

2023年公司内部竞聘结束语 公司竞聘演讲稿(汇总10篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

公司内部竞聘结束语篇一

您好！

我是__x__非常的高兴能够在这样的环境下面工作，我来到公司已经有两年的时间了，我一直都希望自己可以做的更好一点，这也是我对自身能力的认可，在这样的状态下面，积累了很多的工作经验，这方面我还是坚持做的很好的，现在包括以后我都会把自己分内的事情做的更好一点。

这次我来竞选__一职在，我深刻的意识到了自己的本职，在这样的环境下面我还是做的不错的，所以说我对自己还是有信心的，在这一点上面我是非常在意这一点，我也想要去了解更多的东西，在这一点上面我是能够渴望的到足够多的东西，在这样的环境下面我还是维持好了自己工作状态，在这一点上面我深刻的体会到了工作当中的细节，有些工作方面，这是无比重要的，未来还会有更多的时间和机会去做好，自现在来竞聘__这一职，我确信我可以做的更好一，也会在接下来的工作当中继续维持下去，端正好心态，若是能够得到公司的信任，我一定会认真的做好工作。

现在我也是深刻的体会到了自己分内的事情，我知道这对我个人而言还是很有意义的，在这样的环境下面我是深有体会的，来到公司两年的时间了，我还是能够做的更好一点，我也是清楚的意识到了自己的不足之处，所以说我现在是认清

楚了自己的工作能力，在这样的环境下面我也是做的比较认真的，我感激周围的同事对我的提高，我深刻的感受到了这一点，这对我个人工作能力是一个很好考验，毕竟有这样机会也是不容易的，我还是很清楚自己现在所遇到的问题，还有所需要去努力的方向。

我觉得自己现阶段的工作有了瓶颈，很难再让我有什么新的提高，我又是对自己要求比较高的一个人，所以想要接触到更多的工作，在这样状态下面我没有办法让自己冷静下来处理好，所以我一定会坚持做的更加认真的一点，我希望接触到更多东西，也一定会在以后的工作当中我虚心的学习，也和其他同事相处好，现在来到公司已经有一段时间了，我知道这对我个人能力而言是需要做出好的判断的，若是这次能够竞选的上__一职，我也一定会在以后的工作当中做出调整来，希望公司能够相信我，一定会认真做的更好一点，对的起自己这份工作。

公司内部竞聘结束语篇二

尊敬的各位领导，各位评委大家上午好！

首先，请允许我借这次发表竞聘演说的机会，向多年来在工作、生活上给予我关怀、指导、帮助的各位领导和同事们表示衷心的感谢。自从参加工作以来，我虚心聆听领导的教诲与指正，认真服从上级的安排与要求，自觉接受全体员工的监督与批评，与农合行一道学习、成长、壮大。可以说，农合行不仅给了我工作岗位，给了我工资福利，给了我美好的生活，而且给了我知识和经验，给了我能力和自信，给了我进步与理想。

面对农合行改革大潮，我不能袖手旁观，不能逃避退缩，的选择就是主动参与，勇挑重担，自觉承受更大的压力，主动承担更大的责任，把在农合行学到的知识，掌握的经验，锻炼的能力和培养的自信奉献给农合行，以更好的表现和更优

秀的成绩报答领导和同事们的厚爱和支持，也想借助这个平台实现追求进步，超越自我的人生理想。正是基于这种考虑，我鼓起了勇气，站在这里接受各位领导和同志们的考验和评判。

一是具备扎实的财务知识，熟悉合作银行内外勤业务，这有助于一个支行长在日常的管理工作中处理事情更加得心应手，也更好地协调内部关系、实行精细管理。

二是工作经历丰富。在信息科几年的工作中积累了较为丰富的实践经验。

三是具备较强的人际交往能力、亲和力。参加工作十多年来，我先后从事过企业财务、保险业务、银行业务等工作。每到一处，我都能和周围同志融洽相处、打成一片。每到一岗位，客户总会给我一个较好的评价，间接、直接地都能从客户那里听到对我亲和力地认可。这些，都有助于今后工作的顺利开展。

四是工作面前有股“闯劲”和“干劲”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，全身心地投入。多年来，组织上的培养，领导和同事们的支持和帮助，造就了我敢于坚持原则，主持公道，秉公办事，作风正派，求真务实，胸怀宽广，谦让容人，善于听取群众意见的品格。我始终认为，干好事业靠的是忠诚于事业，靠的是一丝不苟的责任心。在关键时候，我从不缩头缩尾，有一种敢闯、敢作、敢为的精神。

