

# 竞聘经理岗位工作规划(通用8篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

## 竞聘经理岗位工作规划篇一

大家好！

我叫\_\_，今年岁，\_\_年月参加工作，大专文化程度，现任\_\_科护士长。我于\_\_年月获得主管护师资格，\_\_年月聘任为主管护师。\_\_年月获得了副主任护师资格。

参加工作\_\_年来，原创：在院领导的亲切关怀下和同事们的的大力支持下，我始终严格要求自己，努力提高自身综合素质，兢兢业业，尽职尽责，在普通的护理工作岗位上取得了比较显著的成绩，赢得了病人的赞扬以及领导和同志们的好评，多次被医院评为先进工作者、优秀护士、病人最满意的护士等称号。同时注意了总结工作中的经验，不断升华自己的理论水平，自参加工作以来，特别是近几年来共撰写论文余篇，其中在省级以上刊物发表篇。

我热爱自己的职业，热爱自己的岗位，始终坚持“以病人的笑为笑，以病人的苦为苦，在奉献中找到自我和人生的价值”的工作理念。我可以问心无愧地说，\_\_年多来我出色地履行了一名主管护师的职责，同时也出色地履行了一名护士长的职责。

今天，非常感谢院领导又给了我这次竞聘副主任护师的机会。我深知副主任护师这个岗位十分重要，如果我竞聘成功，我决心做到：认真贯彻落实好医院确定的一系列有关改革文件精神，以改革促发展；指导好\_\_科的护理业务技术、科研和教

学工作，完成护理部安排的护理常规、操作规程、标准护理计划及标准健康计划的制定、修改、完善工作，完成在职护理人员的培训工作；检查指导并亲自参加危重病人抢救及护理；开展新业务、新技术，提高护理质量，发展护理学科，积极撰写护理论文。原创：总之，我将严格按照《主任护师岗位要求》去做好护理工作。

最后，我表个态，如果领导和大家把我推上这个岗位，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，我仍将一如既往在自己的岗位上尽心、尽力、尽职、尽责。无论结果如何，我都始终会老老实实做人，扎扎实实做事。

谢谢大家！

## 竞聘经理岗位工作规划篇二

大家好！

二，我有较强的专业知识和虚心好学的工作作风在教学中：96年师范毕业后师99年—xx年经过努力拿到了师范学院汉语言文学专科毕业证同时[(xx-xx)为期两年的双语培训中刻苦用功边学汉语边学计算机以优异的成绩为今后的教育教学打下了基础。同时需心向其他教师学习，先后在报刊杂志上发表过关于汉语教学的论文。其中xx年有《浅谈如何提高小学汉语课堂教学质量》和《谈如何做好双语班班主任工作》；亚洲中心时报发表。

三，我有较强的工作能力，我先后担任过小学汉语，语文、信息、思品、等多门课程我所带的第一批双语学前班今年九月就是四年级了，在这过程为了提高我校双语教学我兢兢业业勤奋工作刻苦钻研深入了解学生，虚心向汉族老师学习，不断提高自己的水平，不断在工作中总结，不断取得进步。每次同事们来听课也好校领导或者师领导来听课也好都受到

良好的评价。凭着自己对工作的永恒热情和执着，我连续多年被评为优秀教师，优秀班主任，先进工作者等等荣誉称号。

四，我有较强的敬业精神，能够全身心地投入到所热爱的工作中去。

假如我能够竞争成功，我打算进一步做好以下几点：

1. 提高自己的教学水平。

2. 更加科学规范地做好日常教学工作根据实际情况，在顺应课改潮流的前提下，认真落实各项教学常规工作，确保教学质量稳中有升。

3、结合汉语学科特点和本班学生实际情况，配合学校的校本教研，设计并开展丰富的汉语实践活动，进一步拓展学生的视野，培养学生各方面的能力，从而有效的提高学生的汉语素养。

4、加强自己的工作能力和工作艺术，顾全大局，维护学校良好形象，努力调动学生的学习积极性，提高教学质量，力争在教学中体现实力，在工作中保持动力，在创新中增加压力，在与学生、同事的交往中凝聚合力。

领导、老师们，我有信心、有决心搞好双语教学，我将用左肩担着爱我的学生，用我的右肩担着我爱的课堂，执着坚韧地挑起我深爱的老师这一行，为我校的教育教学腾飞献出自己的光和热。

