

最新竞争领导岗位的演讲稿(汇总5篇)

演讲中的抑扬顿挫，相当于音乐中的节奏，音乐需要节拍，演讲也需要节拍，你应该让你的演讲充满节奏感，节奏就是你口头表达进度的度量。优质的演讲稿该怎么样去写呢？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的演讲稿模板范文，我们一起来看看吧。

竞争领导岗位的演讲稿篇一

尊敬的各位领导、各位评委、各位同志：

大家好！

今天能参加我们物流中心主管这个职位的竞聘我感到很荣幸，很感谢单位的各位领导给予我这个机会。不管结果如何，我想我都能微笑以对！而且我想我能够微笑到最后。谢谢大家！

下面，我先简单的介绍一下自己：

我叫__，今年25岁，中国共产党员，20__年6月大专计算机应用专业毕业。现在是自学工商管理本科学历。20__年2月份开始在我们珠海免税集团工作。先是在商场做销售9个月，后调为仓储管理员。无论对于哪份工作，都是兢兢业业，积极上进，受到公司领导的多次夸奖。

今天之所以敢走到讲台上，竞聘物流中心主管，我认为我已经具备了竞争这一岗位的许多优势，我有能力，有信心，有决心把这个工作做好。

我的优势主要有：

首先，我有较强的业务能力和责任心。做仓储管理员期间，我熟悉了与仓储物流相关的业务流程，所以对于我们即将成

立的物流中心的工作我是有能力胜任的。比如说，对于货物报关和验收工作都能做得很到位。工作认真，兢兢业业，能做到对公司负责，让领导满意。

其次，我有很好的 interpersonal 沟通能力。我相信好的人际关系能帮助公司更好的发展。在报关期间，我与相关海关人员建立了融洽的合作关系，为以后物流中心的工作打下了一定的人际基础。而且我平时注意搞好和同事的关系，营造团结、融洽的工作氛围，使人力资源的有效运用可以创造更大的经济效益。

再次，我年轻，有活力，有创造力，有更大的发展潜力。我自身没有任何思想上和生活上的包袱，可以的将全部精力投放在工作上，全心全意的做好工作！希望我的年轻可以为物流中心带来更多更有利的发展。

当然，在这里，我也愿意坦诚地把自己已经认识到的不足之处汇报给大家。因为年轻，我可能在有些方面不如一些老同事经验丰富，但是，我会虚心向他们请教，知道自己的不足之处，然后改正。让自己在不断的学习之中不断的进步，然后更好的为公司服务。

如果我竞聘成功的话，我会在以下几个方面做的更好：

第一，严格遵守公司集团规章制度，做好自己的本职工作。作为一个管理人员，自身首先要做好表率作用，才能带动其他员工。

第二，货物报关力求准确完整。良好的业务水平是对工作人员的一个最基本的要求，必须做到有所专，有所长，业务精练。我将在这个方面严格要求我们物流中心的员工。

第三、货物进出仓验收清楚，商品调拨清晰。做到不慌，不乱，不糊涂，确保工作没有失误，没有死角。

第四，搞好安全防范措施的建设。从心理和行动上重视“安全第一”这个口号，绝不马虎行事。一定要做好防火、防盗工作，杜绝意外事故的发生。

第五，在公司的人际关系处理方面做到恰当合理，对大家一视同仁，让每个员工能发挥自己的最大潜能。古人云：为将之道当先治心！一个成功的主管应该做到让每个员工都能微笑着为公司服务，尽心尽力的发挥自己的力量。

最后，要衷心感谢公司的领导在我工作期间给予我的大力支持和帮助，是你们让我的工作能力和思想都得到很大的提升和进步，这对我的人生有十分重要的意义。如果我能竞聘成功的话，我将以更大的热情、更认真负责的态度来对待工作，做一个合格的物流中心主管，不负众望，不辱使命，为公司创造更大的经济效益！谢谢大家！

