

竞聘演讲小标题(精选8篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。相信许多人会觉得范文很难写？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

竞聘演讲小标题篇一

大家好！

站在这个演讲台上，此刻我的心中很不平静，甚至可说是忐忑不安，因为作为一个刚刚走出大学校门才五个年头的年轻人，凭心而论，和别的竞选者相比，一无成绩二无资历，没有任何优势可言，但不想当将军的士兵不是好兵，于是便怀着一腔热血来斗胆一试，希望得到各位领导的理解和支持。

简单作个自我介绍吧。我叫xxx□工程师，外表温和而不懦弱，内心正直而不固执，性格稳重而不死板□xx年xx月毕业于xxx□现任局团委书记。这次参加副局长的竞岗，我认为自己有下述优势：

一是具备较高的政治素养和专业素质。作为一名学生党员，大学起我就注重政治理论的学习和思想意识的改造，能始终保持坚定的政治立场。我学的是工民建专业，在很多方面与市政、桥梁工程息息相通；工作几年来亲历过一些道路、桥梁、绿化、广场的造价咨询、标底编制，对市政园林工程有一定了解；我目前负责园林局办公室工作，更经常深入工地跟踪报道，解决难题，应该说从理论和实践上具备了一定的专业素质。

二是多岗位实践使综合能力得到了锻炼。五年来，在建设系统内先后在招标办、造价处、建设工程招标服务中心、办公

室、团委、市政园林局任职，从事过工程专项治理、造价咨询、标底编制、决算审核、党务、人事、文秘、宣传、共青团等多项工作，受理招投标工程300多个，个人编制标底达1亿余元，完成各类稿件、通讯报道20余万字。多岗位的实践，使自己在业务素质、理论功底、文字表达、管理协调能力多方面得到了锻炼和提高，五年来先后受到局党委、团市委表彰，今年八月被市委市政府评为“防非先进个人”，局团委也连续三年被授予“五四红旗团委”光荣称号。

三是具备干事创业的优异品质。我是一个从农村出来的孩子，懂得“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来”的道理，深深知道只有不断努力才能让自身价值得以充分体现。我具备吃苦耐劳、默默无闻的敬业精神，虚心好学、开拓进取的创新意识，雷厉风行、求真务实的工作作风，能谦虚谨慎、爱岗敬业，勇于实践、不断进取，严于律己、诚信待人。

市政园林局担负着道路、桥梁、绿化等城市基础设施建设、维护与管理的重任，假如这次我有幸竞聘成功，我将笨鸟先飞，不辱使命，围绕“两率先、三级跳”宏伟目标，以争创国家环保城市和省级园林城市为契机，为把扬中打造成“蓝天、碧水、绿地”的水上花园城奋发努力，做到“以为争位，以位促为”。落实到具体行动上将做好这几方面工作：

我认为，建设精品工程首先要把好方案设计关，要选择高资质的设计单位、高水平的设计人员精心设计，并对工程的目标定位、功能要求、环境协调等要素作深刻分析，才能好中选优。其次是通过市场规则严格招投标程序，在鱼龙混杂中选出优秀的施工队伍，这是我们建设精品的重要保证。同时作为我们工程管理人员，必须随同监理施工全过程管理，严格质量、进度、造价三大控制。

城市建设三分建设、七分管理，道路、绿化是城市的脸面。我们在强势推进工程建设的同时，必须高度重视市政设施和园林绿化的维护，做到道路畅通、绿地整洁、设施完好。要

严格执法，实行管理法制化，分片区责任到人，依法查处各类破坏市政设施和园林绿化的行为；要大力推行市场化运作，把维护项目面向社会招标，择优选定管护队伍。

市政园林基础设施是城市的巨大资产，我们不仅要精心管护使其保值；更要有效经营最大程度地使其增值。要运用市场化手段盘活城市存量资产，采用出让、租赁、拍卖冠名权和广告权、认养绿地的办法，千方百计增收节源；要营造最佳人居环境，做足“水”文章，在全岛建设生态园林景观，通过做环境吸引外资，环境加外资就能产生裂变，使土地等城市资本迅速升值，极大的推动城市建设的速度。

”。最后以一首自编的对联来结束演讲，上联是“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”，横批是“再接再厉”。

谢谢！

竞聘演讲小标题篇二

尊敬的各位领导，各位同事：

大家好！感谢学校领导和各位老师，为我们创造了这次参加竞聘的机会！假如我有幸当上教导主任，我将坚持上为领导分忧，下为群众服务的原则，并把它作为全部工作的出发点和落脚点，围绕创新与管理两大主题，突出师德建设和业务素质建设。我的基本思路和打算是：

以学校工作计划为基本框架，坚持以教学为中心，以质量为根本，全面推进课程改革，加强课堂教学微观研究，努力提高课堂效率。以求真务实的态度，努力促使教师的专业素质、学生的学习效益稳步提高。

1、积极探索新世纪新阶段未成年人思想道德建设的规律，构

建科学、有效的道德教育体系，切实提高德育工作的实效性，努力开创德育工作新局面。

2、认真组织实施“十二五”课题计划，把好质量关，寓新的教学方式和学习方式于常规教学管理中，积极推动创建民主、平等、和谐的师生关系，努力创建出一支研究型的师资队伍。

