

2023年银行个贷主任竞聘优势 销售主管 竞聘报告(大全9篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。相信许多人会觉得范文很难写？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看看吧。

银行个贷主任竞聘优势篇一

____年上半年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年的工作进行简要的总结。

我是今年十月份到公司工作的，同时开始组建销售部，进入公司之后我通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对预付费储值卡市场有了一个深入的认识和了解。可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，逐渐取得客户的信任。所以经过努力，也取得了几个成功的客户资源，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高。

虽然之前一直在从事销售的相关工作，有一定的销售知识与经验，但比较优秀的成功的销售管理人才，还是有一定距离的。本职的工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位路上，对销售人员的培训，指导力度不够，影响销售部的销售业绩。

二、部门工作总结

在将近三个月的时间中，经过销售部全体员工共同努力，讨论制定销售各环节话术，公司产品的核心竞争优势，公司宣传资料《至客户的一封信》，为各媒体广告出谋划策，提出“万事无忧德行天下”的核心语句，使我们公司的产品知名度在___市场上渐渐被客户所认识。部门全体员工累计整理黄页资料五千余条，寄出公司宣传资料三千余封，不畏严寒，在税务大厅，高新区各个写字楼进行陌生拜访，为即将到来的疯狂销售旺季打好了基础做好了准备。团队建设方面，制定了详细的销售人员考核标准，与销售部运行制度，工作流程，团队文化等。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

1)销售工作最基本的客户访问量太少。销售部是今年十月中旬开始工作的，在开始工作到现在有记载的客户访问记录有210个，加上没有记录的概括为230个，一个月的时间，总体计算五个销售人员一天拜访的客户量2个。从上面的数上看我们基本的访问客户工作没有做好。

2)沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图;对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，在被拒绝之后没有二次追踪是一个致命的失误。

3)工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

4)新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

三、市场分析

现在____消费卡市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们公司的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。表面上各家公司之间竞争是激烈的，我公司的出现更是加剧了这一场竞争战。但冷静下来仔细分析，我公司的核心竞争力，例如发卡资金的监管，山西省境外商户的数量与质量，以及我公司雄厚的资金实力与优质的客户资源，都是其他公司无法比拟的。

在____市场上，消费卡产品品牌众多，但以我公司雄厚的实力为平台，加以铺天盖地的宣传态势，以及员工锲而不舍的工作劲头，在明年的消费卡市场取得大比例的市场占有率已成定局，打造山西省业内的第一品牌指日可待。

市场是良好的，形势是严峻的。在____消费卡市场可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把销售做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个蓬勃发展的机会。

四、____年下半年工作计划

在明年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做

银行个贷主任竞聘优势篇二

年终岁末，紧张繁忙的一年即将过去，新的挑战又在眼前。沉思回顾，在xx公司这个大家庭里使我得到了更多的锻炼，学习了更多的知识，交了更多的朋友，积累了更多的经验，当然也通过不少深刻的教训发现了自身的种种不足。这一年是充实的一年，我的成长来自xx公司这个大家庭，为xx公司明年更好的发展尽自己的全力是义不容辞的责任。现将自己20xx年的工作总结如下。

一、大厦工作阶段

通过与各商户的调解工作的接触，协调能力得到了进一步的锻炼。为了适应不断变化的情况，配合公司的整体规划对xx公司进行了一定的布局调整。全身心的投入到了筹建工作中，人员招聘、业务培训、货架安装、商品上架到日常经营维护，在老总的关心下，公司各方的支持下□xx公司得以平稳的发展与过渡，自己对公司最新的业务知识又得了系统的强化。

负责xx公司期间，尽力维护了各项经营活动的正常运转，没有发生意外的突发事件。但xx公司的整体潜力没能全部发挥发来产生效益是事实，虽然xx公司的发展有各方面的客观环境不成熟的制约，但xx公司的潜力没能全部发挥自己有很大的责任。这也显出了自身能力的局限，这是在xx公司工作得到的最深刻认识。同时□xx公司各种困难压力的经历，使自己的心理素质得到极大的提高，面对再大的困难与压力，我都不会退缩逃避，能够从容冷静的去面对解决，这是我在xx公司工作得到的收获。

二、xx公司工作阶段

为了尽快进入角色负起职责，加强了专业知识的学习，积极看书报文章。加强沟通了解实际情况，向食品、接货、收银等各相关部门负责人沟通。经过xx员工的共同的努力，我们的销售有了明显的增长。卫生、陈列、库房、接货从每一个细节开始严格的要求，使卖场氛围有了改观。与员工有了更多的接触，在严格要求的基础之上，给员工更多的思想沟通与业务培训，使员工的精神面貌有了改观，工作的积极性自主性得到了发挥。在公司各部门的关心支持下，全组员工齐心努力，进步得到了公司的认可。

三、人员管理培训工作

作为一名主管，对员工的管理是一门难度较高的必修课，首先自身从心理上真正的关心员工、尊重员工，真正的为员工着想，真心的想让员工有所提高。在这个基础上，有针对性的对员工进行思想沟通与业务培训，解决员工思路，树立明确的发展目标，确实激发员工工作的主动性与积极性，再通过业务培训让员工知道如何去作，如何作的更好。在工作管理上，始终严字当头，只要犯了原则性的错误，决不纵容。使员工队伍从内在有动力，对外有战斗力能够产生效益。但人是不断变化与发展的，人员的管理也会随之变化与发展，这需要自己保持清醒的头脑，不断学习与提高，更好的发挥出团队的全部潜力。

面对明年机遇与挑战，我本着务实扎实的原则，更好的负起自身的职责，加强理论业务学习，勇于实践，使自己的业务水平，管理水平全面提高，为公司发展奉献自身全部的能量。总之，在新的一年里我更加努力的投入到为之奋斗的xx公司事业中去，用发展用效益来回报公司，实现自身的人生价值。

银行个贷主任竞聘优势篇三

大家好！

踏着春天的脚步，我们超市又迎来了充满希望的一年，作为重百超市###店的老员工，我也一步一步地成长起来了。我叫，现年24岁，现在担任重百超市店收银员一职，我竞聘的职位是__店营运兼后勤主管助理。

当我踌躇满志的走出学校大门，踏入社会参加工作的第一步就与重百超市###店结下了不解之缘。xx年的金秋十月、伴着重百###商场的开张锣鼓和冲天的喜气，我穿上了超市的红背心，成为重百超市###店的一名收银员，望着身上的红背心，我既兴奋有紧张，但更多的是自豪和骄傲，同时也深感自己肩上责任的重大，虽然我是一名普通的收银员，但我的一举一动、一言一行，哪怕是一个眼神，都赋予了新的内涵，它

代表了企业的形象，是我们重百超市对外服务的窗口，当我走上收银台，便暗下决心：一定要努力工作，做一名合格的优秀的收银员，不辜负公司的培育和领导的信任，不后悔每一天！

在收银岗位上，我经手的现金何止千万，但没有错过一分钱；夜班要下班了，只要有一个顾客没有离店，我的收银机就不会关，上班早几分钟，下班迟几分钟，便让领导多放几分心，当收银员没有多久，我就被评为重百超市的“优秀员工”，从经理手上接过了烫金的“荣誉证书”，这充分证明了我工作的每一天，我不留遗憾，没有后悔。

我毕业于成都水力发电学校经济信息管理专业，今年24岁，我和重百共成长，我自从xx年10月28日进入重百###商场超市部以来，通过在工作中不断的学习，使我对连锁经营模式有了深入的了解，在思想政治和业务技能水平.上有了大幅度的提高。

