

2023年法院竞争上岗演讲稿 项目经理竞争上岗演讲稿(通用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。那么演讲稿怎么写才恰当呢？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的演讲稿模板范文，我们一起来看看吧。

法院竞争上岗演讲稿篇一

尊敬的各位领导：

我参加竞聘的岗位是项目经理。首先，我将个人的基本情况向各位领导和代表做一简单介绍，2019年参加工作，专科学历(xx学院工民建专业毕业)，中共团员。工作简历如下：2019年7月参加工作，担任技术员职务，2019年8月~2019年12月参加工程建设，担任技术员。2019年~2019年在二公司工程管理部担任施工管理员。2019年6月在担任工程组组长，目前在分公司工程管理部担任施工管理员工作。

项目经理主持项目经理部全面工作；对项目部的经营管理、施工生产、行政安全、工程技术质量负全面责任；对副职工作进行协调指导；做好与建设单位、监理等单位配合工作；定期召集或委托召集项目班子会，对项目成本、工程进度、工程质量等重点工作研究决定；履行总包责任，对所施工工程全面监督管理，协调分包单位之间的关系。

经过几年施工管理和在项目部工作中的锻炼，参与了工业、民用建筑工程从开工到竣工的全过程管理，使自己各方面素质得以提高。参与这次竞聘，我愿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，在施工管理中完善自己。我深知项目部项目经理的工作十分重要，这主要体现在以下三个方面：一是为公司领导当好士兵，二是

为全行事务，当好主管，三是为一线员工当好后盾。具体说就是摆正位置，当好配角；胸怀全局；服从领导，当好助手。我也深知，项目部的工作非常辛苦，正如社会流传的那样：在项目部工作的同志就像老实的羊，受气的猪，吃草的牛，忙碌的马。可是他们像蜡一样，燃烧自己，照亮别人；他们像竹一样，掏空自己，甘为人梯。

如果我竞聘成功，我的工作思路是：

如果我竞聘成功，我的处事原则和风格是，努力做到严格要求，严密制度，严守纪律，勤学习，勤调查，勤督办。以共同的目标团结人，以有效的管理激励人，以自身的行动带动人。管人不整人，用人不疑人。我将用真情和爱心去善待我的每一个同事，给他们一个宽松的发展和创造空间。我将用制度和岗位职责去管理我的同事，让他们像圆规一样，找准自己的位置；通过风险抵押金的方式，来调动项目部人员的成本、安全、质量、工期意识，使项目部人员有主人翁的意识。

如果我竞聘成功，我的工作目标是：实现重大安全安全事故为零、质量目标达到业主满意、成本目标保证上缴利润同时创造更高的效益。

保证成本目标措施：通过系统的项目成本管理(详细的成本预测、成本计划、成本控制、成本分析、成本考核)和风险预测(管理风险、质量风险、安全风险、施工工期风险、施工技术风险)，并根据各专业组的职能进行成本目标分解，各自负责成本目标的实现，提前对工程项目可能存在的施工风险进行预控，把施工风险降低到最小。最终达到“企业是利润的中心，项目部是成本的中心”的目标。

保证工期目标措施：根据合同工期编制总体进度计划，项目部围绕总体进度计划安排专业工作，每月各职能组根据月计划编制本专业重点工作安排，此项工作既是项目部工作开展的旗帜，也为公司上级部门提供了项目部专业工作内容，有

利于公司上级部门给予检查指导。

安全目标保证措施：继续坚持以预防为主，注重工人的安全教育和安全防护设施的检查，做好切实可行的应急预案措施，加强对分包队伍的管理，健全安全管理制度，实现制度来约束分包队伍。最终实现重大安全事故零的目标。

质量目标保证措施：建立完整有效的质量管理体系，加强对分包队伍的管理，通过推行先进的新技术，降低工程施工难度，组织制定可行的技术方案等措施实现质量目标的实现。

我将作为沟通项目部员工与公司经理之间关系的桥梁，宣传精神文明的窗口，传播企业文化的阵地，培养人才的摇篮。我愿与项目部共创美好的未来，迎接二公司辉煌灿烂的明天。

法院竞争上岗演讲稿篇二

为了发展物业有一个更好的未来，我已积累了各种资料约10多万字，计有《物业管理招投标方案》、《住户手册》、《员工手册》、《质量手册》、《安保手册》、《企业ci手册》、《管理表格汇编》、《管理制度汇编》、《合同协议汇编》、《设备操作规程汇编》、《应急处理程序汇编》等。

我没有辉煌过去，只求把握好现在和未来。今天，我参加工程部经理职位的竞争，主要基于以下几个方面的考虑：

一是我有吃苦耐劳、默默无闻的敬业精神。在物业初创时期，我事必躬亲，到过大厦的每个地方，摸过大厦的每个部件，工作上踏踏实实，兢兢业业，一丝不苟，充分体现出“特别能吃苦、特别能忍耐、特别能战斗、特别能奉献”的爱岗敬业的良好品质。

