

岗位晋升演讲稿 晋升竞选演讲稿(实用6篇)

演讲稿是进行演讲的依据，是对演讲内容和形式的规范和提示，它体现着演讲的目的和手段。大家想知道怎么样才能写得一篇好的演讲稿吗？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。

岗位晋升演讲稿篇一

大家好！

我叫xx□1982年毕业于蛟河师范学校，被分配到白石山林业局黄松甸北场子学校任教，现任四年级班主任。1997年晋小教高级职称。我现在申请晋小教超高级职称。

自从走出校门，我就一直从事教育事业，始终在第一线担任班主任工作。近30年来，坚持党的教育方针，不断提高教育教学质量，所带班级整体观念强，学生表现出色，保质保量的完成了领导交给的各项工作任务，是个让领导放心的老师。

当学生学习遇到困难时耐心辅导，当学生调皮时说服教育，当学生生活有困难时给买衣物，当学生快乐时一起分享，班级风气好，学习氛围浓，学生学习积极性高，是个深受学生爱戴的老师。

把家长当朋友，经常对学生进行家访，如实地反映情况，客观地提出问题，科学地加以解决，在工作中得到了家长的大力支持，是个深受家长信赖的老师。

总之，我所带的班级学生成绩在历次考试中都名列前茅□20xx年被中国吉林森工集团总公司评为先进工作者；20xx年、20xx年被白石山林业局评为优秀班主任；从1999年到20xx年六次被

白石山林业局评为优秀教师;20xx年被白石山林业局团委评为优秀辅导员;1997年被黄松甸九年制学校评为优秀教师。我撰写的论文一篇在北华大学获二等奖，两篇在白石山林业局教育处获二等奖。

这次评聘无论结果如何，我都会一如既往、尽职尽责地做好本职工作，为教育事业再立新功。

谢谢大家!

此致

敬礼!

岗位晋升演讲稿篇二

尊敬的领导:你们好!

我是_x□随着我公司的不断发展壮大，我个人的潜力也在不断的提升和进步。这段共同成长的岁月里，我对公司的同事们产生了深厚的感情，我喜欢公司的企业文化，喜欢公司的工作氛围，喜欢公司的每一个伙伴们。我给予了他们的同时，他们也给予了我更多。我感谢公司领导对我的栽培和帮忙，我十分的信任你们。基于对公司的热爱和对领导的信任，鉴于此刻的工作职责范围和工作强度，我期望能进一步向店长这项职位发展。

良木择禽而栖，人追求的目标越高，他的才力就发展的越快，才能为企业创造更大的价值。并且我年轻且气盛，我有足够的精力去全身心的投入我的工作。而且拿破仑说过:不想当将军的士兵不是好士兵。

1. 自觉遵守公司有关职业道德，廉洁自律方面的规定;

2. 在工作岗位上加强道德修养，虚心听取各方意见，及时改善。
3. 严格履行班子分配的工作职责，克己奉公，履职尽责，不以权谋私。
4. 。坚持实事求是的工作作风；
5. 以勤俭节约为荣；
6. 处理好与上级、平级、及下级的关系。

认真地服从上级的领导，虚心理解上级的批评和推荐；和其他店长之间互相沟通，交流并学习优秀的管理经验；与员工友好相处，加强沟通方面的工作，虚心理解员工对自我的推荐，理解员工对自我工作的监督，并且大家团结起来齐心协力的为我们整个店负责，促进这个属于大家的店更好的发展。

我相信，只要付出，就会有收获！如果公司领导认为我此刻的工作资料及质量还未能到达升职要求，我诚恳的期望您能提出意见或推荐，让我今后有一个努力的方向和目标，在提升自我潜力的同时将工作做的更好，向更高的目标迈进。但我还是坚持我前面说到的：只要付出，就会有收获！

岗位晋升演讲稿篇三

在这个浪漫温馨、吉庆祥和的日子里，我们欢聚一堂，为两位新人举行婚礼，请允许我代表全体干部职工向两位新人表示热烈的祝贺和衷心的祝福，向前来参加婚礼的各位来宾和朋友表示诚挚的谢意！

今天，能够和各位来宾共同见证这美好的时刻，分享两位新人的幸福甜蜜，我感到非常高兴，也非常荣幸。在xx县国税局工作，自参加工作以来，认真学习，勤奋工作，尊敬领导，

团结同事，受到了局领导的充分肯定和全局同志的广泛赞扬。作为单位领导，半个娘家人，看到能够找到和她一样优秀、风度翩翩的帅哥作为爱人和伴侣，携手人生，共结连理，在高兴之余我更感到非常欣慰。

