# 单位职业岗位竞聘演讲稿

来源：网友投稿 作者：小六 更新时间：2025-05-21

*单位职业岗位竞聘演讲稿（精选30篇）单位职业岗位竞聘演讲稿 篇1　　尊敬的各位领导：　　大家下午好!　　首先，感谢院领导给予我展示自我的舞台和施展才华的机会!护士长实行了公平、公正、公开地的竞争，这是深化人事制度改革的重大举措，也是我院加强*

单位职业岗位竞聘演讲稿（精选30篇）

**单位职业岗位竞聘演讲稿 篇1**

　　尊敬的各位领导：

　　大家下午好!

　　首先，感谢院领导给予我展示自我的舞台和施展才华的机会!护士长实行了公平、公正、公开地的竞争，这是深化人事制度改革的重大举措，也是我院加强干部队伍建设的有益尝试，我将珍惜这次提高自己、锻炼自己的机会，勇敢的走上台来。

　　省略个人经历。我认为我具备了担当内科护士长这项职务所必须的知识和能力。

　　如果我竞聘成功，我将做好以下几方面的工作：

　　1、在护理部主任的领导和科主任的业务指导下，按照护理质量标准，制定工作计划，并组织实施具体工作，认真履行护士长职责和义务。

　　2、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。

　　3、使科室人人都以主人翁精神参与管理。挖掘护士竞聘潜能，调动科室人员工作的主观能动性，合理配置人力资源。

　　4、重点管理护理安全，杜绝护理纠纷和护理差错。开展法律意识教育，防范安全隐患。制定切实可行的岗位责任制。

　　5、培养经营意识，善于进行成本效益核算。创造科室效益的同时节约不必要的开支，降低医疗成本，保障科室走持续发展的道路。

　　6、继续发扬现任护士长的优良作风及管理方法，爱院敬院精神不计较个人得失，爱院如家，任劳任怨，关爱我们的护士姐妹。

　　各位领导、评委、代表竞争是自己给自己一个机会，我愿与大家共创美好的未来，无论竞聘成功与否，我都会踏实的工作，和我的姐妹们一起用我们的劳动创造美好明天!，假如我能够竞争为护士长的一员，我一定和医院领导、科主任、护士长同心同德，不断学习，与时具进，开拓进取，为创造医院的辉煌贡献力量。假如未能护士竞聘报告成功，我也会一如既往地勤奋工作，在本职岗位上做一名合格的护士。

**单位职业岗位竞聘演讲稿 篇2**

　　尊敬的各位领导：

　　大家下午好!

　　我叫\_\_，来自大城县分公司。下面自我介绍一下。

　　各位领导、各位评委，我的竞聘目标是省公司人力资源部员工关系一般管理岗。我竞聘这个岗位的最大优势是我有较丰富的人力资源管理经验、基层工作经验和一定功底的文字水平。

　　我如果竞聘成功的话，主要从以下几方面设想开展工作：

　　第一，大力弘扬“爱岗敬业、尽职尽责、团结协作、同舟共济”的企业精神，苦练基本功，努力成为本职工作的行家里手;另一方面，坚决服从领导指挥，紧密团结同事，协调联动，携手共进，努力开创人力资源部各项工作新局面。

　　第二，创新思维，努力做好工作。20\_\_年省公司形势教育指出：网通公司成在经营，败在管理，关键在人。通过近两年的人力资源体制改革，公司管理水平明显提高，改革取得了显著成效。但距“现代化的治理结构”还有一定差距。因此，提高盛市、县三级公司管理水平，特别是提高县级公司的管理水平，但是当前人力资源规划工作主要课题之一。与此同时，以创建学习型组织为载体，充分应用正强化、负强化理论，使员工将学习和改革视为网通工作的常志，进而逐步提升全省网通系统人力资源能力建设。

　　第三、坚持稳定压倒一切的原则，最大程度减少企业劳动争议。以“尊重劳动，尊重知识，尊重人才，尊重创造”为导向，充分应用需要层次论、公平理论、期望理论、保姜—激励等激励理论，在激发员工工作积极性、主动性、创造性的同时，最大程度预防和减少劳动争议，为企业经营发展营造和谐的人文环境。

　　请各位领导、各位评委投出您手中宝贵的一票，我会以实际行动证明您们的选择是正确的。

**单位职业岗位竞聘演讲稿 篇3**

　　各位领导：

　　大家好！

　　我叫，于年月毕业于大学思想政治教育专业。在毕业一年多的时间里，通过工作的磨砺，我在各方面的素质得到明显的提高。首先在专业技术方面有所提高。我所从事的是办公文员工作，这是一份琐碎的、需要有耐心又必须足够细心才能做好的工作。在工作期间，我作到一丝不苟，积极完成公司布置的工作，尽自己最大的努力，力求把工作做到最好，得到了公司同事和领导的认可。其次在自身素质方面得到提高。通过一年多的工作，我学到许多在校园内学不到的处理人际关系方面的方法和技巧，为我在公司更好的开展工作打下坚实的基础。

　　此次，我来贵公司应聘办公室文员一职，我觉得无论是在专业技术方面还是自身素质方面我都能胜任。如果我能有幸加入贵公司，我会努力做到以下方面：

　　首先，我将继续努力，积极完成领导下达的任务，力求把工作做到最好，并利用各方面资源继续学习，为更好的在自己岗位上工作打下基础。

　　其次，我会处理好与同事之间的关系，与同事和睦相处，团结协作，为公司贡献自己的力量。

　　最后，祝贵公司的明天更美好！

**单位职业岗位竞聘演讲稿 篇4**

　　各位评委、各位领导、同事们：

　　大家好！

　　我是联通分公司运行维护部的，我竞聘的岗位是设备维护业务主管。首先感谢领导给我这个时机，使我能够参与今天的竞争。大哲学家苏格拉底有句名言：“世界上最快乐的事，莫过于为理想而奋斗。”今天，我站在这里，为自己的理想而奋斗，我感到了莫大的快乐。我希望通过这次竞聘，能更好地认识自己、提高自己。

　　我先向大家介绍一下自己的根本情况和工作经历。

　　我今年xx岁，1999年毕业于xx大学信息与通信工程系，学士学位。19xx年8月至20xx年1月供职于，20xx年1月任电信伊犁公众多媒体信息公司经营维护部维护主管，20xx年取得助理工程师职称，20xx年5月进入中国联通伊梨分公司运行维护部，负责设备维护工作。

　　自信是成功的第一步，拥有自信，才能把握成功。今天，我充满自信地站在这个演讲台上，希望能有时机把握属于自己的成功。以下是我的竞聘优势。

　　沃尔玛创始人山姆?沃尔顿说过：“如果您热爱您所从事的工作，那么，每天您都会想尽方法把工作做得最好。”我热爱我的工作，不管在哪个岗位上，我都会以高度的责任和强烈的事业心，认真做好每一项工作。

　　理论指导实践，实践形成经历。工作七年来，我从事的都是与信息通讯相关的工作，在工作中，我把自己的理论知识应用于实践，为自己积累了丰富的实践经历。

　　我曾在电信公司做过三年的维护主管，在工作中，我能够独当一面，独立负责维护部的全面工作，能妥善处理各类突发事件，具有较强的应变能力。另外，我为人随和，善于与人共事，善于协调各方面关系，具有较强的协调能力。

　　在大学我读的是信息与通讯工程专业，又先后参加了屡次培训，包括全疆电信互联网网络技术培训，Ope窄带计费平台系统管理及高级用户培训，CA网络支持工程师培训，华为 Quidway A8010接入效劳器维护工程师集中培训；还有三年的.维护主管不仅增长了我的阅历，丰富了我的人生视野，更重要的是三年工作积累，使我具备了扎实的专业技能，对工作中出现的任何问题，我都可以迎刃而解。与此同时，我还利用工作之余不断的学习本专业知识，可以说，不管从理论知识还是从操作技能上，我都可以较好的胜任设备维护业务主管这一岗位，我一定可以做的更好！

　　各位领导、各位评委，如果我这次竞聘成功，我会加倍地努力，在新的岗位上把工作做得更好。以下是我的工作思路，请大家评议。

　　俗话放：火车跑得快，全靠车头带。业务主管要负责本部门的技术性工作，所以，在以后的工作中，我会充分利用自己的专业知识和实践经历，积极探索新的维护技术，做好技术维护的带头人。 没有规矩，不成方圆。在工作中，我将协助主任完善部门各项管理制度，建立鼓励约束机制，实行员工岗位责任制。实行定期考核和奖惩制度，充分调动部门员工的积极性和主动性，提高上岗人员的技术水平和处理故障的实际能力，让每一位员工都有实现个人的价值的时机。

　　制定各项维护工作的质量指标和维护方案，并严格按照指标要求和维护方案完成各项技术维护工作，积极落实维护方案的完成情况，定期向上级报告设备、网络通信系统的运行情况。根据网络通信系统的运行情况提出设备更新、技术改造和大修方案。

　　监视维护工作的完成情况，贯彻“预防性运行维护为主、障碍性运行维护为辅”的原那么，变被动维护为预防式的维护，尽可能地减少故障发生的可能性。

　　严格执行设备维护规程，定期进展进展各项设备的检查工作，建立、完善各种相关记录，及早发现问题，及早排除故障，减少设备故障时间，同时做好维护纪录，尽最大努力减少设备平安隐患。 语言是花苞,行动才是果实；决心是种子,实干才是肥料，好的决心必须以行动来贯彻才能到达预期的效果。各位评委、各位领导，如果我能够得到大家的信任和支持，竞聘成功，我会在新的岗位上以我的实际行动给大家一份满意的答卷。我相信：世上无难事，只要肯登攀。只要有积极进取、敢于拼搏的精神，坚决不移地朝着自己的目标前进，最终会到达理想的此岸。

　　我的演讲完毕，谢谢大家。

**单位职业岗位竞聘演讲稿 篇5**

　　大家好！首先非常感谢给我这次机会站在这里竞聘贵公司销售员的职位！

　　作为一名即将实习的大学生，我已经有半年工作经历，每暑假会去超市打工，小长假也在服装公司做过销售员。我为人正直，以诚相待，刻苦耐劳，比较有创新。年十一小长假在贵人鸟专卖店做兼职时，七天工作销售排第一。

　　我不算优秀，但我年轻，精力充沛，勇于挑战。在这里，我想强调的是：我有一颗热爱fiveplus，热爱工作的强烈事业心和责任感。

　　如果竞聘成功，在公司的指导和支持下，我会尽我所能做好销售工作，在岗位上，不断学习，配合与同事，努力提高自身素质和工作能力。我相信：只要有更强的工作责任和事业心，我会很快适应这个岗位的。最后我想说的是：无论最后竞聘过这个岗位结果如何，也无论我在公司哪个岗位，我一定会做一个称职的赫基人，为公司的未来发展尽心尽力！

　　我的演讲完了，谢谢大家！

**单位职业岗位竞聘演讲稿 篇6**

　　尊敬的各位领导、各位评委：

　　大家好！我叫，是县支行办公室人事副主任。站在这演讲台上，我的心情格外激动。首先感谢各位领导为我提供了这次展示自我、挑战自我、超越自我的机会。新中国第一个世界冠军容国团曾感慨地说：人生能有几次搏！诚然，不是每一道江流都能入海，不是每一粒种子都能成树，只有拥有足够的勇气与斗志，不断拼搏，人生才能取得成功。今天，我来参加竞聘银行后备干部演讲稿，正是怀着鹰击长空的拼搏之心，希望把生命中最年富力强的时光奉献给我深爱的农行！

　　下面，我简要介绍一下我自己，让各位对我有更清晰的认识。

　　各位评委、各位领导，我深知，成绩是对我工作的肯定，但绝不是止步不前的理由。整整16年的基层工作经历，特别是办公室人事副主任岗位，使我在政治素养、业务技能、工作能力、组织协调等方面，都有很大的进步和提高，并造就了我今天的竞聘优势，下面我将其向各位逐一陈述：

　　（1）我具有较高的政治素质，能够廉洁自律、忠诚敬业。我在工作中积极学习党的一系列路线、方针和政策，在思想上和行动上我能够与党组织保持高度一致；在工作中能够廉洁自律。同时，我办事讲求原则，工作勤恳敬业，严谨朴实，十几年来，并不满足于做只知道埋头本职的拓荒牛，而是用“吃苦在前、奉献在前”领头雁标准来激励自己，正是这一动力鞭策我在工作创造了不少佳绩，也赢得了诸多荣誉。

　　（2）我热爱金融工作，具有全面的专业理论知识和丰富的实践经验。俗话说，热爱成就伟大。我热爱金融事业，热爱我们的农行，作为全日制职前本科毕业生，\*年的正规进修，使我掌握了全面的专业理论知识，完成了最好的知识储备；而从基层做起的16年工作实践更使我积累了扎实而丰富的业务技能经验，这些，都为我立足本岗、建设农行打下了坚实的基础。

　　（3）我能力全面，具有较强的管理能力、组织协调能力和业务能力。我爱行、爱岗，有高度的责任心和事业心，具备良好的职业道德和钻研精神，因为是做业务出身，平时非常注重业务技能的积累与锻炼，因而在业务能力上将不会辜负领导的信任。更重要的是，我认为，做为一个副科级领导，其定位不应该仅仅是业务骨干，更应该具有处变不惊、胸怀大局的管理能力、独当一面的组织能力、识人善用的沟通协调能力，只有这样，才堪称是行长的左膀右臂，能真正发挥自身的作用。而我入行的第二年开始，从事了六年的坐班主任工作，四年的县级稽核员，及六年的人事工作，可以说，是从业务做到行政，能力极其全面，这极大的锻炼了我的领导能力、管理能力和组织协调能力，因而完全能够胜任行长助手的职责。

