# 竞聘部门经理的演讲稿范文

来源：网络 作者：梦回江南 更新时间：2024-08-06

*尊敬的各位领导、同志们：今天我非常荣幸地在这里参加公司经理的竞聘演讲，心情十分激动。同时非常感谢分行党委为我们提供这样一个展示自我、检验自我的舞台。我竞聘的职位也是XXXX部经理。刚才两位竞聘者做了非常精彩的演讲，使我在为他们喝彩的同时也倍...*

尊敬的各位领导、同志们：

今天我非常荣幸地在这里参加公司经理的竞聘演讲，心情十分激动。

同时非常感谢分行党委为我们提供这样一个展示自我、检验自我的舞台。我竞聘的职位也是XXXX部经理。刚才两位竞聘者做了非常精彩的演讲，使我在为他们喝彩的同时也倍感压力。不过，竞聘这个岗位我也有自己的特点和优势。

一、多年来的工作锻炼了我较好的心理素质。我从不因心情而影响工作、干净干事、干练干事，具有一定的果敢决策和组织协调能力。同时具有工作积极进取的信心和勇气，就拿这次竞聘来说，我站在这里，就是在迎接挑战，从挑战中发现自我、改进自己的不足，也想通过自己的行为向大家证明：镇雄移动的员工是开拓进取的员工，是敢于发出挑战并迎接挑战的员工，是永远的挑战者！既然是挑战，就一定会有成功会有失败，如果这一次失败了，说表明我还存在许多问题和不足，我会更加努力的磨练自己，提高自己。各位同事让我们用全部的真诚和智慧，去迎接改革路上方方面面的挑战，去迎接时代暴风骤雨的挑战，让我们镇雄移动在挑战中立于不败之地，去拥抱时代的辉煌！

二、是优质服务上突出抓“三化”。即品牌化、专业化、市场化。要在市场竞争中脱颖而出，我们必须树立\*行自已的品牌，除了打造品牌金融产品，我们要花大气力培养自己的“品牌员工”、“品牌服务”，将其进行大力宣传和形象包装后，向社会推出这些特色品牌，使这些品牌成为公众心目中的首选。在服务的专业化上，突出抓员工素质和服务水平的提高，使职工成为“行家里手”、“多面手”，面对复杂的客户需求，培养复合型的人才。面向客户市场的需求，大力推广和完善服务手段。引导员工改变“以我为中心”的服务意识，开展“换位思考”，把方便让给客户；延伸“一米线”后续服务，扩大代理理财范围；让“客服热线”真正热起来、使“投诉热线”真正起到亮丑的作用；开展“行长（主任）接待日制度”，拉近管理层与客户之间的距离；切实推行“首问负责制”，提高办事效率，杜绝推诿拖拉。

三、我比较年轻，精力充沛，处于人生的黄金阶段，并具有较高的办事效率，对于工作有雷厉风行的作风。

我敢于创新、思想敏锐，善于接受新事物，并能根据实际情况，大胆设想管理方法。我对人热情，办事耐心。这一点，对一个营销经理来说是不容忽视的素养。营销本身就是服务。对自己身边的姐妹弟兄们我对他们作认真细致的思想工作，我会关心他们的工作和生活。对自己的顾客我会用微笑向他们展示移动服务窗口的热情。耐心倾听他们的要求，细心处理他们的每一件事，用心解决他们的投诉。

如果竞聘成功，在今后的工作中，我会更进一步加强自身业务学习，不断提高自身素质。我想，只要有强烈的工作责任心和事业心，我会很快适应这个工作岗位的。我竞聘上这个岗位以后，我的工作宗旨是：“以人为本，注重效益，热情服务。”工作的质量上，我会做到准备到位，服务到位，巡查到位，处理到位的等“四个到位”。我会在公司的领导下，在店面经理的具体指导下，团结身边的兄弟姐妹们，共同做好以下工作：

1、在公司中建立一种能够激励每个员工发挥他们创造性工作能力的管理体系；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。

