

# 最新竞选区人大代表演讲稿(汇总10篇)

演讲稿具有观点鲜明，内容具有鼓动性的特点。在社会发展不断提速的今天，需要使用演讲稿的事情愈发增多。那么我们写演讲稿要注意的内容有什么呢？那么下面我就给大家讲一讲演讲稿怎么写才比较好，我们一起来看看吧。

## 竞选区人大代表演讲稿篇一

尊敬的董事长、各位、各位评委、同志们：

大家好！

我叫xxx，x年x月出生，xx年入党，xx年参军入伍，xx年退役。转业到xxx，担任过科员、办公室副主任。竞聘的岗位是设备保障部部长。

我演讲的主要内容分二个：

我竞聘设备保障部部长的优势；

谈谈设备保障部部长的工作思路。

回顾本人近年来的工作情况，可以总结为三个。

年机构的，我被安排到了当时的设备工作。刚搬到新厂，设备需要安装、调试、运行。厂房设施种种原因也不尽人意。面临着‘gmp’的认证工作。在厂长和公司班子的下，从，了上述工作。并的了企业的改制。在时期，设备保障部做了三项工作，编制一整套的管理文件，制定了岗位的职能；改造及改正了厂房设计、安装中的不恰当、不适宜的缺陷，使得设备设施运行更安全、更经济、更，并符合‘gmp’的规定；为企业改制的了固定资产数据。

众所周知，改制后，发展事业是长期和艰苦的工作。我一如既往地尊重、支持的工作，的威信，愿当配角、甘作绿叶。辩证的看待的长处和短处、扬长避短，团结协作，：到位而不越位，补台而不拆台。在所管辖的设备保障部工作符合公司要求外，还为公司计算机网络的论证、建设及'erp'系统的安装运行，为发展计算机管理从无到有，从小到大，并且走向规范、走向成熟，了的光和热。

发展有的未来，我已积累了资料，学习了与制药的知识，如□gmp对洁净厂房建设的要求□□□ gmp对原料药装备要求的参考》、《 不锈钢知识》、 《厂房、设施与净化空调》、《建筑给排水系统》、《建筑设计防火规范》、《纯化水系统验证》《 制药公用工程设计基础 》等等。

我辉煌的，只求把握好现在和未来。我参加设备保障部部长职位的竞争，主要基于几个的考虑：

在搬迁到新厂后，我事必躬亲，到过厂房的每个角落，对每台设备有，工作上踏踏实实，兢兢业业，一丝不苟，体现出“能吃苦、能忍耐、能战斗、能奉献”的爱岗敬业的品质。

我从参加工作后，从没间断过学习。在所，所，武汉大学，中科院计算所，上海计算机厂等学习深造。后因工作的需要，我又参加了英语专业学习；在担任设备保障部部长后，又所管工种需要，了制药设备、空调、污水、纯化水制造、管道、容器操作管理等学习；公司发展，我又应工作需要，学习了电信、消防设备、安装和保养知识。并对安全工作了深度的学习。

一直来我不唯书、只唯用，不唯虚、只唯实。我了文理贯通、机电一体，既有广博的理论基础，又有工作经验，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、电脑、网络、制控皆学。我想，我最专业，但我确实很，这

对技术管理工作来说，非常。

。多个工作岗位的实践锻炼，培养了多的能力，能说，能写，能干事，干成事。工作三十年来我思想活跃，爱好，勇于实践、新事物快；我朝气蓬勃，精力旺盛，工作热情高、工作干劲足。我参加了公司的空调改造施工、安装及调试。还对进口的异型压丸机的调速系统等多台设备了技术革新改造。并多次为设备技术问题献计献策、排忧解难。

我信奉诚实待人、严于律己的处世之道。我曾经多年在部队工作，转业后又在机关工作。现又在工作，工作中既要的权威，又要和工人师傅打成一片，正的人格魅力和做人宗旨，同工友和同事们了亲如兄弟的深厚感情，受到了工友们的爱戴；我在日常生活和工作中，个人修养，以“老老实实做人、勤勤恳恳做事”为信条，严格要求，尊敬，团结同志，了和同事的认同。

从事设备管理工作，也有6年了，我公司的设备管理现状，对设备的备品、备件、低值易耗品了定向管理，每零（备）件何时、何人、何种原因购进，安装到哪台设备上或放到哪个部位，了定向跟踪。对设备开机工作了详细记载和统计，并输入了微机，为设备的维修工作及管理了的科学依据。几年来，所管设备从未过大的事故。

综上所述，我已具备担任设备保障部部长的素质和才能。

那么如何合格又称职的设备保障部部长呢，我应该认清角色、摆正位置、行权而不越权，到位而不越位，好本职工作，抓管理，创新思维抓设备，务实高效抓，人本管理抓细节，以安全生产为宗旨，以日常检修为基础，以节能降耗为口，性的工作。概括为“原则”、“二个中心”、“三个转变”、“四个”。

“原则”上为董事长分忧、，下为生产着想、服务，以公司的

“销售是龙头”为原则，工作的点和落脚点。

“二个中心”服务与管理两个中心，服务意识，以服务促管理，以管理带服务，自身和的素质，搞好队伍思想政治工作建设。

“三个转变”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”：的综合素质，努力政治上成熟、上过硬、纪律上严明、作风上优良、为人上正派、工作上、业绩上，不负众望，不辱使命，“锐意进取、改革创新意识，守法不旧、创新不变，与时俱进，设备保障部工作上台阶上。

尊敬的董事长、各位、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。不管竞聘结果如何让，我都将在以后的工作当中，励精图治，恪尽职守，努力学习，勤奋工作，以绵薄之力来回报董事长和同志们。

我的演讲结束了，谢谢大家！

## 竞选区人大代表演讲稿篇二

尊敬的各位领导、各位评委：

我院这次机构调整改革，对新设立机构的部门负责人采取公开竞聘的方式招聘，为全体干部职工提供了一个公平竞争的环境，我非常拥护，并积极参与竞争。同时感谢院领导和同事们给了我这次难得的机会。

按照公布的《专业所所长职位说明书》规定的任职资历，我认为，自己具备以下条件：

1、原则性强，有责任感，具有全局意识。

工作中，我时刻注重加强自身政治修养，做事坚持原则，思想进步，对工作富有责任感，具有全局意识，深受院领导和同事们的信任。

2、奉献无悔。

在冶化所稀有室工作，我经常加班加点，但从来没有向领导诉苦，也从来没有开口向领导要过补偿，力求按照“视名利淡如水，看事业重于山”的原则来做人做事。

3、具有强烈的事业心，办事严谨、细致。

我具有强烈的事业心，十多年的工作经验，培养了我处理问题小心谨慎、周到细致的工作作风，工作中能够妥善处理一些棘手的事情。

4、具有娴熟的专业知识，了解业务流程，熟悉设计质量体系标准。

参加工作12年来，我主要从事半导体材料及稀有金属的科研和工程设计工作，使我对相关的业务流程和设计质量体系标准有了较为娴熟的掌握，同时培养了自己质量控制能力。作为总设计师、专业负责人及主要设计者，主持和承担过大、中型项目高阶设计40多项；施工图设计10多项，具有从厂址选择、项目建议书、可行性研究、初步设计、施工图、施工安装、试车投产、试验研究等全过程的经历。多次获全国优秀工程奖和部级优秀工程等奖项。扎实的专业知识，为我做好下步的工作奠定了坚实的基础。

