

公司竞聘岗位演讲稿三分钟 公司竞聘岗位演讲稿(优质9篇)

演讲属于现实活动范畴。它是演讲家通过对社会现实的判断和评价，直接向广大听众公开陈述自己主张和看法的现实活动。我们如何才能写得一篇优质的演讲稿呢？以下我给大家整理了一些优质的演讲稿模板范文，希望对大家能够有所帮助。

公司竞聘岗位演讲稿三分钟篇一

尊敬的领导：

您好，感谢贵公司能给我这个机会，参加这次公开公平的竞聘，我以忠于**，爱于**，聚于xx拼搏，创新的精神。吃苦耐劳，因**文化深深感动与我，特来参加竞聘品管一职。下面是我的竞聘材料，共三部分。

我叫**，出生于**年，于**毕业于**职业技术学院生物工程系，于**年*月进入**，在无菌工序至今，在本工序工作态度认真，积极工作，在班组积极互帮互助，对工作认真负责。在校期间熟练掌握生物化学、微生物学、细胞生物学、酶工程与发酵工艺，食品检测等重要专业课的理论原理，懂得其基本实验动手操作与应用能力。

并取得高级食品检验工的相应证书。

我具有敢做敢为的责任心，吃苦耐劳的工作精神，遇事不慌能用冷静的头脑来处理问题，判辩是非，公私分明，决不假公缉私。同时有一定管理经验，作为一名公司的质检员，在对待产品质量一定要严格把好关，因为一个好的商品只要产品质量过关，让消费者信任、依赖。必须要我们每位员工的共同努力来完成。更需要质检员严格把关。

如果我应聘上品管员，首先从腌制开始严格控制产品质量，腌制就是生产产品的生命。工艺执行就是产品的命脉，狠抓工艺执行、确保工艺执行彻底，保证产品内在的杂质控制。其次抓灌肠工序产品计量、头发杂质控制。每天要不定时抽查产品计量，是否与工艺要求一至，认真仔细检查毛发，杂质是否控制到位，先进先出的原则，压票是否清晰明确。杀菌工序的时间链，烟熏色泽。每天要不定时排查杀菌工序的蒸煮、烟熏、烘干时间是否严格按照工艺执行。尤其烘干不彻底会造成产品出水现象。无菌的包装质量、剪接的先进先出。无菌每班都要在当班前包片冰做试验看产品是否有漏气进水的现象。无菌工序人员比较多达到70人那么头发的控制会带来一写难度，但我会严格排查每个职员身上是否有落发。看是否控制到为控制是否彻底。剪接工序的剪接质量漏肉、肠衣/线绳是否控制到位。会跟踪落实排查。微生物的控制从人员消毒来抓，头发互检人员消毒为理念。每位员工都要认真积极的落实好，拉伸膜机手要定量控制机器的温度，减少跑膜或次品率。贴标工序是最后一道工序，也是走向市场最后的一道大门，贴标工序因注意产品装箱质量，多支少支现象，尽量减少市场反馈，能熟悉操作动态称的操作性能。当班要严格抽查包装质量，动态称要以专人负责，对打出来的产品要进行检查，流水线上的产品落地后要及时消毒，加强贴标工序员工的责任性，减少质量问题。

以上是我的竞聘材料，希望领导能给予我这次发挥自我的机会，如果我能干上品管员，我以忠于**，爱于**，聚于**拼搏，创新的精神来严格要求自己，扎实做好本职工作，保证产品质量。

公司竞聘岗位演讲稿三分钟篇二

尊崇的列位评委：

您们好。我是来自采油二班的。十分感激队指导出台如许一个面向全体员工的班长竞聘会，并且这种运作方法无疑是公

道、公平、唯才是举的。

我于__年采油技校毕业后参与任务，随后有函授了营销专业成人中专。在原单元从采油小班干起，先后干了四年的计量站长，两年灌水班长。一年多的抽油机维护任务。一年多的灌水技能员等。到20__年尾报名来到西北分公司塔河一厂采油三队。

来到我队后，依据塔河油田的出产方法与治理形式对自我进行三个方面的改变。

首先是任务成果的清零与刷新。曩昔的只能是曩昔的，未来的要靠在新岗亭一步一个足迹走出来。开初在巡井岗上时，敏捷从登科压力、取样做起，固然任务并不复杂，但要求自我投入任务的深度。每巡一口井，就要依据压力、温度、含水的转变对该井做初步的判别，做到井上出产，心中稀有，在接下来的岗亭转战到t913□tk315□s70等井，干工夫较长的是s72井点，阅历了s7201□t205□s7203等四口井的完井、试油、进站投产的大局部进程。

