

2023年计划经营竞聘上岗演讲稿三分钟 银行计划财务科职位竞聘上岗演讲稿(汇 总5篇)

演讲，首先要了解听众，注意听众的组成，了解他们的性格、年龄、受教育程度、出生地，分析他们的观点、态度、希望和要求。掌握这些以后，就可以决定采取什么方式来吸引听众，说服听众，取得好的效果。那么你知道演讲稿如何写吗？以下是我帮大家整理的最新演讲稿模板范文大全，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

计划经营竞聘上岗演讲稿三分钟篇一

尊敬的各位领导、各位评委,各位同事:

大家好!根据机关改革方案,结合自身工作实际,我报名竞聘的是**处副处长岗位。下面,我从竞聘理由、个人优势、履职思路、竞聘态度四个方面向领导、同志们作以汇报。

一、竞聘理由:

我现年**岁,**年七月分配到机关工作至今已经**年。**是我工作的全部。因此,我参加竞聘的理由概括为四句话:一是对机关事业创新发展、科学发展的渴望和期盼;二是对我们这个大家庭的深切的感情和真挚的热爱;三是对机关理顺体制、创新机制、强化管理的拥护和支持;四是对挑战自我、完善自我、塑造主人翁精神的考验和锻炼。

二、个人优势:

我是**系统土生土长的管理干部,我是在单位各级领导的培养和偏爱中一步一步走到今天的,回顾**年的工作经历和学习实践,我总结为“四多”,即:工作单位多、人员熟;岗位变换多,

阅历广;专业涉足多,接触宽;学习任职多,实践丰。在过去的工作经历中,上级单位、基建小组、机关都有我工作的经历,系统内的人员相对熟悉;在过去的岗位变换中,我先后在办公室干事、党委干事、专项小组成员、科长等多个岗位上工作过,既有基层一线的摔打,也有机关部门的磨炼,还有上级单位的学习,既有普通干事的做人做事,也有管理岗位的带人带兵;在过去的学习实践中,我涉足了宽泛的专业领域,党务、经管、财务、审计等,自己都有一定的专业实践;在过去的学习提高中,我从**大专到大本,从初级职称到中、高级职称,始终没有中断过学习。工作中的不断实践和努力学习,使我具有良好的政策理论水平和专业素养,有良好的组织管理才能和领导经验,有良好的团队协作和奉献精神。归纳起来,主要表现在以下几个方面:

1、培养了良好的组织协调能力。沟通是为人处事、解决问题的最好办法,在实际工作中,我十分注重沟通,灵活协调处理各类问题,收到了很好的效果。

一是在四次外部审计接待工作中,我按照“思想上高度重视、信息上反馈互通、程序上按序到位、服务上热情大方”的原则,认真全面做好与审计方的各方面配合。四次审计都未对我单位出具审计整改意见,“无审计整改问题”的报告,这在特派办也尚属首例。

二是在与a公司处理对账问题的过程中,采取约谈、电话沟通多种方式积极与双方高管沟通,努力克服a公司对帐配合不力,耐心阐明利害关系,保证了对帐工作的顺利完成,也最终解决a公司资金占用问题打下了良好的基础。

三是在基建小组工作期间,坚决执行党委对基建工作的决策要求,既采用多种方式做好装修工程签证审核工作,又有效解决基建实施中出现的纠纷问题。比如:针对前不久发生的工程变更事项,该事项核实过程中,乙方人员情绪激动、现场工程师又不提供相关证明,难度很大,我们通过协调召开前基建小

组成员会议,一方面稳住乙方心态,不急不躁、做好协调沟通,另一方面据理力争,坚决维权,最终达成了双方一致认可的意见。

四是在借调上级单位人事处一年工作期间,不仅完成了系列工作,积累了工作经验,还开阔了视野,拓展了思路,改善了方法。在工作期间,我十分注意及时将上级信息传递至我单位,对我们有效把握上级单位工作节奏起到了桥梁作用。

2、锻炼了主动、持续创新的能力。敬业需主动,勤奋要创新。我认为只有主动的工作热情和持续不断的创新激情,才能不断提升自己的综合素质。在工作中,我始终坚持做到:

