

水利行业竞聘演讲稿(实用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。那么演讲稿怎么写才恰当呢？以下是我帮大家整理的最新演讲稿模板范文大全，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

水利行业竞聘演讲稿篇一

尊敬的领导，各位同事：

大家好！

首先，非常感谢各位领导给我提供了这次参加竞聘、展示自我的机会。我叫_，今年35岁，毕业于_大学_专业，今天我参加竞聘的岗位是公司客服主管。

为什么我要参加主管竞聘？很多朋友和同事都问过我这个问题。作为一个女人，我没有什么远大的理想和抱负，我没有幻想要做什么企业家、女强人。为什么要参加这次竞聘？答案只有一个，就是源于我内心对公司的热爱。从2_x年毕业以来，我已经在_有线广播电视股份有限公司_分公司工作了近15个年头，虽然我目前只是一名最基层员工，但我深深热爱着公司，公司就是我的家，广播电视就是我将为之奋斗一生的事业，我为自己能为国家的广电事业作贡献而感到非常的光荣。

我一直在客户部工作，现在是一名客户服务部的普通员工。从20_年到20_年这x年里，我一直在营业厅一线工作，对营业厅的日常工作、业务处理、资费标准等等都了如指掌。之后从20_年x月到现在，我一直在客户部档案管理这个岗位上工作，对档案管理这一块工作可以说也是轻车熟路。因此，我的第一个竞聘优势就是有很丰富的工作经验，对客户服务部

的全盘工作流程我都非常的熟悉。可以应对各种突发问题，处理好客户的关系。我的第二个优势就是年龄优势。我今年35岁，家庭和谐，生活稳定，正值干事业的黄金年龄，在实际工作中我也一直保持着高亢的工作激情，对工作充满青春活力。我的第三个优势就是好学，有上进心。在工作之余，我不断学习广电业务理论知识，同时还积极学习管理、营销等知识，不断充实和完善自我，提高自身综合素质。我的第四个优势就是有一定的组织协调能力，善于和别人沟通交流，以诚待人，用心做事，在同事中间有一定的号召力。

假如本次主管竞聘书我能荣幸担任客户服务部二级主管一职，我将力争把客户服务部建设成为优质、规范、高效、团结奋进的部门。具体，我将从以下三个方面开展工作：

1、加强营业厅管理，树立公司良好形象。营业厅是公司对外业务主管竞聘报告服务的窗口，是公司与客户联系的纽带，服务质量的好坏直接影响公司印象。因此要大力加强营业厅管理，从小事做起，注重细节，严格要求，不断增强员工的服务意识，为广大客户提供最优质的服务，切实树立公司的良好形象。

2、加强员工业务培训，提高服务水平。一是加强员工的普通话训练，提高服务人员的表达能力和沟通能力。二是加强员工的服务礼仪培训，增强员工的亲和力，要让广大客户来办理业务时有亲切感和温馨感。三是加强业务处理培训，不断提高业务人员的办理水平，力争实现工作零差错。

3、加强文件档案管理工作。作为一家服务全市的公司，客户提交的文件和材料比较多，因此，将电子文件和纸质文件进行分门别类的管理和存档，是公司实现规范化、科学化、效率化运转的`重要保障。

各位领导，各位评委，如果我主管竞聘报告成功，我会告诉自己，一定要好好努力，不要辜负领导的信任，尽自己最大

的努力带领同事争创佳绩，但倘若我竞聘失败，那就证明我还不够出色，我将继续完善和提升自我，一如既往的为事业的发展添砖加瓦。

作为一名广电工作者，我永远热爱自己的事业!作为一名主管，我相信客户服务部在我的带领下业务将更上一层楼!

请大家投我一票，竞岗演讲完毕，谢谢!

水利行业竞聘演讲稿篇二

尊敬的各位公司领导，你们好，我叫__，感谢公司能够给予我这次竞选营销经理的机会，我来到本公司已经有半月了，虽然现在我还在学习期间，但拿破仑曾经说过：不想当将军的士兵不是好兵，所以我特此申请竞选营销经理!

我认为做为一个营销经理，他与普通的营销员是不一样的，他不但自己要有好的业绩，很强的责任感外，他还要具备很好的素质，因为他不但要对公司负责，对领导负责，更为重要的是还要为自己所带领的团队负责!

大家都知道没有完美的个人，但有完美的团队，在营销的队伍当中，自己业绩好不能代表整个团队，只有整个团队的业绩都好，才能体现出营销经理的价值!

