

# 最新医疗业务部经理助理竞聘演讲稿(大全9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。那么你知道演讲稿如何写吗？以下我给大家整理了一些优质的演讲稿模板范文，希望对大家能够有所帮助。

## 医疗业务部经理助理竞聘演讲稿篇一

大家好！

首先感谢分行党委为我们提供了这次展示自我和发挥自己才能的机会！处级干部实行公平、公正、公开地竞争上岗，把“伯乐相马”改为“赛场选马”，由“关门点将”变为“比武选将”，这是深化干部制度改革的重要举措，也是我行加强干部队伍建设的有益尝试，我十分珍惜这次锻炼自己、提高自己的机会。今天我勇敢地走上台来，接受组织的挑选和大家的评判。

我叫×××，××××年×月出生，辽宁省大连市人，××××年以优异成绩毕业于贵阳市金筑大学计算机软件专业，同年分配到省农行计划处电脑室从事门市柜台业务电子化工作。××××年×月在学校加入中国共产党，××××年获中国农业银行工程师资格证书。××××、××××、××××年度被评为分行先进工作者，××××年被评为分行优秀共产党员，××××年被总行授予计算机应用先进个人称号。

今天，我参加副处长职位竞聘，我认为自己有以下五个方面的优势：

一、我热爱银行科技工作，有较强的事业心、责任感和敬业精神。工作认真、踏实肯干、公正廉洁、服从安排。在农行业工作的十六年，培养了我吃苦耐劳的优良品质。

二、我从事门市柜台业务电子化管理推广工作十多年，在领导和同志们的帮助以及自己不断学习下，使我具备了一定的政策理论水平和较全面的专业知识，由于有在推广门市柜台业务电子化长期基层工作中积累的经验，使我在工作中能较好地把握政策界限，做到理论联系实际，注意理性思考。凭党性、按组织原则和工作程序办事，而不是凭个人感情好恶办事。

三、我具有一定的文字综合能力。十六年的工作锻炼提高了我的业务能力，同时也提高了我的文字综合能力，在领导的帮助下，我的文字综合能力逐步得到提高，先后撰写了《贵州省农行小型机数据中心管理办法》、《贵州省农行计算机安全管理办法》等有关规章制度。

四、我具有一定的组织协调能力和外交能力。我有良好的群众基础，能够团结同志一道工作。

五、本人赞成“为官一时，做人一世”的为人处世宗旨，坚持清清白白做人，踏踏实实做事，为人诚实、正派，宽于待人，倡导健康向上。团结每一位同志，对同志要树立推功揽过，甘为人梯的服务意识，先当好演员，再当好导演。将思维方式由原来的“领导交办，尽力办好”向“知道干什么，怎样干好”的方式转变。“不用扬鞭自奋蹄”。

二、在处长带领下，树立全局观念，服从命令，听从安排，维护行领导班子的核心和权威。工作上竭尽全力，主动配合、协助处长，遇到问题，出主意、想办法、抓落实。虚心学习，当好参谋，做好分管工作，做到到位不越位，补台不折台。

三、协助处长抓好本处室政治、业务学习，外树形象，内强

素质。充分发挥每个同志的积极性，听取大家意见，努力使全处同志思想上同心、目标上同向、行动上同步、事业上同干，以身作则，树立精品意识，共同完成各项工作。

四、根据处室工作不同，协助处长做好专题调研和信息反馈工作，调查研究能发现我们工作中的好经验和不足，是改进工作作风的立身之本，切实提高工作质量。搞好调查研究，及时发现工作中出现的新情况和新问题，收集整理及时反馈，协助处长研究方案、制定办法，解决工作中出现的各类问题，为行领导当好有力的参谋。调查研究也象学术论文是“无人涉处有奇境”。

