

最新分公司年底演讲稿 分公司经理竞聘演讲稿(优质5篇)

使用正确的写作思路书写演讲稿会更加事半功倍。在日常生活和工作中，能够利用到演讲稿的场合越来越多。我们想要好好写一篇演讲稿，可是却无从下手吗？下面是小编帮大家整理的优秀演讲稿模板范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

分公司年底演讲稿篇一

我是***，此时此刻，怀着激动的心情站在这里参加安装分公司经理职务的`竞聘，心中万分激动，首先十分感谢组织上能够给我的这次竞职的机会。

年，我参加工作，在建筑安装公司一干就是十八个春秋，十八年来，从参加工作时的小伙，而今已买入中年，十八年来，自己亲身经历了企业发展的旅程，感触到企业的日趋壮大与发展，心中充满着喜悦之情。

在企业中的十八年里，在伴随企业成长的同时，自我也在不断的要求进步[]20xx年本人考取了一级建造师资格证书[]20xx年取得造价工程师资格，在组织的关心之下，在各位同仁的帮助之中，我也从一名施工工作人员，逐步走到了管理的岗位，担任了***安装分公司副经理的职务。在工作，我严格要求自我，立足本职岗位，完成好各项工作任务，多年来自我主管的项目工程，多次获得省，市级优质工程。这对我而言是莫大的鼓舞，同时更是一种前进动力的鞭策。

怀揣着对企业的忠诚，心载着对建筑事业的热爱，今天我竞聘的职务是***分公司经理职务。

1、信仰坚定，爱企如家。在***公司一干就是十八年，十八

年的风雨历程，让我对我们共同的家，有着深厚的感情，“爱企如家”四个字恰能表达此时此刻我心中的言语。同时，信仰坚定，始终围绕在公司党委的周围，保持坚定的政治信仰不动摇，严格贯彻执行各项规章制度。

2、实际经验较为丰富。参加工作以来，个人先后承担或参加***工程共***个，在参战的这些工程中，为自己积累了宝贵的财富和经验，更让自己受益非浅，同时，在领导和同事们的大力支持下，本人的管理能力和水平得到了较大幅度的提升，管理的多个项目先后荣获省、市优质工程。

3、能与同事们打成一片。事业需要团队共同的力量才能完成，没有团队的力量，纵使个人力量能力再强再大，也无济于事，在实践中，我深深的感悟到这个道理，在工作中，能和同事们和谐相处，和谐相待，团结同事，与同事们打成一片，更好的了解同事们的心声，推动工作的顺利开展。

1、加大企业资信能力建设。企业的资信能力建设是特级资质企业建设重点，这也是未来今后工作的重中之重，我将和我团队们一起不断加大对企业的经营管理，提高企业的营业业税，提高企业银行的授信额度，为企业的发展夯实基础。

2、加强人才培养。人才是发展的基础，有了人才企业的发展才会不断壮大，企业才会更有生命力，在工作中，通过多形式多渠道加大对企业现有人才的培养力度，鼓励员工积极提升自我的专业职称技术水平，考取一级注册建造师、注册工程师、一级项目经理等资格。

