

最新老干处竞聘演讲稿(汇总7篇)

演讲稿要求内容充实，条理清楚，重点突出。在社会发展不断提速的今天，演讲稿在我们的视野里出现的频率越来越高。演讲稿对于我们是非常有帮助的，可是应该怎么写演讲稿呢？接下来我就给大家介绍一下如何才能写好一篇演讲稿吧，我们一起来看一看吧。

老干处竞聘演讲稿篇一

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！首先感谢大家给了我这次展示自我、挑战自我的机会，感谢大家在百忙之中抽出时间为我讲评，感谢大家多年来对我工作的支持，谢谢大家！我叫，今年42岁，本科学历。我于1987年毕业于医专中医专业，年参加工作，在医院从事工作；19年被调入我院理疗科工作至今。今天我竞聘的岗位是理疗科副主任。

人们常说：机遇总是垂青与有所准备的人。经综合权衡，我认为我具有以下优势：

第一，我具有较好的综合素质。我富有强烈的事业心和责任感，工作严谨细密，一丝不苟，高效快捷，进取心强。多年的工作经历使我锻炼了很强的吃苦耐劳的精神和良好的医德医风。为响应国家号召，我自愿报名参加了中国援多哥医疗队，两年间应用祖国传统医学针灸疗法治疗2万人次，受到了当地政府和患者的好评，为祖国和我院争得了荣誉。

第二，我具有扎实的理论知识和熟练的业务技能。我是中医专业科班出身，又在工作中的不断努力，使我掌握了扎实的专业知识。我于95年参加了第六届康复理疗培训班，并撰写了《断指再植术后的康复, 理疗》论文；取得了白求恩医科大临

床医学本科证书;到中医药大学附属东直门医院进修针灸、推拿,取得了中医高级推拿医师证书;在进修期间我自费学习了小针刀、疼痛注射、药物埋线等技术,撰写了《31例腓肠豆综合征的疗效观察》、《手法加针刺三阳络治疗颈源性头痛48例》、《针刀加股四头肌锻炼治疗膝关节骨性关节炎406例》等文章。同时,十几年的工作经历使我积累了扎实的专业技能,能够游刃有余的处理各类临床突发事件。

第三,我具有较强的组织协调和管理能力。组织协调和管理能力对一位领导来说非常重要,一位不懂组织协调和管理的领导将很难在本职工作上立足。而我性格平和,不计荣辱得失,善于协调各种关系,能够使各项工作在和谐、有序的氛围中展开并完成。尤其是的工作经历,使我的组织协调和管理能力有了进一步的提高,使我对管理有了更为深入的理解,对如何做好管理工作也有自己独特的认识。

如果承蒙领导厚爱,让我走上理疗科副主任的工作岗位,我将以创建“”医院为工作目标,以“一切为了病人”为服务准则,履行职责,加强管理,辅助主任做好工作。具体我将做到以下几点:

第一,明晰责任,摆正位置。作为副主任,我要发挥承上启下的枢纽作用。对上我要努力做好医院领导和主任的参谋助手,严格要求自己,做好所分管的工作,尽职但不越权;对下,既要严格要求科室成员,不折不扣地执行各项规章制度,严格管理,提升业绩。又要以人为本,实行人性化管理,努力把理疗科打造成充满活力的,高效运作集体,使大家既紧张又愉悦地投入工作。

第二,加强人才队伍建设。我将协助主任制定一套科学的用人制度,推行“能者上,庸者下,平者让”的用人激励机制,提高科室成员的工作积极性,并努力打造科室年轻队伍梯队,重用一些年轻有为、大胆创新、技术精湛的学科带头人。同时,加强内部培训,把定期培训作为一项制度固定下来,广

泛开展岗位大练兵，每半年至少进行一次业务训练和技术考核，并形成一种学习氛围浓厚的科室文化。

第三，创新工作方法，加强内部管理。创新才能出活力、出效益。我将在履行科室职责的基础上，大胆创新，改变以往的工作方法，规范不合理的科室规章制度，严防差错事故的发生。并积极开拓业务，努力填补我院软组织损伤疼痛治疗的空白，力争扭转现有的经济指标。同时还要以身作则深入临床科室，观察理疗效果，在做好传统理疗项目的同时，与时俱进引进新兴的理疗项目和新的理疗方法。

