

最新竞聘厂长演讲稿(精选6篇)

要写好演讲稿，首先必须要了解听众对象，了解他们的心理、愿望和要求是什么，使演讲有针对性，能解决实际问题。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。

竞聘厂长演讲稿篇一

尊敬的各位领导、同事们：

大家好！

作为一厂之长和公司及厂级职工代表，我深感身上的责任与重担，一年来，积极探索和改进学习方法，强化学习效果，主动学习了党的先进理论副厂长竞聘报告演讲稿、企业文化建设理论，现代企业制度、法人治理结构制度等政策法规，企业管理、生产经营管理知识以及职工代表履职应知应会的相关知识。

对炼铁厂的各项规章制度的制订、重大决策的部署及涉及职工切身利益的重要事项的的落实执行都充分发扬民主，经过厂党政班子集体协商讨论。坚持在工作中转变观念，突出重点，明确职责、强化协作，规范经营管理，狠抓成本控制，切实履管理的职能，团结带领全厂职工保质保量地完成了公司下达给铁厂的各项生产经营任务。

作为一名主管技术的副厂长和公司及厂级职工代表，我深感身上的责任与重担，一年来，主动学习了党的先进理论、企业文化建设理论，现代企业制度、法人治理结构制度等政策法规，企业管理、生产经营管理知识以及职工代表履职应知应会的相关知识；同时，认真学习先进的管理理念，积极拓展视野，拓宽思路，认真学习现代企业管理知识、市场经济

知识，关注当前改革的形势。密切联系群众，经常深入基层一线，听取各方面职工的意见和建议，带领职工积极提高知识水平、职业素质、劳动技能。在工作中以身作则，率先垂范，用榜样的力量去影响和带动职工。团结带领全厂职工坚定信心，奋力攻关，挖潜提效，确保了铁厂各项任务指标的完成。

作为厂党委书记和公司及厂级职工代表，我深感肩负的责任和重担，始终觉得有无数双热烈、期盼和信任的眼光盯着我，无时不在鞭策、提醒我既是一名厂党政领导，更是一名要为职工讲实话、办实事的职工代表。在工作中，我坚信，只有职工才是工作的评判官，只有职工群众满意了，我的工作才算合格了。一年来，我主动学习了党的先进理论、企业文化建设理论，现代企业制度、法人治理结构制度等政策法规，企业管理、生产经营管理知识以及职工代表履职应知应会的相关知识。密切联系群众，经常深入基层一线，听取各方面职工的意见和建议，主动宣传、贯彻两级职代会的精神和决议。我作为职工代表，十分注意自己的形象，努力做到平易近人，放下架子，言行一致，不怕接触群众，不怕听群众意见，始终坚持“权为民所用，情为民所系，利为民所谋”，严格遵守领导干部廉洁自律的各项规定，以实际行动履行着一名职工代表的神圣职责。

作为厂党委副书记、厂工会主席和公司及厂级职工代表，我深知职工代表是集团公司与广大职工之间联系的桥梁，是广大职工心声的反映者，我把代表当作一种荣誉，更时刻感受到肩上那份沉甸甸的责任。一年来，主动学习了党的先进理论、企业文化建设理论，现代企业制度、法人治理结构制度等政策法规，企业管理、生产经营管理知识以及职工代表履职应知应会的相关知识。无论作为工会主席，还是两级职工代表，我始终坚持竭诚为职工服务的维权宗旨，在管理中坚持和谐发展、互利共赢的维权观念，坚持统筹兼顾、切实履行代表的各项职责。在思想上牢固树立联系和服务职工群众的意识，牢固树立社会主义工会维权观，依法协调企业和职

工劳动关系，尽自己权限，切实维护职工权益，充分调动、保护和发挥好广大职工群众的积极性、创造性。

同时，积极主动宣传、贯彻两级职代会的精神和决议，监督铁厂厂务公开民主管理工作向纵深发展，指导全厂12个作业区全面推行车间级职代会。带领厂两级工会组织，积极融入铁厂生产经营中心工作中。

竞聘厂长演讲稿篇二

感谢公司为我们青年员工提供了这样一次公平公正的竞聘机会，我觉得这次竞聘对我个人来说，不仅是一次难得的机遇，更是一次学习与锻炼的机会，将有助于我个人素质的提高，我会倍加珍惜，充分展示自我。此次竞争，无论成功与否，我都将一如既往的听从厂部的安排，干好本职工作。

