

最新教练就职演讲 自主管理演讲稿(实用5篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。相信许多人会觉得范文很难写？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

教练就职演讲篇一

各位领导、各位同仁，大家上午好！

我是***，今天很荣幸能够站在这里，很激动，也很振奋。激动的是我能够说出我想说的，振奋的是我将要说出我想说的，言之有理、言之有物、言之有益，这就是自主管理——我今天演讲的主题。

首先谈谈我对自主管理的理解。自主管理就是自我管理、自我教育、

自主学习，说白了就是“自己管理自己”，走自己的路、做自己的事；一个班组的自主管理的过程就是班组成员围绕加强班组生产、服务和精神文明建设，通过集各成员智慧和力量，充分民主、适度集中，逐步提高班组向心力、凝聚力、战斗力，实现物质和精神文明共同进步的过程。对于我们汽机班而言，自主管理就是班组里的每一位成员都将能够以班组为自己的大家庭，知无不言，言无不尽。可以围绕加强班组管理、提高工作效率，也可以是建设班组文化、提升凝聚力；可以是技术上的难题，也可以是管理中的缺陷；可以是大伙心灵的交流、也可以是亲切的相互慰问。

主要就是五句话：一是实现自主管理，要求大伙有话能说；二是实行自主管理，要求大伙有话可说；三是加强自主管理，要求大伙说得在理；四是实施自主管理，要求大伙做得到位；

五是开展自主管理，要求大伙共同进步。

下面我分别阐述一下我的观点：

1、实现自主管理，要求大伙有话能说。有话不能说、有话不敢说，就失去了自主管理的源泉所在。在我们班组，每天有晨会和夕会，还有不定期的碰头会，班组要求将工作情况汇报交流、将问题提出来进行会诊、将大家的献计献策做好记录整理，这为我们提供了有话能说的机会，也为实现自主管理疏通了渠道。

2、实行自主管理，要求大伙有话可说。在我们汽机班，自主管理的内容涉及班组管理的方方面面，有工作、有生活、有思想、有学习。自主管理范围广，就使我们有话题可说，工作怎么改进、生活上有什么困难、思想上有什么疙瘩、学习上有什么收获，无所不谈，就这样我们在自主交流中实现了自主管理，营造了良好的自主管理氛围，提升了班组的效率，班组的战斗力、执行力都得到显著的加强和提高。大家在交流中撞击出一个又一个思想的火花，合理化建议不断涌现，小改小革、优化设备、优化检修工艺更是不胜枚举，班组人员的整体检修技能也日益精湛，不断提升。

3、加强自主管理，要求大伙说得在理。班组管理是企业管理的最基本单元，企业目标计划的实现，最终都要由班组来完成。围绕目标任务的较好实现，班组成员要做好本职岗位工作，在岗位上多学习、多思考、多提问、多切磋，自主管理方式要对路、方法要合适、内容要实在、要求要合理、意见要切中、理由要充分，自主管理不是盲目管理，更不是分散管理，最终还是要在大家充分发表意见和建议、民主议事、民主管理的基础上，实现适度的集中，体现自主管理的规律所在，即说得要在理。

4、实施自主管理，要求大伙做得到位。既然是自主管理，就要求大家首先要有主人翁的精神和姿态，要以班组是我家、

企业是我家、班荣我荣、企兴我兴的意识，实施好自主管理的权利，发挥好自主管理的作用，通过自主管理，把设备当成自己的设备一样维护、把机器当自家机器一样检修。自主管理是手段，不是目的，通过自主管理，发挥大家的积极性、主动性、创造性，营造团结和谐积极向上的班组氛围、提升班组的工作效率、延长设备使用寿命、减少事故发生概率、实现工作持续改进、最大程度节能降耗、最大力度保障安全生产、完成企业下达的各项目标任务、促进企业安全、健康、可持续发展，才是最终目的。所以，实施自主管理，从根本上就要求我们把事情做到位、做足细节，才能真正使自主管理有所作为。

