

保卫人员竞聘演讲稿 人员竞聘演讲稿(精选5篇)

演讲，首先要了解听众，注意听众的组成，了解他们的性格、年龄、受教育程度、出生地，分析他们的观点、态度、希望和要求。掌握这些以后，就可以决定采取什么方式来吸引听众，说服听众，取得好的效果。我们如何才能写得一篇优质的演讲稿呢？接下来我就给大家介绍一下如何才能写好一篇演讲稿吧，我们一起来看看。

保卫人员竞聘演讲稿篇一

大家好！

国际成功大师卡耐基说过：“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，也凭着多年的工作经验，今天我满怀信心和激情的走到演讲台上参加银行员工竞聘演讲，自信有能力挑起这份重担。

我叫xx，现年31岁，大学文化程度，经济师职称。19xx年7月我自省建设营业部调入xx银行，从那时起到19xx年11月在市支行先后从事过储蓄、会计、信贷。19xx年11月至20xx年6月在新高支行担任助理业务经理。20xx年6月至今担任城东支行营销二部副经理。我自加入xx银行以来，在领导的大力培养和同志们的关心与鼓励下，凭借着在困难面前不气馁，在成绩面前不骄傲，对工作锲而不舍的信条，在个人金融业务上取得了比较突出的成绩。20xx年底，我的储蓄日均存款达到1600万元以上，储蓄存款余额达到2400万元，个人服务的客户达到近800户，截止上月个人综合业务量达到2.4亿元。个人金融业务指标全部名列前茅，去年被评为总行级个人金融服务标兵，我所在的支行获得个人金融业务组织推动奖的荣誉称号。

号。

第一，我具有多年支行和部门的工作经验。

从参加工作以来我一直在银行工作。工作中我积极要求进步，能够严格要求自己，恪尽职守，积累了丰富的的工作经验。多年来，我已经具备了一定的银行政策法律观念，具备了一定把握风险、控制风险的能力，熟悉银行的各个经营管理环节，通晓整个银行业务，全面掌握了个人金融业务的操作规程，尤其熟悉个人业务工作，这非常有利于推进我行个人业务部整体业务的发展。这些使我自信已经具备了一个全方面营销经理的素质。

第二，我具有较强的业务能力。

我自20xx年进入城东支行以来始终对城东支行的个人业务起着推动作用，使城东支行个人业务稳健发展。我带领部门员工在同城支行率先办理了个人住房按揭业务，当年放款20xx万元，至今没出现一笔逾期及欠息，并稳定了一批优质的个人客户。在人员变动储蓄存款大幅下降的前提下，我带领同志们一年新增储蓄存款近3000万元，顺利达标三级行，并且完成全年储蓄存款任务。个人金融各项指标在全行名列前茅。在办理业务时，我能够对各种应急事件和矛盾，做出及时、妥善的处理，对潜在客户我也能主动的上前沟通，及时了解客户的需求，并尽力满足客户的需求。

第三，我具有较强的沟通、组织、协调能力。

俗话说的好：得人者兴，失人者崩。一个单位如果没有融洽的内部关系是很难开展工作的。自从参加工作以来，我在多个部门工作过，每到一处，我都积极沟通、协调各种关系，使各项工作在良好的氛围中开展，在和谐的环境中完成。在担任副经理期间，我比较注重团队意识，注意增强职工凝聚力，形成整体合力，来团结大家一起完成工作任务。

此外，我具有严谨细致、扎实高效的工作作风。多年的工作经历，使我养成了不怕吃苦、迎难而上、甘愿奉献的品质，造就了勇于承担责任，永远不言放弃的坚强性格。所有这些，都为做好的城东支行营销部经理工作奠定了坚实的基础。

各位领导、各位同事，古人云：“不可以一时之得意，而自夸其能，亦不可以一时之失意，而自坠其志。”这次竞聘，无论成功与否，我都将以这句自勉，一如既往的努力工作！如果竞聘成功，我的工作目标是：贯彻支行行领导的方针政策，协调分行管理处室抓好支行个人金融业务，使我所在的支行各项个人业务指标在同城支行名列前茅。力争在20xx年年底使我行储蓄存款稳定在1.5亿元，达标总行三级二档□20xx年争取达标二级行。

