

竞聘演讲精彩(优质17篇)

在追逐目标的道路上，加油稿是我们的好伙伴，为我们加油助威。总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了。如何引起听众的兴趣是演讲者需要思考的问题。以下是一些成功演讲者的开场白分享，以供大家参考和学习。

竞聘演讲精彩篇一

苹果ceo乔布斯给大家的几条建议

- 1、做ppt前先拿纸，把你想表达的思想写下来，这个比信息更重要；
- 2、站在受众角度想清楚他们要什么，用最简单的话说出你的观点；
- 3、永远只有三部分，而非三或四点或五点；
- 4、投影少文字，多图片；
- 5、幽默，别刻板；
- 6、讲故事。

竞聘演讲精彩篇二

尊敬的各位领导、同事们：

大家好！首先感谢上级领导过去对我的培养和帮助，感谢各位给我难得的展示自我机会，能够参加那洒镇八级农艺师岗位竞聘。今天我演讲的题目是：爱岗敬业，真诚奉献，努力争

当一名优秀的八级农艺师。

一、自我介绍

我叫韦国光，现年45岁，1991年7月毕业于云南广播电视大学热带作物栽培技术专业，同年10月分配到曙光农技站工作，1995年10月调坝美农技站工作，20__年2月至今在那洒农技站，从事基层农技推广工作23年，20__年7月取得农艺师资格，已履职农艺师资格5年。

二、岗位认识

那洒镇八级农艺师岗位重要，要在上级部门和镇政府的领导下，全面做好农业基础设施建设、农业科技、农业开发、服务农民等工作，提高农业生产管理水平，促进那洒镇农业又好又快发展，增强那洒镇农业产品的市场竞争力，提高农民经济收益，为建设那洒镇社会主义新农村作贡献。

三、竞聘优势

1、工作经验丰富。我参加工作已有23年，平时认真学习，刻苦钻研，虚心向领导、同事请教，重视经验积累和工作总结，注重理论和实践相结合，熟练掌握了岗位所需要的业务知识和工作技能，能够全面做好农艺师工作，促进那洒镇农业生产发展。

2、工作作风扎实。我有吃苦耐劳、善于钻研的敬业精神和求真务实、雷厉风行的工作作风，过去多年工作中，遇到无数艰难困苦，我都想法克服，时常加班加点，不怕辛苦，从无怨言，只为做好本职工作，提高农业生产经营效益。

3、服务意识强烈。我在本职岗位上牢固树立服务意识，始终全心全意为广大农民服务，尽心尽职、任劳任怨做好工作，提高本地农产品的市场竞争力，促进农民增收致富。

四、工作打算

如果我能够竞聘上那洒镇八级农艺师岗位，将着重做好以下三工作：

1、抓好自身建设，全面提高素质。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，加强政治理论与业务知识学习，全面提高自己的政治、业务素质，做到爱岗敬业、履行职责，公平公正，吃苦在前，享乐在后，努力争当一名优秀的八级农艺师，为那洒镇农业发展作贡献。

2、刻苦勤勉务实，高效完成工作。我一是立足那洒镇实际，以市场为导向，以科技为支撑，以富民兴乡为目标，推进农业产业化发展步伐。二是争取上级加大对那洒镇农业投入，推进农业基础设施建设，提高农业生产管理水平，促进农业健康、持续发展。三是加快农业科技应用，促进新农村“866”工程建设，积极扶持农村各类经济实体，使农业生产不断迈上新台阶。

3、做好服务工作，奉献自己力量。我要树立服务意识，开动脑筋，想方设法，为农民发展生产、提高效益、增收致富提供优质服务，提高农民群众对我工作的满意度。

最后，我向在座的各位领导和同事们庄严承诺：无论我这次竞聘成功与否，我都将一如既往地继续做好我的本职工作，为那洒镇农业生产健康、持续发展而不懈努力。

我的演讲完了，谢谢大家！

竞聘演讲精彩篇三

尊敬的领导：

您好！

我是xx经贸职业学院应用电子专业20xx届应届毕业生。我渴望能在贵公司找到一份有关电子类的工作，为贵公司贡献一份力量。恳请您给我加入贵公司的机会。我有信心、有能力成为一名出色的员工。自从考上大学以后我“自信、自立、自强”，不但努力学习专业知识，而且主动参与各种，经过大学三年的学习和社会锻炼，我具备了以下几个方面的能力：基本扎实的专业基础知识、相对先进的思想观念、丰富的社会实践和突出的工作能力、强烈的品牌理念和合作的团队精神。我是一个有能力而且有团队精神的人，我能很快地适应一个新的工作环境，并能在新环境既定的团队环境下做好工作。

期望我能适合您的要求，也期望您选择我，您的选择就是我的希望。为了方便您更详细地了解我的情况，请审阅我呈上的以及相关材料。给我一个机会还您一个奇迹，期待您的回复。祝贵企业事业蒸蒸日上、硕果累累！

竞聘演讲精彩篇四

各位领导、各位同事：

大家好！

在这里我以平常人的心态，参与支行综合办公室经理岗位的竞聘。首先应感谢支行领导为我们创造了这次公平竞争的机会！此次竞聘，本人并非只是为了当官，更多的是为了响应人事制度改革的召唤，在有可能的情况下实现自己的人生价值。

