

# 2023年社区党员竞职报告(实用5篇)

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。掌握报告的写作技巧和方法对于个人和组织来说都是至关重要的。下面我给大家整理了一些优秀的报告范文,希望能够帮助到大家,我们一起来看看吧。

## 社区党员竞职报告篇一

尊敬的各位领导、同志们:

大家好!

这天我怀着激动的情绪,参加公司领导的职位竞聘,不管是否成功,我觉得都是我最大的幸运和机遇,这充分证明了各位领导、各位同志对我的期望、支持和关心,这种机会对我来说是十分可贵的,如果竞聘成功,我会更加努力的!下面我说说我的状况:

### 一、我的基本状况

本人叫xxx,xxxx年xx月出生在一个贫苦的农民家庭,大学本科文化程度,中共党员,\*\*\*\*年\*\*月在地方组织推荐下到部队服兵役,在部队期间由于个人努力、组织关心,我从一名普通士兵成长起来,历任班长、排长、连长、副营长,成为一名合格的军事指挥员,\*\*\*\*年转业分配到中国人民保险公司\*\*县支公司,在组织的信任和同志们的关心支持下,先后担任股长、经理助理、副经理,\*\*\*\*年\*月任\*\*支公司经理、党组书记,\*\*年选任\*\*县政协常委。

### 二、我的竞聘优势

1、自身综合素质的优势。我有一颗忠于人保事业激情燃烧的

心，鼓舞着我始终持续奋发有为的精神状态，多年来，我一向从事着管理工作，无论是在部队或是地方，我都能以高度的事业心和职责感来严格要求自己，兢兢业业工作、堂堂正正做人，服从于工作、服从于全局，在不同的工作岗位上都做出了突出的贡献，在部队先后荣立个人三等功3次；所领导的连队被北京军区授予精神礼貌先进单位并记群众3等功1次；到地方任公司一把手以来，个人先后受到各级嘉奖，被评为省分公司优秀党务工作者、先进个人，\*\*\*\*年被\*\*市政府授予五一劳动奖章，\*\*\*\*年被\*\*\*\*授予优秀管理者奖章。\*\*支公司连续\*年被授予\*级礼貌单位，\*级服务质量奖，\*诚信单位，\*五一劳动礼貌班组，\*\*分公司先进单位、先进基层党组织，连续数年被县委、县政府评为目标考核一等奖，行风建设“二十强”单位等等。任职以来，公司无论从管理还是到业务发展，年年都有提高，险种结构调整十分合理，几年来带领\*\*公司上缴利润近\*\*\*\*\*万元。我在不同的工作岗位上干出了必须的成绩，受到各级领导、公司员工的一致好评和认可。

2、学习潜力的优势。我在工作后仍然坚持学习，用心参加各类学习和培训，不断提高自己的管理水平和专业水平。长期的学习养成了我较强的自学潜力，并能把学到的东西灵活运用于日常管理工作之中，真正做到了学用结合。在抓好个人学习的同时，我以实际行动及带领全体员工参加各类学习、培训，即使工作再忙，只要是组织的培训，我都要求员工参加，并给予必须的自学奖励资金。此刻，\*\*公司\*\*名正式员工，本科学历已达5人、大专\*人、初中\*人。

3、有丰富的工作经历。长期工作在基层展业一线，对基层工作有较深的了解和管理经验，并能处理好各种实际问题，同时本着“以管理制度约束人，以政治思想激励人”的宗旨，公司制定了一系列规章制度。任职几年来，未发生任何违规和职责事故。

4、有较强的协调潜力。不管是内部或外部出现的各种问题都能很快的得到解决并有很好的结果，公关协调潜力较强，与

地方政府、各职能部门和保户之间的关系密切。几年来，\*\*支公司业务年年有增长，市场份额稳居在90以上，险种结构调整最合理化，车险业务占业务总量52，非车险48，每年都能不折不扣的完成上级公司下达的保费任务和利润指标。

### 三、竞聘后的设想

如果这次我未能竞聘成功，说明我在某些方面还没有到达组织和群众的要求，但我将继续为人保发展做出自己应有的贡献。如果我能竞聘成功，不仅仅是我人身追求、自我提高的体现也使我有机会进一步奉献人保事业，服务他人。

