

2023年内部竞聘稿子 内部竞聘申请书(精选8篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

内部竞聘稿子 内部竞聘申请书篇一

本人xxx□现年25岁，专科文化，最初参加工作是20xx年x月，在原单位工作期间，由于自己在工作中踏实肯干，成绩突出，曾多次被评为“先进工作者”、“劳动模范”。现恳诚参加工程部领班之职务竞岗。

自20xx年4月加入公司至今，担任工程部维修电工一职，工作中，我对电工一职有全方位的了解，熟悉电工基本要求，具体操作，日常事件和特殊情况的处理，把握工作的重心，能做到有秩序，有条理的解决问题，对领导安排的工作基本按要求达到目标。有良好的沟通能力和理解能力，并培养了自己团队合作意识，与同事相处融洽，能独立或与其他同事一起完成各种维修任务，为企业发展注入新的活力并改善不足之处。

假如我这次竞岗成功，我愿意将所积累的学识和三年工作锻炼的`能力贡献给公司，以身作则、亲力亲为，全面提高管理工作的质量。并尽自己最大所能为公司的进步与发展贡献自己的全部力量。做好部门的管理工作，检查发现各类隐患，定期对设备设施、器材的维护保养，确保使用。协调本部门和其他部门的工作，提高工作效率，每天定时或不定时巡视管辖区域的安全工作，并做好记录。

诚挚希望领导给我一次机会！我企盼着以满腔的真诚和热情

担任领班一职。

此致

敬礼！

申请人□xxx

20xx年xx月xx日

内部竞聘稿子 内部竞聘申请书篇二

大家好！

今天我怀着激动的心情，参加市分公司领导班子职位竞聘，不管是否成功，我觉得都是我最大的幸运和机遇，这充分表明了各位领导、各位同志对我的期望、支持和关心，这种机会对我来说是第一次也是最后一次，我想努力吧！

一、我的基本情况

本人叫，*年**月出生在一个贫苦的农民家庭，大学本科文化程度，中共党员，*年**月在地方组织推荐下到部队服兵役，在部队期间由于个人努力、组织关心，我从一名普通士兵成长起来，历任班长、排长、连长、副营长，成为一名合格的军事指挥员，*年转业分配到中国人民保险公司**县支公司，在组织的信任和同志们的关心支持下，先后担任股长、经理助理、副经理，*年*月任支公司经理、党组书记，**年选任**县政协。

二、我的竞聘优势

1、自身综合素质的优势。我有一颗忠于人保事业激情燃烧的心，鼓舞着我始终保持奋发有为的精神状态，多年来，我一

直从事着管理工作，无论是在部队或是地方，我都能以高度的事业心和责任感来严格要求自己，兢兢业业工作、堂堂正正做人，服从于工作、服从于全局，在不同的工作岗位上都做出了突出的贡献，在部队先后荣立个人三等功3次；所领导的连队被北京军区授予精神文明先进单位并记集体3等功1次；到地方任公司一把手以来，个人先后受到各级嘉奖，被评为省分公司优秀党务工作者、先进个人，*年被**市政府授予五一劳动奖章，*年被授予优秀管理者奖章。支公司连续*年被授予*级文明单位，*级服务质量奖，*诚信单位，*五一劳动文明班组，分公司先进单位、先进基层党组织，连续数年被县委、县政府评为目标考核一等奖，行风建设“二十强”单位等等。任职以来，公司无论从管理还是到业务发展，年年都有提高，险种结构调整非常合理，几年来带领**公司上缴利润近*万元。

我在不同的工作岗位上干出了一定的成绩，受到各级领导、公司员工的一致好评和认可。

2、学习能力的优势。我在工作后仍然坚持学习，积极参加各类学习和培训，不断提高自己的管理水平和专业水平。长期的学习养成了我较强的自学能力，并能把学到的东西灵活运用于日常管理工作之中，真正做到了学用结合。在抓好个人学习的同时，我以实际行动及带领全体员工参加各类学习、培训，即使工作再忙，只要是组织的培训，我都要求员工参加，并给予一定的自学奖励资金。现在，**公司**名正式员工，本科学历已达5人、大专*人、初中*人。

3、有丰富的工作经历。长期工作在基层展业一线，对基层工作有较深的了解和管理经验，并能处理好各种实际问题，同时本着“以管理制度约束人，以政治思想激励人”的宗旨，公司制定了一系列规章制度。任职几年来，未发生任何违规和责任事故。

