

# 公司竞聘演讲稿(优质6篇)

演讲稿也叫演讲词，是指在群众集会上或会议上发表讲话的文稿。演讲稿是进行宣传经常使用的一种文体。演讲的作用是表达个人的主张与见解，介绍一些学习、工作中的情况、经验，以便互相交流思想和感情。那么我们写演讲稿要注意的内容有什么呢？那么下面我就给大家讲一讲演讲稿怎么写才比较好，我们一起来看看。

## 公司竞聘演讲稿篇一

大家好！

迎着十六大的春风送走旧去的一年，我公司在现任领导班子的带领下，各项工作蒸蒸日上，欣欣向荣，面对石油事业的明天，我充满信心，鼓足干劲。今天xx石油公司站长竞聘开始了，强烈的事业心和责任感驱使我勇敢地站在了演讲台上，不管成功与否，我相信，敢拼就是赢。

新鲜的事物总是伴随着全新的契机，伟大的企业、伟大的改革，通过这一制度的不断完善，必将对深化加油站用人分配机制起决定性的作用，为企业的做大、做强奠定良好的基础，又一次面对竞聘，我心中兴奋之情无以言表，去年的失利带给我深深的思考，激励我在工作中更加努力，因为失败是成功之母。通过这一年的不断自我更新、自我调整，我自感与去年相比，应变能力、组织能力、协调能力、处事能力都已提高，所以我决心在今年的竞聘中一展身手，完成我心中的抱负，让美梦成真。今年我参聘的加油站是公司的标杆站——南站。面对竞聘我信心十足，自认为具备了应聘的条件，从南站建立开始，下管道、控地面、立罩棚……处处都留下我的足迹和汗水，我对南站的每条线路、每段管线甚至每处接头都了如指掌，烂熟于胸。开业以后，又因工作需要从维修调到南站，加过油、当过班长、代理过站长，将近一年的

工作使我对站内站外情况十分熟悉，更跟左邻右舍结下了深厚的友谊，建立了良好的关系，这对我以后开展工作十分有利。

如果我竞聘成功，我将努力做好以下工作。

第一，强化职工的优质服务意识，树立以人为本的管理理念，服务竞争越来越成为商家的主要竞争内容，只有不断的改善服务、创新服务才能在市场竞争中立于不败之地。述职报告提高服务的重要性有目共睹，是每位干部职工的共识，可是为什么总是说的多做的少呢？究其原因是多方面的，但根源还是人的因素在作怪，“不好意思、难为情、放不下架子……”只要这样的意识存在，我们的优质服务就是空谈，所以我决心，从我做起，从南站做起，星级服务。使“青年文明号”倡业、树德、争优、践诺、建制、创效的十六字方针真正落实到位，追赶先进，超越榜样。在去年的竞聘中我提出了站长前台服务制，加油员站位服务制、早晚点验制、服务评分制等具体措施，要坚决落实下去，严抓、严管，突出“严”字，从严治站，用两个月的时间使我提出的各项制度成为每位南站职工的行为规范，使之成为理念。

第二，在提高认识的的同时，加大监督力度，实行站内、用户、公司三重监督，站内设监察站长一名，主抓日常服务、卫生工作，订立服务十分制，每日由站长组织抽车看服务，达不到标准扣减一分，每扣一分罚款1xxxx元，累计扣满十分者，予以辞退，交回公司。面向用户公布监督电话，站内设投诉处，对用油数量较大或有政治影响力的客户发放监督卡（附有样本），随时接受监督，无论谁发生有效投诉，给公司造成不良影响的，上报公司建议辞退。面向公司上至站长下至职工层层订立服务责任状，并上报公司，如工作中发现未能做到，自愿扣减全月工资，两次达不到我愿自动辞职。工作中推行特色服务、精神服务，建立健全用户档案，要求全站职工对三次来站的大用户要知其名，认其人，使他们真正找到上帝一样的感觉，向用户发放救助卡，帮助他们解决一些

力所能及的困难，让他们信任我们，支持我们。我记得有这样一句话，世上一切美好与辉煌都是在不断的创新与变革中体现出来的，正如我们的工作一样，要不断的变换手段，出新出奇，才能在如此激烈的市场竞争中立足与发展。