3、全面推进初中课程改革，以改变课堂为重点，突出学生的主体作用，促进学生全面发展。

4、深入到课堂、教师、学生中间，了解教学情况，诚恳听取教师建议及听取学生心声，协助合作改进教学方法，指导教师引导学生积极开展综合实践活动，创造性的使用教材，有效实施校本课程，组织教师扎扎实实的进行课程改革。

5、以青年教师培养为重点，抓住关键（师德和业务），着力加强师资队伍建设，促使教师专业化水平发展。

6、认真开展多种形式的教研活动和练兵活动，求实创新，深入解决课改实践中出现的问题和困惑，发展教师的素质能力，完善教师业务成长档案，推动教师专业化成长进程，使青年教师早日成长为骨干教师，骨干教师成长为市级、省级优秀教师。

7、加强尖子学生的培养力度，扎实有效地搞好九年级毕业班工作。积极探索和加强基础年级教育教学质量管理，确保学校教学质量的连续性和稳定性。

8、积极关注学生的健康成长与发展，引导教师落实全面的育人观，从学生的“可塑性”上下功夫，及时了解学生的学习情况，加强师生的沟通，与学生的平等对话。

9、规范制度，明确职责，严格要求，全程管理，努力实现教育教学管理向有序化、系统化、规范化、标准化发展。

10、继续完善与建立学生的成长记录档案，及时关注与记录学生的每一点一滴进步。加强对学生的学籍管理工作，控辍保学，保持我校学苗的稳定。

11、对学生进行心理健康、抗挫折能力及安全教育，努力提高学生的心理健康水平，教育学生学会保护自己，学会对突发事件的应对解决方法，有效提高学生的安全自护意识。

12、加强校园环境卫生保持与管理工作，为早日实现我校花园式学校目标的实现而努力奋斗。

各位领导，各位老师，以上是我的工作举措，更是我的承诺。如果我能荣幸的被聘任，我将继续发扬我的优点，克服我的不足，协助副校长与全体教师一道，把我校的教育教学工作推向新的高度，为我校教育事业的发展做出新的贡献。

（一）加强对教学的管理

课堂是素质教育的主阵地，提高教学质量关键在课堂，而课堂教学是一个系统工程，该工程的质量是以其每道工序的质量保证的。教师教的工序就是备课、上课、批改作业、课外辅导及教学效果的评价等。学生学的工序就是预习、上课、复习、完成作业及检测等。本学期教导处将对教学各道工序实行全面有效的管理：

（1）备课：要做到，“六备”（备目标、备提问、备板书、备练习、备学生、备教具）。本学期将在每个月对教案进行检查，作为对教师考核的一项内容，学期中间对部分教师的教案进行不定期的抽查。提倡写教后记和反思。提倡鼓励创新的备课方式。

（2）上课：本学期，利用课改的契机，要求每位教师大胆尝试科学的合乎我校实际的教学方法，逐渐改变传统教学方式。对教改有成效的教师要多鼓励、多表扬，多树典型。教导处

随堂听课时的课堂评价更加侧重于学生是否参与学习、主动学习、师生关系是否融洽；加强课堂教学质量的督导。

（3）作业：对知识的掌握乃至灵活的运用，很重要的一环就是练习。主学科必须有足够的作业训练量。教导处检查作业：一查作业量、二查批改是否及时、三查批改是否认真（定期与不定期检查相结合）。

（4）考试：平时单元检测或练习各学科要尽量统一，月考仍然采用课任教师阅卷的方式，大力加强班风、学风、考风建设，进一步提高监考和阅卷质量，组织教师开好成绩分析会，总结、交流经验，寻找差距，改进教学，提高成绩。

（二）明确职责，树立为学校负责、为校长和分管领导负责的意识

校长是学校的核心，校长的办学、治校思想是学校的灵魂，中层领导的职责应该是践行学校的具体工作，在态度上积极主动，率先务实，勤政敬业，敢于创新；在方法策略上团结协作、尊重他人、集思广益、作风民主。在落实工作的过程中，克服按部就班、形式主义、高耗低效、极端偏激的思想与做法，站在领导安排的角度、工作需要的角度、教师乐于接受的角度落实工作、创新工作，克服工作中的等靠思想、畏难情绪，做到上对校长和分管领导负责、下对教师和学生负责，最大限度地发挥好职能作用，凡事不能使校长亲自躬亲，使校长在具体工作的开展上，处在应管和不应管之间，摆正自己的位置，当好学校管理的配角。

（三）抓好全程，注重抓好九年级毕业班。七年级抓好起始。七年级任课教师，在教学中一定要注意知识的衔接，在教学中要做到心中有数，降低难度，减小坡度，放慢脚步，打好基础。要注重对学生学习行为习惯的养成教育和对学生学习方法的指导。各班要把需要学生必须做到和能够做到的学习行为习惯（规范）张贴上墙，督促学生遵照执行。教导处将