4、有较强的协调能力。不管是内部或外部出现的各种问题都

能很快的得到解决并有很好的结果，公关协调能力较强，与地方政府、各职能部门和保户之间的关系密切。几年来，支公司业务年年有增长，市场份额稳居在90%以上，险种结构调整最合理化，车险业务占业务总量52%，非车险48%，每年都能不折不扣的完成上级公司下达的保费任务和利润指标。

三、竞聘后的设想

如果这次我未能竞聘成功，说明我在某些方面还没有达到组织和群众的要求，但我将继续为人保发展做出自己应有的贡献。如果我能竞聘成功，不仅是我人身追求、自我提高的体现也使我有机会进一步奉献人保事业，服务他人。

我的具体工作设想是：

1、认真学习，努力钻研业务，尽快进入角色。走上新的工作岗位，首先开展调查研究、结合业务发展实际，迅速开展工作，要想当好一位领导，首先是要学会先做人后做事，虚心向老领导、有工作经验的同志学习，打开工作局面，提高工作的准确性，减少盲目性。

2、摆正位置，当好助手，积极推进观念创新和机制创新，当好总经理的助手，密切联系群众的桥梁，做好参谋，从方方面面想细做细，关心干部职工的疾苦，帮助他们解决实际问题，做到经常交心、谈心，促进他们振奋精神，投入工作。

作为副总经理，首先要摆正位置，正确处理好正职和其他副职的关系，既要尊重领导，顾全大局，又不能事事依赖、胆怯盲从，唯唯诺诺。其次，按照分工，明确自身职责，坚持集体领导下的分工负责，创造性的开展工作。

3、当前在人保公司内部，要积极推进观念创新和机制创新，树立“以人为本”的管理思想和“以市场为导向，以客户为中心”的经营理念。作为来自基层经营单位的负责人，更要

充分认识到人才的重要性，要提请总经理室关注员工的合理要求，为员工设计职业生涯，能让员工根据自身特点选择发展道路，要引导员工树立正确的市场观念和竞争观念，有市场才有繁荣，有竞争才有进步，但市场不相信眼泪，竞争不同情弱者。要将以产品为中心的推销观念转变到以客户为中心的营销观念上来，充分满足不同层次客户的个性化需求。要积极适应现代企业制度的要求，建立民主科学的决策机制、高效有序的运作机制、规范严格的监督约束机制和科学合理的激励机制，提高公司运行效率，降低公司运营成本。

4、在认真分析**地区、**地区，乃至现状，找差距，找问题，就分管的工作制定出详细的计划，明确目标。在业务发展上，要抓住非车险业务发展，积极实施差异化的经营策略，大力发展以责任险为龙头的新险业务、以家财险为主体的分散性业务和以工程险为代表的高风险业务，重点抓好个体私营经济保险服务和“第三领域”保险业务，为业务发展培育新的增长点。在营销管理上，要强化营销观念，制定市场营销的长远规划，加强营销队伍建设，加快营销方式创新，以适应保险发展的新形势。在“三个中心”建设上，要在现有组织架构的基础上，进一步发挥信息技术的支撑作用，简化内部流转程序，提高内部流转的自动化，提高工作效率，降低运营成本，以适应保险经营的“微利”时代。

5、采取措施，真抓实干，务求实效。作为一名副总经理，我一定要认真贯彻总经理室意图，深入实际，关注市场，根据市场变化及时采取措施，主动寻求对策，提高公司的反应能力和应变能力。二是要积极指导、配合和帮助基层公司制定业务计划，确定展业重点，锁定展业目标，并要身体力行，协调、疏通有关工作环节，解决有关具体问题，营造良好的展业环境。三是建议设立“创新奖”，对在组织创新、业务创新、技术创新和管理创新上有突出贡献的干部员工，给予一定的精神和物质奖励。

6、密切联系群众，严格要求自己。在新的工作岗位上，我要

不断加强学习，牢固树立正确的人生观、价值观和权利观，依靠集体，尽职尽责，视权利为责任，视职位为服务，坚持廉洁奉公，奉献人保，努力做实践“三个代表”重要思想的楷模，锐意进取，开拓创新，做好总经理的参谋助手，将**公司的各项工作不断推向前进。。

