

# 竞聘演讲稿学生会(精选10篇)

演讲中的抑扬顿挫，相当于音乐中的节奏，音乐需要节拍，演讲也需要节拍，你应该让你的演讲充满节奏感，节奏就是你口头表达进度的度量。那么演讲稿怎么写才恰当呢？下面是小编为大家整理的演讲稿，欢迎大家分享阅读。

## 竞聘演讲稿学生会篇一

尊敬的各位领导、同事们：

大家好！

我叫，现年岁，我今天竞聘的岗位是市场开发科科长。

首先我简要介绍一下我参加竞聘的基本条件：

- 1、参与和组织了连徐高速e7标和丹拉5合同项目实施性施工组织设计编写；
- 2、在项目一直从事经营管理工作、开发工作程序也清楚；
- 3、熟悉计算机的基本操作和预算软件的使用；
- 4、大学期间英语通过国家四级考试，年通过交通部造价工程师考试；

我的自我评价是极易适应新环境，有较强的团队协作精神，具有一定组织管理能力，做事认真踏实，执着肯干。

我信奉的人生格言是：没有激流就谈不上勇进，没有山峰就谈不上攀登。

我于年7月毕业于，多年来，以“为祖国的公路事业无私奉献

自己的青春”这一崇高理想作为自己的人生理念，在实际学习和工作中一步一步的发展并成熟起来。先后参加了（……有成就的业绩）等施工建设，从一名基层的技术员到工程部部长，再到项目总经济师，每一步都凝聚着领导的信任，浓缩着艰辛和汗水，每一步都是自身价值的升华，每一步又都是我人生一个新的起点。当用自己多年积累的经验 and 所学去解决施工中所遇到的问题的那一刻，我是那么的自豪，感觉自己得到了路桥工作者为之努力的东西——所学应有所用。

年是工程处实行“两层分离”体制改革的第一年。要求项目中标后必须有切实可行的标后预算，其预算结果作为处与项目签定承包合同的重要依据，因此做好这项工作是十分关键的，但是，怎么样的去做，做到什么样的程度，对我们这些第一次接触它的人来说，无疑是一次挑战，没有人切实的做过，更谈不上成熟的管理经验，只有靠自己，靠我们的勇气、实力与勤奋。在黄春艳科长的带领下，以各施工项目为活动基础和调研平台，了解各地区的物价水平及市场平稳状况，掌握各项目实际施工生产过程中各施工环节的具体情况，汇总各地区的市场基价，以自己的最大的努力作好合理的标后预算，为领导的决策提供原始依据，并为项目的各方面运行起到了积极作用，也为“两层分离”体制在我公司的实施和发展打下了良好的基础。

进步是自我学习和自我总结的一个体现，只有不断的总结自己的所做和所学，才能有不断的进步和提高。几年来，本人通过在实际工作中的细心学习和虚心请教，掌握了多种施工工艺和流程，如板梁预制及吊装、挤密碎石桩和强夯处理液化砂土、钻孔灌注桩、高填挖方路基等。此间由我带领的tqc质量管理小组编写的“采用全面质量管理法保证干振碎石桩施工质量”的qc成果获得由中国质量管理协会、中华总工会等评选的“全国优秀质量管理小组”称号。我还积极参加了公司举办的多种学习班和大学的工商管理学习班，总公司举办的深水基础斜拉桥施工和造价工程师培训班等。在大量的学习过程中，我开阔了视野，扩大了自己的知识面，使自己对

“技术经济”这一新兴词汇有了更深更彻底的理解，我坚信只有不断的学习才能不断的进步，只有不断的学习才能跟得上时代的步伐，也只有不断的学习才能更好为我们路桥的事业服务。

在知识经济日益发展的今天，为了使自己适应当代的潮流，在工程理论上更深一步地得到提高，本人通过业余时间的不断努力，于年考取了，目前，基础课程已经全部结束，不断的理论联系实际，使自己在质的方面得到提高，我相信马克思的这一理论——量的积累必然导致质的变化。