5、开展自主管理，要求大伙共同进步。我们汽机班重新组建后，虽然只有三年多的时间，但自主管理，使我们进步很快。在班长温立峰的带领下，我们班组全体成员纷纷开展了“比学习、赛技能，比技术、赛贡献”等各项活动，通过特色各异的技术问题、事故预想及防范、考问、讲解，大伙学习热情持续高涨、技术技能精益求精；通过机组大、中、小修、运行维护、设备消缺、技术改造、紧急抢修，大伙协同作战、忘我奉献，攻坚克难、不折不挠的意识更加增强，处理复杂问题、紧急问题的应变能力、协调能力有了大幅提升。通过一次次锻炼、经历一次次考验，我们汽机班的整体技能和战斗力有了的飞跃，我们汽机班成了一支攻无不克、战无不胜、思想过硬、作风过硬、技能过硬的团队！

各位领导、各位同仁，开展班组自主管理是职工参加民主管理最直接、最广泛的阵地；是企业三级民主管理网络的最基层，也是企业民主管理和专业管理的交汇点。实施好班组自主管理，对于实现民主管理和专业管理的有机结合，推进企业管理和决策的科学化、民主化、规范化都具有着非常重要的作用。

我不会讲大道理，但我懂得要讲得在理。在理的就能坚持下去，

我相信，通过不断改进和完善自主管理，我们班组一定能够取得更大成绩！

谢谢大家！

教练就职演讲篇二

大家好！我是来自联通——分公司运行维护部的***，我竞聘的岗位是设备维护业务主管。首先感谢领导给我这个机会，使我能够参与今天的竞争。大哲学家苏格拉底有句名言：“世界上最快乐的事，莫过于为理想而奋斗。”今天，我站在这里，为自己的理想而奋斗，我感到了莫大的快乐。我希望通过这次竞聘，能更好地认识自己、提高自己。

我先向大家介绍一下自己的基本情况和工作经历。

我今年——岁，1999年毕业于——大学信息与通信工程系，学士学位。19**年8月至20xx年1月供职于——□20xx年1月任电信伊犁公众多媒体信息公司经营维护部维护主管□20xx年取得助理工程师职称□20xx年5月进入中国联通伊犁分公司运行维护部，负责设备维护工作。

沃尔玛创始人山姆·沃尔顿说过：“如果您热爱您所从事的工作，那么，每天您都会想尽办法把工作做得最好。”我热爱我的工作，不论在哪个岗位上，我都会以高度的责任和强烈的事业心，认真做好每一项工作。

理论指导实践，实践形成经验。工作七年来，我从事的都是与信息通讯相关的工作，在工作中，我把自己的理论知识应用于实践，为自己积累了丰富的实践经验。

我曾在电信公司做过三年的维护主管，在工作中，我能够独当一面，独立负责维护部的全面工作，能妥善处理各类突发事件，具有较强的应变能力。另外，我为人随和，善于与人

共事，善于协调各方面关系，具有较强的协调能力。

在大学我读的是信息与通讯工程专业，又先后参加了多次培训，包括全疆电信互联网网络技术培训□openet窄带计费平台系统管理及高级用户培训□ccna网络支持工程师培训，华为quidway a8010接入服务器维护工程师集中培训；还有三年的维护主管不仅增长了我的阅历，丰富了我的人生视野，更重要的是三年工作积累，使我具备了扎实的专业技能，对工作中出现的任何问题，我都可以迎刃而解。与此同时，我还利用工作之余不断的学习本专业知知识，可以说，不管从理论知识还是从操作技能上，我都可以较好的胜任设备维护业务主管这一岗位，我一定可以做的更好！

各位领导、各位评委，如果我这次竞聘成功，我会加倍地努力，在新的岗位上把工作做得更好。以下是我的工作思路，请大家评议。

俗话说：火车跑得快，全靠车头带。业务主管要负责本部门的技术性工作，所以，在以后的工作中，我会充分利用自己的专业知识和实践经验，积极探索新的维护技术，做好技术维护的带头人。

