

最新村两委干部竞选 竞聘总经理演讲稿 竞聘中层干部演讲稿(汇总5篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

村两委干部竞选篇一

大家好！

今天，我很荣幸参加行里举行的客户经理竞聘大会。这是一次难得的锻炼、提高自己的机会。我叫***，现年38岁，中专文化程度，中共党员，会计员职称。

1996年分配农业银行工作。先后曾在孟家桥营业所、七里镇办事处、市支行、转渠口营业所从事出纳员、保卫专干、信贷员。现在支行营业部任信贷员一职。七年的工作实践，让我精通了银行的各项业务，也积累了许多从事银信贷的经验和关系，曾多次被评为先进工作者、优秀共产党员。今天，我竞聘客户部客户经理一职。

第一、我先来谈一谈对客户经理一职的认识。我国加入wto以后，银行业首当其冲，迅速和国际接轨。目前正进入以利率市场化为起点的银行业市场化阶段。银行客户经理制也同时应运而生。这是现实的客观需要和激烈竞争的要求。可以说，客户经营的好，银行的贷款回收就能得到保证，银行的效益也就能随之提高；客户经营失败，银行的效益也就没有了来源。谁赢得了客户，谁就赢得了市场，赢得了效益。所以客户资源现已成为各大银行必争的蛋糕。建立以客户为中心，满足客户的各种金融服务需求，提高服务质量，推行客户经理制

是目前银行业的首要任务。它是一种以市场为先导，以客户为中心，满足客户多元化、层次化金融需求，追求更加直接、明确的效益和风险控制目标的新型营销服务体制。客户经理作为联系银行和客户、沟通信贷业务和市场需求的桥梁，担负着全面深入了解客户需求，为客户提供综合性、全方位优质服务，为银行拓展信贷营销，为经营管理决策和金融创新提供准确、有效的信息的重要职责。我愿意在这一岗位上为农行的事业做出更大的贡献。

一、认真学习，与时俱进，树立市场观念、客户观念、营销观念，为全方位对客户服务打定坚实的基础。我计划这一年加强六项内容的学习。一是认真学习十六大报告，明确方向，领会精神，提高政治素质。二是强化对金融政策和法律法规的学习，为依法开展客户的经营管理业务。三是认真学习行里的工作安排，按全行的工作思路，创造性的开展工作。四是取人之长，补己之短，学习借鉴同行、同业的有效经验和做法，拟定符合实际的工作思路。五是不断学习市场经济理论，研究和熟悉市场经济规律。六是学习经营管理理论，学习营销公关技巧，不断提高自身的组织公关能力。

二、认真履行客户经理的职责，积极拓展信贷营销，发展客户。广泛宣传农行的金融服务政策、内容、特色，热情向客户介绍、推荐行里的业务，使客户在了解我行的金融政策和服务的基础上优先考虑采用；并运用一切手段为客户提供综合性的金融服务，圆满完成各类基本业务的交易；挖掘客户潜在金融需求和潜在市场，为客户提供咨询和理财服务，行使金融顾问的职责，密切与客户的关系，更好地把银行产品营销和为客户服务两方面职责紧密结合起来。

三、分析研究市场，加强对客户的研究，建立客户资料档案，根据客户的实际状况，客观、公正地评价客户等级，不断调整服务措施，不断提高服务质量。广泛搜集客户资金、财务信息，捕捉金融需求信息和金融风险变化情况、收集、掌握同业对客户的竞争动态，及时反馈客户对银行服务的意见和

建议等，为领导经营决策提供可靠依据；深入进行市场调研和分析，掌握辖区客户特点和结构，进行市场细分；比较分析各类客户市场的特点，对确定和调整全行的目标市场提出意见和建议；研究本行金融产品和服务的市场占有率、同业竞争能力、获利能力及市场渗透能力，提出改进本行产品和服务的详细意见。

