

2023年助理竞选演讲稿 助理的竞聘演讲稿 (汇总10篇)

使用正确的写作思路书写演讲稿会更加事半功倍。在日常生活和工作中，能够利用到演讲稿的场合越来越多。那么演讲稿怎么写才恰当呢？下面我给大家整理了一些演讲稿模板范文，希望能够帮助到大家。

助理竞选演讲稿篇一

尊敬的各位领导、同事们，大家好！

首先，我对自己能工作在金正动画这样一个充满希望的企业里，感到十分荣幸；其次，我要感谢公司领导采取竞聘上岗的用人机制给了我这次可以展示自己的机会；再次，我要感谢自己，有勇气在这里竞聘高管助理。

我叫xx□□行政部人事专员，我竞聘的是行政副总助理。我来公司的时间虽然不长，但是在这短短的两个多月的时间里，我有幸参加了公司的绩效学习，有机会和同事们沟通工作分析表、绩效考核表，让我对公司有了更深层的了解，并且起草公司的人力资源手册。

一、助理：字面意思协助管理或协助处理，作为我们公司的领导，可能分管的事情有很多，而一些简单的事务我们可以协助处理。

二、兼职助理，也就是说我们的主要工作还是本职工作，首先还是要把本职工作做好，从小事做起，从自我做起，起到模范带头作用。

三、桥梁，我们工作在第一线，可以作为领导和同事之间的一个桥梁。

首先，具有一定的专业素养，咨询公司三年多的历练，提高了我的专业素养，爱岗敬业，认真履行工作职责。在个人品行方面，能始终用公司的纪律规定来严格要求自己，遵章守纪，在工作中能团结同事，共同维护公司的利益。

其次，具有一颗对企业的忠诚之心。也许经历过公司的“关门”，更深知如果没有公司的发展，也就没有个人的发展。因此，作为公司的一名员工，我总是怀着一颗忠心，把公司的事当成自己的事，尽全力把工作做好。

第三是具有较强责任感和执行力。在过去的工作中，我踏实、认真，无论什么情况下，尽职尽责，有效地推进了各项工作的顺利开展。

1、加强学习。继续认真学习人力资源专业知识，不断提高自己的理论水平和实际工作能力，不断提高自身的综合素质。

2、扎实工作。不断提高自己的执行力、协调力、分析力和组织能力，把工作做实、做好，出色完成好各项工作任务。

3、当好助手。我将不断学习、不断提升，协调好工作，做好领导助理。

对这次竞聘，不管成功与否，我都会一如既往，诚恳做人、敬业做事。

最后，请各位领导、各位同事信任我、支持我。

谢谢大家！

助理竞选演讲稿篇二

尊敬的各位领导、各位同仁：

大家好！

首先，感谢公司的领导给了我的这次宝贵的公平竞聘机会。这次竞聘对我来说既是一次契机也是一次锻炼，通过与xx移动的精英们交流切磋，我更加能够找准差距、锐意进取、不断创新，为公司的大发展、大繁荣倾尽贡献。

高山卫士，雪域格桑，我叫xx，现年xx岁，现任公司xx主管。9年前，我毕业于某大学工学院电子信息工程本科专业，毕业后来到了xx移动分公司这个大家庭，从事运维部传输、电源、交换、无线巡检员工作。20xx年，我通过竞聘到xx移动分公司运维部从事工程建设管理工作至今。

在效力xx分公司的6个年头里，我坚持知行合一，一方面认真负责工程建设管理、项目勘察等工作，在工作中，我克服了藏区严酷的自然条件，与同事们扩大gsm基站覆盖面，延展光传输网络，为藏区移动事业默默奉献。另一方面，我在工作之外，补充无线网络、传输网络等相关专业知识，增强个人岗位技能。凭借出色的表现。20xx年，我被分公司评为先进个人，获得区公司劳动模范的称号，同年，获得公司全国十大杰出青年岗位能手的荣誉称号。这些成绩与领导的关怀和同事的支持是分不开的。

怀着一颗效力xx移动的赤子之心，我决心竞选综合部经理助理一职，在综合部中继续为公司发光、散热。我认为，一个优秀的综合部经理助理，综合部经理助理既是综合部的管理者，同时又是工作执行者，要按照五个围绕，两个立足的原则开展工作，围绕市场动态决策、围绕领导指示协调、围绕客户需求服务、围绕信息汇集调研。一方面，立足于xx移动利益、为领导分忧，站在我公司战略统一的高度，协助经理根据公司总体安排，合理制定部门工作计划、方案；其次，另一方面，立足于为客户、员工服务及时了解下属员工的意见，把握综合部工作动态，督导工作有力、有序、有绩地开

展。基于综合部部内要求和综合部经理助理岗位性质、内容，我觉得我有信心胜任这一职务！

竞聘这一岗位，我有充足的优势。一是工作年龄优势。现年33岁的我，精力充沛，处于人生的黄金阶段，有较高的办事效率，学习能力强，勇于尝试新鲜事物，勇于接受新的挑战。二是管理经验优势。近9年的实践，使我积累了技术性和管理相关经验，培养了我良好的敬业精神，锻炼了我做事仔细、办事有条不紊。在工作中与同事和领导均相处融洽，判断分析能力、领导部署能力都有了很大的提高。

