

最新职工食堂经理竞聘演讲稿(精选7篇)

演讲稿具有观点鲜明，内容具有鼓动性的特点。在社会发展不断提速的今天，需要使用演讲稿的事情愈发增多。我们想要好好写一篇演讲稿，可是却无从下手吗？下面是小编为大家整理的演讲稿，欢迎大家分享阅读。

职工食堂经理竞聘演讲稿篇一

大家好！

我叫xxx□20xx年参加工作，现在硫化一车间修理班工作。来我们公司之前曾在饭店工作有三年之久，对饭店、食堂的工作程序和管理有一些了解，有一定的饭店从业经验。在此感谢公司领导为我们提供这个平台，创造这次机会，我计划承包我们公司的职工食堂，为公司做好食堂管理工作。

干净、整洁的做饭环境是做出干净、卫生、可口饭菜的前提，我承包后：

- 1、从做饭环境上入手，把所需要的米、面、油、肉、蛋、蔬菜等实行定位放置、专人管理。
- 2、要求炊事员、服务员同一着装，而且要搞好自己的个人卫生、衣帽弄整洁、弄利索，不能留长指甲。
- 3、工作台、工具架、面粉机、馒头机、蒸笼、案板等要经常打扫，保持清洁干净；每次使用前都要重新进行清理、检查，以免杂物混入其中，并做好防蝇、防鼠、防尘等工作。
- 4、加工结束后及时清理加工场所，做到面板清洁、地面无污物、残渣；坚持每天一小扫，每周一大扫，有脏随时扫。保持地面无油渍、无水迹、无卫生死角、无杂物。

- 1、为保证公司员工的食品卫生安全，所用食材全部实行定点采购。
- 2、不采购不符合食品卫生标准的食品和原料。
- 3、不采购无卫生许可证的食品。
- 4、采购农贸市场的食品及原料保证新鲜，价格合理，并按每天食谱所定数量合理采购。

在此我向大家保证，我承包后所用的米、面、油均从正规渠道购买，绝不采购掺杂掺假、有毒有害、不新鲜的食品及原料，以及无产地、无厂名、无生产日期和保质期、标识不清或超过保质期限的食品。

饭菜供应质量：

根据就餐人员的需要和季节变化，经常调剂饭菜品种、花样、烹调方法要多样化：有小炒、单炒、中锅菜、大众菜，主食不少于两种以上，副食三种以上。按食品加工操作规程来进行操作，馒头严格杜绝碱大发黄、或有酸味的现象发生；蔬菜类食品原料严格落实一择二洗三切的顺序操作，彻底浸泡清洗干净，做到无泥沙、无杂草、无烂叶。餐具的清洗一定要做到洗、涮、冲、消毒、保洁等环节，同时不断提高烹饪技术，适合不同口味的需要，做出的饭菜要达到色、香、味、形、俱全，营养搭配合理，量足质优，价格合理。冬季饭菜保温，夏季饭菜爽口。同时在烹饪过程中无论面食还是菜，解决好用餐时间和一次烹饪数量这一对矛盾，控制好烹饪过程中一次面食和饭菜出锅数量，既要保证大家不能等的太长，也要避免一锅做的多，后面的职工吃的凉的这个这个问题。

饭菜品种方面：早餐上增加几个品种如馒头、花卷、油条、饼子、米汤、老豆腐、小菜等，供职工们选择；午餐上我再增加几种面食、及米饭，同时我通过采纳职工在意见簿上建议，

与公司工会积极沟通了解大家意见及时调整饭菜品种。

如遇职工生病或加班，有特殊要求，可以提前预约，我们在条件允许的情况下，尽最大努力满足职工要求，调整好时间准备好饭菜联系预约的职工。职工们只有吃好了、吃舒心了，工作才会舒心，工作也才能用心，通过生活用餐上的体贴、关心来弘扬我们的企业文化，来增强我们公司职工的凝聚力和向心力，大家齐心协力为公司的发展出力流汗。

