# 关于员工竞聘演讲稿

来源：网友投稿 作者：小六 更新时间：2025-05-27

*关于员工竞聘演讲稿（精选28篇）关于员工竞聘演讲稿 篇1　　尊敬的各位领导，各位评委：　　大家好!　　莎士比亚曾写过一句家喻户晓的名言：“人生是个大舞台，每个人都是舞台上的演员”。今天我站在这里就是要当个演员，接受大家的评判。不仅仅是今天我*

关于员工竞聘演讲稿（精选28篇）

**关于员工竞聘演讲稿 篇1**

　　尊敬的各位领导，各位评委：

　　大家好!

　　莎士比亚曾写过一句家喻户晓的名言：“人生是个大舞台，每个人都是舞台上的演员”。今天我站在这里就是要当个演员，接受大家的评判。不仅仅是今天我要当好演员，以后生活中我也努力扮演好每一个角色。我此次竞聘的岗位是客货部经理。

　　下面，我先简单的介绍一下我个人基本情况。

　　我叫\_\_今年\_\_岁，有人说\_\_岁的女人是绣球，在被童稚抛弃之后，获得了成熟的至宝;也有人说，\_\_岁的女人更自信，更懂得适应社会的大气候，为自己的人生准确的定位。工作\_年多以来，我始终一丝不苟，兢兢业业，深得领导和同事好评。

　　俗话说：没有金刚钻别揽瓷器活。虽然我很自信，但还有拿出真本事来，经过综合权衡，我觉得我具有以下竞聘优势

　　一、我具有较好的政治素质和高尚的思想品质

　　自从\_\_年参加工作以来，我总是用信心激发热情，用恒心磨练意志，用爱心呵护旅客，用诚心对待工作，服务奉献真情，行动追求卓越。

　　二、我具有丰富的工作经验和较强的创新意识

　　工作近十年来，我先后在售票、行李管理、值机和配载上工作过，不同的工作岗位的经历锻炼了我不同的工作能力，丰富了我的人生阅历，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，无疑是一名客货部经理所必备的素质。更重要的是，在这近十年里，我基本上都是在业务一线工作，这样就使得我对所负责的`各项业务有了较为深入的了解，对于工作中出现的矛盾和问题，我都能做出很好的处理。丰富的工作经验为我做好客货部经理奠定了坚实的基矗

　　三、我科班出身，具有扎实的专业知识

　　我毕业于民航学校，几年的学校学习，使我掌握了扎实的专业知识，特别是工作以后，我严格要求自己，在近十年的实践中，使自己的理论知识与实践相结合，做起工作来更是左右逢源，游刃有余。这都为我做好下步工作打下了坚实的基矗。

　　四、我具备担任该职位的基本素质

　　作为女性，我性情温和，办事耐心，平易近人，同时具有敏锐的直觉和观察力，能细心体察乘客情绪，协调处理好各方面的关系。同时，我处事踏实谨慎，有大局观念，凡事以单位利益为重;工作中团队意识强，能够主动照顾到团队的方方面面，得到了领导及同事的肯定和信任。此外，我人缘好，善于与人及其他部门沟通合作，能够长期与每位同事保持融洽的合作关系。

　　俗话说，人贵有自知之明，同时，我也明白自身的差距。在各位领导和同事们面前，我还有许多不成熟的地方，很多地方还需要向大家学习。但是我相信：经验，我会不断总结、升华;才干，我会不断培养、提高。我希望能一如既往地得到领导的关怀，我诚心诚意地希望能不断得到同事们的批评与帮助!我深信：江海之所以博大是因为它居于百川之下!

　　我们\_\_机场的建设正日臻完善，这个雪域高原的“森林机潮正焕发着蓬勃的生命力，让我们这些工作在这里的人们倍感自豪和骄傲。我愿在林芝机场这一平台上，再次实现超越，更上一层楼。各位领导、各位评委，同志们、朋友们，参与此次竞聘，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，在竞争中完善自己。如果承蒙领导和评委的厚爱，让我走上客货部经理的领导岗位，我将不负众望，不辱使命，开拓创新。

**关于员工竞聘演讲稿 篇2**

　　各位领导、同事们：

　　很激动，能参加今天的竞聘，今年对我来说意见更加重大，这是我来公司工作的第四个春秋。可以说，四年的时光里，我向在座的领导还有同事们学到了很多东西，不仅有工作上的从业技能，更有立世上的为人本领，在此衷心的对大家表示感谢。

　　竞争优秀员工这一荣誉，我既能感受到压力又能体会到责任，压力在于我只是做了我应该做的，却要争得这一至高荣誉，而责任又鞭策我不能停止对更高标准的追求。

　　我的日常工作内容主要是与客户打交道，但这一环节的工作与我们销售产品的质量一样重要，客户购买了不合格的产品可以通过退货和调换来满足自己的意愿，而接受了不得体的服务却只能给客户带来无法扭转的遗憾。客户的忠诚度是企业可持续发展的源动力，失去了动力的企业也就没有发展可言。

　　因此，我始终把客户满意做为工作标准的最高追求。

　　而我所处的岗位决定了我的职能要与客户建立起中坚的关系，为了顺利的开展工作，我对客户关系管理知识进行了全面的涉猎和触及，并把精细化管理、微笑用心服务、客户回访调查、以及首诉首问负责制等关系管理理论在实践工作中努力的兑现和实践，使大批的客户对我店的销售和售后服务满意，并提升了客户的保有量。

　　在服务上，为了真实了解服务销售在流程执行上的问题，每天会抽空到销售及服务部门查看接待、交车工作流程，发现真实存在的问题，每月将问题整理出来发给销售服务部，并要求其进行改善，我则监督改善执行情况；为了让客户感受到我们的微笑服务，我们部门在全公司开展了微笑传递的活动，每周一早上上班时由各部门经理在公司门口迎接员工上班，将微笑的意识传递给大家，让全员都来参与，并且在业务部门开展微笑之星的评选，通过这些活动的开展，都受到了客户的好评。为了体现出劳有所获，我们还组织部门内开展了月度优秀员工评选活动，获得优秀员工称号的将得到一次厂家培训的机会，这也极大的激励了员工的积极性。

　　在培训上，为了提高新人的专业素养，就由我具体负责对新进人员进行培训，手把手的教其工作，并将自己的工作经验传授给他们，让新员工迅速在岗位上成长成才，凝聚起团队的合力。另外，我们还十分注重细节管理意识的养成，因为只有精细的工作，才更能体现出专业和专注。比如，为了规范维修工单的填写，要求服务部统一填写标准，我们每天对前一天的工单进行检查，发现不按照标准填写的或者字迹潦草的则对其进行扣罚并要求其改善，通过半年多时间的改善，取得了非常好的效果，现在工单的填写都很规范，工单已成为了我部的一张名片和品牌。

　　在业务上，为了提升和保证CS成绩，我们每月都要召开沟通会，将每月回访中发现的问题列举出来，并和服务部、销售部讨论出改善对策、并监督改善过程，每天将前一天回访中的问题发给各部门负责人，要求部门领导对不满意客户问题的追踪，并要求将追踪结果反馈回来，通过努力的工作，使得我们服务部厂家的面访成绩从全国前60名上升到前15名，销售成绩从全国前30名上升到全国前20名，每月的厂家电话调查成绩都高于大区和全国平均成绩。

　　为了更准确的掌握客户信息，要求销售人员在交车后，必须提交客户交车资料（包括订单、合格证、发票、交车单、客户评价表、身份证、保修手册及保单的复印件和车牌号），我们每月进行资料核对，若发现不齐全的，则扣发销售人员单车提成，直至其将资料补齐，对以前保有客户无车牌号的，我们则电话回访，询问核对客户信息，这个工作主要目的是为了更全面的掌握客户信息，提高自店客户掌握率，通过这项工作的执行，已将原本信息不全的20\_\_个客户资料全部找齐。并加密了养提醒的频次，与客户建立了更好的`关系，提高了老客户转介绍，在困境中实现了发展，收益得到了增长，这与良好服务关系的建立是密不可分的。

　　过去的一年，虽然取得了一些成绩，但经过了一年的工作，我也感到，良好的服务只能使软件过硬，但并不能使硬件变强，因此，在下步工作中还需双管齐下，软硬兼攻，即要在服务上创新，更要在基础工作上做细做实，比如建立更完善的客户动态记录表，客户需求快速响应机制等，通过全方位的服务，使客户既感受到尊重，又能使存在的问题得到圆满的解决，真正实现销售与服务之间的无缝衔接，大幅度提升客户满意度。

**关于员工竞聘演讲稿 篇3**

　　各位领导同志们：

　　你们好!

　　今日能站在这里接受组织的选择，情绪十分感动，谢谢行领导为我们制造这次公正竞岗的机会!我叫，现年32岁，大专文化，现任营业所三级主管。我今日竞聘的职务是公司业务部经理，下面我向在坐的各位汇报自己参加竞聘的条件和优势：

　　一、爱岗敬业，工作作风踏实。我始终认为：干好事业靠的是忠诚于事业，靠的是一丝不苟的责任心。十余年来，无论在哪个，无论在干什么工作，我都把事业放在心上，责任担在肩上，尽心尽责专心工作。多年来组织的培养，领导和同志们的支持和协助，造就了我敢于坚持原则，主持公道，照章办事，作风正派，求真务实，胸怀坦荡，谦让容人，擅长团结，并擅长听取群众看法的品行，尤其是在关键时刻，自身更具有迎难而上，勇挑重担，敢担责任和风险的气魄。

　　二、经受广多，工作阅历富足。三年的部队锤炼不必多讲，就入行十余年的经受而言，我先后担任过XX办事处出纳员，办公室基建处质检员，营业部信贷员，专项信贷部内勤，不良资产清收大队队长，客户三部客户经理和营业所二级主管兼柜员。特殊是在从事清收不良贷款工作期间，我所负责的清欠小组，全体组员群策群力，团结拼搏，乐于奉献，仅一年的时光内就取得了现金收回双呆贷款192万元，盘活100万元，保全6000余万元的业绩，我个人也因此被评为先进工作者和市级清收能手，另外，在客户三部工作的半年时光内，我个人揽储额达580万元，其中定期350万元。以上成果的取得无疑是领导和同事们支持和协助的结果，也更是自身实力和工作阅历的体现。

　　三、勤于学习，自身素养过硬。在XX部队三年的服役和锤炼，夯实了我自身政治素养这根桩，延续三年获部队奖励。举行十余年来，我在不断的加强自身政治修养的同时，为提高业务素养，时时到处向老同志学习，向先进学习，学习他们的敬业精神和业务技能，并通过自学以优异的.成果取得了经济管理专业的大专文凭。十年磨一剑，终于使自己从一名门外汉锤炼成为一名政治素养硬。业务素养精的工作能手。

　　这次竞聘假如有幸再次得到领导和同志们的相信和支持，我将快速找准自己的位置，尽快进如角色，将从以下几个方面开展好工作：

　　1、不断的加强政治学习和业务学习，努力将自身素养提高到一个新层次，乐观探究新形式下公司部工作的新渠道和新思路，力争使公司部的全面工作再上新台阶。

　　2、坚定听从行领导，紧紧围绕我行总体工作部署，充分发挥主观能动性，乐观挖掘并充分利用社会关系等各方面的优势资源，制订明确的工作方案，卓有成效的开展业务工作。

　　3、团结部室同志，当好行长的得力助手和参谋，为工作多提好建议，多想好思路，多出金点子，带头在部室里掀起争先创优的工作热潮。

　　假如这次竞岗不能如愿，我也决不怨天忧人，更不会消极工作。由于通过这次竞岗活动，使我更清晰的看到了自身的不足和“软区”，更能使我改进今后的学习和工作。也何况参加这次竞岗的目的不只是为了争“官”，而是借这次活动的平台向领导和同志们展示一下自己勇挑工作重担，敢于担当责任和风险的精神面貌!在此，向多年来支持。关怀协助我成长的领导和同志们致以我最真诚的谢谢!我的演讲完毕，感谢大家!

**关于员工竞聘演讲稿 篇4**

　　尊敬的各位领导、亲爱的同事们：

　　大家好!

　　今天非常荣幸能够参加这次竞聘，首先，我仅代表我们所有参加竞聘的员工感谢县级信用社给予我们这次公平竞争的机会，让我们能够站在这台上展现自我，这是一次难得的锻炼机会，我一定会把握好在这讲台上几分钟的时间来和大家一起交流，这就是我人生中的一次收获。我是来自卡哈洛分社的黑其拉古，这次我竞聘的是信用社的中层后备干部，接下来我将从三个方面向各位领导、各位评委以及各位同事作如下竞聘演讲：

　　第一方面，我个人的基本情况。我今年28岁，中国共产党党员，大学本科，20xx年毕业于西南民族大学，20xx年9月有幸加入信用社，分到卡哈洛分社，先后从事出纳、会计、信贷等工作。

　　第二方面，我竞聘的优势。1、我非常热爱农村信合事业，同时我在大学里学的是彝汉翻译，擅长彝语，通晓汉语，在少数民族地区开展工作我有坚实的语言沟通能力。2、在工作中，我做到了干一行爱一行，在工作岗位上做出了一定的成绩，得到了领导和同事的认可和肯定，20xx年度荣获凉山州农村信用联社股份有限公司“先进个人”称号，这一荣誉的取得，定将激励着我在今后的农村金融工作中严格的要求自己，做一名争先创优的信合员工。3、经过两年来在农村信用社的工作，自己综合素质有了较大的提高，思想上从幼稚到成熟，业务上从生疏到熟练，已逐渐成长为我社的业务骨干。4、我具有严谨的工作作风。在工作中我努力做到坚持制度、执行流程、严守纪律，以共同的目标团结他人，做到大事讲原则，小事讲风格，共事讲团结，办事讲效率。5、我个人还年轻，年轻就应该有所担当，年轻就应该当仁不让，年轻就应该放飞梦想，年轻就应该激情无比，年轻就应该张开翅膀在蓝天上翱翔，我愿意用我的一生在信合的战线上拼搏奉献，实现自己的人生价值，在积极进取中不断的追求，在求真务实中认识自己，在当今社会竞争中完善自己，作为怀揣梦想的年轻人，我定能创造和把握一切机会。

　　第三方面，我对后备干部的理解和认识。所谓后备干部就是指各级组织按照干部管理权限，根据有关选拔标准和选拔程序，选拔出德才皆备、素质好、有培养前途和发展潜力的优秀干部，为单位补充干部而准备的后备人选。后备干部是各级领导干部的重要来源，其整体素质的高低，直接影响着领导干部队伍素质的高低。如果我能成功竞聘为中层后备干部，我将保持谦虚谨慎的工作作风，对自己高标准严格要求，加强思想政治学习，加强规章制度的学习和执行，顾全大局，服从县级信用社的工作安排，踏实工作，勤学业务、勤学管理，努力使自己成为一名优秀的信合员工，在单位需要时，勇于承担重任，不辜负组织的培养。

　　总之，这次竞聘不管成功与否，我都会一如既往的以旺盛的精力，饱满的工作热情，谦虚谨慎的工作作风，扎扎实实、兢兢业业的工作态度，用实实在在的行动实现自己的人生价值，相信我的真诚，我会积极的做好每一件事情，相信我的热情，我会感染身边的每一个人，相信我的活力，我会树立好农村信用社的形象，为农村信用社的发展做出自己应有的贡献。

　　我的演讲完毕，谢谢大家!