5、具有较强的团队建设和组织协调能力。

我历任冶金二所半导体材料室室主任、冶金化工所稀有金属

及半导体材料室室副主任、主任等职务。7年的领导工作，使我积累了一些基层管理经验，具备了较强的团队建设能力、沟通能力和组织协调控制能力。我所在的集体是一个团结、特别能战斗的集体，每位员工集体观念都比较强、作风正派、不谋私利，见困难就上、见荣誉就让。在设计市场不景气的时期，不等不靠，积极寻找、跟踪项目，克服各种各样的困难连续超额完成承包的设计任务□20xx年被中央企业团工委授予“青年文明号”称号；多年连续被院里评为“先进工作集体”、“先进质量集体”和“青年文明号”。

## 6、具有独立处理问题的应变能力和较强的分析综合能力。

工作中，我能够按领导的意图，运用马克思主义的立场、观点、方法和所学专业知知识，对问题进行分析、归纳、综合，能较好的完成领导交办的各项工作。

## 7、遵纪守法。

多年来，我能够自觉遵守组织纪律，切实做到“铁嘴一张”，不该说的不说，不该问的不问，不该看的不看，“不利于团结的事不做，不利于团结的话不说”。

国土资源局交易所副所长岗位竞聘稿的主要职责是：根据全院总体发展战略规划和院年度各项工作目标，以专业所所长的职位总体目标和九大具体职责的要求为行动纲领，组织制定并实施本专业发展计划、专业技术标准和规范。制定合理的成本预算和控制计划、实施有效的组织管理，力争使冶金工程所在技术、质量、人才等方面为院内各职能部门和项目提供优质服务，在外部为我院保持和扩大冶金专业领域已有优势和地位提供支撑。为了满足项目部的需求，根据全院总体发展战略规划和院年度各项工作目标，负责本所各专业技术发展，组织制定并实施本专业发展计划、专业技术标准和规范。确保本部门质量体系的有效运行及持续改进，组织所级设计评审，对技术方案和设计文件进行审定。负责专业

队伍建设，为项目的实施提供人力资源保障。负责员工的管理，进行绩效考核，组织员工培训并为员工制定职业生涯规划。

如果领导们信任我，让我走上冶金工程所所长的工作岗位，我将不负重托，不辱使命，勤奋工作，开拓创新。在这15分钟之内，我实在无法向各位领导汇报各项具体工作怎样组织。我想如果竞聘成功，我的工作设想如下：

人是企业发展的重要因素，企业的发展离不开人。坚持以人为本，将人力资源视作冶金工程所的生命线，一切管理机制的制定，都以充分调动职工积极性、创造性和敬业精神为原则。

### 1、实现人力资源的优化配置

在对冶金工程所人力资源现状和需求进行综合分析的基础上，根据本次机构改革对专业队伍的优化配置及组织机构的调整要求，要做到以下2点：巩固现有队伍，进行优化组合，发挥主任工程师的作用；通过引进、吸收和培养，形成核心队伍。把合适的员工放在合适的岗位上，反过来，把合适的岗位给合适的员工，这是企业用人之道。在人员安排时，各种层次的员工相互搭配，使每位员工都能实现自己的价值。

### 2、建立科学的员工考核机制和薪酬体系

我将根据院有关考核制度和考核办法，采用或借鉴科学、有效的方法对本所员工进行绩效考核，结合员工的技术水平和客户满意度等多种因素对员工进行综合考评，填写奖金核定表并对岗位级档的调整提出建议，报人力资源部。我们将建立科学的员工考核机制和薪酬体系，使员工和冶金工程所都得到快速的成长。

### 3、按现代企业的要求，建立科学、高效的现代管理制度。

建立完善的内部管理流程，使其具体化和量化，具备可操作性。设置相应的规章制度，使员工有据可循。明确各岗位职责，使每位员工知道自己需要干什么和怎么去干。

#### 4、为人才创造良好的发展空间，培养复合型人才

创造良好的企业文化氛围，使每位员工都能够主动地去学习，形成个人激励和集体激励的环境。根据员工自身条件的不同，进行不同的学习培训，结合本部门的实际生产工作，同时帮助员工做好个人发展规划，有针对性地培养技术骨干和复合型人才。

质量就是生命。我将把质量放到重要日程来抓，不断加强过程控制，严把质量关。我将采取如下措施：

1、按照院质量管理体系文件，在本部门组织贯彻落实院质量方针和目标，配备专人兼职对质量管理体系进行管理，负责管理文件的实施、完善和更新，并定期组织学习院质量管理体系文件，使质量体系落入实处，而不浮于形式。

2、在具体项目实施过程中，要加强设计过程控制，这也是质量管理的有机组成部分。协助项目经理对设计全过程中的设计评审和设计验证等2个关键点进行控制，做到对关键点的控制既要及时，又要准确。

3、安排有经验的技术人员对设计文件进行审定，对项目的质量、水平全面负责，进行把关，监督本部门内各生产项目的产品质量，保证设计深度和设计质量的合格。

营销工作对任何一个企业来说都是至关重要的。对于冶金工程所也同样重要。我将采取如下措施搞好营销工作。

1、协助市场营销部进行市场开拓



设计是一种高科技的产品，不同与一般的产品，它的市场开拓具有一定的技术难度，因此要积极配合市场营销部来完成此项工作。对已经合作过的生产厂家和老朋友积极主动地与联系，进行信息交流和沟通，掌握该企业的发展动态和上新的项目的时机；对那些没有合作过，但有计划上项目的生产厂家，充分利用现代通讯手段与他们联系，帮他们出谋划策以及做技术比较和市场分析，坚定其上项目的决心。

## 2、使专长技术和专长设备产生效益

组织技术人员对本部门现有的专长技术和专长设备进行分类汇总。在掌握本专业国内外生产技术现状、信息、动态及发展趋势的基础上，跟踪本专业科技发展的前沿，对这些技术成果做一个客观的判断，使其产生较大的效益。根据技术的发展对专业技术标准和规范进行补充、完善或增减。

## 3、加强业务人员的营销培训，建立一支强有力的营销队伍。

当今是市场经济时代，没有市场营销就没有经济效益。我将

聘请富有经验的营销策划师定期或不定期对业务人员的进行营销培训，帮助他们掌握营销知识，帮助他们走向市场，拓展市场，实现经济效益的最大化。

如果承蒙领导厚爱，让我走上冶金工程所所长这一岗位，我将做到：

第一，真诚讲团结。在工作中和生活上一定要平易近人，努力做到说真话，办实事，求实效。尤其注意那些与自己有不同看法的同志，团结他们一道工作。

第二，提高服务意识。我认为，做好冶金工程所所长，首先要做好公仆，必须把服务放在首位，为所属的各职能部门、各项目部、其他专业所等部门搞好服务。所以，必须提

高自己的服务意识，切实搞好服务。

第三、努力使自己做到严格要求，严密制度，严守纪律。工作中我将以身作则，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，共事团结，办事讲效率，用人不疑。用真情和爱心去善待我的每一位员工，使他们的人格得到充分的尊重，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下属，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；像竹子一样每进一步，小结一次。

