

艺术主任竞聘演讲稿(精选10篇)

演讲作为人类一种社会实践活动，它必须具备以下几个条件：演讲者、听众、沟通二者的媒介以及时间、环境。优质的演讲稿该怎么样去写呢？以下是我帮大家整理的最新演讲稿模板范文大全，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

艺术主任竞聘演讲稿篇一

1、有勤勤恳恳、默默奉献的敬业精神。

从教多年来，我以强烈的事业心和责任感，爱岗敬业，默默奉献，虚心好问，无论从事什么工作，都从大局出发，干一行、爱一行、专一行。在工作中，始终坚持“老老实实做人，扎扎实实工作”的原则，不浮夸、不抢功、不出风头，脚踏实地地工作，得到领导和老师的好评。

2、具有较为扎实的专业知识和专业技能，有较强的教研教改能力。能与老师一起结合本校实际，大胆探索、试验、改进教学方法，提高课堂效益，达到高效课堂，同时探索开展开放式课堂教学，通过互帮互学，提高全体教师教育教学能力。我参与撰写的多篇论文获潍坊或青州一等奖，并在科学大众、少年智力开发报等刊物发表。

3、从教以来，我一直工作在教学一线，积累了较为丰富的教育教学实践经验和熟练的教育教学实践能力。从20xx年任教导主任工作以来，我积累了丰富的管理工作经验，练就了我做好工作所需的组织领导、上下协调、答疑解惑等多方面的能力。

4、能“以德育人，以德待人”，工作能“以对得起学生，对得起良心”为出发点，与全体教师和睦相处。

5、熟悉信息技术，能熟练运用计算机进行办公和教学。

到岗后采取的工作打算：

1、积极为领导献计、献策，做好校长的参谋与助手，维护学校正常教学管理和教学秩序，做到工作不离位，职权不越位。

2、做好教学校长与广大教师的桥梁和纽带，深入教师、学生中及时了解情况，保证教学有序的进行，做到服务于学生，服务于家长，服务于教师。

3、做好学生的德育教育工作，积极创建德育育人环境，促进学生良好的道德品质和养成习惯的形成。

总之，我将继续发扬我的长处，认真履行岗位职责，组织教师扎扎实实地进行课改，加强教研科研、教学反思的力度，提高教学质量，使工作再上新的台阶。

艺术主任竞聘演讲稿篇二

大家上午好！

首先感谢党委搭建了这样一个竞争的平台，给了我这一次竞聘上岗的机会，对我个人来讲，这不仅是一次竞聘，更是一次发挥本人能力、体现自身价值、提高自我的机会，我应该珍惜这次机会，勇敢迎接工作中的挑战，勇往直前。

本人吴华，今天我竞聘的岗位是宣传和科教科科长一职，原职务是医政科副科长。

我之所以选择竞聘宣传和科教科科长职位，是因为在这些年中，本人积累了丰富的工作经验，提高了综合素质，具体说，我有以下三个方面的优势。

一是我有丰富的工作经验和相关知识。本人在基层工作了18年□20xx年9月本人通过公开竞聘上潘塘社区卫生服务中心办公室主任，在此岗位一直工作到20xx年7月，连续4年被评为优秀个人，在此期间协助参与制定中心的方案、规划，宣传工作，任劳任怨，加班加点，上传下达并组织完成上级要求的各项工作任务，熟悉各项工作的管理流程、信息报送程序等。

二是业务方面适应宣传和科教科工作的发展要求。本人是技术业务出身，临床一线工作13年，在业务科室管理干了一年多。知道临床的一线工作人员需要什么，需要更新知识，需要不断的充电。只有这样才能适应社会快速发展的需要。

三是在工作中养成吃苦耐劳，踏实肯干的好作风，对本职工作态度认真，能够及时完成领导交付的工作任务。

以上这些有利条件，使我能更快、更好地进入工作角色，顺利地开展工作。

宣传和科教科的职能，在委主任及分管主任的领导下，承担卫生和计划生育新闻宣传、科普和信息发布，组织实施全区继续教育、住院医师规范化培训、负责对全区临床医师及医技科室人员的“三基三严”（基本理论、基本知识、基本技能，严格要求、严密组织、严谨的作风）培训考核管理工作，负责各级各类医学继续教育项目的申报、实施、登记工作，负责规划、组织、协调全区的宣传工作，联合各办事处搞好纪念日宣传活动工作，宣传阵地的建设，新闻报导，做好计划生育国策的宣传工作，卫计委各科室的业务工作要融入宣传工作中，宣传工作要为业务科室服务。

宣传是把我们的工作展现在别人面前的方式方法，宣传工作同步于其他工作，宣传可以走在业务工作的前面，为业务工作铺垫、开路、呐喊、奠基。宣传工作可以走在业务工作之后，为业务工作总结、分析。