竞争领导岗位的演讲稿篇二

无论结果如何，经过这次管理岗位的竞争上岗，我都立足本职，勤奋工作，继续在岗位上发光发热。现在就来看看本站小编为你整理的竞争领导管理岗位演讲稿，欢迎阅读。

感谢组织对我的信任，感谢董事长、副董事长以及前三任执行总经理对我工作能力的培养。今天我面对组织、面对领导、面对新的领导班子成员以及面对公司总部全体员工，我心情很激动，同时也很有信心带领公司新领导班子成员，继续发扬人“只争第一、不做第二”的精神和“团结奋进、顽强拼搏”的优良作风，共同把公司管理好、发展好。在这里我向组织，向董事长、副董事长、新领导班子以及全体员工表态：

- 1、担任总经理期间，我本人首先要做到“本本分分做人、扎扎实实做事”，力争一次把事做好。在工作中我将发挥班子的核心领导团队作用，做到分工明确，各尽其责，带领全体

员工把各项工作做好。

2、在市场开发工作方面：在前任总经理刘建明先生的领导下，公司发展势态良好□20xx年下半年，公司的经营班子将继续以市场为导向，继续创新市场开发策略并进一步拓展市场开发渠道，力争年底中标合同额突破10亿元以上。

3、在工程技术管理方面：坚持以“现场保市场”，强化各项目对工程技术和工程质量的高标准、高要求以及施工法、作业指导书的规范应用，抓关键施工的新技术、新工艺、新材料的推广和应用，增强公司技术实力，在公路市场率先形成竞争优势。

4、在生产经营工作方面：以20xx年工作报告精神为指导，坚持以项目为中心，以质量和成本为主线，加强项目成本管理力度，尤其针对xx年下半年市场材料、水泥、燃油、石料大幅度上涨等不利因素给公司带来的经营风险，确定20xx年的工作重点是：加大精细化管理力度，不断提高创利水平。目前时间已过半，截止5月底已完成计量产值2.43亿元，占年计划34.39%，下一步要抓住第三季度施工旺季，确保年底实现计量产值6亿元，力争突破8亿元。

5、面对公司跨越发展战略目标的实现，在今后的管理中要进一步加快人力资源的开发，加大对员工能力培训和对人才的引进与培养，使公司的人才结构不断优化，使公司人力资源真正成为公司的优势资源。

6、继续加强项目基础管理，全面推进公司企业文化创新，强化团队执行力，提升项目形象力，使公司整体能力和素质得到进一步改善，以不断提升营造的品牌影响力和市场竞争力。

在公司良好的发展势头下，我们同时要保持清醒的头脑，不能轻视当前残酷激烈的市场环境，随时要有居安思危、如履薄冰的风险意识，要认识到我们还有很多管理方面的不足，

与局各兄弟单位在一些方面还有差距，公司各项目之间管理水平还有差距。比如：公司内部操作层的培养，目前发展还很很成熟、不规范；外部操作层还要进一步整合。公司要实现有效扩张，必须整合发挥内外部的资源优势，还要不断总结积累经验、吸收教训，只有这样才能使公司得以长足发展。

各位家人，大家晚上好！

首先，我要说明的是，我是20xx年四月进入培训行业的，其间，经历了影响力、盛世合兴、思八达，今天，正为了一名骄傲的天智人。可以说，我算是培训界中正儿八经地老人了。

其次，要阐述我的使命。我的使命是：“帮助更多的人实现快乐人生、健康人生、智慧人生、财富人生。”

也可以说，当我们拥有快乐后，就会自然而然拥有健康、智慧、财富。正所谓，得快乐者得天下！

如果我们渴望打造一个no.1的销售团队，我们首先要打造一个no.1的快乐团队，大家赞成吗？赞成的掌声鼓励一下！

其次，我要阐述我的目标：我的目标是，打造一支充满欢乐、激情、执行力、协作能力和战斗力的冠军销售团队。打造一支东莞培训行业no1的销售团队；打造一支天智集团no1的销售团队。

