

2023年司炉工竞聘上岗演讲 竞聘上岗演讲稿(汇总10篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

司炉工竞聘上岗演讲篇一

您们好！我叫，现年岁，1999年7月毕业于四川广播电视大学，大专文化，1999年12月至今，在县交通局路政管理大队工作。先后被路政大队、县交通局评为先进个人。

一流的工作业绩、创一流的路政中队。

具体地说，我将采取以下措施履行好岗位职责，完成各项工作。

1、认真贯彻上级各部门的指示精神。作为路政中队，它的职责主要是按上级的有关要求抓好路障的排除、红线的控制、路审案件的查处等，我相信，如果我担任了中队长，县委、县府、县交通局及路政大队的有关要求，在我所负责的中队能够得到第一个响应，并及时贯彻。

2、组织好中队职工抓好落实。作为中队长，其中一个重要职责就是要带领中队一班人，抓好辖区内的路政管理，我相信，通过建立健全相关制度，明确岗位职责，落实目标任务等措施，一定能够圆满地完成大队交给我们的任务。在具体工作中，我将做好三件事：一是带头示范，身先士卒。哪里有困难，我首先就出现在哪里；二是搞好组织和协调，及时向辖区内的乡镇党委、政府汇报，争取得到他们的关心和支持；三是搞好督查，每分配一项任务，落实到具体的人头，我都

将时刻了解工作进展情况，并及时向大队领导汇报。

3、抓好自身建设。作为中队长，抓好中队职工的自身建设是义不容辞的职责。一是抓好职工的学习，充分利用各种条件，采取走出去，请进来等方式，组织职工学习党的方针政策和路政法律法规，提高职工的素质；二是通过政治思想工作，经常与同事谈心交心，沟通思想，交流感情，强化情感管理；三是通过向上级领导汇报、到相关单位协调等方式，通过自己的努力，在力所能及的范围内，尽量解决好职工的后顾之忧，让他们工作安心、生活舒心、领导放心。

各位评委、各位领导、同志们，请相信我，如果这个机会给了我，回报给你们的将是“你们满意、群众满意、社会满意”的“三满意”效果。

谢谢大家！

司炉工竞聘上岗演讲篇二

您们好！我怀着对个人理想的追求，对区_____中心改革的热情参与，我走上了今天的竞聘讲台、我叫____，高中学历，19__年9月出生，年龄，__岁，于19__年7月参加工作，19__年被评为医师、根据区计生委《关于生殖健康中心岗位设置和竞争上岗实施意见的通知》精神，结合岗位条件和自身实际条件，我决定参加的是：____门诊部医生。

我参加门诊部医生岗位竞聘报告的理由如下：

第一，我参加工作时间早，19__年7月就参加工作，政治思想觉悟高，对党和国家的人口政策有一定程度的理解和认识，听从组织部门分配，服从领导安排，具有较强的大局意识；工作中任劳任怨，从不计较个人得失，为了手术需要经常加班；团结同事，与同志和睦相处，能在单位形成工作合力；对病患者关心爱护，具有强烈的爱心，关心他们的生活和身

心上的痛苦，想方设法为他们排忧解难，尊重病患者的人格，自觉维护病患者的个人隐私，具有较强的职业道德。

第二，本人从事计生专业技术工作时间长，时间已有30年之久，经验丰富，并于19__年被评为医师，具备岗位要求的资质和条件，属于医疗专业技术人员、熟悉和掌握生殖健康门诊工作流程要求，擅长妇科手术，能按照上级部门规定的技术规范，独立完成人流引产，安（取）宫内节育器及避孕节育手术，对女性生殖器感染，性病，不孕不育以及生殖保健等具有一定的诊治判断技术，能完成计划生育的相关手术。

第四，具备履行岗位的条件，能够较好地履行好岗位职责、本人参加工作时间长，被评为医师专业技术职称的时间也长，经验丰富，而且对工作环境熟悉、工作热情高，无论是病患者上门求诊解难还是例行下村妇检，总是不辞辛劳，不怕走乡窜户，路途艰辛，工作业绩有目共睹，具备履行__门诊医生岗位的条件和要求，能够履行好__门诊医生岗位职责。

