# 竞聘演讲稿

来源：网络 作者：雪域冰心 更新时间：2024-09-17

*【精华】竞聘演讲稿范文集合六篇 演讲稿可以提高演讲人的自信心，有助发言人更好地展现自己。在社会一步步向前发展的今天，演讲稿的使用频率越来越高，你知道演讲稿怎样才能写的好吗？下面是小编为大家整理的竞聘演讲稿6篇，欢迎阅读，希望大家能够喜欢。竞...*

【精华】竞聘演讲稿范文集合六篇

演讲稿可以提高演讲人的自信心，有助发言人更好地展现自己。在社会一步步向前发展的今天，演讲稿的使用频率越来越高，你知道演讲稿怎样才能写的好吗？下面是小编为大家整理的竞聘演讲稿6篇，欢迎阅读，希望大家能够喜欢。

竞聘演讲稿 篇1

尊敬的各位领导、同事们：

大家好！

首先，感谢医院提供了这次锻炼的机会，感谢各位领导对我的信任，感谢各位同事在工作中给予的关心和帮助。我竞聘的是公共卫生岗位。也是我现在的职位。下面，我从几方面向大家作以下简要汇报：

xxxx年7月毕业于黑龙江省卫生学校公共卫生专业，毕业后到现在一直在秦家镇卫生院从事公共卫生工作。在领导的关怀和培养下，我在思想上、政治上、业务上逐渐成熟起来。20xx年12月我光荣加入了中国共产党，成为了一名共产党员。

自我在公共卫生科工作以来，医院领导给了我极大的信任和帮助，全体职工给了我大力支持和鼓励。我按照医院对职工基本素质和要求，认真履行岗位职责，尽到了自己的努力，取得了一定的成绩。

（一）政治思想方面：我拥护党的方针、路线、政策，有坚定正确的政治方向，有严格的组织纪律性，没有违反党纪国法行为，在个人品德方面，为人正直，与人为善，待人诚恳。在工作方面，我总是以高度的责任感和强烈的事业心来认真负责的办好每件事情，不求荣誉，只求进步。并不断的加强学习力度和工作实践，具有踏实奉献的敬业精神，扎实的业务知识，较强的工作能力和良好的人际亲和力以及团结合作意识。

（二）工作业绩方面：在院领导的领导下，按时的召开每月的例会，及时完成月免工作及传染病、慢病、死亡病例的报告工作 曾多次迎接省、市级的工作检查，我个人也因工作表现突出，分别于20xx年、20xx年、20xx年获得了先进工作者或先进个人的称号。

工作认真负责，勤勤恳恳，任劳任怨，热爱本职工作，具有良好的医德医风。、注重学习，不断提高业务能力，熟悉防疫工作要求。从事防疫工作多年，熟悉《国家免疫规划》，纯熟把握防疫工作流程、方法。熟悉疫苗的治理、贮存及使用的工作规范。能够较纯熟地使用电脑。熟悉各种防疫报表的制作、上报及各种材料的整理工作。

1、抓好防疫日常工作，严格执行《国家免疫规划》。特别是抓好查漏补种、结核病访视、慢病、重症精神病治理等项工作。对传染病、死亡病例及时上报。

2、按照区疾控中心的要求，配合医院和上级部门完成各种专项工作任务。

3、及时做好各种档案材料并整理归档。

4、主动做好业务上的传、帮、带工作，努力培养青年防疫工作骨干。

5、热情为群众服务，努力提高服务质量、效率。

6、对于儿童预防接种的信息逐步纳入计算机管理。

最后，我想说的是，不论能否竞聘上，我都会尽自己的能力，继续努力工作，克服自身的不足，为医院发展作贡献。

谢谢大家！

竞聘演讲稿 篇2

各位领导、各位同事：

上午好！

我是xxx

我要竞聘的岗位是计划信贷处处长

第一次登上这个竞聘演讲台，参加市联社机关处（室）负责人的竞争，对于我来说，既是一种压力，同时又是一种动力。因为，我知道竞争上岗是人事制度改革的大势所趋，形势所至，要想赢得自己的岗位，就必须接受挑战，必须练就真正的本领。

