

竞聘岗位稿 岗位竞聘演讲稿精彩(通用14篇)

在这个特殊的日子，我们热情欢迎各位的到来，并共同庆祝这个值得纪念的时刻。在撰写欢迎词之前，我们首先需要做好充分的准备工作，了解来宾的身份、背景以及重要信息。看过下面这些欢迎词范例后，相信你会对如何撰写一篇成功的欢迎词有更清晰的认识。

竞聘岗位稿篇一

大家好！

谢谢你给我机会申请机械总工程师的职位。让我先自我介绍一下。我的名字是xxx，我毕业于xxx学校，获得了大专学位。在来贵公司应聘之前，我已经在矿山机械设备的管理和维护方面积累了12年的技术经验。因此，我有信心也有能力担任机械总工程师一职。如果我有幸通过了这次申请，我会做好以下工作：

一、做好公司的机械设备安装、技术管理和维护等工作。公司机械设备的安装应根据上级领导部门的指示，结合公司的实际情况，综合考虑机械设备安装的具体情况。机械设备的安装应严格按照制造商的技术要求和标准进行。具体安装程序包括：为机械设备提供合格的安装依据，将待安装的设备就位，测试和调整设备的精度，固定机械设备，给设备加润滑油，调整和调试，安装工程验收在安装过程中，应结合实际运行环境进行必要的改进和调整。对于机械设备的 technical 管理来说，掌握机械本身的性能、结构和功能等特性是很重要的。任何一种机械设备都有相应的使用技术要求。如果机械设备能严格、合理地按规定使用，就能充分发挥其使用效率，减少设备磨损，延长使用寿命，降低使用成本。因此，在安排施工和生产任务时，应根据施工任务的环境和工作量的大小

选择满足当前需要的设备，以适应工程项目和机械设备的使用规范，不要使用大机器和小机器，以防止出现精细机械和粗加工等不合理使用现象。机械设备的及时维护可以保证设备的安全运行，有效控制设备的维护成本。在机械设备的实际使用中，应严格要求机械操作人员按标准做好开机前、运转中及停机后的一日三检工作，发现的问题和隐患应及时消除。操作人员和指挥人员必须按照相关设备的安全操作规程正确使用设备，并正确管理、使用、提升和维修设备。

二、搞好公司的机械设备管理规章制度和设备操作专业技术、施工和管理等工作。机械总工程师的工作是一项系统的工作。为了保证公司生产的顺利进行，需要制定一套符合公司实际情况的规章制度。规章制度应遵循尊重科学、规范管理、安全第一、预防为主的原则。严格科学的规章制度能使机械设备合理运行，安全使用，高效服务生产，保证公司工程质量，加快施工进度，提高生产效率，为取得良好的经济效益创造条件。机械设备管理规章制度应包括台帐档案、机械设备的标识、机械设备的组织、机械设备的租赁、机械设备的使用和管理、施工设备的维护和修理、机械设备的安装、拆卸、运输和退役管理、机械设备报废的审批等。由于时间限制，详细的规章制度将不予详细解释。

三、组织解决施工和生产过程中的机械技术问题，开展机械技术研究活动施工和生产过程中的机械和技术问题实际上可以从通常的工作环节开始。首先，在合理使用机械的前提下，要重视日常维护工作，制定系统的维护制度，包括班组检查、周检、月检、小修和设备的大、小修。在大修的同时，完成中修、小修、月检、周检等项目。当设备状况严重时，应立即停止使用，采取有效措施防止过度损失，保护现场并立即报告。严格控制备件质量。对于不合格的备件，设备部已进行调查并认定为不合格，使用部门有权拒绝更换和使用。事故不能放过，即事故原因分析不清，事故责任者和群众没有受到教育，没有采取预防措施，事故责任者没有得到严肃处理。对隐瞒事故、弄虚作假的部门和个人，要从重处罚。

四、协助领导做好机械设备和材料的计划、采购和验收工作根据上级领导部门的研究决定，在熟悉矿井工艺流程和环境的前提下，购置机械设备更加科学合理。为了保证公司的利益，购买的设备必须技术先进、经济合理、适合生产。大型成套机械设备的采购应通过技术、经济论证和现场考察确定，制造商应通过内部招标确定。制造商确定后，设备部人员应根据有关规定制定合同，设备的生产、运输、安装和调试应严格按照合同执行。设备的安全管理如果我有幸成为贵公司的一员，我一定会履行我的承诺，让公司领导放心，让员工满意。我真诚的接受领导的选拔，希望领导能支持我，并恳求我为xxx公司工作。谢谢大家！

竞聘岗位稿篇二

尊敬的各位领导、评委、同事们：

你们好！

我叫，现在x部门工作，首先感谢领导为我们创造了这次公平竞争、“推销自己”的机会！非常高兴能够得到各位的检阅和接受组织的挑选。

我于x年毕业于x学校□x年进入综合办公室工作□x年被聘为综合办公室秘书，负责全局的文字材料的和重要文件的起草和上报□x年通过技能鉴定。今天我竞聘的是职位。

多年的办公室工作铸就了我吃苦耐劳、爱岗奉献、默默无闻的敬业精神，养成了雷厉风行、求真务实、与时俱进的工作作风，坚持了工作积极主动、不骄不躁、诚实做人的个人风格。同时也使我深深懂得“业精于勤”、“学无止境”的实践意义，工作中我谦虚谨慎、开拓进取，不断创新，实践是知识的源泉，实践是检验真理的唯一标准，几年的办公室工作使我的专业水平和工作能力都有了很大程度的提高。

一是以加强理论学习为基础提高政治素养。一方面我深入学习邓小平理论和“三个代表”重要思想，对国家的大政方针有一定的了解，有较高的思想政治觉悟。注重政治理论的学习和思想意识的改造，能够始终保持坚定的政治立场和较高的政治敏锐性；另一方面，不断加强业务知识的学习，提高自身的专业技能。我先后系统学习了办公室的有关业务知识和各级各类文件精神。还自学了计算机知识，能够熟练地使用计算机进行网上操作、文字处理和日常维护等。

二是具有长期从事综合性工作的经验，熟悉目前工作的业务流程。对目前所从事的工作有系统的接触和研究，有全面细致的了解，同时也在工作的实践中不断丰富和完善了我的工作经验，从而，除按职位要求完成我所承担具体工作外，还能创造性的开展工作，特别是几年的秘书工作，在领导和同事的帮助下，我的综合组织水平又有了一定的提高。

三是有一定的工作能力。在工作中，我参与制定了公司的各项管理办法和重要文件的起草，最重要的使我积累了一定的工作经验。能够从实际出发，善于从全局上思考问题，注意创造性的开展工作，能及时完成领导交办的各项任务，并力争工作上有所创新。

