

# 最新个人竞聘演说 竞聘演讲稿(大全8篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 个人竞聘演说篇一

我叫黄先生，来自td厅。相信各位领导对我已经较为熟悉了。我xx年毕业于深圳大学金融学专业，同年幸运加入了移动这个大家庭，感恩于公司对我四年来的栽培，我也在用实际的行动和出色的绩效来报答公司。

### 1. 在营销方面

本人有着前瞻性的营销理念，充分利用有限资源来开展有目标、有策略、有技巧、有效益的四有营销。4月开厅以来，开展的一系列“支持td为奥运加油”的活动有幸被凌总拿到青岛作为汇报深圳推动td工作的重要素材，本人为此感到非常骄傲和自豪。

### 2. 在创新方面

创新是我在td厅工作的主旋律，切合目前td实际情况，创想出一系列的td创新方案，分别为1)td向前“充”短信答题方案，获得深圳市公司采纳，并于本月底实施。2)罗湖td厅申请青少年科普教育基地获通过，并成功接待两批青少年学生。3)罗湖td业务赛，8月20日正式开始竞赛。

### 3. 在运营管理方面

现任td厅代营销经理职位，除了td厅的基础管理工作之外，为更好推动td的销售，前期做了大量的调查分析，为下阶段开展针对性拓展营销打好坚实基础。

#### 4. 在培训方面

本人认为，一个成功的管理人员肯定是一个出色的培训讲师。作为td厅讲师，在全力协助市公司提升全体td业务水平时，制定统一培训讲义以协助市公司做好二次覆盖培训，在培训方面得到的宝贵经验将为我担任管理人员提供很好的td培训思路。

我对营销经理的岗位认知是：店面经理的左右手或多面手。作为td厅的营销经理，在创新和营销两大方面要求更是甚高。

我的工作目标是：打造一支高效、和谐的超级td先锋团队！也即：三能团队（能想有创新思维，能策划各项营销活动；能讲对前来交流人员培训，对外一线td专员培训演讲；能干能把各项营销理念付诸行动，出色完成。）并始终坚持1个信念和3个关键！

1个信念就是：“我是问题的根源。”这种思想就是我对我自己100%负责。

3个关键分别是：1) 关键就是要多想多学习。2) 关键是敬业多一点。3) 关键要建立感恩文化。

在奥运如火如荼进行之际，若有幸竞聘成功，我定必将td的工作化繁为简，有序挺进，让每位td厅的员工成为td赛场的运动员，充分发挥各自潜能，在各自的工作岗位上赢取自己的金牌。务实做到“做自己的冠军，创td的未来”同时，也希望各位用户能作为观众，在座各位领导能作为裁判、评委，共同监督、见证td厅的创新与进步。

## 个人竞聘演说篇二

大家下午好！

我叫吴彬，口天“吴”，彬彬有礼的“彬”，是今年应届本科毕业生，所学专业是工商管理，在校期间曾获英语“六级”证书和计算机二级资格证书。有人曾经开玩笑说：“世界上最小的经理是客户经理。”那么，当好这个“小经理”，干好烟草大事业，这就是我坚定的态度！我会在它的激励下，勤勤恳恳、兢兢业业地做好客户经理工作，让自己青春梦想，伴烟草事业的蓬勃发展振翅高飞！

### 第一、积极主动做好客户拜访工作。

拜访客户，是客户经理的重点工作内容之一。通过拜访，可以使客户经理更好地发挥联络客户、掌握信息、培育品牌、指导经营的职能，对提高客户的销售量，增加客户赢利率，并最终赢得客户满意具有重要作用。我要以热爱事业、服务客户的赤诚之心，贯穿走访的全过程。我做大量细致的工作，拜访前要有明确的目的性，拜访中要热情周到、以诚相待，拜访后要及时做好客户资料整理和反馈工作，要用细心加耐心为基础，通过与零售户近距离的接触，与他们建立起良好的关系，准确地把握市场脉搏，把市场营销工作做得更扎实、更全面。

