

最新竞选公司ceo演讲稿分钟(汇总5篇)

演讲中的抑扬顿挫，相当于音乐中的节奏，音乐需要节拍，演讲也需要节拍，你应该让你的演讲充满节奏感，节奏就是你口头表达进度的度量。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最新演讲稿模板范文大全，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

竞选公司ceo演讲稿分钟篇一

大家好！

我叫××，是个工作认真，有责任心的一个人，今天很荣幸站在这里，参加xx高速路面标项目经理（分管机务、材料、行政协调、安全）一职的竞聘。迎接挑战，这是公司领导和各位同仁给予我的机遇，借此机会我要向一直关心、支持我的各位领导和同事们表示衷心的感谢。

我xx年参加工作□xx年开始从事机械设备工作□xx年至今一直担任办公室主任，负责协调、综治、安全方面的工作，我自认为在这方面有一定的经验，但是并不代表我比别人多一份优势。之所以参加此次竞聘，是因为在人生的道路上，常常会有许多更高的目标等待着我们去攀登，常言说的好“人比山高，脚比路长”，只有不断地“挑战自我，超越自我”，才会到达成功的顶峰。

我认为我竞聘本职位具有以下优势：

第一：我在本岗位工作多年。曾在许多工地担任行政办公室主任，负责综治、安全、行政、协调等工作。因此对该岗位的工作比较熟悉，工作起来得心应手，“物尽天择，适者生存”。搞本行，工作有信心，有热情，会把工作搞的更好。

第三、我敢于和善于工作，具有胜任工作的组织能力和相应的专业知识，能独挡一面，独立和与单位的同志一道，完成上级交给的各项任务，使领导放心。我的工作理念是：诚实守信，敬岗爱业，刻苦认真，求真务实。讲话讲实话，办事半实事，工作求实效。

如何做好这个岗位上的工作，我的工作思路是：“一个原则”、“两大主题”、“三个服从”，“五个做到”。

“一个原则”就是为项目部主要领导分忧，当好参谋助手，下为职工服务，做到有力配合，主动补台，并把它作为全部工作的出发点和落脚点。“两大主题”就是围绕协调与管理两大主题，突出项目建设的协调和办公室业务素质建设。“三个服从”是个性服从党性，感情服从原则，主观服从客观。做到服务不欠位，主动不越位，服从不偏位，融洽不空位。

“五个做到”是：

一、服从主要领导安排，作好班子内部协调工作，营造民主团结的气氛，决策形成共识和默契，成为有活力、有凝聚力的战斗集体。经常深入施工现场，调查了解情况，善于听取各方面的意见，不断改进管理，持续提高，把自己的亲和力置身于团队的行列。为领导的正确决策出主意，想办法。

二、知人善任。了解下属的德才学识、性格作风。作为项目经理，必须针对各人特点，用其所长，避其所短。关心爱护部下，满足下级的心理和感情需要，积极帮助下属解决实际困难，努力营造愉快、宽容、理解和友好的氛围，在讲政治、讲正气、讲原则的前提下，适当地放松管理的“缰绳”，尊重人信赖人，给部下以平等的心理满足。

三、不拘泥于局部利益，服从于公司、项目部集体利益，增强把握事务的党性观念，严格执行政策，是非分明。

四、发挥带头和示范作用，正直公平，坚持原则，严格履行组织所赋予的职责和义务，按制度办事，不循私情，不为个人利益所动，廉洁自律，使企业在有序规范经营中取得最大效益，让公司放心、让项目部领导放心，让全体职工放心。

五、始终保持追求的信念，从理论和实践中学习，审视不足，保持心态，不懈进取，体现个人活力，更好为企业服务。

竞选公司ceo演讲稿分钟篇二

演讲稿的内容要根据具体情境、具体场合来确定，要求情感真实，尊重观众。在不断进步的时代，能够利用到演讲稿的场合越来越多，那么一般演讲稿是怎么写的呢？下面是小编帮大家整理的竞选分公司总经理职位演讲稿，仅供参考，欢迎大家阅读。

