

最新医疗岗位演讲标题(通用7篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

医疗岗位演讲标题篇一

很荣幸能站在这里竞选学生会主席这一职位，因为我的勇气正是来自这两年来大家对我的支持，所以首先对大家表示由衷的感谢。

作为一名党员，作为一名学生会成员，我深深地知道，学生会是一个充满激情的集体，是一个为学生老师提供便利的集体。我热爱学生会，我崇尚激情，我也渴望着为大家服务。

xx年，经过黑色的高考，炎热而让人焦急的暑假，我终于等到了东北财经大学的录取通知，之后又幸运地加入了校学生会。在这一集体的大熔炉里，我勤勤恳恳地工作了将近两年。作为一名学生会组织部成员，我没有荒废学习，学习成绩一直处于中上游，为其他同学树立了良好的榜样；我时刻关注学校、社会的动态，捕捉来自现实生活中的学习材料，和我的伙伴们设计举办各种各样的活动来帮助大家学习知识；我曾放弃过无数的假日赶写活动规划——在两年中，我逐步走上了学生会副主席的岗位；在两年中，我也充分收到了一份耕耘一份收获的快乐：我的多个设想被组织采纳，领导也给了我众多的荣誉：我被辽宁省教育部评为省级“三好学生”，校级机关党委也授予我优秀员的称号。这两年的辛苦是对我的磨炼，在辛苦中，我体验到作为一名学生会成员的乐趣；在辛苦中，我提高了自己各方面的能力；在辛苦中，我充实了自己的大学生活。

尽管我曾经担任过学生会副主席，但今天站在这里参与主席的竞选，对我来说仍然是一个全新的挑战。因为主席要从更高层次看问题，要协调负责不同方面的副主席的工作。但我喜欢这样的挑战。

如果我竞选成功，我有信心带领各位学生会成员在前任主席工作的基础上将工作推进进一步。

为打造安全校园，我们将组成学校安全小组，和学校保安配合，在教学楼里派人巡逻，打造一个良好的学习环境，晚上九点半后将在校园较黑地段待命，以保证独自上自习的女同学的安全。为营造学校和谐的学习娱乐氛围，我们将加强与各社团的合作，对各社团的活动提供更多人力物力的支持。为打造一个良好的组织，我将在学生会内部建立成员考核制度，每半个月，对组织能成员考核，对工作状况不太理想的成员进行教导和帮助。在此基础上，我也将带领我的成员们充分发扬团队精神，开辟学生会的新天地。

如果我竞选成功，我将义无反顾地投身到崭新的工作岗位，执着地追寻它，尽力地干好它，为大家打造一个更加有意义的学生会。

此时此刻，站在演讲台上的我想对大家真诚地说：请投我一票，我一定不负重托！请给我一个舞台，我会给大家呈现最精彩的一幕！

最后，无论我竞选成功与否，我都以一个党员的名誉起誓：我会尽我所能，为自己热爱的学生会尽心尽力，为各位同学老师服务到底！谢谢大家！

医疗岗位演讲标题篇二

尊敬的各位领导：

大家好！

我叫，今年23岁，高中文化。非常感谢公司能给我这次展现自我，首先感谢公司给予我展示自我的舞台和施展才华的机会！公司通过公平、公正、公开地竞争上岗，这是深化人事制度改革的重要举措，也是我办加强干部队伍建设的有益尝试。我一是拥护，二是支持，三是参与。我将珍惜这次提高自己、锻炼自己的机会，勇敢地走上台来，接受大家的评判。

一、对安全工作的认识

企业的效益不仅仅是经济收益的好坏，更取决于安全的保障，安全工作在生产中起着举足轻重的作用，安全工作始终是一项长期、艰巨、复杂的系统工程，不仅是企业正常生产的前提和保障，同时也直接影响着家庭的安危。安全管理最根本的目的是保护人的生命和健康，因而安全工作必须牢固树立“安全第一，预防为主，综合治理”的工作方针，做好安全工作才能达到安全生产，才是企业正常运作的最根本的需求。事故是可以避免和预防的，事故与安全是一对永恒的矛盾，这就要求我们建立积极的预防思想，树立正确的安全观。

二、做好安全工作的思路

如果我能够成功当选为安全员，我将从以下几方面做好安全工作：

- 1、落实安全管理的制度，严格执行公司和厂各项管理措施
- 2 不断发掘有效的、可行的安全管理方法，消除安全隐患。
- 3 围绕门市各个时期工作中心和任务，不断克服困难创新务实地积极开展工作，努力完完上级公司下达各项任务。
- 4 .在做好工作的同时，认真来对待当地党政部门交予的工作

