

2023年总务主任竞聘演讲稿 主任竞聘演讲稿(大全8篇)

演讲稿要求内容充实，条理清楚，重点突出。在社会发展不断提速的今天，演讲稿在我们的视野里出现的频率越来越高。那么你知道演讲稿如何写吗？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。

总务主任竞聘演讲稿篇一

你们好！

说实话，竞聘这一职务我没有太大的把握，主要是就此机会锻炼自己，成功当选固然可喜，说明领导和同事们的认可，我将不辜负大家的重托，做好份内的工作；没有竞聘成功，我也不会馁，毕竟我曾经拼搏过，增加了人生的阅历，我将一如既往地加倍努力，勤奋工作。

第一部分：个人简历

第二部分：工作回顾

自xx年进入双汇以来，我从一名普通的车间员工到设备维修工、设备维修班长一步一个脚印的走过来。渴求知识、谦虚谨慎、孜孜以求的我在这个循序渐进的成长历程中不仅极大的提高了自己的技术水平、全面深入的掌握了动力车间的设备维修、供水、供汽、制冷、等相关知识和相关管理工作，更重要的是：使我对从员工到车间班长各级人员的感受、心声、和需求有了深入和透彻的了解和理解。这些综合知识为我在工作中创造性的开展好人员管理、能源管理、设备管理、安全管理工作奠定了充分和坚实的基础。再任德州双汇动力车间屠宰维修班班长期间，我重点做了以下几方面工作。

一、在人员管理方面我们依照公司的各种管理规定制定了自己的管理规定，如：迟到、脱岗、早退、工作不认真、干完工作现场卫生不收拾的、维修质量差的造成返工的、车间反馈的等等都对应一系列的处罚，自从制定以后不但提高了工作效率，而且还提高了维修质量。

二、在设备保养与维护方面我们制定了个人承包制，把每台设备承包给个人，并且每台设备制定了保养期限，由承包人定期对设备保养加油级检修，没有定期保养加油者对其进行相应的处罚，设备损坏经查是由于检修不到位所造成的也要对承包人进行相应的处罚，自从制定了这些制度以后我们屠宰设备的故障率几乎为零。

6、红脏间下红脏处安装自动脱钩器降低了工人的劳动强度。

第三部分、对于动力车间副主任一职的认识和工作思路

副主任不仅仅是一种权力，更重要的是一种责任。他有责任协助车间主任完成公司制定的各项工作计划；有责任协助车间主任完善机构建设，制定和完善各项管理规章制度，有责任创造性的开展好能源、设备、安全和环保工作，规避车间各类风险；有责任推动车间在原有的管理基础上快速发展。

我本人平时干工作非常踏实，非常认真，不管领导交给的任何问题任何任务都能及时完成，完不成的和解决不了的及时向领导反应，不会打肿脸充胖子，也不会对自己的责任进行推卸和扯皮。我平时工作中不爱多说话，不会在领导面前做面子活，对就是对错就是错，说一不二，对问题敢于面对和曝光，我不会用华丽的语言来装饰自己，认认真真做事，踏踏实实做人。

有责任更要有思路。我的思路是重点围绕以下几个方面开展工作。

第三是创新问题，主要表现在思路不够开阔、创新面不够广、力度不够大。

我想下一步我将从以下几个方面着手开展工作：

1) 协助车间主任加强对各班组班长的管理，对班组内部工作主要以指导为主，放宽班组长权力，给班组长以更大的发展空间，由班组长根据班组实际情况合理调整人员，根据员工劳效公平分配奖金，拉大技术员工的奖金差距，激发大家的工作主动性。

2) 细化车间管理规范，完善管理规章制度及岗位责任制，并在日常工作中注意搞好员工培训，以规章制度管理人，认真做到以理服人。多抽出些时间和精力对员工多给予指导和督促检查，少一些事后的批评和处罚，努力培养员工强烈的自尊心、自信心和争胜心，充分调动员工的工作积极性，从而发挥个人的潜能，积极主动的做好自己的本职工作。

