

营业部主任竞聘演讲稿 主任竞聘演讲稿(通用10篇)

演讲属于现实活动范畴。它是演讲家通过对社会现实的判断和评价，直接向广大听众公开陈述自己主张和看法的现实活动。那么演讲稿怎么写才恰当呢？下面小编给大家带来关于学习演讲稿模板范文，希望会对大家的工作与学习有所帮助。

营业部主任竞聘演讲稿篇一

大家好！我首先感谢领导、同志们的信任和支持，给我这个机会参加竞聘演讲。

参加竞聘之前，我一直在问自己：我靠什么来参加这次竞聘？真的能适应这个新的挑战吗？思索再三，脑海中清晰的呈现出两个字：责任。责任让我选择了担当。科研引领着学校的理念，规范着学校的行动，决定着学校的品牌。我想，我愿意把这次竞聘当成争取多尽一份责任的机遇，更愿意把这个竞聘过程当作激发我教育科研意识的宣言，当作我向各位老师学习，接受各位评判的一个难得的机会。因此，我坚定地站在了今天的科研主任竞聘的演讲台前。

还一头雾水，什么是科研？从哪里入手，采用什么方法，课题研究方案是什么，怎么写，如何完成研究报告，如何组织教研组的老师进行研究等等等等，这些问题曾让我一筹莫展。但是与生俱来的那一股子拗劲，让我下定决心，要么不干，干就要弄出点名堂来，决不能辜负领导对我的期望与信任。于是我订阅了教育杂志，采购了科研方面的书籍，更添置了电脑，装上了宽带，遇到不懂的问题，就去到书里或者上网查找，或者向高人请教。

我珍惜每一次科研培训的机会，印象最深的就是两次的阿城培训，一次是在20xx年，在蒋校长的带领下，我们考察了阿

城一中，在那次学习后，我将所看、所想均应用到了后来的课题研究当中。另外一次，是在今年7月份，作为哈尔滨市科研三个拉动典型教师的我在阿城培训了一周，杨秀宝老师、曲凌云老师、杨青主任的讲座，又为我今后的科研工作指引了方向。在《农村小学开放式教学与多元智能的开发》这一课题研究中，我拟写了课题研究方案和研究计划，科研培训方案、培训计划，认真做好教科研工作总结，同校领导共同制定了科研管理制度，科研培训制度、科研考评机制等。积累了大量的材料，归档十余个类别，这些材料的积累都是我在下班后完成的，有的是熬夜熬出来的，有的是放弃休息日完成的，我的颈椎病也就是在那时烙下的。我敢说这种工作状态不是谁都能做的到的。

几年来，我还多次参与科研协作体研讨活动，上学期，在中心校结合课题进行的课堂教学后的研讨交流活动中，我参与了课后反思，团队研讨等活动，并在活动中，与市科研部门领导和区域科研协作体单位领导及研究人员共计20余人当场进行了互动交流。

5年了，现在我已经成为一名科研骨干教师，从最初的科研组的小组负责人到后来的科研组长，除了要做好班主任这一本职工作外，我也在努力的做着科研工作。如今，我也有了自己的立项课题《构建和谐班级，促进学生身心健康发展的研究》，这一课题已经被市里确立为科研三个拉动一般课题，并已经开题准备研究。在这一课题下的三个子课题也分别在区里立项，并完成了初期的工作。

贴近教师的需求，更有利于学校的发展。我愿意把它当作一种资源，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。所以，我有信心、有决心为我所做的选择去付出、去努力。没有比脚更长的路，没有比人更高的山。我相信，只要不断地挑战自我，超越自我，就一定会到达成功的顶峰。

如果我今天的竞聘，能得到领导和同事们的认可，给我信任，给我这个机会。我将倾尽自己所能，从我做起，做好科研兴校的领头雁，让教研室真正成为学校科研的主阵地，做好学校发展的智库，为领导决策提供信息、出谋划策，做好教师成长的服务员，为教师的专业化成长搭建多种交流平台，做好学校科研的管理员，让学校的科研制度更加完善。一旦我竞聘成功，我将借助教研室的优势，带领我校教师以新课程改革的理念为指导，以学校内涵发展为落脚点，依托于学校师生共同愿景的构建，潜心于学校校园文化建设、教师专业化发展、学生快乐学习、有效课堂教学的研究，为学校真正成为充满智慧、充满人文、充满信念、充满活力的师生精神家园而努力。

营业部主任竞聘演讲稿篇二

此次竞聘校办公室主任岗位，我认为自己具有以下四方面的优势：

一是对岗位有着比较深刻的认识。xx大学校办公室是校党委办公室与校长办公室合署办公室，是负责学校党委与行政日常工作的综合性组织协调部门。它沟通上下、联系左右、协调内外，其职能是参与政务、办理事务、搞好服务，具体而言就是围绕党委的工作部署和学校中心工作，用心发挥学校领导班子的参谋助手作用、信息枢纽作用，部门的综合协调作用和工作的督促落实作用等。

二是具有比较丰富的实践经验。我担任校办公室主任职务已经两年余，深知办公室在学校工作中的地位、作用，明白办公室的职责、任务和规范，明白办公室工作人员所应具备的素质和要求，同时，自己也在探索一些更好地服务领导、服务部门、服务基层的思路和方式。经过五十周年校庆、迎接教育部评估、先进性教育等重大活动的洗礼，也逐渐积累了一些经验，这将帮忙我在未来的工作中更加从容应对各种困难和考验。

