

2023年基层岗位竞聘演讲稿 基层所长竞选演讲稿(模板10篇)

演讲稿也叫演讲词，它是在较为隆重的仪式上和某些公众场合发表的讲话文稿。大家想知道怎么样才能写得一篇好的演讲稿吗？接下来我就给大家介绍一下如何才能写好一篇演讲稿吧，我们一起来看一看吧。

基层岗位竞聘演讲稿篇一

晚上好，我是来自理学院07级信息与计算科学的，现任学生会社会实践部部长一职，今天要竞选的职位是学生会主席。首先非常感谢各位能够给我一个站在这里的机会，下面请允许我开始我今天的竞选演说：回首过去一年，从理学院学生分会转入校学生会是我大学生活以及在学生会工作的一大转折，这里要感谢的是已经毕业的学长和学姐当时对我的帮助和鼓励，而现在我可以肯定的说我的努力工作没有辜负当时他们对我的期望。在我任社会实践部部长期间，在团委各位老师的悉心指导和各位学生会同仁的帮助下，社会实践部完成了对20xx年暑期三下乡的各项辅助工作、协助党委宣传部进行了大学生思想动态的调查、开展了社会实践及科研学分的校园问卷调查。

加强了院学生分会的联系，搜集整理了各学生分会一年来的各项活动及校园赞助信息。而这一学期则主要是承担了协助四体会志愿者训练的各项工作的以及正在进行的大运会志愿者工作。这一年里，我对学生会工作始终充满热情，不懈努力，积极进取。今天站在这里竞选学生会主席，一方面是对自己的工作能力和思想水平有充分的自信，另一方面也是希望能够将自己的大学生涯全部奉献给学生会，希望能够通过自己的不懈努力让学生会变得更好。如果我有幸担任学生会主席一职，对于学生会今后的工作方向我主要有以下几点想法：首先是加强理论知识学习，改进学生会内部纪律体制。作为

校党委和省学联领导，校团委指导下的学生组织之一，学生会成员应在各方面起到先锋模范作用，这就要求我们要用丰富的理论知识来武装自己，同时也要严守各项组织纪律。

另一方面要加强对各院学生分会开展活动的引导，避免同类别活动的泛滥，鼓励各学生分会联合举行活动，把有限的资源集中在少数的优秀活动之上，打造属于我们自己的品牌校园活动和精英校园人物。最后，也是最重要的一点，要在各方面努力改善广大普通同学对学生会工作的整体印象。这就要求我们在日常的工作中，增强服务意识，改善工作态度，时刻牢记学生会的宗旨——全心全意为广大同学服务。同时建立广大同学对学生会工作的反馈监督体制，对同学们的问题予以帮助，对同学们的疑问予以解答，在一言一行、一点一滴的过程中维护学生会的良好形象，促进学生会和广大同学之间的良性互动发展。除此之外，如何维持学生会的长远发展、保障内部环境和谐、更好的协助学校各部门的各项工作等等，也都是今后的学生会工作中需要不断努力和完善的方面，在此就不一一赘述。不知不觉，在学生会系统已经工作了将近三年的时间，从学生分会到学生会，从一名大一的办公室干事到现在竞选校学生会主席，经历了不少，也成长了很多，而这离不开的是老师们的悉心指导和学长学姐们的热心帮助。去年我站在这里的时候，台下还坐着学长和学姐，今年到了这个毕业的季节，06级的学长学姐们也要离开我们了。

因为时间有限，我无法感谢每一个帮助过我的学长和学姐，请让我们把最热烈的掌声献给这些把美好的大学时光奉献给学生工作的学长学姐们，我也要道一声最诚挚的谢谢！谢谢各位！

基层岗位竞聘演讲稿篇二

同志们：大家好

今天我们有幸聚在一起，共商企业发展之路，为企业的发展支招献策，为企业的发展保驾护航，作为一个基层派出所深感荣幸。

大张家派出所多年来始终牢记自己的神圣使命，认真践行自己的职责。和党委政府一道聆听企业呼声，察民情、访民意，警情入户、问安于企，构建和谐警企关系，营造良好企业发展环境，提高企业对公安工作的满意度为出发点，立足企业，延伸服务，通过深入企业走访，倾听企业呼声，积极开展服务企业活动，力争把小事做好、把实事做细，为企业全力提供全面周到的服务，以实际行动，架起与企业沟通的桥梁，拉近了与企业的距离，赢得了企业的信赖和好评。全所民警已走访辖区大小企业600余家，发放警民联系卡1000余张，收到意见建议50余条，为企业排忧解难20余次。

树立一切为了发展，一切服务发展的意识，千方百计为企业经济发展创造良好的法制环境。在走访企业活动中，开展扎实的便企利企措施，积极为企业排忧解难。一是对重点工程建设项目，提前介入，主动登门，进行暂住证登记办理，坚持每月召开一次例行性的重点工程建设安保工作联系会议，及时了解和掌握工程建设情况及周边治安动态，听取项目方的需求建议，及时调整工作对策。二是对企业开展上门预约服务，进一步简化有关程序和手续，提高办事效率，最大可能为企业提供便利。三是指导企业做好内部稳定和安全工作，根据企业诉求及时调整工作部署。走访中，民警了解到英古路口警车见警率较低，特别是上夜班职工非常害怕走夜路，为此，迅速调整巡逻区域和频率，把警力派到群众最需要的地方，确保了企业周边安全，受到了企业员工的欢迎，员工高兴地说：一见到亮着警灯的警车，心里就感到非常温暖、安全和踏实。四是加强情况信息互通，及时掌握各类不稳定因素，不断提高管理服务的主动性和精准度。

当前，涉及企业的农村土地征用、拆迁安置、建筑、劳资纠纷、环境污染、质量投诉等重点领域的矛盾大量存在，有的

还相当尖锐，成为企业发展的不安定因素。围绕上述行业和领域容易产生矛盾的环节，有针对性地进行走访，了解企业生存处境，摸排企业面临的各类矛盾纠纷，找准症结，采取措施，力争把矛盾纠纷解决在萌芽和初始状态。特别对影响企业和重点工程建设的矛盾纠纷、突发事件，进行深入调研，分析原因，积极协助和配合政府相关部门做好预防、调处和化解工作。