二是我有虚心好学、开拓进取的创新意识。我从学校毕业后，从没间断过学习提高。84年参加××省首批汉语言文学专业

自学考试，连续二年合格，后因参加新厂筹建设计及以后的安装、调试、运行等繁重的工作而中断；为了进口设备筹建、安装工作的需要，我又参加了英语专业学习；在担任设备分厂副厂长后，又针对所管工种需要，参加了电工、司炉、空调、管道等操作培训；随着进入发展物业公司工作，我又应工作需要，学习了电信、消防设备维护、安装和保养知识；根据现代化物业管理和公司实际需要，我又自学了计算机操作和编程，掌握了计算机辅助制图、设计；当国际软件园入住我大厦后，我又很快掌握了网络设计、施工和调试知识。现在为适应公司发展和自身学历的需要，我正在读物业管理专业大专。

三是我学以致用、从实践中来到实践中去的务实精神。一直来我不唯书、只唯用，不唯虚、只唯实。我基本做到了文理贯通、机电一体，既有广博的理论基础，又有实际工作经验，所以在我的工程技术工作中时常会揉和感性的审美元素和分析问题的融会贯通、解决问题的快捷实效；我水、电、暖、通、空、消防、电信、电脑、网络皆有所学。我想，虽然我不是最专业，但我确实很全面，这对一个技术管理者来说，非常重要。

四是我有勇于实践、敢于挑战的求是精神。经过多个工作岗位的实践锻炼，培养了自己多方面的能力，能说，能写，能干事，干成事。工作二十年来我思想活跃，爱好广泛，勇于实践、接受新事物快；同时我朝气蓬勃，精力旺盛，工作热情高、工作干劲足。我分别参加了二个xx多万元投资的××厂的空调除尘专业设计、施工、安装及调试，我还为多个工厂企业的水电专业设计、施工、安装及调试，又为多个软件、商贸企业装潢、电气、网络专业设计、施工、安装及调试，另为一物业公司设计了全套物业管理竞标方案，并多次为大物业、控股公司上等级及技术问题献计献策、排忧解难。

五是我有严于律己、诚信为本的优良品质。我信奉诚实待人、严于律己的处世之道。我曾经多年在上百人的分厂工作，既

要维护分厂领导的权威，又要和工人师傅打成一片，正因为具有良好的人格魅力和做人宗旨，同工友们建立了亲如兄弟的深厚感情，受到了工友们的爱戴；到发展物业工作后，我在日常生活和工作中，不断加强个人修养，以“老老实实做人、勤勤恳恳做事”为信条，严格要求自己，尊敬领导，团结同志，得到了领导和同事的认同。

六是我有一定的管理能力。我在基层管理岗位，已达10几年之久，从事物业工程管理工作，也有6年了，所管设备从未出现过大的事故。

综上所述，我认为自己已具备担任物业公司工程部经理的素质和才能。

那么如何做好一个合格又称职的工程部经理呢，我认为首先应该认清角色、摆正位置、行权而不越权，到位而不越位，认真履行好本职工作，具体概括为“一个原则”、“二个中心”、“三个转变”、“四个做到”。

“一个原则”就是上为领导分忧，下为住户服务，以管委会领导提出的“三个满意”为原则，作为全部工作的出发点和落脚点。

“二个中心”就是围绕服务与管理两个中心，突出服务意识，以服务促管理，以管理带服务，提高自身和部门的业务素质，搞好队伍思想政治工作建设。

“三个转变”就是实现由管理型工作向服务型工作的转变，由事务型工作向精品型工作的转变，由管家型思维向主人翁精神的转变。

“四个做到”就是：第一、全面提高自己的综合素质，努力做到政治上成熟、业务上过硬、纪律上严明、作风上优良、为人上正派、工作上突破、业绩上突出，不负众望，不辱使

命，做到“以为争位，以位促为”。第二、锐意进取、增强改革创新意识，做到守法不旧、创新不变，与时俱进，全面推动工程部各项工作上台阶上水平。第三、妥善处理三个关系，做到对上级要尊重，充分发挥自己的参谋助手作用；对下级要多关心、多帮助，充分调动他们的积极性、主动性、创造性；对同级要多沟通、多交流，相互配合、紧密合作；第四、廉洁做事、树立形象，做到有权不滥用、有名不自争、有功不自居、有责不自推，以自己良好的形象和表率作用感召人、影响人、带动人、增强本部门的凝聚力、战斗力。

