

# 组长竞聘演讲稿实用性(优质19篇)

爱岗敬业是一种跨学科的能力，它需要我们不断学习和提升自己，以适应工作的变化和挑战。这些范文中的演讲者用生动有力的语言和精准的表达展现了自己的观点和情感。

## 组长竞聘演讲稿实用性篇一

尊敬的领导，亲爱的同事们：

大家好！

非常荣幸我能得到这个竞聘的机会，作为一名员工，我来到xx公司也的已经有x年的时间了。在漫长的工作时间里，我在领导的教导下，在各位同事们的帮助中，充分的锻炼了自己的工作能力，掌握了工作的要求和方向！如今，还得到了这样的竞聘机会，我真的非常感谢各位在过去对我的帮助。

今天，我站在这里竞聘组长这一职位，是希望能给自己自己一个更高的平台！常言道：“人往高处走！”作为一名xx公司的员工，我也一直在积极的要求自己，并希望自己能走向高处，因为我知道“不想当将军的兵不是好兵！”这对我们而言，也是一样的！更高的职位，意味着更多的职责！意味着，我们必须更加的努力，才能担当好这份工作！这对我们来说，是一份机遇，也是一场挑战！只有敢于去面对挑战，我们才能去收获机遇。我深知这份道理，所以我才会在如今站在这里，站在这个演讲台上，用自己的全力，来挑战这个舞台！成功，我将获得更多的挑战和收获，失败，我也能得到一份感悟和体会。所以，无论结果如何，我都会全力以赴！让自己不留遗憾！

再来说说我个人的情况。作为一名xx员工，在工作的x年里，我一直谨遵领导的指挥，在工作中严格的要求自己，改进自

己，并在工作后认真的加强自己的专业能力，反思自身的不足并加以调整。在工作中，我能认真负责，并经常向领导请教、学习，掌握了充足的工作经验。且在过去的工作中，我也经常负责组内的管理工作，并对工作进行过深入的了解，充分掌握了工作中要点。

此外，在工作中我有着非常强的责任意识，有担当，有责任。在工作中能认真履行自己的计划，并坚持对工作做好详细的总结，让自己的工作有条理有纪律的严格完成。

如今，在工作中我感到自己已经到有了充足的累积，完全能够担任组长这一职责。并且，在今后的工作中，我也会继续严格的要求自己，改进自己！如果我有幸能担任上组长一职，我同样会积极的履行自己的义务，将小组带领上积极向上的道路！不断去追求更高的山巅！

我相信，在工作中的努力一定能得到回报！希望大家能给我一个机会，我会带领我们的团队展现出真正的实力！谢谢大家！

## 组长竞聘演讲稿实用性篇二

xxx的销售团队在与代理公司合作后，经历了将近八个月的团队摸索，逐渐走向一个成熟的发展阶段。据此□xxx在公司领导的指导下，将实施分组销售的管理模式。这是公司在大型项目的销售管理中的一大推进。这种分组销售的管理模式能够更好地加强销售人员的集中管理、更好地调动销售人员的工作斗志和激情、更好地促进项目销售的签约和回款，同时也能更好地培养销售一线的管理人才，为销售人员提供更加细致化的职业生涯规划。本人在进入xxx销售部以来，工作认真、虚心上进。借此机会，本人申请参加销售小组长竞聘。

在进入xxx销售部以来，工作一直勤勤恳恳，态度一直认认真

真。不管是在学习阶段、销售秘书岗位还是置业顾问岗位，都本着认真、严谨的工作态度进行工作。在xxx一年的时间里，先后经历了三个阶段：

### 1、学习阶段

在这一个月的时间里，本人认真地学习了接听电话和接待来访客户的正规工作流程和工作技巧。认真完成了xxx首次交付的准备工作并协助项目经理办理交付工作的各个环节。

### 2、秘书岗位

从20xx年12月3日至20xx年6月26日期间，本人在xxx项目销售部担任销售秘书。半年的时间里为项目统计相关数据近千次，且数据的准确率高，为项目做销售分析、策划分析提供了有效的数据支持。此外，协助项目经理做好各项项目重点工作的准备及实施，如：项目房屋交付、地下室交付等。

### 3、销售岗位

从20xx年6月27日至今，本人在\*\*\*\*项目销售部担任置业顾问。在公司领导的指导下，截至10月份本人完成销售房屋套数60套，实现回款19828295元。

1、对企业文化的认知和认可：在进入销售岗位前，本人接受了为期一个月从海信集团到xxx的全面、系统、深刻的企业文化培训并顺利通过了考核。

2、对项目情况的了解较为全面：目前本人是项目上的最早进入本项目并一直持续工作的销售人员。加上担任过项目的销售秘书，对项目数据有较大的掌控力，能够为销售做出及时的效果分析。

3、个人的领导力和团队协作能力：本人在校时主修管理学，

对工作勤于思考，具有较强的专业能力；本人具有较强的计划、组织、执行、控制、监督能力；本人具有良好的亲和力、观察力、沟通能力、协作能力及应变能力，具有集体荣誉感和大局观。

如果我能荣幸地成为一名销售竞聘组长演讲，我将会建立一个具有凝聚力的、有激情的、有良好执行力的优秀销售团队。

1、沟通：建立良好的“至上而下、至下而上”的纵向沟通渠道，同时构建合理的团队成员之间的横向沟通平台。此外，加强与兄弟团队的有效沟通也是必不可少的。

2、协作：有了良好的沟通就能提高彼此的信任度从而提高团队成员之间的协作能力，鼓励队员互相之间的有效协作，进而达到1+12的工作效率。

3、执行力：有了良好的协作就能发挥团队良好的执行力。对于上级安排的工作合理安排时间，合理安排协作配合，以高效率、高标准完成工作为目的。

4、关于团队士气：要达到理想的销售业绩，必须要保持销售人员的激情和士气。本人将会用自身对工作的热情和日常生活中的激情感染我的队员。对于个别队员的问题要及时去深入了解情况，在发现问题的同时解决问题。

分组销售意味着我们的销售团队正以更快的速度不断地完善自我。担任组长是需要担任更多的工作、承担更多的压力，但同时也能更好地为队员们服务；担任组长是需要对自己有更高的要求、更严格的考验，但同时也会为自己的工作价值赢得更大的肯定。我相信我可以胜任销售组长这个岗位，特此提出竞聘申请。谢谢阅毕！

## 组长竞聘演讲稿实用性篇三

各位领导、各位同事：

大家好！我今天参加的是收银组长竞聘演讲，叫，今年x岁。从事收银员的工作已经有年了。在这些年的学习和工作经验中我深深体会到作为一名收银员的重要性和严谨性。要想把收银工作做好，必须要有三心：

收银工作每天接触最多的就是钱。多一分，少一分都要自己负责，容不得一点马虎。这就要求收银员要非常的细心。对每一笔帐都要认真核对，在确认无误的基础上以最快的速度为客人输手续。收钱时不能怕麻烦，每一张都要用验钞机过一下。如果没有验钞机的更要凭工作经验仔细辨认。在不敢确认的时候应该悄悄的请同事帮忙，千万不能引起客人不满。