3、以客户为中心，加强内部沟通与业务协调，提高服务效率。客户经理一方面代表整个银行与客户建立和发展关系，同时也积极协调银行内部的相关业务部门，共同为客户提供相应的金融服务或解决方案，提高服务效率。在实际工作中要做到特事特办，急事急办，易事快办，难事妥办，靠特色服务赢得客户。

4、求真务实，勇于创新，创造性的开展工作。对工作不拖、不等、不靠、不推，不但用力去做工作，而且用心去做工作。在具体工作中，既热情洋溢，又严格规范自己的言行，在社会上、客户中树立良好的“建行人”形象。靠诚信守诺留住客户，靠特色服务赢得客户，靠良好形象和优质服务拓展客户。

最后，无论当不当选，我都要注意自身的廉政建设，要牢固树立马克思主义的世界观、人生观、价值观，牢固树立正确的权力观、地位观、利益观，严以律己，防微杜渐、清廉自守，不干一失足成千古恨的蠢事。不以权谋私、不与民争利，不谋求职务待遇之外特权和非法利益，要公道正派，对人对事，一视同仁，要带头遵守党纪政纪和公司、分公司的各项制度，主动接受上级和员工的监督，要注意倾听员工呼声，关心职工利益，正确处理企业内部分配，把对上级负责和对群众负责统一起来。以上观点如有不妥，请批评指正。

谢谢大家！

尊敬的各位领导，同事们：

大家好！

今天，我站在这里，面对朝夕相处的领导和同事，心情非常激动。我本着进一步锻炼自己，为单位多做贡献的宗旨，参加本次\*\*\*（岗位）的竞聘。首先非常感谢单位，为我们提供了一个这么好的竞争平台，让我们可以在这里展现风采，同时，更要感谢这些来一直关心、帮助和爱护我的领导和同事们，是你们给予我信心和勇气，让我今天站到这个演讲台上畅想未来。

我叫\*\*\*，今年\*\*\*岁，在20xx年硕士研究生毕业有幸结识来到精炼厂。本是英语专业出身的我，对黄金交易这个行业了解非常浅薄，远也不知道在预计金价方面有那么多的高手通过自己的聪明才智为企业谋得了巨大的利润。20xx年6月1日，由于工作的需要，我被领导安排到了投资分析部，在这个部门，我经历从唯一员工到后来的三名同事，从刚开始的刘春晓做部门经理到后来的姜经理带领我前进，从刚开始对业务的懵懂不知，到后来深深爱上预测金价这个行业，不谦虚的说，我见证了这个部门的每一步成长。虽然说投资分析部从来没有真正的独立过，但与它同甘共苦的这么多年来，我已对这个部门对这个岗位有了很深的感情。

宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来，随着这些年的工作历练与学习充电，我的工作经验日渐丰富，理论知识日益扎实，我已具备充分自信担任\*\*\*一职，能做好相关工作。

预测金价不外乎基本面和技术面两个工具。投资分析部成立之初，大半年的时间里我都是一个人呆在办公室，很多人可能会疑惑，你都在办公室里干什么。我可以告诉大家，正是这大半年的时间，让我更加直接地接触到了这份工作，也给了我更多的机会投入到研究基本面的工作中去。随着部门的成长，我又紧紧跟随交易部姜经理的带领，不断深入到我所热爱的工作中，研究黄金就是研究世界，基本面的分析可以说综合了很多门学科的知识，我可以为了一个金融术语，翻遍所有相关金融的教材。记得，当初为了学习金融知识，我坚持在繁忙地工作中，利用生活空闲将所有的大学相关的讲课视频下载下来学习，凭着自己的努力，如今我已具备系统的金融知识及娴熟的业务技能。也让我更加坚定信念，只要是我认定了想学的东西，我一定是那个韧性最大百折不挠，能让所有人感动的人。

