

公司班长竞聘演讲稿 公司竞聘演讲稿(实用10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。演讲稿对于我们是非常有帮助的，可是应该怎么写演讲稿呢？下面是小编为大家整理的演讲稿，欢迎大家分享阅读。

公司班长竞聘演讲稿篇一

大家好！

记得有人说过：“人最大的不足不在于看不到自身的不足，而在于看不到自身巨大的潜能，80%的人只发挥了个人能力的20%”，很早的时候我就知道这句话。这么多年来，无论从事什么工作，无论遇到怎样的挑战，我都深深的相信自己。今天我站在这里参加公司经理的竞聘，也是凭借着这个信念。我自信我有能力承担这一重任。

一、自我介绍

我叫，来自xx县邮政局□20xx年2月成立代理保险团队，本人作为第一个专柜员加盟邮政代理保险公司，伴随着团队的日益发展壮大，个人业绩也越来越好，每季均获得“保费冠军王”的荣誉称号□20xx年曾被省局评为：“——”的荣誉称号。在此，我特别感谢邮政局给我这个难得的机会和平台。

年1月，代理保险团队逐渐发展壮大，也日益完善。凭着扎实的业务基础、独有的管理能力和各方面的综合素质，在专柜员中脱颖而出，开始担任栾川团队经理至今□20xx年12月获得邮政局：“先进工作者”的荣誉称号。再次感谢邮政局带给我新的挑战 and 更高的平台，并使我个人的各项能力得以充分的见证。

二、工作成就

年组建团队至今保费规模一直呈井喷状态高速发展□ xx年代理保费仅仅只有xx万元□20xx年11月22日累计代理保费8300万元;完成年计划的103.54%，截止10月底完成收入431万元;团队人数从刚开始的3--6人发展到现在的23人团队，只有3人没有取得代理人资格证，关键是人员替换速度比较快，新进人员还未来得及考证，营销团队业务营销技能也在不断的提升。

三、以往工作方法

组建团队至今，我们团队一直执行省市专业公司的相关文件精神，一直以业绩加品德为主导思想，执行“能者上、平者下、庸者让”的营销策略，不断的优化团队，实行优胜劣汰的专柜竞争机制，不断地更新新人，培育新人，提升团队的竞争力，打造充满活力的营销团队。坚持周周开例会，次次有培训，不断充实一线营销人员的营销技能和相关金融知识，把握好整个团队人员思想动态，积极参与村邮站工作建设，从5月份至今先后3次集中组织村邮站70位负责人进行代理保险叠加业务培训学习，召开小型村邮站产品说明会50余场次，随局召开大型推介会2次，现场签单147余万元，主要来源于较大规模的村邮站负责人自己率先做业务，借此拉近与客户沟通的距离，便于更好的宣传业务;村邮站负责人寻找村、乡负责人及时有效的宣传邮政在农村的地位。

四、发展目标及措施

局目标：每年收入按40%的比例增长，到末完成专业收入1300万元.20xx年定为代理保险业务由网点逐步转型到网点、职工加村邮站的营销模式，逐步依托村邮站建立健全并完善发展村级营销体系，并逐步扩大代理保险在农村市场的影响力;到规划中期真正实现网点、职工、村邮站齐头并进的代理营销模式，使职工、村邮站代理保险在整体保费规模中所占比例

逐渐扩大，力争达到6%。

1、优化团队，调动积极性、提升团队能力。

运用好省局的各项激励政策，特别是省局214号文件，激励并优化现有团队，制定营销人员的生涯规划，培育培养一批高、中级营销经理，不断补充新人，实施能上、平下、庸让的团队管理新模式，增强责任感和使命感。对20xx年度底收入达不到20万元的营销人员一律给与淘汰□20xx年设定季度目标，结合省局文件精神，对跟不上形象进度的营销人员，每季度予以调整一次，调整人员直接列入淘汰对象，按从业人员10-20%的比例，补充新生力量。同时，对于违规人员不留丝毫情面，一律辞退，加强专业自身培训能力，提高培训的实用性及针对性，全面增强团队的凝聚力和向心力，将现有团队培育成保险和理财兼并的创新型代理团队。

2、加大宣传力度，坚持外拓宣传、深挖保险市场，快速提升保费规模。

(1)做好上门客户的宣传服务工作。首先是营业厅内外宣传板报的醒目摆放，内容要做到简明扼要、通俗易懂和及时更新，县局代理保险专业将根据业务开展情况，每月至少一次对代理产品的亮点进行归纳总结，供各支局村邮站结合自身情况参考使用。变坐等客户为主动热情相迎，要给客户留下良好的第一印象，在服务的过程中，适时的、灵活的根据客户的需求推介业务，提高促成率。要做到保险业务与储蓄、物流等业务相结合的综合宣传工作。

