

最新竞聘医院中层干部演讲稿 银行中层 竞聘演讲稿(模板6篇)

演讲稿也叫演讲词，它是在较为隆重的仪式上和某些公众场合发表的讲话文稿。那么你知道演讲稿如何写吗？下面小编给大家带来关于学习演讲稿模板范文，希望会对大家的工作与学习有所帮助。

竞聘医院中层干部演讲稿篇一

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

我竞聘的岗位是银行中层干部。我叫xx[]出生于一九七六年八月，大学本科学历，学士学位，现任吐鲁番地区xx局城区xx所注册室任主任职务。非常荣幸我能参加这次竞聘，首先感谢局领导为我们青年人创造这样一个舞台，让大家有机会站在同一起跑线上，公开、公平地参加竞争。并向各位汇报我的工作、学习和思想情况。在这次公开竞争上岗中，我拟竞聘的岗位是：第一志愿，商广合同消保科科长；第二志愿，个体私营经济监管科科长。

工作经历部分

一九九七年大学毕业取得学士后，我在吐鲁番地区xx局企业登记科从事注册登记工作，负责企业初审受理、收费、发照以及档案管理工作；一九九九年八月按照自治区提出的：“小局大所”的改革思路，地区工商局决定在设立城区工商所作为试点单位，因工作需要我被调入该所担任注册登记室主任职务，在所长的直接领导下主持注册登记室的日常工作，负责企业初审、广告初审、合同登记初审、市场开办初审以及个体登记复审等工作，并承担起草全所有关业务材

料工作至今。其中，曾先后四次参加区局举人的短期培训班，学习经济户口转件及工商业务软件知识，此后不断进修学习，以适应新形势和新工作的需要。

一、本人具有丰富的基层管理经验。

本人参加工作20年来，历任出纳员，会计员，网点负责人，大社信贷员，基层副主任等职务，自xx年任xx农村信用社负责人以来，在工作中，本人敢于创新，敢管善管，工作成效显著；自xx年以来，本人连续12年考核均为“优秀”和被评为“先进个人”，本人和xx农信社也连续3年被县、镇党委和县联社、市办评为“优秀党员”和“先进单位”。

二、本人具有较强的沟通能力和营销能力。

任xx信用社和尧周社负责人期间，本人注重加强与当地党政，业务骨干区域客户的沟通和公关协调联系，积极拓展市场，促使尧周社各项业务迅猛发展。至xx年9月底各项存款64556余万元。本人任职一年来增加各项存款14455万元。在xx西部存款增量、增幅、存款市场占有率在辖区内各金融机构中排名第一。本人在办理贷款、风险控制、清收不良贷款和支农力度、财务收支的工作等方面受到青珠县联社和当地党政的肯定和支持。

三、本人具有较强事业心和责任心。

在上级党委联社的正确领导下，本人能充分发挥党员干部的先锋模范作用，身先士卒，工作勤勤恳恳，求真务实，爱岗敬业，带领全社员工与时俱进，开拓创新，努力完成各项工作任务。

本次竞聘如能成功，本人将重点做好以下几方面工作：

一、是要摆正位置，认清职责，当好领导的参谋和助手

在工作中，应当摆正自己的位置，在自己的职责及领导授权范围内开展工作。同时，与分管领导在工作上保持高度一致，做到补台不拆台，听从不盲从，办事到位不越位，不争功、不诿过，当好联社领导的参谋和助手。其次是培养自己的全局观念，站在领导的角度、联社的角度看问题、想问题，从大处着眼。多方面其他职能部门进行沟通、协调，形成合力，共同做好上级分配的各项工工作。

二、全力拓展金融业务市场份额，强管理，严内控。

一是以优质服务为依托，金融创新为手段，全力拓展农信社金融产品的市场份额，不断扩大服务，拓宽服务领域。把组织资金的重点放在加强优质服务和降低存款成本上，达到扩张总量和优化结构的目的，不断提高农信社的综合竞争力。二是全力打造农信品牌为主线，大力拓展城区市场业务，通过城区业务的稳健扩张，实现新的效益增长点。三是支农服务为主线，把握商机，增强科技兴社意识，加快新业务拓展步伐，实现多渠道获利。四是重视和做好农信社三防一保工作，强化内控制度的落实和执行，杜绝和防范案件的发生。

三、抓好线条管理，造就团结协造精神。

我将在工作中，要注意去发现、学习他人的优点，查找、纠正自己的缺点，识大体，顾大局，真正做到思想上同心，目标上同向，行动上同步，事业上同干，大事讲原则，小事讲风格，同心同德，携手共进，增强部门的凝聚力和战斗力。团结联社班子成员，深刻领会并认真执行省联社的发展规划和工作措施，并以创新的思路、创新的方法，抓好分管的各项工工作，加速推进全市农村信用社向现代化金融企业迈进的步伐。

以上是我对商广合同消保科工作的一些设想，如果我竞聘成功，我将在局党委的领导下，团结同志，按照以上思路开展工作；如果不成功，我也决不背思想包袱，坚决服从组织安排，一如既往的做好工作。

