

竞聘演讲稿(大全15篇)

中学生演讲稿也可以是关于社会热点问题的，可以表达自己对社会问题的看法和建议。以下是一些人生感悟的分享，希望对你有所触动。

竞聘演讲稿篇一

尊敬的各位领导，各位同事：

大家过年好，在新的一年里祝大家万事如意，步步高升。

首先我先来个简短的自我介绍，我叫xxx一直在xxx当一名既合格又优秀的导购，在此感谢xxx一按一摩椅公司给我此次机会，另外呢我也很想跟大家分享分享我的工作经验，我自20xx年5月从学校出来实习，实习了一年多的时间，第一份工作让我收获了不少，受益匪浅，而这份工作正是我第二份工作，在两年多的时间里，我做的都是一种性质的工作，那就是销售，我喜欢销售，销售可以给人带来动力，带来自信，带来无尽魅力，这也就是我所想挑战的原因。

但话又说回来，起初我刚接触按摩椅时，我就对按摩椅这行业没多大兴趣，但慢慢接触才发现这个奢侈品是很不错的，从哪点可以看出它的卖点呢，无论是从产品的性能或是产品的性价比都非常的不错的，产品从出售到售后必须走三大程序，从售前到跟踪服务在到售后，这都是很全面的服务，缺一不可，如果我们大家努力把这几大程序做好，那么也就等于我们的销售不成问题了，加油。

这次我来竞聘这个岗位我带着十足的信心，带着十足的把握，这些信心都是大家赐予的，所以我希望我以后不管带哪个团队我首先以身挫折，树立好自己的榜样，努力把大家的心态调为最佳，把业绩做好最好，这个就是我短期的目标。

最后感谢xxx—按一摩椅公司器重我的才能，希望我不辜负大家对我的期望，我相信我会比别人做得好，我不比别人差，谢谢。

竞聘演讲稿篇二

我叫xxxx□今年2月来到xxxx集团这个人才济济、团结奋进的大家庭以来，在领导的关心指导下，同志们的支持帮助下，我有幸学到不少东西，取得了一点进步，在此向大家向在座的诸位领导表示真挚的感谢。

在即将结束的xxx年里，在黄经理领导下，在市内公司对本科室所负责的潍坊、淄博、东营、滨州等地的市场进行了积极的开发，深入到县乡，逐一走访客户100多家，对销售的各个品牌重新进行划分重新定位□xxx年某公司确立相应的客户市常加大空白市场的开发力度，开发新客户20余家，在今年的系统操作下，预计明年的市场将会有大幅度的提升。发货旺季时，积极联系车辆、发货，尽可能的保证客户的需求，不使市场出现断货的现象。搞好农化服务，抓好试验田，及时跟踪，为公司产品在山东市场的销售奠定良好的基础。

我没有辉煌过去，我要把握好现在和将来。在以下方面的考虑上，今天我参加部门主任职位的竞争：

我深深懂得“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来”的道理。不断培养吃苦耐劳、默默无闻的敬业精神。在公司组织的学习创先争优的活动中，我认真学习，体会其中精神的精髓。10月8日参加fst精神革新训练，进一步加深了我爱岗敬业，积极主动的品质，养成能吃苦耐劳、团结奉献的良好品质。在工作中踏踏实实，兢兢业业，一丝不苟，努力把工作做得最好。

拥有虚心好学、开拓进取的创新意识。“热爱是最好的教

师”。我热爱业务工作，平时爱读营销方面的书籍，也浏览了一些有关政治、经济方面的书籍。到金大地工作后，系统学习了有关业务知识和各类公司精神，已经具备了一个业务人员所必需的业务知识。在工作中，我严格要求自己，勇于实践，积极开拓业务市常还学到了管理的知识，能够进行日常管理，各种数据报表的制作等。

如果能够竞聘成功，在未来，我会一如既往的尊敬领导，团结同志□xxx年某公司销售部踏实工作，锐意进取，做好以下的工作：

2、加强学习型组织的建立，做好团队组织的假设。结合实际工作的经验，不断学习提高，充实完善自己，促进各业务人员素质的提高。和大家一道努力把业务部建成团结合作、亲密无间、所向披靡的团队。

3、制定详细的工作计划。在平日的工作中，出发时要做工作安排，制定一个详细的工作计划。把任务分解到每个季度、每个月份、每一天，做成表格，不断进行激励自我前进。

4、搞好农化服务，加强服务意识。深入一线为客户搞好服务，与客户同吃同住，为客户开拓市尝帮助客户送货。加强对本企业的宣传，提高xxxx的知名度和美誉度，宣传产品形象，起到终端拉动的作用。做好农化服务，抓住真正消费者——农民。

5、加强客户关系，完善客户档案。在xxx年里，我会把大部分的时间留在客户那里□xxx年某公司销售部帮助客户宣传、铺货。深入到每一个乡镇、自然村，了解市尝把握市场，做好农化服务。还要加强对客户档案的管理。将客户分类，区别对待，和客户保持良好的联系。

竞聘演讲稿篇三

尊敬的各位领导、同事们：

大家好！

我叫xx男，^v^党员，是新华营业所抄表3区客服主管，大专文化，负责路以南路以北。路以西路以东的区域。负责全班块水表的抄收管理工作，全月回收率99%。在抄表收费岗位上工作已有12个年头，是一位既年轻又有着丰富经验的老抄表工。工作中我认真履行一名抄表工的岗位职责，认真抄表催费，真诚服务用户，以身作则带动全片区工作。

今年来我们片区全年计划售水量万吨，1-10月完成售水量万吨，完成全年计划的xx%与去年同期相比提高了x万元，全年水费回收率%，我所管辖的区域服务特行用水占全所三分之一，我们不间断对辖区进行排查，更改用水性质xx户，销售收入提高万元！