1、在区生殖健康中心和__门诊主任的领导和指导下，我将更加自觉地遵守好区生殖健康中心以及__门诊的各项规章制度，进一步增强集体主义精神，努力克服自身存在的不足。

2、积极参加中心统一安排的业务学习进修培训，加强自学，努力提高自身业务水平。

3、服从区生殖健康中心和__门诊的领导和分配，努力做好本职工作、我将严格按照计生工作质量标准，认真制定工作计划，并组织实施具体工作，认真履行医生职责和义务、坚持“以病人为中心，以质量为核心，为患者提供优质，便捷，高效，文明服务”的服务理念，自觉在工作中加强计生政策宣传，加大健康教育力度，做好计生服务工作。

4、不断加强医护，护患沟通，定期征求各方意见，及时采取整改措施扬长避短、更好地为病人提供优质亲情服务。

5、在今后的工作中，保持谦虚谨慎的态度，如果遇到疑难问题或其他困难，我会积极主动向领导请示汇报，向中心专家请教，以“不求最好，但求更好”的精神面貌对待每一件工作。

6、在工作中培养自己的岗位经营意识，学习成本效益核算。在做好岗位工作的同时节约不必要的开支，降低医疗成本，保障生殖健康服务工作走持续发展的道路。

以上是我对____门诊医生的认识和表态、无论应聘成否，我都将坚持不懈地完善自己、如果竞聘上岗不成功，我也绝不会气馁，我将更加认真学习本领，服从组织调配、最后，借此机会，预祝大家在在新的一年里心想事成，身体健康！

司炉工竞聘上岗演讲篇三

各位领导、评委：大家好！

- 1、在政治思想方面。
- 2、在职业道德方面。
- 3、在业务学习方面。

工作中，我认真做好学习、听从领导的安排，并组织医院防止工作，认真做好地方病防治工作。我工作积极主动，勇于创新。并坚持工作在基层第一线，全心全意为群众的健康服务。

- 1、加强自身学习，不断提高自身理论知识和技术水平。
- 2、在日常工作中热情、诚恳、宽容。
- 3、不管在什么条件下都能有一个清醒的头脑。

4、与科室护士之间建立起相互信任、激励、鼓舞和支持的人际关系。

5、医院是一个整体，因此应建立好科与科之间的协作关系。

1、要与时俱进创造性的开展工作。

2、逐步探索工作中量化考核标准，彻底打破中锅饭。

今后，我将努力工作，一如既往地在一战线，为医院事业而努力奋斗。

司炉工竞聘上岗演讲篇四

大家好！

二，我有较强的专业知识和虚心好学的工作作风在教学中：96年师范毕业后99年—xx年经过努力拿到了师范学院汉语言文学专科毕业证同时[(xx-xx)为期两年的双语培训中刻苦用功边学汉语边学计算机以优异的成绩为今后的教育教学打下了基础。同时虚心向其他教师学习，先后在报刊杂志上发表过关于汉语教学的论文。其中xx年有《浅谈如何提高小学汉语课堂教学质量》和《谈如何做好双语班班主任工作》；亚洲中心时报发表。

三，我有较强的工作能力，我先后担任过小学汉语，语文、信息、思品，等多门课程我所带的第一批双语学前班今年九月就是四年级了，在这过程为了提高我校双语教学我兢兢业业勤奋工作刻苦钻研深入了解学生，虚心向汉族老师学习，不断提高自己的水平，不断在工作中总结，不断取得进步。每次同事们来听课也好校领导或者师领导来听课也好都受到良好的评价。凭着自己对工作的永恒热情和执着，我连续多年被评为优秀教师，优秀班主任，先进工作者等等荣誉称号。

四，我有较强的敬业精神，能够全身心地投入到所热爱的工作中去。

假如我能够竞争成功，我打算进一步做好以下几点：

1. 提高自己的教学水平。

2. 更加科学规范地做好日常教学工作根据实际情况，在顺应课改潮流的前提下，认真落实各项教学常规工作，确保教学质量稳中有升。

3、结合汉语学科特点和本班学生实际情况，配合学校的校本教研，设计并开展丰富的汉语实践活动，进一步拓展学生的视野，培养学生各方面的能力，从而有效的提高学生的汉语素养。

