

# 岗位竞聘演讲稿(汇总9篇)

要写好演讲稿，首先必须要了解听众对象，了解他们的心理、愿望和要求是什么，使演讲有针对性，能解决实际问题。大家想知道怎么样才能写得一篇好的演讲稿吗？以下是我帮大家整理的演讲稿模板范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

## 岗位竞聘演讲稿篇一

各位同事：

大家好！今天我参与竞聘的理由有以下几点：

1、拿破仑有句名言“不想当将军的士兵不是好士兵”，我想借这个机会来激励自己，把它作为一个锻炼的机会提高自己的综合素质。目前我是一名普通医生，但是我相信我不会永远是一名普通的临床医生。这就是我今天为什么站在这里的目的。

2、医院的发展靠大家共同努力，有句话说的好：“不在其位，不谋其政”，我们在平时的工作当中也许考虑问题比较片面，那么我就借这个机会来做个换位思考，假如我是一名麻醉科主任的话，我会怎样带领科内成员做好各项工作，这样的话在以后的工作当中我就更能够严于律己，更好的为医院发展贡献微薄之力。

今天的主题是科主任职位的竞聘，职位意味着责任和义务。假如我是一名科主任的话，我认为有责任要做好以下几方面的工作：

1、凝聚多方面力量，提高工作效能。

(1) 要与相关科室搞好对接，树立整体观念。做到科室职责

上分，思想上统一；工作上分，目标上统一，相互补充，平等相处，达到更好的整体效果。

(2) 在实际工作中要与同事搞好连接，营造良好氛围。做到严于律己，诚恳待人，多一份理解和谅解，多一份宽容和信任；努力创造宽松、和谐、愉快的工作环境。

## 2、增加医疗收入、不断深化服务理念。

注意控制科室收入结构，增加医疗性收入，控制药品占总收入比例，使医院经济健康快速发展。当然，要增加医疗收入，需要病源的不断增加和医疗质量以及服务水平的不断提高。要抓好科室成员的思想建设，进一步强化服务意识；积极做到在管理理念、经营理念、服务理念上不断创新，加强成本控制，增收节支。在努力加强规范化服务型医疗人员队伍建设的同时进一步提高病人满意度。

## 3、抓好医疗质量的管理。

拥有良好的医疗质量，是医院能够良性发展，健康发展的基础。我们应该以医疗质量管理为核心，以严格执行各项医疗制度、措施为重点，抓好以基础医疗质量和医疗操作规范为主要内容的医疗质量管理。加强科室的两级质控和医院感染的管理、监控，要不断提高科室成员的风险责任意识，加强检查考核，严格落实责任，以确保医疗质量不断提高。

## 4、加快新技术，新项目的开发应用。

坚持以临床为依托，抓好临床医疗质量的同时，组织科室成员积极撰写论文，不断推动医院科研学术活动的深入开展和综合技术水平的持续提高。在确保医疗安全的情况下加快新技术的学习和应用。组织大家不断学习新知识、新观点和新技术，充分发挥在专科、专业建设中的作用。我科最近已新开展了腰一硬联合阻滞麻醉这项新的技术，对手术环境提供

了更好的条件和保障。但是我们也应该看到其他医院的技术进步，我们只有不断创新，做到“人无我有，人有我优，人优我新，人新我精”，这样才能始终走在其他医院的前列。

## 岗位竞聘演讲稿篇二

尊敬的领导、各位同事：

大家好！

我是xx□我竞争的岗位是市场经理。我是上年正式走上客户经理工作岗位的，在一年零六个月的工作过程中，我一直牢记公司领导的警示，坚持“清清白白做人，认认真真做事”的宗旨，以公司的利益为出发点，全身心地投入到工作之中，经过坚持不懈地探索和调整，不辞辛劳地奔走和努力，走出了一条适合区域销售习惯的新路子，取得了一定的成绩。卷烟销售总量和促销品牌销售量屡创新高，在各条线路中名列前茅；销售层面控制也基本定型，今年1月至6月销售排名前10%的客户占区域销售总量的百分比均控制在35%以下，超前性地达到了公司的要求。

1、市场经理必须具备良好的的人格素质和管理能力。人格素质包括积极敬业、善于沟通、技能突出、知识广泛、心理健康。管理能力则主要体现在预见能力、计划能力、诊断能力、赞扬能力以及合作能力等方面。

2、市场经理的工作职责。依据公司的整体规划和营销目标，正确分析市场机会，确定目标市场；合理设定销售目标，制订销售计划和销售策略；管理和指导一线营销人员市场经理最主要的工作职责和任务就是在营销团队中起着教练员和指挥棒的作用，他必须教会和带领一线营销人员通过一系列的营销活动来实现公司的营销目标。

