# 2024年保险公司竞聘演讲稿(优质八篇)

作者：倾听心灵 更新时间：2025-06-18

*保险公司竞聘演讲稿一：竞争就有压力，有压力才有动力，如果说，通过竞聘，我能如愿以偿，我会深感岗位来之不易，格外珍惜。如果落选，说明我与其他同志还有差距，我将总结自己的不足，寻找差距，勤奋学习，努力工作，不断提高自身素质，正确对待领导，正确对...*

**保险公司竞聘演讲稿一**

：竞争就有压力，有压力才有动力，如果说，通过竞聘，我能如愿以偿，我会深感岗位来之不易，格外珍惜。如果落选，说明我与其他同志还有差距，我将总结自己的不足，寻找差距，勤奋学习，努力工作，不断提高自身素质，正确对待领导，正确对待同志，正确对待自己。

：尊敬的各位领导、同事们：

大家好！在这里我以平常人的心态，参与副主任的竞聘。首先应感谢领导为我们创造这次公平竞争的机会！借此机会，请允许我介绍一下我的主要工作经历。我叫\*，现年28岁。20xx年进入烟草行业以来，做过烟站生产员1个月、电访员2年、客户经理2个月、专卖内勤3年，客户部主任兼任客户经理2年半，跨年已九个年头了。从刚来时对陌生拜访和电话拜访都有恐惧，到现在不管是业绩还是工作能力都有了很大的提高，这促使我走上挑战台，我认为：竞争可以展示自我，竞争可以发现差距，竞争可以促进学习，竞争可以提高自己的综合素质和工作能力，我认为，自己符合卷烟客户服务部副主任竞聘条件，并有决心、有能力胜任这一职务。

首先不断加强自我充电，加强平时业务学习，使自身业务素质和能力有了不断的提升。“一份耕耘，一份收获”，在八月举行的省级营销知识竞赛中获得二等奖和全国技术能手称号。

二是我在担任营销岗位工作期间，在领导正确领导下，经过我的不懈努力，圆满完成各项任务，连续四年被评为优秀工作者。

三是具备强烈的责任感和事业心。我具有踏实的工作作风、求实的工作态度、不断学习进取的精神，同时我善于倾听，善于发现，喜欢思考，相信在众多领导的栽培下，我会成为一位很好的管理者。

几年的工作使我深深地感到机遇和挑战并存，成功与辛酸同在，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。客户服务中心是从业务经营科转变而来，虽然名称有所变化，但职责变化不大，主要是在市公司和我局领导下，负责本市卷烟营销、客户关系管理和售后服务工作。并对有关客户关系管理、网络建设和卷烟价格管理的内容的执行情况进行监督落实。负责卷烟营销活动的策划、组织和实施，建立健全服务体系。及时掌握市场动态和客户需求信息，将重大市场变动和客户意见及时上报决策层，适时提出适合本市的经营方针、营销策略和可行性方案。同时在客户关系管理体系的指导下，组织客户经理开展客户满意度调查、客户拜访和客户测评等工作，负责对本局营销人员的管理，对营销人员的痕迹工作进行督促、检查和指导。

竞争就有压力，有压力才有动力，如果说，通过竞聘，我能如愿以偿，我会深感岗位来之不易，格外珍惜。如果落选，说明我与其他同志还有差距，我将总结自己的不足，寻找差距，勤奋学习，努力工作，不断提高自身素质，正确对待领导，正确对待同志，正确对待自己。古人说得好：“人不因一时之得意而自夸其能，更不能因一时之失意而自坠其志”。所以，我要说：“今天我们要做成功的参与者，那么，明天我们必将成为参与的成功者”。 说得好不如做得到，我能否胜任副主任职务，员工心中有数，领导心中有秤，评委心中有标准。不管如何，我都会坦然面对，借此机会，感谢上级领导多年来对我的关爱和培养。感谢各位评委对我做出评判！

谢谢大家！

**保险公司竞聘演讲稿二**

尊敬的各位领导，亲爱的同事们：

大家好！我是保安班长竞聘演讲稿候选人之一。拿破仑有句名言：“不想当将军的士兵不是好士兵”。我认为，保安班长不只是个称号，不只是个光环，它背后有实质性的内容，与保安队员们息息相关。所以，假若我竞选上岗，我不会让这个“长”成为一个虚名。

保安班长应该是架在保安公司与保安队员之间的一座桥梁，是保安公司得力助手。不过，我得先从自我做起，严格要求自己，起表率作用；其次，我会在任何时候、任何情况下，都能想保安队员们之所想，急保安队员们之所急，敢于坚持原则，敢于积极为保安公司谋求正当的权益。保安班长作为一个班集体的带头人物，我有能力处理物业保安的各种事务。

