

最新二年级数学估算的教学反思与评价(汇总5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。那么演讲稿怎么写才恰当呢？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。

电力营销竞聘演讲稿篇一

各位领导，大家好！

我是xx财务处的xx，今年24岁，学历大专。很荣幸今天能站在这里参加竞聘，我今天竞聘的岗位是财务主管。

首先感谢公司及领导给我这次机会，让我参加这次竞聘，还要感谢各位领导在百忙中抽出时间来到竞聘现场。深感荣幸。这也足见各位领导对这次竞聘的重视。

- 1、与公司财务人员一起努力学习财务知识，提升自我业务能力。贯彻股份公司财务制度。认真做好各项会计核算。
- 2、配合财务负责人，妥善处理好与银行、税务等相关部门的关系。为公司的发展营造良好的外部环境。
- 3、协同公司各部门，做好服务工作。尽好财务部门应尽的职责。为公司的发展增砖添瓦。

如果我没能竞聘成功的话，我将一如既往，努力做好本职工作。为公司尽自己的一份力量。更加努力学习各项技能。争取尽快提升自己，不负领导对我的期望。

我的演讲完毕，谢谢大家！

电力营销竞聘演讲稿篇二

大家好!“一年一度秋风劲，不似春光，胜似春光!”在天高气爽的金秋时节，很高兴与大家相聚一堂。我的名字叫，喜欢运动，爱好读书，“勤奋、踏实、认真、积极”是我的处事态度，“没有比人更高的山，没有比脚更长的路”是我的人生格言!是一名销售员，我竞聘的职位是销售主管!

每个人都有自己的梦想，我的梦想就是象自己公司的老总——现在建业的副总裁朱静一样执着于自己的事业，04年的时候，我的梦想是象美景天城的执行董事——王小兴一样，醉心于钟爱的工作，拥有属于自己的生活!今天，我的梦想就是真实的展示自我，期待明天的超越!

在竞聘之前，我不止一次考虑过——

主管是什么;主管做什么;我，做主管，为什么;怎么做?

首先，主管是什么?

我觉得，销售主管，顾名思义就是以销售为主，协助管理。

其次，主管做什么?

主管，首先是一名优秀的销售员，自身销售能力过硬，业绩突出;

其次，是销售经理的好帮手，严以律己，认真执行;再次，是销售同事的知心人，促进成交，创造佳绩!主管的职责简而言之就是：帮领导排难，为同事解忧，上情下达，下情上禀!协助领导使得销售团队亲密协作，销售战车隆隆向前。最后，我，做主管，为什么，怎么做?高尔基曾经说：“一个人追求的目标越高，他的能力就发展的越快，对社会就越有益!我不是给我阳光，我就想灿烂的那种人，但我相信：烈火才能

炼真金！

从xx年初进入房地产行业，至今已经三年了，三年的风风雨雨，似乎早已应该习惯了波澜不惊，但我的梦想始终鲜活！每天醒来我都会对自己说：新的一天开始了！新的一天要有新的收获！

前进的道路并非一帆风顺的。三年来，在工作中，同大家一样，我曾经被误解，遭埋怨，委屈的泪水曾经不止一次流过！但甜蜜的是我是确实成交后的欢乐！留在心田深处的是客户满意的笑容和由衷的感谢！

因为，我爱生活，更热爱自己的工作。

坎坷与荆棘相伴，笑语与欢歌一路，在风雨中，禾苗茁壮成长，我成长成熟。

乔吉拉德曾说，“只要真心爱你的客户，他们就不会让你失望”，三年来的工作实践一次次验证了这句话。

销售时，把客户当亲人；成交后，把客户当朋友，在客户的眼中，我不再是推销员，而是给他们帮忙，为他们提供便利的朋友！我尽自己所能，为他们排忧解难，“以心换心”，他们为我带来了更多新的朋友，我们一起分享成功的喜悦！

