

仓储竞聘演讲稿 仓储公司岗位竞聘演讲稿 (精选5篇)

演讲稿具有观点鲜明，内容具有鼓动性的特点。在社会发展不断提速的今天，需要使用演讲稿的事情愈发增多。大家想知道怎么样才能写得一篇好的演讲稿吗？以下是我帮大家整理的最新演讲稿模板范文大全，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

仓储竞聘演讲稿篇一

尊敬的各位领导：

我叫xxx，东北人，毕业于巴彦高级中学。年从黑龙江省调入汽运公司加油站，工作了近年。××年月日调入交运仓储公司工作。

我今天竞聘的岗位是：交运仓储公司门卫。

我觉得一个人在一个单位工作久了会有一份感情在里面。记得在一年多以前，当时周市仓库还没有完工，我是第一批进入的职工之一，那时办公楼还没有造，门卫也没有造，路面也没有完全修好。我们工作在简易的工棚里，每天上班的主要工作就是清扫路面和仓库内的卫生，后来看看着它一天天地完美起来，生意一笔笔地进来，觉得很自豪也很光荣。在一年多的工作时间内，也觉得有一份心血在里面，所以还是很留恋这份工作的。

回顾过去的时光，我自认为对自己的工作还比较满意，在路途远的条件下，无迟到早退现象；在酷暑天气里，坚持做到不离岗、不窜岗，仔细做好车辆、人员的登记工作；在环境卫生方面因周市仓库门卫的面积相对来讲比较大，门窗比较多，而且在发货期间装卸工、驾驶员来往也较多，对室内卫

生及卫生间的卫生都有影响，所以要时刻保持室内及卫生间的清洁，坚持打扫室外及厂门外卫生，做到窗明几净、环境整洁。

我如果能够继续担任这份工作，将不断地努力并加强改进，尽心尽力地做好本职工作，用自己的努力来填补那些美中不足的地方。

门卫就象是公司的门面，在某些方面它代表着一个企业的形象；对于门卫人员来讲，门卫就象是一个服务的窗口，能够微笑地去对待每一个顾客，每一位顾客也能够微笑地来对待你，那就是成功。

感谢各位领导，因为有了你们的努力，使交运公司的业绩蒸蒸日上，前景美好，也让我们普通工人有了公平竞聘的机会，人人都说机会是可遇而不可求的，但是今天，我既遇到又想求得，希望就掌握在各位的手里。

谢谢大家！

仓储竞聘演讲稿篇二

尊敬的各位领导、各位同志：

大家好！首先感谢组织给予我这次展示自我的舞台和施展才华的机会！更感谢机场党组、公司领导和同志们一年来对我工作、学习、生活上的支持、帮助和关怀！

我叫黄鑫，今年21岁，高中学历[]20xx年被招聘到首都国际机场工作。我觉得每一次面临新的工作，对我人生阅历的增长和能力的培养都是一次难得的机遇，更是最好的检验和挑战。参加工作一年来，从对机场工作的零认识到现在我工作能驾轻就熟，我积累了较丰富工作经验。今天，我竞聘的职位是首都国际机场的班长。

我认为我有以下有利条件：

第一，我喜爱这一富有挑战性的工作岗位。挑战与机遇同在，压力与动力并存，我这次参加竞争上岗，目的就在于锻炼自己，提高自身综合素质，更好的为我所热爱的机场事业做贡献。虽然这项工作很繁杂，巨细无遗，默默无闻，甚至很辛苦，付出很多却难看出成效和成绩，但我有充分的思想准备，有投入这项工作的良好愿望和热情。因此，安检岗位是一个极具挑战性的工作岗位。勇于接受挑战是我参与这一岗位竞聘的直接动力。

