

中储粮职责 公司中层竞聘演讲稿(优秀6篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。相信许多人会觉得范文很难写？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

中储粮职责篇一

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！

今天我非常荣幸地在这里参加公司中层管理岗位竞聘演讲，我的竞聘目标xx营业部副经理。

现将本人的主要工作经历和工作情况简要介绍如下：

我叫xx，现任xx营业部经理助理，出生于1970年3月18日，现年33岁，大专学历、中共党员。1987年11月参军入伍，在广州的军区的空军后勤部87249部队服役，由于在部队期间表现优异、专业技术过硬、对待工作认真负责，在部队多次获得嘉奖，曾担任过船艇驾驶班班长，并在部队光荣的加入了中国共产党。1991年12月从部队复员后，我被分配到xxx市话科工作，当时的工种是线务员，由于在工作中踏踏实实、勤学实干，多次荣获先进生产者、先进共产党员。为更好的提高自身素质，更大的发挥自身贡献，1997年7月，我参加了成人高等教育招生考试，并成为石家庄邮政高等专科学校的一名学生，专业是邮电财务会计。在学校里，我刻苦学习文化专业知识，团结同学、尊重师长，深得老师和同学的好评。xx年6月，我顺利的从学校毕业，并很荣幸的被分配到xxxx分公司市场部工作，从而展开了充满激情、充满希望的工作和生活。

xx年7月，公司处于分营初期，面临着很多困难，为了尽早投入正常运转，公司建立了自己的营业服务网点、成立了自己的计费中心。我有幸被分配到计费中心工作，负责营收稽核工作，面对工作量大、人员少等实际困难，我毫无怨言的全身心投入工作，为了确保营收工作的正常运转，经常加班加点。由于我公司的稽核工作与电信营业有许多不同点，加之经常开展各种促销活动，给稽核工作带来许多困难，而在此之前，我们并无经验可循，于是我与财务及营业前台的同事经常在一起研究讨论如何更好的发挥稽核工作的作用，制定合理的稽核办法。

随着公司的发展及工作需要，我公司于20xx年6月成立了稽核班，由我担任稽核班长，业务及稽核种类也扩大到了全市范围，为更好的向财务部门提供可信的第一手资料，我经常深入各县营业部了解各种营收情况，并与营收管理人员探讨营收管理办法，及时堵塞各种营收漏洞，确保了公司的营收资金安全管理。在公司领导的关怀和帮助下，经过我与同事们近一年的不懈努力，使我公司的营收管理流程初步具备了正规管理的框架模式。

20xx年4月，根据工作需要，我被分配到市场部综合管理的岗位上工作，由于每月要撰写市场经营分析，负责各县营业部的成绩考核、了解各种市场信息，参与制定各种营销政策，我对公司的市场经营工作有了更深入的认识，在这个岗位上，我学到了许多有价值的东西。20xx年8月，我参加了集团公司在北京邮电管理学院举办的市场营销培训班，对市场营销学和各种营销知识有了更为全面的了解。

20xx年4月，我被市公司任命为xx营业部经理助理，到任后具体分管市场、服务、营销渠道等工作。当时潢川的竞争形势非常严峻，由于xx公司多次采取廉价政策，导致市场空前混乱，包括我们的销售商都先后公开销售xx卡，致使我公司业务出现严重下滑。到xx后我先后对xx的移动市场、营销渠道

等情况进行了了解，并向xx经理和xx副经理作了汇报，通过讨论，我们取得一致意见。即根据市场竞争的加剧和营销渠道的波动情况，为避开销售淡季，应积极寻求新的销售方式，组建自己的营销队伍，同时加强服务、基站建设等工作的力度，力争在短时期内扭转潢川的被动局面。

由于市场竞争等原因，xx的xx客户观望消费心理非常严重，以5月份xx师范为例，为节省话费，xx组织员工与我公司和xx公司进行接洽，要求降低月租费、通话费，并不断在我公司与xx之间寻求平衡点，致使移动市场的竞争气氛空前紧张。更有甚者，有些客户在出现较高话费时甚至提出要减免话费的无理要求，威胁说如不减免话费将转网xx，而营销渠道在xx优惠入网政策的诱惑下，大部分销售商均以办理xx业务为主。在这种市场压力下，为稳定xx市场、提高业务发展速度，我们改变了以往的销售方式，组建客户营销服务中心，摆脱过去主要依靠营销渠道发展业务的方式。于六月初抽调部分员工组建了直销服务队伍，深入各乡镇、各单位开展上门直销服务，同时在员工中适时开展业务发展短程赛，六月份当月业务发展即得到了一定的回升。

