

2023年投资公司经理竞聘演讲稿(大全8篇)

演讲是练习普通话的好机会，特别要注意字正腔圆，断句、断词要准确，还要注意整篇讲来有抑有扬，要有快有慢，有张有弛。那么演讲稿怎么写才恰当呢？那么下面我就给大家讲一讲演讲稿怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

投资公司经理竞聘演讲稿篇一

大家下午好！

我叫吴彬，口天“吴”，彬彬有礼的“彬”，是今年应届本科毕业生，所学专业是工商管理，在校期间曾获英语“六级”证书和计算机二级资格证书。有人曾经开玩笑说：“世界上最小的经理是客户经理。”那么，当好这个“小经理”，干好烟草大事业，这就是我坚定的态度！我会在它的激励下，勤勤恳恳、兢兢业业地做好客户经理工作，让自己青春梦想，伴烟草事业的蓬勃发展振翅高飞！

第一、积极主动做好客户拜访工作。

拜访客户，是客户经理的重点工作内容之一。通过拜访，可以使客户经理更好地发挥联络客户、掌握信息、培育品牌、指导经营的职能，对提高客户的销售量，增加客户赢利率，并最终赢得客户满意具有重要作用。我要以热爱事业、服务客户的赤诚之心，贯穿走访的全过程。我做大量细致的工作，拜访前要有明确的目的性，拜访中要热情周到、以诚相待，拜访后要及时做好客户资料整理和反馈工作，要用细心加耐心为基础，通过与零售户近距离的接触，与他们建立起良好的关系，准确地把握市场脉搏，把市场营销工作做得更扎实、更全面。

第二、熟练掌握客户信息，更好地指导营销工作。

我要做到对客户的相关信息了如指掌，熟知经烟户的编号、地址、电话等的资料，要了解哪些是重点客户，哪些是一般客户，根据客户不同的经营情况、性格、习惯做好差异性服务、个性化服务；同时还要在销售的过程中了解零售户销售卷烟的动态，了解卷烟的销售去向，并对零售户进行分类，正确分析每类零售户每月销售多少卷烟，市场现有的品牌每种能销售多少，并通过自己了解的数据合理地定出协议销量，使烟草公司真正贴近市场、贴近客户，提高客户的满意度、忠诚度、贡献度和依存度。

第三、加强学习，不断提高综合素质。

社会在不断发展，烟草事业也在改革、创新中不断进步，这就需要我们不断地学习，只有不断地学习，观念才能转变，思维才能更新，才能适应一切发展的需要。我将把在工作中不断学习作为永远的追求，努力锻造自己的执着精神，努力打造自己良好的执行力。因为，执着是做好客户经理工作的关键因素，成功和失败往往只是一纸之隔，放弃了就意味着失败，坚持了离成功就越来越近。我将在工作中，磨练自己的韧性，为更出色地完成工作奠定基础；另外，我还要树立“没有执行就没有一切”的理念，养成雷厉风行的工作作风，以速度取胜，以创新争先，切实承担起自己的责任，使自己“赢在执行”，激情书写在咱们烟草专卖局的开篇之作！

尊敬的各位领导、各位评委、各位前辈，面对浩瀚的蓝天，雄鹰选择了奋飞；面对汹涌的巨浪，水手选择了搏击；而今天，面对蓬勃发展的烟草事业，我选择了拼搏和投入！由衷地希望，我，能够成为大家的选择。

投资公司经理竞聘演讲稿篇二

你们好！

很荣幸能登上讲台，表达自己由来已久的愿望。我是16号###。

马，只有跑过千里，才能知其是否为良驹；人，只有通过竞争，才能知其是否为栋梁，我很高兴能站在这里参加竞选。

拿破仑说过，不想当将军的士兵不是一个好士兵。我想我不仅要当将军，而且还要做一名出色的，成功的，能为大家，为班级谋利益的将军，也就是团委会的元首——团支书。

有人说，从事一项事业的原动力是热情；那是一种从心灵迸发出的力量，驱动你奔向光明的前程。对于团委会的工作我有一股十分执着的热情。但光有热情是不够的，我坚信，凭着我新锐不俗的“官念”，凭着我的勇气和才干，以及同学们对我的帮助，我能胜任这项工作。

我是一个十分有上进心的人，任何事不做则已，做则一定做好。俗话说：“海阔凭鱼跃，天高任鸟飞。”我需要一个更广阔的空间来展示自己的能力。“欲穷千里目，更上一层楼”，只有站得更高才会看得更远，我希望在更高的位置发挥更大的作用。

