

# 普通员工竞聘演讲稿 员工竞聘演讲稿(实用5篇)

演讲稿也叫演讲词，它是在较为隆重的仪式上和某些公众场合发表的讲话文稿。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，我们一起来了解一下吧。

## 普通员工竞聘演讲稿篇一

亲爱的领导、同事们：

你们好！

我是某某超市站街店一名普通的员工，从踏入某某超市那天起，我就把自己融入其中。忙碌的工作，使我的生活变得格外的充实。

年终岁末，紧张繁忙的一年即将过去，新的挑战又在眼前。沉思回顾，在xx超市这个大家庭里使我得到了更多的锻炼，学习了更多的知识，交了更多的朋友，积累了更多的经验，当然也通过不少深刻的教训发现了自身的种种不足。这一年是充实的一年，我的成长来自~~超市这个大家庭，为某某超市明年更好的发展尽自己的全力是义不容辞的责任。

刚加入~~超市的时候，一切对我来说都是新鲜的，也是陌生的。许多东西都需要老员工教，我感觉自己需要学习的太多了。于是，他们做什么我都仔细的看，耐心的学，从商品的陈列到缺货的补报；从商品的促销到新品的开发……一点一滴的学，一点一滴的记。两年的工作，使我得到了锻炼，日常工作逐渐得心应手。

我们的工作于细节处见真功，所以必须认真仔细。因此，我

认真了解每种商品的功能、价格，随时检查商品的生产日期，及时了解同类商品的市场信息，并向店内汇报……我始终坚持：做什么事情，做了就一定把它作好。对工作抱以热情，对同事抱以关心，用积极的行动来感染周围的人，带动周围的人这是我在~~超市感受到的，也是希望我能够切切实实做到的。

旧的一年即将过去，新的一年即将到来。我希望~~超市是新的，我也是新的。~~超市给了我一个舞台，未来我会在这个舞台上越做越好。

## 普通员工竞聘演讲稿篇二

尊敬的各位领导、各位评委、各位同事：

大家晚上好！我今日竞聘的岗位是xx支行行长。入行来，我数次站在那里竞聘新的岗位，迎接新的挑战，担当新的职责，我用自我对工作的活力和热爱，用过硬的业务和管理本事，去不断的丰富自我。下头我将从三个方面介绍我对xx支行工作的一点研究。

### 第一、树立信心，克服困难，挑战自我

今日我敢于站在那里参与竞聘，我想是源于xx分行近年来业务快速发展给我的信心，是源于全行员工团结一致一心谋发展的信任，是源于挑战困难体现价值完善自我的信念。也许xx支行的发展历程不必须会一帆风顺，在发展的道路上会有许多困难等待我们，但无论有多大的困难，我相信有xx支行员工的不懈努力，有全行干部、员工的鼎力支持，我有信心、有永不放弃的信念，带领支行全体员工，去战胜困难，取得胜利。

### 第二、细分市场，找准目标，转型发展

xx片区作为xx市一个已成熟的商业、住宅区，有广阔的市场，同时在那里金融机构林立，竞争激烈，谁也不会轻易把市场让出来。未来xx支行如何发展呢我想出路仅有一条：就是在竞争求生存，在竞争中求发展。要在竞争中求生存、求发展首先就要重视和做好市场调研工作，做到知己知彼、心中有数，明确工作的重点和方向。

针对xx区域批发、娱乐、餐饮、酒店、房地产较多的情景，我将细分市场。针对不一样行业、不一样客户制定不一样的营销方案，以客户为中心，加强对外营销，做好客户的长期跟进工作。

在做好对外营销的同时，我将加强厅堂营销工作，将柜台人员从“服务员”转变为“销售员”，经过一句话营销，将潜力客户推荐给客户经理，进一步挖掘客户潜力，建立产品营销链，不断地扩大客户资源。

今后xx支行将把公司与个金齐头并进作为业务发展的方向，贯彻以公司业务带动个金业务，以个金业务支持公司业务发展的指导思想，在工作中坚持“超前谋划、超前安排、超前行动”的工作方针，用心做事，认真做人，带领xx支行全体员工努力完成二级分行下达的各项任务指标。

### 第三、挖掘人才，培养人才，使用人才

一个网点业务发展和内控管理的好不好，关键在员工的管理和使用合不合理。我始终认为：每个员工都有才能，只可是才能有大有小、有高有低、有专有全之分而已。

在人才使用上我将尊重员工的兴趣和职业生涯规划，结合xx支行的岗位设置，从管理序列、专业序列制定支行中长期的、渐进的人才培养计划，经过支行内部的轮岗、培训、代职等方式加强对员工本事的培养，鼓励和督促员工加强学习、自我提高，经过支行的业绩考核和业务考评两方面综合培养、