在以往的工作中，大家可以看到每个月我配合姜经理所出分析报告，我们可以毫不谦虚的说，我们做的分析报告，不管从准确性还有报告质量，都不输任何一家外聘分析机构，我们从对行情的回顾总结，纠错，本月需关注的重大事件，总结出可能影响金价的主线，力争做到分析的有力度和深度，力争做到有自己独立的想法，再纷繁复杂的市场中保持自己的清醒，而不是人云亦云，我们做的报告是有思想有观点有想法的。对希腊问题的关注，美QE3预期，美国经济复苏的力度均是我们长期关注的热点。虽然支撑一份分析报告最重要的是结论，也即是大家关心的涨还是跌，即使预测的不准确，我们也会积极纠错，分析总结出现失误的原因，因为只有这样，水平才会提高。大家可以从我们所做的分析报告感受到我们对金价预测的诚意。

技术面的分析是我的欠缺，虽然我一直坚持这方面的学习，但由于前期我全心地投入到基本面的分析中，在技术面的分析上入门较浅。但我深知技术分析的要义在于验证，书本上已有的理论一定要拿来验证，集合百家独成一家方位可行之道。技术分析是一门博大精深的学问，对行情的之道意义非凡，是最直接最直观的预测行情的工具。基本面分析的很多弊端可以通过技术面来弥补，因为之前我属于基本面派，对很多两者有机结合方为预测行情的可行之道。之前我对技术面的学习严重不足，现在也处于起步状态。在近期的行情预测报告中，可能我所划的图形的技术派眼里稍显幼稚，但均是我自己的理解和总结，无抄袭成分，而且我在做分析时，我总是喜欢兴致勃勃地投入到基本面的工作中，然后再绞尽脑汁地挤出技术面分析，现在我发现其实做技术也同样非常有意思，对行情的预测更加直接和直观，因此如今我首先进行技术面工作，第一步完成图形画作准备，再进行技术面工作。随着工作程度的日渐加深，我逐渐发现对各种技术图形走势的总结和纠错是一件很有乐趣的事，看似枯燥的技术理论其实沉浸于其中也同样能找到乐趣，在不断的分析判断然后验证的过程中，找出真正有效适合自己的技术分析工具，这个过程需要时间，也需要付出大量的努力，同样值得我们花时间和精力去研究，去钻研。

成绩属于过去，激情成就未来。回首过去，我所走过的每一步，都渗透着组织的培养，都凝聚着领导的关心，更有各位同仁的默默奉献。我想，部门经理（岗位）不只是一个有吸引力的职位，更是一份沉甸甸的责任。如果领导和同志们信任我，我将从以下几个方面努力工作，为我们公司的发展做出更大贡献。

1、保证每月分析报告的质量。保证对行情的区间判断和趋势判断较高的准确性，起到对自产黄金销售的指导意义。

2、打造优秀的分析团队，做好对外的宣传，具备对内对外讲课开课的能力。讲课也不外乎有关预测金价方面也即是基本面技术面两个方面。

3、从小量自产金卖起，锻炼自己对行情的预测分析能力，摸索出切实可行的销售策略。

成功是得到所爱的，幸福是爱所得到的！各位领导，各位评委，各位同事，面对着大家信任和期待的目光，我看到了希望的所在，同时也意识到压力和责任的所在，但都必将成为我们工作的动力。假如组织选择了我，我坚信自己有能力在部门经理的岗位上做出更大的成绩。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。不论这次竞聘结果如何，我将继续勤奋学习、勇于实践，不断提高科学判断形势、应对复杂局面及配合全局的能力。进一步增强事业心、责任感和使命感，尽心尽责做好各项工作，为我公司发展事业添砖加瓦！

谢谢大家！

非常感谢公司，董事长给以我这个平台，让我得以学习和成长。这次员工总结大会，不仅是一次总结大会，更是一次鼓舞士气、激励斗志的大会。关于人事的这份工作那我就简单说一下，我要做的内容，最要有五个方面的内容：

第一，加强人才队伍建设和员工培训。我将认真落实公司关于人事工作的工作思想，结合公司实际制定适合与科学的人才培训机制，加强培训力度，针对性的对员工进行礼仪、服务等方面的培训，并使各项培训工作制度化、科学化、定期化。

第二，大胆尝试，创立人才激励机制。人才管理中，我要引入公平竞争，作为激活用人机制的启搏器改革分配制度，作为激活用人机制的助推器还要以实行业绩考核作为激活用人机制的润滑剂，为我们的人事管理工作注入新的活力。