- 1、要求餐厅服务人员要树立服务意识，对职工态度要热情、周到、友好，不急、不燥、不烦，不与职工发生任何争吵。
- 2、提高服务环境质量，给大家提供一个干净、整洁的用餐环境。
- 3、接受大家对饭菜质量、价格、和服务方面的监督。

在食堂公示栏我会把当日的饭菜品种、价格及时公布，同时设有意见本，接受大家对饭菜质量、价格、和服务方面的监督，我管理了食堂后希望大家提意见，我认为大家有意见就提是好事，没意见不可能，大家提意见是想让我们把职工食堂办好，所以我欢迎大家提意见，也帮我提改进建议，对待大家的意见建议，我一定逐条逐条看，逐条逐条的分析，而且根据意见情况，在最短时间内整改。同时欢迎公司领导、特别是工会领导不定期实地考察、现场检查，督促指导我们的工作。我相信有公司工会领导的监督指导、有职工同志们的贴心提议，我一定能把服务质量做好。

我郑重承诺：如果我能承包职工食堂，我将在公司领导、公司工会的统一管理下，尽自己最大努力，把公司食堂的管理工作做好，保证职工食堂服务于生产，服务于员工生活，做到安全卫生，营养丰富，方便快捷，价格合理。保证职工吃饱，吃好，吃的放心和满意，为公司的正常生产做好后勤保障。当然如果我不能承包职工食堂，我仍然会在我目前的岗

位上尽心尽力的努力工作，为公司的发展尽我一份力，做出我应有的贡献。

谢谢大家！

职工食堂经理竞聘演讲稿篇二

大家下午好，非常感谢部门给予我的这一次竞聘的机会。我是来自营运部客服的xxx□以下是我的竞聘内容，主要分为以下几个部分。

我叫xxx□毕业于xx大学□20xx年8月，我很荣幸的进入交通银行金融服务中心工作□20xx年9月顺利拨测通过，成为了前台一名普通座席，后期通过自己不断地学习与积累，提高自身的业务水平以及接线技巧。在xx年6月由普通座席转为了综合组座席，之后也不断地巩固自己的业务知识，在此期间一直保持着高效的话务质量，质检评分一直不低于80分。

坚持。

做一名优秀的座席，除了不卑不亢的服务态度，最基础的还是业务。扎实的业务是获得岗位认可的基础，所以作为一名代职，不仅要搞好团队氛围，也要沉得下心专研业务。熟练的业务是为组员提供强大支撑的条件之一，才能带好团队在质量指标和效率指标做得更好，以达到坚固的基础。因此，我坚持每天看调听日志和质检日报，坚持总结业务跟组员开班前会，坚持做好业务归纳，坚持业务钻研提升业务能力，坚持每个月听优秀录音，坚持和优秀员工的进行业务交流，坚持保持阳光心态。通过不断地坚持□20xx年的全年在班长及组长经理的辅导下，我拿到了2个a等，4个b等的绩效成绩，并获得3次工单表扬。同时进入4月份部门绩效排名前20%，荣获了部门一季度激励奖，获得了参加周杰伦演唱会的名额。

学习。

做一名优秀代职人□xx年9月底之后，由于我班原代职人转岗，班长因参加总行比赛需脱产培训，我临危受命，开始担任代职的工作。由于管理能力方面的欠缺，我学习班长及其他优秀代职人在日常工作中员工遇到业务问题时，提供的有效指导；学习班长在员工出现心理变化时，积极的开导；学习班长在员工生活中遇到困难时，及时给予帮助；学习班长每天做好数据分析，针对不足做出相应指导。学习班长在班前会总结上一工作日数据，及时做出调整；学习汇总员工工作中接线中遇到的疑难问题，然后由团队成员一起针对问题给予相应的解答。代职期间我小班内一员工在9月绩效等级在前台排在d等，通话时长185.61，单产14.58，由于通话时长直接影响到了话务量的分数，基于此情况，迅速利用下班及班前会时间与该员工进行沟通分析，同时下班督促抽取当天自己接线录音听并写分析，10月份该员工的通话时长降到了174.97，单产上升到15.87，当月绩效等级也随之上升为c等。xx年7月—11月，本班满意度一直都稳定在99.75以上，排在部门前列，并一直稳坐团队质量奖宝座。对于班内通话时长未达标员工会要求其听自己录音并进行分析，针对录音中遇到的问题给予及时指导与修正，并在后续一直进行留意关注，长时间下来使得员工的通话时长及单产稳步上升。通过在代职岗位上的.不断学习和积累，不但提升了我的管理能力，更加提高了作为一名基层管理者的职业素养。

