

单位办公室文员演讲稿(汇总6篇)

演讲作为人类一种社会实践活动，它必须具备以下几个条件：演讲者、听众、沟通二者的媒介以及时间、环境。我们如何才能写得一篇优质的演讲稿呢？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的演讲稿模板范文，我们一起来了解一下吧。

单位办公室文员演讲稿篇一

你们好！

我叫xxx，东北人，毕业于巴彦高级中学。年从黑龙江省调入汽运公司加油站，工作了近年，20xx年xx月xx日调入交运仓储公司工作。我今天竞聘的岗位是：交运仓储公司门卫。

我觉得一个人在一个单位工作久了会有一份感情在里面。记得在一年多以前，当时周市仓库还没有完工，我是第一批进入的职工之一，那时办公楼还没有造，门卫也没有造，路面也没有完全修好。我们工作在简易的工棚里，每天上班的主要工作就是清扫路面和仓库内的卫生，后来看着它一天天地完美起来，生意一笔笔地进来，觉得很自豪也很光荣。在一年多的工作时间内，也觉得有一份心血在里面，所以还是很留恋这份工作的。

回顾过去的时光，我自认为对自己的工作还比较满意，在路途远的条件下，无迟到早退现象；在酷暑天气里，坚持做到不离岗、不窜岗，仔细做好车辆、人员的登记工作；在环境卫生方面因周市仓库门卫的面积相对来讲比较大，门窗比较多，而且在发货期间装卸工、驾驶员来往也较多，对室内卫生及卫生间的卫生都有影响，所以要时刻保持室内及卫生间的清洁，坚持打扫室外及厂门外卫生，做到窗明几净、环境整洁。

我如果能够继续担任这份工作，将不断地努力并加强改进，尽心尽力地做好本职工作，用自己的努力来填补那些美中不足的地方。

门卫就象是公司的门面，在某些方面它代表着一个企业的形象；对于门卫人员来讲，门卫就象是一个服务的窗口，能够微笑地去对待每一个顾客，每一位顾客也能够微笑地来对待你，那就是成功。

感谢各位领导，因为有了你们的努力，使交运公司的业绩蒸蒸日上，前景美好，也让我们普通工人有了公平竞聘的机会，人人都说机会是可遇而不可求的，但是今天，我既遇到又想求得，希望就掌握在各位的手里。

谢谢大家！

单位办公室文员演讲稿篇二

上午好！

今日我们共叙一堂，我想各位都是怀着同样的心情，贵在参与也是学习锻炼的机遇，当然也是体现自身价值的所在，共同目的也是积极投身企业改革潮流中，我们参加竞岗也是用实际行动来支持企业的改革，石油公司片区零管主任岗位竞聘演讲稿。人尽其才，物尽其用，竞争上岗，有上有下，这是企业发展的趋势，石油公司这次开展公平竞岗，竞聘上岗机制的实施，既是干部人事制度的改革，也是企业进步的一种体现，对调动年轻干部做事创业的积极性，激励年轻干部全面发展，健康成长具有重要的作用和意义，能进能出的人事制度改革，实行用人制度的双向选择，作为企业也是选拔和发现优秀人才的手段，又是个人选择岗位，接受挑战和发挥个人才华的机会，本人有幸参加今日竞聘演讲，也就是赴着竞聘零售管理片区主任岗位的目标。

我来自基层，1961年出生，大专文化，中共党员，现任经营部副主任，1979年参加工作，二十多年来一直在石油公司工作，从最基层岗位做起，历任加油站记帐员，计量员，副站长，站长。原地方石油公司上划中国石化集团后，在企业处于转折关键时期，1999年应上级公司号召和领导要求，返回企业上岗任副经理，副主任至今，近几年来在省、市石油公司、当地党委政府和公司班子领导下，认真学习不断提高自身业务能力和素质，认真贯彻执行和落实上级各项工作任务，紧紧围绕本公司各个时期任务目标，按照公司班子分工，努力做好配角当好助手，力争做好自己的本职工作。上划初期由于种种原因，原公司一无资金，二无经营能力，三无市场和网点，员工每月工资都无法按时发放，职工队伍不稳定，员工思想涣散，几乎生存都成问题，在这危机关头，发挥主观能动性，自筹资金开拓经营，通过上下共同努力渡过了难关，使企业逐步走出困境，随着企业体制改革深入，首先认真学习省公司以及市公司“三项改革和三个一体化”有关文件精神以管理制度，不断更新自己的知识，及时调整思路摆正角度，从经营角色逐渐转变为管理角色，使自己能够适应新的管理机制，才能够更好开展工作，公司所发生的变化与发展，是有目共睹的，相信各位也已看到的。作为石化一分子感到基本没有辜负上级领导的期望，最起码没有给领导丢面子，虽然成绩只能代表过去，但也可以看到其能力和表现，而且更能体现其素质才华以及潜在的发展。

