

教师竞聘规则 竞聘管理者演讲稿(汇总6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。相信许多人会觉得范文很难写？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

教师竞聘规则篇一

您好！

今天，我站在这里，面对朝夕相对的领导和同事，心情非常激动。我本着进一步锻炼自己，为营口港仙人岛港区成品油及化工品储运工程多做贡献的宗旨，参加物资主管竞聘。首先非常感谢各位领导给我这次竞聘、展示自我的机会，为我们提供了一个这么好的竞争平台，让我们可以在这里展现风采。

我出生于1980年，毕业于经济学院，大专学历。20xx年毕业后，进入中建工业设备安装有限公司工作。回首过去的10年，在上级领导和同仁们的支持和帮助下，我在工作中一直兢兢业业，任劳任怨，从一个业务新兵逐渐成长为一个有担当、敢反思、珍惜人生价值的责任人。

宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来。随着多年的工作历练与学习充电，我的工作经验日渐丰富，理论知识日益扎实，人也越来越成熟，已具备较高的业务素质和一定的管理经验，工作也取得了一定的成绩！昨天的工作和成绩已成为过去，开创未来，将是我永久的追求。记得有位哲人曾经说过：“不要怕推销自己，只要你认为自己有才华，你就应成为自己有能力担任这个或担任那个职位。”我觉得自己有信心也有能力担任物资主管一职，做好应履行职责。

今天我参加物资主管竞选，我想自身具有以下特点和优势：

要干好一项工作，首先必须热爱这项工作。今天，我能鼓足勇气参加这次竞争，决不是意气用事，也不是心存侥幸，而是自己热爱这项工作，珍惜这次机会，渴望成功、追求进步的真实体现。随着这些年的工作历练，我的工作经验日见丰富，理论知识日益扎实，人也越来越成熟，已具备较高的业务素质和管理经验，我有信心也有能力担任物资主管，并能做好应该履行的职责。

我具备系统的工程材料知识、娴熟的业务技能。工程材料知识方面，这些年我始终不忘充实自己，坚持干中学、学中干，完善自我，提高自我，无论哪个岗位的工作都是凭着扎实的知识做好，圆满的完成上级领导下达的任务。业务技能方面，10年以来的岗位磨练，练就了我娴熟的业务能力。这些，都有利于今后工作的开展。

工程材料工作关系到的是国家与群众的生命安全，是一项要求非常严格的工作。来不得半点马虎，严谨的工作作风，认真细致的工作态度是对一个从事工程工作人员的最基本的要求。我始终坚定不移地认为，严谨的工作作风和认真的工作态度同等重要，尤其对于我们工程行业更是如此。

要想物资主管工作开展的有声有色，仅有优势还不行，还要有自己的工作思路和设想。我深知作为物资主管，肩负着为人民群众安全着想的神圣职责，因此，我将严格要求自己，做到“一不懒，勤奋工作；二不贪，清正廉洁；三不怕，敢作敢闯；四不推，勇于承担责任”。

1、抓好自身建设，全面提高素质。

物资主管工作，责任重大，任务繁重，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、业务和管理素

质，公平公正、洁身自好，清正廉洁，做到爱岗敬业、履行职责，要求员工做到的自己首先要做到，率先垂范，严以律己，吃苦在前，享乐在后，努力争当一名合格的物资主管，全力实践“团结、务实、严谨、拼搏、奉献”的时代精神。

2、抓好队伍建设，全力做好工作。

搞好物资主管工作，队伍建设是根本。首先，我将坚持“两手抓”、“两手都要硬”，切实担负好管理员工的责任，牢固确立“以人为本”的管理理念，认真听取员工的意见与建议，与员工同呼吸，共命运，加快各项工作发展，创建员工良好工作与生活环境。同时，我要以自己的率先垂范、辛勤努力和勤俭朴素，充分调动每个员工的工作积极性，提高员工的综合素质，使大家团结一致，齐心协力，把项目各项工作搞好。

3、强化管理制度，防范风险发生。

根据我的经验，建章立制都做了，但都存在一个共同的缺憾——执行不严。特别对有重大突出贡献的员工奖励力度不够，对有重大失误的员工惩罚不足，这样造成立威不严，干事业和混日子的人都站在同一起跑线上，形成恶性循环，使项目出现合力不足，造成工程的耽搁。强化管理，防范风险是做好本职工作的基本要求，对自己在处理工作上要做到一个“严”字，对各项工作上要做到一个“管”字，规范操作，杜绝违规，确保工作顺利发展。制度是我们必须遵守的行为准则，它是几代人工作经验的积累，在不断总结经验，完善制度的同时，落实更是关键。如果没有落实，再好的制度，再好的措施，都只是一纸空文，只有严格地落实工作制度，才能保证我们的工作安全顺利地完完成，才能使我们的管理水平达到一个新的高度。

