

个人竞聘词 个人竞聘演讲稿个人竞聘演讲 讲稿(模板14篇)

作为企业的一张名片，标语是客户了解和记住企业的第一步。可以通过运用幽默、悬念、双关等修辞手法来增加企业标语的吸引力和记忆性。让我们一同来欣赏一些有创意的企业标语范例，它们展示了企业的风采和实力。

个人竞聘词篇一

尊敬的各位领导同志们：

大家好！

我叫***，19**年参加工作. 大专学历，现在在***市场农贸工作。

站在这里，面对领导和同事，我的心里充满感激和希望。感激组织上给我提供了这样一个难得的机会，使我有机会实现自己的人生理想，展示自己的才华。希望通过我的演讲，使各位领导和同事更多地了解我，支持我。

我今天竞聘的岗位是***市场副站长职务，我竞聘的主要内容分二个部分：

一， 备的优势：

首先，我具备了良好的思想品质和爱岗敬业. 甘于奉献的精神，我在二十多年的工作经历中，无论是在哪个单位，哪个岗位，我都十分注重加强政治思想修养，思想上积极向组织靠拢，行动上自觉服从党的利益，牢固树立正确的人生观，价值观。特别是在调入***市场工作后，面对新的工作，我没有退缩，积极抓住各种机会努力学习，先后完成了大专学历和英

语. 电脑操作等考试，并在短时间内适应了工作的需要。

其次，我具备担任***市场副站长的素质和能力，我有大专以上学历，具备了较好的文化素质，而且我在***有十多年的工作经验，在其工作期间，我从事过内勤. 工贸. 农贸市场的管理和收费，对***市场的创建. 卫生. 秩序. 消防以及周边的关系我都十分熟悉，在以往的创建和各种检查中，我所管的区域从未扣过分，并且还得到过市级创建领导小组的表扬，由于我的工作踏实. 肯干. 敢干，也得到了领导和同事们的认可，并连续多年被评为先进个人和优岗。

二，如果我竞聘成功了，我将在今后的工作中首先认清角色，摆正位置，行权而不越权，到位而不越位，认真履行本职工作，上为领导分忧，下为群众服务，突出服务意识，以服务促管理，以管理带服务，认真完成领导交给的每项任务，全面荣造一个安全. 和谐的***市场。

具体办法是：

1. 抓好队伍建设，强化责任，把市场的创建. 卫生. 秩序. 消防分片包干到人，管理到位，切实保障市场环境. 安全有序，对国家创建检查要求不扣分，在平时的管理中也要用国检的标准做好日常的市场管理。

2. 在国家创建检查时，应荣造宣传声势，扩大宣传力度，利用广播. 黑板报等宣传园地进行大量宣传充分调动经营户的积极性和主动性，动员广大经营户理解. 支持，参与，营造良好的舆论氛围。

3. 在平时的日常工作中要求管理员增加巡查次数，加强整改力度，对乱摆乱放的要立即改正，全面清理消防死角，对有消防安全隐患的要给予帮助和指导并督促纠正。

4. 协助站长搞好市场经营场地的招租招商，盘活市场资源，

合理布局，划行归市，全面完成中心制定的租金任务。

5. 加强劳动纪律管理，树立良好的工作作风，规范服务，调动每个职工的积极性，关心职工生活，增强队伍的凝聚力，构建一个和谐的队伍。

最后，我要谢谢各位领导给我的鼓励和支持，如果通过此次竞争走向了新的岗位，我决不辜负领导的期望，当好正职的参谋助手，建言献策. 身体力行和同志们一起把工作做好，如果我没有竞争上，我也决不灰心，只说明我在某些方面的条件不够成熟，我一定更加严格地要求自己，以优异的工作成绩回报领导和同志们的关心和厚爱。

谢谢大家！

个人竞聘词篇二

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！

今年冬天虽然非常冷，但我相信在座的各位都能够感受到春天般的融融暖意。是的，对于我们这样一个为着共同的联通事业而不懈奋斗的集体来说，这个冬天也必将是一个有着融融春意的暖冬。在此，我预祝今天同台展示自我的各位同事春风得意。

我叫，今年xx岁，xx科学历，现任某某营业厅经理。今天之所以走上讲台参加竞聘，我认为自己具备了竞聘的许多条件。我的优势主要有：

第一，我工作扎实认真，具有较强的责任心和耐心。

营业厅的工作事多、冗杂、千头万绪，需要多一份细心、耐

心和专心，更需要一份责任心。工作中，我养成了办事扎实认真，工作严谨细致一丝不苟的工作作风。在我眼里，营业厅工作无小事。所以，无论做什么事情，我都能够认真对待，尽最大的努力把事情做到最好。

第二，我熟悉营业厅工作，具有丰富的营业厅工作经验。

我20xx年加盟联通公司，工作至今。近xx年间，我做过话务员、营业员、库管员、值班经理、营业厅经理等职位，对联通的诸多业务都比较熟悉，在每一个岗位上我都做出了一定的成绩。特别是自从20xx年初担任营业厅经理以来，我对营业厅的工作有了更加深刻的认识，对营业厅工作的每一项业务、每一个细节都了如指掌，积累了一定的工作经验，做起工作来更是得心应手，左右逢源。截止到xx月份，我所在的营业厅(加上取得的成绩)。丰富的营业厅工作经验，为我做好下步工作奠定了坚实的基础。

第三，我有较强的沟通、组织、协调和管理能力。

如果说大学期间，我担任系学生会女生部长、宣传部长、系团委委员等职务锻炼了我较强的沟通、组织、协调和管理能力的话，那么，参加工作以来，我担任值班经理、营业厅经理等职务更使我深刻地领悟到了理论与实践相结合的重要性，深切地感受到自己在沟通能力、管理水平、领导能力等方面有了全方位的提高，使自己的脚步更加坚实。

第四，多年的工作实践，使我养成了严谨细致、扎实高效的工作作风。

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。我富有强烈的事业心和责任感，工作高效快捷，讲求效率。同时，有很强的吃苦耐劳的精神。参加工作以来，为了完成工作任务，经常加班加点。所有这些都为做好营业厅经理工作奠定了坚实的基础。

如果领导和同事们信任我，让我走上营业厅经理的岗位，我将不负众望，不辱使命，开拓创新，积极做好营业厅的工作。我将采取如下措施：

第一，做好营业厅的日常管理工作。

我将负责组织落实营业厅的各项规章制度，加强对对营业人员的日常检查考核，保证正常的营业秩序。

第二，加强信息收集工作。

信息工作是各级领导的“目耳”，只有及时掌握了当前的市场动态，让竞争处在知己知彼的环境中，方能百战百胜。营业厅是一个信息传递的重要窗口，我将建立营业厅信息收集制度，引导营业人员树立信息意识，收集各类信息，定期地向上级领导汇报当地的市场竞争态势。

第三，提高服务意识，做好服务文章。

我将带领营业厅树立全新的服务理念，营业厅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服务或产品。一切服务先于需求而动，以满意服务赢得客户。要遵循市场导向、客户导向的原则，把营业厅作为接触客户、服务客户的重要窗口，将联通个性化服务贯穿于工作的始终，为客户提供最优的服务，巩固和提高联通公司在各个细分市场的竞争力。

第四，做好营销文章，提升公司整体销售业绩。

营业厅处于市场一线，直接与客户接触，非常有利于营销工作的开展。在工作中，我将推行“多说一句话，多做一件事”，积极全方位的做好营销工作。

第五，做好营业员的培训工作。

我将对营业员进行各项业务知识、服务技巧、营销技巧方面的培训，并灌输先进的服务理念，保证营业员更好地掌握各种业务知识和基本服务技能。

尊敬的各位领导、各位评委，选择这份竞争，我只有一个理由：在工作面前，我是一只响箭，勇往直前的出征；在责任面前，我从来不是风中的墙头小草，缩首缩尾。满载领导和同事们期待的目光，我将在竞争的路上昂首出征，让生命和使命同行！

谢谢！

个人竞聘词篇三

尊敬的各位领导：

今天能有机会参与支行行长的竞聘，我心情非常激动。在这里，非常感谢分行给我们创造了这次公开、公正、公平的竞聘机会，让我们可以在这里展现自己的风采，也给了我们一次交流的机会。同时，更要感谢多年来一直关心、帮助和爱护我的领导和同事们，是你们给了我信心和勇气，让我敢于站到这个演讲台上畅想未来。首先，让我感谢领导给了我一次展现自我的机会，让我在人生舞台上展现自我，让我在挂职间学习、锻炼，提升自我。今天我要竞聘的职位是：支行行长一职。

