

2023年竞聘营运主管演讲稿三分钟 主管 竞聘演讲稿(大全6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？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。

竞聘营运主管演讲稿三分钟篇一

各位领导、各位同事，大家好！

很高兴宾馆领导再一次给了我与在座的诸位同场竞技交流、公平竞争的机会。两年前，我和在座的诸位一样，曾站在同一个地方，参加过部门副经理以上职务的竞聘演讲。回首两年来工作的成败得失，有过成功的鲜花，更有过失败的教训。两年来，我实践着自己曾经许下的竞聘诺言，努力工作，勤奋学习，刻苦经营，丝毫不敢放松自己，丝毫不敢辜负宾馆领导和同志们寄予我的重望。两年来，我也有幸地得到了领导和同事们的关怀和帮助，借此机会，向关心、支持和帮助我的各位领导和同事们表示衷心地感谢。今天，我将再一次以平常人的心态，参与这两年一度的岗位竞聘。我非常珍惜这次展示自己、锻炼自己的难得机会，再次参加餐饮部副经理一职的竞聘，勇敢地接受大家的评判。

一是熟练运用计算机和网络的能力是我的一个优势，它将有利于将来餐厅信息化管理的建设和发展。

三是有较强的工作能力。我在日常生活和工作中注意不断地加强个人修养和业务能力，以“认认真真履行职责，扎扎实实搞好工作”为信条，言行与宾馆保持高度一致，踏实肯干，诚实待人。经过多年学习和锻炼，自己的工作能力和组织协

调能力、判断分析能力、处理应变能力都有了很大提高。我认为我完全能够胜任副经理工作。

四是有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。我能以大局为重、宽宏大量，从不斤斤计较个人利益。能尊敬领导、团结同事。我也深知在知识更新飞速的年代要不断的学习、装备自己，努力在各方面充实自己。

五是有较好的年龄优势。我正值而立之年，身体健康，精力充沛，敬业精神强，适应能力强，能够适应高强度、大负荷的工作量，能把全部精力投入到自己的工作当中去。

六是我具备一名副经理所应具备的基本素质，能够严格要求自己，恪尽职守，廉洁奉公。

七是我崇尚现代管理理念。坚持以人为本，重视企业文化。勤于思考，热衷实践。能够充分发挥主观能动性，开拓创新，注重实效。

八是我注重团队意识。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，形成整体合力。

如果我担任餐饮部副经理，我会认真做好以下几个方面的工作，真正当好经理的助手。

第一，摆正位置，当好助手。我会尊重餐厅经理的领导，不越权，不越位；积极思考，建言献策；当好参谋副职的主要职责，对餐厅里的全面工作，要尽其所有，收集各种信息供经理参考，向经理提供各种建议和主张，帮助经理顺利作出经营决策、工作计划。

第二，作为副手，一切都要以经理的工作思路和目标为中

心做好自己的工作。要有统筹兼顾的思想，当好餐厅的协调人，使做出的决策能符合大多数人的意愿。只有团结，工作才能形成合力。平时工作难免有产生误解、矛盾和磕磕拌拌的事，所以要协助经理拓宽和疏通民意，使餐厅充满凝聚力。

第三，积极推进餐厅各项工作的分级量化管理，使管理工作迈向科学化、规范化、制度化，最终达到降低成本、节约费用、防损降亏的经营目的。

第四，与时俱进，开拓创新。一个民族没有创新，她就不能进步；一个单位没有创新，她就不能前进；一个餐厅没有创新，她就不能立足。我将努力协助经理推进餐厅菜肴、管理、培训等各项工作的创新，务求使餐厅工作在新的一年里跃上新台阶。

无论这次竞聘成功与否，对我都是一次锻炼和考验。我将一如既往地踏实工作，服从组织安排，尽职尽责地做好本职工作。职位本身对我来说并不重要，重要的是，能在其职位上实现自己的价值，更好地为宾馆的全面发展尽自己的一份力量。最后我要感谢领导对我的鼓励和鞭策，同时也感谢在座各位对我的理解和支持。谢谢大家！

竞聘营运主管演讲稿三分钟篇二

大家好！今天很荣幸能有这个机会站在这里参加商务部主任岗位的竞聘，感谢各位领导给我这个机会让我展示自己。

简单自我介绍一下：我叫，大学本科毕业，12月进入生产部工作，后应聘于商务部负责订单及其技术附件的整理、管理工作。关于这次竞聘，我简单的总结为以下几个关键词：能力、自我批评、伴郎、年轻的心。

