

片区主管竞聘演讲稿(优秀8篇)

演讲稿也叫演讲词，它是在较为隆重的仪式上和某些公众场合发表的讲话文稿。演讲稿对于我们是非常有帮助的，可是应该怎么写演讲稿呢？下面是小编为大家整理的演讲稿，欢迎大家分享阅读。

片区主管竞聘演讲稿篇一

大家上午好！

在美国一个农村，住着一个老头， he 有三个儿子。大儿子、二儿子都在城里工作，小儿子和他在一起，父子相依为命。突然有一天，一个叫a的人找到老头，对他说：“尊敬的老人家，让我把您的小儿子带到城里去工作吧？”老头气愤地说：“不行，绝对不行，你给我出去！”a说：“如果我在城里给您的儿子找个对象，可以吗？”老头摇摇头：“仍然不行，快给我出去！”a又说：“如果我给您的儿子找的对象是石油大亨洛克菲勒的女儿呢？”老头一听很高兴，成为亿万富翁洛克菲勒的女婿，那再好不过了。很快答应了。

第二天，这个叫a的人找到了石油大亨洛克菲勒，对他说：“尊敬的洛克菲勒先生，我想给您的女儿找个对象？”洛克菲勒说：“不需要，快给我出去！”a又说：“如果我给您女儿找的对象，也就是您未来的女婿是世界银行的副总裁，可以吗？”洛克菲勒想了想，同意了。

又过了几天，a找到了世界银行总裁，对他说：“尊敬的总裁先生，你应该马上任命一个副总裁！”总裁先生说：“不可能，这里这么多副总裁，我为什么还要任命一个副总裁呢，而且必须马上？”a说：“如果您任命的这个副总裁是石油大亨-洛克菲勒的女婿，可以吗？”总裁先生于是同意了。

于是，这个农村小伙子马上变成了洛克菲勒的女婿，加上世界银行的副总裁！

这个故事的寓意深刻，他告诉我们没有什么是不可能的，关键是怎样去运用我们所掌握的知识进行有效地协调、沟通。

在一个企业的正常运营中，如我们公司，销售主管协调、沟通的作用是举足轻重的。沟通、协调是销售主管的必备技能，可以说，没有沟通就没有销售；没有沟通，就没有销售管理。事实上，销售主管每天都需要做大量的沟通工作，他与上级、下属、客户、公众之间的交流几乎无处不在，无时不在。我非常重视沟通的重要性，进入公司三年的时间里，不断的提升自己的沟通水平，工作业绩不断提升□xx年度排名前三名。

如果我当了销售主管，我将从以下两点着手：

内部沟通：横向和纵向

(1) 横向沟通

与兄弟部门之间做好沟通。

其次，与财务部保持良好的沟通，及时了解回款额度，利于做好后期的指标分配工作。

再次，及时与权证客服部沟通，准确的将办证问题客户的信息给予反馈，快速解决问题。

还有后勤部，工程部等部门的协调工作也是举足轻重的。

(2) 纵向沟通

纵向沟通上下级之间的沟通，对上及时、准确上报公司的现行状况，便于领导把握大局，作出决策。

对下，传达并贯彻落实公司的任务与目标。销售主管要做上下级沟通的桥梁与纽带。

片区主管竞聘演讲稿篇二

大家早上好！

我叫xxx□我竞聘的岗位是xx公司广告片区经理。在这里，我要感谢单位领导过去对我的培养以及给予这次展示自我的舞台和施展才华的机会！同时借此感谢和我一起工作的各位同事在工作中对我的关心和支持！使我能够站在这里，参与竞争，展示自我。我更会把握这次机会，使自己在事业上“更上一层楼”。

苏联文学家高尔基说过：一个人追求的目标越高，他的才力就发展的越快，对社会就越有益处。我很赞同这句话，多年来一直受这句话的鼓舞和激励，不断的挑战、不断的追求、不断的超越。凭借多年的工作经验和对这一事业的热爱以及对自己能力的自信；我相信自己能够担当xx片区经理这一重任，也请大家相信我、支持我、鼓励我。

接下来我简单介绍一下自己，以便大家对我有一个进一步的了解。我叫xxx□今年33岁，中共党员，大学本科文化□19xx年10月到公司参加工作，至今已在公司工作了近13个年头，目前主要负责配送工作。

