

2023年工程招采部经理竞聘演讲稿(实用10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。那么你知道演讲稿如何写吗？下面小编给大家带来关于学习演讲稿模板范文，希望会对大家的工作与学习有所帮助。

工程招采部经理竞聘演讲稿篇一

大家好!我叫，现任业务经理。能参加此次竞聘，完全是大家信任和帮助的结果。在此，我衷心感谢各位领导和同事对我的支持。银行大客户经理竞聘演讲稿已进入高速成长的关键期，爱岗敬业的我希望有更广阔的舞台为发展多作贡献。所以，我参加了农行渠道经理的竞聘，真诚希望大家为我鼓劲、加油!

一、年龄优势。我今年44岁，稳重大方，与银行、企业的领导年纪相仿，容易沟通，有共同语言。

二、具有较强的职业道德和责任心。从事保险业五年多，我把一腔热血和美好的青春年华都献给了保险事业，刻骨铭心的保险情结，使我对工作更认真。我针对保险市场竞争的日趋激烈和复杂化形势提高自己的业务能力和实战能力。能够在不断变化的市场形势下，较好地掌握业务政策，为公司领导决策和公司发展提供科学、真实的基础资料和参考依据。

三、具有这个岗位需要的综合素质。加盟经理竞聘演讲稿后，我的专业技能得到很好的锻炼，我在工作中注重方法，认真踏实，执着肯干。办事不推诿、遇事不回避，身先士卒。我注重工作效率、善于把握环节，对工作任务尽快落实。在处理紧急和重大问题时沉着冷静、坚持原则，对棘手问题敢于碰硬。有较强的分析能力、沟通能力、应变能力、协调能力、

领导能力、掌控能力。

四、有较强的团队协作精神。工作多年来，我都能和同事融洽相处，对领导尊重，和大家一起营造和谐有序融洽的工作氛围，赢得了大家的信任与支持。

五、业务能力强。五年的工作积累了丰富的工作经验。在工作中，我通过实地勘查、问卷调查、财务分析、历史数据分析、往年理赔经验分析等手段，利用概率统计理论，对拟承保标的可能的损失发生几率、损失金额、损失范围、损失程度等进行估测，以决定是否承保。对决定承保的保险标的风险状况进行有效分析，结合保险公司风险承受能力，衡量保险标的的风险程度，以决定采取什么样的承保条件，选择什么样的风险管理技术。对事前、事后所采取的核保技术所达到的效果进行综合评价，对发现的问题依法采取补救措施，根据客户的风险大小、风险特性进行分类管理，采取必要的防灾防损措施，根据理赔经验修正核保政策、核保细则等。

再灿烂的语言也只不过是一瞬间的智慧，拥有卓绝的能力和朴实的工作态度才最重要。如果我能竞聘成功，我会严格遵照总公司的正确领导，紧紧围绕公司下达的每条渠道120万的目标任务，利用银行这个平台，利用自己的一些社会关系，开辟一些新的渠道，扩大思路，尽心尽力做好工作。

一、努力学习政治、业务理论，不断提高管理水平和岗位技能。积极参加省公司组织的各种政治学习活动，同时主动学习有关廉政建设的学习材料，培养政治敏感力和廉政意识。由于保险市场竞争的日趋激烈和复杂化，除了积极参加各种培训外，还准备利用大量的业余时间学习专业理论、法律法规、银行客户经理竞聘演讲稿、营销边缘理论及金融专业知识，以便为我以后的工作起到积极的导向作用。

二、加强团队内部管理。

1、加强以严格考勤、定制管理为重点的工作秩序治理工作。严格落实考勤和三会制度，让员工保持良好的工作状态，杜绝思想出现松懈。坚持每周召开总结讲评会，对主要工作进行点评，对存在问题的员工及时进行谈话督促。组织员工结合本岗位工作职责查找在业务操作流程方面、执行制度方面存在的问题和不足，及时整改。

2、亲情管理。注重与员工交流沟通，及时将重点工作贯彻落实到每一名员工。要求员工通过积极寻找客户资源，调动自身的综合潜力，努力提高自身执行力水平，力所能及地完成自己份内的工作任务，促进员工在思想和行动上与该行保持一致，加强团队的凝聚力。利用各种机会和条件同业务员直接见面和交流。以姐妹般的身份和亲情对待业务员，向他们传承公司的文化、观念和发展前景。