　　各位领导、各位评委，如果有幸聘上副科级后备干部，我将坚决做好行长的参谋助手，贯彻上级行党委的工作部署，坚持以人为本的管理战略和“突出重点，统筹兼顾”的指导思想，从以下几方面入手，推动我行的建设与发展：

　　一、摆正位置，转变角色到位，积极履行职责。

　　作为副科级后备干部，既是行长的“二传手”，又是分管工作的“主攻手”，要履行好协助、协调、协作的职责，不折不扣地完成组织上交给的工作任务；一是要维护行长的威信，以强烈的配合意识当好助手。揽事不揽权，到位不越位。二是要充分发挥主观能动性，以热情的参与意识做好谋士。要结合上级的要求和分管的工作，摸实情、找差距，及时提出新思路、新办法、献计献策，为行长减压分忧。三是要以爱已之心爱人，以真诚的感情凝聚人心。和其他同志等距离相处，政治上帮助，业务上支持，生活上关心，认真听取他们的意见和建议，运用激励机制和人格的力量影响和带动员工，充分调动他们的积极性和创造性。

　　二、加强内控管理，把好用人关，强化内控风险防范体系。

　　在现代化的管理中，操作风险是对一个单位致命的打击，损失的是国家，坑害的是本人。我上任后，将要把精力放在严防操作风险上，发挥自己多年人力资源工作的优势，把好用人关，协助行长强化所有员工的风险意识和监督意识，加强对重点业务、重点岗位、重点环节的风险防范管理，建立健全风险管理机制，还要切实抓好各项制度的落实，严格按制度办事，提高业务制度建设和执行力度，把风险防范工作落实到业务流程的各个操作环节中，有效提升经营管理水平，从源头上杜绝风险，确保银行依法、合规、安全的经营。

　　三、规范业务流程，实现人性化管理，强化员工培训，打造学习型农行。

　　我上任后，将抓好业务操作环节的合规、合法化，健全营销体系，建立行之有效的制度，提升管理水平，保证员工思想、内控、客户和业务的稳定，做到以人为本，实现人性化的管理。同时，要加强员工思想政治与业务技能的培训，组织员工认真学习现代商业银行经营理念和有关知识，了解现代商业银行的发展趋势，开展营销知识、理财方案、优质客户档案管理等竞赛，掀起学业务、学知识的浪潮，打造一个\"学习型\"的支行，使全体员工明确前进的方向，自动自发，激活潜能，找到拓展业务的办法。

　　各位领导、各位评委，几分钟的竞岗演讲，浓缩了人生的一个短暂的片断。我深知，如果我有幸取得竞聘成功，那不仅仅缘于我的年富力强、激情和胆识、思想和韧劲，更缘于各位领导、评委的信任与期待，因而，我将不负重托，不辱使命，以百倍的信心和努力去拼搏，把我们的支行做优，做富，做强！我相信，我的人生会因农行的发展而日益精彩，农行会因我的奉献而越发辉煌！

　　我演讲完毕，谢谢大家！

**单位职业岗位竞聘演讲稿 篇7**

　　尊敬各位的领导、各位同事：

　　我叫\_X，大专学历。现有职称主管护理师，从事护理工作多年。原任内一科护士长，现参加竞争护士长岗位上岗。下面我介绍一下本人的一些基本情况：

　　本人于年开始从事护理工作。在开平市第一人民医院做护士工作期间，参加过下乡医疗队一年半，从事妇女保健、计划生育宣传、结扎手术的护理工作，在农村医疗队的一年多，使自己得到最大的锻炼，懂得了不少怎样做好一名护士的道理。

　　年曾在医院进修护理专业一年。年调入职工医院，分配在内科病房，曾担任团支部书记。年在医院进修心电图，同年有参加心电图学习班，学制两年。年在进修学习，同年在全国实用妇产科杂志上发表了“子宫内膜异位症误诊原因分析”论文。年调入开平市第一人民医院内科从事护理工作，在创“二甲”医院评审时获的心肺复苏技术操做第一名。并获得护理技术操作防褥疮第一名。年接受组织的安排调入内一科担任护长工作，去年六月被院领导班子任命为内一科护士长。这五年间，在院领导班子和科主任领导下，能坚持学习，撰写论文。“门诊病人心理护理得体会”被当代护理杂志刊登。曾多次被评为“优秀护士”和获得“临床贡献奖”。连续多年被评为市卫生系统和医院先进工作者，年度考核优秀等。

　　工作期间自己能做到，集体至上、忠诚正直、以身作则。要求下属做到的自己首先做到，定下来得纪律制度自己先遵守，能搞好上下左右团结，能使大家同心同德干事业，并能把工作的成绩、利益、荣誉和自己下属同享，能做到宽容大度，实事求是，能以职业道德规范严格要求自己。工作作风踏实，爱院、爱自己的专业、爱自己下属的全体护士，关心她们，今天能参与竞争护士长岗位，很大程度上与内一科全体护士给我支持和鼓励是分不开的。

　　随着护理学科的迅速发展，经验管理方式以不适合现代管理实践，现代化管理应需要不断更新知识、更新观念。随着我国加入了WTO，避免不了要接受新的挑战，在医疗市场竞争日益激烈的条件下，要生存，求发展，就必须形成自己的优势，为患者提供更多更优的医疗服务，更全面地满足患者的要求，拥有更低的成本和更高效率，以求获得更大和更长期的市场回报，靠高质量的医疗服务，高尚的医德医风，建全管理机制，才能保证健康发展，为病人提供更好的服务。

　　护理工作方面最主要是在观念上的转变，把过去的“要我服务”转变为“我要服务”。目前我院的护理工作从三基理论、护理质控、技术操作均能达到较高的水平。但在礼仪与素养方面可以说是弱势，例如：我们医院有很多很优秀的护士，她们在各项护理工作中做的都很好，输液能做到一针见血，护理危重病人、观察病情都有很强的责任心，但在礼仪与素养方面就很难让患者感受到有宾至如归的感觉，很多护士进入病房能向病人讲解护理知识，但脸部表情却是非常严肃，没有笑容，甚至有些护士不好意思同病人说声“早上好”。

　　所以我认为护理工作在原来的基础上，提高护士的礼仪与素养是很重要的，创自己护理名牌，是当前护理工作重要内容之一。

　　最近有一篇报道讲述北京协和医院的护士。凡是到过北京协和医院的患者，没有看病就好了三分。患者看见协和医院的护士就有一种宾至如归的感觉，还有患者这样形容：“即使在繁华的王府井大街，你也能辨认出谁是协和医院的护士。她们的风度和举止就是与众不同”。这就是护理的品牌。

　　礼仪对个人来说，其价值几乎等同生命，对整个社会而言，礼仪是社会文明标尺，是社会主义精神文明建设的标志之一。在医疗护理服务中，面对广大的护理服务对象，良好的护士礼仪及素养无意是一剂疗效甚佳的良药，对提高医疗护理质量将起着举足轻重的作用。特别是对提高医学模式的转变，以病人为中心的医疗护理改革正在不断深化，高质量的医疗护理服务必须以高素质的医护人员相匹配。

　　护理部将要开展“模范护士”评比，体现以人为本的现代化管理理念，我认为势在必行。我相信有领导的重视与大力支持和大家的努力下，一定能创出开平市中心医院优质护理的品牌，以独特的市场优势，让我们的服务对象也能这样评价我们，就是在繁华的商贸广场，也能辨认出谁是开平市中心医院的护士，她们的风度和举止就是与众不同。

　　各位领导、评委、代表，假如我能够竞争为护士长的一员，我一定医院领导和科主任同心同德，不断学习，与时具进，开拓进取，为创造医院的辉煌贡献力量。假如未能竞聘成功，我也会一如既往地勤奋工作，在本职岗位上做一名合格的护士。

　　我的演讲结束了，谢谢大家!

**单位职业岗位竞聘演讲稿 篇8**

　　大家好!

　　下面简单地介绍一下我个人基本情况，好让大家对我有一个更加全面的认识和了解。今年xx岁，中共党员，经济师职称，先后从事过储蓄员、会计员、微机管理员岗位等工作。工作以来我深知，一份耕耘，一份收获。所以我总是勤勤恳恳，有一份力出一份力的努力工作。今天竞聘的岗位是银行中层干部(副科级)。

　　这个世界上，著名英国剧作家萧伯纳曾说过。取得胜利的人是那些努力寻找机会的人，如果找不到机会，就去创造机会。今天我正是为了发明机会而来。人们常说，机遇往往垂青于有所准备的人，此次参加竞聘，我认为我有以下几点优势：

　　优势一是我思想进步，具有一定的个人素养。

　　我从小接受了良好的传统教育，培养造就了自己光明磊落、有正义感、乐于助人、吃苦耐劳的品德。参加工作以来，使我形成了办事讲求原则，恪守纪律，严谨朴实，团结协作的工作作风，能够做到在思想上和行动上与组织和领导保持高度一致。

　　优势二是我具有严谨细致、扎实高效的工作作风。

　　我出生于一个普通家庭，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和不断适应新环境的能力。同时，在银行工作的这些年来，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，都为我做好中层干部的工作提供了可靠保障。

　　优势三是我业务能力较强，具有丰富的工作经验。

　　工作以来，我先后从事过很多工作，不同的岗位工作锻炼了我不同的能力，也使我积累了一定的工作经验，特别是上，我积极拓展业务，扎实工作，取得了一定的成绩，得到大家的认可。与此同时，我还主持过银行科技工作的管理，参加过办公自动化系统的开发及计算机综合业务系统的开发工作，并主持设计了其中的数据移行程序，受过了全市的通报表彰。

　　此外，我年富力强，精力旺盛，具有创新精神，具有真诚、随和、宽容、积极、乐观的态度，还具有较强的沟通、组织与协调能力。这些都是做好中层干部不可缺少的。

　　谢谢大家！

**单位职业岗位竞聘演讲稿 篇9**

　　尊敬的各位领导、各位同事：

　　大家好！

　　今天是个难忘的日子，是我第一次面对大家进展竞聘演讲。我首先感谢领导给我这次竞聘的时机，感谢同志们对我的信任和支持，竞争上岗是企业开展的需要，同时也为有志于电信事业的员工提供了广阔的就业前景和展示自身才华的良好舞台。

　　我1979年参加工作，已经步入人生的不惑之年，先后做过话务员、168信息中心主任、机务员和营销经理，在这充满活力和活力的新世纪，机遇和挑战并存。我常常扪心自问：“我还该不该有自己的梦想，我还有没有梦想？我的梦想在哪里？”我深思过，也傍徨过、惆怅过。凭心而论，我工作时间虽长可人生平凡而普通。二十多年来，我一直默默无闻地工作，是这次竞聘上岗的时机又一次唤醒了我沉睡的梦想。我没有辉煌的过去，但是，我会把握好如今和将来。为此，我来这里展示自我，让大家认识我，帮助我，进而喜欢我，支持我。我希望能靠自己的才能和程度，靠自己的实力而不是靠运气来赢得这次竞聘。

　　我竞聘的岗位是流动客户中心主任。我清楚地认识到，要成为一名合格的中心主任不容易，做为一个基层单位的负责人，不仅要有实干精神，还要擅长谋略；不仅要熟悉本单位的业务，还需要有广博的知识；不仅要有高超的组织管理程度，而且还需要有良好的人际沟通才能。我之所以要竞聘这个岗位，是因为我觉得我完全有才能胜任这项工作。因为我认为自己具备以下几个方面的有利条件：

　　1、本人具有正直的人品、良好的修养以及完善的工作作风。我热爱电信事业，正值人生中年，有饱满的工作热情，身体安康、精力旺盛、敬业精神强，可以全身心地投入所热爱的工作中去。

　　2、有丰富的市场营销经历和一定的关系协调才能。目前的市场营销其实主要就是关系营销。我对慈利的地理环境、市场环境及各额单位机关的领导、工作人员都比较熟悉，我坚信在我和全体员工的共同努力之下，肯定能协调好与各级政府机关以及客户之间的关系，把分公司的流动客户业务向纵深方向开展。

　　3、有较强的工作才能和有乐于奉献的敬业精神。在日常生活和工作中，我能不断加强个人修养，以“明明白白做人，实实在在做事”为信条，踏实干事，老实待人。在领导和同事的关心帮助下，我的组织协调才能、判断才能、办事才能都有了很大进步。我吃过苦，也能吃苦，不管干什么，干一行爱一行，努力把工作做得更好，在担任商客经理的1年多时间里，我虚心向同事学、向书本学、向客户学，不惜牺牲休息时间，先后成功策反了原太白大酒店的`铁通等，业务开展和营销业绩一直名列分公司前列，有了较强的前端工作才能。

　　4、熟悉电信业务，有一定的管理才能。从事电信工作二十多年来，我对业务已相当熟悉，无论是通信网络的构成，还是业务处理流程对于我都是轻车熟路，在商客工作的时间，我还协助主任工作，处理各种中心的事务，分析处理各种案情，积累了一定的前端管理经历。