【竞聘演讲稿精彩句子二】

今天，我走上演讲台的惟一目的就是竞选“班级元首”——班长。我坚信，凭着我新锐不俗的“官念”，凭着我新锐不俗的“官念”，凭着我的勇气和才干，凭着我与大家同舟共

济的深厚友情，这次竞选演讲给我带来的必定是下次的就职演说。

竞聘演讲精彩篇五

尊敬的各位领导、同事们：

大家好！

今天，我站在这里，面对朝夕相处的领导和同事，心情非常激动。我本着进一步锻炼自己，为单位多做贡献的宗旨，参加本次x[]岗位)的竞聘。首先非常感谢单位，为我们提供了一个这么好的竞争平台，让我们可以在这里展现风采，同时，更要感谢这些来一直关心、帮助和爱护我的领导和同事们，是你们给予我信心和勇气，让我今天站到这个演讲台上畅想未来。

我叫x[]今年x岁，在20x年硕士研究生毕业有幸结识来到精炼厂。本是英语专业出身的我，对黄金交易这个行业了解非常浅薄，远也不知道在预计金价方面有那么多的高手通过自己的聪明才智为企业谋得了巨大的利润[]20x年6月1日，由于工作的需要，我被领导安排到了投资分析部，在这个部门，我经历从唯一员工到后来的三名同事，从刚开始的刘春晓做部门经理到后来的姜经理带领我前进，从刚开始对业务的懵懂不知，到后来深深爱上预测金价这个行业，不谦虚的说，我见证了这个部门的每一步成长。虽然说投资分析部从来没有真正的独立过，但与它同甘共苦的这么多年来，我已对这个部门对这个岗位有了很深的感情。

宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来，随着这些年的工作历练与学习充电，我的工作经验日渐丰富，理论知识日益扎实，我已具备充分自信担任x一职，能做好相关工作。

预测金价不外乎基本面和技术面两个工具。投资分析部成立

之初，大半年的时间里我都是一个人呆在办公室，很多人可能会疑惑，你都在办公室里干什么。我可以告诉大家，正是这大半年的时间，让我更加直接地接触到了这份工作，也给了我更多的机会投入到研究基本面的工作中去。随着部门的成长，我又紧紧跟随交易部姜经理的带领，不断深入到我所热爱的工作中，研究黄金就是研究世界，基本面的分析可以说综合了很多门学科的知识，我可以为了一个金融术语，翻遍所有相关金融的教材。记得，当初为了学习金融知识，我坚持在繁忙的工作中，利用生活空闲将所有的大学相关的讲课视频下载下来学习，凭着自己的努力，如今我已具备系统的金融知识及娴熟的业务技能。也让我更加坚定信念，只要是我认定了想学的东西，我一定是那个韧性最大百折不挠，能让所有人感动的人。

在以往的工作中，大家可以看到每个月我配合姜经理所出分析报告，我们可以毫不谦虚的说，我们做的分析报告，不管从准确性还有报告质量，都不输任何一家外聘分析机构，我们从对行情的回顾总结，纠错，本月需关注的重大事件，总结出可能影响金价的主线，力争做到分析的有力度和深度，力争做到有自己独立的想法，再纷繁复杂的市场中保持自己的清醒，而不是人云亦云，我们做的报告是有思想有观点有想法的。对希腊问题的关注，美qe3预期，美国经济复苏的力度均是我们长期关注的热点。虽然支撑一份分析报告最重要的是结论，也即是大家关心的涨还是跌，即使预测的不准确，我们也会积极纠错，分析总结出现失误的原因，因为只有这样，水平才会提高。大家可以从我们所做的分析报告感受到我们对金价预测的诚意。

技术面的分析是我的欠缺，虽然我一直坚持这方面的学习，但由于前期我全心地投入到基本面的分析中，在技术面的分析上入门较浅。但我深知技术分析的要义在于验证，书本上已有的理论一定要拿来验证，集合百家独成一家可行之道。技术分析是一门博大精深的学问，对行情的之道意义非凡，是最直接最直观的预测行情的工具。基本面分析的很多

弊端可以通过技术面来弥补，因为之前我属于基本面派，对很多两者有机结合方为预测行情的可行之道。之前我对技术面的学习严重不足，现在也处于起步状态。在近期的行情预测报告中，可能我所划的图形的技术派眼里稍显幼稚，但均是我自己的理解和总结，无抄袭成分，而且我在做分析时，我总是喜欢兴致勃勃地投入到基本面的工作中，然后再绞尽脑汁地挤出技术面分析，现在我发现其实做技术也同样非常有意思，对行情的预测更加直接和直观，因此如今我首先进行技术面工作，第一步完成图形画作准备，再进行技术面工作。随着工作程度的日渐加深，我逐渐发现对各种技术图形走势的总结和纠错是一件很有趣的事，看似枯燥的技术理论其实沉浸于其中也同样能找到乐趣，在不断的分析判断然后验证的过程中，找出真正有效适合自己的技术分析工具，这个过程需要时间，也需要付出大量的努力，同样值得我们花时间和精力去研究，去钻研。

成绩属于过去，激情成就未来。回首过去，我所走过的每一步，都渗透着组织的培养，都凝聚着领导的关心，更有各位同仁的默默奉献。我想，（岗位）不只是一个有吸引力的职位，更是一份沉甸甸的责任。如果领导和同志们信任我，我将从以下几个方面努力工作，为我们单位的发展做出更大贡献。