第三，严谨细致，一丝不苟，做好管理层和各员工的监督工作。我要加强自身修养，养成多思，多做，少说的作风，工作中严谨细致，一丝不苟。时刻牢记人事工作老前辈的教诲：搞人事工作要学会和习惯替别人做嫁衣，而且必须针针线线细细缝制，来不得半点马虎。第四，努力学习，开拓创新。我将加强自我素质建设，认真学习专业知识，解放思想，开拓创新，积极征求各项意见，把人事处的工作推向一个新的高度。

无论如何，我将近我的努力去完成我的工作，谢谢大家！

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好!非常感谢分行党委为我们提供这样一个展示自我、检验自我的舞台。我竞聘的职位也是企业文化部经理(即党委宣传部部长)。刚才两位竞聘者做了非常精彩的演讲，使我在为他们喝彩的同时也倍感压力。不过，竞聘这个岗位我也有自己的特点和优势。

一是培养职工“精、气、神”，重点放在培养职工的一种朝气、一种凝聚力。推行“人性化”的教育和管理机制，组织形式多样的主题活动，培养和激发员工蓬勃向上的朝气，使职工聚精会神地投入工作、享受工作，保持良好的精神状态和工作热情，保持强烈的忠诚度和敬业精神，不是把\*行工作作为一种“职业”，而是把它作为一种“事业”。强化企业文化理念的感性植入和推广普及，企业文化理念的教育，重点放在增进员工对\*行的归属感、亲和力上，使\*行企业文化特色深入人心，并成为员工的自觉行动。规范和统一cis形象识别系统的制作和宣传展示，使得\*行的招牌、行名、行徽、行服、柜台内外形象标识、宣传牌、宣传栏、展板等等与\*行形象有关的硬件设施，整合成一个有视觉冲击力的整体，体现\*行独特的特色文化。

二是抓“心理建设”。着眼于“先解决心情，再去做事情”，弄清员工所思所想，引导他们正确认识自己、正确对待困难，帮助员工确定人生目标。深入基层，调查研究，摸清动态，建立档案，进行个案分析和归纳总结，对症下药，有针对性地进行思想教育工作。

总之，如果我能够获得大家的信任，走上企业文化部经理这个岗位，我将尽心尽责、全力以赴地把工作做好!谢谢大家!

各位同事：

大家下午好！

有人演讲说我像一位专门演皇帝的电视明星，其实我谁也不像，我就像我自己。今天很高兴来到秀丽的杭州，上有天堂，下有演讲苏杭，杭州一直是我向往的地方，想不到，在这个火热的夏天我就真的来到了演讲美丽的西子湖畔！大家说，杭州美不美，那杭州的店长们美不美。好的演讲，大家很有自信心，那我们的营业额就有希望了！那我就觉得上天堂真的很好！

我到这里来工作，是希望带领大家快乐地工作，大家知不知道中国国家足球队曾有个教练叫米卢的，他提倡的是一种快乐足球，所以他率领的中国队第一次出现在世界杯的舞台上！今天，我带给大家的同样是快乐零售，所以一年以后，我希望我们杭州的门店单店日均同样能排名全国各分部中的第一名，大家有没有信心！有没有！（有）大家想不想快乐！想不想！（想）

俗话说：新官上任三把火！可是我烧的不是三把火，而是带给大家三个快乐！工作快乐、学习快乐、生活快乐！大家想一想，只要我们的店长们快乐了，店里的员工们也就会快乐，大家都快乐了，工作就会有激情、学习就会有心情，生活就会有热情！我们的顾客朋友们也就会快乐地购物了，那时，我们的营业额想不上升都难！

还有人怕出名，猪怕壮，大家是不是看到我很壮？所以我希望自己瘦下来，所以大家跟着我干是会很辛苦的！门店的营运管理离不开基础管理，营运管理的基础就是抓流程、抓制度、抓过程、抓服务、抓商品、抓激励考核，是要眉毛胡子一把抓（呵呵），我们的业绩才会上来，大家说，是不是会很辛苦？不过，只要我们方法得当，只要我们有一颗积极的心态，大家就不会很辛苦，就会从工作中体会到学习的快乐、体会到营业额提升的快乐、体会到杭州分部发展的快乐！