3、不断提高科技技术水平。提高科技技术水平，增强企业的软实力建设，拥有推动企业技术进步的专利技术，为企业的发展注入源源不断的动力源泉。

4、以人为本，注重人文。通过多形式多渠道不断加大对企业的文化软实力建设，开展喜闻乐见，健康的各类问题活动，不

断增强企业的凝聚力和团结力。热心帮助员工个人解决各类实际困难和问题，让员工实实在在感受到组织上更多的温暖。

最后感谢组织和各位同事们能够给我此次竞聘的机会，倘若竞聘未果，我也将不气馁，不退缩，继续做好自我的各项本职工作，为企业科学发展贡献出自己应有的力量。

分公司年底演讲稿篇二

各位领导、同志们：

• 大家好！

一、20xx年全县卫生监督工作简要回顾：

(一)、注重宣传，营造良好的卫生监督执法环境。

(二)、加大力度，各项卫生监督工作任务全面完成。

加强业务管理与指导，推动乡镇卫生监督工作深入开展。为了加强对全县乡镇卫生监督员的业务指导，明确工作职责，落实工作任务，整体提高全县卫生监督工作的管理水平，按照卫生局安排，我所研究制定了《民勤县乡镇卫生监督员工作职责》、《民勤县乡镇卫生监督员考核细则》和《民勤县乡镇卫生监督员奖惩办法》，并调整任命了部分乡镇卫生监督员。通过年终卫生工作考核评价，认为此项举措明确了责任，细化了分工，调动了积极性，促进了卫生监督工作，对乡镇卫生监督工作的规范、有序开展，产生了积极的效果。

突出重点，抓好日常监督管理与专项整治工作的紧密结合。按照全年工作计划和目标管理的要求，在做好日常监督执法工作的基础上[]20xx年组织对城乡食品、公共场所从业人员、生活饮用水供水人员进行了健康检查和健康合格证的发放管

理工作。全年配合疾控中心共体检各类从业人员2556人，办理健康证2523个，办证率达98.7%，查出“五病”患者33人，调离率100%；新发、换发食品《卫生许可证》909家，复核407家；新发、换发公共场所《卫生许可证》153家，复核28家；协助配合市卫生局发放《放射工作卫生许可证》39家；按照卫生局统一安排，参与医疗机构审核、验收工作，新发、换发《医疗机构执业许可证》99家；新发、换发保健食品、消杀灭产品《卫生许可证》48家，新发、换发生活饮用水供水单位《卫生许可证》14个。

开展专项整治活动，进一步整顿规范市场经济秩序。全年共组织安排各类专项整治11项。包括：高致病性禽流感疫情期间的食品卫生监督管理工作；医疗机构、医疗市场专项整治；奶粉市场专项整治；酒类市场专项整治；一次性卫生用品专项检查工作；打击非法行医、非法采供血液及单采血浆专项整治工作；“清查放射源、让百姓放心”专项行动工作；全县食品安全专项整治工作；餐巾纸（一次性纸巾）专项整治工作；学校卫生安全专项督查；生活饮用水专项督查等。通过开展专项督查整治，有效规范了卫生产业市场经济秩序，打击了假冒伪劣、保护了广大生产经营者及社会群众的卫生健康安全权益。据统计，去年共出动城乡卫生监督人员6200人次，监督检查有关单位、个人2274个，6822户次。共查出存在违法违规行为的单位、个人286家，其中：警告172家，限期改进61家，取缔无证经营33家，立案行政处罚30家，没收销毁伪劣过期食品、保健食品、化妆品、一次性医疗物品、消杀灭产品20个品种2500多公斤，标价3万多元；清理清除非法医疗广告8次，查处没收非法医疗广告单35600余张。通过整治，达到了保护合法、打击非法、净化市场、促进发展的目的。

各位领导，各位同志，大家好，今天我演讲的题目是——《我们的心愿》。

和大家一样，我也是战斗在卫生监督第一线的一名普通的战士，和大家一样，我们都有一个最大的心愿，那就是人民的

健康、安全。从省卫校毕业后，我就踏上了卫生监督这个岗位，从一个刚离开校园时青涩的丫头，成长为一名充满责任感、富有责任心的卫生监督员，这期间有太多太多感人的故事，是我身边的同事们十年来用他们的一言一行，激励着我，教育着我，帮助着我，感动着我，他们的故事就像一幕幕电影一样深深地映在我的脑海，让我在这十年来，一直勤勤恳恳，无怨无悔，为改变我区的卫生现状，奉献着自己的青春。他们是这样的一群普通人，不论是在灰尘满天的工地，还是在充满粉尘和噪声的工厂，不论是夏季炎热的厨房，还是冬日里寒冷刺骨的街头；都能看到他们的身影。

他们是这样的一群平凡的人，没有鲜花和赞扬，很少在公众面前亮相，他们却肩负着千万人健康安全的重任。

村落。我们根本无法想象这份艰难，可他们，一天又一天，一月又一月坚持了下来，他们和灾区人民同呼吸共命运。

他们将自己的青春年华献给了卫生监督事业，他们用大写的“人”字向我讲述保卫人民健康安全的心愿。这种无畏的品德和发自内心的责任感深深地影响着我，他们捧着一颗心来，不带半根草去，坚守在这份远离功名利禄的岗位。

