# 关于竞聘演讲稿范文集合9篇

来源：网络 作者：空山幽谷 更新时间：2024-07-03

*关于竞聘演讲稿范文集合9篇 演讲稿以发表意见，表达观点为主，是为演讲而事先准备好的文稿。在发展不断提速的社会中，演讲稿在我们的视野里出现的频率越来越高，那么一般演讲稿是怎么写的呢？以下是小编收集整理的竞聘演讲稿...*

关于竞聘演讲稿范文集合9篇

演讲稿以发表意见，表达观点为主，是为演讲而事先准备好的文稿。在发展不断提速的社会中，演讲稿在我们的视野里出现的频率越来越高，那么一般演讲稿是怎么写的呢？以下是小编收集整理的竞聘演讲稿9篇，欢迎大家分享。

竞聘演讲稿 篇1

同学们：

大家好！

在这次竞选中，我竞选的职务是班长。众所周知，班长是一班之长，要管理的方方面面有很多。所以，要当好一个班长，是需要具有不怕吃苦的精神和奋勇向上的决心。我不仅具有上面的条件，而且有很好的组织能力。小时候，我经常组织楼下的小朋友们一起玩耍。我相信，假如我当上了班长，我一定会做好这项工作。

假如我当上了班长，我会首先制止班里那些不文明的现象，并把它们从我们这个班中赶出去。到那时，我们班一定是个文明的班集体。

然后，我会把班里的卫生搞好。在平时，一些同学的桌子底下总会残留着一些纸渣。尽管这些是微不足道的，我也要把它们彻底清除，让卫生流动红旗永远飘扬在我们班。

假如我当上了班长，我会紧抓学习，让同学们的学习飞快地进步；我会在体育上下工夫，让同学们个个成为体育的强手；我还会……总之，我会让我们班成为一个发光的班集体！

谢谢！

竞聘演讲稿 篇2

尊敬的领导，老师：

大家好！

我很荣幸站在这里参加团总支学生会的竞选，接受组织上的考验和大家的选择，我现任信息资源部副部长，我参加的是学生会主席一职的竞选。

我自信在同学们的帮助下，在领导、老师的支持下我能胜任这项工作，正由于这种内驱力，当我走向这个讲台的时候，我感到信心百倍。

开朗、沉稳的我积极参加并组织开展多项活动，在活动中尽情施展自己的主持、朗诵以及写作等方面的才能，从大一入学顺利加入校广播站，参与校广成立一周年晚会开始，我参与了院里及校里的多项活动，例如担当了演讲赛、辩论赛、相声小品大赛、以及食品节闭幕式的主持，并且连续两年参加了送大四毕业生晚会的配乐朗诵工作。我不仅担当这些活动的主持人并且还亲身投入其中，参与了它们的筹备工作，我认为是学院给我提供了这些机会，使我如鱼得水，不断锻炼、充实着自己。也正是这些活动培养了我较强的办事能力和组织协调能力，以及驾驶复杂局面和把握大局的应变能力，同时，勤学苦干，适宜性强的个性与广大同学间的友好关系，也正是我的优势所在，而所有这些正是造就一个出色的学生会主席所需要的，我深信，一切真知的产生都是来源于成功的实践，我所拥有的，正是学生会主席所需要的。

在第七届团总支学生会将外联部归属到信息部，使之成为学生会对外第一大部，而我作为部中唯一女副部长，这对我是一个严峻的考验，而面对如此巨大的压力，我们取得了一个又一个可喜可贺的成绩：校主持人大赛第一名；校讲演比赛第二名；校辩论赛第三名。为今后的各项活动做好了铺垫工作。是的成绩代表过去，未来的路还很漫长，在今后我将更加努力，使自己的能力进一步提高！在以前的活动中，难免会遇到各种各样的困难，面对这些困难时，我也曾沮丧过，也产生过放弃的念头，但我一次又一次的说服自己不要放弃，因为放弃，就意味着以前的努力都白费了，我不甘心。所以，到了今天，我已能坦然面对各种困难，尽自己最大的力量去解决它们。

拿破仑说过：“不想当元帅的士兵不是一个好士兵。” 假如我当选此届学生会主席，我要召开一次全体学生会干部会议，总结上届学生会留下的宝贵经验，将其优良传统继续发扬下去，同时也要找出他们存在的不足，努力改正。

学生会的核心是学生，学生会作为学生的一部分，就要做好老师和同学之间的桥梁！

首先，学生会是一个团体。各个部门都是不可或缺的组成部分。因此，内部的良好协调将成为我们立足农大，走向成功的基础。作为主席，就要有能够协调学生会内各个部门的能力，良好的分工协作是保证工作顺利进行的前提。

其次，校园活动在向创新性，多样性发展，以往的单个部门承办活动的模式略显不足。所以，各个部门之间的交流合作对于学生会的全面发展是必须的。这样才能不断的推陈出新，使我们的组织不断的进取。

