

某部门竞聘演讲稿 部门经理竞聘演讲稿(精选5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。大家想知道怎么样才能写得一篇好的演讲稿吗？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的演讲稿模板范文，我们一起来看看吧。

某部门竞聘演讲稿篇一

尊敬的各位领导，各位来宾，下午好！

我是***。***年毕业于**大学。***年，经局党组推荐参加****的进修，并于**年取得了结业证书。现在是****，也是***。今天，我参加竞聘的岗位是：检修公司经理。

我认为，作为检修公司主管生产和安全的经理，除了必须具备一般中层干部所必须的各项条件外，还应该对我公司各项生产任务的工作性质、目的要求，工作中必须具备的条件以及可能面临的困难和危险有充分的认识，并具备较强的判断与决策能力。对于我们丽水电网，大规模的改造任务当前，安全生产面临种种考验，领导上的过失、组织管理上的不到位，现场工作中的一个小小疏忽，后果不堪设想！竞聘这样的岗位，不但要集智慧、敏锐、经验、乐观于一身，还要有统揽全局的组织管理能力。

我，作为公司****，在各种****大规模进行期间，改造方案编制、各种异常事故的调查分析、大型生产项目落实过程中的安全技术管理以及各专业的日常工作，等等。各种挑战时常是接踵而至。就说**年下半年的**、**两个变电所改造期间，我作为当时我局生产线上两大重点项目的现场安全、技术总负责，同时还要兼顾本身各项专职的工作任务以及其他部分

变电所检修工作安排等，再加上由于系统方面各种保供要求以及一些突发性的问题，夜以继日根本就是家常便饭。

而我却乐此不疲。同时，值得欣慰的是，在今年****会上，我****年连续****奖后又再次取得此项殊荣。成绩来之不易，而我心里更明白：成绩仅代表过去，要争取巩固的同时，更上层楼！

所以今天，我积极响应局党组的号召，带着我对检修工作的无比热爱，带着我对工作一贯细致、认真的工作作风，也带着依旧韧性十足的体格，到了竞聘检修公司副经理队伍的行列。希望，能够站在更高的高度、面向更宽广的范围，用我所学的、所经历的、所总结的点点滴滴，更好的为我们检修事业服务。

在这里，我首先声明，假如，这次当选检修公司经理不是我，我将继续恪尽职守，积极配合新领导的工作。当然，如果当选的是我，同样也请我的竞争对手们一如既往地支持我的工作，在下一次的机会中脱颖而出。

下面，我谈谈假如我成功当选，我工作的基本原则。

首先，我将更加严格要求自己，努力学习各方面的业务知识，进一步提高沟通和协调能力，以积极的态度协助公司党政领导，优质高效完成各项生产和政治任务。第二，最大限度地开拓广大职工发展空间的同时使公司业务蒸蒸日上。第三，处理好与各部门之间的相互协作关系，进一步取得共识，以求丽水电业的一流目标。

关于如何做好、做强我们的检修公司。我认为，我们公司目前面临的最大问题，是人员问题。设备在更新换代，人员在新老交替。在我们的工作现场，生命的脆弱、电网的神秘，张扬得透着狰狞。所以，我的工作思路，是始终坚持以人为本。在我们公司，有一批“招之即来，来之能战，战之能

胜”的老职工队伍，还有一批高文化素质的检修队伍新兵。我希望通过努力，进一步完善我公司的各项管理和激励机制，让这两支各有所长的队伍进行有机的整和，营造一种和谐、向上、进取的学习和工作氛围，形成一个富有朝气、充满活力、求真务实的检修团队。让每一位职工对工作中可能存在的各种危险有充分的认识和防范，不留安全死角，对工作中的目的、要求有足够的领会和理解，确保工作质量。第二，从设备源头把关，理清现场工作可能面临的危险，使这些危险部位都得到充分的改善和控制，消灭安全死角，通过全面、精心、细致的维护，使我们的设备更安全、可靠运行。第三，在组织管理上下工夫，借着同业对标创一流的东风，虚心学习，多方取经，通过广泛发动，逐步制订并完善我公司的各项管理机制，通过不断深化、细化、全面化的管理，使我们检修工作踏上一个安全、优质、高效的新层次。

