

人力资源部经理 经理岗位竞聘演讲稿(实用15篇)

在编辑过程中，我们需要注意语言表达的准确性、逻辑结构的合理性以及信息呈现的清晰度。成为一名优秀的编辑需要不断提升自己的思维能力和创作水平。以下是小编为大家整理的一些编辑技巧和方法，希望对大家在编辑工作中有所帮助。

人力资源部经理篇一

各位领导、各位同仁：

大家好！能有今天这样的机会向各位领导和同事汇报自己的工作思路，我深感荣幸！

今天，我竞聘的岗位是xx服务部经理岗众所周知，服务部经理是全面负责服务部日常经营管理，贯彻实施公司经纪业务发展计划，组织部门完成总部及营业部下达的业务、风险控制指标，以保证服务部经营管理目标的实现。从这个层面上来看，我认为：

1、管理功能。其管理范围包括员工的管理、业务的管理、经营管理、风险的控制。

2、衔接功能。服务部作为营业部的部门之一，服务部经理岗起着承上启下的作用，全面负责服务部的日常经营管理，贯彻实施公司经纪业务发展计划，保证服务部经营及管理目标的实现；组织部门完成营业部下达的业务、风险控制指标；根据营业部下达的年度目标制定并实施服务部经营发展规划和年度经营管理目标；贯彻、落实经纪业务总部及营业部各项规章制度；在总部及营业部授权范围内，管理、协调营运团队和市场营销部的各项工作，确保经营管理高效；负责对

服务的各项工作和人员安排向营业提出建议，文秘部落原创负责明确各个岗位的工作职责及考核目标。

3、营业部窗口功能。服务部尽管是公司各项功能辐射的最前沿，但它仍然体现着公司的形象，所以，服务部经理负责在当地建立良好的公共关系，为公司树立良好商誉，通过加强团队建设和努力开拓业务，来展示我们的形象和实力，弘扬公司的企业文化。

4、协调功能。负责协调好服务部内部各岗位之间的关系、服务部与营业部各方面的关系、服务部与当地政府及主管部门的关系。

第一，以身作则狠抓团队建设服务部作为营业部的一个团队，其团队的工作不是只靠经理或某个人就能完成的，而是要在公司和营业部的领导下靠团队的每个成员共同努力、共同经营和管理才能完成的，所以我会通过自身的工作热情和敬业精神来感化和熏陶他们，用公平、公正的工作作风来对待每个员工，通过公司的企业文化来培育他们敬业爱岗、无私奉献的精神，督导他们认真钻研业务知识，熟练掌握业务技能，从而更好地搞好客户的开发和服务工作，提高团队的竞争力。

第二，加强培训学习，提高员工队伍的素质要促进服务部的发展，实现经营目标，仅有敬业精神是不够的，还必须努力学习专业知识、提高工作技能，将我们这个团队打造成一支战无不胜的优秀团队。所以我们决不能放弃学习和培训，特别是今年转型以来，为了适应转型的新形势，更应加强业务知识的学习，我们除了参加营业部组织的培训学习和按营业部的培训计划统一学习外，还从以下三方面培训提高员工综合素质：

1、提高业务素质，在每日晨会上每位员工都进行简短的股评，重点点评一只个股，每周安排一到两天的时间在下
午3：00——4：00由我给全体员工讲解行情软件的使用方法

和技术分析；每周安排一到两天收市后进行业务学习；每周五收市后为档案整理和数据库更新时间，还通过公司的企业文化来教育和熏陶员工，培育他们敬业爱岗、无私奉献的高尚品质。

2、提高综合能力，在业务方面分工协作，使每个员工都锻炼为多面手；积极参与公司和营业部通过各种渠道和方式组织的业务学习和培训活动，吸收新知识、新观念，适应证券市场发展的需要。

3、转变全员的知识结构，培养员工自觉学习的习惯，督导员工学习业务知识，提倡他们通过自学改变自身的知识结构，更好地在证券这个朝阳行业中生存和发展。

第三，确立团队发展目标，鼓舞员工士气，争创一流的营销团队。

我的目的是首先要将这个团队建设成为荆门营业部的一流的营销团队，然后将他建设成为品牌服务部，这就是我上岗后对团队每个员工的要求。我还经策划了一整套方案借助公司这次转型契机将xx服务部培养成一支具有极强战斗力的营销团队，在营业部领导的大力支持下挤垮万联证券xx服务部，因为我们具备很多极强的生存和发展的竞争优势：

第一□xx服务部有那么多xx证券市场的精英，他们有能力有资历有经验。

第二、我们公司有良好的经营策略和激励机制。

第三、我们有公司领导的大力支持和营业部领导和全体同仁作坚强的后盾。

第四、我们有先进通信技术和硬件设施，有超前的非现场交易平台和优质的信息产品，我们还有时尚的基金产品的销售

平台。

总之，只要xx服务部全体员工齐心协力，充分发挥团队力量，进一步转变观念，夯实我们的基础，在营业部领导的大力支持下我们的目的一定会实现。

第四，建立健全内部机制，提高员工的工作激情。

今年转型以来，营业部领导在业务提成上对服务部员工和营业部员工一视同仁，便将团队提成分配权完全下放给服务部经理。如果我有幸成为xx服务部经理在进行团队分配时，新增客户佣金提成按营业部规定全额发放给个人，对存量客户的提成我会将分配比例分为两大块：一半来自于按个人新开发客户占比进行同比例放大，另一半是按个人的敬业精神，工作的难易程度，工作量的轻重，劳动纪律，相互协助的团队精神，服务质量来衡量的结果进行再分配，这也是将在团队实行再分配的分配原则，这样无论做后台业务的员工，还是做营销的员工工作都是非常有激情，有战斗力。由于有良好的激励机制，充分发挥团队的集体力量，我想京山服务部的各项工作一定会再上台阶第五，加强内部管理，控制经营风险。

（1）按照公司的各项规定和营业部的具体要求，根据服务部实际情况制定相应的岗位责任制、员工规章制度和风险处罚制度，做到岗位明确，职责分明，在授权范围内严格按公司的业务流程办理业务。

（2）在员工的管理上实行一事同人，在分配体制上坚决做到公平、公正、公开，使员工带着良好的心态在十分团结的氛围中学习和工作。

第六，搞好同地方政府的关系，营造良好外部环境第七，努力开发客户，抢占城区和周边市场份额，打下坚实基础第八，客户服务体系基本形成，通过各种正当服务方式赢得客户的

心，吸引xx证券的客户壮大我们的`客户队伍，扩大长江证券的影响力。

具体而言，结合xx和我们xx服务部的实际情况，我拟定了如下工作计划，以求抛砖引玉：

1□xx服务部自20xx年底正式接管以来已有近4年的发展历史了，现有存量资券总值4千多万，为了实行营业部下达的各项利润指标，我将实施如下计划来盘活存量资金，从而达到提高交易量的目的：

