

最新班级竞聘演讲稿(优秀5篇)

演讲稿要求内容充实，条理清楚，重点突出。在社会发展不断提速的今天，演讲稿在我们的视野里出现的频率越来越高。好的演讲稿对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇演讲稿那么下面我就给大家讲一讲演讲稿怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

班级竞聘演讲稿篇一

首先，感谢大家给我提供了展示自我和施展才华舞台，锻炼自己的机会，勇敢地走上台来，诚恳接受各位领导的检验。

我叫xx□毕业于xx职业技术学院，文秘专业，今天的我竞聘的是秘书一职。

下面向各位领导介绍我的情况：

一。我完全掌握了秘书的专业知识，锻炼培养了自己的文字写作能力和工作能力，也了解并熟悉了秘书一职的角色、职能范畴、职能环境和秘书工作的规律与方法。

二。本人具有良好的秘书素质，爱岗、吃苦耐劳的工作作风和对秘书一职的工作热情，能够坚守踏踏实实努力工作原则，从基础工作入手，确保工作质量和成效。并且谦虚待人，谨慎办事，有效强组织纪律观念和自我约束能力，注重团结、顾全大局、融洽共事。

三。在工作汲取营养，不断加强学习，努力不断完善自己。1提高办事、判断能力，保证又快又好完成领导交办的工作；2提高口头和书面的表达能力，扎实专业知识和扩大知识面，完善知识结构，适应各方面的要求；3提高交际能力，自觉搞好与领导、同时、各部门人员的关系，以谦虚、积极热情对

待，保持个人良好修养、宽广的心胸，心平气和、不骄不躁地对待批评、指责，积极对待工作，为工作带来质量与效率，为公司带来经济效益。

各位领导，竞职竞聘重在参与，站在今天的舞台上，我可以从容而自信地对大家说，面对激烈的竞争，我已经成功的实现了参与！至于成功是否成功，这取决于我自身的专业知识，务实的工作目标，健全的人格品德，独当一面的工作能力以及对事业的忠诚度。当然，还有各位领导手中重要的一票。如果成功，我将以我以后优良的工作业绩和积极认真的工作态度回报各位领导对我的信任，保证不让您们失望。若遗憾落选，证明我还有不足之处，我会认真总结，认真对待自己的不足之处，提高自己。

谢谢大家听完我的陈述，谢谢。

班级竞聘演讲稿篇二

大家好！

我叫，今年23岁，高中文化，

非常感谢公司能给我这次展现自我，首先感谢公司给予我展示自我的舞台和施展才华的机会！公司通过公平、公正、公开地竞争上岗，这是深化人事制度改革的重要举措，也是我办加强干部队伍建设的有益尝试。我一是拥护，二是支持，三是参与。我将珍惜这次提高自己、锻炼自己的机会，勇敢地走上台来，接受大家的评判。

企业的效益不仅仅是经济收益的好坏，更取决于安全的保障，安全工作在生产中起着举足轻重的作用，安全工作始终是一项长期、艰巨、复杂的系统工程，不仅是企业正常生产的前提和保障，同时也直接影响着家庭的安危，安全管理最根本的目的是保护人的生命和健康，因而安全工作必须牢固树

立“安全第一，预防为主，综合治理”的工作方针，做好安全生产工作才能达到安全生产，才是企业正常运作的最根本的需求。事故是可以避免和预防的，事故与安全是一对永恒的矛盾，这就要求我们建立积极的预防思想，树立正确的安全观。

