

最新助理的竞聘演讲稿三分钟(优质10篇)

使用正确的写作思路书写演讲稿会更加事半功倍。在日常生活和工作中，能够利用到演讲稿的场合越来越多。那么我们写演讲稿要注意的内容有什么呢？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。

助理的竞聘演讲稿三分钟篇一

大家上午好！

今天，我们公司采取竞争上岗的方式选拔储运部经理助理，我为自己有幸成为参加竞争演讲者而高兴。首先我来做一下自我介绍：

我叫__，是河北省某某县人，生于1979年，共青团员。

__年7月毕业于石家庄职业技术学院管理系社区服务与管理专业，专业内容主要涉及行政管理，人事管理，物业管理等内容，在校期间曾参加过三年的勤工俭学。毕业后，先后供职于河北中旺集团纸品公司，河北通常高速汽修经营有限公司湖北分公司等单位。

在中旺集团工作期间，由一名普通的车间工人逐步晋升为实习带班长，带班长，后调入办公室统计，助理等职。先后从事车间管理，生产管理，生产统计，成本核算与控制，文件起草、上报，仓库管理以及厂区卫生管理等，负责同总公司人力资源部，行政部，财务部，生管部，总裁办，集团办等各主要部门的沟通联系工作。工作认真、积极、负责，得到了公司领导的认可。

助理的竞聘演讲稿三分钟篇二

尊敬的各位领导：

给我们

提供

了一次展示自我，相互学习的机会。公开、平等、竞争、择优，这是历史的必然趋势，也是公司发展的要求。这次竞聘对我个人来讲是一个重要的激励与挑战，将有利于我个人素质的进一步提高。今天挑战这个岗位，我有勇气担当重任，有信心把今后的工作做得更好。在这里，我也衷心祝愿今天参加竞聘的各位同事，都能取得较好的成绩。

我竞聘的岗位是xx店超市百货超外部门主管。下面我将分三个部分进行我的竞聘演讲。

的带领下，在同事们的积极配合下，我认真的做好各项经营及管理工作，圆满完成了公司

领导

下达的各项任务，部门的相关工作也取得了较大的成绩。尤其在xx年至xx年，在大商超市贵州路店百穿卖区担任卖区长3年多，积累了许多百货，穿品经营管理等相关的宝贵经验，也使自己对超市百货业态从不熟悉到逐渐了解，以至到现在已经深深爱上这份工作。尤其在我们经理的带领与指导下，积极创新思路、勇于挑战，能够及时迅速的完成店内下达的各项销售任务，受到店

领导

的好评。在xx工作的1年多，凭着自己吃苦耐劳不怕苦不怕累

的

精神

，在今年2月还被评为公司的劳动模范，当从曾总手上接过了烫金的荣誉证书后，我的心情格外激动，回想起过去工作的一幕幕，百感交集。同时这也充分证明了

领导

对我工作的肯定。诚恳待人，认真工作，关注细节，做到当日事当日毕是我做事待人的准则。文化为基础，以优质服务为运营控制，在不断满足顾客需求的'竞争环境中良性发展，才能真正把企业做大、做强、做久。因此，在当前竞争激烈的环境下，我们企业如何保障顾客利益最大化，以人为本，是企业生存与发展的基础与关键。

同时，为保证企业财富最大化，我个人认为应按照季节变化，节假日，客流大小，根据竞争对手动态等因素有序、高效的组织卖场，最大限度地挖掘每平方店面、每个销售人员的潜能，提高超市的销售与毛利控制，不断优化、提高，并利用严格的规范流程与新的手段，降低运营成本，使超市在竞争中取得更大的优势。

我认为设立本岗位的目的就是要适应当前的竞争环境，提高我公司运营质量，为一线业务发展做好后台支撑。主要实现以下目标：

- 1、贯彻落实及组织制定各项规章制度、销售指标及任务、人员管理办法，库存计划，保障卖场的安全、高效、稳定运行。
- 2、加强检查、监督力度与人员能力开发，组织店内、店外促销活动，作好人员调配、商品排列、布局，协调、配合厂家的现场促销，有效降低企业运营成本。

3、及时、准确、有策略的开展市场调研，确保价位优势及合理利润并制定针对竞争对手灵活、阶段性的对策。

4、掌控超市本部门的库存情况，执行安全库存制度，提高资金使用率，加快资金周转。

5、组织业务专项培训，提升员工的业务知识与销售服务技巧，监督并指导对员工下达促销商品的了解及主推情况。

6、保证上级公司制定的命令、授权及任务等在部门得到畅通传达，充分理解与有效执行，并对结果及时进行反馈、分析。

以上六个目标是相辅相成的，部门销售人员整体水平的提高，必将能够保障我店销售的安全、高效、稳定运行，也必将降低企业在运行损耗方面的各项运营成本。

如果这次我能够顺利竞聘成功，我将做好以下工作履行自己的岗位职责：

1、协助各部门搞好店面销售，提高岗位执行力，高质量的做好计划、组织、

领导

、控制与管理工作的，同时建立与规范一系列规章制度，使岗位职责明确，做到规范有序，有章可循。

我认为：作为部门主管，是分担超市总经理对部门管理的分担者，因此，我要摆正自己的位子，严格做到：工作主动积极不越位，协助管理不越权，加强团结不分散。充分调动部门员工的工作积极性，发挥他们的聪明才智；加强内部员工的服务技能培训，提高整体员工的服务销售水平。加强各项运行维护管理制度、作业流程、管理办法的执行力度，做好监督、检查、指导、考核，使得各项维护工作能够贯彻、落

实。

2、努力完善自我，提高工作能力

虽然我在百货工作了3年多，累积了一定的工作经验，但是在超市零售行业一日千里与时俱进的今天，尤其是在店面运营与管理方面，如何加强零售经营与营销的业务能力上，在强化一线销售人员服务意识，做好本职工作上，将会是一个需要认真学习，不断发展的领域。只有不断努力学习，深入实践，才能做到与时代同步，担当起超市领头军的任务。我有信心不断完善自我，努力把自己的工作做好！

