

最新营销策划部主管竞聘演讲稿(实用8篇)

演讲中的抑扬顿挫，相当于音乐中的节奏，音乐需要节拍，演讲也需要节拍，你应该让你的演讲充满节奏感，节奏就是你口头表达进度的度量。我们想要好好写一篇演讲稿，可是却无从下手吗？下面我给大家整理了一些演讲稿模板范文，希望能够帮助到大家。

营销策划部主管竞聘演讲稿篇一

尊敬的各位领。之前两天它导、各位评委、同志们：

你们好！

我叫xx今年xx岁，大學本科金融专业xxx年参加工作。现任市联社营业部票据岗。

首先感谢各位领。之前两天它导对我的信任，给我这次竞聘会计监管和会计主管的机会，之所以参加竞聘会计主管，是因为具备以下四个方面优势：

一是具有扎实的金融理论知识。自大學金融专业毕业参加工作以来，我始终不忘學習专业知识，不断地丰富自己、提高自己。信用社的工作中，认真學習信用社的各项会计制度及会计业规程，业务水平不断提高。

二是具有较强的工作能力。我在日常工作中脚踏实地，城实待人。经过5年學習和锻炼，自己的组织协调能力、分析判断能力、处事应变能力、社会交往能力都有了很大提高。

三是具有较为丰富的工作经验。自参加工作以来，我先后担任储蓄柜员、对公会计、复核、票据、综合等职，使我熟练

掌握各项柜面业务操作流程及各项业务管理规定与操作规程，特别是在联社营业部，业务种类较为全面，在这个平台上，我熟练掌握了贴现、债券、拆借、买入返售、回购等业务方面知识，综合业务水平在一定程度上有了很大的提高。

四是我思维活跃，精力旺盛，接受能力比较强，对新业务比较敏感，能够创造性的开展工作，并且有信心完成上级领。之前两天它导分配的各项工

如果我能够竞聘成功，我打算从以下几个方面做好会计监管和会计主管的工作。

第一，加强学习，提高自身素质。营业部是各项新业务的示范窗口，一方面加强学习各种新知识，适应形势发展的需要。另一方面是加强业务知识和业务技能的学习和更新，在工作实践中辩证的看待自己的长处和短处、扬长避短，团结协作，不断充实完善，使自己更加胜任工作。

第二，以扎实的工作，锐意进取的精神，干好本职工作。工作中既要发扬以往好的作风、好的传统，埋头苦干，扎实工作，又注重在工作实践中摸索经验、探索路子，多请示汇报，多交心通气，积极协助社领。之前两天它导做好各项工

第三，以吃苦耐劳，求实创新的工作方法，找准工作切入点。随着信用社业务的迅速发展，现有的门柜系统已不能满足业务的发展，财新系统上线以及运行后出现的问题如何解决以及加强风险防范能力工作将成为我们的重点工作。

第四，拓展服务理念，打造优质服务品牌。优质服务是我社各项业务发展的支持保障平台，只有坚持做好定期不定期的进行柜员培训和學習工作，才能使各项业务得以全面、健康的发展。

各位领。之前两天它导、各位评委，以上就是我陈述的全部

内容。如果竞聘成功，我相信我会胜任我热爱的这项工作。如果没有成功，在今后的工作中我还将一如既往为信合发挥自己的光和热。

谢谢大家！

营销策划部主管竞聘演讲稿篇二

尊敬的集团领导：

您好！

踏着金秋的脚步，我们大商集团佳木斯地区集团又迎来了硕果累累的一年，作为大商集团佳木斯地区集团桦南店的一名员工，我也一步一步的逐渐成长了起来。我叫张锐，现年29岁，现在大商超市桦南店担任营销经理，营运经理助理，现场经理，卡友团购中心主管一职，我竞聘的职位是地区集团下属超市店长。

20xx年1月5日，我满怀憧憬与希望的加入了大商集团佳木斯地区集团这个大家庭。我既兴奋又紧张，但更多是自豪和骄傲，同时我也深感肩上的责任重大，作为大商超市的一名普普通通的管理干部，我的一举一动、一言一行，哪怕是一个眼神，都赋予了新的内涵，它代表的企业的形象，是我们大商超市对外服务的窗口，当我走上这个工作岗位，便按下决心，一定要努力工作，做一名合格的优秀管理干部，不辜负公司的培育和领导对我的信任，不后悔每一天！

