

岗位演讲视频精华版 岗位竞聘演讲稿竞 聘演讲稿(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。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

岗位演讲视频精华版篇一

尊敬的各位领导、同事：

大家好！非常感谢院领导给我这次竞聘岗位的机会。

我感到这次竞岗对我来说很重要，应该说是对我的一次锻炼和激励，我非常珍惜！我参与竞争的岗位是公共卫生，也是我现在的职位。

我今天演讲的内容分为四个部分：一是我的工作简历；二是我任期三年工作的汇报；三是我竞岗的有利条件；四是我的工作设想。

我于20xx年毕业于张掖医专□20xx年10月分配到本院参加工作。

三年来，在医院和领导的关怀和培养下，我在思想上政治上业务上逐渐成熟起来。

从一名普通的职工，成长为一名懂业务会管理的职能科室负责人。

自我在公共卫生科工作以来，医院领导给了我极大的信任和

帮助，全体职工给了我大力支持和鼓励。

我按照医院对职工基本素质和要求，认真履行岗位职责，尽到了自己的努力，取得了一定的成绩。

我拥护党的路线、方针、政策，有坚定正确的政治方向，有严格的组织纪律性，没有违反党纪国法行为，在个人品德方面，我为人正直，与人为善，待人诚恳。

在工作方面，我总是以高度的责任感和强烈的事业心来认真负责的办好每件事情，不求荣誉，只求进步。

并不断的加强学习力度和工作实践，具有踏实奉献的敬业精神，扎实的业务知识，较强的工作能力和良好的人际亲和力以及团结合作意识。

近些年来，我深知在知识更新飞速的年代要不断的学习、装备自己，因此，努力在各方面充实自己。

在分管领导的领导下，按照工会各项职能，重点做了以下几方面工作。

1、充分发挥公共卫生科作用。

一年来，逐步健全和完善了公共卫生制度，做到了一月至少一次例会，将医院的各项公共卫生工作都通过大家协商，贯彻实施；积极开展公共卫生服务工作，配合医院进一步健全和完善了公共卫生的各项制度，增加了工作的透明度，不断推进了医院公共卫生。