1、在营销团队中采用说服式、参与式的工作风格，而不是简

单粗暴的命令式和不负责任的授权式。公平、公正、公开地开展指标考核、分配卷烟、查错纠错等各项工作，以理服人，以健全的规章制度管理人。

2、完善每天的工作例会制度，加强横向与纵向沟通。鉴于线路分散，所有客户经理无法每天集中的实际情况，计划在电脑平台上设置一个工作例会平台，通过这个平台将当天的各项工作进行指导与安排，对上个工作日的工作统一点评，表扬先进，鞭策后进。客户经理与访销员每个月至少集中一次进行沟通交流，提高工作质量和效率。

3、加强市场信息的收集和分析工作。在以往的工作中，客户经理最基础和最重要的工作——市场信息的收集和分析流于形式，收集到的信息散、乱，有的信息甚至毫无价值，最主要的原因在于客户经理在信息收集和分析方面缺乏指向性，想当然地乱收一通，如此分析出来的结果可想而知。

4、在工作过程中将自己和其他优秀的客户经理在卷烟营销一线积累的一些经验毫无保留地、开诚布公地与团队成员进行交流，取长补短，采取“传、帮、带”的形式提高团队整体的能力、脑力、挑战力、执行力和凝聚力，着力打造一支“招之即来，来之能战，战之能胜”的优秀团队。

如果竞聘成功，我绝不会骄傲，我会勤勤恳恳、兢兢业业地面对人生的新一轮挑战，力求在新的工作岗位上干出成绩，干出精彩！

如果竞聘失败，我更不会气馁，我会积极努力地寻找差距，缩小差距，超越差距，回到原来的工作岗位从头再来。我相信，我仍然是一名优秀的客户经理！

谢谢大家！

## 岗位竞聘演讲稿篇三

尊敬的各位领导：

大家好！

非常感谢局领导给我这个参与支局长竞选展示自我的机会。首先我自我介绍一下，我叫，31岁，大专学历，20xx年进入xx市邮政局工作，现任次坞邮政所主任。今天我要竞聘的是支局支局长。

自20xx年参加邮政工作以来，我曾做过邮政营业员，储汇营业员，报刊分发员，邮政所主任等工作。多年来，我一直致力于做好本职工作，特别是自20xx年任次坞邮政所主任以来，在各级领导，同事们的关心，支持和帮助下，我们次坞邮政所通过努力，取得了优秀的经营业绩。特别是近几年，每年都超额完成市局下达的计划任务，20xx年我们业务收入计划的完成率达到103.89%，其中三项重点业务中，函件完成101.48%，特快完成100.75%，储蓄完成102.9%，其它各项业务完成情况也良好。

由于多年的邮政一线工作和管理经验，本人非常熟悉和了解邮政，也非常热爱邮政事业，对邮政充满了感情和期望。作为邮政的一份子，我将继续与邮政同命运，共成长，这就是我参与这次支局竞聘的主要原因。另外，我觉得我这次竞选次坞中心支局长还有以下优势：

熟悉邮政业务，懂一线邮政业务管理。邮政业务虽然不是高科技，但熟悉一线邮政业务和邮政一线生产管理是一个支局长的基本条件，而我基本具备这个条件。

有一定的地方人脉关系。邮政业务的特点决定发展邮政业务必须通过一定的人脉关系才能达到营销的目的。而我，家在次坞，已在次坞生活多年，在当地已有一定的人脉关系，当地镇，站所，企业，村我都非常熟悉，为业务的开展打下了扎实的基础，正因

如此,近几年,次坞邮政所每年计划任务完成情况都较好.

团结合作,关爱下属.团队为一个单位,部门存在和发展的基础,正因如此,一个团队是否团结直接关系到一个单位,部门是否能良好发展,而这却却又是我一直努力在做的.

当然,我年青是我又一大优势,我有旺盛的精力和发展业务冲劲,如果各位领导信任我,让我当选次坞中心支局支局长,我将带领次坞中心支局的全体工作人员一起从以下几方面着手开展工作:

我将根据各种邮政业务的特点制订一定的发展策略,重点是抓好三项重点业务,再兼顾其它优势业务和次重点业务,以确保全面完成20xx年局下达的各项计划目标.

函件业务是邮政的根本,发展函件业务至关重要,而正常的窗口函件业务一定较少,所以,我认为,必须充分发挥团队的作用,根据次坞当地经济特点,在充分走访政府,站所,中小企业的前题下,按照企业,单位的需求发展定制型卡,封,片业务,促使企业多用邮政业务将是20xx年发展函件业务的关键.