这一切都锤炼了我作为一名企业办公室人员所必须具备的成熟与胆识。

我的过去，正是为了明日的企业发展而准备，而蕴积！

我的未来，正准备为企业的明日辉煌而拼搏，而奉献！

现在正是我公司招兵选将待机而发的重要关头！

参与这次竞聘，我愿在求真务实中认识自己，在积极进取中不断追求，在拼搏奉献中实现价值，在市场竞争中完善自己。

因为才干在实践中养成，也终究要在实践中体现！

一次锻炼的机会，对我来说就是一次良好的开端。

如果组织上委以我重任，我将不辜负大家的期望，充分发挥我的才智，以昂扬的工作热情和高度的工作责任心，加倍努力工作，使我们的工作各方面都有新的起色，新的突破，上升到一个新的台阶。

谢谢大家！

竞聘岗位稿篇三

尊敬的各位领导、同事们：

大家好！

我是一名工作在教学一线的老师，数学与应用数学专业毕业，小学二级教师。现已执教2年，我竞聘的岗位是数学教师，接下来我想谈一谈我应聘该岗位的原因，竞聘优势以及应聘成功的工作展望。

我有一颗热爱孩子的心。我明白教师的苦与累、平凡与无私，我明白肩头沉甸甸的责任，我虚心学习，善于总结。我正当青春年华，身体健康，精力旺盛，爱岗敬业，能够全身心地投入到所热爱的工作中去。

首先，热爱并尊重自己的选择，对自己的选择负责。

无论当初我以何种原因选择教师，教师都是我既定的选择，都已经是我生命中血肉相连的一部分，我没有理由不热爱自己的生命，没有理由不对自己的选择负责。我喜欢孩子，喜欢与他们打交道，喜欢与他们共同生活，我始终觉得，能够热爱自己所从事的才能真正做好这件事。

其次，进步的源泉的在于勤

在过去的日子里，虽然暴露出了不少问题，还存在一些不足之处，最大的问题是，我还年轻，缺乏长久的教学经验，还需要更深入地钻研教材和学生，更谦虚地向各位学习，更刻苦地用功，进步的源泉的在于勤。每一位名师的身后都藏着无数勤学苦练，精益求精的故事。天下大事必做于细，天下难事必做于易。我相信，机会永远眷顾认真执着的姿态，眷顾谦虚的心。

假如我能够竞争上岗，我打算从以下几个方面改进我的教学工作：

- 1、科学安排日常教学工作，全力抓好教学常规工作。
- 2、加强师德学习，提高个人修养，发展全面的工作能力和教学艺术。
- 3、加大对学困生的关注，根据学生自身情况，采取更积极有效的教学方法，使其学习能力、学习成绩稳步提高。

作为一名成长中的教师，我更清醒地认识到自己工作中还存在许多不足，所以在今后工作中，我会扬长避短，会更虚心地学习。只有敬业奉献，每天从重复的工作中不断思考创新，才会成就最好。

展望未来，我心怀憧憬与期许，同时也揣着忐忑与不安。我必将遇到各种挫折与挑战。但是，不要怕，朝前走。我相信，只有过不去的自己，没有过不去的坎，放心去飞，勇敢去追，年轻气盛的我在经历风雨磨砺之后，站在三尺讲台上，会拥有一颗淡定、平和、充实的心。所以在今后的工作和成长的道路上，我会再接再厉，向着更新更高的目标去努力。

日

竞聘岗位稿篇四

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

我叫xxx□现任xx中路加油站开票员。首先请允许我感谢各位领导的悉心栽培和各位同事对我的热心帮助，让我有机会站在这个展示自我才能的舞台上参加加油站核算员竞聘稿。今天我要演讲的题目是：“挑战自我，超越自我”！下面我先向公司领导及各位同仁汇报一下我的工作经历：

在人生的道路上，常常会有许多更高的目标等待着我们去攀登，俗话说的好“人比山高，脚比路长”，只要不断地“挑战自我，超越自我”，就一定会到达成功的顶峰。今天我能站在这个舞台上参加核算员岗位的竞聘，我认为我有以下优势：

首先，我有严谨细致的工作作风，吃苦耐劳的奉献精神，能够认真对待每一件事。

其次，我比较注重团队意识，能够团结同事，增强凝聚力，形成整体合力。

再次，作为女性，我有细致和温柔的一面。

在充满生机与活力的新世纪，在日新月异的知识经济时代，在竞争激烈、挑战与机遇并存的今天，扪心自问，我能胜任什么？所以，我在工作之余，不断地吸取有关核算员的业务知识及加油站日常管理知识。并利用业余时间报考了两所学校，不断的学习，不断的充实自己。古语说的好：“天生我材必有用。”适奉这次难得的竞岗机会，我本着锻炼、提高的目的站在这里，展示自我，接受领导和各位同事的评议。假如今天我能竞聘上核算员一职，我将从以下几方面开展工作：

1. 充分领悟公司文件精神，一如既往的全力支持公司领导和站长的工作。
2. 提升业务素质，提高业务水平。
3. 加强学习加油站日常管理方面的知识，把安全放在第一位。
4. 协助站长完成公司下达的各项任务指标，做好加油站经营管理工作。
5. 不断完善加油站内部管理制度，协助站长节能降耗，严格控制好加油站费用。
6. 心胸开阔，待人真诚。团结每位同事，与他们一起共同学习共同进步。

记得作家奥斯特洛夫斯基讲过加油站经理竞聘报告这样的话：“生活赋予我们一种巨大的和无限高贵的礼品，充满着求知和斗争的志向，充满着希望和信心的青春”。我们拥有青春，所以我想每一个人都有一种“海阔凭鱼跃，天高任鸟飞”的豪情，有一种“踏破楼兰终不还”的冲动，因为我们年轻，我们有理想、有抱负，我们要带着梦想飞翔，飞翔在石油的舞台上。“有其职斯有其责，有其责斯有其忧”。

无论这次竞聘成功与否，对我都是一次锻炼和考验。我将一如既往地服从组织安排，尽职尽责地做好本职工作。更好地为公司事业的全面发展尽自己的一份力量。

——给我一片天空，我要“鲲鹏展翅九万里”；

——给我一片海洋，我会“鱼跃龙门恨天低”；

——给我一个机会，我将“纵横捭阖展身手，峥嵘岁月竞风流”！

我的加油站站长竞聘稿完毕，谢谢大家！

竞聘岗位稿篇五

尊敬的各位领导、同志们：

大家好！很高兴有机会向大家介绍我自己，让大家加深对我的认识和了解。非常感谢！

我叫xx，中共党员，大专学历。（个人经历……）

能到审计局工作，我非常荣幸和自豪。对这个能与各位领导和同志们共事的机会，也倍感珍惜。我知道，审计工作业务性很强，要尽快适应和胜任这项工作，必须付出艰辛的努力。曾经有一段时间，我的思想压力很大，毕竟从部队转业到地方是我人生的一大转折，所学业务完全不同，能不能顺利完成从军人到机关干部的转变，尽快适应环境，起好步，开好头，是我面临的严峻考验。虽然在部队也取得了一些成绩，但这些成绩只能代表过去，对初来审计局的我来说，真是“雄关漫道真如铁，而今迈步从头越”了。但是，我始终相信“有一份耕耘就会有一份收获”。经过一段时间后的调整，我对自己充满信心。

