

# 最新少年宫活动内容 少年宫活动总结(精选10篇)

演讲稿是进行演讲的依据，是对演讲内容和形式的规范和提示，它体现着演讲的目的和手段。我们想要好好写一篇演讲稿，可是却无从下手吗？下面是小编为大家整理的演讲稿，欢迎大家分享阅读。

## 竞聘演讲稿子篇一

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。

## 竞聘演讲稿子篇二

大家好！今天我们共叙一堂，我想大家都是怀着同样的心情，贵在参与也是学习锻炼的机遇，当然也是体现自身价值的所在，共同目的也是积极投身企业改革潮流中，我们参加竞岗也是用实际行动来支持企业的改革。人尽其才，物尽其用，竞争上岗，有上有下，这是企业发展的趋势，石油公司这次开展公平竞岗，竞聘上岗机制的实施，既是干部人事制度的改革，也是企业进步的一种体现，对调动年轻干部做事创业的积极性，激励年轻干部全面发展，健康成长具有重要的作用和意义，能进能出的人事制度改革，实行用人制度的双向选择，作为企业也是选拔和发现优秀人才的手段，又是个人选择岗位，接受挑战和发挥个人才华的机会，本人有幸参加今天竞聘演讲，也就是赴着竞聘零售管理片区主任岗位的目标。

我叫xx，现年xx岁，我来自基层，19xx年出生，大专文化，中共党员，现任经营部副主任，19xx年参加工作，二十多年来一直在石油公司工作，从最基层岗位做起，历任加油站记帐员，计量员，副站长，站长。原地方石油公司上划中国石化集团后，在企业处于转折关键时期，19xx年应上级公司号召和领导要求，返回企业上岗任副经理，副主任至今。今天站在这个舞台上，我要竞争的岗位是零售管理片区主任。

近几年来在省、市石油公司、当地党委政府和公司班子领导下，认真学习不断提高自身业务能力和素质，认真贯彻执行和落实上级各项工作任务，紧紧围绕本公司各个时期任务目标，按照公司班子分工，努力做好配角当好助手，力争做好自己的本职工作。上划初期由于种种原因，原公司一无资金，二无经营能力，三无市场和网点，员工每月工资都无法按时发放，职工队伍不稳定，员工思想涣散，几乎生存都成问题，在这危机关头，发挥主观能动性，自筹资金开拓经营，通过上下共同努力渡过了难关，使企业逐步走出困境，随着企业体制改革深入，首先认真学习省公司以及市公司“三项改革

和三个一体化”有关文件精神以管理制度，不断更新自己的知识，及时调整思路摆正角度，从经营角色逐渐转变为管理角色，使自己能够适应新的管理机制，才能够更好开展工作，公司所发生的变化与发展，是有目共睹的，相信大家也已看到的。作为石化一分子感到基本没有辜负上级领导的期望，最起码没有给领导丢面子，虽然成绩只能代表过去，但也可以看到其能力和表现，而且更能体现其素质才华以及潜在的发展。

这次参加片区零管主任岗位竞聘，觉得自己具有以下几方面优势和条件，一是己有多年副主任岗位工作经验和体会；二是有熟悉和了解当地人际关系，以及能与当地政府有关部门的沟通能力；三是有热爱石油事业责任心，从基层做起而且一直都是干石油工作的实践经验；四是有能够与人团结共事的’经历，五是有勤奋敬业，务实创新做事的决心。我个人所具有的这点点滴滴“资质”，希望能得到领导和同志们的认可，假如组织上又能提供给我零售管理片区主任岗位这样的一个职位和机会，那么，我将仍然认真履行本岗位职责。

如果片区主任岗位竞聘成功，我想将注重做好如下几方面的工作：

1. 积极做好上级公司与当地党政部门的桥梁作用，发挥自身优势，积极与他们沟通，争取当地政府有关部门支持，促使企业各项工作顺利开展。
2. 认真加强学习，与时俱进转变观念更新知识，不断提高自身素质和工作水平，在工作中既要摆正位置踩好点，又要做到主动不越位，服从不偏位，服务不欠位。
3. 在做好工作的同时，认真来对待当地党政部门交予的工作任务，文件精神上传下达及时，不延误，积极来完成和努力做好这方面工作。

4. 围绕片区各个时期工作中心和任务，不断克服困难创新务实积极开展工作，努力完成上级公司下达各项任务。

5. 从市场发展战略高度来做好网点建设工作，积极向当地政府有关部门汇报和沟通，争取他们的支持，尽快调整网点建设和新开拓网点工作，并积极向上级公司领导汇报，做好网点建设参谋助手作用，从而确保企业可持续发展。

