

2023年维修工竞聘演讲稿(大全8篇)

演讲稿具有宣传，鼓动，教育和欣赏等作用，它可以把演讲者的观点，主张与思想感情传达给听众以及读者，使他们信服并在思想感情上产生共鸣。演讲的直观性使其与听众直接交流，极易感染和打动听众。以下是我帮大家整理的演讲稿模板范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

维修工竞聘演讲稿篇一

银行竞聘演讲稿

尊敬的各位领导，各位评委：

大家好！今天，我能够站在这里，参加竞聘农村商业银行支行副行长职位，深感荣幸和激动。莎士比亚曾经说过，自信是迈向成功的第一步。作为一名对银行事业充满热爱、无比忠诚的“银行人”，我勇敢地站在了这里，接受各位领导和评委的遴选，心中充满了一种崇高的使命感和责任感。

我叫现任(职位或在工作)，今年x岁，大学国际金融专业(函授毕业)，大专学历□xx党校金融保险专业(函授毕业)，本科学历。90年参加农村信用社工作，先后在基层支行做过记帐员、综合柜员、信贷员、信贷组长□20xx年调入总部计划信贷科工作，负责信贷调查，1104报表□20xx年至今在总部风险管理部工作，信贷审查，1104报表多次荣获市行“先进工作者”称号□20xx年通过了全国首批《中国银行业从业人员资格认证》考试。

参加竞聘农村商业银行支行副行长这个职位，我具备以下优势：

第一，经验丰富，处事灵活。我自xx年进入银行系统以来，先后从事过、(岗位具体名称)等岗位，多年的银行工作经历，使我对农村银行的业务流程、工作方法、服务对象非常熟悉，积累了大量有用的经验。

第二，理论扎实，功底深厚。在实际工作中，我不仅坚持学习金融、经济、股改等方面的理论知识，运用理论解决实践中的问题;还注重调查研究，把实践经验上升到理论高度，不断探索银行的改革动向和管理方法。

第三，政治可靠，清正廉洁。我在政治上一向要求进步，自觉抵制各种腐朽思想的侵蚀，做到了思想上纯粹、作风上正派、行为上廉洁，坦坦荡荡做人，认认真真做事。

各位领导、各位评委：如果我竞聘成功，我将在行长的领导下，放开手脚，竭尽所能，从四个方面入手，为我行事业的快速发展做出的贡献。

一是更新思路，规范管理。理论指导实践，制度规范言行。正确的发展战略和合理的制度体系，可以有效地避免管理上的混乱和工作上的失衡。

二是知人善任，弹性管理。管理之要，在于用人。我将致力于建立一个优秀的员工队伍，继续深化用人机制改革，坚持绩效考核，坚持人尽其用，坚持能上能下的人事工作导向，不断加强人力资源管理，不断提高员工队伍的整体素质和创业能力。

三是以身作则，人本管理。其身正，不令自行;其身不正，虽令不申。我将实行人本管理，以身作则，严于律己，自觉遵守各项规章制度，自律、自强、自警、自醒，用人格魅力感召和团结员工，使他们“士为知己者死”，发挥的潜能和力量。

四是从谏如流，开放管理。在新的岗位上，我还将充分尊重行长的意见，善于聆听董事会的指示，积极吸纳下属的建言，采取开放式、民主式管理，为同心同德谋发展、群策群力抓业绩搭建优良平台。

各位领导参与这次竞聘。我也深深知道，任何竞争都会有两种结局，如果我能够成功，我将以全部的激情投入新的岗位，再造人生新起点、再创事业新巅峰；如果不能成功，我也将以平常心来面对，更加努力地做好本职工作，勤奋学习，不断进取。

维修工竞聘演讲稿篇二

大家好！我竞聘的岗位是本人从事多年的专职岗位——临床妇产科学。参加这次医院副职竞聘我感到很荣幸。为了适应医疗改革的需要，实现个人的人生价值，顺应现代医学管理要求。特站在这里向各位发表竞职演说，倾诉内心对医学工作的热爱之情。

20多年的实践，使我具有了丰富的经验和独立处理疑难复杂问题的能力，有全面与系统的业务理论知识和诊疗技术。特别在呼吸内科临床工作中起到领导的作用：主持创建呼吸病重症监护室以及呼吸实验室，开展经纤支镜肺活检、肺泡灌洗术、球囊止血、异物摘除、经纤支镜诱导气管插管等高新技术，开展无创或有创及无创序贯治疗方法治疗各种呼吸衰竭，填补了本地区空白。通过不断了解国内外专业发展新动向，接受新知识，推广应用新技能，使呼吸内科的专科建设有较大的发展，诊疗水平有较大的提高，成为本地区本医院的重点科室。在去年抗击“非典”中，作为**市防治“非典”专家小组成员之一，我无惧被传染的可能，无私奉献，迎难而上，认真排查“非典”病人，为开平市防治“非典”工作取得了阶段性重大胜利作出了应有的贡献。