请同志们支持我，谢谢大家！

竞聘医院中层干部演讲稿篇二

各位领导老师们：

上午好！

首先感谢领导老师们给我这一次竞聘演说的机会。我先介绍一下我自己。我，许超，1978年8月生于山东费县□20xx年毕业于山东临沂师范学院中文系汉语言文学专业，大学本科学历。中共党员。今天我竞聘的是教务处副主任。竞聘这个职位，我认为具有以下优势：

一、教学成绩优秀。在素质教育施行以前进行成绩统计分析，在同类学校中所教成绩一直名列前茅，多次获得教学质量一等奖。

二、专业知识扎实，基本功稳固。学校举办的论文比赛获一等二等奖，“二字一话”比赛二三等奖，录像课比赛二等奖，淄博市教师基本功大赛高中组二等奖□20xx年工作被评为优秀。另外毕业以来没间断学习，努力提升自己，所报山东师范大学在职研究生班的学习已顺利结束。

三、班主任工作经验丰富。自参加工作以来一直担任高中班主任工作，六年送两届毕业生，所带班级成绩优异。因此在班主任工作这一块积累了一些宝贵的经验，学生也都亲切的称我为“超哥”，与家长的沟通上也积累了许多宝贵的经验，得到学生家长的好评。多次获校优秀班主任称号，我被评为淄博市中小学优秀班主任。

四、曾担任一年半的年级组长，有一定的级部管理经验。我于20xx年下半年在翟主任的指导之下担任20xx级的年级组长，从宿舍管理，学生管理，年级组管理等各方面进行了系统的

学习与实践，积累了宝贵的管理经验。在我们级部各位老师的通力合作下□20xx年高考创下了录取33个本科的最好学校纪录。

五、责任心强，敬业意识浓厚。作为班主任，我总是早早的来到学校，站在教室门口迎接学生的到来。平时的日常工作中，严于律己。曾获青年优秀教师和师德标兵等称号。

以上是我竞聘的一些优势，我现在正值而立之年，精力旺盛，有更多的闯劲，如果我竞聘上我将在这几方面开展自己的工作：

一、提升个人素质,以身作则，身先士卒。发扬“大事讲原则小事讲风格”的传统，始终把自己放在工作的最前沿，起到带头作用。工作在前，荣誉在后，重在行动，不做口头文章。

二、做好上级命令的传达与落实，做好级部工作信息的及时上报。做到政令畅通，信息通畅，创造性的开展工作。

三、人性化管理，以人为本。遇事多询问，多交流。对同事多理解，少抱怨，多尊重，少指责，多情义，少冷漠。

四、提高协调能力，搞好各方关系。增强团队意识，增强集体荣誉感，为各项工作的顺利开展创造一个良好的人文环境。

五、认真贯彻新课改与素质教育理念，强化学校“质量立校建精品学校”的目标。在“5个精”上下功夫，为把学校建设成省规范化学校而努力。

六、在所在级部积极推行教师每天锻炼半小时制度，老师们只有有个好的身体好的精神，才能体会到职业幸福感，工作起来才更有热情更有激情。

七、转变观念，倡导所在级部年轻老师向学校老教师多才多

艺方面学习，全面发展，达到在学生面前很多东西都能拿得起放得下的程度。

以上就是我竞聘的演讲，作为学校双职工的我们深知校荣家荣的道理，因此，不管这次竞聘我能否当选，我将会一如既往地努力工作，并将其作为一个新的起点，开拓创新，迎难而上，为学校的更好发展不断奋斗！

谢谢大家！

竞聘医院中层干部演讲稿篇三

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！

今天我非常荣幸地在这里参加公司中层管理岗位竞聘演讲，我的竞聘目标xx营业部副经理。

现将本人的主要工作经历和工作情况简要介绍如下：

我叫xx，现任xx营业部经理助理，出生于1970年3月18日，现年33岁，大专学历、中共党员。1987年11月参军入伍，在广州的军区的空军后勤部87249部队服役，由于在部队期间表现优异、专业技术过硬、对待工作认真负责，在部队多次获得嘉奖，曾担任过船艇驾驶班班长，并在部队光荣的加入了中国共产党。1991年12月从部队复员后，我被分配到xxx市话科工作，当时的工种是线务员，由于在工作中踏踏实实、勤学实干，多次荣获先进生产工作者、先进共产党员。为更好的提高自身素质，更大的发挥自身贡献，1997年7月，我参加了成人高等教育招生考试，并成为石家庄邮政高等专科学校的一名学生，专业是邮电财务会计。在学校里，我刻苦学习文化专业知识，团结同学、尊重师长，深得老师和同学的好评。xx年6月，我顺利的从学校毕业，并很荣幸的被分配