这次参加片区零管主任岗位竞聘，觉得自己具有以下几方面优势和条件，

一是已有多年副主任岗位工作体验和体会，

二是有熟悉和了解当地人际关系，以及能与当地政府有关部门的沟通能力，

四是有能够与人团结共事的经历，

五是有勤奋敬业，务实创新做事的决心。我个人所具有的这
一点点“资质”，希望能得到领导和同志们的认可，假如
组织上又能提供给我零售管理片区主任岗位这样的一个职位
和机会，那么，我将仍然认真履行本岗位职责。

如果片区主任岗位竞聘成功，我想将注重做好如下几方面的工作：1。

认真加强学习，与时俱进转变观念更新知识，不断提高自身
素质和工作水平，在工作中既要摆正位置踩好点，又要做到
主动不越位，服从不偏位，服务不欠位。

单位办公室文员演讲稿篇三

您们好！

今天，感谢公司领导和评委再一次给我参加这次竞聘的机会。

本人现年xx岁，中共党员□xx文化□xx师职称，于xx年xx月参
加工作□xx年至xx年在公司办公室工作并担任过xxx主任□xx
年xx月通过竞聘，聘任为xxxx职务。

今天，我本来不想参加竞聘的，因为我相信别人能把xx管理
工作搞好。但是，我自信：凭自己多年业务工作能力和管理
工作，我能把xxxx部工作搞得更好。因此，我竞聘xxxx部主
任。

紧密围绕公司改革、发展和稳定大局。树立人才强企和大教
育、大培训的观念，以稳定队伍为基础，以提高素质和能力
为重点，以重视绩效、强化激励为手段。紧紧抓住培养、吸
引和用好人才三个环节，加强员工队伍建设。建立健全适应
现代企业管理制度要求的、富有竞争激励的新型薪酬管理体
系和适应市场经济要求的职工社会保险体系，为公司的发展

提供可靠的人才支持和智力支持。

(一)、今后工作的重点：

- 1、编制人事开发规划；
- 2、加强人事管理制度建设；
- 3、研究劳动组织管理的新形式；

(二)、具体措施和做法：

1、推进二个创新，开创人事人才工作新模式

一是创新工作理念：要打破传统的“用人必养”观念，树立起“不求所有，但求所用”的人才理念；树立用适当的待遇留住人才、吸引人才的理念。

二是创新工作方法：要把企业需求作为工作的出发点，重新编制人才规划，确定人才、智力的需求重点。把引得进、留得住人才作为工作的眼点，加强人才载体建设，探索建立公司引进、稳定高素质人才的激励机制，让各类人才在企业都有所作为。

2、合理配置人才，优化人员结构

认真分析公司目前人才总量、结构、配置需求等现状，本着适应企业自身发展需要、提高企业员工整体素质和适当进行人才储备的原则。做出符合实际的需求计划，严把人员进口关，建立竞争型的吸引、使用配置用人管理机制，科学合理的配置人才。研究人事代理和聘用制管理模式，探索新的用工方式，实行“新人新办法”。进一步完善劳动合同管理办法，规范企业用工行为。

3、加大人事开发力度，全面提升员工素质

要根据公司发展目标要求，编制员工教育培训规划，建立健全员工教育培训管理体系。充分发挥培训在人事开发工作的重要作用，逐步推行员工培训制度，把岗位工作要求与培训标准结合起来，变被动培训为主动培训。从制度上引导和约束员工变“要我培训”到“我要培训”，使公司成为全员终身培训、终身学习的学习型企业。按照“重点干部重点培训，优秀人才加强培训，紧缺人才抓紧培训，一线生产人员经常培训”的原则，抓好管理人员、专业技术人员和技能人员三支队伍的培训。以多层次、多方面、多形式培训，全面提高员工的素质和能力。