各位领导：

你们好！

非常感激公司给予我参与竞聘的机会，我竞聘的岗位是县分公司总经理。此次竞聘我以锻炼、提高自己的目的走上演讲台，展现自我，接受评判。首先我向各位领导简单的做一个自我介绍。我从xx年开始从事通信行业务市场营销工作，曾担任中国吉通贵州省分公司市场部经理、贵阳网通代理商中心主任、贵阳网通南明片区经理，目前任中国联通乌当分公司销售服务部主任。在担任中国网通贵阳营运中心代理商主任期间，规范了贵阳网通的代理商管理的各项工作，在业务发展及回款率（网通业务主要为后付费业务）两个关键考核指标都取得了很好的成绩□xx年因网通集团与电信集团签订战略合作协议，在贵阳网通基本上没有对驻地网进行投资的情况下组织代理商及工作人员对存量市场进行挖掘，完成了代理商中心的年任务计划，而且代理商回款率达到了历史最高水平。

为配合贵阳网通20xx的贵阳市薄覆盖计划[]xx年底亲自组织了贵阳市主城区（包括花溪，清镇）的市场调查，为贵阳网通20xx年的驻地网建设提供了主要依据[]20xx年主要从事贵阳网通南明片区直销渠道的建设工作，在南明片区（包括小河区）建立了一支拥有11个社区，30余名社区工作人员的直销队伍。在南明经营部从事数固业务管理期间，南明经营部数固业务各项指标在贵阳联通所有分公司中居第一位。

在担任乌当分公司销售服务部主任期间，乌当分公司各项业务收入完成率在全市所有分公司中均名列前茅。在20xx年9的校园活动中，在贵州师范学院成功的组织了营销活动，在今年进校的新生中发展的有效用户总数占到新生总数的70%以上。

今天演讲的内容分为三个部分：一是我的竞聘优势；二是对县分总经理岗位的理解；三是对所竞聘岗位的工作设想。

1、工作经验丰富，营销基础扎实：

从省到市到县，本人多年在不同部门不同岗位上的磨练，积累了较丰富的管理经验与敏锐的市场意识，具备了与公司规模不断壮大相适应的工作能力。对渠道管理及组织渠道进行各类电信业务营销具有丰富的经验。具有较强电信业务大客户营销及大客户谈判能力，善于根据用户的不同需求为用户制定不同的业务方案。对在激烈的竞争环境中，如何根据本公司业务特点尽可能大的占领市场份额，具有丰富的工作经验。具有较强的工作组织协调能力、沟通能力及执行力。能够独立制作市场营销所需的各类方案，对市场的发展十分敏锐，能够很好的根据经营的产品的特点及市场情况组织市场营销工作。并具有较强的统计分析能力。

2、管理能力较成熟，工作开展有章法

多年在营销主管岗位的锤炼，具备了一定的管理能力，能够迅速抓住工作重点，工作开展有章法可循。个人认为一是能

够有效的调动员工及合作伙伴的'积极性，推动业务快速发展，促进公司规模不断扩大；二是能够抓住工作重点有效合理的安排工作，让员工心里有“底”；三是能够根据对竞争形势的判断采取有效手段积极应对，确保应有的市场份额。

3、勤奋务实、踏实肯干：

在盛市、县工作期间为促进工作的有效实施，不断摸索操作性办法，深入细致的调查研究，及时有效的监督、检查、通报、考核，确保了工作落实到位。

县分公司总经理的职责是全面抓好所在县（市）的基础管理、营销及服务等工作，扩大公司市场规模，确保完成公司下达的量、收、利目标。

假如有幸竞聘成功，我将做好以下几个方面的工作：

（一）夯实基础管理，完善激励机制：

只有夯实基础管理、完善激励机制，才有可能确保县分公司持续发展。若基础管理不扎实一旦竞争激烈，市公司职能部门下达的任务稍重稍多，问题就会立即显现出来，就会严重影响所在县的核心竞争力。