到xxxx分公司市场部工作，从而展开了充满激情、充满希望的工作和生活。

xx年7月，公司处于分营初期，面临着很多困难，为了尽早投入正常运转，公司建立了自己的营业服务网点、成立了自己的计费中心。我有幸被分配到计费中心工作，负责营收稽核工作，面对工作量大、人员少等实际困难，我毫无怨言的全身心投入工作，为了确保营收工作的正常运转，经常加班加点。由于我公司的稽核工作与电信营业有许多不同点，加之经常开展各种促销活动，给稽核工作带来许多困难，而在此之前，我们并无经验可循，于是我与财务及营业前台的同事经常在一起研究讨论如何更好的发挥稽核工作的作用，制定合理的稽核办法。

随着公司的发展及工作需要，我公司于20xx年6月成立了稽核班，由我担任稽核班长，业务及稽核种类也扩大到了全市范围，为更好的向财务部门提供可信的第一手资料，我经常深入各县营业部了解各种营收情况，并与营收管理人员探讨营收管理办法，及时堵塞各种营收漏洞，确保了公司的营收资金安全管理。在公司领导的关怀和帮助下，经过我与同事们近一年的不懈努力，使我公司的营收管理流程初步具备了正规管理的框架模式。

20xx年4月，根据工作需要，我被分配到市场部综合管理的岗位上工作，由于每月要撰写市场经营分析，负责各县营业部的成绩考核、了解各种市场信息，参与制定各种营销政策，我对公司的市场经营工作有了更深入的认识，在这个岗位上，我学到了许多有价值的东西。20xx年8月，我参加了集团公司在北京邮电管理学院举办的市场营销培训班，对市场营销学和各种营销知识有了更为全面的了解。

20xx年4月，我被市公司任命为xx营业部经理助理，到任后具体分管市场、服务、营销渠道等工作。当时潢川的竞争形势

非常严峻，由于xx公司多次采取廉价政策，导致市场空前混乱，包括我们的销售商都先后公开销售xx卡，致使我公司业务出现严重下滑。到xx后我先后对xx的移动市场、营销渠道等情况进行了了解，并向xx经理和xx副经理作了汇报，通过讨论，我们取得一致意见。即根据市场竞争的加剧和营销渠道的波动情况，为避开销售淡季，应积极寻求新的销售方式，组建自己的营销队伍，同时加强服务、基站建设等工作的力度，力争在短时期内扭转潢川的被动局面。

由于市场竞争等原因，xx的xx客户观望消费心理非常严重，以5月份xx师范为例，为节省话费，xx组织员工与我公司和xx公司进行接洽，要求降低月租费、通话费，并不断在我公司与xx之间寻求平衡点，致使移动市场的竞争气氛空前紧张。更有甚者，有些客户在出现较高话费时甚至提出要减免话费的无理要求，威胁说如不减免话费将转网xx，而营销渠道在xx优惠入网政策的诱惑下，大部分销售商均以办理xx业务为主。在这种市场压力下，为稳定xx市场、提高业务发展速度，我们改变了以往的销售方式，组建客户营销服务中心，摆脱过去主要依靠营销渠道发展业务的方式。于六月初抽调部分员工组建了直销服务队伍，深入各乡镇、各单位开展上门直销服务，同时在员工中适时开展业务发展短程赛，六月份当月业务发展即得到了一定的回升。

由于工作关系，直销服务队伍由我分管，在初期的工作中，我与大家一起到各乡镇了解市场情况、发展业务，在这些活动参与中，我深深的被员工们的工作热情和吃苦精神所感动，他们不辞劳苦，顶着三伏的烈日，到各乡镇、村发展业务，为我公司的发展作出了自己的最大贡献。

服务工作

较大的提高。去年我部xx营业厅被团县委命名为“青年文明号”

在抓紧前台服务管理的同时，我部对大客户的服务工作也加强了力度，相继对大客户开展了生日送鲜花、送礼品等业务，得到广大客户的认可与好评。

考核管理方面

为了保证服务质量的常抓不懈，提高员工工作积极性，针对以往绩效考核办法比较粗放的缺点，经向经理请示，由我对绩效考核办法进行了修改，把各项服务指标、工作指标细化、量化，纳入了营业部绩效考核办法，形成了营业部、部室班组、员工个人的三级考核体制。由于新办法规定比较详细，奖罚比较适度，增加了可操作性，有效的促进了员工自觉、自发的规范自身行为，有效的促进了服务质量和业务发展等方面的提高。

营销渠道工作

考虑到县城内的营销渠道在年初有较大的波动，业务发展和销售不理想，因此我部决定首先将农村渠道先期整合，在农村销售商中对部分销售能力强、忠诚度高的代办商，采取了“房子租过来，能人请进来”的方式，既降低了他们的成本费用，又提高了他们的积极性和我部的管理灵活性。

至去年九月底，考虑到销售旺季即将到来，为避免营销渠道一边倒的现象继续出现，我部及时与县城内的各销售商签订了专营协议。为明确专营职责和范围，规范专营店的销售行为，针对协议中罚则模糊不清的情况，我部制定了新的补充协议，重新规定了违规销售的处罚条例。十月份县城内有一家专营商违规办理联通业务，我部发现后当即依照补充协议的相关规定对其进行了处罚，较好的规范了营销渠道、减少了违规销售行为的发生。

