

# 最新总务处副主任竞聘演讲稿(大全8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。演讲的直观性使其与听众直接交流，极易感染和打动听众。接下来我就给大家介绍一下如何才能写好一篇演讲稿吧，我们一起来看一看吧。

## 总务处副主任竞聘演讲稿篇一

大家好，首先作一个自我介绍，本人##，从事金融方面的工作2年。在营销中心工作，大专文化。我竞聘的岗位是营销主任。

我是一名勤勤恳恳、认认真真一直在一线工作的员工。今天我怀着满腔的热情和强烈的主人翁责任感来参加这次竞聘。首先感谢行长室，信用卡营销中心，为我提供了这次展现自我的机会。随着改革不断的发展和推进，对我们每一位员工提出了更高的要求。我觉得我应该主动接受改革的洗礼。营销主任是一份富于挑战性的职业，我喜欢挑战，喜欢去面对未知领域。我决心以坚定的意志，执着的追求去挖掘人生的价值。勇敢地去接受未来营销活动中的每一次挑战。兴业营销中心要生存要发展，靠的是我们每一位热血青年，因此，我决定来参加此次竞聘，展示自己。

以市场为导向，以客户为中心，从客户需求出发，营销银行产品，为客户提供全方位的金融服务，实现客户价值最大化的同时实现银行自身效益的最大化。信用卡业务是我行经营效益的一个新的支撑。将营销主任以竞聘的形式产生充分体现了行长室，营销中心对该岗位的高度重视和寄予的无限厚望。作为新到岗位的人员要有一种吃苦耐劳和对市场的敏锐洞察力，去挖掘市场，不负众望。

1、有着较强工作责任心和进取心。进行以来一直在一线与客户营销工作，做到干一行爱一行，对待工作认真负责，我总觉得作为年青人总该有点追求，历史的重任已经落在我们肩上，我们只有迎难而上，苦干实干，全面奉献自己。营销主任对我来说是个新的课题，但我相信我自己的能力。如果我走上这一岗位，我将认真学习、虚心请教不断地调整自己，争做一名出色的营销主任。

1、传收经验：一定想方设法将自己的好的经验和问题与营销人员分享。让他们少走弯路。他们赚到钱了，自然我也赚到钱了。有问题多从自身找原因。

2、帮助员工：真心帮助他们在工作中遇到的问题，协助他们解决。帮助他们成长。用心对待。其实在外打工都不容易，特别是选择做营销的生存压力都是不小的。

3、带领员工：作为团队管理者，一定要起到带头大哥的作用，起到非常好的标杆作用。什么样的将军带出什么样的兵！

各位领导，我参加竞聘的岗位是营销主任，我愿意全面奉献自己。我来参加这次竞聘是责任感和使命感的驱使。不管成功与否，我将一如既往为营销中心的发展发挥自己的光和热。

真诚致谢！

## 总务处副主任竞聘演讲稿篇二

二零零四年七月，我从xx大学xx专业毕业，带着兴奋、骄傲、好奇和一丝忐忑开始了自己的教师工作生涯。因为并非师范院校毕业，在“从校园到校园，从教室到教室，从坐着听到站着讲”的角色转换期，也遇到了各种的困难和困惑，怎么备课？如何组织课堂教学？如何和学生沟通？非常幸运的是，在我系各位老教师的谆谆教导下，通过不断的教学实践和课后反思，经过对《教育学》和《教育心理学》的认真系统学

习，我逐步掌握了教学基本技能，了解了教学基本规律，熟悉了职业学校学生的学习特点，自身的教学水平和育人能力不断提高□20xx年被评为“毕业设计优秀指导教师”□20xx年被评为“优秀班主任”□20xx-2012年，连续四年被评为我校“先进工作者”。同时，在20xx年，本人取得讲师任职资格□20xx年第30个教师节来临时，我又荣幸被评为“教书育人先进个人”，在当年的课堂教学技能大赛中获得一等奖，被推选为优质公开课教师，为部分系部老师上了一堂公开课□20xx年，我再次被评为“先进工作者”。