2、努力为群众办实事、办好事。

作为公共卫生科的干职工，我牢固树立群众利益无小事的思想，把服务工作做到实处，尽力维护职工的利益，体现“以

人为本”，构建“和谐医院”的思想，体现医院的关怀，起到凝聚人心，激发工作热情的作用，得到领导和职工的好评和鼓励。

3、发挥公共卫生的长处。

以创建“学习型医院、争做知识型职工”活动为目标，与有关科室协作开展了岗位练兵、技能培训、读书月活动，努力营造学知识、学技术的氛围。

针对医院女职工多的特点，在临床各科室及门诊部开展了创建巾帼示范岗的活动。

通过活动的开展，提高了职工思想文化素质，医疗质量和服务水平，为广大人民群众健康提供良好的医疗保障。

一是我的敬业精神比较强，工作认真负责，勤勤恳恳，任劳任怨，干一行，爱一行，专一行。

这是干好工作的基础。

二是我的思想比较解放，接受新事物比较快，爱学习，勤思考，工作中注意发挥主观能动性，超前意识强。

这有利于开拓工作新局面。

三是我办事稳妥，处世严谨，原则性较强，能够严格要求自己。

这是做好工作的保证。

四是我信奉诚实、正派的做人宗旨，能够与人团结共事，具有较强的协调能力。

1. 进一步加强居民健康档案的建立。

由包村医生负责收集记录辖区居民健康档案，统一编号、统一归档，一户一档，并在开展预防、医疗、康复、健康教育等工作中及时更新。

应确保健康档案管理责任到人、制度到位、硬件落实、管理达标，逐步纳入计算机管理系统管理。

2. 要加强儿童预防接种信息报告管理，提高报告质量。

每年及时正确地制定下一年的疫苗需要量计划及时掌握疫苗使用量及耗损量。

根据辖区接种对象数量，合理安排接种门诊周期。

3. 一旦发现传染病或疑似传染病病人时，要迅速开展传染病网络直报或以其他通讯方式以最快的速度向本辖区疾病控制中心报告。

建立传染病病人个案登记卡，登记内容包括病人的个人信息、诊断意见、诊断医院、诊断时间、住院时间、病休情况、出院时间、转归情况以及复学(工)情况等。

要掌握其动态情况，做好追踪随访。

避免疾病复发，造成传染病扩散。

4. 辖区传染病防控能力建设制度。

要积极改善社区卫生条件，按国家卫生标准指导当地街道居委会，改造和修缮社区公共卫生设施;并协助爱国卫生委员会，指导居民定期开展灭鼠、灭蟑螂、灭蚊蝇等活动。

使社区经常性地保持一个良好的卫生环境，消除病媒生物传染病发生和流行的条件。

尊敬的各位领导、评委以及在座的各位同志们：

大家好！（鞠躬）

首先，我要感谢场领导给了我们这样一个难得的机会，让我们能够在此次改革中充分展示自己，也对自己的能力进行一次检验。

下面，我先介绍一下自己的基本情况。

我叫？，今年30岁，本科学历，（会计师），原担任？。

****年**月参加工作后，我曾于199?年在本公司做?十年。

工作中，我深知，一份耕耘，一份收获，所以工作中我总是有一份力出一份力，得到了领导和大家的一致认可□20xx年被调入会计科工作。

199?年，我被单位评为先进工作者，199?年被公司评为十佳职工。

可以说，我从参加会计工作至今积累了一定的财务管理经验。

所以，这次竞聘，我对于自己申报的会计科出纳一职，还是比较有信心的。

具体来讲，我认为我所拥有的优势主要在于：

1、具有强烈的事业心和一丝不苟的工作作风。

我在工作中时常告诫自己：“爱场就要敬岗、敬岗就要敬业、敬业就要精业”，在工作中，我总是全身心投入到自己所热爱的这份事业中。

我深知财会工作不比其他工作，来不得一点差错，所以，我

在对自己的严格要求下，逐渐形成了谦虚谨慎、一丝不苟的工作作风。

这些年，我坚持及时准确提供与分析公司财务报表，为公司管理和经营决策提供了可靠依据。

在科室工作中勇挑重担、发挥了骨干作用，得到了上级主管部门领导的认可与大家的一致好评。

2、业务知识基础扎实。

我在公司?学校学习期间，就全面系统地学习了会计专业知识。

工作后，我本着“工作中学习，学习中工作”的理念，坚持系统学习了《会计基本制度》、会计法规、业务操作规程和各种规章制度、办法、规定等，使自己的业务水平不断提高。

四年的从业经历，使我积累了丰富的实践经验。

工作以来，我始终坚持踏踏实实的工作作风，老老实实的做人风格，积极进取、谦虚谨慎的'态度。

经过多年来的勤奋工作，我不仅积累了丰富的工作经验，而且熟悉掌握了一整套科学的管理方法，使自己具备了一定的经营管理水平。