4、加强自己的工作能力和工作艺术，顾全大局，维护学校良好形象，努力调动学生的学习积极性，提高教学质量，力争在教学中体现实力，在工作中保持动力，在创新中增加压力，在与学生、同事的交往中凝聚合力。

领导、老师们，我有信心、有决心搞好双语教学，我将用左肩担着爱我的学生，用我的右肩担着我爱的课堂，执着坚韧地挑起我深爱的老师这一行，为我校的教育教学腾飞献出自己的光和热。

如果竞聘不成功，我愿意从事学校安排的其他能力范围内的工作。在今后的工作中，我必将在学校领导的指引下，以充满青春活力的热情和对工作认真负责。

谢谢大家！

司炉工竞聘上岗演讲篇五

大家好！

——我自信自己具备担任分队长这一职务的基本素质。

分队长工作要求我们既要熟悉公司的规章制度、按章办事，又要能吃苦耐劳、工作细致，还要善于处理警员之间的关系，有较强的工作能力。回头反思我参加工作几年来，无论在什么岗位工作，都能做到谦虚好学，特别是走上分队长工作岗位以来，在领导和同志们的关心帮助下，通过努力，对公司的规章制度有了全面掌握，具备了胜任本职工作所必需的业务知识和业务水平。在具体的工作中，以“老老实实做人，勤勤恳恳做事”为信条，爱岗敬业，踏实工作，兢兢业业，一丝不苟，乐于奉献。日常工作当中，能坚持原则、大胆管理，遇事不含糊，办事不拖拉，圆满完成了中队交办的各项工作。

在分队长岗位上工作的年，我对押运勤务任务、人员都有了相当程度的了解，对分队长工作的岗位职责、工作任务和方法比较熟悉，几年来，使我得到了锻炼，积累了丰富的工作经验，组织管理和协调能力有了很大提高，在贯彻实施中队决策，组织完成任务都做得比较出色，自认为自身素质符合这一岗位的要求，可以胜任这一岗位。

——我自信能够在这一个岗位上做得更加出色。

在公司押运部工作的几年，得到了领导和同志们许多帮助和支持，对我的工作也给予了很多鼓励和肯定，这是我继续做好工作的巨大动力和信心所在。随着在分队长岗位上工作时间的增长，我对这一工作的理解和认识也更加深广，也深深的爱上了押运勤务工作，同时对于如何更好地做好押运勤务工作也有自己的想法和打算，这更加坚定了我竞聘环境分队长这一岗位的信心和决心。如果能走上分队长这一岗位，将

继续与同志们精诚团结，尽心尽力，为公司的发展建设做出自己的贡献。

一、规章制度和业务学习方面随着公司发展改革的进一步深化、对个人能力的高需求、使我深深感到，作为一名分队长、加强学习、不仅是个人发展成才的需要，而且是对基层带兵人能力素质的本质要求，是一项现实而紧迫的任务，为此在日常学习中，极其注重激发学习内在动力和学习质量提高。尽可能的抓住了每个可学习的机会，认真学习公司的规章制度，丰富自己的思想和头脑，进一步强化了“有知识才能有作为”的学习紧迫感，增强了立足本职从小事做起完成好任务的自觉性。作为一名基层带兵人，必须牢固树立、“既要做品行兼优、政治合格的好人，又有要做精通业务的能人。”的思想，为此在日常工作中能立足本职岗位，不断加强业务知识学习，并能积极的向中队干部和其他分队长学习，取长补短，不断积累工作经验，不断改进工作方法，为完成好各项任务打下了坚实的基础。

二、履行职责和完成任务情况在工作中能按照中队工作部署和具体工作分工、尽心尽力完成好中队交给的各项工作任务，认真组织抓好落实日常工作开展。注重分队人员能力素质培养，积极加强业务培训，及时组织开展作风纪律整顿，大力整治思想松散、作风纪律松弛的人和事。教育引导分对人员“知恩思源、知足思进、知责思为、”内强素质、外树形象、不断提高服务质量为公司的发展建设做贡献。

三、廉洁自律和遵章守纪情况作风就是形象、身为分队长，作为基层一线带兵人，自己清醒的认识到：自己的一言一行，不仅体现了自己的素质高低，更事关公司全体基层带兵人的整体形象，因此在日常工作中，能够时刻以一名骨干的标准严格要求自己，“常怀律己之心、常思贪欲之害、长除非分之想”、不断提高自己的思想道德水平。既重言传又重身教、不断增强工作感召力。能够牢固树立“士兵至上”的思想，端正对分对人员的根本态度，较好的树立了基层干部勤恳扎