更加完善的服务。另外还要加强部门销售人员的交流与培训，组织更多更高水平的培训，提高整体销售意识与服务水平，以保证部门的销售稳步提升。

4、加强新品引进，利用先进的促销方法进行创新销售，提高销售业绩。

作为一个零售超市，我们在为用户

提供

优质产品及服务的同时，也应该充分利用自己的资源与行业优势，为本企业树立良好的企业形象。众所周知，超市零售业是不断发展，不断进步的一个新课题。服务永远面临着挑战，没有一劳永逸、尽善尽美的解决

方案

，所以在各项日常工作中，不仅要求我们的营业人员随时提升自己的业务能力，还要在各种服务中提出新要求，解决新问题。最重要的是，我们要在实际工作中，不断创新，不断学习。努力把自己的工作做得更好。各位

领导

，各位同事，我的发言到此结束。

助理的竞聘演讲稿三分钟篇三

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！我叫xxx□我行这次人事制度改革，对支行行长助理采用公开招聘的方式，为全体干部职工提供了一个公平竞争的机会，我非常拥护，并积极参与。我想，我一定不会辜负大家对我期望，今天我演讲的题目是《不负众望，不辱使命》。

下面做一下自我介绍，以便让大家对我有一个更加全面的了解：我叫xxx□19xx年生，本科学历□xx年毕业于xx学校□xx年参加工作，曾先后从事xxx□xxx□xxx工作□xxx年我曾在在基层支行储蓄所做过半年的***，现任***客户经理。工作中的`我总是兢兢业业、努力工作，所以我曾多次受到领导和同事的肯定，并获得xx□xx等多个荣誉称号。

今天之所以走到讲台上参加支行行长助理的竞聘，我认为我已具备了担任这一岗位的许多条件，我有能力，有信心、有决心胜任这岗位，我的优势主要有：

一是我思想进步，具有一定的政治素养。

我从小接受了良好的传统教育，培养造就了我光明磊落、有正义感、乐于助人的品德。平时，我注重加强自身修养，做事坚持原则，遵纪守法，思想进步，工作遵纪守法，深受领导和同事们的信任。我在每个工作岗位上都做出了较好的成绩。

二是具有丰富的工作经验和组织管理能力。

参加工作以来，我曾先后从事过多个岗位。可以说，每一次岗位变动，对我的人生都是一次难得的体验，尤其是做了xx年客户经理的工作经历，更是使我的能力有了进一步的提升，对我的生命都是一笔宝贵的财富！可以说，多年的工作实践，已使我具备了担任行长助理所需要的工作能力，组织能力。

三是具有工作责任感和敢于吃苦耐劳、勇于创新的精神。

我出生于一个普通家庭，深深懂得“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来”的道理。我的家庭教育、生活和多年的工作经历，使我锻炼了很强的吃苦耐劳的精神，为了完成繁重的工作任务，经常废寝忘食、通宵达旦地加班加点。并始终以“明明白白做人、实实在在做事”的信条工作。

四是具有强烈的事业心和一丝不苟的工作作风。

银行的工作，来不得半点马虎。要想做好各项工作，必须要有强烈的责任心和一丝不苟的工作作风。我总是全身心地投入到自己所热爱的这份事业中，做事坚持事实求是、清正廉洁。

如果承蒙各位领导、评委、同事们的厚爱，让我走上支行行长助理的领导岗位，我将不负众望，不辱使命，并做好如下几点：

一是真诚讲团结。多年的工作经验告诉我，同事时间，搞好团结比什么都重要。为此，我将摆正自己的位置，找准助理角色，在领导面前，凡事多请示、多汇报、多交心通气，团结协作，认真履行岗位职责。在同事面前，凡事多交流，增进友谊，搞好团结，使大家相互理解、相互信任、相互支持、上下齐心，把行里的工作搞好。

二是加强本部门管理力度，健全各项管理制度。我将协助行长不断寻找工作的新思路、新方法，积极做好管理工作，建

立完善的内新管理制度，明确分工，划清职责。设置相应的规章制度，使职工有据可循。明确各岗位职责，使每位职工知道自己需要干什么和怎么去干。

三是突出重点，抓好营销到位。根据市场经济学的“二八”法则和xx地区特点，我将协助行长组建一支特别能战斗的队伍，加强优质客户的信息搜集，建立详尽的档案，进行等级分类，避免营销的盲目性和随机性，在维护现有客户的基础上，加大营销力度，争揽潜在客户，扩大市场份额，增加存款收入。

四是强化管理，提高素质到位。组织员工认真学习现代商业银行经营理念和有关知识，了解现代商业银行的发展趋势，开展服务礼仪、营销知识、理财方案、优质客户档案管理等竞赛，掀起学业务、学知识的浪潮，打造一个“学习型”的银行，使全体员工明确前进的方向，自动自发，激活潜能，找到拓展业务的办法。

五是我将努力提高自身素质建设。我将努力加强自身修养，勤奋学习，不断提高业务能力，增强自身综合素质。在为银行的奋斗中树立正确的世界观、人生观和价值观，自觉经受考验，在纷繁复杂的社会里把握好人生之舵，校正好人生航向。把一颗赤诚的心奉献给金融事业。

尊敬的各位领导、各位评委，如果我应聘成功，我将以此为新的起点，认真兑现我的上述诺言；让支行行长助理这个职业因为我们的存在而更加神圣，让这个世界因为我们默默无闻的奉献，鲜花更加艳丽，掌声更加响亮，家庭更加幸福，事业更加辉煌！

