

护士晋升感言的话 公司晋升演讲稿(实用7篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

护士晋升感言的话篇一

大家好！

我是车南山，是信息技术部的员工，我今天竞聘的岗位是信息技术工程师岗。

这是我工作十多年来，第一次站在竞聘台上。几度风雨，几度春秋，此时此刻，我的内心百感交集。从台下到台上短短十几步的距离，我仿佛走了十几年，这个过程是一个从幕后走向台前的过程，是一个经历了无数次内心斗争的思想者转化为行动者的过程。我衷心地感谢分行领导提供的这个机会，它就象前进路上的一盏明灯，点燃了我对成功的渴望！

在许多人眼中，我是一个言辞不多的人，其实，了解我的人都知道我是一个内涵丰富的人——我是一个积极向上的开拓者。91年从郑州纺织工学院计算机专业毕业，。我多次参与省行组织的会计软件开发，是省行财会报表软件的核心开发人员。

我是一个顾全大局的担当者。数据上线后，我挑起了信贷管理系统和企业网维护的双重重担□20xx年在同组其他两人都被借调的情况下，虽然工作量翻番，但认真负责的工作态度不变，在部门领导大力支持下，我积极开展工作，在年底机关

服务考评中，我所负责维护的分行机关给信息部的打分名列第一。

因为如此，我充满自信地走上讲台；因为如此，我以必胜之心接受挑战；阿基米德曾经说过：“给我一个支点，我将会撬动整个地球。”我想说：给我一次机会，我会让您感到由衷的欣慰！请相信我，支持我！如果最终，没有得到大家的认可，我也不会气馁，始终以一种平和的心态找好自己的定位，积极工作，为建行科技事业贡献一份力量。

谢谢大家！

护士晋升感言的话篇二

大家好！

回想起昨天收到晋升消息的那一刻，我甚至至今还感到有些不真实。尽管在这方面自己也早已有了一些预想，但真正的听到这个消息的时候，还是让人激动不已！

作为一名xxx岗位的员工，自20xx年加入到公司的那一天，我就立志要走上这个位置。几年来，我默默的在工作中努力、奋斗，充分的吸收的每一次的成功和失败，靠着在工作的中不断的改进和自省让自己在工作方面有了很大的进步。

回顾这些年，我在领导们的身上真的学到了很多，从基本的工作方法到现在的工作经验，很多东西都是想在领导的指点下，才学会的。

最初，当我还只是一名普通的新员工的时候。面对众多的工作要求也同样是一头雾水，甚至还因为在工作中的太过莽撞被领导严厉的批评过。但自那之后，我就开始严格的要求自己，并从工作的问题中加强了对自己的反省和检讨。每每在这些检讨中，我都能进一步领导在批评中的道理。并且通

过对这些问题的改进，我也得到了许多的提升。

在开始了对自身的改进和检讨后，我在学习上也逐步开始加强了对自己的管理。平常的休息时间中，我就经常会去找前辈和领导请教工作的经验。而在节假日里，我更会通过在网上课程和网络书籍去了解这份工作的重点！在生活中累积知识，并通过在工作中的努力来好好消化这些知识，化作自己的经验和体会。

在学习上，我也要感谢那些帮助过我的前辈和领导们。他们丰富的经验让我在学习上得到了很多的帮助！尤其是xx□xx□xxx几位前辈。作为前辈的同时，我们也同样是朋友。他们几位在工作方面都有着非常丰富的经验和技巧，与他们的相处，不仅让我在工作能力方面有了很大的提升和进步。也以进一步的感受到了我们xxx公司的良好环境和氛围！我们在工作中互帮互补，让大家的工作能力都有了不小的提升。

如今，我有幸能接任xxx这一岗位，我也定会好好的在这个新的岗位上努力。并且，我会更加严格的在工作中要求自己，加强自己的学习！用自己的努力和进步来证明领导们的选择是正确的！我一定会在这个岗位上好好的努力，给xx公司带来更大的利益！谢谢大家！