如果竞聘不成功，我愿意从事学校安排的其他能力范围内的工作。在今后的工作中，我必将在学校领导的指引下，以充满青春活力的热情和对工作认真负责。

谢谢大家！

## 竞聘经理岗位工作规划篇三

各位领导，尊敬的各位父老乡亲们：您们好！

妇联是妇女的娘家，妇联是党联系广大妇女群众的桥梁和纽带。我之所以有信念竞聘村妇联主任这个竞选妇联主任演讲稿岗位，是基于以下斟酌的。通过多年的工作和生涯阅历，锻炼了我必定的组织才能跟和谐能力。依照党的干军队伍革命化、年青化、常识化和专业化的方针，我以为本人存在年纪的上风、擅长学习的优势以及奇特的亲和力。此外，我身材健康，更有一颗服务村民的仁慈恳切之心！首先我要感谢镇党委领导给我这次和各位父老乡亲交流谈心的机会。

我认为做好妇女工作，主要从以下四个方面做起：

### 一、提高法律意识，切实维护妇女合法权益

妇女工作是党的群众工作的重要组成部分，始终与党的中心工作紧密相联。妇女占全村人口的一半，妇女是否参与社会经济建设，对当地的经济起到了一定的决定性作用。作为一名妇女工作者，要始终围绕中心，服务大局，充分发挥妇女半边天竞聘妇联主席演讲稿的作用，掌握广大妇女群众的所思、所盼、所想，充分调动广大妇女的积极性，在思想上鼓励她们、在行动上支持她们。

### 二、提高政治理论水平

我深深体会到，当前是信息和经济发展的新时代，只有掌握新的理论和新的知识，才能更好地适应时代发展的需要，才能提高驾驭工作的能力，我不仅把学习作为掌握知识，增强本领的重要手段，更重要的是把学习作为一种责任和精神追求。所以我要牢固树立终身学习的理念，力做学习型干部。不断丰富自己的理论水平，提高自己的工作能力。

### 三、提高自身工作水平

作为一名妇女工作者，在进一步解放思想、更新观念的同时，牢固树立时时处处为妇女着想、为妇女服务的理念，时刻注意竞选妇联主席演讲稿重向书本学习、向老同志学习、向他人学习、向比自己强的同志学习，努力提高自身修养，提高自身工作能力，使自己能够独立自主、创造性的开展工作。做到“有妇女的地方，就有妇女工作，就有妇女工作者”。

第一，坚决贯彻党对妇女工作的方针政策，经常上门走访，了解妇女的呼声，及时向组织和有关部门反映情况，提出合理化建议。积极探索新的妇女就业渠道，提高其文化技能，帮助解决就业困难，提高她们创业能力，争做自尊、自信、自立、自强的新时代女性。

第二，在村里，会经常出现如家庭暴力等妇联主席竞聘侵犯妇女儿童的现象，严重损害了妇女儿童的身心健康，影响到社会的和谐稳定。我将为权益受侵害的妇女仗义直言，并引导广大妇女运用法律武器维护自己的合法权益。第三，一位著名的社会科学家说：中国的落后是中国母亲的落后。这充分说明了家庭教育对于孩子成长的重要性，而对于广大家庭来说，妇女将承担起家庭教育这一重担。因此我将积极开展各类活动，培养渗透她们科学的家庭教育观。同时，注意引导农村妇女少生优生，不歧视女童，使每个儿童的身心都能够健康发展。

第四，对于广大妇女来说，妇科病常常严重困扰着她们的生活。由于长期从事体力劳动及经济原因，常使她们得不到及时地治疗，严重地伤害了她们的身心健康。我将配合妇幼医生，经常传授相关防治知识，提高广大妇女的生活质量。

### 竞聘经理岗位工作规划篇四

俗话说，人贵有自知之明，同时，我也明白自身的差距。在

各位领导和同事们面前，我还有许多不成熟的地方，很多地方还需要向大家学习。但是我相信：经验，我会不断总结、升华；才干，我会不断培养、提高。我希望能一如既往地得到领导的关怀，我诚心诚意地希望能不断得到同事们的批评与帮助！我深信：江海之所以博大是因为它居于百川之下。

## 第一、团结合作，开拓创新，打开工作新局面

多年的工作经验告诉我，同志之间，理解、支持和友谊比什么都重要。在团结方面，我要当好主角，摆正自己的位置，协调好各个部门之间的关系。在工作上，我将在充分调查的基础上，有步骤、有目的地制定工作计划，逐步落实工作，让各项工作有条不紊地开展。

## 第二、加大安检力度，保障安全运营

安全是一个老生常谈而又容易被忽略的问题。安全重于泰山，尤其是我们客货运输部门，安全直接关系到乘客和客户的切身利益。上任后我将进行彻底的安全检查，使“安全第一，预防为主”的意识深深地印在每一位员工的脑海里。

## 第三、立足本职，开拓市场谋发展

市场经济下，效益是第一位。而效益的取得离不开市场。上任后我将努力开拓市场，尤其是冬天淡季的货运市场的开发。利用的自然资源和美丽风景吸引国内外游客。工作中保证航班正点、安全的运营，为机场创造更多的效益。

