

团队经理内部竞聘方案(模板5篇)

为了保障事情或工作顺利、圆满进行，就不得不需要事先制定方案，方案是在案前得出的方法计划。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的方案吗？以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。

团队经理内部竞聘方案篇一

尊敬的各位领导同仁：

大家下午好！

今天我竞聘的是薪酬委员会综合处经理级。首先，自我介绍一下。我是xx集团工程监理部人事xx□毕业07年□fn海事学院，现就读xx大学在职研究生。先后xxxx集团从事过企划、电台主持、人力资源管理□20xx年2月进入公司，担任bj集团工程管理中心人事专员负责人事部分工作。11年6月份内调新独立组建的工程监理部全面负责人事工作至今。

5年多的工作经历，不同岗位的磨练，特别是在不同公司领导们关心爱护下，坚定了我的意志，提高了我的综合素质和工作能力。就工作做下总结。

20xx年6月工程监理部独立并组建，当时只有78名员工和35名大学生及30人新员工，总部只有4人4台电脑。其它的一无所有，我记得当时负责我们的jx总裁说了一句话“责任是金牌、经验是银牌、能力是铜牌，知道什么是王牌吗？是思想，思想是王牌”当时这句话激发了我和我的同事王建明，我们俩反复设计、推演、预防部门及员工日后走向，确定是走传统的人事管理还是走的人力资源管理，确定我们是管理型部门还是服务型部门。如何处理以后的问题，最后我们达成一致“口苦婆心的管理，心与心的沟通。先影响一部分人再通

过一部分人影响另部分人，最后淘汰一部分人”。截至20xx年7月我们后退xx人，离职率和集团至相差xx□

截至20xx年8月我们共有员工xx名，与20xx年相比翻了x倍。人多了事多了工作也就多了。我们人事自己制订，第一时间反馈制（四小时内）。时刻记着项目事，无小事。比如上午我接到一个问题，不管是不是我的。中午之前需给对方一个答复；下午接到的，就争取下班前。或者明确告诉他时间，征求对方同意。慢慢的我们人事就形成了，不管什么工作，办到什么程度，我们都第一时间，四小时内反馈对方。查看八月份第几周通话记录，薪酬上21人，培训上11人，平台5人次，伙食6次等302次通话记录和十几次总部部门工作对接。

由于部门员工基数少，新员工多能力层次不齐，思想不同，部门要求我们争取员工技能、思想的快速提高，我们人事加大部门员工培训，并且给我们自己上了紧箍咒“切合实际的培训”。我们制订了培训制度，项目反馈人事组织编写部门审核快速培训快速考核迅速反馈立即改正，分等级培训分等级考核分等级至加分，季度奖励等等。这一年下来我们有目共睹工程监理部在稳健中迅速成长。同样20xx年11月针对考勤制订部门考勤制度，人事进行不定时抽查截至目前共x人，因考勤后退x人。或许这不能说明责任只能说这是我们人事应该做的。但是我确可以说我们切合实际做到了，这是我们的有限责任能力。我们仅一个考勤就后退了x人，如果出了人事纠纷我来负责，这是第一责任制。

这一年中我们人事配合很多部门完成了工作，也留下很好的口碑，同样也被别人配合完成了很多工作。例如每月我们要打印目标责任书需要1700多张纸，我们的纸来源与工程结算中心等各个部门。我们薪酬有疑问财务、人资不厌其烦的一遍一遍为我们解答。再如20xx年制订轮岗轮职试行制度，最高一次调动xx人，我们人事所想到的是如何先解决他们困难，然后让员工安心开心尽职尽责的工作，经过一个月的协调，

顺利完成冬季调岗。并且部分员工甚至回去的时候项目人员主动打电话来让其留下。更有员工不过各方面压力在年前责令停工更改。

我参加此次竞聘的信心，我有决心勇挑重担，以百倍的热情和努力面对今后的挑战。

对于此次竞聘，我想以四个“争”来理解：

对于竞聘本身，我想说“争责任”。参加竞聘，我个人认为并不是争名夺利而应理解为争一份责任。责任，是亘古不变的主题。所谓责任意识，就是“想干事”；责任行为，就是“真干事”。责任更应该是担当和付出，而我，正有一颗强烈的事业心，有抱负，有理想。长时间的人事工作，使我养成了谨慎、沉稳的工作习惯，能敏锐地掌握处事的关键点和较强的解决能力；而从监理部独立并组建近一年的锻炼又培养了我通盘考虑、兼顾上下的工作作风，既要圆满完成上级交办的任务，又要充分考虑另一方的承受能力，把握工作的轻重缓急，强化指导和服务。因此，对于此次竞聘，我是向领导争取这份责任，并做好充分的思想准备和行动准备。

