

# 最新职称岗位竞聘演讲稿(精选5篇)

演讲稿是进行演讲的依据，是对演讲内容和形式的规范和提示，它体现着演讲的目的和手段。演讲的直观性使其与听众直接交流，极易感染和打动听众。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。

## 职称岗位竞聘演讲稿篇一

大家好！我叫xx，现年岁，中共党员，经济师，中科院硕士研究生毕业。

在日常工作中，我还潜心钻研法律知识，并取得了全国首次企业内部法律顾问执业证书，由我和同志合写的《办好职工夜校、培育四有合格新人》经验材料参加了全国职工教育协会第八届年会获得二等奖证书；我写的论文被国家级报刊杂志采用三篇，年还获得市社科联理论研究成果三等奖。

竞聘目的：

这次我竞聘的岗位是：信贷管理部副经理职务。目的就是要把我所学知识和实际工作中掌握的技能全身心地投入到我行的信贷管理工作中去，使我行的信贷资产风险得到有效的管理和控制，信贷结构得到有效的调整，信贷队伍的素质适应形势，为我行三年扭亏目标的顺利实现作出自己应有的贡献。

竞聘专业存在问题及对策：

### （一）存在问题

一信贷资产质量结构不合理，尤其是其他地市行大批量地甩掉历史包袱之后，随着企业经营中深层次矛盾的逐渐暴露，我行信贷资产存在进一步恶化的苗头。

二企业经营步履艰难，想方设法逃废银行债务现象普遍存在。

三贷款审批手续过于烦琐，影响贷款效益的提高。

四由于客观原因影响，信贷队伍数量减少，素质不高，不适应新形势的需要。

## （二）采取的对策

1、要建立优质客户、优质贷款种类服务的绿色通道，实施优质客户发展战略，提供差异化的贷款服务。掌握好贷款进入的原则和标准，改善服务质量、提高服务效率、简化贷款手续，减少中间环节，提高贷款审批效率，从源头上控制风险；对项目贷款、开发贷款给予全方位的服务，在社会上树立银行个人住房贷款业务方便、快捷、严谨的业务形象。使我行信贷业务持续、健康、稳步发展。

2、进一步加强各项基础管理工作，有效地调整信贷结构，把信贷管理纳入全行工作的大局中去，高度重视贷后管理工作。并配套建立目标客户动态档案跟踪管理制度建立贷款资产质量实时监控制度，建立贷款情况快速上报制度。

要及时从资质差、信誉差的企业中果断地退出来，一方面要铁心硬碗收贷收息，另一方面，要抓住时机，用足、用好、用活双呆贷款的核销政策，完善手续，甩掉包袱，轻装上阵。

3、营造良好的内、外部环境，对内建立和谐、高效的人际关系；对外取得市委、市政府、人民银行和有关部门的大力支持，防止企业逃废我行贷款，支持我行理直气壮地收贷收息。

4、培养锻炼一支高素质的信贷队伍。将具备较高的政治和业务素质、较强的分析能力和科学的管理技能的优秀人才选拔到信贷岗位，提高贷款操作的质量和水平。要充分调动我行

信贷人员的积极性，加强信贷队伍的培训和培养，以适应目前业务的要求。

这次我如果竞选成功，我一定会摆正自己的位置，全力支持经理的工作，和同志们一道尽心尽力地干好本职工作，如果没有被聘用，说明我还存在着差距，我仍会保持良好的心态，改正不足之处，一如既往地为企业的发展作出自己的贡献。

我的演讲结束了，谢谢大家！

## 职称岗位竞聘演讲稿篇二

大家好！

很荣幸能够参加今天的竞聘演讲，首先谢谢各位领导为公司选拔人才所付出的辛勤劳动。下面简要介绍一下我的自然情况和工作、学习经历。

我叫xx，今年32岁，来自省xx公司，我于xx年毕业于xx大学自动化专业，本科学历。毕业后我被分配到xx市电信局做维护工作，xxxx月，我竞聘到省xx公司市场营销部从事市场营销分析工作。在做好本职工作的同时，我利用业余时间，参加了xx大学工程硕士的学习，通过了全部的科目，将于20xx年xx月毕业。