“千磨万击终无悔，献身何惜人憔悴”。参加工作十二年以来，不论是以前还是现在，我都没有碌碌无为，我也不随波逐流，我始终坚持堂堂正正做人，踏踏实实办事，兢兢业业工作，曾为自己也为集体赢得了不少荣誉，但这一切都离不开院领导的关怀和教诲，离不开同志们对我的关心和支持。此刻，我站在这里参加竞聘，如果能当选，我将绝不辜负领导和同志们的厚爱，我想，有领导的关心、帮助和同志们的支持，我一定会干好的。

谢谢大家！

## 竞选区人大代表演讲稿篇三

尊敬的各位领导：

大家好！

我于20xx年3月入行参加工作，经过省行两个月的上岗前业务培训，被分配到原东昌府区支行梁水镇办事处做前台柜员工作。同年11月因撤并网点，被调入闫寺办事处任前台柜员。

20xx年1月至20xx年6月，在香江分理处任前台柜员；在香江

分理处工作的三年中，我先后被评为市级优秀共青团员一次，支行级先进工作者两次。

自20xx年6月至今，在兴华支行营业部任前台柜员；当年被评为支行级先进工作者。在今年3月份市行开展的“会计内控管理规范年”竞赛活动中，被市分行评为“二星级”柜员。

20xx年至20xx年我在香江分理处工作，做为该分理处的第一位柜员在营业室尚无法营业银行营业部主任竞聘的艰苦条件下，通过分行临时搭建的移动式营业厅为刚刚迁入香江市场的商户办理业务，在短短的一个月的时间里，香江分理处储蓄存款迅速从零突破至500余万元，抢在其他金融机构进驻香江市场之前有效的吸收了商户的存款，防止了存款的流失。

因为是新成立的机构在一些设施和宣传手段不完善的情况下，通过与商户办理业务时进行必要的交谈，主动请香江市场办理业务的客户帮助宣传，同时尽可能的为客户满足他们提出的改进工作的要求。并在业余时间，走访到一些优质客户的商铺中，了解他们经营中与金融业务方面有关的困难，帮助他们解决，并为他们提供例如网上银行，电话银行等新的业务品种，通过推介这些新业务来提高客户对我行的忠诚度。通过我优质的服务，在柜台内外建立了与客户亲如家人的感情，使客户觉得存款到农行放心，办业务到香江舒心，并利用这种融洽的客户关系为香江分理处办理全额质押承兑300余万元，个人储蓄存款100余万元，连续三年先后被评为市级优秀共青团员和支行先进工作者。

20xx年6月我轮岗至兴华支行营业室，原以为在香江高强度锻炼的储蓄业务技能已经非常够用，但在实际工作中却发现自己所学知识还远远不够。我在坚持边学边实践的同时，多请教老同志，在短短半年时间里熟练掌握了国际业务结算，外汇兑换，联行及票据业务结算等业务技能，并取得了省行颁发的国际业务上岗证书。因兴华支行还同时办理西联汇款业务，经常有外国友人到我处办理该业务，为便于与他们沟通，

我在自己原有的英语会话能力之外又加强学习并考取了pets全国英语等级考试三级资格证书。当年就被兴华银行主任竞聘演讲支行评为先进工作者称号[]20xx年全行开展“强基础、促规范竞赛”活动中，在业务知识、业务技能的综合考核中成绩优异，被市分行评为“二星级”柜员。

自参加农行工作第一天起，我就秉承“真诚待人”的信念，做到与每一位同志和睦相处，大事讲原则，小事讲风格，顾大局，识大体。

自参加农行工作至今，无论在哪个基层单位做柜员，我一直都扎实、认真地工作，服从领导，团结同志，以行为家，不断加强业务知识的学习，对工作有着无限的热诚，因为热爱，所以就有了无穷的动力去奋斗、去进取。

参加农行工作五年多的时间，我一直从事前台柜员工作，工作中始终不断总结，不断提高自己，从客户的角度出发考虑前台工作的重点，不但把客户当上帝而更把客户当亲人，拉近与客户之间的距离，建立感情的纽带。针对不同的客户采取不同服务方式，把换位演讲稿大全点主任思考当成工作的出发点，总结出了一整套的为客户优质服务的工作经验，为前台工作的提高提供了一个全新的思路，从而取得了与客户良好融洽的关系，促进了各项业务的发展。

业精于勤而荒于疏，在短短五年时间里我迅速掌握了储蓄、对公、联行及票据结算、国际业务结算、外汇兑换等业务，能认知多个国家的货币，并熟练操作网上银行，电话银行等新业务，同时取得了从事各项业务相应的资格。

首先，尽职尽责，全力做好服务和营销工作

营销和服务是我们工作的重点和难点，也是我行赖以生存的基础，营销和服务工作搞不好，直接影响到我行经济效益的提高。为此，我将协助xx[]在工作中从以下几个方面着手：

第一，协助xx压缩当前后台人员，增加对外服务窗口。

第二，充分利用柜面资源，开放式公司柜面办理非现金私人业务。为方便私人客户，减网点主任竞聘稿少排队等候时间，利用客户叫号系统，引导非现金业务客户到公司柜面办理业务，以充分利用柜面资源。

第三，在营业室增设零售产品销售专区，减少复杂业务对柜面资源的占用。这一方面可以减少柜面压力，另一方面可以为顾客提供更好、更快捷的金融理财服务。

第四，注重源头分流，加大电子银行宣传推广力度。我将加大电子银行的宣传推广力度，特别是在公司客户、私人客户开户时，推介办理网上银行、电话银行等业务，从源头上分流客户，减少柜面压力，提高服务效率。

第五，协助xx进行业务流程梳理和柜面分工整合。对一些办理时间长的特殊业务开设专柜，提高其他柜面办理业务速度，减少正常客户排队等候时间。

第六，加强硬件环境建设，改善客户等候环境。

再次，协调好员工与客户的误解。

只有创造，才是真正的享受，只有拚搏，才是充实的生活。如果这次能够得到大家的信任和支持，我会在新的岗位上努力拼搏、积极创造，将汗水汇集在奋斗的江河里，将事业之舟驶到了理想的彼岸。在我演讲即将结束的时候，我最想说的是：如果我在竞争中不能取胜，我仍将一如既往的努力工作，为我行的发展奉献自己的微薄力量。

## 竞选区人大代表演讲稿篇四

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好!我叫，现任市场部主任。我要竞聘的是邮政局速递客户销售总监竞聘报告。首先感谢组织上为我提供这个机遇，让我能够展示自己、挑战自己、提升自己!我记得拿破仑曾说过这样一句话：成功是努力加上机遇。今天，机遇已经摆在我面前，我要让大家看到我的努力!

