

2023年经营部长竞聘演讲稿(优质5篇)

演讲稿是演讲者根据几条原则性的提纲进行演讲，比较灵活，便于临场发挥，真实感强，又具有照读式演讲和背诵式演讲的长处。那么演讲稿怎么写才恰当呢？下面是小编为大家整理的演讲稿，欢迎大家分享阅读。

经营部长竞聘演讲稿篇一

首先，非常感谢公司给予我这一次推荐自己的机会。我所竞聘的职位是计划经营部副部长，我从7月毕业于吉林电气自动化高等专科学校，来到安装公司工作快了一年了，使我具备以下技能和形成了良好的性格。

1、专业技术好：自我参加工作来，我一直都在一线当施工员，并且经常参与解决工程中所碰到各种问题。

2、组织能力好：参加了好几个大工程的施工管理工作，电解方面有焦作万方280ka槽铝电解示范完善工程和续建工程、湖南创元铝业240ka电解工程，这些工程最后都比竞争对手提前一个月以上完成。

3、对工程结算工作有比较深入的了解和实践，我所参加过的每一个工程都是结算完后我才离开，除了做结算工作外还参加了公司很多投标工作。

如果我能当计划部副部长，我会从以下几个方面做好本职工作

1、加强道德修养，努力学习做人。一个人如果要做好的事情，首先要学会做人，所以我会以后的工作中加强自身的道德修养，努力学会去做人。

2、凝聚三方面力量。就是凝聚与领导、与相关科室、与同事的力量，着力在最佳工作效能上有新的提高。一是在工作思路要与领导搞好“应接”，发挥助手作用；二是在整体联动上要与相关科室搞好“对接”，树立整体分合观念；三是在实际工作中要与同事搞好“连接”，营造良好氛围。

3、坚定执行公司制定的方针政策，公司制定的政策是我努力的方向，奋斗的目标。我尽所能去完成公司和领导分配给我的工作和任务。

4、发扬艰苦奋斗的作风，不断增强拼搏意识。要实现各项奋斗目标，特别需要艰苦奋斗的工作作风，为了实现大目标，我要带头讲效率，倡导严谨的工作方法，建立科学规范的工作程序。讲质量，深入调研，钻研公司政策，抓好工作落实。从总体上把握工作快节奏、高质量、出成果。

多年来，在领导的指导帮助、同志们的大力支持配合下，我学到了不少东西，今日竞争若能成功，我将不辜负大家的希望，如果不成功，我将一如继往好好工作，并努力查找克服自己的不足，争取更大的进步。

经营部长竞聘演讲稿篇二

各位教官,领导,公司的兄弟姐妹们,大家晚上好!很荣幸在接下来为时六天的培训中能够与你们在一起度过,希望我们拥有一段难忘,美好的.回忆.

我叫xx,来自经营部xx科.做为财务职员,此次毛遂自荐,竞聘大队长职务.我很有信心.因为我不是一个人,我的背后有很多人在支持我,鼓励我,在前两期中都没有财务人员竞聘大队长,今天我将予以刷新.来之前,同事们给了我动力以使我今天能够站在这里对你们说,投我一票,相信你们的选择,是没有错的。

做为财务人员,工作的基本原则之一是优质服务.同样,如果我

做为大队长的话,也将继续贯彻这一原则,服务于本大队,帮助于本大队.在每天的晨练.学习.演讲比赛,辩论比赛直至最后的拉练等各个方面为大家鞠躬尽瘁.让各位队员以及整个大队都能够取得优异的成绩.

最后,预祝我们第三期培训成为精彩的压轴,集训取得圆满成功,回去后大家能过上幸福的圣诞节.

经营部长竞聘演讲稿篇三

各位领导、同志们:

大家好!

