

最新保安主管竞聘演讲稿 主管竞聘演讲稿 (精选6篇)

要写好演讲稿，首先必须要了解听众对象，了解他们的心理、愿望和要求是什么，使演讲有针对性，能解决实际问题。优质的演讲稿该怎么样去写呢？那么下面我就给大家讲一讲演讲稿怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

保安主管竞聘演讲稿篇一

大家好！

我很高兴能和大家共聚参加这次竞选。我想大家都是怀着同样的心情，贵在参与也是学习锻炼的机遇，当然也是体现自身价值的所在，共同目的也是积极投身企业改革潮流中，我们参加竞岗也是用实际行动来支持企业的改革。我所竞聘的是客房部主管。给我一次机会，我将还你十分精彩。

我叫张晨曦，毕业于旅游学校。99年实习期间来到国际酒店。自参加工作以来，我几乎全面接触了酒店的各个岗位，客房服务员、客房领班、客房库管、酒吧、前台收银员，我永远感激刘总对我工作的历练。正因为此，才具有了较好的专业功底和丰富的实践经验，并养成了严谨、认真、负责的工作作风，为人正直，积极向上，工作中思维严谨活跃，工作效率较高，并且具有一定的书写、语言表达能力，并获得了许多的荣誉。曾在客房部举行的作床大赛中取得优异成绩；消防演讲比赛中取得第三名的好成绩；酒店举行的“我在岗位我负责，我在岗位你放心”的征文比赛中获三等奖；并获得过“消防先进个人”。成绩已属于过去，我相信机会是留给有准备的人。知识就是力量，所以我利用业余时间参加了自考，并且取得了毕业证书，还在网上自学了与客房有关的英语知识，思想上我要求进步并光荣的加入了中国共产党，成了一名优秀的党员。我想，我这朵经过风吹雨打后的梅花，在以后的

工作中会有一种独特傲然的美。

之所以参加竞聘，我觉得自身具有一定的优势：

一、我热爱客房工作。客房工作虽然脏、累，但也有它的乐趣，十年来，我的青春、我的爱情都与之相关。我对客房的每一间房，每一个角落，每一位员工都非常熟悉，都有着深厚的感情。我想，爱与喜欢是做好客房工作的前提条件。

二、有系统的专业知识。我学过两年的旅游饭店管理，并掌握了酒吧，收银员的专业知识。在财务工作的一年多，让我从内敛变得善于表达，工作中认识了许多vip客人，各单位的签字有效人和常来住店的客人，这些宝贵的资源会使我在以后的工作中游刃有余的处理好与宾客的沟通和交流，并协调好与各部门的关系。

四、有勇于创新，敢闯敢干，永不服输，知难而上的精神。

五、适应性强。根据工作的需要，我先后在几个岗位上工作过，有的甚至是专业性很强的工作，但我都能较快的掌握本岗位工作的基本条件，及时调整自己的思维方式，顺利地完成角色的转换。

只有竞争才会激励自己不断进步，有了这样一次机会，即使不能胜任，也是优胜劣汰的自然选择。但是，我决不后悔，我努力过，我付出过。

尊敬的领导，诚恳待人，为人正派是我为人态度！勤奋务实，开拓创新是我的工作态度！如果公司委以我客房部主管的重任，我将不辜负大家的期望，充分发挥我的聪明才智，以昂扬的工作热情和高度的工作责任心，加倍努力地工作，协助领导使酒店营运的日常工作在各方面都有新的起色，新的突破，上升到一个新的台阶。为了你我共同的目标，让我们共同努力奋斗吧！

谢谢大家!

保安主管竞聘演讲稿篇二

大家上午好!一条好的渠道,会引来一池活水;一个好的用人机制,能使无数人才脱颖而出。为加快航空的大发展,高效地推进增值服务部各项业务的开展,提高辅助收益,创造新的利润增长点,我们公司举办了本次主管竞聘书活动。这次竞聘,对我来说,是一次竞聘,也是一次提高,真诚地希望大家为我鼓劲、加油!