说到这，我不禁想起了古希腊学者阿基米德的一句名言：“给我一个支点，我将撬起整个地球！”听起来很夸张，

却很有道理。的确，撬动地球需要支点，实现理想需要舞台，展现个人的能力同时需要机遇与平台。在此，我衷心和热忱的希望各位领导、各位评委、同事们能给我这个“支点”，给我一个更加充分发挥自己能力的机遇与舞台，相信我、选择我、支持我，您不会后悔，我则会倍加珍惜，让我们一起，创造我们未来更加美好的明天！

教师竞聘规则篇二

我的竞聘目标是a2□就是xx营业部副经理。现将本人的主要工作经历和工作情况简要介绍如下移动管理岗位：对我个人而言是第一次，我十分珍惜这次的竞聘机会，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提高。

我叫xx□现任xx营业部经理助理，出生于1970年3月18日，现年33岁，大专学历、中共党员。1987年11月参军入伍，在空军后勤部87249部队服役，由于在部队期间表现优异、专业技术过硬、对待工作认真负责，在部队多次获得嘉奖，曾担任过船艇驾驶班班长，并在部队光荣的加入了中国共产党。1991年12月从部队复员后，我被分配到xxx市话科工作，当时的工种是线务员，由于在工作中踏踏实实、勤学实干，多次荣获先进生产者、先进共产党员。为更好的提高自身素质，更大的发挥自身贡献，1997年7月，我参加了成人高等教育招生考试，并成为石家庄邮政高等专科学校的一名学生，专业是邮电财务会计。在学校里，我刻苦学习文后勤岗位化专业知识，团结同学、尊重师长，深得老师和同学的好评。1999年6月，我顺利的从学校毕业，并很荣幸的被分配到xxxx分公司市场部工作，从而展开了充满激情、充满希望的工作和生活。

1999年7月，公司处于分营初期，面临着很多困难，为了尽早

投入正常运转，公司建立了自己的营业服务网点、成立了自己的计费中心。我有幸被分配到计费中心工作，负责营收稽核工作，面对工作量大、人员少等实际困难，我毫无怨言的全身心投入工作，为了确保营收工作的正常运转，经常加班加点。由于我公司的稽核工作与电信营业有许多不同点，加之经常开展各种促销活动，给稽核工作带来许多困难，而在此之前，我们并无经验可循，于是我与财务及营业前台的同事经常在一起研究讨论如何更好的发挥稽核工作的作用，制定合理电力岗位竞聘的稽核办法。

随着公司的发展及工作需要，我公司于2000年6月成立了稽核班，由我担任稽核班长，业务及稽核种类也扩大到了全市范围，为更好的向财务部门提供可信的第一手资料，我经常深入各县营业部了解各种营收情况，并与营收管理人员探讨营收管理办法，及时堵塞各种营收漏洞，确保了公司的营收资金安全管理。在公司领导的关怀和帮助下，经过我与同事们近一年的不懈努力，使我公司的营收管理流程初步具备了正规管理的框架模式。

2001年4月，根据工作需要，我被分配到市场部综合管理的岗位上工作，由于每月要撰写市场经营分析，负责各县营业部的成绩考核、了解各种市场信息，参与制定各种营销政策，我对公司的市场经营工作有了更深入的认识，在这个岗位上，我学到了许多有价值的东西。2001年8月，我参加了集团公司在北京邮电管理学院举办的市场营销培训班，对市场营销学和各种营销知识有了更为全面的了解。

2002年4月，我被市公司任命为xx营业部经理助理，到任后具体分管市场、服务、营销渠道等工作。当时潢川的竞争形势非常严峻，由于xx公司多次采取廉价政策，导致市场空前混乱，包括我们的销售商都先后公开销售xx卡车间岗位，致使我公司业务出现严重下滑。到xx后我先后对xx的移动市场、营销渠道等情况进行了了解，并向xx经理和xx副经理作了汇

