

2023年星级评选演讲稿(汇总10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。优质的演讲稿该怎么样去写呢？下面是小编帮大家整理的优秀演讲稿模板范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

星级评选演讲稿篇一

你们好！

首先，感谢公司提供了这个展示自己、让大家认识我、了解我的机会。“公开、平等、竞争、择优”，这是历史的必然，也是时代发展的要求。这次竞聘对我个人是一个重要的激励和挑战，将有益于我个人素质的提高。此次竞争，无论成功与否，我都将一如既往的听从组织的安排，干好自己的本职工作。

我竞聘的岗位是基隆店门店经理。下面我将分三个部分进行我的竞聘演讲。

我叫高强，现年 30岁，专科学历，现任职国美电器基隆店门店经理。20xx年6 月到国美电器工作至今，曾经在文化店，天化店，基隆店工作，主要负责行政管理，店面维护、行业单位客户团购开发及门店管理各项工作。工作三年多来，在分部领导的带领下，在同事们的支持配合下，我认真的做好各项维护、开发及管理工作，圆满完成公司总部及分部领导下达的各项任务，部门的相关工作取得了较大的成绩，尤其在春节期间的销售工作，我们门店不断创新，应用各种新思路、新办法，及时迅速的完成各项开发任务，受到分部领导的好评。

我竞聘的岗位是国美电器基隆店门店经理。随着我国深化改革、现代企业制度的逐步建立和家电市场竞争机制的逐步形成，国际、国内家电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、做精、做优、做久”。因此，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，以人本+文本+客本为策动力，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，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单店的销售和毛利控制，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，使企业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、监督力度和人员能力开发，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、有策略的开展时常调研，确保价位优势及合理利润并制定针对竞争随手灵活、阶段性的对策。
- 4、掌控门店及配送中心库存情况，执行安全库存制度，提高资金使用率，加快资金周转。
- 5、对样机进行专项管理，加快样机周转。
- 6、组织业务培训，员工的业务知识和销售技巧，制定技术规范、开展技术支援，提高全店人员整体水平。监督对员工下达促销商品的了解及主推情况。

7、保证上级公司制定的命令、授权及任务等在门店得到畅通传达、从分理解和有效执行过程有效控制，并对结果反馈、分析。

以上七个目标是相辅相成的，全店销售人员整体水平的提高，必将能够保障我店的安全、高效、稳定运行，也必将降低企业在运行维护方面的各项运营成本。

如果这次我能够顺利竞聘成功，我将做好以下工作履行自己得岗位职责：

我认为，作为门店经理，是分部总经理对部门管理的分担者，因此，我要摆正自己的位子，严格做到：工作主动积极不越位，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；加强内部员工的业务技术培训，提高整体员工的技术水平。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，提高工作能力

虽然我刚刚接手门店经理的工作不久，但是在家店零售行业一日千里得今天，尤其是在店面运营维护技术方面，如何加强零售经营的稳定运行能力，营销网络的业务支撑能力，强化一线销售人员技术和意识，做好运营管理系统大客户的自主开发工作，将会是一个需要认真学习，不断发展的领域。只有不断努力学习，深入实践，才能做到与技术同步，担当起技术指导和管理的任务。

3、创新解决问题的方法，加强技术交流和对外协作

店面零售管理人员在不断提高自己水平的同时，还应该能够组织各方面技术力量，我将充分利用公司先进的交流平台，为各部门、各单位提供更加丰富和完善的数据技术支持。另

外还要加强全店销售人员的交流与培训，组织更多更高水平的讲座，提高整体防范意识和技术水平，以保证全店的安全、高效、稳定运行。

我将在工作中逐步建立各品类人员、维护专家及相关厂家之间通畅的信息传送途径，共享知识，共享经验，共同提高人员水平和技能。同时，我还将努力建立一个通畅的维题解决途径，使出现的各种问题能够及时得到相关技术人员及专家的支持，并能将类似问题统一发布，使大家得到共同提高。

4、加强应用开发，利用先进的方法进行科学管理，提高管理成效

作为一个家电运营企业，我们在为用户提供优质产品及服务的同时，也应该充分利用自己的资源和行业优势，为本企业建立先进的科学管理平台。以后我们还应加强应用管理开发，充分利用我们的网络资源，进行科学管理，提高企业管理效益和管理水平。