耐心包括两点，其中是对工作的耐心。收银工作说白了其实也很简单，无非就是算算帐，收收钱。时间一长，员工难免就会产生消极心理，有些大意的感觉。感觉皮了，也没什么大不了的事情。往往这样就会发生帐目不清的错误。直接会影响到这个员工的工作评价和工资状况。所以这就要求员工的工作的时候要有极大的耐心，时刻保持头脑清醒。把每一笔帐都当作是一个新的开始。认真检查。其二就是对客人的耐心。因为我们毕竟是一个服务行业。在工作中会遇到各种各样的人。但无论什么样的客人，都是我们财神。我们只要能随时送上一个甜甜的微笑，轻轻的道上一句对不起，任何客人，任何事情都会迎刃而解。曾经有一位领导用这样一句名言要求我们，他说：把一件简单的事无数次的做好就是不简单。我感觉用它来形容班组长竞聘演讲稿的工作再贴切不过了。

所谓忠心就是对老板的忠心，对公司的忠心。收银工作本身也属于财务的一个部分。所以在工作中就应该遵守财务的规则。不应该问的不问，不应该说的不说，不属于自己的东西更不应该去想。只有有了一个诚实的'心态，健康的思想，才是做好收

银工作的踏实基础。员工在工作的过程中,必须以公司为家,要以大家的利益为重,不能考虑自己小家的私利,听从领导的安排。

综上所述就是我对收银工作的理解。如果大家能给我这个企业班组长竞聘报告机会让我当一名收银员,我一定按我自己所说的严格要求自己,努力工作,团结同事,为领导排忧解难。

尊敬的各位领导,各位同事!我要说的是:给我一个平台,我一定会做得更精彩!请大家相信我!

谢谢大家!

## 组长竞聘演讲稿实用性篇四

尊敬的各位领导,各位评委:

大家好!感谢商场为我提供了这次公平竞争的机会,也感谢各位评委为我的演讲进行评判。

我叫蒋亚锋,今年20岁。于20xx年9月进入新华百货东方红店在四楼新百伦专柜担任销售员一职[]20xx年10月进入新华百货现代城店,在5楼新百伦专柜担任店长一职。同时[]20xx年2月,担任新百伦爱跑俱乐部负责人以及指导教练。在担任品牌店长和俱乐部负责人近一年的工作中,使我在组织,管理以及活动策划三个方面积累了丰富的经验。之所以竞聘这个岗位,是基于我对这个岗位的了解和对自身认识的情况下做出的选择。竞聘这个岗位对我来说是一次挑战,所谓没有压力就没有动力,有了目标,才能去努力,只有通过努力才能成功。

此次我竞聘的岗位是商品五部柜组长一职。下面我将我竞聘的条件,优势以及态度向大家做以汇报:

第一,实力和信心给予了我竞聘的勇气。“爱拼才会赢”,

从我对柜组长这一职位的认知来看，柜组长在管理工作链中正如那机器中的轴承，集整合，协调，沟通为一身的工作枢纽。不仅提高了理的质量，也同样加强了工作的执行效率。我的优势就如同轴承和润滑油的作用。有着丰富的专业知识、业务技能，及基层管理工作的经验。

第二，务实的工作作风，创新的管理方法，增强了我竞聘的底蕴。我坚持以干一行，爱一行为的原则。能冷静处理突发事件，了解百货业态的工作流程和营运模式。遇到问题能高效率解决，我认为“问题”同样是机遇。在日常工作中，能分清处理事物的轻重缓急，去遵循时间原则。我始终坚定不移的认为，良好的工作作风和出色的业务能力同等重要。第三，“不要问企业给予了我什么，而要先问我为企业付出了什么”。古语道“欲人施于己者，必先施于人”，有舍才有得。这一理念成为我为人做事的准则，先做人，后做事。在其它门店工作的经历，使我深深懂得“管理的本质不在于知而在于行”。因此如果我能竞聘成功，将会从以下三个方面展开工作：

### 1、律人先律己，做好表率作用。

作为柜组长首先是各位员工劳动纪律和优质服务的标杆。要充分的认知到“上行下效”的两面性，必须强调沟通，包括上行沟通和下行沟通以及和其他相关部门之间的沟通。其次，还要落实工作责任，将每项工作都具体化、明确化，工作做到日清日结。做到干一行，爱一行，专一行。

### 2、以人为本，加强与员工的沟通。

新员工的自律能力弱，在劳动纪律的遵守和服务行为规范的执行上比较差，这是目前卖场存在的一个问题；另外销售方面，业务知识不全面，销售技巧生疏也显得尤为突出。针对以上两个方面的问题，我将通过各种途径，加强与专柜组长、品牌店长的沟通，不断向他们灌输相关方面的知识及技巧，同

时组织一些区域培训，做好管理工作的检查、跟进、整改，使得楼层管理工作不断向前进。

### 3、协助部门做好团队建设。

没有完美的个人，只有完美的团队。首先通过开展多样化的团队活动，增强员工竞争意识，让各片区相互形成竞争和监督关系。从而提高管理的质量，以及团队的执行力。鼓励员工去善于发现问题解决问题，有问题我们的团队才有进步的空间。以优质的服务，专业的业务知识，去抓住每一个顾客，做好每一笔销售。

以上是我的一些设想，代表了我会在新的岗位上做出自己贡献的热忱愿望，我期望公司领导给我一个能施展才华的平台，我会带着一颗忠于公司、热爱本职工作强烈的事业心去发挥我的激情与能力。如果此次没有竞聘成功，我也会一如继往，骄不胜，败不馁，继续努力，完善自我。最后用一句话与大家共勉，结束我今天的报告。“不以一时之得意，自夸其能。不以一时之失意，自坠其志！”

不为别的，只为鲜花永远在前方，我们永远在路上！我的演讲完毕，谢谢！

## 组长竞聘演讲稿实用性篇五

尊敬的各位领导、工友们：

下午好！

我叫张崇奎，1979年出生，现年31岁。本人与20xx年至20xx年在羊场湾煤矿综掘队参加工作，在羊场湾煤矿工作期间，先后获得安全标兵等荣誉称号，并担任生产班班长两年。于20xx年6月调入清水营煤矿综掘三队，在清水营煤矿工作的3年期间，获得先进个人荣誉称号一次、安全标兵一次、今

年被评为安全先进个人，并担任生产班班长、工长职务，并参加过多次集团公司和矿组织的班组长培训活动，学习到了很多专业知识。现担任生产班质检员职务。

今天，很荣幸队领导给我这次竞聘班组长的难得机会，并又给我了一次展示自我、锻炼自我、提高自我的难得机会。也借助这次难得的机会，向各位领导对我自身素质的培养和工作的信任及支持表示感谢！

竞聘生产班班长职务，我有以下几点优势：

### 1、具有丰富的班组长管理经验

自20xx年参加工作以来，我一直在井下一线从事掘进工作，并先后担任生产班班长、工长职务，有丰富的生产班管理经验。而且在我担任质检员跟生产班过程中，也在两位原生产班当班长带班过程中，总结了很多新的管理方法。

