

# 竞聘化验室主管演讲稿(通用5篇)

使用正确的写作思路书写演讲稿会更加事半功倍。在日常生活和工作中，能够利用到演讲稿的场合越来越多。好的演讲稿对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇演讲稿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。

## 竞聘化验室主管演讲稿篇一

竞聘岗位，除了有任职的能力，更要会展现自己，让领导认识到你的能力！下面是由小编为大家整理的“竞聘主管演讲稿范文”，仅供参考，欢迎大家阅读。

尊敬的领导：

您好！

感谢公司进行竞聘，使我能有机会站在演讲席上，也感谢在场的各位给予我参与这次竞聘演讲的勇气和力量。所以在此向各位真诚的道一声：谢谢！

我叫xx自xx年毕业后就职于xx水泥有限责任公司。今天，我参加公司主管竞聘的演讲，大家会认为我太年轻，缺少资本，但是我为什么要站在这个竞聘的演讲台上，是因为我信奉“海阔凭鱼跃，天高任鸟飞”，机会是靠自己努力去争取的，如果连竞聘的勇气都没有，那更不用说去搞好生产了，前辈们有前辈们的优势：丰富的实践经验和社会经验，而年轻人的优势在于接受新鲜事物快，思维方式能与时代同步。

三年以来，在xx这个大家庭里，通过前辈们的帮助，我成长了不少，其间我不仅积累了许多本专业的知识，并且学到了很多处理问题的实践知识。这些知识不管什么时候都是我的

一个财富。我感谢他们。如果我有幸竞聘成功的话，我将努力做好以下几点：

随着“环保城市”建设的推动，现代工业企业绿色环保生产必将被推上更高要求的台阶。因此，目前形势下，焦化生产行业的特点决定了环保管理在生产管理中无疑成了不可或缺的重点。

一般讲，焦炉生产过程中可能出现的环保污染问题主要是煤烟、荒煤气、黑烟等。而控制治理这些主要是从两方面入手，一是严格焦炉生产的各方面操作；二是适时地做好必要的投入、改造工作。

1. 理清薄弱环节，梳理焦炉出现污染点的部位和环节，各岗位、各作业点齐抓共管形成合力，制止非环保性操作现象的出现。

2. 增强“按岗位操作规程操作的规范性”的意识。关键是操作要到位，环保意识要增强。

3、加强日常检查、治理的力度，如炉墙的定期检查、燃烧状况的检查及炉墙的及时喷补、修补工作。

4、加强内部环保检查考核制度。

现场环境卫生的整治，通过卫生区域划分到人，每天到现场检查督促，逐步改善现场的工作环境，为员工营造一个舒适的工作环境。设备卫生，每天带领1-2名新进人员进行一次现场设备的点检及设备卫生检查，安排落实专项设备保洁，逐渐改变设备卫生状况。

每天和卫生检查同步，对设备进行一次技术巡检，查找设备运转中存在的问题及设备隐患，能及时处理的立即处理，不能处理的做好工作计划，利用停机时间集中处理，如存在大

的隐患立即向领导汇报，确保设备运行最大程度的受控，避免设备事故的发生。

中控操作是水泥粉磨的关键岗位，中控操作员的培训尤为重要，今后要主抓中控操作员的培训工作，包括理论知识、实践知识、设备工作原理等知识的培训。平时多讲解运行过程中出现的问题及如何有效高效解决。

在今后的工作过程中谨记，“生产再忙，安全不忘，安全一忘，生产白忙”。这句话。同时通过班组安全活动也多向每位员工灌输这种安全意识，使他们从根上认识到安全工作的重要性。在设备检修时检查督促规范停送电制度，最大限度避免安全事故的发生。现场的消防设备每月不定期进行抽检。

适应焦炭市场需求、原料煤状况，外网用气状况等积极调整生产步调，适时调整结焦时间，适时合理调整配合煤比例适应外网用气量及焦炭产量，合理匹配优化生产，强化各方面管理，实现生产效益的最大化，是煤气厂日常生产运行的主题。