第一：对现有客户分批进行技术分析培训、个性化的投资咨询、不定期的股市沙龙活动来提高他们对个股和大势的分析和判断能力，正确选择投资的时机。

第二：充分利用多方的信息，认真选择一些投资和投机性较强的个股推荐给他们供他们参考，或有依据地建议他们调仓换股。

第三：将现场的客户座位进行调整，尽量让投机者和投资者交叉在一起让他们相互影响，相互交流，处长补短。

第四：每周做一到两次股评，每日进行信息播音，让他们在必要时进行调仓换股。

第五：建立和完善客户资料库、信息咨询服务体系。对非现场交易的客户，由专人对客户实行分级分类管理和维护，真正地实现个性化服务。

2□xx服务部发展到今天，在营业部领导的正确指引下，在全体同仁的大力下，经过前几位经理的经营和管理，已初具规模，所以生存下去我认为暂时不是首要问题，首要问题应该是如何去发展，而发展的关键是如何开发新的现存客户，如果我们不在这方面下功夫，只是维持现状，那么生存下去就

会成为问题了，更谈不上再上台阶了，鉴于以上原因，根据证券市场的实际情况，我制定了如下方案：

□1□xx证券市场。

目前有xx和xx两家服务部，是个竞争激烈的市常而xx服务部目前总市值约1.2亿，而我们xx服务部目前资券总值约4000万，同时xx的周边市场有几个较富有的乡镇如xx镇、xx镇、xx镇、xx镇，据调查数据显示□xx□总人口近6万人，城乡居民存款余额5亿元□xx镇总人口：4.1万人，城乡居民存款余额4.7亿元□xx镇：总人口近3.8万人，城乡居民存款余额4.9亿元□xx镇：总人口3万人，城乡居民存款余额3亿元。另外□xx镇，是xx县委县政府所在地，城区人口13.9万人，城镇居民储蓄存款余额20亿元。所以□xx有较大的发展潜力，这就是xx目前的市场基本情况。

（2）客户开发的具体方案。

第一、先进攻xx镇，xx镇是xx轻机老厂区所在地，现有客户资券总值约1200多万元，目前xx轻机正在从xx镇积极搬迁，因此xx证券也正在实施将其xx服务部从xx美食城□xx服务站从xx全部搬迁，初步选址正在我们xx服务部的正对面。因此我打算抢在其xx客户搬迁前，将其资券总值的三分之二左右吸引过来。估计会新增600——800万元市值。

第二、动用社会关系、社会舆论及我们xx服务部的合法优势和硬件优势以及我们xx服务部的现有客户关系，将万联服务部的群体大户转移过来，力争达到新增客户资券值1——2千万。

第三、可在营业部领导的大力支持和帮助下，重点着手轻机的工作□xx服务部虽然有1.2亿的市值，但有3千万的市值是原xx通过轻机签定条约，不得随意转出的客户所有，但这些

客户并不一定都会转达入xx证券，经过过努力，应有三分之一的市值会转过来。

第四、我会充分利用多方社会关系与轻机接触，达成共识后，将轻机集中运作证券的资金和准备投资基金的资金投向我部。以上是我开发xx客户的计划和步骤，通过以上方案进行努力，再加上员工新开发的客户，估计xx服务部的资券总值在不久的将来可达到1个亿，这样一来，相当于我们营业部在现有的基础上开设了两个xx服务部，同时□xx证券xx服务部就会慢慢萎缩我想：只要能得到大家支持，只要能得到大家的信任和理解，我相信我有能力，也有信心去xx更好地为营业部努力工作！

谢谢大家！

人力资源部经理篇二

各位领导：

大家好！

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xx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xx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□xx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xx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。

我认为设立本岗位的目的就是要适应当前的竞争环境，提高我公司运营质量，为一线业务发展做好后台支撑。主要实现以下目标：

- 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、授权及任务等在门点得到畅通传达、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。

谢谢大家！

人力资源部经理篇三

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

今天我很荣幸能站在这个讲台上，参加此次云南广电网络红河分公司副总经理岗位的竞选。首先我感谢我们红河分公司组织这次分分公司副总经理岗位竞聘稿，给予了我这个展示自我、挑战自我的机会和平台；其次，我感谢我们分公司各位领导和同事对我的鼓励和支持、理解和帮助，可以让我在这里得到更好地锻炼和学习，在工作中不断成长与茁壮，今天我才会有信心站在个讲台上。

首先，我介绍一下我个人的基本情况和工作经历：

今天，我参与竞聘的岗位是分公司副总经理岗位，下面，我先把自己对这个岗位的认识汇报给大家：

作为一名分公司副总经理，不仅要协助公司总经理根据集团公司下达的任务指标展开各项工作，充分发挥本职岗位统筹、银行大客户经理竞聘演讲稿、协调和管理的作用，还要在做好本职工作的基础上着力构建有知识、邮政储蓄经理助理竞聘演讲稿、有能力、素质高、作风好的多层次分公司员工梯队，为分公司的长期持续发展提供人才保障，稳步促进分公司综合工作的全面推进。

为了完成这些工作任务，作为一名分公司副总经理，在工作中就必须保持清醒的头脑，冷静分析、果断处理，既有具备优异的执行能力，又要有良好的协调组织能力，在工作中周密考量各项工作的细节与发展趋势，用细致严谨的工作态度和较高水平的工作能力助力分公司各项工作的开展。

鉴于以上岗位认识，结合我个人的工作经历，站务公司经理竞聘演讲稿，接下来，我把自己的竞聘优势向大家逐一汇报。

第一，我热爱本职工作，始终在不懈要求自己，立足本职，争创一流。

人力资源部经理篇四

尊敬的各位领导，评委，主任：

大家好！我是来自支行的，非常荣幸能够参加这次理财经理的竞聘，首先，请允许我向大家介绍一下我的基本情况。

我今年28岁，毕业于省经济管理学院会计专业，毕业后进入交行工作先后在原新春储蓄所、储蓄所作储蓄员工作。后转至区移动公司担任客户经理。今年3月份回到交行春晖支行担任临柜柜员。这些工作经历增加了我的工作经验同时也提高了各个方面的能力。

下面就我所具备的竞争条件和优势做简要的介绍：

一、首先我对银行理财工作非常感兴趣，同时也是一个工作勤勉和善于学习的人，我有信心在银行理财岗位能够更好地展现我的价值，并且为我行创造更多的价值。通过06年底开始的股市牛市以来，客户对个人理财方面开始有很大的需求，但是又凸现出个人理财知识的匮乏，这就需要有专业人士来进行正确的指导，来实现客户和银行的双赢。在为客户办理理财的同时，树立交行个人理财的品牌，来吸引更多的客户。

二、我曾经在移动公司任客户经理，在此期间，积极做好优质客户的营销工作，培养了自身营销的能力；并且通过这段工作经历，使我具有一定的公关能力和良好的社会关系。我深信，在自己努力和多方面的支持下，我能出色的做好这项工作。

三、有在一线网点工作的经历，接触的客户层面较多，能够了解各类客户的需求，根据不同类型的客户，而采用有针对性的营销策略.....