就是这样的一群人，让我为之钦佩，为之动容。我也将用我毕生的力量去从事这份神圣的事业。

一时间写出突发事件报告，我们在办公室那盏孤灯下忙碌到天亮；更不知多少次，为了工作亏欠了无数个对孩子的承诺。

以上的一切，切切实实地发生在我身边。有人会问：为什么？这份工作没有名、没有利，你们犯得着这样拼命吗？可我会坚定的告诉他们，原因就只有一个，因为我们都有一个共同的心愿——那就是人民的健康平安。

回首往事，无限感慨：非法行医要打击，无证餐饮要取缔，

食品安全要保障，职业病症要预防，我们曾经自嘲说：我们上管天、下管地，中间管空气。可是面对盘踞在城乡结合部的非法行医者，面对食品安全事故频发，面对职业病防控工作形势严峻，我们任重而道远……在我演讲的最后，请大家跟着我，将右手放在胸前，一起感受炽热的心跳吧，我们郑重承诺，人民的利益就在我心中，人民的健康安全就是我们最大的心愿。

各位领导、各位同志：

大家好！

我不是诗人，不能用漂亮的诗句讴歌我的职业；我不是学者，不能用深邃的思想思考我的价值；我不是歌手，不能用动听的歌喉歌咏我的岗位。然而，我是一名卫生监督员，虽然这份职业没有诗人的风度、学者的气质、歌手的风采。但这个职业承担着保障人民身体健康，维护正常的公共卫生、医疗机构市场秩序的神圣职责，我为选择了这个职业感到无比的自豪。

我自豪，我是一名卫生监督员。我自豪，自豪于卫生监督队伍的义无反顾，责无旁贷。为了人民的健康安全，当疫情来临时，卫生监督人员发扬奉献精神，舍小家，保大家，忘我地投入到监控疫情的第一线。为了维护国家、社会稳定，为了维护人民的身体健康，不顾个人安危，用大无畏的精神树起了卫生战线的座座丰碑。

我自豪，我是一名卫生监督员。我自豪，自豪于这支队伍的鞠躬尽瘁、执政为民。我们时刻忠实履行党的宗旨，处处以身作则，在各自岗位上勤奋努力，甘当人民健康卫士，默默奉献，赢得了群众的赞许。滚滚红尘，我们一路走来，日夜兼程，我们风雨同舟。我们不喊空洞的口号，只做伏尔加河上的纤夫，唱着充满希望的号子，勤劳扎实走好前进的每一步。

我自豪，我是一名卫生监督员。我自豪，自豪于我们这支队伍

在平凡的工作岗位上，用自己最质朴的行动在实践着我们对人民和社会的承诺。我们肩负着对公共、娱乐场所、酒店餐厅、工厂企业、学校、商场等单位的预防性卫生监督，肩负着开展预防疫情知识宣传；肩负着对举报投诉和诸如食物中毒等突发事件的应急处理、专项打假等日常工作。为了担负起守卫人民健康安全，安定社会的神圣职责，我们兢兢业业，毫不松懈，我们无愧于健康卫士的光荣称号和神圣使命。

“路漫漫其修远兮，吾将上下求索”，我们的岗位的确很普通，但我们纠正的是违法和愚昧，代表的是公正和文明。我们的工作不求回报，只愿人民健康，社会稳定。沐浴着晨曦的阳光，唱着春天的故事，我为我的选择自豪！我自豪，我是一名卫生监督员。

分公司年底演讲稿篇三

您好，我叫，现任二*分公司经理。我国著名运动健将荣国团曾说过这样一句话：人生能有几回搏！今天，我满怀信心和激情登上这强者的舞台，不仅是要为分公司的发展，也是为我个人事业的成功而拼搏！我自信自己完全有能力担当分公司经理这一重任。