6. 认真负责督导本区加油站的经营管理工作，做好上级公司与基层传导工作，使上级指示能够及时贯彻和落实。

7. 及时向上级领导报告工作开展情况，完成上级领导交办的其他工作，工作中碰到自身无法解决问题及时向上级领导汇报和请示，并提出自己对问题见解和建议。

8. 加强加油站员工安全生产知识教育和业务培训工作，尽快提高员工整体素质，特别要加强基层员工应对处理公共危机知识教育，并建立相关应对机制，以适应现代企业发展需要。

在以后的工作和学习中，我愿意与广大同事一起为咱们公司贡献自己微薄的一份力量。请大家相信我。

我的演讲完了。谢谢大家。

## 竞聘演讲稿子篇三

您们好！

我是来自小儿科的xxxxx[]首先感谢领导给予我参与竞选的机会。正是你们一如既往的支持和帮助，让我有勇气站在这讲台上，这将是跨越人生历程一个新的目标。

从小，我就有一个梦想，如果能当上一名美丽的白衣天使该多好啊，十年前，我终于圆了自己的梦，带着美好的憧憬，

穿上了洁白的护士服。十年来，我一直服务于临床一线，通过自考获得x大学高护大专学历，并与儿科结下了不解之缘，从icu回到儿科，目前协助护士长在儿科担任责任组长。

通过在儿科的工作实践，我分享几点感受：

现在都是独生子女，孩子有病家长格外着急，对护理的要求很高。为此我科安排1个责任心强，静脉穿刺技术过硬，有沟通技巧的护士做责任护士，专门上白班，负责患儿的接诊、治疗与护理，要求做到接诊热情，健康宣教全面，治疗护理及时，给家属留下良好的第一印象。让家属了解病情与治疗。同时还要利用一切机会多接触患儿、跟他们玩耍，以消除他们的陌生感与恐惧感，并且病人多时侯实行弹性排班，特别是我们儿科又加上输液厅的工作更加繁忙，如增加中班与夜班工作人员以保证治疗护理工作的及时，减少护患矛盾。

现在儿科患者大多数是独生子女，是家长眼里的“掌上明珠”，一个小孩就有两个甚至四五个家属围着，护士如果不能“一针见血”，常常遭到家长的责怪和投诉甚至谩骂，就否定你的一切。因此，儿科护士承担着很大的心理压力，护士长既要严格对护士严格要求，督促其按要求完成各项护理工作；又要关心护士，尊重护士，理解护士，在关键问题上勇于为护士承担责任和风险，有错误应在事后单独批评，维护护士的自尊心。如果护士在生活上有什么困难，护士长应尽量创造条件给予帮助，关心体贴他们，使他们感受到集体的温暖。

为了减轻患儿对医院陌生环境的恐惧心理，在病房创造家庭式的温馨环境。我们可以在病房透视窗上张贴儿童喜欢的卡通唐老鸭、米老鼠等图案；在病房走廊的墙壁上张贴色泽鲜艳的育儿知识并配有好看的卡通图画；在护士站大厅的天花板上挂上风铃；在每个病房里挂有色彩鲜艳图文并茂的育儿小册子，病房内有各种温馨提示卡等等。鼓励家长为患儿买玩具，护患双方共同努力创造良好的康复环境。

以上是我对儿科工作方面的几点想法，希望能得到所有领导和各位的帮助、指导和完善。为创建二甲医院，为医院的发展，而将自己所有的精力融汇到这个让我欢喜让我忧的大集体中，我将无怨无悔。我愿与大家共创美好的未来，迎接我们大家庭xxxxxx辉煌灿烂的明天。

有一句话很经典，千里马常有，而伯乐不常有，至于是不是千里马，就有待在座伯乐们的裁决了。

## 竞聘演讲稿子篇四

一、首先加强自身业务学习，作为一名合格的技术员，首先要在理论上是佼佼者，在生产中能够指导生产，其次是在日常工作中员工遇到不懂的问题和生产问题给予解决。这就需要不断提高自己的业务能力和综合素质。

二、积极主动完成段领导交办的各项工作任务，不论是日常生产，还是设备管理，还是制度建设，都要承担起相应的责任，确保各项工作顺利完成。

三、认真做好各种维修计划的编制和梳理工作，积极摸索设备的运行规律，制定出可行设备的保养与维护计划，并及时发现问题，及时反映问题，及时解决问题，保证设备安全和正常运转。

四、严把设备质量验收关，在日常设备检查和工程验收中，严格按照设备运行技术参数和技术标准进行检查、验收，确保设备运用质量不断提高。

五、积极开展技术创新、五小成果□qc等活动，解决日常设备维修中出现的各种疑难问题，及时将设备运行中发生的各种故障进行总结分析，并将这些故障案例作为日常培训重点，从而达到快速提高员工业务技能水平。

只有用心做事，才能把事做好，只有追求卓越，才能勇攀高峰，虽然我现在还达不到那样的高超技术水平，但我有一颗用心做事的心和追求卓越的目标，相信也会在这个岗位上做出不平凡的业绩。谢谢大家！

