

# 最新演讲稿竞聘稿(模板6篇)

演讲稿首先必须开头要开门见山，既要一下子抓住听众又要提出你的观点，中间要用各种方法和所准备的材料说明、支持你的论点，感染听众，然后在结尾加强说明论点或得出结论，结束演讲。好的演讲稿对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇演讲稿下面我给大家整理了一些演讲稿模板范文，希望能够帮助到大家。

## 演讲稿竞聘稿篇一

大家好！

公开、公平、竞争、择优的'人事制度给予我们每个人一个展现自我、公平竞争的机会；当前，不断发展的社会体制既给我们带来了压力，也带来了动力。参加这次竞聘，我的心境是异常激动的，因为这是对我多年来工作态度与工作业绩的充分肯定！首先要感激领导和同志们对我的信任，让我有机会在那里竞聘演讲。进取参与、正确理解、挑战自我、抓住机遇是我参加这次竞聘的目的。我要竞聘的是总经理一职。

我叫xxx今年xx岁。于20xx年x月进入xxxx团体企业，开始了从事xxxx的职业生涯。光阴似箭，在xxxx团体企业工作的xx个年头，我把青春与热情全部投入到自我从事的这个平凡的岗位上，尽职尽责，一丝不苟，从一个业务新兵逐渐成长为一个有担当、敢反思、珍惜人生价值的业务骨干。

总经理即受公司委托，带领全体管理人员，全面实施和钱行公司的各项管理制度和服务理念，按照公司的实际情景，组织指定和实施各项物业管理方案，全心全意做好公司的服务，实现公司的各项目标。这就要求作为总经理首先应当具有良好的政治素质以及强烈的事业心和职责感，同时要有勤奋工作，遵纪守法，诚实守信，开拓进取的思想品德和扎实熟练

的物业管理专业知识。

宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来，这些年的学习充电与工作历练，我的工作经验日渐丰富，理论知识日益扎实，我已具备充分自信，并做好充分准备担任客户经理一职，坚信自我能做好相关工作。

首先，具有娴熟的业务技能，熟悉各项规章制度。我多年来一向从事物业管理工作，能够熟练掌握公司的各项物业管理工作服务流程以及街道资产的租赁流程，街道下属企业的几宗土地遗留问题也十分清楚，了解熟悉物业管理行业的最新发展方向和动态。并且这些年我不断充实自己，坚持工作中学习，学习中工作，不断自我提高、自我完善。多年以来的岗位磨练，无论是传统业务，又或是新兴业务，我都力求做到守制度，懂原理，会操作。

其次，具有良好的政治素养，热情与冷静并存。作为公司的一员，在工作中我不仅仅有坚定的政治立场，并且有较高的思想政治觉悟，对于自我肩负的职责，我能清楚的认识，在工作中从未在原则问题上越雷池一步。本事不足，道德可补，职责可补；道德缺损，职责意识不强，本事却不可补。良好的政治素养使我工作事半功倍。

最终，具有强烈的服务意识，以业主为中心，扎实勤恳。我一向将强烈的事业心和职责感应用到工作中，能遵纪守法、爱岗敬业、踏实工作、以身作则。在岗位工作中，自我牢固树立“为民服务、客户至上”的服务理念，工作进取主动，不断改变服务理念、提升管理服务水平，取得业主对公司的信任和信心，为公司的发展做出应有的贡献。

成绩属于过往，活力来自未来。回忆往昔，我所走过的每一步，都渗透着组织的培养，都凝聚着领导的关心，都夹杂着同事的奉献。总经理不仅仅是一个具有吸引力的职位，更是一份沉甸甸的职责。如果领导和同志们信任我，我将从以下

几个方面努力工作，为公司的发展鞠躬尽瘁。

首先，摆正位置、消除顾虑，换位思考。我要摆正自我的位置，多站在业主的角度，来审视和监督工作质量，做好业主的代言人。当前，物业市场的竞争日益激烈，物业企业能否在市场立足、生存和发展的关键因素就是服务质量的优劣，服务质量的优劣同时直接关系到公司的效益。我要提前做好准备，进取主动的介入工作，做好服务质量的监督，并定期检查发现和反馈潜在的服务问题，换位思考，以主动发现问题、解决问题替代以往的理解业主的投诉。工作中，加强与各部门的沟通和协调，要用真诚的态度，提出意见提议，而不能求全责备，产生反感。