“千里之行，始于足下。”如我有兴成为该科科长，我将通过以下两个方面的努力，认真履行岗位职责，争取成为一名合格的中层干部。

一是坚持不断的学习，提高自身素质。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修养和明辨是非的能力。另一方面不断充实完善，加强业务知识学习，具备较强的业务素养，使自己更加胜任本职工作。

二是处理好做人与做事的关系。一方面更要严于律己，以党员标准，时时做到自重、自省、自警、自励，经得起考验；另一方面要团结同事、宽以待人，互相理解、互相支持，提高科室的凝聚力。

下一步的工作设想：“放下架子，离开椅子，走出屋子”

“放下架子”指做人要放下架子，才不致于心烦意乱，想入非非；做事要放下架子，摆正自己的位置，才能拉近距离，我们的工作本来就是为百姓服务的，我们的宣传工作要同社区近距离接触，把新知识、新思维、新规定传递给千家万户。

“离开椅子，走出屋子”残酷的事实告诉我们，不主动离开椅子，走出屋子，只能使我们脱离所服务的百姓，言外之意就是让我们多走下基层、接触基层、从而宣传我们的业务，让更多的人了解我们、理解我们、从而认可我们。便于更好的为辖区居民身心健康保驾护航。

我坚信，在过去帮助和支持过我的领导和同事们，今天仍然会帮助支持我的。我将在宣传和教科科长的岗位上，用我的热心、责任心和我在工作上取得的优异成绩回报你们。

我的演讲完毕，谢谢大家！

艺术主任竞聘演讲稿篇三

大家好！

感谢学校给了我们竞聘上岗的机会，我竞聘的岗位是——主任教师。

申报理由如下：

1、热爱教育教学工作，个人教学风格明显，学生满意度超过95%。

2、在校内举行“**与综合实践活动”学术讲座，在全市宣讲选拔活动中获一等奖，跟随专家宣讲团到**、**、**、**等县市区进行人生规划宣讲。

3、获得市教学能手称号，获全市人生规划优质课一等奖

第一名。一学期听课23节，能带动帮助青年教师的成长。被评为校级“优秀教师”。

4、20xx年参与的“性格解析与中学生成长”课题通过市级鉴定，担任组长的“学会做人的新德育研究”通过市级审核，批准开题。有担任课题实验研究子课题主持人的能力。

5、能胜任班主任工作，全年带班27次，优秀班级次数占带班总次数的92.59%，创造性开展德育工作，形成有特色的班级管理模

式，被评为“模范班主任”。

我是xx年从大学毕业来校工作的，工作七年来，

从刚刚开始时的“说文论语”“文学漫话”到如今的“职业启蒙”、“戏剧天地”、“口才训练”、“规范普通话”，在课程的开发上我努力寻找语文学科与综合实践活动的结合

点，并不断拓展新的领域，。

第一名，在课堂的控制方面我不断探索，敢于实践，形成了自己的教学风格。

第一次获得市级一等奖到案例、论文多次获奖、经常发表，参与的校本课程获得市级二等奖，在教学研究的道路上我一路走来，坚持不懈，收获颇丰。

工作七年来，为了提升自我素质，我报考攻读教育硕士学位，明年即将毕业。

为了建立与学生的长期联系，我建立了自己的网络博客，用文字引领学生的心路历程，访问量已超万人。为了挑战自我，我参加了市教育局组织的人生规划宣讲团选拔活动讲演比赛，获得一等奖，参加了教育局工会组织的市直学校“我的学生我的爱”演讲比赛获得二等奖。

此外，我还与**老师共同负责学校的“校园之声”广播站的日常工作，连续两年和**老师共同设计初中生、小学生学生实践活动成长录，与几位老师一起为学校争创市教育局创新**奖并作为学校代表参加了市推介会，与**老师共同担任了学校的讲解员，尽我所能为学校服务，在工作中磨练意志，收获成熟。

鉴于上述原因，我竞聘主任教师的岗位，感谢学校为我提供了业务发展和自我成长的平台，如果竞聘成功，我会继续努力工作，如果失败，我也会继续努力工作。

谢谢。

艺术主任竞聘演讲稿篇四

大家好！感谢给我这次竞聘述职的机会。

我叫xxx□现年36岁，本科学历，学士学位，在职研究生在读。主管检验师，在检验科工作已有14年了，曾被评为市优秀团员和院内先进工作者。本着年轻上进，追求进步，想为社会，为医院多做点贡献的原则，参加这次竞聘。现在这里对我这些年来工作情况，向各级领导做一汇报。

一 有较强的敬业精神

检验工作服务的是各种各样的门诊病人，健康查体人员，住院病人。每天做上百种检验项目，工作比较忙碌，繁琐，需要有一股敬业精神。几年来，自己不断加强思想道德和业务技能的学习，提高工作的责任心，对待各项工作一丝不苟，认真负责，恪守救死扶伤，全心全意为人民服务宗旨，急病人之所急，尽心尽力为病人服务，及时完成院领导和临床大夫交给的各项任务。