2、针对设备维护及费用控制问题，我想主要从以下几个方面控制：

1)、对于设备随意操作原因造成的设备损坏问题及车间能源使用浪费问题，把此项工作作为维修工作的一部分要全面开展，充分利用现场的维修人员加强对车间使用人员的'监督力度，对于发现问题不汇报、纵容机手违章操作的维修工要加大考核力度，彻底解决“用者不管，管者不用”的现象，规范车间员工对设备及能源的正确使用。

2)、针对设备维护问题，设备分管落实责任到人，细化标准，明确到人，由承包人具体负责做好设备的日常维护、保养、检修工作。

3、创新问题，我想下一步的创新工作应从以下几个方面开展：

1)、集思广益，充分调动大家的工作积极性，形成一种人人参与创新的良好氛围。从精神上鼓励创新人员。通过把创新提出人全车间表扬、制作光荣榜等形式，在精神上鼓励大家。其次，在从物质上重奖创新人员。除了公司的正常奖励以外，车间每月还要设立一至两名创新先进奖，进行额外的奖励。另外还要在优秀员工评选上、班长任命上、年度先进个人评选上等方面给予优先考虑，从而刺激大家的创新积极性。让大家都参与到创新工作中来。

(2)、继续深化进口备件国产化，努力实现机械类备件的全部国产化。

我深知：每一个勤勉的日子都是有收获的，每一个安逸的日子都是有代价的。

如果我当选，第一件事就是要在厂子的支持下，配合好车间主任，搭建起车间的组织机构，确定好班组长等生产骨干的人选。要象厂子一样，坚持公开、公平、公正的原则，公开招聘班组长，选贤任能，在职工中发现人才，培养人才，打造一支有能力、有作为、有凝聚力、有战斗力的高效率职工队伍。尊敬的各位领导和各们同事们：我用满腔的热情来参加这次竞聘演讲，用言语表达自己的思想，用思想去支配行动，请相信我，我说到就能做到。当然，企业的管理千头万绪，不仅仅是我上述表达的几点，许多工作思路要在日常实践中挖掘和表现，许多工作方法要在日常的管理中创立和完善。希望大家能给我一个机会，让我用自己的聪明才智为大家做点事情，为厂子的发展做做点贡献。我的演讲即将结束，如有不当之处敬请各位领导和同事批评指正，我一定虚心受教。

尊敬的各位评委：无论我这次竞聘成功与否，我都会在今后的每一天继续勤勉工作、学习，不断丰富自己、提高自己、完善自己，以饱满的热情、昂扬的斗志努力工作，为公司快速发展而不懈奋斗！

总务主任竞聘演讲稿篇二

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。

总务主任竞聘演讲稿篇三

大家好！今天，面对诸位，我来说出一番原本藏在心里的. 话语，寻找一个应该属于自己的位置。

我是总厂的一名下岗职工，刚届不惑之年。在下岗的日子里，我换位做了自己在岗的时候不曾做过的事；在不惑的年龄上，我认真思索了自己蒙昧的时候不曾想过的事。所以我成熟了，应该收获了。我说：我最适合这个位置。

在总厂的日子里，我从一名上“三班倒”的工人，一步一个脚印地做起，干过材料会计，做过厂办秘书，当过支部副书记。这期间，总厂还专门送我到“吉大”学习了两年的管理科学。是组织的培养和自己的努力，我积累了丰富的基层工作经验和比较深厚的理论知识，也具备了坚实的组织能力。可是正如一首反应下岗工人的歌里唱道的一样：昨天的荣耀已成过去，今夜我们又从走进风雨。但只要心还在，梦就在。行动的脚步依然是那样果敢；奋斗的信念依然是这样坚定。机会来了——机会是属于那些有准备的人——我就是时刻准备着的人！