我竞争的岗位是经营部副部长。

我叫xx□20xx年9月份,我进入电力局计量室,从事表计校验工作,年底开始担任计量室主任职务,年科室合并后改任经营科副科长,分管计量工作,后又兼管用电监察、线损等工作至今。

六年多的工作实践使我深刻的认识到,电力局作为一个企业,经营工作的好坏直接影响到我局的经济效益,也决定了我局能否正常运转、正常开展其他工作;经营部是我局唯一主管经营工作的归口单位,其重要性不言而喻。线损、计量、用电监察等工作是经营工作中不可忽视的环节,做好这些工作是搞好经营工作的基矗如能受聘,我将认真做到以下几点:

- 1、听从部长领导、服从指挥,做到令行禁止,保持整体步调的统一;同时从自身做起,时刻维护经营部领导班子的团结。
- 2、以身作则、严格管理,带好本班组的队伍;明确分工、明确责任,让大家感到人人有事干、人人有压力,人人都有自己存在的必要性。

3、分清重点、科学安排，全面完成全年任务目标及各项临时任务。

(1) 加强用电监察力度，通过营业性普查、专项检查、跟踪抄表等多种形式，彻底堵塞经营管理中存在的漏洞。

(2) 进一步完善计量管理制度，确保计量表计准确运行，维护供用电双方的合法权益。

(3) 强化现场管理，掌握第一手资料，为开辟降损节能新途径积累实践经验。

(4) 认真学习创一流文件，领会精神实质，将创一流工作融会到日常工作之中，使日常工作更加规范。

六年多的工作实践锻炼了我，我有信心、有能力、有精力做好分管这些工作的经营部副部长，成为部长的得力助手，为完成全年任务指标、推动我局的健康发展做出自己的努力。如果不能受聘，我也将微笑着走向明年，走向明年竞争上岗的讲台。

我的演讲结束了，谢谢大家！

经营部长竞聘演讲稿篇四

首先，我作个简单的自我介绍：（……做简单的自我介绍）

二、历年主要工作简介。

（……给以前做过的工作简单的介绍下，主要是介绍在工作中学习到了什么）。

以上是我简要的工作经历。

三、下面我主要谈谈对生产经营部今后几项主要工作的一些思路：

（一）物资管理工作：我们要在总结一期经验、教训的基础上抓住主要问题和难点。我认为，现在二期农网改造物资招标投标工作已走上了正轨，只要我们坚持“公平、公正、公开”的原则，按照《招标投标法》以及相关的规定严格执行，按程序办事，加强监督，不会有大的问题。最大的难题在于如何将物资库存控制好，不能造成浪费。一期物资库存比较大的原因有县公司的，也有区公司的。今后要有针对性的采取措施，属于县公司原因的要加强管理、加大检查力度，属于区公司原因的我们要完善相应制度，严格执行，坚决杜绝一期类似的‘失误和不够严密的做法，同时，要引入现代化的管理手段，编制物资管理软件，及时核对帐物，定期报告调拨情况，提交月报表，深入分析，及时发现问题并采取有力措施消除，使物资招标和调拨工作能够井然有序地进行，确保农网改造结束时物资库存控制在工程允许的范围內，并力争将库存减到最小，消除物资过剩。

×个所属公司组成的，他们是构筑公司事业大厦的基石，是把区公司做大、做强的根本，如果他们过得不好，我们也不会好过；如果他们一个接一个的出现亏损，区公司做大、做强就只能是一句空话。

所以，我们必须把他们放在非常重要的位置，想他们所想，急他们所急，他们的事就是区公司的事。比如说，在电价方面，我们就大有可为。最近，一些县出现了乱提小水电上网电价和过分压低高耗能用电企业销售电价的情况，我们马上向自治区物价局反映，同时下文制止县里的错误做法，目前已取得了成效。在我们的努力下，自治区物价局最近连续下发文件，专门针对我们所属公司最关心的小水电上网电价、销售电价、趸售电价等方面存在的问题做了进一步的说明，出台的政策都是有利于所属公司的。我们可以专门邀请区物价局的同志到我们的所属公司开展调研活动，在熟悉、了解

