

# 最新文员工作的演讲稿 竞争的演讲稿 稿(精选7篇)

演讲，首先要了解听众，注意听众的组成，了解他们的性格、年龄、受教育程度、出生地，分析他们的观点、态度、希望和要求。掌握这些以后，就可以决定采取什么方式来吸引听众，说服听众，取得好的效果。大家想知道怎么样才能写得一篇好的演讲稿吗？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。

## 文员工作的演讲稿篇一

下午好

首先感谢领导和同事们的信任和支持，给了我公平竞争的机会。我叫蒋月之秋，今年33岁。护理大专学历，主管护士职称。目前，他是第三病房的一名负责任的护士和教师。今天竞争icu副护士长的职位。

赵传有一首歌唱道：我很丑，但我很温柔。今天我想对你说：我很平凡，但是我很充实！当然，打铁也要狠。我觉得我有以下优势去竞争icu副护士长。

icu的前身是第三病房的重症监护室。自从第一台呼吸机进驻三病房以来，我接受了危重病人监护知识的培训。icu独立分工后，心内科繁忙紧张的护理工作一直在督促我继续学习相关的业务知识。心内科近15年的护理工作，培养了我较强的临床技能、高度的责任心和敏锐的观察、分析和应对能力，积累了与医生合作抢救危重病人的丰富实践经验。

第三病房是我院第一个开展整体护理模式的病房。作为一名负责任的护士，几年来在编写护理计划和实施健康教育方面取得了一些成绩。在临床护理工作中积极配合护士长参与病

房管理，积累了一定的病房管理经验。我的工作得到了领导和同事的表扬，连续两年被评为医院“优秀职工”和卫生局“先进个人”。

业余时间坚持护理本科自学考试，通过远程系统学习先进医院的护理质量管理，如iso9000标准在护理工作中的应用。他熟悉计算机网页的设计和多媒体课件的制作，是我院第一位运用多媒体教学的教师。

举个例子，如果有幸竞争成功，我打算从以下几个方面开展icu副护士长的的工作：

在工作中，我会维护护士长的核心地位，树立护士长的权威，多请示多汇报，多沟通，愿做绿叶。副护士长在科室内处于多层次的人际关系中，更多起到桥梁和纽带的作用。我会利用自己的特殊职位，做好各方面、各层次的沟通协调工作，共同营造一个温馨和谐的工作环境。

医院要想打造一流的服务品牌，必须具备良好的医疗服务质量，护理质量标志着医院医疗质量的水平。因此，如果我竞争这个职位，除了继续实施以病人为中心的整体护理外，我可以有选择地尝试使用iso9000家庭标准作为护理质量管理的理论指导。同时，我也可以运用我熟练的计算机数据管理方法，使护理质量管理规范化、科学化。

由于icu工作的特殊性，医学英语和法律知识尤为重要。我会配合护士长，有计划有目的的组织科室护士定期学习，提高大家的法律意识和专业素质。

疯狂的一天，我站在这里。作为这场比赛的积极参与者，我当然希望在比赛中取得成功。但是，我永远避免不了失败。我相信“海阔凭潜水，天高为鸟飞”，但金子总会发光！只要努力，过程本身就足够美好！

我的演讲结束了，谢谢！

## 文员工作的演讲稿篇二

尊敬的老师：

大家好！森林中，一只猎豹和野狼为了前方的一头羚羊在奔跑着，谁先捕到谁是赢家；麦田中，棵棵小麦在争夺水分和阳光，谁努力谁有果实。家中的鸡为了一把谷子争抢打斗。大自然就是这么的神奇，万物为了生存不得不竞争，有了竞争，生活更加有活力和激情。

物竞天择，适者生存，是大自然发展更新的规律，要生存就必须有竞争。而当今社会，有些人为了让孩子少吃苦为其提前铺就一条道路，免得他在竞争中受伤。但这些孩子却因为不能适应社会最终将被淘汰。故曰：呼唤竞争。

要生存就必须有竞争。二十世纪三四十年代，美国为了保护羚羊下令将当地所有的狼都打死，随着狼数目的不断减少，到最后的消失，羚羊的数目便逐渐增加，体质却越来越弱，后来羚羊开始大量的死亡。