(2)县局专业每周至少督促、指导一次。代理保险专业制定综合宣传计划，支局长每周组织至少一次的宣传活动，做好已达到效果、不足之处、需解决的问题、下步发展规划和措施等相关记录，不断总结经验，提高自身业务。

(3)根据营业台帐对客户信息认真分析，列出重点客户，有组

织、有计划的实施拜访，注重日常的沟通和维护，由老客户带来新的客户资源。在做好网点自身宣传工作的同时，各网点认真制定保险专业月、周宣传计划。在农村采取张贴海报、悬挂横幅、联系老客户、市场调研、召开小型推介会等方式宣传造势；逐村入户现场进行保险知识讲解，充分利用节假日销售旺季、人员较为集中的时机，有针对性的召开推介会，全力提升保费业绩。

(4) 实施以网点加外拓的新营销模式，依托网点，辐射四周，以村邮站为依托辐射全村的新营销策略。发挥客户服务岗位作用，做好大客户维护及二次开发。一方面是做好售后服务工作，及时提醒客户实现期缴续期缴费的成功划转；另一方面是按月筛选有效客户信息，使团队有目标的进行电话营销或上门拜访，努力实现二次开发，并通过老客户带来新的客户。

(5) 及时通报和追踪业务发展情况，全力督促全区业务齐头并进发展，代理保险专业每天做好业绩通报工作，并将典型案例及时总结，做到全区资源共享。每日对总保费完成情况、期缴进度、完成比例位次、当日业绩、网点形象进度等内容适时地进行飞信通报。通过业务宣传确实的实现市场培育、持续发展的最终目的。

3、趸缴上量，重视期缴，趸期两手抓；对外加强、对内结合，内外共赢化。

趸缴业务一直是我们代理保险的传统业务，是提升邮政代理保险社会知名度的高效业务，支柱业务，但是期缴业务也是一项收入较高，培育优质客户的新兴产业，因此，需要调整思路齐头并进，促进代理保险又好又快发展。

对外加强同各家保险公司的合作，利用专业公司的营销技巧，丰富我们团队，对内结合我们的各个专业，实现专业互动，资源共享。

“好风凭借力，送我上青云”。我愿意借这次竞聘的东风，扬起达到胜利彼岸的风帆，但我又深深知道，竞争就有风险，如果我不能被聘用，将保持一颗平常心，一如既往，干好本职工作，对于我所衷心热爱的银行事业，“千磨万击终无悔，献身何惜人憔悴”！

谢谢大家！

公司班长竞聘演讲稿篇二

您们好！

我叫xxx，现年xx岁，机电工程大专学历，九四年在市电力公司计量室参加工作，长期从事电能计量装置安装、校验和管理工作。20xx年担任表计班长至今，这次我竞聘的岗位是表计班长。回顾我工作十二年来走过的历程，虽然没有辉煌的成绩，没有耀眼的光环，然而通过这十多年的工作和学习，特别是我担任表计班长这六年中，在领导的言传身教，同事们的悉心帮助，和自己的努力工作下，表计班(20xx年、20xx年、20xx年)连续三年被公司授予先进班组，我个人也被公司授予先进个人和安全积极分子。使我对电能计量管理有了一个更清晰、更崭新的认识，使我更清醒地认识到电能表计安装和管理岗位的重要，深感责任的重大，也更加体会到电能计量在用电管理中的重要使命，但我渴望迎接人生历程中的任何挑战，所以我今天仍竞聘表计班长岗位。

并重点做好以下几方面工作：

作为班长必须时刻努力提高自身的综合业务水平，以身作则、身先士卒，严格执行电能计量的有关规章制度，用自己的实际行动去感染、影响班组成员，激发班组成员学习业务技能的积极性。为此，我将首先深入学习电能计量表计理论知识和有关规程以及本局和计量室的各项规章制度，保证在处理棘手的电能计量任务时，能冷静、果断地分析原因，并

及时做出准确的判断；其次在平时注意灵活掌握电能计量的有关知识，注意汲取自己、班组成员和相关事故通报的经验教训，同时注意学以致用，将所学到的理论与实际工作任务相结合。

为防止工作中各类事故的发生，力求抓好班组安全管理的每一个细节工作，把事故隐患消灭在萌芽之中，确保电能计量装置安全运行。首先，我将做到定期组织全体人员学习安规、安全文件，开展班组安全活动，围绕“安全第一，预防为主”的方针，认真贯彻和执行安全规程，严格执行“两票三制”，坚持“三不伤害”和“三不放过”原则，坚持班前、班后会制度，作好安全培训，对新入班组的人员都要进行安全思想教育，切实把安全意识渗透到工作的方方面面。结合现场校验，认真做好运行中电能计量装置的情况统计，对发现的问题及时处理，跟踪检查，不放过丝毫隐患，保证了电能计量装置安全运行。