竞聘__店营运兼后勤主管助理这个职位，我认为自己有以下几个方面的有利条件。

一是具有正直的人品、良好的修养以及完善的工作作风。始终做到胸怀坦荡，公道正派，善解人意，与人为善，不搞小动作。始终认为一个人的高尚情操和修养不是凭空与生俱来的，而是经过不断学习，修练培养而来的，所以，平时我只要有空在不影响工作的前提下，努力加强学习，努力使自己成为一个有高尚情操有修养的人。能吃苦耐劳，认真负责。别人不愿做的事我做，要求别人做到的事，自己首先做到。从不揽功诿过，假公济私，与人争名利。领导布置的工作总是尽力去做，从不无故推诿。

二是具有较全面的组织、协调工作的素质和能力。识大体，顾大局，处理问题较为周全，工作认真负责。具有团结同志，正确处理与领导和其他同志的关系的素养；做工作，办事情，

能够做到思路清晰，行止有度，头绪分明，恰到好处。

三是热爱工作，奉行做事就竭尽全力将它做好的原则。遇到问题从不退缩，努力寻求解决办法，在解决问题的过程中使自己的工作能力得以提升。有较高的业务技能水平，在超市收银台工作的五年时间里，能做到理论联系实际，熟悉了收银系统的操作和维护，了解了门店的工作流程及营运模式。在xx年、xx年被评为门店优秀员工□xx年被评为商场优秀岗位示范员。

四是有较强的创新意识。我思想比较活跃，接受新事物比较快，爱学习、爱思考、爱出新点子，工作中非常注意发挥主观能动性，有较强的创新意识和超前意识，这有利于开拓工作新局面，尤其适合在激烈市场竞争条件下的企业管理工作。

三、对竞聘岗位的认识

作为营运兼后勤主管助理，必须熟悉门店的工作流程，协助主管开展营运日常工作。能够组织验收各类商品，把好商品入库质量关；能够根据信息系统操作规程、组织指导录入各类进货和退货单据，能够按照相关安全保卫制度，做好安全防范工作；组织相关赠品发放管理，处理好顾客投诉，完善售后服务；组织退货管理和发票管理；指导监督收银员严格按照相关制度流程开展工作；对收银员进行培训指导；负责收银台的日常维护，做好收银台的安全检查工作，杜绝安全隐患；完成领导交办的其他工作。

四、竞聘成功后的工作设想

首先，作为主管助理，必须了解店长及主管的主要工作思路和目标，我理想概括为20个，即“搞好服务、内强素质，外树形象，开拓发展，自强不息”。

二是建立和规范一系列规章制度，岗位职责分工细化，自上

而下，使工作事事有人管，件件能落实，做到规范有序，有章可循。

三是建立和完善竞争机制。尺有所长、寸有所短，充分发挥各人的特长，从而调动每个人的工作积极性。

四是摆正位置，做好配角、当好参谋。首先对门店里的全面工作要尽其所有，收集各种信息供主管参考，向主管提供各种建议和主张，帮助主管顺利作出决策；其次，要有统筹兼顾的思想，当好门店里的协调人，使做出的决策能符合大多数人的意愿。当主管参加外务活动时，自己要坚守内部事务，当主管转向内部事务时，自己则承担对外的交涉，弥补主管所不能的面面俱到，当主管因工作需要回避时，自己能够承担重担。

五是让每个员工树立依法经营、维护消费者合法权益的思想，同时，把服务仪表、服务态度、服务纪律、服务秩序等作为培训的基本内容，让员工树立“顾客是上帝、员工代表企业”的思想。

六是加强对收银员的管理工作和监督，组织商品进出库验收、录入的相关单据，确保门店商品进出的规范化、制度化、管理。

七是做好员工的工作安排、指导和考核，切实执行公司每期dm及店内的各项促销活动，充分做好宣传及布置的工作；认真做好大宗、集团购买的接待工作，全面协调，让顾客感到方便、快捷的服务。

八是加强商品进、销、存的管理，掌握规律，提高商品库存周转率，不积压商品，不断货，负库存、零库存，零销售进行分析，并及时解决，使门店商品管理趋于科学化、合理化，尽可能降低成本，开源节流，以减少开支。

尊敬的公司领导，诚恳待人，为人正派是我为人态度!勤奋务实，开拓创新是我的工作态度!如果公司委以我营运兼后勤主管助理的重任，我将不辜负大家的期望，充分发挥我的聪明才智，以昂扬的工作热情和高度的工作责任心，加倍努力地工作，协助主管使门店营运的日常工作在各方面都有新的起色，新的突破，上升到一个新的台阶。

银行个贷主任竞聘优势篇四

项目主管就是整个项目的核心管理者，也相当于主持人起着承上启下的作用。以下是小编整理的关于20xx工程主管竞聘书范文。欢迎大家参考!

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好!本人叫，今年xx岁，学历，工程师职称，同时持有一级建造师和国家注册监理工程师资格证书。首先感谢集团在人事改革方面，为我们创造了公平竞争的环境，使我有机会参加这次竞聘，我竞聘的岗位是工程管理中心所属项目的项目主管。

20xx年毕业于郑州大学工民建专业□20xx年至20xx年从事现场施工管理工作□20xx年至2xx0年从事工程监理工作□2xx0年至今从事房地产工程管理工作。

今天，参加工程部主管职位的竞聘，自己也曾犹豫，一是自己没有炫耀的过去，二是没有较高的学历，但是“不想当将军的士兵就不是好士兵”，经过再三考虑，不管竞聘结果如何，我都要当一名好士兵，我要参加竞聘，我要把对企业的忠诚和深厚的感情能找到更好的渠道融入进去，为企业的发展贡献自己的力量。

我认为项目主管就是整个项目的核心管理者，也相当于主持

人起着承上启下的作用，不仅仅对施工单位、监理单位传达决策层对项目意见的更新，也不仅仅向决策层反应项目目前的困境，一个项目的核心部门，一个合格的工程部主管，更在于全盘的综合分析考虑，尤其是内部部门的沟通极为重要，一个合格的项目主管必须具备项目管理的理论知识和组织施工的实践经验，同时要懂技术、会经营，具有较好的组织、指挥、协调能力。项目的成功依赖于公司的整体水平和项目成员的整体素质，项目主管不可能脱离公司的客观环境与条件创造出意外的奇迹。但却可以通过自己出色的工作充分利用可利用的资源，调动各方面的积极性最好地完成项目的合同任务，项目主管的工作对于项目的成功与效果起着关键的作用。

1、有吃苦耐劳、默默无闻、乐于奉献的爱岗敬业精神。“踏踏实实，兢兢业业”是自己做事的原则，不畏困难和挫折，遇事及时请示汇报的良好品质。总是把工作放在首位，敢于承担领导安排的各项任务并勇于承担责任，对工作问题不会耍性子、撂挑子、掉链子，能保持以大局为重，不以个人原因影响工作。

2、具有扎实的理论知识和丰富的实际工作经验，能够熟练掌握施工工艺、操作规程和施工规范。同时在工程管理方面也在不断的索求，先后通过了监理工程师，一级建造师国家资格考试，汲取掌握了最基本的管理知识，并在工程管理中得到了运用。同时工作13年来，干过3年施工，做过6年工程监理，现在步入房地产行业工程管理也将近5年，基本上都是在现场与施工单位、监理单位、业主及材料构配件供应商、包括村民和部分政府机构直接打交道，积累了丰富的工作和战斗经验，同时在工程管理过程中主持参与过工程招投标、资金预算、相关施工技术方案的编制与审核，在这几方面均得到了领导的支持和肯定，提高了自身的工程管理知识，这些工作阅历增长了我的才干，开拓了我的视野，使我具备了独当一面的工作经验。

3、具有严谨细致的工作作风。干工作永远没有最好，但可以通过努力，力求更好。在具体工作中我能够较好地领会领导意图，开拓性地开展工作。工作中力求精细，遇事先用脑，抓好每个环节，处理好每件事情。

