

最新护理主管竞聘演讲稿 护理竞聘演讲稿 (通用9篇)

使用正确的写作思路书写演讲稿会更加事半功倍。在日常生活和工作中，能够利用到演讲稿的场合越来越多。那么你知道演讲稿如何写吗？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。

护理主管竞聘演讲稿篇一

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！我叫___，现任__职务。首先感谢各位领导和评委给了我这次展示自我的机会，谢谢大家！我最喜欢的一句话，就是电视节目《赢在中国》中的一个理念，那就是，要赢在中国，必须先赢在自己！今天，我参加竞聘，就是要挑战自己，提升自己，在全新的岗位为我院做出更大的贡献。

我今年__岁，大专学历，__职称，__年毕业于__学校。我于__年到本院，曾先后在__等科室工作。从工作那天起，我就时刻牢记白衣天使的使命，始终视院为家，把病人当亲人，当成自己的人生信条。由于我在工作中认真、努力，所以我曾多次受到领导和同事的肯定，并曾多年被医院评为____的荣誉称号。

经过综合权衡，竞聘这一职位，我认为我有以下优势：

首先，我从小接受了传统的教育，培养了光明磊落、有正义感、乐于助人的品德。自从踏上护士工作岗位以来，我以“南丁尔精神”为指引，全心全意为患者服务。在工作中，我能够做到严谨朴实、认真负责、一丝不苟。

其次，工作__年来，我把我人生中最宝贵的青春献给了我热

爱的医疗事业。我从事过很多岗位，在每一个岗位上，都做出了突出的成绩。_年的临床护理工作经历使我对护理方面的技巧及知识了如指掌，做起工作来能够左右逢源。

再次，我深深的热爱着护理工作，除了无微不至的呵护患者，我还重视为他们提供精神的、文化的、情感的服务。为了病人的生命安危，我经常废寝忘食，加班加点，但我却感到充实和快乐。

谢谢大家！

护理主管竞聘演讲稿篇二

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！今天是个难忘的日子，是我第一次面对大家进行竞聘演讲。我竞聘的岗位是：护理系主任。我把它当作向大家学习和交流的一次难得机会。在此我要把竞聘的感想以及对我院护理系的建设的构想传递给大家。

说实话，我一直认为自己是个没有远大志向的人，凡事随意而安，尽力而为就好。对于从事管理工作，内心一直充满着敬畏甚至惶恐。但近年来，我欣喜地看到我院在管理上发生的可喜变化：它摒弃了论资排辈的陈旧观念，做到人尽其才、才尽其用。在这里，我们为了一个共同的发展目标，相互理解，相互支持，和学校同呼吸、共命运。作为学校的一员，我深切地感受到生活在这个大家庭中的那份紧张、温馨和快乐。这种亲情化的教学管理氛围让我陶醉。在这个大环境下，我以前的一些同事们都相继地走上了中层干部的岗位，并且干得有创意、有激情，实现了人生价值的最大化。这深深地感染了我，激励了我！这次学校又拿出8个中层干部的职位来竞聘，为年轻人创造了一个个人价值增值的最佳氛围，在我的面前仿佛就是一个百家争鸣、各显身手的人生大舞台，舞台上热闹非凡！作为一个年青人，要有勇气去表达自己，要

想去见识更大的世界，不去试试，将来一定会感到遗憾。

那么我适合干护理系主任一职吗?细细想来，自己有三个性格特点可能对这一职位有优势。我对自己的定位是：一个对护理教育满怀信仰的人；一个宽容真诚的人；一个勤勉的人。对护理教育满怀信仰一直是我热衷于护理教育的动力，它让我上课满怀激情，深得学生喜爱。同时我也享受着每一次教学上的创新带给我的欣喜。我希望这种特质也能使我在管理上饱含激情并且不断创新。作为一个宽容真诚的人，它使我容易与别人交流，在工作中我和我的同事们互相信赖，彼此支持，这种宽松的心理环境使我在工作和生活中游刃有余，心情愉悦。作为一个勤勉的人，我在工作中总是通过多做功课来弥补自己的不足，我庆幸在我身边有很多仁厚可敬的师长，我从他们身上学到了许多优秀的品格和宝贵的工作和生活经验，由大学毕业时一门课都讲得战战兢兢到现在连上多门都能口若悬河，他们见证了我的成长，我也享受着勤勉学习所带来的快乐。