　　假设可以得到领导和同志们的信任，在这次竞聘中我能有幸中选的话，我将会从以下四方面着手工作：

　　第一、搞好市场分析。在市场剧烈竞争的今天，我们必须实在以市场为中心，不断进步人员素质，真正实现企业从消费型向经营型转变。开拓我们的视野，学习先进的思想和方法，对市场进展分析研究、预测、营销筹划等。实现市场营销分析的专业化。同时搞好市场调查工作，以获得市场经营分析的第一手资料。俗话说：“知己知彼，百战不殆。”因此我们通过市场调查，既发现潜在市场，也要理解我们已有用户的情况，理解他们的忠诚度如何，分析他们在多大程度上可以成为我们永远的支持者。同时深化理解和分析竞争对手的经营情况，提早做好竞争的准备和应对的措施。

　　第二、开拓开展，完成各项工作任务。“开展才是硬道理。”我们要从开展入手，拓宽营销渠道，加大宣传力度。首先，要明确流动客户的划分及工作范围和职责，加大营销和管理力度，开拓进取，完成各种量手任务。

　　第三、提升效劳程度。树立以客户为中心，全心全意为客户效劳的经营理念。对客户经理定期进展培训，通过培训进步客户经理的效劳意识，改变效劳观念，提升企业形象，力争让每一个客户快乐使用电信业务。另外，要按流程处理各种业务。每一项业务，都是客户对我们工作的支持和信任，一定要按照公司的制度，在规定的时间内处理完毕，不躲避、不推诿。给客户一个满意的答复。第四、加强中心管理。没有科学的管理企业就不会有活力，不会有活力。因此，要实在加强中心内部管理，进一步完善规章制度和培训方案，加强纪律监视，定期组织学习和培训，进步所有工作人员的业务程度，加大考核力度。使每个员工都做到纪律严明，形象良好，谈吐适度，为分公司创造更加完美的形象，使分公司流动客户中心成为一个团结而又具有战斗力的一个集体。随着改革的深化和电信市场竞争机制的引入，电信运营市场竞争异常剧烈，我们中国电信由从前的“一枝独秀”变成了与多家运营商共同抢占市场，随着我国参加WTO，中国电信已经处于“与狼共舞”的场面。要应对日益剧烈的市场竞争，我们必须加强自身素质进步，对外提升效劳程度。假设这次竞聘成功，我将尽自己的最大努力发挥自己的优势，使慈利的流动客户中心的工作走在全市的前列，为慈利电信的流动客户提供最优质的效劳，为分公司的经营开展奉献自己的一切。最后让我们共同祝愿中国电信拥有更加辉煌灿烂的明天！

**单位职业岗位竞聘演讲稿 篇10**

　　尊敬的各位、各位评委：

　　大家好！

　　卡耐基说过：“不要怕推销自己，只要你认为自己有才华，你就应认为自己有资格担任这个或那个职务。银行经理竞聘报告也凭着4年的银行工作经验，今天我满怀信心和激情的走到演讲台上参加客户经理的竞聘，自信有能力挑起这份重担。

　　下面，我先简单的介绍一下自己：

　　今天之所以走上讲台，参加竞聘，并非仅仅只是受到拿破仑那句“不想当将军的士兵不是好士兵”的名言所激励，更主要的是觉得作为一名有理想抱负和责任感的当代青年，一名有志于为金融事业建功立业的青年，我应该义不容辞地站出来，接受和同志们的挑选。当然，如果有可能的话，希望在新的岗位上施展才能，为推进工行事业的发展做出更大的贡献。我的竞聘条件有：

　　第一、我具有较强的沟通、组织、协调能力。我性格外向，喜欢银行客户经理竞聘稿沟通，语言表达能力较强。通过几年来的锻炼，使我具备了较强的沟通协调能力。在办理业务时，我能够对各种应急事件和矛盾，做出及时、妥善的处理，对潜在客户我也能主动的上前沟通，及时了解客户的需求，并尽力满足客户的需求。因此，从沟通、组织、协调能力而言，作为客户经理，我可能算是一块可造之才。

　　第二、我年轻好学，具有较强的学习适应能力。我年轻，有活力，并且勤学好问，悟性较强。在实际工作中，勤于思考，善于钻研，十分注重在实践中不断丰富和扩充自己的知识体系，使自己很快地适应了不同的工作岗位的需要。自己虽然学历不高，但由于长期的学习积累，使我拓宽了思路、开阔了眼界，具备了客户经理工作所必需的丰富的理论知识和熟练的业务技能。我相信，拥有强烈的事业心、责任感和旺盛的精力，我一定能够全身心地投入到今后的工作中。

　　第三、我具有良好的工作作风。工作四年来，使我养成了良好的工作态度，培养了我严谨细密的工作作风，这些为我做好下一步工作了可靠的保障。

　　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评委。那就是我年轻，处理矛盾的经验不足。我将充分依靠行里老同志丰富的阅历和经验，虚心求教，加以弥补。请和同事们相信，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。

　　如果竞聘成功，我将勤奋开展工作，努力从以下三个方面做好客户经理工作：

　　一是真诚讲团结。多年的工作经历，使我认识到同事之间，银行财务经理竞聘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。努力把客户部的员工队伍带好，团结他们一道工作。

　　二是做好服务营销工作。在与高端客户的交道的过程中，服务营销已越来越显得重要了，怎么做好服务营销工作至关重要。为此，我将根据目前我行的情况，树立全新的服务理念。我们的所有工作都应始于客户需求，银行点经理竞聘报告，一切服务紧紧围绕客户需求开展，并致力于超越客户期望的产品。一切服务先于需求而动，以优质的服务赢得客户，加强服务营销工作的重视程度，把服务营销提到一个重要议程。另外，我还将加大挖掘潜在客户的力度，培养自己和员工发掘潜在客户的敏锐性，为做好服务营销工作提高保障。

　　记得说过，他在用人方面不喜欢“大材小用”，也不喜欢“量才适用”，而是喜欢“小材大用”。因为“大材小用”纯属浪费，“量才适用”容易让人自满、使人懒惰，只有“小材大用”才有利于激发员工的潜能，促进工作的创新，从而达到事业和个人的共同发展的目的。如果各位、各位评委、各位同仁给我一个“小材大用”的机会，我将尽我所能，做好客户经理的工作！请信任我，考验我。

　　我的完毕，谢谢大家！

**单位职业岗位竞聘演讲稿 篇11**

　　尊敬的各位评委、各位领导、同事们：

　　大家好!

　　今天，我本着参与、锻炼、挑战自我的宗旨站在这里，以平常、诚恳的心态接受领导和同志们的检阅，竞选本行经理一职，希望能得到大家的支持。

　　我叫\_\_\_，由于工作的忙碌，专业是，现任。自进入行后，在领导和广大同仁的支持和帮助下，我从一个业务新兵，逐步成长为一个有担当、珍惜人生价值的责任人，从中我学到了很多知识，找到了工作的目标。今天，我能有机会参加这次竞选上岗活动，心里感到非常激动，并借此机会对长期以来对我工作给予支持、关心和帮助的领导和同事，表示最衷心的感谢!

　　一、竞聘优势

　　(一)具有虚心好学、严于律己的优良品质。自进入本行以来，能自觉遵守银行的各项规章制度，认真学习专业知识、各项创新技术以及管理方面的理论知识，并在多年的实践煅炼中积累了不少工作经验，善于学以致用，扬长避短，创造性的开展工作。

　　(二)具有良好的政治素养。作为银行的一员，在工作中不仅有坚定的政治立场，而且有较高的思想政治觉悟，我是学行政专业的，对行政部知识有一定的基础，但在业余时间，我却从未间断过学习。并将理论学习运用到实际的工作中，把更高的着眼点放于整个银行、整个社会。

　　(三)具备爱岗敬业、甘于奉献的精神。一直以来我对照着“老老实实做人，踏踏实实做事”的人生信条在努力。无论是在哪个岗位，我都十分注重加强政治思想修养，思想上积极向党靠拢，行动上自觉服从党的利益，牢固树立正确的人生观、价值观。具备了吃苦耐劳、任劳任怨的敬业精神，严于律己、诚信为本的优良品质，实事求是、求真务实的工作作风。这些都是做好银行副经理工作的基本要求。

　　二、竞聘思路

　　假如我这次有幸竞聘副经理成功，我将决心不辜负领导的信任和同事们的期望，竭尽全力挑好这副担子，按时、按质、按量完成或超额完成领导和同事交付的任务，争做一名优秀的行副经理。

　　在过去的工作中，我不断的完善自我，超越自我，我自信有能力迎接新的挑战，也渴望得到各位领导的认可，能给我机会，使自身的业务素质不断提高。

　　我的演讲完毕，谢谢大家!

**单位职业岗位竞聘演讲稿 篇12**

　　尊敬的各位领导、同事们：

　　大家好！

　　首先，感谢公司领导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主管职位，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及解决方法？

　　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主管的时候，会和大家分享！

　　二、我的优势，分为3个方面。

　　心态：我从XX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的体现了

　　客服专家：在XX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，

　　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。

　　说完优点，我想简单谈一下我的缺点：我的学习能力还不够。今后我要给自己制定短期学习目标和长期学习目标

　　三、我的任职目标以及主要工作思路和措施

　　任职目标：

　　1、使我们小组的每位员工都能够充分发挥自己的优势和长处。

　　2、与其他小组形成工作上竞争的良好状态。

　　3、形成学习为主的小组氛围。

　　为完成这些目标，我准备按照以下思路开展工作：

　　1、管理好自己，要成为一个优秀团队的管理者，自己在各方面一定要做的，是团队的榜样，把自己优良的工作作风带到团队中，影响到每一位团队中的成员，用真诚去打动每一位成员加强自身专业能力，在业务知识方面多学习，能指导组员工作。

　　2、管理和沟通方面：我会及时总结日常工作，不断反思，对本部门的现状，问题作出分析、预测和规划，反馈给相关部门并提出有效的意见及建议，为高层决策提供相关依据和报告。做好跨部门间的沟通，本部门内的沟通，员工工作中的问题、思想动态等等。

　　3、在团队中建立好学习和培训工作，结合公司的文化把自己的工作技能运用到实际工作中，传授给团队中的每一个成员，在团队中培养良好严谨的工作作风。

　　4、带领小组成员完成领导下达的任务，充分发挥每一个小组成员的能力。

　　最后我对今天这个竞职演说做个总结，今天，我是本着锻炼、学习、提高的目的来参加竞聘。如果我竞聘成功，我会努力；如果我竞聘不成，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，机会只会垂青那些有准备的人。

　　谢谢大家！

**单位职业岗位竞聘演讲稿 篇13**

　　尊敬的各位评委：

　　你们好!非常感谢各位领导能够给我这次参加竞聘的机会，我叫郭晓阳，现年20岁，毕业于舞阳实验高中。今天我竞聘的岗位是鲜冻品外聘业务员！

　　我的竞聘材料分为以下二部分：

　　第一部分：对鲜冻品业务员工作的认识

　　第二部分：我的下一步工作思路

　　第一部分对鲜冻品业务员工作的认识

　　一、做好基础的业务工作和日常的业务工作

　　作为业务人员，首先要深入一线市场，做好市场调查，特别是市场上白条及生鲜产品的价格情况，只有全面地了解市场，才能帮助我们更好地开发市场，同时借助双汇产品的品牌优势、产品差异化优势，做好差异化销售，充分彰显双汇的品牌效应。作为一名业务人员，我认为首先要做好以下几点：

　　1、讲诚信、按标准做事、这是一个业务员所必备的公德。

　　2、对工作严格要求，严于律己，不漠视、放纵细小的问题和错误。

　　3、做好基础工作，对办事处安排的各项任务无条件地完成，让办事处及总部及时了解市场的第一手信息。

　　二、强化客户的管理工作，做好市场开发

　　在市场上充分把双汇冷鲜肉质量、品牌优势体现出来，做好与客户的沟通、协调。做好与下面基础网点、特约店店主的沟通，在让客户及终端得到盈利的同时，强化和提升客户对双汇的忠诚度。

　　作为一线的业务人员，对业务工作要有责任心，要对企业负责、对客户负责、对工作负责；同时要有强有力的执行力，贯彻执行公司领导的指导思路，认真落实到各项工作中；积极开拓市场，构建销售渠道网络；服务监督好客户，对市场进行全面、快速、准确地分析，把收集市场第一手真实全面的信息，准确及时地传递到办事处，传递到总部，为总部提供产品结构转化和产品调整做好信息来原，实现产销对路；扎扎实实地做好市场销售工作。

　　第二部分我的下一步工作思路

　　一、及时把握市场行情，做好基础工作

　　市场行情、市场情况是基础，到达市场后我会深入市场一线，全面了解市场的白条、生鲜产品价格，特别是竞品雨润、金锣、众品等厂家的出厂价格和终端零售价格，从而找出我们与他们的差距，并及时将信息反馈到经理手中，为经理提供有力、有效的第一手信息和资料。

　　对市场各类网点情况进行排查，排查有哪些商超、哪些小型的超市，哪些网点是我们在做的，那些是我们没有做进去的。做进去的要了解销售了那些产品，销售那些主销单品，促使他们在现有的基础上达到量提升。没有做进去的网点，力争将这些网点发展为双汇的基础网点。

