

# 2023年部门竞聘演讲稿题目 部门竞聘演讲稿(模板6篇)

演讲稿要求内容充实，条理清楚，重点突出。在社会发展不断提速的今天，演讲稿在我们的视野里出现的频率越来越高。那么演讲稿怎么写才恰当呢？以下我给大家整理了一些优质的演讲稿模板范文，希望对大家能够有所帮助。

## 部门竞聘演讲稿题目篇一

尊敬的评委、公司领导、朋友们：

我们又见面了！

现在我开始本次第二轮部门经理竞争答辩。

我已是第四次站在了金正大竞争上岗公平公正、严肃严谨的宽阔舞台。

回顾过去这一年，在公司领导的关心和支持下，我在工作中取得了点滴进步和成绩，市场网络初步搭建，销售复合肥50416.35吨，20号王恒光的1080吨没给加，全面实完成总公司下达的销售任务，同时也暴露了一些缺点和不足，借此机会汇报给大家。敬请指导，鞭策。

值得欣慰的几方面是：

第一，管理和用人的才能有所提高。在20xx年度的工作中，感该领导对我的信任，我担任奥格尼公司经理，金正大是一所大学校，我就是奥格尼公司一班之长，就要使奥格尼公司的运行有条不紊，就要多注意，多留心，发现不足及时弥补，把奥格尼公司成员拧成一股绳，使我们的团队发挥出最大的潜能。我们成功的将三个业务部的兵力，划为六个业务部，

更大程度的调动了大家的积极性，增强了大家的责任心和竞争意识。新划业务部个个全面完成并超额完成了任务。连续多年担任业务主任的王恒光同志更是顾全大局，积极支持三划六举措，并比原计划超额约两千吨，富有创业激情的年轻的新上升的王全昌主任硬是凭着一腔热情和吃苦耐劳的干劲，经常独自一人背着重重的行囊，奔波于市场，成功的开发华中市场并比原计划超额约两千吨，钟声经理也是顾全公司在四月份调整的大局，顶力支持我的工作，团结一致，并兼任四部主任，使这个销售业绩滞后的业务部完成全年任务的84%。

第二，品牌管理和产品开发能力有所提高。奥格尼品牌从始到今只经历了一年的时光。我们奥格尼公司全体同仁群策群力，身兼数职，几位部主任一边跑市场一边提一些奥格尼品牌建设的好方案，并积极配合市场部设计包装和宣传材料。万总和解总的指导，我们努力将奥格尼作为高端肥料的牌子来塑造，同时奥格尼公司钾宝和奥力威冲施肥深受欢迎，由于冲施肥销售旺季还没到来，在销量上暂时一般，但潜力很大。我们有奥磷丹和硫酸钾复合肥两个包装被多个厂家模仿或侵权，这说明我们的产品包装策划是有市场影响力的，为保护知识产权，已通过北京公司申请了包装专利。

第三，报考了政法学院本科继续教育，努力学习，提高水平，随着公司的高速发展，也给本人带来巨大的压力和挑战，我要认真学习罗文精神，时时处处以“罗文”的标准严格要求自己。伴随着金正大事业的壮大，我已感觉到长江后浪推前浪的紧迫感。如果不进步，真是前有猛虎后有追兵，只有凭借坚持不懈的努力学习，才能给自己插上腾飞的翅膀。与金正大公司一起成长，力争为二次创业做出更大贡献。

第四，提高了觉悟，革新了意识。我是公司第一批派往青岛参加fst意识革新训练的学员。期间简单的几条内容大半天还背不下来，我真正领悟自己曾经是如何眼高手低。摆在我们大家面前的各项工作看似简单，但真正完整的、扎实的、不折不扣的办好还是要耐下性子，身体力行的去做才能行。

当然，我本人的一点进步还远远跟不上公司前进的步伐，

微不足道的成绩也是领导百般叮咛、同事顽强拼搏精诚合作而取得的。我还有很多缺点和不足有待于改进，主要表现为以下二十个问题：

1、新产品开发缺乏系统性，并且在新产品问世后没有与之配套的宣传推广方案。比如钾宝就没有制定有力的宣传方案，甚至连宣传材料都没有。解决方案是每推出一个新品种先做出方案。

