

# 保安员竞聘演讲稿 经理竞聘演讲稿(优质7篇)

使用正确的写作思路书写演讲稿会更加事半功倍。在日常生活和工作中，能够利用到演讲稿的场合越来越多。那么我们写演讲稿要注意的内容有什么呢？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的演讲稿模板范文，我们一起来看看吧。

## 保安员竞聘演讲稿篇一

大家好！十分感激你们能给我这个参加竞聘的机遇，今天，我本着锤炼本人，为大家服务的主旨站到这里，竞聘财务经理职位，盼望能得到大家的支撑。

我，xxx□毕业于xxx大学金融专业，并于20xx年就读于xxx学院，失掉了会计本迷信历。自加入工作以来始终在本公司从事财务工作，先后在出纳、会计岗位上工作过，因此，存在了较好的专业功底和丰盛的实际教训，特殊是阅历过两年多专业实践之后，养成了谨严、当真、过细的工作风格，为人正派，踊跃向上，工作中思维谨严活泼，工作效力较高，并具备较好的语言表白能力和必定的组织和谐才能，能独破处置问题，因此无论在哪个工作岗位，我以为我都是称职的，除了有你们大家的支持外，很重要的一个起因是由于我热爱财务工作，因为酷爱，所以我很勤恳，对工作很投入，因此也获得了一些成绩，曾屡次被评为“财务部优良员工”。固然这些成就是从前的，不能代表所有，然而在这里，我依然能够自负地说：我是财务经理职位的最才子选。

第一、强化资金管理工作。资金管理是财务管理的中心，近两年来，我部财务一直在做积极的尝试，包含“内部结清算计帐户”、“网上银行”、“内部资金市场”、等办法的出台和实行，取得了一定的功效，但我想，资金一天不能回位，我部资金缓和的压力便难以得到有效缓解，因此加速回收应

收帐款、谨严拓宽融资渠道将是财务部今后较长一段时代内的重点工作。

第二、凸起财务管理的三项职能，即用度掌握职能、会计信息决议职能、预算管理职能，资金预算和部门费用预算管理今年已经起步，但是还不构成完全的流程，今后财务部还将进一步浸透估算管理的意识，扩展预算部分的编制范畴，细化预算编制内容，通过逐渐渗入渗出，终极造成“全员介入、全进程、全方位”的预算管理格式，到达严厉按预算把持支出的目标；强化会计信息决议职能是指在完美会计基本工作的同时，进一步进步会计信息品质，为引导经营决议供给更加全面、更为体系的会计信息材料；费用节制职能须要联合预算管理工作来做，不再多说，而对名目的本钱管理工作，我部于去年推行的“效益清理轨制”，其积极后果较为显明，今后财务部还将进一步加大此项工作的力度。

第三、晋升会计岗位职能，优质高效完成财务各项业务工作。财务部日常事务较多，包括：出纳报销、会计核算、财务讲演、固定资产管理、各类保函、税收、预算编制等等，如何较好地实现这些工作，我想首先应树立明白的岗位职责，充足应用有限的人力资源，公道分工各项业务。其次要制订严格的岗位工作尺度，并将职责落实到位，建立部门工资赏罚措施也是确保业务质量提高的强有力措施。

第四、积极应答新时期的诸多挑衅，在新阶段的工作中不断锻炼自己，尽力调剂自己的常识构造和专业视线，提高个人综合素质，为科室其余成员做好模范。总之，如果这次竞聘成功，我一定会加倍爱护，在不断提高自身涵养素质的同时，率领财务科全部同事，将我处财务管理程度提升到一个新的高度。

“只有竞争才会鼓励自己一直提高”，有了今天这样的一次机会，即便不能担负，也是优越劣汰的天然抉择，阐明我本身前提与该职务的请求有些差距，我会沉着地接收这个事实，

也会为财务部觉得由衷的愉快，我信任可能胜任这一职务的必将是财务部最出色、最能胜任该职位的职员，这是财务部的播种，也是这次竞聘改造的目的所在，而我自己也将借此机会好好检查一下自己的弱项，并在今后的工作中积极追求新的发展机会。