第四，加强学习，提高自身素质。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，继续加强中医理论、理疗知识和管理知识的学习，增强自身综合素质。同时还要紧跟当前医疗事业的发展步伐，加强信息收集，努力捕捉最前沿的理疗信息，提高我院的理疗水平。

尊敬的各位领导、各位评委，如果应聘成功，我将以此为新的起点，认真兑现我的上述诺言；理疗科副主任这个职业因为我们的存在而更加神圣，让这个世界因为我们默默无闻的奉献，鲜花更加艳丽，掌声更加响亮，事业更加辉煌！

谢谢大家！

老干处竞聘演讲稿篇二

大家好！非常感谢组织提供了这样展现自我的机会，也非常高兴有这样的机会来锻炼和提高自己。作为烟草行业的普通一员，每一个人都应当有信心、有勇气来参与竞争、迎接挑战。我真诚地希望得到各位的指导和帮助。

走上竞聘演讲台，心中百感交集。一是荣幸自己赶上了挑战自我，展示自我的大好时机；二是感谢各位领导和同事们多年来对我的关心、支持和帮助。能作为参与其中的一份子，我

深感荣幸。所以，今天我选择我热爱的岗位。

我叫，今年34岁，现任线路客户经理。于20xx年毕业于烟草学校，十年来，我一直工作在烟草基层部门，体验过营销员的艰辛，感受过销售工作的繁琐，分享过成功的喜悦，也尝试过挫折的烦恼。近五年来，我先后在线路和线路担任客户经理。在组织的关心培养和同志们的支持帮助下，我从对烟草工作的懵懂无知，成长为一名熟悉烟草销售业务，谙熟客户经理工作职能的烟草人，政策理论和业务水平都有很大提高。在这次全员竞岗活动中，我本着锻炼、提高的目的走上讲台，参加竞聘线路客户经理一职。

客户经理作为烟草企业前沿最有价值的服务功能执行者和卷烟销售服务团队的核心，承担着执行策略、调研市场、分析经济、反馈信息、联络客户、指导销售、培育品牌、协调关系等重要营销服务职能，已经成为烟草企业一盏不可或缺的“引航灯”。

今天我参加客户经理的岗位竞聘，也深知这个岗位的担子和责任，但我相信自己有能力能够挑起这个担子，担当这份责任。

1. 从事10年卷烟营销工作，熟悉烟草专卖体制、法律法规，了解卷烟基本知识，为当一名合格的客户经理打定了基础。
2. 10年的基层销售工作，使我具备了良好的沟通能力。众所周知，客户经理就是连接网络户和烟草公司的桥梁纽带，不仅要传达公司一切有关政策，更要及时反馈客户需求，解决客户遇到的困难，急客户所急，想客户所想，在服务过程中实现客户关系管理。
3. 在我的心里，烟草营销工作就是要走千山万水，进千家万户，说千言万语，想千方百计的推广品牌，引导消费。在工作中，就是要切实维护国家利益和消费者的利益。近十年的

磨练，不仅培养了我任劳任怨、勤奋务实的工作精神和严谨求实的工作作风，认真、踏实地做好每一件事，也丰富了我适应各种环境的工作能力。我相信，这些经验都将为我能成为合格的客户经理做好了铺垫。

1. 发挥客户经理密切客户关系的“亲和”作用。通过提供全心全意、优质高效的服务，使营销网络实现增值。把强化客户关系管理作为工作的重点，通过对辖区客户实行规范化、情感化、个性化等优质服务，有效提升客户对公司的满意度、忠诚度。

2. 紧密沟通，突出亲情化服务。客户经理就是要把客户紧紧地围绕在公司的周围。与客户加强沟通，注重亲情化服务，就是要赢得客户。通过了解客户的需求、卷烟的销售情况、市场新的动向，在潜移默化中宣传烟草行业的法律法规、销售政策；耐心细致地解答经营户提出的各种疑问，缩短烟草公司与零售户的距离。