我先后主持开展多项地市科研项目，有2项填补地区空白并获开平市科技进步奖，5项获开平市卫生科技成果奖。我撰写了30多篇专业论文在国家级、省市级医学杂志发表或学术会议上交流。今年，我主持开展的市科研项目《**市城市人口支气管哮喘患病率的流行病学调查》，通过了市科技局成果鉴定，达省先进水平，获专家们一致好评。

中层管理工作是医院管理的关键环节。96年我任内4科副主任以后，具有开拓和进取精神，坚持以身作则，以科室集体为重，切实掌握实际情况，保证医疗质量。带领全科人员搞好医疗、教学、预防、科研、宣传教育等工作。同时，通过言传身教，着力培养业务骨干，优化技术梯队，不断提高专科整体诊疗水平。

内4科主要致力于呼吸系统疾病的临床治疗工作。今天，我参加内4科主任的竞争上岗，我自信自己有足够的专业水平基础和良好的组织管理能力能胜任此职。

下面是我的工作思路，请各位领导、同事们批评指正。

1、加强医务人员的思想教育，转变服务观念，改善服务态度。

开展多层次的职业道德思想教育，让大家认识到，随着医疗市场竞争的日趋激烈，病人对医院和医生的选择自由度将越来越大，病人可以没有你这一间医院，但我们医院却不能没有病人，增强了大家的危机感和竞争意识，转变观念，变“病人求我服务”为“我主动为病人服务”。使大家树立起服务至上、病人第一的思想，坚持以病人为中心，真正做到“诊治一个病人、奉献一份爱心、结交一个朋友”。围绕“一切为了病人、一切方便病人、一切服务于病人”的宗旨，想病人之所想，不断推出便民利民为民的措施，千方百计把方便让给病人，把实惠送给病人。

2、提高法律意识，规范职业行为

随着人民群众维权意识的不断增强，医疗投诉也日益增多。

《关于医疗事故处理条例》的颁布，使医务人员面临严峻的医疗形势的考验。因此，必须教育医务人员增强法律意识，严守职业道德。做到一切医疗行为必须严格遵守操作规程，避免医疗差错事故、减少医疗纠纷发生。

3、严格落实规章制度和约束机制，强化内部管理，实行医德监督

1、坚持科技创新提升学科整体技术水平。

呼吸内科经过多年的建设，专科诊治水平得到不断提高，治疗手段、设备不断增多，技术人员梯队组合亦较为合理。在肺心病的诊断、临床综合治疗和预后因素观察等方面形成了自己特色的系列研究。在慢性阻塞性肺疾病并肺动脉高压血流动力学与临床联系，慢性缺氧性肺动脉高压血管内皮损伤及acei对其防治研究，呼吸衰竭氧动力监测及治疗，心脏受体特征、信号传导和功能研究方面达到了地市先进水平。在此基础上，我们还要积极学习，大胆探索，不断开展医疗新技术、新业务。

今后呼吸内科发展方向：

临床工作方面：加强呼吸重症监护病房的建设，重点针对呼吸衰竭治疗，尤其是提高肺心病合并多脏器功能损害的抢救水平。

科研工作方面：重点围绕呼吸衰竭、肺心病防治进行系列研究。

(1)内皮素受体拮抗剂防治缺氧性肺动脉高压的研究：针对内皮素在缺氧性肺动脉高压发病中的重要作用，开展内皮素受体拮抗剂的研究，为临床治疗肺心病寻找出新的药物，课题预期能达到国内先进水平。

研究，为临床治疗肺动脉高压提供新的手段，预期研究达到国内领先水平。

(3)肺循环结构重建的研究：肺血管重构在缺氧性肺动脉高压发病中起重要作用，通过对肺血管平滑肌细胞增殖和凋亡的研究探寻肺血管重构的机理，为肺心病的防治寻求新手段。

(4)急性肺损伤的机理和防治措施研究：开展急性肺损伤的研究，促进呼吸衰竭诊治水平的提高。课题有核因子在急性肺损伤的作用、654-2对急性肺损伤的防治作用。

(5)呼吸道感染系列研究：开展肺部细菌感染的快速诊断为重点，进行细菌耐药、特殊病原体抗体和dna监测等系列研究。

2、合理布局，优化结构，加强学科建设

把握“合理布局、优化结构、协同攻关、互补优势、着眼发展”的原则，注重多学科结合，坚持“只有大协作，才能大突破”的发展思路，尝试以呼吸内科□icu为骨干，急诊科、麻醉科、创伤外科、神经外科等为依托，组成全院急危重病救治中心，形成“接力式、全方位、高水平”的急危重病救治体系。加强呼吸实验室与医院检验科的协作联合，成立呼吸病诊疗中心。