### 2、具有专业的班组长管理知识

### 3、从细节出发

因为我之前在担任本队两个生产班的质检员，所以对两巷、工作面的文明生产和工程质量等细节方面的管理有很详细的管理方法，而且对一些考核标准和考核办法非常了解，更能够体现在以后的工作中对细节方面的熟练程度。

### 4、从管理制度出发

因为质检员的身份，使我对全矿及队里的相关掘进专业管理制度非常了解，所以这对我的管理有了很大的帮助，使我明白工作怎么干才是符合规定的，怎么干才能把各项制度落实下去，使工作能干的更好，更漂亮。

如果这次生产班班长竞聘成功的话，我将从以下几点开展我的工作：

1、清水营煤矿工作环境恶劣，井下情况复杂，所以首先我要把安全管理作为重中之重，认真开展各项安全管理工作，在班子生产生活当中树立安全的大旗，坚决做到不安全不生产的原则，使每一位员工安全上班，平安回家。

2、班组制度建设注重三条主线：

一是注重工作职责，使班组成员明确职责，消灭职责盲区，避免人员职务冲突，造成人员浪费。二是注重工作程序，规范现场操作，避免违章作业和错误作业，坚决杜绝“胡干、蛮干”等不正常现象的出现。三是注重工作效果，严格从安全、质量和效益三方面进行评估考核，确保工作质量。

3、班组文化建设注重三个方向

一让职工由“让我学”变为“我要学”的新局面，由被动的、消极的学习向主动地积极的学习转变，做到工作学习化，学习工作化，不断提高职工的综合素质；二是注重安全文化，形成人人都是安全宣讲员、安全监督员的机制，建设安全型班组；三是注重和谐文化，通过班内互动、班后座谈会等活动，建设和谐型班组。

今后，我会在我的工作中努力学习，取长补短，完善自己的不足之处，使自己更好的胜任工长之职，请大家监督。

谢谢大家！

## **组长竞聘演讲稿实用性篇六**

尊敬的园长、各位老师：

你们好！

今天我要竞聘的是中班组的教研组长，教研组是一个大集体，有一个优秀的教研组长，能带动大家的工作激情，创造更多的佳绩，我希望通过我的努力，有幸能成为这个人。

我工作七年，当班主任七年，愉快的胜任了五年教研组长，虽说没有惊天动地的工作业绩，但是也积累了一定的工作经验。

### 1、识时务者为俊杰。

及时认清当前教育的新形式，不断追求新的教学理念，完善自己的专业文化素质，为胜任我的工作做好准备。竞聘上岗是当前人事改革的一大措施，能提高工作的主动性，责任心，所以我今天站在这里，接受大家的考察，竞聘一个可以为大家服务的机会。

### 2、工欲善其事，必先利其器。

在这7年的工作中，我一直保持着高涨的工作热情，踏实的工作作风，不倦的工作态度。认真完成本职工作的同时也不断接受新的挑战，在学习和实践中锻炼自己，将知识内化为经验，将计划实施成行动，在失败中成长，在成功中升华。

### 3、不登高山，不知天之高。

本人在7年的教学中，一直抱着“满招损，谦受益”的求学态度，潜心探索教育教学理论，并在课堂上勇于实践，不断总结经验教训，自认为具有了一定的教育教学研究水平。相对我们中班这么多的年轻老师来说具有良好的带头作用。

### 1、倡导民主的作风。

共同研讨，少做表面文章，多做实事，力求工作的实效性。天时不如地利，地利不如人和，家和万事兴。只有团结，工作才能形成合力。教研组的事情要和大家商量，虚心真诚地听取组内老师的意见，努力营造一个相互信任、相互帮助、相互理解的人际关系，和谐的工作环境，一个“既有民主，又有高度集中，又有个人心情舒畅”的工作氛围。

## 2、挖掘每一位教师的潜力。

教研组是一个集体，就好象是一株生机勃勃的大树，我相信每一位老师都是一枚果实，都有无穷的潜力，只有大家齐心协力才能构成硕果满枝、花香四溢的动人风景。我们中班组的老年轻，有活力，他们缺少的不是才华，而是需要更多发现和表现的机会。希望通过个别交流，开年级组会议，小型的聚会等形式鼓励，引导每一位老师，让他们发现自己的长处，争取表现的机会。让教研组不但充满朝气还要充满激情。

## 3、理论学习为先导，提高科研水平。

新《纲要》要求我们成为研究型的教师。提高教师素质的工作应该把教师队伍整体素质的提高作为管理的主要目标，多组织教师进行相互之间的业务素质交流，可以使教师相互取长补短，共同提高。以公开课和科研课题为楔机，加强理论的学习和实践的操作，重视交流，共同提高。

如果我很荣幸的成为中班的教研组长，我将珍惜这个机会，用心，用情、用良心干好工作。反之，不能上岗，我也会正视自己的不足，在以后的工作中继续努力。

谢谢大家！

组长竞聘演讲稿范文合集六篇

司机组长竞聘书范文

班组长岗位竞聘演讲稿

幼儿园教研组长竞聘演讲稿范文

客服组长竞聘书

组长岗位竞聘书

公司组长竞聘书

班组长竞聘书

量贩式ktv组长竞聘书

## 组长竞聘演讲稿实用性篇七

尊敬的各位领导、各位老师：

大家好！今日站在竞聘班级组长的讲台上，我的内心一如这六、七月的天气：既有骄阳似火的热情，又有大雨倾盆般的冲动。说到热情，是因为外表看起来比较舒适的我，其实心里有几分不甘落后的情愫在涌动；说到冲动，是因为站在则多优秀的老师面前，真的感觉自己有点底气缺乏。不过，我告诉自己：参加本次竞聘活动的本身，对于我来说就是一次难得的机遇，一个严重的考验，一笔不菲的财富，所以，我来了。希望能够得到各位领导和老师的支持和鼓舞，谢谢大家！以下请容许我用几分钟的时间介绍一下自己：

站在您面前的这位是85后的一员，乍一看，可能还带有几分青涩、几分稚嫩，其实我已经是一位年轻的“老老师”了。由于我对当老师这一愿望的极度迫切□xx年中师毕业后，17岁的我就登上讲台，成为一名老师。尽管我通过自学，在短短

几年内相继拿到专科、本科学历，但是，没有真正地走进大学校园，依然是我人生的.一大憾事。随着教学工作的不断深化，我渐渐明白：学历和教学教过并不成正比，强烈的责任感是做好一切工作的重要砝码。

从教几年来，我脑中想着责任，肩上扛着责任，心中装着责任，一直认仔细真、兢兢业业地面对每一项工作。来到千口中学后，“责任教育”活动正开展得如火如荼，在高唱“责任之歌”的大气氛中，我一直满负荷、超负荷地工作，但我从未向领导提过什么要求，而是把责任感融入到每一项工作中，对学生负责，对学校负责，对自己负责。