第二，我有信心和决心干好此项工作。一是通过一年多的岗位磨炼和工作实践，加之在岗位上参加的各种系统的专业知识培训，使我不仅熟悉过检检查，而且在工作中也积累了一些宝贵的经验。这是我竞聘这一职位的最大优势和最强信心。二是我有着较强的事业心，这是安检工作的前提。安检工作既枯燥，又得罪人，工作又不容易出成绩，没有一定的责任心和事业心是很难做好的；三是我比较善于钻研业务，干一行，爱一行、专一行是我工作的座右铭。

第三，我有“以人为本、人格至上”的现代行为理念，处事公道正派，待人热情诚恳。能始终围绕“人文关怀”这四个字来做文章、办事情。努力使领导满意、让乘客放心。

第四，更重要的是，有领导的关心、爱护和鼓励，有同事的帮助、协作和支持，为我做好工作创造了有利条件，增强了勇气和信心。

这些有利条件决定了它能够更快地进入安检班长这个角色。假如组织和大家信任，能给我一个施展的平台，我有决心有信心担当此重任。并以树立“五种意识”，作为保证。

一是树立学习意识。着力提高全体人员思想政治素质和业务知识能力。一方面要坚定信念，增强党性，解决办事“靠得

住”的问题;另一方面要刻苦钻研，业务熟练，解决办事“有本事”的问题，成为本职工作的行家里手。

二是树立全局意识。只有着眼全局、顾全大局，树立全局“一盘棋”的思想，正确处理好个人与集体、集体与整体的利益关系，做好服务，才能圆满完成好组织和领导交办的各项任务。

三是树立创新意识。当今时代是创新的时代，需要我们不断探索和创新。只有与时俱进，才能改变那些不合时宜的思想观念和传统做法，以增强工作的主动性、预见性和创造性。

四是树立奉献意识。要有甘当绿叶，做好配角，勇挑重担、无私奉献的境界和胸怀。从小事做起，从自身做起。摆正位置，扮好角色，到位不越位，补台不拆台。

五是树立团结意识。只有讲团结，求人和，才能凝聚人心，集中智慧，充满生机，形成合力;只有讲团结，靠大家力量，才能提高工作效率，发挥整体作用，当好参谋助手。

假如我竞争如愿，将不辜负组织、领导和大家对我的信任、期望，我会以此为新的起点，努力履行诺言，实现奋斗目标，积极为机场工作作出新的贡献!

假如我竞争落选，我也不会灰心和气馁，因为能够勇于参与竞争，对我来说就是一次自我挑战和磨砺，是一次难得的学习和锻炼，一次重要的认识自我和展示自我的机会。从中找出不足和差距，今后的进步和提高才能更快，我会努力成为一名让公司和领导信任、让群众满意的好员工!

谢谢大家!

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

仓储竞聘演讲稿篇三

尊敬的各位领导、各位评委：

卡耐基说过：“不要怕推销自己，只要你认为自己有才华，你就应认为自己有资格担任这个或那个职务。”凭着这句话，也凭着4年的银行工作经验，今天我满怀信心和激情的走到演讲台上参加客户经理的竞聘，自信有能力挑起这份重担。

下面，我先简单的介绍一下自己

我叫xx，xx出生，团员，现任广州市中国建设银行黄埔支行属下网点xx支行现金柜员。我于xx年从广州市黄埔成人中等专业学校毕业，xx年进入港湾支行，xx年进入xx支行工作。

今天之所以走上讲台，参加竞聘，并非仅仅只是受到拿破仑那句“不想当将军的士兵不是好士兵”的名言所激励，更主要的是觉得作为一名有理想抱负和责任感的当代青年，一名有志于为金融事业建功立业的青年，我应该义不容辞地站出来，接受领导和同志们的挑选。当然，如果有可能的话，希望在新的岗位上施展才能，为推进建行事业的发展做出更大的贡献。我的竞聘条件有：党组给我们创造了这次公开、公

