

# 最新竞争副总演讲稿 竞争上岗演讲稿 稿(精选7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。大家想知道怎么样才能写得一篇好的演讲稿吗？以下是我帮大家整理的演讲稿模板范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

## 竞争副总演讲稿篇一

大家下午好！我叫王莉，原来在南坞小学工作，近几年来一直从事小学英语的教学，今年因工作调动，调整到我们东申小学工作，我感到非常的高兴，同时，也非常感谢我们学校领导能给我这样一次展示自我、成就自我的机会。我今天我竞聘的岗位是三、四年级的英语教学。

首先我说一下自己的基本情况和工作业绩：我1996年毕业于淄博师专数学系，后分配到召口中学从事数学教学，开始改教初中英语，因身体状况，调入小学从事小学英语的教学至今，自考大学本科毕业，被评为中学一级教师。自工作以来，我一直兢兢业业，勤奋工作，所教科目成绩一直据全镇前列，特别是近几年来从事小学英语的教学，所教班级多次获得全镇第一名，个人也多次被评为镇教育先进工作者、优秀教师，区优秀教师，个人年度考核优秀等次的荣誉称号，并有多篇论文在市级报纸发表。

下面我谈一下，我竞聘英语教师的几个优势和条件：

我为人处事的原则是：老老实实做人，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，团结同志，工作负责，办事公道，不计较个人得失，对工作对同志有公心，爱心，平常心和宽容心。自从参加工作以来，我首先在师德上严格要求自己，要做一个合格的人

民教师！认真学习和领会上级教育主管部门的文件精神，与时俱进，爱岗敬业，为人师表，热爱学生，尊重学生，争取让每个学生都能享受到最好的教育，都能有不同程度的发展。

我从淄博师专数学系毕业后曾到山东师范大学进修英语教学培训，系统而又牢固地掌握了英语教学的专业知识。多年来始终在教学第一线致力于小学英语教学及研究，使自己的专业知识得到进一步充实、更新和扩展。

从选择教师这门职业的第一天起，我最大的心愿就是做一名受学生欢迎的好老师，为了这个心愿，我一直在不懈努力着。要求自己做到牢固掌握本学科的基本理论知识，熟悉相关学科的文化知识，不断更新知识结构，精通业务，精心施教，把握好教学的难点重点，认真探索教学规律，钻研教学艺术，努力形成自己的教学特色。我的教学风格和教学效果普遍受到学生的认可和欢迎。

以上所述情况，是我竞聘英语教师的优势条件，假如我有幸竞聘上岗，这些优势条件将有助于我更好的开展英语教学工作。

如果我有幸竞聘成功，能担任三四年级英语教师的话，我将从以下方面开展工作。

一是认真贯彻执行党的教育路线、方针、政策和学校的各项决定，加强学习，积极进取，求真务实，开拓创新，不断提高自己的综合素质、创新能力，用自己的勤奋加智慧，完成好教学任务。使我校的英语教学上一个大的台阶。

二是做一个科研型的教师。教师的从教之日，正是重新学习之时。新时代要求教师具备的不只是操作技巧，还要有直面新情况、分析新问题、解决新矛盾的本领。进行目标明确、有针对性解决我校的英语教学难题。

目前，新一轮的基础教育改革早已在我市全面推开，做为新课改的实践者，要在认真学习新课程理念的基础上，结合自己所教的学科，积极探索有效的教学方法。大力改革教学，积极探索实施创新教学模式。把英语知识与学生的生活相结合，为学生创设一个富有生活气息的真实的学习情境，同时注重学生的探究发现，引导学生在学习中学会合作交流，提高学习能力。

不好学生”，“爱学生就要爱每一个学生”。作为一名教师，要无私地奉献爱，处处播洒爱，使我的学生在爱的激励下，增强自信，勇于创新，不断进取，成长为撑起祖国一片蓝天的栋梁。用质朴的心爱护学生，用诚挚的情感感染学生，用精湛的教学艺术熏陶学生，用忘我的工作态度影响学生。