## 医疗业务部经理助理竞聘演讲稿篇二

大家好！

首先，我对自己能工作在移动通信公司这样一个快节奏、高效率、充满生机与活力的企业里，感到十分荣幸；其次我要感谢省公司领导采取竞聘上岗的用人机制给了我这次可以充分展示的机会。我十分珍惜这次竞聘机会，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，并希望能通过这次的竞聘锻炼，使自己的工作能力和综合素质得到进一步提高。

自然简历和工作情况：

我叫\_\_x\_\_现年32岁，中共党员，现任公司综合部主任。

我1996年7月毕业于省邮电学校通信电源专业。曾先后在\_\_x\_\_邮电局\_\_x\_\_邮电局移动分局担任过线务员、机务员，1999年分营后在移动通信分公司实业公司任广告部经理，20\_\_年6月调入\_\_x\_\_移动通信分公司综合部任副主任，20\_\_年4月聘为综合部主任至今。工作期间，还利用业余时间参加自学考试和函授，先后顺利修完吉林大学计算机通信专业的大专和通信工程本科课程，目前正在进修哈尔滨理工大学在职工程硕士

研究生学位。

在综合部任职期间，踏实工作，严格管理，整章建制做了大量的基础工作，多次被评为先进工作者，20\_\_-20\_\_连续五年组织召开了职代会暨工作会议，并负责组织起草会议文件；协助公司领导沟通协调内外部关系，成功完成20\_\_年重组上市各种手续的变更；连续多年在后勤管理、车辆和安全管理方面无重大事故。20\_\_-20\_\_年公司连续三年获得省级重合同、守信用企业荣誉称号，20\_\_年公司被评为省级档案管理工作标兵单位，个人被评为省级档案工作突出贡献人才。

我的竞争优势和弱势：

我的优势：一是具有较好的年龄优势。我现年33岁，精力充沛，处于人生的黄金阶段，并具有较高的办事效率，对于工作能全身心的投入。我敢于创新、思想敏锐，可塑性强。善于接受新事物，适应新环境，并能根据实际情况，大胆设想管理方法和改革方案。

二是具有较强的工作能力。在日常生活和工作中经常深入工作一线，不断培养自己的工作能力，自任办公室主任以来，努力发挥自己的特长，认真做好参谋决策、日常服务、沟通协调、信息传递等办公室工作，取得了一定的成绩。经过多年的学习和锻炼，自己的写作能力、组织协调能力、判断分析能力、领导部署能力都有了很大的提高。

三是具有较高的个人素养。我有较强的敬业精神，工作认真负责，有着严明的组织纪律性吃苦耐劳的优良品质。我信奉诚实、正派的做人宗旨，坚持团结而不特立独行，尊重权威但不妄自菲薄，遇事懂得及时征求他人意见，能够与人一道，共同打造一个充满凝聚力和生命力的战斗团队。

四是具有丰富的实际工作经验。从99年毕业后，先后从事过线路工程维修，通信电源维护，网络基站维护管理，广告宣

传、策划管理等，多年的综合部工作，培养了我较强的沟通协调能力和丰富的协调内外部关系经验。

五是具有一定的综合事物管理、文秘管理能力。具有多年的综合部管理工作经验和文字综合能力，积累了许多丰富的管理知识，能较好地完成调查报告、经验材料、工作总结以及各种公文的写作任务。

我的弱势：一是学历起步低，中专毕业。但自参加工作以来我始终不忘记读书，勤钻研、善思考、多研究，不断地丰富自己，提高自己。目前正在进修哈尔滨理工大学在职工程硕士学位。

二是做事不够果断。因多年的管理工作和对外沟通协调关系，办事风格过于严谨，有时考虑事情过于复杂，想的方面过多，往往会根据以往经验怕出现纰漏，有点瞻前顾后，缺乏雷厉风行的作风。