今日，我能够勇敢地站在这里，也正是说明了这一点。

那么，假如我竞聘成功，我将在市联社党委的正确领导下，立足部门工作职责，从四个方面抓好计划信贷处工作。

我市农村信用社自去年初全面推广农户小额信用贷款以来，较好地解决了农民贷款难和农村信用社难贷款问题。

今后我将进一步加深对小额农贷工作的认识，要辩证地分析推广工作中存在的各种片面甚至错误的观点，正确处理好推广工作中出现的各种矛盾和问题，不断地总结经验，吸取教训，完善管理制度，改进工作方法，规范操作行为，把小额农贷作为农村金融制度改革和创新的一种方法，作为农村信用社准确市场定位、集中资金支农的基本信贷制度，深入持久地开展下去；不仅要把小额农贷打造成为“三农”服务的一个知名品牌，而且还要把小额农贷打造成改善农村信用社经营状况的一个知名品牌，演讲稿大全《信用社竞聘演讲稿(计划信贷处处长)》。

同时，加强信用村镇建设，结合上年度小额农贷推广和收回情况，按照实事求是、循序渐进的原则，做好信用村镇的评定工作，营造良好的社会信用环境，为小额农贷实现可持续发展奠定良好的基础。

在信贷投放渠道上，我将督促各地农村信用社形成以农户小额信用贷款为主，担保贷款并驾，农户联保贷款积极发展的格局，在贷款投向投量上，策应当地党政制定的农业产业政策，重点向特色农业、生态农业、高效农业倾斜。

近年来，在全市农信员工的共同努力下，不良贷款清收工作取得了一定的成绩，资产质量有了明显的提高。

但同时也应该清醒地看到，全市农信社不良贷款总额仍然较大，不少信用社仍处在高风险平台上艰难运行，清非工作任重道远。

为此，我将把大力盘活不良资产作为降低农信社经营风险的战略任务来抓，实施多管齐下，多方清收，其工作重点为：

一是充分发挥资产保全部在清收工作中的管理、组织、协调和指挥作用。按照“先内后外、先易后难、先钱后物”的原则，通过制订清收计划、下达清收任务、组织清收队伍、协调各方关系、采取各种措施，使辖内清收工作有条不紊、有的放矢、有实际的效果。

二是加强对抵债资产的管理和处置，减少资产损失。目前全市抵债资产总额越来越大，而且转列的多处置的少，严重影响了信贷资金的安全性。为此，今后在抵债资产的管理和处置工作中，严格按照抵债资产管理办法，加强对抵债资产的管理和处置，尽量减少因抵债资产贬值带来的资金损失。

三是加大对“三外”资金的清收力度。督促有“三外”资金的联社通过成立清收专班，落实清收责任人，加强与政府和人民银行的工作联系，取得他们的支持，需要诉诸法律，尽快提起诉讼，保全债权。

目前我市在信贷管理工作方面，已经制定了一整套的制度、办法和规定，但由于各地基层信用社风险意识不强，存在着重发放轻管理甚至违规违法现象，为农村信用社产生新一轮的不良贷款埋下了隐患。

为此，我将进一步加大信贷规范管理力度，计划在今年内抓好章贡区联社信贷管理规范化试点的基础上，在全市农信社全面推行信贷规范管理。

在内容上，严格贷款合规合法手续，严格贷款审批和贷后管理制度，建立和完善大额贷款监控台帐、信贷员贷款台帐，规范管理的重点是大额贷款、小额农贷和不良贷款；在方法上，采取以现场检查为主，非现场管理为辅，专项检查与综合检查相结合，计划在2年内，对辖内网点的检查面达到60%以上，对检查中发现的问题责令限期整改，情节严重的追究有关人员责任，同时组织一至二次整改情况回头看，对整改不到位或拒不整改的有关责任人进行严肃处理。

竞聘演讲稿 篇3

尊敬的各位领导，各位评委，同事们，大家好!