- 1、保证每月分析报告的质量。保证对行情的区间判断和趋势判断较高的准确性，起到对自产黄金销售的指导意义。
- 2、打造优秀的分析团队，做好对外的宣传，具备对内对外讲课开课的能力。讲课也不外乎有关预测金价方面也即是基本面技术面两个方面。
- 3、从小量自产金卖起，锻炼自己对行情的预测分析能力，摸索出切实可行的销售策略。

成功是得到所爱的，幸福是爱所得到的！各位领导，各位评

委，各位同事，面对着大家信任和期待的目光，我看到了希望的所在，同时也意识到压力 and 责任的所在，但都必将成为我们工作的动力。假如组织选择了我，我坚信自己有能力在x的岗位上做出更大的成绩。古人云：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。不论这次竞聘结果如何，我将继续勤奋学习、勇于实践，不断提高科学判断形势、应对复杂局面及配合全局的能力。进一步增强事业心、责任感和使命感，尽心尽责做好各项工作，为我单位发展事业添砖加瓦！

谢谢大家！

x

20x年x月x日

竞聘演讲精彩篇六

尊敬的各位领导、各位同仁：

大家上午（下午）好！

今天很荣幸我能站在这个讲台上，参加此次中国电信旗县副科级领导岗位竞聘稿岗位的竞选。在这里，我感谢我们旗县分公司组织这次竞聘活动，给予了我这个挑战自我、展示自我的机会和平台，让我可以有机会可以选择在新的岗位上与各位领导、各位同仁协力并进、推促电信旗县分公司综合业务的飞速发展。

首先，我介绍一下我个人的基本情况：

我叫xxx，今年32岁，大学本科学历，20xx年进入我们电信部门作，在这xxx年间，我先后在xxx营业厅经理、市场部经理等多个岗位上工作过，积累了丰富业务知识和管理经验。

现任岗位为公众客户部经理岗位。

今天，我参与竞聘的岗位是分公司经理助理岗位，下面银行职位竞聘演讲稿，结合我个人的工作经历，接下来，我把自己的竞聘优势向大家逐一汇报。

第一，我热爱本职工作，一直秉持吃苦耐劳、兢兢业业的工作态度，在工作中始终在要求自己立足本职，争创一流。自从20xx年来到我们旗县分公司参加工作以来，在这学校年的工作中，我始终以更高的标准要求自己，兢兢业业完成各项任务，在各项评比中均名列前茅：你以前获得的荣誉放在这里。

第二，我工作勤谨务实、严谨细致，业务技能扎实，并且坚持不懈学习，积极进取开拓□xx年一线实践工作和四年的管理岗位工作的从业经验使得我积累了异常丰富的基层管理经验，在以往的工作中，我坚持在每一项的业务中，细致部署安排以推进相关工作的开展，将领导布置的各项任务细化，切实主任职位竞聘上岗演讲稿做到了每个细节、每个步骤到位，得到了上级领导的一致好评。除此之外，我还始终秉持业务能力精益求精的精神去学习、去钻研，充分利用闲暇时间学习我们电信工作中的新产品、新业务的知识、相关专业书籍和管理书籍，不断完善自己，为我在新的岗位上工作的开展奠定了良好的基础。

第三，在工作中，我严于律己、诚信为本，并且始终坚持公平、公正的团队管理精神，具有良好的组织协调能力。无论在哪个岗位上，我始终把诚信待人的原则放在工作生活的首位，并且始终秉持谦虚的学习态度、严明的组织纪律性、吃苦耐劳的品质和公平、公正的团队管理精神，因此在工作中我始终能以积极的态度参加到各项工作中来，与同事、与各位员工打成一片，共同凝结成一个充满生命力的战斗团队。

凡事预则立，不预则废，如果此次竞聘成功，我向大家汇报

一下我的下一步移动管理岗位竞聘演讲稿工作思路：

第一，履职履能，积极服从安排。

作为分公司经理助理，在以后的工作中，我将会尽快融入角色，履职履能，以饱满的热情和严谨的工作态度协助分公司经理和全体工作人员完成上级领导安排的各项指标任务。

第二、精细管理，提升质量水平。

为提高分公司整体服务效率，实现部门的精细化管理，作为分公司经理助理，在下一步的工作中后勤岗位竞聘演讲稿，我还将会根据相关任务安排情况切实将工作分到支行的各部门、各小组，切实做到责任落实到人，提高任务执行能力，确保人力资源利用效率的最大化。

第三，制度建设，鼎力标准规范。

在以后的工作中，我将会切实做好经理助理的统筹规划职能，并且在工作中不断建立与完善旗县分公司工作方面的相关制度，定期筛选、新增合理化制度，保证制度建设的鲜活性，并且在制度执行的过程中确保队伍执行工作彻底，不漏一丝一毫，鼎力分公司电信服务的标准性、规范性。

各位领导，各位评委，短短数分钟时间，很难完全表达我对新岗位工作的烟草岗位竞聘演讲稿设想与规划，但是却可以让大家了解我始终如一的工作思路，无论此次竞聘成功与否，在以后的工作中，我都将会继续保持兢兢业业精神，保持不懈进取的毅力，为我们旗县分公司的发展与壮大贡献我全部的力量。

谢谢大家！

在此

敬礼！

姓名□xx

时间□20xx年xx月xx日

竞聘演讲精彩篇七

各位领导。同事大家早上好！

我叫xxx□我竞聘的岗位是餐饮店店长，我首先感谢上级领导为我们提供了这次公平竞争的机会，我会珍惜好这次机会！我是2007年3月份加入wsm这个大家庭的，曾经是龙岗天虹店的助店，后调往世贸店，现在是世贸店的助店，今天我要竞选的是龙岗世贸店店长一职，希望大家支持我！给予我更多的力量餐饮店长竞聘报告！

