# 【热门】竞聘演讲稿范文集合6篇

来源：网络 作者：落梅无痕 更新时间：2024-06-23

*【热门】竞聘演讲稿范文集合6篇演讲稿的写法比较灵活，可以根据会议的内容、一件事事后的感想、需要等情况而有所区别。在社会发展不断提速的今天，演讲稿对我们的作用越来越大，那要怎么写好演讲稿呢？以下是小编整理的竞聘演讲稿6篇，欢迎阅读，希望大家能...*

【热门】竞聘演讲稿范文集合6篇

演讲稿的写法比较灵活，可以根据会议的内容、一件事事后的感想、需要等情况而有所区别。在社会发展不断提速的今天，演讲稿对我们的作用越来越大，那要怎么写好演讲稿呢？以下是小编整理的竞聘演讲稿6篇，欢迎阅读，希望大家能够喜欢。

竞聘演讲稿 篇1

尊敬的同志们：

大家好!我叫xxx。非常感谢党组织和在座的给了我展示自我、竞争的机会!中层干部竞聘上岗，是我区委用人导向、干部聘任、干部人员制度改革的内容，是区卫生干部队伍建设的举措，对此，我表示衷心拥护、坚决支持，并珍惜难得机会，勇跃。

自参加工作，我时刻牢记着在座们在工作中我的亲切关怀和细心帮助，使我在工作中能够兢兢业业、勤勤恳恳开拓创新、进取，在、工作能力上都的进步。，我充满走上这竞聘讲台竞聘中队长职务，是在中能够检验的能力、，更是激励在今后的工作中奋发，再接再厉，把工作做得!下面，我将客观地说明我所具备的应聘能力，我对中队工作的总体思路和措施，并且心悦诚服地和的评测。

我，竞聘中队长我有四个优势和条件：

(一)我有较的基层工作经验。工作多年来，我在实践中成长，在实践中成熟，在实践中，和自我，向实践学习、向诚心求教、同导虚心学习，在工作中，我积累了较为的工作经验，能够学习专业知识、熟练了许多工作技巧和方法，具备了和突发事件的能力，具备了解决工作矛盾的素质。

(二)我有较强的组织能力。在工作中，能够与们和服务沟通，向汇报工作情况，与各的工作衔接运转。在工作中都能地把握工作原则，多想办法，想好办法，灵活审慎地克服工作中遇到的，了。

(三)我有较强的自律能力。执法队是卫生系统的窗口，执法形象直接着卫生系统的荣辱。工作中，我时刻牢记是执法队的一员，执法队的兴旺与形象需要我的与，工作中我要求，按原则办事，按程序办事，按规定办事，模范遵守的规章制度，不拿一针一线，不吃商户一粥一饭，处处、时时体现一名执法职工的应有风格。

(四)工作端正。执法队工作是法律法规赋予的权力，权为民所用是执法者应工作。我时刻牢记为工作服务的宗旨，以的工作热情、耐心、责任感和端正的工作，为执法队的发展做，为满意的服务。我有去竞聘中队长岗位。坚信能够秉公执法，能够热心服务，能够一心一意为执法队谋发展、谋利益。

四条是我竞聘中队长的优势条件，假如我有幸竞聘上岗位，我，优势条件将有助于我很快熟悉工作、角色、工作，为执法队的发展更大的。

工作中，我将工作思想和措施：

争创一流抓。我将在科室上下营造“创一流业绩、造一流环境、树一流形象”的。在的岗位上于细微处体现创业精神。创一流业绩，要以一流的工作，圆满任务，使工作走在先进的行列，造一流环境，要强烈的爱岗敬业，无私奉献的主人翁精神，干一行，爱一行，专一行，精一行。使中队全体人员都行家里手，进而营造的发展环境。树一流形象，要“内强素质，外树形象”。执法队整体形象的需要中队个体的，要“法律尊严，为百姓服务，发展”的宗旨，诚实秉公执法，服务，自身综合素质和能力。

勤奋务实促工作。要带领中队人员转变工作作风，把精力投入到监督和工作质量中，将变被动“要我干好”的工作意识，转变为的“我要干好”行动;要从机制、制度着手，工作的“症结”所在，然后建章立制，使日常工作变得有章可循，每项工作有人管，能管好，责、权、利的有机。要和中队的集体才智，带领和团结中队全体，发扬“周周五加

二、天天白加黑”的精神，“任务不讲条件、任务不找借口、任务追求圆满”，辛勤工作，进取，经济效益和社会效益双丰收。

诚恳待人、诚实为人、诚心办事是我的为人!