没有规矩，不成方圆。在工作中，我将协助主任完善部门各项管理制度，建立激励约束机制，实行员工岗位责任制。实行定期考核和奖惩制度，充分调动部门员工的积极性和主动性，提高上岗人员的技术水平和处理故障的实际能力，让每一位员工都有实现个人的价值的机会。

制定各项维护工作的质量指标和维护计划，并严格按照指标要求和维护计划完成各项技术维护工作，积极落实维护计划的完成情况，定期向上级报告设备、网络通信系统的运行情况。根据网络通信系统的运行情况提出设备更新、技术改造和大修计划。

监督维护工作的完成情况，贯彻“预防性运行维护为主、障碍性运行维护为辅”的原则，变被动维护为预防式的维护，尽可能地减少故障发生的可能性。

严格执行设备维护规程，定期进行进行各项设备的检查工作，建立、完善各种相关记录，及早发现问题，及早排除故障，减少设备故障时间，同时做好维护纪录，尽最大努力减少设备安全隐患。

语言是花苞，行动才是果实；决心是种子，实干才是肥料，好的决心必须以行动来贯彻才能达到预期的效果。各位评委、各位领导，如果我能够得到大家的信任和支持，竞聘成功，我会在新的岗位上以我的实际行动给大家一份满意的答卷。我相信：世上无难事，只要肯登攀。只要有积极进取、敢于拼搏的精神，坚定不移地朝着自己的目标前进，最终会达到理想的彼岸。

我的演讲完毕，谢谢大家。

教练就职演讲篇三

所谓“竞聘上岗”，是指对实行考任制的各级经营管理岗位的一种人员选拔技术，如果它用于内部招聘，即为内部竞聘上岗。下面小编整理了竞聘主管演讲稿，供你阅读参考。

尊敬的各位领导、各位评委、同事们：

大家好！我叫，大专学历[]20xx年来到中国银行分行工作。至今，一直担任分行营业部理财团队大堂经理。我最喜欢的一句话是：“人生最大的快乐不在于拥有什么，而在于追求什么的过程！”一直以来，我把不断挑战自我，在事业上不断追求、不断超越，作为自己的人生目标。

众所周知，经验是做好工作的基础和前提。屈指算来，我参加银行会计主管竞聘工作已经十多年了。十几年来，我从基层做起，一步一个脚印的成长和成熟起来。岁月带给我的不仅是阅历上的成熟，还使我在不同工作岗位的锻炼和磨砺中，积累了丰富的工作经验，使我成为既具有扎实的理论基础，熟悉国家金融政策和法律法规，又善营销，会管理，工作中能够独当一面的复合型人才。而且，在工作中，我接触了大量的客户，并与客户建立了良好的关系，储备了丰富的客户资源，这些为我做好今后的工作奠定了坚实的基础。

3、我还具有较强的管理能力。在对理财团队的管理中，我坚持科学管理，向管理要效益，以管理促效益，使理财团队的工作制度化，程序化，科学化，各项工作开展得井井有条。

我具有“大雪压青松，青松挺且直”的坚毅品格，在工作中能够做到不畏艰难，不怕挫折，不怕吃苦，勇于承担繁重的工作压力和挑战；我乐观、豁达，善于与他人相处，善于团结同志，具有良好的团队合作精神和群众基础，为做好工作提供了重要保障。

同志们，在激烈的市场竞争中，营销工作显得越来越重要，企业间的竞争很大程度上，已经演化为营销能力的竞争。所以，销售主管绝不是名利和荣誉的象征，而是一份沉甸甸的责任，是需要付出艰苦努力去完成的工作。作为销售主管竞聘，就是要积极思考，勇于创新，做好本部门的组织、指挥、督促、激励和考核等各项管理工作，提升部门的营销业绩，为企业带来更大的利润。