如若承蒙各位的信任和支持，我有幸当选为团支书，我将感激万分，并将此化为不尽的动力，进一步完善自己，提高自己各方面的素质，以饱满的热情和积极的心态去对待每一件事：在工作中尽职尽责，大胆务实，勇于创新，锐意进取，决不盲目从事，要有计划的工作。

假如我当选，我会虚心到向别人学习；要进一步的广纳贤言，做到有错就改，有好的意见就接受，同时坚持自己的原则。

我相信，世事洞明皆学问，人情练达即文章。我有信心承担工作任务，有决心搞好学习和工作。我虽然不能像某些名产品那样管用几十年，但管用个三，五年我想是绝对没问题的。

是金子总要发光的。希望以上所说，能让大家对我有更多了解，也希望各位同学能够支持我，请为我投上你最诚挚的一票。

最后，再次感谢各位给我这个难得的机会，感谢同学们对我的支持和鼓励！

《团支书竞聘演讲辞》来源于网，欢迎阅读团支书竞聘演讲辞。

投资公司经理竞聘演讲稿篇三

大家好，我今天非常荣幸能来参加竞聘。

首先我先做个自我介绍，我来自xx级小学教育（数学）专业，我叫xx□大家都知道四川成都的都江堰吧！知道它是谁建的不？没错是李冰，而巧合的是，我也叫“xxx”□父母给我起这个名字是希望我文武双全，做一个全面发展的人。

今天我竞聘的职务是社团部副部长。熟话说：“近水楼台先得月”作为社团部的干事，我有了比别人更加了解社团部工作的优势；再者，我是小学教育（数学）专业，一个理科生，所以做事都会用理性的头脑，理性的看问题；我还有一个优势，你们一看就知道了，没错我是男生，都说“男女搭配，干活不累”，作为一个女生占大多数的师范院校的男生，我拥有了很多相对的优势，比如：坚强，勇敢，富有责任感。

为什么竞聘社团部副部长呢？第一，社团部是一个真真正正的大家庭，它包括了7大协会，在社团部工作期间我感受到了，这个大家庭的温馨，尤其是部长和副部长们的平易近人，我们是真正的好朋友，这样一个好的环境，怎能让我不留下来呢？怎么让我不好好去建设它呢？第二，社团部的所有兄弟姐妹们都很关心照顾我，尤其是部长和副部长们对我的看重，我要继他们的脚步把社团部办的更好，更出色！

我高中当过学习委员，把班级管理得很好，大学是图书馆助理、社团部干事，锻炼了许多。同时我也组织同学参加排球、篮球、拔河比赛，成绩突出，所以我的组织能力不错。我认为，做任何一件事责任心最重要，责任心驱使我克服种种困难。在社团部工作期间，我发现了一些社团部工作上的不足之处，如：社团部与7大协会的衔接不是很好。要是我当上的社团部副部长，我一定把社团部现在存在的一些问题好好改正，尽量做到完美，也请大家监督。

最后，希望大家支持我，我一定不会让您失望！同时感谢评委们坐了这么久聆听我们演讲，你们辛苦了！

谢谢！

投资公司经理竞聘演讲稿篇四

大家好！

非常感谢公司能提供这样一个展示自己的机会。

首先做一下自我介绍：我叫xx[]20xx年毕业于xxx[]20xx年x月进入xx分公司客户服务中心先后从事理赔调查、理赔主管工作。

我今天竞聘的岗位是中介代理部副经理，我竞聘的优势有以下几方面：

一、熟悉业务流程[]xx年的柜面工作使我对于各项业务流程包括中介代理业务的各项流程非常熟悉，有利于指导一线中介代理业务的顺利开展。

二、掌握中介代理业务的各项业务管理规定。

三、有一定的管理经验。

四、有较强的沟通和协调能力。

五、熟练的计算机操作和业务系统使用能力，有利于做好信息统计和xx系统的推广应用和使用指导。

谢谢大家！

投资公司经理竞聘演讲稿篇五

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！

投资公司经理竞聘演讲稿篇六

我参加竞聘的理由有三点：

第一点：青春需要理想，梦想不生长于艳阳高照的温床。对于青年人而言，越是新的工作、新的环境，就越富有吸引力和挑战性。市场营销部就是这样一个挑战与机遇同在，压力与动力并存的大舞台，它是塑造和代表企业形象的大使，是沟通和联系社会公众的桥梁，工作强度和工作难度都很高，我认为在这样的环境中工作，能够学到新知识，开拓新视野，挖掘新潜力，有利于自己的全面发展。