任务，文件精神上传下达及时，不延误，积极来完成和努力做好这方面工作。

5. 及时向上级领导报告工作开展情况，完成上级领导交办的其他工作，工作中碰到自身无法解决问题及时向上级领导汇报和请示，并提出自己对问题见解和建议。

尊敬的各位领导、各位评委：

你们好！

今天我非常荣幸地在这里参加公司xx-x岗位竞聘演讲，心情十分激动。首先感谢领导们给我这次机会，站在这里进行竞聘演讲！同时借此感谢和我一起工作的'各位同事们在工作中对我的关心和支持！我十分珍惜这次的竞聘机会，无论竞聘结果如何，我认为能够参与竞聘的整个过程其本身就意义重大，并希望能通过这次竞聘得到锻炼，使自己的工作能力和综合素质得到提高。

我xx年xx月退伍后到石油公司参加工作，自参加工作以来，我一直践行“认认真真工作，踏踏实实做人”的处世原则，尊敬领导，团结同事，关心集体，严格遵守公司各项规章制度。我就立志要把领导分给的工作任务做好，公司的兴衰系于公司每一个员工，每一个员工都要在自己的工作岗位上尽职尽责，我作为其中的一员就责无旁贷。为了把自己的工作做好，我虚心向老同志和身边的兄弟姐妹们学习，尽快熟悉业务，二十二年来来的实践工作使我养成了视中国石化为自己的家的工作作风，任劳任怨，热情服务，和身边的同志们团结一致，和谐工作。

第二、军旅生活锻炼了我较好的心理素质。我从不因心情而影响工作、干净干事、干练干事，具有一定的果敢决策和组织协调能力。同时具有工作积极进取的信心和勇气，就拿这次竞聘来说，我站在这里，就是在迎接挑战，从挑战中发现

自我、改进自己的不足，也想通过自己的行为向大家证明：石化的员工是开拓进取的员工，是敢于发出挑战并迎接挑战的员工，是永远的挑战者！既然是挑战，就一定会有成功会有失败，如果这一次失败了，说表明我还存在许多问题和不足，我会更加努力的磨练自己，提高自己。

《安全员应聘演讲稿》全文内容当前网页未完全显示，剩余内容请访问下一页查看。

医疗岗位演讲标题篇三

你们好！

我是来自xx大学的毕业生xx□是一名研究生硕士，现已考取了初中老师教师资格许可证书，想应聘我们学校的英语老师一职。

今天来到现场应聘的老师有很多，其中不乏有前来应聘的老师都是硕士研究生，所以竞争很激烈。但是我有足够的自信，我能够胜任我们学校的英语老师这一职位。早在应聘我们学校之前，我就很了解我们学校的学分环境和校园文化，在所有学校中，我们学校，是我最喜欢的学校，也是我最理想的学校，所以，今天我来到这里决定应聘成为我们学校的老师。我们学校是市里非常有名的学校，拥有一批实力强劲的教师团队，其中我们学校主打的便是外国语。每一年都有无数优秀的学生被送往国外留学。我知道我们学校有非常多优秀的老师，我非常想加入这一批实力强劲的教师团队当中，我想我不会染我们学校失望，我觉得在这样一支优秀的教师团队中工作，不仅能够增长我自己的知识和阅历，还能让自己从中吸取非常多的经验。

首先，我认为既然作为一名外国语教师，那么首当其冲的便是要有很强的带动课堂氛围的能力。作为一名xx大学的学生，

我主修的是英语专业，但是除此之外，我还选修了哲学类专业，并在大学毕业的时候获得双学士学位，在读研究生的时候，我除了巩固自己的英语之外，我还学会了法语，德语，日语这三种语言，并且已经达到了能够独立沟通的级别了。不论在何处我一直都是非常优秀的榜样，在大学期间，我也是我们专业最拔尖初中的学生，是被学校保送的研究生。在我读大学的这段时间里，我还兼职了辅导班老师一职，并且一兼职就是六年，指导我读完研究生硕士，我有丰富的教学经历，几度被x个教育机构评为优秀学生老师，屡次获得教育机构给我的奖金。

我教学经验丰富，懂得学生接触一门外国语时的各种心情，所以也知道怎么更好的让学生适应一门外国语。我喜欢我们学校，我想学校也是需要我这样的老师的。我对待工作一直都是非常严谨认真的，即便自的英语口语已经是地道口语的级别了，但是我依旧在学习，我认为只有不断学习才能让自己更加优秀，才能更带领出更加优秀的学生。