而特快,物流业务,是各企事业单位必用业务,有市场,关键是在与其它快递公司的竞争中争取到更多的市场份额.所以,我们要做的工作主要做好客户的走访工作,再分析那些客户有需求,有什么样的需求,再根据需求和我们邮政的优势做好全面贴心的服务,以此争取更多的客户是重点.

至于,储蓄业务,我是有经验的,只要做好窗口服务,加强宣传,重点抓好旺季业务发展,淡季抓好代发工资,发卡等项目,多吸引自来业务,同时争取大客户业务和集团业务将会是发展储蓄业务的主要手段.

而其它业务则要根据不同的业务特点,利用团队的力量,采取一定的营销手段,必有成效.当然以上的一些发展业务策略的

前题是必须抓好窗口的服务,窗口是形象,是所有营销的归集点.

队是我们生存的基础,是根本,所以,我认为作为次坞中心支局的支局长,在每年初,必须根据市局下达的计划任务,实事求是的,在公开公平公正的基础上,制订考核奖励办法,将责任,义务,权利充分结合到办法中,做到贡献大的职工能多拿,贡献小的少拿,以充分调动职工的积极性,创造性,将能起到事半功倍的效果.

邮政的所有经营和业务发展,都有一定的规范要求,所以,加强内部管理是业务良性发展的必要条件.而规范经营只要按市局的规范要求,通过加强内部管理,按年初制订的计划,组织业务制度的学习,并严格执行各项规章制度,做到有章必循,必能有序合规经营.

以上只是我的一些粗浅想法,不当之初请各位领导批评指正.如果这次我能成功竞选支局长,我将尽自己的最大努力,充分调动职工的积极性,全面完成市局下达的各项计划任务,做到让领导满意,让职工满意.

## 岗位竞聘演讲稿篇四

尊敬的各位评委,各位领导,各位同仁:

你们好!改革不算一个新鲜的话题,竞聘也渗透到社会生活的方方面面,它无时不昭示着人们这样一个道理:唯改革才有出路,唯有竞聘才能找到自己想要的人才。

感谢公司,感谢竞聘,使我能有机会站在演讲席上,更感谢在场的各位给予我参与这次竞聘演讲的勇气和力量。

所以在此向各位真诚的道一声:谢谢!

我叫谢艳峰，25岁，本科，自2004年大学毕业后就职于东阳三建总工室，2014年调入东阳三建计划处。

今日，我参加公司外派中高层干部的竞聘的演讲，各位会认为我太年轻，缺少资本，但是我为什么能站在这个竞聘的演讲台上，是因为我信奉海阔凭鱼跃，天高任鸟飞，机会是靠自己去努力争取的，广阔的市场是靠各位努力开创的，如果连竞聘的勇气都没有，那更不用说去开创市场了。前辈们有前辈们的优势：丰富的专业经验和社会经验，而年轻人的优势在于接受新鲜事物快，思维方式能与时代同步。

两年以来，在三建这个各位庭里，通过前辈们和同龄人的帮助，我成长了不少，其间我不仅积累了许多本专业的知识，并且学到了很多社会交际方面的知识。这些知识不管什么时候都是我的一个财富。我感谢他们。

经营工作是公司一切工作的前提，是公司取得经济效益，持续发展的主线，近年来在公司领导的关怀和各位经营工作者的共同努力下，我们公司的经营工作取得了可喜的成绩，经营业绩一年比一年高，对我们公司的发展起到了重要的作用，但是随着社会不断的发展，我们的经营工作仍需改革和创新，由于某种原因，尚有许多不满意的地方，我们需要进一步探索新形势下的经营工作的最佳模式，使我们公司在新的阶段有更进一步的发展。

如果我有幸竞聘成功的话，我将努力做好以下几点：

- 1) 收集当地的信息，掌握当地大建筑公司的经营情况(包括经营方式和经营优势)，调查当地开发商的开发能力和信誉度，同时完善经营队伍(包括投标，风险评估，业务谈判)等，努力做更好的项目。另外还需要保持与公司和项目部的沟通与交流，因为公司无论什么时候都是我们的强大后盾，有着丰富的经验，我们需要将大的承接项目的信息和我们的意见反馈给公司，以确保决策的正确性。



2) 风险防范，工程的不确定因素与效益是紧密联系在一起的，如果不做好风险防范，再好的项目，效益如同空中楼阁，随时都可能消失，然而在做好风险防范的前提下，我们就需要通过我们的测算，把握好市场价格的信息，加强管理的前提下挖掘如何提高我们的经济效益，通过管理实现效益的最大化。