谢谢！

内部竞聘稿子 内部竞聘申请书篇三

您好！

感谢您能在百忙之中抽空阅读这份自荐书，并感谢您给我这个自我推荐的机会。

以下是我的个人自我介绍：

在公司工作一年多时间里，积累了一些实践经验，对公司的经营有一定了解。通过公司的相关培训及各种会议分享学习，发现成功并不是想象中的那么困难：正确的目标+详实的计划+顽强的意志=成功；人人都可以成功；经营企业也是这样。也正是因为学习，让我获得了知识，增长了自信，不但使我喜欢上了，而且逐步明确了人生职业理想，争取早日成为一名出色的来和区域以及公司的相关同事加强分享，共同进步。

大胜靠德。我是品德成功论的忠实信徒，但并不排斥个人魅力论。因此，我在把诚信作为自己核心价值观的同时，也重视培养自己积极主动的心态以及维持良好人际关系的圆熟技巧。

独木难成林。在以往的学习工作生活中，我与他人融洽相处、团结合作，在培养了我良好的团队合作精神的同时，也锻炼了自己的管理、沟通和协调能力。我渴望迎接新的挑战，我希望我能管理公司江西城区，这个工作非常适合我的发展方

向和兴趣所在。

诚然，在日新月异的当今社会，在日趋激烈的人才竞争中，我还欠缺很多，但我相信，若有幸得到公司全体同仁的信任和指导，具有谦虚好学、务实上进、追求卓越以及坚韧性格和奋斗精神的我，定能在您的指导下，在丰富的实际工作中不断提高，日趋完善。同时，我也会竭我所能献出我的才智，以报答领导的知遇之恩。“没有最好，只有更好”。成绩属于过去，未来更需努力，展望未来，若我有幸成为贵公司的一员，我将以强烈的责任感、事业心，用出色的工作成绩来证明您选择了一名优秀的职员。“毛遂自荐诚可贵，预展宏图需孟尝”，在此感谢你的关注，殷切盼望你的回音。最后公司蓬勃发展，蒸蒸日上！！

此致

敬礼！

自荐人□xxx

20xx年xx月xx日

内部竞聘稿子 内部竞聘申请书篇四

大家好！今天我站在这里，心里真是感慨万千：我从20xx年进入xx保险公司，到现在已近5个年头。几年来，我从签下第一笔保单，到今天拥有几千名客户，其间经历了许多酸甜苦辣，也积累了不少宝贵的经验，取得了一定的成绩。从20xx年至20xx年连续三年业绩排名支公司前十名，并获得公司历次的各项奖励，被评为公司优秀业务员□20xx年被评为市公司三星级业务员□20xx年、20xx年在和峨眉、仁寿挑战赛中获得优胜奖□20xx年完成了期交15万，赢得了市公司的手提电脑奖励。现为成都市公司精英俱乐部会员。在这里，我首先要

感谢公司、感谢我的主管、感谢我的家人，是他们让一个曾经迷茫的下岗工人在寿险这条路上，找到了自己的价值定位。同时，我深知自己知识水平有限，所以，我不放过任何学习机会，几年来，我积极参加公司举办的各种知识培训和工商管理专业学习，提高了自身整体素质和专业水平。

当然个人的力量是有限的，一个人取得成绩与公司强大的实力和提供良好的工作环境密不可分。我觉得，在寿险这个行业中，一个人的成绩算不了什么，能影响和带好团队才是寿险人最大的成功。我们寿险行业有一句话：“火车跑得快，全靠车头带”。一个团队的主管，应该以优秀的业绩去影响和带动团队的成员。刚加入保险公司时，我人生地不熟，凭着“不服输，不怕吃苦”的劲头，我没有退却。通过不断的陌生拜访，我的足迹遍布了龙泉的乡镇街道。我始终坚持对工作认真负责，对客户热情周到，诚信为本，踏实做人，赢得了客户的高度认同，许多客户主动为我介绍保险，并和我成为好朋友。今天我站在这里，也正是因为这股“不服输，不怕吃苦”的精神，我相信我有信心、有能力带好七部。

我认为，作为一位主管，最重要的是要有团队意识。对我来说，几年来积累了不少展业的经验，应该把经验上升为理论，给部门的伙伴及时作引导和分析，帮助伙伴从中有所领悟，从而营造一种展业氛围和展业激情。当然要带好一个团队，并非是一件容易的事，除了能吃苦耐劳外，还要勤于思考、善于思考，用智慧和真情来经营团队。据我了解，七部现有人员九人，只有四位是去年入司，四位刚刚转正，另有一人还没考资格证。如果竞聘成功，面对这样一个团队，我将从以下几方面努力，和七部的伙伴共同发展。