四、以客户为中心，加强内部沟通与业务协调，提高服务效率。客户经理一方面代表整个银行与客户建立和发展关系，同时也积极协调银行内部的相关业务部门，共同为客户提供相应的金融服务或解决方案，督促业务部门在规定时间内答复客户要求，提高服务效率。在实际工作中要做到特事特办，急事急办，易事快办，难事妥办，靠特色服务赢得客户。

五、监控客户风险，注重对客户的日常管理，主动掌握客户的思想动态、经营行为等，切实防范风险，提高经营管理水平。

六、求真务实，勇于创新，创造性的开展工作。对工作不拖、不等、不靠、不推，不但用力去做工作，而且用心去做工作。在对客户服务的同时，大力弘扬信用风气，帮助客户树立良好的信用理念。在具体工作中，既热情洋溢，又严格规范自己的言行，在社会上在客户中树立良好的“农行人”形象。靠诚信守诺留住客户，靠特色服务赢得客户，靠良好形象和优质服务拓展客户。

以上报告如有不妥之处，请各位领导和同事批评指正。总之，如果这次竞聘成功，我将严格履行自己的诺言，以优良的工作作风开创新的工作局面。如果不能，说明我的工作能力还有待提高，我将在今后的工作中加倍学习，与其他员工一道为农行的其它事业努力工作。

村两委干部竞选篇二

演讲稿可以按照用途、性质等来划分，是演讲上一个重要的准备工作。在不断进步的时代，演讲稿应用范围愈来愈广泛，如何写一份恰当的演讲稿呢？以下是小编为大家整理的公司干部竞职演讲稿，欢迎大家分享。

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

非常感谢你们给我这次竞争演讲的机会。这次参加竞争上岗，对我来说，既是机遇，也是挑战。希望通过这次竞争，使大家对我的各个方面有个更深的了解，对我个人给予更多的鞭策和支持。

按照演讲的有关要求，我想从自我介绍、竞争的优势和此岗位打算三个方面向你们作个汇报。

首先作个自我介绍。

其次我竞争这个岗位的优势。结合自身实际，我思来想去，觉得还是有几个优势的。

一是我有一个良好的心态。从进联通工作的第一天起，我就开始热爱联通这份工作，非常珍惜公司领导给我的这个来之不易的工作机遇。说心里话，也很想在联通实现个人的`自身价值。因为我认为我自己责任心强，做事认真负责，待人热心挂肠，我可以参加工作岗位的竞争。

二是我有扎实的工作基础。回想到联通来已有 年有余，无论在公司的哪个岗位工作，我都默默无闻，任劳任怨，在平凡的工作岗位做着很平凡的业绩，一心只想多做些实实在在的

工作，为公司多作些实实在在的贡献。我知道，众人拾柴火焰高，只有每一个员工都认真工作才能够换来今天的联通发展和成绩。从事大客户工作也近一个多月，通过个人的努力，熟悉了公司一大批大客户的信息资料，这也为我今后能够从事大客户服务中心的工作打下了基础。

如果这次能够竞争上的话，我想从以下几个方面来努力工作。

一是不断加强自身的素质培养。在座每一名员工的一举一动都代表着联通的形象，大客户服务中心更代表着公司的形象。我想只有通过热情周到的服务来打动客户，契而不舍的精神来感动客户，诚实守信的品质来吸引客户，我们的公司发展才更有希望！

二是不断加强自身的业务能力。公司在不断的发展，同时就会不断的出现新情况、新问题，如果我们不加强业务学习的话，在大客户面前就会相形现拙，客户提出一个问题不能及时得到回复的话，他就会怀疑公司的技术含量。所以在今后的工作中我们要加强业务学习，学习业务知识，提出问题能够回答好问题，而且对于客户提出的有些暂时还不能够解决的问题及时做好解释工作，并及时向公司领导作好信息反馈。

三是团结和带领大家一道完成好公司交办的各项工作任务。作为一名中层干部，除了自身要过硬外，还要团结带领好大家，公司中妇女员工居多，作为一名负责人，而且又是女性，更应经常与她们交心谈心，了解她们的思想，互帮互助，使大家能够集中精力完成好工作任务，为公司的发展多作贡献。