情况后，将会出台一系列对我们更为有利的电价政策。另外，我们还可以在更大的范围召开所属公司的电价专题会议，邀请区物价局的领导到会指导，一方面，所属公司间可以互相学习、交流经验，另一方面区物价局有机会听取我们在电价上遇到的问题和建议。据了解，物价局的同志是很欢迎这种方式的，因为多掌握基层情况更便于他们开展工作。以往的事实证明这样往往能够较快地解决问题。现在，经过我们的大量工作，一直困扰所属公司的趸售电价和销售电价差价（也就是批发和零售的差价）过小的问题，将在最近得到解决。目前正在做方案，估计文件的出台应该在十月左右，因为还需要自治区政府的批复才能下文，需要一点时间。所以，在电价工作上，我们还是有很大的活动空间的，这样，争取得好的政策出台后，我们的所属公司在买进电时可以便宜一点，卖出电时至少保持现有水平甚至会高一点，利润空间就变大了，那么，所属公司的收入增加了，经营情况变好了，日子好过了，区公司的发展壮大就有了保证，我们的事业才能蒸蒸日上。所以，为所属公司营造一个良好的外部政策环境，是我们必须非常重视、并且要在今后投入相当精力来做好的工作。这样，我们的公司才有凝聚力，才有向前发展的动力，才能实现把公司做大做强的目标。

（三）安全生产管理工作：安全工作是可以产生很大经济效益和社会效益的，这一点我们必须清楚。我们必须非常重视安全生产工作。

这项工作作为区公司来讲，主要是抓好两方面的工作。一方面是建立、健全各种安全规程规范、规章制度，另一方面是健全和完善所属公司的三级安全监察网络。

首先，制度方面，我们要建立全公司的安全生产工作制度和奖惩制度，在制度中要强调安全责任的领导负责制，同时层层分解、落实责任到人，出了事故，要“四不放过”，相关责任人都要受到相应的处罚，目的是要切实提高每一位员工的安全意识和安全责任心（尤其是一线的员工），使他们在

工作中始终把安全放在第一位，真正完成从“要我安全”到“我要安全”，再到“我懂安全”的深层次转变，消除人为事故隐患，避免安全事故的发生。

其次，在制度完善后，健全所属公司的三级安全监察网络的关键就在于做好安监人员的培训工作。我们可以举办所属公司的安全监察员培训班，聘请专家进行授课。通过培训，切实提高安监员的专业素质，贯彻公司的各项安全规章制度，重新规范全公司的安全报表，建立一套完整的、现代化的安全报表信息系统，方便区公司与所属公司的安全信息沟通，确保下情上传，防止出现瞒报、错报和漏报现象。

经营部长竞聘演讲稿篇五

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！竞争上岗是一面镜子，能够展示自己的优势，照出自己的不足；竞争上岗是一道门槛，能够明确前行的目标，激发进取的活力。基于这样的认识，我今天毅然地站在了这次竞选的演讲台上，竞争经营部经理一职，希望能得到大家的支持。

站在大家面前的我，稳重而不死板、激情而不张扬、谦和而不懦弱、正直而不固执。今天参加经营部经理的竞争，主要基于以下几个方面的考虑：

一是有吃苦耐劳、无私奉献的精神。从01年参加工作至今，我相继干过通信工、副工长、工长、主管、经营部经理等职务，不管干什么，我都自觉做到爱岗敬业，工作踏踏实实，兢兢业业，一丝不苟，吃苦在前，乐于奉献，努力把工作做好。

二是有虚心好学、开拓进取的意识。我在不同的岗位上，都

能做到谦虚好学，不耻下问，特别是近几年来，由于工作的需要，我很快熟悉掌握了相关的业务管理知识及有关政策、法律法规和规章制度，具备了胜任本职工作所必需的业务知识和政策水平。同时我乐于接受新事物，对工作始终保持饱满的热情和充足的干劲。

三是有严于律己、诚信为本的优良品质。我信奉诚实待人、严于律己的处世之道，在日常生活和工作中，注意加强个人修养，以“老老实实做人，勤勤恳恳做事”为信条，严格要求自己。

四是有坚持原则、求真务实的工作作风。从事过技术工作的同事们都知道，技术工作来不得半点虚假，一就是一，在从事网运工作的几年里，培养了我坚持原则、求真务实的工作作风，养成了遇事不含糊的工作习惯，不管做什么事，都认真努力把它做好，做到：尽人事，知天命。

通过这次竞聘，如能继续担任经营部经理，我将不负众望，不辱使命，做到“以为争位，以位促为”。经营部是公司市场经营发展的桥头堡，肩负着营维服管四大职责，其中核心是服务，基础是管理。前期主持驻南经营部工作的一年多来，在公司的大力帮助和支持下，市场发展取得了一些成绩，服务质量目前也已基本可控，但基础管理工作还有很多缺失，下一步我的主要工作思路有以下四个方面：