第二点，我认为自己具备了从事市场业务所必须的个人素养。

首先，我有较强的敬业精神，工作认真负责，有着严明的组织纪律性吃苦耐劳的优良品质。虽然我是一名女孩子，但是在我的字典里面，没有弱者这三个字。不管是加班加点，还是外出奔波，我绝不会因为自己是女孩而退缩。其二，我年纪较轻，兴趣广泛，思想活跃，可塑性强。我能够很快地接受新事物，适应新环境，融合到新集体中去。我认为自己具备了从事市场业务所必须的知识和能力。可以更加从容地面对用户，更加自信地面对市场。其三、我信奉诚实、正派的做人宗旨，坚持团结而不特立独行，尊重权威但不妄自菲薄，遇事懂得及时征求他人意见，能够与人一道，共同打造一个充满凝聚力和生命力的战斗团队。

第三. 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, 走近过广大普通用户, 向他们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，我已经对公司的经营方针和业务流程有了一个直观和大体的认识。

第四. 我性格趋于外向，具有一定的语言文字功底。上学期间经常上台演讲，慢慢地积累了一些与人交谈、演讲演说的语

言艺术，具备了较好的语言表达能力和组织协调能力，这便于我将心比心，联络感情，与人和谐共处。

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，联系实际，善于总结，既要融会贯通业务知识，又要虚心采撷领导和同事们工作经验，尽快转化为自己实际的工作能力。

进入角色要“快”。市场经营部是一个精诚团结、配合默契的团队，进入这个部门我一定要维护集体荣誉，尊敬领导，真诚地与周围同事做朋友，言行一致，与他们建立起志同道合的良好关系，形成合力；我还要尽快地转换角色，更新观念，调整好自己的心态努力工作。

基础工作要“实”。市场经营部的部门性质决定了一切工作的出发点始于市场，最后的归宿也是落脚于市场，为此我一定会报着不怕遭白眼、不怕吃闭门羹的态度，多深入市场，贴近用户，采集和整理第一手有用资料，尽可能多地掌握分类别、分层次的情况，便于为领导科学地分析、研究和预测提供依据。

如果这次竞聘我失败了，我也不会气馁，说明我离公司对我的要求还有一定的距离，这将促使我在以后的工作中，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。

谢谢大家。

投资公司经理竞聘演讲稿篇七

你们好！虽然早已和大家熟识了，但在这个特别的日子里，我还是要简单作个自我介绍，我叫xx今年xx岁，中共党员，现任公司专卖科稽查队队长。我于xx年由部队复员到公司工

作，一直战斗在烟草专卖战线上，十多年来，在公司各级领导的关心培养和同志们支持帮助下，我从一个烟草工作的门外汉，成长为一名熟悉烟草专卖业务的烟草人。xx年担任专卖科稽查队队长以来，多次被公司评为先进工作者。20xx年被评为省十佳稽查队长。借此机会，我衷心的感谢公司领导多年来对我的信任与培养，衷心的感谢各位战友、同仁的支持与帮助！

今天，登上这竞聘的讲台，我心中感慨万分，十二年来烟草专卖工作，虽然更多的是品尝不法经烟户刁难和恐吓，忍受对家人的深深愧欠，但每当与同事分享胜利的喜悦时，我心中总会千百次的告诉自己，我深爱专卖事业，我无怨无悔！所以今天在这儿，我仍然要选择竞聘专卖科领导这个职位。烟草稽查工作是维护国家利益和消费者利益的前沿阵地，我决定竞争专卖科领导岗位一职，除了我对这份工作的热爱，更重要的是因为我对此岗位具备较强的竞争的优势。

一是专卖工作与本行业其它工作相比更具有挑战和风险，我基于军旅生活的磨炼，面对挑战和风险，能够沉着应对，临阵不乱。

二是我在专卖部门工作十几年，担任稽查队长七年，熟悉烟草专卖法等法律法规和执法程序，能做到依法行政，秉公执法；积累了丰富的实践经验，能积极稳妥的处理执法过程中产生的各类复杂问题。

三是多年的中层干部经历，使我具有一定的组织协调能力，能够统筹安排，在工作中最大限度地调动队员们的工作积极性和主动性。

基于上述理由，我希望各位领导和同事给我一个展示自己的平台和机会。如果今天能得到各位领导的认可和同事的信赖，在下一步工作中我将切实做到坚持“一个原则”，实现“两个转变”，抓好“四项工作”，开创专卖工作新局面。