报，通过讨论，我们取得一致意见。即根据市场竞争的加剧和营销渠道的波动情况，为避开销售淡季，应积极寻求新的销售方式，组建自己的营销队伍，同时加强服务、基站建设等工作的力度，力争在短时期内扭转潢川的被动局面。

由于市场竞争等原因，xx的xx客户观望消费心理非常严重，以5月份xx师范为例，为节省话费，xx组织员工与我公司和xx公司进行接洽，要求降低月租费、通话费，并不断在我公司与xx之间寻求平衡点，致使移动市场的竞争气氛空前紧张。更有甚者，有些客户在出现较高话费时甚至提出要减免话费的无理要求，威胁说如不减免话费将转网xx，而营销渠道在xx优惠入网政策的诱惑下，大部分销售商均以办理xx业务为主。在这种市场压力下，为稳定xx市场、提高业务发展速度，我们改变了以往的销售方式，组建客户营销服务中心，摆脱过去主要依靠企业岗位营销渠道发展业务的方式。于六月初抽调部分员工组建了直销服务队伍，深入各乡镇、各单位开展上门直销服务，同时在员工中适时开展业务发展短程赛，六月份当月业务发展即得到了一定的回升。

由于工作关系，直销服务队伍由我分管，在初期的工作中，我与大家一起到各乡镇了解市场情况、发展业务，在这些活动参与中，我深深的被员工们的工作热情和吃苦精神所感动，他们不辞劳苦，顶着三伏的烈日，到各乡镇、村发展业务，为我公司的发展服务岗位作出了自己的贡献。

服务工作

为迅速提高营业前台服务质量，经与服务质量一直较好的市营业部联系，从5月初起，我部委托市营业部对我部营业人员进行培训。为了不影响正常营业，我们采取了轮流培训的形式，每批两到三人轮流到市营业部学习两到三天。此活动开展了一个月左右，取得了较好的效果，我部前台服务质量在培训后得到较大的提高。去年我部xx营业厅被团县委命名

为“青年文明号”在抓紧前台服务管理的同时，我部对大客户的服务工作也加强了力度，相继对大客户开展了生日送鲜花、送礼品等业务，得到广大客户的认可与好评。

考核管理方面

为了保证服务质量的常抓不懈，提高员工工作积极性，针对以往绩效考核办法比较粗放的缺点，经向经理请示，由我对绩效考核办法进行了修改，把各项服务指标、工作指标细化、量化，纳入了营业部绩效考核办法，形成了营业部、部室班组、员工个人的三级考核体制。由于新办法规定比较详细，奖罚比较适度，增加了可操作性，有效的促进了员工自觉、自发的规范自身行为，有效的促进了服务质量和业务发展等方面的提高。

营销渠道工作

考虑到县城内的营销渠道在年初有较大的波动，业务发展和销售不理想，因此我部决定首先将农村渠道先期整合，在农村销售商中对部分销售能力强、忠诚度高的代办商，采取了“房子租过来，能人请进来”的方式，既降低了他们的成本费用，又提高了他们的积极性和我部的管理灵活性。

至去年九月底，考虑到销售旺季即将到来，为避免营销渠道一边倒的现象继续出现，我部及时与县城内的各销售商签订了专营协议。为明确专营职责和范围，规范专营店的销售行为，针对协议中罚则模糊不清的情况，我部制定了新的补充协议，重新规定了违规销售的处罚条例。十月份县城内有一家专营商违规办理联通业务，我部发现后当即依照补充协议的相关规定对其进行了处罚，较好的规范了营销渠道、减少了违规销售行为的发生。

2002年下半年，由于我部充分依托市公司的优惠政策。加之xx全体员工付出了艰辛的劳动，截止2002年12月20日，我

部业务发展达到7803户，完成年计划的100.04%；运营收入3161.43万元，完成年计划的101.98%；从年初的整体业务下滑到年底各项任务的全面完成□xx营业部打了一个翻身仗，稳定了移动市场，总体工作取得了较好的成绩。

在这一年的.锻炼时间里，作为个人工作方面，由于得到经理、副经理的大力支持，本人大胆工作，积极团结同志，争取到了各位同事的理解，在今年的工作中一直比较顺利。可以这样说，能够到xx与大家一起共事，也是我个人的荣幸和幸运。

这几年，在中国移动这个大家庭里的工作经历，使我体验到了前所未有的激情与喜悦，在这里，我感受到了发挥自身价值的快乐，在这个企业里，公司领导层求真务实的工作作风和员工团结一致、拼搏向上的工作干劲，使我感觉到一种工作的激情，我认为这个企业就是值得我贡献自己的全部能力，为之奋斗终身的光荣事业。

