

工作内部调动申请书 内部竞聘演讲稿(优质9篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？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。

工作内部调动申请书篇一

大家好！

首先感谢领导提供了这样一个机会，也感谢同事们在工作中对我的信任和支持。(个人简介)。每一次竞聘不仅是一次展示自我、认识自己的机遇，更是一次相互学习、相互交流的机会。

1、本人具有正直的人品、良好的修养以及完善的工作作风。做为领导，必须先做好人。一个领导无能，最多是件次品，而一个品德不好的领导，则是危险品。

2、目前的市场营销其实主要就是关系营销。我出生在，家住在，对地理环境及政府机关的领导、工作人员都比较熟悉，我坚信在我和全体职工的共同努力之下，肯定能协调好与各级政府机关之间的关系，把联通公司的业务向纵深方向发展。

3、我有饱满的工作热情。我将用百分之百的热情投入到工作当中去，让公司的业绩更上一层楼。

目前，我认为分公司的工作主要有以下几点不足：

1、营销渠道开发的比较窄，与县委、县政府及各部、委、办、局、场、乡、镇沟通得不够理想，没有形成网络，与竞争对

手相比没有绝对优势。

2、合作营业厅的积极性和主动性还没有完全发挥出来。

3、工作人员的业务知识、服务意识和服务态度还有待于提高。

第一开拓发展。小平同志曾经说过：“发展才是硬道理。”我们要从发展入手，拓宽销售渠道，加大宣传力度。首先，分公司有一个自有营业厅和十四家合作营业厅及六家核心代理商。由于他们分别座落在每个乡镇的中心位置，地理位置非常优越，所以要通过他们加大对各乡镇及周边农村的宣传，逐步完成各合作厅的村级代办，使我们联通公司的业务真正的进入到每一村、每一户，真正做到家喻户晓。其次，通过本人在当地的人际关系网，汇同代理商一起同各级政府机关搞好关系，逐个沟通、逐个推进、逐个攻破，争取使大部分机关单位都成为我们公司的集团用户。使分公司在完成明年移动gsm业务收入1350万元和cdma业务收入450万元基础上，更上一个台阶。

第二提升服务。树立以客户为中心，全心全意为客户服务的经营理念。对自有营业厅和合作营业厅的工作人员定期进行培训，通过培训提高营业人员的服务意识，改变服务观念，提升公司形象，力争让每一个客户高兴而来，满意而归。另外，要处理好重大投诉事件。每一次投诉，都是对我们工作的监督和鞭策，一定要按照公司的制度，在规定的时间内处理完毕，不躲避、不推诿。给客户一个满意的答复。

第三加强管理。没有科学的管理企业就不会有生机，不会有活力。因此，要切实加强公司内部管理，进一步完善规章制度和培训计划，加强纪律监督，定期组织学习和培训，提高所有工作人员的业务水平，加大考核力度。使每个员工都做到纪律严明，形象良好，谈吐适度，为联通公司创造更加完美的形象，使分公司成为一个更加团结，更具战斗力的一个集体。

空谈误事，实干兴邦。我虽然没有有什么豪言壮语，也没有有什么博大精深的施政纲领。但我深知事业如山，同时我也清楚自己还有不适应这个职位的另一面。但我相信有在座的各位领导、各位同事的帮助、支持和配合，我有信心、有能力出色地做好这项工作，当好一名称职的分公司经理。

坦诚地说，我关注竞聘结果，渴望参与成功。但我更重视参与的过程，因为对于我来说，参与的过程有时可能比结果更为重要。我想无论竞聘成功与否，都不会改变我对事业的执著，更不会改变我对在座各位的尊重与热爱。

“给我一次机会，我将还您十分精彩！”这就是我永恒不变的信念和这次竞聘的诺言。最后，祝大家身体健康、万事顺随！祝愿我们联通公司明天会更好！

谢谢大家！

工作内部调动申请书篇二

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。如果我能竞聘成功，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！