由于工作关系，直销服务队伍由我分管，在初期的工作中，我与大家一起到各乡镇了解市场情况、发展业务，在这些活动参与中，我深深的被员工们的工作热情和吃苦精神所感动，他们不辞劳苦，顶着三伏的烈日，到各乡镇、村发展业务，为我公司的发展作出了自己的最大贡献。

服务工作

较大的提高。去年我部xx营业厅被团县委命名为“青年文明号”

在抓紧前台服务管理的同时，我部对大客户的服务工作也加强了力度，相继对大客户开展了生日送鲜花、送礼品等业务，

得到广大客户的认可与好评。

考核管理方面

为了保证服务质量的常抓不懈，提高员工工作积极性，针对以往绩效考核办法比较粗放的缺点，经向经理请示，由我对绩效考核办法进行了修改，把各项服务指标、工作指标细化、量化，纳入了营业部绩效考核办法，形成了营业部、部室班组、员工个人的三级考核体制。由于新办法规定比较详细，奖罚比较适度，增加了可操作性，有效的促进了员工自觉、自发的规范自身行为，有效的促进了服务质量和业务发展等方面的提高。

营销渠道工作

考虑到县城内的营销渠道在年初有较大的波动，业务发展和销售不理想，因此我部决定首先将农村渠道先期整合，在农村销售商中对部分销售能力强、忠诚度高的代办商，采取了“房子租过来，能人请进来”的方式，既降低了他们的成本费用，又提高了他们的积极性和我部的管理灵活性。

至去年九月底，考虑到销售旺季即将到来，为避免营销渠道一边倒的现象继续出现，我部及时与县城内的各销售商签订了专营协议。为明确专营职责和范围，规范专营店的销售行为，针对协议中罚则模糊不清的情况，我部制定了新的补充协议，重新规定了违规销售的处罚条例。十月份县城内有一家专营商违规办理联通业务，我部发现后当即依照补充协议的相关规定对其进行了处罚，较好的规范了营销渠道、减少了违规销售行为的发生。

20xx年下半年，由于我部充分依托市公司的优惠政策。加之xx全体员工付出了艰辛的劳动，截止20xx年12月20日，我部业务发展达到7803户，完成年计划的100.04；运营收入3161.43万元，完成年计划的101.98；从年初的整体业务下

滑到年底各项任务的全面完成□xx营业部打了一个翻身仗，稳定了移动市场，总体工作取得了较好的成绩。

在这一年的锻炼时间里，作为个人工作方面，由于得到经理、副经理的大力支持，本人大胆工作，积极团结同志，争取到了各位同事的`理解，在今年的工作中一直比较顺利。可以这样说，能够到xx与大家一起共事，也是我个人的荣幸和幸运。

这几年，在中国移动这个大家庭里的工作经历，使我体验到了前所未有的激情与喜悦，在这里，我感觉到了发挥自身价值的快乐，在这个企业里，公司领导层求真务实的工作作风和员工团结一致、拼搏向上的工作干劲，使我感觉到一种工作的激情，我认为这个企业就是值得我贡献自己的全部能力，为之奋斗终身的光荣事业。

下面谈一谈对应聘职务的理解

营业部副经理的工作职责应是全力配合经理搞好管理工作，限于分管工作的不同，副经理应主要管理好以下几项工作：一是及时了解市场动态，深入市场的调研与分析，随时与经理保持良好沟通，制定合理的营销策略和市场应对措施，并组织实施，确保公司市场份额的占领；二是服务的管理与考核，在今年的市场发展中国移动的主要经营目标是业务与服务双领先，牵涉到服务工作是一种较细致的长期管理，要提高服务质量应不断的、随时根据实际情况来完善、细化管理办法，制定合理的激励措施，为提高整体服务质量，应身先垂范，确保整体服务质量的稳步上升；三是销售渠道的管理，与销售商保持较好的关系，既要保证公司的利益，又要理解和配合销售商，在保证市场销售良好的同时，要严把质量关，确保业务发展的高质量、持续性和长期性；四是网络建设与维护方面，积极贯彻市公司的整体部署，加强基站的建设与维护，不断提高网络运行质量；五是员工队伍的培训与管理，要加强与员工的沟通，既要搞好团结、又要员工理解公司的整体经营思想和经营策略及目的，通过不断的业

务学习和培训来提高员工队伍的整体素质。在培训的同时，通过制定更加细化的考核办法，达到加强整体控制和激励地目的。六是随时掌握各部门的运转情况，及时处理各种日常事物，平时多了解员工思想，解决员工实际困难，增强企业凝聚力。

