

最新政工讲解岗 竞聘岗位演讲稿(优质5篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？下面是小编帮大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

政工讲解岗篇一

大家好！

首先感谢市分行领导为我们提供了这样一个公开、公正地展示自己的机会。我竞聘的岗位是银行网点竞聘演讲稿。作为竞聘人，我认为自己完全具备条件及能力。

我叫王勇智，现年29岁，中共党员，大学文化，会计师职称。1996年毕业分配到农行，在昭陵支行原城东分理处先后从事储蓄，出纳，会计，会计主管工作□xx年任昭陵支行原城东分理处主任□xx年12月任宝石分理处主任至今。任职以来，我能认真贯彻执行党和国家的金融方针，切实遵守上级行制定的各项规章制度，并结合分理处实际制定了一系列行之有效的措施和办法。我经常组织大家讲法制，学业务。时刻不忘教导大家要以主人翁姿态来干好自己的工作，要有行兴我荣，行衰我耻的集体荣誉感，要以饱满的热情服务客户。任职初期，宝石分理处存款基数高，且无信贷资源支持，来年任务繁重，但我并未因此而灰心，而是化压力为动力，一方面向大家灌输“三心一意”：即一心搞业务，一心抓存款，一心谋发展，追求客户满意的营销理念，一方面身先士卒，率先垂范，带头营销，发扬“想千方百计，走千家万户，尽千辛万苦，诉千言万语”的精神，时时处处向外界传播农行“用心服务，伴你成长”的企业文化。为了拓展储源，我采

取“1+n”的辐射营销方法;为了找出差距，我经常到他行以客户身份去了解其服务;为了维护客户，我时常走访客户，逢年过节总不忘捎去一份祝福，一份礼物;为了客户利益，我主动充当客户的保安和向导，为客户护款，替客户分忧。由于服务到位，措施得当，实现了存款一年一个台阶的发展目标□xx年各项存款余额达7303万元，较年初净增1360万元，完成任务的123%。发行借记卡1753张，取得支行综合评比第一名的好成绩。同时本人被评为优秀共产党员□xx年各项存款余额达9183万元，较年初净增1880万元，完成任务的130%。日平净增1238万元，完成任务的170%。发行借记卡张。实现中间业务收入44万元。

人无完人，金无足金。在取得成绩的同时，我也看到了自己的不足。那就是在综合营销上过度的追求广度上的发展，而忽略了营销的深度性，以致于客户对农行的依赖度不够强。因此，在今后的工作中，我将正视不足，虚心请教，加强学习，进行更深更广的立体式营销。

如果有幸得到各位领导和同志们的信任和支持，能够竞争上网点负责人这个职位，我将在上级行的领导下，扎实开展工作。

下面我将谈谈自己对各项工作开展的思路和方法。

一、安全第一。在谈其他工作的开展思路这前，我不得不将安全放在最先讲。因为安全关系到“99+1=0”的问题。这项工作要是不到位。对外坏了形象，对内乱了民心。要切实抓好安全防范工作。当然是制度先行。而作为一名网点负责人，关键是如何使制度落实好。因此，我认为在做好一些基本工作同时，要重点做好三件事：一是守。守关键时点，应严格做到最先一个上班，最后一个下班。中午搞突击。二是查。不定期查库查账查录像。三是访。访本人访家人访同事。安全抓好了，内控达标了，形象就好了，风貌自然出来了，其他工作也就有了基础和保障。

二、重在存款。抓存款是面子工程。也是主营业务。结合这些年存款营销工作实际，根据目前的情况，我认为应当从以下几个方面进行。

1. 深入调查, 知己知彼。我经常想:要是周边的居民都在我行开户, 如果按人平1万来算, 那会有多少存款呢?有人会说, 别做梦了。可我要说, 要是梦想成真了呢?做为农行的每一位员工, 应该要有这个梦。针对这个梦, 我打算这样来开展工作, 即以市场为中心, 以保险营销员上门揽保的精神, 发动全体员工对市场逐个进行调查, 摸清几个情况: 一是有多少在农行开户; 二是为何不在农行开户; 三是客户有何需求。这项工作有利于找出自己的不足, 也有利于针对不同客户的需求营销农行的产品, 提高客户对农行的认知度。当然这个调查不是盲目的, 而是有计划有步骤的推进, 更重要的是要进行回访。不论他到不到农行开户, 我们都要随时主动向其宣传农行的最新产品和服务。