## 竞聘演讲稿子篇五

大家早上好！

1、营销经验丰富，善于观察市场，熟悉企业财务工作。1994到1995年，我在苏州锦帆集团锦帆基建用品配套公司工作了两年，从一名营业员做起，历任门市部负责人、仓库管理员，通过不懈的努力，熟悉业务后，担任了公司经营经理。在那里，我学习到了南方企业的先进经营理念，锻炼出敏锐的`市场观察力，初通企业财务工作。走出去，不仅开阔了我的视野，更重要的是为我实现自身价值奠定了坚实的基础。

2、电脑知识丰富，能够熟练使用各种办公软件。1998到20xx年从事电脑配套产品销售工作长达8年。这8年间，一直接触电脑的中低端配套产品，耳濡目染中，学会了电脑知识，现在，我不仅能够熟练运用word[]wps[]excel[]后台boss等办公软件，还学习了电脑软硬件安装。

3、工作作风顽强，善于学习，勤于思考，努力钻研业务知识，提高自身素质。我进入中国移动庆安分公司8个月以来，在学中干，在干中学，现在已掌握公司所有业务流程，并且在营销工作中做出了骄人的成绩：8个月中，放号600余张，手机卖了50部左右，手机报、飞信、手机证券等各种数据业务全部完成，建立集团两个，社区服务站两个。

以上就是我的优势和专长，如果蒙领导信任，我竞聘到区域客户经理的职务，在市场竞争日益激烈、中国移动的产品也越来越丰富、营销方式必将有大改变的情况下，为适应新形势需要，我要依托社区服务站，以服务用户为出发点，以小



区宣传为主要形式，以落实优惠政策为手段，从而达到以点带面，促进放号、终端销售、各种数据业务的开展。

一是对现有的社区服务站进行调查统计，了解服务站营销成绩，进而整合资源，调整布局，消灭城镇死角，力争达到分布合理、竞争有序，从而增加公司效益。

二是加大小区宣传投入，增加小区宣传密度，开展多种形式的小区宣传，让移动公司的所有业务真正深入人心。宣传中，不仅要宣传新资费和新政策，还要把中国移动历年来所开展的业务解释给广大用户；不仅要从小公司效益出发考虑问题，还要把公司的政策落实到社区服务站。这样才能实现公司和服务站的双赢，才真正达到小区宣传的目的。

各位领导，这就是我的竞聘演讲，一些粗浅的看法，还请领导斧正。如果这次没能竞聘上区域客户经理岗位，我也不会气馁，依然会在本职工作中做出一番成绩，因为，我深爱着这个集体，深爱着这个职业！再次感谢领导给我的这次机会，谢谢！

## 竞聘演讲稿子篇六

你们好！

今天我要竞争某某业务部经理这个岗位的理由。这个岗位，不仅仅是一种权利，更是一份沉甸甸的责任。我参与竞争的自信，来源于对部门工作的驾驭力、天马行空的创新力和团结友爱的凝聚力。

我竞聘的理由及优势是：

第一，工作与管理经验丰富。我于20xx年参加农行工作，分别从事过会计员、出纳员、统计员、电脑管理员、会计监管员、系统软件程序设计员、前台客户经理、机构业务部经理

助理和副经理等岗位工作。

六是“五险一金”归集额达到35亿元，为机构类存款稳定增长做出突出贡献。

第三，荣誉颇丰。我曾荣获总行20xx年度代理保险业务“创利名星”称号、区分行20xx年度第三方存管业务营销先进个人、二级分行20xx年度“营销之星”称号、银商通业务创新奖、计价考核办法创新奖□20xx年又喜获xx大学商业新锐奖。

第四，有较高的政治素质。通过多年的政治理论学习，树立正确的世界观、人生观和价值观。遵纪守法、助人为乐、团结同志、任劳任怨、服从安排。

第五、有较强的组织、协调及业务策划、拓展、营销能力。

一是能协调好上下级之间、机关与基层一线之间、农行与客户之间的关系；

二是协调好系统业务或系统客户与支行一线的关系；

三是协调好系统业务或系统客户推广、培训及维护与深挖掘的关系。

第六、有吃苦耐劳、勇于开拓、不断创新的精神。

二是利用银行与租赁公司的业务合作关系，拓展银赁通业务，预计将可发放借贷近40亿元。如此多的创新项目，是他们推动着我一如继往地向前进。

人无完人，我对银行知识掌握得还不够，为此，我利用业余时间，努力学习金融知识，并于今年7月份考取了某某大学金融财务mba□以弥补自己的不足之处。

假如我竞聘成功，一是向领导多请示，勤汇报，搞好部门间的协作配合，与各部门学习，交流，协调，互相帮助。了解领导意图和思路，把工作的主动性与针对性、实效性统一起来。二是在工作上帮助同事多出成绩，让同事有一种成就感；在利益和荣誉面前多让同事，让同事有一种被承认感。