成长。

做一名优秀的带教□20xx年4月，由部门安排□xxxx班整个团队调整成为综合组带教班，刚开始得知这个消息时，我所带领的综合组小团队成员都有些慌乱，对于没有任何带教经验的我们，这是一个非常大的挑战，面对挑战，我迎难而上，首先针对带教流程及带教规范进行深入学习，并虚心向老带教班班长及代职请教，在我掌握带教的基本流程及带教技巧

要点后，我积极跟组员进行分享，指导组员学习带教手册，并按照带教手册上的流程给团队成员进行讲解，同时每天对新学员进行业务抽查，同时督促带教做好每天工作总结。在共三次的拨测过程中，在前二批拨测过后，我所带领的小团队新员工拨测通过率就达到80%。

通过作为一名优秀座席的坚持，一名初为代职人的坚持，到现在成长为一名优秀的带教班代职人，我收获的不仅是扎实的业务基础，管理能力的提升，最重要的是面对压力与挑战时的责任心与执行力，在成长的过程中，我深刻的意识到事无巨细，做管理，就是做小事，细节决定成败，在工作中，我用我的责任心与执行力，亲力亲为，做好每一件小事，迎接每一次挑战。

职工食堂经理竞聘演讲稿篇三

大家好！

(演讲提示：演讲中，身体要略向前倾，表现出与观众交流与亲近的姿态，赢得大家的认可)

莎士比亚曾写过一句家喻户晓的名言：“人生是个大舞台，每个人都是舞台上的演员”。今天我站在这里就是要当个演员，接受大家的评判。不仅仅是今天我要当好演员，以后生活中我也努力扮演好每一个角色。我此次竞聘的岗位是客货部经理。

(介绍自己要用陈述语气，语气平和、自然)

下面，我先简单的介绍一下我个人基本情况。

我叫，(可从名字上做一修饰)今年30，有人说三十岁的女人是绣球，在被童稚抛弃之后，获得了成熟的至宝；也有人说，三十岁的女人更自信，更懂得适应社会的大气候，为自己的

人生准确的定位。我于1992年考入民航中专，1996年毕业，同年被分配到西藏贡嘎机场运输部参加工作。工作9年多以来，我始终一丝不苟，兢兢业业，深得领导和同事好评。

俗话说：没有金刚钻别揽瓷器活。虽然我很自信，但还有拿出真本事来，经过综合权衡，我觉得我具有以下竞聘优势：（以下几段用陈述语气，要体现出真诚）

第一、我具有较好的政治素质和高尚的思想品质员工。自从1996年参加工作以来，我经常学习党的一些文件，不断提高自己的政治觉悟性，能够在思想上和行动上与党中央和公司党组保持高度一致。参加工作九年来，我总是用信心激发热情，用恒心磨练意志，用爱心呵护旅客，用诚心对待工作，服务奉献真情，行动追求卓越。

第二、我具有丰富的工作经验和较强的创新意识

第三、我科班出身，具有扎实的专业知识。

第四、我具备担任该职位的基本素质。

作为女性，我性情温和，办事耐心，平易近人，同时具有敏锐的直觉和观察力，能细心体察乘客情绪，协调处理好各方面的关系。同时，我处事踏实谨慎，有大局观念，凡事以单位利益为重；工作中团队意识强，能够主动照顾到团队的方方面面，得到了领导及同事的肯定和信任。此外，我人缘好，善于与人及其他部门沟通合作，能够长期与每位同事保持融洽的合作关系。

俗话说，人贵有自知之明，同时，我也明白自身的差距。在各位领导和同事们面前，我还有许多不成熟的地方，很多地方还需要向大家学习。但是我相信：经验，我会不断总结、升华；才干，我会不断培养、提高。我希望能一如既往地得到领导的关怀，我诚心诚意地希望能不断得到同事们的批评与

帮助!我深信：江海之所以博大是因为它居于百川之下!