尊敬的各位领导，各位老师，我会珍惜现有的每一个机会，努力工作，发挥出自己的最大能力，以高尚的情操、饱满的热情上好自己的英语课程，享受我的教学乐趣！

最后我想说：做教师，我无悔！做英语教师，我快乐！

谢谢大家！

## 竞争副总演讲稿篇二

标题一般包括竞聘的职务名称和文种等要素，如《政采中心副主任岗位竞岗演讲稿》。

1. 感谢式。用诚挚的心情表达谢意。如“非常感谢局党组给我这次宝贵的竞争机会”。
2. 概述式。概括叙述自己应聘的岗位以及竞聘演讲的主要内容。又如“今天我将坦诚地向各位领导、同志们陈述我竞争政采中心副主任岗位所具备的优势，并提出我拟聘后的工作设想，请各位提出宝贵意见”。

3. 简介式。简要介绍自己的经历、性格特征，让听众对自己有个初步的了解。且的我，既有农民的朴实，又有诗人的气质，自信能胜任新闻工作”。

1. 陈述竞聘的主要优势。针对竞聘的岗位介绍自己的德、能、勤、绩，不是叙述自己工作时间的长短，而是突出和竞聘岗位相关的经历和业务能力。以积极的态度去描述，让听众认可你确实适合这份工作并具备不断发展的潜力。力求精要，切忌面面俱到。

2. 对应聘岗位职责的认识。竞聘前，要充分了解招聘单位和应聘岗位的情况，只有明确岗位职责，才能有的放矢地提出该岗位的工作目标、施政设想和打算。

3. 表明自己任职后的打算。竞聘者要紧紧围绕听众关心的热点、难点问题，切忌华而不实和故作卖弄之语，那绝对不会引起听众的好感。只有提出切实可行的措施，才能有效地提高竞聘的成功率。

1. 态度诚恳。竞聘演讲虽是向听众毛遂自荐，展示才华，展示德行，但又不能说得过头，以免让听众反感。要在写作过程中仔细揣摩，把握好尺度，态度诚恳，实事求是。

2. 充满自信。自信主要是在平时的学习、工作和生活中培养出来的，所谓胸有成竹，竞聘时要充分展示出来。

注视评委和听众的时间应占竞聘时间的50%，适时进行面部信息的交流和沟通。竞聘过程中表情要自然，学会微笑，微笑能给听众愉悦、快乐、轻松、友好和平易近人的亲切感。

上下讲台要注意身体语言。身体的动作是心灵活动的结果，抬头挺胸，步伐矫健，会使人感到你充满自信。

4. 篇幅适宜。竞聘演讲有时间的限制，一般在5~10分钟。撰

写竞聘演讲稿要把握好字数，以千字左右为宜，字数过少，不足以充分展示你的竞聘优势，字数过多，易使听众产生厌倦情绪，会削弱演讲效果。

竞聘演讲的内容各不相同，在组织材料时既要考虑听众，又要记住自己的竞聘目的。一份优秀的竞聘演讲稿要做到自信而不妄自尊大，自谦而不妄自菲薄，以诚恳热情的语言感染听众，充分展示自身的才能。

## 竞争副总演讲稿篇三

大家好！

我叫，今天，我参与竞聘的岗位是营业部会计主管，意向是检查辅导工作。参加工作年来，我第一次因为竞争工作岗位而站在演讲台上，身上感到从没有过的压力，但面对这么多评委和这么多真诚的目光，我也体味到了行领导班子以人为本、与时俱进、锐意进取的创业精神，也感到了舜井工行明天无限的生机与活力。

我年毕业于，后来参加本科自学并顺利毕业，年考取经济师资格。参加工作以来，先后从事过储蓄、事后监督、银行卡、出纳和会计等工作，并多次被评为工作先进个人，在屡次民主测评中成绩一直名列前茅。我结合工作实际撰写的业务论文《》也在《》刊发。这点成绩的取得，固然与我对工作丝毫不敢懈怠、任劳任怨分不开的，但更多的是工行这片沃土培养和锻炼了我。

