

国企部门竞聘演讲稿(模板6篇)

演讲稿首先必须开头要开门见山，既要一下子抓住听众又要提出你的观点，中间要用各种方法和所准备的材料说明、支持你的论点，感染听众，然后在结尾加强说明论点或得出结论，结束演讲。优质的演讲稿该怎么样去写呢？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。

国企部门竞聘演讲稿篇一

大家好！

我是来自xx二部xx旗下的一员我叫xx今天站在这里很高兴，首先非常感谢今天在站的所有兄弟姐妹，因为有了大家的支持我才有勇气站在这里。

非常感谢本公司及各位领导给我这次应聘主管的机会，我想这样的机会，不止是我个人努力就可以得来的结果，也有公司优良制度的帮助，才让我有这样一个更好的平台，能够更好的发展。当初应聘的就是本公司的邀约员，首要搞好邀约工作。初到公司，看到前进前辈完美的市场处事、至诚的处事理念、人文空气、艰深的企业文化深深地震撼着我的心灵。使我坚信：选择了贵公司就是选择了人生成长的机缘。

俗话说：真心才会拥有，感恩才能天长地久。我是一个非常懂得感恩的一个人，真诚的感谢公司给我们这样一个好的发展平台，在此感李大哥，刘总，经理，主管对我的帮助以及关心，谢谢。

假如我是一名主管我会从以下三点做起：

第一：统一思想、统一目标、《如果没有思想，没有目标团

队就没有合力》。

说的没错，大家都很聪明。说到这，就想一个小故事，有一次，天鹅、狗鱼和虾，一起想拉动一辆装东西的货车，三个家伙套上车索，拚命用力拉，可车子还是拉不动。车上装的东西不算重，只是天鹅拼命向云里冲，虾尽是向后倒拖，狗鱼直向水里拉动。究竟哪个错？哪个对？用不着我多讲，只是车子还停留在老地方。他们并没有统一一个方向，没有统一一个思想，所以说他们每个人都没有得到自己想要的，所以一个团队想要好，想要有战斗力，必须统一思想，统一目标。

第二：多和经理、总监、员工交流沟通，发现问题及时解决。

沟通和交流有其不可或缺的存在价值，总监和总监，经理和经理，主管和主管，员工和员工之间都需要沟通来掌握和传达信息，交流思想，从而使公司内部成员之间互动的把握自己和他人，与总体联系，从而增强凝聚力，并可及时发现问题，解决问题。假如说，你和你女朋友很相爱，但是就是因为一次误会彼此都产生怀疑，并且没有及时沟通，最终的结果是什么呢？那就是越来越远，导致女朋友成人家的媳妇，所以可以看得出来沟通交流有多重要。所以大家以后和你的男朋友女朋友因为一点小事误会了就及时沟通交流，要不然就成别人的媳妇了。

第三：主要自己要以身作则，多学习，才能协调整个部门。

身为一个主管必须以身作则，从来人，形象气质，言谈举止，等等各方面必须起带头作用，给兄弟姐妹树立榜样。而且必须不断的学习，多学习一些知识去充实自己，做一个有影响力的人。这样别人才会信服。

如果我是一名主管我一定会做到以上三点，并且在3个月之内必须拿到最佳团队，多为经理分担事情，多去关心兄弟姐妹，

想其之所想，尤其之所尤，让我的每个兄弟姐妹们每个月都能赚到钱。谢谢大家。

国企部门竞聘演讲稿篇二

大家好！

下面简单地介绍一下我个人基本情况，好让大家对我有一个更加全面的认识和了解。今年xx岁，中共党员，经济师职称，先后从事过储蓄员、会计员、微机管理员岗位等工作。工作以来我深知，一份耕耘，一份收获。所以我总是勤勤恳恳，有一份力出一份力的努力工作。今天竞聘的岗位是银行中层干部(副科级)。

我从小接受了良好的传统教育，培养造就了自己光明磊落、有正义感、乐于助人、吃苦耐劳的品德。参加工作以来，使我形成了办事讲求原则，恪守纪律，严谨朴实，团结协作的工作作风，能够做到在思想上和行动上与组织和领导保持高度一致。

