

# 医生竞聘副主任的演讲稿 副主任竞聘演讲稿(优秀7篇)

演讲稿也叫演讲词，它是在较为隆重的仪式上和某些公众场合发表的讲话文稿。我们如何才能写得一篇优质的演讲稿呢？以下是我帮大家整理的最新演讲稿模板范文大全，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

## 医生竞聘副主任的演讲稿篇一

大家好！

在英国流传着这样一个真实的故事，说有一个极具天分的人，在一生中阅尽了大英图书馆的藏书，却没有给后人留下一本著作，原因是他自始至终没拿起属于他的那支笔。在中国古代也有一个大家耳熟能详的人物毛遂，不同的是一开始他的才华并不为人赏识，可是经过自我推荐，后来他却被委以重任，建立了赫赫功勋。两个故事的强烈对比让我懂得了一个道理：人应该在时机成熟的时候挺身而出，因为这既是对别人负责，也是对自己负责！正是基于这样一个朴素的想法，我来参加教科室副主任的竞聘，自信能够继续挑起这份重担！首先，请允许我进行一个简单的自我介绍。

我今年29岁，小学一级教师，大学本科学历。时光荏苒，蓦然回首间，我参加工作已经整整十个年头了。十年间，我始终坚持“深扎根、广延伸”的原则，既要求自己立足本职，勤于奉献；又能够保持活力，在岗位上进行开拓性的工作。尤其是担任教科室副主任以来，凭借果断干练的作风和锐意创新、积极进取的精神，我的工作得到了大家的普遍认可。这十年既浸染着青春的汗水，也闪烁着青春的光芒！在优质课评比中，我曾荣获市一等奖；撰写的论文多次获市一、二、三等奖，其中心理论文全国二等奖；制作的教学课件曾荣获省二等奖；此外我还多次参与学校课题研究，为学校教科研的发展做

出了贡献。这既是对我的一种鼓励，也是一种鞭策！

常言说，没有金刚钻就别揽瓷器活。既然是竞聘，接下来我就谈谈我的竞聘优势。首先，我思想丰富，见解独到，在教科研工作中能够独当一面。法国思想家帕斯卡曾经说过，人只不过是一根会思想的芦苇。的确，思想是人的精华所在。在工作中，丰富的思想和独特的见解显得尤为重要。工作中，我把教科研工作看作是一块未经修饰的璞玉，善于用自己的思想之刀去雕刻出美丽的图案。我尤其擅长写作，能够将自己思想和见解付诸文字，目前已经有多篇论文获奖。三年教科室的工作经验告诉我，正是这一点让我很快适应了副主任的工作，并做出了一定的成绩。

其次，我非常擅长和学生沟通，深受同学们的喜爱。和学生的沟通是教学、研究工作顺利进行的一个重要保证。在教学过程中，我特别注重激情和活力，善于制造活泼、生动的教学气氛。我的教学手段灵活多变，能够结合同学们的实际，开展各种趣味盎然的教学活动。我觉得教学是一种交流，而不是简单的传授。此外，我还非常喜欢和同学们做朋友，能够站在学生角度上为他们着想。由于我的课生动有趣，同时我又非常注意理解、爱护学生，因此深受学生们喜欢。在此基础上，我能够很顺畅的和他们进行沟通，进而获得了丰富的教科研信息。

再者，我工作细致踏实，有责任心，能够保质保量完成各项教科研任务。在工作上，我非常注重一个“细”字。工作中，我能够根据学生心理的细微变化，及时调整自己的教学方案，尽力做到“学生负担最少，教学质量最高”。另外，我具备很强的责任心，只要是教科室布置的任务，我都能够按时完成，并能够保证高质量。

如果能够当选教科室副主任一职，我将按照以下思路开展工作。

第一，实现课堂实践和理论的合理衔接，提升学校整体教学水平。目前，我校的课堂实践和理论知识还存在一定程度的脱节，从某种意义上讲，它已经成为制约教学水平提高的一个平静。我继任后，将把这个问题作为一个重点来抓。争取通过各种开展各种教学研讨和实践活动，摸准理论和实践相结合的契合点，实现实践和理论的合理衔接，进而促进学校教育教学水平的提升。