3. 发挥客户经理培育品牌，引导消费的“协调”作用。以客户满意为目标，以优质服务为手段，通过倾听客户的意见与建议，与客户面对面的交流和沟通，使烟草公司真正贴近市场、贴近客户，提高市场控制力，提高烟草对客户的凝聚力和亲和力。

4. 加强自身学习。我也深知在知识飞速更新的年代更要不断的学习、装备自己，努力在各方面充实自己。这样才能成为一名合格的客户经理。

如果这次能够竞聘成功，我会以我的爱岗敬业、脚踏实地，用我的工作热情、工作经验，在新的岗位上努力拚搏、勤奋工作，不辜负大家对我的期望。

老干处竞聘演讲稿篇三

亲爱的老师和同学们：

大家好！

这一天，我站在这个神圣的讲台上竞选体育委员一职。我感到无比荣幸和自豪。这是对我运动潜力的一次大调查，也是我施展才华的一个大舞台。我会珍惜机会，把握这一天，争取明天。

我认为我参加竞选的优势如下：

首先，我是体育的“领头羊”。我的跑步潜力不错。我一分钟可以在操场上跑两次。而且我的跳远潜力也很好，一米左右就能跳。我也打羽毛球打得很好。

如果我竞选成功，我会这样为你服务：当铃声响起时，我会让学生们就座。当体育老师来的时候，我会让学生在教室外面排队，和体育老师一起去操场。让学生先玩自己的游戏。五分钟后，我把“集结号”炸了，让同学们过来集合。集会结束后，我说：“同学们，立正，稍息，立正，向右看，向前看，右转，跑。”我带同学跑了五圈后，他们有点累了。我说：“原地休息！”好好休息后，我又带领同学们做体操。然后，我又说：“同学们，记住，不要离开操场。很好！溶解。”我也会带一些跳绳给运动室的同学，让同学们自己跳起来热身。

但是，如果我落选了，我不会伤心难过，反而会开心。因为，这是同学给我的严重警告，是我再次努力的开始！也是美妙的音乐让我等待下一次选举的成功。

然而，我真诚地请你们投票给我，老师和学生。如果我能得到你的支持和信任，我会努力百倍，不会让你失望。请相信

我，支持我，谢谢！

老干处竞聘演讲稿篇四

我叫，来自桃花江一个美丽的少数民族聚居地——鲜埠回族乡。我今年岁，中南大学自学护理本科学历，现任主管护师。1994年，我从益阳卫校毕业后，来到了向往已久的医院，成为一名戴燕尾帽的白衣天使。至今，我已在一线护理岗位上工作了xx年。十多年来，我的感受就是，从事一个有“天使”称号的工作，一定要对得起病人，对得起病人家属，对得起“天使”这个美丽的称号。所以，我无论是在内科、急诊科、肿瘤科、手术室、巡回医疗车，还是在现在的老干科，每一天，我都始终带着大家已经熟悉的微笑，并努力以精湛的技术和高度的责任心为病人提供优质服务。因此，我也相继获得了医院授予的优秀干部、工会积极份子、优秀护师等光荣称号。

假如我竞聘成功，我将在科主任及护理部的领导和指导下，从以下几方面开展工作，搞好病房管理，不断提高护理质量：

一、把护理安全放在工作的首位，防范和减少护理差错。

我认为应从三方面抓好护理安全：一是抓好对患者病情的掌握。只有充分了解患者病情，护理起来才会有有的放矢，产生较好的护理效果；二是抓好对病情的观察。指导和要求护士认真细致观察患者的病情变化，及时采取相应的干预措施；三是做好同患者的沟通，取得患者的信任，使患者流露出真实的想法，及时发现安全隐患，采取有针对性的护理措施，有效地预防意外。