自身优势和任职目标

关于自身优势，可以从以下几个方面来概括，一是我具有较高的专业文化知识，大专学历、是助理经济师，对财务工作和营收管理工作比较精通，这对业务管理具有很大的帮助。二是我对市场工作有较深入的了解，在市场部的工作经历对我有较大的帮助，特别是在xx经过一年的锻炼，我对基层工作有了更深入的认识，积累了一定的工作经验。三是我有作为一个好管理者的素质，我对待工作认真负责、求真务实，能认识自己的不足，勤奋好学，为提高自身素质，我目前仍在不断学习，现在xxx学院参加专升本函授学习。四是我敢于创新、思想敏锐，善于接受新事物，并能根据实际情况，能大胆设想管理方法和经营策略。五是我有良好的组织协调能力，我团结同志，与同事关系良好，在管理营销渠道中，与销售商保持了良好的合作关系，与各县区营业部和市公司职能部门能经常沟通，求得了他们的理解和信任。六是我比较年轻，现年33岁，精力充沛，处于人生的黄金阶段，并具有较高的办事效率，对于工作有雷厉风行的作风。综上所述，我有信心、有能力做一名合格的副经理。但我也深深的明白，作为一名中层管理人员责任重大。

如果我这次应聘成功，我将达到以下几个目标，一是保证市场份额和核心市场的占有，通过合理的营销策划、市场应对措施及管理手段来确保我公司在当地移动市场的服务与业务双领先；二是在管理工作中继续推行三级考核管理办法，在市公司原有的考核办法基础上，继续在服务管理、营销渠道管理等方面进行细化考核，促进公司整体管理水平的提高；三是加强员工队伍建设，鼓励员工参加业务技能培训和学历

再教育，促进员工队伍整体素质的再提高。

由于明年的市场形势更趋于复杂化，现将主要工作思路、具体措施和预期效果陈述如下：

20xx年移动市场将形成三家运营企业角逐市场的局面，133、小灵通为抢占市场，必然会加剧价格战，对明年的移动市场必将造成较强的冲击，受国家资费政策的影响和目前市场消费能力的限制，我公司明年低端市场的开发将遇到前所未有的阻力。在不断的市场竞争中，我们如何适应今后的市场、稳定客户群、不断增强业务收入已成为下一步的工作重点。

应对措施

（一）在管理方式、人员组合方面作出合理的调整，增强营销、服务队伍的建设，结合当地市场实际，灵活运用各项政策。

（三）密切关注市场动态，采取灵活有效的市场对策，减少客户离网率，及时全面掌握市场动态，增强快速应变能力，保证市场份额的占领；随着竞争对手在推广133方面政策优惠幅度的不断增大及其用户的不断增多，133即将从推广初期步入成长期，其用户群将高速增长。作为中国移动，不可能完全阻止其发展，在这个关键时期，我们应保持头脑清醒，认真思考、衡量得失，制定切实有效的应对策略，尽量促使竞争对手减缓发展速度，既要保持与之相比的发展优势，又要确保成本的低投入，这样才能在竞争中保持不败之地。

个人方面

在今后的工作中，还应加强自身业务学习，不断提高自身素质。如果竞聘成功，我将在干好本职工作的同时，积极配合经理的工作，加强与领导和员工的沟通，虚心接受员工批评和建议，努力提高自身管理水平。我想，只要有强烈的工作

责任心和事业心，我会很快适应新的工作岗位，我会积极向老同志学习好的管理经验，我一定能早日克服自身不足，成为一名合格的管理人员。如果竞聘不成功，我也不会气馁，仍会笑对工作，并积极配合其他工作人员。请大家相信我。

中储粮职责篇二

“天道酬勤”“无欲则刚”是我发表在《中国教师报》和《泰州晚报》的两幅书法作品，也是指导我工作生活的座右铭。默默耕耘在教学第一线十六年，一直从事小学语文中高年级的语文教学及班主任工作。我没有轰轰烈烈的优秀事迹，只是一名平凡的小学教师，在平常的工作岗位上认真做好每一件事，可能这就是我最大的优秀之处。

一、严谨从教且行且思

教育是份良心工作，唯有倾注全部的身心才能做好这份工作。从教的第一天起，我就全身心地投入其中，用自己全部的爱与学生交流。我始终坚持一个理念：“先为人，再为学。”只有先学会做名正直无私的人，将来才能真正成为祖国需要的人材。在平时的教育过程中，我身体力行，做学生的榜样，处处以一名人民教师的要求规范自己的言行，主动加入了中国造血干细胞捐献者的行列。