勤奋务实、负重开拓、创新发展是种的工作!

能否竞聘，我考虑得并不多。我前面说的那一句话：我充满走上这竞聘讲台竞聘中队长职务，是在中能够检验的能力、，更是激励在今后的工作中奋发，再接再厉，把工作做得!结果怎样，我都将以一颗平常心待之，我都将本职工作。

谢谢大家!

竞聘演讲稿 篇2

尊敬领导、朋友们：

大家好！

首先感谢各位领导给了我这个展示自我的机会，使我能够在这里与大家进行这样一次直面、公开的交流。

本来，我是不应该站在这个舞台上参加的竞聘的。因为，我从来没有为报社做个任何贡献。但，这不是最主要的，最重要的就是我有勇气站在这个上面，与大家一起竞争、挑战，以证明自己的实力和能力。

《xxxx报》是一份非常优秀的报纸，有很好的品牌价值和市场优势。目前，已经成为国内最有影响力的报纸之一，特别是以其高品位、主旋律、可读性的一贯主张，成为全国报纸的一面旗帜。《xxxx报》能有今天的成就，是在各位前辈领导的带领下，成功突破，在众多的报纸中脱颖而出，成为行业标杆。

今天，来到这里的第一个感觉，使我想起了一句话：“当你在问他人这个事该怎么做或者有什么答案的时候，其实你已经有了答案”。很简单，在座的大家来到这里交流，其实你心里已经有自己的答案，只是通过这次的交流，可以更加明确你的选择，因为没有人比你更了解你自己，也没有人比你更了解你的`企业。

在国际品牌区域化、市场化的今天，报纸也有它的区域性和特殊性，对于在座的各位，你们都是来自不同的报刊社，都有它的特殊性，我无法解读在座每个人的企业。但我可以告诉你，只要你相信自己，勇敢的把自己的思路拿出来，相信，一定有比较理想的答案。

我讲的主题是“20xx年报刊发行经营思路”，虽然只代表我个人的观点，同时，也希望跟大家产生共鸣和分歧，只有产生共鸣和分歧，才能产生脑力激荡，也才能有所收获。为此，今天我讲的会比较快，也只阐述观点，希望大家见谅。我走过多家报刊社，大家都知道现在有很多报刊社都在依靠征订和零售做发行，在这里，我只能提醒大家一句话：“报刊发行的成败影响邮局的永远只是局部，带给报社的是全部”。

自20世纪90年代来人们的焦点问题逐渐转移到发行问题上，因为发行量成为广告商最看重的硬性指标，也成为读者决定是否购买订阅的参考指标。几乎同时所有的中国报刊人都意识到：发行重于天，谁赢得发行，谁就赢得报纸的未来。

报刊发行营销是一项异常复杂的系统工程，它在报业经营各项业务中占据着突出的重要地位，要确保报刊发行营销活动正常、有序、健康发展，没有一流的科学管理是不可想象的。报刊发行管理属于报刊经营范畴，作为一个合格的报刊发行经营人员首先必须具备四个方面的基本素质。第一，要懂得发行管理理念，就是发行人首先必须懂得报纸发行的基本规律，懂得发行应该怎么样适应市场的变化。第二，要有目标意识，发行人必须要实现一个确定的发行目标。第三，要有魄力，国内发行市场还没有完全成熟，每前进一步都需要有开拓创新精神和魄力。

如果我应聘成功，我将从“以人为本”出发，加强与员工之间的沟通与磨合，努力适应领导的工作方式，加快领会领导的意图，减少发行成本，最大化地提高工作效率。如果我竞聘成功，发行量在现有的基础上至少3年内每年增加20％——30％以上，话说了很多，不知道有没有说在点子上。觉得我说得对的，可以投我一票，觉得我说的不好的，还请大家批评指正，希望能有下次。

最后，真诚地祝愿《xxxx报》越办越好，办成大家都很喜欢的报纸。并祝在座的各位领导和员工身体健康，全家幸福，工作顺利！

竞聘演讲稿 篇3

尊敬的各位领导、评委和同事们：

大家好！今天我竞争的职位是xxx。

我是xxx，从年开始接触证券行业，年调入深交所，担任任场内红马甲，就在这一年就被评为乐年度优秀出市代表；年才回来，之后一直在客户服务部任客户经理；年取得了证券经纪从业资格。

