

最新造价部门经理竞聘演讲(优秀6篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

造价部门经理竞聘演讲篇一

早上好！

我是来自xx的xxx□出生于xx年x月，xx年毕业于xx市第四中學，现就职于销售公司订单管理部。从xx年到xx年，我先后在广州七喜电脑股份有限公司、广州市吉泰声學建筑有限公司、广州市有喜化妆品有限公司和广州市白云清洁用品有限公司工作，做过搬运工、仓管、仓库组长、物控员、计划员、仓库主管、物流主管、生管部特别助理等职务。从刚开始到广州做搬运工到离开时做物流主管，这七年间，我积累了丰富的工作经验和管理经验。我曾经带领过三支团队，凭着自己不怕吃苦、勇于拼搏、善于思考和强硬而不失柔性的管理风格，取得了可喜的成绩，得到了公司和社会的认同。

xx家私是我回四川的第一份工作，我很荣幸能够成为一名xx人。作为我自己来说，一直努力寻找一个能够完全展示我全部能力的平台。我想：每一个企业都希望他的每一位员工能在适当的岗位施展全部才华。实现双赢，一直是企业和员工追求的共同目标！

今天，如果我能够登上这个更高的平台并做上这个平台的主持人，我将努力把这支团队建设成为一支能够承受高压、高强度，工作高效率，业务高精度，福利高水平充满活力和阳光的团队。我将秉承强硬而不失柔性的管理风格，用我的心去经营好、管理好、培养好、呵护好我的这支团队。为了得到这个目标，我将从思想沟通，体制建设，团队精神与部

门文化，执行力等方面进行一系列的改革。

其实，无论我是否能够登上这个平台，我都已经找到了一个大舞台，那就是————xx家私。

造价部门经理竞聘演讲篇二

尊敬的各位领导、同事：

大家好！非常感谢院领导给我这次竞聘岗位的机会。

我感到这次竞岗对我来说很重要，应该说是对我的一次锻炼和激励，我非常珍惜！我参与竞争的岗位是公共卫生，也是我现在的职位。

我今天演讲的内容分为四个部分：一是我的工作简历；二是我任期三年工作的汇报；三是我竞岗的有利条件；四是我的工作设想。

我于20xx年毕业于张掖医专□20xx年10月分配到本院参加工作。

三年来，在医院和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。

从一名普通的职工，成长为一名懂业务会管理的职能科室负责人。

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。

我拥护党的路线、方针、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，我为人正直，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。

近些年来，我深知在知识更新飞速的年代要不断的学习、装备自己，因此，努力在各方面充实自己。

在分管领导的领导下，按照工会各项职能，重点做了以下几方面工作。

1、充分发挥公共卫生科作用。

一年来，逐步健全和完善了公共卫生制度，做到了一月至少一次例会，将医院的各项公共卫生工作都通过大家协商，贯彻实施；积极开展公共卫生服务工作，配合医院进一步健全和完善了公共卫生的各项制度，增加了工作的透明度，不断推进了医院公共卫生。

2、努力为群众办实事、办好事。

作为公共卫生科的干职工，我牢固树立群众利益无小事的思想，把服务工作做到实处，尽力维护职工的利益，体现“以人为本”，构建“和谐医院”的思想，体现医院的关怀，起到凝聚人心，激发工作热情的作用，得到领导和职工的好评和鼓励。

