

# 演讲稿竞选稿(优质7篇)

演讲比朗诵更自然，更自由，可以随着讲稿的内容而变化站位。一般说来，不要在演讲人前边安放讲桌，顶多安一个话筒，以增加音量和效果。我们想要好好写一篇演讲稿，可是却无从下手吗？下面是小编为大家整理的演讲稿，欢迎大家分享阅读。

## 演讲稿竞选稿篇一

大家晚上好！很高兴，也很激动站在这个台上，参加本次业务经理竞聘会！感谢领导提供这样一个平台，给我一次学习、锻炼自己的机会！我现年xx岁，中共党员，大专学历。现任岗位是分行营业部综合柜员。

在从事xx工作四年，四年，在xx的深厚历史底蕴中并不长，但在我自己的青春年华中并不短。工作中有压力有困难有委屈，但是每当惰性就要战胜理智的时候，我一遍遍告诉自己：“你行的，你一定可以做到！”而后我又在不断的学习、实践、检验中成长着，在领导的关怀和鼓励，兄弟姐妹们的帮助和搀扶下进步着。站在这个台上，无论结果怎么样，我都收获了一笔宝贵的精神财富。

“不积洼步无以至千里，不积小流无以成江海”，通过从书本上学、文件中看、工作中摸索，一点一点知识的累积使自己成为了业务知识的专家，操作岗位的能手。同时，作为一名共产党员，我总能服从领导的工作安排、响应党委的号召，积极参与营销和xx各项活动。

干一行爱一行，我珍视并热爱银行事业，愿意把我自己的知识和力量奉献给xxx。虽然我从事的xxx工作，但对工作的这份热情将陪伴着自己，在平凡的工作岗位上实现自己不平凡的人生价值。在工作的责任心、使命感是不可缺的，这是做好

工作的前提。这种责任心体现在工作讲原则，平时讲风格上；这种责任心也体现在关键是能舍小家、顾大家的奉献精神上，我认真负责完成部门工作，尽全力发挥自身的优势，完成各项工作任务；这种责任心还体现在明辨是非、抛却小我的大局意识上。有了这种责任心，工作中不仅注意规范性，更注重创造性。工作起来让领导放心，同事贴心，自己安心。

一是抓好内控管理，外树形象。把工作按条块梳理展开，严格参照《xx经理管理办法》，加强网点内控合规制度。加强员工政治思想理论和业务操作制度的培训，用制度来规范行为，提高工作效率。二是以人为本，充分调动职工的积极性，提高员工技能操作水平。带领网点员工进行技能大练兵，结合员工岗位要求和年龄差别，有针对性地开展技能练习，提高技能水平，力争在xx排名中名列前茅。同时注重培养员工素质，积极调动网点员工进行相关资格认证的学习，加强业务知识、营销知识、理论知识多层面培训，激发员工的爱岗敬业精神，增强网点员工的危机感、责任感和紧迫感。

今天的竞职是为了明天的战斗，更是为了后天的辉煌。如果我能够竞职成功，我一定不辜负各位领导和同事的期望，保持谦虚谨慎、廉洁奉公和团结同事的工作作风，创造性的开展工作，为xx事业的发展贡献自己的才智。同时我也深知“不可以一时之得意，而自夸其能，亦不可以一时之失意，而自坠其志。”无论得或失，我都会一如既往的勤奋学习、踏实工作，为中行事业的发展尽职尽责，再立新功。

