# 企业竞聘岗位演讲稿范文(合集12篇)

来源：网络 作者：青苔石径 更新时间：2024-06-15

*企业竞聘岗位演讲稿范文1各位领导、同仁们：大家好！我叫xx，护理本科学历，20xx年10月到本院参加工作至今，一直在脊柱外科从事护理工作，20xx年取得护师资格。此次竞聘护师初级职称，我认为自己有以下几点优势：>第一、能力优势。我接受过正规...*

**企业竞聘岗位演讲稿范文1**

各位领导、同仁们：

大家好！

我叫xx，护理本科学历，20xx年10月到本院参加工作至今，一直在脊柱外科从事护理工作，20xx年取得护师资格。

此次竞聘护师初级职称，我认为自己有以下几点优势：

>第一、能力优势。

我接受过正规的护理教育，拥有较为扎实的护理基础知识，参加工作以来，我熟练掌握了脊柱外科护理技巧，一直尽职尽责的履行着外科护士职责，并且在日常工作中，时常负责学生带教工作，较强的工作能力受到领导及学生的高度肯定；

>第二、经验优势。

到本院以后，我一直在脊柱外科从事护理工作，在工作中，我注重学习、不断积累，至今已拥有六年的脊柱外科护理经历。丰富的脊柱外科护理经验为我本次竞聘打下了坚实的基础；

>第三、性格优势。

我思维敏锐，心理素质良好，工作认真负责，善于与人沟通，凡是我经手的工作，都会尽心竭力地去做，力求完美。同时，我个人也十分渴望能够尽自己的力量，在工作中承担更多的责任，为病人做一些实事。

如果能竞聘成功，我将在科护士长的领导下和在主管护师的业务指导下，兢兢业业地做好临床护理等业务技术工作。下面，我就如何做好脊柱外科护理工作谈谈我的想法：

第一、认真了解国内外护理发展动态，以强烈的事业心和责任感投入到脊柱外科护理工作中，根据本院本科室的实际情况，努力提高护理质量，不断完善脊柱外科的护理工作；

第二、贯彻执行医院工作安排和科室工作计划，不断提高自身的业务水平和素质。在护士长的指导下，积极参与护理管理、护理教学及护理科研；

第三、工作认真负责，保证护理质量，增长护理经验，以身作则，建立和谐护患关系，在实习生和年轻护士面前起到榜样示范作用。

无论能否竞聘成功，我都会用全身心地投入到护理工作中，尽心竭力为我院护理工作再上新台阶作出自己的贡献。

**企业竞聘岗位演讲稿范文2**

尊敬的各位领导、各位评委：

你们好！很感谢组织上给了我这次参与竞争上岗的机会，也很高兴能在这里进行农村信用社基层主任选拔演讲。此次选拔，是通过公开、平等、竞争、择优的方式，为我们搭建的发展与锻炼的平台。我参加这次竞争选拔，是经过再三思考，决定放平心态，参与竞聘的。

这次联社基层主任岗位实行公开竞聘，对我个人而言，对增强竞争意识，提升自身素质，是一场难得的学习良机，还是一次积极的锻炼过程，更是一次提高自我的激励方式。作为一名符合竞聘条件的农信人，我愿意接受组织的考验和筛选。除了自身具备农信社主任岗位必须的基本素质外，我认为有以下三点优势：

>一、具有踏实、积极、吃苦耐劳、实事求是的工作作风

从出学校门到农村信用联社一线窗口柜员，我始终坚持不会就学、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、务实积极的工作作风，较为出色的完成了领导所分配的各项任务，参加工作后，我利用业余时间系统地学习了农村信用社经营管理理论课程，对如何有效管理欠发达地区农村信用社有了新认识和见解。同时，一方面在基层信用社窗口一线柜员工作过，对农村信用社现有业务比较熟悉，对农村信用社改革与发展理解比较全面。另一方面长期亲身感受过社主任的工作方法和领导艺术，对处理复杂性问题和重要事情有一定的经验积累，这些都为自己今后更好处理岗位工作奠定了坚实的基础。

>二、有强烈的事业心和责任感。

俗话说：“只有爱一行，才能干好一行”。参加工作以来，我亲身经历了农村信用社深化改革风风雨雨的艰辛历程，我始终坚信“我是信合人、信合是我家、社兴我荣、社衰我耻”的理念，用青春岁月和满腔热情与农村信用社共成长、共探索、共发展这几年来的工作使我养成了一丝不苟的作风，平和端正的心态，团结同事，虚心做人的品德。这几年来也使我经历了初出茅庐的角色转变、个人学历的深造突破、思想政治的高度升华、思维方式的辩证解放、工作方法的开拓积极、使我养成踏实负责的工作作风、取得了显著的工作成果，这使我成熟了许多，这份成熟不仅仅是思想心态的转变，更是包含了我对领导给予我的关心、支持、信任和帮助的理解。几年来的工作学习，更让我信心百倍、昂首挺胸地去迎接挑战！

>三、对农信社基层主任这一岗位的理解与把握

思路是发展的基础，思路凝聚着发展的力量，在以服务“三农”为导向，根在农村，在农民的农信社，解决好“三农”问题，既是农村信用社生存和发展的需要，又是党和国家赋予农村信用社的重要社会职责。50多年来，农村信用社对农村经济的发展作出了突出的贡献，而今已成为农村金融的主力军和联系农民最好的金融纽带，成为农民、农业和农村经济发展不可或缺的重要支持力量。作为基层农信社主任，将牢固树立效益意识，鼓励全员发扬三勤四上门的优良传统，把考核重点放在低成本存款上，不断壮大自办存款业务，努力降低经营成本。同时，牢固树立服务意识，鼓励信贷员抓住节令农时农副产品上市的有利时机，坚持大额小额一齐抓，零钞、残币一样存的吸储原则，做好登门上户的服务文章，现场搞好结算服务，最大限度地占领农村金融市场。

回顾过去，虽然工作上没有做出多少显著的成绩，但我一直尽心尽力、尽职尽责，感到无怨无悔！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。如果能有幸竞聘农信社基层主任这个岗位，我将在今后的学习、工作中，我将虚心向领导及同志们的学习请教，不断提高分析解决问题的能力，坚持创造性的开展工作。若未竞聘成功，说明我还需努力，我都会一如既往的做好本职工作，以不辜负各位领导和同志们的期望。我会在学习中寻找差距，在锻炼中缩小差距，在激励中寻找新的差距，努力成为一名优秀的农信人员。

述职完毕，谢谢大家！

**企业竞聘岗位演讲稿范文3**

尊敬的各位领导、各位评委：

大家早上好！

我先自我介绍一下：我叫xx，今年18岁，毕业于省贸易经济学校的电子商务专业，是一名共青团员，性格外向，在班上曾担任过组织委员，有很好的组织能力。

首先，我要感谢星月手机公司提供了这个展示自己、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。我十分珍惜这次竞聘机会，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进一步提高。

