深入开展。如果这次我能竞聘财务主管，我将虚心学习，尽自己的一切力量协助经理做好该项工作。下面我就如何做好全面预算管理这个主题谈谈我的一些意见和建议，

　　以及如果我能竞争上这个岗位，在经理的指导下，开展工作的一些思路和设想：

　　1、协助经理，把握全面预算管理内涵。思想是行动的指南，是指导实践，推动工作的出发点和立足点。紧紧抓住全面预算管理这一主题，在制度上、流程上、技术上、人力资源上加以保证和落实，是我们企业现阶段精细管理再上台阶的又一举措。为此，我将不断地学习科学的预算管理方法，结合自己的专业知识以及两年来在预算管理试行中所积累的经验，全身心的做好这一管理平台的建设和完善，达到全面、全员、全过程的精细化标准，持续促进获得佳生产率和成本控制率的动态发展目标。

　　2、协助经理，财务主管，参与全面预算管理推进。积极推行全面预算管理制度，严格按照现代企业制定的发展战略目标，落实好四个环节。即预算的编制、执行、控制和协调。预算的编制，是以集团年度工作目标为导向，协助经理进行分解、剖析，并以所有支出项费用为主线，客观有据的确定各责任主体不同时期、不同环境条件下的预算管理指标；预算的执行，使预算能够真正落到实处，努力做到全面、全员、全过程的责任化和自主化，形成各实际执行者来自觉地实施相应的预算管理；预算的控制，配合经理分析确认月度各责任主体预算执行的效率，记录每阶段执行的过程，客观地评估业绩。预算的协调，能够适时地掌握和控制整个企业预算执行的情况和各个责任单位的责任预算的履行情况，及时发现预算执行偏差，主动分析其产生的原因，并针对原因自行找出解决问题的措施，范文写作并付诸实施，保证责任预算的终完成。

　　3、协助经理，提高全面预算管理实效。推行全面预算管理，是一个循序渐进和融会贯通的过程，也是企业提高管理水平的必然选择。如何把数年数据累积和相关经验来指导实践，投入实效，我觉的要做到三个结合：一是要把科学的预算标准与经营方针、工作目标相结合起来；二是要把科学的预算标准与各个经济单位经营指标相结合起来；三是要把科学的预算标准与各个执行主体的考核机制相结合起来。

　　财务主管一职无论竞选是否成功，我都将一如既往的工作，不断学习，不断提高，适应时代的进步和社会的发展。

　　我的演讲结束了，谢谢大家的聆听。

**广告总监岗位竞聘演讲稿范文 篇20**

　　各位领导、同事们：

　　大家好!

　　感谢领导给我提供了一次展现自我的机会和学习交流的平台!我竞聘的岗位是教材股长。

　　首先，请允许我作个自我介绍，我叫，今年xx岁，中共党员，大专文化，任微机室主任兼办公文秘，能熟练使用计算机操作。从去年底开始兼教材业务。教材发行在新华书店工作中占有举足轻重的位置，事关全局，不容有失，权衡自己，我有以下几项优势：

　　三、加强服务，用优质的服务赢得顾客。把好征订、发行、售后服务三道关口，让老师们高兴而来，满意而归。

　　如果组织上信任我，我将不负众望，以昂扬的工作热情和高度的责任心，加倍努力。参加这次竞选，无论成功与否，对我而言，都是一次历练。我会一如既往地以无限的热情去奋斗!

　　谢谢大家!

**广告总监岗位竞聘演讲稿范文 篇21**

　　尊敬的各位领导、同事：

　　大家晚上好！

　　今天我能够站在竞聘队团委副书记的讲台，我感到十分的荣幸与激动，当然也不乏紧张。在此，我想到三声感谢，感谢组织提供的宝贵机会；感谢竞争，能使我站在演讲台上；当然也感谢在场的各位给了我参与竞聘演说的勇气和力量。世事无常，今年是我毕业后的第五年，5年一个轮回，今天我又回家了。接下来请允许我作一下简单的自我介绍，我今年27岁，计算机网络技术专业专科毕业、行政管理专业本科毕业，06年参加工作至今已拥有多年的宣传和品牌策划工作经验。今天我要竞选的职位就是大队团委副书记一职。

　　我的演讲主要分三个部分：

　　一、个人竞聘优势

　　所谓知己知彼百战不殆，知彼我不清楚，但说到知己，我还是有一个很清晰的定位。虽然今天的竞争对手众多且都具3有非常高的职业素养，但既然我选择站在这里，我就只有一个目标就是要争胜，决不放弃。可以说自信是我的第一个优势；另外我从06年毕业就一直在民营企业中从事企业宣传，团支部建设，及品牌策划管理等，具有多年的企业宣传工作及企业党团建设经验，曾经多次组织及参与企业省名牌省著名商标以及市级文明单位的申报工作。这么说吧，经验是我的第二个优势；第三，自06年参加工作起，无论工作角色如何变换，我都干一行、爱一行、专一行。