三是具备较强的工作潜力。我在学校已经工作生活了三十多年，不仅仅有学院工作经历，也有机关工作经历，从事过党务工作，也从事过行政工作，因此对学校各方面状况和各层面工作都比较熟悉。在日常生活和工作中，我注意不断地加强党性修养和个人修养，言行与校党委持续高度一致，踏实干事，诚信待人。经过多年学习和锻炼，自己的领导部署潜力、组织协调潜力、决定分析潜力都有了很大提高，相应自己能够胜任校办公室主任这一工作。

四是具有爱岗敬业的工作精神。校办公室主任的岗位工作强度大、时间长、职责重，但我热爱这项工作，从不计较个人的利害得失，我的手机是二十四小时全开的，并公开承诺“有问题，找校办”，始终以饱满的工作热情和精益求精的态度来对待工作。我相信，秉承这样的工作理念，我将带领部门全体同仁，把校办工作做得更好。

营业部主任竞聘演讲稿篇三

大家好！

感谢该支行领导为我们创造了这次公平竞争的机会！我竞聘的是支行营业部主任职务。

我现年××岁，中共党员，大专文化程度，会计师专业技术职称。

我的优势：一是工作经历丰富。参加工作以来，我先后任过诸蓄员、信贷员、保卫科科长等职，积累了较为丰富的实践经验。二是改革面前有股“闯劲”。我一直把“爱岗敬业、开拓进取”作为自己的座右铭，无论干什么，都把事业放在心上，责任担在肩上，尽职尽责，埋头苦干，全身心地投入。多年来，组织上的培养，领导和同事们的支持和帮助，造就了我敢于坚持原则，主持公道，秉公办事，作风正派，求真务实，胸怀宽广，谦让容人，善于听取群众意见的品格。我

始终认为，干好事业靠的是忠诚于事业，靠的是一丝不苟的责任心。在关键时候，我从不缩头缩尾，有一种敢闯、敢作、敢为的精神。三是业务方面有股“钻劲”。在长期的银行工作中，我干过年的××，干过年的××无论是在业务学习中，还是在业务管理上，我都坚持走到哪里就学到哪里，向老领导学习，向专家们学习，向同志们学习，向实践学习，以肯于钻研的学习精神，不给自己留疑问，无愧于领导和同志们的理解和信任。前年，我主动为自己“充电”，考上了湖南财经学院的在职研究生，并较为系统地学习了银行管理、经济管理、计算机和英语等方面的知识。我感到自己在业务工作中积累了一套较为成熟的思路与方法，在管理和改革中也有自己的见解和方法。

如果有幸得到各位领导和同志们的信任和支持，我将迅速找准自己的位置，尽快进入角色，认真履行责。

一、提升服务层次，丰富服务内涵。服务是永恒的主题。要提升服务层次，要丰富服务内涵。对客户我们必须用“心”服务，做到诚心、热心、细心、耐心。要大力提倡“温馨服务”，建立××制度，熟悉掌握客户信息，把顾客看作是自己的亲戚朋友，看作是自己的家人，把自己的工作变成传递温馨的窗口，树立支行的良好形象。

二、正视薄弱环节迎难而上针对营业部经营管理基础脆弱、激励约束机制不强、思想作风不硬的现状，我认为要发扬团队精神，要具有高度的责任感，使命感和自我牺牲精神，把发展作为主题，并将业务发展的内涵和方式作为重要内容提出，全面确定了营业部的经营指标，并将指标目标化，明确发展思想和经营目标经营运作方略，在公司业务、零售业务、国际业务的运作措施方面下功夫要重点抓经营带管理，促进经营工作快速发展；下抓管理促经营，推动管理工作上台阶。在管理上除认真的落实分行的管理措施外，结合营业部的情况，认真抓好责任、计划、考核、费用、五级分类、人力资源等项管理工作，同时注重制度创新，以制度促经营。三、

创建企业文化，营造健康向上、奋发有为的文化氛围，为客户打造品牌服务。要让营业部每一位员工树立“争一流经营，创精品银行”的理念，贯穿着以实际行动落实××行长的讲话和全行员工大会的精神以高昂的热情，忘我的精神投身到日后的经营实践中去，要以知耻后勇、开拓创新、努力进取，忘我工作的奋发精神，让营业部以全新的姿态展示在分行和客户的面前。

各位领导、同志们，上述几点是我对工作的思考，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，为支行的发展添砖加瓦，积极工作。请大家支持我，我将不负重望！

我的演讲完毕，谢谢大家！

营业部主任竞聘演讲稿篇四

大家好！我首先感谢领导、同志们的信任和支持，给我这个机会参加竞聘演讲。

参加竞聘之前，我一直在问自己：我靠什么来参加这次竞聘？真的能适应这个新的挑战吗？思索再三，脑海中清晰的呈现出两个字：责任。责任让我选择了担当。科研引领着学校的理念，规范着学校的行动，决定着学校的品牌。我想，我愿意把这次竞聘当成争取多尽一份责任的机遇，更愿意把这个竞聘过程当作激发我教育科研意识的宣言，当作我向各位老师学习，接受各位评判的一个难得的机会。因此，我坚定地站在了今天的科研主任竞聘的演讲台前。

可以说我是在常红主任之后第一个开始接触科研的人。当时的我对科研这一领域还处于懵懂状态，对于我校的这一科研课题如何研究还一头雾水，什么是科研？从哪里入手，采用什么方法，课题研究方案是什么，怎么写，如何完成研究报告，如何组织教研组的老师进行研究等等等等，这些问题曾让我