在下岗的大几年里，我找准了贤妻良母的位置。我成天围着锅碗瓢盆转，操着柴米油盐心。但我知道我的事业在丈夫身上；我的未来在儿子身上。我放飞着自己的理想，夯实着自己的希望。这几年来，我看着自己的丈夫从一名普通的税务干部走上领导岗位，帮着自己的儿子从一名小学生成长为一位中学生。丈夫说：有你，我有一个温馨的港湾，风风雨雨我敢拼敢搏，坎坎坷坷我敢走敢闯。儿子说：有你，我有一个幸福的归宿，跌跌荡荡我平平安安，碰碰磕磕我坦坦然然。即便是这样，我依然用自己的眼观察世界，用自己的心体味

人生。我营造着一个融洽的家庭，但我做着社会的人。

我知道居委会的工作就是从融洽中见真情，从基层里体现上层建筑，从细微处把握宏观方向。家庭是社会的细胞，人是家庭的成员。居委会首先面对的就是你的喜怒哀乐。有我，我会使你的喜多一点，怒少一点，哀淡一点，乐浓一点。居委会直接服务的是家庭的荣衰悲欢。有我，我会使每一个家庭荣衰一春秋，悲欢一场戏。居委会营造的是一个安定祥和的社区。有我，这个社区就是一个欢乐的大家庭。因为我能说能做，因为我有能力说到做到。

我其实更知道，居委会的工作不能简单地理解成婆婆妈妈，它粗中有细，细中见粗。我其实更知道，单凭一个人的能力是成就不了事业的，独木不成林。但我同样更知道，你和我时刻同在，随处同心，组织在我身边，党在我心中，理论在我手上，我就没有理由不能实现我的梦想——我们共同的理想。

请给我一次机会，我会为你做得更好；请给我一个指点，我能撬起整个地球！

总务主任竞聘演讲稿篇四

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。

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生存和发展的命脉。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，建立建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。健全激励约束机制，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，还应健全约束制度。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。

总务主任竞聘演讲稿篇五

大家上午好！

我叫xx今年23岁，于xx年八月份分配至蓝堡湾项目，现任蓝堡湾项目大堂副理一职。今天很荣幸站在这个地方竞聘，本着锻炼自己，为业主服务的理念站在这里竞聘客服主任一职。竞争可以展示自我，竞争可以发现差距，竞争可以促进学习。通过这次的竞聘，不论结果如何，我都会得到很大的帮助。

大堂副理到客服主任，变化的是名称，不变的是职责。都要有一颗为业主服务的心！

一是具有强烈的事业心、上进心。我在工作期间，喜欢聆听，善于发现，勇于改变。学习别人的长处，补充自己的短处，努力完善自我！刚来到项目所有的事情对我来说都是未知的，每天想着有事情发生，又期待着没有事情。因为怕自己处理不了，怕听到别人对自己不好的评价。看到别的同事处理事情的摸样，我想我也应该是那样的，也许也可以做的更好！有了这个信念，每天上班的时候都问老员工碰到什么问题该怎样去处理，跟着他们去处理问题，去发现她们处理事情的方法，努力不做到人后。刚开始在项目是机动人员，哪里忙缺人的时候，就补到哪里，和每个大堂的副理都有接触，她们都有自己的处理方式，接触的多了就会发现很多的方式，也可以更好的去学习！现在的我不能说是最好的，但绝不会是差的！

二是具有较强的工作能力。我在日常工作中注重加强个人修养，脚踏实地工作，诚实待人，急业主之所急。经过半年多的学习和改进，处理业主家的问题都有了很大的进步，从刚开始的懵懂无知到现在的游刃有余。蓝堡湾二号楼六楼南户，家里设备间阳台漏水，导致家中客厅墙皮脱落，业主反映多次都未处理。原因是已入住，工程上是不予处理的，让业主自己处理。业主为此多次在大堂抱怨，秉着急业主之所急的理念，我给业主进行了安抚，然后到客服中心找主管商量这件事，经过协商主管给工程上的李工打电话，让工人到家里了解情况。最后把业主家里的设备间阳台重新做了地平。在施工期间多次与业主进行沟通了解，一件耽搁很久的事就这样处理了，为此业主在xx年10月份把12年的物业费都交了，每次看到物业上的人也都是和颜悦色的！

