

2023年高中化学教研组下学期计划 高中 数学下学期教研组计划(优质5篇)

演讲中的抑扬顿挫，相当于音乐中的节奏，音乐需要节拍，演讲也需要节拍，你应该让你的演讲充满节奏感，节奏就是你口头表达进度的度量。那么演讲稿怎么写才恰当呢？下面是小编帮大家整理的优秀演讲稿模板范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

化实验室负责人竞聘演讲稿篇一

大家好！

很高兴今天能作为一名地勘所的一员站在这里演讲，今天我所竞聘的是地勘所所长职务。我在20xx年毕业于农业大学，环境工程大专，同年进入市勘察测绘有限公司从事测绘工作□20xx年任测绘大队副队长□20xx年3月份进入温江区规划建设设计室工作，成为业务骨干。现为设计室测绘组长，参与设计室测绘方面的管理工作。我感谢这几年以来组织上给予我在工作岗位上的学习、锻炼的机会，也更感谢组织及在座各位给予我的这次演讲的机会，同时我也郑重表示：无论此次应聘成功与否，我都会一如既往地干好我的本职工作，我会为时所热爱地地勘事业贡献青春与热血，无怨无悔。

我毕业于四川农业大学。通过不断的自学，以及在工作中的实践和总结，充实自己在测绘方面的专业理论基础和专业知识。在努力提高测绘专业知识深度的同时，翻阅了大量的其他相关建筑工程施工的书籍，扩大自己的知识面。在进入温江区规划建设设计室以后，更是利用平时的空闲时间学习《测绘技术应用与规范管理实用手册》。通过对本书的学习，我对测绘新技术和新理论又有了全新的认识和理解，从思想上突破了传统测绘的束缚，对测绘的三个发展方向gis□gps□rs都有了较为深刻的理解。我从环境工程毕业后从事测绘工作，

目前正报考工程造价本科，各种专业知识丰富，知识面广。

我认为我自身的优点就是一直秉承踏实做事、吃苦耐劳的精神，不断锻炼自己开拓进取的精神。我能够适应不同专业和岗位，有着较强的测绘工作及测绘管理能力，能够吃苦耐劳，不断开拓进取。而存在的不足就是学历较低，处事和社交能力有待提高。

当前，企业的大锅饭制度使得员工们缺乏进取心，造成企业出现了经营困难、人员上访的问题。企业形象不佳，缺乏服务意识，对企业的服务不到位，相关的责任人对拿到的工程重视程度不够，不能及时跟进，缺乏有效的沟通交流，因而难以拿到业务。企业业务单一、资质等级较低，仅做单一的抵抗工作。企业是全民所有制，以前的员工都是编制的，近十年也没有注入新人才，人员老化、思想没有与时俱进。另外企业的设备老化，资产少也是一大问题。

如果能够竞聘成功，我会认真带来全所员工热情投入到地勘所的地勘事业发展中。我会在地勘业务增长、人事变动等方面多争取局领导支持。引入市场经济体系，打破现有的薪酬体系，鼓励多劳多得。我将不断做好服务工作，完善服务体系，改变企业形象。我将努力拓展地勘所业务内容，通过和其它企业的合作，将业务扩展到降水、护壁等资质范围允许的范围内。在保持问题的前提下解决目前企业人力资源管理问题。如果竞聘成功，到地勘所以后，我优先要做的就是稳定地勘所工作人员，加强和现有的合作伙伴的联系。我会不断加强自身的地勘知识学习，踏踏实实做事，为提升企业形象而努力。我会在局里的支持下限做一两个地勘小项目，不断积累地勘工作经验，狠抓落实地勘工作外业和内业，根据项目来了解地勘所现有的工作人员情况。