尊敬的各位领导、各位评委、全体同仁们，竞争上岗有上有下、有进有退，上固可喜、下也无悔，一如既往；进也可贺、退也不馁，一片丹心。我没有惊人的业绩，也没有耀眼的资历，更没有显赫的学历，优势也不足挂齿。我不敢奢求什么，只想让大家认识我、了解我、帮助我，抑或喜欢我、支持我。也正因为如此，我更加清醒地看到了自身存在的差距，促使我在以后的工作当中，励精图治，恪尽职守，努力学习，勤奋工作，以绵薄之力来回报组织和同志们。

最后我要说，在我多年的工作经历中，属于我的舞台不多，今天借此机会，表达一下我的心愿，感谢各位领导多年来对我的教育和培养，感谢与我同舟共济、朝夕相处的全体同事对我的帮助和信任。

谢谢大家

法院竞争上岗演讲稿篇三

若我竞争上岗成功，我将立足本职岗位，扮演好自己的角色，努力工作，奉献事业。今天本站小编向你推荐销售副经理竞争上岗演讲稿，希望你有所帮助。

尊敬的xx□

在这里我以平常人的心态，参与营销中心副经理岗位的竞聘。首先感谢公司领导为我们创造了这次公平竞争的机会！此次竞聘，本人并非只是为了当官，更多的是为了响应人事制度改革的召唤，在有可能的情况下实现自己的人生价值。我叫高智慧，现年34岁，大专文化程度□20xx年参加工作，在中煤lk公司工作，从车间一名普通装配员工做起，先后在生产部辅助部门经理做调度工作，技术部实习、销售部门实习□xx年调入中煤电气公司，担任实习销售员、销售员、项目经理。

经过几年在公司工作的锻炼，使自己各方面素质得以提高，去年荣幸地被公司评为xx年度优秀员工。在业务方面，销售额连年递增□xx年实现销售额600万元□xx年800万元□xx年更是开创了个人销售的先河，达到了1400万元的任务。几年的工作使我深深地感到机遇和挑战并存，成功与辛酸同在。参与这次竞聘，我愿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。我深知在我们这个行业销售工作的重要性，能成功的作为一名副职管理人员更是重中之重。这主要体现在以下三个方面：一是为部门领导当好参谋，二是为部门事务当好主管，三是为前线员工当好后盾。具体说就是摆正位置，当好配角，补台不拆台；胸怀全局，当好参谋；服从领导，当好助手。我也深知，销售部门工作非常辛苦，正如前一段社会流传的那样：干销售工作的同志就像忠诚的狗，老实的羊，受气的猪，吃草的牛，忙碌的马。可是他们像蜡一样，燃烧自己，照亮别人；他们像竹子一样，掏空自己，甘为人梯。

如果我竞聘成功，我的工作思路是：以“三个服从”要求自己，以“三个一点”找准工作切入点，以“三个适度”为原则与人相处。

“三个服从”是个性服从党性，感情服从原则，主观服从客观。做到服务不欠位，主动不越位，服从不偏位，融洽不空位。

“三个一点”是当上级领导要求与我部门实际工作相符时，我会尽最大努力去找结合点；当科室之间发生利益冲突时，我会从政策法规与工作职责上去找平衡点；当领导之间意见不一致时，我会从几位领导所处的角度和所表达意图上去领悟相同点。

“三个适度”是冷热适度，对人不搞拉拉扯扯，吹吹拍拍，进行等距离相处；刚柔适度，对事当断则断，不优柔寡断；粗细适度，即大事不糊涂，小事不计较。做到对同事多理解，少埋怨，多尊重，少指责，多情义，少冷漠。刺耳的话冷静听，奉承的话警惕听，反对的话分析听，批评的话虚心听，力争在服务中显示实力，在工作中形成动力，在创新中增强压力，在与人交往中凝聚合力。

如果我竞聘成功，我的处事原则和风格是：努力做到严格要求，严密制度，严守纪律，勤学习，勤调查，勤督办。以共同的目标团结人，以有效的管理激励人，以自身的行动带动人。努力做到大事讲原则，小事讲风格，共事讲团结，办事讲效率。管人不整人，用人不疑人。我将用真情和爱心去善待我的每一个同事，使他们的人格得到充分尊重，给他们一个宽松的发展和创造空间。我将用制度和岗位职责去管理我的同事，让他们像圆规一样，找准自己的位置；像尺子一样公正无私；像太阳一样，给人以温暖；像竹子一样每前进一步，小结一次。

如果我竞聘成功，我的工作目标是：“以为争位，以位促为”。争取公司领导对营销中心工作的重视和支持，使营销中心工作管理制度化，服务优质化，参谋有效化。让营销中心成为公司领导的喉舌，沟通员工与总经理之间关系的桥梁，宣传中煤电气精神文明的窗口，传播企业文化的阵地，培养人才的摇篮，连结煤与非煤市场的纽带。我愿与大家共创美好的未来，迎接“中煤电气”辉煌灿烂的明天。

