

竞争岗位演讲搞 竞争岗位演讲稿(优秀9篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。相信许多人会觉得范文很难写？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

竞争岗位演讲搞篇一

大家好！今天，我怀着一种不平静的心情，登上了这个特殊的舞台。首先感谢组织、领导给我提供了一次难得的学习锻炼和参与竞争的机会，同时，也感谢同事们对我的理解、信任和支持。我将以良好的心态，积极参与竞聘非领导职务6级职员岗位竞争，勇于接受挑选。

1988年我担任图书馆（现信息中心）期刊管理岗位工作。由于对工作有责任心，与同事有团结协作精神，有幸参加中医药文献检索，“中药化学库”的查新工作。这项工作对我而言是一项较大的挑战，由于没有任何化学专业知识，使得工作起来收到较大的限制，但我深信这也是为我提供了一个学习的机会。为此，我非常珍惜这次机会，并在工作中不断总结摸索，遇到问题主动请教老专家。由于任务重、时间短，为了确保任务的及时完成，我利用周末休息时间带回家做，有效保证了任务按时按质按量地完成。凭着这份干劲，获得了领导的认同，于20xx年—20xx年获得了连续三年的优秀年度考核。

20xx年从事工会专职干事岗位，主要负责撰写工会换届选举报批文字材料及参与组织完成换届选举工作。在工作，起草上报了20xx年度工会工作总结、及20xx年度的工作计划，完成了各项比赛、迎春等活动方案的撰写，并积极协助领导组织召开了多次职代会，充分发挥了工会组织在基层群众民主

参与、决策中的纽带作用，并以此获得了20xx年至20xx年连续5年的市教科文卫体工会颁发的工作竞赛一等奖。在20xx年至20xx年工作中，我继续发扬真抓实干的精神，坚决做到思前想后，发挥领导助手的作用，在建国周年庆祝活动中，组织了80多人的合唱团参加科委组织的“五一”歌咏比赛，并取得了优异成绩。在院开展文化建设活动中，组织参与筹办职工读书报告会、演讲赛、辩论赛。在组织员工参加各级各类文艺演出活动、体育活动中，获得了各类奖项三十余次。在此，我非常感谢大家对我个人工作的支持和帮助。

但成绩属于过去，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，非领导职务6级职员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，我将按照工会工作的新形势、新任务的要求，为领导决策当好参谋，以诚心团结同事，以热心服务基层，创造性的开展工作。

非领导职务6级职员岗位，责任重大，我将努力按照政治强、业务精、善管理的复合型高素质的要求对待自己，在领导的正确领导下，做到爱岗敬业、履行职责，严以律己，努力争当一名合格的人，全力实践“团结、务实、严谨、拼搏、奉献”的时代精神。

我想作为一名非领导职务6级职员关键是要找准自己的定位，做到办事不越权、不越位，工作不拖沓、不含糊，矛盾不上交、不下压，责任不躲避、不推诿。注重当好“副手”，协助正职发挥好决策参谋、调查研究、综合协调、督查督办“四大职能”，用全新的经营理念，简化办事程序，提升层次，真正让领导放心、上下级称心、全体员工顺心。用自己对事业的热爱和忠诚以及出色的表现，来赢得领导与同志们的信任、来提升的地位。

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。各们领导，各位评委，本人一直坚定不移地认为：不断学习、实践、再学习是获得成功的关键。因此我始终坚信，无论在什么工作岗位上，只要有足够的努力，就一定会获得成功!最后，我向在座的各位评委、各位领导、同志们表个态：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，为事业发展添砖加瓦!

最后，我要由衷的感谢各位领导，各位同事，谢谢你们长期以来对我的关心、帮助和支持。谢谢大家!

竞争岗位演讲搞篇二

大家好!