一筹莫展。但是与生俱来的那一股子拗劲，让我下定决心，要么不干，干就要弄出点名堂来，决不能辜负领导对我的期望与信任。于是我订阅了教育杂志，采购了科研方面的书籍，更添置了电脑，装上了宽带，遇到不懂的问题，就去到书里或者上网查找，或者向高人请教。我珍惜每一次科研培训的机会，印象最深的就是两次的阿城培训，一次是在20xx年，在蒋校长的带领下，我们考察了阿城一中，在那次学习后，我将所看、所想均应用到了后来的课题研究当中。另外一次，是在今年7月份，作为哈尔滨市科研三个拉动典型教师的我在阿城培训了一周，杨秀宝老师、曲凌云老师、杨青主任的讲座，又为我今后的科研工作指引了方向。在《农村小学开放式教学与多元智能的开发》这一课题研究中，我拟写了课题研究方案和研究计划，科研培训方案、培训计划，认真做好教科研工作总结，同校领导共同制定了科研管理制度，科研培训制度、科研考评机制等。积累了大量的材料，归档十余个类别，这些材料的积累都是我在下班后完成的，有的是熬夜熬出来的，有的是放弃休息日完成的，我的颈椎病也就是在那时烙下的。

如果我今天的竞聘，能得到领导和同事们的认可，给我信任，给我这个机会。我将倾尽自己所能，从我做起，做好科研兴校的领头雁，让教研室真正成为学校科研的主阵地，做好学校发展的智库，为领导决策提供信息、出谋划策，做好教师成长的服务员，为教师的专业化成长搭建多种交流平台，做好学校科研的管理员，让学校的科研制度更加完善。一旦我竞聘成功，我将借助教研室的优势，带领我校教师以新课程改革的理念为指导，以学校内涵发展为落脚点，依托于学校师生共同愿景的构建，潜心于学校校园文化建设、教师专业化发展、学生快乐学习、有效课堂教学的研究，为学校真正成为充满智慧、充满人文、充满信念、充满活力的师生精神家园而努力。

营业部主任竞聘演讲稿篇五

尊敬的各位领导、各位主考官：大家好！

首先感谢领导们给我这次机会让我站在这里，来进行竞聘演讲。相信这次竞聘将是我未来人生中的一大转折。我的名字叫，大专学历，.学院中文专业毕业，05年10月荣幸地加盟.移动分公司，就任区域中心临时负责人。在上级的正确领导下，我们成立了.移动营业厅、推广了商务20、成功地完成了反抢等工作。工作半年来，移动公司先进的硬件设施、完善的市场服务、至诚的服务理念、和谐的人文氛围、深邃的企业文化、广阔的个人发展空间给我留下非常深刻的印象，它深深地震撼着我的心灵，使我坚信：选择了中国移动就是选择了人生发展的机遇。

我今天参加竞聘的岗位是移动分公司区域中心主任。这一职位肩负着四大职责，即销售、服务、信息搜集、社会营销组建及管理。其核心是服务,基础是管理。

我认为：要切实做好沟通从心开始，必须要做到沟通从新开始和沟通从行开始。也就是说我们每一位员工不仅仅要有服务创新的意思，而且更重要的是要将这种服务创新的意思应用到实际工作中去。在目前,移动通信市场的竞争中，服务已成为企业竞争的绝对因素。对手同我们的竞争已经从原来简单的价格竞争全面转移到服务竞争上来。谁的服务内涵丰富，谁的就是市场的赢家，服务创新将成为开拓客户市场的有力武器。公司已由成立之初的手机用户只有通话服务和来电显示服务发展到如今的语音信箱、手机银行，移动办公等二十余种具有附加值的服务功能。在基层营业部，目前仅仅局限于业务技术的创新是远远不够的，最主要的是我们企业的管理者和员工怎样在具体的实践工作中来做到沟通从新开始和沟通从行开始呢?我认为：目前实施零距离服务;推行首问负责制就是很好的措施。所谓的零距离服务也就是让每一位员工对客户进行贴心服务和贴身服务。即从服务意识、服务提

供上同客户的需求保持零距离。用心、诚心、真心为客户服务，强化客户就是我们衣食父母的服务理念，达到思想认识上的零距离。人性化、人情化、人文化服务，打破时间、空间的概念，以客户满意为标准达到全方位服务的零距离。加强企业与客户之间的交流、沟通。改变服务方式，强化被动式服务向主动式服务转变，营业向营销转变，等客户上门向上门服务转变，满足型服务向满意型服务转变。从而全面提高客户对中国移动的认知度、信任度和满意度，最终使客户与企业融为一体，达到企业与客户的零距离。推行首问负责制，也就是客户到营业部来办理或处理移动业务所接触、询问的第一人，这个人就负责解答客户的提问或帮助指导客户处理完业务直到客户满意离开。他不得以任何理由推托，让客户耗费更多的时间和精力。推行首问负责制是通过建立一个全员、全程、全方位的服务体系的方式，倡导全员服务，树立客户至上，杜绝在接待客户方面推诿、扯皮现象的发生，以提高办事效率来改善服务质量。既增强员工了的主人翁意识，树立了企业良好形象，同时也锻炼了员工解决问题的能力。