**单位职业岗位竞聘演讲稿 篇14**

　　各位、各位同事：

　　大家好！

　　第二次站到这个讲台，是竞选总工程师这个岗位。

　　我竞选总工程师的优势

　　1、专业对口，知识全面。我大学读的是工民建专业，大学毕业后，在设计院从事了四年的建筑工程设计，先后完成了五十多项近一百万平方米的设计任务。到机关工作后，先后从事工程监理和科技推广、建筑节能的管理工作。并利用业余时间，全面学习建筑工程行业的相关知识，参加国家注册考试，相继取得了建筑设计师、一级建造师、监理工程师、造价工程师、咨询工程师五个注册工程师的资格证书。熟练掌握工程建设领域从规划设计到工程造价以至施工、监理的各种基本知识。20xx年取得高级工程师职称。

　　2、坚持学习，不断提高。当今的时代，知识更新越来越快。工作之余，我热爱学习。在考取各种资格证书的同时，也养成了自己坚持学习的良好习惯，学习成了我生活中的重要组成部分。因为我深知：只有坚持学习，才能与时俱进，不断提高。

　　3、作风严谨，踏实肯干。不论是在设计院从事设计工作还是在机关从事管理工作，我时刻以一个技术工作者必备的严谨来要求自己，一是一，二是二，工作中从不弄虚作假。我能吃苦，工作踏实，交办的工作，总是圆满、认真地去完成。工作外，我不爱应酬，不图虚名，只求做一个本分的人。

　　我对竞选总工程师岗位的态度

　　新组建的住建局承担着全市的住房保障和城市建设的重要任务，里面有着大量的.选定、工程设计、施工管理等繁琐事务，从保障房建设到各项重点工程和公共事业，每一个项目、每一个细节的好坏，都事关全市人民生活的方方面面，都事关我们住房和城乡建设局在人民群众中的口碑。总工程师负责全局的技术事项，我深知其责任重大，绝不敢有半点闪失。

　　如果组织上这次信任我，我一定会殚精竭虑、尽心尽力，尽我所学所能为全市的住房保障和城乡建设事业贡献自己的所有才智。

　　如果这次竞选失败，我也毫不气馁，我绝对服从组织上对我的其他安排，做好其他工作，在新的岗位上同样贡献自己的所有能力。

　　我的演讲完了，谢谢大家。

**单位职业岗位竞聘演讲稿 篇15**

　　尊敬的各位领导、同事们：

　　大家好!今天，我能继续参与幼儿教育管理办公室副主任职位公开竞聘，感到非常荣幸与激动。在此我真诚地感谢组织通过公开、平等、竞争、择优的方式，为我们搭建了一个锻炼参与的平台，这对调动基层幼教管理工作者的积极性和主动性具有十分重要的作用。对我个人而言，这也是一次积极的锻炼过程，在此，我决定放平心态、参与竞聘。

　　在平凡的岗位上我已工作二十载有余,站在人生的重要起点前，我知道在我从事副主任护师晋升述的幼教管理工作上尽管还有许多需要完善的地方,但是一直以来我从未停止过追逐幼教事业绚烂多姿的梦，我叫，中共党员，大学本科毕业，在职研究生结业，中学高级教师，现任系统妇女工作委员会副主任和幼儿教育管理办公室副主任;我市学科带头人，三八红旗手，多次被评为优教育工作者和优秀党员。今天，我参与幼儿教育管理办公室副主任职位公开竞聘。我想我除自身具备幼儿教育管理办公室副主任基本的素质外我还有以下三点优势:

　　一、较强的岗位适应能力

　　从出学校校门到成为一名幼教管理办公室副主任二十载有余。在副主任科员平时的工作学习中注重业务知识的学习突破、思想政治的高度升华、思维方式的辩证解放、工作方法的开拓进取、不会就学、不懂就问，向领导学、向同事学、向实践学、向书本学，以认真负责的工作态度、务实进取的工作作风，较为出色的完成了领导所分配的各项工作，今天我斗胆地请领导透过我的工作业绩与平时表现考核我，相信我，我会鞠躬尽瘁，将我如火的热情尽奉我衷爱的幼教工作事业。

　　二、具有较为丰富的一线管理经验

　　从一名幼教教师到教学研究人员;从一名学科带头人成长为幼教管理办公室副主任，我感谢组织对我的信任也感谢多年来我视幼教事业为生命的信念。在担任幼教管理办公室副主任期间，在上级领导的关怀下，在同事们的积极努力下我区幼教事业取得了可喜的成绩：在20xx年江苏省优质幼儿园创建工作中全区60%幼儿园通过省优质幼儿园认定;20xx年顺利完成了区域教育现代化的创建，对照有关学前教育的两项指标，具体做好了12本资料台帐，目前一个医院麻醉科主任充满生机、强化内涵、提升品质的幼教育人氛围已经形成，诚然，付出的同时我也收获了很多，20xx年12月我被评为市优秀幼儿教育工作者，20xx年5月被评为市教学研究先进工作者，20xx年1月和20xx年1月被评为地区优秀党员，20xx年3月和20xx年3月分别被评为港闸区“巾帼建功”先进个人，20xx年3月被港闸区人民政府记三等功一次。我想这些经历是我成长的动力源泉也是该岗位的`现实需求，在往后的工作中我将以毕生的经历尽奉我衷爱的幼教事业，用我满腔的激情追逐着我对幼教事业执着的梦!

　　三、我热爱幼教工作，具有较强的团队合作精神。

　　作为一名幼教管理工作人员，我始终坚持“团结、敬业、廉洁、高效”的八字要求,在担任幼教管理办公室副主任两年期间，我始终把高起点、高标准贯穿于各项工作的始终，把高效率、高质量作为衡量工作的标尺，努力，认真完成领导交办的各项任务，当好主任的参谋与助手，最大限度发挥自身的作用，为我区乃至我市的幼教事业做出自己应有的贡献。

　　尊敬的领导、同志们!幼教管理办公室副主任的工作是一份任务核科副主任重、头绪多的工作，也是一份需要组织与协调的工作。若我竞聘成功，我将建立、健全幼教工作考核机制，努力抓好幼儿园督导、安全工作;加大幼儿园的园舍管理、卫生保健、安全保卫、设备和经费使用情况等后勤事务工作;我会加强与同志们的交流沟通，珍惜与大家在一起共事的缘分，努力当好主任的参谋助手，用实际行动与班子其他同志一道创造良好的团结工作的氛围，牢固树立上为领导分忧，下为幼教工作者解难的思想，推行幼儿教育三品课堂建设，全面提高幼儿教育质量。

　　尊敬的领导、同志们!回顾过去,我一直尽心尽力、尽职尽责，感到计生办主任无怨无悔!今天，我向大家介绍我自己，诚恳的接受大家对我工作的考评，我会在今后的学习、工作中，以人为镜,虚心请教，不断提高分析解决问题的能力,坚持创造性的开展工作。

　　演讲完毕，谢谢大家!

**单位职业岗位竞聘演讲稿 篇16**

　　各位领导、各位同事：

　　大家好！

　　本人20xx年毕业于河南财经学院，并于当年通过大学生校园招聘进入我行工作，先后从事现金柜员、ATM管理员、现金出纳、会计柜员、公司客户经理等工作。我要竞聘的岗位是公司客户经理。

　　一、我热爱这个岗位。

　　自从20xx年参加工作后，我感觉到我行党支部有很强的凝聚力和战斗力，有很好的工作环境和氛围，尽管工作中存在这样那样的困难，但同事们都是团结一心，克服困难，心往一处想，劲往一处使，一心一意为中行求发展。在我心里，中行就是我的家，我爱我的单位，也爱我的岗位，在公司客户经理岗位上工作了4年，我对这个岗位积聚了深厚的感情。4年来，有过挫折、有过气馁，但是，行领导的谆谆教诲始终让我铭记在心。我觉得在这个岗位上能够让我学到很多待人处事的学问，了解外部的各种行业信息，在提高业务水平的同时锻炼综合工作能力。

　　二、我有从事该项工作的经历。

　　从20xx年7月起，我就从事公司授信业务工作，截至目前，累计授信客户10户，新增授信下达批复并投放客户4户，行业范围包括采矿业、旅游业、火力发电业等，累计投放公司贷款2.51亿元、办理贸易融资5。4亿元、办理委托贷款4亿元、非利息收入870万元、净利息收入930万元。

　　三、我有从事该项工作的相应能力。

　　在日常工作中能够及时领会新政策、新精神，及时贯彻落实岗位工作，在提高思想认识的同时加强执行力，但是通过这几年的学习、工作，我还存在以下缺点：

　　1、拓展客户能力需要进一步加强，特别是无贷户营销缺乏，需要多沟通、多了解；

　　2、专业知识不够全面，需要在日常工作中深化学习意识、加强学习观念，多学习、多研究。

　　四、我有信心把该项工作做得更好。

　　如果这次我能竞聘上岗，继续公司授信工作，我将克服困难，把本岗位工作做得更好。在进一步加强理论和业务知识学习的基础上，不断提高自身综合素质。

　　请在座的各位领导、同事能支持我。谢谢！

**单位职业岗位竞聘演讲稿 篇17**

　　各位领导以及在座的各位同事：

　　大家好！今天我很荣幸能够站在这里发表我的竞职演说。即使窗外风雪搧过，但只要心中有景，何处不是花香满地。更何况是站在这个涵盖着热烈气氛而又不是庄严之感的讲台上诉说着我的竞职理想。

　　十年寒窗苦读，只为铭言扬志。数年艰苦奋斗，铸造今日光辉。XX年前我走进血站工作行业，亲身走过那些上演着繁华不肯谢幕的年华，看着那年华里开出的那朵地老天荒的花。在血站工作的近XX年生活中，我深深地体会到了血站的工作意义，看到了我中心血站每一个工作人员的无私奉献。我中心血站的每一个工作人员都用着的责任意识与责任担当为每一位病患架起一座承载着生命的彩虹，我们中心血站是一个团结涌动着XX名血站人员的爱心与激情热血的先进团队。我们用最新辛勤的工作为每一位有需要的病患寻找着最新鲜的血液，在第一时间保障着病患的生命安全。我们以坚定的信心，高质的服务，全心全意服务于每一位病患，我们以献血者和用血者的身体健康以及生命安全作为基本出发点，坚持血液事业的公益性质，推动输血医学的科技进程。

　　今天，站在这个庄严的讲台上，我首先感谢命运能在这莫大的世界间，安排我与你们相遇，共同走过这段繁华闪燃的事业，感谢那些我们曾一起走过的艰苦奋斗的历程。是你们让我知道什么是无私奉献，是你们让我感受到爱心的力量，是你们鼓励我走向今天。其次，我要感谢各位领导对我的信任与指导，让我拥有今天竞聘站长助理这一职位的机会。

　　对于我中心血站站长助理一职，我信心满满，坚定不移。

　　对于这一职位，我具有以下几方面优势：

　　1、我拥有丰富的相关工作经验，具有极强的工作业务素质。对于我血站的各项工作，我都极为熟悉和了解，我深刻的知道血站工作的重要性，了解血站工作的影响点。我能够准确判断出存在有问题的血液，并对其进行准确和及时的处理，保障病患对于供血的正常使用。

　　2、在血站工作的XX年来，我与血站的同事共同奋斗，历经艰辛。通过工作，我们建立了深厚的友谊，因此，我十分了解对于血站同事的性格与职能，在此方面，我可以协助我血站站长根据各位工作人员的特性安排具体的工作内容，使得每一位工作人员都能够发挥自身的价值。

　　3、我常常在血站工作之余，阅读各类书籍、关注党政新闻、关心国家动向，根据此类方式，来提高自身的各方面素质建设。不仅如此，我还时刻注意加强自身的文笔建设，我常常在工作之余写作一些文章，以此来提升自身的文化素养。

　　4、我在工作中实际锻炼自身的工作素质建设。在工作中我用着极强的耐心，诚信的对待每一位同事，每一位献血者。用我自身的力量，为献血者塑造温暖的气氛。

　　5、对于血站的各项工作，我都充满热情，对工作我具有高度的责任意识。从事血站工作XX年来，我与中心血站共同成长与奋进，我亲身经历着血站的每一项任务，熟识着血站的每一位工作人员与献血者。血站，是我为之奋斗终身的工作，协助站长做好血站的每一项工作，使我的追求。我将全身付出于血站，做好每一项站长助理工作。

　　虽然我中心血站的供血工作并不如医院那些救死扶伤，治病救人的工作那么重大，神圣。但是我血站中心的供血工作却是医院工作的基础点，是保障病患生命的根本来源，因此，我们的工作同样是庄严的，是具有重要意义的。基于我对我中心血站的工作职责的认识与体会，如果我有幸成为一名站长助理，我将从以下几个方面来展开辅助工作：

　　1、加强服务质量，建立健全制度。在工作中，我将仔细观察每一位工作人员对献血者的抽血过程进行观察与记录，并发现其中不足，对其进行指导与教育，提高我站工作人员的服务质量。建立健全实际的无偿献血实效机制，通过对献血者心里的分析与研究，根据献血者心理，实际建立健全无偿献血制度，实现无偿献血制度的有效长期实施。

　　2、进一步改善我站内献血人文环境建设，加强组织各个血站工作人员学习相关知识技能，提高血站的团队技术质量。与此同时，积极组织血站人员学习贯彻国家的各项重要政策精神，提高血站人员的党性修养，建设作风廉洁，优质的血站服务团队，创造高效益的献血服务，保障献血工作的正常运行。