护士晋升感言的话篇三

我是，我的竞聘职位是东胜路支行副行长。今天有幸参加支行副行长竞聘，我心情非常激动，内心也油然而生种种感念之情。在这里，首先非常感谢*银行支行，感谢让我有幸在*银行这个大家庭中成长，使我由青年学生成长为一名合格的支行行长助理；其次感谢总行为我们创造这次公开、公正、公平的竞聘机会，让我们可以在这里展现我们*银行人自己的风采；再次非常感谢培养我成长的各位领导和与我共事的同事们，是你们培养了我、成就了我，是你们让我有信心、有勇

气站在今天这个竞聘平台上展现自我、畅想未来，并接受各位领导和评委们的考验和评判。

接下来我就自身基本情况、支行副行长工作职责及我的工作思路等三个方面向各位领导和评委作如下报告。

一、自身基本情况

我叫，现年31岁，大学本科学历□20xx年3月加入*银行，从入行至20xx年1月从事柜员和三级柜员工作，主要负责直接面向客户的柜面业务操作、查询、咨询等和联行、票据交换、内部账务等业务处理及对前台业务的复核、确认、授权等后续处理等工作。长期一线业务工作使我对银行业务驾轻就熟，也对一线职工工作生活有了感同身受的认知了解□20xx年1月至今从事*银行第一支行行长助理工作，协助行长对内打造高效工作团队，对外挖掘、把握存款客户和把控贷款风险管理等工作，这使我积累了宝贵的基层管理工作经验。在工作中*银行支行的成长过程中，培养和强化了以下五方面工作能力。

(一)是具备扎实的财务知识，熟悉合作银行内外勤业务，这有助于一个支行副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)是具备较强的人际交往能力、亲和力。参加工作以来，在每一个工作岗位上，我都能和周围同志融洽相处、打成一片，同时间接、直接地都能从客户那里听到对我亲和力地认可。

(三)是有着较强的沟通协调能力、组织管理能力。在从事柜员工作中能有效与陌生客户沟通，并能将支行相关业务成功营销。在支行行长助理工作岗位上，能有效协调推进支行日常工作，也能尽己所能协助领导出点子、协调相关工作。

(四)是具备强烈的责任心和吃苦耐劳的精神。从事银行工作以来，能根据工作需要自行安排加班，确保工作保质保量及时完成，强烈的责任心和吃苦肯干精神使我在从事的工作中未出现任何纰漏。

(五)是身体健康、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综合素质的提高，工作之余还通过收看财经节目、阅读金融书籍、关注金融动态、浏览经济纠纷判例网页等途径提升自身银行综合工作素养，以开阔自身视野和提高防范和控制银行信贷风险的能力。

二、支行副行长工作职责(我对支行副行长工作职责的认知)

(四)指导、监督安全保卫工作，防范、杜绝资金运送风险，确保经营场所安全运行。

三、竞聘工作思路

若有幸作为东胜路第二支行副行长，我打算从以下六方面着手做好工作。

(一)摸清情况，融入团队

一方面要尽快包括领会支行行长的工作思路，熟悉东胜路第二支行点的工作人员，着力打造高效团结工作团队。另一方面要迅速摸清东胜路第二支行点周边客户层次和主要的客户群，找准业务开展的着力点。通过做实做好以上两方面工作，为自身尽快进入工作角色、融入工作团队和快速有效开展东胜路第二支行点业务工作奠定坚实基础。

(二)加强职工队伍建设，提高网点服务质量

员工是网点最重要资源和核心资源，是支行点有效开展工作的基础保障。作为支行副行长，除了要发展业务，还应该协

助行长带好队伍，对员工的成长负责，为员工提供良好的发展空间。首先应多给予员工人文关怀，了解支行职工生活难处和工作诉求，尽量为员工排忧解难，工作中多给予员工赞扬和激励，在支行营造一种轻松、和谐的工作氛围。其次，要多组织员工进行各种培训，在支行点营造良好的学习氛围，提高职工素质。继续推行有效的激励与约束机制，建立科学的考核办法，主要体现在对绩效工资网点实行二次分配上，实行彻底的同工同酬，真正体现多劳多得、奖勤罚懒、奖优罚劣的分配原则，拉开收入差距，着力发挥奖金对支行工作的激励促进作用。

