

# 2023年竞聘上岗报告 竞聘上岗演讲稿(通用7篇)

报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢！

## 竞聘上岗报告篇一

尊敬的各位领导，各位同事：

您们好！我怀着对个人理想的追求，对区×××中心改革的热情参与，我走上了今天的竞聘讲台。我叫xxx□高中学历，1957年9月出生，年龄，50岁，于1979年7月参加工作，1998年被评为医师。根据区计生委《关于生殖健康中心岗位设置和竞争上岗实施意见的通知》精神，结合岗位条件和自身实际条件，我决定参加的是：××门诊部医生竞聘上岗演讲稿。

第一，我参加医生岗位竞聘演讲稿工作时间早，1979年7月就参加工作，政治思想觉悟高，对党和国家的人口政策有一定程度的理解和认识，听从组织部门分配，服从领导安排，具有较强的大局意识；工作中任劳任怨，从不计较个人得失，为了手术需要经常加班；团结同事，与同志和睦相处，能在单位形成工作合力；对病患者关心爱护，具有强烈的爱心，关心他们的生活和身心上的痛苦，想方设法为他们排忧解难，尊重病患者的人格，自觉维护病患者的个人隐私，具有较强的职业道德。

第二，本人从事计生专业技术工作时间长，时间已有30年之久，经验丰富，并于1998年被评为医师，具备岗位要求的资质和条件，属于医疗专业技术人员。熟悉和掌握生殖健康门诊工作流程要求，擅长妇科手术，能按照上级部门的规定的

技术规范，独立完成人流引产，安（取）宫内节育器及避孕节育手术，对女性生殖器感染，性病，不孕不育以及生殖保健等具有一定的诊治判断技术，能完成计划生育的相关手术。

第三，对生殖健康xx门诊的医生工作非常了解，能做到轻车熟路，驾熟就轻。我长期在隆化镇计生服务站□xx计生服务站工作，无论是xx门诊的业务环境，还是对xx各村社的人口计生情况，都有一定的了解，对今后履行好医生竞聘述职报告职责是一个很好的便利条件。

第四，具备履行岗位的条件，能够较好地履行好岗位职责。本人参加工作时间长，被评为医师专业技术职称的时间也长，经验丰富，而且对工作环境熟悉。工作热情高，无论是病患者上门求诊解难还是例行下村妇检，总是不辞辛劳，不怕走乡窜户，路途艰辛，工作业绩有目共睹，具备履行xx门诊医生岗位的条件和要求，能够履行好xx门诊医生岗位职责。

2、积极参加中心统一安排的业务学习进修培训，加强自学，努力提高自身业务水平。

3、服从区生殖健康中心和xx门诊的领导和分配，努力做好本职工作。我将严格按照计生工作质量标准，认真制定工作计划，并组织实施具体工作，认真履行医生职责和义务。坚持“以病人为中心，以质量为核心，为患者提供优质，便捷，高效，文明服务”的服务理念，自觉在工作中加强计生政策宣传，加大健康教育力度，做好计生服务工作。

4、不断加强医护，护患沟通，定期征求各方意见，及时采取整改措施扬长避短。更好地为病人提供优质亲情服务。

5、在今后的的工作中，保持谦虚谨慎的态度，如果遇到疑难问题或其他困难，我会积极主动向领导请示汇报，向中心专家请教，以“不求最好，但求更好”的精神面貌对待每一件工作。

6、在工作中培养自己的岗位经营意识，学习成本效益核算。在做好岗位工作的同时节约不必要的开支，降低医疗成本，保障生殖健康服务工作走持续发展的道路。

以上是我对××门诊医生竞聘演讲稿范文的认识和表态。无论应聘成否，我都将坚持不懈地完善自己。如果竞聘上岗演讲稿不成功，我也绝不会气馁，我将更加认真学习本领，服从组织调配。最后，借此机会，预祝大家在在新的一年里心想事成，身体健康！