我热爱检修工作，在经历了整整****个年头的磨打锤炼后，依然对这个让我成长的沃土充满深深的眷恋。所以，在面临着多种美丽的诱惑的时候，我依然义无反顾的继续向着这个目标努力。压力是一种负担，而热爱是强大的动力。在高度责任的压力下，在无比热爱的动力下，各位评委，请相信我，在检修的中心加一个我，绝对是你们正确的选择。

接下来，我的想法和思路必须到其他的时间和地点再逐步扑开，我的演讲到此结束。最后，让我由衷感谢领导给我这个难得的竞聘机会，感谢各位评委和在座的所有听众对我的支持和鼓励，同时，祝愿本次竞聘活动取得圆满成功。

谢谢！

某部门竞聘演讲稿篇二

大家好！

首先感谢各位在xx年度给予我本人和财务部工作的支持和帮

助。今天再次站在这里，再次竞聘财务部经理这一职位，我油然产生一种感慨：职务是暂时的，在工作中不断提高自己的能力和水平，无愧于责任和信任是永恒的。回首悄然而逝的xx年，酒店无论在经营上还是在管理上都在不断进步和提高，总结自己一年的工作深感出力甚微，业绩甚小，唯一感到欣慰的是职责已尽，原则未失。

(1)合理分工，有配合有制约。

(2)优胜劣汰，以汰逼质，确保人员素质不断提高。

(3)以身作则，严纪律、明赏罚。

(4)事不亲躬，权行其正。

二、倾半身之力，保餐饮、客房利润率指标实现。在酒店整体采购工作思路引导下，不惧干扰、不惧流言，对酒店的进货渠道、进货方式进行规范、理顺。并尝试进行采购人员工资与餐饮食品毛利率、客房综合利润率相挂钩的考核办法，确保xx年餐饮部食品毛利率、客房部综合利润率指标的实现。

三、作宏观之举，尽参谋之责。

作为财务部经理□xx年度将在完成本部门管理工作的同时，更多的站在宏观角度和酒店决策层面，从财务视角出发，向店领导提出更多的建议和意见，确保酒店决策的科学性和可行性。

四、探索并完善中高层管理人员薪酬激励机制。企业成败之关键在于中高层管理人员，建立健全中高层管理人员薪酬激励机制，将为企业发展奠定动力之基矗xx年酒店将在中层管理人员中进行薪酬考核管理，为此财务部将在xx年度把工作重心之一放在实际考核阶段。对于考核办法执行中存在问题不断进行总结、完善，适时向店领导提出修订建议。在确

保xx年度经营预算完成的前提下，初步完善中高层管理人员薪酬激励机制。

各位领导，各位同事，职务代表的是一种信任和责任，参加竞聘代表的是一种信心。距离四星级酒店财务部经理职位的要求，我深知相去甚远，但我相信努力和上进是缩小差距的唯一途径。我将在差距中努力，在经验中创新，在成果中总结，将职位交给我，定不负各位领导与同仁之信任！

某部门竞聘演讲稿篇三

竞争上岗，有上有下，无论上、下，我都将以这句话自勉，一如既往地勤奋学习、努力工作。现在就来看看本站小编为大家整理的部门主管竞聘演讲稿，欢迎阅读。

各位领导同志们：

你们好！

一：爱岗敬业，工作作风踏实。我始终认为：干好事业靠的是忠诚于事业，靠的是一丝不苟的责任心。十余年来，无论在哪个，无论在干什么工作，我都把事业放在心上，责任担在肩上，尽心尽责用心工作。多年来组织的培养，领导和同志们的支持和帮助，造就了我敢于坚持原则，主持公道，照章办事，作风正派，求真务实，胸怀坦荡，谦让容人，善于团结，并善于听取群众意见的品格，尤其是在关键时刻，自身更具有迎难而上，勇挑重担，敢担责任和风险的气魄。