我叫,。个人简历。

内联室主管的竞争上岗的职责与指标是:负责协调、考核逾重行李和贵宾收入(含网上选座、网上逾重收费等相关收入业务)、货运业务、客舱销售业务的指标落实情况以及采购、仓库等相关保障单位的协调工作;策划并执行各项目市场营销活动;处理解决旅客相关投诉;与it部门沟通,促使新项目上线并使之产生效益;完成年度净利润指标x万元,以增值服务部分解月度指标按月考核。内联部涉及三个我们公司重点业务项目,也是我部门的最大头利润增长点。

一、具备良好的工作作风、工作务实。事业责任心强,上级交给的任务不折不扣完成,不怕困难。工作的速度很快,不怕辛苦,毫无怨言地加班加点工作。对领导安排的工作认真完成,从不计个人得失。我有着满腔的热情追求优秀,追求卓越。有了这样的信念,我相信,在我们航空这片沃土中我能够成长为一棵参天大树,能够为航空的美好未来增光添彩。

二、具有较强的学习适应能力,接受新事物的能力快。反应能力快。我今年xx岁,精力充沛、思想进步,思维活跃,学习、适应能力强,善于接受新事物,有着敢抓敢管、敢作敢为的性格和雷厉风行的作风。正因为我有激情,让我有精力努力工作;正因为我有激情,让我更容易接受新生事物,在工

作中另辟蹊径;正因为我有激情,也让我具有了更多的时间,更多的精力,去钻研和探索。

三、服务意识强,善于与客户沟通,处理客户投诉问题比较行,尤其是在联名卡上。我经常与客户进行谈判,取得了很好的成绩,沟通能力也在实践中与日俱增。同时我也不断在学习专家学者关于沟通方面的知识,不断提高自己的情商。

四、热爱和忠于自己的岗位。有人说,成功的起点是热爱自己的职业,有了这份执着的爱,工作才有激情、有动力。两年的工作体会告诉我,要热爱和忠于自己的岗位,才能做好本职工作。因为热爱,也会让我们更富有的创造力,有责任感,善于创新,能够吃苦。

五、具备这个岗位需要的学习和创新能力。我非常注重加强岗位需要的管理业务知识的学习和积累。我还注重创新意识的培育,在工作中不断地摸索经验,探索工作新路子。

一、努力钻研业务,尽快进入角色。走上新的工作岗位,要干出成绩,必须有较高的业务素质。业务素质的提高只能靠不断的学习,不仅要从书本上学习,而且还要从实践中学习,不断汲取理论和实践的滋养,将所学到的知识运用到实践中去,指导具体的工作,使自身理论水平和业务素质不断提高。

二、加强管理。只有加强管理才能保证业绩,我将会加强管理,努力创造一个团结和谐、自觉勤勉、有所作为、利于进步的好环境,充分调动大家的积极性和创造性,使内联部成为一个团结协作的战斗集体。从方方面面把工作做好做细,关心干部职工的疾苦,经常和他们谈心,帮助员工解决实际问题,使他们振奋精神,以积极态度投入工作。

三、做好产品(服务)营销,积极外联,争创效益。

1、把握“实际产品”概念。做好服务质量管理,提高服务生

产力管理水平。一方面在服务内容上树立我们的特色。通过品牌来建立差别形象，进而提高产品(服务)质量，提升经营效益。另一方面，建立服务质量管理体系，在产品(服务)管理上实现制度化、标准化和规范化。利用商务头等舱、旅游胜地等旅途资源优势，加大服务产品的宣传和新产品的推出力度，不断完善高端服务，形成贴近价值客户需求、有竞争力的服务链。

3、机上零售。通过为客户提供各种服务，赚取额外收入，其中包括为客户提供座位、行李托运、毯子、食物，以及设法销售足够数量的机上wifi网络服务。飞机上是不能用带有信号的电子商品的引导乘客，让他们感觉在飞机上购买产品和服务是他们搭乘此次航班的附加值。根据目的地和旅行类型，每位乘客可根据自身需求进行定制，这无疑是提升乘客对航空公司品牌忠诚度的一种强有力的方式。通过机上零售方式来建立一种消费关系，采用一些类似传统的地面零售和经销模式。一是站在消费者的立场上考虑问题，需要了解乘客究竟想买什么样的产品以及他们更希望购买什么。二是销售计划，我们需要开发出为消费者量身定制、与目的地相关的服务和产品。同时，寻找新的合作伙伴为乘客带来真正的利益。三是促销，通过各类促销手段去吸引潜在消费者。(我公司一直以飞机零售东西为利润点)

