

# 竞聘演讲稿(精选7篇)

演讲属于现实活动范畴。它是演讲家通过对社会现实的判断和评价，直接向广大听众公开陈述自己主张和看法的现实活动。演讲稿对于我们是非常有帮助的，可是应该怎么写演讲稿呢？以下是我帮大家整理的最新演讲稿模板范文大全，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

## 竞聘演讲稿篇一

大家好！

今天，我站在这里，面对朝夕相处的领导和同事，心情非常激动。我本着进一步锻炼自己，为单位多做贡献的宗旨，参加本次xx(岗位)的竞聘。首先非常感谢单位，为我们提供了一个这么好的竞争平台，让我们可以在这里展现风采，同时，更要感谢这些来一直关心、帮助和爱护我的领导和同事们，是你们给予我信心和勇气，让我今天站到这个演讲台上畅想未来。

我叫x□今年x岁，在20xx年硕士研究生毕业有幸结识来到精炼厂。本是英语专业出身的我，对黄金交易这个行业了解非常浅薄，远也不知道在预计金价方面有那么多的高手通过自己的聪明才智为企业谋得了巨大的利润□20xx年6月1日，由于工作的需要，我被领导安排到了投资分析部，在这个部门，我经历从唯一员工到后来的三名同事，从刚开始的刘春晓做部门经理到后来的姜经理带领我前进，从刚开始对业务的懵懂不知，到后来深深爱上预测金价这个行业，不谦虚的说，我见证了这个部门的每一步成长。虽然说投资分析部从来没有真正的独立过，但与它同甘共苦的这么多年来，我已对这个部门对这个岗位有了很深的感情。

宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来，随着这些年的工作历练

与学习充电，我的工作经验日渐丰富，理论知识日益扎实，我已具备充分自信担任x一职，能做好相关工作。

预测金价不外乎基本面和技术面两个工具。投资分析部成立之初，大半年的时间里我都是一个人呆在办公室，很多人可能会疑惑，你都在办公室里干什么。我可以告诉大家，正是这大半年的时间，让我更加直接地接触到了这份工作，也给了我更多的机会投入到研究基本面的工作中去。随着部门的成长，我又紧紧跟随交易部姜经理的带领下，不断深入到我所热爱的工作中，研究黄金就是研究世界，基本面的分析可以说综合了很多门学科的知识，我可以为了一个金融术语，翻遍所有相关金融的教材。记得，当初为了学习金融知识，我坚持在繁忙的工作中，利用生活空闲将所有的大学相关的讲课视频下载下来学习，凭着自己的努力，如今我已具备系统的金融知识及娴熟的业务技能。也让我更加坚定信念，只要是我认定了想学的东西，我一定是那个韧性最大百折不挠，能让所有人感动的人。

在以往的工作中，大家可以看到每个月我配合姜经理所出分析报告，我们可以毫不谦虚的说，我们做的分析报告，不管从准确性还有报告质量，都不输任何一家外聘分析机构，我们从对行情的回顾总结，纠错，本月需关注的重大事件，总结出可能影响金价的主线，力争做到分析的有力度和深度，力争做到有自己独立的想法，再纷繁复杂的市场中保持自己的清醒，而不是人云亦云，我们做的报告是有思想有观点有想法的。对希腊问题的关注，美qe3预期，美国经济复苏的力度均是我们长期关注的热点。虽然支撑一份分析报告最重要的是结论，也即是大家关心的涨还是跌，即使预测的不准确，我们也会积极纠错，分析总结出现失误的原因，因为只有这样，水平才会提高。大家可以从我们所做的分析报告感受到我们对金价预测的诚意。