第二，是人物的改变，开初总认为本人是外来员工，能够会遭到成见。但看到指导那么亲热，有这么好的任务人文情况，我的顾忌彻底消除了。逐渐加强了主人翁认识，开端积极的参加参与，队里、厂里的文明运动，给了我不少的鼓舞。别的从任务间隙和歇息时息挤出空余来写宣传稿件，从1~12月份在厂简报宣布7篇，在西北石油报、中国石化与工人时报共宣布9.5篇。从营业方面看，八次队上操作技艺中在综合四大队有三次首屈一指。在平安月审核中，取得我队小我第一名。在：“我会平安、我要平安”的演讲竞赛中获第一名，在我队本月举办“正压式呼吸器反省与佩带”中获第二名。“其实这些声誉并不是最主要的，主要的是进一步树立了我的心。

第三，是思维上的转变。“时机是为有预备的人发明的”。

至今在二班任务时期，我碰到三位优异的班长，开初是齐炜班长的和蔼可亲、一丝不苟，后来是刘国柱班长的闻风而动、有条不紊和石鸣元班长的敬业精力。他们既是我的好指导，也是我的好教师。在他们身边，被耳喧目染，学到了良多器械，当碰到问题时，我常想，作为一个班长，我应该怎样办？这种思想练习使我在往后的任务中必然会起主要的效果。

尊崇的队指导，我经由这一年来的考验，我有决心作一名好班长，并详细有以下做法：

首先，积极呼应随指导的任务指示与精力，以采油三队“细、深精、专”的一根针精力为指点，起劲完成对手下达的油产量和气产量以及其他义务。

第二，树立“平安第一，预防为主”的思维。尤其在这种高压、高含硫、多设备的任务情况中，抓好平安是重中之重。由于没有平安，出产就不克不及有保证，没有平安就没有用益。只要平安，才有高兴的任务气氛。

第三，实在贯彻我厂“7s”治理系统，具体进步现场治理程度。

第四，我以为采油的岗亭不只在地上，更是在地层。跟着油田的开拓，如何削减天然递减率，如何维护地层，如何节制含水上升率，进步最终采收率已是摆在面前不争的现实。固然作为一个班长力所不及，但必然要做到力所能及。

第五，整顿现场材料。班组的材料是根底材料。只要登科好根底材料，才干为我油藏室对油井、地层区块的剖析与评价供应有力的精确根据。为我队的下一步开拓供应更多的参考。

第六，节省出产本钱。投入精神存眷大修、小修，办法井的施工进度与质量，一方面进步开井的时率，一方面进步施工的成功率，削减不用要的功课费用。还节制资料费用，树立班组统筹方案制，经过修旧利废，进步维修才能，到达资料

物尽所用。第七，落实班组五小办法。即调均衡、节制套管气、调参、调任务准则和调防冲距。到达斤油必争的上产理念。

第八，增强班组营业技艺操作，进步自我与班组对突发事情的应急处置才能，按期进行练习训练。做我队最好的练习训练现场，力争红旗班组。

最终，是增强班组文明建立，经过小竞赛、小运动加强班组的凝集力，树立团队协作精力，创立阳光式的任务的软情况。

尊崇的队指导：我用满腔的热情来做此次竞聘演讲，用言语来表达我的思维，用思维再去支配举动。所以说，敬请指导置信我，我说到做到。关于此次竞聘我不只做好了中选计划，还也做好了落第预备，假如我落第了，说鸣我归队上对这方面的要求还有间隔，但我决不泄气，自始至终的起劲任务和进修，争夺鄙人一次竞聘上获得成功！但愿在座的指导对我所述的缺乏之处赐与批改，对我不安心之处赐与指点。

公司竞聘岗位演讲稿三分钟篇三

尊敬的各位领导：

你们好！

我叫xxx东北人，毕业于巴彦高级中学。年从黑龙江省调入汽运公司加油站，工作了近年[]20xx年xx月xx日调入交运仓储公司工作。我今天竞聘的岗位是：交运仓储公司门卫。

我觉得一个人在一个单位工作久了会有一份感情在里面。记得在一年多以前，当时周市仓库还没有完工，我是第一批进入的职工之一，那时办公楼还没有造，门卫也没有造，路面也没有完全修好。我们工作在简易的工棚里，每天上班的主要工作就是清扫路面和仓库内的卫生，后来看着它一天天地