在做好教书育人工作的同时，我也积极承担了系领导分派的各项工作□20xx年我校教学评估前夕，我担任了机电工程系实验室主任，利用课余时间挑选、组织06级电子信息专业40名学生进行了系统的专业技能培训。评估中还非常幸运的被专家组随机挑中，成为全校专家听课的三名教师之一。此后，我就协助系领导负责了我系实验实训工作，包括每学年实验实训耗材采购计划的编制、采购计划实施和验收，各专业班级实训场地安排、元器件分发、实训工具的准备和维修，同时也负责全系教学仪器设备的资产管理工作□20xx年，我系新开设了电气自动化专业，我又担任了电气自动化专业的教研室主任，积极承担起了新专业的课程教学任务，还负责新建的“电气安装实训室”的管理工作。目前，自动化专业共有两届4个教学班，第一届毕业生十多天前已经顺利毕业，新的专业教学计划经过老师讨论后已经修订完毕，并从20xx级新生开始实施。

感谢学校，是学校将我培养成为一名光荣的、合格的人民教师；感谢学校，

1 正是在我们学校，我认识了与自己风雨同舟、相濡以沫的人生伴侣；感谢学校，是学校给我机会第一次走出国门，飞赴美丽的新加坡南洋理工学院，参加了河南省职业教育专项能力提升研修班。在我校树立“德能并举，理实交融”教育

理念，全面启动“教学改革、素质提升、管理优化、基础改善”四项工程之际，我相信，自己有能力为学校未来发展贡献更多才智。

通过对竞聘岗位的分析，我认为自己竞聘的优势主要在于：第一，我对学校的长远发展满怀信心，对教学工作有责任心，对个人的前途发展有进取心，想要在竞聘岗位上施展自己的能力，为学校的跨越式发展贡献自己的才智。第二，我对具体的教学工作比较熟悉，由于同时担任教研室主任和实验室主任，也协助系领导参与进了一系列教学管理工作，包括教学检查、实验实训时间、场地、人员安排、教学进度检查、教学情况反馈等工作；第三，我认为自身具有大局意识和谦让精神，能够平等公正的对待每位老师，不将个人喜好和情绪带进工作，能够尊重领导，团结同事。在关键时刻，一定能以学校利益为重。乐于奉献，敢于担当。第四，自己大学所学专业与我系开办的电气自动化专业和即将开办的工业机器人专业较为匹配，对两个专业的人才培养目标认识准确，课程体系和标准较为熟悉，能够担任大部分专业课程的教学工作中；为了提高自身的专业水平，本人于20xx年考取了母校电气专业在职工程硕士，明年即将毕业。诚然，每个人都有不足之处，个人的劣势在于：工作时间还不长、职称还不高，认识问题不够全面，处理问题不够灵活，但我相信，在领导的悉心指导下，在老师的大力支持下，这些劣势都可以在日后的工作中逐步克服。

假如自己在此次中层干部竞聘中能有幸成功，我一定秉承“德才兼备，理实交融”的教育理念，从以下几方面搞好教学管理工作：

第一要保障教学工作高效、有序的进行。教学工作是学校工作的重要内容，学生专业知识的掌握、职业能力的培养都要通过具体的教学环节完成。因此，要依据人才培养方案和教学方面的规章制度，合理安排授课计划与授课方式，提高实验实训课程教学质量，精心组织专业教育、生产实习、毕业

设计等环节，开展多种形式的专业知识讲座，激发学生专业学习兴趣，使其在学习过程中产生快乐，得到满足。同时，要积极参加学校组织的教学活动，保质保量完成学校分配的教学方面的任务。