市场开发可以说是我们企业生存发展的源头，俗话说：“巧妇难为无米之炊”，如果没有建设工程，那么再会经营的能手也只能望洋兴叹。重要的工作往往伴随着辛苦，这是众所周知的事情，但是，只要我们有一种不可替代的责任感，一种工作的热情再加上一颗进取心，我想我们一定会把这项工作做得更好。如果竞聘成功，我会把信息搜集、储备工作放在首要位置，在此基础上作好开发工作。

本次的竞聘，是一次实力与勇气的切磋，也是我个人对工程处奉献热情的一次充分表白，我愿在实际工作过程中接受各位领导及同事们对我的监督与指导，更希望我能够在本次竞聘活动中得到各位领导的和同事们的信任和支持。

我的演讲结束了，谢谢大家！

## 竞职演讲稿学生会篇二

大家好！

在这里我以一个邮政局普通员工的身份，参与我局发行投递局局长职位的竞聘。首先应感谢局领导为我们创造了这次公平竞争的机会！此次竞聘，是为了响应局办公会对编制改革的召唤，在有可能的情况下实现自己的人生价值。

我叫xxx，现年41岁，中国共产党党员，1988年参加胶南邮电局工作，先后做过xxx支局投递员、储蓄营业员、支局长、xxx邮政局邮政业务视察员。

经过几年邮政工作的锻炼，使自己各方面素质得以提高，工作上未出现任何差错。几年的工作使我深深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，在拼搏奉献中实现价值，在市场竞争中完善自己。我深知发行和投递工作十分重要，即是全局工作的主线，又是服务的窗口。具体说就是摆正位置，胸怀全局，服从领导。我也深知，发投工作非常辛苦，每天起早贪晚，工作起来没有节假日，但我愿意这样，愿意在服务工作中锻炼自己，提高自己，用自己的工作得到领导、同志和社会的认可。

如果我竞聘成功，我将抓好全局的报刊管理及投递管理工作，把投递工作做真、做实。

如果我竞聘成功，我的工作思路是：以“三个服从”要求自己，即个性服从党性，感情服从原则，主观服从客观。以“三个一点”找准工作切入点，即是当上级领导要求与我们实际工作相符时，我会尽最大努力去找结合点；当我们的工作和其他部门之间有相背意见时，我会从政策法规与工作职责上去找平衡点；当上级领导与我本人之间意见不一致时，我会从各级领导所处的角度和所表达意图上去领悟相同点。以“三个适度”为原则与人相处。即冷热适度不搞拉拉扯扯；刚柔适度，对事当断则断，不优柔寡断；粗细适度，大事不糊涂，小事不计较。努力做到对同事和下属多理解，少埋怨，多尊重，少指责，多情义，少冷漠。力争在服务中显示实力，在工作中形成动力，在创新中增强压力，在与人交往中凝聚合力。

如果我竞聘成功，我的处事原则和风格是，努力做到严格要求，遵守制度，严守纪律，勤学习，勤调查，勤督办。以共

同的目标团结人，以有效的管理激励人，()以自身的行动带动人。努力做到大事讲原则，小事讲风格，共事讲团结，办事讲效率。我将用真情和爱心去善待我的每一个同事，使他们的人格得到充分尊重，给他们一个宽松的发展和创造空间。

如果我竞聘成功，我的工作目标是：在发行投递局局长的领导下展开工作，使发行和投递工作管理制度化，服务优质化，参谋有效化。让发投工作成为我局宣传精神文明的窗口，传播企业文化的阵地，连结我局与外界合作的纽带。我愿与大家共创美好的未来，迎接邮政系统辉煌灿烂的明天。如果竞聘不能如愿，说明我的素质和能力与这一职位还有距离，我会在适合自己的岗位上努力寻找差距，不断完善自己，以积极的心态做好领导安排的任何工作。

谢谢大家。

## 竞聘演讲稿学生会篇三

各位领导、同仁：

您们好！

我毕业于xxx□xxx专业，本科。现在从事临床医学检验、放射工作，工作上兢兢业业、勤勤恳恳，政治上积极要求进步，在各方面严格要求自己，受到上级领导和同事们的好评，受到病友的称赞。今年上半年承蒙院领导的信任，指派到中医院功能科进修，使我的业务水平和见识有了很大的提高。

正值党的“十七届六中全会”、医疗卫生改革的关键年，全员聘用、竞争上岗的大好形势下，我竞聘医院医技科主任岗位，我自信有能力做好医技科的工作，如果我竞聘成功，我决定做到以下几点：