一是从具体的、微观的管理到原则的、宏观的管理的转变；

二是所做的工作从影响局部到影响全局的转变。在省实业公司市场营销部从事经营分析工作期间，我充分认识到，只有“研究市场，分析市场，把握市潮，才能掌握主动，加快发展”，通过刻苦学习通信市场营销管理理论知识及通信市场营销分析方法，增强了自己的业务能力和管理水平。在领导和同志们的支持和帮助下，我不断地学习政治理论和管理知识，渐渐成长为市场营销部的骨干之一，并于xx年6月19日光荣地

加入了中国共产党。4年来，我主要做了以下工作。

1. 做好全省实业的经营分析工作。为了做好全省实业公司的经营分析工作，我深入基层进行调研考证，收集了大量相关资料、数据，详细掌握了省实业公司及其下属子公司的经营业务种类、企业经营状况，特别是市场经营部管辖范围内的企业经营现状及业务种类。主动收集和了解通信市场信息和有关情报，进行系统的归纳和分析，并根据实业公司的经营范围加以研究，积累了大量的经营经验和数据资料；经过不断努力，初步建立了省实业公司市场经营分析体系。拟订并下发了《xx电信实业有限公司经营分析制度》，针对各市实业公司及直属单位的实际经营情况，对其经营分析工作提出了具体、科学的要求，指导各基层单位做好经营分析工作，使省实业公司的市场经营分析工作更详劲更具体，制作了多期《xx通信实业经营工作分析》，通过详尽的文字说明和直观的图表数据，对全省通信实业的经营情况进行总体分析，说明情况、发现问题，并及时提出解决方案，为公司制定总体经营策略提供了可靠的依据。

2. 对公司的发展提出建设性意见。我结合省实业公司实际经营情况，先后负责起草了《关于成立省通信工程集团公司的可行性报告》、《有关xx电信实业有限公司未来发展的合理化建议》及《实业公司现有业务种类及核心业务分析》等建议。在负责起草相关文件及建议的过程中，为掌握真实的数据和符合基层的实际，主动深入相关单位了解情况，并召开座谈会征求意见，这样做既密切了上下级关系，又使文件切合实际，保证了文件质量。

3. 积极开发新业务，拓展增值电信领域。为了实业公司的`长远发展，在巩固实业公司传统业务的同时，根据市场需求开发具有市场x力的新型业务。为了拓展增值电信领域，在公司的领导下，部里安排我先后对上海呼叫中心、杭州迪佛通信信息有限公司呼叫中心的建设、经营情况进行了考察，并同大

连华信计算机有限公司就外包呼叫中心业务进行了全面探讨。通过实际参观考察和理论研讨，我们对呼叫中心投资建设规模、业务功能、经营现状、市场需求有了进一步的了解，开阔了视野，积累了经验，并起草了《关于对呼叫中心业务的考察报告》及《关于呼叫中心投资建议的建议》，用详实的数据资料阐明了呼叫中心业务的发展前景及利弊关系，为公司领导的决策提供了依据。

通过几年从事经营分析工作的实践，我想谈一谈对电信市场经营分析工作的一些想法。

首先，要切实以市场为中心，不断健全专业的市场营销队伍，设立专业的市场营销分析人员，运用各种先进的经营分析方法和便利的通信手段，不断开拓视野，学习先进的思想和方法，对市场进行分析研究、预测、营销策划等，实现市场营销分析的专业化。

其次，市场经营分析系统必须能与各业务系统管理、生产维护系统相连，各系统必须提供经营分析系统所须的各类业务数据，且大部分数据应能通过相应接口自动获取。要抓好具体分析，从分析中找出问题和解决问题的方法，找出市场，从“严谨”入手，客观、准确、真实地反映公司的实际经营情况，确保实现企业效益最大化。