我是一名生产进度跟单员，主要负责订单的生产数据和交期。此次竞聘车间主任助理岗位，一是给自己一个锻炼发展的机会，二是争取发挥更大潜力为公司效力。竞聘主任助理，我认为我的优势是具有强烈的事业心和责任感。年轻就是资本，我会把“年轻”这个宝贵的资源投入到我深爱的事业。假如我有幸走上了这个岗位，我将在公司领导的栽培下，主动当好参谋和助手，紧绕公司发展思路，积极争取各级领导、各个部门的支持配合，认真履行岗位职责，全力以赴做好本职工作。

下面，我谨以公司为背景，浅谈一下我对此岗位的认识和打算：公司领导是头，是司令部；车间是腰，主要是贯通上下的作用；广大员工就属于腿，主要是贯彻落实厂部的思路，执行司令部的意见。只有头、腰、腿贯穿“活动”这条主线协调发展，一个活生生的人才能走得平稳，而我们公司的工作也正需要这种团结协作的精神。基于以上认识，我认为：经济效益是企业的生命力，生产经营就是企业的中心工作，服务企业就是始终把围绕生产经营作为工作的主战场，善于在公

司生产经营的中心工作中寻找切入点和突破口，使工作更加贴近生产、贴近实际。对于我本人而言，必须扎扎实实做好每一件事，为公司的发展创造价值，做一个正直的人、诚实的人、高尚的人和勤奋的人，不求尽善尽美，但求尽心尽力。

我抱着一颗平淡之心参加这次竞聘。如果成功，我将拿出年轻人的干劲，以饱满的热情投身于工作中，兢兢业业，踏踏实实，提高业务水平，提高自身综合素质，当好主任助理工作。如果在竞选中失败，我将始终保持良好的精神状态，用十分的热情，百倍的努力，全面锤炼，在今后的的工作中，争取更大的进步。

车间主任助理竞聘讲话稿的延伸阅读——竞聘演讲的特点

一、目标的明确性

目标的明确性，是竞聘演讲区别于其它演讲的主要特征。

二、内容的竞争性

在其它的演讲中，内容尽管可以海阔天空地谈古论今，说长道短，但一般都不是来“显示”自己的长处。

三、主题的集中性

所谓主题的集中，是指所表达的意思单一，不枝不蔓，重点突出。这就是说，在表达意思时，必须突出一个重点，围绕一个中心，而不要搞多重点，多中心，不能企图在一篇演讲中解决和说明很多问题。

四、材料的实用性

实用性，是指所选材料既是符合实际的，又是对自己竞争“有利”的，也就是无论讲自己所具备的条件还是谈任职

后的“构想”，都要从“自我”出发、从实际情况出发。竞聘演讲是“竞争”，但并非是比赛谁能“吹”，谁能用嘴皮子“甜”人。

五、思路的“程序”性

思路，就是演讲者的思维脉络：“程序”是指演讲中先讲什么后讲什么的顺序。竞聘演讲不像一般演讲那么“自由”，它除了题目和称呼外，一般分为五步：

第一步，开门见山讲自己所竞聘的职务和竞聘的缘由。

第二步，简洁地介绍自己的情况：年龄、政治面貌、学历、现任职务等一些自然情况。

第三步，摆出自己优于他人的竞聘条件，如政治素质、业务水平、工作能力等。（既要有概括的论述，又要有“降人”的论据。比如，讲自己的业务能力时，可用一些获得的成果和业绩来证明。）第四步，提出假设自己任职后的施政措施。（这一步是重点，应该讲得具体详实，切实可行。）第五步，用最简洁的话语表明自己的决心和请求。

六、措施的条理性

演讲者在讲措施时一定要注意条理清楚，主次分明。不要像漫坡放羊那样，讲到哪儿算哪儿，让人听了如一团乱麻。

七、语言的“准确”性

准确，一般是指要恰如其分地表情达意。但竞聘演讲中的准确除此以外还有另外两层意思：一是所谈事实和所用材料、数字都要“求真求实”，准确无误；二是要注意分寸，因为竞聘演讲的角度基本上是以“我”为核心，如掌握不好分寸，夸大其词，就会让人产生逆反心理，从而使自己的演讲失败。

