

最新岗位竞聘演讲稿(通用17篇)

英语作为一门重要的工具性语言，对职业发展至关重要。以下是一些关于感恩的名人名言，让我们一起来借鉴和学习。

岗位竞聘演讲稿篇一

下面是本站为您带来的“2018年岗位竞聘演讲稿”，希望您喜欢！更多2018年岗位竞聘演讲稿请关注本站演讲稿栏目！

2018年岗位竞聘演讲稿1

中层干部竞聘演讲稿精选

岗位竞聘标志着工作有一种危机感、紧迫感，人人要有一种压力，要把压力变为工作动力。

参加工作以来，我也真切感受到，工作是幸福的，工作是快乐的，工作是靠大家共同协作完成的，离开了各方的支持和关心，将一事无成。

作为一名农村工作片片长，大多数时间、大部分工作都是配角，首先要任劳任怨，起模范带头作用；其次工作热情要高，没有工作热情，无论有多强的工作能力也是不行的；再次要处理好上下、左右之间的关系，要吃透上面，摸准下面，理好左右，围绕中心。

在今后的工作中，我要勤奋努力，公正廉洁，不骄不躁。加强自身修养，不断充实完善自己，提高综合素质，当好领导参谋，提高认识，超前思维，创造性地开展工作，把问题想在前，把工作做在前。

要真正做到群众利益无小事，为民服务无止境。把365办事中

心办成一个群众满意，群众拥护，领导放心的全程代理的办事中心。

2018年岗位竞聘演讲稿2

尊敬的各位领导：

大家好！

我叫××*□20xx年毕业于浙江万里学院电子信息专业，我来自汀田分理处。首先感谢行党委为我提供了一次展现自我的机会。客户经理是一份富于挑战性的职业，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银行自身效益的最大化。我希望通过客户经理岗位，能不断提高我综合业务能力和营销能力。年轻人是农行的未来，农行要发展，需要每一位热血青年奋发向上。虽然说入行三年了，我一直从事临柜工作，但我在入行时就给自己制定了目标，要成为一位出色的客户经理。因此，我也一直为此目标准备着，平时我努力学习，取得了信贷和理财上岗证，积极参加行里的各种信贷和理财比赛，并在20xx年获得了市支行个人理财第一名，和个人贷款第六名的好成绩。

在客户维护方面，我平时协助所主任维护客户资料，建立客户存款，联系方式等台帐，通过这几年临柜服务有了自(更多精彩文章来自“秘书不求人”)己的客户圈，和客户有了融洽的关系，许多客户认定我办理业务。在营销方面，我也积极发掘自己的潜质，从共营销了金穗通78个，电话银行20个，网上银行22个，贷记卡也成功营销了12张，在这次9月份低利用自己的关系网成功营销了139万的存款，为所里贡献了一份力量。假如我有机会从事客户经理这个岗位，也从以下五点开展工作：

一，充分利用crm系统，分析客户结构，信息，特点，维护好自己管制的客户，能够有效的跟客户沟通和了解。

二，对待客户要做到四个方面，诚信，细致，勤奋，创新。诚信就是基石，与客户沟通的有效桥梁，细致入微捕捉蕴藏在事物背后的新商机，勤奋刻苦在激烈的商战中抢占先机，创新将新的营销理念和服务方式有效的结合起来，最大限度的满足客户日益提高的服务要求。

三，要充分利用自己的三缘关系，在这次9月份的营销存款，就一次很好的资源利用。

四，切实防范信贷风险，防范信贷风险关键是做到两点，一是做好第一还款来源的调查，通过各种渠道了解借款人人品，信用，资金实力，还款来源。二是确保第二还款来源的充足，调查客户第二还款来源的真实性，合法性，及是否足值。

五，合法经营，合规办事，不拿原则做交换，把好廉正关。因信贷资源是稀缺性资源，某些客户为达到自己的目的，会不择手段，做为一名客户经理要立场坚定。

最后，我已具备这方面的潜质，希望各位领导给我一次机会，我一定不会辜负大家的期望的！

我的演讲完毕，谢谢大家！

2018年岗位竞聘演讲稿3

大家好！

一踏上这个演讲台，我就忍不住有些激动。因为就在一年前，我就是在这个演讲台上，在分行新的用工机制的召唤下，畅谈参加竞聘的理由，放飞献身某某的理想，由一名客户经理竞聘为营业部某行主任。而如今，岁月轮回，我又由营业部某行主任重新回到了客户经理的岗位。我不知道今天我是以一个成功者的身份，还是以失败者的身份站在这里，但无论成功还是失败，我都想对自己某行一年来的营销工作做

一总结。一年来的营销甘苦使我总结出来四个字，那就是“诚、勤、细、新”。所谓“诚”，就是要讲诚信。诚信是维系现代市场经济的基石，是与客户相互沟通的桥梁，在与客户打交道时只有真诚相待，言行一致，急客户所急，想客户所想，才能赢得客户的一份信赖，换取客户的一份诚心。

20xx年3月，在一次朋友的婚宴上，我与沧县某化工厂的财务会计相识。初次见面，我便从交谈中得知该厂近几年经营红红火火，发展势头十分迅猛。一个念头立刻从我的脑海里闪过：“如果这家企业能够在我们某某开户肯定能带来一系列可观的效益。”第二天，我便来到这家企业，登门拜访了这位财务会计朋友。人家知道了我的来意后，一方面对我的敬业精神表示赞赏，但也同时对开展业务合作流露出了为难之情，因为他们长期在商业银行开户，对某某知之甚少。第一次上门公关多少有点令人沮丧，但我却没有因此失去信心，因为人家对我挺客气，这就给了我们下一次接触的可能，另外人家确实对某某不了解，这也就又给了我们下一次接触的话题。就这样，从3月到6月，每隔10多天，我总要去这家企业“串一次门”，介绍介绍某某业务，拉拉家常，渐渐地成了这家企业财务科的熟客，以致他们开玩笑说我不像是银行的员工，倒像是保险公司的业务营销员。一次，在“串门”的时候，我无意间听说财务科长这两天正在为一笔拖欠货款的回收而发愁，这是一笔100万元的原料款，欠款方是大港油田，由于款子一拖再拖了3个月，企业的流动资金已出现了紧张状况。于是，我主动找到财务科长，提出了由我一试的请求。

在接下来的一个月里，我利用休假时间，顶酷暑，冒高温，三下南大港，借助多方关系，终于使这笔款项以现金方式收回。在收到款项的那一天，这位财务科长高兴地说了两个想不到：真想不到你有如此大的能量，拖了几个月的货款跑了三次就收回来了；真想不到你作为一个局外人竟能像朋友一样如此真诚热情地给予企业那么大的帮助。接下来发生的事情大家可能想象得到了，这家企业主动将基本结算户挪到分理处，成了分理处的“铁户”，目前日均存款额100万元，月均

结算量达300万元。

所谓“勤”，就是要勤谈，勤跑。只有与客户进行经常性的沟通与交流，了解客户的动向，知晓客户的所思所欲，才能及时调整营销策略，捕捉商机，在激烈的商战中抢占先机。今年1月，我从朋友处了解到沧县张官屯乡小白洋桥村有几位皮货加工个体户生意十分兴隆，但却经常因与地处浙江的购货方之间没有达成一种良好的资金结算方式而影响生产。为此，我从这条信息入手，带着朋友多次深入该村，走家串户宣传我行的速汇通业务，终于使他们认识到这一结算方式的优势，辗转30里地将农信社的200万元款项一次性存入我分理处，打了一个“千里单骑拉存款”的漂亮仗，为分理处突破地域限制，向外拓展市场积累了经验。

所谓“细”，就是要细致入微。工作从细微处入手，在做出营销前对客户有充分的了解，要知道自己的客户看重的是什么，需要的是什么，发掘合作的广阔天地，同时要细心观察，见人所未见，想人所未想，捕捉蕴藏在事物背后的新商机。今年“非典”期间，我发现来分理处兑换零币钢崩的客户特别多，我就在想：“客户偏好钢崩而不喜欢纸币应该是出于卫生的考虑，如果这种习惯成为一种趋势，那么商家在这段时期对于钢崩的需求肯定会大大增加，这说不定会为我们的增存提供潜在的商机。”于是那段时间我一有空就去分行领一元的钢崩，吃力地提回分理处储备，果然，在随后的一次营销中，这些钢崩显示出了巨大的威力。在分理处右侧是一家大型商厦，是各家银行必争之地，由于在工行开户，在分理处是零存款。为能在市场中分得一杯羹。在非典时期商厦硬币最为紧缺的关键时刻，我们送零币上门，缓解了商厦找零钱难的压力，让商厦老总很受感动，一下子从其他分行转来存款50万元，从此后，商厦在分理处的存款一直保持在70万元左右，实实在在地为分理处的发展创造了新的契机。

所谓“新”，就是要创新服务方式，营销不能停留在传统的习惯思维和做法上，要将新的营销理念和服务方式有机地结

合起来，最大限度地满足客户日益提高的服务需求。在今年“双节”期间省行组织的“金融套餐”推介营销中，我要求分理处的员工在宣传介绍中要注重产品间业务特点的比较，要与客户的特点相结，与产品的特点相结合，与分理处的特点相结合，改变了过去粗放式的宣传营销模式，创造了一种“以理财方式进行宣传营销”的新思路，如我们针对“两节”期间学生放假、长辈给孩子压岁钱的有利时机，大力营销羊年生肖卡；针对春节期间股市休市、一部分股民不愿持股过节的有利时机，大力营销7天期通知存款；针对国债发售的有利时机，大力营销教育储蓄等都取得了良好的效果，“如果你不知如何去宣传，那么你就用理财的方式来宣传”已成为分理处员工挂在嘴边的“口头禅”，以致不少客户经常拿着“金融套餐”宣传单找到分理处要求员工帮忙理财，极大地带动了相关业务产品的销售。

