

# 最新总经理竞聘演讲稿(汇总8篇)

使用正确的写作思路书写演讲稿会更加事半功倍。在日常生活和工作中，能够利用到演讲稿的场合越来越多。那么我们写演讲稿要注意的内容有什么呢？那么下面我就给大家讲一讲演讲稿怎么写才比较好，我们一起来看看吧。

## 总经理竞聘演讲稿篇一

尊敬的各位领导，各位评委：

大家好！今天很高兴站在这里参加竞聘演讲，感谢领导给我这个机会让我在这里展示自己。我今天应聘的岗位是银行总经理一职，希望大家能多多支持我。

（一）加强业务学习，努力提高专业水平。多年来，我一直坚持学习，除全面参加总行和本单位组织的各类培训外，还长期坚持自学，重点学习业务和与业务相关的各类知识，业务能力明显增强，专业水平不断提高，多次客户经理考试名列前茅，由于自己具有较强的专业素质，被总行聘任为贷审会委员。

（二）加强综合营销，促进业务快速发展□20xx年，住房银行成立之初，整个xx支行存款规模不到1亿元，贷款规模不到亿元，中间业务收入很少；客户群体不仅数量少而且结构单一，没有一户房地产企业客户。在冉行长的带领下，我们客户经理组依靠不足十平方米的办公场地，认真践行董事长提出的“走专业化道路，办特色银行”的经营理念，真正做到了“眼勤、口勤、腿勤”，大胆探索，勇于创新，狠抓营销，很快打开了工作局面，不仅在短时间内营销了大批客户，而且与市辖三区财政、房管、工商等多个部门建立了良好的合作关系和信息交流沟通平台。三年来，我们不仅圆满完成了

总行和营业部下达的各项经营目标任务，实现了各项业务快速健康发展，而且以我们的专业化水平和高效优质的服务在南充房地产行业树立了良好的形象。年末，人民北路支行各项存款亿元，比住房银行成立之初翻了十倍；各项贷款 亿元，比住房银行成立之初翻了 倍；中间业务快速发展，三年累计实现中间业务收入 万元。

过去三年，我在住房银行主要从事房地产客户营销维服及贷款经营管理，在各级行的正确领导和客户经理组团队的合作帮助下，以昂扬的斗志和饱满的工作热情，狠抓客户拓展，大力组织存款，积极营销贷款，突出发展中间业务，三年间我个人累计营销各类优质客户 户；组织存款 亿元；营销发放贷款 亿元，现经营管理贷款余额 亿元；实现中间业务收入 万元，为住房银行的快速发展做出了一定的贡献。

（三）加强风险管控，切实提高经营质量。风险管理能力是商业银行不可复制、不可模仿的核心竞争力，风险管理水平高低决定核心竞争能力强弱。在风险形势日趋严峻的背景下，我深知必须把加强风险管理摆在更加突出的位置，必须坚持稳健的风险管理战略，严守风险底线。三年来，我始终视贷款质量为生命，本着“放得出，管得住，收得回，有效益”的原则，以认真负责的工作态度和精益求精的专业精神，严把“贷前调查、贷中运作、贷后管理”关，探索出了一套行之有效的信贷风险管理和防控模式。三年来，我参与营销、管理的所有贷款项目运作良好，工程进度正常，贷款在确保安全和收益的同时，无欠息、无逾期、无不良，分期还款计划全面落实。

（四）加强内部管理，着力构建和谐团队。我作为客户经理组副主管，除带头完成好各项目目标任务，还协助主管承担了部分内部管理和团队建设职责。一是定期组织开展业务学习和讨论，实现信息交流与共享，在组内开展“传、帮、带，比、赶、超”活动，从而打造了一支具有较强学习力、战斗力的团队。二是加强客户经理日常行为管理，加强工作作风

整顿，全组客户经理没有违规、违纪、违法行为发生，没有向客户“吃、拿、卡、要”的事情发生，对外树立了良好的客户经理组形象。三是做好内部日常事务工作，促进了内部管理规范化、程序化、制度化。

