

部队竞聘演讲稿(大全8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。演讲的直观性使其与听众直接交流，极易感染和打动听众。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。

部队竞聘演讲稿篇一

法学界曾经评价主诉检察官制度改革是“对抗和危机的产物”。面对法官手中的法槌，律师身上的法袍，我们用主诉检察官的名号，代表公诉人的威严，并且在仪式化的背后，强调名符其实的素质。因为，他的职称，肩负着社会对司法的信任！他的胸前，凝聚着法律和检察职业的尊严！

我认为，“主诉”的“主”可以解释为“主导追诉程序、主办疑难案件和主持业务管理”，而“诉”则包含了“诉讼的质量、效率和责任”。

主导首先要充当“法官之前的法官”。用庭审的标准，对罪与非罪、此罪彼罪、罪轻罪重进行相对独立的法律判断，把指控的准确率作为办案的生命线；其次，要成为引导侦查的行家，强化提前介入、追捕追诉和补充侦查等配合制约机制，圆满完成举证责任；第三，要为案件的“快侦、快诉、快审”发挥积极作用，例如减少退补和延期审理、用足用好简易程序和普通程序简化审等等；最后，鉴于法律监督机关的宪法地位，主诉检察官还要扮演好“法官之上的法官”，用正义之剑，维护公正的天平！

作为公诉部门的业务核心，主诉检察官应该在主办重大复杂疑难案件中展现驾驭各种刑事法律政策问题的才能；在还原案件事实、纠正违法侦查、粉碎伪证翻供、驳斥歪理辩护的

较量中树立检察职业的权威；在打防结合和综合治理的协作中实现公诉的法律效果和社会效果。

检察改革要求淡化行政色彩、增强司法属性，作为公诉部门的业务领导，主诉检察官应当着重在拟定提审提纲、组织案件讨论、签发法律文书、制定庭审预案等关键环节上加强对助手的业务管理，在明辨是非的唇枪舌战和法理思考中把自己培养成专家型的检察人才，在监督、竞争、合作的氛围下打造一批职业公诉人中的精英骨干。

主诉检察官是责、权、利高度统一的法律职务。自由裁量权的运作是一个严守办案规则、严把审批权限的过程。处理好和检察长、检委会、科长的职权关系，关键在增强独立定案的信心，克服担心错案追究的保守心态。当好主诉检察官，缺不了强烈的政治荣誉感和高尚的职业道德，离不开刻苦的理论钻研和丰富的实践磨练。除此之外，我认为，还必须象第一公诉人方工那样，“不喜欢交际”，远离诱惑，甘心寂寞，让“距离产生公正”。

我在设计检察人员分类管理试点方案时，把主诉检察官作为检察官序列中的最具专业含量的精英分子，把主诉检察官办案组作为未来检察权运作的典型模式。成为其中的一员，是我不悔的执着。

部队竞聘演讲稿篇二

我竞聘的岗位的是舍务处，宿舍管理竞聘演讲词。40多岁的年纪在众多竞聘的人选中，女同志中已是寥寥可数。但无论是作为一名共产党员，还是一位国家干部，责任感和使命感都在促使我把学校未来发展的热情和期望陈述给各位领导，各位评委。

1972年参加工作以来，我作为一名普通教师，教导主任逐渐走上领导岗位。曾经先后担任了安广师范学校附属小学校长和

松原师范舍务科副科长的职务。工作中求真务实，严于律己，开拓创新。在教学业务和管理水平上不断追求更高的境界。在舍务四年多的工作中，我承担着舍务寝室内外的卫生，勤工俭学学生，账目，备品和女生寝室的管理工作。每一项工作中不是凭着自己是一位领导发号施令，而是凭着自己对事业的追求，对工作的执着和一种高度的岗位意识，角色意识，认真地，脚踏实地地完成每项工作，因此而受到老师和学生们的认可与支持。同时也积累了在管理方面的诸多宝贵经验。