首先，我对自己能工作在移动通信公司这样一个快节奏、高效率、充满生机与活力的企业里，感到十分荣幸;其次我要感谢省公司领导采取竞聘上岗的用人机制给了我这次可以充分展示的机会。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。

自然简历和工作情况：

我叫XXX，现年32岁，中共党员，现任公司综合部主任。我xxxx年7月毕业于省邮电学校通信电源专业。曾先后在XXX邮电局、XXX邮电局移动分局担任过线务员、机务员，xxxx年分营后在移动通信分公司实业公司任广告部经理，20xx年6月调入XXX移动通信分公司综合部任副主任，20xx年4月聘为综合部主任至今。工作期间，还利用业余时间参加自学考试和函授，先后顺利修完吉林大学计算机通信专业的大专和通信工程本科课程，目前正在进修哈尔滨理工大学在职工程硕士研究生学位。

在综合部任职期间，踏实工作，严格管理，整章建制做了大量的基础工作，多次被评为先进工作者，20xx-20xx连续五年组织召开了职代会暨工作会议，并负责组织起草会议文件;协助公司领导沟通协调内外部关系，成功完成20xx年重组上市各种手续的变更;连续多年在后勤管理、车辆和安全管理方面无重大事故。20xx-20xx年公司连续三年获得省级重合同、守信用企业荣誉称号，20xx年公司被评为省级档案管理工作标兵单位，个人被评为省级档案工作突出贡献人才。

我的竞争优势和弱势：

我的优势：一是具有较好的年龄优势。我现年33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。

二是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，自任办公室主任以来，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、信息传递等办公室工作，取得了一定的成绩。经过多年的学习和锻炼，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。

三是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。

四是具有丰富的实际工作经验。从xx年毕业后，先后从事过线路工程维修，通信电源维护，网络基站维护管理，广告宣传、策划管理等，多年的综合部工作，培养了我较强的沟通协调能力和丰富的协调内外部关系经验。

五是具有一定的综合事物管理、文秘管理能力。具有多年的综合部管理工作经验和文字综合能力，积累了许多丰富的管理知识，能较好地完成调查报告、经验材料、工作总结以及各种公文的写作任务。

我的弱势：一是学历起步低，中专毕业。但自参加工作以来我始终不忘记读书，勤钻研、善思考、多研究，不断地丰富自己，提高自己。目前正在进修哈尔滨理工大学在职工程硕士研究生学位。

二是做事不够果断。因多年的管理工作和对外沟通协调关系，办事风格过于严谨，有时考虑事情过于复杂，想的方面过多，往往会根据以往经验怕出现纰漏，有点瞻前顾后，缺乏雷厉风行的作风。

三是市场实战经验薄弱。只是xx年在实业公司做过广告管理和策划，后来就一直在从事管理工作，虽积累了一些市场理论和沟通协调关系的经验，但缺乏市场实战经验。

对所竞聘的岗位认识：

总经理助理既是管理者，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。不仅要协助总经理协调好内外部关系，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，准确及时的向总经理反馈员工的呼声。

总经理助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。

工作设想：

基于以上一些工作实践和经验，我对今天所参加地市总经理助理一职充满信心，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。

一是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。

二是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。

三是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。

四是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。

这次，如果我能竞聘成功，我不仅只是把它当作对过去工作的认可，而是也要把它作为促我启航的鸣笛。我将不辱使命，全力以赴，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，为总经理科学决策提供事实依据。

如果这次竞聘我失败了，我也不会气馁，说明我离公司对我的要求还有一定的距离，这将促使我在以后的工作中，励精图治，努力学习，勤奋工作，一如既往地为公司的发展添砖加瓦。

最后，我要说的是：

青春因理想而激昂，人生因执著而铿锵。

竞聘演讲稿 篇4

尊敬的各位领导、各位同事：

你们好！ 参加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

我今天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。

以上是我的竞聘演讲，谢谢大家。

竞聘演讲稿 篇5

位领导、各位同仁：大家好

决定参加这次竞聘前，也曾度德量力，思虑再三，而且我的处世哲学就是不与世人争。今天，我之所以参加这次竞聘演讲，是因为一方面，表明我对站长推行领导岗位竞聘上岗机制的拥护和信任；另一方面；通过这次演讲，锻炼自己的能力、展现自己的才华并借此机会和大家交思想，同时，准备让人评价优劣长短，接收站长和大家对我的挑选。我相信，通过这次竞聘活动，必将使我站下一步的竞聘上岗机制呈现一个良好的开端。

首先，简单介绍一下自己的经历。1981年考入合肥无线电学校，83年毕业分配到合肥无线电一厂工作，1984年考入省人防通信站工作，85年考入解放军通信指挥学院首届人防通信指挥班，87年毕业后回通信站工作。88年至90年停薪留职在省粮油进出口公司工作。90年被组织派往上派进行为期8个月的社教活动。91年任通信科科长，93年任政秘科科长，96年任通发公司副总经理，20xx年10月到武汉通信指挥学院参加全国通信站站长的通信业务培训班。现负责通信科工作。