二 有较丰富的工作经验

在检验科工作的十多年中，我陆续干过常规检验，生化检验，免疫检验□pcr,血库等，在工作中注意积累和总结，虚心向同事，领导请教，熟练操作技能，注重理论和实践相结合，对异常结果，试验中的异常情况具有一定的处理能力。及时、准确的完成各项工作。

三 有较强的组织协调能力

十几年来，在工作岗位上，尽量满足病人和临床大夫的各种合理要求，与各科室建立了比较密切的工作关系，做到有求必应，热情帮助，受到了病人和临床大夫的好评。在科内团结同事，密切合作，向主任献计献策，共同把工作搞好。

四 有较强的钻研能力

我积极参加院内外检验学术活动和疑难病例的讨论，注重总

结和撰写检验医学论文，共撰写论文多篇，并在核心期刊和省部级杂志上发表。以项目负责人身份，主持完成科研成果鉴定2项，获市科技进步奖二等奖第一位，一项，另一项今年准备申报科技进步奖。

如果我能竞聘成功，我将协助科主任，把检验科的窗口服务做的更好，及时解决病人和临床各科室反应的问题，与他们建立和谐关系；加强科室工作人员的学习，跟上时代步伐，提高整个检验科的综合素质和业务水平，加强凝聚力，更好的为医院做贡献；开展新项目；改进试验方法，节约成本；带领和帮助同志们申报新课题。

如果我竞聘不成功，我也会一如既往地勤奋工作，在本职岗位上做一名合格检验人员，寻找差距，继续努力。

谢谢大家！

艺术主任竞聘演讲稿篇五

尊敬的各位领导、各位主考官：大家好！

首先感谢领导们给我这次机会让我站在这里，来进行竞聘演讲。相信这次竞聘将是我未来人生中的一大转折。我的名字叫，大专学历，.学院中文专业毕业，05年10月荣幸地加盟.移动分公司，就任区域中心临时负责人。在上级的正确领导下，我们成立了.移动营业厅、推广了商务20、成功地完成了反抢等工作。工作半年来，移动公司先进的硬件设施、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，使我坚信：选择了中国移动就是选择了人生发展的机遇。

我今天参加竞聘的岗位是移动分公司区域中心主任。这一职位肩负着四大职责，即销售、服务、信息搜集、社会营销组

建及管理。其核心是服务,基础是管理。

我认为:要切实做好沟通从心开始,必须要做到沟通从新开始和沟通从行开始。也就是说我们每一位员工不仅仅要有服务创新的意思,而且更重要的是要将这种服务创新的意思应用到实际工作中去。在目前,移动通信市场的竞争中,服务已成为企业竞争的绝对因素。对手同我们的竞争已经从原来简单的价格竞争全面转移到服务竞争上来。谁的服务内涵丰富,谁的就是市场的赢家,服务创新将成为开拓客户市场的有力武器。公司已由成立之初的手机用户只有通话服务和来电显示服务发展到如今的语音信箱、手机银行,移动办公等二十余种具有附加值的服务功能。在基层营业部,目前仅仅局限于业务技术的创新是远远不够的,最主要的是我们企业的管理者和员工怎样在具体的实践工作中来做到沟通从新开始和沟通从行开始呢?我认为:目前实施零距离服务;推行首问负责制就是很好的措施。所谓的零距离服务也就是让每一位员工对客户进行贴心服务和贴身服务。即从服务意识、服务提供上同客户的需求保持零距离。用心、诚心、真心为客户服务,强化客户就是我们衣食父母的服务理念,达到思想认识上的零距离。人性化、人情化、人文化服务,打破时间、空间的概念,以客户满意为标准达到全方位服务的零距离。加强企业与客户之间的交流、沟通。改变服务方式,强化被动式服务向主动式服务转变,营业向营销转变,等客户上门向上门服务转变,满足型服务向满意型服务转变。从而全面提高客户对中国移动的认知度、信任度和满意度,最终使客户与企业融为一体,达到企业与客户的零距离。推行首问负责制,也就是客户到营业部来办理或处理移动业务所接触、询问的第一人,这个人就负责解答客户的提问或帮助指导客户处理完业务直到客户满意离开。他不得以任何理由推托,让客户耗费更多的时间和精力。推行首问负责制是通过建立一个全员、全程、全方位的服务体系的方式,倡导全员服务,树立客户至上,杜绝在接待客户方面推诿、扯皮现象的发生,以提高办事效率来改善服务质量。既增强员工了的主人翁意识,树立了企业良好形象,同时也锻炼了员工解决问题的能力

