

最新采油厂经理竞聘演讲稿 经理竞聘演讲稿(实用10篇)

要写好演讲稿，首先必须要了解听众对象，了解他们的心理、愿望和要求是什么，使演讲有针对性，能解决实际问题。那么你知道演讲稿如何写吗？那么下面我就给大家讲一讲演讲稿怎么写才比较好，我们一起来看看吧。

采油厂经理竞聘演讲稿篇一

大家好!我叫，现任业务经理。能参加此次竞聘，完全是大家信任和帮助的结果。在此，我衷心感谢各位领导和同事对我的支持。银行大客户经理竞聘演讲稿已进入高速成长的关键期，爱岗敬业的我希望有更广阔的舞台为发展多作贡献。所以，我参加了农行渠道经理的竞聘，真诚希望大家为我鼓劲、加油!

一、年龄优势。我今年44岁，稳重大方，与银行、企业的领导年纪相仿，容易沟通，有共同语言。

二、具有较强的职业道德和责任心。从事保险业五年多，我把一腔热血和美好的青春年华都献给了保险事业，刻骨铭心的保险情结，使我对工作更认真。我针对保险市场竞争的日趋激烈和复杂化形势提高自己的业务能力和实战能力。能够在不断变化的市场形势下，较好地掌握业务政策，为公司领导决策和公司发展提供科学、真实的基础资料和参考依据。

三、具有这个岗位需要的综合素质。加盟经理竞聘演讲稿后，我的专业技能得到很好的锻炼，我在工作中注重方法，认真踏实，执着肯干。办事不推诿、遇事不回避，身先士卒。我注重工作效率、善于把握环节，对工作任务尽快落实。在处理紧急和重大问题时沉着冷静、坚持原则，对棘手问题敢于碰硬。有较强的分析能力、沟通能力、应变能力、协调能力、

领导能力、掌控能力。

四、有较强的团队协作精神。工作多年来，我都能和同事融洽相处，对领导尊重，和大家一起营造和谐有序融洽的工作氛围，赢得了大家的信任与支持。

五、业务能力强。五年的工作积累了丰富的工作经验。在工作中，我通过实地勘查、问卷调查、财务分析、历史数据分析、往年理赔经验分析等手段，利用概率统计理论，对拟承保标的可能的损失发生几率、损失金额、损失范围、损失程度等进行估测，以决定是否承保。对决定承保的保险标的风险状况进行有效分析，结合保险公司风险承受能力，衡量保险标的的风险程度，以决定采取什么样的承保条件，选择什么样的风险管理技术。对事前、事后所采取的核保技术所达到的效果进行综合评价，对发现的问题依法采取补救措施，根据客户的风险大小、风险特性进行分类管理，采取必要的防灾防损措施，根据理赔经验修正核保政策、核保细则等。

再灿烂的语言也只不过是一瞬间的智慧，拥有卓绝的能力和朴实的工作态度才最重要。如果我能竞聘成功，我会严格遵照总公司的正确领导，紧紧围绕公司下达的每条渠道120万的目标任务，利用银行这个平台，利用自己的一些社会关系，开辟一些新的渠道，扩大思路，尽心尽力做好工作。

一、努力学习政治、业务理论，不断提高管理水平和岗位技能。积极参加省公司组织的各种政治学习活动，同时主动学习有关廉政建设的学习材料，培养政治敏感力和廉政意识。由于保险市场竞争的日趋激烈和复杂化，除了积极参加各种培训外，还准备利用大量的业余时间学习专业理论、法律法规、银行客户经理竞聘演讲稿、营销边缘理论及金融专业知识，以便为我以后的工作起到积极的导向作用。

二、加强团队内部管理。

1、加强以严格考勤、定制管理为重点的工作秩序治理工作。严格落实考勤和三会制度，让员工保持良好的工作状态，杜绝思想出现松懈。坚持每周召开总结讲评会，对主要工作进行点评，对存在问题的员工及时进行谈话督促。组织员工结合本岗位工作职责查找在业务操作流程方面、执行制度方面存在的问题和不足，及时整改。

2、亲情管理。注重与员工交流沟通，及时将重点工作贯彻落实到每一名员工。要求员工通过积极寻找客户资源，调动自身的综合潜力，努力提高自身执行力水平，力所能及地完成自己份内的工作任务，促进员工在思想和行动上与该行保持一致，加强团队的凝聚力。利用各种机会和条件同业务员直接见面和交流。以姐妹般的身份和亲情对待业务员，向他们传承公司的文化、观念和发展前景。

3、做好银行职员的团险销售培训，提高银行网点人员的销售意识和销售水平和技巧。培养一个良好的学习环境，培养队员不服输的团队精神。我将采取分区、分网点，以及网点上对一的销售培训。