我在护理教研室工作了十二年，见证了我院护理专业的起步和辉煌：护理专业的学生由当年的在校生不足200人变成了今日的xx人；我院毕业的护理学生已经大部分在国内各大医院成为了业务骨干；教研室的教师个个成了教学能手，学院对教研室的建设也进行了倾斜性的投资，使得护理教研室无论是内涵建设还是育人环境上都有了明显的提高和突破。前辈们在护理专业的课程建设、理论和实践教学、师资建设以及对外交流等方面已经搭建了非常好的框架，所有这些都为护理教研室赢得了南昌大学和社会的广泛赞誉；护理教研室也已然成为了我院的骄傲，现在它要由室改系了，这真是一个令人振奋改变！对于护理系未来的发展，我满怀憧憬！

假如我能够竞聘成功，我将秉承前辈吃苦耐劳、勤俭节约、勇于争先的优良风范，带领我的护理同仁们去进一步完善已有的护理教育管理体系，并且力求创新。

未来的工作重点我把它们总结为“两个突出、两个优化、三个加强”。鉴于时间关系，我只能对它们进行简单的陈述。

“两个突出”：第一突出就是护生的专业信仰，我们可以开展以护理系为单位的专题讲座、优秀护士的经验分享以及聘请临床的护理专家来校讲学，以强化护生的专业信仰，并使之转化为强大的学习动力；第二突出就是护生的专业技能训练，我们可以在强化现有的基础和专科护理实验开出率的基础上进一步加强社区护理实验室的建设，在校还可以组织学生小讲课、读书报告会、以及节假日门诊导医及社区卫生服务的方式来强化护生的健康教育和社区护理服务能力。

“两个优化”：

第一优化就是课程建设，本着“以人的健康为中心”的护理理念以及“必需、够用、实用”的原则，护理系还要对现有的课程结构上进一步优化，增加护理人文课程的门类及学时数，另外，护理系的教师都承担三门以上的课程教学，在教学上都积累了丰富的教学经验，我们可选择一至两课程申报精品课程，以带动其他学科的课程建设。

第二优化就是优化教学方法，在教学中我们要不断推进案例教学、互动式教学、见习反思式的教学方法以培养护生的评判性思维能力。

我所说的“三个加强”指的是：

第一、加强护理科学研究。随着学院对科研工作越来越重视，护理系的科研工作也一定会寻找到新的突破点。我认为护理教育的研究方向可以从原来的护基、内、外、妇、儿护等拓展到社区、涉外、心理、美学等多个领域，在临床护理研究方面可以采取医院与学校合作的方式，邀请医院护理专家参与。

第二、加强护理系的网络平台建设。建立护理可以让社会各界了解我院护理专业，让网上的教学资源成为师生互动的平台，同时也为护理系的内涵建设拓展了新的空间。

第三、加强特色护理教育。近年来，随着很多大医院对男护士的需求越来越迫切，我院的男护生人数也不断地攀升□xx级达到了近50人，对男护的培养模式不能与女护完全雷同。我们要结合男护的特点和优势，在巩固其专业思想、培养实践技能以及塑造男护的形象等方面对男护生进行专门培养。

另外，我院还有一个特色专业——涉外护理专业。涉外护生在护理专业英语的听、说两项基本能力是她们就业的法宝，所以在教学上我们要逐步推进专业课的双语教学，以培养出既懂护理又懂外语的新型护士人才，从而提升我院的护理品牌！

各位领导、各位同事们，以上就是我对护理系建设的构想，我不敢肯定它们都能付诸实践或是成功，但我却非常珍惜这难得的成长机会。有句话说的好：我们虽然再努力也成为不了“中国飞人”刘翔，但我们仍然能享受奔跑！我希望尝试这个管理的角色，并将竭尽所能去追求卓越。我将向大家展示一个新的自我，并将为此感到快乐！

谢谢大家！

护理主管竞聘演讲稿篇三

尊敬的领导、各位评委：

下午好！

出于对个人理想的追求，对医院改革的积极参与，我再次来到了竞聘现场，心中充满自信，同时也倍感压力。感谢院领导提供了这次公平竞争的机会！我叫xx□今年43岁，本科文凭，

副主任护师□xx市护理学会理事。我竞争的岗位是护理部主任，我的优势有3点：

1、工作经历：我xx年参加工作□xx年起历任脑外、门诊急诊中心护士长，3次到上级医院进修，多次外出学习，积累了丰富的临床经验和知识，熟悉各科的情况，胜任所有临床护理工作，管理技巧稳定成熟。如果说阅历是财富，那么xx年的护士长经历为我做管理奠定了坚实的基础。