在做的各位领导、同事们，我的竞聘演讲即将结束，我还有很多想说的话，但是我最想说的是：是不可以不弘毅，任重而道远。我作为一名地勘工作者，市场是我们赖以生存的基

础，在这个岗位上，我不但需要懂得政治、经济，还要懂得经营、管理，基于这份挑战、这个机会，我深深爱着我的岗位，我愿用自己人生的有限力量，贡献出自己无限的工作激情。春天的脚步渐近，航向已经指明，目标已经明确！面对地勘所未来的发展道路，我坚信我们会越来越好。

谢谢大家！

化验室负责人竞聘演讲稿篇二

尊敬的各位评委：大家好！

我叫xxx，现年xx岁，中共党员，中级经济师，现任办事处主任，本人拟竞聘办事处主任。

我于xx年在参加工作，先后从事4年；自连续三年取得省级、市行先进单位，市级工会先进小组，我本人也连续三年被评为市级先进工作者。在近年的工作中都取得了业务和精神文明建设的双丰收。

(一)政治方面比较成熟。始终认真贯彻执行党的路线、方针和政策，认真学习和积极实践“三个代表”重要思想，在思想上、政治上同党中央保持高度一致。在实际工作中，紧紧围绕市行党委的战略部署，从我行改革和发展的大局着眼，在确定工作思路、制定营销策略、加强工作协调、推进系统管理等方面，都表现出了较强的政策观念，全局观念和较高的职业道德修养，从而为顺利组织开展各项工作奠定了良好的政治思想基础。

(二)工作业绩较为突出。

自xx年来，办事处各项业务均呈快速健康发展的一年。三年来，我始终把工作重点定位在市场营销上，并将办事处的营销工作作为一个有机的主体，在营销策划、细分市场、制定

措施、落实考核、检查督导等方面发挥了应有的作用。工作中，坚持以全行的大局利益为重，以团结协作为纽带，以推进综合营销为切入点，以调动全体员工的积极性为基础，解决了业务发展中的许多问题，创造性地组织开展了大量具体工作，促进了各项工作的健康发展。到南定办事处各项存款达万元，较年初增长万元，增幅达%。全年累计办理贴现万元，完成全年任务%，借记卡发卡量达张，完成全年计划%，卡存款余额万元，完成全年任务%。在全年城区综合营业机构考核中取得前三名的好成绩。

(三)基层工作经验较为丰富，有驾驭一个办事处全局的能力。参加工作多年来，在各个专业上都积累了较为丰富的工作经验。在历次的重大改革和业务运作过程中，无论是营业机构的撤并，员工的调整，我都能从大局出发，从实际出发，圆满地协调内外，沟通上下，联动左右，确保了各项工作的健康发展。

(四)商业银行经营意识和综合营销能力较强。直接从事市场营销三年来，经过参与市场竞争的磨炼，增强了市场观念和商业化经营观念，我直接营销和拓展了等辖内家重点企业，积累了较丰富的综合营销经验，为我下一步各项工作的开展奠定的良好的基础。

在任期内，我保证实现存款增长元以上，任期内保证完成市行每年下达的各项经营目标，特别是盈利水平要力争大幅度增长，为全行做出更大的贡献；同时，牢牢把握强化管理这一永恒主题，始终坚持加快业务发展和防范经营风险两手抓，任期内杜绝违规、违纪、违法案件的发生。

任期内，我将主要抓好以下几项工作：

(一)注重加强领导班子建设，不断增强员工凝聚力。我将通过领导班子进行周密考虑，科学制定办事处员工绩效工资考核办法，以此调动全体员工的积极性和工作热情；成立党、团

员活动室，每位员工都可以畅所欲言，提出合理化建议；我还将有意识、有重点的加强年轻后备干部的培养，对办事处的青年员工及时进行岗位轮换，适当为其增加工作压力，以促进他们综合素质的不断提高。