技术面的分析是我的欠缺，虽然我一直坚持这方面的学习，但由于前期我全心地投入到基本面的分析中，在技术面的分

析上入门较浅。但我深知技术分析的要义在于验证，书本上已有的理论一定要拿来验证，集合百家独成一家方可行之道。技术分析是一门博大精深的学问，对行情的之道意义非凡，是最直接最直观的预测行情的工具。基本面分析的很多弊端可以通过技术面来弥补，因为之前我属于基本面派，对很多两者有机结合方为预测行情的可行之道。之前我对技术面的学习严重不足，现在也处于起步状态。在近期的行情预测报告，可能我所划的图形的技术派眼里稍显幼稚，但均是我自己的理解和总结，无抄袭成分，而且我在做分析时，我总是喜欢兴致勃勃地投入到基本面的工作中，然后再绞尽脑汁地挤出技术面分析，现在我发现其实做技术也同样非常有意思，对行情的预测更加直接和直观，因此如今我首先进行技术面工作，第一步完成图形画作准备，再进行技术面工作。随着工作程度的日渐加深，我逐渐发现对各种技术图形走势的总结和纠错是一件很有趣的事，看似枯燥的技术理论其实沉浸于其中也同样能找到乐趣，在不断的分析判断然后验证的过程中，找出真正有效适合自己的技术分析工具，这个过程需要时间，也需要付出大量的努力，同样值得我们花时间和精力去研究，去钻研。

成绩属于过去，激情成就未来。回首过去，我所走过的每一步，都渗透着组织的培养，都凝聚着领导的关心，更有各位同仁的默默奉献。我想□x(岗位)不只是一个有吸引力的职位，更是一份沉甸甸的责任。如果领导和同志们信任我，我将从以下几个方面努力工作，为我们单位的发展做出更大贡献。

1. 保证每月分析报告的质量。保证对行情的区间判断和趋势判断较高的准确性，起到对自产黄金销售的指导意义。
2. 打造优秀的分析团队，做好对外的宣传，具备对内对外讲课开课的能力。讲课也不外乎有关预测金价方面也即是基本面技术面两个方面。
3. 从小量自产金卖起，锻炼自己对行情的预测分析能力，摸

索出切实可行的销售策略。

成功是得到所爱的，幸福是爱所得到的！各位领导，各位评委，各位同事，面对着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 and 责任的所在，但都必将成为我们工作的动力。假如组织选择了我，我坚信自己有能力在x的岗位上做出更大的成绩。古人云：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。不论这次竞聘结果如何，我将继续勤奋学习、勇于实践，不断提高科学判断形势、应对复杂局面及配合全局的能力。进一步增强事业心、责任感和使命感，尽心尽责做好各项工作，为我单位发展事业添砖加瓦！

谢谢大家！

## 竞聘演讲稿篇二

大家好！

非常感谢各位领导，同志们给了我这次参加竞聘的机会。首先自我介绍一下：我叫xx，今年29岁，本科文化，现在xx从事xx工作。这次竞聘的岗位是xx会计。

作为一名有多年会计从业经验的竞聘者，今天重新挑战这个岗位，我有勇气担当重任，有信心把今后的工作做的更好。

因为我有如下优势：

在政治思想方面，一直认真贯彻执行上级有关方针，政策，树立了正确的人生观，价值观，保持廉洁的工作作风，先后曾获得过三八红旗手，出色团员等荣誉称号。

在工作中始终以敬业，热情，耐心的态度投入到本职工作中，坚持做到以工作为重，并时刻以严于律己，宽以待人的标准

要求自己。爱岗敬业、扎实工作对待各项工作始终能够做到尽职尽责。在做好本职工作的同时，积极参加科内，团内组织的各项活动，比如512汶川地震中积极捐款，义务植树等为社会奉献了一份爱心。

自从20xx年从xx学校财会专业毕业后，我始终不忘学习专业知识，不断地丰富自己、提高自己。日常工作中加强对《票据法》、《会计法》等财经法规的学习，还一直坚持自学专业知识，于20xx年取得了会计专业专科毕业证书。后来又参加了会计专业本科函授的学习，并于20xx年毕业，进一步提高自己的业务水平和综合素质。

20xx年从学校毕业参加工作，曾先后在xx有限公司xx工作□20xx年由于划转，开始在从事会计工作至今。

会计这个职位对我来说比较适合，因为我有着细心和谨慎的特点。在xx公司我具体负责的是收款工作，按照岗位责任制的要求，对银行帐目做到了日清月结，做好每月企业银行帐与银行对账单的核对工作并及时编制余额调节表上报煤业计财部，每周末和月底及时向总部汇报收入，以便领导及时掌握销售情况。对出现的新的煤款结算方式能够做到不畏难、不怕难，积极主动从书本和银行人员那里找到问题解决方案。