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

人力资源部经理篇五

各位领导、各位同事：

大家好！

企业的发展源于企业不断的创新。企业的创新，首先要着眼于人事工作的创新和人事部门的创新。人力资源开发这一新的人事管理方式，就是企业自我更新血液，与时俱进，走上可持续发展道路的一大举措。那么它到底传统的人事工作有何区别呢？我先谈谈自己的管中之见。

首先就人事主体而言，传统的人事管理以“事”为中心，注重的是控制与管理，主要从事档案和工资福利管理，行使的是简单的业务职能；而现代人力资源管理是以人为核心，把人作为一种资源来开发利用，充分体现出“人是第一生产力”这一科学理念。

其次就人事搭配而言，传统的人事管理注重“一人对一事”的职务或岗位的安排，就事论人；而现代人力资源管理注重企业整体对个人的需求而进行的人员布置，就环境论人。

第三就人事部门本身而言，传统的人事部门属于企业的辅助部门，它只能站在部门的角度，作为企业的传声筒安排布置上级的工作，处于一种被动的工作状态。而现代人力资源管理部门则是以企业战略的高度，主动分析和诊断人力现状，为决策者提供更有价值的依据，支持企业战略目标的执行和实现。

基于以上认识，我想要当好这样一名副职干部，必须履行好四项主要职责：一是胸怀全局，当好领导的参谋；二是摆下位置，当好领导的助手；三是多办实事，当好一线的后盾；四是加强沟通，当好上下的桥梁。我认为自己参加此次竞聘有着独特的优势。

首先，我具有较强的吃苦精神和敬业精神，能够适应竞聘岗位的工作要求。在过去的8年时间里，我养成了严谨务实的工作作风，细致稳妥的办事态度。

其次，我具有严于律己、诚实守信的良好品质。在自己的一生中，“勤勤恳恳做事，快快乐乐做人”是我的信条，做好本职工作，维护集体利益，团结领导同事，善待亲朋好友是前提。在公司工作的这段日子里，我自信是一个勤恳而快乐的人，因为我时刻都在用自己的人生信条约束审察自己的一言一行。

第三，我有做好这项工作的现实保证，那就是我很熟悉我的岗位。在组织科工作8年，使我熟悉了公司干部人事、统战、民政管理工作。

四是我有虚心好学，开拓进取的创新意识。虽然对人力资源开发这一新的事物我尚处于少儿学书阶段，但我相信爱因斯坦的一句话“热爱是最好的老师。”我热爱人事工作，在8年人事工作的基础上，我定会激活自己的思想，激发出自己的能量，在工作中勇于实践，善于进取，为企业、为员工也为自己创造出最大的价值。

如果我有幸竞聘成功，我将不负众望，不辱使命，做到以下几点：

第一、摆正位置，当好参谋。在工作中我将充分尊重上级领导的核心位置，多出主意多出力，正确对待自己的长处和短处，扬长避短，团结协作，做到“到位不越位，补台不拆台”，做好领导的参谋。

第二、积极工作，上下沟通，当好协调企业与职工之间关系的外交家。

第三、加强学习，提高素质。一方面加强政治理论知识的学

习，不断提高自己的政治理论修养，另一方面加强业务知识的学习，紧跟时代步伐，不断充实完善自我，使自己更加胜任本职工作。

第四、扎实工作，锐意进取。既要发扬以往好的作风，好的传统，埋头苦干，又要注重在新有工作岗位上摸索新经验、探索新路子，和大家一起把工作做好。

我希望通过这次竞聘，大家能认识我，了解我，支持我。

谢谢大家。

[人力资源部副职的竞聘演讲稿]

人力资源部经理篇六

尊敬的各位领导、各位同仁：

大家好！

本人叫，今年**岁，中共党员，中专毕业，工程师。首先感谢公司在人事制度改革方面为我们创造了公平竞争的环境，使我有机会参加这次竞聘。下面我要讲的是：对公司人力资源部副职的工作思考。

首先，谈谈我的工作简历：我**年**月毕业于**学校路桥工程专业，**年元月至**年*月在**县公路局工作，主要负责公司养护的技术管理工作；**年*月至**年**月在公路局工程科、行政科、设计处等科(室)工作，主要从事办公楼、住宅楼房的建设施工管理，公路工程的测设及施工等；**年*月至**年*月在公路局教育科(公路局职工学校)任教员，**年任教育科副科长；主要负责公路养护技术中级工的培训，养护站站长的培训，交通部电视中专学员的教学等工作，并担任班

主任。

年3月至年10月在区水利电业有限公司基建部工作。主要负责农网建设与改造工程设计资料的登记、整理、35千伏送变电工程招投标的准备工作及领导交办的其他工作；**年**月到公司人力资源部，主要工作是对县公司党政领导班子进行考核、调整以及其他工作。

下面谈谈我对人力资源部工作的认识及今后工作的思路。

在现代企业文化建设中，“以人为本”已成为现代企业管理中的中心思想。“以人为本”就是要尊重人、理解人、关心人，要发挥全体员工的聪明才智，要激发全体员工为企业的生存和发展做出自己的最大贡献。为此，人力资源部就是公司文化建设的策划和组织实施的主要部门。我认为，人力资源部的工作极具有挑战性，人力资源部的工作人员应该是热情，和善和公正无私的，我就有这方面的禀赋。因为我为人正直、办事公道、讲原则，待人热情随和，工作认真负责，敬业奉献。同时有二十多年的工作经历，有将近十年的职教工作经验，比较善于做人的思想工作，有一定综合协调能力。如果我能竞聘成功，我将以部门副职的职责组织开展公司人力资源部的工作。

一、积极做好区公司员工的社会福利养老保险，医疗保险及有关商业保险工作，解决全体员工的后顾之忧。做好公司中层领导的竞聘、考核管理工作；做好对借聘用人员，临时工的管理工作。争取年内逐步完善各种管理规章制度，严格按制度办事，用制度管理人；并加强与各部门的联系，做好协调工作。

二、加强县公司领导班子管理水平，提高非专业领导干部的综合素质。做好所属公司领导班子，业务骨干的培训工作，年内举办三期培训班。一期培训对象是所属公司一把手，主要是提高对现代企业领导的科学管理，领导艺术，掌握股份

制公司有关知识的培训班;二期是针对非专业领导而办的培训班,主要是帮助他们掌握了解相关的专业理论知识;三期是计算机应用操作培训班。此外,要做好职教工作,提高全体员工整体素质。

三、要加强学习党与国家有关的政策、法规、学习时事、政治理论,解放思想、实事求是,紧跟时代步伐,与时俱进,不断提高自身素质及业务水平。

四、作为部门的副职,首先应配合好一把手的工作,摆正自己的位置,团结本部门员工并充分调动大家的积极性,围绕本部门的年度工作目标任务来实施,完成好领导交办的各项工作任务。

五、按有关规定,继续做好对所属公司党政领导班子的考核工作。在考核工作中,做到实事求是,客观公正,全面准确,选拔出有能力,有管理水平,有真才实干,廉政敬业,德才兼备的优秀人才调整到领导岗位。为组建区、县联合的股份制企业配合好领导班子作准备。同时要加强与县委、县政府有关部门的协调工作,理顺与有关部门的关系,减轻所属公司领导班子的负担,为他们排忧解难。

各位领导、同志们,上述几点是我对公司人力资源部工作的思考,目前公司的工作百事待举。但我认为人力资源部的工作应是根,尤应急做、先做、做好,才能为公司的领导分忧,才能为公司的发展奠定坚实的基础。只要我能聘上,我会为此卖力。但假如我竞聘不上,也请领导和同志们放心,我会一如既往地干好本职工作,为公司的发展添砖加瓦,积极工作。

我的演讲完毕,谢谢大家!

