

2023年应聘的演讲稿(精选5篇)

演讲属于现实活动范畴。它是演讲家通过对社会现实的判断和评价，直接向广大听众公开陈述自己主张和看法的现实活动。那么演讲稿怎么写才恰当呢？接下来我就给大家介绍一下如何才能写好一篇演讲稿吧，我们一起来看看吧。

应聘的演讲稿篇一

尊敬的各位领导：

你们好！

非常荣幸能有机会参加贵医院的招聘面试。感谢贵医院领导给我这个机会。

我叫xxx是xxx职业学院高护专业的毕业生。为了心中的理想，探索生活的真谛，凭者对知识的渴望，人生的追求，我孜孜不倦，不骄不馁，终于迎来了新的起点。

光阴似箭，在xxx年的院校生活中，我对护理事业怀有很高的热情，坚持以学为主，取得良好的成绩，且在其他各方面表现良好，被评为“优秀团员”、获的区级三好学生的荣誉，有计算机二级证。通过在校的理论学习与实践学习，我掌握了有一定的操作能力，且有很强的责任心，集体荣誉感。

面对新的环境，新的起点，新的挑战，我将进一步充实和提高自己，如果有幸成为贵医院的一员，我必将以满腔的热情投入到工作中，用我的汗水、知识、热情报答贵医院的知遇之恩。

最后，我衷心希望贵医院能给我一个展开才华的舞台，我坚信，你的信任与我的实力将为我们带来共同的成功！

我的介绍完毕，谢谢！

应聘的演讲稿篇二

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！站在这里，面对朝夕相处的领导和同事，我的心里充满感激和希望。感激组织上给我提供了这样一个难的机会，使我有机会实现自己的人生理想；希望通过我的演讲，使各位领导和同事们更多地了解我、支持我。

我今天竞聘的岗位是人力资源部**中心经理职务。

一是强化一个观念：就是强化发展的观念，用发展的思路想问题、用发展的眼光看问题、用发展的措施解问题，紧跟当今世界金融的发展潮流，不断学习新观点，注入新思维，创造新方法，实现新突破。

二是树立两种意识：一种是服务意识。服务是我们事业的基础，也是我们事业更快更好发展的前提。任何时候都要树立以客户为中心的经营理念，想客户之所想，急客户之所急，用优质的服务吸引、壮大客户群体，实现经营目的。另一种是管理意识。科学严密的管理是企业健康发展的保证，也是减少漏洞、规范经营的必由之路。只有通过科学先进管理手段，才能建立起廉洁高效、勤政务实、勇于进取的员工队伍，才能实现降低管理成本，向管理要效益的目标。

提升三个水平：第一个水平是理想信念水平。带头树立正确的人生观和价值观，树立商行的发展就是个人的发展，商行的明天就是个人明天的新观念，把为商行奉献作为一种职责、一种骄傲、一种追求，不断激发员工的凝聚力和创造力。第二个水平是工作水平。作为一名领导者，任何工作都要思考在前，计划在前，既要立足当前，又要着眼长远，分清轻重缓急，有的放矢，努力以最小的投入获取最大的效益。第三

个水平是业务水平。要紧跟时代的发展，应对日益激烈的市场竞争，就必须不断努力学习新知识，掌握新技能，适应新需求，以过硬的业务，为商行发展服务。

一、我具备担任人力资源部**中心经理的素质和能力。我是大学本科中文专业毕业，具有金融经济师职称和中教二级职称，具备了**中心经理所需的硬件条件；从开业至今，我一直在办公室从事文秘工作，大到工作报告的起草，小到电话通知开会，公文的起草和核稿，简报信息的撰写与编发，行报的编辑和供稿，对外宣传材料的撰写，无论大事小事我均认真对待，圆满完成，对商行的整体情况比较熟悉。多年的工作实践，使我对金融工作由陌生到熟悉、由熟悉到熟练，而且能够提出创新工作、促进发展的建议和主张，特别是在办公室综合工作岗位上作出了应有成绩。先后独立或参与制定公文处理办法等办公室工作等管理制度的制定，在行外刊物上发表15篇论文及通讯。经自身努力□xx年通过了经济师考试，并获得全行业务考试第11名，持证上岗考试第1名的好成绩。多年的秘书工作经验使我具备了较强的综合管理能力。我91年参加工作，有5年的教师工作经历，从96年起至今，又一直从事办公室工作，既有一定的文字能力，又有一定的人事管理经验。我还具有求实认真的工作态度。工作责任心强、适应能力强、肯钻研是我的一大特点，在做任何事情时，我都力求完美，碰到难题会想方设法解决。多年的办公室工作经验、秘书工作和曾担任团委书记的工作经历还培养了我一定的组织、管理、综合、协调能力，具备了所聘职位要求的素质和能力。