2、对有些区域市场了解不透，没能在适合的季节进行有效的市场开发。比如安徽市场，总公司其他品牌在这里销量很大，而奥格尼产品当时错过了市场开发的黄金时期，客户又少又校解决方案是在20xx销售年度开始之际，召集大家系统讨论分析，广泛咨询论证，统一制定全年市场开发方案。

3、没能解决物流瓶颈对销售的影响。没到火车站、铁路局积极主动的找路子，协调缓解车皮压力。解决方案是统计、了解发货涉及的铁路局，找关系协调。

4、对员工管理方式缺乏科学的领导艺术，方式简单粗暴，批评人不注意场合，影响了自己的形象，伤害了员工的感情和自尊心，挫伤了积极性，解决方案：不断加强自身修养，换位思考。

5、在今年3月份发现个别小厂防制我公司“奥磷丹”包装，没有从法律角度以起诉或打假的方式去解决纠纷。影响了我公司产品的销售，解决方案是向客户搜集材料，鼓励客户到当地工商部门投诉。案情较大的地方亲自办。

6、审核员工报销单据连续两次出现失误，一次是不认真查看误将联通公司对帐单当成正式发票签字，一次是姚一富的报销封面没有大写数额就签字，也没看出来。解决方案是：认

真负责，细心工作。

7、对公司内部卫生管理不严，曾两次被罚款。解决方案，注意培养卫生意识。

8、我公司业务二部和业务四部人员经常迟到请假，由于本人有老好人思想，本想拒绝签字不同意，又怕得罪人，就签字同意很多不当理由的请假，致使个别同志失去了改良的机会。解决方案：杜绝老好人思想。

9、原来本人制定的把部分部主任培养成销售经理，把部分业务员培养成部主任的计划没落实，上次答辩瞎吹的承诺，在实际工作中没做。解决办法：认真去做。

10、对公司规定的周例会制度没有落实，其中还有一次根本没开就编了二个会议记录交到人力资源资部，这种掩耳盗铃的做法是不称职的行为。解决办法：只要不出差，严格认真组织召开，并让成为提高管理和开展工作的手段。

## 部门竞聘演讲稿题目篇二

尊敬的各位评委、领导，各位同事：

大家好！

我叫，今年4月来到集团这个人才济济、团结奋进的大家庭以来，在领导的关心指导下，同志们的支持帮助下，我有幸学到不少东西，取得了一点进步，在此向大家向在座的诸位领导表示真挚的感谢。

在刚刚结束的20xx年里，在黄经理领导下，在市内公司对本科室所负责的潍坊、淄博、东营、滨州等地的市场进行了积极的开发，深入到县乡，逐一走访客户100多家，对销售的各个品牌重新进行划分重新定位，确立相应的客户市场。加大

空白市场的开发力度，开发新客户20余家，在今年的系统操作下，预计明年的市场将会有大幅度的提升。发货旺季时，积极联系车辆、发货，尽可能的保证客户的需求，不使市场出现断货的现象。搞好农化服务，抓好试验田，及时跟踪，为公司产品在山东市场的销售奠定良好的基础。

我没有辉煌过去，我要把握好现在和将来。在以下方面的考虑上，今天我参加部门主任职位的竞争：

我深深懂得“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来”的道理。不断培养吃苦耐劳、默默无闻的敬业精神。在公司组织的学习罗文争做罗文式优秀员工的活动中，我认真学习，体会罗文精神的精髓。10月8日参加fst精神革新训练，进一步加深了我爱岗敬业，积极主动的品质，养成能吃苦耐劳、团结奉献的良好品质。在工作中踏踏实实，兢兢业业，一丝不苟，努力把工作做得最好。

拥有虚心好学、开拓进取的创新意识。“热爱是最好的教师”。我热爱业务工作，平时爱读营销方面的书籍，也浏览了一些有关政治、经济方面的书籍。到金大地工作后，系统学习了有关业务知识和各类公司精神，已经具备了一个业务人员所必需的业务知识。在工作中，我严格要求自己，勇于实践，积极开拓业务市场。还学到了管理的知识，能够进行日常管理，各种数据报表的制作等。