2 第二，要不断提高自身专业素养，开拓专业视野，在专业建设和发展中起到榜样示范作用。在我国实施制造业20xx发展战略的背景下，在日益激烈的职业院校竞争中，社会对职业院校教师的能力素质提出了更高要求，知识更新速度必定不断加快，最直接体现在全国职业院校技能大赛的专业水平飞速提升上。“为师者，不可一日废学”，只有不断学习本专业的前沿知识，紧跟专业发展动向，勇于承担新课程教学任务，才能带动全系部各位教师专业能力水平的提高，才能不断提升人才培养水平。

不论此次竞聘是否能够遂愿，我一定会正确对待并积极拥护学校改革，让真履行岗位职责，积极搞好专业建设，支持新领导的各项工作，请学校领导和各位老教师们放心！谢谢大家！

机电工程系

xx

20xx.7.1 3

## **总务处副主任竞聘演讲稿篇三**

尊敬的各位评委、女士们、先生们：

大家好！

在物竞天择，适者生存的时代，今天我在这种场合下站在这里，任凭你们犀利的目光，一丝丝剥夺我的外衣，竞聘演讲

稿——给我一片天空，我就是英才。而赤裸透明的我，则为了一套较为合身的衣服与一个坐着较为舒服的椅子，来大胆地将自己公开竞标拍卖，其目的就是渴求你们能慷慨地出个好的价格，让我的梦想变为现实而非水中镜月、海市蜃楼。

求位者虽多，求职者从。但我常常想，“谋职争财竞地位，苦根何自相煎？”。然而重在参与的定律敦促我不得不义务反顾地顺应那改革的浪潮来随波畅游，如果因我的存在与出现而影响到你所图谋的那个梦境，则还请你大度容忍我临急应变的出招，因为在这个“百花齐放、百家争鸣、自我标榜和自我贩卖”的市场上，我如不脱了自己的遮羞布来次大胆“献身”的话，我同样会有着生存的危险。

俗话说：好女不嫁二男，好汉不图二职。虽然过去我曾十分崇拜阿基米德的格言：“给我一个支点，我就能撬动整个地球”并为之不断的追求，虽然在人生的旅途上努力不懈屡败屡战，但我仍在渴求着这个支点。因此，我今天角逐着的那把椅子就是党政综合办主任的职位。如果我的演讲还合你意，你不妨给我来个慷慨的给予和热烈的掌声，如果我的大言不惭逆悖着你的心意，你完全可以一笑了之；但愿我的演讲能在今天起到抛砖引玉的作用。

从所周知，党政综合办主任一职，在机制改革的今天，其功能主要体现在“喉舌”、“纽带”与“参谋”的作用上，它不但要对各级党委政府的指示精神以及意见做到及时而准确的传达与汇报，而且还要善于综合、采集、归纳民意、民心、民声，及时给党委政府主要领导做好信息的准确反馈，竞聘演讲稿《竞聘演讲稿——给我一片天空，我就是英才》。在那平淡的日子里，你还得必须具备一点战略眼光，不失时机的提出好的建议，从而做好防患未然的预见，录好“参谋”之职，尽到“谋士”之责。关键之时，更得具有当机立断而非犹豫不决、优柔寡断的本能。“勇挑重担，敢负责任；保护领导，忠心耿耿；惟命是从，有令必行”，文能挥毫舞墨，武能提枪冲锋。

竞争党政综合办主任一职我有以下优势：

首先，坚定的政治思想信念和对党忠诚不渝的态度，是我“德”的表现，这是通过长期的风雨考验所论证了的。八几年人心惶惶的学生动乱，我更是立场坚如磐石。在能力上，我认为出任党政综合办主任之职更是庖丁解牛，游刃有余：因为我具有四个方面的绝对优势：

- 1、能适应时代的新要求，粗通计算机的应用程序，能熟练的打字而不需借助外力的帮助。
- 2、在组织党委政府所需的文件、材料上，我中文系的也能做到得心应手；
- 3、本人早就具备了独挡一面的能力；
- 4、在综合能力上，我是良驹与优秀的种子选手，这一切既是我“绩”的载体，也是我“勤”的路径。