## 第四、搞好服务，打造部门新形象

服务是一个企业的形象，只有良好的服务才能换得良好的发展。服务本身蕴涵着价值，蕴藏着无限的商机和潜在的客户资源。有人说过“只有当一个人从思想上真正认识到服务工作的重要意义，他的工作才会做得更加出色。”为次，我将

致力于公司员工的服务的培训，使他们能够以良好的服务赢得客户的信赖，使我们的民航公司的品牌深入人心。

尊敬的各位领导、各位评委，如果我竞聘成功，我将以凌云之志实现一腔抱负；以精诚之心开启工作思路；以勤劳双手创造工作业绩。不遗余力地做好本职工作，用出色地表现回报大家的厚爱。“不积跬步，无以至千里；不积小流，无以成江海。”我愿从点点滴滴做起，以昂扬的斗志吹响机场发展的号角。

## 竞聘经理岗位工作规划篇五

各位领导、评委：大家好！

- 1、在政治思想方面。
- 2、在职业道德方面。
- 3、在业务学习方面。

工作中，我认真做好学习、听从领导的安排，并组织医院防止工作，认真做好地方病防治工作。我工作积极主动，勇于创新。并坚持工作在基层第一线，全心全意为群众的健康服务。

- 1、加强自身学习，不断提高自身理论知识和技术水平。
- 2、在日常工作中热情、诚恳、宽容。
- 3、不管在什么条件下都能有一个清醒的头脑。
- 4、与科室护士之间建立起相互信任、激励、鼓舞和支持的人际关系。

5、医院是一个整体，因此应建立好科与科之间的协作关系。

1、要与时俱进创造性的开展工作。

2、逐步探索工作中量化考核标准，彻底打破中锅饭。

今后，我将努力工作，一如既往地在一战线，为医院事业而努力奋斗。

## 竞聘经理岗位工作规划篇六

大家好！

我叫xxx，70年8月出生，中共党员，大学本科学历，现同济mph在读，主管医师，副主任。此次我申请的非领导职务是医疗市场科科员。

感谢能有今天这样一个机会，再次走上演讲台医院竞聘上岗演讲稿，向大家汇报我的思想动态和工作情况。说得不当之处，恳请大家在任何时候给予批评指正。

院的发展遭遇了危机。我们能不能在医疗市场这块大蛋糕中能否找到属于我们医院的的那一份，医院中层干部竞争上岗演讲是一个事关医院生存与发展的大问题，在这样一个关键的时刻，医院适时成立了医疗市场科。我所理解的医疗市场科面临的业务分为三大块：第一，根据医院的战略规划，锁定开发四大目标市场。第二，开发新市场，成为推动我院技术创新的阵地。检察院竞争上岗演讲稿第三，面向医疗，提供优质服务。用一句话概括，那就是：医疗市场科是我们医院面向市场的一个窗口，是开发新市场的一个阵地，是立足于为医疗服务的一个职能科室。

院的康复专科是有优势的，××医院的普外、骨外、内科、妇科等科室的常规医疗业务也是精良的。对些有自己网络的



军休所，我们还可以借助他们的平台建立医院的电子论坛，让其成为我们医院的宣传阵地。医疗市场科还应有针对性的与各大医院保持密切联系，有条件地接诊那些需要长期住院疗、康审计竞争上岗演讲稿复的病人。针对厅机关、厅直系统我们的兄弟单位，周边的各大单位，还有我们传统的优抚疗这一块业务，我们都要做好市场分析、做好市场规划，医疗市场科作为开发新市场的阵地，除了根据我们医院的医疗技术水平开发四大目标市场，引进业务，经理竞争上岗演讲稿让我们医院现有的医疗业务的优势得到发展外，还要充分调动、充分利用信息网络、人际网络等各种网络资源，为我们医院医、药、护、技各个领域提供最新的资讯、反馈最新的信息，把握住市场脉搏的跳动，瞄准现代医学前沿，不断地介绍、宣传医学科技的新成果，拓展新的业务，成为推动我院技术创新的一个阵地。

临床医疗一线的需求，了解临床医疗有哪些业务需要我们来推广，只有这样，才能有的放矢地进行市场开发，才能有效地把临床医疗的需求转化为我院经济的增长点。以上是我对我院新成立医院院长竞争上岗演讲稿的医疗市场科的一个基本认识及个人的简单经历，欢迎大家提出批评、指正意见，欢迎与大家沟通交流，共同为我院的发展献计献策，尽心尽力。最后，我以一名共产党员的名义庄严承诺，不论我在哪一个岗位工作，我将一如既往地为我们××医院站好岗，服好务。为了××医院美好的明天，为了我们××医院的中青年人在这里不虚度青春年华，老人在这里老有所靠，我想以温总理曾引用的两电信竞聘上岗演讲稿句古诗与大家共勉：苟利国家生死以，岂因祸福趋避之。首先，感谢院党委给我们创造了一个这样公平地、公开地竞争上岗的平台，感谢同事们，朋友们给我一个借着这个平台与大家沟通交流的机会。