本人长期工作在配送一线，熟悉配送网络，对配送工作有较深的了解，通过长期实际工作的锻炼能协调处理好各种实际问题，掌握配送方面的各项政策和规定，有一定的客户网络，有与同事和谐相处的人际氛围，有处理顾客投诉的方法和经验。近年来，在单位领导的指导和同事们的帮助下，业务水平进步较快，在实际工作中也取得了一定成绩，曾多次在年度考核中评选为优秀的“先进工作者”。

能系统地掌握马克思主义基本原理，能够牢记为人民服务的宗旨，在政治上、思想上与党保持高度一致，始终保持党员先进性。在平时的工作和生活中注重个人修养，踏实做事，正直为人，坚持原则，公正地看待问题、处理问题。有大局观念和团队意识，协调配合意识强。

为了把自己的本职工作做好，我虚心向身边的老同志和同事们学习，不断增强自身的业务水平。在工作之余，我积极学习经济、管理、营销等相关的专业知识，不断提高自己的管理水平和专业水平，同时，我能把学到的东西灵活运用于日常工作之中，真正做到学以致用、学用结合。

我今年33岁，家庭和谐，生活稳定，正处在干事业的最佳年龄，身体健康，精力旺盛，头脑灵活，思想成熟，工作热情高，接受新事物快。在实际工作中我也一直保持着亢奋的工作激情，对工作充满青春活力，并具有较高的办事效率，工作起来雷厉风行。

片区主管竞聘演讲稿篇三

大家好！

首先先自我介绍一下，我叫_x_毕业于德州新星职业计算机学院，主攻电脑维修，于_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。

听到老爸、老妈说得句句在理，咱也就顺应民心吧！

来到咱们家庭号人资部报上名，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！

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！

片区主管竞聘演讲稿篇四

大家好！

非常荣幸能有这样一次机会，可以和大家同台展示，锻炼和提高自己。经过再三思考，我大胆地选择了自己比较热爱的联社客户部经理岗作为自己努力的主要方向，而我今天演讲的主题是《有责任，有作为》。

首先还是作个简短的自我介绍。我年出生，这个月的18号，是我参加信合工作满整整十年的日子。这十年里，我先后到过和联社；这十年里，我干过出纳、会计，到今天之前的联社客户部副经理；这十年里，我选修了金融、计算机、会计专业，取得了本科的学士学位，也通过了中级职称的考试。我想为自己的十年做个轻松和自信一点的总结，就是：业务是越来越熟了，工作是越来越顺手了，信用社这碗饭是越吃越有味道了！至于将来，我也相信自己会是随着联社共同成长、共同成熟的一份子。

我有幸成为联社客户部的一员。一年半了，我从大家身上学到了很多，特别是我相当尊重和敬佩的经理。在这个部门，这个岗位上，我头一次觉得有了工作的压力，也有了工作的动力和强烈的兴趣。有人说客户部好，说是挺跑火的；也有人说客户部不好，又是贷前调查，又是组织资金，还管着不良借款一摊子，全是麻烦事，而且风险太大了！说的都没错，可是我要说，我不把它看成风险，而是把它看成是一种责任和

一个可以有所作为的空间。客户部，作为联社对外的前台，它要面对的是不同的客户，它要拓展的是更为广阔的市场，它必须守原则，必须遵守规范，但又必须具备一种主动的营销意识，以及开拓和创新的能力。可以说，客户部是我们贯彻省联社“以客户为中心”的经营理念的最前沿，将来还会随着联社业务的发展和壮大被赋予更多的责任，在这儿我一定能够得到非常好的锻炼。

正是有了这样一种认识，我干得越久，就越觉得投入。作为客户部的副经理，我要求自己对分配的工作任务必须要落实，必须干出点样子，必须不断地改进和完善。从组织资金到营销卡业务；从对一线柜员在操作上的规范化培训到设法提高他们的服务意识；从做好相关数据的监测和分析到营销客户，我也许能力微薄，但我都尽力而为去做好，并且十分享受这个努力的过程，因为这其中也有我的汗水和智慧。

如果我有幸能得到大家的认可，我将全身心投入到这份值得热爱的工作中去。我会谦虚好学，以勤补拙，充实和提高自己，以早日能胜任这个岗位，能担得下这份责任，而我对此充满设想和期待。