三是性格活泼，人际关系比较好。在任职期间都与业主进行沟通，谈话。把业主家的事都当成自己的事，站在他们的角度去考虑问题，去处理问题。

假如我成功竞聘上客服主任，我的工作思路是：

一、 更努力的做好客服中心表格的填写。

二、 整理好客户的档案资料，确保档案的真实、准确。

三、 做好日常的报修及接待工作，按作业指导书的规定进行管理。

四、 用将心比心的态度去接待业主，服务业主。

有了竞争，就会有压力，有了压力就会有动力，有了动力才可以更好的进步，从而完善自我。我不追求事事完美，但要做到问心无愧！不论这次的结果是什么，我都秉着服务业主的信念去踏实工作。

我的演讲完毕

谢谢各位领导！

竞聘人：

总务主任竞聘演讲稿篇六

我叫__*，现年*岁，大专文化，中共党员，现任__农村信用社主任。

在社会主义市场经济的大舞台上，深化改革、增强竞争是农村信用社应对入世的现实选择。在刚刚进入21世纪的第二个开局年，市行、办就以超前眼光开展了这次联社副主任竞聘活动，势必为全市农村信用社的改革与发展注入生机和活力。按照《竞聘方案》，我符合联社副主任竞聘条件，并有决心胜任这一职务：一是曾先后在基层社从事信贷员、会计员、主任等工作，自联社成立后，先后担任过联社__科科长、__主任，有着较为丰富的城乡工作经验，熟悉信用社各岗位操作技能。我本人连续四年被评为市级青年岗位能手、市级先进工作者。二是不断加强自我充电，先后参加了中专、大专学历教育，平时注重学习，提高了我的政治文化修养及组织、协调能力。

我的任期目标及规划是：

不断创新业务发展思路，任职期间存、贷款人均增长量列全县各家金融机构之首；加大不良借款盘活力度，使不良借款下降比率名列全市前茅，新增借款回收率达到99%以上；大力发展中间业务，使中间业务收入占比提高2个百分点；加强内部管理，推行费用开支总额控制制度，实现任职期间安全营运无事故。

为完成以上工作目标，我拟将主要落实好四个“工程”：

一是引入竞争机制，实施人才战略，塑造能者上、平者让、庸者下的竞争环境。

二是灵活运用激励机制，调动全员树立以社为家的主人翁意识。

三是建立长久有效的培训机制，全面提高员工队伍素质，打造一支能够站稳金融市场的信合团队。

一是在全员中大力开展存借款营销活动，使每名员工都成为兼职客户经理。

二是普及联保借款，开展信用村、信用户评定活动，用实实在在的行动，实践“农村信用社是最好的联系农民的金融纽带”的服务格言。

三是加大科技投入，把财务开支重点放在电子化建设上，争取在市办统一部署下早日实现通存通兑。

一是创新清收方法，在取得党委政府支持下，采取以经营权抵贷、以资抵债等方式盘活借款，努力增加利息收入。

二是发挥贴近农村与农民直接打交道的优势，不断加强金融创新，探索代销、代管、信息咨询和项目评估等业务，把中间业务做大。

三是严格控制一切不合理开支，把每分钱都花在业务发展的刀刃上。

一是建立以相互监督、相互制约为内容的岗位责任制，做到环环紧扣、有的放矢。

二是定期不定期开展稽查活动，不断修定、完善各项管理制度，把一切经营活动都约束在制度之下。

三是密织安全“防护网”，舍得花钱买平安，对存在的安全隐患及时清理，确保安全营运无事故。

思路是发展的基础，思路凝聚着发展的力量。如果我这次能够有幸竞聘上分管业务的联社副主任，我将紧密团结在联社主任的周围，当好“一把手”的助手，甘当绿叶、甘当配角，不断创新工作思路和工作方法，以新的姿态适应新的工作环境，把__联社的业务发展推向新征程。