二、营造和谐融洽的护患关系、医护关系。

我深知，作为护士长，在护患关系、医护关系中起着不可替

代的重要作用。要营造和谐融洽的护患关系、医护关系，我认为，首先，要定时召开护患座谈会，征求病人的意见和建议，及时向科领导和医生反馈，争取得到支持，使科室服务设施和休养条件更适合病人的需求；其次，理解、配合各位医生的工作，做到真诚相待，相互支持与合作；第三，讲究交流方法，化解护患矛盾。我将主动诚恳地做深入细致的思想工作，作好沟通协调，解决病人的具体问题，理解护士因工作疲劳产生的怨气，不讲损害护士自尊心的话，为病人和护士创造和谐轻松的环境。对护士既严格要求，又同她们加强感情交流，结成知心朋友，让护士与自己在一起时感到轻松、愉快、自然，培养大家的集体荣誉感，融洽集体感情，构建一支和谐的团队。

三、抓好患者的健康教育，提高患者的满意度。

健康教育是人性化护理管理的重要内容。护士的角色不仅是照顾者和管理者，更重要的是教育者。我将在病房管理工作中，重点抓好对患者的健康教育，组织护士根据不同病人的心理、社会文化背景开展形式多样的健康教育活动，努力给病人以心理社会支持，解答困扰他们的心理问题，使病人明白自身患病的心理原因，增强战胜疾病、重返社会的信心，使患者通过住院不仅治好疾病，还学到了许多健康知识，从而提高对护士的满意度，体现人性化的管理理念。

四、以身作则，率先垂范，增强科室凝聚力。

常言说：“喊破嗓子不如做出样子”。可以说，护士长的自身形象直接影响着护理的工作效率、工作质量以及科室的凝聚力。因此，我将时刻牢记自己肩负的重任，努力在敬业精神、业务技术能力、人际关系等方面，成为护士们的楷模。在具体工作中，做到言行一致，要求护士不做的，自己坚决不做，要求护士要做到的，自己首先做好。在日常工作中，有事多同护士商量，踏实工作，爱医院、爱自己的专业、爱自己一同工作的全体护士。今天能参与竞争护士长岗位，

与她们给我支持和鼓励是分不开的。

五、持续优化护理人员的业务素质 and 护理理念，共创一支一流的护理队伍。

护理人员的素质是决定护理质量高低的关键。我们医院有很多很优秀的护士，她们在各项护理工作中做的都很好，输液能做到一针见血，护理危重病人、观察病情都有很强的责任心。但业无止境，我认为在以后的工作中，坚持不懈地抓好对全病房护士的业务学习仍是工作的重点。通过集体学习、组织护理查房、进行操作演练等，有计划地进行基础护理知识、护理理论、基本护理技能的学习和训练，不断提高全病房护理人员的整体素质，做到护理工作程序化，技术操作标准化，减少护士工作中的随机性和盲目性，做好对重点病人的护理，指导护士制定个性化的护理计划，在临床实践中提高护士观察病情、心理护理、护理文书书写以及急救护理等各项护理工作的质量。