**关于员工竞聘演讲稿 篇5**

　　尊敬的各位，评委，主任：

　　大家好！

　　我是来自支行的，非常荣幸能够参加这次理财经理的竞聘，首先，请允许我向大家介绍一下我的基本情况。

　　我今年28岁，xx年毕业于x省经济管理学院会计专业，毕业后进入x行工作。先后在储蓄所、储蓄所作储蓄员工作。后转至x区x公司担任客户经理。今年3月份回到x行x支行担任临柜柜员。这些工作经历增加了我的工作经验同时也提高了各个方面的能力。下面就我所具备的竞争条件和优势做简要的介绍。

　　首先我对银行理财工作非常感兴趣，同时也是一个工作勤勉和善于学习的人，我有信心在银行理财岗位能够更好地展现我的价值，并且为我行创造更多的价值。通过xx年底开始的股市牛市以来，客户对个人理财方面开始有很大的需求，但是又凸现出个人理财知识的匮乏，这就需要有专业人士来进行正确的指导，来实现客户和银行的双赢。在为客户办理理财的同时，树立交行个人理财的品牌，来吸引更多的客户。

　　我曾经在x公司任客户经理，在此期间，积极做好优质客户的营销工作，培养了自身营销的能力；并且通过这段工作经历，使我具有一定的公关能力和良好的社会关系。我深信，在自己努力和多方面的支持下，我能出色的做好这项工作。有在一线点工作的经历，接触的客户层面较多，能够了解各类客户的需求，根据不同类型的客户，而采用有针对性的营销策略。努力做到客户需要什么，我们就要给他什么。让客户把我们当作自己人来看待。

　　如果这次能够竞聘成功，我将从以下几个方面来加强：

　　1.尽快适应岗位转换。首先是加强理财知识的学习。这是关键，不能够熟悉个人理财业务知识和我们的各种理财产品，得不到客户的信服，任何的服务和营销将无从谈起。更谈不上客户的开发。其次是营销的技能。在理财经理岗位上不单纯是个客户作理财服务，我们的目的是要将我们的产品销售出去，为我行创造效益。我们每天都会面对许多形形色色的客户，要善于和他们进行广泛的沟通与交流，洞察客户的想法，为其满意的服务。通过对学习和对市场行情的准确把握，为客户合理建议。这种营销，既立足当前，更着眼于未来。善待客户，就是善待自己；提升客户价值，就是提升自我价值。

　　2.目前，银行理财主要以单一产品销售为主，什么在市场上卖得火，我们就一拥而上都卖这个，而忽视了必要的个人投资风险规避。只注重短期效应，比如在去年的基金销售中，个别行就存在这种情况。针对这种情况，我将着重于组合理财产品和手段，由对客户的深入了解开始，然后针对每一个目标客户的特点及风险承受能力，量身组合出恰当的理财产品或服务手段，让其获得更大的收益，从而提升客户对我个人，进而是我行的忠诚度和认知度。我相信自己有实习、有能力做好银行理材经理这个职位，做好理材经理的相关工作，为x银行的发展贡献己的一份力量。

　　谢谢大家！

**关于员工竞聘演讲稿 篇6**

　　尊敬的领导、各位同事:

　　大家好!

　　首先,我非常感谢领导给我们广大青年职工提供了这次展示个人才华,证明自我能力的机会!此时此刻,当我平静地坐在这挑战与机遇并存,成功与失败同在的讲台上时,内心不仅充满了舍我其谁的信心,同时也做好了勇于拼搏,敢挑重担的准备.

　　我叫,20xx年入行,先后干过记帐员、储蓄员现从事综合柜.拿破仑说过:“不想当将军的士兵不是好士兵”.适逢这次难得的培养机会,我本着锻炼、提高的目的走上讲台,展示自我,接受评判因为我深深地知道在这充满生机与活力的新世纪,“做你所爱,爱你所做”,或许这才是我抓住机遇,把握命运的关键所在.

　　如果我竞聘成功,我的工作思路是:

　　第一,以吃苦耐劳,求实创新的态度,找准工作切入点.老实地讲,在金融体制改革不断深化,银行业竞争日趋激烈的形势下,要保持存款的增长,将是一项长期而艰巨的.任务.因此,我把坚持开展以客户为中心的优质服务作为组织存款的重要手段,在创造良好的社会形象的同时,提高工作效率,尽量方便客户,让客户能主动上门寻求服务,使之成为我社存款的稳定来源.万科公司老总王石说:“市场并非很艰难,你用多一分工,就会有多一分回报”.

　　第二,以扎实的工作,锐意进取的精神,当好社领导的助手.在工作中既要发扬以往好的作风、好的传统,埋头苦干,扎实工作,又注重在工作实践中摸索经验、探索路子,多请示汇报,多交心通气,积极协助社领导做好各项工作.

　　第三,以“勤恳务实、勇于创新”为信条,加强学习,提高自身素质.一方面加强政治理论知识的学习,不断提高自己的政治理论修养和明辩大是大非的能力.另一方面是加强业务知识和业务技能的学习和更新,在工作实践中辩证的看待自己的长处和短处、扬长避短,团结协作,不断充实完善,使自己更加胜任本职工作.

　　在学习和实践过程中,我积累了一定的社会经验和工作经验,为我能胜任基层信用社的每一项工作打下了扎实的基础.特别是调入x信用社工作三年多来,我走遍了每一个角落,熟悉xx镇和x信用社各方面的情况.在工作中,我稳健的办理每一笔业务,年年圆满完成了领导下达的各项任务.200x年,我社营业室借贷收息x万元,比200x年增收x万元,今年6月末,营业室收息x万元,又比去年同期多收x万元.

　　我相信:世上没有绝望的处境,只有对处境绝望的人.“疾风知劲草”,我会在今后的摸索中,面对困难,更加朝气蓬勃,更加主动地搞好工作,在工作实践中得到锻炼,经受考验.过这次竞聘,我愿在以后的工作当中,励精图治,立足本职,专研业务,勤奋工作.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.胜固可喜,败亦无悔!

　　谢谢大家!

**关于员工竞聘演讲稿 篇7**

　　尊敬的各位领导，各位评委：

　　大家好!

　　(演讲提示：演讲中，身体要略向前倾，表现出与观众交流与亲近的姿态，赢得大家的认可)

　　莎士比亚曾写过一句家喻户晓的名言：“人生是个大舞台,每个人都是舞台上的演员”。今天我站在这里就是要当个演员，接受大家的评判。不仅仅是今天我要当好演员，以后生活中我也努力扮演好每一个角色。我此次竞聘的岗位是客货部经理。

　　(介绍自己要用陈述语气，语气平和、自然)

　　下面，我先简单的介绍一下我个人基本情况。

　　我叫，(可从名字上做一修饰)今年30，有人说三十岁的女人是绣球，在被童稚抛弃之后,获得了成熟的至宝;也有人说，三十岁的女人更自信，更懂得适应社会的大气候，为自己的人生准确的定位。我于1992年考入民航中专，1996年毕业，同年被分配到西藏贡嗄机场运输部参加工作。工作9年多以来，我始终一丝不苟，兢兢业业，深得领导和同事好评。

　　俗话说：没有金刚钻别揽瓷器活。虽然我很自信，但还有拿出真本事来，经过综合权衡，我觉得我具有以下竞聘优势：(以下几段用陈述语气，要体现出真诚)

　　第一、我具有较好的政治素质和高尚的思想品质员工。自从1996年参加工作以来，我经常学习党的一些文件，不断提高自己的政治觉悟性，能够在思想上和行动上与党中央和公司党组保持高度一致。参加工作九年来，我总是用信心激发热情，用恒心磨练意志，用爱心呵护旅客，用诚心对待工作，服务奉献真情，行动追求卓越。

　　第二、我具有丰富的工作经验和较强的创新意识

　　工作近十年来，我先后在售票、行李管理、值机和配载上工作过，不同的工作岗位的经历锻炼了我不同的工作能力，丰富了我的人生阅历，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，无疑是一名客货部经理所必备的素质。更重要的是，在这近十年里，我基本上都是在业务一线工作，这样就使得我对所负责的各项业务有了较为深入的了解，对于工作中出现的矛盾和问题，我都能做出很好的处理。丰富的工作经验为我做好客货部经理奠定了坚实的基矗

　　第三、我科班出身，具有扎实的专业知识。

　　我毕业于民航学校，几年的学校学习，使我掌握了扎实的专业知识，特别是工作以后，我严格要求自己，在近十年的实践中，使自己的理论知识与实践相结合，做起工作来更是左右逢源，游刃有余。这都为我做好下步工作打下了坚实的基矗

　　第四、我具备担任该职位的基本素质。

　　作为女性，我性情温和，办事耐心，平易近人，同时具有敏锐的直觉和观察力，能细心体察乘客情绪，协调处理好各方面的关系。同时，我处事踏实谨慎，有大局观念，凡事以单位利益为重;工作中团队意识强，能够主动照顾到团队的方方面面，得到了领导及同事的肯定和信任。此外，我人缘好，善于与人及其他部门沟通合作，能够长期与每位同事保持融洽的合作关系。

　　俗话说，人贵有自知之明，同时，我也明白自身的差距。在各位领导和同事们面前，我还有许多不成熟的地方，很多地方还需要向大家学习。但是我相信：经验，我会不断总结、升华;才干，我会不断培养、提高。我希望能一如既往地得到领导的关怀，我诚心诚意地希望能不断得到同事们的批评与帮助!我深信：江海之所以博大是因为它居于百川之下!

　　(稍一停顿，语气由抒情转为陈述，语气温和)

　　我们林芝机场的建设正日臻完善，这个雪域高原的“森林机潮正焕发着蓬勃的生命力，让我们这些工作在这里的人们倍感自豪和骄傲。我愿在林芝机场这一平台上，再次实现超越，更上一层楼。各位领导、各位评委，同志们、朋友们，参与此次竞聘，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，在竞争中完善自己。如果承蒙领导和评委的厚爱，让我走上客货部经理的领导岗位，我将不负众望，不辱使命，开拓创新，具体我将做到以下几点：

　　(介绍工作思路要言语清晰，沉着稳健)

　　第一、团结合作，开拓创新，打开工作新局面

　　多年的工作经验告诉我，同志之间，理解、支持和友谊比什么都重要。在团结方面，我要当好主角，摆正自己的位置，协调好各个部门之间的关系。在工作上，我将在充分调查的基础上，有步骤、有目的地制定工作计划，逐步落实工作，让各项工作有条不紊地开展。

　　第二、加大安检力度，保障安全运营

　　安全是一个老生常谈而又容易被忽略的问题。安全重于泰山，尤其是我们客货运输部门，安全直接关系着乘客和客户的切身利益。上任后我将进行彻底的安全检查，使“安全第一，预防为主”的意识深深地印在每一位员工的脑海里!

**关于员工竞聘演讲稿 篇8**

　　尊敬的领导，亲爱的各位同事：

　　大家上午好!

　　感谢大家能够提供给我这么一次宝贵的机会，让原本胆怯的我站上了这个发光的讲台。首先很开心公司能够提供给我们员工这样一次晋升的空间，此外也很感谢部门领导对我的提拔和指点，我这次能够鼓足勇气站在这里也是因为自己的内心已经肯定了自己，所以这次，我势在必得，我也自信满满，即使有那么一点小小的紧张，我也会自信的发表完讲话，希望大家能够感受到我的真诚和热情，为我的实力和勇气投上宝贵的一票!

　　这次我竞聘的是销售部的销售经理，我自20\_\_年从\_\_大学毕业之后，就来到了我们公司，从基层做起，从一个小小的业务员开始做起，直到现在已经有了三年了，这三年的时间让我慢慢的蜕变着，也慢慢的发生着前所未有的改变。时间很无情，它带走了我的青春，但也为我换来了沉稳，我在处理事情上也越来越稳定了，自己的情绪也能够控制的很好，很少会因为一些个人原因而让公司受到损失，这一点我相信大家是有目共睹的。

　　我对这份事业真的很热爱，我是一个比较开朗的人，我喜欢和别人沟通，在销售这份工作上最让我感到充实的就是得到客户肯定的时候，有好几次客户特意来公司找我对我表示感谢，其实我也没做什么，只是在工作做之余给予了他们更多的意见罢了。但是就是因为这一点点小的事情，让我这个人看起来就更加的温和且真挚了。

　　其实我们做销售最重要的一点就是真诚，人是一个情感动物，我们的一举一动，一颦一簇，他们都看在眼里，他们可以通过感知感觉对方是否可靠，而我也正是明白了这一点，所以我对客户是更加负责，付出更多一些的。因此我的业绩也稳居公司每个月的前榜，更是得到了一些很好的评价。这让我感到真的很自豪也很满足，我想做销售最让人迷恋的也就是得到这些好的回馈了。

　　我也已经坚持三年了，三年时间不长，但我成长很快，我相信自己，我也能够很自信的说下个月我还是能做出很好的成绩来。此外我也在往其他的方面拓展，人总是要往高处走的，而我也想通过自己的争取能够为自己换来一个更加灿烂的明天。我会更加的努力，也会更加的向上，不负这一次珍贵的经历，也为报答大家一路上给予我的各种帮助和支撑，我会加倍努力的，我会坚持奋斗的!请大家支持我!