- 1、进一步完善医院的发展及加大业务管理力度，根据医院的

发展思路，重点抓好科室建设、科技兴医，以进一步推动我院的发展。

2、认真完成医院各项任务。定期在科内组织政治学习，抓好职工的政治思想教育

3、进一步抓好医疗常规及规章制度的落实。

4、着重加强提高科室人员的整体业务水平，加强业务学习，加快科室内人员知识的更新，以扎实的业务水平和技术优势为老百姓服务，更好的推动医院的发展。

5、在任职期间，将负责组织完成新技术的引进，配合院领导完善诊疗常规并负责落实，确保任务的落实，保证上级相关检查达标。

如果我竞聘成功我将努力地配合院领导进一步加强医院医疗管理工作，以严谨的工作作风来要求自己，并不断加强学习以不断提高自己的业务水平和管理能力，完成医院下达的每一项工作指标和任务。

以上是我的竞聘条件和思路，希望领导及同事给予支持，无论是否当选，我将都会以更严格的要求来完善自己，为医院出尽每一分力。

谢谢大家！

## 竞聘演讲稿学生会篇四

竞聘人xxx今年23周岁，20xx年9月参加信用社工作，中专文化。一年来，我始终默默无闻奋斗在基层信用社内部岗位第一线，虚心好学，扎实工作，不折不扣地完成领导交给的每一项工作任务。

这次竞聘的岗位是储蓄岗，竞聘储蓄岗位我具备下列条件：

参加信用社工作以来，虽说平平淡淡，但也尽心尽力。因为我热爱信合事业、热爱所从事的内部工作，我刻苦钻研业务，认真学习相关知识，有着这份对工作执着追求的热情，经过自己的不懈努力，我想储蓄工作我会干得很好。

我毕业与黑龙江省银行学校，在校所学就是现在所用的，所谓专业对路，这对我来说无疑是一个极大的优势。而且平时一有空我就认真学习金融业务和相关法律法规知识。我注重理论联系实际，对《会计法》、《合同法》、《担保法》等金融行业相关法规知识有了更进一步的理解，为提高自己的储蓄水平打下了较为坚实的基础。

如这次我能成功竞聘到信贷岗位，将在以后的工作中做到如下几点：

做到既学习金融业务知识，又学习相关法律法规知识。作为信贷战线上的一名新兵，更要虚心地向领导和同事们学习，不断地充实和完善自己，使自己的工作能得心应手。在认真学习的同时，还要加强服务，提高服务水平，更新服务观念，与客户做知心朋友。创一流服务质量，打出自己的服务品牌，赢得更多更好的客户。

储蓄存款是银行的生命线，是我们生存和发展的基础。作一名储蓄员，我的工作就是全信用社工作阵地的第一线，我要以自己的向上风貌为信用社打好第一炮。在今后的工作中，对待每一笔存款业务都要有“第一面是最重要”的思想，认真办理每一个细节恪尽职守，任何环节都不懈怠。

我一定要认真把握好自己，与客户既做知心朋友，又要保持一定的距离，廉洁自律，克己奉公，关心集体，团结同志，协调信用社工作，处处起模范带头作用，永远把自己定位在做一名合格的信合员工位置上。

如此次竞聘成功我将加倍努力工作，用以回报支持我的每个人，把建设新世纪信合事业放在第一位。

## 竞聘演讲稿学生会篇五

20xx已经渐行渐远，回顾过去的一年，有得有失，但在业务拓展方面个人觉得还是小有收获的。今天很高兴能在这里和乡站的朋友们分享我的营销心得，下面我就简单的谈谈自己在营销方面的一些想法，我说的都是一些实实在在的道理和方法，语言虽然不华丽但很实在，如有不对的地方，望大家能提出宝贵意见，以便改正。