业绩的提升离不开团队的建设，没有完美的个人，只有完美的团队，我希望各位区域经理能团结在我的周围，店长能团结在区域经理的周围，员工们能团结在店长的周围！我们一起团结在公司老总的周围，这样我们的团队就会无比强大！众志成城，上下一心，我们还会怕我们的业绩不会提升吗？

我提倡总部的员工要全心全意为门店服务，门店的员工要全心全意为顾客服务，零售就是一项服务性工作，我和大家一样，刚入公司的时候，我在门店做见习药师，三个月后做店长，七个月后做区域经理，一年后做门店部经理，二年后做总经理助理，三年后任副总经理，可是不管我做到什么样的职位，我一直都是全心全意为门店服务，做好门店的忠实仆人。这就是一种服务的心态，心态决定一切，热爱才会成功！我希望我们的店长们同样能在我们的公司有一个好的发展！

在以后的工作里，我们将会一起同甘共苦，全力冲刺下半年的营业额。同时我也希望给大家营造一个公平、公开、公正的管理环境，营造一个学习、进步、快乐的环境！营造一个和谐、团结、积极向上的环境！

大家有没有信心！大家想不想争第一！

好！很好！真的很好！

那么让我们一起努力吧！

尊敬的各位领导、各位同仁：

大家好！

首先感谢公司提供了这样一个平台，也感谢同事们在工作中对我的信任和支持。在这里我以平常人的心态，参与维护部经理岗位的竞聘，此次竞聘，本人并非只是为了当官，更多的是为了响应人事制度改革的召唤，在有可能的情况下实现自己的人生价值。我叫XX，XX年加入我们公司，所以今天我要竟聘的岗位是内导部经理。我个人认为，一次竞聘不仅是一次展示自我、认识自己的机遇，更是一次相互学习、相互交流的机会。

今天我竞聘的岗位是维护部经理。我清楚地认识到，要成为一名合格的经理不容易，做为一个部门的负责人，不仅要有实干精神，还要善于谋略；不仅要熟悉本单位的业务，还需要有广博的知识；不仅要有高超的组织管理水平，而且还需要有良好的人际沟通能力。我之所以要竞聘这个岗位，是因为我觉得我完全有能力胜任这项工作。因为我认为自己具备以下几个方面的有利条件：

1、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。

2、目前的维护部发展迅速，已经是我们公司一个至关重要的部门。我来公司维护部已经X年了，对公司的工作以及工作人员都比较熟悉，我坚信在我和全体维护部同仁的共同努力之下，肯定能协调好与部门之间的关系，把维护部的工作向纵深方向发展。

3、我有饱满的工作热情。我将用百分之百的热情投入到工作当中去，努力做到严格要求，严密制度，严守纪律，勤学习，勤调查，勤督办。以共同的目标团结人，以有效的管理激励人，以自身的行动带动人，让维护部的业绩更上一层楼。

4、有较强的业务发展能力和对市场敏锐的洞察力：每当有新业务时，我总是先全面了解其优点、价格。然后在进行成本核算，并尽力推荐他们使用适合我们的产品。

如果能够得到领导和同志们的信任，在这次竞聘中我能当选的话，我将会从以下几个方面着手工作：

第一、开拓发展。小平同志曾经说过：“发展才是硬道理。”我们要从发展入手，在现有的资源状况下，努力开拓业务，使我们公司的现有资源得到充分的的利用，争取更大的利益。

第二提升服务，树立品牌。树立以客户为中心，全心全意为客户服务的经营理念。对维护部人员定期进行培训，通过培训提高服务意识，改变服务观念，提升维护形象，力争让每一个客户高兴满意。让客户来认知我们的产品和接受我们的产品，大大提高了我的维护水平，从而提升公司品牌。