如果我能够成功当选为安全员，我将从以下几方面做好安全工作：

1、落实安全管理的制度，严格执行公司和厂各项管理措施

2不断发掘有效的、可行的安全管理方法，消除安全隐患。

3围绕门市各个时期工作中心和任务，不断克服困难创新务实地积极开展工作，努力完完上级公司下达各项任务。

4. 在做好工作的同时，认真来对待当地党政部门交予的工作任务，文件精神上传下达及时，不延误，积极来完成和努力做好这方面工作。

5. 及时向上级领导报告工作开展情况，完成上级领导交办的其他工作，工作中碰到自身无法解决问题及时向上级领导汇报和请示，并提出自己对问题见解和建议。

班级竞聘演讲稿篇三

你们好！虽然早已和大家熟识了，但在这个特别的日子里，我还是要简单作个自我介绍，我叫xx今年xx岁，中共党员，现任公司专卖科稽查队队长。我于xx年由部队复员到公司工作，一直战斗在烟草专卖战线上，十多年来，在公司各级领导的关心培养和同志们支持帮助下，我从一个烟草工作的门外汉，成长为一名熟悉烟草专卖业务的烟草人。xx年担任专卖科稽查队队长以来，多次被公司评为先进工作者。20xx年被评为省十佳稽查队长。借此机会，我衷心的感谢公司领导多年来对我的信任与培养，衷心的感谢各位战友、同仁的支持与

帮助！

今天，登上这竞聘的讲台，我心中感慨万分，十二年来烟草专卖工作，虽然更多的是品尝不法经烟户刁难和恐吓，忍受对家人的深深愧疚，但每当与同事分享胜利的喜悦时，我心中总会千百次的告诉自己，我深爱专卖事业，我无怨无悔！所以今天在这儿，我仍然要选择竞聘专卖科领导这个职位。烟草稽查工作是维护国家利益和消费者利益的前沿阵地，我决定竞争专卖科领导岗位一职，除了我对这份工作的热爱，更重要的是因为我对此岗位具备较强的竞争的优势。

一是专卖工作与本行业其它工作相比更具有挑战和风险，我基于军旅生活的磨练，面对挑战和风险，能够沉着应对，临阵不乱。

二是我在专卖部门工作十几年，担任稽查队长七年，熟悉烟草专卖法等法律法规和执法程序，能做到依法行政，秉公执法；积累了丰富的实践经验，能积极稳妥的处理执法过程中产生的各类复杂问题。

三是多年的中层干部经历，使我具有一定的组织协调能力，能够统筹安排，在工作中最大限度地调动队员们的工作积极性和主动性。

基于上述理由，我希望各位领导和同事给我一个展示自己的平台和机会。如果今天能得到各位领导的认可和同事的信赖，在下一步工作中我将切实做到坚持“一个原则”，实现“两个转变”，抓好“四项工作”，开创专卖工作新局面。

坚持“执法为民，服务发展”这一原则，以践行两个维护为己任，认真履行烟草专卖法赋予的神圣职责。

一是实现角色的转变，把“参与政务”、“管理事务”、“搞好服务”三大职能统筹兼顾，积极支持科室领导

和其它同事的工作，思想上同心，目标上同向，行动上同步，扭住一条绳，发挥整体优势，创造良好工作氛围。

二是实现思维方式的转变，要立足于长远发展，把握大全局，做到工作有计划，推进有措施，落实有保障，保证各项工作有条不紊开展。

一是开展专卖一二四战略，通过以身示范，带领队员加强自身修养，提高业务水平，努力打造一支思想好、作风硬、业务精的执法队伍。

二是强化“经营案件”意识，树立端窝点、破网络、打主犯的办案理念。

三是强化零售市场的监管力度，着力构建专卖专营的长效管理机制。

四强化行业内部专卖管理监督，注重行业自律，确保规范经营。

更加敬业的工作，与大家一起为构建和谐烟草献上我的热情和汗水！

谢谢大家！

班级竞聘演讲稿篇四

这次机构改革，提出了把人员定编设岗和分流与改革人事制度结合，建立干部能上能下、能进能出的管理体制，为全体干部提供了公平竞争的环境，我非常拥护，并积极参与竞争。综合处的工作性质决定了其人员尤其是领导难以在短时间内上手并开展工作，这就要求综合处处长必须具备相应的条件才能胜任，特别是要熟悉该处室的工作并具有强烈的事业心和敬业精神。我认为我具有很好的竞争条件。