**关于员工竞聘演讲稿 篇9**

　　尊敬的各位领导：

　　大家好!

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

　　一、自我介绍

　　我叫\_\_\_，来自\_\_县邮政局，20\_\_年2月\_\_成立代理保险团队，本人作为第一个专柜员加盟\_\_邮政代理保险公司，伴随着团队的日益发展壮大，个人业绩也越来越好，每季均获得“保费冠军王”的荣誉称号。\_\_年曾被省局评为：“——”的荣誉称号。在此，我特别感谢邮政局给我这个难得的机会和平台。

　　年1月，\_\_代理保险团队逐渐发展壮大，也日益完善。凭着扎实的业务基础、独有的管理能力和各方面的综合素质，在专柜员中脱颖而出，开始担任栾川团队经理至今。20\_\_年12月获得\_\_邮政局：“先进工作者”的荣誉称号。再次感谢邮政局带给我新的挑战和更高的平台，并使我个人的各项能力得以充分的见证。

　　二、工作成就

　　年组建团队至今保费规模一直呈井喷状态高速发展，20\_\_年代理保费仅仅只有\_\_万元，\_\_年11月22日累计代理保费8300万元;完成年计划的103.54%，截止10月底完成收入431万元;团队人数从刚刚开始的3——6人发展到现在的23人团队，只有3人没有取得代理人资格证，关键是人员替换速度比较快，新进人员还未来得及考证，营销团队业务营销技能也在不断的提升。

　　三、以往工作方法

　　组建团队至今，我们团队一直执行省市专业公司的相关文件精神，一直以业绩加品德为主导思想，执行“能者上、平者下、庸者让”的营销策略，不断的优化团队，实行优胜劣汰的专柜竞争机制，不断地更新新人，培育新人，提升团队的竞争力，打造充满活力的营销团队。坚持周周开例会，次次有培训，不断充实一线营销人员的营销技能和相关金融知识，把握好整个团队人员思想动态，积极参与村邮站工作建设，从5月份至今先后3次集中组织村邮站70位负责人进行代理保险叠加业务培训学习，召开小型村邮站产品说明会50余场次，随局召开大型推介会2次，现场签单147余万元，主要来源于较大规模的村邮站负责人自己率先做业务，借此拉近与客户沟通的距离，便于更好的宣传业务;村邮站负责人寻找村、乡负责人及时有效的宣传邮政在农村的地位。

　　四、发展目标及措施

　　局目标：每年收入按40%的比例增长，到十二五末完成专业收入1300万元。\_\_年定为代理保险业务由网点逐步转型到网点、职工加村邮站的营销模式，逐步依托村邮站建立健全并完善发展村级营销体系，并逐步扩大代理保险在农村市场的影响力;到十二五规划中期真正实现网点、职工、村邮站齐头并进的代理营销模式，使职工、村邮站代理保险在整体保费规模中所占比例逐渐扩大，力争达到6%。

　　1、优化团队，调动积极性、提升团队能力。

　　运用好省局的各项激励政策，特别是省局214号文件，激励并优化现有团队，制定营销人员的职涯规划，培育培养一批高、中级营销经理，不断补充新人，实施能上、平下、庸让的团队管理新模式，增强责任感和使命感。对\_\_年度底收入达不到20万元的营销人员一律给与淘汰，\_\_年设定季度目标，结合省局文件精神，对跟不上形象进度的营销人员，每季度予以调整一次，调整人员直接列入淘汰对象，按从业人员10—20%的比例，补充新生力量。同时，对于违规人员不留丝毫情面，一律辞退，加强专业自身培训能力，提高培训的实用性及针对性，全面增强团队的凝聚力和向心力，将现有团队培育成保险和理财兼并的创新型代理团队。

　　2、加大宣传力度，坚持外拓宣传、深挖保险市场，快速提升保费规模。

　　(1)做好上门客户的宣传服务工作。首先是营业厅内外宣传板报的醒目摆放，内容要做到简明扼要、通俗易懂和及时更新，县局代理保险专业将根据业务开展情况，每月至少一次对代理产品的亮点进行归纳总结，供各支局村邮站结合自身情况参考使用。变坐等客户为主动热情相迎，要给客户留下良好的第一印象，在服务的过程中，适时的、灵活的根据客户的需求推介业务，提高促成率。要做到保险业务与储蓄、物流等业务相结合的综合宣传工作。

　　(2)县局专业每周至少督促、指导一次。代理保险专业制定综合宣传计划，支局长每周组织至少一次的宣传活动，做好已达到效果、不足之处、需解决的问题、下步发展规划和措施等相关记录，不断总结经验，提高自身业务。

　　(3)根据营业台帐对客户信息认真分析，列出重点客户，有组织、有计划的实施拜访，注重日常的沟通和维护，由老客户带来新的客户资源。在做好网点自身宣传工作的同时，各网点认真制定保险专业月、周宣传计划。在农村采取张贴海报、悬挂横幅、联系老客户、市场调研、召开小型推介会等方式宣传造势;逐村入户现场进行保险知识讲解，充分利用节假日销售旺季、人员较为集中的时机，有针对性的召开推介会，全力提升保费业绩。

　　(4)实施以网点加外拓的新营销模式，依托网点，辐射四周，以村邮站为依托辐射全村的新营销策略。发挥客户服务岗位作用，做好大客户维护及二次开发。一方面是做好售后服务工作，及时提醒客户实现期缴续期缴费的成功划转;另一方面是按月筛选有效客户信息，使团队有目标的进行电话营销或上门拜访，努力实现二次开发，并通过老客户带来新的客户。

　　(5)及时通报和追踪业务发展情况，全力督促全区业务齐头并进发展，代理保险专业每天做好业绩通报工作，并将典型案例及时总结，做到全区资源共享。每日对总保费完成情况、期缴进度、完成比例位次、当日业绩、网点形象进度等内容适时地进行飞信通报。通过业务宣传确实的实现市场培育、持续发展的最终目的。

　　3、趸缴上量，重视期缴，趸期两手抓;对外加强、对内结合，内外共赢化。

　　趸缴业务一直是我们代理保险的传统业务，是提升邮政代理保险社会知名度的高效业务，支柱业务，但是期缴业务也是一项收入较高，培育优质客户的新兴产业，因此，需要调整思路齐头并进，促进代理保险又好又快发展。

　　对外加强同各家保险公司的合作，利用专业公司的营销技巧，丰富我们团队，对内结合我们的各个专业，实现专业互动，资源共享。

　　“好风凭借力，送我上青云”。我愿意借这次竞聘的东风，扬起达到胜利彼岸的风帆，但我又深深知道，竞争就有风险，如果我不能被聘用，将保持一颗平常心，一如既往，干好本职工作，对于我所衷心热爱的银行事业，“千磨万击终无悔，献身何惜人憔悴”!

**关于员工竞聘演讲稿 篇10**

　　尊敬的各位领导，各位评委：

　　大家好！

　　我叫，今年33岁，大专文化，中共党员，助理工艺师。87年技校毕业分配进厂，现为一车间制丝班班长。

　　进厂十八年来，我一直与烟叶、烟丝打交道，长期在制丝车间工作。常烟不断壮大，我也由当初的懵懂少年成长为一名成熟的基层管理骨干。工作中，我始终立足本职工作，大胆创新，特别是在联合工房工作期间，积极探索生产组织、设备保养、现场管理的最优管理模式，积极实施“5S现场管理法”，创造了整洁有序的生产环境，较好的向外界展示了联合工房的窗口形象。三年来，制丝线在我的带领下，烟叶单耗逐年下降，现为36.23kg，达到行业先进水平，为企业创造了可观的经济效益。由于工作成绩突出，今年我所管理的制丝班被车间推荐为“特殊贡献集体”侯选单位。

　　今天，我竞争的岗位是物资采购处业务员，坦然接受检验，自认为有三个方面的优势：

　　首先是经历与能力优势。我认为自己具备担当此任所必须的经历和能力。我一直在制丝车间，从挡车工干起、做过修理工、设备管理员，特别是在班长和调度的工作岗位上工作后，进一步加深并强化了我对制丝工艺的熟悉程度，熟悉烟叶的物理特性与管理使用，对产地、等级的鉴定也有一定的了解，有助于适应新岗位的需要。此外本人从事制丝生产与管理多年，积累了丰富的与人打交道的经验，培养了我吃苦耐劳的优良品质，雷厉风行的工作作风，具有较强的分析问题、解决问题的能力，具有很好的协调与管理能力。

　　其次是年龄优势：我今年33岁，精力充沛、喜爱忙忙碌碌的工作，思想活跃，接受新事物较快，工作中能发挥主观能动性，让我能够为新岗位工作的开展尽全心、出全力。

　　第三、我具有烟叶业务员所要求的道德品质。在工作中，我始终坚持诚实、正派的做人宗旨，能够与人团结共事。尊重人、关心人，乐于成为大家的知心朋友，能较好的.把握情与理的关系，上下级之间的关系，让我在与同事、朋友、领导相处中形成了合力，与各方面的关系协调处理，和睦融洽。

　　通过竞争如果我能就任业务员这个岗位，我将力争作到如下几点：

　　1、忠于企业，规范营销，不搞邪门歪道。

　　2、努力学习，不断进取、充实，勤钻业务，力争快速进入业务角色，为企业严把原料关。

　　3、坚持党性原则，提高党性觉悟，不断加强自身价值观与世界观的修养。

　　4、尊敬领导，团结同事，营造良好的工作氛围。

　　各位领导、各位评委，我深知原料是企业发展的第一要务，烟叶业务员的责任更大。如能成功，我定会尽全力作到最好。最后，在新的一年到来之际，祝在座的各位：“新年快乐，工作愉快！”谢谢大家！

**关于员工竞聘演讲稿 篇11**

　　各位、各位同事：

　　大家好！

　　首先感谢行为我创造了这次公平竞争的机会！当我站在这个竞聘演讲台上的时候，特别是听了x行长的动员报告后，内心不仅充满了舍我其谁的信心，同时也做好了勇挑重担的准备。

　　多年银行工作的实践，使我对这次竞聘更加充满了自信。近年来，本人在总行和行长室的正确下，站在国家利益和国家金融政策的立场上，勤勤恳恳工作、踏踏实实做人，在谋求银行与企业“双赢”方面作出了不懈的努力。我所分管的企业，从未发生超期结算资金、挤占挪用和其他不合理占用贷款，并超额完成了市行下达的消化挂帐占用贷款指标，较好地维护了x行良好的社会形象。

　　特别是被安排到信贷部门工作后，我负责东片5家粮食企业的信贷工作，在对企业逐家进行资格认定、信用评估、现金库存核定的同时，能认真调查发放每笔贷款，规范贷款手续，严格库存检查，对回笼的贷款也能及时收贷收息，通过全过程监管，基本做到了“放得出、收得回、有效益”。能取得这些成绩，我真诚感谢这么多年来行为我的一个又一个平台，我也深深感谢各位同仁给予我的支持与配合。正因为你们，才使我拥有足够的信心和底气，站到这个演讲台上，定向竞聘包片粮食信贷一组组长这个岗位。

　　如果竞聘成功，我职责的定位是：组织安排本组人员实施对包片企业贷款的资格认定、信用评估、现金库存核定；做好贷款的调查、审查和检查工作，强化贷款发放、库存检查、回笼归行、收贷利息拆分全过程的管理、指导、考核；对完成本组经营目标任务负责，做好全辖贷款风险的防范，严格执行出库报告制度，贷款全额归行，按规定拆分收贷收息，努力拓宽信贷业务；同时做好行长室和部室分配交办的其他工作。

　　如果竞聘成功，我工作的目标是：贷款发放合法合规、手续齐全，“放得出、收得回、有效益”；出库报告、台帐登记等基础资料达到规范化要求；回笼归行、信贷库贷比、收贷率、收息率等经营指标达100，全年企业消化挂帐占用贷款下降7，人均有效资产增长15，超期结算资金、挤占挪用、其他不合理资金占用及不良贷款零增长，有效资产抵押达85，不超范围发放贷款；粮食贷款按规定时间结零，每月银企购销存勾对相符，每月对全辖进行经营分析并汇报；本组发案率为零。

　　如果竞聘成功，我履职的思路是：

　　第一，准确把握政策。在目前x行执行政策难度加大、信贷管理日趋复杂的情况下，从实际出发，认真执行“以销定贷、以效定贷”的信贷政策，积极支持企业收购非保护价粮棉，同时，努力争取分类信贷，对外部环境好、历史问题基本解决的企业，支持企业做大做强；对基础和环境较差、历史遗留较多问题的企业，加强风险防范，通过扩大增并贷款的办法，逐步盘活存量；对经营效益好、信誉度高，或拥有长期稳定购销渠道的企业，要重点培植，在贷款投放上优先考虑。

　　第二，加强业务学习。要加强业务知识和业务技能的学习和更新，全面系统地学习总、分行制定下发的各项基本管理制度，使自己更加胜任本职工作。同时认真学习和全面落实岗位责任制要求，规范工作程序和操作行为，要在“学用结合”上下功夫，增强运用理论解决实际问题的能力，努力实现基础工作“零缺陷”，业务工作“零差错”，服务工作“零距离”。