针对这种现状，美国又从加拿大高价购买狼放回，让狼去吃羊来维持生物链的平衡。生物学家富兰克林说：“有狼时，羚羊会互相争抢食物，努力奔跑免于死亡；没有了狼，无限的资源和空间让它们没有了竞争，从而大量死亡。”有了竞争，羚羊更能适应善变的环境，锻炼出健壮的身体，从而维持生物链的平衡。由此可见：要生存就必须有竞争。

生活中离不开竞争，有了竞争双方才会不断努力不断提高，实现共同发展。

竞争让双方不断提高。在网络日益普及的今天，网上购物成了不少人的最爱。阿里巴巴和淘宝两大集团，为了各自的利

益和名声，也在不断的竞争之中。每个重要节日来临前，各自就早已打出旗号，疯狂打折，消费者在这个特殊的日子会选购大量商品。商家的竞争促使其商品质量在不断提高，消费者也在不断受益。

21世纪是一个充满竞争的时代，正是因为竞争的存在，使得我们更快发展。国与国之间的科技经济竞争，商家之间利益的竞争，人与人之间名利的竞争，大大小小的竞争让生活更有活力，更加丰富多彩。面对高考，我们也要培养“比赶超”的学习氛围，因为有了竞争才有动力。

## 文员工作的演讲稿篇三

同学们：

大家好！

我曾经是一个只知道努力的基层农技人员，但从来没有和世界其他地方竞争过。今天站在这里竞聘岗位，既是对我多年基层农业技术推广工作的考验，也是对我投身农业技术推广理想的考验。

我出生在农村，在农业中长大，热爱农民。从小到大，看着我长大，站在我身边的都是勤劳的农业技术人员。在他们的教育和熏陶下，我对农业技术推广产生了强烈的感觉。我的公文文文秘网决心把推广农业技术、促进农业发展、服务农民增收作为终身追求，做一名优秀的农业技术人员。大学毕业后，一直在基层一线工作，从事农业技术推广六年。

我毕业于一所农业院校，农学专业，做农业技术推广工作是我真正的工作。相比一个隔行如隔山的外行，我是专业对口，工作如鱼得水。本人具备从事农业技术推广工作所必需的基本条件。在基层工作的六年里，我实践了各种作物生产技术的试验、示范和推广，许多优质新品种、增产新技术、高效

新模式得到了广泛应用。许多项目通过了相关专家的验收，取得了良好的效果。

通过实践探索，对主要农作物的栽培、管理、病虫害防治等关键技术有了新的认识和提高，在农业技术推广和基层工作中积累了大量经验，被评为先进工作者。基本具备独立开展农业技术推广工作的能力。

在多年的工作中，我养成了勤于学习、快速接受新事物、掌握好的习惯。为了能够符合现代农业技术推广工作，本人已经自学掌握了计算机操作技能，能够熟练运用现代办公工具进行远程技术学习和信息交流。这些能力将对今后推广农业技术、宣传农业条件、服务农民起到积极作用。

如果这次比赛成功，我会坚持政治素养和专业学习相结合，不断提高自己的政治素养和专业素质；坚持理论与实践相结合，不断提高自身农业技术推广和基层工作能力；坚持实验引进和示范推广相结合，高标准完成工作任务；坚持宣传培训和入户指导相结合，不断提高农业技术推广服务效果；坚持总结继承与发展创新相结合，不断提高自身技术储备和人员服务水平，努力为农业技术推广发展做出应有的贡献。

谢谢大家！

## 文员工作的演讲稿篇四

尊敬的老师：

大家好！当今社会是竞争激烈的社会，竞争充满了社会生活的各个区域。在校园生活中各种各样的竞争时时进行着，年段与年段的竞争，班级与班级的竞争，个人与个人竞争，它们不是为了供人欣赏，而是构成我们生活必不可少的内容。竞争给人带来压力，也带来动力，促进个人与社会的发展。反之，不竞争将跟不上时代的要求，被社会淘汰，但竞争也