以上仅是个人的几点想法，不管这次是否竞争的上我都会一如既往的热爱联通工作，实实在在的为联通多做实事。

我的演讲完了，谢谢大家！

村两委干部竞选篇三

大家好！

首先感谢公司给我这个展示自我，营销自我的机会，使我抱着一种积极参与、激流勇进的心态参加设计公司总经理竞聘。

我叫xx，xx年xx月出生，xx年xx月毕业于xx城市学院土木建筑系，xx年xx月进入__集团工作至今，工程师，国家二级注册建筑师。

光阴似箭，日月如梭，转眼间，我来__已十年了。十年来，我有幸见证了__集团从小到大，从弱到强，到现在发展成为__乃至*房地产业的一面旗帜。__“以人为本，用心营造”的企业文化，科学严谨的管理模式，至高至远的锦绣前程深深地吸引着我。十年来，在__这个学习氛围浓厚，有着良好互助精神的团队里，我得到了迅速的成长，从一名初出校门的业务新手成长为一名技术全面、业务娴熟的二级注册建筑师，从一名设计员成长为设计公司副总经理、代理总经理。是公司给了我一个“天高任鸟飞，海阔凭鱼跃”发展平台，是公司培养了我，我的每一个进步都倾注了公司领导的心血。借此机会，对多年来关心和支持我工作、学习的各位领导表示衷心的感谢，各位同仁表示衷心的感谢。下面我分三个方面来阐述我的竞聘演讲。

一、过来一段时期，思想和工作小结

在政治思想上，我一贯遵守宪法和法律，遵守公司的规章制度，认同和拥护公司的企业文化，努力贯彻执行集团董事局和公司全委会方针、决策，关心国家大事，热心公益事业，维护公司的形象和利益。

在长期设计工作中，我对建筑设计产生了浓厚的兴趣，自学了建筑学的专业理论课程，还考取了*大学建筑学专升本，

并于去年6月顺利完成了学业。近年来我先后完成了世纪花园10#、14#建筑方案及施工图，世纪花园大门方案，*省安江农校图书馆建筑方案及施工图，河西__家居广场建筑方案，在水一方b□c□d栋建筑方案和建筑施工图设计，完成了__国际实验学校实验综合楼建筑方案及结构施工图，完成了湖天一色5#、7#、23#、24#楼结构施工图、湖天一色23#、29#楼的建筑方案，完成了顺天国际大厦和会同县人民影剧院建筑方案设计。

xx年，获房产公司世纪花园户型方案竞赛第一名□xx年获“市优秀设计”二等奖，两次获得“设计产值状元”。

在管理工作上□xx年至xx年，我担任设计公司总经理助理职务□xx年先后担任了土建综合室主任和设计公司副总经理职务□xx年3月底担任设计公司代理总经理。在完成生产任务的同时，积极参与设计公司的各项管理工作。建立健全设计公司各项管理制度，制定岗位标准与考核制度，积极谋划公司发展规划，认真领会上级领导的精神，团结和带领同事完成领导交办的任务□1998□xx□xx年三次被评为优秀员工。

二、拟任职务的现状况及分析

1、装饰、园林工程施工管理工作没有走上正规的轨道，极需建立一套完善的立项、招投标、签订合同的程序和管理办法。

2、设计水平和服务质量较往年有所下降，全面质量管理难以落实到位，项目前期参与不够，产品研发力量薄弱，重大项目管理不到位，导致一些项目边施工边修改，重大项目没有通盘考虑，顾此失彼，严重影响工程建设进度，浪费大量的人力、物力和时间。

3、内部管理急待加强。特别是项目进度和项目综合管理没有很好贯彻执行，定额设计工作还停留在初步阶段。

4、人才结构极不合理，技术人员中新手所占比例过大，技术力量薄弱。规划、建筑等人才缺乏，方案设计水平急需提高，对外组织方案竞标实力较弱。内部项目也出现安排不下去或安排的项目不能按时完成，严重影响建设方的工程进度，损害公司形象。