　　3、建立意见簿，设立专门的血站工作人员，对献血者所提的意见进行回访并及时作出汇报。做到各血站人员都能结合献血者的意见与建议，实际为献血者服务，提高我中心血站的工作信誉，以此等方式减轻我站站长的工作压力，为站长分担工作，全身心为我血站奉献服务。

　　4、建立健全血液质量保障体系，协助建议站长制定制度工作，使得我血站能够拥有严格，完善，科学的管理体制，保障我血站的整体血液质量。

　　漫长抗衡着须臾，悲伤炼化为透明。我们用生命的火光，将世界点燃。用摇曳在血站的舞姿、凝聚光灯下最浓烈的一抹艳红。在未来的工作中，我将体现出我全部的价值。以高度的责任感，极强的使命感与充分的事业心，结合我血站的各项工作实际。配合我血站站长，为血站奉献我全部的力量，提升我血站的工作质量，协助站长改善我血站的用人制度，提升我血站的信誉程度，实现我血站工作能够在输血事业中得以突出体现。为广大病患患者提供最新鲜的血液，为医学事业提供基础资源。

　　我的演讲完毕！谢谢大家！

**单位职业岗位竞聘演讲稿 篇18**

　　竞聘给人带来压力，也带来了选择和机遇，岗位技术员是我不悔的选择。

　　我叫，女，X年X月出生，大专文化,X年X月毕业于XX学院。X年X月我从外单位调入X厂。十年多来，我一直在X岗位从事质量检验工作，历任X岗位运行班长、“芙蓉杯”标兵岗岗长、安全员和技术员等职务，现任X厂X岗位技术员。因本人独特大胆的管理方式和雷厉风行的工作作风，加之自身技术过硬，责任心强，先后被工厂授予“九七年度厂优秀团员”、“20\_\_年度厂新闻人物”、“20\_\_年度厂先进工作者”、“20\_\_年度厂四型女职工”等荣誉称号。

　　从我进入工厂的第一天起，我就暗下决心：一定要扎扎实实的工作，刻苦钻研技术，做一名合格的新时代的女工。为尽早适应新岗位的要求，我毅然将五个月大的女儿送到乡下断奶，争取了去常德X厂和青岛X厂培训学习的机会；为学好技术，我成天啃那些枯燥无味的业务书籍，成天跟着师傅们跑现场。10年下来，我积累了近20万字的技术笔记和体会。

　　前六年，我一直扎根生产一线倒班岗位，熟练掌握了各项操作技能，积累了丰富的工作经验。我扎扎实实地推行岗位系统操作法（一人多岗，一岗多能），义务为职工进行岗位培训授课，提高了全体职工的业务素质和技术水平。我特别注重对新手的“传帮带”。近年来，随着生产负荷的提升及岗位人员的频繁调动，岗位上陆续走了一批熟练工，进了一批新手，我手把手地教操作，不厌其烦地讲要领，将自己的技术经验毫无保留的传授给学徒。经我带出的12个徒弟均合格地通过了上岗考试，达到了独立顶岗的水平。有的还成为了岗位新生的技术力量和技术骨干，使X岗位平安地度过了“人员危机”。

　　一份耕耘，一份收获。接下来的四年里，我先后参与了《原丝快样去头丝方法的改进》、《原丝外观检测方法的改进》、《快样纤度与平衡样纤度的关系探讨》、《快样强伸与平衡样强伸的关系探讨》、《如何降低快样纤度的漏检率》和《降低INSTRoN4465型强力机的故障率》等多项技术攻关，累计为工厂创效60多万元。

　　正是凭借着这种勤学苦练的，我由一个对检验技术一窍不通的“门外汉”成为了X岗位的技术骨干。X年X月，我开始担任X岗位运行班长；X年X月，我在X部门举行的操作比武活动中获得了“优秀操作能手”的称号；X年X月，我被破格提拔为X岗位技术员；X年X月，在全厂的技术比武活动中，我再一次荣获“技术比武能手”。

　　走上管理岗位后，我丝毫没有放松对自己的要求，始终以“爱岗敬业、严细尽责”的高标准严格要求自己，认真履行岗位职责。每日坚持对本岗位分析数据进行质量把关，严格执行三级检制，杜绝质量事故的发生；每日对设备进行巡检和维护保养，随时掌握设备运行状态，避免设备事故的发生。我还进一步完善细化了岗位原始记录和工艺纪律考核细则，并做到公开、公平、公正，保证了原始记录的真实性、及时性和准确性。

　　为配合工艺调优，我搜集数据，积极主动向生产部门反馈质量信息；每日深入到工作实践中，及时发现和解决工艺设备问题，为产品的质量攻关打下了坚实的基础。为妥善解决产品质量纠纷，我多次奔赴山东、湖北、上海和江苏，与客户进行沟通和探讨，为工厂赢得了良好的信誉。

　　以上只能说明过去，并不能代表未来，X岗位还有很多事情等着我去做。无论这次竞聘结果如何，我都将坦然面对。如果竞聘成功，我将一如既往，将X岗位的技术管理工作进行到底，并争取迈向更高的台阶！如果竞聘失败，我将平静的接受这个现实，服从安排，转入新的岗位，去努力拼搏！

　　“世道艰，路途长，人生何为不波澜?苦挣扎，突冲破，汝今宜以勇士做！”，我时刻牢记这句至理名言，并以此鞭策自己。给我一次机会吧，我会还您一个惊喜！

　　竞聘人：

　　X年X月X日

**单位职业岗位竞聘演讲稿 篇19**

　　大家下午好！

　　首先我感谢同事一直以来对我的信任和支持，同时给我这个机会来参加本次教师岗位竞聘的演讲。我不会用漂亮的诗句来讴歌我的职业,我也不会用深邃的思想来写就个人的价值。因为我就是一名普普通通的幼儿教师，一名热爱孩子，热爱岗位的幼儿教师。

　　在xx年我通过了育婴师教育资格的培训，目前大专在读，教师资格考试顺利通过。回首过去的日子，我一直担任着苗小班的班主任的教育工作，今天我竞聘的岗位是苗班的班主任及小班的配班工作，我之所以竞聘这个岗位，是因为我具有以下的几个优势：

　　一、我有一颗热爱教育事业的心。

　　我明白教师的苦与累、平凡与无私。我们有的只是生活的忙碌，肩头沉甸甸的责任。但我无悔于自己的选择！我深深爱着教师这一行，用我的汗水，用我的智慧，用我这颗跳动的火热的心！面对着一群天真可爱的孩子，我揣摩着、尝试着，与他们真诚的交流着，让我们用爱托起明天的太阳。

　　二、我有较为扎实的实践知识：

　　自参加工作以来，我始终不忘学习，勤钻研，善思考，多研究，重反思，敢挑战，不断地丰富自己、提高自己。由此坚信我对生活英语组组长的教学工作是完全能够胜任的。

　　三、我有较强的工作能力：

　　并在实践中也积累一些经验。我深知生活英语组组长教育工作在幼儿成长历程中的地位和作用，同时在实践中也悟出一些方法和策略。也深知作为生活英语组组长要“一切为了孩子，为了孩子的一切”这样的准则。我踏实工作，关爱幼儿的每一天，看到孩子们每天高高兴兴的来幼儿园、又高高兴兴的离开幼儿园是我最大的乐趣，在工作中我关心每一位幼儿的身体状况及生活自理能力，如：孩子生病了，我会及时进行电话询问家长孩子的身体情况，提高我们班级幼儿出勤率。

　　四、我具有奉献精神：

　　如只要园内有事，我能自觉地留下来加班，同事有事或有困难时我也能及时顶上，并有质量地完成各项工作任务。服从大局，服从领导的安排。

　　五、如果我能够通过竞争上岗，我打算从以下几个方面改进自己的教学工作，提高自己的教学水平。

　　领导、老师们，我有信心、有决心做好苗班班主任及小班配班的教育工作，我将用左肩担着爱我的孩子，用我的右肩担着我爱的幼儿园，执着坚韧地挑起我深爱的老师这一行，为我爱的幼儿园的明天献出自己的一点光和热。

**单位职业岗位竞聘演讲稿 篇20**

　　尊敬的各位领导、各位评委：

　　大家好!

　　我是来自食堂财务管理与保管科的。

　　记得有人说过，人最大的不足不在于看不到自身的不足，而在于看不到自身巨大的潜能，80%的人只发挥了个人能力的20%。受这句话的激励，同时也凭着多年的工作经验，今天，我满怀信心和jq地前来参加行政综合管理岗位的竞聘，自信有能力挑起这副重担!

　　我首先向大家简要介绍一下自己的个人简历和工作经历，好让大家对我有一个更加全面的认识和了解。

　　我今年\*\*岁，参加工作已经\*\*年了，\*\*年来，我先后从事过很多工作，从事过教育，做过牧业接待，房产分房委员会等工作，现在医学科学院任——(员)。

　　多年来，我一直坚持自学，先后取得国家教师证书、牧业经理证书、会计证等专业证书，明年还将取得本科学历。可以说，多年不间断的学习，不仅使我各个方面的知识得到进一步的积累，也更加锻炼了我理性分析问题的能力。

　　我在社会上摸爬滚打了20xx年，从一名人民教师成长成了一名普通企业职工，我人生的历程是丰富多彩的。先后在不同岗位、不同行业工作的经历，锻炼了我的意志，丰富了我的知识，增强了我的能力，拓展了我的视野，更重要的是培养了我乐观豁达、冷静沉稳的性格和顾全大局、开拓创新的精神和作风，而这样的性格和作风，无疑是一名行政综合管理岗位人员所必备的素质。

　　我目前在食堂财务管理与保管科干得不错，工作也已经快一年了，业务已经轻车熟路。此次我竞聘的目的是希望能为我院的发展贡献自己的力量，能在更广阔的天地里实现自己的人生价值。

　　客观地说，我竞聘行政综合管理岗位有优势也有劣势。下面先向各位领导和评委分析一下我自己的劣势。因为我一向认为只有能看清楚自己弱点的人才能对自己做出准确的判断，也才能找准努力的方向争取做得更好。与有过在行政综合管理岗位工作的竞聘者相比，我认为他们都是行家里手，属于专家型的人才，而我以前主要从事房产、食堂管理等工作，缺乏对行政综合管理岗位的相关经验，勿庸置疑，这可以说是我的劣势所在。在前来应聘之前，我对此已经有了充分的认识。

　　还好，世界上任何事物都不是绝对的。就行政综合管理岗位的业务来说，虽然有一定程度上的不同，但都大同小异。只要我热爱这份工作，并一心想做好它，我相信，我一定能行。古语有云，世上无难事，只要肯攀登。爱因斯坦也曾说过，热爱是最好的老师。也正是基于这一点，我对胜任行政综合管理岗位的工作也是非常有自信的。

　　至于优势而言，首先，我讲究组织原则，我人民教师出身，在学校及工作的多年实践以来，锻炼了我良好的自身素质，培养了光明磊落、有正义感、乐于助人的品德。工作中生活中，我还注重加强自身修养，做事坚持原则，遵纪守法，思想进步，工作遵纪守法，讲党性，深受领导和同事们的信任。

　　其次，我具有较强的工作能力和实践能力。在我担任过教师，从事过牧业接待及房产等工作，工作中，我总是不断创新，遇到问题肯钻研，不懂的就问。通过多年的磨练，养成了我很强的工作能力和吃苦耐劳的习惯，对胜任各项工作，我还是有信心的。

　　与此同时，多个岗位的变迁，锻炼了我不同的能力，积累了丰富的工作经验，具备了良好的组织协调能力。有人说，经历是一笔财富，而我更愿意把自己的经历当成一种资源，一种在我今后的工作中可以利用、可以共享、可以整合的资源。

　　当然，优势再多，也只有转化到工作上才能收到实实在在的效果，如果承蒙领导厚爱，让我走上行政综合管理岗位，我的工作思路如下：

　　第一、扮好三个角色。

　　“三种角色”即“助手、领导和朋友”。一是当好领导的助手。做到组织上服从而不盲从，奉命而不唯命，善上而不唯上;工作上主动而不盲动，当助手而不甩手，融合而不迎合;思想上尊重领导，帮助领导排忧解难。二是与员工多沟通，熟悉分管部门的工作情况，找准工作重点和难点，制定出有效的工作计划和目标，有的放矢地开展好工作。三是当好职工的朋友，在工作中和生活上多关心职工，急职工之所急，想职工之所想。

　　第二、真诚讲团结，积极协助主任做好本部门的管理工作。

　　同事之间，支持、谅解和友谊比什么都重要。在团结方面，一定要摆正自己位置，正确认识和看待自己，当好配角，服从主任的安排，积极做好爱国卫生委员会、家属委员会的组织工作，同时还要做好公管会的日常管理工作。在工作中，要率先垂范，积极协助主任做好部门的管理工作。

　　第三、建立完善的内部管理知识，按照制度办事。

　　积极建立内部岗位责任制、首问责任制、在下属单位中建立一整套的管理方案，对本部门负责在内的工作做好，做细，防止一些漏洞。另外，我还将积极组织编制年、季、月度行政后勤、保卫工作计划。本着合理节约的原则，对各个下属单位编制年、季、月度后勤用款计划，搞好行政后勤决算工作，并组织计划的实施和检查。同时，进一步建立内部管理制度，不管做任何事都要按照制度办事，做到以制度管人管事，层层负责，从制度上保障承诺的兑现。真正做到“急事急办、特事特办”，增强工作人员办事的紧迫感和责任感，提高工作效率。

　　第四、积极做好本部门的固定资产管理到位。

　　工作中，我将积极做好本部门的固定资产清理工作，对各个部门做好服务工作。我还将运用我所掌握的财务管理知识，人力资源会计、预算会计等先进会计理论和知识，对部门的固定资产预算、支出和医疗活动进行管理，使得部门利益达到最大化。切实为我院的发展而贡献自己的汗水。

　　第五、我将努力提高自身素质建设。

　　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。在我院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医疗事业。

　　各位领导、各位评委，自从当年选择成为一名起，我就将自己的前途与命运和医学科学院紧紧地连在了一起。此次竞聘，无论成功与否，我对事业的衷心、对同事的爱心、对医学院的痴心都丝毫不会改变。如果我能有幸得到你们的信任，我将把自己全部的精力与心血都投入到新职位的工作中去，为创建一流的医学科学院而努力奋斗!