下面我将分个人基本情况、岗位认识、竞聘优势，以及工作思路等四部分作竞聘演讲。

第一部分、基本情况

我今年**岁，一级建造师，中共党员，学历。94年毕业后一直从事道路桥梁工作，曾先后担任技术员、施工队长、项目经理、分公司副经理、分公司经理等职责。多年来，我一直兢兢业业，任劳任怨，多次赢得领导和同事们的好评(如有荣誉，此名可换成荣获等称号)。

第二部分、岗位认识。

我认为，分公司经理既是管理者又是执行者、协调者，肩负着上传下达的重要使命。因而要站在企业战略统一的高度，不仅根据集团总体规划和目标任务，合理制定本公司工作计划、方案，同时要充分调动员工积极性，发扬团队精神，指导工作方案有力实施。在工作中，应该严格贯彻执行集团对于分公司的各项管理制度、政策和发展战略，做好分公司的管理。工作中严格行使职权，积极做好自己工作职责范围内的工作。工作中，遇到问题要多请示，多沟通，做到工作不越权。

鉴于此，我认为，分公司经理职务不仅仅是权利与荣誉的象征，更意味着责任与任命。因而一个优秀的分公司经理不仅要有良好的道德品质，还必须有正确的荣辱观，作风正派，品质优良，待人宽厚。同时要有较强的工作能力，较强的协调管理能力和学习创新能力。不仅要了解本业务基础知识，还要具有灵活应变能力，有极强的沟通协调能力，妥善处理各种突发事件，积极为客户及领导做好参谋。也就是说应该具备多方面的综合素质。

第三部分，竞聘优势

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94年起，我在本行业工作已经14个年头了。在这20xx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[]20xx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：

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、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。

3、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。

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！

分公司年底演讲稿篇四

大家好！我叫，今年**岁，现任分公司的党委副书记，今天打

算竞聘的岗位是分公司经理。

同志们，咱们都是公交人，公交人开车讲认认真真，公交人做事讲实实在在！作为有着**年从业经历的公交人，这份认真、这份实在也深深地融入了我的血液，我的工作原则是“说到不如做到”！所以，下面我将以严细的态度，务实的精神，从经营业绩目标和工作措施、方法两方面，把如果竞聘成功，我对分公司整体工作的设想呈现给大家，接受大家的审视和评价。

一，任期内各项经营业绩目标：

公共交通常被形容为“城市的血液”，在人们的工作和生活中，发挥着越来越重要的作用。公共交通事业发展的水平如何，不但关系着城市的形象和发展，更影响着人们的日常生活，所以，它是一项社会效益和经济效益并重的事业。我要带领全体员工，牢固树立服务公众，回报社会的信念，努力以我们出色的工作，为大家的出行提供便利和舒适。同时，我们还要认真落实总公司的各项工作计划，圆满完成各项工作任务，为促进公司整体业绩和形象的提升，贡献我们的力量。

具体说来，在经济效益指标方面，我们要达到：行车里程实现万公里；营运收入实现*万元；成本控制在**万元；涉及油料涨价等因素的超成本计划支出控制在**万元；最终实现利润*万元。

在优质服务指标方面，我们要做到：车厢服务合格率达到%，车辆整洁合格率达到%，乘客投诉率降到。

在安全运营指标方面，我们的行车责任事故考核指标为*起/百万公里；同时要将事故发生数量控制在*起以下，有责死亡事故控制在*起以下。

第一，严格管理，提升业绩作为分公司经理，我要把研究如何去做，如何做的更好作为自己的工作重点，以严格的管理，提升整体工作业绩。向管理要效益，以管理促发展。我要制定严格的规章制度，把分公司的所有工作进行条分缕析的规定和说明，并做到责任到人，建立激励与约束机制，奖惩分明，不留漏洞，使分公司全体员工明确各自的工作任务、职责以及完不成工作应承担的责任，建立起有序，顺畅的工作秩序，为实现分公司工作的良性运转，实现经济效益和社会效益最大化的目标，奠定坚实的基础。

