

# 2023年安全员主管竞聘演讲稿(模板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。好的演讲稿对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇演讲稿下面小编给大家带来关于学习演讲稿模板范文，希望会对大家的工作与学习有所帮助。

## 安全员主管竞聘演讲稿篇一

大家好！

1、要把客户放在第一位，狠抓菜品的质量。比如某些菜的一次炒的过多，刚出锅的时候符合成菜求，由于加热和，售饭速度影响，使菜品颜色变黄，看上去不新鲜；有的成菜颜色深，芡大，没有食欲。控制炖菜数量，炖菜成菜要求需要长时间一次性炖制，成菜量大；受售饭的时间和速度的影响，菜品焖的时间过长，质量会大打折扣，没有买相。炒菜的时候由于原料多，受热面小达不到炒菜的要求，一次炒制过多，就会影响菜的质量。菜品的口味没有统一标准，只是靠个人经验进行制作。为该进以上缺点制定炒制程序和成品标准。

要把客户放在第一位，狠抓菜品的质量。比如某些菜的一次炒的过多，刚出锅的时候符合成菜求，由于加热和，售饭速度影响，使菜品颜色变黄，看上去不新鲜；有的成菜颜色深，芡大，没有食欲。

控制炖菜数量，炖菜成菜要求需要长时间一次性炖制，成菜量大；受售饭的时间和速度的影响，菜品焖的时间过长，质量会大打折扣，没有买相。炒菜的时候由于原料多，受热面小达不到炒菜的要求，一次炒制过多，就会影响菜的质量。菜品的口味没有统一标准，只是靠个人经验进行制作。为该进以上缺点制定炒制程序和成品标准。

在内部员工餐方面，建议对内部员工和客户错开用餐；

11:15———11:30为员工开，

11:30———12:15为客户开饭

12:15停止大餐食品制作选用快餐办法，同时为员工开饭，这样可以避免食品剩余。调查员工的口味和喜好同时按照公司员工餐标准制定菜单和花样品种。

周六日和下午用餐时间有1小时缩短到35分钟。

2、降低成本。降低成本要从原料初步加工开始，选用最新鲜的原料，抓原材料的出成率，原料的使用率，来降低成本。监督操作过程和制作程序，监督原材料出成率是否达到预期计划。制定标准的食谱，所有菜品，按标准食谱下料，某一道菜主料的多少，配料的多少。根据销售量采购原材料，比免剩余量过多。根据饭菜的销售量和观察顾客饭菜的剩余情况，以及客户的评价，来分析各种食品的市场的需求量和客户满意度，所有食品按市场的需求量生产制作，避免生产过多，买不出去就会食品剩余，造成总成本上升和亏损。

还有一些日常工作中用的，洗洁灵，消毒液，手套，钢丝球等工具的使用情况，还有各种电器设备使用和维护。

3、提供小炒，盖浇饭增加刀削面，牛肉拉面，烩面等特色面食。

4、鼓励大家各方面技能，实现一人多能，在工作中更好的配合，共同为提高食品质量作出最大力量。

如果我能竞聘上这个岗位，将于同事一起努力，完成各项工作任务。谢谢大家！

## 安全员主管竞聘演讲稿篇二

大家下午好！

加入农行这个温暖的大家庭已经x个年头了，今天站在这里我一方面感到非常荣幸，另一方面感到无限感慨，因为我人生最美好的青春年华都是在这里度过的。正是出于对农行深厚的感情和对自己能力的自信，今天，我勇敢地走上竞聘演讲台，积极参与会计主管的竞聘。

首先借此机会，我要对在座各位领导和同志们多年来的关心、培养和帮助，表示衷心的感谢。是你们的关爱和帮助，让我一步一个脚印，扎扎实实地走到了今天；是你们的鼓励和支持，让我战胜了诸多困难，在砺炼中更加理性与成熟。

一、建章建制、科学管理不管是规章、制度的执行和业务的操作，还是服务质量的提高，都有离不开人，离不开人的主观能动性。如果我是支行的会计经理，我首先要做的是从内部管理工作入手，制定切实可行的岗位责任制，确定每个柜员的工作任务和岗位职责，做好岗位责任制的细分与量化。细分就是把每项工作进行最大限度地拆解，每个步骤都要有固定经办人员，并形成固定工作模式，对每个柜员负责的工作部分，以签定责任书的形式作出明确规定，不许越权操作，越级的办理业务，发挥相互监督机制的作用，以严格的内部控制防范风险的发生。量化就是工作成绩数量化，建立工作积分考核制，工作做得好、表现突出的人员奖励工作积分，不能完成工作任务甚至出现差错的人员要扣分，以积分的多少体现每个人工作质量的好坏。随时公布积分情况，做到公平、公正、公开。定期按积分情况进行考核，实现良性竞争，调动起人员的工作积极性。其次要做好人员的培训和学习工作。主要采取两种学习方式，基础会计制度和技能的学习以自学为主，重要会计制度和新业务的学习以集中培训为主，定期对学习情况进行考核，考核成绩会影响工作积分，努力创造良好的学习风气。采取轮岗等方式，为柜员学习综合业

务知识创造条件，从而提高柜台人员的整体素质，为做好工作打好人员基础最后要注意在工作中一定要按制度办事，杜绝违规操作业务，利用支行会计工作从零开始的有利条件，按规范做好帐务组织和帐务处理，从开业之初就搭建好高新支行会计工作的良好框架，为支行会计工作的达标创优创造有利条件。