作为营运经理助理，现场经理，不断完善营运组织架构，合理安排工作岗位，从年初仅有两人的管理队伍，发展成为拥有生鲜助理，食品，非食助理，营销助理，团购助理，共计六人，架构完善的营运团队。

今年8月中旬，接管卡友团购中心，建立顾客档案，创立购物

券电子数据化管理，为将来预付卡的进一步开展销售做好准备。并顺利与移动公司佳木斯桦南分公司签订价值168万的团购大单，为超市巩固了一批固定消费客源。

在今年6月30日，我在大连集团总部学习时，被评为“优秀管理干部”，从政治部领导的手中接过了烫金的“荣誉证书”，充分证明了我工作的每一天，我不留遗憾，没有后悔。

一、 我的个人情况：

我毕业于哈尔滨职业技术学院工商企业管理专业，并在吉林大学进行深造经济法，今年29岁。自从20xx年1月5日进入大商超市桦南店营运部以来，通过在工作不断的学习，使我对超市的连锁经营有了深入的认识和了解，在思想政治和业务技能水平上有了大幅度的提高。

竞聘地区集团超市店长这个职位，我认为自己有以下几个方面的有利条件。

一是具有正直的人品、良好的修养以及完善的工作作风。始终做到胸怀坦荡，公道正派，善解人意，与人为善，不搞小动作。始终认为一个人的高尚情操和修养不是凭空与生俱来的，而是经过不断学习，修练培养而来的，所以，平时我只要有空在不影响工作的前提下，努力加强学习，努力使自己成为一个有高尚情操有修养的人。能吃苦耐劳，认真负责。别人不愿做的事我做，要求别人做到的事，自己首先做到。从不揽功诿过，假公济私，与人争名利。领导布置的工作总是尽力去做，从不无故推诿。

二是具有较全面的组织、协调工作的素质和能力。识大体，顾大局，处理问题较为周全，工作认真负责。具有团结同志，正确处理同志之间的关系的素养；做工作，办事情，能够做到思路清晰，行止有度，头绪分明，恰到好处。

三是热爱工作，奉行做事就竭尽全力将它做好的原则。遇到问题从不退缩，努力寻求解决办法，在解决问题的过程中使自己的工作能力得以提升。有较高的业务技能水平，在超市营运部工作的这段时间里，能做到理论联系实际，熟悉了和了解了门店各部门的工作流程及营运模式，并对如何促进卖场的销售有这自己的独特理解和看法。

四是有较强的创新意识。我思想比较活跃，接受新事物比较快，爱学习、爱思考、爱出新，工作中非常注意发挥主观能动性，有较强的创新意识和超前意识，这有利于开拓工作新局面，尤其适合在激烈市场竞争条件下的企业管理工作。

二、对竞聘岗位的认识：

超市店长，顾名思义，一店之长，大到经营方向，管理细节，无不体现店长的重要性，店长不仅是执行者，也是决策人，超市店长就像一个家长，一个大小事务都必须过问，必须参与的职务，店长不仅要有广博的知识，良好的职业经验与个人素养，还要懂经营，精通门店管理流程与细节。针对门店的商品，财务，人力，资产做全方位统筹与控管。店长的重要性显而易见，所以店长是联系员工与顾客，供应商与门店，门店与总部的纽带或者说桥梁。

如果我是一名超市店长，我会竭尽全力做到以下几点：

1. 营运营销运作：

努力的完成公司总部下达的销售计划、毛利计划、促销计划和各项促销活动。对总部下达的商品价格变动要立即执行。建立日销档案，并实时查询时段销售数据，及时掌握店内的商品销售动态，并向总部建议新商品的引进和滞销品的淘汰。对竞争店的商品促销情况及活动每日进行跟踪，了解最新的市场变化。对商品的排面陈列进行优化，合理调整生鲜、非食、食品区域的陈列位置，保证各分类的品项齐全，陈列丰

满、美观。合理利用促销桶进行商品促销来提升超市业绩，增加毛利。采取多种方式与厂家合作，如举办厂商周、买赠、抽奖、试用、试吃等活动，带动店内销售。同时抓住各种节庆日时机，季节性变化等因素进行炒作，进行主题活动促销活动提升销售。