加强对七年级学生的成绩跟踪。抓好九年级毕业班。全校上、下一条心，扎扎实实抓好毕业班的教学工作，所有的工作成效体现在中考成绩上，要求年中考我校成绩保持稳中有升，中考成绩在大面积和尖子生方面力争大幅度上升，确保完成指标。

（四）依靠教师，落实以研促教、以学促教的思想

社会的发展对教师的工作提出越来越高的要求，我们不能用昨天的知识教今天的学生，服务于学生的明天，传统的教研在教师的成长中虽然起了一定的作用，但它的模式和层次较浅，在教育改革的今天教导处应把教师的培养当作自己的重任，积极主动地组织教师开展各种形式的教研活动，在完成继续教育、课题研究、骨干培养等基本教研任务的前提下，把新课改的推行责无旁贷地当做自己的职责，有计划、有目的地组织教师学习课改理论、践行实践活动，促使教师在观念、角色、教法上有一个大的转变，在新型师生关系、合作探究能力、现代教育技术、电子备课、资源整合、教学反思等方面不断学习，发展自己。同时加强备课组、教研组、史生地教学、初三年级的工作等方面指导与研究，真正在以研促教的路子上迈出新的一步。

（五）强化对教研组的管理。抓好教研组“以研促教”，为了防止教研组活动流于形式，本学期将进一步明确教研的职责、义务。定期召开教研组长会议，本学期要求各教研组：

（六）完善教学管理制度，体现以激励为本的管理理念

无规矩不成方圆，交通规则中，没有红绿灯的约束就不会有道路的畅通，但制度只能解决不可这样做，而不能解决怎样做才能更好的问题。因此，在教学管理中，既要重视制度对人的约束作用，更主要地是要看重教师的主观能动性，激励人才是最高要求，管理工作应根据教育本身的规律、结合学校的实际，按照有利于教师发展的思路：开展活动、重视

过程、树立典型、寻找抓手，探索激励性的师生评价方式，最大限度地调动教师工作的积极性，收到好的管理效应。

（七）抓好师资队伍建设，造就高素质的骨干教师群体。教师是教学质量管理的主体，本学年对师资队伍建设实行“分别要求，分类推进，分层评价”。青年教师的要求：快速成长，迅速成为学校的骨干教师；中年教师：学者型、教研型教师发展；老年教师：发挥参谋咨询、指导新秀等作用。积极参加论文评选和教学比赛，全体教师要有“现代网络下的教育”思想，充分用好电教设备。建立教师业务档案，对每位教师教学态度、课堂教学、教学效果、学生评教等方面的情况实行监控，建立业务档案，作为评优、评先和晋级的主要依据。

（八）采取措施，激活教和学的积极因素

教育以人为本，学校以教师为本，教师以学生为本，学校因学生而美丽，学生因个性而独特，教师因激情而奉献。随着社会的发展，教师、学生越来越有主见、有个性，教师应当保护学生的自尊、尊重学生的个性、唤醒学生的潜能，学校应当尊重教师的劳动、关心教师的生活、促进教师的成长。因此教学管理应致力于教风、学风的培养，通过勤学教育、成才教育、素质展示、生命的价值等主题教育活动，让学生明白勤奋学习是幸福人生的基础，幸福人生是生命发展的主题这一永恒的道理。通过一些课余文体活动，缓解教师工作的压力，放松他们的身心，让教师把笑脸带进学校、带进课堂，从而实现课堂活起来、校园动起来，这样一个变学堂为乐园的目的，焕发校园的生机与活力，提高教学成果的转化率。

尊敬的各位领导，同志们，以上是我对教导主任工作的几点粗浅的认识，我相信有了各位领导，各位老师的关心和支持，我一定能把教导主任工作做好、做出色。

我的演讲结束了，谢谢大家！

竞聘演讲小标题篇三

尊敬的各位领导：

大家好！

我叫***，今年*岁，**年入党，大学本科学历，高级工程师，现任设计公司土建室主任。**年7月毕业于湖南大学结构工程专业后参加工作，在**建筑安装公司从事现场施工管理，任施工技术员；**年10月调入设计公司从事工程设计工作，任土建工程师；**年5月借调监理公司从事工程监理工作，取得了国家注册监理工程师资格，任项目总监；**年11月调回设计公司从事工程设计及管理至今，取得了国家注册结构工程师、总承包项目经理任职资格。1995年长炼2700吨/年超稳分子筛装置荣获中石化优秀工程勘察设计三等奖，**年荣获国家建设部迈向二十一世纪中国住宅设计方案竞赛三等奖。在国家及行业学术期刊上发表论文5篇，其中1篇获岳阳市自然科学优秀学术论文三等奖，1篇获湖南省科技论坛优秀论文奖。参加编制石油化工国家及行业设计规范有6本，作为专家参加设计规范审查10余本。在担任设计公司土建室主任12年里，我深深地体会到做为一个团队负责人，其带头、带动、带领的作用是何等的重要。所谓带头，就是影响力。严于律己、率先垂范，要求别人做到的自己要首先做到。打铁还需自身硬，身教重于言教。把自己品行正派、处事公正、待人诚信的方方面面充分展现给公司领导和同事，展现给自己的团队，使领导信赖你、团队追随你；所谓带动，就是凝聚力。追求自身、团队和公司三者价值观的统一，靠价值趋同凝聚人心。个人的价值体现在自我不断完善、积极向上的过程中，体现在团队团结协作、蓬勃向上的过程中，体现在公司持续发展、蒸蒸日上的过程中。靠自己的正直坦诚、乐观豁达、锐意进取，来带动和影响整个团队和谐共事、开拓创新、追求卓越；所谓带领，就是执行力。立足于公司的发展方向