牢牢抓住生产工艺管理这条主脉，很好地把配煤、结焦时间、焦炉生产管理有机融组，采取了一系列科学有效的技术措施；优化现有煤源，在保证焦炭质量的情况下尽量降低入炉煤成本，强化在单炉效益中的最大化，兼顾配合煤指标：灰份、硫份、胶质层、粘结性、细度等在合理优化配煤上狠下功夫，收到良好经济效益。

加强焦炉规范化操作管理，只有日常操作的规范化才能保证焦炉运行的正常化。

加强炉体的日常维修工作，炉体维护的好坏是焦炉管理的一个重要方面，也是经济效益方面的一个体现；因此，规范日常各方面的操作管理是这一保证的关键；对此，加强了炉墙的日常检查、定期检查，并及时进行有计

划性的喷补，此也是保证焦炉环保生产的一个方面。

加强对装煤、平煤、推焦日常操作的管理，这三方面是焦炉日常生产中在空间、时间上的直观表现，是牵涉到有关焦炉加热制度的稳定、炉体维护等方面具体体现。

制定规定结焦时间下合理的加热制度。

在影响焦炭质量的操作方面狠下功夫，在一些日常操作的关键细节上下功夫。装煤必须装满、装平、装实、装均，装煤要做到少冒烟、跑火、少喷煤，减少环境污染；平煤时必须要平透，减少顶部生焦的出现。本岗位工作。

再次感谢各位领导在百忙中抽出时间参加我的竞聘演讲，请大家多多支持，谢谢！

尊敬的领导：

您好！

首先，感谢公司提供了这个展示自己、让大家认识我、了解我的机会。“公开、平等、竞争、择优”，这是历史的必然，也是时代发展的要求。这次竞聘对我个人是一个重要的激励和挑战，将有益于我个人素质的提高。此次竞争，无论成功与否，我都将一如既往的听从组织的安排，干好自己的本职工作。

我竞聘的岗位是xx店门店主管。下面我将分三个部分进行我的竞聘演讲。

我叫xx，现年xx岁，xx学历，现任职xxx，20xx年6月到xx电器工作至今，曾经在xx店，xx店，xx店工作，主要负责行政管理，店面维护、行业单位客户团购开发及门店管理各项工作。

工作三年多来，在分部领导的带领下，在同事们的支持配合下，我认真的做好各项维护、开发及管理工作，圆满完成公司总部及分部领导下达的各项任务，部门的相关工作取得了较大的成绩，尤其在春节期间的销售工作，我们门店不断创新，应用各种新思路、新办法，及时迅速的完成各项开发任务，受到分部领导的好评。

我竞聘的岗位是xx电器xx店门店主管。随着我国深化改革、现代企业制度的逐步建立和家电市场竞争机制的逐步形成，国际、国内家电业的市场环境已经趋于合理且竞争日益加剧。必须建立以企业文化为基础，以优质服务为运营控制，在不断满足顾客需求的竞争环境中良性发展，才能真正把企业“做大、做强、做精、做优、做久”。

因此，在当前竞争激烈的环境下，我们企业如何保障顾客利益化，以人本+文本+客本为策动力，是企业生存和发展的基础和关键。

同时，为保证企业财富化，我个人认为应按照季节变化，节假日，客流大小，竞争对手动态等因素有序、高效的组织卖场，限度地挖掘每平方店面、每个销售人员的潜能提高单店的销售和毛利控制，不断优化、提高，并利用严格的规范流程与新的手段，降低运营成本，使企业在竞争中取得更大的优势。

我认为设立本岗位的目的就是要适应当前的竞争环境，提高我公司运营质量，为一线业务发展做好后台支撑。主要实现以下目标：

- 1、贯彻落实及组织制定各项规章制度、销售指标及任务、人员管理办法，库存计划，保障卖场的安全、高效、稳定运行。
- 2、加强检查、监督力度和人员能力开发，组织店内、店外促销活动，作好人员调配、商品排列、布局，协调、配合厂家