五是有着较强的沟通协调能力、组织管理能力。在二年的保险营销期间，由于年轻社会关系少，我总能和同事一起将陌生的客户营销成功，从中我学到了不少团队管理的经验。在平时的日常工作中，我也能尽己所能协助领导出点子、协调相关工作。

六是业务方面有股“钻劲”。在长期的银行工作中，无论是在业务学习中，还是在业务管理上，我都坚持走到哪里就学到哪里，向领导们学习，向向同志们学习，向实践学习，以肯于钻研的学习精神，不给自己留疑问，无愧于领导和同志们的理解和信任。我感到自己在业务工作中积累了一套较为成熟的思路与方法，在管理和改革中也有自己的见解和方法。如果有幸得到各位领导和同志们的信任和支持，我将迅速找准自己的位置，尽快进入角色，认真履行职责。

七是具备强烈的责任心和吃苦耐劳的精神，身体健康、勤于学习。身体健康是革命的本钱。工作之余，我一直没有放松自身素质的提高，日常的业余时间我经常订阅金融书籍，关注金融动态，经常收看经济纠纷判例，以利于控制放贷风险。

如果我竞聘成功，工作思路是：我将从以下着手：

一、率先垂范。

“村看村，户看户，群众看干部”。作为基层行的领头雁，支行行长的一言一行都会在职工中产生不同的影响。因此，要尤其注重自身的修养，以身作则。要有坚定的政治立场、较深的理论修养、较高的业务素质，要廉洁自律、勤政为民；要正直诚实，吃苦耐劳；要以实际行动和高尚的品格为全行员工树立榜样，引导全行员工开拓进取。

二、做员工的的表率。

“村看村，户看户，群众看干部”。作为基层行的领头雁，支行行长的一言一行都会在职工中产生不同的影响。因此，要尤其注重自身的修养，以身作则。要有坚定的政治立场、较深的理论修养、较高的业务素质，要廉洁自律、勤政为民；要正直诚实，吃苦耐劳；要以实际行动和高尚的品格为全行员工树立榜样，引导全行员工开拓进取。

三、“抓大放小”。

“抓大”，即抓住全行的中心工作和主要工作，抓住关键问题和主要矛盾，突出重点；“放小”，即将日常性、事务性、执行性的工作交与副职、相关部门和人员，充分发挥副职和中层骨干的作用。“抓大放小”可将行长从繁杂的日常事务中解脱出来，集中精力致力于全行重大问题的决策和处理。同时还可以充实副职工作，锻炼中层干部和普通员工，给他们以施展才华的机会，激发职工的工作创造性支行行长竞聘演讲稿。

四：对内协调：

一个好的管理者除了对下属严格要求，严密制度，严守纪律的大胆管理，还应讲究领导的艺术。我认为，要把客户当“上帝”，首先要把员工当“上帝”。因为，客户对农行的满意度是从员工的满意度开始的，并与员工的满意度成正比例发展的。为此，我会把提高员工的素质，调动员工的积极性和创造性，把建立融洽的人际关系，放在各项管理工作首位。

多层面、多角度地善待员工，努力做到大事讲原则，小事讲风格，共事讲团结，办事讲效率。对同事多理解，少埋怨；多尊重，少指责；多情义，少冷漠。管人不整人，用人不疑人。以共同的目标团结员工，以有效的奖惩激励员工，以自身的行动带动员工。我将用真情和爱心去善待我的每一位同事，给他们充分尊重，给他们一个宽松的发展和创造空间。从而在与员工交往中凝聚合力，增强员工的集体荣誉感，在工作中形成动力，使我所属的部门成为一支充满活力和战斗力的和谐团队。

五、自我激励。

在市场经济体制下，自觉地杜绝拜金主义、享乐主义，攀比

心态。工作上加大干劲，生活上多些“约束”。随时了解掌握职工的思想动态，对先进优秀的员工要树典型、立榜样，扩大影响，激发被表彰者内心的自豪感，从而促使其向更先进的行列迈进。其二要营造公平、民主、和谐、择优的工作环境，建立“能者上、平者让、庸者下”的用人机制，努力改善和提高员工的福利待遇，让员工在自己的工作中有发言权，从而激发员工的主人翁意识和集体归属感。

六：对外营销：

在金融体制改革不断深化，竞争日趋激烈的形势下，要保持我行各项业务的稳步发展，将是一项长期而艰巨的任务。因此，我把坚持开展以客户为中心的优质服务作为其重要手段，在创造良好的社会形象的同时，要求业务人员提高工作效率，尽量方便客户，让客户能主动上门寻求服务。我将坚持巩固老客户，再发展新客户原则，我会逐一拜访大户，巩固关系。在办理业务中关注中户，并尽可能给予方便，对于小户，我将有选择的关注，努力让小户变中户，中户成大户，大户变成稳定得客户。从稳健中求发展，从创新中寻突破。