我有竞争这个岗位的优势：我具有较好的年龄优势。我现年18岁，精力充沛，处于人生的黄金阶段，并具有较高的办事效率，对于工作能全身心的投入。我敢于创新、思想敏锐，可塑性强。善于接受新事物，适应新环境，并能根据实际情况，大胆设想管理方法和改革方案。具有较强的工作能力。在日常生活和工作中经常深入工作一线，不断培养自己的工作能力，自任组织委员以来，努力发挥自己的特长，认真做好参谋决策、日常服务、沟通协调、信息传递等工作，取得了一定的成绩。经过几年的学习和锻炼，自己的写作能力、组织协调能力、判断分析能力、领导部署能力都有了很大的提高。具有较高的个人素养。我有较强的敬业精神，工作认真负责，有着严明的组织纪律性吃苦耐劳的优良品质。我信奉诚实、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，能够与人一道，共同打造一个充满凝聚力和生命力的战斗团队，具有一定的综合事物管理能力。

当今社会，科技飞速发展，随着人们物质生活水平的不断提高，对于精神生活的需求自然也是越来越丰富。手机已经成为人们互相交流的一个不可或缺的工具了，对于一些人来说手机甚至可以说是自己正常生活中的一个必要组成元素！手机在人们生活中的地位不断的提升，其对社会带来的影响是深远的，关系到人们的工作、生活等许许多多的方面。手机的出现改变了人们的生活方式，让这个社会进入知识、经济、信息化、网络化的时代，手机时代的特征是：它改变人们的生活方式、学习方式和思考方式，这一点现在已经充分体现出来。只有那些感受到时代跳动的脉搏的人，才能够紧跟时代的步伐。尽管目前我的能力有限，但我坚信脚无法到达的地方，眼睛暂时看不到的东西，思想可以达到。能和时代共同思考的人终究可以跟上时代的步伐。手机让人们从最初简单的人与人之间的联系到现在，手机已经成了我们联系世界的窗口。我们的生活与手机和我们的生活之间的亲和度越来越大，甚至不断混淆。手机是现代生活的标志，没有手机的生活是原始生活现代都市，现在的生活有个理念－－八小时工作，八小时娱乐，八小时恋爱。这三个八小时，恐怕都有手机的身影－－手机成了成功人士联系客户的工具，成了年轻人闲遐时玩游戏的工具，成了恋人间谈情说爱的工具。手机属于城市生活的普遍象征，它衍生出的拇指文化也属于城市文化的一部分，当然，它的势力范围也早已不断包围了农村，总的来说，只要是稍微现代化的地方，就有它的身影。生活中，我们在上班时，吃饭时，休息时，娱乐时，恋爱时，都少不了手机，的确，没了它，即使现代化程度多高也没用。

科技为世博会提供强大支撑，成为吸引参观者的主要亮点和磁场。世博会期间，历史“首创”的世博会手机票将面市，届时参观者带上一部手机畅游上海世博。由于中国移动对世博手机门票使用先进的无线通信与非接触通信技术，用户通过简单的手机操作，就可实现选票、购票、验票等传统实体票的“全功能”，同时还可查询购票信息和退票、领取纪念票等等。全过程用户无需更换手机，只需更换一张具有非接触通信功能的sim卡片。该手机门票是基于rfid、二维码等技术实现的一种全新电子票。据中国移动介绍，世博会门票是基于芯片技术的，而芯片上的数据可以非常方便地植入到手机sim卡中，制作成为形式更新颖、使用更便捷的手机门票。参观者购买“手机门票”有两种方式，一种是直接购买附带门票的sim卡，另一种是通过“空中下载”取得“手机门票”。购得“手机门票”的参观者，在进入世博园区时，只要让门口的验票器识读一下手机中的门票信息，就能轻松进入园区参观了。

总经理既是管理者，同时又是执行者。肩负着上传下达的重要使命，不仅仅要协助分公司总经理根据省公司的总体规划和目标任务，合理制定分公司的工作计划、方案，同时要充分调动广大干部和员工积极性，发扬团队精神，指导工作方案的有力实施。不仅要协助领导协调好内外部关系，为企业发展营造良好的运营环境，还要深入基层，调查研究，与员工打与一片，及时了解员工的意见和建议，准确及时的向领导反馈员工的呼声。

总经理要站在企业战略统一的高度，把企业利益、为领导分忧和为员工服务作为工作的出发点和落脚点。把“参与政务”、“管理事务”、“搞好服务”三大职能统筹兼顾，合理安排，要做到调研围绕市场转，协调围绕领导转，服务围绕客户转，决策围绕信息转。总经理助理除了具备较强的业务管理、决策分析等能力之外，还应该掌握一定的文字综合方面的基本知识和较强的沟通协调能力，也就是说应该具备多方面的综合素质。我对总经理一职充满信心，下面我陈述一下我对集团客户的认识和工作设想：

集团客户在我们的客户名单上占据着极其重要的位置---不仅在于其本身能够带来可观的业绩贡献，而且有利于提高个人客户的粘性和收入，有利于培养客户的消费习惯。通过集团v网，还可以很好的保证网内的个人客户不会轻易流失；同时，维护好集团客户，也有利于对新开发的个人业务和集团业务进行有效推广，提高个人arpu和集团收入。

在开发扩大集团客户市场的同时，应更注重集团客户的维系力度，应加大集团客户的服务和流程管理工作。

进一步细化集团客户经理分级。应建立一套合适客户经理分级体制，包括工作分级、薪酬分级、考核分级、培训分级等。让最优秀的客户经理负责最重要的集团客户，并获得最佳的物质报酬。让新进的客户经理有职业发展的目标，有一个畅通的上升通道。建立科学的客户经理评级和考核制度，实现客户经理的能力与岗位、绩效与薪酬相匹配的原则。

进一步细化集团客户分类。应定期根据不同集团客户的规模、行业、贡献度等要素，重新调整集团客户类别，并根据a、b、c类集团客户的需求特征和重要性设计服务方式和服务内容。

通过现有服务渠道进行服务分流。目前，随着企业的高速发展，集团客户数量越来越多，除利用客户经理作为服务和营销的主渠道直接面对集团客户之外，应考虑更加广泛和灵活的使用营业厅、呼叫中心及合作伙伴等各类服务渠道，为集团客户打造一个全方位、立体化的服务体系，同时也可以减轻客户经理的工作压力，这一点在面对数量庞大、价值偏低而需求单一的c类集团客户时尤其显的重要。