力。

服务要向深层次发展：首先，要强化员工服务意识，认识到做好服务，不仅关系到企业的生死存亡和发展，更是关系到员工个人的生存、发展的根本问题，失去了客户就是失去了市场、利润，员工就失去了就业的机会，从而树立客户就是财富，服务等于收入的观点。其次，我们的员工必须要具有竞争意识。既要有勇于竞争、善于竞争的魄力和勇气，还要有硬着头皮、厚着脸皮、饿着肚皮、磨破嘴皮去闯市场的精神。要根据市场需求对外加大宣传移动通信业务品牌的力度，另外，要敢于主动去同市场接吻，和客户谈、练、爱。让移动通信的业务成为第三者插足到每一位客户的家庭生活中去。我所说的谈、练、爱，谈是指向移动客户开展业务宣传、阐述移动资费、解答客户提问、介绍移动热点等；练是指给客户演练手机上网、移动办公、手机银行、网上购物等时尚的新业务功能；爱是指延伸我们的服务，用爱心去帮助那些老、弱、病、残的客户。以打造出中国移动的服务品牌为己任。在座的每一位都知道，在经济学中有一个很重要的法则，叫做二八原理。它深刻分析出我们的经营收入的80%是由20%的大客户带来的，这20%的大客户就是我们企业的忠实客户、信誉客户和最佳客户。显然，我们有更多的理由让这些大客户对我们的产品或服务更加满意。我们应该把大客户看作是企业发展与生存的命脉。就市场竞争现状来看，大客户已经成为竞争对手同我们争夺的焦点，做好大客户的服务工作，提高大客户的忠诚度，保持大客户群稳步发展是企业打造服务品牌，实现业务领先工作的重中之重。目前，公司已经实施了大客户经理制度，但在基层营业部就大客户的基础资料、服务策略、队伍建设和业务流程等方面还存在着一些欠缺。我认为：要搞好大客户服务工作，首先，要在纷繁复杂的客户群中找准目标，辨别出谁是大客户、谁是重要客户、谁是潜在大客户，要摸清大客户所处的单位、行业、规模等情况，建立完善的大客户基础资料，为市场营销打下坚实的基础。其次，是在为大客户提供共性服务的同时，还应提供优先、优质、优惠的个性服务。以人盯人的方式，定期分层次地走访大客户，

了解客户的需求及竞争对手的活动情况，制定出人无我有、人有我优、人优我新、人新我特的服务策略，竭尽全力地满足大客户的特殊需求。第三，就是将企业中素质高、业务精、能力强的人才安排到大客户服务工作中去，切实加强大客户服务队伍建设。第四，要优化大客户服务工作的业务流程，要围绕综合受理、内部分流、优先处理、结果反馈的原则建立大客户服务的绿色通道并确保其在运行中畅通无阻。最终打造出中国移动的服务品牌实现业务领先的战略目标。

一个企业如果基础管理的基本功不好，虽然也会有短期的快速发展，但绝不可能长期持续发展下去。随着市场竞争的白热化，问题也就会慢慢浮出水面，如服务不好、统计不实、素质不高、考核不严等等。这些都会使我们企业的市场竞争力大打折扣。因此，加强基础管理工作，建立健全激励约束机制在基层营业部势在必行。

首先，要合理分工，协调好企业内部的各个部门，树立前台为客户服务，后台为前台服务的企业协作观，使全体员工认识到前台是后台的客户，上一道工序是下一道工序的客户，形成后台服务前台、个人服务集体、部门服务全局、全员服务客户的观念。

其次，是增加管理工作的透明度，积极推行司务公开制度，大力开展民主评议的活动，这样既使管理者的工作得以有效监督也使员工的主人翁精神和参政议政的能力得以充分发挥。

第三，基层管理者要树立学习观。即，向员工要学习，把员工的需求作为基础管理的导向；向用户学习，把用户的意见作为改进工作的忠告；向竞争对手学习，用他人之长补我所短；向兄弟营业部学习，互通有无、及时改进。总之要博采众长，合理消化，有效利用。

第四、基层管理者要有安全生产意识。要遵循生产必须安全，安全促进生产的原则。在安全问题上牢记99-1=0的理论，在

管理工作中99件事做好了，却出了一次安全事故，结果是前功尽弃等于0。另外，依靠管理创新提高服务水平。通过实行营业大厅大堂经理管理制，来缩短管理者同客户和员工之间的距离；实施员工满意工程，作为一名管理者心中要牢记：要使客户满意首先要使员工满意，让员工的切身利益得到满足。要有员工第一，客户第二的定律，要将员工的事看作为天大的事。因为有了好的员工就不愁没有好的客户。最终以创新推进管理，以管理推进服务，以服务推进效益。实现企业效益的最大化。建全激励约束机制，树立以人为本的管理理念。人是生产力中最活跃的起决定性作用的因素，他也是企业中的宝贵资源。在管理学中有个木桶定律就是说，一个用许多木板箍成的木桶，其水容量的多少不取决于最长的木板或全部木板长度的平均值，而取决于最短那块木板。因此在企业内部一定要加强业务学习，提高整体业务水平，这也是改善服务具体工作的实施。企业管理要以人为本，尊重人的自身价值和创造价值，以完善的机制激励人。制定出天天有学习、月月有主题、月末有评比、季度有分析、半年有总结、年年有佳绩的激励机制。通过实施行之有效的激励机制不但可以充分调动了员工的主观能动性和创造性而且也可以增强企业的凝聚力和向心力，最终营造出一种人人有前途、个个有干头、领导关心员工，员工关心企业，和谐温馨的企业氛围。在基层营业部不但要激励有余而且要约束充分，有了完善的激励机制后，还应建全约束制度。在激励中体现约束。这也是保证企业持续稳定发展；加强对权力的监督；防止个人滥用权力而侵犯企业和其他员工权益的需要。我认为基层管理者首先应该是一名劳动者，是为企业、为员工、为客户的服务者。所以说在制度面前要人人平等，管理者要带头遵守各项制度，自觉接受制度的约束，率先垂范。要求员工做到的管理者自己应该首先作到。另外管理者要敢于承担责任，要为其管理范围内员工的行为和结果负责，要为企业负责。只有这样才能树立起管理者的威信，员工才能和您心往一处想、劲往一处使，抛弃个人得失，追求着企业的追求，幸福着企业的幸福，做到金杯银杯不如客户的口碑，金奖银奖不如客户的夸奖。最终达到客户完全满意的宗旨。总之，只要我们挥