大胆解放思想，理念先行，更新观念，自觉摒弃陈旧落后的东西，确立与形势发展要求相适应的现代管理思想。明确科室管理的职权关系，贯彻医院党委、领导意图，下决心在科内全面推行成本、量化管理，建立和完善奖励机制，着眼鼓励杰出人才，激励创新人才，扶掖后备人才，坚决打破吃“大锅饭”、平均主义的思想。不断完善考核制度，在医德医风和任务考核方面形成一条“考核链”，从主任、副主任、护士长、主治医师、住院医师、护士，实行层级负责制度，权责利有机结合。除基本工资补贴外，劳务工资全面与业绩挂钩，提取一定比例的考核资金按月考核，按季兑现。

年终总评，业务完成情况与考核资金兑现率成正比。以此激发调动科室人员的积极性和创造性，增强科室员工的凝聚力，形成一种良性的竞争气氛，为学科的发展和建设提供了不竭的动力。

一个职工是一粒沙子，全院职工便是一片沙漠；一个职工是一粒水珠，全院职工便是一片海洋。“星星之火，可以燎原”，只要医院领导树立了正确的、积极的价值导向，我们便可以出现人心齐，泰山移的大好局面。假如，这次我竞聘失败，我也不怨天尤人，我会在竞争中找出自己和别人的差距，我仍然会以主人翁的精神，提高医院的声誉，维护医院的利益，为医院的发展强大奉献自己的光和热。我的基本思路都已表达，敬请各位领导、各老师、各同仁能为我提供一个为医院奉献、为大家服务的工作平台！

维修工竞聘演讲稿篇三

尊敬的领导和评委：

大家好！

我非常感谢公司提供这次公平、公正、公开的竞争机会，让我有机会展示自己的个人风格，实现自己的人生价值，为公司的发展奉献自己的能力和热情。我会以最大的热情和百倍的信心珍惜这个宝贵的机会，希望向你展示一个更真诚、理性、执着、更坚定、稳重、成熟的我。我坚信，这次比赛将是我人生旅程的新起点。

一、竞争优势

(一)是要有很强的学习能力。我毕业于高校信息管理专业。我有扎实的理论文化基础和实际操作能力。本人精通计算机知识，思维开阔，潜力巨大，适应能力强。工作之余，我始终坚持边做边学，边做边学，立足本职，不断丰富、提高、

完善自己，进一步提高了自己的理论水平和实际工作能力。我处理的业务从未出错，顺利完成了领导布置的各项任务。如果能从事审计工作，相信优秀的计算机操作能力一定会对我有所帮助。

(二)有丰富的工作经验。俗话说老马识路。做过客户经理，对员工的性格和营销方式有很深的了解和掌握。同时，我在日常工作中也很踏实，很诚实。古人云：“诚则正道，道则常。”。经过多年的学习和锻炼，我的组织协调能力、分析判断能力、处理突发事件能力、组织文字能力、与人沟通能力都有了很大的提高，工作能力得到了领导和同事的肯定。有一次公司在青山区检察院基站续租过程中发生纠纷，对方单位要求大幅提高租金，导致续租谈判无法继续。此时，我充分利用自己的经验和优势，利用多年来形成的良好客户关系，多次沟通，最终按照原合同金额签订了续租协议，为公司节省了建设成本，赢得了领导的高度赞扬。

(三)企业意识和企业意识强。我充分认识到，只有改革和创新才是移动公司发展的生命力，移动公司才能在激烈的竞争中不断成长和发展，促进管理水平和运营效率的进一步提高。因为这样的认识，在过去的十年里，无论在哪个岗位，我都深深的觉得自己责任重大，坚信做好工作，每一项工作都兢兢业业，一丝不苟，兢兢业业。

二、工作思路

(一)认真审核资金

审计人员的一项重要职责是审计、总结和监督销售部门的内部资金和各种收入。在日常工作中，我会以一种兢兢业业的工作态度，对营业厅各类销售、促销商品的进口、销售(礼品)及仓储情况进行审核抽查，并定期组织现场盘点，确保准确性，确保mis系统及时、准确、完整地反映库存商品的实际情况。要定期编制业务稽核检查工作计划并按期实施，制定

