

# 2023年竞聘基金经理演讲稿(精选5篇)

演讲稿是演讲者根据几条原则性的提纲进行演讲，比较灵活，便于临场发挥，真实感强，又具有照读式演讲和背诵式演讲的长处。那么我们写演讲稿要注意的内容有什么呢？接下来我就给大家介绍一下如何才能写好一篇演讲稿吧，我们一起来看看。

## 竞聘基金经理演讲稿篇一

大家好！

秋高气爽，春华秋实。在这丰收的季节里，我要感谢在座的各位领导，使我有一个展示自我、锻炼自我的机会；也感谢各位领导、同事多年来对我的关心和支持。今天我竞聘的是站务公司经理竞聘演讲稿一职。

第一、熟悉客运单位的工作程序和流程，工作经验丰富。

第二、有较强的组织、协调能力。

在管理岗位工作期间，特别是任职汉当专线经理以来，由于工作性质和岗位需要，按照公司党组的要求，在上级领导下，在干部职工管理和教育培训等方面做了大量细致、具体的组织协调工作。对外与集团公司、所在地政府机关等相关职能部门沟通协调，对内向公司领导请示汇报，与各邮政储蓄经理助理竞聘演讲稿协调落实各项工作。同时承担了大量的会议、宣传、政工及员工活动的组织策划与安排。

第三、有虚心好学、开拓进取的创新意识。

20xx年的领导岗位工作的历练，使我具备了一定的管理能力和综合协调能力，对领导一职有了较深刻的理解。多年的领导岗位工作，使我深刻地领悟到理论与实践相结合的重要性，

深切地感受到自己在业务知识、管理水平、领导能力等方面有了全方位的提高，使自己的脚步更加坚实。这些都更加坚定了我扎根于基层，脚踏实地运用自己所学知识，所掌握技能，做好每份工作的决心。

第四、公道正派、诚实守信，并善于团结群众。

我有严于律己、诚信为本的优良品质。作为公司的老员工和共产党员，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。在日常生活和工作中，不断加强个人修养和品行修为，以“老老实实做人、勤勤恳恳做事”为信条，尊敬领导，团结同志，能够正确处理个人和集体的关系，推功诿过，不争名求利，在大是大非面前能站稳立场，在小事细节上能发挥党员的积极模范作用。

第一、立足岗位，无条件服从领导安排，发挥协调作用。

按照分工摆正位置，强化大局意识，当好经理竞聘演讲稿，在工作中做到出谋划策到位，参与决策不越位，承担责任补位，执行任务当前卫。协助配合经理围绕经营目标，服务企业，履行职责，做好站务管理的运营、管理和保障工作，落实各项规章制度，强化全体员工依法经营、防控风险的责任意识，进一步统一、规范公司站务管理标准，加强专项业务指导。开展有针对性、有效的思想政治工作，团结同事，关心员工生活，进一步营造心齐、气正、和谐的工作氛围。

第二、整合市场，增强自身的抗风险能力。

第三、提高服务质量，树立集团公司良好的企业形象。

第四、提高员工素质，调动员工工作积极性。

努力提高员工素质，积极开展各项爱岗敬业，争优创先活动，加大对各项服务标兵、技术能手，双创先进、春运先进、安

全先进等优秀管理者及员工的奖励，调动员工的积极性，增强企业凝聚力和战斗力。

第五、围绕运输主线，积极探索发展空间。

抓好客运主业收入的同时，围绕公路运输主线，积极探索加大对其它延伸领域如物流、宾馆、大型购物超市、旅游等客运资源的开发和利用，寻求新的经济增长点。

第六、锐意进取，开拓创新。

我将系统学习站务管理的基础理论和业务知识。特别要向老同志、向公司全体同事虚心学习，尽快地熟悉业务，进入角色，开展工作。做好这份工作绝非轻而易举的事，尽管自身还有管理经验不够、全面抓工作的意识不足等欠缺，但我有信心、有决心干好这项工作，要在实践中锻炼以不断提高自我，只要功夫深、铁杵磨成针，一定不辜负组织和同志们的期望。