经综合权衡，我自认有如下优势：

第一，我思想具有前瞻性，具有良好的综合素质。我接受过良好的教育，勤于思考、勇于创新，敢于吃苦、勇于挑战，能够接受新思想、新观念，能够前瞻性地开展工作；工作中能保持清正廉洁的工作作风，和胸怀全局、谦虚谨慎的处世态度。尤其是十一年的总监竞聘演讲稿工作锻炼，更加完善了我的个人修为。我熟悉邮政速递生产作业流程和各项规章制度，熟悉计算机应用，掌握速递业务和营销管理及系统的日常操作和维护。

第二，我了解邮政快递市场，工作中能以客户为中心，以集体利益为重。进入邮政部门多年，本着干一行、爱一行、钻一行的原则，我的视角从未离开过市场行情。在营销实践中摸索出了一整套营销工作经验，这些经验有：“三心”爱心、恒心、信心；“三皮营销法”硬起头皮、磨破嘴皮、跑掉脚皮；“三多三勤营销法”多宣传、勤尝试，多沟通、勤联系，多思考、勤动手；“千万营销法”千辛万苦找市场，千难万险挖市场，千言万语育市场。我相信，这在今后的销售总监竞聘报告工作也将是不可或缺的优势。

第三，我具有较强的沟通能力、管理能力和组织协调能力。我从最基层做起，十多年的工作经历不仅丰富了我的阅历，更增强了我的交际沟通能力、管理能力和组织协调能力。同时，多年的管理工作使我在体制机制创新、经营模式探索、管理方式提升方面总结出一套行之有效的方法，能在促进企业利益最大化的同时，重视员工价值利益的实现，进而提升本局的双重效益。

众所周知，来宾是一个新型的农业城市，日前进口邮件多出口邮件少，市内的单证照很市场，物流市场空间很大，社会上物流公司很红火。所以，来宾市邮政局速递客户总监对我来说不仅仅是一个追求的目标，更是我上进的动力。如果承蒙领导和评委的厚爱，让我走上这一工作岗位，我将拿出自己的全部激情和胆识，凭借事业心和责任心，不辱使命，开拓创新，用具体的行动和丰硕的业绩来回馈领导厚爱和同志们们的支持，具体来讲，我将做好销售总监竞聘以下几点：

第一，协调领导积极开发高端客户市场，寻找业务增长点，促进竞争能力全面升级。上任后我将摆正自身位置，深入市场做好调查工作，分析市场状态，积极推进单证、票据专递业务开发；以寄递及高端客户市场为主，努力开掘新的业务增长点。我还将转变经营机制，不断推出新的营销策略，做好区域重点用户特快邮件的收投服务工作，促进本局竞争能力全面升级。

第二，抓服务、搞培训、培养大客户，创品牌形象，实现经济效益最大化。对邮政业而言，服务是工作的重点，服务的好坏直接决定着我们的工作效益。上任后我将努力搞好服务建设，加强对员工的技能培训，着力培养一批牢固的大客户群体，用个性化、差异化优质服务换回客户的信赖与支持，从而塑造并提升我市邮政速递的品牌形象，争取实现经济效益最大化。

第三，我将加强内部组织与管理，完善各项制度，健全售后服务制度和措施。我上任后将着力于内部机构的整合管理，明确工作任务、岗位职责、营销总监竞聘演讲稿工作目标，完善工作机制，健全工作计划、售后服务制度和措施，抓作业组织流程实施规范，保证封发关系顺利运转，最大限度减少用户损失，维护邮政信誉。

第四，我将做好监督检查、推进指导工作，扩大我局的影响力和知名度。我将利用自身的人际沟通协调优势，加强与地

方党委、政府有关部门的沟通协调力度，并做好宣传解释工作，努力扩大我局业务的影响力和知名度，争取社会各界更大的支持。同时，我将尽全力完善监督检查以及奖惩考核、统筹工作，对业务存在区域发展不平衡的情况，我将配合领导加强业务指导，制定科学合理的考核办法，推进业务协调发展。

各位领导、各位评委，我是个执著的人，只要确定的目标，就会持之以恒地走下去。如果今天能竞聘成功，我将如无须扬鞭自奋蹄的拓荒牛，积极投身速递行业，为千家万户搭建一座快捷的邮政通道，为全市万父老乡亲交上一份满意的答卷。

我的竞聘上岗演讲稿结束，谢谢大家！

## 竞选区人大代表演讲稿篇五

各位领导，同事们：

你们好！

我竞聘的岗位是店长！

首先我应该感谢的是各位领导给了我们这次公平竞争的平台，为此我十分珍惜这次机会，来实现自己的人生价值。

我是\_\_总店的销售主管\_\_，今年23岁，20\_\_年9月毕业于中央广播电视大学大专文凭，其中与20\_\_年10月从事三一重工接待员两个月。20\_\_年1月从事\_\_大剧院销售经理一职，20\_\_年8月至今一直在本公司工作。从高中毕业以后，一直都有利用长假在外工作，因此早一步踏入社会大学的我锻炼出了吃苦耐劳的精神和抗压的能力。与20\_\_年8月至20\_\_年6月让我明白了，作为服务行业的我们应该如何去做好服务，也让我明白的人情世故我们又该如何做好销售，同时与20\_\_年6月中



旬至此身为主管的我在带领团队的锻炼下也培养出了我的耐心。

从进入\_\_开始我一直都很珍惜着这份工作，因为我很热爱这份工作，在这份工作中我得到了更多的快乐，他和我所期盼的工作很相似!其实我是一个工作起来就忘我的人，我多次和家人沟通就说到，在工作时我会忘记生活中的不快和压力，反到一来到公司就自然的愉悦起来。在工作上面我总是不断地在前进，总是不断地在学习，不求最好只求更好的精神，从小的独立的我培养出了坚强好胜的心理，一直以自己是打不死的小强在工作中努力，坚持把每份工作做好，因为我总是不甘落后。为达到目标我每月都在学习专业知识。但对自身的缺点也是明了的，比如在工作中还不够细致，等粗心的毛病在今后的工作中我会努力去改正。

这次竞聘的理由是，我觉得销售是一个很锻炼人的行业，读大学的时候，老师说过一句这样的话“如今的社会只有两大财富创造，一个是创新，另一个就是销售了。”这句话一直铭记在我心。特别是安国珠宝的这种模式我很感兴趣，这里不仅可以提高我的审美能力，更可以提高我的个人素质，还给了我更多的发张平台，同事与同事之间的相处也让我感受到了愉快和真诚。在我平时的生活中就是一个爱笑的人，很愿意给大家带来欢乐，也很容易和大家打成一片。我是一个很有亲和力的人，为人以公平，公正，公开，乐于助人和奉献精神为主。假如我这次竞聘成功的话，我将我会本着“维护公司利益，维护公司声誉，维护公司形象”的原则积极的做好各项工作，发挥主动创新，勤于学习。坚持严以纪律，加强自身的专业学习，增强自身的工作能力，努力提高自身的综合素质，不仅在业绩上面做好，更要提高细节错误的减少，再次学会控制自己的情绪，要以好的情绪思想感染其他人，关心他人。