大家都知道公安机关作为党委、政府的“枪杆子”、“刀把子”，作为改革、发展成果的建设者、维护者，将始终以优化环境为己任，找准切入点，把握着力点，大胆、谨慎、合理发挥职能作用，努力打造企业和谐的外部发展环境，为大张家镇经济建设和社会发展保驾护航。

基层岗位竞聘演讲稿篇三

大家好!首先感谢行领导给我这次参加竞聘的机会。

下面我从几个方面向各位评委和代表陈述我的竞聘报告。

一、工作简历

我今年岁，中共党员，大学文化程度，工程师、经济师职称资格。年8月入行，一直从事计算机管理工作。现任支行计划财务部副经理，计算机管理岗。参加工作xx年来，从将第一笔储蓄卡片移植到计算机，到现在对全行包括abis综合业务系统□bibs国际业务系统□dims设备管理系统□cms信贷管理系统、案件管理系统、人事信息管理系统等在内的多达15个，涵盖全行所有部室、所有业务的系统进行维护和更新。虽然不是业务的直接经办者，但也已从另一个方面和角度，对这些业务知识，进行了学习和了解。

二、工作措施

现在我国建设银行的改革，正在如火如荼地进行着。对于建行来讲，改革经营模式，转变经营理念，是改革的重中之重。具体到建行基层营业网点，尤其是城区网点，就是要“以人为本，依托科技”。我们再也不能“守株待兔”，等顾客上门。而是通过创造优良的工作环境，提供一流的服务，主动营销，将顾客吸引到建行来。

1、从细节做起，精心营造“家”的氛围。

客户源就是收入源，无论是哪行哪业，只要拥有了客户群，就拥有了发展壮大的基矗营业厅是我们为客户提供服务的第一场所，让顾客把营业厅当作他们的第二个“家”，让他们感觉到一进建行营业厅，就像进了家一样。既然是家，那就需要环境整洁、气氛温馨、心情舒适、服务优良。正因为细节决定成败，所以我们要提供一切可能的机会，尽最大的努力，从小事做起，通过优雅整洁的环境、快速高效的服务、自然真诚的笑容，来营造这样一个“家”，来帮助他们在这个“家”里管好钱、理好财，不仅仅是简单的存钱、取款。在利益所得方面，不仅仅是传统的孳生利息，而是在业务上进行耐心的宣传和解释，让他们进行多样化投资，比如基金、保险及其他新兴代理业务。使顾客对这类新业务变被动接受为主动认知。这样，既丰富了客户的投资渠道，又保证了银行的中间业务收入，同时还降低，甚至消除了银行代理此类业务，而带来的潜在隐患。从而实现多方受益，多方共赢。

2、依托科技，为客户提供高效、优质的服务。

现如今，科技的高速发展，推动了业务的创新。建行为客户提供服务的平台，也已从营业室延伸到了互联网和通讯工具。网上银行、电话银行的出现和兴起，使客户足不出户，就能体验、享受到便捷、安全的服务，完成资金的划拨。这充分证明了：效率就意味着效益，时间就是金钱。我们可以想像，未来银行业的竞争，其根本就是科技的竞争。记得当初，计算机刚走入我们生活的时候，有些人对计算机处理业务，并

不十分认可，仍习惯于手工处理。可随着时间的推移，时至今日，假如我们再重操旧业，恢复手工，相信会有更多的人不适应。因此，我要想方设法，利用自己所掌握的科技知识，上门服务，拓展此类客户，扩大服务空间，将自己的计算机知识尽可能多的表述给客户，让他们逐渐习惯于网上处理业务，最终形成依赖。使大量集中在城区的注册我行的网上银行、电话银行客户，成为名副其实的高端客户。同时，我还要将自己所掌握的计算机知识，毫不保留的呈现给其它同事，渗透到各项业务，为业务发展提供强有力的技术支撑。

3、加强团结，增强团队精神，提高凝聚力和战斗力。一个团队，其核心因素是人。作为一个团队的领头羊，我将放下架子，融入集体，虚心请教，带头加强业务学习，落实制度，在日常工作和生活中，互帮互助，创造中庸和谐的工作和生活氛围，激发大家的主观能动性和创造性，发挥每个人的最大潜能，把每一次上级行分配的任务，当作是创造收益、增加收入的契机，而不是压力，更不要当作负担，以争取效益最大化。

各位领导、同志们，在你们的帮助、关心、鼓励下，我坚信我会用我所学到的知识来指导我的实践，厚积薄发，扬长避短，和我们的员工一道，用我们的智慧和实际行动，为前进中的建行锦上添花。

我的演讲结束了，谢谢大家！

基层岗位竞聘演讲稿篇四

大家好！

我是赵天详，首先我感谢领导能给予我挑战自我的机会，我竞聘的岗位是营销总监。我深知担任此岗位责任的重大市场销售竞聘书，能力要求的更高。但是，我坚信自己的实力，挑战自我，战胜自我。我叫，现年xx岁，作为一位新员工，

首先我要感谢领导能够给予我此次去江苏常州出差学习的机会，在此次出差过程中，我学到了很多很多，无论是在与客户谈判、客户心思揣摩、客情维护、产品推广等方面都受益匪浅，这对于我接下来接手市场无疑带来很大的帮助，以便让我更好更快的去接触客户、开拓市场。

我竞聘这一岗位的优势有如下几点：

一、具有过硬的思想素质。7年的国企锤炼，培养了我吃苦耐劳、踏实苦干的好品质、好作风，从政治和思想上都得到了很好的锻炼和提高，能够从思想上和行动上与上级保持高度一致，具有较强的服从意识、服务意识和销售总监竞聘演讲。工作中我爱岗敬业，遵纪守法、遵守公司的各项规章制度，严守职业道德，尊重领导，团结同事。工作态度积极，能主动放弃正常休假和节假日等休息时间，全身心地投入到工作中去，为了集体利益，牺牲个人利益。

二、具有较强业务能力。几年来，我十分注重业务能力的提高，从各方面加强业务知识的学习。利用业余时间有针对性的读书读报，同时，我还注重学习国家相关的法律法规，认真分析、努力学习和掌握与销售行业有关国家政策，使自己在与客户交谈中占始终处于主导地位。同时，我还认真学习销售的基本知识和销售技巧，用专业理论来指导自己的工作，使自己具备较强的业务工作能力。