第一、在宣传上，我认为要组织好柜台宣传工作，使柜台成为我行对外宣传的桥头堡，在宣传中要有针对性，如针对该区企业科技含量高的特点，大力宣传网上银行，积极推荐客户使用网上银行办理业务。为增强宣传效果，争取在营业厅设置网上银行宣传台，安装一台电脑模拟网上银行操作，使客户在办理柜台业务时，能够亲身体会我行网上银行方便快捷的优势，同时这个布置也有利于树立我行高科技银行的品牌形象。另外宣传工作要走出柜台。该区的电脑城经常举办一些大型活动，要结合这些活动，组织现场开卡，现场办理网上银行等，相信一定会取得良好的效果。

第二、在日常服务方面，要严格按规范化服务和限时服务的标准进行考核，提高服务效率，在一般情况下每个柜台前等待办理业务的客户不能超过两名。每个柜员在工作中都要做到微笑服务，热情服务，不能仅仅满足做一个办理业务的机器，而要变被动服务为主动服务，努力为客户排忧解难，为不同客户提供个性化服务。支行会计柜台的服务宗旨是后台为前台服务，所有人为客户服务，力争在客户心目中树立我行精品银行的形象。

第四、要充分利用新系统大前置、大集中的特点，努力收集各种会计信息，做好分析工作，寻找我行的市场定位，研究切实可行的市场开发策略，为行领导的决策提供参考，为支行的业务开拓提供帮助，扩大会计服务的深度。

总之我的会计经理工作宗旨就是时刻牢记四个立行的经营方针，团结全体工作人员，做好内部管理与控制，安全规范地

处理业务，防范风险，控制风险，为支行的业务发展保驾护航，积极开展营销工作，不断提高服务质量，推行会计人员客户经理化，使支行的柜台成为管理严格、业务规范、营销有力的星级柜台。

谢谢大家！

## 安全员主管竞聘演讲稿篇三

尊敬的各位领导。之前两天它导、各位评委、同志们！

你们好！

我叫xx，今年xx岁，大学本科金融专业，xxx年参加工作。现任市联社营业部票据岗。

一是具有扎实的金融理论知识。自大学金融专业毕业参加工作以来，我始终不忘学习专业知识，不断地丰富自己、提高自己。信用社的工作中，认真学习信用社的各项会计制度及会计业规程，业务水平不断提高。

二是具有较强的工作能力。我在日常工作中脚踏实地，城实待人。经过5年学习和锻炼，自己的组织协调能力、分析判断能力、处事应变能力、社会交往能力都有了很大提高。

三是具有较为丰富的工作经验。自参加工作以来，我先后担任储蓄柜员、对公会计、复核、票据、综合等职，使我熟练掌握各项柜面业务操作流程及各项业务管理规定与操作规程，特别是在联社营业部，业务种类较为全面，在这个平台上，我熟练掌握了贴现、债券、拆借、买入返售、回购等业务方面知识，综合业务水平在一定程度上有了很大的提高。

四是我思维活跃，精力旺盛，接受能力比较强，对新业务比较敏感，[中国教育]能够创造性的开展工作，并且有信心完

成上级领。之前两天它导分配的各项工做。

如果我能够竞聘成功，我打算从以下几个方面做好会计监管和会计主管的工作。

第一，加强学习，提高自身素质。营业部是各项新业务的示范窗口，一方面加强学习各种新知识，适应形势发展的需要。另一方面是加强业务知识和业务技能的学习和更新，在工作实践中辩证的看待自己的长处和短处、扬长避短，团结协作，不断充实完善，使自己更加胜任工作。

第二，以扎实的工作，锐意进取的精神，干好本职工作。工作中既要发扬以往好的作风、好的传统，埋头苦干，扎实工作，又注重在工作实践中摸索经验、探索路子，多请示汇报，多交心通气，积极协助社领。之前两天它导做好各项工做。

第三，以吃苦耐劳，求实创新的工作方法，找准工作切入点。随着信用社业务的迅速发展，现有的门柜系统已不能满足业务的发展，财新系统上线以及运行后出现的问题如何解决以及加强风险防范能力工作将成为我们的重点工作。

第四，拓展服务理念，打造优质服务品牌。优质服务是我社各项业务发展的支持保障平台，只有坚持做好定期不定期的进行柜员培训和学习工作，才能使各项业务得以全面、健康的发展。

各位领。之前两天它导、各位评委，以上就是我陈述的全部内容。如果竞聘成功，我相信我会胜任我热爱的这项工作。如果没有成功，在今后的工做中我还将一如既往为信合发挥自己的光和热。

谢谢大家！

# 安全员主管竞聘演讲稿篇四

大家好！

古希腊著名哲学家苏格拉底说过“世界上最快乐的事，莫过于为理想而奋斗”。我正是怀着这样一种快乐的心情参加今天的竞聘。在这里我要感谢领导给我这样一次展示才华，竞聘上岗的机会，也感谢在座各位多年来对我的关心和支持。竞聘上岗是干部选拔任用制度的一项重大改革，实践证明，采取公平、公正、公开的竞聘原则，采取德才兼备的竞聘标准，对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。作为一个有热情，有上进心的人，我感觉应该发扬毛遂自荐的精神，为邮政事业做点贡献。我会客观地说明我所具备的应聘能力，全面阐述我做好市场部营销主管的总体思路，虚心接受各位领导和评委的挑选。