2. 有情营销, 真情服务。对个人业务我想关键是要以诚待人, 亲情服务。这个还得以身作则。首先要转变观念, 转换身份。作为网点负责人, 应以自己的特殊身份定期或不定期的来履行大堂经理的工作。重点是为客户理财, 宣传产品, 解答问题, 从细处为客户着想, 不能为抓存款而存款。同时切实抓好柜台服务。对公司类业务, 我想应积极发动, 精神物质双激励员工, 动用一切关系资源, 不放过一丝一毫的机会去争取客户。

3. 建立档案, 跟踪服务。银行80%的利润, 来自于20%的优质客户。这就意味着哪家银行赢得更多的优质客户, 就赢得了更高的效益。因此, 在开展营销工作时, 我想通过对现有客户和潜在客户进行银行综合贡献率计算, 进行科学分类, 实行六必访: 即亲朋、同学、熟人、重点企业(单位)、商界成功人士和他行黄金客户必访。确定营销重点, 从而开展个性化服务, 进行差异化营销, 建立完整的客户档案。重点关注其资金动向, 关注其服务需求, 关心其生活困难, 关心其特

殊日子(如生日)，进而提升优质客户对我行的依赖度。

4. 任务到人, 全员营销。没有压力就没有动力。要想完成存款任务，离不开每个人的努力。为此我将采取“包户到人”的形式，并通过建立全员全方位营销的激励机制，来激发全行员工利用8小时以外营销金融产品。通过开展全员集中或分散的营销活动，将银行的前台和营销触角延伸渗透到千家万户，使每个员工均成为营销体系的末梢。从而创建“人人参与营销、个个积极营销”的营销文化氛围。

5. 强力宣传，用心营销。正值新年来临之际，亦是综合营销的最佳时机。我想从三个方面加以把握：一是实行热心、细心、耐心、用心的“四心”服务，提高工作效率；二是进行立体式宣传，自己带头上门发放宣传资料，接受咨询。三是列出存款系统大户、个体大户清单，开展为大户提前上门拜年的活动。

三、中间业务，齐头并进。如何才能实现中间业务和新业务的大突破。我想通过科学的组合营销，针对系统性、行业性、集团型客户以及高等院校、大市场等客户积极推广网上银行业务，大力推介银行卡、银证通、银保通、代理保险、代理基金，“双利丰”等重点产品，以重点产品的营销来确拓展市场份额，拓宽收入渠道，不断提高中间业务收入对业务经营的贡献率。

四、率先垂范，人性管理。“村看村，户看户，群众看干部”。作为基层网点的领头雁，我会不断学习，提高自我，廉洁自律，勤政为民，责任归己，功劳归公。并打算从以下三个方面对员工进行人性化管理：一是作职工的贴心人；二是正确把握鼓励与批评；三是坚持正确的用人原则。

古语云：“不以一时之得意，而自夸其能；亦不以一时之失意，而自坠其志。”无论竞聘成功与否，我都将以这句话自勉，一如既往地努力工作，无私奉献，实现自己的价值。

谢谢!

政工讲解岗篇二

时间的脚步总是匆匆，斗转星移，寒来暑往，转眼间我已经在护理岗位上奋斗了10年。回首这3000多个日日夜夜、点点滴滴，有困惑，有迷茫，有挫折，有艰辛，但我收获更多的是幸福和满足。

护士是平凡的。她的平凡在于我们的工作不曾惊天动地，也不会流芳百世。打针、发药、铺床、输液，擦身抹背，倒屎倒尿……日复一日，年复一年，没有固定的节假日，工作单调乏味却不敢掉以轻心。夜深人静，当所有人都进入甜美的梦乡时；每逢佳节，当人们举家团聚时，是我们护士默默地坚守在自己的岗位上，用我们坚强而柔弱的身躯换来了千家万户的平安。

