

2023年旅游管理人员竞聘演讲稿 竞聘管理者岗位演讲稿(实用5篇)

演讲作为人类一种社会实践活动，它必须具备以下几个条件：演讲者、听众、沟通二者的媒介以及时间、环境。我们如何才能写得一篇优质的演讲稿呢？以下是我帮大家整理的演讲稿模板范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

旅游管理人员竞聘演讲稿篇一

尊敬的各位领导、各位评委、同志们：

大家好。我叫xx□来自大城县分公司。下面自我介绍一下。

各位领导、各位评委，我的竞聘目标是省公司人力资源部员工关系一般管理岗。我竞聘这个岗位的最大优势是我有较丰富的人力资源管理经验、基层工作经验和一定功底的文字水平。

我如果竞聘成功的话，主要从以下几方面设想开展工作：

第一，大力弘扬“爱岗敬业、尽职尽责、团结协作、同舟共济”的企业精神，苦练基本功，努力成为本职工作的行家里手；另一方面，坚决服从领导指挥，紧密团结同事，协调联动，携手共进，努力开创人力资源部各项工作新局面。

第二，创新思维，努力做好工作□20xx年省公司形势教育指出：网通公司成在经营，败在管理，关键在人。通过近两年的人力资源体制改革，公司管理水平明显提高，改革取得了显著成效。但距“现代化的治理结构”还有一定差距。因此，提高盛市、县三级公司管理水平，特别是提高县级公司的管理水平，但是当前人力资源规划工作主要课题之一。与此同时，以创建学习型组织为载体，充分应用正强化、负强化理论，

使员工将学习和改革视为网通工作的常志，进而逐步提升全省网通系统人力资源能力建设。

第三、坚持稳定压倒一切的原则，最大程度减少企业劳动争议。以“尊重劳动，尊重知识，尊重人才，尊重创造”为导向，充分应用需要层次论、公平理论、期望理论、保姜一激励等激励理论，在激发员工工作积极性、主动性、创造性的同时，最大程度预防和减少劳动争议，为企业经营发展营造和谐的人文环境。

请各位领导、各位评委投出您手中宝贵的一票，我会以实际行动证明您的选择是正确的。

旅游管理人员竞聘演讲稿篇二

尊敬的各位领导，评委：

大家好！

今日我十分荣幸地在那里参加公司两个项目的营销主管岗位的竞聘演讲，首先应感激公司领导为我们创造了这次公平竞争的机会！

同时借此感激和我一起工作的各位兄弟姐妹在工作中对我的关心和支持！我十分珍惜这次的竞聘机会，无论竞聘结果如何，我认为能够参与竞聘的整个过程其本身就意义重大，并期望能经过这次竞聘得到锻炼，使自己的工作本事和综合素质得到提高。

相信这次竞聘将是我今后人生中的又一个大的转折点。我xx年12月到公司参加工作，当置业顾问，主要在营销部工作。初到公司，看到先进的硬件设施、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十分深刻的印象，它深深地震撼着我的心

灵，感受到的是移动完美的未来，灿烂得前景。使我坚信：选择了移动就是选择了人生发展的机遇。自从进公司那天起，我就立志要把领导分给的工作任务做好，公司的兴衰系于公司每一个员工，每一个员工都要在自己的工作岗位上尽职尽责，我作为其中的一员就责无旁贷。

为了把自己的工作做好，我虚心向老同志和身边的兄弟姐妹们学习，尽快熟悉业务，由于自己的工作开卡，作为一名开卡员，就是公司经营发展的一员后勤兵，三年多来的实践工作使我养成了视移动公司为自己的家的工作作风，三年多来任劳任怨，热情服务，按时作息，从不离开工作岗位，和身边的姐妹们、同志们团结一致，和谐工作，从来没有在工作中造成任何损失。

卡是公司竞争中的“子弹”，没有卡，便没有了竞争的武器，何从谈发展。而卡的及时开通和售后服务的处理，是赢得信誉的不可忽视的一个重要环节。

我深深的明白自己的工作某种程度上代表着公司的形象。所以，几年的工作中，客户选上的卡及时开通，对客户使用中要查询的个别问题，热情为他们服务，从来不搪塞推诿。并且，还在工作之余积极挖联通用户，发展新用户，利用亲朋好友同学等关系，向他们宣传移动，动员使用移动卡。总是默默地为公司的发展尽自己微薄的力。积沙成塔，集腋成裘。我相信自己和全体员工的点点滴滴的工作将会汇集为公司源源不断地滚滚财源！