5、外部市场丢失殆尽，在业界的知名度、影响力较低。设计人员接触的建筑类型单一，且没有经受市场的洗礼，成长缓慢，不利于设计公司长远的发展。

三、任职后的工作打算

如果我有幸能当选设计公司总经理，我将根据业界的发展趋势和公司实际情况做好以下几点工作。

1、建立健全管理制度，为公司可持续发展打下坚实的制度基础。

1) 建立与利润挂钩、总额控制的行政、后勤管理人员管理产值分配制度，既维护股东利益，又充分调动管理团队的积极性。

2) 改革完善执全委会制度，建立以管理层为主的执委会，建立以股东为主的全委会，切实加强全委会对执委会的领导和监督，以及两会各司其责。

3) 规范园林、装饰工程施工管理，严格按照集团公司的有关制度，结合设计公司的实际情况制定操作性强的管理办法。

4) 与房产、工程公司合作，制定定额设计实施细则和标准，完成集团公司下达的任务，将定额设计思想贯穿到设计的每一个阶段。

5) 制定科学规范的设计业务工作流程。

6) 制定末位不合格淘汰制度，引入优胜劣汰机制，激发员工积极向上。

2、建立一支高素质的专业人才团队，为公司的可持续发展打下坚实人力资源基础。

1) 有计划引进优秀的规划、建筑、结构、设备等专业人才。

2) 通过项目合作引进“外脑”，提高设计水平和项目管理水平。

3) 发挥技术骨干的传、帮、带作用，贯彻落实技术指导人制度，加快年轻技术人员的成长。

4) 鼓励员工参加注册考试和方案竞赛，鼓励发表专业论文和参加学术活动，开阔视野，增长见识。

5) 积极拓展外部市场，积极参加各类招投标，增强在业界的影响力和知名度。

3、加强执行力建设

1) 贯彻落实设计进度管理制度，严格按合约提交合格的设计作品。

2) 贯彻落实定额设计细则，最大限度为业主省钱，为社会节约资源。

3) 加强设计文件汇签管理，杜绝不合格作品出图。

4) 落实全面质量管理制度，重视事先指导、事中检查，把好图纸校审关，管好各类技术文件存档。

5) 做好设计前期研究工作，为房产当好参谋，加大作品的研发力度，为社会多出优秀的设计作品。

6) 强化“四步曲”及“百分制考核办法”。

4、狠抓各项规章制度制度的落实，努力完成产值和利润目标。

利润是企业生存发展的前提，是投资人追求的经济目标，是对管理团队最直接的考核办法。我一定会建立健全和贯彻落实各项规章制度，切实抓好生产和服务工作，团结和带领全体员工努力工作，积极完成xx年发展规划的产值和利润目标。

经过长期的设计工作和管理实践，我具备了坚实的专业理论功底，丰富的工作经验，具有较强的工作能力和一定的管理经验。但由于设计公司在集团公司的特殊地位，由于设计公司自身的行业特点，设计公司总经理应该是一名优秀的技术专家和职业经理人，应该在业界享有较高的知名度。遗憾的是，我是专业技术出身，没有系统接受经营管理的教育，尚不具备这些条件，但我会在学习生活中，在工作中学，朝着这个目标前进、努力。我深信，有董事局和全委会的正确领导，有公司同仁的大力支持，我力争搞好设计公司的各项工作，给集团公司领导，给设计公司的各位股东，给设计公司的各位同仁交一份合格的答卷。

谢谢大家！

村两委干部竞选篇四

大家好！

再简单的介绍一下我个人基本情况，下面。好让大家对我有一个更加全面的认识 and 了解。今年xx岁，党员，经济师职称，先后从事过储蓄员、会计员、微机管理员岗位等工作。工作以来我深知，一份耕耘，一份收获。所以我总是勤勤恳恳，有一份力出一份力的努力工作。