今天我的内心永动着一股无言的欣喜，因为我也有幸站在了白衣天使的队伍中，成为一名时刻与生命同行的白衣战士，当我正式踏上护理工作岗位，我才真正明白这“天使”的背后有着怎样无私的奉献和辛苦。从去年的12月8日至今在踏入临床工作这短短的5个月中，留给我深刻印象的事情有很多很多，也使我渐渐的长大，慢慢的成熟起来。

记得有一次上夜班，急诊送来了一名急性上消化道大出血的病人，病人面色苍白，精神萎靡不振，在担架车上不停的呕吐，病人的全身、整个担架车上都是柏油样便和呕吐的鲜血，“怎么办？我傻眼了，怎么才能把病人搬上床呢？这么脏！哎呀！真是的！”就在我犹豫的时候，带教老师李燕已经托起了病人的头肩和家属一起把病人抬上了床，并指导我快监测生命体征、吸氧（血压测不到），当我备齐吸氧用物来到病床前，老师已经给病人建立了两条静脉通路（一路在颈静脉、一路在贵要静脉），安置好心电监护，完成配血，她顾不得更换自己的衣服，又指导我应用输液泵以25ug/h泵入奥

曲肽，微量泵以10mg/h泵入多巴胺。20分钟后病人的血压90/60mmhg□40分钟后病人小便150ml□病人一直未再呕血，一位生命垂危的患者被我们从死神手中夺回来了，病人因为拥有了第二次生命幸福的笑了，我们因为赋予病人第二次生命自豪的笑了，此时的笑容是世界上最美的笑容。我从心底里羡慕老师那熟练过硬的基本功及迅速准确的应急反应能力，也在心里暗暗的发誓我也要像她一样成为真正的白衣天使。工作之后我才明白，当个天使太不容易，白衣天使的翅膀太沉重了，左边背着是爱心和真诚，右边是微笑和无私奉献，不怕脏，不怕累……，用爱心一遍遍书写着青春！

有一天我像往常一样为一位气管插管的病人更换床单，突然她由于体位改变，呛咳了一下，气管内的分泌物溅了我一头一脸，浓烈的腥臭味让我一阵反胃，就当我要转身整理一下时，忽然看到不能说话的病人一脸紧张，从她的眼神中我读懂了她的歉疚，“没关系，我只要洗一下就好了，”我微笑的说，当她拔除气管插管后，见到我说的第一句话就是：“谢谢您，您的笑真美！”就在那一刻，我的心受到一种强烈的震撼，那一刻，我明白了作为白衣战士，我感到无限的自豪与骄傲，虽然我不是凯旋的英雄，但我的工作得到了患者的肯定，赢得可患者的尊重，我感到无比的幸福和光荣。内四科是我走向护理工作的第一站，我不断的学习，力求掌握更多的技术和本领，不断加强责任心和饱满的工作热情。

打针、发药、输液、做各种基础护理，我们在忙中呵护着生命，交班、接班、白天、黑夜，我们在累中把握着生命的轮回。在工作的日子里，我看到：无论是骄阳似火的白天，还是刺骨的夜晚，无论是挽救濒临死亡的病人，还是迎接快出世的新生命，我的同事，那些白衣天使，都兢兢业业、任劳任怨的工作着，为了病人，家中嗷嗷待哺的婴儿她们管不了；为了大家，需要人间温情的爱人她们顾不上；为了抢救病人的生命，以致于护士腹中两个月的胎儿流产了；为了守护垂危的病人，对自己躺在病榻上的父母却不能看上最后一眼，

喊最后一声爸爸、妈妈！我们是最平凡的人，但却总是做着不平凡的事。若是有人问我：“世界上谁最美”？我会回答：“是我们——白衣天使”。生命是脆弱的，生命与健康是人最宝贵的东西，只有拥有了健康的身体才能拥有更加美好的生活和充满希望的未来，而我们是捍卫健康的忠诚卫士，是我们为病人减轻痛苦，赶走病魔，是我们白衣天使拯救了无数病人的生命，从现代护理学奠基人弗罗伦斯·南丁格尔在克里米亚战争中的功绩，到2003年“非典”这场没有硝烟的战斗中的成绩，还有5.12汶川大地震中那感动中国的博大天使之爱，这不是任何人都能做到的，只有我们白衣战士才能践行如此神圣而光荣的职责。我们的岗位尽管平凡，但是我们肩负的使命神圣而光荣！