服务要向深层次发展：首先，要强化员工服务意识，认识到做好服务，不仅关系到企业的生死存亡和发展，更是关系到员工个人的生存、发展的根本问题，失去了客户就是失去了市场、利润，员工就失去了就业的机会，从而树立客户就是财富，服务等于收入的观点。其次，我们的员工必须要具有竞争意识。既要有勇于竞争、善于竞争的魄力和勇气，还要有硬着头皮、厚着脸皮、饿着肚皮、磨破嘴皮去闯市场的精神。要根据市场需求对外加大宣传移动通信业务品牌的力度，另外，要敢于主动去同市场接吻，和客户谈、练、爱。让移动通信的业务成为第三者插足到每一位客户的家庭生活中去。我所说的谈、练、爱，谈是指向移动客户开展业务宣传、阐述移动资费、解答客户提问、介绍移动热点等；练是指给客户演练手机上网、移动办公、手机银行、网上购物等时尚的新业务功能；爱是指延伸我们的服务，用爱心去帮助那些老、弱、病、残的客户。以打造出中国移动的服务品牌为己任。在座

的每一位都知道，在经济学中有一个很重要的法则，叫做二八原理。它深刻分析出我们的经营收入的80%是由20%的大客户带来的，这20%的大客户就是我们企业的忠实客户、信誉客户和最佳客户。显然，我们有更多的理由让这些大客户对我们的产品或服务更加满意。我们应该把大客户看作是企业发展与生存的命脉。就市场竞争现状来看，大客户已经成为竞争对手同我们争夺的焦点，做好大客户的服务工作，提高大客户的忠诚度，保持大客户群稳步发展是企业打造服务品牌，实现业务领先工作的重中之重。目前，公司已经实施了大客户经理制度，但在基层营业部就大客户的基础资料、服务策略、队伍建设和业务流程等方面还存在着一些欠缺。我认为：要搞好大客户服务工作，首先，要在纷繁复杂的客户群中找准目标，辨别出谁是大客户、谁是重要客户、谁是潜在大客户，要摸清大客户所处的单位、行业、规模等情况，建立完善的大客户基础资料，为市场营销打下坚实的基础。其次，是在为大客户提供共性服务的同时，还应提供优先、优质、优惠的个性服务。以人盯人的方式，定期分层次地走访大客户，了解客户的需求及竞争对手的活动情况，制定出人无我有、人有我优、人优我新、人新我特的服务策略，竭尽全力地满足大客户的特殊需求。第三，就是将企业中素质高、业务精、能力强的人才安排到大客户服务工作中去，切实加强大客户服务队伍建设。第四，要优化大客户服务工作的业务流程，要围绕综合受理、内部分流、优先处理、结果反馈的原则建立大客户服务的绿色通道并确保其在运行中畅通无阻。最终打造出中国移动的服务品牌实现业务领先的战略目标。

一个企业如果基础管理的基本功不好，虽然也会有短期的快速发展，但绝不可能长期持续发展下去。随着市场竞争的白热化，问题也就会慢慢浮出水面，如服务不好、统计不实、素质不高、考核不严等等。这些都会使我们企业的市场竞争力大打折扣。因此，加强基础管理工作，建立健全激励约束机制在基层营业部势在必行。

首先，要合理分工，协调好企业内部的各个部门，树立前台为

客户服务，后台为前台服务的企业协作观，使全体员工认识到前台是后台的客户，上一道工序是下一道工序的客户，形成后台服务前台、个人服务集体、部门服务全局、全员服务客户的观念。

其次，是增加管理工作的透明度，积极推行司务公开制度，大力开展民主评议的活动，这样既使管理者的工作得以有效监督也使员工的主人翁精神和参政议政的能力得以充分发挥。

第三，基层管理者要树立学习观。即，向员工要学习，把员工的需求作为基础管理的导向；向用户学习，把用户的意见作为改进工作的忠告；向竞争对手学习，用他人之长补我所短；向兄弟营业部学习，互通有无、及时改进。总之要博采众长，合理消化，有效利用。

第四、基层管理者要有安全生产意识。要遵循生产必须安全，安全促进生产的原则。在安全问题上牢记99-1=0的理论，在管理工作中99件事做好了，却出了一次安全事故，结果是前功尽弃等于0。另外，依靠管理创新提高服务水平。通过实行营业大厅大堂经理管理制，来缩短管理者同客户和员工之间的距离；实施员工满意工程，作为一名管理者心中要牢记：要使客户满意首先要使员工满意，让员工的切身利益得到满足。要有员工第一，客户第二的定律，要将员工的事看作为天大的事。因为有了好的员工就不愁没有好的客户。最终以创新推进管理，以管理推进服务，以服务推进效益。实现企业效益的最大化。建全激励约束机制，树立以人为本的管理理念。人是生产力中最活跃的起决定性作用的因素，他也是企业中的宝贵资源。在管理学中有个木桶定律就是说，一个用许多木板箍成的木桶，其水容量的多少不取决于最长的木板或全部木板长度的平均值，而取决于最短那块木板。因此在企业内部一定要加强业务学习，提高整体业务水平，这也是改善服务具体工作的实施。企业管理要以人为本，尊重人的自身价值和创造价值，以完善的机制激励人。制定出天天有学习、月月有主题、月末有评比、季度有分析、半年有总结、年年