但是，金无足赤人无完人，我也存在着不足之处，一是技术知识不足。但自参加工作以来，我始终不放弃各种学习机会，在做中学、在学中做，不断地丰富自己，提高自己业务素质。二是做事不够果断。这也是基于我的实践经验欠缺，有时考虑问题复杂，办事情有时瞻前顾后，缺乏敢作敢为的行动作风。但是，我有信心在今后的工作中，不断改进以适应综合部经理助理的工作需求。

如果这次能够竞聘上综合部经理助理这个岗位，我将继续秉承挺直身子做人，俯下身子做事的原则，从以下几个方面转变角色，做好本职工作。

一是做好桥梁。做好综合部领导与同事之间的桥梁，确保我公司及部门的政策上传下达畅通无阻。同时，发挥好助理职能，加强工作督导，促进公司各项决策在我部门能够切实贯彻；此外，做好公司部门与部门之间的桥梁，发挥综合部职能作用，推进各部门通力合作。

二是做好镜子。要贴近同事、贴近实际，及时准确地掌握部门的工作动态，及时向综合部经理汇报信息，及时反映部门发展存在的问题；并且注重调查、分析，不拘一格地为经理献计献策，辅助经理进行合理分析和判断。真正为经理当好参谋，做好部门后勤工作。

三是做好笔杆。综合部涉及许多文字材料方面的工作，为此我要不断提高自身的文字综合能力，提高驾驭各类材料的能力，积累丰富的部门管理知识，按照严谨务实的文风及时、按时完成我公司及综合部调研材料、经验汇总、季度总结等文字材料的写作任务。

如果这次竞聘我失败了，我也不会气馁，作为一名xx移动人，我将以公司为荣，继续努力学习，认真工作，一如既往地为公司的发展奉献力量。高山卫士，雪域格桑，我将像我的名字一样，做一株不蔓不枝的格桑花，为xx移动繁荣增添秀美的景色！

最后，祝各位领导、同事工作顺利，合家安康！

我的演讲结束，谢谢大家！

助理竞选演讲稿篇三

大家晚上好！

我是来自**教育年段*班的**，现担任教育年段学生会主席，和学生团队校长助理一职，已有丰富的工作经验。相信我能再次胜任这项工作。

我认为在座的每位同学都是有责任心的人。只要我们肯担当、肯负责任、肯学习。能以谦虚的态度充沛的精力做好本职工作，不半途而废，有主见，有创造力。每个人都是可以登上这个展现自己的舞台。我很荣幸能再次能证明自己的舞台。心有多大，舞台就有多大，相信自己成功永远属于你。

同样的，这次我依然竞选的是团队校长助理，团队校长助理是深入了解同学默契配合的合作精神，与监督实施情况也是一个神圣而艰巨的任务。回顾上半学期任职中，我们有许多值得表扬之处，当然也有许多不足，例如：(1)在我们执勤的

时刻很少人向我们反映情况，工作死板，没有及时在校园内做好调查，没有及时为同学们与老师之间做好沟通。(2)像团队这方面组织活动比较少，没有及时和校团委和各年段团支部相互配合开展工作，今年因加强这方面的工作。开展更多有益社团的活动，就像我们教育年段近期就有一个“女生节”活动，也希望带动全校一起加入。

我相信无论在工作或学习中我们都会遇到这样那样的棘手问题，其实当我们面对问题时因用积极的心态面对，问题和困难，问题困难是帮助我们进步的有力助手。自从进入学校以来，我所看到所了解的学生大部分都认为读书没有用，其实行行出状元，我们既然选择了读书就应该好好的学习，好好的工作，学到真正的本领，不要浪费自己宝贵的时间和父母的血汗钱，就像今年我们学校读到一半不读的学生很多，这就说明他们的心态是有问题的，这方面我们也因加强，我们可以经常开展一些心理服务导社团，及时发现这样的不想读的学生；为他们心理做工作。只有短短的两年时间，决定的是我们一生的命运，难道我们不值得珍惜吗？现在我们首先要树立学习目标，带动更多的伙伴加入我们，让我们的职校生活更加丰富多彩，在管理方面我们可以向尤校长学习以人为本管理基础，以身作则，阳光心态，积极处事，在我们周围首先树立典范，带领大家共创晋兴美好未来！

