

公司竞聘报告 公司竞聘演讲稿(通用5篇)

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

公司竞聘报告篇一

尊敬的各位领导、评委教师：

大家好！

公司领导给予我这次学习和锻炼的时机，同时，借此时机向多年来给予我帮助和关心的领导、同事们表示真诚的谢意！正是大家的支持和厚爱，才使我有信心走上这个竞选的舞台。

诚然，我从没有担任过施工队现场管理，缺少经历。这是优势，但正因为没有以往经历的干扰，少了畏首畏尾的私虑，多了敢作敢为的闯劲。

让我填报这个岗位的直接原因是我有才能、有信心在现有的根底上将基层管理工作做得更好。

我竞聘的理由有以下三点：

第一：青春需要理想，梦想不生长于艳阳高照的温床。对于青年人而言，越是新的工作、新的环境，就越富有吸引力和挑战性。施工副队长就是这样一个挑战与机遇同在，压力与动力并存的工作岗位，它是企业形象和素质表达的一个重要方面，工作强度和工作难度都很高，我认为在这样的环境中工作，可以学到新的基层管理知识，开拓新视野，挖掘新潜

力，有利于自己的全面开展。

第二点，我认为自己具备了从事施工副队长所必须的个人素养。

首先，我有较强的敬业精神，工作认真负责，有着严明的组织纪律性和吃苦耐劳的优良品质。虽然我是一名女孩子，但是在我的字典里面，没有娇滴滴这三个字。不管是加班加点，还是外出奔波，我绝不会因为自己是女性而退缩。

其二，我年纪较轻，思想活泼，可塑性强。我可以很快地承受新事物，适应新环境，交融到新集体中去。

其三、我信奉老实、正派的做人宗旨，坚持团结而不特立独行，尊重权威但不妄自菲薄，遇事懂得及时征求别人意见，可以与人一道，共同打造一个充满凝聚力和生命力的战斗团队。

第三点，我认为自己具备了从事施工副队长所必须的知识和才能。

首先，从xxxx年至今，我进展了近8年的综合电信的系统学习，工作以来我先后在施工岗位和管理岗位锻炼过，从事过几个新建局站的设备安装，参与了电信公司的机房整治工作，积累了一定的通信网络知识；成立工程管理部以后，积极参与管理机构的筹建工作，参与编制并出版了《通信工程施工领导及标准》建立工程公司资料档案体制，建立一套比拟标准的资料管理流程，从而稳固了我的专业知识并且锻炼了逻辑思维才能；从事了2年部门综合财务工作，积累了一定的财务及综合管理知识；从事开工资料的审核出版及工程审计工程，与业主有较为亲密的联络，并且关系较为融洽。我认为施工副队长的工作不仅仅只是施工一条单行线，而是各方面综合才能的一个表达。

其次，我平时注意对公司业务知识的搜集和学习，近年来，积极参加公司举办的'各种培训，遇到不清楚的地方我都会立即向人请教，摸清吃透。

再次，我具有一定的领导管理才能和协作才能。由于我性格温和，可以很好的与领导及基层人员沟通，这便于我将心比心，联络感情，架起心灵的桥梁。这两年的基层管理经历告诉我：只要做到有据可依，严格按照规章制度办事，没有什么事情不能处理。

这次，假如我能竞聘成功，我不仅只是把它当作对过去工作的认可，而是也要把它作为促我启航的鸣笛。我将不辱使命，继续努力工作：

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，自我加压，勤学好问，联络实际，擅长总结，既要融会贯穿业务知识，又要虚心采撷领导和同事们工作经历，尽快转化为自己实际的工作才能。

施工副队长是一个配合施工队长以更好的完成施工任务，将公司领导方针融入施工一线每一位员工实际工作，调整公司和个人各种关系的一个重要岗位。踏上这个岗位我一定要维护集体荣誉，尊敬领导，真诚地与周围同事做朋友，言行一致，与他们建立起志同道合的良好关系，形成合力；我还要尽快地转换角色，更新观念，调整好自己的心态和工作方式，以一种崭新的视觉对待问题，解决问题，使自己的所作所为可以从表达公司的工作性质出发，从适应公司的人文环境出发，彰显公司实力。

根底工作要“实”。施工队的性质决定了一切工作的出发点始于施工现场，最后的归宿是施工现场工程质量，为此我一定会报着不怕苦、不怕累的态度，多深化现场，贴近工人，采集和整理第一手有用资料，尽可能多地掌握分类别、分层次的情况，便于科学地分析、研究和预测。

假如这次竞聘我失败了，我也不会气馁，说明我离公司对我的要求还有一定的间隔，这将促使我在以后的工作中，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！