2、工作能力：我精力充沛、思维敏捷、善于发现问题，解决矛盾。我人际关系好，亲和力强，方便沟通协调，我有突出组织能力和应急能力，敢于处理问题，驾驭全局。

3、工作业绩：多年来我的工作一直很出色，几年后再次到急诊，在现任领导的大力支持下，对急诊护理工作进行了重新整合，改建了抢救室、扩建了输液室，组建了急诊病区，制定了120护士的工作流程，完成了三级医院急诊护理工作的基本构架，在等级医院评审中获得了评审专家的一致好评，多次被评为先进工作者、优秀护士长，十佳服务标兵等。有9篇论文在省级以上刊物上发表并获奖。有一项科研成果获得市科技进步三等奖，为第一完成人。我充满活力的热情和富于成熟的干练，就是值得您信赖的标志吧！

此次竞争如能得到领导和评委的认可，我的工作思路是：安全第一，质量为本，服务至上。通过实行层级管理，合理使用专科护士，着力提高护理团队的整体素质，探索实施先进的apn排班模式，增加护理安全系数，保证人力资源利用最大化，促进护理质量稳步提升，打造人民医院护理品牌。

1、首先在院领导和兄弟科室的支持下，以“三甲医院”的评审细则为切入点，围绕医院的中心工作，全力配合领导部署。对内了解各科情况，对外掌握专业动态，确定明确目标；制定周密计划；保持清晰思路，严格管理，严谨工作。

2、建立与我院功能相匹配的管理网络，健全与我院发展相适应的护理工作制度，在执行力上很下功夫，尤其是对核心制度的贯彻，确保制度的有效落实，彻底改变制度与现实脱节，护士有章难循的工作状况。

3、根据xx年《江苏省医院护理工作评价标准》修改完善我院护理工作标准，细化技术规范与工作流程，逐步建立与完善临床科室清晰系统的工作指引。实行层级管理，将质量管理责任从医院向科室下移，加强护士长和专科护士两只队伍的管理，发挥专科护士的作用，用专科护理知识解决临床问题，用规范的专业行为实现管理目标，同时建立质量反馈追溯制度，重点解决疑难、危重、意外事件的处理及改进。保持常态管理，杜绝临时突击，促进护理工作持续改进。

三是责任到人，强化监督。

重点抓好品牌专业、特色护理和精品团队的创建工作，以品牌、特色、精品带动全院护理事业的发展。

护理工作岗位上，做一个合格的护理工作人员，把南丁格尔精神发扬光大。最后衷心地感谢各位领导给我这个参与竞争的机会。我的演讲完毕，谢谢大家。

护理主管竞聘演讲稿篇四

尊敬的各位领导、各位评委、护士姐妹们：

下午好。

我是来自xxx的xx，今年35岁，护理本科学历，主管护士。1997年参加工作，1998年定在心血管内科工作，20xx年在ccu工作至今。不知道多少个日夜了，我工作在重症患者的身边，守护着生命。因为这一份守护，让我在我的职业生涯中得到了快速的成长。我于20xx年获得了科室的优秀护

士□20xx年获得了医院的十佳护士。现在医院在腾飞，正是需要人的时候，我觉得我应该站出来，向更高一层努力，为医院做出我力所能及的贡献！

医院正开展优质护理服务活动，我认为优质护理服务是患者从第一秒入院开始，为其提供全程.全面.优质的护理服。优质护理服务，是以病人为中心，强化基础护理,整体提升护理服务水平。倡导“五心”服务，即病人入院热心接，病人住院真心待，病人需求尽心帮，病人护理精心做，病人出院诚心送。做到“五个一”服务，即第一时间将病人接到床边，说好第一句话，落实第一顿饭，送上第一壶水，做好第一次入院宣教。协助病人翻身、擦背、剪指甲、洗头等日常生活，与病人贴心交流，全程满足病人需求。让患者感觉象是在家里住院一样,让其感觉象是家人在照顾他,甚至比在家更好！

1. 培育优质服务观念，.加强护理人员的“三基“培训，带出一支高素质的护理队伍。组织护理人员召开优质护理服务的动员会，深化以病人为中心，变被动服务为主动服务。把“要我服务”变为“我要服务”的观念。护理人员的素质是决定护理质量高低的关键。可以通过业务学习，通过晨会提问、组织护理查房、进行操作演练等，不断提高全病房护理人员的整体素质。