如果我这次落聘，我决不气馁，将以更加旺盛的精力，更加扎实的工作，促进__信用社两个文明建设再上新台阶，用实实在在的行动，实现自己的人生价值。

谢谢各位领导！

总务主任竞聘演讲稿篇七

你们好！我竞聘联社主任的主要优势是：一、具有较强的经营管理和组织领导能力。1999年任xx信用社主任期间，转变经营观念，加大业务开拓力度，各项业务有了长足的发展。尤其是自20xx年担任xx信用社主任以来，把加快发展作为第一要务，坚持在正确市场定位的基础上，用全新的理念创造性地开展各项工作。存款工作实现了快速发展。到20xx年2月末，三年来各项存款增长920xxxx元，新扩股金86xxxx元，两项相加增长超过1亿元，存款总额达到2305xxxx元。经营利润连年翻番。在1999年利润只有 万元的基础上□20xx年实现利润 万元□20xx年实现利润 万元□20xx年实现利润49xxxx元，使xx信用社走上了快速、健康发展的轨道。职工面貌焕然一新，整体素质明显提高，圆满完成了联社分配的各项计划任务，年度千分考核名列前茅，连续三年被寿光联社评为金融先进单位，连续两年被xx市联社评为金融先进单位。

二、具有较高的理论知识和业务技能。1998年借调xx市体改

办任稽核员期间，参与制订、编写了《稽核业务操作规程》，认真开展了常规审计以及主任离任、基建等专项稽核，从没有出现过差错和走过场现象。有付出就有回报。我本人先后xxxx被评为xx市级先进工作者□xxxx被评为县级先进工作者，1995年度被评为省级优秀会计主管员，1998年度被评委市级优秀宣传报道员工作。

三、具有较强的改革创新和开拓意识。时代在发展，社会在进步，如果没有创新意识，就会“逆水行舟，不进则退”。正是有了这种认识，从而更加坚定了信念，促使我更加热爱本职工作，珍惜自己的岗位，脚踏实地创造性的干好每项工作。

尊敬的各位领导，各位评委，作为一个有进取心、责任感的农信人，我一直在尽职尽责的工作着。如果竞聘成功，我的工作设想和工作思路是：抓住一条主线，弘扬两种精神，夯实三个基础，加大四个力度。

抓住一条主线。即以认真贯彻落实市联社总体思路和工作措施，加快信用社发展为主线，团结联社班子，按照市联社“三大战略”和“五项工作措施”要求，创造性的开展工作。

弘扬两种精神。即大力弘扬开拓和创新这两大时代精神，牢固树立竞争和忧患意识，不断加强政治、业务学习和道德修养，找准自身位置，在其位谋其政，做好分管的各项工作。

夯实三个基础。第一，夯实发展基础。一是在更大的深度和广度以及更高的完善度上，大力实施支农营销系统工程，在参与和支持农业产业化、标准化发展的过程中，不断提高综合竞争力。二是大力拓展城区市场业务，通过城区业务的稳健扩张，实现新的效益增长点。三是加快中间业务和新业务拓展步伐，发挥强大的市场融通功能，实现多渠道获利。第二，夯实管理基础。按照标本兼治、重在治本的原则，深入

扎实地开展“制度管理年”活动，保证各项工作安全高效运行。第三，夯实素质基础。通过深入开展“一学四整顿”活动，抓好党风廉政建设，全面提高干部员工队伍的整体素质。

加大四个力度。一是加大信贷管理措施力度，全面提高资金营运水平。二是加大不良资产清收盘活措施力度，开辟新的效益增长点。三是加大服务和宣传措施力度，进一步提高市场竞争力。四是加大企业文化建设力度，进一步提升农村信用社的社会形象。

各位领导，各位评委，以上是我的竞聘发言。无论竞聘成功与否，我都将努力实践我的诺言，“老老实实做人，扎扎实实做事”，服从组织分配，敬业爱岗，开拓创新，努力工作，决不辜负组织与同志们的信任和期望！