公司竞聘报告篇二

大家好！

夏天来了，我也来了！我驾着我们电信公司机构优化改革的热潮而来，来参加电信公司营业部经理的竞聘，在此，我要感谢组织为我们提供了这样一个展示自我，挑战自我的机会。公司这次机构优化，对于调动职工的积极性，提高工作效率，增强工作效能，具有重要意义，我坚决拥护，并积极参与。

下面，我向大家简要介绍一下我的个人情况，让大家对我的了解更加全面，更加直观。

我叫**，今年*岁，**学历，我与19**年进营业厅工作。工作以来，先后从事过****、电信各类业务的监督、监查、业务档案的稽核与管理、服务质量管理、营业厅现场管理等工作。

下面，我谈一下我的个人优势

我的优势之一是具有高度的责任感和敬业精神。工作以来，我始终注重自己的工作作风，严格要求自己，不管在稽核管理还是在服务质量管理上，我都能以良好的工作作风严格要求自己，多年的工作经历，锻炼了我较强的责任感，塑造了我的敬业精神。

优势之二是我善于学习，具有一定的专业理论知识。工作中，我还善于学习，向书本学习，向身边的领导同事学习。经过多年的学习与实践，使我掌握了较扎实的专业知识。

优势之三是我具有较丰富的工作经验和管理能力。到现在为止，我参加工作已经*年多了，*年来，我在不同的岗位上干过，也从事过不少的工作，不同的工作性质锻炼了我不同的能力，积累了丰富的工作经验和管理能力。应该说，这些年来，我对电信公司及整个通信市场上的竞争情况了如指掌。有人说，经历是一笔财富，而我更愿意把自己的经历当成一种资源，一种在我今后的工作中可以利用、可以共享、可以整合的资源。

当然，我也更清楚，成绩也好，经验也罢，它只能说明过去，并不能证明未来。

如果承蒙领导厚爱，让我走上营业厅经理的领导岗位，我将不负众望，不辱使命，勤奋工作。具体将做到以下几点：

首先，做好本职工作。工作中，我将紧紧围绕部门的中心任务，以保证客户服务绩效指标完成为第一要务，在服务的硬件、软件上分解、细化、量化服务指标，使每项考核指标都落到实处，确保公司绩效成绩及员工的利益不受损失。

其次，做好咨询受理和服务工作。对每个客户我将在作好咨询和处理投诉服务的'基础上，对每个客户进行归档整理，切实做好欠费处理、追缴工作。同时，还要切实落实各项电信服务标准，使用户满意度提高，加强对营业厅服务用语的规范及营业行为标准执行的力度。

三是做好业务拓展工作。工作中，我将积极完成公司下发的任务指标，对小灵通任务、固定电话任务、装宽带任务，都能受理并做好服务工作。

四是加强人事管理，建立一支来者能战，战者能胜的钢铁队伍。因为考虑到现有营业员都是新聘用的新手，经验不足，我将积极通过以会代训、挖掘潜力。加大对他们的培训力度，使他们迅速熟悉本职工作和真正认识到服务营销的重要性，努力使他们形成业务型、技术型、管理型、事务型人才比例协调的结构。

尊敬的各位领导，评委，同事们，有人说，大材小用，基本没用，因为大材小用会扼制人的潜能的发挥；小材大用，基本有用，因为小材大用有利于激发人的潜能。希望借我们公司人事改革的“东风”，使我块“小材”得到大用的机会，一旦如愿，竭诚欢迎诸位用挑剔的眼光看我，多提宝贵意见。最后，我想说，作为营业部经理，目前我或许不是最优秀的，但我一定做最努力的，请大家相信我，考验我！

谢谢大家！

公司竞聘报告篇三

各位领导和同志们：

大家好！

我是来自南山外勤的区助xxxx。今天我要竞聘的职位是行政区经。20xx年的五月和七月本有两次机会可以竞聘区经的，但我放弃了，放弃并不代表我不进取，而是那时的我自认为还不能承担区经这份荣誉下所要肩负的责任，今天的我带着满满的自信站在这儿感谢的人很多，因为我是宝安和南山孕育出来的混血儿，很感谢我现任的区经唐艳霞区经，她大度的接纳和信任我这个空降兵之所以今天把两个新名词“空降兵”“混血儿”用在这里，因为我们在座的各位区经，大部分都是从“空降兵”“混血儿”一路走来的，空降兵要在新团队里成功的发展，就一定对专业技能和团队人员的熟悉，以及良好处事(世)和应变能力，融入到团队，在经过宝安到