一是在会计管理工作中,创造性的思考问题,拓展工作思路。首先,吃透政策,参与解决了固定资产核销历史遗留问题,起草了核销公寓固定资产的取得财政和会计认可、批准,提出了房贴预算资金的申请方案。其次,关注细节,实现了基础工作的“三个转变”,即:工资条发放由手工剪裁向电算化转变,支票填制由手工填写到自动打印转变,财务档案整理由手工装订向机械装订转变。目前,机械装订技术已在全局范围推广使用。

1. 副处长竞聘上岗演讲稿
2. 校长职位竞聘上岗的演讲稿参考
3. 监察处副处长职位竞聘演讲稿
4. 业务部职位竞聘上岗演讲稿标准范例
5. 银行职位竞聘上岗演讲稿范文
6. 竞聘上岗演讲稿: 银行国际业务部职位
7. 公司经理职位竞聘演讲稿模板推荐

8. 副科长职位竞聘演讲稿精选范本

9. 竞争处长职位竞聘演讲稿范本

10. 银行计划财务科职位竞聘上岗演讲稿

计划经营竞聘上岗演讲稿三分钟篇二

各位领导、各位同事：

大家好！

在这里我以平常人的心态，参与支行综合办公室经理岗位的竞聘。

首先应感谢支行领导为我们创造了这次公平竞争的机会！此次竞聘，本人并非只是为了当官，更多的是为了响应人事制度改革的召唤，在有可能的情况下实现自己的人生价值。

我现年**岁，中共预备党员，大专文化程度，会计师专业技术职称。

*年在枝江市供销社参加工作，先后作营业员、门市部主任、统计员。

*年调入枝江市总工会，担任图书管理员、出纳员、会计、财务、办公室副主任，计财科副科长。

经过几年银行工作的锻炼，使自己各方面素质得以提高，去年我光荣地加入了中国共产党，荣幸地被三峡分行评为*年度先进工作者，在创先业务竞赛活动中，被分行授予“三收能手”的称号。

*年度我实现了个人揽存余额*万元的任务。

几年的工作使我深深地感到机遇和挑战并存，成功与辛酸同在。

参与这次竞聘，我愿在求真务实中认识自己，在积极进取中不断追求，在拼搏奉献中实现价值，在市场竞争中完善自己。

我深知综合办公室工作十分重要，这主要体现在以下三个方面：一是为支行领导当好参谋，二是为全行事务当好主管，三是为一线员工当好后盾。

具体说就是摆正位置，当好配角；胸怀全局，当好参谋；服从领导，当好助手。

我也深知，办公室工作非常辛苦，正如前一段社会流传的那样：在办公室工作的同志就像忠诚的狗，老实的羊，受气的猪，吃草的牛，忙碌的马。

可是他们像蜡一样，燃烧自己，照亮别人；他们像竹一样，掏空自己，甘为人梯。

如果我竞聘成功，我的工作思路是：以“三个服从”要求自己，以“三个一点”找准工作切入点，以“三个适度”为原则与人相处。

“三个服从”是个性服从党性，感情服从原则，主观服从客观。

做到服务不欠位，主动不越位，服从不偏位，融洽不空位。

当行领导之间意见不一致时，我会从几位领导所处的角度和所表达意图上去领悟相同点。

“三个适度”是冷热适度，对人不搞拉拉扯扯，吹吹拍拍，进行等距离相处；刚柔适度，对事当断则断，不优柔寡断；粗

细适度，即大事不糊涂，小事不计较。

做到对同事多理解，少埋怨，多尊重，少指责，多情义，少冷漠。

刺耳的话冷静听，奉承的话警惕听，反对的话分析听，批评的话虚心听，力争在服务中显示实力，在工作中形成动力，在创新中增强压力，在与人交往中凝聚合力。

计划经营竞聘上岗演讲稿三分钟篇三

为公司初创之年，公司管理层确定的年度主要任务包括三个方面：一是按现代企业制度和市金融办的整体要求，建立健全企业各项管理制度，为公司正常运转提供保障；二是打造一支高素质的管理团队；三是实现良好的经济效益。为全面完成前述三项任务，特制定本经营计划书。

