

# 2023年销售部业务员竞聘述职(精选5篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

## 销售部业务员竞聘述职篇一

下面是为大家带来的银行大堂经理竞聘上岗演讲稿，相信能够帮到大家！

各位领导：

大家好，首先作一个自我介绍，本人xxx从事金融方面的工作2年。在营销中心工作，大专文化。我竞聘的岗位是营销主任。

我是一名勤勤恳恳、认认真真一直在一线工作的员工。今天我怀着满腔的热情和强烈的主人翁责任感来参加这次竞聘。首先感谢行长室，信用卡营销中心，为我提供了这次展现自我的机会。随着改革不断的发展和推进，对我们每一位员工提出了更高的要求。我觉得我应该主动接受改革的洗礼。营销主任是一份富于挑战性的职业，我喜欢挑战，喜欢去面对未知领域。我决心以坚定的意志，执着的追求去挖掘人生的价值。勇敢地去接受未来营销活动中的每一次挑战。兴业营销中心要生存要发展，靠的是我们每一位热血青年，因此，我决定来参加此次竞聘演讲稿，展示自己。

### 一、对个营销主任岗位的认识

以市场为导向，以客户为中心，从客户需求出发，营销银行

产品，为客户提供全方位的金融服务，实现客户价值最大化的同时实现银行自身效益的最大化。信用卡业务是我行经营效益的一个新的支撑。将营销主任以竞聘的形式产生充分体现了行长室，营销中心对该岗位的高度重视和寄予的无限厚望。作为新到岗位的人员要有一种吃苦耐劳和对市场的敏锐洞察力，去挖掘市场，不负众望。

## 二、我的竞聘优势

1、有着较强工作责任心和进取心。进行以来一直在一线与客户营销工作，做到干一行爱一行，对待工作认真负责，我总觉得作为年青人总该有点追求，历史的重任已经落在我们肩上，我们只有迎难而上，苦干实干，全面奉献自己。营销主任对我来说是个新的课题，但我相信我自己的能力。如果我能走上这一岗位，我将认真学习、虚心请教不断地调整自己，争做一名出色的营销主任。

## 三、目标和任务

这次竞聘如果成功，我将竭尽所能搞好优质服务，挖掘市场潜力，争取优质客户源，全力拓展团队人员的数量，质量。我的目标是：争取华东区第一名。

1、传收经验：一定想方设法将自己的好的经验和问题与营销人员分享。让他们少走弯路。他们赚到钱了，自然我也赚到钱了。有问题多从自身找原因。

2、帮助员工：真心帮助他们在工作中遇到的问题，协助他们解决。帮助他们成长。用心对待。其实在外打工都不容易，特别是选择做营销的生存压力都是不小的。

3、带领员工：作为团队管理者，一定要起到带头大哥的作用，起到非常好的标杆作用。什么样的将军带出什么样的兵！

# 销售部业务员竞聘述职篇二

## 篇一：销售经理竞聘演讲稿

### 销售经理竞聘演讲稿

各位领导、各位同事：

大家好！

今天我怀着无比激动的心情，参加这次岗位竞聘，不管是否成功，我觉得都是我最大的幸运和机遇，这充分表明了公司及各位领导对我的期望、支持和关心，这种机会对我来说是第一次也许是最后一次，我会通过我的努力为公司创造更高的价值！

#### 一、我的基本情况

本人叫\*\*\*，\*\*\*\*年\*\*月出生，今年\*\*岁，大专文化程度，\*\*\*\*年\*\*月通过应聘就来到\*\*\*公司\*\*部，我想我是幸运的，通过我的努力和公司的大力支持，我先由业务员、区域主管，一步一个脚印走到了今天。