一直以来，我都怀着一颗感恩的心来面对陪我一路走来的人，在人生的大舞台上，每个人都是一个独一无二的角色，工作中亦是如此。在大家的关心和帮助下，我努力让自己这个角色变得更加生动、更加传神。

xx年，我代表南乐县明天实验小学参加县教育局举办的同课赛，荣获一等奖，并在学校组织的优质课比赛中屡次荣获一等奖□xx年，在市教育局举办的“树优良师风展老师风采”演讲比赛中荣获三等奖，并在学校和县教育局组织的各类朗诵比赛、演讲比赛中屡次荣获一、二等奖。作为一名语文老师，所任教班级的成绩在班级中均名列前茅。作为一名班主任，我努力让班里的孩子感受到成长的快乐。学习之余我带着他们仔细面对各种比赛：朗诵比赛、演讲比赛面前，我是他们的语文老师，指导他们的抑扬顿挫，第一名，我们班的；歌咏比赛面前，我化身为他们的音乐老师，教给他们1234，第一名，我们班的；队形队列比赛面前，我化身为他们的体育老师，共同练习左右转走，第一名，我们班的；就连靠体力取胜的拔河比赛，在实力相对较弱的情况下，经过同学们的共同努力，第一名还是我们班的……当然，偶然也有发挥失常的时候，〔此处略去37个，呵呵〕，一本本鲜红的荣誉证书记录着我前进路上的每一个足迹。另外，我曾经担任过两年的语文教研组长，在千口中学负责了一年的学生会工作，

在一定程度上丰富了我的实践经验，提高了我的组织能力和治理能力。

当然，这些成绩都已经属于过去，假设我能竞聘班级组长成功的话，我的工作将出现一片新的天地。以下，我就通过几个要害词谈一下自己对班级组长工作的一些看法：

班级组长首先要摆正自己的位置，做好效劳工作。既要为学校校长室、政教处、教务处做好效劳工作，又要为班主任、科任老师、学生家长提供实实在在的效劳。做好领导、老师、学生家长之间的协调工作，制造一个团结、协作、和谐的良好工作气氛。

班级组长是班级工作的领头人，必须起到模范带头作用。我会在学校各项工作中身先士卒、以身作则，在制度面前力争做到公平、公正、公开，让领导放心、同事满足。

陶行知先生曾说过：千教万教，教人求真；千学万学，学做真人。学校是培育人的地方，首先要让学生成为一个老实守信、懂得感恩、堂堂正正的人。初中阶段正是学生正是人生观、世界观、价值观初步形成的重要期间，我们要从小事抓起，对学生进行及时有效的引导，培育其良好的行为习惯。

学校的中心工作是教学，教学质量是学校赖以生存并长足进展的生命线。老师们要在教学上再多花点儿心思，努力向课堂要效率，打造高效课堂，另外，面对我校学生根底比较薄弱的情况，还要在课后做好学困生的补困工作等等。在全校师生的共同努力下，使我校的教学工作再上新台阶。

老师们，我今日的演讲给大家展示了一个真实的我，希望您为我投上珍贵的一票，给我一次时机，我将还您一份满足，相信我，谢谢大家！

## 组长竞聘演讲稿实用性篇八

尊敬的各位领导：

我叫陈以桐，来自\*\*，今年25岁，毕业于\*\*经贸电子学校计算机专业。今天我竞聘的岗位是零售督导一职，首先非常感谢企业提供一个这么好的平台让我可以展现与提升自己，也感谢企业对我的培养。

在企业工作的三年中我学会了很多，学到了怎么样去做一名合格的导购、优秀的管理者。为了更好的展现自己在平时所积累的知识与经验并且能更好的为企业服务，也为了能更进一步的提升自己，发现自己的不足。特竞聘零售督导一职。如果这次没成功，那证明我还存在许多问题与不足，那么我会更加努力的去学习去磨练，提高自己的专业技能。过去的三年中我学习到督导的主要工作职责：

1、领导区域同事做好销售工作。并跟进促销执行情况。

2、根据企业制定的具体的销售目标进行分解，年级组长竞聘稿分解到每季度、每月，并对销售完成情况进行跟进，并制定下一步销售提升计划，及时有效的对区域库存进行商品整合。

把每一个客户都当成自己的朋友。不说没有把握的话，无论说谎能得到多少暂时的利益。努力培养对客户真诚健康的亲善态度，销售的同时也喜欢把\*\*（企业名称）集团的理念自然的传递给客户，行为胜于言语嘛。尊重每一个客户，对于客户给予的合作，心怀感激，并对客户表达出自己的感谢。现在很多客户都和我成为了很好的朋友。如果说我这几年的销售是成功的，除了集团的每一位同事的帮助外，我的客户对我的帮助也是非常重要的。对于下一步的工作我也有一些想法，销售人员都知道获取订单的道路是从寻找客户开始的，培养客户比眼前的销量更重要，如果不发展新顾客，销售总

有资源枯竭的一天。

一、积极维护老客户。替客户着想，针对每一个客户的实际情况推荐适合他的产品，绝不因为自己的利益让客户选择没有必要的产品，要让客户的每一笔投入都达到最大化的收益。让客户信任自己、信任企业，从而让老客户给我们带来更多的新客户。

二、通过自己的社会资源向朋友们推荐企业产品，并充分依靠企业的宣传活动，积极出去宣传银行柜组长竞聘集团产品和理念，接触新客户争取更多的成单机会。

三、更加提炼自己的品格，有品格的人才能立足于社会，才能无愧于自己、才能为集团做出更大的贡献，做一个信守原则的人最会赢得客户和朋友的尊重和信任。因为他们也知道，企业给他们提供一种需要并不是无条件的，而必须是在坚持一定原则下的满足。知道我们是有品格的人和有品格的企业，我们的客户才有理由相信自己在给他推荐企业产品时同样也遵守了一定的原则，他们才能放心与我们合作和交往。

无论我的竞聘是否能够成功，对我自己来讲都是一次检视自己和锻炼自己的机会。今后我都会一如既往的努力工作，一如既往的宣传企业理念，一如既往的为作为一个\*\*（企业名称）人而骄傲。谢谢在场的每一位！

## 组长竞聘演讲稿实用性篇九

尊敬的领导，亲爱的同事们：

大家好！

非常幸运有机会参加独立小组的竞聘，对于这次小组组长的竞聘，既是对自己一段时间来工作的总结，也是对现阶段工作能力的一次检验，更是对未来工作的一次挑战。

公司主张独立小组，一定程度上放宽了权利，但同样分担在每个独立小组的身上责任也就加重了。独立小组的每个成员所做的事情所代表的不单单是公司，也添加一些独立小组的一些特性，其成员的表现好坏影响着独立组的命运，也就联系着本身的命运。独立组的成员的权利会一般高于非独立组成员，所以独立组的责任也会高于其他成员，但是如果能够承担起肩上的责任，就能够获得更大的利益。