3) 拓展社交范围，孤掌难鸣引用到这里就是说不论做什么事情都需要各位的帮助，一个人的能力往往是有限的，所以我们需要与社会的各方面的人交往，在我们建筑方面，有了一定的社交范围就相当于拥有了一块相当大的信息库和资料库。因而在信息收集和业务承接方面都有一定的优势。

4) 人才的培养：一个公司的发展需要不断的注入新鲜血液，新鲜血液是一个公司不断发展的后备力量。只有不断培养新人并且留住人才，才能确保业务发展到一定程度的有更多的熟悉业务的人才。

最后如果我有幸竞聘上岗，我将尽快进入岗位角色，充实自己相应岗位的责任和技能，争取尽快使自己胜任岗位。

各位领导，各位同仁：

上午好！今日，面对诸位，我来说出一番原本藏在心里的话语，寻找一个应该属于自己的位置。我是总厂的一名下岗职工，刚届不惑之年。在下岗的日子里，我换位做了自己在岗的时候不曾做过的事；在不惑的年龄上，我认真思索了自己蒙昧的时候不曾想过的事。所以我成熟了，应该收获了。我说：我最适合这个位置。在总厂的日子里，我从一名上“三班倒”的工人，一步一个脚印地做起，干过材料会计，做过厂办秘书，当过支部副书记。这期间，总厂还专门送我到“吉大”学习了两年的管理科学。是组织的培养和自

己的努力，我积累了丰富的基层工作经验和比较深厚的理论知识，也具备了坚实的组织能力。可是正如一首反应下岗工人的歌里唱道的一样：昨天的荣耀已成过去，今夜我们又从走进风雨。但只要心还在，梦就在。行动的脚步依然是那样果敢；奋斗的信念依然是这样坚定。机会来了——机会是属于那些有准备的人——我就是时刻准备着的人！在下岗的大几年里，我找准了贤妻良母的位置。我成天围着锅碗瓢盆转，操着柴米油盐心。但我知道我的事业在丈夫身上；我的未来在儿子身上。我放飞着自己的理想，夯实着自己的希望。

## 岗位竞聘演讲稿篇五

各位领导，各位评委：

大家好！

我叫，来自总行人力资源部。我竞聘的岗位是：总行办公室主任助理。我的演讲分两个部分：一是个人基本情况；二是竞聘的理由及打算。

我年毕业于师范学校，开始在的一所农村中学当教师。在那里一干就是年。年，参加公开招聘，进入中国工商银行，分配在工行市支行从事办公室文秘及法律顾问工作。一年后，被选派到新成立的工行孝昌县支行，先后担任支行办公室副主任、办公室主任、存款科长、银行卡部主任、分理处主任等职。后来，因机构改革，工行从孝昌县整体退出，我于年底返回，又开始到工行基层营业网点当储蓄员、信贷员。年，调工行市分行办公室工作，并明确为副科级秘书；年，调工行湖北省分行办公室工作，通过竞聘担任秘书科副经理；年11月，加盟汉口银行，被聘任为总行人力资源部经理。

之所以竞聘办公室主任助理，基于以下四个方面的考虑：

一是我有比较丰富的办公室工作经历。从事银行工作年来，我有年是在办公室系统工作，先后担任工行县支行办公室主任、二级分行办公室副科级秘书、省分行办公室秘书科副经理等职，对办公室工作的职责和流程比较熟悉。

二是文字综合能力尚可。我业余爱好写作，从岁发表开始，已在全国各级报刊发表文学作品400多篇、专业论文10余篇，曾获《中国青年报》征文一等奖、《长江日报》征文三等奖、《槐荫文学》小说创作一等奖，担任过市作家协会理事。在工行县支行、二级分行和省分行，我一直负责行主要领导讲话、汇报材料、工作总结等重要公文的起草工作，文字综合能力受到领导好评。虽然我的第一学历不高，但职后通过自修，先后获得了汉语言文学、法学、国际金融等专业的4个大学文凭，并被武汉大学授予法学学士学位。参加全国律师资格统考，取得了《中华人民共和国律师资格证书》。在金融、法律、文学、新闻等方面的知识积累，对我做好办公室工作能够起到一定的帮助作用。