#### 二、我的竞聘优势

1、自身综合素质的优势。我有一颗忠于销售事业激情燃烧的心，鼓舞着我始终保持奋发有为的精神状态，多年来，我一直从事着团队管理工作，无论是在任何地方，我都能以高度的事业心和责任感来严格要求自己，本分做人，踏实做事，服从于工作、服从于全局，在不同的工作岗位上都做出了自己应有的贡献。任职以来，公司无论从管理还是到业务发展，年年都有新高，结构调整非常合理，几年来综合竞争实力都在全省前列。

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，只要是公司组织的培训，我都要求员工参加。

3、有丰富的工作经历。长期工作在销售一线，对销售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“以制度约束人，以思想激励人”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。

如果这次我未能竞聘成功，说明我在某些方面还没有达到公司和领导的要求，但我将继续为公司发展做出自己应有的贡献。如果我能竞聘成功，不仅是我人身追求、自我提高的体现，也是我有机会进一步奉献公司销售事业，为员工提供各方面需求。

我的具体工作设想是：

1、认真学习，努力工作，快速适应新的岗位。走上新的工作岗位，首先开展部门各项业务，结合目前部门现状，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，虚心向公司有工作经验的同事学习，打开工作局面，提高工作的准确性，减少盲目性。

2、摆正位置，当好大家的助手，积极推进观念创新和机制创新，从方方面面想细做细，关心下属员工的疾苦，帮助他们解决工作问题和生活问题，做到经常交心、谈心，促进他们全身心的投入工作。

格的监督约束机制和符合公司发展的激励机制，提高公司运行效率，降低公司运营成本。

4、关注员工，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，依靠团队，尽职尽责，视权利为责任，视职位为服务，将公司的各项工作不断推向前进。

以上是我的竞聘演讲，不当之处，请批评指正。

谢谢！ 篇二：销售经理竞聘演讲稿

销售经理竞聘演讲稿

尊敬的各位领导、各位同事：

今天，我怀着十分激动的心情参加这次竞聘演讲。首先，请允许我向各位领导、各位同事表示衷心的感谢！感谢你们给了我这次展示自我和施展能力的机会！我将珍惜这次锻炼、提高的机会，勇敢地走上讲台，接受大家的检验和评议。

我叫xxx，今年x岁，光荣退伍，有幸来到我们公司从事江淮轻卡销售工作至今。目前我主要负责中原江淮轻卡的销售和与之相关的工作。今天我竞聘的岗位是河南锦莎汽车销售服务有限公司副经理。

各位领导，各位同事我竞聘这一岗位的优势有如下几点：

一、具有过硬的政治思想素质。几年的军旅生活，培养了我吃苦耐劳、踏实苦干的好品质、好作风，从政治和思想上都得到了很好的锻炼和提高，能够从思想上和行动上与上级保持高度一致，具有较强的“服从意识”、“服务意识”和“大局意识”。工作中我爱岗敬业，遵纪守法，遵守公司的各项规章制度，严守职业道德，尊重领导，团结同事。工作态度积极，能主动放弃正常休假和节假日等休息时间，全身心地投入到工作中去，为了集体利益，牺牲个人利益。

二、具有较强业务能力。几年来，我十分注重业务能力的提高，从各方面加强业务知识的学习。积极响应公司高层领导倡议的读书读报活动，利用业余时间有针对性的读书读报，同时，我还注重学习国家有关汽车行业的政策法规，及时掌握国家发改委对轻卡车发布的相关行业信息和公告更改信息，认真分析、努力学习和掌握与汽车销售行业有关国家政策，使自己在与客户交谈中始终处于主导地位。同时，我还认真学习汽车销售的基本知识和销售技巧，用专业理论来指导自己的工作，使自己具备较强的业务工作能力。