教学中我认真学习《新课程标准》，细心钻研教材，虚心向同年组老师学习请教。力求吃透教材，找准重点、难点，立体推进三维目标的落实。为了上好一节课，我上网查资料，集中别人的优点确定自己的教学思路。为了让学生能更直观形象地感受所学的知识内容，化解教材难点，我经常自制高质量的多媒体教学课件，丰富学生的学习内容。上课尝试运用各种教学方法，从学生的实际出发，给每个学生展现自我的机会，发展学生的个性，调动学生学习的积极性，培养学生创造性思维，使学生能轻松愉快学到知识增长能力。

近年来，我的语文教学效果一直处在年级组前列，教学实绩优良。边教学，边总结教学的得失，论文《合理拓展文本升华课堂教学》发表在《语文报》；《语文综合实践活动初探》发表在《实践新课程》；《培养学生自主学习能力点滴谈》发表在《辅导员*教学版》；《三招让孩子养成良好阅读习惯》发表在《中国儿童报*现代家庭教育周报》《自制投影片的故事》发表在《青年教师》??此外，有二十多篇课文解读类文章发表在《语文周报》《学习周报》20xx年12月，我的书法指导课获泰州市“星光大舞台书法指导课评比”获软笔组一等奖第一名，被推荐在全市开设示范课，得到了同行们的一致好评。

二、不断探索务实创新

“问渠哪得清如许，为有源头活水来”，当今社会，是信息爆炸的社会，身为教师必须不断更新自己的知识体系才能适应教育教学的需求，我深知“要给学生一杯水，自己必须拥有一桶水”的道理。课外，各类教育刊物是我的知心朋友，网上学习更是乐此不疲20xx年起担任苏教版教材编辑委员会主办的凤凰语文网备课室版主、班主任论坛版主20xx年担任《辅导员》杂志社主办的论坛的版主;20xx年1月担任《中国教师报》“创新课堂”论坛的版主;在几十万名网民中能被专家、网友认可担任版主，足以说明了我的勤奋和能力。身为版主，仅仅读帖回帖是不够的，自己还得做出榜样来引领大家向前进，榜样是什么?就是自己得写，写出高质量的论文和随笔来。因为长年累月熬夜，身体发出了严重的警告：患上了神经性偏头痛，发病时头痛欲裂，但我无怨无悔，因为我相信天道酬勤，近几年来，我坚持写下论文随笔百余篇，几十万字。公开发表的各类作品达到30多件。

三、辛勤耕耘

乐于奉献中层竞聘演讲稿工作以后，作为普师出身的我通过勤学苦练，成为学校电教工作的高手，毫无保留地为全校老

师制作教学课件应用于课堂教学。制作课件参加海陵区的数学赛课，获得了一等奖的好名次，在泰州市教育局举办的课件比赛中也取得了二等奖的好成绩。20xx年暑假，学校启动数字化校园的建设，我放弃了休息，顶着酷暑跟随学校领导全程参与，尽心尽职，不计报酬，最终顺利地使全校师生在9月1日用上电子白板。近几年，响应市局的号召，开展“三进”工作，我是冲锋在前，积极实践，利用工作之外的时间开设了“书法兴趣小组”，不计得失，得到了学校领导和学生家长的充分肯定。其间被评为“泰州市十佳青年教师”提名奖，“江苏省优秀青少年科技辅导员”、海陵区“十佳少先队辅导员”、高新区“教学能手”等等。

四、竞聘岗位及设想

本人结合自己的条件申报电教室副主任一职，优势有：一、本人有一颗乐于奉献的心，工作以来，无论是学校的教育教学，还是同事的家中的电脑硬件，只要出现问题找到我，我都会及时准确地提供帮助。二、本人多年的主动学习、积极实践锻炼了我的硬件、软件的综合处理能力，能为学校的电教工作正常开展奠定基础。三、本人一直从事小学中高年级的语文教学，知道教学一线的老师在电教方面的困惑、疑问，为提升我校的电教水平有更直接的帮助。如果此次能成功上岗，我有如下设想：一、加强电教设备常规化的除尘保养，形成制度，让我校的电教设备的服务质量有一个明显的提升；二、加强电教技术应用培训工作，切实解决因人为操作不当而降低电教设备的使用效益；三、组建电教小组，通过通力合作，形成合力，提升我校的电教水平，使我校的教学课件成为提升教学效率的一个突破口。