4、加强自身建设，塑造人事劳动管理部门的新形象

人事劳动管理工作关系到企业稳定、员工的切身利益，各级人事管理人员要主动适应电力体制改革要求，切实转变观念，增强服务意识；要经常深入实际，加强作风建设和廉政建设；要加强学习、联系实际、善于思考，不断研究人事开发与管理工作新思路、新举措，树立人事管理部门的新形象，建设一支业务熟、作风硬、能力强的人事管理队伍。

今天，我站在演讲台上，也许有的人认为我对管理工作，没有经验。对此，我不想否认。我相信，在今后xx工作中，我能和各位很好地合作，有信心有能力把工作搞好。若我竞不上管理岗位，也不要灰心，不论在何岗位工作都能尽自己的能力做好。谢谢大家！

单位办公室文员演讲稿篇四

大家好！

记得有人说过：“人最大的不足不在于看不到自身的不足，而在于看不到自身巨大的潜能□8x%的人只发挥了个人能力的2x%”□很早的时候我就知道这句话。这么多年来，无论从事什么工作，无论遇到怎样的挑战，我都深深的相信自己。

今天我站在这里参加公司经理的竞聘，也是凭借着这个信念。我自信我有能力承担这一重任。

一、自我介绍

我叫，来自xx县邮政局，2*年2月成立代理保险团队，本人作为第一个专柜员加盟邮政代理保险公司，伴随着团队的日益发展壮大，个人业绩也越来越好，每季均获得“保费冠军王”的荣誉称号□2x20xx年曾被省局评为：“——”的荣誉称号。在此，我特别感谢邮政局给我这个难得的机会和平台。

年1月，代理保险团队逐渐发展壮大，也日益完善。凭着扎实的业务基础、独有的管理能力和各方面的综合素质，在专柜员中脱颖而出，开始担任栾川团队经理至今。2*年12月获得邮政局：“先进工作者”的荣誉称号。再次感谢邮政局带给我新的挑战 and 更高的平台，并使我个人的各项能力得以充分的见证。

二、工作成就

年组建团队至今保费规模一直呈井喷状态高速发展□ xx年代理保费仅仅只有xx万元□2x20xx年11月22日累计代理保费83xx万元；完成年计划的1x3.54%□截止1x月底完成收入431万元；团队人数从刚刚开始3--6人发展到现在的23人团队，只有3人没有取得代理人资格证，关键是人员替换速度比较快，新进人员还未来得及考证，营销团队业务营销技能也在不断的提升。

三、以往工作方法

组建团队至今，我们团队一直执行省市专业公司的相关文件精神，一直以业绩加品德为主导思想，执行“能者上、平者下、庸者让”的营销策略，不断的优化团队，实行优胜劣汰的专柜竞争机制，不断地更新新人，培育新人，提升团队的

竞争力，打造充满活力的营销团队。坚持周周开例会，次次有培训，不断充实一线营销人员的营销技能和相关金融知识，把握好整个团队人员思想动态，积极参与村邮站工作建设，从5月份至今先后3次集中组织村邮站7x位负责人进行代理保险叠加业务培训学习，召开小型村邮站产品说明会5x余场次，随局召开大型推介会2次，现场签单147余万元，主要来源于较大规模的村邮站负责人自己率先做业务，借此拉近与客户沟通的距离，便于更好的宣传业务；村邮站负责人寻找村、乡负责人及时有效的宣传邮政在农村的地位。

四、发展目标及措施

局目标：每年收入按4x%的比例增长，到末完成专业收入13xx万元.2x20xx年定为代理保险业务由网点逐步转型到网点、职工加村邮站的营销模式，逐步依托村邮站建立健全并完善发展村级营销体系，并逐步扩大代理保险在农村市场的影响力；到规划中期真正实现网点、职工、村邮站齐头并进的代理营销模式，使职工、村邮站代理保险在整体保费规模中所占比例逐渐扩大，力争达到6%。