这次参加竞聘，是对我以往工作的回顾，也是对我今后工作的促进。我有信心，也有决心面对这次挑战。我觉得自己有以下三方面优势：

一、具有良好的思想品德，廉洁奉公，遵纪守法，为人忠诚实在，有爱岗敬业、团结协作和无私奉献精神，有善于和他人合作的良好职业道德。

本人忠于证券事业，某证券公司曾以优厚的待遇许诺，让我加入他们的团队，但我谢绝了，因为十几年来我与证券公司、与我们的客户、与我们的同事，建立了深厚的感情，而且我也坚信证券公司的明天一定会更好！我热爱证券事业，勤奋工作，尽心尽责，高质量、高效率地完成各项任务。在历次基金销售中，共销售基金五百多万，名列营业部前茅，特别是基金的销售达100万，受到公司总部的嘉奖，获得“先进个人”称号；在理财2号的销售中，也销售了110万。

二、具有良好的沟通能力和亲和力，服务文明、热情周到、耐心细致，想客户之所求，急客户之所需，排客户之所忧，最大限度地满足客户的需求。给客户留下了诚实守信的良好印象，多次受到客户的好评，客户满意度较高。

三、具有证券从业资格、良好的证券业务知识，精通业务，了解各类证券业务的运作模式和操作流程。具有丰富的市场营销管理经验，对金融产品的营销有较强的实际操作经验。

下面谈谈我对职位这一职位的理解职位主要是负责柜台日常事务的具体操作，负责客户一般问题的解决与处理，做好日常客户服务工作，认真执行各项业务制度，注意防范风险及对新员工的柜台业务传授与指导。

工作设想方面我认为职位除了按照其岗位职责认真做好日常工作外，最重要的就是要做好客户服务工作。

众所周知，客户是营业部生存和发展的基础，市场竞争的实质就是争夺客户资源。要建立与维持同客户的良好关系，就必须树立客户利益至上的观念。客户服务工作的好与坏代表着营业部的整体形象和综合素质，与营业部利益直接挂勾。

我认为应从以下几方面做好客户服务工作：

第一，必须熟练掌握专业知识及问题处理技巧；第二，要和蔼可亲，容易接近客户，与客户产生共鸣；第三，要对客户以诚相待，言行一致，不能夸夸其谈，做到名副其实；第四，要努力做客户的向导，把握客户的真实需求，站在客户立场来帮助客户；第五，要积极处理客户的意见，以平和的心态认真地听取客户的抱怨，提出稳妥的解决方案以期客户的认同，来获得客户的理解，并表示非常重视与客户保持良好的合作关系。总之，必须在工作上牢固树立真诚为每位客户服务的理念，不断提高营业部的诚信度，构筑整个营业部服务工作的诚信体系。

以上就是我这次参加竞聘要阐述的内容，如果我能竞聘上岗，我将在新的工作岗位上与营业部全体同事一道，团结协作，努力完成各项工作任务，为证券事业做出自己应有的贡献。

谢谢大家！

竞聘演讲稿 篇4

到底该如何经营公众客户？应该采取怎样的措施来保存激增呢？假如我是公客室经理，在分公司的领导下，在市场部组织指挥下，在各渠道的协作配合下，我将按照：树立一个信心、确保一个目标；落实二项责任，做好两类市场；实现三个转变，提升三种能力；处理四种关系，演好四员角色；突出五方面工作，提升公客整体经营管理水平的工作思路做好公客室的各项工作，具体做法如下：

树立一个完成上级任务的信心和决心；信心是做好每一项工作的前提，有了信心才能做到在工作中时时刻刻充满激情，激情可以感染团队中的每一个人，而且可以激发每位成员的战斗力，有了信心后必须下定决心，工作中迎难以上、通力协作、奋力拼博，确保公客室管理下的营销、维护工作及经营发展任务的完成，在此基础上积极探索营维合一的公众客户标准化服务的工作目标。

落实两个责任：一是公客室如何执行落实企业发展战略、如何完成年度经营任务；作为公客室经理要紧紧围绕分公司的中心任务，与各渠道协同作战，要以业务收入为中心，以渠道（班组、支局）建设和话务经营为主线，进一步提高渠道（班组、支局）营销能力、营销管控能力、业务支撑能力和服务质量水平，实现保存激增的目标。二是公客室的管理团队建设、支局渠道建设、提升服务营销能力和战斗力。作为龙头的公众客户（占全县业务收入80%左右），它经营管理情况直接影响分公司全局进展和市场经营工作。作为公客室经理要依靠员工、依靠支局长，首先打造公客室这个团队，其次是支局渠道团队建设，勤奋学习，不断提高自身素质，积极投身“创建学习型企业”，弘扬企业文化，提高员工技术水平和思想素质。“管理团队”要认真落实“抓提高、促创新、求发展”战略，实施精确化管理，推行精确化营销。以经理、骨干团队建设为主，在提升个人能力的基础上加强团队整体能力提升。