一、在科主任及护理部的领导下，全面负责手术室的行政管理和护理质量管理的工作。

二、负责制订护理工作计划并组织实施，定期或不定期督促检查各项规章制度各班岗位职责以及各项护理技术操作规范的执行落实情况，并及时总结讲评，不断提高护理质量。

三、根据手术室的工作任务和护士具体情况，优化护理力量的组合，进行科学合理的分配，安排好各个班次和手术程序，必要时亲自指导并参加。

四、每日检查、巡回各手术室3—4次，了解各班护士履行岗位职责及护理质量情况。每日进行考核、评估一次。对工勤人员的清洁卫生和消毒工作，每日检查二次。

五、督促所属人员严格执行消毒隔离及无菌操作，按计划定

期进行手术室空气、物品和工作人员手的细菌培养，并鉴定消毒效果。

六、进行各项日常工作，主持晨会，了解夜班工作情况，不定期检查夜班和各节假日的工作情况，如遇紧急情况，负责组织应急措施。

七、有计划的组织好本科室人员的业务学习，定期提问或采用其他形式考核，并做好奖惩考核工作。

八、做好手术室各类物品、仪器及急救用品的管理工作，指定专人负责，保证供应并定期检查，做好记录。

九、协调本科室工作人员与医生、工勤人员及其他科室人员之间的工作关系，相互沟通情况，及时取得支持和配合。

十、做好每月各项业务统计工作(如考勤、工作量、质量及经济核算等)准确填写和检查各项报表。对工作中发生的重大问题，应及时分析、鉴定、总结，提出有效的防范措施。

五、负责手术室各类物品的维护检查，需修理、申请或报废的及时与各部门联系解决。

六、负责对工勤人员的考核工作。协助正护士长保持手术室清洁、整齐、安静、安全、有序，随时提供使用。做好护理工作还有个很重要的方面：护理理念。好的护理理念，不是“要我服务”，而是“我要服务”。可以说，这是和三基理论、护理质控、技术操作等同等重要的护理素质。可以想象，当“天使”进入病房向病人讲解护理知识时，脸部表情却是非常严肃，没有笑容，甚至不好意思同病人说声“早上好”时，是一个怎样的场景。所以我认为，持续保持和提高护士的礼仪与素养是很重要的，努力创造医院的护理，是当前护理工作重要内容之一。我看到一篇报道，讲述北京协和医院的护士，凡是到过北京协和医院的患者，没有看病就好

了三分。患者看见协和医院的护士就有一种宾至如归的感觉，还有患者这样形容：“即使在繁华的王府井大街，你也能辨认出谁是协和医院的护士。她们的风度和举止就是与众不同”。这就是护理的品牌。现代的医疗护理服务中，面对广大的护理服务对象，良好的护士礼仪及素养无意是一剂疗效甚佳的良药，对提高医疗护理质量将起着举足轻重的作用。我相信，有领导的重视与大家的支持，通过我们的努力，一定能创出益阳市中心医院优质护理的品牌，以独特的市场优势，让我们的服务对象也能这样评价我们，就是在繁华的商贸广场，也能辨认出谁是益阳市中心医院的护士，因为她们们的风度和举止就是与众不同。

冰心老人说：“爱在左，同情在右，走在生命两旁，随时撒种，随时开花，将这一径长途，点缀得花香弥漫，使穿杖拂叶的行人，踏着荆棘，不觉得痛苦，有泪可落，却不悲凉。”那么，再让真诚作伴，用我们的爱心为病人撑起一片希望的蓝天吧！

老干处竞聘演讲稿篇五

大家好！

今天我竞聘的岗位是个人客户经理(六级)。首先衷心的感谢行领导为我们提供这次竞聘的舞台，对我来说，这是一次难得的锻炼自己和提高自己的机会。我将以良好的心态，尽我所能参加此次竞聘，接受组织的挑选。

工作经历

我现年。……

(一)我所学的专业中，涉及市场营销学、客户心理学等知识，为相关的个人业务工作奠定了一定的理论基础，并在实际工

作中与营销结合起来，从评估客户需求，到营销理财产品，再到维系客户。

(二)两年来，在个人业务顾问岗位的工作中，熟悉个人业务客户常用银行产品的基本处理流程、功能、特点及竞争优势，熟悉电子银行、自助设备等营销服务渠道的功能及其应用，较好地为客户提供综合化、专业化、个性化的服务。

记得总行在近几年形成的“五统一”的服务规范中，有一项就是“统一的客户经理选拔标准”。可见，这是现实的客观需要，以及同业激烈竞争的要求，我愿意在这一岗位上为建行个人业务的发展做出更大的贡献。

如果我在这次竞聘中，能够得到领导的认可和支持，我将在支行领导和网点经理的带领下，认真履行个人客户经理的职责，努力完成各项指标。

第一，加强学习，熟练掌握业务技能与营销技能。树立市场观念，客户观念，营销观念，为客户服务打定坚实的基础。不能够熟悉业务知识，任何服务和营销都无从谈起，更谈不上客户的开发。

作为一名党员，我也时刻提醒自己，不断加强自身的政治素养，强化对金融政策和法规的学习，能够按照全行的思路，开创性的开展工作。“学无止境，厚积薄发”，只有平时不断充实自己，才能高效地服务于客户，从而提升客户的满意度。我很荣幸能够在上海参加首届金融理财师年会，那是一座汇集学养、启迪智慧、传承文化、开阔格局的知识殿堂。今后有机会，我依然会热情参与，融入理财师团队，以此定期鼓励、鞭策自己，精进专业。