尊敬的各位领导、亲爱的员工朋友们：

大家好！首先，感谢酒店领导对我的信任和支持，感谢你们给我这次参加竞聘的机会。我叫，这次竞聘的岗位是酒店培训主管。这次竞聘的机会对我来说是一次机遇，更是一次挑战，借助这次难得机会，我本着锻炼自己，提高自己的目的，

展示自我，接受批评，同时也想通过这次公平竞争，寻求动力，施加压力，提高自己。

一、具有良好的职业道德和强烈的事业心。

到酒店工作三年以来，在工作中兢兢业业，尽职尽责，领导安排的各项工作我都乐于接受，并尽力把工作做到最好。说实话，服务行业本质上是苦与累、平凡与无私的。没有鲜花陪伴，没有掌声共鸣，没有丰厚的收入，没有豪华的享受，有的只是工作的忙碌，有的只是沉甸甸的责任。所以我认为有一颗强烈的事业心是做好服务工作的基础。

二、具有较为扎实的专业知识、实践经验和虚心好学的工作作风。

自到长城工作以来，我始终不忘学习，勤钻研、善思考，多研究，不断的丰富自己，提高自己，从一名的普通的服务员走上大堂副理的岗位。在平时的工作中，我能和同事们友好相处，小事讲风格，大事讲原则，虚心向每一位老员工请教。在这几年的工作中，我曾多次对本部门新入职的员工进行在岗培训，并达到了预期的培训效果，同时我还能利用自身的技术优势，帮助同事制作课件，把自己掌握的技术毫无保留的教给大家。

三、具有较好的年龄优势和较强的工作能力。

我身体健康，精力旺盛，敬业精神强，能够全身心的投入到自己的工作中。培训工作的实质就是为员工服务，为员工和企业的成长把握。好风向标，四年的学校工作经历，使我具有一定的教学组织能力，应变能力和对课堂的驾驭能力，在长城三年的工作里，使我对员工的分析能力和培训能力都得到了很大的提高。

一、认清培训在整个管理工作中的重要性，使员工不仅

仅能胜任工作，还让员工有分析问题和解决问题的能力，不断增加新的技能，卓有成效的在团队中工作。通过培训增强企业组织的吸引力，强化员工的献身精神，使员工在工作中感受到个人的成长和发展。

二、结合酒店的特点和员工的实际情况配合各岗位的要求，设计并开展丰富的实践活动，努力主管竞聘演讲调动员工的学习积极性，考虑员工成人教育的特殊性，根据岗位具体要求，制定不同的培训计划。从而有效的提高员工的专业技能水平，确保培训质量稳中有升。

三、加强个人修养，练好基本功。进一步树立强烈的事业心和责任感，加强自己的工作能力和工作艺术，顾全大局，维护企业良好形象，力争在培训中体现实力，在工作中保持动力，在创新中增加压力，在与同事的交往中凝聚合力。

作为工作在一线的员工，我深知服务工作的繁杂与艰辛，也明白培训在企业运行中的地位和重要性。我将凭借自己的认识与经验，努力将员工作为一个真正的学习主体去考虑，并把他们放到学习主导的位置上，充分调动积极性，确保培训成功。我坚信在以后的工作中有各位领导的指点迷津，再加上我的虚心努力，自己完全能胜任培训主管的工作。

尊敬的各位领导、各位评委、同事们：

大家好！首先感谢局党委，给了我这次竞聘的机会。本人，曾在邮政营业、储蓄前台做营业员，有丰富的邮政工作经验。

竞聘上岗是干部选拔任用制度的一项重大改革，实践证明，本着公平、公正、公开的原则，走群众路线，以德才兼备为标准，采取竞聘的方式，选拔任用干部，具有民主性和科学性，有利于调动干部积极性和创造性。因此，我完全拥护局党委推行的这一改革举措。