## 保安员竞聘演讲稿篇二

大家下午好！

打造高绩效团队，

要高绩效除了控制出错率，还必须提高员工的任职能力和专业能力，争对任职能力开发的课程是《分行日常管理及职场人际关系的处理》，争对专业能力除了刚说过的财务方面的培训还有《各部门的对接培训》。培训对于新人来说是很效的，但新人也会变成老员工，老员工的绩效怎样提高呢。首先我自己要做为表率，对待工作积极热情、负责任敢担当，作为区经工作的压力不仅仅是下级和上级的关系，更多的压力来自于营业部的总监、区经，我必须有效的对工作压力进行调整，建立自己的人格魅力，能让团队员工信服，从而带动团队成员，并营造和引导团队成员有团队意识和凝聚力(例蛇口开会)

管理素能方面

对待下属公平公正，一个不公平不公正的领导下面会有小团体出现，而且也无法让下属从心里信任和服从。对待工作要有奖有罚，工作就是工作，工作就是要严谨，在团队里建立标兵，像我们南山外勤的马江萍全年都没有出过错，她就是一个标兵，既然是团队就要扬长避短，尽量让她们每个人的优点都要体现出来，让其实际自我价值，开心快乐充实的工作，并在团队把人员阶梯化培养，人才都是培养，历练出来的。

## 针对营业部的对接

如果对接南头，南头的高管离开对基层业务员影响很大，现任的杨总是个空降司令，杨总现在对外勤给予很大的希望，我要做的就是带领团队尽最大力量去帮助杨总，也借此提高南头外勤的地位，地位是自己建立和维护的，不是别人给的，如果在杨总对我们给予厚望，我们没能帮到他，后面营业部成熟了，我们争取地位很难了。

如果对接的是南山营业部，因唐区的大力推荐和对我的信任，每次营业部的区经会议都让我去参加，以及一些营业部的事情让我去跟进，也参与了南山营业部20xx整年的计划，争对这些计划外勤工作的安排已有一个清晰的轮廓，南山的王总说：留我们南山吧，虽然不是很正式的讲，但也是对我的一种信任！不管是南山还是南头我都有信心带好我的团队，做好营业部坚强后盾！营业部的高管信任着我，亲爱的外勤的高管们请不要再犹豫我就是你们这次又要找的人，相信我，我一定不会让你们失望！

谢谢大家！

## 保安员竞聘演讲稿篇三

大家好！

首先，感谢各位领导给我这次竞聘的机会，我此次竞聘的岗位是客货部经理。

下面，我先简单的介绍一下我个人基本情况。

我叫，今年岁，我于年考入民航中专，年毕业，同年被分配到西藏贡嘎机场运输部参加工作。工作9年多以来，我始终一丝不苟，兢兢业业，深得领导和同事好评。

第一、我具有较好的政治素质和高尚的思想品质自从年参加工作以来，我经常学习党的一些文件，不断提高自己的政治觉悟性，能够在思想上和行动上与党中央和公司党组保持高度一致。参加工作九年来，我总是用信心激发热情，用恒心磨练意志，用爱心呵护旅客，用诚心对待工作，服务奉献真情，行动追求卓越。

第二、我具有丰富的工作经验和较强的创新意识工作近十年来，我先后在售票、行李管理、值机和配载上工作过，不同的工作岗位的经历锻炼了我不同的工作能力，丰富了我的人生阅历，锻炼了我的意志，丰富了我的知识，增强了我的能力，拓展了我的视野，更重要的是培养了我乐观豁达、冷静沉稳的性格和顾全大局、开拓创新的精神和作风，而这样的性格和作风，无疑是一名客货部经理所必备的素质。更重要的是，在这近十年里，我基本上都是在业务一线工作，这样就使得我对所负责的各项业务有了较为深入的了解，对于工作中出现的矛盾和问题，我都能做出很好的处理。丰富的工作经验为我做好客货部经理奠定了坚实的基础。