无论竞聘成功与否，我将严格按照“爱学习、能创新，守规矩、愿奉献，知感恩、善协作”的标准不断完善自己，积极开拓，扎实工作，努力取得更好的工作业绩。

谢谢大家！

## 竞聘演讲稿子篇七

大家好！我是来自xx院的xx[]首先感谢学校提供这次机会，一展自己的抱负。我竞选的职位是学生会文艺部部长。

首先，我对文艺部的理解是：以服务学生为宗旨，为我院师生创造展示自己才华与能力的平台，并将本院特色加以传播，使其在学校占有一席之地。

我认为我合适次职位的理由有三：

第一，我对文艺工作的热爱。活泼开朗、兴趣广泛是我的特点，积极参加并组织各项活动，是我的爱好。在活动中尽情施展自己的才能，并发挥自己的特长，是节目质量达到理想的效果，并得到了同学老师的认可。

第二，丰富的工作经验。从大一到现在，我在参与，策划院文艺活动中都尽了自己的力量。

- 1、在排练表演过程中，参与人员锻炼了吃苦耐劳的精神。
- 2、会院同学树立了强大的集体荣誉感。

- 3、文艺对抗赛体现了大学生的活力与激情。
- 4、比赛的背后凝聚起深厚的友情。
- 5、文艺部成员积累了宝贵经验，得到了难得的历练。
- 6、它让我们真正懂得了“一分耕耘一分收获”。

第三，丰富的动力。几年的工作，让我结识了许多兄弟姐妹，也深知这份工作承载了多少人的梦想与希望。一届一届的传承，正式希望的延续。我有充足的动力和支持来取得更好的成绩。

如果我当选了，我对接下来一年的工作计划如下：

#### 1、迎新工作。

协助院团委及学生会其他部门搞好迎新工作，明确工作分工，使迎新工作有秩序进行。同时观察并记录新生中有文艺特长的人才，使其能够在以后的各项活动中为院尽自己的一份力量。

#### 2、文艺对抗赛。

决定活动按以下步骤展开：

(1) 报名工作：将报名工作下发到每个班。通知班级负责人此次比赛的重要性，并让其传达每个学生，让新生对此次比赛有一个比较深入的认识，从而能够踊跃报名，为以后的挑选工作提供更多的文艺人才。

(2) 选择节目：精心挑选比赛用节目，使参加比赛的节目形式新颖，内容符合年度热点，并且场地和人员适合，加入自己的特色，使人看了有耳目一新的感觉，并且排练起来能够实现。

(3) 学习并改进：组织文艺部人员学习选中的舞蹈，并在学习的过程中加入更加创新的元素，使其大体成型。

(4) 挑选工作：将报名的新生集中安排时间和地点进行面试，认真发掘舞蹈人才，并且在佼佼者中挑选出适合该舞蹈的新生。

(5) 排练：组织已挑选新生集中时间地点进行学习及排练，抓紧一切时间，重视每个细节，争取零失误零缺点，并在排练的过程中集合大家的力量发现节目的不足，同时想出解决办法和更好的创新方法，力争使成形舞蹈达到想象中的完美效果。

(6) 彩排：在彩排的同时练习走位的精确，适应比赛场地。

(7) 正式演出：调节情绪，使大家的心态放松的同时又不乏比赛的紧张感和高涨的情绪，力争夺冠，取得最好的成绩，给文艺对抗赛画上一个完美的句号。

### 3、招新工作。

精心挑选后续人才。挑选适合文艺工作，态度认真，具有

(1) 下发招新通知，使新生了解文艺部的工作。

(2) 通知报名者院统一面试时间，做到不强迫不遗漏。

(3) 面试时公正认真负责，精心挑选。

(4) 将选择名单上交院里，由院领导查看并做最后决定。

### 4、校国庆周年晚会。

配合组织人员进行各项活动，在需要的时候，尽本部人员的最大能力，协助学校办好此次晚会。将本院有意愿参加节目

者上报组织人员，并且积极参加踊跃报名，为会计学院争得荣誉。

## 5、十大歌手大赛。

协助组织人员做好自己的工作，鼓励本院有歌唱才能的人员参加此次大赛，让自己的大学不留遗憾。

## 6、学习经验交流。

协助学习部和学研部进行好此次学习经验交流活动，让同学之间的学习方法得以互相学习互相参照，能够更好的运用于大学的学习生活。

如果我落选了，我也不会气馁放弃。我会积极配合新任部长的的工作，在需要我的地方尽自己最大的努力，为学院尽最大的力量。

我的演讲结束了，谢谢大家！