竞聘厂长演讲稿篇三

尊敬的各位老总、各位评委和职工代表，大家好！

首先感谢公司给了我这次参与竞聘的机会，也感谢各位评委牺牲了休息的时间无私地来工作，谢谢你们！

首先，我来谈谈竞聘这个岗位的信心来自于四个方面：

一、我在不同的技术岗位工作过，能够与各个部门的同事团结协作，有很多和同事配合工作的实际经验。在实际工作中，养成了严格照章办事，讲依据、讲原则，为人正直勤奋的的踏实作风，使我具备了做助理的基本素质。

二、我有热爱本职工作的强烈的事业心和吃苦耐劳的敬业精神，对工作充满热情。能独挡一面地工作。工作起来不辞辛苦、不讲报酬、无私奉献。拥有做助理工作所必须的基础。

三、最重要的一点，我有强烈的进取心和永不服输的精神。自从我进公司的那天起，我就给自己制定了一个目标，那就是：无论做什么工作，干，就要干好，就要做得比别人优秀，我相信自己的能力，我自信，不管做什么工作只要付出努力，就一定能成功！

四、我是经济管理大专毕业、助理工程师、也是全国工程造价员，我在建设工程造价岗位上工作了十五年，具有一定的职业技能。从进入公司以来，我一直在从事预结算工作也兼任过现场管理，而且拥有很多工程施工和预结算编制审核的经验，也练就了我正直务实的作风。尤其是去年对站土建工程结算审计中，施工方为了谋求单方利益，扩大结算数字，我用了将近半个月的时间，和同事一道认真复核，使工程造价由施工方报送的万降为符合实际的万，仅此一项，为公司审减xx万元，维护了公司求真务实的工作作风。

假如，我能竞聘上部长助理这个岗位，我将做到如下承诺：

一、全力协助部门经理的工作。与部门经理融洽相处，密切配合。在思想上、行动上保持一致，应有全局观念，有事要向部门经理请示，平时和经理多沟通，勤于交流，有事要先征求意见，及时汇报通气，在工作上经常听取部门经理的意见，不断改进和调整自己的工作方法。协助经理做好财务的各项工作，积极为部门经理排忧解难，要任劳任怨，不计较个人得失，以积极的态度、参与关心财务的工作，力所能及地帮助部门经理有效地推动部门全局工作的顺利开展。

二、跟部门的每一位同事团结协作，创造一个良好的、积极的工作氛围，调动同事的工作热情。与部门经理一起带领大家共同做好财务工作，出成绩、不出差错，在各方面树立财务部门诚信务实、团结协作的形象。

三、发挥专长，做好工程造价管理工作

xx年，我要认真总结几年来的经验，严格按公司规定办事，履行自己的职能。我将做到如下几点：

1、拟定预结算标准。严格报送审核的程序，先由监理审核工程量、再由现场管理复核，然后报送财务审查，做到至少三方复核，以增进工程结算的准确性公正性。

2、制定材料损耗，建议废料回收，尽量减少甲供材料的浪费。

3、积极深入施工现场，掌握第一手资料，认真把关。取得工程部和监理的支持，要认真审查竣工结算资料，在工程计量、工程签证及工程用料退料管理方面，加强复核力度，防止虚报冒领。

今年我会和工程部的同事们一起配合，为公司降低工程成本，创造效益。

在做好本职工作的同时，我会继续学习新的规范、造价管理方面的政策和专业知识，把理论学习和深入实际结合起来，在实践中掌握新知识，不断丰富自己。

各位领导，各位评委，各位同事，无论我当不当得上助理，我都会感谢各位领导和同事平时对我工作的支持，我将一如既往地勤奋学习、努力工作。

最后，我想用一句话来结束我的演讲：“您选择我，给我一个机会，我会还您一份努力和满意！让我们一起风雨兼程，共同进步。”

谢谢大家！

竞聘厂长演讲稿篇四

尊敬的各位领导、各位评委、亲爱的同事们：

大家上午好！

我演讲的题目是——“奋斗的人生，无怨无悔！”

今天，我能够登上公开选拔副厂长的讲台，我感到十分荣幸和激动，在此，我感谢党委和厂部给了我参与公平竞争的宝贵机会！更感谢**年来一直关心我、支持我、帮助我成长的各位领导、各位同事，是你们给了我参与这次竞岗演说的勇气和力量！

