

2023年教师三分钟竞聘演讲稿小学数学 银行三分钟竞聘演讲稿(汇总7篇)

演讲稿具有宣传，鼓动，教育和欣赏等作用，它可以把演讲者的观点，主张与思想感情传达给听众以及读者，使他们信服并在思想感情上产生共鸣。优质的演讲稿该怎么样去写呢？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。

教师三分钟竞聘演讲稿小学数学篇一

大家好！

我叫xx，今年30岁，大专学历。今天之所以走到讲台上参加竞聘，并非仅仅只是受到拿破仑那句“不想当将军的士兵不是好士兵”的名言所激励，更主要的是作为一名有理想抱负和责任感的当代青年，一名有志于为中国金融事业的改革与发展建功立业的员工，我应该义不容辞地站出来，接受领导和同志们的挑选。

如果竞聘成功，我将团结同事，协助主任对全市信用社的财务，信贷业务进行全面的审计，对出现问题的信用社进行相关的指导并及时提出整改意见。另外，我还将协助主任科员全面负责辖内所有信用社的风险监测与请注明，防范工作，为我社发展壮大创造良好的外围环境。

各位领导、各位评委，岁月有情时光荏苒，山长水远时不我待。我年轻，有激情，有胆识，有思想，有韧劲，更有一颗上进心。如果竞聘成功，我知道，那里凝结的不仅仅是我个人的汗水，更凝结了各位领导、各位评委和各位同仁的无限信任和期待，我将不负重托，不辱使命，会以百倍的信心和百倍的努力，把审计科的工作做好！请大家相信我，考验我！

谢谢大家！

教师三分钟竞聘演讲稿小学数学篇二

大家好！

我叫xx□刚刚过完九周岁。虽然我年龄不大，但是今天，站在这里的我依然有信心担任好班级文艺委员和学习委员。

我是一个热情活泼开朗的小女孩。我有许多特长。7岁的时候学会了游泳，现在每天放学后坚持练习打乒乓球，我非常喜欢跳拉丁舞，总会让妈妈给我拍照，为我留下最美好的舞姿。最近，我注册成为了一名运动员，以后还要参加大型比赛。这就是我竞选文艺委员的理由。

我也取得过不少荣誉：一年级曾被评为“三好学生”，并获得写字比赛一等奖，二年级曾获得写字比赛二等奖，四年级再次获得写字比赛一等奖。这些荣誉的取得，离不开同学们对我的支持和帮助，更离不开老师对我的教训和指导。课外，妈妈还给我报了英语班和作文班，所以，我现在的英语和作文学得还不错。这就是我竞选学习委员的理由。

如果我竞聘上了，我会按照以下几点来做：

1. 以身作则，严格手机，课上认真听讲，课下按时完成作业。
2. 关心同学，团结同学。
3. 处处为他人着想，处处为班级着想。

如果我没竞聘上，我依然会继续努力的。希望大家支持我。

谢谢大家！

教师三分钟竞聘演讲稿小学数学篇三

你们好！

感谢公司给予我这次竞聘的机会，这将是一个锻炼我提升我的机会，我会好好把握，好好展示，实现自己的理想，为公司做出自己的贡献。今天，我要竞聘的职位是财务部预算主管。

本人20xx年入司以来，先后在房产原综合处办理过房产证、房产财务原资产信用处担任过往来会计、现任房产财务成本处核算会计并兼任洪江项目部会计。在这期间得到了公司领导的关心与同事的帮助，才使我得以不断的成长与收获，在此表示深深的感谢。

我出生在一个工农家庭，父亲是工作起来一丝不苟，力求规范的人。他时常勉励我要刻苦学习，多钻研，要爱岗敬业，多奉献，为集团公司事业的发展添砖加瓦。父亲的嘱咐时常在我耳畔萦绕，为我指明了奋进的航向。于是我暗下定决心“要干就干好，干出个样子来”。在工作中，我虚心向同事、老职工请教，晚上孤灯陪伴，刻苦学习《房地产开发手册》、《企业资本运营操作指南》、《会计工作规则》、《财务管理》、《会计档案管理制度》等专业书籍为自己充电，拓宽视野，不断提高自身业务知识。