舍务工作有三件大事：纪律、卫生，安全。这在舍务处职责范围中已有明确的规定。多年的工作实践，对此更是有着深刻的体会和认识。要取得更理想的效果，必须有明确的，行之有效的制度和保障。必须有精干的管理人员来执行。必须配备合理的组织机构以便使其高效运作。追求管理的制度化，现代化，模式化，科学化和超前性。这将是我做舍务管理的基本目标。

根据上述目标，我的工作思路是这样的：“发扬民主，管理育人，突出特色，开源节流，讲求效益，竞聘演讲稿《宿舍管理竞聘演讲词》。”具体实施中注重形成一个封闭式的管理系统。包括以下四个方面。

- 1、制定明确管理目标和切实可行的管理制度。管理目标上力求长远规划和近期目标的结合操作性和注重目标的可持续性。长远规划是与将来要运行的后勤工作社会化机制对接。近期目标是结合我校实际和学生需要提高管理水平，营造一个充满文明气息，宁静的，舒适的居住环境，为学生在校的学习生活提供保障。

在管理制度上我们已经赢得了可行性的经验，需要在原有的基础上进一步的完善。特别是公寓制度以及服务系统设置。既要考虑我校实际的情况。继续为贫困学生开辟勤工俭学的渠道，同时还要走出去借鉴其他院校的公寓管理的成功和做法，使其更为完善。

2、优化舍务管理过程，注重从制定计划，组织实施。常规检查和有效反馈的每节环节上求真务实求细，求精，求严，一方面追求管理自身的效益，使人尽其才，物尽其用，又要结合高校这个育人场所的特殊性，突出管理中的文化建设这个特色，在管理中育人。

3、要做到管理人员，管理制度和管理机构三位一体，尽可能地发挥所有成员的积极性和创造性，挖掘出最大的工作热情和工作潜力，以提高工作效能和效率。

要做到三位一体，还要进一步落实岗位责任制，为部门成员发挥个人的才能创造良好的条件。

4、力求挥索一套符号我校管理实际的管理模式，逐步升华为一种管理文化，这是我们管理中的最高层次的要求。对此，几年的工作中我们舍务科的同志们做出了诸多的工作，也积累了许多宝贵的经验，还有待进一步的探索和完善。

部队竞聘演讲稿篇三

大家好！

今天，我站在这里，面对朝夕相处的领导和同事，心情非常激动。我本着进一步锻炼自己，为单位多做贡献的宗旨，参加本次xx(岗位)的竞聘。首先非常感谢单位，为我们提供了一个这么好的竞争平台，让我们可以在这里展现风采，同时，更要感谢这些来一直关心、帮助和爱护我的领导和同事们，是你们给予我信心和勇气，让我今天站到这个演讲台上畅想未来。

我叫x[]今年x岁，在20xx年硕士研究生毕业有幸结识来到精炼厂。本是英语专业出身的我，对黄金交易这个行业了解非常浅薄，远也不知道在预计金价方面有那么多的高手通过自己的聪明才智为企业谋得了巨大的利润[]20xx年6月1日，由于工

作的需要，我被领导安排到了投资分析部，在这个部门，我经历从唯一员工到后来的三名同事，从刚开始的刘春晓做部门经理到后来的姜经理带领我前进，从刚开始对业务的懵懂不知，到后来深深爱上预测金价这个行业，不谦虚的说，我见证了这个部门的每一步成长。虽然说投资分析部从来没有真正的独立过，但与它同甘共苦的这么多年来，我已对这个部门对这个岗位有了很深的感情。

宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来，随着这些年的工作历练与学习充电，我的工作经验日渐丰富，理论知识日益扎实，我已具备充分自信担任x一职，能做好相关工作。