第一，真诚讲团结。

多年的工作经历，使我认识到同事之间，支持、谅解和友谊比什么都重要。在团结方面，我一定要摆正位置，正确认识和看待自己。在生活上多关心同事，做到多理解，多鼓励、多支持。努力把城东支行的员工队伍带好，团结他们一道工作。

第二，抓好支行营销工作。

首先，加强客户经理队伍的建设，进行业务学习及培训，让部门每个客户经理都熟悉我行个人金融业务，熟练掌握营销重点，整合卡所有功能，从而达到提高我行的知名度，集结人气增强我行实力的目的。

一是根据社区环境的变化不断改变本行进社区工作的范围、目标和切入点，与小区物业部门接触、沟通协商、达成共识开展工作。

二是要继续总结和推广好的经验和做法，促进和推动今后工

作的开展，普及用卡代收费的问题。

三是根据居民的消费能力和消费需求，制定相应的对策、出台一系列新的服务办法和措施，最大限度地满足客户的需要，为客户提供全方位理财服务。

再次，开拓创新，搞好多项服务。根据客户的需要及我行的信贷品种，严格控制个人贷款的风险，同时制定相应的考核管理办法，抓好私营业主贷款，及住房按揭业务，并以开发二手房按揭与个人保函业务相结合为契机，增加储蓄存款，把现有的个人贷款业务品种进行分类整理，针对客户的收入水平有选择的宣传我行个人金融其他业务，增加卡消费，卡的代收代付等业务。

最后，大力发展卡业务，把发工资业务放至首位。抓好目前正推出的至尊卡发行工作，组织营销部门的员工在泉城路商业街，入住华能办公的优质客户，及高档社区组织营销活动，推广我们的至尊卡，借此契机使我行的储蓄存款再上一个新的台阶。

第三，提高自身素质建设。

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，增强自身综合素质。在为银行事业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的金融事业。

风月有情时光荏苒，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，我将会以百倍的信心和百倍的努力，以“不图虚名勤为本，做出成绩才是真”为准则，为我们xx银行城东支行的快速发展贡献自己

的青春和力量！

谢谢大家！

保卫人员竞聘演讲稿篇二

我叫黄先生，来自td厅。相信各位领导对我已经较为熟悉了。我xx年毕业于深圳大学金融学专业，同年幸运加入了移动这个大家庭，感恩于公司对我四年来的栽培，我也在用实际的行动和出色的绩效来报答公司。

1. 在营销方面

本人有着前瞻性的营销理念，充分利用有限资源来开展有目标、有策略、有技巧、有效益的四有营销。4月开厅以来，开展的一系列“支持td为奥运加油”的活动有幸被凌总拿到青岛作为汇报深圳推动td工作的重要素材，本人为此感到非常骄傲和自豪。

2. 在创新方面

创新是我在td厅工作的主旋律，切合目前td实际情况，创想出一系列的td创新方案，分别为1)td向前“充”短信答题方案，获得深圳市公司采纳，并于本月底实施。2)罗湖td厅申请青少年科普教育基地获通过，并成功接待两批青少年学生。3)罗湖td业务赛，8月20日正式开始竞赛。

3. 在运营管理方面

现任td厅代营销经理职位，除了td厅的基础管理工作之外，为更好推动td的销售，前期做了大量的调查分析，为下阶段开展针对性拓展营销打好坚实基础。

4. 在培训方面

本人认为，一个成功的管理人员肯定是一个出色的培训讲师。作为td厅讲师，在全力协助市公司提升全体td业务水平时，制定统一培训讲义以协助市公司做好二次覆盖培训，在培训方面得到的宝贵经验将为我担任管理人员提供很好的td培训思路。

我对营销经理的岗位认知是：店面经理的左右手或多面手。作为td厅的营销经理，在创新和营销两大方面要求更是甚高。

我的工作目标是：打造一支高效、和谐的超级td先锋团队！也即：三能团队（能想有创新思维，能策划各项营销活动；能讲对前来交流人员培训，对外一线td专员培训演讲；能干能把各项营销理念付诸行动，出色完成。）并始终坚持1个信念和3个关键！