三是擅长信息及宣传工作。在工行湖北省分行办公室工作期间，我一直负责向省委、省政府、人民银行、银监局、银行业协会等单位报送信息，九成以上的稿件都是我自己撰写。那几年，工行的信息工作在全省金融系统一直名列前茅。我个人连续四年被湖北省银行业协会授予通讯工作一等奖□20xx年被湖北省人民政府办公厅评为政务信息先进工作者。另外，我有20多年从事新闻报道工作的经历，担任过多家报社、电台、电视台的通讯员或特约记者，在新闻宣传方面有一定的经验和资源。

四是我对自己的工作能力比较自信。参加工作29年来，我一直兢兢业业、勤勤恳恳、任劳任怨，获得过众多的荣誉，家里大大小小的荣誉证书摞起来超过我的身高。特别是在工行湖北省分行本部工作期间，每年的年度考核，我基本上都是优秀，年被湖北省工行本部评为先进工作者。

各位领导，各位评委，因为坎坷的人生经历，使我错过了很多机会，也耽误了不少时间。我希望，加盟汉口银行能够成为人生旅程上的一个新起点。只要大家给我一个能够充分展示的平台，我一定能够干出让大家满意的成绩！

我的演讲完了，谢谢大家！

## 岗位竞聘演讲稿篇六

各位领导、各位同事：

大家好，首先作一个自我介绍，本人朱xx现年31岁，在工行营业部工作，中共党员，大专文化，助理会计师。

我是一名勤勤恳恳一直在一线工作的员工，近两年来，深切感受到改革的浪潮迎面而来，我们不能也不应该回避。随着中国加入世贸组织，对我们每一位员工提出了更高的要求，想轻轻松松工作，舒舒服服上班的日子不复存在了，我们面对的是日益激烈的竞争。竞聘对我来说既是一次机遇又是一场挑战，工行要生存要发展，靠的是我们每一位热血青年，因此，我决定来参加此次竞聘，展示自己。

1、首先我相信自己有信心也有能担负起这一重任。从自我素质方面来看，我是从部队回来的，经过部队这所大学的磨练，养成吃苦耐劳、办事果断、令行禁止的好作风。在部队从事新闻报道工作，因工作突出荣立三等功一次受嘉奖多次，去年，营业部创星级网点，我充分发挥自己的特长，在《如皋日报》对营业部进行的宣传，取得了良好的效果。进行以来，能不断完善和提升自我，认真学习各项业务知识，尽快适应银行工作。95年通过全国成人高考并取得江苏省财经高等学校大专学历，目前正向本科进军，98年通过江苏省英语、计算机等级考试，20xx年通过国家人事部考试，被聘为助理会计师。

2、有着较强工作责任心和进取心。进行以来先后从事出纳、会计等岗位的工作，做到干一行爱一行，对待工作认真负责，出纳点钞获省行级能手，所办理业务无一重大差错，98年被评为支行“优秀行员”。我总觉得作为年青人总该有点追求，更何况面对日趋激烈的竞争，想逃避是不可能的。历史的重任已经落在我们肩上，我们只有迎难而上，苦干实干，全面奉献自己。

3、我深刻懂得这一岗位的重要性。将西门储蓄所升格为分理处，充分体现了行党委、行长室对该分理处的高度重视和对其寄予无限的厚望。作为新建分理处主任要一种吃苦耐劳和开拓精神，瞄准目标、不负众望，确保任务实现。

4、能够看到自己的弱点。业务水平有待进一步提高，储蓄业务没有接触过，但我相信我有能力尽快适应。管理对我来说是个全新的课题，在今后工作中，我将不断地调整自己，虚心请教，加强学习，与时俱进，超越自我。

这次竞聘如果成功，我将进一步解放思想，带领各位同事提高结算质量，搞好优质服务，挖掘市场潜力，争取优质客户源，开创分理处新局面，全面超额完成行党委、行长室交办的各项任务，将分理处创办成三星级网点。

作为新建分理处要确保目标任务实现，我认为主要要做好以下几方面工作：

1、思想总揽全局，做好表率。作一个带头人要有全局观念，要从多方面考虑问题，协调各方面关系，在行党委、行长室的领导下，向目标任务冲刺。在内务管理方面同样要兼顾全面，如制度执行、安全保卫、环境卫生等。管理对我来说是一个全新的课题，熟话说得好，正人先正己，自己要做好表率，从各方面严格要求自己，吃苦在前，享受在后。

2、统一思想，发挥团队作战精神。以绩效考核为动力，充分

调动员工的积极性。借分理处升格的东风，利用新业务系统的先进的硬件多渠道、全方位开展揽存增存工作。鼓励员工找关系、拉关系、抓关系，献计献策，建立完善揽存信息网络，捕捉每条信息。作为我本人更要主动出击，寻找客户源、存款源。