一年来，在我的带领下，分理处存款由往年的年均增长400万发展到当年新增1500万，我个人在这期间共为分理处吸收黄金客户存款800余万元，占整个分理处新增存款的50。然而，巨大成功的背后也留有巨大的遗憾，一年来连续忙碌的营销使我忽视了自身综合业务素质的提高，在此次分行新一轮的竞聘中，由于综合业务知识不过硬，我最终未能入围。记得在得知考试结果的那天下午，朝夕相处了一年的分理处的姐妹们都哭了，她们说：“某人，我们真恨你啊！”是啊，我也恨自己不争气。某某是无情的，在今后日益激烈的现代商业银行竞争中，某某需要的是综合业务素质过硬的复合型人才，如果不能紧跟时代的步伐，加倍努力地提高自己，最终面临的只能是淘汰。然而，某某又是有情的，只要我卧薪尝胆，奋发向上，这次的失败将是我下一次起飞的新的平台！

2018年岗位竞聘演讲稿4

大家好！我叫xxx[]19xx年出生[]xx学历，经济师职称。我现在担任建设银行xx分行公司业务部七级客户经理，今天竞聘的岗位是六级客户经理。

首先，我要由衷地感谢领导和同志们给我提供了这样一个展示自我、公平竞争的机会。记得大哲学家苏格拉底曾经说过：世界上最快乐的事，莫过于为理想而奋斗。今天，我正是为了追求与建设银行共发展，在勤奋工作中在实现人生价值的理想，才义无反顾地走上了这个挑战自我的讲台，此刻我最想对大家说的就是，请相信，我能行！（坚定、自信的）

（下面的介绍要真诚、谦虚，同时要充满自信）

我为什么这样自信呢？因为我觉得凭借以下优势，自己完全可以

胜任这一工作：

第一、我非常热爱金融事业

我19xx年走出校门后，就来到建行工作，至今已有xx个年头。xx年来，在各位领导的悉心培养下，在同事们热情帮助下，我由一名不谙世事的大学生，逐渐成长、成熟起来。xx年来，我的青春在这里激扬，我的梦想在这里实现，我深深热爱着建行这片沃土，这份热爱激励着我在工作中牢记责任、执着事业、无私奉献，为建行的发展尽全力、做贡献！

第二、我具有丰富的工作经验

经验是一笔最宝贵的财富，是做好工作的基础和前提。入行xx年来，我先后从事过信贷及资金管理、信贷调查综合管理、综合及中间业务产品管理、客户关系管理(ocrm)系统开发、对公中间业务产品管理等多项工作，积累了丰富的的工作经验，取得了良好的工作业绩。特别是去年3月接手对公中间业务管理以来，我加强了对对公中间业务各项指标计划的监测和控制，加强了业务的组织推动，带领大家全面完成了各项对公中间业务指标计划，受到了领导和同志们的好评。

第三、我具有较全面的专业理论知识

好六级客户经理工作奠定了坚实的基础。

第四、我具有较强的工作能力

在长期的客户经理工作实践中，我接触到了各种各样的客户，遇到了许多新情况、新问题，在工作实践的磨练中，特别是在组织谈判，参与大项目营销策划等极具挑战性的工作的锻炼中，我的沟通能力、协调能力和营销能力都得到了很大加强，并具备了分析、判断和处理复杂问题的能力；另外，我内控意识较强，在工作中善于学习、敢于创新，这些都为我做好工作提供了可靠的保障。工作以来，由于工作成绩突出，我连续多年获市分行先进工作者称号[]20xx年至20xx年在总行抽调开发ocrm系统期间又被项目组评为年度先进工作者[]20xx年荣获市分行系统先进和全省xx第一名等项殊荣。这些荣誉从一个侧面说明了在工作能力方面我是值得信任的。

尊敬的各位领导、同志们，我深知客户经理不是名利的象征，而是一份沉甸甸的责任。如果我能够得到大家的认可，走上这一工作岗位，我将根据市分行党委 好字优先，好中加快，合规和谐，持续发展 的总体要求，以客户为中心，以市场为导向，脚踏实地、勤奋工作，加强营销力度、强化优质服务、坚持合规操作，创造更出色的工作业绩。具体来说，我将做好以下几方面的工作：

(下面讲工作思路的地方应注意有起有伏，细细道来，讲到要点的时候要提高语调，注意抑扬顿挫)

第一、主动工作，进一步密切与客户间的联系

客户是银行业务发展的基础，积极走访客户，密切银行与客户的

联系，是客户经理的重点工作内容之一。我要认真做好这一工作，切实起到联络客户、掌握信息、培育品牌、积极营销、优质服务的作用，更好地宣传我们的金融产品，更好地为客户提供金融服务。我要通过长期不懈地走访，与客户建立起良好的关系，准确地把握市场脉搏，把市场营销工作做得更扎实、更全面。

第二、积极营销，不断提升业绩水平

我要以做大做优重点客户为目标，不遗余力做好营销工作，全面完成各项销售任务指标。一方面，我要在认真分析的基础上，有针对、有侧重地开展工作，进一步提高自己的市场拓展能力，力促各项对公业务蓬勃发展；另一方面，我要进一步加强营销技能和法律法规的学习。特别要以前沿的营销理念和销售方式、方法武装自己的头脑，在营销的过程中大胆尝试，勇于创新，在维护现有客户的基础上，争揽潜在客户，扩大市场份额，增加我们的赢利能力。

第三、细分客户，不断提高客户经营水平

我要认真贯彻落实信贷客户一户一策管理工作，切实将市分行一户一策各项管理要求落实到位。要强化风险意识，实行动态管理，随时随地了解客户的生产经营情况，充分挖掘客户贡献潜力，优化客户收益结构，创新服务，真正解决客户需求。同时，我还要做好贷款管理和不良贷款的清收工作，切实承担起自己的职责，防犯金融风险。

第四、严谨认真，做好客户管理工作

我要建立详细的客户档案，对客户实行全程式动态管理。一方面，

要做到对客户的相关信息了如指掌，分清哪些是重点客户，哪些是一般客户，根据客户不同的经营情况，做好差异性管

理和个性化服务，使我们的营销和服务真正贴近市场、贴近客户，提高客户的满意度、忠诚度、贡献度和依存度。同时，我要对重点客户进行逐一梳理，整理出一批目标客户名单，建立目标客户库，积极做好客户营销、上报推荐和客户培植工作，力争在创新业务上取得突破。

第五、加强学习，不断提高自身综合素质

有道是：学而不思则罔，思而不学则怠。作为客户经理，我要把在工作中不断学习提高作为永远的追求，要认真学习金融法律法规和规章制度，认真学习各项业务知识和操作规程，不断提高自己的业务能力，为更出色地完成工作奠定基础；另外，我还要树立没有执行就没有一切的理念，养成雷厉风行的工作作风，以速度取胜，以创新争先，切实承担起自己的责任，使自己赢在执行，激情书写工作的新篇章！

同志们，面对浩瀚的蓝天，雄鹰选择了奋飞；面对汹涌的巨浪，水手选择了搏击；而今天，面对蓬勃发展的建设银行，我选择了拼搏和投入！由衷地希望，我，能够成为大家的选择！（结尾部分应当讲得有激情且真诚，以感染观众，赢得好感）

我的演讲完毕，谢谢大家！

2018年岗位竞聘演讲稿5

尊敬的各位领导、各位同事：你们好！

这次竞聘对我来说不仅是一个展示自我的舞台，更是一次锻炼、学习、提高的机会，相信这次竞聘将是我未来人生中的一大转折。

我叫xx，大专学历，2000年毕业后应聘进入中国移动金昌分公司，2001-03年在营业厅做营业员，2003-2007年在营销四部任业务经理，08年至今在集团大客户工作。在这八年里

我感受到移动大家庭的温暖，在这里学会了如何成为一名合格的客户经理，也在为客户服务的过程中实现了自我价值，我为能成为一名合格的移动人而自豪。

我这次竞聘的岗位是“高级客户经理”。

我对高级客户经理的理解是：客户经理作为公司的代表，担负着公司与客户之间的联系，承担着多方面的职责，客户经理必须具备良好的思想道德素质和专业素质。

良好的思想道德素质首先要热爱企业，忠于企业；对待客户要主动热情，对于用户提出的问题要耐心解答，不能欺诈客户，更不能以不正当的手段或方式欺骗客户。其次，要树立“沟通从心开始”的服务理念，以“追求客户满意服务”为服务宗旨，培育自己吃苦耐劳、团结合作、乐于奉献的企业精神；在具体工作中，要真心实意为客户着想，全心全意为大客户服务；要遵守企业各项规章制度和劳动纪律；对自己的工作具有自豪感，有敬业的精神，有为公司和客户负责的责任感；通过恪守道德，塑造客户经理的自我形象，探索大客户服务工作规律，创造高效能的工作业绩。

客户经理与客户打交道，除了具备一定的思想理论基础和文化素养，最主要的是精通移动业务，具有丰富的移动通信营销和服务技能，即专业素质。

熟练掌握各类品牌的资费情况，精通基本业务及新业务的使用方法，了解销售渠道及促销方式，熟知各业务的办理流程等。三要熟悉大客户市场，大客户市场是客户经理服务的基本舞台，了解其运行的基本原理和总体状况，是客户经理获得成功的重要条件。这主要包括现有大客户的情况、潜在大客户的情况、市场环境、市场占有率、竞争对手的情况等所有市场中关于大客户方面的知识。四要具有一定的市场营销知识，客户经理作为公司大客户营销与服务工作主要提供者，就必须了解市场营销知识，树立正确的市场营销服务观念，