二、我有做好工作的具体思路和措施。商业银行在董事会的正确决策和经营班子的正确领导下，经过全体员工的共同努力，取得了令人瞩目的成绩，不仅在经营上实现了跨越式的发展，而且在管理体制、经营模式、用人机制等方面都展示了勃勃生机。作为亲眼见证这些变化的一名老员工，我对商行的发展前景充满了信心。

三、我具备良好的思想品质和爱岗敬业、甘于奉献的精神。十多年的工作经历，无论是在哪个单位、哪个岗位，我都十分注重加强政治思想修养，思想上积极向党靠拢，行动上自觉服从党的利益，牢固树立正确的人生观、价值观。特别是进入商行以来，面对全新的业务和繁杂的工作，我没有退缩，积极抓住各种机会努力学习，不仅在最短的时间内适应了工作的需要，而且在工作中发挥了一名共产党员的先锋模范作用。

竞争，就必然有优劣之分和成败之别。古人云：岂能尽如人意，但求无愧我心。我认为，敢于竞争是一个人至高无尚的精神境界；参与竞争，是一个艰辛的奋斗历程，需要付出巨大的勇气、力量和才智。我坚信，人的一生，要坚持做到勇于竞争，只要是为追求正确的人生目标付出辛劳，既使没有达到理想的彼岸，没有得到完善的结局，也会感到问心无愧、无怨无悔。正如柳宗元在《小石潭记》里所说的：“可以尽我志，而不能至者，可以无悔矣，其孰能讥之乎。”

我的演讲完毕，谢谢大家。

应聘的演讲稿篇三

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！首先感谢行领导为全体员工提供了一个公平、公正、公开的竞争环境，使大家能有机会走上这个演讲台，各显其能。国际竞争理论创始人迈克尔·波特有句名言：“不要把竞争看作是争夺第一的竞争，而是通过竞争变得与众不同，更独特。”这次竞争对我来说，成功固然重要，但更主要的是能锻炼自己，提高自己，使自己在竞争中走向成熟。我会抓住这次竞争的机会，使自己在事业上更上一层楼。

首先向各位评委和领导介绍一个我的基本情况，使大家对我有一个比较全面的了解。

我叫***，今年**岁，大专学历，**年毕业于**学校**专业。

20xx年11月至今**支行工作，曾先后从事***、***、***等工作。由于我在工作中认真努力，听从安排，我曾多次受到领导和同事的肯定，并获02、03年度**工会积极分子；荣获04年度**金融先进工作者；05年度考核为优秀；获06年度泉州市优秀员工并获得”金博士“奖章；07年度**金融先进工作者和服务规范化优秀员工等多个荣誉称号。

自参加工作那天起，我就牢记领导教诲，牢记自己的使命把不断学习，提高专业技能放在首位。我于20xx年顺利通过了国家理财规划师课程的考试，预计5月份就能拿到国家理财师的证书；我还取得了中国银行协会的公共基础证书及个人理财专业证书。同时，多年的工作经历使我对私会计、公会计、联行等业务都比较熟悉；对**的客户群体较为熟悉，并培养了我较强的工作能力和营销能力，我于20xx年12月销售贷记卡39张，在08年第一季度营销贷记卡147卡，据了解是**营销贷记卡单项的第一名。

不去播种，不去耕耘，再肥的沃土也长不出庄稼；不去奋斗，不去创造，再美的青春也结不出硕果。如果这次能够得到大家的信任和支持，使我能够走了大堂经理这个职位，我会在新的岗位上努力耕耘，积极创造。以下是我在新岗位上的工作思路，请评委和领导们评议。

首先，尽职尽责，全力做好服务和营销工作

营销和服务是我们工作的重点和难点，也是我行赖以生存的基础，营销和服务工作搞不好，直接影响到我行经济效益的提高。为此，我将协助**，在工作中从以下几个方面着手：

第一，广泛收集各方信息。我将定期归纳分析市场信息、客户信息、客户需求及客户对本网点产品营销、优质服务等方

面的意见，提出改进的建议，以书面形式做出详细具体的报告。以便于领导及时研究，并采取有针对性的措施加以解决。

第二，大胆创新，探索新的竞争形式下的新的工作模式。在工作中，我会积极探索新的营销模式，把”脚踏实地、不抱有一丝幻想、不放弃一点机会、不停止一日努力“的思想作为全体员工的营销理念。