和年度经营目标这个大局，结合项目技术特点、进度要求和室内实际，整体优化室内人力资源，充分调动员工积极性，保质按时完成好每一个项目任务。多年的`工作实际表明，设计公司土建室是一个具有很强凝聚力的团队，是一个具有很强执行力的团队，是一个能够出色地完成公司交给各项任务的团队。

市场营销部经理是一个具有挑战与机遇同在，压力与动力并存的职位，工作强度和工作难度都很高，在这样的压力下工作，能够学到新知识，开拓新视野，挖掘新潜力，有利于自身的全面发展。虽然我没有在经营岗位上的直接工作经验，但是，通过20多年来在石油化工行业从事现场施工、工程设计以及项目管理的工作经历，了解石油化工工程项目市场开发流程、项目运作规范及技术服务市场，掌握经营管理、工程管理和法律法规等知识，作为湖南省招投标专家评委，每两年一次系统地学习国家及湖南省的招投标管理办法及法规，有着丰富的业务知识和处理问题、解决问题的能力。在设计公司担任过项目经理、设计经理、专业负责人等职，参与过山东金城石化公司、长春农安石化公司等大中型项目的投标、报价、合同评审、商务谈判和合同签订等一些经营性工作，领导和组织过岳阳市经委办公楼装修总承包项目的全过程工作，代表clpec与富兴房地产开发公司进行了***岳阳生活小区二期工程的合同谈判。在监理公司期间，担任过**游泳馆等项目的总监理工程师，领导和组织了工程招投标及项目各方协调等工作，处理过合同违约、争议及纠纷，获得了**石化公司的赞誉和设计公司的充分肯定。在与sei及洛阳工程公司的项目合作中，特别是土建工程项目，通过积极主动开展工作，建立了良好的合作关系，一直被上述两家公司评为最佳合作单位之一，多年来始终有项目委托给我们土建室；再者，自认为具备了从事市场营销部经理所必需的个人素养和品质。我具有较强的敬业精神、认真负责的工作态度、严明的组织纪律性和吃苦耐劳的品质，信奉诚实正直、坚持原则、持重宽容的做人宗旨；具有一定的语言文字功底、较好的语言表达能力和组织协调能力；性格随和大度，有良好的人际

关系；提倡团结和谐，遇事注重征求他人意见等工作作风。我学的是结构工程专业，也许没有学炼化工艺专业的优势，但是，通过勤奋学习、虚心请教，可以弥补我专业上的不足。原设计公司经营副总***也是学结构工程的，所以，相信我也有能力和同事们一道取长补短、相互学习、共同提高，共同打造出一支充满活力、具有很强凝聚力和执行力力的市场营销团队。

作为技术服务性企业，市场营销部门肩负着策划性、管理性、支持与服务性三大主要职能，居于整个企业经营过程中的枢纽地位。坚持公司的战略发展方向，及时了解和掌握国家关于石化行业的新政策、新规定，实时把握行业的发展趋势和市场动态，重视对竞争对手的研究与分析，充分发挥公司自身的比较优势，注重关键客户的维护与开发，向市场要项目，向项目要效益。

一、根据总部年度经营目标，组织制订公司年度市场营销策略与工作计划，确保实现公司年度新增合同额经营目标。充分接触项目业主的决策层、管理层和执行层，准确把握其内部关系脉络，深刻分析竞争对手的优劣势，科学确定项目营销策略，努力开发目标市场。尤其是重点开发公司拥有核心技术的经营市场，比如工程设计板块的炼油催化剂生产、重质油加氢改质、煤焦油加氢提质、催化油浆综合利用、酸性气制硫酸和生物柴油等的工程总承包或工程设计项目；工程监理板块的石油化工、煤化工和液化石油气储运等工程监理项目。这些业务既是我们公司的特色业务、核心业务，也是我们公司相当一个时期市场营销的主攻方向。我们现阶段要在这些业务上追求稳定增长，以后要在同时几套大型生产装置甚至整个工厂的项目上追求快速发展，做大做强。

二、力争在一年内与普华永道管理咨询团队积极配合，会同总部企业管理部等部门一道，建立健全公司市场营销管理组织架构、体系制度和工作流程，夯实基础工作，规范管理，科学管理，向管理要效率、要效益。

三、建立客户关系档案，更新公司对外宣传和公关材料，维护与开发并重，逐步搭建形成沟通交流畅通、信息传递快速的内部市场信息渠道。密切客户关系，及时获取掌握有价值的市场信息，相应加大目标市场开发力度。比如目前国家和全社会均关注大气环境pm2.5的监测与控制，炼厂油品质量升级必有新动作，进而新上汽柴油加氢项目以及制氢项目已成必然。继续维护好设计公司、监理公司与**炼化的母体关系，支持协助这两个业务板块牢牢稳固这块优质市场资源。