3、做好银行职员的团险销售培训，提高银行网点人员的销售意识和销售水平和技巧。培养一个良好的学习环境，培养队员不服输的团队精神。我将采取分区、分网点，以及网点上对一的销售培训。

三、与农行合作时，充分发挥主观能动性。对银行等、要、靠是不行的，一定要主动地工作，启发、帮助银行去寻找准客户。因为银行有30至40个考核项目，没有那么多时间和精力去给我们找准客户。所以，我要借助银行这个平台，启发、帮助银行找准客户。同时利用银行以及我自己的社会关系，开辟一至二条协会渠道，争取靠拓新的大客户。在做好有意向和目标明确的大客户的工作的同时，还要做好对中小客户的开发和跟进工作。

四、全力以赴借助开门红方案，找准工作重点。由于人员新组建，我接手后，会利用几天时间，借助开门红这股东风，对所有网点进行拉网式的摸底，从中筛选出重点网点进行重点培养，抓大不放小，争取完成分公司的季度目标任务。

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，用出色的表现回报大家的厚爱，尽情挥洒我的热诚，攀登保险事业的更高峰！即便不成功，也不会影响我的工作热情，我会以这次竞聘为契机，在其它岗位上加倍努力，使工作迈向新的台阶！

我的电子银行经理竞聘演讲稿完毕。谢谢大家！

工程招采部经理竞聘演讲稿篇二

大家上午(下午)好！

今天很荣幸我能站在这个讲台上，参加此次我们公司新成立的资本运营部经理岗位竞聘稿的竞选。首先我感谢公司组织这次竞选活动，给予了我这个挑战自我、展示自我的机会和平台；其次，我感谢集团公司和我们广东国际拍卖有限公司各位领导的鼓励和支持，可以让我在以往的工作岗位上得到更好地锻炼和学习；最后，我感谢各位同事对我的理解与帮助，可以让我在工作中不断成长与茁壮，今天我才会有信心站在个讲台上。

首先，我介绍一下我个人的基本情况：

资本运营部虽然是我集团公司新成立的一个部门，但是它却担负着对集团公司所拥有的一切有形与无形的存量资产通过流动、裂变、组合、优化配置等各种方式进行有效运营从而实现达最大限度增值的重要任务，在日常工作中，资本运营部要在集团公司各主管领导的带领下，做好搜集、整理各类资金、资产、资本运作的相关信息，并且在此基础上拟定相关的可行性研究、资本运作计划或者方案，切实做好公司领导进行决策的“参谋”和“站务公司经理竞聘演讲稿”工作。

作为一名资本运营部经理，尤其是在当前资本运营部刚刚成

立的情况下，更是要做好资本运营部的管理、完善和提高工作，撰写并且落实部门相关工作制度，知道和规范集团公司各相关部门的投资、融资和其他资本运作行为和改革改制工作，并且还要在此基础上，切实寻找、探索好集团公司资金、资产、资本运作的合理、高效途径，提升集团公司整体经济效益，稳步促进我们公司综合工作的全面推进。

为了完成这些工作任务，作为一名资本运营部经理，银行客户经理竞聘演讲稿，在工作中就必须保持清醒的头脑，冷静分析、果断处理，既有具备优异的执行能力，又要有良好的协调组织能力，在工作中周密考量各项工作的细节与发展趋势，用细致严谨的工作态度和高水平的工作能力助力资本运营部基础工作的夯实、发展工作的快速推进。

鉴于以上对资本运营部部门和岗位的认识，结合我个人的工作经历，接下来，我把自己的竞聘优势向大家逐一汇报。

第一，我热爱本职工作，始终在不懈要求自己，立足本职，争创一流。

我从200x年来到集团公司工作以来，无论什么时候，无论在哪个工作岗位上，在每一项工作中，我都始终以更高的标准要求自己，忠诚履职、爱岗奉献，兢兢业业完成各项任务，在各项评比中均名列前茅。20xx、20xx、20xx年连续三年中我被广东国际拍卖有限公司评为优秀业务经理；其中20xx年、20xx年两年还被公司授予了“邮政储蓄经理助理竞聘演讲稿”的荣誉称号；20xx年我还荣获了广东省优秀拍卖师的荣誉。

