# 4分钟岗位竞聘的主题演讲稿范文

来源：网友投稿 作者：小六 更新时间：2025-06-01

*4分钟岗位竞聘的主题演讲稿范文（通用6篇）4分钟岗位竞聘的主题演讲稿范文 篇1　　尊敬的领导、同事们：　　大家好！　　我是来自xx公司的，今天非常荣幸能站在这里竞聘岗位。　　也许是自己太钟情于保险事业，也许是自己出于对热爱，也许是自己很享受*

4分钟岗位竞聘的主题演讲稿范文（通用6篇）

**4分钟岗位竞聘的主题演讲稿范文 篇1**

　　尊敬的领导、同事们：

　　大家好！

　　我是来自xx公司的，今天非常荣幸能站在这里竞聘岗位。

　　也许是自己太钟情于保险事业，也许是自己出于对热爱，也许是自己很享受公司的良好工作氛围，弹指一挥间，xx年的生涯在不知不觉中度过。在这xx年里，我从初来驾到作为公司的一名普通司机，逐渐成长为公司一线的展业人员，直到今天成为公司的业务骨干，我无不对公司怀着一颗感恩的心。是xx公司帮助我人生的历练，是xx公司体现出我人生的价值，是xx公司给了我人生的舞台。

　　当今天我与各位公司精英一起站在财险这个大舞台的时候，欣喜之余确是感慨万千，我赞叹为保险业做出的杰出贡献，赞叹培育了一代又一代的精英。成功路上我们洒下了汗水，但我们不会忘记是这块土壤给了我们养份。每次有与公司同仁交流的机会，总会有新的感触，总会对生命、对保险、对自己走过的路有新的领悟。xx年来，我始终把自己当作一名战士，始终把成为财险军营的好战士作为自己的理想和追求。现在我就向各位领导和同仁汇报下我的心得。

　　我主要说说我在展业方面的心得。首先我认为全心投入是开启成功之门的钥匙。做保险既容易又不轻松，关键是你是否用心在做。营销职场曾挂过这样的口号“重复一百次就是成功”。初入公司时，我也这么去做，以为不断地拜访即可创造业绩。其实不然，精疲力竭之余带回来的.是拒绝，消耗的是希望。我绞尽脑汁，分析问题所在，发现逢门便进、毫无准备、对客户情况一无所知的拜访是行不通的。后来我在拜访客户之前，尽可能多地搜集、整理、分析客户的企业性质、行业状况、产品前景、效益情况、主要人员背景等等，然后再判断其是否可作为目标客户拜访。机会是属于有准备的人的。只有全心投入，才能捕捉到市场机会；只有善动脑筋，才能利用好机会。

　　每次外出进行展业，我想营销员是公司的先锋兵，是代表公司形象的体现，一定要牢记公司文明礼貌用语，按照公司仪表要求着装，把公司的良好形象传递给客户。

　　当然这么多年的展业生涯，免不了遇到不少挫折，免不了遇到客户不理睬，免不了遇到客户不信任，但我不会向困难低头，我相信劳动的付出会有报答，我相信最美好的词就是“自信”。我每周都给自己下计划，按计划一家家单位去宣传，业务也有大的进展。每当我签下一张保单，我的心情特别高兴，面对竞争激烈的市场，能得到客户的信任，能给客户带来方便的同时，自己也觉得很充实。xx年来，我坚持这样做攻下了许多“堡垒”，同时我还与许多客户交上了朋友。

　　公司的企业文化对我的影响也非常大。通过学习企业文化，使我由一个没有从事过保险业，没有朝气的我转变成朝气蓬勃、积极进取的人，公司发展了，员工才有好的未来。企业文化也无时无刻都在激励着我，使我感到青春、主动、进取，要对事认真，对人感恩，对物珍惜。朋友也感到我的变化，说我比以前有涵养，又年轻了，在这个变化中也给公司形象进行了传播。

**4分钟岗位竞聘的主题演讲稿范文 篇2**

　　尊敬的各位领导、各位同仁：

　　大家上午好！转眼之间我已经在咱们发改局工作了十年时间。这十年，是我在社会中不断成长、不断茁壮的十年，这十年，是我是工作积累、融入发改的十年，这十年，为我下一步工作的开展打下了最坚实的基垫。为更好的推促发改局工作的不断展开，我希望自己可以更好的勇挑重担，这也是我参加此次副科长的最初目的之所在。