众所周知，家电零售是个软课题，随着经营的日益多样化，服务工作所面临的问题也越来越复杂。俗话说，“道高一尺，魔高一丈”，服务售后的领域就是在此消彼长中不断发展，不断进步。服务永远面临着挑战，没有一劳永逸、尽善尽美的解决方案，所以在各项日常售后工作中，不仅要求我们的售后人员随时跟踪，了解售后维护重点工作内容，还要在各种服务中不稳定、不安全情况的发展中不断提出新要求，解决新问题。最重要的是，我们还应加强售后服务的自主开发，不仅可以提高我分部客服的技术水平，而且对后期维护，客户再开发等方面带来便利之处，并且能够为企业节约大量资金，降低企业运营成本。

星级评选演讲稿篇二

非常感谢领导们和同志们对我的信任，给我一个竞争上岗的

机会。我叫***，今年##岁，做过###年的销售工作。我之所以积极地参加竞岗，是因为我感到自己对于这个岗位具有特殊的优势。

的销售科长，在长期的工作实践中锻炼了自己的活动能力，也和相当一部分客户建立了良好的业务关系。20xx年，市场竞争激烈的情况下，销售工作显得尤其艰难，但在公司领导的正确经营决策下，我带领销售科全体同仁团结奋斗，强化营销管理，仍取得了骄人的业绩。紧紧围绕公司年初制定的“订单才是硬道理”的营销思路，密切关注市场行情，努力抢占商机，我带领职工全年共计对主导产品投标近20次，及时掌握了同类厂家的产品系列、产品价格等。围绕主导产品立式车床、板料边缘刨床及桥梁构件等为重点，组织科员以西北市场、长江三角洲、湖南湘潭为重点开拓市场，从而辐射到全国各省份，桥梁构件u型肋在原合作单位的基础上，新拓展业务单位三家，为确保全年生产任务打下了坚实的基础。全年总计开拓了主导产品新客户近十家，实现销售额1400万元，全年累计合同额近8500万元，签定各类机床产品近48台，桥梁构件u型肋近330万元，截止目前累计回款5100万元。

我非常注重对营销理论的学习，深刻领会公司的营销理念，注重品牌意识，积极支持和推进公司的品牌建设，深刻体会到品牌不仅能促进销售的发展，还能促使企业的发展壮大。20xx年公司成功地把立车产品重新评定为省优品牌，并将该产品申报为新产品开发项目，这对销售来说是个重大机遇。对新老产品的优质售后服务是销售工作的一种延伸，公司通过优质的售后服务，取得了客户的信任，同时也为公司产品的销售起到了促销的作用。如西安国水投资集团，为我公司带来了新客户三家。我积极配合售后服务部门的工作，尽量做到有求必应，在客户面前树立了公司的良好形象；同时，积极支持并推动公司创建品牌的活动。

销售科还担负组织外购及外协加工的工作，重点工作我都是亲自抓。今年共为33台套立车、刨边机共726项工作进行了外购及外协加工，此项工作内容繁多、要求高、加工周期长，稍有疏忽对整个产品的生产进度、交货期将产生严重影响。面对这种严峻的形势，我精心组织，细致谋划，多次亲自出面，积极地与技术部门、生产科及生产车间的主动沟通，通力协作，使该项工作今年逐步走向正轨，保证了车间的生产进度，为实现全年生产经营目标作出了努力。在长期的销售工作中，培养了善于协调的能力，对上级对下级对同事对客户都能做到诚心相待，真诚沟通。

无论是科员还是销售科长，我都爱岗敬业，以主人翁的责任感对待自己的工作，不分节假日及寒冬酷暑奔波在全国各地，付出了辛勤的劳动，积极地寻找新客户新市场。在工作中，我以身作则，严格要求自己，处处以身示范，严格遵守公司的销售制度和财务规定，以诚心感动客户，以诚信赢得市场。提倡节约，提倡以最少的资源争取最大的市场，模范地遵守了国家的法律和公司各项制度。

二、多方联系，积极开发新市场新客户，统筹兼顾，突出区域重点，扩大公司产品的市场覆盖率。

三、与技术部门、生产部门等，加强沟通协作，进一步做好外协工作。

各位领导、同志们，今天我演讲的舞台方寸之间，但销售工作的舞台广阔无限，不论这次竞岗的结果如何，我都将怀揣一颗爱岗敬业、开拓进取、乐于奉献之心，全身心投入到广阔的工作舞台中去。最后我想说的是：给我一次机会，还你完全满意。