我庆幸自己属于这样一个上进、团结的集体，一个热情四溢的团队！

如果我的愿望能够实现，我将和大家一道，在领导的英明指挥下，用自己的热情与汗水，创造更佳业绩，共创美好明天！谢谢大家！

巴斯德曾经说过“立志工作成功是人类活动的三大要素”！

有人曾说过：“欲速则不达”

我的演讲完毕，谢谢大家！

电力营销竞聘演讲稿篇三

大家好！首先，我要感谢各位领导和同事们能给我这样一个机会，来参加会计主管的竞聘。说实话，能站在这个竞聘的舞台上，我的心情已经非常激动，这是对我多年来工作态度与工作成绩的充分肯定，我感到十分欣慰！

20_年进行，做过储蓄和会计岗位，现在是复核岗位。

宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来。随着多年的工作历练与学习充电，我的工作经验日见丰富，理论知识日益扎实，人也越来越成熟，已具备较高的业务素质和一定的管理经验，工作也取得了一定的成绩！昨天的工作和成绩已成为过去，开创未来，将是我永久的追求。记得有位哲人曾经说过：不要怕推销自己，只要你认为自己有才华，你就应认为自己有资格担任这个或那个职务。如今，我有自信，更有勇气走上竞聘的舞台，因为我觉得自己有信心也有能力担任一名会计主管，做好应履行职责，组织与领导好本行的会计工作，保证完成领导布置和交待的各项工作任务，以保证银行各项任务顺利完成。

之所以有勇气走上这个竞聘的舞台，是因为多年来勤勤恳恳的工作，已取得一定的成绩，更得到领导和同事的肯定，正是领导同志们的关心、支持和帮助，给了我极大的勇气！

之所以有自信自己能够胜任会计主管的工作，是因为我首先热爱这个岗位，有做好这项工作的热情；而且多年的工作历程，不仅没有消褪我的工作的热情，而且使我的热情更胜，如今我希望用自己一片爱岗敬业的丹心、细心、耐心，继续坚持奋斗会计主管这个岗位上。而且经过组织多年的培养，我已

具有较强的工作责任感和进取精神；多年一直从事储蓄、会计与复核工作，使我比较熟悉单位各个岗位的工作特色，还积累了一些内部管理的经历和经验。这些都积攒了如今我的自信心！

电力营销竞聘演讲稿篇四

大家好！

首先先自我介绍一下，我xxx□毕业于德州新星职业计算机学院，主攻电脑维修，于xx年11月25日来到咱们家庭号购物中心上班，是四楼男装部的一名导购员。

听到老爸、老妈说得句句在理，咱也就顺应民心吧！

来到咱们家庭号人资部报上名，第二天就正式上班了。

说到正式上班了，我这里还有一小段工作上的故事呢！——本来，我来咱们家庭号是想干个保安或搬运工啥的，却被分到四楼当起了导购员，我有点不愿意，一个大小伙子的，苦点、累点的不怕，可让我去做女生适应的导购员工作，未免多多少少的有些不妥吧！

从这以后，我努力学习商品知识，遇到不懂的、不清楚的，就问师傅、问主任；慢慢熟悉和掌握卖货技巧；甚至放弃了工休，完不成任务，我就不工休。功夫不负有心人，我的销量慢慢的提上去了，卖货能力也有了明显的提高。

连续的三个月，都完成了自己的个人销售任务，虽不是最棒的，但我已尽力了。现在的我，已掌握了基本的工作流程；某些事，也可以代理主任帮办了；另外，我还担任起了柜组的记账员。

短短的三个月，我看到了自己的进步，我看到了自己的成长。

我从未认为我自己比别人差——你来半年，担任上了记账员，那么，我来三个月就要担任上记账员；你干得了的，我也能干得了；你干不了的，我还是能干得了。三个月怎么了？三个月，虽时间短点，但我丝毫不比别人差；三个月，足矣让大多数人对我不另眼相看。