俗话说，“众人划浆开大船”，只有发动大家的力量，才能真正建好一个团队。七部的现状是大多数成员都是刚入司，经验不足，对寿险行业没有什么信心，处于迷惘状态，因此，营造伙伴之间的团队意识和帮带意识非常重要，这就需要部门内部有一种和谐、融洽的氛围。

首先，制定晨会制度，规划晨会经营。加强出勤管理，每天必须参加公司和部门的晨会，对团队成员每一天的展业情况进行了如指掌，并且及时分析问题和解决问题。

其次，落实晨会经营主题。结合公司季度业务方案制订晨会经营主题，围绕晨会经营主题，作部门业务推动、业绩分析、信息传真、专题讲座、专业知识的讲解等，让伙伴们在晨会中学到新知识，了解新信息，获得新的展业动力。

目前七部人员欠缺，只有通过增员才能集聚人气，引导部门伙伴全员增员，明确增员目标，落实增员方案。采取“1+1”增员方式，使每个伙伴积极参与，让增员和展业一样成为伙伴的一种习惯。我有信心让七部成为一个人丁兴旺的部门。

谢谢大家给我这次机会！

无论结果如何，我都将一如既往，在今后的道路上，尽力克服个人困难和缺点，把保险事业作为实现自身价值的人生舞台！

内部竞聘稿子 内部竞聘申请书篇五

大家好！

这天我十分荣幸地在那里参加这次竞聘演讲，情绪十分激动。首先感谢领导、村民过去对我的培养、支持以及给我这次机会，站在那里进行竞聘演讲！我十分珍惜这次的竞聘机会，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好处重大，并期望能通过这次竞聘得到更大的锻炼，使自己的工作潜力和综合素质得到提高。

我叫xx今年xx岁，大专文化。是我们xx村的党支部书记兼村委会主任。这次村委会换届，继续竞选村委会主任。

我是xx人民的儿子，我热爱这片热土，我热爱那里的人民，首先我感谢各位在这三年里给了我一个学习工作的机会，使我能为xx村人民服务。在这三年工作中，由于我经验不足，工作方法不当，某种程度上伤害了个别乡亲的脸面，引起了一些误解和不满，借此机会我向这些乡亲们道歉，请大家给予谅解。

在这三年工作中□xx村起了很大变化，浇上水泥路，新做了村民休闲广场，新建了公厕。今年魏家小组浇了路□xx至十坊线一条×米水泥路，这条路全村人民盼了好多年，今年已经实现了□xx村xx年被镇党委评为先进党支部□20xx年xx村被县委评为先进基层党支部，我本人也多次被县委组织部评为先进党务工作者，取得这些成绩与在座父老乡亲的支持和帮忙是分不开的。

这次我自荐直选村委会主任，我确实地感到心潮澎湃，感慨万分。在这天这样一个神圣的时刻，我只想把我的心里话说出来。各位领导，全体村民代表们，当村干部难，当一个能够聚人心、得民意，能够让百姓满意，令群众放心的村干部更难。有句话说得好：“给了舞台，就要唱好戏”。我尽自己的努力为村民服务好，如果我能够得到群众的信任，继续当选村主任，那么开弓没有回头箭，我就要打起十分的精神，拿出百分的信心和勇气，在镇党委、政府的正确领导下，和村党支部、村委会班子成员一道，克服重重困难，排除种种阻力，搞好我们xx村的稳定和发展大业，上为组织分忧，下为百姓解愁，全心全意为村民服务，实实在在为百姓办事，全力以赴抓稳定，一心一意谋发展，组织和带领群众共同富裕，当一名“想群众所想，急群众所急”的合格村干部。

如果我不能当选，我也将一如既往地为我们的村民服务，我也依然深深地向在座的各位父老乡亲、各位领导鞠一恭，道一声谢谢。

乡亲们，如果能够当选，我将促进尽快完成杨家小组xx公里的水泥路面建设，拆除空心房，改造杨家小组水渠，完善土库小组水泥路面建设。

各位领导、乡亲们，我不想说口头，也不想把自己塑造成一个什么样的村干部，我只想努力去做好每一件事，只期望用实际行动把自己的愿望变为现实。最后，我要向全体村民说一句话，那就是：给我一次机会，还您一个满意，期望你们能够支持我。谢谢大家！