南山跨度中从不同的团队，不同的领导那里学到很多很多！因此今天站在这里的我不再畏惧，我已做好了肩负区经责任的准备：以下将是我如果上任后的措施：

重点控制出错率，出错率大多都是来自于新人，对于新人的培训就一定要到位，我是外勤的讲师，培训是我很擅长的，我将会系统的对新人进行《财务核单培训》、《财务流程培训》、《收款收据使用培训》、以上争对新人出错率的培训是在南山已经和唐区实验成功的有效方法，中心店的正常动作以及结伴去总部相互核查都是降低出错率的有效方法，要高绩效除了控制出错率，还必须提高员工的任职能力和专业能力，争对任职能力开发的课程是《分行日常管理及职场人际关系的处理》，争对专业能力除了刚说过的财务方面的培训还有《各部门的.对接培训》。培训对于新人来说是很效的，但新人也会变成老员工，老员工的绩效怎样提高呢。首先我自己要作为表率，对待工作积极热情、负责任敢担当，作为区经工作的压力不仅仅是下级和上级的关系，更多的压力来自于营业部的总监、区经，我必须有效的对工作压力进行调整，建立自己的人格魅力，能让团队员工信服，从而带动团队成员，并营造和引导团队成员有团队意识和凝聚力(例蛇口开会)

对待下属公平公正，一个不公平不公正的领导下面会有小团体出现，而且也无法让下属从心里信任和服从。对待工作要有奖有罚，工作就是工作，工作就是要严谨，在团队里建立标兵，像我们南山外勤的马江萍全年都没有出过错，她就是一个标兵，既然是团队就要扬长避短，尽量让她们每个人的优点都要体现出来，让其实际自我价值，开心快乐充实的工作，并在团队把人员阶梯化培养，人才都是培养，历练出来的。

在分行管理上每家分行形象一定要量化：分行的电脑电话电脑桌名片盒四物各一线，统一文件标识统一分行张贴物等等。

如果对接南头，南头的高管离开对基层业务员影响很大，现任的杨总是个空降司令，杨总现在对外勤给予很大的希望，我要做的就是带领团队尽最大力量去帮助杨总，也借此提高南头外勤的地位，地位是自己建立和维护的，不是别人给的，如果在杨总对我们给予厚望，我们没能帮到他，后面营业部成熟了，我们争取地位很难了。

如果对接的是南山营业部，因唐区的大力推荐和对我的信任，每次营业部的区经会议都让我去参加，以及一些营业部的事情让我去跟进，也参与了南山营业部XXXXXXXXX整年的计划，争对这些计划外勤工作的安排已有一个清晰的轮廓，南山的王总说：留我们南山吧，虽然不是很正式的讲，但也是对我的一种信任！不管是南山还是南头我都有信心带好我的团队，做好营业部坚强后盾！营业部的高管信任着我，亲爱的外勤的高管们请不要再犹豫我就是你们这次又要找的人，相信我，我一定不会让你们失望！

公司竞聘报告篇四

尊敬的领导，亲爱的同事们：

主管是什么；主管做什么；我，做主管，为什么；怎么做？首先，主管是什么？

我觉得，销售主管，顾名思义就是以销售为主，协助管理。

其次，主管做什么？

主管，首先是一名优秀的销售员，自身销售能力过硬，业绩突出；其次，是销售经理的好帮手，严以律己，认真执行；再次，是销售同事的知心人，促进成交，创造佳绩！主管的职责简而言之就是：帮领导排难，为同事解忧，上情下达，下情上禀！协助领导使得销售团队亲密协作，销售战车隆隆向前。最后，我，做主管，为什么，怎么做？高尔基曾经说：“一个

人追求的目标越高，他的能力就发展的越快，对社会就越有益！我不是给我阳光，我就想灿烂的那种人，但我相信：烈火才能炼真金！

从xx年初进入房地产行业，至今已经三年了，三年的风风雨雨，似乎早已应该习惯了波澜不惊，但我的梦想始终鲜活！每天醒来我都会对自己说：新的一天开始了！新的一天要有新的收获！

前进的道路并是一帆风顺的。三年来，在工作中，同大家一样，我曾经被误解，遭埋怨，委屈的泪水曾经不止一次流过！但甜蜜的是我是确实成交后的欢乐！留在心田深处的是客户满意的的笑容和由衷的感谢！