我们将一如既往地做好自己的本职工作，下大力气组织资金。在我社组织资金存款中，低成本存款才占比30%左右，而单位存款更是只有6%的占比，经营成本过高，这是肯定不利于一个联社的长期发展的。但是换个角度来说，这也说明我们作为的潜力是很大的。我们将对资金的分布规律认真分析，有针对性地研究服务方略及营销措施，巩固老客户、吸引新客户；我们将主动出击组织低成本资金，特别是营销单位存款，改善存款结构，提高市场占有率，大幅扩充储源。我们将做好贷前调查的工作，在这个防范借款风险的重要环节上，深入、仔细、认真开展调查，严格借款手续，把好关，既要將烂和差的借款拒之门外，更要为好和优的借款提供高效的服务，以提高借款发放质量，防范风险；我们将加大卡业务的宣传力度和营销力度，灵活营销方式，借助于我们日臻完善的

网络平台优势，结合我们将要推出的电话转账、手机银行等业务，在乡镇开拓市场，打出自己的品牌；我们还要开拓中间业务，不但抱紧自己的饭碗，还要从别人的碗里抢饭吃，注重与企业 and 县政府、财政等部门之间的沟通和联系，增加中间业务收入。

总之，要想把联社的各项业务做大做强，领导说做再做是肯定不行了，坐着等客户上门的被动、还有月底才临时抱佛脚的泡沫就更行不通了。要想做好领导的参谋和助手，客户部将学会转变思维方式，配合联社的发展蓝图多出点子，主动探寻好的方式方法。以下是我的一些思路。

1、以点带面，即通过先在县城打造精品网点带动其他网点。综合核心系统上线后，我们的工作效率有了很大的提高，但服务质量和水平上就显得滞后了许多。精品网点，顾名思义，即不仅要为客户营造一个舒适的环境，还要规范我们的言行和礼仪，快而准地办理业务，热情温馨地对待客户，并将其形成模式，在其他网点间加以复制和推广，树立一个良好的企业形象。

2、以全代偏。即树立全员营销意识，并实行立体攻关。我们要端掉架子，放下面子，改掉坐等客户、只营销存款不营销借款的传统观念，要主动了解客户的需求，了解市场，积极寻找客户，争取客户，巩固客户，对存借款黄金客户实行立体化攻关，充分发挥我们人熟、地熟、点多面广的优势，实行全员营销。

以上就是我关于客户部经理工作的一些设想，说得很浅薄，还请领导和各位同事指出其中的不足，给我一些宝贵的意见，我会感激不尽。

竞聘的结果确实很重要，但更重要的.是在参与中进步，在参与中成长。而且位置从来就没有高低，关键是要有责任心，并且在责任心的促动下不断学习和提高，以具备完成工作的

能力。无论何时何地，我都愿意作这样一个有责任心的人，不放弃学习和努力，不放弃这种向上的状态，不放弃自己骨子里的热情和自信。因为我深信：有责任就会有作为。

片区主管竞聘演讲稿篇五

非常感谢各位领导、同志们给了我这次竞聘的机会。我叫财务主管竞聘演讲稿，今年34岁，大专文化，会计员。13年来在营业网点和储蓄事后监督工作岗位上，从事的都是储蓄会计工作。

今天我本着锻炼自己，为建行服务的宗旨站到这里，竞聘蒙自建行天马分理处委派会计主管一职。营业网点会计工作具有专业性、广泛性、从属性、服务性和琐碎性等特点，从委派会计主管应当具备的基本条件和业务素质要求看，就知道这一工件的艰巨性。

自省财校毕业参加工作以来，我始终不忘学习专业知识，不断地丰富自己、提高自己。参加了我行组织的政治理论和市场经济、金融管理等知识的学习。又参加了省财院货币银行学大专班（函授）的学习。使我的政治素养和业务水平不断提高。

七年的营业网点前台和六年后台事后监督工作经历，使我熟练掌握各项柜面业务操作流程和计算机前台操作技术及各项业务管理规定与操作规程，掌握银行经营管理、财务会计等基本理论知识。深知营业网点从业务办理到凭证整理归案，经营风险防范的主要在于是制度的执行与落实，知道委派会计主管工作的职责任务，明白做委派会计主管所主管竞聘申请书必备的素质和要求。