根据省分行的改革思路，我行已实行了“公司业务上移，个人业务下沉”战略，对网点功能进行重新定位。网点分为精品网点、多功能网点和一般网点。支行目前是多功能网点，正在报批精品网点。网点作为银行最基层的经营单位，经营目标是效益化。我行20xx年的经营目标是：以“三个经营”和省行、支行经营方针为指导，以加强内部管理为保障，充分利用网点资源，大力发展个人银行业务和中间业务，全面

提升网点的经营效益，努力实现储蓄存款新增4200万元，中间业务收入50万元，利润新增20%，同时完成支行下达的其他各项考核指标，确保全年无案件、无事故发生。针对以上这些目标，作为银行支行行长我计划从以下几个方面着手去实现：

一、加强员工队伍建设，提高员工素质和网点服务质量 公考资料

员工是网点最重要的资源。加强员工队伍建设，充分发挥员工的工作积极性，是网点负责人的重要工作之一。我认为：作为网点负责人，除了要发展业务，还应该带好队伍，对员工的成长负责，为员工提供良好的发展空间。首先应多给予员工人文关怀，尽量为员工排忧解难，工作中多给予员工赞扬和激励，在网点营造一种轻松、和谐的工作氛围。其次，要多组织员工进行各种培训，在办事处形成良好的学习氛围，提高员工素质。继续推行有效的激励与约束机制，建立科学的考核办法，主要体现在对绩效工资网点实行二次分配上，实行彻底的同工同酬，真正体现多劳多得、奖勤罚懒、奖优罚劣的分配原则，拉开收入差距，对工作起到积极的促进作用。

二、大力拓展中间业务，提升盈利能力 公考资料

我行的中间业务主要来源于结算收入、银行卡收入和代收、代发手续费收入，收入来源渠道较窄。明年，我办将在继续加大原有中间业务产品营销的基础上，不断拓宽新的收入渠道，增加中间业务收入。具体思路是：1、深入到各大市场，营销“速汇通”；2、与花地房地产有限公司联系，争取明年交楼的万贤苑300多户的代扣费业务，并以此为契机，进而争取该公司属下中鹏物业管理公司的和区府宿舍共1000多户的代扣费业务；3、充分调动全办员工的营销积极性，在实行柜台流程再造后，把压缩的后台人员充实到营销岗位，在大堂设置机动营销人员，加大对柜台代理保险、代理基金、代理

国债、银证通的营销力度，增加代理证券手续费收入；4、向存款额大的客户营销个人委托贷款业务。

三、加强个贷管理，发展个人资产业务

资产业务是高风险业务，在发展业务时，我办将注重风险的防范，严格把好风险控制关，对每一笔个贷都认真落实贷前调查，上门实地察看抵押物，严格控制放贷成数。发展目标以代发工资、我行的vip客户、收入稳定的公务员、事业单位等目标客户为主，同时，计划与区个体协会联系，举办一次个贷业务宣传活动，为有资金需求、信用好、有抵押物的工商个体办理生产经营性个人贷款。

四、加强内控基础管理，防范风险

银行是经营风险的行业，风险防范是银行一项常抓不懈的基础工作。作为网点负责人首先要正确认识、处理业务发展和风险防范的关系，认识规章制度是我们各项业务健康发展的基础和保证。不仅本人要做执行规章制度的模范，还要经常教育员工，不断提高员工风险防范意识，养成按章办事的操作习惯。只有在柜台业务办理的每一项业务、操作的每一个节都按章处理，风险是可控的。除此之外，还必须依靠、支持风险经理的工作，充分发挥风险经理对网点柜台的交易、授权以及核心环节实施全面协调、监督与控制的职能。在规范、有序的基础上发展业务，使办事处的业务发建立在扎实管理的基础上。

五、经营客户，提高优质客户群体占比，开辟储蓄存款新增长点

我行位于黄埔大道西旁，对面是区政府，毗邻南海黄埔，其所在区域是天河区行政、生活的中心，临近居民较密集，客户资源相对较丰富，该区域一直是金融机构必争之地。在以我行为中心的前后300米范围内，聚集了6家商业银行，金融

竞争异常激烈。经过11年的发展，该办已吸收、积累了大量的客户，目前已有客户44,000户，储蓄存款余额为19,300多万元，但是户均存款仅4,300元。可见，本办个人客户总量虽不少，但低端客户占绝大多数，造成业务量大，办理业务人多，客户等候时间长，难以吸引、留住优质客户，存款增长有限。

要使储蓄存款有较大幅度的增长，如果作为支行行长我认为：首先，要经营好客户。经营客户，就是要对客户进行综合评价，根据客户对银行的贡献度确定营销的方向和方法，对客户有所取舍，并将主要精力集中在能为本行带来更多利润的客户身上，从而扩大网点的盈利空间。网点要注重对原有客户和新客户的客户关系管理，通过各种方式了解客户信息，如对存量客户，可通过查看每天打印的《储蓄重要事项稽核清单》，找出余额达到一定数额的客户帐号，然后通过帐号查阅详细客户资料，挖掘潜在的vip客户；对新客户，一定要求前台柜员配合，对大额存款客户资料详细登记，并及时发放vip卡，逐步建立完善的客户档案，便于加强与客户的沟通与联系，全面提高客户维护水平。为vip客户提供绿色通道、提醒服务、节日慰问、个人理财建议等vip服务，增强对客户的吸引力与凝聚力，从而提高vip客户的占比。第二，要主动走出银行，积极营销。营销人员要对周边的社区资源、环境变化、市场动态等进行认真的调查分析，及时掌握信息，并根据相关信息，积极、主动开展工作，走出行门，走进社区，主动出击，将客户带进银行。对于陌生的环境，可通过旁人的穿针引线，特别是政府主管部门的引荐，寻找突破口。第三，根据客户的不同需求，能为客户提供不同的金融产品，满足客户的需求，并能以优质柜台服务不保障。

无论竞聘支行行长是否成功，我都会虚心解说大家的意见和建议。希望大家能够支持鼓励我，我会虚心听取大家的意见和建议，如果能够竞聘成功，我定当不辜负广大领导和同事们对我的期望。如果竞聘支行行长不成功，我也会一如既往

的在自己的工作岗位上踏实工作，继续努力。我的演讲到此结束，谢谢大家。

尊敬的各位领导：

下午好，我是来自信贷业务部的，目前从事的岗位是小企业审查工作，我竞聘的岗位是：支行支行长。

首先，我阐述一下对支行网点的理解，网点作为银行最基层的经营单位，是银行的窗口，承担着经营任务，以效益化作为经营目标，支行需要结合自己实际情况在分行统一安排的情况下确定经营方针，要充分利用网点资源，发展自己优势业务，营造特色优势，全面提升网点的经营效益。

其次谈一下支行网点工作思路：

二是做好业务发展工作。在业务的宣传与营销工作中，要做到有目的、有重点的。主要是以下几方面：一方面加强对我行现有产品研究，扩大产品营销整合力度，通过产品组合式营销扩大营销工作的深度与广度，第二方面是梳理手中现有客户资源，挖掘深层次、高端重点客户群体，建立客户信息库，进行深入分析，采取有针对性的产品推荐营销策略；第三方面要积极主动走出银行，及时跟进市场变化与综合市场信息，捕捉市场商机，努力拓展新的市场，重点要对周边的社区资源、环境变化、市场动态等进行认真的调查分析，及时掌握信息，并根据相关信息，积极、主动开展工作，走出行门，走进社区，主动出击，将客户带进银行。对于陌生的环境，可通过相关人员的穿针引线，特别是政府主管部门的引荐，寻找突破口。；最后是加强业务的交叉营销工作，每位员工都能够做到一专多能，业务知识全面型人才。

三是在风险管控方面，要树立合规意识，在合规前提下做好业务发展工作，遵照分行打造流程化银行要求，制定流程化的业务处理模式。银行是经营风险的行业，风险防范是银行

一项常抓不懈的基础工作。作为支行负责人要正确认识、处理业务发展和风险防范的关系，认识规章制度是我们各项业务健康发展的基础和保证。不仅要身体力行，还要经常教育员工不断提高员工风险防范意识，养成按章办事的操作习惯。同时依靠、支持相关风险管理部门的工作。

四是要建立良好的学习培训制度。要多组织员工进行各种培训，在办事中形成良好的学习氛围，提高员工素质。如定期组织各项业务技能培训和考核，强化相关人员的操作技能，提高业务办理速度，减少差错和客户投诉。同时多方面进行我行金融产品和营销技能的培训，让所有员工都熟悉掌握本行的各种个人金融产品，每一个员工都能胜任业余的产品宣传、营销工作。