人力资源部经理篇七

我参加服务公司副经理岗位的竞聘，有以下几方面的条件：

一是比较熟悉公司的整体情况。在调入公司机关以来，我先后从事过信息调研、文秘等工作，现又担任公司领导秘书，同时兼任公司党政联席会议秘书。工作的性质和任务，使我对公司的整体情况，有着比较深刻的认识。能够从大局出发、兼顾各方面利益，尽快进入角色，有针对性地开展工作的。

二是有基层管理经验和较好的协调能力。大学毕业后，我在原煤气厂担任过三年技术员和三年生产副厂长，先后在多种岗位上接受过锻炼，基层工作和管理经验较为丰富，组织、协调能力较强，有助于在工作中更好地贴近基层、贴近群众，加强沟通，提高效率。

三是工作责任心较强。在机关工作的4年多时间里，公司的各位领导和周围的同事们给了我很大的支持和帮助，我也从他们身上学到了许多优秀品质，特别是耳闻目睹公司领导以工作为重，驾驭复杂问题的领导能力和勤勉敬业的精神，更使我受益非浅。

我是个农民的儿子，深知一份稳定的工作、一个事业的平台对于人的一生是多么的重要，只有勤勤恳恳，加倍工作，才能对得起组织、对得起群众、对得起为我们提供舒适生活的企业。

假如这次竞岗成功，有幸担任服务公司副经理职务，我会全力以赴客户经理竞聘做好本职工作。一是树立全局观念、强化整体意识，切实维护好班子的团结，充分调动各级管理人员和员工的积极性、创造性，共同营造一个团结、协作、积极向上的氛围，建立起一种以人为本的良好工作环境，做到人尽其才，人尽其用，用集体的精神、集体的智慧、集体的力量去克服困难，齐心协力把服务公司的事情办好；二是围绕

服务公司的年度工作目标任务，精心做好分管范围内的工作。重点协助一把手抓好基础管理工作，结合公司正在实施的成本倒算，建立健全以成本费用为核心的管理体系，增强考核指标的刚性和考核的严肃性，以此带动工作质量的提高，力争使广大员工在增强成本意识、杜绝浪费行为的情况下，共同分享企业管理上水平后，带来的收入上的提高；三是充分利用现有资源，拓展服务空间，提高服务质量。要运用市场化经营管理模式，结合内外经营环境和公司正在实施的主辅分离、辅业改制工作，不断适应市场条件的变化，尽可能的整合现有资源，提高资源的利用率，逐步涉足具有竞争优势的项目，培育核心业务。要在职工中倡导和培养服务制胜的理念，依靠服务求生存、求发展，使服务公司成为名符其实的以服务为主要竞争手段和赢利手段的企业；四是努力完成上级和正职交办的其它各项任务，要深入基层、调查研究，倾听职工的呼声，掌握第一手材料，使工作更有计划性、针对性和实效性，一切工作的出发点都要放在维护企业和职工的利益上，放在提升企业形象和班子的整体形象上。

服务公司伴随着__公司的发展而发展，在__的建设上发挥了重要的作用，可以说，服务公司的全体员工为此付出了艰辛的劳动和努力。我相信，有总公司的全力支持，有全体职工的奋发图强，服务公司一定会艰难困苦、玉汝于成，在公司长远规划稳步推进的征程上，迎来又一个发展的里程碑，我愿意以自己的微薄之力，做服务公司再创辉煌的建设者和见证人。

我感谢他们。如果我有幸竞聘成功的话，我将努力做好以下几点：

一、环保管理

随着“环保城市”建设的推动，现代工业企业绿色环保生产必将被推上更高要求的台阶。因此，目前形势下，焦化生产行业的特点决定了环保管理在生产管理中无疑成了不可或缺

的重点。

一般讲，焦炉生产过程中可能出现的环保污染问题主要是煤烟、荒煤气、黑烟等。而控制治理这些主要是从两方面入手，一是严格焦炉生产的各方面操作；二是适时地做好必要的投入、改造工作。

1. 理清薄弱环节，梳理焦炉出现污染点的部位和环节，各岗位、各作业点齐抓共管形成合力，制止非环保性操作现象的出现。

2. 增强“按岗位操作规程操作的规范性”的意识。关键是操作要到位，环保意识要增强。

3、加强日常检查、治理的力度，如炉墙的定期检查、燃烧状况的检查及炉墙的及时喷补、修补工作。

4、加强内部环保检查考核制度。

二、现场管理

现场环境卫生的整治，通过卫生区重点域划分到人，每天到现场检查督促，逐步改善现场的工作环境，为员工营造一个舒适的工作环境。设备卫生，每天带领1-2名新进人员进行一次现场设备的点检及设备卫生检查，安排落实专项设备保洁，逐渐改变设备卫生状况。

三、设备管理

每天和卫生检查同步，对设备进行一次技术巡检，查找设备运转中存在的问题及设备隐患，能及时处理的立即处理，不能处理的做好工作计划，利用停机时间集中处理，如存在大的隐患立即向领导汇报，确保设备运行最大程度的受控，避免设备事故的发生。

四、人员培训

中控操作是水泥粉磨的关键岗位，中控操作员的培训尤为重要，今后要主抓中控操作员的培训工作，包括理论知识、实践知识、设备工作原理等知识的培训。平时多讲解运行过程中出现的问题及如何有效高效解决。

五、安全管理

在今后的工作过程中谨记，“生产再忙，安全不忘，安全一忘，生产白忙”。这句话超市经理竞聘稿。同时通过班组安全活动也多向每位员工灌输这种安全意识，使他们从根上认识到安全工作的重要性。在设备检修时检查督促规范停送电制度，最大限度避免安全事故的发生。现场的消防设备每月不定期进行抽检。

五、操作控制管理

适应焦炭市场需求、原料煤状况，外网用气状况等积极调整生产步调，适时调整结焦时间，适时合理调整配合煤比例适应外网用气量及焦炭产量，合理匹配优化生产，强化各方面管理，实现生产效益的最大化，是煤气厂日常生产运行的主题。

牢牢抓住生产工艺管理这条主脉，很好地把配煤、结焦时间、焦炉生产管理有机融组，采取了一系列科学有效的技术措施；优化现有煤源，在保证焦炭质量的情况下尽量降低入炉煤成本，强化在单炉效益中的最大化，兼顾配合煤指标：灰份、硫份、胶质层、粘结性、细度等在合理优化配煤上狠下功夫，收到良好经济效益。

加强焦炉规范化操作管理，只有日常操作的规范化才能保证焦炉运行的正常化。

加强炉体的日常维修工作，炉体维护的好坏是焦炉管理的一个重要方面，也是经济效益方面的一个体现；因此，规范日常各方面的操作管理是这一保证的关键；对此，加强了炉墙的日常检查、定期检查，并及时进行有计划性的喷补，此也是保证焦炉环保生产的一个方面。