在分享之前我想和大家先说一个小故事，故事的名字叫《小鹰飞翔》，一天，一个喜欢冒险的男孩爬到父亲养鸡场附近的一座山上去，发现了一个鹰巢。他从巢里拿出一个鹰蛋，带回养鸡场，把鹰蛋和鸡蛋混在了一起，让一只母鸡来孵。从此孵出来的小鸡群里有多了一只小鹰。。小鹰和小鸡一起长大，因而不知道自己除了是小鸡外还会是什么。起初他很满足，过着和鸡一样的生活。但是，当它逐渐长大的时候，他内心里就有一种奇特不安的感觉。它不时地想：“我一定不是一只鸡！”只是他一直没有采取什么行动，直到有一天一只了不起的老鹰翱翔在鸡场的上空，小鹰感觉到自己的双翼有一股奇特的新力量，感觉胸腔里正猛烈的跳动着。它抬头看着老鹰的时候，一种想法出现在心中：“我和老鹰一样。养鸡场不是我呆的地方。我要飞上青天，栖息在山崖上。”它从来没有飞过，但是它的内心里有着力量和天性。它展开了双翅，飞升到一座矮山的顶上。极为兴奋之下，它又飞到更高的山顶上，最后冲上青天，在空中划出了一道最美的彩虹。从此以后他发现了一个伟大的自己。这个故事告诉我们三点内容：

一、一定要善于发现自己：发现自己、要有积极的自我认识，小鹰首先认识到自己不是一只鸡，要飞上青天，我们要想成就自己的事业，也要做到，清楚的了解自己，也就是要正视



自己，而不能欺骗自己，向小鹰一样，经常检查自我认识的状况，并不断验证自己的这种认识。相信自己的能力，时时勉励自己向上向前。这是成功的关键。二、坚信我能行。“即使所有的瓦罐斗打碎了，也没关系，只要我们心头执着的信念不被打碎，还愁做不出更加满意的瓦罐吗？”在我们的希望面前，不要轻易说放弃，当你感到绝望时，要试着将过往，困难悉数抛下，沉着面对未来。我们常说：“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来”，所以我们要向小鹰那样有坚定信念，终于飞上了青天。

三、学会振翅欲飞 海伦凯勒有一句名言：“当一个人感觉到有高飞的冲动时，他将再也不满足于在地上爬。”我们要树立“今天的努力，明天的能力”的学习理念，在学习和生活中不断的蓄积自己的能量，要胸怀壮志，投身实践，不断创新，我们就一定能向小鹰那样展翅高飞。

做任何事情都要有动力的来源，我们在自己营销的战役中也要为自己找到一个让自己做的理由，一个让自己拼命的理由，一个让自己无论碰到什么困难都不放弃的理由。我的理由就是一个“命”字，大家都知道这是一个“拼爹”，的社会，你如果没有一个好爹，至少应该有个富裕的家，没有一个富裕的家至少应该有个好亲戚，倘若以上你都没有，如果自己还不努力，那你还能有什么，你还指望社会能给你什么。去年我老丈人生病住院，母亲眼睛又有问题要住院做激光手术，小孩又要报兴趣班和交学费，当时单位绩效又没发，我真恨不得把自己剁了卖了，没办法我只能从银行卡里套了7000元出来给老人看眼睛，当母亲推进手术室的那一刻，我突然觉得母亲真的老了，家里的重担从此要落到我们小辈的肩上了，我不敢想象自己是否有这个能力，然而我别无选择，作为一个男人我必须要有这样的担当。来到广电我想大多数人和我一样都是冲着这个名来的，没找对象的在这样的单位女朋友都比在工厂的好找一点，但我觉得我们不能单单图个名，我想只要我们工作更努力一点，更吃苦一些，我们的收入还是会有提升的空间的，到时候不但自己受益，家人受益，我们

部门在别的部门面前也有光，我们部门领导在上级领导面前腰板也更硬，也更能为我们争取一些福利。

我从毕业后，就一直在与销售行业打交道，我觉得每一份工作对我以后的成长都有很大的帮助，在美丽华大酒店我做过高端vip卡的电话营销，因为电话营销是完全靠语言的交流促成销售，所以在那段时间我学到了很多销售的语言技巧，后来我在保险公司做过部门企划和业绩管理，在那儿我学会了怎么去为用户设计消费套餐，后来我又到深圳宝安区一个人在外面卖了一年的数控机床，在那儿我锻炼了自己的胆识，又学到很多关于人际交往的技巧，也增强了自己面对面与人沟通谈判的能力。