最后祝愿今天参加竞聘的同事们马到成功，梦想成真！祝愿在座的各位领导和同事工作顺利，万事如意！谢谢大家！

## 演讲稿竞选稿篇二

今天，我竞聘的岗位是图书馆馆长。我的演讲将从以下几个方面展开。

1、政治方面：我能够认真贯彻执行党的路线方针政策，有较强的组织观念和全局意识，热爱图书管理这项工作，这是做好工作的基础。

2、工作业绩：在从事图书管理工作的十几年当中，我可以问心无愧的讲，我为学校图书，阅览室的发展做出了应有的贡献，如：原蒙师的阅览室可以说是在校领导的支持下是我一手创建的，报刊杂志从无到有，从开始的几十种到现在两校合并后的上千种，按我的设计制作的书架一直沿用到今天，尤其在xx年两校合并时对于堆积如山的图书进行图书整理工作时，我即当指挥员又当战斗员，带领同志们从事图书分类编目工作，我将所学的业务知识运用于实际工作当中，按照《中国图书分类法》的要求建立起符合学校标准化，规范化，适应学校教育教学需要的图书馆。按照规范化，标准化要求起草了各业务环节上的工作细则，岗位责任制，借阅规则，库房规则等等。对图书进行了科学管理，带领同志们迅速的完成了图书，阅览室搬迁合并工作。当然，这当中学校领导给了我大力支持，图书馆的同志们跟着我吃了不少苦，挨了不少累，正是由于这种团结奋斗的实于精神才使图书管理工作受到了师生们的认可。本人也连续三年年终被评为优秀。

3、我具有适应工作需要的知识和业务。我系统的掌握了图书馆学及其相关学科的基础理论。专业知识和技能，在做好业务工作的同时我还学习了专业知识，并且撰写的《试论师范学校图书室工作的重要性》一文获市级一等。

4、我具有多年的图书管理工作经验和组织协调能力，在工作实践中，充分发挥各类人员的作用。团结同志一道工作，这些都是我做好今后工作的精神财富。

1、本着改革创新的精神，重新审视以往的工作，找出差距和不足，按照学校要求和各项指示精神，抓好工作，为适应学校发展需要的图书馆而奋斗。

2、拓展服务功能，加大服务力度，为学校的教育教学和读者服务，是我们图书馆的宗旨和价值所在，在知识信息大量涌现，计算机技术飞速发展的今天，我们要不断改进和提高文献信息服务的方式和手段，如：搞好信息服务定期走访各科室，读者座谈会，广泛听意见，使我们的工作更紧密的贴进教学科研部门，更好的为师生服务。另一方面我们充分利用计算机进行书名，着者，分类，主题□isbn的检索等多种方式，不断提高学校存取传输能力，为教育教学服务。

如果我能够得到同志们的认可和校领导的批准，我会承担起这个责任，我将以饱满的热情投入工作，做到百尺竿头更进一步。我的演讲完毕，谢谢！

## 演讲稿竞选稿篇三

大家好！

我是来自联通xx分公司运行维护部的xxx□我竞聘的岗位是设备维护业务主管。首先感谢领导给我这个机会，使我能够参与今天的竞争。大哲学家苏格拉底有句：“世界上最快乐的事，莫过于为理想而奋斗。”今天，我站在这里，为自己的理想而奋斗，我感到了莫大的快乐。我希望通过这次竞聘，能更好地认识自己、提高自己。

我先向大家介绍一下自己的基本情况和工作经历。

我今年xx岁，1999年毕业于xx大学信息与通信工程系，学士学位□19xx年8月至20xx年1月供职于xx□20xx年1月任电信伊犁公众多媒体信息公司经营维护部维护主管□20xx年取得助理工程师职称□20xx年5月进入中国联通伊犁分公司运行维护部，负责设备维护工作。

一、我具有高度的责任感和强烈的事业心。

沃尔玛创始人山姆·沃尔顿说过：“如果您热爱您所从事的工作，那么，每天您都会想尽办法把工作做得最好。”我热爱我的工作，不论在哪个岗位上，我都会以高度的责任和强烈的事业心，认真做好每一项工作。

## 二、我具有较丰富的工作经历和实践

理论指导实践，实践形成经验。联通集团客户经理竞聘报告工作七年来，我从事的都是与信息通讯相关的工作，在工作中，我把自己的理论知识应用于实践，为自己积累了丰富的实践经验。

## 三、我具有较强的管理能力和协调能力

我曾在电信公司做过三年的维护主管，在工作中，我能够独当一面，独立负责维护部的全面工作，能妥善处理各类突发事件，具有较强的应变能力。另外，我为人随和，善于与人共事，善于协调各方面关系，具有较强的协调能力。

## 四、我具备扎实的专业知识和专业技能。

在大学我读的是信息与通讯工程专业，又先后参加了多次培训，包括全疆电信互联网培训□openet窄带计费平台系统管理及高级用户培训□ccna网络支持工程师培训，华为quidwaya8010接入服务器维护工程师集中培训；还有三年的维护主管不仅增长了我的阅历，丰富了我的人生视野，更重要的是三年工作积累，使我具备了扎实的专业技能，对工作中出现的任何问题，我都可以迎刃而解。与此同时，我还利用工作之余不断的学习本专业知识，可以说，不管从理论知识还是从操作技能上，我都可以较好的胜任设备维护业务主管这一岗位，我一定可以做的更好！