(三)挖掘存款潜在客户，力争完成考核任务

存款作为银行的核心业务，要完成支行存款考核任务甚至超额完成考核任务，作为支行副行长，应该做好以下三方面工作。首先，要经营好客户。经营客户，就是要对客户进行综合评价，根据客户对银行的贡献度确定营销的方向和方法，对客户有所取舍，并将主要精力集中在能为本行带来更多利润的客户身上，从而扩大网点的盈利空间。网点要注重对原有客户和新客户的客户关系管理，通过各种方式了解客户信息，如对存量客户，可通过查看每天打印的《储蓄重要事项稽核清单》，找出余额达到一定数额的客户帐号，然后通过帐号查阅详细客户资料，挖掘潜在的vip客户；对新客户，一定要求前台柜员配合，对大额存款客户资料详细登记，并及时发放vip卡，逐步建立完善的客户档案，便于加强与客户的沟通与联系，全面提高客户维护水平。为vip客户提供绿色通道、提醒服务、节日慰问、个人理财建议等vip服务，增强对客户的吸引力与凝聚力，从而提高vip客户的占比。第二，要主动走出银行，积极营销。营销人员要对周边的社区资源、环境变化、市场动态等进行认真的调查分析，及时掌握信息，并根据相关信息，积极、主动开展工作，走出行门，走进社区，主动出击，将客户带进银行。对于陌生的环境，可通过旁人的穿针引线，特别是政府主管部门的引荐，寻找突破口。

第三，根据客户的不同需求，能为客户提供不同的金融产品，满足客户的需求，并能以优质柜台服务保障支行业务的有序开展。通过贯彻落实以上三项措施，力争东胜路第二支行从开业到2020xx年底存款业务达20xx万元。

(四)加强个贷管理，发展个人资产业务

资产业务是高风险业务，在发展业务时，我将注重风险的防范，严格把好风险控制关，对每一笔个贷都认真落实贷前调查，上门实地察看抵押物，严格控制放贷成数。发展目标以代发工资、我行的vip客户、收入稳定的公务员、事业单位等目标客户为主，同时，计划与县个体协会(工商联)联系，举办个贷业务(对公业务)宣传活动，为有资金需求、信用好、有抵押物的工商个体办理生产经营性个人贷款。

(五)大力拓展中间业务，着力提升盈利能力

作为基层支行，利率差是银行盈利的重要保障，但也绝不能忽略中间业务对支行盈利的贡献。中间业务收入作为银行安全稳定的盈利点，大力拓展中间业务收入是提升支行盈利能力的重要着力点。拓展中间业务收入的具体思路：1、深入到各大市场，营销支行“”“pos机业务”；2、与*房地产有限公司联系，争取开盘的代扣费业务；3、充分调动全办员工的营销积极性，在实行柜台流程再造后，把压缩的后台人员充实到营销岗位，在大堂设置机动营销人员，加大对柜台代理保险、代理基金、代理国债、银证通的营销力度，增加代理证券手续费收入；4、向存款额大的客户营销个人委托贷款业务。

(六)加强内控管理，防范金融风险

银行业是存在经营风险的行业，风险防范是银行一项常抓不懈的基础工作。作为东胜支行副行长，首先要正确认识、处理业务发展和风险防范的关系，认识规章制度是我们各项业务健康发展的基础和保证。不仅本人要做执行规章制度的模

范，还要经常教育员工，不断提高员工风险防范意识，养成按章办事的操作习惯。只有在柜台业务办理的每一项业务、操作的每一个节都按章处理，才能确保风险可控。除此之外，还必须依靠、支持风险经理的工作，充分发挥风险经理对网点柜台的交易、授权以及核心环节实施全面协调、监督与控制的职能。在规范、有序的基础上发展业务，确保东胜路第二支行的业务发展建立在扎实的内控管理基础上。