二：经历广多，工作经验富足三年的部队锻炼不必多讲，就入行十余年的经历而言，我先后担任过xx办事处出纳员，办公室基建处质检员，营业部信贷员，专项信贷部内勤，不良资产清收大队队长，客户三部客户经理和营业所二级主管兼柜员。特别是在从事清收不良贷款工作期间，我所负责的清

欠小组，全体组员群策群力，团结拼搏，乐于奉献，仅一年的时间内就取得了现金收回双呆贷款192万元，盘活100万元，保全6000余万元的业绩，我个人也因此被评为先进工作者和市级清收能手，另外，在客户三部工作的半年时间内，我个人揽储额达580万元，其中定期350万元。以上成绩的取得无疑是领导和同事们支持和帮助的结果，也更是自身能力和工作经验的体现。

三：勤于学习，自身素质过硬。在中国人民解放军xx部队三年的服役和锻炼，夯实了我自身政治素质这根桩，连续三年获部队嘉奖，并光荣的加入了中国共产党。进行十余年来，我在不断的加强自身政治修养的同时，为提高业务素质，时时处处向老同志学习，向先进学习，学习他们的敬业精神和业务技能，并通过自学以优异的成绩取得了经济管理专业的大专文凭。十年磨一剑，最终使自己从一名门外汉锻炼成为一名政治素质硬。业务素质精的工作能手。

1：不断的加强政治学习和业务学习，努力将自身素质提高到一个新层次，积极探索新形势下公司部工作的新渠道和新思路，力争使公司部的全面工作再上新台阶。

2：坚决服从行党委领导，紧紧围绕我行总体工作部署，充分发挥主观能动性，积极挖掘并充分利用社会关系等各方面的优势资源，制订明确的工作计划，卓有成效的开展业务工作。

3：团结部室同志，当好行长的得力助手和参谋，为工作多提好建议，多想好思路，多出金点子，带头在部室里掀起争先创优的工作热潮。

如果这次竞岗不能如愿，我也决不怨天忧人，更不会消极工作。因为通过这次竞岗活动，使我更清楚的看到了自身的不足和[软区“，更能使我改进今后的学习和工作。也何况参与这次竞岗的目的不只是为了争[官“，而是借这次活动的平台向领导和同志们展示一下自己勇挑工作重担，敢于承担责任

和 risk 的精神面貌!在此，向多年来支持。关心帮助我成长的领导和同志们致以我最诚挚的感谢!

我为参加商务部主任岗位的竞聘感到非常的荣幸，感谢公司领导、同事给予我这次竞聘的机会。

在短短的2年时间里，在平凡的工作岗位上，还未能有机会让我有突出的工作业绩，也缺少管理经验，但我坚信一个人真正的走入社会，投入到工作岗位中，更能促使他成功的是他那不折不扣的人品;坚毅沉稳的性格;积极、上进、严谨、负责的做事态度和不怕吃苦、朝着目标全力以赴的拼搏奋斗的精神!而这些——我具备!

简单自我介绍一下：我叫，大学本科毕业，12月进入生产部工作，后应聘于商务部负责订单及其技术附件的整理、管理工作。关于这次竞聘，我简单的总结为以下几个关键词：能力、自我批评、伴郎、年轻的心。