三是市场实战经验薄弱。只是99年在实业公司做过广告管理和策划，后来就一直在从事管理工作，虽积累了一些市场理论和沟通协调关系的经验，但缺乏市场实战经验。

对所竞聘的岗位认识：

总经理助理既是管理者，同时又是执行者。肩负着上传下达的重要使命，不仅仅要协助分公司总经理根据省公司的总体规划和目标任务，合理制定分公司的工作计划、方案，同时要充分调动广大干部和员工积极性，发扬团队精神，指导工作方案的有力实施。不仅要协助总经理协调好内外部关系，为企业发展营造良好的运营环境，还要深入基层，调查研究，与员工打成一片，及时了解员工的意见和建议，准确及时的向总经理反馈员工的呼声。

总经理助理要站在企业战略统一的高度，把企业利益、为领

导分忧和为员工服务作为工作的出发点和落脚点。把“参与政务”、“管理事务”、“搞好服务”三大职能统筹兼顾，合理安排，要做到调研围绕市场转，协调围绕领导转，服务围绕客户转，决策围绕信息转。总经理助理除了具备较强的业务管理、决策分析等能力之外，还应该掌握一定的文字综合方面的基本知识和较强的沟通协调能力，也就是说应该具备多方面的综合素质。

工作设想：

集团客户在我们的客户名单上占据着极其重要的位置——不仅在于其本身能够带来可观的业绩贡献，而且有利于提高个人客户的粘性和收入，有利于培养客户的消费习惯。通过集团v网，还可以很好的保证网内的个人客户不会轻易流失；同时，维护好集团客户，也有利于对新开发的个人业务和集团业务进行有效推广，提高个人arpu和集团收入。

一是在开发扩大集团客户市场的同时，应更注重集团客户的维系力度，应加大集团客户的服务和流程管理工作。

二是进一步细化集团客户经理分级。应建立一套合适客户经理分级体制，包括工作分级、薪酬分级、考核分级、培训分级等。让最优秀的客户经理负责最重要的集团客户，并获得最佳的物质报酬。让新进的客户经理有职业发展的目标，有一个畅通的上升通道。建立科学的客户经理评级和考核制度，实现客户经理的能力与岗位、绩效与薪酬相匹配的原则。

三是进一步细化集团客户分类。应定期根据不同集团客户的规模、行业、贡献度等要素，重新调整集团客户类别，并根据a□b□c类集团客户的需求特征和重要性设计服务方式和服务内容。

四是通过现有服务渠道进行服务分流。目前，随着企业的高速发展，集团客户数量越来越多，除利用客户经理作为服务

和营销的主渠道直接面对集团客户之外，应考虑更加广泛和灵活的使用营业厅、呼叫中心及合作伙伴等各类服务渠道，为集团客户打造一个全方位、立体化的服务体系，同时也可以减轻客户经理的工作压力，这一点在面对数量庞大、价值偏低而需求单一的c类集团客户时尤其显的重要。

进入角色要“快”。我要尽快地转换角色，更新观念，调整好自己的心态和工作方式，与公司领导形成合力，以一种崭新的视觉看待问题，解决问题，使自己的所作所为能够从公司的战略出发，从公司的利益出发，从员工的利益出发。

学习知识要“深”。我会以强烈的紧迫感和责任感抓好学习，诚恳地以身边人为师，以互联网为师，自我加压，勤学好问，联系实际，善于总结，既要融会贯通业务知识，又要虚心采撷工作经验，尽快转化为自己实际的工作能力。

基础工作要“实”。总经理助理的主要工作出发点始于市场，最后的归宿也是落脚于市场，为此我一定会报着求真务实、锐意进取的态度，多深入市场，贴近用户，采集和整理第一手有用资料，为总经理科学决策提供事实依据。

如果这次竞聘我失败了，我也不会气馁，说明我离公司对我的要求还有一定的距离，这将促使我在以后的工作中，励精图治，努力学习，勤奋工作，一如既往地为公司的发展添砖加瓦。