　　谢谢大家!

**单位职业岗位竞聘演讲稿 篇21**

　　亲爱的评委：

　　你们好！

　　自从我从幼儿园师范学校毕业以来，我一直在苗小班当班主任。今天我在竞争苗族小班班主任的职位和小班作业。

　　我竞争这个职位的原因是因为我有以下优势：我有一颗热爱教育的心。我知道老师们痛苦而疲惫，平凡而无私。我们只有忙碌的生活，肩负着沉重的责任。但是我后悔我的选择！我热爱教师职业，用我的汗水，用我的智慧，用我跳动的心脏！面对一群可爱的孩子，我深思着，试着真诚地与他们交流，让我们用爱托起明天的太阳。

　　第一，我有比较扎实的实践知识：自从我参加工作以来，我从来没有忘记学习，努力学习，好好思考，多学习，多思考，敢于挑战，不断充实和提高自己。因此，我坚信我完全有资格担任生活英语小组组长的教学工作。

　　第二，我有很强的工作能力，并且在实践中积累了一些经验。我深知生活英语组长教育在儿童成长过程中的地位和作用，并且在实践中也学到了一些方法和策略。我也很清楚，作为生活英语小组的，我们应该遵循“一切为了孩子，一切为了孩子”的原则。如果我努力学习，关心我的孩子，我怎么能成为一个好的班主任呢？经过多年的实践，我有以下经验：

　　1、关爱让学生体验成功的乐趣教师对学生的爱源于母爱，优于母爱是理性的爱放射出人性的光芒。老师对学生的.理性可以唤醒学生所有美好的事物，激励他们向前航行。

　　2、培养学生独立创新，成为集体的主人

　　在班级管理中，我始终坚持班级岗位责任制的原则，鼓励学生积极参与任何活动。为他们创造各种机会。作为班主任，我们必须为他们创造机会。让学生在“主动”中发展，在“合作”中成长，在“思维”中创新。

　　3、尊重学生，形成相互理解、尊重和关心

　　我经常对学生说：“我们都是平等的人，你有权受到尊重，有权表达不同的意见。我要你做的事，我会做的。“只有言行一致，学生才能被说服。只有当我们真正从彼此的角度思考时，我们才能赢得学生的理解和爱。每个人都需要被别人尊重，学生也不例外。只有尊重学生，我们才能获得他们对我们的尊重、理解和爱。

　　毕业后，他们在中也提到了我的教育和对他们生活的影响。我教过的许多学生都来我家和我交换意见。我坚信学生是我最好的荣誉证书。我总是在想：没有学生会有更多的幸福吗？选择了一个老师，即使我失去了很多，我仍然会有爱和回报的安慰，这正是我生活中所需要的。我有我心爱的学生，我对我为此付出的一切并不后悔。我的优势是显而易见的。最重要的是我开放，渴望学习和努力工作。在过去的二十年里，我已经完全熟悉了数学教材，掌握了基本的教学方法，并取得了良好的效果。我赢得了和同事们的广泛赞誉，也受到了学生们的欢迎。在我的同龄人中，我的进步是显而易见的。更重要的是，我有一颗温暖的心，对学生深深的爱，对工作的爱和对老教师的爱。一路上，我一直爱着我们的人、学生、工作和老老师。是我对学生的爱赢得了他们的爱。

　　正是我对和老师的爱和尊重赢得了每个人无私的帮助和对我的大力支持，这使我受益匪浅。我借此机会向你们所有人表示深深的感谢。正是我对工作的热爱让我不惜一切代价在短时间内取得如此巨大的进步。我的爱来自内心。这种心态让我幸福快乐。它也给了我积极的反馈，并取得了良好的效果。这会让我更加努力，全力以赴，做得更好！

　　亲爱的评委们，如果我在比赛中取得成功，我会做好我的工作，发挥我自己的优势，热爱我的工作，热爱我的生活，并尽我所能做到：

　　1、做一名学习型教师。工作中不断完善自己，充实自己；扩展你的知识，尽快把你的教学提高到一个新的水平。

　　2、愿意接受教育和教学的人。以人为本，因材施教，根据不同学生的不同特点，采取不同的教学方法，注意一切，注意差异，教他们学会学习，学会做人，教他们运用数学知识解决生活中的实际问题。培养学生良好的学习习惯，根据数学的特点，鼓励学生大胆实践，以教材知识为基本探究内容，以周围环境资源为参照对象，让学生体验和体验科学探究活动。

　　3、积极做好班主任工作，促进班级建设，形成良好的班级氛围和学风，避免把差生和后进生推向社会，把教学和教育结合起来，努力做好教师没有最好的，只有更好的，只要你给我一个机会，所有的奇迹都会发生！在我孩子生命中的每一天，我最大的快乐就是看到孩子们每天快乐地来到幼儿园，快乐地离开幼儿园。在我的工作中，我关心每个孩子的身体状况和自理能力。例如，如果孩子生病了，我会及时给父母和孩子打电话，询问他们的身体状况，提高我们班孩子的出勤率。

　　4、我有奉献：如果花园里有什么东西，我可以有意识地留下来加班，当我的同事有事情或有困难时，我也可以及时补上，高质量地完成所有的工作任务。服从大局，服从的安排。

　　我的演讲完毕，谢谢大家！

**单位职业岗位竞聘演讲稿 篇22**

　　各位、各位同志：

　　大家好！

　　尽管副站长不算什么官，但这一届副站长对未来将产生重大影响。

　　大家知道，当前人防事业正处在旺盛的发展阶段，人防通信的地位也随之上升，而我们又处于省级指挥所建立之际，这应该是向前迈进一大步的关键时机，能不能抓住这个机遇，扩大业务范围，要取决于发展建设情况，即是否能展示实力，赢得机关的信赖。这一切，我们大家的努力是基础，副站长与站长的配合是关键。

　　通俗的讲站长是想和干结合，以想为主，即主要致力于决策和重要关系的调整，另外处理一些须站长处理的重要事宜。副站长作为助手是干、想结合，以干为主，即通过相应机构实现决策的内容，并负责监督和信息反馈，当然在给站长反馈信息时也应拿己的意见，当好参谋，参与决策，避免盲从。如果说就是服务，那么副站长则站在服务的第一线，这就要求副站长不仅要理解上级有关和站长的意图，还要熟悉相应机构的业务，否则，一种结果是外行内行，不指挥或瞎指挥，另一种结果是反授权，即把任务交给站长。无论是哪种结果，都将对工作造成危害，影响发展进程。

**单位职业岗位竞聘演讲稿 篇23**

　　尊敬的评委各位领导及同事们：

　　大家好！

　　感谢公司为我们提供了这样一次公平公正的竞聘机会，我觉得这次竞聘对我个人来说，不仅是一次难得的机遇，更是一次学习与锻炼的机会，将有助于我个人素质的提高，我会倍加珍惜，充分展示自己。本人叫荀伟，今年33岁，大专学历，所学专业机电一体化，9月应聘到贵公司甲醇厂水系统担任电仪班班长，后担任电仪技术员。参加宁夏大学专科应用化工学习，至今年8月顺利结业。此次竞争，无论成功与否，我都将一如既往的听从领导的安排，做好本职工作。我今天竞聘的岗位是甲醇供水二车间设备副主任一职。设备运行的状态是稳定生产、是达标达产的首要保证、是装置的“心脏”。所以我认为做好一个设备主任是件很荣耀的事情，对此我对设备主任一职谈一下自己竞聘几方面的优势。

　　第一、我具有扎实的设备理论与实践基础。

　　工作以来，我注重加强学习，不断以知识武装自己，不断钻研维修方面的知识，本人有着电气维修、安装、调试的实践经验，在甲醇供水二车间工作5年当中积累了很多现场设备、电气、仪表的问题解决方法。理论与实践相结合是我遵循的一贯原则，目前已具备了熟悉的利用理论分析问题、实践解决问题的能力。

　　第二、我具有丰富的车间工作经验。

　　我现任车间电仪技术员，在此工作岗位上已工作了3年，3年来总是兢兢业业工作，积累了丰富的设备维护保养的工作经验。

　　第三、我具有较强的组织、协调、管理能力。

　　我有4年的车间管理经历，在这一岗位上锻炼了我协调、组织、沟通与管理能力，使自己初步具备了一个领导所应该具备的基本素质。而8年的基层工作经验，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业务知识、管理水平、领导能力等方面有了全方位的提高，使自己的脚步更加坚实。这些都更加坚定了我扎根于基层，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，也为下步工作开展打下了坚实的基础。

　　第四、具有踏实严谨的工作作风。

　　做好本职工作，需要的就是一颗严谨的工作作风的\'心，自参加工作以来，我一直坚持“今天能做的`事绝不拖到明天，现在能办的事绝不等到将来”，在事件处理、设备安全维护等过程处理过程中，从来没有“能敷衍就敷衍一下”的想法和做法。我认为作为一个车间的设备主任肩上的担子会更重，这也是一个锻炼和自己提高的机会。年轻不怕失败，我会尽我所能的积极配合车间主任工作。如果公司给我一个发展平台我将用实际行动来回报公司，回报各位领导及各位同事们。

　　给我一次机遇，我将回报十二分热忱；给我一次机会，我将展示十二分才干！如果我有幸被竞聘为甲醇供水二车间设备副主任，我将不负众望，把领导和同事们的这种信任，化为在新起点上工作的动力。一定做好以下几点：

　　1、重新梳理车间的设备、电气、仪表问题，并制定详细的维护保养计划，加强车间主要设备的管理，制定大机组检修保养计划确保装置，安、稳、长、满、优运行。加强现场设备润滑管理，为实现效益最大化保驾护航。

　　2、严格落实设备巡检制度，掌控设备运行状态。严格控制非计划检修，降低设备维修成本。

　　3、以创建“完好岗位”为契机，造就良好的设备运行状态，争创设备运行无故障典范。及时完善和更新设备台账与档案。为以后检维修计划奠定基础。

　　4、将车间设备实行分块制，管理实行包机制，备件实行定量采购，严格控制检维修成本。积极动员设备维修人员，做好修旧利废工作，增强节约降耗意识。

　　5、认真制定检维修人员的培训计划，结合现场设备加强检维修人员的业务技能，使检维修人员具备独当一面的维修保养过硬素质。

　　6、重于创新集思广益，尽一切可能调动大家的积极性。细化相关制度，与生产密切配合。保证车间生产任务的顺利完成。

　　当然，企业的管理千头万绪，不仅仅是我上述表达的几点，许多工作思路要在日常实践中挖掘和表现，许多工作方法要在日常的管理中创立和完善。希望大家能给我一个机会，让我展现我的聪明才智，为公司的发展做点贡献。我的演讲即将结束，如有不当之处敬请各位领导和同事批评指正。

**单位职业岗位竞聘演讲稿 篇24**

　　各位上级领导、各位同仁：

　　首先感谢局上级领导和各位同仁的信任和支持，给了我这个机会来参加竞职演讲。采取竞争上岗的方式产生中层上级领导干部向全体职工们传递了这样一个信息，那就是我局上级领导班子以人为本、锐意改革的创新精神和求发展、谋变革的决心。正是这种精神、这种决心，必将国家税务局明天无限的生机和活力。

　　站在台上，面对这么多的评委，面对这么多真诚而又鼓励的目光，我的心绪难以平静。今天，对于像我一样上台演说的同仁来说，不仅是一次展示自我、认识自己的机遇，更是一次相互学习交流、接受评判的机会。我竞聘的岗位是办公室主任。

　　我清楚地认识到，要成为一名合格的办公室主任不容易，他不仅是一位部门的负责人，同时又是一个单位的管家；不仅要有实干精DOC格式，方便您的复制修改删减神，还要善于谋略；不仅要熟悉税收业务，还需要有广博的知识；不仅要有高超的组织管理水平，而且还需要有良好的人际沟通能力。

　　虽然，也积累了不少经验，做了一些工作，但离上级领导的要求和全局职工的希望肯定有不少差距。

　　20x年即将过去，回顾过去的一年，在局党组的正确上级领导下，我与办公室全体人员一起，紧紧围绕税收中心工作，尽心尽力地做好等日常的各项事务工作，努力为业务科室、基层税务所的工作提供优良的服务；围绕全局改革和发展中出现的新情况、新问题，认真进行调查研究，为上级领导出注意、想办法、制规定，搞好协调，推进工作，积极发挥参谋助手和桥梁纽带作用。