第二，融合教科室的团队力量，将后续课题做精做细。课题研究是教科研工作的核心，也是提高学校教育水平的重要渠道。问渠哪得清如许，唯有源头活水来。源源不断的理论研究成果是教育水平提高的源泉。我上任后将配合主任工作，进一步整合教科室的教科研力量，将各项后续课题做精做细。与此同时，积极总结、反思工作中的经验教训，在充分结合教科室实际基础上，给自己制定一个研究计划，切实发挥模范带头作用。

第三，培养创新意识，加强理论学习，提高自身业务水平和整体素质。学习和创新是一种源泉，不善于学习和创新，我们这片教育的海洋难免干涸。我将根据教科研工作的实际，进一步探求摸索符合学生实际的教育手段和方法，追求教育手段的多样化、有效化和教育理念的时代化、实际化。同时，我还将继续加强学习，不断提升自身理论素养，紧跟学校教育教学要求的变化。

第四，协助教科室主任全面做好各项教科研工作。如果我竞聘成功，我将切实发挥科室主任“左膀右臂”的作用。紧跟主任的工作思路，全面做好校本课程开展、[a](#)类培训、沟通学校家长等教科室的工作，将教科室的工作水平提升到一个更高的台阶。

尊敬的各位领导、评委们，教科研工作是学校发展的加速器，出色的教科研工作将大大加快学校的前进的步伐。我深深地明白，教科室副主任一职担负着学校教科研工作的重任，它

不仅仅是一个具有吸引力的职位，更是一份沉甸甸的责任！如果能够承蒙大家的厚爱，让我走上这个岗位，我将不遗余力地做好本职工作，以出色的业绩回报大家的厚爱！给我一次机会，我将还您一份希望！

谢谢大家！

## 医生竞聘副主任的演讲稿篇二

计生办上班，至今已有八年。在这8年中，我也从一个天真无邪的学生变成了一个比较成熟的计生专干，从一个只有理论知识的书生变成了一个理论与实践知识都懂的基层干部。今天我竞争的职位是办公室副主任，我自信能够胜任。

首先我非常热爱计划生育工作，有丰富的知识底蕴。大家都知道，我在大学学的就是计划生育管理专业，可能有些同志至今都不理解我当初的选择，认为是我一时心血来潮的结果。其实不然，我很小的时候就与计生工作结下了不解之缘，对计划生育工作产生了浓厚的兴趣。在大学期间，我更是广泛涉猎人口经济学、人口统计学、管理学、计划生育管理学等多门学科，并学有所成。还在计划生育史、流动人口管理对策、人口对区域经济的影响等方面作了一些研究性的探索，撰写了多篇很有份量的论文，并多次获奖。参加工作以后，我更是如鱼得水，在实践中运用自己所学的知识，对计划生育工作的发展作了一些前瞻性的研究，并小有所成。19xx年我就注意到规范育龄妇女个人历史档案的重要性，并开始着手整理，与20xx年全省的信息系统采集不谋而合，并在很大程度上减轻了工作量。20xx年针对早婚早育严重和性别比失调的问题，我又提出控制婚、孕、育全过程，与20xx年“八个必访”中的合同制管理如出一辙。俗话说，兴趣是最好的老师，计划生育工作的每一个环节都能引起我的兴趣，计生工作内容的每一次变动都能激发我的热情，我相信我所学的知识能对全镇的计生工作起到一定的指导作用，我相信我对计生工

作的热爱一定能够带动大家、感染大家，我们共同把工作做得更好，做得更有水平。

其次，我已经基本具备副主任应有的素质：

第一，我有丰富的工作经验，通晓计生工作的各项工作内容。作为办公室副主任，应该是一个多面手，对办公室的各项工作都应精通，懂管理、会管理、能管理。要求别人做到的，自己不仅要做到，而且要做好，这样才能发现问题并及时地指导。参加工作以来，我做过统计员、微机操作员、药具管理员、通讯员、出纳员、会计、政策法规员、办公室副主任等，基本上涉及到了计生工作的方方面面。无论是在哪个岗位，从事什么工作，我都能够干一行爱一行，干一行精一行，所从事的工作年年都得到了计生局和镇党委政府的肯定□19xx年，在任通讯员，当年见报数居全县各办公室第一，在洪水期间为省、市计生协报送了3篇好材料，得到了上级的一致好评□19xx年，任统计员，裕公计生办被评为县计划生育先进单位□20xx年，任统计员，计生办被评为业务管理先进单位□20xx年，任副主任分管业务，麻口计生办被评为县计划生育先进单位，计生干部职业化管理试点单位。