## 竞聘上岗报告篇二

同志们：

人民医院召开全员竞聘上岗动员大会，今天。这是医院人事制度改革的进步深化，也是县事业单位改革的一场重头戏。刚才听了周院长的动员演讲及三位同志的表态发言，感到十分欣喜，因为这是县人民医院继病人选择医生、中层干部竞聘上岗、绩效挂钩分配制度等富有成效的改革措施推行后在人事制度改革上又向前迈出了坚实的一大步，首先我代表中共委向人民医院多年来致力于改革所取得的丰硕效果表示热烈的祝贺！同时，希望大家能认真贯彻落实好周院长关于全员竞聘上岗的动员和部署。下面我再提几点要求：

全员竞聘上岗是对落后观念的挑战。对既得利益的调整，其艰巨性和复杂性显而易见，因此必需用改革的精神武装群众，教育群众，引导群众，要通过多种形式，有计划地、广泛地、深入地进行宣传引导。要根据改革的任务要求制定具体的宣传方案，要在宣传引导中提高认识，解放思想中统一思想，大胆实践中探索经验，进一步提高广大干部职工对改革的认识，增强心理接受能力，理解改革、支持改革、参与改革，使改革成为大家的内在要求和自觉行为。要通过多种形式搞好宣传，全院上下形成强烈的改革氛围。要通过全方位、多层次的宣传，把广大干部、职工的思想认识统一到院部的决

策上来，正确处置好眼前利益与长远利益；局部利益与全面利益的关系；正确处置好阵痛与长痛、小局与大局的关系。要通过宣传，引导广大干部职工消除怕恼人，怕断奶，怕下岗，怕分流的“四怕”思想，树立不改革没出路，不学习没本事，不明责没压力，不努力没饭吃，不进取没退路的“五不”观念，从而达到想改、真改、实改的境界。

全员竞聘上岗是一项系统工程。关系到改革、发展、稳定的大局，为切实加强对这项工作的领导，县人民医院已经成立了医院竞聘工作领导小组及各系列竞聘委员会，负责此次全员竞聘上岗的组织、指导、协调等工作，各科室要统一思想、提高认识、切实加强领导。科主任作为第一责任人，要亲自组织、靠前指挥，做到计划周密，措施有力，步子稳妥，任务不打折，矛盾不上交，切切实实负起责任，把全员竞聘上岗当作当前一项中心工作抓紧抓好。

要充分预见全员竞聘上岗这项改革工作的复杂性和艰巨性。做好深入细致的思想政治工作，要对广大职工面对面进行宣传解释、说服教育，特别是落聘、分流人员，触及切身利益较大，要与他密切联系，沟通协调，确保改革、发展、稳定三不误。要认真宣传政策，加强沟通，及时掌握职工的思想动态，要消除思想障碍，努力化解矛盾，把思想工作做深、做细、做实、做到每个人，要教育广大职工识大体，顾大局，服从布置，支持改革，要在政策许可的范围内切实解决落聘分流人员的后顾之忧。把做好思想政治工作与落实改革措施结合起来，确保思想不散，秩序不乱，工作不乱，人员妥善布置，改革顺利推进。

对于全员竞聘上岗这项改革工作。制定了切合实际的改革意见，今天又召开了改革动员大会，出台改革文件，周院长也对改革进行了总体部署，各科室要组织职工认真学习医院改革文件精神，统一思想，形成共识，依照改革方案，全面组织实施，严格依照时间安排表，分步实施，不折不扣地完成全员竞聘上岗任务。

医院是国家整个组织机构系统的重要组成局部。人民医院为促进全县经济和社会发展做出了积极贡献，但由于医院是计划经济体制下建立和发展起来的与市场经济体制有许多不相适应的地方，这不仅阻碍了自身的发展，而且制约了与市场经济体制的接轨。所以，医院改革是大势所趋，不可逆转。

