

最新班长竞聘演讲稿(通用8篇)

演讲中的抑扬顿挫，相当于音乐中的节奏，音乐需要节拍，演讲也需要节拍，你应该让你的演讲充满节奏感，节奏就是你口头表达进度的度量。我们想要好好写一篇演讲稿，可是却无从下手吗？以下是我帮大家整理的演讲稿模板范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

班长竞聘演讲稿篇一

你们好！

首先，我感谢各位领导和同事们给我这样一个机会，来竞聘我公司经营部经理这一岗位。

对于我，大家可能并不陌生。但在这样一个场合，我还是先做一下自我介绍吧。我叫枫林溪语，现年32岁，我于1988年7月毕业于河北理工大学，工业民用与建筑专业，大学学历，中共预备党员。毕业后参加工作，在我集团公司一公司任职，历任测量员、材料实验员、技术员、资料员、预算员、工程部经理等职务；1999年3月调到我们的房地产开发有限公司任销售部经理，20xx年11月任我公司经营部经理之职至今。现具备技术职称资格一级预算师、注册造价师、工程师。

下面，我主要谈一谈我这次竞聘的目的、对竞聘岗位工作的感受以及自己对竞聘岗位的理解和认识。

第一 参加竞聘的目的

二是想通过与各位领导的此次沟通，增强彼此间的相互了解。虽然我希望竞聘能够成功，但不论结果如何，这对于提高我公司经营部的管理工作，使之更趋科学化、系统化、制度化、正规化，使真正懂经营、善管理、德才兼备的优秀人才脱颖

而出，建立起一支年轻化、知识化、专业化的干部队伍，促进我公司综合实力的快速发展，都会产生有益的影响。

第二 对以往工作的感受

一是做事要有恒心。建筑施工和房地产开发，都是较为庞大的系统工程，工作周期长，涉及范围广，各环节连接紧密，专业技术要求高。我认为作每一项事情，不论大与小，繁与简，难与易，都要按时、按预期目标实现。每个环节、每个步骤、每件事情都要这样，否则就会影响整个系统的正常运行。

二是做事要有耐心。日常工作繁杂而琐碎，但作为管理工作内容的每一项细节，都是整个工作核心的组成部分，我从不因此而敷衍塞责，一推了事；对既定的工作目标都能专心一意地努力，工作中出现一些问题和障碍是难免的，要知难而上，勇于开动脑筋、集思广益想办法，排除障碍，实现目标，我知道只有平时一点一滴的努力积累才是实现任何目标的唯一方法。

四是适应性强，参加工作的十几年来，根据工作需要我曾先后在施工技术、资料、材料试验、预算、经营管理，开发销售、经营，包括造价管理、合同管理、材料采购等多个岗位上工作过，每个岗位之间既相互独立又相互关联，每个部门和岗位都是专业性很强的工作，但我都能很快的掌握本岗位工作所必须具备的基本条件，及时调整自己的思维和行为，使之与工作相适应，顺利的完成角色的转换，这即是工作的需要，也是本人对自己的要求。

六是始终保持着对工作的执著和热爱。开发房地产，各岗位工作的专业技术要求固然重要，而对待工作的精神状态，更决定了一个职员的工作效率，多年来我无论做任何工作，都保持着良好的工作状态，做到干一行爱一行，干一行就努力做好这一行。

第三 我对经营部经理这一岗位的理解和认识

我在经营部工作经历时间并不长，还有很多方面需要积累经验 and 提高水平。作为经营部，单从公司对这一部门的命名上就能够看出，这一部门直接关系整个公司开发项目的经济运营效果，负责全部与经济运营有关的工作，结合以往工作的每一方面的工作内容，更能看出这一点，从项目的最初可行性研究调研；确立项目后，各种政府审批手续的资料整理、送审、批复，使项目建设合法化；工程招标，施工合同的洽谈签订；各种施工材料设备的采购招标选用；工程款的审定；工程预结算的审查；工程项目经济指标的分析汇总等等。做一个优秀的经营部门的中层领导者，必须竭尽自己全部的智慧和才华，更应具备强烈的责任心与敬业精神。它对公司领导负责，要把领导对于每个项目的总体构想、总体规划逐项落实到实处，不得有半点偏差，要把经营中的各种信息及时反馈给领导；它对相关部门，要把经营决策的有关信息及时传达、贯彻、实施，把相关工作进展情况横向沟通；对外界合作伙伴，要力求以最低的经济支出，取得最优的产品，获取最高的回报。通过这几年的工作，我懂得了这样一个道理，做什么样的工作和有什么样的头衔并不重要，重要的是尽自己的努力去做好它，完成它，能够做好每一项具体的工作才是成功的铺垫。