20xx年下半年，由于我部充分依托市公司的优惠政策。加之xx全体员工付出了艰辛的劳动，截止20xx年12月20日，我

部业务发展达到7803户，完成年计划的100.04；运营收入3161.43万元，完成年计划的101.98；从年初的整体业务下滑到年底各项任务的全面完成□xx营业部打了一个翻身仗，稳定了移动市场，总体工作取得了较好的成绩。

在这一年的锻炼时间里，作为个人工作方面，由于得到经理、副经理的大力支持，本人大胆工作，积极团结同志，争取到了各位同事的`理解，在今年的工作中一直比较顺利。可以这样说，能够到xx与大家一起共事，也是我个人的荣幸和幸运。

这几年，在中国移动这个大家庭里的工作经历，使我体验到了前所未有的激情与喜悦，在这里，我感受到了发挥自身价值的快乐，在这个企业里，公司领导层求真务实的工作作风和员工团结一致、拼搏向上的工作干劲，使我感觉到一种工作的激情，我认为这个企业就是值得我贡献自己的全部能力，为之奋斗终身的光荣事业。

下面谈一谈对应聘职务的理解

营业部副经理的工作职责应是全力配合经理搞好管理工作，限于分管工作的不同，副经理应主要管理好以下几项工作：一是及时了解市场动态，深入市场的调研与分析，随时与经理保持良好沟通，制定合理的营销策略和市场应对措施，并组织实施，确保公司市场份额的占领；二是服务的管理与考核，在今年的市场发展中国移动的主要经营目标是业务与服务双领先，牵涉到服务工作是一种较细致的长期管理，要提高服务质量应不断的、随时根据实际情况来完善、细化管理办法，制定合理的激励措施，为提高整体服务质量，应身先垂范，确保整体服务质量的稳步上升；三是销售渠道的管理，与销售商保持较好的关系，既要保证公司的利益，又要理解和配合销售商，在保证市场销售良好的同时，要严把质量关，确保业务发展的高质量、持续性和长期性；四是网络建设与维护方面，积极贯彻市公司的整体部署，加强基站的建设与维护，不断提高网络运行质量；五是员工队伍的培

训与管理，要加强与员工的沟通，既要搞好团结、又要员工理解公司的整体经营思想和经营策略及目的，通过不断的业务学习和培训来提高员工队伍的整体素质。在培训的同时，通过制定更加细化的考核办法，达到加强整体控制和激励的目的。六是随时掌握各部门的运转情况，及时处理各种日常事物，平时多了解员工思想，解决员工实际困难，增强企业凝聚力。

自身优势和任职目标

关于自身优势，可以从以下几个方面来概括，一是我具有较高的专业文化知识，大专学历、是助理经济师，对财务工作和营收管理工作比较精通，这对业务管理具有很大的帮助。二是我对市场工作有较深入的了解，在市场部的工作经历对我有较大的帮助，特别是在xx经过一年的锻炼，我对基层工作有了更深入的认识，积累了一定的工作经验。三是我有作为一个好管理者的素质，我对待工作认真负责、求真务实，能认识自己的不足，勤奋好学，为提高自身素质，我目前仍在不断学习，现在xxx学院参加专升本函授学习。四是我敢于创新、思想敏锐，善于接受新事物，并能根据实际情况，能大胆设想管理方法和经营策略。五是我有良好的组织协调能力，我团结同志，与同事关系良好，在管理营销渠道中，与销售商保持了良好的合作关系，与各县区营业部和市公司职能部门能经常沟通，求得了他们的理解和信任。六是我比较年轻，现年33岁，精力充沛，处于人生的黄金阶段，并具有较高的办事效率，对于工作有雷厉风行的作风。综上所述，我有信心、有能力做一名合格的副经理。但我也深深的明白，作为一名中层管理人员责任重大。

如果我这次应聘成功，我将达到以下几个目标，一是保证市场份额和核心市场的占有，通过合理的营销策划、市场应对措施及管理手段来确保我公司在当地移动市场的服务与业务双领先；二是在管理工作中继续推行三级考核管理办法，在市公司原有的考核办法基础上，继续在服务管理、营销渠道

管理等方面进行细化考核，促进公司整体管理水平的提高；三是加强员工队伍建设，鼓励员工参加业务技能培训和学历再教育，促进员工队伍整体素质的再提高。

由于明年的市场形势更趋于复杂化，现将主要工作思路、具体措施和预期效果陈述如下：

20xx年移动市场将形成三家运营企业角逐市场的局面，133、小灵通为抢占市场，必然会加剧价格战，对明年的移动市场必将造成较强的冲击，受国家资费政策的影响和目前市场消费能力的限制，我公司明年低端市场的开发将遇到前所未有的阻力。在不断的市场竞争中，我们如何适应今后的市场、稳定客户群、不断增强业务收入已成为下一步的工作重点。