其次，转变理念，树立“业主至上”的服务理念

我不能将自我定位在“管理者”的主角中，而应当把自我切实的摆在“服务者”的位置上，提高服务质量，妥善处理好和业主之间的关系。为此，我首先要树立超前服务的意识。换位思考，设身处地的为业主着想，多了解业主对物业服务等各方面的意见，进取主动的把控制工作做在事前。其次，我要以真诚的心和业主交朋友，具体了解部分业主的实际困难，给予帮主和关心。“赠人玫瑰，手有余香”，我要真诚的付出，赢得业主对我工作的理解和支持，建立良好关系。

最终，开拓创新，充实过程，提升执行力。在开拓服务意识和水平水平的同时，要以各项成本控制为中心，为公司各项管理制度为依托，大胆创新管理方法和手段，在建立健全岗位职责制的基础上，要重视各项工作的细节管理，从日常的小事抓起，真正实现从细节抓管理，从管理创效益的经营理念。对于公司指定的各项管理制度要从紧从严，对执行力的建设做到一丝不苟，管理即是各种行为的集合，要让全体员工熟悉掌握公司的管理制度，扎实落实执行，才能发挥管理制度的真正作用。

“给我一根棍子，我能撬起整个地球。”“给我一个机会，我能做出我的光彩。”应对各位领导，各位评委，各位同事信任和期待的目光，我不仅仅看到了期望所在，也意识到了压力所在，同时也是我的动力所在。此次竞聘，无论成功失败，我都能以平常心对待，并将以此作为新的起点，更加努力工作，迎难而上！

## 演讲稿竞聘稿篇二

你们好！首先请允许我自我介绍一下我是真北二期家具建材一号店安保部保安员我叫x□从08年02月份进入，成为我们的一员至今保安主管竞聘书快有九个月了。

今天很庆幸的是我能够参加这次关于我们上海区域“内部精英选拔赛”我现在的心情十分的激动，在这里首先我要感谢的是我们各级领导给予我这次竞聘的机会，在次之前的我还存在疑虑，我觉得1自己的文化并不是很高2自己并认为语言表达能力还好。我觉得任何事情都是从不会到会的只要自己想做的一定会成功的，所以我还是鼓起了勇气参加了这次竞聘，我想公司即然给了我这次竞聘的机会，如果我不参加那么我就连一点点的希望都没有了，只要我参加哪怕只有百分之一，千分之一，甚至万分之一的机会。只要自己努力争取，还是有希望的，即使自己没有被竞选上也是给自己一次锻炼的机会。

我在九个月中所看所想所领悟到的积极热情真诚负责的工作心态，不管你在哪种环境还是在哪种工作岗位都付有积极热情真诚负责勤奋好学有上进心的’心态都会出类拔萃。在这里提到勤奋好学让我想起起了我们家具集团总裁车建新，车总酒店保安领班竞聘稿在他他的学习中讲过这样的一句话：“一个大学生三年不学习，就论为小学生而一个小学生坚持不断的努力学习，终究成为大学生”。就这么简短的一句话却蕴含着深层的含义对于我来说他是一句格言，是一句使我在工作和学习中不断的受到鼓励与进步的动力，几个月

的工作与生活，我学习了很多也认识了很多，同样也让我领导对我的工作“以致好评”并给予鼓励和嘉奖。

在楼层日常巡视中结合自己所看到的所想到的以及所领悟到的对楼层管理有了一定的认识，楼层管理是我们商场营运第一线的工作岗位，他的工作不单单只是做好营业员的现场管理工作及各项费用征收工作还要面对处理一些楼层内的各种突发事件，以及和厂家的沟通及时了解厂商的动向，并要经常去市场调研全面了解市场竞争对手动向等等！