作为兵头将尾我深知“领头羊”的作为如何，直接关系到公司的正常营运和健康发展。我始终以严谨细致、脚踏实地的工作作风，热情服务、认真负责的工作态度，公正无私、依章办事的工作原则来要求和鞭策自己。

工作中，我做为一名抄表员时刻不忘自己是公司一员，一言一行代表着公司的形象，我工作的好坏直接关系到公司每一个员工的利益，因此脚踏实地工作是我的工作准则，抄准表、催好费、服务用户是我的工作的追求，我常说：“我喜欢抄收这个岗位，”他用自己切实的行动描绘出了对这个工作的热爱。

作为营业所的客服主管，每天都要接待许多用水客户的咨询和投诉，由于接待的客户形形色色，有时甚至受到个别不讲理客户的辱骂，但我毫地怨言，尽职尽责，处处以客户为中

心，永远把客户的利益放在第一位。记得有一蔡姓用户投诉：“你们水厂真是水霸，我在规定的时间内到建行缴费，被告知不用交，为何现在又向我发放水费催缴通知单，这岂不是乱收费吗”？接到投诉后，我用微笑迎接用户的冷言冷语，认真受理、积极对待，后经了解该用户到建行缴费时因把户号写错，而这“错户”的户主又已申报暂停用水，因而才出现用户所投诉的问题。通过耐心解释，用户终于认识到是由于自己的过失造成的，在道歉之余对我热情的服务态度、文明的服务用语，严谨的工作作风大加赞赏。由于工作业绩突出□20xx年我又被公司授予劳动模范的光荣称号。

由于部分单位和个人对“水是商品”的认识不够，保护公共供水设施的意识不强，此类现象在我市乃至全省还是比较普遍，为了确保城镇公共供水设施完好和供水安全，新华营业所对所辖区域内进行普查活动！

其中路某小区一栋楼xx户居民，共查处盗窃水x户！查处准确率达%，有效地查处了一些窃水用户！并按照公司有关规定进行了一定的处罚！

我竞聘的理由！

三、加强所辖区域供水市场监管巡查，规范市场秩序，防止偷水现象，对服务特行用户动态管理，及时变更用水性质，确保公司经济利益不受损失。

四、提高优质服务水平。一是通过继续开展“真心服务、情系万家”活动，把水费回收率、表井维护、对外服务等方面提高一个档次。规定每月回收率达到100%的职工才能参加每月星级员工的评比，并给予奖励，调动职工工作积极性；同时，每月月底进行清欠以往老水费力争达到每户欠费在两个月内收回。二是及时处理用户的来电来访，使用文明用语，树立对外形象！

五，职工培训。近期在班组里开展学习我们供水人的基本价值理念；企业宗旨；服务全市大局服务社会发展服务经济建设服务人民生活等内容我竞聘成功后；我预计20xx年计划每月完成万吨，全年可完成万吨的售水量，水费回收率达到xx%以上。

在目标任务合理的情况下，千方百计完成各项公司规定的目标任务，并做到应抄尽抄，应收尽收；并建成一只思想高度统一，目标任务明确，全班职工团结一心，关系融洽，每个人都能为完成全年任务而努力付诸行动、有朝气、有战斗力的团队。以上是我辖区近一年年来的具体工作，虽然取得一定的成绩，但于所里的要求还有差距，在今后的工作中，我们要充分认识到工作中的不足，正视存在的问题，以开拓创新的精神开展全年的工作。

竞聘演讲稿篇四

尊敬的各位领导，各位同事：

大家过年好！

在新的一年里祝大家万事如意，步步高升。

首先我先来个简短的自我介绍，我叫xx一直在xx当一名既合格又优秀的导购，在此感谢xx按摩椅公司给我此次机会，另外呢我也很想跟大家分享分享我的工作经验，我自xx年5月从学校出来实习，实习了一年多的时间，第一份工作让我收获了不少，受益匪浅，而这份工作正是我第二份工作，在两年多的时间里，我做的都是一种性质的工作，那就是销售，我喜欢销售，销售可以给人带来动力，带来自信，带来无尽魅力，这也就是我所想挑战的原因。

但话又说回来，起初我刚接触按摩椅时，我就对按摩椅这行业没多大兴趣，但慢慢接触才发现这个奢侈品是很不错的，

从哪点可以看出它的卖点呢，无论是从产品的性能或是产品的性价比都非常的不错的，产品从出售到售后必须走三大程序，从售前到跟踪服务再到售后，这都是很全面的服务，缺一不可，如果我们大家努力把这几大程序做好，那么也就等于我们的销售不成问题了，加油。

这次我来竞聘这个岗位我带着十足的信心，带着十足的把握，这些信心都是大家赐予的，所以我希望我以后不管带哪个团队我首先以身挫折，树立好自己的榜样，努力把大家的心态调为，把业绩做好，这个就是我短期的目标。

最后感谢xx按摩椅公司器重我的才能，希望我不辜负大家对我的期望，我相信我会比别人做得好，我不比别人差，谢谢。

竞聘演讲稿篇五

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！

在我行实行岗位竞聘制度，是我们农业银行改革的一项极为重要的决策，我相信在今后的工作中，我们还是会继续不断的努力下去。岗位竞聘刺激了很多的员工积极努力的工作，凭借自己努力的工作，就可以得到更多的机会，可以有更大的发挥空间，也就有可能在岗位竞聘中取得胜利！今天我要竞聘的是农业银行支行副行长。

我叫***，今年36岁，本科学历，经济师、中国注册理财规划师、香港注册财务策划师职称。***年至今在支行股改办工作。

我相信多年的工作经历，练就了我丰富的工作经验，使我有较强的工作能力。我相信，自己能胜任此项工作，我的竞聘优势是：

第一，我具有较强的爱岗敬业精神。

常言说得好：“人生之路漫长，求识之路未穷”。工作中我养成了一种“事业光荣、职业崇高、忠于职守、积极奉献”的确敬业精神。坚定信念，实事求是、勤政廉政、谦虚谨慎、公道正派、团结协作，一直都是我的工作座右铭。多年的工作，使我养成了一种以他人的事业成败而喜忧、以他人的辉煌而欢乐的职业性格。