选拔和使用人才，实现人才在xx支行内部的合理流动。

以上就是我对xx支行各项工作的一点不成熟的思考，我想贯穿我工作的中心思想仅有一个：锐意进取，不断创新。墨守成规永远不能在业务发展和内控管理上成为领先者，我期待xx支行在分行党委的正确领导下，在各机构、部门的大力支持下，在支行全体员工的共同努力下，相信xx支行必须能创造出业务发展和内控管理新的标杆。

## 普通员工竞聘演讲稿篇三

各位领导、同志们：

大家好！

今天我怀着激动的心情，参加市分公司领导班子职位竞聘，不管是否成功，我觉得都是我最大的幸运和机遇，这充分表明了各位领导、各位同志对我的期望、支持和关心，这种机会对我来说是第一次也是最后一次，我想努力吧！

### 一、我的基本情况

本人叫，\*年\*\*月出生在一个贫苦的农民家庭，大学本科文化程度，中共党员，\*年\*\*月在地方组织推荐下到部队服兵役，在部队期间由于个人努力、组织关心，我从一名普通士兵成长起来，历任班长、排长、连长、副营长，成为一名合格的军事指挥员，\*年转业分配到中国人民保险公司\*\*县支公司，在组织的信任和同志们的关心支持下，先后担任股长、经理助理、副经理，\*年\*月任支公司经理、党组书记，\*\*年选任\*\*县政协。

### 二、我的竞聘优势

1、自身综合素质的优势。我有一颗忠于人保事业激情燃烧的

心，鼓舞着我始终保持奋发有为的精神状态，多年来，我一直从事着管理工作，无论是在部队或是地方，我都能以高度的事业心和责任感来严格要求自己，兢兢业业工作、堂堂正正做人，服从于工作、服从于全局，在不同的工作岗位上都做出了突出的贡献，在部队先后荣立个人三等功3次；所领导的连队被北京军区授予精神文明先进单位并记集体3等功1次；到地方任公司一把手以来，个人先后受到各级嘉奖，被评为省分公司优秀党务工作者、先进个人，\*年被\*\*市政府授予五一劳动奖章，\*年被授予优秀管理者奖章。支公司连续\*年被授予\*级文明单位，\*级服务质量奖，\*诚信单位，\*五一劳动文明班组，分公司先进单位、先进基层党组织，连续数年被县委、县政府评为目标考核一等奖，行风建设“二十强”单位等等。任职以来，公司无论从管理还是到业务发展，年年都有提高，险种结构调整非常合理，几年来带领\*\*公司上缴利润近\*万元。

我在不同的工作岗位上干出了一定的成绩，受到各级领导、公司员工的一致好评和认可。

2、学习能力的优势。我在工作后仍然坚持学习，积极参加各类学习和培训，不断提高自己的管理水平和专业水平。长期的学习养成了我较强的自学能力，并能把学到的东西灵活运用于日常管理工作之中，真正做到了学用结合。在抓好个人学习的同时，我以实际行动及带领全体员工参加各类学习、培训，即使工作再忙，只要是组织的培训，我都要求员工参加，并给予一定的自学奖励资金。现在，\*\*公司\*\*名正式员工，本科学历已达5人、大专\*人、初中\*人。

3、有丰富的工作经历。长期工作在基层展业一线，对基层工作有较深的了解和管理经验，并能处理好各种实际问题，同时本着“以管理制度约束人，以政治思想激励人”的宗旨，公司制定了一系列规章制度。任职几年来，未发生任何违规和责任事故。

4、有较强的协调能力。不管是内部或外部出现的各种问题都能很快的得到解决并有很好的结果，公关协调能力较强，与地方政府、各职能部门和保户之间的关系密切。几年来，支公司业务年年有增长，市场份额稳居在90%以上，险种结构调整最合理化，车险业务占业务总量52%，非车险48%，每年都能不折不扣的完成上级公司下达的保费任务和利润指标。

### 三、竞聘后的设想

如果这次我未能竞聘成功，说明我在某些方面还没有达到组织和群众的要求，但我将继续为人保发展做出自己应有的贡献。如果我竞聘成功，不仅是我人身追求、自我提高的体现也使我有机会进一步奉献人保事业，服务他人。

我的具体工作设想是：

1、认真学习，努力钻研业务，尽快进入角色。走上新的工作岗位，首先开展调查研究、结合业务发展实际，迅速开展工作，要想当好一位领导，首先是要学会先做人后做事，虚心向老领导、有工作经验的同志学习，打开工作局面，提高工作的准确性，减少盲目性。

2、摆正位置，当好助手，积极推进观念创新和机制创新，当好总经理的助手，密切联系群众的桥梁，做好参谋，从方方面面想细做细，关心干部职工的疾苦，帮助他们解决实际问题，做到经常交心、谈心，促进他们振奋精神，投入工作。

