

# 物流竞聘演讲稿(优秀5篇)

演讲比朗诵更自然，更自由，可以随着讲稿的内容而变化站位。一般说来，不要在演讲人前边安放讲桌，顶多安一个话筒，以增加音量和效果。演讲稿对于我们是非常有帮助的，可是应该怎么写演讲稿呢？以下我给大家整理了一些优质的演讲稿模板范文，希望对大家能够有所帮助。

## 物流竞聘演讲稿篇一

今天我竞聘的岗位是物流部经理，在这里我以平常人的心态，参与这次岗位竞聘。首先应感谢各位领导为我们创造了这次公平竞争的机会！展示自我的舞台。对此，我十分珍惜这次机会，实现自己的人生价值。

下面从三个方面向各位评委和代表陈述我的竞聘报告

首先体现代的不是他的物流方面的经验多丰富而是在领导用人方面的才能。首先要重视人，换句话说就是要学会尊重自己团队的每一位员工，我们的团队是一个整体，任何一位都是我们团队整体的组成部分，都担负着为公司发展中必不可少的工作任务。那么知人是我用人的首要环节，用人先要了解他的优势和长处，然后再安排他到适当的岗位上去，这样才能实现人与事的最佳结合，达到知人而善任。因为一个人只有处在最能发挥才能的岗位上，才有可能把自己的能力全部发挥出。

让自己的每一个员工充分展现自己的才华，不辜负心中所学，实现自己的价值。还要让员工拥有培训和发展的空间，鼓励员工学习，创造培训机会，与时俱进。更重要的是要让员工在自己的岗位上进行实践和锻炼，让我们的员工真正感觉到在工作中超越自我，在工作中享受快乐。虽然我无刘邦之才，但是我深信我团队中有可比萧何韩信之才的人。能够团结一起在市场经济这个无硝烟的战场上奋勇向前，乘风破浪。其

次作为了一个部门经理，在当今激烈的市场竞争环境下，作为一个部门的领导者，提高部门员工的凝聚力，带领他们在市场中不被淘汰是必要的，凝聚力是一个团队的灵魂所在。一个团队如果没有凝聚力，那就会变成一盘散沙。

反之，一个具有凝聚力的团队，全体员工的心才会紧紧的团结在一起，整个团队才能以更快的步伐在市场经济中，一步凯旋、一路高歌。为企业创造更多的利润。一个部门就是一个团队，团体作战远胜于一个没有号召力的不能体谅下属的光杆司令。而在提高自己团队凝聚力方面我将通过以下方式。首先，要确立团队的共同的奋斗目标。从短期看我们团队要有自己的目标；从长远看，要有一个全体员工共同为之奋斗的蓝图。无论短期目标还是长期目标，必须做到与员工充分沟通，要让自己的下属能够看到希望。因为劳动的付出而换来目标的实现有利于增强员工的信心，作为物流部经理在长远目标规划中，也要考虑到目标实现后员工得到的利益，在团队内部建立起企业与员工共同发展的利益共同体。

必须树立以客户为中心的服务战略，建立有效的管理组织，实行严格的物流成本控制。

加快物流速度全部的物流成本可以分为两类，一类是可变成本，另一类是固定成本。物流量的大小所产生的存储、运输等方面的成本是变化的，但是所占物流成本的百分比是固定的，而工资、折旧费、管理费用这些成本是固定的，因此加快物流速度、扩大物流量的方法，使得固定成本在这个物流成本中的比率能够大幅度下降，从而达到降低成本的目的。

减少物资周转环节物资在流通中就会产生成本，如果流通效率很高，产生的成本就自然下降，反之，物资流通的时间很长，成本肯定居高不下。因此，经销商需要考虑怎样将周转的速度尽量加快，周转的周期尽量缩短，从而最小化物流成本。