我不太会说话，也不会用那么多华丽的语句，就有什么说什么吧！

这次的应聘储备主管，不是求官大，只是想看看自己有没有这个工作能力，趁自己年纪轻轻的，多锻炼锻炼自己。

如果这次应聘储备主管，我被录取了，我会用最快的时间来熟悉储备主管的工作流程，合理的起到上下级的协调作用，争取挖掘出每一位员工的潜力，发挥出每一位员工的特长，使他们各补其长、各修其短；置身其中，和每一位员工搞好个人关系，尽自己最大的能力发挥出最棒的团队意识，表现出最佳的团队精神；当然，我也会努力、按时、保质的完成上级交待、布置的各项任务，并进行不断的创新、不断的完善；发现问题，及时处理。

如果这次应聘储备主管，我落选了，证明我还有不足的地方，我会在干好现本职的导购员、记账员工作外，再接再厉，希望有朝一日，再与同仁们一决高下。

我会以我的实际行动来证明我说的这一切。

望领导给此机会！

电力营销竞聘演讲稿篇五

作为公司品质部qa，我今天有幸站在这个讲台上，竞聘qa副主管岗位，心情万分激动，无论是否能竞聘成功，这都是我人生阅历中一笔宝贵的精神财富！

20xx年6月参加高级质量管理师培训经考试合格，获得证书。

坚持“人人能成才，处处有舞台”的理念，作为一名公司品质部qa员，我一直以服务企业、业务精湛、履行责任、造福社会为榜样，始终都在精细管理、加强宣传、严格程序、品质保障等工作中不断追求卓越！正因为我有如此的深刻认识，我才有信心有决心参与竞聘！

第三，是我有严于律己、诚信为本的优良品质。作为公司老员工，我信奉诚实待人、严于律己的处世之道。在日常生活和工作中，不断加强个人修养和品行锻炼，以“老老实实做人、勤勤恳恳做事”为信条，严格要求自己，尊敬领导，团结同事，能够正确处理个人和集体的关系，在原则性问题上能够坚定立场，在小事细节上能发挥榜样的作用。

按照gmp的规定要求，组织对生产过程各质量环节的监督、控制并及时掌握生产人员对现行sop及其它有关文件的执行、实施情况，发现违规行为，即令其改正，直至暂停生产并发出书面警告至生产部，同时向品质部qa主管汇报；认真做好日常质量监督检查记录，及时总结质量问题的处理情况；审查批生产记录，及时掌握生产过程中的质量情况；深入生产车间熟悉生产工艺规程、质量要求、中间产品的检验方法；参加修、拟定公司有关质量管理的sop及包装材材的质量标准；及时向生产车间提供质量反馈情况，做好产品质量问题的调查、研究工作；积极协助品质部qa主管对用户的药品质量投诉和药品不良反应作调查处理工作，并有详细记录；努力配合品质部qa主管做好因药品质量问题退货、收回的处理工作；完善产品质量月报表的填写，并每月总结分析上月的产品质量情况；参与gmp自检、验证工作。

各位评委、各位领导，同事们，品质部qa工作，任重而道远。每一位qa人员都应该秉持公司“抓传统继承、抓管理创新、抓事故苗头、抓执行力、抓质量意识”的总体要求，抓住主

要矛盾，针对薄弱环节，根据轻重缓急，推行严格管理，突破制约瓶颈，使人人康有限公司努力持续在保健品行业领域做大做强！

今天的承诺即是明天的行动。请您伸出您热情友善的双手吧，我的成长与进步需要它！如果大家信任我、支持我，请投我一票，为我加油！如果我落聘，我仍将保持良好的职业道德和奋发进取的风貌，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！