是有原则的。

孙中山先生曾经说过：“人类要在竞争的生活中求生存，便要奋斗。所以奋斗这一件事，是自有人类以来天天不息的。”刘翔在获得男子110米跨栏世界冠军后，记者问他：“你有什么感想？”刘翔说：“我要感谢我的对手。”在第三届世界田径锦标赛上，美国短跑名将卡尔·刘易斯以9秒88创下世界百米新纪录时，他对记者说：“如果没有伯勒，没有他的9秒90，我也许不能跑得这样快。这是他激励了我。”这些无不证明，竞争是前进的动力，能最大限度地激发人的潜力，对人的发展和社会的进步有促进作用。但，如果放弃竞争，就等于放弃自己。记得有这样一位同学，他成绩优秀，每次名列前茅，所以他就认为自己很棒，无人可超过，于是不再像以前那样勤奋，可当中考时，他却名落孙山。所以竞争在生活中是必不可少的。

休谟说过这么一句话：“高尚的竞争是一切卓越才能的`源泉。”可是，在人类生活中，也有些缺乏道德素养和法律意识的人或团体，为了达到自己的目的，会以不正当的手段参与竞争。在运动场上，有些运动员为了追逐名利，服用兴奋剂；在企业中，有些商人为了挤垮竞争对手，不惜造谣中伤；在演艺圈，有些明星为了某项大奖，想方设法贿赂评委；在校园里，有些学生为了考出好成绩采用种种舞弊手段……这种种的种种证明，如果为了取胜而不择手段，违反规则，做出损人品德的事情，就算取得一时的胜利，也得不偿失。

在广阔的社会天地里，竞争无处不在，竞争能激发人们上进心和创造力，使人与社会得到充分的发掘和施展。竞争压力大，但同时也是动力大。我们要正确面对竞争的压力，守公平竞争规则，坚守自己的人格。

让良性竞争点缀我们的世界吧！

# 文员工作的演讲稿篇五

各位下午好

首先，我要感谢学校领导和同志们的信任和支持，给我这个机会参加竞争演讲。我参加比赛的目的是训练和提高，向大家介绍自己，展示自己，接受考验和挑战，希望获得大家的信任和支持。从1996年开始，我已经工作了十五年。去年担任高一一班班主任，也担任高一高二年级组长。

当我决定让我当初一初二的领导时，我感到很有压力，虽然我在初三的教育教学工作了很多年，积累了一些经验，也带来了新的老师。但是除了我以外的所有一年级老师都是新老师。我能自己照顾他们吗？但我想，既然领导和同事们给了很高的期望，我也会努力做好这份工作。在担任高一高二年级班主任期间，我不断摸索、探索、实践，主要做了以下工作：

模拟演讲，发现问题及时改正。经过一番努力，家长会圆满成功，达到了预期的效果。我们大一新生以惊人的速度步入正式流程，得到了领导和老师的高度赞扬。

第二，以身作则，带领大家团结协作

从步入辉煌阶段，形成我们的年级组开始，我就以身作则，树立了年级组的概念：我们是一家人，大家的事就是大家的事。当一个人有事要做的时候，大家一起去战斗，这就是我们在实际工作中所做的。

比如新学年开始，新班主任面对那么多学生和家，面对学校里的一些工作，都或多或少遇到了一些困难。虽然我对自己的工作不太适应，但这个时候我总是站在他们身边，和他们一起出主意，想办法，找到解决问题的最好方法。我记得有时候，为了一个问题，我们几个班主任一晚上要通好几次

电话。

再比如，为了迎接城市的监管，我们从教学、学生作息、卫生等方面做好了一切准备。所有老师都精心准备了优质课，制作了精美的课件和教具。新老教师、新老师、新老师相互倾听、相互评价，为督导做好充分准备。最后董迪迪老师教的思维产品课，提前想不到。在时间紧，任务重的情况下，我们全队放弃了中午的休息时间，齐心协力，有的帮着找课件，有的帮着定教案，全队老师齐心协力把这个班搞得更好。

还有，在新老师参加的区优质课比赛中，我们组的所有工作人员不仅帮他们准备课外活动，而且在班级活动中也尽力帮助他们。特别是两个非班主任老师，张勇和刘晓霞，看到哪个班没有班或者没有学校，会主动代课，派队。