预测金价不外乎基本面和技术面两个工具。投资分析部成立之初，大半年的时间里我都是一个人呆在办公室，很多人可能会疑惑，你都在办公室里干什么。我可以告诉大家，正是这大半年的时间，让我更加直接地接触到了这份工作，也给了我更多的机会投入到研究基本面的工作中去。随着部门的成长，我又紧紧跟随交易部姜经理的带领，不断深入到我所热爱的工作中，研究黄金就是研究世界，基本面的分析可以说综合了很多门学科的知识，我可以为了一个金融术语，翻遍所有相关金融的教材。记得，当初为了学习金融知识，我坚持在繁忙地工作中，利用生活空闲将所有的大学相关的讲课视频下载下来学习，凭着自己的努力，如今我已具备系统的金融知识及娴熟的业务技能。也让我更加坚定信念，只要是我认定了想学的东西，我一定是那个韧性最大百折不挠，能让所有人感动的人。

在以往的工作中，大家可以看到每个月我配合姜经理所出分析报告，我们可以毫不谦虚的说，我们做的分析报告，不管从准确性还有报告质量，都不输任何一家外聘分析机构，我们从对行情的回顾总结，纠错，本月需关注的重大事件，总结出可能影响金价的主线，力争做到分析的有力度和深度，力争做到有自己独立的想法，再纷繁复杂的市场中保持自己的清醒，而不是人云亦云，我们做的报告是有思想有观点有

想法的。对希腊问题的关注，美qe3预期，美国经济复苏的力度均是我们长期关注的热点。虽然支撑一份分析报告最重要的是结论，也即是大家关心的涨还是跌，即使预测的不准确，我们也会积极纠错，分析总结出出现失误的原因，因为只有这样，水平才会提高。大家可以从我们所做的分析报告感受到我们对金价预测的诚意。

技术面的分析是我的欠缺，虽然我一直坚持这方面的学习，但由于前期我全心地投入到基本面的分析中，在技术面的分析上入门较浅。但我深知技术分析的要义在于验证，书本上已有的理论一定要拿来验证，集合百家独成一家方为可行之道。技术分析是一门博大精深的学问，对行情之道意义非凡，是最直接最直观的预测行情的工具。基本面分析的很多弊端可以通过技术面来弥补，因为之前我属于基本面派，对很多两者有机结合方为预测行情的可行之道。之前我对技术面的学习严重不足，现在也处于起步状态。在近期的行情预测报告中，可能我所划的图形的技术派眼里稍显幼稚，但均是我自己的理解和总结，无抄袭成分，而且我在做分析时，我总是喜欢兴致勃勃地投入到基本面的工作中，然后再绞尽脑汁地挤出技术面分析，现在我发现其实做技术也同样非常有意思，对行情的预测更加直接和直观，因此如今我首先进行技术面工作，第一步完成图形画作准备，再进行技术面工作。随着工作程度的日渐加深，我逐渐发现对各种技术图形走势的总结和纠错是一件很有趣的事，看似枯燥的技术理论其实沉浸于其中也同样能找到乐趣，在不断的分析判断然后验证的过程中，找出真正有效适合自己的技术分析工具，这个过程需要时间，也需要付出大量的努力，同样值得我们花时间和精力去研究，去钻研。

成绩属于过去，激情成就未来。回首过去，我所走过的每一步，都渗透着组织的培养，都凝聚着领导的关心，更有各位同仁的默默奉献。我想□x(岗位)不只是一个有吸引力的职位，更是一份沉甸甸的责任。如果领导和同志们信任我，我将从以下几个方面努力工作，为我们单位的发展做出更大贡献。

1. 保证每月分析报告的质量。保证对行情的区间判断和趋势判断较高的准确性，起到对自产黄金销售的指导意义。
2. 打造优秀的分析团队，做好对外的宣传，具备对内对外讲课开课的能力。讲课也不外乎有关预测金价方面也即是基本面技术面两个方面。
3. 从小量自产金卖起，锻炼自己对行情的预测分析能力，摸索出切实可行的销售策略。