第三，在安全工作方面，要加强培训，严格遵守各项服务规程，严抓、常管，时刻把安全工作放在第一位，每月月末组织安全常识考试，如两次达不到标准予以辞退，交回公司。

第四，南站由于地理位置特殊，是平泉石油公司的窗口站、门脸站，故环境卫生尤为重要，它代表了一个企业的整体形象，时刻保持整洁舒适的站容站貌，使之成为平泉又一道靓丽的风景线。

第五，如果竞聘成功，我决心用人格魅力凝聚人，靠模范行为带动人，对工作主动热情，尽心尽责，尊重领导，爱护职工，努力提高自身素质，争取带出一支作风扎实、高服务、高素质的队伍，为企业的发展贡献力量。

石油是国家工商业的动脉，维系着国家肌体的健康。我如果竞聘成功，将把自己的满腔热血融汇到祖国的大动脉之中。让四通八达的车辆成为广告，把xx石油的光荣传统、优良作风、创业精神和企业形象传送到四面八方。

我参加今天的竞聘，不是最终目的，我不是为竞聘而竞聘，如果竞聘不成，我也无怨无悔，同样以主人翁的敬业精神，有一份热发一份光，为创造石油公司美好的明天而拼搏进取。

硕果累累的xxxx年即将过去，更加光辉灿烂的xxxx年正乘着十六大强劲的东风，快步向我们走来。

我们石油公司繁花似锦，春光明媚，全面振兴，再造辉煌的理想将在xxxx年变为现实。有公司各位领导运筹帷幄，有全体员工的奋力拼搏，我们石油公司重振雄风，大放异彩的明

天已经向我们招手致意了，让我们放开喉咙歌唱石油公司美好的明天，让我们张开双臂，拥抱石油公司美好的明天。

## 公司竞聘演讲稿篇二

大家好！

今天我怀着激动的心情，参加市分公司领导班子职位竞聘，不管是否成功，我觉得都是我最大的幸运和机遇，这充分表明了各位领导、各位同志对我的期望、支持和关心，这种机会对我来说是第一次也是最后一次，我想努力吧！

### 一、我的基本情况

本人叫□x年xx月出生在一个贫苦的农民家庭，大学本科文化程度，中共党员□x年xx月在地方组织推荐下到部队服兵役，在部队期间由于个人努力、组织关心，我从一名普通士兵成长起来，历任班长、排长、连长、副营长，成为一名合格的军事指挥员□x年转业分配到中国人民保险公司xx县支公司，在组织的信任和同志们的关心支持下，先后担任股长、经理助理、副经理□x年x月任支公司经理、党组书记□xx年选任xx县政协。

### 二、我的竞聘优势

1、自身综合素质的优势。我有一颗忠于人保事业激情燃烧的心，鼓舞着我始终保持奋发有为的精神状态，多年来，我一直从事着管理工作，无论是在部队或是地方，我都能以高度的事业心和责任感来严格要求自己，兢兢业业工作、堂堂正正做人，服从于工作、服从于全局，在不同的工作岗位上都做出了突出的贡献，在部队先后荣立个人三等功3次；所领导的连队被北京的军区授予精神文明先进单位并记集体3等功1次；到地方任公司一把手以来，个人先后受到各级嘉奖，被评为省分公司优秀党务工作者、先进个人□20xx年被xx市政府

授予五一劳动奖章[]20xx年被授予优秀管理者奖章。支公司连续x年被授予x级文明单位[]x级服务质量奖[]x诚信单位[]x五一劳动文明班组，分公司先进单位、先进基层党组织，连续数年被县委、县政府评为目标考核一等奖，行风建设“二十强”单位等等。任职以来，公司无论从管理还是到业务发展，年年都有提高，险种结构调整非常合理，几年来带领xx公司上缴利润近x万元。

我在不同的工作岗位上干出了一定的成绩，受到各级领导、公司员工的一致好评和认可。

2、学习能力的优势。我在工作后仍然坚持学习，积极参加各类学习和培训，不断提高自己的管理水平和专业水平。长期的学习养成了我较强的自学能力，并能把学到的东西灵活运用于日常管理工作之中，真正做到了学用结合。在抓好个人学习的同时，我以实际行动及带领全体员工参加各类学习、培训，即使工作再忙，只要是组织的培训，我都要求员工参加，并给予一定的自学奖励资金。现在[]xx公司xx名正式员工，本科学历已达5人、大专x人、初中x人。