政工讲解岗篇三

下午好！

今天，承蒙你们的信任，给我这个演讲的机会，这让我内心充盈着激动和感动！回首我们一起走过的日子，难忘而美好，我深深地感受到了毓秀路小学这个集体的魅力所在：这个集体，温暖而和谐；这个集体，团结而求进；这个集体，富有朝气，富有希望！

过去的一年，我负责学校工作，工作中，我兢兢业业，唯恐稍有懈怠。在领导们、同事们的关怀、鼓励 and 帮助下，我逐渐成熟起来，逐渐成长起来。如果说，我在工作中还取得了一点点成绩，说实在的，有很大一部分功劳应该属于在座诸位。感谢你们，谢谢你们一直以来给予我的极大的信任、鼓励 and 帮助！谢谢！

能成为一名教育工作者，是有幸的。但是，我也深知，这是一项充满着挑战性的职业。随着新课程改革的逐步推进，现代教育技术的日益普及，学校教育真正走向现代化，作为教师，应当珍惜今天工作的机会，努力进取，不断成长。此次

参与教务处主任的竞聘，就是要给自己增加一些压力。因为我知道：有了压力，才能激发更大的学习动力，才能有利于自己快速地成长为一名优秀的教师，进而为我校的工作作出自己应有的、更大的贡献。。

各位领导，各位同事!我深知：教务工作十分繁琐、任务艰巨、责任重大。如果我能得到你们的信任和支持，我将在上级部门和学校领导的指导下，围绕提高学校教育教学质量这一中心目标，从管理、服务两个方面做好工作。

其一、加强个人修养，练好基本功。担任学校中层管理人员需要有强烈的事业心和责任感，需要有较强的工作能力和工作艺术。我将不断地加强锻炼，自觉学习，维护学校班子团结，维护学校形象，团结一致，共同搞好工作，提高服务质量。力争在服务中显示实力，在工作中形成动力，在创新中增加压力，在与人交往中凝联合力。

其二、明确职责，以大局为重。无论何时何地何事，都应当立场坚定，态度鲜明，不做墙头草。以学校的发展为重，对上做好建议者和执行者。按照规章制度办事，维护学校领导集体的决定。遇到事情，不推诿，积极主动解决问题;对下做好代表者，以绝大多数群众的利益为重，敢于坚持，适时建议。

其三、加强组织建设，团结协作。教务处工作千头万绪，需要有一个强有力的集体，才能使工作做到有条不紊。要积极协调好教务处与学校其他部门的关系。日常工作要善于实行温馨的人性化管理，加强教导处全体员工的服务意识，合理处理好每天的日常事务。加强处室建设，做到各岗位既明确职责任务，又团结协作。同时，还要充分发挥教务处的协作作用，与其他部门形成合力，促进学校教育、教学工作健康、协调、持续发展。

谢谢大家!

政工讲解岗篇四

尊敬的各位领导、各位同事、大家好！

我叫xxxx，现任机关工会副主任。

今天，我演讲的题目是：立足本职，爱岗敬业！

有个伟人曾经说过：“谁肯认真地工作，谁就能做出成绩，就能超群出众。”“一个真正有才能的人，他会在工作的过程中感受到高度的快乐。”我想说的是要想获得成功和进步，努力工作，爱岗敬业才是最有效的途径！

人生在世，必然要有所追求。不管自己选定什么样的追求目标，置身在什么样的岗位上，都应该千里之行，始于足下。既然我们选择工会工作作为终身职业，就应该把自己的理想、信念、和聪明才智毫不保留的奉献给这庄严的选择。