谢谢，我的演讲完毕。

助理竞选演讲稿篇四

很高兴能站在这里竞选09级班主任助理。我觉得作为新生班主任老师的左膀右臂，班主任助理在学生的入学管理和学校的各项活动的开展中起着重要的作用。

首先我谈谈我的个人优势：自大一到现在，我做过3次兼职，而自去年冬天至今，我一直在南昌市朱强奥数培训学校担任奥数教师的教师助理，负责学生的课业和教学秩序的管理工

作，从中学到了很多的管理方法和经验。我想这段经历对我以后的工作会有很大帮助。

其次，谈谈我的工作设想。如果我当选为班主任助理，我会认真学习工作条例，熟悉工作程序，明确自己的责任和义务，作好新生的接待工作。积极引导新生以最短的时间适应大学环境，引导他们尽快转换角色走上正轨，稳定他们的情绪。抓好班委的工作建设，本着“公平、公正、公开”的原则，选好班团干，营造积极向上的氛围，为班级未来更好地发展奠定坚实的基础。学习上，协助班主任抓好班风建设和学风建设，鼓励新生向优秀生学习，激发学习兴趣。开学期间，我将以“一切为了新生，为了新生的一切”为宗旨，加强与他们的沟通与交流，急他们所急，想他们所想，积极做好上传下达工作。

最后我想说，如果我当选为助理，我将以饱满的工作热情，严谨的工作态度协助班主任以及校领导老师把09级新生的工作做到，为新生的学习和生活贡献一分力量。

在这所庞大的大学里我可能非常渺小，但我有一颗积极向上的心，我热爱学习、热爱我的同学们、热爱校园活动、更热爱这所给予我们提供学习和生活环境的校园，因为热爱这里的一切，所以我在这里生活得很愉快。在这也让我学到了许许多多的东西，其中有一样东西对我今后这一生都会带来深远的影响，那就是怀着一颗感恩的心去生活。感恩我们的父母给予我们生命的一切，感恩我们的老师给予我们获取知识的钥匙，感恩我们的朋友们给予我们生活的快乐与鼓励，也同时感恩我们的竞争者是他们让我们在生活变得更加坚强。所以我想带着这颗感恩的心去做这件让我梦寐以求的从未尝试过的事——班主任助理这一工作职务，我想它将会给我带来许许多多的不同的人生感悟。

第一：协助班主任抓好班风建设和学风建设；

第二：注重学生能力的培养和锻炼；

第三：重视学生的情感交流；

最后：希望能通过自己和班主任以及校领导老师的同心协力会把08级新生的工作做到，共同创建美好和谐的江西理工大学！

我的演讲完了，谢谢大家！

助理竞选演讲稿篇五

大家好！

能参加今天的竞聘我倍感荣幸，在此我非常感谢领导给予我此次竞聘上岗的机会，同时我也对同事们的关心支持表示诚挚地谢意！我曾记得一位哲学家说过，“倘若船帆遇不到风，充其量只是一块普通的帆布。”今天站在这里接受组织的挑选，我愿做一块搏击风浪的帆布，为我们农村信用社的发展推波助澜。今天我所要竞聘的职位是民生银行支行行长助理。

我受过高等教育，造就了我良好的个人素质。学过计算机，后又进修过金融专业，熟悉国家的经济，金融政策及金融法律法规。我具有较好的业务专长和组织能力，擅长会计查帐、统计分析和管理工作，在工作中无论事情大小，我都能管理地井井有条。

我性格较外向，善于和不同类型的人进行交流，并能够把这一特长运用到工作当中，在我做信贷员一年多一点的时间里，我已经把所管辖的两个乡12个村的核销贷款清收了6个。我和当地农民有着深厚的感情，能够站在农民的角度上进行思考，有效地协调关系。正是这一特长使得我在当地有较高的知名度，深得农村干部和群众的好评。同时，我的业务能力也比较强，在20xx年和20xx年每年为我社拉来存款500多万元，

完成了我社的存款任务。我还善于创新工作方法，积极清收不良贷款，参加信贷工作以来，我的贷款规模达到1300多万元，没有产生一笔不良贷款。

我对工作有着较强的责任心。自从20xx年参加信用社工作以来，我先后从事出纳、记帐、信贷等岗位的工作。无论在哪一工作岗位我都坚持做到“干一行，爱一行，专一行”。我年轻，有激情、有活力，更富有创新精神。我善于接触一些科学的、先进的理念，善于创新工作方法。

爱因斯坦曾经说过“热爱是最好的老师”。我深深地爱着信贷工作，它关系着**个乡镇的资金存贷问题，关系着千家万户的切身利益。工作以来我始终兢兢业业，勤勤恳恳，任劳任怨，不怕吃苦，为农村的父老乡亲奉献一份热忱。正是我对信用社工作的热爱使我的业务能力不断攀升，也使我充满信心的走向今天的竞聘演讲台。

如果此次竞聘成功，我将协助主任加强管理，提高经营管理水平，及时掌握信息，分析行情，按照市场经济的客观规律把握信贷的投向，决定资金的运用途径。在内部管理上，我将不断优化资产负债比例结构，实现稳健经营，增收节支，开源节流，减少非盈利性资产的占用，提高资金运用率，力争使我们社每年有1000万元的财务增长。

俗话说“团结就是力量”，在工作中我认识到同事之间搞好团结比什么都重要。上任后我将摆正自己的位置，当好主任的配角，胸怀全社，团结协作，认真履行岗位职责。在职工面前，做到多关心，多交流，多沟通，统一员工思想，增强员工之间的团队协作精神，提高工作效率，积极地完成组织上交给的工作任务。