经过多年的学习和实践锻炼之后，养成了严谨，认真，细致的工作作风，积累了一定的工作经验，工作中思维严谨活跃，工作效率较高，自己的业务能力、工作作风、组织协调能力、判断分析能力、具体处理会计工作的实际能力都有了很大提高，能够胜任销售科会计工作。

假若我能够竞聘上岗，我打算从以下几个方面做好会计工作。

- 1、加强学习，进一步适应销售科会计的工作需要。努力学习各种新知识，适应形势发展的需要。贯彻执行好国家有关财经法规和各项财务会计规章制度及操作规程。

2、进一步做好会计工作。在做好日常定期工作的同时还要注意以下几点：严格遵守财务保密制度，对于未公开价格，财务数据严格保密；严格执行安全制度，认真保管好各项单据凭证，印章，保险柜钥匙；对实际工作中发现的问题和缺陷，能够做到及时反映，并能积极为科领导纳言献策。

3、加强与其他部门的交流与合作搞好部门间的交流，加快部门间的票据传递工作，加快erp系统数据的录入，确保会计信息的真实，合法，准确，完整，切实发挥了财务的核算和监督作用。

4、会计工作也要树立服务意识。作为第一线，直接与客户接触，工作中要为客户提供了热情，周到，优质的服务，尽量满足客户需要。同时也为公司服务，把服务意识融于整个会计工作过程中，通过提供真实、合法、准确、完整的会计信息，为领导做好经济决策提供依据。

尊敬的各位领导，各位评委，在我的竞聘演说结束时，我还想说的是，我也许还不成熟，也许还有这样那样的欠缺，我会努力努力再努力，不断完善自我，追求自我，超越自我，做一个全面发展的人。西方一位哲学家说过：给他一个支点，他会把地球撬起来。我要说的是：给我这个职位，我一定会做得更精彩！

谢谢大家！

## 竞聘演讲稿篇三

大家好！

很高兴能站在这个演讲台向各位领导汇报我的工作，论述我的观点。同时感谢局领导为我们搭建了这个公平竞争、展示自我的平台，让我们借此机会对工作进行一次阶段性总结，并在总结中反思、感悟、提高、升华。

一、具有良好的思想政治素养和道德品质。

二、具有强烈的事业心、进取心、责任心。

三、具备这个岗位需要的团队精神。在待人接物方面，我以诚待人、尊重领导、电信支局长竞聘报告团结同事，主动搞好团结协作。在组织观念方面，认真执行领导决定，工作到位但不越位，作风正派，严格要求自己。工作多年来，我一直能与同事友好相处，对领导部门员工能够团结、友爱、互助，对其他部门能够积极沟通协调帮助，能够与大家一起营造和谐有序融洽的工作氛围，以较强的亲和力赢得了大家的信任与支持。

四、具有较强的业务知识，学过税务管理、电算会计、企业财务管理专业，干过个体税管员、企业税管员、担任过学生干部、基层组长、副分局长。

五、具有对全面工作的驾驭能力。多年的基层工作实践，政策水平不断提高，业务技能日趋成熟，协调能力逐渐增强，管理经验更为丰富，有较全面的组织、协调和管理能力。

六、具备这个岗位需要的创新能力。我注重创新意识的培育，在工作中不断地摸索经验，探竞聘副局长演讲稿索工作新路子。

“金无赤足，人无完人”。在这里，我也愿意坦诚地把自己的不足之处汇报给大家。我不太喜欢参加工会各项文体活动，不太善于言辞、不太与同志合群，因身体原因，不能喝酒、吸烟。但请领导们相信，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。