在这x年的工作当中，公司给予了我成长的平台，我也希望用我的加倍努力来回报集团公司和国际拍卖有限公司各位领导对我工作的关怀和帮助，我愿意在新的岗位上继续为公司的发展做出我更大的贡献！

第二，我工作勤谨务实、严谨细致，业务技能扎实，还拥有着丰富的资本、资产类的管理和运营经验。

在广东工业大学学习期间，我就曾在完成管理学必修课程的基础上，先后研读了上百本关于资本运行、资金用度和资产管理类的书籍，切实为我此次竞聘岗位工作的开展指明了方向。

x年的业务员岗位实践和x年的经理岗位管理工作经验使得我养成了勤谨务实、严谨细致的工作作风，不仅具有着扎实的专业技能，还对部门的管理和引导工作有了较为清楚和详尽的认识，具备了此次竞聘岗位所要求良好的业务素质能力、学校行政部经理竞聘演讲稿、管理能力和应急能力水平：在业务部工作期间，我先后参与了省市国资系统、法院系统、金融系统、海关、工商等执法部门委托拍卖标的的处置业务，处置标的类型包括房地产、土地、股权、债权、机动车、无形资产、租赁权等多种形式，还参与了对房地产及不良资产评估、买卖、银行会计经理竞聘、抵押、融资、租赁业务熟悉，并且具有着丰富的操作经验。

除此之外，在200x-20xx业务部工作期间，我还坚持在每一项的工作中，细致部署安排以推进相关工作的开展，将领导布置的各项任务细化，切实做到了每个细节、每个步骤到位，不仅仅提升了个人能力水平，还切实助力了部门工作的稳步推进，工作成绩获得了上级领导和部门同事的一致肯定和赞同。

第三，作为一名年轻职工，我还把学习放在工作的首位，不断进取，创新工作方式方法。

在过去x年的工作当中，无论从事什么工作，经理竞聘演讲稿，我都始终秉持业务能力精益求精的精神去学习、去钻研，充分利用闲暇时间学习相关专业书籍和管理书籍[]20xx年我成功考取了注册房地产估价师，并且于20xx年开始注册[]20xx年

我成功获得了中国注册拍卖师资格，并于20xx年1月开始执业。

在此基础上，我还在工作中不断创新工作方式方法，切实提高了个人和部门的工作效率，并且大大增强了自己的判断能力和写作分析能力，为我在新的岗位上工作的开展奠定了良好的基础。

第四，我始终坚持公平、公正的团队管理精神，善于与同事打成一片，行政部经理竞聘报告具有良好的组织协调能力。

在工作，我始终把敬业奉献的工作精神放在首位，工作认真负责，并且秉持谦虚的学习态度、严明的组织纪律性、吃苦耐劳的品质和公平、公正的团队管理精神。除此之外，我还信奉诚实、正派的做人宗旨，坚持团结而不特立独行，尊重权威但不妄自菲薄，遇事懂得及时征求他人意见，因此我始终能以饱满的热情参加到各项工作中来，具有着良好的组织和协调能力，与其他同事打成一片，共同凝结成一个充满生命力的战斗团队。

基于这些优势所在，我也坚信我具有着担任资本运营部经理的能力和水平，如果让我担任此职务，我一定会协助集团公司上级主管领导将资本运营工作做好、做扎实，助力我们公司的又好又快发展。

“凡事预则立，不预则废”。如果我能有幸竞聘资本运营部经理成功，我将尽快进入角色，全力以赴，理清思路，积极履行职责，作为执行者发挥好四个作用，作为管理者处理好四个方面的关系，并且切实做好四个方面的具体工作。

工程招采部经理竞聘演讲稿篇三

大家好！

我叫xx□是公司的改革浪潮把我推上了今天这个讲台，我竞聘

的职位市场部经理，站在这里竞聘，既在自己的意料之外，又在自己的意料之中，意料之外是我没有当领导的经验，意料之中是我相信自己的优势。

正因为没有当过领导，便少了一些为官的禁锢，一张白纸好为大家、也为自己勾画一幅理想的蓝图，我愿意为这张蓝图付出辛勤和汗水。

在营销部门工作了五年，对全省的水泥行业有了一定的认识，我省现有水泥企业237户，年生产能力为2693万吨，我公司经过了四十多年的发展，占有一定的品牌优势、质量优势和区位优势。近年来，随着水泥市场风起云涌的变化，竞争日益加剧，公司面临着生存和发展的双重压力。因此，营销工作必须在思想观念、内部管理和营销方面实现根本性的转变。

