

# 竞聘述职讲(优质7篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

## 竞聘述职讲篇一

大家好！

我认为激情，就是一个人保持高度的自觉，完成心中渴望的事情。记得在镇组织办时，领导交给我第一项任务就是，将800多名党员的个人信息进行采集，并将采集情况全部录入电脑，为按规定时限和要求完成，我常常加班加点，放弃双休日，直到这一项任务提前保质保量完成。正是有这种始终如一的激情和对工作的热爱，我完成了自己从一名退役军人到镇机关人员的转变。

“上不愧党，下不负民”这句话时时敲打着我，使我在工作上不敢有丝毫懈怠。6月我下派到南水头坑源村担任驻村干部，当时正值第二次“三查”，由于该村的“三查”到位率一直低位徘徊，我看在眼里，急在心里，随后召集村两委进行分片包干，与他们一道下村入户，了解育龄妇女的情况，并建立详细台账，将家庭住址、工作单位、手机号码等信息输入电脑，并适时进行更新。通过努力，该村第二次“三查”到位率达到了93.5%，基本扭转了以往在低位上徘徊的局面。

我在部队当班长时，就经常给战士做思想工作，充分发挥思想工作的政治优势，化解战士的思想疙瘩。去年10月份，坑源村有13间民房因104国道拓宽改建而不断信访，此事一直牵动我镇各级领导的心，面对信访户的无理要求，我顶着巨大的压力，先后22次进村入户做他们的思想工作，给他们讲清

党和政府的政策、给他们分析信访的利弊，思想上与他们沟通，感情上与他们融合，经过我的不懈努力，信访户最终表示要积极配合政府解决问题，并主动罢访息访。

1、加强学习，更新知识，不断提高知识素养。这是履行好副主任职责的首要任务。因此，一方面我将不断地加强理论知识学习，尽快掌握有关经济建设的各种知识，为今后开展工作打好基础。同时，我还将虚心地向领导学习、向同事学习，向工作学习，积累经验，不断丰富和充实自我。

2、心系企业，主动靠前，积极为企业排忧解难。经济建设服务中心工作的出发点和落脚点就是为企业服务。因此，要对镇域内的企业进行全面走访调查，了解企业发展动态，帮助企业解决土地、资金、人才等生产要素制约的现状，重点抓好骨干企业的培育和小企业的“成活率”。实实在在地为企业服务，真真切切地为企业着想，让经济建设服务中心成为企业的“管家婆”和“贴心人”。

## 竞聘述职讲篇二

我叫，今年岁，毕业，自工作以来，一直勤奋上进，在教学和训练中取得很好成绩，公开课和论文多次获奖，具有一定的组织能力和经济管理能力，在本次竞争中，我竞争的是院企办公室。

要广泛接触社会，深入市场，考查分析现状，合理论证，找出规律，这里，了解市场，对市场心中有数是很关键的，现在看来，我们即将加世贸组织，虽然有很多商机，但也该看到，经济状况的不稳定性，比如下岗人员多，商业活动随之增多，竞争激烈，农民收入少，企业效益差，购买办降低，结果常常投入大，收入少，因此对项目的开发要慎重，并且要制订出定期考查市场的计划，拿出调查结果可报告，并将这一项工作定为常规工作之一。

就我院的实际情况，如果开发新项目，应重点考虑我校的现有资源，条件去进行，这样，即减少了学校资金的投入，又避免了现有的资源的闲置，比如，体育馆，可在课余时间注册为一个大中型的健身活动场所，还有我院的出租房，如果在无人承租或者租金过低的情况下，可想办法开办自己的企业或资料书店待去经营，再有我院附近也正处开发之中，新建了移动通讯待单位如有时机也可酌情开发项目，这样即增加了学校的收，投资不大，便于管理，又为本院师生创造了条件，如果学校后勤社会化程度加深，可考虑许多服务，可以由我们自己的企业解决。

面向市场，更应从实际出发，选择一些风险，投资少，见效快，有前景的项目去考虑如果真正有可行性项目，也要反复调查，反复论证，慎重考虑，向领导建议，研究、商讨最佳方案。