以上是我本人粗浅的汇报和设想，不当之处，恳请领导批评指正！

中储粮职责篇三

尊敬的各位领导、老师们：

大家好！我是xxx，我今天参与竞选体艺处副主任。

诚蒙各位同事、朋友的一再鼓励和领导的信任，今天，我才鼓足了勇气。

我“动了凡心”站在这里，参加竞选的另一个原因就是，体艺处副主任职务很适合我的兴趣与特点，这个岗位要求有一定的专业素养、组织协调能力、服务意识，我自己给自己相了相面：我虽然不是专业教师，但热爱艺术、喜欢体育，我有近10年艺体班班主任工作经验和6年教研组长经历，有各种体艺专业的办学师资渠道和高考培训渠道，有满腔工作热情，有甘为“小草”服务别人的品格。喜欢在工作中总结和研究，从20xx年至今历届艺体专业高考的所有情况和趋势，我了如指掌。在艺体班管理方面，我获得了国家级二等奖1次，市级一等奖2次，区级优秀班主任1次，校级特等奖和一等奖8次。

这次，如果我能当选，我愿努力为所有专业老师作好服务、沟通与协调等等工作；给所有艺体班班主任当好班级管理的参谋；我将以自己的班主任老师的亲身经历来促进专业老师和文化老师的理解协调、促进班主任与所有科任教师的配合；在本校所有专业老师的努力外，我们要努力借用各个专业院校校外师资；对于所有艺体学生，我们要多动员并力求稳定、加强管理、加强专业和文化学习以及高考的指导；在领导的指导下、在争取中层干部、老师、家长和学生的相互理解和通力合作的基础上，尤其重要的工作是：努力壮大艺体班和艺体学生的规模、提高艺体生高考上线的数量和质量。

从参加工作至今，我一直在咱们学校里任教，11年教师生涯，很多老师指导和见证了我的成长，在此，我要借这次机会向给予我帮助、支持的各位领导、老师真诚地说一声：谢谢！

今天，出乎意料(包括我自己)，我参加竞选，希望大家能给我再一次为大家服务的机会。也许我不是最有能力的，但我愿尽职尽责并真诚地与人合作;也许我不是最出色的，但我肯定最勤奋、最适合为大家服务…我将尽最大的心力为各位领导、老师服务，最后我真心地希望各位投我一票!谢谢!

中储粮职责篇四

学校中层是学校领导与老师沟通的桥梁和纽带，要做好上情下传，下情上达，做好工作的落实。要以学校的发展为根本，对上甘当信息源，当好建议者、执行者和补救者。下面小编为你整理竞聘演讲稿，希望能帮到你。

尊敬的各位领导、老师：大家好!

首先感谢领导、老师们的信任和支持，再次给我这个述职演讲的机会。在学校领导和广大老师的大力支持和帮助下，我圆满完成学校安排的各项工作，取得了一定的成绩。今天把我的任职情况向大家汇报，并决定再次参加学校中层的竞聘，我希望继续担任学校中层职务，愿意进一步为大家做好服务工作。

多年来，我立足本职工作，服从领导、团结同志，爱岗敬业、默默奉献，从来不计较个人得失，甘心情愿为学校奉献自己的一切，时刻以一名优秀教师和优秀党员的标准严格要求自己，一贯兢兢业业努力工作。在学校中层岗位上，我服从领导，贴近群众，时刻与学校领导保持高度一致。我不但做好领导安排的工作，还最大限度的满足老师们的需求，做到上情下达，*上传，尽心竭力为学校、为老师服务，为学校的发展做出了一定的成绩。

我个人的思想品行、为人处事和工作能力，老师们是有目共睹的，我相信领导和老师们会对我有客观公正的评价。

我之所以再次竞聘学校中层职务：一是基于我对学校中层的深刻认识。学校中层是学校领导与老师沟通的桥梁和纽带，要做好上情下传，下情上达，做好工作的落实。要以学校的发展为根本，对上甘当信息源，当好建议者、执行者和补救者。按照既定方针办，按照现行制度办，坚决执行校长室决议，不推诿不扯皮；要以绝大多数老师的正当利益为立场，敢于坚持正确观点，适时提出合理化建议。对下做好代表者和代言人，及时反映教师的心声和合理化的建议，既讲原则，又求方法，力争能够协调好关系，避免和减少矛盾。

二是基于对自己的清醒认识。我愿意继续为学校、为老师们服务。如果我能继续在中层岗位上工作，我一定积极进取，继续努力，为学校的发展做出自己的贡献，希望各位领导，老师们都能够支持我。

我觉得自己具有以下五方面的优势：一是能坚持在教学第一线工作。第一线的班级管理和学科教学始终是一个教师的根本，也是一个领导干部扎根实践，了解、团结老师，遵从教育教学规律和真正代表老师利益的有效途径。同时我将做到坚持理论学习不放松，不断学习先进的教育教学和管理经验，做到德才兼备，与时俱进。