一是转变营销观念。目前的经营理念还停留在由卖方市场向买方市场过渡的推销阶段，虽然名称叫营销经理部，但仍然只“销”，不“营”。因此，树立以客户为中心，以顾客需求为导向的现代营销观念势在必行。

二是培养大局意识和法律意识。一切工作要以大局出发，坚决服从企业的改革大局，贯彻执行公司方针目标，培养营销队伍观全局、想全局、顾全局、揽全局的意识和能力。同时，在法律的框架下规范营销行为。因为，在依法治国、依法治企的大背景下，法律行为与人们的生活、工作息息相关，对于营销人员尤其是如此，例如：目前的营销人员对法律中的诉讼时效理解出现偏差，导致过早的放弃诉讼时效，失去货款回笼的最后一道法律保护屏障。所以，对营销人员进行有针对性的法律知识培训，提高法律意识，既可以保护本企业的合法权益，又可运用法律知识为企业挽回不必要的经济损失。

实现三个目标的内容是：

1、建构营销网络。在做好水泥市场的同时，营销网络向xx州

辐射。以新中标的xx路、xx路、xx路等公路建设为切入点，分别设立xx片区和xx片区办事处，以xx□xx□xx电站为突破口，抢占62·5级和特种水泥等高端市场，利用营销网络覆盖全施兼并、收购xx州中小水泥厂，进行技术改造，兴建粉磨站，实现产品的战略扩张。

2、建设营销渠道。结合中间商营销和直销两条渠道来达到更多的细分市场，增加市场覆盖面，作到优势互补，规避市场单一带来的经营风险，克服“以量定价”的弊端。

3、资源优化配置。对营销人员进行一次彻底的摸底调查，根据其特长、能力安排合适的工作岗位，实现人尽其才、人尽其力、人尽其用。用真情和爱心去善待每一位同事，充分尊重他们的人格，营造出愉快、和谐的工作氛围，真正产生“人心齐、泰山移”的效果。

今天的竞聘，我的态度是：不怕失败，因为我本来就不是经理，但我更希望成功，因为我们大家都希望公司的明天比今天更美好。

工程招采部经理竞聘演讲稿篇四

大家上午好！

首先感谢领导给我提供了这次竞争上岗展示自我才华的舞台。我是来自xx支行xxx□非常荣幸能够参加理财经理的竞聘，请允许我向大家介绍一下我的情况。

我今年28岁□20xx年毕业于xx省经济管理学院会计专业，毕业后交行工作在原新春储蓄所、储蓄所作储蓄员工作。后转至xx区移动公司担任客户经理。3月份回到交行春晖支行担任临柜柜员。工作经历了我的工作经验也了各个的能力。

一、我对银行理财工作非常感兴趣，工作勤勉和善于学习的

人，我有在银行理财岗位能够地我的价值，并且为我行更多的价值。06年底开始的股市牛市，客户对个人理财开始有的需求，又凸现出个人理财知识的匮乏，这就需要专业人士来的，来客户和银行的双赢。在为客户办理理财的，交行个人理财的品牌，来吸引更多的客户。

二、有在一线网点工作的经历，接触的客户较多，能够客户的需求，不同类型的客户，而采用有性的营销策略。客户需要，就要给他。让客户把当作人来看待。

三、我曾经在移动公司任客户经理，期间，优质客户的营销工作，培养了自身营销的能力；并且这段工作经历，使我的公关能力和的社会关系。

我深信，在各位的支持下，我能出色的胜任这项工作。

1、岗位转换。是理财知识的学习。这是关键，够熟悉个人理财知识和的理财产品，得客户的信服，任何的服务和营销将无从谈起。更谈不上客户的开发。是营销的技能。在理财经理岗位上不单纯是个客户作理财服务，的的目的是要将的产品销售出去，为我行效益。每天都会面对许多形形色色的客户，要善于和的沟通与交流，洞察客户的想法，为其满意的服务。对学习和对市场行情的把握，为客户建议。营销，既当前，更着眼于未来。善待客户，善待；客户价值，自我价值。