一、我具有正直的人品、良好的修养以及完善的工作作风。

做为领导，必须先做好人。一个领导无能，最多是件次品，而一个品德不好的领导，则是危险品。

我在为人上，胸怀坦荡，公道正派，善解人意，与人为善，不搞小动作，这么多年来没有和任何人当面红过脸，背后搞过人。始终认为：沉默是金，忍让是银，帮人是德，吃亏是福。

在个人修养上，认为一个人的高尚情操和修养不是凭空与生俱来的，而是经过不断学习，修练培养而来的，所以，平时我只要有空在不影响工作的前提下，读书，习字画，从不教一日闲过。努力使自己成为一个有高尚情操有修养的人。

在工作作风中，能吃苦耐劳，认真负责。别人不愿做的事我做，要求别人做到的事，自己首先做到。从不揽功 诿 过，假公济私，与人争名利。领导布置的工作总是尽力去做，从不无故推诿。91年新婚后一周，即被领导派往肥西搞社教活动，没说一名怨言。

我具有较全面的组织、协调工作的素质和能力。识大体，顾大局，处理问题较为周全，工作认真负责。具有团结同志，正确处理与领导和其他同志的关系的素养；做工作，办事情，能够做到思路清晰，行止有度，头绪分明，恰到好处。在肥西开展社教活动时，一个人负责有几千人的一个大村，在各种复杂的情况下，独自一人组织完成了从宣传动员，查对财目，公开选举到组建新的村班子的各项艰巨任务，受到当地群众的热烈欢迎和领导的表扬。在通信科、政秘科、公司工作期间，也都能较好的处理协调好与上下左右的关系，没有出现过大失误。

具有熟悉各科具体业务和具有一定的通信专业知识。十几年来从通信科到政秘科，从政秘科到公司都负责过工作，各部门业务和人员都比较熟悉，而且都能轻松的应对自如。我在通院学的专业是人防通信指挥，并参加了20xx年全国人防通信站长培训班，在平时工作中也积累了不少政秘、通信等专业知识，具有通信站干部必须具有的专业知识和素质。在这次20xx年全省单边带电台演练中，就专业地、有条不紊的指挥了整个网上演练。顺利地完成了这次演练任务。

具有较好文字综合能力。

诚然人无完人，在肯定有利条件的同时，我也清醒地认识到自己存在一些不足之处：

与领导、大家交心、交流思想不够。有时工作缺乏主动性，谨慎有余，泼辣不够。不过我有信心，在以后为工作实践中在同志们的帮助下不断克服自身的不足。

对所竞聘岗位的认识和上岗后的设想。

一、首先，作为副职，必须了解正职的主要工作思路和目标，我理想概括为24个字搞好服务，稳定大局、内强素质，外树形象，开拓发展，自强不息。

1、全面可靠地保障省人防办通信的畅通无阻，为机关搞好服务。通信站的天职是服务，本质是服务，体现的价值也是服务。目前重点任务就是抓好话务、电台、环境卫生，指挥所指挥大厅和窗口服务质量和水平。

2、不断开拓通信站的生存空间和发展空间，发展是硬道理通信站只有发展了，所做的贡献大了，才能更好体现通信站的生存价值和个人价值，同时才能更好解决目前站里事少人多的局面。站长目前的网站建设以及向地下指挥所要项目等都是为此目的而做的努力。

3、利用一切手段、渠道、机会加大培训力度、提升人才培养层次，全面提高全体人同的综合素质，以适应不断更新的通信手段和通信站发展中所需的人才。

4、拓宽各种渠道，采取多种形式，调动各方面的积极性，增加收入，以满足站里工作以及全站人员不断增长的物质文化需要。

5、建立和规范一系列规章制度，通过对财务、文档统计、房屋租赁、考勤、执勤、设备维护、采购等一系列规章制度的建立和规范，使工作规范有序，做事有章可循。

6、建立和完善各种竞争、淘汰聘用等用人机制。尺有所长、寸有所短，充分发挥各人的特长，从而使我站人人有岗位、人人有事做，机构健全，人岗适宜，定位准确。

作为副手，一切都有要以站长的工作思路和目标为中心开展做好自己的工作。

二、摆正位置，做好配角、当好参谋。

副职的主要职责，对站里的全面工作，要尽其所有，收集各种信息供站长参考，向站长提供各种建议和主张，帮助站长顺利作出决策，其次，要有统筹兼顾的思想，当好站里的协调人，使做出的决策能符合大多数人的意愿。当站长注意外务活动时，自己要坚守内部事务，当站长转向内部事务时，自己则承担对处的交涉，弥补站长所不能的面面俱到，当站长因工作需要回避责任时，自己则要站出来承担恶名，自觉维护一把手的形象。