2. 加强训练护理人员的文明礼貌用语，鼓励淡装上岗，给病人展示新一代护士形象！关于文明礼貌用语，我自己感促很深，至今仍记忆犹新！记得我刚参加工作不久，有位叫黄健的阿姨，一个冠心病病人。她住在离护士站最远的一个病房。有次，我去给她更换液体。一进病房门她就没好气的对我大声说：“怎么这么久，我打了半天铃都没来！”“铃一响我就来了，护士站离这远，我不可能一下子飞过来呀！”我说！因为确实铃一响，我就马上过去了。这个黄健阿姨一听，马上暴跳如雷，在病房大声喊叫：“叫你们护长来，叫你们主任来，叫你们院长来！”我吓得马上给她道歉，她理都不理我。主任出面才平息了火气。结果我被扣了一个月的奖金。

当时，我觉得委屈死了，我又没有做错事，为什么这个阿姨这么凶，而且还害我扣了一个月的奖金。后来回想起来，我错了，真的错了。我没有用敬语，没有用文明礼貌用语。如果换成：“对不起，让您久等了，下次我会加快的”这样的话，就不会惹这个阿姨生气了。可见，文明礼貌用语非常非常的重要。

3. 实施医院护士绩效考核制度及建立科学合理的激励制度，因为它的运行能创造出一种良性的竞争环境，可以促进护理质量的提高。

护士绩效考核可以通过以下几方面考核：学历职称、工作量、工作质量、患者满意度考核。现在我科实行工作量计量的方式和病人满意度的方式给护士加以奖励。我们分成1. 2. 3. 4和机动组5个组，哪个组的人均工作量多，哪个组就得到一定的奖励。上个月我们1组的工作量最多，我们每个1组的成员都奖励50元。上个月最满意的护士是宁方芹，她也得了100元的奖励。我觉得这样很好，充分调动了我们科护理人员工作的积极性。现在，做健康宣教大家都主动积极去做，接液体也都积极主动去接了。我感觉大家都在发生了变化。真正做到了主动为病人服务。

4. 加强住院患者基础护理项目的实施, 让患者真正感到身心舒适!

在提供专业技术服务的同时加强基础护理服务。基础项目服务包括：晨晚间护理，卧位的护理，排泄的护理，床上擦浴，洗头等等。原来我们科有个叫蓝华忠的急性心梗病人。他在住院第5天的时候，我为他做了个床上洗头的服务。后来，我几次给他发口服药，就总想往我的白大褂口袋里塞大苹果。我知道，我取得了这位患者的信任。出院的时候，他给我了个最满意的评价。

5. 抓好患者的健康教育，提高患者的满意度。

护士的角色不仅是照顾者和管理者更重要的是教育者。我觉得不仅是在住院期间要做患者健教，出院后做健教也是非常必要的。可以利用电话□qq□飞信等现代通信功能 还可以建立患者qq群等，这样可以增加患者的再诊率、满意率！无形中也为自已科室 了宣传！

自从开展优质护理服务以来，感觉科里的每位护士更贴心温暖了，下病房更勤了，更能第一时间掌握病人病情变化与生活需求了。走进病房你会感到点点滴滴的变化：我们的精神饱满，笑容可掬；患者感觉到护士随时关心，“阿公、阿婆”的叫个不停，“今天该洗头了，泡完脚舒服吗”，患者及家属看在眼里，感动在心里，每月护理满意度都是100%。我们正用一言一行谱写护理服务的新形象！

最后，感谢医院领导们为我们设立了这个平台，让我有这个锻炼的机会！感谢ccu全体同事们以及韦美勤护士长给我的鼓励和支持！护理骨干是否竞聘成功，我都会在敬业精神、业务技术能力、人际关系等方面努力成为护士们的楷模。在出现一些问题时主动承担工作中的责任。谢谢！

护理主管竞聘演讲稿篇五

各位领导，同事们：

大家好！

1、要把客户放在第一位，狠抓菜品的质量。比如某些菜的一次炒的过多，刚出锅的时候符合成菜求，由于加热和，售饭速度影响，使菜品颜色变黄，看上去不新鲜；有的成菜颜色深，芡大，没有食欲。控制炖菜数量，炖菜成菜要求需要长时间一次性炖制，成菜量大；受售饭的时间和速度的影响，菜品焖的时间过长，质量会大打折扣，没有买相。炒菜的时候由于原料多，受热面小达不到炒菜的要求，一次炒制过多，就会影响菜的质量。菜品的口味没有统一标准，只是靠个人

经验进行制作。为该进以上缺点制定炒制程序和成品标准。要把客户放在第一位，狠抓菜品的质量。比如某些菜的一次炒的过多，刚出锅的时候符合成菜求，由于加热和，售饭速度影响，使菜品颜色变黄，看上去不新鲜；有的成菜颜色深，芡大，没有食欲。