三、与农行合作时，充分发挥主观能动性。对银行等、要、靠是不行的，一定要主动地工作，启发、帮助银行去寻找准客户。因为银行有30至40个考核项目，没有那么多时间和精力去给我们找准客户。所以，我要借助银行这个平台，启发、帮助银行找准客户。同时利用银行以及我自己的社会关系，开辟一至二条协会渠道，争取靠拓新的大客户。在做好有意向和目标明确的大客户的工作的同时，还要做好对中小客户的开发和跟进工作。

四、全力以赴借助开门红方案，找准工作重点。由于人员新组建，我接手后，会利用几天时间，借助开门红这股东风，对所有网点进行拉网式的摸底，从中筛选出重点网点进行重点培养，抓大不放小，争取完成分公司的季度目标任务。

各位领导、各位评委，如果我竞聘成功，我将以凌云之志实现一腔抱负；以精诚之心开启工作思路；以勤劳双手创造工作业绩，不遗余力地做好本职工作，用出色的表现回报大家的厚爱，尽情挥洒我的热诚，攀登保险事业的更高峰！即便不成功，也不会影响我的工作热情，我会以这次竞聘为契机，在其它岗位上加倍努力，使工作迈向新的台阶！

我的电子银行经理竞聘演讲稿完毕。谢谢大家！

采油厂经理竞聘演讲稿篇二

大家好！

公开、公平、竞争、择优的人事制度给予我们每个人一个展现自我、公平竞争的机会；当前，不断发展的社会体制既给我们带来了压力，也带来了动力。参加这次竞聘，我的心情是异常激动的，因为这是对我多年来工作态度与工作业绩的充分肯定！首先要感谢领导和同志们对我的信任，让我有机会在这里竞聘演讲。积极参与、正确理解、挑战自我、抓住机遇是我参加这次竞聘的目的。我要竞聘的是总经理一职。

我叫_____，今年_____岁。于20_____年____月进入_____集体企业，开始了我从事_____的职业生涯。光阴似箭，在_____集体企业工作的_____个年头，我把青春与热情全部投入到自己从事的这个平凡的岗位上，尽职尽责，一丝不苟，从一个业务新兵逐渐成长为一个有担当、敢反思、珍惜人生价值的业务骨干。

总经理即受公司委托，带领全体管理人员，全面实施和践行公司的各项管理制度和服务理念，按照公司的实际情况，组织指定和实施各项物业管理方案，全心全意做好公司的服务，实现公司的各项目标。这就要求作为总经理首先应该具有良好的政治素质以及强烈的事业心和责任感，同时要有勤奋工作，遵纪守法，诚实守信，开拓进取的思想品德和扎实熟练

的物业管理专业知识。

宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来，这些年的学习充电与工作历练，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，并做好充分准备担任客户经理一职，坚信自己能做好相关工作。

首先，具有娴熟的业务技能，熟悉各项规章制度。我多年来一直从事物业管理工作，能够熟练掌握公司的各项物业管理工作服务流程以及街道资产的租赁流程，街道下属企业的几宗土地遗留问题也十分清楚，了解熟悉物业管理行业的新发展方向和动态。并且这些年我不断充实自己，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，无论是传统业务，又或是新兴业务，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，在工作中我不仅有坚定的政治立场，而且有较高的思想政治觉悟，对于自己肩负的责任，我能清楚的认识，在工作中从未在原则问题上越雷池一步。能力不足，道德可补，责任可补；道德缺损，责任意识不强，能力却不可补。良好的政治素养使我工作事半功倍。

最后，具有强烈的服务意识，以业主为中心，扎实勤恳。我一直将强烈的事业心和责任感应用到工作中，能遵纪守法、爱岗敬业、踏实工作、以身作则。在岗位工作中，自己牢固树立“为民服务、客户至上”的服务理念，工作积极主动，不断改变服务理念、提升管理服务水平，取得业主对公司的信任和信心，为公司的发展做出应有的贡献。

成绩属于过往，激情来自未来。回忆往昔，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，都夹杂着同事的奉献。总经理不仅是一个具有吸引力的职位，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，为公司的发展鞠躬尽瘁。

首先，摆正位置、消除顾虑，换位思考。我要摆正自己的位置，多站在业主的角度，来审视和监督工作质量，做好业主的代言人。当前，物业市场的竞争日益激烈，物业企业能否在市场立足、生存和发展的关键因素就是服务质量的优劣，服务质量的优劣同时直接关系到公司的效益。我要提前做好准备，积极主动的介入工作，做好服务质量的监督，并定期检查发现和反馈潜在的服务问题，换位思考，以主动发现问题、解决问题替代以往的接受业主的投诉。工作中，加强与各部门的沟通和协调，要用真诚的态度，提出意见建议，而不能求全责备，产生反感。