- 1、要尽快熟悉掌握楼层的各项工作的开展以及营业员的现场管理。
- 2、对楼层内厂商及时对各项费用的征收工作及时了解各厂家的动向。
- 3、及时处理好楼层内的各种突发事件。
- 4、及时做好与厂商沟通及协调，了解分析厂商的销售情况并给予相应的意见。
- 5、经常做市场调研全面了解目前市场中各竞争对手的动向。
- 6、积极认真负责的态度去完成自己的本职工作和领导交办的其它任务，不断地努力学习新的工作知识和技能改进自己的不足之处，把自己所学到的和所掌握到的知识和技能运用到实际的工作中去，争取在今后的工作不断地进取改革。

### **演讲稿竞聘稿篇三**

大家好！

今天，我站在这里，面对朝夕相处的领导和同事，心情非常激动。我本着进一步锻炼自己，为单位多做贡献的宗旨，参加

本次xx(岗位)的竞聘。首先非常感谢单位，为我们提供了一个这么好的竞争平台，让我们可以在这里展现风采，同时，更要感谢这些来一直关心、帮助和爱护我的领导和同事们，是你们给予我信心和勇气，让我今天站到这个演讲台上畅想未来。

我叫x□今年x岁，在20xx年硕士研究生毕业有幸结识来到精炼厂。本是英语专业出身的我，对黄金交易这个行业了解非常浅薄，远也不知道在预计金价方面有那么多的高手通过自己的聪明才智为企业谋得了巨大的利润□20xx年6月1日，由于工作的需要，我被领导安排到了投资分析部，在这个部门，我经历从唯一员工到后来的三名同事，从刚开始的刘春晓做部门经理到后来的姜经理带领我前进，从刚开始对业务的懵懂不知，到后来深深爱上预测金价这个行业，不谦虚的说，我见证了这个部门的每一步成长。虽然说投资分析部从来没有真正的独立过，但与它同甘共苦的这么多年来，我已对这个部门对这个岗位有了很深的感情。

宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来，随着这些年的工作历练与学习充电，我的工作经验日渐丰富，理论知识日益扎实，我已具备充分自信担任x一职，能做好相关工作。

预测金价不外乎基本面和技术面两个工具。投资分析部成立之初，大半年的时间里我都是一个人呆在办公室，很多人可能会疑惑，你都在办公室里干什么。我可以告诉大家，正是这大半年的时间，让我更加直接地接触到了这份工作，也给了我更多的机会投入到研究基本面的工作中去。随着部门的成长，我又紧紧跟随交易部姜经理的带领，不断深入到我所热爱的工作中，研究黄金就是研究世界，基本面的分析可以说综合了很多门学科的知识，我可以为了一个金融术语，翻遍所有相关金融的教材。记得，当初为了学习金融知识，我坚持在繁忙地工作中，利用生活空闲将所有的大学相关的讲课视频下载下来学习，凭着自己的努力，如今我已具备系统

的金融知识及娴熟的业务技能。也让我更加坚定信念，只要是我认定了想学的东西，我一定是那个韧性最大百折不挠，能让所有人感动的人。

在以往的工作中，大家可以看到每个月我配合姜经理所出分析报告，我们可以毫不谦虚的说，我们做的分析报告，不管从准确性还有报告质量，都不输任何一家外聘分析机构，我们从对行情的回顾总结，纠错，本月需关注的重大事件，总结出可能影响金价的主线，力争做到分析的有力度和深度，力争做到有自己独立的想法，再纷繁复杂的市场中保持自己的清醒，而不是人云亦云，我们做的报告是有思想有观点有想法的。对希腊问题的关注，美qe3预期，美国经济复苏的力度均是我们长期关注的热点。虽然支撑一份分析报告最重要的是结论，也即是大家关心的涨还是跌，即使预测的不准确，我们也会积极纠错，分析总结出现失误的原因，因为只有这样，水平才会提高。大家可以从我们所做的分析报告感受到我们对金价预测的诚意。