使客户真正享受到移动通信产生的有益效用，积极促使公司完成发展目标和发展战略。五要具有一定的法律知识，尤其是电信法、消费者权益保护法等是客户经理必须掌握的知识。

这次演讲我虽然没有什么豪言壮语，但我相信有在座的各位领导、各位同事的帮助、支持和配合，我有信心、有能力出色地做好这项工作，当好一名称职的客户经理。坦诚地说，我关注竞聘结果，渴望参与成功。但我更重视参与的过程，因为对于我来说，参与的过程有时可能比结果更为重要。我想无论竞聘成功与否，都不会改变我对事业的执著。我爱这平凡的工作，而它确是不平凡的事业。

以上是我的竞聘演讲，谢谢大家。

岗位竞聘演讲稿篇二

尊敬的. 各位领导、各位评委：

大家好！我。。。 ，目前负责。。。 管理工作，感谢公司提供这次公平竞争、展示自我的平台，使我有机会站在演讲席上竞聘后勤主管。

常言道：“民以食为天”，为公司员工撑起一片天的重任就落到了我们后勤服务人员的肩上了，可谓责任重大。如果我能得到各位信任，有幸竞职成功的话，我将带领后勤全体员工本着“一切为广大员工服务”的宗旨，围绕热情服务、周到服务、标准服务，为公司打造一支优秀的后勤服务团队。具体将从以下几方面着手做起：

- 1、提高沟通能力 ，优化工作方法：做为一个管理者要学会沟通、善于沟通，做好下行沟通（员工沟通）、平行沟通（各部门沟通）、上行沟通汇报（领导沟通），通过有效的沟通，不断完善后勤服务质量和水平，为后勤服务的高质量

提供保障；同时，在原则制度和人性化管理中找到一个良好的结合点，学会调动员工的积极性，营造一个融洽的工作氛围，构建一个和谐的工作环境，提高后勤工作的质量及效率。

2、增强服务意识，提高满意度：传统意识中的服务行业一直提倡顾客就是上帝。但是，后勤岗位的“上帝”就是公司的广大员工。我们将依生活管理委员会为平台，依每月的后勤服务回访为契机，不断收集广大员工的宝贵意见，通过研讨、落实、跟踪验证的闭环管理逐步实施广大员工的宝贵意见，不断提高后勤管理水平和服务质量，用我们主动、热情、周到的服务换来广大员工的满意。

3、加大后勤人员的学习和宣传力度：根据公司员工的地域差异性以及后勤管理存在的问题，组织针对性的培训，从饮食习惯、饭菜口味以及服务意识等方面不断满足公司员工的服务需求，同时通过网络、生活管理委员会等渠道增加员工对后勤工作的了解，以取得广大员工的支持和理解。

4、完善物资采购验收流程，确保饮食安全：以降耗为核心，拓宽采购渠道，严格执行财务处、质控处、厨师、采购员共同现场验收的原则，严把采购验收关；加强食物储存设备的检查，对存在问题的及时联系进行维修，确保食品原材料的新鲜，同时，做好菜肴加工过程的监控和每餐的就餐人数的掌控，避免因加工环节和饭菜准备过多导致的饭菜浪费或事物变质，做好食物的防腐、防烂等工作，确保饮食卫生安全。

5、准确定位，转变观念：注重后勤人员的思想引导，稳定后勤队伍，并有效实施奖励机制，最大限度地调动每一个人的工作积极性，同时，注重自身专业知识的学习，切实提高自己专业技能水平，更好的提高驾驭能力。

总之，如果我有幸竞聘上后勤主管，我会通过自己不懈的努力，使公司的后勤管理和服务工作，更上一个新台阶，给领导及广大员工一个满意的答卷，恳切希望领导和广大员工监

督、支持。

谢谢！

竞聘人：。。。

。。。年。。月

岗位竞聘演讲稿篇三

尊敬的`各位评委，同志们：

大家好！

很荣幸能够参加这次的岗位竞聘演讲，感谢公司能够给我这次展示自我，相互学习的机会。

首先，我简单介绍一下自己，我叫，大学学历，1987年出生□20xx年参加工作在 实习□20xx年底调入公司办公室工作到现在，主要从事员工培训、文字材料、共青团等工作。

下面我简单介绍一下本次竞聘个人存在的几个优势：

1、善于学习，在工作中提升自己。在工作中一直把学习作为适应岗位、推动工作的手段和提高自身素质的重要方法。向工作实践学习，用实践来丰富工作经验、提高工作能力；向有经验的同事学习，多做多思多问，认真寻找自身的差距和不足，不断增进对工作的了解，努力改进工作方法，及时总结经验，汲取教训。

2、爱岗敬业，工作能力不断提升。自参加工作到现在，始终立足本职岗位，兢兢业业，脚踏实地的做好各项工作。在公司领导和同事的指导、支持和协作下，工作能力不断提升□20xx年实习结束后，被集团公司授予“优秀实习生”荣誉

称号□20xx年被集团公司授予“优秀共青团员”荣誉称号；多次被唐村公司、电缆公司评为“先进生产工作者”。这些成绩的取得使我坚定了更加努力工作的信心与决心。

3、有较好的年龄优势，能够把全部精力投入到工作当中去。
经过

几年的工作，已脱去学生时期的稚嫩，增加了成熟与稳重的气息，有较好的年龄优势，精力旺盛，能够全身心的投入到工作中。

如果在这次竞聘中我能有幸成功，我将更加努力从以下几个方面做好工作。

1、勤奋学习，尽快提高工作能力。一方面加强政治理论学习，不断提高自己的政治素养和明辨是非的能力。另一方面加强业务知识的学习，尤其是会计方面知识的学习，不断充实完善自己，提高自己的工作能力。

2、转变心态，更好的适应新角色。首先对新的工作做好全面认识，这样才能了解各项工作的真实情况，工作才能有目标，工作能力才能得到锻炼和提高。其次要转变自身心态。实现工作角色的转变，不能好高骛远，必须要静下心来，沉下身子，扎扎实实从零做起，从最平常、最简单的小事做起，把最普通的事做到周密细致，尽快融入角色，为今后工作奠定良好的基础。

3、要勤恳工作、严谨务实。在工作中继续保持严谨务实、吃苦耐劳的作风，继续保持强烈的事业心和责任心，谦虚谨慎，勤恳踏实、任劳任怨，从点滴小事做起，多动脑多思考，在工作中做到精益求精。

无论这次竞聘结果怎样，这将会是我人生中一次宝贵的经验，我会保持一颗平常心，更加地努力学习，更加勤奋的工作。

我的演讲结束，谢谢大家！

岗位竞聘演讲稿篇四

各位领导：

首先向您介绍一下我的经历：

我叫解彦青，今年36岁，中共党员，大学本科学历，讲师职称。xx年白城师专中文系毕业分配到安广师范。97年开始到校长办公室做秘书工作。xx年起，先后任校长办公室副主任、主任主持办公室工作。我竞争的职务是总务入岗位。

自认为有以下几个方面的有利条件：

一是具有良好的思想素质。我在师专毕业前夕光荣地加入了中国共产党。多年来，政治思想积极上进，坚持党的路线，方针，政策，党性较强。始终恪守以德立人的信条，诚实做人，踏实做事。

二是具有较为扎实的专业知识，终身学习的观点督促我多读书，勤思考，参加工作以后，教文选和写作课；进过校，省级公开课，发表过多篇论文。95年参加了东北师大举办的研究生进修班离职学习一年，感觉自己收获颇丰，提高很大，近几年，又进一步学习了计算机。

三是具有一定的实践经验。我是97年开始到校长办公室工作的。几年的工作，深知办公室工作在学校工作中的地位，作用，熟悉办公室工作的职责，任务；很清楚办公室人员应具备的素质和要求；在学校管理，参谋决策，沟通协调，信息传递，日常服务等方面做了大量工作，总结积累了一些做好办公室工作的方法和经验。

四是具有一定的工作能力。到办公室工作以后，在领导的大

力帮助的指导下，自己的公文写作能力，知识综合能力，组织协调能力等都提高很多。

如果我能竞争上院长办公室主任，我将从以下几个方面加强办公室工作。

一、内强素质，外塑形象。由于我们正处在建院之初，很多工作处于起步阶段，我将根据我院的实际，制定规章制度，明确职责，严格管理，提高办公室人员的整体素质，对内做好部门的表率，对外充分发挥办公室的窗口作用。积极探索学校的政务公开、开拓性地开展办公室的工作。

二、搞好综合协调，确保学校政令畅通。及时传达贯彻学校的决策，加强督办检查，促进决策的落实。认真科学地搞好领导，各职能部门间的沟通协调工作，避免互相推诿，出现工作空档，确保我院职前培养和职后培训一体化工作落到实处。

三、当好参谋助手，服务领导决策。我将以大局为重，从学校整体利益出发，准确地掌握学校各方面的工作思想动态，既要及时向领导反馈各方面信息，又要直言进谏，为领导决策提供可靠依据。维护班子团结，维护领导形象。

四、加强个人修养，练好基本功。我将刻苦学习有关的管理知识，进一步丰富完善自我，增强工作的事业心和责任感；我将进一步学习信息技术和管理科学，实现办公室管理工作的高效化；调动办公室人员的工作积极性，增强服务意识，变被动为主动。提高服务质量，实现办公室工作的标准化。

能任办公室主任，我将在工作中增强动力，在创新工作中发展提高。我有信心有决心为领导做好服务工作。

岗位竞聘演讲稿篇五

各位评委、各位领导、同事们：

大家好！我是来自联通——分公司运行维护部的***，我竞聘的岗位是设备维护业务主管。首先感谢领导给我这个机会，使我能够参与今天的竞争。大哲学家苏格拉底有句名言：“世界上最快乐的事，莫过于为理想而奋斗。”今天，我站在这里，为自己的理想而奋斗，我感到了莫大的快乐。我希望通过这次竞聘，能更好地认识自己、提高自己。