第三加强管理。没有科学的、规范的管理企业就不会有生机，不会有活力。因此，要切实加强部门内部管理，进一步完善规章制度和培训计划，加强纪律监督，定期组织学习和培训。

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

首先感谢行领导为我们创造了这次公平竞争的机会，也感谢同志们对我的理解、信任和支持。参与此次竞聘，内心感到非常忐忑，因为无论资历能力，还是人脉资源等方面，我自认都存在一定欠缺；假如竞聘成功，如何迅速提升自我的业务能力、管理能力？如何拓展市场营销客户这些接踵而来的问题也使我感到了巨大的压力，但我深深认同只争朝夕、追求卓越的中行企业文化理念，它不但是激发中行员工敢于面对困难、勇于迎接挑战的内在精神动力，也是我竞聘业务发展部副经理的最主要理由。

我现年39岁，大专文化程度。20xx年入行以来，先后从事过储蓄、会计、国结、计划、消贷、公司等工作，扎实的金融业务功底以及丰富的前台工作经验是我的自身优势，同时也是我参与竞聘的另一理由。

业务发展部是我行的关键部门，承担着资产营运、风险防范、业务拓展等重要职责，我清醒地认识到：业务发展部副经理的岗位对我行业务的健康发展将起着重要作用，面对如此重要的岗位，我相信经过自己近二十年的工作积累，我能够胜任该岗位的工作。

如果竞聘成功，我将从以下几个方面开展工作：

（一）首先用合格的客户经理标准来严格要求自己。首先要加强学习，熟练掌握我行各项金融产品及其基本流程；其次要勇于开拓进取，增强营销意识，充分发挥自身的社会关系资源，积极开拓存款业务，发展优质客户。增强把握市场动态的敏锐度和预见性，并定期对市场走势和客户需求进行分析和研究，对现有客户要进一步挖掘潜力，同时积极寻找新的存款增长点；第三要带头完成各项任务指标，起到表率作用，带动部门员工完成行里下达的各项指标。

（二）协助业务发展部经理加强内部管理、改善部门之间的协调机制。尽力确保各项规章制度及任务指标落实到位，及时发现漏洞和隐患，做到以制度管人，用业绩服人。加强部门联动，建立起行之有效的内部协调机制，改善服务质量，提高工作效率。

（三）完善公司业务信息网络，培育我行优质客户群。我认为业务发展部的核心工作就是要培育一个优质客户群，并针对其各自特点及需求来推销我行各种金融产品，从而做到银企双赢。

我行优质客户群体可以细分以下几类：

1、存量授信客户，包括消贷的房地产开发商、汽车经销商及个贷优质客户。

2、行政事业单位。

3、结算量、日均存款相对较大的中小企业。针对不同类别的优质客户群体采用相应的营销策略，真正做到以客户为中心，为其提供服务。

另外，我们应加强与工商局、招商局、外经委等政府部门的联系和交流，重点关注北海新区等盖州四大园区的招商引资情况，建立客户信息网络平台，增强捕捉客户资源的能力，通过各种资源积极挖掘客户，争取市场主动。

（四）积极协调好人际关系，确保业务发展部各项工作健康有序的进行。经常与同事们交流推广工作经验、营销心得等，加深相互之间的了解，做到团结友爱、互助互敬。人的团结是工作能否顺利开展的决定性因素，只有团结才能形成合力，才能共同发挥各自的资源、保证业务的健康发展。

在结束这次演讲前，我想谈一下此时此刻的感想。近几年来，我们都明显感受到了同业竞争的日趋激烈，与同业相比我们中行许多传统优势已不复存在，我们的市场份额也将逐渐被蚕食，面对前所未有的困难，我们是选择坐以待毙，还是选择奋起拼搏？我想我们中行员工一定会选择后者。因为我们盖州中行员工都有着一种积极进取和永不言败的精神，我相信：在行领导的正确领导下、在全体员工的共同努力下，我们一定会战胜各种困难、迎来更加美好的明天！上面阐述的几点工作思路，也许不尽完善，也许说起来容易做起来难，但重要的是我向大家展示了自己的目标和决心，恳请各位领导同事给我一次机会，我一定会还大家一份精彩！

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