4、有房地产开发公司工程部项目主管的工作经历，对开发公司工程部在工程管理中的作用及工作内容有较深刻认识；并熟悉房地产开发、施工、验收手续的办理流程。

5、团结同事，有全局观念。团结就是力量，一项事业、一项工作，只有靠大家团结一致，才能较好地完成。自己的能力再大，也大不过集体，三人行必有我师也，学习他人的优点，查找、纠正自己的缺点，识大体，顾大局，以公司和集体的利益为重。

1、认真贯彻执行公司的各项管理制度，根据集团工程管理中心下达的目标，组织编制各项工作计划，并负责落实。明确项目部各岗位工作内容、责任和工作流程，督促管理好本部门工程师，并做到自我约束；做好部门间工作的衔接以及工作流程，切实发挥工程部在开发公司中应具有的作用。

2、依靠完善的施工组织设计，监理规划，合同、规范等法律文件对施工单位、监理单位进行管理；全面落实工程技术要求，支持监理单位的安全质量进度控制工作，要求监理单位做好资施工组织设计和施工方案的审查，材料报验和试验，监理文件的编制，现场的巡视，旁站和分项分部验收。严格执行每周一次的监理例会制度，由监理单位汇报本周以来的监理情况，并对检查过程中出现的问题，依据现场工程管理制度，追究相关单位的责任(包括处罚措施)。

3、做好工地施工现场动态管理，随时密切掌握工地现场各参建单位的施工状态，协调各单位之间的关系。检查、巡查过程中遇到的问题要随时、随地解决，不留疑问，不留尾巴。对重大问题及时向公司汇报，提出初步解决方案并组织落实

处理;对合同进行风险分析，采取相应的防范措施，减少和避免针对建设单位提出的索赔。监督承包单位和供货单位全面履行合同应尽的义务。做好变更签证、来往信函和影像资料的归档以及施工合同的管理工作，建立预防索赔和反索赔机制，随时掌握工地现场动态，一旦施工单位提出无理索赔请求时，能够及时、快速的利用反索赔机制进行反索赔。

5、廉洁做事、树立形象，做到有权不滥用、有名不自争、有功不自居、有责不自推，以自己良好的形象和表率作用影响人、带动人、增强本部门的凝聚力、战斗力。

敬的各位领导，各位评委，我正值而立之年，精力充沛，敬业心强，能够全身心地投入到我所热爱的事业和工作当中去。如果我有幸竞聘成功，领导把我摆上了这个位置，那我就应该也必须在这个位置上有所作为，以“一日无为、三日不安”的高度责任感，履行诺言，正确履行好岗位职责，认真做好工作，让公司放心，让领导满意，我真诚地接受公司领导的挑选，公司的发展需要有为的你，也需要有为的我，无论最终竞聘结果如何，我都会一如既往满腔热情继续干好本职工作。

尊敬的各位领导：

你们好！

感谢公司为我提供了这个极其珍贵的自荐机会，我是来自，自加入咱们物业公司以来我始终勤勤恳恳工作、踏踏实实做人。在公司的培养和同事的帮助下，今已熟练地掌握物业前期承接查验的各种技能、流程，所在区域的各设备设施的维修、保养、运行、操作、管理规程、及应急处理。同时在繁忙的工作之余，本人还自学各种专业书籍，通过自身的不断学习和刻苦钻研，逐渐提高了解决实际问题的能力，大大拓宽了工作思路。如今公司为我们提供了竞聘上岗机会，我认为是我学以致用的时候了，所以我竞聘工程主管一职。

如果我是工程主管，我一定虚心学习，大胆探索，务实求进，以身作则来做好各项工作，而且要抵制各种不良做风，以自己的规范行动带领下属完成各项工作，采取一系列措施来提高服务质量：

一、首先要有计划的进行员工培训，让员工转变观念，提高业务水平，增强服务意识。

二、建立严格的员工管理制度和投诉受理制度，要管理好员工，就必须靠严格的规章制度，靠良好的企业文化教育和对员工无微不至的关怀，靠自己勤勤恳恳，任劳任怨的踏实工作作风来赢得员工真心真意地同我合作，我们公司的员工素质很好，我相信一定能够把他们团结起来，同舟共济，共同奋斗，把各项工作做到最好。

三、定期对员工进行考核，以提高员工的技能及综合素质，合理安排下属员工的调配及协调工作，督促员工按规范做好各种设备设施的运行、保养及维修工作并做好安全教育、安全管理等相关记录。

如果我是工程主管，我决心立足本职，摆正位置，配合、支持公司领导的工作，坚决服从领导的工作安排，抓好分管工作，为领导提供多方面的参考意见，在思想上摆正位置，行动上顾全大局，工作上认真负责，加强员工之间的沟通、协调，营造团结、竞争的良好氛围，力争让每个人的才能、潜力都能得到充分发挥，维护同事间的团结、维护领导形象，调动员工的积极性，团结同事共同搞好工作，提高服务质量，力求在服务中显示实力，在工作中形成动力，在创新中增加压力。

如果我是工程主管，我将合理做好日常工作安排，完善责任区房屋装修、设备设施维护保养及维修、供水供电等的管理。主动与业主沟通，寻求他们的支持与配合，使业主的满意率及维修及时率达100%。提高员工培训力度，强化岗位的重要

性，思想上应重视岗位，知晓麻痹大意的后果，杜绝一切违章行为，做好工作记录、工作总结，定期汇报领导。

作为这次竞聘的积极参与者，我希望能在竞争中取得成功，但是我绝不回避失败，不管最后结果如何，我将一如既往地“勤勤恳恳工作、踏踏实实做人”。谢谢大家！

银行个贷主任竞聘优势篇五

尊敬的各位领导、同志们：

大家好！

今天我怀着激动的心情，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，这充分表明了各位领导、各位同志对我的期望、支持和关心，这种机会对我来说是非常可贵的，如果竞聘成功，我会更加努力的！下面我说说我的情况：

一、我的基本情况

本人叫，*年**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。

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，鼓舞着我始终保持奋发有为的精神状态，多年来，我一直从事着管理工作，无论是在部队或是地方，我都能以高度的事业心和责任感来严格要求自己，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文明先进单位并记集体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*级文明单位，*级服务质量奖，*诚信单位，*五一劳动文明班组，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，险种结构调整非常合理，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一定的成绩，受到各级领导、公司员工的一致好评和认可。

2、学习能力的优势。我在工作后仍然坚持学习，积极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能力，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，并给予一定的自学奖励资金。现在，**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，未发生任何违规和责任事故。

4、有较强的协调能力。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，公关协调能力较强，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达到组织和群众的要求，但我将继续为人保发展做出自己应有的贡献。如果我竞聘成功，不仅是我人身追求、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，尽快进入角色。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，积极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，帮助他们解决实际问题，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，又不能事事依赖、胆怯盲从，唯唯诺诺。其次，按照分工，明确自身职责，坚持集体领导下的分工负责，创造性的开展工作。

3、当前在人保公司内部，要积极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择发展道路，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。要积极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。

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，我一定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，提高公司的反应能力和应变能力。二是要积极指导、配合和帮助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。三是建议设立“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，给予一定的精神和物质奖励。

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，依靠集体，尽职尽责，视权利为责任，视职位为服务，坚持廉洁奉公，奉献人保，努力做实践“”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。

我的演讲结束，谢谢大家！

银行个贷主任竞聘优势篇六

在座的各位领导、各位评委、各位同事：

大家好！

今天，我很高兴能够参加这次值长竞选答辩。首先让我对参加答辩会的领导、评委、同志们表示衷心的感谢！感谢党组织给予我展示自我的舞台和施展才华的机会！此次值长岗位竞聘实行公平、公正、公开地竞争上岗，这是公司深化人事制度改革的一项重大举措。我不但拥护支持，更是积极参与。我将珍惜这次提高自己、锻炼自己的机会，勇敢地走上台来，接受大家的考验。