（1）明确职责、实现工作闭环管理：明确各中心的工作界面，确保各司其职各负其责，所有工作有序推进。

（2）做好周、月、季、年工作计划，加强目标考核：当前县分公司员工工作计划性及目标性普遍缺乏，因此按周或者旬安排员工的工作内容，及时做好检查与通报工作完成情况，及时奖惩提高执行能力。让员工日日有事干，月月有重点，季季有目标，年年能得奖励。

（3）清晰梳理工作，确保精神有效执行：

严格按照“总揽不独揽，宏观不主观，决断不武断，放手不撒手”的思路来开展好各项工作，县分公司的工作千头万绪，来自市尝客服、集团、建维等职能部门文件较多，每一个都有一定的针对性，为确保文件精神有效执行，我将对各项工作进行清晰的梳理，合理分配工作，使每一个文件精神自始至终在新化分公司得以落实。

（二）抓好营销工作，促进业务快速发展：

1、渠道建设与激励方面：

第一是渠道补缺补强：仔细分析现有网点布局，补强补缺，确保渠道覆盖全面合理。

第三是有效激励：联合有一定经济实力的网点鼓励租赁场地建设卖场，重点扶持鼓励其扩张，做大做强。其次是对普通经销商充分利用现有资源（包括奖励佣金、星级评定、渠道积分、优质号源及宣传物料等）激励其全力投入业务拓展工作；再次是强化对二级网点的支撑服务，确保二级网点卡号充足，协助其解决售后服务问题，提高销量。

2、狠抓营销基础管理工作：

首先是实现精确管理，完善各类数据。其次紧盯数据，及时帮扶：盯紧营销数据并深入挖掘，对业务波动大的渠道及时沟通查找原因，并做好帮扶工作。

再次是让工作流程化，避免疏漏：对日常工作进行整合，明确各类人员日常工作，让工作流程化，模块化；解决各片区工作思路不清晰，工作迷茫或者遗忘某些重要工作问题。

3、积极开拓农村市场，严防城区塌陷：

首先是做好精细营销，确保有的放矢：

严格按照市公司农村圈地政策，做好基础数量调查与整理工作，为集团高攻、定点营销、现场促销等活动针对性开展提供依据。

其次是强化过程管控，夯实渠道基础：

加强对乡镇渠道的支撑与指导，让其按月度完成规定动作并强化过程管控，有计划、有步骤的提升渠道营销能力。对现有网点深入评估，对个别积极性缺乏的网点坚决淘汰，引入新的经销网点激活市常通过资源倾斜，促使经销商变坐商为行商，广泛在农村开展好“走村串户”营销活动。

再次是扎实做好集日促销工作：

贵阳郊县乡镇经济基础较好较多，赶集日较多，敦促渠道及片区人员针对赶集日开展现场促销，促进业务快速向前发展。

（3）推进3g业务发展

其次引导目前渠道由销售获利的经营模式向提供综合通信服务获利的模式转变。引导及培养渠道开展多种3g类应用服务，通过服务及应用的普及，营造3g业务销售氛围，推进3g业务发展。

（五）利用融合业务优势，做好捆绑及固网发展：

1、其次在城区积极寻找新建项目和人脉资源比较丰富的单位和小区开展业务。

3、加快小区宽带建设

4、加快业务发展，防止代理商圈地

对进行小区宽带业务销售的代理商及市场人员加强考核，将

市场占有率及端口利用率两个考核指标列入考核内容；并做到代理商可进可出，有效资源向有实力的代理商倾斜，防止代理商圈地及一家垄断的情况出现。

（六）做好集团拓展与维系；

（3）乡镇竞争不充分，费用太高，从乡镇入手进行突破。

（4）开展商务楼宇及专业市场的扫楼及扫市场活动，拓宽客户接触面，提高成交率。摸清各片区集团单位数据，各类营销数据，针对市场占有率偏低的单位或者片区，申请特殊政策采用派单式营销，集中力量逐个击破。