我将注意收集班组成员遇到的业务难题，做好记录，与大家一起分析和探讨，增强班组成员间的经验交流，总结一些安装、检修的小窍门，小绝招，这样不仅有利于问题的解决更重要的是在探讨中学习了知识，提高了自己，并根据工作实际，及时向计量室领导并提出合理化建议。

保证设备完好检修设备性能的好坏是与日常的维护息息相关的，它直接关系到设备检修质量是否可以得到保证。由于工作环境的限制，检修设备在运输和使用过程中可能受到损坏，因此我将对班组对所属设备制定了比较完善的保养维护和管理制度并严格执行，对设备的状况定期进行分析总结，并结合实际情况定期进行维护和检修，不发生因班组所属设备维护不完善造成影响工作的事件。

搞好电能计量管理，确保电能计量装置安全运行，需要有一支素质高、技术硬的队伍，因此，班长的首要任务就是要努力创建一个团结向上的先进班组。我在今后工作中，一是重

视班组成员思想教育，培养团结协作精神组织班组成员深入学习电业职工职业道德规范及有关法规，树立为电力事业服务的责任感。通过学习先进典型，利用身边出现的先进个人与事迹，营造班组团结向上的氛围和班组成员全新的精神面貌。二是明确分工、责任到人为充分发挥班组成员的智慧和能力，将班组的目标和任务分配到个人，责任落实到人，并力求创造宽松和谐的工作环境，激励个人的工作热情和创新精神。三是大力抓好培训工作，提高业务水平。坚持岗位练兵，注重现场培训，学用结合，提高班组成员技术素质和实际操作技能，鼓励班组成员的创新意识以及学习和掌握新技术、新设备的能力。

面对新形势，必须抓住新机遇，迎接新挑战。我若能受聘，我一定不甘落后，勇于进取，努力学习新知识，掌握新技术，积极发挥聪明才智，以我满腔的工作热情、踏实的工作作风、科学的工作方法、高度的敬业精神做好表计班的各项工作。

公司班长竞聘演讲稿篇三

你们好！

我叫xxx□现年xx周岁，中专文化，助理工程师□20xx年从xx电厂调到县电力公司工作，从事过变电运行值班员、变电站电气设备维护□35kv线路维护等工作□20xx年至xx年曾担任公司变电站副站长、站长职务，在变电站管理方面积累了丰富的经验。参与这次竞聘，我愿在求真务实中全面认识自己，在拼搏奉献中实现人生价值。

本人遵守国家法律法规，遵守社会公德和职业道德，坚持四项基本原则，坚持科学技术是第一生产力的思想。本着电力事业为人民服务的宗旨，在变电站工作了十多年，在变电站电气设备的维护中积极肯干，还参加了多座变电站的安装建设□20xx年从事变电站管理工作后，自己更加努力学习业务技术知识，提高业务技能。主持变电站工作期间，积极完成上

级领导布置的各项工作任务，通过业务知识、安全知识竞赛等形式提高了变电站值班员的业务技术水平，增强了安全生产意识。多年的辛勤工作得到上级领导和大家的认可，先后多次被评为先进个人。

- 1、我热爱变电运行管理工作，熟悉变电站变电运行管理规程。
- 2、参加多座变电站的安装建设，熟悉变电站的电气设备。
- 3、具有较强的责任心和敬业精神。

为了提高对用户的可靠供电，使电力企业持续发展，变电站应该提高供电可靠性。具体地讲，应坚持“安全第一，预防为主”的方针，完善管理体系，制定技术指标考核管理措施，严格执行各项规章制度，提高设备健康水平，做好预防工作和事故预想以保证设备安全运行。要求运行人员加强设备巡视，提高维护质量，发现设备隐患及时汇报和处理，使事故消除在萌芽状态，保证连续可靠供电。

值班员在接到工作票时，认真审核，发现有及时指出。有问题时及时指出。有操作任务时，提前做好设备停送电准备工作，缩短操作时间。有多条线路停供电操作时，要求各变电站班长监护操作，保证操作任务安全、迅速地完成。

不管竞聘的结果是成功还是失败，我都服从安排，更加勤奋学习业务知识，努力工作，为电力事业贡献自己应有的力量。谢谢！

公司班长竞聘演讲稿篇四

大家好！

今天，我能够站在这里，参与车间大班长的岗位竞聘，深感荣幸和激动。我叫xx□xx年参加工作，现任xx车间班组长。首

先，我要感谢领导这些年来对我的关心与肯定，同时感谢各位同事在各方面给予我的支持与帮助。我的业务技能能够提升得如此迅速都离不开你们的帮助，为此我向你们至上我最崇高的敬意。今天，我十分珍惜这次机会，我本着检验自我、为单位多作贡献的目的，参与这次竞聘。