应对措施

（一）在管理方式、人员组合方面作出合理的调整，增强营销、服务队伍的建设，结合当地市场实际，灵活运用各项政策。

（三）密切关注市场动态，采取灵活有效的市场对策，减少客户离网率，及时全面掌握市场动态，增强快速应变能力，保证市场份额的占领；随着竞争对手在推广133方面政策优惠幅度的不断增大及其用户的不断增多，133即将从推广初期步入成长期，其用户群将高速增长。作为中国移动，不可能完全阻止其发展，在这个关键时期，我们应保持头脑清醒，认真思考、衡量得失，制定切实有效的应对策略，尽量促使竞争对手减缓发展速度，既要保持与之相比的发展优势，又要确保成本的低投入，这样才能在竞争中保持不败之地。

个人方面

在今后的工作中，还应加强自身业务学习，不断提高自身素质。如果竞聘成功，我将在干好本职工作的同时，积极配合

经理的工作，加强与领导和员工的沟通，虚心接受员工批评和建议，努力提高自身管理水平。我想，只要有强烈的工作责任心和事业心，我会很快适应新的工作岗位，我会积极向老同志学习好的管理经验，我一定能早日克服自身不足，成为一名合格的管理人员。如果竞聘不成功，我也不会气馁，仍会笑对工作，并积极配合其他工作人员。请大家相信我。

竞聘医院中层干部演讲稿篇四

尊敬的各位领导、各位评委：

大家上午好！

我国著名的思想家顾炎武有一句名言：天下兴亡，匹夫有责。今天，我要说，“农行兴盛，我/有责”。为了责任，为了农行梦，我走上了演讲台。首先，感谢市行党委打造这一“公平、公正、公开”的平台，让我一名基层农行人，有机会向各位领导各位同仁展示自己，接受考验。同时，借此机会，向所有关心支持我的领导和同事们表示深深的谢意！

我××年×月出生，××年进入农行，20多年来，一直在基层一线工作。20xx年10月，我被聘为××支行行长。四年来，××支行在各级行领导的悉心指导/和关怀呵护下，经过全行员工的通力合作，发生了翻天覆地的变化。一、业务发展进一步提速。到今年9月末，各项存款余额由20xx年的1.4亿元上升到2.3亿元，增长了64.3%，增速远远超过当地邮储银行和信用社，各项存款占××金融市场份额的43%；农户小额贷款余额近20xx万元，不良率一直控制在1%左右；金卡客户由216人拓展到近500人，还新增了4位白金卡客户。今年，完成代理保险500多万元，获市分行代理保险分组比赛奖；还先后2次获省行对公业务劳动竞赛优胜奖；××支行今年共吸收各类资金3700多万元（其中各项存款20xx万元、理财产品1200万元、代理保险500万元），占××金融市场的一半。

二、服务质量进一步提升。在争创一流服务窗口的同时，组织员工进企业、进市场、进小区，进村庄，打造“身边银行”，客户满意度不断上升。三、支行形象进一步提亮。近年来，××支行实施硬转型，网点面貌焕然一新，员工的办公、生活条件进一步改善。

相信自己, 定能赢得胜利; 相信自己, 定能创造奇迹。20多年的学习和工作经历, 让我具备了以下竞聘优势。

一是有钻劲。为了适应新时期农行工作, 我不断学习金融政策和法规, 钻研业务知识, 金融理论素养和专业水平得到进一步提升。业余时间通过自学取得了法学本科学历, 定期参加总行网络学院学习, 接受最前沿的知识培训, 获总行网络学院市分行优秀学员, 还荣获全市农行零售业务转型知识培训三等奖。

二是有韧劲。参加工作以来, 我做过柜员, 客户经理, 会计主管,

还有网点主任, 不管在哪个岗位, 我总是全身心投入到自己所热爱的这份事业中, 磨炼自己, 突破自己, 积累了丰富的的工作经验, 多次获先进工作者和优秀网点主任。

三是有闯劲。在多年的基层工作中, 我敢闯敢拼, 勇于开拓, 锻炼出了较强的组织管理能力和综合协调能力。能独挡一面开展工作, 用十根手指弹钢琴。工作中, 对内注重执行, 对外注重协调, 事前注重谋划, 事后注重总结, 积极稳妥处理好各种工作关系。

天行健, 君子以自强不息。如果我竞聘成功, 我将凝心聚力弹好“三部曲”, 为××农行的飞跃发展贡献自己的力量。

首先, 弹好“协奏曲”。就是要当“好”助手和参谋。切实履行指导、协调、监督、服务等职能, 经常向领导提出合理化

建议和设想。做到“未雨绸缪”而不是“亡羊补牢”，做到“雪中送炭”而不是“雨后送伞”，更要做到责任不推，困难不让，功名不居，过失不诿，形成一种和衷共济的工作氛围。

其次，弹好“主题曲”。就是要把握“好”业务重点。一是加快推进县域业务、零售业务、对公业务“三大业务”转型，使“客户分层、功能分区、业务分流”落到实处。二是加强客户基础建设。维护好现有客户，拓展好基础客户，提升好优质客户。三是大力发展线上业务，加快互联网金融、零售银行发展步伐。四是加强风险防控，用前瞻性的思考化解风险，打造平安农行，提高价值创造能力。