### 第二、熟练掌握客户信息，更好地指导营销工作。

我要做到对客户的相关信息了如指掌，熟知经烟户的编号、地址、电话等的资料，要了解哪些是重点客户，哪些是一般客户，根据客户不同的经营情况、性格、习惯做好差异性服务、个性化服务；同时还要在销售的过程中了解零售户销售卷烟的动态，了解卷烟的销售去向，并对零售户进行分类，正确分析每类零售户每月销售多少卷烟，市场现有的品牌每种能销售多少，并通过自己了解的数据合理地定出协议销量，

使烟草公司真正贴近市场、贴近客户，提高客户的满意度、忠诚度、贡献度和依存度。

第三、加强学习，不断提高综合素质。

社会在不断发展，烟草事业也在改革、创新中不断进步，这就需要我们不断地学习，只有不断地学习，观念才能转变，思维才能更新，才能适应一切发展的需要。我将把在工作中不断学习作为永远的追求，努力锻造自己的执着精神，努力打造自己良好的执行力。因为，执着是做好客户经理工作的关键因素，成功和失败往往只是一纸之隔，放弃了就意味着失败，坚持了离成功就越来越近。我将在工作中，磨练自己的韧性，为更出色地完成工作奠定基础；另外，我还要树立“没有执行就没有一切”的理念，养成雷厉风行的工作作风，以速度取胜，以创新争先，切实承担起自己的责任，使自己“赢在执行”，激情书写在咱们烟草专卖局的开篇之作！

尊敬的各位领导、各位评委、各位前辈，面对浩瀚的蓝天，雄鹰选择了奋飞；面对汹涌的巨浪，水手选择了搏击；而今天，面对蓬勃发展的烟草事业，我选择了拼搏和投入！由衷地希望，我，能够成为大家的选择。

## 个人竞聘演说篇三

大家好！

大家看到我的时候，希望大家能够像看到每日清晨冉冉升起的红日将光辉洒在一片松林一样感到阳光的味道，因为我的名字叫xx□

首先，要感谢学校的这种竞争上岗的机制；其次，感谢领导，老师对我的培养与同学们的信任；最后，我要感谢自己一直以来的自信心，使我有站在这里的勇气来竞选团委副书记一职。

在担任团委秘书的一年里我在不断地挑战自己。

在这一年的工作中，配合老师与各部长的工作，积极为我系的成长贡献自己一点微薄的力量；在这一年里，我积累了丰富的共青团干部工作经验，从班级内的团支书到系里的团委秘书，使我的工作思路与思考层面都上升到了一个新的高度。

在这一年里，我用我的责任心赢得了老师与同学以及周边共建社区和边防派出所主管的信任，不论大小活动我都充当着组织者与积极参与者的角色。

我想丰富的工作经验，加上周围工作对象的信任，以及我自身的素质修养，已经具备了担任团委副书记一职的能力，我相信我一定能配合好老师，服务好同学。

虽然我们男人是难成的人，但我相信我会是那颗升起的太阳！最后，请大家记住我的名字叫xx□

我的演讲结束，谢谢大家！

## 个人竞聘演说篇四

大家好！

一条好的渠道，会引来一池活水；一个好的用人机制，能使无数人才脱颖而出。因此，今天我能站在这三尺演讲台前展示自己、推销自己，除了责任感和使命感的催促之外，还要感谢集团公司有这么一个全新的、充满生机与活力的用人机制。

决定参加这次竞聘之前，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，表明我对集团公司推行的竞聘演讲用人机制的拥护和信任；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，接收集团公司和大家对我的挑选。我相信，通过这次竞聘活动，必将使我们公司下一步的竞聘上岗机制呈现一个良好的开端。

首先，我先自我介绍一下自己的基本情况：我叫\*\*\*，现年25岁，共青团员，大专学历，现岗位为常熟华冶设备部计划员。主要协助部门经理做好本部门日常管理工作，同时代表部门经理做好设备部相关监督工作如：安全、各项任务、劳动纪律等。

竞聘采购经理这个职位，我认为自己具有以下几个方面的有利条件：

### 1、有良好的思想品德修养

我为人处事的原则是：踏踏实实做人，认认真真工作，开开心心生活。自己一贯注重个人品德素质的培养，努力做到尊重领导，团结同事，工作负责，办事科学，自尊、自爱，不重名利，不计较个人得失，对工作对同事有爱心，宽容心，一直以来得到领导、同事们的好评。