如果能够竞聘成功，在年里，我会一如既往的尊敬领导，团结同志，踏实工作，锐意进取，做好以下的工作：

- 1、继续加大市场开发力度。进一步开拓市场，做细市场。消灭空白市场，构建一个立体市场销售网络。抓好大客户，抓好渠道建设，建好客户档案并随时跟踪回访。

- 2、加强学习型组织的建立，做好团队组织的假设。结合实际工作的经验，不断学习提高，充实完善自己，促进各业务人

员素质的提高。和大家一道努力把业务部建成团结合作、亲密无间、所向披靡的团队。

3、制定详细的工作计划。在平日的工作中，出发时要做工作安排，制定一个详细的工作计划。把任务分解到每个季度、每个月份、每一天，做成表格，不断进行激励自我前进。

4、搞好农化服务，加强服务意识。深入一线为客户搞好服务，与客户同吃同住，为客户开拓市场、帮助客户送货。加强对本企业的宣传，提高的知名度和美誉度，宣传产品形象，起到终端拉动的作用。做好农化服务，抓住真正消费者——农民。

5、加强客户关系，完善客户档案。在年里，我会把大部分的时间留在客户那里，帮助客户宣传、铺货。深入到每一个乡镇、自然村，了解市场、把握市场，做好农化服务。还要加强对客户档案的管理。将客户分类，区别对待，和客户保持良好的联系。

6、扎实工作，锐意进取。发扬“艰苦创业、努力拼搏”的精神，和以往好的作风、好的传统，埋头苦干，扎实工作，与客户打成一片。注重在实践中摸索经验、探索路子。

我相信我不会辜负大家的希望，我会尽职尽责勤奋工作，与公司荣辱与共，和同事们共同缔造金正大辉煌灿烂的明天。

以上是我的下一步工作的想法，还需要实践的检验，还需要领导和同志们的关心帮助支持。如果我竞争不成功，我将一如继往好好工作，并努力查找克服自己的不足，争取更大的进步。

再次谢谢大家

## 部门竞聘演讲稿题目篇三

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！卡耐基说过：“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相应的职务。”xx年来，我一直从事计划销售工作，成为主办科员也已有xx年，在日常工作中积累了丰富的工作经验，无论是业务水平，还是管理、组织协调能力，都有一定保险。因此，我根据自己的工作特长，决定竞聘主管岗位，希望得到各位的鼓励和支持！谢谢！

下面我介绍一下个人情况。

我叫xx，今年31岁，党员积极分子。本科学历，经济师职称。19xx年毕业于天津财经学院（现财经大学）商业经济系贸易经济专业。xx年进入xx公司从事xx工作。xx年进入公司销售科负责xx工作。xx年进入公司计划科负责xx工作，现任职位计划科进货员岗位。由于我工作尽心尽力，兢兢业业，曾多次得到领导和同事们的好评。xx年还获得公司优秀共青团员称号。

各位评委，各位领导，今天我之所以来参加竞聘，是因为我自信有如下优势：

优势之一，我经验丰富，了解工作流程和业务程序，能够全面多方位的把工作做好。

在销售科我工作了三年，主要负责区内省市成品油销售结算，省市到站计划变更，销售科月、季、年度成品油计划完成报表的编制上报等工作。最多时我同时负责区内五省市中的四个省市公司的结算工作，每月结算量达五、六十万吨。而在计划科工作的5年里，我主要负责石化区内炼厂的进货业务，与中国石油集团的互供油业务，还有陕西地炼结算业务。外

采是从今年8月份才开始的，从计划的下达到最后的结算都是我一人经手，因而我比其他人都更熟悉外采这项新业务。相信这些优势会非常利于今后工作的有效开展。

优势之二，我了解市场运行规律，熟知省市公司的市场经营情况。

在销售科工作的积累，使我对省市公司的市场经营情况有清楚的认识，掌握市场价格的变化规律，这有利于今后与省市公司的交流和外采销售工作的开展人事主管竞聘演讲。而在计划科工作的5年里，我曾负责“华北区省市公司外采日报、月报”汇总上报，“华北区成品油消费量情况表”的上报，这两项工作使我对省市公司外采情况及市场消费情况有了一定程度的了解和掌握，同时使我对石化资源的整体布局有着一定的认识和理解，这对今后如何利用外采资源来弥补省市公司的资源不足、平衡市场起着关键作用。