我叫-x今年00岁，xx年毕业于兰州电力学校电气专业，从实习起一直在新沪热电公司运行部。我来自农村，纯朴自然、崇尚品德、爱好广泛和富于创意是我的特点。我没有过人的聪明才智，也没有大起大落的坎坷经历，更没有轰轰烈烈的豪迈事迹。我有的只是一种坚忍不拔的精神，和矢志不移的信念，以及对学习和工作的满腔热情。今天，我怀着无比激动的心情和满腔的热情，参与公司值长岗位的竞聘。对于一位有强烈责任感的职工来说，我参加今天的竞选演说，是不需要理由的。

选拔一个勤奋好学，具有良好的敬业精神和职业道德、精技术懂业务、有较强的文字驾驭能力，且善于组织管理的运行部值长是公司的人心所向，更是公司企业文化建设的希望所在。三年实际运行工作的锤炼与磨合，领导的关心同事的帮助，使我感到了公司家庭般的温暖。是您们使我最快速度地

熟悉了我的业务，掌握了业务技能，使我能学以致用，为我创造了良好的发展空间，我想再没有什么能比这给我带来更多快乐。于是我对公司，对我现在的岗位更加热爱了。在工作中我爱岗敬业，遵纪守法，遵守公司的各项规章制度，发扬主人翁精神，严守职业道德，团结群众，不弄虚作假，确保电厂安全、经济、稳定运行。

各位领导、评委、同志们我竞聘这一职位的优势有如下四点：

一、 有较强专业技术能力。我所学专业对口，既有一定的理论水平，又有一定的实际操作能力。xx年我被分配到上海上电、乌鲁木齐鸿雁池各电厂实习，吸收了各种实际工作经验和，使我从一名学生很快适应了职场生涯。xx年7月我厂1号可以说我见证了新沪热电工程的成长，同年11月，我还参与了新沪热电工程建设初期到试运行全过程。机组正式发电运行，我担任了汽机班长职务，密切配合运行分场领导展开各项工作，在xx年底获得了“先进生产者”的荣誉称号。xx年3月，我从班长被提升到值长岗位，一年下来，我努力积极工作，虚心向同事学习，认真组织炉、机、电及化专业互相统一，互相协调，在xx年度我个人荣获了先进生产者”的荣誉称号，还获得了集体“先进值”的荣誉称号。

二、 有较为丰富的实践经验。我已经独立担任值长一年了，对工作环境和人员都非常熟悉，对本职工作是得心应手。同时，也得到了运行分场领导的极大支持和帮组，我唯有在实际工作中来证明了我的工作能力。“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来。”机遇永远属于那些有所准备的人。正是因为这几年如一日辛勤的工作，才使我获得如此骄人的成绩。但这些成绩的取得与公司 and 运行分场的领导及同志们的培养、支持和鼓励是分不开的，我再次向你们表示衷心的感谢！

三、 有较好的年龄优势。我正值青年，身体健康，精力充沛，敬业好学，接受能力强，进取精神强，能够全身心地投入到自己所热爱的工作岗位中去。

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！

记得一位哲学家曾说过，”倘若船帆遇不到风，充其量只是一块普通的帆布。“我今天站在这里接受组织的挑选，我愿做一块搏击风浪的帆布，为我们电力公司的发展做出积极的贡献。今天我要竞聘的工作岗位是电管站站长。

首先借此机会，我要对在座各位领导和同志们多年来的关心、培养和帮助，表示衷心的感谢。是你们的关爱和帮助，让我一步一个脚印，扎扎实实地走到了今天；是你们的鼓励和支持，让我战胜了诸多困难，在砺炼中更加理性与成熟。

下面，我向大家简要介绍一下我的个人情况，让大家对我的了解更加全面，更加客观。

我叫，今年xx岁，中共党员，助理会计师职称。我于19xx年x高中毕业□19xx年5月考入食品厂工作；19xx年7月至19xx年12月在食品厂工作；19xx年1月至19xx年12月调当保管兼出纳工作，由于工作的突出于19xx年1月调入当政工干事，同时考入专科会计电算化的三年学习；19xx年1月至19xx年12月在当政工干事；19xx年1月至20xx年12月在当统计工作；20xx年1月调入水电站任售电报账员工作，同时我在20xx年7月1日又在参加经济管理两年的本科学习；20xx年9月由于电力企业发生变化，由团场的水电站纳入了电力公司，我被聘为电力公司223电管站的报账员。我深知：一份耕耘，一份收获。工作中我总是兢兢业业、勤勤恳恳，认真完成领导安排的每一项工作，并力争做多最好，所以我多次受到领导和同事的肯定。我曾多次获得”三八红旗手“的荣誉称号。

人们常说：机遇总是垂青于有所准备的人。我很赞同这句话，在上台之前我综合权衡了一下我自己，认为自己具有如下竞

聘优势：

第一，我具有严谨塌实的工作作风和丰富的工作经验。

在工作中我也能够把获得的经验灵活多变地加以应用，提高工作效率。

第二，我具有良好的素养和创新精神。

作为女性，我个人的特点是耐心与细致，我本人具有丰富的感情，能够与领导和同事们打成一片，使我工作起来更加得心应手，工作的历练，使我具备了爱岗敬业、踏实工作、勇于奉献的职业道德和修养。

我善于接触一些先进的、科学的思想，具有较强的创新意识。我自信在工作中我能够不断开拓新的局面，创造崭新的工作业绩。

第三，我具有较强的沟通、组织、协调能力。

学过管理学的我，性格较外向开朗，为人热情大方，善解人意，善于与各种类型的人沟通交流。特别是到我公司工作的几年，更加锻炼了我的沟通、协调与组织能力，对于工作中出现的各种棘手问题，都能够及时做出妥善、合理的处理，并受到领导和同事的普遍好评。所以，就沟通、组织、协调能力而言，我不会辜负领导和同事们的信任。

第四，我具有积极的工作态度。

参加工作以来，无论在什么岗位上，我都努力争取提高，努力做得更好。我时常提醒自己，一个人的岗位有不同，能力有大小，虽不能惊天动地，但务必兢兢业业，这是做工作之根本。在20xx年年底的民主考评中，我的优称率是100%。在今后的工作中，我仍将一如既往地干下去。

如果承蒙领导厚爱，让我走上电管站站长的领导岗位，我将不负众望，不辱使命，勤奋工作，把自己的本职工作做好。具体将做到以下几点：

一是真诚讲团结，做好站内的管理工作。

多年的工作经历，使我认识到同事之间，支持、谅解和友谊比什么都重要。在团结方面，我一定要摆正位置，正确认识和看待自己。在生活上多关心同事，做到多理解，多鼓励、多支持。努力把员工队伍带好，进一步健全内部管理制度，使员工有章可循，知道自己干什么，怎么去干，使员工工作效率进一步提高。

二是知人善任，提高人员素质。

1，要任人为贤，要有正确的用人观念，将热爱本职工作、有文化、责任心强、吃苦耐劳、秉公办事的同志作为考察的对象。用人关键是育人，动之以情，晓之以理，导之以行，推心置腹，耐心细致地交心。2，对德才兼备的人员明责授权。我们的工作具有严肃、独立、分散的特点，体量员工难度，对他们导向。对那些如鱼得水，得心应手的电工尽可能提拔层次，变换岗位，激发上进心，启动一点，影响一片，树立正气，增强机构活力。3，要言传身教，身先士卒，掌握工作信息，重视业务知识，对单位要有危机感，紧迫感，不仅要把握电管站现在，更重要地要把握住和发展电管站的未来；布置任务要明确，职责和任务边界不清，工作人员无所适从，会影响工作情绪和工作效能。

三是夯实基础，做好电网的运营维护工作

我要建立健全电网运营维护的各项规章制度，重视并加强技术监督和电网技术改造工作，下大力气做好电网的运行维护管理，保障电网安全稳定运行和各项生产任务的完成；同时，要认真审查电网规划及配网规划，提出修编电网规划的意见

和建议;另外还要结合实际，定期分析运营过程中存在的问题，加强电网调度管理工作，完善各类调度预案。

四是我将努力提高自身素质建设，为电力事业奋斗终身。

打铁先要自身硬。如果我能够竞聘成功，我将努力加强自身修养，勤奋学习，不断提高业务能力，增强自身综合素质。在为电力事业的奋斗中树立正确的世界观、人生观和价值观，自觉经受考验，在纷繁复杂的社会里把握好人生之舵，校正好人生航向。把一颗赤诚的心奉献给我国伟大的电力事业。

我是一个平凡的人，拥有的是一颗平凡的心，此次竞聘，我渴望成功，渴望进步，哪怕是一点小小的进步也会让我更加感受到自身的提高，生活的美好，如果我竞聘成功，我愿意用真心和热心更好的去工作，用细心和耐心更好的为我们电力的发展贡献自己的力量!