一、2010经营方针

在全面分析公司所面临的社会经济形势、行业竞争状况和公司发展趋势的基础上，公司确定年的经营方针为：灵活策略赢市场，扩大规模增实力，加强管理保利润。

经营方针是公司阶段性经营的指导思想；公司各部门的经营管理活动，包括政策制订、制度设计、日常管理，都必须始终不渝地围绕经营方针展开、贯彻和执行。

二、2011年的经营目标

(一)核心经营目标

2011年，公司的核心经营目标是：

(1)收入及利润指标：

年度贷款利息及中间业务收入4861.01万元，其中□xx公司完成利息收入3369.11万元□xx公司完成中间业务收入1491.90万元；年度税后利润(净利润)3480.11万元，税后利润率71.59%，资产回报率34.80%，其中□xx公司完成净利润2144.17万元□xx公司完成净利润1335.94万元。

(2) 呆(坏)账总额:

年度呆(坏)账总额控制在资金总额的0.5%以内，按年度可用资金15000万元计算，年度呆(坏)账总额不得超过75万元。

在核心经营目标中，利润和呆(坏)账总额是直接反映公司经营质量的量化指标，也是评价和考核经营团队的“核心之核”。

(二) 收入及净利润目标细分

收入目标分解表

(单位：万元，人民币)

分类项目年度

目标第一

季度第二

季度第三

季度第四

季度

xxxx1491.90194.36405.60439.78452.17

合计4861.01564.971262.741452.101581.21

进度比100%11.6%25.98%29.87%32.60%

累计进度比100%11.6%37.58%67.40%100%

净利润目标分解表

(单位：万元，人民币)

分类项目年度第一第二第三第四

目标季度季度季度季度

xxxx1335.94163.92371.18404.47396.38

合计3480.11368.45967.181043.761100.73

进度比100%10.59%27.79%29.99%31.63%

累计进度100%10.59%38.38%68.37%100%

三、主要经营策略

2011年，公司立足xx区的基础上，向主城九区逐步扩大影响范围，扩大实质客户群，大幅提升各项收入。为此，公司将2011年确定为“市场拓展年”，在适量投放广告的基础上，充分利用银行、工商、税务等资源，建立目标客户群，有针对性地开展市场营销、发展客户、争取业务。市场营销方面，公司将采取下列措施：

1. 全公司必须以市场为导向，以营销为龙头开展经营和管理活动。公司制订各项营销政策，鼓励公司全体员工参与营销工作。

2. 市场营销部和风险管理部必须积极整合各项资源，在2011年上半年，采取一切措施，集中精力做好xx区内企业客户群的开发和业务拓展工作。

四、实现目标的保障措施

(一) 资金保障

为全面完成公司各项预算，在公司注册资金10000万元基础上，计划于2011年4月初向银行申请融资5000万元，同时从5月份开始启动“委托贷款”业务，全年力争完成万元的委托贷款业务。

(二) 人力资源及后勤保障

市场拓展，人才引进起着至关重要的作用。为此，必须从以下四个方面做好人力资源管理工作：

1. 加快人才引进：以公司目标责任为基础，加快市场营销部人员的引进和补充，确保市场营销部、风险管理部用人需求；建立人才激励机制，保证引进人才“进得来、用得上、留得住、”，2011年3月底前，全部紧缺岗位人员应该补充齐全；建立人员淘汰和人才储备机制和计划，在2011年6月31日前完成全部员工的试用期考核及定岗，将应淘汰更换人员全部淘汰完毕，将储备人才全部引进到位。

2. 加强教育训练：建立培训体系，以素质培训为核心，对公司员工进行系统的培训，提升员工职业和经营素质。

3. 建立合理的分配体系：建立起对外具有竞争性、对内具有公平性、对员工具有激励性的员工薪酬体系。员工薪酬体系应当包括员工薪资、福利、奖励在内，并在施行中不断地加以检讨和完善，各项分配体系将尽最大限度向公司营销一线倾斜。

4. 建立合理的绩效管理体系：按照“有计划、分步骤、可量化、可持续”的原则，由人力资源部门牵头，以目标管理为基础，建立起工作绩效管理体系，按照分级管理、分层考核的原则，2011年1月11日起，董事会对总经理实施目标责任考核；总经理对公司各级管理人员施行考核。绩效管理必须与分配体系联动推行，以确保目标管理切实落实。

(三) 综合管理保障

公司将2011年定义成为未来三年的经营发展奠定基础的“管理基础年”，高效顺畅的管理是公司的核心竞争力。

1. 由人力资源部门主导，集合内外资源，自2011年3月1日起，公司推展“建构管理体系，增强公司体质”活动，用6个月时间，建立起包括营销管理、风险管理、财务管理、综合管理等在内的顺畅的、高效的管理体系。管理体系的建构，必须以“理顺脉络、提升效率”为目标，注重先进性与实战性、阶段性与前瞻性的有机结合，为公司将来升级为村镇银行时的达标验收打好基础。