首先来谈谈能力。从进的第一天开始，我就下定决心必须从被动转向主动，必须成为自己未来的主人，必须积极地治理自己的事业。理由很简单：因为没有人比我更在乎我自己的事业与生活，让的工作对自己有价值的是我的责任。离开苏州朝九晚五的工作，进入三班制的车间实习，用当初拿笔的手去操作自己陌生的机器，我没有垂头丧气，没有失去我的笑容，因为我尊重我的选择，我相信我有这个能力改变我的现状，正如今天我相信我有这个能力竞选商务部主任的信念是一样的。从着色、并带等的工序的工作让我知道并初步了解了光纤、光缆，阅读一些光缆相关书籍和好问的习惯让我对光纤光缆的各种指标及技术参数有了大体的掌握。多年的学生生活，掌握了许多基础课程，具备了很强的学习能力，让我深深地体会到，只有不断学习、应用、再学习，实践、认识、再实践才能使自己各方面的素质不断提高。每一次提高的过程都深深鼓舞和激励着我，以更加饱满的热情投入到新的挑战中去。同时，我也深刻地体会到，挑战和机遇对于

个人进步的重要性。有了机遇，要善于把握机遇，没有机遇，要努力创造机遇。一位杰出的领导者说过：“一个人在平凡的岗位上工作要做到两点，一是要认认真真的做好自己的本职工作，二是要和和睦睦的搞好人际关系，你的工作才会被别人认可。”我进入商务部以来，一直负责订单整理工作，没有闪烁的数据可以来证明我们的工作，但这份工作来不得半点大意，订单的正误直接关系到公司的利益，关系到与客户的关系。我们订单组3个人对每个订单都进行严格的审查、校对，请示领导，听取领导的意见并及时处理，做到利益最大化，风险最低化。我们是的员工，遇到事情要多请示领导，我们要有主人翁的精神，万事以公司的利益为重。在很好的完成自己的本职工作之余，部门领导还把公司质量、环境、安全三体系资料文件的筹集、统计、审查等工作信任的交给了我，并且负责中国移动与供应商之间b2b商务平台的建设等工作。

其次，我要认真的检讨一下自己。9月份，我在处理一个订单时由于我这个不细心的大脑错误的指挥着我的这两个手指敲下了错误信息，导致错误的生产、发货，给公司造成了损失。虽然领导在处理我这个错误的时候只用了简单的2句话，张经理说“怎么这么不小心，搞出这样的错误”，尹总说“这个损失你要干多少年才能赚出来，但人非圣贤，孰能无过，知错要能改，就是好同志”。越是这2句简单的话语中我越能感受到事情的严重，也越能深刻的认识到自己的错误。这件事一直铭记我心，我知道这个损失是我目前无法补救的，我把它当作了一盏红灯，挂在我的脑前，让它时刻提醒我做事要谨慎。也让我知道大脑犹如公司的领导者、指挥者，大脑发出的指令直接决定员工的操作。就像这次的竞聘商务部主任，恳请各位领导能做出正确的选择，选出一位合格的领导者来。

再次，作为年轻一代的我来参加这次竞聘，曾有同事开玩笑的说我是婚礼上的“伴郎”。毋庸置疑，这次参加竞聘的盛晓晔主任有着多年的从业经验和管理能力，是位优秀的领导者，我也是在他的领导下顺利的开展工作，并教会我许多知

识，大大的帮助我提高了各项业务水平，同时作为长兄的他也教会我很多做人的道理，我感谢他，今天我能和他同台竞聘，我感到非常的高兴，这本身就是公司对我的肯定。这次竞聘对我来说是一个很好的机会和挑战，是一个充分发挥我才能不断获取进步的机遇，这正是我今天参加这次竞聘的目的。著名演说家戴尔·卡耐基曾说过：“不要怕推销自己。只要你认为自己有才华，你就应该认为自己有资格担任这个或那个职务。”今天我站在这演讲台上，就会以最好的心态来展示自己。这次竞聘也将成为我以后的工作的动力，激励着我成长。虽然这次竞聘是毛遂自荐，但却不是王婆卖瓜，我只是想向各位领导、各位同事展示一个真实的我。既然我达到竞聘的条件，公司就承认我有这个能力，我相信，凭着我的政治素质，我的爱岗敬业，我的工作热情、脚踏实地的精神，我一定能把主任的工作做好，决不会让大家失望。如果非要把这次竞聘会看着是场婚礼的话，今天我要说，这场婚礼也是场集体婚礼，我们都是婚礼的新郎。