第三、我科班出身，具有扎实的专业知识。

我毕业于民航学校，几年的学校学习，使我掌握了扎实的专业知识，特别是工作以后，我严格要求自己，在近十年的实践中，使自己的理论知识与实践相结合，做起工作来更是左右逢源，游刃有余。这都为我做好下步工作打下了坚实的基础。

第四、我具备担任该职位的基本素质。

作为女性，我性情温和，办事耐心，平易近人，同时具有敏锐的直觉和观察力，能细心体察乘客情绪，协调处理好各方面的关系。同时，我处事踏实谨慎，有大局观念，凡事以单位利益为重；工作中团队意识强，能够主动照顾到团队的方方面面，得到了领导及同事的肯定和信任。此外，我人缘好，

善于与人及其他部门沟通合作，能够长期与每位同事保持融洽的合作关系。

俗话说，人贵有自知之明，同时，我也明白自身的差距。在各位领导和同事们面前，我还有许多不成熟的地方，很多地方还需要向大家学习。但是我相信：经验，我会不断总结、升华；才干，我会不断培养、提高。我希望能一如既往地得到领导的关怀，我诚心诚意地希望能不断得到同事们的批评与帮助！我深信：江海之所以博大是因为它居于百川之下！

第一、团结合作，开拓创新，打开工作新局面多年的工作经验告诉我，同志之间，理解、支持和友谊比什么都重要。在团结方面，我要当好主角，摆正自己的位置，协调好各个部门之间的关系。在工作上，我将在充分调查的基础上，有步骤、有目的地制定工作计划，逐步落实工作，让各项工作有条不紊地开展。

第二、加大安检力度，保障安全运营安全是一个老生常谈而又容易被忽略的问题。安全重于泰山，尤其是我们客货运输部门，安全直接关系到乘客和客户的切身利益。上任后我将进行彻底的安全检查，使“安全第一，预防为主”的意识深深地印在每一位员工的脑海里！

第三、立足本职，开拓市场谋发展市场经济下，效益是第一位。而效益的取得离不开市场。上任后我将努力开拓市场，尤其是冬天淡季的货运市场的开发。利用的自然资源和美丽风景吸引国内外游客。工作中保证航班正点、安全的运营，为西藏区局创造更多的效益。

第四、搞好服务，打造部门新形象服务是一个企业的形象，只有良好的服务才能换得良好的发展。服务本身蕴涵着价值，蕴藏着无限的商机和潜在的客户资源。有人说过“只有当一个人从思想上真正认识到服务工作的重要意义，他的工作才会做得更加出色。”为次，我将致力于公司员工的服务的培

训，使他们能够以良好的服务赢得客户的信赖，使我们的民航公司的品牌深入人心。

藏语意为“太阳的宝座”，还有着“西藏江南”的美誉。崭新的机场，犹如璀璨的明珠，镶嵌在世界屋脊上，正升腾着无限的希望。我将在这无限希望中阔步前进，努力把工作做好，争取以高昂的态度面对新工作。尊敬的各位领导、各位评委，如果我竞聘成功，我将以凌云之志实现一腔抱负；以精诚之心开启工作思路；以勤劳双手创造工作业绩。不遗余力地做好本职工作，用出色地表现回报大家的厚爱！“不积跬步，无以至千里；不积小流，无以成江海。”我愿从点点滴滴做起，迎着珠穆朗玛峰的雄姿面向四方，伴着雅鲁藏布江的怒吼奋勇前进，以昂扬的斗志吹响机场发展的号角！

我的演讲结束了，谢谢大家！

## 保安员竞聘演讲稿篇四

常言道：“知己知彼，百战不殆”。作为我们电信部门只有充分了解通信市场，才能在现在社会上有立足之地，才能角逐市场，驾驭未来。如果此次竞聘成功我将积极开展市场调查，努力探询消费者的需求，收集市场信息，对联通、移动、铁通、吉通等竞争对手作一个全面的认识和调查，及时关注他们的发展动态，以便调整我局市场策略。同时，我将建立和完善电信市场调查和分析系统，并使之制度化、连续化、规范化。我还要加强管理，充分运用定性和定量的分析方法，对市场进行评估分析，找出问题的症结，根据具体情况实施相应的对策，为我电信更好的发展做好铺垫。