我在日常生活和工作中注意不断地加强个人修养，踏实干事，诚实待人。经过多年学习和锻炼，自己的业务能力、工作作风、组织协调能力、判断分析能力、具体处理会计工作中实

际能力都有了很大提高，能够胜任委派会计主管工作。

假若我能够竞聘上岗，我打算从以下几个方面配合做好委派会计主管一职，提高委派会计拓展工作质效，树立委派会计主管优质的形象。我的目标是：我与委派会计主管共发展。

1、加强学习，全面提高自身素质。努力学习各种新知识，适应形势发展的需要。贯彻执行好国家有关财经法规和建设银行各项财务会计规章制度及操作规程。在思想上树立主人公的观念，以全局为重，以事业为重，敢言，直言，能言，善言，将自己的才智毫无保留的贡献出来，不计个人得失，不当摆设。在工作中，维护支行形象，维护班子形象，讲团结顾大局，摆正位置，当好主角。做到“三个服从”，即个性服从党性，感情服从原则会计主管竞聘演讲，主观服从客观。做到服务不缺位，主动不偏位，融洽不空位。让领导放心，群众满意。

2、履行职责，不断强化决策管理。一是组织好支行的会计核算，真实、准确、及时、完整地提供会计信息，严格岗位分工及岗位轮换，规范操作，防范操作风险，确保会计业务的正常开展。二是本着严格、优化的原则，组织拟定好支行日常检查计划，按月组织对支行进行重点检查及半年一次的全面检查或专项检查，对检查出的问题及时纠正。督促落实好整改上级检查及外部审计等发现的问题，重点做好拒员卡的日常管理检查，在用印签卡、抵质押物的核对，帐户的对帐，确保帐卡帐实帐相符；三是做好支行日常前台拒面工作，对重点会计业务按照规定严格进行管理。财会人员岗位变动时重要物品、单证的监交工作，对大额进出款项进行严格管理，以管理提升效益。

3、开拓进取，创新工作方法。创新永远是我们工作的灵魂。随着我行业务的迅速发展，中国建行全面实施的股份制改革，这是贯彻落实党会计主管竞聘演讲的十六大和十六界三中全会精神，加快金融改革，促进金融业健康发展的重大决策，

也是我国金融业一次全新的改革实践，通过股份制改造，我行将成为资本充足，内控严密，运营安全，服务和效益良好的现代金融企业。因此，对于不断创新基层内部管理，完善会计监督机制，创新会计信息质量和风险防范能力工作将成为我们的重点工作。围绕以上方面，在工作中我将重点对支行业务发展过程中存在的问题进行专题分析研究，提出整改意见，落实好整改情况；配合支行负责人协调好与上级行及当地与财会活动有关部门之间的关系；实施好会计基础规范化等级管理创新。

5、拓展服务理念，打造优质服务品牌。本着“银企双赢共谋发展”的服务宗旨，秉承“心系万家银行业务拓展”的服务理念，追求“我与银行共发展”的服务目标，坚持做到定期或不定期组织财会人员进行业务知识和操作技能的学习和培训，以熟练的技能为客户服务。配合支行对综合实力强、经营管理规范、业绩良好、有品牌优势、资信良好的企业和个体工商户，尤其是资信20强的企业，加强会计业务合作，为开发商、消费者等提供限时、首问负责制业务主管竞聘任制评估、快捷办理的优质服务；全面实施服务环境规范、服务形象规范、柜台服务规范、会计流程规范和检查督促规范，从客户的利益出发，永远把客户的利益和需求放在首位。在会计规范化服务达标基础上，推出首问责任制、一次性告知制、同岗替代制、限时办结制、办事制和例会制等为客户提供差异性、个性化的服务。体会服务就是品牌、服务就是管理的深刻内涵，为建行业务的增长奠定了坚实的基础和良好的环境。

尊敬的各位领导，各位评委，在我的竞聘演说结束时，我还想说的是，我也许还不成熟，也许还有这样那样的欠缺，我会努力努力再努力，不断完善自我，追求自我，超越自我，做一个全面发展的人。西方一位哲学家说过：给他一个支点，他会把地球撬起来。我要说的是：给我这个职位，我一定会做得更精彩！