日、周、月工作计划，根据实际工作中出现的新问题、新情况及时调整、修改、补充计划，编制稽核检查工作报告和改进意见，及时进行稽核通报，督促营业厅整改错误。

(二)完善内部审计制度

加强班组间的密切配合，注重班组配合，加强营业厅审核工作的指导和培训，监督检查各营业厅的业务运行，严格执行分公司市场部制定的营销管理考核办法，监控代理销售行为，促进营销渠道的规范化建设。加强对内部控制制度的检查。定期或不定期开展再审计监督，及时纠正审计工作中的偏差和问题，防止审计工作走过场、流于形式。

真心希望得到大家的支持，给我一个施展才华的舞台。赢是可喜的，输也是可喜的。如果这次比赛成功，我的新职位不仅是一种荣誉，也是一种责任，我将面临许多挑战。但我坚信“青春的字典，没有困难的单词，青春的口语，没有障碍的语言。”我会不断提高自己的专业素质，在领导的支持和同事的帮助下，扎实做好审计工作，为公司的发展做出更大的贡献。如果这次比赛我没有赢，我不会悲观失望，反而会更加意识到自己的差距，以便在以后的工作中，立足于自己的岗位，继续努力，通过努力和奉献，实现自己的人生价值。

谢谢大家！

维修工竞聘演讲稿篇四

尊敬的各位领导、各位老师：

首先，我要向你们表达我最衷心的问候和最诚挚的谢意：您辛苦了！其次，我要感谢我们的程校长给我们这样一个公开、公平、公正的竞职机会，使我今天能够站在这个演讲台上。

我演讲的内容分三部分：

第一句：捧着一颗热心来，不带半根杂草去。这颗热心包括对祖国教育事业的无限忠爱，对学校烈火般的热爱，对老师春天般的挚爱，对学生慈母般的疼爱。不带半根杂草去，但有一天，当我离开这个学校的时候，我要带走三样东西：

- 1、领导、家长满意的笑；
- 2、教师幸福的笑；
- 3、学生开心的笑。

第二句：一切为了学校，一切为了教师，一切为了学生。我要尽我所能，尽我所爱，做好这三个一切。但我最先要做好的，是第二句，就是“一切为了教师”。古人云：国之兴，在于统；统之兴，在于人；人之兴，在于教。而教之兴，我认为在于教师。因为教师是决定一个学校兴衰的主力军。教师的素养，决定学生的素质，教师的情绪，决定学生的情感。一个校长如果不能让他的老师们笑起来，那么这个学校的未来就不会有多少笑脸。所以，我要全心全意爱我的老师们，让他们体验到职业的幸福感，“以幸福的心，做幸福的教育”。

第三句：我愿做一粒教育的种子，无论种在哪里，都要生根发芽。不仅开满树满枝芬芳的花朵，更要结满园满圃肥硕的果实。如果给我机会，我一定让这颗种子生根发芽，健康茁壮的成长，直至开花结果。

1、我的办学理念是“让教师幸福的教，让学生幸福的学，师生共创生命乐园，绽放绚丽的生命之花！”

2、我的办学目标是“育名生，树名师，建名校”。

1、我天生一副牛脾气，不见黄牛心不死，不达目的九头牛也休想拉回，但决不是“死牛一面颈”“死钻牛角尖儿”。

2、我“俯首甘为孺子牛”，我做事喜欢脚踏实地，真抓实干，实事求是，实心实意，是老黄牛决不吹成千里马。

3、我深知，开创新事物，困难定重重，但穷则思变，变则通。只有想不到，没有做不到。我只要不时发发我的牛脾气，就一定能够“风吹草低现牛羊”“柳暗花明又一村”！

4、我有“初生牛犊不怕虎”的精神，我要用“九牛二虎之力”，把握“多如牛毛”的机会，不断开拓创新，勇往直前，直至胜利的巅峰！

总之，我知道，能登上金字塔的只有两种生物——鹰和蜗牛。如果给我机会，我定是那其中的一种！

我的演讲完毕，谢谢大家！

维修工竞聘演讲稿篇五

各位领导、各位同仁：

大家好！

能有今天这样的机会向各位领导和同事汇报自己的工作思路，我深感荣幸！今天，我竞聘的岗位是xx服务部经理岗。

众所周知，服务部经理是全面负责服务部日常经营管理，贯彻实施公司经纪业务发展计划，组织部门完成总部及营业部下达的业务、风险控制指标，以保证服务部经营管理目标的实现。从这个层面上来看，我认为：作为一名服务部经理应努力实现以下“四大”功能：