　　我曾经任职公司行政事务部宣传中心，从事行政宣传及团委群工工作。公司每个星期的例会会议安排都是由我组织协调的，会议的主持工作我也多次参与。并多次撰写企业软文发表于诸如中国纺织报，中国纺织网等行业媒体上。在实际工作中，我的文字写作能力、组织能力和语言表达能力得到了较快的提高。所以说，能力是我的第三个优势。其它诸如年轻、激情等，我想大家都有，也谈不上什么优势。这一个部分我想总结概括下我的个人竞聘优势：自信是前提、能力是基础、经验是保障。

　　二、对共青团工作的认识

　　共青团是一个青年组织，而青年是一只只即将展翅飞翔的雄鹰，为单位的持续发展提供不懈动力；青年也是我们的未来，是我们事业的继承者。如何让这些新鲜血液尽快融入我们的单位，在单位的帮助下尽快提高自己，为事业发展做出贡献。这些都离不开我们卓有成效的共青团工作。

　　首先，我想谈谈抓好了共青团工作对全局工作有什么促进作用。共青团作为党联系青年的桥梁和纽带，不仅要按照队党委要求去团结、教育青年们努力工作，更要发挥团员青年的热情、创造力和智力优势，为地质事业做出贡献。抓好了共青团工作，能让团员青年知道我们的目标是什么，能提高青年工作的积极性、增加荣誉感，能让团员青年在不同的工作岗位上奉献自己的青春、挥洒自己的激情，为大队各项工作的顺利开展奠定广泛的群众基础。

　　其次，我想谈谈抓好了共青团工作对团员青年个人发展有什么帮助作用。团员青年们思想活跃，对工作有自己的理解，有自己的想法。每一位团员青年在工作中都渴望被理解，被肯定，被重视，渴望为工作贡献自己的力量，也渴望能在工作中谋求自己的发展。抓好共青团工作，起好桥梁作用，能让我们理解他们的想法，让每位青年感受到单位对自己的关心、爱护和培养，让他们知道单位未来美好的前景，让他们知道单位的发展需要他们，让他们对自己的职业有一个良好的规划，在平凡的岗位上踏实工作、追求上进、努力成才，让自己与单位共同发展。

　　三、工作思路

　　如果我能有幸竞聘成功，我将重点抓好以下几点工作，搞好共青团工作：

　　首先要认真学习领会团的\_\_届四中全会精神，用科学的思想谋划和指导团的各项工作，协助团委书记做好团委内部学习和交流，努力完成20xx年计划内的工作；二是要扎实抓好团的基层组织建设、各类青年群体的思想引导、青年就业创业、青年志愿服务、维护青少年合法权益等各项重点工作。具体来说，主要工作重点是想方设法发展团员，扩大团员发展的范围，工作开展的措施是举办一些创新式的文体娱乐活动，诸如组织青年开展植树，举办篮球，足球比赛，开展青年文化节等。工作目标是切实加强团的自身建设，增强团委的吸引力不断提高团干部的综合素质，最终打造一支青春、忠诚、务实、创新、奉献的共青团干部队伍。

　　各位领导、各位同事，坦率地说，我关注竞聘结果，渴望成功。但我也信奉一句话：凡事由其自然，遇了处之泰然，得意之时淡然，失意之时坦然，艰险曲折必然,历尽沧桑悟然。总之，无论结果如何，我都会用积极的心态去面对今后的工作，这才是一个成功者所具备的胸怀！谢谢大家

**广告总监岗位竞聘演讲稿范文 篇22**

　　各位老师、同学们：

　　大家下午好！

　　我叫，是xx级xx班学习委员，同时担任我院学生通讯社社长，学工助理，校博物馆讲解队队长等职务。

　　向院里提出“十佳大学生”的申请，是因为我和在座的各位同学一样，都觉得这是一份可贵而难得的荣誉，并且十分渴望得到她，这是我心里的实话，如若不然，现在也不会勇敢地站在这里了。我想，作为一个学生，一个学生干部，除了希望自己能够尽己所能没有遗憾地完成该做的事情以外，其实更希望的是能够被别人肯定，从而拥有继续努力下去的信心。我想，喜欢荣誉不是一个人的错，在追求荣誉的过程中获取到更有价值的东西，才是关键的意义之所在！

　　进入湖大之后，终于感觉到足够的自由空间，那时候，我笑称自己如鱼得水，因为有着那么多的时间去做自己喜欢的事情，有那么多的平台去展示自己，有那么多的机会去结识许多志趣相投的朋友。

　　在学习方面，迄今为止，我已经以较高的分数通过了大学英语四六级考试以及计算机二级考试，并且获得三等奖学金。

　　在活动方面，刚入校不久，我代表院里参加了校建国xx年演讲暨普通话风采大赛，初露锋芒，捧回一个二等奖。与xx学院一位学长合作，全程英语主持了校英语朗诵大赛，随后在校第四节英语翻译大赛口译中获得第五名。院级辩论赛，挑战着心里的胆怯，担任了辩论队四辩的角色，却意外获得最佳辩手。在英语学习月期间，主持了英语电影配音大赛，并且在英语风采大赛中获得了一等奖。