如果我成功竞选上总经理，我会牢牢把握“快、深、实”三个字，即：

进入角色要“快”。我要尽快地转换角色，更新观念，调整好自己的心态和工作方式，与公司领导形成合力，以一种崭新的视觉看待问题，解决问题，使自己的所作所为能够从公司的战略出发，从公司的利益出发，从员工的利益出发。

学习知识要“深”。我会以强烈的紧迫感和责任感抓好学习，诚恳地以身边人为师，以互联网为师，自我加压，勤学好问，联系实际，善于总结，既要融会贯通业务知识，又要虚心采撷工作经验，尽快转化为自己实际的工作能力。

基础工作要“实”。总经理助理的主要工作出发点始于市场，最后的归宿也是落脚于市场，为此我一定会报着求真务实、锐意进取的态度，多深入市场，贴近用户，采集和整理第一手有用资料，为领导科学决策提供事实依据。

抓好员工执行力工作是做出来的，而不想出来的。再好的工作方案，如果不能够得到很好的落实，也不会达到预期的效果。提高员工的执行能力，首先要以身垂范，将领导分配的工作首先细分，抓住重点，有计划、有步骤、有检查，面面俱到。另外要充分调动员工的工作积极性，关怀员工、做好员工之间紧密团结和配合的示范员和检查员，随时掌握工作的进展，各个环节是否协调一致，对开展得力的及时总结，推广经验，对落后的要及时提出有效的改进措施，有奖有罚，充分调动员工的工作热情。并在日常工作中注重“三勤”。一是脑勤，勤学善思，注重研究剖析用户对网络需求，得出正确结论，解决网络运营中的难点问题，为领导多出点子，多献计策；二是腿勤，以每一分钟维护网络为根本要求，不怕多跑路，不怕多流汗，舍得花气力，把网络维护工作做实做细；三是嘴勤，多向领导汇报情况，多向各科室和有关部门通报情况，加强沟通，密切协作，树立活跃、高效的企业形象。要实现目标的内容是:

建构营销网络。在做好手机市场的同时，营销网络向地州辐射。利用营销网络覆盖全施?兼并、收购其他中小企业，进行技术改造，实现产品的战略扩张。

建设营销渠道。结合中间商营销和直销两条渠道来达到更多的细分市场，增加市场覆盖面，作到优势互补，规避市场单一带来的经营风险。

资源优化配置。对营销人员进行一次彻底的摸底调查，根据其特长、能力安排合适的工作岗位，实现人尽其才、人尽其力、人尽其用。用真情和爱心去善待每一位同事，充分尊重他们的人格，营造出愉快、和谐的工作氛围，真正产生“人心齐、泰山移”的效果。

**企业竞聘岗位演讲稿范文4**

各位领导、各位同事：

大家好！我参加竞聘的岗位是资金存取岗。

我叫XX，大专学历，今年26岁，现再读大学本科，我于1996年参加工作并从事证券工作，我非常热爱这个行业，9年间，我从事过交割、委托、大户管理、资金存取、出纳等不同岗位的工作，在岗期间我自觉遵守单位的各项规章制度，严格按照国家有关法律法规和公司制度的规定，认真细致的做好每一项工作。工作中，我经历了证券市场的起起伏伏，也感受到了证券行业的压力和竞争的激烈，我一直不放弃努力学习的机会，在证券从业人员的考试中我取得了经纪业务、承销业务、证券投资基金三项证券从业资格。

19xx年在吉林国投报社证券部从事过交割、委托、大户管理的工作，工作中我特别注意服务质量，用对工作的热情还有责任心和事业心来要求自己，与客户沟通，为他们解决难题。19xx年我被分配到吉林国投报社证券部一汽分部，新的环境给了我又一次学习的机会，10月份，新设了资金存取岗，我负责接柜工作，主要是客户资金日常的存取，无论是支取资金多还是少，都认真核对身份，金额，与复核员认真复核收付的金额做到无差错，通过周到优质的服务留给客户一份满意，一份信任。

在20xx年，我在资金存取柜台担任复核员的工作，这次要保管的现金量大，要求安全性高，这项工作不仅仅要求办业务时要细心，主要还是对风险的防范，保障股民资金的安全，所以在现金收付的时候我都会认真、仔细地清点每一笔款项，确保不收、付一张假币，同时复核取款人的身份，做到让股民放心，让领导放心，并做到全年无差错。

20xx年12月东风大街二部正式成立，由于领导对我的信任，我从存取款窗口调到财务部担任出纳工作，在出纳岗位上我的工作主要是：

一、日常的报销和重大的开支，我都严格按照国家有关现金管理制度的规定办理。

二、规范使用支票，及时与银行对帐。

三、严格按照规定，保管库存现金。

四、妥善保管保险柜的秘码、钥匙、有关印章及空白支票。

五、报税，每月的十号以前及时填报纳税申请办理缴税业务。

六、医疗保险缴存。

七、审核每月工资表并发放工资。

在进入托管期间后，我积极配合清算组对财务的审计和评估工作，加班对各类报表进行统计，上报数据，开立银行帐户等。在东北证券正式接收后，我在继续做好上述7项工作的同时还办理了医疗保险的更名，银行存款转账，及重新开立银行保证金帐户、自有资金帐户，每周、每月及时、准确的向公司上报各类报表。

对于本次竞聘工作，我选择的岗位是资金存取，因为这个岗位对于我来说不仅熟悉而且热爱，以往3年的资金存取经验和一年半的出纳工作，也使我对资金的安全性有了一定的风险意识。这个岗位工作的主要内容是办理客户保证金的日常存取，做好这项工作，如果没有扎实的业务工作基本功就不能给客户一种信任的感觉，所以我竞聘资金岗的工作目标是：

一、工作的细心、责任心让客户放心；二优质、高效的服务让客户舒心；三扎实的专业知识给客户信心。所以为了实现上述目标，我竞聘资金岗的工作设想是：一靠努力学习，不断提高自己的业务能力和服务水平，认真学习公司各项规章制度，严格要求自己，提高职业道德水平。

二、靠虚心听取其他同志的意见，吸取其他同志的工作经验，由被动的工作提升到主动的去工作，做到发现问题及时解决；

三、靠同志间的融洽相处，可以激发一个人的工作热情外，还可以让每个人都工作愉快，提高工作的效率，也可以给客户一种温暖的感觉。

以上是我对自己几年来工作的一点总结和对竞聘资金岗的一点展望，我希望在竞聘岗位上能取得领导的认同和信认，以更好的面貌和信心来为营业部服务。

也许一个人明白一件事的时候，可能只是一瞬间吧。竞聘结果出来的时候我哭了，委屈的泪水不断的流着，在这一刻我明白了这就是公平，公平得让我委屈让我觉得这个世界都不再是真实的了！

**企业竞聘岗位演讲稿范文5**

各位领导、各位同仁：

大家好!

能有今天这样的机会向各位领导和同事汇报自己的工作思路，我深感荣幸!