第一、我具有良好的个人品质。

我在日常生活和工作中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，善于沟通交流。在工作中我能够服从领导，团结同事，造就了良好的人际关系。我推崇敬业精神，对于每一件工作我都力争卓越。我乐于助人，诚实守信，待人热情随和，处世干练，并严格恪守工作职业纪律。此外我还善于统筹兼顾，敢打硬仗，敢啃硬骨头，这也培养了我勇于肩挑重任，敢于承担责任的性格，在工作中能够独当一面。

第二、我具有丰富的工作经验和策划能力。

七年多的工作生涯，滤尽了我的青春年华，却为我积淀了许多宝贵的工作经验。我先后在管理和营销岗位上工作过，积累了许多相关的工作经验，我从事过邮政业务和经营管理工作，对邮政业务流程较为熟悉，长期的一线工作让我熟知客

户的需求，能更好的地把握以后的工作。此外我还具备一定的营销策划、市场开发、客户关系管理能力，能够按要求参与实施联动营销方案。

第三、我具有较强的沟通能力和团队协作精神。

我性格外向开朗，为人热情大方，善解人意，善于与各种类型的人沟通交流。自从参加工作以来，我积极沟通、协调各种关系，利用自己谦虚、稳重、诚实、热情、随和的性格，在工作圈里开创了和谐的工作氛围。此外，我还具有较强的团队意识，能够团结同事，共同做好工作。

第四、我富有责任感，善于创新。

我总是以极大的兴趣和热情去面对工作，任劳任怨，不怕吃苦，敢于承担。我深深地爱着我所从事的邮政工作，多年的工作经历使我对这份工作产生了浓厚的感情，今后我将以百倍的热忱投身工作当中，立志为邮政事业奋斗一生，充分发挥主观能动性，创新工作思路，不断提升工作能力，创造新的工作业绩。

第一、打造窗口营业平台，实现阵地营销和游击营销相结合。

今后我将主抓窗口营业，通过优质的窗口服务平台，赢得客户的支持与信赖。我会对窗口服务合理排班，科学疏导，限时处理各类邮件，营业人员在接受客户查询时，杜绝推诿、拒绝、搪塞、应付等现象。坚持窗口多说一句话，坚持发展高效长效业务，做好宣传解释工作，掌握营销技巧，把发展业务作为自觉行动执行，做到事事有着落、件件有回音。此外，加快科技手段在服务中的应用，实行游击营销，积极采取预约服务、流动服务、上门服务等多种方式受理邮政业务。提升我们服务水平，打造优质高效的窗口营业平台。

第二、增强优质服务功能，树良好企业形象。



服务是营业窗口永恒的主题，服务的好坏关系到我们整个工作的顺利进行。因此今后我将进一步加强服务方面的培训，树立良好的企业形象，严格要求工作人员的一言一行、一举一动，让员工学会换位思考，真正站在客户的位置上思考如何做好服务。为促使这一措施取得效果，我会建立适中的考核机制和奖惩政策，以保障规范服务再上新台阶。通过对员工培训，提高服务标准，对年轻人要微笑一点，动作体现快一点；对老人要亲切一点，动作体现慢一点；对熟人要诚恳一点，动作体现亲和一点；对脾气不好的要忍耐一点，动作体现谦虚一点。

### 第三、创新营销思路，提升工作业绩。

尊敬的领导、评委，今天站在这里我倍感荣幸，如果承蒙各位厚爱，让我走上市场部营销主管这一工作岗位，我将以满腔热忱投身工作，以精诚之心戍守本职，以勤劳双手缔造业绩，以出色地表现回报大家的厚爱。我相信今天将是我迈向未来的一个新起点，一个里程碑。今后我会在工作岗位上用行动诠释我今天的话语，用热情开启工作的新篇章，同时也向各位领导和评委交上一份满意的答卷。谢谢大家！

## 安全员主管竞聘演讲稿篇五

非常感谢各位领导、同志们给了我这次竞聘的机会。我叫\*\*\*，今年34岁，大专文化，会计员。13年来在营业网点和储蓄事后监督工作岗位上，从事的都是储蓄会计工作。今天我本着锻炼自己，为建行服务的宗旨站到这里，竞聘蒙自建行天马分理处委派会计主管一职。营业网点会计工作具有专业性、广泛性、从属性、服务性和琐碎性等特点，从委派会计主管应当具备的基本条件和业务素质要求看，就知道这一工件的艰巨性。刚才参加竞聘演讲的几位同志，每个人都有自己的优势。我要说，我的优势就在于三个方面：一是有较为扎实的专业知识。自省财校毕业参加工作以来，我始终不忘学习专业知识，不断地丰富自己、提高自己。参加了我行组织的