1个信念就是：“我是问题的根源。”这种思想就是我对我自己100%负责。

3个关键分别是：1) 关键就是要多想多学习。2) 关键是敬业多一点。3) 关键要建立感恩文化。

在奥运如火如荼进行之际，若有幸竞聘成功，我定必将td的工作化繁为简，有序挺进，让每位td厅的员工成为td赛场的运动员，充分发挥各自潜能，在各自的工作岗位上赢取自己的金牌。务实做到“做自己的冠军，创td的未来”同时，也希望各位用户能作为观众，在座各位领导能作为裁判、评委，共同监督、见证td厅的创新与进步。

保卫人员竞聘演讲稿篇三

大家好！

现在我手里这几张纸上的文字，是我有生以来第一次亲手敲

击出来的竞聘报告书，因为从来没有写过，所以我还特意上网查询了一下竞聘报告的概念。上面说，竞聘报告也叫做竞聘演讲词，是竞聘者竞聘某一职位，在公开或特定的场合，面对特定的听众所发表的用以阐述自我竞聘条件，优势及被聘用后的工作设想和打算的演讲报告。

这里面讲到了：竞聘报告也叫做竞聘演讲词，我觉得这句话非常适合现在的我，因为今天我到这里来，其实就是以竞聘的名义，展现自己，让大家认识我，知道在你们身边，有一个名字叫做郝飞的东北小伙子，他正在从稚嫩走向成熟，这就足够了。

首先，我也要同其他的竞聘选手一样，由衷地感谢组织给我提供了这样一个展示自己的机会，我很珍惜，更觉得荣幸。

下面，简单介绍一下自己。我叫郝飞，1983年7月出生，黑龙江人，大专学历□xx年7月毕业于大庆石油学院石油工程专业，同年7月参加工作。首先在大路沟作业区天128井区担任实习技术员，在实习过程中，先后在天一增、天一转、路一转任站点操作员工、天128井区任井区维修大班操作员工、井区资料员、井区兼职培训教师等□xx年1月，调任大路沟作业区生产运行组安全员至今。

我本人此次竞聘的岗位是厂质量安全环科节能管理岗。竞聘这个岗位，我认为自己具有以下几个方面的有利条件。

我的第一个有利条件是：属猪。

之所以提及自己的属相是猪，是因为有时，我真的觉得自己好笨。

每当头顶着月亮完成领导交给的工作，第二天却发现自己写的材料那么空洞，想法那么幼稚。我渴望迅速的成长起来，所以我极其认真的对待领导教给我的每一项工作，我属的是

一头只有24岁的猪，一头年轻的猪，一头充满斗志的猪，就像作业区吴华经理曾经对我讲过的一句话：年轻，犯的错误都是美丽的。难道属猪。不正是我的优势吗？！

我的第二个有利条件是：近视。

父母和朋友都很吃惊从小在城市里长大的我，怎么会那么快就适应这穷山恶水的工作环境，其实去年刚刚参加工作的时候，我曾经一个人偷偷的蹲坐在山间的那条油路上后悔过，鼻子酸酸的。那时候脑子里根本就没有王进喜，只有我大学时候的女朋友。是工作让她离开，再也没有回来。可是，当我平静下心情，用125度近视的双眼望着山间天边的日出，我发现，自己真的喜欢上这里了，因为我喜欢安静，喜欢思考，喜欢这连绵的、深沉的山。也因为，我乐观，我近视，我眼中的世界才更加完美。

我的第三个有利条件是：转行。

其实大多数人都不会想到，只有一年零四个月工龄的我，转过一次行。刚刚参加工作的时候，我是以实习技术员的身份分到大路沟作业区的。实习期满后，因为学的是石油工程专业，作业区领导把我调到了技术组进行专业实习。可是，因为参加了一次作业区组织的安全演讲比赛，并获得了第一名，作业区领导看到我对安全工作的认识比较深刻，所以就又将我调到了生产运行组当起了安全员，虽然一个月少了200元的技术津贴，可我还是很愿意，因为比起技术岗位的枯燥，这份充满挑战性的工作，更适合我。而有了石油工程专业知识基础的我，做起安全工作，要更得心应手的多。