的现场促销，有效降低企业运营成本。

3、及时、准确、有策略的开展时常调研，确保价位优势及合理利润并制定针对竞争随手灵活、阶段性的对策。

4、掌控门店及配送中心库存情况，执行安全库存制度，提高资金使用率，加快资金周转。

5、对样机进行专项管理，加快样机周转。

6、组织业务培训，员工的业务知识和销售技巧，制定技术规范、开展技术支援，提高全店人员整体水平。监督对员工下达促销商品的了解及主推情况。

7、保证上级公司制定的命令、授权及任务等在门点得到畅通传达、从分理解和有效执行过程有效控制，并对结果反馈、分析。

以上七个目标是相辅相成的，全店销售人员整体水平的提高，必将能够保障我店的安全、高效、稳定运行，也必将降低企业在运行维护方面的各项运营成本。

如果这次我能够顺利竞聘成功，我将做好以下工作履行自己得岗位职责：

我认为，作为门店主管，是分部总主管对部门管理的分担者，因此，我要摆正自己的位子，严格做到：工作主动积极不越位，协助管理不越权，加强团结不分散。充分调动部门员工的工作积极性，发挥他们的聪明才智；加强内部员工的业务技术培训，提高整体员工的技术水平。

加强各项运行维护管理制度、作业流程、管理办法的执行力度，做好监督、检查、指导、考核，使得各项维护工作能够贯彻、落实。

## 2、努力完善自我，提高工作能力

虽然我刚刚接手门店主管的工作不久，但是在家店零售行业一日千里得今天，尤其是在店面运营维护技术方面，如何加强零售经营的稳定运行能力，营销网络的业务支撑能力，强化一线销售人员技术和意识，做好运营管理系统大客户的自主开发工作，将会是一个需要认真学习，不断发展的领域。只有不断努力学习，深入实践，才能做到与技术同步，担当起技术指导和管理任务。

## 3、创新解决问题的方法，加强技术交流和对外协作

店面零售管理人员在不断提高自己水平的同时，还应该能够组织各方面技术力量，我将充分利用公司先进的交流平台，为各部门、各单位提供更加丰富和完善的数据技术支持。另外还要加强全店销售人员的交流与培训，组织更多更高水平的讲座，提高整体防范意识和技术水平，以保证全店的安全、高效、稳定运行。

我将在工作中逐步建立各品类人员、维护专家及相关厂家之间通畅的信息传递途径，共享知识，共享经验，共同提高人员水平和技能。同时，我还将努力建立一个通畅的难题解决途径，使出现的各种问题能够及时得到相关技术人员及专家的支持，并能将类似问题统一发布，使大家得到共同提高。

## 4、加强应用开发，利用先进的方法进行科学管理，提高管理成效

作为一个家电运营企业，我们在为用户提供优质产品及服务的同时，也应该充分利用自己的资源和行业优势，为本企业建立先进的科学管理平台。以后我们还应加强应用管理开发，充分利用我们的网络资源，进行科学管理，提高企业管理效益和管理水平。

众所周知，家电零售是个软课题，随着经营的日益多样化，服务工作所面临的问题也越来越复杂。俗话说，“道高一尺，魔高一丈”，服务售后的领域就是在此消彼长中不断发展，不断进步。服务永远面临着挑战，没有一劳永逸、尽善尽美的解决方案。

所以在各项日常售后工作中，不仅要求我们的售后人员随时跟踪，了解售后维护重点工作内容，还要在各种服务中不稳定、不安全情况的发展中不断提出新要求，解决新问题。

最重要的是，我们还应加强售后服务的自主开发，不仅可以提高我分部客服的技术水平，而且对后期维护，客户再开发等方面带来便利之处，并且能够为企业节约大量资金，降低企业运营成本。