我为什么这么自信，大家知道吗？因为我是一个信仰的人。有许多人听过陈安之的《成功学》，而我却信仰中国式的《功成学》，也就是说：功到自然成！

首先，一个优秀的总经理，要当一个战略家。我认为：战略决定成败，模式决定快慢，团队决定大小。什么是战略？就是具有前瞻性眼光、科学而清晰的战略。战略，就仿佛下象棋一样，能看三步棋者，能纵横乡镇；能看五步棋者，能纵横县

市；能看七步棋者，能纵横于国内。

正所谓，有战略眼光的人，投资未来，赚大钱；

没有战略眼光的人，跟在别人后面走，投资昨天，赚小钱，或者不赚钱。

我的优势是，我参加过二百多培训老师的课程，我对中国最顶尖的策划人了若指掌。我悉心地钻研了世界五百强、中国五百强的商业模式。

我的优势正是，有战略眼光。我清楚地看清了未来培训行业的走向。培训行业是做什么的？是创造经济辉煌的，是做样板的，是做榜样的。也就是说，是自己做的好了，让别人来观摩，学习的。

他山之石，可以攻玉，大家说，是不是？

第二，一个优秀的总经理，一定要当一个教育家。做企业是做什么？就是做教育，就是教自己的员工学会做人、做事的道理。在古今中外的历史上，最受尊敬的是什么人？就是教育家，如释迦牟尼、孔子，老子等。

在中国教父级别的企业家，如海尔的张瑞敏、联想的柳传志、阿里巴巴的马云，都是伟大的教育家。

我的人生哲学是：“狼道做事，佛学做人”。我正是这样做的。每天早晨，我都要练散打，拳打脚踢，使我倍增阳刚之气，使我更具能量，更具霸气。散打赋予我的能量，让我不管与谁竞争，都充满了必胜的勇气。

每天晚上，我都要念佛经或听佛经。让佛学的智慧之水清洗我心灵的垃圾，让我学会爱身边的每一个人，学了讨身边的每一个人的欢心。正所谓，当你学会了爱别人时，所有的人

都会爱你;当你学会了讨别人欢心时，所有的人都会讨你欢心。

第三，一个优秀的总经理，一定要一个优秀的教练。有句话叫“教练的级别决定了选手的级别”，大家一定听过吧。

大家知道我的最高纪录吗?我的最高纪录是，在20xx年的一次，我和一个朋友联手做的一培训课上，一共来了一百多个老板，我一个人邀约了九十多个。这个数字棒不棒?(棒)大家要不要给我掌声鼓励一下。

我愿把我邀约客户的经验和能力复制给所有的家人，帮助大家赚更多的钞票，大家要不要?

同时，我的个人最高月收入是三万多元。我个人认为，我即然能达到月收入三万，也能成功打造一批月收入一万以上的销售高手，大家认同吗?认同的掌声鼓励一下。

比如，我们的赵旦平赵老师，他的梦想是当一名扬名天下的讲师，我会对他说，我一定会成就你的梦想。今后，我将任命讲师培训的负责人。

比如，我们的杨圆圆，黄中春，梦想是当一名优秀主持人，我会对她们说，我一定会成就你的梦想。今后，我将任命你为主持人培训负责人。学习不分享，等于没成功。小能量靠吸收，大能量靠释放。

第五，一个优秀的总经理，一定要当一个演讲家。咱们的梁菁茹老师说过：“带团队就是带氛围，带团队就是带快乐、带团队就是带激情，带团队就是带感觉!”

所有做过销售的人都知道，销售是从拒绝开始的。是在一次次失败的阴影中站起来的，杀开一条血路的。

我们都知道做销售难，可是，有红军二万五千里长征难吗?

(喜欢!)

可以说，今天的演讲对我是一次挑战，但，真正的勇士就是面对挑战毫无惧色的。大家说，对不对?(对!)那么我今天用《亮剑》中一句最经典的一句话结束我的演讲。这句话就是：“即使对手是天下第一剑客，也要敢于亮剑!倒在对手剑下并不可耻，最可耻的是，不敢亮剑。正所谓：狭路相逢----- (大家一起站起来说)勇者胜!狭路相逢----勇者胜!”