　　第三，树好自身形象。以邓小平理论和“三个代表”重要为指导，文明待人、以礼待人、与人为善、协同工作，特别是在基层所站工作时要注重自身的形象，维护我行的整体形象。另一方面，在工作中要继续发扬以往好的作风、好的传统，按照“严格、规范、谨慎、诚信、创新”的十字行风要求规范自己，在求真务实中认识自己，在埋头苦干中实现价值，不辜负和同事们的期望！

　　如果这次我能竞争上岗，我将努力实现本人的承诺。如果不能如愿，也决不气馁，还将一如继往地干好本职。记得西方一位哲学家曾说过：给他一个支点，他会把地球撬起来。在我的竞聘演说即将结束的时候，我要说的是：给我一个平台，我一定会做得更精彩！

　　谢谢大家！

**关于员工竞聘演讲稿 篇12**

　　尊敬的检察长、各位领导、各位同志、大家好：

　　在这个庄重的场合，谢谢院党组给予这个郑重地介绍自我、展示自我的机会，也想让大家重新认识一下不加任何修饰和伪装的我。我竞争的是宣传科长职位，我认为本人有如下优势能够胜任工作：

　　一是热爱宣传工作。我是1994年7月进院，进院20xx年来，我利用喜欢写作的爱好，在工作之余基本上都在赞美检察院的好人好事，讴歌检察机关惩恶扬善的壮举，宣扬检察工作的理论经验，20xx年来我在国家级、省市级300多家报刊上发表了各类检察宣传文章3000余篇近1000万字。在报刊上发表的文章总量超过1500万字，在江夏的文艺成果展示中，我是唯一有文章通过教育部编入课本成为正式课文的人。由于成绩突出，20xx年2月我被省院荣记个人二等功一次，20xx年被评为两年一度的全省优秀报道员，有两篇文章获得省市好新闻奖;今年又被区委区政府授予文艺创作成果一等奖;有关领导还安排我给全市各区宣传工作人员、给全区舆情信息员和院青年读书班学员讲授新闻写作方面的知识和经验。

　　二是拥有宣传特长。我的特长表现在“五会五能”：一会新闻、能调研。我对采写新闻信息、报道、通讯、报告文学、纪实文学和调研材料都懂得如何收集素材，动笔就能写;二会照相、能摄像。从20xx年进入技术科以来，我一直兼职院内照相、摄像工作，熟悉如何现场采集图片、影视资料;三会电脑，能编辑。我从1999年就开始用电脑写作，对于电脑基本知识、文字、图片甚至影视资料都能进行基本编辑;四会网络，能办文。20xx年6月我被省检察院借调半年，创办了省院门户网“公平正义网”，并受到省院领导的好评，对于网上稿件传输，网站内容更新都已熟练掌握。能办文就是我拥有会打字、会传真、会扫描、会整理资料档案等特长。五会采访，能交际。从事新闻写作20多年，我具备了随时采访任何对象的知识，对如何采访当事人和有关人员，如何根据需要达到采访目的具有一定的经验;我经常同有关记者接触，交到了很多记者朋友，懂得如何利用记者为检察宣传工作服务。

　　三是对搞好宣传工作有信心。近年来，我同高检的《检察日报》、正义网，同省院办公室、宣传处、研究室，同市院宣传处、研究室，同区委办公室、宣传部都一直保持有良好的关系。我发给上级的所有文章基本能被百分之百采用，我还可以直接进入江夏区门户网后台发布有关本院的宣传文章。我热爱宣传工作，具有宣传工作相关的特长，采写的所有文章和图片也都能发出去，我对搞好宣传工作充满了信心。

　　我在进院以前，曾在企业担任过办公室主任、财务科长、厂长助理、区政协委员，工作每年都是先进。在为人处世方面，长期以来我在家夫妻恩爱、家庭和睦，在外我也有一批长期亲密的好朋友，要是能当上宣传科长，我会改变过去无官一身轻的面目，有信心处理好各方面的关系，为全院和各部门服好务。希望大家能相信我、支持我、让我一展才能，我会把我院的宣传工作做得更好，让我们院的宣传工作进入全市、全省最先进行列。胜固可喜，败也欣然，如果此次竞争失败，我也将一如既往做好本职工作。

　　谢谢大家。

**关于员工竞聘演讲稿 篇13**

　　尊敬的各位：

　　大家好!

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

　　我竞聘的岗位是基隆店门店经理。下面我将分三个部分进行我的竞聘演讲。

　　一、个人简介

　　我叫，现年30岁，学历，现任x店门店经理。xx年\_月到工作至今，曾经在xx店，xx店，工作，主要负责行政管理，店面维护、行业单位客户团购开发及门店管理各项工作。工作三年多来，在分部的带领下，在同事们的支持配合下，我认真的做好各项维护、开发及管理工作，圆满完成公司总部及分部下达的各项任务，部门的相关工作取得了较大的成绩，尤其在期间的销售工作，我们门店不断创新，应用各种新思路、新办法，及时迅速的完成各项开发任务，受到分部的好评。

　　二、对岗位的认识

　　我竞聘的岗位是x店门店经理。随着我国深化改革、现代企业制度的逐步建立和家电市场竞争机制的逐步形成，国际、国内家电业的市场环境已经趋于合理且竞争日益加剧。必须建立以为基础，以优质服务为运营控制，在不断满足顾客需求的竞争环境中良性发展，才能真正把企业“做大、做强、做精、做优、做久”。因此，在当前竞争激烈的环境下，我们企业如何保障顾客利益化，以人本+文本+客本为策动力，是企业生存和发展的基础和关键，我认为设立本岗位的目的就是要适应当前的竞争环境，提高我公司运营质量，为一线业务发展做好后台支撑。主要实现以下目标：

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

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

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

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

　　5、对样机进行专项管理，加快样机周转。

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

　　三、工作设想

　　如果这次我能够顺利竞聘成功，我将做好以下工作履行自己得：

　　1、协助各部门搞好店面销售，提高岗位执行力，高质量的做好计划、组织、控制和管理工作;我认为，作为门店经理，是分部总经理对部门管理的分担者，因此，我要摆正自己的位子，严格做到：工作主动积极不越位，协助管理不越权，加强团结不分散。充分调动部门员工的工作积极性，发挥他们的聪明才智;加强内部员工的业务技术培训，提高整体员工的技术水平。加强各项运行维护管理制度、作业流程、管理办法的执行力度，做好监督、检查、指导、考核，使得各项维护工作能够贯彻、落实。

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

　　3、创新解决问题的，加强技术交流和对外协作;店面零售管理人员在不断提高自己水平的同时，还应该能够组织各方面技术力量，我将充分利用公司先进的交流平台，为各部门、各单位更加丰富和完善的数据技术支持。另外还要加强全店销售人员的交流与培训，组织更多更高水平的讲座，提高整体防范意识和技术水平，以保证全店的安全、高效、稳定运行。

　　我将在工作中逐步建立各品类人员、维护及相关厂家之间通畅的信息传送途径，共享知识，共享经验，共同提高人员水平和技能。同时，我还将努力建立一个通畅的维题解决途径，使出现的各种问题能够及时得到相关技术人员及的支持，并能将类似问题统一发布，使大家得到共同提高。

　　谢谢大家！

**关于员工竞聘演讲稿 篇14**

　　尊敬的各位领导、同志们：

　　你们好!

　　首先谢谢组织上给我这样一次机会参与竞争上岗。对我个人来讲，我想这不仅是一次竞争，更是一次对自己的检验、学习和锤炼。下面我就把自己竞争办公室主任的一些主意，向各位领导和同志们汇报一下。

　　从部队退伍后，市总工会是我唯一的工作单位，在座的各位也是最亲热的同事、伴侣。在工会工作的24年中，各位领导和同志们给了我莫大的关怀和协助，使我从一个对工会工作一无所知的青年，到现在成长为领导一个部室的中层干部。我深深地感到，个人的每一点成长、长进，都得益于工会机关的良好的氛围和环境;体现了领导和同志们对我的厚爱和关怀。在总工会这个大家庭里工作，感觉踏实，也很暖和。是对工会这个大家庭的热爱，激发了我竞争办公室的士气;是由于有了你们——在座各位的支持，才树立了我竞争办公室主任的信念。特殊是现在的总工会，政通人和、心齐气顺。在这样的一种氛围里工作，有这么好的工作环境，没有理由不好好工作，没有理由不再拼上几年。竞争办公室主任我有以下优势：

　　(一)部队生活的锤炼和多年从事机关工作，使我养成了做好办公室工作必备的政治意识、大局意识、纪律意识和扎实的工作作风。

　　(二)为人正直、诚实，能善待每一位同志。

　　(三)身体素养好，精力充足，能吃苦耐劳。

　　(四)在农村、部队受过锤炼，又有较长时光的工会工作经受，特殊是接管事业部近四年堆积了丰盛的管理阅历，有较强的组织协调实力。

　　假如我当选，我将把领导和同志们的期望铭刻在心，根据“管好自己、带好队伍、搞好服务”的工作思路开展工作，团结带领办公室全体人员，争创一流业绩，树立良好形象，以优异的工作成果回报领导和同志们的相信。

　　一、加强学习。办公室是工会的参谋部、情报部、督导部，是交流上下，联系左右的枢纽。要发挥好参谋服务协调作用，就得不断地加强学习提高自身素养。同时抓好办公室全体人员的学习，以适应办公室工作的要求。

　　二、开辟创新。形势进展日新月异，假如办公室工作因循守旧，就难以跟上领导的思路和工会工作进展的节奏。因此，必需不断开辟创新。要创新工作办法，提高工作效率。改革后勤服务管理，提高服务质量，在总结以前好的制度的.基础上，按照不怜悯况，不同条件，不断完美，不断创新，使之越发科学、规范。

　　三、细心搞好服务。服务是办公室工作的天职，在这方面要团结同志，调动大家乐观性，根据“准时、热烈、超前、立体”的标准来要求自己，不断强化服务意识，提高服务质量努力做到“不以事小而不为，不以事杂而乱为，不以事急而盲为，不以事难而怕为”，尽心尽力地为领导和市总工会的全体同志服好务。

　　四是廉洁奉公，维护好工会形象。办公室是工会的窗口。办公室主任公道、正派、廉洁与否，直接影响着工会整体形象。公道正派，心无杂念，是做好办公室工作的重要前提。有私心、缺乏公共意识、整体意识就要出问题。为此，我将会根据工会的规则制度严格要求自己，努力做到慎独，慎微，不辜负领导和同志们的相信。工作中，将在严格执行各项规则制度的同时，尽最大实力满足领导和同志们的工作需要，为工会工作的开展提供有效的后勤保障，确保工会各项工作正常、有序、高效运转。

　　实事求是地讲，在这次竞争上岗中，信任包括我在内的每位同志都对自己的长进弥漫向往。我本人也希翼能获得胜利，同时我也不断地告诫自己。我会坚定听从工作需要和组织布置。无论结果如何，我都将以此为新的起点，越发严格地要求自己，以更优异的工作成果，回报领导和同志们的关怀和厚爱。

　　感谢大家。

**关于员工竞聘演讲稿 篇15**

　　尊敬的各位领导、同事们：

　　感谢大家能够提供给我这么一次宝贵的机会，让原本胆怯的我站上了这个发光的讲台。首先很开心公司能够提供给我们员工这样一次晋升的空间，此外也很感谢部门领导对我的提拔和指点，我这次能够鼓足勇气站在这里也是因为自己的内心已经肯定了自己，所以这次，我势在必得，我也自信满满，即使有那么一点小小的紧张，我也会自信的发表完讲话，希望大家能够感受到我的真诚和热情，为我的实力和勇气投上宝贵的一票！

　　这次我竞聘的是销售部的销售经理，我自20xx年从xx大学毕业之后，就来到了我们公司，从基层做起，从一个小小的业务员开始做起，直到现在已经有了三年了，这三年的时间让我慢慢的蜕变着，也慢慢的发生着前所未有的改变。时间很无情，它带走了我的青春，但也为我换来了沉稳，我在处理事情上也越来越稳定了，自己的情绪也能够控制的很好，很少会因为一些个人原因而让公司受到损失，这一点我相信大家是有目共睹的。

　　我对这份事业真的很热爱，我是一个比较开朗的人，我喜欢和别人沟通，在销售这份工作上最让我感到充实的就是得到客户肯定的时候，有好几次客户特意来公司找我对我表示感谢，其实我也没做什么，只是在工作做之余给予了他们更多的意见罢了。但是就是因为这一点点小的事情，让我这个人看起来就更加的温和且真挚了。

　　其实我们做销售最重要的一点就是真诚，人是一个情感动物，我们的一举一动，一颦一簇，他们都看在眼里，他们可以通过感知感觉对方是否可靠，而我也正是明白了这一点，所以我对客户是更加负责，付出更多一些的。因此我的业绩也稳居公司每个月的前榜，更是得到了一些很好的评价。这让我感到真的很自豪也很满足，我想做销售最让人迷恋的也就是得到这些好的回馈了。

　　我也已经坚持三年了，三年时间不长，但我成长很快，我相信自己，我也能够很自信的说下个月我还是能做出很好的成绩来。此外我也在往其他的方面拓展，人总是要往高处走的，而我也想通过自己的争取能够为自己换来一个更加灿烂的明天。我会更加的努力，也会更加的向上，不负这一次珍贵的经历，也为报答大家一路上给予我的各种帮助和支撑，我会加倍努力的，我会坚持奋斗的！请大家支持我！

**关于员工竞聘演讲稿 篇16**

　　尊敬的各位领导、同志们：

　　你们好!