三、具有较强的销售技巧和创新意识。在近20xx年的工作中，我通过向身边的领导和同事学习，通过自己不断的思考与摸索，不仅较为全面的掌握了一定的销售方法，而且还总结出一些与众不同的销售技巧，从而得到了领导的认可和同事们的赞许。在日常的销售过程中，我不断吸取同事们的工作经验，并在此基础上加以总结、提炼、完善总监竞聘书，从而形成自己创新、独特的销售方法，不仅满足了客户的需求，而且也提高了销售量。

根据20xx年公司在山东人寿的销售报表及销售产品分析：山东人寿全年销售总额为341697万元，销售量大的订单主要以市公司为主，其中全年销售订单最大的是济宁市分公司销售额75000元，其次上万元的销售订单是济南市分公司(3次)、威海市分公司(2次)、威海市分公司文登市支公司(1次)、威海市分公司荣城市支公司(1次)、滨州市分公司(1次)、莱芜市分公司钢城区支公司(1次)。销售产品主要以印刷品为主，其中又以险种宣传资料为最多，销售订单最大的为国寿健康手册吃出来的健康销售额64980元(单价1.32元);其次国售冰箱贴(260*370mm)全年订购3次，总销售金额65660元;国寿伟业订购2次(单价4.3元);国寿银保行销宝典内页订购2次(单价15元);国寿福寿满堂图订购2次(均单价59.5元)，总销售金额29620元;国寿展业包订购1次，销售金额25050元。另外，山东人寿对乐呵系列也比较亲睐安全总监竞聘报告，其中晶彩玻璃杯订购4次(单价4元)，总销售金额19833元;水晶玻璃壶套装订购1次(单价7.9元)，销售金额31922元。另外玻璃控油壶、水晶玻璃碗、现代生活黄历、年底礼包、天下第一福挂轴、折扇、0型扇、安全锤、太阳伞、煮蛋器、按摩腰垫等产品也都有订购，但订购数量和金额都不太大。

显而易见，我们全年341697万的销售额与山东这样的经济大省完全不相互匹配，省公司、市公司的销售市场没有进行深度挖掘，资源严重浪费。销售的目的第一是创造需求，第二是市场开拓，如果此次我有幸竞聘上了，我将从以下方面去经营和开拓市场。

首先，我会把自己的心态归零，过去不代表什么，现在的我是公司的一位新人，这个保险礼品行业的新人。我的目标是公司的双钻、金钻、钻石销售精英，我要达到甚至超越他们，那么我要做到的是怎么打好每通电话、怎么创造客户需求、怎么取得客户信任、怎么使销售订单最大化，我会非常虔诚、非常谦卑的向各位优秀的精英请教，在最短的时间内复制他们成功的方法，并且我一定要在最短的时期内掌握公司各个产品，以便尽快的与客户游刃有余的交流。

其次，我会对之前与公司有过合作、有过大的订单的单位与老客户进行重点联系与攻关，以便尽快促成订单以及赢回老客户。接下来再对山东人寿17个市139个县红旗图逐一进行客户确认，把没有联系人的市场标记出来，以后有针对性的对客户要求转介绍，也方便以后自己对各市各县的销售业绩进行对比分析，更有针对性的去开发和挖掘市场。

再有，我会把精力重点放在对省公司、市公司以及大的订单的攻关与项目产品的推广上。每天给自己设定最少35通销售总监竞聘书销售电话，且一定要求电话信息高质高效。另外，客情维护也是我另一重要课题，必需尽一切办法尽快取得客户的信任，并且不放弃任何一次销售机会，只要有一丝希望就一定要全力以赴。

如果我能竞聘上这个岗位，这是大家的厚爱和鼓励，我一定以踏实的工作作风、求实的工作态度、进取的工作精神，履行职责，以实际行动证明自己。以百倍的努力感谢领导的信任与支持。把提高销售业绩作为我工作的重中之重和不懈的追求，最大限度的追求高销量、高业绩、高利润。为此，我要进一步端正工作态度，继续以踏实的工作作风，创新的销售措施，紧紧围绕抓大不放小的销售思路，努力开发大客户，重视小客户。工作中迎难而上，不断进取，竭诚尽智，用出色的业绩报答领导的关怀和同事们的帮助。如果我未能竞聘成功，我也会祝福其他同事，说明自己与领导的要求还有一定的差距，我将一如既往的干好本职工作，继续保持良好的工作状态和进取精神，找准工作中的不足，及时修正，提高自身的综合素质和工作技能，努力成为一名让领导放心，让客户满意的销售经理，为公司做出自己应有的贡献。

基层岗位竞聘演讲稿篇五

大家好！

首先感谢行领导为我们搭建这次公平竞争的舞台！对此，我

十分珍惜这次机会，来迎接新挑战、实现新目标。

在从事科技工作期间，无论是业务上克服了某个困难，还是生活中为大家解决了一个技术难题，我的内心都是由衷的欣慰。多年的科技工作经历告诉我：没有克服不了的困难，没有解决不了的难题。绝不能向压力屈服，绝不能向困难低头。我想这一点，在新的岗位上同样适用。而这也是我参加此次竞聘的动力和出发点。

下面我从几个方面向各位评委和代表陈述我的竞聘报告。

我今年34岁，中国共产党党员，大学文化程度，工程师、经济师职称资格。1993年8月入行，一直从事计算机管理工作。现任支行计划财务部副经理，计算机管理岗。参加工作13年来，从将第一笔储蓄卡片移植到计算机，到现在对全行包括abis综合业务系统、bibs国际业务系统、dime设备管理系统、cms信贷管理系统、案件管理系统、人事信息管理系统等在内的多达15个，涵盖全行所有部室、所有业务的`系统进行维护和更新。虽然不是业务的直接经办者，但也已从另一个方面和角度，对这些业务知识，进行了学习和了解。

现在我国商业银行的改革，正在如火如荼地进行着。对于农行来讲，改革经营模式，转变经营理念，是改革的重中之重。具体到农行基层营业网点，尤其是城区网点，就是要“以人为本，依托科技”。我们再也不能“守株待兔”，等顾客上门。而是通过创造优良的工作环境，提供一流的服务，主动营销，将顾客吸引到农行来。