　　在工作方面，有幸加入校英语广播电台，主持每周二的英语广播节目，被评为优秀工作人员。后来，学校博物馆招聘讲解员，经过层层的筛选，我成为了其中一位，并且做了讲解队队长。在此期间，接待了无数国内学者、巴西孔子学院等国外高校访问团、各学院回访校友，中小学师生以及xx周边市民，并且与xx大学讲解团队进行了相互的访问，组队与武汉市博物馆纪念馆一起参加讲解员大赛促进交流与学习。去年12月份，院内三大组织新闻部合并为学生通讯社，承蒙大家的抬举，让我做了社长。接手工作以来，我一直紧密团结社内成员，在幕后竭尽全力、默默无闻地为学院做着各种新闻宣传报道工作，在校站校报的发稿量相比于往年有明显的提高。我们积极与校记者团合作，向等校外媒体投发我院的宣传稿件，也获得了一定的成效。作为班上的学习委员，对于班上的各项事务，我一直尽职尽责地去做，并且时常与班主任以及其他班委交流，积极为班级建设献计献策。

　　我时刻牢记一个中共员所要起到的先锋模范带头作用，积极要求上进，严格要求自己的行为，在生活中与老师和同学们相处地十分融洽。

　　我习惯去反省与思考，也自知在很多方面还做的不够。今天来参加“十佳大学生”的评选演讲，一方面的想法也是想知道在我身边那么多优秀的学生，他们是怎样走过的这些大学时光，我与他们的差距究竟在于哪里，还需要在那些方面去努力。

　　x总笑我是一匹野马，我在心里很感激这样一句，因为真的很感谢老师能这样去理解我。然而我希望，自己不仅仅是一匹野马，更希望是一匹有分寸，有理性，有闯劲，却又不失棱角的野马。最最重要的是做一匹能被在座的各位伯乐所赏识的马。谢谢大家！

**广告总监岗位竞聘演讲稿范文 篇23**

　　尊敬的各位领导、各位评委、各位同事：

　　大家好!

　　公开、公平、竞争、择优的人事制度给予我们每个人一个展现自己、公平竞争的机会;当前，不断发展的社会体制既给我们带来了压力，也带来了动力。参加这次竞聘，我的心情是特别激动的，因为这是对我多年来工作态度与工作业绩的充分肯定!首先要感谢领导和同志们对我的信任，让我有机会在这里竞聘演讲。积极参与、正确理解、挑战自己、抓住机遇是我参加这次竞聘的目的。我要竞聘的是总经理一职。

　　我叫，今年xx岁。于20xx年x月进入企业，开始了我的职业生涯。光阴似箭，在企业工作的xx个年头，我把青春与热情全部投入到自己从事的这个平凡的岗位上，尽职尽责，一丝不苟，从一个业务新兵逐渐成长为一个有担当、敢反思、珍惜人生价值的业务骨干。

　　一、对总经理岗位的认识

　　总经理即受公司委托，带领全体管理人员，全面实施和饯行公司的各项管理制度和服务理念，按照公司的实际情况，组织指定和实施各项物业管理方案，全心全意做好公司的服务，实现公司的各项目标。这就要求作为总经理首先应该具有良好的政治素质以及强烈的事业心和责任感，同时要有勤奋工作，遵纪守法，诚实守信，开拓进取的思想品德和扎实熟练的物业管理专业知识。

　　宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来，这些年的学习充电与工作历练，我的工作经验日渐丰富，理论知识日益扎实，我已具备充分自信，并做好充分准备担任客户经理一职，坚信自己能做好相关工作。

　　二、竞聘该职务我的优势

　　首先，具有娴熟的业务技能，熟悉各项规章制度。我多年来一直从事物业管理工作，能够熟练掌握公司的各项物业管理工作服务流程以及街道资产的租赁流程，街道下属企业的几宗土地遗留问题也十分清楚，了解熟悉物业管理行业的新发展方向和动态。并且这些年我不断充实自己，坚持工作中学习，学习中工作，不断自己提高、自己完善。多年以来的岗位磨练，无论是传统业务，又或是新兴业务，我都力求做到守制度，懂原理，会操作。

　　其次，具有良好的政治素养，热情与冷静并存。作为公司的一员，在工作中我不仅有坚定的政治立场，而且有较高的思想政治觉悟，对于自己肩负的责任，我能清楚的认识，在工作中从未在原则问题上越雷池一步。能力不足，道德可补，责任可补;道德缺损，责任意识不强，能力却不可补。良好的政治素养使我工作事半功倍。

　　最后，具有强烈的服务意识，以业主为中心，扎实勤恳。我一直将强烈的事业心和责任感应用到工作中，能遵纪守法、爱岗敬业、踏实工作、以身作则。在岗位工作中，自己牢固树立“为民服务、客户至上”的服务理念，工作积极主动，不断改变服务理念、提升管理服务水平，取得业主对公司的信任和信心，为公司的发展做出应有的贡献。