我的演讲完毕，谢谢聆听。

医疗岗位演讲标题篇四

我于_年_月毕业于，已从教_年了。_年的教书生涯，“弹指一挥间”，蓦然回首走过的足迹，有太多值得回味的东西一直在心头涌动，把我的思绪又拉回到从前。

期间我担任、_班的语文教学工作，根据班级实际情况，以新课程理论为指导，深入钻研教材教法，精心设计好每一节课。课堂上，教态自然、表述清楚、重难点突出、知识点到位、教法多样，充分调动了学生学习的主动性和积极性。为激发学生学习语文的兴趣，经常给他们讲一些文学方面的故事，组织课前三分钟讲成语故事，让他们了解中国文化的博大精深。课堂上让学生自主学习、合作探究，让他们动起来，激活学生的创新思维。工作认真踏实、任劳任怨、不记名利，

常常牺牲休息时间帮学生培优补差，不仅解答学生的质疑，而且常与学生谈心，拉近了师生之间的距离，使学生对老师的感情转移到学科学习上来，产生了巨大的精神动力。期末考试检验了教学效果，_年来_班语文成绩在平行班中居前列，_班成绩较好。辅导学生参加古诗词竞赛、朗诵比赛、演讲比赛均获得较好名次，_班_同学获区、市级演讲比赛等奖。我认为成绩不是最重要的，重要的是今后如何自我提高，如何提高学生的语文水平。

积极参加教研活动，善于总结别人的经验，并灵活运用到教学实践中。

由于以上教学工作实际，我打算竞聘学校的语文教学工作，希望能教完初三，为课改实验画上一个圆满的句号。若能竞聘成功，我将不负众望，用自己的勤奋加智慧，完成好教学任务。

今后，我打算采取以下几点措施：

1.、夯实基础，早抓复习

语文是一门积累的学问，短期强化毫无效果，要让学生多读、多背、多练，再反复中加强记忆，对部分不自觉的学生采取强硬背诵方式。

2、抓好作文教学，稳步提高

作文在中考中所占分值较大，加大写作力度，将各种题材、体裁都能写上一遍。

3、强化阅读训练

将各种文体的分析方法教给学生，反复练习，并能把握时代脉搏。

组织专项复习，人人过关，适当训练难题

今后的教学工作无论怎样辛苦，我都会继续努力的，使自己的教学水平更上一个新台阶，为中的腾飞献出自己的光和热。

医疗岗位演讲标题篇五

大家晚上好!我就是彭晓东，是x级的学生。今晚来到这里我倍感亲切，记得两年前的这个时候，我曾来到这里，那时感到很好奇，觉得学生会开会就像开人大;一年前的这个时候，我又来到这里，我感到很后悔，后悔当时没有参加竞选;今年的这个时候，我再次来到这里，感到很光荣，因为我站在了这个演讲台前。首先，我感谢在座的老师和同学给我这个机会，让我当一回主角，倾听我的演讲。

我为什么来?目的很简单，竞选主席团成员。大家看我的样子不是很有温度，但我身上有一种当学生干部非常重要的一一热度，没有热度我今晚就不会站在这里，正是凭着这种对工作的热情和执着，我从观众席走到了演讲台，距离虽短，却走了两年的时间。

学生会会有一个部叫宣传部，我就是从宣传部出来的。宣传部的人最不容易被人认识，所以大家都不认识我。为什么?因为宣传部是从事幕后工作的。当人家中午休息的时候，我们正顶着猛烈的太阳挂横幅;当人家晚上去上课晚休的时候，我们还趴在地上写通知;当人家周末出去逛街休闲的时候，我们还在赶海报。但是，默默无闻、尽职尽责、无私奉献，就是我们宣传部的作风。今晚我就是希望大家能给我一个机会，把我们这种务实的作风和奉献的精神继续在学生会发扬光大。

有人对我说宣传部需要我，你为什么不做部长，我说“长江后浪推前浪，一代新人胜旧人”，宣传部人才辈出，不能埋没人才。“海阔凭鱼跃，天高任鸟飞”，我需要主席团，因为主席团是我施展才华展示自我的舞台;主席团也需要我，因

为主席团有我会使学生会变得更精彩。

学生会主席团需要具备一定的魄力和魅力的人士来担当，而我就是这样的人。求真和务实是我的本色，认真和负责是我的态度，谦虚和谨慎是我的风格，创新和灵活是我的优势。不但如此，我讲究团队精神，喜欢与人合作，并且愿意与所有的学生干部打成一片。