1、优化团队，调动积极性、提升团队能力。

运用好省局的各项激励政策，特别是省局214号文件，激励并优化现有团队，制定营销人员的职业生涯规划，培育培养一批高、中级营销经理，不断补充新人，实施能上、平下、庸让的团队管理新模式，增强责任感和使命感。对2x20xx年度底收入达不到2x万元的营销人员一律给与淘汰□2x20xx年设定季度目标，结合省局文件精神，对跟不上形象进度的营销人员，每季度予以调整一次，调整人员直接列入淘汰对象，按从业人员1x-2x%的比例，补充新生力量。同时，对于违规人员不留丝毫情面，一律辞退，加强专业自身培训能力，提高培训的实用性及针对性，全面增强团队的凝聚力和向心力，将现有团队培育成保险和理财兼并的创新型代理团队。

2、加大宣传力度，坚持外拓宣传、深挖保险市场，快速提升保费规模。

(1)做好上门客户的宣传服务工作。首先是营业厅内外宣传板报的醒目摆放，内容要做到简明扼要、通俗易懂和及时更新，县局代理保险专业将根据业务开展情况，每月至少一次对代理产品的亮点进行归纳总结，供各支局村邮站结合自身情况参考使用。变坐等客户为主动热情相迎，要给客户留下良好的第一印象，在服务的过程中，适时的、灵活的根据客户的需求推介业务，提高促成率。要做到保险业务与储蓄、物流等业务相结合的综合宣传工作。

(2)县局专业每周至少督促、指导一次。代理保险专业制定综合宣传计划，支局长每周组织至少一次的宣传活动，做好已达到效果、不足之处、需解决的问题、下步发展规划和措施等相关记录，不断总结经验，提高自身业务。

(3)根据营业台帐对客户信息认真分析，列出重点客户，有组织、有计划的实施拜访，注重日常的沟通和维护，由老客户带来新的客户资源。在做好网点自身宣传工作的同时，各网点认真制定保险专业月、周宣传计划。在农村采取张贴海报、悬挂横幅、联系老客户、市场调研、召开小型推介会等方式宣传造势；逐村入户现场进行保险知识讲解，充分利用节假日销售旺季、人员较为集中的时机，有针对性的召开推介会，全力提升保费业绩。

(4)实施以网点加外拓的新营销模式，依托网点，辐射四周，以村邮站为依托辐射全村的新营销策略。发挥客户服务岗位作用，做好大客户维护及二次开发。一方面是做好售后服务工作，及时提醒客户实现期缴续期缴费的成功划转；另一方面是按月筛选有效客户信息，使团队有目标的进行电话营销或上门拜访，努力实现二次开发，并通过老客户带来新的客户。

(5)及时通报和追踪业务发展情况，全力督促全区业务齐头并

进发展，代理保险专业每天做好业绩通报工作，并将典型案例及时总结，做到全区资源共享。每日对总保费完成情况、期缴进度、完成比例位次、当日业绩、网点形象进度等内容适时地进行飞信通报。通过业务宣传确实的实现市场培育、持续发展的最终目的。

3、趸缴上量，重视期缴，趸期两手抓；对外加强、对内结合，内外共赢化。

趸缴业务一直是我们的代理保险的传统业务，是提升邮政代理保险社会知名度的高效业务，支柱业务，但是期缴业务也是一项收入较高，培育优质客户的新兴产业，因此，需要调整思路齐头并进，促进代理保险又好又快发展。

对外加强同各家保险公司的合作，利用专业公司的营销技巧，丰富我们团队，对内结合我们的各个专业，实现专业互动，资源共享。

“好风凭借力，送我上青云”。我愿意借这次竞聘的东风，扬起达到胜利彼岸的风帆，但我又深深知道，竞争就有风险，如果我不能被聘用，将保持一颗平常心，一如既往，干好本职工作，对于我所衷心热爱的银行事业，“千磨万击终无悔，献身何惜人憔悴”！

谢谢大家！

单位办公室文员演讲稿篇五

大家好！今天，我能够走上这神圣的讲台，参与营业中心主任的竞聘，我感到非常幸运。首先我非常感谢领导和组织的信任，为我提供了这样一次充分展示自我，锻炼自我的机会！此次竞聘是对我的一次锻炼，也是我走向成熟的一个里程碑。