第三，弹好“合奏曲”。就是要打造“好”优秀团队。一要提高自身服务发展、资源配置、化解矛盾、推动工作、知人善任的五种能力。二是组建三支队伍，即：团结有力、思维敏捷、号召力强的中层干部队伍；善于学习、业务精通、执行力强的客户经理队伍；素养良好、责任心强、专业度高的大堂经理队伍。三是要努力提升队伍素质，促成复合型人才与专业型人才的结合；四是要落实“好”关爱员工的“六件实事”和“十项措施”。以情感人，待遇留人，提高员工的凝聚力和向心力。

各位领导，各位评委，大风乍起，正是扬帆之时！请大家支持我，请组织考验我。我定将献身农行终不悔，为伊消得人憔悴。因为，“农行兴盛，我有责”，谢谢大家！

竞聘医院中层干部演讲稿篇五

各位领导、各位同事：

大家好！

首先感谢镇党委政府给予我这次展示自己的机会!中层干部实行公平、公正、公开的竞争上岗，我一是坚决拥护、二是积极参与。本着锻炼自己，为大家服务的宗旨我站在了这里，希望能得到大家的支持。

我现年30岁，中共党员，大学文化程度，1999年12月参

加工作，一直在***镇政府工作，2004年10月开始一直担任镇团委副书记，现主持镇团委工作，07年12月担任第十一届团县委副书记。

今天，我竞争的职位是镇团委书记和组织员，我深知，职位意味着责任和义务。理由有四点：

1、2004年担任团的职务以来，积累了较为丰富的团委工作经验，对团委工作业务也比较熟悉。

2、团委和组织员两个岗位存在必然联系，因为团委工作必须坚持党建带团建，还有团委的“推优入党”工作，可以更好地为党输送新鲜血液，所以我认为两个岗位工作的有利结合可以更好地发挥党和政府的助手功能。

3、我具备较高的政治素质和良好的敬业奉献精神。2002年6月我光荣地加入了中国共产党，在八年多来的农村基层工作经历，工作认真负责，勤勤恳恳，培养了我严明的组织纪律性，吃苦耐劳的优良品质，相信这是干好一切工作的基础。

4、我认为这有利于提高自己的综合素质，全面发展自己。我觉得越是新的工作越富有吸引力和挑战性，越是能够学到新知识，开拓新视野，挖掘新潜力。挑战与机遇同在，压力与动力并存，这次竞争中层岗位，目的在于锻炼自己，提高自身综合素质，从而在今后更好的为人民服务。

综上所述，我自认为已具备了担任镇团委书记和组织员的基

本条件，如有幸竞聘成功，我将迅速找准自己的位置，在党委政府和上级团委的领导下，做好：

一、服务青年，在锐意进取中全面提高青少年道德素质

通过抓学习，全面提高团员青年思想文化素质；抓活动，不断健全青少年思想道德建设参与体系；抓举措为农村困难青年献计献策。

二、加强和完善团的各级组织，不断加强团的自身建设；

三、我镇现有**个团支部和**个党支部，共有团员***多名，党员***名，是两支很有活力的队伍，建设好这两支队伍，使之成为我镇的改革发展、安全生产、经营、增收节支中的骨干和主力军，显得尤其重要。因此我努力在“五项工作”上下功夫：

1、抓好队伍建设，打造极聚向心力、战斗力的团组织。

首先根据我镇特点，狠抓整个镇的团组织工作。其次，解决好团干部的政治、思想问题，强学习强培训，狠抓团干队伍建设。其三，通过推优入党、树典型示范、强管理狠抓团员队伍建设。

2、选准载体，大力营造宣传氛围，达到党团两个组织相互影射，共同提高。依托简报、宣传窗、互联网等载体，结合重大节日，联合有关部门，开展形式多样、生动活泼的宣传活动，进一步加强我镇团工作的宣传力度。

3、推进阵地建设，着力抓好青年文明号建设和青年活动中心示范点建设。

4、切实做好服务青少年的工作。着力推进爱心助学行动，加大对困难学生的救助和服务力度；努力服务农村青年就业创业，

培养青年兴业领头人。深入推进预防青少年违法犯罪工作、加强青少年法制教育;切实帮助困难青少年群体,开展送钱物、送技能和送信息等活动,切实解决他们在工作、学习和生活中遇到的.困难。

5、做好党建和团建的有利结合,当好助手。

最后,协助、配合党委政府做好各项党政重点工作,切实当好助手角色。

各位领导、同事们,古人说:“不可以一时之得意,而自夸其能;亦不可以一时之失意,而自坠其志。”竞争上岗,有上有下,无论上、下,我都将以这句话自勉,一如既往的勤奋学习、努力工作。

尊敬的各位领导:

大家好!