我出生于一个普通家庭，深深懂得“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来”的道理。我的家庭教育、生活和多年的工作经历，使我锻炼了很强的吃苦耐劳和不断适应新环境的能力。同时，在银行工作的这些年来，也造就了我勇于承担责任，永远不言放弃的坚强性格。所有这些，都为我做好中层干部的工作提供了可靠保障。

工作以来，我先后从事过很多工作，不同的岗位工作锻炼了我不同的能力，也使我积累了一定的工作经验，特别是上，我积极拓展业务，扎实工作，取得了一定的成绩，得到大家的认可。与此同时，我还主持过银行科技工作的管理，参加过办公自动化系统的开发及计算机综合业务系统的开发工作，并主持设计了其中的数据移行程序，受过了全市的通报表彰。

此外，我年富力强，精力旺盛，具有创新精神，具有真诚、随和、宽容、积极、乐观的态度，还具有较强的沟通、组织与协调能力。这些都是做好中层干部不可缺少的。

谢谢大家！

国企部门竞聘演讲稿篇三

大家好！

首先感谢各位在xx年度给予我本人和财务部工作的支持和帮助。今天再次站在这里，再次竞聘财务部经理这一职位，我油然而产生一种感慨：职务是暂时的，在工作中不断提高自己的能力和水平，无愧于责任和信任是永恒的。回首悄然而逝的xx年，酒店无论在经营上还是在管理上都在不断进步和提高，总结自己一年的工作深感出力甚微，业绩甚小，唯一感到欣慰的是职责已尽，原则未失。

- (1) 合理分工，有配合有制约。
- (2) 优胜劣汰，以汰逼质，确保人员素质不断提高。
- (3) 以身作则，严纪律、明赏罚。
- (4) 事不亲躬，权行其正。

二、倾半身之力，保餐饮、客房利润率指标实现。在酒店整体采购工作思路引导下，不惧干扰、不惧流言，对酒店的进货渠道、进货方式进行规范、理顺。并尝试进行采购人员工资与餐饮食品毛利率、客房综合利润率相挂钩的考核办法，确保xx年餐饮部食品毛利率、客房部综合利润率指标的实现。

三、作宏观之举，尽参谋之责。

作为财务部经理□xx年度将在完成本部门管理工作的同时，更多的站在宏观角度和酒店决策层面，从财务视角出发，向店领导提出更多的建议和意见，确保酒店决策的科学性和可行性。

四、探索并完善中高层管理人员薪酬激励机制。企业成败之关键在于中高层管理人员，建立健全中高层管理人员薪酬激励机制，将为企业发展奠定动力之基矗xx年酒店将在中层管理人员中进行薪酬考核管理，为此财务部将在xx年度把工作重心之一放在实际考核阶段。对于考核办法执行中存在问题不断进行总结、完善，适时向店领导提出修订建议。在确保xx年度经营预算完成的前提下，初步完善中高层管理人员薪酬激励机制。

各位领导，各位同事，职务代表的是一种信任和责任，参加竞聘代表的是一种信心。距离四星级酒店财务部经理职位的要求，我深知相去甚远，但我相信努力和上进是缩小差距的唯一途径。我将在差距中努力，在经验中创新，在成果中总结，将职位交给我，定不负各位领导与同仁之信任！

国企部门竞聘演讲稿篇四

大家好！我叫。很荣幸能有这个机会参加竞聘演讲，我所竞聘的岗位是：办公室副主任兼综合事务室主任。

我今年39岁，政工员职称，本科学历，1991年8月参加工作，毕业于广西经济管理干部学院会计学函授专业，从事过变电运行、财务、人事部主任助理、工会女工委等工作。能在这个和谐的大家庭里不断地成长，我要由衷的感谢诸位领导对我的帮助、诸位后勤主任竞聘演讲稿同事对我的支持。

在两年多的教育培训工作中，我积极配合主任的工作，对我公司教育培训工作进行全面的筹划，做到突出重点、具体落实，并遵照广西电网公司教育培训目标考核标准，以管理的

心态、服务的意识，切实推进了我公司全年整体培训计划的实施。使公司各类培训及考试均取得了良好的预期效果。

我立足本岗工作，认真制订切实可行的年度培训计划及各项办公室副主任竞聘演讲报告培训方案，对全年的培训工作进行全面性的总结及分析并认真撰写我公司教育培训工作总结。

多年来的工作，使我深深懂得电网企业的使命、价值观、形象与服务关系着企业的生存与发展。所以我在做好本职工作的同时，积极搞好内部团建，协助帮助其他部门做好工作；与大家一起营造和谐有序，融洽的工作氛围，为了公司的发展贡献自己的力量。