今天竞聘的岗位是银行中层干部(副科级)。

这个世界上，英国剧作家萧伯纳曾说过。取得胜利的人是那些努力寻找机会的人，如果找不到机会，就去创造机会。今天我正是为了发明机会而来。

优势一是我思想进步，具有一定的个人素养。

我从小接受了良好的传统教育，培养造就了自己光明磊落、有正义感、乐于助人、吃苦耐劳的品德。参加工作以来，使我形成了办事讲求原则，恪守纪律，严谨朴实，团结协作的工作作风，能够做到在思想上和行动上与组织和领导保持高度一致。

优势二是我具有严谨细致、扎实高效的工作作风。

我出生于一个普通家庭，深深懂得“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来”的道理。我的家庭教育、生活和多年的工作经历，使我锻炼了很强的吃苦耐劳和不断适应新环境的能力。同时，在银行工作的这些年来，也造就了我勇于承担责任，永远不言放弃的坚强性格。所有这些，都为我做好中层干部的工作提供了可靠保障。

优势三是我业务能力较强，具有丰富的工作经验。

工作以来，我先后从事过很多工作，不同的岗位工作锻炼了我不同的能力，也使我积累了一定的工作经验，特别是上，我积极拓展业务，扎实工作，取得了一定的成绩，得到大家的认可。与此同时，我还主持过银行科技工作的管理，参加过办公自动化系统的开发及计算机综合业务系统的开发工作，并主持设计了其中的数据移行程序，受过了全市的通报表彰。

此外，我年富力强，精力旺盛，具有创新精神，具有真诚、随和、宽容、积极、乐观的态度，还具有较强的沟通、组织与协调能力。这些都是做好中层干部不可缺少的。

第一，摆正心态，服从组织安排。中层干部是银行的重要组成部分，他必须服从组织安排，切实做好表率，以良好的心态和扎扎实实的作风努力工作。如果竞聘成功，我将积极服从组织安排，努力提高思想政治素质，积极参加党的路线、方针、政策培训等的理论培训。总之，我要一个积极乐观的心态应对组织的一切安排。

第二，真诚讲团结，协助领导做好工作。多年的工作经验告诉我，同志之间，理解、支持和友谊比什么都重要。在团结方面，我要当好领导的助手，摆正自己的位置，服从领导的安排。我将在上级领导的指导下开展工作，积极配合领导管理好各部门。我将结合分管的工作，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。在工作范围内，我将切实履行指导、协调、监督、服务等职能。在生活中，多关心、理解和支持同事，在工作中，互相支持配合，团结他们一起完成领导交办的各项工作任务。

第三，加强学习，努力把自己培养成复合型人才。打铁先要自身硬。如果我能够竞聘成功，我将努力加强自身修养，勤奋学习，不断提高工作能力，增强自身综合素质，在所从事的工作中，树立正确的世界观、人生观和价值观，自觉经受考验，在纷繁复杂的社会里把握好人生之舵，校正好人生航向，把一颗赤诚的心奉献给我国伟大的金融事业。

古希腊哲人说：“给我一个支撑点，我会把地球支起”，这是对生活的自信；而我现在要说：“给我一个机会，我会干出我的光彩”，这是我对生活的热爱和对事业的无尽追求。我也深深地知道：此次竞级意味着有一部分人会成功，而另一部分人会落选。对此我将以平常心来面对。此次竞聘，无论成功失败，我都将以此为新的起点，更加努力工作，勤奋学习，迎难而上！

村两委干部竞选篇五

尊敬的各位老师亲爱的同学们！

在工作和生活中，要突出做好三点：

一．加强自身修养。让自己懂得在人生的道路上内涵是多么重要，内涵是要不断认认真真学习上有新进步，在堂堂正正做人上有新境界，在踏踏实实做事有新成效，在老师与各位同学面前有新形象。

二．我们要多向各位老师请教，搞好我们与各部门的协作与配合。要经常向主管老师请示，了解全院同学的想法与需求，琢磨策划方针，把工作的主动性与针对性、实效性统一起来。要虚心向个部门学习，多交流，多协调，互相帮助，共同提高。让我们一起奋斗迎接美好的明天！