好!我不止一次说：“大爱大成功，中爱中成功，小爱小成功，无爱不成功!”亲爱的家人，我是因为怀揣着大爱，来参与今天的演讲的。亲爱的家人，我爱你们，你们爱我吗?(爱)

我今天的演讲结束了，无论大家是否选我，并不重要。我想说的是：“我们永远是一个团队，我们永远并肩作战，迎接无限美好的明天!”

谢谢大家!

各位领导、同志们：大家好!

今天我怀着激动的心情，参加市分公司领导班子职位竞聘，不管是否成功，我觉得都是我最大的幸运和机遇，这充分表明了各位领导、各位同志对我的期望、支持和关心，这种机会对我来说是第一次也是最后一次，我想努力吧!

一、我的基本情况

本人叫，年月出生在一个贫苦的农民家庭，大学本科文化程度，中共党员，年月在地方组织推荐下到部队服兵役，在部队期间由于个人努力、组织关心，我从一名普通士兵成长起来，历任班长、排长、连长、副营长，成为一名合格的军事指挥员，年转业分配到中国人民保险公司县支公司，在组织的信任和同志们的关心支持下，先后担任股长、经理助理、

副经理，年月任支公司经理、党组书记，年选任县政协。

二、我的竞聘优势

1、自身综合素质的优势。我有一颗忠于人保事业激情燃烧的心，鼓舞着我始终保持奋发有为的精神状态，多年来，我一直从事着管理工作，无论是在部队或是地方，我都能以高度的事业心和责任感来严格要求自己，兢兢业业工作、堂堂正正做人，服从于工作、服从于全局，在不同的工作岗位上都做出了突出的贡献，在部队先后荣立个人三等功3次；所领导的连队被北京军区授予精神文明先进单位并记集体3等功1次；到地方任公司一把手以来，个人先后受到各级嘉奖，被评为省分公司优秀党务工作者、先进个人，年被市政府授予五一劳动奖章，年被授予优秀管理者奖章。支公司连续年被授予级文明单位，级服务质量奖，诚信单位，五一劳动文明班组，分公司先进单位、先进基层党组织，连续数年被县委、县政府评为目标考核一等奖，行风建设“二十强”单位等等。任职以来，公司无论从管理还是到业务发展，年年都有提高，险种结构调整非常合理，几年来带领公司上缴利润近万元。

我在不同的工作岗位上干出了一定的成绩，受到各级领导、公司员工的一致好评和认可。

2、学习能力的优势。我在工作后仍然坚持学习，积极参加各类学习和培训，不断提高自己的管理水平和专业水平。长期的学习养成了我较强的自学能力，并能把学到的东西灵活运用于日常管理工作之中，真正做到了学用结合。在抓好个人学习的同时，我以实际行动及带领全体员工参加各类学习、培训，即使工作再忙，只要是组织的培训，我都要求员工参加，并给予一定的自学奖励资金。现在，公司名正式员工，本科学历已达5人、大专人、初中人。

3、有丰富的工作经历。长期工作在基层展业一线，对基层工作有较深的了解和管理经验，并能处理好各种实际问题，同

时本着“以管理制度约束人，以政治思想激励人”的宗旨，公司制定了一系列规章制度。任职几年来，未发生任何违规和责任事故。

4、有较强的协调能力。不管是内部或外部出现的各种问题都能很快的得到解决并有很好的结果，公关协调能力较强，与地方政府、各职能部门和保户之间的关系密切。几年来，支公司业务年年有增长，市场份额稳居在90以上，险种结构调整最合理化，车险业务占业务总量52，非车险48，每年都能不折不扣的完成上级公司下达的保费任务和利润指标。

三、竞聘后的设想

如果这次我未能竞聘成功，说明我在某些方面还没有达到组织和群众的要求，但我将继续为人保发展做出自己应有的贡献。如果我能竞聘成功，不仅是我人身追求、自我提高的体现也使我有机会进一步奉献人保事业，服务他人。