其次，转变理念，树立“业主至上”的服务理念。我不能将自己定位在“管理者”的角色中，而应该把自己切实的摆在“服务者”的位置上，提高服务质量，妥善处理好和业主之间的关系。为此，我首先要树立超前服务的意识。换位思考，设身处地的为业主着想，多了解业主对物业服务等各方面的意见，积极主动的把控制工作做在事前。其次，我要以真诚的心和业主交朋友，具体了解部分业主的实际困难，给予帮主和关心。“赠人玫瑰，手有余香”，我要真诚的付出，赢得业主对我工作的理解和支持，建立良好关系。

最后，开拓创新，充实过程，提升执行力。在开拓服务意识和服务水平的同时，要以各项成本控制为中心，为公司各项管理制度为依托，大胆创新管理方法和手段，在建立健全岗位责任制的基础上，要重视各项工作的细节管理，从日常的小事抓起，真正实现从细节抓管理，从管理创效益的经营理念。对于公司指定的各项管理制度要从紧从严，对执行力的建设做到一丝不苟，管理即是各种行为的集合，要让全体员工熟悉掌握公司的管理制度，扎实落实执行，才能发挥管理制度的真正作用。

“给我一根棍子，我能撬起整个地球。”“给我一个机会，

我能做出我的光彩。”面对各位领导，各位评委，各位同事信任和期待的目光，我不仅看到了希望所在，也意识到了压力所在，同时也是我的动力所在。此次竞聘，无论成功失败，我都能以平常心对待，并将以此作为新的起点，更加努力工作，迎难而上！

采油厂经理竞聘演讲稿篇三

大家好！我叫xx，今年**岁，xx年7月毕业于****大学。11月进入**银行工作。工作近两年来我一向把领导的关心作为工作的动力，不断地告诫自己不辜负领导对自己的期望，把同事们的帮忙作为工作的标杆、前进的方向，常常叮嘱自己必须像同事们那样把工作干得有声有色。工作中以行为家，带着崇高的事业心和高度的职责感投入工作，让自己的工作做到一丝不苟，精益求精，赢得了行领导和同事们的一致好评。在那里我要由衷的感谢领导的关心和同事们的帮忙，真诚的对他们说一声谢谢。这次，我竞聘的岗位是****客户经理。

这天，能有这样一个展示自我、公平竞争的机会，我感到十分荣幸，这是领导的鞭策，同事们的支持，更是让我不断进取、展示自我才华的动力。强支行战略的不断发展和推进，对我们每一位员工都提出了很高的要求。我觉得我们就应主动理解改革的洗礼，竭尽所能的为邮储发展做贡献。

入行以来我一向在**支行工作，不怕苦不怕累，对待工作认真负责，业绩突出，在市行“旺季营销”跨年度活动中成功揽储**多万元，营销保险理财**多万元，信用卡**余张；服务热情，多次得到客户赞扬，并被评为xx年度泰安市分行服务明星；学习刻苦，简单透过保险、会计、证券、银行、反假币等各种从业资格，并在市行组织的业务考试中名列前茅。宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来。经过这两年的工作经历与学习，我的工作经验日见丰富，理论知识日益扎实，人也越来越成熟，已具备较高的业务素质和必须的营销潜力，个人客户经理对我来说是个新的课题，但我相信我自己的潜力，

有信心干好这个岗位。

我性格谦和，善于人际交往。在工作中，结识了不少客户朋友，有做生意的也有上班的，他们都对我很信任，还有我的**是**主任，对我的工作能带给必须的帮忙。我深信，在自己努力和多方面的支持下，我能出色的做好这项工作。

年轻人就应有追求，强支行战略改革的浪潮迎面而来，对于我们来说既是一次机会，也是一次挑战。我们要把握机会，迎难而上，苦干实干，为我行的发展全面奉献自己。如果我能走上这一岗位，我将认真学习、虚心请教不断地调整自己，争做一名出色的客户经理。

各位领导、各位评委，我参加竞聘的岗位是**客户经理，但其它岗位只要有需要，我愿意全面奉献自己。来参加这次竞聘是职责感和使命感的驱使。不管成功与否，我将一如既往为邮储的发展发挥自己的光和热。

谢谢大家！

采油厂经理竞聘演讲稿篇四

大家好！我叫xxx□现年39岁，中共党员，大学本科学历，经济师，持有银行业从业资格证风险管理和公司信贷双证书，现任xxx信用社主任。

xx在xx信用社任副主任期间全力做好了自已分管的内勤工作，协助主任抓好了全面工作。在全员的共同努力下，存款余额由原来的五千多万上升到将近八千万，完成任务排名也由xx年的后三名上升为20xx年的前十名□20xx年9月，我到xxx信用社主持全面工作，进行了透彻的市场分析、有效的绩效考核、深入的员工教育，狠抓了服务。截至 20xx年3月底，我社各项存款达5240万元，比20xx年9月底的2700万元几乎翻了一番。