今天站在这演讲台上，如果让我谈什么优势的话，那我的优势在哪里呢？我认为我的优势就在于：我有一个合格军人所具备的坚定的信念、顽强的意志、乐于奉献的精神、高度的责任心、谦虚务实的态度、扎实严谨的作风。

办公室工作我从没有接触过，我一直认为，审计局是搞审计工作的，专业性较强，要想做出成绩，就必须尽快熟悉业务。我还年轻，脑子也比较快，不怕学习，自信自己能学好业务，所以很希望能到业务部门，对去办公室工作没有思想准备。但从个人利益服从整体利益考虑，我还是愉快地到办公室从事行政工作。通过一段时间的观察和体验，我发现办公室的

工作其实很重要，它是全局的枢纽部门，是做好全局工作的前提与保障。同时办公室工作具有综合性、广泛性，服务性和琐碎性的特点，面宽事杂，没有一定的组织、协调能力无法胜任这项工作。而通过部队多年的基层工作，又锻炼了我这方面的能力，我觉得干起来还比较得心应手。特别办公用品、福利用品的发放，在我的主持下，没有出现什么差错，领导交办的其他工作也都能较好完成。有的同志见我忙忙碌碌地跑上跑下，对我说“你当兵这么多年，资历也不浅，这样跑上跑下，真辛苦你了”。说实在的，我倒不这么认为，我这个人就是这样，在其位就要尽其责，不怕辛苦，只要大家认可。一个人如果没有责任感，连本职工作都担负不起来，还谈什么事业、抱负。

路遥知马力，日久见人心。这次竞争如果成功，说明各位领导和同志们对我信任，我将以此为动力，加倍努力工作，决不辜负领导和同志们的信任；如果竞争不成，说明我离各位领导和同志们的要求还有距离，我会谦虚向同志们学习，取人所长补己之短，立足本职，端正态度，当好“服务员”，把为领导服务，为全局同志服务当作工作的出发点和落脚点，做一个德才兼备的优秀公务员，让领导放心，让同志们满意。

俗话说“金无足赤，人无完人”。我这个人直来直去，过于直率，这是我的优点，也是我的缺点，遇事有时也急躁，发点“牛脾气”。希望同志们瞧得起我的话，能多提意见、多帮助，助我改正缺点，共同促进工作。

各位领导、同志们，无论竞争成功与否，我都愿意象老黄牛一样继续保持我乐于奉献的精神，谦虚豁达的态度，扎实严谨的作风，忠诚地对待党和人民的事业，为审计工作贡献自己的力量。

最后，请各位领导和同志们支持我、鼓励我，为我投下这庄严神圣而公正的一票。

我的演讲结束了，谢谢大家！

竞聘岗位稿篇六

尊敬的领导：

您好！我是河南__学院__级经济信息管理专业的薛爽。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 and 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！

竞聘岗位稿篇七

尊敬的各位领导，各位评委老师：

大家好！首先感谢组织给我这次参与竞聘的机会。我竞聘的岗位是数学教师。下面，我将从几个方面向领导和评委作简要的陈述：

新课标主张“人人学有价值的数学，人人都能获得必要的数学，不同的人人在数学上得到不同的发展。”这是数学课程标准的基本理念，这就要求数学教师自身必须具备深厚的基础知识，有着多层次、多元化的知识结构；还要有开阔的视野，创新的教学模式以及灵活的教学方法。

1、我有坚定的信念。

工作6年，我一直热爱教育事业，拥护党的领导，认真贯彻党的教育方针、政策，积极参加政治学习，严格遵守教师职业道德法，热爱本职工作，不迟到，不早退，团结同志，热爱学生，工作认真勤恳，积极上进，虚心好学，树立服务意识。积极参加业务进修和教研活动，不断提高教育教学水平。

2、具有较为扎实的专业知识

我认真学习新课标的理论，理念，领会课改的精神。积极的订阅和阅读相关的教学杂志，从中学习各地教师的先进的教学理念，学习科学合理的教学设计。积极参与有关的教学培训，外出学习，从而达到与其他老师对教育教学的经验交流。除了学习有关于于数学的专业知识，我还学习了儿童心理学，通过了解儿童心理，更好的结合理论开展教学工作。

3、具有实践经验和虚心好学的工作作风

我认真学习新课程标准，领会新课改精神，注重课堂改革，大胆探索，在大量的学习了数学教育教学的理念的指导下，每次新授课数学课，我认认真真准备，课后及时总结和反思，把每一次的数学课看成是一次学习和实践的机会，每一次上课，我重视创设生动活泼的学习情境和学生喜闻乐见的数学活动，激发学生学习数学的兴趣。努力创新教学，立足新教材，充分优化和改革数学教学。用精美教具、生动画面、讲故事、猜谜语、抢答赛，画图画、用肢体语言等来表现数学情景和反映算式概念的含义，使学生获得积极向上、活泼快

乐的数学情感体验和数学思想方法，经过一次次的锻炼，我的教学水平逐渐提高。认真做好后进生的辅导，研究评价方法，有效的激发后进生的学习兴趣。两年来，在担任数学组长工作时，我本着为老师们服务的意识，虚心向老教师请教，和老师们交流教学心得，尽我所能解决老师们遇到的问题。开展各种形式的教研活动。工作之余还积极参加课题研究。

经过三年的学习和实践，我对课堂的教学组织能力，对教材整体的驾驭能力，对学生掌握知识程度的判断分析能力等都有了很大的提高，我认为完全能胜任小学数学教育工作。

假如我能够通过竞聘上岗，我打算从以下几个方面改进自己的教学工作，提高自己的教学水平：

- 1、继续做一个学习型、钻研型的教师。继续学习课改的新理论，更大程度的转变教育教学观念，认真完成各项教学常规工作，科学合理的抓好日常教学，做到教书前多育人，把思想教育和学科学习紧密的结合起来。在工作中积极努力学习，不断完善自我，充实自我；拓宽自己的知识面，使自己的教学再上一个新台阶。

- 2、结合数学学科特点和所教学生情况，配合学校的教研工作，设计开展丰富的数学实践活动，努力调动学生的学习积极性，进一步拓展学生的视野，提高学生的数学素养，让每个学生都能学到“有用的数学”，让每个学生都在数学学习上得到不同的发展。