　　三、对经理的工作设想

　　成绩属于过往，激情来自未来。回忆往昔，我所走过的每一步，都渗透着组织的培养，都凝聚着领导的关心，都夹杂着同事的奉献。总经理不仅是一个具有吸引力的职位，更是一份沉甸甸的责任。如果领导和同志们信任我，我将从以下几个方面努力工作，为公司的.发展鞠躬尽瘁。

　　首先，摆正位置、消除顾虑，换位思考。我要摆正自己的位置，多站在业主的角度，来审视和监督工作质量，做好业主的代言人。当前，物业市场的竞争日益激烈，物业企业能否在市场立足、生存和发展的关键因素就是服务质量的优劣，服务质量的优劣同时直接关系到公司的效益。我要提前做好准备，积极主动的介入工作，做好服务质量的监督，并定期检查发现和反馈潜在的服务问题，换位思考，以主动发现问题、解决问题替代以往的接受业主的投诉。工作中，加强与各部门的沟通和协调，要用真诚的态度，提出意见建议，而不能求全责备，产生反感。

　　其次，转变理念，树立“业主至上”的服务理念。我不能将自己定位在“管理者”的角色中，而应该把自己切实的摆在“服务者”的位置上，提高服务质量，妥善处理好和业主之间的关系。为此，我首先要树立超前服务的意识。换位思考，设身处地的为业主着想，多了解业主对物业服务等各方面的意见，积极主动的把控制工作做在事前。其次，我要以真诚的心和业主交朋友，具体了解部分业主的实际困难，给予帮主和关心。“赠人玫瑰，手有余香”，我要真诚的付出，赢得业主对我工作的理解和支持，建立良好关系。

　　最后，开拓创新，充实过程，提升执行力。在开拓服务意识和服务水平的同时，要以各项成本控制为中心，为公司各项管理制度为依托，大胆创新管理方法和手段，在建立健全岗位责任制的基础上，要重视各项工作的细节管理，从日常的小事抓起，真正实现从细节抓管理，从管理创效益的经营理念。对于公司指定的各项管理制度要从紧从严，对执行力的建设做到一丝不苟，管理即是各种行为的集合，要让全体员工熟悉掌握公司的管理制度，扎实落实执行，才能发挥管理制度的真正作用。

**广告总监岗位竞聘演讲稿范文 篇24**

　　今天我参加副局长竞选，我想自身具有以下特点和优势：

　　一、具有勇挑重担的信心

　　要干好一项工作，首先必须热爱这项工作。今天，我能鼓足勇气参加这次竞争，决不是意气用事，也不是心存侥幸，而是自己热爱这项工作，珍惜这次机会，渴望成功、追求进步的真实体现。

　　二、具有丰富的工作经验

　　我具备系统的邮政知识、娴熟的业务技能。邮政知识方面，这些年我始终不忘充实自己，坚持干中学、学中干，完善自我，提高自我，无论哪个岗位的工作都是凭着扎实的知识做好，圆满的完成上级领导下达的任务。业务技能方面，17年以来的多岗位磨练，练就了我娴熟的业务能力，特别是对经营管理及应用知识有比较全面的掌握。这些，都有利于今后工作的开展。

　　三、具备严谨的工作作风，认真的工作态度

　　邮政工作关系到的是国家与群众的财产安全，是一项要求非常严格的工作。来不得半点马虎，严谨的工作作风，认真细致的工作态度是对一个从邮政工作人员的最基本的要求。我始终坚定不移地认为，严谨的工作作风和认真的工作态度同等重要，尤其对于我们邮政行业，更是如此。

　　要想副局长工作开展的有声有色，仅有优势还不行，还要有自己的工作思路和设想。

　　一、敬岗爱业，竭诚奉献

　　作为邮政一员，团结互助是我们每个人敬岗爱业的基本表现，是肩负义不容辞的重大责任。要求邮政人员筑牢团结的思想基础，把整个邮政成员的精力都集中到邮政工作中，智慧都凝聚到开拓进取的事业中，行动都统一到共谋发展步调上，用团结凝聚人心，用团结凝聚力量，用团结创新业绩。用自信、温情、实力、技巧性的营销客户；用热心、细心、耐心、爱心地为每一位客户放心，让他们支持我邮政发展；任何时候都要树立以客户为中心的经营理念，用优质的服务吸引、壮大客户群体，实现经营目的。

　　二、强化管理，提供业务

　　（一）加强邮政储蓄，提供业务发展

　　把邮政储蓄作为的龙头业务抓紧抓好。储蓄目前在我局业务收入中所占的比重为30%左右，其重要位置显而易见。此项业务要一如既往地坚持过去正确的思路和有效的做法不变，坚持以窗口吸储、职工协储、舆论宣传为主要方式，用好用活代办费政策，巩固老储户，发展新储户，促进余额上规模，力争在邮储蓄余额突破亿元大关。要坚持每月一次的市场调查分析报告制度，随时掌握储蓄市场动态和商业银行的政策动向，争取业务发展的主动性和灵活性；通过大力宣传推介邮政储蓄各种服务功能，发展活期存款，提高活期存款比例，不断调整存款结构，提高利差率，增加利差收入。