参加此次的竞选是我自己经过深思熟虑后所做的决定。算一算，我进wsm快3年了，担任助店这一职也快2年了，这两年里跟着我的店长劳卫华小姐让我学会了很多，也给了我一个很好的发展的舞台！记得从我进入wsm的那一刻起：“晓吟，加油！”这句话就一直响在我耳边，当我还是新进店员时，店长就告诉我：“晓吟，你要加油！你现在要开始把助店的工作学会，将来我希望你要做助店的！”于是我更加努力学习，不久后我真的升到助店。这时她又会告诉我：“晓吟，你要更加努力加油！虽然你现在只要是助店，但你还要把店长的工作提前学习并且学以致用，将来你还要做店长的！”我一直记得她的鼓舞和支持，所以我一直在学习如何做一名称职的店长。现在我的店长凭借她的才能升职了，我也要发挥我的所能，我让大家都相信并看到“强将部下无弱兵”。

我知道今天会有很多人跟我一样竞选世贸店，但我相信我会更加胜任的，1. 青春是我最大的资本，我有思想也有动力，

我一直在努力和学习，不管是过去还是现在。2. 我独自摆过特卖场，从中也学到了如何处人处事。3. 我手中握有一定的培训资料，我敢于给我的店员进行培训，让大家一起充电学习。4. 我在今年的1月份被公司评为“2008年度优良员工”的称号并且颁发了荣誉证书!这也是公司对我工作的肯定!5. 我是龙岗世贸店的开店元老，从招工到进场接收货品再到摆设陈列，我一移动店长竞聘演讲样都不敢马虎，虽然我只是助店，但是店铺里的大事小事我都清楚明了，我更加了解店铺的日常运作情况。

假如今天我竞选成功了，那么80万的年销售目标对我来说是绝对没有问题的，我计划把它分成4不等份来完成。春秋季各完成20万，平均每月完成6.8万，夏季是销售淡季就计划为15万，每月完成5万，冬季是一年中销售的高峰期，剩下的25万就每月按8.3万来完成。当然这只是最基本的销售目标，我要创造更多，我会带着我的团队去共同努力，因为一个店铺的业绩不是单纯靠店长来完成的，还要靠大家团结一起努力，所以我会组织好我的团队，这一点我相信我是没有问题的，就凭借着我在学生时代担任过校学生会主席，我有组织和带好团队的能力，我会带着我的团队挑战85万，90万，甚至更多，为公司创造更多的利润!

竞聘演讲精彩篇八

尊敬的各位领导、同仁们：

大家好！

我是赵明明，很荣幸能够站在这里参加这个职位的竞聘演讲。我来自河南经贸职业学院，专业为商务英语。

今天，我是为了应聘这一职位而来，我是一个乐观且喜爱和人交往的人。因为我认为只有交往和了解才能去开发潜在客户、稳固老客户。当然，我在大学期间也参加过学生会，作

为了系文艺部的副部长一职，组织过一系列的活动，有过很多人际交往的经验，所以，我相信在这方面我是没有问题的。

除了上述能力之外，我在大学期间已通过英语四级和六级考试，并且口语方面也不错。同时，在院系举办的各项外语类演讲比赛中也取得了好成绩，获取了院系颁发的荣誉证书。当然，我并没有骄傲，因为我知道只有把学习与实践相结合才能称得上好员工，而不是一味的学习，不懂得应用。在当今这个社会上，其实最重要的是动手能力，还有随机应变的心理素质，而我相信我已经做到了不错的程度。因此，我有信心能胜任这份工作！

最后，我希望您能给我这个机会，我一定会为公司作出应有的贡献，创造一定的价值，争取做一名有上进心的员工。谢谢大家！

竞聘演讲精彩篇九

尊敬的各位领导，亲爱的同事们：大家上午好！

我叫xxx□现任旗舰店三楼楼层经理。从2005年毕业于大洼县高中就从事了餐饮工作。至今已有四个年头了。首先感谢各位领导给了我这个展示自我，提升自我的机会。虽然来到桃源的时间不长，但在此工作的半年多时间里，让我学到了很多、也成长了很多；同时让我更加明确了自己的未来——那就是做一名职业经理人。有了这个方向，我才有勇气站在这里，来竞聘此次的后备店长。

下面就谈谈我对店长的理解……

其次我认为做为一名店长最重要的是必须“德才兼备”

有人曾经这样总结：

无德无才的人是一一废品坚决不用

有才无德的人是一一毒品要餐饮店长竞聘报告慎用

有德无才的人是一一次品企业培养

而有才有德的人是一一精品企业重用

一个好的店长必须具备忠于职守和开拓创新的基本素质。“忠于职守”是指对职业对企业的忠诚；所谓“开拓创新”是指不墨守成规，不机器化行事，善于随机应变，自我否定和超越自己，还有就是善于推陈出新。这一点与“忠于职守”并不矛盾。在当今社会高度信息化的大环境下，我们的顾客需求在变；我们的员工态度在变；员工的满意度更在发生巨大的变化。所有这些需要店长必须要与时俱进，不断提高和完善自我。