动创新的指挥棒，齐奏市场的乐章，合唱服务的主旋律，中国移动的音乐一定会更加美妙动听。

艺术主任竞聘演讲稿篇六

晚上好！我在深思熟虑之后，决定参加xx处主任的竞聘，我有足够的信心和能力当好南方分理处这个家长。

xx处在海口地区还是个小不点，仅仅比琼山某几个网点大一点点，目前存款余额8000多万元。面对着这个小不点，我想以多措施、多手段、多形式对它催“大”、催“肥”，让它茁壮健康地成长。

对于南方分理处，我的目标是一流的员工队伍、一流的能力素质、一流的优质服务、一流的业务水平、一流的发展速度，实现这五个“一流”就能够造就一流的精品网点和持续发展能力。这是我们“5+1”的战略。

为实现这个“5+1”的战略，我制订了“4+1”的战术。我的措施是“四点一线”以发展业务为出发点，以优质服务为基础点，以员工成长为根本点，以控制风险为立足点，围绕着创建和谐网点为主线来开展我在南方分理处的工作，扎扎实实，脚踏实地，带领大家，实现我们的目标。

根据南方分理处的地理位置和当前实际情况，业务发展必须强调其基础性，务必扎实，强调零售业务和公司并重，重点发展个人理财，提高客户数量，增加业务品种，扩大业务影响力为当务之急，做强做大，为下一步推动中间业务打下基础。

抓大不放小。通过多种途径抓大客户，利用多种信息抓大客户，扩大南航的大客户群体，在抓大客户的同时，也不能冷落了小客户，分理处的主要服务对象还是千家万户的小客户，特别是附件的居民是我们储蓄存款的主要客户，我们就要将

他们一网打尽。

扫街扫铺。计划将从南大桥到龙昆南大转盘这一条街和沿街铺面做为目标，通过扫街扫铺将他们统统扫进南方航空的大门，从而夯实发展的基础，有了足够的客户，我们就能得到发展，就不会因个别大客户用款或资金变动而导致存款的大起大落。

客户分类服务分层。按照不同类别的客户，针对不同的需求、偏好、特点、利润贡献度，建立详细的客户信息，进行细致分类，差异性服务，达到双方共赢的目的，维护、开发和巩固客户群。

建立网点客户经理。与客户分类、服务分层相配套，建立网点营销队伍，对有营销特长的员工因材施教，柜员精心、安心、用心在业务操作和优质服务上；营销人员则对客户一对一的服务。

服务是银行的生命线。要使第一位员工认识这一点，促进服务的深层次、高水平、全方位发展，增强银行在同业之间的竞争力，现代的银行不能在简单的停留在微笑服务，要在服务质量上下功夫，要提升服务层次，丰富服务内涵，对客户我们必须用“心”服务，做到诚心、热心、细心、耐心，主动与客户建立一种良好的感情关系，形成以客户为中心的经营理念，想客户所想，急客户所急，让客户真正感受到我们分理处的优越性。

椰树门支行向来是文明优质服务的先进单位，现已成为中行文明优质服务的品牌，作为营业部主任，在抓文明优质服务上也积累了丰富的经验和方法，使用“拿来主义”，就可以在短时间内产生良好的效果，我的目标是在1-2年内将南方航空分理处建设成为全省乃至中行系统文明优质服务的一面旗帜、一个典型。

西方经济学家波什曾说过“爱你的员工吧！他会百倍爱你的单位”，作为管理者，我始终认为员工是单位的主人，我要依靠大家，帮助大家，让大家都能得到进步和提高，大家进步和提高的同时就是南方分理处在进步和升级，我们的业务在进步和升级。

当前金融市场日新月异，新产品层出不穷，没有开放的思路、发展的眼光无法适应银行业的发展。对于分理处而言，主任起着带头的作用，员工才真正起决定的作用，提高全体员工的综合业务素质和能力将是一个网点长远发展的保证。我将凭借着营业部工作中积累的经验，将创建学习型组织，提高员工综合素质和能力作为我工作的重心之一。