优势之三，我忠诚敬业，有胆识有魄力，具有良好的综合素质。

我思想进步，立场坚定，做事讲原则，守纪律，廉洁奉公、为人正直，一直积极靠近组织，能以积极向上的世界观、人生观、价值观指导自己的工作和学习。工作中我能严格要求自己，自觉塑造自身形象，不计较个人得失，对工作一直恪尽职守，兢兢业业。因而从忠诚敬业与综合素质方面，我将不会辜负各位领导的信任。

优势之四，我是贸易经济本科专业毕业，能熟练使用erp办公软件，从知识储备上完全适合该岗位。

我在大学里所学的专业是贸易经济，非常适合外采这项工作，而要工作中我善于把理论知识与实际工作相结合，从而能将工作完成得更好。同时，我接受新鲜事物快，能熟练使用erp办公软件，我在xx工作中的xx部分工作就是在办公系统里操



作完成的。因而我相信自己完全有能力接受这份新任务的挑战。

各位领导，各位评委，参与这次竞聘，我愿在积极进取中不断追求，在拼搏奉献中实现价值，在求真务实中认识自己，在竞争中完善自己。我深知主管岗位极其重要，因而如果各位相信我，把这付重担交给我，我将不负重望，力争把工作推进一个新台阶！具体说来，我将从以下几方面入手开展工作：

第一，外采方面。

1、从计划的下达、进货来源和销售对象入手，实现“平衡资源、稳定价格、调控市场、保证供应”的目标。具体措施是，对陕西地炼、社会经营单位、中国石油、山东地炼及进口等进货来源，要实时监督其完成兑现率，并监控出厂价格，以便随时掌控市场变化，保证省市石油公司市场供应。同时加强对社会经营单位、中国石油等资源的收购，条件允许的情况下，还可以将外采资源就近与省市的石化资源进行串换，以发挥地域资源优势互补作用，也可以稳定市场价格。同时既能满足省市需求又能节省运费。另外，山东地炼由于质量不合格一直没有进行采购，但也是未来主要供应渠道。

2、在进口成品油的收购方面，可以充分发挥我公司靠近天津港口储备库的优势，在保证质量和价格偏低的情况下，定量收购进口成品油进行储备，在市场供应紧张时再适时销售，不仅可以弥补市场供应的不足风险管理部经理竞聘演讲，还可以为公司创造可观的利润。

3、是具体操作环节方面：我认为应该执行以下操作流程，即：计划的下达——外采供应商的资质审核——合同审批——合同签订——合同履行——结算付款。

其中要严格审核外采供应商的资质，包括对供应商实力和信

誉的审核。同时，关于合同中包括数量、质量、价格的确定，以及交货方式交货期限等，都要严格做出规定。其中质量和价格在合同洽谈中是重点。一定要把好质量关，并且根据市场价格走势进行认真分析后，再制定外采价格。

因为外采合同的审批程序非常复杂，需要审批签字的部门较多，合同正式审批完毕需要很长时间，而市场情况又是变化莫测的，所以合同审批过程往往会耽误合同的顺利履行。建议每月初根据销售公司下达的外采计划制定一个月度外采框架，将数量主管竞聘报告范文、品种、价格等重要外采细目标明，经外采领导小组审批同意后，按照此框架先签订合同进行外采，到月底统一补办审批手续。这样可以随时抓住市场有利时机，避免因合同审批时间过长造成机会的流失。

第二，加强市场信息收集、分析及每月的外采完成情况的分析总结工作。

- 1、对市场供求及价格变化规律进行认真地分析和总结，为今后外采工作的顺利开展打下良好基础。
- 2、对信誉好、合同履行顺利的供应商争取长期合作意向。
- 3、根据上月外采分析和对下月市场的预测，制订外采框架，对全月的外采有一个总的执行意向。

各位领导，各位评委们，几分钟的竞聘演讲，无法展示我的思想和能力的全部，更难以尽述我对今后工作的畅想，请各位给我一个机会，我愿意和各位携手，把这些畅想变为实践，共创我公司的辉煌！请相信，只要给我一个机会，我一定给您一份惊喜！

我的竞聘演讲到此结束，谢谢！

## 部门竞聘演讲稿题目篇四

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！我竞聘的岗位是办公室主任竞聘演讲稿，招生办公室主任。下面，我就个人竞争的优势和具体工作思路向各位领导作一简要汇报。