三、具有较强的专业技能和创新意识。轻卡不同于轿车，轻卡用户多是职业司机，买车是为了运输赚钱。因此，这些用户所提出的问题多是一些运输过程中的专业问题。这就要求我们销售人员必须对车的性能和技术参数了如指掌，并能对用户提出的具体问题给予满意的答复。为做到这一点，我在专业技术方面刻苦钻研，向同事们请教简单的维修技术，很快就具备了排除一般故障的技能，为销售工作奠定了良好的基础。在近三年的工作中，我通过向身边的领导和同事学习，通过自己不断的思考与摸索，不仅较为全面的掌握了一定的销售方法，而且还总结出一些与众不同的销售技巧，从而得到了领导的认可和同事们的赞许。在日常的销售过程中，我不断吸取同事们的工作经验，并在此基础上加以总结、提炼、完善，从而形成自己创新、独特的销售方法，不仅满足了客户的需求，而且也提高了销售量。

“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来”。机遇永远属于那些有准备的人。正是因为这几年的刻苦学习和不断探索、勤奋工作，我才取得了一定的业绩，逐渐使自己各方面的能力有了较大的提高。我深知，这些成绩的取得和能力的提高，是与领导的关怀和培养，同事的支持和鼓励分不开的，我再次向您们表示衷心的感谢！

如果我能竞聘到这个岗位，我的工作打算是：

## 一. 摆正位置，做好配角，当好参谋

次，要摆正位置，当好参谋和助手，尽力协助李红军经理作好各项工作。做到尽职不越权，帮忙不添乱。

## 二. 团结同事，虚心请教，不断进步

天时不如地利，地利不如人和。团结就是力量，只有精诚团结，才能形成工作上的合力。因此，工作中遇到问题和困难，首先要虚心、真诚的和大家商量，认真学习和吸取对工作有利的方法和意见。工作中要严于律己，诚恳待人，尊重同事，关心同事，设身处地为同事着想，努力创造一种严谨、高效的工作环境，创造一个相互关心，相互帮助，相互支持的工作氛围。

## 三. 加强理论学习，不断提高业务技能

要从我做起，加强学习，努力营造一种浓厚的学习气氛，自觉从更高、更深的角度领悟行业特点，不断提高思想素养。通过对国家和公司下发的各项法令法规及政策文件的学习和对行业销售基础知识的学习，努力在“掌握必备知识，提高业务素质，增强专业技能”等方面下大功夫，从而提高服务水平和工作技能。

## 营销部经理竞聘演讲稿

班级：10营销姓名：翟天成学号10235026

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营销部经理的竞聘演讲，心情十分激动。首先感谢领导们过去对我的培养以及给我这

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兄弟姐妹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。相信这次竞聘将是我今后人生中的又一个大的转折点。我9月到公司参加工作，当营销员，主要搞营销工作。初到公司，看到先进的硬件设施、完善的市场服务、至诚的服务理念、和谐的人文氛围、深邃的企业文化、广阔的个人发展空间给我留下非常深刻的印象，它深深地震撼着我的心灵，感受到的是远程公司美好灿烂的前景。使我坚信：选择了远程公司就是选择了人生发展的机遇。自从进入公司那天起，为了把自己的工作做好，我虚心向前辈和身边的兄弟姐妹们学习，尽快熟悉业务，由于自己的工作销售，两年多来的实践工作使我养成了视远程公司为自己的家的工作作风，三年多来任劳任怨，热情服务，按时作息，从不离开工作岗位，和身边的姐妹们、同志们团结一致，和谐工作，从来没有在工作中造成任何损失。销售是公司竞争中的“子弹”，没有销售，便没有了竞争的武器，何从谈发展。而销售售后服务的处理，是赢得信誉的不可忽视的一个重要环节。我深深的知道自己的工作在某种程度上代表着公司的形象。因此，几年的工作中，对客户使用中要咨询的个别问题，热情为他们服务，从来不搪塞推诿。并且，还在工作之余积极发展新用户，利用亲朋好友同学等关系，向他们宣传远程公司，动员使用远程公司的商品和服务。总是默默地为公司的发展尽自己微薄的力。我相信自己和全体员工的点点滴滴的工作将会汇集为公司源源不断地滚滚财源！