而作为一个营销经理他必须要具有很强的市场洞察能力，能够清晰明确的分析市场，做好营销的策略与方针;制定好团队目标，各营销员目标，合理的分配好任务计划，做好年、月、周、日的工作计划，除此之外，必须还要有很强的协调和沟通能力，充分的发挥每位营销员的特长，取长补短，互相学习，互相帮助，互相合作!只有这样有目标的带领团队，才能做好营销经理。

我认为我竞选营销经理的优势有：

- 1、四年的工作管理经验。
- 2、很强的责任感。
- 3、积极向上的良好心态。
- 4、能够清晰明确的分析并部署市场。

而我的不足之处是：

- 1、对目前公司所销售钢材的市场状态不够了解。
- 2、营销经验不足。
- 3、财务知识掌握不全面。

但面对与我的不足之处，在以后的工作当中，日常生活中我会不断的改善，积极的，努力的去学习，以实际的业绩来证明自己！

无论这次竞选我是否能成功，我都认为，做为一个营销员必须要学会不断的挑战自我，只有不断的挑战自己，才能在挑战的过程当中，得到锻炼，得到自我提升的机会！

最后再次真诚的感谢公司的各位领导给予我这次难得的学习机会！

水利行业竞聘演讲稿篇三

各位领导、同事们：

首先， 我感谢总行领导给我这次机会。我竞聘的岗位是个人业务部个人业务 管理岗。拿破仑曾说：

“不想当将军的士兵不是个好士兵” 。我响应总行的号召参

加竞聘。

这次竞聘我认为可以把自己推向更高一个层次的管理岗位，可以从中经受考验，得到锻炼，从而使自己更趋成熟。

我叫×××，出生于年，汉族，现年××岁，大学文化，××职称，×年×月参加工作，一直在××信用社工作，××××年×月开始在总行×××部×××工作。我竞聘个业务管理岗的优势有：

一、具备了适应个人业务管理岗的知识层次。一是近年来我利用业余时间，采取自学、函授的方式提高文化层次，我以持之以恒的毅力，二年内完成了××××大学本科学历课程，并取得了相应的本科文凭，从而使我的具备了一定的组织能力、综合分析和判断能力；二是长期在信贷岗位上工作，采取边干边学边练的方法，迅速掌握了信贷业务方面的应知应会知识，继而逐步提高、升华。

通过多年的刻苦努力和大胆实践，我的业务能力、管理水平及综合素质有了较大提高，同时在实践工作中养成了强烈的事业心和高度的责任感，加上求真务实、乐于吃苦的工作作风被同志们认可，也受到领导的信任。综上所述，我认为自己熟悉个人业务的操作规程，具有独立操作技能，具备了适应该岗位的基本素质和经验，而且能够严格要求自己，做到恪尽职守。

三、拥有了做好个人业务管理岗的工作思路。如果我竞聘上岗，我一是将根据客户的需要不断发展新的个人贷款业务品种，把现有的个人贷款业务品种进行分类整理，针对客户的收入水平、消费能力、消费趋向等各种特征有针对性的形成组合后推荐给客户。

特别是要加大住房抵押贷款、汽车消费贷款等热点贷款的推广力度，提高贷款发放量。在工作中充分发挥个人贷款品种

全、客户选择贷款品种更加灵活方便的特点，把我行的个人贷款业务扎实有效地开展起来，以此来满足客户的贷款需求。

二是加强个人客户经理队伍的建设，做好客户经理的培训工作，把各支行业务精、能力强、品质好的员工充实到客户经理队伍中来。从而提高我行的知名度，达到集结人气，增强我行实力的目的。三是制定相应的对策、出台一系列新的个人业务服务办法、措施、考核管理办法，一方面最大限度地满足客户的需要，为客户提供全方位理财服务，另一方面充分保证我行信贷资金的安全。

各位领导、同事们，我的简历，我的思路若能引起你的共鸣，将是我最大的欣慰。我相信机遇的大门对不断进取的人是永远敞开的，如果通过这次竞争，自己没有竞聘上，我也会加倍努力，尽职尽责干好本职工作，最后我要感谢总行领导对我的鼓励和鞭策，同时也感谢在座各位对我的理解和支持。我愿与大家一起共创美好的未来，迎接××农村合作银行辉煌灿烂的明天。

水利行业竞聘演讲稿篇四

改革是一个不算新鲜的话题，竞争也已经渗透到社会生活的方方面面，它无时不在昭示着人们这样一个真理：唯改革才有出路，唯竞争才有希望。

我今天的演讲内容主要分两部分：一是我竞聘销售经理的优势；二是我将如何做好销售管理工作。

美国科学家富兰克林有句名言：“推动你的事业，不要让你的事业来推动你。”我正是为推动我的事业而来。我是20__年通过竞聘进入销售部门的，多次参与昆明及周边水泥市场调查，较全面地掌握了各水泥厂的生产情况和产品流向，具有一定的市场分析与预测能力，在工作中积累了丰富的经验，

与众多的用户建立了友好、长期的合作关系。组织并参与过罗富、蒙新、水麻、永武、保龙等多条高速公路及溪洛渡、向家坝、小湾电站的招投标工作，具备工程公开招投标工作的实践经验和组织完成能力。“打铁还需自身硬”，如果说我具备参与本次竞争的一些优势的话，还需要各位评委、领导、同志们给予我充分的信任和热情鼓励。

销售工作是一项整体性的系统工作，是一个讲求团体协作的工作，只有通过加强销售内部管理，提高销售业务人员的综合素质，才能建设一支具有竞争力与开拓精神的销售队伍。国水昆明公司销售工作经过几代人的努力与不断总结，形成了实践经验与自身特点相结合的销售管理模式，但随着改革的不断深入，市场竞争机制的不断渗透，我认为还需要加强和完善以下几方面的管理工作：