如果此次竞聘成功我将积极创新工作思路，开启电信工作的新篇章。今后我将积极整合营销资源，走出过分依赖价格杠杆的误区，树立大营销的电信竞聘书观念，树立“以市场为导向，以客户为中心”的现代营销观念。科学定位，大力拓展业务区域。准确进行市场定位、客户定位和时段定位。城

市抓社区、抓企业，农村抓个体大户，千方百计拓展业务区域。建立健全市场营销机制，打造好企业品牌，不断开发业务，寻找新的经济增长点。使经济收入有50%的增长，使客户满意率再上10个百分点。

今后我将摆正位置，当好总经理的助手，在群众和领导之间起到桥梁和纽带的作用。同时，创造良好的工作环境，充分调动员工的工作积极性，增强员工的凝聚力和战斗力。作为一名电信老兵，我深深地明白良好的服务才能赢得客户，今后我将努力提升服务，秉承“用户至上，用心服务”的经营理念，强化服务意识，提高服务技能，并制定电信服务方案，通过有计划、有步骤的服务提升我们电信部门的形象。我还将进行换位思考，多站在客户的位置上来看待我们的工作及服务。同时，切实加强公司内部管理，进一步完善规章制度和培训计划，提高员工的业务水平，争取再创佳绩。

今后我将努力做好产品策划工作，注重业务模式、交费、包装、促销渠道和市场推广活动的整改与完善，做好业务流程的控制，使各个环节具有可操作性和实用性，并适时组织人员进行量化和检查。对出现的问题做出总结并提出修改意见，进行及时有效地改进，提高工作业绩。此外我还将带头约束员工在做好电信公司宣传的同时加强安全保密工作。对于工作中的不足与漏洞我将努力做到及时发现，及时整改，确保我们电信工作有条不紊、高效快捷地开展，实现我们电信公司的再度辉煌。

我将创新经营目标责任奖惩制度，对员工的评价突出效益指标，评价结果突出真实性，变单一考核为全面考核，变阶段性检查为经常性检查，变模糊管理为目标管理，变定性评价为定量评价。加大奖励力度，对出色员工，从各个方面、各个层面进行鼓励和奖励，使员工工作热情高涨，经营实绩节节攀升。关心员工，热心服务，着力协调解决涉及员工切身利益的热点难点问题，为其创造良好的工作环境和条件，形成较强的团队竞争优势。



尊敬的各位领导、各位评委，如果我能够荣登电信局副局长这一重要岗位，我将不遗余力地做好本职工作，将一腔热忱挥洒在工作岗位上，让青春燃烧出绚丽的火花。“不积跬步，无以至千里；不积细流，无以成江海。”我愿从点点滴滴做起，做一名合格省的电信公司副总经理。丹心栖霞月，俯首献真情，我愿以无限的热情吹响时代的号角，以沸腾的血液冲击时代的脉搏，以昂扬的斗志奏响通信事业发展的新篇章！同时也向各位领导和评委交上一份满意的答卷。

谢谢大家！

## 保安员竞聘演讲稿篇五

大家好！

我是xx，我xx年于xx大学管理部毕业，毕业之后我就直接进入了餐厅工作，来到餐厅工作已经有x年了，之前一直担任的是餐厅副经理的工作。因为餐厅经理的离开，所以我们餐厅出现了职位的空缺。感谢领导给了我这次机会，让我参与餐厅经理的竞聘。其实我对自己非常的有信心，但我心里还是非常的紧张的。

第一，管理决策能力。这是作为一个经理必须具备同时也是最重要的能力，因为经理是一个管理者，是餐厅所有工作的决策者。老板没有那么多的时间来管餐厅的所有事情，所以很多事情都需要经理自己做决定。有很多的事情都需要做好决定，不能出现差错，不然会影响到整个餐厅。同时，一个餐厅有很多的工作人员，经理必须要管理好所有人的工作，让餐厅能够有序的运行。我认为自己这方面的能力很不错，我跟在上一任经理身边学了很多。