加强对装煤、平煤、推焦日常操作的管理，这三方面是焦炉日常生产中在空间、时间上的直观表现，是牵涉到有关焦炉加热制度的稳定、炉体维护等方面具体体现。

再次感谢各位领导在百忙中抽出时间参加我的竞聘演讲，请大家多多支持，谢谢！

人力资源部经理篇八

尊敬的各位领导、同事们：

大家好！非常感谢会领导为我们年轻人管理提供一个充分展示自我的机会和舞台。希望通过这次竞聘，展现自己的志向，开发自己的潜力，力争为我会发展做出更大贡献。

对于所要竞聘的会展中心总经理职位，我深知自己存在年纪尚轻、资历尚浅的弱势，但是同时觉得年富力强、干劲十足正是自身最大的资本，于是坚定了迎接挑战的信心。过去3年的工作囊括了领导和同事的大力支持，今后我将继续孜孜以求，争取做出更大的贡献。应聘总经理职位，我满怀信心。我的信心主要来源于以下几点优势：

1、具备良好的思想道德素质。

参加工作以来，我始终追求进步，严格要求自己，遵守单位各项规章制度，诚恳对待同事，兢兢业业开展工作，任劳任怨加班加点，不计得失，具有强烈的事业心和高度的责任心。无论是在工作和生活中我都坚持做到诚实守信、谦虚谨慎、

与人为善。

2、具备较为丰富的业务经验和专业知识。

我大学专业为信息技术，后取得管理学学士学位，外语和计算机水平较高，完全能够适应会展行业未来发展形势。进入贸促会3年来，在领导的教育培养和同事们的帮助下，我进步很快，在摸索与总结中积累了丰富的知识和经验，已经成长为独立操作项目、独当一面的多面手。近年来，连续并成功的组织两届天津商品日本大阪展示洽谈会，组团规模均超过20人，展位超过10个。

3、具备一定的组织管理与沟通协调能力。

我识大体，顾大局，能够站在全局高公司片区经理竞聘报告度思考处理问题；善于沟通，协调各方面关系，能够充分激发同事们的聪明才智，带领团队形成合力完成任务。工作思路清晰，能够抓住主要矛盾，兼顾细节，统筹规划安排各项工作；重视通过建立规章制度、健全激励机制，来规范管理。

我认为，会展总经理的主要职责是：以提高经济效益为核心，立足全局谋划工作，站在细处经营管理，对内抓管理提效益，抓团队提素质，抓经营拓市场，抓服务树品牌，努力提高部门核心竞争力；对外抓协调促和谐，正确处理与商委及贸促会各部门关系，营造良好的外部环境。

各位领导、同事，如果能有幸走上新岗位，我将不辱使命，开拓创新，用具体的行动和丰硕的成绩来回报同志们的信任与支持。重点将做好以下几点：

1、做好员工表率，打造和谐团队。

火车跑得快全靠车头带；会展业务要做强做大，部门负责人的正确领导和表率作用至关重要，因此我将以身作则，率先垂

范，吃苦在前，勇于担当，扎扎实实做好各项工作。同时，尽心尽责尽力地为部门和同志们服务，虚心真诚地倾听员工的意见，协调好领导与员工和员工之间的关系，公平公正的处理问题，努力打造一支相互理解、相互信任、相互帮助、气氛和谐的工作团队。

2、巩固成熟行业展会，以超值服务稳定客户。

经济效益是企业的生命线，直接关系到企业的生存发展和员工切身利益。在这里，我要衷心地感谢老领导、老同志们为我们会展打下了坚实基础，使我们拥有了成熟会展这一支柱业务。我将倍加珍惜来之不易的良好局面，继承和发展这笔宝贵财富。要进一步加强与客户的沟通，搞好市场调研，根据客户的需求对本年度的出展计划进行有针对性的立项，使我们的立项更贴近市场需要，更具竞争力；进一步详尽的了解展会举办的规格、在业内受关注的程度等，努力为客户提供更具说服力的数据，帮助他们分析确认参展的潜在价值，并为他们提供细化的参展服务方案，满足客户多元化需求；进一步将强对客户群体的管理，将“忠实参展客户”作为中心的vip客户，建立vip客户档案，实行会员制管理，为他们提供价格优惠，展位的优先选择权等更超值的服务，进而达到巩固成熟市场目的。

各位领导，同志们：也许前进的道路崎岖而坎坷，身上的担子任重而道远，但是挑战与机遇并存，因为有挑战，工作才有干头，事业才有想头，浑身才有劲头；不管这次竞争是否成功，我都将一如既往、勇往直前，用实际行动回馈组织和同志们的信任！

谢谢大家！

人力资源部经理篇九

尊敬的各位领导、各位同仁：上午好！

本人叫**，今年**岁，中共党员，中专毕业，工程师，水利电业公司人力资源部副职竞聘演讲稿。首先感谢公司在人事制度改革方面为我们创造了公平竞争的环境，使我有机会参加这次竞聘。我竞聘的岗位是公司水电科副主任。下面我要讲的是：对公司人力资源部副职的工作思考。

首先，谈谈我的工作简历：我**年**月毕业于**学校路桥工程专业，**年元月至**年**月在**县公路局工作，主要负责公司养护的技术管理工作；**年**月至**年**月在**公路局工程科、行政科、设计处等科（室）工作，主要从事办公楼、住宅楼房的建设施工管理，公路工程的测设及施工等；**年**月至**年**月在**公路局教育科（**公路局职工学校）任教员，**年任教育科副科长；主要负责公路养护技术中级工的培训学习，养护站站长的培训学习，交通部电视中专学员的教学等工作，并担任班主任。

20xx年3月至20xx年10月在区水利电业有限公司基建部工作。主要负责农网建设与改造工程设计资料的登记、整理、35千伏送变电工程招投标的准备工作及领导交办的其他工作；**年**月到公司人力资源部，主要工作是对县公司党政领导班子进行考核、调整以及其他工作。

下面谈谈我对人力资源部工作的认识及今后工作的思路，竞聘演讲稿《水利电业公司人力资源部副职竞聘演讲稿》。

在现代企业文化建设中，“以人为本”已成为现代企业管理中的中心思想。“以人为本”就是要尊重人、理解人、关心人，要发挥全体员工的聪明才智，要激发全体员工为企业的生存和发展做出自己的最大贡献。为此，人力资源部就是公司文化建设的策划和组织实施的主要部门。我认为，人力资源部的工作极具有挑战性，人力资源部的工作人员应该是热情，和善和公正无私的，我就有这方面的禀赋。因为我为人正直、办事公道、讲原则，待人热情随和，工作认真负责，敬业奉献。同时有二十多年的工作经历，有将近十年的职教

工作经验，比较善于做人的思想工作，有一定综合协调能力。如果我竞聘成功，我将以部门副职的职责组织开展公司人力资源部的各项工作。

一、首先要加强学习党与国家有关的政策、法规、学习时事、政治理论，解放思想、实事求是，紧跟时代步伐，与时俱进，不断提高自身素质及业务水平。

二、作为部门的副职，首先应配合好一把手的工作，摆正自己的位置，团结本部门员工并充分调动各位的积极性，围绕本部门的年度工作目标任务来实施，完成好领导交办的各项工作任务。