## 演讲稿竞选稿篇四

你们好！

我叫×××，××年出生，（专业，毕业学校，职称、工作经历等介绍）。（参加工作以来所从事的工作内容，各方面的能力，所获得的荣誉奖励等）。

我从教××年来无论在哪一个岗位上都没有间断过教育科学研究工作。（所参加的课题，所发表的文章及论文，所做出的成就等）。

1，我注重理论学习，能够及时了解、掌握党和国家的教育方针、政策。具有坚定的政治信念。

2，注重业务学习和能力提高，不断学习教育教学新理念，了解教育发展新动向。善于发现问题，愿意研究问题。

3，热爱教育科研事业，了解教育科研工作的性质，掌握教育科研工作的基本方式、方法。

4，全国教育科学“九五”、“十五”课题的研究使我具备了一定教育科研工作的经验。

5，具有创新精神和吃苦耐劳精神。如果我竞选××××××职务成功，我将恪尽职守。

一、积极主动开展工作，做好所长的助手，配合好同事的工作。工作到位不越位，工作成果要有位。

二、通过自己的道德情操和人格魅力创设和谐的人际关系，提升人气，鼓舞士气，弘扬正气，营造融洽的工作氛围。发挥每一个人的科研潜能和创造力。

三、加强自身建设，严格要求自己，处处发挥表率作用。努力提高自身科研素养的同时，制定切实可行的学习计划和提高方案，不断提高全所人员的素质和能力，建设一支高素质的科研队伍。

四、结合自身工作经历和特点，开辟职业教育科学研究的新天地。面对职业教育低谷的挑战，寻求职业教育发展的机遇。在招生就业、体制管理、教学改革、德育教育、市场化运作等方面，科学立项，深入研究，加强指导，推广成果。努力使职业教育的科研工作上台阶，上层次，在全省有地位。

五、加强课题管理与指导，对现有课题进行梳理，分类、分层进行管理和指导。深入基层学校开展调研，进行面对面指导，务求有的放矢，提高课题管理的质量和层次。

六、重视和加强教育科研信息收集与处理工作。及时编发科研信息短讯，为领导决策当好参谋，为基层教师提供信息支撑和服务。

这次竞聘活动是一种领导干部聘用制度的改革，我作为年青教师非常感谢局领导给我们创造了一次锻炼自己、展现自我的机会，不管今天的竞聘是否成功，我将继续在自己的岗位上奉献我的青春和力量，为党的教育事业做出应有的贡献。

谢谢大家！

## 演讲稿竞选稿篇五

首先，感谢公司提供了这个展示自己、让大家认识我、了解我的机会。“公开、平等、竞争、择优”，这是历史的必然，也是时代发展的要求。这次竞聘对我个人是一个重要的激励和挑战，将有益于我个人素质的提高。此次竞争，无论成功与否，我都将一如既往的听从组织的安排，干好自己的本职工作。

我竞聘的岗位是基隆店门店经理。下面我将分三个部分进行我的竞聘演讲。

我叫××, 现年30岁, 专科学历, 现任职×电器基隆店门店经理。200×年6月到×电器工作至今, 主要负责行政管理, 店面维护、行业单位客户团购开发及门店管理各项工作。工作三年多来, 在分部领导的带领下, 在同事们的支持配合下, 我认真的做好各项维护、开发及管理工作, 圆满完成公司总部及分部领导下达的各项任务, 部门的相关工作取得了较大的成绩, 尤其在春节期间的销售工作, 我们门店不断创新, 应用各种新思路、新办法, 及时迅速的完成各项开发任务, 受到分部领导的好评。

我竞聘的岗位是×电器基隆店门店经理。随着我国深化改革、现代企业制度的逐步建立和家电市场竞争机制的逐步形成, 国际、国内家电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、做精、做优、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, 以人本+文本+客本为策动力, 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, 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单店的销售和毛利控制, 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, 使企业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、有策略的开展时常调研,确保价位优势及合理利润并制定针对竞争随手灵活、阶段性的对策。