建立先进的信息处理系统物流信息的高效率，可以有效地保证物流系统的高效运转，信息流的高效率，能使物流企业及早地安排所有的环节，不但达到最好的客户服务，还能够有效地加快物流和资金流的周转。随着知识经济时代的到来，物流企业与外部的联系越来越重要，在强调对企业内部知识管理的同时，物流企业应建立与完善外部知识网络，充分利用外部知识，提高企业创新能力，物流企业在实现知识编码化的基础上，可采用供应链管理软件对供应商、制造商、销售商、顾客构成的网络进行物流、信息流管理，降低运营成本，提高物流服务质量。

加强物流管理和成本核算物流管理水平的高低是影响物流成本的最直接因素。虽然管理本身并不直接产生效益，但它却能够通过其他具体的物流执行部门对物流成本产生影响。因此，加强物流管理、实现物流运作的现代化，是降低物流成本的最直接有效的方法。但是值得说明的是，降低成本的目的不是降低服务水平，如果降低成本导致服务水平的下降，应该是得不偿失的。在现实工作中，成本控制的第一步是制定成本控制的目标，然后层层分解目标，落实到最基本的活动单元。其次是核算成本控制的绩效，监督、检查实际执行情况，分析偏差并修改控制，最终达到目标。当然，目标的制定是要有根据的，而不是随便定一个数量，建立有效的组织机构建立有效的组织机构是保证企业目标实现的前提。它的确定不仅直接受企业的规模、性质制约，还会有其自身的特定需求。企业规模不同，物流系统中的组成规模也就不同，比如，大型企业会出现许多专门管理某一个环节的部门，各个部门之间还会有一个统一协调的官员。但是在很小的经销商处，一个员工可能就完成了所有的工作，从订单管理直到送货上门。

各位领导、各位同仁，我所以参与这次岗位竞聘，主要基于以下几点：

（一）、我具备物流管理的基本素质和经验。能够严格要求

自己，恪尽职守，熟悉物流管理的流程，具有良好的领导才能。

（二）、我崇尚现代管理理念。坚持以人为本，重视企业文化。勤于思考，热衷实践。能够充分发挥主观能动性，开拓创新，注重实效。

（三）、我注重团队意识。能够团结同事，与人共事。比较理解人，关爱人，包容人。善于协调关系，增强凝聚力，形成整体合力。

（四）、我具备政策法律观念。深知工作的政策性、法规性比较强，既要为了企业创造利润最大化，又要依法合规经营。

如果通过这次竞争，自己没有竞聘上，我也会加倍努力，干好工作，请领导和同仁们放心！最后我要感谢各级领导对我的鼓励和鞭策，同时也感谢在座各位对我的理解和支持。我愿与大家共创美好的未来，迎接辉煌灿烂的明天。

谢谢大家！

## 物流竞聘演讲稿篇二

大家好！

对莅临年会现场的嘉宾、各位合作伙伴和全体新邦人表示最热烈的欢迎！真挚的感谢！

过去的一年、三个字：不容易！挺住经济环境变化不容易、顶住持续扩张的成本不容易、忍住内部结构调整阵痛不容易！赢得如此多的支持者与合作伙伴更不容易！在这样一个“不容易”的时代里，我们新邦人依靠改革简政做实、结算体系做稳、产品定位做准、营销政策做活、文化建设托底，进行整体融合推进公司健康有序发展。

经济环境趋缓我们要用全新的视角去看待、去理解、去判断、去决策。新常态下的经济环境：市场与技术动摇格局、边界被打破、创造比预测更显重要的大势所趋，形势使然迎来了互联网、互联网的新业态。大众创业、万众创新体现的是共创、共享、共赢，更开放、更开发、更进取的平台战略。互联网正在改变我们的经营模式，物流服务的延伸依然是用户需求的“风口“，我们要以全新的姿态去拥抱。新邦物流将以打造极致终端、构建全国运输网路、免费客户终端自助系统、开放式的网络信息平台为战略导向迎合市场需求。