第二，提升理财产品营销技能和客户关系营销技能，做到“留住客户，赢得客户，拓展客户”。

1、理财产品营销。建设银行的产品与服务不断跨越传统业务和服务领域，以满足不同群体客户的需求。为了更好地服务客户，好多产品我都会身先试用，比如网银中投资理财的银行存管、电话银行的福彩投注、手机银行中万易通商城的特价机票和福彩投注等，在上星期车爆胎，因持有汽车卡，还享受了一次免费的道路救援。

我想，建行为我们提供如此方便、快捷的产品服务，应该与更多的人去分享，去应用。因为亲身体验，偶尔会与客户交流心得体会，这样也增加了亲和力，客户关系也能进一步深入。

2、客户关系营销。客户关系的营销是一种经营理念上的超越，反映了一种新型的营销文化，从本质上体现了对“以客户为中心”理念的认同。无论是维护老客户，还是开发新客户，都要树立客户第一的思想，把客户的事情当自己的事情来办。

在实际工作中，我们每天都会面对形形色色的客户，每一个走进建行的客户，并不一定是我的客户，也许他的大部分资金都在他行，但是我要努力把他的留住。

(举实例：保险联动银行卡、电子银行、汽车卡。)我们与客户的关系实质上是人与人之间的关系，如果我们用诚信和优质的服务对待客户，那么我们换来的就不只是单个产品的买单，而是客户对我们的信任和选择，最终成为我的客户。

第三，关注市场，掌握同业对客户的竞争动态，“知己知彼，百战不殆”。作为个人客户经理，应时刻注重研究市场，关注市场动态，因为研究市场就是分析营销环境，在把握客户环境的前提下研究客户，分析客户心理，从而达到了解客户资金运作规律，力争将客户的下游资金跟踪到我行。

同时，应深入进行市场调研和分析，掌握我区客户特点和结构，进行市场细分，研究本行金融产品和服务的市场占有率，

同业竞争能力，及时反馈客户对银行服务的意见和建议等，为领导经营决策提供可靠依据。

第四，认真履行客户经理的职责，重点维护vip客户，并转变服务模式，加强防范风险，圆满完成任务。总行制订的《零售网点转型二代指引(08)——深化二代转型推广工作的指导意见》中提到，目前我行向vip客户提供的服务更多地还是传统金融服务，内容和形式比较单一，客户体验更多地停留在交易的优先办理和价格优惠上。

截至20xx年末，占个人存量客户2%的vip客户贡献了47%的金融资产，其银行卡，理财产品，基金，黄金等产品的覆盖度远高于大众客户，是对我行零售业务贡献度最高的客户群体。因此熟练掌握各个系统的应用，尤其是ocrm等系统的应用，对客户实行综合化、差别化、个性化的服务显得尤为重要。我的销售服务模式并非“只重结果，不重过程”，相反，我觉得过程更重要。

营销的过程可以发现新的营销商机，可以更多地了解客户需求，使客户在我行得到更好地服务体验，同时，营销的过程会不断激发我对个人客户经理的认识和了解，提醒自己不断提升专业水平，以适应新形势。

总之，客户经理是对外服务的窗口，是建行的形象。如何打造一流品牌，靠的是诚信守诺、特色服务、良好形象和优质服务。客户经理是一份富于挑战性的职业，我决心接受挑战，以坚定的意志，执着的追求去挖掘人生的价值。

以上是我对工作的认识和思考，不足之处还请各位领导指正。这次竞聘让我重新认识和审视了自己，人的一生又能有几次这样的机会?所以再次感谢行领导给我们这次难得的学习和锻炼，这次展示自我的检验。我会从中找出不足和差距，更快地进步和提高，作为我行第一个afp金融理财师，为支行个人业务的发展贡献更大的力量!