最后，我要说的是：

青春因理想而激昂，人生因执著而铿锵。

谢谢大家！

## 医疗业务部经理助理竞聘演讲稿篇三

大家好！感谢公司和xxx部给了我竞聘的机会！其实，我想到竞聘还会有面对面和交流的机会，昨天下班前才消息的，上  
还，希望大家可以理解。

下面，我对我在软件中心的经历做简单的介绍□xx年底公司的，到现在在近8年的了。在客户服务部、商务部担任操作员和经理助理的工作。期间在xx年商务部精减人员的我也在信息管理事业部和财务兼营职做过文员和合同管理员的工作。

看到xxx招聘“经理助理（客户关系）”职位，我就想来试一试，主要目的是：展示，给的机会，也想找出工作中的，需要学习的地方。

这需要有换位思考的能力；这要求了我对待工作主观能动性；举工作周报的例子。

我可以胜任职位，但现阶段我正休产假的休假中，公司的产假规定：我到月底就可班了。孩子也，现在由我的父母在帮助我，我可以把所经历投入到新的工作中，请放心。我真的了机会我会好好珍惜。

## 医疗业务部经理助理竞聘演讲稿篇四

请觉得有家的感觉的人举一下手？

大多数的人都还是觉得有家的温暖，但我们也不能忽视还有少部分的人还没有感受到这份温暖，并且我们现在面临的是我们如何让新员工也感受到这个大家庭的温馨。

第三个问题：请觉得自己在有较好发展的xx人再举一下手？谢谢！谢谢大家的配合！



看来还是没有让员工失望太多，或许是因为我们都为努力过、付出过、奋斗过，虽然不能让每一个成员都高兴地进来，满意地离开，但我们必须在不否认在为我们提供了一个优秀的发展平台时，她也让少部分人伤心地离开过。

，我曾经在留与走之间徘徊过，最终选择了前者。但这绝对不是因为我的上一任主管刘一波的几句话，也不是因为我这学期课少，可以在这里混日子，最重要的是因为我和在座的每一位xx人一样有一颗让再铸辉煌的心。这使我忽然想起9.15那天上午，我和信息主管骆世平、技术的杜星招新结束后，三个人在那闲谈时，谈及自己为什么要留在这一话题时，他们俩都说了同样的话——想让变强。可以看出他们对那种无比忠诚地热爱。是他们深深地把我感动了而我呢？我开始反问自己。虽然从开学到现在我都尽力做好每一项任务，不管自己喜不喜欢，也不管自己以前做没做过，但我还是觉得自己做的远远不够，我还应该把放在心里，做为生命里的一部分。勇敢提意见和建议，不管是否被认同。

现在呢？我在这里做ceo助理竞聘演讲。虽然我是星期一晚上的时候才知道添了ceo助理这么一个职位，但是我还是参与了竞选。这是我在向自信和自我挑战迈出的第一步。但要做好ceo助理这一职务所需的各项基本能力我是否具有了呢？一年的社团经验，让我具备了一定的外联、宣传、沟通、协调和组织活动的的能力；一年半的学校档案馆工作，让我学会对工作细心认真，有效地分类整理各类档案，并做好和老师之间的沟通与交流。此外，我还有一年半的排球裁判经验和院篮球队生活，参加过很多活动，这都能给我组织内部活动和与其他社团联谊提供帮助。所以我相信我能当好ceo助理，请大家也能相信我！)

## 医疗业务部经理助理竞聘演讲稿篇五

大家上午好！

我叫某某某,是河北省某某县人,生于1979年,共青团员.