政治理论和市场经济、金融管理等知识的学习。又参加了省财院货币银行学大专班（函授）的学习。使我的政治素养和业务水平不断提高。二是有较为丰富的实践经验。七年的营业网点前台和六年后台事后监督工作经历，使我熟练掌握各项柜面业务操作流程和计算机前台操作技术及各项业务管理规定与操作规程，掌握银行经营管理、财务会计等基本理论知识。深知营业网点从业务办理到凭证整理归案，经营风险防范的主要在于制度的执行与落实，知道委派会计主管工作的职责任务，明白做委派会计主管所必备的素质和要求。三是有较强的工作能力。我在日常生活和工作中注意不断地加强个人修养，踏实干事，诚实待人。经过多年学习和锻炼，自己的业务能力、工作作风、组织协调能力、判断分析能力、具体处理会计工作中实际能力都有了很大提高，能够胜任委派会计主管工作。

假若我能够竞聘上岗，我打算从以下几个方面配合做好委派会计主管一职，提高委派会计拓展工作质效，树立委派会计主管优质的形象。我的目标是：我与委派会计主管共发展。

1、加强学习，全面提高自身素质。努力学习各种新知识，适应形势发展的需要。贯彻执行好国家有关财经法规和建设银行各项财务会计规章制度及操作规程。在思想上树立主人公的观念，以全局为重，以事业为重，敢言，直言，能言，善言，将自己的才智毫无保留的贡献出来，不计个人得失，不当摆设。在工作中，维护支行形象，维护班子形象，讲团结顾大局，摆正位置，当好主角。做到“三个服从”，即个性服从党性，感情服从原则，主观服从客观。做到服务不缺位，主动不偏位，融洽不空位。让领导放心，群众满意。

2、履行职责，不断强化决策管理。

一是组织好支行的会计核算，真实、准确、及时、完整地提供会计信息，严格岗位分工及岗位轮换，规范操作，防范操作风险，确保会计业务的正常开展。

三是做好支行日常前台拒面工作，对重点会计业务按照规定严格进行管理。财会人员岗位变动时重要物品、单证的监交工作，对大额进出款项进行严格管理，以管理提升效益。

3、开拓进取，创新工作方法。创新永远是我们工作的灵魂。随着我行业务的迅速发展，中国建行全面实施的股份制改革，这是贯彻落实党的十六大和十六界三中全会精神，加快金融改革，促进金融业健康发展的重大决策，也是我国金融业一次全新的改革实践，通过股份制改造，我行将成为资本充足，内控严密，运营安全，服务和效益良好的现代金融企业。因此，对于不断创新基层内部管理，完善会计监督机制，创新会计信息质量和风险防范能力工作将成为我们的重点工作。围绕以上方面，在工作中我将重点对支行业务发展过程中存在的问题进行专题分析研究，提出整改意见，落实好整改情况；配合支行负责人协调好与上级行及当地与财会活动有关部门之间的关系；实施好会计基础规范化等级管理创新。

5、拓展服务理念，打造优质服务品牌。本着“银企双赢共谋发展”的服务宗旨，秉承“心系万家银行业务拓展”的服务理念，追求“我与银行共发展”的服务目标，坚持做到定期或不定期组织财会人员进行业务知识和操作技能的学习和培训工作，以熟练的技能为客户服务。配合支行对综合实力强、经营管理规范、业绩良好、有品牌优势、资信良好的企业和个体工商户，尤其是资信20强的企业，加强会计业务合作，为开发商、消费者等提供限时、首问责任制评估、快捷办理的优质服务；全面实施服务环境规范、服务形象规范、柜台服务规范、会计流程规范和检查督促规范，从客户的利益出发，永远把客户的利益和需求放在首位。在会计规范化服务达标基础上，推出首问责任制、一次性告知制、同岗替代制、限时办结制、办事制和例会制等为客户提供差异性、个性化的服务。体会服务就是品牌、服务就是管理的深刻内涵，为建行业务的增长奠定了坚实的基础和良好的环境。

尊敬的各位领导，各位评委，在我的竞聘演说结束时，我还

想说的是，我也许还不成熟，也许还有这样那样的欠缺，我会努力努力再努力，不断完善自我，追求自我，超越自我，做一个全面发展的人。西方一位哲学家说过：给他一个支点，他会把地球撬起来。我要说的是：给我这个职位，我一定会做得更精彩！

谢谢大家！

## 安全员主管竞聘演讲稿篇六

大家好！（喊出的激昂）

我是朝阳中心赵一支队的贾伟，非常高兴今天能参加这次主管的竞聘，我心理非常激动，在这里我要特别感谢孙总，杨总、程主任，贾经理给我这次竞聘的机会，我一定会好好把握，不管竞聘的结果会如何，我觉的能参加到这次竞聘，本身就是对自己的一次历练，一次挑战，这将会使我终生难忘，也许将会成为我人生的一个转折点。

首先请允许我作一下自我介绍，我叫贾伟来自美丽的海滨城市烟台，北京化工大学市场营销专业毕业，大学里一直担任班长，毕业后从事过北京大学创业投资研究会外联部干事的职务随后自己也创过业搞过一年网络科技公司，但是我始终觉的自己还没有找到我真正所要的，直到加入到了——银行我才终于真正找到了可以另我寄托，能让我长成参天大树的土壤，时间过的真快转眼我来已经有一段时间了，这段时间里我的综合能力得到很大提升，业绩也稳中有升吧，每个月没有太大的波动基本维持在一百六七十张左右，我曾成功开发过联想集团，用友集团，华为集团、中科院，铁科院，水科院等一些资质好的大企业及一些国字头单位，展业方式以扫楼和谈活动为主，来——后我先后经历了三任队长，我本着“踏实做人，本分做事”的理念，一直担任队里的副队长，积极支持配合队长的工作，得到贾经理和每一任队长的肯定和表扬，同时也从每一位队长身上学到了他们的优点，也看