2. 员工管理：

我会通过公司的规章制度去要求员工的行为，定期的对全店员工进行指导性的培训，并依照公司员工考核、奖惩办法，建议相关部门办理人员升降事宜。督导所属人员依照工作标准和要求，有效执行其工作，确保各单位目标的达成，达到一个积极向上的工作环境。尤其重视超市防损保安人员和收银员的管理，在按照公司各项规章制度的情况下，关心爱护他们，关注员工的出勤状况，员工投诉与抱怨情况，提高其工作积极性，间接控制不必要损耗的增加。

3. 财务监审：

对超市内发生的各项费用要严格把关，控制各项费用支出，降低经营成本，并严格按照公司有关规定执行，要在正常运营下，减少人事成本、营运成本、降低损耗。监督和审查店内费用、收银和报表制作、帐务处理等作业。

4. 物品管理：

定期对店内的各种设施、设备进行检查维护。如电梯每周一检查，每月一检修，冷冻冷藏机器一月一次检查，三月一次检修。消防安全设备一季度一检查，半年一检修。购物篮、购物车每月一盘点。超市内各种陈列道具的使用和存放都要有严格的规范，避免人为使用保管不当造成不必要的损失，保障所有设施正常运作，每月要对店内的所有固定资产定期核对，并查明使用情况和利用率，保证店内物品都帐物相符。

5. 进货、退货核查：

超市商品的进、退货是超市各项工作中非常重要的一环，严格把好商品进货关，确保商品进货数量的准确与质量的过关，还要定期对所进商品数据进行核查，进货所需的各种手续要齐全，尤其是带有保质期商品和食品类商品，要进行防损，营运，收货部三方会点，严把质量关，临期、到期商品坚决拒收，保证消费者和公司的利益不受损害。对于店内临期，破包，过季，滞销等可退类商品，要及时组织查点，进行退货，避免公司损耗。

6. 库存管理：

7. 损耗控制：

商品的损耗管理是超市非常重点的一项工作，要监督店内商品损耗管理，定期组织盘点工作进行，每月一小盘，每季度一大盘。争取把握商品损耗控制在千分之三以下。对易损耗的分类要以月、周单位进行小分类盘点，及时的发现损耗的产生原因并解决。通过监控设备和安保人员的管理，严格防火、防盗、防鼠等各类非正常损耗的发生。

8. 店堂管理：

注重卖场气氛与舒适感的营造，建立和完善各种客用设施，注重店内的人性化设计。注重店内商品陈列道具的使用，保证其商品本身品牌形象。注重店内pop促销牌、价签等道具的使用规范。注重超市营业员的岗位行为规范、售卖能力、服务用语等仪容仪表，增加店内服务品质。注重店铺客诉解决效率与记录管理，并建立跟踪档案，保证超市的售前、售中、售后服务质量。

9. 其他工作：

监督并巡检店内的清洁卫生作业情况。做好门店对外业务的各项协调工作，并及时完满处理日常经营中的各种突发事件。

尊敬的集团领导，诚恳待人，为人正派是我为人态度！勤奋务实，开拓创新是我的工作态度！如果公司委以我超市店长的重任，我将不辜负大家的期望，充分发挥我的聪明才智，以昂扬的工作热情和高度的工作责任心，加倍努力地工作，使门店营运的日常工作在各方面都有新的起色，新的突破，上升到一个新的台阶。

营销策划部主管竞聘演讲稿篇三

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！首先，衷心感谢领导和同志们为我提供这样一个公平的竞争机会，使我有幸参与今天的竞争答辩。我叫周卓阳，1991年参加工作，中共党员，大学本科学历，获文学学士学位，经济师职称。1998年首批通过考试进入商行，现任办公室秘书、一级业务主管。

站在这里，面对朝夕相处的领导和同事，我的心里充满感激和希望。感激组织上给我提供了这样一个难得的机会，使我有机会实现自己的人生理想；希望通过我的演讲，使各位领导和同事们更多地了解我、支持我。

我今天竞聘的岗位是人力资源部××中心经理职务，之所以竞聘这一职位，我具有以下优势。

首先，我具备良好的思想品质和爱岗敬业、甘于奉献的精神。十多年的工作经历，无论是在哪个单位、哪个岗位，我都十分注重加强政治思想修养，思想上积极向党靠拢，行动上自觉服从党的利益，牢固树立正确的人生观、价值观。特别是进入商行以来，面对全新的业务和繁杂的工作，我没有退缩，积极抓住各种机会努力学习，不仅在最短的时间内适应了工