人人都有志向，人人都积极主动为他人服务。我们只有不断实践，才能形成良好的风貌，才能使我们保安这个集体不断前进，不断地取得胜利，从胜利一步步走向辉煌。

我会经住考验的，相信在大家的共同努力下，我们的保安班级一定能搞得十分出色，成为全公司先进保安班级。

如果我竞聘演讲成功，我的工作方法和工作思路是：

有句古话说得好，“其身正。不令而行；其身不正，虽令不从”。什么样的保安队长就会带出什么样的队员。赢人先正己，人品是做人的基础，正直是关键；保安队长应以身作则，身教言传，处处起好的带动作用，树立好的榜样，要敢于提出“我就是排头兵，向我看齐”的口号，让队员找到标杆，找到旗帜。

保安队长身在基层，不但要有敏锐的政治头脑，而且要有实干的创新精神，能够带领大伙干出像样的成绩来，以绩服人。经过学习和实践，善于认识和分析新问题，创造性开展工作，善于用创新的工作方法处理错综复杂的问题，善于用新方法处理新问题，努力使得工作上规范化、民主化、制度化。

我的竞争上岗演讲稿结束了，谢谢大家！

**保险公司竞聘演讲稿三**

尊敬的各位领导、各位同事，早上好！我是来自设计公司经营部的z。非常感谢公司以及公司领导打造的这样一个能够锻炼自我，实现价值的设计公司这个平台，感谢公司提供的这样一个展现自己和实现职业生涯发展的机会。

首先做一下简短的自我介绍，我，z，出生于1987年，经历近二十年中国式的教育后于20xx年毕业于广西大学，文学学士和管理学学士。爱好：读书、旅行以及向有智慧的人学习，希望在不同的人生境遇中实现自我的提高与超越，最后达到卓越。在我不能够改变人生的长度时丰富人生的纬度。接下来我会从五个点来展开我的演讲。

当时应聘最后决定选择z的原因不在于当时的待遇，而在于当初面试时樊总、刘总、王总给我留下的深刻印象。他们让我渴望飞翔的灵魂嗅到了天空和草原的味道。这里不是政府、不是国企、也不是校园，但我最终选择了这里。当时我被面试被问的最多的问题就是“遇到困难和挫折我会怎么办？我怕不怕吃苦？”我还记得王总拿着我的简历问我“在复杂环境中分析和解决问题的能力”我指的是什么。我被问这些问题的时候已经感受到这正是我可以成长和锻炼的地方，是我一直想要的困难和挑战，是充满自由却又有危险的草原。

今天我站在这里作竞聘演讲，这不仅是实现自我职业生涯规划的进一步发展，也是工作和我自身双方的需要。在设计公司工作期间，我和大家在面对问题、分析问题、解决问题中不断实现着我与公司的彼此肯定和认同。我相信，我有能力来做好经营部主任助理这一职位的工作，我希望在这一职位上做出更多的奉献。

1、被指导及执行阶段

这一阶段我主要是被安排工作，然后尽自己的努力将工作做到最优甚至完美。我对我自己这一阶段的表现打85分。在这段期间我的各项工作任务完成的都比较高效，做的主要是公司证书及员工证书管理、投标管理、联营合作单位管理以及一些日常性工作。工作量是比较大的，而且繁琐。这段时间在外面的奔波治好了我的晕公交和失眠症。这个阶段我主要对我自己做的工作负责，自己亲身去做的事各项因素也比较可控。这个阶段最有成就感的莫过于完成金鹰公司除营业执照外所有公司证书的变更，其中像施工资质一次变更七项，光资料整理起来都有一本厚书。这些变更锻炼了我收集和分析信息的能力，锻炼了我与政府相关部门沟通和交流的能力，锻炼了认真仔细的精神。

2、过渡阶段

春雪去宁夏时，我不由自主将工作的任务和与之而来的责任扔到了自己身上。我开始从整体上总结之前做的工作，开始更加主动得同他人进行交流和协作，当时也同领导在实现经营部工作规范化达到一致意见。这段时间我的压力稍大，开始更加进取的学习。因为我不希望因为人员的流动给公司带来任何损失，更不希望是因为我工作上知识的不够给公司带来损失。在公司领导的不倦教诲下，我坚持走过了这个阶段，我非常感激。我受了这么多年的真空纯净式教育，对于社会还有诸多的不适应，是设计公司领导的教导和鼓励、是设计公司员工给予的温暖和帮助让我坚持了下来。我铭记在心。