片区主管竞聘演讲稿篇六

各位领导，大家好！

我是xx财务处的xx[]今年24岁，学历大专。很荣幸今天能站在这里参加竞聘，我今天竞聘的岗位是财务主管。

首先感谢公司及领导给我这次机会，让我参加这次竞聘，还要感谢各位领导在百忙中抽出时间来到竞聘现场。深感荣幸。这也足见各位领导对这次竞聘的重视。

- 1、与公司财务人员一起努力学习财务知识，提升自我业务能力。贯彻股份公司财务制度。认真做好各项会计核算。
- 2、配合财务负责人，妥善处理好与银行、税务等相关部门的关系。为公司的发展营造良好的外部环境。
- 3、协同公司各部门，做好服务工作。尽好财务部门应尽的职责。为公司的发展增砖添瓦。

如果我没能竞聘成功的话，我将一如既往，努力做好本职工作。为公司尽自己的一份力量。更加努力学习各项技能。争取尽快提升自己，不负领导对我的期望。

我的演讲完毕，谢谢大家！

片区主管竞聘演讲稿篇七

大家好！

我是客服部的`售前客服xx[]在公司已经工作两年的时间了，得知这次公司组织客服主管的内部竞聘，我决定过来争取这个机会，我觉得我的能力也达到了可以做好主管工作的地步，同样我也相信我能做好这份工作。

首先我说说我的一些优势，来到公司已经两年，我基本熟悉了公司的运转流程，认识了公司大部分的同事，也明确知道在客服的工作上有哪些是需要和各个部门去进行配合的，像产品方面的知识，我们是需要和产品部的同事进行配合，每次的新品培训，都是需要邀请他们来给我们做培训，了解我们的产品，让我们在工作当中可以更好的推荐给客户。在活动方面，我们要和运营部做沟通，了解这次活动的时间，促销的力度，折扣优惠券如何才能给到。作为客服主管，在这些配合沟通当中是需要积极做好的，这样才能让我们的客服同事更好的从事自己的工作，同时也能了解到需要注意的事情和学习的东西。

其次在工作方面，我两年来销售的业绩大家有目共睹，多次拿到月度的销售冠军，在去年的时候，也是年度的销售亚军，那还是我进入公司的第一年，而今年我的销量更是遥遥领先，转化率也是同事们学习的榜样，可以说在售前这一块做的很不错，在售后方面，我积极跟售后的组长学习，在平常交接班之后，我也会待在公司里面跟同事学习，之前有轮岗过一个月的售后工作，我也很好的做好了，并没有引起纠纷和投诉的情况产生。对于客户部方方面面的工作，我虽然没有全部都做过，但是也有了一些了解，并清楚在主管的位置上要做哪些工作。

最后我想说下假如我在主管位置上要做的工作，一直以来我们客服部的同事都比较各自为战，虽然有沟通交流过售前售后的知识，但是却没有一个体系，每个人的销售技巧和售后服务都是不太一样的，也没有统一的话术，如果我作为主管，我要做的就是建立一个系统，让售前售后的同事有一套完整的话术，并定期做一些更新，这样即使你的销售能力有所欠缺，但是还是可以从别人那学到东西，或者即使工作繁忙，打开话术，和客户沟通的时候，也能找到较好的回答，而不用每次问同事，这样对于新来的同事也是一个好的教学材料。这样大家的销售能力提升，业绩上去了，自然提成也拿得多。

当然我可能还有些不足，我没有做过管理的经验，但我相信，以我外向积极的性格，一定可以不断的学习和总结中做好主管的工作。

如果各位领导和同事觉得我合适的话，请投我一票。

谢谢！

片区主管竞聘演讲稿篇八

大家好！

国际成功学大师卡耐基说过：“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，也凭着多年的宾馆工作经验，今天我满怀信心和激情的走到演讲台上参加客房主管竞聘演讲稿，自信有能力挑起这个重担。

我叫？，今年28岁，1999年宾馆开业至今一直在宾馆工作。我曾做过三年的服务员，在办公室做过两年文员，从20xx年至今担任领班。工作以来，我深知，一份耕耘，一份收获。所以工作中，我总是勤勤恳恳，有一份力出一份力，工作不偷懒，肯吃苦。由于工作出色，我曾多次获得先进个人，优秀员工等称号。

今天之所以走到讲台上参加主管竞聘，并非仅仅只是受到拿破仑那句“不想当将军的士兵不是好士兵”的名言所激励，更主要的是觉得作为一名有理想抱负和责任感的当代青年，一名有志于为服务事业的改革与发展建功立业的员工，我应该义不容辞地站出来，接受领导和同事们的挑选。