独立组的现阶段的任务主要是网络优化和网络改造，但这个对于独立组来说是远远不够的。一个真正的独立组除了做好现阶段这两个工作外，更重要的是能够完成例如调试，安装，施工，维持甲方关系等其他的工作，适应将来的公司发展的需求。小组独立的不仅从经济上独立，更重要也要从技术上独立，综合能力的加强，这就需要小组要有较强的学习能力。小组的成长结果是打造一个专业化全能的团队，具有超强的实力，能够按时独立高效完成公司总部的下达的任务。

所以作为小组的组长需要具有以下的能力：

- 1、能够分清责任；
- 2、具有一定的技术水平，能够处理一般技术问题；
- 3、具有较强的学习能力；
- 4、具有高尚品德，团结组员，沟通能力强；

对于现在的我，入职近半年，关于工程方面上的还缺少太多的经验，需要很长时间的磨练，在沟通能力上更需要加强，但是还是要抓住这次机会，给自己一个挑战。

关于未来几年的发展，就是平时每天多学点知识，多积累点经验，能够准确的处理好工作，将来做个广电技术达人。

在几个月的工作中，感觉到公司的在规划设计中存在着矛盾，矛盾的产生来自很多方面，但我认为主要是责任没有真正的分清，例如，在电缆网上设计中，分给设计者一个区域，偶尔部分设计者会丢掉一个楼，留下来成了光网问题。就是设计者没有能够分清自己的责任。在设计的过程中，每个设计者应该用心去做，坚持与人方便才能于己方便。

公司的小组组长竞聘活动，给了每个人平等的机会，更重要的是检验了每个人的能力，也会激励每个人去努力工作。俗语说宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来，相信经过这次考验，没有成功的人会有质的积累，成功的人会有量的突变。

## 组长竞聘演讲稿实用性篇十

大家好，我竞聘的岗位是呼叫中心班组长。其实在今日来说，无论我们从事任何工作，电话都已经是我们离不开的特别重要的沟通工具，一部小小的电话，可以为你带来财宝，带来好的人际关系，同样也是这部小小的电话假如利用的不好，也特别有可能会损害你的人际关系，损失财宝。

首先要感谢大家能够听我介绍有关呼叫中心解决方案优势的演讲，我个人这个世纪初xxx年起先加入呼叫中心供应商行列，到现在已经有6年的时间了，这6年的时间我的工作始终与电话有着特别紧密的关联，俗话说术业有专攻，我个人擅长的就是电话营销，呼叫中心以及沟通技能训练的系统集成解决方案的探讨。

所以如何利用好我们手中的电话提升我们的工作魅力，从而让我们的电话，帮助我们多赚钱，帮助我们赚大钱，真的.就是特别特别重要的事情。

呼叫中心能为你做以下事情：

全程录音电话营销过程，便利客服经理，找出最佳沟通技能

员工的模范通话过程，供大家共同学习。

帮你归类整理客户资料，不同类别的客户将不再混为一谈。你可以通过系统软件清楚理出意向客户，优质客户。

帮你分发电话营销任务。一般电话营销中心用excel表格打印出客户联系资料后，分发给电话营销员，这样不仅奢侈时间，且奢侈资源，同时信息共享不刚好，我们的呼叫中心的客户管理软件为你胜利解决这一难题，而不费吹灰之力。

可以快速查阅电话营销员营销任务完成状况，以及完成结果，以便刚好与销售经理沟通联络上门探望事宜。

客户上门探望记录，客户看法和建议，以及客户的意向如何，何时会购买我们的产品，何时须要我们的服务，以及客户提出的种种要求等。销售经理或业务员刚好异地或本地更新探望记录，便利电话营销人员推断是否须要再次电话回访一次。

客户来电资料弹屏，这个是呼叫中心的特色功能，用户可以依据客户的来电号码，在软件上显示客户资料，以及订单状况，售后有没有检修，售后看法等等。便利电话服务员精确快速推断来电客户是谁，给客户一种亲切和被尊敬，被以贵宾礼遇服务和接待的骄傲感。

呼叫高峰调剂，一般的商贸公司，来电订单比较多的，上午9点到11点，下午2点到4点之间属于来电业务高峰期，也有的用户不是这样，呼叫中心能够给你一个精确推断来电高峰期，依据此数据你可以合理搭配你的服务和营销人员的时间配比。

呼叫损耗，所谓呼叫损耗就是客户来电多少，服务人员接听胜利多少，未胜利率即为呼损，这样客户服务经理可以刚好检查呼叫中心服务质量。

呼叫转移：下班时间或者节假日的时候，有的用户在办公室

无法实现24小时值班的，利用呼叫转移的方式，可以将客户在非上班时间打来的电话呼叫转移到相关负责人的手机上或者家庭电话上，这里在专业术语上也叫二次拨号。

来电排队等待：用于用户坐席数量不多，服务热线偏多的状况下，来电的客户假如在来电高峰时进来，坐席往往处于全忙状态，此时系统会提示客户“请稍等，我们会尽快将你接入”。假如是贵宾会员，还可以优先排队。

最终，呼叫中心是一个解决方案，集计算机软件与第三方硬件设备的it解决方案，主要由客户关系管理软件，呼叫限制平台软件，电话语音卡，其他相关第三方计算机硬件设备构成。

## 组长竞聘演讲稿实用性篇十一

尊敬的领导，亲爱的同事们：

大家好！

今天我怀着激动感恩的心情来参加这次竞聘，感谢领导给了我这次展示自我才华的机会！

我叫xxx是xx专柜柜长，我来公司两年多的时间里，我一直按照公司的规章制度，工作流程，严格要求自己！以超市为家，领导同事为家人，顾客至上，做为自己工作奋斗的目标！积极配合上级领导的工作！做为一个联营专柜的柜长，我认真接待好每为顾客，做到帐目日清日结，帐货相符。对商品的畅销，滞销和缺断货及时反映到厂家，在厂家业务离职期间，我亲自去厂家挑选货品，保证了货源的充足和销售的稳定。

今天我来竞聘组长一职，我深知组长是经理的左膀右臂，是经理和员工沟通的纽带，起到上传下达的作用！要有良好的沟通能力，应变能力和团队精神！在平时的工作中我积累了

很多经验，只有把一线的工作做好，才能胜任组长这个职位，我做好了充分的准备！

如果能竞聘成功，我会在今后开展以下工作：

第一：管理，严格按照公司的规章制度要求自己，要求员工，以身作则，积极和员工沟通，维护卖场纪律，提高员工素质加强卖场服务，！帮助有困难的员工，提高员工积极性！把经理下达的工作及时完成，把卖场的信息反馈给部门经理！真正做到管理就是效益！

第二：商品管理，对于联营专柜，及时跟供应商联系应季新品及时上柜，过季商品及时甩货！自营专柜，在选货上根据不同的需求和潮流，价位上来选择。保证畅销商品抓货源，平销和滞销商品及时调整排面和联系厂家调换货。对于商品的缺断货及时选择类似商品替代！对断码过季的商品在节假日开展促销活动，促进商品的销售减少库存的积压！