3、有丰富的工作经历。长期工作在基层展业一线，对基层工作有较深的了解和管理经验，并能处理好各种实际问题，同时本着“以管理制度约束人，以政治思想激励人”的宗旨，公司制定了一系列规章制度。任职几年来，未发生任何违规和责任事故。

4、有较强的协调能力。不管是内部或外部出现的各种问题都能很快的得到解决并有很好的结果，公关协调能力较强，与地方政府、各职能部门和保户之间的关系密切。几年来，支公司业务年年有增长，市场份额稳居在90%以上，险种结构调整最合理化，车险业务占业务总量52%，非车险48%，每年都能不折不扣的完成上级公司下达的保费任务和利润指标。

如果这次我未能竞聘成功，说明我在某些方面还没有达到组织和群众的要求，但我将继续为人保发展做出自己应有的贡献。如果我竞聘成功，不仅是我人身追求、自我提高的体现也使我有机会进一步奉献人保事业，服务他人。

我的具体工作设想是：

1、认真学习，努力钻研业务，尽快进入角色。走上新的工作岗位，首先开展调查研究、结合业务发展实际，迅速开展工作，要想当好一位领导，首先是要学会先做人后做事，虚心向老领导、有工作经验的同志学习，打开工作局面，提高工作的准确性，减少盲目性。

2、摆正位置，当好助手，积极推进观念创新和机制创新，当好总经理的助手，密切联系群众的桥梁，做好参谋，从方方面面想细做细，关心干部职工的疾苦，帮助他们解决实际问题，做到经常交心、谈心，促进他们振奋精神，投入工作。

作为副总经理，首先要摆正位置，正确处理好正职和其他副职的关系，既要尊重领导，顾全大局，又不能事事依赖、胆怯盲从，唯唯诺诺。其次，按照分工，明确自身职责，坚持集体领导下的分工负责，创造性的开展工作。

3、当前在人保公司内部，要积极推进观念创新和机制创新，树立“以人为本”的管理思想和“以市场为导向，以客户为中心”的经营理念。作为来自基层经营单位的负责人，更要充分认识到人才的重要性，要提请总经理室关注员工的合理要求，为员工设计职业生涯，能让员工根据自身特点选择发展道路，要引导员工树立正确的市场观念和竞争观念，有市场才有繁荣，有竞争才有进步，但市场不相信眼泪，竞争不同情弱者。要将以产品为中心的推销观念转变到以客户为中心的营销观念上来，充分满足不同层次客户的个性化需求。要积极适应现代企业制度的要求，建立民主科学的决策机制、高效有序的运作机制、规范严格的监督约束机制和科学合理

的激励机制，提高公司运行效率，降低公司运营成本。

4、在认真分析xx地区□xx地区，乃至现状，找差距，找问题，就分管的工作制定出详细的计划，明确目标。在业务发展上，要抓住非车险业务发展，积极实施差异化的经营策略，大力发展以责任险为龙头的新险业务、以家财险为主体的分散性业务和以工程险为代表的高风险业务，重点抓好个体私营经济保险服务和“第三领域”保险业务，为业务发展培育新的增长点。在营销管理上，要强化营销观念，制定市场营销的长远规划，加强营销队伍建设，加快营销方式创新，以适应保险发展的新形势。在“三个中心”建设上，要在现有组织架构的基础上，进一步发挥信息技术的支撑作用，简化内部流转程序，提高内部流转的自动化，提高工作效率，降低运营成本，以适应保险经营的“微利”时代。

5、采取措施，真抓实干，务求实效。作为一名副总经理，我一定要认真贯彻总经理室意图，深入实际，关注市场，根据市场变化及时采取措施，主动寻求对策，提高公司的反应能力和应变能力。二是要积极指导、配合和帮助基层公司制定业务计划，确定展业重点，锁定展业目标，并要身体力行，协调、疏通有关工作环节，解决有关具体问题，营造良好的展业环境。三是建议设立“创新奖”，对在组织创新、业务创新、技术创新和管理创新上有突出贡献的干部员工，给予一定的精神和物质奖励。