各位评委、各位领导，集团站务公司管理工作，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，我仍将保持党员干部先锋模范和奋发进取的风貌，在喜迎“xx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！

我的经理竞聘演讲稿到此结束，谢谢大家！

## 竞聘基金经理演讲稿篇二

大家下午好！

很荣幸能站在这里，首先自我介绍一下。我叫孙霞，来自香包仔港台店。在xx年7月，我来到包天下，从一名服务员一步步走到今天，非常感谢公司给我的每一次机会，让我可以不

断地自我超越，学到了很多宝贵的经验，逐步让我成为一名优秀的包天下人。

在担任前厅领班的半年时间里，因为有各位领导对我工作的指导和鼓励，让我深刻了解到什么是自信心，责任心，上进心。而在这段时间里，通过专业知识和标准技能的培训也让我学到了很多关于管理方面的知识，从最开始一个服务员的心理定位上升到了对基层管理者的认知，在这里，真诚的感谢包天下，感谢每一位包天下人。

今天，我将要向着副理这一岗位冲刺，作为一个领导者，我更要以身作则的带领好我的团队，做为客疯狂的超值服务体现，打造出属于我们包天下的特色品牌的服务，为实现每一位顾客满意而去努力奋斗，只有大家齐心协力的推动公司的发展，我们才会有更多的机会提升自我的平台，所以，我愿为公司敬上我的一份绵薄之力。

最后，再一次感谢包天下，感谢董事长及在座的各位领导，谢谢你们给了我一个可以施展梦想的舞台，在这诺大的发展空间里，不断地培养我，重用我，我将会怀着一颗感恩的心，绝不辜负你们对我的信任与关怀。谢谢！

### **竞聘基金经理演讲稿篇三**

大家好！

今天，我本着参与、锻炼、挑战自我的宗旨站在这里，以平常、诚恳的心态接受领导和同志们的检阅，竞选本行经理一职，希望能得到大家的支持。

我叫---，由于工作的忙碌，专业是，现任。自进入行后，在领导和广大同仁的支持和帮助下，我从一个业务新兵，逐步成长为一个有担当、敢反思、珍惜人生价值的责任人，从中我学到了很多知识，找到了工作的目标。今天，我能有机会

参加这次竞选上岗活动，心里感到非常激动，并借此机会对长期以来对我工作给予支持、关心和帮助的领导和同事，表示衷心的感谢！

## 一、竞聘优势

（一）具有虚心好学、严于律己的优良品质。

自进入本行以来，能自觉遵守银行的各项规章制度，认真学习专业知识、各项创新技术以及管理方面的理论知识，并在多年的实践锻炼中积累了不少工作经验，善于学以致用，扬长避短，创造性的开展工作。

（二）具有良好的政治素养。

作为银行的一员，在工作中不仅有坚定的政治立场，而且具有较高的思想政治觉悟，我是学行政专业的，对行政部知识有一定的基础，但在业余时间，我却从未间断过学习。并将理论学习运用到实际的工作中，把更高的着眼点放于整个银行、整个社会。

（三）具备爱岗敬业、甘于奉献的精神。

一直以来我对照着“老老实实做人，踏踏实实做事”的人生信条在努力。无论是在哪个岗位，我都十分注重加强政治思想修养，思想上积极向党靠拢，行动上自觉服从党的利益，牢固树立正确的人生观、价值观。具备了吃苦耐劳、任劳任怨的敬业精神，严于律己、诚信为本的优良品质，实事求是、求真务实的工作作风。这些都是做好银行副经理工作的基本要求。

## 二、竞聘思路

（一）要找准自己的定位，做好经理的副手。

我想作为一名银行副经理关键是要找准自己的定位，做到办事不越权、不越位，工作不拖沓、不含糊，矛盾不上交、不下压，责任不躲避、不推诿。注重当好“副手”，协助经理发挥好决策参谋、调查研究、综合协调、督查督办“四大职能”，用全新的经营理念，简化办事程序，提升研究室层次，真正让领导放心、上下级称心、全体员工顺心。用自己对事业的热爱和忠诚以及出色的表现，来赢得领导与同志们的信任、来提升银行的地位。