### 2、有较好的专业基础

我所学的专业是机电一体化，对机械、电气方面有一定的专业基础。现从事的工作中对备品备件编制月计划和年计划，并对备件计划的实施、备件的使用进行跟踪。随时掌握备件的消耗及库存。同时负责购进材料、备件的验收入库。在前期工作中曾经参加过公司施工期间费用的统计工作，对备件、材料的价格颇有了解。

### 3、有一颗热爱公司、努力工作的决心

从我走出校门就一直在华冶工作，参加过公司的土建、设备的安装调试和以后的生产，曾经当过一名普通的操作工，班

长和现在设备部计划员。集团公司的迅猛发展一直是我学习的动力，我平常不断地要求自己努力学习，认真工作，力争把自己的工作做的更好。我真为能在华冶这么优秀公司工作而感到自豪。

竞聘这个职位，其实我也有不足之处：

从参加工作至今只有两年的时间，工作经验的不足，同时也缺乏采购方面的知识，虽然平常的工作经常与采购主管打交道，对采购工作或多或少有一定的了解，但要作为一名采购经理还是有些差距的。不过我相信，通过我的努力，一定会胜任这份工作。

首先、建成完善的采购管理制度，对采购过程及供方进行控制，确保采购物资满足规定要求。

其次、认真贯彻执行国家和公司有关物资采购方针、政策、法规和规章制度。

第三、尽快熟悉和掌握公司所需各类物资的名称、型号、规格、单价、用途和产地。检查购进物资是否符合质量要求，对公司的物资采购和质量负全面责任。

第四、不断开辟建立新的物资供应渠道，寻找物美价廉并及时的物资和服务。在供应商的竞争性投标中，提高供货和服务质量，减少采购费用，节省开支，降低成本，获得充分的物资供应，努力满足生产实际需要和成本效益的要求。

第五，根据供方按公司的要求提供产品的能力，服务和价格等方面对其进行选择和评价。同时也通过供方提供产品的重要程度、供方的质量保证能力以及进货复验结果，对供方实施分类控制。

第六，定期向公司汇报本部门月、季、年统计工作，并提出

好的建议。积极按期索取使用部门的年、月、季的采购计划，并积极组织落实跟踪。

第七，着眼与市场，采购信息的收集和分析，编制采购计划，在确保质量的前提下，尽可能降低成本。提高工作效率，缩短采购周期，提高经济效益。

采购是一门学问，也将越来越被企业和人们重视，我们必须不断地去学习，积累经验，巧妙地运用语言这门艺术开辟一条华冶的采购渠道。我相信成功永远属于华冶，也会属于我，一位年青的华冶工作者。

如果我能竞聘成功，我知道工作会给我带来压力，不过我不惧怕，相信自己，用心，用情、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。

最后，让我再次感谢领导给我这个难得的竞聘机会，感谢各位评委和在座的所有听众对我的支持和鼓励。

谢谢大家！

## 个人竞聘演说篇五

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xx(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x□今年x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x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□x(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，为我们单位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 and 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x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，为我单位发展事业添砖加瓦！

谢谢大家！

## 个人竞聘演说篇六

你们好！虽然早已和大家熟识了，但在这个特别的日子里，我还是要简单作个自我介绍，我叫xx□今年xx岁，中共党员，现任公司专卖科稽查队队长。我于xx年由部队复员到公司工作，一直战斗在烟草专卖战线上，十多年来，在公司各级领导的关心培养和同志们支持帮助下，我从一个烟草工作的门

外汉，成长为一名熟悉烟草专卖业务的烟草人。xx年担任专卖科稽查队队长以来，多次被公司评为先进工作者。20xx年被评为省十佳稽查队长。借此机会，我衷心的感谢公司领导多年来对我的信任与培养，衷心的感谢各位战友、同仁的支持与帮助！

今天，登上这竞聘的讲台，我心中感慨万分，十二年来烟草专卖工作，虽然更多的是品尝不法经烟户刁难和恐吓，忍受对家人的深深愧欠，但每当与同事分享胜利的喜悦时，我心中总会千百次的告诉自己，我深爱专卖事业，我无怨无悔！所以今天在这儿，我仍然要选择竞聘专卖科领导这个职位。烟草稽查工作是维护国家利益和消费者利益的前沿阵地，我决定竞争专卖科领导岗位一职，除了我对这份工作的热爱，更重要的是因为我对此岗位具备较强的竞争的优势。