旅游管理人员竞聘演讲稿篇三

竞聘演讲稿

各位领导、评委、同事们：

你们好！首先，我感谢各位领导和同事们给我这样一个机会，来竞聘县联社营业部主任。

对于我，大家可能并不陌生。但在这样一个场合，我还是先做一下自我介绍吧。我叫胡奎，38岁，中共党员，大专文化，经济师积称，1988年参加信用社工作，历任基层信用社出纳员、信贷员、分社负责人、信用社主任，99年6月至2001年2月任联社审计员，2001年3月起在县联社办公室工作，历任办公室文秘、副主任、主任，2015年通过公开竞聘，走上综合人教部经理岗位工作至今。下面，我主要谈一谈我这次竞聘的几点体会、对过来工作的几点设想以及自己的几点有利条件。

第一，对20年来信用社工作的感受

我参加信用社工作已有20个年头，在工作中，我主要有以下几点感受：

1、我工作的20年，是农村信用社不断改革发生重大变化的20年。对于新生事物，人们总有一个从不认识到认识，从接受到执行的过程，我也同样经历了这样一个过程。20年间，我们明显地体会到工作压力大了，费用管理严了，员工工资差距拉大了；但我们也欣喜地看到，经过20年的改革发展，信用社的经营效益正在稳步提高，发展后劲日益增强，特别今年我们竹山联社2370万元央行票据成功兑付，使我们每个员工工作信心更加百倍，只要我们努力工作，我们手中的饭碗就会端得很稳固。我们的改革是正确的，是富有成效的。

2、我工作的20年，是埋头学习的20年。在基层信用社时，我刻苦钻研各种业务知识，并虚心向其他同志请教，努力使自己成为一名“多面手”；调入县联社之后，我认真学习专业知识，不断提高自己的文字写作水平，并为领导、为各部室、为基层信用社搞好服务。此外，我努力加强自身修养锻炼，磨炼自己的耐心和毅力，虚心向身边的领导及成功人士学习。

3、我工作的20年，也是我感到欣慰的20年。20年来，我一直在领导及同事们的关心、支持和爱护下成长。因此，无论从事哪个岗位，我都脚踏实地，努力工作，毫无怨言。特别是近几年，我先后在《日报》、《晚报》、《金融时报》、《中国农村信用合作》等多家报刊、杂志上刊登通讯、新闻报道、调研150余篇，特别是去年撰写的《农村信用社一季度信贷业务萎缩不容忽视》一文被省、市联社内参简报分别刊用，得到省联社徐新理事长的亲自批示，并派调查组到竹山联社开展专题调研，我也因此幸运地被推荐评选为2015年度省联社“管理先进个人”，我先后被、县政府评为“信息工作先进个人”，被市联社评为“宣传工作先进个人”，2015年度竹山联社办公室被市联社评为宣传先进单位。就此，我真诚地向支持我、信任我的各位领导、同志们表示感谢！

第二，五点设想

如果我成功竞聘联社营业部主任，我有以下几点工作设想：

1、建立一个新机制。机制活，则全盘皆活。整合后的联社营业部急需一个能真正激发全员活力的新机制，即组织开展调研，多方征求意见，充分发挥全体员工的创造力，让全员参与绩效考核方案的制订，依据整合岗位设立分类，实行“以能定岗，以岗定责”，建立一个适合营业部的科学合理的考核机制，通过机制的激励，真正实现信用社业务快速健康发展，员工收入大幅攀升的单位和个人双赢格局。

2、带好一个新班子。整合后的联社营业部可谓是队伍强大，情况复杂。因此，要抓好班子、带好队伍，把班子建设成一个强有力的班子，当好领头雁是关键。同时，班子内部分工要明，功能区分要准，既要分工负责，也要团结协作，既要放手大胆让班子成员干事，干成事，又要经常关心关注，更不能撒手。班子成员要加强沟通，建立定期例会制，搭建一个沟通交流的平台，包括班子成员之间的沟通，班子成员与员工之间沟通等，以增强班子的团结互信。

3、厘清一个新思路。创新是企业发展之魂。通过一定的激励机制，不断提高全员业务创新意识，集思广益，特别整合后的联社营业部面临许多新困难和新挑战，这就需要班子集体和全员发挥创新精神，敢于人先，善于集体谋划当期工作的新思路，使各项工作积极主动，处事先行半拍，不至于被动。