6、密切联系群众，严格要求自己。在新的工作岗位上，我要不断加强学习，牢固树立正确的人生观、价值观和权利观，依靠集体，尽职尽责，视权利为责任，视职位为服务，坚持廉洁奉公，奉献人保，锐意进取，开拓创新，做好总经理的参谋助手，将xx公司的各项工作不断推向前进。

以上是我的竞聘演讲，不当之处，请批评指正。

谢谢！

## 公司竞聘演讲稿篇三

大家好！

进入xxxx十多年来，不论是在xxx任副主任，还是担任人劳科长或是行政办公室主任期间，我服从组织的安排，干一行爱一行，积极勤奋工作，认真履行职责，任劳任怨。在储油库任副主任期间，我努力适应新的环境和工作，尽快完成了由部队到地方的角色转变，积极配合xxx主任开展工作，起到了一名好助手的作用。为尽快熟悉业务，工作中我虚心好学，不懂就问，以身作则，吃苦在前。在此期间，我积极与油库的全体同志配合，工作中互相学习，互相商量，思想上共同进步，使xxx的管理和生产再上一个新的台阶。

一九九四年，带着组织对我的信任，我来到xxx科科长岗位上。面对新的工作环境和新的工作要求、我深知工作政策性强、纪律严，涉及到公司的人力资源整合和调配、职工的福利待遇、对外的工作联系等。在工作中，我认真履行好职能，坚决执行公司党委的决定，坚持原则，认真学习人力资源专业知识，遇到问题做到多请示、多沟通，及时给领导提出合理化建议，领导交待的工作能想方设法去完成。在我的任期中，在公司领导的正确决策和我的努力下，职工福利得到进一步改善。

今天，我带着领导和同仁们的期望和信任走上了这个具有非常意义的讲台。此时此刻我的心情无法平静，旧的干部人事制度已经成为过去，新的干部竞聘制度从此翻开了新的篇章，这就是说，人才的竞争越来越激烈，知识的更新越来越重要，这就需要我们不断学习，不断更新。

我从事多年来，在公司，先后担任过主任、人劳科科长、办公室主任、机关党支部书记等职务。对公司以前和现在的情况比较了解，这使我在工作中，能及时发现问题，并做到全



面分析，重点思考。在处理问题时也就能对症下药，确保问题的圆满解决。这对于公司在改革重组的重要时期，开展好纪检监察工作，保证公司正常经营管理是十分重要的。

在我担任xxx期间，在公司党委和纪委书记的指导下，在各部门同志们的大力配合支持下，在广大员工的热情支持下，严格地按照公司党委和纪委的要求配合分公司党委、纪委开展好党风、党纪廉政建设和反腐倡廉教育，把主要工作精力放在防微杜渐上。经常性根据公司纪委和公司党委的要求，组织收听收看各类宣传教育资料，做到警钟长鸣。用正面的先进事迹和反面的深刻教育对党员干部进行思想教育，提高党员干部的认识，保持清醒的头脑，从而杜绝机关支部这几年来来的各类违纪案件发生。

30多年的工作经验也告诉我：要把纪检监察工作做好，就必须严格要求自己，做大量细致深入地工作。要时刻坚持党的群众路线，作他们的贴心人，为他们排忧解难，就能得到他们对自己工作的支持和理解，也就能掌握第一手的思想动态，为纪检监察的各项工作顺利开展铺平道路。多年来同志们的关心和信任，也是对我工作的肯定，让我对干好纪检干事的工作充满了信心。

作为一名接受党组织多年教育的党员，我不论是在部队还是到公司以后，对工作始终抱着认真负责的态度和具有强烈的事业心，对待工作，我从不讲价钱，不讲条件，总是克服困难，努力完成。

清醒的头脑，坚持不懈地学习各方面知识，不断地充实自己，持续地保持思想的先进性是关键。这几年来我也在不断加强对纪检知识、法律法规、经营管理、财经常识等方面的学习，这为我在开展各项工作拓展了思路，转变了方法，增强了应变能力。顺利保证了公司党委交办的各项工作任务。