选择这份职业，我只有一个理由：在工作面前，我是一只响箭，勇往直前的出征；在责任面前，我从来不是风中的墙头小草，缩首缩尾。当然任何竞争都有两种结果，即使今天我失败了，我也不会气馁，我将立足自身岗位，脚踏实地工作，寻找差距，缩短距离，在工作岗位上挥洒自己的激情与汗水，争取在下一次竞争中崛起，为我们航空的发展做出更大的贡献！

我的竞聘演讲报告完毕。谢谢大家！

保安主管竞聘演讲稿篇三

大家好！

的机遇，更是一次相互学习、相互交流的机会。

第一、我想作为中餐厅的一名基层主管，要服从上级领导的分配和调度，认真完成上级领导交代和所分配任务和计划，并努力完成职责范围的事物，合理地管理好、分配好自己所属人员的工作安排，带领、督促员工完成各项接待任务，做到“想客人所想、要急客人所急，”的服务理念，关注员工业务技能和服务水平，定期开展员工各项业务、技能培训，并向上级汇报培训情况和结果，全面评估员工工作表现和工作结果。

第二、关注xx宾馆xx餐厅发展动向和宾馆的重要决策，全面配合部门上级积极贯彻落实各项工作，有效开展各项工作的落实和推进。

第三、精致服务，顾客第一，认真分析服务中出现的疑难问题，包括菜品质量、服务质量、食品安全、卫生管理、顾客投诉等各项工作，切实抓好考标准、查质量、看服务、勤分析、抓整改的服务方针。

业修养以及新颖良好的工作作风，合理有效的激励餐厅员工工作，责任落实到人，做到工作遇事不推诿，工作中应保持积极奋发的敬业精神和良好的工作态度。

第五、忠诚是我们在这个企业的见证；真诚、主动、热情是服务行业的精华，行业内从所周知，但如何做到以上真诚、主动、热情的工作，靠的就是我们如何去创建和营造良好的工作氛围，让员工发自内心、充满自豪地去为每一位客人提供有形服务和无形服务，充分展示我餐厅员工队伍的服务水平和服务质量，保障各环节正常有序运营。

第六、积极配合厨师长以及各级厨师的沟通协调工作，配合厨房做好各类菜品知识培训以及食品安全管理、卫生管理等工作，保障出品质量符合卫生要求。

务质量，力争让每一个客人高兴而来，满意而归。

2、提升服务全面树立以客人为中心，全心全意为客服务的经营理念。把对客户服务意识列入日常管理的重要范围，对各营业区进行监督管理和合理分工，做好每一次接待，满足个人需求，转变服务人员的服务的服务意识，提升服务品质。另外，加强投诉案例培训，在处理好投诉事件时，每一次投诉，都是对我们工作的监督和鞭策，认真按照餐厅投诉处理预案处理流程处理，在有效地的时间内处理投诉，不躲避、不推诿。给顾客一个满意的答复。

3、加强所属员工管理正所谓“没有规矩不能成方圆”。管理员工一项管理科学和管理技巧。因此，要切实加强所属员工管理，带领员工模范遵守各项规章制度和特殊任务分配，加强纪律监督，定期组织学习和培训，提高所有工作人员的业务水平，加大考核力度。使每个员工都做到纪律严明，形象良好，谈吐适度，为餐厅创造更加完美的服务质量和社会形象，使餐饮部成为一个更加团结，更具战斗力的一个集体。

多年来，在各领导、同仁的指导、帮助、支持和配合下，我日积月累学到不少东西，认真完成本职工作，在此向大家表示衷心的感谢。今日竞争若能成功，我相信我不会辜负大家的希望，以上我谈的一些粗略的想法，还需要实践的检验，还需要同志们的帮助支持。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。谢谢大家！

保安主管竞聘演讲稿篇四

作为公司品质部qa，我今天有幸站在这个讲台上，竞聘qa副主

管岗位，心情万分激动，无论是否能竞聘成功，这都是我人生阅历中一笔宝贵的精神财富！

20xx年6月参加高级质量管理师培训经考试合格，获得证书。

坚持“人人能成才，处处有舞台”的理念，作为一名公司品质部qa员，我一直以服务企业、业务精湛、履行责任、造福社会为榜样，始终都在精细管理、加强宣传、严格程序、品质保障等工作中不断追求卓越！正因为我有如此的深刻认识，我才有信心有决心参与竞聘！