成功是得到所爱的，幸福是爱所得到的！各位领导，各位评委，各位同事，面对着大家信任和期待的目光，我看到了希望的所在，同时也意识到压力 and 责任的所在，但都必将成为我们工作的动力。假如组织选择了我，我坚信自己有能力在x的岗位上做出更大的成绩。古人云：不可以一时之得意而自夸其能；亦不可以一时之失意而自坠其志。不论这次竞聘结果如何，我将继续勤奋学习、勇于实践，不断提高科学判断形势、应对复杂局面及配合全局的能力。进一步增强事业心、责任感和使命感，尽心尽责做好各项工作，为我单位发展事业添砖加瓦！

谢谢大家！

部队竞聘演讲稿篇四

大家好！

非常感谢各位领导，同志们给了我这次参加竞聘的机会。首先自我介绍一下：我叫xx，今年29岁，本科文化，现在xx从事xx工作。这次竞聘的岗位是xx会计。

作为一名有多年会计从业经验的竞聘者，今天重新挑战这个岗位，我有勇气担当重任，有信心把今后的工作做的更好。

因为我有如下优势：

在政治思想方面，一直认真贯彻执行上级有关方针，政策，树立了正确的人生观，价值观，保持廉洁的工作作风，先后曾获得过三八红旗手，出色团员等荣誉称号。

在工作中始终以敬业，热情，耐心的态度投入到本职工作中，坚持做到以工作为重，并时刻以严于律己，宽以待人的标准要求自已。爱岗敬业、扎实工作对待各项工作始终能够做到尽职尽责。在做好本职工作的同时，积极参加科内，团内组织的各项活动，比如512汶川地震中积极捐款，义务植树等为社会奉献了一份爱心。

自从20xx年从xx学校财会专业毕业后，我始终不忘学习专业知识，不断地丰富自己、提高自己。日常工作中加强对《票据法》、《会计法》等财经法规的学习，还一直坚持自学专业知识，于20xx年取得了会计专业专科毕业证书。后来又参加了会计专业本科函授的学习，并于20xx年毕业，进一步提高自己的业务水平和综合素质。

20xx年从学校毕业参加工作，曾先后在xx有限公司xx工作□20xx年由于划转，开始在从事会计工作至今。

会计这个职位对我来说比较适合，因为我有着细心和谨慎的特点。在xx公司我具体负责的是收款工作，按照岗位责任制的要求，对银行帐目做到了日清月结，做好每月企业银行帐与银行对账单的核对工作并及时编制余额调节表上报煤业计财部，每周末和月底及时向总部汇报收入，以便领导及时掌握销售情况。对出现的新的煤款结算方式能够做到不畏难、不怕难，积极主动从书本和银行人员那里找到问题解决方案。

经过多年的学习和实践锻炼之后，养成了严谨，认真，细致的工作作风，积累了一定的工作经验，工作中思维严谨活跃，工作效率较高，自己的业务能力、工作作风、组织协调能力、

判断分析能力、具体处理会计工作的实际能力都有了很大提高，能够胜任销售科会计工作。

假若我能够竞聘上岗，我打算从以下几个方面做好会计工作。

1、加强学习，进一步适应销售科会计的工作需要。努力学习各种新知识，适应形势发展的需要。贯彻执行好国家有关财经法规和各项财务会计规章制度及操作规程。

2、进一步做好会计工作。在做好日常定期工作的同时还要注意以下几点：严格遵守财务保密制度，对于未公开价格，财务数据严格保密；严格执行安全制度，认真保管好各项单据凭证，印章，保险柜钥匙；对实际工作中发现的问题和缺陷，能够做到及时反映，并能积极为科领导纳言献策。

3、加强与其他部门的交流与合作搞好部门间的交流，加快部门间的票据传递工作，加快erp系统数据的录入，确保会计信息的真实，合法，准确，完整，切实发挥了财务的核算和监督作用。

4、会计工作也要树立服务意识。作为第一线，直接与客户接触，工作中要为客户提供热情，周到，优质的服务，尽量满足客户需要。同时也为公司服务，把服务意识融于整个会计工作过程中，通过提供真实、合法、准确、完整的会计信息，为领导做好经济决策提供依据。