第三：市场调查，定期安排员工做市场调查，把同等商品的市场信息做详细的调查，详细的做记录，掌握市场信息，对商品的价位做相应的调整！

第四：其他管理，保证排面的充足丰满，商品一货一签，卫生彻底的`清查，加强对员工的仪容仪表和对员工定期培训！加强员工的服务意识！

在今后的的工作中我会用心做好每一件事情，把小事做完美大事做精彩！

## **组长竞聘演讲稿实用性篇十二**

尊敬的园长、老师们：

你们好，在这里我预祝你们国庆节快乐、心想事成！今天我

参加的是教研班组长竞聘演讲稿。

读小学时，我就懂得了“天生我材必有用”这句名言，从那时候起，不论是当学生，还是做教师，我都以这句名言作为己的座右铭，激励己，不断进取。

我们常说：要给学生一滴水，己首先必须有一桶水。作为教研组长，她面对的不是一群小朋友，而是教师，是同事，因此我首先要做的第一件事是给己充电。我会更刻苦钻研业务知识，主动学习内外地先进经验，时刻关注教学最新动态，不断提高己的`理论水平和教学水平。

再次搞好教研工作光靠热情是不够的，还必须有务实和进取精神。如果我是教研组长，我会带动大家做好调查研究工作，有针对性地对教学进行教改，使活动内容满足家长要求，教学方法和手段能适应时代的步伐。

老师们，我知道我上面所说的你可能会说我是纸上谈兵，夸夸其谈，但是如果我真的做了教研组长的话，我会付诸行动，绝不会让大家失望，谢谢大家。

## 组长竞聘演讲稿实用性篇十三

尊敬的领导：

我叫xx□现年xx岁。于x年xx月xx日参加工作至今。一直从事分厂划线工作，工作中对产品以及工序、加工设班组长竞聘报告范文备、加工范畴、物料特性都有所了解。在去年代理副组长一职中，带领本小组认真负责的完成分厂下达的各项任务和指标。在近一年代理小组副组长期间，针对小组的机台和劳动量进行了些合理的调配。

工作中认真学习和贯彻公司现场管理理念，着实推进tpm和5s管理。在此十分感谢分厂领导给予我一个公平竞聘上岗的机

会，此次我将竞聘分厂精工段镗划组副组长一职。

在履行职责方面，我将不断学习并强化决策管理。组织好每一位工作成员，及时完整生产各项任务。并严格要求安全方面和质量技术等规范操作，防范操作风险，确保产品质量与生产的正常开展。

我个人认为做一个好的，小组领头人要具备有良好的群众基础、协调能力和沟通能力。更要具备过硬的`理论基础和实际操作能力。要懂得资源分享，不能墨守成规，要敢于创新，我这里所说的资源是指工作经验和技术分享。

做为班组长，做为分厂工段的“兵头将尾”。班组长个人的中和素质和管理水平，会直接影响到班组生产和工作。做为班组长一；是要解放是思想，转变观念。（细想支配行动，有什么样的观念就有什么养的行动。）二；是要虚心求教幼儿园教研组长竞聘稿，开拓视野。（由于受主观和客观条件的限制，人的思想意识都有不同程度的限制，人的思想意识都有不同的局限性，班组长也不例外。）三；是要大胆尝试，勇于创新。（班组长长期战斗在生产第一线，对生产经营的弊端和不切实际的地方十分了解。对班组建设中的薄弱环节也心中有数，这就需要哪出勇气大胆进行改革创新。）

做为班组长要不断的、继续的加强学习，积极进取，不断提高自己的综合素质和创新能力，不断改进工作中的薄弱环节，提高工作质量。明确自身责权，在班组管理中不墨守成规，生产中不断提出新的设想和办法。努力提高安全管理水平，提高产品质量、生产效率、降低生产成本。严格进行班组考核，充分调动全班组人员的生产积极性，用真挚的情感认真负责的态度凝结班组全体成员。

竞争出人才，竞争出效益，我将以这次竞争上岗为自己工作的新起点，与大家一起积极努力，为共创新业绩而勤奋工作。

如果在本次竞岗中得到领导和同志们的大力支持，得以继续担任  
镗划组副组长一职，我将对本小组今后工作和生产中加以监督与跟进图书馆馆长竞聘，防止出现的各种问题，并及时加以修正和改善，集思广益给出想法和意见。

## 组长竞聘演讲稿实用性篇十四

尊敬的园长、老师们：

你们好，在这里我预祝你们国庆节快乐、心想事成！

读小学时，我就懂得了“天生我材必有用”这句名言，从那时候起，不论是当学生，还是做教师，我都以这句名言作为己的座右铭，激励己，不断进取。

我们常说：要给学生一滴水，己首先必须有一桶水。作为教研组长，她面对的不是一群小朋友，而是教师，是同事，因此我首先要做的第一件事是给己充电。我会更刻苦钻研业务知识，主动学习内外地先进经验，时刻关注教学最新动态，不断提高己的理论水平和教学水平。

再次搞好教研工作光靠热情是不够的，还必须有务实和进取精神。如果我是教研组长，我会带动大家做好调查研究工作，有针对性地对教学进行教改，使活动内容满足家长要求，教学方法和手段能适应时代的步伐。

老师们，我知道我上面所说的你可能会说我是纸上谈兵，夸夸其谈，但是如果我真的做了教研组长的话，我会付诸行动，绝不会让大家失望，谢谢大家。

## 组长竞聘演讲稿实用性篇十五

尊敬的园长、各位老师：

你们好！

今天我要竞聘的是中班组的教研组长，教研组是一个大集体，有一个优秀的教研组长，能带动大家的工作激情，创造更多的佳绩，我希望通过我的努力，有幸能成为这个人。

我工作七年，当班主任七年，愉快的胜任了五年教研组长，虽说没有惊天动地的工作业绩，但是也积累了一定的工作经验。

我的竞岗优势：

### 1、识时务者为俊杰。

及时认清当前教育的新形式，不断追求新的教学理念，完善自己的专业文化素质，为胜任我的工作做好准备。竞聘上岗是当前人事改革的一大措施，能提高工作的主动性，责任心，所以我今天站在这里，接受大家的考察，竞聘一个可以为大家服务的机会。

### 2、工欲善其事，必先利其器。

在这7年的工作中，我一直保持着高涨的工作热情，踏实的工作作风，不倦的工作态度。认真完成本职工作的同时也不断接受新的挑战，在学习和实践中锻炼自己，将知识内化为经验，将计划实施成行动，在失败中成长，在成功中升华。

### 3、不登高山，不知天之高。

本人在7年的教学中，一直抱着“满招损，谦受益”的求学态度，潜心探索教育教学理论，并在课堂上勇于实践，不断总结经验教训，自认为具有了一定的教育教学研究水平。相对我们中班这么多的年轻老师来说具有良好的带头作用。

我的工作设想：

### 1、倡导民主的作风。

共同研讨，少做表面文章，多做实事，力求工作的实效性。天时不如地利，地利不如人和，家和万事兴。只有团结，工作才能形成合力。教研组的事情要和大家商量，虚心真诚地听取组内老师的意见，努力营造一个相互信任、相互帮助、相互理解的人际关系，和谐的工作环境，一个“既有民主，又有高度集中，又有个人心情舒畅”的工作氛围。