第四 我认为我参加此次竞聘，具备以下基本条件

1、学识水平，我是大学学历，学的是工民建专业，我参加工作以后，通过各级领导的大力支持和自己的刻苦努力，已经具备多个专业技术职称和任职资格，主要有：国家注册造价师、工程师、一级预算师，现在正在争取在20xx年内能够获得高级工程师的任职资格。具有较为符合的专业技术任职资格是我竞聘这一岗位的基本条件。

2、我有十二年的建筑业基层管理工作经验，了解建筑业的很多相关业务和办事程序，重要的是具有长时间的实践体会和

经验，可以说是一位多方位的内行里手。这一点在当今有中国特色的社会主义经济体制下的市场经济的运作中，以内行管理业务工作，是必须的、科学的、合理的条件。

3、我在公司已经工作了3年多，对我们公司的管理制度、工作方法和办事程序了如指掌。对经手的业务悉数清楚，可以如数家珍，这对于工作的系统化很有裨益。

班长竞聘演讲稿篇二

大家好，今天在这里我把我的情况向大家汇报一下。我叫***，1960年8月出生，高中文化，1979年12月参加工作，先后在过安装班、城管所、变电站工作，现任电力服务公司副经理。

今天来参加服务公司经理竞聘，主要理由是想通过这次竞聘组建新的服务公司领导班子，把服务公司做大做强。

在当今时代，发展才是硬道理。如何发展就是摆在我们目前的主要任务。要使我们的企业能够在当今的时代有所发展，我们必须要从以下几个方面入手。

“三分技术，七分管理”，首先就是要转变经营思想，建立新的管理制度。系统的建立一套适应公司实际需要的，行之有效的管理制度，对各部门、各个环节进行规范化的管理。做到有制度可依，有标准可照，行为有准则。只有规范化的管理，我们才能够在竞争中立足，只有站稳脚跟才谈得到效益。

作为企业，安全生产工作的好坏直接影响着企业的经济效益和发展，强调安全生产的重要性，增强员工的安全意识。把安全生产责任制落到个人，使员工做到各负其责。

再好的管理制度，离开了人也就毫无意义。因此，抓好员工的思想教育就显得尤为重要。作为一个管理者，做好员工的

思想工作是一门基本功，要学会与人交流与人勾通，了解每个员工的思想动态，找出有代表性的问题及时加以解决。让大家统一认识，心往一处想劲往一处使。

提高员工的素质，是企业能否在社会竞争中立足的根本。没有文化的军队是愚蠢的军队，愚蠢的军队是打不胜仗的。下大力气抓好员工的文化培训和技术培训，将是我们下一步的重点工作。我们现在的经营再也不能向过去那样一锤子一锤子的去干了，我们也要学会搞多种经营，扩大扩宽我们的经营范围，到社会上去找效益，最终达到做大做强我们企业的目的。

感谢大家给我这个机会，让我在这里把我的经营思路说出来。对于这次竞聘，我的观点是重在参与，只要我参与了，我努力了，我就无愧于信任我的领导和同事们。至于是否能够竞聘上显得不是很重要，如果能够竞聘上去，我将把我的全部精力投入到管理工作中去，实践自己的竞岗诺言；如果竞争不上，我也一样服从公司领导的安排。

班长竞聘演讲稿篇三

你们好！

今天我要竞争某某业务部经理这个岗位的理由。这个岗位，不仅仅是一种权利，更是一份沉甸甸的责任。我参与竞争的自信，来源于对部门工作的驾驭力、天马行空的创新力和团结友爱的凝聚力。

我竞聘的理由及优势是：

第一，工作与管理经验丰富。我于20xx年参加农行工作，分别从事过会计员、出纳员、统计员、电脑管理员、会计监管员、系统软件程序设计员、前台客户经理、机构业务部经理助理和副经理等岗位工作。

六是“五险一金”归集额达到35亿元，为机构类存款稳定增长做出突出贡献。

第三，荣誉颇丰。我曾荣获总行20xx年度代理保险业务“创利名星”称号、区分行20xx年度第三方存管业务营销先进个人、二级分行20xx年度“营销之星”称号、银商通业务创新奖、计价考核办法创新奖□20xx年又喜获xx大学商业新锐奖。