3、挖掘优质客户源，寻找新的增长点。客户是商业银行发展的基础，没有一个稳定的“黄金”客户群，银行业务的开拓就成了无源之水、无本之木。因此，要在挖掘客户源上狠下功失，确保任务的实现。一是充分利用我行结算的优势，面向乡镇寻找开户单位。目前，信用社的结算功能相对比较滞后，不能适应用户的需求，而我行的网点主要集中在城里和少数镇，可以从中挖掘不少优质客户。二是挖他行存款，瞄准单位找关系，全面出击。加强服务，全面提升跃进路分理处的知名度。

4、服务是银行的生命线。要使第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、内抓管理，外树形象。“没有规矩不成方圆”，加强员工政治思想理论和业务操作制度的学习，用制度来规范行为，提高工作效率，同时，找准客户需求与我行制度的结合点，服务好客户，锻炼出一支业务过硬，作风优良的队伍。充分利用宣传工具，鼓励员工反映好人好事在新闻媒体上进行报道，扩大社会影响。

各位领导、各位评委，我来参加这次竞聘是责任感和使命感的驱使。不管成功与否，我将一如既往为工行发挥自己的光和热。

谢谢大家！

## 岗位竞聘演讲稿篇七

尊敬的各位领导、尊敬的各位评委、尊敬的各位同事：

大家早上好！我叫\*\*，现年\*\*岁，\*\*学历，\*\*职称。今天，我怀着满腔的热情和强烈的主人翁责任感来参加这次竞聘。首先感谢联社为我提供了这次展示自我的机会。

近年来，随着联社不断的改革、发展、奋进，各项业务经营管理工作呈现出又好又快发展的局势，这也对我们每一位信用社的员工提出了更高的要求。古人讲：天生我材必有用。适逢这次难得的竞聘机会，我本着学习、锻炼、提高的目的，走上讲台，展示自我，参加竞聘。之所以决定来参加竞聘，是因为我总结自己具有四个有利条件：

对事业有高度的责任心和使命感，能够和联社保持高度一致，能够认真贯彻、落实、执行联社的各项方针政策，形成了求真务实、严谨细致、勇于开拓的工作作风。特别是在长期在基层信用社工作，使我的组织协调能力和分析处理各类复杂问题的能力得到了充分的锻炼和提高。

。参加工作以来，我始终站在信用社发展的前沿阵地，先后从事过会计记账员，会计业务和会计人员管理岗位、信贷业务及信贷人员管理岗位和基层信用社管理岗位，积累了较为丰富的基层管理知识和实践经验。在各项业务开展上，既具有较强的前瞻性、开拓性和风险意识，也养成了遵章守纪、合规合法办理业务的工作习惯。

。不论在什么岗位，我总是刻苦钻研，尽善尽美完成本职工作。参加信用社工作十年，我曾八次被联社和办事处评选为优秀会计员、优秀会计主管和先进工作者等荣誉称号。在营业部任会计主管四年，其中连续三年被评为市级优秀会计主

管。在\*\*社工作四年，使存款比四年前增加\*\*倍。

我刚过而立之年，身体健康，精力充沛，学习能力强，工作劲头足，更是得到家庭的全力支持，能够全身心地投入到自己所热爱的工作当中。

今天竞聘的岗位，对我来说，不只是一个有吸引力的职位，更是一份沉甸甸的责任。如果我这次竞聘成功，我将在联社的正确领导下，紧紧围绕全社工作大局，当好一把手的助手，甘当绿叶、甘当配角，密切配合班子成员，不断创新工作思路和工作方法，确保不折不扣地完成各项任务目标，乘借银行化改革的东风，实施兴农、富民、强社战略，推动联社的各项业务发展再上新台阶。主要工作思路是：

第一、明确自身职能定位，迅速适应新的工作岗位。作为副主任，就是主任的助手、配角与参谋。所以，我要做的首先是摆好个人的位置，明确个人的角色。坚持用权不争权，作为不越位，补台不拆台，一心一意协助主任抓改革、促发展。同时，坚持严于律己，率先垂范，做到把管理寓于服务之中，把副主任的岗位视同服务的机会，通过服务取得干部员工的信任与支持，千方百计为同志们服好务，想方设法为业务工作服好务，不遗余力为联社的改革发展服好务。