　　（二）提高函件业务，挖掘市场潜力

　　如组织好书信大赛活动、发展商业信函，开发印制各类邮资信封、地方题材明信片、校园明信片、邮资门票、企业金卡等，确定目标，集中攻关，争取比上年取得更大的成绩。

　　（三）加强集邮宣传，提高集邮队伍

　　集邮业务要充分发挥邮协和每一个邮政职工的作用，宣传集邮知识，推广集邮文化，发展壮大集邮队伍，增加预订和零售量；同时，寻找商机，创造条件，争取在邮品和个性化邮票上有所重大突破。

　　（四）抓好报刊工作，提高报刊流转额

　　要抓好续订、补订工作，使我局报刊流转额突破数万元。另外，要抓紧欠费的催缴，尽可能降低欠费率，把欠费率压到最低线，缩短欠费时间。

　　（五）加强物流业务，发挥邮政优势

　　按照省、市局提出的要求，围绕“三农”服务，进一步加强“三农”服务点的建设，充分发挥邮政投递网络优势，积极开展农资配送和日化用品的市场营销工作，要把酒类销售作为物流业务的重点，争取全年销售20万元以上，使之成为今年新的业务收入增长点。

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

　　说到这，我不禁想起了古希腊学者阿基米德的一句名言：“给我一个支点，我将撬起整个地球！”听起来很夸张，却很有道理。的确，撬动地球需要支点，实现理想需要舞台，展现个人的能力同时需要机遇与平台。在此，我衷心和热忱的希望各位领导、各位评委、同事们能给我这个“支点”，给我一个更加充分发挥自己能力的机遇与舞台，相信我、选择我、支持我。我将带着希望，用信念和知识的双翼，在邮政行业这方广阔的天空中，展翅飞翔。

**广告总监岗位竞聘演讲稿范文 篇25**

　　尊敬的各位领导、各位同仁：

　　你们好！

　　我叫，20xx年x月中专毕业于卫校，分配至现xx学院附属医院西院工作。一直默默地在呼吸、神经、心血管、肾、消化、血液等内科及普外、泌外、矫外、脑外、胸外等外科和急诊科等临床一线科室从事护理工作，得到了各方面的好评。现在内一科。在代理护士长期间，把科室的各项工作安排的有条不紊，得到了护理部的首肯和通报表扬。

　　护理专业的发展为我们年轻人拓宽了施展才华的天地，呼吸、神经内科的复杂性给护理工作带来了极大的挑战。我愿意接受挑战，迎接考验。我竞聘内二科护士长总的思路是：护理管理创新、护理服务创新、护理科研创新、护理带教创新，我将在医院及护理部领导的大力支持下，和科主任紧密合作，带领全体护士姐妹把内二科建成全院、乃至全市的模范科室。

　　现代化护理队伍的管理，只有具备超前意识、协调意识、勤奋意识、质量意识的新时期的护士长才能胜任。好的护士长就能带出高素质的护理群体，形成一个“群雁高飞，头雁领”的局面。我决心在工作实践中坚持不懈地学习、锲而不舍地磨练、鞠躬尽瘁地服务，逐步实现护理管理科学化、系统化、现代化，从而更有效地提高护理质量。

　　重视质量监控，强化量化管理，保证整体护理处于良性运作状态。实施以病人为中心的整体护理是护理科学发展的需要， 是提高护理质量最有效的保证，也是提高医院社会和经济效益的选择。我将进一步加强和改进实际工作质量，使科室的护理工作始终处于良性状态。现代化质量管理要求用数据说话，要求把软指标变为数据化的硬指标。我将把护理程序思维方式贯穿在实施基础护理和护理技术操作中，并严格要求护士将实施情况及时准确地用文字形式记录在护理病历上，使其成为数据化的依据之一。其二，作为护士长，我将每周进行质量监控，结合病人全面检查护士对其实施整体护理的情况，作出评价，找出存在的问题，把问题和难点作为制定计划的目标，集思广益，制定切实可行的管理措施和监督方法，并每月召开质量讲评会讲解。也以此作为量化管理，做到心中有数。其三，制定具有本科特色的病人满意度调查表。调查表在病人住院期间和出院前以记名形式填写。住院期间每周一次，评出护士和护理单元，并对护士长的工作进行评价。这三方面的结合实施不仅是使整体护理处于良性状态的有力保证，也为护士绩效工资、奖金的发放提供可靠依据。