1、对现有的管理制度及考核制度进行学习，根据目前情况实施创新完善，使管理更加严密，做到工作按制度办事，并要建立一整套检查和反馈机制，充分发挥现有工程队每个人的智慧与能力，做好每一次服务工作，保证他们的日常工作能够顺利开展。并在一定程度加强工程队的综合力量，以适合更多市场售后服务的工作需求。

2、商务部内部员工是整个部门支柱，对商务部员工进行合理科学的考核不但能提高员工的工作效率，也能提高整个部门的工作凝聚力。因此作为一个管理人员，需完善商务部有关制度的完善，科学制定员工的职责和考核，充分调动员工的工作积极性。

3、做好与各部门及市场人员，客户单位的联系，很好树立公司形象和部门形象，积极配合上级部门的检查监督以及合理处理客户来电、来函、咨询等一切问题。

4、在提高自己业务能力同时积极开展部门、公司等培训工作，提高员工的综合业务水平，发挥主动性、积极性、创造性的向上级提供合理化建议。

在此我向全体领导承诺：

1、对公司负责，对全体领导负责，不断学习，不断提高，勇于创新，勇于开拓。

2、爱厂如家，遵纪守法，对公司忠诚，自觉维护公司形象和自身形象。

3、努力提高全体员工的自身素质，做好人员的培训工作，搞好人才管理工作。

4、努力做好工程、市场、商务及其他部门的服务工作，让大环境通力配合，成为一个有机的整体。

作为这次竞聘上岗的积极参与者，我希望在竞争中获得成功。但是，我绝不会回避失败。不管最后结果如何，我都将“堂堂正正做人，兢兢业业做事。”最后，我用四个词来总结和结束我的这次演讲，那就是：无怨无悔、无愧于心、量力而行、尽力而为。

谢谢！

一是有较为扎实的专业知识。自青干院毕业参加工作以来，我始终不忘学习专业知识，不断地丰富自己、提高自己。参加了我公司的各种业务培训和消防、安全等知识的学习。又参加了豪才律师事务所就山东物业管理法律法规讲座的学习。使我的专业素养和业务水平不断提高。

二是有丰富的实践经验。三年的物业管理工作经历，使我熟练掌握各项业务操作流程和处理各种突发事件及各项业务管

理规定与操作规程，掌握园区管理、装修监管等基本理论知识。深知各项资料档案从业务办理到整理归案，任何问题的防范主要在于制度的执行与落实，知道客服主管工作的职责任务，明白做客服主管所必备的素质和要求。

三是有较强的工作能力。我在日常生活和工作中注意不断地加强个人修养，踏实干事，诚实待人。经过不断学习和锻炼，自己的业务能力、组织协调能力、判断分析能力、具体处理客服工作中实际能力都有了很大提高，能够胜任客服主管工作。假若我能够竞聘上岗，我打算从以下几个方面配合做好客服主管一职，提高客服服务工作质效，树立客服主管优质的形象。我的目标是：我与客服主管共发展。

1、加强学习，全面提高自身素质。努力学习各种新知识，适应形势发展的需要。贯彻执行好国家有关物业管理法规和公司内部规章制度及操作规程。在思想上树立主人公的观念，以全局为重，以事业为重，以公司发展为重，将自己的才智毫无保留的贡献出来，不当摆设。在工作中，维护鑫苑形象，维护团队形象，讲团结顾大局，摆正位置，当好主角。做到“三个服从”，即个人服从公司，感情服从原则，主观服从客观。做到服务不缺位，主动不偏位，融洽不空位。让领导放心，业主满意。

2、履行职责，不断强化决策管理。一是组织好各项档案资料的真实、准确、及时、完整地提供业主信息，严格岗位分工及岗位轮换，规范操作，防范操作不明确，确保客服业务的正常开展。二是本着严格、优化的原则，组织拟定好客服日常检查计划，每周对客服工作进行重点检查，对检查出的问题及时进行纠正。督促落实好整改上级检查及外部检查等发现的问题，重点做好日常管理检查，在装修监管、工程问题的处理，业主的报修，确保真实相符；三是做好日常前台报修及接单工作，对重点问题、紧急问题按照规定严格进行管理。人员岗位变动时重要物品、数据的监交工作，对调、休班严格管理，以免造成因工作的交接造成的不必要的问题。