实求真务实的良好形象。在遵章守纪方面，自己能够做到、要求别人不做的事情自己首先不做，要求部属执行的、自己做的更好。敢于正视问题和不足，不做“和事佬”，不做“老好人”积极发挥骨干作用。为中队建设做贡献。

各位领导、同志们：我如果竞聘成功，将以此为起点，再鼓干劲，认真履行职责，发挥好骨干作用，不辜负领导和同志们的信任与支持，共同为公司的改革发展做贡献、如果参选不成功，我将认真分析自己的不足，在今后的工作加以克服，并且愉快地接受组织分工，以加倍的努力，继续做好本职工作，做一名合格的护卫队员。

谢谢大家！

司炉工竞聘上岗演讲篇六

大家好！

1. 对活动策划有自己独特见解，著有论文《电力工业游营销》阐述电力企业的营销策划。《城市营销新论》举例xx市如何塑造城市品牌，阐述自己观点。《地方乳业如何突围》从营销角度分析城市型乳品企业的竞争策略。以上文章中国管理传播网，中国制造业在线，中国食品网，中国乳品信息网均有收录与转载。

2. 市场营销的学习经历和近1年的驻外营销实践让我更深刻了解市场和消费者需求。

3. 有一定写作专长，能快速提炼出产品卖点组织成语言变成消费者能够理解的语言宣传出去。

4. 自学相关品牌运作技巧，策划技巧，有一定针对市场策划的基础功底。

下面我从4个方面阐述我的观点

1、在基地性市场减少促销力度，以推广高利润产品为主，同时利用媒体与地面的推广工作作好消费引导，引导消费公司优势产品、酸奶产品等品类上。市场中心制订策略很好，具体到基层执行层面没有发挥到很好效果，下一步重点工作应主抓执行力和过程监控。

2、在外地市场品牌知名度不高的情况下，以促销和消费引导相结合的方式。例如宣传专家对酸奶的高度评价，联合国公布的十大健康食品之一，针对性的打击地方竞争对手的无酸奶领域，渗透挖取对手用户提升自己奶量。XX市场我做过调研，时间4周，通过对12个奶点的试点，酸奶产品主推宣传，7个奶点酸奶品类4周后酸奶销量较4周前提升50%。可见差异化推广能起到很好的效果。

1、配合制订销售公司年度广告宣传、产品促销计划；广告宣传、产品促销和品牌活动的效果。

2、组织实施社区，商超新产品推广和活动策划。

3、协调并解决促销过程中出现的问题。

4、对消费者及竞争对手研究，制定相应解决方案。

竞聘上岗后工作目标是在营销战略的指导下，管理控制品类构成，优化推广结构，增强产品的竞争力，保证新产品顺利成长，老产品持续稳定增长。

计划措施：上岗后通过促销活动中出现问题，总结经验，改进现有流程体系，着重做目标的跟进工作，提升执行力。通过制定严格的活动过程监控流程，保证各项活动执行到位，效果最大化。

日常管理：通过外出市场调研对新产品开发方向提供依据，协调公司内部关系保证社区，商超活动顺利进行。制定策划，推广方案配合销售部宣传销售。

优势：

1. 对市场营销策划有很高的热情，有持续学习的热情
2. 有本公司营销实战基础，了解外地市场现状和消费者想法
3. 重视团队协作，有一定沟通协调能力
4. 善于理性分析，能对市场现状提出相应解决方案
5. 执行力强

劣势：

1. 办公自动化软件运用不熟练
2. 对数字数据敏感度不够
3. 没有品牌，策划，调研方面实战经验
4. 过于固执己见
5. 对商超，酒店，零店渠道了解不全面

如果竞聘成功我会尽快适应市场中心新环境的要求，迅速进入工作状态，加强本部门业务学习，认真完成领导安排的工作。对本职位创新工作方法，不辜负领导对我的期望。如果竞聘不成功，那说明我还有不足之处，我会认真总结不断努力，了解自身的差距，在今后照样会尽职尽责，努力学习，勤奋工作，有机会我还会站在这里。