我的具体工作设想是：

1、认真学习，努力钻研业务，尽快进入主角。走上新的工作岗位，首先开展调查研究、结合\*\*业务发展实际，迅速开展工作，要想当好一位领导，首先是要学会先做人后做事，虚心向老领导、有工作经验的同志学习，打开工作局面，提高工作的准确性，减少盲目性。

2、摆正位置，当好助手，用心推进观念创新和机制创新，当好总经理的助手，密切联系群众的桥梁，做好参谋，从方方面面想细做细，关心干部职工的疾苦，帮忙他们解决实际问题，做到经常交心、谈心，促进他们振奋精神，投入工作。

作为副总经理，首先要摆正位置，正确处理好正职和其他副职的关系，既要尊重领导，顾全大局，又不能事事依靠、胆怯盲从，唯唯诺诺。其次，按照分工，明确自身职责，坚持群众领导下的分工负责，创造性的开展工作。

3、当前在人保公司内部，要用心推进观念创新和机制创新，树立“以人为本”的管理思想和“以市场为导向，以客户为中心”的经营理念。作为来自基层经营单位的负责人，更要

充分认识到人才的重要性，要提请总经理室关注员工的合理要求，为员工设计职业生涯，能让员工根据自身特点选取发展道路，要引导员工树立正确的市场观念和竞争观念，有市场才有繁荣，有竞争才有进步，但市场不相信眼泪，竞争不同情弱者。要将以产品为中心的推销观念转变到以客户为中心的营销观念上来，充分满足不同层次客户的个性化需求。要用心适应现代企业制度的要求，建立民主科学的决策机制、高效有序的运作机制、规范严格的监督约束机制和科学合理的激励机制，提高公司运行效率，降低公司运营成本。

4、在认真分析\*\*地区、\*\*地区，乃至\*\*的现状，找差距，找问题，就分管的工作制定出详细的计划，明确目标。在业务发展上，要抓住非车险业务发展，用心实施差异化的经营策略，大力发展以职责险为龙头的新险业务、以家财险为主体的分散性业务和以工程险为代表的高风险业务，重点抓好个体私营经济保险服务和“第三领域”保险业务，为业务发展培育新的增长点。在营销管理上，要强化营销观念，制定市场营销的长远规划，加强营销队伍建设，加快营销方式创新，以适应保险发展的新形势。在“三个中心”建设上，要在现有组织架构的基础上，进一步发挥信息技术的支撑作用，简化内部流转程序，提高内部流转的自动化，提高工作效率，降低经营成本，以适应保险经营的“微利”时代。

5、采取措施，真抓实干，务求实效。作为一名副总经理，我必须要认真贯彻总经理室意图，深入实际，关注市场，根据市场变化及时采取措施，主动寻求对策，提高公司的反应潜力和应变潜力。二是要用心指导、配合和帮忙基层公司制定业务计划，确定展业重点，锁定展业目标，并要身体力行，协调、疏通有关工作环节，解决有关具体问题，营造良好的展业环境。三是推荐设立“创新奖”，对在组织创新、业务创新、技术创新和管理创新上有突出贡献的干部员工，给予必须的精神和物质奖励。

6、密切联系群众，严格要求自己。在新的工作岗位上，我要

不断加强学习，牢固树立正确的人生观、价值观和权利观，依靠群众，尽职尽责，视权利为职责，视职位为服务，坚持廉洁奉公，奉献人保，努力做实践“xxxx”重要思想的楷模，锐意进取，开拓创新，做好总经理的参谋助手，将\*\*公司的各项工作不断推向前进。

## 社区党员竞职报告篇二

尊敬的各位领导、同事、代表：

下午好！

首先感谢组织和领导为我提供了一次难得的学习、锻炼和提高的机会，同时也感谢在座的各位社区代表对我的理解、信任和支持。我叫×××，27岁。参加社区居委会工作近四年。四年前我就是象今天一样站在讲台上参加社区干部竞选，那时的我满怀激情，踌躇满志。四年后，我依然对社区的感情生生不息，雄心万丈。四年来，我深深的体会到社区工作的重要性。社区工作是基层工作，正所谓“皮之不存，毛将焉附”，没有社会的团结稳定，怎会有国家的长治久安，同时社区工作做的好与不好直接关系到广大人民群众的切身利益。能从事这样有意义而又非常实在的工作，能为社区内的'居民群众做些事情，我深感荣幸。为了接下来的三年能更好的为居民群众服务，我必须严格要求自己。为此，在以下四个方面的做出承诺：