二是有较为扎实的专业知识。自参加工作以来，我始终不忘记读书学习，勤钻研，善思考，多研究，不断地丰富自己的业务知识、提高自己的业务水平。有扎实的文字功底和过硬的业务素质。

二是有较为丰富的实践经验。我自从工作以来，先后担任过语文教研组长、年级组长、少先队大队辅导员、政教处副主任和教务处副主任等职务，多年的工作经历，我深知学校中层在学校工作中的地位、作用，知道他们的职责、任务和规范，明白学校中层所必备的素质和要求。如果我再次当选，会很快进入角色，顺利地开展工作。三是有较强的工作能力。我在日常生活和工作中注意不断地加强个人修养和党性修养，

以“明明白白做人，实实在在做事”为信条，言行与学校保持高度一致，踏实干事，诚实待人。在管理工作中，目标明确，分工合理，做到人人有事做，事事有人管。经过多年学习和锻炼，自己的写作能力、组织协调能力、判断分析能力、领导部署能力都有了很大提高，能够胜任学校中层的工作。

四是办事细致周到，有计划、有过程、有总结、有资料积累，并且能做到公开、公平、公正，但也不缺乏人性化。大力倡导民主作风，共同研讨教育教学，尽量少做表面文章，多做实事，力求工作的实效性。

五是能确立服务意识，管理工作以服务教育、教师为中心。由于本人近几年在教育教学方面取得一定的成绩，先后获得常州市德育先进个人、常州市优秀班主任、武进区先进教育工作者、武进区优秀班主任等一系列荣誉，对教育教学也有了自己的理解和认识。在工作中，我会一如既往地为大家做好服务，带动和帮助大家在教育教学中取得更大的成绩。尤其是近三年来为老师们积累和保存了许多教育教学材料，对老师们评职称也有一定的帮助。

当然，由于个人能力有限，考虑问题不是很周全，想干事的心情比较迫切，在工作难免出现急躁情绪，对待同事关心、体贴可能不够，或者出现一些言语上的差错。在此，请允许我给大家道个歉，说声对不起。

各位领导、老师，如果大家继续信任我，我将有信心、有决心做好学校中层工作，与大家共创美好的未来，迎接牛塘中学辉煌灿烂的明天。当然，如果我的工作不能得到大家的认可，我也将继续做好自己的教学工作，毕竟抓好教学才是一个教师的本分。也许我不是最有能力的，但我愿尽职尽责并真诚地与人合作；也许我不是最出色的，但我肯定会是最勤奋、最能为大家服务……我将尽最大的努力为各位领导、老师服务，最后我真心地希望各位投我一票！谢谢大家！

尊敬的各位领导，老师们：

大家上午好！

今天我以平常的心态，饱含着对学校无比的深情，以及对在座所有见证我成长的老师们的感激之情，前来参与中层干部岗位的竞聘。首先我要感谢组织上给们创造了这次公平竞争的机会。此次参加竞聘，我不是为了名利，更多的是响应干部制度改革的召唤，通过竞争去实现自己的人生价值。所以我本着锻炼自己，服务师生的宗旨参加竞聘，主要基于以下考虑：

一是有吃苦耐劳、默默无闻的敬业精神。我深知做中层领导的辛苦、繁杂。但我深爱这一行，不讲条件，更不怨天尤人，力求把工作做得更好。

二是有较为扎实的专业知识和较强的工作能力。自参加工作以来，我始终不忘记读书，勤钻研，善思考，不断地丰富自己、提高自己。所教学科一直名列辖区前茅，多次在辖区竞教活动中取得优异成绩，在新课程改革中，两次在辖区范围内上示范课，得到领导的肯定和同仁的好评，先后被评为县级、市级骨干教师。

三是有真心诚意的服务观念。教师兼班主任的角色，使我明白对待学生需要爱心，对待家长需要耐心，对待同事需要诚心。服务学生，服务老师，服务学校，是我的一贯宗旨。

成绩仅代表过去，未来仍任重道远。

如果我有机会走上中层干部的工作岗位，我将尽自己最大的努力为大家服务，回报领导和同事对我的支持与信任，全力以赴干好学校的管理工作：

第一、转变角色，摆正位置。努力当好领导的助手，工作中，

力求做到“不出错、多出彩”；做好老师们的勤务员，认真为每位老师提供力所能及的帮助和服务。

第二、深入研究，寻求突破。合理地、科学地、规范地进行教学管理，加强教学质量监控，做好教学检查和教学质量分析，开展教学专题研究，及时反馈、总结和交流教学经验，改进教学薄弱环节，保证并不断提高教学质量。

第三、扎实工作，锐意进取。学校管理工作的好坏直接关乎学校的社会声誉。积极开展目标明确、有针对性的教研活动，强化教师的教研教改意识，研究工作中出现的新问题，创新工作思路。