司炉工竞聘上岗演讲篇七

我是xx信用社的一名普通员工，叫xxx□在这里我感谢联社领导给予我这样一个竞岗机会，竞聘xx信用社副主任职务。

在xx信用社我工作了6年的时间，对xx乡镇农户的经济发展趋势算是有一些了解。竞聘副主任职务，是想让自己在新的岗位上有一个展现自己的机会，希望能在新岗位为本辖区的农民朋友办实事，使农村信用社体现服务三农的宗旨。推动辖区农村经济腾飞，社户双赢，促进信合事业的发展。

农村信用社立足于农村壮大于农村，与农村经济是鱼与水的关系。农村信用社在未来激烈的金融竞争中立于不败之地，需要因地制宜的搞发展。经验告诉我们，信用社资金的壮大是农民朋友的血汗财富积累。只有他们富裕了，我们这些经营者才会有资金用民众的钱去盈利。这种帮扶关系是互利互益的关系。这也是省联社的工作指导思想，要因地制宜的搞发展，不同的地域该有不同的经营理念。小城镇有针对小城镇的经营模式，农业产区要有农业地区的扶持对象。

xx信用社所处的乡镇，应该是以经济农作物为主产业的乡村经济体制。工商企业并不太多，这里的农户经济发展已经成为了一种知名产业□xx村有多个蔬菜批发市场，——是花生的产销基地。——多辣椒收购点，每个村有每个村的特点。蔬菜大棚和种植的农作物的销售收入是我社吸收储蓄的主要来源。农民种植经济作物虽然不如其它行业利润高收益快，但是较稳妥风险小。立足农村服务于农村，是我们的经营理念。取之于民用之于民，做支农好助手，积极为“三农”服务，使信用社贷款发放向农业倾斜，资金投向合理转型。减少经营风险。

如果我能竞聘到外勤副职，计划工作重点将信贷资金投向乡村。加大信贷支农力度，切实解决农民贷款难的问题。为每个村组建信贷审核小组，在合规、合法、公平、公正的原则

下，对提出申请贷款的农户进行评定，发放贷款时要加强贷前调查，对借款人的资信状况、贷款风险度、经营效益、进行全方位考察，规避信贷风险。对符合贷款条件有偿还能力的农户发放贷款证，使农民朋友详细了解贷款的申请、审查、清偿程序，按需借贷到期偿还。使贷款尽量做到放得出收得回，要让群众在使用金融产品过程中养成“有借有还，再借不难”良好的借贷氛围。对农户扶植力度的加大，能更有力的促进辖区内农户的增收。农户增收了，我们的金融收入就会在不断的周转中盈利。吸收储蓄和合理放贷形成良好循环，我相信长远的持续经营会使我社逐步扭亏增盈。

不良贷款是影响信用社发展的沉重包袱，要对不良贷款加大清收力度，这就需要我们的工作人员发扬真抓实干的精神，对不良贷款逐笔排查，做到一户一策。努力把信用社的不良贷款降低。做到“腿勤、嘴勤”讲究方法，动之以情，晓之以理，不怕苦、不怕碰硬，在贷款损失之前，相信能使部分不良贷款资金得以盘活或回笼。

本人自知才疏学浅，外勤信贷规章制度还有很多需要学习。日后要不断地充实完善自我，弥补自身的不足和差距。我自信能做好领导的助手团结内外勤同事，忠于职守，努力工作，协同大家完成各项工作任务。相信经过北店信用社全体干部职工的团结努力，我社能尽快实现盈利，为信合事业增辉添彩。谢谢大家。

司炉工竞聘上岗演讲篇八

大家晚上好！

我是xxxx□应聘的岗位是内儿科岗位。

首先，我非常之感谢许院长、庞副院长、余主任为了我们这次竞聘上岗的机会牺牲了许多作息时间以及做出了大量的精心工作和准备工作。

本人于20xx年xxx医学院，临床医学专科毕业□20xx年—20xx年8月在xxx市第一人民医院实习，后于20xx年9月份来到xxx中心卫生院，在外科跟随xxx□xxx师长参与临床救治业务工作。于20xx年2月份服从院部领导安排，参加院部办公室文印工作。转眼间在这里工作以有3年多。