我先向大家介绍一下自己的基本情况和工作经历。

我今年——岁，1999年毕业于——大学信息与通信工程系，学士学位[]19xx年8月至20xx年1月供职于xx[]20xx年1月任电信伊犁公众多媒体信息公司经营维护部维护主管[]20xx年取得助理工程师职称[]20xx年5月进入中国联通伊犁分公司运行维护部，负责设备维护工作。

自信是成功的第一步，拥有自信，才能把握成功。今天，我充满自信地站在这个演讲台上，希望能有机会把握属于自己的成功。以下是我的竞聘优势。

沃尔玛创始人山姆·沃尔顿说过：“如果您热爱您所从事的工作，那么，每天您都会想尽办法把工作做得最好。”我热爱我的工作，不论在哪个岗位上，我都会以高度的责任和强烈的事业心，认真做好每一项工作。

理论指导实践，实践形成经验。工作七年来，我从事的都是与信息通讯相关的工作，在工作中，我把自己的理论知识应用于实践，为自己积累了丰富的实践经验。

我曾在电信公司做过三年的维护主管，在工作中，我能够独当一面，独立负责维护部的全面工作，能妥善处理各类突发

事件，具有较强的应变能力。另外，我为人随和，善于与人共事，善于协调各方面关系，具有较强的协调能力。

在大学我读的是信息与通讯工程专业，又先后参加了多次培训，包括全疆电信互联网网络技术培训□openet窄带计费平台系统管理及高级用户培训□ccna网络支持工程师培训，华为quidway a8010接入服务器维护工程师集中培训；还有三年的维护主管不仅增长了我的阅历，丰富了我的人生视野，更重要的是三年工作积累，使我具备了扎实的专业技能，对工作中出现的任何问题，我都可以迎刃而解。与此同时，我还利用工作之余不断的学习本专业知识，可以说，不管从理论知识还是从操作技能上，我都可以较好的胜任设备维护业务主管这一岗位，我一定可以做的更好！

各位领导、各位评委，如果我这次竞聘成功，我会加倍地努力，在新的岗位上把工作做得更好。以下是我的工作思路，请大家评议。

俗话说：火车跑得快，全靠车头带。业务主管要负责本部门的技术性工作，所以，在以后的工作中，我会充分利用自己的专业知识和实践经验，积极探索新的维护技术，做好技术维护的带头人。

没有规矩，不成方圆。在工作中，我将协助主任完善部门各项管理制度，建立激励约束机制，实行员工岗位责任制。实行定期考核和奖惩制度，充分调动部门员工的积极性和主动性，提高上岗人员的技术水平和处理故障的实际能力，让每一位员工都有实现个人的价值的机会。

制定各项维护工作的质量指标和维护计划，并严格按照指标要求和维护计划完成各项技术维护工作，积极落实维护计划的完成情况，定期向上级报告设备、网络通信系统的运行情况。根据网络通信系统的运行情况提出设备更新、技术改造和大修计划。

监督维护工作的完成情况，贯彻“预防性运行维护为主、障碍性运行维护为辅”的原则，变被动维护为预防式的维护，尽可能地减少故障发生的可能性。

严格执行设备维护规程，定期进行进行各项设备的检查工作，建立、完善各种相关记录，及早发现问题，及早排除故障，减少设备故障时间，同时做好维护纪录，尽最大努力减少设备安全隐患。

语言是花苞, 行动才是果实; 决心是种子, 实干才是肥料, 好的决心必须以行动来贯彻才能达到预期的效果。各位评委、各位领导, 如果我能够得到大家的信任和支持, 竞聘成功, 我会在新的岗位上以我的实际行动给大家一份满意的答卷。我相信: 世上无难事, 只要肯登攀。只要有积极进取、敢于拼搏的精神, 坚定不移地朝着自己的目标前进, 最终会达到理想的彼岸。

我的演讲完毕, 谢谢大家。

岗位竞聘演讲稿篇六

大家好!

光阴荏苒, 时光如梭。从1982年参加工作至今, 一转眼就是xx个春秋。在这20xx年里□xx农村信用社这块高天厚土, 使我从一个不谙世情、一无所有的社会青年成长为在政治上进步、在工作上进取、在生活上乐业安居的中层干部。

尊敬的各位评委, 今天我能走上这个舞台, 既有必胜的信心, 也有失败的准备。即使没有竞争上, 我也决不后悔, 更不会丧志。这说明我的某些条件还不具备, 还有较大的进步空间。我将会更加严格地要求自己, 以更加优异的表现去争取更加卓越的成绩。

岗位竞聘演讲稿篇七

感谢企业给我提供了这次竞聘调度岗位的机会!竞聘制度的推行对企业的发展意义深远它不但能增强全员的竞争意识建立良好的人才储备还能全方位、多层次的促进企业持续健康发展。我之所以参与这次竞聘，一是表明对企业推行的竞聘制度的拥护和信任;二是想通过竞聘活动和岗位来实践锻炼自己，展示自己。

我叫xxx□现年24岁，共青团员，本科学历，锌厂浸出车间槽面操作工。我竞聘调度这个岗位，首先是因为我热爱这个工作，具备十分的热情。做事认真负责，有较强的团队合作精神，良好的人际沟通能力，组织协调能力。其次，自参加工作以来我始终不忘学习，勤钻研、善思考、多研究，不断地丰富自己、提高自己的工作能力。我还具有高度的敬业精神和强烈的事业心和责任心，这些使我能够全身心地投入到自己所热爱的工作当中去。

假如我能够竞争上岗，我打算从以下几个方面进行科学调度，规范管理。

第一：检查、督促和协助有关部门及时做好各项生产准备工作。以生产进度计划为依据，围绕计划任务来开展调度工作，不断地总结经验，协助各车间按质、按量、按时完成生产计划。

第二：按照生产计划和临时生产任务的要求，行使调度权力，发布调度命令。根据生产需要合理调配劳动力，督促检查原材料、设备、动力等供应情况。

第三：生产调度工作要以预防为主。调度人员的基本任务是预防生产活动中可能发生的一切脱节现象。贯彻预防为主的原则，抓好生产前的准备工作，避免各种不协调的现象产生。检查各生产环节的设备、原料及时发现生产进度计划执行过

程中的问题，并积极采取措施加以解决。

第四：生产调度工作要从实际出发，深入生产第一线，亲自掌握第一手资料，及时了解和准确地掌握生产活动中千变万化的情况，摸清客观规律，深入细致地分析研究所出现的问题，动员职工自觉地克服和防止生产中的脱节现象，出主意想办法，克服困难，积极完成生产任务。只有这样，才能防止瞎指挥，使调度工作达到抓早、抓准、抓狠、抓关键、一抓到底的要求。

面对新形势，必须抓住新机遇，迎接新挑战。我一定不甘落后，勇于进取，努力学习新知识，掌握新技术，积极发挥聪明才智，以我满腔的工作热情、踏实的工作作风、前瞻的管理理念、规范的管理运作、科学的工作方法、高度的敬业精神做好调度工作。

不管我在这次竞聘中能否如愿，我仍将一如既往的努力工作。忠于职守，尽心尽责为企业奉献自己的力量。

岗位竞聘演讲稿篇八

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！

我叫，自1993年毕业后分配在制罐公司担任统计核算工作，2005年调入物资公司，现在是黄海消防厂的核算员。在十几年核算工作中，我积累了丰富的经验，也取得了一定的成绩。没有出过一次错误，得到财务部们的一致认可。

1、统计工作需要细心、认真、责任心强，而这正是我的性格特点，而且，我非常热爱统计核算工作。由于热爱，所以工作起来特别勤奋、特别认真，并在业余时间积极学习各种统计核算的专业知识及相关知识，先后取得了保管员中级、经

管员中级职业技能等级证书及统计从业资格证书。我相信良好的学习能力及对这份工作的热爱一定会使我胜任今后的工作。

2、我具有十几年统计核算的工作经验，能熟练使用计算机。并在工作中逐渐摸索出了一些经验技巧，具有一定的分析判断能力及协调能力。在历年的统计核算工作中，我都能圆满（优质高效的）完成领导交办的各项任务，并能积极主动的与主管领导及相关业务部门进行良好的沟通。（例子，比如针对的现象，我发明了统计法，取得效果）（成绩，先进）我想这些经验及能力会使我在今后的工作中更加得心应手。

3、多年的核算岗位健全了我的品格，在实践历练中，我深知作为一名合格的核算员，不仅要有过硬的业务工作能力，而且要有积极健康的心态、良好的品德和品格。我深知做事必须先学会做人。为人要坦荡、待人要诚恳、处事要谨慎、工作要勤奋。

如果各位领导、评委信任我，给我这次机会，我将倍加珍惜，尽心、尽力、尽职，把工作干好。无论结果如何，我都始终会“踏实做事，诚信做人”。

请相信（支持）我！谢谢大家！

岗位竞聘演讲稿篇九

尊敬的各位领导：

你们好！

我叫xx今年岁，团员，汉族，人力资源管理师、助理馆员职称。年8月至年7月在汽车销售服务有限公司先后从事文秘兼档案管理员、行政人事专干、团支部书记、行政人事主管的工作，并被授予过“先进个人”的荣誉称号。年9月份，我很荣

幸的成为了物业公司的一员，因工作需要，从进入公司之初就一直从事行政人事工作，在公司领导的关怀下、在各部门经理的悉心指导及各位同事的热心帮助下，我从各方面严格要求自己，努力克服工作环境改变、公司业务性质不熟悉等客观因素，较快的融入了这个大家庭，较好地完成了自己的本职工作。按照岗位职责要求，我主要负责处理办公室日常行政性事务管理工作，具体负责公司人事管理、行政后勤工作，同时协助部门经理承担协调、监督、管理的职责，并协助公司的其他部门正常工作。在此，向各位领导汇报我三个多月的工作情况。

我物业公司是年3月份成立，11月份才正式投入运作，在我工作的三个多月来，行政部的工作是从无到有，一点一滴慢慢积累成形，在这期间，我在公司经理班子的领导下，以高标准严格要求自己，树立好为各部门服务的思想，扎实做好各项工作。