现在是一个信息爆炸的时代，成功的树立及推广自己的品牌成为我们组织对外开拓进取的关键。我们应该抓住时机，主动出击。另外我们还要积极的借鉴以往的先进经验，作好对外的交流与合作。

综上所述，在新的学生会组织中，内部建设以及对外交流将成为我们学生会生存及发展的基础，只有做好这两方面的工作，我们才能够保持先进性，体现创新性。

或许您会暗自发笑：这小姑娘怎么这么自负！可是我想说，这不是自负，这是自信！一个人如果连自己都不相信，那么他就没有资格做任何事，即使做了，也很难成功！我之所以能够站在这里，大部分是由于我的自信！当然，能力也很重要，因为一个人的信心和能力永远是成正比的。

身为学生会主席，是一种荣誉，更是一种责任。我知道这条路上有许多挑战，但我自信我有能力担起这副担子，因为我的热情，我的毅力，我实事求是的工作态度。如果我有幸当选，我将以良好的精神状态，大胆地管理学生会事务，使校园生活更加多姿多彩，真正做好本届学生会的工作！

各位，到此，我的演讲已告与段落！现在我的心情放松很多！因为我已经成功了，成功的不是结果而是过程，好事成双嘛！我喜欢这个手势“Y”，我也期待着今晚的第二次成功！谢谢！

竞聘演讲稿 篇3

尊敬的各位领导、各位老师：

上午好！

我竞聘职务是教科室主任，之所以竞聘这个岗位，是因为我之前担任过近十年教科室主任，有着较为丰富教科研管理经验，和较强教科研能力。我承担过四项省级教科研课题，三项已成功结题，其中一项“十一五”规划课题在省课题阶段性成果评比中获三等奖，虽说只是小小三等奖，可用当时区教科所赵所长话说，那是那批获奖课题中唯一一个农村中心小学立项课题。由于我热衷于教育科研，所做出成绩也被领导和教师们肯定和认可，所以20xx年我被评为区教科研先进个人，原工作单位也因教科研工作成绩突出被评为区教科研先进集体。另外，我一直工作在教学一线，在市、区级优质课评比中多次获奖，多篇论文分别在省、市级刊物发表或获奖，由于专业知识较为扎实，被聘为区学科教研员。

假如我能当选，我将在教育局领导下，使教科室成为教育教学理论中心、科研指导中心和教改信息中心，成为学校进行科学领导参谋部。下面我谈谈以后教科研工作思路：

1、组建教科室成员，形成高素质教科研队伍。合作更能成功，这是我一直坚持信念。

2、引领教师学习理论，提升自身理论素质。教科室要密切关注、紧密跟踪教育动态、教研信息，及时把这些前沿信息向全体教师发布，并借助学校读书活动开展，组织教师认真学习先进教育教学理念，以使我校在教育理念、教育思维方面时刻处于时代教育最前沿。

3、以活动促进教师成长为科研人才。配合学校搞好教师职业生涯规划、“青蓝工程”等工作，并依托思齐论坛活动，让教科研经验丰富优秀教师与热情洋溢、积极进取青年教师相互交流，取长补短，见贤思齐，从而推进全体教师尤其是青年教师成长，使青年教师在浓郁科研氛围中熟悉科研，走进科研，鼓励他们努力做到“勤学习，多思考，勤实践，多研究，勤总结，多出成果”，尽快成为高素质科研人才，为学校科研发展不断地积蓄力量。

4、教科室要以课题为载体，强化教师教科研意识，引导老师走科研之路。我要充分利用自己做课题经验，帮助、引导教师从教育教学实际出发，挖掘教育教学中各个层面热点课题，创造条件组织教师进行省市区级教育科研课题申报立项，帮助教师树立在教学中研究、在研究中教学思想，并鼓励他们埋头苦干，在按部就班研究过程中扎扎实实地提高教科研能力，以取得扎扎实实研究成果，不断提高我校教育教学质量和教科研水平，从而使教科研工作更加具有针对性和现实意义。

5、利用我校网络资源打响网络教科研品牌。先通过骨干教师优秀教师建立教师成长博客，宣传自己科研成果。然后通过辐射作用，让每一个教师都加入进来。最后借助教育服务平台同步课堂，运用激励性制度收集、整理学科教学资源，建立习题库、课件库、复习资料库等，从而达到以科研提高教学成绩目。

6、注重管理，使教科研工作规范化、制度化。

成绩属于过去，但习惯却面向未来，多年来严格自律，让我养成待人坦诚、做事踏实，办事公道习惯。这一习惯将促使我用科学、认真、负责态度来对待每一项工作，我将尽快健全教科研管理体制，使教科研工作制度化、科学化，使我校教科研工作尽快步入更为有序健康向上发展轨道。例如，要把每位教师教科研成果纳入学校考核，奖惩结合，使有科研成果教师名利双收。