谢谢大家！

助理的竞聘演讲稿三分钟篇四

今天的世界是一个相互依存的世界，我们每个人都有着独特

的位置并扮演着特定的角色。因此，在我们相互合作去实现一写任何人都无法实现的目标时，认清我们的位置、角色与责任就显得十分重要。回头细观我们xx的整体，有大部分的同事工作积极性明显缺乏，整体给人感觉像一盘散沙！眼前最重要的问题找出问题根本所在，合理分工，团结合作，每位员工都能把自己激情调动起来，发挥到工作中去！从而增强团队精神。我认为现在是科室和人均分配的比率严重失调，才导致上诉问题的存在，怎么说呢，我们的科禹龙的销售，其实今天的主要任务是以维护客户为主了，主要因为很大部分市场已经饱和了。所以应该象浆料一样科室与人均方面应该平衡一下，大家都是为老板打工的，应该相互体谅下。也只有这样才能促进我们的团队团结向上。

严明的纪律不但一个军队需要，我们一个团队照样需要。这首先得从自我做起，严格要求自己，最基本的得按照公司的规章制度行事。遵守职业道德，用制度和标准进一步加强管理，坚持以人为本，让他们象圆规一样，找准自己的位置，象竹子一样每前进一步，小结一次。

这是个资讯问题，维护客户是很重要的，目前我们的xx的销售策略是：以守为攻！所以平时得时刻留意客户的需求，和市场竞争对手的动态。平时要多去各地客户群中转转，收集第一手资料，也就是俗话说的知己知彼，百战不殆。

去年xx完成的销量，今年力争 吨，这是个比较艰巨的任务，有待大家一起出谋划策去完成。这也涉及到了蔡总监昨天提的一个问题：针对那部分弃之可惜的客户该怎么处理？（蔡总监指的是那部分应收款和销量都独占鳌头的客户）我个人认为可以跟他们协商在原有的高基础上有所控制下降，把我们公司今年的实际情况反映给他们，反过来你设想把他一家的应收款收回，放给其他几家，你就能保证那几家客户能达到那家大客户的量吗？还有那家大客户合作几年了，虽说平时押款比较厉害，但到年底还是不用承担任何风险的，再说精力投入情况，做一家大客户可以很轻松操作，换成几家小

客户你得投入多少精力。运费等都是问题。

我们现在的工作重点是说服原有的客户把应收款往下压一个点，哪怕是一万都好！如果一家降一万，50家也就是50万了。还有去年的不良客户今年非现款不做！还有就是去年资金占有和销量失调的客户今年得把他扭转过来，扭不过来该杀的就把他封杀了！还有多开发一些现款操作的客户，不管量的大小，积少成多嘛！但增长点主要在胶片一块上，如果7月份新厂的胶片产量能增加一倍，那我们的任务就加重了，我们要在公司领导英明的决策和我们的努力下，争做零库存。

这个问题自我接触xx工作的那一天起就存在着，直到今天一直没有化解，我记得我进公司的第一年，杨董有个设想：明年把空桶和业务员划分开，心里那个高兴呀！说实在的空桶还真不如分开专门有人管理倒来的有针对性和可行性。像我们的同行们，空桶问题都由运输部门直接负责，这样责任明确化话，运输部门才会真正去重视。变被动为主动。当然我们业务部门的并不是全脱产，我们同样要到客户那做好说服工作，请求他们的配合和理解！这样可以化解我们平时存在的很多矛盾！

不容置疑，在各位领导和同事面前，我还是个才疏学浅、相对稚嫩的学生，凭心而论：我阅历浅，缺乏管理经验。优势更无从谈起。倒是拿破仑的那句“不想当将军的士兵不是好士兵”在激励着我斗胆一试，响应组织号召，积极参与竞争，我不敢奢求什么，只想让大家认识我、了解我、帮助我、支持我。也正因为如此，我更加清醒地看到了自身存在的差距。在以后的工作中我会摆正位置，当好配角。在工作中我将尊重经理的核心地位，维护经理的威信，多请示通气。辩证的看待自己的长处和短处，扬长避短，团结协作，做到：到位不越位，补台不拆台。最后一首自编的对联来结束我的演讲，上联“胜固可喜，宠辱不惊看花开”，下联是“败亦无悔，去留无意随云卷”横批“与时俱进”。

不当之处。请批评指正，谢谢大家！

助理的竞聘演讲稿三分钟篇五

你们好！我叫xxx是xxx学院市场营销类的一名大专生。

目前，我在xxx有限公司xxx工作接近三个月。这段日子内，在班长和同事的帮助下，经过自己的辛勤的努力，我基本上熟悉了组件的各个操作环节。人们常说要认真做事，但是我认为，无论干什么都要用心做事。因为认真做事只是把事情做完，而用心做事，是把事情做好。所以，在上班的每一天，我都坚守着“用心做事”的理念，既有质量又有效率的，把班长分配给我的每一项任务及时完成。在积极工作的同时，我还深深地感受到，与优秀同事共事，使我在竞争中获益；向实际困难挑战，让我在挫折中成长。祖辈们教我勤奋、尽责、善良、正直；社会培养了我实事求是、开拓进取的作风。这一切，让我在实际的工作当中受益匪浅。

现在，公司招聘一名，我便怀着满分的热情和干劲写了这份竞聘书。我不知道在xx公司内，行政助理是什么样的概念，具体干什么工作，但是通过招聘信息上的了解，我认为自己很有信心胜任这份工作。我虽然没有文学家的大手笔，写出影响一代人的名著；也没有现在的青年作家行云流水般的文采。

但是在实际的生活、工作、学习中写些随笔文章比较是得心应手的。我从小学就爱学语文，在我学习的生涯中，我的语文成绩或许不算太好，但是我的作文成绩一直是比较优秀的。在我上学的近几年，我研读了一些中外名著，眼界于是也就变得更加开阔。同时，它们让我深刻懂得了做人的更多道理，教我学会了怎样热爱人民和生活，使我的情操得到极大的陶冶。