　　首先，我介绍一下我个人的基本情况：

　　我叫，今年30岁，本科学历，经济师。XX年XX大学毕业后来到我们发改局担任工作，迄今为止已有十年时间，在这十年工作中，我始终秉持兢兢业业的工作精神和严谨细致的工作态度开展各项工作，积累了丰富的业务知识和管理经验，现任岗位为XX部科员岗位。

　　今天，我参与竞聘的岗位是XX科副科长，下面，结合我个人的工作经历，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，一直秉持吃苦耐劳、兢兢业业的工作态度，在工作中始终在要求自己立足本职，争创一流。

　　自从20xx年来到我们发改局参加工作以来，在这十年的工作中，我始终以更高的标准要求自己，兢兢业业完成各项任务，在各项评比中均名列前茅：20xx——20xx年年度考核中连续\_年被评为优秀等级。

　　在过去十年的工作当中，发改局给予了我成长和茁壮的平台，我希望用自己的努力和勤奋来汇报各位领导、各位同事对我的鼓励、关怀和帮助，我愿意在新的岗位上为我们发改局工作的开展做出更大的贡献。

　　第二，我工作勤谨务实、严谨细致，业务技能扎实，并且坚持不懈学习，积极进取开拓。

　　十年的基层财务科实践工作经历使得我积累了异常丰富的业务经验，不仅如此，在以往工作的开展中，无论在何时，我都坚持在每一项的业务中，细致部署安排以推进相关工作的开展，将领导布置的各项任务细化，做到了每个细节、每个步骤到位，获得了上级领导的一致肯定和认同。

　　除此之外，在我本职工作开展的开展当中，我还始终秉持业务能力精益求精的精神去学习、去钻研，充分利用闲暇时间学习相关专业书籍和管理书籍，不断完善自己，大幅度提高了个人业务技能水平和管理能力，为我在新的岗位上工作的开展奠定了良好的基础。

　　第三，在工作中，我严于律己、诚信为本，并且始终坚持公平、公正的团队管理精神，具有良好的组织协调能力。

　　无论是人事科长竞聘工作还是生活中，我始终把诚信待人的原则放在首位，并且始终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。不仅如此，我还信奉廉洁、正派的做人宗旨，坚持团结而不特立独行，尊重权威但不妄自菲薄，遇事懂得及时征求他人意见，因此在工作中我始终能以积极的态度参加到各项工作中来，与各位同事打成一片，共同凝结成一个充满生命力的战斗团队。

**4分钟岗位竞聘的主题演讲稿范文 篇3**

　　尊敬的领导、同事们：

　　大家好！

　　我是来自XX公司的，今天非常荣幸能站在这里竞聘岗位。

　　也许是自己太钟情于保险事业，也许是自己出于对热爱，也许是自己很享受公司的良好工作氛围，弹指一挥间，XX年的生涯在不知不觉中度过。在这XX年里，我从初来驾到作为公司的一名普通司机，逐渐成长为公司一线的展业人员，直到今天成为公司的业务骨干，我无不对公司怀着一颗感恩的心。是XX公司帮助我人生的历练，是XX公司体现出我人生的价值，是XX公司给了我人生的舞台。

　　当今天我与各位公司精英一起站在财险这个大舞台的时候，欣喜之余确是感慨万千，我赞叹为保险业做出的杰出贡献，赞叹培育了一代又一代的精英。成功路上我们洒下了汗水，但我们不会忘记是这块土壤给了我们养份。每次有与公司同仁交流的机会，总会有新的感触，总会对生命、对保险、对自己走过的路有新的领悟。XX年来，我始终把自己当作一名战士，始终把成为财险军营的好战士作为自己的理想和追求。现在我就向各位领导和同仁汇报下我的心得。

　　我主要说说我在展业方面的心得。首先我认为全心投入是开启成功之门的钥匙。做保险既容易又不轻松，关键是你是否用心在做。营销职场曾挂过这样的口号“重复一百次就是成功”。初入公司时，我也这么去做，以为不断地拜访即可创造业绩。其实不然，精疲力竭之余带回来的是拒绝，消耗的是希望。我绞尽脑汁，分析问题所在，发现逢门便进、毫无准备、对客户情况一无所知的拜访是行不通的。后来我在拜访客户之前，尽可能多地搜集、整理、分析客户的企业性质、行业状况、产品前景、效益情况、主要人员背景等等，然后再判断其是否可作为目标客户拜访。机会是属于有准备的人的。只有全心投入，才能捕捉到市场机会；只有善动脑筋，才能利用好机会。