作为企业，销售的体量体现企业的竞争力，销售的增量体现企业的活力，销售的质量体现企业的生命力。企业存在的本质，就是在市场定价与自我资源组织的成本中寻找差价，也就是利润。在销售、利润的结果上，长期无法成为公司正资源而是负债的，坚决清理。外部异议大多来自对内部结构调整，末尾淘汰结果运用的不理解，当然也不乏转型过程中一些利益深水区矛盾的迸发。我们要敢于“直面这些矛盾，正视问题，担当责任”。各级管理者务必要把这项要求，层层解码相互传达，才能上下传承，才能形成团队战斗力！

事物在矛盾中发展，问题在运动中产生，面对情感上的抱怨、沟通上的傲慢、部分网点的不达标、新产品的低回报、发车上的蛮干、新模式运行上的初浅认知……包容不代表纵容，坐视不代表漠视。时间这么长、问题这么多，改革是阵痛的，但也值得。常言道：不痛不通。历经内部结构调整的阵痛后，迎来的是上下全员薪酬上调的欣喜与公司营收利润双增的共赢。

16年是新邦“提效益，补短板“之年，从顶层设计到层层剖解的制度支撑，再到引进新竹物流咨询团队，做到内循环的最优，各重点项目均做足了全链条的部署。新邦物流将以更开放的姿态释放市场、货源、车辆等资源于社会及员工，并接纳社会友人，做大“朋友圈”。

物流服务的延伸依然以用户需求的“风口“为出发点、新邦物流将以高效的品质来承接。品质是企业的核心竞争力、品质是开放创客联接的基本保障、品质是平台共享的后盾、品质是驱动销售增长的利器。新邦人要以运营品质41为改善方向，内外实现协同大整合，效益最大化。新邦全员参与品质建设，视品质为生命，以标准作业、准点发车、准确交接、准确送达为反应机制，实现0差错0货差0延误；视品质为人品，提升货、车、人的”颜值”为基础，实现0破损0投诉。服务延伸、平台联接，运力顺畅既要绵绵用力、久久用功的韧劲，也要立说力行、立竿见影的狠劲。伙伴们，让我们拿出一往无前的冲劲，一鼓作气达成16年品质目标与效益目标，成就自我“获得感”。

十二载奔跑，不忘初心。全体新邦人，要认清当前竞争形势，注重训练，夯实基础；要比干劲，比拜访，比服务；学技能，学正气，学标杆；赶时间，赶节奏，赶步伐；帮后进，帮思想，帮团队；超进度，超优秀，超自我；内练一口气，外练筋骨皮，比、学、赶、帮、超，氛围打造，要一山更比一山高！16年新邦物流将迎来一个新纪元，全体同仁，同参与、共见证，强品质、增客户、提效益、补短板谱写新邦新华章。

最后，祝愿大家，新春愉快！身体健康！

## 物流竞聘演讲稿篇三

首先感谢县委党组领导，给我们创造的这次机遇。作为西山希望小学的一名分公司经理助理岗位竞聘稿，我今天有幸站在讲台上，竞聘县流动人口服务管理办公室副主任一职，心情万分激动，无论是否能竞聘成功，我想，这都是我人生阅历中一笔宝贵的精神财富！