第二、加大业务改革创新力度，不断壮大联社规模实力。在推动业务发展工作中，按照审慎、稳健、合规、高效的发展思路，坚持以社会主义新农村建设为载体，进一步巩固农村市场，积极拓展支持三农的新领域；抓住城乡一体化进程加快的新机遇，大力拓展城区业务，支持好涉农龙头企业发展。一是通过强化宣传、广泛联系、优化服务、树立品牌，改善服务质量，提高服务效率，拓展农村信用社的市场份额，增强市场竞争，不断扩大发展空间。二是充分发挥人熟、地熟、情况熟的优势，积极争取地方党政的支持，扎扎实实地做好业务营销和客户公关工作。三是通过明确分工、落实责任、严格考核、奖惩分明，激发员工内在动力。



第三、深化内控案防体系建设，全面提升社会形象 一是开展教育学习，树立爱岗敬业意识。加大对职工爱岗敬业意识的教育，帮助全社员工树立起忧患竞争意识，增强紧迫感和责任心，引导员工认真履行好各自的工作职责，高标准、严要求，开拓进取，爱岗敬业，努力完成各项工作任务。二是创新思想政治工作方式，大力开展交心谈心活动，不定期地开展家访，了解、疏导职工的思想，帮助员工解决困难、化解矛盾，多开展一些健康向上的文体活动，增进友谊，增强团队凝聚力。三是强化技能培训，提高队伍素质。鼓励全社干部员工参加从业资格和职称考试，有针对性地开展电算化知识、会计、出纳、信贷专业知识培训，培养合规操作意识和流程操作良好习惯，打造知识型、技能型队伍。四是加强监督检查，确保安全运营。定期不定期组织员工进行法律法规学习，开展规章制度执行情况的检查，增强干部员工安全意识，提高防范化解安全风险隐患的能力，确保全社人、财、物的安全。

第四、坚持可持续理念，实施精细化管理战略。

一是有效增加收入渠道。积极拓展贷款营销渠道，有效扩大信贷规模，提高资金使用率，向规模要效益；努力加大逾期贷款本息清收力度，努力提高贷款收息率，做到应收尽收，向管理要效益；积极盘活不良贷款，向质量要效益。二是树立核算观念，加强费用管控。对各项费用，本着量入为出的原则，坚持勤俭办社的优良传统，严格控制费用支出。三是降低经营成本，增加中间业务收入。增加低成本资金比重，减少利息支出，降低经营成本；积极开发代理业务，增加结算手续费收入，拓展增收渠道。

以上是我个人对竞聘的新工作岗位的一点肤浅的认识和思考。这次竞聘，联社给我们每一位提供了一个公开、公正、公平的展示自我、施展抱负的竞争平台。但有竞争就有成功和失败。参加这次竞聘，我既有一定成功的信心，也有可能失败的准备。如果竞聘成功，是大家对我的厚爱 and 器重，我将用

实际行动和优良业绩予以倾情回报；如果竞聘失败，是大家对我的鞭策和指正，我一定虚心接受，决不气馁，认真总结，以更加端正的态度、更加饱满的热情，加倍努力做好本职工作，积极为联社发展继续贡献自己的力量。

最后，再次感谢各位领导、各位评委和各位同事对我的关心、支持和鼓励。

我的演讲完了，谢谢大家！

## 岗位竞聘演讲稿篇八

尊敬的学校领导、各位评委：

大家好！

首先感谢学校给予我这个竞聘机会，对我来说，这是一次难得的梳理与反思。从教十年，我既品尝到了教育工作的酸甜苦辣，也学会了理性的思考。为了做好今后的工作，我对个人的语文教学进行了一些反思与总结，诚恳期待大家的指导！

我参加竞聘的是语文教学岗位。对于这一岗位，我谈两方面的思考：

其实，作为一名语文教师是快乐的，有收获的。快乐是在以语文的名义挖掘母语所具有的文化底蕴；收获在学生的进步里，以及与他们一起分享母语的精华和内涵。“教学相长”说的就是这个真谛。在我眼中，教师不是蜡烛，而是长明灯。因为我们奉献出的是知识，收获的却是个性迥异的智慧。“我的还是我的，他的有可能是我的。”有人视教师为一项职业，我却视之为事业，因为工作之中我寻求到了人生的乐趣。

做一名成功的语文教师是我最坚定的追求。

语文新课标，一直强调语文教学的两大特点：一是工具性；一是人文性，强调语文教学要努力培养学生的语文能力和语文素养、人文精神和人文素养。在实际教学中，我一直秉承这样一种思想，除培养学生听说读写的理解表达能力，我更注意渗透培养学生人文精神和人文素养。

长期以来，我们语文教学，一直在想怎样教怎样教好，却很少有人想：我们到底应该教些什么？我们到底为什么教？曾经某位总理告诉我们：既要仰望星空，又要脚踏实地。是的，我们教语文的，的确需要“引领学生仰望天空，学会做人、学会思考、学会知识和技能、做一个关心世界和国家命运的人”的大视野啊！