有佳绩的激励机制。通过实施行之有效的激励机制不但可以充分调动了员工的主观能动性和创造性而且也可以增强企业的凝聚力和向心力，最终营造出一种人人有前途、个个有干头、领导关心员工，员工关心企业，和谐温馨的企业氛围。在基层营业部不但要激励有余而且要约束充分，有了完善的激励机制后，还应健全约束制度。在激励中体现约束。这也是保证企业持续稳定发展；加强对权力的监督；防止个人滥用权力而侵犯企业和其他员工权益的需要。我认为基层管理者首先应该是一名劳动者，是为企业、为员工、为客户的服务者。所以说在制度面前要人人平等，管理者要带头遵守各项制度，自觉接受制度的约束，率先垂范。要求员工做到的管理者自己应该首先作到。另外管理者要敢于承担责任，要为其管理范围内员工的行为和结果负责，要为企业负责。只有这样才能树立起管理者的威信，员工才能和您心往一处想、劲往一处使，抛弃个人得失，追求着企业的追求，幸福着企业的幸福，做到金杯银杯不如客户的口碑，金奖银奖不如客户的夸奖。最终达到客户完全满意的宗旨。总之，只要我们挥动创新的指挥棒，齐奏市场的乐章，合唱服务的主旋律，中国移动的音乐一定会更加美妙动听。

营业部主任竞聘演讲稿篇六

大家好！

首先，我想代表今天参加竞聘的教师对各位评委、各位领导的辛苦工作表示感谢，谢谢大家为竞聘工作而付出的'辛勤劳动。

我校实行中层干部竞聘上岗，我作为一名年轻教师，本着锻炼、提高的目的，参与了这次活动，走上了竞聘的舞台，因为参与的过程本身也是一种锻炼，参与的经历本身也是一种财富的积累。本人竞争的职位是定小教导处主任。希望通过竞聘进一步提高自己的能力。

比如协助校长贯彻教育方针，完成教学任务，协助校长制定和组织实施学校的教育、教学和计划，考核制度等，经常进行检查，定期进行总结。还有协助校长做好教师和有关职工的思想政治工作等。

组织学生入学，做好师生考勤考绩，组织学生考试，督促阅卷，指导质量分析；进行排课、管理好学生的学籍等，还有做好资料的搜集与整理工作。

全面了解教师的思想状况、业务专长和教学水平。协助校长选配教研组长。审查教研组的工作计划和教师的教学计划。检查教师备课及教学情况、组织观摩教学，通过听课，参加教研组织活动，检查学生作业、分析试卷以及召开学生座谈会等途径，了解和掌握教学情况。组织教师的文化和业务进修等等。

一所好的学校，好的管理理念必不可少，作为教导主任，立足定小的实际，我个人觉的，要树立以下的管理理念：一是课堂教学是学校工作的中心环节。（课堂教学的质量始终是一个学校、一个教师发展的根本途径）。二是教学秩序、教学常规是教学质量的保证（一所好的学校严格的教学常规必不可少），三是教育观念要不断更新。教育管理观念主要有：以人为本、以农为本、均衡发展、知识管理。以人为本就是要以教师、学生为本，从制度到活动组织，再到评价体系，一一显现。

能做的很少，但是我们可以树立这样的理念，我们极小校本课程的研究就是一个很好的证明。三是均衡发展，我理解的并非城乡的均衡，那我们无能为力，但我们可以做到学校内部的均衡发展，教师均衡发展，避免骨干流失的人才欠缺；学科均衡发展；学生均衡发展首先要合理分班，另外学生本身的科目要均衡；知识管理就是对存在于组织中的知识与技能进行有效地捕捉，以使这些知识和技能分布到能够帮助组织实现最大效益的任何地方的过程。知识管理注重学校的知

识创新和知识文化的建设，强调培育和促进教师的成长，从而使学校获得一种可持续发展的优势。知识管理就是要形成“创新——共享——共同发展”的有序过程。

从师德考核到教科研活动安排，再到考勤等，力争做到有章可循，有则可守，同时体现以人为本的理念。

进一步营造公平竞争的教学、发展机制坚持稳定和适当调整优秀学生、后进学生的原则，进行科学合理分班；今后教师执教镇级及其以上公开课、评优课，除上级指名外，一般都要遵循“自愿申报——说课——推荐上报”的程序，以确保教师公平竞争的机会。

可以结合学校的教研活动、多种形式的说课、赛课活动、看教学录象、外出听课、听讲座等形式。适当的时候，也要组织中老年教师上实施新课程的研究课、示范课，进一步总结中老年教师课改的经验。

学校鼓励教师以研究课题为先导，进行教学研究，科研兴教，科研兴校。尤其是个人课题，对于作出成绩的教师在评优、考核、竞聘中给予优先。另外还要加强教学反思，组织教师认真分析课堂教学的不足之处、成功之处，特别是要加强单元测试、调研测试、期末考试的反思工作，通过反思、研究，改进课堂教学，提高课堂教学效率。

教导处组织开发校本课程，合理设置综合实践活动课程。要求教师在各学科中都要开设综合实践活动，每学期至少搞2项综合实践活动。

进一步完善集体备课的机制与管理。提倡教师制作个人网页，宣传自己的科研成果。教导处带头使用计算机进行教育教学管理。

作为教导主任还要认真及时做好各种档案的搜集、整理、装

订、归档工作。要作好资料的收集，我认为要做到：一要全面系统，教导处的资料很多，有计划、制度，有上级来文，有试卷收集，有学籍管理等等，要作好资料的收集，要分门别类，作好整理。二要勤快，细心。定时整理，收集教师们该交的，定时归档。三是管理信息化。