第二，我具有较强的综合素质。

我从事过多项工作，在实际工作中，我紧紧依靠行党委的领导和支持，广泛征求群众意见，致力于解决实际问题，并总结了丰富的专业知识。与此同时，我不断加强自我学习，在工作中不断的提高自己。我于90年至92年参加了哲盟财经学校脱产学习，并于92年至95年在中央民族大学学习经济学。实践加学习的工作方法使我在工作二十多年来，积累了扎实的专业知识，为做好下一步的工作奠定了基础。

第三，我具有较强的管理协调能力。

管理也是一种生产力。管理与协调能力对于副行长来说，非常重要。可以说这二十多年的支行工作实践，使我深刻地领悟到了理论与实践相结合的重要性，深切地感受到自己在业务知识、管理水平、领导能力等方面有了全方位的提高，使自己的脚步更加坚实。

总之，多年的基层工作养成了我勤奋好学、吃苦耐劳、乐于奉献的品质，成为我干一行、爱一行、钻一行的内在动力。这是我做好这一极富挑战性工作的最大优势。如果组织信任，领导赞许，同志们支持，我竞聘上了农业银行支行副行长这一岗位，我将竭尽全力不负众望，发挥业务专长，尽快进入角色，积极履行职责。我初步的想法是：

第一，真诚讲团结，当好参谋。

作为一名副职，除了做好本职工作以来，还要做好组织协调工作，工作中，我将摆正位置，正确认识自己，当好行长的助手，胸怀全局，服从领导的安排，积极做好所分管的工作，努力做到工作到位不越位，协助管理不越权，建言献策不添乱，加强团结不分散。

第二，创新思维，做好本职工作。

大力开展资产证券化业务，提高金融资产的流动性及资金使用效率，改善资产负债管理，分散资产风险。增加经营业绩，提高自由资本比例。积极拓展投资业务加大渠道、人员等资源的整合，实施交叉销售，提高盈利能力。加大资金组织力度，努力提升负债业务；深入挖掘中间业务，提高效率，降低成本，注重中间业务整体推进；以人为本，搞好人员队伍建设；加强员工培训机制，提高员工整体素质。

第三，加强学习，做好表率。

学习金融知识，针对自己不足之处，刻苦钻研，通过自学、函授等方式加强金融基本知识学习，学习马克思哲学知识，提高自己政治觉悟，政治敏锐性和思想境界，通过学习，不断促进自己政治素质。同时，我将身先士卒，率先垂范，“村看村，户看户，群众看干部”。要尤其注重自身的修养，以身作则，以实际行动和高尚的品格为全体员工树立榜样，引导全体员工开拓进取。

各位领导，我将在工作中，去发现、学习他人的优点，查找、纠正自己的缺点，识大体，顾大局，真正做到思想上同心，目标上同向，行动上同步，事业上同干，大事讲原则，小事讲风格，同心同德，携手共进，增强部门的凝聚力和战斗力。团结同事，以创新的思路、创新的方法，抓好分管的各项工作，加速推进支行向现代化金融企业迈进的步伐。

我的演讲完毕，谢谢大家！

竞聘演讲稿篇六

各位领导、同志们：

大家好！首先感谢支行领导给我这次展示自我的机会。希望我站在这里没有让大家感到意外，这次竞聘对我来说可谓一个崭新的开始，从今天开始，从现在开始，大家看到的将不再是那人不求上进，安于现状的xx了，今天，展现在大家面前的将是一个积极上进，充满自信的xx□

我，今年xx岁，大专在读□xx年入行以来，我先后作过行政、储蓄，经警等工作，工作中，我勤奋好学，熟练地掌握了各种业务知识和操作技能，在工作中表现了良好的业务素质和业务能力，多次参加市行的业务技术比赛，连续三年被评为业务标兵，并被评为20xx年度先进个人。我自认有能力有条件竞聘xx支行副行长一职。

一、参加本次竞聘的原因

首先，源于自己价值的实现。“不想当将军的士兵不是好士兵”，我从事储蓄工作已有10年了，我自认在现有的工作岗位上游刃有余，渴望能在一个新的岗位上锻炼一下自己，二级支行副行长这一职务既能锻炼一个人的沟通协调能力，又能锻炼一个人的组织管理能力，所以，我希望给自己一个提高工作能力、实现自我价值的机会，而且我自信有能力适应这个岗位的工作。

其次，源于这个工作带来的挑战。由于诸多原因的存在□xx支行储蓄存款呈自然负增长，这与存款指标的逐年增长显然不对称，这就加大了工作的难度，我很愿意去迎接这份挑战，用自己的努力开创出一条的工作思路，为领导分忧，解决问

题。

再次，源于一份xx情节□xx支行工作的难度大家有目共睹，但我在千山路支行工作已近10年，可以说是与xx同兴衰，共荣辱，所以，我对xx支行有一种责任感，希望能通过我的努力让他不断发展，做出成绩。

二、参加本次竞聘所具备的优势

首先，我在xx支行具有良好的客户基础。我在xx支行从事储蓄工作，至今已有10年了，我通过在储蓄窗口为客户提供优质的服务，与xx支行较为稳定的储蓄客户都建立了较好的合作关系；由于xx支行绝大部分对公客户在我行都有储蓄业务，所以，在工作中与对公客户也有业务合作，也建立了与对公客户的良好合作关系；通过上门服务，对xx□xx等大客户的情况都比较了解。良好的客户基础将会帮助我尽快适应新的工作岗位，更好地开展工作。