作为副总经理，首先要摆正位置，正确处理好正职和其他副职的关系，既要尊重领导，顾全大局，又不能事事依赖、胆怯盲从，唯唯诺诺。其次，按照分工，明确自身职责，坚持集体领导下的分工负责，创造性的开展工作。

3、当前在人保公司内部，要积极推进观念创新和机制创新，树立“以人为本”的管理思想和“以市场为导向，以客户为

中心”的经营理念。作为来自基层经营单位的负责人，更要充分认识到人才的重要性，要提请总经理室关注员工的合理要求，为员工设计职业生涯，能让员工根据自身特点选择发展道路，要引导员工树立正确的市场观念和竞争观念，有市场才有繁荣，有竞争才有进步，但市场不相信眼泪，竞争不同情弱者。要将以产品为中心的推销观念转变到以客户为中心的营销观念上来，充分满足不同层次客户的个性化需求。要积极适应现代企业制度的要求，建立民主科学的决策机制、高效有序的运作机制、规范严格的监督约束机制和科学合理的激励机制，提高公司运行效率，降低公司运营成本。

4、在认真分析\*\*地区、\*\*地区，乃至现状，找差距，找问题，就分管的工作制定出详细的计划，明确目标。在业务发展上，要抓住非车险业务发展，积极实施差异化的经营策略，大力发展以责任险为龙头的新险业务、以家财险为主体的分散性业务和以工程险为代表的高风险业务，重点抓好个体私营经济保险服务和“第三领域”保险业务，为业务发展培育新的增长点。在营销管理上，要强化营销观念，制定市场营销的长远规划，加强营销队伍建设，加快营销方式创新，以适应保险发展的新形势。在“三个中心”建设上，要在现有组织架构的基础上，进一步发挥信息技术的支撑作用，简化内部流转程序，提高内部流转的自动化，提高工作效率，降低运营成本，以适应保险经营的“微利”时代。

5、采取措施，真抓实干，务求实效。作为一名副总经理，我一定要认真贯彻总经理室意图，深入实际，关注市场，根据市场变化及时采取措施，主动寻求对策，提高公司的反应能力和应变能力。二是要积极指导、配合和帮助基层公司制定业务计划，确定展业重点，锁定展业目标，并要身体力行，协调、疏通有关工作环节，解决有关具体问题，营造良好的展业环境。三是建议设立“创新奖”，对在组织创新、业务创新、技术创新和管理创新上有突出贡献的干部员工，给予一定的精神和物质奖励。

6、密切联系群众，严格要求自己。在新的工作岗位上，我要不断加强学习，牢固树立正确的人生观、价值观和权利观，依靠集体，尽职尽责，视权利为责任，视职位为服务，坚持廉洁奉公，奉献人保，努力做实践“三个代表”重要思想的楷模，锐意进取，开拓创新，做好总经理的参谋助手，将\*\*公司的各项工作不断推向前进。。

谢谢！

## 普通员工竞聘演讲稿篇四

大家好，首先感谢南方公司给予自我展示和施展才华的舞台，我叫莫汉将来自综合车间二工段氧化锌工序[]20xx年6月毕业于南丹高中，同年8月至20xx年7月在中国人寿保险梧州分公司学习并担任营销员参与营销活动[]20xx年9月1日一个有幸的机会让我也成为了南方的一员，并被安排在槽面岗位和球磨岗位。在这充满爱心的大家庭，在这发展蓬勃的公司我即感到了温暖，又看到了希望。古人讲：“天生我才必有用”适逢这次难得的竞聘机会我本着锻炼、提高的目的走向讲台展示自我，接受教育，参与竞争，参与竞争，虽然我未有显著的成绩，但拿破仑那句“不想当将军的士兵不是好士兵”激励我斗胆一试，响应公司的号召参与竞争。今天我竞聘的是氧化锌副班长一职！以下几点是我的优势：

1. 在氧化锌这么久我已经了解了zno整个流程，并掌握了全部的岗位操作。对曾在过的岗位可说熟而又巧，这些对工作的顺利完成提供了强有力的条件。
2. 具有较好的年龄优势，正充满青春活力的我接受能力比较强，能吃苦耐劳，不怕苦，不怕累，干活脚踏实地，肯钻、肯研，能全身心力投入到我所热爱的工作中。
3. 因为我曾在这保险工司当过营销员，具有较丰富的交际经验和表达能力，这些能更好的运用在班组相互沟通上，面对



问题能镇定自若、冷静思考，这对处理突如其来的问题提供了更好的条件。当然我还有很多的不足，在今后的工作队工还要不段学习！

各位领导、同事们，如果我有幸能通过竞聘，我将从以下几点来施展我的工作：

1. 首先还是要加大学习有关的专业知识，不断提高自己的文化素质和操作技能，认真学习公司的有关管理制度来提高自己的管理技巧，虚心听取同事们的有关意和议。

2. “坚持安全第一，生产第二”为原则，时时刻刻监督员工们的劳保穿戴情况，给员工宣传安全意识，做好职业病的预防工作，加强对每个岗位的寻查，及时的发现所存在安全隐患，并给予排除。保证员工们和人身安全。