(二)确定以存款工作为发展基础的方针，推动存款增量再创历史新高。

我将强化办事处存款工作基础地位的工作方针，坚持以抢占市场份额为目标，通过加大营销力度充分发挥辖内金融资源的特点，突出网点营销个人业务的主体作用，促进办事处各项存款工作的开展，特别是确保办事处存款增量再创历史最好水平。具体工作中，我将通过制定《办事处优质客户登记表》，让每位员工掌握重点个人客户资料，每逢他们生日及重大节日时，送上贺卡，以此拉近与客户的距离，在维护原有的客户群体的基础上，再拓展一批新客户，成为我行存款增长的新亮点。

(三)增强效益观念，大力发展贴现等高效业务。

在办事处工作期间，对重点企业主动走访，并向他们分发贴现宣传材料贴近客户，拓宽票据市场，最大限度的获取票源。在新的工作岗位，我将进一步开拓票源，大力发展贴现业务，以此提高办事处的经营效益。

(四)强化内部管理制度，进一步深化优质文明服务。

在日常的各项业务操作中，我将严格要求每位员工都以上级行下发的文件汇编为行为准则，并由九级主管监督执行情况，坚决杜绝违规，违章案件的发生。在抓好内部服务工作的同时，我将不断扩大优质文明服务的内涵。在工作中，我将立足实际，积极开展以代发工资，代收费为主的中间业务，为企事业单位提供方便。同时，强化信贷管理，加快信贷结构调整步伐，坚持客户分类管理，主动淘汰劣质客户。

我本次竞争办事处主任任职资格，本身就是一次学习和锻炼的机会，无论我是否竞争成功，我都满怀对农行业业的赤诚之心和工作激情，以一个新时期共产党员的形象，无论在哪一个岗位上，都要尽自己的全部所能。

化验室负责人竞聘演讲稿篇三

大家好，首先作一个自我介绍，本人朱，现年31岁，在工行营业部工作，中共党员，大专文化，银行网点负责人竞聘演讲助理会计师。

我是一名勤勤恳恳一直在一线工作的员工，近两年来，深切感受到改革的浪潮迎面而来，我们不能也不应该回避。随着中国加入世贸组织，对我们每一位员工提出了更高的要求，想轻轻松松工作，舒舒服服上班的日子不复存在了，我们面对的是日益激烈的竞争。竞聘对我来说既是一次机遇又是一场挑战，工行要生存要发展，靠的是我们每一位热血青年，因此，我决定来参加此次竞聘，展示自己。

一、竞聘优势

1、首先我相信自己有信心也有能担负起这一重任。从自我素质方面来看，我是从部队回来的，经过部队这所大学的磨练，养成吃苦耐劳、办事果断、令行禁止的好作风。在部队从事新闻报道工作，因工作突出荣立三等功一次受嘉奖多次，去年，营业部创星级网点，我充分发挥自己的特长，在《如皋日报》对营业部进行的宣传，取得了良好的效果。进行以来，能不断完善和提升自我，认真学习各项业务知识，尽快适应银行工作□xx年通过全国成浦发银行网点人高考并取得江苏省财经高等学校大专学历，目前正向本科进军□xx年通过江苏省英语、计算机等级考试□xx年通过国家人事部考试，被聘为助理会计师。

2、有着较强工作责任心和进取心。进行以来先后从事出纳、

会计等岗位的工作，做到干一行爱一行，对待工作认真负责，出纳点钞获省行级能手，所办理业务无一重大差错□xx年被评为支行“优秀行员”。我总觉得作为年青人总该有点追求，更何況面对日趋激烈的竞争，想逃避是不可能的。历史的重任已经落在我们肩上，我们只有迎难而上，苦干实干，全面奉献自己。

3、我深刻懂得这一岗位的重要性。将西门储蓄所升格为分理处，充分体现了行党委、行长室对该分理处的高度重视和对其寄予无限的厚望。作为新建分理处主任要一种吃苦耐劳和开拓精神，瞄准目标、不负众望，确保任务实现。

4、能够看到自己的弱点。业务水平有待进一步提高，储蓄业务没有接触过，但我相信我有能力尽快适应。管理对我来说是个全新的课题，在今后工网点主任竞聘演讲作中，我将不断地调整自己，虚心请教，加强学习，与时俱进，超越自我。