客户源就是收入源，无论是哪行哪业，只要拥有了客户群，就拥有了发展壮大的基础。营业厅是我们为客户提供服务的第一场所，让顾客把营业厅当作他们的第二个“家”，让他们感觉到一进农行营业厅，就像进了家一样。既然是家，那就需要环境整洁、气氛温馨、心情舒适、服务优良。正因为细节决定成败，所以我们要提供一切可能的机会，尽最大的

努力，从小事做起，通过优雅整洁的环境、快速高效的服务、自然真诚的笑容，来营造这样一个“家”，来帮助他们在这个“家”里管好钱、理好财，不仅仅是简单的存钱、取款。在利益所得方面，不仅仅是传统的孳生利息，而是在业务上进行耐心的宣传和解释，让他们进行多样化投资，比如基金、保险及其他新兴代理业务。使顾客对这类新业务变被动接受为主动认知。这样，既丰富了客户的投资渠道，又保证了银行的中间业务收入，同时还降低，甚至消除了银行代理此类业务，而带来的潜在隐患。从而实现多方受益，多方共赢。

现如今，科技的高速发展，推动了业务的创新。农行为客户提供服务的平台，也已从营业室延伸到了互联网和通讯工具。网上银行、电话银行的出现和兴起，使客户足不出户，就能体验、享受到便捷、安全的服务，完成资金的划拨。这充分证明了：效率就意味着效益，时间就是金钱。我们可以想像，未来银行业的竞争，其根本就是科技的竞争。记得当初，计算机刚走入我们生活的时候，有些人对计算机处理业务，并不十分认可，仍习惯于手工处理。可随着时间的推移，时至今日，假如我们再重操旧业，恢复手工，相信会有更多的人不适应。因此，我要想方设法，利用自己所掌握的科技知识，上门服务，拓展此类客户，扩大服务空间，将自己的计算机知识尽可能多的表述给客户，让他们逐渐习惯于网上处理业务，最终形成依赖。使大量集中在城区的注册我行的网上银行、电话银行客户，成为名副其实的高端客户。同时，我还要将自己所掌握的计算机知识，毫不保留的呈现给其它同事，渗透到各项业务，为业务发展提供强有力的技术支撑。

□

一个团队，其核心因素是人。作为一个团队的领头羊，我将放下架子，融入集体，虚心请教，带头加强业务学习，落实制度，在日常工作和生活中，互帮互助，创造中庸和谐的工作和生活氛围，激发大家的主观能动性和创造性，发挥每个人的最大潜能，把每一次上级行分配的任务，当作是创造收

益、增加收入的契机，而不是压力，更不要当作负担，以争取效益最大化。

各位领导、同志们，在你们的帮助、关心、鼓励下，我坚信我会用我所学到的知识来指导我的实践，厚积薄发，扬长避短，和我们的员工一道，用我们的智慧和实际行动，为前进中的农行锦上添花。

谢谢大家！

基层岗位竞聘演讲稿篇六

党和人民的事业需要能够担当历史重任、推动科学发展的干部，需要廉洁奉公、勤政爱民的干部，需要奋发有为、真抓实干的干部。做好一名基层领导干部，推动基层各项工作上水平。本站小编为大家整理了基层党委干部就职演讲稿3篇，欢迎大家阅读。

尊敬的各位领导、同志们：

刚才会上宣布了党委关于我任职的决定，在此我首先衷心感谢党委的信任和关心，感谢各位领导的器重和厚爱，感谢干部职工对我的信任和支持！

一、以德为本，修身为上。

就是老老实实做人，把培育自己的品质德行作为立身之本，做一个堂堂正正的人、忠诚厚道的人、乐于助人的人。具体要做到“三个务”：一是务学。坚持马克思主义的学风，把学习作为人生修养的重要内容，向书本学习、向大家学习、向实际学习，多向局长、班子成员、各位中层干部及全体干部职工学习请教，进一步提高自身素质。二是务实。坚持实事求是的工作作风，注重调查研究，一切从实际出发，察实

情、讲实话、出实招、重实绩、办实事、求实效。三是务廉。严于律己，清正廉明，认真贯彻落实党风廉政建设责任制，严格执行会规会纪，时刻保持清醒头脑，处处严格要求自己，自觉接受大家监督，做到慎独、慎初、慎微，做到自重、自省、自警、自励。

二、以人为本，修和为上。

就是按照科学发展观和建设和谐社会的要求，推进和谐分局建设。具体要做到“两个维护”。一是维护党委权威。维护班子团结，从分局发展的大局出发，协助局长抓好工作。认真贯彻落实党的路线、方针、政策，自觉服从党委领导，保证党委的决策不折不扣地贯彻执行。二是维护分局发展的良好局面。珍惜分局的每一项成果、每一项荣誉，珍惜与大家共事创业的宝贵缘分，珍惜当前分局来之不易的大好局面。摆正角色，顾全大局，按照“三新”要求，努力营造推进分局发展、工作和文化建设的“三种良好氛围”。三是维护干部职工的整体利益。坚持立党为公、执政为民，把维护好广大职工群众的根本利益作为一切工作的出发点和落脚点。坚持群众路线，倾听群众呼声，理解群众疾苦，关心群众生活，积极帮助群众解决实际问题，为群众多办实事，多办好事。

三、以勤为本，修业为上。

就是要做到勤勉尽职，扎扎实实履行好工作职责。具体要做到“三个有”：一是有方。改进工作方式，善于从复杂的局面中寻找措施对策；遵循事物发展规律，结合实际解决问题。二是有效。大力弘扬真抓实干、雷厉风行的工作作风。对于上级交办的工作任务，认真贯彻落实，注重工作效果，不说空话，不唱高调，对组织负责，对群众负责。三是有为。珍惜组织给予的机会，以全新的姿态，全新的面貌，认真履行职责，做到高效尽职、有所作为。

同时，我个人也有一些缺点和不足，希望领导和同志们随时

批评提醒，我一定认真加以改进。今后，我将以一颗感恩心对待组织，以一颗进取心对待工作，以一颗平常心对待生活，以一颗友爱之心对待同志。恪尽职守，勤奋工作，决不辜负党委和干部职工对我的信任、希望和重托。