大力开展岗位培训，采取多种形式提高临柜人员的业务能力，如创办学习园地、充分利用每日晨会、每周例会等；创造自学的氛围，培养员工自学的能力，自我学习，相互交流，共同提高；加强业务技能的培训，抓好零售柜台业务和中文录入的测试；提高柜员业务操作能力、理解能力和柜台营销能力，向个人理财业务全能柜员发展。

在普通性培训的基础上，还将为每一位员工提供更多的、更适合发展的培训机会，让每一位员工都能找到自己的定位，实现人生的追求和梦想，关心员工的成长和生活困难，支持他们不断为自己的目标奋斗，为员工创造良好的成长环境，创造和谐的工作氛围，让大家工作安心、舒心、放心，使每一位员工觉得在南方航空工作是一种骄傲、是一种自豪。

内控缺失造成的损失大家是有目共睹的，作为南方分理处的主任，我将亲自抓内控建设，我们绝不能走有了问题才治理的老路，加强内部管理，明确岗位职责，严格规范各项规章制度与业务发展同样重要，对于基层网点来说，内控重点在于控制储蓄风险和结算风险。为控制风险，首先将进行内部操作流程的整合，建立高效率、相互制约的操作模式，从规章和人员安排上防风险，促业务。其次要加强风险意识和法

律观念的灌输，树立人人知风险、控风险局面，让员工对风险点了如指掌，对法律，树立员工莫伸手、伸手必被捉的法律意识，以法律的威严，使心“歪”的员工端正思想。第三是经常对风险点进行检查，及时纠正不良苗头，了解员工的思想动态和行为动态，从源头上确保无案件发生。我在此郑重承诺，如果我是南方航空的主任，绝不能有一起案件、一起重大差错。

俗话说：三个臭皮匠顶个诸葛亮，南方分理处有十余个精明的臭皮匠，再加上我这个领头的“大”皮匠，一定能赛过昔日的诸葛亮，一定能创出一片蔚蓝的天空。南方分理处的同仁要相信自己、相信我，胜利一定属于南方分理处，胜利一定属于中行人。我的演讲完毕，请大家多多指教，谢谢大家！

艺术主任竞聘演讲稿篇七

大家好！

站在大家面前的我，稳重而不死板，激进而不张扬，温和而不懦弱，愚钝而不懒惰，正直而不固执。是一个既具山的稳重，又有水的灵动，更有海一样胸怀的我。

一方面我认为自己具备担任副主任的素质

一是有吃苦耐劳、默默无闻的敬业精神。工作前，我参加过“双抢”，工作后，我担任过三个班高三和一个班高二的物理教学。我爱岗敬业，工作踏踏实实，兢兢业业，一丝不苟，不管干什么从不讲价钱，更不怨天尤人，干一行，爱一行，努力把工作做得最好。

二是有虚心好学、开拓进取的创新意识。我思想比较活跃，爱好广泛，关心国家大事，接受新事物比较快，勇于实践，具有开拓精神；同时我朝气蓬勃，精力旺盛，工作热情高、干劲足，具有高昂斗志。

三是有严于律己、诚信为本的优良品质。我信奉诚实待人、严于律己的处世之道。我在日常生活和工作中，不断加强个人修养，以“老老实实做人、勤勤恳恳做事”为信条，严格要求自己，尊敬领导，团结同志，应该说得到了领导和同事的肯定。

四是有雷厉风行、求真务实的工作作风。

23年的教育生涯，培养了我雷厉风行、求真务实的工作作风，养成了我遇事不含糊，办事不拖拉的工作习惯，造就了我“不唯书、不唯上、只唯真、只唯实”的工作态度。至今，我仍然清晰的记得离开高淳时，当时的教研员，现任的xx市政协副主席语重心长对我讲的话：小冯啊，你在高淳干的很好，回到宜兴一定会做得更好！

另一方面我认为自己具备担任副主任的才能。

一是有一定的政治素养。我平时比较关心社会生活中的大事，对国家的大政方针有一定的了解，有较高的思想政治觉悟。尤其是做了政协委员后，我更加注重了政治理论知识的学习和思想意识的改造，能够始终保持坚定的政治立场和较高的政治敏锐性。

二是有一定的管理能力。十多年班主任老师工作使我积累了丰富的协调、管理经验。

假如我有幸竞聘成功，我将不负众望，不辱使命，做到“以为争位，以位促为”。

第一、摆正位置，当好配角。在工作中我将尊重主任的核心地位，维护主任的威信，多请示汇报，多交心通气，甘当绿叶。辩证的看待自己的长处和短处、扬长避短，团结协作，做到：到位不越位，补台不拆台。

第二、加强学习，提高素质。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修养和明辨大是大非的能力。另一方面是加强业务知识和高科技知识的学习，紧跟时代步伐，不断充实完善，使自己更加胜任本职工作。