第二，我能秉公处事、平等待人，起到很好的表率作用。作为办公室副主任，实际上是办公室具体事务的操作者和执行者，必须严格要求自己，以身作则，在大小事情上一碗水端平。我无论是在从事业务工作，还是财务工作，我都时时提醒自己保持一颗公正的心，不为自己谋一分私利，也不为关系亲近的同事开绿灯，一律按办公室规章办事；无论是办公室普通的一员还是副主任，我都能保持一颗平常心，不利用职务之便搞交易，不以感情代替原则，严格要求自己；无论是普通同事还是上级领导，我都能不卑不亢，以诚相待。工作8年来，我待人处事的风格得到了大家的认可，从上到下都结交了一些志同道合的朋友。

如果大家一如既往地支持我、信任我，我一定会从以下几个

方面努力，尽快改变办公室的现状，为大家创造一个良好的环境。

## 医生竞聘副主任的演讲稿篇三

大家好！

我竞聘的职位是县供销社副主任。首先，衷心感谢领导和同志们为我提供这样一个展示自我的舞台，提供了相互学习的机会！

我叫xxx，xxx年从xxx学校毕业后分配到xxx工作，中国共产党员，大专学历，现任xxxx副主任。

今天，站在这里，竞职县供销社副主任的演讲，我心中不仅涌动的是满腔的热情，而且增添了十份的自信：在xxx工作12年，先后从事过xxxx政务服务大厅工作的经历和积累了对基层管理工作的经验；站在这里，面对领导和同事，我的心里充满感激和希望。感激组织上给我提供了这样一个难得的机会，使我有可能实现自己的人生理想；希望通过我的演讲，使各位领导和同事们更多地了解我、支持我。

我今天竞聘的职位是县供销社副主任职务，之所以竞聘这一职位，我具有两大优势。

第一、我具备良好的政治素质、思想品质和爱岗敬业、甘于奉献的精神。十多年的工作经历，使自己无论是在哪个岗位，我都十分注重加强政治思想修养。特别是从事xxx工作以来，面对全新的业务和繁杂的工作，我积极抓住各种机会努力学习，不仅在最短的时间内适应了工作的需要，而且在工作中发挥了一名共产党员的先锋模范作用。在从事xxxx工作中，我始终能围绕中心、服务大局、切实履行“参谋助手、督促检查、综合协调、后勤保障”等职能，开拓创新，扎实工作。

第二、我具备团结合作，组织协调，具有独当一面的工作能力。我认为，自己具备担任县供销社副主任的素质和能力。在工作中有团队精神，能起到承上启下、联络左右、协调各方的作用；能为领导当好“参谋”和助手；能做好对各项决议、决定因素的督办工作；能协调各方的关系，全面推进××工作；我能深入细致搞好全方位的服务工作。

如上所述，我认为自己能胜任××院长职位。我很清晰的看到，随着××外部和内部环境的变化，作为一个综合性管理和服务部门，对全面发展所起的作用将越来越重要，同时对全体人员综合素质的要求也在不断提高。通过这几年的工作实践，我积累了一定的工作经验，并努力提高自身的综合素质，我认为自己已经具备了××院长一职的工作能力。

一是强化一个观念：就是强化发展的观念，用发展的思路想问题、用发展的眼光看问题、用发展的措施解决问题，紧跟当今世界发展潮流，不断学习新观点，注入新思维，创造新方法，实现新突破。

二是树立两种意识：一种是服务意识。服务是我们事业的基础，也是我们事业更快更好发展的前提。供销社是以服务“三农”为宗旨，任何时候都要树立以“三农”为中心的经营理念，想工作之所想，急工作之所急，用优质的服务吸引、壮大群体，实现经营目的。另一种是管理意识。科学严密的管理是企业健康发展的保证，也是减少漏洞、规范经营的必由之路。只有通过科学先进管理手段，才能建立起廉洁高效、勤政务实、勇于进取的员工队伍，才能实现降低管理成本，向管理要效益的目标。