（5）加强已有集团客户维系，结合本地实际情况对集团客户分级维系，加深与客户的联系及感情，稳定客户防止客户离网；一木成树、百木成林，我们的企业人才济济，他们都是非常优秀的，他们也有着为企业奉献的精神。假如我此次竞聘不成功，说明我和他们之间还有差距，我将继续学习，完善自我，争取更大的进步。

各位领导、同志们，站上今天的演讲台是一个年轻人追求进步的心声，也是一个忠诚而又充满自信的电信员工为企业奉献的必然选择，请相信，不论结局如何，我都将以更加饱满的热情、积极的工作态度和你们一道创造贵阳联通的美好的明天！

谢谢大家！

竞选公司ceo演讲稿分钟篇三

大家好！我是四号徐正华，我竞选的职位是ceo□

其实，做一名ceo一直是我的梦想，我也认为我各方面的素质

很适合做一名ceo□

我是一个自信、积极、勇敢、诚实、努力、有创造力、有亲和力的人。

我的决策理念是：站在消费者的角度去决策。我一直认为，一个企业做一个决策时不能只想着赚钱。当你的决策伤害了消费者的感情时，企业必将面临危机。三鹿就是这样，洛阳春都也是这样。

我的行政理念是：信任、分权、指点。它就是充分相信自己的部属，分给他们适当的权力，让他们放手去做他们该做的事，我绝不妄加评判，只会稍加指点。

我的管理理念是：统一思想、人尽其才、里而不管。统一思想之后，所有的员工都会劲往一处使，这样可以增强公司的凝聚力。人尽其才就是充分发挥每个员工的主观能动性，让员工为公司的发展献计献策。里而不管就是尊重每个员工，主动和员工做朋友，而不是以制度或权力压制他们。

最后，我希望今天统一能实现我的梦想，明天让我来实现统一的梦想。

谢谢！

竞选公司ceo演讲稿分钟篇四

大家好！

我是__，今天我想来竞选小组长一职，希望大家给个机会去展示自己，也愿大家支持我的竞选，让我去挑战一下这份小组长的工作，我会加油的。

竞选小组长，我觉得自己还是有这个能力的。首先，我已在公司工作有两年了，有足够的工作经验，在这两年里的工作里，我在完成自己的工作之后，会去向公司的前辈学习，也自己买了与管理相关的书籍进行阅读和学习，就是为了让自己在公司的能力逐步得到提高，让领导看见我的进步，看见我的能力。这两年里，跟着主管做事，我也学到一些东西，做个小组长还是绰绰有余的。第二，我觉得自己可以适当的提升一下职位了，因为我想有更好的发展，就必须去不断的挑战自己。前两年的时候，我是希望多学点东西，多让自己积累经验，所以甘愿在本职位上一直做着工作，但不代表我不想升职。就好比于职场如战场，不想当将军的士兵不是好士兵一样，那我自然也是希望自己能够有升职的机会。所以等来了这次的竞选机会，虽然只是个小组长，但我知道要去学习的东西肯定还有很多，虽然我已经有了一两年的工作经验在，我还是想去体验下小组长的工作是怎么样的，还是希望自己能够从小职位去做起，不断的去让自己获得成长。

如果大家给我这样升职的机会，我相信利用自己的经验，以及自己的工作能力，一定能够做好小组长的工作，带领自己的团队为公司的发展做出很好的成绩出来。最重要的是每一个职位有它的作用，我也是希望自己可以发挥个人的作用出来的，让大家都能够认识我，也很希望与大家有更多学习和合作的机会，一起去团结起来，让整个团队变得强大起来，成为公司发展的助力。当然，我不能向大家保证我可以做的十全十美，毕竟世界上也没有什么是十全十美的，我只能尽量不去犯错，把事情做到最好，让大家在我的带领下走上更高的顶峰。那么在这，我特别的希望大家对我的竞选演讲给予支持，愿大家把票投给我，让我去在公司把这两年学习到的东西体现出价值来。最后，对你们愿意给机会让我展示表示感谢，希望得到大家对我的支持，未来一起并肩战斗。