如果此次竞聘成功，我想说两个“争”。首先要“争气”，我认为，竞聘是一种挑战，一旦成功并不意味着止步不前，而应该更加努力、付出更多，不辜负领导的信任，不辱使命。

团队经理内部竞聘方案篇二

尊敬的领导、各位同事：

大家好！

很高兴今天能作为一名地勘所的一员站在这里演讲，今天我所竞聘的是地勘所所长职务。我在2004年毕业于农业大学，环境工程大专，同年进入市勘察测绘有限公司从事测绘工作，

2005年任测绘大队副队长。2006年3月份进入温江区规划设计室工作，成为业务骨干。现为设计室测绘组长，参与设计室测绘方面的管理工作。我感谢这几年以来组织上给予我在工作岗位上的学习、锻炼的机会，也更感谢组织及在座各位给予我的这次演讲的机会，同时我也郑重表示：无论此次应聘成功与否，我都会一如既往地干好我的本职工作，我会为我所热爱地地勘事业贡献青春与热血，无怨无悔。

我毕业于四川农业大学。通过不断的自学，以及在工作中的实践和总结，充实自己在测绘方面的专业理论基础和专业知识。在努力提高测绘专业知识深度的同时，翻阅了大量的其他相关建筑工程施工的书籍，扩大自己的知识面。在进入温江区规划设计室以后，更是利用平时的空闲时间学习《测绘技术应用与规范管理实用手册》。通过对本书的学习，我对测绘新技术和新理论又有了全新的认识和理解，从思想上突破了传统测绘的束缚，对测绘的三个发展方向gis□gps□rs都有了较为深刻的理解。我从环境工程毕业后从事测绘工作，目前正报考工程造价本科，各种专业知识丰富，知识面广。

我认为我自身的优点就是一直秉承踏实做事、吃苦耐劳的精神，不断锻炼自己开拓进取的精神。我能够适应不同专业和岗位，有着较强的测绘工作及测绘管理能力，能够吃苦耐劳，不断开拓进取。而存在的不足就是学历较低，处事和社交能力有待提高。

当前，企业的大锅饭制度使得员工们缺乏进取心，造成企业出现了经营困难、人员上访的问题。企业形象不佳，缺乏服务意识，对企业的服务不到位，相关的责任人对拿到的工程重视程度不够，不能及时跟进，缺乏有效的沟通交流，因而难以拿到业务。企业业务单一、资质等级较低，仅做单一的抵抗工作。企业是全民所有制，以前的员工都是编制的，近十年也没有注入新人才，人员老化、思想没有与时俱进。另外企业的设备老化，资产少也是一大问题。

如果能够竞聘成功，我会认真带来全所员工热情投入到地勘所的地勘事业发展中。我会在地勘业务增长、人事变动等方面多争取局领导支持。引入市场经济体系，打破现有的薪酬体系，鼓励多劳多得。我将不断做好服务工作，完善服务体系，改变企业形象。我将努力拓展地勘所业务内容，通过和其它企业的合作，将业务扩展到降水、护壁等资质范围允许的范围内。在保持问题的前提下解决目前企业人力资源管理问题。如果竞聘成功，到地勘所以后，我优先要做的就是稳定地勘所工作人员，加强和现有的合作伙伴的联系。我会不断加强自身的地勘知识学习，踏踏实实做事，为提升企业形象而努力。我会在局里的支持下限做一两个地勘小项目，不断积累地勘工作经验，狠抓落实地勘工作外业和内业，根据项目来了解地勘所现有的工作人员情况。