2、学习，提高个人知识，并客户经理发展的方向，投资规划、保险、理财等多知识，考到个人理财专业认证。

3、银行理财主要以单一产品销售为主，场上卖得火，就一拥而上都卖，而了必要的个人投资风险规避。只注重短期效应，比如在的基金销售中，行就情况。情况，我将着重于组财产品和手段，由对客户的开始，然后每客户的特点及风险承受能力，量身组合出恰当的理财产品或服务手段，让其更大的收益，从而客户对我个人，进而是我行的忠诚度和认知度。

4、客户和银行之间的桥梁作用，将客户的要求及服务中反映的问题反馈回来，从而有助于银行整体服务和功能的。

以上是我对个人理财经理岗位的认识，希望能够大家的认同，希望能够给我机会让我来展示，为我行更大的效益。

古人说：“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。”竞争上岗，有上有下，无论上、下，我都将以这句话自勉，一如既往地勤奋学习、努力工作，“以为争位，以位促为”是我的努力方向。

我坚信：有志者，事竟成！我会把我的爱热心、耐心、细心和责任心投入到我所钟爱的事业当中去。

谢谢大家，我的演讲完毕！

工程招采部经理竞聘演讲稿篇五

大家好！

我叫xx在xx我所就读的专业是企业行政管理，而相关的主修科目有：企业行政管理总监行政关系实务、管理学原理、人力资源管理、秘书学、生产与运作管理、公共关系管理与实务和企业法律法规等。而且我喜欢与同学们一起参与互动活动。我还会说上一口流利的普通话与粤语，担任过班里的干部。

- 1、组织制定公司管理制度及行为准则，并监督员工执行。
- 2、组织搭建公司管理及执行架构，负责人力资源工作。
- 3、更新公司管理需要，搭建内部管理信息系统。
- 4、拟定公司固定资产，低值易耗品，办公用品，网络等方面

管理的规章制度。

5、组织、安排公司内外部重要客人的接待工作，协调内外部关系，宣传企业文化和公司理念，树立公司良好形象。

6、对部门员工进行有效管理和指导。

我之所以要竞争这个职务是因为我感到自己参加今天的竞聘还是具备基础条件和一定优势的。

一方面，我拥有丰富扎实的理论基础。从我在高校里所学习的科目来看是非常适合这个职位的要求，我相信我所学的知识能够帮助我更好的展开工作，并且会越做越好。

另一方面，我没有放弃对自己的严格要求，在校期间我严于律己，并且通过不懈努力取得了长足的进步，能力有了质的飞跃。

如果这次我能有幸担任行政管理部经理，我将在现有工作的基础上，继续开拓创新，优化资源配置，更新观念，激发团队和个人潜能思路与目标，搞好部门工作和管理，力争符合领导的要求。

在观念和行为上，通过岗位调整、资源优化配置，以新的理念，让职工理解，岗位撤并和人员精简，提倡一岗多职、一专多能，不是单纯地多干事，而是为在新的机制环境中，更漂亮地干工作，以实现职业生涯价值的化，达到企业兴盛与员工利益的有机统一。并经由观念的整合达到行为的整合，有效地体现出团队和个人务实求新、积极进取的精神风貌。

操作层面上，按照公司工作的部署和实施框架，优化配置公司办、企管办、档案室和计算机室等的资源，整合其职能，调整岗位、细化定员，优化管理及工作流程；以精干、高效的追求，创新工作机制。

在公司新的管理体系运作的环境中，在公司经理班子的领导下，积极主动，开拓进取，充分发挥本部门特有的组织协调的作用和服务职能，并组织 and 协调好公司主要工作部署的执行、总之，以自身的行动感染人，以共同的目标团结人，以科学的管理激励人，“以为争位，以位促为”，努力实现指挥合理化，管理制度化，服务优质化，参谋有效化。