3、发挥公共卫生的长处。

以创建“学习型医院、争做知识型职工”活动为目标，与有关科室协作开展了岗位练兵、技能培训、读书月活动，努力营造学知识、学技术的氛围。

针对医院女职工多的特点，在临床各科室及门诊部开展了创建巾帼示范岗的活动。

通过活动的开展，提高了职工思想文化素质，医疗质量和服务水平，为广大人民群众健康提供良好的医疗保障。

一是我的敬业精神比较强，工作认真负责，勤勤恳恳，任劳任怨，干一行，爱一行，专一行。

这是干好工作的基础。

二是我的思想比较解放，接受新事物比较快，爱学习，勤思考，工作中注意发挥主观能动性，超前意识强。

这有利于开拓工作新局面。

三是我办事稳妥，处世严谨，原则性较强，能够严格要求自己。

这是做好工作的保证。

四是我信奉诚实、正派的做人宗旨，能够与人团结共事，具有较强的协调能力。

1. 进一步加强居民健康档案的建立。

由包村医生负责收集记录辖区居民健康档案，统一编号、统一归档，一户一档，并在开展预防、医疗、康复、健康教育等工作中及时更新。

应确保健康档案管理责任到人、制度到位、硬件落实、管理

达标，逐步纳入计算机管理系统。

2. 要加强儿童预防接种信息报告管理，提高报告质量。

每年及时正确地制定下一年的疫苗需要量计划及时掌握疫苗使用量及耗损量。

根据辖区接种对象数量，合理安排接种门诊周期。

3. 一旦发现传染病或疑似传染病病人时，要迅速开展传染病网络直报或以其他通讯方式以最快的速度向本辖区疾病预防控制中心报告。

建立传染病病人个案登记卡，登记内容包括病人的个人信息、诊断意见、诊断医院、诊断时间、住院时间、病休情况、出院时间、转归情况以及复学(工)情况等。

要掌握其动态情况，做好追踪随访。

避免疾病复发，造成传染病扩散。

4. 辖区传染病防控能力建设制度。

要积极改善社区卫生条件，按国家卫生标准指导当地街道居委会，改造和修缮社区公共卫生设施;并协助爱国卫生委员会，指导居民定期开展灭鼠、灭蟑螂、灭蚊蝇等活动。

使社区经常性地保持一个良好的卫生环境，消除病媒生物传染病发生和流行的条件。

尊敬的各位领导、评委以及在座的各位同志们：

大家好！（鞠躬）

首先，我要感谢场领导给了我们这样一个难得的机会，让我

们能够在此次改革中充分展示自己，也对自己的能力进行一次检验。

下面，我先介绍一下自己的基本情况。

我叫?，今年30岁，本科学历，(会计师)，原担任?。

****年**月参加工作后，我曾于199?年在本公司做?十年。

工作中，我深知，一份耕耘，一份收获，所以工作中我总是有一份力出一份力，得到了领导和大家的一致认可[]20xx年被调入会计科工作。

199?年，我被单位评为先进工作者，199?年被公司评为十佳职工。

可以说，我从参加会计工作至今积累了一定的财务管理经验。

所以，这次竞聘，我对于自己申报的会计科出纳一职，还是比较有信心的。

具体来讲，我认为我所拥有的优势主要在于：

1、具有强烈的事业心和一丝不苟的工作作风。

我在工作中时常告诫自己：“爱场就要敬岗、敬岗就要敬业、敬业就要精业”，在工作中，我总是全身心投入到自己所热爱的这份事业中。

我深知财会工作不比其他工作，来不得一点差错，所以，我在对自己的严格要求下，逐渐形成了谦虚谨慎、一丝不苟的工作作风。

这些年，我坚持及时准确提供与分析公司财务报表，为公司

管理和经营决策提供了可靠依据。

在科室工作中勇挑重担、发挥了骨干作用，得到了上级主管部门领导的认可与大家的一致好评。

2、业务知识基础扎实。

我在公司?学校学习期间，就全面系统地学习了会计专业知识。

工作后，我本着“工作中学习，学习中工作”的理念，坚持系统学习了《会计基本制度》、会计法规、业务操作规程和各种规章制度、办法、规定等，使自己的业务水平不断提高。

四年的从业经历，使我积累了丰富的实践经验。

工作以来，我始终坚持踏踏实实的工作作风，老老实实的做人风格，积极进取、谦虚谨慎的'态度。

经过多年来的勤奋工作，我不仅积累了丰富的工作经验，而且熟悉掌握了一整套科学的管理方法，使自己具备了一定的经营管理水平。

3，我年轻，有活力，有创造力，有更大的发展潜力。

我自身没有任何思想上和生活上的包袱，可以的将全部精力投放在工作上，全心全意的做好工作!希望我的年轻可以为?公司带来更多更有利的发展。

4、具有担任出纳的信心和决心。

信心和决心是事业的保证。

办任何事情只要有信心和决心就没有什么做不了的，没有什么干不好的。

十几年来，我兢兢业业，勤勤恳恳，满怀信心的工作，不管是在基层三班倒的工作期间，还是在会计室做会计工作期间，我都取得了一定的成绩，深得公司领导和同事们的信任。

但成绩只能证明以往的努力和付出，并不代表以后，我是一个勇于接受挑战的人，我愿意接受更大的挑战和重任。

所以，我有信心和决心当好出纳。

虽然我认为自己具备一定的优势，但我深知，不管干什么工作，人格是第一位的，我一直这样评价自己：水平三流，知识二流，人品一流。

在工作中，我肯吃苦，不想歪点子，从

来不做不利于公司发展的事。

如果我这次能够得到大家的支持，光荣当选。

1、积极协助财务科长强化财务管理，提高资金使用效益。

我将在上级领导和科长的领导下，完善各项管理制度，协助科长制定行之有效的规范化管理实施方案。

通过健全、完善岗位目标责任制和质量考核监督机制，严格业务操作程序，强化财务监督检查手段，以及对各项费用严格按定额计划控制，对成本升降情况进行详细分析，把资金用对、用准，提高资金使用效益，保证公司效益的最大化。