2. 按照分权管理的原则，由经营团队成员负责，大力推进管理团队建设、骨干队伍建设、经营目标落实检讨等工作。

(四) 财务资源保障

2011年，公司将为市场营销部门提供优势财务资源，在广告、人力、费用、收益分配等各项投入上向一线倾斜。与此同时，财务部门必须从下列三个方面加大监测和监控力度：

2. 健全财务管理体系：财务部必须积极参与“建构管理体系，增强管理体质”活动，理顺、健全财务管理体系，重点关注市场营销活动背后的财务信息流，及时清收应收利息费用，关注贷款贷后检查，为公司高层决策提供信息。

3、制定合理的税收筹划方案，按时交纳各项税费，有效降低企业涉税风险。

(五) 组织管理保障

1. 由董事长负责，与总经理签定《经营目标责任书》，总经理与公司各级经营管理团队签定《2011经营目标责任书》，明确各部门的目标、责任和相应的权利。

2. 由各部长负责，于2011年2月28日前，对各项目标进行层层分解，制定可行性方案和年度工作计划。

3. 由财务经理负责，2011年2月20日前，编制《2011年度财务预算》，明确全年各项成本费用控制目标，制定月度、季度、年度预算执行检查计划，明确责任和奖惩事项，并每月组织检讨和通报等工作。

4. 由市场营销部部长负责，组织每月/季“经营目标达成总结会”，总结成果，检讨差距，研拟对策，跟进结果。

五、总体要求

公司高层清醒地认识到：2011年的经营目标，是在全面权衡和全面分析的基础上制定的，是一个充满机遇和机会的计划，也是一个具有挑战和风险的计划；要将这一理想变为现实，需要全体员工的共同努力。

(一) 更新观念，创新管理

公司认为，要达成2011年的经营目标，首先要更新观念，各级干部和全体员工必须彻底摒弃“因循守旧、得过且过、小步前进、等米下锅”的思想观念，应该以宏观的立场，树立“行业争先、三年升级”的目标意识、“行业洗牌、不进则退”的危机意识和“发展公司、分享成果”的捆绑意识，

在市场营销创新、贷款产品创新、财务管理创新等方面，创新经营思维、创新管理模式，为建立现代企业管理制度奠定良好的基础。

(二) 切实负责，重在行动

行动，是一切计划得以实现的首要；执行，是一切目标得以达成的关键。没有行动和执行，一切都是空谈。

公司要求，各级员工以“负责任”的态度做好各项工作，特别是经营团队和中层干部，必须以“责任”主管的立场开展各项工作，不得形成“功在我责在他”的遇事推诿的恶习和恶行。

公司强调：干部和员工的价值在于行动和执行，公司将以行动力和执行力考察所有干部，对于那些纸上谈兵、不尚作为的干部和员工，将列入员工淘汰计划的首选，首先予以淘汰。

(三) 业绩优先，奖惩落实

追求利润最大化，永远是企业经营的灵魂；任何企业的首要社会责任，都是赢得市场，扩大经营，收获利润。

利润是2011年公司经营指标的“核心之核”，营销是实现利润的载体性指标。在这一思想指导下，“业绩定酬，指标量化，逐级捆绑，分层考核”是公司的基本政策取向，也就是，经营团队以利润为核心指标与公司实施紧密捆绑，中/基层干部和员工以工作业绩指标与上级主管实施紧密捆绑，采用自上而下逐级考核的办法，充分调动全体员工的工作积极性。同时，对于不能胜任本职的干部(包括团队成员)和员工，采取主动让贤、组织调整、公司劝退、末位淘汰等措施，增强造血功能，提升管理体质。

总之，公司希望并要求：所有xxxx从业人员，必须以全新的

观念、全新的面貌、全新的行动，投身“打造高效xx□实现三年升级”的伟大征程中，为公司的跳跃发展作出更大的贡献！

下列文件是本计划书的相关文件或附件：

《2011年度公司财务预算》

《2011年度目标经营责任书(总经理)》

《2011年度目标经营责任书(经营团队)》

计划经营竞聘上岗演讲稿三分钟篇四

尊敬的各位领导同事们：

大家好！

我叫xxx□今年xx岁，我竞聘的岗位是地税局办公室主任。首先，感谢各位领导同事们能给我这次展示自我才华，阐述自我观点的机会。是你们支持和鼓励，使我有勇气站在这个讲台上。