3、指导、协调、控制和执行阶段

20xx年经营部员工实现血液更新，新的人员的进入为经营部带来了新的动力。而我也成为经营部办公室这块资格较老的员工。我的工作重心转移到“如何把工作合理的进行分配，如合实现团队成员间的协作，如何对分配下去的任务进行有效的质量和进度控制。”在领导的指导下我已经渐走入成熟的基层的管理模式。对于某些特定的工作我依然需要亲自执行。这时期我的角色相当于一线管理者(first-linemanager)。

自来公司到目前止，我认为我在六个方面的有较大地方的改变和进步。

1、我从重视自我转变为重视团队。虽然之前在和管理学中一再地学习到团队的重要性，但在实践中我才更加深刻体会到它的含意。一个优秀、协作、创新的团队的能力远大于优秀个人的数量式简单相加。

2、逆境中的坚持。工作前我的二十多年都是比较顺利的，在z，我懂得和学会在逆境中坚持，同时身体和精神都得到了磨炼。

3、在电力技术方面开始进行基础性学习，我希望这有助于工作的进一步拓展。

4、配合领导更好地发挥经营部的作用。目前，公司的各项制度、流程都开始走向正规化道路。

5、经营部档案管理工作日渐规范化。如合同、证书、个人档案资料、投标资料、电业局资料等。

6、自己认为最重要的改进在于不断的成熟和为人处事方面的进步。在刘总、张总、樊总的指导下、在同事的帮助下更加融入到z这个集体，更加适应社会这个大环境。学会冷静以及拥有真正的智慧。（刘总言）

优势：

1、年轻充满拼劲、拥有较强的执行能力；

2、理论基础扎实，管理学、文学功底扎实；

3、爱学习、热爱挑战而且懂得学习方法；

4、从意识里愿意从思想上改变自己；

弱势：

1、实践经验不够丰富；

取长补短是我不断提升自己的方向和方法。

第五、目前我所做的重要的工作以及如果我能竞聘上助理后我希望领导提供指导的工作

首先，我想说的是，即使今天没有竞聘上助理，我依然会坚持做好本职的工作，坚持团队高于个人，坚持为设计公司献出自己一份力。

再次，我在工作上遇到的难题，我的领导和同事都从没吝惜过指导和帮助。我目前的工作，也一直得到了领导的指导和同事的帮助。所以，我相信，如果竞聘上助理，我的工作一定会得到领导的指导和同事的支持。

我目前做的最重要的工作有：

1、配合领导打造一支高效、优秀、知识共享型团队；

2、进行工作流程再造和优化。目前正在有条不紊的进行；

3、为人处事的进一步成熟，在工作中丰富自己的实践经验；

4、电力专业知识的基础性学习。

上述四点也是我接下来工作的方向。

我的演讲完毕，再次感谢公司，感谢公司领导打造的设计公司这个舞台。

**保险公司竞聘演讲稿四**

尊敬的各位领导、评委老师：

大家好！非常感谢各位领导和评委老师，为我们提供这样一次接受考验、公平竞争的机会。今天我竞聘的职位是中层干部助理。对于今天的竞聘，我会全力以赴，用心作答，以实际行动向各位领导和评委老师上交一份满意的答卷。

首先简单做一下自我介绍。

对照竞聘要求，联系自身工作实际，我认为自己竞争石油公司中层干部助理职位，相对具有以下优势条件。

一是政治素质可靠，思想上进，事业心、责任感强。

二是专业知识过硬，业务能力突出，工作经验丰富。

三是原则性强，秉公办事，公道正派。

四是作风务实，工作敬业，有较强的实干精神。

尊敬的各位领导，评委老师，如果今天通过你们的考察选拨，我将紧紧围绕公司年中心工作和目标任务，以“防控风险，促进管理”为目标，深入推进石油工作创新，拓展石油监督领域，突出抓好石油重点，强化对专项资金的审计监督，用好内外部检查成果，努力防范和化解风险，为公司的改革发展和依法从严治企更好的服务。

一、突出关键环节，强化专项审计监督。

一是开展好财政专项资金审计。

二是开展重点项目专项审计。

三是认真开展好工程项目管理审计。

二、统筹兼顾，注重效果，积极推动审计成果运用。

三、完善制度，强化措施，切实加强审计工作管理。

一是建立审计工作考评机制。

二是深入推进工作创新。

三是强化人员素质提升。

尊敬的各位领导，评委老师。以上就是我的竞聘措施打算汇报。如果今天胜出，我将以实际行动践行我的措施打算，不辜负领导的信任和重托。反之，如果落选，我也会正确对待，坦然面对，在本职岗位上，继续接受领导和组织的考验，一如既往为公司发展贡献力量。

我的演讲到此结束。再次感谢各位领导，感谢各位评委老师！

**保险公司竞聘演讲稿五**

尊敬的各位领导、各位评委、各位同仁：<

大家好!