尊敬各位领导，各位老师，我要感谢大家仔细聆听我做竞聘演讲！今天开发区需要有思想、业务硬教师做支柱，在座各位就是那一颗颗璀璨明珠，但也需要我这一根虽然普通但很坚韧丝线来联接，只有这样才能撑起一片广阔而光明新天地！

希望大家信任我、支持我！谢谢大家！

竞聘演讲稿 篇4

xx厂系一五计划期间建成的重点企业，80年代中期以来，经扩建和持续进行系统的技术改造，现今形成了120万吨水泥的年产规模，整体装备和技术工艺居全国同行业湿法生产先进水平。四十余年来，企业一直保持在全省同行中的龙头地位。为xx的经济社会发展，尤其是基础设施建设、重点工程和重大建设项目作出了应有的贡献。现在，随着中央政府与东盟国家建立更紧密关系，xx毗邻东盟三国的地域优势日益突出，多项重大基建项目正在建设当中为xx水泥行业的发展创造了良好机遇，这也对昆明水泥能否继续保持领先地位提出了全所未有的挑战。

根据当前的市场形势，我认为经营部营销经理应在国资水泥公司的领导下从以下几方面代表昆明公司行使营销职权，逐步培育昆明分公司的核心竞争力，使企业在激烈的市场竞争中不断创新业绩，获得长足发展:

一、逐步优化销售流程，建立良好的内部管理机制。

公司当前赋予经营部产品销售、营销渠道建设、合同管理、货款回收、物资采购、客户管理等主要职能。营销经理应充分研究各职能模块的工作流程，制订科学的销售计划，进行合理的销售分工，并制定《用户服务管理制度》、《定期走访制度》、《用户服务控制程序》、《顾客投诉意见处理办法》等必要的规章制度对各销售环节进行有效控制。

二、充分调动人力资源优势，建立良好的销售团队及团队文化。

人是组织的灵魂，人是管理的第一要素已成为人们的共识。企业的人力资源将是持久竞争优势的重要来源。一个好的销售经理应该是知道如何激发销售人员的潜在能力，而不是简单的控制销售员的行动。销售员工的技能、知识专长和各种关系是销售部门最为宝贵的资源。我将应用5w1h方法来建设高效团队。即我们是谁(who)?即团队成员自我的深入认识，明确团队成员具有的优势和劣势、对工作的喜好、处理问题的解决方式、基本价值观差异等;通过这些分析，最后获得在团队成员之间形成共同的信念和一致的对团队目的的看法，以建立起团队运行的游戏规则。

三、调研本地水泥产品市场情况，整合本公司产品优势，逐步构建以市场为导向、以客户为中心、以效益为目标的营销体系。

xx水泥市场是以低标号为主，水泥客户主要是建筑公司和房地产公司，大部分建筑企业末实施统一采购，故此水泥需求相对分散，绝大多数水泥客户在选购水泥产品时的首选标准是价格，我厂生产的《石林牌》水泥虽为xx名牌产品，但低标号水泥的生产成本尚未有效下降，因此在市场中不具备价格优势。但一些大型基建项目的客户对水泥产品的质量有较高要求，价格却不是首选要素，所以我们进行产品营销时应发挥高强度等级水泥产品的质量优势，并将服务作为产品的延伸概念，以优质服务赢得市畅因此建议公司把优质产品，优质服务，以优取胜作为经营方针，建立重点用户档案，成立专门的大客户服务队伍。在营销过程中，不断完善市场服务措施，增强员工服务意识，改善服务态度，提高服务工作质量和效率，主动为客户提供技术咨询和服务，切实解决用户提出的实际问题，以增强用户对企业和产品的满意度。另外，应在部门内建立良好的营销反馈机制，有效收集市场信息并反馈给技术及生产部门根据市场需求研究生产不可替代性新产品或进行工艺改进，有效降低生产成本，创造更大的经济效益，争取更多的竞争优势。

我们在哪里(where)?每一个团队都有其优势和弱点，而团队要取得任务成功又面对外部的威胁与机会，通过分析团队所处环境来评估团队的综合能力，找出团队目前的综合能力对要达到的团队目的之间的差距，以明确团队如何发挥优势、回避威胁、提高迎接挑战的能力。

我们成为什么(what)?以团队的任务为导向，使每个团队成员明确团队的目标、行动计划，为了能够激发团队成员的激情，应树立阶段性里程碑，使团队对任务目标看得见、摸得着，创造出令成员兴奋的幻想。

我们什么时候采取行动(when)?合适的时机采取合适的行动是团队成功的关键，团队任务的启动;团队遇到困难或障碍时，团队应把握时机来进行分析与解决;以及团队面对内、外部冲突时应在什么时机进行舒缓或消除;以及在何时与何地取得相应的资源支持等;都必须因势利导。

