

2023年竞聘演讲稿分几方面(精选6篇)

演讲稿具有宣传，鼓动，教育和欣赏等作用，它可以把演讲者的观点，主张与思想感情传达给听众以及读者，使他们信服并在思想感情上产生共鸣。我们想要好好写一篇演讲稿，可是却无从下手吗？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的演讲稿模板范文，我们一起来看看吧。

竞聘演讲稿分几方面篇一

你们好！

首先非常感谢公司为我们提供这样一个公平、公正、公开的平台，给了我一次挑战和展现自我的机会。我今天竞聘的是肉质品车间后备品管员一职，希望各位领导给予批评指正。

我叫王x□毕业于xx医学高等专科学校，食品加工技术专业。在校期间，取得中级食品检验工职业资格证书□xx年11月份来到双汇，从一线做起，在高温车间包装工序锻炼至今。专业的相关性及一线锻炼让我更有信心能够胜任品管员的工作。

3. 要有卓越的管理水平和管理经验，

4. 要有良好的组织、协调能力，具有很高的团队协作意识。

1、律人先律己，首先自己要监督自己，严格尊受公司的各项规定，绝不触犯任何一条劳动纪律，并随时注重部门形象。严格做到对企业负责，对消费者负责，对员工朋友们负责，更要对身上的这一身品管制服负责。

2、尽快熟悉工艺、掌握各个关键控制点要注意问题及各种关键设备运行参数的设置。多在车间转转，虚心向前辈请教，尽快掌握一个品管员要具备的各项专业能力。

3、严格执行部门各项规定，做好监管，发现问题及时记录处理。在工作中，本着公平、公正的原则处理问题，做诚实守信的双汇人。

4、经常总结，针对常见问题要做到心中有数，重点监督生产过程，把产品问题事故降到最小化。对反馈质量问题，要及时查找原因，做好记录，防止同类问题的再次发生。

5、态度决定一切，我会一直保持积极乐观，努力向上，虚心学习的心态去开展以后的工作，以饱满的精神状态对待工作，以优质、高效的决心完成工作。

不管今天的结果如何，不变的.是对待工作的态度。我会好好总结每一次的竞聘经历，以此来更全面的了解自己，完善自己。抓住以后的每一次机会来展示更加优秀的自己。

我的竞聘报告完毕，谢谢大家！

竞聘演讲稿分几方面篇二

大家晚上好！

先自我介绍一下：我叫xx[]是xx的xx[]xx的x[]大家或许会莞尔一笑，好一个古今合璧的名字！我虽然出生一个平凡的普通的家庭，但我相信，当蜗牛有了梦想，总有一天会有属于自己的天空！

我没有诗人李白那“长河之水天上来，奔流到海不复回”的豪迈；也没有一代才女李清照那“寻寻觅觅、冷冷清清”的细腻；但寸有所长，尺有所短，天生我材必有用，我始终坚信勤能补拙是良训，一份辛劳一份才，我会努力地做好点点滴滴，不让自己抱憾于此。

也许昨日我不够出色，也曾有老师对我失望过，不管怎样昨

日已经过去，明天才是我的追求，现在我学会了怎样尊重人、关心人、帮助人，这次参加竞选纪律部部长本身就是对我的锻炼和考验。

如果我当选后，我必定全力以赴，挖掘潜能。利用我的口才，发挥我的创意，在全校宣传纪律部。注意咯，这里的纪律部不是指我们的部门，而是遵守校规校纪的行为准则。把纪律部打理得妥妥当当，成为略带强制性且受同学们好评的部门。相信我，有我的领导，纪律部一定会成为溪河中学最夺目的风景线。

此次参加竞选我只想有个机会得到别人的一次肯定，只是想鼓起勇气去挑战一下，请大家相信我一定会做好，请大家支持我，投我一票。

如果我在此次竞选中失利，我不会气馁的，因为我还不够出色，我会在以后对自己更加严格要求，力争超越自己。

谢谢你们！

竞聘演讲稿分几方面篇三

大家好！首先感谢各位领导对我的信任，给我这次竞聘内勤主任的机会。

我叫xx，今年27岁，本科学历，助理经济师，1997年毕业于南开大学金融系金融专业，同年参加农村信用社工作。曾在信用社任出纳、会计，在联社原资金组织科任统计员，现任信用社会计。