谢谢大家给我这次竞聘报告的机会！

# 竞聘经理岗位工作规划篇七

大家好！

我叫xx，20xx年9月份，我进入电力局计量室，从事表计校验工作，年底开始担任计量室主任职务，年科室合并后改任经营科副科长，分管计量工作，后又兼管用电监察、线损等工作至今。

1、听从部长领导、服从指挥，做到令行禁止，保持整体步调的统一；同时从自身做起，时刻维护经营部领导班子的团结。

2、以身作则、严格管理，带好本班组的队伍；明确分工、明确责任，让大家感到人人有事干、人人有压力，人人都有自己存在的必要性。

3、分清重点、科学安排，全面完成全年任务目标及各项临时任务。

（1）加强用电监察力度，通过营业性普查、专项检查、跟踪抄表等多种形式，彻底堵塞经营管理中存在的漏洞。

（2）进一步完善计量管理制度，确保计量表计准确运行，维护供用电双方的合法权益。

（3）强化现场管理，掌握第一手资料，为开辟降损节能新途径积累实践经验。

（4）认真学习创一流文件，领会精神实质，将创一流工作融会到日常工作之中，使日常工作更加规范。

六年多的工作实践锻炼了我，我有信心、有能力、有精力做好分管这些工作的经营部副部长，成为部长的得力助手，为完成全年任务指标、推动我局的健康发展做出自己的努力。

如果不能受聘，我也将微笑着走向明年，走向明年竞争上岗的讲台。

我的演讲结束了，谢谢大家！

## 竞聘经理岗位工作规划篇八

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！竞争上岗是一面镜子，能够展示自己的优势，照出自己的不足；竞争上岗是一道门槛，能够明确前行的目标，激发进取的活力。基于这样的认识，我今天毅然地站在了这次竞选的演讲台上，竞争经营部经理一职，希望能得到大家的支持。

一是有吃苦耐劳、无私奉献的精神。从01年参加工作至今，我相继干过通信工、副工长、工长、主管、经营部经理等职务，不管干什么，我都自觉做到爱岗敬业，工作踏踏实实，兢兢业业，一丝不苟，吃苦在前，乐于奉献，努力把 work 做好。

二是有虚心好学、开拓进取的意识。我在不同的岗位上，都能做到谦虚好学，不耻下问，特别是近几年来，由于工作的需要，我很快熟悉掌握了相关的业务管理知识及有关政策、法律法规和规章制度，具备了胜任本职工作所必需的业务知识和政策水平。同时我乐于接受新事物，对工作始终保持饱满的热情和充足的干劲。

三是有严于律己、诚信为本的优良品质。我信奉诚实待人、严于律己的处世之道，在日常生活和工作中，注意加强个人修养，以“老老实实做人，勤勤恳恳做事”为信条，严格要求自己。

四是有坚持原则、求真务实的工作作风。从事过技术工作的同事们都知道，技术工作来不得半点虚假，一就是一，在从事网运工作的几年里，培养了我坚持原则、求真务实的工作作风，养成了遇事不含糊的工作习惯，不管做什么事，都认真努力把它做好，做到：尽人事，知天命。

一是群策群力，当好“信息员”，市场是一双无形的手，难以扑捉。经营部作为分公司市场经营的前沿阵地，与客户接触最多，感触市场最深的也是经营部的相关人员，他们掌握着市场最及时的信息以及客户最真实的需求，把这些信息汇集起来，就是我们知己知彼，取得胜利的法宝。以后我将积极主动地站在全局的角度思考问题，定期整理汇总各种市场信息，为领导科学决策提供信息、出谋划策，当好“信息员”。

服务。因此，如果我能当选经营部经理，我一定会继续密切联系员工，倾听大家的呼声，了解大家的疾苦，切实为一线员工解决工作中存在的问题，力争为经营部当好“管家”，做一名合格的“服务员”。

三是搞好关系，当好“协调员”。经营部处在客户与公司支撑部门的中间位置，需要处理好内部和外部的各种关系。如果我能当选经营部经理，我一定会注意团结，顾全大局，与本部门人员和其他部门协调好关系，坚决抵制内耗现象。团结出战斗力、凝聚力，也出生产力。在良好的氛围中，努力激发活力、创造佳绩。四是加强管理，当好“管理员”（转载于[#url#](#)在点网）。经营部工作面宽事杂，只有加强管理，才能保证工作宽而不推，杂而有序。如果我能当选经营部经理，我一定会提高执行力，加强管理，完善各项制度，对本部门人员做到责任明确，任务具体，充分调动每个员工的积极性和创造性，在平凡的岗位上，努力把最平凡的事情做得不平凡，真正将活力经营部的活力激发出来。