四、研究分析、优化整合公司内部市场营销资源，制订公司内部关联交易管理制度和标准，指导检查公司二级单位市场营销管理制度建设和市场开发成效。目前，三个业务板块都有他们独立的市场经营机构，具备相应的市场经营能力，作为总部市场营销管理部门，将尽力支持、协助、指导和监督二级单位市场营销部门，按照公司总部和相应业务板块的年度经营目标有效有序地开展市场营销工作。此外，以内部关联交易管理办法为指导，着手整合公司内部市场营销资源，优势互补，形成合力，最大限度地发挥好整体效能。

五、根据公司总部的战略发展方向，结合公司自身的比较优势，加强与科研院所如石科院和抚研院等战略合作，将一些新工艺新技术工程化、模块化，以先进领先的工艺技术来带动市场营销，为工程设计和总承包争取市场，做大做强。加强与行业龙头企业sei及lpec的战略合作，既可从中获得项目信息，从中分包项目，又可获得技术支持。

六、拓展福建、广东、新疆三大市场。福建拥有古雷、湄州湾、宁德、江阴等四大石化基地，多家石化央企纷纷在此战略布局，且所在地尚无石化工程公司，我们将加强经营力度如设立分公司，加大资源投入，抢占先机，设法快速占领这块市场；将成为世界级石化产业基地的广东拥有惠州、茂名、惠来三大石化基地；将成中国最大油气产地的新疆拥有克拉马依、乌鲁木齐、南疆、吐哈四大石化基地。这些都是我们的机会所在。

七、努力学习，不断提高自身素养、业务能力和领导水平。我将努力学习市场经营管理所必需的理论知识，注重实践提高，不遗余力地履行好岗位职责，快速适应公司发展的需要，周密计划，精心组织，紧紧以市场为导向，团结带领本部门的全体员工坚决完成好公司市场经营工作任务。

如果此次竞聘未能如愿，我将一如既往地原岗位上努力学习，勤奋工作，不断进步，为公司快速持续发展做出最大的努力和应有的贡献。

谢谢大家！

竞聘演讲小标题篇四

各位领导、各位教师：

我今天竞聘的岗位是年级主任或教务主任。我知道教学工作是学校的中心工作，教务处、年级组是负责学校教学管理、研究工作的职能部门。在学校教学和科研质量的提高上应起关键的督导作用。

我之所以竞聘这个职位，是因为我具有以下四个优势：

(一)有较为扎实的专业知识。从教十二年来。先后两次获得市优质课比武第一名，荣获省优质课比武二等奖，论文《谈谈课堂教学的探究性提问》获省一等奖，《浅谈课堂教学设计》获市一等奖，《天体运动问题的解题策略》被《中学生学习报》刊用，并参与编写《高中同步三维整合方案》系列书。01年、03年、06年、07年被授予高考备考先进教师称号，04年被授予市优秀教师荣誉称号，05年被授予第二十二届全国中学生物理竞赛优秀指导教师，07年12月被评为市第五届高中物理学科带头人。

由于成绩突出，02年成为第一届市教育学会中学物理专业委

员会会员同时加入省物理学会，并连续担任第二、三届市教育学会中学物理专业委员会常务理事，是05——07年度《中国教育学刊》学术研究员。

(二)有较为丰富的实践经验。几年的教学管理工作，使我深知教务处、年级组地位、作用、职责、任务和工作规范，明白教务处、年级组工作人员所必备的素质和要求，悟出了一些搞好教务处、年级工作的方法策略，也取得了一定的成绩。如：组织市物理教学大赛、联合组织学校多届凤凰杯教学比武，作为考务助理两次组织高考考务工作，身为年级主任和各位同仁一道取得07年高考辉煌等等。

(三)有较高的思想觉悟和较强的工作能力。作为一名党员，不断地加强个人修养和党性修养，积极参加政治学习，关心国家大事，服从工作需要，严格遵守学校各项规章制度，言行与学校党总支保持高度一致，富有团结协作的精神，更是以“明明白白做人，实实在在做事”为信条。经过多年学习和锻炼，自己的组织协调能力、判断分析能力、领导部署能力都有了很大提高，能够胜任教务处和年级组的工作。

(四)有较好的年龄优势。我正值而立之年，身体健康，精力旺盛，敬业精神强，能够以校为家，全身心地投入到自己所热爱的工作中去。

如果我有幸再一次得到领导同事们的支持，我将在上级部门和学校校长的领导下。努力做到以下几点：

(一)规范：我将认真落实岗位目标责任制，同时充分发挥各班主任、教研备课组组长的作用，以制度化结合人性化管理，克服制度化的僵化和人性化的泛温情主义，做到以科学的制度规范人，以宽广的胸怀尊重人，以无私的态度感化人，以真诚的情感温暖人。科学规范地做好教务处、年级组工作。