之所以参加竞聘内勤主任，是因为我具有以下四个方面优势：

一是具有丰富的金融理论知识。我于1993年考入南开大学金融系金融专业，大学四年中，先后学习了货币银行学、会计

基本原理、信贷管理等课程，打下了较为扎实的金融理论基础，参加工作五年来，我始终不忘充实自己，坚持学中干，干中学，立足本职，勤思钻研，不断丰富自我，完善自我，提高自我，使我的理论水平又有了进一步的提高，所经办的业务从未出现差错和失误，圆满完成了领导分配的各项工作任务。

二是具有较强的工作能力。我在日常工作中脚踏实地，诚实待人，“心诚则路正，路正则事业成”，经过多年学习和锻炼，自己的组织协调能力、分析判断能力、处事应变能力、文字组织能力、社会交往能力都有了很大提高。熟练掌握了会计操作流程和计算机新业务操作，能够独立完成信用社的会计核算，工作能力得到领导和同事的肯定。

三是具有强烈的事业心、进取心和开拓创新意识。我充分认识到只有改革和创新才是农村信用社发展的生命力所在，才能在激烈的竞争中不断发展壮大，才能促进管理水平和经营效益的进一步提高。正因为有了这种认识，我在会计工作岗位上深深感到自己的责任重大，坚定了干好工作的信念，促使我更加热爱本职工作，珍惜自己的岗位，兢兢业业、一丝不苟、认认真真的做好每项工作。

四是我年富力强、身体健康，精力旺盛，具有较好的年龄优势。接受能力比较强，对新业务比较敏感，能够创造性的开展工作，进入角色迅速，并且有信心、有决心，也有能力在联社领导的正确领导下，圆满完成上级分配的各项工作任务。

竞聘不是为了争官。竞聘是为了充分发挥自己的水平，体现自己的能力，实现自我价值。如果竞聘成功，我的工作思路是：坚决服从上级领导安排，积极配合主持工作主任，以改革创新为动力，以健全规章制度为基础，以完善管理为手段，以提高工作质量和经济效益为目标，当好助手、参谋，求真务实，创造性地开展工作。

第一，根据新形势下业务发展的需要，不断充实自我、完善自我。首先，在理论方面，要认真研读政治、经济和金融理论书籍，进一步提高理论水平，树立正确的世界观、人生观和价值观。在工作中要坚定不移地执行党的路线、方针和政策，严以律己，廉洁奉公，政治立场坚定。其次，制定学习计划，有针对性的学习必要的管理知识，更加深入掌握各项规章制度、操作规程和业务知识，理论联系实际，将所学知识充分运用到工作当中，不断提高业务质量和工作能力。

第二，围绕提高经济效益，加大内控管理力度，完善岗位责任制，使各项规章制度与业务运行相适应。严格按照联社的部署安排，以经营为中心，效益为目标，端正经营思想，强化效益意识，健全内控制度，加强三防一保，强化检查辅导和审计监督，确保规范、安全经营，对营业网点的制度执行、重要凭证管理等方面加强检查，促进经济效益的不断提高。

第三，搞好员工业务学习，组织技术练兵，提高全员素质。新业务的迅速开展需要员工素质的不断提高。在切实关心职工工作和生活的基础上，利用一切时间和机会，抓好员工的政治、业务学习，组织好岗位技术练兵，督促员工认真学习相关金融理论和金融知识，拓宽服务领域，增强服务功能，为社会提供更加优质的金融服务。

第四，充分发挥自己的理论优势，努力完成业务经营目标。要做到及时向领导提供各项经营指标完成情况和分析资料，为领导决策提供可靠数据、有效依据。并根据实际经营状况的变化，随时提出针对性措施，实现经营目标的最终实现。

尊敬的各位领导，作为一名大学生职工，根据我本人目前的理论知识、学识水平、业务实际和工作能力，已经完全具备一个内勤主任所必须的条件，请各位领导、评委和同志们，根据我的现实表现、素质能力和工作实绩进行评议打分，让我伴着新年的钟声实现心中的美好愿望，象我们的信合事业一样，在新的一年里有一个良好的开端！