各位评委、各位同志，行胜于言！最后以一幅对联结束我的

演讲。上联“胜固可喜，宠辱不惊看花开”，下联“败亦无悔，立足岗位作贡献”，横批是“谢谢大家”。

## 通讯公司市场营销部竞聘演讲稿

各位领导、各位同事：

大家好！

很荣幸能够参加今天的竞聘演讲，首先谢谢各位领导给我这次表现自我的机会，也感谢各位领导为公司选拔人才所付出的辛勤劳动。下面简要介绍一下我的自然情况和工作、学习经历。

我叫\*\*，今年 岁，来自 部。我于1996年毕业于\*\*\*\*大学专业，本科学历。毕业后我被分配到\*\*市电信局做维护工作，2000年12月，我竞聘到省\*\*公司市场营销部从事市场营销分析工作。在做好本职工作的同时，我利用业余时间，参加了\*\*\*\*大学工程硕士的学习，一次性通过了全部的科目，将于2004年12月毕业。

在省\*\*公司市场营销部4年来的管理工作中，我逐渐认识到，从市公司到省公司，是一个角色转变的过程：一是从具体的、微观的管理到原则的、宏观的管理的转变；二是所做的工作从影响局部到影响全局的转变。在省实业公司市场营销部从事经营分析工作期间，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”，通过刻苦学习通信市场营销管理理论知识及通信市场营销分析方法，增强了自己的业务能力和管理水平。在领导和同志们的支持和帮助下，我不断地学习政治理论和管理知识，渐渐成长为市场营销部的骨干之一，并于2003年6月19日光荣地加入了中国共产党。4年来，我主要做了以下工作。

1. 做好全省实业的经营分析工作。为了做好全省实业公司的

经营分析工作，我深入基层进行调研考证，收集了大量相关资料、数据，详细掌握了省实业公司及其下属子公司的经营业务种类、企业经营状况，特别是市场经营部管辖范围内的企业经营现状及业务种类。主动收集和了解通信市场信息和有关情报，进行系统的归纳和分析，并根据实业公司的经营范围加以研究，积累了大量的经营经验和数据资料；经过不断努力，初步建立了省实业公司市场经营分析体系。拟订并下发了《\*\*电信实业有限公司经营分析制度》，针对各市实业公司及直属单位的实际经营情况，对其经营分析工作提出了具体、科学的要求，指导各基层单位做好经营分析工作，使省实业公司的市场经营分析工作更详尽、更具体，制作了多期《\*\*通信实业经营工作分析》，通过详尽的文字说明和直观的图表数据，对全省通信实业的经营情况进行总体分析，说明情况、发现问题，并及时提出解决方案，为公司制定总体经营策略提供了可靠的依据。

2. 对公司的发展提出建设性意见。我结合省实业公司实际经营情况，先后负责起草了《关于成立省通信工程集团公司的可行性报告》、《有关\*\*电信实业有限公司未来发展的合理化建议》及《实业公司现有业务种类及核心业务分析》等建议。在负责起草相关文件及建议的过程中，为掌握真实的数据和符合基层的实际，主动深入相关单位了解情况，并召开座谈会征求意见，这样做既密切了上下级关系，又使文件切合实际，保证了文件质量。

3. 积极开发新业务，拓展增值电信领域。为了实业公司的长远发展，在巩固实业公司传统业务的同时，根据市场需求开发具有市场潜力的新型业务。为了拓展增值电信领域，在公司的领导下，部里安排我先后对上海呼叫中心、杭州迪佛通信信息有限公司呼叫中心的建设、经营情况进行了考察，并同大连华信计算机有限公司就外包呼叫中心业务进行了全面探讨。通过实际参观考察和理论研讨，我们对呼叫中心投资建设规模、业务功能、经营现状、市场需求有了进一步的了解，开阔了视野，积累了经验，并起草了《关于对呼叫中心业务

的考察报告》及《关于呼叫中心投资建设的建议》，用详实的数据资料阐明了呼叫中心业务的发展前景及利弊关系，为公司领导的决策提供了依据。

通过几年从事经营分析工作的实践，我想谈一谈对电信市场经营分析工作的一些想法。

目前，通信运营市场竞争异常激烈，固话运营商面临着空前的压力，要应对日益激烈的电信市场竞争，做好市场经营分析尤为重要：首先，要切实以市场为中心，不断健全专业的市场营销队伍，设立专业的市场营销分析人员，运用各种先进的经营分析方法和便利的通信手段，不断开拓视野，学习先进的思想和方法，对市场进行分析研究、预测、营销策划等，实现市场营销分析的专业化。