尊敬的各位领导、各位评委、同事们：

大家好！

我叫xxx□大专学历□20xx年来到xx银行xx分行工作。至今，一直担任xx分行营业部理财团队大堂经理。我最喜欢的一句话是：“人生最大的快乐不在于拥有什么，而在于追求什么的过程！”一直以来，我把不断挑战自我，在事业上不断追求、不断超越，作为自己的人生目标。

众所周知，经验是做好工作的基础和前提。屈指算来，我参加银行会计主管竞聘工作已经十多年了。十几年来，我从基层做起，一步一个脚印的成长和成熟起来。岁月带给我的不仅是阅历上的成熟，还使我在不同工作岗位的锻炼和磨砺中，积累了丰富的工作经验，使我成为既具有扎实的理论基础，熟悉国家金融政策和法律法规，又善营销，会管理，工作中能够独当一面的复合型人才。而且，在工作中，我接触了大量的客户，并与客户建立了良好的关系，储备了丰富的客户资源，这些为我做好今后的工作奠定了坚实的基础。

3、我还具有较强的管理能力。在对理财团队的管理中，我坚持科学管理，向管理要效益，以管理促效益，使理财团队的工作制度化，程序化，科学化，各项工作开展得井井有条。

我具有“大雪压青松，青松挺且直”的坚毅品格，在工作中能够做到不畏艰难，不怕挫折，不怕吃苦，勇于承担繁重的工作压力和挑战；

我乐观、豁达，善于与他人相处，善于团结同志，具有良好的团队合作精神和群众基础，为做好工作提供了重要保障。

同志们，在激烈的市场竞争中，营销工作显得越来越重要，企业间的竞争很大程度上，已经演化为营销能力的竞争。所以，销售主管绝不是名利和荣誉的象征，而是一份沉甸甸的责任，是需要付出艰苦努力去完成的工作。作为销售主管竞聘，就是要积极思考，勇于创新，做好本部门的组织、指挥、督促、激励和考核等各项管理工作，提升部门的营销业绩，为企业带来更大的利润。

更多文章关于竞聘主管演讲稿范文 竞聘演讲稿 的相关文章

本站部分文章来自网络和网友约稿，如侵权请联系小编删除。

## 竞聘化验室主管演讲稿篇二

尊敬的领导：

您好！

感谢公司进行竞聘，使我能有机会站在演讲席上，也感谢在场的各位给予我参与这次竞聘演讲的勇气和力量。所以在此

向各位真诚的道一声：谢谢！

我叫xx自xx年毕业后就职于xx水泥有限责任公司。今天，我参加公司主管竞聘的演讲，大家会认为我太年轻，缺少资本，但是我为什么要站在这个竞聘的演讲台上，是因为我信奉“海阔凭鱼跃，天高任鸟飞”，机会是靠自己努力去争取的，如果连竞聘的勇气都没有，那更不用说去搞好生产了，前辈们有前辈们的优势：丰富的实践经验和社会经验，而年轻人的优势在于接受新鲜事物快，思维方式能与时代同步。

三年以来，在xx这个大家庭里，通过前辈们的帮助，我成长了不少，其间我不仅积累了许多本专业的知识，并且学到了很多处理问题的实践知识。这些知识不管什么时候都是我的一个财富。我感谢他们。如果我有幸竞聘成功的话，我将努力做好以下几点：

随着“环保城市”建设的推动，现代工业企业绿色环保生产必将被推上更高要求的台阶。因此，目前形势下，焦化生产行业的特点决定了环保管理在生产管理中无疑成了不可或缺的重点。

一般讲，焦炉生产过程中可能出现的环保污染问题主要是煤烟、荒煤气、黑烟等。而控制治理这些主要是从两方面入手，一是严格焦炉生产的各方面操作；二是适时地做好必要的投入、改造工作。