目前，工行面临着谋求更大发展的良好的机遇。市场经济的大潮已把我们推向了潮头，物竞天择，流水不腐，工行这艘航船已处在了一个更高的起点上，准备扬帆起航。所以，我参加这次竞聘对我来说同样是一个难得的机遇，不论成功与否都将对我的人生产生深刻的影响。

营业部会计主管是一个业务性强、责任心强、原则性强的“三强”岗位，这必然要求从事该岗位的人员具有良好的业务素质和优秀的人格修养。我参加工作以来一直处于业务一线，无论是从事事后监督、银行卡、储蓄、出纳还是会计等业务，岗位的变换使我积累了较为丰富的工作经验，也符合我行业务向综合化发展的需要。特别是从事的事后监督工作，使我对该项工作有了更深的认识和熟练的技能。目前，我从事会计综合岗位，负责辖区内资金调拨、资金清算、往来帐务，使我对辖区内的业务较为清楚；负责我行贷款的发放、归还、收息、贴现、银承、委收、托收、查询等系列工作，虽然这些业务烦琐，加之人手紧张，即使再苦再累。我对这些工作也要如履薄冰，丝毫不能有一点马虎和私心杂念，丝毫不能出现一点纰漏，更不能给我行带来任何损失。

工行兴盛，我们有责。今天，我勇敢的站到了演讲台上，恳请领导和同事们给我投下信任的一票。给我一点阳光，我将折射更多光芒。如果我有幸被行领导和同事们认可而被聘任，我将做以下几点打算：一、积极为工行的发展做贡献。踏踏实实做人，兢兢业业工作，以优质高效的工作业绩来回馈我行；二、认真履行会计主管岗位职责。坚持检查与辅导相结合的原则，保证工作质量以及工作效率；三、善于学习，勤于思考。除学习政治理论外，还要学习科技知识、经济知识、现代管理知识和企业文化知识等等；四、服从领导，服从安排，团结同事。五、继续发扬严谨、仔细、肯于吃苦奉献的品格，维护单位的利益。

市场竞争，时不我待，百舸争流。让我们携起手来，共同为工行的发展腾飞贡献自己的青春和才智，祝愿在座的每一位必将有一个更加美好灿烂的明天。

我的演讲到此结束。谢谢大家！

## 竞争副总演讲稿篇四

站在大家面前有点单瘦的我，稳重而不死板，激进而不张扬，温和而不懦弱，愚钝而不懒惰，正直而不固执。我××年××月考入××××学院，学过××，干过××、××、……。与大家共事一年来，我既有不小的压力，更有无穷的动力。

一方面我认为自己具备担任副主任的素质

一是有吃苦耐劳、默默无闻的敬业精神。我是一个农村伢子，深深懂得“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来”的道理。当兵前，我参加过“双抢”，上山砍过柴禾；当兵后，经受过炎炎烈日下负重五十多斤日行军五十公里的考验，更经历了八年大西北恶劣自然环境和艰苦生活条件下的磨练，特别是严格的军营生活培养了我“流汗流血不流泪”和“特别能吃苦、特别能忍耐、特别能战斗、特别能奉献”的良好品质。我爱岗敬业，工作踏踏实实，兢兢业业，一丝不苟，不管干什么从不讲价钱，更不怨天忧人，干一行，爱一行，努力把工作做得最好。

二是有虚心好学、开拓进取的创新意识。爱因斯坦说过：热爱是最好的教师。我热爱文秘工作，平时爱读书看报，也浏览了一些有关政治、经济方面的书籍。到办公室工作后，我谦虚好学，不耻下问，系统学习了有关业务知识和各级各类文件精神，初步具备了一个文秘人员所必需的业务知识和政策水平。还自学了计算机知识，能够熟练地使用计算机进行网上操作、文字处理和日常维护等。我思想比较活跃，爱好广泛，接受新事物比较快，勇于实践，具有开拓精神；同时我朝气蓬勃，精力旺盛，工作热情高、干劲足，具有高昂斗志。