其次，市场经营分析系统必须能与各业务系统管理、生产维护系统相连，各系统必须提供经营分析系统所须的各类业务数据，且大部分数据应能通过相应接口自动获取。要抓好具体分析，从分析中找出问题和解决问题的方法，找出市场，从“严谨”入手，客观、准确、真实地反映公司的实际经营情况，确保实现企业效益最大化。

第三，要搞好市场调查工作，以获得市场经营分析的第一手资料。俗话说：“知己知彼，百战不殆。”通过详尽的市场调查，了解我们已有用户的情况，了解他们的忠诚度如何，分析他们在多大程度上可以成为我们永远的支持者，这样即了解了自已，又发现了潜在市场，并针对移动、电信等的实际经营情况，提前做好竞争的准备和应对的措施。

总之，要内外结合，既分析内部的经营情况，又要搞好市场调查分析和了解竞争对手的情况。同时，要注意市场经营分析应采用灵活多样的形式，为企业的最终决策打下基础。经营分析最终是要服务于经营决策的，因此要提高分析的准确性和实效性，还要搞好相关部门的协作配合，以便使分析的

结果最终能在企业经营活动中发挥作用。

在这次竞聘中我报的是综合\*\*管理，我觉得这次竞聘对我个人来说不仅是走上省通信公司管理岗位的机遇，更重要的是——一次难得的学习和锻炼的机会，不管结果怎么样，我都会一如既往的热爱我们的企业，继续在本职工作岗位上尽职尽责，为\*\*通信事业的发展做出新的、更大的贡献。

谢谢大家。

### 竞聘演讲稿

我叫\*\*\*，现年\*岁，\*年参加工作，\*年调入经营部工作至今，先后从事武保部干事、经营部干事等工作，现任工程师、造价员及建造师。

回想参加工作的这\*个年头，我为没有成就一番轰轰烈烈的事业而惭愧。展望未来，我期待着自己能够脚踏实地，踏踏实实地做成一件事。恰逢这个“能干事”的时代，让我引用美国政治家富兰克林的一句名言大家分享：“推动你的事业，不要让事业推动你！”请领导和评委相信我，我就是，那位你们要选择的“想干事，能干事，敢干事，能干成事，干事还干净”的人选。要求都很严格。也正是这个高标准、严要求的环境，不但教会了我企业行政管理和经营工作所需工作技能，更是给予了我取之不尽的人生财富。我始终将最大程度地发挥个人所学、所能，实现人生价值最大化作为梦想。今天有幸参加这次竞聘，这将成为我人生旅程的重要一步，我将竭尽权利争取去竞争这个职位。

每一次地域的变迁和工作变化，对我人生阅历的增长和能力的培养都是一次难得的机遇。我觉得越是新的工作环境越富有吸引力和挑战性，越是能够学到新知识，增长新才干，开拓新视野，挖掘新潜力。挑战与机遇同在，压力与动力并存，这次竞争新的岗位，目的就在于锻炼自己，获取多方面实践



经验，提高自身综合素质。

怨，干一行，爱一行，专一行。尤其是5年的武保部工作经验，培养了我严明的组织纪律性、吃苦耐劳的优良品质、雷厉风行的工作作风，这是干好一切工作的基础。

第二，我思想比较活跃，接受新事物比较快，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。

第三，我办事稳妥，处世严谨，在廉洁自律上要求严格，这是做好一切工作的保证。

第四，我信奉诚实、正派的做人宗旨，能够与人团结共事，而且具有良好的协调能力。

第三点，我认为自己具备担当此任所必须的知识和能力。

从经营部的职能看，综合性较强、职能繁杂，担负着 \*\*的管理等多项工作。经营部部长必须具备一定的政策理论水平、业务能力、组织协调能力和管理经验。从我自身素质和能力看，我认为能够履行好上述工作职责。

第一，我具备一定的政策理论水平。由于参与了上一轮机构改革工作，并主持行政科业务工作，熟悉机构编制管理政策，加之平时注重学习，尤其是注意收集报纸杂志上有关大政方针政策的信息和动向，因此能够在工作中把握正确的方向，保持较高的政治敏锐性。 第二，我具备一定的 综合能力。

第三，我有一定的组织协调能力和管理工作经验。

以上决定了我能够更快地进入经营部部长的角色，开展工作。  
如

## （一）坚持“一个原则”

就是坚持“上为领导分忧、下为基层服务”的原则。经营部工作千头万绪、纷繁复杂，涉及到\*\*\*等等，很多具体的事情涉及到企业的切身利益。因此，必须把服务于企业的“中心”工作和服务于基层单位作为工作的出发点和落脚点。把“参与政务”、“管理事务”、“搞好业务”三大职能统筹兼顾，合理安排，做到：调研围绕中心转，协调围绕领导转，服务围绕基层转，信息围绕决策转。从而使工作目标更明确，重点更突出。