千里姻缘一线牵，百年修得同船渡。和相距近千里之遥，两人能够相识、相知、相恋，直到今天走进婚姻的殿堂，可以说是天作之合促成了这段美好的姻缘，美好的姻缘写就了这段感人的佳话。希望你们珍惜这份缘分，永结同心，恩爱百年！

婚姻既是爱情的升华，更是责任的开始，是人生的重要篇章，也是走向社会的重要一步。今天，你们在所有来宾的见证下，共同组建了新的家庭，在今后的人生道路上，就要肩负起这份爱的责任，互帮互助，携手共进，共同面对人生的喜怒哀乐，共同分担生活的酸甜苦辣。把恋爱时期的浪漫和激情，在婚姻现实和物质生活中，一直保留到永远。要互相包容、互相理解、互相关心，孝敬双方父母，团结双方亲人，把自己的小家打造成温馨幸福的港湾，同时为双方的大家庭增添和谐和欢乐。以工作上的进步、事业上的成功、生活上的幸福报答各位长辈和亲朋的厚爱。

最后，让我们共同祝福两位新人百年好合，婚姻幸福，早得贵子。祝各位来宾身体健康，万事如意，吉祥满堂！谢谢大家！

岗位晋升演讲稿篇四

大家好。我叫xxx来自xx分公司。下面自我介绍一下。

20xx年x月毕业于河北省邮电学校光纤通信专业。尔后，通过六年艰苦自学，先后获得全国高等教育自学考试英语专业专科、本科学历[]20xx年xx月，通过全国大学英语四级考试，并取得证书[]20xx年x月，被廊坊通信初级工程专业评审委员会

授予助理工程师专业技术职务[]20xx年x月，通过国家劳动部统一组织的助理人力资源管理师职业资格证书考试，并取得证书。

20xx年x月毕业后，我被分配新约县电信局参加工作。刚开始3年，在阜草支局从事机务员工作[]20xx年xx月，因工作需要，被调入公司机关，负责秘书、人事、劳资、安全生产以及机关办公局域网维护等工作。三年管理工作期间，在县分公司、市公司人力资源部各位领导的正确带领下，在各位同事的鼎力支持下，圆满完成了公司领导讲话、公司工作报告、通信信息编发、会议记录等公文工作；圆满完成了县公司机构优化调整、竞争上岗、营维体制改革等人力资源管理工作；圆满完成了县分公司领导、综合部主任交办的经营分析ppt制作、组织会议、协调县委政府关系等临时性工作。

工作期间，坚持学以致用，及时将工作、学习经验撰写成文章和大家交流探讨[]20xx年底，撰写的《创建学习型组织，促进企业快速发展》一文被省通信工会授予优秀论文奖[]20xx年xx月，参加完省公司人力资源部组织的培训专业讲座及拓展训练后，结合工作实际，撰写了《情景模拟创建学习型组织及现实思考》一文，被作为头版文章刊登在河北通信人力资源杂志上。

各位领导、各位评委，我的竞聘目标是省公司人力资源部员工关系一般管理岗。我竞聘这个岗位的最大优势是我有较丰富的人力资源管理经验、基层工作经验和一定功底的文字水平。

我如果竞聘成功的话，主要从以下几方面设想开展工作：

第一、大力弘扬“爱岗敬业、尽职尽责、团结协作、同舟共济”的企业精神，苦练基本功，努力成为本职工作的行家里手；另一方面，坚决服从领导指挥，紧密团结同事，协调联

动，携手共进，努力开创人力资源部各项工作新局面。

第二、创新思维，努力做好工作□20xx年省公司形势教育指出：网通公司成在经营，败在管理，关键在人。通过近两年的人力资源体制改革，公司管理水平明显提高，改革取得了显著成效。但距“现代化的治理结构”还有一定差距。因此，提高盛市、县三级公司管理水平，特别是提高县级公司的管理水平，但是当前人力资源规划工作主要课题之一。与此同时，以创建学习型组织为载体，充分应用正强化、负强化理论，使员工将学习和改革视为网通工作的常志，进而逐步提升全省网通系统人力资源能力建设。