我叫，今天竞聘的职位是客服中心班长，首先我简单介绍下自己。我叫xxx□我从年来公司至今，我从客服代表做起，在中心领导为员工提供的晋升平台上，我把握机会通过自己的努力从组长一直走到现在的班长岗位。是和领导和同事们的帮助和支持是分不开的。所以我更加努力工作，终于在的文化节上带领我的团队获得团体二等奖的好成绩。得到这个团体奖比我自己得到个人奖项还要高兴，这是我们集体的共同努力的结果。

首先我来说一下在我担任班长这一年里对班长的工作的认识，要想成为一名合格的班长，我用5个词组来概括，第一就是领悟，我们要正确领悟领导的意图和公司下达指令和目标。第二就是沟通，把我们所领悟的东西下传给我客服代表，然后再把工作中遇到的问题反馈给我领导，做好上传下达，做好纽带，第三就是执行，严格执行中心的制度，确保完成各项运营指标，第四就是创新，在工作中只有不断的思考创新才能进步，才能提升业务服务水平，最后就是班长要以自己的魅力使这个集体凝聚在一起，来发挥他最大的潜力，这样在

才能达到人员培养、业务发展和客服服务多丰收目标。

其次我要谈一下对于管理者的认知，在一个班组内，一名班长她担任的角色有很多，同时伴随她的转变就有多样，在话务突增时，她需要及时调配坐席人数来保证指标的正常完成这时她是一名决策者，在客服代表有想法有意见时，她要及时把这些建议反馈给领导，使领导更好的掌握员工的思想动态，这时她是一名联络官领导的好助手，在用户和客服人员需要帮助时，及时为他们解决问题这时她又是一名服务者。总之作为一名决策者、管理者和执行者我们要塑造自己的性格魅力。

如果我还能继续担任班长，我打算主抓一下四点，首先我把团队建设放在第一位，由于我们客服中心部做了调整，预定人员会分到班组内进行前台接续工作，所以怎样能使这部分客服代表在能尽快适应前台工作是非常重要的。我的目标是内促氛围，外树形象。其次就是运营指标，我的目标是不断创新，严守指标，第三就是服务，我会在通过听音培训和班组开展服务值周生的活动来提升大家的服务水平。服务值周生的职责就是用来监管本班级的服务质量，这样大家优者当选，对提升班级服务质量也会起到正面竞争作用。

当然如果本周的服务水平在服务值周生的监管下有所提高，值周生会有相应的奖励。最后就是学习成长部分，我们只有过硬的业务基础才能更好的为用户服务，所以我们在积极进取的同时也要稳扎基础知识。

竞争岗位演讲搞篇三

大家好：非常感谢各位领导给我这次机会参加竞聘[]xxxx年来我深爱着和兢兢业业地从事着数学教学工作，此次参加高中数学教师岗位竞聘，如有讲得不对的地方，恳请各位领导和老师们给予批评、指正。

我于xxxx年毕业于xxxx学校xxxx专业，本科学历，在xxxx学校从事数学教学工作至今xxxx年，曾获得xxxx证书□xxxx奖励，个人认为自身具备数学教学工作岗位的任职条件，而且相信自己能够胜任数学教学工作。

首先，我教龄已满xxxx年，在长期的数学教学实践中，我始终坚持认真钻研教学大纲（课程标准）和教材，深刻理解并把握数学教学工作的实质和基本要求，结合学生实际，精心设计和组织数学教学活动，管教管导，想方设法提高数学学习成绩。特别是对于后进生，少批评多鼓励，及时帮助他们解决学习上的困难，因此，所教班级学习氛围比浑厚，参加的各种考试也都能取得较好的成绩。如□xxxx年xxxx月，我所教的xxxx学生参加xxxx竞赛荣获xxxx奖励等。

其次，在平时教学工作中，为了不断适应时代的发展需要，我认真学习有关教育教学理论，深刻反思自己的教育教学实践，不断总结自己在教育教学实践中的经验教训，并通过不断的学习、反思和摸索，加之自己对整个中学的数学教材体系比较熟悉，已初步形成了自己有效“利用学生差异实施分层递进教学”的数学教学风格，收到较好明显的教育效果，近年来所教几批学生在升学考试中取得成绩都呈逐年上升趋势。

再次，随着教育事业的不断发展，特别是课改实验以来，数学教学工作的难度进一步增大。针对新时期数学教学工作面临的新问题，我在教学实践中认真总结经验，不断摸索新的教学思路和教学方法，坚持从全面增强学生素质入手，把传授数学知识与培养学生数学思维能力紧密结合起来，紧紧围绕何提高学生数学水平和运用能力这一中心环节，全面提高学生综合素质。