围绕总行制定的工作目标，在上级行的正确领导下，以东胜路第二支行行长为核心，通过扎实深入开展摸底调研、务实高效搞好团队建设、多措并举做好存款业务、积极稳妥做好个贷管理、积极有效拓展中间业务、严谨认真做好内控管理，力争保质保量的完成各项工作任务。

尊敬的各位领导和各位评委，长期一线业务操作工作经验和支行行长助理岗位的历练，使我对银行基础业务和基层管理都有了深入全面的把握和理解，以及工作中得以培养和提升的工作能力，结合我对新岗位的全面深入认知，使我有信心竞聘东胜路支行副行长这一职位。我相信凭借我扎实而全面的工作经验、饱满的工作热情和敢为人先的创新精神，在上级领导的带领下和支行同事的支持下，一定能把支行的各项工作做好。请各位领导和各位评委给我在*银行新岗位上成长的机会，我将全心全意在新岗位为*银行做出自己新的更大贡献，为村镇银行事业又好又快发展而贡献自己的全部力量。

护士晋升感言的话篇四

我叫，现年岁，大专文化程度，护士，年月卫校毕业分配到院从事护理工作，年医科大学函授高护班毕业，在外科长期从事临床护理工作。现申请晋升护师。

首先，认真学习“三个代表”重要思想和科学发展观，特别深刻领会“科学发展观的科学内涵，增强自己实践科学发展观的自觉性和坚定性；认真学习党的十七届五中全会，自觉

坚持以党政策方针为指导，树立正确的人生观、价值观和荣辱观，情系患者，建功立业。

其次，坚持群众利益高于一切，把群众满意不满意、患者满意不满意、家属满意不满意作为自己工作的标准，全心全意为患者及其家属服务，以国际护士楷模南丁格尔为榜样。自重、自省、自警、自励，在自己内心深处用职业道德标准反省、告诫和激励自己，真正培养起自己的道德品质，做到廉洁行医，救死扶伤。再次，十分注重外塑护士公众形象，严格执行医院有关规定，积极参加医院组织的医疗事故处理条例学习活动，丰富了法律知识，增强了安全保护意识。在护士长积极认真指导下，自己在各个方面都有了长足的进步和提高，并且坚持危重病人护理查房制度，加强护理人员“三基”训练，在护理部组织的每次技术操作考试中，都能积极参加，均取得比较优秀的成绩。在七年的工作中，自己能始终坚持爱岗敬业，贯彻“以病人为中心，以质量为核心”的服务理念，通过理论联系实际，勤学业务，苦练内功，岗位练兵，提高了自身政治业务素质及应急能力。

热爱自己的本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，工作投入，热心为大家服务，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤，出勤率高，全年没有请假现象，有效利用工作时间，坚守岗位，需要加班完成工作按时加班加点，保证工作能按时完成。过去的七年，我主要在外科工作，而这个科是临床工作的重点。外科需要护理人员冷静对待突发事件，比如各种外伤的紧急处理等，所以外科的工作节奏要比内科快，工作要比内科忙。记得刚去外科时我还不适应，但我不怕，以前没做过的，为了搞好工作，服从领导安排，我不怕麻烦，向老师请教、向同事学习、自己摸索实践，在很短的时间内便比较熟悉了外科的工作，了解了各班的职责，明确了工作的程序、方向，提高了工作能力，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路，能够顺利的开展工作并熟练圆满地完成本职工作。

同时，围绕“用心把工作做好”这样一个工作目标，开拓创新意识，积极圆满的完成了以下护理工作。

一是准确细致，一丝不苟，精益求精，协助护士长做好病房的管理工作及医疗文书的整理工作。

二是抱着高度负责的态度，认认真真做好医疗文书的'书写工作，按照科室文件书写规范，认真书写一般护理记录，危重护理记录及抢救记录。遵守规章制度，牢记三基和三严要求。经过不懈的努力，使自己的业务工作水平有了长足的进步，开创了工作的新局面，为人民的健康事业做出了应有的贡献。