到了他们的缺点，在今后的工作中我会积极的借鉴和避免。更荣幸的是今年十月底的军旅历练中我有幸得到了孙总、杨总的信任得以担任一连二班的班长，这短暂的七天中我没有辜负领导们对我的期望，带领二班在二十二个参评的班级中获得了优秀班级的荣誉，并且我个人也获得优秀标兵的称号，同时我也跟班里每一位队员都结下了兄弟般的友谊，因此我相信我同样有能力、有决心、也有信心能再为一银行带出一支所向披靡的精英团队。（激昂）

这次竞聘我非常重视，参选支队长一个目地就是为了秉承一银行的理念让优秀成为习惯，让优秀成为一银行不竭的动力，以优秀带优秀，以优秀促优秀，让优秀真正的融入到我们的每一天；我在市场规划开发，团队建设方面思考已久，今天拿出来跟大家分享一下，即使竞聘不成也希望能对一银行的发展起到一点用处，下面是我在市场开拓和团队建设方面一点个人的愚见。

## 一. 市场开发方面

我认为做为一名支队长不单纯要会整表、填表，还要能统筹规划好市场布局，带领和指导团队成员拼杀在市场一线。

4、在开发方式上要以点带面做好深度挖掘，要以一人带一群，以一点带一片，扫楼与展示相结合，着重开发单位以一些国有单位，外资企业，大的股份制企业，一些发展潜力大，市场表现好的中小业为主，资质上要严格把控，积极的避免风险，队长要大局清晰，并协助队员作好开发前的准备，尽可能多的帮队员并且教队员去谈一些好的活动，每天晚上都要都要帮队员规划好第二天的去向，在队员要陌拜一座大厦前先帮助他们先从网上查一下该大厦里有哪些企业，企业的联系人是谁，联系人的电话，这样既能帮队员减少许多盲目性，也能避免太多不必要的时间浪费，防止队员进大厦前因不知找谁而被保安拒之门外的尴尬，让员工少受点不必要的挫折。

二. 团队建设方面，打造一流高效率的精英团队我总结了六点看法。

1. 要打造独特的团队文化，增加团队凝聚力：团队就是队员的家，要让每一位队员感受的家一般的温暖，让队员可以尽情的倾诉一天的喜怒哀乐，缓解他们一天的疲劳，在团队中队长既要办演好父母的角色，也要当好教练的角色，在生活上要像父母一样关心爱护好自己的队员，其实每一位队长都是从队员一步步走过来的，最能体味到队员工作中的辛酸，要体谅队员的难处，并给予及时的解决，在工作上要队队员的成绩及时发现并积极给予认可和表扬，多换位思考，对每一名队员都要做到不抛弃不放弃，对症下药，根据他们的特长因材施教因材施用充分激发他们的潜能让他们走出暂时沉沦的泥潭，多鼓励员工积极发表自己的想法，共同交流，引领团队形成一种积极向上，互助协作、温馨和谐的团队氛围，在团队中形成“我为团队而自豪，团队以我为骄傲”的团队主人翁文化理念，让队员真正把团队当成自己的家。

2. 要有严格的组织纪律，严格的执行力：纵观历史没有哪知纪律涣散的队伍能够成为胜利之师的，只有具备了严格的纪律作保障，方能所向披靡战无不胜，要做到这点首先队长自己要严格自律，率先垂范，给队员作好表率，其实队长的一举一动队员都在时时关注和效仿，在遇到困难时要及时调整好自己的心态，做到镇定从容，处变不惊，要有“泰山崩于前而不慌，无故加之而不怒”的那种境界，要用自己的行动给队员以足够的勇气和信心，工作上也要对队员严格要求，注重每一细节，并对其出现的问题进行及时诊断并找出其问题症结，指导其修正方向，帮其消除隐藏的地雷隐患。

3. 要有严明的激励奖惩措施：要让团队的目标与每一队员的切身利益直接挂钩，做到公平公正，做到团队资源共享，并要给队员描绘出美好的蓝图使队员对这份工作充满信心，广阔宽松的氛围让队员在此尽情的发挥，海阔凭其越，天高任其飞；其次要善于倾听，多队员进行双向沟通，鼓励队员积

极发表自己的见解，并多善于观察，对团队中出现的不良的苗头要及时发现，及时杜绝，决不姑息，尽可能的将隐患消除在萌芽状态，团队要作到有弹性，团队组长要有上有下，我觉得应该由每周业绩最好的两位来担任，大家轮番竞岗，在团队中形成赶帮超的氛围，让每人都有奔头。

4. 要培养团队精英：我觉得每个团队至少要培养一到两名对工作认真负责，业绩突出的团队精英，在团队中树立标杆榜样的作用，有了这些标杆的存在即使团队处于最困难最危险的时候，只要标杆业绩始终保持，只要这些标杆的精神不倒团队大家就会重新找回信心自觉跟他标齐，这样团队才会永远屹立不倒，顺利走出难关。