我的具体工作设想是：

1、认真学习，努力钻研业务，尽快进入角色。走上新的工作岗位，首先开展调查研究、结合业务发展实际，迅速开展工作，要想当好一位领导，首先是要学会先做人后做事，虚心向老领导、有工作经验的同志学习，打开工作局面，提高工作的准确性，减少盲目性。

2、摆正位置，当好助手，积极推进观念创新和机制创新，当好总经理的助手，密切联系群众的桥梁，做好参谋，从方方面面想细做细，关心干部职工的疾苦，帮助他们解决实际问题，做到经常交心、谈心，促进他们振奋精神，投入工作。

作为副总经理，首先要摆正位置，正确处理好正职和其他副职的关系，既要尊重领导，顾全大局，又不能事事依赖、胆怯盲从，唯唯诺诺。其次，按照分工，明确自身职责，坚持

集体领导下的分工负责，创造性的开展工作。

3、当前在人保公司内部，要积极推进观念创新和机制创新，树立“以人为本”的管理思想和“以市场为导向，以客户为中心”的经营理念。作为来自基层经营单位的负责人，更要充分认识到人才的重要性，要提请总经理室关注员工的合理要求，为员工设计职业生涯，能让员工根据自身特点选择发展道路，要引导员工树立正确的市场观念和竞争观念，有市场才有繁荣，有竞争才有进步，但市场不相信眼泪，竞争不同情弱者。要将以产品为中心的推销观念转变到以客户为中心的营销观念上来，充分满足不同层次客户的个性化需求。要积极适应现代企业制度的要求，建立民主科学的决策机制、高效有序的运作机制、规范严格的监督约束机制和科学合理的激励机制，提高公司运行效率，降低公司运营成本。

4、在认真分析地区、地区，乃至的现状，找差距，找问题，就分管的工作制定出详细的计划，明确目标。在业务发展上，要抓住非车险业务发展，积极实施差异化的经营策略，大力发展以责任险为龙头的新险业务、以家财险为主体的分散性业务和以工程险为代表的高风险业务，重点抓好个体私营经济保险服务和“第三领域”保险业务，为业务发展培育新的增长点。在营销管理上，要强化营销观念，制定市场营销的长远规划，加强营销队伍建设，加快营销方式创新，以适应保险发展的新形势。在“三个中心”建设上，要在现有组织架构的基础上，进一步发挥信息技术的支撑作用，简化内部流转程序，提高内部流转的自动化，提高工作效率，降低运营成本，以适应保险经营的“微利”时代。

5、采取措施，真抓实干，务求实效。作为一名副总经理，我一定要认真贯彻总经理室意图，深入实际，关注市场，根据市场变化及时采取措施，主动寻求对策，提高公司的反应能力和应变能力。二是要积极指导、配合和帮助基层公司制定业务计划，确定展业重点，锁定展业目标，并要身体力行，协调、疏通有关工作环节，解决有关具体问题，营造良好的

展业环境。三是建议设立“创新奖”，对在组织创新、业务创新、技术创新和管理创新上有突出贡献的干部员工，给予一定的精神和物质奖励。

6、密切联系群众，严格要求自己。在新的工作岗位上，我要不断加强学习，牢固树立正确的人生观、价值观和权利观，依靠集体，尽职尽责，视权利为责任，视职位为服务，坚持廉洁奉公，奉献人保，努力做实践“三个代表”重要思想的楷模，锐意进取，开拓创新，做好总经理的参谋助手，将公司的各项工作不断推向前进。。

以上是我的竞聘演讲，不当之处，请批评指正。

谢谢！

竞争领导岗位的演讲稿篇三

我很高兴能在这里参加部机关中层干部竞争上岗演讲活动。我对“竞争”一词含义的理解是“不竞则退、不争难进”，只有竞争才会有进步，特别是年轻人的成长离不开一次次激励的竞争。我今天演讲的题目是：年轻人，抓住你的机会！借此舞台与机关所有年轻人共勉，同时表达自己心底渴望进步的想法。我把今天演讲的内容概括成两句话：积极参加表想法；正确定位求进步。