创新的过程，改革的过程就是探索的过程。也是对各级领导干部思想解放水平的检验，人民医院的领导能结合医院的实际，从更新观念转换机制入手，大胆地探索具有特色，符合实际的改革路子，这正是深化全县事业单位改革过程中需要大力弘扬的接下来关键要把改革与医院的久远发展紧密结合起来，这次改革并不意味着一改永逸，大功告成，改革的路还很漫长，要通过不时深化改革，实现进入机制、用人机制、分配机制、激励机制、约束机制、投入机制的创新，要把改革与创建文明行业、文明窗口、基本现代化医院紧密结合起来，树立敬业、严谨、廉洁、文明的医院新形象。

改革是当前面临的紧迫任务。能否抓住机遇，同志们加快基本现代化医院进程取决于改革的力度。应对挑战，促进医院的发展，减少改革的阵痛，降低改革的负面影响，保证改革的胜利，这是对我又一次考验，要以高度的政治责任感，统一思想，坚定信心，知难而进，扎实工作，圆满完成全员竞聘上岗工作，促进医院全面发展，促进全县经济建设和社会事业不时向前发展，以实际行动落实好十六届三中全会精神，以全新的面貌迎接基本现代化医院的达标验收，同时为促进全县事业单位改革作出我应有的贡献。

### 竞聘上岗报告篇三

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

感谢支行领导为我们创造了这次公平竞争的机会！为了响应

人事制度改革的召唤，按照竞聘方案，我符合支行计划财务科科长职务。我现年\*\*岁，中共党员，大专文化程度，会计师专业技术职称。

我的优势：一是工作经历丰富。参加工作以来，我先后任过诸蓄员、信贷员、保卫科科长等职，积累了较为丰富的实践经验。二是改革面前有股“闯劲”。我一直把“爱岗敬业、开拓进取”作为自己的座右铭，无论干什么，都把事业放在心上，责任担在肩上，尽职尽责，埋头苦干，全身心地投入。多年来，组织上的培养，领导和同事们的支持和帮助，造就了我敢于坚持原则，主持公道，秉公办事，作风正派，求真务实，胸怀宽广，谦让容人，善于听取群众意见的品格。我始终认为，干好事业靠的是忠诚于事业，靠的是一丝不苟的责任心。在关键时候，我从不缩头缩尾，有一种敢闯、敢作、敢为的精神。三是业务方面有股“钻劲”。在长期的银行工作中，无论是在业务学习中，还是在业务管理上，我都坚持走到哪里就学到哪里，向老领导学习，向专家们学习，向同志们学习，向实践学习，以肯于钻研的学习精神，不给自己留疑问，无愧于领导和同志们的理解和信任。前年，我主动为自己“充电”，考上了湖南财经学院的在职研究生，并较为系统地学习了银行管理、经济管理、计算机和英语等方面的知识。我感到自己在业务工作中积累了一套较为成熟的思路与方法，在管理和改革中也有自己的见解和方法。

如果有幸得到各位领导和同志们的信任和支持，我将迅速找准自己的位置，尽快进入角色，认真履行责。

1、建立科学合理的组织结构体系。进一步配合加大银行的内部组织结构改革，形成各级行机构设置的统一，上下级行的部门设置对应关系或包容关系。进一步界定部门经营的产品收入、支出边界，准确归集部门的收入和成本，认真编制清晰明确的分部报告及部门预算。同时，在改革内部组织结构时，参照大型商业银行的组织结构模式，以事业部制为方向，充分考虑编制分部报告和推行纵向部门预算的需要。

2、完善信息系统，提供详细的基础数据。分部报告的编制、部门预算的推行需要完善的信息系统支持，通过设置收支分解参数、产品相关性调整系数、部门产品对应关系等，合理科学地归集部门收入和成本，并通过信息系统实现部门预算编制、监控和分析的自动化。尽快建立全行统一的信息系统和数据中心；已实现全行数据集中的行，重新审视加强现有的信息系统，根据编制分部报告和部门预算的需要，进一步完善信息系统，为部门预算的编制和业绩考评提供强有力的数据支持。