其次，我在xx支行具有良好的群众基础。我在日常工作中，能做到任劳任怨，对同事工作中遇到的问题能够热心帮助其解决；始终坚持上门服务，另外，我还不断加强业务学习，提高自身的业务能力，适应新业务的要求。我用自己的行动得到了大家的认可，连续三年被评为业务标兵□20xx年被评为先进个人。这些荣誉是大家给我的，它反应了大家对我的信任，相信这份信任将会成为我顺利开展工作的有力保障。

三、对今后工作的设想

如果我竞聘成功了，我今后的工作任务就是如何作好支行长的助手，协助他把支行的各项工作做得更好。

发挥自身优势，提高储蓄工作质量。

储蓄客户不同于对公客户，他与银行之间不存在其他关系，就是单纯的债权债务关系，那么如何让客户在林林总总的银行中选择我们就是我们应考虑的问题。我们不排除其他因素的存在，但服务质量的好坏绝对是老百姓最先考虑的因素。所以，提高储蓄存款的最有效途径就是为客户提供满意的服务，最好是能够针对不同的客户提供个性化的服务。以前我们帮助老人写凭条，不厌其烦地与聋哑人进行手势交流就是最为简单的个性化服务，都收到了很好的效果。当然，我们现在没有条件提供更进一步的个性化服务，但至少，我们应该为客户提供周到、温馨的服务，真正作到将心比心，用真心的服务换取客户的忠诚。为此，我将协助支行长，一方面加强储蓄人员的思想教育工作，树立端正的服务态度；另一方面，加强业务学习和交流，提高业务能力，为客户提供准确、快捷的服务。总之，我们将尽力保持储蓄存款的稳定。

竞聘演讲稿篇七

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！非常感谢分行党委为我们提供这样一个展示自我、检验自我的舞台。我竞聘的职位也是企业文化部经理（即党委宣传部部长）。刚才两位竞聘者做了非常出色的演讲，使我在为他们喝彩的同时也倍感压力。不过，竞聘这个岗位我也有自己的特点和优势。我叫罗烁，今年35岁，中共党员，经济师。本人有良好的组织协调和文字综合能力，有基层宣传教育和群团组织治理工作经验，觉得自己可以胜任企业文化部经理这个岗位。

企业文化部（也就是党委宣传部）是党委的喉舌、是党委联系群众的桥梁和纽带，是我行精神文明建设的排头兵和方向舵。能在这个岗位上发挥自己的作用，做出自己的贡献，是我很久以来的愿望。假如这次我有幸在竞聘中胜出，我将秉承宣传部多年以来的优良传统，切实地履行部门职责，努力做好党的路线、方针、政策，金融工作大政方针和上级行党

委决议精神的宣传教育工作；系统地组织好精神文明建设和职工队伍建设；认真落实优质服务的组织、督导工作；注重突出和创新我行企业文化特色；推动机关党务工作和团组织工作向有效率和系统、规范化方向发展。基于对企业文化部门职责的理解和熟悉，我会在今后的工作中，突出抓四个重点：

一是培养职工“精、气、神”，重点放在培养职工的一种朝气、一种凝聚力。推行“人性化”的教育和治理机制，组织形式多样的主题活动，培养和激发员工蓬勃向上的朝气，使职工聚精会神地投入工作、享受工作，保持良好的精神状态和工作热情，保持强烈的忠诚度和敬业精神，不是把我行工作作为一种“职业”，而是把它作为一种“事业”。强化企业文化理念的感性植入和推广普及，企业文化理念的教育，重点放在增进员工对我行的归属感、亲和力上，使*行企业文化特色深入人心，并成为员工的自觉行动。规范和统一cis形象识别系统的制作和宣传展示，使得我行的招牌、行名、行徽、行服、柜台内外形象标识、宣传牌、宣传栏、展板等等与我行形象有关的硬件设施，整合成一个有视觉冲击力的整体，体现我行独特的特色文化。

二是优质服务上突出抓“三化”。即品牌化、专业化、市场化。要在市场竞争中脱颖而出，我们必须树立*行自己的品牌，除了打造品牌金融产品，我们要花大气力培养自己的“品牌员工”、“品牌服务”，将其进行大力宣传和形象包装后，向社会推出这些特色品牌，使这些品牌成为公众心目中的首选。在服务的专业化上，突出抓员工素质和服务水平的提高，使职工成为“行家里手”、“多面手”，面对复杂的客户需求，培养复合型的人才。面向客户市场的需求，大力推广和完善服务手段。引导员工改变“以我为中心”的服务意识，开展“换位思考”，把方便让给客户；延伸“一米线”后续服务，扩大代理理财范围；让“客服热线”真正热起来、使“投诉热线”真正起到亮丑的作用；开展“行长（主任）接待日制度”，拉近治理层与客户之间的距离；切实推

行“首问负责制”，提高办事效率，杜绝推诿拖拉。

三是党、团组织建设突出找“位子”。在党组织活动和党员教育中，发动党组织和党员找准自己的“位子”，使他们熟悉到“党员”不仅仅是一张标签，不仅仅是一年收一次党费，促使党员在各自的岗位上发挥自己的先锋模范作用，并接受群众和客户的监督。切实发挥共青团组织的积极作用，在系统内创建更多、更高层次的“青年文明号”和“青年岗位能手”；创造条件，及时发现和总结、推荐“十佳杰出青年”人选；发挥短期合同制职工在团组织活动中的主力军作用。不仅要发现、总结推荐团组织和团员青年创建“青年文明号”和“青年岗位能手”，而且要让他们克服评选后“船到码头车到站”的思想，让他们充分发挥典型示范作用，并且务必使自己向更高的目标迈进。

四是抓“心理建设”。着眼于“先解决心情，再去做事情”，弄清员工所思所想，引导他们正确熟悉自己、正确对待困难，帮助员工确定人生目标。深入基层，调查研究，摸清动态，建立档案，进行个案分析和归纳总结，对症下药，有针对性地进行思想工作。