一是专卖工作与本行业其它工作相比更具有挑战和风险，我基于军旅生活的磨炼，面对挑战和风险，能够沉着应对，临阵不乱。

二是我在专卖部门工作十几年，担任稽查队长七年，熟悉烟草专卖法等法律法规和执法程序，能做到依法行政，秉公执法；积累了丰富的实践经验，能积极稳妥的处理执法过程中产生的各类复杂问题。

三是多年的中层干部经历，使我具有一定的组织协调能力，能够统筹安排，在工作中最大限度地调动队员们的工作积极性和主动性。

基于上述理由，我希望各位领导和同事给我一个展示自己的平台和机会。如果今天能得到各位领导的认可和同事的信赖，在下一步工作中我将切实做到坚持“一个原则”，实现“两个转变”，抓好“四项工作”，开创专卖工作新局面。

坚持“执法为民，服务发展”这一原则，以践行两个维护为

已任，认真履行烟草专卖法赋予的神圣职责。

一是实现角色的转变，把“参与政务”、“管理事务”、“搞好服务”三大职能统筹兼顾，积极支持科室领导和其它同事的工作，思想上同心，目标上同向，行动上同步，扭住一条绳，发挥整体优势，创造良好工作环境。

二是实现思维方式的转变，要立足于长远发展，把握大全局，做到工作有计划，推进有措施，落实有保障，保证各项工作有条不紊开展。

一是开展专卖一二四战略，通过以身示范，带领队员加强自身修养，提高业务水平，努力打造一支思想好、作风硬、业务精的执法队伍。

二是强化“经营案件”意识，树立端窝点、破网络、打主犯的办案理念。

三是强化零售市场的监管力度，着力构建专卖专营的长效管理机制。

四强化行业内部专卖管理监督，注重行业自律，确保规范经营。

更加敬业的工作，与大家一起为构建和谐烟草献上我的热情和汗水！

谢谢大家！

## 个人竞聘演说篇七

大家下午好

我首先感谢校领导、同志们的信任和支持，给我这个机会，

参加竞聘演讲。我本着锻炼提高的目的参加竞聘，向大家介绍自己，展示自我，接受检验和挑战，希望得到大家的信任和支持。我从1996年工作至今，已经有十五年的工作经验，去年担任一年级一班的班主任，同时担任一、二年级的年级组长。

组建好我们年级组后，我们面临的第一个问题就是要在孩子入学前召开一次新生家长会。家长会对这些新老老师来说是陌生的，因此我在在召开家长会之前对一年级各位班主任进行了具体详实的培训，确定了详细的家长会的内容，制作了精美的课件，并对教室环境的布置、老师的服饰、态度、语言要求，以及一些注意事项，如：要填写家长签到表、联系表等，都做了具体的说明。并在召开家长会之前还进行了模拟演讲，发现问题及时改正。经过一番努力这次得以家长会圆满成功，取得了预期的效果，我们一年级的新生以惊人的速度走上了正规，受到了领导和老师们的高度评价。

从踏进锦绣开始，从组成我们年级组开始，我就以身作则，树立年级组的理念：我们是一家人，每个人的事就是大家的事。一人有事大家要齐上阵，在实际工作中我们也是这样做的。

例如，刚开学那段日子，各位新班主任面对那么多的学生和家，面对学校的一些工作，都或多或少遇到过一些难题。虽然我对自己的工作也不是游刃有余，但每当这时候，我总是站在她们身旁，和她们一起出主意，想办法，寻找解决问题的最佳方式。记得有时候为了一个问题，我们几位班主任之间一晚上就要电话交流好几次。

又如，为了迎接市督导，我们从教学、学生常规、卫生等方面做好了一切准备。全体教师都精心准备了优质课，制作了精美的课件和教具，新老教师之间，新教师与新教师之间互相进行了听评课，为督导做好了充分准备。最后抽到了董迪迪老师讲授思品课，这是事先没有预料的。在时间紧、任务