在这些年来，我本着尊敬领导，尊敬师长，爱岗敬业，团结同事，帮助同事，全心全意为人民服务的精神，服从领导，虚心向师长学习，为医院作出贡献。认真打好每一张出生证，做好每次领导嘱托的每项工作，保守院部秘密□20xx年、20xx年出生证报废率分别为0、32%、0、26%，均为浦北县全县最低值，获得卫生局检查组肯定和好评。工作之余经常帮助b超室、化验室、财务室、妇幼办公室的同事处理电脑故障，能够与同事们和谐相处。

如果我竞聘成功：

下面是我的工作思路，请各位领导、同事们批评指正。

开展多层次的职业道德思想教育，让大家认识到，随着医疗市场竞争的日趋激烈，病人对医院和医生的选择自由度将越来越大，病人可以没有你这一间医院，但我们医院却不能没有病人，增强了大家的危机感和竞争意识，转变观念，变“病人求我服务”为“我主动为病人服务”。

使大家树立起服务至上、病人第一的思想，坚持以病人为中心，真正做到“诊治一个病人、奉献一份爱心、结交一个朋友”。围绕“一切为了病人、一切方便病人、一切服务于病人”的宗旨，想病人之所想，不断推出便民利民为民的措施，千方百计把方便让给病人，把实惠送给病人。

随着人民群众维权意识的不断增强，医疗投诉也日益增多。《关于医疗事故处理条例》的颁布，使医务人员面临严峻的

医疗形势的考验。因此，必须教育医务人员增强法律意识，严守职业道德。做到一切医疗行为必须严格遵守操作规程，避免医疗差错事故、减少医疗纠纷发生。

以身作则，言传身教，起表率作用。严格落实医院的规章制度，做到职责明确，责任到位。采取有效措施，保证医德监督到位。把医德医风纳入科室综合目标管理，作为考核评癣评聘职称、奖金分配的硬指标。设立投诉电话、医德医风意见箱，使医疗行为置于病人和社会舆论监督之中。建立有效激励机制，质优则酬优，质优则评优，从正面激励了医务人员的自觉性。

20xx年在医院新农合收费系统网络建设中，得到院领导信可和器用，给了我一个发挥本人计算机特长和专业知识的机会，在各科室领导干部协助下，以3个月时间克服困难努力完善、审核了系统数据，以及耐心教导医生护士、药剂人员、收费人员应用系统，在20xx年元旦根据卫生局要求按时上线正式运行，开创了北通中心卫生院一个新医疗服务时代。大大减少了医护、药剂、收费人员的工作量和方便广大就诊群众□20xx年12月在刘世豪主任协助下以短短两个星期的奋斗从新建立了职工居民医保上报系统，方便了广大职工和居民就诊。

领导们、同事们、朋友们□20xx年是我非常之高兴的一年，因为我跨越了一堵墙，考过了执业助理医师资格，即将成为一位真正能够尽心尽力除人类之病痛，助健康之完美，维护医术的圣洁和荣誉的医生。“健康所系，性命相托。救死扶伤，不辞艰辛，执着追求，为祖国医药卫生事业发展和人类身心健康奋斗终生。”是我们每一个白衣天使的神圣誓言。成为一名真正的临床医生是我人生之中的一个奋斗目标和理想。

随着经济发展和时代进步□xx中心卫生院的发展，在以许院长为中心的领导班子带领下，也将迎来一个美好时代。我相信

内儿科将来的发展会扩大或分科，会需要更多的医术人才以及有特长的医生。有我参与内儿科工作，将会有新的活力，我将与师长们、同事们互助并进，为内儿科谋利益、求发展、作贡献。我作为一名新医生，临床经验还需要慢慢积累，技术还需要努力向各师长虚心学习，加强技术水平。

所以希望内儿科的师长们给予我一个学习的机会。

x院长□x副院长，在这里请准许我做一下自我批评和表下决心，人无十足之完美，我以往工作不够认真，时有犯错。我决心改正自己工作态度，遵守医院规章制度，不迟到，严格要求自己，专心做好每项工作。相信我，给我一个发挥才能的机会。因为这三年的奋斗、锻炼以及你们的培养，使我具备了较高的综合素质，已成为一个“有医术、有特长、懂人文、有理想、能创新、用得上、有作为、值得用”的新时代青年和准医生，我相信内儿科有我参与，将会添加新的色彩。