(稍一停顿，语气由抒情转为陈述，语气温和)

(介绍工作思路要言语清晰，沉着稳健)

第一、团结合作，开拓创新，打开工作新局面

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，我要当好主角，摆正自己的位置，协调好各个部门之间的关系。在工作上，我将在充分调查的基础上，有步骤、有目的地制定工作计划，逐步落实工作，让各项工作有条不紊地开展。

第二、加大安检力度，保障安全运营

安全是一个老生常谈而又容易被忽略的问题。安全重于泰山，尤其是我们客货运输部门，安全直接关系到乘客和客户的切身利益。上任后我将进行彻底的安全检查，使“安全第一，预防为主”的意识深深地印在每一位员工的脑海里!

职工食堂经理竞聘演讲稿篇四

大家好!此时此刻，感谢公司党委和领导给了我们这次竞聘的机会。我竞聘的是地销管理部副经理。这次竞聘，对我来说，是一次锻炼，也是一次提高，真诚地希望大家能为我鼓劲、加油!

地销管理部副经理的岗位职责是：1、配合地销管理部部长搞好内部管理工作;2、在地销管理部部长的领导下，负责黄陵分公司地销网上交易、合同签订、结算收款及内部自用煤销售业务的管理工作;3、督促检查各岗位工作进展情况;4、及时掌握各地区煤矿库存及了解分析沙河服务区经理竞聘演讲稿地销煤市场行情变化，为领导决策提供参考依据;5、按照

公司相关规定开发地销煤市场，洽谈煤炭购销业务；6、按时参加公司组织的各种会议、活动和政治业务学习等。

对照我个人的素质和能力，我觉得我还是有能力和信心胜任这个岗位。因为我具有以下四个优势。

一、具有较高的政治素质、个人素质和职业操守。我始终注重加强自身政治修养，能积极学习党的xx大精神，努力使自己在政治上与党组织保持高度一致。同时，我团结同事，乐于助人，工作中能自觉遵守规章制度，自觉维护公司利益，踏实肯干，任劳任怨，吃苦耐劳，能以主人翁精神为我公司利益而拼搏！

二、精通业务，勇于创新。工作以来从事的各个岗位的工作经历和不断的学习积累，使我能做到识大体，顾大局，处理问题较为周全。多年的工作经历和磨砺，在领导的帮助和支持下，我更是丰富了知识，开阔了视野，提升了经验，锻炼了能力。“罗马并非一日建成，成功更非银行客户经理竞聘稿一蹴而就”。二十多年来，我一直把销售工作的过程当作是学习和积累的过程，收获了丰富的工作经验，从矿井的井下生产到各类用户生产用煤的情况，都比较了解。这为我更好地开展下一步工作打下坚实的基础。

三、有较强的协调组织能力和统筹计划能力。在待人接物方面，我以诚待人、尊重领导、团结同事，主动搞好团结协调。在组织观念方面，认真执行领导决定，工作到位但不越位，作风正派，严格要求自己。工作多年来，我一直能与同事友好相处，对领导部门员工能够团结、友爱、互助，对其他部门能够积极沟通协调帮助，能够与大家一起营造和谐有序融洽的工作氛围，以较强的亲和力赢得了大家的信任与支持。

四、具有好干事、干成事的强烈愿望。千帆竞技，百舸争流。我们公司事业分公司副总经理岗位竞聘稿正蓬勃发展，我作为和公司一起成长的一名员工，肩负着责任和使命，更有义

务争做公司事业的脊梁。我是一个热爱公司事业的人，我希望有更广阔的舞台为公司的发展多作贡献。

一、当做好经理的参谋和助手。我将摆正自己的位置，当好经理的参谋和助手，努力做到工作主动不越位，协助管理不越权，建言献策不添乱。同时我将协助经理积极做好部门之间的协调工作，加强地销管理部内部的沟通与交流，努力营造和谐、宽松的工作氛围。