一是群策群力，当好“信息员”，市场是一双无形的手，难以扑捉。经营部作为分公司市场经营的前沿阵地，与客户接触最多，感触市场最深的也是经营部的相关人员，他们掌握着市场最及时的信息以及客户最真实的需求，把这些信息汇集起来，就是我们知己知彼，取得胜利的法宝。以后我将积极主动地站在全局的角度思考问题，定期整理汇总各种市场信息，为领导科学决策提供信息、出谋划策，当好“信息员”。

服务。因此，如果我能当选经营部经理，我一定会继续密切联系员工，倾听大家的呼声，了解大家的疾苦，切实为一线员工解决工作中存在的问题，力争为经营部当好“管家”，做一名合格的“服务员”。

三是搞好关系，当好“协调员”。经营部处在客户与公司支撑部门的中间位置，需要处理好内部和外部的各种关系。如果我能当选经营部经理，我一定会注意团结，顾全大局，与本部门人员和其他部门协调好关系，坚决抵制内耗现象。团结出战斗力、凝聚力，也出生产力。在良好的氛围中，努力激发活力、创造佳绩。四是加强管理，当好“管理员”（转载于[#url#](#)在点网）。经营部工作面宽事杂，只有加强管理，才能保证工作宽而不推，杂而有序。如果我能当选经营部经理，我一定会提高执行力，加强管理，完善各项制度，对本部门人员做到责任明确，任务具体，充分调动每个员工的积极性和创造性，在平凡的岗位上，努力把最平凡的事情做得不平凡，真正将活力经营部的活力激发出来。

各位评委、各位同志，行胜于言！最后以一幅对联结束我的演讲。上联“胜固可喜，宠辱不惊看花开”，下联“败亦无悔，立足岗位作贡献”，横批是“谢谢大家”。

通讯公司市场营销部竞聘演讲稿

各位领导、各位同事：

大家好！

很荣幸能够参加今天的竞聘演讲，首先谢谢各位领导给我这次表现自我的机会，也感谢各位领导为公司选拔人才所付出的辛勤劳动。下面简要介绍一下我的自然情况和工作、学习经历。

我叫***，今年 岁，来自 部。我于1996年毕业于***大学

专业，本科学历。毕业后我被分配到**市电信局做维护工作，2000年12月，我竞聘到省**公司市场营销部从事市场营销分析工作。在做好本职工作的同时，我利用业余时间，参加了****大学工程硕士的学习，一次性通过了全部的科目，将于2004年12月毕业。

在省**公司市场营销部4年来的管理工作中，我逐渐认识到，从市公司到省公司，是一个角色转变的过程：一是从具体的、微观的管理到原则的、宏观的管理的转变；二是所做的工作从影响局部到影响全局的转变。在省实业公司市场营销部从事经营分析工作期间，我充分认识到，只有“研究市场，分析市场，把握市场”，才能“掌握主动，加快发展”，通过刻苦学习通信市场营销管理理论知识及通信市场营销分析方法，增强了自己的业务能力和管理水平。在领导和同志们的支持和帮助下，我不断地学习政治理论和管理知识，渐渐成长为市场营销部的骨干之一，并于2003年6月19日光荣地加入了中国共产党。4年来，我主要做了以下工作。

1. 做好全省实业的经营分析工作。为了做好全省实业公司的经营分析工作，我深入基层进行调研考证，收集了大量相关资料、数据，详细掌握了省实业公司及其下属子公司的经营业务种类、企业经营状况，特别是市场营销部管辖范围内的企业经营现状及业务种类。主动收集和了解通信市场信息和有关情报，进行系统的归纳和分析，并根据实业公司的经营范围加以研究，积累了大量的经营经验和数据资料；经过不断努力，初步建立了省实业公司市场营销分析体系。拟订并下发了《**电信实业有限公司经营分析制度》，针对各市实业公司及直属单位的实际经营情况，对其经营分析工作提出了具体、科学的要求，指导各基层单位做好经营分析工作，使省实业公司的市场营销分析工作更详尽、更具体，制作了多期《**通信实业经营工作分析》，通过详尽的文字说明和直观的图表数据，对全省通信实业的经营情况进行总体分析，说明情况、发现问题，并及时提出解决方案，为公司制定总体经营策略提供了可靠的依据。