我叫\*\*，今年32岁，毕业于\*\*大学。我竞聘的岗位是县支公司个险销售副经理。今天参加这次竞聘，不仅仅是我的荣幸，更是我事业路、人生路上一次极为重要的机遇和挑战。

我是一个完完全全的寿险营销人。还记得1996年的10月的一天，刚出大学校门的我怀着对未来的美好向往一脚踏上了寿险营销之路，一走便是近九年。1998年初夏的5月我加盟了中国人寿抚州分公司，由此走上了事业发展新的起点与新的征程。1999年至20xx年，我在分公司营业部担任组训工作，并在20xx年被评为全市优秀组训。20xx年受聘为中国人寿东乡县支公司营销部经理，在公司领导和全体员工的共同努力下，公司勇夺“全市营销霸主”和“全市培训工作先进单位”两项殊荣。同年，我还同时受聘为中国人寿江西省分公司教育培训部讲师。20xx年4月，由于怀孕而调回市分公司个人业务部担任讲师一职。20xx年2月，受分公司的委派，我和姜荣和两人到上顿渡营业部，协助管理个险业务，在“奋战60天，突破1000万”的活动中，上顿渡出色地达成了目标，获得了本次业务竞赛的第一名。20xx年7月，乘中国人寿人事改革的东风，受总经理室信任与重托，我担任了南城县支公司营销部经理。

在公司参加的各种培训是帮助我成长的催化剂。1998年12月，我参加了中国人寿江西省公司首期组训培训;此后多次参加组训讲师提高班;20xx年参加了“保险中国风全国讲师组训培训班”;20xx年11月参加 “全省县支公司经理培训班”;20xx年10月，参加了“行者无疆，宇雷增员”培训。

这些年的经历都说明，是中国人寿发现了我，是中国人寿培育了我，是中国人寿成就了我。“滴水之恩当涌泉相报”，我将与公司共命运，继续为公司的发展尽个人的绵薄之力!

我今天之所以参加本次竞聘，是因为我愿意把自己的未来与公司联系在一起，更是因为我有这种优势与实力。我的优势主要表现在以下几个方面：

其一、 对于事业的执着和对于工作的负责是我的作风。当我撇下不满周岁的女儿，服从组织的安排来到南城时就足以说明我对工作的态度与决心。

多年的营销管理积累了丰富的实战经验。由于一直在一线从事营销管理，我能把握市场的脉搏;由于在团队中每天与业务员在一起，我了解他们的想法及心愿。因此，对于如何启动一个市场，如何扩展团队，如何按营销规律做事，有着丰富的实战经验，能够理论联系实际开拓性地开展工作。

其二、我对寿险信仰，对公司忠诚，对事业执着。

我深知寿险对于国家、对于社会、对于家庭的意义。因此，我不把寿险当作产品，而是把它当作一种信仰。我相信寿体现了人类向真、向善、向美的愿望，和崇高的道德情操。

忠诚大于能力。员工需要公司的帮助，公司更需要员工的忠诚。作为中国人寿的一员，我感到自豪，更感到责任，中国人寿培育了我，我就应该回馈中国人寿，我愿意用我的所学，所长为公司的发展尽责尽力。

其三、年轻的我激情奔放，对未来所要从事的工作充满信心。营销需要理性的思维，还需要激情的带动。年青我擅于学习，有更大的成长空间。可以在学习中不断地提高管理的水平，做到与公司个险业务共同进步。

其四、我累计授课达到20xx课时，丰富的授课经历，让我不但能承担一个营销管理者的责任，还可以成为一个培训者和训练者。当前营销团队的培训是一项非常重要而又缺乏的工作。多年的讲师经历使我能及时发现培训需求，并且及时组织相关的培训，做到化教育培训于日常的工作中，从而不断地提高营销员的技能及主管的管理能力。

在未来的工作岗位中，为了更开拓性地开展工作，我将采取的战略有以下三大方面：

一、精心培育，抓好人才梯队的建设。公司的发展需要有一批忠诚于公司，热爱公司高素质的员工队伍。人才对于公司未来的发展居于一种战略的位置。县区公司的发展需要一群能既能上战场立功，又能带兵打仗人才。因此，作为公司一级营销管理者，我应该立足现在，面向未来培育一批优秀的，忠诚的人才。为此在基层公司，我将立足加强主管管理能力，提高业务员的市场开拓能力，积极培养组训人员的综合能力，为公司未来的发展培育人才，储存人才。