有时候一整天的课很感人。经过努力。老师们在比赛中取得了优异的成绩。

俗话说：“人心向背，泰山移。”在我们组把事情拧成一根绳子的带动下，我想无论我们在以后的工作中遇到什么问题，我们都会很轻松的解决。

### 第三，责任在心，发现问题及时处理

作为年级领导，我知道我的责任不仅仅是照顾好自己的班级，更是全面发展整个年级组。所以在工作中，我总是把整个年级组记在心里，发现问题，及时解决。

比如高一高二的孩子还小，安全很重要。看到班间纪律混乱，我根据具体情况尽快制定了“班间纪律整顿方案”：划分活动区域，每个班在自己门前活动，从前门到后门，中间不要穿过花盆；每个班选出五名优秀学生轮流在自己的教室前值日，周一到周五每天一名，每个人管理自己的`班级；课间值班老师继续按时上班，确保学生安全。以这种方式制定计划后，



我们都严格执行。教师、教师和学生相互提醒，按时履行职责。我不在乎我是否值班，只要有时间，我就在大厅里散步。经过一段时间的努力，我们年级的班际纪律有了很大的提高。

再比如，期末复习的时候，我看到大部分新老师都不清楚复习课的具体模式。于是我上了一堂复习拼音的公开课，一年级、二年级的语文老师和李修勤都来上课。结合那个班，我召开了高一高二语文组的会议，让他们给我一个班级的评价。我还制定了拼音复习课和课文复习课两种课堂模式，在会上交流讨论。让老师以此为参照，带领学生牢牢掌握知识，好好复习，周末取得好成绩。

虽然我们组大部分都是新老师，但是经过一个学期的努力，我们在教学上取得了一系列的成绩，班级管理也逐渐有所提高。我为有这样的团队而骄傲！但是我知道工作中还是有一些不尽如人意的地方，我会不断完善自己，让自己以后的工作做得更好。我们队还有很多缺点。在未来的日子里，我们会更加团结，充分发挥每个人的特长，努力把各种工作做的更好！

我认为如果我在比赛中取得成功，我会从以下几个方面努力做好自己的工作：

### 第一，个人建设

1、作为年级组的组长，高度的责任心是做好工作的前提。个人利益与学校工作发生冲突时，要有集体观念，全力支持学校工作。带头以身作则，无私奉献，同时培养亲和力，服务每一位老师，人格上尊重老师，心理上接纳老师，情感上亲近老师，以身作则，注重以身作则，努力工作，努力工作。

### 2、认真完成学校办公室布置的任务

工作中要讲究情怀和原则，善于自上而下的协调。正义是信

任的基础。作为年级领导，失去公正很难让人信服，太强硬，不方便合作。工作中要按原则办事，要有涵养。年级领导必须善于自上而下的协调，才能牢牢地、实事求是地、很好地把握工作。

3、我们应该与时俱进，学习先进的教学管理理念，提高工作能力，以获得其他老师的尊重，方便工作。

1、只有拥有一支优秀的班主任队伍，成绩的发展才能稳定。结合学校的工作任务，整个年级组要就重大问题与学校的政策达成共识，及时召开班主任会议，既要传达学校的通知，又要开展班主任工作经验的交流，形成向上的工作氛围。

2、在竞争激烈、学校水平更高的背景下，可以让大家在一个地方思考，在一个地方努力，在教学上打好扎实的基础，严格把握课堂纪律，让整个年级的学习和生活和谐有序地发展。

3、深入了解本组教师的思想情况，做好协调工作，增强团结，营造良好的工作氛围，共同做好学校各部门交办的工作。

1、二年级还处于低年级阶段，要抓紧日常管理，注意行为规范。态度决定一切，没有规矩不成方圆，我们要继续从学生身边的小事做起，注意早读、课堂纪律、升旗晨练的出勤情况、室内外卫生、学生出勤情况、课间文明休息，规范学生文明行为，配合德育部门满足要求，监督、总结、表扬。为培养良好的学习氛围打下坚实的基础。