2. 对公司的发展提出建设性意见。我结合省实业公司实际经营情况，先后负责起草了《关于成立省通信工程集团公司的可行性报告》、《有关**电信实业有限公司未来发展的合理化建议》及《实业公司现有业务种类及核心业务分析》等建议。在负责起草相关文件及建议的过程中，为掌握真实的数据和符合基层的实际，主动深入相关单位了解情况，并召开座谈会征求意见，这样做既密切了上下级关系，又使文件切合实际，保证了文件质量。

3. 积极开发新业务，拓展增值电信领域。为了实业公司的长远发展，在巩固实业公司传统业务的同时，根据市场需求开发具有市场潜力的新型业务。为了拓展增值电信领域，在公司的领导下，部里安排我先后对上海呼叫中心、杭州迪佛通信信息有限公司呼叫中心的建设、经营情况进行了考察，并同大连华信计算机有限公司就外包呼叫中心业务进行了全面探讨。通过实际参观考察和理论研讨，我们对呼叫中心投资建设规模、业务功能、经营现状、市场需求有了进一步的了解，开阔了视野，积累了经验，并起草了《关于对呼叫中心业务的考察报告》及《关于呼叫中心投资建议的建议》，用详实的数据资料阐明了呼叫中心业务的发展前景及利弊关系，为公司领导的决策提供了依据。

通过几年从事经营分析工作的实践，我想谈一谈对电信市场经营分析工作的一些想法。

目前，通信运营市场竞争异常激烈，固话运营商面临着空前的压力，要应对日益激烈的电信市场竞争，做好市场经营分析尤为重要：首先，要切实以市场为中心，不断健全专业的市场营销队伍，设立专业的市场营销分析人员，运用各种先进的经营分析方法和便利的通信手段，不断开拓视野，学习先进的思想和方法，对市场进行分析研究、预测、营销策划等，实现市场营销分析的专业化。

其次，市场经营分析系统必须能与各业务系统管理、生产维

护系统相连，各系统必须提供经营分析系统所须的各类业务数据，且大部分数据应能通过相应接口自动获取。要抓好具体分析，从分析中找出问题和解决问题的方法，找出市场，从“严谨”入手，客观、准确、真实地反映公司的实际经营情况，确保实现企业效益最大化。

第三，要搞好市场调查工作，以获得市场经营分析的第一手资料。俗话说：“知己知彼，百战不殆。”通过详尽的市场调查，了解我们已有用户的情况，了解他们的忠诚度如何，分析他们在多大程度上可以成为我们永远的支持者，这样即了解了自己，又发现了潜在市场，并针对移动、电信等的实际经营情况，提前做好竞争的准备和应对的措施。

总之，要内外结合，既分析内部的经营情况，又要搞好市场调查分析和了解竞争对手的情况。同时，要注意市场经营分析应采用灵活多样的形式，为企业的最终决策打下基础。经营分析最终是要服务于经营决策的，因此要提高分析的准确性和实效性，还要搞好相关部门的协作配合，以便使分析的结果最终能在企业经营活动中发挥作用。

在这次竞聘中我报的是综合**管理，我觉得这次竞聘对我个人来说不仅是走上省通信公司管理岗位的机遇，更重要的是一次难得的学习和锻炼的机会，不管结果怎么样，我都会一如既往的热爱我们的企业，继续在本职工作岗位上尽职尽责，为**通信事业的发展做出新的、更大的贡献。

谢谢大家。

竞聘演讲稿

我叫***，现年*岁，*年参加工作，*年调入经营部工作至今，先后从事武保部干事、经营部干事等工作，现任工程师、造价员及建造师。

回想参加工作的这*个年头，我为没有成就一翻轰轰烈烈的事业而惭愧。展望未来，我期待着自己能够脚踏实地，踏踏实实地做成一件事。恰逢这个“能干事”的时代，让我引用美国政治家富兰克林的一句名言大家分享：“推动你的事业，不要让事业推动你！”请领导和评委相信我，我就是，那位你们要选择的“想干事，能干事，敢干事，能干成事，干事还干净”的人选。要求都很严格。也正是这个高标准、严要求的环境，不但教会了我企业行政管理和经营工作所需工作技能，更是给予了我取之不尽的人生财富。我始终将最大程度地发挥个人所学、所能，实现人生价值最大化作为梦想。今天有幸参加这次竞聘，这将成为我人生旅程的重要一步，我将竭尽权利争取去竞争这个职位。