在短短的2年时间里，在平凡的工作岗位上，还未能有机会让我有突出的工作业绩，也缺少管理经验，但我坚信一个人真

正的走入社会，投入到工作岗位中，更能促使他成功的是他那不折不扣的人品；坚毅沉稳的性格；积极、上进、严谨、负责的做事态度和不怕吃苦、朝着目标全力以赴的拼搏奋斗的精神！而这些————我具备！

首先来谈谈能力。从进的第一天开始，我就下定决心必须从被动转向主动，必须成为自己未来的主人，必须积极地治理自己的事业。理由很简单：因为没有人比我更在乎我自己的事业与生活，让的工作对自己有价值的是我的责任。离开苏州朝九晚五的工作，进入三班制的车间实习，用当初拿笔的手去操作自己陌生的机器，我没有垂头丧气，没有失去我的笑容，因为我尊重我的选择，我相信我有这个能力改变我的现状，正如今天我相信我有这个能力竞选商务部主任的信念是一样的。从着色、并带等的工序的工作让我知道并初步了解了光纤、光缆，阅读一些光缆相关书籍和好问的习惯让我对光纤光缆的各种指标及技术参数有了大体的掌握。多年的学生生活，掌握了许多基础课程，具备了很强的学习能力，让我深深地体会到，只有不断学习、应用、再学习，实践、认识、再实践才能使自己各方面的素质不断提高。每一次提高的过程都深深鼓舞和激励着我，以更加饱满的热情投入到新的挑战中去。同时，我也深刻地体会到，挑战和机遇对于个人进步的重要性。有了机遇，要善于把握机遇，没有机遇，要努力创造机遇。一位杰出的领导者说过：“一个人在平凡的岗位上工作要做到两点，一是要认认真真的做好自己的本职工作，二是要和和睦睦的搞好人际关系，你的工作才会被别人认可。”我进入商务部以来，一直负责订单整理工作，没有闪烁的数据可以来证明我们的工作，但这份工作来不得半点大意，订单的正误直接关系到公司的利益，关系到与客户的关系。我们订单组3个人对每个订单都进行严格的审查、校对，请示领导，听取领导的意见并及时处理，做到利益最大化，风险最低化。我们是员工，遇到事情要多请示领导，我们要有主人翁的精神，万事以公司的利益为重。在很好的完成自己的本职工作之余，部门领导还把公司质量、环境、安全三体系的资料文件的筹集、统计、审查等工作信任的交

给了我，并且负责中国移动与供应商之间b2b商务平台的建设等工作。

其次、我要认真的检讨一下自己。9月份，我在处理一个订单时由于我这个不细心的大脑错误的指挥着我的这两个手指敲下了错误信息，导致错误的生产、发货，给公司造成了损失。虽然领导在处理我这个错误的时候只用了简单的2句话，张经理说“怎么这么不小心，搞出这样的错误”，尹总说“这个损失你要干多少年才能赚出来，但人非圣贤，孰能无过，知错要能改，就是好同志”。越是这2句简单的话语中我越能感受到事情的严重，也越能深刻的认识到自己的错误。这件事一直铭记我心，我知道这个损失是我目前无法补救的，我把它当作了一盏红灯，挂在我的脑前，让它时刻提醒我做事要谨慎。也让我知道大脑犹如公司的领导者、指挥者，大脑发出的指令直接决定员工的操作。就像这次的竞聘商务部主任，恳请各位领导能做出正确的选择，选出一位合格的领导者来。

再次、作为年轻一代的我来参加这次竞聘，曾有同事开玩笑的说我是婚礼上的“伴郎”。毋庸置疑，这次参加竞聘的盛晓晔主任有着多年的从业经验和管理能力，是位优秀的领导者，我也是在他的领导下顺利的开展工作，并教会我许多知识，大大的帮助我提高了各项业务水平，同时作为长兄的他也教会我很多做人的道理，我感谢他，今天我能和他同台竞聘，我感到非常的高兴，这本身就是公司对我的肯定。这次竞聘对我来说是一个很好的机会和挑战，是一个充分发挥我才能不断获取进步的机遇，这正是我今天参加这次竞聘的目的。著名演说家戴尔·卡耐基曾说过：“不要怕推销自己。只要你认为自己有才华，你就应该认为自己有资格担任这个或那个职务。”今天我站在这演讲台上，就会以最好的心态来展示自己。这次竞聘也将成为我以后的工作的动力，激励着我成长。虽然这次竞聘是毛遂自荐，但却不是王婆卖瓜，我只是想向各位领导、各位同事展示一个真实的我。既然我达到竞聘的条件，公司就承认我有这个能力，我相信，凭着我的政治素质，我的爱岗敬业，我的工作热情、脚踏实地的