总之，假如我能够获得大家的信任，走上企业文化部经理这个岗位，我将尽心尽责、全力以赴地把工作做好！谢谢大家！

竞聘演讲稿篇八

各位领导，各位同事：

大家好！

今天，我非常兴奋地参加了公司组织的求职竞赛。不管成功与否，我还是很感谢我们马总给我这个机会，感谢彭经理给我的指导！而我认为这是我最大的幸福和机遇，充分体现了公司和公司领导的期望、支持和关心。这个机会对我来说是

第一次或者最后一次，我会通过自己的努力为公司创造更高的价值！

每个人都有自己的优点。我觉得一个人的美是展示自己的长处。漂亮的人要拍照，好的歌手要唱歌，表演者要表演，有思想的人要当会计。同样的，和很多人一样，我也要找到自己的位置！

1. 激情燃烧的心

我有一个梦想！这个梦是牵着我心爱的人的手，带她走过我们都想去的所有地方。巴黎，南极洲，迪拜，马尔代夫等很多地方。

我有一个梦想！这个梦是陪我父母安享晚年；我有一个梦想！这个梦想就是有个小房子，全家幸福；我有一个梦想！这个梦想是有一辆车，让我的家人遮风挡雨。

有句老话不知道大家有没有听过“女人怕嫁错男人，男人怕入错行”。经常问自己什么职业能帮我实现梦想！因此，我的梦想给了我一颗忠于销售业务、激情燃烧的心，这鼓励我保持一种追求成功的精神。因为我有这个梦想！

2. 管理能力

记得两年前，我刚离职，去北京投靠大表哥。他从事水电安装。可能去过北京的人并不能真正了解天气。你不知道怎么适应一个平均湿度达到80%，湿度只有10%以上的地方。我记得很清楚，我的办公室一天要擦三次，总会被灰尘覆盖。吃饭的碗总是倒着放！当时工地上有12万平方米。估计没几个人能知道有多大。比如你的腿不用上楼，走来走去至少要半个小时。

共有21栋楼，大部分是12层。怎么才能管理那么多地方的一

切？连看都不敢看。人数最多的时候，我记得很清楚，有754个工人，不是管理人员，都是农民工，农民工最难管理。去和他谈谈，告诉他该怎么做。人家会不理你！在这样的前提下，一个健全的管理方案迫在眉睫，在这样的情况下，一个人可以很好的提高自己的管理能力。具体方法就不说了。总之，复杂的问题简化了，简单的问题复杂了。正是在这种情况下，我知道一个人必须要有高度的敬业精神和责任感，严格要求自己，做人，做事踏实，服从工作，服从大局，在不同的工作岗位上做好自己应有的贡献。

3. 坚强的心是每个人的坚强后盾

竞聘演讲稿篇九

尊敬的各位领导：

大家好！我叫xx，今年xx岁，10年7月毕业于xxxx大学。11月进入xx银行工作。工作近两年来我一直把领导的关心作为工作的动力，不断地告诫自己不辜负领导对自己的期望，把同事们的帮助作为工作的标杆、前进的方向，常常叮嘱自己一定像同事们那样把工作干得有声有色。工作中以行为家，带着崇高的事业心和高度的责任感投入工作，让自己的工作做到一丝不苟，精益求精，赢得了行领导和同事们的一致好评。在这里我要由衷的感谢领导的关心和同事们的帮助，真诚的对他们说一声谢谢。这次，我竞聘的岗位是xxxx客户经理。

今天，能有这样一个展示自我、公平竞争的机会，我感到非常荣幸，这是领导的鞭策，同事们的支持，更是让我不断进取、展示自我才华的动力。强支行战略的不断发展和推进，对我们每一位员工都提出了很高的要求。我觉得我们应该主动接受改革的洗礼，竭尽所能的为邮储发展做贡献。

入行以来我一直在xx支行工作，不怕苦不怕累，对待工作认真负责，业绩突出，在市行“旺季营销”跨年度活动中成功

揽储xx多万元，营销保险理财xx多万元，信用卡xx余张；服务热度，多次得到客户赞扬，并被评为20xx年度泰安市分行服务明星；学习刻苦，轻松通过保险、会计、证券、银行、反假币等各种从业资格，并在市行组织的业务考试中名列前茅。宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来。经过这两年的工作经历与学习，我的工作经验日见丰富，理论知识日益扎实，人也越来越成熟，已具备较高的业务素质和一定的营销能力，个人客户经理对我来说是个新的课题，但我相信我自己的能力，有信心干好这个岗位。

我性格谦和，善于人际交往。在工作中，结识了不少客户朋友，有做生意的也有上班的，他们都对我很信任，还有我的xx是xx主任，对我的工作能提供一定的帮助。我深信，在自己努力和多方面的支持下，我能出色的做好这项工作。

年轻人应该有追求，强支行战略改革的浪潮迎面而来，对于我们来说既是一次机会，也是一次挑战。我们要把握机会，迎难而上，苦干实干，为我行的发展全面奉献自己。如果我走上这一岗位，我将认真学习、虚心请教不断地调整自己，争做一名出色的客户经理。

各位领导、各位评委，我参加竞聘的岗位是xx客户经理，但其它岗位只要有需要，我愿意全面奉献自己。来参加这次竞聘是责任感和使命感的驱使。不管成功与否，我将一如既往为邮储的发展发挥自己的光和热。