认真履行职责，努力尽职，培养人才，公司传达的事情第一时间去下达完成，为每位员工创造销售机遇，提取方案。其

次强化服务意识，身为服务行业的我们只有抓住了服务突破和个性领先才能让消费者记住我们，在这方面我要起到带头作用，树立服务意识，加强服务思想，学习服务礼仪，做到从第一步做起从小细节抓住，先学会尊重同事，礼貌用语，只有从小细节抓住才能规范大的指导，有好的服务和好的行为，客户就会感觉到我们安国员工的素质和档次。

各位领导，同事，不管这次的竞聘我是否成功，我都会当做是一次从新的学习和锻炼，不管以后在哪个岗位，我都会把自己树立在高的岗位思想上，不想当将军的兵不是好兵，我会一如既往的认真履行工作职责，并为之奉献自己的力量。

## 竞选区人大代表演讲稿篇六

尊敬的各位领导、各位评委，同志们：

大家下午好！

今天，我能够登上公开选拔厂长的讲台，我感到十分荣幸和激动，在此，我感谢党委和厂部给了我参与公平竞争的宝贵机会厂长竞聘演讲！更感谢\*\*年来一直关心我、支持我、帮助我成长的各位领导、各位同事，是你们给了我参与这次竞岗演说的勇气和力量！

我叫，现年35岁，中共党员，研究生文化，工商管理硕士，现担任主任。我，为人谦和，但充满激情；我，做事稳重，但不张扬；我，为人正直，但不固执。

19xx年7月，我从青岛大学毕业，分配到青岛工作，成为第一代大学生挡车工；19xx年7月任技改办技术员；19xx年2月任技改办副主任；19xx年担任劳动服务公司经理；20xx年任机关四支部书记兼销售经理部副总经理至今。回顾\*\*年来的工作，成功的鲜花既为我绽放竞聘厂长演讲稿，也为组织的培养和

同志们的厚爱而盛开，是这片沃土培养了我。如果用一句话来概括过去的\*\*年，那就是“我此生最值得留恋的青春年华都无私奉献给了。虽然，我没有做出惊天动地的成绩，但我奋斗不息，我无怨无悔！”

第一，我具备清正廉洁、诚信为本的优良品质，这是前提。我信奉诚实、严于律己的处世之道，始终以“沉默是金、忍让是银、帮人是德、吃亏是福”来告诫自己，多年的支部书记工作经历使我养成了为人正派、严以律己的优良品质，具备了成为一名企业领导者的前提条件。

第二，我具备开拓进取、勇于创新的精神，这是基础。从入厂工作那天起，我就时刻以高标准来鞭策、激励自己，给自己制定了一个目标，那就是：无论什么工作，干就要干得最好，我自信自己的能力，任何工作，只要努力奋斗，我就一定能成功！同时，我思想活跃，勤学善思生产厂长竞聘，接受新生事物快，创新意识和超前意识较强□20xx年我与各级领导共同策划，创新营销手段，在部内引入狼鹿机制，组建了大而强的营销队伍，利用4p策略进行新产品营销，大大提升了企业和品牌的知名度。

第三，我具备从事企业管理和企业领导的知识和能力，这是关键。

回顾二十三年的工作历程，我得到了很多历练：我十分热爱工作岗位，这是我努力工作的不竭动力；我经常思考人生，告诫自己低调做人，要像一汪泉水，位置越低，汇集的越多；我懂得自律，对自己的要求不高、欲望很少，能够时刻远离“高压线”；我具有较强的学习和创新能力，并在长期的工作中养成了“追根究底，止于至善”的严谨务实风格，能够把好的创意落地，从而完成创新；我充分继承了养路工坚韧顽强的性格，勇于突破、勇于担当，具有较强的执行力；我坚持沉在最基层，足迹踏遍了每一米铁路，拥有较为丰富的实践经验。无论是春融解冻，还是抗洪抢险，乃至扫雪除冰，都

能够组织职工冲得上、打得赢。是xx厂这支特别能吃苦、特别能战斗、特别能奉献的光荣团队时时感动着我厂长竞聘报告，是铁运公司这个团结进取、拼争奉献的大家庭培养了我。

我所竞聘的岗位，负责铁运公司日常运输生产组织管理、安全环境保护管理、生产经营计划编制组织管理等工作。生产经营处是公司的安全中心、运行中心和经营中心，更是公司的对外窗口，有着举足轻重的地位，我深知责任的重大。

目前，铁运公司的生产经营面临很大的困难和挑战。如果我能够竞聘到此岗位，我将从以下三个方面入手，做好本职工作：

一是要抓落实，提高执行力。

二是要抓创新，提高应对挑战、破解难题的能力。

三是要抓服务，切实提高软实力。牢记“一个原则”。

就是当好参谋助手，服从集体决议和上级领导决策。在工作中厂长竞聘稿，我将尊重厂长的核心地位，多请示汇报，多交心通气，甘当绿叶，做到职责到位而不越位，帮忙而不添乱，补台而不拆台，同时要主动为厂长献计献策，真正为厂长当好参谋助手。

实现“两个转变”。

一是实现自身角色的转变，即由一名中层干部和具体项目管理工作者向组织领导者角色转变。既要当好指挥员，又要当好战斗员，与全体员工思想上同心，目标上同向，行动上同步，事业上同干。（二是实现思维方式的转变，即从中层干部“正确地做事”的思维方式向企业领导者“做正确的事”、主动开拓工作新局面的思维方式转变。围绕我厂品牌置换、用工制度改革和技改工作，结合实际制订工作计划，有安排，

有检查，保证各项工作落到实处，做优做精我厂，把我厂建设成为行业一流生产点。

抓好“三项工作”。

一是全面提升执行力。这主要从三个方面着手：

首先要优化管理流程和业务流程。

其次是提升员工的整体执行技能。

再次就是提升员工的工作意愿厂长竞聘。二是夯实基础，凝聚人心，营造有利于各项工作的良好氛围。

首先要做好调查研究，要经常深入基层，不断掌握新情况，研究新问题，同时要加强团队协作，与班子成员协调好关系，做到相互支持配合，分工不分家。

其次要关心民心民声，密切联系群众，关心弱势群体，做到以诚待人，以情动人，以理服人。通过多向沟通，协调好领导与员工、员工与员工的关系；要合理使用人，善于激励人，真正关爱人，用人所长，容人所短，做到全厂员工一条心，努力营造一个相互信任、相互帮助、相互理解的和谐工作环境。

三是加强自身建设，提升自身素养。

首先要加强政治理论和业务知识的学习，不断提高政治理论和厂长竞聘书管理水平，尽快完成角色转换，胜任本职工作。其次要时刻保持清醒的头脑，处处严格要求自己，不做有损于融合的事，不说有损企业形象的话。再次在日常工作中注重“三勤”：脑勤——勤学多思，多为领导出点子，多献计献策；腿勤——不怕多跑路，不怕多流汗；嘴勤——多向厂长汇报，多与班子领导协调，多与中层领导和员工沟通，把分管