正、公平的竞聘机会，让我们可以在这里展现自己的风采，也给了我们一次交流的机会。同时，更要感谢多年来一直关心、帮助和爱护我的领导和同事们，是你们给了我信心和勇气，让我敢于站到这个演讲台上畅想未来。结合地区局、县局机改，同时也是再次对我人生的一次考验，经过深刻的思考，我决定竞聘客户经理这一岗位。首先，让我感谢领导给了我一次在物流分库挂职副主任展现自我的机会，让我在人生舞台上展现自我，让我在挂职间学习、锻炼，提升自我。

一、工作回顾

xx年7月加入烟草系统这个大家庭以来，先后在xxx等担任个不同的工作岗位，我都兢兢业业地干好每一项工作。特别是到物流分库以来，我用自己的大半时间在工作上，周末和其他时间，办公室里都能见到我的身影。

xx年11月在物流配送分库挂副主任以来，根据领导的安排我负责“一号工程”的管理、内务、仓储分拣、部门上传、下达，督促业务单据的审核、三标表格指导、归档，微机系统运行管理和部门工作计划、工作总结拟定和上报，微机员、核算员、配货员、仓管员的工作质量考核。在挂职物流分库副主任期间，我完善了部门仓储分拣制度、一号工程管理制度、一号工程和卷烟营销系统从开机到一天工作结束关机的操作流程，参与了大方分库从原有的41条送货线路整合到现有27条送货线路，为地区局实现“一个总库，两个分库”的线路整合打下了坚实的基础。

二、竞聘客户经理的先决条件

1、我曾经先后在瓢井、核桃、百纳、长石、马场担任过不同的工作岗位，对各片区的客户进货、线路情况相当的了解，特别是在物流分库挂职以来，每月至少用7个以上的工作日程在市场走访或参与送货，走遍了全县36个乡镇，进一步增加了对客户的了解。

2、我只有近六年营销工作经验，但我个人认为并不是工作年限的长短就可以决定一个人工作是否能够成功的条件，所以我有坚定的信心去当一个合格的客户经理。

3、我营销员四级证书于xx年就获得，有担任客户经理的理论基础。

4、多次参加过省、地、县局公司举办的学习，于xx年获得县局“先进工作者”□xx年获县局举办的卓越团队建设“优秀学员”。

5、我有过硬的计算机操作知识，懂得计算机各种表册的制作，更加熟悉卷烟营销系统。

6、我正年轻，“俗话说年轻就是资本”我有足够的经力和时间去做好自己的本职工作。

7、我爱岗敬业，对工作负责，工作近六年以来，每从事一个岗位，我都兢兢业业、认认真真地做，特别是在物流分库工作以来，我只要是接到办公室或各级领导的电话，我不分时间和地点都能往办公室赶，完成领导交给的工作任务。

三、竞聘客户经理上岗后的工作打算及思路

1、根据客户经理工作质责，完善客户信息资料，实施客户评价，提出客户等级变更的建议，收集市场信息，了解客户需求，撰写市场报告，认真执行品牌培育方案，实施卷烟品牌的培育工作。

2、按照客户分类及服务标准为零售客户提供服务。认真开展客户维护，实施客户等级提升。

4、在服务时间上争取差异，每天走访市场，能够为零售客户提供及时地、周到的服务，尽量在零售客户订货头天或订货

当天走访该片区客户以便对零售客户做出相应的指导。

5、在零售客户心中要树立深刻的印象。深刻印象的产生可以体现在两方面：1、要与零售客户有良好的沟通并让零售客户认可你的服务和指导这样会加深客户对我的印象。2、帮助客户解决问题加深印象。对待零售客户提出的各种问题能够及时地给予解答，出现困难要及时地帮助解决，这样会增加零售客户对我的好感和信任度。

6、和客户沟通的及时性。及时把公司政策、促销以及其他市场信息及时地传达给零售客户，以保障零售客户的利益。

7、学会双赢思考。在日常工作中不仅要从客我双方双赢的角度去想问题，更要想客户所没有想到的，站在客户的角度来想问题。只要你的建议符合了客户的心思，自然就成功了一半。