(一)招聘录用工作。从我加入的第一天开始，就协助公司领导进行招聘面试录用工作。直接参与了招聘流程。现公司员工人数为68人。

(二)新员工军训工作。协助公司领导组织新员工进行军训，做好新员工军训日常管理的后勤工作，对各位新员工有了一定的了解，同时也圆满地完成了领导交待的新员工军训任务。

(三)编制员工手册、行政管理制度、人力资源管理手册。根据公司领导要求，根据物业公司的行业特点，对行政、人事等制度进行了汇编，以供领导进行参考。

(四)档案的管理工作。档案记载着一个公司的成长轨迹，公司创立之始，能做好档案的建立工作，亦给后来的工作带来各种便利。为便于公司的日常工作，我建立了《员工人事档案》、《公司内部档案》、《人才库档案》等档案，并对档案进行分类管理，方便了领导对资料的查找和使用，确保公

司以后日常工作的有序运行，但由于各部门尚未移交业主档案，暂时没有进行外部档案工作的开展。

(五)办公用品的采购及领取。建立完整地一套帐册及电子表格，进行办公用品采购领取登记，每月及时汇总进行统计，以便了解公司各部门办公用品需求量，制定办公用品领用制度，尽量为公司节约办公费用、节省开支。

采取各种形式，加强自身建设。当今时代是经济的时代，是终身学习的时代，我坚信，只有坚持不断的学习才能使人进步和提高，只有养成学习的好习惯，用理论知识作支撑，才能干好所有工作。树立终身学习的理念，提高学习的自觉性。我利用工作闲暇之时，从书本上、网络上不断充实和完善自己的知识面，学习有关行政办公、人力资源管理等方面的知识。我还到集团公司人力资源部进行了相关的培训，通过学习并结合自己的思想动态和工作实际，进一步增强了自己的责任感和使命感，使自己在日常的工作中目标更明确，服务更周到，履行职责更到位。其次，竞聘的优势。行政部是公司政务和事务的联接点，是融合参谋助手、协调督办、服务职责的综合管理部门。是公司工作运转的中枢，处于承上启下的位置。其主要工作我认为除了从事信息宣传、档案管理、人事管理、文书、会务、接待、保密、信访、计生等工作外，还有两条十分重要的工作职责。一是如何为领导当好参谋，起到助手作用。这主要体现在传达、贯彻、落实、执行领导研究决定的事项和各项具体工作；搜集各部门及员工对公司工作的建议和意见，使行政部真正起到上情下达、下情上送的作用。

二是行政部是后勤部门，要切实为各部门和全体员工做好服务工作，增强内部凝聚力，使内部管理规范有序。这就要求行政人事主管必须具备较强的综合素质，从我自身的学习、工作经历以及个性特征来看，我能够接受这项挑战。

一、摆正位置，处理好与领导、同事的关系 行政部在公司的

各项重大决策的形成和贯彻落实的过程中，发挥积极的决策参谋作用，具体表现在决策前的资料准备、决策中的建议和决策后的督查落实三个方面。工作既要积极主动，又要始终与领导保持一致，做到思想同心，工作同步，目标同向，上知方向，下知实情，远知信息、近知意图，紧紧围绕公司经营发展和提高效益这个中心认真履行好工作职责。

二、完善并修订行政部的工作目标，提高工作水平，提高运行效率，提高服务质量；强化服务意识，改善服务条件，提高服务层次；作好大家的后勤保障工作，不拖不等：

三、做好协调工作：首先是内部协调，对内部而言，在日常工作中，协调好上下级关系，遵循把方便留给各部门的原则，使其和谐顺畅；其次是注意强化外部协调，与相关部门有关处室建立良好的工作关系，使公司一些工作能够顺利有效的进行。

四、增进办公自动化进程，在公司财力允许的情况下改善公司的办公条件，使用先进的软件为公司的管理工作锦上添花。

五、紧密围绕公司发展和稳定大局。树立人才强企和大教育、大培训的观念，以稳定伍为基础，以提高素质和能力为重点，以重视绩效、强化激励为手段。紧紧抓住培养、吸引和用好人才三个环节，加强员工队伍建设。建立健全适应现代企业管理制度要求的、富有竞争激励的新型薪酬管理体系和适应市场经济要求的职工社会保险体系，为公司的发展提供可靠的人才支持和智力支持。

对竞聘结果的态度 这次竞聘我抱这“一颗红心，两手准备”心态。因为我觉得，结果不是目的，能够参与，能够在参与中检验自己的能力、水平，激励自己更加奋发努力做好工作，才是应有的目的。

如果竞聘成功，我会珍惜各位领导给我的这次机会，不断学习

进取，踏实工作，做个称职主管，使公司的管理更上一层楼。如果竞聘失败，说明自己的知识有所欠缺，能力有待提高，我一定会在将来的工作中继续努力，并将继续协助好本部门领导做好各项工作，使公司的明天更加辉煌！

我的演讲结束了，谢谢大家！

岗位竞聘演讲稿篇十

尊敬的领导同志们，我演讲的题目是：能够上岗还是安静地走开。本人xx□是一名军转干部，毕业于武警指挥学院指挥与管理系，曾担任过反恐作战分队队长；警卫连连长；军械爆破运输油料股助理（主持股全面工作）。服役期间先后荣获三等功四次。我竞聘岗位是文档信息处处长、行政管理处处长、效能办主办1。

我对所竞聘的岗位有四点认识：

竞争很重要，不过我认为竞争的关键不在竞争上，而在“不竞争”上。很多事情都有这样的规律：赢的关键不在赢，而在“不败上，立于不败之地就离胜利不远了；发财的关键不在发财本身，而在背后的价值创造上——一点石成金的手指永远比金子更重要；进而竞争的关键也不在竞争上，往往在那些”不竞争“的种种要素上。

经过艰苦跋涉最终取得成功的人们的执著决定了他们未来的成功，他们绝非偶然的成功为社会提供了一种精神财富：无论你的起点怎么样，只要你拥有强者的毅力，就不用畏惧任何人。因为生活只相信汗水、跋涉的勇气和坚持的魄力，对于最后成为赢家的人，用掌声作为最高的奖赏。

市场经济时代，最灿烂的口号是“强强联合”只有这样才能嫁接出惊人的成果。但是，如果有机会换个自由的环境，也应该加以把握，因为让一个庸官和一个清官在一起共事极为

痛苦，让专家为流氓当师爷非常悲哀。一个人理想越高越好，越能说明有壮志有雄心，因此，“打造辉煌”是从对强者的追寻和握手的开始。

“创新很难，难就难在有心，只要用心去发现，用心去思考，它并不是高不可攀”；“创新很苦，苦就苦在挑灯夜战，但只要牢记使命职责，就会有无穷的力量”；创新很近，我们的岗位就是创新的舞台，我们每个人都可以成为创新专家”。但是创新和发展都是在踏实的基础上进行的，如果丢弃了踏实的态度，再新奇的思路都很难转化为生产力，因为思路没有准确的支点，就撬不起地球，只能撬翻自己，否则，曾经的一切都成为零甚至于是负数。

如果我能竞争上岗，就不会让那些兢兢业业干工作的人吃亏；相反，那种不学无术，吊儿郎当的人，也不要想得到什么好处，我要树立正气，压邪气。我将从三个方面展开工作。

岗位竞聘演讲稿篇十一

尊敬的各位领导、同志们：

你们好！

一位哲学家曾说过，“倘若船帆遇不到风，充其量只是一块普通的帆布。”正是人事制度改革的春风，使我有机会站在演讲台上，接受组织的挑选，对此，我坚决拥护并积极参与。同时我衷心感谢在座的各位领导和同志们，感谢你们为我提供了这次难得的竞聘机会。我要竞聘的职位是正科级。

首先，我做一下简单的自我介绍：

我叫，今年35岁，本科学历，中共党员。1993年从警校毕业以后，分配到市局防暴警察支队，1996年调任市局办公室秘书科任机要通讯员至今。在近十年工作中，我认真做好了机

要工作。我的努力得到了大家的认可，我先后被评为市局优秀人民警察、年度优秀公务员、局机关先进个人，曾多次荣获市局嘉奖。

经过综合权衡，竞聘正科级，我认为有以下优势：

首先，我对机要工作非常熟悉和热爱。

爱因斯坦说过：“热爱是最好的老师。”不论做什么事，不喜欢就不会努力。在机要处办公室任机要通讯员将近十年了，对机要事业，我经历了从熟悉到热爱的过程。一般人对机要局是“无事不登三宝殿”，我们机要工作人员做了多少事情，付出了多少，他们根本不知道，但我却乐在其中。近十年如一日的机要工作，是最好的证明。

其次，我有高度的事业责任感。

在这个平凡的工作岗位上，我始终坚持了嘴严、手勤、腿快的工作作风。我坚信机要工作无小事，在近十年时间里，为了及时传达通知、取送文件，我每天都往返市委、政府三四遍，从我手上传递的各种文件已达数十万份，并且真正做到了及时、准确、保密、安全无差错。我的毅力和汗水换来了市五大班子相关部门的一致好评。

再次，我有服务大局的意识。

在努力做好机要通信工作的同时，我还协助科长做好全室驾驶员和车辆管理以及文件归档工作，特别是结合自己自学的计算机知识，担负起办公室的计算机以及两大局域网的日常应用和维护工作。

此次竞聘，如果我能如愿走上正科级职位，我将做到：

第一，做到爱岗敬业、无私奉献。

我将继续坚持对事业的无私奉献和执着追求，认真负责，勤勤恳恳，任劳任怨，做到干一行，爱一行，专一行，把机要处当作我的家，虚心学习，大胆实践，以最高的标准要求自已，尽自己最大的努力把工作做好。