第三、坚持稳定压倒一切的原则，最大程度减少企业劳动争议。以“尊重劳动，尊重知识，尊重人才，尊重创造”为导向，充分应用需要层次论、公平理论、期望理论、保姜一激励等激励理论，在激发员工工作积极性、主动性、创造性的同时，最大程度预防和减少劳动争议，为企业经营发展营造和谐的人文环境。

请各位领导、各位评委投出您手中宝贵的一票，我会以实际行动证明您的选择是正确的。

岗位晋升演讲稿篇五

大家好！

我是来自xx部的xxx□人们常说：心有多大，舞台就有多大。对于我们销售人员来说：心有多高，业绩就有多高；努力有多大。市场就有多大。

如果我是销售经理，我既要高瞻远瞩，策划营销；又要脚踏实地，开拓市场。如何做到高瞻远瞩呢？乔·吉拉德曾说过这样一句话：“如果你想要把东西卖给某人，你就应该尽自己的力量去收集他与你生意有关的情报……是啊，只有充分

了解相关的情况，才能在销售上开拓出一条崭新的路子。所谓站得高才能看得远。对于一名销售经理来说，想要站得高，首先就要充分了解市场，了解客户，了解同行，了解团队，了解产品、还要了解自己。如果我们把市场、客户、同行、团队、产品、自己看作一座座高山，那么，了解的过程，即是登山的过程。只有“会当临绝顶”才能“一览众山小”，才能做到“知己知彼，百战不殆”；才能胸有成竹，规划合理的目标，制定可行的营销方案。

如果我是销售经理，我将协同各位同事，通过广泛调研市场，制定系统大客户市场企划方案，找准目标，做到有的放矢。在此基础上，我将积极参与部门内研究制定系统大客户满意度提升方案，以优质的服务和诚挚的态度赢得客户的认可，从而唱响我们企业品牌，提升我们公司形象。而脚踏实地，我以为就是一种执行能力，一种扎实的工作作风。有人说，当今时代，赢在思维力、赢在执行力。有了好的方案、好的产品，如果没有一定的执行能力，那么再好的蓝图，也只能是海市蜃楼，永远难以达到。而这种执行力，并不是指销售经理个人的能力，而是要依靠全体同仁的共同努力加以体现的。正如孟子所说，“天时不如地利，地利不如人和”。可以说，一个和谐团队，是一切经营目标得以实现的保证。

因此，如果我是销售经理，对营销人员进行一次彻底的摸底调查，根据其特长、能力安排合适的工作岗位，实现人尽其才、人尽其力、人尽其用。用真情和爱心去善待每一位同事，充分尊重他们的人格，营造出愉快、和谐的工作氛围，真正产生“人心齐、泰山移”的效果。

我的发言到此结束，谢谢各位！

此致

敬礼！

岗位晋升演讲稿篇六

非常感谢集团公司和酒店领导给我这个机会参加今天的酒店餐饮部领班的职位竞聘，这对我来说，是机遇，更是挑战。我将非常珍惜这次展示自己、锻炼自己的难得机会。同时我也将勇敢地接受大家的评判。

一、当好“协助员”。协助经理做好主管的助手，带领本班人员按质按量完成上级交办的各项任务。

二、当好“服务员”。餐饮部的领班，除了为领导和同事们服务，更重要的是为顾客服务，提升餐饮部的接待能力。当好“协调员”。餐饮部工作分工细，环节多，一项工作的完成有赖于各部门之间的协调合作。餐饮部领班就是这个“协调员”。一是与厨房做好沟通联系，协调酒店服务与厨房之间的联系，调解进餐中各种矛盾和纠纷。二是做好与服务员的沟通联系，充分发挥一个集体，一个团队的重要因素。

三、是做好与顾客的沟通联系，认真听取顾客意见，不断改进服务工作，

四、当好“管理员”。酒店现场管理是首要工作。首先注重企业文化内涵，与其说客人到酒店是去住宿、吃饭，还不如说去寻求一种精神上的享受。所以在管理过程中注入更多的情感要素，并通过“身教”强化管理效果。我想，当好管理员，首先应管理好自己，只有这样，才会树立坚定的工作信念，形成良好的工作风格，同时，也才会更好地有利于自身的成长。作为这次竞聘的积极参与者，我渴望在竞聘中成功，是我绝不会回避失败，不管最后结果如何，我都将“堂堂正正做人，兢兢业业做事”。谢谢！