三是提升三个水平：第一个水平是理想信念水平。带头树立正确的人生观激发职工的凝聚力和创造力。第二个水平是工作水平。作为一名部门的领导者，任何工作都要思考在前，计划在前，既要立足当前，又要着眼长远，分清轻重缓急，有的放矢，努力以最小的投入获取最大的效益。第三个水平

是业务水平。要紧跟时代的发展，应对日益激烈的市场竞争，就必须不断努力学习新知识，掌握新技能，适应新需求，以过硬的业务，为\*\*县供销社发展服务。开创县供销社工作的全新局面。

各位领导、各位专家评委、各位同事：竞争，就必然有优劣之分和成败之别。古人说：“不可一时之得意，而自夸其能，亦不可以一时之失意，而自坠其志。”我将以这句话自勉。也是我今天竞职演说的结束语，竞争上岗，无论结果如何，我持平常心，接受组织挑选。这是我的表态。

顺祝各位领导及同事们：新年快乐！吉祥如意！幸福安康！

谢谢大家！

xxxx年xx月xx日

## 医生竞聘副主任的演讲稿篇四

我叫xxx今年××岁，大专文化，中共党员，助理经济师，现任××信用社副主任，拟竞聘信用社副主任一职。

刚刚进入21世纪的第二个开局年，联社即举办了这次基层信用社主任竞聘活动，为我县信合事业的发展注入了全新的生机和活力。按照《竞聘方案》要求，我符合信用社副主任竞聘条件，并有决心胜任这一职务：一是自参加工作以来，我先后任过………等职务，积累了较为丰富的实践经验。二是任信用社副主任期间，能够坚持理论联系实际，有一定的群众基础，逐渐培养了自己的组织能力、判断能力以及协调各种社会关系的能力。

如果我这次能够成功竞聘上信用社副主任，我将在联社的正确领导下，在信用社主任的带领下，团结一班人，甘当绿叶、甘当配角，身在基层、心在基层，不断创新工作思路和工作

方法。

我的具体工作思路是：

一是配合主任通过组织实施《经营目标考核》，鼓励员工发扬走村串户的优良传统，不断扩大服务内涵，拓宽服务领域。

二是把存款考核的重点放在提高自办业务比例、降低存款成本上，达到总量扩张、结构优化的目的，切实解决巧妇难为无米之炊的难题。

三是积极搞好旺季资金回笼工作。在农村产品收购旺季，及时与党委政府取得联系，并派员进驻收购网点为农民提供结算服务，尽量减少存款资金外流，站稳农村金融市场。

一是在确保贷款利息应收尽收的同时，配合主任积极探讨中间业务发展思路，试行代收、代付、代买、代卖等中间业务，不断拓宽增收渠道，抢占市场份额，做到能收则收、应收尽收。

二是在“节支”工作中，自己以身作则，把“节支”的着眼点从简单的费用开支转为成本节支上，在扩大负债总量的同时，带头抓好负债结构的调整。三是强化没有规矩不成方圆的意识，带头遵守信贷操作规程、内部管理制度，保证业务稳健发展。

一是按照联社总体部署，配合“一把手”大力推行联保贷款及信用村、户评定活动，切实解决农民贷款难的问题，年内力争使联保贷款覆盖面达到30%以上，新增贷款70%以上采取联保贷款方式。

二是在支持好农村产业结构调整及农田水利建设的同时，积极拓宽信贷支农渠道，积极开办助学贷款、民营经济贷款等业务。

三是严格落实联社提出的联系村、户活动，通过大力实施“富民工程”来完成农村信用社“造福一方”的历史重任。

一是在清收贷款工作中，及时把遇到的困难、问题向党委做出汇报，由党政部门出面，争取得到实质性的支持。

二是灵活多样抓清收。通过落实企业经营权、村集体土地承包权等措施，来盘活企业、村集体贷款。

三是选择部分借据进行公开拍卖，通过动用社会关系来清收不良贷款。

如果我这次不能竞聘上信用社副主任，我也决不会气馁，我将以更加科学的态度，更加旺盛的精力，全身心地投入到联社安排的新岗位工作中去，满腔热情干好本职工作，用实实在在的行动，实现自己的人生价值。