我叫，现年**岁，中共党员，研究生文化，工商管理硕士，现担任。我，为人谦和，但充满激情；我，做事稳重，但不张扬；我，为人正直，但不固执。

19xx年7月，我从毕业，分配到工作，成为第一代大学生挡车工；19xx年7月任技改办技术员；19xx年2月任技改办副主

任19xx年担任劳动服务公司经理;20xx年任机关四支部书记兼销售经理部副总经理至今。回顾**年来的工作，成功的鲜花既为我绽放，也为组织的培养和同志们的厚爱而盛开，是这片沃土培养了我。如果用一句话来概括过去的**年，那就是“我此生最值得留恋的青春年华都无私奉献给了。虽然，我没有做出惊天动地的成绩，但我奋斗不息，我无怨无悔!”

今天，我之所以勇敢地站在这个讲台上，是基于自己以下三个方面的优势：

第一，我具备清正廉洁、诚信为本的优良品质，这是前提。我信奉诚实、严于律己的处世之道，始终以“沉默是金、忍让是银、帮人是德、吃亏是福”来告诫自己，多年的支部书记工作经历使我养成了为人正派、严以律己的优良品质，具备了成为一名企业领导者的前提条件。

第二，我具备开拓进取、勇于创新的精神，这是基础。从入厂工作那天起，我就时刻以高标准来鞭策、激励自己，给自己制定了一个目标，那就是：无论什么工作，干就要干得最好，我自信自己的能力，任何工作，只要努力奋斗，我就一定能成功!同时，我思想活跃，勤学善思，接受新生事物快，创新意识和超前意识较强20xx年我与各级领导共同策划，创新营销手段，在部内引入狼鹿机制，组建了大而强的营销队伍，利用4p策略进行新产品营销，大大提升了企业和品牌的知名度。

第三，我具备从事企业管理和企业领导的知识 and 能力，这是关键。一是我系统学习了工商管理知识，是我厂首位获得mba学位的员工，具备了扎实的理论功底，掌握了系统的企业管理理论知识。二是我有丰富的工作和中层管理经验。我做过挡车工，熟悉工艺流程;做过技术员、副主任，参与了“九.五”技改工程;我当过总经理，做过二级法定代表人，熟悉产、供、销全过程的管理方法，学会了站在全局的高度观察和思考问题;我当过支部书记、分工会主席，知道如何掌

握员工思想动态、做好思想政治工作；我还从事了销售管理工作，协助完成了我厂产品销售结构的优化、市场格局的转变，形成了“三阳一州”的市场格局，率先实现了销售人员统一编队，真正实现了销售的统一。

如果这次我能竞聘成功，我将在厂长的带领下，牢记“一个原则”，实现“两个转变”，抓好“三项工作”。

牢记“一个原则”。

就是当好参谋助手，服从集体决议和上级领导决策。在工作中，我将尊重厂长的核心地位，多请示汇报，多交心通气，甘当绿叶，做到职责到位而不越位，帮忙而不添乱，补台而不拆台，同时要主动为厂长献计献策，真正为厂长当好参谋助手。

实现“两个转变”。

一是实现自身角色的转变，即由一名中层干部和具体项目管理工作者向组织领导者角色转变。既要当好指挥员，又要当好战斗员，与全体员工思想上同心，目标上同向，行动上同步，事业上同干。

二是实现思维方式的转变，即从中层干部“正确地做事”的思维方式向企业领导者“做正确的事”、主动开拓工作新局面的思维方式转变。围绕我厂品牌置换、用工制度改革和技改工作，结合实际制订工作计划，有安排，有检查，保证各项工作落到实处，做优做精我厂，把我厂建设成为行业一流生产点。

抓好“三项工作”。

一是全面提升执行力。这主要从三个方面着手：

首先要优化管理流程和业务流程。优化的前提是对现有流程进行梳理整顿，做到标准化。流程的标准化和优化的基础工作，就是指组织结构、职能分解、岗位设置、岗位描述等，只有基础工作完善后，设置的运作流程才是通畅的、高效的。有效的运作流程应该包括了岗位责任、权限配置、信息传递通道、业务流程、决策机制等，实际上是规范化的内部运作机制。

其次是提升员工的整体执行技能。要提升员工的整体执行技能水平，主要通过内部进行持续的职业化训练，通过执行技能培训和职业技能运用的考核来实现。职业化训练重要的是在做培训和考核计划的时候，一定要明确每个培训项目和考核指标的指向，执行技能培训的目标就是提升员工的执行力。