谢谢大家！

竞聘演讲稿篇十

各位领导：

大家好！

首先作一个自己介绍，本人xx从事金融方面的工作x年。在销售中心工作xx文化。我竞聘的岗位是销售主管。

我是一名勤勤恳恳、认认真真一直在一线工作的员工。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。首先感谢行长室，信用卡销售中心，为我提供了这次展现自己的机会。随着改革不断的发展和推进，对我们每一位员工提出了更高的要求。我觉得我应该主动接受改革的洗礼。销售主管是一份富于挑战性的职业，我喜欢挑战，喜欢去面对未知领域。我决心以坚定的意志，执着的追求去挖掘人生的价值。勇敢地去接受未来销售活动中的每一次挑战xx销售中心要生存要发展，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。

以市场为导向，以客户为中心，从客户需求出发，销售产品，为客户提供全方位的金融服务，实现客户价值最大化的同时实现银行自身效益的最大化。信用卡业务是我行经营效益的一个新的支撑。将销售主管以竞聘的形式产生充分体现了行长室，销售中心对该岗位的高度重视和寄予的无限厚望。作为新到岗位的人员要有一种吃苦耐劳和对市场的敏锐洞察力，去挖掘市场，不负众望。

有着较强工作责任心和进取心。进行以来一直在一线与客户销售工作，做到干一行爱一行，对待工作认真负责，我总觉得作为年青人总该有点追求，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。销售主管对我来说是个新的课题，但我相信我自己的`能力。如果我能走上这一岗位，我将认真学习、虚心请教不断地调整自己，争做一名出色的销售主管。

这次竞聘如果成功，我将竭尽所能搞好优质服务，挖掘市场潜力，争取优质客户源，全力拓展团队人员的数量，质量。我的目标是：争取xx区第一名。

1、传收经验：一定想方设法将自己的好的经验和问题与销售人员分享。让他们少走弯路。他们赚到钱了，自然我也赚到钱了。有问题多从自身找原因。

2、帮助员工：真心帮助他们在工作中遇到的问题，协助他们解决。帮助他们成长。用心对待。其实在外打工都不容易，特别是选择做销售的生存压力都是不小的。

3、带领员工：作为团队管理者，一定要起到带头大哥的作用，起到非常好的标杆作用。什么样的将军带出什么样的兵！

各位领导，我参加竞聘的岗位是销售主管，我愿意全面奉献自己。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，我将一如既往为销售中心的发展发挥自己的光和热。

真诚致谢！

竞聘演讲稿篇十一

尊敬各位领导及在坐的各位同仁：

大家下午好！

首先，感谢xx地产给予我这次展示自己的机会和舞台。我是xx地产营销部的李x今天竞聘的岗位是销售部主管一职。

我为什么要竞争这个职位呢？

我是xx年进入到这个行业的，虽然说不是很久，但在这期间参加多个楼盘的销售工作，在销售过程中积累了丰富的销售技巧掌握了相关的专业知识，如何开发客户，维护客户是我的特长。所以我相信在自己及同事的共同努力下，一定可以打造最有战斗力的团队。

作为团队来讲，如何发挥团队的力量是衡量这个团队领导能力的体现。没有完美的个人，只有完美的团队，我深深懂得这个道理，所以我不断的在实践中去完善自己，怎样去发挥自己的优势，怎么去改进自己的缺点，怎样和团队成员形成互补，发挥团队的战斗力，所以我深信我具备作为一个团队领袖的能力。

作为团队的领导，要把完成公司的目标任务为己任，当然也要承担巨大的压力，俗话说，没有压力就没有动力，我会把这种压力转化成我工作的动力，有方法，有策略的去完成公司交给我们团队的任务，奋勇前进，决不退缩。

第四、当然，做为一个团队的核心，有这些还是远远不够的，我会在以后的工作中继续去完善自己，努力学习，取长补短，开拓视野，挖掘自己的潜力，使自己做的更好。

今天我站在这里，是挑战也是机遇，是压力也是动力，希望公司领导能给我实现自己价值的机会，如能如愿我将做好以下工作：

- 1、严抓纪律，安排好各岗位工作职责，主持召开早晚例会。
- 2、对销售人员的业务水平进行培训，提高专业知识。
- 3、配合各销售人员跟踪客户，帮助谈单。
- 4、以自己的工作激情带动同事的工作激情、提高整体销售业绩。
- 5、定期对市场进行了解，向上级反馈各竞争对手的近况，达到知己知彼。
- 6、服从上级领导的安排，无条件完成下达的各项任务。

7、一切从我做起。

尊敬的各位领导，能者上，庸者下，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，一片丹心。我没有惊人的业绩，也没有耀眼的资历，更没有显赫的学历，优势也不足挂齿。我不敢奢求什么，只想让大家认识我、了解我、帮助我，抑或喜欢我、支持我。也正因为如此，我更加清醒地看到了自身存在的差距，促使我在以后的工作当中，励精图治，恪尽职守，努力学习，勤奋工作，以绵薄之力来回报公司。

最后我要说，在我多年的工作经历中，属于我的舞台不多，今天借此机会，表达一下我的心愿，感谢各位领导提供这个平台，谢谢你们给我这个机会。无能结果如何，我一样会努力工作。

谢谢大家！

竞聘演讲稿篇十二

竞聘演讲首先要向委员会领导和同事打招呼，然后做一下自我介绍，再谈一下对自己所竞聘岗位的认识，谈这一点的时候一定要到位、透彻，这是后面的基础；然后向领导说一下自己竞聘的理由、自己的优势，最好是其它竞争对手没有的优势，写这一点的时候注意要写实，不要夸夸其谈，要有事实、有经历；接下来的是如果竞聘成功，自己将会怎么做，我提供了以下几点思路：

- 1、管理是基础。管理不到位，资金出问题、安全出问题，发展再好也白搭，所以管理一定要到位，不仅要规范好各项工作流程，明确各人职责，而且要尽量简化以提高工作效率等等；同时要做好各项过程管理，做好对员工的知识管理，要有居安思危的意识，与时俱进，不断学习充电，提高员工素质。