俗话说“文如其人”，是一个人的性格、修养与气质的外在

表现。同样，工作也是一个人的人格表现，看到一个人所做的工作，就是“如见其人”了。在我孜孜求学的十几年寒窗年来，我基本上一直都是所在年级的班长，配合班主任做班级工作。在简单而又复杂的班级工作中，我不断地总结规律，提炼经验，做到办事井井有条，计划得当，提高办事效率，因此多次受到学校领导的表扬。这段丰富和漫长的学生工作经历，便让我积累了更多的学生工作经验。

不管我们公司的行政助理干那些工作，如果我能竞聘上这个岗位，我都将集中精力，尽自己最大的努力认真做好本职工作，增强工作的科学性、合理性、紧凑性、加快节奏，提高办事效率；另外，我会深入了解xx企业的背景、所在行业及市场的定位、企业行政管理系统及企业文化。

十年磨剑学业初成，怀赤壁以待惠者，持佳伦以求明士。面对机遇和挑战，我特意前来竞聘，请领导相信我的工作与办事能力。尽管一个人的力量有限，但我也会尽自己最大的努力，为xx公司的发展壮大献出自己的一份微薄之力。但愿xx公司做得更加优雅，走在我国民营企业的前列，给人们更多的启迪！

愿xx公司的事业事业蒸蒸日上！我的演讲完毕，谢谢大家！

助理的竞聘演讲稿三分钟篇六

尊敬的各位领导：

你们好！

能参加这次招聘，我非常兴奋。首先感谢乡镇计生办给了这样一个公开招聘计生助理的机会，我本着锻炼自己，为大家服务的宗旨站到这里，竞聘谢家村计生助理一职，希望能得到大家的支持。

我叫xx，今年25岁，20xx年高中毕业后和大多数的农村青年一样开始了我的打工生涯，曾在多家鞋厂里做过生产线工人，因不愿如此平凡下去，利用下班时间在电脑培训部里学习电脑基础知识，应聘成为人事部职员，凭借着多年来的经验，20xx年到20xx年期间，在鞋厂开发部任企划，主要负责新一季产品开发后的报价和材料计算。在外工作的几年里，即使做的再好，再出色，在夜深人静时，总想着家，看着家乡在党的领导下，有着日新月异的变化，常反问自己，为什么我不回家为自己的家乡出一份力呢？20xx年我回到了家乡，可是苦无机会为大家做点事。在村领导那里得知我们村在招聘计生助理，特在此做自身优势和工作设想的阐述，优势：

我不想碌碌度过这青春的时光，愿把所有的精力投入到计生工作中来，锻炼自己，提高自己，服务大家。

在长年的打工生活中，吃苦已成了家常便饭，我已学会了要想让自己有进步就得做好自己的本职工作，从一成不变的生活里学到新的东西。正是有这种不怕苦、不怕累的精神，我将把计生工作里的苦理解为自己进步的原动力，努力做好。

优势固然重要，要使计生工作开展得有声有色，尽职尽责履行自己的职责，富有成效地做好计生工作，还必须要有自己的思路和设想。如果我能当选计生助理，我的思路和设想主要有以下几个方面：

计生助理在村办公室里是作为承上启下、联系内外，沟通左右的桥梁，是各种信息的集散中心。我将主动了解当前计生工作形势发生的较大变化，主动反映出新的情况、新的问题。主动做好自己的本职工作。

村办公室计生工作面宽事杂。我一定团结大家、自觉勤勉、有所作为，利于进步，充分发挥自己的积极性和创造性。

计生助理工作的服务对象广泛。我将团结同志，做一名合格的

“服务员”。积极配合领导的工作，在各级领导的指导下，统一认识，理顺关系，化解矛盾，凝聚合力，全力以赴地把事办成、办好、办到位。

我将加强自身修养，注重自我形象塑造，全心全意，热情细致地待人接物，树立热情服务的形象。

如果我这次应聘落选，说明我还不具备能力，我将决不气馁，加强学习，努力工作，进一步提高自身各方面的素质。在以后的学习和工作中，如果领导和同志们发现我有什么缺点和错误，还请各位批评指正。

最后我只想讲一句话：年轻不代表幼稚，而是象征活力与激情；给我一次机会，我会还你们一个满意！

谢谢大家！

助理的竞聘演讲稿三分钟篇七

各位领导、各位同事：

大家好！

我叫z□今天很高兴，也很荣幸站在这个讲台上。同时非常感谢公司，感谢公司领导能为我们提供这个展示自己、锻炼自己的机会。

去年的这个时候我来到公司，从事配电工作。一年来，我从一个对配电专业一无所知的毕业生成长一名能独立完成配电设计设计员，这样的进步是我没想到的，但也是在意料之中的。这要感谢公司领导的培养，感谢这一路走来各位师傅和前辈的帮助。

今天我竞聘职位是配电室主任助理，我不敢说取得多大成绩，

但我觉得我有两点做的比较好。

刚来公司没多久，领导安排我在经南三工地实践一个月，让我直观的认识了配电工程，对我以后的设计工作起了很大的帮助。之后，大大小小做了十几个工程。经过这些工程的磨练，我逐步积累了经验，掌握了一定的专业技能，对配电工程有更为全面的认识。在师傅的帮助下我掌握工厂供电和小区配电的特点，有一个清晰的设计思路。同时，对各个地市设计习惯有较为深刻的理解。在工程设计中频繁地与甲方、建筑院、施工方、公司其他专业沟通协调，也提高我的处事能力，加深了我对供配电设计的认识。不过接触的工程越多，就越是觉得自己学识浅薄，越是觉得需要学的东西还太多。

□

学习与实际工作是不可分割的，在工作中学以致用，在工作中总结学习，这样，再加上吃苦耐劳的精神，我相信我一定能做好每一项工作。现在省电力公司出了一套配套费文件，各个地市也在逐步实施。设计规范与原来的差别挺大，各个设计院也都在探索中，我们有一支非常年轻的学习型团队，我相信我们会做到最好。

人们常说心有多大，舞台就有多大。我希望提高自己，渴望像雄鹰一样展翅飞翔，我也深知主任助理责任与压力，我已经做好了迎接挑战的准备，如果我能竞聘成功，我将从以下两方面着手我的工作。