作的需要，而且在工作中发挥了一名共产党员的先锋模范作
用。

其次，我具备担任人力资源部××中心经理的素质和能
力。我是大学本科中文专业毕业，具有金融经济师职称和中
教二级职称，具备了××中心经理所需的硬件条件；从开业
至今，我一直在办公室从事文秘工作，大到工作报告的起草，
小到电话通知开会，公文的起草和核稿，简报信息的撰写与
编发，行报的编辑和供稿，对外宣传材料的撰写，无论大事
小事我均认真对待，圆满完成，对商行的整体情况比较熟悉。
多年的工作实践，使我对金融工作由陌生到熟悉、由熟悉到
熟练，而且能够提出创新工作、促进发展的建议和主张，特
别是在办公室综合工作岗位上作出了应有成绩。先后独立或
参与制定公文处理办法等办公室工作等管理制度的制定，在
行外刊物上发表15篇论文及通讯。经自身努力□20xx年通过了
经济师考试，并获得全行业务考试第11名，持证上岗考试第1
名的好成绩。多年的秘书工作经验使我具备了较强的综合管
理能力。我91年参加工作，有5年的教师工作经历，从96年起
至今，又一直从事办公室工作，既有一定的文字能力，又有
一定的人事管理经验。我还具有求实认真的工作态度。工作
责任心强、适应能力强、肯钻研是我的一大特点，在做任何
事情时，我都力求完美，碰到难题会想方设法解决。多年的
办公室工作经验、秘书工作和曾担任团委书记的工作经历还
培养了我一定的组织、管理、综合、协调能力，具备了所聘
职位要求的素质和能力。

第三，我有做好工作的具体思路和措施。商业银行在董事
会的正确决策和经营班子的正确领导下，经过全体员工的共
同努力，取得了令人瞩目的成绩，不仅在经营上实现了跨越
式的发展，而且在管理体制、经营模式、用人机制等方面都
展示了勃勃生机。作为亲眼见证这些变化的一名老员工，我
对商行的发展前景充满了信心。

我认为，朝气蓬勃的商行不仅需要默默无闻的奉献者，更需

要与与时俱进的创新者。根据上述情况，我决心做一个与时俱进的创新者，主要思路是：

一是强化一个观念：就是强化发展的观念，用发展的思路想问题、用发展的眼光看问题、用发展的措施解问题，紧跟当今世界金融的发展潮流，不断学习新观点，注入新思维，创造新方法，实现新突破。

二是树立两种意识：一种是服务意识。服务是我们事业的基础，也是我们事业更快更好发展的前提。任何时候都要树立以客户为中心的经营理念，想客户之所想，急客户之所急，用优质的服务吸引、壮大客户群体，实现经营目的。另一种是管理意识。科学严密的管理是企业健康发展的保证，也是减少漏洞、规范经营的必由之路。只有通过科学先进管理手段，才能建立起廉洁高效、勤政务实、勇于进取的员工队伍，才能实现降低管理成本，向管理要效益的目标。

提升三个水平：第一个水平是理想信念水平。带头树立正确的人生观和价值观，树立商行的发展就是个人的发展，商行的明天就是个人明天的新观念，把为商行奉献作为一种职责、一种骄傲、一种追求，不断激发员工的凝聚力和创造力。第二个水平是工作水平。作为一名领导者，任何工作都要思考在前，计划在前，既要立足当前，又要着眼长远，分清轻重缓急，有的放矢，努力以最小的投入获取最大的效益。第三个水平是业务水平。要紧跟时代的发展，应对日益激烈的市场竞争，就必须不断努力学习新知识，掌握新技能，适应新需求，以过硬的业务，为商行发展服务。

竞争，就必然有优劣之分和成败之别。古人云：岂能尽如人意，但求无愧我心。我认为，敢于竞争是一个人至高无尚的精神境界；参与竞争，是一个艰辛的奋斗历程，需要付出巨大的勇气、力量和才智。我坚信，人的一生，要坚持做到勇于竞争，只要是为追求正确的人生目标付出辛劳，即使没有达到理想的彼岸，没有得到完善的结局，也会感到问心无愧、

无怨无悔。正如柳宗元在《小石潭记》里所说的：“可以尽我志，而不能至者，可以无悔矣，其孰能讥之乎。”

因此，不管我的竞聘能否成功，我都将不改初衷，锲而不舍，一如既往地虚心学习，一如既往地扎实工作，一如既往地追求进步。我真诚地期望各位领导和同志们给我一个展示才能、实现理想的机会。