控制炖菜数量，炖菜成菜要求需要长时间一次性炖制，成菜量大；受售饭的时间和速度的影响，菜品焖的时间过长，质量会大打折扣，没有买相。炒菜的时候由于原料多，受热面小达不到炒菜的要求，一次炒制过多，就会影响菜的质量。菜品的口味没有统一标准，只是靠个人经验进行制作。为该进以上缺点制定炒制程序和成品标准。

在内部员工餐方面，建议对内部员工和客户错开用餐；

11:15———11:30为员工开，

11:30———12:15为客户开饭

12:15停止大餐食品制作选用快餐办法，同时为员工开饭，这样可以避免食品剩余。调查员工的口味和喜好同时按照公司员工餐标准制定菜单和花样品种。

周六日和下午用餐时间有1小时速短到35分钟。

2、降低成本。降低成本要从原料初步加工开始，选用最新鲜的原料，抓原材料的出成率，原料的使用率，来降低成本。监督操作过程和制作程序，监督原材料出成率是否达到预期计划。制定标准的食谱，所有菜品，按标准食谱下料，某一道菜主料的多少，配料的多少。根据销售量采购原材料，比免剩余量过多。根据饭菜的销售量和观察顾客饭菜的剩余情况，以及客户的评价，来分析各种食品的市场的需求量和客户满意度，所有食品按市场的需求量生产制作，避免生产过多，买不出去就会食品剩余，造成总成本上升和亏损。

还有一些日常工作中用的，洗洁灵，消毒液，手套，钢丝球等工具的使用情况，还有各种电器设备使用和维护。

3、提供小炒，盖浇饭增加刀削面，牛肉拉面，烩面等特色面食。

4、鼓励大家各方面技能，实现一人多能，在工作中更好的配合，共同为提高食品质量作出最大力量。

如果我能竞聘上这个岗位，将于同事一起努力，完成各项工作任务。谢谢大家！

护理主管竞聘演讲稿篇六

各位领导、各位同事：

大家好！参加岗位竞聘我是第一次，在此先谢谢诸位。

首先我作一自我介绍。我今年xx岁，大专文化，民主人士，高级会计师职称。于1986年大专毕业后首先进入工程公司财务科从事财会工作，1991年担负服务公司主管会计，1992年初任sl第二个驻外公司--wh公司的财务负责人，1994年末调入审计处工作了十四年，几乎参加了审计处组织的所有审计项目并担负主审，执笔并拟写了近一半的审计报告。今年初又回到了工程公司财务科。

二、取得的工作业绩及创新历程

大专毕业至今，仔细算来已从事财经工作二十三年半，九一年半干会计(包括会计主管四年)，十四年干审计，从基层到机关，从财务转变为审计，从出纳开始，由普通会计、车间会计、主管会计到审计主审，因此，具有了较好的专业功底和丰富的实践经验，特别是经历过长期专业实践之后，养成了严谨、认真、细致的工作作风，因此无论在哪个工作岗位，

我认为我都是称职的，除了有你们大家的支持外，很重要的一个原因是因为我热爱财经工作，因为热爱，所以我很勤奋，对工作很投入，先后完成了许多项重要的专业技术工作，取得了不少业绩及创新。

1988年至1990年在工程公司搞班组经济核算试点，建立责任成本中心，对加强成本管理、提高企业管理水平做出了一定贡献；1991年至1992年，两次协助工商局对集体企业（其中包括乡镇企业）及乡镇财政进行工商年检，从另一个层次锻炼了自己；1992年初进入sl与whjs公司的合资企业，担负主管会计，主持了会计制度设计和会计建帐的全部工作，历经了一个企业从生到死、从成立开业到合作失败，企业解散的整个历程；所有这些，都为我后来从事的审计工作奠定了深厚的基础功底。

1994年11月开始的慢慢十四年的审计工作，是我事业的黄金历程。先后完成资产负债所有者权益审计、财务收支审计、企业负责人离任、继任经济责任审计、各种专项审计等等二百多项，查处帐内、帐外各类违规、违纪资金达x位数之多（涉及企业机密，略），协助纪委查处各类案件数十起，提出审计建议及合理化建议五十余项，多次配合其他部门工作，为sl公司挽回或避免经济损失数额巨大，取得了较高的经济利益。

1994年以来，我公司产品销售价格逐年提高，企业效益不断增长。辉煌的光环下，掩盖了驻外公司、三产实体及职工入股企业的资产其实是很烂的。我公司最多时有十个办事处，办事处又独自从事着驻外公司，每个分厂又有着1-5家不等的集体企业，同时又以职工入股形式成立了多家民营企业或股份合作制企业，而这些民营企业中又有公司参股的、集体企业参股的、其他单位参股的及全部由职工参股的多种类型，企业总数最多时近百家之多。因我是从驻外公司、三产实体单位走出来的，对这些企业复杂关系比较了解，因而这么多年来一直由我主审。