3、注重养成教育，养成良好的学习习惯。

## 文员工作的演讲稿篇六

大家好：

人生，其实就是一次过程，很多事情失败过，经历过才会懂，

才会成熟，才会有收获。首先，我要感谢公司再一次给了我展示自我的机会。几天来，我一直在审视自己，回顾自己的经历，掂量自己的能力。在上一次公开竞聘管理岗位时，我虽然失利了，但是这并不能改变我对移动事业的执着追求。今天，我又站在这个舞台上，接受新的挑战：市场部综合管理员。

竞聘这一职位，我认为自己具备以下几方面优势：

第一是具有较丰富的市场营销工作经验。在移动公司七年多来，先后在大客户班、营业厅、数据中心、乡镇营业部等部门工作过，多年的工作经历，培养了我较丰富的市场营销策划能力和市场竞争应变能力。

第二是具有较高的个人素养。我有强烈的爱岗敬业精神，对待工作认真负责、勤奋好学，能认识自己的不足，有着严明的组织纪律性和吃苦耐劳的优良品质。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。

第三是具有较强的工作能力。在工作中，不断培养自己的工作能力，努力发挥自己的. 特长，认真做好参谋决策、日常服务、沟通协调、信息传递等工作，在各部门工作中均取得了一定的成绩。经过多年的学习和锻炼，自己的组织协调能力、判断分析能力、工作部署能力都有了较大的提高。

下面谈一谈我对应聘职务的理解：市场部综合管理员的工作职责是全力配合市场部主任搞好管理工作，主要做好以下几项工作：

第四是，抓好宣传工作，确保每季度宣传在市场上占主导地位；

第五是，充分调动市场片员工的工作积极性，发扬团队精神，

增强凝聚力与战斗力。我对市场部综合管理员一职充满信心，如果这次竞聘成功，我将从以下几方面进行努力。

第一是搞好市场调研，根据本地实际情况及时制定营销政策，并对公司经营情况进行分析总结。

我县人口约42万人，其中城镇人口约6万人，农村人口约36万人，其中农村留守人口约18万人。截止20xx年7月我县移动用户规模为84819户，其中城市移动用户数为48298户，占我县城镇人口比为80.50%；农村移动用户数为36521户，占我县农村留守人口比为20.29%。截止7月份通报数据体现，本年度农村净增通话用户数为1776户，城市净增通话用户数为-2497户。从以上数据来看□xx移动用户市场增长点将主要来自农村，我认为如何充分发挥区域营销效果，如何确保城市市场用户不流失，是扭转当前竞争市场格局的主要手段。

我们可以由市场部牵头成立以业务发展为重心的营销服务班，并从各部门抽调营销精英组成骨干力量，制定重奖激励制度，激励所有销售人员全身心地投入到营销工作中。我们不但要做好阵地营销工作还要采取主动上门营销策略。我们的营销队伍还可以配合集团客户经理在各集团单位以降低客户话费或者义务维修手机等名义进行不露痕迹的营销宣传，这样可以让我们对客户产生信任感，进一步稳定集团客户增强营销宣传效果。对于各个社区和临街商铺，我们可以开展地毯式营销，比如通过：发放宣传广告、定制终端实体展示、话费查询服务等方式，让各阶层客户知晓我公司品牌资费以及营销优惠政策。

我县共有19个乡镇，行政村约有377村，我们不但要把各乡村的营销宣传工作做细，还要搞好与各乡镇机关、企事业单位关系，为营销打好基础。我们还应该大力发掘和发展具有较强市场竞争能力，并能与当地电信、联通运营商相抗衡的一级渠道，并积极引导一级渠道管理和服务好二级渠道。

第二是做好信息反馈工作，特别是密切关注竞争对手的发展动态，并认真做好整理和分析工作。

我们只有充分加强信息收集工作，密切关注竞争对手动态，才能做到“知己知彼，百战百胜”。在信息化收集上，我们可以：通过走访竞争对手营业现场、通过竞争对手职员、通过各种媒体、通过拜访集团客户等形式了解竞争对手信息，并根据收集和掌握到的各种信息资源，认真做好整理分析工作。对非移动客户进行：电话回访、邮寄调查、面访等形式了解客户消费倾向，有针对性地开展转网工作。