谢谢大家！

团队经理内部竞聘方案篇三

各位领导、各位评委：

千帆竞技，百舸争流。我们xx集团事业正蓬勃发展，我作为和xx集团一起成长的一名员工，肩负着责任和使命，更有义务争做xx集团事业的脊梁。我是一个热爱xx集团的人，我希望有更广阔的舞台为xx集团的发展多作贡献。假如这次我能够竞聘成功，我将履行职责，发挥作用，围绕xx集团20xx年的宏大目标，使办事处工作有新的突破，再上新台阶。我的工作思路如下：

作为，中层管理岗位领导人员，不仅要有一定的政治理论水平，而且还要有过硬的业务工作能力，我将在工作中遵纪守法，廉洁奉公。增强责任心和使命感，发扬“艰苦奋斗，开拓进取，务实创新，忘我奉献”的精神，尽职尽责把本职工作搞好。

- 1、积极主动与客户和业务员沟通，充分调动两支队伍的积极性，利用月例会充分沟通，把月例会开成一次下达目标任务的会议，一次鼓劲的会议，一次团结的会议。
- 2、巩固基础产品群，大力推广新产品和特优级产品，满足人们的消费需求，调整产品结构，提升企业及客户盈利水平。
- 3、继续深化乡镇市场运作，加大硬件投放，提升销量。
- 4、创新营销模式，通过路演等方式快速做大新产品销量。

每个人的能力都有一定限度，善于与人合作的人，能够弥补自己能力的不足，达到自己原本达不到的目的。有一句名言：“帮助别人往上爬的人，会爬的更高。”合作能增强企业的生存力，跟同伴合作，增强团队的凝聚力和团队精神，取长补短、发挥特长，使一个企业在竞争中增强生存力，才能飞的更高、更远，而且更快。

尊敬的各位领导、专家、评委：几分钟的竞聘演讲，并不能尽述我对做好今后工作的诸多设想，然而却足以表达我对xx集团的热爱。我有激情，有胆识，有思想，有韧劲，更有一颗上进心。如果竞聘成功，我知道，那凝结的不仅仅是我个人的汗水，更凝结了各位领导和各位同事的无限信任和期待。我将在求真务实中认识自己，在积极进取中塑造自己，在拼搏奋斗中奉献自己，在岗位竞争中完善自己，以xx集团的发展为自己终身的奋斗目标，自强不息，积极进取！用出色的表现回报大家的厚爱，尽情挥洒我的热诚，攀登的更高峰！

我的演讲完毕。谢谢大家！

团队经理内部竞聘方案篇四

尊敬的各位领导：

我叫，今年岁，从事众合柜台工作已将近十年，在过去的将近十年的工作时间里，通过自己不断的学习和实践，在领导的支持和同事的帮助下，我从基层做起，渐渐成长为一名合格的银行工作人员。因此，有了这些坚实地基础和条件，我更坚定信心要竞聘这个岗位。

作为一名银行人员，今天，我能参加这次竞选，心中百感交集，首先要感谢各位领导多年来对我的教育和培养，感谢与我同舟共济、朝夕相处的全体同事对我的帮助和信任；我很荣幸自己赶上了这次挑战自我、展示自我的大好时机，使我有机会争取一个我喜爱的工作岗位。

(一)我具有丰富的工作经历与较好的工作业绩

(二)我具有熟知营业经理的职责

营业经理的岗位是重要的职责，也是包罗万象、非常繁杂的，它不仅要搞好公共行政事务管理，还需要提供后勤服务。我熟知营业经理的岗位职责，就少去了一个熟悉的过程，就能直接投入工作，能起到事半功倍的作用。我有较强的问题处理、系统分析、理解判断、组织协调和沟通能力，这些都是保证我做好机关协理员的基础条件。

(三)我具有较强的严谨的工作作风，认真的工作态度

我很明白银行工作是直接关系到经济利益、也是一项要求严格的工作，不能在工作上存在半点马虎。在银行工作了将近十年的时间，我一直坚持严谨的工作作风，认真的工作态度，这也是我竞聘营业经理的另一个优势条件。

(四)我具有吃苦耐劳的精神

战中求发展，在实践中求超越，同时紧密结合本岗位实际，创造性、灵活性地协调、开展各项工作，保证出色完成各项

工作任务，以此获得领导与同事对我的信赖。

一是爱岗敬业，履行职责。我要认真履行机营业经理职责，我将坚持“两手抓”、“两手都要硬”，切实担负好管理工作的责任，牢固确立“以人为本”的管理理念，以率先垂范的行为与兢兢业业的态度做好营业经理的各项工作。