五是做好我行新业务的发展工作。随着我行各项新业务品种、类型的不断衍与拓展，给支行的业务发展提供了越来越大的市场空间与机会，作为支行，要充分抓住这样的机会，进行宣传营销活动，创造新的利润增长点，现在是酒香也怕巷子深，这需要支行走出去，找客户，一次不行需要多次，特别是现在各家银行产品越来越同质化，客户可选择性较多情况下，我们需要找出自己新业务的优势与特点，采取针对性措施，用高效、优质的服务来赢取机会。

六是建立有效的激励与约束机制，执行科学的考核办法。在分行容许范围内对绩效工资，支行实行二次分配，真正体现多劳多得、奖勤罚懒、奖优罚劣的分配原则，拉开收入差距，对工作起到积极的促进作用。

最后，是对于支行长的理解，支行长既是一个管理者也是一个执行者。

作为管理者首要是做好支行员工队伍的建设，要充分调动员工积极性，要激发其潜能意识，做好业务发展组织管理工作，为分行创造效益；作为执行者，要严格执行分行的相关规定，

把握好支行的各项工作服从于分行的整体规划。起到一个承上启下的作用。

尊敬的各位领导、各位评委、各位同事：

大家晚上好！我今天竞聘的岗位是支行行长。入行21年来，我数次站在这里竞聘新的岗位，迎接新的挑战，担当新的责任，我用自己对工作的*和热爱，用过硬的业务和管理能力，去不断的丰富自己。

下面我将从三个方面介绍我对支行工作的一点考虑。

第一、树立信心，克服困难，挑战自我

今天我敢于站在这里参与竞聘，我想是源于分行近年来业务快速发展给我的信心，是源于全行员工团结一致一心谋发展的信任，是源于挑战困难体现价值完善自我的信念。也许支行的发展历程不一定会一帆风顺，在发展的道路上会有许多困难等待我们，但无论有多大的困难，我相信有支行员工的不懈努力，有全行干部、员工的鼎力支持，我有信心、有永不放弃的信念，带领支行全体员工，去战胜困难，取得胜利。

第二、细分市场，找准目标，转型发展

片区作为xx市一个已成熟的商业、住宅区，有广阔的市场，同时在这里金融机构林立，竞争激烈，谁也不会轻易把市场让出来。未来支行如何发展呢？我想出路只有一条：就是在竞争求生存，在竞争中求发展。要在竞争中求生存、求发展首先就要重视和做好市场调研工作，做到知己知彼、心中有数，明确工作的重点和方向。针对xx区域批发、娱乐、餐饮、酒店、房地产较多的情况，我将细分市场，针对不同行业、不同客户制定不同的营销方案，以客户为中心，加强对外营销，做好客户的长期跟进工作。在做好对外营销的同时，我将加强厅堂营销工作，将柜台人员从“服务员”转变为“销售

员”，通过一句话营销，将潜力客户推荐给客户经理，进一步挖掘客户潜力，建立产品营销链，不断地扩大客户资源。今后支行将把公司与个金齐头并进作为业务发展的方向，贯彻以公司业务带动个金业务，以个金业务支持公司业务发展的指导思想，在工作中坚持“超前谋划、超前安排、超前行动”的工作方针，用心做事，认真做人，带领支行全体员工努力完成二级分行下达的各项任务指标。

第三、挖掘人才，培养人才，使用人才

一个网点业务发展和内控管理的好不好，关键在员工的管理和使用合不合理。我始终认为：每个员工都有才能，只不过才能有大有小、有高有低、有专有全之分而已。在人才使用上我将尊重员工的兴趣和职业生涯规划，结合支行的岗位设置，从管理序列、专业序列制定支行中长期的、渐进的人才培养计划，通过支行内部的轮岗、培训、代职等方式加强对员工能力的培养，鼓励和督促员工加强自我学习、自我提高，通过支行的业绩考核和业务考评两方面综合培养、选拔和使用人才，实现人才在支行内部的合理流动。

以上就是我对支行各项工作的一点不成熟的思考，我想贯穿我工作的中心思想只有一个：锐意进取，不断创新。墨守成规永远不能在业务发展和内控管理上成为者，我期待支行在分行党委的正确领导下，在各机构、部门的大力支持下，在支行全体员工的共同努力下，相信支行一定能创造出业务发展和内控管理新的标杆。

个人竞聘词篇四

一份优秀的竞聘演讲稿可以让你在竞聘的路上走得更稳，朋友们，以下是小编为大家整理好的个人竞聘演讲稿范文，请参考！

尊敬的各位领导、同志们：

大家好！首先感谢各位领导给我提供这次竞聘演讲机会，也非常感谢大家对我的支持，推选我参加公客客户经理职务的竞聘。

到底该如何经营公众客户？应该采取怎样的措施来保存激增呢？假如我是公客室经理，在分公司的领导下，在市场部组织指挥下，在各渠道的协作配合下，我将按照：树立一个信心、确保一个目标；落实二项责任，做好两类市场；实现三个转变，提升三种能力；处理四种关系，演好四员角色；突出五方面工作，提升公客整体经营管理水平的工作思路做好公客室的各项工作，具体做法如下：

一、树立一个信心，确保一个目标。

二、落实二个责任，做好两类市场。

落实两个责任：一是公客室如何执行落实企业发展战略、如何完成年度经营任务；作为公客室经理要紧紧围绕分公司的中心任务，与各渠道协同作战，要以业务收入为中心，以渠道（班组、支局）建设和话务经营为主线，进一步提高渠道（班组、支局）营销能力、营销管控能力、业务支撑能力和服务质量水平，实现保存激增的目标。

二是公客室的管理团队建设、支局渠道建设、提升服务营销能力和战斗力。

作为龙头的公众客户（占全县业务收入80%左右），它经营管理情况直接影响分公司全局进展和市场经营工作。

作为公客室经理要依靠员工、依靠支局长，首先打造公客室这个团队，其次是支局渠道团队建设，勤奋学习，不断提高自身素质，积极投身“创建学习型企业”，弘扬企业文化，

提高员工技术水平和思想素质。

“管理团队”要认真落实“抓提高、促创新、求发展”战略，实施精确化管理，推行精确化营销。

以经理、骨干团队建设为主，在提升个人能力的基础上加强团队整体能力提升。

做好两个市场：第一是存量市场；要重视话务量经营，突出存量保持；1、保住客户存量，切实遏制用户拆机的势头，减少用户拆机流失。

要加强对拆机的重视，加强对小灵通、固话、宽带拆机的挽留工作，落实拆机用户挽留规定，要落实拆机用户的挽留流程，要形成营业员、社区经理、支局长三条线人员的拆机挽留团队，营造社会氛围，千方百计做客户保持工作。

2、保住话务存量，一方面，我们要继续加大资费宣传力度，利用宣传巨幅、墙体广告、宣传单张突出电信资费的特点和产品优点，培育和纠正用户使用习惯。

另一方面，要持续深化固话“家”文化的内涵，文化引领用户使用习惯，提升产品的价值。

3、保住收入存量，要采用针对性强的营销办法，引导用户多使用电信业务，达到保住收入和提高收入的目的。

第二是增量市场；以精确管理为切入点狠抓收入，加快业务发展；1、要加快我们固话、小灵通、宽带、公话等传统常规业务的发展，2、要加快彩铃、短信、互联星空、来显、声讯五大增值业务的发展，以增量拉动收入的增长。

3、积极探索做好“转型新业务”在公众客户中的渗透。

三、实现“三个转变”，提升三种能力。

实现“三个转变”：一是实现自身角色的转变。

即由支局的具体基层管理工作者向中层组织、管理者角色转变。

既当指挥员，又当好培训员与服务员，更要当好战斗员。

发挥整体优势，创造一个良好的、积极的工作氛围。

二是实现思维方式的转变。

从做支局长时的“上级交办，办就办好”的思维方式向“怎样去办，怎样才能办好”的主动寻求开拓工作新局面的思维方式转变，围绕市场经营中心工作结合实际制订分管工作计划，有安排、有检查，保证各项工作落到实处。

三是工作方式、方法的转变。

从原来等领导指示，靠上级交待以及支局提出问题的做法向积极、主动思考问题，做好月度、季度、年度计划和实施方案，根据实施情况、市场反映情况及时修正转变，另外要主动下支局做好市场调研，帮助支局解决经营发展中存在的问题。