比如说，我觉得在酒店管理中：一视同仁的管理方式并不可取。因为每个员工的性格及工作范围都不同，这就需要管理者对下属的管理方法要灵活多样、因人而异，一把钥匙开一把锁。在了解下属的过程中明确：不同的家庭关系；不同的出生地点；不同的血型都会对人的性格产生或多或少的影响。所以不能只注重在物质、奖惩和制度方面下工夫，而忽视了从人性、精神等人生观、世界观层面去激励。要知道引导员工树立正确的工作态度和服务理念是十分必要的。

店长职位对于餐饮企业来说至关重要，他就是一个店的核心人物，他的职业道德和职业水准直接关系到整个店的命脉，所以店长的营销意识至关重要。因为即使有了最佳的产品，最好的形象，最优秀的员工，而没有创造合理的利润，企业也会很快就陷入困境而无法生存。在面临着全球性金融危机的时刻，我要努力创新，把现任岗位全力以赴的做到最好，并且严格要求自己，努力学习、积极进取。从而迎接将要来临的机遇和挑战。

此次竞聘后备店长，我的优势在于从事基层管理工作已经有3个年头了，在这段时间里，我不但从试过且了解一线的所有岗位，而且在此期间我也收集、总结了很多经营方案和管理心得。此外，我热爱我的本职工作，具备较强的学习能力和适应能力。当然我也有不足的地方：以前一直在做餐饮的微观管理，而现在将要面临的是对于一家店的宏观管理，经验不足。所以我还要不断学习，完善自己。

22岁的我已褪去了年轻时的轻狂和浮躁，取而代之的是稳重和务实。现在的我渴望能有一个学习、进取的机会。从考上县重点高中的那一刻起我就坚信一句话：如果给我一个支点，我就可以撬起地球。

竞聘演讲精彩篇十

尊敬的各位领导、各位老师，竞争上岗有上有下、有进有退，上固可喜、下也无悔，一如既往；进也可贺、退也不馁。我不敢奢求什么，只想让大家认识我、了解我、帮助我，从而喜欢我、支持我。今天借此机会，表达一下我的心愿，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。

竞聘演讲精彩篇十一

第一篇：竞聘演讲稿精彩开头

各位领导、各位同事：

大家好！

我叫石敢当，今年24岁，通过省委组织部2016年大学生考试之后，一直在我镇综治办工作，今天我竞聘的是综合治理办公室主任职务。

这两年多的时间里，我从一名成长为一名公务员，从一个没有任何工作经验的新人进步为有一定乡镇工作能力的机关干部。我坚信：工作是干出来的，机会是靠自己争取来的，所以我今天站在了这个舞台上，就是为了进一步的成长与进步。

我竞聘综合治理办公室主任，其原因与优势有三点：

第二篇：竞聘演讲稿精彩开头

大家好！

在这次机关机构改革中，我报名参加处办公室主任竞聘，感谢大家给了我这次难得的参与和锻炼机会。

首先，我把自己的基本情况给大家介绍一下，我99业，同年分到唐山项目，01到机关团委，担任处团委书记，调处长办公室任副主任，7月负责办公室日常工作至今。

应该说，公司给了我很多，也给了我锻炼和成长的机会。特别是在处长办公室这几年，我感觉从在座的各位领导和同事身上学到了很多的东西，有些甚至受益终身。

第三篇：竞聘演讲稿精彩开头

各位评委、各位领导和同事们：

借此机会，首先，应该感谢处领导为我们提供了一个参与公平竞争，充分展示自我的舞台。同时，也借此机会对各位领导和同仁们对我一贯的关心、支持和帮助，表示最诚挚谢意！

本人1960年6月出生，出身贫寒，自幼耕读，少年经商，青年从军；于1980年10月参加工作，1982年3月入党，大专文化程度。年度考核连续二年被评为“优秀”等次。

这次竞争上岗的目的就是引入竞争激励机制，打破岗位终身

制。因此，根据我个人的意愿没有申报办公室主任的职位，对于这种选择也许同志们多少会感到一些意外，但我是极其认真的，因为我深知办公室工作的艰辛、困苦和所要承受的巨大工作责任和精神压力。可以说，这样的选择是一种压力的释放，更是一种无赖的选择。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

竞聘演讲精彩篇十二

尊敬的领导：

您好！我是__级经济信息管理专业的__。非常荣幸能有机会参加贵公司的招聘面试。感谢贵公司领导给我这个机会。

为了心中的理想，探索生活的真谛，凭着对知识的渴望，人生的追求，我孜孜不倦，不骄不馁，终于迎来了新的起点。

在3年的院校生活中，我对计算机怀有很高的热情，坚持以学为主，取得良好的成绩，且在其他各方面表现良好。通过在校的理论学习与实践学习，我不仅掌握了有一定的操作能力，而且有很强的责任心，集体荣誉感。

今后面对新的环境，新的起点，新的挑战，我将进一步充实和提高自己。如果有幸成为贵单位的一员，我必将以满腔的热情投入到工作中，用我的汗水、知识、热情报答贵单位的知遇之恩。

最后，我衷心希望贵单位能给我一个展开才华的舞台，我坚信，你的信任与我的实力将为我们带来共同的成功！

谢谢。

竞聘演讲精彩篇十三

各位领导、各位同事：

大家好！

今天我竞聘办公室主任一职，如果竞聘成功，我将比照办公室主任工作职责，和大家一道努力工作，并肩作战，竭尽全力把职场文秘办公室的各项工作做好，为职场文秘领导班子服好务，为职场文秘干部职工服好务。