3，我年轻，有活力，有创造力，有更大的发展潜力。

我自身没有任何思想上和生活上的包袱，可以的将全部精力投放在工作上，全心全意的做好工作!希望我的年轻可以为?公司带来更多更有利的发展。

4、具有担任出纳的信心和决心。

信心和决心是事业的保证。

办任何事情只要有信心和决心就没有什么做不了的，没有什么干不好的。

十几年来，我兢兢业业，勤勤恳恳，满怀信心的工作，不管是在基层三班倒的工作期间，还是在会计室做会计工作期间，我都取得了一定的成绩，深得公司领导和同事们的信任。

但成绩只能证明以往的努力和付出，并不代表以后，我是一个勇于接受挑战的人，我愿意接受更大的挑战和重任。

所以，我有信心和决心当好出纳。

虽然我认为自己具备一定的优势，但我深知，不管干什么工作，人格是第一位的，我一直这样评价自己：水平三流，知识二流，人品一流。

在工作中，我肯吃苦，不想歪点子，从

来不做不利于公司发展的事。

如果我这次能够得到大家的支持，光荣当选。

1、积极协助财务科长强化财务管理，提高资金使用效益。

我将在上级领导和科长的领导下，完善各项管理制度，协助科长制定行之有效的规范化管理实施方案。

通过健全、完善岗位目标责任制和质量考核监督机制，严格业务操作程序，强化财务监督检查手段，以及对各项费用严格按定额计划控制，对成本升降情况进行详细分析，把资金用对、用准，提高资金使用效益，保证公司效益的最大化。

2、做好本职工作，防止各种违纪违规现象的发生。

我认为，出纳工作，需要的就是细心和责任心。

首先，要协助会计人员准确及时审核收支情况，及时对财务数据进行分析，为领导正确决策提供可靠依据。

其次，在往返银行取款、存款时要认真，不能出半点差错。

最后就是严格控制一切违纪违规现象的发生。

把公司的利益视为最高利益。

3、加强自身学习。

我仍将一如既往加强自身素质的培养。

新的岗位无疑对我是一次新的挑战，面对挑战，我将通过加强业务学习和思想建设，提高自身综合素质。

同时，我还要积极钻研最新的财务管理方向和手段，带头认真学习财会电算化知识，掌握计算机软硬件的基本知识，并在工作中提高实际操作能力。

以上观点是我在长期的从事会计工作总结出来的一些想法。

也许你会说：你的想法倒挺好，可实现得了吗？说实话，我只是一个平凡的人，不是神，我就是浑身是铁也打不了几个钉，要是光靠我自己，甭说是三年就是三十年也实现不了。

我的演讲完了，谢谢大家！

岗位演讲视频精华版篇二

大家好！首先，感谢公司搭建的这个平台，为我提供了展示自己的机会。这次竞聘对我个人是一个重要的激励和挑战，我十分珍惜，希望能通过这次的竞聘锻炼自己，使自己的工作能力和综合素质得到提高。我参加这次竞聘有两个原因：

一是对公司推行竞聘机制的拥护和信任；二是想通过竞聘，锻炼自己的能力、展现自己并借此机会和大家交流思想，同时找出自己的差距和不足。对于本次竞聘，无论成功与否，我都将一如既往的听从组织的安排，干好自己的本职工作。我竞聘的岗位是政企客户部经理。我今天应聘的题目是：立足本职、业精于勤，用认真的工作态度服务于我热忠的电信事业，下面我分三个部分进行我的竞聘演说。

我叫xxx，中共党员，大专学历，1986年12月参加工作，先后从事过报务员、后勤管理、安全生产管理、实业公司经理助理、报账员、社区经理等工作，在此期间，先后多次获得业务能手、先进个人、优秀工会工作者、工会积极份子、党员之星、优秀客户经理等荣誉，目前在政企客户部工作。

该岗位既是管理者，同时又是执行者，全面负责全州政企客户工作。在做好本地网政企客户的经营管理和业务指导工作的同时，还要起到上传下达和前后端协调沟通的桥梁作用。在这个岗位上，要保质保量的完成上级下达的各项指标任务，还要合理制定全州政企客户的市场发展、营销计划、目标确定和督促考核工作。在日常工作方面要会充分调动员工的工作积极性，激发和弘扬团队精神，使员工在“企兴我荣、企衰我耻”宗旨下开展工作，为员工营造良好的工作环境，了解员工的意见和建议，准确及时的向上级反馈本部门的. 经营情况、存在的问题及解决办法。另外，还要站在企业战略统一的高度，把企业利益、为员工服务做为出发点，真正的做到管理事务、搞好服务。再者我还认为这个岗位除了要具备较强的业务管理、决策分析等能力之外，还应该具备多方面的综合素质。