第四，有较高的政治素质。通过多年的政治理论学习，树立正确的世界观、人生观和价值观。遵纪守法、助人为乐、团结同志、任劳任怨、服从安排。

第五、有较强的组织、协调及业务策划、拓展、营销能力。

一是能协调好上下级之间、机关与基层一线之间、农行与客户之间的关系；

二是协调好系统业务或系统客户与支行一线的关系；

三是协调好系统业务或系统客户推广、培训及维护与深挖掘的关系。

第六、有吃苦耐劳、勇于开拓、不断创新的精神。

二是利用银行与租赁公司的业务合作关系，拓展银赁通业务，预计将可发放借贷近40亿元。如此多的创新项目，是他们推动着我一如继往地向前进。

人无完人，我对银行知识掌握得还不够，为此，我利用业余时间，努力学习金融知识，并于今年7月份考取了某某大学金融财务mba□以弥补自己的不足之处。

假如我竞聘成功，一是向领导多请示，勤汇报，搞好部门间的协作配合，与各部门学习，交流，协调，互相帮助。了解

领导意图和思路，把工作的主动性与针对性、实效性统一起来。二是在工作上帮助同事多出成绩，让同事有一种成就感；在利益和荣誉面前多让同事，让同事有一种被承认感。

无论竞聘成功与否，我将严格按照“爱学习、能创新，守规矩、愿奉献，知感恩、善协作”的标准不断完善自己，积极开拓，扎实工作，努力取得更好的工作业绩。

谢谢大家！

班长竞聘演讲稿篇四

大家上午好！

首先感谢领导给我提供了这次竞争上岗展示自我才华的舞台。这次竞聘，本人并非只为当官，更多的是为了农村信用合作事业，在尽可能的情况下实现自己的人生价值。我叫，现年27岁，镇人，中共党员，大专文化程度，助理经济师职称。1994年在参加信用社工作，先后从事出纳员、会计员、主管会计、信贷员工作，年调入信用社任信贷组长兼营业室负责人至今。

经过几年的信用社工作锻练，自己的各方面素质都有了很大的提高，1998年光荣的市财贸办公室评为财贸系统先进个人。“十年磨一剑”，从出纳员到会计员，我熟练掌握了信用社的各项日常业务；担任主管会计工作四年，我熟悉了信用社的财务、业务等方面的知识；担任信贷员工作四年，我熟悉了信贷管理和相关行业法律法规等方面的知识，并学会熟练处理各方面的关系。十年工作中，我无论是业务学习中、还是在业务管理上，我都坚持走到哪里学到哪里，向老领导学习，向同志们学习，向实践学习，吸取别人的长处，弥补自己的不足，并积极学习新业务和计算机等方面的知识。在学习和实践过程中，我积累了一定的社会经验和工作经验，为我能胜任基层信用社的每一项工作打下了扎实的基础。特别

是调入信用社工作三年多来，我走遍了的每一个角落，熟悉镇和信用社各方面的情况。在工作中，我稳健的办理每一笔业务，年年圆满完成了领导下达的各项任务。年，我社营业室贷款收息万元，比年增收万元，今年6月末，营业室收息万元，又比去年同期多收万元。

参与这次竞聘，我愿在求真务实中认识自己，在积极进取中不断追求，在拼搏奉献中实现价值，在市场竞争中完善自己。我深知信用社主要负责人身上肩负的重担，必须具备较强的综合素质、坚定的政治立场、踏实的工作作风、顽强的拼搏精神才能胜任这项工作。

如果我竞聘成功，我的工作思路是以信用社的发展为导向，以效益为目的，以计划为目标，强化管理，规范经营，扎扎实实地完成市联社下达的各项工作任务，进一步加快信用社的发展速度。

一、实施“资金膨胀”工程。在存款组织工作中，我将牢固树立效益意识，鼓励全员发扬“三勤四上门”的优良传统，把考核重点放在低成本存款上，不断壮大信用社的自办业务，努力降低资金成本。同时牢固树立服务意识，鼓励全员抓住各种有利时机，坚持大额、小额一齐抓，零钞、残币一样存的吸储原则，做好登门上户的服务文章，搞好结算服务，最大限度的占领农村金融市场，确保年信用社各项存款过亿元。

三、实施“资金盘活”工程。一是明确责任，正本清源，属于信用社自身原因形成的不良贷款，将逐笔落实责任清收；二是在取得党委、政府支持的前提下，不断创新清收方法，加大村组、企业贷款的清收力度；三是通过一切可以动用的社会关系和力量最大限度的清收不良贷款。