技术面的分析是我的欠缺，虽然我一直坚持这方面的学习，但由于前期我全心地投入到基本面的分析中，在技术面的分析上入门较浅。但我深知技术分析的要义在于验证，书本上已有的理论一定要拿来验证，集合百家独成一家方为可行之道。技术分析是一门博大精深的学问，对行情的之道意义非凡，是最直接最直观的预测行情的工具。基本面分析的很多弊端可以通过技术面来弥补，因为之前我属于基本面派，对很多两者有机结合方为预测行情的可行之道。之前我对技术面的学习严重不足，现在也处于起步状态。在近期的行情预测报告中，可能我所划的图形的技术派眼里稍显幼稚，但均是我自己的理解和总结，无抄袭成分，而且我在做分析时，我总是喜欢兴致勃勃地投入到基本面的工作中，然后再绞尽脑汁地挤出技术面分析，现在我发现其实做技术也同样非常有意思，对行情的预测更加直接和直观，因此如今我首先进行技术面工作，第一步完成图形画作准备，再进行技术面工作。随着工作程度的日渐加深，我逐渐发现对各种技术图形

走势的总结和纠错是一件很有趣的事，看似枯燥的技术理论其实沉浸于其中也同样能找到乐趣，在不断的分析判断然后验证的过程中，找出真正有效适合自己的技术分析工具，这个过程需要时间，也需要付出大量的努力，同样值得我们花时间和精力去研究，去钻研。

成绩属于过去，激情成就未来。回首过去，我所走过的每一步，都渗透着组织的培养，都凝聚着领导的关心，更有各位同仁的默默奉献。我想□x(岗位)不只是一个有吸引力的职位，更是一份沉甸甸的责任。如果领导和同志们信任我，我将从以下几个方面努力工作，为我们单位的发展做出更大贡献。

1. 保证每月分析报告的质量。保证对行情的区间判断和趋势判断较高的准确性，起到对自产黄金销售的指导意义。
2. 打造优秀的分析团队，做好对外的宣传，具备对内对外讲课开课的能力。讲课也不外乎有关预测金价方面也即是基本面技术面两个方面。
3. 从小量自产金卖起，锻炼自己对行情的预测分析能力，摸索出切实可行的销售策略。

成功是得到所爱的，幸福是爱所得到的！各位领导，各位评委，各位同事，面对着大家信任和期待的目光，我看到了希望的所在，同时也意识到压力 and 责任的所在，但都必将成为我们工作的动力。假如组织选择了我，我坚信自己有能力在x的岗位上做出更大的成绩。古人云：不可以一时之得意而自夸其能；亦不可以一时之失意而自坠其志。不论这次竞聘结果如何，我将继续勤奋学习、勇于实践，不断提高科学判断形势、应对复杂局面及配合全局的能力。进一步增强事业心、责任感和使命感，尽心尽责做好各项工作，为我单位发展事业添砖加瓦！

谢谢大家！



## 演讲稿竞聘稿篇四

大家好!

大家好!我叫,在局领导班子的部署和安排下,今天我竞聘办公室主任一职,我真诚欢迎领导和同志们对我进行评议和考查。中层竞争上岗演讲稿如果竞聘成功,我将比照办公室主任工作职责,和大家一道努力工作,并肩作战,竭尽全力把监测站办公室的各项工作做好,为监测站领导班子服好务,为全站干部职工服好务,为我们的环境监测服好务。

我竞聘办公室主任的理由有三:

首先,我竞聘办公室主任这个职位,是因为我愿意接受挑战,乐意接受挑战。因为我知道,当好主任是一件不容易的事。办公室是一个综合部门,作为主任,不仅是一位科室的负责人,同时又是一个单位的内管家;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,还需要有广博的知识;不仅要有高超的组织管理水平,而且还需要有良好的人际沟通能力。在这个岗位上更能锻炼人,能更快地提高我自己。

其次,我有信心履行好办公室主任职责。我参加工作已有十三年,分别在基层所、基层科、办公室多个岗位锻炼过。特别是在办公室工作的五年,让我积累了较为丰富的工作经验,提高了协调能力、组织能力和人际沟通能力。同时,我具有较为扎实的理论知识和写作能力,通过自学考试分别取得法律本科中层竞聘上岗文凭,并取得律师资格和公证员资格,我写的调研文章被省司法厅评为优秀论文。在工作中也取得了优异成绩,受到了组织和领导的好评与肯定,先后五年被评为优秀公务员,两次被评为局先进工作者,一次被评为县级先进工作者,今年又被评为“践行社会主义法治理念”先进个人。我从一名普通干部成长为现在的一名中层干部,并取得了点点滴滴成绩,这都是组织和领导对我的精心培养和帮助的结果,也是同志们的对我的帮助和呵护的结果。在此,

我衷心对领导和同志们表示最真挚的感谢!