提升三种能力：一是业务创新能力，要在熟练掌握各种电信产品的基础上，对竞争对手产品的状况也要有一定了解。

达到能懂得市场营销学方面的一些基本理论，具有市场观念和竞争意识，熟练掌握一些营销技巧。

要善于了解、分析消费者的各种特点，善于揣摩客户的消费心理。

熟悉电信业务的操作流程。

最后达到对目前企业的各种产品的全业务自由组合，在各自区域内灵活应用，并能指导支局如何做，做到什么程度。

二是内部管控能力，为了完成任务，达成目标，必须通过工作计划、组织、实施、管控来实现。

通过发挥团队精神来实现目标，管理不但有目标管控能力，更有对过程管控能力，也就是要有对每位员工的管控能力，管控好员工的时间进度，管控好员工的情绪，也要管控好自己的情绪。

在内部管控能力中重点是对员工的管控(和员工的关系是协作的关系)，其次是业务(流程)的管控。

三是沟通协调能力，由于我们的业务非常复杂，一种业务(产品)牵连到多个部门和班组，有市场、技术、中层管理人员、业务支持及其他班组。

有时上面的文件、通知等表达得不够清楚，甚至有时是不正确的，这时作为管理者，要做到承上启下的作用，基层的正确意见要向上反映，上级的要求向下贯彻。

四、处理“四种关系”，演好“四员”角色。

处理好“四种关系”：一是与市场部的关系，进入角色、摆正位置、大事汇报、小事负责。

二是与其它渠道的关系，分块负责，不留空白，谁主管，谁负责，急事急办，事后通气，分工不分家，协作不越权。

三是与部属的关系，口内领导，口外指导。

四是与支局的关系，由封闭经营，单打独斗逐步向开放、合

作、共赢模式转变。

演好“四员”角色，即是要继续按照分公司领导的要求，争当好管理者的服务员、战斗员、指挥员和培训员的四员角色。

五、突出“五方面”工作，提升公客整体经营管理水平。

第一方面：创新经营模式，保住话音市场经营基本面

一是加快各项业务发展。

以精确管理为切入点狠抓收入，加快业务发展(增量部分)。

1、以主动营销为突破口，加强对支局、班组管理、指导、支撑，协调支局班组间的关系，提升整体营销、销售能力和服务水平；切实加强员工营销议价能力培训和管控工作；2、抓固话市场的挖潜工作，继续组织实施对固话放号的市场排查工作，掌握潜在市场空间，有效地开展针对性营销活动。

要加大“预付费固话”在外来人员集中地区的推广力度，加大新建厂房、商铺的跟踪，尽最大能力挖潜固话放号市场，要持之以恒做好打铁工作，在深挖市场潜力的基础上，充分认识到铁通用户就是我们的潜在用户，利用好“打铁”的资费政策，向对手要用户要收入。

3、加强对宽带市场的分析研究，灵活运用竞争性资费，狠抓宽带放号。

要加大力度做好宽带业务在商客中的渗透率，加大打并策反工作，要充分利用好信息化建设的有利时机，要积极与电脑店、代理商沟通、联系，力争每新装一部电脑就发展成为我们的用户，为企业带来量收增长。

4、利用小灵通网优的机会，加快小灵通的发展，特别要总

结“小灵通”团购的经验，摸清单位、厂场、学校情况，利用其对管理人员有通信补助的情况，想尽一切办法做好针对性宣传、营销，把其通信费补助转变成我们的小灵通用户。

要加大力度推广“灵通200”以及“预付费小灵通”和校园租机业务。

5、做好公话市场规范管理工作。

一是继续做好本地售卡直销渠道的建设工作，以主动防御策略挤兑外来卡，阻止外来卡的进入。

二是逐步建立卡类市场价格管控体系，完善卡类业务考核体系，提高电话卡的属地化管理能力。

三是做好“聚类”客户的客户服务与关怀工作，密切关注客户的消费情况。

四是加强对公话终端通话费情况的分析，关注在非终端上产生卡类通话费的高端用户。

五是加强“灵通200”业务的促销工作，主要目标是小灵通信号覆盖区域的驻地部队、工地、工矿企业及娱乐场所等用户群，挖掘放号及卡类消费潜力。

六是加强公话终端的巡查和维护工作，完善公话终端维护管理制度。

6、加大力度做好增值业务的发展，加强来显用户拆机挽留工作，并重点对无来电显示的较高端客户做针对性营销；利用彩铃的动感、时尚、宣传广告作用，做好公众客户“七彩铃音”的推广工作，要利用好“来显加彩铃”包月、包年优惠资费切实提高“七彩铃音”在客户中的渗透率。

另要加大力度做好118968声动热线以及12121天气预报、114号码碍事通、12117电子日历报时等实用性短号码业务的宣传推广力度，从而增加企业收入。

7、开展项目营销，通过参与客户营销的公关工作，参与客户的业务介绍、演示、宣传、联欢和咨询活动。

积极、主动为客户推介新业务、发展新客户，做好转型业务的发展，做好新增市场的抢夺。

二是重视话务量经营，突出存量保持，应对市场竞争的手段、方法问题(存量部分)。

存量严重流失、增量严重不足，仍然是公众客户所面对的主要问题。

公众客户室将增强紧迫感、责任感，紧紧围绕县分公司关于保卫战、精确经营的部署，把握本地市场实际，迅速开展保存激增。

重视客户保持工作，加大存量(签约)力度。

1、以业务收入同比正增长为目标，增强信心，制订详细工作计划，落实培训学习;2、抓好你想套餐签约，作为保存量的有力武器，落实三级拆机挽留程序，拓展乡亲网市场，实施业务填充;3、开展固话印象价格宣传、长话包月宣传、新宽带节点宣传，提高用户感知度;4、提升渠道营销服务能力，加强客户关怀，实施上门营销、派单营销;5、加快客户资料收集、整理、完善，进一步细分客户;加强一线客户经理的培训，切实加强员工营销议价能力，提升业务水平、服务水平和营销技巧;提高签约有效性;以商铺、工厂的话务经营为主线进一步提高高价值客户在各支局业务收入中的比重;6、加强营业人员主动营销、主动宣传意识和能力，要求营业人员一定要对每一位前来办理、咨询、交费的用户，实施主动营

销，并针对性派发宣传单张。

7、要特别重视“0”次用户的激活工作，要根据支局的实际情况，制订行之有效的营销政策，激活“0”次用户，培养用户使用电话的习惯。

第二方面完善渠道建设，实施分类指导，提高员工执行力，促精确营销的水平。

营销渠道建设的目的是缩短与客户的距离、细心关怀各类客户、提高客户响应速度。

公客室主要负责社区、营业以及社会代办渠道，为此我们应该从以下几个方面去努力：

一是社区经理渠道要加强维护指标达标、做好服务质量提升，实行“分田到户，守土有责”，强化前端员工树立维护也是经营、维护也是服务意识；将运维优势转化为营销优势。

实现社区经理“三合一”的模式；抓社区经理营销系统应用，指导、培训、建立社区经理的骨干(核心)队伍，利用社区经理独立的工作方式和日积月累的客户关系进行维护中的“机会营销”。

二是营业渠道要加强营业员的业务培训及服务技巧培训，提高营业人员的“四力”(即主动营销能力、业务受理能力、服务亲和力、现场管理能力)，加强营业营收款及时存行上划的管控，确保资金安全，在营业厅忙时抽调一切可利用的力量(社区经理、支局长)到营业前台实行机会营销；营业窗口是我们的传统直销渠道，具有直接面对顾客等特有的优点，是其了解顾客信息、掌握顾客差异化需求的有效途径，要在不断完善功能、提高营业窗口人员素质、优化布局等方面努力，为客户提供方便及时的服务，使其成为我们与顾客互动的最好窗口；成为我们宣传品牌文化，展示品牌内涵，提高顾客认

知度、培养顾客忠诚度的场所。

三是要加强力度发展社会代办渠道，让社会上的能人智仕为我们的发展、收入添砖加瓦。

在目前激烈的市场经营环境下，以劳动竞赛、员工渠道作为经营的有效补充，突出对代办渠道和“员工渠道”的针对性、有效性培训。

四是要提高执行力：工作是做出来的，而不想出来的。

再好的营销方案，如果不能得到很好的落实，也不会达到预期的效果。

提高员工的执行能力，首先要以身垂范，保持乐观积极心态，将上级分配的`工作首先细分，抓住重点，有计划、有步骤、有检查，面面俱到。

另外要充分调动员工工作的积极性，关怀员工、做好员工之间紧密团结和配合的示范员和检查员，随时掌握工作的进展，各个环节是否协调一致，对开展得力的及时总结，推广经验，对落后的要及时提出有效的改进措施，有奖有罚，充分调动员工的工作热情。