今天， 我竞聘的岗位是服务部经理岗。众所周知，服务部经理是全面负责服务部日常经营管理，贯彻实施公司经纪业务发展计划，组织部门完成总部及营业部下达的业务、风险控制指标，以保证服务部经营管理目标的实现。从这个层面上来看，我认为：作为一名服务部经理应努力实现以下“四大”功能：

1、管理功能。其管理范围包括员工的管理、业务的管理、经营管理、风险的控制。

2、衔接功能。服务部作为营业部的部门之一，服务部经理岗起着承上启下的作用，全面负责服务部的日常经营管理，贯彻实施公司经纪业务发展计划，保证服务部经营及管理目标的实现;组织部门完成营业部下达的业务、风险控制指标;根据营业部下达的年度目标制定并实施服务部经营发展规划和年度经营管理目标;贯彻、落实经纪业务总部及营业部各项规章制度;在总部及营业部授权范围内，管理、协调营运团队和市场营销部的各项工作，确保经营管理高效;负责对服务的各项工作和人员安排向营业提出建议，文秘部落原创 负责明确各个岗位的工作职责及考核目标。

3、营业部窗口功能。服务部尽管是公司各项功能辐射的最前沿，但它仍然体现着公司的形象，所以，服务部经理负责在当地建立良好的公共关系，为公司树立良好商誉，通过加强团队的建设和努力开拓业务，来展示我们的形象和实力，弘扬公司的企业文化。

4、协调功能。负责协调好服务部内部各岗位之间的关系、服务部与营业部各方面的关系、服务部与当地政府及主管部门的关系。 如果我有幸能走上服务部经理的岗位，我将通过以下几方面的工作去实现这四大功能：

>第一， 以身作则狠抓团队建设

服务部作为营业部的一个团队，其团队的工作不是只靠经理或某个人就能完成的，而是要在公司和营业部的领导下靠团队的每个成员共同努力、共同经营和管理才能完成的，所以我会通过自身的工作热情和敬业精神来感化和熏陶他们，用公平、公正的工作作风来对待每个员工，通过公司的企业文化来培育他们敬业爱岗、无私奉献的精神，督导他们认真钻研业务知识，熟练掌握业务技能，从而更好地搞好客户的开发和服务工作，提高团队的竞争力。

>第二，加强培训学习，提高员工队伍的素质 。

要促进服务部的发展，实现经营目标，仅有敬业精神是不够的，还必须努力学习专业知识、提高工作技能，将我们这个团队打造成一支战无不胜的优秀团队。所以我们决不能放弃学习和培训，特别是今年转型以来，为了适应转型的新形势，更应加强业务知识的学习，我们除了参加营业部组织的培训学习和按营业部的培训计划统一学习外，还从以下三方面培训提高员工综合素质：1、提高业务素质，在每日晨会上每位员工都进行简短的股评，重点点评一只个股，每周安排一到两天的时间在下午3：00-4：00由我给全体员工讲解行情软件的使用方法和技术分析;每周安排一到两天收市后进行业务学习;每周五收市后为档案整理和数据库更新时间，还通过公司的企业文化来教育和熏陶员工，培育他们敬业爱岗、无私奉献的高尚品质;2、提高综合能力，在业务方面分工协作，使每个员工都锻炼为多面手;积极参与公司和营业部通过各种渠道和方式组织的业务学习和培训活动，吸收新知识、新观念，适应证券市场发展的需要;3、转变全员的知识结构，培养员工自觉学习的习惯，督导员工学习业务知识，提倡他们通过自学改变自身的知识结构，更好地在证券这个朝阳行业中生存和发展。

>第三，确立团队发展目标，鼓舞员工士气，争创一流的营销团队。

我的目的是首先要将这个团队建设成为荆门营业部的一流的营销团队，然后将他建设成为品牌服务部，这就是我上岗后对团队每个员工的要求。我还经策划了一整套方案借助公司这次转型契机将服务部培养成一支具有极强战斗力的营销团队，在营业部领导的大力支持下挤垮万联证券服务部，因为我们具备很多极强的生存和发展的竞争优势，第一、服务部有那么多证券市场的精英，他们有能力有资历有经验;第二、我们公司有良好的经营策略和激励机制;第三、我们有公司领导的大力支持和营业部领导和全体同仁作坚强的后盾;第四、我们有先进通信技术和硬件设施，有超前的非现场交易平台和优质的信息产品，我们还有时尚的基金产品的销售平台。总之，只要服务部全体员工齐心协力，充分发挥团队力量，进一步转变观念，夯实我们的基础，在营业部领导的大力支持下我们的目的一定会实现。

>第四，建立健全内部机制，提高员工的工作激情。

今年转型以来，营业部领导在业务提成上对服务部员工和营业部员工一视同仁，便将团队提成分配权完全下放给服务部经理。如果我有幸成为服务部经理在进行团队分配时，新增客户佣金提成按营业部规定全额发放给个人，对存量客户的提成我会将分配比例分为两大块，其一，一半来自于按个人新开发客户占比进行同比例放大，另一半是按个人的敬业精神，工作的难易程度，工作量的轻重，劳动纪律，相互协助的团队精神，服务质量来衡量的结果进行再分配，这也是将在团队实行再分配的分配原则，这样无论做后台业务的员工，还是做营销的员工工作都是非常有激情，有战斗力。由于有良好的激励机制，充分发挥团队的集体力量，我想京山服务部的各项工作一定会再上台阶 第五，加强内部管理，控制经营风险。

(1)、按照公司的各项规定和营业部的具体要求，根据服务部实际情况制定相应的岗位责任制、员工规章制度和风险处罚制度，做到岗位明确，职责分明，在授权范围内严格按公司的业务流程办理业务。

(2)、在员工的管理上实行一事同人，在分配体制上坚决做到公平、公正、公开，使员工带着良好的心态在十分团结的氛围中学习和工作。 第六，搞好同地方政府的关系，营造良好外部环境 第七，努力开发客户，抢占城区和周边市场份额，打下坚实基础 第八，客户服务体系基本形成，通过各种正当服务方式赢得客户的心，吸引证券的客户壮大我们的客户队伍，扩大长江证券的影响力。

>具体而言，结合和我们服务部的实际情况，我拟定了如下工作计划，以求抛砖引玉：

1、 服务部自20xx年底正式接管以来已有近4年的发展历史了，现有存量资券总值4千多万，为了实行营业部下达的各项利润指标，我将实施如下计划来盘活存量资金，从而达到提高交易量的目的：