精神，我一定能把主任的工作做好，决不会让大家失望。如果非要把这次竞聘会看着是场婚礼的话，今天我要说，这场婚礼也是场集体婚礼，我们都是婚礼的新郎。

1、对现有的管理制度及考核制度进行学习，根据目前情况实施创新完善，使管理更加严密，做到工作按制度办事，并要建立一整套检查和反馈机制，充分发挥现有工程队每个人的智慧与能力，做好每一次服务工作，保证他们的日常工作能够顺利开展。并在一定程度加强工程队的综合力量，以适合更多市场售后服务的工作需求。

2、商务部内部员工是整个部门支柱，对商务部员工进行合理科学的考核不但能提高员工的工作效率，也能提高整个部门的工作凝聚力。因此作为一个管理人员，需完善商务部有关制度的完善，科学制定员工的职责和考核，充分调动员工的工作积极性。

3、做好与各部门及市场人员，客户单位的联系，很好树立公司形象和部门形象，积极配合上级部门的检查监督以及合理处理客户来电、来函、咨询等一切问题。

4、在提高自己业务能力同时积极开展部门、公司等培训工作，提高员工的综合业务水平，发挥主动性、积极性、创造性的向上级提供合理化建议。

在此我向全体领导承诺：

1、对公司负责，对全体领导负责，不断学习，不断提高，勇于创新，勇于开拓。

2、爱厂如家，遵纪守法，对公司忠诚，自觉维护公司形象和自身形象。

3、努力提高全体员工的自身素质，做好人员的培训工作，搞

好人才管理工作。

4、努力做好工程、市场、商务及其他部门的服务工作，让大环境通力配合，成为一个有机的整体。

不管这次竞聘能不能成功，在以后的工作中我都会继续努力，堂堂正正做人，兢兢业业做事。谢谢大家，我的演讲结束！

竞聘营运主管演讲稿三分钟篇三

你们好！

我很感谢你们对我的关心、培养和帮助，感谢你们给我一个展示自己的机会，使我在人生历程中多了一次挑战，多了一次抉择，在这里我真诚地说一声“谢谢大家”。记得美国著名政治家富兰克林有句名言：“推动你的事业，而不要让你的事业推动你。”今天我本着锻炼自己，为大家服务的宗旨，竞聘行政人事主管，希望能得到各位领导的支持。

首先，向大家作自我介绍我叫xx今年24岁，团员，汉族，人力资源管理师、助理馆员职称。20xx年8月至20xx年7月在株洲蓝马汽车销售服务有限公司先后从事文秘兼档案管理员、行政人事专干、团支部书记、行政人事主管的工作，并被授予过“先进个人”的荣誉称号。20xx年9月份，我很荣幸的成为了家润多物业公司的一员，因工作需要，从进入公司之初就一直从事行政人事工作，在公司领导的关怀下、在各部门经理的悉心指导及各位同事的热心帮助下，我从各方面严格要求自己，努力克服工作环境改变、公司业务性质不熟悉等客观因素，较快的融入了这个大家庭，较好地完成了自己的本职工作。按照岗位职责要求，我主要负责处理办公室日常行政性事务管理工作，具体负责公司人事管理、行政后勤工作，同时协助部门经理承担协调、监督、管理的职责，并协助公司的其他部门正常工作。

在此，向各位领导汇报我三个多月的工作情况。

我物业公司是20xx年3月份成立，11月份才正式投入运作，在我工作的三个多月来，行政部的工作是从无到有，一点一滴慢慢积累成形，在这期间，我在公司经理班子的领导下，以高标准严格要求自己，树立好为各部门服务的思想，扎实做好各项工作。