第三方面：强化支局基础管理工作，提升营销、服务水平

切实加强支局、班组基础管理和客户的关怀服务工作。

一是认真做好原始资料的收集、完善；认真做好各项记录，特别是营销方面的记录。

二是加快客户资料收集、整理、完善，进一步开展多纬度客户细分客户；加强一线客户经理的培训，切实加强员工营销议价能力，提升业务水平、服务水平和营销技巧，提高签约有

效性;三是规范和落实对新发展客户和老客户定期回访关怀制度，提高用户的感知度和忠诚度。

四是加强对潜在、目标、签约客户消费习惯、心理和源头分析，为营销与生产提供正确导向。

五是建立话务量异常预警机制(即流失预警)，以客户一定时期的消费习惯为安全值，对出现异常情况告警，由专人对其进行监控和上门回访了解情况，对继续恶化的采取针对性解决措施。

六是规范公众客户形态管理，对客户部分流失、零次、欠费、拆机形态变化进行分析处理，对每一种情况进行原因分析，针对原因制定最有效的方法，将针对性方法直接贯彻到营销一线，指导一线人员正确工作，同时形成持续改进的闭环管理流程。

做好三个层面的培训：公客室“管理团队”、基层管理者(支局长、班组长)、员工的培训。

培训工作以培训公客室队员为切入点，以培训基层管理者为主线，以培训一线员工、后台支撑人员为辅的三个层面的培训使全体员工都能掌握寻找“客户”的技能、办法，从而解决员工生存问题，一是培训形式由集中、封闭式的培训向走出去，上门服务的培训转化;二是培训内容由“老师”讲什么，“学生”听什么，向“学生”要听什么，“老师”就讲什么转化;标准是讲清楚、听明白、做得来。

培训形式：公客室“管理团队”坚持做到县分公司领导提出的当好培训员、战斗员、指挥员、服务员的“四员”角色，把培训作为带好队伍的根本。

一是组织营销骨干共同学习、让他们参与制订任务完成方案;二是对“基层管理者”点到为止，鼓励其自学，加深领悟;三

是对暂时落后的员工要耐心多鼓励并有针对性培训;四是抓机会培训,利用下基层检查、帮促时,对营业员、社区经理在推介业务(产品)时及时纠正营销方法和技巧;五是抓先进员工培训后进员工;六是开好各种会(支局大会、班组会、座谈会、晨会等等)倾听员工心声,多层次沟通,注重培训内容与形式有机结合,提升培训效果。

做到坚持每周一晚上的公众客户室例会,把培训形式、营销政策、营销技巧细致地传达到“队员”。

坚持思想培训领先。

要相信班组培训能力,让员工思想与班组指导思想共鸣,多用互动式的培训;七是营造“比、学、帮、赶、超”团队氛围。

督促落后员工奋力赶上,落实一岗两责,凝聚力量投身工作。

第五方面:加强市场调查、研究,为领导决策提供数据依据。

为了能制订符合当地实际的营销方案、政策,公客室应该加强市场调查工作,要经常深入到一线支局了解客户、进行市场调查与分类、了解竞争对手情况,为制订营销方案、营销政策收集市场信息,经过调查、了解才能制订出符合实际,切实可行的营销方案、政策。

目前我们的运营模式由以产品为中心向以客户为中心转变,实现商业模式从提供单一产品或简单组合提供集话音、宽带、视频、高附加值应用等于一体的约合信息服务转变实现由封闭经营,单打独斗逐步向开放、合作、共赢模式转变,要实现以上的转变,我个人认为只有通过市场调查,学会市场调研,走出去取得客户,为领导提供决策数据。

以上是我的个人观点和看法,希望可以得到大家的的支持与

认可，得到大家手中宝贵的一票!我的演讲完毕，谢谢大家!

各位评委各位同学大家晚上好:

我是xx级数学与统计学院徐xx□

我喜欢读书看报，因为它能丰富我的知识，拓宽我的视野;我喜欢跑步，因为它能磨砺我的意志，强健我的体魄;我喜欢的乐器是葫芦丝，它如生活中的一股清泉，是陶冶情操的熔炉，他改变了我的性情，升华了我的境界。

下面我将从三个方面来阐述我的职业分析:

第一，家庭影响。

我出生于农村家庭，父母都是残疾人，父母经常教导我要以淳朴的心看待别人。

父母对我的要求很严厉，高中毕业就让我自己尝试办辅导班。

朴实的父母带给我吃苦耐劳的精神，同时我也积累了大量的经验。

第二，学校影响。

对于一个人的发展，学校的环境也很重要。

我庆幸我所遇到的都是高素质的老师，先进的设备和良好的学习环境。

我感谢我的老师，是他们让我知道我的未来不是梦，有了他们的教导，我相信我也可以成为一名优秀的教师。

第三，专业影响。

一个国家的强盛与人才息息相关，而人才应具备强大的能力，正确的人生观和价值观等。

学生是祖国的未来，而培养学生的重担与老师息息相关。

选择数学师范专业不仅是我的梦想，而且服务于国家。

通过对家庭学校专业三个因素的阐述，我坚信我可以成为一名优秀的人民教师。

今天站在这个舞台上，我应聘的岗位是安阳五中数学教师。

大学期间，在学好专业课的同时，我勤练教师基本技能，有较好的教学语言表达能力。

连续三年，莲山课 件 我举办了自己的辅导班，从招生到授课以及学生管理我都亲力亲为。

在此期间，我思索激励教法

课件制作和教具选择。

在课堂上取得了学生主动要学的效果，得到家长的一致好评。

每逢周末我就踩着自行车做家教，这份兼职经历，不仅提高我的社会交际能力，还提高了我的教师基本功。

从小我就对老师万分的敬仰，希望有朝一日自己也可以像老师那样，把自己的知识一代一代的传下去，把中国民族的文化和美德继续传播给子孙后代。

我期望：有一个合适的平台，用我的热情和智慧去全力开拓、耕耘。

我希望：能到贵学校任职，为贵校的发展出一份力，相信我

的付出也正是您的英明选择!

我坚信：只要不断地在社会这个大熔炉中学习，用“心”去面对一切，必然能不断战胜自己、超越自己，逐步走向成功!

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好!我叫***，现年**岁，**文化程度，****年参加工作，现任**信用社主任。

工作以来，我先后在诸蓄员、信贷员、副主任、主任等岗位上得到锻炼，使自己的独立工作能力和工作水平有了很大的提高。

今天竞聘的岗位是**支行行长，希望能在新的岗位中来锻炼自己，提高自我、挑战自我，从而实现人生价值的最大化。

《孙子兵法》说：知己知彼，百战不殆。

下面我就简单谈一下自己对**支行长的理解和自己竞争这一岗位所具备的优势。

首先，我谈谈对**支行长这一岗位的理解。

这个岗位让我理解可以分解为二个关注点。

一是**、二是支行长。

地处*西南部，祖厉河上游，暖泉河畔，东距市区25公里，是***西部地区政治、经济、文化活动的中心，交通便利，区位优势，全镇辖35个行政村、275个生产合作社、13500户、6.2万人，多年来形成了以马铃薯、畜草、蔬菜为主的农业经济和以批发零售贸易业、餐饮业为主的商贸流通经济，是全面做好**支行的存贷业务的独特优势。

支行长属于基层管理者。

作为我个人见解更侧重于是一个引路人，而不是一个真正意义上的决策者。

这个角色最主要的工作职责是两点：一是对内理顺员工关系、打造一支高凝聚力团队；二是锁定、挖掘存款目标客户、目标项目，多途径、重效果地强化贷款风险管理手段，借用信息化手段进行及时利息催讨入库。

其次，我谈谈竞争这一岗位我所具备的优势。

一是困难面前有股“韧劲”。

无论在何处工作，我都能和周围同志融洽相处、打成一片，工作中有强烈的责任心和吃苦耐劳的精神，我对于每笔贷款都做到现场走访和外围了解相结合，珍惜和重视每一笔资金，总希望将它发放到最需要的农民朋友手中。