再次就是提升员工的工作意愿。从根本上说就是要提高员工对企业的满意度，调动他们的工作积极性。提高员工对企业的满意度要从分析员工的需求层次开始，员工的满意度可以从文化氛围、成长空间、收入水平、福利环境等几个方面去测量。我们要做的工作实际上也就是三点：建立健全具有竞争力的薪酬体系和激励机制，构建良好的职业发展通道，营造以人为本的企业文化氛围。

二是夯实基础，凝聚人心，营造有利于各项工作的良好氛围。

首先要做好调查研究，要经常深入基层，不断掌握新情况，研究新问题，同时要加强团队协作，与班子成员协调好关系，做到相互支持配合，分工不分家。

其次要关心民心民声，密切联系群众，关心弱势群体，做到以诚待人，以情动人，以理服人。通过多向沟通，协调好领导与员工、员工与员工的关系；要合理使用人，善于激励人，真正关爱人，用人所长，容人所短，做到全厂员工一条心，努力营造一个相互信任、相互帮助、相互理解的和谐工作环

境。

三是加强自身建设，提升自身素养。

首先要加强政治理论和业务知识的学习，不断提高政治理论和管理水平，尽快完成角色转换，胜任本职工作。其次要时刻保持清醒的头脑，处处严格要求自己，不做有损于融合的事，不说有损企业形象的话。再次在日常工作中注重“三勤”：脑勤——勤学多思，多为领导出点子，多献计献策；腿勤——不怕多跑路，不怕多流汗；嘴勤——多向厂长汇报，多与班子领导协调，多与中层领导和员工沟通，把分管工作做实做优。

各位领导、各位评委、各位同事，对大家信任和期待的目光，我看到了希望的所在，同时也意识到压力、责任的所在。我深知：前路漫漫，与我相伴而行的可能有坎坷，但你们的鼓励和信任将在我心中永恒，并且成为我战胜困难、超越自我的力量源泉！

古人云：“不可以一时之得意而自夸其能，也不可以一时之失意而自坠其志”。竞争上岗，无论成败与否，我都将以这句话自勉，一如既往勤奋学习，努力工作！

我的演讲完了，谢谢大家！

竞聘厂长演讲稿篇五

尊敬的各位领导、各位评委、亲爱的同事们：

大家上午好！

我演讲的题目是——“奋斗的人生，无怨无悔！”

今天，我能够登上公开选拔副厂长的讲台，我感到十分荣幸和激动，在此，我感谢党委和厂部给了我参与公平竞争的宝

贵机会!更感谢××年来一直关心我、支持我、帮助我成长的各位领导、各位同事，是你们给了我参与这次竞岗演说的勇气和力量!

我叫×××，现年××岁，(……个人介绍)，我，为人谦和，但充满激情;我，做事稳重，但不张扬;我，为人正直，但不固执。

19××年7月，我从××××毕业，分配到××××××工作，(……工作经历)。回顾××年来的工作，成功的鲜花既为我绽放，也为组织的培养和同志们的厚爱而盛开，是××这片沃土培养了我。如果用一句话来概括过去的××年，那就是“我此生最值得留恋的青春年华都无私奏献给了××××。虽然，我没有做出惊天动地的成绩，但我奋斗不息，我无怨无悔!”

今天，我之所以勇敢地站在这个讲台上，是基于自己以下三个方面的优势：

第一，我具备清正廉洁、诚信为本的优良品质，这是前提。我信奉诚实、严于律己的处世之道，始终以“沉默是金、忍让是银、帮人是德、吃亏是福”来告诫自己，多年的支部书记工作经历使我养成了为人正派、严以律己的优良品质，具备了成为一名企业领导者的前提条件。

第二，我具备开拓进取、勇于创新的精神，这是基础。从入厂工作那天起，我就时刻以高标准来鞭策、激励自己，给自己制定了一个目标，那就是：无论什么工作，干就要干得最好，我自信自己的能力，任何工作，只要努力奋斗，我就一定能成功!同时，我思想活跃，勤学善思，接受新生事物快，创新意识和超前意识较强，20××年我与各级领导共同策划，创新营销手段，在部内引入狼鹿机制，组建了大而强的营销队伍，利用4p策略进行新产品营销，大大提升了企业和品牌的知名度。