4、打造一个新团队。古人云：人心齐，泰山移。合并后的联社营业部几十号人，如何成为一个强有力的团队，充分发挥其凝聚力和向心力作用，是值得一个基层管理者深思的。一是根据“大稳定，小调整，适当过渡”的整合原则，尊重员工个人的兴趣和成就，通过合适的组织形式将合适的人安排到合适的岗位，充分发挥集体的潜能；二是制定合理的绩效分配机制，实现单位利益与个人利益的统一；三是通过适当的集体文化活动，来增强全员的团结协作精神，提升全员大局意识。

5、认准一个新方向。即认准农信社向商业银行模式发展的方向不动摇，以此来确定联社营业部今后几年的奋斗方向，即以商业银行的服务模式与标准严格要求自己，从管理理念和服务意识上积极引导全员及时转变过来。

第三，我认为我参加此次竞聘，具备以下有利条件：

1、具有较强的理论学识水平。市场经济时代，农村信用社要想在未来激烈的金融竞争中立于不败之地，迫切需要有较高文化水平、有现代金融理论知识和实践经验的干部，我认为自己已基本具备这一点。

2、我有11年的基层工作经验，有9年的`联社机关工作经验。尤其是任联社综合人教部经理岗位，使我学到了更全面的业务知识，积累了一定的管理经验，并养成了勤于思考，善于思考的习惯。

3、我长期在联社领导身边工作，特别是近几年县联社高水平

的管理和紧张有序的办事程序，使我受到了进一步的锻炼。同时，在县联社领导们分析问题、处理问题及严谨的工作作风的影响下，和对我的严格要求下，我认为自己在管理上、在看问题的高度、深度上及处理问题的策略上都有了很大的提高，这一定会对我今后的工作有很大的帮助，并使我有能力做好联社营业部主任应履行的职责。

4、我有严谨务实的工作作风和较强的敬业精神。综合文秘工作是一项无名事业，它不显荣于人前，却辛苦于人后，工作经常加班加点，生活没有规律。此外，办公室临时性工作多、急事多，重要的工作多，这使我养成了一种习惯，就是对工作严谨细致，稳中求快，统筹安排，力求做到工作无积压，有时工作忙不过来，宁可自己晚上加班加点，也要按时完成。

我想各位领导和大家能够对我有一个比较透彻的认识，我也相信大家，对我会有一个公正的评价。

谢谢大家！

尊敬的各位领导：

大家下午好！我叫**，是来自餐饮部的一名服务员。首先很感谢酒店和领导给我这次机会，让我站在这里参加酒店此次餐饮主管的竞聘，我感到很荣幸。

自**时间来到酒店至今，转眼间已经在酒店餐厅工作三年的时间，在这三年里，我学到了很多，也成长了很多。三年里，我虚心向同事和上级学习，不断的积累和提高自己的服务技能和专业素养；三年里，我学会了微笑和热情，学会了宽容与理解，学会了爱岗与奉献；三年里，我从一个对酒店服务一无所知的大学生逐渐成长为如今优秀的酒店服务基层管理人员；这所有的进步，除了个人自身的努力和学习外，当然也离不开酒店和在座领导的培养和关心，对我工作的支持与信任，离不开同事的帮助和配合，在此向你们表示感谢，谢

谢大家了！

餐饮领班是个全新的职位，也有着更高的岗位和能力要求。假若我有幸竞聘成功，我将不辜负你们的期望，努力工作：

一、加强学习，提高能力。加强技能知识的学习，不断给自己“充电”，尽快完成角色转换，提高自己的管理能力，胜任本职工作。

二、端正态度，爱岗敬业。工作发扬吃苦耐劳的精神，本着为客人服务，为员工服务，为上级服务的心态，更好的完成工作。

三、宽容理解，不计得失。我将兢兢业业，踏踏实实，吃苦肯干团结同事，以身作则，带领我们的团队取得更好的成绩。

今天，我是本着锻炼、学习、提高的目的来参加竞聘。如果我竞聘成功，我会努力；如果我竞聘不成，我会更努力。我将以这次竞聘为新的起点：对待人生，会多一份梦想；对待工作，会多一份努力；对待领导，会多一份尊敬；对待同事，会多一份微笑；对待生活，会多一份热爱；我相信，机会只会垂青那些有准备的人。

我的竞聘报告 结束，谢谢大家！

旅游管理人员竞聘演讲稿篇四

尊敬的各位领导、各位评委：

谢谢！

各位领导，各位同事：

大家好！感谢支行领导创造了这次公平竞争的机会！它可以使年轻干部脱颖而出，营造一种奋发学习，勇于向上的企业文化氛围。按照支行营业管理部竞聘方案，我竞聘营业管理部经理职务。