谢谢大家，我演讲完了！

尊敬的各位领导，各位评委：

大家好！，我是来自，现年**岁，*年毕业于，学历。作为一名营销人员，这些年的工作中，我一直牢记美国著名成功学大师卡耐基说过的一句话，“不要怕推销自己，只要你认为自己有才华，你就应认为自己有资格担任这个或那个职务。”也许正是因为如此，今天我勇敢地站在这里，凭着多年的通信运营工作经验，满怀信心和激情参加市场营销部副经理的竞聘。

首先，我谈一谈我对这个岗位的认识：市场营销部副经理既是管理者，同时也是执行者。肩负着上传下达的重要使命，不仅仅要协助营销部经理根据公司的总体规划和目标任务，合理制定市场营销工作计划、方案，同时要充分调动广大员工积极性，发扬团队精神，确保工作方案的有力实施，要切实做到调研围绕市场转，协调围绕领导转，服务围绕客户转，决策围绕信息转。我理解，市场营销部副经理除了具备较强的业务管理、决策分析等能力之外，还应该掌握一定的文字综合方面的基本知识和较强的沟通协调能力，也就是说应该具备多方面的综合素质。

也许我离这个要求还有一定差距，但就自身优势讲：

第一，我熟悉营销工作，工作经验丰富。加入公司这些年来，通过努力工作和勤奋学习，我熟悉通信运营日常工作业务的办理，了解销售一线的实际情况。多年的销售工作，培养了我吃苦耐劳的优良品质，雷厉风行的工作作风，积累了丰富的与客户打交道的经验。

其次，具有很好的协调沟通能力。我在日常生活和工作中注意加强个人修养，踏实干事，诚实待人。经过多年学习和锻炼，自己的业务能力、工作作风、组织协调能力、判断分析能力都有了很大提高，特别是具有较强的发现问题，分析问题、解决问题的能力，具有很好的协调沟通能力。

第三，对我们这个行业有敏锐的感知力。平时工作中，我注意业务知识的学习，注重信息资讯的收集，注重市场变化的研判，在销售工作中敢于打破常规，敢于尝试新鲜事物，以此不断适应行业的最新要求。这些从我的销售业绩和各类考核情况中都可以看出。

最后，我拥有一样最宝贵的财富，那就是敢想敢干的闯劲。营销工作是一个对创新能力要求非常高的工种，做好市场营销需要在宣传点上有创新，在工作思路上有创新，在营销模式上有创新，我今年××岁，精力充沛、喜爱忙碌的工作，思想活跃，接受新事物较快，工作中能发挥主观能动性，让我能够为新岗位工作的开展尽全心、出全力。

如果竞聘成功，我将围绕以下几个方面做出努力：

一是摆正位置，扎实工作，当好营销部经理的参谋、助手。围绕公司的目标任务，把握经理的主要思路，以此出发抓好各项工作的落实。尊重经理的核心地位，多请示汇报，多交心通气。辩证的看待自己的长处和短处、扬长避短，团结协作，做到尽职不越权，帮忙不添乱，补台不拆台。同时，全力以赴收集各种信息供经理参考，及时提供各种建议和主张，帮助经理顺利作出决策。

二是进一步加强营销知识的学习，完善自身知识结构，提升自身能力。这需要我从两方面进行努力，一方面我将认真学习管理基础知识，在最短时间内完成从基层执行者到中层管理者的角色转变；另一方面我将努力提升自身专业能力，从写作能力到活动策划能力都应有一个质的飞越。

三是在稳固现有客源的基础上，努力开拓市场，增加新客户，争取占领更大的市场份额。千方百计拓宽渠道，采取多种形式，调动各方面的积极性，全力开发客房，全力维护客房，通过自己的工作进一步提升销售业绩，通过团队优惠促销，电话营销、网络营销等方式进一步提升市场占有率。

四是扎实开展传帮带活动，提高销售人员业务水平。带销售部的同志加强业务知识的学习，积极开展各种建言献策活动，认真听取大家的意见和建议，不断调整和改进工作方法，以适应越来越激烈的市场竞争对我们提出的新要求。组织新老员工结对子，互相交流学习，利用一切机会和渠道加大人才培养，为公司培养出更多的懂销售、善创新的业务骨干。

最后我用这么一句话结束我的演讲，“上也好、下也好，一如既往；进也好、退也好，一片丹心”。

谢谢大家！

尊敬的各位领导，各位同事：

大家好！

公开竞聘上岗的人才选拔机制为我们所有的有志之士提供了一个公开公平的职场竞争平台，很荣幸赶上人才改革的大潮，得到今天宝贵的机会站上挑战工作高度的竞争平台，感谢大家的信任与支持，今天我竞聘上岗的岗位是销售副经理的工作岗位。