一、我具有诚实正直的人品和良好的思想品德修养

我已经在班组长这个工作岗位上工作了6年了。在工作中我一直把“爱岗敬业、开拓进取”作为自己的座右铭，无论干什么，都把事业放在心上，责任担在肩上，尽职尽责，埋头苦干，全身心地投入。可以说，我的工作经验也颇丰富。多年来，领导和同事们的支持、帮助，造就了我敢于坚持原则，主持公道，秉公办事，作风正派，求真务实，胸怀宽广，谦让容人的做人风格。

二、学习能力强，业务方面有股“钻劲”

当今社会是一个学习型社会，只有不断的学习才能跟上时代的步伐。在长期的工作磨练中无论在什么岗位上，我都坚持走到哪里就学到哪里，向领导学习，向同行学习，向实践学习，不给自己留疑问。而要将我的工作做到最好，更加需要不断学习。在长期的学习和摸索中，我也形成了一套较为成熟的工作思路和管理方法。

三、组织、协调能力较强

在长期的班组管理工作中，我锻炼出较强的组织、协调能力。我想凭着这一优势，对今后的车间工作有很大的作用。另外，多年的实践工作，我已有较强的应变能力。能够冷静、沉着地应对各种突发、偶然事件，将损失减少到最低程度。

一、安全第一，增强责任意识

首先班组建设中要加强班组团队的凝聚力和向心力，以强化班组管理为重点，以安全生产为主线，在生产过程中，强化工作人员的安全生产责任意识，真正把安全工作上升到重要的位置。

二、扎实工作、锐意进取

做好日常的车间管理工作，加强对生产设备的巡检和维护、保养工作。确保及时消除安全隐患、排除故障，使生产工作能够顺利开展。调动每个班组长的工作积极性，使大家互相促进、优势互补，形成拳头优势，共同开创车间工作新局面。

三、团结一致，营造健康向上的车间文化

各位领导，各位同事，今天我抱着一颗平淡之心参加这次竞聘。如果成功，我将拿出干劲，以饱满的热情投身于工作中，兢兢业业，踏踏实实，提高业务水平，提高自身综合素质，基于对本工作的热爱及我自己的进取心和务实精神，我有能力有信心把车间管理工作做好。如果在竞选中失败，我将始终保持良好的精神状态，用十分的热情，百倍的努力，全面锤炼，在今后的的工作中，争取更大的进步。

谢谢大家！

公司班长竞聘演讲稿篇五

大家好！首先感激领导和同志们过去对我的培养和帮忙，感激各位给了我这次难得的展示自我、检验自我的机会，能够参加竞聘演讲，使我有机会实现自我的人生梦想！

一、自我介绍

我叫_____，参加工作以来，我认真学习，勤奋工作，具有良好的职业道德和业务技能，完成全部工作任务，取得了优异成

绩，获得领导、职工同事们的充分肯定。

个人成长经历介绍

首先，具有娴熟的业务技能，熟悉各项规章制度。我多年来一向从事商务管理工作，能够熟练掌握公司的各项管理工作流程制度，了解熟悉造价行业的最新发展方向和动态。并且这些年我不断充实自我，坚持工作中学习，学习中工作，不断自我提高、自我完善。多年以来的岗位磨练，我都力求做到守制度，懂原理，会操作。

其次，具有良好的政治素养，热情与冷静并存。作为公司的一员，在工作中我不仅仅有坚定的政治立场，并且有较高的思想政治觉悟，对于自我肩负的职责，我能清楚的认识，在工作中从未在原则问题上越雷池一步。

具有强烈的服务意识，以项目为中心，扎实勤恳。我一向将强烈的事业心和职责感应用到工作中，能遵纪守法、爱岗敬业、踏实工作、以身作则。在岗位工作中，工作进取主动，不断改变自己、提升管理水平，取得同事们信任和信心，为公司的发展做出应有的贡献。

组织协调本事强，我有较强的问题处理、系统分析、理解确定、组织协调和沟通本事，能够团结同事，密切合作，共同把工作做好，有效的推荐商务管理工作。

我会以服务项目为己任，进一步强化服务意识，在做好本职工作的同时，加强与其他各部门及工作人员的协调、沟通做好公司的商务管理工作。

各位评委、各位领导、同志们，今日我的演讲，很普通、很平常，没有豪言壮语，但我向大家展示了自我一颗赤诚的心，证明了自我的态度和意志，愿把自我的聪明和才智、辛勤和汗水融进到实际工作中，争取干出一流业绩，决不辜负大家

对我的厚望，一如既往地继续做好我应做的工作，作出自我应有努力与贡献。

谢谢大家！

公司班长竞聘演讲稿篇六

近年来，公司紧跟时代步伐，大力改革用人机制，为广大职工提供了发挥自我，展示自我的良好平台。我在领导的期望下，同事的支持下，站到了这个舞台。丑媳妇总要见公婆，是骡子是马总要拉出来溜溜。推出自己，衡量自己到底有多少份量，是骡子，还是千里马。