二、采取多种措施，实现产销平衡。依托广通运输公司的领导，积极应对加油站储备站经理竞聘市场价格瞬息万变的严峻挑战，坚持以市场为导向，积极关注市场行情，紧紧把握市场脉搏，灵活调整生产经营策略，强化售后服务，提高顾客满意度，较好地实现产销平衡。在抓销售的同时，强化售后服务，提高顾客满意度，本着务实的态度，尽力解决顾客提出的合理要求，进一步提高营销服务水准。

三、以市场为中心，不断完善服务质量，以用户最满意的产品去适应市场，开拓市场、抢占市场。建立用户档案、召开用户座谈会，对用户的意见和要求等实行档案管理，积极满足用户的需求，对意见和要求及时整改，优化服务，做到“销售到终端，服务到用户”。

四、加强储装运管理，提高产品质量标准化水平。通过规范装运车辆入厂、装车、过磅、出厂查验程序，加强过磅、开票、签票和空车装煤、重车过磅等重点环节管理，有效提升销售管理水平。

如果承蒙各位领导和同事们的厚爱，让我走上地销管理部副经理的岗位，我将用切实的行动来回报大家的厚爱，在以后任重道远、艰难困苦的工作中永不言弃！当然，如果我落聘了，我仍将一如既往地干好本职工作，进一步在实践中锻炼自己，不遗余力地把自己的知识副经理竞聘演讲稿和能力继续奉献给我现在的工作岗位！

我的演讲完毕。谢谢大家！

职工食堂经理竞聘演讲稿篇五

大家好：

我非常有幸地能够站在这里，与一些求上进的同事一起展示自己，证明能力，阐述观点。

首先我简单介绍一下我的个人经历，我是xx年参加工作的，时到仓库工作，后来到过门市、新华人超市等部门[]20xx年到音像超市任部门负责人至今。几年来，无论是当员工，还是任部门负责人，本人都能严格要求自己，认真履行职责，加强自身政治思想及业务知识的学习，严格律己，兢兢业业。

xx年以来，本人多次被为店先进工作者，音像超市任部门负责人任职期间，所负责的各项工均名列全店前列，音像超市自20xx年成立以以来年年都容荣获“先进集体”的称号。

本人这次参加竞聘的第一志愿就是继续在本岗位发光发热，让本人填报这个岗位的直接原因是本人有能力、有信心在现有的基础上将20xx年的工作做的更好。

在谈本人竞聘这个职务的优势和工作思路之前，本人想先谈谈竞聘这一职务的劣势。

文化水平是本人参加此次竞聘的主要劣势，文化的问题在本人参聘之初可以说是最大的心理障碍。在看到区店机构改革和用工改革的文件时，本人也想过不参加竞聘或者“告老还乡”，做个本分的好员工。

接下来我将从五个方面谈谈本人参加此次竞聘的优势和今后的工作思路。

本人参加工作以来，从事图书工作xx多年，在超市工作期间，接触过一些管理工作，自任音像超市任部门负责人时，自己的业务和管理能力又得到很好的锻炼，可以说对竞聘本岗位的工作比较熟悉。虽然文化水平有待提高，但本人发行经验丰富，能熟练掌握市场，学习愿望较高，主持音像超市工作可以说是“老马识途，轻车熟路”。

音像超市工作是一项直接面对全区读者的窗口工作，随着经济的发展，读者理性意识的提高，我们的工作更需要越来越贴近人们的生活，发行人员的形象、工作作风和工作态度，直接反映了我店的形象，越来越受到整个社会的关注，因此仅有过硬的业务素质和能力是不够的，必须要做到业务素质和道德素质双过硬。本人从参加0000工作以来始终不忘加强自身的政治思想道德素质建设，自觉地将自己的形象作为我店一个窗口，自己对自己所承担的那份形象负责；自己对自己所承担的那份责任负责。对待读者热情细致、耐心周到，始终坚持善待别人就是善待自己的观点。如果此次本人竞聘成功，本人将一如既往地追求思想道德素质和业务素质双过硬这一目标，并且会严格要求本部门人员加强思想道德素质和业务素质的提高，使整个部门成员都成为德能双过硬，适应形势，符合时代的发展新时期新华人。