首先，根据竞争上岗工作要求，向大家介绍一下自己及竞聘优势：

我叫王凯，大学本科文化水平，自20xx年参加工作已经有6年的工作经验，从最初的车间一名普通装配员工做起，先后在生产部辅助部门经理做调度工作，技术部实习、销售部门实习[]xx年调入中煤电气公司，担任实习销售员、销售员、项目经理。经过几年在公司工作的锻炼，从基层员工到基层干部，使自己各方面素质得以提高，去年荣幸地被公司评为20xx年度优秀员工。在业务方面，销售额连年递增[]20xx年实现销售额600万元[]20xx年800万元[]20xx年更是开创了个人销售的先河，达到了1400万元的任務。几年的工作使我深深地感到机

遇和挑战并存，成功与辛酸同在。

参与这次竞聘，经过对自己工作业绩及综合素质的分析，我愿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。

对于今天竞职的销售副职的工作岗位，我做好了十足的准备，副职岗位的工作主要体现在以下三个方面：一是为部门领导当好参谋，二是为部门事务当好主管，三是为前线员工当好后盾。具体说就是摆正位置，当好配角，补台不拆台；胸怀全局，当好参谋；服从领导，当好助手。我也深知，销售部门工作非常辛苦，正如前一段社会流传的那样：干销售工作的同志就像忠诚的狗，老实的羊，受气的猪，吃草的牛，忙碌的马。可是他们像蜡一样，燃烧自己，照亮别人；他们像竹子一样，掏空自己，甘为人梯。

如果我竞聘成功，我的处事原则和风格是：努力做到严格要求，严密制度，严守纪律，勤学习，勤调查，勤督办。以共同的目标团结人，以有效的管理激励人，以自身的行动带动人。努力做到大事讲原则，小事讲风格，共事讲团结，办事讲效率。管人不整人，用人不疑人。我将用真情和爱心去善待我的每一个同事，使他们的人格得到充分尊重，给他们一个宽松的发展和创造空间。我将用制度和岗位职责去管理我的同事，让他们像圆规一样，找准自己的位置；像尺子一样公正无私；像太阳一样，给人以温暖；像竹子一样每前进一步，小结一次。

如果我竞聘成功，我的工作目标是：“以为争位，以位促为”。争取公司领导对营销中心工作的重视和支持，使营销中心工作管理制度化，服务优质化，参谋有效化。让营销中心成为公司领导的喉舌，沟通员工与总经理之间关系的桥梁，宣传中煤电气精神文明的窗口，传播企业文化的阵地，培养人才的摇篮，连结煤与非煤市场的纽带。我愿与大家共创美好的未来，迎接“中煤电气”辉煌灿烂的明天。最后，真诚

的我真诚的希望能够得打大家的支持与信任，给我走上中层管理职位的机会，发挥自己所学所得，一起创造我们更美好的明天！

谢谢大家，我演讲完了！

法院竞争上岗演讲稿篇四

竞争上岗演讲稿在我们竞聘时十分重要，这个该怎么撰写准备呢？下面是小编搜集整理的项目经理竞争上岗演讲稿，欢迎阅读。

尊敬的x总、x总、各位领导：

大家新年好！

我是来自xx项目部的，很感谢公司的这个平台，让我有机会再次来到在这里阐述这一年的艰辛和努力，也为自己在公司更好的发展做一次努力。谢谢！今天我应聘的岗位是三级单项目经理，下面我将从个人基本情况、个人竞聘的优势、竞聘岗位的认知及工作思路等三个方面阐述我作为单项目经理的观点。

一、个人基本情况

本人于2019年毕业于江西理工大学，本科学历，同年7月进入我们公司xx项目部负责现场监理工作，在此期间了解监理工作性质、监理工作内容、监理工作流程，对监理工作有了较多的认识。2019年3月进入xx项目部，在罗经理的安排下，负责wlan□室分专业的统筹管理工作，2019年4月开始接手xx项目部无线项目的统筹管理工作。在公司的这近3年时间，已把我从初出校园的轻狂小子变得更有责任感，更有耐性，也是

这3年时间让我对今后的工作，人生有了更多的想法，尤其是在这2年时间，可谓磨砺多多，从工作态度、技能水平、人际交流等方面都有了不一样的感触。刚开始工作的时候，觉得工作是大家的，我能做成怎样子就是怎样子，后来发现工作可以带给你荣誉感的时候也可以是挫败感，你是一个人在工作也是一个团队在工作，从那时候开始态度有了转变：我要的是称赞，而不是指指点点；我要的是进步，而不是无所谓，尤其是在无线项目管理当中，始终把好成绩当成一种追求，也始终要求无线组员保持积极的工作态度，对工作一定要有负责的意识。对于技能水平也有较大的提高，一开始接触工作时，施工单位会追着你安排，甚至甲方主管教着你安排工作，当时不觉得什么，现在回过头来想那真是太尴尬了！现已不用他们追着我了，反而是我倒追他们，现对项目任务完成，任务计划分解，计划执行积累了一定的经验，同时也积累了一定的处理突发事件和应急事件的能力。而人际交流方面也变得成熟些，工作中由先前的随性变得会考虑监理的身份，急躁的性格变得淡定。很感谢公司！