时光荏苒，岁月流逝，转眼间，已在教育系统兢兢业业，辛勤耕耘了十四个春夏秋冬，始终奋战在教育工作的最前线！我一直按照上级有关德育和心理辅导等方面的各项政策、法令

和规章制度去履行岗位职责，在工作中坚持原则，廉洁奉公，认真踏实，团结各部门，为教育教学服务；以大局为重，以集体利益为重，全心全意为师生服务！

今天，我以一个普通教师的身份竞聘流动人口服务管理办公室副主任，可能大家都会认为工作角色的差异化过于明显，岗位职责又是如此的不相吻合！然而在我看来，这两者之间存在着共通性和融合性——10多年来我所从事的主要工作除了教学就是学生德育和心理辅导，在片面追求升学率和考试成绩的今天，是不是学生们的心理成长就可以忽视了？是不是学习成绩上去了就万事大吉了？是不是主任职位竞聘上岗演讲稿那些学习不好的孩子们的心灵就不需要抚慰了？一个真正的教育工作者，应该将学科教学与心理成长一起作为实施教育手段的重点，而不能有所偏颇；流动人口管理的好坏，决定了社会是否和谐进步，人民是否安居乐业，城市是否发展飞跃！而流动人口管理的复杂性和困难性也要求从业人员应该具备充足的耐心、丰富的情感、细腻的心理以及高度的责任感和饱满的思想觉悟！

正因为我有如此的深刻认识，我才有信心有决心参与竞聘——

再次，是我有严于律己、诚信为本的优良品质。作为教育战线的老职工，我性格开朗，勤奋活泼。长期一贯严格要求自己，工作认真负责，服从领导安排。以个人行为表率为原则，我信奉诚实待人、严于律己的处世之道和作风优良、品德良好的职业道德素养。

我认为，作为一名合格的流动人口管理负责人，应该具备以下能力水平：全面的领导能力、良好的沟通协调能力、合理的计划制定和管理能力、有效解决问题的能力以及灵活的激励能力。

我未来的工作设想和规划是：服从办公室主任的领导，协组

领导建立健全统一、高效、专责的流动人口服务管理机构副科长岗位竞聘稿，创新和全面推行流动人口“一证三报告三承诺”管理新制度；建立乡（镇、街道、社区）管理体系、进一步完善流动人口服务管理工作的组织网络、工作制度、保障体系；建立流动人口综合信息网络平台、全面提高流动人口管理的法制化、规范化、信息化、社会化水平；进一步推进流动人口基本公共服务均等化，切实保障流动人口就业、居住、医疗、计划生育、教育等合法权益；优化就业创业环境、营造和谐舆论氛围、推进村（居委会）服务管理工作、发挥街道社区示范作用、建立协作机制、落实目标责任制、加强流动人口权益保护、银行职位竞聘演讲稿落实基本公共服务职能、笃实治安防控机制！

各位评委、各位领导，人口流动管理工作，任重而道远。今天的承诺即是明天的行动。如果大家信任我、支持我，请投我一票，为我加油！如果我落聘，我仍将保持奋发进取的风貌，在喜迎“十八大”胜利召开的精神鼓舞与感召下，在本职岗位奉献更大的激情与豪迈！

我的副科级领导岗位竞聘稿到此结束，谢谢大家！

在此

敬礼！

姓名□xx

时间□20xx年xx月xx日

## 物流竞聘演讲稿篇四

大家晚上好！

我是来自电信试点07的赵天奕。



时光匆匆，转眼间我已步入了大二，然而每每回忆起这一年的生活，又总会觉得历历在目。还记得初入校园的憧憬与向往，也记得这一路走来的艰辛与苦楚，更记得在校学生会这个大家庭中我所深刻体会到的关爱与默契。

不可否认，校学生会的工作是辛苦的，在活动的筹备与进行中，我们将体力劳动与脑力劳动融会贯通，并始终注重细节工作，以一种人工智能的方式将活动中心改变成50人至1000人的多功能厅，有时为筹备会议和活动两餐并一餐，有紧急任务时可能还要牺牲些假期时间…然而这些又都是幸福的，因为在工作中我与这些战友们从相识到相知，从相知到成为无话不谈的挚友。当我们完成任务，擦着头上的汗珠相视一笑的时候，我真正体会到了付出后的快乐。所以我想说在校学生会的工作让我学习到了坚持与责任，效率与惜时。成功将军需要校尉的支持，副部长就正如一个校尉，我认为自己不仅具有担任学生会副部长的素质和才能，而且有能力协助与配合主席团和部长开展工作，将他们的想法与思路真正落实到实处，起到一个实实在在的助手作用。