以上是我对教导主任的一点儿个人见解，有不当之处，望各位评委、各位领导和老师多多包涵，批评指教。

营业部主任竞聘演讲稿篇七

如果我竞聘成功，我会从三个服从做起，服从各级领导的——，服从病人的——，个人利益服从——。（加以描述）

如果我竞选成功，我会从一大一小做起，即医院利益最大化和科室消耗最小化，我会竭尽所能协同科主任，于科内各位同仁齐心协力完成医院分配的各项指标，我相信由各级领导的政策扶持，完成医院交给的xx万经济指标是不成问题的，甚至可以更高，达到2300——2500万元都是有可能的，那就要看我们的工作人员怎样去做，想不想去做。

如果我竞选成功，我会从具体工作做起：在写这份竞聘材料前我给放疗室粗略的算了一笔账，放疗室这台xx多万的机器从xx年使用至今，除去消耗，成本基本上已完全收回来了，接下来收费就是医院的纯收入，如果机器保养得当它的寿命应该在10几年以上，最近几年机器的使用率达到了百分之九十多，年收入在1600万左右徘徊，如果我们科室内部的治疗方式得到全方位改进，打破治疗收费封顶的死框框，激励医生多收病人，只要有病人来源，我们技术组打破八小时工作制，做到歇人不歇马，机器连轴转，加班加点为病人服务，为医院创收，如此这般，放疗室年收入达到3000万也不是神话。

机器是我们的命根子，我会像保护自己的生命一样去呵护它，

只有经常维护保养才得以正常使用，我会以身作则当好带头人，每个周末定期加班保养机器，发现问题及早解决，以保证机器的正常运转，以做到防患于未然，争取科室年维修费用降到最低。

如果我竞聘成功，我会努力做到严格要求，严密制度，严守纪律，勤学习，勤调查，勤督促。以共同的目标团结人，以有效的管理激励人，以自身的行动带动人。努力做到大事讲原则，小事讲风格，共事讲团结，办事讲效率。管人不整人，用人不疑人。用真情和爱心去善待每一个同事，使他们的人格得到充分尊重，给他们一个宽松的个性发展和创造空间。

各位领导，假如我真的竞聘成功，我绝不会让领导和同志们以及广大病员失望的。

谢谢大家！

营业部主任竞聘演讲稿篇八

尊敬的各位领导，同事们，大家好！

首先感谢领导们给我这次机会让我站在这里，来进行竞聘演讲。相信这次竞聘将是我人生中的一大转折。拿破仑说过：不想当将军的士兵不是好士兵。我今天参加竞聘的岗位是营业部主任，我演讲的题目是《面对市场竞争，我永远不言失败》。

《辞海》中对“服务”的解释是这样的：一是为集体或为别人工作，如为人民服务。二是政治经济学术语，亦称“劳务”，不以实物而以提供活劳动的形式满足他人某种特殊需要。我的理解是：“服务”就是我们的企业和员工通过我们的产品或活动为客户提供物质或精神的价值感受。但是每个人的价值感受很难有统一的标准来衡量。因此，我们必须要有服务创新意识和服务创新的措施才能提高服务水平，改善

服务质量。以企业员工的实际行动去不断满足客户对我们服务的价值感受，最终在基层营业部实现中国移动“服务与业务领先”的战略目标。客户是中国移动的生存之本，服务是中国移动的生命线，市场是中国移动永恒的主题。但是，中国移动从中国电信分离出来至今，有些员工的服务理念并没有彻底转变。他们还残留着“吃大锅饭”、“抱铁饭碗”的思想意识。因此，服务又成为了中国移动的“软肋”。面对我们的竞争对手，怎样提高服务水平、改善服务质量、打造服务品牌是当前作为一移动通信竞聘演讲稿名基层管理者的首要任务。

中国移动通信的服务理念是“沟通从心开始”。但我认为，要切实做好“沟通从心开始”，必须要做到“沟通从‘新’开始”和“沟通从‘行’开始”。也就是说我们每一位员工不仅仅要有服务创新的意思，而且更重要的是要将这种服务创新的意思应用到实际工作中去。

在基层营业部，目前仅仅局限于业务技术的创新是远远不够的，最主要的是我们企业的管理者移动竞聘上岗演讲稿和员工怎样在具体的实践工作中来做到“沟通从‘新’开始”和“沟通从‘行’开始”呢？我认为：实施“零距离服务”；推行“首问负责制”就是很好的措施。

所谓的“零距离服务”也就是让每一位员工对客户进行贴心服务和贴身服务。即从服务意识、服务提供上同客户的需求保持“零距离”。用心、诚心、真心为客户服务，强化“客户就是我们衣食父母”的服务理念，达到思想认识上的“零距离”。人性化、人情化、人文化服务，打破时间、空间的概念，以客户满意为标准达到全方位服务的“零距离”。加强企业与客户之间的交流、沟通。改变服务方式，强化被动式服务向主动式服务转变，营业向营销转变，等客户上门向上门服务转变，满足型服务向满意型服务转变。从而全面提高客户对中国移动的认知度、信任度和满意度，最终使客户与企业融为一体，达到企业与客户的“零距离”。