在两年多的工作中，我也积累了不少的工作经验，在这次的竞聘中，我觉得自己有很大的优势竞聘远程公司营销部经理的岗位，我具备以下优势：

第一、我有一颗热爱公司、热爱本职工作的强烈的事业心和责任感。干好任何一项工作的前提和基础就是要有一颗爱心。

我有这样一颗爱心，我相信自己能够把本职工作做好。

第二、几年来的工作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：远程公司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。各位同事让我们用全部的真诚和智慧，去迎接改革路上方方面面的挑战，去迎接时代暴风骤雨的挑战，让我们远程公司在挑战中立于不败之地，去拥抱时代的辉煌！

第三、有几年的营销工作实践经验。熟悉远程公司的工作，特别是营销方面的各项政策和规定，有一定的顾客人员网络，有一定的同事和谐相处的人际氛围，有一定的处理顾客投诉等的方法和经验。我除了干好自己工作的同时，在闲谈中常和有经验的同事一起探讨营销方面的业务，常在工作中向营销很有经验的同志学习，默默地把他们成功的经验记在心里。第四、我比较年轻，精力充沛，处于人生的黄金阶段，并具有较高的办事效率，对于工作有雷厉风行的作风。我敢于创新、思想敏锐，善于接受新事物，并能根据实际情况，大胆设想管理方法。

以上这些优势，恰恰是我竞聘的营销经理这个岗位人员应该具备的政治上、

思想上、业务上、个性上、管理上的素质和要求。而这些我都基本具备了。如果竞聘成功，在今后的工作中，我会更进一步加强自身业务学习，不断提高自身素质。我想，只要有强烈的工作责任心和事业心，我会很快适应这个工作岗位的。我竞聘上这个岗位以后，我的工作宗旨是：“以人为本，注

重效益，热情服务。”工作的质量上，我会做到准备到位，服务到位，巡查到位，处理到位的等“四个到位”。我会在公司的领导下，在公司总经理的具体指导下，团结身边的兄弟姐妹们，共同做好以下工作：

第一、加强营销部所有员工的思想政治工作，统一思想，统一认识，形成合力，展示活力。第二、带领大家熟悉营销员职责和素质要求，规范行业形象，真正做到内强素质，外树形象。要求大家提高较强的业务能力，应变能力，增强服务意识和敬业意识。特别是在对待身边的员工要和蔼可亲，自己只是一个带班的班长，对他们绝对不官僚主义，要身先士卒，率先垂范，要求他们做到的自己就要做到。对待顾客一定要有耐心、有热心、有爱心，不管他谈到什么事情，都要善于倾听，耐心解释，心中时时想到“顾客的都是对的，都是我的错，我该为你服务，我尽量想法解决”这样一个理念。既不能哭丧着脸，更不能生硬的语言回击。要知道每一个客户都是我们的财主，都是我们的上帝。每次得罪了一个顾客，就会给我们带来一份怨恨，在长久的竞争中就会断绝一条条的财源。

第三、加强制度化建设和常规检查。对台席营销物品上岗前的检查制度化，这是工作前必备的准备。对员工的上班情况进行合理排班，严格考勤，对员工的请假和休息假日，做到工作与休息，工作与关心两个方面，本着工作第一的原则进行处理。建立员工交接班签字落实制度。上一个班在交班时，对各种工作情况，设备运行情况，群众投诉情况，认真整理记录转交下一班，下一班接班时在交接班记录上核实签字交接。建立疑难投诉或者突发较棘手客户服务问题巡查和及时反馈制度。作为营销经理的我，要时时巡查，确保问题及时处理，确保咨询时时有人回答，有时候，员工正在忙其它业务，这时对咨询和一般的投诉就要主动上前予以解决和解答。抓好远程公司的各种资料的汇总，款的收集、保管及送缴。每天结束，巡视营销部所有财产的情况，确保安全，才能离开。