尊敬的各位领导，各位评委，在我的竞聘演说结束时，我还想说的是，我也许还不成熟，也许还有这样那样的欠缺，我会努力努力再努力，不断完善自我，追求自我，超越自我，做一个全面发展的人。西方一位哲学家说过：给他一个支点，他会把地球撬起来。我要说的是：给我这个职位，我一定会做得更精彩！

谢谢大家！

部队竞聘演讲稿篇五

一是有不断进取的意识。在乡镇工作期间，我从一个只会看报纸的读者到会写新闻的作者，从一个普通办事员到镇党政办公室副主任，这既是组织培养，领导关怀，同事帮助的结果，又是自己不断进取和不懈奋斗的结果。二是有求真务实的工作作风。我生在农村，长在农村，当过工人，亲身体会过工人、农民生活中的酸甜苦辣和艰辛疾苦。因此，在工作中，我时刻不忘为人民服务的宗旨，始终坚持调查研究，尽微薄之力为他们办好事，办实事，培养了我求真务实的工作作风。20xx年4月，我采写的《高岚香菇急待出售》发表后，引来泰国客商吴忠良，为菇农增加收入12xxxx元。

三是有热爱学习的良好习惯。刚参加工作时，乡镇工作任务重、矛盾多、条件差，常让我一个刚走出校门的学生无从下手。为了适应新工作，我只有向书本和报纸学习，向领导和同事学习，不断丰富自己的知识，用以指导工作。特别是五年来在写作上取得的成绩，离不开领导和同事的悉心指导，更离不开热爱学习的良好习惯。

四是有精明干练的办事能力。在镇办企业工作时，主持过半年的日常工作；在任镇党政办公室副主任时，除协助主任作好党政办公室工作外，还被抽调到镇“三教”办公室、镇税费改革办公室负责日常工作，同时驻一个村，圆满地完成了村级“三教”和税费改革工作，通过多方面的摸爬滚打，练就了精明干练的办事能力。

如果这次竞选成功，当选副镇长后，我将从以下三个方面去努力，使自己成为一名称职的副镇长。

。作为一名基层政府的领导干部，我要树立“小政府，大社会，大服务”的观念，放下架子，沉下身子，从小处着想，往大处努力，作到心为民想，权为民用，利为民谋，身为民行，增强为农业、农村、农民服务的责任感和紧迫感。

21世纪是知识经济时代。在今后的工作中，我要坚持不懈地完成大学本科自修学习，我要更加严格要求自己，作到政治上明白、纪律上严明、作风上过硬，切实转变工作作风，作到手不贪，腿不懒，嘴不馋。

如果这次竞选不上副镇长，对我来说也是一个鞭策，我会尽心尽力、尽职尽责地作好现在从事的工作。

各位代表，选票在你们手中，选择干部的权利在您笔下，诚信待人和踏实做事是我为人处世的原则，我不会豪言壮语，更不会用甜言蜜语去骗取您手重的一票，如果您信任我，就请在我的姓名下面画个圈，让我与您一道，共同为推进全镇小康进程贡献力量！

谢谢各位代表！

部队竞聘演讲稿篇六

大家早上好！

我是来自中文xx班的xxx,现任院社联外联部干事一职，非常感谢大家给我这个机会，让我今天可以站在这里竞选院社联主席这一职位。

进入院社联将近一年，在这段时间里，在完成本部门基本工作的同时，也配合其他部门一起组织参与了院社联的一系列活动，例如：社团嘉年华、学生教学技能大赛、社团文化节等活动，我从活动的开展中学习到了很多，明白了活动细节的处理方式，理解了为人处事的原则，培养了我工作认真仔细的品质，也让我了解了团队合作的重要性。在工作中我虽然遇到过困难，但是在大家的帮助和自己的努力下，到最后还是能把问题解决好。

我参与竞选的目有三个：一是满怀对学院的热爱之情，希望

能尽自己的能力更好地服务学院、服务同学。二是继续以院社联大家庭一份子的身份，为社联做更多的贡献，带动社联进一步发展。三是借助社联这个舞台锻炼自我、提高自我、发展自我。青春充满拼搏与激情，我不想让自己的人生失去那么多光彩，所以今天我来到了这里。