第一：对现有客户分批进行技术分析培训、个性化的投资咨询、不定期的股市沙龙活动来提高他们对个股和大势的分析和判断能力，正确选择投资的时机。

第二：充分利用多方的信息，认真选择一些投资和投机性较强的个股推荐给他们供他们参考，或有依据地建议他们调仓换股。

第三：将现场的客户座位进行调整，尽量让投机者和投资者交叉在一起让他们相互影响，相互交流，处长补短。

第四：每周做一到两次股评，每日进行信息播音，让他们在必要时进行调仓换股。

第五：建立和完善客户资料库、信息咨询服务体系。对非现场交易的客户，由专人对客户实行分级分类管理和维护，真正地实现个性化服务。

2、服务部发展到今天，在营业部领导的正确指引下，在全体同仁的大力下，经过前几位经理的经营和管理，已初具规模，所以生存下去我认为暂时不是首要问题，首要问题应该是如何去发展，而发展的关键是如何开发新的现存客户，如果我们不在 这方面下功夫，只是维持现状，那么生存下去就会成为问题了，更谈不上再上台阶了，鉴于以上原因，根据证券市场的实际情况，我制定了如下方案：

(1)、证券市场目前有和长两家服务部，是个竞争激烈的市场。而服务部目前总市值约亿，而我们服务部目前资券总值约4000万，同时的周边市场有几个较富有的乡镇如镇、镇、镇、镇，据调查数据显示，：总人口近6万人，城乡居民存款余额5亿元;镇总人口：万人，城乡居民存款余额亿元;镇：总人口近万人，城乡居民存款余额亿元;镇：总人口3万人，城乡居民存款余额3亿元。另外，镇，是县委县政府所在地，城区人口万人，城镇居民储蓄存款余额20亿元。所以,有较大的发展潜力，这就是目前的市场基本情况。

(2)、客户开发的具体方案

第一、 先进攻镇，镇是轻机老厂区所在地，现有客户资券总值约1200多万元，目前轻机正在从镇积极搬迁，因此证券也正在实施将其服务部从美食城、服务站从全部搬迁，初步选址正在我们服务部的正对面。因此我打算抢在其客户搬迁前，将其资券总值的三分之二左右吸引过来。估计会新增600—800万元市值。

第二、 动用社会关系、社会舆论及我们服务部的合法优势和硬件优势以及我们服务部的现有客户关系，将万联服务部的群体大户转移过来，力争达到新增客户资券值1—2千万。

第三、 可在营业部领导的大力支持和帮助下，重点着手轻机的工作，服务部虽然有亿的市值，但有3千万的市值是原通过轻机签定条约，不得随意转出的客户所有，但这些客户并不一定都会转达入证券，经过过努力，应有三分之一的市值会转过来。

第四、 我会充分利用多方社会关系与轻机接触，达成共识后，将轻机集中运作证券的资金和准备投资基金的资金投向我部。 以上是我开发客户的计划和步骤，通过以上方案进行努力，再加上员工新开发的客户，估计服务部的资券总值在不久的将来可达到1个亿，这样一来，相当于我们营业部在现有的基础上开设了两个服务部，同时，证券服务部就会慢慢萎缩

我想：只要能得到大家支持，只要能得到大家的信任和理解，我相信我有能力，也有信心去更好地为营业部努力工作!

谢谢大家

**企业竞聘岗位演讲稿范文6**

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！

首先，我将几年来的工作情况向各位领导，各位评委作一个简单的汇报。我1998年毕业于湘潭大学，同年加盟岳阳市电信局从事财务工作。1999年电移分家时，我志愿来到中国移动这个大家庭，继续从事财务工作。5年多来，我先后在报账台、资金台、综合统计台，工程台、报表台、审计台席工作，无论在哪一个岗位，我都努力使自已做得最好。而正是这些岗位的轮换，使我对财务工作有了更加全面的认识和更加深刻的感受。我觉得，财务工作虽然细致琐碎，但却责任重大。做好财务工作，精湛的业务知识固然重要，但细致严瑾的工作作风、认真负责的工作态度却尤为重要。今天，我竞聘这个岗位，就是因为我认为能胜任并将竭尽所能地做好这份工作。

我今天演讲的内容分为三个部分：

>一、我的个人情况：

我叫xxx，在移动公司这五年多的时间里，我怀着对事业的满腔热情，对企业的无比热爱，努力向业务精通、经验丰富的领导和同志们学习，政治思想觉悟和业务技能水平都有了很大的提高。

>二、我的竞聘优势：

1、我具有高尚正直的人品、良好的个人修养以及完善的工作作风。

要想做好管理工作，必须先做人，再做事。一个不称职的管理者，只是件次品，而一个品质不好的管理者，则是危险品。我的为人正派，胸怀坦荡，勤奋务实，我的为人处事的原则是“做人要诚实、做事要扎实”。

2、我有吃苦耐劳、无私奉献的敬业精神。

当兵时严格的军营生活培养了我“流汗流血不流泪”和“特别能吃苦、特别能忍耐、特别能战斗、特别能奉献”的良好品质。今年春节期间，五家渠八一水库决堤，得到消息后我第一个冲到了抗洪第一线，为了保障通信畅通，坚守了两天两夜没合眼，胜利完成了通信保障任务。

八月份由于公司上市要求xxxx土地证、房产证的更名手续，接到通知后只剩下两天的时间了，就是用这不足两天时间我行程近千公里，跑边了农六师所管辖的17个团场，xxxx完了六十八个土地、房产证的更名手续，圆满地完成了组织交给我的任务。

3、我有较为强的管理理论基础。

自从工作以来，我始终不忘读书，勤学习，善思考，多研究，不断给自己充电，先后取得了兵团党校的经济管理专业，西安邮电学院的邮电经济管理专业两个大专xxxx，目前我又在石河子大学商学院计算机应用专业函授本科，演讲稿能够将理论联系实际，将学到的知识运用到工作中去。

4、我有开拓创新，锐意进取精神。

清欠工作一直是移动公司的老大难问题，在我做清欠班长时，将过去的“客户欠费催交单”创新设计成“客户欠费缓交单”既突出了我们的服务又追回了欠费。为了加大移动业务的宣传力度，我利用业余时间建立昌吉移动网站，利用互联网进行移动业务宣传。

5、我有较好的语言组织能力和较强的工作能力。

目前在做好渠道管理工作的同时，我担负着党支部的宣传委员、营业部信息员、义务消防队队长等多项职责。在20XX年中由于工作业绩突出被州公司评为“先进生产者”。我所写的《中国移动为国贸商城再添新翼》、《惊险猴年春节尽显移动风采》等多篇文章被州公司刊登。

“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来。”机遇永远属于那些有所准备的人。在竞聘前我了解到了木垒县南倚天山，北临准噶尔盆地，总面积22171平方公里。

全县辖9乡、3镇、2场、59个行政村，总人口万人，由哈萨克、汉、维吾尔、回等14个民族组成，其中少数民族占29%的民族区域自治县，境内的大南沟乡是全国唯一的乌孜的别克民族乡。我认为越偏远的地区发展空间越大，越复杂的人文情况越是具有挑战性。