最后，请允许我邀请在座的各位评委、领导和同事们一起，用最真诚、最热烈的掌声，为即将脱颖而出的青年干部祝福，为所有参加竞聘的人员祝福，为银川市商业银行的美好未来祝福。

我的演讲完了，谢谢大家。

营销策划部主管竞聘演讲稿篇四

竞聘主管护师讲稿：

尊敬的各位领导：

大家下午好，主管护师竞聘演讲稿。非常感谢领导给我这个机会参加今天的主管护师竞聘。

我叫xxx，今年33岁，护理本科学历，1997年8月参加工作至今，一直在手术室从事护理工作，现任手术室副护士长。取得主管护师资格。1998年，我到市人民医院手术室进修学习，11月到医院进修学习关节镜手术操作和器械消毒灭菌技术。

参加工作以来，在各级领导的正确领导和同事们的大力帮助下，我始终严格要求自己，努力提高自身综合素质，兢兢业业，尽职尽责，熟练掌握了手术室的各项操作技术。我一直在履行着手术室护士的职责，并且负责组织本科室各级护理人员的业务学习，督促所属人员从事执行无菌技术操作规程，

对精密仪器的维护和保养。认真执行手术室工作制度，在抢救中，不断提高经验水平。手术中不断适应各个手术医生的喜好和习惯，尽量让每一位进入手术室的医生都有一个满意的心情。

随着我院的飞速发展，各科室专业要求越来越细致化，专业水平越来越高，手术也越来越微创化，对我们手术室的要求也越来越严格。在我院新开展的射频消融术、腹腔镜手术□c型臂下的骨折微创内固定术中，我做到了器械消毒灭菌和手术配合的专业化。特别是12月新开展的关节镜手术，膝关节清理术、半月板切除术等都取得了良好的治疗效果，使得我院的腔镜手术走在了全市同行业的前列，受到了患者的一致好评。

在此次竞聘中，如果我能聘上，我会更加努力的工作学习，我相信我自己有能力也有信心干好主管护师该做的工作，把手术室的工作做到更好。如果聘不上，我将依然保持正确的心态，反思自己的不足，秉承自己的一贯作风，努力学习，勤奋工作，踏实做事。

谢谢大家。

营销策划部主管竞聘演讲稿篇五

各位领导，各位同事:大家好!我叫老张，今年40岁。我是两个孩子的父亲。大儿子今年十三岁，正在进行小升初。小女儿现在九个月，非常的可爱。我爱我的家庭，我喜欢我的孩子，想为儿子做个榜样，不作每天总是颓废活着的状态，想多挣点工作，能为女儿买更好牌子的奶粉，于是决定参加今天的竞聘。

遍观这次单位的几个竞聘岗位，原本都有适合的同事在尽职尽责的工作，如果和他们争夺那些岗位，我多有点自不量力，毫无自知之明的感觉。

所以，我决定尝试这次单位新设的营销策划部主管岗位。我首先分析了这个岗位主管的职责，主要三个方面，一是为报社自己策划活动，二是为企业客户策划活动，三是为产品销售策划活动。

策划，就是想办法，出点子，通过合法，巧妙的方法宣传自己，售卖服务，获得收入，实现赢利。

通过简单的分析，我发现自己和营销策划部主管岗位有一些契合之处。

首先，我和这个新部门的追求是一致的。单位设立这部门是为了多策划多开展活动，吸引客户，销售产品，树立形象，扩大收入。而我竞聘这个岗位，也是为了让不爱学习的大孩子看到，我依然是个爱拼的老爸，为了小女儿能喝上更贵一些的奶粉。

第二，我觉得我个条件适合营销策划主管岗位。

我认为这个岗位不需要很专业的知识，但是需要有多方面的综合知识和能力。我自己一直是一个失败者，1994年中师毕业，在一所学校教书，工作不顺，就出来进修历史大专，又学中文本科专业，毕业后，看许多同学考上研究生，自己就动了心思，考两年新闻学研究生，失败。转考古代史研究生，两年，又失败。再转现当文学研究生，再败。再转法律硕士，勉强拿到硕士学位，又考西南政法博士，三年连败。