谢谢。

星级评选演讲稿篇三

大家好！今天我们共叙一堂，我想大家都是怀着同样的心情，贵在参与也是学习锻练的机遇，当然也是体现自身价值的所在，共同目的也是积极投身企业改革潮流中，我们参加竞岗也是用实际行动来支持企业的改革。人尽其才，物尽其用，竞争上岗，有上有下，这是企业发展的趋势，石油公司这次开展公平竞岗，竞聘上岗机制的实施，既是干部人事制度的改革，也是企业进步的一种体现，对调动年轻干部做事创业的积极性，激励年轻干部全面发展，健康成长具有重要的作用和意义，能进能出的人事制度改革，实行用人制度的双向选择，作为企业也是选拔和发现优秀人才的手段，又是个人选择岗位，接受挑战和发挥个人才华的机会，本人有幸参加今天竞聘演讲，也就是赴着竞聘零售管理片区主任岗位的目标。

我叫xx，现年xx岁，我来自基层，19xx年出生，大专文化，中共党员，现任经营部副主任，19xx年参加工作，二十多年来一直在石油公司工作，从最基层岗位做起，历任加油站记帐员，计量员，副站长，站长。原地方石油公司上划中国石化集团后，在企业处于转折关键时期，19xx年应上级公司号召和领导要求，返回企业上岗任副经理，副主任至今。今天站在这个舞台上，我要竞争的岗位是零售管理片区主任。

近几年来在省、市石油公司、当地党委政府和公司班子领导下，认真学习不断提高自身业务能力和素质，认真贯彻执行和落实上级各项工作任务，紧紧围绕本公司各个时期任务目标，按照公司班子分工，努力做好配角当好助手，力争做好自己的本职工作。上划初期由于种种原因，原公司一无资金，二无经营能力，三无市场和网点，员工每月工资都无法按时发放，职工队伍不稳定，员工思想涣散，几乎生存都成问题，在这危机关头，发挥主观能动性，自筹资金开拓经营，通过上下共同努力渡过了难关，使企业逐步走出困境，随着企业体制改革深入，首先认真学习省公司以及市公司“三项改革

和三个一体化”有关文件精神以管理制度，不断更新自己的知识，及时调整思路摆正角度，从经营角色逐渐转变为管理角色，使自己能够适应新的管理机制，才能够更好开展工作，公司所发生的变化与发展，是有目共睹的，相信大家也已看到的。作为石化一分子感到基本没有辜负上级领导的期望，最起码没有给领导丢面子，虽然成绩只能代表过去，但也可以看到其能力和表现，而且更能体现其素质才华以及潜在的发展。

这次参加片区零管主任岗位竞聘，觉得自己具有以下几方面优势和条件，一是己有多年副主任岗位工作经验和体会；二是有熟悉和了解当地人际关系，以及能与当地政府有关部门的沟通能力；三是有热爱石油事业责任心，从基层做起而且一直都是干石油工作的实践经验；四是有能够与人团结共事的’经历，五是有勤奋敬业，务实创新做事的决心。我个人所具有的这点点滴滴“资质”，希望能得到领导和同志们的认可，假如组织上又能提供给我零售管理片区主任岗位这样的一个职位和机会，那么，我将仍然认真履行本岗位职责。

如果片区主任岗位竞聘成功，我想将注重做好如下几方面的工作：

1. 积极做好上级公司与当地党政部门的桥梁作用，发挥自身优势，积极与他们沟通，争取当地政府有关部门支持，促使企业各项工作顺利开展。
2. 认真加强学习，与时俱进转变观念更新知识，不断提高自身素质和工作水平，在工作中既要摆正位置踩好点，又要做到主动不越位，服从不偏位，服务不欠位。
3. 在做好工作的同时，认真来对待当地党政部门交予的工作任务，文件精神上传下达及时，不延误，积极来完成和努力做好这方面工作。