自己能取得今天的成绩，与公司党委的多年培养和帮助分不

开的。正是公司党委对我的严格要求，也促使自己在思想上不断进步，时刻保持了思想上的先进性。

在工作中，人们往往因为知识结构、认识、个性、经历和年龄等方面的差异，特别是在工作中由于所处的位置不同，了解的信息、看问题的角度及对工作要求不同，这就难免造成人们对同一件事情有不同程度观点。为减少在工作中的片面性，我能经常听取相关职能部门的意见和建议，主动与大家沟通交流；把三个服务工作放在首位，端正工作态度、摆正位置，做到不摆架子，热情为全体职工做实事。

## 公司竞聘演讲稿篇四

首先，真诚的感谢领导给予我展示、检验自己的机会。能站在这个竞聘的平台上，我的心情非常激动，因为这是对我多年来工作态度与工作成绩的充分肯定，我感到十分欣慰！今天，我本着参与、锻炼、提高进而推动事业发展的目的，我要竞聘的职位是华泰证券公司办公专员。下面，我对自己的基本情况向各位做一简单的介绍。

宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来。随着这些年的工作历练与学习充电，我的工作经验日见丰富，理论知识日益扎实，人也越来越成熟，已具备较高的业务素质和管理经验，我觉得自己有信心也有能力担任一名公司办公专员，能做好应该履行的职责。

今天我参加办公专员竞选，我想自身具有以下特点和优势：

一是具有勇挑重担的信心。要干好一项工作，首先必须热爱这项工作。今天，我能鼓足勇气参加这次竞争，决不是意气用事，也不是心存侥幸，而是自己热爱这项工作，珍惜这次机会，渴望成功、追求进步的真实体现。随着这些年的工作历练，我的工作经验日见丰富，理论知识日益扎实，人也越来越成熟，已具备较高的业务素质和管理经验，我有信心

也有能力担任办公专员，并能做好应该履行的职责。

二是具有丰富的工作经验。我具备系统的金融知识、娴熟的业务技能。金融知识方面，这些年我始终不忘充实自己，坚持干中学、学中干，完善自我，提高自我，先后从事柜员、大户室管理员和客户服务主管员等工作，各项工作都是凭着扎实的知识做好的。业务技能方面，多年以来的多岗位磨练，也练就了我娴熟的业务能力。这些，都有利于今后工作的开展。

三是具备严谨的工作作风，认真的工作态度。证券业方面的工作关系到的是经济利益，也是一项要求非常严格的工作。来不得半点马虎，严谨的工作作风，认真细致的工作态度是对一个从事证券业人员的最基本的要求。我始终坚定不移地认为，严谨的工作作风和认真的工作态度同等重要，尤其对于我们金融服务行业，更是如此。

要想办公专员工作开展的有声有色，仅有优势还不行，还要有自己的工作思路和设想。

一是抓好自身建设，全面提高素质。办公专员工作责任重大，任务繁重，我将努力按照政治强、业务精、善管理的复合型高素质的要求对待自己，加强政治理论与业务知识学习，全面提高自己的政治、业务素质，公平公正、洁身自好，清正廉洁，做到爱岗敬业、履行职责，率先垂范，严以律己，吃苦在前，享乐在后，努力争当一名合格的办公专员，全力实践“团结、务实、严谨、拼搏、奉献”的时代精神。

二是做好办公办文，确保工作完成。办公室的工作千头万绪，包括公司各类行政文件的起草和打复印工作及文书处理、档案管理、文件批转、会议安排、迎来送往及用车管理等。面对繁杂琐碎的大量事务性工作，我不断强化自身的工作意识，注意加快工作节奏，提高工作效率，冷静办理各项事务，力求周全、准确、适度，避免疏漏和差错，做到事事有着落。

三是加强控制监督，落实人事管理。组织落实公司的劳动、人事、工资管理和员工的考勤控制监督工作，根据人事管理制度与聘用员工签订了劳动合同，按照有关规定，到劳动管理部门办好缴纳社保（养老保险、失业保险、医疗保险）的各项手续。体现公司的规范性，解决员工的后顾之忧。

四是做好协助参谋，增强经营活力。摆正自己的位置，当好上级领导的参谋和助手，认真履职，勤奋工作，爱岗敬业，强化勤政意识、服务意识，尽职尽责努力做好本职工作，精心组织，周密安排，坚持以发展为第一要务，全面完成上级下达的各项工作任务。