优势在于：

（一）熟悉并掌握综合处找作，对综合处的工作职责、职能、工作范围熟悉，具备担任综合处处长的能力。我自1986年以来，从事经济信息、经济形势分析研究，从1995年以来负责年度计划编制、计划报告的起草汇总等工作，从1993年——20xx年向人代会提交的所有计划报告、一至七月全省经济和社会发展规划执行情况都是由我起草、汇总上报的，并通过人代会审议。我熟悉全省经济和社会发展情况，了解国际国内经济运行情况和趋势。

（二）抓学习，并善于理论联系实际地搞好各项工作。通过十多年的学习和实践，掌握了与业务相关的各项知识，能理论联系实际开展工作。虽然综合处的工作很清苦，但掌握的情况多、知识面广，对人的锻炼大，我热爱这个工作，同时，我具备了较强的文字处理能力的综合能力，在综合处可以发挥自己特长，实现自身价值。

（三）有做好综合处工作的经验。在综合处担任副处长职务五年多，熟悉综合处的职责、职能和工作范围，具备了应有的决策能力、办事能力和解决复杂疑难、突发事件的能力。

能按公文规范和领导的要求，起草各类公文、文件、重要报告、调研报告，做到思路清晰，文字通畅，表达准确。从1990年以来同直负责或参与起草、汇总每年省委、省政府要求计委上报和各种重要报告、重要文件。

（四）具有较好工作基础和群众基础。能认真负责、积极主动地开展本处工作，具有较强的事业心和责任感，工作兢兢业业、任劳任怨，不计较个人得失，能以身作则，顾全大局，带头到处内同志的支持和信赖。

（一）发挥好四个方面的作用。

1. 政治引导作用. 在思想上、政治上与党中央保持一致，遵纪守法，从严惩处，全心全意为人民服务，通过自己的表率作用，在处内形成讲学习、讲政治、讲正气的良好风气。
2. 业务上的中坚作用。精通本职业务，熟悉全处业务，了解全委业务，要努力提高自己的调研综合能力、运筹能力、组织协调能力、开拓创新能力，才能搞好综合处的工作。
3. 表率作用。加强党性修养，务实创新，勤奋敬业。
4. 学习上的带头人。综合处是计委加强宏观调控职能的重要处室和窗口之一，必须刻苦钻研各方面的知识，才能适应工作需要。

（二）团结和带领全处共同开展工作。实行民主协商，形成合理的分工协作的工作机制。在与副处长共同协商、分工合作的基础上，形成团结、民主的领导班子，关心全处每一位同志，充分调动大家的积极性，人尽其才，确保全处统一、高效、灵活、协调运转。

（一）有计划、高质量地做好国民经济综合处和经济调节处的经常性工作。包括组织、汇总编制全省年度国民经济和社会发展情况，宏观经济形势分析，对经济运行中的重大问题提出对策建议；分析和研究全省社会资金平衡，负责好企业债券、基本建设专用基金、投资项目贴息资金的管理等。

（二）想在事、抓大事，当好参谋。所谓大事就是全局性、战略性、前瞻性的问题。中央实施积极的财政政策以来，在扩大内需、拉动经济增长方面起到了举足轻重的作用，下一步我们要抓住重大的财政金融问题认真深入研究，根据经济运行的新情况新问题，及时提出政策建议，供领导决策参考。要抓住一些重点问题深入研究，如：实施扩大投资需求的财政政策，对全省投资、消费、生产、出口等方面的影响，提出见解、思路和建议。

（三）切实加强了对国民经济运行动态的监测、预测和分析研究。加强对年度计划、总量平衡、发展速度、结构调整、目标和政策研究，增强年度计划编制的科学性和预见性，及时发现经济运行中的重大和热点问题，每个季度都要提出具有一定质量和水平的形势分析报告。