爱岗敬业，辛勤工作，不仅是我们每个人满足生存需要的同时，也是实现个人人生价值的需要。一个人总不能无所事事地终老一生，应该将自己的爱好与所从事的工作结合起来，无论做什么，都要精诚所至，乐在其中。有句话说的好：今天工作不努力，明天努力找工作；不爱岗就会下岗，不敬业就会失业！

前不久，我们聆听了“矿山愚公”付来成和“大爱至善”谢延信的先进事迹报告会，无不被这两位朴实矿工的高尚行为所感动。特别是好矿工付来成，他几十年如一日，扎根矿山，不图官位，淡泊名利，刻苦学习，奉献不止的精神，像一面银光闪闪的镜子，照亮了我们每个人的思想和灵魂。

我们都应该以付来成、谢延信为榜样，认真做好自己的本职工作，把工会工作一分一秒的时间抓牢，把服务职工群众一点一滴的小事做好。组建好一家工会，发展好一个会员，开

展好一次活动，帮扶好一位困难职工，这，都是我们爱岗敬业的具体体现。

古人说：不积跬步，无以至千里；不善小事，何以成大器。让我们从我做起，从小事做起，从现在做起，用火热的激情，用严谨的作风，用感恩的心态，去谱写我们郑州工运事业的美好篇章吧！

政工讲解岗篇五

自从观看了《爱与责任》专题，我觉得教师不仅是学校班级的组织者、管理者，还是学生人生发展道路上的领路人。教师的师德素质如何，对学生的人格养成和人生发展影响巨大。中学生正处于人生成长发展的关键阶段，这就要求老师不仅要具备良好的教学技能和专业知识，而且还要有强烈的关爱与责任意识。

思想决定行动。崇高的理想信念是教师传授知识，关爱学生，强化责任，成就事业的重要精神支柱和前进动力。能够成为一名中学教师，一方面得益于我们自己的奋斗努力，另一方面也需要国家创造的良好环境。当前学校教师最容易忽略的恰恰是国家、社会这个层面作用，这种认识导致的直接结果是教师的社会责任意识淡化。一些教师的潜意识里常常有这样的概念，“什么报效祖国，什么崇高理想，一切都是虚的，自己能够成为教师，能够站在这个岗位上工作，全都是靠自己的努力争取得来的。”如果我们细想一下，我们就会发现，这种认识是完全错误的。我们的工资、福利来自人民群众的纳税钱。拿了人民的血汗钱，领了国家的工资，不尽职尽责教书育人，不忠诚于人民群众的教育事业，就是愧对人民。对此，我们要经常反省，“我们是干什么的，这是什么地方，我们都干了些什么？”通过不断的扪心自问，不断强化我们的责任意识和感恩之心，牢固树立和实践报效祖国的信念，努力忠诚人民群众的教育事业。唯有如此，关爱与责任意识的培养才能成为我们的自觉行动。

教师的本质要求和主要工作是教书育人。这种教书育人的活动不是靠空洞的说教，更重要的是靠教师的“身教”来体现的。教师在与学生接触的过程中，我们的一言一行都可能是学生学习模仿的榜样。“喊破嗓子，不如做出样子”。要想提高学生的关爱意识、责任意识，首先，我们自己在对待工作时就要充分表现出我们对教学工作的认认真真和一丝不苟。这就要求我们在备课、上课、课后作业辅导以及试验等过程中的每一个环节都要以如履薄冰、如临深渊的态度认真对待，力求给学生留一个充满热情、富有爱心、敢于负责的良好形象。这些年来，我坚持把提高教学质量、提升学生素质放在重要位置，努力抓好教育教学的每一个环节，学生的科学素养有了明显提高。同时，在管理学生方面坚持以爱心带爱心，以热心倡热心，以耐心促耐心的方式进行以心换心的交流，赢得了学生的尊重和理解。实践证明，只有老师对学生充满爱心对工作有责任心，学生才能因此受到感染并逐渐成长为一个富有爱心、责任心的社会人。

总之，在今后的教学生涯中，我要尽量做到关心爱护每个学生，成为他们行为的指路灯，成为他们思想的方向标，做到心中有爱，用爱为他们撑起一片蔚蓝的天空。