下面谈一谈对应聘职务的理解

五是邮政岗位员工队伍的培训与管理，要加强与员工的沟通，既要搞好团结、又要员工理解公司的整体经营思想和经营策略及目的，通过不断的业务学习和培训来提高员工队伍的整体素质。在培训的同时，通过制定更加细化的考核办法，达到加强整体控制和激励地目的。

关于自身优势，可以从以下几个方面来概括，一是我具有较高的专业文化知识，大专学历、是助理经济师，对财务工作和营收管理工作比较精通，这对业务管理具有很大的帮助。二是我对市场工作有较深入的了解，在市场部的工作经历对我有较大的帮助，特别是在xx经过一年的锻炼，我对基层工作有了更深入的认识，积累了一定的工作经验。三是我有作为一个好管理者的素质，我对待工作认真负责、求真务实，能认识自己的不足，勤奋好学，为提高自身素质，我目前仍在不断学习，现在xxx学院参加专升本函授学习。四是我敢于

创新、思想敏锐，善于接受新事物，并能根据实际情况，能大胆设想管理方法和经营策略。五是我有良好的组织协调能力，我团结同志，与同事关系良好，在管理营销渠道中，与销售商保持了良好的合作关系，与各县区营业部和市公司职能部门能经常沟通，求得了他们的理解和信任。六是我比较年轻，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，对于工作有雷厉风行的作风。综上所述，我有信心、有能力做一名合格的副经理。但我也深深的明白，作为一名中层管理人员责任重大。

如果我这次应聘成功，我将达到以下岗位竞聘稿几个目标：

三是加强员工队伍建设，鼓励员工参加业务技能培训和学历再教育，促进员工队伍整体素质的再提高。

2005年移动市场将形成三家运营企业角逐市场的局面，133、小灵通为抢占市场，必然会加剧价格战，对明年的移动市场必将造成较强的冲击，受国家资费政策的影响和目前市场消费能力的限制，我公司明年低端市场的开发将遇到前所未有的阻力。在不断的市场竞争中，我们如何适应今后的市场、稳定客户群、不断增强业务收入已成为下一步的工作重点。

应对措施

（一）在管理方式、人员组合方面作出合理的调整，增强营销、服务队伍的建设，结合当地市场实际，灵活运用各项政策。

（二）加强员工素质教育，培养营销骨干力量，提倡团结拼搏、无私奉献、团队合作的精神，提高员工的综合素质，树立良好、亲和的企业形象，增强企业的竞争力。同时发挥客服人员的主动服务、上门服务精神，围绕客户需求，提供优质服务，提高客户的忠诚度，切实提高整体服务质量。

（三）密切关注市场动态，采取灵活有效的市场对策，减少客户离网率，及时全面掌握市场动态，增强快速应变能力，保证市场份额的占领；随着竞争对手在推广133方面政策优惠幅度的不断增大及其用户的不断增多，133即将从推广初期步入成长期，其用户群将高速增长。作为中国移动，不可能完全阻止其发展，在这个关键时期，我们应保持头脑清醒，认真思考、衡量得失，制定切实有效的应对策略，尽量促使竞争对手减缓发展速度，既要保持与之相比的发展优势，又要确保成本的低投入，这样才能在竞争中保持不败之地。

教师竞聘规则篇三

大家好！

今日，来到这个讲台参加超市主管竞聘，心境很激动。首先，感激公司领导给我们供给了一次展示自我，相互学习的机会。“公开、平等、竞争、择优”，这是历史的必然趋势，也是公司发展的要求。这次竞聘对我个人来讲是一个重要的激励和挑战，将有利于我个人素质的进一步提高。今日挑战这个岗位，我有勇气担当重任，有信心把今后的工作做得更好。在那里，我也衷心祝愿今日参加竞聘的各位同事，都能取得较好的成绩。

我竞聘的岗位是店超市百货超外部门主管。下面我将分三个部分进行我的竞聘演讲。

9月28日在路超市工作至今到大商已经有10个年头了，以往先后在大商超市锦州贵州路店工作了7年之久，主要在洗化部，百穿部，生鲜部担任卖区长职务，于9月调入超市购物广场负一层超市生鲜区，后于12月调入购物广场工作至今，主要负责所辖区的经营与店堂管理的各项工作。工作来，在各领导部门的带领下，在同事们的积极配合下，我认真的做好各项经营及管理工作，圆满完成了公司领导下达的各项任务，部门的相关工作也取得了较大的成绩。