谢谢各位领导！谢谢各位评委！

## 医生竞聘副主任的演讲稿篇五

大家好！

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这个或那个职务。”凭着这句话，也凭着二十五年的工作经验，今天我满怀信心和激情的走到演讲台上参加客户部副主任的竞聘，自信有能力挑起这个重担。我希望带给大家的是一个真诚、理性、执著和勇于接受挑战的我。

下面，我向各位领导和同事汇报一下我的竞聘优势和工作设想。

我的优势主要有：

参加工作以来，使我形成了办事讲求原则，讲纪律，严谨朴实，廉洁自律，兢兢业业的工作作风。所以从政治素质上讲，我将无愧于组织和领导的信任。

自1987年参加工作以来，我先后担任过仓储管理员、计划调度员、营销业务员、客户经理、大客户经理、项目经理、客服部集团客户副主任等职务。在每一个岗位上，都做出了突出的成绩，多次受到表扬或嘉奖。25年的从业经历使我对移动通信的每项业务都了如指掌。我很自信，也很坚信地认为，这些年通信行业的从业经验，使我基本掌握了作为分公司客户部副主任必备的业务技能。

自1997年担任基层领导干部以来，我得到了极大的锻炼和提高，已经具有了领导一个团体和处理各种突发事件的能力。为了在更高的层次上锻炼自己，把自己的聪明才智更大化地发挥出来，从而在移动通信事业上实现自己的人生价值，我愿意接受领导的考验。

二是做好调研，分析工作。我将积极走出去，针对市场上的动态，及时制定出符合我们移动通信的营销策略。并加大客户营销工作的落实情况，积极做好集团客户的保持工作，减少客户离网率。

三是协助主任加强客户部管理力度，健全各项管理制度。我将不断寻找工作的新思路、新方法，积极协助主任做好客户部的管理工作，建立完善的内部管理流程。使客户部的服务规范、业务流程、质量考核标准等各项工作具体化和量化，具备可操作性。从而促进中心大客户服务管理工作的规范化。

四是加强客户部的监督、检查功能。积极为客户服务工作提供保障。工作中，我将协助主任制订客户经理考核办法，并对各级客户经理的各项指标完成情况进行检查、监督、考核，使各科室的工作更加规范化，为客户服务工作的管理提供有力保障。

五是抓好企业文化建设。企业文化是一个企业核心竞争力中最基本的因素。所以我上任后，将协助主任抓好企业文化建设，并对中心所属营业部进行crm系统及boss系统的培训做好指导工作，定期不定期召开大客户座谈会、客户经理经验交流会从而增强员工对移动通讯事业的主人翁意识，增强员工对企业的认同感，提高企业核心竞争力。

各位领导，各位评委，选择这份竞争，我只有一个理由：在工作面前，我是一只响箭，勇往直前的出征；在利益面前，我从来不是风中的墙头小草，摇摆不定。满载领导和同事们期待的目光，我将在竞争的路上昂首出征，让生命和使命同行！

我的演讲结束了，谢谢大家！

## 医生竞聘副主任的演讲稿篇六

大家好！站在这里，面对朝夕相处的领导和同事，我心情非常激动，首先感谢领导和同志们过去对我的培养和帮助，感谢各位给了我这次难得的展示自我、检验自我的机会，能够参加中储粮直属库副主任的竞聘演讲，使我有可能实现自己的人生理想！今天我演讲的内容是：爱岗敬业，履行职责，努力争当一名优秀的中储粮直属库副主任。演讲分四方面内容：一自我介绍，二岗位认识，三竞聘优势，四工作打算。

我叫，男，汉族，1969年11月生，省县人，1991年9月参加工作，1993年7月加入中国共产党，大专学历，现任中储粮黎城直属库财务科科长。参加工作以来，我认真学习，勤奋工作，具有良好职业道德和业务技能，完成全部工作任务，取得了优异成绩，获得库领导、职工同事和广大群众的充分肯定与一致赞誉。