下面从四个方面向各位评委和代表陈述我的竞聘报告：

一，工作经历

我现年46岁，中共-党员，大专文化程度，经济师职称。

1979年9月至1986年6月在大荔师范学习；1981年6月至1988年12月在潼关县从事教育工作；1988年12月至1989年6月任华县文化馆大众文化办公室主任；1989年6月至1997年6月在华县支行莲花寺分理处，华县支行新花路储蓄所从事储蓄、出纳、信贷等业务；1997年6月至xx年10月在华县支行营业部从事出纳管库工作□xx年10月至今任华县营业管理部副经理。

二，自身优势

（一） 够严格要求自己，恪尽职守。我一直把“爱岗敬业，开拓进取”作为自己的座右铭，无论干什么，都把事业放在心上，责任担在肩上，尽职尽责，埋头苦干，全身心的投入。96年、98年、99年□xx年被支行评为先进金融工作者，99年被评为分行先进金融工作者□xx年被评为分行优秀共-产-党员。

（二） 我始终认为，干好事业靠的是忠于事业，靠的是一丝不苟的责任心，并能够充分发挥主观能动性，开拓创新，注重实效。任营业部副经理主管个人金融工作以来，个人金融各项指标都牵动着我的心，想方设法调动网点和员工的积极性，付出了一定的劳动，取得了较好的成绩□03□xx年储蓄存款分别完成分行下达全年任务的134%□317%□xx年增存占比达到同业、金融系统双领先，比农行高出16个百分点；灵通卡03□xx年分别完成下达任务的211%、177%；个贷营

销03[]xx年分别完成分行下达全年任务的164%、125%；个金中间业务收入xx年完成23万元，完成分行下达任务的128%[]xx年完成39万元，同比多增16万元。

（三）能够团结同志，与人共事，比较理解人、关爱人、包容人。善于协调关系，增强凝聚力。具有调查，分析，研究能力，所写稿件曾被各级行网讯采用过。

（四）我深知银行工作的政策性、法规性比较强，既要努力发展、开拓业务，又要依法合格经营。

（五）我有三年的营业部工作经验，熟悉营业管理部的各方面优势和薄弱环节。

三、任职后的打算

如果得到各位领导和同事的信任和支持，我将迅速找准自己的位置，认真履行职

责。

（一）提升服务层次，丰富服务内涵。服务是永恒的主题。对客户必须用“心”服务，做到诚心、热心、细心、耐心，要教育员工熟悉掌握客户信息，把顾客看作是自己的亲戚朋友，看作是自己的家人，把自己的工作变成传递温馨的窗口，树立工行的良好形象。只有这样才能为各项业务的营销工作打下良好的基础。

（二）正视薄弱环节，迎难而上。鉴于今年绩效工资考核的变化，激励约束机制将有所减弱，这将给管理上带来一定的难度。我认为如何发展团队精神，使整个团体具有高度的责任感，使命感和自我牺牲精神将是管理工作的重点和难点。除做好思想工作外，要在服务、纪律、卫生、风险防范上制订切实可行的管理办法，注重制度创新，以制度促管理，

以管理促经营。

旅游管理人员竞聘演讲稿篇五

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！卡耐基说过：“不要怕推销自己，只要你认为自己有保险主管竞聘演讲稿才华，你就应认为自己有资格担任相应的职务。”x年来，我一直从事计划销售工作，成为主办科员也已有x年，在日常工作中积累了丰富的工作经验，无论是业务水平，还是管理、组织协调能力，都有一定的提高。因此，我根据自己的工作特长，决定竞聘主管岗位，希望得到各位的鼓励和支持！谢谢！

下面我介绍一下个人情况。

各位评委，各位领导，今天我之所以来参加竞聘，是因为我自信有如下优势：

优势之一，我经验丰富，了解工作流程和业务程序，能够全面多方位的把工作做好。在销售科我工作了三年，主要负责区内省市成品油销售结算，省市到站计划变更，销售科月、季、年度成品油计划完成报表的编制上报等工作。最多时我同时负责区内五省市中的四个省公司主管竞聘演讲稿市公司的结算工作，每月结算量达五、六十万吨。而在计划科工作的5年里，我主要负责石化区内炼厂的进货业务，与中国石油集团的互供油业务，还有陕西地炼结算业务。外采是从今年8月份才开始的，从计划的下达到最后的结算都是我一人经手，因而我比其他人都更熟悉外采这项新业务。相信这些优势会非常利于今后工作的有效开展。