本人是一名要求上进的新华人，从进书店的那一刻起，就将这颗滚烫的赤诚之心献给我们的事业，无论在任何时刻，任何工作岗位上，也无论此次竞聘的结果如何，本人一颗赤诚之心都将献给我所热爱的新华事业。

音像超市的工作主要是销售，商品包括音像、杂志、学习机和小电器等，这些都需要我和我们的员工兢兢业业、尽职尽责，这些商品的征订、进货和销售，都需要其他部门的大力配合。在实际工作，我们的工作则可能不止这些。我们的工作还必须体现“尽职尽责，协调合作”的特性，这是工作职责所要求的。我们不能只管不理，不能简单地只看销售的问题，还要搞清备些什么货、怎么销售、如何更好的销售、如何更

好的为读者服务。

随着社会的进步，我店各项改革工作的落实。按照店经理室和本岗位的职能要求，就必须将自己放在一个洞察全局、务实进取的位置上去展开工作，因此□20xx年的工作将不再是过去的一种简单配合，而是将各部门融合起来。要有自己的工作成效如何将影响我店事业发展的责任。

全店工作的进步关键体现在各部门工作的进步上。而各部门工作的进步则最终要落实到一大批热爱新华事业，道德素质高、业务水平强的员工肩上，做为音像超市的负责人更有责任和义务，将自己的工作经验与他们交流，同时要擅于学习、总结、汲取他人的工作经验，其他部门的先进经验和做法，也是我们借鉴的对象。如果本人此次竞聘成功，本人将亲力亲为的工作，与本部门同事共同工作，互相学习，共同使20xx年的工作迈向一个新台阶。一个人在一个岗位上不可能干一辈子，工作经验是一点一滴积累总结出来的，经验是自己的，也是大家的，在位时，应当毫无保留，无私奉献，承前启后，这样才能使我们的事业持续稳步的发展，才能使我自己的人生有些闪光之处。今天，我在竞聘演讲中提出“互帮互学，团结一致”，是对我今后工作的一个要求，让我们共同营造一个进取、温馨和团结的环境，让我们的事业呈现积极向上、团结一致、好学实干的工作、学习氛围。

在书店工作多年，但真正的参加竞聘还是头一回，心里的紧张不亚于参加竞聘的每一位，今天站在这里讲是演讲，是介绍自己，阐述观念，接受评委和大家的点评。从徘徊不定到决定应聘，从不自信到自信，多少也有一些“壮犊搏虎易，老骥伏枥难”的感悟。总之，不论此次是否能够竞聘上，都对我本人是一个历练，从某种意义上讲，参加竞聘本身就意味着一种成功。既使我没有竞聘上，我也决心一如既往地在任何工作岗位上做好本职工作，支持其他同志做好各项工作。

“年轻力壮，志在千里”，在工作中应当忘我工作，要敢于竞

争，毕竟这个工作是最热爱事业，我愿永远为之奋斗！

谢谢大家，我的演讲到此结束！

职工食堂经理竞聘演讲稿篇六

咱们好！

首要作一个毛遂自荐，自个xxx□现年xx岁，在工行运营部作业，中共党员，大专文化，助理管帐师。

我是一名脚踏实地一贯在一线作业的职工，近两年来，殷切感遭到改造的浪潮迎面而来，咱们不能也不应该躲避。跟着我国参与世贸安排，对咱们每一位职工提出了更高的央求，想轻轻松松作业，舒舒服服上班的日子不复存在了，咱们面临的是日益剧烈的竞赛。竞聘对我来说既是一次时机又是一场应战，工行要生计要翻开，靠的是咱们每一位热血青年，因而，我选择来参与这次竞聘，展现自个。