完美起来，生意一笔笔地进来，觉得很自豪也很光荣。在一年多的工作时间内，也觉得有一份心血在里面，所以还是很留恋这份工作的。

回顾过去的时光，我自认为对自己的工作还比较满意，在路途远的条件下，无迟到早退现象；在酷暑天气里，坚持做到不离岗、不窜岗，仔细做好车辆、人员的登记工作；在环境卫生方面因周市仓库门卫的面积相对来讲比较大，门窗比较多，而且在发货期间装卸工、驾驶员来往也较多，对室内卫生及卫生间的卫生都有影响，所以要时刻保持室内及卫生间的清洁，坚持打扫室外及厂门外卫生，做到窗明几净、环境整洁。

我如果能够继续担任这份工作，将不断地努力并加强改进，尽心尽力地做好本职工作，用自己的努力来填补那些美中不足的地方。

门卫就象是公司的门面，在某些方面它代表着一个企业的形象；对于门卫人员来讲，门卫就象是一个服务的窗口，能够微笑地去对待每一个顾客，每一位顾客也能够微笑地来对待你，那就是成功。

感谢各位领导，因为有了你们的努力，使交运公司的业绩蒸蒸日上，前景美好，也让我们普通工人有了公平竞聘的机会，人人都说机会是可遇而不可求的，但是今天，我既遇到又想求得，希望就掌握在各位的手里。

谢谢大家！

公司竞聘岗位演讲稿三分钟篇四

各位领导、各位同仁：

大家好

通过这次演讲，锻炼自己的能力、展现自己的才华。与大家交思想，我相信，通过这次竞聘活动，必将使我站下一步的工作，展现一个良好的开端。

竞聘客服中心这个职位，我认为自己具有以下几个方面的有利条件。

我具有正直的人品、良好的修养以及完善的工作作风。我在为人上，胸怀坦荡，公道正派，善解人意，与人为善，始终认为：“沉默是金，忍让是银，帮人是德，吃亏是福。”在个人修养上，我认为一个人的高尚情操和修养不是凭空与生个俱来的，而是经过不断学习修练培训出来的。我具有较好文字综合能力，同时已通过全国计算机中级水平。

如果这次各位领导信任我，到任后我将认真做好工作。

具体为以下几点：

1、全面可靠地保障客服中心的畅通无阻，为客户搞好服务。客服中心的天职是服务，本质是服务，体现的价值也是服务，主要任务就是抓好话务、服务大厅和窗口服务质量和水平。

2、不断开拓客服中心的生存空间和发展空间。“发展是硬道理”，客服中心只有发展了，所做的贡献大了，才能更好体现客服中心的价值。

3、利用一切手段、渠道、机会加大培训力度、提升人才培养层次，全面提高全体人员的综合素质，以适应不断更新的环境，发展中所需的人才。

5、建立和规范一系列规章制度，通过对考勤、执勤、设备维护等一系列规章制度使工作规范有序，做事有章可循。

6、建立和完善各种竞争、淘汰聘用人机制。尺有所长、寸有

所短，充分发挥各人的特长，从而是使我站人人有岗位，机构健全，人岗适宜，定们准确。

作为副手，一切都要以主要负责人的工作思路和目标为中心开展做自己的工作。

副职的主要职责，对中心里的全面工作，要尽其所有，收集各种信息供主要负责人参考，向主要负责人提供各种建议和主张，帮助站长顺顺利利做出决策。要有统筹兼顾的思想，当好中心里的协调人，使做出的决策能符合大多数人的意愿。总而言之，要做到尽职不越权，帮忙不添乱，补台不拆台。

只有团结，工作才形成合力。平时工作难免有产生误解、矛盾和摩擦。所以要协助站长拓宽和疏通民主渠道，遇事和大家商量，虚心真诚地听取群众意见。兼听则明，偏听则暗，做领导和群众之间的协调人，多和大家交心，交朋友，一碗水端平，努力营造一个相互信任、相互帮助、相互理解的人际关系，和谐的工作环境。既高度民主，又有高度集中，又有个人心情舒畅的工作氛围。

公司竞聘岗位演讲稿三分钟篇五

感谢公司，感谢竞聘，使我能有机会站在演讲席上，更感谢在场的各位给予我参与这次竞聘演讲的勇气和力量。

所以在此向各位真诚的道一声：谢谢！我叫谢艳峰，25岁，本科，自20xx年大学毕业后就职于东阳三建总工室□20xx年调入东阳三建计划处。

今日，我参加公司外派中高层干部的竞聘的演讲，各位会认为我太年轻，缺少资本，但是我为什么能站在这个竞聘的演讲台上，是因为我信奉海阔凭鱼跃，天高任鸟飞，机会是靠自己努力去争取的，广阔的市场是靠各位努力开创的，如果连竞聘的勇气都没有，那更不用说去开创市场了。前辈们有