在走千村访万户活动中，为了抓住春节黄金走访时间，不惜牺牲节假日，不怕风雪严寒，确保完成高额走访率，确保做到笔笔贷款心中有数。

每到一个岗位，客户总会给我一个较好的评价，间接、直接地都能从客户那里听到对我亲和力地认可。

二是工作面前有股“闯劲”。

我一直把“爱岗敬业、开拓进取”作为自己的座右铭，无论干什么，都把事业放在心上，责任担在肩上，尽职尽责，埋头苦干，全身心地投入。

多年来，组织的培养、领导的支持、同事们的帮助，造就了我敢于坚持原则、主持公道、秉公办事，作风正派、求真务

实、胸怀宽广、谦让容人、善于听取意见的品格。

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。

在关键时候，我从不缩头缩尾，有一种敢闯、敢作、敢为的精神。

三是业务方面有股“钻劲”。

在长期的银行工作中，我始终坚持向老领导学习、向专家们学习、向同志们学习、向实践学习、向书本学习，努力提高自身的业务能力，无愧于领导和同志们的理解和信任。

我感到自己在业务工作中积累了一套较为成熟的思路与方法，在管理和改革中也有自己的见解和方法。

如果有幸得到各位领导和同志们的信任和支持，我将迅速找准自己的位置，尽快进入角色，认真履行责。

一是率先垂范。

作为基层行的领头雁，支行行长的一言一行都会在职工中产生不同的影响。

因此，要尤其注重自身的修养，以身作则。

要有坚定的政治立场、较深的理论修养、较高的业务素质，要廉洁自律、勤政为民；要正直诚实，吃苦耐劳；要以实际行动和高尚的品格为全行员工树立榜样，引导全行员工开拓进取。

二是“抓大放小”。

“抓大”，即抓住全行的中心工作和主要工作，抓住关键问

题和主要矛盾，突出重点；“放小”，即将日常性、事务性、执行性的工作交与副职、相关部门和人员，充分发挥副职和中层骨干的作用。

“抓大放小”可将行长从繁杂的日常事务中解脱出来，集中精力致力于全行重大问题的决策和处理。

同时还可以充实副职工作，锻炼中层干部和普通员工，给他们以施展才华的机会，激发职工的工作创造性。

三是自我激励。

在市场经济体制下，自觉地杜绝拜金主义、享乐主义，攀比心态。

工作上加大干劲，生活上多些“约束”。

随时了解掌握职工的思想动态，对先进优秀的员工要树典型、立榜样，扩大影响，激发被表彰者内心的自豪感，从而促使其向更先进的行列迈进。

四是尊重员工。

人与人之间最宝贵的是相互理解、尊重和信任。

领导者要从感情上走近员工，经常深入其中沟通、联络、了解他们所想、所需、所求。

要以生活上的关心换得工作上的安心，以促膝交心换得彼此知心，以诚心换得员工爱心。

要广泛征求和听取员工的意见建议，诚恳接受员工的批评与监督。

要正确把握鼓励与批评，任何时候都不伤害职工的自尊心。

对完成任务、工作有起色的员工，及时给予肯定，增强其自信心；对因非主观原因造成失败的员工，不要求全责备，要鼓励，让他感到领导对他的工作是理解和支持的；对确因主观原因使工作受到损失的员工，批评要有节制，重在思想疏导，不能不分场合、对象，采用有损其自尊心的语言和语气，要让员工认识到自身的错误而又不背**想包袱。

要坚持正确的用人原则。

坚持任人唯贤，反对任人唯亲、拉帮结派；选拔任用于部要看主流，不一叶障目，要重用群众公认、有工作实绩、为民说话的干部。

成功是得到所爱的，幸福是爱所得到的！各位领导，各位评委，面对着大家信任和期待的目光，我看到了希望的所在，同时也意识到压力 and 责任的所在，但都必将成为我工作的动力。

假如组织选择了我，我坚信自己有能力在支行长的岗位上做出更大的成绩。

竞争上岗，有上有下，无论上下，我都将一如既往地勤奋学习、努力工作。

最后我想说：“你选择了我，我选择了你，给我一个机会，还您一个惊喜，让我们一起风雨兼程，共同进步。

”

希望大家多多支持，谢谢！

个人竞聘词篇五

尊敬的各位领导、同事们：

大家好!首先感谢上级领导过去对我的培养和帮助，感谢各位给我难得的展示自我机会，能够参加那洒镇八级农艺师岗位竞聘。今天我演讲的题目是：爱岗敬业，真诚奉献，努力争当一名优秀的八级农艺师。

一、自我介绍

我叫韦国光，现年45岁，1991年7月毕业于云南广播电视大学热带作物栽培技术专业，同年10月分配到曙光农技站工作，1995年10月调坝美农技站工作，20__年2月至今在那洒农技站，从事基层农技推广工作23年，20__年7月取得农艺师资格，已履职农艺师资格5年。

二、岗位认识

那洒镇八级农艺师岗位重要，要在上级部门和镇政府的领导下，全面做好农业基础设施建设、农业科技、农业开发、服务农民等工作，提高农业生产管理水平，促进那洒镇农业又好又快发展，增强那洒镇农业产品的市场竞争力，提高农民经济收益，为建设那洒镇社会主义新农村作贡献。

三、竞聘优势

1、工作经验丰富。我参加工作已有23年，平时认真学习，刻苦钻研，虚心向领导、同事请教，重视经验积累和工作总结，注重理论和实践相结合，熟练掌握了岗位所需要的业务知识和工作技能，能够全面做好农艺师工作，促进那洒镇农业生产发展。

2、工作作风扎实。我有吃苦耐劳、善于钻研的敬业精神和求真务实、雷厉风行的工作作风，过去多年工作中，遇到无数艰难困苦，我都想法克服，时常加班加点，不怕辛苦，从无怨言，只为做好本职工作，提高农业生产经营效益。

3、服务意识强烈。我在本职岗位上牢固树立服务意识，始终全心全意为广大农民服务，尽心尽职、任劳任怨做好工作，提高本地农产品的市场竞争力，促进农民增收致富。

四、工作打算

如果我能够竞聘上那洒镇八级农艺师岗位，将着重做好以下三工作：

1、抓好自身建设，全面提高素质。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、业务素质，做到爱岗敬业、履行职责，公平公正，吃苦在前，享乐在后，努力争当一名优秀的八级农艺师，为那洒镇农业发展作贡献。

2、刻苦勤勉务实，高效完成工作。我一是立足那洒镇实际，以市场为导向，以科技为支撑，以富民兴乡为目标，推进农业产业化发展步伐。二是争取上级加大对那洒镇农业投入，推进农业基础设施建设，提高农业生产管理水平和农业健康、持续发展。三是加快农业科技应用，促进新农村“866”工程建设，积极扶持农村各类经济实体，使农业生产不断迈上新台阶。

3、做好服务工作，奉献自己力量。我要树立服务意识，开动脑筋，想方设法，为农民发展生产、提高效益、增收致富提供优质服务，提高农民群众对我工作的满意度。

最后，我向在座的各位领导和同事们庄严承诺：无论我这次竞聘成功与否，我都将一如既往地继续做好我的本职工作，为那洒镇农业生产健康、持续发展而不懈努力。

我的演讲完了，谢谢大家！

个人竞聘词篇六

因为竞聘演讲的时间是有限制的。所以，精彩而有力的开头就显得异常重要。有经验的竞聘者常用下面的方法来开头：

(1)用诚挚的心情表达自己的谢意。这种方法能使竞聘者和听众产生心理相融的效果。

(2)简要介绍自己的有关情况，如姓名、学历、职务、经历等。

(3)概述竞聘演讲的主要内容。这种方法能使评选者一开始就能明了演讲者演讲的主旨。

竞聘演讲者应精心设计演讲开头，把听众带进自己创设的演讲情境中，从而提升自己的人气，在竞聘中胜出。

今天，我走上演讲台的惟一目的就是竞选“班级元首”——班长。我坚信，凭着我新锐不俗的“官念”，凭着我新锐不俗的“官念”，凭着我的勇气和才干，凭着我与大家同舟共济的深厚友情，这次竞选演讲给我带来的必定是下次的就职演说。

尊敬的各位领导，各位评委：

大家好！

(演讲提示：演讲中身体要略向前倾，表现出与观众交流与亲近的姿态)

今天，我能够站在这里，参加竞聘**银行副职岗位，深感荣幸和激动。首先感谢领导给我一个展示自己的机会，感谢同事们对我的支持和帮助！作为一名对银行事业充满热爱、无比忠诚的人，我应该站出来，接受组织的挑选。

各位领导、同志们：大家好！

此时此刻，我能以一个竞争者的身份走上演讲台，向各位展示自己，心里既激动又紧张。激动是因为我幸运地赶上了公平竞争的大好时机，紧张是因为我害怕有负领导和同志们的厚望。但无论如何，我要对局党委这一英明而富有魄力的决策表示衷心地感谢！并借此向所有关心支持我的领导和同志们表示深深的谢意！至于说到对竞聘的认识，我想局属xx单位竞聘的成功实践已经作出了回答，全局上下呈现出的百川归海，百舸争流的可喜局面就是最有力的证明。对此，我一举双手赞成，二要积极参与。我要竞聘的职位是业务科室副职。