今后我将整合内部资源，完善服务功能，真正使客户存款存的放心，贷款贷的舒心。我将积极带领职工开展服务礼仪、营销知识、理财方案、优质客户档案管理等基本业务的学习，

提高业务水平，使我们信用社逐步赶上和超过其他的信用社。

各位领导、评委，今天能参加竞聘我感觉已是荣幸之至，如果能够竞聘上农村信用社主任助理这一重要岗位，我将积极投入工作中，协助主任统领全社工作，为千家万户搭建一座便捷的金融服务走廊，为我社的发展贡献自己的一腔热忱，同时我也会用实实在在的行动向各位领导交上一份满意的答卷。

谢谢大家！

助理竞选演讲稿篇六

大家下午好在决定参加这次竞聘前，我曾量力度能，反复考虑，再三犹豫。一方面，作为刚刚调入我系不到两年的教师，年纪轻，阅历浅，考虑自己能否胜任这份工作。另一方面，专业发展如今刚刚起步，今后的路任重道远，此时是否有足够的精力去参与服务与管理的工作。认真考虑后，我还是决定走上今天的讲台，希望通过这次竞聘得到一定的锻炼，也希望能够在关系到我系、我院今后前途的评估工作中做一点事情，尽一分力。在此首先感谢学院和系里领导对我的信任，为我提供这样一个锻炼和展示的平台。按照竞聘要求，我的演讲分为三部分，一、个人简历，二、胜任工作的个人优势，三、工作设想，我尽量言简意赅。

一、个人简历

1、熟悉系里情况，虽来系里工作仅两年时间，但这两难刚好是机电系发展壮大的两年，我见证了困难，见证了艰辛，见证了坐班加班，见证了面对工作的无从下手，但同时我也看到了我们队伍的壮大，也看到了我们在每次小成绩面前的喜悦，因此我觉得这两年的经历能够指导我在服务岗位上去怎样工作，怎样和大家交流与理解。

2、有一定的组织协调能力和写作能力，在两年里熟悉了学院的各个部门，与同事关系融洽，同时参与多项院系各类文件的起草与修订工作。

3、能够较快进入角色，近一年以来，受两位主任的委托，参与了系里部分工作，如果这次能够当选，相信能在短时间交接任务，尽快投入到迫在眉睫的评估工作中。

三、工作设想讲两方面，前提是如果我能够当选：第一，完成陈主任和王主任安排的常规工作，作为近1900学生，60名教职工的大系，事务繁多，没有固定的规律。如果本次能够当选，我会做好心理和信心的准备，在各项工作的组织、协调、安排、写作等方面，做到积极主动、发挥自己的特长，去迎接每一项任务。第二，以评估工作为中心，配合陈主任和王主任完成评估材料的收集、整理、汇总，检查、反馈，修订、装盒等一系列工作。这项工作是全系最紧迫也是最头疼的，路要走、债要还，使得这项工作极富挑战，在此我希望向林秘书学习，戒烦戒躁戒脾气，与同事们相互理解，笑脸相迎，我会努力。

助理竞选演讲稿篇七

大家好！

今天，我站在这里做竞聘演讲，心情很激动，首先，感谢公司领导为我们创造了这次展示自我、提高自我，公平竞争的机会，我将倍加珍惜。同时，我也真诚地期望各位领导和各位同事能给予我大力的支持和鼓励。我根据自己的实际情况，决定竞聘pmc总经理助理职位。下面是我的基本情况以及我对pmc助理工作的认识、规划设想，现在向各位领导做一下汇报。

一、个人的基本情况

我叫□xx年x月来到本公司，在这将近3年半多的时间里，我从事过业务部的发货员，从事过仓库会计，从事过pmc物控员工作，不管是哪一种工作我都是非常认真负责，我想这是大家有目共睹的，经过这几年在工作中的历练使自己各方面的素质得以提高。在xx年底建议公司成立pmc部门，在xx年建议pmc部门人员分工按物料分工，并且在8月份根据公司产品的生产流程建立了一套能贯穿全程的帐目，这套帐经过这几个月试用的感觉是越来越好，越来越来简单。我亲历了pmc部门走过的每一个脚步。也亲眼目睹了pmc部门在我们的手中一天天成长，一天天正规起来，作为这一过程的见证人和参与者，我为我能是pmc这支队伍中的一员而感到自豪。多年的工作，使我深刻地感到机遇和挑战并存，成功与辛酸同在，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，在拼搏奉献中实现自己的价值，在工作竞争中不断完善自己。

二、对pmc部门认识及部门主管工作的认识

3: 学习能力，因为你只有不停的学习，你才能更好的、更快的进步，才能跟上赶上社会的发展，人与人之间的竞争，不是你过去的的能力怎样，现在的能力怎样?而是你学习怎样，现在的学习是你未来竞争的根本。

助理竞选演讲稿篇八

大家好!