是一种机缘把我与电力事业紧紧连在了一起。我从1995年服兵役，在部队苦心志、劳筋骨，摸爬滚打三年后，分到了供电公司工程队当一名安装工人，开始了我与电力事业生涯的第一步。在公司的培育下，在自身的努力下，我于_年到江西电力学院脱产学习2年，毕业后分到城区供电所当一名线路管理员，一年后调入机关工作。百年树木，十年树人；十年，我一路走来，虽然没有探险者的坎坷，科学家的伟大，歌、影星的辉煌，但却有那部队生涯的磨练，大学生活的提炼，基层工作的锤炼，机关工作的历练。

我深知基层供电所副所长工作的重要性和繁杂琐碎性，但越是基层、越是重要的岗位、越是平凡繁琐的工作，越能锻炼人，提高人。人生苦短，时不我待。我不能用一两句话来形容我是什么样的人，但我却可以用一句话来表达我想成为什么样的人，那就是，用有限的生命，去追求永恒的事业。参与这次竞聘，我的目的就是在竞争中认识自己，在竞争中锻炼自己，在锻炼中提高自己，在竞争中进取，在进取中实现自己的人生价值。

如果我竞聘成功，我将以部队锻炼出来的干练，大学学来的理论，基层工作的实践经验，结合公司各项要求，围绕企业

经济效益这个中心，求实求严求活，确保本职工作不落人后，创新创先创优，创工作新高。我的工作思路概括起来就是：把握一个定位，协调三种关系，抓好三项建设，创造一个品牌。

把握一个定位，即：定位于副职的位置，做好所长的左膀右臂，做到行权不越权，补台不拆台。

协调三种关系，即：协调好与地方政府之间的关系，优化供电所外部发展环境；协调好与群众之间的关系，优化基础工作发展环境；协调好与职工之间的关系，优化内部合作发展环境；找准共同点、异点、平衡点来消除各级之间的矛盾。

抓好三项建设，即：抓好员工队伍建设，使其成为一支业务技能精，专业技术强，能在降损节能上下功夫，会在增供扩销上做文章，可在电费回收上寻突破，愿在优质服务上创发展的员工队伍。抓好安全基础建设，确保六无、一杜绝、一控制、一实现。抓好经营成果建设，做到经营有制度、工作有监督、管理有指标、指标有考核、考核有分析、分析有措施、措施有落实；增供扩销有新意，降损节能有新招，电费回收有诀窍。

创造一个品牌，即：创造优质服务品牌，积极培育服务文化，提升服务品位，创造服务特色，塑造电力企业良好形象。

如果我竞聘成功，我将以宰相的肚量宽容人，以赛场选马的方式发现人，以严格的制度管理人，以共同的目标团结人，以实际行动带动人，以全员之合力，把所内各项工作驶上快车道。

“天生我才必有用”，无论竞聘成功与否，我都会持之以恒地以自己实际行动，为公司的发展添“柴”加“碳”、添“砖”加“瓦”，在自己的工作岗位上辛勤耕耘，默默奉献，歇尽全力为公司争光添彩。

我对公司改革发展前景的希望和建议：

- 1、公司改革要朝良性方向发展，在竞争上岗中要多选拔人才，提拔人才，避免搞拉帮结派。
- 2、建立、健全董事会制度，监事会制度，充分发挥职工代表权力，杜绝腐(fu)败行为。
- 3、要开办职工食堂，今后接待就餐要在职工食堂完成，反对搞铺张浪费。
- 4、财务要实行上墙公开制度，让广大职工行使监督作用。
- 5、要大搞第三产业，增加职工收入。
- 6、制定职工业务培训制度，让公司职工定期接受业务培训，内容有岗位职责，工作规范，服务标准，职业技能。

公司班长竞聘演讲稿篇七

大家好！

年初夏，我曾站在竞聘西站站长的演讲台上，得到了大家的支持。八年后的今天，我又怀着无比激动的心情站在了公司副总的竞聘演讲台上，我首先感谢组织，感谢大家再一次给了我锻炼、学习的机会。

我今年35岁，党员，本科学历，公路运输经济中级职称□20xx年参加工作，先后在运输公司担任过汽车配件部营业员，收款员，加油站会计，年担任西站站长，年任公司助理，副总，负责西站，公交公司，南站具体工作，分管公司员工培训，质量认证，女工，团支部工作，协助客运科工作。

我竞聘副总的优势和条件：首先是发自内心对交通运输事业

的热爱。“热爱工作才能成功”我的父亲曾是一名汽车兵，自小在家庭的影响下，早就同交通运输结下了不解之缘。工作十六年来，我目睹了公司，为了寻求发展从国营运输企业改制为民营企业的艰辛，目睹了公司从以抓基础管理，抓项目建设，开辟新线路，新增班线，新增车辆，整合资源，收购，兼并，拖管等多种方式，扩大经营范围，抢占市场份额，到今天的发展壮大，年年都跨越了新的高度。作为在公司培养成长起来的年轻人，我们有责任也有义务为了运输事业的繁荣强大，尽一份自己微薄的力量。正因为有着对运输事业执著的热爱，有着强烈的事业心和责任心，担任西站站长八年期间，在我和大家的共同努力下，西站通过扎实有效的基础管理，不断地学习创新成为全市客运行业一颗耀眼的“新星”。获得“全国巾帼文明岗”、“省文明汽车客运站”等多项殊荣。我个人也先后获得了省、市、县多项荣誉称号。