尊敬的各位领导、各位老师，竞争上岗有上有下、有进有退，上固可喜、下也无悔，一如既往；进也可贺、退也不馁。我不敢奢求什么，只想让大家认识我、了解我、帮助我，从而喜欢我、支持我。今天借此机会，表达一下我的心愿，感谢各位领导多年来对我的教育和培养，感谢与我同舟共济、朝夕相处的全体同事对我的帮助和信任。

尊敬的各位评委、各位同事大家好！

今天我有幸站在讲台上，参加科级领导职务的竞聘，迎接挑战，这是机构改革给我带来的机遇。三年前，我和许多竞争者一样，曾站在这同一个地方，参加过副科职务的竞聘演讲。三年来，我实践着自己的诺言，努力工作，勤奋学习，刻苦钻研。我可以无愧地说，我没有辜负州局党组和同志们寄予我的重望。三年来，我也有幸地得到了领导和同事们的关怀和帮助，借此机会，向关心、支持和帮助我的各位领导和同事们表示衷心地感谢。

尊敬的各位评委、各位领导：

你们好！

改革是一个不算新鲜的话题，竞争也已经渗透到社会生活的方方面面，它无时不再昭示着人们这样一个真理：唯改革才

有出路，唯竞争才有希望。

感谢改革，也感谢竞争，使我能有机会站在演讲席上。更感谢在场的各位给了我参与这次竞聘演说的勇气和力量。

所以，我首先要在此向各位真诚地道一声：谢谢！

个人竞聘词篇七

竞聘演讲稿精彩开头一：

各位领导、各位同事：

大家好！

在这里我以平常人的心态，参与支行综合办公室经理岗位的竞聘。首先应感谢支行领导为我们创造了这次公平竞争的机会！此次竞聘，本人并非只是为了当官，更多的是为了响应人事制度改革的召唤，在有可能的情况下实现自己的人生价值。

竞聘演讲稿精彩开头二：

今天，我走上演讲台的惟一目的就是竞选“班级元首”——班长。我坚信，凭着我新锐不俗的“官念”，凭着我新锐不俗的“官念”，凭着我的勇气和才干，凭着我与大家同舟共济的深厚友情，这次竞选演讲给我带来的必定是下次的就职演说。

竞聘演讲稿精彩开头三：

尊敬的各位领导，各位评委：

大家好！

（演讲提示：演讲中身体要略向前倾，表现出与观众交流与亲近的姿态）

今天，我能够站在这里，参加竞聘**银行副职岗位，深感荣幸和激动。首先感谢领导给我一个展示自己的机会，感谢同事们对我的支持和帮助！作为一名对银行事业充满热爱、无比忠诚的人，我应该站出来，接受组织的挑选。

竞聘演讲稿精彩开头四：

尊敬的*，各位同事：

很高兴，也很荣幸，能向大家作一个工作汇报。

首先，我从内心感谢组织的培养和领导的信任，多年来组织和领导对我的工作给予了相当的肯定。其次，如果我能和大家一起共事，我感到非常荣幸，也非常愿意。俗话说，十年修得同船渡，能和大家一起共事，这修行得要几十年啊，说明我们都是有缘人，缘分不浅啊，所以，我一定珍惜和大家一起共事的工作机会。

竞聘演讲稿精彩开头五：

各位领导、同志们：大家好！

此时此刻，我能以一个竞争者的身份走上演讲台，向各位展示自己，心里既激动又紧张。激动是因为我幸运地赶上了公平竞争的大好时机，紧张是因为我害怕有负领导和同志们的厚望。但无论如何，我要对局党委这一英明而富有魄力的决策表示衷心地感谢！并借此向所有关心支持我的领导和同志们表示深深的谢意！至于说到对竞聘的认识，我想局属xx单位竞聘的成功实践已经作出了回答，全局上下呈现出的百川归海，百舸争流的可喜局面就是最有力的证明。对此，我一举双手赞成，二要积极参与。我要竞聘的职位是业务科室副

职。

个人竞聘词篇八

尊敬的各位领导、各位同事：

你们好！

回顾自己的经历，审视自己的能力。大专文凭，南京邮电学院毕业，7年的工作经验，助理工程师职称，中共党员。面对着众多对手，我明白，这将又是一次内含契机的挑战。我叫xx□大专学历□20xx年后应聘进入中国移动金昌分公司□20xx-03年在营业厅做营业员□20xx-2007年在营销四部任业务经理，08年至今在集团大客户工作。在这八年里我感受到移动大家庭的温暖，在这里学会了如何成为一名合格的客户经理，也在为客户服务的过程中实现了自我价值，我为能成为一名合格的移动人而自豪。

像每一位广东移动的员工一样，我不断的经历并直面着许多的挑战，6年前，刚毕业的的我满怀激情分配到了云浮移动公司从事机务员工作，一年多艰苦而又充实的无线网优工作，巩固了我的业务技能，成为云浮公司的“技术中坚骨干”很快，我迎来了我的第一个转折性挑战，在公司第一次举办的公开职位竞聘上，我击败了学历、工龄都比我高许多的同事，获得了综合部管理员的职务，负责公司的文秘及采购工作，由此，我也明白一个道理：挑战就是机遇，要想获得更大的契机，就必须不断的挑战自己！于是，一年后我又向自己发起了挑战：调到市场部从事业务推广、营销策划等工作。通过一系列的促销活动，有效的遏制了云浮联通以及电信小灵通的发展势头，保证了我公司在移动市场的市场占有率。这，更有力的证实了挑战自我带来的奇迹。

我这次竞聘的岗位是“高级客户经理”。

我对高级客户经理的理解是：客户经理作为公司的代表，担负着公司与客户之间的联系，承担着多方面的职责，客户经理必须具备良好的思想道德素质和专业素质。

良好的思想道德素质首先要热爱企业，忠于企业；对待客户要主动热情，对于用户提出的问题要耐心解答，不能欺诈客户，更不能以不正当的手段或方式欺骗客户。其次，要树立“沟通从心开始”的服务理念，以“追求客户满意服务”为服务宗旨，培育自己吃苦耐劳、团结合作、乐于奉献的企业精神；在具体工作中，要真心实意为客户着想，全力以赴为大客户服务；要遵守企业各项规章制度和劳动纪律；对自己的工作具有自豪感，有敬业的精神，有为公司和客户负责的责任感；通过恪守道德，塑造客户经理的自我形象，探索大客户服务工作规律，创造高效能的工作业绩。

客户经理与客户打交道，除了具备一定的思想理论基础和文化素养，最主要的是精通移动业务，具有丰富的移动通信营销和服务技能，即专业素质。

专业素质一要熟悉公司的发展历史、现状，发展战略，公司在同行业中的地位、公司的使命、公司服务理念、公司文化等。二要熟练掌握各类品牌的资费情况，精通基本业务及新业务的使用方法，了解销售渠道及促销方式，熟知各业务的办理流程等。三要熟悉大客户市场，大客户市场是客户经理服务的基本舞台，了解其运行的基本原理和总体状况，是客户经理获得成功的重要条件。这主要包括现有大客户的情况、潜在大客户的情况、市场环境、市场占有率、竞争对手的情况等所有市场中关于大客户方面的知识。四要具有一定的市场营销知识，客户经理作为公司大客户营销与服务工作主要提供者，就必须了解市场营销知识，树立正确的市场营销服务观念，使客户真正享受到移动通信产生的有益效用，积极促使公司完成发展目标和发展战略。五要具有一定的法律知识，尤其是电信法、消费者权益保护法等是客户经理必须掌握的知识。

在不断的人生挑战中，我积累了自己独有的优势：高度认同公司企业文化、2年技术、4年市场和多年管理经验、心理素质强，不因心情而影响工作、强烈的事业心和责任感、干净干事、具有一定的创新能力。

说到这里，或许有人要问：你讲的这些不是自吹自擂吗？不！我也有缺点，我的不足在于管理经验的不足，以及不拘小节的性格。我只是想通过一次又一次的挑战，发现、改进我的不足，只是想通过一名普通得不能再普通的年轻人的经历向大家证明：广东移动的员工是开拓进取的员工，是敢于发出挑战并迎接挑战的员工，是永远的挑战者！

既然是挑战，就一定会有成功会有失败，如果这一次失败了，我会更加努力的磨练自己，提高自己。各位同事们让我们用全部的赤诚和智慧，去迎接改革路上方方面面的挑战，去迎接时代暴风骤雨的挑战，让我们云浮移动在挑战中去拥抱时代的辉煌！这次演讲我虽然没有什么豪言壮语，但我相信有在座的各位领导、各位同事的帮助、支持和配合，我有信心、有能力出色地做好这项工作，当好一名称职的客户经理。坦诚地说，我关注竞聘结果，渴望参与成功。但我更重视参与的过程，因为对于我来说，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。