工作做实做优。

各位领导、各位评委、各位同事，对大家信任和期待的目光，我看到了希望的所在，同时也意识到压力、责任的所在。我深知：前路漫漫，与我相伴而行的可能有坎坷，但你们的鼓励和信任将在我心中永恒，并且成为我战胜困难、超越自我的力量源泉！

## 竞选区人大代表演讲稿篇七

尊敬的各位领导、评委：大家好！非常感谢公司给予我们这次公开竞争上岗的机会，更加感谢各位领导、同事对我多年来的关心与支持，首先容我介绍一下自己的基本情况：我叫xx，今年29岁，大专学历，我要竞聘的岗位是财务管理岗位。我20xx年7月参加工作。工作7年来，虽然从事财务方面的工作只有一年时间，但我热爱这份工作而且通过自己的努力也取得了会计从业资格证和计算机等级证书。由于从事该项工作时间较短，我更需要会计和同事的帮助下，认真学习，在不断的工作中把理论知识与工作实际相结合，使自己掌握更多更专业的知识，为今后的工作打下扎实的基础。也许现在我还有这样或那样的欠缺，但如果能够从事这项工作，我可以通过努力努力再努力，在学习中不断完善自我，追求自我，超越自我。

假若竞聘到这一岗位，我将在以下几方面做出努力：

- 一、学习新知识，掌握新技能，进一步适应会计工作需要。
- 二、贯彻执行国家财经纪律，法规。积极配合领导和同事开展工作
- 三、树立团队精神，增强整体凝聚力。坚守自我，我将无愧于同仁；立足岗位，我将无愧于我的职责。我坚信厚积薄发，我坚信天道酬勤，我坚信我一定会很好地担负起兴达财务管

理方面这一职务所赋予我的各项职责。切实承担好自己所肩负的使命，不辜负领导的信任和期待。如果不能竞聘成功，我也将一如既往地努力工作，努力为公司更好的明天尽心尽力。

古人有句话，叫做“君子不患无位，患所以能”。用今天的话讲，就是说一个人不愁没有适合自己的岗位，愁的是缺乏胜任工作的能力。面对机遇我充满自信。竞聘新岗位，除了对财务工作的浓厚感情外，我认为自己具有三大优势：

一、我热爱这项工作。虽然这项工作繁杂，巨细无遗，默默无闻，甚至很辛苦，付出多却很难看出成效和成绩，但我有充分的思想准备，有投入这项工作的良好愿望和热情。假如领导和大家信任，能给我一个施展的平台，我有决心和信心担当此重任。

二、我工作认真、好学、求上进。虽然我只取得了会计从业资格证，但我相信只要我从事这个岗位工作了我能把握业余时间好好学习、不断地积累知识、不断地吸取经验。从小事做起，从自身做起，摆正位置，扮好角色，到位不越位，讲团结，求人和，聚人心，集智慧，成合力，发挥整体作用，提高工作效率。

三、树立学习意识。着力提高自己的政治素质和业务素质。刻苦钻研，不断熟练业务，以效益为中心，提高经营效益。树立奉献意识和团结意识。

假如我竞争如愿，将不辜负领导、组织和大家对我的信任、期望，我将以此为新的起点，努力履行诺言，实现奋斗目标，积极为兴达项目部的工作做出贡献！

假如我竞争落选，我也不会灰心气馁，因为能够勇于参与竞争，对我来说既是一次自我挑战和磨砺意志的考验，也是一次难得的学习和锻炼机会，更是一次重新认识自我和战胜自

我的检验。今后我要寻找差距，找准不足，努力将自己锻炼成为一名领导信任，同事满意的财务工作者！

各位领导、各位评委，是骏马就要奋蹄于大道，我相信低头需要勇气，抬头需要实力，但我更相信只要认真踏实地走好每一步，我们的明天一定会更美好！

谢谢大家！

## 竞选区人大代表演讲稿篇八

尊敬的各位领导、各位老师、同仁们：

你们好！

本人姓名xxx□38周岁，现任xxx公司副经理，高级工程师，国家注册工程师。1990年毕业于xxx学院，同年7月份参加工作，92年调入xxx公司，历任开拓技术员、副区长，生产技术科副科长、科长□20xx年8月份任xx公司副经理。

公司规模虽小，但安全复杂程度不比其他各矿小，尤其是五层区域瓦斯大、煤层发火期短，所以振兴矿安全的重点是看住瓦斯，防住火；在治理瓦斯方面，主要采用瓦斯移动抽放泵，利用工作面顶板巷抽放工作面顶板瓦斯；在防火方面，主要利用移动注浆泵向煤巷及采空区注混合灰。这两项工艺取得了理想的效果和很大的效益，并荣获全局科技进步奖一等奖和三等奖三年来，通过抓队伍建设，建章整制，完善井下通风设施，健全防灭火、防尘、监测三大系统，认真贯彻落实各项责任制度，打开了振兴矿“一通三防”工作的局面。

煤矿生产，安全为天，煤矿安全监察部门工作尤为重要，他们担负着煤矿安全检查、监督、指导的重要使命，他们工作的好与坏直接关系到煤矿生产命脉和广大职工人身安全，所以说这个部门的管理者必须精通业务，能够抓住煤矿安全工



作的重点和关键，能够深入一线、吃苦耐劳，应有神圣的使命感和高度的责任心、事业心，应公平、公正、不徇私情，能够用铁的手腕，务实的精神，过硬的本领来抓实抓靠安全监察工作。

本人1987年在大学加入中国共产党，经过近17年党的培养，应该说有较高的政治觉悟和素质。毕业十余年来一直从事煤矿生产安全工作，对煤矿有着深厚的感情，也有深刻的认识，也曾经过生与死的考验。十余年的煤矿工作经历，使我也积攒了一定的经验和能力。所以无论政治素质和业务能力，我都对竞聘这个岗位充满了信心和希望。同时，在安全监察方面，我有先天的优势，那就是煤矿生产，安全第一，“一通三防”工作占煤矿安全工作中的80，而我是从事“一通三防”工作的。虽然说资历较浅，经验较少，但也有一些粗浅的认识。“一通三防”无小事，瓦斯治理是重点，防灭火是关键，通风系统稳定是保障，充分发挥瓦检员的主观能动性是根本。可以说，“一通三防”工作到位，没有瓦斯、火的事故，文秘部落原创就基本上消灭了群死群伤的重大事故，煤矿安全形势就应该是好的，陈家山煤矿和大平煤矿的瓦斯事故就是个很好的例子。

进入20xx年以来，煤炭行业形势好转，煤炭价格一路攀升，高额的利润很容易造成盲目的扩大生产，超安全能力生产，这样一来，煤矿安全监察显得尤为重要，做好煤矿安全监察这项工作，本人认为首先应明确和摆正以下几个方面的关系。

1、安全与生产的关系。安全与生产是相互依存关系，安全伴随着生产而言，没有生产就没有安全，生产过程中必须安全，不安全就不能更好的生产。但在实际工作中，对安全工作说起来重要，做起来次要，忙起来不要的思想还比较普遍。因此，在当前煤炭市场较好的新形势下，煤矿的各级领导必须进一步提高认识，牢固树立“一切为安全工作让路，一切为安全工作服务”的观念。