优势之二，我了解市场运行规律，熟知省市公司的市场经营情况。在销售科工作的积累，使我对省市公司的市场经营情

况有清楚的认识，掌握市场价格的变化规律，这有利于今后与省市公司的交流和外采销售工作的开展；而在计划科工作的5年里，我曾负责“华北区省市公司外人事主管竞聘演讲采日报、月报”汇总上报，“华北区成品油消费量情况表”的上报，这两项工作使我对省市公司外采情况及市场消费情况有了一定程度的了解和掌握，同时使我对石化资源的整体布局有着一定的认识和理解，这对今后如何利用外采资源来弥补省市公司的资源不足、平衡市场起着关键作用。

优势之三，我忠诚敬业，有胆识有魄力，具有良好的综合素质。我思想进步，立场坚定，做事讲原则，守纪律，廉洁奉公、为人正直，一直积极靠近组织，能以积极向上的世界观、人生观、价值观指导自己的工作和学习。工作中我能严格要求自己，自觉塑造自身形象，不计较个人得失，对工作一直恪尽职守，兢兢业业。因而从忠诚敬业与综合素质方面，我将不会辜负各位领导的信任。

优势之四，我是贸易经济本科专业毕业，能熟练使用erp办公软件，从综合科主管竞聘演讲稿知识储备上完全适合该岗位。我在大学里所学的专业是贸易经济，非常适合外采这项工作，而要工作中我善于把理论知识与实际工作相结合，从而能将工作完成得更好。同时，我接受新鲜事物快，能熟练使用erp办公软件，我在xxx工作中的xxx部分工作就是在办公系统里操作完成的。因而我相信自己完全有能力接受这份新任务的挑战。

各位领导，各位评委，参与这次竞聘，我愿在积极进取中不断追求，在拼搏奉献中实现价值，在求真务实中认识自己，在竞争中完善自己。我深知主管岗位极其重要，因而如果各位相信我，把这付重担交给我，我将不负重望，力争把工作推进一个新台阶！具体说来，我将从以下几方面入手开展工作：

第一，外采方面：

1、从计划的下达、进货来源和销售对象入手，实现“平衡资源、稳定风险管理部经理竞聘演讲价格、调控市场、保证供应”的目标。具体措施是，对陕西地炼、社会经营单位、中国石油、山东地炼及进口等进货来源，要实时监督其完成兑现率，并监控出厂价格，以便随时掌控市场变化，保证省市石油公司市场供应；同时加强对社会经营单位、中国石油等资源的收购，条件允许的情况下，还可以将外采资源就近与省市的石化资源进行串换，以发挥地域资源优势互补作用，也可以稳定市场价格。同时既能满足省市需求又能节省运费。另外，山东地炼由于质量不合格一直没有进行采购，但也是未来主要供应渠道。

2、在进口成品油的收购方面，可以充分发挥我公司靠近天津港口储备库的优势，在保证质量和价格偏低的情况下，定量收购进口成品油进行储备，在市场供应紧张时再适时销售，不仅可以弥补市场供应的不足，还可以为公司创造可观的利润。

3、是具体操作环节方面：我认为应该执行以下操作流程，即：计划的下达——外采供应商的资质审核——合同审批——合同签订——合同履行——结算付款。

其中要严格审核外采供应商的资质，包括对供应商实力和信誉的审核。同主管竞聘报告范文时，关于合同中包括数量、质量、价格的确定，以及交货方式交货期限等，都要严格做出规定。其中质量和价格在合同洽谈中是重点。一定要把好质量关，并且根据市场价格走势进行认真分析后，再制定外采价格。

因为外采合同的审批程序非常复杂，需要审批签字的部门较多，合同正式审批完毕需要很长时间，而市场情况又是变化莫测的，所以合同审批过程往往会耽误合同的顺利履行。建议每月初根据销售公司下达的外采计划制定一个月度外采框架，将数量、品种、价格等重要外采细目标明，经外采领导

小组审批同意后，按照此框架先签订合同进行外采，到月底统一补办审批手续。这样可以随时抓住市场有利时机，避免因合同审批时间过长造成机会的流失。

第二，加强市场信息收集、分析及每月的外采完成情况的分析总结工作。

2、对信誉好、合同履行顺利的供应商争取长期合作意向；

3、根据上月外采分析和对下月市场的预测，制订外采框架，对全月的外采有一个总的执行意向。

各位领导，各位评委们，几分钟的竞聘演讲，无法展示我的思想和能力的全部，更难以尽述我对今后工作的畅想，请各位给我一个机会，我愿意和各位携手，把这些畅想变为实践，共创我公司的辉煌！请相信，只要给我一个机会，我一定给您一份惊喜！