内部竞聘稿子 内部竞聘申请书篇六

尊敬的领导：

您们好！

我叫许慧瑶，目前岗位是公司技术部。我自荐到公司技术二部做技术员，我认为个人具备胜任公司技术二部技术员的能力和素质。

我个人情况如下：

1. 自我介绍

在公司工作近半年了，积累了一些实践经验，对公司的营运也有了一定的了解。通过公司的相关培训及各种会议分享学习，发现成功并不是想象中的那么困难：正确的目标+详细的计划+顽强的意志力=成功。这看起来是一个简单到不行的加法，但实行起来是要有惊人的毅力的！其实，说白了，人人都可以成功，经营企业也是一样的道理。通过不断地学习，让我获得了知识，增长了自信，当然不足的地方我加以修正，同时从不同的角度上去提升自己！

做一行就要专一行，这是我进来公司以后最明确的一句话！慢慢的，我喜欢上了这门行业，开始逐步明确了人生职业理想，争取早日成为一名出色的得到大家认可的环保界的精英！正所谓，没有目标又何来成功。

一个萝卜一个坑，做好工作上的定位，做好人生的积淀，面对未来的挑战，我怀揣着满腔热情，希望得到不断地升华，希望得到各式各样的历练，成就一个不一样的我！

2. 职位申请

在以往的学习工作中，我与他人融洽相处、团结合作，在培养了我良好的团队合作精神的同时，也锻炼了自己的沟通和协作能力。我渴望迎接新的挑战，我希望我能加入技术二部。相信，在这日新月异的社会了里，在日趋激烈的人才竞争中，我还欠缺很多，但我相信若有幸得到公司全体同仁的信任和指导，具有谦虚好学、务实上进、追求卓越以及坚韧性格和奋斗精神的我，一定能够在技术部，在日后的实际工作中不断提高，日趋完善。同时，我也会竭尽我所能先出的才智，完成好每一件工作。

我会怀着：

我学到什么？

我哪里可以变得更好？

这些问题，更好的服务于公司，服务于大家！

殷切地希望能给我一次施展才能的机会和平台，我会用真诚、上进和充满激情的心来回报一份惊喜！

希望公司领导能给我这次机会！公司蓬勃发展，蒸蒸日上！

此致

敬礼！

申请人：许慧瑶 申请时间：2015年01月12号

各位领导、同志们：

大家好！

今天我怀着激动的心情，参加市分公司领导班子职位竞聘，不管是否成功，我觉得都是我最大的幸运和机遇，这充分表明了各位领导、各位同志对我的期望、支持和关心，这种机会对我来说是第一次也是最后一次，我想努力吧！

一、我的基本情况

本人叫***，****年**月出生在一个贫苦的农民家庭，大学本科文化程度，中共_党员，****年**月在地方组织推荐下到部队服兵役，在部队期间由于个人努力、组织关心，我从一名普通士兵成长起来，历任班长、排长、连长、副营长，成为一名合格的军事指挥员，****年转业分配到中国人民保险公司**县支公司，在组织的信任和同志们的关心支持下，先后担任股长、经理助理、副经理，****年*月任**支公司经理、党组书记，**年选任**县政协常委。

二、我的竞聘优势

1、自身综合素质的优势。我有一颗忠于人保事业激情燃烧的心，鼓舞着我始终保持奋发有为的精神状态，多年来，我一直从事着管理工作，无论是在部队或是地方，我都能以高度的事业心和责任感来严格要求自己，兢兢业业工作、堂堂正正做人，服从于工作、服从于全局，在不同的工作岗位上都做出了突出的贡献，在部队先后荣立个人三等功3次；所领导

的连队被北京军区授予精神文明先进单位并记集体3等功1次；到地方任公司一把手以来，个人先后受到各级嘉奖，被评为省分公司优秀党务工作者、先进个人，****年被**市政府授予五一劳动奖章，****年被****授予优秀管理者奖章。**支公司连续*年被授予*级文明单位，*级服务质量奖，*诚信单位，*五一劳动文明班组，**分公司先进单位、先进基层党组织，连续数年被县委、县政府评为目标考核一等奖，行风建设“二十强”单位等等。任职以来，公司无论从管理还是到业务发展，年年都有提高，险种结构调整非常合理，几年来带领**公司上缴利润近*****万元。

我在不同的工作岗位上干出了一定的成绩，受到各级领导、公司员工的一致好评和认可。

2、学习能力的优势。我在工作后仍然坚持学习，积极参加各类学习和培训，不断提高自己的管理水平和专业水平。长期的学习养成了我较强的自学能力，并能把学到的东西灵活运用用于日常管理工作之中，真正做到了学用结合。在抓好个人学习的同时，我以实际行动及带领全体员工参加各类学习、培训，即使工作再忙，只要是组织的培训，我都要求员工参加，并给予一定的自学奖励资金。现在，**公司**名正式员工，本科学历已达5人、大专*人、初中*人。