尊敬的各位领导、各位评委！真的，请你们相信，我是完全可以胜任营销经理这个岗位的，请大家审查！

谢谢！

## 销售部业务员竞聘述职篇三

各位领导、各位同事：

大家好！我叫\*\*，现年\*岁，在工行营业部工作，党员，本科学历。我竞聘的岗位是个人客户经理。

我的竞聘优势：

1、有着较强工作责任心和进取心。进行以来先后从事出纳、会计等岗位的工作，做到干一行爱一行，对待工作认真负责，出纳点钞获省行级能手，所办理业务无一重大差错[]20xx年被评支行“优秀行员”。我总觉得作为年青人总该有点追求，改革的浪潮迎面而来，想回避是不可能的。历史的重任已经落在我们肩上，我们只有迎难而上，苦干实干，全面奉献自己。个人客户经理对我来说是个新的课题，但我相信我自己的能力和。如果我走上这一岗位，我将认真学习、虚心请教不断地调整自己，争做一名出色的客户经理。

2、具有一定的公关能力和良好的社会关系。本人性格比较谦和，但从不畏首畏尾，具有较强的独立处事的能力。在自己生活中，处了不少的朋友，证券公司办公室主任、如皋市中心主任、局分局局长等等，和我都是很铁的。还有我的在镇政府分管招商引资工作，这也是一个有利条件。老家叶片厂副厂长朱是我家的老本家，关系相当不错。我的舅舅现任县长，曾在如皋工作，有时还是能提供一定的帮助的。我深信，在自己努力和多方面的支持下，我能出色了做好这项工作。

我的目标和任务。这次竞聘如果成功，我将竭尽所能搞好优

质服务，挖掘市场潜力，争取优质客户源，全力拓展个人住房贷款及个人消费贷款市场。我的目标是：一年中个人类贷款万。如果竞聘成功，我会从以下方面展开工作：

1、尽快适应岗位转换。首先是业务技能的熟练掌握。这是关键，不能够熟悉业务知识，任何的服务和营销将无从谈起。更谈不上客户的开发。其次是营销的技能。在客户经理岗位上不单纯是优质的服务，更重要的是一种营销。我们每天都会面对许多形形色色的客户，要善于和他们进行广泛的沟通与交流，洞察客户的想法，为其提供满意的服务。“客户经理与客户的关系不仅是业务关系，更是一种人的关系；客户经理的服务要有创意，要走在客户的前面。”然后在这一理念的指导下，通过对业务的学习和对市场行情的准确把握，为客户提供合理建议。而不能将与客户的合作停留在的“饭局公关”上。客户关系营销，是一种经营理念上的超越，反映了一种新型的营销文化，从本质上体现出了对“以客户为中心”理念的认同，而不是骨子里仍残留着“以自我为中心”的优越感，要真正体现银行对客户的一种人文关怀和对银企鱼水关系的爱护。这种营销，既立足当前，更着眼于未来。善待客户，就是善待自己；提升客户价值，就是提升自我价值。

2、积极主动营销、挖掘客户源。一是主动积极寻找信誉好，实力雄厚的开发商作为按揭合作伙伴，通过优质服务，抢占个人住房贷款市场，加强与开发公司联系。如城虽然拆迁改造了部分城区，但是尚需改造的地段还有相当一部分。如皋市人民政府为创建文明城市，今、明两年旧城改造力度会进一步加大。我们要善于抢抓机遇。现代房产开发公司有意向参与跃进东路北侧改造。我和他是老熟人，有合作的可能性。二是重视二手房的贷款发放工作。目前，我市二手房贷款市场需求还处于旺盛时期。三是将营业用房抵押作为个人贷款的突破口，寻求量的迅速扩张。