当然，成绩和荣誉只属于过去，而我今天选择的又是一条崎岖而艰难的道路，但我有信心，有决心，为我所做的选择去付出，去努力。“多少事，从来急，天地转，光阴迫，一万年太久，只争朝夕”我虽然没有主席的雄韬伟略，可公司如日中天，蒸蒸日上的事业，需要我们年轻人去干事，去创业；建设优秀的现代运输企业，促使着我们去向更高的目标攀登，只要脚踏实地，不断地挑战自我，超越自我，就一定会成功。

其次是勤于学习，勤于钻研，善于总结是我的特点。作为一名女性，做管理工作本身就有很多缺陷，更何况是做服务性，技术性很强的运输企业的管理人员就更难了。“勤能补拙”我只好勤用勤奋学习，努力工作弥补自身的缺陷，以便能胜任工作。白天，我风风火火地和同事们一起工作，夜晚，排除一切干扰，静下心来认真地学习。经过几年的努力，我整理出客运经营，安全管理，客运站服务创新等方面学习笔记，心得体会10万多字，并撰写了多篇调研类文章在报刊杂志发表。当然，学习写作只不过是文字的提高，它也是管理知识，管理经验，管理理论的积蓄，是对运输管理的总结，是对今后工作的指导，也为做好管理工作打好了坚实的基础。

三是已基本具备了管理人员的素质和条件。我在工作中能以身作则，扎实肯干；管理理念，经营理念同公司吻合；敢于创新，敢于坚持原则，敢于碰硬，廉洁自律，公道正派；能团结同志，善于集思广益，广泛征求意见，能将各项制度执行到位，落实到位。正是因为这些因素，也是我勇敢地站在竞聘台上的理由。

谢谢大家！

公司班长竞聘演讲稿篇八

大家好！

一、打造高绩效团队

重点控制出错率，出错率大多都是来自于新人，对于新人的培训就一定要到位，我是外勤的讲师，培训是我很擅长的，我将会系统的对新人进行《财务核单培训》、《财务流程培训》、《收款收据使用培训》、以上争对新人出错率的培训是在南山已经和唐区实验成功的有效方法，中心店的正常动作以及结伴去总部相互核查都是降低出错率的有效方法，要高绩效除了控制出错率，还必须提高员工的任职能力和专业能力，争对任职能力开发的课程是《分行日常管理及职场人际关系的处理》，争对专业能力除了刚说过的财务方面的培训还有《各部门的对接培训》。培训对于新人来说是很效的，但新人也会变成老员工，老员工的绩效怎样提高呢。首先我自己要做为表率，对待工作积极热情、负责任敢担当，作为区经工作的压力不仅仅是下级和上级的关系，更多的压力来自于营业部的总监、区经，我必须有效的对工作压力进行调整，建立自己的人格魅力，能让团队员工信服，从而带动团队成员，并营造和引导团队成员有团队意识和凝聚力(例蛇口开会)

二、管理素能方面

对待下属公平公正，一个不公平不公正的领导下面会有小团体出现，而且也无法让下属从心里信任和服从。对待工作要有奖有罚，工作就是工作，工作就是要严谨，在团队里建立标兵，像我们南山外勤的马江萍全年都没有出过错，她就是一个标兵，既然是团队就要扬长避短，尽量让她们每个人的优点都要体现出来，让其实际自我价值，开心快乐充实的工作，并在团队把人员阶梯化培养，人才都是培养，历练出来的。

在分行管理上每家分行形象一定要量化：分行的电脑电话电脑桌名片盒四物各一线，统一文件标识统一分行张贴物等等。

三、针对营业部的对接

如果对接南头，南头的高管离开对基层业务员影响很大，现任的杨总是个空降司令，杨总现在对外勤给予很大的希望，我要做的就是带领团队尽最大力量去帮助杨总，也借此提高南头外勤的地位，地位是自己建立和维护的，不是别人给的，如果在杨总对我们给予厚望，我们没能帮到他，后面营业部成熟了，我们争取地位很难了。

如果对接的是南山营业部，因唐区的大力推荐和对我的信任，每次营业部的区经会议都让我去参加，以及一些营业部的事情让我去跟进，也参与了南山营业部_____整年的计划，争对这些计划外勤工作的安排已有一个清晰的轮廓，南山的王总说：留我们南山吧，虽然不是很正式的讲，但也是对我的一种信任！不管是南山还是南头我都有信心带好我的团队，做好营业部坚强后盾！营业部的高管信任着我，亲爱的外勤的高管们请不要再犹豫我就是你们这次又要找的人，相信我，我一定不会让你们失望！