工作内部调动申请书篇三

大家好！

首先感激各位领导的支持与帮忙，也感激各位同事对我的关怀，因为你们的信任与支持，才有我站在台上的机会，衷心的向你们说一句：多谢！

今日我要竞聘的岗位是客户经理，能站在那里与这么多优秀人才一齐竞争，我感到十分激动的同时也倍感压力。激动是因为我有幸与大家同台竞技，证明我的本事已经被大家认可；压力则是来自于以后，因为无论我是否竞职成功，这一次的经历都将是今后工作的标尺，激烈我不断前进，并且要做的更好。

入职三年以来，我主要从事的岗位是银行前台柜员。这一份工作丰富了我的人生阅历，也让我在日常工作中不断地到锻炼，更让我积累了足够的工作经验，我相信，这些工作经验将为我今后的工作指明方向，将会帮忙我更加自由的在工

作中翱翔，为本行的发展贡献一份绵力。

每一个人都有一颗乐观向上的心，我也不例外，即便是当前的岗位能让我再提高，可是当有机会向上攀登时，我也绝不让机会在我身边流失。客户经理一向都是我梦寐以求的职位，我有足够的信心能将这份工作做得更好，因为我认为自我贴合这项岗位的优点有三点：一是高度责任心；二是高度自信心；三是高度细心！

如果我竞聘成功，我将在新的岗位中将以下工作做得更好：更好的为客户解决难题，为他们供给更温馨的服务。俗话说，客户是上帝，更是我们的衣食父母，有了他们的支持才有了我们的发展壮大，所以，当我走上这份向往已久的岗位时，我将督促自我更热忱、更温馨、更贴心的为顾客服务，帮忙他们解决业务上的难题，与他们之间进行沟通，以客户的力量传播我行的服务精神与专业精神。

配合好上级工作，以上级领导的指示做为标准，努力完成上级下达的任务，攻坚克难，为我行发展添砖加瓦。不断学习，不耻下问，不断提高。我们的工作和服务性质的，需要不断的进行自我提高才能适应银行新的发展要求，所以，当我走向这份岗位时，我将督促自我不断地进行学习，学习同事的优点，学习领导务实的工作作风，学习本行的服务精神，不耻下问，让自我提高。当走上这个岗位之后就意味着将肩负更高的职责，也将承受更多的压力，虽然自我并不是各位竞争人才中秀的，但我有足够的信心做好这份岗位，理解这份工作所有的挑战。

当然，如果这次竞职没有成功，我也会坦然应对，因为这说明自我还有上升的空间，还需要不断完善自我、不断提高自我。所以，即便是没有竞职成功我也决不气馁，相反，我将以更饱满的工作活力去做好自我的本职工作。

最终，我有一句话与大家共勉：失败不可怕，可怕的是你不

再向前，让我们扬起自信的风帆，在工作中自由翱翔！

谢谢大家！

工作内部调动申请书篇四

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**县政协常委。

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。如果我能竞聘成功，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!

工作内部调动申请书篇五

大家好!我叫李大伟。回想参加工作的这11个年头,我为没有成就一番轰轰烈烈的事业而惭愧。展望未来,我期待着自己能够脚踏实地,踏踏实实地做成一件事。1994年毕业于齐齐哈尔师范学院中文系。几年来,一直在企业工作。先后做过办公室秘书、副主任、综合业务部部长、物业经理、销售经理和总经理助理等工作。现在,正筹建“办公室竞聘”。总结我的工作经历,概括起来说是:学中文,做管理,长处在于企业管理咨询和策划。正是在多家企业多岗位的工作经历,我得到了这些企业领导和员工的认可。业余时间,我爱好读书和写作。

竞职理由

人生选择职业,最为重要的是“选对行业做对事,选准企业跟对人”。

——选择和平公司,是选对行业做对事。一个有着数十年国有军工企业历史为母本的跨行业企业,在具有中国特色的市场经济体系中有着独特的运作方式,具备实现跨越式发展的可能。投身这样一个企业工作,与这样一个企业在未来的几年,甚至几十年里见证一个时代的发展步伐,是我的人生梦想所在。多年的漂泊,我期待着能够寻找一个能够依托发展的企业,找到我能愿意做也能胜任的岗位。