其管理范围包括员工的管理、业务的管理、经营管理、风险的控制。

服务部尽管是公司各项功能辐射的最前沿，但它仍然体现着公司的形象，所以，服务部经理负责在当地建立良好的公共关系，为公司树立良好商誉，通过加强团队的建设 and 努力开拓业务，来展示我们的形象和实力，弘扬公司的企业文化。

负责协调好服务部内部各岗位之间的关系、服务部与营业部各方面的关系、服务部与当地政府及主管部门的关系。

如果我有幸能走上xx服务部经理的岗位，我将通过以下几方面的工作去实现这四大功能：

第一，以身作则狠抓团队建设。

xx服务部作为营业部的一个团队，其团队的工作不是只靠经理或某个人就能完成的，而是要在公司和营业部的领导下靠团队的每个成员共同努力、共同经营和管理才能完成的，所以我会通过自身的工作热情和敬业精神来感化和熏陶他们，用公平、公正的工作作风来对待每个员工，通过公司的企业文化来培育他们敬业爱岗、无私奉献的精神，督导他们认真钻研业务知识，熟练掌握业务技能，从而更好地搞好客户的开发和服务工作，提高团队的竞争力。

第二，加强培训学习，提高员工队伍的素质。

要促进服务部的发展，实现经营目标，仅有敬业精神是不够的，还必须努力学习专业知识、提高工作技能，将我们这个团队打造成一支战无不胜的优秀团队。所以我们决不能放弃学习和培训，特别是今年转型以来，为了适应转型的新形势，更应加强业务知识的学习，我们除了参加营业部组织的培训学习和按营业部的培训计划统一学习外，还从以下三方面培训提高员工综合素质：

2、提高综合能力，在业务方面分工协作，使每个员工都锻炼为多面手；积极参与公司和营业部通过各种渠道和方式组织

的业务学习和培训活动，吸收新知识、新观念，适应证券市场发展的需要；3、转变全员的知识结构，培养员工自觉学习的习惯，督导员工学习业务知识，提倡他们通过自学改变自身的知识结构，更好地在证券这个朝阳行业中生存和发展。

第三，确立团队发展目标，鼓舞员工士气，争创一流的营销团队。

第一□xx服务部有那么多xx证券市场的精英，他们有能力有资历有经验；

第二、我们公司有良好的经营策略和激励机制；

第三、我们有公司领导的大力支持和xx营业部领导和全体同仁作坚强的后盾；

第四、我们有先进通信技术和硬件设施，有超前的非现场交易平台和优质的信息产品，我们还有时尚的基金产品的销售平台。

总之，只要xx服务部全体员工齐心协力，充分发挥团队力量，进一步转变观念，夯实我们的基础，在营业部领导的大力支持下我们的目的一定会实现。

第五，建立健全内部机制，提高员工的工作激情。

今年转型以来，营业部领导在业务提成上对服务部员工和营业部员工一视同仁，便将团队提成分配权完全下放给服务部经理。如果我有幸成为xx服务部经理在进行团队分配时，新增客户佣金提成按营业部规定全额发放给个人，对存量客户的提成我会将分配比例分为两大块，其一，一半来自于按个人新开发客户占比进行同比例放大，另一半是按个人的敬业精神，工作的难易程度，工作量的轻重，劳动纪律，相互协助的团队精神，服务质量来衡量的结果进行再分配，这也是

将在团队实行再分配的分配原则，这样无论做后台业务的员工，还是做营销的员工工作都是非常充满激情，有战斗力。由于有良好的激励机制，充分发挥团队的集体力量，我想京山服务部的各项工作一定会再上台阶。

第六，加强内部管理，控制经营风险。

(1)、按照公司的各项规定和营业部的具体要求，根据服务部实际情况制定相应的岗位责任制、员工规章制度和风险处罚制度，做到岗位明确，职责分明，在授权范围内严格按公司的业务流程办理业务。

(2)、在员工的管理上实行一事同人，在分配体制上坚决做到公平、公正、公开，使员工带着良好的心态在十分团结的氛围中学习和工作。

第七，搞好同地方政府的关系，营造良好外部环境。

第八，努力开发客户，抢占城区和周边市场份额，打下坚实基础。

第九，客户服务体系基本形成，通过各种正当服务方式赢得客户的心，吸引xx证券的客户壮大我们的客户队伍，扩大长江证券的影响力。

具体而言，结合xx和我们xx服务部的实际情况，我拟定了如下工作计划，以求抛砖引玉：

1□xx服务部自20xx年底正式接管以来已有近4年的发展历史了，现有存量资券总值4千多万，为了实行营业部下达的各项利润指标，我将实施如下计划来盘活存量资金，从而达到提高交易量的目的：