在公司领导、同事们的帮助和鼓励下，我很快从一个房地产会计的门外汉得已转变，熟练掌握了房地产会计工作各项专业业务知识。在会计工作中，我充分发挥会计职能作用协助搞好本公司核算管理工作。在原资产管理处任往来会计时让我深刻认识到良好的资产管理有助于集团及时识别、防范、化解风险。面对宏观调控下的市场开放性竞争，房地产业在开发产品及销售模式上，我们要及时调整工作思路、克服困难，充分调动起一切社会可用资源，才能确保销售收入的增长，完成董事局下达的年度计划指标；与此同时，我始终认为“增

收、创效”应作为集团工作的长期目标来抓，进一步加大收入及盈余的量化考核，实行动态管理，定期通报，让全员竞争意识明显增强，有效促进了公司各项业务持续了快速发展。

在具体工作中，我认真履行好岗位职责，重点抓好以下三个方面：一是认真抓好资产的规范管理，加强公司的资产变现，合理利用自留资产。二是认真抓好成本的监督管理，开源节流。三是认真学习法律法规和房地产业务知识，不断提升自身综合业务素质。会计工作，让我倍加珍惜这神圣的工作岗位。每当为整理借、贷方发生额和为赶制会计数据加班到深夜的时候，我深深体会到会计工作艰难和辛苦；可当集团一次次销售突破新高，优质服务受表彰，精神文明创建传来喜讯，财务效益指标上升的时候，我又感到由衷地高兴和欣慰，我的付出是值得的。

1、认真执行国家金融政策、法规和房地产财务会计制度，履行好会计岗位职责，进一步规范项目部管理办法的相关内容，实行程序化管理，进一步提高项目部资产变现收入，降低风险，夯实集团发展基础。并通过建立电脑系统收入台帐，落实销售任务，做好项目部资金就地平衡工作。

2、按规定审核、汇总、编报项目部各种会计报表或数据，真实、完整、及时地反映经营成果，并为房产公司及董事局提供准确数据和信息依据。同时，进一步加强重要印章保管和会计档案管理，防止各类安全事故的发生。

3、进一步加强项目部的财产管理，认真搞好项目部的会计资料的收集和保管，加强保密制度的落实。

4、加强监督，维护财经纪律和金融市场秩序，敢与违法乱纪行为作斗争。

不论此次是否能够竞聘上财务部预算主管，都对我本人是一个历练，从某种意义上讲，参加竞聘财务部预算主管本身就

意味着一种成功。即使我没有竞聘上财务部预算主管，我也决心一如既往地在任何工作岗位上做好本职工作。

我的演讲结束，谢谢大家！

教师三分钟竞聘演讲稿小学数学篇四

全体**村有良知的村民们大家好，我叫权(小名：)，为了**村的美好未来，我站进来竞选本届**村村长。我生在**年，出生寒门，但庆幸生在这个远近闻名的好村子，想当初的**村集体企业、数个农场、酒场、养殖场样样齐全，在全县少说事首屈一流，我为此自豪、为此沾沾自喜。

随改革开放的春风吹遍神州大地，全国人民的各项生活水平整体迅速提高，而观望**村，哎，昔日的辉煌、往日的荣耀，在**村几乎一扫而空。观现状，我痛心不已，所以我站出来竞选本届村长，势必改变**村的现在状况。