## （二）实现“两个转变”

一是实现角色的转变。即由一个人独立工作向组织领导者角色转变。既当指挥员，又当战斗员，带领经营部全体同志，思想上同心，目标上同向，行动上同步，事业上同干。发挥整体优势，创造一个良好的工作氛围。

二是实现思维方式的转变。从原来的“领导交办，办就办好”的思维方式向“怎样去办，怎样办好”的方式转变，围绕企业中心工作制订部门工作计划，有安排、有检查，保证工作落到实处。

## （三）抓好“四项工作”

一是抓好学习强素质。在企业领导下一方面抓好政治理论的学习，一方面抓好业务知识的学习，同时还要抓好科技等其他知识的学习。只有不断地学习，才能不断地提高-干部的综合素质和整体素质。

二是抓好调研摸实情。经营部要为领导决策提供服务，当好参谋助手，这就要求我们必须把调研工作作为一项重要任务来抓。必须在充分的调查研究的基础上，为机构改革方案的制订，各项实施方案的出台，\*\*\*的各项意见，提供准确真实

的依据。

三是抓好制度促管理。

四是抓好勤政树形象。经营部是业务部门部门，作为经营部部长，必须以高度的责任感，加强自身的建设。具体地讲，在工作中要做到“三有三只”，即：有权不滥用，只求搞好工作；有钱不乱花，只讲自觉奉献；有成绩不骄傲，只想如何开创新局面。在勤政方面，做到“三勤”。一是腿勤，不怕多跑路，不怕多流汗，舍得花气力，把工作做实做细；二是脑勤，勤学善思，注重研究剖析矛盾，解决工作中的难点问题，为领导多出点子，多献计策；三是嘴勤，多向领导汇报情况，多向各科室和有关部门通报情况，加强沟通，密切协作，树立廉洁高效的社会形象。

尊敬的各位、评委老师：

大家好！

我叫××，今年25岁，2×0年毕业于××学校，现在即将修完××生专业的学习。毕业后我被分配到数据机房工作，20×年2月到网管中心办公网整改办公室办公网及管理工作，2×6年至今在支撑共享中心办公网这项工作。这次我竞聘的是市场营销部。感谢公司我这次学习和锻炼的机会，，借此之机向多年来给过我帮助和关怀的、同志们表示真诚的谢意！正是大家的支持和厚爱，才使我有信心走上竞选的舞台。

我参加竞聘的理由有三点：

点：青春需要理想，梦想不生长于艳阳高照的温床。青年人而言，越是新的工作、新的环境，就越富有吸引力和挑战性。市场营销部挑战与机遇同在，与动力并存的大舞台，它是塑造和代表企业形象的大使，是沟通和社会公众的桥梁，工作

强度和工作难度都，我在的环境中工作，能够学到新知识，开拓新视野，挖掘新潜力，有利于的发展。

点，我具备了从事市场所的个人素养。

，我有较强的敬业精神，工作，有着严明的组织纪律性吃苦耐劳的优良品质。我是一名女孩子，在我的字典里面，娇滴滴这三个字。不管是加班加点，外出奔波，我绝不会是女性而退缩。

其二，我年纪较轻，兴趣，思想活跃，可塑性强。我能够很快地新事物，新环境，融合到新集体中去。

其三、我信奉诚实、正派的做人宗旨，团结而不特立独行，尊重权威但不妄自菲薄，遇事懂得征求他人意见，能够与人一道，打造充满和生命力的战斗团队。

点，我具备了从事市场所的能力和知识。

，从1996年至今，我了近10年的数据通信专业的系统学习，工作我在三个锻炼过，从事的主要是网络的和优化工作，积累起了的'网络知识和计算机技术知识。我工作仅只是一条单行线，专业技术知识作支撑，就可以从容地面对用户，自信地面对市场。

，我平时注意对公司营销政策的收集和学习，近年来，我进过公司,进过学校,走近过普通用户,向面对面地宣传公司的营销政策，遇到不清楚的地方我都会立即向人请教，摸清吃透。现在，我对公司的经营方针和流程直观和大体的认识。

，我性格趋于外向，的语言文字功底。上学期间经常上台演讲，工作又有几次主持大型晚会的实践锻炼，慢慢地积累了与人交谈、演讲演说的语言艺术，具备了的语言表达能力和组织能力，这便于我将心比心，联络感情，与人共处。

学习知识要“深”。我会以强烈的紧迫感和责任感抓好学习，诚恳地以身边人为师，以互联网为师，自我加压，勤学好问，善于总结，既要融会贯通知识，又要虚心采撷和同事们工作经验，尽快转化为的工作能力。