今天承蒙党组织的关怀和代表的信赖，我荣幸地当选为镇党委书记，这应该感谢各级领导、各位代表对我的帮助和支持，在此，我以个人的名义并通过你们向全镇的党员和干部群众表示衷心的感谢和崇高的敬意。下面，我同大家讲几句见面话，作为初次交往的沟通。

首先做一下自我介绍，我叫xxx，祖籍镇村，世代务农，人生的曲线用“贫下中农”四个字来概括比较恰如其份，那就是生在贫困家庭，工作在下边基层，毕业于中等学校，属于农民子弟。年任付科，年任正科，一路南下，先后在乡、乡、乡、镇、乡乃至今天的镇任党政主要领导，在五台这块版图上是一名典型的“南下干部”，而在乡镇干部的阵营中又算得上一位“老兵”了。

本人性格直爽，心地还比较善良，乐于助人，爱好也比较广泛，有文凭，但水平不高；有阅历，但能力欠佳。坦率地讲优点多缺点也不少。在基层工作与农村干部打交道的过程中最希望做到的是“在理解的基础上共事，在沟通的前提下工作”。

其次，谈一下来这里的感受：

说句实在话，我是肩负着县委的重托，怀着对人民的敬佩来这里上任的，当我的双脚一踏上这片土地，便深深地喜欢上了这里的一切。一种光荣感和自豪感油然而生，因为镇人文荟萃，民风淳朴，商贾如云。往前看出过北方唯一的元帅，再往前看出过官至封疆，撰写了《瀛环志略》的徐松龛先生，往近看，改革开放以来，镇工作成绩斐然。铁路过境；公路进家特别是上届党委的xx和xx同志在他们矢志不渝的努力下塑

造了dy精神、创造了辉煌业绩、构造了和谐社会。往后看，忻阜高速即将上马、人民生活更加安康，前景更加光明灿烂。俗话说：“同船过渡三世修”能同大家一块相处、一块工作、一起生活是一种幸运，更是一种缘份。我愿将自己全部心血无私地奉献给这片土地和这里的人民。

第三：向众位代表做个表白

我觉的，党委书记既是一个职务，又是一份责任，县委和各位代表把我推到这个岗位，我唯一能选择的就是全身心地投入到这项工作之中，以勤奋务实的态度来感谢党的培育之情；以科学的发展观来报答众位代表的知遇之恩。

“为民之要，在于安民”我们党的根本宗旨是全心全意为人民服务，在今后的工作中，我将紧紧依靠上级的正确领导，团结党委、政府一班人，带领全镇人民进一步解放思想，抓住机遇，保持稳定，加快发展，努力实现本届党委任期内的各项工作任务。

俗话说：“平静的湖面，练不出精悍的水手，安逸的环境造不出时代的伟人”我深深懂得，要实现每个目标，光坐而论道，纸上谈兵是不行的。重要的是经过调查研究然后脚踏实地去干。作为书记，人称“九品父母官”官虽小，当好则难；事虽难，要做则易。个人的力量是微小的、有限的；大家的力量才是巨大的无穷的。我诚恳地希望能够得到全体党员和各村干部的大力支持和积极配合。

我将做到“三个不当”即廉洁奉公，不当贪官；秉公执法，不当昏官；真抓实干，不当懒官。我不祈求历史对我的褒扬，也不苛求人民对我的赞扬，我很自信，相信自己，相信代表同志们，相信三万三千多人民的力量和智慧，会使我们的春天更绿，秋日更黄。

主任、各位副主任、各位委员：

此时此刻，我的心情非常激动，因为我将十分庄重地接受县人大会，对我拟任辰溪县人民政府副县长职务进行审议和表决。应该说，这是我人生道路上又一个新的起点，一个永远值得铭记的日子。我深知，组织的审议和表决，既意味着厚爱，也意味着责任；既意味着信赖，更意味着考验。在此，我谨向各位主任、各位委员表示衷心的感谢！

我年月出生，辰溪县寺前镇人，中共党员。年参加工作，被安排在寺前乡战备煤矿工作，先后任掘进采煤队队长、安全员、副矿长，期间在湖南煤校学习两年。年月调入五一煤矿工作，先后任供销科副科长、销售公司经理。年月，任五一煤矿矿长。某年月，经市委同意，享受副县级干部待遇。某年月至今，任县人民政府助理调研员。

回顾自己二十多年的工作历程，我深切地体会到：没有党的培养和教育，没有人民的厚爱和信任，我这个农民的儿子，就不可能逐步成长起来，更不可能走上今天的领导岗位。对这一点，我是十分清醒的，并由此对党和人民怀着深深的感激之情。

现在，经组织考察，上级同意，建议我担任县人民政府副县长职务。说实在话，自己的知识、阅历、经验和能力都十分有限。但作为一名党员干部，我没有理由不正确对待组织和人民的挑选。如果这次表决得以通过，我除衷心感谢各位主任、各位委员对我的信任外，我将加倍努力，尽职尽责、尽心尽力地做好本职工作，回报领导和人民。

一、抓机制创新，增强发展活力

我县国有企业之所以面临的困难大，（更多精彩文章来自“秘书不求人”）问题多，根本原因还是体制问题和机制问题。因此，我决心竭尽全力抓好县属国有企业的改革。我将通过企业资产公开拍卖、组建有限责任公司、改制为股份有限公司等形式，进一步加大产权制度改革和企业改制力度，加快国

有企业破产终结步伐，力争年内完成改制任务。具体来说，对莫来石厂、磷化工总厂、雪峰机械厂、化工总厂等家已实施破产的工业企业，严格落实《辰溪县国有企业产权制度改革试行办法》、《某年国有企业改制工作意见》和《清算组财务支出管理有关规定》文件精神，认真处理好企业职工安置、经济补偿、费用预留和内部债务处理等工作，进一步巩固好改革成效；对尚未进入破产程序的企业，加紧运作力度，积极稳妥地扩大企业改革面，力争早日破产，使企业放下包袱，轻装上阵，重组生产。同时，为减少改制压力，确保社会大局稳定，我将带头进厂入户，坚持不懈地做好困难职工的思想工作，倾听职工的呼声，体谅职工的难处，落实好“两个确保”，帮助解决在改革过程中的一些实际困难和问题，求得职工对我们工作的理解与支持，确保整个改制工作的顺利进行。