正是因为这几年如一日辛勤的工作，才使我获得一些喜人的成绩。但这些成绩的取得与公司的领导和在座的诸位培养、支持和鼓励是分不开的，我再次向你们表示衷心的感谢！金无足赤，人无完人。

在肯定优势的同时，我也清醒地认识到自己存在一些不足之处：木垒县毕竟是我没有工作生活过的地方，当地的社会关系、风土人情、民风民俗还了解的甚微。

不过我有信心，并相信勤能补拙，凭着我的年轻，凭着我对新事物的接受能力和敏捷的思维，在今后工作中在同志们的帮助和关怀下我会克服不足，把工作做得更好。

>三、是对所竞聘岗位的认识和我的工作设想。

作为县营业部经理，必须了解分公司的主要工作思路和目标，我概括为24个字“内强素质，提高觉悟，外树形象，用心服务，开拓发展，增加收入”

具体为以下几点：

以制度为准绳，全面领会分公司领导的意图，建立健全营业部的各项规章制度，并对制度的落实进行监督。同时抓好党、政、工、团建设为两个文明建设和树创工作打好基础。

以市场为导向，认真真进行市场调研工作，掌握市场竞争态势，适应市场变化，采取有效措施，制定市场经营计划和营销策略同时要认真实施分公司的市场经营战略和规划只有这样才能不断提高经营成果。

以服务促发展，服务是中国移动的生命线，提高服务质量必须从员工素质抓起，组织员工进行新业务培训，提高员工素质是必不可少的工作，同时加强代办代销商的管理力度，也是提高服务重要环节。

以管理增效益，认真接受市场部的业务管理，组织贯彻市场部有关业务管理、资费政策及新业务的推广同时加强营业部大客户的管理、欠费的管理、代办代销商的管理、号码资源、档案资料的管理。最终达到增加企业效益的目的。

我始终认为当领导就意味着要吃苦、奉献，不能索取，不能有任何私心杂念，要想员工之所想，急员工之所急，公正廉明，经常和员工换位思考，想想员工的感受，事关员工个人切身利益问题上，多为员工争取，尽量让员工满意。

各位领导，各位评委，在5年多的财务工作中，由于公司领导和同事们的鼓励和无私的帮助，我积累了工作经验，锻炼了工作能力，加深了对财务工作的认识和理解。饮水思源，我心中常充满了感激之情、感恩之念，并且时刻提醒自己以高度的责任感和饱满的工作热情来回报公司同仁对我的关心与信任。今天，站在这个神圣的讲台上，面对着机遇与挑战，我心怀忐忑，惟恐辜负了大家的重托和厚望。但我同时也充满自信与期望，因为累积的经验和协作的精神让我对竞聘的工作有足够的自信，因为作为一名“移动人”，我理应去拼搏和承担。如果有幸得到这个岗位，我将奉献我全部的努力与热情，鞠躬尽瘁，不辱使命。

**企业竞聘岗位演讲稿范文7**

尊敬的各位领导、各位评委、各位代表：

你们好！

非常感谢这次的基层医疗机构机制改革，让我有机会参加我们乡镇卫生院护士岗位的竞聘，我会好好表现，将自己最优秀的一面展示在大家面前，让大家对我有一个全面的认识。

我来了，因为我自信，我来不是来演讲，我是全力以赴争取这个职位！我的竞聘优势有以下几个方面：

>一、理论功底比较扎实，专业水平较高。

我20xx年毕业于xx卫校，在校三年的时间，我系统地学习了护理专业知识。20xx年山东省高等教育自学考试开设了高等护理专业，我积极报名参加，克服了工作、生活和学习的矛盾，于20xx年获得了大专学历。通过勤奋的学习，扩大了知识面，对护理专业的新知识、新理念有了比较深的理解。同时认真对待院里组织的每一次业务考试、考核，多年来我的成绩均名列前茅。在工作中既注意了把所学知识应用于临床实践，又注意了总结工作中的经验，不断升华自己的理论水平，比较深厚的专业知识使我的工作得心应手。本人也通过努力获得了中级资格证。

>二、工作经验比较丰富，适应性比较强。

自参加工作以来，我先后在药库、护理、防保科等不同的岗位从事护理工作，工作中我做到了向有经验的老同志请教，学习他们的好经验、好做法，每当院领导派我到一个新的工作岗位，我都善于及时总结工作经验，找出各自的规律和特点，尽快适应这一岗位的要求。通过不断提高整体素质和业务能力，顺利完成了繁重的工作任务。

>三、职业道德观念比较强，群众威信较高。

10多年来的理论学习和工作实践以及老师们的言传身教，使我牢固树立了“以病人为中心”、“想病人之所想，急病人之所急”的职业道德观念。正是因为如此，在工作中我做到了服务热情、周到细致，关心病人、体贴病人。为了更好地给病人服务，减轻病人的痛苦，我苦练基本功，对操作技术精益求精。

多年的工作既磨炼了我遇事沉稳的性格，也培养了快速敏捷的思维能力和应变能力，进一步提高了自己的组织协调能力，能够协助护士长处理各种矛盾，做好各项管理工作，贯彻落实医院一系列有关卫生改革的文件精神，以改革求发展。工作中以身作则，服从领导、团结同志，勤勤恳恳、任劳任怨，每项工作都能够善始善终、高标准地完成，从整体上提高了服务质量。认真负责的工作态度赢得了病人的赞扬以及领导和同志们的好评。

以上是我竞争护士的优势，同时也是我竞争护士的资格条件。如果这次竞争上岗能够得到大家的支持和认可，我将用自己的实际行动来回报各位领导和各位同事，严格按照护士长岗位职责的要求，努力工作，扎实奋进、尽职尽责、恪尽职守，创造性地做好各项工作，力争做出新的更大的成绩。

古人云：“不可以一时之得意，而自夸其能，也不可以一时失意，而自坠其志。”无论今天的结果如何，我都将以这句话自勉，一如既往地勤奋学习，努力工作。争取以更高的素质，更强的工作能力来担负起护士的责任。

谢谢大家！

**企业竞聘岗位演讲稿范文8**

尊敬的各位领导、评委们：

大家好！

首先感谢公司领导给我提供这次岗位竞聘的机会。我本次竞聘的是技术工程师岗位，我叫xx，现年24岁，专科学历，下面，我主要谈一谈我本次竞聘的岗位、我对此岗位的认识和一旦竞聘成功后我的工作思路。