8、把零售客户当作我的亲戚、我的朋友一样的对待，为客户提供“温暖般”的服务。

9、对客户采用个性化服务，提高客户满意度。针对不同类型的客户，提供不同服务。

总之，要作一名好的客户经理必须学会和客户沟通，沟通渗透在与客户交往中的每一个环节，没有了沟通，就没有了人与人之间的交互作用，沟通无时不在。对于客户经理来说，沟通有时候要比技能更为重要，因此在与客户沟通交流中要时刻把握语言的如何运用，只有运用得当，沟通中才能准确地表达自己的意思，也能得到自己想要得到的信息。

所以，我坚信我能成为一名合格的客户经理，希望各级领导和各位同事相信，给我一次展现的机会。如果我能竞聘到客户经理这一工作岗位，我将努力学习，认真执行各级领导的相关精神，按照我竞聘客户经理的工作思路去开展工作；如果我

竞聘失败了也不气妥，服从领导的安排，将在自己的岗位工作上发挥自己的特长，将工作做得更好、更实。

仓储竞聘演讲稿篇四

尊敬的各位领导、各位评委、同事们：

大家好！

今天站在这里，面对上级领导和朝夕相处的同事，我的心里充满感恩和希望。首先非常感谢组织和领导提供了这样一个交流经验，提高进步，公平竞争的机会，使我们能够通过这个平台展示自我，接受挑战，实现人生理想。我希望通过这次演讲，能够使各位领导和同事们更多地了解我、支持我。

在多年的工作和学习中，我深深地体会到，只有不断学习、实践，再学习、再实践才能使自己各方面的素质不断提高。因此，这每一次提高的过程都深深鼓舞和激励着我，以更加饱满的热情投入到新的挑战中去。同时，我也深刻地体会到，挑战和机遇对于个人进步的重要性。有了机遇，就要善于把握机遇，没有机遇，就要努力创造机遇。

我这次报名参加农行公司部副科长一职的岗位竞争，主要理由是：第一，我热爱这项工作，我愿意为这项工作付出最大的努力，发挥自己的光和热；第二，我充分具备担当这一职务的能力与水平，并愿意通过担任这一职务使自身的作用得到更充分发挥，自身的价值得到利用，从而实现自己的人生理想；第三，我认为这次参加竞聘是锻炼自己的一次很好的机会，不管能否受聘，对自己都是一个提高。以下是我参加本次竞选的优势和对工作以后的设想。

我叫，今年岁，于年毕业于大学系，中共党员，中级经济师。我于1996年参加工作，在市集宁区储蓄所从事会计、出纳工作；1997年调到市分行先后在技术部、风险部工作[]2xxx年根

据工作需要我被安排到公司部工作[]20xx年通过区分行组织的风险经理考试，于20xx年7月成为一名风险经理，分别进到后旗支行和光明支行工作。

记得有位哲人曾经说过：“不要怕推销自己，只要你认为自己有才华，你就应成为自己有资格担任这个或担任那个职位”。宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来，随着这些年的工作历练与学习充电，我的工作经验日渐丰富，理论知识日益扎实，我想我有信心也有能力担任农行公司部副科长一职，能做好相关工作。

首先，我具备优秀的思想品质和爱岗敬业、甘于奉献的职业道德精神。回顾往昔，岁月如梭，不知不觉中我在农行工作已有二十多个春秋，在这二十多年里，我将青春与热忱投入到自己所从事的平凡岗位上，始终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要求，牢固树立正确的人生观、价值观，工作中发挥了一名共产党员的先锋模范作用。“爱岗敬业，开拓进取”是我的座右铭，无论干什么，都把事业放在心上，责任担在肩上，尽职尽责，埋头苦干，全身心的投入。