视患者为亲人，以爱心接待每一位病人，把每一位病人都当成自己的朋友和亲人。患者利益高于一切，每次当我进入病房时，自己都利用有限的时间不遗余力的鼓励病人，耐心的帮他们了解疾病、建立战胜疾病的信心，默默地祈祷他们早日康复。回顾过去，有许多进步和提高，同时也存在一些不足；展望未来，应当发扬自身的优点与长处，克服不足。护理事业是一项崇高而神圣的事业，我为自己是护士队伍中的一员而自豪。在即将迎来的20xx我会继续发扬我在过去的七年中的精神，做好我自己的工作，急病人之所急，为病人负责，为了医院的和谐发展贡献自己的一份力量！

护士晋升感言的话篇五

大家好！

这天我怀着无比激动的情绪，参加这次公司组织的岗位竞聘，不管是否能够成功，我还是十分感谢我们的马总给我这次机会，还有彭经理给我的教导！而且我觉得这是我的幸福和机遇，这也充分证明了公司及各位领导对我期望、支持和关心，这种机会对我来说是第一次也许是最后一次，我会透过我的努力为公司创造更高的价值！

一、我的基本状况

想必本人的话，大家都就应了解了，陆闯，90年农历闰五月初八的生日。二十五岁。今年的七月份透过应聘来到我们公司的网销部，我想我是幸运的，首先呢我们的马总个性好，不管人怎样样，但是吧出来这些年听过是听过但是我从来没有遇到过哪家公司能够有零食吃的。所以也十分感谢每一天发零食的许大小姐。另外呢我也很感谢我们网销部的彭经理。他对我的信任，和照顾，真的很感谢！

二、我的竞聘优势

每个人都有自我的优点，我觉得人之美就是要展现自我的长处。美丽漂亮的人就就应去拍戏，歌喉好的人就就应唱歌，会表演的人就就应表演，心思缜密的人就就应做会计。同样我和很多人一样也要找到自我的位置！

1、激情燃烧的心

我有一个梦想！这个梦想就是挽着我心爱的人的手带她走过所有我们两个想去的地方。巴黎、南极、迪拜、马尔代夫等等好多地方。

我有一个梦想！这个梦想就是陪着我父母享受他们的晚年

我有一个梦想！这个梦想就是有个不大不小的房子一家人其乐融融

我有一个梦想！这个梦想就是有个小车能够为我的家人遮风挡雨

有句老话不明白大家听过没有“女怕嫁错郎，男怕入错行”，我时常问自我什么职业能够帮忙自我完成梦想！所以梦想让我有一颗忠于销售事业，并且激情燃烧的心，鼓舞着我始终持

续奋发有为的精神状态。因为我有这一个梦想!

2、管理潜力

记得两年前，我刚刚离开了我的第一份工作，去北京投靠大表哥。他是做水电安装的，北京的天气可能去过的人真的无法去体会，你们不明白在平均湿度到达百分之八十的地方突然到了一个湿度只有百分之十几的地方是如何去适应的，我记得很清楚我的办公室一天要擦三遍上方永远都是一层灰。吃饭的碗从来都是反过来放的!当时的工地上一共有12万平方，多大估计很少有人能明白，打个比方你们腿走一圈绕一圈不上楼至少要半个小时还是脚程快的。

楼房一共二十一栋大部分都是十二层的，这么多的地方如何才能面面俱到的管理到位?你看都来不及怎样管?人数最多的时候我记得很清楚是七百五十四个工人，管理人员不算，全是农民工，农民工还是最不好管的。你去和他说道理告诉他怎样做人家都不搭理你的!这样一个前提下，一个健全的管理方案迫在眉睫，而且在这样的一个状况下能够让一个人很好的提升管理潜力，具体做法呢就不说了，总之一句话复杂问题简单化，简单问题复杂化。就是在这样的状况下我明白了一个人必须要有一个高度的事业心和职责感来严格要求自我，本分做人，踏实做事，服从工作、服从全局，在不一样的工作岗位上都做到并做出自我应有的贡献。