现列举**村现状如下：

一、人性问题：现几乎群龙无首，散沙一片，大事小事无人管。

二、农业问题：土地虽多，但无主体种植项目，无统筹规划。

三、住房问题：现在很多户都无住宅地，子女都到婚嫁时候，住房不够占，而楼房买不起，耽误孩子们的谈婚论嫁。

四、数千人的大村子，到如今都未能全部解决南半村的夏季吃水难的问题。

五、**村企业占地众多，并且现在国家的各项惠农政策众多，而租凭费及国家的各项拨款却来无影、去无踪，村民豪不知

情，财务丝毫不公开。

六、各村对受苦老年人的问题都有不同程度的解决，而**村却无人问事，置之不理。

一、首先组织一个团结一致的领导班子，组织一个能真正代表民意的村民代表会，民主讨论**村的各项事务，集体解决村中大小事务。

二、组建一支强有力的农业队伍，抽调有能力人选引进各种种植项目和各项种植技术，统筹种植集体规划，统一销售，大力提高农民的收入。

三、想法设法在政策允许范围内，解决急需住房的困难户。

四、南半村打吃水井，解决南半村吃水困难问题。

五、**村各单位企业的租凭费及各种收入款项全部用于村中，财务公开造福百姓。

六、坚决杜绝、乱建乱占问题，解决村名实际问题。

七、老年人的养老问题，至少达到每位500元以上，让老年人老有所养、老有所依。

八、村中德所有医疗保险，在本人当选后费用将全部免除，运输业及有车人士，审验车的一切费用尽本村努力减免或免除。还有本村修建大小情况，修建一个停车点，还有现在的秋耕地都全部秋耕，费用全部免除。

以上就是本人竞选村长的承诺，我恳请各位有良知的**村村民们投我一票，我会为**村的发展鞠躬精粹、死而后已、竭尽所能。拜托了，亲爱的**村村民们!!!

教师三分钟竞聘演讲稿小学数学篇五

演讲稿的内容要根据具体情境、具体场合来确定，要求情感真实，尊重观众。随着社会不断地进步，演讲稿使用的情况越来越多，那么，怎么去写演讲稿呢？下面是小编整理的员工三分钟竞聘演讲稿，欢迎大家分享。

大家好！

非常荣幸也非常激动，此次我能站上这个闪亮的讲台，郑重的发表自己的此次演讲。这次我鼓足了勇气，也带着自己满满的自信，来竞聘我们部门的经理一职。还请各位同事们多多支持我一下，我也会在今后不辱没大家对我的信任，一度前行，不遗余力！

我从事这个行业已经有了七八年了，能够支撑我参与这一次竞聘的不仅是自己工作的时间，还有我丰富的经验和阅历。作为一名设计师，是需要丰富的经验的，因为当我们接触了更多的案例之后，我们会更加清楚怎么做才是最合适的，也只有当我们有了经验之后，我们才会清楚这个工程做出来之后最接近实际的样子。

这是经验给我带来的巨大财富，也是我这次的信心源头之一。而我在这个行业里，也已经积累了很多的经验，每一天我都会有所总结，我的那个总结本也已经换了好几本了。所以这样的积累，让我的工作越来越顺利，也让我自己的内心继续的沉淀下来。而我对这份工作是非常认真的，因为这是我所热爱的事业，我喜欢设计，同时我也享受这样的`生活。所以这一次我下定了决心，也作出了选择，我想通过这次公平竞争为自己争取一个机会。

在设计中，我还有很大的一点感触，那就是除了稳固的基础之外，我们也应该往其余的方面发展。比如开拓思维，往更

好的方向发展。我每天都会锻炼自己的想象力，比如一个圆加一个三角形可以拼多少种方案，我每天都会坚持这样的训练，也会坚持做一些小的练习，让自己的专业也得到慢慢的提升。我知道作为一名设计师，是一件需要耐力的事情，很多时候我们都趋近于一种崩溃的状态，但是只有不断的磨练自己，才能够取得最终的那一颗甜食，这也是我们设计行业一直持续下去的主要原因。