　　继续打破绩效工资、奖金发放的大锅饭，真正做到奖勤罚懒，奖优惩劣。医院目前护士的绩效工资和奖金的发放虽然已经打破了干与不干，干好与干坏都一样的大锅饭，但是我个人认为，还可以更好的利用它调动护士的积极性。我上述的加强质量监控量化管理，就是为绩效工资、奖金的发放用数据说话提供考核依据，再结合护理部制定的各项护理质量标准考核，将本科护士每月奖金发放分为优秀、良好、称职、不称职四等，发放系数分别是1.2、1.1、0.9、0。每月通过经济指标细化每1份金额，再乘以考核级别的系数，做到公正、公平、公开。以经济为杠杆，提高护理质量，充分挖掘和调动每一位护士的主动性和积极性。

　　加强沟通，增进协调，处理好人际关系，为提高护理质量和管理提供有力的契机。护士长在医院处于多层次、多角度、多方位、多类型的人际关系中，扮演着举足轻重的角色。因此，我将利用自己的特殊地位做好各方面、各层次的沟通和协调工作，尽力化解科室、医护、护护及护患间的矛盾；以谦虚、谨慎和积极完成工作的态度对待领导；以和睦相处、取长补短的态度处理与兄弟科室间的关系； 以高度的同情心和责任感对待病人及家属；以博爱之心和心理感悟力来体察、理解科室的每位护士和其他工作人员。我知道，只有关心、体贴、理解护士，才能限度的发挥她们的潜能和创造性。也只有做好沟通与协调、团结工作，才能把科室方方面面有限的资源用于最需要的地方，为提高护理质量和管理水平提供有力的契机。

　　创立温馨病房，创造名护效应，营造群众满意医院。把健康教育路径贯穿于整体护理中，创立温馨病房，打造温馨护理品牌，是产生护理明星，发生名护效应的途径，也将是营造群众满意医院的最有力的保证。

**广告总监岗位竞聘演讲稿范文 篇26**

　　尊敬的各位领导、亲爱的员工朋友们：

　　大家好！首先，感谢酒店领导对我的信任和支持，感谢你们给我这次参加竞聘的机会。我叫，这次竞聘的职位是酒店培训主管。这次竞聘的机会对我来说是一次机遇，更是一次挑战，借助这次难得机会，我本着锻炼自己，提高自己的目的，展示自我，接受批评，同时也想通过这次公平竞争，寻求动力，施加压力，提高自己。

　　我今年三十一岁，已婚已育，教育管理专业本科毕业，持高级中学教师资格证书，普通话水平二级甲等，心理咨询师中级职称等，曾从事教师职业四年，担任过学校团委书记、班主任等职务，并多次获得各种奖励。

　　我之所以竞聘这个职位，我认为自己有条件、有能力做好这个工作。理由有三点：

　　一、具有良好的职业道德和强烈的事业心。

　　到酒店工作三年以来，在工作中兢兢业业，尽职尽责，领导安排的各项工作我都乐于接受，并尽力把工作做到最好。说实话，服务行业本质上是苦与累、平凡与无私的。没有鲜花陪伴，没有掌声共鸣，没有丰厚的收入，没有豪华的享受，有的只是工作的忙碌，有的只是沉甸甸的责任。所以我认为有一颗强烈的事业心是做好服务工作的基础。

　　二、具有较为扎实的专业知识、实践经验和虚心好学的工作作风。

　　自到长城工作以来，我始终不忘学习，勤专研、善思考，多研究，不断的丰富自己，提高自己，从一名的普通的服务员走上大堂副理的职位。在平时的工作中，我能和同事们友好相处，小事讲风格，大事讲原则，虚心向每一位老员工请教。在这几年的工作中，我曾多次对本部门新入职的员工进行在岗培训，并达到了预期的培训效果，同时我还能利用自身的技术优势，帮助同事制作课件，把自己掌握的技术毫不保留的教给大家。

　　三、具有较好的年龄优势和较强的工作能力。

　　我身体健康，精力旺盛，敬业精神强，能够全身心的投入到自己的工作中。培训工作的实质就是为员工服务，为员工和企业的成长把握好风向标，四年的学校工作经历，使我具有一定的教学组织能力，应变能力和对课堂的驾驭能力，在长城三年的工作里，使我对员工的分析能力和培训能力都得到了很大的提高。

　　假如这次竞聘入职能成功，我将在酒店领导的领导下，以积极的态度饱满的热情和勇于创新的精神去服务企业、服务员工，用自己的勤劳和智慧做好以下几个方面的工作：

　　一、认清培训工作在整个管理工作中的重要性，使员工不仅仅能胜任工作，还让员工有分析问题和解决问题的能力，不断增加新的技能，卓有成效的在团队中工作。通过培训增强企业组织的吸引力，强化员工的献身精神，使员工在工作中感受到个人的成长和发展。

　　二、结合酒店的特点和员工的实际情况配合各职位的要求，设计并开展丰富的实践活动，努力调动员工的学习积极性，考虑员工成人教育的特殊性，根据职位具体需求，制定不同的培训计划。从而有效的提高员工的专业技能水平，确保培训质量稳中有升。

　　三、加强个人修养，练好基本功。进一步树立强烈的事业心和责任感，加强自己的工作能力和工作艺术，顾全大局，维护企业良好形象，力争在培训中体现实力，在工作中保持动力，在创新中增加压力，在与同事的交往中凝聚合力。