　　按照谢旭人局长提出的新形式下税务系统办公室工作的总体要求，认真履行局上级领导赋予办公室的工作职责，保证了全局各项工作的顺利开展。使办公室在全局工作中真正发挥了参谋助手、协调综合、审核把关、运转保障、督促检查的五大作用。

　　这一年多的时间，办公室的工作实践使我深切地感受到，要做好工作，最重要的是能得到上级领导和同志们的理解、帮助和支持。在此，请容许我向你们表达我深深的谢意。随着征管改革和信息化建设的不断推进以及经济社会的飞速发展，国税工作面临着极大的发展机遇和更为严峻的考验。办公室作为上级领导机关的参谋部、信息库和智囊团，客观上要求办公室主任具有良好的素质。假如本次竞争我能荣幸担任此职务，我的主要目标和工作思路概括为以下四个方面：

　　一是献计献策，当好“参谋员”。办公室作为联系上下左右、前后DOC格式，方便您的复制修改删减

　　内外的桥梁，是各种信息的集散中心。假如我能当选办公室主任，我将积极主动地站在全局的角度思考问题，把握好全局的中心工作，为上级领导决策提供信息、出谋划策，当好“参谋员”。

　　二是立足本职，当好“服务员”。为上级领导服务是办公室主任义不容辞的职责，上级领导交办的事要不折不扣地完成，但是为上级领导服务的出发点和落脚点是为科室服务、为全局干部职工服务。因此，假如我能当选办公室主任，我一定会密切联系全体职工，积极倾听大家的呼声，了解和关心大家的需求，多干实实在在的事情，为大家当好“管家”，做一名合格的“服务员”。

　　三是搞好关系，当好“协调员”。办公室处于我局的枢纽位置，需要处理内部和外部的各种关系。假如我能当选办公室主任，我一定会注重团结，顾全大局，与办公室全体人员一起协调好各种关系，以确保我局工作的正常运转。

　　四是加强管理，当好“管理员”。办公室工作面宽事杂，只有加强管理才能保证工作宽而不推诿，杂而有序。

　　假如我能当选办公室主任，我一定要努力提高管理水平，完善各项规章制度，切实改进工作方法，努力开拓创新，善于调动全体办公室人员的工作积极性和创造性，使办公室成为一个团结协作能战斗的集体。当然，除了担当好“参谋员”、“服务员”、“协调员”和“管理员”的角色以外，作为一名合格的办公室主任，还必须具备无私奉献、吃苦耐劳的精神，要善于做一头忠诚的牛、老实的马、受气的羊、忙碌的骆驼；要像蜡烛一样，燃烧自己，照亮别人；像竹子一样，掏空自己，甘为人梯。

　　要成为一名合格的办公室主任，还必须善于学习、勤于思考，除了提高政治理论水平以外，还必须不断学习吸收新的科技知识、宏观经济知识和税收专业知识，以丰富内涵，拓展视野。我不想发出“给我一个支点，我来撬动整个地球”等一类的豪言壮语，因为我知道，我的能力和水平有限。但是我想表达一个愿望，“给我一个舞台，让我来为国税局的发展尽一份责任。”

　　我深切地感受到，个人的希望已经与全局的命运联系在一起，作为一分子，无论在哪个工作岗位上，理应为她的发展奉献智慧和能力。在我亲眼目睹了他从小到大发展的历程，现在，随着开发区北进步伐的加快，局上级领导提出要在各项工作已上新台阶的基础上向更高的目标迈进，这一切更激发出我对税务工作的热爱和不断学习创新的热情，同时也将赋予我追求事业发展的执着和责任。

　　回顾自己的成长历程，我深深感谢各位上级领导、同志们对我的教育和帮助；感谢局上级领导教我怎样做人，怎样处事。感谢历任办公室上级领导为我打下良好的基础；感谢办公室全体成员对我工作的配合；感谢各兄弟科室和税务所的同志对我的大力支持。

　　这些都将是我宝贵的政治财富、精神财富，都将使我终生受益，相伴永远。我深信在座的每一位同仁也必定迎来更加美好的未来。 朋友们让我们一起风雨同舟，为国税局的美好明天而努力奋斗吧。

**单位职业岗位竞聘演讲稿 篇25**

　　尊敬的各位领导、各位评委、各位同事：

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

　　一、丰富的工作经验和丰硕的工作成果是我竞聘的信心所在

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

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

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

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

　　二、对……职位的深刻认识是我竞聘的力量源泉

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

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

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

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

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

　　三、实现公司效益的最大化是我竞聘成功后的目标所在

　　如果今天我能够获得各位领导的同事的信任和支持，成功受聘……职位，那么我将会把实现公司利益最大化作为最终的奋斗目标，并从以下几方面进行努力，去实现我“回报公司”的郑重承诺。

　　1、抓住一点，稳定一线，发展一片

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

　　2、变被动为主动，回流高价值客户

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

　　3、引导客户从基础业务转向信息化业务

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

　　4、加强专业知识学习，不断增强应对市场挑战的综合能力

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

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

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

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

**单位职业岗位竞聘演讲稿 篇26**

　　尊敬的各位领导，评委、同事们：

　　大家下午好!

　　首先，感谢领导给我这次公开竞争的机会。我叫，今年岁，大专学历、护师，在本院工作已9个年头。曾先后到精神科男区、女区、综合科、老年科从事护理工作，本人工作认真、踏实肯干，不断钻研业务，曾先后获得市卫生系统优秀团员、本院优秀护士、护理知识竞赛护理能手、医院先进工作者等称号。

　　参与这次竞聘，我愿在求真务实中认识自己，在积极进取中不断追求，在拼搏、奉献中实现价值，在市场竞争中完善自己。我深知护士长工作十分重要，这主要体现在以下三个方面：一是为院领导当好参谋，二是为护理姐妹们当好主管，三是为一线员工当好后盾。具体说就是摆正位置，当好配角;胸怀全局，当好参谋;服从领导，当好助手。

　　我之所以参与竞聘副护长这个职位，因为我有如下优势：

　　1、我具有正直的人品、完善的工作作风

　　我在为人上、胸怀胆荡、公道正派、与人为善、不搞小动作，在工作作风中，能吃苦耐劳、认真负责、别人不愿做的事我做、要求别人做到的事，自己首先做到，从不揽工、与人争利。

　　2、我具有较全面的组织协调工作的素质和能力，做工作、办事情，能够做到思路清晰、行止有度、头绪分明、恰到好处。

　　3、具有熟悉各科具体业务和具有一定理论专业知识，各部门业务和人员都比较熟悉，可以轻松的应对自如。

　　4、我年轻力壮，无家庭负担，可全身心投入工作。

　　经过近年护理工作，我对护理事业产生了深厚的感情，也积累了一些护理工作的经验，总结了一些护理管理的体会，如果能得到领导和同志们的信任，走上护士长的工作岗位，我相信我有信心有能力做一名称职的护士长，为医院的发展、为护理事业做出更多的贡献。

**单位职业岗位竞聘演讲稿 篇27**

　　尊敬的各位领导、各位评委、同志们：

　　大家好！

　　我叫，今年xx岁，本科学历，助理经济师，年毕业于南开大学金融系金融专业，同年参加农村信用社工作。曾在信用社任出纳、会计，在联社原资金组织科任统计员，现任信用社会计。 首先感谢各位领导对我的信任，给我这次竞聘内勤主任的时机。

　　一是具有丰富的金融理论知识。我于年考入南开大学金融系金融专业，大学四年中，先后学习了货币银行学、会计根本原理、信贷管理等课程，打下了较为扎实的金融理论根底，参加工作五年来，我始终不忘充实自己，坚持学中干，干中学，立足本职，勤思钻研，不断丰富自我，完善自我，提高自我，使我的理论水平又有了进一步的提高，所经办的业务从未出现过失和失误，圆满完成了领导分配的各项工作任务。

　　二是具有较强的工作能力。我在日常工作中脚踏实地，老实待人，“心诚那么路正，路正那么事业成”，经过多年学习和锻炼，自己的组织协调能力、分析判断能力、处事应变能力、文字组织能力、社会交往能力都有了很大提高。熟练掌握了会计操作流程和计算机新业务操作，能够独立完成信用社的会计核算，工作能力得到领导和同事的肯定。

　　三是具有强烈的事业心、进取心和开拓创新意识。我充分认识到只有改革和创新才是农村信用社开展的生命力所在，才能在剧烈的竞争中不断开展壮大，才能促进管理水平和经营效益的进一步提高。正因为有了这种认识，我在会计工作岗位上深深感到自己的责任重大，坚决了干好工作的信念，促使我更加热爱本职工作，珍惜自己的岗位，兢兢业业、一丝不苟、认认真真的做好每项工作。 四是我年富力强、身体安康，精力旺盛，具有较好的年龄优势。承受能力比较强，对新业务比较敏感，能够创造性的开展工作，进入角色迅速，并且有信心、有决心，也有能力在联社领导的正确领导下，圆满完成上级分配的各项工作任务。

　　竞聘不是为了争官。竞聘是为了充分发挥自己的水平，表达自己的能力，实现自我价值。如果竞聘成功，我的工作思路是：坚决服从上级领导安排，积极配合主持工作主任，以改革创新为动力，以健全规章制度为根底，以完善管理为手段，以提高工作质量和经济效益为目标。

　　第一，根据新形势下业务开展的需要，不断充实自我、完善自我。首先，在理论方面，要认真研读政治、经济和金融理论书籍，进一步提高理论水平，树立正确的世界观、人生观和价值观。在工作中要坚决不移地执行党的路线、方针和政策，严以律己，廉洁奉公，政治立场坚决。其次，制定，有针对性的学习必要的管理知识，更加深入掌握各项规章制度、操作规程和业务知识，理论联系实际，将所学知识充分运用到工作当中，不断提高业务质量和工作能力。

　　第二，围绕提高经济效益，加大内控管理力度，完善岗位责任制，使各项规章制度与业务运行相适应。严格按照联社的部署安排，以经营为中心，效益为目标，端正经营思想，强化效益意识，健全内控制度，加强三防一保，强化检查辅导和审计监视，确保标准、平安经营，对营业网点的制度执行、重要凭证管理等方面加强检查，促进经济效益的不断提高。

　　第三，搞好员工业务学习，组织技术练兵，提高全员素质。新业务的.迅速开展需要员工素质的不断提高。在切实关心职工工作和生活的根底上，利用一切时间和时机，抓好员工的政治、业务学习，组织好岗位技术练兵，催促员工认真学习相关金融理论和金融知识，拓宽效劳领域，增强效劳功能，为社会提供更加优质的金融效劳。

　　第四，充分发挥自己的理论优势，努力完成业务经营目标。要做到及时向领导提供各项经营指标完成情况和分析资料，为领导决策提供可靠数据、有效依据。并根据实际经营状况的变化，随时提出针对性措施，实现经营目标的最终实现。

　　尊敬的各位领导，作为一名大学生职工，根据我本人目前的理论知识、学识水平、业务实际和工作能力，已经完全具备一个内勤主任所必须的条件，请各位领导、评委和同志们，根据我的现实表现、素质能力和工作实绩进展评议打分，让我伴着新年的钟声实现心中的美好愿望，象我们的信合事业一样，在新的一年有一个良好的开端！

　　我的演讲完毕了，谢谢大家。

**单位职业岗位竞聘演讲稿 篇28**

　　尊敬的各位评委，各位领导，各位同仁：

　　你们好！

　　感谢公司，感谢竞聘，使我能有机会站在演讲席上，更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！

　　改革不算一个新鲜的话题，竞聘也渗透到社会生活的方方面面，它无时不昭示着人们这样一个道理：唯改革才有出路，唯有竞聘才能找到自己想要的人才。

　　我叫武x，19岁，专科，20xx年暑假开始在一些服务场所实习，在那锻炼了一些基本的认人处事以及进本的交往能力。发现了只有改革才会创造出更有价值的东西，然后再后来的日子里经过期的行业的实习及阅读量的增加，让我更坚信了能力的大小不再与学历的高低。金子总会发出它璀璨的光芒

　　今天，我参加公司竞聘的演讲，大家会认为我太年轻，缺少资本，但是我为什么能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，广阔的市场是靠大家努力开创的，如果连竞聘的勇气都没有，那更不用说去开创市场了。前辈们有前辈们的优势：丰富的专业经验和社会经验，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。而且还有着属于自己的`那份不达目的誓不罢休的精神。

　　多年以来，在学校这个大家庭里，通过老师们和朋友们的帮助，我成长了不少，其间我不仅积累了许多本专业的知识，并且学到了很多社会交际方面的知识。这些知识不管什么时候都是我的一个财富。我感谢他们。

　　经营工作是公司一切工作的前提，是公司取得经济效益，持续发展的主线，近年来在公司领导的关怀和各位经营工作者的共同努力下，贵公司的经营工作取得了可喜的成绩，经营业绩一年比一年高，对贵公司的发展起到了重要的作用，但是随着社会不断的发展，贵公司的经营工作仍需改革和创新，由于某种原因，尚有许多不满意的地方，需要进一步探索新形势下的经营工作的最佳模式，使贵公司在新的阶段有更进一步的发展。因此我想凭借自己的能力和知识来竞聘这个职务。