4. 围绕片区各个时期工作中心和任务，不断克服困难创新务实积极开展工作，努力完成上级公司下达各项任务。
5. 从市场发展战略高度来做好网点建设工作，积极向当地政府有关部门汇报和沟通，争取他们的支持，尽快调整网点建设和新开拓网点工作，并积极向上级公司领导汇报，做好网点建设参谋助手作用，从而确保企业可持续发展。
6. 认真负责督导本区加油站的经营管理工作，做好上级公司与基层传导工作，使上级指示能够及时贯彻和落实。
7. 及时向上级领导报告工作开展情况，完成上级领导交办的其他工作，工作中碰到自身无法解决问题及时向上级领导汇报和请示，并提出自己对问题见解和建议。
8. 加强加油站员工安全生产知识教育和业务培训工作，尽快提高员工整体素质，特别要加强基层员工应对处理公共危机知识教育，并建立相关应对机制，以适应现代企业发展需要。

在以后的工作和学习中，我愿意与广大同事一起为咱们公司贡献自己微薄的一份力量。请大家相信我。

我的演讲完了。谢谢大家。

星级评选演讲稿篇四

大家下午好！

我叫××。我学习的是旅游管理专业。今天我要应聘的职位是办公室行政助理。

听到旅游管理专业，大家可能觉得我所学的专业和要应聘的职务有些不大相符，其实刚开始我也是这么认为。但在我了解到行政助理的工作内容和主要职责之后，我发现了他们之

间有一个很重要的共通之处，那就是服务。我的专业就是要对游客或是酒店的客人提供服务。保证他们在旅途过程中身心愉快。而行政助理的一大特点也是服务，为领导排忧解难，为企业里所有员工提供一个无后顾之忧的工作环境。所以，今天，我信心十足地站在这个演讲台上，来竞聘行政助理这个职位。

下面，我就向各位领导和同事们汇报一下我的自身情况和在这次竞选中优势和劣势，让大家有所了解。先说缺点吧。我认为目前最主要的缺点就是太年轻。缺少相关的工作经验。但我之前在景区、酒店都实习过很长的一段时间，与那些没有参加过工作的大学生相比，已经形成一个比较好的工作心态。我觉得一个好的心态是开展工作的重要前提。接下来再说一下我的优点。我的优点还是年轻，年轻人的学习能力和接受能力都很强，适应环境的能力也很强，我相信我可以在尽可能短的时间里适应××集团的环境。

第一个方面，是最基础也最重要的方面，要勤于学习。不懂的问题马上就问，及时向领导请教、向同事学习；行政工作可以说是千头万绪，纷繁复杂，每天都面临着大量的、琐碎的、不起眼的事务，只有通过细心的学习，才能够熟练掌握办公室的工作流程，更快的适应环境。

第二个方面是要注重细节。俗话说，细节决定成败。我记得在实习的时候，老师给我们做培训，讲到了服务的要点，一共八个字“眼勤，手勤，口勤，腿勤”。看似很简单，但要真正的做好这四点，确实也很难。既然行政助理和我的专业有共通之处，那我想这八个字用在行政工作上也很合适。今后，我会以这八个字为工作准则，努力做好工作。

第三个方面是要高效快捷处理有关事务。作为一个助理，必须要有强烈的时效观念和意识，求真务实、雷厉风行的工作作风，在有限的时间内办好应办之事。明确该干什么，不该干什么，先干什么，后干什么。工作要扎实，力求实效。

当然，仅靠我上述表达的几点，是远远不够的，许多工作思路要在日常实践中挖掘和表现，许多工作方法要在日常的管理中创立和完善。希望大家能给我一个机会，让我用自己的聪明才智为大家做点事情，为××企业的发展做点贡献。

我的演讲到此结束，谢谢大家！

星级评选演讲稿篇五

你们好！首先我很荣幸也非常感谢局党委给我提供了这次的机会。中层干部实行公平、公正、公开地竞争上岗，这是深化人事制度改革的重要举措，也是我局加强队伍建设的有益尝试。我一是拥护，二是支持，三是参与。我很珍惜这次提高自己、锻炼自己的机会，勇敢地走上台来，接受大家的测评。

可以说到现在我有了进步也有很多不足，我来局里时间比较短，领导和同事们给予了我不少帮助，借这个机会我也真心的感谢一直以来各位领导和同事对我关心和帮助。谢谢你们！

个人觉得做好这个职位需要做到以下几点：

不断的学习专业知识，提高专业素质。科室工作综合性越来越强，集理论性、政策性、业务性于一体，要多向书本学，向周围同事请教，多听领导指正错误。对待工作要认真细致有耐心，把工作看成一种责任。

与时俱进，开拓创新。一个民族没有创新，就不能进步；一个单位没有创新，也不能前进。我将注重工作中的创新，把科室工作建设成为领导的“参谋部”、机关的“火车头”、数据的“大本营”。