最后，我想说的是，昨天已经过去，今天造就未来。让我们用心把握今天，用情用智慧寄予明天。祝愿我们的大家庭在我们的携手中拥有更加灿烂的未来！

谢谢大家。

工程招采部经理竞聘演讲稿篇六

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！

工程招采部经理竞聘演讲稿篇七

大家好！非常感谢公司组织此次竞聘，让我有了挑战自我、展现自我的机会。在公开、公平、公正、择优的竞聘氛围中与大家展开同台竞争，是我的荣幸，我坚信机会只属于有准备之人，对于机会我倍感珍惜，等待已久！我要竞聘的是网络经理一职。我的竞聘演讲的题目是《于安思危，琴心剑胆》。

我叫于琴，已经在移动公司工作了八年，长期从事营业员一职。八年的积淀，八年的历练，让我收获了许多，然而安稳平静的八年过去了，人生中的下一个八年，我希望在挑战中度过。下面，我想先谈谈我竞聘本职位的优势。

第二，乐于奉献，忠于职守。多年的锻炼不仅使我的工作能力有所提升，而且使我的心智得以历练成熟，我爱岗敬业，工作踏踏实实，兢兢业业，一丝不苟，不管干什么从不讲条件，更不怨天忧人，干一行，爱一行，努力把工作做得最好。

其次，我对日后的工作有如下设想。

2、用心服务提升信任与认同。在确保业务量增长的前提下着力于以诚实服务，进一步巩固代销商、客户对中国移动的品牌信任度。

最后，向各位解释我的演讲题目，于安思危，不安于现状，

身处当下着眼未来，时刻记挂危难局面方能应对从容；琴心剑胆，心思缜密，干练果敢，内外兼顾方能文武兼修。

我是于琴，我挑战，我快乐。 谢谢大家。

工程招采部经理竞聘演讲稿篇八

大家好！首先感谢领导给了我这次机会，让我站在这里参加区域经理岗位竞聘演讲。我叫xx[]中专学历，计算机专业。我于xx年xx月荣幸地加盟区移动分公司。今天，我在这里演讲竞聘，我认为，我竞聘这个岗位，具有以下四个方面的优势。

1、个人素质。我认为我个人素质适应这个岗位，我中专毕业，学的是计算机专业。个人爱好广泛、喜欢外交、擅于言谈、有较强的组织能力、性格开朗活泼、闲暇时喜欢唱歌、读书、交友聚会时还能喝上两杯、对人具有亲和力、与政府和村委会的干部交了很多朋友，这对我拓展业务起了很好的作用。

2、熟悉乡镇情况：我是镇本地人，家住毗邻镇的塘南村委会，对这里的情况非常了解，有一定的客户网络，镇有26个村委会，102个自然村，总人口3.4万人，镇有20个村委会，88个自然村，总人口3.2万人。我对这里乡镇府、及村委会干部都非常熟悉。这对于我下步开展工作具有极大的优势。

3、我对业务比较熟悉。我20xx年10月加盟临川移动负责镇区域中心、负责营销工作，同有几年的营销工作实践经验，熟悉移动工作特别是营销方面的各项政策和规定，经过几年的工作，已经拥有一定的顾客人员、网络。并且掌握了处理顾客投诉的方法和经验。

4、我年轻，目前正是处于人生的黄金阶段。我精力充沛、办事效率高、工作雷厉风行、我敢于创新、思想敏锐、善于接受新事物。最重要的是，我热爱移动工作，移动公司先进的硬件设施、完善的市场服务、至诚的服务理念、和谐的人文

氛围、深邃的企业文化、广阔的个人发展空间给了我非常深刻的印象、深深地震撼了我的心灵，使我坚信：选择了中国移动，就是选择了人生发展机遇。

如果竞聘成功，我将会进一步加强自身业务学习，不断提高自身素质，并在以下方面努力开展工作，不断提高业绩。

1、利用自身的优势，积极与镇、镇。两镇的镇政府联系，镇办单位、七站八所、搞好关系。继续巩固和扩大移动使用率。我将采取更为有效的方法和措施，比如3+1模式，进一步扩大移动用户、挤压联通、电信。

2、不断扩展移动用户的市场，镇、镇都是农业乡镇，尤其是镇地处偏僻，我们将加大农村市场的.宣传覆盖。搞好促销活动、形成具备农村特色的传播媒体、同时充分发挥农村干部在消费权威性上的作用。逐步形成群体相传的口碑效应、镇镇除了采取和镇的一些相同做法外，还要和驻镇的乡镇领导搞好关系，扩大移动在他们中的使用范围。我还将积极利用镇旅游开发的大好时机，加强移动宣传、把工作开展到游客中去。