　　如果我有幸竞聘成功的话，我将努力做好以下几点：

　　1）收集当地的信息，掌握当地大建筑公司的经营情况（包括经营方式和经营优势），调查当地开发商的开发能力和信誉度，同时完善经营队伍（包括投标，风险评估，业务谈判）等，努力做更好的项目。另外还需要保持与公司和项目部的沟通与交流，因为公司无论什么时候都是我们的强大后盾，有着丰富的经验，我们需要将大的承接项目的信息和我们的意见反馈给公司，以确保决策的正确性。

　　2）风险防范，工程的不确定因素与效益是紧密联系在一起的，如果不做好风险防范，再好的项目，效益如同空中楼阁，随时都可能消失，然而在做好风险防范的前提下，我们就需要通过我们的测算，把握好市场价格的信息，加强管理的前提下挖掘如何提高我们的经济效益，通过管理实现效益的最大化。

　　3）拓展社交范围，孤掌难鸣引用到这里就是说不论做什么事情都需要大家的帮助，一个人的能力往往是有限的，所以我们需要与社会的各方面的人交往，在我们建筑方面，有了一定的社交范围就相当于拥有了一块相当大的信息库和资料库。因而在信息收集和业务承接方面都有一定的优势。

　　4）人才的培养：一个公司的发展需要不断的注入新鲜血液，新鲜血液是一个公司不断发展的后备力量。只有不断培养新人并且留住人才，才能确保业务发展到一定程度的有更多的熟悉业务的人才。

**单位职业岗位竞聘演讲稿 篇29**

　　尊敬的各位、各位评委，同事们：

　　大家好！我叫，今年岁，x科学历，于x年进入电信分公司，先后从事、等工作，现任职位，曾先后获得过营销冠军、先进工作者等荣誉称号，连年在年终考核时获优胜格次。十多年来，我始终信奉一句格言：“机会总是属于有准备的人”。今天，当我站在这里，与各位高手“过招”，竞聘XX县营业部经理一职，我认为是机遇，是挑战，更是锻炼。首先，请允许我向公司和各位同事表示衷心的感谢：感谢这样一个公平竞争的平台，也感谢各位同事多年来对我的支持和帮助。

　　时光荏苒，白驹过隙，在电信奋斗的十几年里，我献出的是智慧和汗水，收获的是荣誉和满足。“十年磨一剑，犹未试锋芒”，我把每一天都当作全新的开始，不断自己磨砺、自己丰富、自己突破，在电信这个大舞台上一步步成长起来，不仅能够独挡一面，敢挑大梁，也以实际行动、以卓越业绩，证明了“我行”！随着信产部向电信发放“3G”牌照，电信迎来了全新发展空间；面对越来越激烈的市场竞争，我坚信——“天生我材必有用”，我愿意竭尽忠诚，扎根，以实际行动报答电信的培育之恩，为电信牢牢守住、并不断扩大这块重要阵地。

　　首先，我向各位阐述一下我对通信市场的区域分析和市场分析，同时阐述我对开拓电信市场的基本思路和具体策略。我用四个词概括通信市场现状：

　　第一，“战火纷飞”。我认为，用战火纷飞来形容XX县通信市场现状，是再恰切不过的了。由于XX县独特的地理位置，近年来经济社会迅速发展，社会生产总值迅速增长，“富人”越来越多，通信市场这块“蛋糕”越来越大。在这样的“诱惑”下，电信、移动、联通、铁通等通信公司都制定营销策略，加大营销投入，全力抢夺这块“诱人”的市场蛋糕。目前，各通信运营商都在延吉县设有营业部，市场竞争十分剧烈。

　　第二，“兵不血刃”。什么叫“兵不血刃”呢？是说各家通信运营商的竞争虽然激烈，但较量的是“暗劲”，并没有出现明显的“互挖墙角”或“互相诋毁”等不正当竞争行为。各家运营商都在努力通过更新营销策略、推出服务套餐、出台优惠政策、提升服务质量等手段，不断提升竞争的格次和水平。这样的竞争格局，更需要我们以高瞻远瞩的目光，以持续发展为目标，以大气、甚至霸气的竞争手段来赢得市场的信赖。

　　第三，“势均力敌”。就目前而言，各家通信运营商的市场竞争处于胶着状态，势均力敌，平分秋色。我认为，电信作为“老牌”、“大牌”通信运营商，理应高位胜出，即使打个平手，也是失败。随着电信重组、3G牌照的发放等“利好”效应，电信分公司理应抢抓机遇，趁势而上，在新一轮“短兵相接”中站上高位，成就一番丰功伟绩。

　　第四，“缺乏创意”。如果要我来通信市场的的竞争，一言以概之——缺乏创意。为什么呢？因为各家通信运营商的市场竞争始终没有摆脱“以竞争求竞争”的怪圈，也就是所谓的“平庸竞争”。实际上，市场竞争可以有各种形态，也可以充分发挥各种创意，其最终目的是塑造鲜明独特的市场定位，奠定不可动摇的市场地位，扩大持续不断的客户群体，实现良性循环的市场效益。在创意营销方面，电信理应做得更好！

　　各位，各位评委，俗话说，“知已知彼，百战不殆”，如果我竞聘成功，就任XX县电信营业部经理一职，我将统筹规划，扎实工作，重点从以下几方面做起：

　　第一，以改革创新之姿态，振奋延吉电信之风骨。也许，我这种表述太过化、情感化，但我仍然认为，作为基层电信部门，重要的也许不是业务，不是营销，而是电信品格的提升、服务品牌的提升以及客户忠诚度的提升。实现这“三个提升”，必须以改革创新的，对现有管理格局进行调整，对资源要素进行整合，对文化内涵进行丰富，对员工行为进行激励，从而塑造全新的电信形象，进而实现品牌营销、差异营销、动态营销、人性营销、综合营销和文化营销，使电信在较短时间内突破竞争局限，实现“一家独大”的竞争格局。换言之，我如果就任XX县电信营业部经理，我将先从文化体制改革入手，优化资源，提振，打好“文化牌”。

　　第二，以优质服务之追求，不断提升客户之好感。我认为，“在电信业务同质时代，比的就是服务质量”。因而提升服务水准，应该是各项营销工作的重点之一，我打算从以下几方面着手开展工作：

　　1、以真诚服务感动客户。我将极力推广“用户至上，用心服务”的理念，以真诚服务感动每一位客户，留住每一位客户；在强化常规服务的基础上，推出特色服务；落实“把业务送到用户手里，把服务做到实处”的服务原则，达到“保存量”的目的。

　　2、深化对大客户的差异服务。通过差异化服务，满足大客户对服务质量的不同需求，不断提高大客户的价值感知；通过进一步细分客户群，实现优化资源配置，不断提高大客户的营销服务水平；比如我们可以细分不同星级客户，制定与之相适应的切实可行的服务标准，有针对性的服务。

　　3、导入客户关怀理念，进一步密切与客户的联系。以客户感知为切入点，进一步深化客户关怀，建立客户关系营销优势，利用各种形式和渠道，比如召开大客户座谈会、联谊会等形式，拉近与客户的距离，密切与客户的联系，不断提高客户的满意度和忠诚度。

　　第三，以市场杠杆之手段，有效拓展市场之容量。古语说，“小河不断大河满”。在竞争空前激烈的市场环境下，保有老客户是我们必须倾尽全力做好的一项工作，而大力拓展新客户也至关重要。为了做好拓新工作，我们必须动用一切市场手段，包括集中营销、人才策反、优惠套餐、集团公关、定制、新品推介、互赢合作等一切可用的市场手段，而且要以密集、震撼、有冲击力的营销活动，做市场拓展的开路先锋。我的想法是，各种营销手段既要突出化，即每个都要有侧重点，有效果，有绩效评析，防止“走过场”，更要防止“吃力不讨好”；而且要突出连续性，即各个营销之间要互为连贯、互为补充，形成整体营销优势，防止“单打独斗”、“单兵作战”。也就是说，营销的实施，必须重整体化和实效性，从市场营销、行业解决、服务规范等全方位、多层次提升，用心理解客户需求，为公司争取更多的新客户。

　　各位，如果我竞聘成功，我将在以上基本思路和具体策略的指导下，在最近半年重点抓好三项工作，为实现我的“创强梦”奠定坚实基础。

　　一是加强市场调研，提升综合信息业务。信息是营销工作的“耳目”，所谓“耳目不灵，行动不清”，只有及时掌握市场动态，知己知彼，方能百战百胜。做为部门经理，我将建立全面的信息收集机制，把握好市场动态，收集各类信息，建立客户档案。通过做好客户业务潜在需要分析及竞争情况分析，确保公司产品向有效益的区域、有效益的客户、有效益的业务、有效益的竞争领域倾斜。另外，我还将根据客户档案，实施亲情化服务，提高经营分析水平和政策策划的水平。从而为客户最及时最到位的服务。

　　二是抓好市场营销，促进业务快速增长。我将严格遵守强化科学定位、分层营销和目标营销的策略，对自己所属的市场进行精确营销：即在大的品牌框架之下，加强对客户特征的分析，对用户的潜在需求进行细致挖掘，努力从客户的体验出发推介目标明确的产品和服务，确定分阶段的营销目标；同时进行科学定位，锁定集团客户，对行业用户、大集团单位进行专功，利用营销套餐和产品在细分客户群的基础上，注重以不同的特色服务和活动提升各个目标市场的体验。

　　三是提升服务能力，刺激多样消费需求。我们的所有工作都应始于客户需求，终于客户满意，一切服务紧紧围绕客户需求开展，并致力于超越客户期望的产品。作为营业部经理，我将遵循市场导向、客户导向的原则，认真执行营销决策，整合各种资源优势，在了解客户现实经营的基础上加以点拨，指导营销人员量身定做适合客户需求的配套产品，将服务用户贯穿于工作始终，为客户最优的质量和最优的服务，从而达到“双赢”。

　　四是建立营销络，发挥积极公关优势。作为部门经理，必须“运筹帷幄，决胜千里”。我将依托电信品牌，兼以个人魅力，建立和扩大社会关系，借以提升营销的格次。我将通过各种渠道，与XX县政府部门、大型企业、主要代理商等相关人士建立十分良好、亲密的关系，并充分运用这种关系，为营销活动必要的人脉支撑。这项工作看似简单，实则比较复杂，但我有信心做好，并创出成效。

　　各位，如果我就任XX县营业部经理，我将大胆实施我的“施政纲领”，也希望得到各位的支持。为了在短期内使XX县电信业务有较快提升，我将圈定重点客户，做好拓展部署。我的设想是：在重点客户方面，瞄准县域重点企业、等几个大集团、大公司，全面推销固定电话、固定络、CDMA业务、移动集团业务，形成立体化营销模式，把其他几家通信运营商排挤出去；在重点业务方面，加大业务的推广，在电子政务、平安城市、酒店完美联盟、校园信息化、保险行业应用、医疗卫生信息化、物流信息化、吧系统服务等领域推广信息化应用，提高固和移使用率；在提质挖潜方面，努力提高办公电话签约率、一室一机渗透率、超级无绳渗透率、宽带接入渗透率、集团彩铃渗透率、来电显示渗透率等六大指标，提升服务效益；在构建营销格局方面，集中优势力量，实行“轰炸式”营销，全面拓展CDMA、移动上等新业务，不断扩大固话、固等老业务，形成新老业务交替发展，互为补充的营销格局。

　　尊敬的、各位评委，作为一个有激情、有干劲、有理想的人，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；胜不骄、败不馁是我的竞聘态度！即使今天没有得到各位的赏识，我也一样会不遗余力地做好本职工作，并以此为动力，加速能力与胆识的积累，做好迎接下一次挑战的准备。如果承蒙厚爱和同事们支持，让我担任XX县营业部经理职务，我将发挥优势，拼搏进取，为实现电信新起色、新突破、新辉煌而努力奋斗！

　　谢谢大家！

**单位职业岗位竞聘演讲稿 篇30**

　　尊敬的各位领导、各位评委：

　　大家好！我是来自公司电力计量站的站长，非常感谢公司领导给了这次竞争上岗的机会，我竞聘的岗位是电力计量站站长。

　　我于1968年出生，大专学历，具有证书，现任计量站站长职务。我曾从事计量工作18年，抽调到营销部工作2年，营系统维护，在计量站工作16年，20xx年底任计量站站长至今。由于我在工作中认真努力，我曾于20xx、20xx年连续两年获得公司优秀员工称号，

　　下面，我向大家汇报一下我在从事这一工作时的工作情况，以便让大家对我的综合素质有一个更加全面的审视：

　　第一，规范了供电营业所电能计量标准化接线。

　　在十里供电营业所十里线及石头供电营业所的中学线使用后，高压线损均由原来的14%和7%都下降到现在的合理线损2%左右。同时，在公司领导及部门领导的支持下，大胆地对灵山变，用六王变变电站10KV线路关口计量进行试点整改，也取得很满意的结果。

　　第二，制定了科学的培训制度，员工素质大有提高。

　　我制定了员工学习规程，并认真实施，从而提高他们的技能，端正思想，计量站现在站容站员工精神面貌上，都发生了很大的改变。同时，还加强了对农村电工的培训，提高了他们的素质。

　　第三，配合了新营销系统的维护工作。

　　因我拥有丰富的电脑知识，新营销系统在我县试点后，我对各个功能版块都有一定的见解，特别是计量版块的使用，走在集团公司新营销系统五个试点县的前列，计量版块的使用，使我县的计量管理走上了一个新台阶，并成功解决了技术监督局授权问题。

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