5. 要量化团队目标，进行合理的时间管理：清晰的制定团队目标以及每一队员的目标，并将其量化到每一天，分清主次，分清轻重缓急，合理分配时间，既要做到高效率，也要做到高效果。

6. 要多倾听客户的意见，并对队员进行不间断的培训，帮其增加一些实用的业务技能，打造其优良的业务素质，要让队员敢于积极尝试，在实践中练兵，只有实践才能造就出真正的战士；其次要树立“客户至上的服务理念，服务好客户”，并且也要时时刻刻保护好自已的队员，帮队员避免不必要的投诉。

下面我跟大家互动一下大家看我像不像当兵的？（大声）台下（像）其实好多人初次见到我时也都说我像一个当兵的，我的确从小就有当兵的梦想，可是一直没能实现，庆幸的是我加入了一一银行才得以成为一一银行大军营中的一兵，在孙总和杨总两位首长的英明领导下，我要不断的修炼自己，自律自强，不断的提高自己的综合素质，真正的把自己打造成一一银行一名真正合格的兵，并且将来也一定要为一一银行带出一群优秀的兵，在没有硝烟的战场上奋力拼杀，一往无前。（手势气势）

再次感谢各位领导和同事们的支持。——银行一兵贾伟给大家敬礼。

## 安全员主管竞聘演讲稿篇七

大家好！

首先，忠心感谢公司领导提供这样一个公平竞争的机会，使我有幸参与今天的竞聘。今天我站在这挑战与机遇并存，成功与失败同在的平台上，内心充满了舍我其谁的信心，同时也做好了勇挑重担，竭诚奉献的准备。

我叫\*\*，今年\*\*岁，于20xx年加入xx□一直从事市场部工作。回首过去的6年，在领导和同仁们的支持和帮助下，我在工作中一直兢兢业业，任劳任怨，从一个业务新兵逐渐成长为一个有担当、敢反思、珍惜人生价值的责任人。

下面，我谈下这次市场主管的优势和条件：首先，是我发自内心对公司事业的热爱及强烈的责任心。著名作家路遥曾经这样经典的说过：“人生的道路虽然漫长，但是关键之处，常常只有几步；特别是在人年轻的时候，这几步迈不好，有时会影响人生一个时期甚至整个一生”。

感谢领导，感谢命运、感谢生活，自己有幸选择和加入了xx公司。应该说是xx□改变了我的人生轨迹；是xx□历练了我的坚强意志；是xx□培养了我的综合能力。工作6年来，我目睹了各位领导和同事为了xx的发展而付出的艰辛，目睹了公司开拓创新，增强综合实力所取得的巨大成绩。心怀对公司教育培养的感恩，我有责任也有义务为了公司事业的发展尽一份自己微薄的力量。正因为有着对公司执著的热爱，我将“感恩的心”化做“责任心”，在市场部工作期间，我在上级领导的正确带领下，以高度的责任心，认真开展了——等工作，有效开展了——业务，有力地维护、整合了我公



司产品的品牌，进一步拓展了业务合作领域和合作项目。

其次，是我具有丰富的工作经验。本人加入xx6年，一直从事市场部的工作，对市场工作非常熟悉，特别是关于xx市场的分析与发展，并建立了一整套详细的市场分析资料，有利于以后工作顺利开展。我思想解放，勇于探索，开拓进去，富有改革和创新精神，我善于听取大家的意见，善于协调关系，刚柔并济，充分调动部门员工的工作积极性，发挥每个人的特长，我在山东全省17地市，市场工作做得很出色，排名前三名，由于成绩突出，得到同事和公司各部门领导的充分认可。

三是有较强的组织与协调能力。任市场主管以来，在工作中各班组之间、各部门之间以及与外界的资源协调和调配存在诸多矛盾，总是想法设法加以克服，确保了业务的正常进行，通过实践锻炼，我的组织与协调能力有了很大的提高。

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，市场主管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，为我们公司的发展做出更大贡献。

一要找准位置、做好本职工作。找不准位置，也就找不准工作的立足点、切入点、着力点，工作起来也就会茫然。为此首先要做好“战斗员”，围绕公司中心工作，对上认真执行领导的工作指示和要求，对下加强沟通协调、联系员工，团结大家一起做好市场部的各项工作责任。其次要当好“指挥员”，及时布置和落实各项工作，并做好检查监督。并及时将各项工作进度和情况反馈汇报给领导。最后要精准把握好工作岗位的角色定位，做到管理无巨细，参谋不决断，助手不揽权，不越权，不越位，不缺位，工作要到位。

二要拓展管理体制，全面加强内部建设与管理。为促进工作的有效开展，通过优质服务促进改革规范运行。我将在工作管理体制和运行机制上进行探索和创新。进一步明确了工作职责；继续实行绩效考核，各员工也开始试行绩效考核，并且设立奖金制。为我部理顺工作管理体制和运行机制打下坚实的基础。

三要抓好培训工作，优化人员配置。为了优化公司人员配置，提高全体员工的竞争意识和危机意识，进一步体现“能者上、平者让、庸者下”的用人理念，为了使员工熟悉掌握业务技能，完成各项工作任务，我部要及时制订业务培训计划，培训计划从指导思想、培训目的、培训内容、培训要求等方面进行了规范，使培训工作制度化、系统化、合理化，确保培训工作有序进行。