前辈们的优势：丰富的专业经验和社会经验，而年轻人的优势在于接受新鲜事物快，思维方式能与时代，岗位竞聘演讲稿《岗位竞聘演讲稿(2)》。

两年以来，在三建这个各位庭里，通过前辈们和同龄人的帮助，我成长了不少，其间我不仅积累了许多本专业的知识，并且学到了很多社会交际方面的知识。这些知识不管什么时候都是我的一个财富。我感谢他们。

经营工作是公司一切工作的前提，是公司取得经济效益，持续发展的主线，近年来在公司领导的关怀和各位经营工作者的共同努力下，我们公司的经营工作取得了可喜的成绩，经营业绩一年比一年高，对我们公司的发展起到了重要的作用，但是随着社会不断的发展，我们的经营工作仍需改革和创新，由于某种原因，尚有许多不满意的地方，我们需要进一步探索新形势下的经营工作的最佳模式，使我们公司在新的阶段有更进一步的发展。

如果我有幸竞聘成功的话，我将努力做好以下几点： 1)收集当地的信息，掌握当地大建筑公司的经营情况(包括经营方式和经营优势)，调查当地开发商的开发能力和信誉度，同时完善经营队伍(包括投标，风险评估，业务谈判)等，努力做更好的项目。另外还需要保持与公司 and 项目部的沟通与交流，因为公司无论什么时候都是我们的强大后盾，有着丰富的经验，我们需要将大的承接项目的信息和我们的意见反馈给公司，以确保决策的正确性。

2)风险防范，工程的不确定因素与效益是紧密联系在一起，如果不做好风险防范，再好的项目，效益如同空中楼阁，随时都可能消失，然而在做好风险防范的前提下，我们就需要通过我们的测算，把握好市场价格的信息，加强管理的前提下挖掘如何提高我们的经济效益，通过管理实现效益的最大化。

3) 拓展社交范围，孤掌难鸣引用到这里就是说不论做什么事情都需要各位的帮助，一个人的能力往往是有限的，所以我们需要与社会的各方面的人交往，在我们建筑方面，有了一定的社交范围就相当于拥有了一块相当大的信息库和资料库。因而在信息收集和业务承接方面都有一定的优势。

4) 人才的培养：一个公司的发展需要不断的注入新鲜血液，新鲜血液是一个公司不断发展的后备力量。只有不断培养新人并且留住人才，才能确保业务发展到一定程度的有更多的熟悉业务的人才。

最后如果我有幸竞聘上岗，我将尽快进入岗位角色，充实自己相应岗位的责任和技能，争取尽快使自己胜任岗位。欢迎来到演讲稿本站。

公司竞聘岗位演讲稿三分钟篇六

尊敬的各位评委：

您们好。我是来自采油二班的。十分感激队指导出台如许一个面向全体员工的班长竞聘会，并且这种运作方法无疑是公道、公平、唯才是举的。

我于xx年采油技校毕业后参与任务，随后有函授了营销专业成人中专。在原单元从采油小班干起，先后干了四年的计量站长，两年灌水班长。一年多的抽油机维护任务。一年多的灌水技能员等。到20xx年尾报名来到西北分公司塔河一厂采油三队。

来到我队后，依据塔河油田的出产方法与治理形式对自我进行三个方面的改变。

首先是任务成果的清零与刷新。曩昔的只能是曩昔的，未来的要依靠在新岗亭一步一个足迹走出来。开初在巡井岗上时，

敏捷从登科压力、取样做起，固然任务并不复杂，但要求自己投入任务的深度。每巡一口井，就要依据压力、温度、含水的转变对该井做初步的判别，做到井上出产，心中稀有，在接下来的岗亭转战到t913□tk315□s70等井，干工夫较长的是s72井点，阅历了s7201□t205□s7203等四口井的完井、试油、进站投产的大局部进程。

第二，是人物的改变，开初总认为本人是外来员工，能够会遭到成见。但看到指导那么亲热，有这么好的任务人文情况，我的顾忌彻底消除了。逐渐加强了主人翁认识，开端积极的参加参与，队里、厂里的文明运动，给了我不小的鼓舞。别的从任务间隙和歇息时息挤出空余来写宣传稿件，从1~12月份在厂简报宣布7篇，在西北石油报、中国石化与工人时报共宣布9.5篇。从营业方面看，八次队上操作技艺中在综合四大队有三次首屈一指。在平安月审核中，取得我队小我第一名。在：“我会平安、我要平安”的演讲竞赛中获第一名，在我队本月举办“正压式呼吸器反省与佩带”中获第二名。“其实这些声誉并不是最主要的，主要的是进一步树立了我的心。