2、做好本职工作，防止各种违纪违规现象的发生。

我认为，出纳工作，需要的就是细心和责任心。

首先，要协助会计人员准确及时审核收支情况，及时对财务数据进行分析，为领导正确决策提供可靠依据。

其次，在往返银行取款、存款时要认真，不能出半点差错。

最后就是严格控制一切违纪违规现象的发生。

把公司的利益视为最高利益。

3、加强自身学习。

我仍将一如既往加强自身素质的培养。

新的岗位无疑对我是一次新的挑战，面对挑战，我将通过加强业务学习和思想建设，提高自身综合素质。

同时，我还要积极钻研最新的财务管理方向和手段，带头认真学习财会电算化知识，掌握计算机软硬件的基本知识，并在工作中提高实际操作能力。

以上观点是我在长期的从事会计工作总结出来的一些想法。

也许你会说：你的想法倒挺好，可实现得了吗？说实话，我只是一个平凡的人，不是神，我就是浑身是铁也打不了几个钉，要是光靠我自己，甭说是三年就是三十年也实现不了。

我的演讲完了，谢谢大家！

造价部门经理竞聘演讲篇三

我叫xxx，现年xxx岁，大专文化，中共党员，政工师，现任xxx农村信用社主任。

在社会主义市场经济的大舞台上，深化改革、增强竞争是农村信用社应对入世的现实选择。在刚刚进入21世纪的第二个开局年，市行、办就以超前眼光开展了这次联社副主任竞聘

活动，势必为全市农村信用社的改革与发展注入生机和活力。我认为，自己符合联社副主任竞聘条件，并有决心、有能力胜任这一职务：一是曾先后在基层信用社从事信贷员、会计工作，自联社成立后，先后担任过联社稽核科科长、营业部主任，有着较为丰富的工作经验，熟悉信用社各岗位操作技能。二是任xxx信用社期间，存、贷款总量分别较我任职前增长了万元、万元，成为支持xxx镇农村经济发展的顶梁柱，我本人连续四年被评为市级青年岗位能手、市级先进工作者。三是不断加强自我充电，先后参加了学历教育试、职称等考试，提高了我的政治文化修养及组织、协调能力。我拟竞聘分管业务工作的副主任。

按照任期目标要求，我的工作目标是：

任职当年使全社的存款较年初上升1.2亿元，贷款增长1.5万元，存贷款增量列全县金融机构之首；加大不良贷款盘活力，使不良贷款较年初下降3000万元，其中”双呆”贷款下降300万元；大力发展中间业务，使中间业务收入占比提高2个百分点；努力提高资本充足率，年内使各项股金增长300万元；在支持好地方经济发展、满足农村经济发展资金需求的同时，严把贷款投向关，新增贷款回收率达到99%以上。

为完成以上工作目标，我拟将主要落实好以下四个”工程”：

二、实施”富民工程”。在信贷支农工作中，我将紧密围绕联社主任的中心工作，在政府规划、群众自愿的前提下，只要符合产业结构政策，资金问题将最大限度地予以保证，农民需要多少就投放多少，农民需要什么样的金融服务，就及时予以保障，用实实在在的行动，实践”农村信用社是最好的联系农民的金融纽带”的服务格言。在支持项目上，从注重支持数量增长型转向支持规范效益型，从支持农产品单一环节转向支持种养加工一条龙，贸工、农产、供销一体化，拉动xxx农村产业结构调整步伐。

三、实施“资金盘活”工程。一是明确责任，正本清源。属于农村信用社自身原因形成的不良贷款，将逐笔追究责任人的责任，严格按照有关金融法律法规落实到个人。二是在取得党委、政府支持的前提下，不断创新清收方法，能落实企业经营权的，通过合法取得其经营权来盘活贷款；能以资抵债的及时办理抵债手续。三是通过动用一切社会关系和力量最大限度地清收不良贷款。

四、实施“中间业务”工程。工作中，我将充分利用我们贴近农村、直接与农民打交道这一优势，不断加强金融创新，逐步探索一些代售、代销、租赁、保管等中间业务，与其他金融机构比优质服务、赛结算手段，不断把中间业务这块“蛋糕”做大。