3. 在这几个月中由于设备连连出现故障，来严重影响了生产，为了降低设备出现故障率，则加强对员工的设备使用技术培训 and 岗位的操作技能培训，加强员工们的工作责任心，保证生产的正常。

4. 生产搞上去了卫生也不容忽视，监督员工们做好设备和生产现场的卫生，带领员工们认真做好公共卫生区卫生，时刻保证设备、生产现场和公共卫生区卫生的清洁。

5. 可见纪律好是重中之重，我将严格要求自己，以身作则，在管理上做到敢管、敢抓、敢讲、把班组管理成有相互团结，有纪律的优秀班组。

朋友们，在演讲将结束之时我最想说的是如果我不可能在竞争中取胜，我将一如既往的恪尽职守，努力学习，为下次的竞争作准备，最后请允许我邀请在座的领导、同事们用最真城、最热烈的掌声为所有参加竞争的同事祝福，为南方公司的美好未来祝福！

# 普通员工竞聘演讲稿篇五

尊敬的各位领导、亲爱的同事们：

大家好！

今天非常荣幸能够参加这次竞聘，首先，我仅代表我们所有参加竞聘的员工感谢县级信用社给予我们这次公平竞争的机会，让我们能够站在这台上展现自我，这是一次难得的锻炼机会，我一定会把握好在这讲台上几分钟的时间来和大家一起交流，这就是我人生中的一次收获。我是来自卡哈洛分社的黑其拉古，这次我竞聘的是信用社的中层后备干部，接下来我将从三个方面向各位领导、各位评委以及各位同事作如下竞聘演讲：

第一方面，我个人的基本情况。我今年28岁，中国共产党党员，大学本科□20xx年毕业于西南民族大学□20xx年9月有幸加入信用社，分到卡哈洛分社，先后从事出纳、会计、信贷等工作。

第二方面，我竞聘的优势。1、我非常热爱农村信合事业，同时我在大学里学的是彝汉翻译，擅长彝语，通晓汉语，在少数民族地区开展工作我有坚实的语言沟通能力。2、在工作中，我做到了干一行爱一行，在工作岗位上做出了一定的成绩，得到了领导和同事的认可和肯定□20xx年度荣获凉山州农村信用联社股份有限公司“先进个人”称号，这一荣誉的取得，定将激励着我在今后的农村金融工作中严格的要求自己，做一名争先创优的信合员工。3、经过两年来在农村信用社的工作，自己综合素质有了较大的提高，思想上从幼稚到成熟，业务上从生疏到熟练，已逐渐成长为我社的业务骨干。4、我具有严谨的工作作风。在工作中我努力做到坚持制度、执行流程、严守纪律，以共同的目标团结他人，做到大事讲原则，小事讲风格，共事讲团结，办事讲效率。5、我个人还年轻，年轻就应该有所担当，年轻就应该当仁不让，年轻就应该放

飞梦想，年轻就应该激情无比，年轻就应该张开翅膀在蓝天上翱翔，我愿意用我的一生在信合的战线上拼搏奉献，实现自己的人生价值，在积极进取中不断的追求，在求真务实中认识自己，在当今社会竞争中完善自己，作为怀揣梦想的年轻人，我定能创造和把握一切机会。

第三方面，我对后备干部的理解和认识。所谓后备干部就是指各级组织按照干部管理权限，根据有关选拔标准和选拔程序，选拔出德才兼备、素质好、有培养前途和发展潜力的优秀干部，为单位补充干部而准备的后备人选。后备干部是各级领导干部的重要来源，其整体素质的高低，直接影响着领导干部队伍素质的高低。如果我能成功竞聘为中层后备干部，我将保持谦虚谨慎的工作作风，对自己高标准严格要求，加强思想政治学习，加强规章制度的学习和执行，顾全大局，服从县级信用社的工作安排，踏实工作，勤学业务、勤学管理，努力使自己成为一名优秀的信合员工，在单位需要时，勇于承担重任，不辜负组织的培养。

总之，这次竞聘不管成功与否，我都会一如既往的以旺盛的精力，饱满的工作热情，谦虚谨慎的工作作风，扎扎实实、兢兢业业的工作态度，用实实在在的行动实现自己的人生价值，相信我的真诚，我会积极的做好每一件事情，相信我的热情，我会感染身边的每一个人，相信我的活力，我会树立好农村信用社的形象，为农村信用社的发展做出自己应有的贡献。

我的演讲完毕，谢谢大家！