每一次地域的变迁和工作变化，对我人生阅历的增长和能力的培养都是一次难得的机遇。我觉得越是新的工作环境越富有吸引力和挑战性，越是能够学到新知识，增长新才干，开拓新视野，挖掘新潜力。挑战与机遇同在，压力与动力并存，这次竞争新的岗位，目的就在于锻炼自己，获取多方面实践经验，提高自身综合素质。

怨，干一行，爱一行，专一行。尤其是5年的武保部工作经验，培养了我严明的组织纪律性、吃苦耐劳的优良品质、雷厉风行的工作作风，这是干好一切工作的基础。

第二，我思想比较活跃，接受新事物比较快，爱学习、爱思考、爱出点子，工作中注意发挥主观能动性，超前意识强，这有利于开拓工作新局面。

第三，我办事稳妥，处世严谨，在廉洁自律上要求严格，这是做好一切工作的保证。

第四，我信奉诚实、正派的做人宗旨，能够与人团结共事，而且具有良好的协调能力。

第三点，我认为自己具备担当此任所必须的知识和能力。

从经营部的职能看，综合性较强、职能繁杂，担负着**的管理等多项工作。经营部部长必须具备一定的政策理论水平、业务能力、组织协调能力和管理经验。从我自身素质和能力看，我认为能够履行好上述工作职责。

第一，我具备一定的政策理论水平。由于参与了上一轮机构改革工作，并主持行政科业务工作，熟悉机构编制管理政策，加之平时注重学习，尤其是注意收集报纸杂志上有关大政方针政策的信息和动向，因此能够在工作中把握正确的方向，保持较高的政治敏锐性。第二，我具备一定的综合能力。

第三，我有一定的组织协调能力和管理工作经验。

以上决定了我能够更快地进入经营部部长的角色，开展工作。如

（一）坚持“一个原则”

就是坚持“上为领导分忧、下为基层服务”的原则。经营部工作千头万绪、纷繁复杂，涉及到***等等，很多具体的事情涉及到企业的切身利益。因此，必须把服务于企业的“中心”工作和服务于基层单位作为工作的出发点和落脚点。把“参与政务”、“管理事务”、“搞好业务”三大职能统筹兼顾，合理安排，做到：调研围绕中心转，协调围绕领导转，服务围绕基层转，信息围绕决策转。从而使工作目标更明确，重点更突出。

（二）实现“两个转变”

一是实现角色的转变。即由一个人独立工作向组织领导者角色转变。既当指挥员，又当战斗员，带领经营部全体同志，思想上同心，目标上同向，行动上同步，事业上同干。发挥

整体优势，创造一个良好的工作氛围。

二是实现思维方式的转变。从原来的“领导交办，办就办好”的思维方式向“怎样去办，怎样办好”的方式转变，围绕企业中心工作制订部门工作计划，有安排、有检查，保证工作落到实处。

（三）抓好“四项工作”

一是抓好学习强素质。在企业领导下一方面抓好政治理论的学习，一方面抓好业务知识的学习，同时还要抓好科技等其他知识的学习。只有不断地学习，才能不断地提高-干部的综合素质和整体素质。

二是抓好调研摸实情。经营部要为领导决策提供服务，当好参谋助手，这就要求我们必须把调研工作作为一项重要任务来抓。必须在充分的调查研究的基础上，为机构改革方案的制订，各项实施方案的出台，***的各项意见，提供准确真实的依据。