二是做好服务工作。在营业经理的工作岗位上，做好服务作是关键。如果我能当选，会把自己的全部精力与时间都毫无保留地投入到做好服务工作上，要开动脑筋，想方设法，搞好服务，获得主管领导与职工的满意。

三是抓好自身建设。营业经理职位对我来说是一个全新的工作，责任重大，我将努力按照政治强、业务精、善管理的复合型高素质的要求对待自己，要求别人做到的自己首先要做到，率先垂范，严以律己，努力争当一名合格的营业经理，全力实践“团结、务实、严谨、拼搏、奉献”的时代精神。

团队经理内部竞聘方案篇五

各位领导、各位同事：

- 1、我具有比较扎实的政治素质和法律基矗从求学阶段到工作期间，我从未放松过对政治理论、法律法规和科学文化知识的学习和领会，且我也是支行法律专业出身人员。
- 2、我具有比较丰富的实践经验和工作能力，参加工作至今十几年，我品尝过储蓄工作的艰辛，体验过信贷工作的繁杂，胜任过所主任工作职责的重大。
- 3、我具有强烈的事业心和良好的个人品德，十几年来，我经历过艰苦生活的磨炼，思想上更加成熟，作风上更加优良，性格上更加坚强，并养成了坚持原则；清正廉洁、乐于助人的道德品格。

4、我具有良好的学习习惯和较强的基本技能，日常工作中我始终坚持干一行、爱一行、钻一行，业务能力在支行范围内可以说较强，同时具有较强的文字处理能力并熟悉电脑操作，不仅年年超额完成支行新闻宣传稿件任务，且《送您一束鲜花》的新闻稿曾被总行职工报录用。

5、我具有丰富的社会资源，这是储蓄工作任务、指标是否能完成的关键，任务与指标的完成与其社会资源密不可分。我不仅是中行员工，同时也是县政府委员，能经常与县政府有关领导及企业领导接触，并与其沟通良好。

1、要正确认识、处理业务发展和风险防范的关系，认识规章制度是我们各项业务健康发展的基础和保证。不仅本人要做执行规章制度的模范，还要经常教育员工，不断提高员工风险防范意识，养成按章办事的操作习惯。

4、进一步提升服务水平。服务是银行的生命线。要使每一位员工认识这一点，促进服务的深层次、高水平、全方位发展，增强银行在同业之间的竞争力，现代的银行不能在简单的停留在微笑服务，要在服务质量上下功夫，主动与客户建立一种良好的感情关系，形成以客户为中心的经营理念，想客户所想，急客户所急，让客户真正感受到我们分理处的优越性。

5、广开渠道，经营好客户群体。要使储蓄存款有较大幅度的增长，需要做到：

(1) 经营好客户。经营客户，就是要对客户进行综合评价，根据客户对银行的贡献度确定营销的方向和方法，对客户有所取舍，并将主要精力集中在能为本行带来更多利润的客户身上，全面提高客户维护水平。

(2) 要主动走出银行，积极营销。营销人员要对周边的社区资源、环境变化、市场动态等进行认真的调查分析，及时掌握信息，并根据相关信息，积极、主动开展工作，走出行门，

将客户带进银行。对于陌生的环境，可通过旁人的穿针引线，特别是政府主管部门的引荐，寻找突破口。

(3) 根据客户的不同需求，实行差别服务，以不同的金融产品来满足客户的需求。

6、充分利用宣传工具，树立对外形象。我们可以通过进行针对职工的服务水平和业务水平的测评，以调查问卷的形式征求储户意见等方式，评比产生一名或几名储蓄员，以他们的名字为品牌，在各种媒体上大力宣传，从而达到树立形象，展示实力，吸引客户，提高我行的知名度，扩大社会影响。

竞聘上岗，本来就体现了优胜劣汰的精神，不管这次竞聘能否成功，我都会一如既往地完善自我，超越自我。各位领导、同志们给我一次机会，还您一个惊喜，请支持我，投我一票吧！谢谢大家！