我们怎样行动(how)?怎样行动涉及到团队运行问题。即团队内部如何进行分工、不同的团队角色应承担的职责、履行的权力、协调与沟通等，因此，团队内部各个成员之间也

应有明确的岗位职责描述和说明，以建立团队成员的工作标准。

我们为什么(why)?对于这个问题，目前在很多企业团队建设中都容易被忽视，这可能也是导致团队运行效率低下的原因之一。团队要高效运作，必须要让团队成员清楚地知道他们为什么要加入这个团队，这个团队运行成功与失败对他们带来的正面和负面影响是什么?以增强团队成员的责任感和使命感。即将我们常常讲的激励机制引入团队建设，可以是团队荣誉、薪酬或福利的增加、以及职位的晋升等。

四、强化基础管理，进一步加强制度建设。

基础管理的好坏决定了企业的战略目标能否实现，也决定了企业持续发展是否有坚实的繁殖内核。一个现代化的企业必须以非常坚实的、非常可靠的、非常完善的基础管理工作为支撑。基础管理要做到四个凡事凡事有据可查，凡事有章可循，凡事有人监督，凡事有人负责。因此建立部门内部管理制度，形成完善内部激励和约束机制是基础管理的核心内容。

比尔·盖茨说:您眼前的一点小毛病随着企业的发展也能成为企业经营失败的主要原因。企业的顺利发展和持续经营在于您的企业是否有一个坚实的管理基础，在于企业各方面因素的协调。因此我们一定要强化基础管理，克服薄弱环节。

不容置疑，花各位领导和同事面前，我还是一个才疏学浅、相对陌生的学生或者新兵;凭心而论，参加竞争，我一无成绩，二无资历，三无根基，优势更无从谈起。倒是拿破仑的那句不想当将军的士兵不是好士兵在激励着我斗胆一试，响应组织号召，积极参与竞争，我深信，通过这样科学的形式，推选出来的中层管理者一定是公司里最优秀的人才，真正德才兼备的人。

在我演讲即将结束的时候，我最想说的是:如果我在竞争申不能取胜，我仍将一如既往的努力工作，为公司奉献自己的微薄力量。最后以一首对联来结束我的演讲，上联是。“胜固可喜，宠辱不惊看花开”，下联是“败亦无悔，去留无意随云卷”，横批是“与时俱进”。

竞聘演讲稿 篇5

尊敬的领导，各位同事：

大家好！

今天（年月日），我能站在参加水轮机金工工段镗划班组长岗位的竞聘的演讲，我感到十分荣幸，心情也有几分激动，首先，感谢分厂和工段领导，以及关心和爱护的工友们。

我是水轮机金工工段镗划组组员(姓名)，（xxx）年入厂至今，在水轮机金工段工作（x）年时间，我在工作中的每一天里，不间断提高本职技能。认真学习和思考公司和分厂文件件精神，并如实落实在工作中去。

我在多年工作中也得到小组成员和工段领导信任与肯定。使我的思想与技能在工作中越发成熟和自信，同时与工段其他班组树立了良好工作关系。

所以能成为一个小组班组长，也成为我的梦想和光荣理想。企业是“以人为本，以科技而领先，以创新为实质，以质量而生存。”任何企业发展和壮大的道路上都不是一帆风顺,则是“逆水行舟,不进则退”.在企业的文化建设和管理中，一个小组的文化和思想建设则是个重要基础和影响要素。

每年一度的班组长竞聘，既是考核上任班组长，也是给每位班组成员一个展示自己的机会。这个机会不但包括了使命和责任，也包括荣誉和价值及个人魅力。

为贯彻落实东方电气集团公司以及东方电机水轮机分厂班组长竞选文件精神，在分厂各工段及小组班组长人员竞聘活动中，我以自我推荐形式参加了这次竞俜活动。

做为一个基层班组长，我认为，应该把工作重点放在对班组全体人员素质发展上，使其成为有自信、有理想的优秀职工。在工作上有激昂的工作热情，有开拓的思维，创新的理念和事业观。

因为我们不单是为企业干活，也不是为某为领导干活，我们是为自己事业干活。我来参加这次竞聘就是为了为我小组每位成员树立新的工作理念，这是做为每一个班组长不可推卸的责任和义务。

我们应该把本年度生产任务和工作目标探讨。深入贯彻我公司宗旨,“中国装备、装备中国”的宏大理想精神。全面完成XX年全年生产任务。结合我分厂生产实际情况，分厂在公司决议，和全体小组成员深入理解，认真完成全年任务 。全面保质保量完成全年生产任务，争取不出一例废品，不出一起安技事故。

如何履行班组长职责：

尽贯在今年的生产任务中，做为班组长，应该履行自己应尽职责，有极个别工作机床和个人生产任务不饱满，我们做为生产小组或个体也不能放松质量，应无条件的服从上级领导安排，圆满的保质保量完成生产任务。