第二，沟通能力和反应能力。我们经营的是一个餐厅，往往会出现很多的突发情况，比如上错菜、菜品不合顾客口味、菜品里有虫子、顾客等位过久和顾客菜品一直没上等问题。

餐厅经理需要在第一时间想好处理的办法，同时与顾客进行沟通，安抚好顾客的情绪，处理好这些问题。也要找出出现这些问题的原因，避免下一次再出现这些问题。所以一个经理必须具备这两个能力，我认为自己的能力能够胜任餐厅经理的工作。

第三，学习能力。餐厅经理需要不断的进行学习，社会的发展是很快的，若是不想被落后与时代，就必须一直学习。我虽然已经具备了餐厅经理需要的一些能力，但我还有进步的空间，还需要不断的学习，让自己能够做得更好。

我相信自己一定可以把餐厅经理的工作做好，我也有能力把这个工作做好。如果我成为了餐厅的经理，我会更加努力的工作，经营好我们的餐厅，如果我落选了，我会继续学习，让自己变得更好。

谢谢大家！

## 保安员竞聘演讲稿篇六

大家好！

非常感谢酒店各级领导的`信任和广大同事们的大力支持，有幸参加这次酒店举行的经理竞聘会。今天，我竞聘的岗位为餐饮部经理助理。

我名叫胡文海，性别男，汉族，湖南长沙人，文化程度高中。性格好强，脾气焦躁，为人忠厚，原则性强。爱好比较广泛，喜欢说相声，评球，模仿秀，唱歌，写博客和写小说等等。我的做人信条是：做一个无傲气有傲骨，讲原则守信用的真小人。

我现任职于餐饮部西餐厨房烧烤班组领班。我于20xx年12月22日经华天集团管理公司调派进入怀化君源华天大酒店工

作至今，曾任职餐饮部成本控制专干。

我于20xx年高中毕业后触餐饮行业，至今已有七年时间。之前从事各种工作，网吧网管、餐馆杂工、茶馆服务员、手机销售员、洁具公司销售代表、我送过牛奶，还做过半年保安。于20xx年10月进入黄花国际机场宾馆工作并从事我认为比较吉利可以发财的人生的第八项职业——厨师。于20xx年获得湖南省劳动厅颁发的厨师中级证书[20xx年1月15日获得湖南餐饮行业协会颁发“新春杯”厨师交流大赛“绿色厨艺创新”个人两项金奖——《龙须御唐叶》、《美酱御唐叶》；从厨6年，工作过五星酒店3家，四星酒店1家，三星酒店1家，社会餐饮3家。曾任株洲华天大酒店湘菜厨房领班，黄花国际机场宾馆炒锅副厨师长，长沙市星沙镇“刘家庄”土菜馆厨师长、长沙市树木岭“盛亦旺”酒楼厨师长、蔡锷中路“梦泽肴”野鱼馆大厨及厨师长。后由于特殊原因，至华天集团旗下的潇湘华天大酒店任湘菜部主案及行政总厨助理。

由于父亲、两位叔叔、舅舅也都是厨师，所以我从小对烹饪很感兴趣，对餐饮行业的行规早有耳闻。我从厨6年时间，对烹饪技法有相当的了解，对厨政管理有相当深刻的学习和细致的研究。我的从厨理念是做一名文化类厨师，不光会烹饪出好的菜品，还会管理出好的团队，能干后台，也能够做前台，全能综合型的。

相比其他竞聘者，我的管理经验比较欠缺，也比较有局限性。因为我没有从事过前台管理的经验，不过对前台工作的工作流程和规范有一定的了解。我是一个很有自知之明的人，所以之前我在脑子里做过激烈、反复的思想斗争，但我今天还是鼓起了相当大的勇气，站在这里。竞聘成功不是我最想要得到的结果，我只是想通过这次公开、公平、公正的竞聘得知我和成功的距离到底还有多远呢？我也知道，能力不够光会说也只能尝试失败，可是我想通过这次竞聘了解到，自己面对失败究竟还有多大的承受力？这次酒店举办的经理竞聘会，