我的竞聘演讲到此结束，谢谢大家！

电力营销竞聘演讲稿篇六

大家好！

首先作一个自我介绍，本人xx□从事金融方面的工作x年。在销售中心工作□xx文化。我竞聘的岗位是销售主管。

我是一名勤勤恳恳、认认真真一直在一线工作的员工。今天我怀着满腔的热情和强烈的主人翁责任感来参加这次竞聘。首先感谢行长室，信用卡销售中心，为我提供了这次展现自我的机会。随着改革不断的发展和推进，对我们每一位员工提出了更高的要求。我觉得我应该主动接受改革的洗礼。销售主管是一份富于挑战性的职业，我喜欢挑战，喜欢去面对未知领域。我决心以坚定的意志，执着的追求去挖掘人生的价值。勇敢地去接受未来销售活动中的每一次挑战□xx销售中心要生存要发展，靠的是我们每一位热血青年，因此，我决定来参加此次竞聘演讲稿，展示自己。

以市场为导向，以客户为中心，从客户需求出发，销售产品，为客户提供全方位的金融服务，实现客户价值最大化的同时实现银行自身效益的最大化。信用卡业务是我行经营效益的一个新的支撑。将销售主管以竞聘的形式产生充分体现了行

长室，销售中心对该岗位的高度重视和寄予的无限厚望。作为新到岗位的人员要有一种吃苦耐劳和对市场的敏锐洞察力，去挖掘市场，不负众望。

1、有着较强工作责任心和进取心。进行以来一直在一线与客户销售工作，做到干一行爱一行，对待工作认真负责，我总觉得作为年青人总该有点追求，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。销售主管对我来说是个新的课题，但我相信我自己的能力。如果我能走上这一岗位，我将认真学习、虚心请教不断地调整自己，争做一名出色的销售主管。

这次竞聘如果成功，我将竭尽所能搞好优质服务，挖掘市场潜力，争取优质客户源，全力拓展团队人员的数量，质量。我的目标是：争取xx区第一名。

1、传收经验：一定想方设法将自己的好的经验和问题与销售人员分享。让他们少走弯路。他们赚到钱了，自然我也赚到钱了。有问题多从自身找原因。

2、帮助员工：真心帮助他们在工作中遇到的问题，协助他们解决。帮助他们成长。用心对待。其实在外打工都不容易，特别是选择做销售的生存压力都是不小的。

3、带领员工：作为团队管理者，一定要起到带头大哥的作用，起到非常好的标杆作用。什么样的将军带出什么样的兵！

各位领导，我参加竞聘的岗位是销售主管，我愿意全面奉献自己。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，我将一如既往为销售中心的发展发挥自己的光和热。

真诚致谢！

电力营销竞聘演讲稿篇七

大家上午好!一条好的渠道,会引来一池活水;一个好的用人机制,能使无数人才脱颖而出。为加快航空的大发展,高效地推进增值服务部各项业务的开展,提高辅助收益,创造新的利润增长点,我们公司举办了本次主管竞聘书活动。这次竞聘,对我来说,是一次竞聘,也是一次提高,真诚地希望大家为我鼓劲、加油!

我叫,。个人简历。

内联室主管的竞争上岗的职责与指标是:负责协调、考核逾重行李和贵宾收入(含网上选座、网上逾重收费等相关收入业务)、货运业务、客舱销售业务的指标落实情况以及采购、仓库等相关保障单位的协调工作;策划并执行各项目市场营销活动;处理解决旅客相关投诉;与it部门沟通,促使新项目上线并使之产生效益;完成年度净利润指标x万元,以增值服务部分解月度指标按月考核。内联部涉及三个我们公司重点业务项目,也是我部门的最大头利润增长点。

一、具备良好的工作作风、工作务实。事业责任心强,上级交给的任务不折不扣完成,不怕困难。工作的速度很快,不怕辛苦,毫无怨言地加班加点工作。对领导安排的工作认真完成,从不计个人得失。我有着满腔的热情追求优秀,追求卓越。有了这样的信念,我相信,在我们航空这片沃土中我能够成长为一棵参天大树,能够为航空的美好未来增光添彩。