　　首先感谢组织上给我这样一次机会参加竞争上岗。对我个人来讲，我想这不仅是一次竞争，更是一次对自己的检验、学习和锻炼。下面我就把自己竞争办公室主任的一些想法，向各位领导和同志们汇报一下。

　　从部队退伍后，市总工会是我唯一的工作单位，在座的各位也是最亲密的同事、朋友。在工会工作的24年中，各位领导和同志们给了我莫大的关心和帮助，使我从一个对工会工作一无所知的青年，到现在成长为领导一个部室的中层干部。我深深地感到，个人的每一点成长、进步，都得益于工会机关的良好的氛围和环境;体现了领导和同志们对我的厚爱和关心。在总工会这个大家庭里工作，感觉踏实，也很温暖。是对工会这个大家庭的热爱，激发了我竞争办公室的勇气;是因为有了你们。

**关于员工竞聘演讲稿 篇17**

　　尊敬的各位领导、各位同事：

　　大家好!

　　首先，十分感谢各位领导和同事的信任和支持，给我这次难得的展示自我、认识自我的机遇和锻炼、学习、提高的机会。 我市委办公室举行科级干部竞争上岗，是推行干部人事制度改革、加强干部的队伍建设的重要举措。今天，我本着提高自己、锻炼自己的宗旨，站在这里，进行竞争上岗的演讲，希望能得到大伙的支持。

　　我参加市信息办正科级秘书岗位的竞争，主要是基于以下三个方面的考虑：

　　一是具有较为扎实的专业知识。自己先后在市、县信息办工作，有着从事信息化工作的经验和搞好信息化建设的强烈愿望，比较熟悉基层信息化工作实践，也有一定的信息化理论知识。特别是调入市信息办以来，坚持不懈地加强对信息化理论知识的学习，努力促进自己从重技术学习向重理论学习转变、从重实践操作向重提出思路转变。同时，在参加全市第一期信息化骨干培训班的基础上，坚持不断地学习计算机和网络相关知识，并注意在工作实践提高了自己的信息技术水平。

　　二是具有较强的工作能力。工作以来，自己经过多个岗位的实践锻炼，培养了自己办文、办会、办事及综合协调等多个方面的能力。先后从事过调研、文秘、督查及信息化等工作，都取得了一定的成绩，曾被评为全国固定观察点系统优秀调查员、全市党委系统督查工作先进个人，撰写的调研文章曾在省级刊物上予以刊登。特别是在市委办公室一年多的工作实践，自己不断加强与县(区)、部门信息化工作人员的协调沟通，相互之间建立了良好的工作关系，也显著地提高了自己的综合协调能力。

　　三是具有较高的综合素质。在日常生活和工作中，自己注意不断加强个人修养和党性修养，踏实干事，诚实待人，多年的办公室工作经历，培养了自己吃苦耐劳、坚韧不拔的性格，默默无闻、兢兢业业的敬业精神，与人为善、乐于助人的协作意识。这些正是团结同志、做好工作的基础。 如果这次竞争成功，我将在“深、实、严、新”四个字上下工夫，努力做到“学习求深、作风求实、自律求严、工作求新”。

　　1、学习上求深。我将把学习当作提高工作能力的有效途径，向书本学、向领导学、向同事学，以学习促进步，以学习促提高。一方面，加强政治理论学习，改造自己的世界观、人生观和价值观，不断提高自己的党性修养。另一方面，认真学习文秘知识、信息化理论等业务知识，积极总结和探索信息化工作规律，全面把握信息化发展方向。

　　2、作风上求实。堂堂正正做人，老老实实做事一直是我人生的座右铭。作为市委办公室的工作人员，我将继续发扬爱岗敬业、吃苦奉献、团结协作的精神，不断提高和改进自己的思想作风、生活作风和工作作风，在堂堂正正做人上有新境界，在踏踏实实做事上有新成效。

　　3、自律上求严。继续坚持严以律己，诚实待人，工作上积极主动，成绩面前不争先，困难面前不退缩，坚持大处着眼，小处着手，在小事上见精神，在细节上下功夫，无论事情大小，都以极其认真负责的态度，保质保量地完成任务。

　　4、工作上求新。信息化工作是一项全新的事业，当前已成为覆盖现代化建设全局的战略举措，但没有现成的模式可以借鉴，没有固定的发展思路可以遵循。因此，我将与同事们一起，把信息化发展趋势与我市实际结合起来，不断创新信息化工作思路，努力推动我市信息化工作再上新台阶。

　　尊敬的各位领导、各位同事，竞争上岗，无论失败，我将以此为契机，寻找差距，加强学习，弥补不足，一如既往地勤奋工作。

　　谢谢大伙!

**关于员工竞聘演讲稿 篇18**

　　各位领导、各位同事：

　　大家好！

　　首先感谢行领导为我创造了这次公平竞争的机会！当我站在这个竞聘演讲台上的时候，特别是听了x行长的动员报告后，内心不仅充满了舍我其谁的信心，同时也做好了勇挑重担的准备。

　　多年银行工作的实践，使我对这次竞聘更加充满了自信。近年来，本人在总行和行长室的正确领导下，站在国家利益和国家金融政策的立场上，勤勤恳恳工作、踏踏实实做人，在谋求银行与企业“双赢”方面作出了不懈的努力。我所分管的企业，从未发生超期结算资金、挤占挪用和其他不合理占用贷款，并超额完成了市行下达的消化挂帐占用贷款指标，较好地维护了x行良好的社会形象。

　　特别是被安排到信贷部门工作后，我负责东片5家粮食企业的信贷工作，在对企业逐家进行资格认定、信用评估、现金库存核定的同时，能认真调查发放每笔贷款，规范贷款手续，严格库存检查，对回笼的贷款也能及时收贷收息，通过全过程监管，基本做到了“放得出、收得回、有效益”。能取得这些成绩，我真诚感谢这么多年来行领导为我提供的一个又一个平台，我也深深感谢各位同仁给予我的支持与配合。正因为你们，才使我拥有足够的信心和底气，站到这个演讲台上，定向竞聘包片粮食信贷一组组长这个岗位。

　　如果竞聘成功，我职责的定位是：组织安排本组人员实施对包片企业贷款的资格认定、信用评估、现金库存核定；做好贷款的调查、审查和检查工作，强化贷款发放、库存检查、回笼归行、收贷利息拆分全过程的管理、指导、考核；对完成本组经营目标任务负责，做好全辖贷款风险的防范，严格执行出库报告制度，贷款全额归行，按规定拆分收贷收息，努力拓宽信贷业务；同时做好行长室和部室分配交办的其他工作。

　　如果竞聘成功，我工作的目标是：贷款发放合法合规、手续齐全，“放得出、收得回、有效益”；出库报告、台帐登记等基础资料达到规范化要求；回笼归行、信贷库贷比、收贷率、收息率等经营指标达100，全年企业消化挂帐占用贷款下降7，人均有效资产增长15，超期结算资金、挤占挪用、其他不合理资金占用及不良贷款零增长，有效资产抵押达85，不超范围发放贷款；粮食贷款按规定时间结零，每月银企购销存勾对相符，每月对全辖进行经营分析并汇报；本组发案率为零。

　　如果竞聘成功，我履职的思路是：

　　第一，准确把握政策。在目前x行执行政策难度加大、信贷管理日趋复杂的情况下，从实际出发，认真执行“以销定贷、以效定贷”的信贷政策，积极支持企业收购非保护价粮棉，同时，努力争取分类信贷，对外部环境好、历史问题基本解决的企业，支持企业做大做强；对基础和环境较差、历史遗留较多问题的企业，加强风险防范，通过扩大增并贷款的办法，逐步盘活存量；对经营效益好、信誉度高，或拥有长期稳定购销渠道的企业，要重点培植，在贷款投放上优先考虑。

　　第二，加强业务学习。要加强业务知识和业务技能的学习和更新，全面系统地学习总、分行制定下发的各项基本管理制度，使自己更加胜任本职工作。同时认真学习和全面落实岗位责任制要求，规范工作程序和操作行为，要在“学用结合”上下功夫，增强运用理论解决实际问题的能力，努力实现基础工作“零缺陷”，业务工作“零差错”，服务工作“零距离”。

　　第三，树好自身形象。以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导，文明待人、以礼待人、与人为善、协同工作，特别是在基层所站工作时要注重自身的形象，维护我行的整体形象。另一方面，在工作中要继续发扬以往好的作风、好的传统，按照“严格、规范、谨慎、诚信、创新”的十字行风要求规范自己，在求真务实中认识自己，在埋头苦干中实现价值，不辜负领导和同事们的期望！

　　如果这次我能竞争上岗，我将努力实现本人的承诺。如果不能如愿，也决不气馁，还将一如继往地干好本职。记得西方一位哲学家曾说过：给他一个支点，他会把地球撬起来。在我的竞聘演说即将结束的时候，我要说的是：给我一个平台，我一定会做得更精彩！

　　谢谢大家！

**关于员工竞聘演讲稿 篇19**

　　各位领导、各位同事：

　　大家好!

　　感谢支行领导为我们创造了这次公平竞争的机会!为了响应人事制度改革的召唤，按照竞职方案，我符合支行营业部主任职务。我现年\*\*岁，中共党员，大专文化程度，会计师专业技术职称。

　　我的优势：一是工作经历丰富。参加工作以来，我先后任过诸蓄员、信贷员、保卫科科长等职，积累了较为丰富的实践经验。二是改革面前有股“闯劲”。我一直把“爱岗敬业、开拓进取”作为自己的座右铭，无论干什么，都把事业放在心上，责任担在肩上，尽职尽责，埋头苦干，全身心地投入。多年来，组织上的培养，领导和同事们的支持和帮助，造就了我敢于坚持原则，主持公道，秉公办事，作风正派，求真务实，胸怀宽广，谦让容人，善于听取群众意见的品格。我始终认为，干好事业靠的是忠诚于事业，靠的是一丝不苟的责任心。在关键时候，我从不缩头缩尾，有一种敢闯、敢作、敢为的精神。三是业务方面有股“钻劲”。在长期的银行工作中，我干过x年的，干过x年的,无论是在业务学习中，还是在业务管理上，我都坚持走到哪里就学到哪里，向老领导学习，向专家们学习，向同志们学习，向实践学习，以肯于钻研的学习精神，不给自己留疑问，无愧于领导和同志们的理解和信任。前年，我主动为自己“充电”，考上了湖南财经学院的在职研究生，并较为系统地学习了银行管理、经济管理、计算机和英语等方面的知识。我感到自己在业务工作中积累了一套较为成熟的思路与方法，在管理和改革中也有自己的见解和方法。

　　如果有幸得到各位领导和同志们的信任和支持，我将迅速找准自己的位置，尽快进入角色，认真履行责。

　　一、提升服务层次，丰富服务内涵。服务是永恒的主题。要提升服务层次，要丰富服务内涵。对客户我们必须用“心”服务，做到诚心、热心、细心、耐心。要大力提倡“温馨服务”，建立制度，熟悉掌握客户信息，把顾客看作是自已的亲戚朋友，看作是自已的家人，把自已的工作变成传递温馨的窗口，树立支行的良好形象。

　　二、正视薄弱环节,迎难而上.针对 营业部经营管理基础脆弱、激励约束机制不强、思想作风不硬的现状，我认为要发扬团队精神，要具有高度的责任感，使命感和自我牺牲精神，把发展作为主题，并将业务发展的内涵和方式作为重要内容提出，全面确定了营业部的经营指标，并将指标目标化，明确发展思想和经营目标经营运作方略，在公司业务、零售业务、国际业务的运作措施方面下功夫.要重点抓经营带管理，促进经营工作快速发展;下抓管理促经营，推动管理工作上台阶。在管理上除认真的落实分行的管理措施外，结合营业部的情况，认真抓好责任、计划、考核、费用、五级分类、人力资源等10项管理工作，同时注重制度创新，以制度促经营。

　　三、创建企业文化，营造健康向上、奋发有为的文化氛围，为客户打造品牌服务。要让营业部每一位员工树立“争一流经营，创精品银行”的理念，贯穿着以实际行动落实行长的讲话和全行员工大会的精神.以高昂的热情，忘我的精神投身到日后的经营实践中去，要以知耻后勇、开拓创新、努力进取，忘我工作的奋发精神，让营业部以全新的姿态展示在分行和客户的面前。

　　各位领导、同志们，上述几点是我对工作的思考，只要我能聘上，我会为此卖力。但假如我竞聘不上，也请领导和同志们放心，我会一如既往地干好本职工作，为支行的发展添砖加瓦，积极工作。

　　谢谢!