校办企业是一种社会商业活动，同其它活动一样，要守信誉，守规则，依法行事，且创建了新项目，要积极获取信息，强化管理和服务，保证商品质量，畅通流通渠道，保证正常商业运行。只有这样，才能提高效益，保证利润，同时不给学校、领导、企业、个人带来不必要的麻烦。对原有企业要给予支持和帮助，及时沟通，出谋划策，指导经营，只有使它们经营好，学校的收入才会相应提高。对学校其它资产的出租，使用要账目清楚，管理完善，减少不必要的开支。

作为一个管理者本身素质很关键，要为人正直，热爱本职工作，善于协调关系，还需要有某些相关知识做为工作基础，所以要进一步学习财务管理，公共关系，市场营销待知识，以丰富头脑、增长知识，提高管理水平，使工作正常进行。

总之，我认为，管理好学校的企业是一项复杂的事情，对人的要求较高，我一定会以学校利益为重，求真务实，为学校创造更多的效益，为学校美好的明天而奋斗。

我的演讲结束了，谢谢大家！

## 竞聘述职讲篇三

大家好！

我今天竞聘的岗位是分理处大堂客户经理。我叫，现年岁，学历函授本科，年入行，先后在办事处、中心储蓄所、支行办公室、分理处，历经银行通讯员、综合柜员、国际业务、办公室文秘、分理处大堂客户经理、市分行直聘客户经理等多岗位锻炼。曾获“青年岗位能手”和“市先进工作者”等多项荣誉。

面对拟竞聘的岗位，我想自身有如下优势：第一：有饱满的工作热情，娴熟的业务技能作支撑。年月至月间，我服从组织安排，走上分理处大堂客户经理这个岗位，在这个平凡的岗位上满怀热情地工作着。十四年的多岗位磨练，也练就了我娴熟的业务能，无论是传统业务，还是新兴业务，力求做到懂原理，会操作，善营销。

第二：有良好的个人形象，文明的言谈举止作支撑。大堂客户经理是我行营业网点的形象大使，在与客户交往中表现出的交际风度及言谈举止，代表着工行的形象，因而良好的个人形象、文明的言谈举止必不可缺。

第三：有强烈的事业心，严谨的工作作风作支撑。由于我曾在办公室从事过文字工作，从而养成了爱思考，勤动笔的习惯，在分理处大堂客户经理这个岗位上，我常结合岗位实际，围绕优质文明服务、产品营销等主题书写了很多建言性文章，其中绝大部分为《人》、省市分行网讯所刊用。尊敬的各位领导、评委及各位同事，如果我有幸再次走上分理处大堂客户经理这个工作岗位，我将继续紧紧围绕支行各项中心工作，当好分理处主任的得力助手，敬业爱岗，力争百尺竿头更进一步。

首先是继续加强学习，提升服务素质。既要学习经济、金融知识，又要学习银行各项业务；既要精于传统业务，又要学习新兴业务。只有不断加强学习，才能紧跟业务发展步伐，才能为客户提供更多更好全方位、个性化的金融服务。

其次是继续当好“六大员”。即业务引导员、营销宣传员、环境清洁员、服务监督员、矛盾调解员、安全检查员，确保客户在本网点顺心、舒心、开心享受各项金融服务。

第三是继续做到“四勤”。即引导客户办理业务时腿勤，年老体弱出手相助手勤，分析客户需求脑勤，答疑营销口勤。四是工作中力求“三好”，即眼好、耳好、口才好。眼好就是要在平时工作中善于观察事物，相机行事，如看到有人在利率牌前议论，可上前营销我行免税教育储蓄。耳好，就是要在工作中随时注意倾听客户在办理业务中的所谈所议，听到不和谐的声音，要及时上前沟通，化解矛盾，解决问题。口才好，则能更好营销我行各项金融产品。五是立足岗位，积极营销。大堂客户经理职责归根结蒂就是服务客户，促进营销。因而，我将充分利用大堂客户经理这一银行联系客户的“桥头堡”。与广大客户交朋友，识别优质客户，积极营销我行各项金融产品。

尊敬的各位领导、评委及各位同事，如果我有幸竞聘上这个岗位，我将脚踏实地做人，兢兢业业做事，为支行美好的明天勤奋工作，为我们这个共同的家园贡献自己最大的力量。

我的演讲结束了，谢谢大家！

## 竞聘述职讲篇四

大家好！今天能够在这儿竞聘副护长一职，首先要感谢领导为我们创造了这次公平竞争的机会！但我觉得更为欣喜的是我们医院业务又大步迈上了一个新台阶，才提供给我们今天自我展现的舞台。