做好两个市场： 第一是存量市场；要重视话务量经营，突出存量保持；

1、保住客户存量，切实遏制用户拆机的势头，减少用户拆机流失。要加强对拆机的重视，加强对小灵通、固话、宽带拆机的挽留工作，落实拆机用户挽留规定，要落实拆机用户的挽留流程，要形成营业员、社区经理、支局长三条线人员的拆机挽留团队，营造社会氛围，千方百计做客户保持工作。

2、保住话务存量，一方面，我们要继续加大资费宣传力度，利用宣传巨幅、墙体广告、宣传单张突出电信资费的特点和产品优点，培育和纠正用户使用习惯。另一方面，要持续深化固话“家”文化的内涵，文化引领用户使用习惯，提升产品的价值。

3、保住收入存量，要采用针对性强的营销办法，引导用户多使用电信业务，达到保住收入和提高收入的目的。第二是增量市场；以精确管理为切入点狠抓收入，加快业务发展；

1、要加快我们固话、小灵通、宽带、公话等传统常规业务的发展，

2、要加快彩铃、短信、互联星空、来显、声讯五大增值业务的发展，以增量拉动收入的增长。

3、积极探索做好“转型新业务”在公众客户中的渗透。

一是实现自身角色的转变。即由支局的具体基层管理工作者向中层组织、管理者角色转变。既当指挥员，又当好培训员与服务员，更要当好战斗员。发挥整体优势，创造一个良好的、积极的工作氛围。二是实现思维方式的转变。从做支局长时的“上级交办，办就办好”的思维方式向“怎样去办，怎样才能办好”的主动寻求开拓工作新局面的思维方式转变，围绕市场经营中心工作结合实际制订分管工作计划，有安排、有检查，保证各项工作落到实处。三是工作方式、方法的转变。从原来等领导指示，靠上级交待以及支局提出问题的做法向积极、主动思考问题，做好月度、季度、年度计划和实施方案，根据实施情况、市场反映情况及时修正转变，另外要主动下支局做好市场调研，帮助支局解决经营发展中存在的问题。

提升三种能力：一是业务创新能力，要在熟练掌握各种电信产品的基础上，对竞争对手产品的状况也要有一定了解。达到能懂得市场营销学方面的一些基本理论，具有市场观念和竞争意识，熟练掌握一些营销技巧。要善于了解、分析消费者的各种特点，善于揣摩客户的消费心理。熟悉电信业务的操作流程。最后达到对目前企业的各种产品的全业务自由组合，在各自区域内灵活应用，并能指导支局如何做，做到什么程度。二是内部管控能力，为了完成任务，达成目标，必须通过工作计划、组织、实施、管控来实现。通过发挥团队精神来实现目标，管理不但有目标管控能力，更有对过程管控能力，也就是要有对每位员工的管控能力，管控好员工的时间进度，管控好员工的情绪，也要管控好自己的情绪。在内部管控能力中重点是对员工的管控（和员工的关系是协作的关系），其次是业务（流程）的管控。三是沟通协调能力，由于我们的业务非常复杂，一种业务（产品）牵连到多个部门和班组，有市场、技术、中层管理人员、业务支持及其他班组。有时上面的文件、通知等表达得不够清楚，甚至有时是不正确的，这时作为管理者，要做到承上启下的作用，基层的正确意见要向上反映，上级的要求向下贯彻。

一是与市场部的关系，进入角色、摆正位置、大事汇报、小事负责。二是与其它渠道的关系，分块负责，不留空白，谁主管，谁负责，急事急办，事后通气，分工不分家，协作不越权。三是与部属的关系，口内领导，口外指导。四是与支局的关系，由封闭经营，单打独斗逐步向开放、合作、共赢模式转变。

演好“四员”角色，即是要继续按照分公司领导的要求，争当好管理者的服务员、战斗员、指挥员和培训员的四员角色。

竞聘演讲稿 篇5

尊敬的各位领导、同志们，大家好：

今天，我怀着激动的心情，参加这次竞聘演讲，首先，我要对州局党组和各位领导对我以往工作的正确领导和大力支持以及给予这次竞聘的机会表示感谢，还要感谢领导们多年来对我的栽培，感谢同事们一直对我的支持与帮助。