以此增强了我社的竞争实力，巩固了我社的市场份额，提高了我社在同业中的地位。全员通过辛勤的劳动，看到了希望，坚定了必胜的信心。在联社的支持下，我社整修了院落，新盖了车库，装修了厨房，美化了环境，安装了新锅炉，接上了自来水，接上了有线电视，使员工舒心、安心，没有了后顾之忧，同时改善了我社的网点形象。我社无论从存款规模、网点设施和网点形象上，还是从员工素质及服务质量上来看，都有了一个实质性的突破。

制定严格的奖惩制度，拉开收入差距，将任务合理分解，切实落实到个人，充分利用利益驱动机制来调动人的积极性，为信用社拉存款，以确保既定目标的实现。

有效地协调好利润增长与风险防范的关系，既要稳保利润增长，又要谨防贷款风险。就贷款品种而言，要齐抓共管，一则是创造更多的利润点，各项贷款业务平衡发展；其次是贷款业务的多样化经营也有利于分散和降低整体风险。在每笔贷款受理中，严格按照金融业法律法规及我系统的金融制度、政策执行，把握、控制风险于各个细微环节，促进贷款业务良好发展。

第一，将服务质量进行量化考核，并坚持不懈地严格执行。第二，加强宗旨教育，使全体员工牢固树立“一切为客户服务”的核心价值观，杜绝吃拿卡要。第三，帮助和督促员工苦练业务技能，降低操作风险，提高办公效率。第四，搞好环境卫生，常备便民台、开水、老花镜等便民设施，方便顾客。第五，教育员工耐心做好解释工作，尽量让客户少跑冤枉路。

首先，巩固壮大现有存款、结算业务，致力于拓展中间业务，特别是代理保险业务的柜台销售。细分客户类型，搞好大客户的回访和新储源的发掘工作，养住大客户，培养新客户。其次，牢固树立效益意识，多吸收低成本存款，勤俭节约，努力降低资金成本和营业费用。

谢谢大家！

采油厂经理竞聘演讲稿篇五

大家好！

首先感谢局党委，给了我这次竞聘的机会。我竞聘的职务是邮政局业务经理。本人××，现年××岁，××员。××年参加工作，曾在邮政营业、储蓄前台做营业员，××年开始做××员，有丰富的邮政工作经验。竞聘上岗是干部选拔任用制度的一项重大改革，实践证明，本着公平、公正、公开的原则，走群众路线，以德才兼备为标准，采取竞聘的方式，选拔任用干部，具有民主性和科学性，有利于调动干部积极性和创造性。因此，我完全拥护局党委推行的这一改革举措。

1、有较为扎实的专业知识。

自参加工作以来，我始终不忘记读书，勤钻研，善思考，多研究，不断地丰富自己、提高自己。

2、有较强的工作能力。

我在日常生活和工作中注意不断地加强个人修养，以“明明白白做人，实实在在做事”为信条，言行与各级党委保持高度一致，踏实干事，诚实待人。经过多年学习和锻炼，自己的写作能力、组织协调能力、判断分析能力都有了很大提高，能够胜任市场部工作。

3、有较好的年龄优势。

身体健康，精力旺盛，敬业精神强，能够全身心地投入到自己所热爱的工作当中去。

如果我在这次竞聘中，能够得到领导的认可和同志们的信任，我将认真履行职责，努力完成领导交办的各项工作任务。

1、支撑竞争性业务和提高管理水平为重点，切实抓好邮政各专业务、改造和优化。充分发挥市场部主管的参谋和助手作用，在工作中，恪尽职守、锐意创新，做到敢出主意、善出主意、会出主意，积极协助领导做好各项工作。

2、提高邮政业务管理水平，确保邮政各项工作安全稳定运行。不断增强政治责任感和使命感，发挥自己的主观能动性，想领导者之所想，谋领导之所谋，积极主动地想问题，办事情，凡事把各项服务都做在领导决策前，同时注意做好经验总结，发现问题及时纠正，切实做好协调和督办工作，经常深入基层，调查研究，反馈工作中存在的问题和不足，为领导调整工作思路和决策服务。促进全局各项工作的顺利进行。

3、立足实际，加强电子化支局的规范化工作，要从面向支撑生产逐步向面向经营、管理和决策转变。

4、加强邮政业务、管理等各方面的综合技能，通过深层次、有重点、系统化培训，逐步培养出一支能够掌握核心技术、综合素质优良的技术队伍，加强与各地市局业务经验的交流。

5、工作要有创新。无论是工作思路、工作方法，都要敢于突破旧思想、旧观念的束缚，全方位、多角度地思考问题，同时进行创造性思维，讲求“拿来主义”、总结旧有经验和创造新方法，使市场部的工作充满生机和活力。

6、继续保持和发扬廉洁自律、克己奉公的优良传统和作风，正视自己，摆正位置，谦虚谨慎，自觉接受领导和职工的监督。

各位领导、同志们，以上是我对自己的客观评价和任职后的工作想法，希望领导和同志们给我以大力的支持，我一定不

会辜负大家的期望的。

谢谢大家！

采油厂经理竞聘演讲稿篇六

大家好！

首先，感谢公司的领导给了我的这次宝贵的公平竞聘机会。这次竞聘对我来说既是一次契机也是一次锻炼，通过与xx移动的精英们交流切磋，我更加能够找准差距、锐意进取、不断创新，为公司的大发展、大繁荣倾尽贡献。