4、掌控门店及配送中心库存情况,执行安全库存制度,提高资金使用率,加快资金周转。

5、对样机进行专项管

理,加快样机周转。

6、组织业务培训,员工的业务知识和销售技巧,制定技术规范、开展技术支援,提高全店人员整体水平。监督对员工下达促销商品的了解及主推情况。

7、保证上级公司制定的命令、授权及任务等在门点得到畅通传达、从分理解和有效执行过程有效控制,并对结果反馈、分析。

以上七个目标是相辅相成的,全店销售人员整体水平的提高,必将能够保障我店的安全、高效、稳定运行,也必将降低企业在运行维护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得岗位职责:

我认为,作为门店经理,是分部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;加强内部员工的业务技术培训,提高整体员工的技术水平。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

虽然我刚刚接手门店经理的工作不久,但是在家店零售行业一日千里得今天,尤其是在店面运营维护技术方面,如何加强零售经营的稳定运行能力,营销网络的业务支撑能力,强化一线销售人员技术和意识,做好运营管理系统大客户的自主开发工作,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,才能做到与技术同步,担当起技术指导和管理的任务。

### 3、创新解决问题的方法,加强技术交流和对外协作

店面零售管理人员在不断提高自己水平的同时,还应该能够组织各方面技术力量,我将充分利用公司先进的交流平台,为各部门、各单位提供更加丰富和完善的数据技术支持。另外还要加强全店销售人员的交流与培训,组织更多更高水平的讲座,提高整体防范意识和技术水平,以保证全店的安全、高效、稳定运行。

我将在工作中逐步建立各品类人员、维护专家及相关厂家之间通畅的信息传送途径,共享知识,共享经验,共同提高人员水平和技能。同时,我还将努力建立一个通畅的维题解决途径,使出现的各种问题能够及时得到相关技术人员及专家的支持,并能将类似问题统一发布,使大家得到共同提高。

### 4、加强应用开发,利用先进的方法进行科学管理,提高管理成效

作为一个家电运营企业,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,为本企业建立先进的科学管理平台。以后我们还应加强应用管理开发,充分利用我们的网络资源,进行科学管理,提高企业管理效益和管理水平。

节约大量资金,降低企业运营成本。

谢谢大家！

## 演讲稿竞选稿篇六

我叫xxx，现年xxx岁，大专文化，中共党员，政工师，现任xxx农村信用社主任。

在社会主义市场经济的大舞台上，深化改革、增强竞争是农村信用社应对入世的现实选择。在刚刚进入21世纪的第二个开局年，市行、办就以超前眼光开展了这次联社副主任竞聘活动，势必为全市农村信用社的改革与发展注入生机和活力。我认为，自己符合联社副主任竞聘条件，并有决心、有能力胜任这一职务：一是曾先后在基层信用社从事信贷员、会计工作，自联社成立后，先后担任过联社稽核科科长、营业部主任，有着较为丰富的工作经验，熟悉信用社各岗位操作技能。二是任xxx信用社期间，存、贷款总量分别较我任职前增长了万元、万元，成为支持xxx镇农村经济发展的顶梁柱，我本人连续四年被评为市级青年岗位能手、市级先进工作者。三是不断加强自我充电，先后参加了学历教育试、职称等考试，提高了我的政治文化修养及组织、协调能力。我拟竞聘分管业务工作的副主任。

按照任期目标要求，我的工作目标是：

任职当年使全社的存款较年初上升1.2亿元，贷款增长1.5万元，存贷款增量列全县金融机构之首；加大不良贷款盘活力度，使不良贷款较年初下降3000万元，其中“双呆”贷款下降300万元；大力发展中间业务，使中间业务收入占比提高2个百分点；努力提高资本充足率，年内使各项股金增长300万元；在支持好地方经济发展、满足农村经济发展资金需求的同时，严把贷款投向关，新增贷款回收率达到99%以上。

为完成以上工作目标，我拟将主要落实好以下四个“工程”：

二、实施“富民工程”。在信贷支农工作中，我将紧密围绕联社主任的中心工作，在政府规划、群众自愿的前提下，只要符合产业结构政策，资金问题将最大限度地予以保证，农民需要多少就投放多少，农民需要什么样的金融服务，就及时予以保障，用实实在在的行动，实践“农村信用社是最好的联系农民的金融纽带”的服务格言。在支持项目上，从注重支持数量增长型转向支持规范效益型，从支持农产品单一环节转向支持种养加工一条龙，贸工、农产、供销一体化，拉动xxx农村产业结构调整步伐。