（一）招聘录用工作。从我加入家润多的第一天开始，就协助公司领导进行招聘面试录用工作。直接参与了招聘流程。现公司员工人数为68人。

（二）新员工军训工作。协助公司领导组织新员工进行军训，做好新员工军训日常管理的后勤工作，对各位新员工有了一定的了解，同时也圆满地完成了领导交待的新员工军训任务。

（三）编制员工手册、行政管理制度、人力资源管理手册。根据公司领导要求，根据物业公司的行业特点，对行政、人事等制度进行了汇编，以供领导进行参考。

（四）档案的管理工作。档案记载着一个公司的成长轨迹，公司创立之始，能做好档案的建立工作，亦给后来的工作带来各种便利。为便于公司的日常工作，我建立了《员工人事档案》、《公司内部档案》、《人才库档案》等档案，并对档案进行分类管理，方便了领导对资料的查找和使用，确保公司以后日常工作的有序运行，但由于各部门尚未移交业主档案，暂时没有进行外部档案工作的开展。

（五）办公用品的采购及领取。建立完整地一套帐册及电子表格，进行办公用品采购领取登记，每月及时汇总进行统计，以便了解公司各部门办公用品需求量，制定办公用品领用制度，尽量为公司节约办公费用、节省开支。

采取各种形式，加强自身建设。当今时代是经济的时代，是

终身学习的时代，我坚信，只有坚持不断的学习才能使人进步和提高，只有养成学习的好习惯，用理论知识作支撑，才能干好所有工作。树立终身学习的理念，提高学习的自觉性。我利用工作闲暇之时，从书本上、网络上不断充实和完善自己的知识面，学习有关行政办公、人力资源管理等方面的知识。我还到集团公司人力资源部进行了相关的培训，通过学习并结合自己的思想动态和工作实际，进一步增强了自己的责任感和使命感，使自己在日常的工作中目标更明确，服务更周到，履行职责更到位。

其次，竞聘的优势。

行政部是公司政务和事务的联接点，是融合参谋助手、协调督办、服务职责的综合管理部门。是公司工作运转的中枢，处于承上启下的位置。其主要工作我认为除了从事信息宣传、档案管理、人事管理、文书、会务、接待、保密、信访、计生等工作外，还有两条十分重要的工作职责。一是如何为领导当好参谋，起到助手作用。这主要体现在传达、贯彻、落实、执行领导研究决定的事项和各项具体工作；搜集各部门及员工对公司工作的建议和意见，使行政部真正起到上情下达、下情上送的作用。二是行政部是后勤部门，要切实为各部门和全体员工做好服务工作，增强内部凝聚力，使内部管理规范有序。这就要求行政人事主管必须具备较强的综合素质，从我自身的学习、工作经历以及个性特征来看，我能够接受这项挑战。

参加行政人事主管竞聘我认为我的优势在于以下方面：

优势一是，我认为自己具备良好的政治素养。我在思想上、政治上始终坚定不移地与党中央保持高度一致，立场坚定、旗帜鲜明。热爱祖国、拥护党的领导，认真贯彻执行党的路线、方针、政策和自觉遵守国家的法律法规。通过系统的理论学习和具体的工作实践，夯实了政治理论功底，拓宽了知识面、增强了个人思想修养，从而使我具备了将马列主义、

毛泽东思想、邓小平理论和“三个代表”重要思想作为一整套科学的世界观来把握的思想意识，进一步提高了个人的思想政治素质和辩证思维能力。

优势二是，我既有办公室工作基础又具有一定的管理实践经验，这有利于做好行政部的工作，做好各种服务。在以前的公司，我还从事过兼职商品会计、广告策划、文书档案工作，办理营业执照登记、年检、变更、组织机构代码证年检、变更、卫生证年检等多项办公室业务。也协助行政人事部部长协调处理日常事务，因而对办公室工作性质、工作环境、工作方式、方法，积累了一定的经验，对整个办公运行机制在宏观上有一个总体的把握。

优势三是，充满激情的年龄优势给我带来了充分的自信。今年24岁，中午十二点钟的太阳，对于从事办公室工作来说我有年轻的优势。即我有健全的体魄、充沛的精力；有年轻人特有的朝气与投入工作的激情；有只做不说的性格、雷厉风行的作风。同时，我曾经在警校锻炼过三年，特别能耐劳，坚忍不拔的品格，有不畏艰难、扎实肯干、执着追求的韧劲和敢于竞争、拼搏进取、不计成败的秉性。而最重要的一点是，我家庭和睦，负担较轻，家人全力支持我的工作，使我能摆脱家庭事务的纠缠，全身心地投入我所热爱的工作。这些，都使我对工作充满激情与自信、对未来充满憧憬和希望。