因为，我爱生活，更热爱自己的工作。

坎坷与荆棘相伴，笑语与欢歌一路，在风雨中，禾苗茁壮成长，我成长成熟。

乔吉拉德曾说，“只要真心爱你的客户，他们就不会让你失望”，三年来的工作实践一次次验证了这句话。

销售时，把客户当亲人；成交后，把客户当朋友，在客户的眼中，我不再是推销员，而是给他们帮忙，为他们提供便利的朋友！我尽自己所能，为他们排忧解难，“以心换心”，他们为我带来了更多新的朋友，我们一起分享成功的喜悦！我庆幸自己属于这样一个上进、团结的集体，一个热情四溢的团队！如果我的愿望能够实现，我将和大家一道，在领导的英明指挥下，用自己的热情与汗水，创造更佳业绩，共创美好明天！谢谢大家！当然，如果未能成功，我决不气馁，我将继续努力，以更大的热情投入工作中，我坚信：“机遇总是青睐有准备的人。”

巴斯德曾经说过“立志工作成功是人类活动的三大要素”！

有人曾说过：“欲速则不达”。

谢谢大家！

公司竞聘报告篇五

大家好！此时此刻，我的心情非常激动。因为这不仅是对公开参与竞聘勇气的一次考验，更是对我学识水平、工作经验和综合能力的一次全面检验。今天，我竞聘的是公司文员竞争上岗演讲稿。

物业管理公司的文员的工作是负责文档（包括请示、报告、通知、函等）的管理工作，进行文档收发、记录、存档工作；负责各类业务合同的管理工作；负责行政费用（通讯费、交通费等）报销管理工作；负责就餐卡、考勤卡的管理工作；负责行政会议的组织工作，并进行会议记录；负责公司固定资产和办公用品的管理工作等。所以，这个岗位需要多方面的综合能力。但我认为自己已具备担任该岗位的这些素质和才能。

一、有良好的政治素养。自觉贯彻执行党的路线、方针、政策和国家的法律法规，具有履行岗位职责所需的政策理论水平，有强烈的事业心、责任感。

二、有吃苦耐劳、默默无闻的敬业精神和雷厉风行、求真务实的工作作风，多年多岗位主任科员竞争上岗演讲稿的工作磨练了我能吃苦、能忍耐、能奉献的良好品质。养成了我遇事不含糊，办事不拖拉的工作习惯。我爱岗敬业，工作踏踏实实，兢兢业业，一丝不苟，不管干什么从不讲价钱，更不怨天忧人，干一行，爱一行，努力把工作做到最好。

三、有虚心好学、开拓进取的创新意识。平时非常注重业务知识的学习，不断提高自己的业务知识和政策水平。我思想比较活跃，爱好广泛，接受新事物比较快，勇于实践，具有

开拓精神；同时我朝气蓬勃，精力旺盛，工作热情高、干劲足，具有高昂斗志。

再灿烂的语言也只不过是一瞬间的理智和智慧，拥有卓绝的能力和朴实的工作态度才是最重要的。如果我当上文员，我将积极把本职工作做好。我的工作思路如下：

一、加强业务知识学习。我将在工作中加强业务学习，团结周围职工，在所积累的工作经验上虚心向他们学习先进的工作方法，使自己的工作思想向健康方向发展。

二、加强基础管理，创造良好工作环境。为领导和员工创造一个良好的工作环境是行政政工科长竞争上岗演讲稿部重要工作内容之一。我将结合工作实际，认真履行工作职责，加强与其他部门的协调与沟通，使行政部基础管理工作基本实现规范化，相关工作达到优质、高效，为公司各项工作的开展创造良好条件。

三、加强服务，树立良好风气。行政部工作的核心是搞好“三个服务”，即为领导服务、为员工服务、为客户服务。我将围绕中心工作，在服务工作方面做到以下三点：

1、变被动为主动。对公司工作的重点、难点和热点问题，力求考虑在前、服务在前。特别是行政部分管的食堂、仓库、采购、车辆、办公耗材管控及办公设备维护、保养等日常工作，工作有计划，落实有措施，完成有记录，做到积极主动。

2、在纪检组长竞争上岗演讲稿工作计划中，每月都突出1—2个“重点”工作。做到工作有重点有创新，改变行政部工作等待领导来安排的习惯。

3、在创新与工作作风上有所突破。在工作思路、工作方法等方面不断改进和创新，适应公司发展的需要，做到工作有新举措，推动行政部工作不断上水平、上台阶。切实转变行政

部服务作风，提高办事效率，增强服务意识和奉献精神。

各位领导，各位评委，流星的光辉来自天体的摩擦，珍珠的璀璨来自贝壳的眼泪，而一个优秀的团队来自领导和全体员工的共同努力。我相信“征服最高的那座山峰，群山便是最好的奖赏。”让我与你们同路，我将微笑着与你们风雨兼程！

我的竞职演讲稿演讲完毕，谢谢大家！