第三，是我有严于律己、诚信为本的优良品质。作为公司老员工，我信奉诚实待人、严于律己的处世之道。在日常生活和工作中，不断加强个人修养和品行锻炼，以“老老实实做人、勤勤恳恳做事”为信条，严格要求自己，尊敬领导，团结同事，能够正确处理个人和集体的关系，在原则性问题上能够坚定立场，在小事细节上能发挥榜样的作用。

按照gmp的规定要求，组织对生产过程各质量环节的监督、控制并及时掌握生产人员对现行sop及其它有关文件的执行、实施情况，发现违规行为，即令其改正，直至暂停生产并发出书面警告至生产部，同时向品质部qa主管汇报；认真做好日常质量监督检查记录，及时总结质量问题的处理情况；审查批生产记录，及时掌握生产过程中的质量情况；深入生产车间熟悉生产工艺规程、质量要求、中间产品的检验方法；参加修、拟定公司有关质量管理的sop及包装材料的质量标准；及时向生产车间提供质量反馈情况，做好产品质量问题的调查、研究工作；积极协助品质部qa主管对用户的药品质量投诉和药品不良反应作调查处理工作，并有详细记录；努力配合品质部qa主管做好因药品质量问题退货、收回的处理工作；完善产品质量月报表的填写，并每月总结分析上月的产品质量情况；参与gmp自检、验证工作。

各位评委、各位领导，同事们，品质部qa工作，任重而道远。每一位qa人员都应该秉持公司“抓传统继承、抓管理创新、抓事故苗头、抓执行力、抓质量意识”的总体要求，抓住主要矛盾，针对薄弱环节，根据轻重缓急，推行严格管理，突破制约瓶颈，使人人康有限公司努力持续在保健品行业领域做大做强！

今天的承诺即是明天的行动。请您伸出您热情友善的双手吧，我的成长与进步需要它！如果大家信任我、支持我，请投我一票，为我加油！如果我落聘，我仍将保持良好的职业道德和奋发进取的风貌，在喜迎“xx大”胜利召开的精神鼓舞与感召下，在本职岗位奉献更大的激情与豪迈！

我的竞聘演讲到此结束，谢谢大家！

保安主管竞聘演讲稿篇五

大家好！

首先先自我介绍一下，我叫_x□毕业于德州新星职业计算机学院，主攻电脑维修，于_年11月25日来到咱们家庭号购物中心上班，是四楼男装部的一名导购员。

听到老爸、老妈说得句句在理，咱也就顺应民心吧！

来到咱们家庭号人资部报上名，第二天就正式上班了。

说到正式上班了，我这里还有一小段工作上的故事呢！——本来，我来咱们家庭号是想干个保安或搬运工啥的，却被分到四楼当起了导购员，我有点不愿意，一个大小伙子的，苦点、累点的不怕，可让我去做女生适应的导购员工作，未免多多少少的有些不妥吧！

从这以后，我努力学习商品知识，遇到不懂的、不清楚的，

就问师傅、问主任；慢慢熟悉和掌握卖货技巧；甚至放弃了工休，完不成任务，我就不工休。功夫不负有心人，我的销量慢慢的提上去了，卖货能力也有了明显的提高。

连续的三个月，都完成了自己的个人销售任务，虽不是最棒的，但我已尽力了。现在的我，已掌握了基本的工作流程；有些事，也可以代理主任帮办了；另外，我还担任起了柜组的记账员。

短短的三个月，我看到了自己的进步，我看到了自己的成长。我从未认为我自己比别人差——你来半年，担任上了记账员，那么，我来三个月就要担任上记账员；你干得了的，我也能干得了；你干不了的，我还是能干得了。三个月怎么了？三个月，虽时间短点，但我丝毫不比别人差；三个月，足矣让大多数人对我不另眼相看。