“平静的湖面，炼不出精悍的水手，安逸的环境，造不出时代的伟人。”我深深地懂招商局长竞聘演讲稿得，要把工作做好，光坐而论道、纸上谈兵是无济于事的，重要的是脚踏

实地地去干。

一、加强理论和业务知识学习，提高自身素质尽快进入角邮政局长竞聘色。

二、坚持不懈抓好各级班子建设。

三、确保收入任务的完成

四、不断创新各项税务管理。

五、互融共进抓好勤政廉政建设。

六、共同管理好工作经费。

因为山高，我学会了攀登；因为路长，我学会了奔跑；邮政局长竞聘稿因为热爱，我选择了税务工作；因为执着，我追求卓越。

岁月有情时光荏苒，山长水远时不我待。如果竞聘成功，我知道，那里凝结的不仅仅是我个人的汗水，更凝结了各位领导、各位评委和各位同仁的无限信任和期待，如果通过这次竞聘，我能够担任xx分局局长，我坚信，有局党委的正确领导，有各部门的大力支持，有xx分局原来打下的良好基础，再加上xx分局全体成员的精诚团结，共同努力[]xx分局的工作一定会更上新的台阶！

当然，我也深深明白：此次竞聘意味着有一部分人会成功，而另一部分人会落选。对此我将以平常心来面对。此次竞聘，无论成功失败，我都将以此为新的起点，更加努力工作，勤奋学习，迎难而上，在工作岗位上挥洒自己的激情与汗水！

我的医保局局长竞聘演讲稿完毕。谢谢大家！

## 竞聘演讲稿篇四

大家好！

我叫，今年23岁，高中文化，

非常感谢公司能给我这次展现自我，首先感谢公司给予我展示自我的舞台和施展才华的机会！公司通过公平、公正、公开地竞争上岗，这是深化人事制度改革的重要举措，也是我办加强干部队伍建设的有益尝试。我一是拥护，二是支持，三是参与。我将珍惜这次提高自己、锻炼自己的机会，勇敢地走上台来，接受大家的评判。

企业的效益不仅仅是经济收益的好坏，更取决于安全的保障，安全工作在生产中起着举足轻重的作用，安全工作始终是一项长期、艰巨、复杂的系统工程，不仅是企业正常生产的前提和保障，同时也直接影响着家庭的安危，安全管理最根本的目的是保护人的生命和健康，因而安全工作必须牢固树立“安全第一，预防为主，综合治理”的工作方针，做好安全工作才能达到安全生产，才是企业正常运作的最根本的需求。事故是可以避免和预防的，事故与安全是一对永恒的矛盾，这就要求我们建立积极的预防思想，树立正确的安全观。

如果我能够成功当选为安全员，我将从以下几方面做好安全工作：

- 1、落实安全管理的制度，严格执行公司和厂各项管理措施
- 2不断发掘有效的、可行的安全管理方法，消除安全隐患。
- 3围绕门市各个时期工作中心和任务，不断克服困难创新务实地积极开展工作，努力完完上级公司下达各项任务。
4. 在做好工作的同时，认真来对待当地党政部门寄予的工作任

务, 文件精神上传下达及时, 不延误, 积极来完成和努力做好这方面工作。

5. 及时向上级领导报告工作开展情况, 完成上级领导交办的其他工作, 工作中碰到自身无法解决问题及时向上级领导汇报和请示, 并提出自己对问题见解和建议。

## 竞聘演讲稿篇五

大家好, 今天在这里我把我的情况向大家汇报一下。我叫\*\*\*, 1960年8月出生, 高中文化, 1979年12月参加工作, 先后在过安装班、城管所、变电站工作, 现任电力服务公司副经理。

今天来参加服务公司经理竞聘, 主要理由是想通过这次竞聘组建新的服务公司领导班子, 把服务公司做大做强。

在当今时代, 发展才是硬道理。如何发展就是摆在我们目前的主要任务。要使我们的企业能够在当今的时代有所发展, 我们必须要从以下几个方面入手。

“三分技术, 七分管理”, 首先就是要转变经营思想, 建立新的管理制度。系统的建立一套适应公司实际需要的, 行之有效的管理制度, 对各部门、各个环节进行规范化的管理。做到有制度可依, 有标准可照, 行为有准则。只有规范化的管理, 我们才能够在竞争中立足, 只有站稳脚跟才谈得到效益。