其次，我具备担当农行副科长一职的素质和能力。我是大学本科专业毕业，1996年参加工作至今已近有25个年头，我在农行的25年是不断学习的25年。通过坚持不懈地学习，使自己不断得到充实。根据工作需要，我先后学习了计算机、英语、会计等多方面专业知识和技能。通过学习，我熟练掌握计算机技术更好开展工作；同时，我也拿下了具有较高难度的全国专业技术职称中级经济师考试，取得了中级经济师职称；学习的过程也是锻炼的过程，也是一个艰苦的过程，我不断地享受着每一次进步所带给我的信心与喜悦。我是一个热爱学习，乐于学习的农行人，我的学习精神和行动，使我的理论水平和实践技能得到了明显提高。在工作的二十五我分别从事银行会计、储蓄、科技部、风险部经理等工作。期间经历了农业银行的改革。在改革过程中，虽然工作程序

和技术不断推陈出新，但是在每一次新旧交替的过程中，我都能够很快地接受和适应。此外，通过长期与顾客打交道，我掌握了许多单纯依靠学习而得不到的工作方法和工作技巧。使我能够针对不同顾客，采取不同的工作方法，保证以最有效的方式开展工作。二十五年的工作经历也使我能够站在整体发展的高度认识工作，开展工作。我认为，有25年扎实的实践和丰富的经验为基础，对银行的整体体系和各项细节有一个全面充分的理解和认识。我一定会很好地担负起这一职务所赋予的各项任务。

朝气蓬勃的农行公司部不仅需要默默无闻的奉献者，更需要与时俱进的创新者。根据上述情况，如果能够得到各位领导和同事的信任和支持，我将迅速找准自己的位置，认真履行岗位职责：

一是找准定位，做好参谋。如果我能够走上农行公司部副科长的工作岗位，我一定会严于律己，在工作中，在自己的职责及领导授权范围内开展工作，与上级领导在工作上保持高度一致，当好领导的参谋和助手，认真履职，勤奋工作，爱岗敬业，强化服务意识；同时还会站在领导的角度去看问题、想问题，凡事从大处着眼，识大体，顾大局，坚持以发展为第一要务，全面完成上级下达的各项工作任务。

二是加强学习，提升自我。继续按照政治强、业务精、善管理的复合型高素质的要求对待自己，全力实践“团结、务实、严谨、拼搏、奉献”的时代精神，做到“一不懒，勤奋工作；二不贪，清正廉洁；三不怕，敢作敢闯；四不推，勇于承担责任”。

（一）在加强自身学习上，继续扩大自己的知识面。现代社会信息量大、知识更新快、新生事物不断涌现，这就对我们银行工作人员的业务技能提出了更新、更高的要求，必须以严谨的治学态度，契而不舍的拼搏精神，充分利用点滴时间，博览群书，广泛积累知识，更要强化对计算机、新技术的熟

练掌握和运用，以适应时代发展的需要。

（二）在加强业务技能上，更加熟练掌握法规制度。法规制度是我们银行工作人员判断企业项目是非曲直的一把尺子，依法办事是我们必须遵循的基本原则，因此。自己不仅要熟悉农业银行的全面基础业务工作，而且要掌握相关的法律条文和行业规章等，并准确理解其基本精神，只有这样，才能客观公正、实事求是地对工作现象作出正确的判断和评价。

三是强化观念，提升水平。就是强化一种发展的观念，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。

（一）树立两种意识。一种意识是服务意识。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。另一种意识是管理意识。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。

（二）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，树立银行的发展就是个人的发展，银行的明天就是个人明天的新观念，把为银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。作为一名领导干部，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。第三个水平是服务水平。提升服务水平，丰富服务内涵。服务是永恒的主题。对客户必须用“心”服务，做到诚心、热心、细心、耐心，要教育员工熟悉掌握客户信息，把顾客看作是自己的亲戚朋友，看作是自己的家人，把自己的工作