地税是关系到国计民生的大事，作为一名地税人，我深感自己责任的重大。在xxx年的工作生涯中，时刻不忘自我提升，自我约束。认真学习，努力工作。这段合适吗？以下是我的竞聘优势：

1、较强的协调和沟通能力。

办公室主任，主要是负责各部门的协调沟通。对上级领导指示的及时传达和下级部门意见建议的及时反映。如果协调沟通的好，就会带动整个地税局乃至地税事业的科学发展全面进步。如果协调沟通不好，就会使地税工作无法正常健康的进行。可见这个部门的重要性，本人性格开朗，为人忠厚。

工作中与领导同事关系融洽，善于做一些协调沟通工作。深的领导和同事们的好评。

2、工作经验丰富，熟悉各部门业务。

作为一名办公室主任，在协调各部门关系的同时必须对各部门的工作流程职责非常熟悉。我工作时间较长，在领导的精心栽培下对各个部门的业务都有一个比较全面的了解，也掌握了一些工作技能，工作经验比较丰富。所以，在协调部门与部门关系等问题上，比较容易。

3、坚定地共产主义信念，服从领导安排。

自从走上地税岗位的第一天，我就树立了坚定地共产主义信念，坚持为人民谋福祉。对领导交给的任务义无反顾的完成，协调好领导的工作，服从领导的安排。及时的传达领导的指示，争取把工作做到最好是我一贯的风格。

4、有一定的文字功底，善于做一些宣传组织工作。

本人热爱学习，在工作期间不断读书。单位的一些稿件一般都是我来写。为此还多次受到领导的表扬。单位每年举行的一些演讲比赛节日庆典晚会基本都是有我来组织，并多次担任主持人。在一些重要思想精神的学习中本人积极进取，勤奋上进，在一些会议发言中也是表现优异。

以上是我的竞聘优势，只是希望大家能够更加了解我。希望大家展现一个真实的自己。

如果我竞聘成功，感谢各位领导同事们对我的认同和支持，我会用我的实际行动证明我的能力和决心。请各位领导、同事批评指正！

我的演讲完毕，谢谢大家

计划经营竞聘上岗演讲稿三分钟篇五

各位领导，同志们：

你们好！

我是×××。感谢局领导，感谢竞争，使我今天能够站在演讲席上！更感谢在场的各位领导和同志们给了我参与这次竞聘演说的勇气和力量！我19xx年毕业于××林校××专业，并于同年参加工作，自开始，我先后担任了×××林业站副站长、××林业站副站长职务。在此期间，我先后被××政府和××政府借用，担任乡镇党政办秘书、经费会计等职务。的不同岗位的实践，不仅使我能力和水平得到了锻炼和提高，而且7年考核被优秀等次，3次被评为优秀共产党员，多次得到了县领导的肯定，两地政府领导和基层干部群众也给予了我很高的评价。正是这些条件和基础，让我能力、有信心在这里推介。参与此次竞聘，我并非只是为了当官，更多的是为了响应人事制度改革的召唤，努力在新的岗位上实现自己的人生价值。

我竞聘的职位是检查站站长。当前，县竹木检查站行使着竹木运输定点检查和全县林稽查这两项基本职能，履行着“森林卫士”的神圣职责，是我县林政和森林资源管理的一个窗口，对外代表了全县林业干部职工的整体形象。

如果我能得到各位的信任，有幸竞聘成功的话，我将本着“严格执法，强化管理，求实创新，创争辉煌的理念，努力探索新形势下竹木检查站管理的最佳模式，用一流的管理，一流的服务，创一流的业绩！具体将从以下方面入手做起：

恪守三项原则，确立三个目标

做人，认认真真谋事，清清白白执政。堂堂正正做人，本着诚信、友善的心态与人交往、共事，做到对上级一一敬而不

畏，对同志——平而不陡，对群众——实而不虚。认认真真做事，就是全身心地投入到本职工作中去，以实干让同志们接受我，信任我，支持我，以实干来实现自己的人生价值。