推行“首问负责制”，也就是客户到营业部来办理或处理移动业务所接触、询问的第一人，这个人就负责解答客户的提问或帮助指导客户处理完业务直到客户满意离开。他不得以任何理由推托，让客户耗费更多的时间和精力。推行“首问负责制”是通过建立一个全员、全程、**体系的方式，倡导全员服务，树立客户至上，杜绝在接待客户方面推诿、扯皮现象的发生，以提高办事效率来改善服务质量。既增强员工了的主人翁意识，树立了企业良好形移动公司经理竞聘演讲稿象，同时也锻炼了员工解决问题的能力。

首先，要强化员工服务意识，认识到做好服务，不仅关系到企业的生死存亡和发展，更是关系到员工个人的生存、发展的根本问题，“失去了客户就是失去了市场、利润，员工就失去了就业的机会，”从而树立“客户就是财富，服务等于收入”的观点。其次，我们的员工必须要具有竞争意识。既要有勇于竞争、善于竞争的魄力和勇气，还要有硬着头皮、厚着脸皮、饿着肚皮、磨破嘴皮去闯市场的精神。要根据市场需求对外加大宣传移动通信业务品牌的力度，另外，要敢于主动去同市场“接吻”，和客户“谈、练、爱”。让移动通信的业务成为“第三者”插足到每一位客户的家庭生活中去。请大家不要误解，我所说的“谈、练、爱”，“谈”是指向移动客户开展业务宣传、阐述移动资费、解答客户提问、介绍移动热点等；“练”是指给客户演练手机上网、移动办公、手机银行、网上购物等时尚的新业务功能；“爱”是指延伸我们的服务，用爱心去帮助那些老、弱、病、残的客户。以打造出中国移动的服务品牌为己任。

在座的每一位都知道，在经济学中有一个很重要的法则，叫做“二八原理”。它深刻分析出我们的经营收入的80%是由20%的大客户带来的，这20%的大客户就是我们企业的忠实客户、信誉客户和最佳客户。显然，我们有更多的理由让这些大客户对我们的产品或服务更加满意。我们应该把大客户看作是企业生存和发展的命脉。就市场竞争现状来看，大客户已经成为竞争对手同我们争夺的焦点，做好大客户的服务工作，

提高大客户的忠诚度，保持大客户群稳步发展是企业打造服务品牌，实现业务领先工作的重中之重。

营业部主任竞聘演讲稿篇九

大家好！

我今天参加竞聘的岗位是……移动分公司……区域中心主任。这一职位肩负着四大职责，即销售、服务、信息搜集、市场营销组建及管理。其核心是服务，基础是管理。

中国移动通信的服务理念是“沟通从心开始”。我认为：要切实做好“沟通从心开始”，必须要做到“沟通从‘新’开始”和“沟通从‘行’开始”。也就是说我们每一位员工不仅仅要有服务创新的意思，而且更重要的是要将这种服务创新的意思应用到实际工作中去。在目前，移动通信市场的竞争中，服务已成为企业竞争的绝对因素。对手同我们的竞争已经从原来简单的价格竞争全面转移到服务竞争上来。谁的服务内涵丰富，谁的就是市场的赢家，服务创新将成为开拓客户市场的有力武器。公司已由成立之初的手机用户只有通话服务和来电显示服务发展到如今的语音信箱、手机银行，移动办公等二十余种具有附加值的服务功能。在基层营业部，目前仅仅局限于业务技术的创新是远远不够的，最主要的是我们企业的管理者和员工怎样在具体的实践工作中来做到“沟通从‘新’开始”和“沟通从‘行’开始”呢？我认为：目前实施“零距离服务”；推行“首问负责制”就是很好的措施。所谓的“零距离服务”也就是让每一位员工对客户进行贴心服务和贴身服务。即从服务意识、服务提供上同客户的需求保持“零距离”。

用心、诚心、真心为客户服务，强化“客户就是我们衣食父母”的服务理念，达到思想认识上的“零距离”。人性化、人情化、人文化服务，打破时间、空间的概念，以客户满意为标准达到全方位服务的“零距离”。加强企业与客户之间

的交流、沟通。改变服务方式，强化被动式服务向主动式服务转变，营业向营销转变，等客户上门向上门服务转变，满足型服务向满意型服务转变。从而全面提高客户对中国移动的认知度、信任度和满意度，最终使客户与企业融为一体，达到企业与客户的“零距离”。推行“首问负责制”，也就是客户到营业部来办理或处理移动业务所接触、询问的第一人，这个人就负责解答客户的提问或帮助指导客户处理完业务直到客户满意离开。他不得以任何理由推托，让客户耗费更多的时间和精力。推行“首问负责制”是通过建立一个全员、全程、全方位的服务体系的方式，倡导全员服务，树立客户至上，杜绝在接待客户方面推诿、扯皮现象的发生，以提高办事效率来改善服务质量。既增强员工了的主人翁意识，树立了企业良好形象，同时也锻炼了员工解决问题的能力。

打造服务品牌这就要求我们的服务不能只停留在表面要向深层次发展。服务要向深层次发展：首先，要强化员工服务意识，认识到做好服务，不仅关系到企业的生死存亡和发展，更是关系到员工个人的生存、发展的根本问题，“失去了客户就是失去了市场、利润，员工。

营业部主任竞聘演讲稿篇十

大家好！

我叫，今年岁，预备党员，在读财会本科，现任分理处主任。此次我竞聘岗位是支行分理处主任。

1、具备良好的思想品质和政治修养。我十分注重加强自身的政治思想修养，思想上向党靠拢。并于年月成为了一名光荣的预备党员，今后我将更加努力学习和工作，发挥党员先锋模范作用，争取在最短的时间内转正。