三、积极做好区公司员工的福利养老保险，医疗保险及有关商业保险工作，解决全体员工的后顾之忧。做好公司中层领导的竞聘、考核管理工作；做好对借聘用人员，临时工的管理工作。争取年内逐步完善各种管理规章制度，严格按制度办事，用制度管理人；并加强与各部门的联系，做好协调工作。

四、加强县公司领导班子管理水平，提高非专业领导干部的综合素质。做好所属公司领导班子，业务骨干的培训学习工作，年内举办三期培训学习班。一期培训学习对象是所属公司一把手，主要是提高对现代企业领导的科学管理，领导艺术，掌握股份制公司有关知识的培训学习班；二期是针对非专业领导而办的培训学习班，主要是帮助他们掌握了解相关的专业理论知识；三期是计算机应用操作培训学习班。此外，要做好职教工作，提高全体员工整体素质。

人力资源部经理篇十

尊敬的各位领导：

大家好！

能有今天这样的机会向各位领导和同事汇报自己的工作思路，我深感荣幸！今天，我竞聘的岗位是**服务部经理岗位。

众所周知，服务部经理是全面负责服务部日常经营管理，贯彻实施公司经纪业务发展计划，组织部门完成总部及营业部下达的业务、风险控制指标，以保证服务部经营管理目标的实现。从这个层面上来看，我认为：作为一名服务部经理应努力实现以下“四大”功能：

1、管理功能。其管理范围包括员工的管理、业务的管理、经营管理、风险的控制。

3、营业部窗口功能。服务部尽管是公司各项功能辐射的最前沿，但它仍然体现着公司的形象，所以，服务部经理负责在当地建立良好的公共关系，为公司树立良好商誉，通过加强团队建设和努力开拓业务，来展示我们的形象和实力，弘扬公司的企业文化。

4、协调功能。负责协调好服务部内部各岗位之间的关系、服务部与营业部各方面的关系、服务部与当地政府及主管部门的关系。

如果我有幸能走上**服务部经理的岗位，我将通过以下几方面的工作去实现这四大功能：

**服务部作为营业部的一个团队，其团队的工作不是只靠经理或某个人就能完成的，而是要在公司和营业部的领导下靠团队的每个成员共同努力、共同经营和管理才能完成的，所以我会通过自身的工作热情和敬业精神来感化和熏陶他们，用公平、公正的工作作风来对待每个员工，通过公司的企业文化来培育他们敬业爱岗、无私奉献的精神，督导他们认真钻研业务知识，熟练掌握业务技能，从而更好地搞好客户的开发和服务工作，提高团队的竞争力。

要促进服务部的发展，实现经营目标，仅有敬业精神是不够的，还必须努力学习专业知识、提高工作技能，将我们这个团队打造成一支战无不胜的优秀团队。所以我们决不能放弃学习和培训，特别是今年转型以来，为了适应转型的新形势，更应加强业务知识的学习，我们除了参加营业部组织的培训学习和按营业部的培训计划统一学习外，还从以下三方面培训提高员工综合素质：1、提高业务素质，在每日晨会上每位员工都进行简短的股评，重点点评一只个股，每周安排一到两天的时间在下午3：00—4：00由我给全体员工讲解行情软件的使用方法和技术分析；每周安排一到两天收市后进行业务学习；每周五收市后为档案整理和数据库更新时间，还通过公司的企业文化来教育和熏陶员工，培育他们敬业爱岗、无私奉献的高尚品质；2、提高综合能力，在业务方面分工协作，使每个员工都锻炼为多面手；积极参与公司和营业部通过各种渠道和方式组织的业务学习和培训活动，吸收新知识、新观念，适应证券市场发展的需要；3、转变全员的知识结构，培养员工自觉学习的习惯，督导员工学习业务知识，提倡他们通过自学改变自身的知识结构，更好地在证券这个朝阳行业中生存和发展。

我的目的是首先要将这个团队建设成为荆门营业部的一流的营销团队，然后将他建设成为品牌服务部，这就是我上岗后对团队每个员工的要求。我还经策划了一整套方案借助公司这次转型契机将**服务部培养成一支具有极强战斗力的营销团队，在营业部领导的大力支持下挤垮万联证券**服务部，因为我们具备很多极强的生存和发展的竞争优势，第一、**服务部有那么多**证券市场的精英，他们有能力有资历有经验；第二、我们公司有良好的经营策略和激励机制；第三、我们有公司领导的大力支持和**营业部领导和全体同仁作坚强的后盾；第四、我们有先进通信技术和硬件设施，有超前的非现场交易平台和优质的信息产品，我们还有时尚的基金产品的销售平台。总之，只要**服务部全体员工齐心协力，充分发挥团队力量，进一步转变观念，夯实我们的基础，在营业部领导的大力支持下我们的目的一定会实现。

(1)、按照公司的各项规定和营业部的具体要求，根据服务部实际情况制定相应的岗位责任制、员工规章制度和风险处罚制度，做到岗位明确，职责分明，在授权范围内严格按公司的业务流程办理业务。

(2)、在员工的管理上实行一事同人，在分配体制上坚决做到公平、公正、公开，使员工带着良好的心态在十分团结的氛围中学习和工作。

第六，搞好同地方政府的关系，营造良好外部环境

第七，努力开发客户，抢占城区和周边市场份额，打下坚实基础

第八，客户服务体系基本形成，通过各种正当服务方式赢得客户的心，吸引**证券的客户壮大我们的客户队伍，扩大长江证券的影响力。

具体而言，结合**和我们**服务部的实际情况，我拟定了如下工作计划，以求抛砖引玉：

1、**服务部自xx年底正式接管以来已有近4年的发展历史了，现有存量资券总值4千多万，为了实行营业部下达的各项利润指标，我将实施如下计划来盘活存量资金，从而达到提高交易量的目的：

第一：对现有客户分批进行技术分析培训、个性化的投资咨询、不定期的股市沙龙活动来提高他们对个股和大势的分析和判断能力，正确选择投资的时机。

第二：充分利用多方的信息，认真选择一些投资和投机性较强的个股推荐给他们供他们参考，或有依据地建议他们调仓换股。

第三：将现场的客户座位进行调整，尽量让投机者和投资者交叉在一起让他们相互影响，相互交流，处长补短。

第四：每周做一到两次股评，每日进行信息播音，让他们在必要时进行调仓换股。

第五：建立和完善客户资料库、信息咨询服务体系。对非现场交易的客户，由专人对客户实行分级分类管理和维护，真正地实现个性化服务。

2、**服务部发展到今天，在营业部领导的正确指引下，在全体同仁的大力下，经过前几位经理的经营和管理，已初具规模，所以生存下去我认为暂时不是首要问题，首要问题应该是如何去发展，而发展的关键是如何开发新的现存客户，如果我们不在这方面下功夫，只是维持现状，那么生存下去就会成为问题了，更谈不上再上台阶了，鉴于以上原因，根据**证券市场的实际情况，我制定了如下方案：