七、尊重员工的人格。具体做好三个方面：

一是作职工的贴心人。人与人之间最宝贵的是相互理解、尊重和信任。要以生活上的关心换得工作上的安心，以诚心换爱心。要广泛征求和取得员工的意见和建议，诚恳接受员工的批评与监督。

二是正确把握鼓励与批评。任何时候都不伤害职工的自尊心。对完成任务、工作有起色的员工，及时给予肯定，增强其自信心；对因非主观原因造成失败的员工，不要求全责备，要鼓励，让他感到领导对他的工作是理解和支持的；对确因主观原因使工作受到损失的员工，批评要有节制，重在思想疏导，不能不分场合、对象，采用有损其自尊心的语言和语气，要让员工认识到自身的错误而又不背上思想包袱。

三是坚持正确的用人原则。坚持任人唯贤，反对任人唯亲、拉帮结派；选拔任用于部要看主流，不一叶障目，要重用群众公认、有工作实绩、为民说话的干部。

八、加强学习。学习的内容主要三方面：

一是学习金融知识，针对自己不足之处，刻苦钻研，通过自学、函授等方式加强金融基本知识学习，积极研究金融政策，正确把握我国金融改革发展动向，提高自己专业知识水平，把自己培养成真正的银行家；二是学习相关知识，金融是特殊行业。凡是经济领域范围的部门知识都要有一定了解，主要包括税收、财政、法律法规、市场经济、电脑基础知识等，提高自己综合素质。三是学习政治理论，马克思哲学知识，提高自己政治觉悟，政治敏锐性和思想境界。通过学习，不断促进自己政治素质支行行长竞聘演讲稿。

作为一名合行员工，是党和国家、是社会和人民培养了我，是合行让我逐渐成熟，努力工作，回报社会，振兴合行也就成了我最真实的、发自内心的愿望和人生理想，而这也正是我参加这次竞聘演讲的源动力，尊敬的领导和各位评委，请给我这次机会，我会尽自己的能力去管理好这个团队，为今后的达标、升级打造一支强有力得生力军。我相信：世上没有绝望的处境，只有对处境绝望的人。通过这次竞聘，我愿在以后的工作当中，励精图治，立足本职，专研业务，勤奋工作。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。胜固可喜，败亦无悔！

公司内部竞聘结束语篇三

你们好！

今天我心情十分激动。首先感谢领导们过去对我的培养以及给我这次机会，站在这里进行竞聘演讲！同时借此感谢和我一

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,并希望能通过这次竞聘得到锻炼,使自己的工作能力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20xx年3月到公司参加工作,当营业员,主要搞营销工作。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非常深刻的印象,它深深地震撼着我的心灵,感受到的是移动美好的未来,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。我深深的知道自己的工作在某种程度上代表着公司的形象。因此,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!

在三年多的工作中,我也积累了不少的工作经验,在这次的竞聘中,我觉得自己有很大的优势竞聘营业厅经理的岗位,

我具备以下优势:公文写作第一、我有一颗热爱公司、热爱本职工作的强烈的事业心和责任感。干好任何一项工作的前提和基础就是要有一颗爱心。我有这样一颗爱心,我相信自己能够把本职工作做好。

第二、几年来的工作锻炼了我较好的心理素质。我从不因心情而影响工作、干净干事、干练干事,具有一定的果敢决策和组织协调能力。同时具有工作积极进取的信心和勇气,就拿这次竞聘来说,我站在这里,就是在迎接挑战,从挑战中发现自我、改进自己的不足,也想通过自己的行为向大家证明:镇雄移动的员工是开拓进取的员工,是敢于发出挑战并迎接挑战的员工,是永远的挑战者!既然是挑战,就一定会有成功会有失败,如果这一次失败了,说表明我还存在许多问题和不足,我会更加努力的磨练自己,提高自己。各位同事让我们用全部的真诚和智慧,去迎接改革路上方方面面的挑战,去迎接时代暴风骤雨的挑战,让我们镇雄移动在挑战中立于不败之地,去拥抱时代的辉煌!