第三，我具备从事企业管理和企业领导的知识和能力，这是关键。一是我系统学习了工商管理知识，是我厂首位获得mba学位的员工，具备了扎实的理论功底，掌握了系统的企业管理理论知识。二是我有丰富的工作和中层管理经验。我做过挡车工，熟悉工艺流程；做过技术员、副主任，参与了“九.五”技改工程；我当过总经理，做过二级法定代表人，熟悉产、供、销全过程的管理方法，学会了站在全局的高度观察和思考问题；我当过支部书记、分工会主席，知道如何掌握员工思想动态、做好思想政治工作；我还从事了销售管理工作，协助完成了我厂产品销售结构的优化、市场格局的转变，形成了“三阳一州”的市场格局，率先实现了销售人员统一编队，真正实现了销售的统一。

如果这次我能竞聘成功，我将在厂长的带领下，牢记“一个原则”，实现“两个转变”，抓好“三项工作”。

牢记“一个原则”。

就是当好参谋助手，服从集体决议和上级领导决策。在工作中，我将尊重厂长的核心地位，多请示汇报，多交心通气，甘当绿叶，做到职责到位而不越位，帮忙而不添乱，补台而不拆台，同时要主动为厂长献计献策，真正为厂长当好参谋助手。

实现“两个转变”。

一是实现自身角色的转变，即由一名中层干部和具体项目管理工作向组织领导者角色转变。既要当好指挥员，又要当好战斗员，与全体员工思想上同心，目标上同向，行动上同步，事业上同干。

二是实现思维方式的转变，即从中层干部“正确地做事”的思维方式向企业领导者“做正确的事”、主动开拓工作新局面的思维方式转变。围绕我厂品牌置换、用工制度改革和技

改工作，结合实际制订工作计划，有安排，有检查，保证各项工作落到实处，做优做精我厂，把我厂建设成为行业一流生产点。

抓好“三项工作”。

一是全面提升执行力。这主要从三个方面着手：

首先要优化管理流程和业务流程。优化的前提是对现有流程进行梳理整顿，做到标准化。流程的标准化和优化的基础工作，就是指组织结构、职能分解、岗位设置、岗位描述等，只有基础工作完善后，设置的运作流程才是通畅的、高效的。有效的运作流程应该包括了岗位责任、权限配置、信息传递通道、业务流程、决策机制等，实际上是规范化的内部运作机制。

其次是提升员工的整体执行技能。要提升员工的整体执行技能水平，主要通过内部进行持续的职业化训练，通过执行技能培训和职业技能运用的考核来实现。职业化训练重要的是在做培训和考核计划的时候，一定要明确每个培训项目和考核指标的指向，执行技能培训的目标就是提升员工的执行力。

再次就是提升员工的工作意愿。从根本上说就是要提高员工对企业的满意度，调动他们的工作积极性。提高员工对企业的满意度要从分析员工的需求层次开始，员工的满意度可以从文化氛围、成长空间、收入水平、福利环境等几个方面去测量。我们要做的工作实际上也就是三点：建立健全具有竞争力的薪酬体系和激励机制，构建良好的职业发展通道，营造以人为本的企业文化氛围。

二是夯实基础，凝聚人心，营造有利于各项工作的良好氛围。

首先要做好调查研究，要经常深入基层，不断掌握新情况，

研究新问题，同时要加强团队协作，与班子成员协调好关系，做到相互支持配合，分工不分家。

其次要关心民心民声，密切联系群众，关心弱势群体，做到以诚待人，以情动人，以理服人。通过多向沟通，协调好领导与员工、员工与员工的关系；要合理使用人，善于激励人，真正关爱人，用人所长，容人所短，做到全厂员工一条心，努力营造一个相互信任、相互帮助、相互理解的和谐工作环境。

三是加强自身建设，提升自身素养。

首先要加强政治理论和业务知识的学习，不断提高政治理论和管理水平，尽快完成角色转换，胜任本职工作。其次要时刻保持清醒的头脑，处处严格要求自己，不做有损于融合的事，不说有损企业形象的话。再次在日常工作中注重“三勤”：脑勤——勤学多思，多为领导出点子，多献计献策；腿勤——不怕多跑路，不怕多流汗；嘴勤——多向厂长汇报，多与班子领导协调，多与中层领导和员工沟通，把分管工作做实做优。