二、个人竞聘的优势

下面就个人参与此次竞聘的优势作简单概述：

第一、具有吃苦耐劳的本性、顶得住压力，富有强劲的责任感和团队意识，有较好的亲和力，敢于挑战和创新；吃苦耐劳不知道算不算是优点，作为一个从农村出来的孩子，我很荣幸依然保持着这么点本性，也把它当成我的优势，在这两年“时间紧，任务重”的项目建设过程中，感谢始终有它陪我坚持了下来，当然这只是一方面；然而也是因为有了这种本性，面对工作中的各种困难顶住了压力，逐渐培养自己的团队意识，增强了自身的责任感和荣誉感，也体现出了我较好的亲和力。但我认为要成为一名优秀的年轻项目管理者，敢于挑战和创新也是其很重要的品质，在这几年的工作中，自己虽然算不上是什么管理者，但也始终把这种思想融入的日常的项目实施上，也取得了一定的效果。

第二、具备扎实的专业知识和一定的项目实施经验;踏上工作岗位以来,我时刻要求自己不放弃学习,通过日常工作积累和业余学习深造,理论联系实际,不断丰富和提高自己的专业知识,通过与其他同事、设计院、督导的交流,进一步巩固了专业水平,在项目监理资料准备过程中、项目实施过程中,对监理规划、监理实施细则,监理工作内容、流程、措施等有了更深的理解,对全业务知识能力有了一定的沉淀。作为无线单项负责人时,围绕“三控三管一协调”的项目管理展开了内部管理的组织工作,通过目标分解,责权分工,信息反馈机制等做好项目的统筹管理工作,通过这两年的项目实施管理,使我积累了比较丰富的工作经验,也具有一定的项目组织、协调和综合管理能力。

三、竞聘岗位的认知及工作思路

一、岗位的认知

单项目经理在外部项目管理当中是项目经理的“左膀右臂”,是项目实施的最重要的执行者之一,在内部项目管理当中又是项目经理的“军师参谋”。为此单项目经理也必须具有良好的综合专业素质和项目管理协调能力,在一系列的项目计划、组织和实施活动中做好管理工作,实现项目目标又好又快的完成,为项目经理的外部协调做有利的支持。现公司的项目部越做越大,项目内部除区域划分之外,单项目就成了基础单元,单项目经理在内部管理当中也必须起带头作用,严格执行公司的各项管理制度,同时单项目经理是与一线监理员,后台文员最直接的接触者,可以较全面的了解员工的工作状态,思想状态,因此可以提供反应实情的意见及建议配合项目经理对项目内务,员工进行管理,制定适合本地市项目部的内部条例,促使项目部更好的发展。

二、工作思路

作为一名单项目经理,我会从组织工作、管理工作、团队建

设、沟通协调等4方面开展工作。

1)、组织工作

组织工作对项目部的正常运作尤为重要，一个有活力的项目部我认为是有组织领导，有制度职责，有人管事，有人办事，上下结合，左右衔接，相互联动，多功能促进工作的项目部。而在单项目内，首先必须得明确目标，如果缺乏工作目标容易让员工工作起来很茫然，这时候就应多和大家沟通，让员工都明白项目设立的阶段性目标和整体目标是什么，提高员工按时保质完成目标的意识。2、协调分工：如果缺乏明确分工，容易让员工工作时出现扯皮现象，单项经理应主动了解专业内每一个员工的性格特点和专业知识的掌握程度，合理的分配工作任务。3职责一致：为使工作目标的有效实现可以赋予员工一定的职权，让员工清晰的知道自己的职责，在实际问题解决的过程中有一定决定权。4、统一指挥：单项经理必须能提出合理的工作方式方法，为现场监理提供指导意见，并使现场监理服从指挥，接受上级的统一安排，防止出现目标偏离的情况。

2)、管理工作

首先，我认为通过构建合理的工作流程，使信息得到闭环处理，这是一个保障高效率执行的法宝，员工在工作时如缺乏合理的工作流程，干起活来会很不顺畅，信息得不到及时的处理，问题越积越多，工作越干越累，我们可以通过流程解决这类共性问题，将人的工作内容和范围纳入到流程中来，信息流所到环节有专人处理，并明确处理时限，处理完成后进入下一个环节，使信息在一个环内得到解决。流程的另一个好处是可以固化优秀的管理经验，将知识积累在项目内部不间断的传递，避免人员的流失将好的工作经验，知识积累一起带走。因此我认为在项目管理工作中由必要将用流程解决问题的意识融入到每一位员工的工作中。