20xx年7月毕业于石家庄职业技术学院管理系社区服务与管理专业,专业内容主要涉及行政管理,人事管理,物业管理等内容,在校期间曾参加过三年的勤工俭学。毕业后,先后供职于河北中旺集团纸品公司,河北通常高速汽修经营有限公司湖北分公司等单位。

在中旺集团工作期间,由一名普通的车间工人逐步晋升为实习带班长,带班长,后调入办公室统计,助理等职。先后从事车间管理,生产管理,生产统计,成本核算与控制,文件起草、上报,仓库管理以及厂区卫生管理等,负责同总公司人力资源部,行政部,财务部,生管部,总裁办,集团办等各主要部门的沟通联系工作。工作认真、积极、负责,得到了公司领导的认可。

在通常高速汽修经营有限公司湖北分公司工作期间任分公司经理,全权负责分公司的日常管理。在职期间对分公司进行了一系列的整改,使分公司的形象大有改观,营业收入、利润逐月上升,得到了领导的认可,并使众多南下北上的车辆到我公司进行维修保养,甚至出现了东北部分司机定点维修的现象,这在其它分公司从未出现过。

今年5月份我非常有幸的加入到我们英凯模金属网有限公司工作,现在在行政部负责卫生,宿舍,门卫等的管理工作。

在这近三年的工作期间,使我具备了一定的组织协调能力、综合管理能力、文字表达能力和调查研究能力,而这是作为一名合格的仓储部经理助理所必不可少的。仓储部是一个后勤部门,作为公司的一个必不可少的部门,每项工作的进行均需发挥团队合作精神。它的主要职责是仓储和运输的管理及相关配套的管理工作。这样的部门决定了它必然要求工作者具有细致、认真、严谨的工作态度,统筹的思维方法,吃苦耐劳的工作品质,积极向上的工作作风。

根据储运部的工作职能和工作特点,我提出如下的工作思路:

一目标:把储运部建设成为精干、高效、协调有序、团结勤奋的办事部门,充分发挥储运部的助手作用、协调作用、枢纽作用和保障作用。

二措施:搞好内部建设,突出工作重点,强化服务。

首先搞好内部建设。要以储运部的职责为依据,按照整体效能原则,搞好定岗定员,完善工作流程,严格工作责任制,将工作逐级落实到人,使人人有事做,事事有人管,不重复,不落空,不养闲人。加强业务学习和培训,进一步提高全体人员的业务素质和工作能力。搞好团结,增强凝聚力,调动一切积极因素,充分发挥储运部的整体功能。

其次突出工作重点。储运部的工作很多,人少事多的矛盾会出现。因此,要按照突出重点、兼顾一般的原则使各项工作协调发展。我公司多年来已经建立了一系列行之有效的工作制度、工作方法,积累了很多宝贵的工作经验,这就要求我们要在坚持制度、继承传统的基础上进一步做好以下几项工作。

四是进一步搞好组织协调工作。组织协调是储运部工作的一项重要活动。需要通过科学的组织、合理的安排、认真的协调,把整个部门步调一致,互相配合,同步向前。

最后强化服务。我讲的服务就是储运部要踏踏实实地为领导服务,为公司服务,为基层服务。搞好这个服务,是储运部的工作性质和特点所决定的。

为领导服务要做到:一是要及时、准确为领导提供各种信息,使领导不失时机地掌握各种客观情况,以便做出正确的判断和决策;二是要忠实地执行领导的指示,努力完成领导交办的各项任务;三是要善于领会领导的思想决策,通过辐射性地思维活动,拓展领导的思维领域,深化领导的思想。

## 医疗业务部经理助理竞聘演讲稿篇六

大家好！

我是\_\_部门的\_\_，很荣幸，自己能有机会在各位的面前争取客户经理助手的职位，我会努力的表现自己，希望各位多多关照。

20\_\_年x月x日，这是我加入银行的日子。当时的自己，在同一批加入的新人当中，并没有什么突出的地方。但是，在领导和同事们的帮助下，在工作和人际方面都有了很大的提升！真的很谢谢大家在那时对我的照顾。也就是在那时，我认识到了自己在工作中的不足，并且开始意识到，自己不能总是这样去依靠别人，自己应该去更多的帮助同事们，为银行做更多的贡献，这才是工作的意义！