第三，这次如果让我能荣幸担任此职务，我将全力当好四个“员”。一是当好“参谋员”。我将积极主动地站在全局思考问题，把握好全局的中心工作，为领导决策提供信息、出谋划策，当好“参谋员”。二是当好“服务员”。为领导服务是办公室主任义不容辞的职责，领导交办的事要不折不扣地完成，但是为领导服务的出发点和落脚点是为处室服务、为全局干部服务。我将积极倾听大家的呼声，多干实实在在的事情，为大家当好“管家”，做一名合格的“服务员”。三是当好“协调员”。我一定会注重团结，顾全大局，与办公室全体干部一起协调好各种关系，以确保我局工作的正常运转。四是当好“管理-员”。我要努力提高管理水平，完善各项规章制度，切实改进工作方法，努力开拓创新，调动全体办公室人员的工作积极性和创造性，使办公室形成一个团结协作的战斗集体。各位领导、同志们，我不会发出“给我一个支点，我来撬动整个地球”等一类的豪言壮语，因为我知道，我的能力和水平有限的。但是我想表达一个愿望，“法院中层竞聘给我一个舞台，让我来为本局的发展尽一份责任;给我一次机会，还你一个满意。”我要做一头忠诚的牛、老实的马、忙碌的骆驼，为领导做好服务，为全体干部做好服务，为我县司法行政事业做出积极的贡献。

具体工作中，我决心做好以下几个方面的工作：

### 一、加强机关全体人员学习，提高全体人员综合素质

坚持在抓好自身学习的同时，全力搞好职工的政治学习和业务学习，配合监测站党支部积极组织全站干部职工认真学习“三个代表”重要思想，深入开展县委县政府倡导的“爱心无限、服务至上”系列学习实践活动，采取生动活泼的形式，组织开展理论学习和环境监测业务技能培训，为把我站建设成为新的学习型机关而不懈努力。

## 二、注重各个方面的协调，确保监测工作稳步推进

充分发挥好办公室工作职能，协调好以下几方面的关系。一是协调好内部各职能部门的关系，对监测站各部门的工作职能做进一步的细化量化，做好工作衔接，避免职能交叉，保证各项工作运作有序；二是协调好监测站与市局、市站的关系，对上级安排的每一项工作做到落地有声，件件有回音；三是处理好与农行中层干部竞聘局机关的关系，最大限度地争取局领导对监测站工作的支持和政策倾斜，为监测站各项工作的顺利开展创造良好的外部环境。总之，办公室将整合各种有效资源，协调好各个方方面面的关系，促进监测站各项工作高效运转，充满生机和活力。

## 三、强化服务意识，促进监测事业快速发展

办公室是一个服务性机构，提供良好的服务保障是其主要职能。重点将突出两个方面。一是围绕领导班子搞服务。由日常事务性服务向参谋决策性服务转变，围绕环境监测中心工作，多提对监测工作有较大促进作用的意见和建议，为站领导决策提供翔实可靠的依据。二是围绕监测站全体干部职工搞服务。事业成败，关键在人。充分激发和保护全体干部职工的积极性和创造性，办公室将竭尽全力想职工之所想，急职工之所急，维护职工利益，解决职工的实际困难，真正当好大家的后勤保障员。

## 四、做好工作当中的每一个细节，务求实效

办公室工作无论是学习，协调，服务，最终都要体现在落实上。对领导交办的工作，将不折不扣地抓好落实。对站领导班子研究决定事项保证做到掷地有声，件件见效。充分发挥好办公室的督办职能，抓好对重要工作的跟踪督办，及时反馈各项重点工作的医院中层干部竞聘进展情况。对监测站各个阶段的中心工作，办公室将早安排，早部署，勤检查，重落实，充分调动各方面的工作积极性，为监测站全面彻底