我始终看重的是工作态度和责任心，我认为这两点可以决定一个员工执行力的大小，在提高团队的执行力方面，单项经理必须发扬严谨务实，勤勉刻苦的精神，坚决克服夸夸其谈，评头论足的毛病，从小事做起，一件一件落实，一项一项抓成绩，干成一件是一件，养成脚踏实地，埋头苦干的精神，要提高办事效率，强化时间观念，时刻把握工作进度，做到争分夺秒，赶前不赶后，养成雷厉风行，干净利落的良好习惯，为其他员工做出表率作用。

3)、团队建设

一个项目部就是一个的团队，团队建设的好坏，与项目部的发 展息息相关，在这两年工作中也始终发现一些问题；既有的工作目标，工作流程得不到有效的执行，信息反馈脱节，工作效率低下，有的员工出现工作态度散漫，主动性不强甚至抵触的现象，在日常的繁杂的事情上过多的浪费精力，重点问题没有得到解决，很多有效的措施停留在思想层面没有执行，紧急事务响应缓慢，处理态度不认真等影响团队建设的问题，因此我认为团队的建设除要把组织工作，管理工作做扎实，将日常工作流程化，责权明确，分工到位，通过明确工作界面，工作纪律，加强考核办法的实施之外，严格督查员工的工作效果及工作执行情况，加强沟通和相互理解。单项经理作为一个管理者要善于搭建各种互帮互助，相互学习的平台，组织学习别人优秀的工作经验和新知识，提出一些有效的工作方式方法，为员工的自我提升创造通道，同时注意激发集体的智慧和力量，充分发挥他们的主观能动性，激发各自的潜能，调动他们的积极性，为团队的建设，项目部的发 展出谋划策。

4)、沟通协调

在对外沟通方面，要站在公平，公正，公开的角度，以监理专业化、标准化、规范化的形象保持与建设方、设计方、施工方等多家单位保持沟通协调，充分了解建设方的需求，更

多的取得建设方的支持和信任，认清我方与施工方的工作关系，认清与其他监理单位的竞争与合作，在项目内部的沟通中，首先应建立信息沟通制度，如工作例会，碰头会、发会议纪要、工作流程图或信息、打电话等方式来沟通信息，其次可通过私下里了解组员的兴趣，更多的引导他们谈论自己，赞许甚至恭维他们的爱好，给予他们信心，建立更真诚，心平气和的友好关系，在工作上；遇到问题，更多的相互讨论前因后果，给他们思路，让他们发挥自身的主动性，更积极的寻找解决问题的方法，对卓有成效的工作给予赞许和激励，培养他们的工作态度，提高工作效率，提升他们的责任感。

总结

非常感谢各位领导的聆听，非常感谢公司的平台，作为天和人，我将一如既往的努力学习弥补自己的不足，也衷心祝愿我们公司不断的发展壮大，我愿同公司一起成长，强大起来。

我的演讲到此结束，谢谢！

竞聘人：

尊敬的各位领导：

我参加竞聘的岗位是项目经理。首先，我将个人的基本情况向各位领导和代表做一简单介绍，2019年参加工作，专科学历(xx学院工民建专业毕业)，中共团员。工作简历如下：

2019年7月参加工作，担任技术员职务，2019年8月~2019年12月参加工程建设，担任技术员。2019年~2019年在二公司工程管理部担任施工管理员。2019年6月在担任工程组组长，目前在分公司工程管理部担任施工管理员工作。

项目经理主持项目经理部全面工作；对项目部的经营管理、施工生产、行政安全、工程技术质量负全面责任；对副职工作进行协调指导；做好与建设单位、监理等单位配合工作；定期召

集或委托召集项目班子会，对项目成本、工程进度、工程质量等重点工作研究决定；履行总包责任，对所施工工程全面监督管理，协调分包单位之间的关系。

经过几年施工管理和在项目部工作中的锻炼，参与了工业、民用建筑工程从开工到竣工的全过程管理，使自己各方面素质得以提高。参与这次竞聘，我愿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，在施工管理中完善自己。我深知项目部项目经理的工作十分重要，这主要体现在以下三个方面：一是为公司领导当好士兵，二是为全行事务，当好主管，三是为一线员工当好后盾。具体说就是摆正位置，当好配角；胸怀全局；服从领导，当好助手。我也深知，项目部的工作非常辛苦，正如社会流传的那样：在项目部工作的同志就像老实的羊，受气的猪，吃草的牛，忙碌的马。可是他们像蜡一样，燃烧自己，照亮别人；他们像竹一样，掏空自己，甘为人梯。

如果我竞聘成功，我的工作思路是：

如果我竞聘成功，我的处事原则和风格是，努力做到严格要求，严密制度，严守纪律，勤学习，勤调查，勤督办。以共同的目标团结人，以有效的管理激励人，以自身的行动带动人。管人不整人，用人不疑人。我将用真情和爱心去善待我的每一个同事，给他们一个宽松的发展和创造空间。我将用制度和岗位职责去管理我的同事，让他们像圆规一样，找准自己的位置；通过风险抵押金的方式，来调动项目部人员的成本、安全、质量、工期意识，使项目部人员有主人翁的意识。