2、做好服务、营销，强化执行力。服务的好能够很好促进营销，而营销到位也体现在服务的过程中，两者不是对立的是相辅相成的。通过过程管理，内部沟通交流，不断总结好的经验做法并公示，同时督促帮助后进者，推进整个团队前进。

然后再表表自己的决心和自己态度，表明如果自己竞争不上，说明离这个岗位的要求还有一定的差距，将会在今后的工作中更加努力，不断学习提高自己的综合素质，使自己符合要求，并争取下一次机会。

接下来，领导们会问一些问题，比如业务发展有什么新招？如果遇到客户刁难如何处理？如何更好处理员工矛盾？如何处理与上级关系等等，这些都必须提前想到，这样做到心中有数、临危不乱不慌对答如流，机会才会大一些。

竞聘演讲稿篇十三

尊敬的各位领导、同事们：

大家好！国际成功学大师卡耐基说过：“不要怕推销自己，只要你认为自己有才华，你就应认为自己有资格担任这个或那个职务。”凭着这句话，也凭着多年的工作经验，今天我满怀信心和激情的走到演讲台上参加理财经理的竞聘，自信有能力挑起这个重担。

我是来自中国人民支行xxx非常荣幸能够参加这次理财经理的竞聘，首先，请允许我向大家介绍一下我的基本情况。

我今年26岁，20xx年毕业于云南省经济管理学院会计专业，毕业后进入交行工作先后在原新春储蓄所、储蓄所作储蓄员工作。后转至继登区移动公司担任客户经理。今年3月份回到交行春晖支行担任临柜柜员。这些工作经历增加了我的工作经验同时也提高了各个方面的能力。

下面就我所具备的竞争条件和优势做简要的介绍。

一、首先我对银行理财工作非常感兴趣，同时也是一个工作勤勉和善于学习的人，我有信心在银行理财岗位能够更好地展现我的价值，并且为我行创造更多的价值。通过20xx年底开始的股市牛市以来，客户对个人理财方面开始有很大的需求，但是又凸现出个人理财知识的匮乏，这就需要有专业人士来进行正确的指导，来实现客户和银行的双赢。在为客户办理理财的同时，树立交行个人理财的品牌，来吸引更多的客户。

二、我曾经在移动公司任客户经理，在此期间，积极做好优质客户的营销工作，培养了自身营销的能力；并且通过这段工作经历，使我具有一定的公关能力和良好的社会关系。我深信，在自己努力和多方面的支持下，我能出色的做好这项工作。

三、有在一线网点工作的经历，接触的客户层面较多，能够了解各类客户的需求，根据不同类型的客户，而采用有针对性的营销策略。努力做到客户需要什么，我们就要给他什么。让客户把我们当作自己人来看待。

如果这次能够竞聘成功，我将从以下几个方面来加强

1、尽快适应岗位转换。首先是加强理财知识的学习。这是关键，不能够熟悉个人理财业务知识和我们的各种理财产品，得不到客户的信服，任何的服务和营销将无从谈起。更谈不上客户的开发。其次是营销的技能。在理财经理岗位上不单纯是个客户作理财服务，我们的目的是要将我们的产品销售出去，为我行创造效益。我们每天都会面对许多形形色色的客户，要善于和他们进行广泛的沟通与交流，洞察客户的想法，为其提供满意的服务。通过对学习和对市场行情的准确把握，为客户提供合理建议。这种营销，既立足当前，更着眼于未来。善待客户，就是善待自己；提升客户价值，就是

提升自我价值。

2、目前，银行理财主要以单一产品销售为主，什么在市场上卖得火，我们就一拥而上都卖这个，而忽视了必要的个人投资风险规避。只注重短期效应，比如在去年的基金销售中，个别行就存在这种情况。针对这种情况，我将着重于组合理财产品和手段，由对客户的深入了解开始，然后针对每一个目标客户的特点及风险承受能力，量身组合出恰当的理财产品或服务手段，让其获得更大的收益，从而提升客户对我个人，进而是我行的忠诚度和认知度。

3、发挥客户和银行之间的桥梁作用，及时将客户的要求及服务中反映出来的问题反馈回来，从而有助于银行整体服务水平和功能的提升。

4、加强学习，不断丰富个人业务知识，并按照客户经理发展的方向，强化投资规划、保险、理财等多方面知识，今年内，争取考到个人理财专业认证。尽快提升自己的专业水平，适应新形势的需要。

“好风凭借力，送我上青云”。我愿意借这次竞聘的东风，扬起达到胜利彼岸的风帆，但我又深深知道，竞争就有风险，如果我不能被聘用，将保持一颗平常心，一如既往，干好本职工作，在平凡的岗位上干出业绩，为银行事业的壮大发展做出贡献。

我的演讲结束了，谢谢大家！

竞聘演讲稿篇十四

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

感谢支行领导为我们创造了这次公平竞争的机会!为了响应人事制度改革的召唤,按照竞聘方案,我符合支行行长职务。我现年**岁,中共党员,大专文化程度,会计师专业技术职称。我竞聘的岗位是副行长,副行长是行长的亲密助手和合作伙伴。其主要职责是:协助行长履行管理职能,辅助决策,参与决策。协助行长处理好日常事务,当好行长的参谋与助手。我叫pzp□今年34岁□xx学院金融系毕业,中共党员,经济师。今天我要竞聘的是市分行办公室副主任岗位。我之所以竞聘办公室副主任主要缘于四个理由:

第一,我有充分的激情和自信。今年34岁的我,不仅有健全的体魄、充沛的精力,而且有青年人特有的朝气与投入工作的激情;不仅有只做不说的性格、雷厉风行的作风,而且有无私无畏的风骨和敢抓敢管的魄力。同时,我有一个农村孩子特别能吃苦、特别能耐劳,朴实无华的品格。另外重要的一点,就是我的家庭稳定,负担较轻,妻子及家人全力支持我的工作,使我能够摆脱家庭事务的纠缠,全身心地投入我所热爱的农行业务。这些,都使我对工作充满了激情与自信、对未来充满了憧憬和希望。