感谢董事会和董事长给我们这次竞聘和锻炼的机会，无论竞聘成功与否，我都将在新的岗位和起点上，进一步加强学习，努力工作，尽职尽责，开拓创新，扎实做好各项工作。

（一）不折不扣地贯彻落实总行的战略意图和经营指导思想。自觉践行“心存善，水润物”的核心价值观，深入学习和领会总行的战略意图和经营指导思想，特别是董事长对未来十年“铸造品牌”的目标定位，要在实际工作中不折不扣地贯彻落实，坚持走专业化道路，精耕细作，努力铸造南充市商业银行的品牌形象。

（二）进一步加强学习，努力提升自己的综合素质和组织领导水平。作为一名管理者，必须要有过硬的思想素质、政治素质、业务素质和较强的组织管理能力、沟通协调能力、处事判事能力。我将从头学起，切实加强政策理论学习，加强经济金融知识学习，加强业务、产品、技能学习，加强领导修养和领导艺术学习，努力增强自己的学习能力、工作能力和管理能力。

（三）大力推进经营转型，突出价值创造能力，实现业务又好又快发展。按照董事长提出的“经营转型”策略，要大胆开拓创新，特别是加快业务创新，坚持走“资本节约，价值创造”的发展之路，以最小的投入，实现最大的产出，切实加快各项业务有效发展。

（四）实施全面风险管理，促进业务健康发展，努力提升可持续发展能力。要坚持对每一项业务、每一个环节、每一步程序、每一位员工等全面实行风险管理，特别是要加强信用风险、新业务风险管控，建立风险管理的长效机制，确保业

务安全健康发展，增强全行可持续发展能力和后劲。

（五）切实加强团队建设，努力提升队伍整体素质。切实加强员工培训教育，加强团队协同配合，关心员工困难，激励员工成长，充分调动员工工作激情和热情，提升员工队伍整体素质。

不管今天的竞聘能不能成功，我都会继续努力工作，提高自己的能力和素质。

## 总经理竞聘演讲稿篇二

大家好！

今天，走上这个特殊的舞台，心情难以保持平静。首先感谢xx公司领导给我们提供了一次难得的学习、锻炼、公平竞争的机会。在这展示自我的舞台上，我将以良好的心态，积极参与这次岗位竞聘。

一、 我具有扎实的理论知识和较强的办文、办事、办会能力。在学校，我们专业举办过多次活动，如：行动导向教学法成果展览、新闻作品比赛等活动，充分体现了我的办文、办事、办会能力。

二、 我具有良好的工作作风。本职位的工作量较大，要搞好这项工作，就必须耐心细致、踏实肯干。我担任过班干部，进入了学生会，耐心、积极、尽职地完成每件事。

三、 我具有较强的自身素质。首先，我有着高等教育的学习经历，具备较强的文化素质；其次，我现在作为一名积极分子，具备有一定的政治素养。

四、 我具有较强的写作功底。总经理助理，要求具有一定的

政策水平、扎实的语言文字基础和较强的写作能力。在大学，我学过文书应用写作，使我具有这一能力。

五、 我具有沟通协调能力，注重团结，顾全大局。在坚持原则的前提下，注重团结，不管在哪个岗位上工作，都能与同事们和谐相处、融洽共事。

六、 我具有运用计算机进行文字处理及使用现代办公设备的技能。

一、 当好领导的参谋，服从领导的安排。

二、 通过学习，不断提高自身的思想政治水平和业务水平，注重综合能力培养，严格要求自己，做到一丝不苟。

三、 协助总经理做好目标管理考核等工作。

俗话说：自己的眼睛是看不到自己的脊背的。我可能还有许多自己没有意识到的缺点和盲点，恳请领导和同志们帮忙指出！竞争上岗是为有志者构建一个施展才能的大舞台。无论竞聘结果如何，我都会保持一颗平常心，将它作为一个新的起点，坦然面对未来，一如既往的努力学习，勤奋工作，积极进取。