## 总务处副主任竞聘演讲稿篇四

尊敬的各位领导，同事们，大家好！

首先感谢领导们给我这次机会让我站在这里，来进行竞聘演讲。相信这次竞聘将是我人生中的一大转折。拿破仑说过：不想当将军的士兵不是好士兵。我今天参加竞聘的岗位是营业部主任，我演讲的题目是《面对市场竞争，我永远不言失败》。

《辞海》中对“服务”的解释是这样的：一是为集体或为别人工作，如为人民服务。二是政治经济学术语，亦称“劳务”，不以实物而以提供活劳动的形式满足他人某种特殊需要。我的理解是：“服务”就是我们的企业和员工通过我们的产品或活动为客户提供物质或精神的价值感受。但是每个

人的价值感受很难有统一的标准来衡量。因此，我们必须要有服务创新意识和服务创新的措施才能提高服务水平，改善服务质量。以企业员工的实际行动去不断满足客户对我们服务的价值感受，最终在基层营业部实现中国移动“服务与业务领先”的战略目标。客户是中国移动的生存之本，服务是中国移动的生命线，市场是中国移动永恒的主题。但是，中国移动从中国电信分离出来至今，有些员工的服务理念并没有彻底转变。他们还残留着“吃大锅饭”、“抱铁饭碗”的思想意识。因此，服务又成为了中国移动的“软肋”。面对我们的竞争对手，怎样提高服务水平、改善服务质量、打造服务品牌是当前作为一移动通信竞聘演讲稿名基层管理者的首要任务。

下面就基层营业部如何加强基础管理、提高服务质量、增加企业效益谈谈我个人的想法

中国移动通信的服务理念是“沟通从心开始”。但我认为，要切实做好“沟通从心开始”，必须要做到“沟通从‘新’开始”和“沟通从‘行’开始”。也就是说我们每一位员工不仅仅要有服务创新的意思，而且更重要的是要将这种服务创新的意思应用到实际工作中去。

在基层营业部，目前仅仅局限于业务技术的创新是远远不够的，最主要的是我们企业的管理者移动竞聘上岗演讲稿和员工怎样在具体的实践工作中来做到“沟通从‘新’开始”和“沟通从‘行’开始”呢？我认为：实施“零距离服务”；推行“首问负责制”就是很好的措施。

所谓的“零距离服务”也就是让每一位员工对客户进行贴心服务和贴身服务。即从服务意识、服务提供上同客户的需求保持“零距离”。用心、诚心、真心为客户服务，强化“客户就是我们衣食父母”的服务理念，达到思想认识上的“零距离”。人性化、人情化、人文化服务，打破时间、空间的概念，以客户满意为标准达到全方位服务的“零距离”。加



强企业与客户之间的交流、沟通。改变服务方式，强化被动式服务向主动式服务转变，营业向营销转变，等客户上门向上门服务转变，满足型服务向满意型服务转变。从而全面提高客户对中国移动的认知度、信任度和满意度，最终使客户与企业融为一体，达到企业与客户“零距离”。

推行“首问负责制”，也就是客户到营业部来办理或处理移动业务所接触、询问的第一人，这个人就负责解答客户的提问或帮助指导客户处理完业务直到客户满意离开。他不得以任何理由推托，让客户耗费更多的时间和精力。推行“首问负责制”是通过建立一个全员、全程、\*\*体系的方式，倡导全员服务，树立客户至上，杜绝在接待客户方面推诿、扯皮现象的发生，以提高办事效率来改善服务质量。既增强员工了的主人翁意识，树立了企业良好形移动公司经理竞聘演讲稿象，同时也锻炼了员工解决问题的能力。