最后，我想说，作为电管站站长，目前或许我不是最出色的，但我一定做最努力的，请大家信任我，考验我!

请大家支持我，谢谢大家!

尊敬的各位领导、各位评委，大家好:

我叫xxx[]1977年10月出生，本科学历，中共党员，现任xx县质监局办公室主任。

首先我先介绍一下我的基本情况：我是1997年毕业分配到xx县质监局在稽查队做执法打假工作;20xx年调入局机关任会计职务[]20xx年任局办公室副主任负责财务工作[]20xx年任财务股长[]20xx年任办公室主任兼财务股长负责办公室及财务工作至今。由于我对工作的认真负责，参加工作以来，本人多次被评为县文明建设先进工作者，两次被省局授予“xx省质监系统票据管理先进个人”荣誉称号;20xx年还获得xx市精神文明

建设标兵，今年我所负责的办公室被县团委评选为“xx县青年文明号”。成绩和荣誉属于以前，但这些成绩的取得离不开领导和同事们在工作上的支持。

下面我就最近几年的工作情况向各位领导和评委做一下汇报：

我是20xx年担任办公室主任这个职务的，这是领导对我的信任，刚开始我倍感压力，为了做好这份工作，我不间断的学习党和国家有关质检工作的理论和业务知识，特别是对市局领导的讲话，我不是一学了事放在一边，而是要把精神领会透，最重要的是我能够把领导的讲话精神落实到工作中去，因此干起工作来，目标明确，思路清晰，成绩突出，政策水平和业务能力也不断提高。平时由于自己手勤，腿勤，嘴勤，平时善于观察，善于总结，善于问，积累了不少的工作经验；特别是在负责财务和办公室工作的7年间，工作多，要求严，时间紧，星期天节假日我很少休息；也正是由于办公室工作的多、杂、广，从而锻炼了我对工作的综合分析能力、协调处事能力和上下沟通能力；个人的整体素质也在锻炼中不断提高，职工印象越来越好，领导评价越来越高。

在质监局的十几年里，对待工作我始终把握一个主题，就是以科学发展观为指导，对工作有感情，干工作有热情，干事业有激情，不惜力、肯吃苦、能创新、善进取；对领导交办的工作认真细致、一丝不苟、不讲条件的做好落实好；由于自己在工作中执行能力的提高，从而树立了求真务实、真抓实干、勇于负责、敢于作为和热情服务的作风。

如果这次我能够成功竞聘为副科级领导干部，我的工作目标有3点：

一是思想上加强学习。主要是加强政策理论和业务知识学习，不断提高政策水平、法制观念和理论业务素质，通过强化发展、创新意识来促进业务工作的提高。发展是硬道理，创新是发展的促进剂，因此，我要加大创新力度，拓宽创新范围，

提高创新成效，打造质监工作新亮点，实现质监工作新发展。

二是工作中积极主动。按照领导的职责分工和部署，正确领会意图，大胆决策，积极主动开展工作，做到不推、不拖、不讲价钱、不讲条件，少说空话、多干实事，敢于承担责任，充分发挥自己对待工作的主观能动性，调动各方的积极性，以只争朝夕的精神、雷厉风行的作风，努力做好各项工作。

三是同事间精诚团结。团结出凝聚力出战斗力，领导班子团结与否是决定整个单位工作成败的重要因素。因此，作为副职，我要以身作则，做到不利于团结的话不说，不利于团结的事不做；对正职我会积极配合支持正职的工作，不折不扣的贯彻落实正职代表领导班子作出的决定，维护正职以及班子的威信；在与其他副职的工作关系中我会以大局为重，做到权力不争、责任不推、困难不让、功名不居；大事讲原则，小事讲风格；以此树立班子的权威和形象，推动全局工作的稳定快速发展。

如果这次竞聘不上这个岗位，说明我的工作离领导的要求还有一定差距，在今后的的工作中我会毫不气馁、一如既往的做好本职工作，继续努力为质监事业贡献自己的力量！

我的演讲结束。谢谢大家！

尊敬的戴常委、各位领导、各位同事：

大家好！

今天我站在这里，参加副科长竞争上岗，这是两办给我的机会，一次检验、学习、提高的机会。

首先，借这个机会，简单介绍一下本人。我是湖南衡阳人，1998年考入中国政法大学，就读行政治安科副科长竞聘演讲管理专业□20xx年毕业后来到深圳，在深圳市沙尾实业股

份公司先后从事行政、人事管理工作;20xx年考入西乡街道城管办，主要从事综合执法工作;随后又调入街道纪工委从事案件查处工作;20xx年5月被调来两办从事信访接待工作至今，在信访局这几年，共接待来访群众近万人，无论是在日常的正常接访中，还是面对鸣冤叫屈的受害者、无理取闹的缠访闹访者、甚至数百人的群体上访，我都能坦诚以待，始终做到接待热情、依法办事、处理及时。我经手的信访件无一差错。

二、参加这次竞争上岗，我认为我有以下几个优势

1、七年多的工作，五个不同的工作环境和工作岗位，让我积累了丰富的丰富的人生阅历，也促使我养成了乐于学习、适应性强、善于接受新生事物的好习惯。

2、具有良好的沟通能力和敏捷的反应能力。从事信访工作三年来，每天接待来访群众，与群众沟通、交流、争论，为群众寻求解决问题的最好办法和路子，针对不同的上访群众，能及时灵活的采取不同的接待方式处理，达到良好的接访效果。

3、具有很强的团队协作意识和协作能力。在信访局工作的这几年，除日常接待群众来访外、经常协助领导处理非后勤保障科科长岗位竞聘稿正常访和大规模的集体访，经常参与文字综合、领导接访、办信、接电话等，信访局的每一项工作我都参与和从事过，我乐于从事不同的工作。

4、具备良好的心态、遇事冷静。这些年来，不管在街道综合执法队面对查违中的暴力抗法，面对小摊小贩的游击战，还是在区信访局面对无理取闹的刁难者、情绪激动的受害者，我都能保持良好的心态，冷静的头脑，不畏惧、不退缩，以理服人，以情动人，耐心细致的做工作。