尤其在至，在大商超市贵州路店百穿卖区担任卖区长3年多，积累了许多百货，穿品经营管理等相关的宝贵经验，也使自我对超市百货业态从不熟悉到逐渐了解，以至到此刻已经深深爱上这份工作。尤其在我们经理的带领下和指导下，积极创新思路、勇于挑战，能够及时迅速的完成店内下达的各项销售任务，受到店领导的好评。在工作的1年多，凭着自我吃苦耐劳不怕苦不怕累的精神，在今年2月还被评为公司的“劳动模范”，当从曾总手上接过了烫金的“荣誉证书”后，我的心境格外激动，回想起过去工作的一幕幕，百感交集。同时这也充分证明了领导对我工作的肯定。“诚恳待人，认真工作，关注细节，做到当日事当日毕”“一是我做事待人的准则。

随着我国经济建设的不断发展，超市市场竞争机制的逐步构成，国际、国内超市业的市场环境已经趋于合理且竞争日益加剧。必须建立以企业精神文化为基础，以优质服务为运营控制，在不断满足顾客需求的竞争环境中良性发展，才能真正把企业“做大、做强、、做久”。所以，在当前竞争激烈的环境下，我们企业如何保障顾客利益最大化，以人为本，是企业生存和发展的基础和关键。

同时，为保证企业财富最大化，我个人认为应按照季节变化，节假日，客流大小，根据竞争对手动态等因素有序、高效的组织卖场，最大限度地挖掘每平方店面、每个销售人员的潜能，提高超市的销售和毛利控制，不断优化、提高，并利用严格的规范流程与新的手段，降低运营成本，使超市在竞争中取得更大的优势。

- 1、贯彻落实及组织制定各项规章制度、销售指标及任务、人员管理办法，库存计划，保障卖场的安全、高效、稳定运行。
- 2、加强检查、监督力度和人员本事开发，组织店内、店外促销活动，作好人员调配、商品排列、布局，协调、配合厂家的现场促销，有效降低企业运营成本。

3、及时、准确、有策略的开展市场调研，确保价位优势及合理利润并制定针对竞争对手灵活、阶段性的对策。

4、掌控超市本部门的库存情况，执行安全库存制度，提高资金使用率，加快资金周转。

5、组织业务专项培训，提升员工的业务知识和销售服务技巧，监督并指导对员工下达促销商品的了解及主推情况。

6、保证上级公司制定的命令、授权及任务等在部门得到畅通传达，充分理解和有效执行，并对结果及时进行反馈、分析。

以上六个目标是相辅相成的，部门销售人员整体水平的提高，必将能够保障我店销售的安全、高效、稳定运行，也必将降低企业在运行损耗方面的各项运营成本。

1、协助各部门搞好店面销售，提高岗位执行力，高质量的做好计划、组织、领导、控制和管理工作，同时建立和规范一系列规章制度，使岗位职责明确，做到规范有序，有章可循。

我认为：作为部门主管，是分担超市总经理对部门管理的分担者，所以，我要摆正自我的位子，严格做到：工作主动进取不越位，协助管理不越权，加强团结不分散。充分调动部门员工的工作积极性，发挥他们的聪明才智；加强内部员工的服务技能培训，提高整体员工的服务销售水平。加强各项运行维护管理制度、作业流程、管理办法的执行力度，做好监督、检查、指导、考核，使得各项维护工作能够贯彻、落实。

2、努力完善自我，提高工作本事虽然我在百货工作了3年多，累积了必须的工作经验，可是在超市零售行业一日千里与时俱进的今日，尤其是在店面运营和管理方面，如何加强零售经营与营销的业务本事上，在强化一线销售人员服务意识，做好本职工作上，将会是一个需要认真学习，不断发展的领域。仅有不断努力学习，深入实践，才能做到与时代同步，

担当起超市领头军的任务。我有信心不断完善自我，努力把自我的工作做好！

3、探索创新解决问题的方法。加强员工交流和对外协作本事，在不断提高自我水平的同时，还应当能够组织各方面力量，充分为公司的销售，供给更加完善的服务。另外还要加强部门销售人员的交流与培训，组织更多更高水平的培训，提高整体销售意识和服务水平，以保证部门的销售稳步提升。