二、大力发展农村保险市场，夯实公司业务发展基础。

根据年初全保会上吴定富主席提出的“发展县域保险市场”的精神，大力发展农村网点是当前的必须。其一，农村市场对养老险、健康险的需求远远超过对分红险的需求，发展农村保险不仅市场潜力巨大，而且对于我们调整险种结构，提高经济效益非常有利。谁放弃了农村市场，谁就放弃了未来生存的机会。其二、对于同业竞争而言，城区的竞争日趋激烈，各公司在城区业务间的差别也将越来越小。对于其他公司而言，在最近一、两年时间内，他们无人力，更无财力向农村迅速渗透。而这正是我们公司的优势，我们应该抓住现在的有利时机为未来的公司发展打下良好的基础。其三、农村网点是我们业务当前的有效增长点。城区业务经过这么多年及多家公司的共同开发，要追求更大的发展已经难度很大，因此，我们抓住这个当前业务的薄弱环节，下大力气，以推动农村业务发展作为当前业务发展的有力的增长点。

三、以“强我国寿，富我员工”为主导思想，进行市场目标的设定与调整。员工只有收入稳定才能心态稳定。现在我们公司的员的平均收入处于一个偏低的状态。以南城为例，业务员在20xx年平均月收入为350元，其中月均收入在1000元以上的有10人，在600元以上有18人，在400元以上的有21人，在200元以上的有18人，每月低于200元的有10人。根据当前的市场情况，员工月均收入在500元，才能解决员工的基本生活。也就是人均收入提高40%，就必须每年业务收入在上年的础上提高40%。当然这40%的业绩的提升，一方要靠我们断地提高现有业务人员的业务能，提高人均的产能。另一方面靠不断地扩张队伍，从人力地发展来促进业务地发展。

配合以上三大策略，我将从以下几个方面来开展工作：

其一、从人心工程入手，盘活团队，增强团队的战斗力。

其二、强化各项基础管理工作，从而推动营销业务的稳定发展;

其三、一手抓业绩，一手抓增员，为业务的持续健康发展打下基础;

其四、强化教育培训的功能，通过培训增强主管的管理能力，业务员的市场开拓能力，和各级人员对公司的忠诚度。

我的演讲到此结束，谢谢各位!

**保险公司竞聘演讲稿六**

尊敬的各位领导、同志们：

大家好，首先感谢局上给了我们这一次参与竞聘的机会，我想说：面对这次的机遇与挑战，我对自己充满信心、对广告邮购公司的未来充满信心。

竞聘这一个岗位，我自身的优势是：到广告组后，系统学习了有关广告策划、广告制作以及广告营销方面的知识，有丰富的广告策划经验和较高广告制作水平。通过我的策划、设计的广告作品近百幅，客户满意，受到好评。

如果我是广告邮购公司经理，要使公司开展得有声有色，要有自己的思路和设想。下面，我谈谈对广告邮购公司未来对外经营、对内管理中的一些思路：

首先广告邮购公司的方针目标是：

强化公司职能，突出发展中心，转变经营模式，树立营销理念，加强管理力度，为完成80万业务收入而拼搏！

广告邮购公司作为一种全新的媒体，必将给客户一种全新的感觉，因此换一种全新的广告理念，改一改昔日的宣传方式，是公司在以后管理中的思路之一。在知识经济到来之时，最大程度地赢得客户，获取利润是我们的追求。让客户在选择我们的时候，能够充分感受到邮政广告得天独厚的信息传播网络，因此依靠邮政网络的平台经营广告，应该是邮政事业在信息产业化竞争中做出的正确决策，我们邮政广告人有信心、也有决心去做好这一领域的开拓。

1、制作发行明信片由我们公司独家经营，是一个非常有潜力的项目，公司在今后的业务发展中，将作为重点项目之一来开拓更大的客户市场。通过员工努力和借助社会力量，与学校、企业、单位、全市风景区有关部门联系，洽谈发展，制作企业明信片，开发景点型门票和文化收藏型明信片。

2、公司将积极与各大单位建立联系，拓展商业信函业务市场，提高商业信函业务宣传，使其拥有更多客户。让客户了解，商业信函不只是用于账单一种用途，重大节日、重大的活动等都能以商业信函的方式发布广告，让需要利用邮政的信息资源，给他的目标用户发送业务信函的企业都来加入。