3、有丰富的工作经历。长期工作在基层展业一线，对基层工作有较深的了解和管理经验，并能处理好各种实际问题，同时本着“以管理制度约束人，以政治思想激励人”的宗旨，公司制定了一系列规章制度。任职几年来，未发生任何违规和责任事故。

4、有较强的协调能力。不管是内部或外部出现的各种问题都能很快的得到解决并有很好的结果，公关协调能力较强，与地方政府、各职能部门和保户之间的关系密切。几年来，**支公司业务年年有增长，市场份额稳居在90%以上，险种结构调整最合理化，车险业务占业务总量52%，非车险48%，

每年都能不折不扣的完成上级公司下达的保费任务和利润指标。

三、竞聘后的设想

如果这次我未能竞聘成功，说明我在某些方面还没有达到组织和群众的要求，但我将继续为人保发展做出自己应有的贡献。如果我能竞聘成功，不仅是我人身追求、自我提高的体现也使我有机会进一步奉献人保事业，服务他人。

我的具体工作设想是：

1、认真学习，努力钻研业务，尽快进入角色。走上新的工作岗位，首先开展调查研究、结合**业务发展实际，迅速开展工作，要想当好一位领导，首先是要学会先做人后做事，虚心向老领导、有工作经验的同志学习，打开工作局面，提高工作的准确性，减少盲目性。

2、摆正位置，当好助手，积极推进观念创新和机制创新，当好总经理的助手，密切联系群众的桥梁，做好参谋，从方方面面想细做细，关心干部职工的疾苦，帮助他们解决实际问题，做到经常交心、谈心，促进他们振奋精神，投入工作。

作为副总经理，首先要摆正位置，正确处理好正职和其他副职的关系，既要尊重领导，顾全大局，又不能事事依赖、胆怯盲从，唯唯诺诺。其次，按照分工，明确自身职责，坚持集体领导下的分工负责，创造性的开展工作。

3、当前在人保公司内部，要积极推进观念创新和机制创新，树立“以人为本”的管理思想和“以市场为导向，以客户为中心”的经营理念。作为来自基层经营单位的负责人，更要充分认识到人才的重要性，要提请总经理室关注员工的合理要求，为员工设计职业生涯，能让员工根据自身特点选择发展道路，要引导员工树立正确的市场观念和竞争观念，有市

场才有繁荣，有竞争才有进步，但市场不相信眼泪，竞争不同情弱者。要将以产品为中心的推销观念转变到以客户为中心的营销观念上来，充分满足不同层次客户的个性化需求。要积极适应现代企业制度的要求，建立民主科学的决策机制、高效有序的运作机制、规范严格的监督约束机制和科学合理的激励机制，提高公司运行效率，降低公司运营成本。

4、在认真分析**地区、**地区，乃至**的现状，找差距，找问题，就分管的工作制定出详细的计划，明确目标。在业务发展上，要抓住非车险业务发展，积极实施差异化的经营策略，大力发展以责任险为龙头的新险业务、以家财险为主体的分散性业务和以工程险为代表的高风险业务，重点抓好个体私营经济保险服务和“第三领域”保险业务，为业务发展培育新的增长点。在营销管理上，要强化营销观念，制定市场营销的长远规划，加强营销队伍建设，加快营销方式创新，以适应保险发展的新形势。在“三个中心”建设上，要在现有组织架构的基础上，进一步发挥信息技术的支撑作用，简化内部流转程序，提高内部流转的自动化，提高工作效率，降低经营成本，以适应保险经营的“微利”时代。

5、采取措施，真抓实干，务求实效。作为一名副总经理，我一定要认真贯彻总经理室意图，深入实际，关注市场，根据市场变化及时采取措施，主动寻求对策，提高公司的反应能力和应变能力。二是要积极指导、配合和帮助基层公司制定业务计划，确定展业重点，锁定展业目标，并要身体力行，协调、疏通有关工作环节，解决有关具体问题，营造良好的展业环境。三是建议设立“创新奖”，对在组织创新、业务创新、技术创新和管理创新上有突出贡献的干部员工，给予一定的精神和物质奖励。

6、密切联系群众，严格要求自己。在新的工作岗位上，我要不断加强学习，牢固树立正确的人生观、价值观和权利观，依靠集体，尽职尽责，视权利为责任，视职位为服务，坚持廉洁奉公，奉献人保，努力做实践“三个代表”重要思想的