第三、有几年的营销工作实践经验。熟悉移动工作,特别是营销方面的各项政策和规定,有一定的顾客人员网络,有一定的同事和谐相处的人际氛围,有一定的处理顾客投诉等的方法和经验。我除了干好自己工作的同时,在闲谈中常和有经验的同事一起探讨营销方面的业务,常在工作中向营销很有经验的同志学习,默默地把他们成功的经验记在心里。

第四、我比较年轻,精力充沛,处于人生的黄金阶段,并具有较高的办事效率,对于工作有雷厉风行的作风。我敢于创新、思想敏锐,善于接受新事物,并能根据实际情况,大胆设想管理方法。

第五、我对人热情,办事耐心。这一点,对一个营销主管来说是不容忽视的素养。营销本身就是服务。对自己身边的姐妹弟兄们我会对他们作认真细致的思想工作,我会关心他们的工作和生活。对自己的顾客我会用微笑向他们展示移动服

务窗口的热情。耐心倾听他们的要求，细心处理他们的每一件事，用心解决他们的投诉。

以上这些优势，恰恰是我竞聘的营销主管这个岗位人员应该具备的政治上、思想上、业务上、个性上、管理上的素质和要求。而这些我都基本具备了。

如果竞聘成功，在今后的工作中，我会更进一步加强自身业务学习，不断提高自身素质。我想，只要有强烈的工作责任心和事业心，我会很快适应这个工作岗位的。

第一、加强本厅的所有员工的思想政治工作，统一思想，统一认识，形成合力，展示活力。

第二、带领大家熟悉营销员职责和素质要求，规范行业形象，真正做到内强素质，外树形象。要求大家提高较强的业务能力，应变能力，增强服务意识和敬业意识。特别是在对待身边的员工要和蔼可亲，自己只是一个带班的班长，对他们绝对不官僚主义，要身先士卒，率先垂范，要求他们做到的自己就要做到。对待顾客一定要有耐心、有热心、有爱心，不管他谈到什么事情，都要善于倾听，耐心解释，心中时时想到“顾客的都是对的，都是我的错，我该为你服务，我尽量想办法解决”这样一个理念。既不能哭丧着脸，更不能生硬的语言回击。要知道每一个客户都是我们的财主，都是我们的上帝。每次得罪了一个顾客，就会给我们带来一份怨恨，在长久的竞争中就会断绝一条条的财源。

第三、加强制度化建设和常规检查。对台席营销物品上岗前的检查制度化，这是工作前必备的准备。对员工的上班情况进行合理排班，严格考勤，对员工的请假和休息假日，做到工作与休息，工作与关心两个方面，本着工作第一的原则进行处理。建立员工交接班签字落实制度。上一个班在交班时，对各种工作情况，设备运行情况，群众投诉情况，认真记录转交下一班，下一班接班时在交接班记录上核实签字交接。

建立疑难投诉或者突发较棘手客户服务问题巡查和及时反馈制度。作为营销主管的我，要时时巡查，确保问题及时处理，确保咨询时时有人回答，有时候，员工正在忙其它业务，这时对咨询和一般的投诉就要主动上前予以解决和解答。抓好营业厅的各种资料的汇总，款的收集、保管及送缴。每天结束，巡视营业厅，检查设备运行情况及所有财产的情况，确保安全，才能离开。

尊敬的各位领导、各位评委!真的，请你们相信，我是完全可以胜任营销主管这个岗位的，请大家审查!

谢谢!

公司内部竞聘结束语篇四

大家好!

一、打造高绩效团队

重点控制出错率，出错率大多都是来自于新人，对于新人的培训就一定要到位，我是外勤的讲师，培训是我很擅长的，我将会系统的对新人进行《财务核单培训》、《财务流程培训》、《收款收据使用培训》、以上争对新人出错率的培训是在南山已经和唐区实验成功的有效方法，中心店的正常动作以及结伴去总部相互核查都是降低出错率的有效方法，要高绩效除了控制出错率，还必须提高员工的任职能力和专业能力，争对任职能力开发的课程是《分行日常管理及职场人际关系的处理》，争对专业能力除了刚说过的财务方面的培训还有《各部门的对接培训》。培训对于新人来说是很效的，但新人也会变成老员工，老员工的绩效怎样提高呢。首先我自己要做为表率，对待工作积极热情、负责任敢担当，作为区经工作的压力不仅仅是下级和上级的关系，更多的压力来自于营业部的总监、区经，我必须有效的对工作压力进行调整，建立自己的人格魅力，能让团队员工信服，从而带动团

队成员，并营造和引导团队成员有团队意识和凝聚力(例蛇口开会)