一是公平对待每一位学生，我深信每一个学生都有自己的优势领域，也都有自己的弱势领域，我的任务是发挥学生的优

势领域，同时促进弱势领域的发展，在实施新课程过程中，既要看到学生之间的差异，又要把学生之间的差异当作一种教育资源来开发利用，组织学生开展合作性学习和探究性学习。

二是教育教学过程中管教管导，在向学生传授数学基础知识、发展学生数学思维能力和数学思想的同时，教给学生做人的道理，积极帮助和引导学生成为新一代“四有”新人。

三是进一步钻研课程标准和教材，认真备课、精心设计每一次教学活动，不断摸索新时期数学教学的有效模式，积极研究好的学习方法、途径，努力提高数学教学工作的质量和效率。

最后，再次深深地感谢各位领导、老师和同学们听取我的竞聘演讲，我愿做一颗小草默默奉献，为xxxx学校的建设和发展做出自己的贡献。

竞聘人□xxx

20xx年xx月xx日

竞争岗位演讲搞篇四

大家好！

首先感谢领导、老师们对我的信任和支持，感谢你们给我这次参与竞聘的机会。我叫xx□这次竞聘的岗位是小学全科教师岗位。作为一名老师，参加工作快十多年来，我在成长、成熟。在这里，想给大家一起分享一下我或许不成熟的点滴感想，我深信，对自己有一个充分、客观的认识，是从事任何岗位工作的必要前提。

首先，我觉得有一颗热爱教育事业的心是做好教育工作的基

础。说实话，教师工作本质上是苦与累、平凡与无私。没有鲜花陪伴，没有掌声共鸣，没有丰厚的收入，没有豪华的享受，有的只是生活的忙碌，有的只是肩头沉甸甸的责任。认清这样的现实，只要心间有对教育事业的执着，当个好老师就成功了一大半。

其次，在不断的教育实践中完善和夯实专业知识是做好教育工作的关键。正所谓“教学相长”，只有把已有的专业知识付诸教学实践，在不断的教学实践中总结经验强化提升专业知识，才能真正做好教育工作。自参加工作以来，我始终不忘学习，勤钻研，善思考，多研究，不断地丰富自己、提高自己，也取得了一定的成绩。我相信，在以后的工作中，有各位老教师的指点迷津，再加上我的虚心努力，定会在自己的教学实践中做得更好。

最后，较好的身体优势和较强的工作能力为我做好教师工作提供了坚实的支撑。教师工作的实质就是为学生服务，为学生的成长把好方向标。我正当身体健康，精力旺盛，敬业精神强，能够全身心地投入到自己所热爱的工作中去。我始终保持作为教师的言行和风度，踏实教学，关爱学生。我有较强的课堂教学组织能力、对教材的整体驾驭能力、对学生掌握知识的程度的判断分析能力。所有这些，都使我对做好教师工作更加信心百倍。

当然，我自身也存在诸如创新性不够、工作不够细致等一些不足和需要改进的地方，希望包括在座的各位领导、老师在内的前辈们多提宝贵意见。

各位领导、老师们，今天我把自己的一些教学感想跟大家分享，虽然是毛遂自荐，但更是对自身优、缺点的深入思考和梳理。我想向各位领导展示一个真实的我。我相信，在你们的热情帮助和悉心指导下，爱岗敬业、认真执着、脚踏实地的我一定能把这个岗位的工作做好！

我的演讲完毕，谢谢大家！

竞争岗位演讲搞篇五

大家好！

1. 市场营销的学习经历和近1年的驻外营销实践让我更深刻了解市场和消费者需求。
2. 对活动策划有自己独特见解，著有论文《电力工业游营销》阐述电力企业的营销策划.《城市营销新论》举例淄博市如何塑造城市品牌，阐述自己观点。《地方乳业如何突围》从营销角度分析城市型乳品企业的竞争策略。
3. 有一定写作专长，能快速提炼出产品卖点组织成语言变成消费者能够理解的语言宣传出去。
4. 自学相关品牌运作技巧，策划技巧，有一定针对市场策划的基础功底。

下面我从4个方面阐述我的观点

- 1、配合制订销售公司年度广告宣传、产品促销计划；广告宣传、产品促销和品牌活动的效果。
 - 2、组织实施社区，商超新产品推广和活动策划。
 - 3、协调并解决促销过程中出现的问题。
 - 4、对消费者及竞争对手研究，制定相应解决方案。
-
- 1、在基地性市场减少促销力度，以推广高利润产品为主，同时利用媒体与地面的推广工作作好消费引导，引导消费公司优势产品、酸奶产品等品类上。市场中心制订策略很好，具