实事求是的讲，在这次竞争上岗中，相信包括我在内的每位同志都对自己的未来满怀憧憬。我本人也希望能获得成功，同时我也不断的告诫自己，不管结果如何，在今后的工作中，我仍然会立足本位，踏实做人，用心做事。作为一名升水人，我就是要把自己的一切献给库区的教育事业。我将会和在座的各位一起圆我们升水小学的复兴梦。

谢谢大家！

尊敬的各位领导，各位评委：

非常感谢你们给我这样一个机会来展示自己。

我叫，今年岁，本科学历，现任儿科主管护师[]20xx年7月大学毕业后分配到医院儿科工作。自20xx年起一直承担儿科护理学的教学任务[]20xx年儿科护理学教研室成立后担任教学秘书一职。十年来的临床与教学工作，使我的综合素质和业务水平有了很大的提高，并取得了一定的成绩，曾多次获得优秀护士、优秀教师等光荣称号。

这次我竞聘的岗位是儿科护士长。竞聘这一岗位，主要是基

于我有以下几个方面的基础和优势：

一是具备了相应的理论基础。在大学期间，我系统地学习了护理专业知识，在临床工作中能够理论联系实际，不断总结工作中的经验教训，为从事儿科的护理工作打下了坚实的基础。

二是积累了较为丰富的护理工作经验。为了更好地服务于患儿，减轻患儿的痛苦。我苦练基本功，对操作技术精益求精。多年来我练就了过硬的静脉穿刺技术，并熟练掌握了儿科的急诊急救技术。参与科室的重大抢救工作，能够做到随叫随到，任劳任怨。

三是具有较强的团队协作意识。在科室管理方面，我是护士长的得力助手，能主动帮助护士长协调科室的繁琐事物，为科室的护理工作出谋划策，深得护士长及科室护士们的信赖，并受到医患的一致好评。

中储粮职责篇五

尊敬的各位评委、各位领导：

大家好！

我是xx号选手，今天我竞聘的岗位是农村小学副校级领导干部。非常感谢局领导给我们这次公开、公平、公正竞选的机会。

今天我之所以参加公选，源于对教育诚挚的爱，更源自著名教育家陶行知先生的一句话“校长的使命，说得小些关系千百人的学业前途，说得大些关系国家与学术之兴衰。”这句话深深地启迪了我，我想成为一名校长，想把自己的教育思想，在更多孩子身上实践，想为农村教育添砖铺瓦，谱写新

篇。我坚信，我有能力、有胆识担此重任。

我竞聘的优势有：

一、有经验。我是一个土生土长的农村孩子，从教20年，做过5年班主任、2年总务、15年教导主任，一直奋战在教学一线。从主课到副科，从低年级到高年级，从教师到中层，无论身处哪个岗位，从事哪项工作，我都能尽职尽责、认真对待，出色完成，深受领导、老师和家长的好评。

二、乐奉献。作为一名10年党龄的老党员，我始终把学生、学校的利益放在第一位。记不清，身兼数职的我多少次舍小家为大家？记不清，为迎检，多少次披星戴月，废寝忘食？当我每天以饱满的工作热情奋斗在“耕的责任田中”。身边总有人疑惑不解，其实，答案很简单“心中有爱，困难何惧？”正是对教育事业深深的爱，使我感到教师肩负的责任重大；正是对教育事业深深的爱，使我能够面对困难，从容不迫；正是对教育事业深深的爱，使我甘做蜡烛，做孺子牛。

三、爱思考。“学而不思则罔，思而不学则殆。”《冷冉教育文集》也提到“学校的潜力，主要是智慧的潜力，这种潜力的发挥，在于人们学会思考。”作为一名市级骨干教师，一名中层领导，一名一线教师，我喜欢读书，且行且思，笔耕不辍，写博两年，参赛两年，在几千名参赛选手中，脱颖而出，分获市博客大赛银奖和优秀奖。近三年在区教育信息网上发表教学信息、随笔、反思百余篇；在学习中反思，在开拓中进取，提升了自己，宣传了学校。

四、有追求。记得富兰克林有句名言：“推动你的事业，而不要让你的事业来推动你。”在课改的浪潮里，我选择激流勇进。我深入课堂，和老师一起学习新课标，致力课堂改革，进行小组建设，编写导学案，我校虽是十八里河镇最薄弱的学校，一年来，学校为拆迁所困，经常停水、停电、断网线……但重重困难并不能阻止我们探索的步伐，本期，我校