谢谢大家！

## 总经理竞聘演讲稿篇三

大家好！

我叫xxx□现任xxx职务。首先感谢多年来各位领导和同事们对我的关心和鼓励，也感谢公司为我们提供这个干事业的平台。著名成功学大师卡耐基说过：不要怕推销自己，只要你认为自己有才华，你就应认为自己有资格担任相应的职务。凭着

这句话的鼓励，也凭着多年的通信工作经验，今天我满怀信心和激情走到演讲台上参加分公司副总经理的竞聘，我自信有能力挑起这份重担。下面我将分四部分进行竞聘演讲。

我今年xx岁，xx职称□20xx年x月从贵州省邮电校综合电信专业毕业，同年8月被分配到普安县邮电局工作□20xx年到xxx分公司至今。（此处请简要填写个人简历）

1、极强的综合管理能力。即较强的团队管理能力、全流程业务掌控能力、部门沟通协调能力，富于创新精神和广阔视野。

2、极强的专业知识及业务技能。

3、较高的沟通协调能力。即不仅要认清岗位间的层级关系，团结协作，还要善于分工协作，并勇于承担分管职能，尽职尽责。

4、较高的综合素质。该岗位是一个业绩追求很明确的岗位。因此，其从业者要具备强烈的业绩追求欲，要有明确的工作达成状态的意识、保持完成岗位目标的激情，并勇于承担创新工作成果的压力。

第一，我具有良好的综合素质。首先，我具备较高的政治素质。作为（我虽然不是）中共党员，（但）我一向认真学习党的政策，具有正确的荣辱观，并能够在实际工作中加以运用。

其次，我具有一定的职业素养。我做事坚持原则，生活作风正派，工作遵纪守法、吃苦耐劳，乐观向上、适应力强，勇于迎接新挑战，深受公司领导和同事们的信任。

再次，我具有较高的学习能力。参加工作以来，我一直勤学肯干，能虚心向老师傅们请教，先后参加了全省《移动通信》培训班及深圳中心公司xxx10程控交换机a级培训，尽量做到

让自己的所学的理论知识联系实际。通过持续学习，我的业务能力与知识水平得以不断提升，符合我分公司副总的素质需求。

第二，我有强烈的责任心和进取精神，有较强的工作能力。参加工作以来，我凭着高度的责任心和事业感，以及追求卓越的进取心，对工作兢兢业业，态度严谨细密，讲求高效。练就了较强的工作能力，造就了勇于承担责任、永不言放弃的坚强性格。20xx年元月进入兴义联通公司后，我参与了g网五期工程、六期工程及c网工程一期、二期工程建设；使我的工作得到了极大的锻炼。尤其是任中国联通兴义分公司综合市场部经理，负责黔西南州市场营销管理工作以后，我凭借强烈的责任心和进取心，真抓实干，在任期间电信市场占有率达31.6%。cdma业务获得规模发展，成绩显著。xx年3月至今，我任中国联通兴义分公司集团客户部经理。20xx年发展集团客户80个。20xx年预计发展集团客户120个，期间，我还下大力气做好了警务新时空、农业新时空、计生新时空、工商新时空等行业应用重大项目。

第三，我具有较强的团队精神，以及较强的管理、组织协调能力。工作以来，多岗位多部门的锻炼，使我具有极强的团队精神，在普安县邮电局工作时，我就曾先后组织南山坡gsm基站的建设安装工作，中兴公司zxwll无线接入系统的安装调试工作，使我的团队精神和组织协调管理能力快速提升。进入联通公司，我先后担任过数据部任数据业务中心主任兼经理助理、联通兴义分公司数据部负责人、分公司综合市场部经理以及分公司集团客户部经理等职务，更有效地提升了这一系列能力，并在实际管理过程中积累了大量的管理经验，在业务知识、管理水平、领导能力等方面有了全方位的提高。