>首先，我声明一下我参加本次竞聘的目的：

此次竞聘演讲大会，是我公司人事制度改革的进一步深化和具体实践，充分证明了我公司公平、公正的人才竞争选拔机制已经建立并得以顺利推行。我参加本次竞聘目的有两个：

一是想展示一下自己的工作能力。我在这里工作已有2年的时间，已经适应了这里的工作环境和工作节奏，我想检验一下自己的能力；

第二个目的想通过我和在座各位的共同参与，使真正懂经营、善管理、德才兼备的优秀人才脱颖而出，促进我公司的发展步伐。

>其次，谈一谈我认为我参加此次竞聘，具备的条件：

1、具有严谨细致的工作作风。干工作永远没有最好，但可以通过努力，力求更好。在具体工作我能够较好地领会领导意图，开拓性地工作。工作中力求细，遇事先用脑，抓好每个环节，处理好每件事情，让同志们满意，让领导放心。

2、具有吃苦耐劳的奉献精神。本人在工作中能够做到任劳任怨，兢兢业业，把工作放在首位，全心全意地做好本职工作。

3、具有比较全面的综合素质。本人一贯注重学习，提高自己的修养；有较高的思想觉悟和政治敏感性；注重自己能力的锻炼，已经具备了较高的组织和领导能力。

4、具有较强的专业知识，经过两年多对图纸、设计院及与多方面专业人士的接触，对消防、安防等方面专业知识有了很深入的了解，并通过图纸设计、施工现场检查等工作对理论知识有了一定是实践。

我参加竞聘是为了充分发挥自己的水平，体现自己的能力，实现自我价值。如果竞聘成功，我的工作思路是：坚决服从领导安排，以改革创新为动力，以健全规章制度为基础，以完善管理为手段，以提高工作质量和经济效益为目标，当好助手、参谋，求真务实，创造性地开展工作。

>就技术工程师这一岗位来说，我觉得需要做到以下几点：

1-坚决服从技术支持部经理的统一指挥，认真执行本部门的年度计划，努力提高自身技术水平。

2-贯彻执行图纸审核、投标、合同评审、工程通报、技术交底会议、施工过程技术支持、满意度调查、参与工程洽商、工程内验、通报甲方竣工验收等工作。

3-担任对技术员的技术能力提升与指导工作。

4-在技术支持部经理的指导下，担任技术交流和培训工作。

5-贯彻执行各类技术信息和资料收集、整理、分析、研究汇总、归档保管工作，为逐步实现公司顺畅作业的目标提供可靠的指导依据。

6-严格遵守公司保密制度。

>如果把我的位置转到技术工程师这一位置，我将坚持做到以下几方面：

1、在工程施工方面，做好工程项目的施工图纸审核、识别及存在问题的提出，施工前进行技术交底，对相应疑问予以解答，在施工过程中我们要积极和甲方、监理等交流，在细节方面做到最好，以保证我公司施工的顺利。

2、在培训验收方面，我们根据安排进行统一的操作演示培训，并把相应的操作资料发给甲方。在验收方面加强同甲方领导的联系，取得他们的支持，以保证我公司验收的顺利。

3、在自身培训等方面，加强员工的交流，并以此提高大家的凝聚力。在技术上，开展和其他公司交流会，以此提高我公司整体技术力量等

4、在投标方面，认真、准确、及时的满足招标文件要求，对特殊情况进行沟通，并达到100%解决。

5、积极开展各种与公司工程相关的专业知识培训会，提高公司整体技术力量水平。

6、努力提高自身技术力量水平，制定自身培训计划，并按照计划进行自身技能培训。

尊敬的各位领导，如果我有幸竞聘成功，领导把我摆上了这个的位置，那我就应该也必须在这个位置上有所作为，我将本着“稳定是前提、创新是动力、发展是目标”的整体思路，以“一日无为、三日不安”的高度责任感，履行诺言，正确履行好岗位职责，认真做好工作，让公司领导放心，让职工满意，我真诚地接受公司领导的挑选！

最后希望各位领导、评委支持我！谢谢！

**企业竞聘岗位演讲稿范文9**

各位领导、各位同事：

大家好！

我叫xxx，东北人，毕业于巴彦高级中学。1992年从黑龙江省调入汽运公司加油站，工作了近10年。20xx年4月1日调入交运仓储公司工作。

我竞聘的岗位是：交运仓储公司门卫。

我觉得人在工作久了会有一份感情在里面。记得在一年多以前，当时周市仓库还完工，我是批的职工，那时办公楼还造，门卫也造，路面也完全修好。工作在简易的工棚里，每天上班的主要工作清扫路面和仓库内的卫生，后来看着它一天天地完美起来，生意一笔笔地进来，觉得很自豪也很光荣。在一年多的工作里，也觉得有一份心血在里面，很留恋这份工作的。

回顾的时光，我自对的工作还满意，在路途远的条件下，无迟到早退；在酷暑天气里，不离岗、不窜岗，仔细车辆、人员的登记工作；在环境卫生因周市仓库门卫的面积来讲比，门窗多，而且在发货期间装卸工、驾驶员来往也较多，对室内卫生及卫生间的卫生都有，要时刻室内及卫生间的清洁，打扫室外及厂门外卫生，窗明几净、环境整洁。

我能够担任这份工作，将地努力并改进，尽心尽力地本职工作，用的努力来填补那些美中的地方。

门卫就象是公司的门面，在某些它代表着企业的形象；门卫人员来讲，门卫就象是服务的窗口，能够微笑地去对待每顾客，每一位顾客也能够微笑地来对待你。

感谢各位，你们的努力，使交运公司的业绩蒸蒸日上，前景美好，也让普通工人公平竞聘的机会，人人都说机会是可遇而不可求的，我既遇到又想求得，希望就在各位的手里。

谢谢大家！

**企业竞聘岗位演讲稿范文10**

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xxx。

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%的人只发挥了个人潜力的20%。受这句话的激励，同时也凭着多年的工作经验，这天，我满怀信心和jq地前来参加行政综合管理岗位的竞聘，自信有潜力挑起这副重担!

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xx岁，参加工作已经xx年了，xx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，此刻医学科学院任——(员)。

多年来，我一向坚持自学，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。能够说，多年不间断的学习，不仅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潜力。

我在社会上摸爬滚打了14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，增强了我的潜力，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期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决定，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，这能够说是我的劣势所在。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，虽然有必须程度上的不同，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，我必须能行。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十分有自信的。

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，我具有较强的工作潜力和实践潜力。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。透过多年的磨练，养成了我很强的工作潜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，锻炼了我不同的潜力，积累了丰富的工作经验，具备了良好的组织协调潜力。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能够利用、能够共享、能够整合的资源。

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，扮好三个主角。

“三种主角”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，帮忙领导排忧解难。二是与员工多沟通，熟悉分管部门的工作状况，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，用心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，必须要摆正自己位置，正确认识和看待自己，当好配角，服从主任的安排，用心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，用心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。

用心建立内部岗位职责制、首问职责制、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，我还将用心组织编制年、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职责感，提高工作效率。

>第四，用心做好本部门的固定资产管理到位。

工作中，我将用心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，使得部门利益到达最大化。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，不断提高业务潜力，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，自从当年选取成为一名xx的起，我就将自己的前途与命运和医学科学院紧紧地连在了一齐。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，为建立一流的医学科学院而努力奋斗!