首先,真诚感谢各位领导给了我这次难得的展示自我、检验自我的机会。今天,我参与竞聘的岗位是:禄劝县人民银行中层干部。下面,我对自己的基本情况向各位做一下简单的介绍。

我叫,是一名中国共产党员,现年岁,我于年毕业于学校。于年进入禄劝县人民银行支行基础业务科从事会计一职,后在国库以及禄劝县支行团支部工作。在中国人民银行工作这几年,我凭着对银行事业的强烈责任感,把自己的愿望和抱负都倾注在我所热爱的事业上,以积极向上、认真负责的工作态度,为禄劝县人民银行支行各项工作的开展尽一份自己的力量。经过我的不懈努力取得了:(幼儿园政治学习小结)

一、面对竞聘这个岗位,我想自身有如下优势

一是，明确的思想动力。从事地会计工作和工会工作期间，我始终坚持正确的理想信念，坚持党的全心全意为人民服务的根本宗旨，并作为全部工作的出发点和归宿。牢固树立正确世界观、人生观和价值观，思想上同党委、政府保持高度一致，并正确运用到工会事业上，执行党的路线、方针、政策，尽量避免和减少工作的偏差中层干部竞聘演讲稿中层干部竞聘演讲稿。把“三个代表”重要思想作为自己的指导思想，坚持可持续发展观，努力营造学习廉政作风、查改剖析、整顿提高的良好氛围，坚决抵制走表面形式化流程。加强自身廉政思想建设，争做银行廉政作风建设的积极倡导者、模范实践者和良好风气的自觉引导者。

二是，出色的工作能力。在人民银行从事会计工作一职时，秉着细心的原则，认真审核每张单据、每个金额，严格按照银行会计工作的相关规章制度进行工作，避免工作中出现失误。在从事工会工作期间，严格按照《企业法》、《工会法》的相关规定，组织企业员工参与民主管理和民主监督工作，进一步提高职工的参与意识。积极做好公司每年年初的公司职工代表大会，发挥广大员工的民主决策、民主管理、监督权利。

三是，团结的带头作用。在工作中团结同志，遵纪守法，廉洁奉公，起到表率作用。坚决执行领导的安排，不遗余力地支持领导的工作，维护领导班子的权威形象和核心地位。在工作中能够起带头作用，在需要员工配合开展工作时，我尽量避免用生硬的、命令式的口吻布置任务，而是向员工讲清要求，争取他们的支持，让他们能愉快地参与到工作中。

二、如果竞选成功以后的工作打算

(一)加强学习，进一步提高思想建设。

“学无止境”，只有通过不断学习，不断提高，才能让自己在日新月异的时代不被淘汰，才能真正为做好银行管理工作

尽一份自己的力量。为此，在工作中，我始终把学习放在重要的位置，深入学习、响应、贯彻党的十六届三中、四中全会，指导各基层团组织通过开展专题报告会、培训班、组织宣传队巡回宣讲、召开骨干代表座谈会等形式，推动党组织活动的顺利开展。

(二)加强学习，进一步改变作风建设

在深入调查研究的基础上，从自身出发，寻找自身存在问题的根源，并及时改正。将工作的重心放在制度的落实上，形成有效的队伍建设配套体系，真正转变工作中存在的“在其位，不谋其政”、办事效率低、服务态度差的不良现象；将人民银行的服务与管理的职能充分展现出来；在人民心中真正树立我行良好形象；真正做到始于“用心服务”的目的。

(三)加强学习，在管理上狠下功夫

在今后管理工作中严格按照“管理就是服务人，管理就是帮助人”思想执行。在管理中强调参与的价值，把管理和被管理这对矛盾统一到相互理解、相互支持和共同进步中。

拿破仑曾经说过：“不想当将军的士兵不是好士兵”，但是无论此次竞聘的结果如何，我都会正确对待，“在其位，谋其政”，我将继续勤奋学习、善于思考、锐意改革，进一步增强事业心、责任感和使命感，牢固树立为服务的观念，尽心尽责做好人民银行各项工作。

谢谢大家！

竞聘医院中层干部演讲稿篇六

尊敬的领导、各位评委，同志们：

我叫xxx，现年30岁，中共党员、大专学历。95年毕业分配到白石山镇政府先后在多种经营办公室乡镇副职竞聘演讲、团委、综合治理办公室工作，任过团委书记、综治办主任，97年调入团市委，任青农部部长，20xx年调入市纪检委任检查员，20xx年下派到民主街实验社区任党支部副书记，20xx年年末借调到市场物业中心任副主任至今。