十四五年，我就这样一败再败，大学毕业时视力好好，参加工作却戴上了眼睛。大学毕业时，满头乌发，因为考试，如今头上草盛豆苗稀。

这些年的考研考博，虽说没有成功，却让我读了许多的书，掌握了多门学科的知识。我认为这些学科的知识对于我从事营销策划工作将有很大的帮助。

第三，我认为自己有成为营销策划主管工作的经验和能力。

我有教师资格证，经济师资格证，法律硕士学校，多年前，曾在北京等地专访过多名河南籍贯的院士，编采成书。

在信息广告部，我策划设立的绿城大分类栏目，收益良好，成为现在运营最好最赚钱的栏目。

我曾参与策划宣传过著名歌星大型演唱会，世界著名音乐剧，效果很好。

多年前，我曾创办“广告批评网”，有一定影响力。

这两年，我运营的小桔灯自媒体，全网粉丝十多万，阅读量超过两亿次。这是河南的自媒体十强，现在，我还没有发现报社那个编辑，记者的个人自媒体能超过小桔灯。

报业转型，需要互联网思维，抓住新媒体的风口，我相信我的一切经历能让我更好的做好营销策划主管工作。

营销策划部主管竞聘演讲稿篇六

非常感谢各位领导、同志们给了我这次竞聘的机会。我叫***，今年34岁，大专文化，会计员。13年来在营业网点和储蓄事后监督工作岗位上，从事的都是储蓄会计工作。今天我本着锻炼自己，为建行服务的宗旨站到这里，竞聘蒙自建行天马分理处委派会计主管一职。营业网点会计工作具有专业性、广泛性、从属性、服务性和琐碎性等特点，从委派会计主管应当具备的基本条件和业务素质要求看，就知道这一工件的艰巨性。刚才参加竞聘演讲的几位同志，每个人都有自己的优势。我要说，我的优势就在于三个方面：一是有较为扎实的专业知识。自省财校毕业参加工作以来，我始终不忘学习专业知识，不断地丰富自己、提高自己。参加了我行组织的政治理论和市场经济、金融管理等知识的学习。又参加了省

财院货币银行学大专班（函授）的学习。使我的政治素养和业务水平不断提高。二是有较为丰富的实践经验。七年的营业网点前台和六年后台事后监督工作经历，使我熟练掌握各项柜面业务操作流程和计算机前台操作技术及各项业务管理规定与操作规程，掌握银行经营管理、财务会计等基本理论知识。深知营业网点从业务办理到凭证整理归案，经营风险防范的主要在于是制度的执行与落实，知道委派会计主管工作的职责任务，明白做委派会计主管所必备的素质和要求。三是有较强的工作能力。我在日常生活和工作中注意不断地加强个人修养，踏实干事，诚实待人。经过多年学习和锻炼，自己的业务能力、工作作风、组织协调能力、判断分析能力、具体处理会计工作中实际能力都有了很大提高，能够胜任委派会计主管工作。

假若我能够竞聘上岗，我打算从以下几个方面配合做好委派会计主管一职，提高委派会计拓展工作质效，树立委派会计主管优质的形象。我的目标是：我与委派会计主管共发展。

1、加强学习，全面提高自身素质。努力学习各种新知识，适应形势发展的需要。贯彻执行好国家有关财经法规和建设银行各项财务会计规章制度及操作规程。在思想上树立主人公的观念，以全局为重，以事业为重，敢言，直言，能言，善言，将自己的才智毫无保留的贡献出来，不计个人得失，不当摆设。在工作中，维护支行形象，维护班子形象，讲团结顾大局，摆正位置，当好主角。做到“三个服从”，即个性服从党性，感情服从原则，主观服从客观。做到服务不缺位，主动不偏位，融洽不空位。让领导放心，群众满意。

2、履行职责，不断强化决策管理。

一是组织好支行的会计核算，真实、准确、及时、完整地提供会计信息，严格岗位分工及岗位轮换，规范操作，防范操作风险，确保会计业务的正常开展。

三是做好支行日常前台拒面工作，对重点会计业务按照规定严格进行管理。财会人员岗位变动时重要物品、单证的监交工作，对大额进出款项进行严格管理，以管理提升效益。

3、开拓进取，创新工作方法。创新永远是我们工作的灵魂。随着我行业务的迅速发展，中国建行全面实施的股份制改革，这是贯彻落实党的十六大和十六界三中全会精神，加快金融改革，促进金融业健康发展的重大决策，也是我国金融业一次全新的改革实践，通过股份制改造，我行将成为资本充足，内控严密，运营安全，服务和效益良好的现代金融企业。因此，对于不断创新基层内部管理，完善会计监督机制，创新会计信息质量和风险防范能力工作将成为我们的重点工作。围绕以上方面，在工作中我将重点对支行业务发展过程中存在的问题进行专题分析研究，提出整改意见，落实好整改情况；配合支行负责人协调好与上级行及当地与财会活动有关部门之间的关系；实施好会计基础规范化等级管理创新。