（四）适应市场经济运行不断变化的新形势，积极开拓新业务。大力发掘新的业务工作，如扩大投融资渠道的研究、改进企业债券管理、推进产业投资基金试点等。

（五）以“三个代表”为指针，充分发挥好宏观调控的职能作用。立足当前，着眼未来，高标准、严要求地做好工作。

（六）虚实结合，以实促虚。加强对我省经济发展的长期与短期政策措施的研究，促进经济健康发展。在务虚上有所作为，才能夺务实创新开拓方面找到突破点和切入点，通过加强务虚，可以为务实提供思路和政府支持，积极和务实反过来又可以为务虚提供基础，检验务虚成果。

（七）全方位、多层次开展工作。今后我们要加强与委内各处室、各地州市的作用，力争成为全国计委系统综合处和省级综合部门处室工作开展最好的处室之一。

谢谢大家！

班级竞聘演讲稿篇五

大家下午好！

我叫吴彬，口天“吴”，彬彬有礼的“彬”，是今年应届本科毕业生，所学专业是工商管理，在校期间曾获英语“六级”证书和计算机二级资格证书。有人曾经开玩笑说：“世界上最小的经理是客户经理。”那么，当好这个“小经理”，干好烟草大事业，这就是我坚定的态度！我会在它的激励下，

勤勤恳恳、兢兢业业地做好客户经理工作，让自己青春梦想，伴烟草事业的蓬勃发展振翅高飞！

第一、积极主动做好客户拜访工作。

拜访客户，是客户经理的重点工作内容之一。通过拜访，可以使客户经理更好地发挥联络客户、掌握信息、培育品牌、指导经营的职能，对提高客户的销售量，增加客户赢利率，并最终赢得客户满意具有重要作用。我要以热爱事业、服务客户的赤诚之心，贯穿走访的全过程。我做大量细致的工作，拜访前要有明确的目的性，拜访中要热情周到、以诚相待，拜访后要及时做好客户资料整理和反馈工作，要用细心加耐心为基础，通过与零售户近距离的接触，与他们建立起良好的关系，准确地把握市场脉搏，把市场营销工作做得更扎实、更全面。

第二、熟练掌握客户信息，更好地指导营销工作。

我要做到对客户的相关信息了如指掌，熟知经烟户的编号、地址、电话等的资料，要了解哪些是重点客户，哪些是一般客户，根据客户不同的经营情况、性格、习惯做好差异性服务、个性化服务；同时还要在销售的过程中了解零售户销售卷烟的动态，了解卷烟的销售去向，并对零售户进行分类，正确分析每类零售户每月销售多少卷烟，市场现有的品牌每种能销售多少，并通过自己了解的数据合理地定出协议销量，使烟草公司真正贴近市场、贴近客户，提高客户的满意度、忠诚度、贡献度和依存度。

第三、加强学习，不断提高综合素质。

社会在不断发展，烟草事业也在改革、创新中不断进步，这就需要我们不断地学习，只有不断地学习，观念才能转变，思维才能更新，才能适应一切发展的需要。我将把在工作中不断学习作为永远的追求，努力锻造自己的执着精神，努力

打造自己良好的执行力。因为，执着是做好客户经理工作的关键因素，成功和失败往往只是一纸之隔，放弃了就意味着失败，坚持了离成功就越来越近。我将在工作中，磨练自己的韧性，为更出色地完成工作奠定基础；另外，我还要树立“没有执行就没有一切”的理念，养成雷厉风行的工作作风，以速度取胜，以创新争先，切实承担起自己的责任，使自己“赢在执行”，激情书写在咱们烟草专卖局的开篇之作！

尊敬的各位领导、各位评委、各位前辈，面对浩瀚的蓝天，雄鹰选择了奋飞；面对汹涌的巨浪，水手选择了搏击；而今天，面对蓬勃发展的烟草事业，我选择了拼搏和投入！由衷地希望，我，能够成为大家的选择。