我将珍惜此次机会，并以此为契机，让大家对我有一个全面

的了解。我叫，今年xx岁，大专学历。我于xx年毕业于xx学校□20xx年参加工作，在营业厅做营业员至20xx年，20xx年通过公开竞聘的方式成为xx厅主任至今。工作中的我，总是兢兢业业、勤勤恳恳认真完成领导安排的每项工作，并努力做到最好。我所在的营业厅在20xx年被评为服务满意100先进营业厅；20xx年营业厅为评为省一星级营业厅，我个人被评为本市唯一的一个星级营业员；20xx年我营业厅的两名参加星级考试的营业厅都评上了一星级。

第一，我深深地热爱移动事业。

爱因斯坦在谈到工作时说过“热爱是最好的老师。”从进入中国移动的那一天起，我就被那不断追求卓越的昂扬奋进的企业文化所感染。我深深地热爱着这片成就自己事业的沃土，愿意为企业的发展勤奋工作、竭尽全力。我想，不论在什么岗位上工作，对企业的这份浓烈的至爱都将是我不遗余力做好工作的最强大的动力。

第二，我具有丰富的工作经验和较强的管理能力。

我到移动公司工作已经有x年的时间了□x年里我既有一线营业员的经历，又有厅主任基层管理经验。不同的工作经历，不仅提高了我的工作能力，而且丰富了我的工作经验。当然，基层厅主任的工作经历，使我的组织协调和管理能力有了显著的提高，对管理有了更加全面的认识和理解，并具备了独挡一面的能力。我想，这些经历使我在做营业中心主任的工作时能够得心应手，快速进入工作角色。

第三，我具有严谨踏实的工作作风。

自参加工作以来，我一直坚持“今天能做的事绝不拖到明天，现在能办的事绝不等到将来”。历来就是，一定要把自己现有的才能发挥出来，能使劲使够，把工作做好再向领导交

差。因此，从工作作风上来讲，如果我作为营业中心主任，我将无愧于组织、领导和同事们的信任。

第一，提高服务意识，提升服务水平。

服务是一个企业的形象，只有良好的服务才能换得良好的发展。服务本身蕴涵着价值，蕴藏着无限的商机和潜在的客户资源。为此，我们要树立全新的服务理念，一切服务紧紧围绕客户需求开展，并致力于提供超越客户期望的服务。一切服务先于需求而动，以满意服务赢得客户，实现公司效益的最大化。

第二，创新工作方法，加强内部管理。

我要制定出“天天有学习、月月有竞赛、月末有评比、季度有分析、半年有总结、年年有佳绩”的激励机制。比如将区域内部将重点客户与营业全面结合进行指标，服务，业务的竞赛。通过实施行之有效的激励机制不但可以充分调动员工的主观能动性和创造性而且也可以增强区域小组及营业厅的凝聚力和向心力，最终营造业务指标最大化，服务质量一流化。

第三，做好信息收集、分析处理和信息化推广工作。

针对目前市场竞争情况，我将结合全区的实际情况，制定计划，制定一套适合消费者的价格优惠、组合套餐、产品改进等建议方案。同时，制定科学的计划，在全区范围内推广信息化工作，使我公司尽快实现信息化。

第四，科学规划，完善大客户的客户记录。

建立科学的客户登记制度，在纷繁复杂的客户群中找准目标，辨别出谁是大客户、谁是重要客户、谁是潜在大客户，要摸清大客户所处的单位、行业、规模等情况，建立完善的大客

户基础资料，针对不同的特点，提供以点带面的特色服务，稳定的同时发展新的客户。

第五，加强管理，提高前台营业员营销能力。

我将一方面采取与营业员进行沟通让他们知道客户对公司的重要性，提高营业员的品牌意识；一方面进行营销知识的培训，不是流传着这样一个故事吗？有两个卖鸡蛋的，一个只因说：你要几个鸡蛋，另一个说：要鸡蛋吗？结果前一个生意兴隆，另一个面临倒闭。通过培训及参观学习及业务指标的考核力度，让营业员在营销方面有所提高，达到新业务的第一推荐率。

尊敬的各位领导、各位评委，几分钟的竞岗演讲，浓缩了人生一个短暂的片断，标注了人生一个新的起点。在此，我郑重承诺，爱岗敬业，无私奉献，用奋发的激情擂响奋进的战鼓，用沸腾的热血冲击时代的脉搏，用赤诚的胸怀书写中国移动发展的新篇章。请大家信任我、支持我、考验我！