变成传递温馨的窗口，树立农行的良好形象。只有这样才能为农行各项业务的营销工作打下良好的基础。

空谈误事，实干兴行。无论这次竞聘成功与否，我都会一如既往地踏实工作，服从组织安排，尽职尽责地做好本职工作，力争在求真务实中认识自己，在积极进取中塑造自己，在拼搏奋斗中奉献自己，在岗位竞争中完善自己。我始终坚信，无论在什么工作岗位上，只要有足够的努力，就一定会获得成功！我将使我的信条在实际工作中得到证实！

我的演讲完毕，谢谢大家！

文档为doc格式

仓储竞聘演讲稿篇五

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！

我是来自公司综合部的***，今年**岁，大专学历，中技职称。毕业于北xx工业学院经济管理专业□20xx年进入移动公司工作。

今天，站在这强者的舞台上，参加公司三级经理副职的竞聘，感到非常荣幸！我想用三个词来概括此时的感受：第一个词，感谢！首先，我要由衷地感谢公司的各位领导和今天在座的各位评委，谢谢你们为我提供了这样一个展示自我、增长见识、接受挑选的机会；第二个词，责任！在我的心目中，三级经理副职这个职务不是权利和荣誉的象征，而是一份沉甸甸的责任。第三个词，努力！多年来，我一直要求自己，坦坦荡荡做人，勤勤恳恳做事，无论做任何事情，我都会力求做到尽善尽美。今天，还是这一信念激励着我，义无反顾地走上了讲台。此刻，我希望以自己的能力赢得这次竞聘，更希望以自己的真诚赢得大家的掌声！

有一句格言这样说道：人生舞台的大幕随时都可能拉开，关键是你愿意表演，还是选择躲避。凭着这句话，也凭着六年的工作经验，自信有能力干好此项工作。综合权衡，我认为我的自信来源于以下几点：

第一、我具有较好的个人素质。

我从小接受了良好的传统教育，培养造就了自己光明磊落、有正义感、乐于助人、吃苦耐劳的品德。参加工作以来，我形成了办事讲求原则，恪守纪律，严谨朴实，团结协作的工作作风，能够做到在思想上和行动上与公司领导保持高度一致。

第二、我具有丰富的工作经验。

我20xx年到移动公司工作，至今已有六年的时间了。在这期间我从事过基站工程负责人、营销组组长、综合业务组组长、数据业务组组长、分公司综合部经理等工作，不同的工作经历锻炼了我丰富的工作经验。我想凭着这些经验和在工作中不断的学习精神，我一定能够干好此项工作。

第三、我具有较强的组织协调和管理能力。

我年富力强，为人随和、热情大方，在工作中能起到桥梁和纽带的作用，协调各种关系，提升凝聚力，做好各种工作。对上我能与上级领导较好地沟通和协调，及时汇报工作情况，同事之间能够友好和睦地相处，对下我能约束职员，带好队伍，履行好副经理的职责。基站工程建设负责人的工作，不仅锻炼了我的领导能力，更使我体会到作为一名基层负责人的艰辛；我现在所从事的工作，更是使我的组织协调和管理能力得到了全方位的锻炼，我相信自己能够做好这一工作。

第四、我热爱移动事业。

爱因斯坦说过，爱好是最好的老师。是的，只有你爱好一项工作才能用心去做好它。自从我加入到移动公司那天起，我就立志要全力做好我所热爱的移动事业，把全部的青春年华都献给通信事业，绝不辜负单位和组织对我的培养。所以，工作中，我总是满怀激情和信心的去工作，由于努力工作，曾多次获得领导和同事们的好评。

第五、我具有积极的工作态度。

一位哲人说：你的心态就是你真正的主人。参加工作以来，无论从事什么工作，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。在今后的工作中，我仍将一如既往地干下去。

【有关公司竞聘演讲稿本站锦八篇】