二、管理素能方面

对待下属公平公正，一个不公平不公正的领导下面会有小团体出现，而且也无法让下属从心里信任和服从。对待工作要有奖有罚，工作就是工作，工作就是要严谨，在团队里建立标兵，像我们南山外勤的马江萍全年都没有出过错，她就是一个标兵，既然是团队就要扬长避短，尽量让她们每个人的优点都要体现出来，让其实际自我价值，开心快乐充实的工作，并在团队把人员阶梯化培养，人才都是培养，历练出来的。

在分行管理上每家分行形象一定要量化：分行的电脑电话电脑桌名片盒四物各一线，统一文件标识统一分行张贴物等等。

三、针对营业部的对接

如果对接南头，南头的高管离开对基层业务员影响很大，现任的杨总是个空降司令，杨总现在对外勤给予很大的希望，我要做的就是带领团队尽最大力量去帮助杨总，也借此提高南头外勤的地位，地位是自己建立和维护的，不是别人给的，如果在杨总对我们给予厚望，我们没能帮到他，后面营业部成熟了，我们争取地位很难了。

如果对接的是南山营业部，因唐区的大力推荐和对我的信任，每次营业部的区经会议都让我去参加，以及一些营业部的事情让我去跟进，也参与了南山营业部_____整年的计划，争对这些计划外勤工作的安排已有一个清晰的轮廓，南山的王总说：留我们南山吧，虽然不是很正式的讲，但也是对我的一种信任！不管是南山还是南头我都有信心带好我的团队，做好营业部坚强后盾！营业部的高管信任着我，亲爱的外勤的高管们请不要再犹豫我就是你们这次又要找的人，相信我，

我一定不会让你们失望!

公司内部竞聘结束语篇五

你们好!

我是公司里的市场部的一名员工，我叫xx[]来自xx省xx市。我此次竞争的岗位是市场部主管的岗位。本人参加工作已经有十四年的时间，来到我们公司已经也有七年的时间。一直从事于市场部的工作，特别是销售方面的工作很有经验。且一直致力于公司的发展，一直努力的想要达到公司主管的高度。所以面对此次市场部主管的竞争机会，我一定要牢牢的把握好。

我相信对大家来说，这个主管的位置都是十分具有诱惑力的。因为在这个位置上，我们不仅能得到丰厚的报酬，还能得到一定的公司权力。但是站得越高，我们身上肩负的责任就越大。所以主管的这个位置，不仅需要有能力的人才能坐好，还需要有一个能够承受巨大压力的人才能掌握好。而我就有这个绝对的信心和能力能够做好这个岗位的工作。

首先我从事这行业的经验丰富。自从大学毕业以后，我就一直从事于销售行业的工作。不仅从中得到了很多启发，还获得了很多的客户信赖和好评。也因此积攒下来了 many 客户资源，人脉圈也很广。虽然市场部不止分为销售这一模块，但是市场部各个模块的工作我都有接触过，并且关于公司市场部的各个业务，我已经十分的了解了。

其次，我有很强大的组织能力和领导能力。作为一个主管，不仅要经验丰富，还要有足够的领导能力才能够管理好部门的人和事。在来到公司的这几年，作为销售部的一名组长，我们队一直保持着销售部的第1名，不管是业绩方面还是考勤方面。并且每次公司的户外活动，都是由我出面组织和领导。而且我有强大的气场能够对员工们产生威慑力，我相信在这

一点上，我无需多言，因为我们部门的同事都有很深的体会和感受。

如果我以后成为了市场部的主管，遇到我们部门产生的问题，我相信以我的能力和经验，我都能够很好的处理好。我也相信，我能够绝对公平公正的对待每一位部门里面的员工。如果我此次竞聘成功，我一定不会辜负同事和领导对我的信任和期望。我一定会带领我们部门走得更高更远！

谢谢大家，我的演讲完毕，希望大家能够多多支持我。

公司内部竞聘结束语篇六

在知识飞速更新的年代，需要不断的学习和提高才不会落伍掉队。此时此刻，站在这演讲台上，我心情不免有些紧张，因为这是一次挑战自我、抓住机遇的演讲，这样的演讲也是我人生第一次经历。不过我想，人生总是在无数个第一次中超越和升华，当挑战不可避免的时，我一定要勇敢面对。

首先自我介绍一下，我叫__，出生于__年3月，现今23岁，__年7月毕业于__艺术学院，大学本科，所学专业为音乐教育。到滇东南公司见习仅半年时间，我要竞聘的岗位是公司人力资源部(党群、工会、团委)的助理主办，请公司领导和同事们审议。