第三，建立完善的竞争机制。我将在员工中实行定期评比、定期考核制度，并以评比和考核为依据实行奖惩制度，鼓励先进、推动后进，完善服务。

第四，挖掘新的客户资源，寻找新的增长点。在今后的工作中，我会利用自己主动营销的优势，积极寻找新的客户群体，要以最优质的服务赢得客户的满意，努力稳定老客户、老业务，以积极拓展新客户，新业务，为银行多创效益。

其次，创新工作方法，做好柜面顾客分流。

当前，柜面顾客排队过长已成为我行的突出问题，这不仅耽误可顾客的时间，也影响到我行的声誉和服务质量的提高。为此，我将针对这一问题，做好以下工作：

第一，协助**压缩当前后台人员，增加对外服务窗口。

第二，充分利用柜面资源，开放式公司柜面办理非现金私人业务。为方便私人客户，减少排队等候时间，利用客户叫号系统，引导非现金业务客户到公司柜面办理业务，以充分利用柜面资源。

第三，在营业室增设零售产品销售专区，减少复杂业务对柜面资源的占用。这一方面可以减少柜面压力，另一方面可以为顾客提供更好、更快捷的金融理财服务。

第四，注重源头分流，加大电子银行宣传推广力度。我将加大电子银行的宣传推广力度，特别是在公司客户、私人客户开户时，推介办理网上银行、电话银行等业务，从源头上分流客户，减少柜面压力，提高服务效率。

第五，协助**进行业务流程梳理和柜面分工整合。对一些办理时间长的特殊业务开设专柜，提高其他柜面办理业务速度，减少正常客户排队等候时间。

第六，加强硬件环境建设，改善客户等候环境。

再次，协调好员工与客户的误解。

调节客户与员工的误解是作为一名大堂经理必须面对的问题，如何正确处理好员工与客户的误解是大堂经理的主要职责之一。在处理这个问题上，可以说我是占有优势的，因为善于协调各种关系的我，能够使各种关系得到很好的解决。

在处理误解问题时，我将本着实事求是的原则，找准问题的关键，看问题发生在哪该怎样办就怎样办。当然，还要加强员工培训，把”客户至上“的服务理念深入到每一个员工心中，提高员工服务意识和服务水平。并对员工进行全方位教育工作，教育他们要学会换位思考，在各类争执问题发生时，多站在顾客的角度思考问题，并尽量解决。

只有创造，才是真正的享受，只有拚搏，才是充实的生活。如果这次能够得到大家的信任和支持，我会在新的岗位上努力拼搏、积极创造，将汗水汇集在奋斗的江河里，将事业之舟驶到了理想的彼岸。在我演讲即将结束的时候，我最想说的是：如果我在竞争中不能取胜，我仍将一如既往的努力工作，为我行的发展奉献自己的微薄力量。

谢谢大家！

应聘的演讲稿篇四

大家好！

感谢学校领导和老师给我这次展示自我的机会，我应聘的事小一十一级的岗位。

小时候就非常的崇拜老师，所以自小就立志要成为一名教师，并做一名合格的老师。长大后我更是为能成为一名合格的教师而努力着。三年前我如愿以偿的走进了锦华的大门，成为了一名人民教师。

作为一名班主任，我的班务工作主旨是：让每一位学生都快乐地度过在学校的每一天，既教书又育人！用心关爱每一个孩子，使他们因我而快乐充实，让我的孩子在学得书本知识的同时学会做人，这也是我作为教师一生的重点。

对于后进生，我采取多鼓励少批评的方法，以宽容的心态去对待他们的每一次过失；用期待的心态去等待他们的每一点进步；用欣赏的目光去关注他们的每一个闪光点；用喜悦的心情去赞许他们的每一份成功。正是这样，去年我们班的几个“丁剑飞、于风华、韩永凯等”几个一年级老师口中的“小小木头人”的成绩都跟了上去。直到现在振林的妈妈还经常打电话问我怎样辅导他。我不是说我做的很好，只是觉得作为一名老师，我应该用一种平等的心态，欣赏的目光去关注孩子，特别是后进生，他们更加需要我们的关注。