我有几点工作设想：

一、及时传达学院的重要指示，服从学院的工作布置，及时向上级报告社团与社联的工作。

二、大力推动社团发展，加强社团与社联的联系。整合校内外媒体资源，充分利用新旧媒体，构建良性的社团宣传平台，扩大社团校内外影响力，社联要协助社团办得越来越好。

三、充分调动院社联每个人的积极性，提高他们的工作热情，继续把我们社联建成一个积极向上的集体。

如果不能入选，我也不会气馁，我会更加努力向大家学习，改正我的缺点，成为我的优点。我会继续保持一颗积极向上的心，好好学习，努力工作。我的演讲完毕，谢谢大家。

部队竞聘演讲稿篇七

大家好！首先我衷心的感谢省公司给予我平等参与机关本部人员竞争上岗的机会。我来自基层，今天能有幸与机关的同志们一起同台演讲，展示自我，感到无比的激动，对我来说，这不仅是一次选择岗位工作的机会，更重要的是一次难得的学习和锻炼的机会。

我叫xxx，1966年11月出生，中共党员，大专文化，经济师，现为省分公司财会处借调人员，来自天水分公司，借调前担任天水市北道区支公司经理助理。我的第一志愿是客户服务部客户服务岗，第二志愿是财会部固定资产及单证岗。

1986年7月，我从甘肃省商业学校物价专业毕业，分配到甘肃省天水百货采购供应站，从事商业财务会计工作。

1991年9月调入人保公司天水市北道区支公司，正式成为一名保险员工，开始了自己的保险生涯。

1999年1月-12月，担任区公司办公室主任、兼赔案稽审；

20xx年1月-20xx年10月，担任服务所主任、营销部经理；

20xx年11月，被天水市分公司聘任为北道区支公司经理助理，分管两险、审计及营销。

20xx年7月借调到省公司财会处从事单证工作。

1997年参加了省分公司与甘肃汽车工程研究所联合举办的“中保财险汽车理赔员培训班学习；1997年在人保公司加入了中国共产党；1999年获得经济师专业技术资格。

在调入公司之前，我在天水百货站从事商业财务会计工作，先后做过出纳和会计。1990年该单位成立大型商业零售商场时，我是筹备组成员之一，参与了商场财务会计的建账工作。

在人保公司的20xx年里，我先后在人身保险、机动车辆保险、财产保险、意外险等承保和理赔业务岗位长期工作，并负责过基层业务稽核、办公室、工会学习委员、党支部组织委员等管理工作，担任过支公司经理助理，经受了各个岗位的锻炼，取得了较好的业绩。

在车辆保险理赔和管理岗位工作的5年里，处理赔案累计超过万件以上。认真的贯彻了“主动、迅速、准确、合理”的理赔原则，维护了公司和保户的利益。先后经手和参与处理了多起骗赔及重大疑难案件，为公司挽回数十万元的经济损失。1999年，天水分公司首次成功行使保险代位追偿权，胜诉后

追回赔款10多万元。这起事故的查勘定损、赔案的处理都是由我经办，在陕西省咸阳中级法院的起诉审理中，我是甲方委托人之一。在我担任支公司办公室主任的一年里，又同时兼公司重大赔案的稽核工作。公司所有险种万元以上的赔案在上报前我都对照各有关险种条款责任，认真审核，严格把关，保证了业务质量的同时，有效的控制了赔付率。在负责服务所工作的时期里，针对财产险赔付率上升较快的实际，调查研究，改进查勘理赔方法，对家财险实行定额赔付、企财险聘请专家参与鉴定、责任险提高现场到位率的办法，使赔付率的上升趋势得到遏制。