5、拓展服务理念，打造优质服务品牌。本着“银企双赢共谋发展”的服务宗旨，秉承“心系万家银行业务拓展”的服务理念，追求“我与银行共发展”的服务目标，坚持做到定期或不定期组织财会人员进行业务知识和操作技能的学习和培训，以熟练的技能为客户服务。配合支行对综合实力强、经营管理规范、业绩良好、有品牌优势、资信良好的企业和个体工商户，尤其是资信20强的企业，加强会计业务合作，为开发商、消费者等提供限时、首问责任制评估、快捷办理的优质服务；全面实施服务环境规范、服务形象规范、柜台服务规范、会计流程规范和检查督促规范，从客户的利益出发，永远把客户的利益和需求放在首位。在会计规范化服务达标基础上，推出首问责任制、一次性告知制、同岗替代制、限时办结制、办事制和例会制等为客户提供差异性、个性化的服务。体会服务就是品牌、服务就是管理的深刻内涵，为建行业务的增长奠定了坚实的基础和良好的环境。

尊敬的各位领导，各位评委，在我的竞聘演说结束时，我还

想说的是，我也许还不成熟，也许还有这样那样的欠缺，我会努力努力再努力，不断完善自我，追求自我，超越自我，做一个全面发展的人。西方一位哲学家说过：给他一个支点，他会把地球撬起来。我要说的是：给我这个职位，我一定会做得更精彩！

谢谢大家！

营销策划部主管竞聘演讲稿篇七

尊敬的各位领导，评委，主任：

大家好！

今天我非常荣幸地在这里参加公司两个项目的营销主管岗位的竞聘演讲，首先应感谢公司领导为我们创造了这次公平竞争的机会！

同时借此感谢和我一起工作的各位兄弟姐妹在工作中对我的关心和支持！我十分珍惜这次的竞聘机会，无论竞聘结果如何，我认为能够参与竞聘的整个过程其本身就意义重大，并希望能通过这次竞聘得到锻炼，使自己的工作能力和综合素质得到提高。

相信这次竞聘将是我今后人生中的又一个大的转折点。我xx年12月到公司参加工作，当置业顾问，主要在营销部工作。初到公司，看到先进的硬件设施、完善的市场服务、至诚的服务理念、和谐的人文氛围、深邃的企业文化、广阔的个人发展空间给我留下非常深刻的印象，它深深地震撼着我的心灵，感受到的是移动美好的未来，灿烂得前景。使我坚信：选择了移动就是选择了人生发展的机遇。自从进公司那天起，我就立志要把领导分给的工作任务做好，公司的兴衰系于公司每一个员工，每一个员工都要在自己的工作岗位上尽职尽责，我作为其中的一员就责无旁贷。

为了把自己的工作做好，我虚心向老同志和身边的兄弟姐妹们学习，尽快熟悉业务，由于自己的工作开卡，作为一名开卡员，就是公司经营发展的一员后勤兵，三年多来的实践工作使我养成了视移动公司为自己的家的工作作风，三年多来任劳任怨，热情服务，按时作息，从不离开工作岗位，和身边的姐妹们、同志们团结一致，和谐工作，从来没有在工作中造成任何损失。

卡是公司竞争中的“子弹”，没有卡，便没有了竞争的武器，何从谈发展。而卡的及时开通和售后服务的处理，是赢得信誉的不可忽视的一个重要环节。

我深深的知道自己的工作在某种程度上代表着公司的形象。因此，几年的工作中，客户选上的卡及时开通，对客户使用中要查询的个别问题，热情为他们服务，从来不搪塞推诿。并且，还在工作之余积极挖联通用户，发展新用户，利用亲朋好友同学等关系，向他们宣传移动，动员使用移动卡。总是默默地为公司的发展尽自己微薄的力。积沙成塔，集腋成裘。我相信自己和全体员工点点滴滴的工作将会汇集为公司源源不断地滚滚财源！