———选择和平公司,是选对企业跟对人。通过这次竞聘过程,我接触了李书记和魏主任,还有几位至今我都叫不上名字的工作人员。从他们细致耐心的对招聘工作的解释,从这次用心良苦的招聘工作的组织,从整个公司领导班子对人才的渴求和对事业独特理解以及由此而引发的这医院办公室主任竞聘报告次招聘活动,都让我对和平公司的发展充满了信

心。如果能够成为这个集体的一员，将是我职业生涯发展中至关重要的选择。

继往开来有所作为

七项保证措施

一、认清形势，转变观念，化愿景为可操作的措施，保证部门发展的战略目标的实现。

当前企业发展正处在至关重要时期。和平公司自20xx年重新组建以来，已经完成了民品破产重组、业务规划、组织设置、人员配备等各项基础工作。经过近30几个月的运作，各项工作已步入一个相对规范的轨道。但是，作为一个依托传统制造业发展起来的多元化集团企业，面临着转变长期以来形成的心理定势和惯性思维的问题。一是要彻底摒弃对以往国有体制的怀念，正视企业重组后作为无主管上级的独立法人身份，树立“在商言商”的思想，将我们的一切工作置于市场经济的前提下思考；二是要彻底摒弃对当前企业发展现状的乐观态度，正视公司发展中的亟待解决的“瓶颈”问题，树立“求大图强”的思想，重塑企业发展的核心价值观；三是要摒弃综合办公室只是行政办事部门的思想，正视行政管理工作在现代企业发展中的特殊位置，树立“学校办公室主任竞聘”思想，在接受领导指派的做好“事后和事中服务”的基础上，力争做到抢前抓早的“事前筹划”，将“让我做什么”转化为“我要做什么”和“我应该做什么”。

在此基础上，将部门“参谋部——陆战队——榜样”的愿景分解，通过组织综合办公室全体成员的共同学习，在整个团队中形成对愿景的共识。同时，结合28项工作职责，化制度上的职责为肩负的使命，把部门工作愿景扎根到每一名员工的心田里，要让每一名员工都知道我们这个部门的未来发展目标，要让每一名员工都能够清楚自己将要做什么。

二、立足当前，夯实基础，将行政管理的基础工作做实做细，保证部门工作思路的彻底落实。

当前和平公司已经度过了起步阶段，形成了自身的发展模式。不管这种模式是否正确，都有其存在的合理性所在。对于和平公司的综合办公室的各项工作的而言，也已经形成了一定的发展惯性。对于这些，我们要报着继承加批评的角度予以传承。管理模式层出不穷，说到底目标只有一个，那就是尽最大可能合理配置资源，实现资源价值的最大化。综合办公室要不断将本部门各项工作予以梳理，对那些切实可行的做法要予以坚持，对与现代企业发展相悖的要重新审视，逐步剥离。另外，还要根据公司发展的需要，将综合办公室各项基础工作落实为员工岗位手册，真正将综合办公室各项基础工作夯实做细。

三、科学规划，整章建制，将综合办公室的28项工作职责予以全面贯彻。

三是结合企业实际，对业务单元上涉及的各项业务逐项细致核定，尤其是要突出政务工作重点作用，强化事务、法务、公共关系的保障功能，全面做好文书和基础管理工作；四是固化每一个业务单元上的业务细则，编制业务流程，以业务流程保证部门发展愿景的实现；五是以业务简报的形式，建立对内和对外两条不同的信息传送渠道，对内通畅信息，对外与公司领导和各部门沟通情况，建立起一个开放的业务流程，实现“管理工作报刊化”。

四、以人为本，全面建立部门kpi考核体系和团队培训机制，为综合办公室的各项工作的开展提供人力资源的保障。

结合公司统一的绩效考核办法，制定部门绩效考核细则，针对六条业务脉络上的每一个业务单元所涉及的岗位，确定切合实际的kpi指标。依据指标，对全部人员予以定量考核，让团队的每一个成员不但清楚自己应该干哪些工作，而且还知

晓自己做到什么标准和应该得到什么评定。当然，评定将不单单包括物质上的，还有能力的认可等多层面全维度的考量。为了帮助综合办公室全体员工提高业务能力，规划好各自的职业生涯，要请公司人力资源部的专业人士针对每一名员工设定成长计划，确定团队和个人的培训方案，改革简单分派员工去做什么的行政命令式粗放管理，不但让员工去做而且还要教会员工如何做，让团队中的每一名成员都能够在工作中体验到重视的尊严和成长的快乐。我相信，只有依靠kpi考核和培训，调动和发挥综合办公室团队每一名成员的全部才智，才能够真正实现我们的部门愿景目标。