三、通过这次竞争上岗，让我认识到自身的不足。如理论水

平有待提高，语言表达的严谨性不够副科级干部竞聘上岗演讲稿，口语化太强，等等，我将在以后的工作中不断改进。

四、如果各位领导和同事能给我这个机会，让我担任副科长，我将在以后的工作中做好以下四点：

1、当好科长的参谋助手。我会尊重科长的领导，不越权、不越位；积极思考，建言献策，为科室的工作竭尽全力。

2、争做科室的业务能手。作为科室的副科长，一定要成为科室的业务骨干，在具体工作中替科长分担、为科长把关。

3、协助科长带好队伍。团结带领科室的所有同志，服从科长领导，听从科长指挥，共同做好工商局副科级干部竞争上岗演讲稿科室的工作。

4、不断创新工作思路。创新是工作前进的不竭动力，我会善于发现新情况，推出新举措，培植新亮点，为科室、为科长争荣誉。

五、不管这次竞争上岗是否成功，我都会在以下三个方面更加努力。

1、坚持学习不放松。不断学习新知识，把握新理论，增添新本领，进一步提高自己的理论水平和工作能力。

2、优质服务不懈怠。两办的的主要工作就是服务，服务领导、服务基层、服务群众；我将不断提高自身服务水平和服务能力。

3、严于律己不动摇。坚持讲政治、讲正气、讲原则，讲纪律，时时以共产党员标准严格要求人事科副科长竞聘演讲稿自己，处处以两办工作规则规范自己，树立良好的形象。

我知道，人生旅程并非一片坦途，不管这次竞争上岗成功与

否，我都会以这次的竞争为契机，更加努力地工作，更加努力地学习，不断提高、完善自己，为集体、为组织多做贡献。

请大家土建科科长岗位竞聘稿支持我。谢谢！

尊敬的各位领导、各位同志：

大家好！

我叫□ xx岁，现任所监管二组组长。感谢领导提供这一次难得的机会，因为我觉得参与竞聘不光是一次展示自我的机会，更是一次学习和锻炼的机会。

我于xx年xx月从xx大学x学院硕士毕业后进入工商分局工作。一直在工商所监管二组从事综合监管□xx年8月起，我担任组长，至今已有x年。工商基层一线的实践磨练了我、充实了我、提升了我。我来参加此次竞聘勇气和底气来源于三个方面：

一是年龄上的优势使我具备吃苦耐劳和迎难而上的精神。工商市场监管工作内容繁杂、责任重大且富有挑战性，作为年轻干部，我能够以饱满的热情和积极的态度面对。工作中能静得下心、沉得住气，注重做好每个细节。在市场监管执法中能勇于负责，冲锋在前，发挥示范引领作用，并善于思考创新、勇于破解难题。

二是长期一线监管促使我养成理论结合实际的工作惯例。工作x年，除始终加强学习、努力熟悉法律法规与业务知识外，还注重理论与实践，总结与创新相结合，积极撰写各类理论调研、心得体会文章，有多篇征文获奖，有2篇在《工商》杂志予以发表。在日常工作中，既认真开展巡查执法，保障辖区经济秩序可控有序，还积极做好消保维权、信息报表、资料规整、指导服务等各方面工作，做到内外兼修。

三是担任组长经历锻炼了我组织管理和沟通协调的能力。工

作中，能够做好上传下达与内外协调，将所里整体性工作计划根据时间节点、工作要求进行有效拆分，将业务科室阶段性工作进行有效整合，通过科学统筹，调动组内干部的积极性，发挥团队合力作用。平时关心同志、搞好团结，注重营造和谐向上的工作氛围。

x年来，我先后获得过“出色青年志愿者”、“青年岗位能手”、行政嘉奖、考核出色等一系列荣誉。但我深知：我的成长离不开领导的关心和同事的帮助。同甘共苦中建立起深厚友谊，也使我更加热爱工商事业、热爱我们这个集体。

下面，我谈谈对竞争职位的认识与设想：

科级副职应当是部门承上启下的中坚力量，是上级领导的决策得以推进和落实的重要环节和有力保证。作为一名基层副职，应该做好以下几点：

1、明确定位，在“团结协作成合力”上下功夫。要牢固树立配角意识，甘当绿叶。自觉尊重和服从正职领导，当好正职的智囊、参谋和助手。在工作中要勇敢叫响“向我看齐跟我干”的口号，做行动表率。还要努力维护班子团络，关心同志，顺畅工作流程，发挥好桥梁、纽带、润滑剂的作用。

2、抓好执行，在具体业务工作上做出成效。要全面准确地执行分局及所班子安排的工作任务，工作中要千方百计找方法，想方设法抓落实，促进各项目标任务的完成出亮点。紧扣“服务转型发展、队伍奋发有为”两大主题，担重任、勇创新、破难题。

3、勇于担责，在“确保稳定不出事”上有作为。要树立高度的责任心和奉献意识，遇到难题大胆负责，不等不靠，想方设法妥善解决。要有高度的风险责任意识，对群众重点关注、媒体反映强烈的问题保持敏感性，善于提前介入预防，将问题消灭于萌芽。

假如我竞聘成功，将从以下几方面出发，重点推进几项工作：

1、适应改革形势强监管。当前，政府职能从行政审批转向简政放权，工商登记制度改革也体现出“宽进+严管”的思路，随着市场监管任务日益繁重，只有依托网格化监管模式，强化监管执法，才能高效履行职能，提升工商执法地位与权威性。要关注社会热点、紧跟时代需求，努力查处一些社会反响较大，群众反映强烈的典型案件，只有在执法办案上寻求突破，才能切实提升监管能力，彰显网格化监管的巨大作用。

2、打好无照整治攻坚战。要将网格监管工作与区无照整治3年规划相结合，一方面灵活运用注册官合议制、备案制等方法，加强政策指导服务，疏之有道；另一方面通过立案查处、责令改正等方式，恶化无照经营生存空间，并借助地区旧改实施联合执法，整治、取缔、灭失无照经营，堵要得法，推进市场秩序规范。

3、打造特色品牌出亮点。在全面完成目标任务的基础上，还要做到工作争创一流：创一流业绩，建一流队伍。要优化工作流程，提升整体执行力和工作效能，结合工作岗位，不断挖掘、提炼，将工作上升到亮点工作，有效推进“一所一品一特色”的创建。

各位领导、各位同志，不论此次竞聘结果如何，我都会一如既往保持工作热情，踏踏实实，勤勤恳恳，尽心尽职地做好各项工作，将自己的精力和心血投入到工商事业中。言为心声，我这样想，也肯定这样做！不当之处请批评指正。

谢谢大家！

银行个贷主任竞聘优势篇七

良好的管理对于提升企业的竞争力具有重要作用。企业管理一个重要的环节是对员工的管理,其本质就是充分调动员工的积极性,使其行为与企业的经营目标相一致。本文是本站小编为大家整理的竞聘主管的演讲稿范文,仅供参考。

尊敬的各位领导,各位同事:大家下午好。我叫蔡贵华,现任楼面部部长一职。今天我要竞选的职位是楼面主管。

此时,走上这个竞聘演讲台,心情激动,首先我们都应该感谢公司领导为培养人才的良苦用心,竞聘主管演讲使我又获得了一次锻炼的机会,使我成长很快,对我个人的胆量、口才、气质提高都有很好的帮助,我希望今后每一位员工都能珍惜这个机会,勇敢的站在台上来参加竞聘演讲,不论成败,我们都会收获良多。

俗话说:良禽择木而栖!不想当将军的兵就不是好兵。在这里我不说自己工作做的如何好、工作态度怎么样,这大家都有目共睹,也大家非常了解。我坚信:只要付出,就会有收获!提供我一个更高的平台,我会不负众望,发挥自身优势,用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作,为公司创造更多有利的价值。事实胜于雄辩,此次竞选,我认为我有以下几点优势:

第一,我具有多年的工作经验和专业的服务技能。屈指算来,已经步入社会五年了,多年的工作经历不仅丰富了我的人生阅历,同时也使我累积了丰富的工作经验。工作以来,我谦虚上进,不断学习业务知识,增强自己的业务能力。同时我也广伐的服务管理,具备销售管理能力。

第二,我具有严谨细致、扎实高效的工作作风。我的个人性格特点是做事力求完美,无论什么工作,不干则已,要干就追求完美,力争到达一流。就因这种性格使我竭尽全力争取把本职工作做的更好。特别是回想刚刚加入海诚的时候,我常常为了熟悉公司特有的工作内容和业务知识常常学习到