　　每次外出进行展业，我想营销员是公司的先锋兵，是代表公司形象的体现，一定要牢记公司文明礼貌用语，按照公司仪表要求着装，把公司的良好形象传递给客户。

　　当然这么多年的展业生涯，免不了遇到不少挫折，免不了遇到客户不理睬，免不了遇到客户不信任，但我不会向困难低头，我相信劳动的付出会有报答，我相信最美好的词就是“自信”。我每周都给自己下计划，按计划一家家单位去宣传，业务也有大的进展。每当我签下一张保单，我的心情特别高兴，面对竞争激烈的市场，能得到客户的信任，能给客户带来方便的同时，自己也觉得很充实。XX年来，我坚持这样做攻下了许多“堡垒”，同时我还与许多客户交上了朋友。

　　公司的企业文化对我的影响也非常大。通过学习企业文化，使我由一个没有从事过保险业，没有朝气的我转变成朝气蓬勃、积极进取的人，公司发展了，员工才有好的未来。企业文化也无时无刻都在激励着我，使我感到青春、主动、进取，要对事认真，对人感恩，对物珍惜。朋友也感到我的变化，说我比以前有涵养，又年轻了，在这个变化中也给公司形象进行了传播。

**4分钟岗位竞聘的主题演讲稿范文 篇4**

　　尊敬的领导：

　　您好！我是河南XX学院XX级经济信息管理专业的薛爽。非常荣幸能有机会参加贵公司的招聘面试。感谢贵公司领导给我这个机会。

　　为了心中的理想，探索生活的真谛，凭着对知识的渴望，人生的追求，我孜孜不倦，不骄不馁，终于迎来了新的起点。

　　在3年的院校生活中，我对计算机怀有很高的热情，坚持以学为主，取得良好的成绩，且在其他各方面表现良好。通过在校的理论学习和实践学习，我不仅掌握了有一定的操作能力，而且有很强的责任心，集体荣誉感。

　　今后面对新的环境，新的起点，新的挑战，我将进一步充实和提高自己。如果有幸成为贵单位的一员，我必将以满腔的热情投入到工作中，用我的汗水、知识、热情报答贵单位的知遇之恩。

**4分钟岗位竞聘的主题演讲稿范文 篇5**

　　尊敬的各位领导，各位同事：

　　虽然早已和大家熟识，但在这庄严神圣的场合里，请允许我做一个简要的自我介绍：我叫[]，现年28岁，大专学历，现任文化宫专管所稽查队队长。我于到公司工作，一直工作在烟草专卖第一线，在担任稽查队队长以来，多次被公司评为市级先进工作者、XX年被评为全省优秀稽查员。借此机会，我衷心感谢公司领导多年来对我的培养，感谢各位战友、同仁的支持与帮助！使我从一个烟草工作的门外汉，成长为一名熟悉烟草专卖业务的烟草人。

　　这次公司开展劳动用工制度改革工作，面向全员竞聘上岗，给了我们这个公平，广阔的展示平台，而我有幸通过领导，同志们的信任，参加专卖股长这个岗位的竞聘，我感谢公司领导，同志们对我的信任，并真诚地希望各位领导、各位同事对我进行测评。

　　今天，我能够自信地站在这里，参加这个重要岗位的竞聘，是因为单位培养了我，实践锻炼了我，我所要竞争的专卖股是县局组织的重要部门，在辖区要履行《烟草专卖法》所赋予的全部职责。加上县局地理位置特殊，要干好这一职务，就必须具备较强的业务素质、管理能力和组织协调能力以及处理、协调各方面复杂问题的综合能力，在这一点我还有很大差距，我会在工作中继续学习，从实践中不断吸取经验，不断完善自我，干好本职工作。