在教学上，我贯彻“以学生为主体，以教师为指导”的教学原则，积极参加教育教学改革实践，不断更新教育教学观念，认真备课、上课、听课、及时批改作业、讲评作业，做好课后辅导工作，广泛涉猎各种知识，形成比较完整的知识结构，严格要求学生，尊重学生，发扬教学民主，使学生学有所得，不断提高，从而不断提高自己的教学水平和思想觉悟，并顺利完成教育教学任务。由于我不断努力，所教语文科成绩a等

生人数不断上升，学生的学习进步明显。

去年我还阅读了大量的教育书籍，《第五十六号教室》，告诉我如何去管理班级；《特别的女生萨哈拉》告诉我如何去关爱后进生；《如何说孩子才会听，怎么讲孩子才肯听》告诉我怎样打开孩子的心扉，走进孩子的心灵；《不要抱怨》让我每次感到工作疲惫不堪时，知道该如何去体会作为一名教师的幸福。。。。。。

静心回想这几年的工作，有成绩也有遗憾。由于自己年轻，工作经验不足，在班级管理工作出现了一些不好的地方，但是学校领导都能像父母一样的对我包容和照顾，我的同事对我关心和指导。在此对各位领导和老师表示感谢。

谢谢大家，我的演讲到此结束。

应聘的演讲稿篇五

尊敬的各位领导、各位老师、同仁们：

你们好！

三年来，通过抓队伍建设，建章整制，完善井下通风设施，健全防灭火、防尘、监测三大系统，认真贯彻落实各项责任制度，打开了振兴矿“一通三防”工作的局面。

煤矿生产，安全为天，煤矿安全监察部门工作尤为重要，他们担负着煤矿安全检查、监督、指导的重要使命，他们工作的好与坏直接关系到煤矿生产命脉和广大职工人身安全，所以说这个部门的管理者必须精通业务，能够抓住煤矿安全工作的重点和关键，能够深入一线、吃苦耐劳，应有神圣的使命感和高度的责任心、事业心，应公平、公正、不询私情，能够用铁的手腕，务实的精神，过硬的本领来抓实抓靠安全监察工作。

本人1987年在大学加入中国共产党，经过近17年党的培养，应该说有较高的政治觉悟和素质。毕业十余年来一直从事煤矿生产安全工作，对煤矿有着深厚的感情，也有深刻的认识，也曾经过生与死的考验。十余年的煤矿工作经历，使我也积攒了一定的经验和能力。所以无论政治素质和业务能力，我都对竞聘这个岗位充满了信心和希望。同时，在安全监察方面，我有先天的优势，那就是煤矿生产，安全第一，“一通三防”工作占煤矿安全工作中的80%，而我是从事“一通三防”工作的。虽然说资历较浅，经验较少，但也有一些粗浅的认识。“一通三防”无小事，瓦斯治理是重点，防灭火是关键，通风系统稳定是保障，充分发挥瓦检员的主观能动性是根本。可以说，“一通三防”工作到位，没有瓦斯、火的事故，就基本上消灭了群死群伤的重大事故，煤矿安全形势就应该是好的，陈家山煤矿和大平煤矿的瓦斯事故就是个很好的例子。

进入20xx年以来，煤炭行业形势好转，煤炭价格一路攀升，高额的利润很容易造成盲目的扩大生产，超安全能力生产，这样一来，煤矿安全监察显得尤为重要，做好煤矿安全监察这项工作，本人认为首先应明确和摆正以下几个方面的关系。

1、安全与生产的关系。安全与生产是相互依存关系，安全伴随着生产而言，没有生产就没有安全，生产过程中必须安全，不安全就不能更好的生产。但在实际工作中，对安全工作说起来重要，做起来次要，忙起来不要的思想还比较普遍。因此，在当前煤炭市场较好的新形势下，煤矿的各级领导必须进一步提高认识，牢固树立“一切为安全工作让路，一切为安全工作服务”的观念。

2、安全与效益的关系。就煤矿企业整体而言，经济效益是中心，这也是企业全部工作的目的和归宿，但在具体生产过程中，必须坚持安全第一，如果没有安全工作的保证，生产煤炭就要付出血的代价，经济效益也就会受到很大的损失。

3、偶然与必须的关系。在安全生产中常有人以“偶然”两个字来分析和解释各种事故，若发生严重事故，便以“事出偶然”来开脱，这种偶然显然是不符合事物发展规律，对搞好安全生产是十分有害的，任何一起看似偶然的事故中，都可以找到几条直接或间接的原因，这些原因中深层次的问题无外乎是投入、教育和管理的好坏。这些方面如果不到位或不完全到位，出现问题和造成事故那就是必然的。