总而言之，要做到尽职不越权，帮忙不添乱，补台不拆台。

三、天时不如地利，地利不如人和，家和万事兴。只有团结，工作才能形成合力。平时工作难免有产生误解、矛盾和磕磕拌拌的事。所以要协助站长拓宽和疏通民主渠道，遇事和大家商量，虚心真诚地听取群众意见，兼听则明，偏听则暗，做好领导和群众，群众和群众之间的协调人，多和大家交心，交朋友，一碗水端平，努力营造一个相互信任、相互帮助、相互理解的人际关系，和谐的工作环境，一个即有民主，又有高度集中，又有个人心情舒畅的工作氛围。

四、上岗后要以服务为目的，不以争取为目的，我始终认为当领导就意味着要吃苦在前，享乐在后，只有奉献，不能索取，不能有任何私心杂念，要想群众之所想，急群众之所急，公正廉明，经常和群众换位，想想群众的感受，事关群众个人切身利益问题上，多为群众争取，尽量让给群众。同时用自己的人格魅力，做好表率作用．孔子在《论语》中就有其身正，不令而行；其身不正，虽令不从。这句话就是告诫领导者必须培养正气，以身示范。

我的座右铭就是：律已足以服人，量宽足以得人，身先足以率人。

最后，我表个态，如果领导和大家把我推上这个岗位，我将珍惜这个机会，用心，用情、用良心干好工作。反之，不能上岗，我将一如既往在以后的岗位上尽心、尽力、尽职、尽现。无论结果如何，我都始终会老老实实做人，扎扎实实做事。言必信，行必果。

谢谢大家！

竞聘演讲稿 篇6

尊敬的各位领导、各位评委、同事们：

大家下午好！

今天，我能够登上公开选拔厂长的讲台，我感到十分荣幸和激动，在此，我感谢党委和厂部给了我参与公平竞争的宝贵机会！更感谢\*\*年来一直关心我、支持我、帮助我成长的各位领导、各位同事，是你们给了我参与这次竞岗演说的勇气和力量！

我叫xxx，现年35岁，中共党员，研究生文化，工商管理硕士，现担任主任。我，为人谦和，但充满激情；我，做事稳重，但不张扬；我，为人正直，但不固执。

我从大学毕业，分配到青岛工作，成为\*\*\*\*第一代大学生挡车工；7月任技改办技术员；2月任技改办副主任，担任劳动服务公司经理；20xx年任机关四支部书记兼销售经理部副总经理至今。回顾\*\*年来的工作，成功的鲜花既为我绽放，也为组织的培养和同志们的厚爱而盛开，是\*\*这片沃土培养了我。如果用一句话来概括过去的\*\*年，那就是“我此生最值得留恋的青春年华都无私奏献给了\*\*\*\*。虽然，我没有做出惊天动地的成绩，但我奋斗不息，我无怨无悔！”

第一，我具备清正廉洁、诚信为本的优良品质，这是前提。

我信奉诚实、严于律已的处世之道，始终以“沉默是金、忍让是银、帮人是德、吃亏是福”来告诫自己，多年的支部书记工作经历使我养成了为人正派、严以律已的优良品质，具备了成为一名企业领导者的前提条件。

第二，我具备开拓进取、勇于创新的精神，这是基础。

从入厂工作那天起，我就时刻以高标准来鞭策、激励自己，给自己制定了一个目标，那就是：无论什么工作，干就要干得最好，我自信自己的能力，任何工作，只要努力奋斗，我就一定能成功！同时，我思想活跃，勤学善思，接受新生事物快，创新意识和超前意识较强，20xx年我与各级领导共同策划，创新营销手段，在部内引入狼鹿机制，组建了大而强的营销队伍，利用4P策略进行新产品营销，大大提升了企业和品牌的知名度。