4、加强新品引进，利用先进的促销方法进行创新销售，提高销售业绩。

教师竞聘规则篇四

我叫，生于xx年，中学时期四次被评为黄石市市级三好学生和优秀团员□xx年考入xx学院数学系，曾担任学习委员，团支书，系团总支宣传委员，院团委宣传部副部长等职务，二十岁入党，多次获各种荣誉和奖学金□xx年大学毕业分配到市劳动人事局工业技校，在教务科、办公室等六个岗位工作过，曾被黄石市总工会、黄石劳动人事局、黄石市教委、董必武奖励基金会联合表彰为黄石市优秀青年教育工作者□xx年元月任市工业技校教务科副科长□xx年xx月任市工业技校办公室主任□xx年底调入市人事局工资料并保留原副科级待遇□xx年xx月任工资科副科长□xx年xx月任工资科主任科员。

为了使大家对我有一个较为全面的了解，借此机会，向在坐的各位简要介绍近几年我的工作情况和下一步的工作打算。

自身工作情况

自到人事局后，我在计算机软件的开发上做过很多努力，因此或多或少被别人看得很神秘，其实并不神秘。我就从三个方面谈谈自己的工作情况。

第专业知识的实践。自我到工资福利科后就努力研究工资政策，探索政策间的逻辑关系，刻苦钻研计算机技术，不断寻求知识与工作的结合点，开创了计算机自动技术与工资审批有机结合新路子。主要成果是：我针对计算机使用上存在的问题大胆提出自动审批的设想，并通过多年的艰辛努力，开发出一套自动化程度非常高的全自动的工资自动审批软件系统，在我局率先实现了工资自动审批，有效地提高了工作效率，后被省人事厅看中，在全省推广使用。

第组织协调能力的发挥。在实际工作中存在一些劳动密集型的事务，这种情况下，通过精心的组织协调来发挥群众的作用是的方法。比如：在实现自动审批的初期，存在大量的核对工作，我构思好实施方案后，作好充分的准备工作，集中五天时间分批组织了教委和卫生系统五十来家单位近百号人在微机教室里集体作业，一周内完成了近七千人的核对和工资审批任务。

第自我学习自我完善的提高。学习是一个人不断提高不断进步的源泉。我比较注重自身素质的提高，虚心好学，勤奋肯钻，因此做事对自己有信心。有一次，为了弄清建国以来有关离退休政策，查阅了大量书籍，并深入到三个不同类型单位核对了大量档案。

下一步的打算

总体工作思路：我把人事事业当作实现自我人生价值的途径，使个人追求与单位利益一致起来，个人目标的实现，就是我对单位和社会的奉献。如果我当选为科长，我将注重科室同事的再学习，带领他们向复合型干部发展，调动大家的积极性，激发同志们的事业心和成就感，齐心协力，开拓进取，内抓管理，外树形象，提高工作效率和工作质量，以科学的管理、优质的服务，创造良好的社会效益，同时，在保证社会效益的前提下，通过优质全位的服务来创造可持续的经济效益，争创一流科室。

具体来说，我将从如下六个方面入手抓工作：

1、科学管理抓好工作。树立正确的管理思想，坚持原则按政策办事，并注意执行政策的导向作用，始终不忘政策制定时的初衷，保证政策执行的效果。采用科学的管理手段，利用计算机做到，该管的管住，该控制的控制同时把握好宏观管理与微观管理的关系，安排具体工作时要考虑到宏观管理的需要，进行宏观管理决策分析时，要充分利用微观管理的成果。

2、优质服务为人民。树立为经济建设服务，为企事业单位服务的思想，将全心全意为人民服务的意思体现在我们的一言一行中，努力提高服务水平，为单位提供切实有效的明显有益的服务。

3、提高效率出成绩。规范理顺办事程序，简化手续，方便群众。强调效率意识，做任何事情都要考虑如何安排最科学便捷，利用计算机将科室日常事务性工作压缩在最短的时间内保质保量完成。

4、拓展职能发展事业。当今已是市场经济时代，正将过渡到知识经济时代，而人事工作还残留着太多计划经济的遗迹，随着中国加入wto与国际经济的接轨，人事工作面临着更大的挑战，时代要求我们在人事部门的职责范围内开辟新的职能空间，建立与之相适应的工作内容、工作模式和、工作方法，在经济改革发展大潮中发挥人事局的作用，体现人事局的价值。