3、坚强的心就是每个人的坚强的后盾

还是说北京的事情，记得冬天的时候零下十几度，因为在工地上嘛手肯定不干净，不像北京本地人哈，都是在室内的，我们工作的地方都是在室外，西北风果断的是管饱的。没到吃饭的时候出去洗个手然后回宿舍，网手把上一握，手就直接粘上去了，一边笑着一边给别人看。当然哈，冬天的时候干活时不能直接碰触铁呀，钢材呀这些东西的。不然手会不忍直视的。肉什么的都没了。

记得最难熬的就是洗衣服了。我们还好有洗衣机的，不向别人，但是洗衣机在室外洗的一边洗衣服一边洗衣机上粘的水就结冰了就是这个样貌所以呀每次洗完衣服去晾衣服的时候也是十分痛苦的，风是怎样吹的水都明白。

这样的环境告诉我人啊，其实最伟大的武器和力量就是承受潜力，套句大家经常说的话从内部打破就是成长从外部打破就是被这个社会所抛弃。

4、脸皮厚

有同事说我脸皮厚，其实吧我觉得脸皮厚也是一个优点不是，人家不是有句老话嘛叫做做销售的只要记住三点就好了，第一脸皮厚第二脸皮厚第三坚持脸皮厚。

其实一开始从学校里面出来的时候我都不敢看别人的，之后慢慢的吧我明白了。这个社会就是这样的，你不去抢你不去争最后的最后你就是什么都没有，因为人家都以为你已经吃饱了，谁又能看到你呢。此刻是个抢钱的社会。

我多谢我的梦想让我有了一份激情，多谢我的表哥让我明白管理很重要，多谢那台洗衣机和那份工作让我明白坚强的心是每个有力的后盾，多谢这个社会让我学会了不要脸！

三、应聘后的设想

如果这次我未能竞聘成功，说明我在某些方面还没有到达公司和领导的要求，但我将继续为公司发张做出自我应有的贡献。如果我能竞聘成功，不仅仅是我人身追求、自我提高的体现，也将是我有机会进一步为公司展现自我的余光，为员工带给各方面需求。

一个优秀销售经理的重要三点

1. 心态：心态是决定一个人做事是否能成功的基本要求。作为一名经理，势必会遇到前所未有的挑战与压力，来自于公司的，项目的，销售人员的，当应对这一切时，良好、用心、乐观的心态是必要的。如果没有一个良好的心态，会影响全局。

2. 职责心：作为一名经理，在任何事情中，能够说是领导人，如果没有一颗强烈的职责心，凡事不会做到全力以赴，这样的成果会大打折扣。只要有强烈的职责心，才能把潜能发挥到。

我的第一份工作，在一个电子厂上班，弄丢了一个mastercam的密码狗。这个密码狗价值五万而且是美金，我当时真的急的傻了，之后我人身中的第一个经理，我记得很清楚叫做赖光华，是他帮忙我写了报告之后，挽回了必须的损失。他对工作的职责和对员工的职责我到此刻为止都十分的记忆犹新，感谢他！

3. 执行力：执行力是一个人做好事情的根本。作为一名经理，首先要对公司的企业文化充分认可，对公司未来的发展要认可，紧跟公司发展的步伐前进，拥护公司的发展方向，拥有共同的价值观、人生观，对公司所下达的任务、要求、指令，务必做到服从，按着公司的发展方向去做事。

我的具体工作设想

1、活到老学到老。所以首先需要做的当然就是认真学习，努力工作，快速适应新的岗位。走上新的工作岗位，想当好一位领导，要学会先做人或做事，虚心向公司有工作经验的同事学习，打开工作局面，提高工作的准确性，减少盲目性。我也迫切的期望每个同事领导都能够指出我的缺点，知无不言言无不尽！