在见习的这半年时间里，我在__加油站做了一个月的加油员。__×个月的加油员生活，是__给我上的第一课。从加油站的管理人员到每一位普通员工，他们工作的辛苦、付出的汗水，都看在了我的眼里，记在了我的心里，在与他们一同工作的日子里，我泄过气、流过泪，但当我看到那一个个年龄比我小，事理却比我清晰、为了生活而提早放弃学业的加油员们，我不禁有些惭愧，虽然自己受的教育比他们都高，但我竟然在困难面前会有想放弃、想逃跑的念头，这是不允许的。之后，我调整了心态，真正融进了他们的集体之中。这时的我

才发现自己是最快乐的，最充实的，既获得了友谊又使自己变得更坚强。

随后的一个月，我被派到了__实习，这里的每一位老师都是参照自我的一面镜子，也是我学习的榜样和努力的目标。无论在待人处事方面还是业务技能方面，都给了我一个新的坐标，我体会到：只有积极努力才能获得别人的赞可，才能不断的进步不断提高。

尤其是到了__之后，给了我很大的锻炼。虽然我各方面业务都还不熟，达不到公司的要求，但部门主任及各位同事都十分热心，给了我很多的帮助，而他们爱岗敬业、追求卓越的精神，是永远值得我学习的。同时我更真切的体会到“团结协作”是一个部门取得好业绩的基本保证。

竞聘人力资源部助理主办岗位，我清楚的知道我的不利之处：

一是我刚从学校毕业，进公司工作时间短，工作经验缺乏，业务能力有限。但我认为：由不熟悉到熟能生巧，是一个循序渐进的过程，我有信心、有能力不断总结经验，向领导和同事多学习、多请教，把自己磨练成为一个能独挡一面的岗位能手。俗话说：一张白纸，好画最新最美的图画，请领导和评委给我一个机会，我将还你一段精彩！

二是我在学校所修的专业与进入公司工作的业务不对口，从而在接受工作时要边学习边完成。但这不应该成为我竞聘这个岗位的拌脚石。人们往往觉得：学习艺术就是唱唱、跳跳，多简单多轻松。这其实只是看到了表面，台上三分钟，台下十年功，学艺术需要所付出的艰辛的汗水与努力。学艺术的人不是容易破碎的“花瓶”，往往有着坚强的意志力。所以我坚信，不论在今后的工作中遇到任何困难，任何问题，我都会付出双倍汗水与努力，去克服困难，解决问题。

除此之外，我认为利与弊都不是绝对的。虽然我已不能改变

我的专业，但我可以化弊为利。首先，我可以把我的专业技能融入到公司的企业文化建设上，做好工会和团委的日常工作，并在条件成熟的情况下，组织机关及基层开展各种业余文化活动(应该说目前这方面的工作已经开始起步了)。其次就是我有一颗不服输的心，有着强烈的事业心和高度的责任感、有吃苦耐劳的精神和开拓进取的意识，能够全身心地投入到自己所热爱的工作当中。

尊敬的各位领导、各位同事：我深知道，在知识飞速更新的年代，需要不断的学习和提高才不会落伍掉队。在今后的工作中，我一定会加强学习，把别人的优势化成我前进的动力，迅速溶入企业，发挥自己的特长和主观能动性，为____公司的发展作出应有的贡献。

谢谢大家！

公司内部竞聘结束语篇七

大家好！首先感激领导和同志们过去对我的培养和帮忙，感激各位给了我这次难得的展示自我、检验自我的机会，能够参加竞聘演讲，使我有实现自我的人生梦想！

一、自我介绍

我叫____，参加工作以来，我认真学习，勤奋工作，具有良好的职业道德和业务技能，完成全部工作任务，取得了优异成绩，获得领导、职工同事们的充分肯定。

个人成长经历介绍

首先，具有娴熟的业务技能，熟悉各项规章制度。我多年来一向从事商务管理工作，能够熟练掌握公司的各项管理工作流程制度，了解熟悉造价行业的最新发展方向和动态。并且这些年我不断充实自我，坚持工作中学习，学习中工作，不

断自我提高、自我完善。多年以来的岗位磨练，我都力求做到守制度，懂原理，会操作。

其次，具有良好的政治素养，热情与冷静并存。作为公司的一员，在工作中我不仅仅有坚定的政治立场，并且有较高的思想政治觉悟，对于自我肩负的职责，我能清楚的认识，在工作中从未在原则问题上越雷池一步。

具有强烈的服务意识，以项目为中心，扎实勤恳。我一向将强烈的事业心和职责感应用到工作中，能遵纪守法、爱岗敬业、踏实工作、以身作则。在岗位工作中，工作进取主动，不断改变自己、提升管理水平，取得同事们信任和信心，为公司的发展做出应有的贡献。