形成的“绿色生本高效课堂”形态，被区教研室推荐到市里参赛。近三年，我有多篇论文成果获省市奖，并有多篇文章刊登在报刊杂志上。

假如我是一名小学副校长，我将做好以下几项工作：树立“四种意识”，扮好四种角色。

一、 树立全局意识，做校长的好帮手

作为副校长，我认为，应该是校长政令的执行人，是校长的好帮手。即要独挡一面，还要为校长分忧解难，出谋划策。既要领会上级意图，把握机遇，与时俱进；还要领会校长意图，把握全局，协调好各项工作，形成工作合力；更要了解老师需求，群策群力，创建真正的和谐校园。

二、 树立服务意识，做老师的护航人

首先要千方百计为老师创造学习提升的平台和机会，鼓励帮助老师提高业务水平和课改能力。其次做老师生活上的好伙伴。真心实意关爱老师，为老师排忧解难，消除后顾之忧，全身心地投入到工作中来。

三、 树立科研意识，做教学的带头人

校级领导科研素质的高低决定着学校教育教学质量的好坏。因此，在学校竞争日益激烈的今天，作为副校长，要始终树立科研意识，用科研带动工作。

四、 树立生本意识，做学生的良师益友。

近几年，在上级领导的关怀下，农村学校发生了翻天覆地的变化。但比起市区小学，还有很大的差距。为了孩子们更好地发展，我们要做孩子的良师益友。想孩子所想，急孩子所急，让农村的孩子也能在优雅的校园，快乐地读书、尽情地

活动、自由地游戏、健康快乐地成长!

其实，要想办好一所学校，成为一名优秀的副校长，单单靠树立四种意识，扮好四种角色，还是远远不够的。对照自己，需要学习提高的还有很多，今天，我积极的参与到领导干部竞争上岗的活动中，想借此机会锻炼自我，提升自我。如果给我一个更高的平台，我将施展浑身的解数，更好地献身教育，服务人民，努力为农村小学的发展谋求一片天地!

期待着你的支持与鼓励，谢谢!

中储粮职责篇六

大家好!

首先，我要感谢建委的这次上岗制度改革，让我有机会来参加中层干部岗位的竞聘。

我叫___，_年出生，中共党员。_年从军退伍，_年调建委，先前任乡建科副科少、办公室副主任等。

我在工作中一直都是兢兢业业的，我一直信奉“老老实实做人，勤勤恳恳工作”的原则，一下是我这次竞聘中层岗位的一些竞聘思路!

我此次竞聘的职位：第一志愿是督导科科少;第二志愿，施工宁静科科少;第三志愿，乡建科科少。我觉得本人竞聘那三个职务，主要有以下三个圆里的劣势:

一是正在建委工做工妇较少，具有较歉硕的工做经历。自进进建委工做以去，没有管正在哪个岗亭，我皆兢兢业业，恪失职守，对各科室、各单元的工做状况比较生习，积散了一定工做经历，为做好督导工做挨下了一个较好根底。督导科是我委新建坐的一个科室，它的主要职责是，监督指面齐委

各科室、各单元工做效能，细确、快速天体会、降真委党组决定，做好指面顾问战助足，帮手指面实时把握工做新静态，为指面决定计划供给真正在牢靠的`按照。果此，我觉得，有本人多年的工做经历做根底，完整有才气真止好那一职责。

二是经暂正在办公室工做，正在工做的构造和谐上具有较强才气。我自 年到办公室工做，已担当办公室副主任 年。办公室正在齐委各科室、各单元中独有的关键做用，使我正在构造和谐才气上得到了极大年夜锻炼，能够与各科室、各单元停止较多天打仗，正在交流中积散了较歉硕的工做经历。要做好督导、施工宁静战乡建办理工做，小我私人必须具有较下的构造和谐才气，而正在办公室的工做经历，使我具有了那圆里的劣势。工做中，我将当真、片里贯彻委党组决定，做为上下级的的桥梁战纽带，增强相同，最大年夜限度天使委党组工做布置降到真处，增长各科室、各单元工做和谐安康展开。

三是队伍的培养战锻炼，使我具有办事怯敢、深化扎真的工做做风。果为督导科、施工宁静科战乡建科独有的工做性量，需供从科少到一般工做人员，皆必须具有较下的政治营业素量，其中最主要的一条，便是必须做到对峙本则，没有怕刻苦，没有怕得功人，同时，正在工做中要遁供下服从，做到雷厉衰止，办事怯敢，而我正在队伍的特有经历，使我早便具有了那一素量。

竞争上岗，有上有下。说的再多不如实际行动，希望领导能给我一个展示的机会，但是如若不能我也不会气馁，我会继续在我的岗位上发光发热！

谢谢大家！