谢谢大家！

竞选公司ceo演讲稿分钟篇五

大家好!首先我要感谢各位领导和同事们对我的信任,使我有机会在这里发表竞聘演讲。今天我演讲的内容是:爱岗敬业,履行职责,努力争当一名优秀的项目协调科科长。演讲分四方面内容:一自我介绍,二岗位认识,三竞聘优势,四工作打算。

一、自我介绍

我叫,现年xx岁,中共党员(不是删去),文化□x年x月参加工作,一直在乡镇工作□20xx年3月调到市内贸局工作,担任项目协调科副科长。参加工作以来,无论是在乡镇工作,还是在市内贸局工作,我都认真学习,勤奋工作,具有良好职业道德和业务技能,完成全部工作任务,取得了优异成绩,获得单位领导和广大群众的充分肯定与一致赞誉。

二、岗位认识

项目协调科科长是个重要的工作岗位,要在市内贸局的领导下,带领全科职工认真努力工作,完成市内贸局布置的工作任务,取得良好工作成绩。当项目协调科科长,要有坚定的政治思想觉悟和扎实的业务工作技能,按照市内贸局的工作精神与工作部署,刻苦勤奋、兢兢业业工作,完成各项工作任务,力争工作的完美与高效。

三、竞聘优势

1、综合素质良好。我年纪轻,文化高,干劲足,政治素质和业务素质好,有强烈的事业心和责任感,做到忠于职守、爱岗敬业,精益求精、一丝不苟做好每项工作,取得优异成绩。

2、工作经验丰富。我参加工作已有x年,在乡镇工作中,我服从领导,积极承担艰苦工作,善于做群众工作,积累了较

为丰富的乡镇工作经验。到市内贸局工作后，我转变工作角色，平时认真学习，刻苦钻研，虚心向同事、领导请教，重视经验积累和总结，注重理论和实践相结合，已掌握项目协调的法律法规、政策精神和业务知识、工作技能，能够做好项目协调工作，按时、准确完成各项工作任务。

的工作要求，促进项目协调科各项工作又好又快发展。

四、工作打算

如果我竞聘项目协调科科长成功，着重做好三方面工作：

1、抓好自身建设，全面提高素质。项目协调科要协调推进市在建内贸重大项目，要抓好招商引资工作，要开展“菜篮子”工程建设，做好民爆器材销售企业的安全监管工作，我将努力按照政治强、业务精、善管理的复合型高素质的要求对待自己，加强政治理论与业务知识学习，全面提高自己的政治、业务素质，做到爱岗敬业、履行职责，公平公正，吃苦在前，享乐在后，努力争当一名优秀的项目协调科科长，全面完成工作任务，推进市经济社会快速发展。

2、抓好科室管理，促进工作发展。我要加强科室管理，组织科室职工认真学习，提高业务素质，按照科室工作范围和工作职责，刻苦勤奋工作，全面做好市在建内贸重大项目、招商引资、“菜篮子”工程建设和民爆器材销售企业安全监管等工作，力争圆满完成各项工作任务。我要建立健全科室规章制度，改进工作流程，强化服务意识，切实做到以制度管人管事，增强政府部门服务经济建设的主动性和自觉性，提高工作效率和工作质量。我要加强廉政建设，带领全科职工勤勉工作、廉洁从业，确保遵纪守法，无违纪违规事件。我要做到“以人为本”，发扬民主作风，认真听取职工的意见与建议，充分调动每个职工的工作积极性，使大家团结一致，齐心协力，把各项工作搞好。

3、做好服务工作，奉献自己力量。我上任后，把自己看作是项目协调科的普通一兵，要开动脑筋，想方设法，搞好服务，既服务好局领导、局各部门和科内职工，更服务好广大群众，促进各项工作上台阶，努力把项目协调科争创为“廉洁、高效、务实、为民”科室。

最后，我向在座的各位领导、同事们表个态：无论我这次竞聘成功与否，我都将一如既往地继续做好我应做的工作，因为人生世上，是拼搏是奋斗，是为了给祖国和人民创造更美好的生活，这就是我参加竞聘的初衷与目的。

我的演讲完了，谢谢大家！