楷模，锐意进取，开拓创新，做好总经理的参谋助手，将**公司的各项工作不断推向前进。。

谢谢！

内部竞聘稿子 内部竞聘申请书篇七

大家好！

今天我怀着激动的心情，参加市分公司领导班子职位竞聘，不管是否成功，我觉得都是我最大的幸运和机遇，这充分表明了各位领导、各位同志对我的期望、支持和关心，这种机会对我来说是第一次也是最后一次，我想努力吧！

一、我的基本情况

本人叫，*年**月出生在一个贫苦的农民家庭，大学本科文化程度，中共党员，*年**月在地方组织推荐下到部队服兵役，在部队期间由于个人努力、组织关心，我从一名普通士兵成长起来，历任班长、排长、连长、副营长，成为一名合格的军事指挥员，*年转业分配到中国人民保险公司 县支公司，在组织的信任和同志们的关心支持下，先后担任股长、经理助理、副经理，*年*月任支公司经理、党组书记，**年选任**县政协常委。

二、我的竞聘优势

1、自身综合素质的优势。我有一颗忠于人保事业激情燃烧的心，鼓舞着我始终保持奋发有为的精神状态，多年来，我一直从事着管理工作，无论是在部队或是地方，我都能以高度的事业心和责任感来严格要求自己，兢兢业业工作、堂堂正正做人，服从于工作、服从于全局，在不同的工作岗位上都做出了突出的贡献，在部队先后荣立个人三等功3次；所领导

的连队被北京军区授予精神文明先进单位并记集体3等功1次；到地方任公司一把手以来，个人先后受到各级嘉奖，被评为省分公司优秀党务工作者、先进个人，*年被**市政府授予五一劳动奖章，*年被授予优秀管理者奖章。支公司连续*年被授予*级文明单位，*级服务质量奖，*诚信单位，*五一劳动文明班组，分公司先进单位、先进基层党组织，连续数年被县委、县政府评为目标考核一等奖，行风建设“二十强”单位等等。任职以来，公司无论从管理还是到业务发展，年年都有提高，险种结构调整非常合理，几年来带领**公司上缴利润近*万元。

我在不同的工作岗位上干出了一定的成绩，受到各级领导、公司员工的一致好评和认可。

2、学习能力的优势。我在工作后仍然坚持学习，积极参加各类学习和培训，不断提高自己的管理水平和专业水平。长期的学习养成了我较强的自学能力，并能把学到的东西灵活运用于日常管理工作之中，真正做到了学用结合。在抓好个人学习的同时，我以实际行动及带领全体员工参加各类学习、培训，即使工作再忙，只要是组织的培训，我都要求员工参加，并给予一定的自学奖励资金。现在，**公司**名正式员工，本科学历已达5人、大专*人、初中*人。

3、有丰富的工作经历。长期工作在基层展业一线，对基层工作有较深的了解和管理经验，并能处理好各种实际问题，同时本着“以管理制度约束人，以政治思想激励人”的宗旨，公司制定了一系列规章制度。任职几年来，未发生任何违规和责任事故。

4、有较强的协调能力。不管是内部或外部出现的各种问题都能很快的得到解决并有很好的结果，公关协调能力较强，与地方政府、各职能部门和保户之间的关系密切。几年来，支公司业务年年有增长，市场份额稳居在90%以上，险种结构调整最合理化，车险业务占业务总量52%，非车险48%，每年都

能不折不扣的完成上级公司下达的保费任务和利润指标。

三、竞聘后的设想

如果这次我未能竞聘成功，说明我在某些方面还没有达到组织和群众的要求，但我将继续为人保发展做出自己应有的贡献。如果我能竞聘成功，不仅是我人身追求、自我提高的体现也使我有机会进一步奉献人保事业，服务他人。

我的具体工作设想是：

1、认真学习，努力钻研业务，尽快进入角色。走上新的工作岗位，首先开展调查研究、结合业务发展实际，迅速开展工作，要想当好一位领导，首先是要学会先做人后做事，虚心向老领导、有工作经验的同志学习，打开工作局面，提高工作的准确性，减少盲目性。

2、摆正位置，当好助手，积极推进观念创新和机制创新，当好总经理的助手，密切联系群众的桥梁，做好参谋，从方方面面想细做细，关心干部职工的疾苦，帮助他们解决实际问题，做到经常交心、谈心，促进他们振奋精神，投入工作。

作为副总经理，首先要摆正位置，正确处理好正职和其他副职的关系，既要尊重领导，顾全大局，又不能事事依赖、胆怯盲从，唯唯诺诺。其次，按照分工，明确自身职责，坚持集体领导下的分工负责，创造性的开展工作。