下面是我对竞聘岗位上岗后的工作设想：

- 1、节能工作和环保工作一样，是大型企业单位未来发展的重中之重，这是大势所趋，是实现可持续发展的必要手段。所以，对节能工作的宣传力度，必须持续加大。我认为，节能

工作的宣传，不能像从前一样，仅仅依靠悬挂横幅标语、发放节能书籍、搞节能知识竞赛等方式进行工作宣传，应该充分利用网络，比如通过建立节能q群，传送节能短片等方式进行灵活性的侧面教育，营造节能氛围。

2、积极搞好节能工作，需要全员支持，更需要专业节能员的配合。我建议，厂属各二级单位应该配备专职的节能员，专职节能员对本单位节能工作负责监督管理，将节能工作同安全工作一样重视起来，促进全厂节能工作的开展，努力将我厂创建为公司节能亮点。

3、通过研究心理学，结合王总经理十个转变新安全观，对全厂员工建立一套专人专管的节能档案，对节能工作突出的个人进行入档表彰。并依据实际贡献进行奖励，加大奖励力度会从很大程度上促进员工节能意识的提高，推进节能工作的开展。

尊敬的各位领导、各位评委、全体同仁们，上述内容是我对此次竞聘最真实的想法，不论成功与否我本人都会保持一个良好的心态去对待今后工作，我时刻准备着，等待着组织部门对我的下一次挑选。

谢谢大家！

保卫人员竞聘演讲稿篇四

大家好！非常感谢组织给予这次公平竞争机会！今天我竞聘是铁矿路公司教育培训中心副处长岗位。希望通过这次竞聘，挖掘自身潜力，力争为集团公司发展做出一份更大的贡献！

我叫**，今年**岁，中共党员，本科学历，经济师职称，1996年进

我比较喜欢学习，为适应人力资源工作，我认认真真学习了

劳动法、安全法、社会保障法、环保法等法律法规，努力学习统计学、人力资源管理学、企业管理学等相关知识，对国家的宏观经济政策、集团公司及神朔铁路公司的各项政策有着深入的了解。经过学习和考试[]20xx年被评为经济师。勤学善学的习惯和较强的学习能力，使我具备了扎实的知识基础，知识面较广，眼界比较开阔。

在担任实业中心人力资源科长期间，多次参与组织劳动检查、法规宣传等活动，锻炼了较强的组织、协调和沟通能力。日常工作中，结合国家法规和公司政策，制定了完善了有关人力资源招聘、培训、薪酬管理的各项制度以及科室内部管理的各项规定，每年制定细致的部门工作计划，培养了计划管理能力、制度管理能力和激励管理能力，能够激发部门人员的工作积极性和主动性，形成合力共同开展工作。

作为党员，几年来我主动学习党的理论政策，能够严格要求自己，以高度的责任感对待岗位工作。工作中严格执行国家政策和公司制度，一视同仁对待同事和员工，做到了清清白白做人，干干净净做事。

一要当好参谋助手。贯彻好铁矿路公司决策层的各项指示精神，配合科室领导开展工作。要深入公司的员工群体之中，随时了解员工对文化知识和安全知识的需求，积极为领导提出合理化建议，当好领导的参谋助手，配合抓好劳动力置换、考务考评、教育培训和科室管理工作。同时，注重团结科室同事，营造互帮互助、共同进步的氛围，充分发挥一个助手在培训中心的作用。

二要配合抓好教育培训工作。要创新思路，组织形式多样、内容丰富多彩的培训活动，提高教育成效。首先要创新培训方式方法，提高干部员工的学习兴趣。在利用传统的集中学习方法基础上，发挥电子教育的功能，以观看专家视频讲座、警示性反面案例影片等形式开展安全法规与劳动技能等方面的教育，力求节约成本；要发挥学员的学习主体作用，开展

学习经验交流会、学员学习成果报告会、学习心得体会演讲会等，让学员大面积参与课堂活动，敦促其自觉学习，提高学习效果。其次，要创新内容。紧密结合员工转岗、技能鉴定、职称评定、考取学历证书、继续教育等情况，适时推出新的培训内容，满足员工多元化需要。