### 2、挖掘每一位教师的潜力。

教研组是一个集体，就好象是一株生机勃勃的大树，我相信每一位老师都是一枚果实，都有无穷的潜力，只有大家齐心协力才能构成硕果满枝、花香四溢的动人风景。我们中班组的老师年轻，有活力，他们缺少的不是才华，而是需要更多发现和表现的机会。希望通过个别交流，开年级组会议，小型的聚会等形式鼓励，引导每一位老师，让他们发现自己的长处，争取表现的机会。让教研组不但充满朝气还要充满激情。

### 3、理论学习为先导，提高科研水平。

新《纲要》要求我们成为研究型的教师。提高教师素质的工作应该把教师队伍整体素质的提高作为管理的主要目标，多组织教师进行相互之间的业务素质交流，可以使教师相互取长补短，共同提高。以公开课和科研课题为契机，加强理论的学习和实践的操作，重视交流，共同提高。

如果我很荣幸的成为中班的教研组长，我将珍惜这个机会，用心，用情、用良心干好工作。反之，不能上岗，我也会正视自己的不足，在以后的工作中继续努力。

谢谢大家！

文档为doc格式

## 组长竞聘演讲稿实用性篇十六

各位领导、各位同事：

大家好！

今天我怀着无比激动的心情，来竞聘一采队班组长一职。首先我为我能够工作在xx煤矿的大家庭里感到十分荣幸，同时要感谢矿委领导给予我们这次锻炼和提高自己的机会。此次竞聘，我主要是为了响应制度改革的召唤，积极实现自己的人生价值，为阳城的发展奉献自己的能力和热情。

我认为，竞聘一采队班组长，我有如下四个方面优势：

一、较为丰富的管理工作经验。来竞聘之前，我在一采队工作，担任经采队骨干，掌握了基本的管理知识和经验，得到了大家的信任和好评。

二、良好的思想政治素质。良好的思想政治素质和职业道德，是指导我们工作的动力和指南。作为一名管理人员，工作中，我尽心尽力，尽职尽责，及时将发现的问题积极主动地与上级领导沟通，确保采面安全生产。自去年以来，共发现一般问题24次，未发生一起安全事故。

三、勤奋好学、持之以恒。凭着不懈努力□20xx年底我考取了班组长资格证书并在20xx年5月份去的煤矿中级资格证书。

四、以身作则，树我站良好形象。我在工作中与职工打成一片，不粗口白话，视矿工为兄弟，经常与职工做思想工作。

俗话说：“没有落后的员工，只有落后的领导。”班组是企业最小的‘细胞，班长也是企业最小的“领导”。班组长是班组的代言人。一个班组没有一个好班长，就形成不了团结、和谐的战斗集体；上级的各项指令、任务就不会有力地贯彻执行；在工作、生活中的疑难问题就无人去解决。班长是班组建设的组织者。要带出一支有理想、有道德、有文化、有纪律的员工队伍，就要靠班长来组织实施。针对当前班组管理存在的问题和不足，要实现由过去的“被动型、滞后型、服从型、应付型、矛盾型”向“安全型、学习型、创新型、效益型、和谐型”的转变，我认为要从以下几个方面下功夫：

一、加强班组文化建设，打造巾帼文明示范岗。首先，深入开展“百日安全无事故”活动。其次，以“提高岗位技能、礼貌用语”为，争当岗位技术能手。最后，以“创建标准化工程”为主线，把班组力量凝聚起来，把队伍素质强化起来，把单位形象树立起来，把班长职能、作用发挥起来。

二、班组长要发挥好组织协调作用。任何工作都需要班长与班员周密协调、密切配合，才能凝心聚力、整体推进。因而班组长必须具备良好的组织协调能力，该管的事情要切实负起责任，该及时处理的事情决不拖延，该本班组管的事情决不拖泥带水。

三、班组长要技术全面，业务精通，并能以身作则。班组长应善于学习，不断提高。小事不让领导操心，大事做好领导助手。要做到“一专多能”，在管理上敢说敢管敢当，在业务上又很精通。这样才能发挥班长的表率作用和做好领头人。

四、班组长要勤交流、多沟通，作风民主，善待每一名班组成员，营造和谐气氛。作为一名班长，只有通过交流才能了解班员更多真实的想法，多去关注、关心他们的困难。用实际行动关爱班组成员，不仅要关心班员的工作，更要关心她们的生活。要让班员感受到班长的作用，就是要让班员认识你，感受到你的存在，感受到你作为一名班长在为她们解决

困难。这样，班长的作用才能发挥出来，班员有什么困难也会想到你。当然，在班组管理过程中，时不时也会发生一些矛盾，这时需要班长用公平、公正和真诚的态度去沟通、交流，最终化解矛盾，拉近班长与班员的距离。

五、班组长要严要求、抓管理，班组定制度要务实管用。俗话说，没有规矩，不成方圆。一个班组没有，就没有约束机制，就形成不了班组文化。要建立一套科学、完善、与时俱进的职能、分工、工作流程以及班组工作标准和奖罚制度。同时，要确保制度和标准是规范的，实施过程是可行的，班组成员是认可的。只有这样，才能保证整个管理制度体系运作规范。

六、班组长要严格执行规章制度。在班组长日常管理中，首先要严格要求自己。其次，要敢管，不怕得罪人。

七、班组长要善于总结经验教训。不反思工作中的疏漏，就不能创新发展。不总结教训，就不能发展前进。

无论这次竞聘的结果如何，我都将坦然面对，扬长补短，全面履行好岗位职责，决不辜负领导的信任和姐妹们的厚爱！

以上是我的竞聘报告，敬请各位领导、同事批评帮助！

领导和同事：

大家好！

我叫xxx是乙班电工。今天很荣幸能参加这次竞聘活动。我是xx年四月中旬从厚板一车间调过来分在了卷取区域，刚过来时挺迷茫的，对二车间的设备和生产工艺一点都不熟悉。恰巧车间在5月份有一次大修，通过这次大修跟当时负责卷取李主任和其他同事的帮助下，我很快对区域内设备有了一定的了解。

年多下来，我感觉个人的技术水平和对生产条线的理解有了明显的提高，而且参与了多次小改小革项目，取得了一定的成绩，并连续二年荣获“总支先进”称号。这次参加竞聘，我认为不仅个人技术水平需要进一步提高，管理水平也要跟上去，首先要积极了解组员的思想动态，做好引导工作，其次要提高组员的工作热情，带好新进厂的员工，多给予他们机会，最后就是要抓好内部团结，只有班组内部团结一致，凝成一股劲，才能更好的完成工作任务。这些工作的顺利展开，首先需要自身做好榜样，严格遵守车间各项规章制度，不断地提高自身业务技术水平。

如果我竞聘成功，不仅需要负责班组人员管理，设备点检及设备抢修，还要积极配合生产条线，钳液条线搞好生产，配合检修车间对设备安装和调试时遗留的问题做进一步完善，实施一些力所能及的小改小革。这是一个机会，也是一个挑战，我相信，我能接受这个挑战。请各位领导和同事也相信我，给予我这个机会，谢谢大家。