我的演讲完毕，谢谢大家。

竞聘演讲稿分几方面篇四

大家好！

今天，我很荣幸参加行里举行的客户经理竞聘大会。这是一次难得的锻炼和提高自己的机会。我叫xxx□岁，19年分配农业银行工作，目前在营业中心任高柜柜员。年的工作实践，让我精通了银行的各项业务，也积累了许多做人做事的经验，本着提高自己，改变自己人生的舞台，今天我竞聘客户部客户经理一职。

我对客户经理的认识： 客户经理改变了银行过去等客上门的服务方式，开始主动出击，从客户需求出发，为客户提供全方位的金融服务，营销银行产品，实现客户价值最大化的同时实现银行自身效益的最大化。近年来，泰顺支行的客户经理不断增加，也足以证明我行党委、行长室对该岗位的高度重视和寄予的无限厚望。世界在改变，银行业也在改变，随着小商业银行不断发展，外商银行的进入，银行之间的争霸战势在必行，而客户经理恰恰是这场战争中非常的重要的强大武器。也许未来有一天，会以客户经理队伍实力论英雄。作为一名新到岗位的客户经理要有一种吃苦耐劳的学习力和对市场的敏锐洞察力，去挖掘市场，不负众望。

1、有着较强工作责任心和进取心。做到干一行爱一行，对待工作认真负责。

2、具有一定的公关能力和良好的社会关系。本人性格直爽，从不畏首畏尾，具有较强的独立处事的能力。在自己生活中，处了不少的朋友，我深信，在自己努力和多方面的支持下，我能出色了做好客户经理这项工作。

这次竞聘如果成功，首先我要做到思维的转变，真正在思想

上改变自己，尽快适应岗位转换，做一名合格的经理人。其次业务技能的熟练掌握，如果说客户经理是银行的武器，那么业务技能便是客户经理的武器，客户经理和客户关系不是一种单纯的业务关系，而是一种人与人的关系，不管是业务操作，还是营销技巧，我们都要熟悉掌握，这样才能面对形形色色的客户时立于不败之地。最后就是关系维护，不论是新老客户，还是房管、工商、税务等等，都要建立深厚的感情，只有我们不断加强与客户的联络，才能保证营销工作旺盛的生命力。我们的事业才会发达。

以上是我的竞聘报告，不妥之处请各位领导评委指正，如果这次竞聘成功，我将履行诺言，以优良的工作作风开展新的局面，如果不能，说明我的工作能力还有待提高，我将在以后的工作中加倍努力，为我农行贡献自己的一份力量。我的报告完了，谢谢！

竞聘演讲稿分几方面篇五

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。

竞聘演讲稿分几方面篇六

大家好！

公开、公平、竞争、择优的'人事制度给予我们每个人一个展现自我、公平竞争的机会；当前，不断发展的社会体制既给我们带来了压力，也带来了动力。参加这次竞聘，我的心境是异常激动的，因为这是对我多年来工作态度与工作业绩的充分肯定！首先要感激领导和同志们对我的信任，让我有机会在那里竞聘演讲。进取参与、正确理解、挑战自我、抓住机遇是我参加这次竞聘的目的。我要竞聘的是总经理一职。

我叫xxx今年xx岁。于20xx年x月进入xxxx团体企业，开始了我从从事xxxx的职业生涯。光阴似箭，在xxxx团体企业工作的xx个年头，我把青春与热情全部投入到自我从事的这个平凡的岗位上，尽职尽责，一丝不苟，从一个业务新兵逐渐成长为一个有担当、敢反思、珍惜人生价值的业务骨干。

总经理即受公司委托，带领全体管理人员，全面实施和饯行公司的各项管理制度和服务理念，按照公司的实际情景，组织指定和实施各项物业管理方案，全心全意做好公司的服务，实现公司的各项目标。这就要求作为总经理首先应当具有良好的政治素质以及强烈的事业心和职责感，同时要有勤奋工作，遵纪守法，诚实守信，开拓进取的思想品德和扎实熟练的物业管理专业知识。

宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来，这些年的学习充电与工作历练，我的工作经验日渐丰富，理论知识日益扎实，我已具备充分自信，并做好充分准备担任客户经理一职，坚信自我能做好相关工作。

首先，具有娴熟的业务技能，熟悉各项规章制度。我多年来一向从事物业管理工作，能够熟练掌握公司的各项物业服务流程以及街道资产的租赁流程，街道下属企业的几宗土地遗留问题也十分清楚，了解熟悉物业管理行业的最新发展方向和动态。并且这些年我不断充实自己，坚持工作中学习，学习中工作，不断自我提高、自我完善。多年以来的岗位磨练，无论是传统业务，又或是新兴业务，我都力求做到守制度，懂原理，会操作。

其次，具有良好的政治素养，热情与冷静并存。作为公司的一员，在工作中我不仅仅有坚定的政治立场，并且有较高的思想政治觉悟，对于自我肩负的职责，我能清楚的认识，在工作中从未在原则问题上越雷池一步。本事不足，道德可补，职责可补；道德缺损，职责意识不强，本事却不可补。良好的政治素养使我工作事半功倍。

最终，具有强烈的服务意识，以业主为中心，扎实勤恳。我一向将强烈的事业心和职责感应用到工作中，能遵纪守法、爱岗敬业、踏实工作、以身作则。在岗位工作中，自我牢固树立“为民服务、客户至上”的服务理念，工作进取主动，不断改变服务理念、提升管理服务水平，取得业主对公司的信任和信心，为公司的发展做出应有的贡献。

成绩属于过往，活力来自未来。回忆往昔，我所走过的每一步，都渗透着组织的培养，都凝聚着领导的关心，都夹杂着同事的奉献。总经理不仅仅是一个具有吸引力的职位，更是一份沉甸甸的职责。如果领导和同志们信任我，我将从以下几个方面努力工作，为公司的发展鞠躬尽瘁。

首先，摆正位置、消除顾虑，换位思考。我要摆正自我的位置，多站在业主的角度，来审视和监督工作质量，做好业主的代言人。当前，物业市场的竞争日益激烈，物业企业能否在市场立足、生存和发展的关键因素就是服务质量的优劣，服务质量的优劣同时直接关系到公司的效益。我要提前做好准备，进取主动的介入工作，做好服务质量的监督，并定期检查发现和反馈潜在的服务问题，换位思考，以主动发现问题、解决问题替代以往的理解业主的投诉。工作中，加强与各部门的沟通和协调，要用真诚的态度，提出意见提议，而不能求全责备，产生反感。

其次，转变理念，树立“业主至上”的服务理念

我不能将自我定位在“管理者”的主角中，而应当把自我切实的摆在“服务者”的位置上，提高服务质量，妥善处理好和业主之间的关系。为此，我首先要树立超前服务的意识。换位思考，设身处地的为业主着想，多了解业主对物业服务等各方面的意见，进取主动的把控制工作做在事前。其次，我要以真诚的心和业主交朋友，具体了解部分业主的实际困难，给予帮主和关心。“赠人玫瑰，手有余香”，我要真诚的付出，赢得业主对我工作的理解和支持，建立良好关系。

最终，开拓创新，充实过程，提升执行力。在开拓服务意识和服务水平的同时，要以各项成本控制为中心，为公司各项管理制度为依托，大胆创新管理方法和手段，在建立健全岗位职责制的基础上，要重视各项工作的细节管理，从日常的小事抓起，真正实现从细节抓管理，从管理创效益的经营理念。对于公司指定的各项管理制度要从紧从严，对执行力的建设做到一丝不苟，管理即是各种行为的集合，要让全体员工熟悉掌握公司的管理制度，扎实落实执行，才能发挥管理制度的真正作用。

“给我一根棍子，我能撬起整个地球。”“给我一个机会，我能做出我的光彩。”应对各位领导，各位评委，各位同事

信任和期待的目光，我不仅仅看到了期望所在，也意识到了压力所在，同时也是我的动力所在。此次竞聘，无论成功失败，我都能以平常心对待，并将以此作为新的起点，更加努力工作，迎难而上！