最后，我想再为自己呐喊一次，请大家多多考核我，支持我！如若我成功当选，我一定会怀着一颗感恩之心，在往后的工作中继续努力，保持一颗纯洁的设计之心，慢慢地学习管理，提升自己各个方面的能力，让自己能够真正的成为一名优秀的管理人，也成为一名更好的设计人，感谢大家对我的厚爱，也感谢大家对我的支持和鼓励，谢谢大家！

- 1.教师三分钟竞聘演讲稿
- 2.银行竞聘三分钟演讲稿
- 3.2019校长竞聘三分钟演讲稿大全
- 4.员工竞聘演讲稿
- 5.物业员工竞聘演讲稿
- 6.商场超市员工竞聘演讲稿
- 8.竞聘上岗演讲稿三分钟

教师三分钟竞聘演讲稿小学数学篇六

大家好！卡耐基说过：“不要怕推销自己，只要你认为自己有保险主管竞聘演讲稿才华，你就应认为自己有资格担任相应

的职务。”_年来，我一直从事计划销售工作，成为主办科员也已有_年，在日常工作中积累了丰富的工作经验，无论是业务水平，还是管理、组织协调能力，都有一定的提高。因此，我根据自己的工作特长，决定竞聘主管岗位，希望得到各位的鼓励和支持!谢谢!

下面我介绍一下个人情况。

优势之一，我经验丰富，了解工作流程和业务程序，能够全面多方位的把工作做好。在销售科我工作了三年，主要负责区内省市成品油销售结算，省市到站计划变更，销售科月、季、年度成品油计划完成报表的编制上报等工作。最多时我同时负责区内五省市中的四个省公司主管竞聘演讲稿市公司的结算工作，每月结算量达五、六十万吨。而在计划科工作的5年里，我主要负责石化区内炼厂的进货业务，与中国石油集团的互供油业务，还有陕西地炼结算业务。外采是从今年8月份才开始的，从计划的下达到最后的结算都是我一人经手，因而我比其他人都更熟悉外采这项新业务。相信这些优势会非常利于今后工作的有效开展。

优势之二，我了解市场运行规律，熟知省市公司的市场经营情况。在销售科工作的积累，使我对省市公司的市场经营情况有清楚的认识，掌握市场价格的变化规律，这有利于今后与省市公司的交流和外采销售工作的开展;而在计划科工作的5年里，我曾负责“华北区省市公司外人事主管竞聘演讲采日报、月报”汇总上报，“华北区成品油消费量情况表”的上报，这两项工作使我对省市公司外采情况及市场消费情况有了一定程度的了解和掌握，同时使我对石化资源的整体布局有着一定的认识和理解，这对今后如何利用外采资源来弥补省市公司的资源不足、平衡市场起着关键作用。

优势之三，我忠诚敬业，有胆识有魄力，具有良好的综合素质。我思想进步，立场坚定，做事讲原则，守纪律，廉洁奉公、为人正直，一直积极靠近组织，能以积极向上的世界观、

人生观、价值观指导自己的工作和学习。工作中我能严格要求自己，自觉塑造自身形象，不计较个人得失，对工作一直恪尽职守，兢兢业业。因而从忠诚敬业与综合素质方面，我将不会辜负各位领导的信任。

优势之四，我是贸易经济本科专业毕业，能熟练使用erp办公软件，从综合科主管竞聘演讲稿知识储备上完全适合该岗位。我在大学里所学的专业是贸易经济，非常适合外采这项工作，而要工作中我善于把理论知识与实际工作相结合，从而能将工作完成得更好。同时，我接受新鲜事物快，能熟练使用erp办公软件，我在___工作中的___部分工作就是在办公系统里操作完成的。因而我相信自己完全有能力接受这份新任务的挑战。