　　最后，作为工作在一线的`员工，我深知服务工作的繁杂与艰辛，也明白培训工作在企业运行中的地位和重要性。我将凭借自己的认识与经验，努力将员工作为一个真正的学习主体去考虑，并把他们放到学习主导的位置上，充分调动积极性，确保培训成功。我坚信在以后的工作中有各位领导的指点迷津，再加上我的虚心努力，自己完全能胜任培训主管的工作。

　　各位领导各位同事，古人云：“不可以一时之得意，而自夸其能；亦不可以一时之失意，而自坠其志。”竞争入职有上有下，无论成功与否，我都将以这句话自勉，一如既往的勤奋学习，努力工作。最后我想用一句话结束我的演讲，那就是“给我一次机会，还您一个满意。”

　　谢谢大家！

**广告总监岗位竞聘演讲稿范文 篇27**

　　尊敬的、同事们：

　　大家好！

　　我本是一个只知埋头工作、一向与世无争的基层农技员，今天我站在这里竞争技术员岗位，既是对我多年来基层农技推广工作的一个检验，更是对我献身农技推广事业理想的一次考验。

　　我生在农村、长在农业、热爱农民，从小，看着我长大的、护在我身边的，都是辛勤的农技工作者，在他们的教育和熏陶下，我对农技推广工作有关了浓厚的感情，我立志要把推广农业技术、促进农业发展、服务农民增收作为毕生孜孜以求的事业，做一名优秀的农技员。大学毕业后，我一直在基层一线工作从事农技推广工作，至今已有六年。

　　我毕业于农业院校，所学的是农学专业，干农技推广工作是我的正业，与隔行如隔山的门外汉相比，我专业对口，工作起来自然如鱼得水，我具有从事农技推广工作必备的基础条件。在基层一线工作的六年时间里，我先后实践过多种作物生产技术的试验示范和推广工作，多项优质新品种、增产新技术和高效新模式已大面积应用，多项项目课题通过了相关验收，取得了良好的成效。

　　通过实践探索，使我对主要农作物的栽培、管理和病虫害防治等关键技术都有了新的领悟和提高，让我积累了大量的农技推广和基层工作经验，并被评为先进工作者。我已基本具备了独立开展农技推广工作的能力。

　　在多年来的工作中，我养成了勤于学习的习惯，对新事物接受快、掌握好；为了能与现代农技推广工作接轨，我自学掌握了计算机操作技能，并能熟练运用现公工具进行远程技术学习和信息交流。这些能力，对我今后推广农技、宣传农情、服务农民，必将起到积极地推动作用。

　　如果这次竞岗成功，我会坚持政治修养与专业学习相结合，不断提升自身政治素养和业务素质；坚持理论与实践相结合，不断提高自身农技推广和基层工作能力；坚持试验引进与示范推广相结合，高标准完成岗位工作任务；坚持宣传培训与入户指导相结合，不断提高农技推广服务效果；坚持继承与发展创新相结合，不断提高自身技术储备和参谋服务水平，努力为农技推广事业发展作己应有的贡献。

　　谢谢大家！

**广告总监岗位竞聘演讲稿范文 篇28**

　　尊敬的各位领导、亲爱的员工朋友们：

　　大家好！首先，感谢酒店领导对我的信任和支持，感谢你们给我这次参加竞聘的机会。我叫，这次竞聘的岗位是酒店培训主管。这次竞聘的机会对我来说是一次机遇，更是一次挑战，借助这次难得机会，我本着锻炼自己，提高自己的目的，展示自我，接受批评，同时也想通过这次公平竞争，寻求动力，施加压力，提高自己。

　　我今年三十一岁，已婚已育，教育管理专业本科毕业，持高级中学教师资格证书，普通话水平二级甲等，心理咨询师中级职称等，曾从事教师职业四年，担任过学校团委书记、班主任等职务，并多次获得各种奖励。我之所以竞聘这个岗位，我认为自己有条件、有能力做好这个工作。理由有三点：

　　一、具有良好的职业道德和强烈的事业心。

　　到酒店工作三年以来，在工作中兢兢业业，尽职尽责，领导安排的各项工作我都乐于接受，并尽力把工作做到最好。说实话，服务行业本质上是苦与累、平凡与无私的。没有鲜花陪伴，没有掌声共鸣，没有丰厚的收入，没有豪华的享受，有的只是工作的忙碌，有的只是沉甸甸的责任。所以我认为有一颗强烈的事业心是做好服务工作的基础。

　　二、具有较为扎实的专业知识、实践经验和虚心好学的工作作风。

　　自到长城工作以来，我始终不忘学习，勤专研、善思考，多研究，不断的丰富自己，提高自己，从一名的普通的服务员走上大堂副理的岗位。在平时的工作中，我能和同事们友好相处，小事讲风格，大事讲原则，虚心向每一位老员工请教。在这几年的工作中，我曾多次对本部门新入职的员工进行在岗培训，并达到了预期的培训效果，同时我还能利用自身的技术优势，帮助同事制作课件，把自己掌握的技术毫不保留的教给大家。