重的情况下，我们全组人员放弃了中午的休息时间，群策群力，有的帮忙找课件，有的帮着定教案，为了上好这节课全组教师在共同努力。

还有在新教师参加的区优质课比赛中，我们组全体人员除了帮她们准备课外，班级中的事情也尽全力帮忙。特别是张勇、刘晓霞两位非班主任，看到哪个班级没人上课或者没人放学，就会主动去代课、送队，有时整整上一天课，令人非常感动。经过努力。老师们在比赛中取得了优异的成绩。

俗话说：“人心齐，泰山移。”有了我们组这种有事扭成一股绳的劲头，我想，无论在以后的工作中遇到什么难题，我们都会迎刃而解的。

作为年级组长，我深知我的责任不只是带好我自己的班级，整个年级组的全面发展才是我最大的责任。因此，在工作中我把整个年级组的事情时时挂在心上，发现问题，及时解决。

如，一、二年级孩子年龄小，安全问题非常重要。在看到课间纪律很乱时，我根据具体情况以最快的速度制定了“课间纪律整顿计划”：划分活动区域，各班在自己门前活动，从前门到后门之间，中间不要越过花盆；各班选出五个优秀的学生在自己教室门前轮流执勤，周一到周五每天一个，各自管好自己班的同学；各课间执勤教师继续按时上岗执勤，确保学生安全。这样制定好计划后，我们都严格执行，老师之间、师生之间互相提醒，按时执勤。我不管是否执勤，一有空就在大厅里到处转转。经过一段时间的努力，我们年級的课间纪律有了很大改善。

又如，在期末复习时，我看到大部分新教师不大清楚复习课的具体模式。于是我上了一节拼音总复习的公开课，一二年级的语文老师加上李秀琴老师参加了听课。并结合那堂课开了一二年级语文组会议，让她们给我评了评课。我还制定了上拼音复习课和课文复习课的两个课堂模式，在会上交流、

讨论。让老师们以此为参考，带领学生把知识掌握扎实、复习好、周末考出好成绩。

虽然我们组大部分是新老师，但经过一学期的努力，教学上取得了一系列成绩，班级管理也逐步完善。我为拥有这样一个团队而自豪、骄傲！但我深知我工作中还有一些不尽如人意的地方，我会更加完善自己，使自己以后的工作可以开展的更好。我们的团队也还存在很多不足，在以后的日子里我们定会更加团结一致，发挥每个人的特长，竭尽所能的为干好各项工作而更加努力！

我想如果我竞聘成功，我将从以下几方面努力做好本职工作：

- 1、作为年级组的带头人，高度的责任感是做好工作的先决条件。要有集体观念，在个人利益与学校工作冲突时，要全力支持学校工作。率先垂范，无私奉献，同时还要培养亲和力，要服务每位教师，在人格上尊重教师，心理上接受教师，感情上亲近教师，工作中要以身作则，注重身教，工作勤奋，任劳任怨。

- 2、认真完成学校各处室布置的任务

在工作中，要既重感情，又讲原则，善于上下协调。公正是信任的基础，作为一名年级组长，失去公正就很难让人信服，过于强硬又不便于合作。在工作中既按原则办事，又要有涵养，对事不对人，学校决策的传达、以及其他的事情的布置，年级组长必须善于上下协调，才能把工作抓紧、抓实、抓好。

- 3、要作到与时俱进，学习先进的教学管理理念，提升自己的工作能力，这样才会获得其他老师的尊重，便于工作的开展。

- 1、有一支过硬的班主任队伍，年级的发展才可平稳。结合学校的工作任务，在重大问题上整个年级组要与学校的方针达



成共识，适时召开班主任会议，不仅传达学校的通知，还能开展班主任工作经验交流，形成向上的工作氛围。

2、在当今竞争激烈、学校上台阶的大背景下，能使大家心往一处想，劲往一处使，教学上夯实基础，严抓课堂纪律，使整个年级学习、生活和谐有序发展。

3、深入了解本组教师的思想情况，做好协调工作，增进团结，营造良好的工作氛围，共同做好学校各科室交办的工作。

1、二年级还是低年级阶段，所以要严抓日常管理，重视行为规范。态度决定一切，没有规矩不成方圆，继续从学生身边的小事抓起，结合学校的要求，关注早读、课堂纪律、升旗早操的出勤、室内外卫生，学生的考勤、课间文明休息，规范学生文明行为，配合德育处做到有要求、有督促、有总结、有表扬，持之以恒，常抓不懈。为良好学习氛围的养成打下坚实的基础。