第三，是思维上的转变。“时机是为有预备的人发明的”。至今在二班任务时期，我碰到三位优异的班长，开初是齐炜班长的和蔼可亲、一丝不苟，后来是刘国柱班长的闻风而动、有条不紊和石鸣元班长的敬业精力。他们既是我的好指导，也是我的好教师。在他们身边，被耳喧目染，学到了良多器械，当碰到问题时，我常想，作为一个班长，我应该怎样办？这种思想练习使我在往后的任务中必然会起主要的效果。

尊崇的队指导，我经由这一年来的考验，我有决心作一名好班长，并详细有以下做法：

首先，积极呼应随指导的任务指示与精力，以采油三队“细、深精、专”的一根针精力为指点，起劲完成对手下达的油产量和气产量以及其他义务。

第二，树立“平安第一，预防为主”的思维。尤其在这种高压、高含硫、多设备的任务情况中，抓好平安是重中之重。由于没有平安，出产就不克不及有保证，没有平安就没有用益。只要平安，才有高兴的任务气氛。

第三，实在贯彻我厂“7s”治理系统，具体进步现场治理程度。

第四，我以为采油的岗亭不只在地上，更是在地层。跟着油田的开拓，如何削减天然递减率，如何维护地层，如何节制含水上升率，进步最终采收率已是摆在面前不争的现实。固然作为一个班长力所不及，但必然要做到力所能及。

第五，整顿现场材料。班组的材料是根底材料。只要登科好根底材料，才干为我油藏室对油井、地层区块的剖析与评价供应有力的精确根据。为我队的下一步开拓供应更多的参考。

第六，节省出产本钱。投入精神存眷大修、小修，办法井的施工进度与质量，一方面进步开井的时率，一方面进步施工的成功率，削减不用要的功课费用。还节制资料费用，树立班组统筹方案制，经过修旧利废，进步维修才能，到达资料物尽所用。第七，落实班组五小办法。即调均衡、节制套管气、调参、调任务准则和调防冲距。到达斤油必争的上产理念。

第八，增强班组营业技艺操作，进步自我与班组对突发事情的应急处置才能，按期进行练习训练。做我队最好的练习训练现场，力争红旗班组。

最终，是增强班组文明建立，经过小竞赛、小运动加强班组的凝集力，树立团队协作精力，创立阳光式的任务的软情况。

尊崇的队指导：我用满腔的热情来做此次竞聘演讲，用言语来表达我的思维，用思维再去支配举动。所以说，敬请指导置信我，我说到做到。关于此次竞聘我不只做好了中选计划，

还也做好了落第预备，假如我落第了，说鸣我归队上对这方面的要求还有间隔，但我决不泄气，自始至终的起劲任务和进修，争夺鄙人一次竞聘上获得成功！但愿在座的指导对我所述的缺乏之处赐与批改，对我不安心之处赐与指点。

公司竞聘岗位演讲稿三分钟篇七

尊敬的公司领导：

您们好：

非常感谢公司能够给予所有员工这样一次公开竞聘的机会。在这里，我正式提出书面申请竞聘策划部主管一职。并会在规定的时间及地点进行口头陈述。

这份竞聘书共分以下三个部分。

- 1、个人竞聘理由陈述
- 2、个人竞聘优势及工作特点陈述
- 3、对于策划部工作的认识及工作主张陈述

1、个人兴趣与志向

自始至终，我个人对于营销策划都有着浓厚的兴趣。所以上大学，才会选择营销策划这个专业。我一直认为，把工作与个人兴趣结合起来，才能生活的开心工作的愉快。

2、自我挑战与升华职业技能

当初选择现代通信，一方面是因为手机行业完全自由竞争与瞬息万变的市场环境，另一方面是由于现代通信较为领先的市场策划能力与营销理念。抱着自我挑战与升华职业技能的

想法走进这激烈的竞争环境，是想看看，自己到底能在这样残酷的环境中存活多久，磨练自我的意志，增强自我应对市场变化的能力。结果这一学，就学了将近3年。自我感觉，无论是自己专业理论与实践相结合的能力还是性格坚毅程度与为人处世的磨练方面都有了长足的进步。在这里非常希望能够借助公司所给予的这次宝贵的机会，迈进新的层次，升华自我，培养更高层次的职业技能与素养。