今天，来到这个讲台参加超市销售部门助理的竞聘，心情很激动。首先，感谢公司领导给我们提供了一次展示自我，相互学习的机会。“公开、平等、竞争、择优”，这是历史的必然趋势，也是公司发展的要求。这次竞聘对我个人来讲是一个重要的激励和挑战，将有利于我个人素质的进一步提高。今天挑战这个岗位，我有勇气担当重任，有信心把今后的工

作做得更好。在这里，我也衷心祝愿今天参加竞聘的各位同事，都能取得较好的成绩。

我竞聘的岗位是xx店超市百货超外部门主管。下面我将分三个部分进行我的竞聘演讲。

我叫xx，现年33岁，专科学历，现任职xx购物广场六楼超市生鲜部自营卖区长。xx年9月28日在xx路xx超市工作至今到大商已经有10个年头了，曾经先后在大商超市锦州贵州路店工作了7年之久，主要在洗化部，百穿部，生鲜部担任卖区长职务，于xx年9月调入xx超市购物广场负一层超市生鲜区，后于xx年12月调入xx购物广场工作至今，主要负责所辖区的经营与店堂管理的各项工作。工作xx年来，在各部门领导的带领下，在同事们的积极配合下，我认真的做好各项经营及管理工作，圆满完成了公司领导下达的各项任务，部门的相关工作也取得了较大的成绩。尤其在xx年至xx年，在大商超市贵州路店百穿卖区担任卖区长3年多，积累了许多百货，穿品经营管理等相关的宝贵经验，也使自己对超市百货业态从不熟悉到逐渐了解，以至到现在已经深深爱上这份工作。尤其在我们经理的带领下和指导下，积极创新思路、勇于挑战，能够及时迅速的完成店内下达的各项销售任务，受到店领导的好评。在xx工作的1年多，凭着自己吃苦耐劳不怕苦不怕累的精神，在今年2月还被评为公司的“劳动模范”，当从曾总手上接过了烫金的“荣誉证书”后，我的心情格外激动，回想起过去工作的一幕幕，百感交集。同时这也充分证明了领导对我工作的肯定。“诚恳待人，认真工作，关注细节，做到当日事当日毕”“一是我做事待人的准则。

随着我国经济建设的不断发展，超市市场竞争机制的逐步形成，国际、国内超市业的市场环境已经趋于合理且竞争日益加剧。必须建立以企业精神文化为基础，以优质服务为运营控制，在不断满足顾客需求的竞争环境中良性发展，才能真正把企业“做大、做强、做久”。因此，在当前竞争激烈

的环境下，我们企业如何保障顾客利益最大化，以人为本，是企业生存和发展的基础和关键。

同时，为保证企业财富最大化，我个人认为应按照季节变化，节假日，客流大小，根据竞争对手动态等因素有序、高效的组织卖场，最大限度地挖掘每平方店面、每个销售人员的潜能，提高超市的销售和毛利控制，不断优化、提高，并利用严格的规范流程与新的手段，降低运营成本，使超市在竞争中取得更大的'优势。

- 1、贯彻落实及组织制定各项规章制度、销售指标及任务、人员管理办法，库存计划，保障卖场的安全、高效、稳定运行。
- 2、加强检查、监督力度和人员能力开发，组织店内、店外促销活动，作好人员调配、商品排列、布局，协调、配合厂家的现场促销，有效降低企业运营成本。
- 3、及时、准确、有策略的开展市场调研，确保价位优势及合理利润并制定针对竞争对手灵活、阶段性的对策。
- 4、掌控超市本部门的库存情况，执行安全库存制度，提高资金使用率，加快资金周转。
- 5、组织业务专项培训，提升员工的业务知识和销售服务技巧，监督并指导对员工下达促销商品的了解及主推情况。
- 6、保证上级公司制定的命令、授权及任务等在部门得到畅通传达，充分理解和有效执行，并对结果及时进行反馈、分析。

以上六个目标是相辅相成的，部门销售人员整体水平的提高，必将能够保障我店销售的安全、高效、稳定运行，也必将降低企业在运行损耗方面的各项运营成本。

如果这次我能够顺利竞聘成功，我将做好以下工作履行自己

的岗位职责：

1、协助各部门搞好店面销售，提高岗位执行力，高质量的做好计划、组织、领导、控制和管理工作，同时建立和规范一系列规章制度，使岗位职责明确，做到规范有序，有章可循。

我认为：作为部门主管，是分担超市总经理对部门管理的分担者，因此，我要摆正自己的位子，严格做到：工作主动积极不越位，协助管理不越权，加强团结不分散。充分调动部门员工的工作积极性，发挥他们的聪明才智；加强内部员工的服务技能培训，提高整体员工的服务销售水平。加强各项运行维护管理制度、作业流程、管理办法的执行力度，做好监督、检查、指导、考核，使得各项维护工作能够贯彻、落实。

2、努力完善自我，提高工作能力

虽然我在百货工作了3年多，累积了一定的工作经验，但是在超市零售行业一日千里与时俱进的今天，尤其是在店面运营和管理方面，如何加强零售经营与营销的业务能力上，在强化一线销售人员服务意识，做好本职工作上，将会是一个需要认真学习，不断发展的领域。只有不断努力学习，深入实践，才能做到与时代同步，担当起超市领头军的任务。我有信心不断完善自我，努力把自己的工作做好！