完成上级下达的各项工作任务做出自己积极的贡献。

办公室的工作无小事，虽说繁杂，但是每项工作都十分重要，环保局以及站里安排的各项具体工作最终都要通过办公室来落实，抓好办公室的工作就要有一种不怕吃苦，不怕麻烦的工作热情和耐性，且好多事情都要求自己率先垂范，先走一步，多干一点，用自己的模范带头作用来带领同志们响应和拥护，没有一种甘愿吃亏、乐于吃亏的精神是干不好这项工作的。在平时的作风纪律和日常工作中，要多想、多干，做出榜样，干出标准！

当然，由于自己的工作能力和业务水平有限，并且目前受局领导的委派到县行政审批大厅工作，监测站新来的同志年轻有为，富有朝气和创新精神，他们从事这样工作会更加有思路、更加有亮点，所以即使我这次竞聘落选，我也会端正态度，摆正位置，更加努力地做好自己本职工作，在局领导和站领导班子的带领下，与监测站全体干部职工一起为环境监测事业的美好明天而努力工作，一心一意地支持新主任的工作，把自己工作的体会和方法毫不保留的教给他们，使他们尽快地进入角色！

## 演讲稿竞聘稿篇五

你们好！

首先，感谢公司提供了这个展示自己、让大家认识我、了解我的机会。“公开、平等、竞争、择优”，这是历史的必然，也是时代发展的要求。这次竞聘对我个人是一个重要的激励和挑战，将有益于我个人素质的提高。此次竞争，无论成功与否，我都将一如既往的听从组织的安排，干好自己的本职工作。

我竞聘的岗位是基隆店门店经理。下面我将分三个部分进行我的竞聘演讲。

我叫高强，现年 30岁，专科学历，现任职国美电器基隆店门店经理。20xx年6 月到国美电器工作至今，曾经在文化店，天化店，基隆店工作，主要负责行政管理，店面维护、行业单位客户团购开发及门店管理各项工作。工作三年多来，在分部领导的带领下，在同事们的支持配合下，我认真的做好各项维护、开发及管理工作，圆满完成公司总部及分部领导下达的各项任务，部门的相关工作取得了较大的成绩，尤其在春节期间的销售工作，我们门店不断创新，应用各种新思路、新办法，及时迅速的完成各项开发任务，受到分部领导的好评。

我竞聘的岗位是国美电器基隆店门店经理。随着我国深化改革、现代企业制度的逐步建立和家电市场竞争机制的逐步形成，国际、国内家电业的市场环境已经趋于合理且竞争日益加剧。必须建立以企业文化为基础，以优质服务为运营控制，在不断满足顾客需求的竞争环境中良性发展，才能真正把企业“做大、做强、做精、做优、做久”。因此，在当前竞争激烈的环境下，我们企业如何保障顾客利益最大化，以人本+文本+客本为策动力，是企业生存和发展的基础和关键。

同时，为保证企业财富最大化，我个人认为应按照季节变化，节假日，客流大小，竞争对手动态等因素有序、高效的组织卖场，最大限度地挖掘每平方店面、每个销售人员的潜能提高单店的销售和毛利控制，不断优化、提高，并利用严格的规范流程与新的手段，降低运营成本，使企业在竞争中取得更大的优势。

- 1、贯彻落实及组织制定各项规章制度、销售指标及任务、人员管理办法，库存计划，保障卖场的安全、高效、稳定运行。
- 2、加强检查、监督力度和人员能力开发，组织店内、店外促销活动，作好人员调配、商品排列、布局，协调、配合厂家的现场促销，有效降低企业运营成本。

3、及时、准确、有策略的开展时常调研，确保价位优势及合理利润并制定针对竞争随手灵活、阶段性的对策。

4、掌控门店及配送中心库存情况，执行安全库存制度，提高资金使用率，加快资金周转。

5、对样机进行专项管理，加快样机周转。

6、组织业务培训，员工的业务知识和销售技巧，制定技术规范、开展技术支援，提高全店人员整体水平。监督对员工下达促销商品的了解及主推情况。

7、保证上级公司制定的命令、授权及任务等在门点得到畅通传达、从分理解和有效执行过程有效控制，并对结果反馈、分析。

以上七个目标是相辅相成的，全店销售人员整体水平的提高，必将能够保障我店的安全、高效、稳定运行，也必将降低企业在运行维护方面的各项运营成本。

如果这次我能够顺利竞聘成功，我将做好以下工作履行自己得岗位职责：

我认为，作为门店经理，是分部总经理对部门管理的分担者，因此，我要摆正自己的位子，严格做到：工作主动积极不越位，协助管理不越权，加强团结不分散。充分调动部门员工的工作积极性，发挥他们的聪明才智；加强内部员工的业务技术培训，提高整体员工的技术水平。加强各项运行维护管理制度、作业流程、管理办法的执行力度，做好监督、检查、指导、考核，使得各项维护工作能够贯彻、落实。