- 3、加强个人修养，练好基本功。

我将进一步树立自己的强烈的事业心和责任感，加强自己的工作能力和教育艺术，凡事以学校利益为重，以学生利益为重，维护学校良好的形象，在与学生、同事的交往中凝聚合力。

整个一年，我也做了有关于数学教师的教育教学工作，我就从德、勤、能、绩对这一年工作做个陈述：

全面贯彻党的教育方针，忠诚党的教育事业。积极参加学校组织的各项活动，认真对待每一次的培训和学习，并且认真执行学校的各项规章制度。树立良好的师德师风，从自我做起，全心全意搞好教学，言传身教，教书育人。教学思想端正，工作态度好。从各方面严格要求自己，使教学工作有计划，有组织，有步骤地开展。

根据课标以及学生的阶段特点，结合参阅的各种资料，平时认真研究教材。备课时创造性的应用教材，制定明确的教学目标，把握重难点，做到突出重点，突破难点。注重课堂教学效果，针对低年级学生的特点，寓教于乐，让学生既动脑又动手，让学生愉快轻松的学会所学知识。抓住每次学习交流的机会，坚持参加校内组内的教研活动，不断汲取他人的宝贵经验，积极参加外出听课交流，提高自己的教学水平，使我明确了今后讲课的方向以及数学课该怎么教。在作业批改上，认真及时，做到全批全改，重在订正，及时了解学生的学习情况，以便在辅导中做到有的放矢。不断更新教学观念。注重把学习新课程标准与构建新理念有机的结合起来。

这一年来，我担任的是一年级班主任工作，一年级的是学生开始学校生活的开始，是今后小学阶段学习的基础，帮一年级学生养成各种好的习惯尤为只要。注重行为规范教育，从实抓起，用正确的舆论导向，用榜样的力量，促使学生从被动到主动，从他律到自觉，养成良好的心理品质和行为习惯。我决心让他们在一种“宽松、探求、竞争”的氛围茁壮成长。根据学校德育工作计划，认真开展各项活动，加强行为习惯训练及良好心理品质的培养。关心学生的学习和生活，特别关注后进生，给予他们更多的关怀，鼓起他们学习的劲头，更好地融入在集体中。针对不同的后进生的具体情况，我制定了相应的计划和目标，利用下午放学的时间，对这部分同学有计划地进行课后辅导。我对他们经常进行鼓励，消除他

们的自卑心理；有时在课堂上提问他们一些容易回答的问题，增强他们的自信心，提高他们的学习积极性。

通过晨会、班会、黑板报等渠道，使学生自觉地成为集体的主人，学习的主人。加强“安全教育”，使“安全”牢牢地刻在学生心中。尤其注重与家长的联系，运用电话、面谈等多种途径和方法，把学生在校的表现及变化，如期向家长汇报，让家长及时掌握孩子各方面的优点和不足，以便有针对性地协助教师开展教育活动。由于我的主动，有些家长也很愿意将孩子在家的表现反馈过来，希望教师的帮忙。这样的双向活动，使家长也参与对学生的管理，对学生的健康成长起到了良好的督促作用。

一年中，我仍然坚持做到爱岗敬业，不迟到，不早退，遵守学校的各项规章制度，积极参加学校各项活动，配合学校的各项工作。不缺勤，服从安排，人际关系融洽。业余不从事有偿家教及第二职业。本学年度全勤。

各位领导、评委老师，我将以我的热情与进取、诚心与虚心、刻苦与勤奋为学校献上自己的微薄之力。希望能得到你们的垂青。谢谢大家！

竞聘岗位稿篇八

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！

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。银行经理竞聘报告也凭着4年的银行工作经验，今天我满怀信心和激情的走到演讲台上参加客户经理的竞聘，自信有能力挑起这份重担。

下面，我先简单的介绍一下自己：

今天之所以走上讲台，参加竞聘，并非仅仅只是受到拿破仑那句“不想当将军的士兵不是好士兵”的名言所激励，更主要的是觉得作为一名有理想抱负和责任感的当代青年，一名有志于为金融事业建功立业的青年，我应该义不容辞地站出来，接受领导和同志们的挑选。当然，如果有可能的话，希望在新的岗位上施展才能，为推进工行事业的发展做出更大的贡献。我的竞聘条件有：

第一、我具有较强的沟通、组织、协调能力。我性格外向，喜欢银行客户经理竞聘稿范文沟通，语言表达能力较强。通过几年来的锻炼，使我具备了较强的沟通协调能力。在办理业务时，我能够对各种应急事件和矛盾，做出及时、妥善的处理，对潜在客户我也能主动的上前沟通，及时了解客户的需求，并尽力满足客户的需求。因此，从沟通、组织、协调能力而言，作为客户经理，我可能算是一块可造之才。

第二、我年轻好学，具有较强的学习适应能力。我年轻，有活力，并且勤学好问，悟性较强。在实际工作中，勤于思考，善于钻研，十分注重在实践中不断丰富和扩充自己的知识体系，使自己很快地适应了不同的工作岗位的需要。自己虽然学历不高，但由于长期的学习积累，使我拓宽了思路、开阔了眼界，具备了客户经理工作所必需的丰富的理论知识和熟练的业务技能。我相信，拥有强烈的事业心、责任感和旺盛的精力，我一定能够全身心地投入到今后的工作中。

第三、我具有良好的工作作风。工作四年来，使我养成了良好的工作态度，培养了我严谨细密的工作作风，这些为我做好下一步工作提供了可靠的保障。

金无足赤，人无完人。在这里，我也愿意坦诚地把自己已经认识到的不足之处汇报给评委。那就是我年轻，处理矛盾的经验不足。我将充分依靠行里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。

如果竞聘成功，我将勤奋开展工作，努力从以下三个方面做好客户经理工作：

一是真诚讲团结。多年的工作经历，使我认识到同事之间，银行财务经理竞聘范文和友谊比什么都重要。在团结方面，我一定要摆正位置，正确认识 and 看待自己。在生活上多关心同事，做到多理解，多鼓励、多支持。努力把客户部的员工队伍带好，团结他们一道工作。

二是做好服务营销工作。在与高端客户的交道的过程中，服务营销已越来越显得重要了，怎么做好服务营销工作至关重要。为此，我将根据目前我行的情况，树立全新的服务理念。我们的所有工作都应始于客户需求，银行网点经理竞聘报告，一切服务紧紧围绕客户需求开展，并致力于提供超越客户期望的产品。一切服务先于需求而动，以优质的服务赢得客户，加强服务营销工作的重视程度，把服务营销提到一个重要议程。另外，我还将加大挖掘潜在客户的力度，培养自己和员工发掘潜在客户的敏锐性，为做好服务营销工作提高保障。