打造服务品牌这就要求我们的服务不能只停留在表面要向深层次发展。服务要向深层次发展：

首先，要强化员工服务意识，认识到做好服务，不仅关系到企业的生死存亡和发展，更是关系到员工个人的生存、发展的根本问题，“失去了客户就是失去了市场、利润，员工就失去了就业的机会，”从而树立“客户就是财富，服务等于收入”的观点。其次，我们的员工必须要具有竞争意识。既要有勇于竞争、善于竞争的魄力和勇气，还要有硬着头皮、厚着脸皮、饿着肚皮、磨破嘴皮去闯市场的精神。要根据市场需求对外加大宣传移动通信业务品牌的力度，另外，要敢于主动去同市场“接吻”，和客户“谈、练、爱”。让移动通信的业务成为“第三者”插足到每一位客户的家庭生活中去。请大家不要误解，我所说的“谈、练、爱”，“谈”是指向移动客户开展业务宣传、阐述移动资费、解答客户提问、介绍移动热点等；“练”是指给客户演练手机上网、移动办公、手机银行、网上购物等时尚的新业务功能；“爱”是指延伸我们的服务，用爱心去帮助那些老、弱、病、残的客户。

以打造出中国移动的服务品牌为己任。

在座的每一位都知道，在经济学中有一个很重要的法则，叫做“二八原理”。它深刻分析出我们的经营收入的80%是由20%的大客户带来的，这20%的大客户就是我们企业的忠实客户、信誉客户和最佳客户。显然，我们有更多的理由让这些大客户对我们的产品或服务更加满意。我们应该把大客户看作是企业生存和发展的命脉。就市场竞争现状来看，大客户已经成为竞争对手同我们争夺的焦点，做好大客户的服务工作，提高大客户的忠诚度，保持大客户群稳步发展是企业打造服务品牌，实现业务领先工作的重中之重。

## 总务处副主任竞聘演讲稿篇五

尊敬的各位领导、各位同仁：

此次竞聘校办公室主任岗位，我认为自己具有以下四方面的优势：

一是对岗位有着比较深刻的认识。XX大学校办公室是校党委办公室与校长办公室合署办公室，是负责学校党委与行政日常工作的综合性组织协调部门。它沟通上下、联系左右、协调内外，其职能是参与政务、办理事务、搞好服务，具体而言就是围绕党委的工作部署和学校中心工作，用心发挥学校领导班子的参谋助手作用、信息枢纽作用，部门的综合协调作用和工作的督促落实作用等。

二是具有比较丰富的实践经验。我担任校办公室主任职务已经两年余，深知办公室在学校工作中的地位、作用，明白办公室的职责、任务和规范，明白办公室工作人员所应具备的素质和要求，同时，自己也在探索一些更好地服务领导、服务部门、服务基层的思路和方式。经过五十周年校庆、迎接教育部评估、先进性教育等重大活动的洗礼，也逐渐积累了一些经验，这将帮忙我在未来的工作中更加从容应对各种困

难和考验。

三是具备较强的工作潜力。我在学校已经工作生活了三十多年，不仅仅有学院工作经历，也有机关工作经历，从事过党务工作，也从事过行政工作，因此对学校各方面状况和各层面工作都比较熟悉。在日常生活和工作中，我注意不断地加强党性修养和个人修养，言行与校党委持续高度一致，踏实干事，诚信待人。经过多年学习和锻炼，自己的领导部署潜力、组织协调潜力、决定分析潜力都有了很大提高，相应自己能够胜任校办公室主任这一工作。

四是具有爱岗敬业的工作精神。校办公室主任的岗位工作强度大、时间长、职责重，但我热爱这项工作，从不计较个人的利害得失，我的手机是二十四小时全开的，并公开承诺“有问题，找校办”，始终以饱满的工作热情和精益求精的态度来对待工作。我相信，秉承这样的工作理念，我将带领部门全体同仁，把校办工作做得更好。

## 总务处副主任竞聘演讲稿篇六

各位领导、各位老师：

上午好！

来，再次竞聘教导主任这个职位。我自信有能力挑起这副重担。

再一次站在这里竞聘教导主任一职，不像一年之前那样紧张和不安，今天从心里涌出的更多的是感激之情。感谢领导和同志们一年之前对我的鼓励和信任，感谢各位一年以来对学校教育工作的理解和支持。