体到基层执行层面没有发挥到很好效果，下一步重点工作应
主抓执行力和过程监控。

2、在外地市场品牌知名度不高的情况下，以促销和消费引导相结合的方式。例如宣传专家对酸奶的高度评价，联合国公布的十大健康食品之一，针对性的打击地方竞争对手的无酸奶领域，渗透挖取对手用户提升自己奶量。潍坊市场我做过调研，时间4周，通过对12个奶点的试点，酸奶产品主推宣传，7个奶点酸奶品类4周后酸奶销量较4周前提升50%。可见差异化推广能起到很好的效果。

竞聘上岗后工作目标是在营销战略的指导下，管理控制品类构成，优化推广结构，增强产品的竞争力，保证新产品顺利成长，老产品持续稳定增长。

计划措施：上岗后通过促销活动中出现问题，总结经验，改进现有流程体

系，着重做目标的跟进工作，提升执行力。通过制定严格的
活动过程监控流程，保证各项活动执行到位，效果最大化。

日常管理：通过外出市场调研对新产品开发方向提供依据，
协调公司内部

关系保证社区，商超活动顺利进行。制定策划，推广方案配
合销售部宣传销售。

1. 对市场营销策划有很高的热情，有持续学习的热情
2. 有本公司营销实战基础，了解外地市场现状和消费者想法
3. 重视团队协作，有一定沟通协调能力
4. 善于理性分析，能对市场现状提出相应解决方案

5. 执行力强

1. 办公自动化软件运用不熟练
2. 对数字数据敏感度不够
3. 没有品牌，策划，调研方面实战经验
4. 过于固执己见
5. 对商超，酒店，零店渠道了解不全面

如果竞聘成功我会尽快适应市场中心新环境的要求，迅速进入工作状态，加强本部门业务学习，认真完成领导安排的工作。对本职位创新工作方法，不辜负领导对我的期望。如果竞聘不成功，那说明我还有不足之处，我会认真总结不断努力，了解自身的差距，在今后照样会尽职尽责，努力学习，勤奋工作，有机会我还会站在这里。

竞争岗位演讲搞篇六

大家好！

今日，我站在那里，应对朝夕相处的领导和同事，心境十分激动。我本着进一步锻炼自我，为单位多做贡献的宗旨，参加本次信用社主任竞聘。首先十分感激单位，为我们供给了一个这么好的竞争平台，让我们能够在那里展现风采，同时，更要感激一年多来一向关心、帮忙和爱护我的领导和同事们，是你们给予我信心和勇气，让我今日站到这个演讲台上畅想未来。

我叫xx，今年xx岁，20xx年进入官仓信用社，并从20xx年起开始从事信贷工作。由于工作需要，20xx年1-4月份被调至花秋信用社，4月份后调至娄山信用社小微中心，主要负责信贷

工作。今年11月份获得了银行从业资格证。回顾往昔，在信用社领导和同仁们的支持和帮忙下，我从一个信贷新兵逐渐成长为一个有担当、敢反思、珍惜人生价值的职责人。今日的演讲我将用以下两方面展示自我。

第一、我有强烈的思想意愿

自从事信贷工作以来，就十分热爱我的职业，珍惜我的岗位，从未因为服务态度方面的问题和客户有过争执，也没有因管理问题让领导、同事不满意，更没有在经济问题上犯过一次错误，始终如一的执行制度，落实要求，圆满的完成各项任务，此刻我站在那里，就是想继续在更重要的岗位上有所作为、有所成就，继续为信用社的事业献工献力。

第二、我有丰富的工作经验

从事信贷工作的7年间，使我逐渐熟悉了信贷管理的各个环节，掌握了信贷业务的操作规程，对各种设备设施熟知能详，能够坚持原则，始终坚持标准不走样的做好各项工作，在多年的岗位工作中锻炼了较强的管理本事、组织本事和工作本事，所以我说，我有本事胜任这份工作。