3、当前在人保公司内部，要积极推进观念创新和机制创新，树立“以人为本”的管理思想和“以市场为导向，以客户为中心”的经营理念。作为来自基层经营单位的负责人，更要充分认识到人才的重要性，要提请总经理室关注员工的合理要求，为员工设计职业生涯，能让员工根据自身特点选择发展道路，要引导员工树立正确的市场观念和竞争观念，有市场才有繁荣，有竞争才有进步，但市场不相信眼泪，竞争不

同情弱者。要将以产品为中心的推销观念转变到以客户为中心的营销观念上来，充分满足不同层次客户的个性化需求。要积极适应现代企业制度的要求，建立民主科学的决策机制、高效有序的运作机制、规范严格的监督约束机制和科学合理的激励机制，提高公司运行效率，降低公司运营成本。

4、在认真分析**地区、**地区，乃至现状，找差距，找问题，就分管的工作制定出详细的计划，明确目标。在业务发展上，要抓住非车险业务发展，积极实施差异化的经营策略，大力发展以责任险为龙头的新险业务、以家财险为主体的分散性业务和以工程险为代表的高风险业务，重点抓好个体私营经济保险服务和“第三领域”保险业务，为业务发展培育新的增长点。在营销管理上，要强化营销观念，制定市场营销的长远规划，加强营销队伍建设，加快营销方式创新，以适应保险发展的新形势。在“三个中心”建设上，要在现有组织架构的基础上，进一步发挥信息技术的支撑作用，简化内部流转程序，提高内部流转的自动化，提高工作效率，降低运营成本，以适应保险经营的“微利”时代。

5、采取措施，真抓实干，务求实效。作为一名副总经理，我一定要认真贯彻总经理室意图，深入实际，关注市场，根据市场变化及时采取措施，主动寻求对策，提高公司的反应能力和应变能力。二是要积极指导、配合和帮助基层公司制定业务计划，确定展业重点，锁定展业目标，并要身体力行，协调、疏通有关工作环节，解决有关具体问题，营造良好的展业环境。三是建议设立“创新奖”，对在组织创新、业务创新、技术创新和管理创新上有突出贡献的干部员工，给予一定的精神和物质奖励。

6、密切联系群众，严格要求自己。在新的工作岗位上，我要不断加强学习，牢固树立正确的人生观、价值观和权利观，依靠集体，尽职尽责，视权利为责任，视职位为服务，坚持廉洁奉公，奉献人保，努力做实践“三个代表”重要思想的楷模，锐意进取，开拓创新，做好总经理的参谋助手，

将**公司的各项工作不断推向前进。。

谢谢!

内部竞聘稿子 内部竞聘申请书篇八

尊敬的公司领导:

您好!

我叫***, 来水立方将近一年的时间了。在公司领导的带领和公司每个员工的辛勤劳动下, 公司日益发展, 而我也兢兢业业, 凭着我平日的良好表现以及为公司作出的贡献, 因此我想胜任组长的职位, 从此我也在工作中有了更好的发展, 不会辜负各位领导的栽培和信任。

一、严格执行公司的各个规章制度, 规范自己的工作态度和行为, 为其他队员做好榜样。

二、做好自己工作本分, 凭借以往的工作经验结合公司现状, 努力把公司的效率提高, 用效率来为公司谋取更大利益。

三、在工作之余多学习科学文化知识, 尤其要多看管理方面的书籍, 意在提高自己的文化水平和素质修养, 用更专业的知识带领好我们的团队。不仅我是如此, 相信在我的带头下, 其他员工们也会用同样的方式提升自己, 同时提升了公司的整体素质。

四、把自己融入到员工中, 时刻注意员工的思想动态, 成为公司领导与员工之间的沟通桥梁, 使员工与公司的总目标一致, 共同为公司谋利益。

五、加强员工之间的凝聚力, 关心和体贴所有的员工, 偶尔

出去聚餐也是加强员工之间凝聚力的表现。只有公司员工一条心，有了很好的团队精神，整个公司才是一个整体，才能更快发展壮大起来。

目前我只想到这一点，相信在我胜任这个工作之后我会发现更多的又好又有效的来督促自己前进发展的要求。

如果最后我没能担任这个职务，我也不会气馁。我会用更严格的要求来规范自己提高自己，我会用我出色的表现赢来领导注意的眼光，直到领导们愿意再次栽培我，帮助我。