个人竞聘词篇九

各位领导、各位同事：

大家好！

在这里我以平常人的心态，参与支行综合办公室经理岗位的竞聘。首先应感谢支行领导为我们创造了这次公平竞争的机会！此次竞聘，本人并非只是为了当官，更多的是为了响应人事制度改革的召唤，在有可能的情况下实现自己的人生价

值。

【竞聘演讲稿精彩句子二】

今天，我走上演讲台的惟一目的就是竞选“班级元首”——班长。我坚信，凭着我新锐不俗的“官念”，凭着我新锐不俗的“官念”，凭着我的勇气和才干，凭着我与大家同舟共济的深厚友情，这次竞选演讲给我带来的必定是下次的就职演说。

个人竞聘词篇十

尊敬的领导：

您好！

我是xx经贸职业学院应用电子专业20xx届应届毕业生。我渴望能在贵公司找到一份有关电子类的工作，为贵公司贡献一份力量。恳请您给我加入贵公司的机会。我有信心、有能力成为一名出色的员工。自从考上大学以后我“自信、自立、自强”，不但努力学习专业知识，而且主动参与各种，经过大学三年的学习和社会锻炼，我具备了以下几个方面的能力：基本扎实的专业基础知识、相对先进的思想观念、丰富的社会实践和突出的工作能力、强烈的品牌理念和合作的团队精神。我是一个有能力而且有团队精神的人，我能很快地适应一个新的工作环境，并能在新环境既定的团队环境下做好工作。

期望我能适合您的要求，也期望您选择我，您的选择就是我的希望。为了方便您更详细地了解我的情况，请审阅我呈上的以及相关材料。给我一个机会还您一个奇迹，期待您的回复。祝贵企业事业蒸蒸日上、硕果累累！

个人竞聘词篇十一

竞聘演讲稿的开头怎样写才精彩吸引人?下面这篇《竞聘演讲稿精彩开头三则》是本站演讲稿栏目为您精心准备的,更多精彩内容请收藏本站(ctrl+d即可)!

范例1:

尊敬的各位评委、各位同事大家好!

今天我有幸站在这里,参与这次科长的竞聘,是机构改革给我的一个机会。上一次站在这里,是参与副科级的竞聘,上一次成功了,这一次希望能够继续延续我的好运气。

在这里工作的三年来,我实践着自己当初竞聘时候的承诺,勤奋工作,努力的学习。一直勤勤恳恳工作,可以无愧地说,我没有辜负州局党组和同志们寄予我的重望。在这三年里,我与科室的领导同事们关系和谐,他们对我的帮助非常大,借此机会,向关心、支持和帮助我的各位领导和同事们表示衷心地感谢。

范例2:

各位领导,同事:

大家好,这次竞聘非常的激烈,很多人会说我可能没有什么希望,但是我想要挑战自己。我觉得能够站在这里参与这次竞聘,我就已经成功了。投身改革是我院每个教职工的共同心声和光荣使命。借此机会向多年来一直关心、支持、帮我的各位领导表示诚挚的`谢意。下面是我对xx职位的一个初步的想法请各位批评指正:

范例3:

尊敬的各位评委、各位领导：

你们好！

改革是一个不算新鲜的话题，竞争也已经渗透到社会生活的方方面面，它无时不再昭示着人们这样一个真理：物竞天择，适者才能生存，唯竞争才有希望。

感谢改革，也感谢竞争，使我能有机会站在演讲席上。更感谢在场的各位给了我参与这次竞聘演说的勇气和力量。

所以，我首先要在此向各位真诚地道一声：谢谢！

个人竞聘词篇十二

踏着夏日的脚步，白色的荷花静静地又开了。我的心情格外激动，愿自己而在平淡的日子里，有如荷的心，处风不惊，默默奉献。用一颗如荷的心，继续与圣洁同在，与生命永恒！

亲爱的朋友，如果您看到有一朵洁白的荷花，在一瓣瓣地，默默无闻地盛开，那就是我，是我们，是我们白衣天使的'心！(护士长竞聘演讲稿)

同学们，请信任我，投我一票，给我一次锻炼的机会吧！我会经得住考验的，相信在我们的共同努力下，充分发挥每个人的聪明才智，我们的班务工作一定能搞得十分出色，我们的班级一定能跻身全市先进班级的先列，步入新的辉煌！

各位领导、各位评委：我今天参加竞聘是抱着积极参与，让更多的同志了解我，认识我，对于结果我会以一颗平常心对待，如

果竞聘不成功,决不会有任何思想负担,会在我原来的工作岗位上继续好好工作。如果我竞聘成功,我一定虚心向有经验的同志学习,决不辜负领导和同志们的期望,一定会在新的岗位上作出新的成绩,一定做的比说的好。谢谢大家!

最后我要说,在我多年的工作经历中,属于我的舞台不多,今天借此机会,表达一下我的心愿,感谢各位领导多年来对我的教育和培养,感谢与我同舟共济、朝夕相处的全体同事对我的帮助和信任。谢谢大家!

个人竞聘词篇三

尊敬的领导、评委:

我现在怀揣着一份上进的激情,萌动着做好工作的坚定信念,将全力以赴做好今后的工作。新的工作让我充满了渴望,自信又给我平添了许多希望,对于以后的工作我也有了展望。如果今天能够竞聘成功,我将努力做好以下工作:

无以规矩,不成方圆,制度是一个企业有效开展工作的重要保障。今后我将不断完善我们公司的各项规章制度,通过制度来规范大家的工作。执行中我将率先垂范,敢为人先,并做好检查工作,做到有计划、有步骤,检查到位。关心每一位员工,做一个好的示范员和检查员。提高她们工作的主动性,让她们从内心感受到服务工作的重要性,也让用户感受到“来有笑声,走有送声”的服务。

基础管理是营业厅快速发展的基础,加强基础管理是我们工作的一个重点。今后我将以员工的需求作为基础管理的导向;向用户学习,把用户的意见作为改进工作的忠告;向竞争对手学习,用他人之长补我所短;向同行营业部学习,互通有无,及时改进,博采众长,有效利用。此外我还将积极协调我们

营业厅的关系，创造一个和谐有序的工作环境。

员工队伍是我们工作的根本，是我们提高公司效益的能动力量，只有加强员工队伍建设，我们公司发展才会有质的飞跃。今后我会在原来的基础上努力加强对员工的培训工作，提高他们的业务能力。把素质高、业务精、能力强的人才安排到大客户服务工作中去，切实加强大客户服务队伍建设，建立一支来之能战、战之能胜的钢铁队伍。

一重要岗位，我将不遗余力地做好本职工作，将一腔热忱挥洒在工作岗位上，让青春燃烧出绚丽的火花。今后我愿以无限的热情吹响时代的号角，以沸腾的血液冲击时代的脉搏，以昂扬的斗志奏响电力事业发展的新篇章！同时也向各位领导和评委交上一份满意的答卷。

要对参与竞争的岗位职务的基本情况有所了解，包括职能、职权、工作范围、业务技能、周边关系、权利义务等，还应知道它的特点。这样方能提出自己的打算或设想，做到知己知彼，有的放矢。

个人竞聘词篇十四

一篇演讲稿的开头是否精彩决定了这篇演讲稿的整体基调。那么竞聘演讲稿的开头怎样写才精彩呢？本文是由本站演讲稿频道为大家提供的《竞聘演讲稿精彩开头两则》，希望对大家有所帮助。

范例1：

各位领导、同志们：大家好！

此时此刻，我能以一个竞争者的身份走上演讲台，向各位展示自己，心里既激动又紧张。激动是因为我幸运地赶上了公

平竞争的`大好时机，紧张是害怕我的这次演讲并不能真的展示我自己，辜负了领导和同事们的期望。我要竞聘的职位是业务科室副职。首先我要对局党委的决策表示衷心地感谢!并借此向所有关心支持我的领导和同志们表示深深的谢意!下面是我对竞聘的一些认识，还有对以后工作的一些展望：

范例2：

尊敬的各位领导、各位老师，

大家好，竞争上岗有上有下、有进有退，上固可喜、下也无悔，一如既往；进也可贺、退也不馁。我不敢奢求什么，我想借此机会让大家对我有一个更全面的认识，首先，感谢各位领导多年来对我的教育和培养，感谢与我同舟共济、朝夕相处的全体同事对我的帮助和信任。下面是我对我要竞聘的xx岗位的一些认识和我的一些优势：