公司班长竞聘演讲稿篇九

大家好！今天站在竞聘我们保险公司业务员的演讲台上，我

心中充满了期待。由以前对保险行业的不了解，到了解之后对这个行业产生了浓厚的兴趣，我非常愿意把自己的时间和精力奉献给这个行业。我觉得保险行业是一个非常锻炼人的行业，在工作过程中我们的业务素质和我们整个人的综合素质都会得到较大的提高，可以使我们的性格变得活泼开朗、交际能力得到很大的提高。今天我竞聘的职位是保险业务员。

龙马素有千里志不待扬鞭自奋蹄，事实上，“让上级放心”与“让员工满意”是辩证统一的。现在对干部考核正走向科学化、个性化，民主测评的层次越来越深，员工的呼声成为决策的“第一信号”，“员工满意”是“上级放心”的基础。离开了良好的群众基础，就不会有真正的“上级放心”；“上级放心”是“员工满意”的延伸，没有约束的权利，就不可能有真正的“员工满意”。然而，在平常的工作中，有些同志之所以会把二者对立起来，从主观上讲是部分同志“唯上”的思想严重。在上级与员工之间迷失了方向。认为上级决定一切，把问题看偏了；用上级放心代替员工满意，把员工的作用看淡了。部分同志感到“上级”和“员工”都重要，找不出联系两者的纽带，把“上级放心”与“员工满意”割裂开来。其实上级能否放心，是看你的工作完成情况，能否胜任本职；员工是否满意，也是看你指导、服务的工作是否到位。抓住了“工作”这个“牛鼻子”，就抓住了“上级放心”和“员工满意”的核心。

20xx年8月1日是我终身难忘的日子，因为从这一天开始我肩负起了一个当家人的责任。压力、责任不言而于。但我坚信“人心齐泰山移”，只要有一支团结向上的领导集体，一支团结奋进的职工队伍，就能够使天安的旗帜飘扬在鹰城大地，能够在鹰城大地唱响天安之歌。为此，我要求自己认真学习党的精神和20xx两会精神，树立正确的世界观、人生观、价值观，发挥好共产党员的先锋模范作用。同时从实际工作出发，有针对性的学习管理知识、更新保险观念，从严要求自己，做到干什么、会什么，需要什么、学习什么，工作中既要服从上级把握原则性，又要关注员工注重灵活性；

既要关注办事的过程，更在乎办事的结果；既要把握细节，力求深思熟虑，慎密周全；又要提高悟性，令行禁止，顺应客观规律。从而使自己成为有知识、懂业务、会管理，胜任本职工作的领导干部。

放心是船，满意为帆。只有员工的满意，才会带来满意的客户，才能带来满意的赢收。因此做一个员工信任的人、贴心的人、知心的人，是我这个带头人、当家人的本分。作为当家人，我们应把上级赋予我们的权力，用在公司经营发展上，用在为员工谋福利上，为广大员工办实事，办好事。欲影正者端其表，欲下廉者正其身，作为带头人我们应把“身教重于言教”作为准则，把自己看作是普通员工中的一员，要求大家做到的，自己首先做到，做好。

世上事不如意十之八九，“情感管理”对我们保险行业发挥着无可替代的功效。我们的业务员工、我们的客服员工，他们眼观雨季变化，耳听雷鸣轰声，身验寒暑交替，心中始终揣着的却是万家灯火下人间的冷暖，即使生命如流星般地逝去，也要让自己的人生折射出璀璨绚丽的光彩！然而面对客户苛刻的要求，同业保费的违规下调，跑断了腿、说破了嘴、冷嘲热讽等等都会给他们以挫折感，如不淡然处之、及时调整，他们的销售生涯可能就此夭折，他们的工作心态很可能就会扭曲。上下同欲者胜，情绪低迷还是高昂，关键在于作为领导的我们是否能体谅，能否与他们进行心与心的交流。想一想他们那股忠贞不渝的保险情怀，看一看他们那风雨相伴，与雷电搏击的身影，品一品他们用青春和汗水创造出出色的业绩！我们为之感动，我们为之自豪，我们的上级也为之放心。当前全系统正在实施战略转型，明确公司发展战略和目标，指导员工规划自己的职业生涯，奉献聪明才智，回报公司，回馈社会，使个人成长与公司发展相互促进，是我们不可推卸的责任，只有使队伍的凝聚力和向心力进一步增强，把全体员工团结起来，形成众志成城、共谋发展的良好局面，才使公司走向健康、快速的发展轨道，开创更加辉煌灿烂的明天。