3、探索创新解决问题的方法。加强员工交流和对外协作能力，在不断提高自己水平的同时，还应该能够组织各方面力量，充分为公司的销售，提供更加完善的服务。另外还要加强部门销售人员的交流与培训，组织更多更高水平的培训，提高整体销售意识和服务水平，以保证部门的销售稳步提升。

4、加强新品引进，利用先进的促销方法进行创新销售，提高销售业绩。

作为一个零售超市，我们在为用户提供优质产品及服务的同

时，也应该充分利用自己的资源和行业优势，为本企业树立良好的企业形象。众所周知，超市零售业是不断发展，不断进步的一个新课题。服务永远面临着挑战，没有一劳永逸、尽善尽美的解决方案，所以在各项日常工作中，不仅要求我们的营业人员随时提升自己的业务能力，还要在各种服务中提出新要求，解决新问题。最重要的是，我们要在实际工作中，不断创新，不断学习。努力把自己的工作做得更好。各位领导，各位同事，以上就是我对自己基本情况和工作思路的汇报，不足之处，敬请批评指正。

助理竞选演讲稿篇九

感谢公司给予我一个锻炼的机会，我竞聘的是车管部车辆管理助理。

我叫，大专学历，汽车电子助理工程师，注册安全工程师。年月毕业于省交通高等专科学校汽车系汽车电子专业，同年9月被分到车管处任技术员，档案员□xx年调入运输区任技术员，档案员。

一、我能认真贯彻公司党政的方针政策，积极学习科学发展观，理论联系实际，不断提高自身素质。

二、工作经验，我在车管处工作了5年，在运输区工作了4年，无论在哪工作，我都参与对矿山内燃设备的管理，年我主抓车管处iso9000质量体系认证工作，并参与编写包括（特雷克斯，卡玛斯，别拉斯，推土机，前装机以及后来的小松挖掘机）共计6种车型以及包括（操作规程，安全操作规程，技术规程，维修与保养）共计19种规程。可以说这大大提高了我的理论水平。到了运输区除了每天做车辆故障判断外，我也参与对配件计划与安全技术措施计划的申报，另外就是对内燃设备档案和设备台帐进行保管与完善，可以说这都丰富了我的工作经验。我还参与对基层的司机与修理工进行技术与安全教育培训，这在一定程度上提高了他们的安全意识，也

提高了职工的技术操作水平。在年我还参与过证件发放与驾驶员培训工作，对公司车管方面认识比较全面。

三、我自学了《汽车运输管理》教程，掌握了车辆管理相关知识；通过学习公文写作，掌握了公文写作要领；通过学习自动办公，掌握了计算机办公的技巧，我的综合业务能力得到充分的提升。

俗话说，“凡事预则立，不预则废”。

如果我被聘为车辆管理助理，我有以下几点工作打算：

一、要积极学习现代企业管理知识，提高发现、分析和解决问题的能力，做一个合格的车辆管理人员，实实在在的为生产一线服务。

二、要认真履行车辆管理职责，协助好部门经理管理好公司的各种车辆；对车辆使用情况与维护保养要经常进行检查，充分发挥车管部的监察力度；对公司生产作业道路维修与安全设施的设置进行监督，做好公司车辆年检，证件发放以及其他相关的工作。

三、要严格要求自己，在工作中兢兢业业；在生活中艰苦朴素。坚持把个人追求融入到公司腾飞的事业当中去，实现个人价值。

最后，不管竞聘的结果如何，我将以积极的心态，做好本职工作！

谢谢！

助理竞选演讲稿篇十

大家下午好！

再感谢酒店领导为培养人才的良苦用心，竞聘演讲使我又获得了一次锻炼的机会，我感觉比以前自信很多，昨天在金阁餐厅例会时，我也鼓励我们的每一位员工都能珍惜机会，勇敢的站在台上来参加竞聘演讲，不论成败，都会收获很多，让自己又比别人多迈出一步。我是黄再花，现任华天金阁主管，本人从xx年底至今已有近6年的工作经验，其中餐饮工作经验5年，在不同的酒店跳跃，从员工到星级酒店领班、主管再到社会酒楼主管、经理。在不同的环境中锻炼了我的生存能力，也让我总结了更多的实践经验。在xx年的工作中，当时有过一次转行做服装销售的跳跃，因为对酒店管理的执着追求和向往，本人于xx年3月3日开始进入怀化华天工作岗位。至今以有1年零5个月，这里是我的餐饮之路第7站。在怀化这一年多的时间里，我经历了试营业至今的不同历程。从金阁餐厅副主管（直管餐厅排班排休、物资及预订部）到美食广场主管（全面管理）再回到金阁餐厅主管，不同的工作岗位上增长了不同的管理经验，在怀化华天的每一天都非常紧张而又充实。在这里，我明白了树立工作目标及明确思路的重要性。在这里，我学会了如何更进一步的要求自己。在这里，我学会了更好的横向沟通。在这里，我懂得了工作该怎样开展会更适用。在内心里也特别感谢酒店领导的精心栽培及培养，给我们提供良好的平台和发展空间。