第三、我有较好的年龄优势

我今年xx岁，身体健康、精力充沛、斗志十足，理解本事快、适应本事强，能够完全适应当前高标准、严要求、快节奏，以及高强度、大负荷的工作量，我有本事、也有愿望把我全部的精力投入到信用社工作中，毫无保留、不遗余力的把工作做细、做实、做好，为信合事业的创新与发展贡献自我的微薄之力。

如果我竞聘成功，我要在以下三个方面努力做好工作：

第一、在自身本事上要有所突破

当前，形势的变化、标准的更新、客户的需求都在不断的变化，故有的管理理念、管理方式、管理方法已经不利于市场的发展需要，这就需要管理者的思路创新。如果我是信用社主任，我会自觉的感知新理念、适应新标准、学习新方法，不断充实自我，不断提高自身本事，使自我更加有本事适应形势发展的需要。

第二、服务与效益意识并重，打造良好的信合形象

在存款组织工作中，我将牢固树立效益意识，鼓励全员发扬“三勤四上门”的优良传统，把考核重点放在低成本存款上，不断壮大信用社的自办业务，努力降低资金成本。同时牢固树立服务意识，鼓励全员抓住各种有利时机，不断提高全员的服务意识，严格执行服务质量标准，真正做到来有迎声，问有答声，走有送声，让客户有一种到家的感觉。

第三、谋发展、求创新，在管理方式上要有所创新

要根据信用社改革发展的需要，异常是转换为银行管理模式后，自我要根据职能、性质以及经营方式的转变，迅速调整思路，主动对接，不断思考和研究新措施，新办法，创造性地开展工作，为我社的快速发展争做贡献。

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，应对着大家信任和期待的目光，我看到了期望的所在，同时也意识到压力和职责的所在，但都必将成为我们工作的动力。假如组织选择了我，我坚信自我有本事在主任的岗位上做出更大的成绩。古人云：不能够一时之得意而自夸其能；亦不能够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，不断提高科学确定形势、应对复杂局面及配合全局的本事。进一步增强事业心、职责感和使命感，尽心尽责做好各项工作，为我信合事业发展添砖加瓦！

竞争岗位演讲搞篇七

大家好！

首先感谢市分行领导为我们提供了这样一个公开、公正地展示自己的机会。我竞聘的岗位是网点负责人。作为竞聘人，我认为自己完全具备条件及能力。

我叫王勇智，现年29岁，中共党员，大学文化，会计师职称。1996年毕业分配到农行，在昭陵支行原城东分理处先后从事储蓄，出纳，会计，会计主管工作□20xx年任昭陵支行原城东分理处主任□20xx年12月任宝石分理处主任至今。任职以来，我能认真贯彻执行党和国家的金融方针，切实遵守上级行制定的各项规章制度，并结合分理处实际制定了一系列行之有效的措施和办法。我经常组织大家讲法制，学业务。时刻不忘教导大家要以主人翁姿态来干好自己的工作，要有行兴我荣，行衰我耻的集体荣誉感，要以饱满的热情服务客户。任职初期，宝石分理处存款基数高，且无信贷资源支持，来年任务繁重，但我并未因此而灰心，而是化压力为动力，一方面向大家灌输“三心一意”：即一心搞业务，一心抓存款，一心谋发展，追求客户满意的营销理念，一方面身先士卒，率先垂范，带头营销，发扬“想千方百计，走千家万户，尽千辛万苦，诉千言万语”的精神，时时处处向外界传播农行“用心服务，伴你成长”的企业文化。为了拓展储源，我采取“1+n”的辐射营销方法；为了找出差距，我经常到他行以客户身份去了解其服务；为了维护客户，我时常走访客户，逢年过节总不忘捎去一份祝福，一份礼物；为了客户利益，我主动充当客户的保安和向导，为客户护款，替客户分忧。由于服务到位，措施得当，实现了存款一年一个台阶的发展目标□20xx年各项存款余额达7303万元，较年初净增1360万元，完成任务的123%。发行借记卡1753张，取得支行综合评比第一名的好成绩。同时本人被评为优秀共产党员□20xx年各项存款余额达9183万元，较年初净增1880万元，完成任务的130%。