增强班组全体人员的质量观，责任感和使命感，使全体班组人员思想统一，全面完成XX年生产任务，全方位引导班组成员做到“岗位自觉自履、弘扬职业文明、展示道德风尚，”认真完成每一个工件，从而逐步提高自身素质，实现与我企业共奋进共发展的宏伟目标。

如何搞好班组建设：

今年工作最为关健的一年, 工作项目少,生产任务比去年轻.班组成员心理相对会比较松懈。为了充分发挥班组人员激情,提升班组人员备战能力和协同合作凝聚力，我个人结合分厂指示和班组情况建议如下：

（1） 全面加强对班组成员对企业未来发展形势与生产任务饱和情况进行及时交流,合理分配。组织班组成员积极投身各项生产任务,以优异的质量完成各项生产。

（2） 继续开展 “我为谁工作”一书进行大讨论,做好提炼总结工作,通过班组日常小会，认知到自身的不足，及时纠正,争当厂优秀员工。

（3） 同时，结合去年生产中出现各种问题和质量事故，开展安全隐患及质量朦发点大搜索,在分厂、工段的工作安排下，以及时、有效的开展 “干活多思考，少出回用件讨论”活动，从加强小组成员的质量意识观。

（4） 加强小组先进个人进行事迹宣传,及时上报工段或分厂。树立先进典型,形成学习风。使小组形成良好学习氛围。

如果我有辛能成为XX年度堂划组组厂长中一员，我将在以后的工作中对以上所诉努力完成和完善，谢谢各位领导，各位工友。

竞聘演讲稿 篇6

各位评委，各位同事们：

大家好，我是来自呼叫中心的田××，今天很高兴能站在这里竞聘。下面我将从以下四个方面展开这次竞聘演讲。

一、我毕业于××大学，0×年7月到0×年3月，在经营部门有过8个月的一线工作经验，0×年3月底加入品管部呼叫中心至今。0×年3月参加公司第47届储干，取得第十名的成绩。加入呼叫中心以来，通过十个创新。工作中的我是认真高效，生活中的我是活泼开朗。

二、这样的一个我，今天站在这里的目的只有一个，希望成为德邦经理人。

三、大家肯定会问，你凭什么能够成为德邦经理人呢?下面我将从以下三点阐述我的优势，让大家对我有更近一步的认识。

1、强的沟通能力。

大家知道，呼叫中心是一个整天于客户打交道的部门。每天应对着形形色色，或来势汹汹，咄咄逼人的客户，磨练了我们的沟通能力。特别是近大半年的.专职处理客户投诉的经验，更是让我的沟通能力及技巧得到了极大提升，前段时间有个深圳的客户打热线投诉，称自己要向今日一线曝光我司，当时情况很紧急，通过我和客户十几分钟的沟通，客户打消了曝光的念头，我们的谈话在愉快的氛围中结束。在经营部门，如果能够与客户成为朋友，保持良好的交流合作关系，那对于货量提升以及客户维护是很好的一种手段;另外，投诉处理的经验，让我对于突发事件的异常处理也有了自己的一套方法，面对棘手问题，能够保持高度冷静。

2、强执行力。

在学习中执行，在执行中反馈，在反馈后创新。公司经过XX年的发展，流程制度已经基本趋于完善，但是，公司内部每天都会有差错，外部每天都会有投诉，究其原因，不外乎就是没有按照流程办事，没有依照制度执行。最终，受损的是公司。我的工作职责所接触到的东西，让我养成了高度执行的习惯。我的原则是：领导交代的任务，先去做，做了才有发言权，也才能谈及反馈和创新。

3、强抗压力。

经常有经营部门的经理打电话给我说，小田，压力大啊，这是我听得最多的一句话。是的，经营部门货量要排名，6s要排名，神秘客户调查要排名，网上营业厅要排名，电话营销要排名，投诉量要排名，看到这些数据，个个都不轻松。然而，我总是会跟他们讲，我们也是有压力的，我们部门你每天接了多少了电话，跟客户对话的时长是多少，跟客户讲话的内容都有录音的，也就是说，我们是个透明人，你说，这样的压力大不大?压力都会有，关键是看你怎么去对待。而我一直认为，压力它是纸老虎，你强它就弱，当你足够强大的时候，发现它的本质不过是一张白纸，不攻自破。

四、通过以上三点，各位对于站在大家面前的我，相信都有了一定的了解了吧。那如果我有幸成为了经营部门的经理，我该怎么做呢?以下我将从两个环境阐述我的想法。

1、新部门，新经理。

我主要关注三方面。

a、做好表率。作为一个新经理，首先是要员工认可自己。认可自己的前提是，首先做好自己。

b、做好宣传。公司内部可以通过发邮件给兄弟部门，带来更多的到达货，通过到达货带动出发货。对外可以采取派发传单，电话营销，传真营销，甚至网上营销，让更多的客户知道我们，来我们这里发货。

c、做好服务。德邦立志做百年老店。我们要用最好的服务留住这些客户，坚决执行经营部门的四个一标准，一声问候，一杯水，一个微笑，一个告别。让客户成为口碑的宣传者，比自我宣传的效果好很多。