3、公司将创造条件，增加、开发户外广告市场。在界福桥邮电宿舍临街面，增设广告制作门市部一个，计划在条件成熟后，在城内增设广告制作门市部，承接广告邮购业务，买断一些黄金路段的市政设施以及大型商贸、文体活动的广告代理权；另外，大家都可以看到，大楼的对面、干道的两旁有多块的大型喷绘广告牌，这些都是由其他广告公司策划和发布的，利润相当可观，我一直在构思，为什么不可以利用我们邮政大楼楼体来做一些大型广告牌，这里处于火车站和经济开发区的主干道上，地理位置十分优越，而且我们在自己的大楼做广告，成本也相对较低，只要做得好，必定吸引得了大客户的注意力。

4、公司将组建一支专业化营销队伍，运用商业运着方式，上门宣传、洽谈、揽收邮政广告业务，占领市场，并注重营销的实际效果。在邮政营销网点、各支局、所以及我们局里员工中开展业务承接，利润分成，调动起我们系统内部职工联系广告业务的积极性。

5、发展和健全邮政代销网络，吸引客户。据我了解，“娃哈哈”遂宁总经销商，想通过邮政网络，把他们的产品推销到农村市场去，这说明邮政网络的作用已经被一些客户所认识，公司可以在如何健全农村邮购代销网络上下功夫，有了好的销售网络，将会有更多象“娃哈哈”这样的客户主动与我们建立业务关系，邮政信息网络才能真正发挥其优势，公司的经济效益也能得到更大的提高。

6、企业网络化已不再是一种时髦，而是一种必然，利用互联网开展业务取得收益也应该是我们广告邮购公司新的经济增长点。例如开办邮政广告网络黄页，针对遂宁所有的企事业机关、单位、学校、社会团体，把他们的信息建立在网络中，这样，一方面对信息的查询者来说可以通过网站，能够更快、更方便、更准确地获取信息，一方面提供信息的企事业机关、单位、学校、社会团体也依靠我们的网络起到了很好的宣传、广告作用。

我是一名党员，也是一名退伍军人，在党的培养和部队严格的军事化管理中，培养了我政治觉悟高、组织能力强，对于公司的内部管理，我想首先应该服从局领导的管理，认真贯彻和落实局里的各项规章制度，在这个大的前提下，来做好公司的内部管理：

1、在公司中建立一种能够激励每个员工发挥他们创造性能力的管理体系；建立一种全新的广告理念，来适应现代广告市场的需要。

2、针对市场中未预期到的情况和最新的竞争压力作出最快的反应，调整公司的战略目标和公司的长期发展方向；针对公司的各项决策，在民主与集中的基础上给每一位员工参与公司决策的权利，这是合作和信任的基础。

以上只是我对这个岗位管理的认识与思路，重要的是落实行动。我一定以务实的作风，不断的创新，为促进邮政追赶型跨越式发展，为广告邮购公司收入80万而努力拼搏，为邮政通信建设做出新的贡献！

**保险公司竞聘演讲稿七**

各位领导，各位同仁：

上（下）午好！

我叫xx，是公司办公室工作的一名员工。我1995年参加工作，今年30岁，文化程度大专。1998年至20xx年10月在xx电信局办公室工作，负责全州办公自动化网络系统的管理，在3年的工作中，熟练掌握了办公自动化流程及办公自动化系统，并接受过省局办公自动化网络高级管理员培训。20xx年10月至今，在xx电信实业公司负责综合办公室工作，20xx年起任办公室主任。我对自己的评价是，思想稳定，集体荣誉感较强，有扎实的办公室工作素养，有脚踏实地的工作作风，有爱岗敬业的职业道德，更有用心为公司服务的工作热情。多年来办公室工作的锤炼，让我对文秘、劳动人事管理、养老保险、企业宣传报道、档案管理等办公室工作都全面的认识和实践。勤于学习和追求完美的性格让我具备了较强公文写作能力，操作计算机能力和沟通协调能力。

在xx电信实业的三年多时间里，作为综合办公室负责人，我通过合理安排，全面落实，不断树立办公室工作新气象，努力开创办公室工作新局面，使企业的内外关系协调、综合管理、公文信息等工作都有了起色，为公司综合办公室工作下一步更加优质高效地开展工作奠定了良好的基础。

今天我能站在这里，是组织多年的培养让我羽翼渐丰，具备了这样的能力；是领导多年的关心让我不断进步，对工作充满信心；是同事长期的支持让我倍感温暖，对未来充满期待。在这里，我要衷心的感谢组织的培养，领导的信任和同事的关心。