此次竞聘，本人是为了在有可能的情况下实现自己的人生价值，也是为了进一步探索护理事业的更高层次，实现自己更大的目标和理想。

本人冯银解，现年35岁，中共党员，主管护师，护理部干事，1992年毕业于江门卫校□xx年通过中山大学护理专业自考毕业□xx年至今年8月在xx药学院业余护理本科班学习，现所有课程已修读完毕，毕业证待发中。1992年毕业后一直在本院从事临床一线护理工作，先后在精神科女区、老年科、精二科工作多年，也曾二次短期抽调到护理部协助工作□xx年11月调任护理部干事□20xx年2月至今，在老年一科协助护理部主任进行病房护理管理工作。

1、具有高度的政治思想觉悟，我是一名共产党员，严格要求自己，处处发挥党员的先锋模范作用，吃苦耐劳，具有无私奉献的精神。

2、有强健的体魄，开朗、乐观的性格，聪敏、冷静的头脑，创新的意思，果断的决策力，强烈的事业心和责任心，善于与人沟通。

3、工作表现突出。在十多年的工作中，从未出现护理差错、事故及医疗纠纷，1997年获得xx市优秀团员称号□1997~xx连续5年被评为市卫生系统及医院优秀团员，1997年及xx年度考核评为优秀□xx年12月在医院“护士岗位技能竞赛”中荣获第四名，授予“护理能手”称号。

4、有一定的护理管理能力。从今年2月份至今，一直协助护理部主任参与护理管理工作，从中学习和积累了一定的管理经验。

5、有丰富的临床经验和一定的科研能力，曾在国内医学杂志发表专业论文多篇□xx年2月本人所负责的科研项目顺利通

过市卫生局批准立项。

6、近两年兼任江门中医药学校精神科教师中，培养一定的教学能力，能指导护理人员开展护理业务学习。

7。有坚强的家庭支持后盾，女儿5岁多了，聪明懂事，不拖后腿，爱人是本院职工，理解支持我的工作和事业追求。

如果竞聘成功，我会努力做好如下工作：

1、在护理部主任的业务指导下，协助科主任进一步开拓业务，不断寻找医疗护理服务中的发展空间，使科室业务稳步而且快速、持续增长。

2。 科室护理管理实施规范化、科学化、制度化，服务优质化，做到严格要求，严密制度，严守纪律，不断创新，不断完善。

3。 以共同的目标团结人，以有效的管理机制激励人，以自身的行动带动人。努力做到大事讲原则，小事讲风格，共事讲团结，办事讲效率。管人不整人，用人不疑人。做领导的好助手，做科室的好管家婆，做大家的好姐妹，好参谋。

4。做好伯乐的角色，不妒贤嫉能，善于发现人才、培养人才，用真情和爱心去善待每一个同事，充分尊重他们，努力营造一个宽松的发展和创造空间，培养好护理事业接班人。

5。做好沟通协调工作，成为医、护、患三者之间、领导与科室之间以各科室之间沟通的一座坚固有力的桥梁！

护长工作，不但是一个耀眼的光环，更是一份重大的责任！一个自我能力的挑战！我希望自己能在挑战中不断成长，不断完善自我！我愿与大家共创美好的未来，迎接更辉煌的明天。

## 竞聘述职讲篇五

大家好！

我叫xxx，30岁，20xx年毕业于河南工业大学，粮油储藏专业本科学历，助理工程师。

本人能严格遵守国家法律法规和仓库的各项规章制度，尊重领导，团结同志，工作态度端正、求真务实、爱岗敬业。

20xx年参加工作后，曾从事过储藏、质检等工作，对粮食储存管理工作较为熟悉。20xx年参加郑州市职业技能竞赛获得市级先进工作者称号，多次评为仓库先进个人。

通过参与托市收购、储存管理工作，本人对基层粮食企业分布情况、本区粮食生产能力和发运能力有了一定的了解，如果我竞聘成功的话，我会不断加强自身业务知识的学习，在工作中迅速强化市场经营意识，培养灵敏的市场反映意识和把握粮食市场形势的能力，开阔思路，不断提高市场分析和实际运作的的能力，为单位决策管理提供合理、正确的建议。