坚持“执法为民，服务发展”这一原则，以践行两个维护为己任，认真履行烟草专卖法赋予的神圣职责。

一是实现角色的转变，把“参与政务”、“管理事务”、“搞好服务”三大职能统筹兼顾，积极支持科室领导和其它同事的工作，思想上同心，目标上同向，行动上同步，扭住一条绳，发挥整体优势，创造良好工作氛围。

二是实现思维方式的转变，要立足于长远发展，把握大全局，做到工作有计划，推进有措施，落实有保障，保证各项工作有条不紊开展。

一是开展专卖一二四战略，通过以身示范，带领队员加强自身修养，提高业务水平，努力打造一支思想好、作风硬、业务精的执法队伍。

二是强化“经营案件”意识，树立端窝点、破网络、打主犯的办案理念。

三是强化零售市场的监管力度，着力构建专卖专营的长效管理机制。

四强化行业内部专卖管理监督，注重行业自律，确保规范经营。

更加敬业的工作，与大家一起为构建和谐烟草献上我的热情和汗水！

谢谢大家！

投资公司经理竞聘演讲稿篇八

你们好！

我是丛树社区党支部“公推直选”竞选社区党支部书记职务的初步候选人，如果我这次当选社区党支部书记，计划在任期内重点做好以下几项工作。

一、抓好班子队伍建设，促进各项工作稳步发展社区党支部是党在农村的最基层组织，肩负着贯彻执行党的路线、方针、政策的任务，承担着上传下达的重任，没有一个团结、有魄力、战斗力强的支部班子，就无法完成各项目标工作任务，社区集体经济的发展，居民增收，为民办实事就都是空话，所以，从抓班子建设作风入手。

首先，提高班子成员整体素质，努力学习党的路线、方针、政策及法律法规，坚定共产主义信念，提高自身素质和工作能力。

其次，用制度来管人管事，建立健全各种规章制度，规范财务管理，坚持一支笔审批，并定期上墙公布，增加各项工作的透明度。

3、加强党员队伍教育和管理，不断提高党员队伍的整体素质，积极发展新党员，以创建“五个好”示范党支部为目标，把广大党员、干部的思想 and 行动统一到社区集体经济发展和建设当中上来。

4、继续坚持以人为本，把社区居民的根本利益作为社区工作的出发点，要求班子成员树立为居民服好务，积极化解、处理社区居民遇到的急事、难事、烦心事，多想社区居民冷暖，少想个人得失，多办实事、好事，少讲虚话、大话。

二、经济增收有思路，社区集体发展有计划在确保上一届社区集体经济发展计划，经济增收的基础上，新一届支部班子应继续牢固树立“发展才是硬道理”的发展理念，结合本社区实情制定出适合本社区经济的发展计划，以“三个集中”为主线，科学规划为笼头，抓好现有企业的发展 and 扶持，积

极配合协调好企业与村民，企业与部门之间的协调工作，为企业在丛树做大、做强提供强有力的支持和保障，力争在20xx年基础上税收按30%的速度递增，在政策允许的范围内加大本社区现有资源的利用、整合。

如：老砖厂现有出租房的整改，仓储、厂房的修建增收，实现社区集体可支配收入在20xx年的基础上按20%的速度递增。各项经济目标任务制定出详细实施计划，以勇争第一的思想完成上级下达的各项任务。在社区集体经济增收的基础上要坚持让利于民，尤其是近几年我社区集体经济的快速发展，得到了全体居民的大力支持，在土地流转的价差上结合现行政策条件，在确保社区正常开支的前提下，对现有村租社土地价格进行适当提高调整，确保村民收益。

三、完善社区公益事业，踏踏实实办实事落实改善维护好社区基础设施建设，结合社区集体收入情况，逐年加大道路、水、沟渠河道及环境卫生等基础设施建设的投入，解决居民院落的道路硬化，做到生活自来水随时有保障，河道沟渠排灌通畅，垃圾卫生清运全覆盖，调解，疏导民事纠纷，化解社区矛盾，加强综合治理，联防巡逻工作的管理，确保一方平安。

进一步加大老协工作，完善活动场所及加大经费投入，为老年人提供休闲活动、健身、交流的平台，开展丰富多彩的社区文化生活，扶持女子童鼓队、妇女跳舞队等群众文化组织发展壮大。关注群众疾苦，妥善安排好困难户、残疾人等弱势群体的生产、生活，努力帮助他们解决实际困难，积极扩大社区低保覆盖面。

以上是我竞选支部书记的工作计划。如果落选，自己也不灰心丧气，总结和反思自己在工作中的缺点和不足，为新的党支部班子出主意，提建议，让丛树社区的明天，在新一届支部班子的带领下建设的更好。

我的演讲完毕！谢谢大家！