2、马总说过经理是什么，就是帮忙大家，所以要摆正好位置，

当大家的助手，用心推进观念和机制创新，从方方面面想细做细，关系下属员工的疾苦，帮忙他们解决工作问题和生活问题，做到经常交心、谈心，促进他们全身心的投入工作。期望大家以后多用用我，别用死就好。

3、当前在公司内部，要用心推进观念创新和机制创新，树立“以人为本”的管理思想和“以市场为向导，以客户为中心”的经营理念。作为来自销售一线的负责人，更要充分认识到人才的重要性，要关注到员工的合理要求，帮忙员工一齐设计职业生涯，能让员工根据自身特点选取发展道路，要引导员工树立正确的市场观念，有市场才有繁荣，有竞争才有进步，但市场不相信眼泪，竞争不一样情弱者。要将以产品为中心的销售观念转变成以客户为中心的营销观念上来，充分发现客户的担心，发掘客户的潜力。要用心建立高效有序的运作机制、规范严格的监督约束机制和贴合公司发展的激励机制，提高公司运行效率，降低公司运营成本。

4、“育人者必先育己，立己者方能立人”关注员工，严格要求自我。在新的工作岗位上，我要不断的加强学习，牢固树立正确的人生观、价值观和权力观，依靠团队，尽职尽责，视权利为职责，视职责为服务，将公司的各项工作不断推向前进。

护士晋升感言的话篇六

1、努力学习政治理论知识，使自己在思想上与党中央保持高度一致。创造性地把马克思主义与中国实践相结合，科学的运用马克思主义的世界观、方法论来指导中国发展，用不断发展的马克思主义来武装全党和全国人民，构建社会主义和谐社会，是我们党当前和今后一段时期的工作目标，作为一名共产党员只有不断学习才能在思想上时刻与党中央保持高度一致，发扬共产党员的先锋模范带头作用，努力践行“八荣八耻”，并作为自己的生活准则。

2、在护理岗位上敬业爱岗，认真负责，踏实奉献，具有高度的责任心、严谨的工作作风和良好的思想素养，一直以向上的态度不断学习充实自己，以关爱的态度对待每一个病人，以服务的态度与大家共事，受到患者和同事的好评，一直出满勤，从无差错事故发生，无违法乱纪行为。

在临床护理工作中，认真履行主管护师的岗位职责，严格执行各项护理规章制度和技术操作规程，业务技术熟练，业务能力较强。对各种多发病、常见病病人能够按照新的医学模式为患者提供整体护理，采取各种形式加强健康知识宣教，使病人能够获得基促进健康的有关知识。能够积极协助科室负责人做好临床护理质量检查及技术指导，能够解决本科室护理业务上的疑难问题，指导并参与重、危、疑难患者的抢救及护理，协助拟定业务培训计划，并参与讲课。认真带教实习、进修及下级护士，为年轻护士的培养尽到了应有的责任。

3、努力学习现代护理知识，为更好地完成本职工作奠定理论基础。随着健康观念和现代护理模式的转变，为护理对象提供高质量的以人为中心的，以护理程序为指导的系统化整体护理已在国内广为开展。现代护理理念的运用都要求我不断地学习护理知识，努力提高护理技能，为病患提供更好的护理而不断努力，使自己能不愧于白衣天使的称号！我在工作之余通过自学考试获得了大专学历[]20xx年通过函授取得了护理本科学历。

工作中不断总结护理经验，先后发表护理业务论文2篇。同时加强新知识、新业务的学习，把整体护理、循证护理运用到工作实践中，取得了良好的社会效益和经济效益。任现职以来很好的履行了主管护师的岗位职责，并将在以后的工作中不断进步更好的为广大患者服务。