业务工作面点多面广，本人对业务工作的设想主要说明以下两点：

第一、巩固收购和销售两个网络，确保粮油购销工作顺利完成。

要在激烈的市场竞争中立于不败之地，继续巩固和保持老客户、发展和扩大营销网络，提高企业对市场的控制力，更好的服务于单位利益，更好地服务于国家粮食安全。

第二、加强管理创新，规避市场风险，稳步发展贸易。

根据公司做大做强企业品牌，发展贸易的战略方针，业务工

作不可避免的要面对市场，面临市场风险，由于市场风险的不确定性，需要通过有效的管理活动和管理手段，消除，控制或规避风险，因此，管理创新不容忽视。创新不仅是企业发展的动力，也是风险管理的有效途径。公司的组织结构，是典型的层级式架构，这种架构有利于强化内部管理，但在应对市场变化方面不够灵活高效，为此，公司采取了加强内部购销策略协调、推进产销协作，等方式，努力形成整体合力，发挥资源优势等一系列改革创新措施取得了明显的成效。有践于此，在工作中，结合本库工作实际，顺应公司大市场建设、大品牌策略，大胆摸索管理创新方法，为上级部门提出合理管理建议，为企业提高综合竞争力，提高有效规避市场风险的能力，准确掌握市场走向的能力，实现稳步发展贸易，提高企业效益的目的。

竞争有成功有失败，如果这次竞岗成功，我会用努力工作来回报大家对我的支持和鼓励，如果这次竞岗没有成功，我也不会气馁，我也将一如既往做好本职工作，为公司的发展贡献全力。

我的演讲完了，谢谢大家！

## 竞聘述职讲篇六

大家好！我叫，今年岁，中共党员，现任职位。我今天竞聘的是政务处副主任一职。

我份内的工作之一是学校的学籍管理，这种工作有技术性、程序性和细致性的特点，所以要求管理人员必须努力掌握现代信息技术，熟练操作电脑，也要求按教育局的有关学籍管理的规定开展工作，不能想怎么做就怎么做，还要求平时做事不厌其烦、仔细小心，好在培养这些素质对我来说不算是什么困难。电脑不懂可以自学操作，可以请教他人，管理不规范可以依据上级文件逐条落实，我总相信一条：办法总比困难多！所以近几年我校学籍管理是相当规范的，我们学校是

北湖区的一个大学校，学生人数很多，学生异动人数也多，但完成各种学籍任务我们学校是最及时的，教育局基教科对我们学校的学籍管理也相当满意。总之，我比较好的完成了学校领导交给我的份内的工作！

当然，因为政务处主要承担学校的德育教育，所以协助何主任管理学校的纪律、卫生、各种集会和各种德育活动也是我份内的工作之一，我觉得自己还是很好地完成了这个协助任务的。

中层干部是一个很能锻炼人的位置，这么多年来，我觉得自己的工作能力提高很多，在团结他人方面也做得还可以，在执行上级有关规定上也更坚决了，也许这就是所谓的成长吧。所以我觉得今天我竞聘政务处副主任的职务，是有充分的理由和充足的信心的。

我知道理由和信心是自己给的，但机会却是学校领导和各位同仁给的，我希望你们能信任我支持我，投我一票。

如果当选，我保证能做好学校领导交给我的工作，不给学校添麻烦，如果不能当选，我也会认真对待本职工作，不断完善自我，做一个学生喜欢的老师亦足慰平生。

我的演讲结束了，谢谢大家！

## 竞聘述职讲篇七

大家好！你们辛苦了！

我不是诗人，不能用漂亮的诗句讴歌我的职业；我不是学者，不能用深邃的思想思考我的价值；我不是歌手，不能用动听的歌喉歌咏我的岗位。我只知道，作为一个老师，一个班主任是幸福的，因为：我可以自信地说，自己曾对许多人的一生发挥了好的作用；我可以自豪的想，自己对得起教育的责任和