基层岗位竞聘演讲稿篇七

强调，创业要实就是要脚踏实地、真抓实干，敢于担当责任，勇于直面矛盾，善于解决问题，努力创造经得起实践、人民、历史检验的实绩。就现阶段来说，创业要实最重要的是要敢于担当。

中国有句古话，有明主而后有忠臣。还有一句话，彼以国士待我，我以国士报之。这两句话深刻说明了环境对人才成长的重要性，组织和领导一定要敢于为敢担当的人担当，敢担当的人才会大量涌现。

中国历史上敢于担当的故事很多。齐国大夫崔杼杀了国君齐庄公，怕遭到历史的谴责，就要当时的太史在记录这段历史时写成“先君害病身亡”。结果太史把写好的史书给他看，“夏五月，崔杼弑其君”。崔杼非常不满，杀了这个史官。又让太史的弟弟再来写，写的还是“崔杼弑其君”，也被杀了。最后崔杼对太史的另一个兄弟说，你两个哥哥都死

了，你难道不怕死吗？不料这个弟弟正色说，据事直书，是史官的职责，失职求生，不如去死。正是因为中华民族有一大批这样敢担当的人，才有我们辉煌的今天。

对共产党人而言，敢于担当是我们的鲜明品格。在我们党革命、建设和改革的历史进程中，向来不乏敢于担当的杰出楷模，哪里有困难、哪里最危险，哪里就有共产党员的身影。而在千千万万平凡的工作岗位上，更有无数甘于奉献、默默担当的党员干部，这些人，是我们立党的基石，是他们托举起了社会主义大厦。

保险监管系统的各级党组织，要旗帜鲜明地支持担当者、保护担当者、褒奖担当者，为那些敢于担当的党员干部撑腰鼓劲，使敢于担当成为领导干部的自觉追求，使勇担当、敢作为在干部队伍中蔚然成风。要建立激励敢于担当的选人用人机制，注重选用那些在重大是非面前敢于坚持真理的人，选用那些在困难矛盾面前敢于担责负责的人，选用那些解决问题有思路有办法的人，选用那些敢为人先开拓局面卓有成效的人。

总之，要通过强化正确用人导向，健全干部考核评价体系，让那些有锐气、勇作为、敢担当的干部得到重用，让那些日常工作不负责任、关键时刻畏首畏尾的人受到警醒。

基层岗位竞聘演讲稿篇八

随着经济的发展和社会的进步，就职演讲已经成为就职之初必不可少的一个重要环节。下面是本站小编为大家整理了乡镇基层干部就职演讲稿3篇，欢迎大家阅读。

尊敬的各位领导、同志们：

首先，十分感谢组织对我的教育、培养和信任，使我在工作

中得到不断的成长。经县委研究，决定我任**乡党委负责人，使我今天有了机会与大家见面，从现在起与大家一道共事，共同为推进经济社会的更好发展而作出自己的最大努力。对此，我深感责任重大，面临着极大的压力和挑战。唯有通过扎实努力的工作，夺取发展的最大胜利，才能不辜负组织的信任和人民的重托。

一是不折不扣地坚决贯彻落实好上级党委、政府特别是县委、县政府的各项决定、决议和工作部署。决不搞各自为政、上有政策下有对策，切实确保政令畅通，坚决维护好发展大局。

二是勤奋学习、深入调研，尽快转变角色定位，适应工作需要，与大家一道共同推进**乡整体工作的健康顺利开展。

三是紧紧地和大家团结在一起，同甘共苦，模范带头、率先垂范，决不让大家独立面对危险和承担困难，而保我个人的平安。一定百分之百的保护好大家干事创业的积极性和创造性。

四是清正廉洁，正确认识和用好手中的权力，在立党为公、执政为民方面作好表率，做一个清清白白的人，组织信得过的干部，干部群众真心喜欢的干部。

第三，我将带来三件东西：一是我将带来一只碗。平时碗口总是向上，什么意见都能装，做到广采众议、虚心纳谏；重大事项集体研究，形成决议之后碗口朝下，包括我在内，谁也不能轻易再翻动。同时，还要用它装满水，举起来让大家看看我端得平不平。二是我将带来一张纸。决不用它打收条、打欠条，我将用奋斗和努力，与大家一道共同努力写下今后健康快速发展的新篇章。三是我将带来一颗心。平时除了布置工作和检查工作外，不管职务高低，大家都是同志朋友的关系，我将做到珍惜手足之情、真心以诚相待，用自己的心换同志们的心。如果在座各位都能光着膀子和我一起干，我敢肯定：不久的将来，我们一定能在县委、县政府的领导下，

开创经济社会发展的新的宏伟蓝图!

- 1、认真学习党章，国家法规和方针政策，和有关的文化知识武装自己，提高自己综合素质和领导水平，达到打铁还要自身硬。
- 2、努力建立一个有理想、有能力、团结一致、艰苦奋斗、与群众密切联系的、全力以赴的领导村民建设我村小康村的两委班子，打造一支为民服务，能战斗，有领导能力的村级干部队伍。
- 3、采取高质量的原则，发展中青年党员，改变我村党员百分之六十五都是60周岁以上的老龄化结构，建立一支年富力强，朝气蓬勃的党员队伍，增强党员战斗力，为后续发展积蓄力量。
- 4、和两委班子一道抓好我村农田水利建设，一是在今年四月初川地配套6眼机电井的基础上，再在重点农田设施的坡地打深水井8眼，扩大水浇地面积20xx亩，人均增收1000元;二是平整改造川地的盐碱地和涝洼地20xx亩，提高20xx亩薄地地质，人均增收1000元;三是采取招商引资的办法，抓好全村4000亩退耕还林地的后续产业建设，充分利用这四千亩地，增加这部分土地的利用率，争取人均增收 500元;四是发展订单农业，继续抓好甜玉米订单农业的典型，进一步发展扩大面积，拓展市场，取得经验。成立金香米合作社，解决当地毛毛谷的卖难价低问题，形成生产加工销售一条龙服务产业链，建造自己订单农业平台。
- 5、抓好一个成规模上档次科学养殖的典型户，为全村养殖持续发展引路，取得经验。
- 6、抓好十个全覆盖工程的落实工作，一是完成三公里村路硬化工程，抓好已定的明春六公里硬化路绿化工程，完成村路硬化、绿化、美化任务达到村路三化全覆盖;二是保质保量完