三是抓好制度促管理。

四是抓好勤政树形象。经营部是业务部门部门，作为经营部部长，必须以高度的责任感，加强自身的建设。具体地讲，在工作中要做到“三有三只”，即：有权不滥用，只求搞好工作；有钱不乱花，只讲自觉奉献；有成绩不骄傲，只想如何开创新局面。在勤政方面，做到“三勤”。一是腿勤，不怕多跑路，不怕多流汗，舍得花气力，把工作做实做细；二是脑勤，勤学善思，注重研究剖析矛盾，解决工作中的难点问题，为领导多出点子，多献计策；三是嘴勤，多向领导汇报情况，多向各科室和有关部门通报情况，加强沟通，密切协作，树立廉洁高效的社会形象。

古人说：“不可以一时之得意，而自夸其能；亦不可以一时

之失意，而自坠其志。”竞争上岗，有上有下，无论上、下，我都将以这句话自勉，一如既往地勤奋学习、努力工作。最后，我想用一句歌词来结束我的演讲：“你选择了我，我选择了你，让我们一起风雨兼程，跨越2011。”

尊敬的各位、评委老师：

大家好！

我叫××，今年25岁，2×0年毕业于××学校，现在即将修完××专业的学习。毕业后我被分配到数据机房工作，20×年2月到网管中心办公网整改办公室办公网及管理工作，2×6年至今在支撑共享中心办公网这项工作。这次我竞聘的是市场营销部。感谢公司我这次学习和锻炼的机会，借此之机向多年来给过我帮助和关怀的、同志们表示真诚的谢意！正是大家的支持和厚爱，才使我有信心走上竞选的舞台。

我参加竞聘的理由有三点：

点：青春需要理想，梦想不生长于艳阳高照的温床。青年人而言，越是新的工作、新的环境，就越富有吸引力和挑战性。市场营销部挑战与机遇同在，与动力并存的大舞台，它是塑造和代表企业形象的大使，是沟通和社会公众的桥梁，工作强度和工作难度都，我在的环境中工作，能够学到新知识，开拓新视野，挖掘新潜力，有利于的发展。

点，我具备了从事市场所的个人素养。

，我有较强的敬业精神，工作，有着严明的组织纪律性吃苦耐劳的优良品质。我是一名女孩子，在我的字典里面，娇滴滴这三个字。不管是加班加点，外出奔波，我绝不会是女性而退缩。

其二，我年纪较轻，兴趣，思想活跃，可塑性强。我能够很快地新事物，新环境，融合到新集体中去。

其三、我信奉诚实、正派的做人宗旨，团结而不特立独行，尊重权威但不妄自菲薄，遇事懂得征求他人意见，能够与人一道，打造充满和生命力的战斗团队。

点，我具备了从事市场所的知识 and 能力。

，从1996年至今，我了近10年的数据通信专业的系统学习，工作我在三个锻炼过，从事的主要是网络的和优化工作，积累起了的'网络知识和计算机技术知识。我工作仅只是一条单行线，专业技术知识作支撑，就可以从容地面对用户，自信地面对市场。

，我平时注意对公司营销政策的收集和学习，近年来，我进过公司,进过学校,走近过普通用户,向面对面地宣传公司的营销政策，遇到不清楚的地方我都会立即向人请教，摸清吃透。现在，我对公司的经营方针和流程直观和大体的认识。

，我性格趋于外向，的语言文字功底。上学期间经常上台演讲，工作又有几次主持大型晚会的实践锻炼，慢慢地积累了与人交谈、演讲演说的语言艺术，具备了的语言表达能力和组织能力，这便于我将心比心，联络感情，与人共处。

这次，我能竞聘，我只是把它当作对工作的认可，而是也它促我启航的鸣笛。我想，我会和同志一道，牢牢把握“深、快、实、准”四个字，即：

学习知识要“深”。我会以强烈的紧迫感和责任感抓好学习，诚恳地以身边人为师，以互联网为师，自我加压，勤学好问，善于总结，既要融会贯通知识，又要虚心采撷和同事们工作经验，尽快转化为的工作能力。

角色要“快”。市场营销部是精诚团结、默契的团队，我要集体荣誉，尊敬，真诚地与周围同事做朋友，言行，与起志同道合的关系，合力；我还要尽快地转换角色，更新观念，好的心态和工作，以崭新的视觉看待问题，解决问题，使的所作所为能够从体现的工作性质，从的人文环境，从彰显的办事风格。