中储粮直属库副主任是个重要的工作岗位，要在分公司和库主任的领导下，认真努力工作，完成分公司和库布置的工作

任务，取得良好工作成绩。当中储粮直属库副主任，要有坚定的政治思想觉悟和扎实的业务工作技能，按照分公司和库的工作精神与工作部署，刻苦勤奋、兢兢业业工作，完成粮食购销和财务方面的各项工作任务，力争工作的完美与高效。

1、综合素质好。我年纪轻，文化高，干劲足，政治素质和业务素质好，有强烈的事业心、责任感，做到忠于职守、爱岗敬业，精益求精、一丝不苟做好粮食购销和财务的每项工作，取得优异成绩。

2、工作经验丰富。我参加中储粮直属库工作已有20多年，平时认真学习，刻苦钻研，虚心向同事、领导请教，重视经验积累和总结，注重理论和实践相结合，熟练掌握粮食购销和财务管理方面的业务技能，能够按照分公司和库的工作精神和工作部署全面做好工作，按时完成工作任务，促进库整体工作的发展。

3、组织协调能力强。我有较强的问题处理、系统分析、理解判断、组织协调和沟通能力，能够团结同事，密切合作，共同把工作做好，促进粮食购销工作发展，为客户提供热情服务，提高中储粮直属库的形象和声誉，为加快中储粮直属库的发展打下坚实基础。

4、工作作风扎实。我有吃苦耐劳、无私奉献、善于钻研的敬业精神和求真务实、脚踏实地、雷厉风行的工作作风，想以前的工作中，遇到无数困难险阻，我一一想法克服、时常加班加点，竭尽全力做好工作，不怕辛苦，从无怨言。我会继续发扬以前优良艰苦的工作作风，按照新时期的干部要求，紧密结合自身岗位实际，创造性、灵活性地协调、开展各项工作，保证出色完成各项工作任务。

如果我竞聘中储粮直属库副主任成功，着重做好四方面工作：

1、抓好自身建设，全面提高素质。我将努力按照政治强、业

务精、善管理的复合型高素质的要求对待自己，加强政治理论与业务知识学习，全面提高自己的政治、业务素质，做到爱岗敬业、履行职责，公平公正，吃苦在前，享乐在后，努力争当一名优秀的中储粮直属库副主任，为中储粮直属库发展作贡献。

2、抓好粮食购销，提升经济效益。我要库主任的领导下，结合自己的岗位职责，着重抓好粮食购销业务，推进中储粮直属库工作深入发展。在抓好粮食购销业务上，我要按照分公司和库的工作要求，遵循效益优先的原则，做到购得进、销得出，勤进快销，提高销售毛利率，不断增强企业盈利能力。储备粮轮换应在轮换费用补贴的基础上实现顺价销售，杜绝出现轮换亏损。我要加强粮食购销合同管理，依法签订有效的书面合同，明确合同内容，明确合同执行时间和地点，做到条款清楚、全面、责任明确，以规避合同陷阱和降低经营风险，切实维护我库的经济利益。

3、抓好财务管理，规范会计工作。我要按照分公司和库的财务工作精神，健全完善财务管理制度，规范会计基础工作，确保会计信息的真实性，提高资金使用效率，杜绝一切不合理开支，做到增收节支。我要加强财务人员管理，提高财务人员素质，严格执行《中国储备粮管理总公司会计核算操作实务》、《会计基础工作规范》、《分公司财务管理达标考核办法》，加强财务内控监督，加强资金风险管控，杜绝违反财经纪律现象的发生，从整体上提高我库的财务管理水平，为我库可持续发展提供财务保障。

3、做好服务工作，奉献自己力量。我上任后，把自己看作是库里的普通一兵，要开动脑筋，想方设法，搞好服务，既服务好库领导、库各个部门和库内职工，更服务好广大客户，提高工作效率和工作质量，促进我库各项工作发展，提升群众对我库工作的满意度，创造更好的经济效益。