有那样一句话，人脉就是钱脉，人脉广了，钱脉就通了，在当今社会，谁的朋友多谁的路子就广，而这样的人力资源没有没有别的办法，只能靠发动自己身边的亲戚朋友介绍以及自己平时对用户的一种维系，什么样的用户是精品用户，什么样的用户是一般用户，自己心里面还是要有个数的，当我们安装维修时，每一个优质用户就好比一颗钻石，我们都要弯腰把他们捡起来，珍藏起来，日积月累你的财富自然而然就多了。记得我有一个稻河湾的用户，他家经常把机顶盒从在客厅和房间之间移来移，每次搬得没信号就打电话报修，时间长了我也嫌烦，在以后的攀谈中我才得知她家里很困难，老公中风卧床多年，小孩又有点智障。后来我就把我的电话留给她，让她有问题就直接打我电话，有时候我发现她好久没给我打电话了，我也会主动打电话关心一下。慢慢地她觉得我服务不错，就给我介绍了鹏欣丽都的一个用户，后来鹏欣丽都的这个用户又帮我介绍了东方名邸的两个用户，就这样一个普通的维修让我收获了三个高清和一个宽带不光如此，如果你和用户相处得很好，很多用户在生活中都还能帮你的忙。记得上回李玉刚到泰州来开演唱会，我老婆很想去看，可是票价也不便宜，所以就决定不去看了，一天在我京都花园的一个相处得很好的用户家维修的时候，我无意中说了这件事，谁知第二天他就打电话让我过去拿了两张演唱会的票，

当时我真的很感动，觉得你如果平时对用户好用户一定会记在心里的。

其次是“速度”，在我们给用户推销时好多业务一定要一气呵成，千万不能耽搁，因为在未来的几个小时可能发生得事情太多了，比如她的家人可能会不同意换高清，碰到朋友时，朋友说换高清没意义，建议不要换，以及用户第二天临时有事出差了，这样的耽搁都有可能致业务的流失。当然我们在追求速度时，切不可露出太多的“功利心”，让用户一看就知道你迫切的想让他消费，越是如此，越办不成事情，用户会觉得你给他设了一个圈套。而这样温而不火的尺度就需要我们根据当时的情况自己把握了。千万不要小看这些细节，因为用户是要掏钱买单的，你的任何一句不适合的话或者感觉都会影响结果。记住：细节决定成败！

此外我们在面谈促成这个阶段一定要做好这两个环节，第一是解释建议，客户有异议是正常的，可采用以下五个环节来处理：用心聆听、尊重理解、澄清事实、提出方案和请求行动。第二是把握促成时机，当用户有以下表现时可判断出用户可能有购买意向，如沉默思考时；电视音响关小时；解说过程中取食物给你吃时；反对意见逐渐减少时；客户态度明朗明显赞同时；客户对你的敬业精神赞赏时；询问费用时；担心机顶盒售后服务时等等。这时候我们就可以试探性的发出购买建议，在此环节我们同样可以用很多方法，比如1、推定默认法，“我是帮你把两台都换成高清还是只换客厅这一台呢？。

2、激将法，“你看你楼上楼下现在几乎都换了，普通数字电视现在都没多少人看了”。

3、利益驱动法，“我们这是这几天刚搞的活动，以前光高清机顶盒就1380而且里面还不含任何的费用，现在你充312里面就有312的互动点播费一次性打到你账户上，等于机顶盒免费配给你的，你还犹豫什么！其实营销中还有很多技巧，只是

要我们去慢慢总结，不断的实践，才能把它发挥得淋漓尽致。希望大家有时间多多交流，多多互相学习。

最后一点就是服务，具体怎么服务我就不细说了，总之服务好用户就是服务好我们自己。我们的销售如果离开了优质及时的服务就犹如无根之木，我们的销售之路就会越走越窄，越走越茫然。

大河涨水小河满，只有公司好了，我们才会更好，人有了墙就会靠着，没了墙人就只能站着希望大家为早日完成公司今年的目标任务而努力。千言万语汇成一句话：一切一切的努力，为公司更为我们自己！。最后送大家一句话与大家共勉：“一勤天下无难事，双脚踏出亿万金”！