日平净增1238万元，完成任务的170%。发行借记卡20xx张。实现中间业务收入44万元。

人无完人，金无足金。在取得成绩的同时，我也看到了自己的不足。那就是在综合营销上过多的追求广度上的发展，而忽略了营销的深度性，以致于客户对农行的依赖度不够强。因此，在今后的工作中，我将正视不足，虚心请教，加强学习，进行更深更广的立体式营销。

如果有幸得到各位领导和同志们的信任和支持，能够竞争上网点负责人这个职位，我将在上级行的领导下，扎实开展工作。

。在谈其他工作的开展思路这前，我不得不将安全放在最讲。因为安全关系到“99+1= 0”的问题。这项工作要是不到位。对外坏了形象，对内乱了民心。要切实抓好安全防范工作。当然是制度先行。而作为一名网点负责人，关键是如何使制度落实好。因此，我认为在做好一些基本工作同时，要重点做好三件事：一是守。守关键时点，应严格做到最先一个上班，最后一个下班。中午搞突击。二是查。不定期查库查账查录像。三是访。访本人访家人访同事。安全抓好了，内控达标了，形象就好了，风貌自然出来了，其他工作也就有了基础和保障。

抓存款是面子工程。也是主营业务。结合这些年存款营销工作实际，根据目前的情况，我认为应当从以下几个方面进行。

1. 深入调查, 知己知彼。我经常想:要是周边的居民都在我行开户, 如果按人平1万来算, 那会有多少存款呢? 有人会说, 别做梦了。可我要说, 要是梦想成真了呢? 做为农行的每一位员工, 应该要有这个梦。针对这个梦, 我打算这样来开展工作, 即以市场为中心, 以保险营销员上门揽保的精神, 发动全体员工对市场逐个进行调查, 摸清几个情况: 一是有多少在农行开户; 二是为何不在农行开户; 三是客户有何需求。这

项工作有利于找出自己的不足，也有利于针对不同客户的需求营销农行的产品，提高客户对农行的认知度。当然这个调查不是盲目的，而是有计划有步骤的推进，更重要的是要进行回访。不论他到不到农行开户，我们都要随时主动向其宣传农行的最新产品和服务。

2. 有情营销，真情服务。对个人业务我想关键是要以诚待人，亲情服务。这个还得以身作则。首先要转变观念，转换身份。作为网点负责人，应以自己的特殊身份定期或不定期的来履行大堂经理的工作。重点是为客户理财，宣传产品，解答问题，从细处为客户着想，不能为抓存款而存款。同时切实抓好柜台服务。对公司类业务，我想应积极发动，精神物质双激励员工，动用一切关系资源，不放过一丝一毫的机会去争取客户。

3. 建立档案，跟踪服务。银行80%的利润，来自于20%的优质客户。这就意味着哪家银行赢得更多的优质客户，就赢得了更高的效益。因此，在开展营销工作时，我想通过对现有客户和潜在客户进行银行综合贡献率计算，进行科学分类，实行六必访：即亲朋、同学、熟人、重点企业（单位）、商界成功人士和他行黄金客户必访。确定营销重点，从而开展个性化服务，进行差异化营销，建立完整的客户档案。重点关注其资金动向，关注其服务需求，关心其生活困难，关心其特殊日子（如生日），进而提升优质客户对我行的依赖度。

4. 任务到人，全员营销。没有压力就没有动力。要想完成存款任务，离不开每个人的努力。为此我将采取“包户到人”的形式，并通过建立全员全方位营销的激励机制，来激发全行员工利用8小时以外营销金融产品。通过开展全员集中或分散的营销活动，将银行的前台和营销触角延伸渗透到千家万户，使每个员工均成为营销体系的末梢。从而创建“人人参与营销、个个积极营销”的营销文化氛围。

5. 强力宣传，用心营销。正值新年来临之际，亦是综合营销

的最佳时机。我想从三个方面加以把握：一是实行热心、细心、耐心、用心的“四心”服务，提高工作效率；二是进行立体式宣传，自己带头上门发放宣传资料，接受咨询。三是列出存款系统大户、个体大户清单，开展为大户提前上门拜年的活动。

。如何才能实现中间业务和新业务的大突破？我想通过科学的组合营销，针对系统性、行业性、集团型客户以及高等院校、大市场等客户积极推广网上银行业务，大力推介银行卡、银证通、银保通、代理保险、代理基金，“双利丰”等重点产品，以重点产品的营销来拓展市场份额，拓宽收入渠道，不断提高中间业务收入对业务经营的贡献率。