如果我能够走上办公专员的岗位，我将会从平时的工作态度及工作质量开始。俗话说的好，态度着决定一切，没有好的工作态度，就没有好的工作质量。在以后工作中，我严格要求自己，认真做好本职工作，当好上级领导的参谋和助手，协调好各部门之间的相互关系。

说到这，我不禁想起了古希腊学者阿基米德的一句名言：“给我一个支点，我将撬起整个地球！”听起来很夸张，却很有道理。的确，撬动地球需要支点，实现理想需要舞台，展现个人的能力同时需要机遇与平台。在此，我衷心和热忱的希望各位领导、各位评委、同事们能给我这个“支点”，给我一个更加充分发挥自己能力的机遇与舞台，相信我、选择我、支持我，您不会后悔，我则会倍加珍惜，让我们一起，创造我们未来更加美好的明天！

## 公司竞聘演讲稿篇五

大家好！

今天我怀着激动的心情，参加市分公司领导班子职位竞聘，不管是否成功，我觉得都是我最大的幸运和机遇，这充分表明了各位领导、各位同志对我的期望、支持和关心，这种机

会对我来说是第一次也是最后一次，我想努力吧！

## 一、我的基本情况

本人叫□x年xx月出生在一个贫苦的农民家庭，大学本科文化程度，中共党员□x年xx月在地方组织推荐下到部队服兵役，在部队期间由于个人努力、组织关心，我从一名普通士兵成长起来，历任班长、排长、连长、副营长，成为一名合格的军事指挥员□x年转业分配到中国人民保险公司xx县支公司，在组织的信任和同志们的关心支持下，先后担任股长、经理助理、副经理□x年x月任支公司经理、党组书记□xx年选任xx县政协。

## 二、我的竞聘优势

1、自身综合素质的优势。我有一颗忠于人保事业激情燃烧的心，鼓舞着我始终保持奋发有为的精神状态，多年来，我一直从事着管理工作，无论是在部队或是地方，我都能以高度的事业心和责任感来严格要求自己，兢兢业业工作、堂堂正正做人，服从于工作、服从于全局，在不同的工作岗位上都做出了突出的贡献，在部队先后荣立个人三等功3次；所领导的连队被北京的军区授予精神文明先进单位并记集体3等功1次；到地方任公司一把手以来，个人先后受到各级嘉奖，被评为省分公司优秀党务工作者、先进个人□20xx年被xx市政府授予五一劳动奖章□20xx年被授予优秀管理者奖章。支公司连续x年被授予x级文明单位□x级服务质量奖□x诚信单位□x五一劳动文明班组，分公司先进单位、先进基层党组织，连续数年被县委、县政府评为目标考核一等奖，行风建设“二十强”单位等等。任职以来，公司无论从管理还是到业务发展，年年都有提高，险种结构调整非常合理，几年来带领xx公司上缴利润近x万元。

我在不同的工作岗位上干出了一定的成绩，受到各级领导、

公司员工的一致好评和认可。

2、学习能力的优势。我在工作后仍然坚持学习，积极参加各类学习和培训，不断提高自己的管理水平和专业水平。长期的学习养成了我较强的自学能力，并能把学到的东西灵活运用于日常管理工作之中，真正做到了学用结合。在抓好个人学习的同时，我以实际行动及带领全体员工参加各类学习、培训，即使工作再忙，只要是组织的培训，我都要求员工参加，并给予一定的自学奖励资金。现在□xx公司xx名正式员工，本科学历已达5人、大专x人、初中x人。

3、有丰富的工作经历。长期工作在基层展业一线，对基层工作有较深的了解和管理经验，并能处理好各种实际问题，同时本着“以管理制度约束人，以政治思想激励人”的宗旨，公司制定了一系列规章制度。任职几年来，未发生任何违规和责任事故。

4、有较强的协调能力。不管是内部或外部出现的各种问题都能很快的得到解决并有很好的结果，公关协调能力较强，与地方政府、各职能部门和保户之间的关系密切。几年来，支公司业务年年有增长，市场份额稳居在90%以上，险种结构调整最合理化，车险业务占业务总量52%，非车险48%，每年都能不折不扣的完成上级公司下达的保费任务和利润指标。