3、开拓进取，创新工作方法。创新永远是我们工作的灵魂。随着小区逐步走向成熟，我们的工作思路也应把处理问题重点转到客户满意度。中国建行全面实施的股份制改革，这是贯彻落实党的xx大和十六界三中全会精神，加快金融改革，促进金融业健康发展的重大决策，也是我国金融业一次全新的改革实践，通过股份制改造，我行将成为资本充足，内控严密，运营安全，服务和效益良好的现代金融企业。因此，对于不断创新基层内部管理，完善会计监督机制，创新会计信息质量和风险防范能力工作将成为我们的重点工作。围绕以上方面，在工作中我将重点对支行业务发展过程中存在的问题进行专题分析研究，提出整改意见，落实好整改情况；配合支行负责人协调好与上级行及当地与财会活动有关部门之间的关系；实施好会计基础规范化等级管理创新。

4、拓展服务理念，打造优质服务品牌。本着“银企双赢共谋发展”的服务宗旨，秉承“心系万家银行业务拓展”的服务理念，追求“我与银行共发展”的服务目标，坚持做到定期或不定期组织财会人员进行业务知识和操作技能的学习和培训工作，以熟练的技能为客户服务。配合支行对综合实力强、经营管理规范、业绩良好、有品牌优势、资信良好的企业和个体工商户，尤其是资信20强的企业，加强会计业务合作，为开发商、消费者等提供限时、首问责任制评估、快捷办理的优质服务；全面实施服务环境规范、服务形象规范、柜台服务规范、会计流程规范和检查督促规范，从客户的利益出发，永远把客户的利益和需求放在首位。在会计规范化服务达标基础上，推出首问责任制、一次性告知制、同岗替代制、限时办结制、办事制和例会制等为客户提供差异性、个性化的服务。体会服务就是品牌、服务就是管理的深刻内涵，为建行业务的增长奠定了坚实的基础和良好的环境。

尊敬的各位领导，各位评委，在我的竞聘演说结束时，我还想说的是，我也许还不成熟，也许还有这样那样的欠缺，我会努力努力再努力，不断完善自我，追求自我，超越自我，做一个全面发展的人。西方一位哲学家说过：给他一个支点，

他会把地球撬起来。我要说的是：给我这个职位，我一定会做得更精彩！

谢谢大家！

某部门竞聘演讲稿篇四

首先请允许我详尽的自我介绍一下，因为我想让大家尽可能多的了解我，因为只有这样大家才有足够的信心决定我是否能胜任这份工作！

我叫**，东北辽宁人，87年的，出生在一个很普通的家庭，父母都是做生意的，可能是受父母影响，小时候就励志要做个成功的商人，小时候理解就是以后要赚到很多钱！慢慢有了更深入的理解，有很多钱能做什么，有很多钱能尽到很多责任，最先考虑的是对父母的责任，想到父母为了我们兄弟奋斗了大半辈子，没享受过什么，所以我一心想让我的父母享受一下，也不枉此生，这个是我最初的出发点！

想想我的家庭环境也是一波三折，高中二年级的时候，父亲为了多赚些钱而不懂法用货车帮别人拉赃进了监狱，而我母亲一直有心脏病，所以我特别担心，也出于各种原因高二没念完我就回家自由复习准备高考，由于之前底子好还可以，勉强考上了大学。我是一个目标感很强的人，所以考上大学之后我一直半工半读，目的是想多了解各行各业多锻炼自己，做过炸鸡工，发过报纸，卖过很多东西，接触了很多行业，毕业后做了一段时间我所学专业房地产的一些销售管理的工作，之后自己决定来南方这边闯一下，这种个性也是源于自己一直很独立。