第二，我将加强学习，不断更新知识。

如果我能上任，我将积极通过参加培训和学习的方式提高自己。我将向领导们、有经验的老同志学习，向书本学习。在学习理论知识时，要重点学习密码理论知识、密码通信技术知识、密码工作管理知识和领导科学知识，提高科学决策和管理能力。

第三，加强团结意识，以促进工作。

如果竞聘成功，我要与领导班子搞好团结，人心齐，泰山移，我一定以大局为重，全科室形成一盘棋共同进取！我坚信，重要领导班子加强团结，创新工作思路，辅以现代化管理手段，加上全体职工的不甘落后和同舟共济精神，我们一定能把工作做得更好。

有人说，“大材小用”纯属浪费，“量才适用”容易让人自满和懒惰，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共同发展的目的。如果各位给我这个“小材大用”机会，我将用丘吉尔的话来证明：“我所能奉献的，只有热血、辛劳、汗水与眼泪。”

我的演讲完了，谢谢大家！

岗位竞聘演讲稿篇十二

尊敬的各位领导和同事们：上午好！由于领导人的信任和同事的支持，为了不辜负各位的期望，我鼓足勇气站在这里参加竞聘，迎接挑战，地税分局局长竞聘演讲稿。今日，我想

表达三层意思：

感谢领导和同事对我的信任，因为是各位用热情的双手把推上这个讲台。我觉得人生最大的幸福，莫过于党组织和同志们的高度信任，莫过于能在一个好的环境中干一番事业。从这种意义上讲，我要感谢党组织，感谢在座的各位给我创造了这一切。即使这次竞聘未能如愿，但我还是要感谢各位。

本人□xxx□现年xx岁，中共党员，大专文化程度□xxxx年xx月参加税务工作□xxxx年x月任××地税分局副局长，至今。我竞聘的岗位是分局局长，我之所以竞聘这个岗位，是因为自己具有以四个方面优势；（一）具有较高的自身素质。我不是科班出身，自然先天不足。但是，我奉行“先天下足而后天补”的原则，下定决心“笨鸟先飞”。自参加工作以来，我不忘多读书，快“充电”，勤钻研，善思考，不断丰富自己的知识，提高自身素质。几年来，我通过自学，取得了大专文凭，现正在参加湖南商学院经济类本科自学考试，即将毕业。

（二）有较多的基层经验。十年来，无论是在

乡镇收税、在企业查账，还是在分局主管业务工作，我深知基层分局在税收工作中的地层、作用；知道分局长职责，任务和酸甜苦辣；明白一个优秀的分局长所必备的素质和要求；悟出了一些当好分局长、凝聚人心、做好工作的方法，竞聘演讲稿《地税分局局长竞聘演讲稿》。

（三）有较强的工作能力。我在日常生活中，注重不断加强个人修养和党性修养，以“堂堂正正做人、扎扎实实干事”为座右铭，经过多年学习和锻炼，自己的业务能力，组织协调能力，判断分析能力，驾驭全局能力，都有很在提高。因此，我相信自己能够在基层分局“挑大梁”，担重任。

（四）有较好的年龄优势。本人未过而立之年，身体健康，

精力旺盛。税收工作磨练了我的性格，艰苦环境锤炼我的毅力，使我养成敢打硬战的工作作风。我能够以饱满的热情、旺盛的精力、坚定的意志在基层分局这个税收前沿重地，寻找最佳位置，扮演最佳角色，创造最佳业绩。

如果在座的各位认为我还不错，能够演好分局长这个“角色”，我将不辜负领导和同事的信任和希望，不忘诺言，恪尽职守，对组织、对同志们尽职尽责，尽心尽全力，当一个称职的“领头雁”。具体讲，我有三点打算：

（一）做到三个依靠，构筑税收“平台”。

首先，要依靠上级局和当地党政领导，营造优质的税收环境，构筑坚强的税收后盾。其次，要依靠国税、工商、公安等各职能部门的配合，加强横向联系，注重通力合作。再次，要依靠纳税单位和个人的支持，编织征纳纽带，密切税企关系。

（二）注重三个实字，打造税收“铁军”。

一是讲实干。在抓好全盘运筹，实行分工负责的同时，我将带领分局干部职工“收入讲质量、管理抓规章、服务树形象”，形成真抓实干的良好氛围。

二是求实际的效果。我将围绕“组织收抓执法，强化征管抓检查，转变作风抓监督，服务发展抓管理，提高业务抓学习，文明创建抓载体”这六个重点，统筹兼顾，整体推进，打开局面，做好工作。

三是创实绩。我将精心组织依法治税，科技兴税和精兵强税工作，重点解决农村税收执法问题。

岗位竞聘演讲稿篇十三

各位领导、各位同事，大家好！

今天，我能够参加中心小学中层岗位的`竞聘演讲，给大家汇报我教育工作中的探索 and 追求，我要表示两层谢意。首先要感谢xx市教育局□xx镇党委政府，是他们在改革开放的新形势下，继续深化人事制度改革，为我创造了这次演讲的机会。我还要感谢在座的各位领导和同仁，是你们长期以来对我工作的倾力帮助和鼎力支持，才使我过去的近十年的行政工作之路走得十分坚实。

经过十八年的积淀，我已经具备了比较扎实的教育教学基础理论知识和比较丰富的教育教学经验，擅长于中高年级的语文教学工作，被荣幸地评为海门市小学语文学科带头人。在语文教学研究的过程中，我算是一个有思想的人。多次在海门市级的语文教导主任会议上发言，赢得了与会同志的好评。08年，应邀参与小学毕业考试的命题工作，使我的业务钻研水平又上了一个新的台阶。近三年，我的课堂教学也得到了较好的发展，多次执教海门市级的公开课，参加海门市南通市的优课评比，取得较好的成绩。回首过去的奋斗的十八年和取得的成绩，似乎耗时太长，由此看来，我还不能算是一个勤奋好学之人。我将继续以“南通市骨干教师”为新的目标，进一步加强学习与思考，努力提高自己的教学业务水平。

“全身心地带好一个班级”是我成为行政以来一贯的追求。行政工作纷繁复杂，如何提高班级的教学质量？“追求效率”“每天上好一节课”是唯一的办法，因此，精心备课、认真上课，及时批改与反馈成为我每日带班的工作重点。大家知道，语文对于孩子来讲是一门复杂的综合的学科，需要花费较大的精力。如何达成轻松语文，让孩子真正爱上语文呢？长年以来，我的语文课堂努力体现三个关键词“简约、扎实、有趣”。实践证明：这一理念是正确的，我所带的班级中出现了一大批热爱语文的孩子。他们为班级成绩从下游走向上游奠定了坚实的基础。他们所写的习作有30多篇得以公开发表。对于差生，我是加倍地关心，上学期，我放弃了所有的午休时间，为个别学生补课，使他们在毕业考试中取得了满意的成绩。我不敢保证：我所带的班级成绩一定会很

优秀。因为影响学生成绩的不确定因素有很多。但是我敢保证：我会以十二分的工作热情，对待我所带的班级。

经过两年教科室工作的砺练，我有了一定的教学科研能力，也使学校的科研课题研究走上一个新的台阶。在教学研究的同时，我能勤于笔耕，有十五篇论文发表于省市级刊物，特别是近期的两篇文章发表于《上海教育科研》和《语文教学通讯》，这是两本影响力很大的全国中文核心期刊。另有三十多篇论文获得省、市级评比等级奖。虽说每学期，我的文章均能发表或获奖，但是，自我感觉我的阅读面还不够广，我的思考力还不够强，很多时候，我有了很好的研究内容，但碍于时间和精力，往往形成中途夭折的状况。所以，在论文写作方面，我还需加大阅读，加深思考，力争有更好的作品得以发表。

各位老师，刚才的三张牌呈现的是一个普通的一线教师，今天，我所参与的是“中层竞聘”，因此，我觉得还需要讲讲“第四张牌”，我把这张牌命名为：强烈的服务意识。

记得在动员大会上，俞局长曾说过这样一句话：想做中层不能冲着待遇而来，而要具有强烈的服务意识。作为学校的中层，其实质是为广大教师服务的。回顾过去三年的教导处工作，我已经具有初步的服务意识。每星期一次的教研日活动，我总能认真参与，给执教老师搭建提升课堂教学的平台；每次的公开教学活动，我总能全程组织，为青年教师的成长助力；每次的教学业务讲座，我总能精心准备，使听讲的老师有更大的收获；每次的随堂听课，我总能提出改进意见，帮助执教老师的业务成长……如果，我能继续担任中层之职，我将进一步增强服务意识，从以下两个方面，发挥我的小小特长，为广大教师服务。

（1）课堂教学：其实，我的课堂教学水平的提升是离不开在座的语文教师的，我不是天才，也没有什么发明，只是广泛听取了大家的课，情不自禁地将教学的亮点移植到了我的课

堂上。因此，我要将这些经验再次反馈给大家。如果你有公开教学的任务，如果你有随堂教学的金点子。让我参与到你的研究中去，以我的绵薄之力解决教学过程中的困惑。

(2) 论文写作：论文——已经成为业务成长和职称评审的重要指标，很多老师被论文卡住了发展的道路。其实，我很早就产生过“形成论文写作研究小团队”的想法。老师们如果有什么新的素材，可以及时和我联系，我们可以团结部分骨干力量，共同谋篇布局，使论文达到最佳的水平，以期吸引编者的眼球，直至成功发表。

我的演讲即将结束，我想，无论竞聘的结果怎样。我会继续以“教学业务”“班级成绩”“教育科研”“服务意识”这四张牌来对照自己的工作。期望在大家的关心和帮助之下，这四张牌面上的数字越变越大。