优势四是，敬业、责任心强。对自己的工作有一种使命感，能够全身心投入到工作中去，做事有始有终。

竞聘后的几点想法：

行政部在公司的各项重大决策的形成和贯彻落实的过程中，发挥积极的决策参谋作用，具体表现在决策前的资料准备、决策中的建议和决策后的督查落实三个方面。工作既要积极主动，又要始终与领导保持一致，做到思想同心，工作同步，目标同向，上知方向，下知实情，远知信息、近知意图，紧

紧围绕公司经营发展和提高效益这个中心认真履行好工作职责。

提高工作水平，提高运行效率，提高服务质量；强化服务意识，改善服务条件，提高服务层次；作好大家的后勤保障工作，不拖不等：1、结合工作勤于思考，从领导的角度思考应该需要提供什么样的信息、要作出什么样的工作部署；从其他部门的角度思考他们缺少什么样的服务，需要提供什么样的信息；从员工的角度出发，思考员工目前有哪些实际困难，该如何去帮助解决。2、做好“上行下达、下情上达”的重要环节。对上级交办的任务、对其他部门的具体要求，能办的一定马上就办；对反映工作的动态性信息要严格按照时间要求及时上报。3、多到各部门走走，多了解情况，以求及时掌握工作动态，争取工作主动。

首先是内部协调，对内部而言，在日常工作中，协调好上下级关系，遵循把方便留给各部门的原则，使其和谐顺畅；其次是注意强化外部协调，与相关部门有关处室建立良好的工作关系，使公司一些工作能够顺利有效的进行。

在公司财力允许的情况下改善公司的办公条件，使用先进的软件为公司的管理工作锦上添花。

树立人才强企和大教育、大培训的观念，以稳定伍为基础，以提高素质和能力为重点，以重视绩效、强化激励为手段。紧紧抓住培养、吸引和用好人才三个环节，加强员工队伍建设。建立健全适应现代企业管理制度要求的、富有竞争激励的新型薪酬管理体系和适应市场经济要求的职工社会保险体系，为公司的发展提供可靠的人才支持和智力支持。

今后工作的重点：

1、编制人事开发规划；

2、加强人事管理制度建设；

3、研究劳动组织管理的新形式；

具体措施和做法

1、推进二个创新，开创人事人才工作新模式一是创新工作理念：要打破传统的“用人必养”观念，树立起“不求所有，但求所用”的人才理念；树立用适当的待遇留住人才、吸引人才的理念。二是创新工作方法：要把企业需求作为工作的出发点，重新编制人才规划，确定人才、智力的需求重点。把引得进、留得住人才作为工作的眼点，加强人才载体建设，探索建立公司引进、稳定高素质人才的激励机制，让各类人才在企业都有所作为。

2、合理配置人才，优化人员结构认真分析公司目前人才总量、结构、配置需求等现状，本着适应企业自身发展需要、提高企业员工整体素质和适当进行人才储备的原则。做出符合实际的需求计划，严把人员进口关，建立竞争型的吸引、使用配置用人管理机制，科学合理的配置人才。研究人事代理和聘用制管理模式，探索新的用工方式，实行“新人新办法”。进一步完善劳动合同管理办法，规范企业用工行为。

3、加大人事开发力度，全面提升员工素质要根据公司发展目标要求，编制员工教育培训规划，建立健全员工教育培训管理体系。充分发挥培训在人事开发工作的重要作用，逐步推行员工培训制度，把岗位工作要求与培训标准结合起来，变被动培训为主动培训。从制度上引导和约束员工变“要我培训”到“我要培训”，使公司成为全员终身培训、终身学习的学习型企业。按照“重点干部重点培训，优秀人才加强培训，紧缺人才抓紧培训，普通人员经常培训”的原则，抓好管理人员、专业技术人员和技能人员三支队伍的培训。以多层次、多方面、多形式培训，全面提高员工的素质和能力。