第四、我熟悉现代营销理论和市场运营，有娴熟的营销经验。我热爱通信事业，多年来一直潜心扑在事业上，因而能全面

把握通信行业市场动态、业务操作流程与技巧，不仅具有娴熟的营销经验和出色的营销业务技能，对通信行业的整体市场营销策划、方案的筹划与实施，都有较深入的把握和研究。因此，我坚信，我一定能够胜任分公司副总的职位！

各位领导，如果我有幸竞聘成功，我将从以下几方面入手开展工作：

一是真诚讲团结，做好总经理的参谋助手。在今后的工作中摆正位置，我将当好配角和参谋，胸怀全局，服从领导，努力做到服务不欠位，主动不越位，服从不偏位，融洽不空位。在工作中和生活上平易近人，努力做到说真话，办实事，求实效。对同事多理解，多尊重，多情义；力争在服务中显示实力，在工作中形成动力，在创新中增强压力，在与人交往中凝合力。尤其注意那些与自己有不同看法的同志，团结他们一道工作。二是以四个抓好为切入点拓展市场。

1、积极抓好行业信息化，做好市场调研。为此，我要建立全面的信息收集制度，把握好市场动态，收集各类信息，建立客户档案。在深入调研、综合分析和对市场趋向进行科学准确预测的基础上，制定出20xx年的市场营销方案与部门总体规划。通过做好客户业务潜在需要分析及竞争情况分析，提高经营分析水平，来打开局面、赢得市场。从而在20xx年，确保公司产品向有效益的区域、有效益的客户、有效益的业务、有效益的竞争领域倾斜。

2、积极抓好营销，促进各项业务快速增长。强化分层营销和目标营销，确定分阶段的营销目标，大力扩张优良行业、优良业务的市场份额，增强市场敏感性，培植新的利润增长点。科学定位，大力拓展业务区域。准确进行市场定位、客户定位和时段定位。城市抓社区、抓企业，农村抓个体大户，千方百计拓展业务区域。

3、用心抓服务，促进竞争优势的形成。树立全新的服务理念，



我们的所有工作都应始于客户需求，终于客户满意，一切服务紧紧围绕客户需求开展，并致力于提供超越客户期望的产品。一切服务先于需求而动，以满意服务赢得客户。要遵循市场导向、客户导向的原则，把前台部门作为客户，将支撑前、服务用户贯穿于工作的始终，为客户提供最优的质量和最优的服务，巩固和提高分公司在各个细分市场特别是大客户市场的竞争力。

4、全力抓制度，促进规范化建设。制度是管理工作的基础，没有一套健全完善、行之有效的制度，严格的管理就是一句空话。我将把制度建设作为突破口来抓，建立健全各种管理制度、工作流程和业务表格，编制管理手册，把各项工作纳入制度化、程序化运作的轨道。同时，我将创新经营目标责任奖惩制度，变单一考核为全面考核，变阶段性检查为经常性检查，变模糊管理为目标管理，变定性评价为定量评价。加大奖励力度，使员工工作热情高涨，经营实绩节节攀升。

三是狠抓人员管理，促进务实作风的形成。公司业务的快速发展，离不开市场的供求量与营销人员的拓展能力。因而队伍建设非常关键。我上任后着力协调解决涉及员工切身利益的热点难点问题，为其创造良好的工作环境和条件，通过培训打造一支素质高、能力强、业务过硬的队伍，从而为高效开拓市场奠定团队优势。

尊敬的各位领导、各位评委，几分钟的竞聘演讲，并不能尽述我对作好今后工作的诸多设想，然而却足以表达我对事业的执著和对公司的热爱。我有激情，有胆识，有思想，有韧劲，更有一颗上进心。如果竞聘成功，我会在新的工作岗位上用行动诠释我今天的话语，以百倍的信心和努力，为事业的发展贡献自己的力量，向各位领导和评委交上一份满意的答卷！