三要带头工作。作为科室副手，要发挥好带头作用，模范地执行公司各项制度，树立勤勉、敬业、清正、廉洁的好形象。带头学习提高，带动科室同事形成勤学善学的好风气；带头拼搏工作，积极完成上级交付的任务，营造主动作为的氛围；带头节约，严格控制培训和技能鉴定成本；带头服务，主动帮助科室人员解决学习、工作和生活难题，紧密团结周围同志为完成部门任务而努力奋斗。

各位同志，希望大家可以信任我，如果我可以当选，我一定会不负众望，用我真真正正的实力和实实在在的业绩，来验证你们今天选择的正确性和准确性！谢谢大家！

保卫人员竞聘演讲稿篇五

今天我竞聘的岗位是物流部经理，在这里我以平常人的心态，参与这次岗位竞聘。首先应感谢各位领导为我们创造了这次公平竞争的机会！展示自我的舞台。对此，我十分珍惜这次机会，实现自己的人生价值。

下面从三个方面向各位评委和代表陈述我的竞聘报告

一、一个合格的物流管理部经理的职责

首先体现代的不是他的物流方面的经验多丰富而是在领导用人方面的才能。首先要重视人，换句话说就是要学会尊重自己团队的每一位员工，我们的团队是一个整体，任何一位都是我们团队整体的组成部分，都担负着为公司发展中必不可少的工作任务。那么知人是我用人的首要环节，用人先要了解

他的优势和长处，然后再安排他到适当的岗位上去，这样才能实现人与事的最佳结合，达到知人而善任。因为一个人只有处在最能发挥才能的岗位上，才有可能把自己的能力全部发挥出。

让自己的每一个员工充分展现自己的才华，不辜负心中所学，实现自己的价值。还要让员工拥有培训和发展的空间，鼓励员工学习，创造培训机会，与时俱进。更重要的是要让员工在自己的岗位上进行实践和锻炼，让我们的员工真正感觉到在工作中超越自我，在工作中享受快乐。虽然我无刘邦之才，但是我深信我团队中有可比萧何韩信之才的人。能够团结一起在市场经济这个无硝烟的战场上奋勇向前，乘风破浪。其次作为了一个部门经理，在当今激烈的市场竞争环境下，作为一个部门的领导者，提高部门员工的凝聚力，带领他们在市场中不被淘汰是必要的，凝聚力是一个团队的灵魂所在。一个团队如果没有凝聚力，那就会变成一盘散沙。

反之，一个具有凝聚力的团队，全体员工的心才会紧紧的团结在一起，整个团队才能以更快的步伐在市场经济中，一步凯旋、一路高歌。为企业创造更多的利润。一个部门就是一个团队，团体作战远胜于一个没有号召力的不能体谅下属的光杆司令。而在提高自己团队凝聚力方面我将通过以下方式。首先，要确立团队的共同的奋斗目标。从短期看我们团队要有自己的目标；从长远看，要有一个全体员工共同为之奋斗的蓝图。无论短期目标还是长期目标，必须做到与员工充分沟通，要让自己的下属能够看到希望。因为劳动的付出而换来目标的实现有利于增强员工的信心，作为物流部经理在长远目标规划中，也要考虑到目标实现后员工得到的利益，在团队内部建立起企业与员工共同发展的利益共同体。

其次要打造人性化、规范化和制度化并重的管理制度。一个管理混乱的团队对员工是缺乏凝聚力的。这个社会制度是不缺少的，缺少的是执行力。所以首先领导自己不我行我素，按规章制度处理问题，“没有规矩不成方圆”。制度化管

就必须从严处理，所以员工必须共同遵守制度，一视同仁，不能随意搞“特殊化”。人性化管理注重对每位员工的关爱，强调与员工互相交流，创造员工满意。比如在节假日，我们大家可以送上一份礼品或祝福，用真诚体现对员工的关心。作为公司领导者，学会与员工的沟通，了解员工的内心需求就一定能够促进人性化管理的发展与创新，经常与员工交流才能发现公司存在的问题，这样才能从员工的嘴中从中得到企业发展的真实建议。当然，与员工拉近距离也要把握好尺度。工作中严格要求和沟通中的平易近人是完全不一样的，所以作为一名管理者要刚柔并济，软硬兼施。