对竞聘结果的态度这次竞聘我抱这“一颗红心，两手准备”心态。因为我觉得，结果不是目的，能够参与，能够在参与中检验自己的能力、水平，激励自己更加奋发努力做好工作，才是应有的目的。如果竞聘成功，我会珍惜各位领导给我的这次机会，不断学习进取，踏实工作，做个称职主管，使公司的管理更上一层楼。如果竞聘失败，说明自己的知识有所欠缺，能力有待提高，我一定会在将来的工作中继续努力，并将继续协助好本部门领导做好各项工作，使公司的明天更加辉煌！最后，请领导给我一个机会，让我还您十分满意。

谢谢大家！

竞聘营运主管演讲稿三分钟篇四

大家好！

首先先自我介绍一下，我叫xx□毕业于德州新星职业计算机学院，主攻电脑维修，于xx年11月25日来到咱们家庭号购物中心上班，是四楼男装部的一名导购员。

听到老爸、老妈说得句句在理，咱也就顺应民心吧！

来到咱们家庭号人资部报上名，第二天就正式上班了。

说到正式上班了，我这里还有一小段工作上的故事呢！本来，我来咱们家庭号是想干个保安或搬运工啥的，却被分到四楼当起了导购员，我有点不愿意，一个大小伙子的，苦点、累点的不怕，可让我去做女生适应的导购员工作，未免多多少少的有些不妥吧！

从这以后，我努力学习商品知识，遇到不懂的、不清楚的，就问师傅、问主任；慢慢熟悉和掌握卖货技巧；甚至放弃了工休，完不成任务，我就不工休。功夫不负有心人，我的销量慢慢的提上去了，卖货能力也有了明显的提高。

连续的三个月，都完成了自己的个人销售任务，虽不是最棒的，但我已尽力了。现在的我，已掌握了基本的工作流程；某些事，也可以代理主任帮办了；另外，我还担任起了柜组的记账员。

短短的三个月，我看到了自己的进步，我看到了自己的成长。我从未认为我自己比别人差——你来半年，担任上了记账员，那么，我来三个月就要担任上记账员；你干得了的，我也能干得了；你干不了的，我还是能干得了。三个月怎么了？三个月，虽时间短点，但我丝毫不比别人差；三个月，足矣让大多数人对我不另眼相看。

我不太会说话，也不会用那么多华丽的语句，就有什么说什么吧！

这次的应聘储备主管，不是求官大，只是想看看自己有没有这个工作能力，趁自己年纪轻轻的，多锻炼锻炼自己。

如果这次应聘储备主管，我被录取了，我会用最快的时间来熟悉储备主管的工作流程，合理的起到上下级的协调作用，争取挖掘出每一位员工的潜力，发挥出每一位员工的特长，使他们各补其长、各修其短；置身其中，和每一位员工搞好个人关系，尽自己最大的能力发挥出最棒的团队意识，表现出最佳的团队精神；当然，我也会努力、按时、保质的完成上级交待、布置的各项任务，并进行不断的创新、不断的完善；发现问题，及时处理。

如果这次应聘储备主管，我落选了，证明我还有不足的地方，我会在干好现本职的导购员、记账员工作外，再接再厉，希望有朝一日，再与同仁们一决高下。

我会以我的实际行动来证明我说的这一切。

望领导给此机会！

竞聘营运主管演讲稿三分钟篇五

大家好！

在市场竞争日益激烈的新形势下，我们*****商场适时调整经营方针，在内部进行人员调整，这是商场管理层的英明决策和对新形势的正确把握。作为***商场的一名员工，我深感振奋，也很受鼓舞，没有理由不积极响应，也没有理由不主动参与！下面，我将我竞聘的条件、优势和态度向大家作一汇报。

我叫*****，生于*****年，现在*****工作。我于19xx年参加工作，从事商业工作长达25年之久。在长期的商业经营过程中，我做过营业员、业务员，也做过柜组长和部门经理，逐步积累了丰富的实践经验。

19xx年，我去深圳在“*****集团”*****分公司先后担任童装、童车业务主管，负责与友谊城百货、茂业百货、岁宝百货、铜锣区广场等大型百货公司业务以及专柜形象维护、专柜小姐培训管理等工作，同时负责与沃尔玛、家乐福、华润万家等大型超市业务的联系、促销人员管理及代理商市场维护。这些经历使我的商业阅历更为丰富，并接触和掌握了许多超前的超市管理知识。