第二,我有丰富的成长历程。我出身农村,家境贫寒,能够上了大学又分配到银行工作,可谓是幸之又甚。所以从1992年大学毕业参加农行业务的那天起,我便深深地爱上了农行业务这份工作。之后,无论工作角色如何变换,我都干一行、爱一行、专一行、精一行。我先后在xx从事过会计、信贷等业务工作□xx年1月被任命为xx副主任□xx年9月调任xx支行信贷科副科长,前后共有8年的基层一线业务工作经历。同年10月我被调至市分行办公室担任综合干事□xx年又开始兼任市分行团委副书记。能够从基层营业所一步步走向市分行机关,这个过程对我来说受益匪浅、终身难忘。我常常这样想,是党的政策、组织的培养、领导的关爱以及同事们的关心与帮助使我一步一步走到了今天。我只有将心中这份感念之情常存于心,不懈地追求、努力地工作,才能报答多年来领导和同

事们的教育、培养和关爱。

第三，我有较强的专业实践能力。或许是执着追求、情有独钟的缘故，近四年的办公室工作实践，使我积累了一定的专业优势。所从事的通讯报道与文字综合工作连续3年获得了全省第二名的好成绩。自己个人也先后十多次被省市分行、总行报社评为先进个人和优秀通讯员；多次被市分行机关党委评为优秀共产党员、先进工作者和连续5年被省分行评为办公室先进工作者。

各位领导、同志们，上述几点是我对支行工作的思考，只要我能聘上，我会为此卖力。但假如我竞聘不上，也请领导和同志们放心，我会一如既往地干好本职工作，为公司的发展添砖加瓦，积极工作。

竞聘演讲稿篇十五

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！

我叫**，今年**岁，本科学历，经济师，中共党员，现任银行中层干部竞聘演说信贷管理部风险经理。我于199?年毕业于**财贸学院金融专业，19**年参加工作。今天，我正是为继续推动我无比热爱的银行事业而来。我希望带给大家的是一个真诚、理性、执著和勇于接受挑战的我。

今天之所以登上讲台参加农行**分行中层领导后备干部的竞聘，我认为自己已经具备了诸多条件。我的优势主要有：

一是我具有比较丰富的业务经验。参加工作以来，我先后从事过营业员、会计、计划统计员、信贷科任会计辅导员、计划科副科长、贷款审查员、风险经理等职务。由于工作出色，我先后多次被评为先进工作者，19**年[]xx分别被评为**分行

先进工作者，20**年被区分行评为“***”等荣誉称号。同时，13年的从业经历使我对农行的每项业务都了如指掌。我很自信支行行长竞聘演讲稿，也很坚信地认为，这些年的从业经验，使我基本掌握了作为中层领导后备干部所必备的业务技能、工作能力，我一定能胜任这一岗位。

二是我具有比较全面的专业理论知识。我毕业于财贸学院金融专业，科班出身。通过几年来的系统学习和实践，使我具备了多学科的专业知识结构，比较全面地了解和掌握了经济、金融、市场营销、财务会计，并熟知国家各类金融方针、政策及相关法律、法规知识，这些更加坚定了我扎根于我行，脚踏实地运用自己所学知识，所掌握技能，做好每份工作的决心。

三是我具有较强的管理、组织、协调能力。在贷款五级分类监测及相关报表的上报工作和贷款审查工作中，锻炼了我较强的组织能力，并在实际管理过程中积累了大量的管理经验。特别是在我担任风险经理期间，使我深刻地领悟到了理论与实践相结合的重要性，深切地感受到自己在业务知识、管理水平、领导能力等方面有了全方位的提高。这些都为我做好下一步工作打下了坚实的基础。

金无足赤，人无完人。在这里银行竞聘演讲稿范文，我也愿意坦诚地把自己已经认识到的不足之处汇报给大家。主要是因为年轻，处理矛盾的经验还不是很足。我将充分依靠老同志丰富的阅历和经验，虚心求教，加以弥补。

请领导和同事们相信，既然我自己能认识到这些不足，也就一定能努力克服，不断完善自己的人格。

如果承蒙领导厚爱，让我走上中层领导后备干部的工作岗位，我将负重托，不辱使命，勤奋工作，具体将做到以下几点：

第一、真诚讲团结，积极开展各项工作。多年的工作经历和

经验教训告诉我，同事之间，支持、谅解和友谊比什么都重要。在团结方面，一定要摆正自己位置，正确认识 and 看待自己。在工作中和生活上一定要平易近人，做到说真话，办实事，求实效。

第二、加强本部门管理力度，健全各项管理制度。我将不断寻找工作的新思路、新方法，积极做好本部门的管理工作，建立完善的内部管理流程，完善贷后会审制度。加强业务调研与组织工作，为进一步创新和完善风险经理的管理机制出谋献策，探索研究真正落实贷后管理制度的有效办法。同时，我还将加强与基层行的勾通与联系银行中层干部竞聘考试，正确处理好风险经理与客户经理以及其他各方面的关系，对贷后检查出的问题，提出好的建议和意见，并协助有效整改，使贷后管理真正落到实处。

第三、立足本职岗位，敬业爱岗，无私奉献、廉洁奉公，加强学习，努力加强自身建设，提高贷后监控、检查力度。我将充分发挥风险经理的职能，做好客户贷后风险的监控，防范信贷风险。努力开创农行各项工作的新局面，为农行**分行的发展作出积极贡献。

尊敬的各位评委，各位领导，各位同仁，今天，站在这里的我，恰如在站台等候上车的旅客，手中的车票已经攒出了汗渍，但是，我相信沿着在座各位开辟的绿色通道，自己一定能够搭上今天的幸运快车！