思路是发展的基础，思路凝聚着发展的力量。如果我这次能够有幸竞聘上分管业务的联社副主任，我将紧密团结在联社主任的周围，当好“一把手”的助手，甘当绿叶、甘当配角，不断创新工作思路和工作方法，以新的姿态适应新的工作环境，把xxx联社的业务发展推向新征程。

如果我这次落聘，我决不气馁，将以更加旺盛的精力，更加扎实的工作，促进xxx信用社两个文明建设再上新台阶，用实实在在的行动，实现自己的人生价值。

谢谢各位领导、谢谢各位评委！

造价部门经理竞聘演讲篇四

一，接客户实行不公平的排轮制度，导置内部不团结。对有的人好，对有的人不好。

二，重视招人，不重视留人；重视个人素质，而不重视团队精神；注重制度，而不注重人性化。

三，对前台过分高压政策，而对外勤是基本不管的。特别是当场炒掉前台，导致人心不稳。

四，自认为自己什么都做过，很少和别的现场经理沟通，也从来不和下边人沟通。以前做外勤经理时候就是这样。

五，对于客户情况，没有象别的现场经理那样登记仔细。外勤和前台的互相沟通不够，当然也是怕浪费车费。

六，自身对于房地产专业知识和项目知识并不熟悉，特别是签合同的按揭，以前自己做前台的时候没做过这些。

七，坚决要前台做业务员锻炼，这样，导致，短时间业绩是上不去的。关于这一点，自己以前也向公司提过，自己主张这样。原本希望建立最强大的前台队伍，结果反倒建立最弱小的队伍。

八，重视制度，轻视人性化的一面。

由于淘汰机制的改变，使我措手不及。因为以前的淘汰办法我是不怕的，一个月落后，下个月可以追上来。因为，天域开盘，一部分前台在深圳锻炼，从来没有接过客户。因为我认为锻炼要及早，晚的时候翅膀都硬了，叫她去，会走人。一部分怕苦有意见的，也被我炒掉，原计划过了年再招7，8个，最后只剩下两三个。

如果再一次组建队伍，我会牢记各位领导的话，凡事要虚心请教，不再闭门造车。凡是碰到拼车的，需要合作的，一定会很好配合。以前一些好的东西，还是会坚持。坚持从业务员中提拔前台，坚持帮助外勤经理招工。凡事从公司利益出发。

最后，我之一一直都在坚持，是因为对xx对朱总非常认同。我相信，这是我打工的最后一站。无论碰到什么样的挫折，我

都不会退步□xx公司有今天，是因为我们的总设计师朱总有超人的智慧和眼光，也因为我们有一流的销售团队。而这支强大的销售团队，是与我们在座各位的辛勤努力分不开的。我相信，我们的明天也会更好。请大家记住朱总的话□xx的今后几年会有更大的发展。

造价部门经理竞聘演讲篇五

大家好！首先感谢大家的支持与学校提供这次机会，使我能参与竞争，一展自己的抱负。今天我来参与竞选的目的只有一个：一切为大家，能为大家谋利益。我自信在同学们的帮助下，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。

我认为自己很适合担任学生会主席。首先我热爱我的工作，算上小学的话，十年学生干部“工龄”已不算短了，这使我有了一定的管理经验、领导能力。活泼开朗、兴趣广泛的我积极参加并组织开展各项活动，在活动中尽情施展自己的唱歌、跳舞、弹钢琴及演讲的才能，取得了如演讲比赛第一、英语朗诵、阅读竞赛第一等好成绩，激励着我不断向前；主持也是我不懈的追求，从高一入学军训联欢会到主持省武高电视台节目，及后来的首届英语节，大大小小的活动参加了不少，是省武高这方热土给我提供了机会，使我如鱼得水，不断锻炼、充实着自己。此外，在活动过程中，我学习上也丝毫没有松懈，成绩现已跻身年级前茅，我认为我有着足够的时间和精力在学习之余开展活动。

假如我当选，我将进一步加强自身修养，努力提高和完善自身的素质，我将时时要求自己“待人正直、公正办事”；要求自己“严于律己、宽以待人”；要求自己“乐于助人、尊老爱幼”等等，总之，我要力争让学生会主席的职责与个人的思想品格同时到位。