3、个人职业生涯规划需要

每个人都应该有自己的个人职业生涯规划。现代通信是一个年轻的企业，拥有众多年轻的管理人员，每一个人都是我学习的榜样。他们都是在年轻的时候就逐步获得了个人价值的体现。来到现代通信转眼就将3年的时间，我也逐渐从刚刚毕业的24岁大学生，迈进了27岁的门槛。男人30而立，我希望能够用剩下的3年多的时间，将自己的能力与职业素养提升到一个新的层次，使自我看待事物的眼光提高到全新的高度。在30岁之后能够真正的做到30而立。所以说，此次的竞聘是个人职业生涯规划的需要。

（一）、个人特点

概括个人在工作上的特点可以分为以下五个方面。

- 1、个人头脑比较灵活，能够根据具体的情况作出相应对策。
- 2、具有一定的理论基础，可以使个人对问题的看法站在一个比较高的层次。
- 3、善于学习、思考、分析。
- 4、善于做计划、规划。
- 5、知识储备比较全面。

（二）、个人竞聘优势陈述

1、对工作环境与流程比较熟悉

在策划部直接工作时间达到一年半，期间经历了许多策划部的重大活动与决策。黄金风暴--八年庆典--解放战争--vip俱乐部的成立等等。对于策划部的工作环境与工作流程非常熟悉。可以省去熟悉环境与流程的工作时间。同时了解策划部各个工作岗位的工作内容，便于及时针对各岗位工作中的问题制定出整改意见。

2、专业知识

大学四年就读市场营销策划，受过比较系统的策划理论训练。能够从更专业的角度看待市场营销状况。借助比较合适的数学模型把握广告媒体投放量与比率的问题。获得国家管理学学士学位，具有丰富的管理理论知识，理论结合实践，能够及时的在管理工作中，看到问题，并加以解决。

3、管理经验

从事过一线管理工作，具有一定的管理实践能力。

4、了解销售

从事过一线销售管理工作，对一线销售状况、流程与销售人员心理有所了解。同时长时间在一线面对顾客，对顾客消费心理及让度价值取向有一定的思考与认识。

6、人脉顺畅、沟通协调

7、敢于破旧立新，推行改革

在策划与门店两大核心部门都从事过一段不短的工作时间。

再次回到策划，我发现我看待问题的角度已经不仅仅是以前完全从策划方案的角度出发了，立足于销售，立足于公司整体，策划才能真正发挥其核心的作用，策划不光是“促进”的作用还应该包括“指导”的作用。

我们不妨首先使用某书当中对于策划的定义，“策划”是一种思维方式，是经济组织为了谋求自我生存的最佳环境和市场竞争的必要优势而进行的创新或精密性的决策思维方式。再狭义一点，策划就是计划的一种高级形式。

就“现代策划”的各项工作开展，我想从以下两个大的方面着手谈谈自己的想法。

1、部门管理工作开展

2、部门业务工作开展

一、部门管理工作

1、如臂使指的工作团队建设

一个部门就是一个团队，无论大小。团队中的每一个人都肯定是具有相同企业使命的。所以，对于部门内部的每一个人首先都要有一个明确的个人定位。可以通过给团队每一个人设计个人职业发展规划，并告之团队发展目标。让团队中的每一人都明白个人利益是与整体团队利益乃至整个公司利益紧密挂钩的。一荣具荣，一辱具辱。通过一段时间，对于部门内部进行人员整顿。我认为，每一个策划人都必须具有基本素质就是：“热爱策划工作、具有极强的学习能力、敢于挑战权威、具有团队精神。”

通过一段时间，稳中求进的对策划部全员进行筛选，对于没有策划人基本素质，或者个人职业发展目标与团队及企业目标确实不符的人员进行淘汰，同时积极引进新鲜血液，最终

达到策划部全员职业目标与团队发展目标一致，从而作到管理上的如臂使指。

2、在原有工作细则基础上，构建新的管理机制

策划部工作需要张扬个性，但是个性张扬的太多，又会失去团队精神。只有在完善的.管理机制下去张扬个性，才是对企业及团队有益而无害的。新的管理机制应该包括以下几个方面的内容。

1、绩效考核、分配机制

2、科学的项目活动工作流程（广告、促销、氛围布置、公共关系等）

3、部门的奖惩机制

4、明晰的岗位工作内容与职责

3、时刻注意管理弹性

一文一武，有张有弛。时刻注意管理弹性，在不违反公司原则的前提下尽可能多的为员工考虑些问题，这样一方面容易获得员工真心的认同，便于明确团队目标，维护团队稳定。另一方面便于真正了解员工，充分发挥员工才华。