1、有较为扎实的专业知识。

自参加工作以来，我始终不忘记读书，勤钻研，善思考，多研究，不断地丰富自己、提高自己。

2、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，以“明明白白做人，实实在在做事”为信条，言行与各级党委保持高度一致，踏实干事，诚实待人。经过多年学习和锻炼，自己的写作能力、组织协调能力、判断分析能力都有了很大提高，能够胜任市场部工作。

3、有较好的年龄优势。

身体健康，精力旺盛，敬业精神强，能够全身心地投入到自己所热爱的工作当中去。

如果我在这次竞聘中，能够得到领导的认可银行主管竞聘报告和同志们的信任，我将认真履行职责，努力完成领导交办的各项工作任务。

1、支撑竞争性业务和提高管理水平为重点，切实抓好邮政各专业务、改造和优化。充分发挥市场部主管的参谋和助手作用，在工作中，恪尽职守、锐意创新，做到敢出主意、善出主意、会出主意，积极协助领导做好各项工作。

2、提高邮政业务管理水平，确保邮政各项工作安全稳定运行。不断增强政治责任感和使命感，发挥自己的主观能动性，想领导者之所想，谋领导之所谋，积极主动地想问题，办事情，凡事把各项服务都做在领导决策前，同时注意做好经验总结，发现问题及时纠正，切实做好协调和督办工作，经常深入基层，调查研究，反馈工作中存在的问题和不足，为领导调整工作思路和决策服务。促进全局各项工作的顺利进行。

3、立足实际，加强电子化支局的规范化工作，要从面向支撑生产逐步向面向经营、管理和决策转变。

4、加强邮政业务、管理等各方面的综合技能，通过深层次、有重点、系统化培训，逐步培养出一支能够掌握核心技术、综合素质优良的技术队伍。加强与各地市局业务经验的交流。

5、工作要有创新。无论是工作思路、工作方法，都要敢于突破旧思想、旧观念的束缚，全方位、多角度地思考问题，同时进行创造性思维，讲求“拿来主义”、总结旧有经验和创造新方法，使市场部的工作充满生机和活力。

6、继续保持和发扬廉洁自律、克己奉公的优良传统和作风，正视自己，摆正位置，谦虚谨慎，自觉接受领导和职工的监督。

各位领导、同志们，以上是我对自己的客观评价和任职后的工作想法，希望领导和同志们给我以大力的支持。

谢谢大家！

教练就职演讲篇四

大家好！今天能够站在这里参加设计主管一职的竞选演讲我很荣幸，首先感谢各位领导给我这次竞聘的机会。

我于毕业于xx大学，本科学历，并获得学士学位，毕业后曾参与混凝土搅拌运输车的试制，散装水泥运输单车、挂车的图纸设计等工作□20xx年民品研发中心与建萨和通用合并为建成专用车有限公司，开始做常压车的产品设计，包括奶车、电脑加油车的产品设计和结构改进，各种轻质燃油运输车的产品设计，整理图纸等，都是独立完成□20xx年，公司与雀巢公司签订的一批奶车的订单，此批奶车在结构上与我公司生

产的奶车结构完全不同，我按照客户的要求和本公司的工艺水平重新设计出图，在生产过程中全程跟踪做技术指导。

从20xx年开始做压力容器的产品设计：与同事合作共同整理压力容器标准图册和标准件的结构改进，新增标准件等工作；共同完成各种液化气体运输车、液化气体半挂运输车的产品设计等。

8年来，在单位的培养下，在领导和同事们的支持和帮助下，一步步的成长，积累经验，每天积极快乐的工作，努力学习，注重理论知识与实践相结合，不断提高自身素质。在工作中，与领导同事和谐相处，遇到问题虚心向老同志请教，爱岗敬业，认真履行工作职责。我的一位老领导曾经说过：做设计不要因为害怕做错就不敢去做，要放开手脚去做，这样才会有创新，才会有进步。这句话给我的印象最深，也一直影响着我，在产品的结构改进上，大胆尝试，勇于创新！