组织协调本事强，我有较强的问题处理、系统分析、理解确定、组织协调和沟通本事，能够团结同事，密切合作，共同把工作做好，有效的推荐商务管理工作。

我会以服务项目为己任，进一步强化服务意识，在做好本职工作的同时，加强与其他各部门及工作人员的协调、沟通做好公司的商务管理工作。

各位评委、各位领导、同志们，今日我的演讲，很普通、很平常，没有豪言壮语，但我向大家展示了自我一颗赤诚的心，证明了自我的态度和意志，愿把自我的聪明和才智、辛勤和汗水融进到实际工作中，争取干出一流业绩，决不辜负大家对我的厚望，一如既往地继续做好我应做的工作，作出自我应有努力与贡献。

谢谢大家！

公司内部竞聘结束语篇八

你们好！

今天我心情十分激动。首先感谢领导们过去对我的培养以及给我这次机会，站在这里进行竞聘演讲!同时借此感谢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，并希望能通过这次竞聘得到锻炼，使自己的工作能力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20xx年3月到公司参加工作，当营业员，主要搞营销工作。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非常深刻的印象，它深深地震撼着我的心灵，感受到的是移动美好的未来，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。我深深的知道自己的工作在某种程度上代表着公司的形象。因此，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!

在三年多的工作中，我也积累了不少的工作经验，在这次的竞聘中，我觉得自己有很大的优势竞聘营业厅经理的岗位，我具备以下优势：公文写作第一、我有一颗热爱公司、热爱本职工作的强烈的事业心和责任感。干好任何一项工作的前提和基础就是要有一颗爱心。我有这样一颗爱心，我相信自己能够把本职工作做好。

第二、几年来的工作锻炼了我较好的心理素质。我从不因心情而影响工作、干净干事、干练干事，具有一定的果敢决策和组织协调能力。同时具有工作积极进取的信心和勇气，就拿这次竞聘来说，我站在这里，就是在迎接挑战，从挑战中发现自我、改进自己的不足，也想通过自己的行为向大家证明：镇雄移动的员工是开拓进取的员工，是敢于发出挑战并迎接挑战的员工，是永远的挑战者！既然是挑战，就一定会有成功会有失败，如果这一次失败了，说表明我还存在许多问题和不足，我会更加努力的磨练自己，提高自己。各位同事让我们用全部的真诚和智慧，去迎接改革路上方方面面的挑战，去迎接时代暴风骤雨的挑战，让我们镇雄移动在挑战中立于不败之地，去拥抱时代的辉煌！

第三、有几年的营销工作实践经验。熟悉移动工作，特别是营销方面的各项政策和规定，有一定的顾客人员网络，有一定的同事和谐相处的人际氛围，有一定的处理顾客投诉等的方法和经验。我除了干好自己工作的同时，在闲谈中常和有经验的同事一起探讨营销方面的业务，常在工作中向营销很有经验的同志学习，默默地把他们成功的经验记在心里。

第四、我比较年轻，精力充沛，处于人生的黄金阶段，并具有较高的办事效率，对于工作有雷厉风行的作风。我敢于创新、思想敏锐，善于接受新事物，并能根据实际情况，大胆设想管理方法。

第五、我对人热情，办事耐心。这一点，对一个营销主管来说是不容忽视的素养。营销本身就是服务。对自己身边的姐

妹弟兄们我会对他们作认真细致的思想工作，我会关心他们的工作和生活。对自己的顾客我会用微笑向他们展示移动服务窗口的热情。耐心倾听他们的要求，细心处理他们的每一件事，用心解决他们的投诉。

以上这些优势，恰恰是我竞聘的营销主管这个岗位人员应该具备的政治上、思想上、业务上、个性上、管理上的素质和要求。而这些我都基本具备了。

如果竞聘成功，在今后的工作中，我会更进一步加强自身业务学习，不断提高自身素质。我想，只要有强烈的工作责任心和事业心，我会很快适应这个工作岗位的。

第一、加强本厅的所有员工的思想政治工作，统一思想，统一认识，形成合力，展示活力。

第二、带领大家熟悉营销员职责和素质要求，规范行业形象，真正做到内强素质，外树形象。要求大家提高较强的业务能力，应变能力，增强服务意识和敬业意识。特别是在对待身边的员工要和蔼可亲，自己只是一个带班的班长，对他们绝对不官僚主义，要身先士卒，率先垂范，要求他们做到的自己就要做到。对待顾客一定要有耐心、有热心、有爱心，不管他谈到什么事情，都要善于倾听，耐心解释，心中时时想到“顾客的都是对的，都是我的错，我该为你服务，我尽量想办法解决”这样一个理念。既不能哭丧着脸，更不能生硬的语言回击。要知道每一个客户都是我们的财主，都是我们的上帝。每次得罪了一个顾客，就会给我们带来一份怨恨，在长久的竞争中就会断绝一条条的财源。