3、提升服务层次，丰富服务内涵。服务是永恒的主题。要提升服务层次，要丰富服务内涵。对客户我们必须用“心”服务，做到诚心、热心、细心、耐心。要大力提倡“温馨服务”，建立\*\*\*制度，熟悉掌握客户信息，把顾客看作是自己的亲戚朋友，看作是自己的家人，把自己的工作变成传递温馨的窗口，树立支行的良好形象。

各位领导、同志们，上述几点是我对支行计划财务科工作的思考，只要我能聘上，我会为此卖力。但假如我竞聘不上，也请领导和同志们放心，我会一如既往地干好本职工作，为支行的发展添砖加瓦，积极工作。

谢谢大家！

## 竞聘上岗报告篇四

尊敬的各位领导，各位评委，各位同事：

大家好！

我叫xxx，37岁；中共党员；大专文化；助理经济师，现任xx县xx农村信用社主任，这天我竞聘的岗位是xx县农村合作联社副主任一职，我竞聘这一职位有以下优势：

本人参加工作20年来，历任出纳员，会计员，网点负责人，大社信贷员，基层副主任等职务，自xx年任xx农村信用社负责人以来，在工作中，本人敢于创新，敢管善管，工作成效显著；自xx年以来，本人连续12年考核均为“优秀”和被评为“先进个人”，本人和xx农信社也连续3年被县、镇党委和县联社、市办评为“优秀党员”和“先进单位”。

任xx信用社和尧周社负责人期间，本人注重加强与当地党政，业务骨干区域客户的沟通和公关协调联系，用心拓展市场，促使尧周社各项业务迅猛发展。至xx年9月底各项存款64556余万元。本人任职一年来增加各项存款14455万元。在xx西部存款增量、增幅、存款市场占有率在辖区内各金融机构中排行第一。本人在办理贷款、风险控制、清收不良贷款和支农力度、财务收支的工作等方面受到青珠县联社和当地党政的肯定和支持。

在上级党委联社的正确领导下，本人能充分发挥党员干部的先锋模范作用，身先士卒，工作勤勤恳恳，求真务实，爱岗敬业，带领全社员工与时俱进，开拓创新，努力完成各项工作任务。

本次竞聘如能成功，本人将重点做好以下几方面工作：

在工作中，应当摆正自我的位置，在自我的职责及领导授权范围内开展工作。同时，与分管领导在工作上持续高度一致，做到补台不拆台，听从不盲从，办事到位不越位，不争功、不诿过，当好联社领导的参谋和助手。其次是培养自我的全局观念，站在领导的角度、联社的角度看问题、想问题，从大处着眼。多方面其他职能部门进行沟通、协调，构成合力，共同做好上级分配的各项工

一是以优质服务为依托，金融创新为手段，全力拓展农信社金融产品的市场份额，不断扩大服务内涵，拓宽服务领域。

把组织资金的重点放在加强优质服务和降低存款成本上，到达扩张总量和优化结构的目的，不断提高农信社的综合竞争力。二是全力打造农信品牌为主线，大力拓展城区市场业务，透过城区业务的稳健扩张，实现新的效益增长点。三是以支农服务为主线，把握商机，增强科技兴社意识，加快新业务拓展步伐，实现多渠道获利。四是重视和做好农信社三防一保工作，强化内控制度的落实和执行，杜绝和防范案件的发生。

我将在工作中，要注意去发现、学习他人的优点，查找、纠正自我的缺点，识大体，顾大局，真正做到思想上同心，目标上同向，行动上同步，事业上同干，大事讲原则，小事讲风格，同心同德，携手共进，增强部门的凝聚力和战斗力。团结联社班子成员，深刻领会并认真执行省联社的发展规划和工作措施，并以创新的思路、创新的方法，抓好分管的各项工作，加速推进全市农村信用社向现代化金融企业迈进的步伐。