记得xx说过，他在用人方面不喜欢“大材小用”，也不喜欢“量才适用”，而是喜欢“小材大用”。因为“大材小用”纯属浪费，“量才适用”容易让人自满、使人懒惰，只有“小材大用”才有利于激发员工的潜能，促进工作的创新，从而达到事业和个人的共同发展的目的。如果各位领导、各位评委、各位同仁给我一个“小材大用”的机会，我将尽我所能，做好客户经理的工作！请领导信任我，考验我。

我的讲话完毕，谢谢大家！

竞聘岗位稿篇九

尊敬的各位领导、各位评委、教员们：

大家好！十分感激各位领导和老师赐与我这次竞职报告的机

遇。此次市局经由过程公开竞聘来提拔、任用干部，无疑将对我园的存在宏大的推进感化。

作为一位年轻的幼教工作者，我本着锤炼、提高的目标，介入这次竞聘，接收人人的筛选。我叫李响本年29，中国共产党党员，大专学历，小学高等教师[]20xx年加入工作[]19xx年调进幼儿园工作至今。我十分酷爱幼教工作，非常爱护幼教岗位。十多年里，我以丰满的工作热情、谨严的工作立场、踏实的工作风格、迷信的幼教理念始终爱岗敬业的工作正在幼教第一线。在领导跟老师的辅助下，我支出了辛苦的汗水，播种了丰富的结果[]20xx年被评为市优良班主任[]20xx年、20xx年被评为市优秀教师。借此机会我衷心的感开在坐的各位领导和先生对我的厚爱。

我明天竞聘的岗位是：保教主任。我以为本人竞聘这一岗位具备三大上风：一是有昂扬的工作热情。这是我做好工作的思维条件。我乐意自加压力、多加担子，为我园的多作奉献。二是有一线教学教研的工作。这是我做好保教主任的工作基本。在教学工作中，我潜心摸索教育教学实践，在讲堂上勇敢。不断成功的经验、查找失利的起因。在反思的基础上，擅长重新的角度往思考题目。创造性的应用已知信息提炼出拥有更新价值的幼教精力。屡次承当公然课、树模课。2004年我的优良课二等奖；主题班会《我愿做个好小孩》获市一等奖。日常平凡，我把总结的经验撰写成论文，多次获地域二等奖、三等奖。

今年，我被上报推举为市主干老师。三是有一定的工作实践能力。那是我做好保教主任工作的无力保证。在12年的工作阅历中，我任教太小、中、年夜、学前班穿着破旧卖艺白叟捐钱何能激动全场？；担负过班主任、年级组长、保教付主任等工作。参与过我园教育教学的成长战略制定与实行。特殊是新《纲要》公布以来，我参加了保教处的多项工作，获得了很多胜利的经验。

如果我可能成功竞聘，我将不负寡看、幸不辱命。在园委的准确领导下，当好助脚，我将从以下四个圆里的尽力来充足实行保教主任这一岗亭职责：一是树破一个科学的工作理念。树立以工钱本、以教师和幼儿独特收展为本的理念。改传统的“以事为核心”的管理为古代的“以报酬中心”的管理。二是制定一套操纵性较强的任务计划。以《纲要》精神为根据，以我园整体工作规划为基础，结开我园实际造定出教师营业进修、教养教研、卫生保健、家长工作、幼儿造就目标等工作，并停止量化管理，做到有打算、有、有考察、有结账。三是扶植一支高素量的幼教步队。起首，要增强教师品德教育的培训，激起教师耐劳研究、积极朝上进步的信念，建立“所有为了孩子”的思想。其次，要加强教育治理，在教导真践中进步保教职员的业务本质。对新参加工作未几的青年教师，我会领导她们学习老先生的工作热忱、工作态度和带班教训。新教师带班上岗后，保教处会深刻一线懂得她们的工作。经由一段实践后，就要激励新教师束缚思惟、大胆实践，为她们发明对表面摩的机会与前提。

对于已有必定实际经验的教师，保教处会采用一是寄托盼望、二是给予信赖、三是压着担子推着上的方式不断提高教师的教育教学程度。四是翻新幼儿一日活动内容。幼女一日活动内容是降实教育目标的重要道路。保教处要依据分歧年纪幼儿的特色和培育目的，对比《纲领》精神，联合我园现实制订出《幼儿一日运动请求》。增添幼儿自在活动、小组活动、自选活动时光，保障幼儿游戏、体育活动、户中自由活动时光，让幼儿在踊跃自动的活动中发展，倡导多情势的教育进程。

各位引导、列位老师，我深知竞聘保教主任这一职位具有很强的合作性，然而我乐意接受这一挑衅。我尊敬各人的抉择，将把此次竞聘作为一个新的出发点，一直总结、提升自己，和大师一道共创我园美妙的来日！感谢大家！

竞聘岗位稿篇十

尊敬的各位领导，各位老师们：

大家下午好！

今天我要竞聘的是幼儿园总务主任一职。首先在这里要感谢领导为我们创造了这次公平竞争的机会！提供了一次展示自我的舞台。这次机会对我来说是一个机遇，但更重要的是一次挑战！从原来的办公室副主任到总务副主任，经过一年的历练，我也从新认识了自己，感觉总务这块工作更适合自己，此次竞聘，希望在有可能的情况下实现自己的人生价值。中层干部实行公平、公正、公开地竞争上岗，这是深化人事制度改革的重要举措，也是加强干部队伍建设的有益尝试。今天我本着锻炼自己，为大家服务的宗旨站到这里，竞选总务副主任一职，希望能得到大家的支持。我的演说主要分为三个部分。一是我对总务工作的认识。二是我的优势。三是假如我当选总务副主任后的工作思路。下面我先讲第一个方面，我对总务工作的认识。众所周知，总务处工作具有综合性、广泛性、从属性、服务性和琐碎性等特点，头绪繁杂，任务艰巨。总务后勤工作将会随着教育事业的发展而日趋繁重，教学手段现代化的发展会对总务工作的业务知识要求标准越来越高，一位合格的总务管理人员必须全面了解学校管理、教学、社会动态、商品价格、基建维修等情况。

我知道，要竞聘一个职位，作为竞聘者都应该有自己的优势。那么，我的优势在哪里呢？

第一，我思想活跃，接受新事物快，爱学习、爱思考、爱出点子，工作中注意发挥主观能动性，超前意识强，这有利于开拓工作新局面。我认为这是作好总务工作的基础。

第二，我有较强的敬业精神，爱岗敬业。工作认真负责，勤勤恳恳，任劳任怨，干一行，爱一行，专一行。有严明的组

织纪律性、吃苦耐劳的优良品质、雷厉风行的工作作风。我认为这是做好总务工作的关键。

第三，我在工作中能做到以人为本，以德养身、服务教学、办事稳妥，处世严谨，严于律己、勤政廉政、廉洁自律。我认为这是做好总务工作的保证。

第四，我具备一定的专业知识和能力。总务副主任不仅要有专业知识、现代管理知识，更要有现代信息技术水平：不仅要有管理能力，更要有协调能力等。我认为这是做好总务工作的重要性。