**关于员工竞聘演讲稿 篇20**

　　各位领导、同事们：

　　大家好！

　　很激动，能参加今天的竞聘，今年对我来说意见更加重大，这是我来公司工作的第四个春秋。可以说，四年的时光里，我向在座的领导还有同事们学到了很多东西，不仅有工作上的从业技能，更有立世上的为人本领，在此衷心的对大家表示感谢。

　　竞争优秀员工这一荣誉，我既能感受到压力又能体会到责任，压力在于我只是做了我应该做的，却要争得这一至高荣誉，而责任又鞭策我不能停止对更高标准的追求。

　　我的日常工作内容主要是与客户打交道，但这一环节的工作与我们销售产品的质量一样重要，客户购买了不合格的产品可以通过退货和调换来满足自己的意愿，而接受了不得体的服务却只能给客户带来无法扭转的遗憾。客户的忠诚度是企业可持续发展的源动力，失去了动力的企业也就没有发展可言。因此，我始终把客户满意做为工作标准的最高追求。

　　而我所处的岗位决定了我的职能要与客户建立起中坚的关系，为了顺利的开展工作，我对客户关系管理知识进行了全面的涉猎和触及，并把精细化管理、微笑用心服务、客户回访调查、以及首诉首问负责制等关系管理理论在实践工作中努力的兑现和实践，使大批的客户对我店的销售和售后服务满意，并提升了客户的保有量。

　　在服务上，为了真实了解服务销售在流程执行上的问题，每天会抽空到销售及服务部门查看接待、交车工作流程，发现真实存在的问题，每月将问题整理出来发给销售服务部，并要求其进行改善，我则监督改善执行情况；为了让客户感受到我们的微笑服务，我们部门在全公司开展了微笑传递的活动，每周一早上上班时由各部门经理在公司门口迎接员工上班，将微笑的意识传递给大家，让全员都来参与，并且在业务部门开展微笑之星的评选，通过这些活动的开展，都受到了客户的好评。为了体现出劳有所获，我们还组织部门内开展了月度优秀员工评选活动，获得优秀员工称号的将得到一次厂家培训的机会，这也极大的激励了员工的积极性。

　　在培训上，为了提高新人的专业素养，就由我具体负责对新进人员进行培训，手把手的教其工作，并将自己的工作经验传授给他们，让新员工迅速在岗位上成长成才，凝聚起团队的合力。另外，我们还十分注重细节管理意识的养成，因为只有精细的工作，才更能体现出专业和专注。比如，为了规范维修工单的填写，要求服务部统一填写标准，我们每天对前一天的工单进行检查，发现不按照标准填写的或者字迹潦草的则对其进行扣罚并要求其改善，通过半年多时间的改善，取得了非常好的效果，现在工单的填写都很规范，工单已成为了我部的一张名片和品牌。

　　在业务上，为了提升和保证CS成绩，我们每月都要召开沟通会，将每月回访中发现的问题列举出来，并和服务部、销售部讨论出改善对策、并监督改善过程，每天将前一天回访中的问题发给各部门负责人，要求部门领导对不满意客户问题的追踪，并要求将追踪结果反馈回来，通过努力的工作，使得我们服务部厂家的面访成绩从全国前60名上升到前15名，销售成绩从全国前30名上升到全国前20名，每月的厂家电话调查成绩都高于大区和全国平均成绩。

　　为了更准确的掌握客户信息，要求销售人员在交车后，必须提交客户交车资料（包括订单、合格证、发票、交车单、客户评价表、身份证、保修手册及保单的复印件和车牌号），我们每月进行资料核对，若发现不齐全的，则扣发销售人员单车提成，直至其将资料补齐，对以前保有客户无车牌号的，我们则电话回访，询问核对客户信息，这个工作主要目的是为了更全面的掌握客户信息，提高自店客户掌握率，通过这项工作的执行，已将原本信息不全的20xx个客户资料全部找齐。并加密了养提醒的频次，与客户建立了更好的关系，提高了老客户转介绍，在困境中实现了发展，收益得到了增长，这与良好服务关系的建立是密不可分的。

　　过去的一年，虽然取得了一些成绩，但经过了一年的工作，我也感到，良好的服务只能使软件过硬，但并不能使硬件变强，因此，在下步工作中还需双管齐下，软硬兼攻，即要在服务上创新，更要在基础工作上做细做实，比如建立更完善的客户动态记录表，客户需求快速响应机制等，通过全方位的服务，使客户既感受到尊重，又能使存在的问题得到圆满的解决，真正实现销售与服务之间的无缝衔接，大幅度提升客户满意度。

　　谢谢大家！

**关于员工竞聘演讲稿 篇21**

　　尊敬的各位领导、同志们，你们好!

　　首先感谢组织上给我这样一次机会参加竞争上岗。对我个人来讲，我想这不仅是一次竞争，更是一次对自己的检验、学习和锻炼。下面我就把自己竞争办公室主任的一些想法，向各位领导和同志们汇报一下。

　　从退伍后，市总工会是我唯一的工作单位，在座的各位也是最亲密的同事、朋友。在工会工作的24年中，各位领导和同志们给了我莫大的关心和帮助，使我从一个对工会工作一无所知的青年，到现在成长为领导一个部室的中层干部。我深深地感到，个人的每一点成长、进步，都得益于工会机关的良好的氛围和环境;体现了领导和同志们对我的厚爱和关心。在总工会这个大伙庭里工作，感觉踏实，也很温暖。是对工会这个大伙庭的热爱，激发了我竞争办公室的勇气;是因为有了你们——在座各位的支持，才树立了我竞争办公室主任的信心。特别是现在的总工会，政通人和、心齐气顺。在这样的一种氛围里工作，有这么好的工作环境，没有理由不好好工作，没有理由不再拼上几年。

　　竞争办公室主任我有以下优势：

　　(一)队伍生活的锻炼和多年从事机关工作，使我养成了做好办公室工作必备的政治意识、大局意识、纪律意识和扎实的工作作风

　　(二)为人正直、诚实，能善待每一位同志

　　(三)身体素质好，精力充沛，能吃苦耐劳

　　(四)在农村、受过锻炼，又有较长时间的工会工作经历，特别是接管事业部近四年积累了丰富的.管理经验，有较强的组织协调能力。

　　如果我当选，我将把领导和同志们的期望铭刻在心，按照“管好自己、带好队伍、搞好服务”的工作思路开展工作，团结带领办公室全体人员，争创一流业绩，树立良好形象，以优异的工作成绩回报领导和同志们的信任。

　　一、加强学习。办公室是工会的参谋部、情报部、督导部，是沟通上下，联系左右的枢纽。要发挥好参谋服务协调作用，就得不断地加强学习提高自身素质。同时抓好办公室全体人员的学习，以适应办公室工作的要求。

　　二、开拓创新。形势发展日新月异，如果办公室工作因循守旧，就难以跟上领导的思路和工会工作发展的节奏。因此，必须不断开拓创新。要创新工作方法，提高工作效率。改革后勤服务管理，提高服务质量，在总结以前好的制度的基础上，根据不同情况，不同条件，不断完善，不断创新，使之更加科学、规范。

　　三、精心搞好服务。服务是办公室工作的天职，在这方面要团结同志，调动大伙积极性，按照“及时、热情、超前、立体”的标准来要求自己，不断强化服务意识，提高服务质量努力做到“不以事小而不为，不以事杂而乱为，不以事急而盲为，不以事难而怕为”，尽心尽力地为领导和市总工会的全体同志服好务。

　　四是廉洁奉公，维护好工会形象。办公室是工会的窗口。办公室主任公道、正派、廉洁与否，直接影响着工会整体形象。公道正派，心无杂念，是做好办公室工作的重要前提。有私心、缺乏公共意识、整体意识就要出问题。为此，我将会按照党纪国法和工会的规章制度严格要求自己，努力做到慎独，慎微，不辜负领导和同志们的信任。

　　工作中，将在严格执行各项规章制度的同时，尽最大能力满足领导和同志们的工作需要，为工会工作的开展提供有效的后勤保障，确保工会各项工作正常、有序、高效运转。 实事求是地讲，在这次竞争上岗中，相信包括我在内的每位同志都对自己的进步充满憧憬。我本人也希望能获得成功，同时我也不断地告诫自己，作为一名党员，就要把自己的一切交给党和人民，让群众来评判，由组织来选择。我会坚决服从工作需要和组织安排。无论结果如何，我都将以此为新的起点，更加严格地要求自己，以更优异的工作成绩，回报领导和同志们的关心和厚爱。 谢谢大伙。

**关于员工竞聘演讲稿 篇22**

　　敬的各位领导、评委和各位同仁：

　　首先感谢领导给我提供的面试演讲这样一个平台，使我这个梦寐以求成为移动正式员工的聘用工有机会竞聘二类员工。请你们相信：我这个在移动领域里摸爬滚了近十个春秋的“老乒”有能力公开竞聘。这里我给所有支持我的人敬礼了。

　　我叫熊斓，七九年出生于教试家庭。年毕业于北京干部管理学院计算机专业，年再读湖南大学计算机专业，本科毕业。XX年进入江西移动，XX年正式迈入宁波移动。已经在移动公司整整走过了9个春夏秋冬，把自己近十年的青春奉献在了这里，这足以表现我对于移动的忠诚和热爱。在这里我找到了人生的自我价值，也遇见了让我感动一生的人和事。工作中，我认为自己具有较强的事业心和责任感，爱岗敬业，工作能够吃苦耐劳，兢兢业业。不论是节假日还是晚间，我总是能够随叫随到，在第一时间赶到现实，而且每次在人手不足的情况下，我都是冲在最前面，加班加点，即便在我生病的情况下，也没有请假。总是想着舍小我为大我，任劳任怨，不计个人得失。

　　在宁波移动的5年，是我成长最迅速的5年，无论从做人还是做事，都是让我受益匪浅。从前台监控，到后台的管理，再到性能小组的组长，最后调入现在核心网的维护。这么多岗位的轮换和历练，我的学习能力和团队适应能力，以及创新能力得到很大的提升。五年间，积累了一定的管理团队的经验，具备较强的组织协调及对外协作能力，我从一个单纯的技术人员，转变成了会思考问题、懂管理方法的综合性人员。XX年以我为项目小组长开发的东信ems平台，实现了从“人工化”记录故障，通知故障，考核县市分公司，到“智能化”融记录、通知、考核为一体的飞跃和突破。大大缓解了当时人手紧缺的压力，提高了前台人员的工作效率，获得了其它地市分公司和领导的一致好评。沿用至今，成为了网络大管家平台的主体。后续又在集团客户平台，互联互通平台，信令分析平台上，通过自学和专研，开发了很多的新功能，通过实时跟踪，后台分析，大大增强了处理故障的时效性，同时为后期分析及制作报表增加了多元化。

**关于员工竞聘演讲稿 篇23**

　　尊敬的各位、各位评委、各位同仁：

　　大家午好！

　　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。参加这次竞聘，我的心情是非常激动，因为这是对我多年来工作业绩与工作态度的充分肯定！首先要感谢和同志们对我的信任，使我有机会在这里竞聘演讲，相信这次竞聘将是我今后人生中的又一个重大的转折点。

　　我叫，今年x岁。于xx年进入xx银行工作，至进入我行以来主要从事综合柜员岗位服务至今。回顾往昔，岁月如梭，在柜台工作的这个年头，我将青春与热忱投入到自己所从事的平凡岗位上，履职尽责，努力工作，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xx人。

　　宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来，随着这些年的工作历练与学习充电，我的工作经验日渐丰富，理论知识日益扎实，我已具备充分自信担任客户经理一职，能做好相关工作。

　　竞聘该职务我的优势：

　　第一，有娴熟的业务技能，熟悉各项规章制度。作为一名综合柜员必须做到严格遵守制度，一切严格按制度规章办事，把握尺度，洞察秋毫，一丝不苟，不让一个数据或者一次不合规的行为在自己眼皮子底下漏过。在综合柜员这个工作岗位，让我有机会学习和运用包括制度、柜台制度等在内的各类财务制度，其次，我具备系统的金融知识、娴熟的业务技能。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，年以来的岗位磨练，也练就了我娴熟的业务能力，无论是传统业务，还是新兴业务，力求做到守制度，懂原理，会操作。

　　第二，具有良好的政治素养，热情与冷静并存。作为一员，在工作中我不仅有坚定的政治立场，而且有较高的政治觉悟，我总能清醒的意识到肩负的责任，在职业生涯中未曾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。良好的政治素质、身体素质和业务素质必将使我工作起来事半功倍。

　　第三，具有较强的服务意识，以客为中心，勤恳扎实。在工作中，我具有较强的事业心和责任感，能爱岗敬业、踏实工作，以身作则、遵纪守法。在岗位工作中，能使自已牢固树立起“为民服务、服务客户”的服务理念，工作积极主动，不以个人原因耽误客户之事，长期坚持急客户之所急，想客户之所想，保持一颗热心为他们服务，从而得到了客户的一致好评。

　　成绩属于过去，激情成就未来。回首过去，我所走过的每一步，都渗透着组织的培养，都凝聚着的关心，更有各位同仁的默默奉献。我想，客户经理不只是一个有吸引力的职位，更是一份沉甸甸的责任。如果和同志们信任我，我将努力做好我的工作。

　　谢谢大家！

**关于员工竞聘演讲稿 篇24**

　　尊敬的各位领导、各位同事：

　　大家好!

　　首先，十分谢谢各位领导和同事的相信和支持，给我这次难得的展示自我、熟悉自我的机遇和锤炼、学习、提高的机会。

　　我市委办公室进行科级干部竞争上岗，是推行干部人事制度改革、加强干部队伍建设的重要举措。今日，我本着提高自己、锤炼自己的宗旨，站在这里，举行竞争上岗的演讲，希翼能得到大家的支持。

　　我参与市信息办正科级秘书岗位的竞争，主要是基于以下三个方面的考虑：

　　一是具有较为扎实的专业学问。自己先后在市、县信息办工作，有着从事信息化工作的阅历和搞好信息化建设的剧烈愿望，比较认识基层信息化工作实践，也有一定的信息化理论学问。特殊是调入市信息办以来，坚持不懈地加强对信息化理论学问的学习，努力促进自己从重技术学习向重理论学习改变、从重实践操作向重提出思路改变。同时，在参与全市第一期信息化骨干培训班的基础上，坚持不断地学习计算机和网络相关学问，并注重在工作实践提高了自己的信息技术水平。

　　二是具有较强的工作实力。工作以来，自己经过多个岗位的实践锤炼，培养了自己办文、办会、办事及综合协调等多个方面的实力。先后从事过调研、文秘、督查及信息化等工作，都取得了一定的成果，曾被评为全国固定观看点系统优秀调查员，撰写的调研文章曾在省级刊物上予以刊登。特殊是在市委办公室一年多的工作实践，自己不断加强与县(区)、部门信息化工作人员的协调交流，互相之间建立了良好的工作关系，也显著地提高了自己的综合协调实力。

　　三是具有较高的综合素养。在日常生活和工作中，自己注重不断加强个人修养，踏实干事，诚实待人，多年的办公室工作经受，培养了自己吃苦耐劳、顽强不拔的性格，默默无闻、兢兢业业的敬业精神，与人为善、乐于助人的.配合意识。这些正是团结同志、做好工作的基础。

　　假如这次竞争胜利，我将在“深、实、严、新”四个字上下功夫，努力做到“学习求深、作风求实、自律求严、工作求新”。

　　1、学习上求深。我将把学习当作提高工作实力的有效途径，向书本学、向领导学、向同事学，以学习促长进，以学习促提高。一方面，加强政治理论学习，改造自己的世界观、人生观和价值观。另一方面，仔细学习文秘学问、信息化理论等业务学问，乐观总结和探究信息化工作逻辑，全面掌握信息化进展方向。

　　2、作风上求实。堂堂正正做人，老狡猾实做事向来是我人生的座右铭。作为市委办公室的工作人员，我将继续发扬爱岗敬业、吃苦奉献、团结配合的精神，不断提高和改进自己的思想作风、生活作风和工作作风，在堂堂正正做人上有新境界，在踏踏实实做事上有新成效。

　　3、自律上求严。继续坚持严以律己，诚实待人，工作上乐观主动，成果面前不争先，困难面前不退缩，坚持大处着眼，小处着手，在小事上见精神，在细节上下功夫，无论事件大小，都以极其仔细负责的态度，保质保量地完成任务。

　　4、工作上求新。信息化工作是一项全新的事业，当前已成为笼罩现代化建设全局的战略举措，但没有现成的模式可以借鉴，没有固定的进展思路可以遵循。因此，我将与同事们一起，把信息化进展趋势与我市实际结合起来，不断创新信息化工作思路，努力推进我市信息化工作再上新台阶。

　　尊敬的各位领导、各位同事，竞争上岗，无论失败，我将以此为契机，寻觅差距，加强学习，弥补不足，一如既往地勤奋工作。

　　感谢大家!