这次，我遇上了银行竞选经理助理这个机会，我感觉非常的激动。在过去的工作中，我已经在慢慢的发展自己，扩宽自己的能力和知识面。我希望自己能有一个更大的空间去发挥自己，去做更多对银行有意义的事情！过去在工作中，我作为\_\_的职员，我除了完成自己的基本工作，还经常去帮助领导准备一些工作，在期间还认识了不少的客户，也了解了一些工作的情况。在之后长久的工作中，自己从领导的身上学会了不少工作的经验，也熟悉了帮助领导做这些事情。在相关的经理助理方面的工作上，我也做了很多的了解和准备。我相信，自己完全有能力去担任这份职务，而且，我非常期待这份工作！

现在的我，渴望能有一个更高的平台去发展自己，发挥自己的光和热！我热情，严谨，对工作也有明确的目标和方向！我知道该如何去完成自己的工作，但我也乐于接受领导的批评意见。我知道，自己的经验和大家相比远远不足。如果能有幸当选，我会根据领导的意见努力的改正自己，但也不会疏于自我的思考，努力的将这份工作完成到最好！

当然，在候选人当中，我也知道有些同事比我更有经验或是特点，但是我不会输给他们！我渴望这份工作，所以我会努力的提升自己，我有热情和信心，我有耐心和学习的心！我会努力的将自己的工作做到最好，努力的为经理做好所有的相关工作，并且，绝不会违背自己现在的话！如果能有幸当选，我会尽自己最大的努力去做好这份工作！

我的演讲结束，谢谢各位领导！无论结果如何，我都会继续努力的为\_\_银行作出自己的贡献。

## 医疗业务部经理助理竞聘演讲稿篇七

大家好！感谢公司和xxx部给了我竞聘的机会！其实，我想到竞聘还会有面对面和交流的机会，昨天下班前才消息的，上还，希望大家可以理解。

下面，我对我在软件中心的经历做简单的介绍□xx年底公司的，到现在在近8年的了。在客户服务部、商务部担任操作员和经理助理的工作。期间在xx年商务部精减人员的我也在信息管理事业部和财务兼营职做过文员和合同管理员的工作。

看到xxx招聘“经理助理（客户关系）”职位，我就想来试一试，主要目的是：展示，给的的机会，也想找出工作中的，需要学习的地方。

这需要有换位思考的能力；这要求了我对待工作主观能动性；举工作周报的例子。

我可以胜任职位，但现阶段我正休产假的休假中，公司的产假规定：我到月底就可班了。孩子也，现在由我的父母在帮助我，我可以把所经历投入到新的工作中，请放心。我真的了机会我会好好珍惜。

# 医疗业务部经理助理竞聘演讲稿篇八

大家好！

美国著名政治家富兰克林说过：“推动你的事业，而不要让事业推动你！”今天我正是为了更好地推动事业而来。我竞聘的岗位是银行行长助理竞聘演讲稿。

我叫xxx，38岁，中共党员，大本学历，主任科员，具有经济师和工程师两个任职资格。我xx年来到工商银行，先后在市分行石岗支行和分行科技科工作，xx年调入省行，先后在信息处、调查统计处工作，xx年至今在省行计划财务部担任综合组组长，负责综合管理、经营绩效考评等工作。

我和同事一道，建立完善了经营绩效考评体系，并出色地完成了各项考评任务，发挥了绩效考评应有的作用。从xx至20xx年，我连续三年被总行考评办评为“先进工作者”。

我不畏繁琐，任劳任怨，进行了大量艰苦细致的工作，较好地完成了综合管理的各项任务，为计划财务部保持在省行部室年度考核中的领先地位做出了贡献。

我作为省行集中采购专家委员会委员，参与了多个集中采购项目，为保证采购质量、节约采购资金作出了贡献。同时，我还发挥计算机应用特长，编写了多个应用软件，大大提高了工作效率。我参与开发的统计信息系统软件现已在全行推广应用。