第三，要搞好市场调查工作，以获得市场经营分析的第一手资料。俗话说：“知己知彼，百战不殆。”通过详尽的市场调查，了解我们已有用户的情况，了解他们的忠诚度如何，分析他们在多大程度上可以成为我们永远的支持者，这样即了解了自己，又发现了x在市场，并针对移动、电信等的实际经营情况，提前做好竞争的准备和应对的措施。

总之，要内外结合，既分析内部的经营情况，又要搞好市场调查分析和了解竞争对手的情况。同时，要注意市场经营分析应采用灵活多样的形式，为企业的最终决策打下基矗经营

分析最终是要服务于经营决策的，因此要提高分析的准确性和实效性，还要搞好相关部门的协作配合，以便使分析的结果最终能在企业经营活动中发挥作用。

在这次竞聘中我报的是综合xx管理，我觉得这次竞聘对我个人来说不仅是走上省通信公司管理岗位的机遇，更重要的是一个难得的学习和锻炼的机会，不管结果怎么样，我都会一如既往的热爱我们的企业，继续在本工作岗位上尽职尽责，为xx通信事业的发展做出新的、更大的贡献。

谢谢大家。

## 职称岗位竞聘演讲稿篇三

大家好！

今天很荣幸我能站在这个讲台上，参加此次xxx分行管理人员后备人才岗位的。首先我感谢我们xxx分行这次竞聘活动，给予了我这个展示自我的机会和平台；其次，我感谢xxx分行各位领导对我的鼓励和支持，感谢各位同事对我的理解与帮助，可以让我在这里得到更好地锻炼和学习，在工作中不断成长与茁壮，今天我才会有信心站在个讲台上。

首先，我介绍一下我个人的基本情况：

今天，我参与竞聘的岗位是管理人员后备人才岗位，下面，结合我个人的工作经历，我把自己的竞聘优势向大家逐一汇报。

第一，我热爱xxx工作，始终在不懈要求自己，立足本职，争创一流。

第二，我工作勤谨务实、严谨细致，业务技能扎实，并且在工作中坚持勤奋学习，不断进取。

第三，我思想品德端正，并且始终坚持公平、公正的团队管理精神，善于与同事打成一片，具有良好的管理和协调能力。

各位领导、各位同事，无论此次成功与否，在以后的工作中，我都会依然保持兢兢业业精神，保持不懈进取的毅力，为xxx行的成长与发展贡献我全部的力量。

谢谢大家！

## 职称岗位竞聘演讲稿篇四

尊敬的各位领导、各位同事，大家好！

首先，我衷心感谢所领导搭建了这样一个平台，感谢各位领导、同事的信任和支持，让我有机会参加竞争上岗演讲。我今年37岁，本科学历，经济师职称，年12月入伍，在部队服役，年10月入党，年6月从部队转业到所里工作。到单位以来，我一直在所办公室担任驾驶员工作，六年来，我能立足本职，爱岗敬业，恪尽职守，任劳任怨，注重学习，积极发挥主观能动性，比较好的完成了各级领导交给的交通保障任务，并且做到了行车安全无事故。作为一名驾驶员，我不仅做了一名驾驶员应该做的工作，而且，我还利用与各位领导和同志们下乡、进厂开展科技服务的有利时机，自觉加强学习，提高自身的素质，主动地参与了科技项目撰写、申报工作，并积极承担了单位的摄像以及新闻报道工作，为宣传科技工作，提高我们所的知名度作出了应有的贡献，本人也因此被日报社评为《先进通讯员》。在和年度考核中，我先后被评为优秀，今年还被局机关党委评为优秀共产党员。这些成绩和荣誉的取得，都是在座各位领导的关心，同事们的帮助、支持的结果。