我竞聘此岗位的优势是：8年多的产品设计工作经验，可以独立完成产品的设计工作，已经取得助理工程师的资格证书，如果没有意外，今年年底我将拿到工程师的资格证书。

如果我竞聘成功，将更加努力的工作，认真对待每一项工作，严格要求自己，扬长避短，发挥自己的优势，完成本职工作，为企业的发展做一分贡献！

最后，我真诚希望大家鼓励我、支持我、帮助我、监督我，谢谢大家！

教练就职演讲篇五

上午好！

在市场竞争日益激烈的新形势下，我们*****商场适时调整经营方针，在内部进行人员调整，这是商场管理层的英明决策和对新形势的正确把握，商场主管竞聘演讲稿。作为***商场

的一名员工，我深感振奋，也很受鼓舞，没有理由不积极响应，也没有理由不主动参与！下面，我将我竞聘的条件、优势和态度向各位作一汇报。

我叫*****，生于*****年，现在*****工作。我于1980年参加工作，从事商业工作长达25年之久。在长期的商业经营过程中，我做过营业员、业务员，也做过柜组长和部门经理，逐步积累了丰富的实践经验。1999年，我去深圳在“*****集团”****分公司先后担任童装、童车业务主管，负责与友谊城百货、茂业百货、岁宝百货、铜锣区广场等大型百货公司业务以及专柜形象维护、专柜小姐培训学习管理等工作，同时负责与沃尔玛、家乐福、华润万家等大型超市业务的联系、促销人员管理及代理商市场维护。这些经历使我的商业阅历更为丰富，并接触和掌握了许多超前的超市管理知识。

去年，为照顾家庭，我招聘到****商场从事*****工作。一年多来，我虚心向老同志请教，在工作中学习、在学习中锻炼，300多个日日夜夜的耳濡目染，我对****独特的经营理念有了直接的认识和更为深刻的了解。

一是在特色管理上，要注重商品专营的特色、引导时尚的特色、购物环境的特色、商品陈列的特色等，通过众多的单体特色，打造出独具个性的营销特色。

二是在职工管理上，重点做到人性化，通过各种途径，不断向他们灌输先进的经营理念，提高业务素质、规范服务行为，通过他们的一言一行，向顾客展现出广隆的美好形象，进而集聚人气，形成别具一格的核心竞争力。

三是在顾客管理上，本人将进一步强化“顾客就是衣食父母”的理念，并将之贯穿于工作的全过程，真心实意为顾客提供热情、到位的服务。通过对商品分类与摆布等情况的了如指掌，主动为顾客做好店内引导、商品说明等工作，同时要努力营造良好的购物环境，全面提升服务层次和服务质量，

以满足顾客不同层次的需要。

四是在商品管理上，要尽可能丰富商品品种，要把缺货作为营业的最大敌人，视商品质量为商场的生命，进一步完善《缺货登记制度》，在缺货醒目处设立“缺货告示”，告此商品的下次到货时间，以方便客户到时购买。

五是在商品损耗管理上，要进一步强化手段。往往一个商品的损耗，至少需要5-6个商品的销售毛利才可弥补，因此我将把商品损耗管理作为门店节流、创利的重要环节来抓，从根本上提高商场的管理水平。尊敬的各位领导、各位同仁！虽然我到*****的时间不长，但我已深深地感受到*****这个各位庭的温暖，看到了*****的发展前景。我也确信，我对商业工作充满激情，精力充沛的我，渴望拥有一个能够实现自我价值的舞台。假如这次条件够不上，我将继续努力，在原有的工作岗位上更加努力地工作，更加刻苦学习，做一个合格的*****人。假如各位相信我、信任我，能够给我一次机会，我将在新的岗位上勤勤恳恳工作，认认真真做事，清清白白做人，不辜负领导和同志们的希望和重托，将自己的每一份光和热都融化到*****的事业中去，脚踏实地地干出一番事业。