深夜。可以说，多年的工作经历，使我养成不怕吃苦、迎难而上、甘于奉献的品质，造就了勇于承担责任，永不言弃的坚强个性。

第三，我具有积极的工作态度。曾经有一位老总对我说个一句话《你的心态就是你真正的主人》。工作以来，无论在什么岗位上，我都努力争取提高，努力做得更好。我时常在思考，过去为什么还没有成功的原因，那就是我的借口太多了。所以要成功就不要借口。能力有大小，虽不能惊天动地，但务必兢兢业业。这是做工作之根本。在今后的工作中，我仍将一如既往的干下去。今天，竞聘这个岗位，我信心十足。如果我竞聘成功，我会从以下几点做起：

第一、真诚讲团结。同事之间、支持、谅解和友谊比什么都重要。在团结方面，一定要摆正自己位置，正确认识 and 看待自己，胸怀全局，当好主角。积极做好所分管的工作，在工作中和生活上一定要平易近人，做到说真话、办实事、求实效。团结同事一道工作。

第二、率先垂范，抓好服务到位。目前，随着餐饮行业竞争的日趋激烈，顾客对餐饮服务质量的的要求越来越高。当今餐饮行业之间的竞争，实质上也是服务质量的竞争。优质的服务不仅能吸引客源，还能给酒店带来可观的经济效益。反之，劣质的服务不但不能吸引宾客，还会给公司造成客源流失，产生不良影响。如何保证公司服务质量?是摆在许多酒楼面前的问题。为此，我将努力提高公司的服务质量，加强对服务人员的培训，切实做好酒店的服务工作，努力为客户提供最优的质量和最优的服务。

第三、努力完善高层管理员应备五大能力和十大素质。五大能力为，激励的能力、控制情绪的能力、幽默的能力、演讲的能力、倾听的能力。十大素质分别是，(1)处事冷静，但不优柔寡断、(2)做事认真，但不事事求“完美“、(3)关注细节，但不拘泥于小节、(4)协商安排工作，绝少发号施

令、(5)关爱下属，懂得惜才爱才、(6)对人宽容，甘于忍让、(7)严以律己，以行动服人、(8)为人正直，表里如一、(9)谦虚谨慎，善于学习、(10)不满足于现状，但不脱离现实。我不满足于当前的成绩，我有着比较高远的目标和追求。我不满足于现状，但决不会脱离现实，我会一步一个脚印为更高更远的目标而奋斗。我非常清楚自己的将来会是怎样，而怎样才是我想象中的将来。

如果公司不予考虑 也请您放心，我仍然会像以前一样，用积极的、认真负责的态度去做好每一件事，不会因此怠慢工作，因为我深知自己的能力还待提高。

还有，我想告诉大家的是：能自身发光的东西并非只有太阳和火焰，还有在座的各位和我。我相信我们的同事们一定会在未来的工作日子里，让自己的光芒照耀海诚，让我们的海诚更加的辉煌。

最后，祝海诚和各位同事，在今后的日子里，万事顺心，多赚美金，万事兴旺，多赚英镑，万事如意，多赚人民币。

我的演讲完毕，谢谢大家。

各位领导，大家好。

现在我想起了我刚来公司面试那天的情景，我在前台等着面试的场景还历历在目，那时我在简历中怯怯的写到：希望与贵公司共同发展进步，也希望通过我的勤奋、努力进入管理层，为公司做更大更多贡献。没想到今天就可以从前台进到会议室里来，参加我最喜欢的岗位——售前技术支持部门主管竞聘演讲，虽然从前台到会议室，就这么几步的距离，但心里还是有点紧张和激动，也谢谢大家对我过去工作的认可。

我的理念或者我对工作的理念，还是没有变：与公司一起发展进步

一、个人简历

二、工作岗位的理解

售前部主管的职责，我认为除了做公司的一名好员工之外，重点应该转移，用三带来表示，即：带领、带头和更带劲儿。

具体做下面的阐述：

1、更深刻领会公司宗旨；

更加认真更加坚决的执行公司领导的决定。

要从单向沟通转变为双向沟通，一方面和领导沟通，另一方面和员工沟通。

2、模范带头作用；

不再是完全被动的接受部门的安排了。这样角色的转变应该变得积极、变得主动、变得进取，变得自身要求严格；务必克服睡懒觉的恶习。

把积极因素带给大家，决不能传播消极因素，因为消极因素就像流感一样，传播速度惊人。尤其在组织中更不能有消极的情绪存在。

接受新观念、员工的正确思想，理解别人的想法，做到有容乃大。

3、认清员工优点，使其取长补短；

分管的事不仅是我一个人能完成了的，要建立起分工，协作机制，认清员工的优点，取他们的长处去安排工作，有时候不能怕员工犯错，应做教练或陪练，要履行好你的职能。

4、提高员工积极性;

一个部门就是一个团队，没有积极性的团队就不是一个好的团队，团队中的个人需要有积极性，获取积极性的途径有很多，比如：在工作中员工出的主意被采纳了，领导给予的表扬可能就是提高积极性的因素；比如：在团队获得某种荣誉或者成功的时候，要伺机肯定成果，这也许就是提高积极性的因素。

5、勇于承担责任;

作为一名主管，肯定跟员工有区别，不但起到领头羊的作用，肩上也承担了更多的责任，勇于承担责任，这也是主管所必须的素质。

三、售前工作的改进

在售前部工作了三年，熟知售前部的日常工作事物，但我觉得还要从如下几个方面加以改进：

1、再次增加知识技能(知识、技能和产品功能等)

我们售前部应该在现有优良传统和优点基础上，增加一些相关知识，比如服务器的知识，包括型号，性能等等，比如项目实施过程中会遇到的一些问题。因为我们在以前的工作过程中遇到过客户在了解产品或项目的时候提到过。

不仅是专业相关知识，其他知识面也要相对广泛一些。比如读书，歌曲、戏曲等等，都要涉及。以前也分别跟王总和孙经理讨论过售前工作，虽然售前是属于技术支持部门，但从知识面的广泛程度上来说，要比其他技术支持要求要高。客户见到的第一位技术人员多数都是售前人员，不管是在吃饭还是在活动中聊天时，这些知识和话题，总会用到。

关于专业相关知识，想和各位技术部的经理沟通一下，在时间保证的前提下，给售前上上课，讲讲项目沟通中需注意的问题，产品售后中遇到的问题，及解决办法。

产品的功能培训是非常重要的。不但要熟知公司的产品名称，还要熟知他们的功能，熟知每个单位他们使用的产品版本和功能模块。也会在后续的工作中多举办这样的培训，做到我们售前部的每一位员工对产品都了如指掌，每一位员工都能独当一面。

2、再次提升综合素质(形象、礼仪和荣誉感等)

首先要有形象，比如穿着，坐姿和走路。见客户或者是讲课不能穿的很随便，不能很前卫。跟客户在一起坐姿不能太随便，走路要有气质，不管个儿高个儿矮，走路就要挺胸抬头，猫着腰走路在售前部是绝对不允许的。跟客户讲话不能像话篓子，该说的不该说的，跟以前没说过话似的，一股脑全出来了，搞得客户得插空才能有说话的机会，这样是不行的，要谦虚听，认真答。这些问题还是不同程度的存在，我也想找一些这样的视频，或者有条件的的话找一些相关的同仁跟我们售前部讲讲。

培养大家的荣誉感，这点是存在内心的，时刻保持荣誉感，介绍起公司或产品来才会有激情。

3、完善工作细节(攻防演示、产品培训等)

完善工作细节可能要做的比较多，牵扯到方方面面，主要说两个方面。

攻防演示：现在攻防演示的内容基本成型，但有时候还要以不变应万变，想把攻防演示的讲稿发给售前部每一位员工，让每个人工都能了解过程，提出问题。前段时间也做过这样的试验，每一个人都讲一遍，但每个人要对其他人提出至少

两条建议，如果没提建议或提的建议不够两条的就请客吃饭。那次的效果非常好，到现在付立挺和杨凡讲课都还可以了，需要的是时间让他们锻炼。当时苑铮刚入职，可能还没机会讲课，后续还会针对他的特点准备几场内部培训。包括产品培训。