假如我这次乡镇卫生院院长竞聘失败了，那说明有很多地方我做得还不够。我将总结经验，改进方法，积极愉快地做好

后面的工作；坚持学习不放松，努力工作不懈怠，严于律己不动摇。

谢谢大家！

星级评选演讲稿篇六

大家好！我竞聘的是街道办事处主任。

首先，请允许我作自我介绍。我xx年xx月出生xx中共党员，本科学历，现任xx我的工作经历很简单xx年大学刚刚毕业的我进入xx工作，期间先后担任过纪检干事、团委书记、宣传干事、三产办主任、招商办主任，直至去年xx月来xx工作。在这九年中，组织为我提供了一个前所未有的学习、锻炼和提高的机会，让我逐步学会坚强，学会了不断地自我总结，学会了尊重领导、团结同志，培养了良好的职业道德和较强的工作能力。九年中，我逐步了解和熟悉了一些工作方式方法与技巧，学会了统筹规划和综合协调，时时处处站在全局的高度用综合的眼光来分析和思考问题。通过九年的学习、工作锻炼，现在站在大家面前有点单瘦的我，年轻而不失稳重，自信而不自负，温和而不懦弱，认真而不呆板，谦虚而不自卑。

今天我竞聘××街道办事处主任，主要出于三点考虑。

第一、我具有做好街道副主任的满腔热情。街道是城市管理的载体和基础，是体现城市政治、经济、文化的形象窗口。街道工作具有综合性、广泛性、从属性、服务性和琐碎性等特点，头绪繁杂，任务艰巨，具有很大的挑战性。挑战与机遇并存，对我而言，在街道副主任的岗位上，可以进一步磨砺工作意志和韧劲，丰富基层工作经验，提高自身的综合素质和组织协调能力。我愿意为街道工作贡献自己微薄的力量。

第二、我具备胜任街道主任的实践基础。九年的工作经历让

我学到了很多，积累了一定的社会资源，特别是我担任扬名镇三产办和招商办主任期间，掌握并实践了经济工作能力。期间，我负责参与了凯宾斯基饭店、蓝天新港酒店、21世纪汽车广场、物美大卖场、意昂微电子等重大项目，成功挂牌了虞湾里、世贸中心等地块开发项目，组织策划了南长区首届和第二届招商说明会以及扬名镇历届经贸洽谈会、赴粤投资说明会。在扬名高新技术产业园工作的十个月中，让我更加扎实了基层经济工作经验，对规划、国土、建设、外经、工商、税务等部门有了更深入的接触和了解，使我工作中得心应手、事半功倍。应该说，多年来经风历雨的经济工作经验鼓励了我，赋予了我竞聘街道主任最大的动力。

第三、我拥有做好街道主任的坚定信心。虽然我的工作时间还不是很长，工作能力也有待于进一步提高，但“世上无难事，只怕有心人”。自信是干好工作的第一步，我的自信来自于工作实践，我的自信告诉我，在各位领导的关心支持下，在各位同仁的帮助协力下，以只争朝夕的气概，多学、常思、勤干，我完全有信心扮演好街道副主任这个“配角”。

回顾自己的成长历程，我要深深感谢组织对我的培育，感谢各位领导为我打下良好的基础，感谢各位同事对我工作的支持和帮助，感谢你们教育我怎样做人，怎样处事，使我终生受益，相伴永远。

一是摆正自己位置，当好街道领导的参谋和助力。在工作中摆正位置踩好点，做到主动不越位，服从不偏位，服务不欠位。充分发挥主观能动性，把工作职能和具体任务紧密结合起来，做到信息围绕决策转，协调围绕领导转，服务围绕企业转，以心齐、气顺、劲足为宗旨，与同志们携手共创一个团结、和谐的工作环境。

二是认清形势，尽快熟悉和适应街道工作。熟悉和适应新岗位，必须清楚了解其背景、环境、条件等。对街道工作我了解甚少，因此，在社区人员构成日益复杂，社会矛盾比较突

出，新经济、社会组织不断增多的情况下，必须认真研究政策导向，探索街道发展途径，尽快熟悉新的工作，理清工作思路，主要做到“三个熟悉”：即熟悉街居层面情况、熟悉街道政策规定、熟悉街道办事程序。