二、目标和任务

这次竞聘如果成功，我将进一步解放思想，带领各位同事提高结算质量，搞好优质服务，挖掘市场潜力，争取优质客户源，开创分理处新局面，全面超额完成行党委、行长室交办的各项任务，将分理处创办成三星级网点。

三、具体措施

作为新建分理处要确保目标任务实现，我认为主要要做好以下几方面工作：

1、思想总揽全局，做好表率。作一个带头人要有全局观念，要从多方面考虑问题，协调各方面关系，在行党委、行长室的领导下，向目标任务冲刺。在内务管理方面同样要兼顾全面，如制度执行、安全保卫、环境卫生等。管理对我来说是一个全新的课题，熟话说得好，正人先正己，自己要做好表

率，从各方面严格要求自己，吃苦在前，享受在后。

2、统一思想，发挥团队作战精神。以绩效考核为动银行大堂经理助理竞聘演讲稿力，充分调动员工的积极性。借分理处升格的东风，利用新业务系统的先进的硬件多渠道、全方位开展揽存增存工作。鼓励员工找关系、拉关系、抓关系，献计献策，建立完善揽存信息网络，捕捉每条信息。作为我本人更要主动出击，寻找客户源、存款源。

3、挖掘优质客户源，寻找新的增长点。客户是商业银行发展的基础，没有一个稳定的“黄金”客户群，银行业务的开拓就成了无源之水、无本之木。因此，要在挖掘客户源上狠下功失，确保任务的实现。一是充分利用我行结算的优势，面向乡镇寻找开户单位。目前，信用社的结算功能相对比较滞后，不能适应用户的需求，而我行的网点主要集中在城里和少数镇，可以从中挖掘不少优质客户。二是挖他行存款，瞄准单位找关系，全面出击。加强服务，全面提升跃进路分理处的知名度。

化验室负责人竞聘演讲稿篇四

你们好!我叫***，今天，我竞聘的岗位是社会事务科副科长。

首先我要感谢你们对我的关心、培养和帮助，感谢你们给我一个展示自己的机会，使我在人生历程中多了一次挑战，多了一次抉择，这里我真诚地说一声“谢谢大家”。

按照我们街道办事处的内设机构设置，社会事务科副科长主要是从事宣传贯彻执行党和国家有关人口与计划生育方面的方针、政策、法律法规;负责辖区内常住人口和流动人口计划生育管理;负责检查督促人口计划指标的完成等工作，我认为除此以外还有一项十分重要的工作职责，那就是协助科长开展好民政、残联、文化、社区建设等工作，落实好计生优扶政策，团结好科室工作人员，为科长“减负”，发挥好帮手作

用。

权衡自己，我有几项优势。

首先，我认为自己具备良好的政治素养，为人正直、处世大方，待人接物端庄得体、细心周到、宗旨意识和责任感强。

二是有吃苦耐劳、适应力强的优势。我从事工作7年以来，服从安排，无论是在中学、小学还是机关工作，我都能以较强的适应能力融入团队，对待每一项工作都充满热情，任劳任怨。

三是热爱岗位的优势。爱因斯坦说过：热爱是最好的老师。我早已作好了充分的思想准备，尽管社事办的这份工作很辛苦，可能会经常受到误解和辱骂，我将以饱满的工作热情并信心百倍地迎接挑战的到来。

四是能熟练操作计算机。在掌握和收集各类信息，文字处理等方面有一些经验，能够快速的熟练掌握计生管理软件，并准确、及时的将辖区计生数据录入微机，能有效的提高社事科的工作效率。

五是我有年纪轻的优势。年富力强，精力旺盛，正是干事业的时候，尽管我目前对社事科的工作还不是很熟悉，但是我想我年纪尚轻，只要用心，只要勤奋好学，只要我把一颗真诚的心融入大竹林这片生我养我的热土，踏实工作，鞠躬尽瘁，孜孜以求，就一定会渐入佳境，取得成效的。