在搞好业务工作的同时，配合公司的整体宣传，利用业余时间，经常撰写一些保险宣传方面的新闻稿件和工作研究文章。几年来，《在中国保险报》、《甘肃日报》等省内外报刊、媒体发表新闻稿件近百篇，并被聘任为《天水日报》特邀通讯员。期间撰写的《送不出去的核桃》获得1992年全省报刊好新闻三等奖。在省级以上报刊发表保险专业研究性文章5篇。其中《简论强化保险职工的敬业精神》发表后入编《中国保险大视野》丛书；《强化内部经营机制防范保险经营风险》在《甘肃金融》杂志发表后，被评为甘肃省第二届保险科研优秀成果三等奖、天水市1998年度企业管理优秀论文三等奖，并载入《甘肃省保险学会文论选编》、《中国财税金融干部优秀论文选》；《浅议机动车辆保险赔付率上升的原因及对策》入编《天水保险论文选》；纪实文章《一起保险代位追偿案的始末及启示》入编《中国保险理赔大案》一书。

几年来，我多次受到上级公司的表彰奖励，1992、1996、1998三年被评为天水市人保系统年度“先进工作者”；1994年被评为天水人保系统“先进宣传工作者”；1997年被评为天水市人保系统“文明服务标兵”和“展业能手”；1998年被评为天水市人保系统“双文明先进工作者”；20xx年被评为天水市人保系统“优秀共产党员”；20xx年被省分公司党委授予“优秀共产党员”荣誉称号。

今天，我和大家一起竞争客户服务部客户服务管理岗位工作。我认为，不论在哪个岗位上工作，机关工作的实质就是服务。管理为业务服务，机关为基层服务，全员为客户服务，公司为社会服务，是我公司一贯倡导的服务方向，服务是人保公司的核心竞争力，是一曲永远唱不完的主旋律。

第一，在部门总经理的领导下，按照岗位说明书全面履行岗位职责。结合我省系统实际，充分发挥自己基层工作时间长，与客户实际交流多的优势，细化和落实各项工作部署和要求，使规定的岗位职责成为客户服务的具体实施规范。本岗位的7项职责规定，把客户服务管理定义成为一种包括服务业务、服务保户、服务基层、服务相关职能部门的综合的大服务概念。这就要求从业人员必须具备更高的专业素质和综合素质，站在更高的角度来把握和理解服务的内涵和实质，以更高的标准、创造性的方法，适应新形势下作好客户服务工作的需要。

第二、整合我省系统的客户服务技术资源，为形成有甘肃人保特色的客户服务规范体系有所作为。坚持以客户为中心的服务理念，在进一步落实和完善客户经理制、机动车互碰处理机制、同城通保通赔、黄金客户绿色通道等现有的服务资源的同时，通过走出去、沉下去，引进来等各种办法，优化客户服务规范的运作体系，使我省的客户服务在保险产品的售前、售中和售后等环节以及承保、理赔、防灾防损等各个方面形成特色，提高水平，再上台阶。

第三、强化服务能力，创新服务方式。用先进的服务理念武装头脑，把服务的焦点转移到客户关系上来，以客户的满意度作为衡量我们服务的标准；改变“有求必应、有问必答”的被动服务方式，追求“想你没有想到的，做你没有做到的”的主动关怀的服务方式。通过建立和进一步完善客户资料库，有针对性的提供个性化服务、顾问式的服务。

第四、以优质服务为目标，切实

履行客户至上的服务理念。通过服务环境的改善、服务态度的热情、文明服务用语的使用、接待礼仪的规范、经常性的客户回访等各个方面和环节来增强客户服务的人性化、真情化，打造优质服务品牌，以此提高客户对我公司的忠诚度和信任度，努力成为公司与客户相融的桥梁和纽带。

第五、深入一线，调查研究，服务全局。把工作的重心放在经常性的调查研究上，着眼市场，前瞻性地总结系统各级服务部门日常服务管理工作的经验，全面准确掌握公司客户的整体情况，分析客户需求的变化轨迹，形成对业务经营、营销管理、大客户服务等相关部门发挥支持作用的市场和客户信息资源，并在公司整个经营体系中实现客户信息的互动和客户资源的共享，共同促进公司利润目标的实现。