老干处竞聘演讲稿篇六

尊敬的各位评委，各位领导、同志们：

大家上午好！

首先感谢组织给我这一机会参与竞聘。对我个人来讲，这不仅是一次竞聘的机会，更是一次检验自己前一阶段工作、学习、生活和发现自己不足的机会、一次学习和锻炼的机会！

我竞聘的职位是办公室主任。

我的汇报分三个部分：一、自然情况；二、竞聘办公室主任职位具备的基本条件；三、竞聘后的几点想法。

我叫□19xx年1月出生于河北省行唐县，大学本科学历，中共党员，身体健康□19xx年入学入伍，历任参谋、干事、助理员、秘书、团政治处主任等职；20xx年转业到农工委后，历任办公室副主任、县域经济处副处长等职，现任农工委综合处副处长。

第一，具有过硬的政治素质。22年的部队融炉和8年地方锻炼，使我养成了做好办公室工作必备的政治意识、大局意识、纪律意识和扎实过硬的工作作风，基本能应对各种事情，拿得出主意，摆得平关系、受得住委曲、耐得住寂寞、忍得住艰辛。能够当好领导的参谋和助手。

第二，熟悉办公室工作的业务。参加工作20余年来，大部分时间从事机关工作，先后担任过医院院长、院务部部长的秘书，又有担任过近5年农工委办公室副主任的经历，基本上熟悉办文办会办事的基本程序，对办公室工作的各个环节有较为全面细致的了解。能够协调好关系，确保政令畅通。

第三，具有一定的综合文字能力。**年到业务处室后，注重

业务知识的学习和应用，对“三农”政策有了较全面的了解，先后在《石家庄日报》发表了“树立五种意识，促进农民增收”等两篇文章，《石家庄论坛》杂志一篇，撰写的“继承西柏坡精神，做好新农村建设”获石家庄市庆祝建党九十周年理论征文二等奖。基本能够撰写和处理各类公文。

第四，具有强烈的事业心和责任感。工作上始终坚持高标准严要求，干一行爱一行专一行，从事技术工作曾代表沈阳军区参加全军兽医卫生检验技术考核竞赛获二等奖，个人成绩第七名的好成绩，荣立三等功一次，任办公室副主任，获20xx年度普法工作先进个人，两次造林绿化先进个人，县域处副处长获全市防火工作先进个人。

第五，具有较强的服务意识大局思想。能够严格要求自己，待人热情、服务真诚，为人正直、诚实，能善待每一位同志。同时个人还有一个良好的心态。在决定竞岗之前有些人劝我：老米呀，你是团职转业干部，已享受副处级工资待遇了，何必再跟年轻人争，再费那个力呢？拿破仑说过，不想当将军的士兵不是一个好士兵，个人认为不会当将军的士兵产生懒惰情绪，产生混日子的思想！现在的农工委，政通人和、心齐气顺。在这么好的工作环境，没有理由不好好工作，没有理由不再拼上几年。请大家支持我，给我投上神圣的一票！

我深深地知道在自己的身上还有许多缺点不足，如果竞聘没有成功，说明还有比我更合适的人选，自己还有努力的空间，我会一如既往做好自己的本职工作。如果同志们信任我，组织上又聘任我做办公室主任，我将把领导和同志们的期望铭刻在心，按照“管好自己、带好队伍、搞好服务”的工作思路开展工作，团结带领办公室全体人员，争创一流业绩，树立良好形象，以优异的工作成绩回报领导和同志们的信任。从工作上大体有以下想法：

一、加强学习。学习是个人和单位永恒的主题，办公室是参谋部、情报部、督导部，是沟通上下，联系左右的枢纽。要

发挥好参谋服务协调作用，就得不断地加强学习提高自身素质。

二、搞好服务。牢固树立服务的意识思想，按照“及时、热情、超前、立体”的标准，为领导、为处室、为大家搞好服务。做到“不以事小而不为，不以事杂而乱为，不以事急而盲为，不以事难而怕为”，搞好后勤服务和保障工作，加强车辆管理和队伍建设。从抓制度落实入手，保证领导工作用车并尽力保证处室工作用车。努力做到安全、正点、高效。努力改善办公条件，做好办公用房调整。机关福利在条件可能的情况下争取逐年略有提高。

三、落实制度。严格落实财务制度，公文制度，值班，请销假等，坚持开源节流的财务工作原则，同时重点把好印刷费、接待费、会议费、办公费和电话费支出的五道关口。

四、开拓创新。创新工作方法，提高工作效率。改革后勤服务管理，提高服务质量，在总结以前好的制度的基础上，努力建设勤俭节约型机关、文明卫生型机关、务实高效型机关、友好和谐型机关！