我竞争的岗位是办公室副主任。大家都知道，办公室的工作具有综合性、全局性、服务性等特点，在我的眼里，办公室就是领导的参谋和助手，全所同志的“勤务员”和“服务

员”。自从到所里工作以来，在所领导的关心，同事的帮助和自己的努力下，我的政治思想不断成熟，工作能力不断提高，服务意识不断增强，积累了一定的工作经验。我认为，自己竞争这个岗位，具备以下几方面的优势和条件：一是具有一定的政治素养，能够服从命令，听从指挥，工作不讲条件和价钱，勤业敬业精神比较强；二是具有一定的组织管理和协调能力，工作的计划性比较强，有良好的沟通能力和比较好的群众基础，与大家相处的比较融洽；三是具有一定的文字功底，有一定的总结、归纳和写作能力；四是一直在办公室的管理下工作，耳闻目染，对办公室工作有一定的熟悉和了解，更重要的是，我愿意和乐意当大家的“服务员”，尽自己的一份力，和大家一起共同努力，不断促进我们所的各项建设和发展。

一、加强学习，提高素质。积极主动的向书本学、向大家学、向实践学，进一步提高自己的政治理论水平和业务工作能力，努力使自己成为大家信得过的、称职的“服务员”。

二、打造团结协作的服务团队。办公室的日常事物繁多，工作面宽、事杂，只有充分调动大家的积极性和创造性，发挥好每个成员的聪明才智，挖掘每个成员的潜力，分工协作，加强管理才能保证工作忙而不乱、有序推进。因此，要努力营造求知上进，开拓创新的良好环境，不断提高大家的整体素质，努力使办公室形成一个团结协作的战斗集体。

三、当大家的“勤务员”和“服务员”，服务所领导的决策。要不断提高服务意识，做到求真务实，任劳任怨，甘当铺路石，为大家开展工作，为所里的建设和发展提供优质的服务。要主动地站在全所的角度思考问题，发挥好办公室承上启下、联系内外、沟通左右的桥梁纽带作用，增强工作的预见性，力求想在领导之先，谋在领导之前，当好领导的决策参谋。

四、树好形象，搞好外联。从某种意义上讲，办公室代表着单位形象。为此，要处处注重自我形象和全室人员形象塑造，



做到踏实做事，诚实待人，热情周到地待人接物，设身处地地搞好服务，树立单位的良好形象。要加强与上级机关和其他单位的沟通、联络，积极做好单位的外联工作，为所里的建设和发展营造良好的外部条件。

各位领导、同事们，所里组织开展的这次竞争上岗活动，对我来说已经是一个很大的锻炼和提高。借此机会我也想表个态，无论结果如何，我都会做到成功不自满，落选不气馁，坚决服从组织安排！一如既往地做好本职工作，为所里的各项工作做出自己应有的贡献。

我的演讲就到这里，谢谢大家！

## 职称岗位竞聘演讲稿篇五

大家好。

非常感谢院领导给我这个机会参加今天的护士长竞聘。

我叫xxx，今年33岁，护理本科学历，现任主管护师。20xx年，我从卫生学校毕业后就来到医院，至今已在一线护理岗位上工作了16年。

护士长作为病房的管理者，既是病人利益的保护者，又是护士的代言人。因此，在护患关系中起着不可替代的作用。首先，我将通过定时召开护患座谈会，征求病人的意见和建议，及时向科领导和医生反馈，争取得到支持，使科室服务设施和休养条件更适合病人的需求；其次，搞好与各位医生的关系，理解、配合他们的工作，做到真诚相待，相互支持与合作。第三，用心评估病人的需求，征求患者对护理工作的意见，做到尊重每一位患者和家属，把道理让给患者和家属，使病人获得心理上的满足，使相互之间的沟通交流顺畅。第四，讲究交流方法，化解护患矛盾。我将主动诚恳地做深入细致的思想工作，作好沟通协调，解决病人的具体问题，理解护

士因工作疲劳产生的怨气，为病人和护士创造和谐轻松的环境。对护士既严格要求，又同她们加强感情交流，结成知心朋友，让护士与自己在一起时感到轻松、愉快、自然，培养大家的集体荣誉感，融洽集体感情，构建一支和谐的团队。

谢谢。