接触装修完全是机缘巧合，是在11年的4月，刚开始对装修不是很了解，所以开始做了装修业务，因为我觉得做业务更像是自己在创业，我认为的业务就是利用别人的资源给自己做

生意！我做事情总是在想是给自己做的，因为工资只是勉强生活，如果靠工资我理解就是公司把你养活给公司干活，给公司赚钱，所以我不这么认为，可能也是这种心理，做了7个月的业务攒了点钱，也学到了很多装修的知识，提高了些这方面的能力，后来到11月份，公司放假的早，自己又想做些事情，感觉我是一个闲不住的人，所以想创业，因为我不可能从东北过来为了给别人打工，考虑到餐饮投资少，收入快等等，所以就考虑餐饮创业，当时也有想过多数会失败，但是自己可能是太过自信了，只是在大学时做过2个来月的餐饮服务员，所以说干就干了，当时也克服了很多困难，从选址，装修到考察项目，到买设备……后来做了一段时间赚不多少钱，我想不是我要的，刚好有朋友找我一起卖酒，就找了个摊位和朋友一起卖酒，后来年后，店面关了，我想我还是要坚持装修，又在原来的公司做业务工作，没有要了底薪，做了一个多月签了一个单，后来决定不在虎门了，想到深圳有更大的平台，因为我想做人应该要做一，就好比小沈阳比以前更红了，是因为拜了赵本山为师，赵本山带他到了春晚，是一个道理！刚来深圳对这边市场也不了解，所以也是周转了很多地方，也去广州，惠州珠海等地了解过，最后来到了龙华！

说来到**为什么选择**，为什么选做了监理，因为走了很多地方才到龙华，龙华市场较大，装饰行业是个机会。我本来的目的是做项目经理，自己承包工程，但考虑到刚来没有工人，装修技能也是欠火候，所以是想先在一家装饰公司待着慢慢发展，找了几家监理方面的工作，也包括业务经理方面的，最后选择**，听说**发展很快，是专注家装的，所以想到家装方面可能是有特殊的工艺和优势的，所以就厚着脸皮找到了**龙华分部，当时也没带简历，接待我的是赵经理，我说上来了解下，比较仓促，于是适应了几天来总部面试，还是很感谢赵经理的，就这样与**结成了缘份！

今天来应聘新开分部的部门经理，我知道责任重大，企业以盈利为目的，如果我能竞聘成功也相当于我的第二次创业，

所以我会竭尽所能！一个企业的主要两个部分是市场和研发，对于装饰行业的市场方面，由于我也是从做业务开始的，所以对市场的开拓和发展也有一定的了解，在7个月的时间里做了10个单的成绩，虽然不是很多，但在当时相比还是可以的。研发就相当于设计和施工两个方面，由于我本人大学学的是房地产专业，对相关的平面布置设计也有一定的认识，加上做监理的经验，我想我会结合的很好！我知道靠我一个人的力量是不行的，所以在我做业务经理之时，利用职权之便查找了很多简历，加了很多相关方面的人才，从前台，到客服，业务员，设计助理，设计师……因为怕他们换掉电话，所以直接加了qq也帮助过一些后来认识的朋友，也有过一些很好的交流。

经过一段时间，他们也有了很大提高，我想如果有好的机会，我是能够说服他们和我一起做的！通过一个长期的了解，也会了解到他们的一些性格，人品各个方面，也有利于我的管理，实在不行，我也可以很快建立我的团队，因为我有2年的管理经验！所以为了这次创业我准备了很多，我可能不是最合适的，但我觉得我是合适者之一，总的来说，自己自认为也是一个比较二的人，为什么呢，在家里排行老二，高中读了二年，大学读了两年，装修是我从事的第二个行业，以后可能还会发生很多二的事情，但二的手势意为什么，意为胜利！我相信我是最棒的！