五、突出重点，全面抓好企业政务工作。

六、注重时效，切实加强事务、法务、公共关系工作。

七、规范运作，将企业行政管理中的文书和企业管理等方面的基础工作引向制度化轨道。

各位领导同志们，以上是我的竞聘演讲，希望大家支持我！谢谢大家

工作内部调动申请书篇六

大家好！我竞聘演讲的题目是“学习无止境，进步是追求”。

今天我站在这里，心情非常复杂。在为能有这样一个机会感到庆幸的同时，也为自己的优势或实力感到底气不足。

在准备竞聘过程中，很多人告诉我说：你有很多优势，比如你正值而立年华，也具有本科学历，正好符合干部选拔的“硬件”；我认为与我岁数相当，学历相近者大有人在。也有人说：你能歌善舞，能主持会演讲，至今还活跃在全县各种大型活动的舞台上；我认为，这些都是业余的爱好，与优势关系不大。还有人告诉我说：你具有组织协调与管理能力，

从中学到大学一直是班级和学校的学生干部，早在大学时期就因表现出众而光荣入党。不错，我的确组织、策划过许多的活动，有的还很有影响；也曾经担任过多年的学生“领导”，这些在我看来，都是一个积累能量的机会，一个能力提高的过程，一种综合素质的体现。如果算是优势的话，也很勉强。

其实，我的优势在于善于学习，爱岗敬业，追求进步，永不满足。

不论是小学、中学还是在金专就读，我始终保持着勤学好问，刻苦努力的良好学风，学习成绩始终名列前茅。特别是在金专三年，我不仅系统学习了金融理论和相关技能，还自学了当代法律、行政管理、德育教育、绘画书法等非专业知识。不仅专业成绩优秀，而且在德育、体育、艺术等方面得到了全面发展。当时全校4500多人，入党积极性都很高，加之吸收党员的名额有限，竞争十分激烈。由于我勤奋好学，争优创先，表现突出，成绩优秀，终于出类拔萃，脱颖而出，在毕业前夕实现了自己的愿望，光荣地加入了中国共产党。

参加工作后，面对新环境、新岗位和新挑战，我继续发扬肯学善学的好传统，继续追求新的进步。于是，向领导学，向同事学，向书本学，在学习中实践，在实践中提高，很快熟悉了新业务，适应了新岗位，掌握了新技能，也取得了新的进步。由我负责的教育管理专业不仅在全省居于，而且由我组织设计的人事教育软件在许多地市得到了推广，对促进全省人事教育的规范化、科学化管理做出了积极贡献。与此同时，我还通过自学获得了湖南财经学院金融专业本科学历，获得了经济师中级职称任职资格。

可以说，我今天之所以能勇敢地站在这里，接受各位领导的考验与评判，除了许多领导的关怀和同事们的鼓励等因素以外，对学无止境的认识和追求进步的信念是我的动力源泉。

对我来说，参加这次竞聘，既是接受检验的机会，更是强化

学习的平台;可能是新的机遇,更意味着要迎接新的挑战。成功了,学习条件会更好,学习领域会更宽,承担的责任会更大,回报领导、同事多年关爱的机会也更多,当然是一种进步。失败了,看到了自己的不足,加强了学习的紧迫感,我认为也是一种进步。

尊敬的各位领导、各位同事,请大家相信我,年龄不是标准,经验不是问题,资历更不能成为障碍。如果给我一个机会,我做得一定会比说得好。

工作内部调动申请书篇七

大家好。

真诚的感谢工厂给了自己本次竞聘组装车间副主任的机会。

我叫ld今年38岁,中共党员,工程师,大学本科,现担任组装车间主任助理。下面,我对此次竞聘作出自己的简单陈述。

1987年毕业分配进厂,在一组装车间生产班组从事铆工工作,1995年开始从事工艺技术工作,历任一组装分厂中底工艺员,综合工艺员,技术组组长[20xx调综合技术部(现工艺制造部)任分管工艺师,车体组副组长[20xx年5月抽调工厂erp项目小组任分管设计师,从事企业资源管理信息化系统建设实施工作[20xx年1月通过公开竞聘任组装车间主任助理至今。