第一、必须要有谦虚谨慎，不骄不躁的学习精神

社区工作，事关广大群众的切身利益，要作好这项工作，必须老老实实的学习；

一是认真学习党的方针政策和社区的各项规章制度，一切按规定办事；

二是认真学习各位领导、同事、社区代表们的丰富工作经验和优良工作作风；

三是老老实实向居民群众学习。群众才是真正的英雄，要不耻下问，甘当小学生。

## 第二、必须要有身体力行，兢兢业业的工作责任

作为一名社区干部，要有奉献精神，兢兢业业的工作才会赢取社区居民的信任和支持。工作中坚持做到眼勤、耳勤、脚勤、手勤。

眼勤就是经常深入实际，调查研究，掌握第一手材料，抓住主要矛盾和问题，有的放矢的工作。

耳勤就是要多下社区虚心听取群众的意见和建议，了解群众的需求，做群众的代言人。

脚勤就是把上级的方针政策和工作部署带下去，向群众宣传、解释、教育，成为群众的自觉行为。同时要把群众的心声和合理的要求带上来，多研究，多请示，多汇报，作为上级领导制定方针政策和工作部署的依据。

手勤就是要亲自动手，多做实际工作，为群众办实事，做好事，关心群众的切身利益。

## 第三、必须要有坚持不懈，发愤图强的职业道德

虹桥东村社区是具有一定历史的老社区，现有住宅楼66幢，入住居民2400余户，总人口达6千余人。根据这一特点，我要认真做好以下几个方面的工作：

2、多方联系沟通，积极开展社区便民服务和基础设施建设工作。从底至今，在硬件建设上有了较大的发展，尤其是东一

的路面、路灯和下水管网的建设。同时我们也看到，在南村一居和四居的部分路面和下水管网上还需要更多的修补和改造。我们必将继续与物业公司密切联系，加大协调力度，在美化环境、卫生保洁、公共设施维护等方面密切配合。管网堵塞，路面积水等关系到居民群众的切身利益的问题。在接下来的三年里，我社区居干必将积极联系有关部门继续做好社区基础设施的建设。继续向上级政府部门反映群众的意见，将以“辛苦我一人，幸福千万人”的精神，为社区居民排忧解难。

3、要关心群众的生活，特别是要关心老年人、残疾人、低保户、困难下岗职工的生活。我们以走访慰问帮贫帮困改造长文章自期不懈的坚持下去，做到制度化、经常化，多关心关心他们需要什么，多反思反思我们能为他们做些什么。多开展一些职业技能培训的讲座，使残疾人和下岗职工能掌握一技之长，并为他们多提供一些就业信息服务，使他们能尽早就业。同时，我们还需要切实加强社会治安综合治理工作，还社区居民一个安静、安全生活环境。

#### 第四、必须要有清清白白、秉公办事做人立场

清清白白做人，这是对一个基层干部的最基本的要求。我以此要求自己，全心全意为居民服务，不计较个人得失，工作中要以身作则，吃苦在前，享乐在后，坚持原则，遵纪守法，清白做人。

各位领导、各位代表，在今天这个普通而又特殊的日子，我心潮澎湃，社区工作小天地可有大作为，今天我依然在这里愿意为虹桥东村社区继续奋斗三年，愿意成为社区居民利益的管家和代言人！总之，千句万句一句话，要全心全意为你们服务；千件万件一件事，要把本社区建成安居乐业的家园。现在我还年轻，我愿意用我人生中最宝贵的三年和社区的广大居民群众一起谱写社区建设的新篇章。恳请各位代表为我投上您庄严的一票。谢谢！

《社区居委会干部竞职报告》来源于本网会员分享，欢迎阅读社区居委会干部竞职报告。

## 社区党员竞职报告篇三

尊敬的各位领导：

大家好！

这天我十分荣幸地在那里参加这次竞聘演讲，情绪十分激动。首先感谢领导过去对我的培养、支持以及给我这次机会，站在那里进行竞聘演讲！我十分珍惜这次的竞聘机会，无论竞聘结果如何，我认为能够参与竞聘的整个过程其本身就好处重大，并期望能透过这次竞聘得到更大的锻炼，使自己的工作潜力和综合素质得到提高。这天我决定竞聘车队队长。