第二，树立服务意识，打造优质服务品牌物理学上的“万有引力定理”告诉我们，要想增加吸引力，就得增加自身质量。作为城市的“窗口”行业，公共交通事业必须要树立起服务社会的理念，公交员工必须要时刻牢记，“乘客的需要就是公交人的追求”承诺，以发自内心的真诚，打造优质服务品牌。为此，我要充分整合内部资源，完善服务功能，积极落实总公司的各项便民服务措施，使我们的服务更加人性化，真正使乘客体会到舒适感和亲切感。同时，我还要组织以规范化服务为主要内容的业务技能培训和和服务质量跟踪考核工作，奖优罚劣；另外，我还要统一规范营运车辆行车标志和车厢服务标志，进一步美化车容车貌，使我们的服务更加到位，更加完美。

第三，警钟常鸣，做好安全运营管理工作公交工作不比其他，稍微的疏忽和大意就有可能导致人间悲剧的发生。“高高兴兴上班，平平安安回家”是我们的期盼，实现安全运营是我们的目标，为此，我将坚持“预防为主，安全第一”的工作方针，建立安全行车目标管理责任制，按期对线路和车组的安全工作进行检查考核，严格执行“四不放过”的原则，加大对违章行驶和责任事故的稽查处罚力度。而且，尤为重要，要重视做好安全防范工作，坚持从源头控制，落实司机岗前培训、在岗培训及准驾证考评制度，组织开展安全技能培训和安全行车竞赛活动，并认真抓好《新交通法》的学习和贯彻，通过组织“交通安全知识”演讲和竞赛等多种形

式的活动，使安全的意识深入人心，使员工真正实现从“要我安全”到“我要安全”的转变。

第四，抓好车辆维护保养，为运营工作保驾护航我们国家有句古话，叫“工欲善其事，必先利其器”。同样，要搞好公交运营工作，做好车辆的维护与保养，不让车辆“带病”运营也至关重要。为此，我要落实好车辆维修和例保制度，严格配件更换品质级别要求，加强过程检验和维修质量控制，并严格按实际运营里程考核低保台次，规范“三滤”和润滑油的使用级别，从各环节保证将优质的车辆投入运营。

第五，以人为本，加强团队建设，以合力制胜有一个比喻是这样说的，一盆散沙磕不破一个鸡蛋，而一枚石子可以轻而易举地把鸡蛋打破，说的就是众人一心，其利断金的道理。我必须明确，只有发挥团队的集体力量，才能创造骄人的业绩。所以建设一支充满关爱的和谐团队，将是我的工作重点。

公交一线员工经常要起早贪黑，工作很辛苦。作为分公司的经理，我要注重以人为本，特别要发挥女同志心思缜密，善于换位思考的优势，实行人性化管理，平时多和大家交流、沟通，带着深厚的感情做工作，心系一线职工，重视搞好职工生产和生活保障，充分解决好一线职工就餐、饮水、休息等问题。特别是在暑期和冬季运营期间，要千方百计做好防暑降温和防寒保暖工作，免除大家的后顾之忧，为营运生产提供最有效的保证。

第六，不断探索工作方法，以创新争先在工作中，我要积极鼓励大家具有“敢为天下先的勇气”，大力倡导在工作中不断创新的精神！我们都知道，创新使人类一步步走向文明，创新是民族进步的不朽灵魂，更是时代发展的激昂旋律。在城市公交事业迅猛发展的今天，我们更要有创新意识的意识，不断适应社会和市场的需要，寻找新的工作模式，探索更有效的服务方法，使创新成为不落的风帆，引领着城市交通事业的航船，破浪远航！

尊敬的各位领导、同志们，“既然选择了远方，便只顾风雨兼程；既然目标是地平线，留给世界的只能是背影！”这就是我的坚定信念和对自己的根本要求。虽然在工作中可能我不是最优秀的，但我会做最努力的。请大家信任我、支持我、考验我！