我竞聘办公室主任的理由有三：第一：我工作雷厉风行，富有激情，有一定的组织协调能力；第二：我有一定的文字功底，能够圆满做好各种信息和文字材料的撰写工作；第三：我勇于吃苦，敢挑重担，勇于完成上级领导交办的各项急难险重工作，且勇于承担、毫不推诿！

具体工作中，我决心做好以下几个方面的工作：

积极为领导提供决策依据的形式，做好服务决策工作。注重调研，围绕组织的中心任务和领导的意图广泛收集信息，去粗取精去伪存真为领导决策提供真实可靠的依据。

根据实际情况，按时完成任务并及时向领导汇报工作，同时

还会处理好办公室内的日常事务，很据工作的性质、内容、任务妥善安排。

协调好领导和部门之间的关系，协调好部门与部门之间的关系、协调好办公室内部之间的关系，是组织内部的关系协调融洽。

在执行中加强监督，发现问题及时给与指导，帮助纠正偏差。具体来说要提高公文质量、把好会议关、把好办公室经费关、把好用人关充分发挥每个人的长处。

办公室工作无论是学习、协调、服务最终都要体现到细节上，对组织的各阶段的中心任务早部署、勤检查、重落实充分调动各方面的工作的积极性，保质保量的完成任务。

加强“德”加的修养，要加强政治修养勇于开拓，不断创新，廉洁奉公，宽以待人。强“智”的修养，努力学习，更新知识，拓宽业务知识面，掌握办公各类业务知识。加强“能”的修养，加强综合分析和独立处理工作的能力，文字资料的处理能力，协调组织关系和处理矛盾的能力。

最后，还是那句话无论竞聘成功与否我都会和大家一起努力，做好本职工作，为组织多做贡献，如有不妥之处，请各位领导和同时指出，我会尽量改进。

我的演讲完毕，谢谢大家！

竞聘演讲精彩篇十四

尊敬的各位领导，各位评委：

大家好！

（演讲提示：演讲中身体要略向前倾，表现出与观众交流与亲

近的姿态)

今天，我能够站在这里，参加竞聘xx银行副职岗位，深感荣幸和激动。首先感谢领导给我一个展示自己的机会，感谢同事们对我的支持和帮助!作为一名对银行事业充满热爱、无比忠诚的人，我应该站出来，接受组织的挑选。

竞聘演讲精彩篇十五

尊敬的各位评委，各位领导、各位同事：

初春三月，草长莺飞，春暖花开，在这个充满生机和希望的季节里，衷心感谢组织为大家提供了一次公开、公平、公正的竞争上岗机会。我也十分荣幸的站在这里，竞聘*****岗位，本着提高自己、锻炼自己、挑战自我的宗旨，向大家汇报思想和工作，诚恳接受组织挑选。

首先我向大家简要介绍一下我的基本情况：

我出生于*****年，*****学历，中共**员，中级职称，***年参加工作来到了*****公司这个团结温暖的大家庭。现任*****职务，主要负责*****工作。

之所以选择*****岗位，主要基于对这个岗位的理解和认识，我认为在这个岗位工作的人必须是一个“多面手”，要具备担当精神、全局观念、风控意识、法律常识和处理应急棘手问题的基本能力，而我具有以下三个方面的优势：

一是具备干好工作的基本素质。作为*****公司的一员，我一直心存敬畏和感恩之情，将实现自己的人生价值与公司的发展融为一体。这些年来不断提醒自己、鞭策自己，主动适应新形势、满足新要求，加强自身素质的提高，及时了解掌握各类政策、熟悉关注各项业务，牢记“正直、诚信、务实、高效”的价值观念，敢于拼搏、勇于进取，时刻准备为公司

的做强做优做大贡献自己的智慧和力量。

二是拥有干好工作的经验积累。参加工作以来我先后担任过****、****、****、****等多个职务，从事过财务、行政、服务等多方面工作。无论身处何种岗位，我都始终坚持“老老实实做人、勤勤恳恳做事”的基本原则，严格要求自己干一行、爱一行、钻一行、精一行，尽心尽力做好本职工作。在****、****、****等工作实践中，及时提供全面准确可靠的数据依据，解决问题的思路建议等，自己承担的具体工作任务也都能够高质量完成，受到了大家的一致好评。

三是具有干好工作的协调能力。多个岗位的工作经历，多年的工作实践经验，不仅磨砺了我的性格，也锻炼了我的协调能力，是我一生不可或缺的宝贵财富。我对外和上级单位、业务对象都能够沟通顺畅，建立良好的工作关系。对内和各个部门、各位同事之间能够紧密配合，心往一处想、劲往一处使，建立良好的合作关系，促进公司的各项工作部署落实落细。

基于以上考虑，我报名参加****的竞聘。如果我有幸被挑选上岗，这些优势都有利于我尽快完成角色转换，熟悉岗位职责，着重从以下三个方面开展工作：

一是要把勤学善思作为成长进步的必由之路。“德若水之源，才若水之波”。在学习与道德品行上，我要更加注重学习并长期坚持。带领部门人员一起努力学习业务理论，钻研岗位业务，以丰富的知识结构来充实与武装自己适应工作要求，讲政治、讲正气，办实事、求实效，以自身素质的提高来促进各项工作的高质量完成。

二是把结果导向作为干事创业的唯一标准。“物有本末，事有始终”。工作中必须要有亮剑精神，敢于挑最重的担子、啃最硬的骨头，推动****等改革任务按期落实，以“不破楼兰终不还”的勇气和毅力，确保全部任务在今年年底如期完