是我生平第一次正规的参加正式竞聘，所以我很重视，但更多的是感激酒店的平等之举，把机会面对所有员工。同时，对我是一次难能可贵的锻炼和提高的机会，对自己某些方面的推动和进步。不在意结果，只在乎收获。我还是将一如既往地在我原本的工作岗位踏实工作，逐渐闪光，一切服从组织安排，尽职尽责地做好本职工作。

谢谢各位领导的审核。

## 保安员竞聘演讲稿篇七

各位家人，大家晚上好！

首先，我要说明的是，我是20xx年四月进入培训行业的，其间，经历了影响力、盛世合兴、思八达，今天，正为了一名骄傲的天智人。可以说，我算是培训界中正儿八经地老人了。

也可以说，当我们拥有快乐后，就会自然而然拥有健康、智慧、财富。正所谓，得快乐者得天下！

如果我们渴望打造一个no.1的销售团队，我们首先要打造一个no.1的快乐团队，大家赞成吗？赞成的掌声鼓励一下！

其次，我要阐述我的目标：我的目标是，打造一支充满欢乐、激情、执行力、协作能力和战斗力的冠军销售团队。打造一支东莞培训行业no1的销售团队；打造一支天智集团no1的销售团队。

我为什么这么自信，大家知道吗？因为我是一个信仰的人。有许多人听过陈安之的《成功学》，而我却信仰中国式的《功成学》，也就是说：功到自然成！

首先，一个优秀的总经理，要当一个战略家。我认为：战略决定成败，模式决定快慢，团队决定大小。什么是战略？就是

具有前瞻性眼光、科学而清晰的战略。战略，就仿佛下象棋一样，能看三步棋者，能纵横乡镇；能看五步棋者，能纵横县市；能看七步棋者，能纵横于国内。

正所谓，有战略眼光的人，投资未来，赚大钱；

没有战略眼光的人，跟在别人后面走，投资昨天，赚小钱，或者不赚钱。

我的优势是，我参加过二百多培训老师的课程，我对中国最顶尖的策划人了若指掌。我悉心地钻研了世界五百强、中国五百强的商业模式。

我的优势正是，有战略眼光。我清楚地看清了未来培训行业的走向。培训行业是做什么的？是创造经济辉煌的，是做样板的，是做榜样的。也就是说，是自己做的好了，让别人来观摩，学习的。

他山之石，可以攻玉，大家说，是不是？

第二，一个优秀的总经理，一定要当一个教育家。做企业是做什么？就是做教育，就是教自己的员工学会做人、做事的道理。在古今中外的历史上，最受尊敬的是什么人？就是教育家，如释迦牟尼、孔子，老子等。

在中国教父级别的企业家，如海尔的张瑞敏、联想的柳传志、阿里巴巴的马云，都是伟大的教育家。

我的人生哲学是：“狼道做事，佛学做人”。我正是这样做的。每天早晨，我都要练散打，拳打脚踢，使我倍增阳刚之气，使我更具能量，更具霸气。散打赋予我的能量，让我不管与谁竞争，都充满了必胜的勇气。

每天晚上，我都要念佛经或听佛经。让佛学的智慧之水清洗

我心灵的垃圾，让我学会爱身边的每一个人，学了讨身边的每一个人的欢心。正所谓，当你学会了爱别人时，所有的人都会爱你；当你学会了讨别人欢心时，所有的人都会讨你欢心。

第三，一个优秀的总经理，一定要一个优秀的教练。有句话叫“教练的级别决定了选手的级别”，大家一定听过吧。

大家知道我的最高纪录吗？我的最高纪录是，在20xx年的一次，我和一个朋友联手做的一培训课上，一共来了一百多个老板，我一个人邀约了九十多个。这个数字棒不棒？(棒)大家要不要给我掌声鼓励一下。

同时，我的个人最高月收入是三万多元。我个人认为，我即然能达到月收入三万，也能成功打造一批月收入一万以上的销售高手，大家认同吗？认同的掌声鼓励一下。

比如，我们的赵旦平赵老师，他的梦想是当一名扬名天下的讲师，我会对他说，我一定会成就你的梦想。今后，我将任命讲师培训的负责人。