第三、扎实工作，锐意进取。既发扬以往好的作风、好的传统，埋头苦干，扎实工作，又注重在工作实践中摸索经验、探索路子，和大家一道努力把具有特色的官中政教德育工作进一步发扬光大。

“敬业乐群，踏实奉献”，我将继续以此为座右铭，始终保持对工作的激情，无论遇到什么困难，都坚持原则，保持科学严谨的头脑，充分发挥每个人的积极性和热情，用人所长，发挥群体智慧，共同做好工作。ibm总经理沃森说：对于重用那些个性鲜明、直言不讳却有真才实学，以工作为重的人，我从不犹豫。如果我能在自己的周围发掘许多这样的人，并能耐心地听取他们的意见，那我的工作就会处处顺利。教育人的力量有两种，一种是真理的力量，一种是人格的力量。我们都是凡人，正所谓：尺有所短，寸有所长。但我想，只要每个人充分发挥所长，互相信任，互相学习，互相促进，团结合作，就一定能够做好工作，做出不平凡的事业。

艺术主任竞聘演讲稿篇八

你们好，接下来的几分钟里，我会竭尽全力地向你们证明，我胜任×××公司总经理工作部主任一职。

我叫×××，生于××年，××学历，（……工作经历）。在工作中，由于我认真努力、兢兢业业，在各方面都取得了较好的成绩，曾经多次获得地（市）、自治区、国家电力公司的优秀统计工作者称号，我很自豪，我为我局这些年来所取得的巨大成绩做出了我应有的贡献。

在十五年的统计生涯中我很注意发挥主观能动性，超前意识

强，这有利于开拓工作新局面。自参加工作以来，我始终不忘读书，勤钻研、善思考、多研究，不断地丰富自己、提高自己，曾在本局女职工计算机比赛中获第一名。

我在日常生活和工作中，以“明明白白做人，踏踏实实工作，实实在在做事”为信条，言行一致，脚踏实地，诚实待人。经过多年学习和锻炼，自己的业务技术能力、组织协调能力、判断分析能力都有了很大提高。

第一，我具备一定的政策理论水平。由于平时注重学习，尤其是注意收集报纸杂志网络上有关大政方针政策的信息和动向，因此能够在工作中把握正确的方向，保持较高的政治敏锐性。

第二，我具备一定的文字综合能力。在过去从事的统计工作中，为能把数据后面所隐含的原因、苗头、趋势和问题及时反映出来，我每月都编写有关分析材料，由于文笔流畅加之分析内容观点适合形式发展需要，这些文章曾一度作为广西电力系统统计分析的范文进行推广。另外我每年都向电机工程学会统计分会提交论文，曾获青年学术优秀论文奖。

第三，我有一定的组织协调能力。在过去几年中，我曾经组织筹备过全区电力生产统计、技改大修统计等大型会议，由于组织工作筹备得比较好，会议获得了圆满成功，受到同行的好评。

我一直非常热爱我从事的统计工作，我曾全身心地投入，也获得了相应的回报，在各种专业统计评比中总少不了我的名字，各种经验交流活动中少不了我精彩的演说，一本又一本大红烫金证书是我的骄傲，我学会了在平凡的工作中体会快乐的人生。我正值而立之年，正是干事创业的大好时机，我认为自己应该向着更高的目标努力，换个岗位，从另一角度实现自己的价值。我相信以我充沛的精力、高度的敬业精神和强烈的事业心，我能够全身心地投入到新的工作中去。

假若我能够竞争上岗，我打算从以下几个方面开展工作：

总经理工作部的工作面宽事杂，只有加强管理才能保证工作宽而不推，杂而有序。如果我竞选成功，首要任务是根据这次三改岗位设置修编质量和职业健康安全体系文件及各项规章制度。用制度和标准进一步加强管理，坚持以人为本，充分调动每个员工的积极性和创造性，让他们像圆规一样，找准自己的位置；像尺子一样公正无私；像太阳一样，给人以温暖；像竹子一样每前进一步，小结一次，使办公室工作管理制度化，服务优质化，参谋有效化。

总经部不是“收发室”，不是“转运站”，不能简单照抄照转领导指示；也不是“消防队”，等到出了问题再去抓，更不是“勤杂工”，只停留在完成一般日常事务性的工作上，而应注意研究新情况，产生新思想，解决新问题，不断有所发现、有所创造、有所前进。如果年复一年，“涛声依旧”，一切都按部就班，没有创新，形成不了自己的特点，办公室就失去了生机和活力。就会在思想、观念和行动上滞后，跟不上大好形式发展和需要。

在工作中多请示、勤汇报，既充分尊重领导的意见，又敢于表达自己的看法；对领导交办的工作做到事事有回音、件件有着落，坚持做到不越权、不越位、不错位、不失位。

在工作中更要加强协调意识，把协调作为一种统一步调，形成合力的调节器，凡事加强沟通，把握好横向和纵向协调力度，无论何时都要做到信息畅通，起到一种承上启下的作用。

总经理工作部的职责之一就是合理配置人才，优化人员结构。如果能够上任，我会与有关责任人一同认真分析公司目前人才现状，科学合理的配置人才。建立健全员工教育培训管理体系，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，使公司向学习型企业转变。