去年，为照顾家庭，我招聘到****商场从事*****工作。一年多来，我虚心向老同志请教，在工作中学习、在学习中锻炼，300多个日日夜夜的耳濡目染，我对****独特的经营理念有了直接的认识和更为深刻的了解。

一是在特色管理上，要注重商品专营的特色、引导时尚的特色、购物环境的特色、商品陈列的特色等，通过众多的单体特色，打造出独具个性的营销特色。

二是在职工管理上，重点做到人性化，通过各种途径，不断

向他们灌输先进的经营理念，提高业务素质、规范服务行为，通过他们的一言一行，向顾客展现出广隆的美好形象，进而集聚人气，形成别具一格的核心竞争力。

三是在顾客管理上，本人将进一步强化“顾客就是衣食父母”的理念，并将之贯穿于工作的全过程，真心实意为顾客提供热情、到位的服务。通过对商品分类与摆布等情况的了如指掌，主动为顾客做好店内引导、商品说明等工作，同时要努力营造良好的购物环境，全面提升服务层次和服务质量，以满足顾客不同层次的需要。

四是在商品管理上，要尽可能丰富商品，品种，要把缺货作为营业的最大敌人，视商品质量为商场的生命，进一步完善《缺货登记制度》，在缺货醒目处设立“缺货告示”，告此商品的下次到货时间，以方便客户到时购买。

五是在商品损耗管理上，要进一步强化手段。往往一个商品的损耗，至少需要5-6个商品的销售毛利才可弥补，因此我将把商品损耗管理作为门店节流、创利的重要环节来抓，从根本上提高商场的管理水平。 尊敬的各位领导、各位同仁！

新的岗位上勤勤恳恳工作，认认真真做事，清清白白做人，不辜负领导和同志们的希望和重托，将自己的每一份光和热都融化到****的事业中去，脚踏实地地干出一番事业。最后，我希望，能用你们的信任和我的努力作支撑，共铸*****商场明天的辉煌！

竞聘营运主管演讲稿三分钟篇六

大家好！今天，来到这个讲台参加超市主管竞聘，心情很激动。首先，感谢公司领导给我们提供了一次展示自我，相互学习的机会。“公开、平等、竞争、择优”，这是历史的必然趋势，也是公司发展的要求。这次竞聘对我个人来讲是一个重要的激励和挑战，将有利于我个人素质的进一步提高。

今天挑战这个岗位，我有勇气担当重任，有信心把今后的工作做得更好。在这里，我也衷心祝愿今天参加竞聘的各位同事，都能取得较好的成绩。

我竞聘的岗位是xx店超市百货超外部门主管。下面我将分三个部分进行我的竞聘演讲。

我叫张岩，现年33岁，专科学历，现任职xx购物广场六楼超市生鲜部自营卖区长。20xx年9月28日在xx路工作至今到大商已经有10个年头了，曾经先后在大商超市锦州贵州路店工作了7年之久，主要在洗化部，百穿部，生鲜部担任卖区长职务，于20xx年9月调入新玛特购物广场负一层超市生鲜区，后于20xx年12月调入xx购物广场工作至今，主要负责所辖区的经营与店堂管理的各项工作。工作10年来，在各部门领导的带领下，在同事们的积极配合下，我认真的做好各项经营及管理工作，圆满完成了公司领导下达的各项任务，部门的相关工作也取得了较大的成绩。尤其在20xx年至20xx年，在大商超市贵州路店百穿卖区担任卖区长3年多，积累了许多百货，穿品经营管理等相关的宝贵经验，也使自己对超市百货业态从不熟悉到逐渐了解，以至到现在已经深深爱上这份工作。尤其在我们经理的带领和指导下，积极创新思路、勇于挑战，能够及时迅速的完成店内下达的各项销售任务，受到店领导的好评。在xx工作的1年多，凭着自己吃苦耐劳不怕苦不怕累的精神，在今年2月还被评为公司的“劳动模范”，当从曾总手上接过了烫金的“荣誉证书”后，我的心情格外激动，回想起过去工作的一幕幕，百感交集。同时这也充分证明了领导对我工作的肯定。“诚恳待人，认真工作，关注细节，做到当日事当日毕”“一是我做事待人的准则。