(1)、**证券市场目前有**和长**两家服务部，是个竞争激烈的市常而**服务部目前总市值约1.2亿，而我们**服务部目前资券总值约4000万，同时**的周边市场有几个较富有的乡镇如**镇、**镇、**镇、**镇，据调查数据显示，**：总人口近6万人，城乡居民存款余额5亿元；**镇总人口：4.1万人，城乡居民存款余额4.7亿元；**镇：总人口近3.8万人，城乡居民存款余额4.9亿元；**镇：总人口3万人，城乡居民存款余额3亿元。另外，**镇，是**县委县政府所在地，城区人口13.9万人，城镇居民储蓄存款余额20亿元。所以，**有较大的发展潜力，这就是**目前的市场基本情况。

(2)、客户开发的具体方案

第一、先进攻**镇，**镇是**轻机老厂区所在地，现有客户资券总值约1200多万元，目前**轻机正在从**镇积极搬迁，因此**证券也正在实施将其**服务部从**美食城、**服务站从

全部搬迁，初步选址正在我们服务部的正对面。因此我打算抢在其**客户搬迁前，将其资券总值的三分之二左右吸引过来。估计会新增600—800万元市值。

第二、动用社会关系、社会舆论及我们**服务部的合法优势和硬件优势以及我们**服务部的现有客户关系，将万联**服务部的群体大户转移过来，力争达到新增客户资券值1—2千万。

第三、可在营业部领导的大力支持和帮助下，重点着手**轻机的工作，****服务部虽然有1.2亿的市值，但有3千万的市值是原****通过轻机签定条约，不得随意转出的客户所有，但这些客户并不一定都会转达入**证券，经过努力，应有三分之一的市值会转过来。

我想：只要能得到大家支持，只要能得到大家的信任和理解，我相信我有能力，也有信心去**更好地为营业部努力工作！

谢谢大家！

人力资源部经理篇十一

尊敬的各位领导、同志们：

大家好！

我叫__，1984年毕业于__大学数学系，获得理学学士学位。毕业后被择优分配到机要局工作，在办公厅工作十几年，我深深地感受到我们办公厅领导和同志们的思想理论水平，积极进取的精神，艰苦奋斗的工作作风，值得我好好学习一辈子。今天，我在领导和同志们的鼓励下，参加这次竞岗演说，我竞争的岗位是机要局副局长。

我参与竞争的优势，归纳起来，有以下重要的三点：

第一，我对机要工作非常热爱和熟悉。

俗话说：“只有在喜爱的前提下，工艺才做得精巧。”不论是做什么事，“喜欢它”，永远是把事情做成功的最重要条件；不喜欢就不会努力，就不存在成功。机要工作责任大，权利小，一般人对机要局是“无事不登三宝殿”，我们机要干部做了多少事情，付出了多少，除了自己知道只有党知道，但我却一直乐在其中。我觉得，能为党的机要事业奉献青春，自己的生命也会因此而更加精彩。如果没有对党的机要事业的崇高的责任感、使命感和“对党忠诚，无私奉献”的精神，是做不好这项工作的。

第二，我具备担任副局长这个职务所应有的基本素质、学识水平和工作能力。

参加工作十几年来，由于党的培养、教育和我本人的努力，在从事机要技术工作和技术管理工作的过程中，我坚定了信念，增长了才干，提高了水平。因此，我有明确的政治方向，踏实奉献的敬业精神，扎实的业务知识，良好的工作能力，较好的人际亲和力以及团结合作意识。

我__年担任机要局技术室副主任；1992年通过英语考试和技术成果评定；获得计算机通信工程师的任职资格；1995年担任机要局技术室主任，任助理调研员；担任机要局总工程师。从一个20来岁的大学生，到担任总工程师的职务，我是一步一个脚印，踏踏实实地干出来的。从24小时昼夜值班、维修密码设备等最基础的工作干起，到成为技术行家进行全省机要系统的技术工作指导，到后来负起一定的领导责任，代表机要局带队到各市州委办公室进行机要技术工作检查，起草《__省党政系统密码设备管理规定》、《__省党政机要信息网络总体设计方案》等文件，不管是专业性的技术工作，还是领导管理工作，我都能很好地胜任并能独挡一面。我在起草的《__省党政机要信息保密网络总体设计方案》曾以省两办的名义下发，成为目前全省机要部门正在进行的计算机网络建

设、机要通信专网建设的一个重要的指导性文件。我们机要系统的纵向联系是很密切的，和兄弟省市的联系也较密切，我的工作能力、工作水平在全国党政机要系统从事技术工作的同志中也不算小有名气，并得到了中办机要局领导的肯定。19中办机要局开始规划全国党政机要信息网络，为此召开计算机网络建设会议，点名邀请部分省市的技术骨干参加，我也在被邀请之列，而且是唯一的'女同志。

我办任何事情喜欢讲究方法，追求效益，努力做到“事半功倍”。我善于听取大家的意见，善于协调关系，刚柔并济，充分调动工作伙伴的积极性，发挥每一个人的特长，营造一个融洽的工作环境，带领大家一起工作。我当机要局技术室主任有4年时间，手下五六个人，清一色的男同志，名牌大学毕业，有些年龄也和我差不多，但我们能团结一致，齐心协力，把技术室的工作干得有声有色。因为有良好的工作氛围，心情舒畅，辛苦一点大家也心甘情愿。

第三，我是一个虚心学习，不断进取的人。

我喜欢带挑战性、开拓性的工作。我一直注意不断更新知识，开阔视野，拓宽思路，提高自己的理论水平和总揽全局的能力，在政治上、业务技术上不断追求进步。

积极参与竞争上岗，对我来说是一次很好的学习、锻炼的机会，不管结果如何，我都会以一颗平常心去对待。如果能当选，那是领导和同志们对我的鼓励，也是对我的一个挑战。我相信，我正值年富力强之时，完全可以成为新的工作岗位上恪尽职守的一员，也会是这个岗位上最好的领导成员之一。下面，我想谈谈任职后的一些设想。

机要工作是党和国家的咽喉和命脉，是秘密信息传输的主要手段，是一项政治性很强的技术工作。现时我国的机要工作有其特定的含义，是指应用先进的密码技术和现代通信手段相结合来传递各级党政机关的机密信息的工作。在通信技术

飞跃发展的今天，计算机技术应用于通信领域之后，密码通信向网络化、现代化发展是大势所趋。要跟上科技日新月异发展的步伐，机要部门拥有一支较强的技术队伍，机要部门各级领导不断更新知识是实现中央提出的机要工作现代化的重要保证。

因此，我建议：

一、建立健全对全省各级机要部门领导班子成员轮训制度，重点学习密码理论知识、密码通信技术知识、密码工作管理知识和领导科学知识，提高科学决策和管理能力。

二、在非密码网络飞速发展的今天，设法拓宽机要工作的范围，多了解年轻同志的思想状况，防止人才流失；用各种方法鼓励年轻的机要干部钻研技术、精研业务，保证党的密码事业健康发展。