第五、我信奉诚实、正派的做人宗旨，我也正是朝着这方向努力的，我能够与人团结共事，而且具有良好的协调能力。我认为自己具备担当此任所必须的知识和能力。优势固然重要，但仅有优势也难以在工作中做出成绩。要使总务处工作开展得有声有色，还必须有自己的思路和设想。如果我有幸当选为总务副主任！我将本着尽职尽责，服务学校、服务教学、服务师幼的宗旨。

当然了，我深知要使总务工作开展得有声有色，还必须有自己的思路和设想，有自己对工作的规划与期望。因此，我对我园今后的总务工作做了如下几点假设与规划：

第一，物品统计数字化。随着茗溪幼儿园搬入新园，校园面积成倍扩大，而校园里的各种物品，如各班固定资产、各班幼儿玩具、体育器械、户外自主器具等物品数量都急剧增长，这对总务的梳理、统计工作带来了极大的挑战。因此，将幼儿园所有物品以电子表格的形式进行分类、归纳、整理和保存，能有效的提高总务工作的质量与效率。

第二，物品维保责任化。幼儿园各板块物品的维护和保管工作十分重要，为了能更有效的做好各物品的日常维保工作，规划将各物品分区、分类，按区块或类别设置相应的物品负

责人，由负责人做好日常维保与登记、统计工作，责任到人，并定时将物品信息汇总到总务处，提高物品维护与保管工作的实际效率。

第三，物品领取规章化。幼儿园面积扩大，班额增加，园室内外环境的布置与创设需要更多材料和物品支持，以往老师们在领取物品时往往比较随意，对领取物品的数量、领取时间、领取人以及用途等都没有详尽的规范与记录。因此，制定相关规章，规范物品领取，可以有效地提高总务工作的科学化管理。

各位老师，假如有幸我能竞聘成功，我一定履行好总务主任的职责，克服种种艰难险阻，扬长避短，取长补短，承前启后，继往开来，绝不辜负大家对我的理解、信任和支持。但不管成功与否，我都将一如既往，坚定信念，夯实基础，诚实做人，踏实做事，为茗溪幼儿园的教育事业奉献自己的力量。

今天我的竞聘演讲到此结束，谢谢大家！

竞聘岗位稿篇十一

尊敬各位的领导、各位同事：

大家好，本人姓名xx今年xx岁，大专学历。现有职称主管护理师，从事护理工作20多年。原任内一科护士长，现参加竞争护士长岗位上。下面我介绍一下本人的一些基本情况：

本人于20xx年开始从事护理工作。在开平市第一人民医院做护士工作期间，参加过下乡医疗队一年半，从事妇女保健、计划生育宣传、结扎手术的护理工作，在农村医疗队的一年多，使自己得到最大的锻炼，懂得了不少怎样做好一名护士的道理。

20xx年曾在xx医院进修护理专业一年。

20xx年调入x职工医院，分配在内科病房，曾担任团支部书记。

20xx年在x医院进修心电图，同年有参加心电图学习班，学制两年。

20xx年进修学习，同年在《全国实用妇产科杂志》上发表了“子宫内膜异位症误诊原因分析”论文。

20xx年调入开平市第一人民医院内科从事护理工作，在创“二甲”医院评审时获的心肺复苏技术操做第一名。并获得护理技术操作防褥疮第一名。

20xx年接受组织的安排调入内一科担任护长工作，去年六月被院领导班子任命为内一科护士长。这五年间，在院领导班子和科主任领导下，能坚持学习，撰写论文。“门诊病人心理护理得体会”被当代护理杂志刊登。曾多次被评为“优秀护士”和获得“临床贡献奖”。连续多年被评为市卫生系统和医院先进工作者，年度考核优秀等。

工作期间自己能做到，集体至上、忠诚正直、以身作则。要求下属做到的自己首先做到，定下来得纪律制度自己先遵守，能搞好上下左右团结，能使大家同心同德干事业，并能把工作的成绩、利益、荣誉和自己下属同享，能做到宽容大度，实事求是，能以职业道德规范严格要求自己。工作作风踏实，爱院、爱自己的专业、爱自己下属的全体护士，关心她们，今天能参与竞争护士长岗位，很大程度上与内一科全体护士给我支持和鼓励是分不开的。

随着护理学科的迅速发展，经验管理方式以不适合现代管理实践，现代化管理应需要不断更新知识、更新观念。随着我国加入了wto，避免不了要接受新的挑战，在医疗市场竞争日益激烈的条件下，要生存，求发展，就必须形成自己的优势，

为患者提供更多更优的医疗服务，更全面地满足患者的要求，拥有更低的成本和更高效率，以求获得更大和更长期的市场回报，靠高质量的医疗服务，高尚的医德医风，健全管理机制，才能保证健康发展，为病人提供更好的服务。

护理工作方面最主要是在观念上的转变，把过去的“要我服务”

转变为“我要服务”。目前我院的护理工作从三基理论、护理质控、技术操作均能达到较高的水平。但在礼仪与素养方面可以说是弱势，例如：我们医院有很多很优秀的护士，她们在各项护理工作中做的都很好，输液能做到一针见血，护理危重病人、观察病情都有很强的责任心，但在礼仪与素养方面就很难让患者感受到有宾至如归的感觉，很多护士进入病房能向病人讲解护理知识，但脸部表情却是非常严肃，没有笑容，甚至有些护士不好意思同病人说声“早上好”。

所以我认为护理工作原来的基础上，提高护士的礼仪与素养是很重要的，创自己护理名牌，是当前护理工作重要内容之一。

最近有一篇报道讲述北京协和医院的护士。凡是到过北京协和医院的患者，没有看病就好了三分。患者看见协和医院的护士就有一种宾至如归的感觉，还有患者这样形容：“即使在繁华的王府井大街，你也能辨认出谁是协和医院的护士。她们的风度和举止就是与众不同”。这就是护理的品牌。

礼仪对个人来说，其价值几乎等同生命，对整个社会而言，礼仪是社会文明标尺，是社会主义精神文明建设的标志之一。在医疗护理服务中，面对广大的护理服务对象，良好的护士礼仪及素养无意是一剂疗效甚佳的良药，对提高医疗护理质量将起着举足轻重的作用。特别是对提高医学模式的转变，以病人为中心的医疗护理改革正在不断深化，高质量的医疗护理服务必须以高素质的医护人员相匹配。

力下，一定能创出开平市中心医院优质护理的品牌，以独特的市场优势，让我们的服务对象也能这样评价我们，就是在繁华的商贸广场，也能辨认出谁是开平市中心医院的护士，她们的风度和举止就是与众不同。