司炉工竞聘上岗演讲篇九

大家好：

我校在创建融合中西方教育优势、具有中国特色的实验性、示范性、国际化世界名校的道路上坚持创新，持续发展，取得了突出办学成果。作为在育才这个大家庭里生活、成长了十年，始终得到大家无私的帮助、分享着大家的关爱和宽容的年轻人，我亲眼目睹了学校在校领导、全体教师共同努力下历经风雨，百折不挠地创业的奋斗历程，深受鼓舞，感同身受。我希望有机会在教育管理岗位上尽己所能，有一份热发一份光，率先垂范，身体力行，和同志们一道为育才的发展贡献自己的一份力量。这是我自我审视后的慎重选择。

一个好校长就是一所好学校，一所好学校必须有优秀的教育教学管理体制和第一流的教育教学质量。这并非易事，它需要管理者付出更多的时间、精力和辛劳，承受更多的压力、

挫折和责任，能始终站在教育的前沿把握先机，以人为本探索培养高素质创新型尖子人才的新思路。在教育教学中，十年的潜心探索，岁月使我经受了磨练，工作使我坚定了信念，我相继担任了班主任、学年组长、教研组长、校长助理等工作，多次带出盛市优秀班级，获得数学奥林匹克竞赛全国优秀辅导教师称号。当我站在沈阳市优秀教师、沈阳市十大杰出青年知识分子的颁奖台上，我感受到了育才的光荣；当我破格晋升为高级教师、踏上沈阳市学科带头人的行列时，我感受到育才人的使命。校长助理的工作使我对此感受颇深；对教育教学管理工作有了更深刻的认识和强烈的责任感，对自己提出了更高的要求——我有信心担起这副担子，以育才的事业为重，发挥自己的能力和同志们齐心协力努力工作，不负学校的培养和厚望。

第一、要抓好制度建设，从管理求质量。在继承的基础上进一步完善包括教学管理制度，质量评价体系在内的各项制度。未来社会的竞争，本质上是少数高素质创新型尖子人才的竞争，优才教育作为一种特殊的教育模式，在教育改革中应保持其个性化倾向，在调研基础上，充分尊重学生个性、人格和创造精神，注重积极的情感与意志的培养，特别制定一些适合学生充分发展个性、培养创新精神和实践能力、彰显创造力的制度。

第二、要抓好队伍建设，从课堂求质量。名校的三要素：硬件、师资、管理。教师队伍建设是核心因素，名校必须有名师。随着学校发展规模的稳定，教师队伍的数量也将相对稳定下来，师资力量的培养与成熟日益紧迫地成为学校发展的重要任务。第斯多惠说：一个人一贫如洗，对别人决不可能慷慨解囊，凡是不能自我发展、自我培养、自我教育的人，同样也不能发展、培养和教育别人。我校年轻教师占绝大多数，均是各院校的优秀毕业生，他们充满活力与激情，是学校发展的不竭源泉。在向老教师虚心求教、拜师学艺的同时，如何使他们不断提高自身素质、教学水平，树立现代教育理念，需要从解放教师个性和确立教师的人的主体地位入手，

提供更多展示才华、实现自我价值的机会，激发创新热情，更好地因材施教。建立新大学毕业生实习基地，举办青年骨干教师培训班，开展各种教学竞赛和教学实践研究，走出去请进来等方式都不啻为好的形式，这样，形成尊老重教的良好氛围，我们就能逐步建立起一支新老结合，富有团队精神，团结协作，创新进取的高素质教师队伍，促使骨干教师、名师脱颖而出。课堂教学中学生的“主体地位”和“主动发展”是两个深层次核心问题，着力点在于“激发兴趣——教给方法——养成习惯——培养能力——形成品格”，要给学生足够的思维空间，认真贯彻教学整体改革，创造有利于学生素质提高的多种教育模式，实现“八化”和我校的培养目标，全面推进素质教育。