- 1、此岗位的主要职责，就是对全州政企客户的全面工作负责，要尽其所能，明确上级的工作思路和公司的发展目标，做好前后端的沟通协作。在工作中我将与上级多请示汇报，多交心通气，做一个让领导放心的工作者。

2、近些年果洛电信市场竞争越来越激烈，面对目前的竞争现状，我们就要想办法来不断提升我们的竞争能力，要求全体客户经理要积极学习业务知识和应对竞争的能力。“业精于勤，荒于嬉；行成于思，毁于随”，使每个客户经理通过学习都能够成为业务能手，市场营销高手。这就要求我们做到以下几点：一是在营销过程中要勤于思考，提高分析能力，培养创新能力，找准对手软肋和我方的长处，分析营销对象的思想动态，恰到好处的进行业务推介；二是对于跟踪的项目要做到不离不弃，树立必胜的信心。三是要注重细分用户市场，深入了解各行业特点，打好行业应用这张牌。要针对各类客户的实际需求，依托我们全业务经营的特点及对各行业的了解，将电信的产品或资源嵌入到客户的日常工作中，量身定制个性化的综合信息解决方案。

3、天时不如地利，地利不如人和，家和万事兴。只有团结一心，工作才能形成合力。平时遇事要多和大家商量，虚心真诚地听取大家意见，努力营造一个互帮互助、相互理解的人际关系和和谐的工作环境。

4、很抓服务质量，做好对客户的服务工作。现在用户对电信服务的要求越来越高，这就迫切的需要我们去学习、去探讨。我认为服务质量是解决这一问题的关键，结合“为民服务创先争优实施方案”，提升客户感知，降低用户离网率，千方百计为客户使用电信业务提供方便。

5、客户维系我想从以下几个方面入手：一是利用现有的渠道系统，对客户资料进行再次核对，确保准确。建立及时的回访制度，特别是对重要客户和高值用户，从以往的经验来看，回访可以从中发现用户新的需求。二是高度重视拍照用户的维系，对拆机用户要进行汇总、分析，寻找对策，在下一次的营销活动中给予重点关注，让用户感受到我们并没有忘记他，还在关心他。三是对用户提出的意见或建议进行分析汇总，及时改进或采纳，将结果向用户及时反馈。

6、体验式营销进行体验式营销，一是通过与客户的互动，可以了解客户的需求信息，提高产品对用户的吸引力；二是通过终端及应用的体验，增强用户对我们的网络、终端、业务及服务的认知，从而促进3g用户快速增长并增强用户黏性；三是通过体验式营销能够消除消费者对业务的疑虑，起到了良好的宣传效果。

俗话说：“天下大事必作于细，天下难事必作于易”，我要从细处入手，做好政企客户部的日常管理工作和客户管控维系工作，做一个让领导放心、让客户经理舒心的政企客户经理。

各位领导，岗位竞聘重在参与。我今天可以从容而自信地对大家说，面对激烈的竞争，我已经成功的实现了参与！坦诚地说，我关注竞聘结果，渴望成功。此次竞聘无论成功与否，都不会改变我对电信事业的热爱，更不会改变我对在座各位的尊重。

最后，祝大家身体健康、万事如意！祝愿果洛电信明天会更好。谢谢大家！

岗位演讲视频精华版篇三

一年一度的图书超市又开始啦！

看，操场上热闹极了，相隔几步，就有一个同学们精心布置的书摊，卖家们可谓是各出奇招。有些摊位边竖着大大的促销广告牌，引得一大群好奇的人围观；有的摊主在大声吆喝“买一送一了，大家不要错过啊！”；也有买家与卖家在相互讲价……。