## 竞聘演讲稿学生会篇六

各位领导、各位同事：

新年好！

伴着新年鞭炮的余声、和着节日的喜气、踏着春天的脚步，我们万客源超市又迎来了充满希望的一年，作为万客源金桂路店的老员工，我也一步一步地成长起来了。我叫xxx，现年19岁，现在担任金桂路店收银课长一职，今天我来竞聘的职位是店长助理。

当我踌躇满志的走出学校大门，踏入社会参加工作的第一步就与万客源结下了不解之缘。20xx年的金秋十月、伴着万客源金桂路店的开张锣鼓和冲天的喜气，我穿上了超市的红背心成为万客源的一名收银员，望着身上的红背心，我既兴奋有紧张，但更多的是自豪和骄傲，同时也深感自己肩上责任的重大，虽然我是一名普通的收银员，但我的一举一动、一言一行，哪怕是一个眼神，都赋予了新的内涵，它代表了企业的形象，是我们万客源超市对外服务的窗口，当我走上收银

台，便暗下决心：一定要努力工作，做一名合格的优秀的收银员，不辜负公司的培育和领导的信任，不后悔每一天！

在收银岗位上，我经手的现金何止千万，但没有错过一分钱；夜班要下班了，只要有一个顾客没有离店，我的收银机就不会关，上班早几分钟，下班迟几分钟，便让领导多放几分心，当收银员没有多久，我就被评为万客源的“优秀员工”，从总经理手上接过了烫金的“荣誉证书”，这充分证明了我工作的每一天，我不留遗憾，没有后悔。

从20xx年起，我被升职为收银课长，我的责任又多了，担子更重了，每天晚上上下班时分我都要去收银清班，把钱收好锁好，一天不落，风雨无阻，做到忘我的工作，不让每一天后悔，坚持做好每天的五步曲：一是晨会必查、合理调度；二是督促手下、保障畅通；三是合理安排、提高效率；四是严格考核、奖勤罚懒；五是解决疑难、不断改进。

唱好上述五步曲，我的收银课长的工作深受领导的赞赏和同志们的拥戴，至今我没有出过一次人为责任事故，没有遭到一次顾客的投诉，没有出过任何钱帐差错，我个人的操心，换来的是让领导放心，让同志们舒心，我不后悔我的每一天！

竞聘担任店长助理一职，又是我新的工作起点的开步，我如果竞聘上了，我会加倍的付出和努力，相信一定会迎来更加灿烂和辉煌的明天，相信我吧，选择我，没有后悔，我也不会让工作的每一天后悔！

## 竞聘演讲稿学生会篇七

尊敬的领导、老师，亲爱的同学们：

大家好！

我是xx级xx2班的仲x[]仲x这个名字可能不容易记，不过我觉

得我这个人还是挺容易被人记住的，对吧。首先，我很荣幸能参加这次学生会的竞选。我竞选的部门是宣传部。我有一定的绘画基础，懂得色彩调配，构图手法，之前在西校学生会宣传部担任部员，所以很熟悉画板的制作过程，以及宣传部的其他工作。在将近一年的工作里，我也成长了很多，现在的我无疑比之前的我更能胜任这份工作，在一年的磨练里，让本就性格开朗、善解人意的我更加懂得尊重他人，团结同学，更加懂得与他人沟通交流，配合其他部门搞好学生会的工作。还有一个重要原因就是我很热爱这份工作，在工作中我会投入的激情和热情，我也很热爱学生会这个团队，虽然相处不到一年，甚至和一些学长、学姐接触的时间更短，但我们还是在工作配合中产生了深厚的感情，也许这份感情都是基于对学生会的热爱吧。

如果我能成功竞选，我会更加严格的要求自己，完善自己，提高自己各方面的素质，以饱满的热情和积极的心态去对待每一件事情；要更加有责任心，认真负责的对待系里交给我们的工作和任务，要团结他人，虚心请教。在工作中要大胆创新，锐意进取，不怕苦，不怕累。

如果我能成功竞选，我会经常真诚的与学生会的所有成员沟通，彼此交流对学习、工作的看法和心得，要做到时刻坚持以“学校及大多数同学的利益为重”的原则，努力做好学生会的各项工作，使学生会成为基础系的得力助手。我知道，再多的豪言壮语也比不上朴实的行动。如果我能当选的话，一定会言必行，行必果。所以希望大家能够支持我，给我一个为大家服务的机会。