1、首要我信任自个有决计也有能担负起这一重担。从自我实质方面来看，我是从部队回来的，经过部队这所大学的操练，养成吃苦耐劳、就事决断、军令如山的好特性。在部队从事新闻报导作业，因作业超卓荣立三等功一次受嘉奖屡次，上一年，运营部创星级网点，我充沛表现自个的特长，在《如皋日报》对运营部进行的宣扬，获得了超卓的效果。进行以来，能不断完善和行进自我，仔细学习各项事务常识，赶快习气银行作业□xx年经过全国成人高考并获得江苏省财经高级学校大专学历，如今正向本科进军□xx年经过江苏省英语、核算机等级考试□20xx年经过国家人事部考试，被聘为助理管帐师。

2、有着较强作业职责心和行进心。进行以来先后从事出纳、管帐等岗位的作业，做到干一行爱一行，对待作业仔细担任，出纳点钞获省行级能手，所处理事务无一严重差错□xx年被评

为支行“优良行员”。我总觉得作为年青人总该有点寻求，更何况面临日趋剧烈的竞赛，想躲避是不可能的。前史的重担现已落在咱们肩上，咱们只需知难而进，苦干实干，全部奉献自个。

3、我深化懂得这一岗位的首要性。将西门储蓄所升格为分理处，充沛表现了行党委、行长室对该分理处的高度注重和对其寄予无限的希望。作为新建分理处主任要一种吃苦耐劳和开荒精力，瞄准方针、不负众望，保证使命完毕。

4、可以看到自个的缺陷。事务水平有待进一步行进，储蓄事务没有触摸过，但我信任我有才华赶快习气。管理对我来说是个全新的课题，在往后作业中，我将不断地调整自个，谦善讨教，加强学习，与时俱进，超越自我。

这次竞聘假定成功，我将进一步解放思维，带领各位同伴行进结算质量，搞好优良效能，挖掘市场潜力，抢夺优良客户源，开创分理处新局面，全部过量完毕行党委、行长室交办的各项使命，将分理处创办成三星级网点。

作为新建分理处要保证方针使命完毕，我以为首要要做好以下几方面作业：

1、思维总揽全局，做好模范。作一个带头人要有全局观念，要从多方面思考问题，谐和各方面联络，熟行党委、行长室的领导下，向方针使命冲刺。在内务管理方面相同要统筹全部，如原则实施、安全捍卫、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，自个要做好模范，从各方面严峻央求自个，吃苦在前，享受在后。

2、共同思维，表现团队作战精力。以绩效查核为动力，充沛调动职工的生动性。借分理处升格的春风，运用新事务体系的抢先的硬件多渠道、全方位翻开揽存增存作业。煽动职工找联络、拉联络、抓联络，献计献策，树立完善揽存信息网

络，捕捉每条信息。作为我自个更要主动反击，寻觅客户源、存款源。

3、挖掘优良客户源，寻觅新的增长点。客户是商业银行翻开的根底，没有一个安稳的“黄金”客户群，银行事务的开荒就成了无源之水、无本之木。因而，要在挖掘客户源上狠下功失，保证使命的完毕。一是充沛运用我行结算的优势，面向乡镇寻觅开户单位。如今，信用社的结算功用相对对比滞后，不能习气用户的需要，而我行的网点首要会合在城里和少量镇，可以从中挖掘不少优良客户。二是挖他行存款，瞄准单位找联络，全部反击。加强效能，全部行进跃进路分理处的知名度。

4、效能是银行的生命线。要使榜首位职工知道这一点，推进效能的深层次、高水平、全方位翻开，增强银行在同业之间的竞赛力，现代的银行不能在简略的停留在浅笑效能，要在效能质量上下功夫，主动与客户树立一种超卓的豪情联络，构成以客户为基地的运营理念，想客户所想，急客户所急，让客户实在感遭到咱们分理处的优越性。

5、内抓管理，外树形象。“没有规则不成方圆”，加强职工政治思维理论和事务操作原则的学习，用原则来规范做法，行进作业功率，一起，找准客户需要与我行原则的联络点，效能好客户，操练出一支事务过硬，特性优良的部队。充沛运用宣扬东西，煽动职工反映好人好事在新闻媒体行进行报导，拓宽社会影响。