1. 理清薄弱环节，梳理焦炉出现污染点的部位和环节，各岗位、各作业点齐抓共管形成合力，制止非环保性操作现象的出现。

2. 增强“按岗位操作规程操作的规范性”的意识。关键是操作要到位，环保意识要增强。

3. 加强日常检查、治理的力度，如炉墙的定期检查、燃烧状

况的检查及炉墙的及时喷补、修补工作。

#### 4、加强内部环保检查考核制度。

现场环境卫生的整治，通过卫生区域划分到人，每天到现场检查督促，逐步改善现场的工作环境，为员工营造一个舒适的工作环境。设备卫生，每天带领1-2名新进人员进行一次现场设备的点检及设备卫生检查，安排落实专项设备保洁，逐渐改变设备卫生状况。

每天和卫生检查同步，对设备进行一次技术巡检，查找设备运转中存在的问题及设备隐患，能及时处理的立即处理，不能处理的做好工作计划，利用停机时间集中处理，如存在大的隐患立即向领导汇报，确保设备运行最大程度的受控，避免设备事故的发生。

中控操作是水泥粉磨的关键岗位，中控操作员的培训尤为重要，今后要主抓中控操作员的培训工作，包括理论知识、实践知识、设备工作原理等知识的培训。平时多讲解运行过程中出现的问题及如何有效高效解决。

在今后的工作过程中谨记，“生产再忙，安全不忘，安全一忘，生产白忙”。这句话。同时通过班组安全活动也多向每位员工灌输这种安全意识，使他们从根上认识到安全工作的重要性。在设备检修时检查督促规范停送电制度，最大限度避免安全事故的发生。现场的消防设备每月不定期进行抽检。

适应焦炭市场需求、原料煤状况，外网用气状况等积极调整生产步调，适时调整结焦时间，适时合理调整配合煤比例适应外网用气量及焦炭产量，合理匹配优化生产，强化各方面管理，实现生产效益的最大化，是煤气厂日常生产运行的主题。

牢牢抓住生产工艺管理这条主脉，很好地把配煤、结焦时间、

焦炉生产管理有机融组，采取了一系列科学有效的技术措施；优化现有煤源，在保证焦炭质量的情况下尽量降低入炉煤成本，强化在单炉效益中的最大化，兼顾配合煤指标：灰份、硫份、胶质层、粘结性、细度等在合理优化配煤上狠下功夫，收到良好经济效益。

加强焦炉规范化操作管理，只有日常操作的规范化才能保证焦炉运行的正常化。

加强炉体的日常维修工作，炉体维护的好坏是焦炉管理的一个重要方面，也是经济效益方面的一个体现；因此，规范日常各方面的操作管理是这一保证的关键；对此，加强了炉墙的日常检查、定期检查，并及时进行有计划性的喷补，此也是保证焦炉环保生产的一个方面。

加强对装煤、平煤、推焦日常操作的管理，这三方面是焦炉日常生产中在空间、时间上的直观表现，是牵涉到有关焦炉加热制度的稳定、炉体维护等方面具体体现。

制定规定结焦时间下合理的加热制度。

在影响焦炭质量的操作方面狠下功夫，在一些日常操作的关键细节上下功夫。装煤必须装满、装平、装实、装均，装煤要做到少冒烟、跑火、少喷煤，减少环境污染；平煤时必须平透，减少顶部生焦的出现。本岗位工作。

再次感谢各位领导在百忙中抽出时间参加我的竞聘演讲，请大家多多支持，谢谢！

## 竞聘化验室主管演讲稿篇三

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！我\_\_，目前负责\_\_管理工作，感谢公司提供这次公

平竞争、展示自我的平台，使我有机会站在演讲席上竞聘后勤主管。

常言道：“民以食为天”，为公司员工撑起一片天的重任就落到了我们后勤服务人员的肩上了，可谓责任重大。如果我能够得到各位信任，有幸竞聘成功的话，我将带领后勤全体员工本着“一切为广大员工服务”的宗旨，围绕热情服务、周到服务、标准服务，为公司打造一支优秀的后勤服务团队。具体将从以下几方面着手做起：