餐饮部在xx年的营业收入是……余万元（9个月），胡经理的目标任务是每天增加。万元，每月增加……万元，目标任务是……万元。我会秉承胡经理的目标方向，争取营业收入再创新高。

始终坚持以客户满意为导向的经营原则，将改善和提高菜品质量、服务质量放在第一位，利用资源创造热点。如何挖掘现有资源，注入新的活动，创造新的卖点，再添新的经济增长点，在激烈的市场竞争中如何立于不败之地，屡创新高，是我们必须思考和研究的课程。

1、我们必须根据各餐厅不同的营运情况制定指标任务

2、各餐厅根据季节性及周期性的不同变化推出不同的经营活动方案。

餐饮员工流失的主要原因：导致员工流失的原因常常是多方面的。经过专家资料统计，依次得出流失的原因为：另有发展、薪酬、违规违纪、身体原因以及其他原因。

对策：由于餐饮人才培养主要分为三个部分，即管理人员、生产技术人员和服务人员。其中生产技术人员培养难度最大，周期最长，但对餐饮的发展却起着至关重要的作用。

(2) 对于生产技术人员（厨师）：我们应建立完善的员工培训制度，开发员工能力，强化优质劳动力的培训。建立岗位绩效薪酬体系和新型的厨房组织结够，实行以物质刺激为主的薪酬福利体系，目前我们部门正在实行。

(3) 对于服务人员：高学历的学生不愿充当服务员，而学历太低又明显不适应高星级服务需要。我们需要大量的生力军在一线提供服务，但这些人越来越少。

a]定期进行员工素质考核，形成竞争性团队。通过对员工素质的测评，可以为酒店选拔管理干部、领导班子建设提供支持，有助于人才开发和有效利用，同时有助于形成学习性团队。同时培训的方法可以多样化，可特别利用例会的时间讲解具有实质性代表意思的故事，既活跃氛围又活跃员工的思维。

b及时与员工沟通，做到8了解（了解员工的家庭情况、住址、电话、家庭成员、学历、兴趣爱好、），了解和掌握职工的思想状况，工作表现、业务水平和家庭状况，有针对性地开展思想工作，帮助他们解决一些实际问题和困难，使他们有归宿感、责任心和事业心。

c□做好员工的职业生涯规划，

d□及时分析人性的特点，研究心理学，特别针对不同年龄段的员工利用不同的管理方法进行管制，做好员工的心理辅导老师。教育员工遵纪守法、服从领导、服从管理，培养和提
高员工的酒店意识，自觉做好本职工作。

1、心理热情、主动、微笑是我们对客应具有的工作态度，微笑是自信的象征，微笑是礼仪修养的充分展现，微笑是和睦相处的反映，微笑是健康的标志。良好的工作态度与服务意识，需要平时不断的对员工进行培训及员工之间交流经验，对员工服务意识教育必须做到及时，随时随地展开教育，在部门评选先进，学习先进，提倡互帮互助，共同提高的团队意识，使餐饮部员工更好的对客服务。

2、只有一流的员工才能提供一流的服务，普通客人在酒店餐厅用餐在意的是员工能提供怎样的优质服务，我们的观念应该是员工服务顾客，管理者服务员工，而真正让顾客留下深刻印象的大部分都是员工，我的工作主要是管理好员工和做好协调，使员工更好的对顾客去表现，相信我能带好这个团队。

3、强化好服务质量：

(1) 及时到达一线，进行工作指导，发现问题及时解决。

(2) 在重要宴会和重点客人开餐前要严格按检查的各项标准要求细致的检查，发现问题或不妥之处及时改正。

(3) 在“走动式”管理中，检查各餐厅员工是否按操作规程进行工作，检查他们的仪容、工作效率、技术的熟练程度、服务态度，督导他们保持较高的服务水准。

(4) 与行政副总厨不定期抽检食品质量。

(5) 妥善处理客人的投诉，确保各项服务工作有效进行。

a□ 沟通环节：前台的管理人员与后厨管理人员必须及时进行密切的联系与沟通，前台必须将客户信息及时反馈，后台及时进行原材料的配置并定期出新，力求做到“人无我有，人有我先、人先我特”的特点。

b□ 点菜环节：（1）前后台针对菜品定期（每月最少一次）做好专业培训，可请厨师长会议代培或以会代训进行，前台及时进行菜品抽查，提升员工的点菜和配菜水平及能力。（2）每日通报餐厅估清单，并要求员工强化记忆，要求在规定的时间内必须将厨房的新推、急推菜品及时销售。确保原材料的新鲜和口味特点。我们只有不断地改革，不断地思考和开发研究，才能使我们的餐饮管理得到完善和进步，才能更好地打造我们自己的品牌。（3）掌握菜品推销的特点：常客常吃常新，新客多推出特色新菜结合（4）按照菜肴的基本方法合理搭配菜单。