不断学习新知识，现在与配电相关的二次，计经工作我还不太熟悉，这是我下一步学习的方向，我不但要学好，并且要学精。

□

我的演讲完了，谢谢

助理的竞聘演讲稿三分钟篇八

尊敬的领导、同志们：

大家好！首先，感谢大家对我过去工作的帮助和支持，使我与其它竞争者一样走上今天的讲台，来竞争厂长助理这个岗位。我愿意把这次竞聘当成争取多尽一份责任的机遇，下面我从三个方面做简短发言，希望能赢得大家的信任和支持。

我叫xxx，今年35岁，身体良好，精力充沛；1992年6月在我厂参加工作；1995年5月起先后任空调车间质检员、调度员；1997年12月任空调车间副主任；20xx年8月任空调检修车间党支部书记；20xx年任空调检修车间主任；20xx年7月机构整合后任检修车间副主任；20xx年11月至今任xx车间主任。这期间，我先后参加了中央党校经济管理本科班学习和兰州大学制造本科班学习。

(一)、具有精细化的工作方法及管理水平：

从事管理工作以来，我越来越感受到，安全工作是一项系统性的复杂工作，一个细小的环节出现问题就有可能酿成不可想象的后果，因此日常工作中我养成了“细节决定安全”的管理理念，对安全卡控的各个环节和细节在思想上高度重视，在卡控制度的建立上不断细化完善，在落实中对各个环节细致检查。通过运用这种精细的工作方法，有效地实现了自己所管理的部门安全生产工作稳定有序。

(二)、具有扎实的业务功底和较强的工作经验。

我参加过的兰州大学制造本科班学习，为我更好地担当管理者提供了前提条件，同时，也为能正确指导和实施空调检修保养、运用安全管理工作创造了基础。我先后担任过空调车间质检员、调度员、车间副主任、空调检修车间党支部书记和主任及xx运用车间主任等职务。不管在什么岗位，我都没

有放弃过学习，从而使自己的专业知识面不断扩大，工作经验不断增强，能够解决生产中遇到的各类生产难题，从而为我今天参加竞聘奠定了坚实的基础。

(三)、从事空调定检、运用等各方面的工作经历，使我有较强的协调能力。

检修、运用中的各类问题，协调和理顺各个车间、部门安全生产关系提供了平台。

(四)、具有较强的领会、贯彻上级要求，狠抓落实的能力。

自走上工作岗位以来，我政治上要求进步，从未放松过思想上“三观”的改造，对各个时期上级的要求主动学习，更重要的是在行动上加以落实。尤其是近年来铁路不断提速，机构又进行了大规模的整合，但不论何时何地，我对上级的各项要求，不是被动的应付，而是主动积极地抓好落实，把各项阶段性工作与现场生产主线统筹兼顾，达到互相促进的效果。

(一)、摆正位置，当好参谋。

如果我竞聘成功，将努力做好厂领导的参谋和助手。一是协助领导安排好工作布局，根据不同时期的工作重点，提出可行的参考意见；二是在领导决策前做好各项准备工作，收集、提供领导决策所必须的信息和资料，决策执行中，注意督办并根据工作开展情况，及时提出补充性的调整意见，决策后要认真总结工作经验；三是认真检查厂各个时期重点工作安排后的落实情况，及时向领导反馈各项工作实情。

(二)、督促加快“安全保障体系”的修订和完善。

库检查时发现的问题，做到件件可追溯定责，切实发挥“体系”对安全生产和管理的促进和保障作用。

(三)、严抓干部作风协助厂领导对干部量化指标完成情况进行检查把关，以促进管理人员转变工作作风，发挥干部现场盯控的作用。要求各级干部提报的考核不只是针对列车质量，而且还要针对职工两纪、班组综合管理、人身安全隐患、置场文明等各方面；对管理干部提报的量化考核件数、质量进行分析，提报的考核内容单一的管理人员，实行经济处罚与张榜公示相结合的办法，使管理人员感到压力，从而迸发动力。继续严格执行包保连责制度。对每月质量问题较多的个人、厂发通知书的责任人及出现问题的责任人，不仅要对其责任人进行考核讲评，而且还要追究主管领导、包保干部的管理责任，实施连责考核。

(四)、严抓职工两纪一是抓生产两纪。重点抓好生产途中作业、途中安全信息反馈、库内检修质量等环节，提高职工的整体素质和岗位责任心。二是抓地面班组两纪。重点抓好入库技检标准化作业，防止漏检漏修发生。

(五)、抓好班组安全管理能力的提高。

一是推行自控型班组建设。在全厂各车间逐步建立起自控型班组的典型，发挥好四长作用，使工班的各项工作达到有章可循、各项事务有人负责管理、生产环节有序可控、空调检修质量稳步提高的效果。

原则，消除违规操作，使安全讲评在一线切实得到落实。

三是建立班组质量控制制度，完善质量卡控办法在班组的实施和落实，明确班组作业人员在保证检修质量的责和利，促进作业人员自觉落实作业标准，保证客车整修质量。

(六)、严抓各个阶段重点工作的落实：

对每年的春运、暑运、黄金周、春整、秋整等各阶段重点工作，根据厂的部署安排，在各车间落实过程中，做到随时检

查，随时发现问题，随时解决问题，不断督促指导各部门高标准完成厂部署的各项工作。

说到这里，我想起了阿基米德的一句名言：“给我一个支撑点，我可以撬起整个地球”在这里，我不敢高喊这类豪言壮语，我只想表达一个愿望，那就是：“给我一个舞台，我会为xxxx厂的发展付出一生心血”。