5、加强学习共同提高。在科内营造一个良好的学习氛围，注重全市人事干部的业务培训，提高其应用计算机的能力，促进其综合素质的提高。

6、增强凝聚力，充分调动下属的积极性，形成工作合力。对待下属，在政治上、工作上、学习上互帮互助，对他们更多

鼓励，让其充分发挥他们的聪明才智，从而为青年人的成长创造一个良好的环境，争取把下属培养锻炼成复合型干部，群雄齐战，争创一流科室。

近期要抓的两件事：

1、从现在开始，元月底结束，借这次机构改革，结合这次调资、统计年报，对全市机关事业单位、及人员数据进行清理，三项工作结合起来一并完成。尽量利用现有数据提高工作效率和工作质量。争取明年将统计年报的一大半工作交计算机自动完成。在单位、人员清理清楚的基础上，每月用计算机自动统计，给局领导提供全市机关事业单位情况报表。这是个基础工作。

2、全科所有业务采用计算机自动化办公，将每月的日常工作压缩在一周内完成。挤出时间做二件事。一是学习业务和新科技知识，二是走出去搞调查、搞研究。一方面施行科学高效的管理，将人事部门的管理作用落到实处，另一方面提高科室整体素质，树立服务意识，把科室建设成带有科研性质的科室，具备科学指导优质服务的能力，为人事部门的职能转变做好准备。

我对这次竞争上岗的态度

这么多年来，我在领导的指导帮助以及同志们的大力支持配合下，获益匪浅，让我取得了很大的进步，特此向大家表示感谢。如若近日竞聘成功，我一定不负众望，把自己的承诺付诸于行动。一直以来我奉行 低调做人，高调做人 准则，因此我一定会努力做好，力争完美。如若这次未能竞聘成功，我也不会因此而气馁，而是更加努力，尽力改正自己的不足，争取得到更大的进步，谢谢！

教师竞聘规则篇五

大家好！我叫xxx□来自xx分公司。下面自我介绍一下。

xx年7月毕业于xxx省邮电学校光纤通信专业。尔后，通过六年艰苦自学，先后获得全国高等教育自学考试英语专业专科、本科学历□xx年12月，通过全国大学英语四级考试，并取得证书□xx年2月，被廊坊通信初级工程专业评审委员会授予助理工程师专业技术职务□xx年4月，通过国家劳动部统一组织的助理人力资源管理师职业资格证书考试，并取得证书。

xx年7月毕业后，我被分配xx县电信局参加工作。刚开始3年，在阜草支局从事机务员工作□xx年10月，因工作需要，被调入公司机关，负责秘书、人事、劳资、安全生产以及机关办公局域网维护等工作。三年管理工作期间，在县分公司、市公司人力资源部各位领导的正确带领下，在各位同事的鼎力支持下，圆满完成了公司领导讲话、公司工作报告、通信信息编发、会议记录等公文工作；圆满完成了县公司机构优化调整、竞争上岗、营维体制改革等人力资源管理工作；圆满完成了县分公司领导、综合部主任交办的经营分析ppt制作、组织会议、协调县委政府关系等临时性工作。

工作期间，坚持学以致用，及时将工作、学习经验撰写成文章和大家交流探讨□xx年底，撰写的《创建学习型组织，促进企业快速发展》一文被省通信工会授予优秀论文奖□20xx年11月，参加完省公司人力资源部组织的培训专业讲座及拓展训练后，结合工作实际，撰写了《情景模拟创建学习型组织及现实思考》一文，被作为头版文章刊登在河北通信人力资源杂志上。

各位领导、各位评委，我的竞聘目标是省公司人力资源部员工关系一般管理岗。我竞聘这个岗位的最大优势是我有较丰富的人力资源管理经验、基层工作经验和一定功底的文字水

平。

我如果竞聘成功的话，主要从以下几方面设想开展工作：

第一，大力弘扬“爱岗敬业、尽职尽责、团结协作、同舟共济”的企业精神，苦练基本功，努力成为本职工作的行家里手；另一方面，坚决服从领导指挥，紧密团结同事，协调联动，携手共进，努力开创人力资源部各项工作新局面。