使命;我可以满足的认为，所有的付出无愧于国家的嘱托、人民的希冀。

在十七个春秋的流里，我兢兢业业，勤奋工作，勇于创新，刻苦钻研教材，深入了解学生，虚心向老教师学习，不断在工作中总结提高。我付出的努力是有目共睹的，所取得的成绩也是众所周知的。20xx年7月，我和邓建明老师辉煌的送走了六(2)班，这个班是我从一年级一步一个脚印带上来的。六年里，我始终以“先树人，后树学问”作为教育宗旨，我坚定的相信思想引领人生的航向，我不喜欢肤浅的把成绩高分挂在嘴边，不喜欢因为成绩和高分让学生失去快乐，我倡导润物无声，教育无痕的教育思想。还记得20xx年的时候，为了记录每个学生在校的学习生活情况，为了让每个学生都有积极健康向上的思想，为了让学生从平时的点滴中悟出学习的方法和生活的道理，我精心缝制成长袋挂在教室的后墙，用胶布写上每个学生的名字贴在袋口，往袋子里放进对应名字的一个小本，这就是每个学生的成长日记。以后的日子里，无论是哪一个学生，做了好事还是不好的事，得到表扬还是受到批评，我都会清清楚楚往成长日记里记录，然后，每周的班会课让学生各自拿回来自己反思，此时，学生的心灵就会受到触动，从内心深处有一种要求进步的愿望，周末再让学生带回家给家长了解、留言，这样，家长既能及时知道孩子在学校比较细节的表现，又能及时与老师交换教育的方法。虽然只是小小的日记本，却加强了家校的联系，促进了学生的成长。只要学生有要求进步的欲望，就一定有学习的兴趣，兴趣又是最好的老师，正是沿着我的这个教育理念，我所带的六(2)班班风正，学风浓，在20xx年小考中绽放异彩，全班54名学生有22名考入了南丹县前100名。

20xx届的六(1)班，由于情况特殊，一到五年级期间共换了4个语文老师，学生才熟悉这个老师，又要重新适应新的老师，多次这样，学生渐渐对语文老师和语文科产生逆反心理，有一种本能的抵触，厌学情绪在班里蔓延生长。而我刚刚成功

送走了六(2)，自信能带好令老师们头疼的六(1)班，于是我主动向领导要求承担重任。我知道“知己知彼，方能百战百胜”的道理，所以向原班主任调查了解情况后，我制订了一个激励方案，那就是每个月各组组长统计好操行分，班长负责排列出前十名和后十名，前十名的同学光荣登上红色表扬卡，后十名的同学被登上黄色警示卡，每个月末，我带着卡登门家访，前十名红色卡的登门表扬，后十名黄卡的登门与家长交流教育办法。当我拿着卡在家长面前的时候，家长那么感动，看得那么认真，学生也对我这个班主任肃然起敬。从此，淘气的学生也认真对待学习了，全班同学学习语文的积极性大大提高，在20xx年的小考中，我班获得了市级双科合格率超标奖，前100名中就有13名是我班的学生。

20xx届的六(5)班也是一个特殊的班级，我又一次担负重任，由于本年级各班人数太多，学校决定从四个班各抽取12名学生组成一个新的班级。开学第一天，很多学生哭哭啼啼不愿面对陌生的六(5)班，有的甚至不肯来报名，我非常理解孩子们的想法，不厌其烦的做工作，以《桃花心木》为例，让学生明白人要学会在不确定中生存，当原有的环境发生改变时，就要学会改变自己适应新的环境。同时，为了让学生看到新班级的希望，我处处做好学生的榜样，用我的人格魅力让学生放下心中那些不信任，接受并热爱新的班级，新的老师，新的同学。真是付出越多，收获越多，我们六(5)班在20xx年的小考中，犹如杀出的一匹黑马，取得了令人咋舌的好成绩：语数双科合格率超河池市指标，前100名中有9名是我班的学生，全县的第一名也是我班的陆怡洁同学。

- 1、做一个学习型的教师。在工作中不断完善自我，充实自己；拓宽自己的知识面，早日使自己的`教学再上一个新的台阶。

- 2、做教育教学的有心人。以人为本，因材施教，根据不同学生的不同特点，采取不同的教学方法，关注全体，关注差异，教他们学会学习，学会做人。切实培养学生良好的学习习惯。

没有最好，只有更好，只要给我一个机会，一切奇迹都有可能发生！

我的演讲完毕，谢谢大家！