第一，外采方面：

1、从计划的下达、进货来源和销售对象入手，实现“平衡资源、稳定风险管理部经理竞聘演讲价格、调控市场、保证供应”的目标。具体措施是，对陕西地炼、社会经营单位、中国石油、山东地炼及进口等进货来源，要实时监督其完成兑现率，并监控出厂价格，以便随时掌控市场变化，保证省市石油公司市场供应；同时加强对社会经营单位、中国石油等资源的收购，条件允许的情况下，还可以将外采资源就近与省市的石化资源进行串换，以发挥地域资源优势互补作用，也可以稳定市场价格。同时既能满足省市需求又能节省运费。另外，山东地炼由于质量不合格一直没有进行采购，但也是未来主要供应渠道。

2、在进口成品油的收购方面，可以充分发挥我公司靠近天津港口储备库的优势，在保证质量和价格偏低的情况下，定量收购进口成品油进行储备，在市场供应紧张时再适时销售，不仅可以弥补市场供应的不足，还可以为公司创造可观的利润。

3、是具体操作环节方面：我认为应该执行以下操作流程，即：计划的下达——外采供应商的资质审核——合同审批——合同签订——合同履行——结算付款。

其中要严格审核外采供应商的资质，包括对供应商实力和信誉的审核。同主管竞聘报告范文时，关于合同中包括数量、质量、价格的确定，以及交货方式交货期限等，都要严格做出规定。其中质量和价格在合同洽谈中是重点。一定要把好质量关，并且根据市场价格走势进行认真分析后，再制定外采价格。

因为外采合同的审批程序非常复杂，需要审批签字的部门较多，合同正式审批完毕需要很长时间，而市场情况又是变化莫测的，所以合同审批过程往往会耽误合同的顺利履行。建议每月初根据销售公司下达的外采计划制定一个月度外采框架，将数量、品种、价格等重要外采细目标明，经外采领导小组审批同意后，按照此框架先签订合同进行外采，到月底统一补办审批手续。这样可以随时抓住市场有利时机，避免因合同审批时间过长造成机会的流失。

第二，加强市场信息收集、分析及每月的外采完成情况的分析总结工作。

2、对信誉好、合同履行顺利的供应商争取长期合作意向；

3、根据上月外采分析和对下月市场的预测，制订外采框架，对全月的外采有一个总的执行意向。

各位领导，各位评委们，几分钟的竞聘演讲，无法展示我的思想和能力的全部，更难以尽述我对今后工作的畅想，请各位给我一个机会，我愿意和各位携手，把这些畅想变为实践，共创我公司的辉煌！请相信，只要给我一个机会，我一定给您一份惊喜！

我的演讲到此结束，谢谢！

教师三分钟竞聘演讲稿小学数学篇七

大家好！

首先作一个自我介绍，本人xxx□现年x岁，在x行营业部工作，中共党员，大专文化，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□x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。

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xx网点，我充分发挥自己的特长，在□xx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年通过全国成人高考并取得xx省财经高xx学历，目前正向本科进军□xx年通过xx省英语、计算机等级考试□20xx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，更何况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。

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。

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。

4. 服务是银行的生命线。要使第一位员工认识这一点，促进服务的深层次、高水平、全方位发展，增强银行在同业之间的竞争力，现代的银行不能在简单的停留在微笑服务，要在服务质量上下功夫，主动与客户建立一种良好的感情关系，形成以客户为中心的经营理念，想客户所想，急客户所急，让客户真正感受到我们分理处的优越性。

5. 内抓管理，外树形象。“没有规矩不成方圆”，加强员工政治思想理论和业务操作制度的学习，用制度来规范行为，提高工作效率，同时，找准客户需求与我行制度的结合点，服务好客户，锻炼出一支业务过硬，作风优良的队伍。充分利用宣传工具，鼓励员工反映好人好事在新闻媒体上进行报道，扩大社会影响。

各位领导、各位评委，我来参加这次竞聘是责任感和使命感的驱使。不管成功与否，我将一如既往为x行发挥自己的光和热。

谢谢大家！