三是有严于律己、诚信为本的优良品质。我信奉诚实待人、严于律己的处世之道。我曾经多年在上百人的××工作，既

要维护××的权威，又要和同事们打成一片，正因为具有良好的人格魅力和做人宗旨，与同事们建立了亲如兄弟的深厚感情。到××××工作后，我在日常生活和工作中，不断加强个人修养和党性锻炼，以“老老实实做人、勤勤恳恳做事”为信条。

## 竞争副总演讲稿篇五

大家好！

在公司中实行岗位竞聘制度，是我们公司改革的一项极为重要的决策，我相信在今后的工作中，我们还是会继续不断的努力下去。岗位竞聘刺激了很多的公司员工进取努力的工作，凭借自己努力的工作，就能够得到更多的机会，能够有更大的发挥空间，也就有可能在岗位竞聘中取得胜利！

今日我怀着特别激动的心境，有幸参与公司的店面经理竞聘。首先感激公司领导给我创造了这次公平竞争、展示才华的机会！同时，感激在座的领导和评委对我的关心和支持！我叫（……介绍自己，名字，年龄，政治背景，工作经历等等）经过x年的学习与锻炼，较快地熟悉了业务，掌握了专业技能，并能学以致用。公司不断的发展壮大，也为我个人供给了广阔的发展空间。

一、年富力强，身体健康，精力充沛，敬业好学，理解本事强，有进取精神，与社会各阶层融洽、和谐的沟通，是全身心地投入到自己所热爱岗位与工作的关键所在。

二、有较为扎实的专业知识，对服务管理工作有自己的经验，能不耻下问虚心求教。有丰富的专业理论知识，并做到理论与实践相结合。

三、有较为丰富的实践经验和人际交往。我从进入公司到此刻一向从事营业、营销组长工作，有较强的管理才能和业务



素质，对服务厅管理和市场开发工作有自己成功的经验。

假如我能够竞聘上岗，我打算从以下几个方面做好我热爱的本职工作。提高工作效率，树立企业形象。

一、团结协作追求卓越。充分发挥广大员工的聪明才智，相信每一位员工都是最优秀的!因为，“持续向客户供给满意的服务是我们永无止境的追求”。以省、市、县公司相关业务部门的满意作为行为准则，做到以诚待人，以人为本。公司就是一棵大树，我们都是树上的一片片绿叶，仅有我们精诚团结，通力合作，才能奏出最华美的乐章。一个成功的企业不可缺少的是团队合作、众志成城!作为一名xxx的店面经理，我期望不仅仅要奉献自己的全部智慧和热情，更期望和广大的全体员工打成一片，团结起来，将我们的企业做大做强。时间飞逝，时不待我!我们和全国一样□xxx已经进入一个崭新的历史阶段，应对残酷激烈的市场竞争□xxx产业要想在众强中立于不败之地，就要敢于创新、大胆改革。

二、刻苦钻研业务技术。在信息产业日新月异的今日，要站稳脚跟，做出成绩，就必须掌握主动，有一套过硬的服务管理本领。我将一如既往地学习专业技术知识，向书本学，向实践学。不断积累经验并不断创新，让自己始终坚持一流的服务管理水平。在学习业务的同时不断加强自身修养，提高综合素质，使自己能全面发展。以服务管理求生存，以质量求发展，以本事求创造，赢得客户，赢得市场。

三、务实创新力谋发展。业务支撑中心的工作绩效又关系到本公司的生存与发展。岗位虽小，职责重大，牵一发，而动全身。“发展才是硬道理”，仅有扎扎实实做好本职工作，并在工作中不断创新，创新就是要在形象、功能、服务质量、管理模式等方面开拓新的领域。才能在日益激烈的市场竞争中，立于不败之地，速度是制的胜的关键，扩大规模，提升优势，与公司同发展共命运。同时结合工作实际，搞好市场调查与研发，学会抓主要矛盾，不断拓展营销市场。