高山卫士，雪域格桑，我叫xx，现年xx岁，现任公司xx主管。9年前，我毕业于某大学工学院电子信息工程本科专业，毕业后来到了xx移动分公司这个大家庭，从事运维部传输、电源、交换、无线巡检员工作。20xx年，我通过竞聘到xx移动分公司运维部从事工程建设管理工作至今。

在效力xx分公司的6个年头里，我坚持知行合一，一方面认真负责工程建设管理、项目勘察等工作，在工作中，我克服了藏区严酷的自然条件，与同事们扩大gsm基站覆盖面，延展光传输网络，为藏区移动事业默默奉献。另一方面，我在工作之外，补充无线网络、传输网络等相关专业知识，增强个人岗位技能。凭借出色的表现，20xx年，我被分公司评为先进个人，获得区公司劳动模范的称号，同年，获得公司全国十大杰出青年岗位能手的荣誉称号。这些成绩与领导的关怀和同事的支持是分不开的。

怀着一颗效力xx移动的赤子之心，我决心竞选综合部经理助理一职，在综合部中继续为公司发光、散热。我认为，一个优秀的综合部经理助理，综合部经理助理既是综合部的管理者，同时又是工作执行者，要按照五个围绕，两个立足的原

则开展工作，围绕市场动态决策、围绕领导指示协调、围绕客户需求服务、围绕信息汇集调研。一方面，立足于xx移动利益、为领导分忧，站在我公司战略统一的高度，协助经理根据公司总体安排，合理制定部门工作计划、方案；其次，另一方面，立足于为客户、员工服务及时了解下属员工的意见，把握综合部工作动态，督导工作有力、有序、有绩地开展。基于综合部部内要求和综合部经理助理岗位性质、内容，我觉得我有信心胜任这一职务！

竞聘这一岗位，我有充足的优势。一是工作年龄优势。现年33岁的我，精力充沛，处于人生的黄金阶段，有较高的办事效率，学习能力强，勇于尝试新鲜事物，勇于接受新的挑战。二是管理经验优势。近9年的实践，使我积累了技术性和管理相关经验，培养了我良好的敬业精神，锻炼了我做事仔细、办事有条不紊。在工作中与同事和领导均相处融洽，判断分析能力、领导部署能力都有了很大的提高。

但是，金无足赤人无完人，我也存在着不足之处，一是技术知识不足。但自参加工作以来，我始终不放弃各种学习机会，在做中学、在学中做，不断地丰富自己，提高自己业务素质。二是做事不够果断。这也是基于我的实践经验欠缺，有时考虑问题复杂，办事情有时瞻前顾后，缺乏敢作敢为的行动作风。但是，我有信心在今后的工作中，不断改进以适应综合部经理助理的工作需求。

如果这次能够竞聘上综合部经理助理这个岗位，我将继续秉承挺直身子做人，俯下身子做事的原则，从以下几个方面转变角色，做好本职工作。

一是做好桥梁。做好综合部领导与同事之间的桥梁，确保我公司及部门的政策上传下达畅通无阻。同时，发挥好助理职能，加强工作督导，促进公司各项决策在我部门能够切实贯彻；此外，做好公司部门与部门之间的桥梁，发挥综合部职能作用，推进各部门通力合作。

二是做好镜子。要贴近同事、贴近实际，及时准确地掌握部门的工作动态，及时向综合部经理汇报信息，及时反映部门发展存在的问题；并且注重调查、分析，不拘一格地为经理献计献策，辅助经理进行合理分析和判断。真正为经理当好参谋，做好部门后勤工作。

三是做好笔杆。综合部涉及许多文字材料方面的工作，为此我要不断提高自身的文字综合能力，提高驾驭各类材料的能力，积累丰富的部门管理知识，按照严谨务实的文风及时、按时完成我公司及综合部调研材料、经验汇总、季度总结等文字材料的写作任务。

如果这次竞聘我失败了，我也不会气馁，作为一名xx移动人，我将以公司为荣，继续努力学习，认真工作，一如既往地为公司的发展奉献力量。高山卫士，雪域格桑，我将像我的名字一样，做一株不蔓不枝的格桑花，为xx移动繁荣增添秀美的景色！

最后，祝各位领导、同事工作顺利，合家安康！

我的演讲结束，谢谢大家！

采油厂经理竞聘演讲稿篇七

大家好！首先感谢领导给予了我这次展示自己、发展自己、超越自己的机会。这次竞聘，我竞聘的岗位是采油队副队长，这次竞聘对我来说即是一次机遇，也是一次挑战。

我叫，现年岁，大专文化，年到采油队参加工作至今，多少年来一直在油田第一线工作。可以说，自己是在油田这个大熔炉成长成熟起来的，自己所走过的每一步离不开领导和同志们对我的培养和帮助，感谢油田，感谢领导，感谢生活。