1、我热爱工作,有强烈的事业心,进取心,责任感和开拓精神,愿意为建设工厂、发展工厂多做贡献。工作敢于负责,恪尽职守,吃苦耐劳。20年的工作经历,自己总以踏实认真的工作态度,谨慎细致的工作作风,圆满的完成了每个岗位的工作,受到了本人历任领导的肯定和周围同事的好评,并多次被评为工厂先进生产者、技术能手,科技十佳候选。

2、我热爱学习,有强烈的求知欲望,有虚心向学的精神。87

年技校毕业后立足本职岗位，刻苦钻研铆工技术，89年参加中南六厂职工技术比武获铆工组第一名的好成绩。通过在生产班组的工作实践，深感自己理论知识欠缺和系统的接受高等专业知识学习的必要，因此，于90年和91年先后考取工厂第一届高级技工班和电大机电工程专业，于94年以优异的成绩毕业。99年，通过自学，完成党校经济管理专业本科的学习。今年又有幸参观了南车集团组织的香港综合管理项目培训班和工厂组织的制造业项目管理培训班的学习，从中获取许多先进的管理理念使自己更加的充实。

3、具有生产管理、技术管理的经验。在组装车间任主任助理快一年的时间里，积累了大量生产、技术、产品质量、质量体系、设备的管理经验，对车间的生产工艺流程、四合一工艺操作规程、erp生产管理流程和产品质量标准熟悉。分别组织了车间员工四合一工艺规程400多人16场次的培训，使员工知晓自己的工作准则。主抓车间质量体系的运行，在工厂质量体系五次内审中均合格通过内审的审查。负责安哥拉敞车和罐车的准备出厂的生产组织，在短短的4天的时间完成敞车和罐车各20辆的生产出厂，负责下半年x6k平车的生产，圆满完成100辆的生产任务。推行两个万和产品质量与绩效工资挂钩的管理办法的实施，通过这两个办法的实施，极大的提高员工自检核互检的质量意识，特别是班组长抓班组质量的意识，从八、九月份的质量运行分析结果看，车间各生产线的一次交检通过率指标有了大幅度的提高。

4、在erp工作小组三年的工作经历，使自己对工厂的各项管理工作有一个比较全面的认识，树立了比较先进的管理理念。在具体负责完成工厂erp管理系统中的生产管理子系统、工程数据子系统以及集成数据接口子系统和制造bom系统的实施过程中，比较清楚的了解生产管理系统的mrp生产计划、jit生产计划、物料配送计划等计划的工作流程和模式，熟悉制造bom的编制和数据的准备流程，对建立在信息化管理的企业资源管理有了比较深刻的体会并积累了较多地实际经验。

1、 结合工厂erp系统与车间领导班子共同抓好车间的生产组织。

做好生产前期准备，确保生产有序进行。首先要做的是根据生产工序的特点确定所开设生产班组和班组人数，将生产人员按技能素质和生产素质合理搭配，组织员工布置好生产场地工艺装备，组织员工按工序的先后做好开工前的准备工作，确保生产开工顺利。生产全面铺开 after，其首要的工作是确保各条生产线均衡生产，严格以erp生产系统下达的jit生产线日计划组织生产，在生产组织过程中，对各条生产线上的生产瓶颈工序（卡壳工序）给予高度的关注，及时投入人力物力的力量尽快打通瓶颈，确保各生产线按节拍均衡生产。生产顺利开展的另一个重点是各条生产线上的配件保障工作，配件跟不上无法确保生产的顺利进行，为此，及时掌握每日生产线各工位配件的动态，提报配件的短线报表，加强配件供应部门的横向联系，及时催要生产线紧缺配件。进一步落实的提报和完善车间实施的纸质生产报表管理办法，使报表能真实的反映生产线的不良品和割废配件情况，并着手在全车间各个班组全面铺开。为了及时处理不良品和配件的补废，我认为可将配件管理人员划入质管组管理，避免一些相互扯皮、推诿的现象，加快不良品和废品的处置速度。组织生产是一个复杂的过程，不仅是一个车间就能够完成的工作，需全厂各个部门的通力协作才能完成的，在生产中会出现不同的制约生产的内部和外部问题，对于内部要加强内部的组织协调，坚持开好生产例会，对生产中可能出现的问题要做到前瞻性，并及时做好预防措施。对于外部要加强沟通和信息反馈，使各个部门共同针对出现的问题来处理和解决，使生产中出现的问题得以及时处理。倡导以“真诚合作”工作理念，逐步形成一种“人人都把事情做好，我为他人创造条件”的良好工作氛围。