(1) 为用户新增了彩铃下载专区，免费为用户下载铃音；

(2) 当场体验来电提醒业务；

(3) 买手机，送新业务体验等，进行新业务的推广。然后找好渠道管理积极做好客户沟通，利用每周的星期五下午给渠道坐店人员进行业务培训。

4、网络是发展的基础。镇区域中心原有24个基站，目前有3个在建基站，五阶段还将新增4个基站，特别是在联通重灾区新增基站，做到网络深度覆盖，以网络优势实现规模发展。

没有饱和的市场，只有饱和的思想！作为一个管理人员，要

有思想的前瞻，工作的创新，才能在这个激烈的市场竞争中不被淘汰出局。这次竞聘聚集了许多骨干，我会以一种向上的姿态和平常心认真对待，假如我能入选，我将以我的责任心和能力，协助领导的工作，为镇区域中心新的发展做出自己应有的贡献！

工程招采部经理竞聘演讲稿篇九

大家好！

很荣幸可以参加这次的竞聘，我竞聘的岗位是加油站值班经理。对我来说这不仅是一次挑战，也是一次机遇，他不仅能锻炼我的能力，也能够展示我的才华。无论这次竞聘成功与否，以后我都会一如既往的去虚心学习，扎实工作，向自己理想的目标前进。

首先自我介绍一下：我叫xx□汉族，出生于19xx年x月，xxx市人□20xx年x月毕业于xxxx第四高中□20xx年x月x日经朋友介绍来到中油首汽二号站三班工作至今。

认真仔细，虚心好学。上班前认真做好班前训导，交接班时认真检查加油设备、工具和相关物品的完好程度。虚心向别人学习，借鉴他人先进的经验和方法，不断提高自身的管理水平。

机智冷静，反应迅速。在处理突发事件时能沉着冷静，在不违反规章的前提下，尽量做到机智灵活、反应迅速，保持车道畅通，关键时刻拉的出打的响。

恪守规章，坚持原则。严格遵守公司规章，起带头作用，不受诱惑、恐吓、威胁，坚持原则，与各类违规、违章现象作斗争，坚决抵制，决不姑息。

团结互助，发挥集体主义精神。与加油员、整个班组及其他

班组互相团结，互相帮助，友好合作，充分发挥集体主义精神。

服从指挥，顾全大局。坚决服从领导指挥和安排，凡事以大局为重，处理好个人利益和集体利益、局部利益和整体利益的关系。

有错必纠，勇于承担责任。总结工作，发现错误，虚心接受，有错必改，敢于承认错误，接受处罚，不推卸责任。

在最短时间内适应新的工作岗位，对自己提出更高的要求，加强与员工的沟通，及时了解掌握站长的工作思路，并将自己的想法进行交流，做出合理的调整，在平日工作中我要带头严格遵守公司和加油站的各项规章制度，认真做好自己的本职工作，以身作则，帮助站长做好各项工作，在完成本职工作的基础，积极为一线同事服务，在工作上指导他们，在生活上帮助他们，在思想上引导他们，做好站经理的好帮手。将员工的工作动态即时反应给经理，做好人员考核和激励工作，带动大家的积极性。

以身作则，树立榜样，作为一个基层管理者最重要的一项就是树立榜样——树立一个你期望其他人学习的好榜样。榜样非常重要，因为大家都相信自己的眼睛，他们看到你做的比听到你说的效果要大得多。作为一个管理者不仅要能激发他人跟随你一起工作，以取得共同目标。还应当采取许多其它的激励方法，比如：尊重、关爱、赞美、宽容下属，物质奖励等。综合运用各种激励手段使全体员工的积极性、创造性、企业的综合活力，达到最佳状态。

在管理上我将对班组成员的要求更加严格，无论在工作还上还是生活中都始终如一。工作中我们除了本职工作以外还要对自身加油机的卫生进行清理，时刻保持加油现场的净化。生活上也不例外，要按时归站，内务军事化标准等等。