作为企业, 安全生产工作的好坏直接影响着企业的经济效益和发展, 强调安全生产的重要性, 增强员工的安全意识。把安全生产责任制落到个人, 使员工做到各负其责。

再好的管理制度, 离开了人也就毫无意义。因此, 抓好员工的思想教育就显得尤为重要。作为一个管理者, 做好员工的思想工作是一门基本功, 要学会与人交流与人沟通, 了解每

个员工的思想动态，找出有代表性的问题及时加以解决。让大家统一认识，心往一处想劲往一处使。

提高员工的素质，是企业能否在社会竞争中立足的根本。没有文化的军队是愚蠢的军队，愚蠢的军队是打不胜仗的。下大力气抓好员工的文化培训和技术培训，将是我们下一步的重点工作。我们现在的经营再也不能向过去那样一锤子一锤子的去干了，我们也要学会搞多种经营，扩大扩宽我们的经营范围，到社会上去找效益，最终达到做大做强我们企业的目的。

感谢大家给我这个机会，让我在这里把我的经营思路说出来。对于这次竞聘，我的观点是重在参与，只要我参与了，我努力了，我就无愧于信任我的领导和同事们。至于是否能够竞聘上显得不是很重要，如果能够竞聘上去，我将把我的全部精力投入到管理工作中去，实践自己的竞岗诺言；如果竞争不上，我也一样服从公司领导的安排。

## 竞聘演讲稿篇六

非常感谢领导们和同志们对我的信任，给我一个竞争上岗的机会。我叫\*\*\*，今年##岁，做过###年的销售工作。我之所以积极地参加竞岗，是因为我感到自己对于这个岗位具有特殊的优势。

的销售科长，在长期的工作实践中锻炼了自己的活动能力，也和相当一部分客户建立了良好的业务关系[]20xx年，市场竞争激烈的情况下，销售工作显得尤其艰难，但在公司领导的正确经营决策下，我带领销售科全体同仁团结奋斗，强化营销管理，仍取得了骄人的业绩。紧紧围绕公司年初制定的“订单才是硬道理”的营销思路，密切关注市场行情，努力抢占商机，我带领职工全年共计对主导产品投标近20次，及时掌握了同类厂家的产品系列、产品价格等。围绕主导产品立式车床、板料边缘刨床及桥梁构件等为重点，组织科员

以西北市场、长江三角洲、湖南湘潭为重点开拓市场，从而辐射到全国各省份，桥梁构件u型肋在原合作单位的基础上，新拓展业务单位三家，为确保全年生产任务打下了坚实的基础。全年总计开拓了主导产品新客户近十家，实现销售额1400万元，全年累计合同额近8500万元，签定各类机床产品近48台，桥梁构件u型肋近330万元，截止目前累计回款5100万元。

我非常注重对营销理论的学习，深刻领会公司的营销理念，注重品牌意识，积极支持和推进公司的品牌建设，深刻可体会到品牌不仅能促进销售的发展，还能促使企业的发展壮大。20xx年公司成功地把立车产品重新评定为省优品牌，并将该产品申报为新产品开发项目，这对销售来说是个重大机遇。对新老产品的优质售后服务是销售工作的一种延伸，公司通过优质的售后服务，取得了客户的信任，同时也为公司产品的销售起到了促销的作用。如西安国水投资集团，为我公司带来了新客户三家。我积极配合售后服务部门的工作，尽量做到有求必应，在客户面前树立了公司的良好形象；同时，积极支持并推动公司创建品牌的活动。

销售科还担负组织外购及外协加工的工作，重点工作我都是亲自抓。今年共为33台套立车、刨边机共726项工作进行了外购及外协加工，此项工作内容繁多、要求高、加工周期长，稍有疏忽对整个产品的生产进度、交货期将产生严重影响。面对这种严峻的形势，我精心组织，细致谋划，多次亲自出面，积极地与技术部门、生产科及生产车间的主动沟通，通力协作，使该项工作今年逐步走向正轨，保证了车间的生产进度，为实现全年生产经营目标作出了努力。在长期的销售工作中，培养了善于协调的能力，对上级对下级对同事对客户都能做到诚心相待，真诚沟通。