### 三、竞聘后的设想

如果这次我未能竞聘成功，说明我在某些方面还没有达到组织和群众的要求，但我将继续为人保发展做出自己应有的贡献。如果我竞聘成功，不仅是我人身追求、自我提高的体现也使我有机会进一步奉献人保事业，服务他人。

我的具体工作设想是：

1、认真学习，努力钻研业务，尽快进入角色。走上新的工作

岗位，首先开展调查研究、结合业务发展实际，迅速开展工作，要想当好一位领导，首先是要学会先做人后做事，虚心向老领导、有工作经验的同志学习，打开工作局面，提高工作的准确性，减少盲目性。

2、摆正位置，当好助手，积极推进观念创新和机制创新，当好总经理的助手，密切联系群众的桥梁，做好参谋，从方方面面想细做细，关心干部职工的疾苦，帮助他们解决实际问题，做到经常交心、谈心，促进他们振奋精神，投入工作。

作为副总经理，首先要摆正位置，正确处理好正职和其他副职的关系，既要尊重领导，顾全大局，又不能事事依赖、胆怯盲从，唯唯诺诺。其次，按照分工，明确自身职责，坚持集体领导下的分工负责，创造性的开展工作。

3、当前在人保公司内部，要积极推进观念创新和机制创新，树立“以人为本”的管理思想和“以市场为导向，以客户为中心”的经营理念。作为来自基层经营单位的负责人，更要充分认识到人才的重要性，要提请总经理室关注员工的合理要求，为员工设计职业生涯，能让员工根据自身特点选择发展道路，要引导员工树立正确的市场观念和竞争观念，有市场才有繁荣，有竞争才有进步，但市场不相信眼泪，竞争不同情弱者。要将以产品为中心的推销观念转变到以客户为中心的营销观念上来，充分满足不同层次客户的个性化需求。要积极适应现代企业制度的要求，建立民主科学的决策机制、高效有序的运作机制、规范严格的监督约束机制和科学合理的激励机制，提高公司运行效率，降低公司运营成本。

4、在认真分析xx地区□xx地区，乃至现状，找差距，找问题，就分管的工作制定出详细的计划，明确目标。在业务发展上，要抓住非车险业务发展，积极实施差异化的经营策略，大力发展以责任险为龙头的新险业务、以家财险为主体的分散性业务和以工程险为代表的高风险业务，重点抓好个体私营经济保险服务和“第三领域”保险业务，为业务发展培育新的

增长点。在营销管理上，要强化营销观念，制定市场营销的长远规划，加强营销队伍建设，加快营销方式创新，以适应保险发展的新形势。在“三个中心”建设上，要在现有组织架构的基础上，进一步发挥信息技术的支撑作用，简化内部流转程序，提高内部流转的自动化，提高工作效率，降低经营成本，以适应保险经营的“微利”时代。

5、采取措施，真抓实干，务求实效。作为一名副总经理，我一定要认真贯彻总经理室意图，深入实际，关注市场，根据市场变化及时采取措施，主动寻求对策，提高公司的反应能力和应变能力。二是要积极指导、配合和帮助基层公司制定业务计划，确定展业重点，锁定展业目标，并要身体力行，协调、疏通有关工作环节，解决有关具体问题，营造良好的展业环境。三是建议设立“创新奖”，对在组织创新、业务创新、技术创新和管理创新上有突出贡献的干部员工，给予一定的精神和物质奖励。

6、密切联系群众，严格要求自己。在新的工作岗位上，我要不断加强学习，牢固树立正确的人生观、价值观和权利观，依靠集体，尽职尽责，视权利为责任，视职位为服务，坚持廉洁奉公，奉献人保，锐意进取，开拓创新，做好总经理的参谋助手，将xx公司的各项工作不断推向前进。