我的竞聘理由和优势是：

- 1、具备较高的政治素质。多年的教育工作，使我树立了全心全意为教育工作服务的信念。在工作中，做事讲原则，能够认真学习党的路线、方针政策并与实际工作相结合，自觉履行一名共产党员的职责。
- 2、丰富的管理办公室副主任竞聘演讲稿工作经验。我已参加工作19年，其中，3年学生管理工作经历培养了我吃苦耐劳的精神和踏实肯干的工作作风，6年人事管理工作经历锻炼了我具有了一定的组织和协调能力，10年毕业生就业管理工作经历使我具备了全局的工作意识和处理各种复杂问题的素质。
- 3、熟悉高校招生工作。多年的就业工作经历，让我熟悉并掌握社会对高校毕业生人才的需求状况，能够有效地把经济社会对人才的需求和学校的专业建设结合起来，实现以出口引导入口的招生模式，促进学校专业建设良性发展。

如果此次竞聘成功，我将做好以下信用社主任竞聘工作：

在组织协调上：积极完成好自己分管的各项工作，当好处长的助手。积极从我做起，维护领导班子的团结。只有团结的领导班子，才能带出一流的队伍，创造一流的业绩。另外，工作中维护领导的威信，多请示汇报，努力做到工作主动不越位，协助管理不越权，建言献策不添乱，加强团结不分散。

在理论学习上：加强政治理论的学习，不断提高自己的政治理论修养，牢固树立全心全意为基层服务的思想；另外，还要加强业务知本文来自<http://www.jingpingao.cn/>如转载，请注明识的学习，认真学习国家招生政策，加强调查研究，提高对招生形势和招生工作规律性的认识，提高工作能力，使自己更加胜任本职工作。

在招生工作上：

## 部门竞聘演讲稿题目篇五

尊敬的各位卫生院领导评委，同事们：

我在乡镇卫生院工作了多年，因此对乡镇卫生院有着特殊的感情。所以要参加今天此次竞聘，我认为我具有乡镇卫生院院长竞聘范文以下几方面优势：

一是具有良好的个人修养和稳重的工作作风。在生活中我能够谦虚做人，作为医院的管理者，只有做好人才能管好人，用好人，带动人。在工作中能够恪尽职守，廉洁清正，无私奉献，爱岗敬业，勤勤恳恳，任劳任怨。在日常工作生活中，我时刻反省自己，严格要求自己，做到德高为范，为职工做好表率。

二是具有长期的工作实践经验和扎实的业务能力。我十分了解乡镇卫生院的现状和发展。我自1974年参加工作以来一直在乡镇卫生院工作，经历了我市乡镇卫生院发展的起起伏伏，练就了过硬的业务本领。我个人也被多次评为先进卫生工作者，在同事和上级领导心目中树立了良好形象，得到了一定的社会效应。

三是具有一定的管理能力。多年来，我先后担任卫生院中层领导干部、卫生院副院长一职，积累了大量的管理工作经验。在任职期间，我经常深入一线，了解关心职工生活。合理的

规划了我院的分配制度，后勤管理制度等等，并且十分注重我院的医疗质量管理和基本药物制度的落实，突出做好新型农村合作医疗工作、公共卫生、预防保健、乡村一体化和综合治理工作。这些在乡镇卫生院的管理过程中是十分重要的，将有利于乡镇卫生院的整体发展。乡镇卫生院长竞聘演讲稿展，在我的带领下卫生院的各项工作都取得了长足的发展，受到了上级领导的好评。

四是具有求真务实的工作精神。在工作中实实在在，处处为患者利益着想，为方便辖区内老百姓就医着想。在新农合工作上，进一步建立、健全规章制度、工作制度、人员职责，并不定期召开医护人员会议，通报本院合作医疗工作运行情况。还督促审核员将各类资料整理清楚，保存完善，归档及时，方便了患者核销；在公共卫生方面，组织全院职工分成小组，走村入户深入百姓家中，为老百姓开展公共卫生服务；积极落实好国家的基本药物制度，所有药品零利润销售等等，实实在在的落实了国家的好政策，为广大老百姓带来了福利。