大家都知道，驻外公司主要从事销售我公司产品为主，在审计中发现部分驻外公司私自购买房产数笔，多次发现应收账款坏账数额巨大，其中有个别领导、业务人员及各种关系人员搞了乾坤大挪移，造成了资产流失，都及时向有关部门予以预警，并及时制定了驻外公司财务报销制度、财务管理制度和驻外公司企业内部控制等规章制度，及时建议公司通过债务重组、盘活资产、限制相关人员行为等措施，减少了资产的进一步流失。而各单位三产实体，则主要以承担主体单位检修、材料采购、运输服务、处理废旧物资等业务，在审计中查出了某些企业将主体资产通过各种途径不合理转移后，集体企业多以建立小金库等形式为职工发放节日物质、为主办单位领导提供方便之门，而股份合作制企业则以虚假材料发票、虚假工程结算款等方式套取资金帐外分红，个别单位每年分红甚至超过50%之多，累计分红金额相当巨大。根据这类情况，有针对性的提出合理化建议数项，使公司领导下定决心取缔这些企业□xx年至20xx年，先后完成对上市及存续涉及公司人员参与的驻外公司、集体企业、股份合作制企业的清理解散工作，收缴帐外资产数项，仅车辆就达几十部。以至在金融危机到来之前，有效避免了这些单位造成损失风险，稳定了职工信心。我可以毫不夸张的说，审计部的十四年，我为公司做出了较突出的贡献，成绩是巨大的。

当然，期间因被审单位对审计结果及处理建议重视不够，对审计预警置若罔闻，未予以及时更正，后被国家有关部门查处并收缴，不能不说是一种遗憾。但也正因为内部审计已经查处(所谓自检)，有关部门还是网开一面，避免了数倍的高额罚款。

xx年清产核资，多个部门协同参加，而审计部只有我一人参与，主要承担了时间跨度较长、涉及单位较多、经办人员变动较大、各种关系错综复杂、取证最困难的往来款项坏账认证工作，在时间紧、任务重、脉络不清的情况下，经常是彻夜工作、通宵达旦，最终以zl系统第一的较好战绩取得清产核

资工作的完美胜利。

值得一提的是，1996年我有幸参加了原ys总公司审计部组织的对cc公司和zz公司的审计□xx年有幸参加了国家某监事会对xn公司的资产核查工作，站在一个更高层次，从宏观和全局的角度来俯视企业，获益匪浅。并因工作扎实、积极主动，受到相关领导的高度评价。

护理主管竞聘演讲稿篇七

尊敬的各位领导、各位同仁：大家好！

首先先自我介绍一下，我叫###，毕业于德州新星职业计算机学院，主攻电脑维修，于xx年11月25日来到咱们家庭号购物中心上班，是四楼男装部的一名导购员。

在此之前，在德州步行街干过一阵的电脑维修。或许有人会问：“电脑维修不是很吃香吗？好好的，干嘛又到家庭号上班了呢？”说出来，不怕你笑话，来家庭号的初衷竟然是老爸、老妈的舍不得——“在德州上班，离家有点远，成天连个面也见不着，再说，现在冬天冷了，在那冷暖的，家里也不知道，还不如回来，在家里找个活干，家庭号就不错，在那，你也风不着、雨不着的、也不累，趁这个时候见见世面，也多认识一些人，学学人家，见嘛人说嘛话……”

听到老爸、老妈说得句句在理，咱也就顺应民心吧！

来到咱们家庭号人力资源部报上名，第二天就正式上班了。

说到正式上班了，我这里还有一小段工作上的故事呢！——本来，我来咱们家庭号是想干个保安或搬运工啥的，却被分到四楼当起了导购员，我有点不愿意，一个大小伙子的，苦点、累点的不怕，可让我去做女生适应的导购员工作，未免多多少少的有些不妥吧！

抱着试试看的想法，干了那么段时间，发现自己不是那么回事，我们经理也觉得我卖货能力差，又不爱吭声，想把我调到一楼超市去。我有点不太愿意。为什么呢？你想想看，如果一旦我被调到一楼，让人家一楼的员工怎么想啊——“这小子不行，从四楼调到一楼来了”又会让人家四楼的员工怎么想啊——“这小子才来几天啊，就调到一楼去了，一看就知道干得不怎么样。”