五是廉洁奉公，维护好形象。办公室是农工委的窗口，我将从起立、请进、请座等入手，擦亮农工委窗口；公道正派、廉洁奉公，按照党纪国法和的规章制度严格要求自己，努力做到慎独，慎微，不辜负领导和同志们的信任。

老干处竞聘演讲稿篇七

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

首先，非常感谢各位领导和同事的信任和支持，给我这次难得的展示自我、认识自我的机遇和锻炼、学习、提高的机会。

我市委办公室举行科级干部竞争上岗，是推行干部人事制度改革、加强干部队伍建设的重要举措。今天，我本着提高自己、锻炼自己的宗旨，站在这里，进行竞争上岗的演讲，希望能得到大家的支持。

我参加市信息办正科级秘书岗位的竞争，主要是基于以下三个方面的考虑：

一是具有较为扎实的专业知识。自己先后在市、县信息办工作，有着从事信息化工作的经验和搞好信息化建设的强烈愿望，比较熟悉基层信息化工作实践，也有一定的信息化理论知识。特别是调入市信息办以来，坚持不懈地加强对信息化理论知识的学习，努力促进自己从重技术学习向重理论学习转变、从重实际操作向重提出思路转变。同时，在参加全市第一期信息化骨干培训班的基础上，坚持不断地学习计算机和网络相关知识，并注意在工作实践提高了自己的信息技术水平。

二是具有较强的工作能力。工作以来，自己经过多个岗位的实践锻炼，培养了自己办文、办会、办事及综合协调等多个方面的能力。先后从事过调研、文秘、督查及信息化等工作，都取得了一定的成绩，曾被评为全国固定观察点系统优秀调查员、全市党委系统督查工作先进个人，撰写的调研文章曾在省级刊物上予以刊登。特别是在市委办公室一年多的工作实践，自己不断加强与县(区)、部门信息化工作人员的协调沟通，相互之间建立了良好的工作关系，也显著地提高了自己的综合协调能力。

三是具有较高的综合素质。在日常生活和工作中，自己注意不断加强个人修养和党性修养，踏实干事，诚实待人，多年的办公室工作经历，培养了自己吃苦耐劳、坚韧不拔的性格，默默无闻、兢兢业业的敬业精神，与人为善、乐于助人的协作意识。这些正是团结同志、做好工作的基础。

如果这次竞争成功，我将在“深、实、严、新”四个字上下工夫，努力做到“学习求深、作风求实、自律求严、工作求新”。

1、学习上求深。我将把学习当作提高工作能力的有效途径，向书本学、向领导学、向同事学，以学习促进步，以学习促提高。一方面，加强政治理论学习，改造自己的世界观、人生观和价值观，不断提高自己的党性修养。另一方面，认真学习文秘知识、信息化理论等业务知识，积极总结和探索信息化工作规律，全面把握信息化发展方向。

2、作风上求实。堂堂正正做人，老老实实做事一直是我人生的座右铭。作为市委办公室的工作人员，我将继续发扬爱岗敬业、吃苦奉献、团结协作的精神，不断提高和改进自己的思想作风、生活作风和工作作风，在堂堂正正做人上有新境界，在踏踏实实做事上有新成效。

3、自律上求严。继续坚持严以律己，诚实待人，工作上积极主动，成绩面前不争先，困难面前不退缩，坚持大处着眼，小处着手，在小事上见精神，在细节上下功夫，无论事情大小，都以极其认真负责的态度，保质保量地完成任

4、工作上求新。信息化工作是一项全新的事业，当前已成为覆盖现代化建设全局的战略举措，但没有现成的模式可以借鉴，没有固定的发展思路可以遵循。因此，我将与同事们一起，把信息化发展趋势与我市实际结合起来，不断创新信息化工作思路，努力推动我市信息化工作再上新台阶。

尊敬的各位领导、各位同事，竞争上岗，无论失败，我将以此为契机，寻找差距，加强学习，弥补不足，一如既往地勤奋工作。

谢谢大家！