这次、我竞聘的理由和优势是：

一是政治思想过硬，品质较好

在实际工作和生活中，自己时刻能够严格要求自己，吃苦在先，享受在后，建功立业，乐于奉献，积极投身油田采掘事业，在一线工作中锻炼了自己各方面才能，并且非常热爱自己的本职工作，有较强的事业心和责任感。

二是业务素质好，开拓创新

我熟悉采油队的每个岗位业务情况，熟悉周围同志们的个人情况。在这年里我耐心加虚心、系统地对采油队各工种的技能和性质进行了认真的学习和研究，不断追求高效率的工作方法，从而使自己成为一名一专多能的采油队员。

三是善于团结同志，勇挑重担

自己能够与周围的同志和谐相处，以人为本。并注意发现每个同志的长处，调动各种积极因素，求大同，存小异，能够做到配合和协助队长开展好自己分管的工作。

总之，自己竞聘副队长具有一定的政治优势、业务优势、组织优势和群众基础。

工作打算和措施是：

——思想解放，观念更新，大胆创新管理模式

——强化培训，提升素质，打造能征善战铁军

加强学习，提升素质是企业发展的需要。坚持把提升业务培训当作加强队伍建设的大事来抓，着力提高员工业务理论水平和实际操作能力。坚持集中学习与自学相结合、坚持理论学习与实际相结合，重点抓岗位复合型、技能补缺型、素质拓展型三个层次的学习培训，为基层队提升工作执行力奠定

基础。

——安全第一，加强防范，实现全年生产无事故

加强安全文化建设，落实安全检查制度。强调班班讲安全，人人讲安全，通过安全教育树立员工的安全意识，做到警钟长鸣，规范员工的安全操作行为；同时，通过强化安全防范检查力度，确保了我队安全营运，稳健发展。

今后，我的工作态度是：

做到个性服从党性、主观服从客观、感情服从原则；做到服务不欠位、主动不越位、服从不偏位、融洽不空位；力争在服务中显示实力、在工作中形成动力、在创新中增强压力、在交流中凝聚合力。尤其在与队长配合上，做到工作不越位，补台不拆台，默契配合，同舟共济。

如果我竞聘成功，自己努力做到严密制度、严格要求、严守纪律，勤学习、勤调查、勤督办。以共同的目标团结人、以有效的管理激励人、以自身的行动带动人。努力做到大事讲原则，小事讲风格，共事讲团结，办事讲效率。

如果我这次落聘，我决不气馁。在今年工作中，我将在全面提高自身业务理论素质的同时，不断汲取新经验、新方法，以更加积极的态度，兢兢业业、继续干好本职工作，为油田事业的发展贡献自己的毕生力量。

谢谢大家！

采油厂经理竞聘演讲稿篇八

大家好！

首先感谢领导提供了这样一个机会，也感谢同事们在工作中

对我的信任和支持。（个人简介）。每一次竞聘不仅是一次展示自我、认识自己的机遇，更是一次相互学习、相互交流的机会。

1、本人具有正直的人品、良好的修养以及完善的工作作风。做为领导，必须先做好人。一个领导无能，最多是件次品，而一个品德不好的领导，则是危险品。

2、目前的市场营销其实主要就是关系营销。我出生在xx县家住在xx县对xx的地理环境及政府机关的领导、工作人员都比较熟悉，我坚信在我和全体职工的共同努力之下，肯定能协调好与各级政府机关之间的关系，把联通公司的业务向纵深方向发展。

3、我有饱满的工作热情。我将用百分之百的热情投入到工作当中去，让公司的业绩更上一层楼。

目前，我认为xx分公司的工作主要有以下几点不足：

1、营销渠道开发的比较窄，与县委、县政府及各部、委、办、局、场、乡、镇沟通得不够理想，没有形成网络，与竞争对手相比没有绝对优势。

2、合作营业厅的积极性和主动性还没有完全发挥出来。

3、工作人员的业务知识、服务意识和服务态度还有待于提高。

第一、开拓发展。小平同志曾经说过：“发展才是硬道理。”我们要从发展入手，拓宽销售渠道，加大宣传力度。首先xx分公司有一个自有营业厅和十四家合作营业厅及六家核心代理商。由于他们分别座落在每个乡镇的中心位置，地理位置非常优越，所以要通过他们加大对各乡镇及周边农村的宣传，逐步完成各合作厅的村级代办，使我们联通公司的业务真正的进入到每一村、每一户，真正做到家喻户晓。其