按照我的理解，学生会就是在同学们最需要帮助的时候，能够挺身而出的代表学生利益的组织！请大家相信，只要有大家支持和我们的不懈努力，我们将尽全部力量，为同学们多做事，做实事。当你遇到困难时，我们学生会会给你们提供最大的帮助与服务，请大家相信我们！一切为同学服务。这也是我来参加竞选的目的。

今天有机会站在这个舞台上，我要感谢这些辛勤培育我的老师，是你们的指点与鞭策让我能够在大学这条道路上走得更平稳更径直。我也要感谢校学生会的各位学长学姐还有我的这些最贴心的战友们，是你们让我度过了这样一个愉快而又充实的一年，我还要感谢今天在场的所有同学，是你们给了我这样一个介绍自己，展示自己的舞台。

谢谢你们！

## 物流竞聘演讲稿篇五

大家下午好！

自我介绍一下：我是南通往返成都专线——“xx物流公司”一工作人员，李xx□

首先很荣幸能应xx家纺协会的邀请，参加此次年会，非常感谢刘xx□咱们刘总带我们xx物流公司容入家纺协会这个平台，让我们有机会和广大客户更近距离的交流沟通。

我谨代表公司老总□xxx□对我们在此座的各位领导表示诚挚的问候！对我们广大客户朋友多年来给予我们公司的大力支持，表示由衷的感谢！

今天，借此次年会的机会，我把我们南通到成都物流专线近些年的经营状况作个大概的概况，同时也表明我xx物流公司经营的中心思想和目标宗旨。

目前，各客户都知道南通有10家物流执照竞争，这些年的经营模式就是以杀价的方式来有效快捷的竞争客户，时间长了，虽然有效的赢得了客户，但一度的杀价方式直接导致利润空间的下滑，甚至亏本经营的恶性竞争，失去了物流运输的本身价值时，那么各执照部门就会以最简单的方式谈合并，联合经营，然后直接收取现金，快速涨价，甚至运价可以说是随意暴涨，然而当这种不正常经营的利润达到一定顶峰时，随即也会遇到新的托运公司成立或者客户自行组织物流发货所带来的危机而又会快速导致联合体解体.....众所周知：合久必分，分久必合，这些年，南通各家托运物流的分分合合，已经让我们这条物流专线形成了这样一个恶性循环的经营模式。

我想，物流运价随时随地的暴涨暴跌，这样的经营模式，都

不是我们想要接受的。

今天，我们之所以撤出南通10家本来又即将合并的联合体，而和我们几位实体领导合作，重新组建，一条龙服务经营，是为了什么？就是因为南通、成都咱们在座、有如此多的新老客户！他们不仅是这么多年一如既往支持我们的客户，也是我们多年的好老哥老姐和好朋友！我们不愿意为了短暂的暴利而给咱们的客户朋友合并涨价！同时也带来负面影响！今后的物流路线还很漫长，在有一个合理的利润空间前提下，我们希望的是：能够和咱们广大客户朋友友好、长期、稳定的经营合作！

南通至成都这条线自成立10多年以来，成都，我们晨运公司一直在接货分流，再此给广大客户申明，我们不是老站，不是环球，也不是捷快，在南通，我们是重新构建的“xx物流公司”。丰富的客户资源和稳定的物流平台是一个非常非常重要紧密相扣的环节，也是支撑我们物流机构扩展的有利条件。天时、地利、人和！我们保障客户的价格和服务，客户保障我们的货源，相信只要有我们广大客户一如既往的大力支持，我们悉心进行的社会化、人性化的物流重组改善，功能整合，再接再厉，就一定能让我们的服务一体化能力得以完美展现！以我们成熟的经营管理和丰富的操作经验，再结合我们“xx物流”，自己在南通收货、装车、运输、到成都分流、送货上门，一个公司统一的经营管理，一条龙服务，相信我们将来可以把这条专线做的更好！

丰富的客户资源，稳定的物流平台，成熟的经营管理，优质的送货服务。这就是我们的优势！