三是发挥优势，努力推动街道经济发展。街道经济发展环境喜人，更形势逼人。一是牢固树立“招商引资是第一要务”的思想，坚持选商引资的理念，把“近的、远的、有形的、无形的”有机结合起来运作，将有限的招商资源发挥最大的经济和社会效益，注重引资与引税并重，引税与护税并举。二是加大现代服务业结构调整步伐，拉动区域内的商贸经济和楼宇经济发展，提升该街道现代服务业的档次和规格。积极与规划、土地、建设等相关部门协调，寻求发展街居经济的土地载体。三是强化区域经济的理念，搞好全方位服务，协助前来投资者做好项目报批、规划建设、筹建开业等方面的“一条龙”服务，以快捷的工作效率和优质的服务让投资者满意，让客商放心，形成开放、进取的发展软环境。

各位领导、各位评委，谦虚会使人进步，而竞争会让人走向成熟。对于竞职最终成功与否，我都会一如既往，做好本职工作。

谢谢大家！

星级评选演讲稿篇七

尊敬的各位领导、评委、同事们，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**年的烟草行业的工作经验，今天我满怀信心和激情的参加电访员的竞聘，自信有能力挑起这份重担。下面，我分两部分向各位领导汇报我的情况。

我叫*，今年*岁，现从事电访员工作。工作以来，我一直从事烟草行业，6年来，我在公司尽职尽责，出色的完成了公司领导交办的各项任务。由于工作出色，多次受到公司领导的好评，并获得“先进工作者”称号。

我自**年参加工作，17年来，一直在烟草行业工作，积累了丰富的工作经验。特别是20xx年一年电访员的工作经历更加锻炼了我，我的能力得到了更大的发挥。可以说，我对整个烟草行业有着较深的认识，对电访员的工作已经轻车熟路。

工作中，我识大体，顾大局，处理问题较为周全，工作认真负责。具有团结同志，正确处理与领导和其他同志的关系的素养；做工作，办事情，能够做到思路清晰，行止有度，头绪分明，恰到好处。所以，从综合协调能力方面，我可能是一个可造之材。

我个人的性格特点是做事追求完美，无论什么工作，不干则已，要干就要追求卓越，力争达到一流水平。在电话行销工作中，为了一个客户的成功，我总是耐其烦的反复沟通，竭尽全力争取把本职工作做得最好。

金无足赤，人无完人。在这里，我也愿意坦诚地把自己已经认识到的不足之处汇报给大家。一是我年轻，处理矛盾的经验还不是很足。我将充分依靠烟草公司老同志丰富的阅历和经验，虚心求教，多观察，多思考，加以弥补。二是知识结构仍不完善。我现在自学有关《营销学》、《企业管理学》、《销售管理学》等方面的知识。平时，也经常购买一些管理类、经济类书籍充实自己。

请领导和同志们相信，既然我自己能认识自己的不足，也就一定能努力克服，不断完善自己的人格。

多年的工作经验告诉我，同事时间，搞好团结比什么都重要。为此，我将摆正自己的位置，在领导面前，凡事多请示、多

汇报、多交心通气，团结协作，认真履行岗位职责。在同事面前，凡事多交流，增进友谊，搞好团结，使大家相互理解、相互信任、相互支持、上下齐心，把烟草公司的各项工作搞好。

我将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和服务。要遵循市场导向、客户导向的原则，为客户提供最优的质量和最优的服务，巩固和提高**烟草公司在各个细分市场特别是大客户市场的竞争力。让**烟草公司的个性化服务深入人心。

打铁先要自身硬。如果我能够竞聘成功，我将努力加强自身修养，勤奋学习，不断提高业务能力于电话行销技巧，增强自身综合素质。在烟草公司的奋斗中树立正确的世界观、人生观和价值观，自觉经受考验，在纷繁复杂的社会里把握好人生之舵，校正好人生航向。把一颗赤诚的心奉献给我国烟草事业。

岁月有情时光荏苒，山长水远时不我待。我年轻，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，我知道，那里凝结的不仅仅是我个人的汗水，更凝结了各位领导、各位评委和各位同仁的无限信任和期待，我将不负重托，不辱使命，会以百倍的信心和百倍的努力，为我们**烟草公司的发展而贡献自己的力量！