“村看村，户看户，群众看干部”。作为基层网点的领头雁，我会不断学习，提高自我，廉洁自律，勤政为民，责任归己，功劳归公。并打算从以下三个方面对员工进行人性化管理：一是作职工的贴心人；二是正确把握鼓励与批评；三是坚持正确的用人原则。

古语云：“不以一时之得意，而自夸其能；亦不以一时之失意，而自坠其志。”无论竞聘成功与否，我都将以这句话自勉，一如既往地努力工作，无私奉献，实现自己的价值。

谢谢！

竞争岗位演讲搞篇八

大家早上好！我是延炼幼儿园中一班的小朋友张钰茜，今日我很荣幸地站到国旗下讲话，在这阳光明媚的日子，鲜艳的五星红旗迎着朝霞，沐浴着阳光冉冉升起。

转眼间来到幼儿园已经三年多了，从幼儿园的小弟弟，小妹妹长成了大哥哥，大姐姐，我们的知识一天天丰富，我们的本事一步步提高，我们每一点提高，每一次成功，都离不开

我们亲爱的教师，在那里我代表所有的小朋友向教师说一声“多谢”。

新学期我们迎来了很多新朋友，我们中班的哥哥姐姐会有一个崭新的面貌。

在那里祝愿小朋友们在新学期里学会更多的本领，祝愿所有的教师永远健康美丽。多谢大家！

早上好！我是延炼幼儿园中一班的小朋友张钰茜，今日我在国旗下演讲的题目是《参加体育锻炼，做个健康的小朋友》。

冬天到了，天气寒冷，如果我们不注意身体，就很容易着凉，生病。

怎么办呢？我告诉大家一个好办法：就是要多多参加体育锻炼！早晨起来跑跑步，放学回家跳跳绳，在幼儿园里坚持认真做早操，这样我们的抵抗力就会增强，身体就越来越棒，各种病菌就不敢来找我们的麻烦了。

冬季天气寒冷干燥，我们皮肤中的水分散失较多，皮肤容易出现干裂发痒，只要我们讲究卫生、多吃蔬菜、水果，多喝开水。我们就能远离疾病，成为一个健康欢乐的小朋友了。期望你们在寒冷的冬天里，坚持体育锻炼，做个健康的小朋友。

大家早上好！我是延炼幼儿园中一班的小朋友张钰茜，很高兴能在国旗下讲话，今日我们来讲马路上的安全。小朋友们，过马路的时候能不能一个人乱跑呀？对，不能，我们要和大人手牵手才安全哦，还要走在斑马线上，如果是红灯或者黄灯的时候，先停下来等绿灯亮的时候再经过。要是乘坐爸爸妈妈的车的时候，我们小孩可不能坐前排，必须要坐在后排的位置上，还要扣上安全带。不能把头钻出车外，也不能把手伸出窗外，不能把垃圾丢到窗外。小朋友们都记住了吗？好了，

今日我就先讲到那里。多谢大家！

竞争岗位演讲搞篇九

从踏进城市管理领域的第一天起，我就把综合执法工作作为我人生事业的转折点和新起点，“雄关漫道真如铁，而今迈步从头越”是我当时心情的真实写照。三年多的实践，我先在执法科工作，后到直属大队担任副大队长，我个人的能力和水平伴随着城管局的日益壮大得到了进一步提高。

三年中，让我感受最深的是，局党组团结一心，身体力行的工作作风，全局上下相互支持，团结向上的良好氛围。正是因为有了领导的关心和大家的支持，才有了我个人在思想上、工作上的提高和进步。无论在局机关工作还是在直属大队担任副大队长，我深感肩上责任的重大，日常工作中，要求队员做到的，自己首先做到，坚持原则，照章办事，在任何时候始终顾全大局，团结同志，不断学习，精通业务。

用坚定的信念，过硬的作风，甘愿吃苦，乐于奉献的精神去感染教育队员。在工作中，我作为大队的副职，注意摆正位置，尊重大队长的权威，维护大队长的威信，多交心多通气，多请示勤汇报，甘当绿叶，切实做到了到位不越位，补台不拆台，踏踏实实，兢兢业业，锻炼自己，干好工作。