我深信“天道筹勤”，我对竞争上岗充满希望，充满信心。

第一个方面：不断强化自身素质，提高业务能力与水平。加强业务知识、相关政策、法规的学习，尽快完成角色的转化，丰富自己的实践经验。

第二个方面：凝聚“二个方面力量”。一是在工作思路上与领导拉好“应接”，发挥助手作用。二是在实际工作中要与同事拉好“连接”，努力创造宽松、和谐、愉快的工作环境。

第三个方面：抓好“四项工作”：

一是勤政、廉政，严格依法行政，进一步提高计划生育工作水平

二是抓好业务培训。

三是着力提高群众对计生工作的满意度，狠抓计划生育家庭奖励扶助政策工作的落实。

四是坚持以人为本，全面提高优质服务水平。

各位领导、各位同事，在大学一年级的入学教育课上，我的辅导员说了这样一句话“是金子在那里都会发光”，竞争上岗，有上有下，无论上下，我都将继续以这句话自勉，一如既往勤奋学习，努力工作。

我的演讲完毕，谢谢大家！

化验室负责人竞聘演讲稿篇五

你们好！

我是动力车间副主任王，35岁，中共党员，运城人，山西师大中文系本科毕业，中级经济师，国家注册安全工程师。此次竞聘生产安全环保部经理。

我于92年进入电解一车间从事电解铝生产。94至95年在综合利用车间工作，95至98年在生产安环科、生产设备处做生产调度，98至任调度长，11月在综合利用车间任副主任，主管

安全生产，调至动力车间任副主任，主管安全生产。

1、七万吨电解铝建设工程中做了大量基础性工作，成绩显著受到表彰；

2、原三万吨电解系列扩建和小自焙改小预焙工程中，被评为先进；

5、安全生产双管齐下，两手抓两手硬，自起未出一起重大事故。要说教训，有点后悔在记忆力更强的时候，没有更多地学点东西。

1、我有9年的生产调度工作经验，有较为深厚的知识积累和较为宽泛的知识层面，有较高的、专业的工作能力。

2、我有9年的安环管理工作经验，身为注册安全工程师，有助于用专业眼光从专业角度对安环工作进行快速有效的促进和提高。

3、我年轻，身体好、精力足，能做繁重复杂的工作。

4、我有良好的语言表达和文字运用能力，有较好的文化素养，长于总结分析，善于统筹协调、交流沟通。

5、工作细致认真有魄力，严以律己，喜欢动脑，腿脚勤快，与员工打成一片，能吃苦讲奉献，原则性强，有大局意识，整体观念和团队精神，是个智商不错，情商更高的人。

1、自己了解的少，听汇报的多。应变被动处理为主动出击，深入一线，勤去一线，要主动地找问题，解决问题。

2、缺乏有效的工作考核机制，个别员工惰性大，上进心不强，满足现状，没有职业危机感，人浮于事的現象还有，工作推诿拖沓，能动性有限，执行力不足。

3、各科室工作未有机融合，综合工作效率有待提高。是要有分工，但员工在思想上分得太清。是你的活我不干，没有集体观念，没有互助的传统，累不着，也不愿多干。

4、人员素质亟需提高，有专业知识的同志不够多，工作不够深入。涉及专业细节时，比较被动，效果不佳。究其原因，知识水平不足，专项工作、专业领域了解学习得不够。

此次如任职生产安环部，我保证半年内内部室业务工作全面提升，职员工作能力大幅增强。在公司的总体领导下开展工作，健全完善各项相关规章制度，制定相关管理办法和考核细则。生产方面，合理计划安排，积极组织部署，加强工艺检查，强化过程控制，紧盯流程细节，确保安全生产，稳定生产秩序，承上启下，协调各方，统筹兼顾，完成各项生产指标。安全环保方面，达到环境和职业健康安全两个体系总目标的要求，体系认证第三方审核所开出的不合格项和观察项以5%逐年递减，努力把个人负伤率“3%“改写为“2%“。能源管理方面，加大宣传力度，杜绝跑冒滴漏，推动节能改造。对特种设备加强管理，特殊工种必须持证上岗，把监督检查深入到工人里面、设备内部、运转中间、维修时段。