总务主任竞聘演讲稿篇八

大家好！

我叫，今年岁，本科学历，助理经济师，年毕业于南开大学金融系金融专业，同年参加农村信用社工作。曾在信用社任出纳、会计，在联社原资金组织科任统计员，现任信用社会计。

一是具有丰富的金融理论知识。我于年考入南开大学金融系金融专业，大学四年中，先后学习了货币银行学、会计基本原理、信贷管理等课程，打下了较为扎实的金融理论基础，参加工作五年来，我始终不忘充实自己，坚持学中干，干中学，立足本职，勤思钻研，不断丰富自我，完善自我，提高自我，使我的理论水平又有了进一步的提高，所经办的业务从未出现差错和失误，圆满完成了领导分配的各项工作任务。

二是具有较强的工作能力。我在日常工作中脚踏实地，诚实待人，“心诚则路正，路正则事业成”，经过多年学习和锻

炼，自己的组织协调能力、分析判断能力、处事应变能力、文字组织能力、社会交往能力都有了很大提高。熟练掌握了会计操作流程和计算机新业务操作，能够独立完成信用社的会计核算，工作能力得到领导和同事的肯定。

三是具有强烈的事业心、进取心和开拓创新意识。我充分认识到只有改革和创新才是农村信用社发展的生命力所在，才能在激烈的竞争中不断发展壮大，才能促进管理水平和经营效益的进一步提高。正因为有了这种认识，我在会计工作岗位上深深感到自己的责任重大，坚定了干好工作的信念，促使我更加热爱本职工作，珍惜自己的岗位，兢兢业业、一丝不苟、认认真真的做好每项工作。

四是我年富力强、身体健康，精力旺盛，具有较好的年龄优势。接受能力比较强，对新业务比较敏感，能够创造性的开展工作，进入角色迅速，并且有信心、有决心，也有能力在联社领导的正确领导下，圆满完成上级分配的各项工作任务。

竞聘不是为了争官。竞聘是为了充分发挥自己的水平，体现自己的能力，实现自我价值。如果竞聘成功，我的工作思路是：坚决服从上级领导安排，积极配合主持工作主任，以改革创新为动力，以健全规章制度为基础，以完善管理为手段，以提高工作质量和经济效益为目标，当好助手、参谋，求真务实，创造性地开展工作。

第一，根据新形势下业务发展的需要，不断充实自己、完善自我。首先，在理论方面，要认真研读政治、经济和金融理论书籍，进一步提高理论水平，树立正确的世界观、人生观和价值观。在工作中要坚定不移地执行党的路线、方针和政策，严以律己，廉洁奉公，政治立场坚定。其次，制定学习计划，有针对性的学习必要的管理知识，更加深入掌握各项规章制度、操作规程和业务知识，理论联系实际，将所学知识充分运用到工作当中，不断提高业务质量和工作能力。

第二，围绕提高经济效益，加大内控管理力度，完善岗位责任制，使各项规章制度与业务运行相适应。严格按照联社的部署安排，以经营为中心，效益为目标，端正经营思想，强化效益意识，健全内控制度，加强三防一保，强化检查辅导和审计监督，确保规范、安全经营，对营业网点的制度执行、重要凭证管理等方面加强检查，促进经济效益的不断提高。

第三，搞好员工业务学习，组织技术练兵，提高全员素质。新业务的迅速开展需要员工素质的不断提高。在切实关心职工工作和生活的基础上，利用一切时间和机会，抓好员工的政治、业务学习，组织好岗位技术练兵，督促员工认真学习相关金融理论和金融知识，拓宽服务领域，增强服务功能，为社会提供更加优质的金融服务。

第四，充分发挥自己的理论优势，努力完成业务经营目标。要做到及时向领导提供各项经营指标完成情况和分析资料，为领导决策提供可靠数据、有效依据。并根据实际经营状况的变化，随时提出针对性措施，实现经营目标的最终实现。

尊敬的各位领导，作为一名大学生职工，根据我本人目前的理论知识、学识水平、业务实际和工作能力，已经完全具备一个内勤主任所必须的条件，请各位领导、评委和同志们，根据我的现实表现、素质能力和工作实绩进行评议打分，让我伴着新年的钟声实现心中的美好愿望，象我们的信合事业一样，在新的一年里有一个良好的开端！

我的演讲结束了，谢谢大家。