第一：对现有客户分批进行技术分析培训、个性化的投资咨

询、不定期的股市沙龙活动来提高他们对个股和大势的分析和判断能力，正确选择投资的时机。

第二：充分利用多方的信息，认真选择一些投资和投机性较强的个股推荐给他们供他们参考，或有依据地建议他们调仓换股。

第三：将现场的客户座位进行调整，尽量让投机者和投资者交叉在一起让他们相互影响，相互交流，处长补短。

第四：每周做一到两次股评，每日进行信息播音，让他们在必要时进行调仓换股。

第五：建立和完善客户资料库、信息咨询服务体系。对非现场交易的客户，由专人对客户实行分级分类管理和维护，真正地实现个性化服务。

2□xx服务部发展到今天，在营业部领导的正确指引下，在全体同仁的大力下，经过前几位经理的经营和管理，已初具规模，所以生存下去我认为暂时不是首要问题，首要问题应该是如何去发展，而发展的关键是如何开发新的现存客户，如果我们不在这方面下功夫，只是维持现状，那么生存下去就会成为问题了，更谈不上再上台阶了，鉴于以上原因，根据xx证券市场的实际情况，我制定了如下方案：

□1□□xx证券市场目前有xx和长xx两家服务部，是个竞争激烈的市场。

而xx服务部目前总市值约1.2亿，而我们xx服务部目前资券总值约4000万，同时xx的周边市场有几个较富有的乡镇如xx镇、xx镇、xx镇、xx镇，据调查数据显示□xx□总人口近6万人，城乡居民存款余额5亿元□xx镇总人口：4.1万人，城乡居民存款余额4.7亿元□xx镇：总人口近3.8万人，城乡居民存款余

额4.9亿元□xx镇：总人口3万人，城乡居民存款余额3亿元。另外□xx镇，是xx县委县政府所在地，城区人口13.9万人，城镇居民储蓄存款余额20亿元。所以,xx有较大的发展潜力，这就是xx目前的市场基本情况。

(2)、客户开发的具体方案

第一、先进攻xx镇，xx镇是xx轻机老厂区所在地，现有客户资券总值约1200多万元，目前xx轻机正在从xx镇积极搬迁，因此xx证券也正在实施将其xx服务部从xx美食城□xx服务站从xx全部搬迁，初步选址正在我们xx服务部的正对面。因此我打算抢在其xx客户搬迁前，将其资券总值的三分之二左右吸引过来。估计会新增600—800万元市值。

第二、动用社会关系、社会舆论及我们xx服务部的合法优势和硬件优势以及我们xx服务部的现有客户关系，将万联xx服务部的群体大户转移过来，力争达到新增客户资券值1—2千万。

第三、可在营业部领导的大力支持和帮助下，重点解决xx轻机的工作□xxxx服务部虽然有1.2亿的市值，但有3千万的市值是原xxxx通过轻机签定条约，不得随意转出的客户所有，但这些客户并不一定都会转达入xx证券，经过过努力，应有三分之一的市值会转过来。

第四、我会充分利用多方社会关系与轻机接触，达成共识后，将轻机集中运作证券的资金和准备投资基金的资金投向我部。以上是我开发xx客户的计划和步骤，通过以上方案进行努力，再加上员工新开发的客户，估计xx服务部的资券总值在不久的将来可达到1个亿，这样一来，相当于我们营业部在现有的基础上开设了两个xx服务部，同时□xx证券xx服务部就会慢慢萎缩。

我想：只要能得到大家支持，只要能得到大家的信任和理解，我相信我有能力，也有信心去更好地为营业部努力工作！

谢谢大家！

维修工竞聘演讲稿篇六

尊敬的领导、同事们：

大家好！

非常感谢各位领导、同事们给了我这次竞聘__项目部副职的机会，凭借几年来的工作经验和对建筑行业的热爱以及对自己能力的自信，让我信心满满的走上了竞聘项目副职这个舞台上，接受大家的考验。

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，并希望能通过这次的竞聘锻炼，使自己的工作能力和综合素质得到提高，我将十分珍惜这次提高自己、锻炼自己的机会。