谢谢大家!

**企业竞聘岗位演讲稿范文11**

各位领导、同事们：

大家好！

经过综合权衡，我自认在这次竞聘中具有如下优势。

首先，我善于学习，具有扎实的理论知识。

我毕业于专业，期间学习和掌握了扎实的建筑理论，这为我毕业后从事建筑行业的工作奠定了扎实的理论基础。参加工作后，我参加了多次培训班。工作之余，我还加强了国家有关建筑方面的政策、法律法规的学习，使自己驾驭国家产业政策的能力得到了进一步的加强。通过一系列的学习，并付诸于实践，使我掌握了较为扎实的理论知识，这为我做好工作提供了强有力的保障。

其次，踏实肯干，我具有丰富的工作经验。

从年起，我在本行业工作已经个年头了。在这年里，我从基层技术员作起，一步步走上领导岗位。不同工作经历，使我亲眼目睹了中国建筑市场的风风雨雨、潮起潮落，也是使我从多个层面对建筑行业有了较为深刻的认识，积累了丰富的工作经验。所有这些，为我做好分公司经理奠定了坚实的基础。

第三，我担任此职已两年，对分公司及本地竞争对手都非常熟悉。

年月，我通过竞聘担任职务。通过两年的扎根实干，我对分公司目前所属的工程队的基本情况非常了解，对施工队伍规模、管理人员的素质特长等等都了如指掌。而且对分公司地域市场的招投标的程序、规则、操作技巧，以及同行竞争者的报价策略都已较为熟悉和了解。俗话说，知己知彼，百战百胜，我相信这将为我带好分公司奠定坚实基础。此外，由于工作中我非常注意市场信息情报的搜集工作，对当前的在施情况、计划完成情况及近几年的行业走势都非常了解，这对于项目的承接、洽谈都有着非常重要的意义。

第四，我具有广泛的社会资源和较强的沟通谈判技巧

中国是个特别注重感情、人情化特浓的国家。年的工作阅历也告诉我这样一个道理：人际关系对于一个人的事业成败具有重要意义。在工作中，我以真心真诚广交朋友，使自己的交往的客户、主管单位的领导都成了自己的好朋友。在这么多年，我结识了一大批在建筑界、政府 及媒体有一定的影响力的朋友。我想，这对我在的工作将带来非常大的便利和受益。另外，一个管理者必须具备良好的沟通能力。我的性格较外向，为人谦和，做事得体，具有较强的语言表达能力，擅长与各种各样的人沟通。这对分公司更好的揽活源、顺利施工都极为有利。

第四部分：竞聘劣势：俗话说，金无足赤，人无完人。在这里，我也愿意坦诚地把自己的劣势汇报给大家。主要有两点：一是知识结构上的不足仍然明显。目前，我正在自学有关、以及管理方面的知识，我想通过循序渐进的努力，力争成为综合性管理人才。二是处理矛盾的经验不足。我将充分依靠老同志丰富的阅历和经验，虚心求教，加以弥补。

请领导和同志们相信，既然我自己能认识到这些问题，也就一定能努力克服，不断完善自己的人格如果承蒙领导厚爱，让我继续担任分公司经理一职，我将牢记使命、不负重托，更好地肩负起各位领导、同事们对我的嘱托，勤奋工作，扎实苦干，切实做好工作。

第四部分、工作思路：

各位领导、各位评委，古人云：“不可以一时之得意，而自夸其能，亦不可以一时之失意，而自坠其志。”此次竞聘，无论成功与否，我仍将以这句自勉！如果我竞聘成功，我将一如既往地做好分公司的各项管理工作，全面超额完成集团下达的各项任务目标。为此我将做到以下几点：

>1、心怀全局，真诚讲团结。

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，我要当好经理的助手，正自己的位置，服从领导的安排。我将严格执行集团的各项有关规定，积极管理好分公司。我将结合分公司工作实际，开展调查研究，总结点滴经验，做好信息反馈，向集团提出合理化建议和设想。在工作范围内，我将切实履行指导、协调、监督、服务等职能。在生活中，多关心、理解和支持同事，在工作中，互相支持配合，团结他们一起完成集团下达的各项工作任务。

>2、多管齐下，强化全方位管理。

在工程管理方面，我将继续全面实施项目经理承包经营责任制。同时强加分公司项目施工全面实时监控，及时调整偏差。大力加强包括成本控制、质量控制、进度控制、安全管理、文明施工管理等各方面管理，同时积极协调各项目部之间的关系，做到整个公司一盘棋。在其他经营计划和管理方面，我将从办公室管理、材料、设备管理、资金使用管理、信息管理等各方面着手，解放思想，开创拓新。在人员管理方面，我将积极加强培训，提高人员素质，全面提高企业的管理水平，使企业人、财、物、信息流处于良性循环的状态。

>3、找准立足点，分步骤实行年初各项工作计划。

假如竞聘成功，我将带领分公司按照年初计划逐步实施，同时继续努力向外拓展市场。首先，仍以城市桥梁为立足点，为主业，并同时兼顾污水处理厂、垃圾处理厂、大型排水工程等项目。针对各开发区各县市的结构工程、污水处理厂、垃圾处理厂、大型排水工程等积极联系，以获得更广阔的市场空间。

>4、大力推进企业文化建设，跟上公司整体步伐。

针对目前分公司技术人员相对薄弱，因改制流失较多等问题，我将通过业务培训、思想教育，企业文化建设等，增加员工的集体观念和凝聚力。让员工真正从内心认同企业，认识到员工和企业既是事业共同体又是命运共同体，从而不断提升分公司整体素质，跟上集团公司整体上升步伐。

尊敬的领导，短短几分钟时间，很难完全表达我的工作思路与设想，但是却可以让大家了解到我甘愿为分公司的发展奉献青春的一片赤诚！成败不由我，人生须拼搏！如果我竞选成功，我愿与大家团结一心，将公司的发展推上一个新台阶。如果竞争失败，我也不会气馁，而是立足本岗，与大家携手共建我支行新辉煌。

我的演讲到此结束，谢谢各位的支持！

**企业竞聘岗位演讲稿范文12**

尊敬的各位领导、亲爱的同事们：

大家晚上好！

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xx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27岁，是土生土长的xx彝族人，\_党员，大学本科，20xx年毕业于西南民族大学，20xx年9月有幸加入了xx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，在积极积极中不断的追求，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xx农村信用社的发展做出自己应有的贡献。

谢谢大家！

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找