四、实施“黄金客户”工程。积极发动外勤人员深入农村和市场，加强农户和个体工商户的信用等级评定工作，加大贷款营销力度，培植和发展黄金客户。同时加强信用社的自身

建设，创新服务手段，使客户创业紧靠着信用社、发展离不开信用社、致富忘不了信用社，把黄金客户培养成信用社创效的金牌客户。

我的工作态度是做到个性服从党性、主观服从客观、感情服从原则；做到服务不欠位、主动不越位、服从不偏位、融洽不空位；做到对人冷热适度、对事刚柔适度、处理问题轻重适度；做到对同事多理解、少埋怨，多尊重、少指责，多关心、少冷漠；刺耳的话冷静听、奉承的话警惕听、反对的话分析听、批评的话虚心听。力争在服务中显示实力、在工作中形成动力、在创新中增强压力、在交流中凝聚合力。

如果我竞聘成功，我的处事原则和风格是努力做到严密制度、严格要求、严守纪律，勤学习、勤调查、勤督办。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。我将用真情和爱心去善待每一位同事，使他们的人格得到充分尊重，给他们一个宽松的发展和创造空间；我将用制度和岗位职责去管理我的同事，让他们找准位置，发挥才能，不断进步。

如果我竞聘成功，我的工作目标是“以为争位，以位促为”，积极争取上级领导对我们信用社工作的支持，促使我社每一位员工牢固树立起主人翁意识，将我社的工作管理制度化、服务优质化、工作效率化。确保我们信用社的红旗不倒，各项工作更上一层楼。

古人说：“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。”竞争上岗，有上有下，无论上、下，我都将以这句话自勉，一如既往地勤奋学习、努力工作。“以为争位，以位促为”是我的努力方向。我坚信：有志者，事竟成！我会把我的爱热心、耐心、细心和责任心投入到我所钟爱的事业当中去。

谢谢大家，我的演讲完毕！

班长竞聘演讲稿篇五

下午好！我今天想竞选的班干部是宣传委员，

我认为要成为一名好的宣传委员，首先要有为班集体服务的想法。我非常愿意成为老师的小帮手，成为同学们的服务者。其次，我有时间为大家服务。因为平时我作业能快速端正完成，有充裕的时间为大家服务。例如利用傍晚和中午时间出好黑板报。再次，我有一定的美工和宣传基础。我利用课余时间学习书法、绘画。所写的铅笔字和毛笔字受到老师的好评，并获得了4级考级证书。我所画的美术作品参加过浙江省中小学信息技术大赛，获得二、三等奖的好成绩。最后，我能为班级的宣传工作出点子。本次出黑板报，我利用课余时间查找资料，帮助干老师一起设计黑板报的版块，争取把我们班的黑板报出得有特色。

虽然我有这么多优点，但我也有一些缺点。例如：粗心，有时候缺乏耐心；有时候上课举手发言还需再积极些。但我一定努力克服这些缺点。请老师、同学们监督和帮助我。

如果我这次被选为宣传委员，我将一如既往地努力学习，为同学们服务，当同学们的好榜样，老师的好助手！

如果我落选了，我也不会泄气。我会继续努力，争取下次能当选！

希望大家投我一票，谢谢！

班长竞聘演讲稿篇六

我叫黄先生，来自td厅。相信各位领导对我已经较为熟悉了。我xx年毕业于深圳大学金融学专业，同年幸运加入了移动这

个大家庭，感恩于公司对我四年来的栽培，我也在用实际的行动和出色的绩效来报答公司。

1. 在营销方面

本人有着前瞻性的营销理念，充分利用有限资源来开展有目标、有策略、有技巧、有效益的四有营销。4月开厅以来，开展的一系列“支持td为奥运加油”的活动有幸被凌总拿到青岛作为汇报深圳推动td工作的重要素材，本人为此感到非常骄傲和自豪。

2. 在创新方面

创新是我在td厅工作的主旋律，切合目前td实际情况，创想出一系列的td创新方案，分别为1)td向前“充”短信答题方案，获得深圳市公司采纳，并于本月底实施。2)罗湖td厅申请青少年科普教育基地获通过，并成功接待两批青少年学生。3)罗湖td业务赛，8月20日正式开始竞赛。

3. 在运营管理方面

现任td厅代营销经理职位，除了td厅的基础管理工作之外，为更好推动td的销售，前期做了大量的调查分析，为下阶段开展针对性拓展营销打好坚实基础。

4. 在培训方面

本人认为，一个成功的管理人员肯定是一个出色的培训讲师。作为td厅讲师，在全力协助市公司提升全体td业务水平时，制定统一培训讲义以协助市公司做好二次覆盖培训，在培训方面得到的宝贵经验将为我担任管理人员提供很好的td培训思路。