各位领导、各位评委、各位同事，对大家信任和期待的目光，我看到了希望的所在，同时也意识到压力、责任的所在。我深知：前路漫漫，与我相伴而行的可能有坎坷，但你们的鼓励和信任将在我心中永恒，并且成为我战胜困难、超越自我的力量源泉！

古人云：“不可以一时之得意而自夸其能，也不可以一时之失意而自坠其志”。竞争上岗，无论成败与否，我都将以这句话自勉，一如既往勤奋学习，努力工作！

我的演讲完了，谢谢大家！

竞聘厂长演讲稿篇六

尊敬的各位领导、各位同事：

大家下午好！我是来自综合部的马明慧，很高兴能够参加这次理财经理助理的竞聘，接下来简单介绍一下我的基本情况。本人毕业于辽宁工程技术大学信管专业。曾经在辽宁省医药实业有限公司销售部实习，在此期间接触过药品营销的一些方式及方法。此后，曾在赤峰展翔有限公司实习，了解了一些钢材销售的相关情况。xx年7月进入中行后，在汇丰分理处做前台柜员兼大堂经理，去年五月回市行综合部任职至今。这些工作经历增加了我的工作经验同时也提高了各个方面的能力。为我今后的工作打下了了的基础。

在自身优势方面，结合理财经理这一职业特点，我简单的总结了几点。

首先，我有丰富的管理大资金的经验。当然这个大是相对的，也都是自己家亲戚的一些钱都交给我打理，从前年至今，个人感觉，管理水平差强人意，有成功也有失败，但我觉得这些都是我的财富。毕竟面对中国这样一个不成熟的资本市场，没有人有十足的把握。正如前嘉实主题基金经理王贵文所说的：我的年龄大，经历过那么长时间的熊市，就是我的优势。

其次，在前台坐柜期间，我接触过并且也办理过众多理财产品。像外汇宝，汇聚宝，黄金宝，基金，理财型保险。对业务熟练掌握的同时，我感觉在前台一年的实习经验，最大的收获是短时间内接近客户并和客户形成默契。我在xx年一季度，在全行保险业务持续低迷的时候，营销了汇丰当年第一笔也是最大一笔保险，保额20万。本着为投保人保密的原则，整个营销过程不便在这里详细说，但长期以来与客户形成的默契绝对是此次营销成功的关键所在。今天我能站在这里满怀希望的竞聘理财经理助理这一岗位，有很大的因素是受这次成功营销的鼓舞。

这份保单正式出来以后，我就对上面的条款进行了详细的研究，其中一些内容是保险客户经理向我们介绍时所说的不是完全一致的。这也激发了我对期缴产品的兴趣。

于是为自己买了一份期缴。也对里面的一些条款进行了研究。通过对两款保险产品的研究，我对保险有了更深的了解，对以后营销有非常大的帮助。

另外，我有广大优质的客户群。建平这几年经济发展很快，有钱人多了起来，但对于理财这一方面绝对是一个空白。如果我有幸胜任，我的亲戚，同学都将是我的优质客户。

对于部门的愿景，我感觉理财中心应该是一个创造财富的地方。为行里，为客户，也为我们个人。特别是资本市场竞争激烈的今天，能够抵消通胀压力的同时，让客户的资金持久升值，是一件很快乐的事。我们和客户快乐的沟通，帮客户快乐的赚钱，就是我的原景。

对未来工作，我觉得应该以把握大客户为基础，80的财富掌握在20人手里，抓住这些人，也就抓住了大部分财富。在分理处实习期间，我体验过去营销一些大客户，做为大客户，本身都是不在乎一些小利益的得失，最有效的营销办法就是先让客户少买一点产品，过段时间体会一下收益状况，这点我觉得是营销大客户比较有效的办法。在与大客户接触方面，我感觉，最初他们总是很挑剔，稍微的一点失礼都会计较，但相处时间长的话，你会发现大客户的心态更平和，更容易接近，毕竟这些人的素质普遍都很高。另外，大客户一般都有自己事业，他们把绝大多数时间都用来打点自己的工作，放在理财上面的时间很少，很宝贵，所以我觉得和他们沟通，应该用最真诚，最简洁的话语让他们再最短的时间内让他们理解你所要表达的意思，绝对不能急躁，另外就是全方位的服务。前段时间在网上看到广东那边银行的客户经理替自己的大客户接送小孩上下学，我当时感到很惊讶，但现在我理解了，朝阳行的理财中心也会发展到这种程度，我已经做好

了这方面的准备。