第三，我具备从事企业管理和企业领导的知识和能力，这是关键。

一是我系统学习了工商管理知识，是我厂首位获得MBA学位的员工，具备了扎实的理论功底，掌握了系统的企业管理理论知识。二是我有丰富的工作和中层管理经验。我做过挡车工，熟悉工艺流程；做过技术员、副主任，参与了“九．五”技改工程；我当过总经理，做过二级法定代表人，熟悉产、供、销全过程的管理方法，学会了站在全局的高度观察和思考问题；我当过支部书记、分工会主席，知道如何掌握员工思想动态、做好思想政治工作；我还从事了销售管理工作，协助完成了我厂产品销售结构的优化、市场格局的转变，形成了“三阳一州”的市场格局，率先实现了销售人员统一编队，真正实现了销售的统一。

牢记“一个原则”。

就是当好参谋助手，服从集体决议和上级领导决策。在工作中，我将尊重厂长的核心地位，多请示汇报，多交心通气，甘当绿叶，做到职责到位而不越位，帮忙而不添乱，补台而不拆台，同时要主动为厂长献计献策，真正为厂长当好参谋助手。

实现“两个转变”。

一是实现自身角色的转变，即由一名中层干部和具体项目管理工作者向组织领导者角色转变。既要当好指挥员，又要当好战斗员，与全体员工思想上同心，目标上同向，行动上同步，事业上同干。(二是实现思维方式的转变，即从中层干部“正确地做事”的思维方式向企业领导者“做正确的事”、主动开拓工作新局面的思维方式转变。围绕我厂品牌置换、用工制度改革和技改工作，结合实际制订工作计划，有安排，有检查，保证各项工作落到实处，做优做精我厂，把我厂建设成为行业一流生产点。

抓好“三项工作”。

首先要优化管理流程和业务流程。优化的前提是对现有流程进行梳理整顿，做到标准化。流程的标准化和优化的基础工作，就是指组织结构设计、职能分解、岗位设置、岗位描述等，只有基础工作完善后，设置的运作流程才是通畅的、高效的。有效的运作流程应该包括了岗位责任、权限配置、信息传递通道、业务流程、决策机制等，实际上是规范化的内部运作机制。

其次是提升员工的整体执行技能。要提升员工的整体执行技能水平，主要通过在内部进行持续的职业化训练，通过执行技能培训和对职业技能运用的考核来实现。职业化训练重要的是在做培训和考核计划的时候，一定要明确每个培训项目和考核指标的指向，执行技能培训的目标就是提升员工的执行力。

再次就是提升员工的工作意愿。从根本上说就是要提高员工对企业的满意度，调动他们的工作积极性。提高员工对企业的满意度要从分析员工的需求层次开始，员工的满意度可以从文化氛围、成长空间、收入水平、福利环境等几个方面去测量。我们要做的工作实际上也就是三点：建立健全具有竞争力的薪酬体系和激励机制，构建良好的职业发展通道，营造以人为本的企业文化氛围。

首先要做好调查研究，要经常深入基层，不断掌握新情况，研究新问题，同时要加强团队协作，与班子成员协调好关系，做到相互支持配合，分工不分家。

其次要关心民心民声，密切联系群众，关心弱势群体，做到以诚待人，以情动人，以理服人。通过多向沟通，协调好领导与员工、员工与员工的关系；要合理使用人，善于激励人，真正关爱人，用人所长，容人所短，做到全厂员工一条心，努力营造一个相互信任、相互帮助、相互理解的和谐工作环境。

首先要加强政治理论和业务知识的学习，不断提高政治理论和管理水平，尽快完成角色转换，胜任本职工作。其次要时刻保持清醒的头脑，处处严格要求自己，不做有损于融合的事，不说有损企业形象的话。再次在日常工作中注重“三勤”：脑勤——勤学多思，多为领导出点子，多献计献策；腿勤——不怕多跑路，不怕多流汗；嘴勤——多向厂长汇报，多与班子领导协调，多与中层领导和员工沟通，把分管工作做实做优。

各位领导、各位评委、各位同事，面对大家信任和期待的目光，我看到了希望的所在，同时也意识到压力、责任的所在。我深知：前路漫漫，与我相伴而行的可能有坎坷，但你们的鼓励和信任将在我心中永恒，并且成为我战胜困难、超越自我的力量源泉！

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