三、实施“资金盘活”工程。一是明确责任，正本清源。属于农村信用社自身原因形成的不良贷款，将逐笔追究责任人的责任，严格按照有关金融法律法规落实到个人。二是在取得党委、政府支持的前提下，不断创新清收方法，能落实企业经营权的，通过合法取得其经营权来盘活贷款；能以资抵债的及时办理抵债手续。三是通过动用一切社会关系和力量最大限度地清收不良贷款。

四、实施“中间业务”工程。工作中，我将充分利用我们贴近农村、直接与农民打交道这一优势，不断加强金融创新，逐步探索一些代售、代销、租赁、保管等中间业务，与其他金融机构比优质服务、赛结算手段，不断把中间业务这块“蛋糕”做大。

思路是发展的基础，思路凝聚着发展的力量。如果我这次能够有幸竞聘上分管业务的联社副主任，我将紧密团结在联社主任的周围，当好“一把手”的助手，甘当绿叶、甘当配角，不断创新工作思路和工作方法，以新的姿态适应新的工作环境，把xxx联社的业务发展推向新征程。

如果我这次落聘，我决不气馁，将以更加旺盛的精力，更加扎实的工作，促进xxx信用社两个文明建设再上新台阶，用实实在在的行动，实现自己的人生价值。

谢谢各位领导、谢谢各位评委！

## 演讲稿竞选稿篇七

我叫黄先生，来自td厅。相信各位领导对我已经较为熟悉了。我xx年毕业于深圳大学金融学专业，同年幸运加入了移动这个大家庭，感恩于公司对我四年来的栽培，我也在用实际的行动和出色的绩效来报答公司。

### 1. 在营销方面

本人有着前瞻性的营销理念，充分利用有限资源来开展有目标、有策略、有技巧、有效益的四有营销。4月开厅以来，开展的一系列“支持td□为奥运加油”的活动有幸被凌总拿到青岛作为汇报深圳推动td工作的重要素材，本人为此感到非常骄傲和自豪。

### 2. 在创新方面

创新是我在td厅工作的主旋律，切合目前td实际情况，创想出一系列的td创新方案，分别为□1□td向前“充”短信答题方案，获得深圳市公司采纳，并于本月底实施。2) 罗湖td厅申请青少年科普教育基地获通过，并成功接待两批青少年学生。3) 罗湖td业务赛，8月20日正式开始竞赛。

### 3. 在运营管理方面

现任td厅代营销经理职位，除了td厅的基础管理工作之外，为更好推动td的销售，前期做了大量的调查分析，为下阶段开展针对性拓展营销打好坚实基础。

### 4. 在培训方面

本人认为，一个成功的管理人员肯定是一个出色的培训讲师。

作为td厅讲师，在全力协助市公司提升全体td业务水平时，制定统一培训讲义以协助市公司做好二次覆盖培训，在培训方面得到的宝贵经验将为我担任管理人员提供很好的td培训思路。

我对营销经理的岗位认知是：店面经理的左右手或多面手。作为td厅的营销经理，在创新和营销两大方面要求更是甚高。

我的工作目标是：打造一支高效、和谐的超级td先锋团队！也即：三能团队（能想有创新思维，能策划各项营销活动；能讲对前来交流人员培训，对外一线td专员培训演讲；能干能把各项营销理念付诸行动，出色完成。）并始终坚持1个信念和3个关键！

1个信念就是：“我是问题的根源。”这种思想就是我对我自己100%负责。

3个关键分别是：1) 关键就是要多想多学习。2) 关键是敬业多一点。3) 关键要建立感恩文化。

在奥运如火如荼进行之际，若有幸竞聘成功，我定必将td的工作化繁为简，有序挺进，让每位td厅的员工成为td赛场的运动员，充分发挥各自潜能，在各自的工作岗位上赢取自己的金牌。务实做到“做自己的冠军，创td的未来”同时，也希望各位用户能作为观众，在座各位领导能作为裁判、评委，共同监督、见证td厅的创新与进步。