不行，我不要去一楼。我很要面子，于是，我找到我们经理，和她进行了沟通，很简单——“看我今后的表现，行，你就留着；不行，你就赶我走人。”

从这以后，我努力学习商品知识，遇到不懂的、不清楚的，就问师傅、问主任；慢慢熟悉和掌握卖货技巧；甚至放弃了工休，完不成任务，我就不工休。功夫不负有心人，我的销量慢慢的提上去了，卖货能力也有了明显的提高。

连续的三个月，都完成了自己的个人销售任务，虽不是最棒的，但我已尽力了。现在的我，已掌握了基本的工作流程；有些事，也可以代理主任帮办了；另外，我还担任起了柜组的记账员。

短短的三个月，我看到了自己的进步，我看到了自己的成长。我从未认为我自己比别人差——你来半年，担任上了记账员，那么，我来三个月就要担任上记账员；你干得了的，我也能干得了；你干不了的，我还是能干得了。三个月怎么了？三个月，虽时间短点，但我丝毫不比别人差；三个月，足矣让大多数人对我不另眼相看。

我不太会说话，也不会用那么多华丽的语句，就有什么说什么吧！

这次的应聘储备主管，不是求官大，只是想看看自己有没有这个工作能力，趁自己年纪轻轻的，多锻炼锻炼自己。

如果这次应聘储备主管，我被录取了，我会用最快的时间来熟悉储备主管的工作流程，合理的起到上下级的协调作用，争取挖掘出每一位员工的潜力，发挥出每一位员工的特长，使他们各补其长、各修其短；置身其中，和每一位员工搞好个人关系，尽自己最大的能力发挥出最棒的团队意识，表现出最佳的团队精神；当然，我也会努力、按时、保质的完成上级交待、布置的各项任务，并进行不断的创新、不断的完善；发现问题，及时处理。

如果这次应聘储备主管，我落选了，证明我还有不足的地方，我会在干好现本职的导购员、记账员工作外，再接再厉，希望有朝一日，再与同仁们一决高下。

我会以我的实际行动来证明我说的这一切。

望领导给此机会！

护理主管竞聘演讲稿篇八

尊敬的各位领导、同事们：

大家好！

十年的临床护理工作，培养了我的工作能力、砺练了我的人格品质，积累了厚重的工作经验，无论是在个人素质、工作能力、人际沟通能力方面都有大幅度的提高，可以说这一点一滴都离不开院领导、护理部、科主任、科护士长及各科护理同仁的关心、帮助、培养和支持。为了更好的锻炼自己，展示自己，实现自己的人生价值，今天我又一次勇敢地站在这个演讲台上参加这次内一科护理组长竞聘，现在在内一科工作，非常感谢各位领导、同事们给我这次参加竞争上岗的机会，同时也祈望大家给我支持和鼓励。

此次参加责任组长竞选，我有以下几方面的优势：

一是xx年进入我院工作，先后在内科外科儿科急诊科工作，并于xx年在内一科工作至今，近十年的工作使我积累了大量的工作经验，工作期间经常代理护理组长，熟悉护理组长工作职责。感谢护士长的信任，让我经常带教新同志，使我与护理姐妹共同进步，因此被同事们戏称为“总教头”

二是具有扎实的理论知识和娴熟的专业技术。不管是以前还是现在，我一直都在努力学习专业理论知识，积极参加院内、外举办的业务学习□xx年取得护理本科文凭，现在正在进行心理咨询师学习，可以为做好病人的心理护理一定的帮助。

三是我有较强的敬业精神，始终坚持“病人至上”的理念，时时事事以病人为中心，对病人有耐心、爱心，得到了广大患者的信赖和好评。

四是众所周知内一的工作比较繁忙，我们经常自嘲：累不到的牛胚，正是体现了我有着孺子牛的精神和牛一样的体魄。

现在，谈谈我对十年来的工作感想和对未来工作的设想

目前最敏感的话题还是护患、医患关系紧张

如果我竞聘成功，在任期内我将完成两个工作目标

- 1、以病人为中心，提高病人的满意度。
- 2、协助护长加强护理管理，提高护理质量。

让病人满意是医院工作的核心，病人满意度的提高，实质上是建立病人与医院的诚信关系，只有病人满意才能使病人成为医院的忠诚顾客，医院拥有忠诚顾客越多，并通过他们的传播，可以提升医院形象，扩大医院的知名度，影响其它病人，随之而来的是患者的复诊率和就诊率的提高，医院的市场份额才能稳定，才能发展。