1、销售计划管理。

建立一套行之有效的销售计划管理办法，根据国水公司下达的年度销售目标，按照品种、区域、客户、业务员、结算方式、销售方式和时间进度进行合理分解，量化到每一个业务员头上，使计划得到具体落实，这样业务员能根据分解到自己头上的指标和内容制定具体的销售活动方案，确保国水公司销售计划的实现。

2、业务员行动过程管理。

围绕销售工作的主要任务：量、价、款，管理和监控业务员的行动，树立“公司利益第一”的行动宗旨，使业务员的工作集中在有价值的项目上。避免业务员销售活动过程不透明，企业经营风险大；工作效率低，销售费用高的情况发生。

3、客户、用户管理。

4、实现结果评价管理。

按两个方面对业务员实现结果进行评价和考核：

一是销售业绩评价和考核，包括：销量和销售货款回笼、销售报告系统执行情况、销售费用控制、服从管理情况、市场策划情况、进步情况。

二是市场信息研究评价，包括：本公司的市场表现、竞争对手市场业绩、信息，如质量信息、价格信息、品种信息、市场趋势、客户信息等。

当然还要继续加强合同管理，降低合同差价，强化栈台综合管理，提高发货员素质及对运输单位的监管力度，在销售部门形成一种健康向上、争优创效的工作氛围。

作为这次竞聘上岗的积极参与者，我希望在竞争中获得成功。但是，我绝不会回避失败。不管最后结果如何，我都将“堂堂正正做人，兢兢业业做事。”我相信，在国水公司的正确领导和统一部署下，在部门全体员工的支持和努力下，凭着我的政治素质，我的爱岗敬业，我的工作经验，我一定能把销售的工作做好。

水利行业竞聘演讲稿篇五

尊敬的领导、同事们：

大家好！

今天是个难忘的日子，是我第一次面对大家进行竞聘演讲。我首先感谢领导给我这次竞聘的机会，感谢评委在百忙之中抽出时间来给我讲评，感谢同志们对我的信任和支持。我个性温和，但充满激情；我做事稳重，但不张扬；我为人正直，但不固执。

我已经步入人生的不惑之年，在这充满生机和活力的新世纪，

机遇和挑战并存。我常常扪心自问：“我还该不该有自己的梦想，我还有没有梦想？我的梦想在哪里？”我深思过，也彷徨过、惆怅过。凭心而论，我工作时间虽长可人生平凡而普通。二十多年来，我一直默默无闻地工作，是这次竞聘上岗的机会又一次唤醒了我沉睡的梦想。我没有辉煌的过去，但是，我会把握好现在和将来。为此，我来这里展示自我，让大家认识我，帮助我，进而喜欢我，支持我。我希望能靠自己的知识和水平，靠自己的实力而不是靠运气来赢得这次竞聘。我这次竞聘具有五个优势：

一、有丰富的机关工作经验。我在机关工作近二十年，特别是在基层xx科的十多年里，我能服务好基层，并得到了基层同志的认可，有丰富的基层工作经验。

二、有较强的工作能力。在日常生活和工作中，我能不断加强个人修养，以“明明白白做人，实实在在做事”为信条，踏实干事，诚实待人。在领导和同事的关心帮助下，我的组织协调能力、判断能力、办事能力都有了很大提高。

三、有乐于奉献的敬业精神。我出生在农村，种过田，进过厂，吃过苦。我爱岗敬业，不管干什么，干一行爱一行，努力把 work 做得更好。

四、有一定的写作能力。我喜欢看书读报，在平时的工作中，也撰写一些信息、先进事迹、经验材料和调查报告，具备较好的文字功底。

五是有较大的年龄优势。我正值人生中年，身体健康、精力旺盛、敬业精神强，能够全身心地投入所热爱的工作中去。

假若我有幸竞聘成功，我将不辱使命，努力工作：

一、加强学习，提高素养。一方面加强政治理论知识的学习，不断提高自己的政治理论水平；另一方面加强业务知识的学

习，不断给自己“充电”，尽快完成角色转换，胜任本职工作。

二、摆正位置，当好配角。在工作中，向领导多请示多汇报，真正做到工作到位不越位。

三、勤奋工作，不计得失。我将兢兢业业，踏踏实实，吃苦肯干。

今天，我是本着锻炼、学习、提高的目的来参加竞聘。如果我竞聘成功，我会努力；如果我竞聘不成，我会更努力。我想，在一个人的成长过程中，每走一步，包括参与这次竞聘，都属于成功。天生我才必有用。我将以这次竞聘为新的起点：对待人生，会多一份梦想；对待工作，会多一份努力；对待领导，会多一份尊敬；对待同事，会多一份微笑；对待生活，会多一份热爱；对待家庭，会多一份责任。我相信，只要努力，有时我们自己都会惊讶自己的潜能。

谢谢大家！