多年来，在父母的养育下，在师长的培育下，在领导和同志们的关怀帮助下，再加上自己的积极努力，我已从一个咿呀学语的玩童，拙壮成长成为一名党的机关工作者——国家干部。

这次市委决定不拘一格公开选拔领导干部，对于一个积极要求进步的青年来说，既是一次挑战，又是一次展示自我、对照检验的好机会，更是一次学习、锻炼、提高的好机会。所以，我决定晓试锋芒，竞争副乡镇长这个岗位，我之所以竞争这个工作岗位，源于我生在农村、长在农村，从骨子里都透出的乡村气息，使我深深地热爱农村；源于我有在乡镇工作三年和在团市委的四年里，我一直具体负责农村工作的经历；源于我年富力强、有多个部门、多个岗位工作经验；源于我自身具备的综合素质；源于我有大多数人不具备的优越条件。

一、我综合素质高乡镇竞聘上岗演讲稿，具备当副乡镇长必备的基本条件

我一直在学习马列主义、毛泽东思想的教导下成长起来的，具有坚定的信念，鲜明的立场，强烈地事业心和责任感。能够坚持民主集中制原则，团结同志，讲实话，办实事；能够以身作则，依法办事；能够认真贯彻执行党的路线、方针政策，深入基层，密切联系群众；能够拒腐防变，廉洁自律，解决实际问题；能够抵御各种风险的考验。从乡镇到团市委，从团委到市纪检委，由农村到城市，从小部门到大单位，进一步说明了我有一定的文化水平和专业知识，已经具备了较强的思想政治素质。在日积月累中，具备了一定的文字综合能力，

语言表达能力，组织协乡镇中层干部竞聘上岗调能力，分析和解决实际问题的能力，完全具备了竞职的基本条件。

第二、乡镇工作和相关的农村工作经历，使我志在农村

我生在农村长在农村，95年毕业，我又被选派到白石山镇政府工作，抓过多种经营、做过团的工作，负责过综合治理工作过。97年调入团市委，具体负责农村工作，常年往来于全市21个乡镇街，四年里，累计走了近百个村，在团委和纪委工作期间，我多次被市委、组织部抽调开展“三情”调查，乡镇街“三讲”和“三个代表”的学习教育活动，经常深入到各乡镇街和村屯开展工作，现已对全市各个乡镇街都有一定的印象和认识。潜移默化中，也使我对农村工作，从感性认识上升到了理性认识。六年的农村工作经历，使我积累了一定的农村工作经验。再加上我二十多年来一直生活在农村，我深深地了解农民的苦与乐，读懂了他们在沉思中期待着什么，这乡镇卫生院竞聘考试也是我矢志不渝，坚定到农村工作一个重要原因。

第三、我有一技之长，能够带领一方百姓发家致富从88年到20xx年，我家一直种植晒烟或烤烟，13年来，我无论是双休日、法定假日还是暑假，只要有时间，我就帮助父母种植烟叶，加上在白石山与烟叶公司共同抓了两年的晒烟经历，已经熟练地掌握了烟叶生产技术，具有一定的实用价值。此外，我在团市委工作期间还抓过秸秆养牛和木耳、香菇等食用菌项目，对这两项技术有过实际操作经历。我想进一步学习、能够运用好这些技术，带领一方百姓致富的。

第四、特殊的经历，使我具备了一定的组织协调能力和潜在的发展能力

自参加工作起，我先后在白石山镇政府、团市委、市检委监察局、民主街实验社区、国资公司所属市场物业中心工作，平均两年换一个单位，与市直诸多部门有过工作接触和业务

往来，他人少有的工作经历，使我具备了一定的组织协调能力。在团市委抓过秸秆养牛、食用菌、烤晒烟种植等项目，并经常与农业局、牧业局、税务、信用社、农行、科协等涉农部门进行沟通联系，到乡镇工作，我具备与相关部门协调工作的基础和经验。在团市委，我曾多次到省市参加上级团组织组织的科技培训和青年联谊活动，多次与全国杰出青年农民高才、葛耀星等一批省内乃至国内闻名的先进青年代表，进行座谈交流，同时与吉林农大、左家农科院的教授建立了联系，结识了一些生产农用物资的企业领导，这种特殊的经历和有一定感情基础的人员优势，充分利用乡镇卫生院竞聘考试，发展潜力很大。

第五、我作过副职，能够摆正位置，当好参谋和助手

20xx年，我先后下派到实验社区、临时抽调到市场物业中心任副职至今，使我在副职的岗位上得到了锻炼和提高，做到了虚心学习、认真工作，及时请示、汇报，不随意表态发言，善作主张，处处以大局为重，事事维护一把手形象，促进班子团结，明确职责、摆正位置，当好参谋和助手，切实发挥职能作用。

第六、我有较强的农业推广专业技能，具备了从事乡镇工作的专业基础

从96年10月至20xx年4月，我一直自学农业推广专业，已经系统地掌握了农业推广技能，面对入世带来的机遇与挑战，从事农村工作，将得心应手。

今天的竞聘，云集了很多人才，如果我没有竞选成功，说明组织上选中了能力更强的人，如果组织选中了我，我将“不用扬鞭自奋蹄”