竞聘岗位稿篇十二

尊敬的xx□

首先我感谢同事一直以来对我的信任和支持，同时给我这个机会来参加本次教师岗位竞聘的演讲。我不会用漂亮的诗句来讴歌我的职业，我也不会用深邃的思想来写就个人的价值。因为我就是一名普普通通的幼儿教师，一名热爱孩子，热爱岗位的幼儿教师。

在我通过了育婴师教育资格的培训，教师资格考试顺利通过。回首过去的日子，我一直担任着英语老师，今天我竞聘的岗位是英语组组长。我之所以竞聘这个岗位，是因为我具有以下几个优势：

我明白教师的苦与累、平凡与无私。我们有的只是生活的忙碌，肩头沉甸甸的责任。但我无悔于自己的选择！我深深爱着教师这一行，用我的汗水，用我的智慧，用我这颗跳动的火热的心！面对着一群天真可爱的孩子，我揣摩着、尝试着，与他们真诚的交流着，让我们用爱托起明天的太阳。

自参加工作以来，我始终不忘学习，勤钻研，善思考，多研究，重反思，敢挑战，不断地丰富自己、提高自己。由此坚信我对生活英语组组长的教学工作是完全能够胜任的。

并在实践中也积累一些经验。我深知英语组组长教育工作在幼儿成长历程中的地位和作用，同时在实践中也悟出一些方法和策略。也深知作为生活英语组组长要“一切为了孩子，为了孩子的一切”这样的准则。我踏实工作，关爱幼儿的每

一天，看到孩子们每天高高兴兴的来幼儿园、又高高兴兴的离开幼儿园是我最大的乐趣，在工作中我关心每一位幼儿的身体状况及生活自理能力，如：孩子生病了，我会及时进行电话询问家长孩子的身体情况，提高我们班级幼儿出勤率。

如只要园内有事，我能自觉地留下来加班，同事有事或有困难时我也能及时顶上，并有质量地完成各项工作任务。服从大局，服从领导的安排。

如果我能够通过竞争上岗，我打算从以下几个方面改进自己的教学工作，提高自己的教学水平。1、更加科学规范地做好日常班级管理工作根据实际情况，在适合幼儿年龄特点的前提下，应认真落实各项教学常规工作及做好保教工作，解决家长的后顾之忧。2、根据自身的教学长处将足健及科学认读落实到幼儿的各项活动中，设计并开展丰富的一系列实践活动，突显震幼园本课程特色。3、加强个人修养，练好基本功。加强自己的工作能力和工作艺术，顾全大局，维护幼儿园良好形象，努力调动孩子们主动发展，努力提高自己的业务能力。

1、负责本级部各项工作的组织和实施。协调好班组之间的关系，团结全组成员努力开展保教工作。

2、以身作则，在全组树立正气，独立有创意的开展班组工作。

3、及时与本组各班教师保育员交流沟通，发现需求和问题及时向园领导反映，积极提出研究建议。

4、在工作需要时协调组内人员的工作安排及同事关系，协助园长做好组内人员的思想工作，确保教育教学工作的顺利完成。

5、组织本组及各班积极主动利用社区、家庭教育资源，做好家园一致教育。

6、及时准确下达园务精神，按时完成幼儿园的各项工作。

领导、老师们，我有信心、有决心做好这份工作，我将用左肩担着爱我的孩子，用我的右肩担着我爱的幼儿园，执着坚韧地挑起我深爱的老师这一行，为震幼的明天献出自己的一点光和热。

我的演讲到此，谢谢大家的支持！

竞聘岗位稿篇十三

尊敬的各位领导、同志们：

你们好！

首先感谢组织上给我这样一次机会参加竞争上岗。对我个人来讲，我想这不仅是一次竞争，更是一次对自己的检验、学习和锻炼。下面我就把自己竞争幼儿园园长的一些想法，向各位领导和同志们汇报一下。

对于我来说，作为一名女性，已走过了35年的人生历程，说不上年轻了。在竞争激烈、机遇与挑战并存的今天，我本着检验、学习、提高的目的走上了今天的演讲台。我要感谢这个时代，是时代给了我又一次机会；也要感谢在坐的各位，是你们给了我无比的勇气和信心。

人的终生发展中的地位。孩子如同一棵棵嫩绿的幼苗，需要我们去呵护、去浇灌。所以，今天我想竞聘幼儿园园长，一是为了更好的锻炼自己，二是更好地服务于幼儿教育事业。我作出这个选择，主要基于以下两方面的考虑。首先，在过去的几年里，我一直从事教务主任工作，积累了丰富的工作经验。其次，我有搞好服务的自觉意识，热爱幼教事业，甘愿无私奉献。

如果今天，我竞争上了这个岗位，我将更加努力做好这项工作，以优异的工作实绩，不辜负各位的厚望。

在工作中尊重园长的领导，不越权，不越位；积极思考，建言献策；团结全园所有同志，共同做好幼教工作。

今后一定加强各方面知识的学习，向书本学，向周围的各位同事学习。

一个单位没有创新，她就不能前进。我将在幼儿教育教学中做到有所创新、有所收获，力争使我们的幼教工作走上科学化、规范化的轨道。

各位领导，同事们，这次竞选是胜是败，我想，对我个人而言无关紧要。最重要的是，作为我们幼儿教师，在自己的岗位上无怨无悔，兢兢业业，用真善美，去启迪每一颗幼小的心灵才是最重要的！作为竞选者，我相信长江幼儿园的明天会更加美好！

谢谢！

竞聘岗位稿篇十四

尊敬的老板、经理、各位领导：

大家好！

公司刚刚成立了市场部，负责做好市场推广等工作；并在公司内选拔市场部部长。这种公平公正的人事竞争，必为公司选出最优秀的人才。经过深思熟虑，我决定并且非常有意愿应聘公司市场部部长一职。

本市场部部长应聘申请书分四个部分：一我为什么要应聘这个职位，二我有能力、有信心做好这个职位，三我对市场部

工作的理解，四假如我当了市场部部长的工作思路。（包括发热的，冷感的、消臭的、抗菌的）

我毕业于青岛职业技术学院，专科学历，学的是国际贸易专业。我热爱经商贸易工作，特别想做好市场的营销工作。先后在在青岛移动大客户部和一家货代公司工作过，对客户的服务接待有了充分的认识和锻炼，养成了工作细节比较严谨作风和认真对待工作态度。20xx年加入青岛联润翔公司，在担任经理助理一职工作期间，接待客户来访，准备客户需要资料，跟客户电话沟通等工作；在公司领导的栽培下，对公司的各种产品充分了解，走上了业务销售的岗位，对国内市场十分了解，了解市场客户目前需求，联系客户，拜访客户，做好产品前期的开发工作。