2、努力完善自我，提高工作能力

虽然我刚刚接手门店经理的工作不久，但是在家店零售行业

一日千里得今天，尤其是在店面运营维护技术方面，如何加强零售经营的稳定运行能力，营销网络的业务支撑能力，强化一线销售人员技术和意识，做好运营管理系统大客户的自主开发工作，将会是一个需要认真学习，不断发展的领域。只有不断努力学习，深入实践，才能做到与技术同步，担当起技术指导和管理的任务。

### 3、创新解决问题的方法，加强技术交流和对外协作

店面零售管理人员在不断提高自己水平的同时，还应该能够组织各方面技术力量，我将充分利用公司先进的交流平台，为各部门、各单位提供更加丰富和完善的数据技术支持。另外还要加强全店销售人员的交流与培训，组织更多更高水平的讲座，提高整体防范意识和技术水平，以保证全店的安全、高效、稳定运行。

我将在工作中逐步建立各品类人员、维护专家及相关厂家之间通畅的信息传送途径，共享知识，共享经验，共同提高人员水平和技能。同时，我还将努力建立一个通畅的难题解决途径，使出现的各种问题能够及时得到相关技术人员及专家的支持，并能将类似问题统一发布，使大家得到共同提高。

### 4、加强应用开发，利用先进的方法进行科学管理，提高管理成效

作为一个家电运营企业，我们在为用户提供优质产品及服务的同时，也应该充分利用自己的资源和行业优势，为本企业建立先进的科学管理平台。以后我们还应加强应用管理开发，充分利用我们的网络资源，进行科学管理，提高企业管理效益和管理水平。

众所周知，家电零售是个软课题，随着经营的日益多样化，服务工作所面临的问题也越来越复杂。俗话说，“道高一尺，魔高一丈”，服务售后的领域就是在此消彼长中不断发展，

不断进步。服务永远面临着挑战，没有一劳永逸、尽善尽美的解决方案，所以在各项日常售后工作中，不仅要求我们的售后人员随时跟踪，了解售后维护重点工作内容，还要在各种服务中不稳定、不安全情况的发展中不断提出新要求，解决新问题。最重要的是，我们还应加强售后服务的自主开发，不仅可以提高我分部客服的技术水平，而且对后期维护，客户再开发等方面带来便利之处，并且能够为企业节约大量资金，降低企业运营成本。

## 演讲稿竞聘稿篇六

一、首先加强自身业务学习，作为一名合格的技术员，首先要在理论上是佼佼者，在生产中能够指导生产，其次是在日常工作中员工遇到不懂的问题和生产问题给予解决。这就需要不断提高自己的业务能力和综合素质。

二、积极主动完成段领导交办的各项工作任务，不论是日常生产，还是设备管理，还是制度建设，都要承担起相应的责任，确保各项工作顺利完成。

三、认真做好各种维修计划的编制和梳理工作，积极摸索设备的运行规律，制定出可行设备的保养与维护计划，并及时发现问题，及时反映问题，及时解决问题，保证设备安全和正常运转。

四、严把设备质量验收关，在日常设备检查和工程验收中，严格按照设备运行技术参数和技术标准进行检查、验收，确保设备运用质量不断提高。

五、积极开展技术创新、五小成果QC等活动，解决日常设备维修中出现的各种疑难问题，及时将设备运行中发生的各种故障进行总结分析，并将这些故障案例作为日常培训重点，从而达到快速提高员工业务技能水平。



只有用心做事，才能把事做好，只有追求卓越，才能勇攀高峰，虽然我现在还达不到那样的高超技术水平，但我有一颗用心做事的心和追求卓越的目标，相信也会在这个岗位上做出不平凡的业绩。谢谢大家！