## 竞聘上岗报告篇五

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！

国际成功学大师卡耐基说过：“不要怕推销自己，只要你认为自己有才华，你就应认为自己有资格担任这个或那个职务。”凭着这句话，也凭着多年的工作经验，今天我满怀信心和激情的走到演讲台上参加公司大客户事业部客户关系业务员的竞聘，自信有能力挑起这个重担。

下面，我先向大家简单介绍下自己。

我叫，今年?岁，本科学历，预备党员，助理工程师。通信专业毕业，后来参加了大专计算机应用考试取得大专学

历，\*\*年又参加北京邮电大学通信工程专业的学习，取得本科学历。参加工作以来，我一直在通信公司技术部门工作，期间曾借调营销部门工作。\*\*年4月至今在商业客户部工作任客户经理。

回首几年来在电信公司的工作和生活，我切实的感到，无论在业务知识，还是人生阅历方面，我都有了长足的进步，使自己前进的步伐更加的坚实和有力。我深深知道，进步的取得，与公司领导和同事们的关心和帮助分不开的，在此，我表示衷心的感谢。是你们的关心和帮助，使我有勇气有实力参加今天的竞聘。谢谢你们！

我以前从事的工作，大多都是工作事多、冗杂、千头万绪，需要多一份细心、耐心和专心，更需要一份责任心。工作中，我养成了办事扎实认真，工作严谨细致一丝不苟的工作作风。在我眼里，部门的工作无小事。所以，无论做什么事情，我都能够认真对待，尽最大的努力把事情做到最好。

工作以来，我一直在电信公司工作。在技术部门工作时，我肯吃苦，工作能力出色，是部门业务骨干。到了商业客户部门后，业务也非常好，曾靠自己的能力，主动上门服务，使两个原来用铁通的客户用上了我们的电话。可以说，不管在哪个部门，我都能较快的熟悉业务，扎实工作。加上多年的工作实践及既懂技术、又懂营销，是个复合性人才。我认为，对胜任大客户事业部客户关系业务员的各项工作，我还是有信心的。

在公司多年，有着多位领导的谆谆教导及同事们的无私帮助，使我成长很快，不仅学到了很多业务知识，还积累了很多能力。如组织协调能力，管理能力。由于我一直担任公司工会委员，上上下下关系可以说都协调的非常好，受到了领导的一直好评。特别是在商业客户部任经理期间，更加使我深刻地领悟到了理论与实践相结合的重要性，深切地感受到自己在沟通能力、协调水平、领导能力等方面有了全方位的提高，

使自己的脚步更加坚实。

我个人的性格特点是做事追求完美，无论什么工作，不干则已，要干就要追求卓越，力争达到一流水平。这种性格促使我自加压力、负重奋进，竭尽全力争取把本职工作做得最好。我富有强烈的事业心和责任感，工作严谨细密，一丝不苟，高效快捷，讲求效率。多年的工作经历，使我养成了不怕吃苦、迎难而上、甘愿奉献的品质，造就了勇于承担责任，永远不言放弃的坚强性格。所有这些，都为做好大客户事业部客户关系业务员的工作奠定了坚实的基础。

大客户事业部客户关系业务员是大客户事业部经理的助手，他承担着执行经理的各项命令及对各个大客户的管理、维护、开发潜在客户的重要职责。我认为，事业部客户关系业务员也是前卫兵、公司“冲在最前沿的指挥员”。作为大客户事业部客户关系业务员，他必须致力于摸索通信市场上的变化与规律，认真贯彻公司领导下达的各项任务指标。在销售管理及客户维护开发上，突出创新。在工作的同时，还要努力加强自身建设，使自己具备“识己修身，识人善用，识境善变，识时求进”的基本素质。

如果承蒙领导厚爱，让我走上大客户事业部客户关系业务员的工作岗位，我将不负众望，努力做到以下几点：

工作中，我将摆正自己位置，正确认识 and 看待自己，当好经理的助手，胸怀全局，服从经理的安排，积极做好所分管的工作，努力做到工作到位不越位，协助管理不越权，建言献策不添乱，加强团结不分散。在工作中和生活上一定要平易近人，做到说真话，办实事，求实效。