我的演讲完毕，谢谢大家！

单位办公室文员演讲稿篇六

大家下午好！

情况。20__年7月进入中行后，在汇丰分理处做前台柜员兼大堂经理，去年五月回市行综合部任职至今。这些工作经历增加了我的工作经验同时也提高了各个方面的能力。为我今后的工作打下了的基础。

在自身优势方面，结合理财经理这一职业特点，我简单的总结了几点。

首先，我有丰富的管理大资金的经验。当然这个大是相对的，

也都是自己家亲戚的一些钱都交给我打理，从前年至今，个人感觉，管理水平差强人意，有成功也有失败，但我觉得这些都是我的财富。毕竟面对中国这样一个不成熟的资本市场，没有人有十足的把握。正如前嘉实主题基金经理王贵文所说的：我的年龄大，经历过那么长时间的熊市，就是我的优势。

其次，在前台坐柜期间，我接触过并且也办理过众多理财产品。像外汇宝，汇聚宝，黄金宝，基金，理财型保险。对业务熟练掌握的同时，我感觉在前台一年的实习经验，最大的收获是短时间内接近客户并和客户形成默契。我在07年一季度，在全行保险业务持续低迷的时候，营销了汇丰当年第一笔也是最大一笔保险，保额20万。本着为投保人保密的原则，整个营销过程不便在这里详细说，但长期以来与客户形成的默契绝对是此次营销成功的关键所在。今天我能站在这里满怀希望的竞聘理财经理助理这一岗位，有很大的因素是受这次成功营销的鼓舞。

这份保单正式出来以后，我就对上面的条款进行了详细的研究，其中一些内容是保险客户经理向我们介绍时所说的不是完全一致的。这也激发了我对期缴产品的兴趣。于是为自己买了一份期缴。也对里面的一些条款进行了研究。通过对两款保险产品的研究，我对保险有了更深的了解，对以后营销有非常大的帮助。

另外，我有广大优质的客户群。建平这几年经济发展很快，有钱人多了起来，但对于理财这一方面绝对是一个空白。如果我有幸胜任，我的亲戚，同学都将是我的优质客户。

对于部门的愿景，我感觉理财中心应该是一个创造财富的地方。为行里，为客户，也为我们个人。特别是资本市场竞争激烈的今天，能够抵消通胀压力的同时，让客户的资金持久升值，是一件很快乐的事。我们和客户快乐的沟通，帮客户快乐的赚钱，就是我的原景。

对未来工作，我觉得应该以把握大客户为基础，80的财富掌握在20人手里，抓住这些人，也就抓住了大部分财富。在分理处实习期间，我体验过去营销一些大客户，作为大客户，本身都是不在乎一些小利益的得失，最有效的营销办法就是先让客户少买一点产品，过段时间体会一下收益状况，这点我觉得是营销大客户比较有效的办法。在与大客户接触方面，我感觉，最初他们总是很挑剔，稍微的一点失礼都会计较，但相处时间长的话，你会发现大客户的心态更平和，更容易接近，毕竟这些人的素质普遍都很高。另外，大客户一般都有自己事业，他们把绝大多数时间都用来打点自己的工作，放在理财上面的时间很少，很宝贵，所以我觉得和他们沟通，应该用最真诚，最简洁的话语让他们再最短的时间内让他们理解你所要表达的意思，绝对不能急躁，另外就是全方位的服务。前段时间在网上看到广东那边银行的客户经理替自己的大客户接送小孩上下学，我当时感到很惊讶，但现在我理解了，朝阳行的理财中心也会发展到这种程度，我已经做好了这方面的准备。

对于一些中小客户，我觉得最主要的是加强风险教育。这些投资者的风险意识较差，对风险的承受能力也较差，对这样的客户应该着重推荐稳健的理财产品。

由于我还没有从事过这个岗位，所做的一些工作设想也都是根据自己对理财工作的理解总结的，我觉得最好能够安排一些去外地的参观考察，对以后的工作会更有帮助。

最后，再次感谢领导给我这个难得的竞聘机会，感谢在座的同事对我的支持和鼓励。

谢谢大家！