以上是我的竞聘演讲，不当之处，请批评指正。

谢谢！

## 公司竞聘演讲稿篇六

尊敬的各位领导，公司同仁：

大家好！这次竞聘会是公司为适应新的市场形势，秉承中石化扁平式管理而召开的。今天的竞聘会是机遇也是挑战，在



这里我衷心感谢公司给予我这次学习锻炼和展示自我的机会。

我现任公司财会科副科长，衷心希望通过竞聘会，为公司的进一步生存发展尽心尽力、出谋划策，为公司在市场经济大潮中破浪远航发挥一臂之力。

年毕业于学校，年参加工作，曾任[]20xx年调到临沧公司财会科工作。

一线加油站的工作经历让我铭记“服务第一”的经营理念，也掌握了如何管理好、激发好一线加油工作积极性的一些方法和策略。更重要的是使我掌握了油品经营各环节中应重点监控及改善的具体细节。机关工作经历提高了我的管理能力，协调应变能力，强化了书面表达、口头表达能力。基层及机关工作经历让我能较圆满的完全公司交给的各项任务。

企业的经营目标是最大限度的盈利，而合法、严密的财务管理是最基础的保障。到公司财会科工作以来，我努力专研财会知识，学习新的税务法规，熟悉资金往来等方面的新概念、新规则。完全掌握了公司财务软件的使用，积极补充电算会计知识。使财会工作充分挥其监督和参谋的作用。同时，我具备油品零售管理和加油站经营方面的知识和能力。

我今年岁，在石油系统工作已整整年。正处于有既工作经验和工作能力，又有旺盛精力的黄金时期，富有朝气与活力，工作中敢于探索，思想上敢于创新，身体健康，年富力强，渴望成功。与公司营造一支“年轻化、知识化、革命化”的干部队伍正相吻合。

作为一名女性，独到细致的观察和近乎完美的工作要求是我始终追求的目标。女性细腻的感情可以让我协助领导做好各项工作，增强凝聚力和战斗力，发挥团队精神。我开朗、善谈的个性又将帮助我与其他部门的人打交道，争取支持，促进工作。女性独具的耐心细致，帮助我在工作中不出错或少

出错。

加入wto后，企业管理运作必须适应新规则、新要求，勤于学习、勇于探索的天资，有利我尽快适应石油销售中的新要求，沉着应对公司发展中的困难及问题，有利于我在企业管理网络化、电子化革命中，不断学习，快速适应，掌握主动权。

企业的经营总是离不开社会大环境，要在国际、国内乃至地方创造的法律政策环境中求得发展，就必须了解国际大背景，掌握国家和地方的政策。没有一定的政策法规水平，企业的经营决策可能处于被动状态，经营活动四处碰壁。比如国民经济的快速发展，交通状况的改善，工资水平的提升、重大工程项目的实施等可能促油品需求量攀升，而国际局势的不稳定，替代能源的出现，汽车尾气排放的限制及汽车市场准入标准的提高，可能影响油品的供应及销售。

油品的调运、入库、销售、数据汇总、营业性税费的缴纳是环环相扣的连续过程，需要所有环节参与人员的共同参与，共同努力才能完成。也就是说一个员工的劳动成果中凝聚了其他员工的劳动成果。因此，团结协作的团队精神是企业致胜的法宝，也是企业长足发展不可或缺的企业文化。

说到底，公司的所有员工按不同的分工，在实施各自的业务操作。没有过硬的业务能力只会让我们的工作漏洞百出、延误工作，甚至给公司造成不必要的损失。另外，随着科技的进步及人民生活水平的提高，不但旧的业务技能需要更新，而且要掌握一系列崭新的业务技能。

服务意识似乎是一个老话题了，但它确实是油品销售企业生存和发展的根本。只有热情、周到的服务才能吸引住顾客，况且服务质量提升空间的无限性，是企业发展的潜力所在。我认为不仅基层加油站要有服务意识，机关工作人员更需要服务理念，要有为顾客服务的思想，也要为公司全体员工服

务的意识。

首先是基本的计算机应用系统的熟练操作。其次一些业务性软件要完全掌握，如中石化财会、固定资产、业务、统计、审计、人事等管理软件和数据报送软件应当根据自身的业务面达到熟练运用。最后是网络知识，中石化数据报送、信息发送和接收基本实现网络化。如果没有网络知识不仅浪费了现有网络资源，更重要的是延误工作，经营决策滞后，同时也提高了办公成本。

“乘风破浪会有时，直挂云帆济沧海”，最后，我衷心祝愿参加竞聘会的各位同仁都能有自己理想的工作位置。同时我真诚希望大家鼓励我、帮助我、支持我、监督我。

我的发言完了，谢谢大家！—