我有信心，有能力，在新的环境里，新的岗位上，创造更好的业绩，做出更大的贡献！

部队竞聘演讲稿篇八

非常感谢领导们和同志们对我的信任，给我一个竞争上岗的机会。我叫***，今年##岁，做过###年的销售工作。我之所以积极地参加竞岗，是因为我感到自己对于这个岗位具有特殊的优势。

的销售科长，在长期的工作实践中锻炼了自己的活动能力，也和相当一部分客户建立了良好的业务关系[]20xx年，市场竞争激烈的情况下，销售工作显得尤其艰难，但在公司领导的正确经营决策下，我带领销售科全体同仁团结奋斗，强化营销管理，仍取得了骄人的业绩。紧紧围绕公司年初制定的“订单才是硬道理”的营销思路，密切关注市场行情，努力抢占商机，我带领职工全年共对主导产品投标近20次，及时掌握了同类厂家的产品系列、产品价格等。围绕主导产品立式车床、板料边缘刨床及桥梁构件等为重点，组织科员以西北市场、长江三角洲、湖南湘潭为重点开拓市场，从而

辐射到全国各省份，桥梁构件u型肋在原合作单位的基础上，新拓展业务单位三家，为确保全年生产任务打下了坚实的基础。全年总计开拓了主导产品新客户近十家，实现销售额1400万元，全年累计合同额近8500万元，签定各类机床产品近48台，桥梁构件u型肋近330万元，截止目前累计回款5100万元。

我非常注重对营销理论的学习，深刻领会公司的营销理念，注重品牌意识，积极支持和推进公司的品牌建设，深刻体会到品牌不仅能促进销售的发展，还能促使企业的发展壮大。20xx年公司成功地把立车产品重新评定为省优品牌，并将该产品申报为新产品开发项目，这对销售来说是个重大机遇。对新老产品的优质售后服务是销售工作的一种延伸，公司通过优质的售后服务，取得了客户的信任，同时也为公司产品的销售起到了促销的作用。如西安国水投资集团，为我公司带来了新客户三家。我积极配合售后服务部门的工作，尽量做到有求必应，在客户面前树立了公司的良好形象；同时，积极支持并推动公司创建品牌的活动。

销售科还担负组织外购及外协加工的工作，重点工作我都是亲自抓。今年共为33台套立车、刨边机共726项工作进行了外购及外协加工，此项工作内容繁多、要求高、加工周期长，稍有疏忽对整个产品的生产进度、交货期将产生严重影响。面对这种严峻的形势，我精心组织，细致谋划，多次亲自出面，积极地与技术部门、生产科及生产车间的主动沟通，通力协作，使该项工作今年逐步走向正轨，保证了车间的生产进度，为实现全年生产经营目标作出了努力。在长期的销售工作中，培养了善于协调的能力，对上级对下级对同事对客户都能做到诚心相待，真诚沟通。

无论是科员还是销售科长，我都爱岗敬业，以主人翁的责任感对待自己的工作，不分节假日及寒冬酷暑奔波在全国各地，付出了辛勤的劳动，积极地寻找新客户新市场。在工作中，我以身作则，严格要求自己，处处以身示范，严格遵守公司

的销售制度和财务规定，以诚心感动客户，以诚信赢得市场。提倡节约，提倡以最少的资源争取最大的市场，模范地遵守了国家的法律和公司各项制度。

二、多方联系，积极开发新市场新客户，统筹兼顾，突出区域重点，扩大公司产品的市场覆盖率。

三、与技术部门、生产部门等，加强沟通协作，进一步做好外协工作。

各位领导、同志们，今天我演讲的舞台方寸之间，但销售工作的舞台广阔无限，不论这次竞岗的结果如何，我都将怀揣一颗爱岗敬业、开拓进取、乐于奉献之心，全身心投入到广阔的工作舞台中去。最后我想说的是：给我一次机会，还你完全满意。

谢谢。