思想是行动的先导，有想法才会有行动，有行动才会有可能成功。我从____年__月参加工作至今已有7年，在教育战线工作6年多，从初中老师到班主任，到校团支部书记，再到教导主任，最后到高中抓学生工作，我是一步一个脚印；来组织部半年有余，我迅速从“教师”向“学生”角色转变，“年龄不太大，工作时间不短”的我是组织部门的一名新人。“年轻”是我今天参加演讲的最大理由与资本；“给自己一次机会”是我牢牢记住的原则，我坦然参加这次活动主

要有两点原因：

1、市委组织部开展中层干部竞争上岗活动是贯彻落实《深化干部人事制度改革纲要》精神，推进干部人事制度改革的一项重要举措，对于提高部机关干部队伍整体素质，促进机关干部的成长和各项工作顺利开展有着重要意义，对于全市干部人事制度改革的深入进行和在全市营造积极向上、创先争优的良好氛围也将产生积极的影响，作为组织部的一员，我积极拥护部务会的决定，认真参加此活动。

2、就个人而言，这样的活动能给我一次学习的机会，能给我一次锻炼的机会，能给我一次进步的机会。参与活动，我能向各位前辈学习兢兢业业干工作的态度，学习你们慷慨呈词做演讲的风度，学习你们所有让我敬佩的地方。我能取你们之长补己之短，也能让自己经历报名时的犹豫，写稿时的沉思，演讲时的紧张这样一个过程，让自己在“竞争”的大熔炉中经受考验，积蓄力量，在活动中成长。

其实，对于本次竞争上岗，我知道凭的是工作能力，看的是工作成绩，比的是工作经验，是一次综合实力的大比拼。“年轻”又成为我站在这台上最没有底气的原因，特别是来部里的时间短，缺少许多业务知识，缺少工作经验，也缺少处理复杂问题的能力。如果今天的竞争是运动场上的一场篮球赛，首先我是一名真实的观众，在为我们的主力队员呐喊、助威，营造拼打的气氛；或许我是一名卖力的替补队员，在等待着一次上场的机会，渴望着能贡献一二分。

当然，这样的机会只有“教练”说了算，需要的是天时、地利、人和。假若我有幸上场了，在各位老师的大力支持与精心指导下，我定会卖力工作，记得某位领导说过“只要你把公家的事当自己的事来做，就没有干不好的事业，就没有做不成的工作”！

最后，我想用一句话来结束我的演讲：“年轻人，抓住你的

机会，永远莫说自己不行！”谢谢！

竞争领导岗位的演讲稿篇四

尊敬的各位领导、同事们：

大家好！我支持、拥护学校实行竞选上岗的机制，感谢大家给了我一个难得的机会，能够参加学校发展规划处处长竞聘演讲。今天我演讲的内容是：爱岗敬业，真诚奉献，争当一名优秀的学校发展规划处处长。演讲分三方面内容：一是自我介绍和岗位认识，二是个人竞聘优势，三是今后工作打算。

一、自我介绍和岗位认识

我叫__x□__年__月出生，__文化，____年__月参加工作，现担任学校规划处处长。参加工作以来，我认真学习，勤奋工作，全面完成工作任务，具有良好的职业道德和业务技能，取得了优异成绩，获得学校领导的充分肯定和高度评价。发展规划处处长是个重要的工作岗位，要在学校的领导下，切实做好学校的发展规划工作，促进学校科学发展，健康发展。当发展规划处处长，要有坚定的政治思想觉悟和扎实的业务工作技能，具有发展、前瞻的眼光，全面做好发展规划工作，为学校可持续发展，作出应有的努力和贡献。

二、个人竞聘优势

一是我有丰富的工作经历与较好的工作业绩。我____年起就一直从事学校规划工作，并担任规划处处长，熟悉规划工作情况，具有较为丰富的工作经验，能够适应发展规划处的工作。同时，我多年来，一直刻苦勤奋、诚恳踏实工作，有较好的工作业绩，在领导和群众中有良好的口碑，为今后做好发展规划处工作奠定了牢固的基础。