基础工作要“实”。市场营销部的性质决定了一切工作的点始于市场，最后的归宿落脚于市场，为此我会报着不怕遭白眼、不怕吃闭门羹的，多市场，贴近用户，采集和整理手有用资料，尽多地分类别、分层次的情况，便于科学地分析、和预测。

信息要“准”。要在夯实平时工作的基础上，资料分析的性和可行性，为的科学决策事实依据。

这次竞聘我失败了，我也不会气馁，说明我离公司对我的要求还有的距离，这将我在以后的工作中，励精图治，努力学习，勤奋工作，一如既往地为公司的发展添砖加瓦。

最后，我要说的是：

青春因理想而激昂，人生因执著而铿锵。

谢谢大家

尊敬的各位、各位评委：

大家好！我竞聘的工作岗位是经营部总工程师。

我先作一下自我介绍：我于1967年出生，今年39岁，工程师，共产党党员。本人于1988年1月在五处机筑段参加工作，历任技术员、助理工程师、工程师职务，担任过机筑段的技术主管、施工室主任；于1999年3月调入公司施工技术科，任专业

工程师;2012年4月调到大久项目经理部担任项目总工程师;2012年6月调丹庄项目经理部担任项目总工程师,于今年年初调入经营部担任总工程师。参加过南浔铁路改造、七里湖专用线、株洲铁路枢纽改造、石长新建铁路、株六复线改造、南九高速公路、大久公路、丹庄高速公路等铁路、公路项目的建设施工。

我具备担任经营部总工程师的能力和条件,优势如下:

一、有的施工经验和能力

参加工作19年,一直从事施工技术的工作,一步一步脚印,工作踏实,作风严谨,刻苦钻研,工作能力和技术都;的技术管理经验和的管理能力文秘家园;参加过多条铁路和公路的施工,对铁路和公路的施工技术有较为的,熟悉铁路、公路专业的施工技术、施工工艺;能够施工实施性施工组织设计的编制,能工程制定可行的施工方案,并在从事验工计量、变更设计及调概索赔、竣工文件的编制等工作中,均了的工作成绩,受到了各级的好评。

二、备的管理经验

曾经担任过施工室主任、项目总工程师,在基层工作岗位上已有十年。期间,主持过多次技术会议、施工技术难题的研讨会,解决了施工现场的技术难题,地了任务。的参谋,协助抓好管理,使在工作能力、管理等的。

三、较强的事业心和工作责任感

我能够自觉地遵守规章制度和劳动纪律,热爱的本职工作,尽责爱岗,工作兢兢业业,任劳任怨。在工作中,不怕苦、不怕累,想方设法去克服,努力任务。

四、干一行、爱一行、专一行,精益求精,学无止境、刻苦

钻研是我的特点。我在干好本职工作的，刻苦钻研知识，的理论，为今后地工作打下了的基础。

五、工作中，我善于集思广益，征求大家意见，又能身体力行，的主观能动性，性地工作。在日常生活和工作中注重地个人修养，踏实做事，诚实待人，也能团结同志，以为重，全力支持的工作。

这次我能够竞聘，我将努力几点：

一、勤奋学习，自身素质，一是政治理论知识的学习，的理论修养，另一是的知识的学习，使胜任本职工作。抓好施组的基础工作，学习和总结别人的先进经验和做法，使的投标迈上新台阶。在施工技术上，在商务、报价等也要学习，地的综合能力。

二、工作，锐意进取，继往开来，在实践中。积累技术数据，技术档案，组织新技术、新工艺、新材料、新方法，施组的技术，和大家一起搞好本的工作，使本的工作日趋科学化，规范化，化。

三、模范带头作用，以的热情感染人，以精湛的带动人，以高尚的情操教育人，以博大的胸怀团结人，处处争当排头兵。

四、协助工作，呈上启下的作用。努力学习，开拓进取，解放思想，大胆创新。紧紧公司营销，投标，为我公司营销工作的发展的。

我的竞聘演讲，能和同事们的认可，给我以信任，给我以支持。我想我是不会辜负和同志们的期望的。我将在竞聘的岗位上，尽的力量干好本职工作，让放心，让同事们放心。

竞聘不，那说明我还有许多之处，我会总结，努力，找出自身的差距，在今后照样会尽职尽责，努力学习，勤奋工作。

我的演讲完了，谢谢大家！