班子建设方面：团结和睦，敬业精业，以优势互补为原则，争取强强联手。

1、提高职员工作能力，增强专业素质。每月组织一次内部培训，学习法律法规、规章制度和业务知识技能，扩大员工知识量，丰富工作方法。除此，要求职员必须进行国家有关考试，目的是开阔视野，更新知识，营造一种浓厚的学习氛围，打造一支学习型知识型专业化的管理团队。

2、有效激励员工，激发员工工作积极性。制定员工绩效考核办法，把个人工作表现、工作成绩和考核挂钩，激励员工做好工作。布置一定难度的工作，激发职员工作热情，让挑战性和成就感成为干好工作的推动力。为有职称有专业资格的

员工争取相关待遇，让他们发挥出特殊作用。

3、有机融合各科室资源，综合挖潜。大家分工不分家，职责明确又相辅相成，管生产的就应管安全，就应管节能降耗环保减排；管安环的就应促进生产，确保生产和设备正常运行；管能源的就应配合生产降本增效。使有限的人力资源发挥出最大的效能作用。

4、不做“白领“，做“灰领“。坚持对部室员工的职业道德教育，树立员工服务一线的意识，增强责任心，做一天和尚就认认真真把一天的钟撞好，领这份薪水，要对得起自己的良心，也要敢坦然面对公心。

1、借鉴先进的管理理念和模式，发挥纽带和桥梁作用，拓展调度功能，以全新面貌搞好生产活动。梳理好新架构下各单位之间的关系，迅速打通与生产相关的内外各环节。生产和能源工作借鉴5s管理、日清管理和清洁生产、精益生产的理念和方式，降本节能完成任务；安全环保工作以两个体系为框架开展，抓细节查隐患；装备管理以全面规范化生产维护为指导，提高设备综合效率和完全有效生产率。

2、建立良好的信息沟通和反馈机制，以快速的信息交流促进生产，修正偏差。人们一般都只注重完成任务而忽视信息的及时反馈，以至于贻误各种补救完善的机会。部室将紧盯住布置过的工作，跟踪了解，促使任务接受者自觉反馈，养成良好的反馈习惯。

3、建立一套全公司的设备明细网络资料，实现资源共享，促使设备资源利用最大化。不断完善、丰富，随时刷新，让设备的配置、流动、储备更合理，为全公司近3000台设备发挥出最大作用创建一个信息平台。

4、加大各项工作检查力度。要求员工对部室各项工作每天都要有一次一线巡查，不但要能解决问题，还要会解决问题，

要善于发现问题。

5、建立公司环境监测站，并增设现场监测系统。及时监测各项指标，变末端治理为源头治理和全过程治理，其社会效益重大。客户看到环境监测设施会对我们公司有一个更高的认可和界定，经济效益可以想象。

6、推动四万吨厂区和一生活区地下供水管网和热力管网的改造。现管道已严重锈蚀，很多露点无从查找，每天损失的水，其量之大让人心疼，尤其自今年三月份起水资源费由1.9元/吨上调至3元/吨，令人痛惜。及时改造，将大大节能降本。

7、安全就是效益，争取更多的安全投入。安全的投入和回报是1：5的关系，完善硬件设施，配足软件资源，加强安全培训，提高防范意识。搞好安全工作，会得丰厚回报。

8、加强与市安监局、环保局、电业局、水资委等部门的联络，搞好关系，获取业务帮助，为公司生产活动提供各种保障。

6年前离开后勤到基层被聘副主任，可谓“十年磨一剑“，6年后的这次“回归“希望能再磨出一把“斧头“来，有锐气，也有厚度，有锋芒，也有份量。请大家支持我，我会做更大的贡献。谢谢！