护士晋升感言的话篇七

各位领导、同志们，上午好。

我非常有幸地走上这三尺演讲台，与这么多年青上进的税务干部一起展示才华，证明能力，阐述观点，竞聘演讲稿范文。首先我简单介绍一下我的个人经历，我是一九九四年税务机构分设时，分到博乐市地税局工作，时任市局管理科科长，一九九六年担任纪检员一职，分管业务科和稽查局工作，一九九九年八月调任州局征管科科长，负责征管科工作，二〇〇一年任州局业务科科长，负责业务科工作至今。几年来，无论是税政管理、征收管理、税务稽查，还是纪检纠风，无论是在市局，还是在州局，本人都能严格要求自己，认真履行职责，加强自身政治思想及业务知识的学习，秉公执法，严格律己，热情服务于纳税人。

地税分设以来，本人多次被为市地税局先进工作者，博乐市优秀党员，97年被市政府评为十佳执法员，在州局征管科和业务科任职期间，所主持的各项工作均名列全疆前列，多次受区局通报嘉奖。

本人这次参加竞聘的第一志愿是税政法规科科长，让本人填报这个岗位的直接原因是本人有能力、有信心在现有的基础上将税政法规科的工作做的更好。在谈本人竞聘税政法规科科长职务的优势和工作思路之前，本人想先谈谈竞聘这一职务的劣势。年龄相对较大是本人参加此次竞聘的主要劣势，年龄的问题在本人参聘之初可以说是最大的心理障碍。在看到区局机构改革和人员分流的文件时，本人也想过不参加竞聘或者享受区局的优惠条件告老还乡。接下来我将从五个方面谈谈本人参加此次竞聘的优势和今后的工作思路。

本人参加工作以来，从事财会工作19年，从事税收工作13年，在税务工作期间，主要从事税政法规管理和税收征收管理，可以说对这方面的工作非常熟悉，本人在市局工作时主要负

责集体财务管理、营业税、企业所得税、个人所得税等地方各税的税政管理，主持制定了《博乐市地税局非国有企业财务管理办法》、《博乐市地税局关于加强客货运输市场税收征管办法》等规定，使市局的税收征管更趋完善，到州局后主持修订了企业所得税、个人所得税等考核管理办法，竞聘演讲稿《竞聘演讲稿范文》。从97年企业所得税实行自汇自缴以来，本人亲自主讲每年的企业所得税培训学习，1995年本人主讲了对党政机关的个人所得税培训学习[]20xx年主讲了对水利系统的财务人员业务培训学习等。因此，本人尽管年龄相对较大，但经验丰富，能熟练掌握现行税收法规，业务水平较高，对税政法规科各项职能设置，非常熟悉并且熟练，主持税政法规科工作可以说是老马识途，轻车熟路。

税收工作是一项执法行为，税收工作直接面对的是纳税人，随着经济的发展，公民法律意识的提高，税收工作越来越贴近人们的生活，税务人员的执法形象、工作作风和工作态度，直接反映了税务部门的形象，越来越受到整个社会的关注，因此仅有过硬的业务素质和业务能力是不够的，必须要做到业务素质和道德素质双过硬。本人从参加税务工作以来始终不忘加强自身的政治思想道德素质建设，自觉地将自己的形象作为税务部门一个窗口，自己要对自己所承担的那份形象负责。在执法工作中严格遵守税务人员十五不准的各项规定，廉洁奉公，秉公执法。对待纳税人热情细致、耐心周到，始终坚持善待纳税人就是善待自己的观点。如果此次本人竞聘税政法规科科长成功，本人将一如既往地追求思想道德素质和业务素质双过硬这一目标，并且会严格要求本科室人员加强思想道德素质和业务素质的提高，使整个科室成员都成为德能双过硬，适应形势，符合时代发展的新时期税务人。本人是一名中国共产党党员，从在党旗下庄严宣誓的那一刻起，就将这颗滚烫的赤诚之心献给党的事业，无论在任何时刻，任何工作岗位上，也无论此次竞聘的结果如何，本人一颗赤诚之心都将献给我所热爱的税收事业。