我决心在本职工作中，发扬背水一战、只争朝夕的精神，在店面经理这个位置上，抢抓机遇，争创一流，没有最好，仅有更好!最终，我想说，如果我竞聘上岗，我将珍惜这个机会，用心、用情、用智、用力，在同样的岗位，做和别人不一样的工作。竭尽全力，不负众望!反之，竞聘失败，我将一如既往，在原先的岗位上尽心、尽力、尽职、尽责，决不让大家失望。无论结果如何，我都将会老老实实做人，踏踏实实做事。言必信，行必果。

我不会有任意的心理包袱，我明白，这是我一向以来不断的努力的结果，我相信只要我去努力了，去争取了，应当会有一个不错的结果，我明白目前的我还是有很多的缺点，可是这些都不是最重要的，我相信随着时间不断的增长，大家都会对我有一个不错的评价的，我会一向的努力下去的!多谢大家!

## 竞争副总演讲稿篇六

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35岁，中共党员，现任公司专卖科稽查队队长。我于一九九四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;九九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。

### (一) 坚持一个原则

坚持“执法为民，服务发展”这一原则，以践行两个维护为己任，认真履行烟草专卖法赋予的神圣职责。

### (二) 实现“两个转变”

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，创造良好工作氛围。

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。

### (三) 抓好“四项工作”

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！

## 竞争副总演讲稿篇七

大家好！

为了响应人事制度改革的召唤，按照竞职方案，我符合国际业务部经理职务。我现年\*\*岁，中共党员，大专文化程度，会计师专业技术职称。

我的优势：一是工作经历丰富。参加工作以来，我先后任过诸蓄员、信贷员、保卫科科长\*\*\*长\*\*\*长等职，积累了较为

丰富的实践经验。二是改革面前有股“闯劲”。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。多年来，组织上的培养，领导和同事们的支持和帮助，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，善于听取群众意见的品格。我始终认为，干好事业靠的是忠诚于事业，靠的是一丝不苟的责任心。在关键时候，我从不缩头缩尾，有一种敢闯、敢作、敢为的精神。三是业务方面有股“钻劲”。在长期的银行工作中，我干过 x年的xx[]干过x年的xx,无论是在业务学习中，还是在业务管理上，我都坚持走到哪里就学到哪里，向老领导学习，向专家们学习，向同志们学习，向实践学习，以肯于钻研的学习精神，不给自己留疑问，无愧于领导和同志们的理解和信任。前年，我主动为自己“充电”，考上了湖南财经学院的在职研究生，并较为系统地学习了银行管理、经济管理、计算机和英语等方面的知识。我感到自己在业务工作中积累了一套较为成熟的思路与方法，在管理和改革中也有自己的见解和方法。

如果我能竞选成功,我的工作思路是:

一、提升服务层次，丰富服务内涵。服务是永恒的主题。要提升服务层次，要丰富服务内涵。对客户我们必须用“心”服务，做到诚心、热心、细心、耐心。要大力提倡“温馨服务”，建立\*\*\*制度，熟悉掌握客户信息，把顾客看作是自己的亲戚朋友，看作是自己的家人，把自己的工作变成传递温馨的窗口，树立支行的良好形象。

二、提出新思路,发展大业务.树立“想支行之所想，急支行之所急，全力为一线服务”的经营理念，与此同时，在内部制定一整套规章制度和岗位责任制，防范风险，规范运作。对外部，将任务分解落实到人，部门经理和经办人员分别负责每个重点客户，对支行或客户提出的业务要求，及时解决，落实到位，保证各主要客户的业务量稳中有升。

三、学好银行知识，打牢理论基础。就本人来说，重要的是与同志们一起加强学习培训，注意银行法律法规的学习，特别是要加大对国际业务方面知识的学习，要知其所以然，掌握工作主动权。

谢谢大家。