二、部门业务工作

这方面我个人认为，应该首先明晰“现代策划”所应该具备的五大基本职能

1、市场调研、分析、指导销售服务战略决策

（1）、营销培训及解读公司决策

由于“策划”是一种创新或精密性决策思维方式。牵扯到决策，就必须有清晰的头脑及对营销动态敏锐的洞察力。可以说策划部应该是公司处于营销前沿的部门。适时的牵头开展一些全员营销培训工作，提升全员营销意识，解读公司决策是策划部的基本职能之一。

（2）、市场调研及营销数据分析

如果把公司比做一个人的话，我认为策划部应该是公司的耳朵、眼睛、鼻子。应该是公司市场竞争最敏感的部位。多层次的市场调研分析，有助于公司各方面定位，准确把握消费者取向。根据具体市场竞争环境的变化作出调整。同时用专业的数学分析模型，对各种数据进行分析，为公司的决策提供依据。包括：竞争对手分析、市场竞争环境分析消费者消费习惯分析等。

（3）、市场定位

帮助公司在整个竞争环境中，正确的市场定位。我们公司的公司实力以及公司所处的各种环境已经决定了我们无法吃掉整个“蛋糕”。明确的市场定位，可以让公司有限的资源发挥出最大化的作用。

2、广告宣传

（1）、合理利用广告公司的资源，建立完善的广告公司联系表

名称擅长项目联系人电话工作特点信誉指数等

（2）、科学使用媒体，建立完善媒体联系表

制订合理可行的年度媒体投放预算。对宁夏各媒体效果进行分析并准确认知。科学计算使用广告投放量，合理选择媒体

搭配。广告这一行业，由来已久，有许多的原则及概念，我们都是可以直接使用的。同时，相应的数学模型也可以使我们的广告投放更科学，更合理。积极学习并使用这些前人总结的经验，就可以使我们的广告宣传资源获得更大的利用空间。

(3)、关注与开辟新媒体（网络、短信等）

3、公共关系--提倡全员公关

(1)、与政府相关部门的公共关系

建立完善的联系名片，发动全公司，全员公关。

(2)、与各兄弟部门的公共关系

1、多沟通、协调

2、善于利用各兄弟部门所掌握的资源开展工作。

(3)、与厂家、经销商的公共关系

a□善于利用各兄弟部门的资源，着眼于整个公司，与厂家、经销商达到全局的互惠平衡。

b□提出卖场宣传资源商品化原则，可以采用一定的促销手段或行政手段对卖场宣传资源进行销售。

4、销售促进

(1)、加强所有促销活动的计划性

策划部所有促销活动应该在全年有一个大体的构思，在每月月头有一个大体的规划安排。有计划的开展销售促进活动。

（2）、加强促销活动的针对性

科学的市场定位，明确的目标消费群分析，针对各消费群的消费欲望，消费时间，消费习惯，消费心理设计展开促销活动。

（3）、有效的各类活动的预估及评估

对每一次活动的效果进行及时的预估及评估，总结经验才能不断前进。

（4）、加强策划部应对突发事件的能力

在对竞争对手及消费者详细分析的基础上，加强策划部应对突发事件的反应能力的培训。可以预先根据可能出现的假想情况，制定几套模拟方案。

5、企业文化及品牌建设

以上就是我对策划部工作的几点简单的认识，其中有我们已经开展的工作方面也有我们还没有开展工作的方面。有我们做的好的，也有我们做的不好的。这些认识也就是我想要开展和整顿的工作。好的就继续保持并做到更好，不好的及时改正往好的方面去做。一切从零开始。总结起来，就是要从策划部工作的计划性、科学性、专业性入手去开展工作。善于分析，勤于思考。破旧立新，敢于改革。把“现代策划出品”这六个字打造成新的品牌。

公司竞聘岗位演讲稿三分钟篇八

尊敬的各位领导：

你们好！

我觉得一个人在一个单位工作久了会有一份感情在里面。记得在一年多以前，当时周市仓库还没有完工，我是第一批进入的职工之一，那时办公楼还没有造，门卫也没有造，路面也没有完全修好。原创：我们工作在简易的工棚里，每天上班的主要工作就是清扫路面和仓库内的卫生，后来看着它一天天地完美起来，生意一笔笔地进来，觉得很自豪也很光荣。在一年多的工作时间里，也觉得有一份心血在里面，所以还是很留恋这份工作的。

回顾过去的时光，我自认为对自己的工作还比较满意，在路途远的条件下，无迟到早退现象；在酷暑天气里，坚持做到不离岗、不窜岗，仔细做好车辆、人员的登记工作；在环境卫生方面因周市仓库门卫的面积相对来讲比较大，门窗比较多，而且在发货期间装卸工、驾驶员来往也较多，对室内卫生及卫生间的卫生都有影响，所以要时刻保持室内及卫生间的清洁，坚持打扫室外及厂门外卫生，做到窗明几净、环境整洁。