2、安全与效益的关系。就煤矿企业整体而言，经济效益是中心，这也是企业全部工作的目的和归宿，但在具体生产过程中，必须坚持安全第一，如果没有安全工作的保证，生产煤炭就要付出血的代价，经济效益也就会受到很大的损失。

3、偶然与必须的关系。在安全生产中常有人以“偶然”两个字来分析和解释各种事故，若发生严重事故，便以“事出偶然”来开脱，这种偶然显然是不符合事物发展规律，对搞好安全生产是十分有害的，任何一起看似偶然的事故中，都可以找到几条直接或间接的原因，这些原因中深层次的问题无外乎是投入、教育和管理的好坏。这些方面如果不到位或不完全到位，出现问题和造成事故那就是必然的。

4、突击与持久的关系。安全生产涉及到煤矿生产方方面面，有些工作需要抢时间，需要集中力量突击完成，在一段时间内形成高潮，如每年的安全1号文件的贯彻，各类新法规的学习，重点隐患的整改等，但必须将突击与持久有机的结合起来，用突击来巩固持久，以持久来检验突击，这样才能收到预期的效果。

5、爱护与袒护的关系。在安全生产中由于有些安监部门和一些领导对爱护职工、干部的认识有偏差，往往在造成事故后把袒护当爱护，这必然给安全生产带来负面效应。各级领导应把对下属的爱护全部体现到安全管理中，寓爱于严，必须坚持严要求、严检查，严监督，严管理，严处理，这才是真爱护。

6、独唱与合唱的关系。要唱好安全生产这首歌，即需要独唱也需要合唱，只有把独唱和合唱有机融为一体才能达到最佳效果，然而在安全生产中，有些人认为搞好安全生产是安监部门的事，与其他部门关系不大，这种认识是片面的。安监部门作为安全生产的管理部门，承担着安全综合管理和安全监督检查两项职责，它在安全生产中起着领唱的作用，在它的带动下，经过各个部门的通力合作和全体职工的努力，

才能共同唱好安全生产这首歌。

7、安全与质量标准的关系。安全可以促进质量标准提高，质量标准是安全生产的保障。所以，要搞好安全生产，开展大上质量标准化活动是个很好的途径。因此，物的标准状态和人的标准行为是安全生产可靠的保障。

其次“抓住关键，突出重点，有的放矢”

抓住关键就是紧紧抓住“一通三防”工作这根弦，坚决控制瓦斯煤尘和火灾事故。坚决执行落实“先抽后采、监测监控，以风定产”十二字方针。围绕煤矿生产1xxxx薄弱环节展开监察活动。

突出重点即是突出顶板支护和大型提升这个重点，加强顶板护质量和增大大型提升的安全系数，控制住顶板和提升的大型事故。

有的放矢就是根据不同的区域，不同的地质自然条件，制定有针对性和可操作性的规划和措施。

我想只要做好了上述几项工作，就能制定出更加科学的安全生产和质量达标规划，就能编制出针对性更强的安全技术措施，就能有声有色的开展好安全检查和质量达标等活动，也就能更好的指导基层做好安全管理和安全监察工作。

集团的成立，标志着我省煤炭产业进入了一个新的发展时期，如果能成为集团总部一名中层管理人员，以尽微薄之力，那将是我的荣幸，但不管竞聘成与败，我都将一如既往，继续以饱满的热情，投入到火热的煤矿工作中去。

谢谢各位！

## 竞选区人大代表演讲稿篇九

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。

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。

我认为设立本岗位的目的就是要适应当前的竞争环境，提高我公司运营质量，为一线业务发展做好后台支撑。主要实现以下目标：

- 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、控制和管理的工作，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。

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。

## 竞选区人大代表演讲稿篇十

尊敬的各位领导、评委、同事们：

大家好！

今天站在这庄严的讲台上，面对着这么多注视的目光，发表演说，展示自己，这既是一个考验，又是组织上给我的一次难得的机会。

在我人生的历程中，这种机会对于我来说是第一次。

青春无几，时不我待，对此，我十分珍惜。

下面，我先简单的介绍一下自己

我叫?今年?。

19\*\*年7月高中毕业，同年9月至1xxx年7月在xxxx金融学校学习\*\*[]1xxx年8月参加农行工作。

先后从事过基层营业机构出纳、信贷、会计工作[]xxxx年11月调农行xx支行办公室从事\*\*工作。

20\*\*年9月担任\*\*\*\*职务至今。

弹指一挥间。

\*\*年以来，我一直从事农行基层工作。

回想\*\*年的成长历程，真是感慨万千，思潮难平。

10年来，有过成功的喜悦，也有失败的辛酸和难为人知的艰辛，有时候感到自己很失落，有时候又感到自己很幸运，这中间有我个人的努力，更多的是行领导和同志们的帮助，把我从一名普通学校毕业生培养成为一名优秀的农行职工。

今天，在这样一个特殊的机会里，我借助这样一个隆重而又庄严的场合，向几年来所有关心我、支持我的各位领导、各位同事致以最真诚的谢意!谢谢你们!

今天之所以敢走到讲台上，竞聘(农行副科级后备人才库)，我认为我已经具备了竞争这一岗位的许多优势，我有能力，有信心，有决心胜任这个职位。

我的优势主要有：

### 1、熟悉金融业务工作。

应该说，我是一个银行工作战线上的老兵了，我深深地热爱着我所从事的银行事业。

自1994年从事银行事业以来，现在已经整整10多个年头了。

在这10多年里，我先后从事过基层营业机构出纳、信贷、会计等工作，对这些岗位的业务我都了如指掌。

在办理业务时从来没有出现过任何差错。

### 2，我具备良好的政治品质，有爱岗敬业，廉洁奉公，吃苦耐劳的精神

在十多年的工作生涯中，我注重加强自身政治修养，做事坚持原则，生活作风正派，工作遵纪守法、廉洁奉公，深受行领导和同事们的信任。

此外，我还认真学习和领会银行事业发展的路线和政策，牢固树立金融工作者的责任和形象，自觉履行一名银行工作人员的义务，努力使自己在各个方面与我行发展保持协调。

### 3、我有强烈的事业心和责任感

吃苦耐劳，积极要求上进。

在工作期间，我曾获得过(请客户自己添上自己这些年来取得的成绩)。

干一行，爱一行，专一行。

多年来，不论自己在什么环境下，干什么工作，都能及时进



入角色，成为工作的行家里手。

同时善于对工作加以总结，提出新的工作思路和方法，由于我长期从事文字工作，奠定了良好的金融理论水平，提高了自己的写作水平。

### 3、善于团结同志，有全局观念。

我从小就受到良好的传统教育，因而培养造就了自己光明磊落、有正义感、乐于主任的品德。

对领导、对同志心怀坦荡，有意见当面提，不搞小动作，不搞小团伙，不但能团结与自己意见相同的人，也能团结与自己意见不相同的人；工作中一方面讲党性、讲原则，说话办事不看来头、不看风向，敢于表露自己的不同意见；另一方面又顾全大局，服从上级和领导的决定。