以上就是我的竞聘演讲，望各位领导给予我展示才华的机会。

谢谢大家！

工程招采部经理竞聘演讲稿篇十

19xx年2月出生在辽宁省东港市的沿海农村。

19xx年毕业于辽宁省粮食学校一粮油饲料加工与储检专业。

19xx年工作于沈阳粮运饲料厂，化验员。

20xx年元月受集团总部调派到宁夏大北农品管部副经理、品管部经理、总经理助理。

人生信条：用爱心做事业，用感恩的心做人。

给自己的一首诗：

浓情

赤子之心西北行，黄河两岸科教兴。

吃苦创新争第一，北农奉献三农情！

我的竞岗目标是饲料事业部总经理，并且这是我唯一的竞岗目标。

有的人认为我做这个职位是顺理成章的事；有的人认为我的这种竞争气势过于霸道。在我看来，以上两种都对。来宁夏四年多了，认识我的人都知道我为人处事并不十分霸道，我的霸道就是我的自信。“遇钢则钢，逢强更强”。这就是我的个性，一个每每都要争第一的我，一个永远都不服输的我。我永远都相信我是最棒的，不论做什么我都是做得最好的。

所以，饲料事业部的总经理非我莫属。

1、信念：加入大北农将近八年，做一个优秀的大北农人的信念始终没有改变。从东北到西北，我是在大北农文化的熏陶下健康长大，大北农给了我一个又一个平台，我今天的一切可以说是大北农给的，我没有经历过宁夏大北农第一次创业初期的艰苦，但宁夏大北农二次创业初期所历经的磨难我是深有体会——一个任何困难都压不倒的人是精神巨人，一个任何困难都打不垮的企业一定是百年基业。我把我的一切都奉献给大北农，我无怨无悔，因为我相信，只有在大北农我的人生才会更精彩！我也会用我的实际行动来证明，大北农因我而精彩！

2、忠诚：忠于大北农事业，忠于宁夏大北农公司。做为员工，我忠诚我的老板；做为领导，我忠诚我的员工。在我所带领的团队里，我是仆人，为大家服务，为大家着想。从另一个层面，我为人人，人人为我。忠诚是心的呼唤，是心的交换，是心的共鸣。到宁夏是我的命运，命由天定，运由己转。遇到邢总更是我的缘份，“千里马易寻伯乐难遇”。我和邢总之间有很多相似之处：他是属龙的我也是属龙的，他是左撇子我也是。可能是因为有这样的共性，才使得在处理事情上心里会产生共鸣，会有一种默契，会有一种依赖。当然，我们也有不同的地方：邢总的性格像山——刚强，压下来势不可挡；我的性格似水——柔和，所到之处圆满平静。这也是我们能够相处，配合默契的原因。古语云：人生难得一知己。

3、能力：看《三国演义》可以归纳六个字：霸权、仁德、智谋。压缩成现今的时髦词：领导艺术或是叫领导力。三国中，曹操的管理风格是严明，不敢欺；孙权的管理风格是英明，不能欺；刘备的管理风格是开明，不忍欺。不论哪一种风格都能带好一个团队雄霸一方。有人会问我：你属于上面的哪种领导风格？说实话我哪一个都不具备。三国三雄既有出世大略又有入世细谋，非常人所能具备的。前天刚学了一句话：有什么拼什么，没什么拼命！我的能力就是能拼命，而且能

让一群人跟我一起去拼命。拼好了，就像《好汉歌》唱得那样：“你有我有全都有…”。拼坏了，就像阿q上刑场前说的那句话：“二十年后我又是一条好汉”（插短玩笑）。没有哪一个人成功是靠自己的，我的能力不是在我身上能看到的，而是从我带领的团队来体现的。

4、进取：人生很短暂，要让短暂的人生更加精彩，就必须不段提升自己。上帝对每一个人都是公平的。人与人的最大差距不是在脖子以下，而是在脖子以上，更具体地说是在眼睛和耳朵以上部分，不是嘴巴。我知道我的目标是什么，我知道我的不足是什么，我更知道我最需要的是什么。人只有不段地学习才能够发挥更大的潜能，才能够实现更大的价值。不满足是向上的车轮，学习是这个车轮的发动机。我之所以能够从基层一步一个脚印走到今天这个讲台，原因只有一个——学习。在这里也号召我的同事们想我学习，超过我就是成功。