五是具有不断学习的良好习惯。常学习、勤看书，已经成了我的生活习惯。平时还紧跟时代步伐，及时掌握医改的新方针政策，尤其乡镇竞聘演讲是与农村医疗卫生工作相关的内容，了解新时期卫生院工作的侧重点。还注重拓宽知识面，积极参加上级部门组织的各项学习、培训。

因此，请组织相信我，我有信心、有决心、有能力胜任乡镇卫生院院长的工作。

如果本次竞聘成功，我将在市委、市政府和市卫生局的正确领导下，恪尽职守，开拓进取，认真履行工作职责，如果竞聘成功我将做好以下几方面的工作：

#### 一、把握政策方向、明确工作思路

深刻理解医改工作方针政策，认真落实基本公共卫生服务工

作和国家基本药物制度。

1、在公共卫生服务方面：一是分工明确，责任到人。分工协作，有机结合，共同做好农村居民健康档案的建档和管理工作。定期自查工作开展情况，及时解决工作中遇到的各项问题，定期向上级汇报工作进展。二是组织有序，要求统一，保障到位。统一标准，集思广益，进一步提高工作人员对农村居民健康档案工作的认识，统一了思想；定期召开建档培训会，培训工作人员，提高卫生院建档医生护士的操作技能，统一标准；召集有关人员到建档工作速度快乡镇医院院长竞聘稿、质量好的单位进行了学习观摩，熟悉建档工作的程序、方式方法、管理措施等。结合实际，灵活操作，提高质量。三是创新管理、严格要求。采取从信息的采集、纸质档案的建立、电子档案的录入全程分片包干，明确建档任务的方法进行管理；安排一名以上的专职人员负责档案管理，按照面积15平方米以上、符合十防(即防盗、防光、防高温、防火、防水、防潮、防尘、防鼠、防虫、防泄密)要求的房间存放档案。

2、在基本药物制度实施方面：全部使用目录内的药品，所有药品按规定程序采购入库，全部药品零利润销售。争取实现卫生院的“两降乡镇竞聘上岗演讲稿、两增”，即药品价格下降、门诊均次费用下降，门诊量增加、医务人员工作量增加。

## 二、强化管理，切实发挥卫生院应有的功能和作用

对单位实行有效的管理是单位负责人的主要职责之一。作为一名乡镇卫生院院长，我将高度认识自己的使命感和责任感，采取切实可行的管理措施，确保单位又好又快发展。

加强领导班子建设。作为院长，我将在抓好专业学习的同时，积极参加上级组织的各种院长培训班，认真学习和掌握卫生管理知识，提高管理单位日常事务的能力。要认真总结，努

力探索与单位发展相适应的管理举措，并将做好示范带头作用，以实际行动促进医务人员医德医风的全面转变和服务质量的不断提高。

2、建立健全管理制度。要积极建立健全科室、人员、设备、财务、后勤管理等方面的管理制度，制定切实可行的岗位责任制，并按照卫生局的目标任务，严格考核考勤，做到有章必循、责罚分明。克服各种困难，不折不扣的落实上级部门的安排乡镇中层干部竞聘上岗，降低医疗成本，勤俭节约，减少不必要开支，以保障单位年终应有的收益和积累。加强对医务人员的技术培训和素质教育，努力改善职工的工作条件，提高服务水平，坚决杜绝人浮于事、推诿患者、设备闲置等不良现象，真正使单位成为群众满意的基层站所，切实做到全心全意为人民服务。

### 三、积极做好临时工的分流工作

根据医改工作的要求及上级的工作安排，在保障广大职工的合法权益，维护社会和谐稳定的前提下，将积极做好临时工的分流工作。一是对于有能力自谋职业的职工，在给予一定经济补偿的基础上鼓励其自谋职业；二是积极推荐聘用。对具有相应执业(从业)资格的卫生专业技术人员，可由乡镇卫生院帮助联系、推荐到行政村卫生室竞聘。

### 四、突出重点，全力促进各项工作的全面开展

随着各级政府和上级部门对基层卫生工作投资力度的不断加大和对乡镇卫生院功能定位的进一步明确，乡镇卫生院步入了历史上最乡镇医院院长竞聘演讲好的发展阶段。作为一名院长，我要倍加珍惜这难得的发展机遇，不断转变工作观念。