如果此次竞聘成功，我将努力做好以下工作。

扬长避短，当好银行网点主任竞聘书“副手”，要善于和敢于承担责任，推动工作具体落实，协助主任做好综合事务工作。

既要做好工作，又要摆正自己的位置，服从领导的安排，积极开展各项工作；在工作中加强上下沟通，互相支持配合、加强团结，切实提高办事效率。

发挥部室的带头作用，切实增强对创新工作的执行力，加强制度创新，突出以项目管理为抓手的创新创优活动，建立健全的整合、推进、督查、考核和激励机制。

理想，是行动的种子！自信，是成功的关键！虽然机遇社会保障部服务中心副主任竞聘演讲总是同挑战并存，但我坚信爱岗敬业的我肯定能看见绚丽的彩虹！

我的演讲完毕。谢谢大家！

国企部门竞聘演讲稿篇五

大家好！

我于xx年从xx大学xx专业毕业，于xx年进入公司工作，至今已经有x年的时间了，感谢领导给了我这一次表现自己的机会，我想要竞聘的岗位是xx部的经理的职位。我接下来会跟大家说一下我竞聘这个岗位的优势，以及我想要竞聘这个岗位的原因。

我之所以想要竞聘这个岗位，是因为我觉得自己的工作能够胜任这个岗位的工作，人都是想要往上走的，现在有一个让我能够更上一步的机会，我当然是要抓住的了。在公司工作的这些年我学到了很多的东西，这些东西能够帮助我把自己的工作做好。我能够有现在的工作能力是靠的我的努力，当然也离不开同事和领导的帮助。我相信我是能够把经理的工作做好的，我也对自己有信心。我觉得一个部门的经理是要具备一下几个方面的能力的，我觉得自己是有这几个方面的能力的。

第一个，就是管理能力。作为一个部门的领导，如果没有管理能力的话是绝对不可能带领员工更好的完成工作的，如果一个领导没有管理能力的话是没有资格担任整个部门的领导的。我觉得自己是有这个能力的，虽然现在我这方面的能力还有不足，但那也是之前没有机会让我去锻炼自己这方面的能力，我是一定会努力的去提升自己这方面的能力的。我相信如果有机会的话我是一定能够成长的。

第二个，就是要有很强的工作能力。作为一个领导，工作能力是必须要比自己的员工更好的，若是自己的下属的工作能力更好，又怎么能够服众，又怎么能够去指导他人的工作呢？我觉得自己的能力应该可以说是我们部门最好的了，这是领导和同事们都一致的认可的，从这一方面来看我觉得自己是很符合一个部门领导的要求的。当然这些也是我自己个人对

这个岗位的看法。

我也知道我还是有很多不足的地方，我也会继续的努力的，但如果不给我一个机会的话又怎么知道我是做不到的呢？所以我也希望大家能够给我一个证明我自己的能力的机会，我也会在工作的过程中努力的学习，让自己能够不断的成长，把工作完成的更好。我相信我是能够做好部门经理的工作的，带领着大家更好的完成我们部门的工作。如果我没有竞聘上我也不会失望，我会继续的努力，直到我能够得到大家的认可。

谢谢大家！

国企部门竞聘演讲稿篇六

首先请允许我详尽的自我介绍一下，因为我想让大家尽可能多的了解我，因为只有这样大家才有足够的信心决定我是否能胜任这份工作！

我叫**，东北辽宁人，87年的，出生在一个很普通的家庭，父母都是做生意的，可能是受父母影响，小时候就励志要做个成功的商人，小时候理解就是以后要赚到很多钱！慢慢有了更深入的理解，有很多钱能做什么，有很多钱能尽到很多责任，最先考虑的是对父母的责任，想到父母为了我们兄弟奋斗了大半辈子，没享受过什么，所以我一心想让我的父母享受一下，也不枉此生，这个是我最初的出发点！