在菜品及服务销售的同时，酒水销售时我们的利润增长点，现在怀化的客人普遍性的特点喜欢自带，酒水饮料，针对这一情况，各餐厅可针对不同的经营模式及情况及时采取不同的销售措施。之前，在美食广场工作时，来店消费的客人平均消费为35（除酒水外）元以下，我特提出凡销售果汁1扎，奖励1元钱/扎（因美食广场每月的员工罚单较多，奖励的金阁由餐厅平衡），有利的提高的销售积极性。在金阁餐厅，营业额能否创高，除了宴会及会议外，包厢的收入占得比例较大，为提升包厢营业额，我再次提出酒水销售奖励，凡销售888元以上白酒1瓶，同样奖励1元/瓶。并采用积极地销售观点灌输，为酒水的销售带来了部分收入。

1、我们酒店业不能把服务停留在口号阶段，“顾客是上帝”是一句口号、“顾客永远是对的”也是一句口号，“顾客是上帝”，我们应把顾客当兄弟姐妹，当情人看待，要重视顾客，真正把顾客摆在心上，用心的为顾客服务，不断推陈出新，

引客回头，我们才能顾客盈门。国内的餐饮服务普遍缺乏主观能动性，我们必须注重每一个服务细节，在员工中提倡互帮互助，共同进步的行为，使新老员工具备同样的对客服务水平，主动引导客人消费，介绍某些特色菜品告知客人最佳的食用方法，比如某些菜需趁热吃、饮料加冰块更可口等，介绍菜品时退后一步，避免唾沫星溅在菜肴上，客人结账时，如果某个菜没有动筷，我们就需询问客人是不是不合口味，让客人提出意见并表示欢迎下次再来品尝之类的话，有些商务客人碍于面子，不好意思提出打包，我们员工应该主动提倡客人打包，杜绝浪费。

2、及时做好客户信息统计并汇总学习，确保落实到每一场服务当中。

例如：

（1）书记在金阁餐厅用餐时喜欢吃龙虾或象拔蚌刺身，餐厅的每一位服务人员都其喜好，遇到书记来用餐时，都会提前点好这道菜肴。提供个性化服务。

当我们在收集重要客户信息时，可利用现场服务发现及总结的方式，另可通过领导旁边的随行人员了解。

2、做好餐厅客户分类，并及时做好客源分析，及时拜访餐厅常客（在包厢服务时）

3、组建vip服务专员。

4、及时了解掌握部门的各项经营数据及成本数据，并及时利用曲线图、表格进行对比与各餐厅负责人分析数据。在数据中找到新支点，发现问题及时整改不足。

5、及时针对市场进行调查，特别是坏话的宴会市场，怀化本地宴会市场有一个特点：人数多，要求的菜肴数量较多，但

消费的标准不高，如何在这种竞争下拉大我们的宴会场次，需要一定得谈判技巧。针对这一块，要求预订部将酒店1年多以来的接待亮点及时进行总结整理，并及时跟新时令菜肴，在出品口味上满足客人的需求，做好销售。

安全与卫生是餐饮的头等大事，餐厅必须时刻提高警惕。

1、安全重点防范观念：每一个地方、每一个角度都存在安全隐患（要求并普及到每一名员工）。

餐厅员工必须时刻注意：

a加强外来人员的防范b规范操作流程c员工自身保护意识d防火防盗防事故e熟悉酒店各项消防知识。

2、卫生方面：

a餐厅必须时刻保持环境卫生，要求管理人员加强督导b要求厨房必须保证出品卫生c防自然生物灾害。

（1）了解和掌握餐厅各项物资的市场价格，及时清查损耗，指导进行物资的申报增补；根据饮食业的旺淡季了解增减食品原材料的进货额，及时进行销售，避免脱销或积压，造成损失或浪费；熟大概的悉库存情况。

（2）要求前台员工严格做好3级把关制度，检查食品原材料及饮料的标准、规格和要求，控制成本和毛利率。

九、熟悉业务、秉承职责、加强自身管理能力

2、餐饮部门在饭店里是直接对客人面对面服务的一个部门，客人流量大，口味和要求复杂，服务持续时间长，要求高，作为餐饮部经理要熟悉和掌握这项工作的规律和特点，认真督导管理人员和员工做好服务工作。

3、 及时制定工作计划，并有条不紊的完成各项工作任务。

以上只是我对这个岗位管理工作的认识与思路和不成熟的构想，重要的是落实行动，希望能够帮助我将工作越做越好。有句名言说的好，只有一条路不能选择——那就是放弃的路；只有一条路不能拒绝——那就是成长的路。不管此次竞聘成功或者失败，我都会坦然地去面对。因为生命之灯因热情而点燃，生命之舟因拼搏而前行。个人的成长离不开大家的支持和指导，我一定不负众望，以务实的作风，不断的创新，为促进部门的发展而积极努力，为我们今后的经营而努力拼搏，为酒店的精心培养做出好的回报！谢谢大家！