二、具有较强的学习适应能力,接受新事物的能力快。反应能力快。我今年xx岁,精力充沛、思想进步,思维活跃,学习、适应能力强,善于接受新事物,有着敢抓敢管、敢作敢为的性格和雷厉风行的作风。正因为我有激情,让我有精力努力工作;正因为我有激情,让我更容易接受新生事物,在工作中另辟蹊径;正因为我有激情,也让我具有了更多的时间,更多的精力,去钻研和探索。

三、服务意识强，善于与客户沟通，处理客户投诉问题比较行，尤其是在联名卡上。我经常与客户进行谈判，取得了很好的成绩，沟通能力也在实践中与日俱增。同时我也不断在学习专家学者关于沟通方面的知识，不断提高自己的情商。

四、热爱和忠于自己的岗位。有人说，成功的起点是热爱自己的职业，有了这份执着的爱，工作才有激情、有动力。两年的工作体会告诉我，要热爱和忠于自己的岗位，才能做好本职工作。因为热爱，也会让我们更富有的创造力，有责任感，善于创新，能够吃苦。

五、具备这个岗位需要的学习和创新能力。我非常注重加强岗位需要的管理业务知识的学习和积累。我还注重创新意识的培育，在工作中不断地摸索经验，探索工作新路子。

一、努力钻研业务，尽快进入角色。走上新的工作岗位，要干出成绩，必须有较高的业务素质。业务素质的提高只能靠不断的学习，不仅要从书本上学习，而且还要从实践中学习，不断汲取理论和实践的滋养，将所学到的知识运用到实践中去，指导具体的工作，使自身理论水平和业务素质不断提高。

二、加强管理。只有加强管理才能保证业绩，我将会加强管理，努力创造一个团结和谐、自觉勤勉、有所作为、利于进步的好环境，充分调动大家的积极性和创造性，使内联部成为一个团结协作的战斗集体。从方方面面把工作做好做细，关心干部职工的疾苦，经常和他们谈心，帮助员工解决实际问题，使他们振奋精神，以积极态度投入工作。

三、做好产品(服务)营销，积极外联，争创效益。

1、把握“实际产品”概念。做好服务质量管理，提高服务生产力管理水平。一方面在服务内容上树立我们的特色。通过品牌来建立差别形象，进而提高产品(服务)质量，提升经营效益。另一方面，建立服务质量管理体系，在产品(服务)管

理上实现制度化、标准化和规范化。利用商务头等舱、旅游胜地等旅途资源优势，加大服务产品的宣传和新产品的推出力度，不断完善高端服务，形成贴近价值客户需求、有竞争力的服务链。

3、机上零售。通过为客户提供各种服务，赚取额外收入，其中包括为客户提供座位、行李托运、毯子、食物，以及设法销售足够数量的机上wifi网络服务。飞机上是不能用带有信号的电子商品的引导乘客，让他们感觉在飞机上购买产品和服务是他们搭乘此次航班的附加值。根据目的地和旅行类型，每位乘客可根据自身需求进行定制，这无疑是提升乘客对航空公司品牌忠诚度的一种强有力的方式。通过机上零售方式来建立一种消费关系，采用一些类似传统的地面零售和经销模式。一是站在消费者的立场上考虑问题，需要了解乘客究竟想买什么样的产品以及他们更希望购买什么。二是销售计划，我们需要开发出为消费者量身定制、与目的地相关的服务和产品。同时，寻找新的合作伙伴为乘客带来真正的利益。三是促销，通过各类促销手段去吸引潜在消费者。（我公司一直以飞机零售东西为利润点）

选择这份职业，我只有一个理由：在工作面前，我是一只响箭，勇往直前的出征；在责任面前，我从来不是风中的墙头小草，缩首缩尾。当然任何竞争都有两种结果，即使今天我失败了，我也不会气馁，我将立足自身岗位，脚踏实地工作，寻找差距，缩短距离，在工作岗位上挥洒自己的激情与汗水，争取在下一次竞争中崛起，为我们航空的发展做出更大的贡献！

我的竞聘演讲报告完毕。谢谢大家！