记得去年刚肩负组织重任时心里曾暗暗想过“你们选择我，可能会改变一个人，也可能会改变一所学校。”一年来，我

个人最主要的变化就是观念和信念的变化。所谓“信”就是“人言”，所谓“念”就是“今天的心”。信念就是“今天的我心里对自己说的话”。这些话，希望大家与我分享。

在教育工作已有xx个春秋，我幸福地与大家共同度过了xx得昨天与今天，更展望着能用自己的满腔热情为xx得明天增添一份浓烈的色彩。在过去的一年里，我的工作繁忙而沉重的，每当开学为了及早的安排好老师们的工作我总得几晚彻夜不眠，为了尽量照顾到每位老师的实际情况多少工作安排我改了又改，为了提高学校的教育教学管理水平我总是冥思苦想。虽然很多老师劝我“操劳容易使红颜老”，但我总是以笑了之，因为我无怨无悔我的追求，我的事业。一年里，我惊喜于我们年轻教师教研教改的无限活力，惊喜于我们中年教师的砥柱中流，更惊喜于我们老年教师的厚积薄发。今天我站在这里，欣慰之心溢于言表，工作的苦与累能换来充实与憧憬，我将义无反顾选择勇往直前。因为无限风光在险峰，最美的花朵都盛开在悬崖边上，我愿与各位同仁锐意开拓，去迎接属于我们自己的太阳。

过去的成就已成为历史，今天我们要走的路已不再像以前那样平坦宽阔，困难常常会与我们不期而遇，我校的教育教学工作与创省一流学校还有一些差距，我校的教育教学管理水平、科研意识，科研能力都亟待提高。每想至此，常感忧虑和不安。我站在这里参加竞聘，知我者，谓我心忧；不知我者，谓我何求。

在倡导“以人为本”“和谐共处”的今天，学校教导工作则更需要人性化与人文化管理，因为教导工作常常与老师们的切身利益密切相关。因此在以后的工作中，我定将忧老师们之所忧，想老师们之所想，尽我所能为老师们营造和谐温馨的教学氛围，我也将尽全力克尽职守，努力在自己的岗位上竭诚为大家服务。

教学永远是学校工作的重中之重，质量更是我们百花兴旺的

根基所在。所以狠抓教学教研工作是教导处的拳头任务。为此学校将有一系列的措施和方案会落实到位，以确保我校能朝着创省一流的目标奋进。

众所周知，我校是xx最大的一所小学□xx多位老师□xx个班，近xxx名学生，规模之大更能体现出管理之重要。管理者的水平直接影响着学校的发展。在我任期内，我将加强学习，努力提高自己的教学水平和教育管理水乎，在做好自己个人课题研究和教学教研工作的同时，切实抓好学校教学科研工作的管理，建立良好的监督机制和激励措施，完善各项制度并落实到位，努力使学校的教育教学工作做到有条不紊，稳中求新，新中求实。我企盼能尽自己微薄之力全面提升学校教育教学管理品位，使xx能勇立潮头永不言败。

各位领导，各位同事，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。”竞聘上岗，有上有下，如果我能得到大家的信任和支持，成为本次竞争中绽放的“红花”，那我将会“宠辱不惊看花开”；如果不成，那我愿意在原岗位上做一片忠实的“绿叶”，配合、支持新任领导唱好学校教研教改的重头戏，为xx的明天作出积极的努力。

## 总务处副主任竞聘演讲稿篇七

晚上好！我在深思熟虑之后，决定参加xx处主任的竞聘，我有足够的信心和能力当好南方分理处这个家长。

xx处在海口地区还是个小不点，仅仅比琼山某几个网点大一点点，目前存款余额8000多万元。面对着这个小不点，我想以多措施、多手段、多形式对它催“大”、催“肥”，让它茁壮健康地成长。