所以不论自己在哪里，最终都能与任何类型的领导和同志友好相处，共同做好工作。

### 5、我具有担任?的信心和决心。

信心和决心是事业的保证。

办任何事情只要有信心和决心就没有什么做不了的，没有什么干不好的。

10年来，我兢兢业业，勤勤恳恳，满怀信心的工作，在各个方面都取得了一些成绩，深得行领导和同事们的信任。

但成绩只能证明以往的努力和付出，并不代表以后，我是一个勇于接受挑战的人，我愿意接受更大的挑战和重任。

所以，我有信心和决心当农行人才库副科长。

在这里，我也愿意坦诚地把自己已经认识到的不足之处汇报给大家。

主要是处理矛盾的经验还不是很足。

我将充分依靠我行老同志丰富的阅历和经验，虚心求教，多观察，多思考，加以弥补。

请领导和同志们相信，既然我自己能认识自己的不足，也就一定能努力克服，不断完善自己的人格。

如果领导们信任我，让我走上副科长的工作岗位，我将不负重托，不辱使命，勤奋工作，开拓创新。

在这10分钟之内，我实在无法向各位领导汇报各项具体工作怎样组织。

我想如果竞聘成功，我将做如下工作：

第一、真诚讲团结，协助科长开展工作。

同事之间，支持、谅解和友谊比什么都重要。

在团结方面，一定要摆正位置，正确认识和看待自己，当好配角，胸怀全局，当好参谋，服从领导，当好助手，协助经理做好业务工作和本部门员工的思想政治工作。

在工作中和生活上一定要平易近人，努力做到说真话，办实事，求实效。

尤其注意那些与自己有不同看法的同志，团结他们一道工作。

第二、敬业、吃苦。

我始终认为，只有热爱工作的人，才热爱社会、热爱生活、

热爱家庭。

我工作的信条是：不怕工作忙，就怕没事干，不怕加班加点，就怕无所事事。

第三、把握三个重点。

就是要始终把握以下三个方面作为人才库部门工作重点来抓：一是加强制度建设。

加强对财务部门的管理，使我行财务/会计管理适应不断发展变化的新形式，与金融创新同步。

二是加强信贷管理。

提高信贷人员执行法律规章制度的水平，加强财务人员职业道德教育，增强财务人员的法律意识；加强财会业务知识和计算机技能培训，提高财会人员综合素质。

三是重视财会数据的分析，拓展财会服务功能。

第四、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。

三个服从是个性服务从党性，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。

三个一点是当上级行要求与我行实际工作相符时，我会尽最大努力找结合点，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；当行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，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，少职责；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。

第五、切实协助科长抓好管理。

首先，抓好人的管理。

人力资源是企业不断向前发展的不竭动力和源泉。

我将对所管部门人员分工，做到人人有事做、事事有人做，奖勤罚懒，提高员工的办事效率。

在工作中，坚持 能者上，平者让，庸者下 ，力争做到想干事的给机会、能干事的给岗位、做好事的给地位。

其次，建立健全各种规章制度。

不以规矩，不成方圆。

做到以制度管人、以制度管事，而不是人管人，人管事。

好风凭借力，送我上青云 。

我愿意借这次竞聘的东风，扬起达到胜利彼岸的风帆，但我又深深知道，竞争就有风险，如果我不能被聘用，将保持一颗平常心，一如既往，干好本职工作，在平凡的岗位上干出业绩，为农行业务的壮大发展做出贡献。

谢谢大家！

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！

我是\*\*\*，来自xxxxx□是一名工作在第一线的农信社综合柜员。

首先，感谢大家对我工作的支持与认可，让我有机会站在这个舞台上竞聘海滨柜员这个职位，之所以再次应聘这个职位，不只是因为我在这个岗位上坚守了五年，它更是凝聚了我深厚的感情。

在这五年的工作里，我深深的受到农信社大家庭给予每个人的温暖，我在这里得到了快速的成长，也连续两年被评为优秀员工。

相信此次的竞聘经历对我来说又是一次进一步锻炼、学习和提高的机会，为未来人生中的`重大转折做铺垫，我希望能在下一步的工作过程中更好地实现自我的价值。

我热爱农信社工作，五年来，我对待每个客户都会充满着热情，能认真的解答每一个用户的疑惑，也从不欺诈客户。

在这五年的时间里，我的努力创造出了很高的好评率，工作也得到了领导和同事的肯定。

如何正确的与客户沟通，这也是工作首当其冲的重点所在。

五年里，我不仅树立了用心灵去沟通的服务观念，更要以追求客户的满意度为宗旨，真心全意、实实在在的为客户着想，恪守职业道德，以自身形象塑造农信社的社会形象，不断挖掘、探索客户服务工作的规律，争取创造高效的工作业绩。

当然，要当好一名海滨社成员，仅仅精通所有业务，用心服务是不够的。

新时期、新环境更对工作提出了更高的要求，这点我有几点对揽储工作的体会和看法与大家分享：

第一，存款业务是我社生存和发展的根本，仅靠坐在柜面，等待客户上门的形式，已经不再适应社会的发展。

农信社与一般银行相比，更像是社区的银行，这就是我们的优势。

在日后的揽储工作中，走出去、勤上门将起到重要作用。

新区人口众多，我们必须看重小业务，坚持大额、小额一齐抓，零钞、残币一样存，长期下来，不仅积少成多，更是会树立了农信社社区银行的亲切感，赢得居民的爱戴。

第二，抓住重点客户。

一些长期的、稳定的、又有一定实力的客户对揽储工作意义重大。

在新区九龙商业街、海滨小区、农贸市场等地，拥有大量的中小商户，积极与他们沟通，创新服务手段，使服务更贴近他们的需要，将使这些客户创业紧靠着农信社、发展离不开农信社、致富忘不了农信社。

同时，我们也要对他们的情况作分析和评级，培植和发展重点客户。

第三，完善服务态度。

五年的经验，我认识到有很大一部分储户对于将钱存在哪里并不在意，反而以态度和服务便利性为主选择。

所以，加强自身业务能力，更进一步明确为民服务的理念，不断提高自己思想道德水准、专业水平和业务技能素质，以最佳的业务水平为客户提供最快捷、最周到的服务，可以赢得更广大客户。

同时，工作中，可以对此类客户进行一定的理财内容的交流，也能树立农信社良好的形象，增强储户的储蓄力度。

第四，我们作为农信社大家庭的一员，也需要动员自身的力量，为揽储工作尽一份力。

我个性开朗，爱交朋友，拥有比较广泛的社交圈子，在以前的工作中也积累了一定数量信任自己的固定客户，家人和亲戚们对我的生活和工作都比较关心。

我的朋友们目前都处在人生的上升阶段，实力和潜力具备，家里的亲戚也都有各自的事业，他们都是海滨社潜在的客户。

如果我能成为海滨社一员，我必将通过我的努力，将潜在客户变成真正的客户。

尊敬的各位领导、各位评委，我正处于人生的黄金年龄，身心健康，精力充沛，能够全身心地投入到我所热爱的事业和工作中去。