对自己政治上高标准、严要求；工作中身体力行，恪守职业道德，管理上奖惩分明，发扬民主，善于听取不同意见；生活中团结同志、助人为乐；提高自己的领导水平和管理水平。

这些年来，常常有一种声音有耳边回响：

——你幸福吗？

我的回答：是的！

艺术主任竞聘演讲稿篇九

此次竞聘校办公室主任岗位，我认为自己具有以下四方面的优势：

一是对岗位有着比较深刻的认识。XX大学校办公室是校党委办公室与校长办公室合署办公室，是负责学校党委与行政日常工作的综合性组织协调部门。它沟通上下、联系左右、协调内外，其职能是参与政务、办理事务、搞好服务，具体而言就是围绕党委的工作部署和学校中心工作，用心发挥学校领导班子的参谋助手作用、信息枢纽作用，部门的综合协调作用和工作的督促落实作用等。

二是具有比较丰富的实践经验。我担任校办公室主任职务已经两年余，深知办公室在学校工作中的地位、作用，明白办公室的职责、任务和规范，明白办公室工作人员所应具备的素质和要求，同时，自己也在探索一些更好地服务领导、服务部门、服务基层的思路和方式。经过五十周年校庆、迎接教育部评估、先进性教育等重大活动的洗礼，也逐渐积累了一些经验，这将帮忙我在未来的工作中更加从容应对各种困难和考验。

三是具备较强的工作潜力。我在学校已经工作生活了三十多年，不仅仅有学院工作经历，也有机关工作经历，从事过党

务工作，也从事过行政工作，因此对学校各方面状况和各层面工作都比较熟悉。在日常生活和工作中，我注意不断地加强党性修养和个人修养，言行与校党委持续高度一致，踏实干事，诚信待人。经过多年学习和锻炼，自己的领导部署潜力、组织协调潜力、决定分析潜力都有了很大提高，相应自己能够胜任校办公室主任这一工作。

四是具有爱岗敬业的工作精神。校办公室主任的岗位工作强度大、时间长、职责重，但我热爱这项工作，从不计较个人的利害得失，我的手机是二十四小时全开的，并公开承诺“有问题，找校办”，始终以饱满的工作热情和精益求精的态度来对待工作。我相信，秉承这样的工作理念，我将带领部门全体同仁，把校办工作做得更好。

艺术主任竞聘演讲稿篇十

大家好！

首先，请允许我先介绍自己，好让大家认识我。我叫×××，是××人士，今年刚满××岁。现在我正在公司担任内勤。虽然，与在座的各位相比，我没有穿上庄严的军装，但是，因为一直身在军营，受着军人军纪的熏陶，铸就了我优良的品质和严明的纪律，我已均认为楷模，严格要求自己不断进步，不断成长。以后无论在做什么工作，我都会这样坚持下去，对工作认真负责。从××年×月来到公司成为内勤组的一员，已经有一年多的时间了。我非常感谢各位领导和同事们这一年多以来给予我的关心、帮助和支持。也很庆幸公司能给我们提供这样一个展示自我的平台。

我之所以竞聘，是觉得自己有能力走在队伍的前面，带领大家共同把工作做得更好、更精。来为我们的部队赢得更高的信誉。

这次竞聘对于我来说，是面对着一个新的挑战。虽然我没有

渊博的知识文化和显赫的家庭背景，但通过这一年多在公司的学习和历练，更是让我深深的认识到了公司特有的企业文化和董事长的个人魅力。这是我对公司的未来充满了信心。公司既然给了我这次机会，哪怕是只有万分之一的希望，我也要付出百倍的努力，好好把握。

在公司内勤组一年多的工作中，使我的思想有了新的认识，我以积极、热情、真诚而富有责任心的去完成自己的本职工作和公司领导下达的各项任务，以及不断的去学习新的工作知识和技能。然而不同的是，我们内勤的岗位是公司的第一道形象岗。从某种意义上代表着公司全体员工的精神面貌。内勤同时还肩负着公司全体员工及财产的安全保卫职责，其角色和作用是相当重要的。我个人认为安全就是责任、安全就是效益。我们还要树立安全第一，预防为主的中心思想。如果这次竞聘成功的话，在新的领导岗位上，我将更加严格要求自己，以身作则，对工作认真负责。处处起到模范带头作用。决不允许我所带领的队伍落在大伙的后面，只能进取，不能后退。

当时，凡是有有成功也会有失败的时候，如今今天，我竞聘失败，我也绝对不会气馁。我相信在座各位的眼光，你们没有选择我，那肯定是因为我有某些不足的地方。我会把这次竞聘当作是一次锻炼的机会。在失败中寻找出自己的不足之处，努力改正。同时，在以后的工作中，我会更加虚心的学习，会再接再厉，更加努力的工作。

请大家支持我。谢谢！