谢谢大家！

## 竞职演讲稿学生会篇八

大家好很荣幸今天能站上这个讲台，这次县里开展的中层干部竞争上岗给我们年轻的同志提供一个机会，这次我参与竞

争的岗位是监察队副大队长。大队的主要职责：

- 1、负责对全县生产经营单位贯彻执行安全生产法律法规。对安全生产的事前、事中、事后进行监察执法，对安全生产条件、设备设施安全、作业场所职业卫生情况进行监督检查，查处、纠正和制止违法行为，按规定实施行政处罚。
- 2、积极开展不间断的安全生产监察，按照省、市、县局的部署和要求，参与各类安全生产的专项大检查。
- 3、负责全县安全生产综合监察有关法律、法规常识的宣传普及工作。
- 4、负责受理辖区内安全生产方面的举报和投诉，参与涉及安全生产问题的人民来信、来电、来访的答复和检举、控告的调查处理工作。
- 5、负责对上级行政机关、县局交办、乡镇报请、有关部门移送案件办理工作移交，对案件进行复查及行政处罚工作。
- 6、负责对各乡、镇安全生产监察员的监察执法工作进行业务指导、综合协调和执法情况的监督。
- 7、完成县安全生产监督管理局交办的其他工作任务。

我对竞争的岗位，我有以下几点优势，首先、()通过一年多的学习工作，我已基本掌握熟悉业务，进入角色。如何更出色做好大队工作，让群众满意让领导放心，是摆在我们面前的一项紧迫任务。虽然的压力与困难不小，但我始终坚信“勤能补拙”，只要有一份敬业的精神和勤奋的动力，我相信自己能很快胜任这一角色。其次、我的专业适合干大队工作。我所学的法学专业让我在大队执法与日常监管等都紧密相关，负责任是一个男人成熟的表现，不管是对家庭还是对工作，负责的贯彻局党组的各项工作政策及方针，认真履行本科室

制定的年度工作计划，积极配合大队科室领导开展工作，保证完满完成预定目标任务。最后，也是最重要的一点就是服从，坚决服从组织安排，服从大队工作计划，总之一句话就是组织的枪指向哪里我就打到哪里！

再过几天，我们都将进入自己的角色开展工作。对于能否竞聘成功，我考虑得并不多，“一颗红心、两种准备”，在这方面拥有一颗平常心是对安监干部最起码的要求，总之一句话就是组织的枪指向哪里我就打到哪里！我演讲完了，谢谢大家！

## 竞聘演讲稿学生会篇九

各位领导，各位委员：

你们好！

非常荣幸有这么一个机会，参与乡镇长岗位的竞聘演说。

我叫xxx□19xx年1月出生在xx一个农民家庭□19xx年9月在xx镇参加□20xx年4月借调到市委组织部□20xx年12月到xx镇担任副镇长□20xx年9月在xx办担任副科xx□20xx年4月到现在担任xx办副主任。

参与乡镇长岗位的竞争，我主要有两个优势：第一：有城乡经历。两次在乡镇、市直工作，先后在xx镇、组织部□xx镇呆过，现在在xx办工作。第二：有岗位阅历。当过乡镇干部、做过副镇长，当过打字员、做过秘书，现在是副主任。我跟线过农业，协调过工业、城市建设、民营、招商引资工作，多次参与和组织重大活动，特别是作为综合处长组织过4届xx会，能力和水平得到了一定的锻炼。

通过以上经历和阅历，我完全有信心胜任乡镇长岗位。



作为一个乡镇长，我会做到“三个一”，就是：当好一个配角，算好一本账目，做好一份答卷。

当好一个配角。就是坚持在党委领导下，开展工作。首先，当好决策的参谋。搞好调查研究，积极为党委决策提供参考、做好参谋。其次，当好执行的助手。及时、认真地落实好党委确定的工作部署，使政府工作始终与党委保持高度一致。再次，当好协调的帮手。积极协助党委处理好与上级各部门、本乡镇各单位的关系，充分调动他们参与、支持本地的积极性。