一是我热爱服务事业，肯吃苦。自从1999年选择当一名酒店的服务员起，我就将自己的前途与命运和宾馆紧紧的连在了一起。工作中，我总是积极把自己的发展融入到宾馆的发展

中来。努力做到爱一行、专一行，以奉献为荣，以吃苦为乐。领导越是给我压担子，我越觉得充实，反之则感到恐慌，生活没有了目标。超负荷的工作一直是我追求的工作状态。

二是工作适应能力强，具有丰富的工作经验。从1999年参加工作以来，我曾做过三年的服务员，三年的基层锻炼，使我掌握了最基本的工作技能，熟悉了宾馆里的一桌一椅，一房一室。可以说，几年来，每一次工作的经历，对我的人生都是一次难得的体验，对我的能力都是一次重要的提升，对我的生命都是一笔宝贵的财富！特别是我担任领班一年多来，使我的各项能力更加得到淋漓尽致的发挥，这些都为我做好下一步主管竞聘报告工作打下了坚实的基础。

三是我有较强的沟通、组织、协调和管理能力。我性格比较随和，能和各类人打交道。我是从宾馆基层成长起来的，了解基层人员的工作状态和心理需求，在工作中，我和他们相处的也很融洽，所以更便于以后的管理。同时，担任一年多的领班以来，也使我领悟了许多，成长了许多，使我更加深刻地领悟到了理论与实践相结合的重要性，深切地感受到自己在沟通能力、协调水平、领导能力等方面有了全方位的提高，使自己以后的脚步更加坚实。

四是多年的竞聘主管演讲稿工作实践，使我养成了严谨细密扎实高效的工作作风。志当存高远，骏马何需鞭。我个人的性格特点是做事追求完美，无论什么工作，不干则已，要干就要追求卓越，力争达到一流水平。这种性格促使我自加压力、负重奋进，竭尽全力争取把本职工作做得最好。我富有强烈的事业心和责任感，工作严谨细密，一丝不苟，高效快捷，讲求效率。同时，这些年来，也造就了我勇于承担责任，永远不言放弃的坚强性格。所有这些，都为我做好宾馆管家部主管工作提供了可靠的保障。

金无足赤，人无完人。在这里，我也愿意坦诚地把自己已经认识到的不足之处汇报给大家。主要有两点：一是 第一、真

诚讲团结，积极协助经理做好各项工作。

同事之间，支持、谅解和友谊比什么都重要。在团结方面，一定要摆正自己位置，正确认识和看待自己，胸怀全局，当好配角。积极协助经理做好各项管理工作，在工作中和生活上一定要平易近人，做到说真话，办实事，求实效。团结同事一道工作。

第二、协助经理加强客房管理力度，健全各项管理制度。

我将不断寻找工作的新思路、新方法，积极协助经理做好管家部的运营主管竞聘工作，建立完善的内部管理流程。加强“以人为本，创新人力资源”的管理思路，积极做好“服务之星”，“技能之星”的评比活动，设立“委屈奖”等等。最大限度地提高客房收入和客房住宿率，使员工工作状态和积极性有所改变，明确各岗位职责，使每位员工知道自己需要干什么和怎么去干。

第三、率先垂范，抓好服务到位。

目前，随着酒店/宾馆业竞争的日趋激烈，宾客对酒店/宾馆服务质量的要求越来越高。当今酒店/宾馆之间的竞争，实质上也是服务质量的竞争。优质的服务不仅能吸引客源，还能给酒店/宾馆带来可观的经济效益。反之，劣质的服务不但不能吸引宾客，还会给酒店/宾馆造成客源流失，产生不良影响。如何保证酒店/宾馆服务质量，是摆在许多酒店面前的问题。为此，我将努力提供酒店服务水平，把服务用户贯穿于工作的始终，为客户提供最优的质量和最优的服务，把房间卫生、公共场所卫生、安全及服务员的礼貌问题重新定位，加强对服务人员的培训，切实做好酒店的服务工作，努力提高客房收入和客房住宿率。

第四、努力加强自身素质建设。

打铁先要自身硬。如果我能够竞聘部门主管竞聘成功，我将努力加强自身修养，勤奋学习，不断提高业务能力和管理能力，增强自身综合素质。在为服务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***宾馆。

我的竞职演讲稿完毕，谢谢大家！