3、积极与房改办沟通。对部分有财力但尚未办理住住房公积

金企事业单位加大宣传力度，力争早日到我行开户归集。并对归集比例不足12%（有条件的18%）的单位，逐户宣传，动员单位汇缴到位。

4、加大新、老产品扩张力度。各行之间激烈的竞争，促使我们在做好现有产品营销，不断推出新产品，以适应市场的需求。

（1）加大对风险小的存单质押贷款的宣传力度，确保随到随办。

（2）走访行政事业单位，摸清具有贷款需求而又有还款能力人员情况，主动出击。扩大信用贷款市场。

5、加强客户关系的维护。客户分类管理是客户经理从事客户管理的主要内容。按投入与产出相匹配的原则，对不同的客户实施不同的管理策略，有的放矢。当今金融市场的竞争尤为激烈，各种不确定因素的存在，要求我们不断加强与客户的联络，与客户之间建立深厚的感情，只有这样，才能保证营销工作旺盛的生命力。我们的事业才会发达。

请各位领导放心，不管成功与否，我将一如既往为工行的发展发挥自己的光和热。

谢谢大家！

竞聘演讲稿：银行大堂经理岗位竞聘上岗演讲稿

各位领导：

大家好，首先作一个自我介绍，本人xxx,从事金融方面的工作2年。在营销中心工作，大专文化。我竞聘的岗位是营销主任。

我是一名勤勤恳恳、认认真真一直在一线工作的员工。今天我怀着满腔的热情和强烈的主人翁责任感来参加这次竞聘。首先感谢行长室，信用卡营销中心，为我提供了这次展现自我的机会。随着改革不断的发展和推进，对我们每一位员工提出了更高的要求。我觉得我应该主动接受改革的洗礼。营销主任是一份富于挑战性的职业，我喜欢挑战，喜欢去面对未知领域。我决心以坚定的意志，执着的追求去挖掘人生的价值。勇敢地去接受未来营销活动中的？一次挑战。兴业营销中心要生存要发展，靠的是我们每一位热血青年，因此，我决定来参加此次竞聘演讲稿，展示自己。

## 一、对个营销主任岗位的认识

以市场为导向，以客户为中心，从客户需求出发，营销银行产品，为客户提供全方位的金融服务，实现客户价值最大化的同时实现银行自身效益的最大化。信用卡业务是我行经营效益的一个新的支撑。将营销主任以竞聘的形式产生充分体现了行长室，营销中心对该岗位的高度重视和寄予的无限厚望。作为新到岗位的人员要有一种吃苦耐劳和对市场的敏锐洞察力，去挖掘市场，不负众望。

## 二、我的竞聘优势

1、有着较强工作责任心和进取心。进行以来一直在一线与客户营销工作，做到干一行爱一行，对待工作认真负责，我总觉得作为年青人总该有点追求，历史的重任已经落在我们肩上，我们只有迎难而上，苦干实干，全面奉献自己。营销主任对我来说是个新的课题，但我相信我自己的能力。如果我能走上这一岗位，我将认真学习、虚心请教不断地调整自己，争做一名出色的营销主任。

## 三、目标和任务

这次竞聘如果成功，我将竭尽所能搞好优质服务，挖掘市场

潜力，争取优质客户源，全力拓展团队人员的数量，质量。  
我的目标是：争取华东区第一名。

1、传收经验：一定想方设法将自己的好的经验和问题与营销人员分享。让他们少走弯路。他们赚到钱了，自然我也赚到钱了。有问题多从自身找原因。

2、帮助员工：真心帮助他们在工作中遇到的问题，协助他们解决。帮助他们成长。用心对待。其实在外打工都不容易，特别是选择做营销的生存压力都是不小的。

3、带领员工：作为团队管理者，一定要起到带头大哥的作用，起到非常好的标杆作用。什么样的将军带出什么样的兵！

## 销售部业务员竞聘述职篇四

尊敬的各位领导、各位评委教师：

大家好！你们辛苦了！

我不是诗人，不能用漂亮的诗句讴歌我的职业；我不是学者，不能用深邃的思想思考我的价值；我不是歌手，不能用动听的歌喉歌咏我的岗位。我只知道，作为一个教师，一个班主任是幸福的，因为：我可以自信地说，自己曾对许多人的一生发挥了好的作用；我可以自豪的想，自己对得起教育的责任和使命；我可以满足的认为，所有的付出无愧于国家的嘱托、人民的希冀。