对于南方分理处，我的目标是一流的员工队伍、一流的能力

素质、一流的优质服务、一流的业务水平、一流的发展速度，实现这五个“一流”就能够造就一流的精品网点和持续发展能力。这是我们“5+1”的战略。

为实现这个“5+1”的战略，我制订了“4+1”的战术。我的措施是“四点一线”以发展业务为出发点，以优质服务为基础点，以员工成长为根本点，以控制风险为立足点，围绕着创建合谐网点以主线来开展我在南方分理处的工作，扎扎实实，脚踏实地，带领大家，实现我们的目标。

根据南方分理处的地理位置和当前实际情况，业务发展必须强调其基础性，务必扎实，强调零售业务和公司并重，重点发展个人理财，提高客户数量，增加业务品种，扩大业务影响力为当务之急，做强做大，为下一步推动中间业务打下基础。

抓大不放小。通过多种途径抓大客户，利用多种信息抓大客户，扩大南航的大客户群体，在抓大客户的同时，也不能冷落了小客户，分理处的主要服务对象还是千家万户的小客户，特别是附件的居民是我们储蓄存款的主要客户，我们就要将他们一网打尽。

扫街扫铺。计划将从南大桥到龙昆南大转盘这一条街和沿街铺面做为目标，通过扫街扫铺将他们统统扫进南方航空的大门，从而夯实发展的基础，有了足够的客户，我们就能得到发展，就不会因个别大客户用款或资金变动而导致存款的大起大落。

客户分类服务分层。按照不同类别的客户，针对不同的需求、偏好、特点、利润贡献度，建立详细的客户信息，进行细致分类，差异性服务，达到双方共赢的目的，维护、开发和巩固客户群。

建立网点客户经理。与客户分类、服务分层相配套，建立网

点营销队伍，对有营销特长的员工因材施教，柜员精心、安心、用心在业务操作和优质服务上；营销人员则对客户一对一的服务。

服务是银行的生命线。要使第一位员工认识这一点，促进服务的深层次、高水平、全方位发展，增强银行在同业之间的竞争力，现代的银行不能在简单的停留在微笑服务，要在服务质量上下功夫，要提升服务层次，丰富服务内涵，对客户我们必须用“心”服务，做到诚心、热心、细心、耐心，主动与客户建立一种良好的感情关系，形成以客户为中心的经营理念，想客户所想，急客户所急，让客户真正感受到我们分理处的优越性。

椰树门支行向来是文明优质服务的先进单位，现已成为中行文明优质服务的品牌，作为营业部主任，在抓文明优质服务上也积累了丰富的经验和方法，使用“拿来主义”，就可以在短时间内产生良好的效果，我的目标是在1-2年内将南方航空分理处建设成为全省乃至中行系统文明优质服务的一面旗帜、一个典型。

西方经济学家波什曾说过“爱你的员工吧！他会百倍爱你的单位”，作为管理者，我始终认为员工是单位的主人，我要依靠大家，帮助大家，让大家都能得到进步和提高，大家进步和提高的同时就是南方分理处在进步和升级，我们的业务在进步和升级。

当前金融市场日新月异，新产品层出不穷，没有开放的思路、发展的眼光无法适应银行业的发展。对于分理处而言，主任起着带头的作用，员工才真正起决定的作用，提高全体员工的综合业务素质和能力将是一个网点长远发展的保证。我将凭借着营业部工作中积累的经验，将创建学习型组织，提高员工综合素质和能力作为我工作的重心之一。

大力开展岗位培训，采取多种形式提高临柜人员的业务能力，

如创办学习园地、充分利用每日晨会、每周例会等；创造自学的氛围，培养员工自学的能力，自我学习，相互交流，共同提高；加强业务技能的培训，抓好零售柜台业务和中文录入的测试；提高柜员业务操作能力、理解能力和柜台营销能力，向个人理财业务全能柜员发展。