一是要抓好突发性公共卫生事件和预防保健等基础工作。落实突发公共卫生应急处理和预防保健工作是乡镇卫生院最基本的工作职能。因此，要按照上级卫生部门的要求和业务单

位的指导，做好计划免疫、传染病的登记上报和救治，及突发性公共卫生事件的应急处理等工作，切实维护群众健康。

二是要抓好农村合作医疗工作政乡镇干部竞聘演讲稿策的宣传和执行，严格执行合作医疗报销政策，严把报销范围、报销比例和报销程序三个关口，坚决杜绝违反制度报销费用发生，真正使群众最大限度的享受到这项惠民工程的好处。

## 五、强化人才制度建设、构建和谐医患关系

加强卫生院职工学历再教育，安排资金有计划的选送职工到上级医院进修学习，积极参加上级部门组织的各种医疗卫生培训，特别注重全科医师转岗培训和乡村医生的培养。

## 六、加强医院管理工作，促进医院和谐发展

一是抓好医院各科室的业务工作，协调好各科室之间的利益分配，以绩效考核指标为标准，合理分配职工收入。二是带头坚持民主决策，对重大决策、重要项目安排都经过卫生局和全院职工集体讨论决定。三是要统筹兼顾，抓好医疗安全，防范检查排除安全隐患，教育职工注意医疗安全，坚决杜绝发生医疗纠纷和医疗差错。四是带头廉洁自律，使用好医院资金。

## 部门竞聘演讲稿题目篇六

尊敬的各位领导：

你们好！

我是xx部的xxx□20xx年从xxx校毕业进入公司开始工作至今已有xx年的工作经历。

多年来我在工作中勤勤恳恳，踏踏实实，不仅多次受到领导



的表扬也得到了同志们的认可。

我非常热爱本职工作，并向往着成为一名合格的管理人员。由于以前自己思想不够成熟，只简单的想做好份内的工作，积极进取不够，近年来看到事业的迅速发展；企业的蒸蒸日上□xx部的日益壮大，我自己也随着改革的大潮改变了观念，有了更高的追求，目标确定之后我一直为之努力；为之奋斗。

感谢部领导对我们这些年龄偏大的老同志的关心和鼓励，给我们这次机会参加竞聘，我要珍惜和把握这个机会，使自己能够在今后的工作更好的发挥作用，展现能力。

我也曾在管理的岗位工作过，使我对这个岗位有了一定的认识和体会，这个岗位是最基层的管理者，所谓管理就是通过他人来完成工作使命，在影响管理行为的管理要素中，管理者在管理活动中处于主导地位，在客观条件相近的两个组织中，决定管理工作好的关键因素就是管理者，管理者能力的高低，对保证组织目标的实现和管理效能的提高，起着决定性的作用。

管理的本质就是追求效率，因此，管理者的管理能力从根本上说就是提高组织效率的能力，这个岗位既有自己的具体工作又有对本区域工作进行合理的安排和管理的责任，所以是一个多层面、多角色的岗位。在员工面前要当好五类角色，即管理者、领导者、教练、变革者和绩效伙伴，面对松散的管理形态要利用一切机会提升影响力和瞬间管理的能力。

作为管理者首先要以身作则、爱岗敬业，一切出发点和最终效果都要以公司利益为原则，用自己的言行来影响和带动大家更好地完成公司计划，为公司追求更高的效益。我们看到目前在相当一部分人员中有着不满情绪、消极怠工，而这种情绪和状态的蔓延对我们整个队伍是一个非常不利的侵蚀和削弱，如何改变这种状况光靠思想教育和制度制约是远远不够的，要有一大批战斗在第一线、直接与员工接触、直接与

客户接触的' 优秀管理人员用自己良好的素质和可行的手段进行直观的言传身教，要从细节入手、以点带面，形成一个良好的氛围。

自己有着多年的工作经验和良好的心态，以及与人沟通，与人相处的能力，在同事中有良好的口碑，爱学习、善积累，有较强的解决问题和处理问题的能力。

本人能够处理个人利益与集体利益的关系，并有较强的奉献精神，我愿意并且能够在新的岗位上更好的工作，为xx部的建设尽自己最大的力量。

谢谢大家！