次，通过本人在xx当地的人际关系网，汇同代理商一起同各级政府机关搞好关系，逐个沟通、逐个推进、逐个攻破，争取使大部分机关单位都成为我们公司的集团用户。

第二 提升服务。树立以客户为中心，全心全意为客户服务的经营理念。对自有营业厅和合作营业厅的工作人员定期进行培训，通过培训提高营业人员的服务意识，改变服务观念，提升公司形象，力争让每一个客户高兴而来，满意而归。另外，要处理好重大投诉事件。每一次投诉，都是对我们工作的监督和鞭策，一定要按照公司的制度，在规定的时间内处理完毕，不躲避、不推诿。给客户一个满意的答复。

第三 加强管理。没有科学的管理企业就不会有生机，不会有活力。因此，要切实加强公司内部管理，进一步完善规章制度和培训计划，加强纪律监督，定期组织学习和培训，提高所有工作人员的业务水平，加大考核力度。使每个员工都做到纪律严明，形象良好，谈吐适度，为联通公司创造更加完美的形象，使xx分公司成为一个更加团结，更具战斗力的一个集体。

空谈误事，实干兴邦。我虽

领导、各位同事的帮助、支持和配合，我有信心、有能力出色地做好这项工作，当好一名称职的分公司经理。

坦诚地说，我关注竞聘结果，渴望参与成功。但我更重视参与的过程，因为对于我来说，参与的过程有时可能比结果更为重要。我想无论竞聘成功与否，都不会改变我对事业的执著，更不会改变我对在座各位的尊重与热爱。

“给我一次机会，我将还您十分精彩！”这就是我永恒不变的信念和这次竞聘的诺言。最后，祝大家身体健康、万事顺利！祝愿我们联通公司明天会更好！

谢谢大家！

采油厂经理竞聘演讲稿篇九

大家好！

在市场竞争日益激烈的新形势下，我们_x商场适时调整经营方针，在内部进行人员调整，这是商场管理层的英明决策和对新形势的正确把握。作为_x商场的一名员工，我深感振奋，也很受鼓舞，没有理由不积极响应，也没有理由不主动参与！

下面，我将我竞聘的条件、优势和态度向大家作一汇报。

第一，长期的商业实践，给予了我竞聘的勇气。

我叫_x，生于_x年，现在_x工作。我于1980年参加工作，从事商业工作长达25年之久。在长期的商业经营过程中，我做过营业员、业务员，也做过柜组长和部门经理，逐步积累了丰富的实践经验。

直接的认识和更为深刻的了解。

一是在特色管理上，要注重商品专营的特色、引导时尚的特色、购物环境的特色、商品陈列的特色等，通过众多的单体特色，打造出独具个性的营销特色。

二是在职工管理上，重点做到人性化，通过各种途径，不断向他们灌输先进的经营理念，提高业务素质、规范服务行为，通过他们的一言一行，向顾客展现出广隆的美好形象，进而集聚人气，形成别具一格的核心竞争力。

三是在顾客管理上，本人将进一步强化“顾客就是衣食父母”的理念，并将之贯穿于工作的全过程，真心实意为顾客提供热情、到位的服务。通过对商品分类与摆布等情况的了

如指掌，主动为顾客做好店内引导、商品说明等工作，同时要努力营造良好的购物环境，全面提升服务层次和服务质量，以满足顾客不同层次的需要。

四是在商品管理上，要尽可能丰富商品品种，要把缺货作为营业的最大敌人，视商品质量为商场的生命，进一步完善《缺货登记制度》，在缺货醒目处设立“缺货告示”，告此商品的下次到货时间，以方便客户到时购买。

五是在商品损耗管理上，要进一步强化手段。往往一个商品的损耗，至少需要5-6个商品的销售毛利才可弥补，因此我将把商品损耗管理作为门店节流、创利的重要环节来抓，从根本上提高商场的管理水平。

采油厂经理竞聘演讲稿篇十

大家好，我叫xx□目前担任房地产信贷管理部副经理职务，准备竞聘房贷部经理。我大学本科学历□xx年x月进入营业室担任会计专柜柜员□xx年调入当时的个人金融业务部担任客户经理□xx年调入房地产信贷管理部□xx年经竞聘成为房地产信贷管理部副经理工作至今。

从我担任个金部、房贷部客户经理至副经理期间，也正是分行房地产信贷业务大力发展的时机，本人有幸参与到了其中，在这里我想先感谢分行历届领导给予我这样的年轻人展示和发展能力的舞台。在我从事房地产业务这六、七年时间里，房地产开发贷款从当年的.仅xx万元发展到了今天的xx万元，个人按揭更是从无到有，目前余额为xx万元，每年为营业部实现利息收入超过xx万元。在业务品种上涵盖了房地产开发贷款、经营性物业贷款、银团贷款、保函、个人一、二手房贷款以及衍生的部分融资型个人产品等，分行所开办房贷类业务我们均进行了有益的尝试，呈现出多点开花的局面。我所在部门及我本人也受益其中，房贷部xx年获得分行房地产