在普通性培训的基础上，还将为每一位员工提供更多的、更适合发展的培训机会，让每一位员工都能找到自己的定位，实现人生的追求和梦想，关心员工的成长和生活困难，支持他们不断为自己的目标奋斗，为员工创造良好的成长环境，创造合谐的工作氛围，让大家工作安心、舒心、放心，使每一位员工觉得在南方航空工作是一种骄傲、是一种自豪。

内控缺失造成的损失大家是有目共睹的，作为南方分理处的主任，我将亲自抓内控建设，我们绝不能走有了问题才治理的老路，加强内部管理，明确岗位职责，严格规范各项规章制度与业务发展同样重要，对于基层网点来说，内控重点在于控制储蓄风险和结算风险。为控制风险，首先将进行内部操作流程的整合，建立高效率、相互制约的操作模式，从规章和人员安排上防风险，促业务。其次要加强风险意识和法律观念的灌输，树立人人知风险、控风险局面，让员工对风险点了如指掌，对法律，树立员工莫伸手、伸手必被捉的法律意识，以法律的威严，使心“歪”的员工端正思想。第三是经常对风险点进行检查，及时纠正不良苗头，了解员工的思想动态和行为动态，从源头上确保无案件发生。我在此郑重承诺，如果我是南方航空的主任，绝不能有一起案件、一起重大差错。

俗话说：三个臭皮匠顶个诸葛亮，南方分理处有十余个精明的臭皮匠，再加上我这个领头的“大”皮匠，一定能赛过昔日的诸葛亮，一定能创出一片蔚蓝的天空。南方分理处的同仁要相信自己、相信我，胜利一定属于南方分理处，胜利一定属于中行人。我的演讲完毕，请大家多多指教，谢谢大家！



# 总务处副主任竞聘演讲稿篇八

尊敬的各位领导、各位同仁：大家好！

本人张x今天我想在哲理竞聘系主任的岗位工作。

1、有很强的教学组织管理能力和责任心。

本人从事教学管理工作八年，积累了大量的教学管理经验，在工作中从未出过严重的教学事故，并多次受到主管部门的好评。

2、有较强的改革意识和开拓创新能力。

本人组织申报了地下工程与隧道工程技术和建筑装饰工程技术两个专业，为建工系的发展壮大做出了突出贡献。在校系领导大力关怀和正确的指导下20xx年与专业主任圆满完成了地隧专业中央财政支持的专业服务能力提升的240万元项目的申报工作。

在专业建设中，不断探索改革新思路、新举措，多次与专业主任深入到施工企业进行广泛的调研，根据教学与企业的实际，制定了“2+1”的人才培养模式，在一个专业试点成功后，已在全系各专业推广。

3、有较强的教研和科研能力。

20xx年本人主讲的《高层建筑施工技术》课程被评为省级精品课程。

20xx年，主持完成一项中国高等教育学会教研课题。

20xx年本人主持完成一项交通厅80万元科研项目。

所取得的成果为我系建工专业评为品牌专业、优秀团队提供了强有力的佐证材料。

如果我这次能竞聘成功，将开展以下几方面的工作：

- 1、更好的为全系教师服务，以提高全系教学质量为工作重点，完善教学评价体系，强化二级督导的作用。
- 2、协调好全系教学工作中的各方面关系，配合好教学主管部门的开展各项工作。
- 3、协助系主任和总支书记做好全系各方面的管理工作及招生就业工作，当好他们的参谋。
- 4、深化校企合作，增强系部自身的造血机能。
- 5、加强师资队伍的建设，尤其是年轻教师队伍的建设，加强他们实践教学能力科研教研能力的提升。
- 6、加强系部核心力的建设。将全系教职工紧密的团结在一起，形成一个积极进取，努力拼搏的集体，使每一名教职工在一个和谐向上的工作环境中，为建筑工程系美好的未来而努力工作。

谢谢大家！