勇于挑战的我，充分认识到，只有“研究市场，分析市场，把握市场”，才能“掌握主动，加快发展”；所以，我通过刻苦学习市场经营管理理论知识及市场经营分析方法，增强了自己的业务销售能力和水平。现在，公司有了市场部部长一职，它是锻炼人，让人展示他的才华的舞台，也是公司工作的先锋；为了公司的发展，为了自己的销售能力提升，为公司开拓更广阔的市场；所以，我决定应聘公司市场部部长一职。

（一）不想当将军的兵，不是一位好兵。对于我们青年人而言，越是新的工作和环境，就越富有吸引力和挑战性。市场部部长就是这样一个挑战与机遇同在，压力与动力并存的职位，它是公司市场部运转的核心、桥梁，工作强度和工作难度都很高，我认为在这样的压力下工作，能够学到新知识，开拓视野，挖掘潜力，有利于自己的全面发展。

（二）我认为自己具备了从事市场部部长所必须的个人素质。在担任经理助理一职工作期间，通过刻苦学习市场经营管理理论知识及市场经营分析方法，增强了自己的业务能力和管理水平；有丰富的业务知识和发现问题、处理问题和解决问题

题的能力。并且，我有较强的敬业精神、团队精神。工作认真负责。

（三）熟悉公司产品。我在销售部门做销售工作有一年多时间，了解国内市场客户群和客户需求，了解公司产品。

（一）市场部的定义是为实现公司企业的经营目标制定策略的部门。即是通过市场调研了解行业信息和发展趋势，了解竞品信息和竞争趋势，了解消费者信息和市场需求变化；通过开发新品来满足消费者日新月异的需求；通过媒体、公关宣传企业和产品形象，树立品牌地位，使产品更好卖；通过制定产品的推广策略，使得销售部的工作更加规范和有成效；通过规范和监管产品的市场销售行为，使得公司企业的市场保持稳定和可持续发展。

（二）公司市场部工作目的是开拓市场、占领市场、扩大公司的生存空间。

（三）公司市场部工作作用是为了给公司的高层决策者提供详实有效的数据分析结果，为公司的年度营销目标以及新产品开发计划提出合理化建议方案，为新产品的规划、定价、推广、以及发展提供强有力的依据，为公司的销售人员提供强有力的销售支持，竭力推广、树立公司的品牌形象以及产品品牌和形象。

（四）公司市场部工作内容是市场推广，广告投放；信息搜索，汇总、分析、根据实际情况作月季、年度分析报告；从事市场调查、告诉业务部门我们的产品卖给谁，谁是我们的目标市场；新产品的企划及包装上市；品牌的树立，客户关怀及支持等等。

（五）公司市场部工作的指导思想：只有“研究市场，分析市场，把握市场”，才能“掌握主动，加快发展”。

（一）规划好市场部的日常工作范围内容、管理制度及作业流程：

1、日常工作范围

（1）开拓市场工作

调查研究是一切工作的开始，是企业一切决策的基础。市场部根据公司企业的经营目标和经营范围，来制定市场调研的信息收集范围、内容、标准、方法，信息汇总分析的内容、关键指标、格式，信息交流传递的机制和流程等项工作。

2) 定期进行消费者调研，提出调研报告；

3) 定期进行区域市场调研（国内、日本、欧美），提出调研报告；

4) 定期进行内部销售情况分析，提出分析报告；

5) 定期分析竞争对手、竞争品牌的调研，提出分析报告；

6) 分析市场、原料趋势，提出市场、原料趋势报告及建议；

7) 根据公司战略以及市场趋势报告，研究及提出年度营销目标。

（2）公司品牌的营销工作

新产品开发出来以后，如何指导协助销售部门去销售，向什么样的消费群推广？向什么样的市场去推广？通过什么样的渠道去推广？怎样推广？这是市场部的制定产品的推广策略。

企业销售给消费者的产品，不仅是满足物质层面的，更应该是精神层面的。随着市场竞争的加剧，产品的同质化现象越来越严重，如何在目标消费者心目中建立企业产品的形象和

地位，使企业产品和竞品形成有效区隔，树立企业产品的差异化形象，通过品牌形象地位的不断提升来巩固和提高消费者对品牌医疗保险局的基金忠诚度，增强企业产品的销售力，让公司获胜更大的利润。

（3）公司销售支持工作

产品的推向市场后，不仅存在如何销售的问题，更存在如何规范的销售问题。这就需要市场部向销售部提供市场策略支持，并进行跟踪指导服务。

- 1) 提供各种相关分析报告，帮助销售实时了解市场、行业以及竞争对手的动态及趋势；
- 2) 新产品发布及相关培训；
- 3) 整理客户可能遇到的各种问题及应答，制定q&a
- 4) 公司的促销计划，推广计划，以及礼品、日历等及时通知；
- 5) 其他市场部提供支持配合的事务。

（4）公司客户源的工作

建立详尽客户档案，包括但不限于公司名称、地址、背景、联系方式、生日、个人照片、爱好及拜访次数；特别是客户照片。

以公司或相关销售/部长名义，根据客户分类，在节假日提供短信、邮件、贺卡、日历、笔记本、礼品等关怀。

在客户的生日，重要日子，根据分类可以提供但不局限于以上关怀。

以市场部名义定期给客户 provide 相关数据报告，引导客户，引导市场。

2、管理制度和作业流程

没有规矩不成方圆。围绕提高公司的经营效益，为了培训提升市场部的竞争能力，配合公司相关部门开展了市场部规范化管理运动，根据公司的各项管理制度，制定好市场部的管理制度和作业流程，为市场部开展工作、效率的提升奠定了基础。

（一）20xx年度市场部工作目标

配合公司经理，全力做好市场部的工作，力求切实做到公司分配给市场部的各项工作任务。如：一市场开拓占有率，二新产品利润贡献率，三公司及重点品牌知名度提升等。

（二）制定公司市场部的工作计划

1) 建立和完善市场部的组织机构。市场部刚组建，与公司决策层沟通，确立公司方面关于市场部的要求以及想法。明确市场部各项工作归谁管理负责，根据工作的需要，落实市场部的人、财、物。

2) 建立和完善市场部的规章制度

市场部的规章制度是保障市场部各项工作顺利开展，取得预期成绩的保。必须在公司上级的领导下，建章立制。

3) 落实市场部的工作目标

根据上级落实给市场部的各项任务工作，制定初步的岗位责任制，让每项工作有人干。

4) 加强市场部财务管理，提高化机公司的经营效益

作为市场开拓的部门，制定本单位的开支细则，节约费用，提高公司的经营效益。

5) 加强员工培训，提高员工的执行力和企业凝聚力

根据公司业务，市场部的工作实际，加强对员工知识技能培训，提高职工工作执行力，增强公司的凝聚力。