我的演讲完毕，谢谢大家！

分公司年底演讲稿篇五

大家好首先，感谢市县公司党组和同志们给予我这次展示自我的机会和舞台。我演讲的题目是“做一名务实、创新的管理者”。

决定参加这次竞聘前，也曾度德量力，思虑再三。今天，我之所以参加这次竞聘演讲，是因为一方面，表明我对上级组织推行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流思想，同时，准备让人评价优劣长短，接收领导和大家对我的挑眩我相信，通过这次竞聘活动，必将使我分公司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：本人现年___岁，大专文化，1993年参加工作，先后从事农话机修、传输机务、移动维护、市场营销、综合管理等工作，担任过传输班长、支撑中心主任、大客户中心主任、市场营销部主任、局长助理、分公司副经理等职务。多次被评为先进生产者 and 优秀个人，20___年被评为市级21世纪优秀人才。

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。我在为人上，胸怀坦荡，公道正派，不搞小动作。在个人修养上，注重学习，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，从不揽功诿过，假公济私，领导布置的工作总是尽力去做，从不无故推诿。

二、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，思路较为清晰，头绪分明。

三、比较熟悉各专业具体业务和具有一定的通信专业知识。参加工作十余年来，由于党的教育、领导的培养、同志们的帮助及个人的努力，在从事电信技术、业务管理和综合管理的过程中，不断学习，积累知识和经验，增长了才干，提高了水平。同时，有了明确的政治方向，比较扎实的业务知识，踏实奉献的敬业精神以及较好的人际亲和力和团队合作意识。

四、具有一定的文字综合能力。

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：如与领导、大家交心、交流思想不够。有时工作较为急躁，不够细腻。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。

积极参与竞聘上岗，对我来说是一次很好的学习、锻炼的机会，不管结果如何，我都会以一颗平常心对待，如果能当选，那是领导和同志们对我的鼓励，我相信，正值年富力强的我，完全可以成为新岗位上尽职尽责的一员。

下面，我谈谈上岗后的一些设想：

一、首先，作为副职，必须了解正职的主要工作思路和全公司的目标。并注意摆正位置，做好配角、当好参谋。副职的主要职责，对公司的全面工作，要尽其所能，收集各种信息供领导参考，及时提供各种建议和主张，帮助领导顺利作出决策。其次，要有统筹兼顾的思想，当好协调人，使做出的

决策能符合企业实际和大多数员工的意愿。在工作中我将尊重经理的核心地位，多请示汇报，多交心通气。辩证的看待自己的长处和短处、扬长避短，团结协作，做到：尽职不越权，帮忙不添乱，补台不拆台。

二、以务实、严谨的作风开展工作。随着企业的发展，市场的变化，技术的更新，我们一方面要坚持原来有效的管理制度和业务流程，同时，必须结合实际情况，不断修正管理办法和流程，使之适应以客户为中心的原则，为企业创造最大的效益。

三、坚持“发展是硬道理”，创新工作思路和方法。企业要壮大，必须靠发展，市场在变化，我们的工作思路和方法也要发展。如随着竞争的加剧，我们就要有办法来不断提升我们的竞争能力，首先要号召全员经营，正确引导竞争，要求每位员工都要关心企业经营活动，既懂得自身的权利和义务，又要懂得自身在企业中的责任和要求。其次要深化渠道建设，适度调整，强调分工与协作的统一，充分发挥大、公、商渠道的营销作用，农村统包渠道目前的方式承受竞争的能力较为脆弱，必须调整思路后移入城区。同时，注重细分用户市场，利用我们多业务的特点，确实打好捆绑营销牌。企业的发展必须以良好的质量为保证，我认为要着重抓好两个质量，一是抓服务质量，这要有配套的培训、约束、激励机制引导员工变被动的接受标准为主动的执行标准并有提高。二是运维质量，首先要求后台人员确实树立为前台服务的意识，同时又要有约束、激励制度来促使运维人员不断提高其技术水平，打破平均主义，不搞论资排辈，注重业绩、贡献和品行的评价。

四、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。平时要遇事和大家商量，虚心真诚地听取群众意见，做好领导和群众，群众和群众之间的协调人，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。

五、上岗后要以服务为目的，吃苦在前，享乐在后，不能有任何私心杂念，公正廉明，做好表率作用。

最后，我表个态，如果领导和大家信任我，我将珍惜这个机会，用心干好工作。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。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！