## （二）做好综合协调工作，确保政令畅通。

对下及时传达贯彻公司的各项决策，加强督办检查，促进各项决策的落实。认真、科学地搞好领导与领导、部门与部门、员工与员工之间的沟通协调工作，避免互相扯皮、推委，出现工作空档，确保各方面通力合作，默契配合，步调一致，共同完成银行的各项任务。并按时、按质做好银行各项人工成本的预算、分析，把控人工成本，组织银行各类工作计划、总结、会议、决议以及以银行名义上报下发的各种文字材料的起草、整理、审核、打印，并将收集的各类反馈意见，将其整理、分析，并提出解决方案向上级及时汇报。

## （三）尽职尽责，努力实现自身价值。

根据银行发展计划，拓宽招聘渠道，优化面试流程，确保引进优秀人才，深化绩效考核制度，将个人绩效考核与组织绩效考核有机结合，根据银行运营状况及市场薪酬情况和岗位特性制定出合理的薪酬激励机制，更好的激励员工，调动各级员工的工作积极性。通过岗位价值评估，突出不同岗位之间的责任与贡献，实现以岗定薪，岗变薪变，合理拉开薪酬差距，实现真正的内部公平。根据部门的工作安排，对部门员工进行考核、指导和培养，优化人员配置，提高部门工作效率。根据银行战略业务重点，结合员工需求，制定符合各级员工学习与发展的培训计划，以求更大程度上开发人力资本，从而推进公司快速发展。我还有一个重点的工作就是，

发展商户的信用卡。商户是银行卡的消费场所，其服务质量对银行卡的发展影响重大。用卡环境好，银行卡使用方便，消费者就容易接受，发卡量或者说持卡人就会增加，否则，消费者就会排斥这种结算方式，持卡人和发卡量就会委琐。所以，发展商户和发展信用卡是密不可分的，这一点也将会成为我以后工作的重点项目之一。

在过去的工作中，我不断的完善自我，超越自我，我自信有能力迎接新的挑战，也渴望得到各位领导的认可，能给我机会，使自身的业务素质不断提高。

我的演讲完毕，谢谢大家！

## 竞聘基金经理演讲稿篇四

大家好！

在市场竞争日益激烈的新形势下，我们\_x商场适时调整经营方针，在内部进行人员调整，这是商场管理层的英明决策和对新形势的正确把握。作为\_x商场的一名员工，我深感振奋，也很受鼓舞，没有理由不积极响应，也没有理由不主动参与！

下面，我将我竞聘的条件、优势和态度向大家作一汇报。

第一，长期的商业实践，给予了我竞聘的勇气。

我叫\_x生于\_x年，现在\_x工作。我于1980年参加工作，从事商业工作长达25年之久。在长期的商业经营过程中，我做过营业员、业务员，也做过柜组长和部门经理，逐步积累了丰富的实践经验。

直接的认识和更为深刻的了解。

一是在特色管理上，要注重商品专营的特色、引导时尚的特

色、购物环境的特色、商品陈列的特色等，通过众多的单体特色，打造出独具个性的营销特色。

二是在职工管理上，重点做到人性化，通过各种途径，不断向他们灌输先进的经营理念，提高业务素质、规范服务行为，通过他们的一言一行，向顾客展现出广隆的美好形象，进而集聚人气，形成别具一格的核心竞争力。

三是在顾客管理上，本人将进一步强化“顾客就是衣食父母”的理念，并将之贯穿于工作的全过程，真心实意为顾客提供热情、到位的服务。通过对商品分类与摆布等情况的了如指掌，主动为顾客做好店内引导、商品说明等工作，同时要努力营造良好的购物环境，全面提升服务层次和服务质量，以满足顾客不同层次的需要。

四是在商品管理上，要尽可能丰富商品品种，要把缺货作为营业的最大敌人，视商品质量为商场的生命，进一步完善《缺货登记制度》，在缺货醒目处设立“缺货告示”，告此商品的下次到货时间，以方便客户到时购买。