我的演讲完毕，谢谢大家！

司炉工竞聘上岗演讲篇十

大家好！

在这里公司员工的积极面与消极面也都体现了出来。让真正有实力的人在这个拼搏的平台上脱颖而出。其次，我是抱着学习的态度和锻炼自己的能力，初次登台演讲，接受领导与大家对我的挑选。

我的竞聘岗位是：郝庄店店长

我竞争门店店长，我认为我的个人优势在于：有一年半的物流管理经验，在工作的时候，经常得到经理的好评，做事认真细心。我在梅森凯瑟工作有4个多月了，有一定销售经验和管理经验同时也对入库，打调单这方面接触的多，对产品也有一定的了解。我热爱本职工作，有较强的学习和适应能力，善于沟通、工作踏踏实实、一丝不苟、不弄虚作假，同时具备了店长应具备的才能，我信奉诚实待人、严于律己的处世之道。我有持之以恒的决心竞聘店长演讲，有较强的学习能

力，勤于思考，有良好的团队精神。

为了我今后所在门店的正常发展，我想公司能做到有法可依，我定会做到有法必依，执法必严，违法必纠，我会在第一时间理解好公司所下达的各项指令，以最快的速度下达到店内各部门，并督促各部门渐渐落实到位并且不能形式化，要具体落实到每个人、每个点，让公司以及各个门店都连成一条线，也就是说让连起来成线，组起来成网，网叠起来成面，我想也只有把面扑开了，公司才能更快更好的发展。

1、要沟通：经常与公司和我们各门店长要做到有事要积极主动与各部门沟通。

2、要务实：即是眼睛向下看，从小事踏踏实实做起，脚踏实地地为今后的工作打下良好的基础。

3、要交流：经常与店内员工以及各门店员交流、（店长竞聘书），了解店内及店外自己所不知道并且与店内正常销售息息相关的情况，真正做到取他人之长，避己之短。

4、要了解：即使未曾经历过的事情一定要了解这件事的过程与结果，真正了解了才会把这件事做的更加完美，所以对于工作当中所遇到的任何问题我都要了解这件事的过程与结果，分析利弊才能实施。

5、要总结：总结过往经验，将未曾做好的事情吸取教训，已经成功的事情寻找实施时的不足，把这些经验投入门店店长竞聘报告到以后的工作中去。

店内日常小事常抓不懈，才能为店面经营管理奠定良好的基础，所以店面行政管理应放在首位。

1、建立逐级管理制度，岗位职责分工细化，自上而下。使工作事事有人管，件件能落实，防止死角现象的出现。

2、作为高级饼店企业，所有员工都要求专业。注重店内人员的培训工作，培养员工、销售人员集体荣誉感和主人翁意识，以店为荣，让每位员工、销售人员充分发挥各自的潜能，使之具有爱岗敬业、服务热情周到、懂业务、会管理的高素质人才。

3、以“追求顾客满意”为宗旨，在提高人员服务水平，加强服务意识教育的同时，注重员工、销售人员的言、谈、举止等综合素质的提高，更好的全心全意为顾客着想，减少投拆。

4、建立分明的奖惩制度，以激励和约束员工、销售人员的工作，使全店成为一支团结协作的集体。

5、利用各种合理的、能够利用的条件，创造、布置良好的店面环境，树立良好的商业形象，尽最大努力使顾客在布局合理、宽松、优美、整洁的环境中享受购物的乐趣。

6、重视安全保卫工作，防火、防盗，将危险隐患消灭在萌芽之中，杜绝因此给公司带来不必要的损失。

1、加强商品进、销、存的管理，掌握规律，提高商品库存周转率，不积压商品，不断货，使库房商品管理趋于合理化。

2、明确全店销售目标，将销售任务细化、量化，落实到每个人员。

3、在节假日上做文章，积极参与公司的各项促销活动，及店内的各项活动，充房产中介店长竞聘分做好宣传及布置的工作。

4、尽可能的为公司降低成本，开源节流，以减少开支。

团队协作、执行力

1、我相信没有完美的个人，只有完美的团队。当今社会效率是第一、团队合作是主题、我们要加强个人综合素质的提高，加强团队提升协作力。

最后以上是我对店内管理的一些设想，如有不足之处希望各位领导加以指正，我相信“月亮发光是为了证明太阳的存在”公司发展才能映照出我的进步。所以我会以后的工作中更加努力，更加勤奋。