在十七个春秋的流里，我兢兢业业，勤奋工作，勇于创新，刻苦钻研教材，深入了解学生，虚心向老教师学习，不断在工作中总结提高。我付出的努力是有目共睹的，所取得的成绩也是众所周知的。xx年7月，我和邓建明教师辉煌的送走了六(2)班，这个班是我从一年级一步一个脚印带上来的。六年里，我始终以“先树人，后树学问”作为教育宗旨，我坚定的相

信思想引领人生的航向，我不喜欢肤浅的把成绩高分挂在嘴边，不喜欢因为成绩和高分让学生失去快乐，我倡导润物无声，教育无痕的教育思想。还记得xx年的时候，为了记录每个学生在校的学习生活情况，为了让每个学生都有积极健康向上的思想，为了让学生从平时的点滴中悟出学习的方法和生活的道理，我精心缝制成长袋挂在教室的后墙，用胶布写上每个学生的名字贴在袋口，往袋子里放进对应名字的一个小本，这就是每个学生的成长日记。以后的日子里，无论是哪一个学生，做了好事还是不好的事，得到表扬还是受到批评，我都会清清楚楚往成长日记里记录，然后，每周的班会课让学生各自拿回来自己反思，此时，学生的心灵就会受到触动，从内心深处有一种要求进步的愿望，周末再让学生带回家给家长了解、留言，这样，家长既能及时知道孩子在学校比较细节的表现，又能及时与教师交换教育的方法。虽然只是小小的日记本，却加强了家校的联系，促进了学生的成长。只要学生有要求进步的欲望，就一定有学习的兴趣，兴趣又是最好的教师，正是沿着我的这个教育理念，我所带的六(2)班班风正，学风浓，在xx年小考中绽放异彩，全班54名学生有22名考入了南丹县前100名。

xx届的六(1)班，由于情况特殊，一到五年级期间共换了4个语文教师，学生才熟悉这个教师，又要重新适应新的教师，多次这样，学生渐渐对语文教师和语文学科产生逆反心理，有一种本能的抵触，厌学情绪在班里蔓延生长。而我刚刚成功送走了六(2)，自信能带好令教师们头疼的六(1)班，于是我主动向领导要求承担重任。我知道“知己知彼，方能百战百胜”的道理，所以向原班主任调查了解情况后，我制订了一个激励方案，那就是每个月各组组长统计好操行分，班长负责排列出前十名和后十名，前十名的同学光荣登上红色表扬卡，后十名的同学被登上黄色警示卡，每个月末，我带着卡登门家访，前十名红色卡的登门表扬，后十名黄卡的登门与家长交流教育办法。当我拿着卡在家长面前的时候，家长那么感动，看得那么认真，学生也对我这个班主任肃然起敬。

从此，淘气的学生也认真对待学习了，全班同学学习语文的积极性大大提高，在xx年的小考中，我班获得了市级双科合格率超标奖，前100名中就有13名是我班的学生。

xx届的六(5)班也是一个特殊的班级，我又一次担负重任，由于本年级各班人数太多，学校决定从四个班各抽取12名学生组成一个新的班级。开学第一天，很多学生哭哭啼啼不愿面对陌生的六(5)班，有的甚至不肯来报名，我非常理解孩子们的想法，不厌其烦的做工作，以《桃花心木》为例，让学生明白人要学会在不确定中生存，当原有的环境发生改变了，就要学会改变自己适应新的环境。同时，为了让学生看到新班级的希望，我处处做好学生的榜样，用我的人格魅力让学生放下心中那些不信任，接受并热爱新的班级，新的教师，新的同学。真是付出越多，收获越多，我们六(5)班在xx年的小考中，犹如杀出的一匹黑马，取得了令人咋舌的好成绩：语数双科合格率超河池市指标，前100名中有9名是我班的学生，全县的第一名也是我班的陆怡洁同学。