另外，我注重调查研究，并撰写了多篇调研报告，其中《运用考评杠杆推进资源配置整合优化》一文还获总行考评办优秀调研成果二等奖。

当然，我深知，所有这一切，除了表明自己具备一定的工作能力外，说明不了任何问题。今天，如果承蒙大家的信任与

支持，允许我走上计财部总经理助理的工作岗位，我将把过去的一切“归零”，从一个崭新的起点开始，充分发挥爱岗敬业、经验丰富、业务娴熟、懂管理、善沟通、能协调和具有较强的文字表达能力的自身优势，在今后的工作中续写辉煌。具体来讲，我要在做好各项常规工作的基础上。

## 第一，摆正位置，处事讲原则

总经理助理既联系上下，又协调左右，既是政务的参谋，又是事务的“主管”，如果找不准位置，也就找不准工作的立足点、切入点和着力点，工作起来也就找不着“感觉”。总经理助理处于“总管家”与“不管部长”的双重位置，围绕中心工作，上协调领导，下联系群众，事务、政务都要过问，其他部门管不了、不该管的，都要总经理助理去管。因此，我要把握好工作分寸，管理不巨细，参谋不决断，助手不揽权，不越权，不越位，不缺位，工作要到位。

## 第二，不断提高自己的综合能力

要培养自己做好“参谋”工作的能力，要善于及时捕捉信息，准确做好反馈，积极当好领导决策的参谋；要进一步提高自己的沟通协调能力，作部门之间的“润滑剂”，搞好纵向的沟通和横向的交流；要养成高效快捷处理事务的能力，要有强烈的时效观念，努力培养自己雷厉风行的工作作风，绝不拖泥带水。

## 医疗业务部经理助理竞聘演讲稿篇九

一目标：把储运部建设成为精干、高效、协调有序、团结勤奋的办事部门，充分发挥储运部的助手作用、协调作用、枢纽作用和保障作用。

二措施：搞好内部建设，突出工作重点，强化服务。

首先搞好内部建设。要以储运部的职责为依据,按照整体效能原则,搞好定岗定员,完善工作流程,严格工作责任制,将工作逐级落实到人,使人人有事做,事事有人管,不重复,不落空,不养闲人。加强业务学习和培训,进一步提高全体人员的业务素质和工作能力。搞好团结,增强凝聚力,调动一切积极因素,充分发挥储运部的整体功能。

其次突出工作重点。储运部的工作很多,人少事多的矛盾会出现。因此,要按照突出重点、兼顾一般的原则使各项工作协调发展。我公司多年来已经建立了一系列行之有效的工作制度、工作方法,积累了很多宝贵的工作经验,这就要求我们要在坚持制度、继承传统的基础上进一步做好以下几项工作。

四是进一步搞好组织协调工作。组织协调是储运部工作的一项重要活动。需要通过科学的组织、合理的安排、认真的协调,把整个部门步调一致,互相配合,同步向前。

最后强化服务。我讲的服务就是储运部要踏踏实实地为领导服务,为公司服务,为基层服务。搞好这个服务,是储运部的工作性质和特点所决定的。

为领导服务要做到:一是要及时、准确为领导提供各种信息,使领导不失时机地掌握各种客观情况,以便做出正确的判断和决策;二是要忠实地执行领导的指示,努力完成领导交办的各项任务;三是要善于领会领导的思想决策,通过辐射性地思维活动,拓展领导的思维领域,深化领导的思想。

为公司服务要做到:一是要加强与各部门的工作沟通,协调好部门之间的工作关系;二是要按照领导的要求,安排好储运部各个时期的工作,保证储运部工作的正常运转;三是要协助领导当家理财,加强办公管理,既要开源,又要节流,多为公司办实事;四是搞好后勤保障,使库房、车辆运输等能够满足公司的需要。



为基层服务主要做到:热情接待;热心服务。

以上是我对搞好储运部工作的一些设想, 恳请各位领导评判。无论竞争的结果如何, 我都非常感谢领导给我创造的这次机会, 也非常感谢大家对我这低水平的演讲所保持的耐心。

我的演讲完了, 谢谢!