信息工作是各级领导的“目耳”，只有及时掌握了当前的市场动态，让竞争处在知己知彼的环境中，方能百战百胜。大客户事业部是一个信息传递的重要窗口，我将广泛收集各类信息，建立政策反馈机制，从县区、竞争对手和用户三个方

面分析政策实施的效果，定期地向经理及上级领导汇报当地的市场竞争态势。我还将切实加强市场调研工作，建立客户档案，实施亲情化服务，提高经营分析水平，提高政策策划的水平。建立信息收集渠道，掌握第一手的市场信息和动态。

我将进一步强化分层营销和目标营销，确定分阶段的营销目标，大力扩张优良行业、优良业务的市场份额，增强市场敏感性，培植新的利润增长点。科学定位，锁定集团客户，对行业用户、大集团单位进行长期做，盯死，对中小集团单位要进行定期走访，一一攻克。同时，我还将以维护集团单位和高端用户，做到一对一的维护，利用crm系统做好集团用户和高端用户的监控。

可以说，电信大客户服务是一种个性化的服务，需要根据每个企业不同的业务模式对具体问题进行分析，为客户制定出更有针对性、更切实可行的个性化产品、服务和解决方案，针对不同行业特点提供个性化服务。为此，我将积极做好市场调研工作，对大客户定期走访，及时了解客户需求状况和促销各类电信业务，对收集的各种意见进行分析整理，提交解决方案汇报给经理。另外，对每个大客户提出来的合理要求无条件满足，真正做到心贴心服务，切实提高大客户满意度。

制度是管理工作的基础，没有一套健全完善、行之有效的制度，严格的管理就是一句空话。我将积极协助经理做好本部门的各项管理工作。从人员招聘、业务培训、考核和活动组织等方面加强县区集团开发人员的管理，协助经理建立一支数量上规模、素质高、能力强，业务收入比重大的集团攻坚队伍。

打铁先要自身硬。如果我能够竞聘成功，我将努力加强自身修养，勤奋学习，不断提高业务能力，增强自身综合素质。在为通信业的奋斗中树立正确的世界观、人生观和价值观，自觉经受考验，在纷繁复杂的社会里把握好人生之舵，校正

好人生航向。把一颗赤诚的心奉献给我国的通信事业。

尊敬的各位领导，评委们，记得香港首富李嘉诚说过，他在用人方面不喜欢“大材小用”，也不喜欢“量才适用”，而是喜欢“小材大用”。因为“大材小用”纯属浪费，“量才适用”容易让人自满、使人懒惰，只有“小材大用”才有利于激发员工的潜能，促进工作的创新，从而达到事业和个人的共同发展的目的。如果各位领导、各位评委、各位同仁给我一个“小材大用”的机会，我将尽我所能，做好自己的工作！作为大客户事业部客户关系业务员，目前或许我不是最出色的，但我一定做最努力的，请领导和同志们相信我，考验我！

谢谢大家！

## 竞聘上岗报告篇六

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！我叫xx，现任市场部主任。我要竞聘的是邮政局速递客户销售总监。首先感谢组织上为我提供这个机遇，让我能够展示自己、挑战自己、提升自己！我记得拿破仑曾说过这样一句话：成功是努力加上机遇。今天，机遇已经摆在我面前，我要让大家看到我的努力！

经综合权衡，我自认有如下优势：

第一，我思想具有前瞻性，具有良好的综合素质。我接受过良好的教育，勤于思考、勇于创新，敢于吃苦、勇于挑战，能够接受新思想、新观念，能够前瞻性地开展工作；工作中能保持清正廉洁的工作作风，和胸怀全局、谦虚谨慎的处世态度。尤其是十一年的总监竞聘演讲稿工作锻炼，更加完善了我的个人修为。我熟悉邮政速递生产作业流程和各项规章制度，熟悉计算机应用，掌握速递业务和营销管理及系统的日