成。

三是要把风险防控放在日常工作的突出位置。“风险无处不在，防范决定成败”。真正要做好这项工作，必须要有先人一招的战略思维、快人一拍的判断分析和胜人一等的知识储备，时刻做到多问一句、多想一层、多走一步、多做一点。我将在工作中切实履行责任，对规章制度保持敬畏之心，努力做到未知风险提前预判、潜在风险有效化解、日常风险及时处置、重大风险管控得力，为公司发展把好关口、守好大门。

长风破浪会有时，直挂云帆济沧海。尊敬的各位评委，各位领导、各位同事，最后我再次感谢组织提供这样一个锻炼提高的舞台，我本人也十分珍惜这次难得的机会，这次经历的也必将为我的人生添上浓墨重彩的一次记录。古希腊哲人曾这样说过“给我一个支点，我会撬起整个地球”，而我此刻最想要说的就是各位评委、领导和同事们，给我一次机会，我一定会还给你们一份大大的惊喜。

我的演讲完了，谢谢大家！

竞聘演讲精彩篇十六

尊敬的各位领导，亲爱的同事们：大家上午好！

我叫，现任旗舰店三楼楼层经理。从20xx年毕业于大洼县高中就从事了餐饮工作。至今已有四个年头了。首先感谢各位领导给了我这个展示自我，提升自我的机会。虽然来到桃源的时间不长，但在此工作的半年多时间里，让我学到了很多东西、也成长了很多；同时让我更加明确了自己的未来——那就是做一名职业经理人。有了这个方向，我才有勇气站在这里，来竞聘此次的后备店长。

下面就谈谈我对店长的理解……

其次我认为做为一名店长最重要的是必须“德才兼备”

有人曾经这样总结：

无德无才的人是一一废品坚决不用

有才无德的人是一一毒品要餐饮店长竞聘报告慎用

有德无才的人是一一次品企业培养

而有才有德的人是一一精品企业重用

一个好的店长必须具备忠于职守和开拓创新的基本素质。“忠于职守”是指对职业对企业的忠诚；所谓“开拓创新”是指不墨守成规，不机器化行事，善于随机应变，自我否定和超越自己，还有就是善于推陈出新。这一点与“忠于职守”并不矛盾。在当今社会高度信息化的大环境下，我们的顾客需求在变；我们的员工态度在变；员工的满意度更在发生巨大的变化。所有这些需要店长必须要与时俱进，不断提高和完善自我。

比如说，我觉得在酒店管理中：一视同仁的管理方式并不可取。因为每个员工的性格及工作范围都不同，这就需要管理者对下属的管理方法要灵活多样、因人而异，一把钥匙开一把锁。在了解下属的过程中明确：不同的家庭关系；不同的出生地点；不同的血型都会对人的性格产生或多或少的影响。所以不能只注重在物质、奖惩和制度方面下工夫，而忽视了从人性、精神等人生观、世界观层面去激励。要知道引导员工树立正确的工作态度和服务理念是十分必要的。

店长职位对于餐饮企业来说至关重要，他就是一个店的核心人物，他的职业道德和职业水准直接关系到整个店的命脉，所以店长的营销意识至关重要。因为即使有了最佳的产品，最好的形象，最优秀的员工，而没有创造合理的利润，企业

也会很快就陷入困境而无法生存。在面临着全球性金融危机的时刻，我要努力创新，把现任岗位全力以赴的做到最好，并且严格要求自己，努力学习、积极进取。从而迎接将要来临的机遇和挑战。

此次竞聘后备店长，我的优势在于从事基层管理工作已经有3个年头了，在这段时间里，我不但从试过且了解一线的所有岗位，而且在此期间我也收集、总结了很多经营方案和管理心得。此外，我热爱我的本职工作，具备较强的学习能力和适应能力。当然我也有不足的地方：以前一直在做餐饮的微观管理，而现在将要面临的是对于一家店的宏观管理，经验不足。所以我还要不断学习，完善自己。

22岁的我已褪去了年轻时的轻狂和浮躁，取而代之的是稳重和务实。现在的我渴望能有一个学习、进取的机会。从考上县重点高中的那一刻起我就坚信一句话：如果给我一个支点，我就可以撬起地球。

竞聘演讲精彩篇十七

尊敬的各位领导，同事们：

您们好！

参与城一营销中心渠道管理岗位的竞聘，我主要是为了响应营销中心岗位改革的召唤，积极实现自己的人生价值，为公司的发展奉献自己的全部智慧和热情，对我个人而言，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移动渠道经理竞聘演讲稿的整个过程其本身就意义重大，并希望能通过这次的竞聘锻炼，使自己的工作能力和综合素质得到提高。

营销渠道工作考虑到县城内的营销渠道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，严格执行了公司的《星级酬金奖励办法》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。

一、自我简介

我是城一片区营销中心的客户经理，现年28岁，大专文化，所学专业财务会计，于20xx年至20xx年在xx公司担任职务，因企业改制本人又不愿再安于每天一份报纸一杯茶的工作状况经过深思熟虑后毅然辞掉原来那份工作来到云阳移动公司应聘，通过笔试面试层层过关最后终于因实力而被移动公司聘用，通过试用期的考核被分在客户中心担任客户经理，在担任客户经理这一岗位期间，我能够吃苦耐劳，虚心的向前辈学习先进的工作经验，不断的提高和熟悉业务知识，并能很好的学以致用，在担任客户经理的这三年里我学会了不同的人用不同的态度进行沟通，锻练了我的沟通能力，学会了让客户怎么来认知我们的产品和接受我们的产品，大大提高了我的营销水平，我本着爱岗敬业的精神来应聘今天的渠道管理这一职务移动店长竞聘演讲稿：首先谈谈我的优势，我具有较强的沟通能力，在所负责的几十个集团中从没出现过任何客户的升级投诉，从来不会给客户过高的期望值来损害公司的利益，我能够管理好客户管理好自己，有这几年的客户经理工作经验为我今天来应聘渠道管理这一职务打下了坚实的基础：