我竞聘的岗位是xx店超市百货超外卖区长。随着我国经济建设的不断发展，超市市场竞争机制的逐步形成，国际、国内超市业的市场环境已经趋于合理且竞争日益加剧。必须建立以企业精神文化为基础，以优质服务为运营控制，在不断满

足顾客需求的竞争环境中良性发展，才能真正把企业“做大、做强、做久”。因此，在当前竞争激烈的环境下，我们企业如何保障顾客利益最大化，以人为本，是企业生存和发展的基础和关键。

同时，为保证企业财富最大化，我个人认为应按照季节变化，节假日，客流大小，根据竞争对手动态等因素有序、高效的组织卖场，最大限度地挖掘每平方店面、每个销售人员的潜能，提高超市的销售和毛利控制，不断优化、提高，并利用严格的规范流程与新的手段，降低运营成本，使超市在竞争中取得更大的优势。

- 1、贯彻落实及组织制定各项规章制度、销售指标及任务、人员管理办法，库存计划，保障卖场的安全、高效、稳定运行。
- 2、加强检查、监督力度和人员能力开发，组织店内、店外促销活动，作好人员调配、商品排列、布局，协调、配合厂家的现场促销，有效降低企业运营成本。
- 3、及时、准确、有策略的开展市场调研，确保价位优势及合理利润并制定针对竞争对手灵活、阶段性的对策。
- 4、掌控超市本部门的库存情况，执行安全库存制度，提高资金使用率，加快资金周转。
- 5、组织业务专项培训，提升员工的业务知识和销售服务技巧，监督并指导对员工下达促销商品的了解及主推情况。
- 6、保证上级公司制定的命令、授权及任务等在部门得到畅通传达，充分理解和有效执行，并对结果及时进行反馈、分析。

以上六个目标是相辅相成的，部门销售人员整体水平的提高，必将能够保障我店销售的安全、高效、稳定运行，也必将降低企业在运行损耗方面的各项运营成本。

如果这次我能够顺利竞聘成功，我将做好以下工作履行自己的岗位职责：

1、协助各部门搞好店面销售，提高岗位执行力，高质量的做好计划、组织、领导、控制和管理工作，同时建立和规范一系列规章制度，使岗位职责明确，做到规范有序，有章可循。

我认为：作为部门主管，是分担超市总经理对部门管理的分担者，因此，我要摆正自己的位子，严格做到：工作主动积极不越位，协助管理不越权，加强团结不分散。充分调动部门员工的工作积极性，发挥他们的聪明才智；加强内部员工的服务技能培训，提高整体员工的服务销售水平。加强各项运行维护管理制度、作业流程、管理办法的执行力度，做好监督、检查、指导、考核，使得各项维护工作能够贯彻、落实。

2、努力完善自我，提高工作能力

虽然我在百货工作了3年多，累积了一定的工作经验，但是在超市零售行业一日千里与时俱进的今天，尤其是在店面运营和管理方面，如何加强零售经营与营销的业务能力上，在强化一线销售人员服务意识，做好本职工作上，将会是一个需要认真学习，不断发展的领域。只有不断努力学习，深入实践，才能做到与时代同步，担当起超市领头军的任务。我有信心不断完善自我，努力把自己的工作做好！

3、探索创新解决问题的方法。加强员工交流和对外协作能力，在不断提高自己水平的同时，还应该能够组织各方面力量，充分为公司的销售，提供更加完善的服务。另外还要加强部门销售人员的交流与培训，组织更多更高水平的培训，提高整体销售意识和服务水平，以保证部门的销售稳步提升。

4、加强新品引进，利用先进的促销方法进行创新销售，提高销售业绩。

作为一个零售超市，我们在为用户提供优质产品及服务的同时，也应该充分利用自己的资源和行业优势，为本企业树立良好的企业形象。众所周知，超市零售业是不断发展，不断进步的一个新课题。服务永远面临着挑战，没有一劳永逸、尽善尽美的解决方案，所以在各项日常工作中，不仅要求我们的营业人员随时提升自己的业务能力，还要在各种服务中提出新要求，解决新问题。最重要的是，我们要在实际工作中，不断创新，不断学习。努力把自己的工作做得更好。各位领导，各位同事，以上就是我对自己基本情况和工作思路的汇报，不足之处，敬请批评指正。

谢谢大家！