2、老部门，新经理。

主要是对于人的关注。

a、老部门有成熟的市场环境，有固定的客户群体，而新经理，如何融入一个相对稳定的环境中，并迅速定位好自己，很重要。作为新经理，首先要有低的姿态，先不要急于去领导和控制整个部门，我会先做一个旁观者，看人看事，找到部门的核心员工，以请教问题的姿态，先融入环境，让大家认可自己，信赖自己，这样，也就自己在这个部门工作的开展，开了一个好头。

b、老部门有成熟的运作流程，但是也往往会有流程僵化而不自知的情况发生，融入环境以后，我希望可以通力合作，鼓励发现部门问题，一起优化流程。

如果我是经营部门经理，我的理念是：不管是新部门还是老部门，都是以人为本，人与流程并进的原则。

最后，我想再次重申我今天站在这里的目的，向德邦经理人迈进，我已经准备好，请给我一个支点，我将翘起更加精彩的人生舞台。

谢谢大家!

竞聘演讲稿 篇7

尊敬的各位领导、各位同事：

今天，我怀着十分激动的心情参加这次竞聘演讲。首先，请允许我向各位领导、各位同事表示衷心的感谢！感谢你们给了我这次展示自我和施展能力的机会！我将珍惜这次锻炼、提高的机会，勇敢地走上讲台，接受大家的检验和评议。

我叫XXX，今年X岁，20\_\_\_年光荣退伍，20\_\_\_年有幸来到我们公司从事江淮轻卡销售工作至今。目前我主要负责中原江淮轻卡的销售和与之相关的工作。今天我竞聘的岗位是河南锦莎汽车销售服务有限公司副经理。

各位领导，各位同事我竞聘这一岗位的优势有如下几点：

一、具有过硬的政治思想素质。几年的军旅生活，培养了我吃苦耐劳、踏实苦干的好品质、好作风，从政治和思想上都得到了很好的锻炼和提高，能够从思想上和行动上与上级保持高度一致，具有较强的“服从意识”、“服务意识”和“大局意识”。工作中我爱岗敬业，遵纪守法，遵守公司的各项规章制度，严守职业道德，尊重领导，团结同事。工作态度积极，能主动放弃正常休假和节假日等休息时间，全身心地投入到工作中去，为了集体利益，牺牲个人利益。

二、具有较强业务能力。几年来，我十分注重业务能力的提高，从各方面加强业务知识的学习。积极响应公司高层领导倡议的读书读报活动，利用业余时间有针对性的读书读报，同时，我还注重学习国家有关汽车行业的政策法规，及时掌握国家发改委对轻卡车发布的相关行业信息和公告更改信息，认真分析、努力学习和掌握与汽车销售行业有关的国家政策，使自己在与客户交谈中占始终处于主导地位。同时，我还认真学习汽车销售的基本知识和销售技巧，用专业理论来指导自己的工作，使自己具备较强的业务工作能力。

三、具有较强的专业技能和创新意识。轻卡不同于轿车，轻卡用户多是职业司机，买车是为了运输赚钱。因此，这些用户所提出的问题多是一些运输过程中的专业问题。这就要求我们销售人员必须对车的性能和技术参数了如指掌，并能对用户提出的具体问题给予满意的答复。为做到这一点，我在专业技术方面刻苦钻研，向同事们请教简单的维修技术，很快就具备了排除一般故障的技能，为销售工作奠定了良好的基础。在近三年的工作中，我通过向身边的领导和同事学习，通过自己不断的思考与摸索，不仅较为全面的掌握了一定的销售方法，而且还总结出一些与众不同的销售技巧，从而得到了领导的认可和同事们的赞许。在日常的销售过程中，我不断吸取同事们的工作经验，并在此基础上加以总结、提炼、完善，从而形成自己创新、独特的销售方法，不仅满足了客户的需求，而且也提高了销售量。

“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来”。机遇永远属于那些有准备的人。正是因为这几年的刻苦学习和不断探索、勤奋工作，我才取得了一定的业绩，逐渐使自己各方面的能力有了较大的提高。我深知，这些成绩的取得和能力的提高，是与领导的关怀和培养，同事的支持和鼓励分不开的，我再次向您们表示衷心的感谢！

如果我能竞聘到这个岗位，我的工作打算是：

一、摆正位置，做好配角，当好参谋

首先，我要对领导分配的工作尽职尽责，尽心尽力的做好李红军经理安排的各项工作，并根据不同阶段的销售情况，向李红军经理提供合理化建议，使公司的销售量得以不断提高。其次，要摆正位置，当好参谋和助手，尽力协助李红军经理作好各项工作。做到尽职不越权，帮忙不添乱。