某部门竞聘演讲稿篇五

下午好！本人xxx现年xx岁，湘大计算机系软件专业，大学本科，学士学位，工程师职称。现在市分行信用卡中心，电子银行部工作，我竞聘的也正是该门部的高级客户经理。随着农行改革不断的发展和推进，对我们每一位员工提出了更高的要求。

我应该主动接受改革的洗礼。高级客户经理是一份极富挑战性的岗位，我喜欢挑战，喜欢去面对未知的领域。我决心以

坚定的意志，执着的追求去挖掘人生的价值，勇敢地去接受未来营销活动中的每一次挑战。农行要生存、要发展，靠的是我们每一位热血青年，因此，我决定来参加此次竞聘，展示自己。

□

客户经理制是改变银行过去等客上门的服务方式，以市场为导向，以客户为中心，从客户需求出发，营销银行产品，为客户提供全方位的金融服务，实现客户价值最大化的同时实现银行自身效益的最大化。信用卡/电子银行业务是我行综合经营效益的一个新的业务支撑点和新的创收增长点。将客户经理以竞聘的形式产生充分体现了行党委对该岗位的高度重视和寄予的无限厚望。作为新到岗位的人员要有一种吃苦耐劳和对市场的敏锐洞察力，去挖掘市场，不负众望。

有较强工作责任心和进取心。入行以来我先后从事过会计、信贷、科技和产品经理等岗位的工作，始终做到干一行爱一行，对待工作认真负责，曾多次获得省、市先进工作者荣誉奖励，其中06、07、08连续三年被评为全省科技工作先进个人，09年年度考核为优秀。我总觉得作为年青人总该有点追求，改革的浪潮迎面而来，想回避是不可能的。历史的重任已经落在我们肩上，我们只有迎难而上，苦干加实干，全面奉献自己，才能不辱使命。

如果我竞聘成功，我要采取的措施就是“练好“3456”内功，大力拓展信用卡和电子银行”。

“3”指提升“三个认识”，优先发展信用卡/电子银行业务。发展信用卡/电子银行业务是提升综合竞争力的需要、是网点转型的助推器、是优化收入的突破口。今天不能“卡”住客户、不能网住客户，明天注定无户可“卡”、无户可“网”。

“4”指做好“四个结合”，统筹发展信用卡/电子银行业务。

一是内外结合，由内而外，加强宣传，快速发展；二是公私结合，以公带私，以私促公，交叉发展；三是高低结合，焊牢高端，分流低端，精准发展；四是长短结合借长助短，互相促进，全面发展。在此，我倡议，从今日起，所有农行员工都不要到柜台上办理业务，而是使用银行卡，通过网上银行、atm等自助渠道来办理各类业务。

“5”指做到“五个必访”，有效发展信用卡/电子银行业务。客户申请要亲访、证书激活要面访、贵宾客户要礼访、异常变动要电访、过年过年要回访。通过“五访”，确保发展一个、维护一个、巩固一个、带动一片，做到拓展新客户、维护优质客户、唤醒睡眠户、激活不动户，最终保证有效发展信用卡/电子银行业务。

“6”指把好“六道严关”，健康发展信用卡/电子银行业务。即落实受理关、严守审核关、规范发放关、严格激活关、做好提示关、办好演示关。把好这“六道严关”，就严控了风险，保护了客户，也保护了自己。

我的演讲快结束了，坦诚地说，我在乎每一次的竞聘结果，渴望参与能够成功，但我知道，参与的过程有时可能比结果更为重要。我想无论竞聘成功与否，都不会改变我对事业的执著。我爱这平凡的工作，而它确是不平凡的事业。如果这次竞聘成功，我将严格履行自己的诺言。如果不能，说明我的工作能力还有待提高，我将在今后的工作中加倍学习，与其他员工一道为农行的事业努力工作。

最后，以一副对联来结束我的演讲，上联是“胜固可喜，宠辱不惊看花开”，下联是“败亦无悔，勤勉尽职不气馁”，横批是“朝气蓬勃”。谢谢大家！