第三、加强制度化建设和常规检查。对台席营销物品上岗前的检查制度化，这是工作前必备的准备。对员工的上班情况进行合理排班，严格考勤，对员工的请假和休息假日，做到工作与休息，工作与关心两个方面，本着工作第一的原则进行处理。建立员工交接班签字落实制度。上一个班在交班时，

对各种工作情况，设备运行情况，群众投诉情况，认真记录转交下一班，下一班接班时在交接班记录上核实签字交接。建立疑难投诉或者突发较棘手客户服务问题巡查和及时反馈制度。作为营销主管的我，要时时巡查，确保问题及时处理，确保咨询时时有人回答，有时候，员工正在忙其它业务，这时对咨询和一般的投诉就要主动上前予以解决和解答。抓好营业厅的各种资料的汇总，款的收集、保管及送缴。每天结束，巡视营业厅，检查设备运行情况及所有财产的情况，确保安全，才能离开。

尊敬的各位领导、各位评委!真的，请你们相信，我是完全可以胜任营销主管这个岗位的，请大家审查!

谢谢!

公司内部竞聘结束语篇九

大家好!

首先，我做一个简要的自我介绍：我叫xxxx□现年29岁，本科学历，中共党员，2000年参加工作，先后从事内燃机车学习司机、司机等工作。

今天，我能够自信地站在这个台上参加整备车间技术员这个重要岗位的竞聘，是因为单位培养了我，实践锻炼了我。自参加工作以来，我从事了8年的机车乘务员工作，使我养成了严谨、细致的工作作风，造就了我吃苦耐劳的精神和坚忍不拔的品格，在这期间我先后获得了“公司优秀党员”、“全路新长征突击手”等光荣称号，这些都让我倍受鼓舞，更增强了我继续前进的动力和信心。

我深知，整备车间技术员的工作既是一项专业性、事务性很强的工作，也是联系上下左右、沟通内外各方的枢纽，其业务涵盖了机车运用、保养等诸多内容，事务繁多，责任重大。

尽管如此，我仍然对胜任技术员这个岗位充满了信心。我的信心首先基于我对机车运用、保养等业务知识的熟悉。多年的机车乘务员工作，使我对机车整备工作的各项要求和程序有了比较深刻的了解和准确的把握，能够有条不紊、全面细致地做好机车整备的管理工作。其次，是基于我的业务能力。自去年到安全科助勤以来，我负责分管车机联控、路外安全和防洪等工作，并多次参与“调车安全管理细则”、“监控装置使用管理办法”等管理制度的起草工作，大大提高了我的业务素质和安全管理能力，得到了广大干部职工的肯定。再次，我有一个积极向上的工作态度。参加工作以来，无论在什么岗位上，我都能够积极进取，力求上进，努力做到最好。我时常提醒自己：一个人的岗位有不同，能力有大小，虽然不能惊天动地，但务必兢兢业业，勤勤恳恳，这就是做工作之根本。

俗话说：“机会总是留给有准备的人”。我相信，给我一次机会，我一定会给大家交出一份满意的答卷。如果这次我能竞聘成功，有幸成为一名整备车间技术员，我将坚持“以质量保安全”的工作思路，按照“检查、分析、控制、落实”的方法，充分利用机车整备管理信息系统，强化现场检查和分析制度，以崭新的面貌投身到新的工作岗位中去，为我段安全生产做出积极的贡献。

我的演讲完毕。谢谢大家！

公司内部竞聘结束语篇十

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，*年**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，*年**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，*年转业分配到中国人民保险公司 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，*年*月任支公司经理、党组书记，**年选任**县政协常委。

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，*年被**市政府授予五一劳动奖章，*年被授予优秀管理者奖章。支公司连续*年被授予*级文明单位，*级服务质量奖，*诚信单位，*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**公司上缴利润近*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，**公司**名正式员工，本科学历已达5人、大专*人、初中*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。如果我能竞聘成功，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**地区、**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，努力做实践“三个代表”重要思想的楷模，锐意进取，开拓创新，做好总经理的参谋助手，将**公司的各项工作不断推向前进。。

谢谢！