成已定项目卫生室工程;三是保质保量完成已定项入村的明春八公里的硬化村路两化,即美化绿化工程,及200盏路灯安装工程;四是今年完成村合格卫生室的建设,已定项到村;五是20xx年到20xx年努力争取文化室,老年活动室,户外墙保温等十项全覆盖项目全部完工,把我村建设成美化、绿化、硬化、卫生的美好农村;六是争取一事一议项目,在我村的四个自然村建设四个硬化、绿化、美化、文化体育活动广场,和市场中心院落的硬化。

7、解决我村的两个难题,完成一项民生工程:一是解决处理好刘家店造纸厂的污染问题;二是努力争取供电公司大力支持,完成我村的农电改造升级工程,提高农电的供电质量与功效,满足我村日益增大的用电需求;三是争取一事一议项目完成敖包屯中间旱河治理工程,为村民根治洪水的祸患。

8、抓好思想工作。一是制定简明易行易记的村规民约,使之成为约定俗成的道德法规,引导村民树立社会主义新风尚;二是采取教育打压并举的方针,对村民进行社会主义新风尚的培养和教育,彻底根除存在的孝、迷信、赌博的封建社会余毒,让村民树立社会主义新风尚,新思想,与时代同行并进;三是对村民进行良好的卫生习惯培养,卫生道德的教育,让村民养成讲卫生的良好习惯和自觉行为,改变村容脏乱差现象,建设美丽新农村。

以上是我一个村党支部书记的三年工作打算,也是我对上级和村民的承诺,并且带领村两委班子与全村群众共同通过艰苦奋斗来实现这些承诺,向党和人民交一份合格满意的答卷。

各上级党委和政府的领导下,本人对新井村三年总体工作目标,以科学发展观为指导,和党中央保持高度一致,学习党的纲领,坚决执行党的各项决定,提高政治觉悟,搞好党支部和村委会之间的关系,努力学习提高自身素质,以建设社会主义新农村为目标,按照生产发展、生活富裕、乡风文明、村容整洁总要求,做到理论联系实际,从群众中来到群众中

去，加强学习，克己奉公、不记私利，做“心中有党、心中有民、心中有律、心中有责”四有服务群众的带头人。通过三年的努力，使两委班子的凝聚力、战斗力进一步增强，党员先锋模范作用发挥更加充分，村民综合素质得到明显提高，基础设施建设更加完备，经济发展速度更快，村民人均收入达到1万元，村庄环境整洁，人与自然和谐相处，民主与法治进一步加强，社会安定有序的社会主义新农村。

加强自身素质修养和学习，执行党的路线政策方针，完成党交给的各项任务，开展批评与自我批评，履行党员义务，搞好群众关系，努力学习系列讲话精神和“四个全面”重要论述，学习“三严三实”“四有”要求的丰富内涵，学习党的xx届三中、四中全会精神，中央一号文件，学习自治区“8337”发展思想，学习国家和各级政府的相关精神，组织村民集体观看学习关于道德方面讲座，观看新农村建设十个全覆盖先进村和科技讲座。

进一步完成基础设施建设，三年内结合十个全覆盖项目，完成三个自然村自来水开通工作，后续自然村水泥路硬化工作，村庄绿化工作，太阳能路灯和活动室建设工作。利用后续产业项目和节水增粮项目打配机电井15眼，增加管道1.5万延长米，新增节水滴灌1500亩以上，实现零旱地，农民增产增收，减轻农民水利投放资金压力，促进农业现代化发展，舍饲禁牧工作继续加大，三年内达到零散放，利用“一事一议”项目完成一个过水路面，建设三个文化广场，增加文化生活素质。

发展经济方面，引领群众种植特色农业玉米种植业，从现在规模转移一至两千亩种植特色农业，杂粮豆种植达到5-8千亩，试种嫁接特色大扁杏，由现在600亩增加到20xx亩，我村为天津傲绿集团有机粮基地，试种黑绿小米、黏小米、花生燕麦、大麦等农作物成功，计划扩大发展。发动剩余劳动力转移就业步代，积极疏导我村剩余劳动力300余人外出务工，实现打工年收入500万元以上，牧业展养驴养羊试点专业户30户-40

户，户均200只羊、30头驴，发展成为在村居住户的人均四头驴，增加农户收入。

做群众工作，立党为公，执政为民，坚持依法治村，实行村务财务政务公开，接受群众监督，建立健全村民自治组织：如村民理财小组，党风廉政监督小组和监督委员会。村务公开落到实处。注意方式方法，解决群众之间矛盾，灵活多样从根源查找，解决群众根本问题。要长期和群众打成一片，不脱离群众，发现问题及时解决，要把问题矛盾消灭在萌芽中，搞好社会稳定和谐工作长抓不懈，坚决杜绝赌博、盗窃和打架斗殴等违法行为。农村的稳定就是国家的稳定，实现社会秩序良好，群众安居乐业，邻里和睦团结，村民互帮互助，诚实守信平等，友爱融洽相处的平安祥和的社会环境。

把群众的事情劳记于心，群众的事情就是自己的事情，做好群众代办制度，群众到林东镇各站所或其它单位，我们能办的一定代办。机电井管护进一步加强，保证群众浇地正常运行。坚守岗位，坚持值组值宿制度。做好防火防汛工作落实到户，灾害发生必须及时到现场组织疏散自救，做好后续工作，总之这在新的任期三年内，脚踏实地，勤勤恳垦，办实事，办好事，在新农村建设中把新井建设的更加美好而努力奋斗。