(二)落实：以学校的发展为重，对上做好建议者、执行者和补

救者;对下做好代表者.坚决贯彻上级精神、落实学校决策、执行校长会议决议,做到人人有事做,事事有人做.讲原则、求方法、促***、抓落实。

(三)创新:学校的不断发展和新课程改革对教学管理提出了新的要求。我将在校委会领导下,改革一些不相适应的教学管理制度,创造教学管理的新思路和年级管理的新特色。

(四)表率:第一线的班级管理和学科教学始终是一个教师的根本.也是一个中层干部扎根实践,了解、团结教师,从而开展工作的有效途径.我将坚持第一线工作,坚持学习先进的教学经验,作好表率作用,和广大教师一起在促进自身的发展中圆满完成学校各项工作。

领导、老师们,我有信心、有决心搞好学校教务处、年级组工作,同乘我校今年高考又创新高的东风,齐迎汉中辉煌灿烂的明天。谢谢大家!

竞聘演讲小标题篇五

各位领导:

您们好!

我现任的岗位是财务室决算会计员[]xx年七月七日我毕业于xxxx铁路经济学校铁道财会专业,后参加自学考试取得北方交大铁道财会大专毕业证书[]xx年七月二十一日正式分配到我段财务室见习,在头半年的见习期间代理过一个月的出纳员,而后负责办理出售公有住房业务,由于工作中认真刻苦,并具有创新意识[]xx年十二月,被财务室安排到决算会计岗位,九六年八月见习期满,被聘为财务室会计员,任决算会计员至今,今天我竞聘的岗位仍是决算会计岗位。

决算会计是一个既辛苦而又重要的岗位,需要有足够的精力、

能力与经验，有较高的业务水平，不仅要精通自己职责范围内的各项业务，还要对各个岗位的工作内容有全面深入的了解，此外，还要有很强的驾驭计算机的能力和独立工作能力。决算会计岗位不仅是核算的岗位，又兼有管理的职能，难怪同行中有这样的说法“决算会计岁数大的不愿干，年轻人干不了”。

决算会计员主要负责全段的货币资金核算，也就是现金及银行存款收支的核算和财务微机及网络的管理与维护，管理会计核算科目，审核各专业会计员编制的记帐凭证，登记帐簿，编制运输业务决算报告。其中蕴含着的大量繁索复杂的工作内容，单就现金报销就既需要掌握国家的法律法规，又要掌握分局、段对各项费用报销的政策，既要审核报销的原始凭证的真实性、合理性、合法性，又要审核单据是否经过各级领导的审批，既要保护单位利益，又不能使职工个人利益受到损失，更不要说货币资金核算还有大量的现金收付款、银行收付款业务，决算会计员编制的凭证占财务室记帐凭证总数的一半以上。

工作量之大，的确需要决算会计有较高的业务素质，必须熟悉法规，依法办事，客观公正，热心服务，吃苦耐劳。但是如果要做一个合格的会计员仅靠工作的热心、端正的态度、吃苦的精神是远远不够的，最重要的是胜任本职工作的能力，在这任务繁重的岗位上，不具有丰富的会计知识，没有对财务核算体系的深刻理解，不能熟练地使用和管理计算机及网络，是绝不能胜任此岗位的。

我在走出吉林经济学校的大门之时就立志做一名让领导放心、合格的会计员，出校门后始终没有放弃学习，认真在实践中学习会计理论、电子计算机技术，不断地充实自己，使自己能够跟得上时代的飞速发展，跟得上铁路财务改革前进的步伐。从任决算会计员以来先后迎接了国家税收财务物价大检查检查组、路局财务处、路局会计师事务所、路局查帐中心、分局财务分处、审计分处、市税务局及各种专项的大检查和

调查，均顺利过关，没有在任职范围内出现问题，办理的各种报销业务没有让集体受到任何损失，也没有让任何人利益受损失回来投诉，所管理的微机及财务室局域网，运行始终安全、稳定，没有一次因病毒侵入导致系统崩溃，影响财务工作的正常进行，正确及时地编报各月、季、年度运输业务决算报告，协助主任完成各季、年度的经济活动分析。

在很好地完成本职工作的同时，注重利用计算机来提高工作的质量和效率，独立设计开发了工资核算微机管理系统，在我段实际应用了两年时间，系统没有出现任何问题，并为固定资产会计、工资会计建立了核算系统，设置运行参数，维护核算软件，随时解决操作中出现的各种问题，弥补程序设计的缺陷，同时还为多经、工会技协、建筑安装工程处的手工核算帐建立了电算化核算系统，使这几家终于甩掉了手工作业，实现了多年以来会计电算化的梦想。

竞聘演讲小标题篇六

大家好！我叫，来自县分公司。下面自我介绍一下。

年7月毕业于河北省邮电学校光纤通信专业。尔后，通过六年艰苦自学，先后获得全国高等教育自学考试英语专业专科、本科学历。年12月，通过全国大学英语四级考试，并取得证书。年2月，被廊坊通信初级工程专业评审委员会授予助理工程师专业技术职务。年4月，通过国家劳动部统一组织的助理人力资源管理师职业资格证书考试，并取得证书。