3、重视养成教育，养成良好的学习习惯。

4、每学期按学校的计划组织好年级家长会，让家长充分了解学生的在校的学习情况，从而更好地配合教师进行教学。

5、关心本年级各班的班级建设、班级面貌。可适当组织班级管理经验交流，并及时做好改进工作。

以上是我的一些不成熟的想法，还请大家批评指正。最后，我想说的是，学校让我快速的成长，那么在学校提升的过程中，想承担更多的责任，来尽自己的一份微薄之力，为学校的发展添砖加瓦，是我应尽的责任，作为竞聘上岗的参与者，我由衷的希望得到大家的支持，获得成功，但我也决不会回避失败，不管结果如何，我都将一如既往认认真真工作，踏踏实实做人。谢谢大家！

20xx年8月26日

## 个人竞聘演说篇八

大家好!首先我衷心的感谢省公司给予我平等参与机关本部人员竞争上岗的机会。我来自基层,今天能有幸与机关的同志们一起同台演讲,展示自我,感到无比的激动,对我来说,这不仅是一次选择岗位工作的机会,更重要的是一次难得的学习和锻炼的机会。

我叫xxx,1966年11月出生,中共党员,大专文化,经济师,现为省分公司财会处借调人员,来自天水分公司,借调前担任天水市北道区支公司经理助理。我的第一志愿是客户服务部客户服务岗,第二志愿是财会部固定资产及单证岗。

1986年7月,我从甘肃省商业学校物价专业毕业,分配到甘肃省天水百货采购供应站,从事商业财务会计工作。

1991年9月调入人保公司天水市北道区支公司,正式成为一名保险员工,开始了自己的保险生涯。

1999年1月-12月,担任区公司办公室主任、兼赔案稽审;

20xx年1月-20xx年10月,担任服务所主任、营销部经理;

20xx年11月,被天水市分公司聘任为北道区支公司经理助理,分管两险、审计及营销。

20xx年7月借调到省公司财会处从事单证工作。

1997年参加了省分公司与甘肃汽车工程研究所联合举办的“中保财险汽车理赔员培训班学习;1997年在人保公司加入了中国共产党;1999年获得经济师专业技术资格。

在调入公司之前，我在天水百货站从事商业财务会计工作，先后做过出纳和会计。1990年该单位成立大型商业零售商场时，我是筹备组成员之一，参与了商场财务会计的建账工作。

在人保公司的20xx年里，我先后在人身保险、机动车辆保险、财产保险、意外险等承保和理赔业务岗位长期工作，并负责过基层业务稽核、办公室、工会学习委员、党支部组织委员等管理工作，担任过支公司经理助理，经受了各个岗位的锻炼，取得了较好的业绩。

在车辆保险理赔和管理岗位工作的5年里，处理赔案累计超过万件以上。认真的贯彻了“主动、迅速、准确、合理”的理赔原则，维护了公司和保户的利益。先后经手和参与处理了多起骗赔及重大疑难案件，为公司挽回数十万元的经济损失。1999年，天水分公司首次成功行使保险代位追偿权，胜诉后追回赔款10多万元。这起事故的查勘定损、赔案的处理都是由我经办，在陕西省咸阳中级法院的起诉审理中，我是甲方委托人之一。在我担任支公司办公室主任的一年里，又同时兼公司重大赔案的稽核工作。公司所有险种万元以上的赔案在上报前我都对照各有关险种条款责任，认真审核，严格把关，保证了业务质量的同时，有效的控制了赔付率。在负责服务所工作的时期里，针对财产险赔付率上升较快的实际，调查研究，改进查勘理赔方法，对家财险实行定额赔付、企财险聘请专家参与鉴定、责任险提高现场到位率的办法，使赔付率的上升趋势得到遏制。