1、做一个学习型的教师。在工作中不断完善自我，充实自己;拓宽自己的知识面，早日使自己的教学再上一个新的台阶。

2、做教育教学的有心人。以人为本，因材施教，根据不同学生的不同特点，采取不同的教学方法，关注全体，关注差异，教他们学会学习，学会做人。切实培养学生良好的学习习惯。

没有最好，只有更好，只要给我一个机会，一切奇迹都有可能发生!

我的演讲完毕，谢谢大家!

## **销售部业务员竞聘述职篇五**

尊敬的各位领导、各位同仁：

大家上午好！非常感谢党委提供这样一个平等竞争的平台，副经理竞聘上岗演讲稿。此刻，我站在这里，以平常、诚恳的心态接受大家的选择，希望给大家的是一个更加真诚、理性、执着，更加坚毅、稳重和成熟的自我。

我现年××岁，中国共产党党员，助理经济师职称。××年×月进入××行工作。曾从事过储蓄、会计、联行等工作，××年××月竞聘到人力资源部工作至今。

今天很荣幸能与这么多优秀的同事一同走上这个竞聘的讲台，作为一名年轻的共产党员，我拥护改革，渴望竞争。我用义无反顾的勇气以及前所未有的激情，迎接竞争的挑战。经过慎重思考，我竞聘的岗位是：人力资源部副经理。

我知道，这一职位的要求很高，但我有能力、有自信。我的优势有以下三个点：

第一、我具备丰富的专业理论知识。

××年毕业于××大学人力资源管理专业。

第二、我具有较强的工作能力。

多年的学习和工作使我具有很强的文字表述能力，电脑操作能力和组织协调能力。××年是我行为股改工作做准备、打基础的一年。由于处在股改前夜，各种矛盾相互交织，人事部门又是这些矛盾的焦点。我积极配合领导不畏艰难，不怕困难，不嫌麻烦，及时化解了许多难题。一是搞好法律尽职调查工作，竞聘上岗演讲稿《副经理竞聘上岗演讲稿》。该调查涉及人事方面的工作主要是历史沿革、股权结构和组织机构、业务资质和许可，劳动人事的薪资和各项社会福利保险等，涉及调查的内容多、范围广。我作为该次调查工作的联络员加班加点，按时按量完成汇总工作。二是扎实做好表外用工的清理和规范。

第三、我具有积极、端正的工作态度。

长期以来，无论是在机关还是在基层，我都能用一颗感恩的心、一份朴实的情对待每一个岗位、每一个同事和每一个客户，始终做到爱岗敬业、默默奉献，认真完成领导交给的每一项任务。

当然，我也存在着一些不足，但我相信在以后的工作中我可以克服。如果有幸竞聘成功，我将实施以下工作思路：

一、找准定位，当好助手。做为一名副经理，我会做到“办事不越位，工作不拖沓，责任不推诿”，积极思考，献言献策，当好一名合格的“副手”，真正为领导分忧，作同事表率。

二、加大培训教育工作力度，建立有效激励机制，深层次挖掘人力资源。以“尊重劳动，尊重知识，尊重人才”为导向，充分激发员工工作积极性、主动性、创造性，为企业经营发展营造和谐的人文环境。

三、拓深内部管理，强化内部监督机制，严格自律监管，以规范管理，防范风险为重点，不断提高人事工作水平，促进我行人事工作上新台阶。

最后不论结果如何我也丝毫不会改变豁达的生活态度，也不会放弃执着的工作热情。我会更加清醒地看到了自身存在的差距，促使我在以后的工作当中，励精图治，恪尽职守，以绵薄之力来回报组织和大家。

谢谢大家！