今天我参加新公司办公室主任的竞聘，心中有一些感慨，也有一些激动，更有一些担心。感慨的是我们又将面临一次洗心革面的内部改革；激动的是我能在这里为大家讲述我的观点。我真心希望我的陈述能得到大家的认同，把我的担心转变成对工作的信心和勇气。我从事办公室工作已有6年多时间了。经过这些年的积累，我认识到：办公室作为公司综合协调部门，其工作是非常重要的。 他不仅要搞好综合管理，实现企业规范、高效的运转；在当前公司化运作过程中更要调配好人力资源，实现人尽其才，才尽其用；同时也要搞好协调，为公司发展创造精诚团结、齐心协力的良好局面。办公室工作虽然繁杂，但我觉得，主要还是要做好“三个服务”，这便是，一要为企业的发展服务，二是要为公司领导服务，三是要为员工服好务。办公室作为企业的后台支撑部门，一定要给自己一个适当的定位，一切工作都要围绕企业的发展，为企业目标的实现和不断的壮大服务，为领导和员工服务也是基于为企业发展服务的。所以，只有服务工作做好了，办公室工作才可能做的更好。当前，电信实业的市场环境和体制都发生了很大的变化，新的公司化运作机制向传统的企业管理方式提出了严峻的挑战，作为公司重要职能部门的办公室也将适应变革的需要，变被动服务为主动服务，积极主动参与公司的生产经营和管理活动。这些是我对办公室工作一些肤浅的总体认识。俗话说“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来”，我希望能有继续实践的机会，不断提高认识，不断改进工作方式，使办公室工作更加出色。假如我能有幸成为公司办公室负责人，我将主要做好以下工作：一是要不断提高自身素质为领导当好参助手作用。在思想修养方面与组织保持一致服从分配，听从指挥；在理论修养方面，加强自身学习，勤于思考，善于总结经验；在作风上坚持实事求是、谦虚谨慎、严肃认真，养成一丝不苟、精益求精的作风；在具体工作中注重落实，强化执行。二是要继续做好服务工作。服务是办公室工作的核心，是搞好其他工作的基础，我将以更加饱满的热情积极地工作，从小事开始，从点滴做起，树立正确的工作态度，正确地看待自己的工作性质，为领导服好务，为各部门服好务。三是要搞好综合协调，保证公司各项工作的有序进行。要不断完善公司内部的各项管理制度，善于用制度管理，用制度来预防、协调部门间的矛盾，确保公司的决策和制度能得到全面落实，减少扯皮现象，保证公司各项工作的整体效果。四是要做好公司的文秘工作。按照公司化后对综合办公室的要求，加强学习，以适应不断变化的形势需要。要进一步提高公司公文质量。

**保险公司竞聘演讲稿八**

尊敬的领导，评委，同志们：

大家好！我是\*\*。我记得，美国作家兰斯顿〃休斯曾经说过：任何一个人都要及时掌握梦想，因为，如果梦想死去，那么，生命就如一只羽翼受创的.小鸟，再也无法遨游。今天我来参加竞聘，就是希望给生命插上飞翔的翅膀，在采购内勤这个平凡的岗位上，让梦想如花绽放！下面，我分\*部分，向大家做竞聘汇报演讲。

第一部分，个人情况介绍。

为了让在座各位对我的更进一步的了解，我简单地介绍一下个人情况。

我今年\*\*岁，于20xx年毕业于\*\*学院计算机信息管理专业，获得大专学历，有计算机一级证书 和《office办公自动化》高级证书。毕业后，我曾在大方便利超总公司审计部实习。\*\*年进入我所，曾先后在抛光、化抛、中检等工序工作。

第二部分，应聘理由和工作思路汇报。

首先，汇报应聘理由。

今天，我竞聘的是采购内勤职务，我之所以来竞聘这一岗位，是源于我了解采购内勤岗位。同时，我认为自己的能力与素质与该岗位有较强的契合度。

众所周知，采购部是我所的物资供应部门，采购内勤主要负责的是部门内所有物料的账目管理工作。因而，立场坚定,心细及按规章制度执行是该岗位最重要的素质。

而我，进入我所工作四年来，在我所企业文化的熏陶及领导的培养下，良好的职业素养、强烈的责任心、坚定的信任、严谨的工作态度和缜密细致的心思，以及严格按规章制度进行操作执行的执行力。另外，四年来，我先后在抛光、化抛、中检检验等多个班组工作过，对半材部物料品种及规格有一定的了解，有助于物料账目的管理，同时也利于工作当中与各班组沟通。