**关于员工竞聘演讲稿 篇25**

　　尊敬的各位领导、同志们：

　　大家好!首先，感谢各位领导和同事们为我们提供了展示自我和施展才华的平台!我认为，为更好的做好业务发展和经营管理的每一项工作，作为我们每位员工以良好的精神状态和旺盛的精力投入工作，为公司实现有效益的发展，是我们的责任和义务，作为始终战斗在一线的我更是责无旁贷。我将珍惜这次机会，提高自己、锻炼自己，做到一专多能，带着感情、热情、激情做好本职工作，让自己的能力有一个新的提高。

　　根据竞聘要求，对照自身条件，今天我竞聘人保财险某某市分公司某某营销服务部主管承保经理助理职务，下面我讲一下个人简历和竞聘的优势及上岗后的设想。

　　一、个人简历

　　我叫某某，今年26岁，现任人保财险某某市分公司某某营销服务部销售部经理，中共预备党员，本科学历。20\_\_年1月从事人保工作，历任业务员、查勘定损员、销售部经理。20\_\_年1月至20\_\_年6月在人保某某支公司工作;20\_\_年6月至20\_\_年1月在某某市分公司理赔中心从事查勘定损工作;20\_\_年1月至20\_\_年2月在某某营销服务部工作;20\_\_年2月至今在某某人保某某营销服务部工作，担任销售部经理，组织并制定本部门具体项目和年度业务的销售方案，开拓新的业务销售渠道，有效的推动销售目标的顺利完成。同年被市分公司评为青年岗位能手，多次受到领导的好评。

　　二、竞聘优势

　　1、我对人保事业有着浓厚的感情，我有幸从小耳闻目睹人保人的工作与生活，感受这项让我的父辈们投入了毕生热情的事业所具有的巨大魅力。人保对于我，不是枯燥的数字，更不是刻板的符号，而是一个鲜活的理想。在我的生命和记忆中打下了深深的烙印。我从事人保工作五年，在日复一日零距离的工作中，我的认识实现了从感性到理性的升华，更加深刻的懂得了干好保险是我们的责任和义务，人保事业一定要在我们这代人身上发扬和光大。我为我是人保一员而感到自豪和骄傲，我愿为人保事业的发展，无私奉献我的一切，渴望在更大的空间里，施展才能。

　　2、对保险事业有着强烈的开拓进取、拼搏创新的欲望。我始终相信“厚积薄发”这个道理，知识和经验的储备，对于我们这一代人来说至关重要。一直以来，我始终在业务一线摸爬滚打，积累了较深的保险业务知识和实践工作经验，作为一名一线展业人员，\_\_年个人保费收入60多万元，发展了某某水文水资源勘测局、某某畜牧水产局、某某房地产有限公司等重要客户。\_\_年个人保费收入350多万元。经个人努力从其他财险公司手中抢来某某市国际会展中心、某某市妇联、并发展了吉利4S店，仅吉利4S店一家\_\_年保费收入280万元，\_\_年保费收入260万元。\_\_年接手三菱4S店，经各方面努力，使本来选择其它财险公司的三菱4S又重新与我公司合作，而且稳定发展。到目前为止保费收入200万元。同年又发展了4个品牌的汽车经销商，有海南马自达4S店、福仕达4S店、江铃4S店、江淮4S店。还有两家车商正在谈判中。从\_\_年1月份截止现在个人保费收入740万元。尤其是针对车商业务有着丰富的管理经验，在业务拓展上付出了自己很大的精力和心血，体现出与车商沟通之间很强的亲和力、协调能力和公关能力，为公司整体业务发展起到了积极的推动和促进作用。

　　3、对保险理赔工作有着丰富的实践经验。我从\_\_年到\_\_年在理赔中心从事查勘定损工作了三年，对理赔工作及业务比较熟悉，业务再错综复杂，也能应对自如，同时，根据工作特点，经常不分时间、不分白昼，只要工作需要，就马上投入工作。辛苦和付出，也使我得到了最好的锻炼和成长。

　　三、竞聘设想

　　竞聘之前，我对竞聘主管承保经理助理这一职务进行了深刻的分析和理性的认识，可以说这一职务对我来说是全新的并带有挑战性的工作。历年的工作实践告诉我，要想干好事业，就要奉献自我，在业务知识的运用和新市场的开拓上，我有较强的工作经验，是做好经理助理这一职务的基本条件。如果能竞聘成功，我将做到以下四点：

　　1、认真学习，努力钻研业务，尽快进入角色。走上新的工作岗位，首先开展调查研究、结合汽车经销商业务发展实际，打开工作局面，提高工作的准确性。

　　2、全面配合一把手工作，摆正位置，从管理协调能力和创新思路的提高入手，善于学习和积累，以自己几年的基层工作经验为领导的决策提供有价值的参考。如果我能竞聘成功，我将尽快进入角色，努力适应新形势、新战略、新岗位、新要求，树立超前谋划、积极主动的思想意识和踏踏实实、兢兢业业的工作作风，不计得失、乐于奉献，以全局为重，不断给自己增加压力和动力，以最快的速度进入工作状态，为公司促发展、保效益、防风险战略目标的实现做出自己应有的贡献。

　　3、积极探索有效的工作方法和途径，形成较清晰的工作思路，充分发挥自己公关社交协调能力的特长，在现有的基础上，维护好老车商，组织公关协调和展业活动，不断开拓新领域，开拓新车商市场，全面提升公司业绩和服务能力。积极推进观念创新和机制创新，树立“以人为本”的管理思想和“以市场为导向，以客户为中心”的经营理念。加强调查研究，找准问题关键，采取切实可行措施，力争在较短时间内，使某某市区覆盖的汽车经销商与人保合作。

　　4、发挥特长、开阔思路、针对业务发展中遇到的突出问题及时调整工作思路。在承保管理方面，坚决按照市分公司和保监会及保险行业协会的要求依法合规经营，维护公司利益。在承保环节上抓好管控，堵塞漏洞、严格把关，改善业务质量，降低赔付成本，确保业务运作的合规和高效;在单证管理工作方面，认真落实上级公司有关单证管理、档案管理的相关规章制度，进一步提高单证、档案管理的质量，把单证、档案管理当做一项重要的基础工作来做。

　　最后，我要对大家说，这次竞聘是对我人生的一次考验，结果如何，不会左右我对人保的执着。如果我的竞聘能得到大家的认可，我由衷感谢大家的信任。当然，我更深知在大家信任的背后还有对我很多的包容，回报大家，我会少说多做，把工作干得更出色。谢谢!

**关于员工竞聘演讲稿 篇26**

　　尊敬的各位领导、各位评委：

　　我的竞聘目标是A2，就是营业部副经理。现将本人的主要工作经历和工作情况简要介绍如下移动管理岗位竞聘演讲稿：对我个人而言是第一次，我十分珍惜这次的竞聘机会，无论竞聘结果如何，我认为能够参与竞聘的整个过程其本身就意义重大，并希望能通过这次的竞聘锻炼，使自己的工作能力和综合素质得到提高。

　　我叫，现任营业部经理助理，出生于1970年3月18日，现年33岁，大专学历、中共党员。1987年11月参军入伍，在广州军区空军后勤部87249部队服役，由于在部队期间表现优异、专业技术过硬、对待工作认真负责，在部队多次获得嘉奖，曾担任过船艇驾驶班班长，并在部队光荣的加入了中国共产党。1991年12月从部队复员后，我被分配到X市话科工作，当时的工种是线务员，由于在工作中踏踏实实、勤学实干，多次荣获先进生产工作者、先进共产党员。为更好的提高自身素质，更大的发挥自身贡献，1997年7月，我参加了成人高等教育招生考试，并成为石家庄邮政高等专科学校的一名学生，专业是邮电财务会计。在学校里，我刻苦学习文后勤岗位竞聘演讲稿化专业知识，团结同学、尊重师长，深得老师和同学的好评。1999年6月，我顺利的从学校毕业，并很荣幸的被分配到分公司市场部工作，从而展开了充满激情、充满希望的工作和生活。

　　1999年7月，公司处于分营初期，面临着很多困难，为了尽早投入正常运转，公司建立了自己的营业服务网点、成立了自己的计费中心。我有幸被分配到计费中心工作，负责营收稽核工作，面对工作量大、人员少等实际困难，我毫无怨言的全身心投入工作，为了确保营收工作的正常运转，经常加班加点。由于我公司的稽核工作与电信营业有许多不同点，加之经常开展各种促销活动，给稽核工作带来许多困难，而在此之前，我们并无经验可循，于是我与财务及营业前台的同事经常在一起研究讨论如何更好的发挥稽核工作的作用，制定合理电力岗位竞聘的稽核办法。

　　随着公司的发展及工作需要，我公司于20xx年6月成立了稽核班，由我担任稽核班长，业务及稽核种类也扩大到了全市范围，为更好的向财务部门提供可信的第一手资料，我经常深入各县营业部了解各种营收情况，并与营收管理人员探讨营收管理办法，及时堵塞各种营收漏洞，确保了公司的营收资金安全管理。在公司领导的关怀和帮助下，经过我与同事们近一年的不懈努力，使我公司的营收管理流程初步具备了正规管理的框架模式。

　　20xx年4月，根据工作需要，我被分配到市场部综合管理的岗位上工作，由于每月要撰写市场经营分析，负责各县营业部的成绩考核、了解各种市场信息，参与制定各种营销政策，我对公司的市场经营工作有了更深入的认识，在这个岗位上，我学到了许多有价值的东西。20xx年8月，我参加了集团公司在北京邮电管理学院举办的市场营销培训班，对市场营销学和各种营销知识有了更为全面的了解。

　　20xx年4月，我被市公司任命为营业部经理助理，到任后具体分管市场、服务、营销渠道等工作。当时潢川的竞争形势非常严峻，由于XX公司多次采取廉价政策，导致市场空前混乱，原创文秘材料，尽在网络。包括我们的销售商都先后公开销售卡车间岗位竞聘演讲稿，致使我公司业务出现严重下滑。到后我先后对移动市场、营销渠道等情况进行了了解，并向经理和副经理作了汇报，通过讨论，我们取得一致意见。即根据市场竞争的加剧和营销渠道的波动情况，为避开销售淡季，应积极寻求新的销售方式，组建自己的营销队伍，同时加强服务、基站建设等工作的力度，力争在短时期内扭转潢川的被动局面。

　　由于市场竞争等原因，客户观望消费心理非常严重，以5月份师范为例，为节省话费，组织员工与我公司和XX公司进行接洽，要求降低月租费、通话费，并不断在我公司与之间寻求平衡点，致使移动市场的竞争气氛空前紧张。更有甚者，有些客户在出现较高话费时甚至提出要减免话费的无理要求，威胁说如不减免话费将转网。而营销渠道在优惠入网政策的诱惑下，大部分销售商均以办理业务为主。在这种市场压力下，为稳定XX市场、提高业务发展速度，我们改变了以往的销售方式，组建客户营销服务中心，摆脱过去主要依靠企业岗位竞聘演讲稿营销渠道发展业务的方式。于六月初抽调部分员工组建了直销服务队伍，深入各乡镇、各单位开展上门直销服务，同时在员工中适时开展业务发展短程赛，六月份当月业务发展即得到了一定的回升。

　　由于工作关系，直销服务队伍由我分管，在初期的工作中，我与大家一起到各乡镇了解市场情况、发展业务，在这些活动参与中，我深深的被员工们的工作热情和吃苦精神所感动，他们不辞劳苦，顶着三伏的烈日，到各乡镇、村发展业务，为我公司的发展服务岗位竞聘演讲稿作出了自己的贡献。

　　服务工作

　　为迅速提高营业前台服务质量，经与服务质量一直较好的市营业部联系，从5月初起，我部委托市营业部对我部营业人员进行培训。为了不影响正常营业，我们采取了轮流培训的形式，每批两到三人轮流到市营业部学习两到三天。此活动开展了一个月左右，取得了较好的效果，我部前台服务质量在培训后得到较大的提高。去年我部营业厅被团县委命名为“青年文明号”

　　在抓紧前台服务管理的同时，我部对大客户的服务工作也加强了力度，相继对大客户开展了生日送鲜花、送礼品等业务，得到广大客户的认可与好评。

　　考核管理方面

　　为了保证服务质量的常抓不懈，提高员工工作积极性，针对以往绩效考核办法比较粗放的缺点，经向经理请示，由我对绩效考核办法进行了修改，把各项服务指标、工作指标细化、量化，纳入了营业部绩效考核办法，形成了营业部、部室班组、员工个人的三级考核体制。由于新办法规定比较详细，奖罚比较适度，增加了可操作性，联通岗位竞聘演讲稿有效的促进了员工自觉、自发的规范自身行为，有效的促进了服务质量和业务发展等方面的提高。