基层岗位竞聘演讲稿篇九

大家晚上好，我是李鹊镇的一名基层服务人员。在党的生日前夕，很荣幸能够站在这里，表达自己对党的祝福，对这份事业的热心！今天，我演讲的题目是《心系群众，服务基层》。

我是李鹊镇劳动保障所的一名新兵，刚来的那几天，出于学习目的，我观察着身边前辈们的一言一行，听他们如何与群众交流，看他们如何做工作，从中获益颇多。今天在这里，

我不抒情言志，不说客套话，我就说说我奋战在基层战线的同事们所经历过的事件。一次，一位老人来到所里质询我们为什么给他停发了养老保险金，并拿出了账户交易明细。当时已经到下班时间了，同事们告诉他这个问题我们解决不了，明天与县局联系一下，并留下他的电话号码，得到回复立即通知他。当得知是因为前年系统升级时由于身份证信息不正确造成了养老保险金的停发时，老人家一巴掌拍桌子上，严厉的呵斥我们要求立即补上养老金。我们领导把老人扶到座位上，让他消消气，细致的讲解停发的原因以及补发的时间及钱数，可是无奈老人根本不理解什么是系统升级，非要领上现金，一连来所里闹了两三天。每次所里的同志们都把他扶到座位上，端上热水，耐心的讲解，生怕对老人照顾的不好。月底回访时，老人告诉我们补发的钱已经领上了，满是愧疚的对所里的同志们道歉。

其实，当百姓前来求助的时候，虽然充满焦虑但也是满怀希望，希望他们所信任的“政府部门”能够关怀备至，给予帮助，希望他们所相信的那一句“为人民服务”真的能够服务群众，使他们的权益不受侵害。所以，我们是承载着群众的殷切期望在工作，这是一种压力，也是一种动力。每次群众到所里来办理业务满意而归，我们的心里都会燃起一种巨大的满足感。因为我们没有辜负群众的信任，我们的服务得到了群众的认可。

有一首电视主题歌曾经这样唱过：“天地之间有杆秤，那秤砣是老百姓”，这里面用了一个非常形象的比喻，把国家社稷比喻成一杆巨大的秤，把人民群众比作了秤砣。秤与秤砣相互依存，失去了秤砣，秤就不能发挥它原有的作用，同样，国家要是失去了人民群众的支持，就不可能做到长治久安。所以必须贯彻以人为本，以民为先，要坚持不懈的以最广大人民群众的根本利益为出发点。而劳动保障所的工作，正是为了维护人民群众的利益而存在的。

我们的日常工作中，不仅要接待大量的企业和职工办理社会

保险相关业务，还要耐心细致的解答群众们的政策咨询和信息查询。同时，为了使群众们的利益得到更好的维护，面对庞大的业务数据和信息，同志们还要做好统计和稽查工作，一旦出现问题就要查档案，找资料，甚至下基层到企业实地调查，把有关的数据和信息核实清楚，找出问题的根源。

去年的社会养老资格认证工作，三伏天里，为了照顾村里行动不便的老人，所里的同志集体下村采集掌静脉信息。由于条件所限，有些老年人身上有异味，特别是那种行动不便的老人家中味道更是难闻，但是我的同事们眉头都未曾皱过。看着老人们感激的眼神，被蚊子啃上五六个包，汗塌湿了衣服也都无所谓了。在劳保所开设个人小额担保贷款时，我们所里的同事逐个店面进行工作宣传，前期工作总是困难的，无数次被店主赶出来，几乎无人理睬的小额贷款，经过我们长期不懈的宣传与做工作，现在我们镇上的群众争着要办理小额贷款。

我的同事，就是在这种看似平凡，琐碎的工作中，脚踏实地、日复一日，年复一年默默的付出着自己的青春年华。面对他们，我对社保精神的核心——奉献，有了更深的理解与体会！我的同事们以他们的实际行动，践行着群众路线，他们把党装在心里，一心一意为百姓服务，他们因为劳动而美丽，他们，因为服务而光荣！他们以颗颗奉献的心为党的生日庆贺！

我的演讲结束，谢谢大家！

基层岗位竞聘演讲稿篇十

大家好！

今天是个难忘的日子，是我第一次面对大家进行竞聘演讲。我首先感谢领导给我这次竞聘的机会，感谢评委在百忙之中抽出时间来给我讲评，感谢同志们对我的信任和支持。我个性温和，但充满激情；我做事稳重，但不张扬；我为人正直，

但不固执。

我已经步入人生的不惑之年，在这充满生机和活力的新世纪，机遇和挑战并存。我常常门心自问：“我还该不该有自己的梦想，我还有没有梦想？我的梦想在哪里？”我深思过，也彷徨过、惆怅过。凭心而论，我工作时间虽长可人生平凡而普通。二十多年来，我一直默默无闻地工作，是这次竞聘上岗的机会又一次唤醒了我沉睡的梦想。我没有辉煌的过去，但是，我会把握好现在和将来。为此，我来这里展示自我，让大家认识我，帮助我，进而喜欢我，支持我。我希望能靠自己的知识和水平，靠自己的实力而不是靠运气来赢得这次竞聘。

一、有丰富的机关工作经验。我在机关工作近二十年，特别是在基层科的十多年里，我能服务好基层，并得到了基层同志的认可，有丰富的基层工作经验。

二、有较强的工作能力。在日常生活和工作中，我能不断加强个人修养，以“明明白白做人，实实在在做事”为信条，踏实干事，诚实待人。在领导和同事的关心帮助下，我的组织协调能力、判断能力、办事能力都有了很大提高。

三、有乐于奉献的敬业精神。我出生在农村，种过田，进过厂，吃过苦。我爱岗敬业，不管干什么，干一行爱一行，努力把 work 做得更好。

四、有一定的写作能力。我喜欢看书读报，在平时的工作中，也撰写一些信息、先进事迹、经验材料和调查报告，具备较好的文字功底。

五是有较大的年龄优势。我正值人生中年，身体健康、精力旺盛、敬业精神强，能够全身心地投入所热爱的工作中去。

一、加强学习，提高素养。一方面加强政治理论知识的学习，

不断提高自己的政治理论水平；另一方面加强业务知识的学习，不断给自己“充电”，尽快完成角色转换，胜任本职工作。

二、摆正位置，当好配角。在工作中，向领导多请示多汇报，真正做到工作到位不越位。

三、勤奋工作，不计得失。我将兢兢业业，踏踏实实，吃苦肯干。