最后，我向在座的各位领导、同事们表个态：无论我这次竞

聘成功与否，我都将一如既往地继续做好我应做的工作，因为人生世上，是拼搏是奋斗，是为了给祖国和人民创造更美好的生活，这就是我参加竞聘的初衷与目的。

我的演讲完了，谢谢大家！

## 医生竞聘副主任的演讲稿篇七

感谢公司给我提供了这次竞聘上岗的机会，我是\_\_，毕业于\_\_大学，今年\_\_岁，我竞聘的职位是行政部广告处副主任。

(一)、前段时间工作、学习和思想的总结：我于20xx年7月来\_\_集团公司行政部工作。在此期间逐渐了解广告处的工作的流程，在前任广告处主任离职的情况下，在舒总的带领下，在工作的磨砺中我逐步成长起来了，不断加强学习，使自己很快就熟悉了这里的工作环境、流程及业务，并充分发挥自己的专长，在公司领导的关怀悉心指导下，我较好完成了在水一方促销广告，销售厅楼盘介绍，世纪体育中心宣传广告，湖天一色产权式公寓“五·一”湖天一色在水一方电梯样房促销广告等的设计和发布，并较好完成了领导交给的其他工作任务。切实做好了广告处的广告设计工作；加强广告的学习，遵守公司的规章制度；严格要求自己，及时听取同事的意见、建议，圆满完成各项工作任务。

一、广告处的专业人员较少，合作能力有待加强，专业知识的学习较少；广告的创新有待提高；广告处的工作是最有挑战性和繁忙的工作。广告处人员的收入有待提高。

二、扁平性管理不够，扁平性管理与传统组织结构相比，变权力性管理为目标性管理，易于调动员工的创造性；广告处工作职责不清晰。广告处的人员往往不光做策划和设计，还要做广告执行和广告费的报销工作。可以说是全能手。

三、广告的维护存一些问题。目前的薄弱环节主要体现在销

售厅的画面和自制广告架的维护上。自制广告架由于天气和时间的影响会出现破损和老化。销售厅的画面由于时间的原因会出现褶皱和文案错误。

四、广告的发布与销售效果还没有建立一个调查统计系统。广告的测评没做，从而导致广告的敏感度不够。

五、缺少市场调研。在做“五·一”湖天一色在水一方电梯样房促销广告时，只是基本估计了怀化其他房产公司的销售策略，但没有做怀化购房人群的市场调查。

六、广告处的工具缺乏，价格不透明。广告处应增加广告资料书籍。广告处更加要关注广告代理商的创意营销和市场的调研能力。

### （三）、任职后的措施：

1、吸收专业知识的人才，使每个人的团队合作精神加强，提高广告设计的水平，能推出富有创新精神，使广告处具有现代广告的策划、创意、制作、发布。做好市场调查与营销和市场分析，了解中国广告事业的现状与发展趋势。定期组织学习。组织重大项目的策划的讨论会。

2、严格按部门的工作流程和工作职责办事，按时按量完成公司的任务，扁平性管理。

3、广告的维护存一些问题。主要体现在销售厅的画面的维护上。解决办法：每月对广告架和画面进行检查，由专人负责检查和验收。

4、提高广告效果的统计，建立广告的发布与销售效果的数据系统库，统计后算出广告效果数据。

5、市场调研工作是经济学、心理学、人类学、语言学、统计

学的综合，对广告业务至关重要。在做市场调研的时候希望得到房产公司员工的合作。

6、适当增加广告咨询费用的报销；建立怀化广告价格的统计，制定出广告处合理的详细的广告单价费用清单，每年做一次调整和修正。广告单价费用清单经过房产全委会讨论通过。选择广告商的时候不单纯看它的公司大小，而要看它可为我公司能办那些事，有些项目的广告发布要通过竞标的方式。使价格透明化；有条件情况下可统计外地广告的价格和派员工到广告较发达的地方进行考察和学习。

为了更好的开展工作，在\_\_房产公司这个大平台上充分施展自己的才华，我现在竞聘广告处主任一职，在今后的工作中，我会以更大的工作热情和更加积极的工作态度来工作，为\_\_房产公司的进一步发展壮大添砖加瓦。竞聘不成功我也会不断努力做好自己的本职工作。

我的演讲完毕，谢谢大家！