综上所述，我自认基本符合采购内勤岗位的职务要求。同时，相对于现岗位，我认为采购内勤工作对个人能力要求更高，有更多的发展空间。

其次，汇报工作思路。

如果有幸在本次竞聘中，获得各位领导、评委的支持，成功走上采购内勤岗位，我的工作思路是：

第一，强化学习力，在最短时间内提升业务能力和岗位素质。

我将向采购部及库房管理同事认真学习，尽快掌握内勤岗位所需的业务知识，并且会坚持尽可能的了解物料实物，在最短的时间内熟悉和掌握公司所需各类物资的名称、型号、规格、单价、用途和产地，避免工作当中的失误。

第二，事做于细，积极履行岗位职责。

1.在日常工作中，我将积极起到承上启下、左协右庄调的作用，积极做好与供方之间的联系工作。

2.及时掌握库存情况，根据实际库存，与生产部门加强沟通，协助生产部门制定需求计划。

3.细化物资分类，主动帮助库房完善物资分类存放，减少库存积压，降低部门运营成本。

4.定期向部门汇报本部门月、季、年统计工作，提出好的建议。

第三，加强信息收集，做好信息材料整理工作。

我将用心收集各种信息，并对各渠道信息进行整理分析，选择优良供应商以确保料源。将本部门的各项资料整理复印备份归档，以便检查核实。同时，还要主动协助领导及同事做好采购进程的跟进工作。

第四，吃苦耐劳，做好领导安排的其他工作。

除了做好采购方面的工作外，还要积极主动地做好一般内勤的办公室日常工作，以及领导安排的临时工作，积极打造良好的办公室工作环境和氛围。

第三部分，竞聘优势汇报。

各位领导，屈指算来，我进入我所已经四年多了。这四年中，有取得成功的喜悦，也有遇到困难的痛苦，更有不断成长的收获。所有这些，交织在一起，组成了我在本次竞聘中的优势。下面，我就将自己在本次竞聘中的优势汇报给大家。

优势一，我所良好的人文环境，培养了我良好的道德素养与职业操守。

能走进我所工作，对我来说，是人生的一大幸事。在我所优秀的企业文化与人文环境的熏陶下，在院领导的关心提点、同志们的帮助支持下，我的工作取得了一定的成绩，责任心与使命感也与日俱增，在工作中，我严格遵守工作纪律，恪守职业道德，工作积极，在工作中具有奉献精神，以及严谨朴实、团结协作的工作作风和良好的职业修养。

优势二，我有账目审核工作经验。

我来本所之前，曾在大方便利超总公司的审计部实习，期间，我主要从事物品账目审核工作，积累了丰富的账目管理审核经验，如果有幸走上该岗位，我自信能够迅速上手工作。

优势三，我熟悉材料，工作能力较强。

我在中检工作期间，从事检验工作，接触切，磨，滚，倒四道工序对于材料有个大致了解，对半材部物料品种及规格有一定的了解。另外，我工作踏实认真，我所在的班次月产量均排在前两名，得到了班组长的一致认可。

优势四，我心思细密，作风严谨，有采购内勤必备的素质。

作为检验员，仔细、认真是最基本的要求，而这些素质对于采购内勤来讲，更是至关重要的。正因为具备以上素质，我对做好采购内勤工作充满了信心。

优势五，我年轻，有较强的学习力和适应能力。

我年富力强，适应能力强，无论在哪一个岗位，我都能本着干一行，爱一行，钻一行的原则，积极学习，主动思考，不仅积极主动地参加所里举办的各类培训，还在工作之余，坚持涉猎与业务相关的专业理论和技术知识，从知识结构与知识储备上为担起重任奠定了坚实的基础。

第四部分，意见与建议汇报。

下面，我把自己对现有采购体制的意见与建议汇报给大家。

第一，我建立采用现代化管理方法。将采购、库存等部门纳入到单位内网当中，尽可能减少库存积压是。

第二，我认为，我们可以积极挖掘并联系供应商，进一步拓展供应渠道，不断提高原辅料质量及性价比。

尊敬的领导，美国著名政治家富兰克林说过：“推动你的事业，而不要让你的事业推动你。”今天我正是为了更好地推动事业而来，也是为了我心中的梦想而来，能站在这里，与大家分享我的竞聘优势及设想，我的心情非常激动．也恳请在座的各位领导、评委和同事们，给我一个圆梦的机会，让我和大家一道--以青春推动事业，以汗水浇灌梦想--共同为我所的发展贡献全部的智慧和力量。请大家信任我、支持我、考验我！

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