我的演讲完毕，谢谢大家！

助理的竞聘演讲稿三分钟篇九

各位领导、同事们大家好！

下面是对我自己的一个简介

我叫王红、现年26岁，大专学历。现任职兴丰电器白电柜柜长，主要负责现场销售及人员管理。06年进入中国联通客户部电话营销任客户代表。07年3月到贵阳总部接受专业培训，在100多位同仁中脱颖而出并担任黔西南七县一州的促销员，主要负责各县一州的销售情况。08年被委派到重庆永城邮电通信技术发展连锁有限公司兴义分公司任店长。10年12月经过兴丰用人的原则进入兴丰，与兴丰同舟共济近半年，让我学习了不少知识，为自身的素质得到更进一步的提升，让我明白了作为一个管理人员的职责与责任所在，从而使得更有担当与进取。

“泰山不嫌土壤，故能成其大。江海不择细流故能就其深。”选择对了，努力也就成功了一半，盲目的选择错误的道路，任你再多努力也将失败并夺走你宝贵的时间，因为选择比努力更重要，所以我选择了兴丰，而我始终相信自己的选择。

能留住顾客。导购人员要熟悉产品知识，作为主管更要了解导购人员的性格，了解他们的优点和缺点，更要懂得发挥他们的优点，多鼓励少批评。

现在消费者购买的不是商品，更多的是考虑服务。

服务应该是；

- 1、把顾客看成我们自己的亲人。
- 2、用微笑面对每一位顾客，因为微笑是一种国际宾客都理解的世界性欢迎语言。
- 3、真诚和友好。这要求所有工作人员都要真诚友好的与顾客沟通。
- 4、要提供快捷迅速的服务，工作人员要根据顾客的要求和投诉问题及时采取行动，以表示你时刻关心顾客。
- 5、要时刻佩戴好自己的工作牌。这主要是方便顾客与你的沟通。
- 6、每一位工作人员都要注重自己的仪容仪表。
- 7、每一位员工都要熟悉自己的工作流程和企业文化，了解有关自己的工作信息。

服务做好就是把商品促销提升起来。促销不是灵丹妙药，无法解决所有问题，更不能盲目的促销。促销活动要有创意及率先推出。目标要明确，需要在货品、人力、卖场等方面进行谨慎的规划。其次是安全库存，合理的. 库存是资金链正常运转的保障，要定期的分析商品的流通。库存管理做不好，卖场销售业绩也没有基本保障。能不能使自己的卖场盈利，很大因素在于库存管理。很多人做到最后只剩下一堆库存，

就是因为没有做好库存管理。

因此店长助理不仅是提高我商场运营质量，为一线业务发展做好后台支撑，还要更好的贯彻落实及组织制定各项规章制度，销售指标及任务，人员管理办法，库存计划。保障卖场的安全，高效、稳定运行。加强检查，监督力度和人员能力开发。组织店内、店外促销活动，做好人员调配，商品排列、布局、协调配合厂家的现场促销，有效降低企业运营成本，掌控门店及配送中心库存情况，执行安全库存制度。保证上级领导制定的任务在商场得到有效的执行，并且对结果反馈、分析、才能够保障我商场的安全、高效、稳定运行。此次竞聘。无论成功与否，我都将一如既往的听从组织的安排。认真做好自己的本职工作，并协助店长助理做好现场销售及人员管理，共同努力让兴丰越来越兴盛。谢谢大家。

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。

尊敬的各位评委：

大家（上午/下午）好！

（说完上一段，在这里稍微停顿三秒，再进行自我介绍，显得与众不同）言归正传，大家好，我是 ，来自温暖团结的12503班，今天我怀抱满怀的激情，竞聘的就是这个幕后默默无闻的工作人员——行政助理。

在过去的一个学年里，我担任班上的学习委员一职，刚开始时，我以为这个头衔多少会让我显得有点与众不同，但是走马上任不久，我就发现，如果你仅仅凭著名利心去为同学们服务，你收获的就是：对工作的乏味感汹涌而来，对工作的疲倦感慢慢袭来，对工作的激情也会锐减。于是很快，我就摆正了心态：什么头衔，那只是外在的，你担任这个职位，就意味着你是为他人服务的，你并不是来享受这个岗位带给你

特权的。怀抱这种心态我又重新认真对待每件事，以致到后来，班里换届选举时同学仍旧推举我做班委，积极放心地配合完成班里的各项事情。（这个是我臆造的，你可以适当修改）

其实，行政助理也是一样，都需要以“服务他人，方便同学”为宗旨，而且它要求你以淡泊亲和的心态，去完成同学的每件所求；它还要求你以敬业与责任，去完成领导老师安排的事项；它更要求你以热忱与激情，去处理每件看似很小却必不可少的事情。这个岗位要求的这些工作态度，而我在班委期间就已经铺垫好了。正所谓“领导干部是人民的公仆”，而在这里我想说：“在校园里，学生干部就是同学的公仆！”

人生充满着选择，有的人选择有利于自己的那个选项，而有的人选择了有利于大众的选项，纵然那很繁琐，纵然那并不轻松，而我也是这“有的人”中的一分子，甘愿做个脚踏实地的服务者，服务同学，方便老师。希望在座的评委，请给我一个挥洒汗水的舞台、撬起地球的杠杆，我会证明你们的眼光是对的！谢谢！

尊敬的各位领导、各位同事：

我叫xx今年28岁，中共-党员，本科学历。

今天很高兴再次站在这个舞台上。这次我要竞聘的职位是网络企划部经理助理。调任网络企划部也有一段时间，对部门各项规章制度和业务都能够有熟练的掌握，具有较全面的组织、协调管理工作的素质和能力。尤其是这两年在不同部门和岗位的工作历练，更加培养了我的综合业务能力，锻炼了我全面的组织与协调管理能力。

经过综合权衡，我认为这次参与职位竞聘，我具备以下优势：第一，具有扎实的专业知识和娴熟的工作经验。进出口贸易

及银行的从业工作经验，让我对投资理财方面有了较为充分的认识。同时，我从事过多项工作，不同的工作经历，使我积累了丰富的的工作经验。这为我做好以后的工作奠定了坚实基础。