人生的路要靠自己选择。爱岗敬业，争创一流是我们对工作永恒的追求；算账经营，杜绝亏损是我们固守的经营原则；服从上级、强化管控是我们开展工作的制胜法宝；服务高效、社会认可是我们全体xx人最大的心愿。你可以浑浑噩噩，也可以志存高远；你可以轻视自己，也可以庄严自我；你可以人微言轻，也可以举足轻重；你可以办事拖拉，也可以雷厉风行。有道是：你的灵魂期待什么，你即能够做成什么。如果说商品靠品牌打天下，那么，我说，人活着也应该有自己的品牌，“放心满意创一流，迎接挑战保本色”，这就是天安员工铿锵的品牌！

满意是纲，放心为常，满意放心奏响一曲荡气回肠的企业凯歌。天安决不会辜负一个让员工满意的人，更不会辜负一个让上级放心的人！

“国十条”掀开了保险新世纪的扉页，开辟了新的保险元年。体现价值、旺盛我们的奋斗意志，就在今天；走向成功、领略人生风光，正始于我们足下。一步一个脚印，我们不敢有丝毫张狂和懈怠，矢志以求的是人生的圆满，成功的喜悦。其实，无论是成功还是失败，我只有一种感觉，那就是收获。

从当初对保险的懵懂到今天的热爱，这是一部我在保险行业的成长史，其中有收获的喜悦、欢笑，也有跌跌撞撞的经历。是保险给了我一个可以尽兴施展自己的舞台，给了我一片希望的天空。我愿意在以后的工作中继续奉献自己，也希望公司领导能够相信我，给我这个机会，我一定可以把工作做得很出色！

谢谢大家！

公司班长竞聘演讲稿篇十

你们好！

我的竞聘材料共分为三个部分，一是个人简历及竞聘优势，二是对岗位的认识，三是下部工作思路。

一、个人简历及自身优势

我叫，现年岁，到工作已经三年的时间了，在工作中不断的学习，全面提高自身素质，努力做到尽职尽责，恪尽职守，为全厂稳定的发展尽自己的一份努力。把自己的发展融入到分厂的发展中去，今天我竞聘安全员一职。

- 1、为人正直，爱岗敬业，高度认同文化。
- 2、具有高度的团队精神，雷厉风行的工作作风。
- 3、在一线工作当中，勤奋的努力工作，刻苦钻研的学习，积累了大量的安全管理经验。
- 4、有善于发现问题，解决问题的能力，对车间的情况比较了解。
- 5、有不断创新意识。

安全工作是我分厂各项工作重中之重，现在由于领导们的大力支持，对以谢总为领导核心的食品分厂的良好发展前景更加充满了信心。

二、对安全员一职的认识

1、安全员是负责分厂安全生产管理的监督部门，所以安全员应该具备良好的监督意识、组织能力、协调能力、服务意识。在生产过程中安全员应该做到用显微镜发现问题，用放大镜解决问题，充分行使好以上三种职能，保证公司的各种生产活动能安全稳定的发展进行。

2、安全员应该学会管“闲事”，安全工作的极端重要性和艰

巨性，决定了处于安全工作第一线的安全员，必须具有雷厉风行的作风，敢抓敢管，敢于说硬话，只有如此，才能保证安全制度执行到位，安全措施落实到位，安全管理上水平。

3、做为一名安全员还必须能够做到处事公平公正，实事求是。要对领导负责，对分厂负责，对员工负责，对自己负责。

三、下步工作思路

指导思想：以“安全第一、预防为主”重要思想为指导，以防止和减少事故为目标，以保障职工生命健康、企业财产安全为出发点，以安全创新为动力，以安全检查为重点全面开展安全生产工作，为分厂的经济的发展保驾护航。

我的'工作思路是：

1、全面开展职工安全教育，狠抓制度的落实以及安全操作行为规范和生产现场安全管理，及时纠正和纠察事故隐患，加大整改力度。

员工作为企业安全工作最直接的参与者，其安全工作的好坏将对我们的安全工作起到决定性的作用。加强对员工教育、提高员工的安全意识是我们工作中的重中之重，做好了员工的安全教育工作。在以后工作中应加大对职工进行安全思想教育的力度，用社会上发生的安全事故对员工进行教育，用集团公司出现的各种违章带来的惨重代价进行教育，这些用血泪换来的教训，可以让员工从思想上高度认识安全的重要性，员工在自己的实际工作中也会处处想着安全。进而实现每个员工都是自己的安全保护神。同时加大管理力度，全面做好安全监督检查工作，排除各类安全隐患，凡发现安全问题能立即解决的，责令当事人或当班班长立即整改，整改的内容必须立竿见影。并且切实做好“四不放过”，及时纠正和纠察事故隐患，并杜绝同样事故的再次发生。

2、继续做好安全检查工作

(2)能够及时整改的现场整改；

(3)对一时难以整改的分厂安委会会限期整改，确保出现一个问题解决一个问题。

以上是我的竞聘内容，若有不当之处，请各位领导批评指正。

谢谢大家！