三年中，让我体会最切的是城市管理工作是一项综合性、系统性、社会性的工作，事关百姓安居乐业，事关菏泽经济发展，牵动千家万户，不是中心，影响中心，需要上下联动，各方协作，不断创新。

三年来，无论干什么工作，我都努力钻研业务，不懂就问，不会就学，使自己尽快的成为城市管理的行家里手，众所周知，城市面貌要变化，建设是基础，管理是关键，规划是龙头。如何严格规划执法，杜绝城市建设中的无序状态，确保按照规划审批程序，最大范围的遏制批低建高、批少建多、

随意改变规划定点等违法行为的发生，是我从事规划等执法工作以来思考最多的问题。

通过长期的一线执法和深入调研，我个人有以下几点体会，一是预先介入，全程跟踪监督，是消除规划违法行为的重要手段。从建筑单体定线、放线到建筑工地建档管理，从违法建设立案查处到违章建筑的拆除，我们转变事后查处的工作方法，建立全程监督的新型管理方式，从立项、规划、征地、设计、招投标、施工监理等方面预先介入，现场监督，全程跟踪，反应快，动手早，实现了在建工程的科学管理，从源头上防止了规划违法案件的发生，把违法违规建筑消除在萌芽状态。

二是依法行政，正确履行职责，是加大拆除违章建筑的关键。我们是行政执法者，更是遵纪守法的排头兵，要不断增强遵纪守法的法律意识，提高业务素质，坚持原则，依法办事。在拆除各类违章建筑中，特别在今年的沿街一层建筑拆除中，我亲身经历了许多拆除过程，我深感只要宣传教育到位，工作扎实细致，方法措施得当，拆除工作就会迎刃而解。三是多措并举，加大协调力度是保证规划执法效果的有效措施。

在日常工作中，我们注意协调与规划、城建、市政等相关部门的关系，使行政执法从事后查处转变为事前监督，从单一处罚转变为协同管理。就拿拆除工作来说，我们不是简单的“拆”了之，而是在拆除的同时，就协调规划、城建等部门会同被拆除单位共同做好后续建设工作，着力于绿化、美化、靓化。与此同时，构建宣传网络，坚持舆论先导，强化宣传效果。

要求队员既做执法员，又做宣传员，向行政管理相对人，向社会，向新闻媒体多解释，多宣传，取得理解，赢得支持。不断强化“执法进社区”、案件查处回访、法律咨询等工作，努力营造领导重视，社会各界参与，市民群众理解支持的执法环境。四是心系群众，执法为民是我们工作的出发点和落

脚点。

在工作中，对市民反应强烈的热点、难点问题，我都以高度的主人翁精神正确对待，注重调查研究，具体分析，统筹兼顾，以“群众想的是什么，群众盼望的是什么，群众需要的是什么”为出发点和落脚点，及时研究解决问题的对策和方法，积极为群众排忧解难。

三年中，让我认识更明确的是吃苦耐劳，严于律己，雷厉风行，求真务实是我们工作的必备素质。作为直属大队的领导，业务上自然要求精通，要成为城市管理领域内的专家，不但要掌握专业性的法律法规，还要对相关的城市规划执法理论也应当有所了解。三年来，我系统学习了城市管理综合执法方面的专业性法律法规40余部。

通过学习，增强了法制观念，提高了依法行政水平，对综合执法工作有了明确的认识，工作的针对性、有效性不断增强，适应了综合执法工作的发展于创新。

同时，综合执法工作需要吃苦耐劳、雷厉风行、求真务实的作风。打铁先要自身硬，我一直严格要求自己，把部队期间养成的优良作风发扬光大，办事不拖拉，工作上不含糊，以身作则，在工作和生活中，自己老老实实做人，勤勤恳恳干事，勤政廉洁，严于律己，严格要求队员。赢得了大家的信赖和支持。

我热爱城市管理综合执法工作，信奉“有为才有位，有位才能更好的作为”的理念，我希望到高一阶层的岗位上发挥更大的作用，也想通过竞争，检测一下自己的能力，有针对性的改进和提高，如果这次竞争成功，我将在局党组的领导下，满怀激情的忘我工作，实现自己的宿愿，如果竞争失败，决不灰心，我将总结经验教训，发扬长处，克服缺点，一如既往的做好本职工作。