在项目进行中，能否圆满完成各部分工作任务，关键在于人员，而能否准时、优质的完成全部工作，关键在于项目团队的，作为项目部副职在工作中发挥承上启下的作用，找准自己的位置，忠于职责，重在执行，全力以赴。对项目进行计划、组织和控制，为整个项目团队提供决策，激励团队，完成任务。

做一名好的项目负责人要有相当的协调能力，执行力更有责任心，要有一种吃苦耐劳和基本的专业知识。项目部副职是一份富于挑战性的职业，我个人喜欢挑战性的工作，因为年轻，有干劲，有冲劲，能吃苦耐劳，责任心强，所以我决定以坚定的意志，执着的追求去挖掘人生的价值。相信这次竞聘是我人生中一个重大的转折。

在过去的岗位上，我一直兢兢业业，恪尽职守，勤奋学习，严于律己。业务能力不断加强，工作经验不断丰富，知识储备不断增长。严格遵守职业纪律，听从安排，廉洁管理岗位竞聘演讲稿奉公、为人正直，同时，我做事坚持原则，生活作风正派，团结同事，乐于助人，工作中能自觉遵守规章制度，自觉维护公司利益，树立正确的世界观和人生观，以此指导我的工作和生活。在个人素养方面，塌实肯干，任劳任怨，吃苦耐劳，能以主人翁精神为公司利益而拼搏！因此，我相信，无论从政治素质、个人素养方面，我都无愧于领导和同事们的信任。

当然，金无足赤，人无完人。在肯定自己优势的同时，我也清醒地认识到了自己的不足之处。由于平时处理的各种事情较多，所以有时会忽略一些细节，不过，在今后的工作实践中，我会不断是完善自我，提高整体解决问题的能力，创造性的开展工作，使各项工作得到完美的展现！如果各级领导信任我，给我这个机会，我将以实际行动回报大家对我的期望。

如果我竞聘上这个岗位，我将严格以施工合同为依据，对项目的造价、进度和质量进行全面控制。具体，在施工阶段，及时对已完工程的工程量进行审核，按合同签付工程进度款；加强工程签证的管理，减少合同外支出；加强竣工结算的审核工作，控制工程造价。按照经审核批准的施工进度计划，对施工进度进行监督和检查，及时采取措施纠正进度偏差，保证工程进度。抽查工序施工质量，参与隐蔽工程验收和分部分项工程验收，组织竣工验收，保证工程质量。

谢谢大家！

维修工竞聘演讲稿篇七

敬爱的老师，亲爱的同学：

你们好！

我叫，是五年级学生，今天我有幸参加班干部的竞选比赛，倍感高兴，其次我先要感谢老师和同学们的信任，给了我一次锻炼的机会。

从三年级至五年级，一直担任着班长和学习委员。现担任宿舍号长，班里小组组长，学校少先队员大队长。我并不觉得压力大，因为我认为这样能更好的锻炼我的组织能力、语言表达能力。

尊敬的老师，亲爱的同学，请相信我，我有足够的能力和信心，我会出色的协助老师，关心爱护同学，做好班集体的每一份工作。

其次，为了把班级工作搞好，我建议：各小组举办一个文报社。当学习哪篇课文时，要提前搜集、查阅相关资料，或者在小组中选出一位较好的同学，每周周期每小组出示一篇作文，粘在黑板报上，让同学朗读一下，这样互相学习，增加写作水平，又开展了综合性学习。

老师，同学们，我认为我是有能力胜任的！为了副班长这个职位，我一定会努力的，请给我信任和支持。

维修工竞聘演讲稿篇八

尊敬的各位领导、同事们：

大家好！

公开、公平、竞争、择优的人事制度给予我们每个人一个展现自我、公平竞争的机会；当前，不断发展的社会体制既给我们带来了压力，也带来了动力。参加这次竞聘，我的心情是异常激动的，因为这是对我多年来工作态度与工作业绩的

充分肯定！首先要感谢领导和同志们对我的信任，让我有机会在这里竞聘演讲。积极参与、正确理解、挑战自我、抓住机遇是我参加这次竞聘的目的。我要竞聘的是总经理一职。

我叫，今年**岁。于20xx年*月进入集体企业，开始了我从事职业生涯。光阴似箭，在集体企业工作的**个年头，我把青春与热情全部投入到自己从事的这个平凡的岗位上，尽职尽责，一丝不苟，从一个业务新兵逐渐成长为一个有担当、敢反思、珍惜人生价值的业务骨干。