语文，作为一门功课的设立目的，在于让学生

通过语文的学习，提高我们的理解能力和表达能力。我个人将其总结为：七关：读准字音、认清字形、理解字义，朗读关，阅读理解关、写作关和演讲关。七大习惯，是指观察、思考、查字典、读书、写日记、讲故事、讨论演讲。平时如果能有意去练习、训练，那么他的理解表达能力，就一定会越来越好。

## 岗位竞聘演讲稿篇九

尊敬的各级领导、各位同仁：

大家好！

我叫xxx是土生土长的xxx人，现年36岁，市委党校法律本科毕业。伴着改革开放的时代强音，和着急流勇退的强劲交响，四十不惑的我，再次拥抱改革开放的时代浪潮，走上了竞聘\*\*镇站办所长的演讲台前。从96年8月至今一直在家乡工作，99年入党，先后任镇农经员，农经站长、莲池村党支部书记、镇农业中心主任、镇财经办主任、镇党委政法书记、镇纪委

## 书记乡镇岗位竞聘演讲稿。

今天，我竞聘的工作岗位是企业办主任。刚才听了几位同志的演讲，每个人都有自己的优势，使我深受感动。那么，我要说我的优势是什么呢我的优势就在于两个方面：第一，通过前五年企业办主任岗位的锻炼，使我积累了一定的经验。我于xx年3月开始担任企业办主任。在这里，我不想多谈在此期间连续五年年年被市委、市政府评为全市先进企业办及工业发展、招商引资先进单位的荣誉称号。因为这些荣誉属于大家，成绩代表过去。我只想说，五年的主任岗位和工作实践，使我更加熟悉和掌握了企业办和工作发展、招商引资工作的特点，增强了更好地服务于新型工业化的工作能力。第二，我一向勤勤恳恳、兢兢业业，有人说“干一行，怨一行”，而我恰恰相反，我始终坚持“干一行，爱一行，专一行”的宗旨。在主持企业办工作期间，一是积极献计献策、当好党和政府的“参谋”。近几年来，特别是发展工业，招商引资、财政税收已大见成效。企业总数由原来只有10多家发展到35家，其中规模工业企业达10家。财政乡镇卫生院院长竞聘税收原来只有200-300万元，去年已达1000多万元。二是立足本责，当好企业的服务员和协调员，为企业搞好服务、协调是我们义不容辞的职责。只要有老板来\*\*投资办厂，我们都提供全程优质服务，让企业落地生根，开花结果，这些都是大家有目共睹的。

优势固然重要，但仅有优势也难以在工作中做出成绩。要使企业办工作开展得有声有色，还必须有自己的思路和设想。如果通过这次竞聘，能成为企业办主任，我将继往开来、开拓创新，全力打造企业工作新的亮点。

第一亮点：尽快形成\*\*工业小区，使之成为功能齐全、配套完善产业特色的新型工业小区。通过三年的努力，力争入园企业达20家以上，园区产值达到2-3亿，园区税收达到xx万以上。

第二个亮点：以正在建设的\*\*市鸿瑞电子有限公司为核心，积极承接沿海地区产业转移，在近两年内新引进两家规模以上电子厂，使之成为\*\*镇新型电子产业。

第三个亮点：以\*\*五金机械有限公司为核心的农机产业，通过近几年的努力，积极支持引进大、中专院校毕业生，充实到技术一线，不断开发研制适应市场需求的新产品，从而形成\*\*镇农机支柱产业。

第四个亮点：以振宇冶金材料有限公司为核心，依托湖南铁合金厂的废料，进行深加工，发展铁合金乡镇卫生院竞聘演讲粉末系列产品，现已打入全国各地市场，通过政府引导，市场动作，尽快形成\*\*镇粉末工业小区。

第五个亮点：以\*\*奔程新型墙体材料厂为核心，按照国家新型墙体材料的要求，充分利用我镇独有的资源优势，开发适应市场需求的新型节能环保的新产品，尽快形成\*\*镇建材云支柱产业。

各位领导、各位同仁，我不敢用短暂的热情与冲动来表现一个自我，因为生生不息的工业事业需求浇注永恒的心血。如果你们的双手再次交给我一个崭新的支点，我将用才学与实干，团结与拼搏的精神，大力优化我镇工业结构，着力培育上述五大产业集群，建立特色鲜明、优势突出、布局合理的工业小区，走出一条科技含量高、经济效益好、资源消耗低、环境污染少、人力资源得到充分发挥的新型工业化路子竞选演讲稿。