我不太会说话，也不会用那么多华丽的语句，就有什么说什么吧！

这次的应聘储备主管，不是求官大，只是想看看自己有没有这个工作能力，趁自己年纪轻轻的，多锻炼锻炼自己。

如果这次应聘储备主管，我被录取了，我会用最快的时间来熟悉储备主管的工作流程，合理的起到上下级的协调作用，争取挖掘出每一位员工的潜力，发挥出每一位员工的特长，使他们各补其长、各修其短；置身其中，和每一位员工搞好个人关系，尽自己最大的能力发挥出最棒的团队意识，表现出最佳的团队精神；当然，我也会努力、按时、保质的完成上级交待、布置的各项任务，并进行不断的创新、不断的完善；发现问题，及时处理。

如果这次应聘储备主管，我落选了，证明我还有不足的地方，我会在干好现本职的导购员、记账员工作外，再接再厉，希望有朝一日，再与同仁们一决高下。

我会以我的实际行动来证明我说的这一切。

望领导给此机会！

保安主管竞聘演讲稿篇六

大家好！叫xxx□xxx年出生。大专学历。年来到中国银行分行工作。年月至今，一直担任中行营业部理财团队大堂经理。

我具有丰富的工作经验众所周知，经验是做好工作的基础和前提。屈指算来，我参加工作已经十多年了。这十几年来，我从基层做起，一步一个脚印的成长和成熟起来。岁月带给我的不仅是阅历上的成熟，还使我在不同工作岗位的锻炼和磨砺中，积累了丰富的工作经验，使我成为既具有扎实的理论基础，熟悉国家金融政策和法律法规，又善营销，会管理，工作中能够独当一面的复合型人才。而且，在工作中，我接触了大量的客户，并与客户建立了良好的关系，储备了丰富的客户资源，这些为我做好今后的工作奠定了坚实的基础。

我性格开朗外向，具有很强的亲和力，善于与他人沟通和交流，能够以自己的真诚热心和细致周到，迅速拉近与他人的距离，具有较强的沟通和协调能力；同时，我具有较强的营销能力。常年与客户接触和交流，使我能够站在客户的角度，揣摩客户的心理，了解客户的需求，以良好的服务意识和水平，为客户提供周到细致的服务，赢得了客户的信赖和选择，在营销工作中成绩斐然，先后获得省行存款先进工作者、省行优秀共青团员、省行最佳营销员、总行先进工作者、全国中行系统百优青年、总行青年岗位能手等荣誉称号；另外，我还具有较强的管理能力。在对理财团队的管理中，我坚持科学管理，向管理要效益，以管理促效益，使理财团队的工作制度化，程序化，科学化，各项工作开展得井井有条。

我具有“大雪压青松，青松挺且直”的坚毅品格，在工作中能够做到不畏艰难，不怕挫折，不怕吃苦，勇于承担繁重的

工作压力和挑战；我乐观、豁达，善于与他人相处，善于团结同志，具有良好的团队合作精神和群众基础，为做好工作提供了重要保障。

同志们，在激烈的市场竞争中，营销工作显得越来越重要，企业间的竞争很大程度上，已经演化为营销能力的竞争。所以，营销团队主管绝不是名利和荣誉的象征，而是一份沉甸甸的责任，是需要付出艰苦努力去完成的工作。作为营销团队主管，就是要积极思考，勇于创新，做好本部门的组织、指挥、督促、激励和考核等各项管理工作，提升部门的营销业绩，为企业带来更大的利润。

今天，如果承蒙大家的信任与厚爱，允许我走上营销团队主管的工作岗位，我将更加严格要求自己，扎实工作，开拓创新，力争做到三个“最”：即建设一支最富生机、活力和战斗力的营销队伍；为客户提供最优质的服务；实现最佳业绩。我的工作目标是：今年实现人民币公司存款时点新增亿元，日均新增万元；外币公司存款日均增万美元；零售时点新增万元，日均新增万元，零售不良率控制在%以内，不良余额控制在万元以内；中间业务净收入万元；以后的年度工作目标是：各项存款及消费信贷的年增长率保持%以上，中间业务净收入年增长率保持在%以上，零售的不良余额和不良率控制在省行规定的指标范围内。

一直以来，最喜欢的一句话是人生最大的快乐不在于拥有什么。把不时挑战自我事业上不断追求、不时逾越，作为自己的人生目标。今天，还是这句话的激励下，步履坚定地走上了这个逐梦的讲台，参与省行营销团队主管的竞聘。希望以我能力赢得这一岗位，以我自信赢得大家的掌声！