怎样提高病人的满意度？

关键在于能否提供高超的医疗技术和优质的服务。

病人一入院，首先接触的是护士，第一印象很重要。我们要给病人以人文关怀，一切从病人的需要去思考问题，建立关心人、尊重人的理念。

其次，以热情、亲切、温暖的话语，理解、同情病人的痛苦，使病人感到亲切、自然，用住院须知等形式，介绍医院的环境、各种规章制度、病人应有的权利和义务。加强与病人的沟通，通俗易懂地解释疾病的发生、发展，详细介绍各种检查的目的、医嘱用药的注意事项，仔细观察病情变化，配合医生抢救急危病人，掌握病人的心理状态，制定人性化、个性化的护理措施，及时评估护理效果，让病人参与到治疗、护理中，消除紧张、焦虑情绪，使病人产生一种安全感、满意感。只要坚持以病人为中心，以病人的满意为核心，以病人的需求为目标，提供优质的个性服务，医院、科室的经济效益和社会效益才能获得双丰收。

怎样加强护理管理，提高护理质量？

首先，在护士长的领导和业务指导下，严格要求自己，根据护理质量标准，制定工作计划，并组织实施具体工作，认真履行护理责任组长职责和义务。

其次，不断加强医护，护患联系，定期反馈评价临床工作中的不足，使治疗与护理工作能有计划，按质按量完成。深化“以病人为中心”的服务理念，使病人满意，家属放心。骨伤科患者的功能锻炼指导很重要，要把好入院宣教与出院指导关，加大健康教育宣传的力度，保证住院患者对我们的治疗与护理工作满意。

再次，以人为本，调动科内护理人员的积极性，在整体护理工

作中发挥主观能动性,从而提高护理质量。

必须有较好的工作经验和业绩。本人于xx□xx□xx年都有担任过新生儿责任组长,任组长期间,带领本组护理人员优质高效完成各项工作任务,负责护理计划的制订和组织实施,协助护士长做好质控工作和护士业务培训,在领导和同事们的关心支持下,以及长期以来踏实、勤勉的工作表现,本人于1997□1998□xx□xx□xx年分别获得优秀团干、优秀团员、优秀护士的光荣称号,并在xx□xx年度考核中被评为优秀等次。

5、有较强的管理、协调能力。作为一个年资稍长的护理人员,在注重业务技能学习的同时,我也十分注重管理能力的修养。我认为,一个称职的护士,必须要以全局的观点看待问题,必须能以管理者的责任感来对待病人。

在担任责任组长期间,不断摸索管理新经验,积极协助护士长合理的调配科室的人力物力,充分调动大家的工作积极性,发挥个人优势,发现和杜绝护理工作中的安全隐患和差错,提高了护理质量,得到了同事的肯定,也受到了病人和家属的表扬。另外在工作中,经常协助护士长做好各项管理工作,协调好科室的人员关系,积累了较成熟的工作思路与方法。通过管理能力的不断提高,进一步促进了自身护理工作的开展,使自己能更全面地为病人提供护理服务。

1、热爱护理工作,爱岗敬业,具有为护理事业献身的崇高思想和较高的政治素质,责任感和事业心强。

2、具有健康的体魄和充沛的精力。

3、理论知识扎实,技术操作熟练。无论在学校还是在工作岗位上,本人都能不断学习新知识,对新事物领悟能力强,能熟练应用各种急救仪器,如人工呼吸机、简易呼吸气囊、高频呼吸机、心电监护仪等等。工作既沉稳又灵活,慎独性强,善于观察病情病化,配合医生抢救成功了无数危重病人,得

到科室领导、同事、病人及其家属的好评。

4、曾多次担任责任组长，熟悉责任组长职责，多年来已取得一定的经验。本人在担任责任组长期间，无论跟哪一任护士长，都能全心全意支持护士长工作，协调好科室人员关系，配合护士长做好病房管理，重视病人的基础护理及心理护理，加强健康宣教及安全告知，善于沟通，医护、护护、医患关系和谐。

5、具有良好的工作业绩，多年来本人一直勤勤恳恳、踏踏实实工作。在科室是业务骨干，教学组长。受到科室主任，护士长及同事们的关心和支持。六次在年终考核中被评为优秀，两次当选为优秀护士及优秀团员，在xx□xx年度全院三基理论考核中并列第一名。

以上是我的竞聘演讲，我希望各位领导能给我这个锻炼的机会。我将会一如既往脚踏实地的做好自己的本职工作！

谢谢大家！

护理主管竞聘演讲稿篇九

尊敬的各位领导、各位评委、同事们：

大家好！我叫xxx□大专学历□20xx年来到中国银行xx分行工作。至今，一直担任xx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。