想想我的家庭环境也是一波三折，高中二年级的时候，父亲为了多赚些钱而不懂法用货车帮别人拉赃进了监狱，而我母亲一直有心脏病，所以我特别担心，也出于各种原因高二没念完我就回家自由复习准备高考，由于之前底子好还可以，勉强考上了大学。我是一个目标感很强的人，所以考上大学之后我一直半工半读，目的是想多了解各行各业多锻炼自己，做过炸鸡工，发过报纸，卖过很多东西，接触了很多行业，

毕业后做了一段时间我所学专业房地产的一些销售管理的工作，之后自己决定来南方这边闯一下，这种个性也是源于自己一直很独立。

接触装修完全是机缘巧合，是在11年的4月，刚开始对装修不是很了解，所以开始做了装修业务，因为我觉得做业务更像是自己在创业，我认为的业务就是利用别人的资源给自己做生意！我做事情总是在想是给自己做的，因为工资只是勉强生活，如果靠工资我理解就是公司把你养活给公司干活，给公司赚钱，所以我不这么认为，可能也是这种心理，做了7个月的业务攒了点钱，也学到了很多装修的知识，提高了些这方面的能力，后来到11月份，公司放假的早，自己又想做些事情，感觉我是一个闲不住的人，所以想创业，因为我不可能从东北过来为了给别人打工，考虑到餐饮投资少，收入快等等，所以就考虑餐饮创业，当时也有想过多数会失败，但是自己可能是太过自信了，只是在大学时做过2个来月的餐饮服务员工，所以说干就干了，当时也克服了很多困难，从选址，装修到考察项目，到买设备……后来做了一段时间赚不多少钱，我想不是我要的，刚好有朋友找我一起卖酒，就找了个摊位和朋友一起卖酒，后来年后，店面关了，我想我还是要坚持装修，又在原来的公司做业务工作，没有要了底薪，做了一个多月签了一个单，后来决定不在虎门了，想到深圳有更大的平台，因为我想做人应该要做一，就好比小沈阳比以前更红了，是因为拜了赵本山为师，赵本山带他到了春晚，是一个道理！刚来深圳对这边市场也不了解，所以也是周转了很多地方，也去广州，惠州珠海等地了解过，最后来到了龙华！

说来到**为什么选择**，为什么选做了监理，因为走了很多地方才到龙华，龙华市场较大，装饰行业是个机会。我本来的目的是做项目经理，自己承包工程，但考虑到刚来没有工人，装修技能也是欠火候，所以是想先在一家装饰公司待着慢慢发展，找了几家监理方面的工作，也包括业务经理方面的，最后选择**，听说**发展很快，是专注家装的，所以想

到家装方面可能是有特殊的工艺和优势的，所以就厚着脸皮找到了**龙华分部，当时也没带简历，接待我的是赵经理，我说上来了解下，比较仓促，于是适应了几天来总部面试，还是很感谢赵经理的，就这样与**结成了缘份！

今天来应聘新开分部的部门经理，我知道责任重大，企业以盈利为目的，如果我能竞聘成功也相当于我的第二次创业，所以我会竭尽所能！一个企业的主要两个部分是市场和研发，对于装饰行业的市场方面，由于我也是从做业务开始的，所以对市场的开拓和发展也有一定的了解，在7个月的时间里做了10个单的成绩，虽然不是很多，但在当时相比还是可以的。研发就相当于设计和施工两个方面，由于我本人大学学的是房地产专业，对相关的平面布置设计也有一定的认识，加上做监理的经验，我想我会结合的很好！我知道靠我一个人的力量是不行的，所以在我做业务经理之时，利用职权之便查找了很多简历，加了很多相关方面的人才，从前台，到客服，业务员，设计助理，设计师……因为怕他们换掉电话，所以直接加了qq也帮助过一些后来认识的朋友，也有过一些很好的交流。

经过一段时间，他们也有了很大提高，我想如果有好的机会，我是能够说服他们和我一起做的！通过一个长期的了解，也会了解到他们的一些性格，人品各个方面，也有利于我的管理，实在不行，我也可以很快建立我的团队，因为我有2年的管理经验！所以为了这次创业我准备了很多，我可能不是最合适的，但我觉得我是合适者之一，总的来说，自己自认为也是一个比较二的人，为什么呢，在家里排行老二，高中读了二年，大学读了两年，装修是我从事的第二个行业，以后可能还会发生很多二的事情，但二的手势意为什么，意为胜利！我相信我是最棒的！