2、具备丰富的工作经验和良好的客户基础。入行年来，我在许多不同岗位工作过，无论在何岗位都能较好的完成工作任

务。担任分理处主任期间，在领导的关怀和同志们的共同努力下，分理处成立年半，各项存款余额达多万。年年都圆满的完成各项任务。此外，由于长期在基层工作与客户打交道，我拥有大量自己的大客户群体，并掌握了独特的工作方法和技巧，能够针对不同客户，采取不同的工作方法，确保以最有效的方式开展工作。多年的工作经历也使我能够站在整体发展的高度开展工作。我想，凭着扎实的实践和丰富的经验为基础，我一定能在分理处开辟一片新的天地。

3、具备扎实的专业技能和综合知识。年来，通过坚持不懈的学习，我的理论水平、业务技能都得到明显提高。在工作之余，我自学了计算机、英语、信贷等多方面的知识，并报名参加全国会计中级职称考试。连续四年获得业务技能测试一级能手，多次获一级能手和传票录入、零售综合业务二级能手，去年还被评为“四星级柜员”和总行级“文明优质服务标兵”。成绩取得的每个过程都倾注了自己辛勤的汗水，也无不蕴含着行领导对我的关怀和同事们对我的支持和帮助，每一次提高的过程都鼓舞和激励着我，以更加饱满的热情投入到新的挑战中去。

4、具备较强的.工作能力和组织协调能力。在工作中我始终坚持“学以致用”的原则，努力把学到的知识应用于实际工作中去。组织协调能力、分析判断能力、处事应变能力、文字组织能力、社会交往能力都有很大提高。

如果这次有幸能竞聘成功的话，我将以分行下达的各项目标任务为己任，竭尽所能搞好芳草分理处的各项存款、中间业务、结算、优质文明服务等工作，以加强内部管理为保障，在巩固现有客户资源的前提下，调动员工的积极性，寻找和挖掘存款新的来源，力争扭转目前发展缓慢、滞后的局面，走上一个良性循环、健康稳步发展的行列中来。

我对今后工作的设想是：稳定现有客户、推广新兴产品、打造一流品牌、圆满完成任务。

为了全面完成各项目标任务，我将全力以赴抓好以下几方面工作：

1、思想总揽全局，做好表率。作一个网点带头人要有全局观念，从多方面考虑问题，协调各方面关系，要正确认识、处理业务发展和风险防范的关系，认真执行有关金融政策和法律法规及各项业务操作规定，合规经营。不断提高员工风险防范意识，养成按章办事的操作习惯。

2、经营客户，提高优质客户群体占比，开辟存款新的增长点。

首先要挖掘优质客户源，提高优质客户占比。对客户进行差别化管理，根据客户对银行的贡献度确定营销的方向，对客户有所取舍，并将主要精力集中在能为我行带来更多利润的客户身上，挖掘潜在优质客户，建立完善的客户档案，加强与客户的沟通与联系。为客户提供绿色通道、提醒服务、节日慰问、个人理财建议等服务，增强对客户的吸引力，从而提高优质客户占比。

第二，要主动走出柜台，积极营销。对市场动态进行认真的分析和研究，及时掌握信息，并根据相关信息，积极主动开展工作，带领员工走出柜台，走进市场寻找新的客户源。

第三、搞好特色营销，扩大业务。在保持现有业务的基础上，向客户提供源源不断的金融新产品，以此来满足客户的需求。为客户进行个人消费贷款、国债预约、票据结算等理财新产品的宣传，提高分理处中间业务收入。

3、提升服务水平和层次，丰富服务内涵。加强员工技能训练和服务技巧训练，使员工的岗位技能和服务水平提升到一个新的高度。搞好分理处的环境卫生，做好每一个细小环节，解答好客户的每一个提问，让客户真正感受到我们分理处的优越性，增强分理处的竞争力。

4、以规章制度为标尺，狠抓内部管理。从大处着眼，从小事做起，在严格管理上下功夫，一丝不苟，从严执纪，决不允许违规的事在分理处发生。加强内部管理及“三防一保”工作，确保各项内控措施落实到位，及时发现漏洞和隐患，采取措施，立即整改。加强员工政治思想理论和业务操作制度的学习，提高工作效率。

5、加强队伍建设，确保分理处各项工作健康有序的发展。作为网点负责人，除了要注重业务，还应该带好队伍，为员工提供良好的发展空间。首先，要多关怀员工，尽量为员工排忧解难，营造一种轻松、和谐的工作氛围。其次，要多组织员工进行学习，形成良好的学习氛围。还要与员工多交流，加深了解，做到团结友爱、互助互敬。发挥团队精神，凝聚力量，利用各自自身的资源，保证业务的健康发展。

6、以身作则，不断改进。作为分理处主任，在日常工作中我的言行将直接影响下属，我将保持一份平常心与责任感，以身作则、率先垂范，在工作中不断改进自己，用自己的真诚与努力换取员工的认可。

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，相信通过这次竞聘演讲，会让我更加走向成熟。无论最后竞聘结果如何，我都会一如既往以踏实的工作作风，务实的工作态度，进取的工作精神，恪尽职守，履行职责。

最后，请允许我邀请在座的各位评委、领导和同事们一起，用最真诚、最热烈的掌声，为参加竞聘的全体同志加油；为获得成功的同志祝福：为建行光辉灿烂的未来祝福！请大家多支持我！