如果我竞聘成功，我的工作目标是：实现重大安全安全事故为零、质量目标达到业主满意、成本目标保证上缴利润同时创造更高的效益。

保证成本目标措施：通过系统的项目成本管理(详细的成本预测、成本计划、成本控制、成本分析、成本考核)和风险预

测(管理风险、质量风险、安全风险、施工工期风险、施工技术风险)，并根据各专业组的职能进行成本目标分解，各自负责成本目标的实现，提前对工程项目可能存在的施工风险进行预控，把施工风险降低到最小。最终达到“企业是利润的中心，项目部是成本的中心”的目标。

保证工期目标措施：根据合同工期编制总体进度计划，项目部围绕总体进度计划安排专业工作，每月各职能组根据月计划编制本专业重点工作安排，此项工作既是项目部工作开展的旗帜，也为公司上级部门提供了项目部专业工作内容，有利于公司上级部门给予检查指导。

安全目标保证措施：继续坚持以预防为主，注重工人的安全教育和安全防护设施的检查，做好切实可行的应急预案措施，加强对分包队伍的管理，健全安全管理制度，实现制度来约束分包队伍。最终实现重大安全事故零的目标。

质量目标保证措施：建立完整有效的质量管理体系，加强对分包队伍的管理，通过推行先进的新技术，降低工程施工难度，组织制定可行的技术方案等措施实现质量目标的实现。

我将作为沟通项目部员工与公司经理之间关系的桥梁，宣传精神文明的窗口，传播企业文化的阵地，培养人才的摇篮。我愿与项目部共创美好的未来，迎接二公司辉煌灿烂的明天。

法院竞争上岗演讲稿篇五

尊敬的各位领导，各位评委：

大家好！

我叫范范，今年33岁，大专文化，中共党员，助理工艺师□xx年技校毕业分配进厂，现为一车间制丝班班长。

进厂十八年来，我一直与烟叶、烟丝打交道，长期在制丝车间工作。常烟不断壮大，我也由当初的懵懂少年成长为一名成熟的基层管理骨干。工作中，我始终立足本职工作，大胆创新，特别是在联合工房工作期间，积极探索生产组织、设备保养、现场管理的最优管理模式，积极实施“5s现场管理法”，创造了整洁有序的生产环境，较好的向外界展示了联合工房的窗口形象。三年来，制丝线在我的带领下，烟叶单耗逐年下降，现为36.23kg□达到行业先进水平，为企业创造了可观的经济效益。由于工作成绩突出，今年我所管理的制丝班被车间推荐为“特殊贡献集体”候选单位。

今天，我竞争的岗位是物资采购处业务员，坦然接受检验，自认为有三个方面的优势：

首先是经历与能力优势。我认为自己具备担当此任所必须的经历和能力。我一直在制丝车间，从挡车工干起、做过修理工、设备管理员，特别是在班长和调度的工作岗位上工作后，进一步加深并强化了我对制丝工艺的熟悉程度，熟悉烟叶的物理特性与管理使用，对产地、等级的鉴定也有一定的了解，有助于适应新岗位的需要。此外本人从事制丝生产与管理多年，积累了丰富的与人打交道的经验，培养了我吃苦耐劳的优良品质，雷厉风行的工作作风，具有较强的分析问题、解决问题的能力，具有很好的协调与管理能力。

其次是年龄优势：我今年33岁，精力充沛、喜爱忙忙碌碌的工作，思想活跃，接受新事物较快，工作中能发挥主观能动性，让我能够为新岗位工作的开展尽全心、出全力。

第三、我具有烟叶业务员所要求的道德品质。在工作中，我始终坚持诚实、正派的做人宗旨，能够与人团结共事。尊重人、关心人，乐于成为大家的知心朋友，能较好的把握情与理的关系，上下级之间的关系，让我在与同事、朋友、领导相处中形成了合力，与各方面的关系协调处理，和睦融洽。

通过竞争如果我能就任业务员这个岗位，我将力争作到如下几点：

- 1、忠于企业，规范营销，不搞邪门歪道。
- 2、努力学习，不断进取、充实，勤钻业务，力争快速进入业务角色，为企业严把原料关。
- 3、坚持党性原则，提高党性觉悟，不断加强自身价值观与世界观的修养。
- 4、尊敬领导，团结同事，营造良好的工作氛围。

各位领导、各位评委，我深知原料是企业发展的第一要务，烟叶业务员的责任更大。如能成功，我定会尽全力作到最好。最后，在新的一年里到来之际，祝在座的各位：“新年快乐，工作愉快！”谢谢大家！