2、 以提高员工质量意识为目的，继续深化开展两个万活动及产品质量和绩效工资挂钩管理办法的实施。

质量是企业的生命，质量的好坏也直接影响到生产，而目前车间的大部分质量问题的产生原因都来自员工的质量意识上，为了彻底改变员工这种普遍的想法，使员工自觉执行四合一工艺文件，自觉的做好自检和互检，为此车间可在激励和绩效两方面入手来促进员工质量意识的提高，如目前实施的两个万活动和质量与绩效工资挂钩的办法就是一个很有效的措施，接下来的工作就是进一步细化各班组指标和全面铺开，首先对实施以来采集的质量数据进行分析，对各个班组的指标进一步细化使之更加的合理更加有可操作性，对那些质量数据采集困难的班组也要纳入绩效考核中来，使之所有员工人人身上有质量的压力，从而促进员工质量意识和产品质量的提高。如可对连续三个月获得绩效奖励的班组车间授予“质量信得过班组”称号，对班组长给与一次性奖励等。

3、以四合一操作文件为准绳共同抓好质量、装备、安全、环境工作。

来到组装车间快一年的时间，我看到一个团结的领导班子和一支能打持久战的队伍，也看到我们的员工不完成生产任务不下班，就地睡在工作岗位旁的感人情景，可以说通过这几年工厂绩效工资和每年读一本书等措施的实施，员工在完成生产任务上有了很高的认识及执行力。但反思产品质量等还是有许多有待提高之处，比如班组岗前培训不到位没有形成制度化，尤其是每逢转产质量得不到控制，需要一段时间才能得以稳定，所以我们要以四合一文件为准绳，细化岗前操作培训，并制度化。另外就是质量贯标和安全环境贯标真正按程序文件要求做的不多，每次都存在补课和补资料的情况，因此在装备安全环境等工作上要加大执行力度。将这方面的工作也提升到和不完成生产任务不下班的高度。将安全生产和班组现场管理与班组的绩效工资挂钩，每月或每季对各生产班组开展无安全事故优胜班组评比，每月或每季在班组绩效工资中体现奖惩。使车间形成人人讲安全和质量的氛围。

各位领导，评委，参加此次的竞聘，无外乎两种结果，能竞

争上，自己一定珍惜工厂给予的这个机会，在车间主任和书记的领导下并与车间同事一道，完成好岗位赋予自己的职责，当好助手努力完成分公司各项经营任务；若未能竞聘上，则一如既往，在本职工作岗位上诚实为人，踏实做事。

我的竞聘陈述到此结束，谢谢各位领导、各位同事。

谢谢！

工作内部调动申请书篇八

大家好！

不管等待我的将是怎样的结果，但我能够参加这次竞聘的时候，就已经感到了十分的荣幸和幸福了，我应该感谢单位的各位领导，他们以一颗宽容而严厉的心和一双宽厚而有力的手扶我走上了干事业的征程，应该感谢在座的各位领导和评委，你们的鼓励和帮助使我从有勇气到有一定实力，充满信心地参与竞聘。

第一，我有充沛的激情和自信。今年25岁的我，不仅有健全的体魄、充沛的精力，而且有青年人特有的朝气与工作激情。同时，我还有勤奋，朴实无华的品格。更重要的一点，就是我虚心好学，富有责任心、上进心，我能全身心地，投入我所热爱的农行事业、关心农行发展。这些，都使我对工作始终充满着激情与自信、对未来充满了憧憬和希望。