我对营销经理的岗位认知是：店面经理的左右手或多面手。作为td厅的营销经理，在创新和营销两大方面要求更是甚高。

我的工作目标是：打造一支高效、和谐的超级td先锋团队！也即：三能团队（能想有创新思维，能策划各项营销活动；能讲对前来交流人员培训，对外一线td专员培训演讲；能干能把各项营销理念付诸行动，出色完成。）并始终坚持1个信念和3个关键！

1个信念就是：“我是问题的根源。”这种思想就是我对我自己100%负责。

3个关键分别是：1) 关键就是要多想多学习。2) 关键是敬业多一点。3) 关键要建立感恩文化。

在奥运如火如荼进行之际，若有幸竞聘成功，我定必将td的工作化繁为简，有序挺进，让每位td厅的员工成为td赛场的运动员，充分发挥各自潜能，在各自的工作岗位上赢取自己的金牌。务实做到“做自己的冠军，创td的未来”同时，也希望各位用户能作为观众，在座各位领导能作为裁判、评委，共同监督、见证td厅的创新与进步。

班长竞聘演讲稿篇七

大家好！

如果我能竞聘上主管这一职，我将做好以下几点：

1、努力提高自身的学习能力。增强自身的技能知识和专业技能技巧，向领导和前辈们学习管理地方的经验及处理顾客投诉的能力。

2、在提高自身的同时也要带领其他的家人们一起进步。

3、沟通很重要。及时的做好与员工的思想工作，细心观察她们的思想动态，以便能及时掌握她们的想法与意见，并做好记录，开展反馈。

只有企业这个大家庭成长了，我们才会有更好的提升自我的平台。现在有一个这么宽广的给我们施展梦想的舞台，我就要向着这个舞台最耀眼的地方冲刺！相信我总会成功的！

今天，我是本着锻炼、学习、提高的目的来参加竞聘。如果我竞聘成功，我会努力；如果我竞聘不成，我会更努力。我将以这次竞聘为新的起点：对待人生，会多一份梦想；对待工作，会多一份努力；对待领导，会多一份尊敬；对待同事，会多一份微笑；对待生活，会多一份热爱；我相信，机会只会垂青那些有准备的人。

谢谢！

班长竞聘演讲稿篇八

大家上午好！

今天我非常荣幸地在这里参加公司××营业厅营销主管的竞聘演讲，心情十分激动。首先感谢领导们过去对我的培养以及给我这次机会，同时借此感谢和我一起工作的各位兄弟姐妹在工作中对我的关心和支持！我十分珍惜这次的竞聘机会，无论竞聘结果如何，我认为能够参与竞聘的整个过程其本身就意义重大，并希望能通过这次竞聘得到锻炼，使自己的工作能力和综合素质得到提高。相信这次竞聘将是我今后人生中的又一个大的转折点。

我200×年3月到公司参加工作，当营业员，主要搞营销工作。初到公司，看到先进的硬件设施、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，感受到的是移动美好的未来，灿烂得前景。使我坚信：选择了移动就是选择了人生发展的机遇。

自从进公司那天起，我就立志要把领导分给的工作任务做好，公司的兴衰系于公司每一个员工，每一个员工都要在自己的工作岗位上尽职尽责，我作为其中的一员就责无旁贷。为了把自己的工作做好，我虚心向老同志和身边的兄弟姐妹们学习，尽快熟悉业务，由于自己的工作开卡，作为一名开卡员，就是公司经营发展的一员后勤兵，三年多来的实践工作使我养成了视移动公司为自己的家的工作作风，三年多来任劳任怨，热情服务，按时作息，从不离开工作岗位，和身边的姐妹们、同志们团结一致，和谐工作，从来没有在工作中造成任何损失。

卡是公司竞争中的“子弹”，没有卡，便没有了竞争的武器，何从谈发展。而卡的及时开通和售后服务的处理，是赢得信誉的不可忽视的一个重要环节。我深深的知道自己的工作某种程度上代表着公司的形象。因此，几年的工作中，客户选上的卡及时开通，对客户使用中要查询的个别问题，热情为他们服务，从来不搪塞推诿。并且还在工作之余积极挖联通用户，发展新用户，利用亲朋好友同学等关系，向他们宣传移动，动员使用移动卡。总是默默地为公司的发展尽自己微薄的力。积沙成塔，集腋成裘。

最后，我相信自己和全体员工点点滴滴的工作将会汇集为公司源源不断地滚滚财源！