第三是认真传达有关业务管理的规程、规定以及资费政策，并组织实施。

通过下发文件、发送短彩信、集中培训、现场模拟操作、()统一考试等形式，及时将市公司下发的各项业务管理规定、业务操作流程、营销政策以及各品牌资费政策做好上传下达工作，让所有员工和代理商第一时间知晓并掌握。

第四是搞好安全生产，定期对有价卡、票据、定制终端进行检查，防止各种事故的发生。

对所掌控的有价卡、票据、定制终端的入库、销售、稽核、退库、盘点等工作进行系统管理。建立有价卡、票据、定制终端的领用备查簿，每天进行账实核对，确保账实相符、账表相符、日清日结。特别是在定制终端采购工作上，应该根据市场销售情况、客户使用口碑、员工反馈信息等因素，有计划有组织地采购定制终端，并随时与市公司对口部门保持良好沟通，确保货源充足。

第五是协调好经营部与其他部门之间的关系。

加强部门之间的关系协调，关键在于信息的沟通。我们可以采取：分析会、座谈会、文件传达、情况通报、建立制度等

诸多形式实现充分的信息交流，以达到相互理解、信任与合作的目的。

各位领导、各位同事，我有信心、有决心搞好市场部综合管理员这一工作，我愿与大家携手共创美好未来，迎接xx移动的辉煌明天。谢谢大家！

## 文员工作的演讲稿篇七

尊敬的老师、亲爱的同学们：

大家好！今天我要讲话的题目是《学会拼搏，学会竞争》

“人生能有几回搏，今日不搏何时搏！”当年容国团说这话的时候，那是充满了为国争光、不达目的誓不罢休的豪迈气概的。因为他发自内心拥有了这种心志，就在赛场上敢打敢拼，从而为我国夺得了第一个世界冠军，实现了零的突破，成为我国体育运动史上的一个里程碑。他的这一搏，是我国体坛上空前的一搏，辉煌的一搏，震惊世界的一搏。人是靠精神支撑的，拼搏就是竞争，拼搏中要有一股虎虎的生气，要有“百二秦川终属楚，三千越甲可吞吴”的英雄气概。

人生因拼搏而波澜迭起，因拼搏而绚丽多彩，因拼搏而风光无限。一个人只要心中装有理想，就会拥有一种乐观的心态，健康的心态，苦干加巧干，并且胜不骄败不馁，不轻言放弃，一定会抓住每一次机遇，认真迎接每一个挑战。只要心中有理想，一定会以“人生能有几回搏，今日不搏何时搏！”的精神奋力拼搏，创造人生的亮点，造就人生的辉煌。不管胜与败，只要能问心无愧地说：“我尽力了！”这样，在结束高三生活以后，留下得就只有骄傲和微笑，而不是遗憾与羞愧。

谁把握了机遇，谁就会成功！选择高考是人生中最重要的一步，当你选择高考时，你会发现曾经的失落沉沦、苦闷彷徨、

沧海桑田都将成为不再重现的历史。奋斗的感觉会让你心潮澎湃不已，你会发现自己的目标正不断因为自己的搏击而向你靠拢，越来越清晰，触手可得，这种距离缩短的感觉会让你心醉。因为你的勤奋、智慧、信心和勇气，使得现实中的你得以向目标进发。

选择高考并不难，重要的是你要做一个真正的高考人。你要抵住一切困难、挫折、诱惑，时刻不忘在为自己的梦想而奋斗。人生难得几回搏，此时不搏待何时？在汗水的浇灌下，在顽强的斗志下，天道酬勤，高考终究会铸成你人生一道亮丽的风景线！不要太在意考试的结果，只要过程走得好，结果也不会太差。

同学们，人生能有几回搏，学会拼搏，学会竞争，不要等到机会不在的时候，才茫然悲叹。人生难得几回搏，此时不搏何时搏？与其羡慕别人翱翔的雄姿，不如造就自己坚实的双翼；与其羡慕别人拥抱着自己的事业享受生活，不如自己付出努力做一番事业。我们坚信：读书改变命运，拼搏成就未来。明年的高考我们必能取得胜利！

我的演讲完毕，谢谢大家！