无论是科员还是销售科长，我都爱岗敬业，以主人翁的责任感对待自己的工作，不分节假日及寒冬酷暑奔波在全国各地，付出了辛勤的劳动，积极地寻找新客户新市场。在工作中，

我以身作则，严格要求自己，处处以身示范，严格遵守公司的销售制度和财务规定，以诚心感动客户，以诚信赢得市场。提倡节约，提倡以最少的资源争取最大的市场，模范地遵守了国家的法律和公司各项制度。

二、多方联系，积极开发新市场新客户，统筹兼顾，突出区域重点，扩大公司产品的市场覆盖率。

三、与技术部门、生产部门等，加强沟通协作，进一步做好外协工作。

各位领导、同志们，今天我演讲的舞台方寸之间，但销售工作的舞台广阔无限，不论这次竞岗的结果如何，我都将怀揣一颗爱岗敬业、开拓进取、乐于奉献之心，全身心投入到广阔的工作舞台中去。最后我想说的是：给我一次机会，还你完全满意。

谢谢。

## 竞聘演讲稿篇七

你们好！虽然早已和大家熟识了，但在这个特别的日子里，我还是要简单作个自我介绍，我叫xx，今年xx岁，中共党员，现任公司专卖科稽查队队长。我于xx年由部队复员到公司工作，一直战斗在烟草专卖战线上，十多年来，在公司各级领导的关心培养和同志们支持帮助下，我从一个烟草工作的门外汉，成长为一名熟悉烟草专卖业务的烟草人。xx年担任专卖科稽查队队长以来，多次被公司评为先进工作者。20xx年被评为省十佳稽查队长。借此机会，我衷心的感谢公司领导多年来对我的信任与培养，衷心的感谢各位战友、同仁的支持与帮助！

今天，登上这竞聘的讲台，我心中感慨万分，十二年来烟草专卖工作，虽然更多的是品尝不法经烟户刁难和恐吓，忍受

对家人的深深愧欠，但每当与同事分享胜利的喜悦时，我心中总会千百次的告诉自己，我深爱专卖事业，我无怨无悔！所以今天在这儿，我仍然要选择竞聘专卖科领导这个职位。烟草稽查工作是维护国家利益和消费者利益的前沿阵地，我决定竞争专卖科领导岗位一职，除了我对这份工作的热爱，更重要的是因为我对此岗位具备较强的竞争的优势。

一是专卖工作与本行业其它工作相比更具有挑战和风险，我基于军旅生活的磨炼，面对挑战和风险，能够沉着应对，临阵不乱。

二是我在专卖部门工作十几年，担任稽查队长七年，熟悉烟草专卖法等法律法规和执法程序，能做到依法行政，秉公执法；积累了丰富的实践经验，能积极稳妥的处理执法过程中产生的各类复杂问题。

三是多年的中层干部经历，使我具有一定的组织协调能力，能够统筹安排，在工作中最大限度地调动队员们的工作积极性和主动性。

基于上述理由，我希望各位领导和同事给我一个展示自己的平台和机会。如果今天能得到各位领导的认可和同事的信赖，在下一步工作中我将切实做到坚持“一个原则”，实现“两个转变”，抓好“四项工作”，开创专卖工作新局面。

坚持“执法为民，服务发展”这一原则，以践行两个维护为己任，认真履行烟草专卖法赋予的神圣职责。

一是实现角色的转变，把“参与政务”、“管理事务”、“搞好服务”三大职能统筹兼顾，积极支持科室领导和其它同事的工作，思想上同心，目标上同向，行动上同步，扭住一条绳，发挥整体优势，创造良好工作氛围。

二是实现思维方式的转变，要立足于长远发展，把握大全局，

做到工作有计划，推进有措施，落实有保障，保证各项工作有条不紊开展。

一是开展专卖一二四战略，通过以身示范，带领队员加强自身修养，提高业务水平，努力打造一支思想好、作风硬、业务精的执法队伍。

二是强化“经营案件”意识，树立端窝点、破网络、打主犯的办案理念。

三是强化零售市场的监管力度，着力构建专卖专营的长效管理机制。

四强化行业内部专卖管理监督，注重行业自律，确保规范经营。

更加敬业的工作，与大家一起为构建和谐烟草献上我的热情和汗水！

谢谢大家！