我有一个设想，就是把惠州学院学生会建设成全校最具影响力的学生组织，要实现这个目标，就要团结一切可以团结的力量，加强合作，不仅要加强部门与部门的合作，而且还要加强与各系两会的合作，甚至还要走出校门，加强与社会上的企事业单位合作，通过合作增强我们的凝聚力，提高我们的威望，扩大我们的影响力。我有信心在将来的岗位上与其他干部一起努力实现这个目标。

许多人喜欢说假如我当选，我会怎么办，我今天要讲，如果我不当选我会怎么办？如果我不当选，我仍然会感到很光荣，因为我还会是学生会的义工，我仍将继续为学生会奉献我的力量，衣带渐宽终不悔，一心只为学生会。但我希望今晚不是我两会干部角色的终结，而是新的开始。

医疗岗位演讲标题篇六

尊敬的各位领导各位评委：大家下午好。

我是，来自衡南支行□20xx年校园招聘进入衡阳建行，我已经工作三年有余，三年期间，一年半的储蓄柜台，一年半的对公柜台。一年半的黄白路支行，一年半的衡南支行。首先，非常感谢两位行长犹如师长般的教育和指导，感谢！三年里，我都是全勤，每一天精神抖擞地出现在柜面上，用心耕耘自己的一亩三分地。这三年来，我每一天都在用心，用智，用情服务着我的客户，建设银行的经营理念是，以市场为导向，以客户为中心，我们衡阳分行的李行长提出了“三贴近，四

落实”的理念，。贴近市场，贴近客户，站在第一线。我来自最中心的第一线，所以，如果这次我能竞聘成功，我将是一个了解客户，了解市场，了解员工需求，务实不务虚的干部。

我现在做的是对公柜，即便是在柜台，我总是希望我能做得别具一格的好□20xx年度的考核为优秀，并积极参加各项考试，不断以专业知识技能武装自己，培养自己的综合素质，在20xx年柜员等级考试中，考取2级柜员资格，在支行工作中，除了会计业务学习，还积极参加理财团队的活动，并成为骨干，在工作细节上，我把所有单位的财务会计，法定代表人的电话收录在手机里面，现在电话本里已经有260位客户的号码，我总是详细去记录每个单位的实际需求，再一个个去落实，落实不了就汇报给领导，每一位客户的微小需要，我总是尽力去满足和达成，我希望，我的柜台是客户的最后一站，那就是一站式服务。每次的逢年过节，我会用自己的手机发短信，并每次以衡南支行邓洁落款，这200多位客户大部分已经把我的号码存储，并且当朋友看待。即便是一亩三分地的柜台，但我那儿是一个信息中间站，客户不经意间的一个讯息，我就能马上捕捉到，反馈，跟踪，很多次，都得到了非常好的效果。我想这得益于性别优势，女性更加的敏感和专注。

三年的工作之余，最大的爱好就是写文章，文字是我生命中不可缺少的一部分，我有两个厚厚的笔记本，上面非常工整地记录着每一天的新业务，每一天的新故事，这些都是我写文章的素材，每一篇文章都是在一些现象背后，保留自己的思考和建议，我希望我能竞聘成功，在管理岗位上，把自己的一些好的建议得到很好的实践和执行。

这次如果竞聘成功，我向市分行保证，为衡阳建行的发展贡献自己的所有的力量，不断地去学习，创造，以法律法规为准绳，以行为规范，合规经营为标尺，学长为师，身正为范，勤奋严谨求真务实。希望在座所有的领导能够投我一票。为谢谢各位的聆听。

医疗岗位演讲标题篇七

大家好！首先感谢行领导为全体员工提供了一个公平、公正、公开的竞争环境，使大家能有机会走上这个演讲台，各显其能。国际竞争理论创始人迈克尔·波特有句名言：“不要把竞争看作是争夺第一的竞争，而是通过竞争变得与众不同，更独特。”这次竞争对我来说，成功固然重要，但更主要的是能锻炼自己，提高自己，使自己在竞争中走向成熟。我会抓住这次竞争的机会，使自己在事业上更上一层楼。