1、提高沟通能力，优化工作方法：做为一个管理者要学会沟通、善于沟通，做好下行沟通（员工沟通）、平行沟通（各部门沟通）、上行沟通汇报（领导沟通），通过有效的沟通，不断完善后勤服务质量和水平，为后勤服务的高质量提供保障；同时，在原则制度和人性化管理中找到一个良好的结合点，学会调动员工的积极性，营造一个融洽的工作氛围，构建一个和谐的工作环境，提高后勤工作的质量及效率。

2、增强服务意识，提高满意度：传统意识中的服务行业一直提倡顾客就是上帝。但是，后勤岗位的“上帝”就是公司的广大员工。我们将依生活管理委员会为平台，依每月的后勤服务回访为契机，不断收集广大员工的宝贵意见，通过研讨、落实、跟踪验证的闭环管理逐步实施广大员工的宝贵意见，不断提高后勤管理水平和服务质量，用我们主动、热情、周到的服务换广大员工的满意。

3、加大后勤人员的学习和宣传力度：根据公司员工的地域差异性以及后勤管理存在的问题，组织针对性的培训，从饮食习惯、饭菜口味以及服务意识等方面不断满足公司员工的服务需求，同时通过网络、生活管理委员会等渠道增加员工对后勤工作的了解，以取得广大员工的支持和理解。

4、完善物资采购验收流程，确保饮食安全：以降耗为核心，拓宽采购渠道，严格执行财务处、质控处、厨师、采购员共

同现场验收的原则，严把采购验收关；加强食物储存设备的检查，对存在问题的及时联系进行维修，确保食品原材料的新鲜，同时，做好菜肴加工过程的监控和每餐的就餐人数的掌控，避免因加工环节和饭菜准备过多导致的饭菜浪费或事物变质，做好食物的防腐、防烂等工作，确保饮食卫生安全。

5、准确定位，转变观念：注重后勤人员的思想引导，稳定后勤队伍，并有效实施奖励机制，最大限度地调动每一个人的工作积极性，同时，注重自身专业知识的学习，切实提高自己专业技能水平，更好的提高驾驭能力。

总之，如果我有幸竞聘上后勤主管，我会通过自己不懈的努力，使公司的后勤管理和服务工作，更上一个新台阶，给领导及广大员工一个满意的答卷，恳切希望领导和广大员工监督、支持。

谢谢！

## 竞聘化验室主管演讲稿篇四

尊敬的各位领导、各位同事：你们好！

我叫，今年2月来到x集团这个人才济济、团结奋进的大家庭以来，在领导的关心指导下，同志们的支持帮助下，我有幸学到不少东西，取得了一点进步，在此向大家向在座的诸位领导表示真挚的感谢。

在即将结束的xx年里，在黄经理领导下，在市内公司对本科室所负责的潍坊、淄博、东营、滨州等地的市场进行了积极的开发，深入到县乡，逐一走访客户100多家，对销售的各个品牌重新进行划分重新定位[] xx年某公司销售部主管竞聘演讲稿确立相应的客户市常加大空白市场的开发力度，开发新客户20余家，在今年的系统操作下，预计明年的市场将会有

大幅度的提升。发货旺季时，积极联系车辆、发货，尽可能的保证客户的需求，不使市场出现断货的现象。搞好农化服务，抓好试验田，及时跟踪，为公司产品在山东市场的销售奠定良好的基础。

我没有辉煌过去，我要把握好现在和将来。在以下方面的考虑上，今天我参加部门主任职位的竞争：

我深深懂得“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来”的道理。不断培养吃苦耐劳、默默无闻的敬业精神。在公司组织的学习创先争优的活动中，我认真学习，体会其中精神的精髓。10月8日参加fst精神革新训练，进一步加深了我爱岗敬业，积极主动的品质，养成能吃苦耐劳、团结奉献的良好品质。在工作中踏踏实实，兢兢业业，一丝不苟，努力把工作做得最好。