第二，我具有良好的职业道德和全局意识。工作以来，我始终遵循公司的企业文化理念、管理模式和行为规范，坚信“只有企业好，员工才能好”，自觉把自己的前途和企业的发展联系起来。这也培养了我较强的团队协作精神。古人说得好：“不患位之不尊，而患德之不崇”。做人做事，以德为先。

第三，我具有严谨细密扎实高效的工作作风。志当存高远，骏马何需鞭。我个人的性格特点是做事追求完美，无论什么工作，不干则已，要干就要追求卓越，力争达到一流水平。这种性格促使我自加压力、负重奋进，竭尽全力争取把本职工作做得最好。

我富有强烈的事业心和责任感，工作严谨细密，高效快捷，讲求效率。在公司的各项工作中，由于时间紧，任务重，我经常加班加点的工作，最后都能出色的完成。可以说，这些年来，也造就了我勇于承担责任，永远不言放弃的坚强性格。

第四，具有较全面的组织、协调管理工作的素质和能力。我做工作，办事情，讲究质量和实效。要么不做，要做就做到最好。尤其是两年的历练，更加培养了我的综合业务能力，锻炼了我全面的组织与协调能力，使我对如何做好网络企划部的工作也有自己独特的见解。

金无足赤，人无完人。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。主要就是我不不好意思去管人，认为干工作全凭自觉，在部门管理上有一定的疏漏，有待提高。但请大家放心，在以后的工作中我会搞好团结，遇事多和大家商量，平时多向周围的同事学习，多向书本学习一些

管理方面的知识。我想，经过我的努力，我一定能够给大家一个满意的答复，不会辜负大家对我的期望，一定能够在工作岗位上再创新的辉煌！如果领导信任我，让我走这个工作岗位，我将不负重托，不辱使命，勤奋工作，开拓创新。具体我将到以下几点：

第一，突出重点，加大汇丰众投营销力度，提高公司效益。我将凭借自己多年的工作经验，按照部门主要职能突出重点，加快平台的运行速度，在监管条例落地之前全面的整合网络平台。第二，继续加强学习，不断提高自己的业务能力和管理能力。

学而不思则罔，思而不学则怠。学习是进步的阶梯，而进步是今日之努力，明日之保证。只有坚持不断地学习和思考，才能不断地进步，不断地提高，才能在激烈的竞争中立于不败之地。第三，创新工作方法，做好营销宣传工作。我将根据市场需求及监管部门政策，开展公司业务产品的分析、规划、制定适应市场需求的营销策略，同时协助其它部门积极开展公司业务的宣传工作。

第四，提高服务意识，做好服务工作。为客户开展理财咨询服务，并通过这项服务，赢得客户的信任，协调巩固公司和客户之间的关系，为公司构建一个固定的、高质量的客户群体，拓展公司的业务空间。

第五，加强部门员工队伍的建设，提高员工的素质。倡导诚信服务，提升服务层次，丰富服务内涵。制定相关的培训计划，加强员工的业务培训、职业道德教育和诚信教育，确保从业人员具备良好素质和较强的业务能力。

第六，整合部门规章制度，防范风险，规范运作。实行员工岗位责任制，将任务具体落实到人，针对日常面临的问题，及时解决，落实到位，保证网络平台的安全合规运营。

谢谢大家。

尊敬的各位领导、各位同事：

我叫**，今年**岁，中共-党员，本科学历，助理经济师职称。

今天很高兴有机会站在这个舞台上。这次我要竞聘的职位是总经理助理。

经过综合权衡，我认为这次参与职位竞聘，我具备以下优势：

第一，具有扎实的专业知识和娴熟的工作经验。大学*年的学习使我掌握的扎实的专业知识，工作几年来，理论与实际的结合又使我的知识更加巩固。同时，我从事过多项工作，不同的工作经历，使我积累了丰富的的工作经验。这为我做好以后的工作奠定了坚实基础。

第二，我具有良好的职业道德和全局意识。工作以来，我始终遵循我行的企业文化理念、管理模式和行为规范，坚信“只有企业好，员工才能好”，自觉把自己的前途和企业的发展联系起来。这也培养了我较强的团队协作精神。古人说得好：“不患位之不尊，而患德之不崇”。做人做事，以德为先。

第三，我具有严谨细密扎实高效的工作作风。志当存高远，骏马何需鞭。我个人的性格特点是做事追求完美，无论什么工作，不干则已，要干就要追求卓越，力争达到一流水平。这种性格促使我自加压力、负重奋进，竭尽全力争取把本职工作做得最好。我富有强烈的事业心和责任感，工作严谨细密，一丝不苟，高效快捷，讲求效率。在去年的各项工作中，由于时间紧，任务繁重，我经常加班加点的工作，最后出色的完成了任务。可以说，这些年来，也造就了我勇于承担责任，永远不言放弃的坚强性格。

第四，具有较全面的组织、协调管理工作的素质和能力。我做工作，办事情，能够做到思路清晰，行止有度，头绪分明，恰到好处。尤其是一年的公司业务部工作的历练，更加培养了我的综合业务能力，锻炼了我全面的组织与协调管理能力，使我对如何做好业务部的工作也有自己独特的见解。

金无足赤，人无完人。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。主要就是我年轻，做事情不稳重，在处理一些突发事件上显得还不够成熟。但请大家放心，在以后的工作中我一定会搞好团结，遇事多和大家商量，平时多向周围的同事学习，多向书本学习一些管理方面的知识。我想，经过我的努力，我一定能够给大家一个满意的答复，一定不会辜负大家对我的期望，一定能够在新的工作岗位上再创新的辉煌！

如果领导们信任我，让我走这个工作岗位，我将不负重托，不辱使命，勤奋工作，开拓创新。具体我将到以下几点：

第一，突出重点，加大营销力度，提高公司效益。我将协助经理凭借自己多年的信贷营销经历和丰富的营销知识，按照部门主要职能突出重点，加大营销力度，为我行寻找一些可持续发展的好项目和重要项目。增加公司的业务量，扩大公司的业务范围。