五是在商品损耗管理上，要进一步强化手段。往往一个商品的损耗，至少需要5-6个商品的销售毛利才可弥补，因此我将把商品损耗管理作为门店节流、创利的重要环节来抓，从根本上提高商场的管理水平。

## 竞聘基金经理演讲稿篇五

各位家人，大家晚上好！

首先，我要说明的是，我是20xx年四月进入培训行业的，其间，经历了影响力、盛世合兴、思八达，今天，正为了一名骄傲的天智人。可以说，我算是培训界中正儿八经地老人了。

也可以说，当我们拥有快乐后，就会自然而然拥有健康、智



慧、财富。正所谓，得快乐者得天下！

如果我们渴望打造一个no.1的销售团队，我们首先要打造一个no.1的快乐团队，大家赞成吗？赞成的掌声鼓励一下！

其次，我要阐述我的目标：我的目标是，打造一支充满欢乐、激情、执行力、协作能力和战斗力的冠军销售团队。打造一支东莞培训行业no1的销售团队；打造一支天智集团no1的销售团队。

我为什么这么自信，大家知道吗？因为我是一个信仰的人。有许多人听过陈安之的《成功学》，而我却信仰中国式的《功成学》，也就是说：功到自然成！

首先，一个优秀的总经理，要当一个战略家。我认为：战略决定成败，模式决定快慢，团队决定大小。什么是战略？就是具有前瞻性眼光、科学而清晰的战略。战略，就仿佛下象棋一样，能看三步棋者，能纵横乡镇；能看五步棋者，能纵横县市；能看七步棋者，能纵横于国内。

正所谓，有战略眼光的人，投资未来，赚大钱；

没有战略眼光的人，跟在别人后面走，投资昨天，赚小钱，或者不赚钱。

我的优势是，我参加过二百多培训老师的课程，我对中国最顶尖的策划人了若指掌。我悉心地钻研了世界五百强、中国五百强的商业模式。

我的优势正是，有战略眼光。我清楚地看清了未来培训行业的走向。培训行业是做什么的？是创造经济辉煌的，是做样板的，是做榜样的。也就是说，是自己做的好了，让别人来观摩，学习的。

他山之石，可以攻玉，大家说，是不是？

第二，一个优秀的总经理，一定要当一个教育家。做企业是做什么？就是做教育，就是教自己的员工学会做人、做事的道理。在古今中外的历史上，最受尊敬的是什么人？就是教育家，如释迦牟尼、孔子，老子等。

在中国教父级别的企业家，如海尔的张瑞敏、联想的柳传志、阿里巴巴的马云，都是伟大的教育家。

我的人生哲学是：“狼道做事，佛学做人”。我正是这样做的。每天早晨，我都要练散打，拳打脚踢，使我倍增阳刚之气，使我更具能量，更具霸气。散打赋予我的能量，让我不管与谁竞争，都充满了必胜的勇气。

每天晚上，我都要念佛经或听佛经。让佛学的智慧之水清洗我心灵的垃圾，让我学会爱身边的每一个人，学了讨身边的每一个人的欢心。正所谓，当你学会了爱别人时，所有的人都会爱你；当你学会了讨别人欢心时，所有的人都会讨你欢心。

第三，一个优秀的总经理，一定要一个优秀的教练。有句话叫“教练的级别决定了选手的级别”，大家一定听过吧。

大家知道我的最高纪录吗？我的最高纪录是，在20xx年的一次，我和一个朋友联手做的一培训课上，一共来了一百多个老板，我一个人邀约了九十多个。这个数字棒不棒？(棒)大家要不要给我掌声鼓励一下。

同时，我的个人最高月收入是三万多元。我个人认为，我即然能达到月收入三万，也能成功打造一批月收入一万以上的销售高手，大家认同吗？认同的掌声鼓励一下。

比如，我们的赵旦平赵老师，他的梦想是当一名扬名天下的讲师，我会对他说，我一定会成就你的梦想。今后，我将任

命讲师培训的负责人。