拥有虚心好学、开拓进取的创新意识。“热爱是最好的教师”。我热爱业务工作，平时爱读营销方面的书籍，也浏览了一些有关政治、经济方面的书籍。到金大地工作后，系统学习了有关业务知识和各类公司精神，已经具备了一个业务人员所必需的业务知识。在工作中，我严格要求自己，勇于实践，积极开拓业务市常还学到了管理的知识，能够进行日常管理，各种数据报表的制作等。

如果能够竞聘成功，在未来，我会一如既往的尊敬领导，团结同志□xx年某公司销售部主管竞聘演讲稿踏实工作，锐意进取，做好以下的工作：

- 1、继续加大市场开发力度。进一步开拓市场，做细市常消灭空白市场，构建一个立体市场销售网络。抓好大客户，抓好渠道建设，建好客户档案并随时跟踪回访。

- 2、加强学习型组织的建立，做好团队组织的假设。结合实际工作的经验，不断学习提高，充实完善自己，促进各业务人

员素质的提高。和大家一道努力把业务部建成团结合作、亲密无间、所向披靡的团队。

3、制定详细的工作计划。在平日的工作中，出发时要做工作安排，制定一个详细的工作计划。把任务分解到每个季度、每个月份、每一天，做成表格，不断进行激励自我前进。

4、搞好农化服务，加强服务意识。深入一线为客户搞好服务，与客户同吃同住，为客户开拓市尝帮助客户送货。加强对本企业的宣传，提高知名度和美誉度，宣传产品形象，起到终端拉动的作用。做好农化服务，抓住真正消费者——农民。

入到每一个乡镇、自然村，了解市尝把握市场，做好农化服务。还要加强对客户档案的管理。将客户分类，区别对待，和客户保持良好的联系。

6、扎实工作，锐意进取发扬“艰苦创业、努力拼搏”的精神，和以往好的作风、好的传统，埋头苦干，扎实工作，与客户打成一片。注重在实践中摸索经验、探索路子。

我相信我不会辜负大家的希望，我会尽职尽责勤奋工作，与公司荣辱与共，和同事们共同缔造金正大辉煌灿烂的明天。

以上是我的下一步工作的想法，还需要实践的检验，还需要领导和同志们的关心帮助支持

## 竞聘化验室主管演讲稿篇五

各位领导、各位同事：

大家好！

在这里我以平常心参与×××办公室经理岗位的竞聘。首先要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，××技术职称。××年在××市供销社参加工作，先后作××、……。××年调入××市×××，担任×××。

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××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：一是为支行领导要当好参谋，二是为全行事务要当好主管，三是为一线员工要当好后盾。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，办公室工作十分辛苦，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。“三个一点”是当上级行要求与我行实际工作相符时，我会尽最大努力去找结合点；当科室之间发生了利益冲突时，我会从政策法规与工作职责上找平衡点；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，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。做到对同事要多理解，少埋怨，多尊重，少指责，多情义，少冷漠。刺耳的话要冷静地听，奉承的话要警惕地听，反对的话要分析着听，批评的要话虚心地听，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，在与人交往中凝合力。

如果我竞聘成功，我的处事原则和风格是，努力做到三严三勤：即严格要求，严密制度，严守纪律，勤学习，勤调查，勤督办。努力做到大事讲原则，小事讲风格，共事讲团结，办事讲效率。我将用真情和爱心去善待我的每一位同事，使他们的人格得到充分尊重，给他们一个宽松的发展和创造空间。我将用制度和岗位职责去管理我的同事，让他们像圆规一样，找准自己的位置;像尺子一样公正无私;像太阳一样，给人以温暖;像竹子一样每前进一步，小结一次。

如果我竞聘成功，我的工作目标是：“以为争位，以位促为”。争取支行领导对综合办公室工作的重视和支持，使办公室工作管理制度化，服务优质化，参谋有效化。让办公室成为支行领导的喉舌，成为沟通员工与行长之间关系的桥梁，成为宣传精神文明的窗口、传播企业文化的阵地、培养人才的摇篮、连结银企合作的纽带。我愿与大家共创美好的未来，迎接建行辉煌灿烂的明天。

谢谢大家。