谢谢大家！

岗位竞聘演讲稿篇十四

各位领导，各位同事：

大家好！

在这里我以平常人的心态，参与20__分公司中层干部岗位竞聘，首先感谢领导为我们创造了这次公平竞争的机会，同时也感谢同事们在工作中对我的信任和支持。我现年__岁，中共党员，大专文化程度，20__年参军，20__年复员调入20__石油公司，先后担任过加油员，计量员，站长，业务员，保卫干事，业务科长，副经理，经过十几年石油行业工作的锻炼，使自己各方面的素质得以提高，曾多次获得上级领导的好评和奖励，十几年的工作使我深深地感到机遇和挑战并存，成功与辛酸同在，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。

今天，我竞聘的岗位是___经营部经理，我清楚地认识到要成为一个合格的经理不容易，作为一个单位的经理，不仅要有实干精神还要善于谋略，不仅要熟悉本单位的业务，还要有广博的知识，不仅要有高超的组织管理水平，而且还要有良好的 interpersonal 沟通能力，我之所以要竞聘这个岗位，是因为我觉得我完全有能力胜任这项工作，因为我认为自己具备以下几方面的有利条件。

(1) 本人具有正直的人品，良好的修养以及完善的工作作风，做为领导，必须先做好人，一个领导无能，最多是件次品，而一个品质不好的领导，则是危险品。

(2) 有熟悉和了解当地人际关系，以及与当地政府有关部门的沟通能力，目前的市场营销其实主要就是关系营销，我出生在___，家住___，对___的地理环境及政府机关领导，行政事业工作人员都比较熟悉，有利于协调好与各单位之间的关系，把___经营部的业务向纵深方向发展。

(3) 有热爱石油事业责任心，我在石油系统工作已16年，从基层做起而且一直都是干石油工作的，处于即有实践经验和工作能力，又有旺盛精力的黄金时期，工作中勇于探索，思想上敢于创新，身体健康，年富力强，充满朝气与活力。

如果能够得到领导和同事们的信任，在这次竞聘中得以成功，我的处事原则和风格是：

1、努力做到严格要求，严密制度，严守纪律，勤学习，勤调查，勤督办，以共同的目标团结人，以有效的管理激励人，以自身的行为带动人。

2、努力做到大事讲原则，小事讲风格，共同讲团结，办事讲效率，管人不整人，用人不疑人，我将用真情和爱心去善待

我的每个同事，使他们的人格得到充分尊重，给他们一个宽松的发展和创造的空间。

如果我竞聘成功，我的工作目标是“以力争位，以位织为”争取公司领导对我___经营部工作的重视和支持，使经营部工作管理制度化，服务优质化，参谋有效化，让经营部成为分公司领导的喉舌，沟通员工与经理之间的关系和桥梁，宣传精神文明的窗口，传播企业文化的阵地，培养人才的摇篮，连结企业的纽带，使___经营部成为一个更加团结，更具战斗力的一个集体。

如果我竞聘成功，我的工作计划是：

- 1、抓住时机，与当地政府及有关部门加强联系沟通，对市场进行宣传，使消费者更进一步了解中石化可信性及其必要的存在性。
- 2、加强加油站员工安全生产知识教育和业务培训工作，尽快提高员工整体素质，培训员工诚信对待每位顾客，优质服务，重新服务，重新树立中石化的形象，细心分析消费用户的类型，使各站经理制定出不同的营销策略，明确了解客户不同类型，提高营销水平并建立相关应对机制，以适应现代企业发展需要。
- 3、抢占市场位子，协调当地关系，尽快解决景园小区，北环路路口加油站的开工，加快力度，设法收购或租赁对我部有很大威胁性的中石油铜都新站。
- 4、积极联系协调当地政府及有关部门，新增几处系统加油站。
- 5、加快健全竞争对手档案，充分掌握，了解其核心内容。
- 6、了解市场，挖掘潜在的新客户，扩大销售量增加员工的收入。

7、及时向上级领导报告工作开展情况，完成上级领导交办的其他工作，工作中碰到自身无法解决问题及时向上级领导汇报和请示，并提出自己对问题见解和建议。

空谈误事，实干兴邦，我虽然没什么豪言壮语，也没什么特大精神的施正纲领，但我深知事业如山，同时我也清楚自己还有不适应这个职位的另一方面，但我相信有在座的各位领导，同事们的帮助支持和配合，我有信心，有能力出色地做好这项工作，当好一名称职的经理。

“给我一次机会，我将还您十分精彩”这就是我永恒不变的信念和竞聘诺言，最后，祝大家身体健康，万事顺意！祝愿我们石油分公司的明天会更加美好！谢谢大家！

岗位竞聘演讲稿篇十五

尊敬的各位领导，大家好！

参加这次行政岗位竞聘，首先向大家简要介绍一下自己的个人简历和工作经历，好让大家对我有一个更加全面的认识和行政岗位竞聘演讲稿了解。

我今年**岁，参加工作已经**年了，**年来，我先后从事过很多工作，从事过教育，做过牧业接待，房产分房委员会等工作，现在医学科学院任——（员）。

多年来，我一直坚持自学，先后取得国家教师证书、牧业经理证书、会计证等专业证书，明年还将取得本科学历。可以说，多年不间断的学习，不仅使我各个方面的知识得到进一步的积累，也更加锻炼了我理性分析问题的能力。

我在社会上摸爬滚打了14年，从一名人民教师成长成了一名普通企业职工，我人生的历程是丰富多彩的。先后在不同岗位、不同行业工作的经历，锻炼了我的意志，丰富了我的知

识，增强了我的能力，拓展了我的视野，更重要的是培养了我乐观豁达、冷静沉稳的性格和顾全大局、开拓创新的精神和作风，而这样的性格和作风，无疑是一名行政综合管理岗位人员所必备的素质。

我目前在食堂财务管理与保管科行政部经理竞聘报告演讲干得不错，工作也已经快一年了，业务已经轻车熟路。此次我竞聘的目的是希望能为我院的发展贡献自己的力量，能在更广阔的天地里实现自己的人生价值。

客观地说，我竞聘行政综合管理岗位有优势也有劣势。下面先向各位领导和评委分析一下我自己的劣势。因为我一向认为只有能看清楚自己弱点的人才能对自己做出准确的判断，也才能找准努力的方向争取做得更好。与有过在行政综合管理岗位工作的竞聘者相比，我认为他们都是行家里手，属于专家型的人才，而我以前主要从事房产、食堂管理等工作，缺乏对行政综合管理岗位的相关经验，毋庸置疑，这可以说是我的劣势所在。在前来应聘之前，我对此已经有了充分的认识。

还好，世界上任何事物都不是绝对的。就行政综合管理岗位的业务来说，虽然有一定程度上的不同，但都大同小异。只要我热爱这份工作，并一心想做好它，我相信，我一定能行。古语有云，世上无难事，只要肯攀登。爱因斯坦也曾说过，热爱是最好的老师。也正是基于这一点，我对胜任行政综合管理岗位的工作也是非常有自信的。

至于优势而言，首先，我讲究组织原则，我人民教师出身，在学校及工作的多年实践以来，锻炼了我良好的自身素质，培养了光明磊落、有正义感、乐于助人的品德。工作中生活中，我还注重加强自身修养，做事坚持原则，遵纪守法，思想进步，工作遵纪守法，讲党性，深受领导和同事们的信任。

其次，我具有较强的工作能力和实践能力。在我担任过教师，

从事过牧业接待及房产等工作，工作中，我总是不断创新，行政助理竞聘稿遇到问题肯钻研，不懂的就问。通过多年的磨练，养成了我很强的工作能力和吃苦耐劳的习惯，对胜任各项工作，我还是有信心的。

与此同时，多个岗位的变迁，锻炼了我不同的能力，积累了丰富的工作经验，具备了良好的组织协调能力。有人说，经历是一笔财富，而我更愿意把自己的经历当成一种资源，一种在我今后的工作中可以利用、可以共享、可以整合的资源。

当然，优势再多，也只有转化到工作上才能收到实实在在的效果，如果承蒙领导厚爱，让我走上行政综合管理岗位，我的工作思路如下：

第一，扮好三个角色。

“三种角色”即“助手、领导和朋友”。一是当好领导的助手。做到组织上服从而不盲从，奉命而不唯命，善上而不唯上；工作上主动而不盲动，当助手而不甩手，融合而不迎合；思想上尊重领导，帮助领导排忧解难。二是与员工多沟通，熟悉分管部门的工作情况，找准工作重点和难点，制定出有效的工作计划和目标，有的放矢地开展好工作。三是当好职工的朋友，在工作中和生活上多关心职工，急职工之所急，想职工之所想。

第二，真诚讲团结，积极协助主任做好本部门的管理工作。

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，当好配角，服从主任的安排，积极做好爱国卫生委员会、家属委员会的组织工作，同时还要做好公管会的日常管理工作。在工作中，要率先垂范，积极协助主任做好部门的管理工作。

第三，建立完善的内部管理知识，按照制度办政办公室工作

人员竞聘演讲稿事。

积极建立内部岗位责任制、首问责任制、在下属单位中建立一整套的管理方案，对本部门负责在内的工作做好，做细，防止一些漏洞。另外，我还将积极组织编制年、季、月度行政后勤、保卫工作计划。本着合理节约的原则，对各个下属单位编制年、季、月度后勤用款计划，搞好行政后勤决算工作，并组织计划的实施和检查。同时，进一步建立内部管理制度，不管做任何事都要按照制度办事，做到以制度管人管事，层层负责，从制度上保障承诺的兑现。真正做到“急事急办、特事特办”，增强工作人员办事的紧迫感和责任感，提高工作效率。

第四，积极做好本部门的固定资产管理到位。

工作中，我将积极做好本部门的固定资产清理工作，对各个部门做好服务工作。我还将运用我所掌握的财务管理知识，人力资源会计、预算会计等先进会计理论和知识，对部门的固定资产预算、支出和医疗活动进行管理，使得部门利益达到最大化。切实为我院的发展而贡献自己的汗水。