## 组长竞聘演讲稿实用性篇十七

你们好！

今天我要竞选组长！

我相信我是有能力担任这个职位的！首先，我热爱这份工作；其次，通过学习和锻炼，我有了相当的管理能力，组织能力和领导能力、如果我有幸被选为组长，我在这里向大家保证：

- 1、我会保持较好的学习成绩、因为只有这样才能帮助我的组员进入知识的海洋。

- 2、我还要带头完成作业，并且监督我们小组的作业完成情况，使我们组员能更好地完成作业。

3、我还有一颗炽热的心去完成这个任务，因为我认为组长是一个充满责任的词语。

同学们，如果你们认为我能胜任小组长，就请投我一票吧，我会尽力为你们服务的。

谢谢大家！

## 组长竞聘演讲稿实用性篇十八

大家好！首先感谢领导给我供应了这次竞选上岗机会。

这次竞选上岗是管理须要，是新形势须要，是选贤任能举动。我参与竞选目是想通过竞选来挑战自我，超越自我，追求进步，主动给自己更大压力，并主动化压力为动力，勇挑更重担子，负更大责任，为发展做更大贡献。

今日我竞选岗位是秘书组长一职，我认为自己主要有以下几点优势：

一、较熟识文秘工作。一年来，自己始终在文秘岗位工作，并且系统学习了公文写作、文秘业务学问，更为重要是，在日常写作实践中，得到了领导和同志们大量指导和帮助，从而使自己业务水平提高较快，从采写信息到编辑简报，从写一般通知到写工作总结，几乎涉及到全部公文文种和日常事务文书，我都得到了详细实践和很好锻炼。可以说，我对文秘工作业务还是比较熟识。

二、有好工作作风和较强敬业精神。工作中，我严格要求自己，对领导交办文字工作或其它工作，我总是以仔细负责、一丝不苟看法仔细对待，并且讲究方式方法，提前打算，以最少劳动量达到最大最好效果。文秘工作加班加点赶稿子，也是常有事，对于这一点，我看作是一种锻炼、挑战自我机会，今日要交稿子，绝不拖到明天，而且要力争提前、刚好

为领导供应高质量文稿，这也是我工作中最大成就感。

三、勤思善学，学问结构合理。公文写作要求学识既要博，也要专，所以要做好文秘工作，除要驾驭公文写作学问外，对本单位业务工作也要有肯定了解。我除学习公文写作学问外，还特殊留意学习等业务学问，对国家时事、市场经济、科技发展等也有肯定了解和驾驭。

四、能够娴熟地操作计算机。从办公软件地应用，到硬件地维护修理，从上网查找资料、发送邮件，到组织网络会议等，计算机各方面应用，我都能娴熟操作。这也大大提高了我工作效率。

## 组长竞聘演讲稿实用性篇十九

尊敬的各位评委、各位同事：

大家好！我叫xx□我竞聘的职位是xx财务部副经理。这次竞聘是机遇也是挑战，在这里我衷心感谢公司给予我这次学习锻炼和展示自我的机会。面对公司的挑选和同仁的选择，我首先将我的简要经历向各位领导和在座同仁做一个简要的介绍，使大家对我有进一步了解。我1997年毕业于湖南大学衡阳分校经济管理系会计专业□xxxx年通过参加成人高考获得了中央电大会计专业本科文凭，1999年以优异成绩获得了会计师任职资格。大专毕业被分配到中国长城计算机集团公司507厂，先后从事材料核算，成本核算，合并会计报表等岗位的工作。因为工作积极肯干，专业知识比较扎实，99年开始担任财务处会计主管工作□xxxx年被聘为财务处副处长，由于认识到国有企业经营机制的局限性，于xxxx年离开507厂应聘到公司并被安排到xx财务室任主管会计至今。近三年来，我将自己切实融入到公司的企业文化中去：“以人为本，以诚待人，依法经营，照章纳税，用心营造，至高致远，遵章守制，令行禁止”，积极参与公司组织的各类学习与各项集体活动，不

折不扣执行上级领导的命令，严格执行财务制度，充分发挥财务的监督职能，不断提高服务意识，并于xxxx年度被评为xx优秀员工。三年来我主要做了如下工作：

一、准确及时地做好日常财务核算。物业管理是一门新兴行业，帐务处理虽然相对工业企业来说较为简单，但在管理上要求更加精细，通过不断摸索不断创新，建立了一套适合我公司财务管理需要的核算模式，为财务数据的收集、分析打下了坚实的基础。

二、建立、健全收费台账。随着物业公司的不断扩展，点多面广线长已成其重要特点，各项费用清缴多而繁杂，所以与同事们一起建立、健全了水、电、物管费、代收房租等收费台账，做到账目清晰，费用收缴情况一目了然。考虑到手工收费台账的局限性，于xxxx年下半年开始协助公司选购了物业管理软件，初步实现由手工向电脑化操作的过渡，提高了工作效率，降低了管理成本。

三、积极协助房产局将我公司所交的专项维修基金过渡到全电脑化管理，彻底清查各物业维修基金收缴情况，并为已交纳维修基金的业主办理、发放专用折。

如果能有幸竞聘成功，我的工作设想是：以改革创新为动力，以健全规章制度为基础，以完善管理为手段，以提高工作质量和经济效益为目标，当好助手、参谋，求真务实地开展好工作。具体来说有以下几点：

### 第一、充分发挥财务的理财功能

量入为出，日清月结，及时、准确、科学地核算公司发生的每一笔经济业务；加强对各项费用收缴工作的管理，力保每一笔收入能及时、完整地入账；通过分解落实各事业部考核收入与考核盈余指标，控制成本费用支出，切实推行内部市场化运作模式，打破吃大锅饭现象，形成“人人讲成本，管

理全员化”的成本控制体系，为完成公司全年各项经济指标而努力。

## 第二、加强在用物资的管理

针对目前公司现状，因为物业管理的行业特性，固定资产购建较少，存在更多的是低值易耗品如保安用品、保洁用品等，这部分在用物资品种多，数量多，是管理的一个难点。我认为首先应该在采购上实行计划审批与批量购置，并通过市场调查选择“物美价廉”的供货商，以降低采购成本。其次要建立严格合理的在用物资管理制度，对此类在用物资的保管、使用和报废回收都应有相应的台账登记，并做到定期核对检查，杜绝浪费，避免积压。

第三、定期进行财务分析为领导当好参谋，开源节流，及时收集、分析财务信息，对公司未来的经营管理活动提出建议，为领导们的正确决策提供可靠的依据。

第四、恪守公司的经营宗旨和服务理念，树立良好的职业道德观念，通过不断学习提高自己的业务水平。

奥运精神，重在参与！作为这次竞聘的积极参与者，我希望能竞争中获得成功，但如果竞聘不上，我也会一如既往兢兢业业勤奋工作，不断提升自己的综合素质，今天我是成功的参与者，相信明天我将成为参与的成功者。

谢谢大家！