在搞好业务工作的同时，配合公司的整体宣传，利用业余时间，经常撰写一些保险宣传方面的新闻稿件和工作研究文章。几年来，《在中国保险报》、《甘肃日报》等省内外报刊、媒体发表新闻稿件近百篇，并被聘任为〈天水日报〉特邀通讯员。期间撰写的《送不出去的核桃》获得1992年全省报刊好新闻三等奖。在省级以上报刊发表保险专业研究性文章5篇。其中《简论强化保险职工的敬业精神》发表后入编《中国保险大视野》丛书；《强化内部经营机制防范保险经营风险》在

《甘肃金融》杂志发表后，被评为甘肃省第二届保险科研优秀成果三等奖、天水市1998年度企业管理优秀论文三等奖，并载入《甘肃省保险学会文论选编》、《中国财税金融干部优秀论文选》；《浅议机动车辆保险赔付率上升的原因及对策》入编《天水保险论文选》；纪实文章《一起保险代位追偿案的始末及启示》入编《中国保险理赔大案》一书。

几年来，我多次受到上级公司的表彰奖励，1992、1996、1998三年被评为天水市人保系统年度“先进工作者”；1994年被评为天水人保系统“先进宣传工作者”；1997年被评为天水市人保系统“文明服务标兵”和“展业能手”；1998年被评为天水市人保系统“双文明先进工作者”；20xx年被评为天水市人保系统“优秀共产党员”；20xx年被省分公司党委授予“优秀共产党员”荣誉称号。

今天，我和大家一起竞争客户服务部客户服务管理岗位工作。我认为，不论在哪个岗位上工作，机关工作的实质就是服务。管理为业务服务，机关为基层服务，全员为客户服务，公司为社会服务，是我公司一贯倡导的服务方向，服务是人保公司的核心竞争力，是一曲永远唱不完的主旋律。

第一，在部门总经理的领导下，按照岗位说明书全面履行岗位职责。结合我省系统实际，充分发挥自己基层工作时间长，与客户实际交流多的优势，细化和落实各项工作部署和要求，使规定的岗位职责成为客户服务的具体实施规范。本岗位的7项职责规定，把客户服务管理定义成为一种包括服务业务、服务保户、服务基层、服务相关职能部门的综合的大服务概念。这就要求从业人员必须具备更高的专业素质和综合素质，站在更高的角度来把握和理解服务的内涵和实质，以更高的标准、创造性的方法，适应新形势下作好客户服务工作的需要。

第二、整合我省系统的客户服务技术资源，为形成有甘肃人保特色的客户服务规范体系有所作为。坚持以客户为中心的

服务理念，在进一步落实和完善客户经理制、机动车互碰处理机制、同城通保通赔、黄金客户绿色通道等现有的服务资源的同时，通过走出去、沉下去，引进来等各种办法，优化客户服务规范的运作体系，使我省的客户服务在保险产品的售前、售中和售后等环节以及承保、理赔、防灾防损等各个方面形成特色，提高水平，再上台阶。

第三、强化服务能力，创新服务方式。用先进的服务理念武装头脑，把服务的焦点转移到客户关系上来，以客户的满意度作为衡量我们服务的标准；改变“有求必应、有问必答”的被动服务方式，追求“想你没有想到的，做你没有做到的”的主动关怀的服务方式。通过建立和进一步完善客户资料库，有针对性的提供个性化服务、顾问式的服务。

第四、以优质服务为目标，切实

履行客户至上的服务理念。通过服务环境的改善、服务态度的热情、文明服务用语的使用、接待礼仪的规范、经常性的客户回访等各个方面和环节来增强客户服务的人性化、真情化，打造优质服务品牌，以此提高客户对我公司的忠诚度和信任度，努力成为公司与客户相融的桥梁和纽带。

第五、深入一线，调查研究，服务全局。把工作的重心放在经常性的调查研究上，着眼市场，前瞻性地总结系统各级服务部门日常服务管理工作的经验，全面准确掌握公司客户的整体情况，分析客户需求的变化轨迹，形成对业务经营、营销管理、大客户服务等相关部门发挥支持作用的市场和客户信息资源，并在公司整个经营体系中实现客户信息的互动和客户资源的共享，共同促进公司利润目标的实现。

我有信心，有能力，在新的环境里，新的岗位上，创造更好的业绩，做出更大的贡献！