首先向各位评委和领导介绍一个我的基本情况，使大家对我有一个比较全面的了解。

我叫***，今年**岁，大专学历，**年毕业于**学校**专业。

20xx年11月至今**支行工作，曾先后从事***、***、***等工作。由于我在工作中认真努力，听从安排，我曾多次受到领导和同事的肯定，并获02、03年度**工会积极分子；荣获04年度**金融先进工作者；05年度考核为优秀；获06年度泉州市优秀员工并获得”金博士“奖章；07年度**金融先进工作者和服务规范化优秀员工等多个荣誉称号。

自参加工作那天起，我就牢记领导教诲，牢记自己的使命把不断学习，提高专业技能放在首位。我于20xx年顺利通过了国家理财规划师课程的考试，预计5月份就能拿到国家理财师的证书；我还取得了中国银行协会的公共基础证书及个人理财专业证书。同时，多年的工作经历使我对私会计、公会计、联行等业务都比较熟悉；对**的客户群体较为熟悉，并培养了我较强的工作能力和营销能力，我于20xx年12月销售贷记卡39张，在08年第一季度营销贷记卡147卡，据了解是**营销贷记卡单项的第一名。

不去播种，不去耕耘，再肥的沃土也长不出庄稼；不去奋斗，

不去创造，再美的青春也结不出硕果。如果这次能够得到大家的信任和支持，使我能够走了大堂经理这个职位，我会在新的岗位上努力耕耘，积极创造。以下是我在新岗位上的工作思路，请评委和领导们评议。

首先，尽职尽责，全力做好服务和营销工作

第一，广泛收集各方信息。我将定期归纳分析市场信息、客户信息、客户需求及客户对本网点产品营销、优质服务等方面的意见，提出改进的建议，以书面形式做出详细具体的报告。以便于领导及时研究，并采取有针对性的措施加以解决。

第二，大胆创新，探索新的竞争形式下的新的工作模式。在工作中，我会积极探索新的营销模式，把”脚踏实地、不抱有一丝幻想、不放弃一点机会、不停止一日努力“的思想作为全体员工的营销理念。

第三，建立完善的竞争机制。我将在员工中实行定期评比、定期考核制度，并以评比和考核为依据实行奖惩制度，鼓励先进、推动后进，完善服务。

第四，挖掘新的客户资源，寻找新的增长点。在今后的工作中，我会利用自己主动营销的优势，积极寻找新的客户群体，要以最优质的服务赢得客户的满意，努力稳定老客户、老业务，以积极拓展新客户，新业务，为银行多创效益。

其次，创新工作方法，做好柜面顾客分流。

第一，协助**压缩当前后台人员，增加对外服务窗口。

第二，充分利用柜面资源，开放式公司柜面办理非现金私人业务。为方便私人客户，减少排队等候时间，利用客户叫号系统，引导非现金业务客户到公司柜面办理业务，以充分利用柜面资源。

第三，在营业室增设零售产品销售专区，减少复杂业务对柜面资源的占用。这一方面可以减少柜面压力，另一方面可以为顾客提供更好、更快捷的金融理财服务。

第四，注重源头分流，加大电子银行宣传推广力度。我将加大电子银行的宣传推广力度，特别是在公司客户、私人客户开户时，推介办理网上银行、电话银行等业务，从源头上分流客户，减少柜面压力，提高服务效率。

第五，协助**进行业务流程梳理和柜面分工整合。对一些办理时间长的特殊业务开设专柜，提高其他柜面办理业务速度，减少正常客户排队等候时间。

第六，加强硬件环境建设，改善客户等候环境。

再次，协调好员工与客户的误解。

调节客户与员工的误解是作为一名大堂经理必须面对的问题，如何正确处理好员工与客户的误解是大堂经理的主要职责之一。在处理这个问题上，可以说我是占有优势的，因为善于协调各种关系的我，能够使各种关系得到很好的解决。

在处理误解问题时，我将本着实事求是的原则，找准问题的关键，看问题发生在哪该怎样办就怎样办。当然，还要加强员工培训，把“客户至上”的服务理念深入到每一个员工心中，提高员工服务意识和水平。并对员工进行全方位教育工作，教育他们要学会换位思考，在各类争执问题发生时，多站在顾客的角度思考问题，并尽量解决。

只有创造，才是真正的享受，只有拚搏，才是充实的生活。如果这次能够得到大家的信任和支持，我会在新的岗位上努力拼搏、积极创造，将汗水汇集在奋斗的江河里，将事业之舟驶到了理想的彼岸。在我演讲即将结束的时候，我最想说的是：如果我在竞争中不能取胜，我仍将一如既往的努力工

作，为我行的发展奉献自己的微薄力量。

谢谢大家！