### 一、部门现状概况及分析

承蒙领导的关心与支持[]xx年xx月xx号借调至行政部代管车队。公司现有的xx辆大巴车及xx辆电瓶车[]xx辆大巴车总计金额xxx元，每辆xxx元；三辆电瓶车总计金额xx元，每辆xx元。合计xx元，其中不包括xx的购置税，那么公司用那么大一笔的资金购置这些车辆的目的是什么我的分析是我们公司在怀化是龙头企业，也是深入市民心中的诚实守信的企业，为了回报社会加之湖天一色精品住宅小区及湖天商业广场的建成，而购置这些车辆让所有购买我们公司开发的住宅、商铺的业主及市民到旺德福超市购物免费享受到优质的便利服务，而最终的目的是透过车辆的宣传和运作带动人气，将湖天商业广场变成真正的市级商业中心。

透过近三个月的工作，对整个车队的状况有了全面的了解。在此工作期间，由于对燃油实行一卡化管理，对燃油实现了实时管控。在原有的车辆线路及调配的方案基础上进行了优化调整，在满足线路对车辆需求的同时，提高了车辆的使用



效率。由于两项措施的实施，使近三个月车辆的油耗与同期相比有了较明显的降低。（油耗同期比较见附表一）

## 二、车辆管理

(1)、协调内外关系，确保上级指示精神和规章制度的贯彻执行。

(2)、召开日常工作会议及安全培训会议，坚持“安全第一，预防为主”的方针，确保行车安全。

(3)、成立安全事故工作小组和车辆技术状况检查小组。

(4)、加强车辆管理，狠抓爱车例保，确保车辆技术状况良好，制定车辆维护、修理计划，定期或不定期按规定对车辆进行技术状况检查。

(5)、建立车辆技术原始资料、车辆技术档案等，随时掌握和分析车辆油、胎、料的消耗状况。

(6)、关心员工疾苦，了解员工思想动态，做好员工的思想工作，合理安排调配好驾驶员。

(7)、制定驾驶员考核制度。

## 三、服务质量的提高及规范

(1)、发车前的准备工作，着装整洁，按规定着装，佩带工作证，检查自己仪容仪表。认真检查车辆的设施及车容、燃油是否充足、轮胎气压是否适宜。

(2)、协助顾客放置大件物品，照顾安排好老人和小孩上车、就坐。

(3)、发车前观察乘客是否坐好，关好车门平稳起步，不夹、

不摔、不颠伤乘客。

(4)、在运行途中严格遵守交通规则和操作规程，精力集中，礼貌行车，安全驾驶。

(5)、如老人和小孩发生突发性疾病，应立即送病人到就近医院就医。

(6)、到站时，检查车内有无遗失物品。如有，将之收好归还乘客。

(7)、严禁在工作中讲脏话、粗话。

(8)、严禁与乘客发生争吵、斗殴。

(9)、严禁驾驶员行车期间闲聊、接听手机。

(10)、车辆驾驶员使用普通话，遵守公共道德，不乱丢垃圾，不随地吐痰。

(11)、仪表端庄、整洁，不蓬头垢脸。

#### 四、竞聘感想

如果在此次竞聘车队队长中能够竞聘上的话，在接下来的工作中，我将进一步完善车辆的成本管理及日常管理，尤其是车辆的成本管理。同时不断加强自身的学习，促进整个车队人员素质的提高。

如果此次竞聘我落选的话，我会一如既往的做好本职工作，从中反省自己，找到自身的不足，从而提高和完善自己。

最后，再次感谢公司领导给我这次竞聘的机会。

谢谢大家！

## 社区党员竞聘报告篇四

大家好!我很高兴能够参加廊坊公交这次中层竞聘。首先让我对公交集团的领导和同事们表示衷心的感谢!感谢大家给予我这样一个能展示自我的平台!我将珍惜这次提高自己、锻炼自己的机会，勇敢地参与进来，为公交的发展尽自己一份薄力。

我叫金志合，现年40岁，大专学历，现任公交公司经理助理。我竞聘的岗位是公交集团综合部部长。选拔一个勤奋好学，具有良好敬业精神和职业道德的综合部长是我们集团公司的人心所向，也是集团公司文化建设所需要的。