二、团结同事，虚心请教，不断进步

天时不如地利，地利不如人和。团结就是力量，只有精诚团结，才能形成工作上的合力。因此，工作中遇到问题和困难，首先要虚心、真诚的和大家商量，认真学习和吸取对工作有利的方法和意见。工作中要严于律己，诚恳待人，尊重同事，关心同事，设身处地为同事着想，努力创造一种严谨、高效的工作环境，创造一个相互关心，相互帮助，相互支持的工作氛围。

三、加强理论学习，不断提高业务技能

要从我做起，加强学习，努力营造一种浓厚的学习气氛，自觉从更高、更深的角度领悟行业特点，不断提高思想素养。通过对国家和公司下发的各项法令法规及政策文件的学习和对行业销售基础知识的学习，努力在“掌握必备知识，提高业务素质，增强专业技能”等方面下大功夫，从而提高服务水平和工作技能。

各位领导、各位同事，如果我能竞聘上这个岗位，我将珍惜大家给我的这个机会。以百倍的努力感谢领导和同事们的信任与支持。把提高销售业绩作为我工作的重中之重和不懈的追求，最大限度的追求“高销量、高业绩、高利润”。为此，我要进一步端正工作态度，继续以踏实的工作作风，创新的销售措施，紧紧围绕“抓大不放小”的销售思路，努力开发大客户，重视小客户。工作中迎难而上，不断进取，竭诚尽智，用出色的业绩报答领导的关怀和同事们的帮助。如果我未能竞聘成功，说明自己与领导的要求还有一定的差距，我将一如既往的干好本职工作，继续保持良好的工作状态和进取精神，找准工作中的不足，及时修正，提高自身的综合素质和工作技能，努力成为一名“让领导放心，让客户满意”的汽车销售员，为公司做出自己应有的贡献。

竞聘演讲稿 篇8

尊敬的各位领导，各位同事：

大家下午好！

首先非常感谢领导们此次搭建了这个平台，使我有机会参加到这次的竞聘活动中，并有幸能站在这里，向大家推荐自己，展现自己的才华。

我叫徐X，毕业于XX司法警官职业学院，大专文凭，进入XX安全部工作已经有八个月了。在这八个多月的时间里，我从一个涉世未深的毕业生，到现在拥有了一定的工作经验。是XX这个大家庭培养了我，让我得到了锻炼，更加的成熟。再次感谢各位领导和同事的关心和培养！

对于消控这个岗位，我认为它需要的是消控员很强的一份责任心。无论做什么工作，责任心都非常重要，有了它，工作才能出色。尤其是消控，一双眼睛需要照顾到包括车场内围、外围在内，还有楼层上等其他112个点，没有责任感，工作不上心，认识不到消控岗位的重要性，那肯定是发现不了一些正在发生或将要发生的安全事件的。

同时，消控员还需要一种认真仔细的工作态度。许多问题，都是在平时简单的工作中发现出来的，有了这种工作态度，并坚持着兢兢业业工作的精神，才能有效地排除更多的安全隐患，寻找出更有效率的工作方法，为部门提出建设性的意见。

再一项就是工作的耐心，和冷静头脑。消控岗位相对来说是枯燥乏味的，但如果因为枯燥而就变的消极怠慢，那无疑是可怕的，终究会酿成大祸。所以，对岗位的热情与工作的韧性也尤其的重要。只要在岗位时，就必须随时保持高度的警惕性，毕竟，谁也预见不了事情会在什么时候发生。同样，在处理突发事件的时候，首先必须得冷静，带着一颗冷静的头脑，准确的分析出事态的具体情况，寻找到正确的处理方法，并耐心认真地去处理。

在做好消控本职工作的同时，消控员还得辅助好领班做好班组的管理工作，有情况都及时的上报给领班，同时也要帮助领班监督好班组成员，协调、安排好工作，外面及楼层上有任何的动态也都第一时间通过对讲机传达给外岗，相互配合做好宾馆的安全工作。

消控岗位的压力是巨大的，责任也是很重的，所以较好的心理素质也是必需的。顶住压力，放稳心态，工作才能更顺利。

到安全部工作的这段时间里，通过平时的顶岗及学习，我对消控内的仪器设备都已熟悉并了解，对消控主机的操作，及一些事情的处理流程，都已基本掌握。出于自己的上进心及对这份工作的热情，我提出竞聘消控岗位！对消控岗位的责任心，及认真的工作态度，还有对工作的耐心，我认为我都已经具备，我也能顶住工作上的压力，认真努力地将工作做好！同时，自身的文化水平及素质修养，年轻人拥有的对工作高度的热情，在学习能力方面表现出来的优势，和较强的可塑性及发展的潜力，都是我自身的竞聘资本，我相信自己有这个能力，扮演消控这个角色，坚守消控岗位！