第四，我将努力提高自身素质建设。

打铁先要自身硬。如果我能够竞聘成功，我将努力加强自身修养，勤奋学习，不断提高业务能力，增强自身综合素质。在我院的奋斗中树立正确的世界观、人生观和价值观，自觉经受考验，在纷繁复杂的社会里把握好人生之舵，校正好人生航向。把一颗赤诚的心奉献给我国伟大的医疗事业。

各位领导、各位评委，自从当年选择成为一名**的起，我就将自己的前途与命运和医学科学院紧紧地连在了一起。当然，如果我竞岗落选，说明我还有差距，但这也不会影响我的工作热情，我决心以这次竞聘为契机，用十足的勤奋对待工作！用感恩的心态对待公司！用坚定的信心对待自己竞聘演讲稿！

岗位竞聘演讲稿篇十六

各位领导、各位同事：

大家好！

首先作一个自我介绍，本人xxx现年31岁，在工行营业部工作，中共党员，大专文化，助理会计师。

我是一名勤勤恳恳一直在一线工作的员工，近两年来，深切感受到改革的浪潮迎面而来，我们不能也不应该回避。随着中国加入世贸组织，对我们每一位员工提出了更高的要求，想轻轻松松工作，舒舒服服上班的日子不复存在了，我们面对的是日益激烈的竞争。竞聘对我来说既是一次机遇又是一场挑战，工行要生存要发展，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。

1、首先我相信自己有信心也有能担负起这一重任。从自我素质方面来看，我是从部队回来的，经过部队这所大学的磨练，养成吃苦耐劳、办事果断、令行禁止的好作风。在部队从事新闻报道工作，因工作突出荣立三等功一次受嘉奖多次，去年，营业部创星级网点，我充分发挥自己的特长，在《如皋日报》对营业部进行的宣传，取得了良好的效果。进行以来，能不断完善和提升自我，认真学习各项业务知识，尽快适应银行工作。95年通过全国成人高考并取得江苏省财经高等学校大专学历，目前正向本科进军，98年通过江苏省英语、计算机等级考试，20xx年通过国家人事部考试，被聘为助理会计师。

2、有着较强工作责任心和进取心。进行以来先后从事出纳、会计等岗位的工作，做到干一行爱一行，对待工作认真负责，出纳点钞获省行级能手，所办理业务无一重大差错，98年被评为支行“优秀行员”。我总觉得作为年青人总该有点追求，更何况面对日趋激烈的竞争，想逃避是不可能的。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。

3、我深刻懂得这一岗位的重要性。将西门储蓄所升格为分理处，充分体现了行党委、行长室对该分理处的高度重视和对其寄予无限的厚望。作为新建分理处主任要一种吃苦耐劳和开拓精神，瞄准目标、不负众望，确保任务实现。

4、能够看到自己的弱点。业务水平有待进一步提高，储蓄业务没有接触过，但我相信我有能力尽快适应。管理对我来说是个全新的课题，在今后工作中，我将不断地调整自己，虚心请教，加强学习，与时俱进，超越自我。

这次竞聘如果成功，我将进一步解放思想，带领各位同事提高结算质量，搞好优质服务，挖掘市场潜力，争取优质客户源，开创分理处新局面，全面超额完成行党委、行长室交办的各项任务，将分理处创办成三星级网点。

作为新建分理处要确保目标任务实现，我认为主要要做好以下几方面工作：

1、思想总揽全局，做好表率。作一个带头人要有全局观念，要从多方面考虑问题，协调各方面关系，在行党委、行长室的领导下，向目标任务冲刺。在内务管理方面同样要兼顾全面，如制度执行、安全保卫、环境卫生等。管理对我来说是一个全新的课题，熟话说得好，正人先正己，自己要做好表率，从各方面严格要求自己，吃苦在前，享受在后。

2、统一思想，发挥团队作战精神。以绩效考核为动力，充分调动员工的积极性。借分理处升格的东风，利用新业务系统的先进的硬件多渠道、全方位开展揽存增存工作。鼓励员工找关系、拉关系、抓关系，献计献策，建立完善揽存信息网络，捕捉每条信息。作为我本人更要主动出击，寻找客户源、存款源。

3、挖掘优质客户源，寻找新的增长点。客户是商业银行发展的基础，没有一个稳定的“黄金”客户群，银行业务的开拓就成了无源之水、无本之木。因此，要在挖掘客户源上狠下功失，确保任务的实现。一是充分利用我行结算的优势，面向乡镇寻找开户单位。目前，信用社的结算功能相对比较滞后，不能适应用户的需求，而我行的网点主要集中在城里和少数镇，可以从中挖掘不少优质客户。二是挖他行存款，瞄准单位找关系，全面出击。加强服务，全面提升跃进路分理处的知名度。

4、服务是银行的生命线。要使第一位员工认识这一点，促进服务的深层次、高水平、全方位发展，增强银行在同业之间的竞争力，现代的银行不能在简单的停留在微笑服务，要在服务质量上下功夫，主动与客户建立一种良好的感情关系，形成以客户为中心的经营理念，想客户所想，急客户所急，让客户真正感受到我们分理处的优越性。

5、内抓管理，外树形象。“没有规矩不成方圆”，加强员工政治思想理论和业务操作制度的学习，用制度来规范行为，提高工作效率，同时，找准客户需求与我行制度的结合点，服务好客户，锻炼出一支业务过硬，作风优良的队伍。充分利用宣传工具，鼓励员工反映好人好事在新闻媒体上进行报道，扩大社会影响。

各位领导、各位评委，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，我将一如既往为工行发挥自己的光和热。

谢谢大家！

岗位竞聘演讲稿篇十七

各们亲：

大家晚上好!

本人xx□xx岁，很荣幸能够参加这次理财员的竞聘，银行理财经理岗位竞聘演讲稿首先，请允许我向大家介绍一下我的基本情况。

我自1998年退伍，2001年入行以来一直就职在虹桥支行一线，先后做过综合柜员，兼职管库员，贵宾理财员□atm管理员，现在为电子产品管理员。这是一个类似于后台的岗位，去年支行给我定的中间业务的任务数是，信用卡35张，转帐宝5个□pos机1台，做为一个后台人员，缺少客户源，一开始我也很担心自己完不成任务，但是我听说，一个企业唯有营销才是最低成本的活动，所以我也克服畏难情绪，努力学习营销技巧，并成功营销了信用卡159张，完成任务数的454%，营销转帐宝142个，完成任务数的2840%□pos机6台，完成任务数的600%，今年我贷记卡营销了51张，尊然白金卡1张，转帖宝34台银行理财经理岗位竞聘演讲稿□pos机9台，以上的数字虽然并不壮观，却让我感受到了营销的乐趣，所以我想在理财员的岗位享受更多的营销知识和成功的喜悦。佛说：“你的行为成就了你的人生!”以上的这些经历不但增加了我的工作经验，生活知识，同时也让我明白了——生活就要脚踏实地一步一个脚印的走出来!下面我就个人所具备的竞争条件做个简要的介绍。

一、首先我对银行理财工作非常感兴趣，同时本人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上，够更好地展现我的工作能力，实现人生价值，夯实工作经验。基于前几年对保险与基金理财营销的理解，我明白个人客户对理财方面开始有很大的需求，但是又局限于个人理财知识的匮乏，这就需要有专业人士来进行正确的引导，来实现客户和银行的双赢。搭起在银行与客户之间联系的桥梁。让客户财富增值可以树立我行个人理财的品牌，吸引更多的客户，拓展更广阔的市场银行理财经理岗位竞聘演讲稿，令我们的

产品走得更远，飞得更高。

二、在虹桥支行一线11年的工作的经历，使我接触到的客户层面不但有一个纵深的高度也有一个平面的宽广度，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。努力做到让银行的各种产品，分销给不同需求的客户人群。可以预见，随着理财的成功，信任的增加，客户不但会把我们当作他的理财规划员来看待，也能让客户更好的了解我行“大行德广，伴您成长”的理念，一款好的产品，他的吸引力是强大的，可以让客户念念不忘，也可以客户——“只想与你深发展。”

三. 参加工作前，我曾参加过安利营销学习的培训，安利营销有一个好的方法：就是每一款产品必须自己体验过以后，才可以推销给客户。针对我行有转帖宝24小时的便利，手机银行的汇款免费□k宝的网络便洁，等等金融产品，如果我做为理财员，我将就电子产品的优势与理财产品困绑，让客户享受财富增值同时，还能感受我行电子产品的便利。用产品将客户困绑，使农行的产品深入到个人生活中去，让我们的电子产品像家用电器一样，成为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。知识就是力量，不能够熟悉个人理财业务知识和我们的各种理财产品，将无法有效开展工作，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银行理财经理岗位竞聘演讲稿，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。通过对知识技能的学习和对市场行情的准确把握，为客户提供合理建议。让我们的营销，既立足当前，更着眼于未来。善待客户，互利共赢；提升客户价值，赢得客户就是赢得市场。

2、理财分为风险型和保本型，风险型有基金和保险，保本型理财我行目前主要以汇利丰，本利丰为主。理财有风险，投资需谨慎，我们要规避投资风险，在合理利用短期效应的同时，还要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，从而提升客户对我行理财产品的忠诚度和认知度。

3、发挥客户和银行之间的桥梁作用银行理财经理岗位竞聘演讲稿，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。完善我行服务理念，使我行能在市场的竞争中能做到，持续领先，全面领先，遥遥领先。

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。尽快提升自己的专业水平，适应新环境，新岗位的需要。

让年轻的心插上理想的翅膀，我骄傲的并不是我能飞，而是天空曾有我努力划过的痕迹。

各位领导，以上是我对个人理财岗位的一些认识银行理财经理岗位竞聘演讲稿，希望能够得到大家的认同，同时希望能够给我这个机会让我来展示自己。我的演讲完了，谢谢大家！