我清楚自己竞聘综合部长的两个不利条件：一是我自身的硬件条件具备不够；二是我的专业能力和社交能力还有待提高。不过，经验是在不断的实践当中积累的，能力是在不断的历练当中提高的。我相信，我可以通过对公交事业的热情和对工作积极、认真、负责、肯钻、肯干的态度来锻炼自己。所以，我来应聘。因为我还有4个有利的条件：

### 第一、实际工作经验丰富

虽然我在公交工作的时间不算长，但我从201x年就在胜芳站办公室工作，四年多实际工作的磨练，使我经历了一个从不熟悉、不适应到得心应手、游刃有余的过程；201x年我被调到廊坊公交以后，又使我积累了不少与省市各相关部门协调沟通的工作经验，这是我竞争这个岗位的现实基础。

### 第二、吃苦耐劳，默默奉献

从小在农村长大的我，吃苦耐劳就是我的品格。我从19xx年进入运输公司，先后干过修理工、总务科管理员、后勤车队业务主管、胜芳车站后勤管理和公交公司经理助理等职。无论在哪个岗位，我都本着“只干不说，先干后说，干好了再说”的心态，作到了克尽职守，不事张扬，默默奉献。总是

想尽一切办法把领导交办的工作按质按量地完成好。这也是我竞聘综合部长一职的思想基础。

### 第三、踏实干事、真诚待人

我在胜芳站工作时，车站所有的日常杂事都是由我去打理，从没有分过该干、不该干；调到公交公司以后，我一下子成为上传下达，沟通领导和职工的纽带；也承担起为公交运营、申领燃气、燃油补贴与市各相关部门沟通的职责。俗话说百人百姓，工作方法稍有不慎很容易受到误解而引起不满情绪。我觉得在这些方面自己处理得还不错。其中的一个秘诀就是“适度”原则：对同事、对关系单位冷热适度，从不搞拉拉扯扯，吹吹拍拍；对突发情况刚柔适度，当断则断，从不优柔寡断；对工作粗细适度，小事糊涂，大事不糊涂。我觉得掌握好这几条原则，关键还是抱定一个“诚”字，只要你真诚对待，一定会得到他人的信认的。这是我竞争这个岗位的人格基础。

### 第四、学习能力强、接受事物快

我深知在知识更新飞速的年代需要较强的学习能力与较快的接受能力，只有不断的学习、装备自己，才能在各方面提高自己，处理工作才能得心应手。20xx年至20xx年，我用业余时间完成了经济学院的专科课程。20xx年，我被调到公交公司以后，深知自己在公共交通等方面的专业知识匮乏。所以，我又努力学习公共交通经营与管理方面的新知识，并把学到的理论知识结合公交管理中的实际情况去应用。正是因为我勤学肯干、吃苦耐劳、为人真诚，默默奉献的工作精神，才使我圆满完成了：公交春运工作的组织、安排；春季渔具钓具展的交通保障以及“5.18”经济贸易洽谈会的交通保障工作，并被市交通运输局评为“5.18”经济贸易洽谈会交通保障组织工作先进个人。但这些成绩的取得与集团公司领导的培养和同事们的支持是分不开的，我再次向集团公司领导和同事们表示衷心的感谢！我有决心、有信心干好综合部部长这一工

作。

综合部是信息传递、落实政策、上下、内外沟通的窗口，对全公司各项工作起重要辅助作用；担负着集团公司的文秘、档案管理、文件等工作。这些工作是默默无闻的！不可能用铿锵有力的数字来体现傲人的成就，只会每天埋头于琐碎杂事中。但是，我通过这些年来工作明白了一个道理：一个人的价值不仅在于你为公司创造了多少，也在于你为企业、为领导分担了多少。下面我谈一下我对公交集团综合部工作的几点认识与建议：