假如我就任此届学生会主席，我的第一件事就是召集我的内

阁部长们举行第一次全体内阁会议，全面地听取他们的意见与建议，下放权力，实行承包责任制。我们将自始至终地遵循“一切为大家”的原则。在就职期间，我们将在有限的条件下，办我们自己的电视台、广播站，建立必要的管理制度，设立师生信箱。我们将定期举行各种形式的体育友谊比赛，使爱好体育的英雄有用武之地。爱好文艺的，校艺术团在欢迎你，我们将举办自己的艺术节、中秋、圣诞大联欢。如有条件来个校园形象大使活动也不错，还有书画会、文学社、中学生论坛、社会实践（包括大家感兴趣的郊游活动）……总之，我们每个人都能在学生会找到自己的位置，我们的课余生活绝对能够丰富多彩！我们将与风华正茂的同学们在一起，指点江山，发出我们青春的呼喊！我们将努力使学生会成为学校领导与学生之间的一座沟通心灵的桥梁，成为师生之间的纽带，成为敢于反映广大学生意见要求，维护学生正当权益的组织，新的学生会将不再是徒有虚名的摆设，而是有所作为的名副其实的存在！

既然是花，我就要开放；既然是树，我就要长成栋梁；既然是石头，我就要去铺出大路；既然是学生会主席，我就要成为一名出色的领航员！

造价部门经理竞聘演讲篇六

今天我竞聘的岗位是物流部经理，在这里我以平常人的心态，参与这次岗位竞聘。首先应感谢各位领导为我们创造了这次公平竞争的机会！展示自我的舞台。对此，我十分珍惜这次机会，实现自己的人生价值。

下面从三个方面向各位评委和代表陈述我的竞聘报告

一、一个合格的物流管理部经理的职责

首先体现在的不是他的物流方面的经验多丰富而是在领导用人方面的才能。首先要重视人，换句话说就是要学会尊重自己

团队的每一位员工，我们的团队是一个整体，任何一位都是我们团队整体的组成部分，都担负着为公司发展中必不可少的工作任务。那么知人是我用人的首要环节，用人先要了解他的优势和长处，然后再安排他到适当的岗位上去，这样才能实现人与事的最佳结合，达到知人而善任。因为一个人只有处在最能发挥才能的岗位上，才有可能把自己的能力全部发挥出。

让自己的每一个员工充分展现自己的才华，不辜负心中所学，实现自己的价值。还要让员工拥有培训和发展的空间，鼓励员工学习，创造培训机会，与时俱进。更重要的是要让员工在自己的岗位上进行实践和锻炼，让我们的员工真正感觉到在工作中超越自我，在工作中享受快乐。虽然我无刘邦之才，但是我深信我团队中有可比萧何韩信之才的人。能够团结一起在市场经济这个无硝烟的战场上奋勇向前，乘风破浪。其次作为了一个部门经理，在当今激烈的市场竞争环境下，作为一个部门的领导者，提高部门员工的凝聚力，带领他们在市场中不被淘汰是必要的，凝聚力是一个团队的灵魂所在。一个团队如果没有凝聚力，那就会变成一盘散沙。

反之，一个具有凝聚力的团队，全体员工的心才会紧紧的团结在一起，整个团队才能以更快的步伐在市场经济中，一步凯旋、一路高歌。为企业创造更多的利润。一个部门就是一个团队，团体作战远胜于一个没有号召力的不能体谅下属的光杆司令。而在提高自己团队凝聚力方面我将通过以下方式。首先，要确立团队的共同的奋斗目标。从短期看我们团队要有自己的目标；从长远看，要有一个全体员工共同为之奋斗的蓝图。无论短期目标还是长期目标，必须做到与员工充分沟通，要让自己的下属能够看到希望。因为劳动的付出而换来目标的实现有利于增强员工的信心，作为物流部经理在长远目标规划中，也要考虑到目标实现后员工得到的利益，在团队内部建立起企业与员工共同发展的利益共同体。

其次要打造人性化、规范化和制度化并重的管理制度。一个

管理混乱的团队对员工是缺乏凝聚力的。这个社会制度是不缺少的，缺少的是执行力。所以首先领导自己不我行我素，按规章制度处理问题，“没有规矩不成方圆”。制度化管 理就必须从严处理，所以员工必须共同遵守制度，一视同仁，不能随意搞“特殊化”。人性化管理注重对每位员工的关爱，强调与员工互相交流，创造员工满意。比如在假节日，我们大家可以送上一份礼品或祝福，用真诚体现对员工的关心。作为公司领导者，学会与员工的沟通，了解员工的内心需求就一定能够促进人性化管理的发展与创新，经常与员工交流才能发现公司存在的问题，这样才能从员工的嘴中从中得到企业发展的真实建议。当然，与员工拉近距离也要把握好尺度。工作中严格要求和沟通中的平易近人是完全不一样的，所以作为一名管理者要刚柔并济，软硬兼施。