4、再次锻炼默契程度(本部门之间、各部门之间等)

默契程度在售前看来尤为重要，攻防演示表现的更为突出。主讲和配合的人必须配合默契，效果才会更好。还要跟其他部门做好配合，比如和销售，跟客户谈话要以销售为主，我们配合，决不能在销售和客户谈话的过程中，随便插嘴。这点还是需要再强调。

四、工作规划

“三层楼” + “亮点” + “微笑”

工作更上一层楼

希望能好好的带领几位员工把售前工作推上一个新的台阶，也希望能通过我们这个团队的努力，能获得一个接一个的胜利。

自己更上一层楼

希望自己的种种素质都能得到一个锻炼和飞跃。同时，这也是我人生中的一种财富。

员工更上一层楼

也希望我们团队中的每一位成员都能在我们工作过程中得到锻炼，也希望他们能当成一种财富。

部门成为亮点

希望通过我们的努力，我们售前能成为产品事业部的一个亮点部门。 领导微笑

最终达到的目的就是：漂亮的完成每次任务，让领导满意，让公司发展的道路上留下我们的足迹。

我的演讲完毕，谢谢大家。

尊敬的领导，亲爱的同事们：

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，02年的时候，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！

前进的道路并是一帆风顺的。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！我尽己能，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！

当然，如果未能成功，我决不气馁，我将继续努力，以更大的热情投入工作中，我坚信：“机遇总是青睐有准备的人。”

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。

银行个贷主任竞聘优势篇八

各位领导、同事们：

大家好！

首先感谢行领导和各位同仁的信任和支持！

我叫__，今天，我参与竞聘的岗位是营业部会计主管，意向是检查辅导工作。参加工作x年来，我第一次因为竞争工作岗位而站在演讲台上，身上感到从没有过的压力，但面对这么多评委和这么多真诚的目光，我也体味到了行领导班子以人为本、与时俱进、锐意进取的创业精神，也感到了__工行明天无限的生机与活力。

我__年毕业于__，后来参加__本科自学并顺利毕业，__年考取经济师资格。参加工作以来，先后从事过储蓄、事后监督、银行卡、出纳和会计等工作，并多次被评为工作先进个人，在屡次民主测评中成绩一直名列前茅。我结合工作实际撰写

的业务论文《__》也在《__》刊发。这点成绩的取得，固然与我对工作丝毫不敢懈怠、任劳任怨分不开的，但更多的是工行这片沃土培养和锻炼了我。

目前，工行面临着谋求更大发展的良好的机遇。市场经济的大潮已把我们推向了潮头，物竞天择，流水不腐，工行这艘航船已处在了一个更高的起点上，准备扬帆起航。所以，我参加这次竞聘对我来说同样是一个难得的机遇，不论成功与否都将对我的人生产生深刻的影响。

营业部会计主管是一个业务性强、责任心强、原则性强的“三强”岗位，这必然要求从事该岗位的人员具有良好的业务素质和优秀的人格修养。我参加工作以来一直处于业务一线，无论是从事事后监督、银行卡、储蓄、出纳还是会计等业务，岗位的变换使我积累了较为丰富的工作经验，也符合我行业务向综合化发展的需要。特别是从事的事后监督工作，使我对该项工作有了更深的认识和熟练的技能。目前，我从事会计综合岗位，负责辖区内资金调拨、资金清算、往来帐务，使我对辖区内的业务较为清楚；负责我行贷款的发放、归还、收息、贴现、银承、委收、托收、查询等系列工作，虽然这些业务烦琐，加之人手紧张，即使再苦再累。我对这些工作也要如履薄冰，丝毫不能有一点马虎和私心杂念，丝毫不能出现一点纰漏，更不能给我行带来任何损失。

工行兴盛，我们有责。今天，我勇敢的站到了演讲台上，恳请领导和同事们给我投下信任的一票。给我一点阳光，我将折射更多光芒。如果我有幸被行领导和同事们认可而被聘任，我将做以下几点打算：

四、服从领导，服从安排，团结同事；

五、继续发扬严谨、仔细、肯于吃苦奉献的品格，维护单位的利益。

市场竞争，时不我待，百舸争流。让我们携起手来，共同为__工行的发展腾飞贡献自己的青春和才智，祝愿在座的每一位必将有一个更加美好灿烂的明天。

我的演讲到此结束。谢谢大家！

银行个贷主任竞聘优势篇九

大家好！

我叫××，现年××岁，中共党员，大学文化，××××年参加工作，曾任厂消防队战士、副队长、(来自)办事处主任，现为安保部科员。近几年来，通过领导和同事们的关心和帮助，自己各方面素质得以提高，曾多次被评为厂先进工作者，去年荣获厂十佳青年称号。

二、作为体育老师的我有吃苦耐劳、默默无闻的敬业精神，工作上我做到了任劳任怨、尽职尽责，虚心好学、且有一定开拓进取的创新意识，学校下达的任务总是按时保质保量完成，受到学生和老师们的一致认可。

三、多年来的教育教学工作经历造就了我对教育事业的热爱，并决心将这一工作作为物业保安班长竞聘报告我终身的职业；长期以来各位同仁对我的悉心指导、支持和帮助使得我工作经验日趋丰富，工作能力不断提高，为今天的竞聘奠定了良好的基础。

如果我应聘成功，我将牢记“国家利益至上，消费者利益至上”的行业共同价值观，以“两个维护”为己任，从以下几个方面开展作工：

一、提倡队伍管理工作的“人性化”。传统的管理，特别是经警队这样的半军事化的团队，比较强调刚性管理，看表面，

抓现象，看结果，重惩处成分较多，对氛围的熏陶、人性的感化重视不够。因此，我要在抓严格管理的同时，在科里的统一安排下，常组织一些有意义的学习培训和竞赛活动，和(来自)指导员一起开展有针对性的政治思想工作和形势教育，多从工作、生活和学习等方面关心下属，切实做到以人为本，在全队上下营造互相理解、互相关心、互相尊重、互相信任的和谐氛围。

二、落实经警日常工作的“制度化”。严格贯彻执行企业制定的各项规章制度和安全管理规定，及时发现安全隐患，纠正制止违章，还根据自身的特点进一步完善内部各项管理制度，将规程进行细化和量化，让每个队员都知道自己在日常工作中担负的责任。

三、树立经警队伍的良好形象。

如果我应聘成功，我将全力以赴，恪尽职守，不负众望，竞聘保安领班演讲稿不辱使命。一是摆正自己的位置。在工作中确保贯彻落实厂里各项政令和科领导的指示。同时，要辩证的看待自己的长处和短处，扬长避短，团结合作，努力发挥集体的智慧，圆满完成各项工作任务。二是加强学习，提高素质。一方面加强政治理论知识的学习，不断提高自身的政治理论素质和大局意识；另一方面要以不断加强业务和科技知识的学习，紧跟时代步伐，不断充实完善，使自己更加胜任本职工作。三是扎实工作，勤奋敬业。既发挥以往好的作风，好的传统，埋头苦干，扎实工作，又注重工作实践中摸索经验，注重实干，力戒形式，注重实效。

凭心而论，参与这次竞聘对我的压力也是很大的，倒是领导和同志们的鼓励及拿破仑的那句“不想当将军的士兵不是好兵”的话在激励着我大胆一试，响应号召，积极参与竞聘，促使我在以后的工作中，努力学习，勤奋工作。最后，我想说的是我是以平常心来参加这次竞聘的，无论竞聘结果如何，我还是我，如果失败，我将一如既往地踏实工作，为集体奉

献微薄力量，同时不断完善自己，充实自己。

如果大家给我这次宝贵的机会，我决不辜负大家的期望，将以勤奋的工作和良好的实绩来回报大家对我的信任。如果我竞聘不成功，我将以这次经历作为今后工作的新起点和新动力，进一步完善和提升自己，争取更大的进步。