1. 具有熟悉各项移动业务的优势：几年的工作经历使我对移动的业务知识，特别是营销方面的业务知识有了比较全面的了解。
2. 具有较强的处理问题能力和沟通能力：参加工作时，缺乏一定的工作经验，但在领导的关心和同事的帮助下，我努力学习和刻苦钻研，凭着对工作的热忱、责任感和长期学习摸索的经验，总结出了一些行之有效的方法，得到了领导和同志们的认同。

3. 爱岗敬业，有强烈的责任感：在日常工作中，为解决用户的疑难问题和遗留障碍，我经常加班加点，不计较个人得失。当用户满意的笑容挂在脸上，我感觉就是对我工作的最大肯定。

4. 有较强的业务发展能力和对市场敏锐的洞察力：每当有新业务(如来彩铃、天气预报等)推出时，我总是先使用并全面了解其功能、优点、价格。在上门服务和遇见用户询问时做到有问必答，回答详细，并尽力推荐他们使用适合他们的业务。在公司内每次业务发展竞赛活动中，我都能按时完成各项竞赛任务，这为我从事渠道管理工作积累了一定的工作经验。

5、有较好的年龄优势移动主任竞聘演讲稿。我正值青年，身体健康，精力充沛，敬业好学，接受能力强，进取精神强，能够全身心地投入到自己所热爱的工作岗位中去。

二，上岗后的工作思路

云阳移动渠道建设随着市场的逐步发展，从产品从导入阶段逐步进入了成熟阶段，而成熟阶段市场的主要特征就是消费者的需求更加细化，从渠道的运作上来说，更加注重渠道终端和消费者距离最近部分的展示和活化能力，以至于更多的促销方式展现的都是在消费者面前的个性表白(也就是如何提高渠道的销售能力)。但是，如何才能让渠道将移动业务顺利传达到消费者面前，并且让消费者接受呢?这使得我们必须在渠道的深度上下功夫。

1、建立管理体系

主要的内容包括:首先应针对不同等级的代理商，制定不同的政策条件，以至于规范代理商的佣金制度，让各级渠道和谐发展，避免代理商之间利益冲突移动通信竞聘演讲稿，扰乱整个市场;代理商营业员的整体业务能力及销售能力都比较薄

弱，应加强对代理商的培训，且建立相关二级渠道培训制度，要让我们建立起来的二级渠道真正能为移动服务，为移动创造价值(初步阶段是让相关客户经理和一级代理商共同进行及时的业务辅导和相关政策的及时传达);优化渠道结构，建立渠道指标考核制度及淘汰制度，实行自营厅逐步替代合作厅的步伐，避免“企业怕代理”的局面，夯实移动自有渠道在通信市场的行销能力。

2、加强联系合作

由于激烈的市场竞争，在渠道上的体现已经不仅仅是取决于渠道网络的密集程度了，因此，我们在进行渠道管理的同时必须通过业务人员或其他沟通交流方式，进一步加强和代理商的联系与合作。只有通过分销商的长期紧密合作，才能保持移动的市场占有率制定对各级代理商，一级代理商的定期拜访制度，规定拜访的时间、拜访的路线和拜访的内容等。对代理商的资料摆放、产品陈列、促销实施等方面的协助与支持。我们应建立起对整个渠道网络的控制机制。一方面，防止竞争对手冲击市场，趁机进入移动渠道;另一方面，防止某些规模较大的代理商趁势要胁我们，逼迫我们给予额外优惠。

因此在加强紧密合作的同时不移动竞聘上岗演讲稿忘加强对渠道的掌控能力，而要加强渠道的掌控能力一是寻求可替代代理商，二是加强对自有营业厅的辐射能力。

3、扩大自营厅辐射能力，掌控市场格局。

加大代理渠道建设是因为我们的渠道处于成长期，云阳移动因为代理渠道赢得了很大的市场分额，而进入成熟期以后，企业看到了企业已经赢来的市场面对着激烈的市场和竞争对手的竞争，我们需要建设和保护我们的存量市场，而渠道虽然帮助我们把这个市场的天下打了下来，但面对更多竞争对手和严酷的竞争环境，代理商和企业的责任是不一样的，因

为渠道是因为要维护渠道才能形成资源，而企业需要维护市场才能产生效益，两者的关系在面对成熟市场的时候义务和责任都不一样了，所以我前面也提到了这一点，必须逐步扩大自有渠道的辐射能力。

市公司的导向也要求我们加大自营厅的销售能力，该如何达到最佳效果呢？结合客户经理沟通能力强，营业员业务知识全面的特征，我们应将两者相结合，配合起来负责有形的相关集团，既提高了集团内的服务能力，同时对营业员的营销能力和客户经理的业务知识都有帮助。另外对客户经理和营业员的绩效考核应配合起来考核，这样就要求她们自己去积极配合、分工，要把kpi完成得更好就得发扬团队精神。