谢谢大家！

## 总经理竞聘演讲稿篇四

大家好！在深入开展党的群众路线教育实践活动之际，我有幸参加管委会机关国有公司中层干部实行竞争上岗，非常感谢组织和领导为我们提供了一次难得的学习、锻炼和提升自己的机会，借此向一贯帮助我的领导和同事们表示最衷心的感谢。

我叫xx，我今年35岁，大专文化，法学专业，身体健康。1998年12月参加工作，曾经在九龙乡政府、双江二派、盘龙街道、县工商联等单位履职，20xx年9月调入园区工作，现任xxxx资产管理有限公司副总经理。

今天我要竞选的职位是xxxx资产经营管理有限公司副总经理：

1、有较全面的综合素质。多年来，我一直从事着管理服务工作，并且在多个工作岗位任过职，尤其是经济综合部门任过职（县非公经济中心主任），有一定的经济管理基础，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不同的成绩；2、有较丰富的工作经验。我加入园区管委会团队来就一直在该公司工作，对我公司的情况很熟悉，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；3、有较强的组织协调能力，在我任公司副总期间，我牵头和参与组织了多次急难任务，无论问题多复杂，任务多繁重都按上级领导的要求高质量的完成；不管是公司内部或者是企业所提的各种问题都能得到妥善解决；牵头修定了标准厂房管理办法和公寓楼管理办法，正在试行。

1、认真学习，努力钻研，为企业提供优质服务。首先开展调查研究、结合我公司的业务发展实际，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，虚心向领导、有工作经验的同志学习，早日打开工作局面，提高工作的准

确性，减少盲目性。把“领导交办，办就办好”的思维方式向“怎样去办，怎样才能办好”的思维方式转变。例如在资产运营试点“新”的尝试：例如计划规范和改进现有的9栋标准厂房租凭，把大变小，实现产业满园；同时人性化制度化管理1072套公寓楼，改变传统一家一户入住模式，应租尽租，提高入住率增加收益，适当尝试有偿出让无形资产，盘活利用好闲置资产，条件许可时可利用的路标、灯杆、道路等冠名权市场运作，探索在a区依托物业公司设立餐饮与卫生服务、体育与文化服务、开展各种经营活动的可能性，让分散的小钱变大钱，反哺园区服务企业。

2、摆正位置，当好助手，积极推进观念创新和机制创新，当好领导的助手，密切联系群众的桥梁，做好参谋，提高员工的执行能力，首先要以身垂范，将领导分配的工作首先细分，抓住重点，有计划、有步骤、有检查，争取面面俱到。正确处理好园企和干群关系，既要尊重领导，顾全大局，又不能事事依赖、胆怯盲从，创造性的开展工作。

3、强化管理公司内部管理树形象，将重新制定修订各项行之有效的管理制度，严格要求自己 and 员工，依靠集体，尽职尽责，廉洁奉公，（在此承诺：略）开拓创新，既当指挥员、联系员又要当好战斗员，与公司全体员工，思想上同心，目标上同向，行动上同步，事业上同干。园区所聘的每名员工都代表园区，都有义务维护园区良好的形象，准备将公司现有临聘人员进行优化组合，在换思想理念上下功夫，树立不换思想就换人的理念，积极探索和调研，改变现在有用工模式，把企业满意和领导放心作我们公司的终级目标，把公司的各项工作不断向前推进。

谢谢大家！

## 总经理竞聘演讲稿篇五

大家好！

今天，能够站在这里参加竞聘，我感到十分荣幸。首先感谢厅党组提供了这个展示自我、回顾自我的机会。我竞聘的岗位是\_\_交通科研所有限公司副经理。

第一，我具有扎实的专业理论知识。

我从19\_\_年开始在\_\_省交通学校公路与桥梁专业学习。在校四年期间，较为系统地学习了路桥专业知识；19\_\_年——19\_\_年，我又参加了重庆交通学院公路与桥梁专业的脱产学习，取得了优异的成绩，拓宽了专业知识领域；\_\_年——\_\_年，我参加了长安大学研究生部桥梁与隧道工程专业的在职学习，继续深造，坚持不断地学习，“充电”，使我对公路交通专业知识有了极为透彻的熟悉，成为业务上的行家里手。