第二，创新思维，努力做好工作。20xx年省公司形势教育指出：网通公司成在经营，败在管理，关键在人。通过近两年的人力资源体制改革，公司管理水平明显提高，改革取得了显著成效。但距“现代化的治理结构”还有一定差距。因此，提高盛市、县三级公司管理水平，特别是提高县级公司的管理水平，但是当前人力资源规划工作主要课题之一。与此同时，以创建学习型组织为载体，充分应用正强化、负强化理论，使员工将学习和改革视为网通工作的常志，进而逐步提升全省网通系统人力资源能力建设。

第三、坚持稳定压倒一切的原则，最大程度减少企业劳动争议。以“尊重劳动，尊重知识，尊重人才，尊重创造”为导向，充分应用需要层次论、公平理论、期望理论、保健—激励等激励理论，在激发员工工作积极性、主动性、创造性的同时，最大程度预防和减少劳动争议，为企业经营发展营造和谐的人文环境。

请各位领导、各位评委投出您手中宝贵的一票，我会以实际行动证明您的选择是正确的。

教师竞聘规则篇六

大家好！

这天，我竞聘的岗位是小学高级教师九岗。自1977年从河池

巴马师范学校毕业，三尺讲台上，我已经奋斗了34个春秋！34年来，我热爱学生，做孩子们的知心朋友，关爱他们，用心探索教育新路，耐心细致育人。34年，弹指一挥间，我已半头银发，一脸皱纹。我和无数的教育工作者一样，把生命中最完美的时光，把生命里最美丽的韶华，都献给了山村的教育事业，然而我无怨，也无悔，因为我一向坚信：半根草立足农村绿一片荒原，一颗心献身教育哺几代新人。

从教以来，我任教过小学语文、数学、音乐、美术、思想品德等科目，当过多年的班主任，获得过多种荣誉……最近几年，上了年纪，但不敢忘怀教师职责，还坚持更新自己的教学方法和教育观念，在工作中仍不断总结、改善，按时按量完成学校领导交付的各项工作任务，进行循环教学，教学水平与教学质量得到了很大提高，在期末质检中，我所任教的学科，达标率均能到达学校教学管理制度的要求。

这天，我之所以竞聘这个岗位，基于以下三点原因：

第一、热爱教育，关爱学生。

三十多年来，为了搞好教育教学工作，走家串户，了解每一个孩子。热心教学，热爱教育，关心每一个孩子，相信每一个孩子。独具慧眼，发现每个孩子身上的潜能，鼓励孩子学习，让学生体验成功的乐趣，不断演绎成功故事，不管是班主任工作、教学工作，还是学校管理工作，我一向坚信并践行爱心是教育成功的秘诀。

第二、具备扎实的专业知识，教学经验丰富。

从教以来，兢兢业业，勤奋工作，刻苦钻研教材，熟悉了小学语文和数学教材，掌握了基本的教育教学方法。深入了解学生，不断在工作中总结改善和提高。在长期的农村教学实践中，构建属于自己的教学风格，探索贴合农村学生的课堂教学模式，并取得了不俗的成绩，得到了领导和同事们的广

泛好评，也深受学生的欢迎。为了更好地搞好教育教学工作，还认真研习《河池教研》等教育教学改革刊物，从中指导我的教学实践，提高教学的有效性，进而提高教学质量。课余时间，我还泼墨挥毫，潜心研习书法和画画，兼任中、高年级的美术老师，给学生传递美。

第三，具备敬业精神，全身心投入教育教学工作。

大半辈子立志扎根山村教育，安贫乐道、用心向上、为国树人，矢志不渝。全身心投入教育教学第一线，时刻以一名优秀教师和党员的标准要求自己，凭着强烈的事业心和职责心，赢得了全体师生的尊敬和赞誉；凭着自己对学生的一片爱心，得到学生和家长的爱戴；凭着对教育事业的执着，在教育教学中创造了不俗的业绩。

第一、继续做一个学习型的教师。在工作中不断完善自我，充实自我。拓宽自己的知识面，使自己的教学尽善尽美。

第二、做教育教学的有心人。结合学科特点和本班实际状况，以人为本，因材施教，根据不同学生的不同特点，采取不同的教学方法，关注全体，关注差异。教他们学会学习，学会做人，切实培养学生良好的学习习惯。针对语文学科的特点，探索学科实践活动，拓宽学生的视野，从而有效的提高学生的学科素养。

第三、加强个人修养，将教育教学进行到底。临近退休，但不敢忘记教书育人，我将继续加强学习，提高个人修养，努力专研业务，传帮带青年教师，把农村教育进行到底。