各位领导、各位评委，我来参与这次竞聘是职责感和使命感的教唆。不管成功与否，我将自始自终为工行表现自个的光和热。

谢谢咱们！

职工食堂经理竞聘演讲稿篇七

大家好！

我叫xxx，今年38岁，大学文化，经济师。1994年8月参加工作，17年来一直在营业室前台做会计和储蓄工作。今天我本着锻炼自己，为银行服务的宗旨站到这里，竞选会计营业室副职一职，希望能得到大家的支持。大家都知道，会计营业室工作具有专业性、广泛性、从属性、服务性和琐碎性等特点，头绪繁杂，任务艰巨。

一是有较为扎实的专业知识。自参加工作以来，我始终不忘学习专业知识，勤钻研，善思考，多研究，不断地丰富自己、提高自己。先后学习了哲学、政治经济学、“三个代表”重要思想、党的十六大精神等政治理论和市场经济、金融管理等知识，现在又参加了本科金融管理自修的学习。使我的政治素养和业务水平不断提高。

二是有较为丰富的实践经验。我从xx年开始一直从事会计和储蓄工作，深知会计和储蓄在银行工作中的地位、作用，知道会计和储蓄工作的职责任务，明白做会计营业室副职所必备的素质和要求，悟出了一些搞好营业室管理工作的方法策略，在宣传分行、协调管理、业务咨询等方面做了一些力所能及的工作，取得了一定的成绩。如：我们处在竞争十分激烈的路段，100米内周围有工行，中行，兄弟建行，邮政等七八家金融部门，今年我协调办事处抓住大型单位返还住房公积金之际储蓄存款300余万元，比去年同期增长34%。

三是有较强的工作能力。我在日常生活和工作中注意不断地加强个人修养，以“明明白白做人，实实在在做事”为信条，踏实干事，诚实待人。经过多年学习和锻炼，自己的业务能力、组织协调能力、判断分析能力、领导部署能力都有了很大提高，能够胜任会计营业室副职工作。

四是有较好的年龄优势。我正值青年，身体健康，精力旺盛，敬业精神强，能够全身心地投入到自己所热爱的工作当中去。假若我能够竞聘上岗，我打算从以下几个方面配合做好会计营业室工作，提高会计营业室工作质效，树立会计营业室优质的服务形象。

（一）科学规范地做好营业室日常事务工作。营业室承担着储蓄、信贷、审计、统计、档案管理、预决算和对外宣传等工作，是政策落实、信息传递、上下内外沟通的窗口，是为银行工作起重要作用的综合部门，既要承担繁琐的业务，又要参与政务。我将根据实际情况，进行合理分工，合理调度，认真落实岗位责任制，确保营业室事务性工作井然有序。

（二）搞好综合协调，确保营业室政令畅通。及时传达贯彻分行决策，加强督办检查，促进分行各项决策的落实。认真、科学地搞好领导与领导、窗口与窗口之间的沟通协调工作，避免互相扯皮、推委，出现工作空档，确保营业室以储蓄为中心，各方面通力合作，默契配合，步调一致，共同完成储蓄大业。

（三）当好参谋助手，服务领导决策。及时准确地掌握分行各方面的工作动态，及时地向领导反馈各方面的信息，注重调查分析，主动为领导献计献策，对各种情况进行科学的分析和判断，为领导决策提供可靠的依据。对外广泛宣传分行，提高知名度，树立良好形象。

（四）加强个人修养，练好基本功。从事营业室副职工作光荣而辛苦，需要有强烈的事业心和责任感，需要有较强的工作能力和工作艺术。我将不断地加强自身锻炼，坚决服从组织安排，言行与各级领导保持高度一致，自觉讲学习、讲政治、讲正气、讲纪律，顾全大局，维护班子团结，调动营业室全体工作人员的积极性，团结营业室人员一道共同搞好工作，提高服务质量，力争在服务中显示实力，在工作中形成动力，在创新中增加压力，在与人交往中凝聚合力。

各位领导和同志们，最后我只想讲一句话：那就是：给我一次机会，还你一个满意！

谢谢大家！