四要抓好自身建设，全面提高素质。市场主管工作，责任重大，任务繁重，我将努力按照政治强、业务精、善管理的复合型高素质的要求对待自己，加强政治理论与业务知识学习，全面提高自己的政治、业务和管理素质，公平公正、洁身自好，清正廉洁，做到爱岗敬业、履行职责，努力争当一名合格的存货管理与核算专职，全力实践“团结、务实、严谨、拼搏、奉献”的时代精神。

无论这次竞聘的结果如何，我都会认真对待。我将一如既往地踏实工作，秉承积极进取，虚心学习，勤奋踏实，尽职尽责地做好本职工作。任劳任怨的自我期许，力争做到“公司给我平台，我为公司添光彩”。绝不辜负组织和领导的期望！

## 安全员主管竞聘演讲稿篇八

大家好！我叫\*\*\*，现在\*\*\*职务。今天我竞聘的是财务部主管岗位！此时，站在这属于强者的舞台，我想用三个词来概括此时的感受：第一个词，感谢！首先，我要由衷地感谢我局的各位领导和今天在座的各位评委，谢谢你们为我提供了

这样一个展示自我、公平竞争、增长见识、接受挑选的机会；第二个词，责任！在我的心目中，正科级实职这个岗位不是权利和荣誉的象征，而是一份沉甸甸的责任，今天我正是为了责任而来。第三个词，努力！多年来，我一直要求自己，“坦坦荡荡做人，勤勤恳恳做事”，无论做任何事情，我都会力求做到尽善尽美。今天，还是这一信念激励着我，义无反顾地走上了讲台。此刻，我希望以自己的能力赢得这一岗位，更希望以自己的真诚赢得大家的掌声！

首先简单的做一下自我介绍：我今年36岁，大专学历，\*\*\*\*年毕业于\*\*大学中文专业，\*\*\*\*年至今在我市劳动和社会保障局工作。其中，\*\*\*\*年至\*\*\*\*年在局办任通信员，\*\*\*\*年至\*\*\*\*年在职业技能开发科工作，\*\*\*\*年至\*\*\*\*年在市政府行政服务中心主持劳动保障窗口工作。\*\*\*\*年主持职业技能开发科工作至今。

现在担任\*\*\*。我于xx年毕业于xx专业。由于工作出色，我曾被评过（添加个人荣誉信息）。

屈指算来，参加工作已经\*\*年了，多年的工作经历不仅丰富了我的人生阅历，同时也使我积累了丰富的工作经验。工作以来，我谦虚上进，不断学习业务知识，增强自己的业务能力，同时我也广泛涉猎管理、通信等学科，既具有了扎实的专业理论，也获得了综合理论知识。

第二，我具有严谨细致、扎实高效的工作作风

一位哲人说：“你的心态就是你真正的主人”。参加工作以来，无论在什么岗位上，我都努力争取提高，努力做得更好。我时常提醒自己，一个人的岗位有不同，能力有大小，虽不能惊天动地，但务必兢兢业业，这是做工作之根本。在今后的工作中，我仍将一如既往地干下去。

第一、真诚讲团结，搞好关系，创造和谐共事的良好氛围。

多年的工作经验告诉我，同事之间团结比什么都重要。在团结方面，一定要摆正位置，正确认识和看待自己，胸怀全局。在工作中和生活上以身作则，树立好模范作用，平易近人，努力做到说真话，办实事，求实效。尤其注意那些与自己有不同看法的同志，团结他们一道工作。工作中讲求民主，多沟通交流，在和谐中工作，在和谐中进步。

便将交易记录在适当的会计期间；在会计报表中适当地表达交易（业务）和披露相关事项。从而进一步建立健全控制程序。

第四、发挥主观能动性，开拓创新，做好本职工作。与时俱进，抓好管理。要想改革创新理念先行，没有先进的管理理念，就不可能有先进的管理。对此我有以下打算：一是献技献策，建立健全一线管理制度。制度是管理的保障，我将结合分管工作，开展调查研究，总结点滴经验，做好信息反馈，向领导提出建议和设想，建立健全规章制度。做到有章可依，权责明确，使每个人知道自己该做什么，不该做什么。二是与时俱进、灵活管理。古语说：“穷则变、变则通、通则久”。我们通信工作，接触面广，问题繁多，单一的工作思路和死板的方法很难适应工作的发展和 innovation。只有具备与时俱进得管理意识和发展意识，才能提高管理水平，强化网点综合竞争能力。三是开拓创新，做好精细化管理。现代信息技术发展迅猛，利用技术手段，推行成本精细化管理，降低经营成本，全面提升管理水平，是现阶段公司财务管理的核心内容。

把一颗赤诚的心奉献给\*\*移动公司。（如果字数多此段可以删除）尊敬的各位领导，评委们，几分钟的竞聘演讲，无法将我的全部设想详细介绍给大家，但却足以让各位看到我一颗忠诚而执著的敬业之心！参加这次竞聘，我就想为移动公司多做些贡献，让我们移动公司在广大客户心中占有响当当的地位，让我们移动公司品牌在\*\*市更加深入人心。

我深知，在任何竞争中，都会有成功和失败两种结果，而无论结果如何，都不会改变我对移动公司的热爱，对移动公司的忠诚，我会一如既往的努力工作，在你们的激励和鞭策下，坦坦荡荡做人，勤勤恳恳做事，不断挖掘自身的潜能，提升自己，创造佳绩！