角色要“快”。市场经营部是精诚团结、默契的团队，我要集体荣誉，尊敬，真诚地与周围同事做朋友，言行，与起志同道合的关系，合力；我还要尽快地转换角色，更新观念，好的心态和工作，以崭新的视觉看待问题，解决问题，使的所作所为能够从体现的工作性质，从的人文环境，从彰显的办事风格。

基础工作要“实”。市场经营部的性质决定了一切工作的点始于市场，最后的归宿落脚于市场，为此我会报着不怕遭白眼、不怕吃闭门羹的，多市场，贴近用户，采集和整理手有用资料，尽多地分类别、分层次的情况，便于科学地分析、和预测。

信息要“准”。要在夯实平时工作的基础上，资料分析的性和可行性，为的科学决策事实依据。

这次竞聘我失败了，我也不会气馁，说明我离公司对我的要求还有的距离，这将我在以后的工作中，励精图治，努力学习，勤奋工作，一如既往地为公司的发展添砖加瓦。

最后，我要说的是：

青春因理想而激昂，人生因执著而铿锵。

谢谢大家

尊敬的各位、各位评委：

大家好！我竞聘的工作岗位是经营部总工程师。

我先作一下自我介绍：我于1967年出生，今年39岁，工程师，共产党党员。本人于1988年1月在五处机筑段参加工作，历任技术员、助理工程师、工程师职务，担任过机筑段的技术主管、施工室主任；于1999年3月调入公司施工技术科，任专业工程师；2012年4月调到大久项目经理部担任项目总工程师；2012年6月调丹庄项目经理部担任项目总工程师，于今年年初调入经营部担任总工程师。参加过南浔铁路改造、七里湖专用线、株洲铁路枢纽改造、石长新建铁路、株六复线改造、南九高速公路、大久公路、丹庄高速公路等铁路、公路项目的建设施工。

我具备担任经营部总工程师的能力和条件，优势如下：

### 一、有的施工经验和能力

参加工作19年，一直从事施工技术的工作，一步一步脚印，工作踏实，作风严谨，刻苦钻研，工作能力和技术都；的技术管理经验和的管理能力文秘家园；参加过多条铁路和公路的施工，对铁路和公路的施工技术有较为的，熟悉铁路、公路专业的施工技术、施工工艺；能够施工实施性施工组织设计的编制，能工程制定可行的施工方案，并在从事验工计量、变更设计及调概索赔、竣工文件的编制等工作中，均了的工作成绩，受到了各级的好评。

### 二、备的管理经验

曾经担任过施工室主任、项目总工程师，在基层工作岗位上已有十年。期间，主持过多次技术会议、施工技术难题的研讨会，解决了施工现场的技术难题，地了任务。的参谋，协助抓好管理，使在工作能力、管理等的。

### 三、较强的事业心和工作责任感

我能够自觉地遵守规章制度和劳动纪律，热爱的本职工作，

尽责爱岗，工作兢兢业业，任劳任怨。在工作中，不怕苦、不怕累，想方设法去克服，努力任务。

四、干一行、爱一行、专一行，精益求精，学无止境、刻苦钻研是我的特点。我在干好本职工作的，刻苦钻研知识，的理论，为今后地工作打下了了的基础。

五、工作中，我善于集思广益，征求大家意见，又能身体力行，的主观能动性，性地工作。在日常生活和工作中注重地个人修养，踏实做事，诚实待人，也能团结同志，以为重，全力支持的工作。

这次我能够竞聘，我将努力几点：

一、勤奋学习，自身素质，一是政治理论知识的学习，的理论修养，另一是的知识的学习，使胜任本职工作。抓好施组的基础工作，学习和总结别人的先进经验和做法，使的投标迈上新台阶。在施工技术上，在商务、报价等也要学习，地的综合工作能力。

二、工作，锐意进取，继往开来，在实践中。积累技术数据，技术档案，组织新技术、新工艺、新材料、新方法，施组的技术，和大家一起搞好本的工作，使本的工作日趋科学化，规范化，化。

三、模范带头作用，以的热情感染人，以精湛的带动人，以高尚的情操教育人，以博大的胸怀团结人，处处争当排头兵。

四、协助工作，呈上启下的作用。努力学习，开拓进取，解放思想，大胆创新。紧紧公司营销，投标，为我公司营销工作的发展的。

我的竞聘演讲，能和同事们的认可，给我以信任，给我以支持。我想我是不会辜负和同志们的期望的。我将在竞聘的岗

位上，尽的力量干好本职工作，让放心，让同事们放心。

竞聘不，那说明我还有许多之处，我会总结，努力，找出自身的差距，在今后照样会尽职尽责，努力学习，勤奋工作。

我的演讲完了，谢谢大家！