才能在激烈的竞争中立于不败之地。

第三，创新工作方法，做好营销工作。我将根据市场需求及监管部门政策，开展公司业务类产品的市场分析、发展规划、制定适应市场需求的经营策略、销售策略和销售计划，做好相关产品的品牌塑造、市场策划和营销指导，做好相关产品的研发、创新、优化。安排人员参与总行组织的产品研发小组、项目小组，具体开展业务创新、营销和相应的业务承办，同时协助其它业务部门积极开展产品交叉销售。

第四，提高服务意识，做好服务工作。为客户开展理财咨询服务，并通过这项服务，赢得客户的信任，协调巩固公司和客户之间的关系，为公司构建一个固定的、高质量的客户群体，拓展公司的业务空间。第五，加强业务部员工队伍的建设，提高员工的素质。倡导诚信服务，提升服务层次，丰富服务内涵。制定相关的培训计划，加强员工的业务培训、职业道德教育和诚信教育，确保从业人员具备良好素质和较强的业务能力。

第六，制定一整套规章制度，防范风险，规范运作。我将协助经理实行员工岗位责任制，将任务具体落实到人，部门经理和经办人员分别负责每个重点客户，对支行或客户提出的业务要求，及时解决，落实到位，保证各主要客户的业务量稳中有升。

谢谢大家！

助理的竞聘演讲稿三分钟篇十

各位领导、各位评委：

大家好！

首先，感谢公司的领导给了我这次宝贵的公平竞聘机会。这次竞聘对我来说既是一次契机也是一次锻炼，通过与xx移动的精英们交流切磋，我更加能够找准差距、锐意进取、不断创新，为公司的大发展、大繁荣倾尽贡献。

高山卫士，雪域格桑，我叫xx[]现年xx岁，现任公司xx主管。9年前，我毕业于某大学工学院电子信息工程本科专业，毕业后来到了xx移动分公司这个大家庭，从事运维部传输、电源、交换、无线巡检员工作[]20xx年，我通过竞聘到xx移动分公司运维部从事工程建设管理工作至今。

在效力xx分公司的6个年头里，我坚持知行合一，一方面认真负责工程建设管理、项目勘察等工作，在工作中，我克服了藏区严酷的自然条件，与同事们扩大gsm基站覆盖面，延展光传输网络，为藏区移动事业默默奉献。另一方面，我在工作之外，补充无线网络、传输网络等相关专业知识，增强个人岗位技能。凭借出色的表现□20xx年，我被分公司评为先进个人，获得区公司劳动模范的称号，同年，获得公司全国十大杰出青年岗位能手的荣誉称号。这些成绩与领导的关怀和同事的支持是分不开的。

怀着一颗效力xx移动的赤子之心，我决心竞选综合部经理助理一职，在综合部中继续为公司发光、散热。我认为，一个优秀的综合部经理助理，综合部经理助理既是综合部的管理者，同时又是工作执行者，要按照五个围绕，两个立足的原则开展工作，围绕市场动态决策、围绕领导指示协调、围绕客户需求服务、围绕信息汇集调研。一方面，立足于xx移动利益、为领导分忧，站在我公司战略统一的高度，协助经理根据公司总体安排，合理制定部门工作计划、方案；其次，另一方面，立足于为客户、员工服务及时了解下属员工的意见，把握综合部工作动态，督导工作有力、有序、有绩地开展。基于综合部部内要求和综合部经理助理岗位性质、内容，我觉得我有信心胜任这一职务！

竞聘这一岗位，我有充足的优势。一是工作年龄优势。现年33岁的我，精力充沛，处于人生的黄金阶段，有较高的办事效率，学习能力强，勇于尝试新鲜事物，勇于接受新的挑战。二是管理经验优势。近9年的实践，使我积累了技术性和管理相关经验，培养了我良好的敬业精神，锻炼了我做事仔细、办事有条不紊。在工作中与同事和领导均相处融洽，判断分析能力、领导部署能力都有了很大的提高。

但是，金无足赤人无完人，我也存在着不足之处，一是技术知识不足。但自参加工作以来，我始终不放弃各种学习机会，

在做中学、在学中做，不断地丰富自己，提高自己业务素质。二是做事不够果断。这也是基于我的实践经验欠缺，有时考虑问题复杂，办事情有时瞻前顾后，缺乏敢作敢为的行动作风。但是，我有信心在今后的工作中，不断改进以适应综合部经理助理的工作需求。

如果这次能够竞聘上综合部经理助理这个岗位，我将继续秉承挺直身子做人，俯下身子做事的原则，从以下几个方面转变角色，做好本职工作。

一是做好桥梁。做好综合部领导与同事之间的桥梁，确保我公司及部门的政策上传下达畅通无阻。同时，发挥好助理职能，加强工作督导，促进公司各项决策在我部门能够切实贯彻；此外，做好公司部门与部门之间的桥梁，发挥综合部职能作用，推进各部门通力合作。

二是做好镜子。要贴近同事、贴近实际，及时准确地掌握部门的工作动态，及时向综合部经理汇报信息，及时反映部门发展存在的问题；并且注重调查、分析，不拘一格地为经理献计献策，辅助经理进行合理分析和判断。真正为经理当好参谋，做好部门后勤工作。

三是做好笔杆。综合部涉及许多文字材料方面的工作，为此我要不断提高自身的文字综合能力，提高驾驭各类材料的能力，积累丰富的部门管理知识，按照严谨务实的文风及时、按时完成我公司及综合部调研材料、经验汇总、季度总结等文字材料的写作任务。

如果这次竞聘我失败了，我也不会气馁，作为一名xx移动人，我将以公司为荣，继续努力学习，认真工作，一如既往地为公司的发展奉献力量。高山卫士，雪域格桑，我将像我的名字一样，做一株不蔓不枝的格桑花，为xx移动繁荣增添秀美的景色！

最后，祝各位领导、同事工作顺利，合家安康！

我的演讲结束，谢谢大家！