　　营销渠道工作

　　考虑到县城内的营销渠道在年初有较大的波动，业务发展和销售不理想，因此我部决定首先将农村渠道先期整合，在农村销售商中对部分销售能力强、忠诚度高的代办商，采取了“房子租过来，能人请进来”的方式，既降低了他们的成本费用，又提高了他们的积极性和我部的管理灵活性。

　　至去年九月底，考虑到销售旺季即将到来，为避免营销渠道一边倒的现象继续出现，我部及时与县城内的各销售商签订了专营协议。为明确专营职责和范围，规范专营店的销售行为，针对协议中罚则模糊不清的情况，我部制定了新的补充协议，重新规定了违联通岗位竞聘演讲稿规销售的处罚条例。十月份县城内有一家专营商违规办理联通业务，我部发现后当即依照补充协议的相关规定对其进行了处罚，较好的规范了营销渠道、减少了违规销售行为的发生。

　　20xx年下半年，由于我部充分依托市公司的优惠政策。加之全体员工付出了艰辛的劳动，截止20xx年12月20日，我部业务发展达到7803户，完成年计划的100%；运营收入3161万元，完成年计划的101%；从年初的整体业务下滑到年底各项任务的全面完成，营业部打了一个翻身仗，稳定了移动市场，总体工作取得了较好的成绩。

　　在这一年的锻炼时间里，作为个人工作方面，由于得到经理、副经理的大力支持，本人大胆工作，积极团结同志，争取到了各位同事的理解，在今年的工作中一直比较顺利。可以这样说，能够到与大家一起共事，也是我个人的荣幸和幸运。

　　这几年，在中国移动这个大家庭里的工作经历，使我体验到了前所未有的激情与喜悦，在这里，我感觉到了发挥自身价值的快乐，在这个企业里，公司领导层求真务实的工作作风和员工团结一致、拼搏向上的工作干劲，使我感觉到一种工作的激情，我认为这个企业就是值得我贡献自己的全部能力，为之奋斗终身的光荣烟草岗位竞聘演讲稿事业。

　　下面谈一谈对应聘职务的理解

　　营业部副经理的工作职责应是全力配合经理搞好管理工作，限于分管工作的不同，副经理应主要管理好以下几项工作：一是及时了解市场动态，深入市场的调研与分析，随时与经理保持良好沟通，制定合理的营销策略和市场应对措施，并组织实施，确保公司市场份额的占领；二是服务的管理与考核，在今年的市场发展中，中国移动的主要经营目标是业务与服务双，牵涉到服务工作是一种较细致的长期管理，要提高服务质量应不断的、随时根据实际情况来完善、细化管理办法，制定合理的激励措施，为提高整体服务质量，应身先垂范，确保整体服务质量的稳步上升；三是销售渠道的管理，与销售商保持较好的关系，既要保证公司的利益，又要理解和配合销售商，在保证市场销售良好的同时，要严把质量关，确保业务发展的高质量、持续性和长期性；四是网络建设与维护方面，积极贯彻市公司的整体部署，加强基站的建设与维护，不断提高网络运行质量；五是邮政岗位竞聘演讲稿员工队伍的培训与管理，要加强与员工的沟通，既要搞好团结、又要员工理解公司的整体经营思想和经营策略及目的，通过不断的业务学习和培训来提高员工队伍的整体素质。原创文秘材料，尽在网络。在培训的同时，通过制定更加细化的考核办法，达到加强整体控制和激励地目的。六是随时掌握各部门的运转情况，及时处理各种日常事物，平时多了解员工思想，解决员工实际困难，增强企业凝聚力。自身优势和任职目标

　　关于自身优势，可以从以下几个方面来概括，一是我具有较高的专业文化知识，大专学历、是助理经济师，对财务工作和营收管理工作比较精通，这对业务管理具有很大的帮助。二是我对市场工作有较深入的了解，在市场部的工作经历对我有较大的帮助，特别是在经过一年的锻炼，我对基层工作有了更深入的认识，积累了一定的工作经验。三是我有作为一个好管理者的素质，我对待工作认真负责、求真务实，能认识自己的不足，勤奋好学，为提高自身素质，我目前仍在不断学习，现在X学院参加专升本函授学习。四是我敢于创新、思想敏锐，善于接受新事物邮政岗位竞聘演讲稿，并能根据实际情况，能大胆设想管理方法和经营策略。五是我有良好的组织协调能力，我团结同志，与同事关系良好，在管理营销渠道中，与销售商保持了良好的合作关系，与各县区营业部和市公司职能部门能经常沟通，求得了他们的理解和信任。六是我比较年轻，现年33岁，精力充沛，处于人生的黄金阶段，并具有较高的办事效率，对于工作有雷厉风行的作风。综上所述，我有信心、有能力做一名合格的副经理。但我也深深的明白，作为一名中层管理人员责任重大。

　　如果我这次应聘成功，我将达到以下岗位竞聘稿几个目标，一是保证市场份额和核心市场的占有，通过合理的营销策划、市场应对措施及管理手段来确保我公司在当地移动市场的服务与业务双；二是在管理工作中继续推行三级考核管理办法，在市公司原有的考核办法基础上，继续在服务管理、营销渠道管理等方面进行细化考核，促进公司整体管理水平的提高；三是加强员工队伍建设，鼓励员工参加业务技能培训和学历再教育，促进员工队伍整体素质的再提高。

　　由于明年的市场形势更趋于复杂化，现将主要工作思路、具体措施和预期效果陈述如下：

　　20xx年移动市场将形成三家运营企业角逐市场的局面，133、小灵通为抢占市场，必然会加剧价格战，对明年的移动市场必将造成较强的冲击，受国家资费政策的影响和目前市场消费能力的限制，我公司明年低端市场的开发将遇到前所未有的阻力。在不断的市场竞争中，我们如何适应今后的市场、稳定客户群、不断增强业务收入已成为下一步的工作重点。

　　应对措施

　　（一）在管理方式、人员组合方面作出合理的调整，增强营销、服务队伍的建设，结合当地市场实际，灵活运用各项政策，（二）加强员工素质教育，培养营销骨干力量，提倡团结拼搏、无私奉献、团队合作的精神，提高员工的综合素质，树立良好、亲和的企业形象，增强企业的竞争力。同时发挥客服人员的主动服务、上门服务精神，围绕客户需求，提供优质服务，提高客户的忠诚度，切实提高整体服务质量；

　　（三）密切关注市场动态，采取灵活有效的市场对策，减少客户离网率，及时全面掌竞聘职位演讲稿握市场动态，增强快速应变能力，保证市场份额的占领；随着竞争对手在推广133方面政策优惠幅度的不断增大及其用户的不断增多，133即将从推广初期步入成长期，其用户群将高速增长。作为中国移动，不可能完全阻止其发展，在这个关键时期，我们应保持头脑清醒，认真思考、衡量得失，制定切实有效的应对策略，尽量促使竞争对手减缓发展速度，既要保持与之相比的发展优势，又要确保成本的低投入，这样才能在竞争中保持不败之地。

　　个人方面

　　在今后的工作中，还应加强自身业务学习，不断提高自身素质。如果竞聘成功，我将在干好本职工作的同时，积极配合经理的工作，加强与领导和员工的沟通，虚心接受员工批评和建议，努力提高自身管理水平。我想，只要有强烈的工作责任心和事业心，我会很快适应新的工作岗位，我会积极向老同志学习好的管理经验，我一定能早日克服自身不足，成为一名合格的管理人员。

**关于员工竞聘演讲稿 篇27**

　　尊敬的各位领导：

　　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，今天我能在这儿展示自己、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。

　　参加这次竞聘之前，也曾度德量力，思虑再三。今天，我之所以参加这次竟聘演讲，是因为一方面，表明我对金邦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，接受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。

　　今天我竞聘的岗位是鑫邦采购公司钢厂发运业务员一职。在部门锻炼的这半年当中我有幸见证了采购公司在金邦带领下发展的风雨历程，瞻仰了鑫邦及集团公司在这期间不畏挫折，勇于承担的工作作风。同时也锻炼了我吃苦耐劳的优良品质和善于沟通协调的工作能力，使我今天有勇气来参加我公司采购员一职的竞聘，来回报公司对我的培养。下面我分三部分向各位评委汇报。

　　第一部分：任职岗位的理解

　　作为采购员，在品行上要胸怀无私，坚持原则，全心全意地践行诚信文化；在工作中必须兢兢业业，具有敢于面对挑战、敢于正视困难的勇气，有团结务实、迅速反应的工作作风，从而提高自身执行力。具有深刻理解采购在我公司重要性的思想意识，跟上采购变革的步伐，围绕降低成本、优化供应商为中心，严于律己，落实以人为本、崇尚团队、客户至上、质量兴企、不断创新的企业核心价值观，提高自身的廉洁自律性，使采购工作稳定开展。

　　第二部分：竞聘优势

　　在金邦企业文化的熏陶下，在各级领导的关怀指导下，在跑厂一线的生产锻炼中，我渐渐融入了采购公司这个大家庭之中。在部门锻炼的同时，我时刻注重自身的学习，对太钢车间生产的炼钢、轧钢、交库、请车及发运均有一定的了解。另外，具有较强的成本意识与问题分析能力、表达能力、良好的人际沟通和协调能力。

　　第二部分：工作思路竞聘上岗演讲稿由于采购工作涉及多个学科和多个专业，我们要对采购钢材的用途、质量要求、成本价格及车间生产流情况都要十分清楚的了解。因此在工作中我要经常到生产一线调查了解情况，学习、扩大知识面向领导、同事、钢厂业务人员学习，了解钢卷的性能及市场行情，才能在客户、业务方面征服对方，维护双汇利益，降低采购成本。

　　成功的采购不仅来自于采购员的采购行为，更依赖于高水平的采购管理和制度。在以后的工作中不仅严格要求自己，还要严格遵守公司的采购工作制度，标准化要求及工作程序，认真做好采购工作的各个环节。

　　还记得张部长曾说：年轻就是资本，你是我们采购公司的希望，是他的话一直鼓励着我，我相信，我的工作热情和谨慎，一定能把自己的工作做好。请各位领导相信我，支持我！给我一个机会，我会还您一份满意的答卷！

　　我的演讲完毕，谢谢大家！

**关于员工竞聘演讲稿 篇28**

　　各位领导、各位同事：

　　大家好!

　　今天我怀着无比激动的心情，参加这次岗位竞聘，不管是否成功，我觉得都是我的幸运和机遇，这充分表明了公司及各位领导对我的期望、支持和关心，这种机会对我来说是第一次也许是最后一次，我会通过我的努力为公司创造更高的价值!

　　一、我的基本情况

　　本人叫，x年x月出生，今年x岁，大专文化程度，年月通过应聘就来到公司部，我想我是幸运的，通过我的努力和公司的大力支持，我先由业务员、区域主管，一步一个脚印走到了今天。

　　二、我的竞聘优势

　　1、自身综合素质的优势。我有一颗忠于销售事业燃烧的心，鼓舞着我始终保持奋发有为的精神状态，多年来，我一直从事着团队管理工作，无论是在任何地方，我都能以高度的事业心和责任感来严格要求自己，本分做人，踏实做事，服从于工作、服从于全局，在不同的工作岗位上都做出了自己应有的贡献。任职以来，公司无论从管理还是到业务发展，年年都有新高，结构调整非常合理，几年来综合竞争实力都在全省前列。

　　2、学习能力的优势。我在工作后仍然坚持学习，积极参加各类学习和培训，不断提高自己的管理水平和专业水平。长期的学习养成了我较强的自学能力，并能把学到的东西灵活运用于日常管理工作之中，真正做到了学用结合。在抓好个人学习的同时，我以实际行动及带领全体员工参加各类学习、培训，即使工作再忙，只要是公司组织的培训，我都要求员工参加。

　　3、有丰富的工作经历。长期工作在销售一线，对销售工作有较深的了解和管理经验，并能处理好各种实际问题，同时本着“以制度约束人，以思想激励人”的宗旨，公司制定了一系列规章制度。任职几年来，未发生任何违规和责任事故。

　　4、有较强的协调能力。不管是内部或外部出现的各种问题都能很快的得到解决并有很好的结果，公关协调能力较强，与其他部门和卖场之间的关系密切。几年来，我个人负责区域销售业绩都排在公司前列，每年都能不折不扣的完成公司下达的业绩和利润目标。经理竞聘演讲稿三、竞聘后的设想

　　如果这次我未能竞聘成功，说明我在某些方面还没有达到公司和领导的要求，但我将继续为公司发展做出自己应有的贡献。如果我能竞聘成功，不仅是我人身追求、自我提高的体现，也是我有机会进一步奉献公司销售事业，为员工提供各方面需求。

　　我的具体工作设想是：

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

　　2、摆正位置，当好大家的助手，积极推进观念创新和机制创新，从方方面面想细做细，关心下属员工的疾苦，帮助他们解决工作问题和生活问题，做到经常交心、谈心，促进他们全身心的投入工作。

　　3、当前在公司内部，要积极推进观念创新和机制创新，树立“以人为本”的管理思想和“以市场为导向，以客户为中心”的经营理念。作为来自销售一线的负责人，更要充分认识到人才的重要性，要提请总经理室关注员工的合理要求，为员工设计职业生涯，能让员工根据自身特点选择发展道路，要引导员工树立正确的市场观念和竞争观念，有市场才有繁荣，有竞争才有进步，但市场不相信眼泪，竞争不同情弱者。要将以产品为中心的推销观念转变到以客户为中心的营销观念上来，充分满足客户需求。要积极建立高效有序的运作机制、规范严格的监督约束机制和符合公司发展的激励机制，提高公司运行效率，降低公司运营成本。

　　4、关注员工，严格要求自己。在新的工作岗位上，我要不断加强学习，牢固树立正确的人生观、价值观和权利观，依靠团队，尽职尽力，视权利为责任，视职位为服务，将公司的各项工作不断推向前进。

　　以上是我的竞聘演讲，不当之处，请批评指正。

　　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