我的演说到此结束，希望领导和同志们支持我！谢谢大家！

人力资源部经理篇十二

各位教职工：

大家好！我于1992年毕业于并分配到__中学工作，至今已。我热爱本职工作，忠诚于教育事业，工作认真负责，长期满负荷甚至超负荷工作。连续多年担任班主任工作，于__年9月起担任年级组长。平时能全身心投入到工作中，牺牲休息时间，经过多年的教学实践，积累了一点教学经验，有了自己的一套做法，在班级管理中，注重创设民主的环境，着力培养班干部独立工作的能力，形成了和谐、团结、进取的班风，__年至__年，我带的高二(2)班连续被学校评为五星级团支部，__年所带的高二(4)班被学校评为“文明班集体”和“优秀团支部”。可以说，是__中学这片沃土培养了我，在学校需要充实中层队伍的情况下，希望能够为学校的发展建设贡

献一点自己的力量。

中层副职是学校领导与广大教职员之间的纽带与桥梁，作用是服务于教育教学管理，更多地是要尽义务。

如果我能当选，将在做好自己本职工作的基础上，

一方面，围绕学校的办学目标，贯彻落实学校制定的大政方针与政策。配合政教主任的工作，在做好各项常规工作的基础上，探索新时期德育工作的新路子，积极开发学生的德育潜能，注重引导，培养学生自主、自立、自强、进取的良好习惯，更好地服务于学校的教育教学工作。

另一方面，经常了解教育教学过程中出现的各种情况与问题，与大家一起研究探讨各种问题的根源，寻找解决问题的最佳途径。

如果能当选，我会一如既往地做好自己的本职工作，以身作则，率先示范，并接受大家的监督，虚心听取大家的意见和建议。当然，如果不能当选，表明我还存在不足，还需要进一步改进与完善自己。

最后，对学校创设这样一个让青年教师展示自己的环境与机会表示感谢，对长期以来关心并支持我的广大教职员表示衷心的感谢，也希望在今后的工作中继续给予我关心与支持。

人力资源部经理篇十三

1、从需求开始并不是高素质的人才都是你需要的，每个企业都应该首先搞清楚自己的需求，我们曾经犯过类似的错误，随意地进行招聘，把员工看成一种可增值的资源进行储备和积累，有一段时间甚至疯狂地去参加各种人才见面会，通过各种渠道进行招募。但是之后就碰到了一个问题，那就是失去了标准。因为没有确切的需求计划，导致招聘目标不明确，

而单凭素质进行检验无疑是一件非常盲目而危险的事情，我们曾经在一次人才招聘会上挑选了至少10名被认为素质高的人员，但是由于公司并没有提供可供这些人员进行的确切项目，最后导致这些人员无事可做，更可怕的是这种现象还延续到老员工的身上，使他们感觉到非常不安，客观上起到了负面的作用，最后事实证明这一决策的错误之后，代价是所有招募到的人员全部在两个月之内离开了。因此在这里强调的是：不是每一个高水平高素质的人才都适合你的公司，也不是任何时候你都需要找到这样的人用来取代或威胁你现有的员工。看清楚你的需求，找到适合你的那一个，不能犯类似的错误，否则将为“鸡肋”之类的事情发愁。

2、去那里招募

目前招募员工的渠道很多，我们通常采用的有几种

1) 报纸电视报纸电视是传统的媒体，不仅受众广，也是求职者主要的信息来源，因此到达率非常高，但是这种形式的弊端就是覆盖面广，你就必须面对大批蜂拥而至的求职者并且保持足够的耐心去挨个检验、填表、面试乃至到最后厌倦疲劳冒着失去千里马的危险把一大卷的应聘资料丢到碎纸机里去，或者选择做一个发疯的伯乐。当然，如果你的目的是想找到大众性的应聘者并且需要数量可观的情况下报纸电视肯定是一个不错的选择。

2) 供需见面会现在各个地方都有专业的人才市场，并且定期地进行供需见面，这种形式的好处是针对性强，还有就是可以由需求者与供给者直接见面，设置了第一道筛选的检验关口，提高了效率。但是这种形式显而易见的弊端就是你不得不面对许多求职若渴的人，而这些人往往是鱼龙混杂，而且一般情况是鱼比龙多！需要你有一双慧眼（最好是孙悟空的那一双）在人群中一眼就能看到你未来的员工。另外的风险是你还必须看着手里拿着十几份个人简历的人在分发自己的材料，这种情况经常导致的是一种“马太效应”，即多的越

多，少的越少。好的单位能获得的选择权限，而差的单位就不可避免“门前冷落鞍马稀”的尴尬局面或者看上的人却被捷足先登的状况，也就无法怨天尤人了。双向选择，确实刺激。

4) 朋友介绍这是最古老的一种猎头手段，但也是最有效的捷径。这里没有含情脉脉的试探，也不需要艰苦卓绝的磨合，你的目标就在那里，你所做的只是一次直截了当的谈判，对技能和人品的了解使你简单到一个词：待遇。但是切忌“水涨船高”，在挖人的同时，自己的员工往往也面临着被挖的可能，在你给5000，我给6000的竞标下酝酿的往往是成本的飚升和老员工日益积累的不满，因此，挖人是一柄双刃剑，如何得心应手地使用是高手必须面对的问题。

3、如何面试

然后呢？然后一般就是面试了。

面试是一件很难的事情，如何不错杀一个，也不漏网一人，是一个很难掌握的平衡技巧。有的人很善于夸夸其谈，善于表现自己，但是并不一定金玉其内，有的人讷于言止，也并不一定败絮其中。这里很关键的是透过现象看本质。一般说来，参加面试的人往往会因为牵涉自己的命运或将来而紧张，因此不妨先稳定其情绪，问一些求职者肯定早已准备的问题或闲聊一些话题，比如姓名、毕业学校、学的专业等等，待到其情绪稳定下来之后即可进入实质性的提问，这时的问题最好要出乎求职者的意外，且根据需要指定提问的节奏和内容，最好的方式是能找到求职者话语中的漏洞并用严谨的逻辑把求职者逼到不能自圆其说的地步，然后观察其应付突发事件的能力。在考察过程中，着重要考察的是以下几个方面：全面性（知识面）、警觉性（反应）、服从性、逻辑思维能力（推理和判断）、学习能力和人品。

4、最终决策

二、培训

几乎每个企业的管理者都希望员工能得到培训，几乎所有的老板都认为培训是当务之急，然而究竟怎么对员工进行培训，采取什么样的培训最适合企业的具体情况，则不是每个老板都能够说得清楚的，其实培训远远不是把员工集中在培训教室里，象上学一样给他们讲课，然后考试，这种看法太浅薄了。

在现代企业里，培训的重要性可以说是无与伦比，有句流行的话叫做“培训是最好的福利”，可略见一斑。

人力资源部经理篇十四

- 2、负责对已收集的客户需求进行分析评估，确认项目可行性及预估工作量；
- 3、负责制定项目开发计划、确立里程碑节点、进行wbs□下发任务、以及检查结果；
- 4、负责项目技术选型，以及开发过程中的关键技术难点攻克；
- 5、负责编制必须的设计文档，配合项目经理准备验收材料。

人力资源部经理篇十五

- 1对公司核心软件产品进行设计，开发，调试，支持和维护。
- 2制定项目计划，管理和监控项目的进度、成本、质量，保证项目目标的达成。
- 3解决项目执行过程中的各种问题，组织项目成员对问题进行分析和解决。

4责任心强,具有团队合作精神,能与其他部门同事积极协作工作。