二是我熟知发展规划处处长的岗位职责。

发展规划处处长的岗位职责是重要的，要在学校的领导下，做好学校的发展规划工作，增强学校的发展活力，促进学校可持续发展，提升学校的信誉，获得社会的广泛认可。我有较强的发现问题、分析问题和解决问题的能力，具有做好发展规划处处长工作的优势条件。

三是我有吃苦耐劳、无私奉献、善于钻研的敬业精神和求真务实、脚踏实地、雷厉风行的工作作风。想以前规划处工作琐碎繁杂，遇到无数困难，我一一克服、时常加班加点，竭尽全力做好工作，不怕辛苦，从无怨言。我会继续发扬以前优良艰苦的工作作风，按照发展规划处处长的工作要求，紧密结合岗位实际，创造性、灵活性地协调、开展各项工作，保证出色完成各项工作任务。

三、今后工作打算

假如我这次竞聘发展规划处处长职务成功，着重做好以下三方面工作：

1、刻苦努力学习，提高自身素质。发展规划处处长工作责任重大，我要坚定自己的人生信念，始终保持新时期高校干部的先进性，带头遵纪守法，弘扬正气，争创佳绩，做一名优秀的发展规划处处长。我要做到爱岗敬业、履行职责，勇挑重担，任劳任怨，全力实践“团结、务实、严谨、拼搏、奉献”的时代精神，促进各项工作发展。

2、抓好队伍建设，全力做好工作。首先，我将切实担负好管理职工的责任，牢固确立“以人为本”的管理理念，认真听取职工的意见与建议，与职工同呼吸，共命运，加快各项工作发展。其次，我要以自己的率先垂范、辛勤努力和勤俭朴素，充分调动每个职工的工作积极性，提高职工的综合素质，使大家振奋精神，鼓足干劲，加快各项工作发展。

3、履行工作职责，交出满意答卷。作为一名发展规划处处长，

我要服从服务于学校的中心工作，围绕自身工作职能，认真执行学校的工作精神和工作部署，牢记自己庄严使命，忠实履行自己职责，做到勤政勤业，完成各项发展规划任务，向学校交出一份满意的答卷。

我的演讲完了，谢谢大家！

竞争领导岗位的演讲稿篇五

各位领导、各位同事：

非常感谢公司给我这个机会，能让我站在这里，参加公司中层管理岗位竞聘演讲。我本次竞聘岗位是审计部主管。

本人自20__年__月进入公司审计部学习、工作。这是我本科毕业后的第一份工作，我也非常珍惜这一份工作。经过近两年的实际工作，在领导和同事的无私帮助下，通过这两年的工作，本人的审计工作能力与沟通协调能力，都得到明显的增涨。我从只能进行简单的数据分析，资料整理到现如今已能独立编写审计计划和审计方案，独立开展审计项目并出具审计报告。

__年，本人通过了cia（国际注册内审师）考试，并获得了相关证书。目前本人还在参加cpa资格考试。

在部门经理离开的6个月，我独立承担了好几个审计项目。所撰写的审计报告及发现的审计问题，部门经理及相关领导度都一致认可。

根据上面几条，个人认为本人已经具备了审计主管所需的相关资质和能力。

如果此次我竞聘上了，那将是我的荣幸。今后我将从以下几个方面开展我的工作：

(1) 通过部门经理安排的审计项目，对不合规的项目进行检查，降低相关项目的风险。

(2) 通过与被审计经理的沟通，解决被审计部门，给部门的运营带来增值。

我十分珍惜这次的竞聘机会，无论竞聘结果如何，我认为能够参与竞聘的整个过程其本身就意义重大，并希望能通过这次的竞聘锻炼，在竞争中看到他人的长处和自己的不足，进一步提高自己的业务素质，提升业务技能。

谢谢大家。