　　首先，是我对专卖股长岗位的认识，有不足之处请领导和同事们积极指正。

　　一、要在局长、分管局长的领导下，带领部门全体人员出色的完成好上级部门交办的各项目标任务。并根据市局制定的户籍化管理方案，完成好本局的户籍化管理工作，

　　二、并有效组织力量汇同督察部门对全区籍化管理工作开展情况进行指导、检查、监督、逐步提高辖区市场净化率，控制率，为经营保驾护航。

　　三、对区域内出现的实际工作问题，进行协调处理。并协调和配合好各专管所，检查队之间的工作。

　　四、配合好各专管所辖区内经营户法律法规的宣传，帮助专管所对违法户、难缠户、钉子户进行教育转化和打击处理，确保户籍化管理工作的顺利进行；

　　五、定期组织专卖人员对业务知识进行培训学习，协助局长抓好专卖队伍建设；

　　六、做好案件处理工作，做到证据充分，事实清楚，处罚合理，保证办案效率。

　　七、坚持办事原则，严于律己，团结同志，接受监督。

**4分钟岗位竞聘的主题演讲稿范文 篇6**

　　各位领导、各位同事：

　　大家好，首先，感谢所里能够提供这次机会，我将好好把握，通过这次竞聘来实现我的职业理想。我这次竞争的岗位是供电所副所长。首先感谢局领导给我这次演讲、竞聘的机会。

　　我88年进电力安装公司从事高低压、内外线工作，95—97年先后在台陈、杜曲从事变电运行工作；97—02年在大郭供电所担任安全员岗位；02年4月至今在沃城供电所工作，工作期间多次被评为先进工作者。下面，我就将近年来的工作成绩如实地向各位领导、同志们作以汇报：

　　一、安全是第一要务，安全责任重于泰山

　　安全生产是电力企业永恒的主体，是促进经济发展的重要组成部分，我在安全生产中的作法是：

　　1、认真加强了全所职工及农电工的安全生产基础管理，落实安全责任制；把各项安全指标分解到人和班组，且每周进行一次安全活动，每月进行一次安全宣传教育，及时传达上级有关文件、事故快报、通报及安全简报等；每季进行一次《安规》培训考试；每年进行一次多层次的事故预想，并且坚持开展“反习惯性违章”活动，坚持教育、培训、实践相结合，从而提高了农电工和所内员工的安全意识和自我防护能力，确保了人身的安全。

　　2、线路及设备：经常组织人员深入台区定期不定期地进行巡回检查工作。同时，认真做到线路及设备的日常维护管理工作；这样有效地杜绝了事故隐患的发生，保证了线路及设备的可靠运行。

　　二、在营销管理方面，我有如下打算：

　　1、电费回收：保证了新电费月月结零，老电费按计划回收，按局规定次月3号前准时汇到局里的帐户上，来沃城三年时间里，在电费回收困难的情况下，没有发生一次借款交电费的情况，保证了当月新电费真实结零，新电费累计回收上交342.6万元，老电费累计回收上交6千元。其作法是：作为一名收费员，发扬“三千精神”，要吃苦在前，享乐在后，不怕磨嘴，不怕跑腿，要钱的事都不是一帆风顺的，两趟、三趟，甚至是十趟八趟，也不一定要回来。这时，就只能好话当钱用啦，耐心地摆事实，讲道理，做好解释，要有耐性。同时，还要搞好优质服务，以真诚、快捷，一言一行真正的感动他们的心，不管怎么说，想方设法把电费拿到手，避免了电费的不易流失，最终达到电费回收的目的。在完成上述工作的`同时，认真履行财务管理，合理地完成了所内的财务收支工作。

　　2、线损方面：认真地完成了抄、核工作目标任务。其作法是：始终坚持对表计及时轮校，勤抄、多抄、不错抄、不漏抄、不估抄，抄一次，认真核对一次。同时，并对表计、计量装置加封一次，早发现，早处理，不是应付了事，而是认认真真。对400v的管理，同样教育农电工也要这样做，最终实现了线损率的稳步降低。

　　上述这些成绩是微不足道的，也是我应该做的工作。如果我这次竞聘供电所副所长长成功，下一步，我将在供电所管理中采取措施，努力提工作水平。

　　1、强化内部管理，认真按照规范化供电所管理要求，明确所内每位员工的职责，健全并落实工作任务、工作内容、工作标准、工作流程和考核办法，将供电所的各项管理工作纳入规范化管理轨道。进一步促进供电所营业窗口和电工班的建设。

　　2、努力降低农村低压综合线损率。加强台区的线损管理和考核，并进行分析，坚持开展营业普查活动，坚决打击窃电行为，对临时用电的严加管理，维护正常的供用电秩序。

　　3、坚持“以人为本”，切实稳定农电工队伍，不断提高农电队伍整体素质。

　　4、更加积极地抓好农村电费的回收工作。针对农村用电户数多而散的特点，主动与乡（镇）、村协商，争取他们的大力支持，积极推广电费储蓄等便捷先进的收费方式，推动电费收费方式多样化，方便农村客户交纳电费，确保电费结零。

　　5、进行农村安全用电知识和电力法规宣传，普及安全用电知识，不断增强全民保护电力设施意识，提高安全用电水平，逐步实现供电法规和用电知识普及化。

　　作为副职，我会大力协助所长做好左右工作，继续认真学习提升自己。

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