年7月毕业后，我被分配县电信局参加工作。刚开始3年，在阜草支局从事机务员工作。年10月，因工作需要，被调入公司机关，负责秘书、人事、劳资、安全生产以及机关办公局域网维护等工作。三年管理工作期间，在县分公司、市公司人力资源部各位领导的正确带领下，在各位同事的鼎力支持下，圆满完成了公司领导讲话、公司工作报告、通信信息编发、会议记录等公文工作；圆满完成了县公司机构优化调整、

竞争上岗、营维体制改革等人力资源管理工作；圆满完成了县分公司领导、综合部主任交办的经营分析ppt制作、组织会议、协调县委政府关系等临时性工作。

工作期间，坚持学以致用，及时将工作、学习经验撰写成文章和大家交流探讨。年底，撰写的《创建学习型组织，促进企业快速发展》一文被省通信工会授予优秀论文奖。年11月，参加完省公司人力资源部组织的培训专业讲座及拓展训练后，结合工作实际，撰写了《情景模拟创建学习型组织及现实思考》一文，被作为头版文章刊登在河北通信人力资源杂志上。

各位领导、各位评委，我的竞聘目标是省公司人力资源部员工关系一般管理岗。我竞聘这个岗位的最大优势是我有较丰富的人力资源管理经验、基层工作经验和一定功底的文字水平。

我如果竞聘成功的话，主要从以下几方面设想开展工作：

第一，大力弘扬“爱岗敬业、尽职尽责、团结协作、同舟共济”的企业精神，苦练基本功，努力成为本职工作的行家里手；另一方面，坚决服从领导指挥，紧密团结同事，协调联动，携手共进，努力开创人力资源部各项工作新局面。

第二，创新思维，努力做好工作。年省公司形势教育指出：网通公司成在经营，败在管理，关键在人。通过近两年的人力资源体制改革，公司管理水平明显提高，改革取得了显著成效。但距“现代化的治理结构”还有一定差距。因此，提高省、市、县三级公司管理水平，特别是提高县级公司的管理水平，但是当前人力资源规划工作主要课题之一。与此同时，以创建学习型组织为载体，充分应用正强化、负强化理论，使员工将学习和改革视为网通工作的常志，进而逐步提升全省网通系统人力资源能力建设。

第三、坚持稳定压倒一切的原则，最大程度减少企业劳动争

议。以“尊重劳动，尊重知识，尊重人才，尊重创造”为导向，充分应用需要层次论、公平理论、期望理论、保健——激励等激励理论，在激发员工工作积极性、主动性、创造性的同时，最大程度预防和减少劳动争议，为企业经营发展营造和谐的人文环境。

请各位领导、各位评委投出您手中宝贵的一票，我会以实际行动证明您的选择是正确的。

我的演讲结束了，谢谢大家！

竞聘演讲小标题篇七

各位老师，大家好：

今天我很激动能够来参加班主任竞聘演讲。在东湖小学交流的一年里，虽然我没做班主任，但是看着搭班的班主任谨谨有条的管理班级，同时也教给了我很多有效处理班级事务的方法，这些宝贵的经验让在自己平时的课堂上也收到了很好的效果。因此对于班主任工作更让我有一种蠢蠢欲试的冲动。如果我做班主任，我将从以下几个方面来管理自己的班级：

一、制定班级规范计划。我打算在一开学的始业教育课上就把班级规范和学生约定好，并以此为准则，制定条例，根据实际情况适当调整，班规将从卫生、纪律、作业等多方面来制定。

二、关心学生，以生为本。每个孩子既是班级的个体，又是班级的主体，学生如果热爱班级，具有集体荣誉感，那么班主任的管理工作就事半功倍了。经常找学生谈话，对于困难学生从根本上给予帮助，让学生感受到集体的温暖，从而喜欢自己的班级。对所有的学生一视同仁，又因材施教，和他们维持亦师亦友的状态，是我对师生关系所持观念。

三、团结各方，共建班级。想搞好班级管理，单单依靠班主任个人力量是很难的，必须依靠集体的力量。其中班级教师集体的力量和班级家长的力量是不可缺少的。我会经常向各科老师了解学生上课情况，并虚心学习和讨教管理班级和教育教学的方法；也会多和家长联系，了解学生平时的学习和处事习惯，并一起帮助他进步。

四、发展个性，创建特色班级。每个班级有每个班级的特色，每个学生也有每个学生的特色。我的计划是多搞班级教育活动，让学生在活动中得到激励，得到发展，得到教育，得以成长，既要有班级特色，又要有学生特长。

以上就是我对班级管理工作的一点想法，不足的地方将根据实际情况再逐一完善，我愿意以满腔的热情和激情，带领一个积极向上、健康文明的集体。

竞聘演讲小标题篇八

各位领导、同事们：

大家好！首先感谢公司为我提供了这个锻炼自己，展现自我的机会。公司实行岗位竞争上岗，这是深化人事制度改革的重要举措，也是加强干部队伍建设的有效途径，我一是拥护，二是支持，三是积极参与。卡耐基说过：不要怕推销自己，只要你认为自己有才华，你就应认为自己有资格担任这个或那个职务。凭着这句话，也凭着多年的工作经验，今天我满怀信心和激情的走到演讲台上参加竞聘，有信心有能力挑起××分公司××万吨零售任务的重担。