我们也不甘示弱，在垫布上摆上一本本的书，还点缀了一些五彩的气球。我是负责招揽顾客和收银的。刚开始，我还有点难为情，只是在摊位周围吆喝“满八元送气球一个，满十

元送书签一枚”可是效果并不怎么好。我心想：这样下去，可能连卖都卖不完。不行，我得去别的地方找些人到我们这儿来买。

“姐姐，我，我是二年级。”小朋友怯生生地说。

我想，她可能有些害怕，我应该更热情一点。“小朋友，你是二年级的，来，看看这本吧！”我伸出手，从摊位上拿起一本《新语文读本》和一本《小猪西里呼噜》放在她面前，说：“这是二三年级的必读书目，两本加起来只要10块钱，着的是很便宜了呢。然后，姐姐再送你一个气球，五张贴纸，怎么样？”我一边说，一边拿起了礼品。

目送小朋友蹦蹦跳跳地走远，一种成功的喜悦油然而生。原来销售可以这么简单：积极出战，主动出击；与其等待，不如寻找。

活动在热热闹闹中结束了，但“销售员”的角色给了我很多学习之余的体验，久久难忘！

岗位演讲视频精华版篇四

下午好！感谢领导为我提供了一个展示自我的机会！

我叫郭贵周，今年38岁，教育管理本科学历，从教19年，先后担任过刘集中学教务主任、副校长及常务副校长等职，去年秋季调入县礼山学校，担任分管教学的副校长。我曾3次评为县级优秀教师，2次评为市级优秀教师，并于20xx年被评为孝感市市级骨干教师。

第一、我教学能力较强。参加工作19年，我从未离开过三尺讲台。我了解学生，熟悉教学，能很好地指导教学工作。98年荣获大悟县初中数学优质课县一等奖。在刘集分管教学工作时，刘集的教学质量一直位居全县乡镇中学前列。

第三、我作风过硬。我热爱教育工作，时刻以自己的学识和人格魅力影响着老师，在学校师生中树立了较高的威信。“认认真真教书，堂堂正正做人”是我二十年来一贯坚持的工作原则，也是我做人的准则！

一、进一步增强服务意识。我会更好地为学生的发展服务，更好地为教师的专业成长服务。

二、进一步改进工作方法。我会努力寻求更有效的工作方法，遇事多请示、多沟通，努力发挥自己的正能量。

三、进一步发扬合作精神。工作中顾全大局，团结协作，凡事以学校整体利益为重，以学校发展大局为重。

四、进一步加强自身学习。我会努力践行终身学习理论，不断完善自己的学识和人格魅力。

总之，如果我当选为副校长，我会摆正位置，当好配角，做到到位不越位，补台不拆台，我会虚心听取各方意见，继续沉下心来带动教师搞好教学工作。我将以更加饱满激昂的工作热情、更加虚心踏实的工作作风、更加科学务实的工作效率开展工作，用更加出色的业绩向关心支持我的领导、专家、同仁交一份满意的答卷！

我的演讲完了，谢谢！

岗位演讲视频精华版篇五

大家好！

今天是个难忘的日子，是我第一次面对大家进行竞聘演讲。我首先感谢领导给我这次竞聘的机会，感谢同志们对我的信任和支持，竞争上岗是企业发展的需要，同时也为有志于电信事业的员工提供了广阔的就业前景和展示自身才华的良好

舞台。

我20__年参加工作，已经步入人生的不惑之年，先后做过话务员、168信息中心主任、机务员和营销经理，在这充满生机和活力的新世纪，机遇和挑战并存。我常常扪心自问：“我还该不该有自己的梦想，我还有没有梦想？我的梦想在哪里？”我深思过，也彷徨过、惆怅过。凭心而论，我工作时间虽长可人生平凡而普通。二十多年来，我一直默默无闻地工作，是这次竞聘上岗的机会又一次唤醒了我沉睡的梦想。我没有辉煌的过去，但是，我会把握好现在和将来。为此，我来这里展示自我，让大家认识我，帮助我，进而喜欢我，支持我。我希望能靠自己的能力和水平，靠自己的实力而不是靠运气来赢得这次竞聘。