一、对总经理岗位的认识

总经理即受单位委托，带领全体管理人员，全面实施和践行单位的各项管理制度和服务理念，按照单位的实际情况，组织指定和实施各项物业管理方案，全心全意做好单位的服务，实现单位的各项目标。这就要求作为总经理首先应该具有良好的政治素质以及强烈的事业心和责任感，同时要有勤奋工作，遵纪守法，诚实守信，开拓进取的思想品德和扎实熟练的物业管理专业知识。

宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来，这些年的学习充电与工作历练，我的工作经验日渐丰富，理论知识日益扎实，我已具备充分自信，并做好充分准备担任客户经理一职，坚信自己能做好相关工作。

二、竞聘该职务我的优势

首先，具有娴熟的业务技能，熟悉各项规章制度。我多年来一直从事物业管理工作，能够熟练掌握单位的各项物业管理工作服务流程以及街道资产的租赁流程，街道下属企业的几宗土地遗留问题也十分清楚，了解熟悉物业管理行业的最新发展方向和动态。并且这些年我不断充实自己，坚持工作中学习，学习中工作，不断自我提高、自我完善。多年以来的岗位磨练，无论是传统业务，又或是新兴业务，我都力求做

到守制度，懂原理，会操作。

其次，具有良好的政治素养，热情与冷静并存。作为单位的一员，在工作中我不仅有坚定的政治立场，而且有较高的思想政治觉悟，对于自己肩负的责任，我能清楚的认识，在工作中从未在原则问题上越雷池一步。能力不足，道德可补，责任可补；道德缺损，责任意识不强，能力却不可补。良好的政治素养使我工作事半功倍。

最后，具有强烈的服务意识，以业主为中心，扎实勤恳。我一直将强烈的事业心和责任感应用到工作中，能遵纪守法、爱岗敬业、踏实工作、以身作则。在岗位工作中，自己牢固树立“为民服务、客户至上”的服务理念，工作积极主动，不断改变服务理念、提升管理服务水平，取得业主对单位的信任和信心，为单位的发展做出应有的贡献。

三、对经理的工作设想

成绩属于过往，激情来自未来。回忆往昔，我所走过的每一步，都渗透着组织的培养，都凝聚着领导的关心，都夹杂着同事的奉献。总经理不仅是一个具有吸引力的职位，更是一份沉甸甸的责任。如果领导和同志们信任我，我将从以下几个方面努力工作，为单位的发展鞠躬尽瘁。

首先，摆正位置、消除顾虑，换位思考。我要摆正自己的位置，多站在业主的角度，来审视和监督工作质量，做好业主的代言人。当前，物业市场的竞争日益激烈，物业企业能否在市场立足、生存和发展的关键因素就是服务质量的优劣，服务质量的优劣同时直接关系到单位的效益。我要提前做好准备，积极主动的介入工作，做好服务质量的监督，并定期检查发现和反馈潜在的服务问题，换位思考，以主动发现问题、解决问题替代以往的接受业主的投诉。工作中，加强与各部门的沟通和协调，要用真诚的态度，提出意见建议，而不能求全责备，产生反感。

其次，转变理念，树立“业主至上”的服务理念

我不能将自己定位在“管理者”的角色中，而应该把自己切实的摆在“服务者”的位置上，提高服务质量，妥善处理好和业主之间的关系。为此，我首先要树立超前服务的意识。换位思考，设身处地的为业主着想，多了解业主对物业服务等各方面的意见，积极主动的把控制工作做在事前。其次，我要以真诚的心和业主交朋友，具体了解部分业主的实际困难，给予帮主和关心。“赠人玫瑰，手有余香”，我要真诚的付出，赢得业主对我工作的理解和支持，建立良好关系。

最后，开拓创新，充实过程，提升执行力。在开拓服务意识和服务水平的同时，要以各项成本控制为中心，为单位各项管理制度为依托，大胆创新管理方法和手段，在建立健全岗位责任制的基础上，要重视各项工作的细节管理，从日常的小事抓起，真正实现从细节抓管理，从管理创效益的经营理念。对于单位指定的各项管理制度要从紧从严，对执行力的建设做到一丝不苟，管理即是各种行为的集合，要让全体员工熟悉掌握单位的管理制度，扎实落实执行，才能发挥管理制度的真正作用。

“给我一根棍子，我能撬起整个地球。”“给我一个机会，我能做出我的光彩。”面对各位领导，各位评委，各位同事信任和期待的目光，我不仅看到了希望所在，也意识到了压力所在，同时也是我的动力所在。此次竞聘，无论成功失败，我都能以平常心对待，并将以此作为新的起点，更加努力工作，迎难而上！