我叫××，今年32岁，中共党员□20xx年6月进入公司，先后从事过班长、站长、油站经理、业务部业务员及安全监督等岗位，现任质量安全环保部主任。风雨兼程十三载，伴随公司不断壮大一路走来，我认为我有资历、有潜力、能胜任业务运作部主任岗位，并有以下几个方面的优势：

一是热爱石油行业，具有奋发有为石油人，实干兴企铁军魂的××销售精神，工作中总是把自己的发展融入到公司的发展中来，努力做到干一行、爱一行、专一行，以奉献为荣，以吃苦为乐，务实进取的工作一直是我追求的工作状态。

二是工作适应能力强，具有了丰富的工作经验。进入公司十三年来，每一次工作岗位的经历，对我的人生都是一次难得的体验，对我的能力都是一次重要的提升，对我的生命都是一笔宝贵的财富！这些都为我做好下一步工作打下了坚实的基础。

三是熟悉基层油站管理，掌握××区域市场环境。由于在多个基层油站干过，非常了解一线油站的运行管理，而在机关业务部的两年时间里，结识了许多终端客户和在流通客户，这便于更好地对市场、客户和竞争对手进行研究，更好地提质上量。

四是为人正直，作风正派，具有良好的群众基础。平常喜欢与基层油站交流沟通，能带好一支会管理、能管理，能打仗、打胜仗的销售战线团队。

零售××万吨的号角已经吹响，任务是艰巨而光荣的。竞聘上岗后，我将从以下六个方面开展工作：

全面加强自身建设，适应新的形势发展。俗话说打铁需要自身硬，我自己要始终坚持学习，不断提高业务能力和管理能力，增强自身综合素质。树立正确的世界观、人生观和价值观，自觉经受考验，把一颗赤诚的心奉献给中国石油。

打造学习型团队，全面提升业务运作部门与油站经理人员的素质。刘宏斌老总说得好机关围着基层转、领导围着员工转、员工围着客户转、一切围着效益转，面对市场经济日益激烈的竞争，我将始终坚持把建设一支政治过硬、业务精通、作风扎实的销售战线队伍作为主要任务来抓。基层油站经理是

一个个齿轮轴承，而机关就是润滑剂，只有提高了全员素质，机器才能又好又快地运转。

围绕结构、质量和效益，落实13435工作部署，强力推进市场战略，贯彻八项增量措施，坚定不移的打好提质上量攻坚战。

一是深化全流程诊断工作，认真研究落实一线一策、一片一策、一站一策、一户一策，分析制约上量因素、制定提升销量措施。

二是深化制定攻略图标准、规范客户攻略图，拓展用油客户的开发思路。同时做好客户的维护，形成一批稳定优质的固定客户。

三是持续推进ic卡办理，用ic卡锁定客户，通过现场推销、五进活动、团购业务三管齐下开发客户。

四是进一步挖掘凤凰服务区上量潜力，有效应对溶江服务区的开业影响，继续发挥公司上量补量的领军作用。有重点的培育万吨站，抓两头带中间，促进油站销售的比、学、赶、帮、超氛围，全力提升零售能力。

五是结合经营季节市场形势特点，组织开展主题促销和专项促销活动。一方面精心布点，合理安排，另一方面紧随市场，实行差异营销。

六是坚持以效益为中心，高度重视汽油销售。加强市场调研和客户需求分析，深入推广自助、半自助加油业务，提高了车辆的进站率。研究市场和客户消费习惯，全力做好节庆期间汽油保供计划。

七是严抓油站经理队伍管理，全面落实加油站经理责任制。认真按照三放权、四核定要求，树立油站经理的主人翁意识和责任意识，充分调动了油站经理的工作积极性，推动职业

经理人队伍建设。

八是继续深化对双低站治理分析，加大双低站治理力度。逐站剖析上量制约因素，指导双低站开展亲情服务、特色服务和差异化促销等，力争全面实现双底站摘帽。

九是以客户口袋笔记本为抓手，搭建站级营销体系。人手一本口袋笔记本，记录客户信息，以ic卡为载体实现客户关系的巩固，以客户档案为载体实现客户动态管理，做到全员营销。

贯彻落实油非并重战略，打好非油上量攻坚战。进一步规范各油站非油日常综合管理，提高各站非油销售的积极性、主动性，做大做强团购业务。

全面做好规范管理，进一步提升加油站规范化管理水平。通过持续规范管理培训，提高了员工规范管理意识和服务技能；通过开展视频稽查、综合稽查与日常稽查，夯实油站基础管理；通过成立帮扶小组，加大低效、新开业站帮扶力度，确保基础管理稳步提高。

加强部门之间的协调沟通，勤与上级处室对接汇报，用好制度保障、用足支持、用活政策，为上量、增效益营造良好的条件。

作为企业的员工，就是公司的一块砖，不论被公司搬到哪里，相信自己都是最顶劲的那块砖。若竞聘成功，为自己争来的是一份信任，一份重担。最后，我想以丘吉尔的名言结束我的演讲：我没有什么好奉献，有的只是热血、勤劳、眼泪和汗水。