1、本人具有正直的人品、良好的修养以及完善的工作作风。我热爱电信事业，正值人生中年，有饱满的工作热情，身体健康、精力旺盛、敬业精神强，能够全身心地投入所热爱的工作中去。

2、有丰富的市场营销经验和一定的关系协调能力。目前的市场营销其实主要就是关系营销。我对慈利的地理环境、市场环境及各额单位机关的领导、工作人员都比较熟悉，我坚信在我和全体员工的共同努力之下，肯定能协调好与各级政府机关以及客户之间的关系，把分公司的流动客户业务向纵深方向发展。

3、有较强的工作能力和有乐于奉献的敬业精神。在日常生活和工作中，我能不断加强个人修养，以“明明白白做人，实实在在做事”为信条，踏实干事，诚实待人。在领导和同事的关心帮助下，我的组织协调能力、判断能力、办事能力都有了很大提高。我吃过苦，也能吃苦，不管干什么，干一行爱一行，努力把工作做得更好，在担任商客经理的1年多时间里，我虚心向同事学、向书本学、向客户学，不惜牺牲休息时间，先后成功策反了原太白大酒店的铁通电话等，业务发

展和营销业绩一直名列分公司前列，有了较强的前端工作能力。

4、熟悉电信业务，有一定的管理能力。从事电信工作二十多年来，我对业务已相当熟悉，无论是通信网络的构成，还是业务处理流程对于我都是轻车熟路，在商客工作的时间，我还协助主任工作，处理各种中心的事务，分析处理各种案情，积累了一定的前端管理经验。

第一、搞好市场分析。

在市场激烈竞争的今天，我们必须切实以市场为中心，不断提高人员素质，真正实现企业从生产型向经营型转变。开拓我们的视野，学习先进的思想和方法，对市场进行分析研究、预测、营销策划等。实现市场营销分析的专业化。同时搞好市场调查工作，以获得市场经营分析的第一手资料。俗话说：“知己知彼，百战不殆。”因此我们通过市场调查，既发现潜在市场，也要了解我们已有用户的情况，了解他们的忠诚度如何，分析他们在多大程度上可以成为我们永远的支持者。同时深入了解和分析竞争对手的经营情况，提前做好竞争的准备和应对的措施。

第二、开拓发展，完成各项工作任务。

“发展才是硬道理。”我们要从发展入手，拓宽营销渠道，加大宣传力度。首先，要明确流动客户的划分及工作范围和职责，加大营销和管理力度，开拓进取，完成各种量手任务。

第三、提升服务水平。

树立以客户为中心，全心全意为客户服务的经营理念。对客户经理定期进行培训，通过培训提高客户经理的服务意识，改变服务观念，提升企业形象，力争让每一个客户高兴使用电信业务。另外，要按流程处理各种业务。每一项业务，都

是客户对我们工作的支持和信任，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。

第四、加强中心管理。

没有科学的管理企业就不会有生机，不会有活力。因此，要切实加强中心内部管理，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，为分公司创造更加完美的形象，使分公司流动客户中心成为一个团结而又具有战斗力的一个集体。

随着改革的深入和电信市场竞争机制的引入，电信运营市场竞争异常激烈，我们中国电信由从前的“一枝独秀”变成了与多家运营商共同抢占市场，随着我国加入wto中国已经处于“与狼共舞”的局面。要应对日益激烈的市场竞争，我们必须加强自身素质提高，对外提升服务水平。如果这次竞聘成功，我将尽自己的最大努力发挥自己的优势，使慈利的流动客户中心的工作走在全市的前列，为慈利电信的流动客户提供最优质的服务，为分公司的经营发展奉献自己的一切。最后让我们共同祝愿中国电信拥有更加辉煌灿烂的明天！