第二，我有较强的文字能力。我从小爱好文学，在学生时代，我就十分喜欢阅读、写作。进入农行，在做好本职工作的同时，充分发挥自己的特长，作为一名支行信息报道员和兰江导报通讯员，我立足本所，心系农行，通过大量的通讯报道反映我行的时事动态，去年获得了支行信息宣传报导第二名，多次在报纸上宣传我们农行，去年还荣获支行工会积极分子荣誉。

第三，多年的综合柜员岗位锻炼了我的能力，健全了我的品格，提高了我的专业工作能力。在实践历练中，我深知作为一名合格的金融工作者，不仅要有较强的政治素质、过硬的业务工作能力，而且要有积极健康的心态、良好的品德和品格。做事必须先学会做人。参加工作后，我时常告诫自己：对农行要忠诚、做人要重德、为人要坦荡、待人要诚恳、处事要谨慎、工作要勤奋。并把忠于事业化作不懈追求的实际行动。坦诚地说，通过几年的磨练，我真切的感受到综合柜员确实是一个锻炼和提高综合素质的岗位，真正做好这项工作，必须付出艰辛的努力。俗话说“板凳座得十年冷，文章不写半句空”，做人、做事业都如此，因此在工作中，我能主动应对，热情服务，受到客户的好评。

第四，我有丰富的成长历程。从高中到大学，我非常注重自己的能力锻炼，通过勤工俭学，丰富自己的实践经验，增强了组织能力、社交能力和适应能力。从参加农行工作的那天起，我便深深地爱上了农行这份工作。我坚持干一行、爱一行、钻一行、精一行。在基层营业所工作，每一点进步，对我来说受益匪浅、终身难忘。我经常这样想，组织的培养、领导的关爱以及同事们的关心与帮助，使我一步一步走到了今天。我只有将心中这份感念之情常存于心，不懈地追求、努力地工作，才能报答多年来领导和同事们的教育、培养和关爱。

“好风凭借力，送我上青云”。我愿意借这次竞聘的东风，扬起达到胜利彼岸的风帆，但我又深深知道，竞争就有风险，如果我不能被聘用，将保持一颗平常心，一如既往，干好本职工作，在平凡的岗位上干出业绩，为银行事业的壮大发展做出贡献。

谢谢大家！

工作内部调动申请书篇九

大家好!几年来，一直在企业办公室主任竞聘上岗工作。先后做过办公室秘书、副主任、综合业务部部长、物业经理、销售经理和总经理助理等工作。现在，正筹建“齐齐哈尔龙化企业服务工作室”。总结我的工作经历，概括起来说是：学中文，做管理，长处在企业管理咨询和策划。正是在多家企业多岗位的工作经历，我得到了这些企业领导和员工的认可。

人生真的是短暂，在不知不觉中，我已经进入了中年。参加工作也20xx年了。回顾这些年来的路，我并不是在“这山望着那山高”，我始终将最大程度地发挥个人所学、所能，实现人生价值最大化作为梦想。今天有幸参加和平公司的人才招聘，这将成为我人生旅程的重要一步，同时也是我第一次与制造业为主体的企业接触，我将竭尽权利争取去竞争这个职位。

优势

- 1、具备专业知识
- 2、具备从业背景
- 3、具备企业管理实践
- 4、具备现代企业人员所需要的情感素质(eq)

为人单纯，不复杂，远离“贪、嗔、痴”，人际关系融洽；

生活简朴，能够正确对待付出和回报；

始终把自己当作一个“把信送给加西亚的人”，做事认准目标，努力，努力，再努力。不讲劳苦，讲效能，不讲难度，讲做到位。一切事情秉承古老文化禅的宗旨，做什么是什么，

而不是做什么象什么!做企业的员工，就是公司的一块砖，不论被公司搬到哪里都是最顶劲的那块砖。

5、具备创新精神

坚持自省，时刻把做得更好作为衡量工作的重要标准，以创新的精神为公司做好每一项工作。

竞职理由

人生选择职业，最为重要的是“选对行业做对事，选准企业跟对人”。

选择和平公司，是选对校办公室主任竞聘行业做对事。

选择和平公司，是选对企业跟对人。