如果这次我有幸能得到领导们对我工作及各方面能力的认可，担任了消控岗位，我将会做到以下几点：

一、严格遵守消控内各项规章制度，做好消控保密工作。

二、认真学习消控知识，争取在最短的时间内熟练掌握消控内各仪器的操作，并能够合理有效地处理好一些安全事件，实现从保安到消控员的身份转换工作。

三、尽心尽责做好消控安全工作，确保将案件发生率降到最低，多做事，少说话。

四、提高自身理论知识，加强自身实践能力，为班组的管理及部门的建设尽自己最大的一份力。

五、配合领班管理好班组，在做好自身工作的基础上，为领班监督好班组成员，积极营造班组工作氛围，承上启下，充分发挥消控作用。

我也认识到自己还有许多做的不够的地方，在以后的工作中，我将针对自身的不足之处，有则改之，无则加勉。

最后，希望领导能够给我这次机会锻炼、考验、证明自己，我定会把工作做到让同事放心，让领导称心，同时，也祝愿在坐的各位以后工作，生活都能一帆风顺！

竞聘演讲稿 篇9

我是行政部的×××，很高兴公司有此机会能让我们公平竞争，能够让我们有机会展示自己，为信用社的发展奉献自己的聪明和才干。(个人简介部分)这些工作经历使我具备了一定的组织协调能力、综合管理能力、文字表达能力和调查研究能力，而这些能力是综合部经理所需要的。我竞聘这个职位，还具有以下三个优势：

一是有较为扎实的专业知识。自参加工作以来，我始终不忘记学习，勤钻研，善思考，多研究，不断地丰富自己。工作期间先后接受过系统的培训学习，积累了较扎实的专业知识。

二是熟悉行政管理工作规程。通过在联社办公室较长时间的工作和实践，基本掌握了办公室任务、目标、职责，深知办公室在公司工作中的地位，明白办公室工作人员所必备的素质和要求，悟出了搞好行政综合工作的方法、策略。

三是有较强的年龄优势。我正值年轻，身体健康，精力旺盛，敬业精神强，能够全身心地投入到自己所热爱的工作当中去。

办公室是一个重要的综合协调部门，它的主要职责在新的“三定”方案中已作了明确的规定，概括起来说，就是要参与政务，处理事务，搞好服务。假若我能够竞争上岗，我相信自己有信心有能力做好综合部工作，我的工作思路是围绕一个目标，突出两个重点，强化三项服务。

一个目标：

把综合部建设成为精干、高效、协调有序、团结勤奋的办事机构，充分发挥参谋作用、助手作用、协调作用、枢纽作用和保障作用。

两个重点：

一是扎实履行好督查职责。在全面开展工作的基础上，重点做好对联社内各个部室工作现场的督查工作，发现问题，及时上报有关部门并依据有关规定提出处理意见;认真询查各部室运行情况，数据记录、传递情况，例会执行情况，确保各个工作环节按标准运作。加强对机关环境卫生检查，创造县联社良好的外部环境，不留任何卫生死角。同时，严格查处其它一些有损联社利益、荣誉的事情及违规违纪现象。

二是搞好人力资源配置。按照联社决策，按时、足额完成公司所需要员工的聘用,管理和培训工作，全面制定员工的培训计划，保证\*\*以上的员工受到培训;严格记录、汇总、保管好劳动考勤，保证考勤无差错，准确率达\*\*;严格遵守国家和联社的档案管理制度，员工人事档案严密管理，保证差错率为零。

三项服务：

一是科学规范地做好日常事务工作。综合部承担着督查、文秘、人事、宣传报道、档案管理、文件、接待、车辆管理等工作，是信息传递、政策落实、上下内外沟通的窗口，是为各部室工作起辅助作用的综合部门，既要承担琐的事务，又要参与政务。我将根据实际情况，进行合理分工，合理调度，认真落实岗位责任制，确保行政综合事务性工作井然有序。

二是搞好综合协调，确保政令畅通。及时传达贯彻联社决策，加强督办检查，促进各项决策的落实。认真、科学地搞好领导与领导、部室与部室之间的沟通协调工作，避免互相扯皮、推委，出现工作空档，确保各方面通力合作，默契配合，步调一致，共同完成联社大业。

三是当好参谋助手，服从理事长决策。及时准确地掌握全辖区各方面的工作动态，及时地向领导反馈各方面的信息，注重调查分析，主动为领导献计献策，对各种情况进行科学的分析和判断，为领导决策提供可靠的依据。对外广泛宣传信用社，提高知名度，树立良好形象。

为确保上述目标的实现，我将进一步加强个人修养，练好基本功。从事行政综合部工作光荣而辛苦，需要有强烈的事业心和责任感，需要有较强的工作能力和工作艺术。我将不断地加强党性锻炼，坚决服从组织安排，言行与上级领导保持高度一致，自觉讲学习、讲政治、讲正气、讲纪律，顾全大局，维护团结

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