信贷业务第二名，二手房按揭业务更是每年位列分行首位，我也有幸在xx年获得总行级房贷业务先进个人称号。

下面我想说一下我对今后房地产信贷管理部业务发展的设想。可以说房地产行业作为资金密集型的上游行业，一直以来是国际宏观调控的重点对象□xx年以来这一点更为明显，整个行业甚至面临着重新洗牌，大型开发商逐渐体现出其资金雄厚、储备充足的优势，同时部分地理位置优、设计品位好、价格合理的项目依然受到了市场追捧。我认为应抓住这一时机加强与大型房地产集团公司业务合作，这几年我行已先后与万科公司、复地集团、金源集团这些房地产百强企业建立了业务联系，这些堪称地产大鄂的集团公司无不是在北京乃至全国范围内大规模开发项目，在宏观调控日紧的形势下企业资金需求也达到前所未有的程度，这就是我行深入合作拓宽业务的时机。我们应当积极行动起来对照客户实际需求、按照我行风险防控要求有针对性的制定服务方案，尤其是像利用好农行遍布城乡的结算网络提供现金管理平台，以及像房地产内部银团贷款、经营性物业抵押贷款等新业务、新产品的推广等。以大部分集团总部在北京这一特点制定的综合营销服务方案能够使我行获得更多存款资源、贷款份额以及中间业务收入，有效的提高了综合收益，达到引起双方合作长期化、收益扩大化的目的，而且从总部这一层面介入客户，弄够从宏观角度监测客户把我行贷款风险降至最低化。

针对上面提到地理位置优、设计品位好、价格合理的项目我认为我行更应该择优而入，从以往我行所操作过的项目来看，这类开发商有一定资金实力，但对银行信贷资金依存度高。这一特点使我行介入的谈判条件相对较低，一旦合作成功开发商都表现出了较高的忠诚度。其所开发的项目一经上市销售大都受到市场追捧，能够为银行带来丰富的按揭资源。同时购买该项目的人群生活稳定、收入较高、还款意识强，在将来出现风险的可能性较小。这类项目的介入能够使我行在短时间内实现比较理想的收益，同时贷款风险完全在我行掌控范围内。

在这些年的房地产信贷工作中，我们更多的注重了资金滞留的多少、利息收入的大小、风险控制力度等因素，而轻视了中间业务这一环节。而中间业务确是今后银行收入的重要来源之一。网上银行、债市通、财务顾问、现金管理等这些在这方面我行已经搭建好了一个业务开展平台，今后房地产信贷部也应在此方面倾注更多力度，使房地产信贷管理部的资产、负债、中介业务全面发展、齐头并进。

房地产信贷管理部另一主要业务是个人住房按揭业务。目前我行开办的品种包括一、二手房贷款、循环贷款、置换式贷款、商用房贷款等。在银行业竞争日趋激烈的今天，住房按揭已经成为同业争抢的业务，我行在这方面已经落后于竞争对手。我认为应及时应对，拓宽业务渠道，在我行个贷业务品种已经较为丰富的今天，以产品优势向市场出击。在这些年我行开发的业务品种中相当一部分能够引起市场的共鸣，但限于其他原因未能推广开来甚至是被束之高阁。在银行产品日趋同质化今天，这些产品的竞争优势逐渐体现并最终会受到市场的青睐。

自xx年我行开办个贷业务以来，已经累计发放近xx笔贷款，这些在别人看来也许是普通个贷资产，而在我看来这些人则好像是一座尚待开掘的矿山一样，有太多的资源可以挖掘。例如随着银行电子化程度的提高，为这些人开通网上银行，既方便了客户也减轻银行电话咨询的压力；向还款记录优良者推荐我行贷记卡，培养他们以农业银行为主消费结算习惯；向他们中的高端客户推荐我行理财产品，提高他们对农行的贡献度等。在我行存量的按揭客户中不乏大权在握的国家干部、资金实力雄厚的企业老总，而我们对他们的情况了解甚少，更谈不上深入的服务。在今后的工作中我认为应加强这方面的工作，使个人按揭这项优质的不动产动起来，以实现优质资产收益的最大化。

以上是我对房地产信贷管理部的开展工作的一些看法，供大家批评指正。最后我想说这是我在营业部第八个年头了，这

八年里有辛酸和劳累，但最多的还是快乐和分享。身为营业部人我有一种由衷的自豪感，这来源于咱们营业部这支年轻的团队和敢为人先的精神，从首笔二手房贷款的发放到第一笔经营性物业贷款，从第一户网上银行业务的开通到第一户现金管理的上线，无不是开分行之先河。我相信这些都离不开领导班子的得力指挥和这敢为人先精神的驱动。已过而立之年的我相信自己依然饱含这样的精神和自豪感，愿意为营业部的发展倾注自己的点滴之力来争取营业部和xx更快更好的发展。这就是我此次竞聘报告的全部内容。

谢谢大家