我如果能够继续担任这份工作，将不断地努力并加强改进，尽心尽力地做好本职工作，用自己的努力来填补那些美中不足的地方。

门卫就象是公司的门面，在某些方面它代表着一个企业的形象；对于门卫人员来讲，门卫就象是一个服务的窗口，能够微笑地去对待每一个顾客，每一位顾客也能够微笑地来对待你，那就是成功。

感谢各位领导，因为有了你们的努力，使交运公司的业绩蒸蒸日上，前景美好，也让我们普通工人有了公平竞聘的机会，人人都说机会是可遇而不可求的，但是今天，我既遇到又求得，希望就掌握在各位的手里。

谢谢大家！

公司竞聘岗位演讲稿三分钟篇九

尊敬的各位评委、各位同事：

您们好！

今天，感谢公司领导和评委再一次给我参加这次竞聘的机会。

本人现年xx岁，中共党员□xx文化□xx师职称，于xx年xx月参加工作□xx年至xx年在公司办公室工作并担任过xxx主任□xx年xx月通过竞聘，聘任为xxxx职务。

今天，我本来不想参加竞聘的，因为我相信别人能把xx管理工作搞好。但是，我自信：凭自己多年业务工作能力和管理工作，我能把xxxx部工作搞得更好。因此，我竞聘xxxx部主任。

紧密围绕公司改革、发展和稳定大局。树立人才强企和大教育、大培训的观念，以稳定队伍为基础，以提高素质和能力为重点，以重视绩效、强化激励为手段。紧紧抓住培养、吸引和用好人才三个环节，加强员工队伍建设。建立健全适应现代企业管理制度要求的、富有竞争激励的新型薪酬管理体系和适应市场经济要求的职工社会保险体系，为公司的发展提供可靠的人才支持和智力支持。

(一)、今后工作的重点：

- 1、编制人事开发规划；
- 2、加强人事管理制度建设；
- 3、研究劳动组织管理的新形式；
- 4、健全员工教育培训体系，抓好管理人员、专业技术人员和

技能人员教育；

(二)、具体措施和做法：

1、推进二个创新，开创人事人才工作新模式

一是创新工作理念：要打破传统的“用人必养”观念，树立起“不求所有，但求所用”的人才理念；树立用适当的待遇留住人才、吸引人才的理念。

二是创新工作方法：要把企业需求作为工作的出发点，重新编制人才规划，确定人才、智力的需求重点。把引得进、留得住人才作为工作的眼点，加强人才载体建设，探索建立公司引进、稳定高素质人才的激励机制，让各类人才在企业都有所作为。

2、合理配置人才，优化人员结构

认真分析公司目前人才总量、结构、配置需求等现状，本着适应企业自身发展需要、提高企业员工整体素质和适当进行人才储备的原则。做出符合实际的需求计划，严把人员进口关，建立竞争型的吸引、使用配置用人管理机制，科学合理的配置人才。研究人事代理和聘用制管理模式，探索新的用工方式，实行“新人新办法”。进一步完善劳动合同管理办法，规范企业用工行为。

3、加大人事开发力度，全面提升员工素质

要根据公司发展目标要求，编制员工教育培训规划，建立健全员工教育培训管理体系。充分发挥培训在人事开发工作的重要作用，逐步推行员工培训制度，把岗位工作要求与培训标准结合起来，变被动培训为主动培训。从制度上引导和约束员工变“要我培训”到“我要培训”，使公司成为全员终身培训、终身学习的学习型企业。按照“重点干部重点培训，

优秀人才加强培训，紧缺人才抓紧培训，一线生产人员经常培训”的原则，抓好管理人员、专业技术人员和技能人员三支队伍的培训。以多层次、多方面、多形式培训，全面提高员工的素质和能力。

4、加强自身建设，塑造人事劳动管理部门的新形象

人事劳动管理工作关系到企业稳定、员工的切身利益，各级人事管理人员要主动适应电力体制改革要求，切实转变观念，增强服务意识；要经常深入实际，加强作风建设和廉政建设；要加强学习、联系实际、善于思考，不断研究人事开发与管理工作新思路、新举措，树立人事管理部门的新形象，建设一支业务熟、作风硬、能力强的人事管理队伍。

今天，我站在演讲台上，也许有的人认为我对管理工作，没有经验。对此，我不想否认。我相信，在今后xx工作中，我能和各位很好地合作，有信心有能力把工作搞好。若我竞不上管理岗位，也不要灰心，不论在何岗位工作都能尽自己的能力做好。谢谢大家！