### 第一点、认识本位，勤于服务

众所周知，在整个企业中，综合部处于承上启下、服务左右的位路。我认为，综合部就是服务部门，应该做好三项服务工作：

一、为领导服务。为领导的工作服务，为领导的思想和决策服务。

二、为各部门服务。

三、为员工服务。

### 第二点、工作标准化，程序惯例化

把自己更多的工作任务标准化，这样就能在有限的时间内完成更多的工作，也有更多的剩余时间去完成其它零时性工作。

### 第三点、开拓进取，永无止境

作为一名综合部长，要有创新的理念、思维，不能只是执行者，必须具有战略的眼光、策划的能力、与时俱进的理念、超前的意识，在本职工作上要善于动脑，善于主动预测，把

工作做到前面，也要敢于创新。

#### 第四点、精诚合作，追求完美

综合部作为公司的文书部门，要经常起草大量文稿、传达上级指示。无论是起草领导发言稿，还是撰写年度计划或总结，都需要与公司各个部门通力合作。在充分发挥个人才智的同时，自然地融入集体、相互协作，才能尽善尽美。

如果我有幸能担任公司综合部长一职，我将会通过以下几个方法来提升自己的工作效率，真正当好公司领导的助手：

1. 加强学习，积极主动做好日常工作，努力提高服务质量。只有不断加强对公司各项管理制度和相关业务知识的学习，才能不断充实自己，满足岗位的需要。
2. 努力做好综合协助、协调工作，处理好领导、同事的关系，确保公司的政令畅通；认真贯彻公司的各项决策，并加强督办检查，促进公交集团各项决策地落实；在行动上与领导保持一致，在思想上与领导同步思维；摆正自己的位路，协助各部门做好管理。
3. 围绕公交集团的中心任务，牢记个人“既当好指挥员，又当好战斗员”的工作主旨，通过自己的身先士卒，努力塑造一支思想上同心，行动上同步，事业上同干，成绩上共享，富有激情、积极向上的综合部工作团队。充分发挥综合部的四个作用：参谋助手作用、综合协调作用、督导检查作用、保障服务作用。

以上就是我的竞聘发言。无论竞聘成功与否，我都将在需要的岗位上以新的作为，发挥新的作用，做出新的贡献，努力成为一名合格的公交人。

谢谢大家！

大家上午好，我叫xx今年23岁。参加工作已经两年。我能有幸站在这里竞聘xx(岗位)，来自于领导的关心，同事的信任和我对xxx(竞聘岗位)的态度信心和决心，同时这也是一次学习和锻炼自己的机会。

俗话说：不想当将军的士兵不是好士兵。在这个办公室(或者你换个你们那个办公室的名称)xxx(岗位名称)是兵头将尾，我有信心自己能胜任这个岗位。我的信心主要来自以下几个方面：

1、工作细心。平常工作细心认真，能出色的完成自己的本职工作，同时细心的工作态度也是女性在管理上其得天独厚的优势。

2、业务熟练。将近2年的工作锻炼，业务能力和综合素质都有显著提高。工作流程的各个环节非常了解。能够统筹安排各个环节的工作(根据实际情况在写一点)。

3、人员熟悉。在这个办公室中，百分之90%(根据实际)都是女生，我熟悉每个人工作和性格的特点，安排工作的时候能够合理搭配，扬长避短，劣势互补，能整体提高办公室的业绩能力。

我期待在新的岗位上为公司的发展贡献自己的力量，但无论怎样，我都会更加努力的去工作和学习。

以上就是我的竞聘演讲，谢谢大家。

## 社区党员竞聘报告篇五

各位领导、同志们，大家好：

我十分有幸地能够站在那里，与一些求上进的同事一齐展示自己，证明潜力，阐述观点。1992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 作均名列全店前列，音像超市自成立以来年年都荣获“先进群众”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潜力、有信心在现有的基础上将20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能够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。

#### 一、老马识途，轻车熟路。

本人参加工作以来，从事图书工作1xxxx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，自己的业务和管理潜力又得到很好的锻炼，能够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，主持音像超市工作能够说是“老马识途，轻车熟路”。二、德能过硬，赤诚奉献。

音像超市工作是一项直接应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 and 潜力是不够的，务必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职责负责。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，贴合时代发展的新时期新华人。

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。三、尽职尽责，协调合作。

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。我们的工作还务必体现“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、怎样销售、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，就务必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，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职责。四、互帮互学，团结一致。

全店工作的进步关键体此刻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职责和义务，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2014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。这天，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，让我们的事业呈现用心向上、团结一致、好学实干的工作、学习氛围。

五、年轻力壮忘天命，无须扬鞭自奋蹄。

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，这天站在那里讲是演讲，是介绍自己，阐述观念，理解评委和大家的点评。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，从某种好处上讲，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！