常操作和维护。

第二，我了解邮政快递市场，工作中能以客户为中心，以集体利益为重。进入邮政部门多年，本着干一行、爱一行、钻一行的原则，我的视角从未离开过市场行情。在营销实践中摸索出了一整套营销工作经验，这些经验有：“三心”爱心、恒心、信心；“三皮营销法”硬起头皮、磨破嘴皮、跑掉脚皮；“三多三勤营销法”多宣传、勤尝试，多沟通、勤联系，多思考、勤动手；“千万营销法”千辛万苦找市场，千难万险挖市场，千言万语育市场。我相信，这在今后的销售总监竞聘报告工作也将是不可或缺的优势。

第三，我具有较强的沟通能力、管理能力和组织协调能力。我从最基层做起，十多年的工作经历不仅丰富了我的阅历，更增强了我的交际沟通能力、管理能力和组织协调能力。同时，多年的管理工作使我在体制机制创新、经营模式探索、管理方式提升方面总结出一套行之有效的方法，能在促进企业利益最大化的同时，重视员工价值利益的实现，进而提升本局的双重效益。

众所周知，来宾是一个新型的农业城市，日前进口邮件多出口邮件少，市内的单证照很市场，物流市场空间很大，社会上物流公司很红火。所以，来宾市邮政局速递客户总监对我来说不仅仅是一个追求的目标，更是我上进的动力。如果承蒙领导和评委的厚爱，让我走上这一工作岗位，我将拿出自己的全部激情和胆识，凭借事业心和责任心，不辱使命，开拓创新，用具体的行动和丰硕的业绩来回报领导厚爱和同志们们的支持，具体来讲，我将做好销售总监竞聘以下几点：

第一，协调领导积极开发高端客户市场，寻找业务增长点，促进竞争能力全面升级。上任后我将摆正自身位置，深入市场做好调查工作，分析市场状态，积极推进单证、票据专递业务开发；以寄递及高端客户市场为主，努力开掘新的业务增长点。我还将转变经营机制，不断推出新的营销策略，做好

区域重点用户特快邮件的收投服务工作，促进本局竞争能力全面升级。

第二，抓服务、搞培训、培养大客户，创品牌形象，实现经济效益最大化。对邮政业而言，服务是工作的重点，服务的好坏直接决定着我们的工作效益。上任后我将努力搞好服务建设，加强对员工的技能培训，着力培养一批牢固的大客户群体，用个性化、差异化优质服务换回客户的信赖与支持，从而塑造并提升我市邮政速递的品牌形象，争取实现经济效益最大化。

第三，我将加强内部组织与管理，完善各项制度，健全售后服务制度和措施。我上任后将着力于内部机构的整合管理，明确工作任务、岗位职责、营销总监竞聘演讲稿工作目标，完善工作机制，健全工作计划、售后服务制度和措施，抓作业组织流程实施规范，保证封发关系顺利运转，最大限度减少用户损失，维护邮政信誉。

第四，我将做好监督检查、推进指导工作，扩大我局的影响力和知名度。我将利用自身的人际沟通协调优势，加强与地方党委、政府有关部门的沟通协调力度，并做好宣传解释工作，努力扩大我局业务的影响力和知名度，争取社会各界更大的支持。同时，我将尽全力完善监督检查以及奖惩考核、统筹工作，对业务存在区域发展不平衡的情况，我将配合领导加强业务指导，制定科学合理的考核办法，推进业务协调发展。

各位领导、各位评委，我是个执著的人，只要确定的目标，就会持之以恒地走下去。如果今天能竞聘成功，我将如无须扬鞭自奋蹄的拓荒牛，积极投身速递行业，为千家万户搭建一座快捷的邮政通道，为全市\*\*\*万父老乡亲交上一份满意的答卷。