做好一份答卷。就是要促一方发展，保一方平安。一是，谋划好本地发展。以项目为龙头，审时度势寻找发展思路，制定发展目标和措施，推动经济社会协调发展。二是，落实好中心工作。全力完成市委、市政府交办的各项任务，做到工作目标化、目标责任化、责任具体化，提高抓落实的水平。三是，掌握好乡土民情。结识一批农民朋友，掌握好当前农村状况；扶持一批致富能手，掌握好农村发展动向；结交一批村组干部，掌握好基层发展动态。

各位领导，各位委员，如果我能成功竞选乡镇长，请大家相信我，干的会比说的更好。如果不能入选，我会端正心态，继续努力，等待组织的挑选。

谢谢大家！

## 竞职演讲稿学生会篇十

尊敬的各位领导、同事们：

大家好！

我叫徐xx是云南省花灯剧院人事干部、办公室主任。首先感谢厅党组为我们搭建了一个学习提高和自我挑战的平台，同

时也感谢同事们在寒冷的上午给我们所有参加竞聘的人带来支持和鼓励。xx年对于省花灯剧院来说，是不平凡的一年，是领导班子团结奋进，带领全院职工在艺术创作上取得辉煌成就迈上国家级平台的一年，在这样的历史时刻，我参加副院长职务的竞职，分享这一份胜利成果，我自认为不是因为我有什么样的能力，是各位领导和同事们成全了我，此时此刻我心里确实有太多的感慨。

我来自于基层。19xx年毕业于云南楚雄卫校，留校在学生科担任团委专职干部、团委副书记，从事着学生管理工作；之后因工作需要，调到楚雄州职业教育培训中心担任过团委书记。xx年楚雄州教育资源合并，我分配到楚雄农业学校工作，担任团委书记兼学生科副科长、党办副主任主持党办工作。xx年8月在领导的关心下，我调到云南省花灯剧院担任人事干部。xx年任党政综合办公室副主任兼人事干部。xx年12月任党政综合办公室主任兼人事干部、党总支组织委员。为了更好地适应工作的需要，工作期间，我通过函授学习的方式先后取得省委党校文秘专业大专学历、云南大学党校班公共事业管理专业的本科学历。

多年的党政工作经验，使我有着坚定的政治立场，对人事制度和党的各项方针政策有一定的理解、认知、和执行能力，有着围绕中心工作服务大局的意识。俗话说：不进梨园，怎知春色如许，尤其是在省花灯剧院工作的几年里，在人事和党政办公室的岗位上，我在院领导班子的直接领导下，逐步参与政务、管理事务、紧紧围绕剧院艺术创作、人才培养、队伍建设全心全意地开展服务，踏踏实实开展好人事工作和办文、办会、综治创安等具体事务性工作，积极配合工会、老干科长做好职工的慰问、看望和丧抚工作；春节下乡演出的时候，我还担任着演出二团的打字幕工作，在大型演出活动中我参与了吃、住、行的后勤保障工作，耳濡目染，省花灯剧院这个和谐的大家庭、团结进取的领导班子，给予我太多的厚爱和温暖，不仅使我完成了从教育系统到文化系统的思

想过渡，更重要的是，我的血脉里注入了无限的花灯艺术家们对这份事业深深的爱和浓浓的情，他们创造了云南花灯史上辉煌，他们是花灯事业历史长河中的巨人，我也在这个充满生机和活力的集体中得到锻炼，不断成长成熟，我愿意为这份事业做出更多的贡献。

因此，我来竞聘以行政管理为主的副院长职务。如果我不能够进入这个强有力的领导班子，我将一如既往为同事们搞好服务，任劳任怨，无怨无悔，因为在这个团结和谐干事业的集体中，每个岗位都能够体现自己的价值。如果我能够得到大家的认可，竞聘到副院长的岗位上，我还是一样低调做人，高调做事，不越权，不越位，当好主要领导的助手和参谋，跟着巨人的脚步增长见识、增长才干，紧密团结在以厅党组为核心的领导下，用自己有限的行政管理能力和无限的努力，为我院中心工作和艺术创作提供更加有力的服务，为同事位提供更加准确和全面的服务。请各位领导和同事们能够给予更多的信任和支持。

以上是我的竞职演说，不当之处，敬请指教！

谢谢！