谢谢大家！

星级评选演讲稿篇八

大家好！

如果我能竞聘上主管这一职，我将做好以下几点：

1、努力提高自身的学习能力。增强自身的技能知识和专业技能技巧，向领导和前辈们学习管理地方的经验及处理顾客投诉的能力。

2、在提高自身的同时也要带领其他的家人们一起进步。

3、沟通很重要。及时的做好与员工的思想工作，细心观察她们的思想动态，以便能及时掌握她们的想法与意见，并做好记录，开展反馈。

只有企业这个大家庭成长了，我们才会有更好的提升自我的平台。现在有一个这么宽广的给我们施展梦想的舞台，我就要向着这个舞台最耀眼的地方冲刺！相信我总会成功的！

今天，我是本着锻炼、学习、提高的目的来参加竞聘。如果我竞聘成功，我会努力；如果我竞聘不成，我会更努力。我将以这次竞聘为新的起点：对待人生，会多一份梦想；对待工作，会多一份努力；对待领导，会多一份尊敬；对待同事，会多一份微笑；对待生活，会多一份热爱；我相信，机会只会垂青那些有准备的人。

谢谢！

星级评选演讲稿篇九

大家好！

（首先衷心感谢上级党委为我们提供了这次公平竞争展示才华的机会！）

今天，能够站在这里参与x级领导岗位的竞聘，我倍感荣幸。当官不是目的，此次竞聘，我将始终持以平常心，尽自己最大的努力，抓住机遇，在可能的情况下实现自己的人生跨越。

下面我把自己的情况简单向大家作个介绍：

我叫，现年xx岁，中共党员，大学文化，经济学学士学位，经济师专业技术职称□x年xx月，在参加工作，先后任职务。

（尤其担任职务期间，工作成绩得到领导的肯定，获得了光荣称号。此外还多次获得表彰的先进工作者和优秀党员光荣称号。成绩虽属于过去，但过去的成绩也算是对我过去的工作的较好的总结吧。）

我参加竞争的优势主要体现在四个方面：

一是文化理论功底扎实、眼界宽、悟性好、出手快，善于把握大的发展趋势，能够准确领会领导意图，及时而有效地完成领导交办的工作任务。

二是能说、能写、能干事，干成事。工作十八年来，先后在、等多个部门、多个岗位工作，始终做到干一行、爱一行、懂一行、钻一行，业务上精益求精，取得了较明显的成绩。

三是具有严于律己、诚信为本的优良品质。诚实待人、严于律己是我的处世之道。在日常生活和工作中，我坚持以“老老实实做人、勤勤恳恳做事”为信条，严格要求自己，不断加强个人修养和党性锻炼，尊敬领导，团结同志，在干部职工当中具有良好的口碑。

四是具有吃苦耐劳、坚韧不拔的顽强性格。我从小在农村生活长大，历经过农村艰苦生活的磨炼，深感人生不易。因此性格中又具有有别于我的外型的较为细腻的一面，那就是乐于助人、心地善良、富有同情心，颇具人情味。（这也恰是做好工作当好公仆的不可或缺的一面。）

如果竞争成功，我将把领导和同志们给予我的那份沉甸甸的支持与信任，化作经今后努力工作的巨大动力，不辱使命，做到“以为争位，以位促为”。坚持与时俱进、开拓创新、

团结协作、求真务实，继续发扬爱岗敬业、勤勉好学、吃苦奉献的精神，扎扎实实做好各项工作，努力认真完成领导交办的各项任务。

展望今后的工作，我将要突出做好以下三点：

第一、加强自身修养。内圣方能外王。要不断在认认真真学习上有新进步，在堂堂正正做人上有新境界，在踏踏实实做事上有新成效，在清正廉洁上有新形象。

星级评选演讲稿篇十

我首先感谢领导、同志们的信任和支持，给了这个机会来参加此次竞职演讲。

我叫xx，现年xx岁，大专学历。我竞聘的岗位是分局办公室副主任。

我知道我竞聘办公室副主任，有xx个不利的条件：一是我自身的硬件条件不够具备。但是，任何事物不是绝对的，我去年参加了全国英语职称考试，已经通过，而我今年已经具备了聘任中级职称的条件。二是我的处事和社交能力有待提到。但是我相信，我可以通过充满对工作的十万分热情和对工作认真负责、肯钻肯干的态度来锻炼自己。因为办公室正是锻炼人的地方，是对我能力的培养和其他各方面的提高。

拿破仑说过“不想当将军的是并不是好士兵”。

我认为我担任办公室副主任的岗位是合适的，请大家投我一票，谢谢大家。