　　三、具有较好的年龄优势和较强的工作能力。

　　我身体健康，精力旺盛，敬业精神强，能够全身心的投入到自己的工作中。培训工作的实质就是为员工服务，为员工和企业的成长把握好风向标，四年的学校工作经历，使我具有一定的教学组织能力，应变能力和对课堂的驾驭能力，在长城三年的\'工作里，使我对员工的分析能力和培训能力都得到了很大的提高。

　　假如这次竞聘上岗能成功，我将在酒店领导的领导下，以积极的态度饱满的热情和勇于创新的精神去服务企业、服务员工，用自己的勤劳和智慧做好以下几个方面的工作：

　　一、认清培训工作在整个管理工作中的重要性，使员工不仅仅能胜任工作，还让员工有分析问题和解决问题的能力，不断增加新的技能，卓有成效的在团队中工作。通过培训增强企业组织的吸引力，强化员工的献身精神，使员工在工作中感受到个人的成长和发展。

　　二、结合酒店的特点和员工的实际情况配合各岗位的要求，设计并开展丰富的实践活动，努力调动员工的学习积极性，考虑员工成人教育的特殊性，根据岗位具体需求，制定不同的培训计划。从而有效的提高员工的专业技能水平，确保培训质量稳中有升。

　　三、加强个人修养，练好基本功。进一步树立强烈的事业心和责任感，加强自己的工作能力和工作艺术，顾全大局，维护企业良好形象，力争在培训中体现实力，在工作中保持动力，在创新中增加压力，在与同事的交往中凝聚合力。

　　最后，作为工作在一线的员工，我深知服务工作的繁杂与艰辛，也明白培训工作在企业运行中的地位和重要性。我将凭借自己的认识与经验，努力将员工作为一个真正的学习主体去考虑，并把他们放到学习主导的位置上，充分调动积极性，确保培训成功。我坚信在以后的工作中有各位领导的指点迷津，再加上我的虚心努力，自己完全能胜任培训主管的工作。

**广告总监岗位竞聘演讲稿范文 篇29**

　　今天，我所竞选的职位就是：班长。可能不了解我的同学会怀疑我的能力，但是相信自己的勇气与才干，我能够走上讲台，站在这里竞选，我相信我就已经成功了一半。下面就我对班长这个职位的一些看法和对班级管理和发展的想法做一些探讨：

**广告总监岗位竞聘演讲稿范文 篇30**

　　尊敬的各位领导、评委、同事们：

　　大家好。

　　我叫，今年岁，年参加工作，年取得助理工程师任职资格，现在工作，我今天竞聘的岗位是助理工程师。

　　参加此次岗位竞聘，我认为自己主要有以下几个方面的优势。

　　一、我爱岗敬业，吃苦耐劳，具备良好的综合素质和政治素质。

　　作为一名年轻的工作者，自年参加工作以来，我始终把工作放在第一位，将自己的青春及热情投入到工作中，曾先后干过、科员，不管干什么工作，在什么岗位，我都兢兢业业，任劳任怨，始终以强烈的责任心做好每一项工作。丰富的工作经历，也使我积累了宝贵的工作经验，磨练了意志，使我具备了干好工作的综合素质。同时，我认真执行党的路线、方针、政策，遵守各项规章制度，识大体、顾大局，始终保持高尚的人生观、价值观，养成了良好的政治素质。

　　二、专业对口，有利促进工作。

　　我所学的专业与现所从事的工作及竞聘岗位对口，使自己学有所用，在工作中具有专业优势，理论优势，能更好的促进工作，提高效率。同时，实际工作也能提高我的专业水平，使我更有信心、有能力发挥更大的作用。

　　三、开拓创新，业绩突出。

　　在工作中，我经常深入一线开展技术调研，解放思想，开拓创新，曾先后参与等多项技术改进，大幅提高了现代化水平。并在领导和同志们的指导帮助下，圆满完成了各项工作，受到了组织的充分肯定，曾被评为年度先进个人，连续三年在年终考核中获得优秀等次。

　　如果这次能够竞聘成功，我将继续加强学习，不断提高自身综合素质和工作能力，以更加饱满的热情投入到以后的工作中去，并在以后的工作中做到：

　　一、遵章守法，加强自身修养，始终保持清醒地头脑，自觉抵制不正之风，提高政治素质。

　　二、加强学习，增强业务知识，充分发挥技术人员的专业优势。

　　三、积极参与科研项目，推广新工艺、新材料。

　　四、服从领导安排，继续发扬不怕苦、不怕累得工作作风，尽全力完成每一项任务。

　　如果这次没有竞聘成功，说明我还有差距，我将加倍努力，一如既往的尽心、尽力做好本职工作，不断提高自己。

　　最后，再次感谢各位领导、评委、同事们给我这个难得的竞聘机会，感谢大家对我的支持和鼓励。

　　我的演讲结束了，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