同时，我还坚持学以致用，边工作，边科研，取得了多项科研成果，我设计的《高墩安全升降作业架》获\_\_省青工“五小”聪明杯发明二等奖，撰写的《盐渍土路基施工工艺》获青海省交通科技进步一等奖；《地热砼施工》获\_\_省建委科技进步一等奖。与导师合作了《富锋特大桥加固方法研究》空光研究，撰写的《预应力桥梁加固方法研究》和《预应力桥梁贴钢法加固原理》分别在《\_\_公路》、文章中心《\_\_科技》发表。这些经历为我胜任以后的工作奠定了坚实的基础。

第二，我具有设计、施工、试验、投标等丰富的工作经验。

我自19\_\_年毕业分配到定西总段工程处后，一直奔波在公路建设的第一线。先后参与了g316线陇西西河桥、g312线车道岭东段南比较线的测设工作；作为现场技术员，参与了g316线陇西西河桥、g312线车道梁东段路基改建及梁家坪导水隧洞、g312线会宁涝子沟大桥工程，经验收均为优良，作为技术负责人，主持了g109线吴唐段2标路基改建工程，经验收为优良；作为项目经理负责了g109线青海省境内大沙段ii标段路基改建工程及g315线青海省境内湟察段路面工程，经验收

为优良，其中大沙段2标被评青海省样板工程；作为项目办常务副主任，全面负责了西北弘大厦的建设治理；筹建了兰州公路总段一级试验室该试验室设备精良，实力雄厚，先后承担了白兰、兰海、兰临、马同等高速公路项目的部分常规试验，并在甘青及河屯二级公路改建项目中建立了中心试验室多年参与公路建设使我对公路工程《监理规程》、《监理细则》了解的比较全面透彻。近年来，作为投标负责人，先后成功中标河浪公路I标段路基改建等6项工程。

第三，我具有较强的企业治理能力。

从19\_\_至今，我历任公路段副段长，总段多种经营处副主任，福天公司副经理，经理等职务，一直从事治理工作。特别是在福天公司工作期间，与班子成员一道，拼搏创新、科学治理。短短五年间，使福天公司由以前的一个招待所发展为现在的集公路施工、公路试验、房地产开发、公路广告、设备材料、物业治理为一体的综合治理企业，具有公路工程总承包二级资质、公路试验一级资质、房地产开发三级资质、物业治理三级资质。从五年前年产值40万元一跃为现年产值近亿元的长大型企业，固定资产1100万元，比五年前增长10倍，几年的企业工作经历，使我熟练掌握企业治理的先进理念、方法、手段，对市场经济条件下企业的发展之路有了较为深刻的熟悉。

## 总经理竞聘演讲稿篇六

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□x年xx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□x年xx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□x年转业分配到中国人民保险公司xx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□x年x月任支公司经理、党组书记□xx年选任xx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□x年被xx市政府授予五一劳动奖章□x年被授予优秀管理者奖章。支公司连续x年被授予x级文明单位□x级服务质量奖□x诚信单位□x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xx公司上缴利润近x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□xx公司xx名正式员工，本科学历已达5人、大专x人、初中x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

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xx地区□xx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xx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。

## 总经理竞聘演讲稿篇七

各位领导、同志们：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，乃至的现状，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。。

以上是我的竞聘演讲，不当之处，请批评指正。

谢谢！

## 总经理竞聘演讲稿篇八

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□x年xx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□x年xx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□x年转业分配到中国人民保险公司xx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□x年x月任支公司经理、党组书记□xx年选任xx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□x年被xx市政府授予五一劳动奖章□x年被授予优秀管理者奖章。支公司连续x年被授予x级文明单位□x级服务质量奖□x诚信单位□x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xx公司上缴利润近x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□xx公司xx名正式员工，本科学历已达5人、大专x人、初中x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

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xx地区□xx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xx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。