我的竞聘上岗演讲稿结束，谢谢大家！

## 竞聘上岗报告篇七

各位领导，各位同仁：

大家好！

决定参加这次班组长岗位竞聘，我也曾度德量力，思虑再三。今天，我有勇气站在这个演讲台上，一方面，表明我对公司推行的岗位竞聘上岗的机制表示拥护和信任，另一方面，通过这次竞聘，锻炼自己的能力，展现自己的才华并借此机会和大家交流思想，同时准备接受领导和同仁们对我的评价和挑选。在此，对所有在工作生活上给我关心、支持的各级领导和同事们，表示最衷心的感谢！

凭着自己对工作的热情，对本职工作的热爱。“热情”是工作最大的源动力。成功与其说是取决于人的才能，不如说是取决于人的热忱。这种热忱来自于对本职工作的热爱，我坚信，我对现在所从事的职业是无比热爱的，我会倾其一生为之奋斗，把自己的潜力发挥得淋漓尽致，使工作的生命力长盛不衰。

干一行，爱一行，专一行，是本人一贯的工作原则和理念。自打跨入孟化的第一天起，本人就下定决心，努力钻研，力争早日成为一名优秀的孟化人。所以，在实习培训期间，本人竭尽全能，努力钻研业务理论，刻苦磨练操作技能，使自己在较短的时间内，从理论水平到实践工作都得到了一个质的飞跃，能够圆满完成各项工作任务。

岗位是一个团队的基石，团结协作，是一个团队的灵魂。如果我应聘这个岗位，一方面，我会把自己的工作热情带给我的组员，让大家把本职岗位当成体现人生价值的平台，从中找到人生的乐趣、成就感和满足感，长此以往，这种对责任的坚守将成为取之不尽、用之不竭的热情源泉，爱岗敬业也不再会是一句空话，而会成为实实在在的工作动力。

另一方面，我会苦练苦基本功，努力成为本组工作的领头人，服从领导，团结同事，协调联动，携手共进。把班组打造成一个团结奋进，和谐共赢的团队作为孟化人，我们不仅要做好自己的本职工作，还要树立创新意识。作为班组带头人，除了对对领导的正确决策要不折不扣地完成，更要有创新的工作思路和工作方法。要着眼于本班组实际，开拓性、创造性地完成工作，充分调动员工的积极性，让员工参与到本组工作方法决策的制定上来，充分感受到自己的主人翁意识，增强主人翁责任感；同时，组织员工加强学习，不断深化自己的理论水平和专业技能水平，使每一位员工都成为学习型人才，使自己的班组成为学习型班组。永不落伍。以人为本，建立各谐友好的工作环境。如果能成为班组带头人，我会用自己良好的形象和表率作用去影响其它员工，同时做好综合协调工作。处理好领导与员工的关系。支持领导，尊重领导，服从领导，关心同事，支持同事，理解同事。上为领导分忧，下为员工服务，做到以诚待人，以理服人，营造一个团结协作、积极向上的群体，做到人尽其才，人尽其用，用集体的精神，集体的智慧，集体的力量去克服困难，创造业迹。坚守自我，我将无愧于同仁，立足岗位，我将无愧于职责。我坚信厚积薄发，我坚信天道酬勤，我坚信我一定能很好地担负起班组长这一职务和使命，不辜负领导的期待与信任。

如果我竞争落选，说明我距领导和同事们的要求还有一定差距。我会不断的加强学习、勤于思考、努力工作，不断完善自己。不管今天我是否竞聘成功，我都会以饱满的热情认真干好本职工作，虚心接受各位领导、各位员工提出的宝贵意见。好的人生并不是所处一位置，而是所朝的方向，今天我来了，这本身就是一种成功！

最后，我想说无论这次竞聘结果怎样，这将会是我人生中一次宝贵的经验，我会保持一颗平常心，更加地努力学习，勤奋工作，希望各位领导、同事们能像过去一样继续帮助和支持我，因为我的进步离不开你们。