我的演讲至此结束，谢谢！

## 安全员主管竞聘演讲稿篇九

大家好！

我是客服部的售前客服xx，在公司已经工作两年的时间了，得知这次公司组织客服主管的内部竞聘，我决定过来争取这个机会，我觉得我的能力也达到了可以做好主管工作的地步，同样我也相信我能做好这份工作。

首先我说说我的一些优势，来到公司已经两年，我基本熟悉了公司的运转流程，认识了公司大部分的同事，也明确知道在客服的工作上有哪些是需要和各个部门去进行配合的，像产品方面的知识，我们是需要和产品部的同事进行配合，每次的新品培训，都是需要邀请他们来给我们做培训，了解我们的产品，让我们在工作当中可以更好的推荐给客户。在活动方面，我们要和运营部做沟通，了解这次活动的时间，促销的力度，折扣优惠券如何才能给到。作为客服主管，在这些配合沟通当中是需要积极做好的，这样才能让我们的客服同事更好的从事自己的工作，同时也能了解到需要注意的事情和学习的东西。

其次在工作方面，我两年来销售的业绩大家有目共睹，多次拿到月度的销售冠军，在去年的时候，也是年度的销售亚军，那还是我进入公司的第一年，而今年我的销量更是遥遥领先，转化率也是同事们学习的榜样，可以说在售前这一块做的很不错，在售后方面，我积极跟售后的组长学习，在平常交接

班之后，我也会待在公司里面跟同事学习，之前有轮岗过一个月的售后工作，我也很好的做好了，并没有引起纠纷和投诉的情况产生。对于客户部方方面面的工作，我虽然没有全部都做过，但是也有了一些了解，并清楚在主管的位置上要做哪些工作。

最后我想说下假如我在主管位置上要做的工作，一直以来我们客服部的同事都比较各自为战，虽然有沟通交流过售前售后的知识，但是却没有一个体系，每个人的销售技巧和售后服务都是不太一样的，也没有统一的话术，如果我作为主管，我要做的就是建立一个系统，让售前售后的同事有一套完整的话术，并定期做一些更新，这样即使你的销售能力有所欠缺，但是还是可以从别人那学到东西，或者即使工作繁忙，打开话术，和客户沟通的时候，也能找到较好的回答，而不用每次问同事，这样对于新来的同事也是一个好的教学材料。这样大家的销售能力提升了，业绩上去了，自然提成也拿得多。

当然我可能还有些不足，我没有做过管理的经验，但我相信，以我外向积极的性格，一定可以不断的学习和总结中做好主管的工作。

如果各位领导和同事觉得我合适的话，请投我一票。

谢谢！

## 安全员主管竞聘演讲稿篇十

大家晚上好！

今天是我第一次站在竞聘会舞台上，有点紧张。

但是，今天我怀着无比激动的心情竞聘xx-xx一职，首先感谢商场领导为我们创造了这次公平民主、公正竞争、展示自我

的机会。竞聘上岗是商场用人机制改革的一次创新，是顺应商场发展的需要的，商场的发展需要人才，为了使商场能在竞争日益激烈的大市场环境中立于不败之地，我们不仅需要，服务、业务技能过硬的员工，还需要善经营的管理者。

首先，自我介绍一下：

本人xx-x□xx年7月加入xx-x这个大家庭，从事营销专员工作，经过近一年的工作，在xx年6月，经本人对自己的慎重考虑，决定参加商场的xx-x竞聘，并暗下决心将来一定要成为出色的管理者。

第二、我对管理的认识：

我认为管理就是如何合理充分的利用手中的资源尽可能的创造效益。简单的说：管理就是如何利用相关的人心甘情愿的为你做相关的事。我认为楼层管理的核心是处理好各种人际关系。

第三、本人的优劣势

我的优势：我对工作认真负责、为人诚信可靠、踏实能干、善于与人相处、善于学习新的知识、勇于接受新的挑战，具有较强的团队精神和组织能力。

我的劣势：本人没有xx-x的经验，具体的专业知识欠缺，但是近一年的营销工作使我更加的能了解消费者需要什么样的服务，我相信自己能充分发挥自己的优势有能力胜任这一工作。

第四、如果我竞聘成功，我的简单的工作思路：

1、从基层做起，务实工作，要做就做最好。

2、寻找切入点，在工作中不断地学习，去弥补自己欠缺的东西。

3、借鉴其他管理人员成功经验，引入新的观念。

4、服务管理上，勇于创新。加强创新意识，把创新落实到实处。在工作中要敢于提出自己的想法和对某些问题的见解，敢于尝试从外面看到、学到的管理经验和具体做法。

如今商场面临着严峻的考验，我们必须沉着应对，将商场的资源充分的利用起来，将我们的优势突现出来，我相信蚌埠红星美凯龙在以祝总为领导核心的商场领导的英明带领下，我们蚌埠红星美凯龙一定会做的更好，一定会绽放更炫的光彩。

各位领导、各位同事，我已经做好充分的准备，迎接全新的挑战。通过自己的努力和商场一起成长，实现二者利益的完美统一。

借用一句时尚用语：“给我一个机会，还你一个惊喜”。

我的演讲到此结束。

再次谢谢大家！