营销策划部主管竞聘演讲稿篇八

各位领导、各位评委、同事们：大家好！

俗话说：一条好的渠道，会引来一池活水；好的用人机制，能使无数人才脱颖

而出。今天我来到这里展示自己、推销自己，除了责任感和使命感的催促之外，还要感谢集团公司有这么一个全新的、充满生机与活力的用人机制。决定参加这次竞聘之前，也曾度德量力，思虑再三。今天，我之所以参加这次竞聘演讲，有两方面的原因，一方面，表明我对集团公司推行的竞聘演讲用人机制的拥护和信任；另一方面；通过这次演讲，锻炼

自己的能力、展现自己的才华并借此机会和大家交流思想，同时，接受集团公司和大家对我的挑选。我相信，通过这次竞聘活动，必将使我们公司下一步的竞聘上岗机制呈现一个良好的开端。首先，我先自我介绍一下自己的基本情况：我叫潘新海，现年37岁，毕业于山东省机电学校，从事房地产公司建筑材料、设备类采购近十个年头。到咱们集团工作近15个月的时间了。竞聘采购经理这个职位，我认为自己具有以下几个方面的有利条件：

1、有良好的思想品德修养我为人处事的原则是：踏踏实实做人，认认真真工作，开开心心生活。自己一贯注重个人品德素质的培养，努力做到尊重领导，团结同事，工作负责，办事科学，自尊、自爱，不重名利，不计较个人得失，对工作对同事有爱心，宽容心，一直以来得到领导、同事们的好评。

2、有较好的专业基础和工作经验 我所学的专业是机电一体化，对机械、电气方面有一定的专业基础。对我从事的建筑类识图提供了坚实的基础，同时能够便捷的计算部分分项工程工程量及单位造价分析。近十年的材料设备采购经验的积累，我能够感观的辨别材料设备的性能和质量，同时了解产品生产周期，适时的采购材料设备，保证工程进度，合理的利用资金。另外能够根据工程进度制定合理的采购计划。

3、有一颗热爱公司、努力工作的心我曾经在两家房地产公司工作过，参加过一些工程的审计结算、基础建设、材料采购等事宜。集团公司的迅猛发展一直是我学习和前进的动力，我平常不断地要求自己努力学习，认真工作，力争把自己的工作做的更好。我真为能在诺诚集团这么优秀公司工作而感到自豪。

总结我自身的情况，我知道虽有差距但我有信心、有能力胜任采购经理这份工作。如果我能竞聘成功，我将做好以下几项工作：

首先、建立完善、切实可行的采购管理制度，对采购过程及供方进行有效的控制，确保采购材料设备满足工程规范及国家标准的要求。

其次、认真贯彻执行国家和集团公司有关物资采购方针、政策、法规和规章制度。

第三、不断开辟建立新的物资供应渠道，寻找物美价廉并及时的物资和服务。在供应商的竞争性投标中，提高供货和服务质量，减少采购费用，节省开支，降低成本，获得充分的物资供应，努力满足工程实际需要和成本效益的要求。

第四，根据供方按公司的要求提供产品的能力，服务、信誉度和价格等方面对其进行选择和评价。同时也通过供方提供产品的重要程度、供方的质量保证能力以及进货复验结果，对供方实施分类评价和控制。

第五，定期向公司领导汇报本部门月、季、年统计工作，并提出好的建议。积极按时索取使用部门的年、月、季的采购计划，并积极组织落实跟踪。

第六，着眼与市场，采购信息的收集和分析，编制采购计划，在确保质量的前提下，尽可能降低成本。提高工作效率，缩短采购周期，提高经济效益。

第七，积极主动地探讨工作问题，相互学习，相互促进，提高部门的整体工作能力和业务水平。采购是一门学问，也将越来越被企业和人们重视，我们必须不断地去学习，积累经验，巧妙地运用语言这门艺术开辟一条诺诚的的采购渠道。

我相信成功永远属于诺诚，也会属于我，一位年青的诺诚工作者。如果我能竞聘成功，我知道工作会给我带来压力，不过我不惧怕，相信自己，只要用心，用情，就能把工作干好。反之，不能上岗，我将一如既往的在以后的岗位上尽心、尽

力、尽职。愿与大家共创美好的未来，迎接诺诚更加辉煌灿烂的明天。最后，让我再次感谢领导给我这个难得的竞聘机会，感谢各位评委和在座的同事们对我的支持和鼓励。