本人××年×月××日出生，××年毕业于××，（个人简历以及工作经历……），本人已经在税务战线上工作了××个年头。今天，我所要竞聘的职位是税务局市局的副局长。

由我多年来在税务战线的工作经验来说，我对副局长这个职位有一些人是，我认为本人能够胜任副局长的工作，就本人业务能力和综合素质来讲，具有三个方面的优势。

1、本人从事税收业务工作多年，热爱税收工作，无论是税收一线的专管员，还是繁琐的业务工作，以及后来的纪检员，本人都能以饱满的热情投入到本职工作中去，尽心尽职，毫无怨言。

2、本人除近×年来从事纪检监察工作外，一直从事税收业务工作：从税务机关最简单的工作——收屠宰税开始，经历了税款征收、税务管理、税务稽查、税政管理等各环节的业务工作，积累了大量的丰富的实践经验，并且通过不断学习，获得了丰富的政治理论及业务知识，可以说目前本人基本上能够处理和解决业务工作中出现的各类问题。

3、走上纪检员的岗位后，虽然仍主管部分业务工作，但从事党政党务工作时间较多，可是我认为，也就是这几年的党务工作，对我本人的管理水平和综合协调能力有了很大的提高，自身的整体素质和综合能力都得到了加强，这对我在今后的工作中，如何正确处理和解决各类问题，提供了丰富的实践经验，坚实的综合素质和管理能力。

如果能够得到各位领导和同志们的信任，本人走上副局长岗位后，将积极主动地与局长和班子其他成员分工负责，团结协作，维护好班子团结。

竞聘演讲稿 篇6

尊敬的各位领导、各位同事:

你们好!

这次次竞聘对我来说不仅是一个展示自我的舞台，更是一次锻炼、学习、提高的机会，相信这次竞聘将是我未来人生中的一大转折

我叫xx，大专学历，20xx年毕业后 应聘进入中国移动金昌分公司，20xx-03年在 营业厅做营业员，20xx-2024 年在 营销 四部任业务经理，08年至今在集团大客户工作。在这 八年里我感受到移动大家庭的温暖，在这里学会了如何成为一名合格的客户经理，也在为客户服务的过程中实现了自我价值,我为能成为一名合格的移动人而自豪。

我这次竞聘的岗位是“ 高级客户经理”。

我对高级客户经理 的理解是：客户经理作为公司的代表，担负着公司与客户之间的联系，承担着多方面的职责，客户经理必须具备良好的思想道德素质和专业素质。

良好的思想道德素质首先要热爱企业，忠于企业;对待客户要主动热情，对于用户提出的的问题要耐心解答，不能欺诈客户，更不能以不正当的手段或方式欺骗客户。其次，要树立“沟通从心开始”的服务理念，以“追求客户满意服务” 为服务宗旨，培育自己吃苦耐劳、团结合作、乐于奉献的企业精神;在具体工作中，要真心实意为客户着想，全心全力为大客户服务;要遵守企业各项规章制度和劳动纪律;对自己的工作具有自豪感，有敬业的精神，有为公司和客户负责的责任感;通过恪守道德，塑造客户经理的自我形象，探索大客户服务工作规律，创造高效能的工作业绩。

客户经理与客户打交道，除了具备一定的思想理论基础和文化素养，最主要的是精通移动业务，具有丰富的移动通信营销和服务技能，即专业素质。

专业素质一要熟悉公司的发展历史、现状，发展战略，公司在同行业中的地位、公司的使命、公司服务理念、公司文化等。 二要熟练掌握各类品牌的资费情况，精通基本业务及新业务的使用方法，了解销售渠道及促销方式，熟知各业务的办理流程等。三要熟悉大客户市场，大客户市场是客户经理服务的基本舞台，了解其运行的基本原理和总体状况，是客户经理获得成功的重要条件。这主要包括现有大客户的情况、潜在大客户的情况、市场环境、市场占有率、竞争对手的情况等所有市场中关于大客户方面的知识。 四要具有一定 的市场营销知识，客户经理作为公司大客户营销与服务工作主要提供者，就必须了解市场营销知识，树立正确的市场营销服务观念，使客户真正享受到移动通信产生的有益效用，积极促使公司完成发展目标和发展战略。五要具有一定的法律知识，尤其是电信法、消费者权益保护法等是客户经理必须掌握的知识。

这次演讲我虽然没有什么豪言壮语，但我相信有在座的各位领导、各位同事的帮助、支持和配合，我有信心、有能力出色地做好这项工作，当好一名称职的客户经理。坦诚地说，我关注竞聘结果，渴望参与成功。但我更重视参与的过程，因为对于我来说，参与的过程有时可能比结果更为重要。我想无论竞聘成功与否，都不会改变我对事业的执著。我爱这平凡的工作，而它确是不平凡的事业。

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