

水务集团中层领导竞聘演讲稿(优质10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。大家想知道怎么样才能写得一篇好的演讲稿吗？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。

水务集团中层领导竞聘演讲稿篇一

大家好！

我叫__，多年的工作经历，不同的岗位磨练，加之领导对我政治思想、业务素质的培养，坚强了我的意志，提高了我的综合素质和工作能力，更坚定了我参加竞岗的信心，我有决心勇挑重担，替领导分忧解难，我会以百倍的热情和努力从事我的未竞事业。

本人坦坦荡荡做人，具备履行公务员职责和遵守公务员纪律所具备的扎实的政治基础。曾先后在多种岗位上接受过锻炼。机务技术员和机务队长工作，培养了我勇于学习、刻苦钻研业务、吃苦耐劳的工作作风，磨练了我在艰苦环境下成长的意志；从事__劳动管理和劳务创收工作，加强了我对__工作的理论基础，坚定了我一丝不苟的工作信念，__采购工作的锻炼，夯实了我严谨踏实、求真务实的工作理念，提高了我在组织、管理、市场调研方面的协调能力。

在从事__劳动管理和劳务创收工作期间，我深入基层，加强政治理论学习，强化执法理念，坚决执行领导关于__采购工作的管理办法，以市场调查为导向，以保证质量，节约资金，降低成本为宗旨，以阳光采购、公开透明、及时服务、不影响生产工程进度为前提，遵守财经纪律，两年来在领导的正

确指示下，在基层单位的大力支持下，圆满地完成了领导交办的各项工作任务，曾被评为先进工作者等荣誉称号。

多年的岗位历练，使我深深明白：一份稳定的工作，一个扎实的事业平台，对于我们每个人的一生是多么的重要，工作十五年以来，我得到了__及各基层领导的帮助和支持，只有加倍努力工作，知荣辱重大局，才能对得起组织，对得起一直培养支持我的领导和同志。领导赋予我工作的重要性，使我时刻保持清醒的头脑，认真履行自己的职责，以高度的敬业精神和强烈的责任心，一丝不苟地完成好自己的本职工作。

竞职是一种挑战，岗位意味着奉献，用人如器，各取所长。假如此次竞岗成功，我将坚持理论与业务知识学习不放松，树立全局观念，强化整体意识，进一步提高政治理论水平和工作能力，尽快进入角色，适应新的工作环境，认真学习掌握相关的各项工作政策、法规，切实提高综合能力。

围绕__发展的中心目标，协助上级领导脚踏实地做好分管工作，深入调查研究，认真总结思考，科学归纳提炼，为领导决策提供更多具有科学性的发展观点和办法，精诚团结本单位的成员，拓展服务空间，提高服务质量，创造性地开展工作，出色完成上级领导交办的各项工作。从自身做起，顾全大局，一切工作的出发点放在维护__整体利益上来，切实树立廉洁、勤政、务实、创新工作的良好形象，勇于同腐败现象做斗争。

我真诚地感谢__领导给我提供的此次竞争上岗的机会和平台，使我有一次展示自我的机会，我为自己前进的目标而努力，无论这次竞聘成功与否，对我都是一次锻炼和考验。我将一如既往踏实工作，服从组织安排，尽职尽责做好本职工作，充分实现自身价值，更好地为__发展尽自己的一份力量。

谢谢大家！

水务集团中层领导竞聘演讲稿篇二

大家下午好！

首先，让我带着诚挚的谢意，向聆听员工心声，为大家搭建平台的伍总和各位领导表示感谢！

有了这个平台，今天我能够很荣幸地站在这里和各位同事同台演讲，畅谈各自的理想和发展蓝图，实乃人生快事。

我叫vv□来自xx公司产品制造部，1989年毕业于cc地区技工学校，钳工专业□20xx年进入公司，在这十一年的工作中，大约8年干过班长、质量管理员的基层管理、剩下3年在车间的好多主要工序干过，熟悉产品的生产流程、过程控制、设备的操作和性能。另外，我思想活跃、爱好广泛，在“拼搏五年.和谐共欢”20xx元旦文艺联欢会中，带领我的团队，获优秀表演节目奖，去年在西城开发区“学习.西城铸辉煌”演讲比赛中获优秀奖，获公司“硅油产品技术创新奖”，在些许荣誉面前，我是借助公司提供的平台，树立良好公司形象的同时，也塑造着自己。今年元月份派到厂家学习加工中心操作和编程，5—7月到49厂学习现场综合管理，能够获得如此珍贵的学习机会，及时给自己充电，我深深体会到公司领导对我们的殷切厚望。因此，再表谢意！

第一、作为车间主任的副手，应该起到左膀右臂的作用，能够独当一面，上，面对公司领导及各部门，下，面对班长及一线员工，起承上启下的作用，这就要求车间副主任必须具备良好的沟通和协调能力。

第二、能够积极配合车间主任顺利完成公司下达的各项指标，必须具备熟悉各产品的生产流程，设备、人员状态，质量动态，过程控制，现场管理等方面的综合素质及执行能力。

第三、时刻关注和掌握员工的思想动态，因为他(她)们的思

想变化时刻影响到人身、设备、产品的安全。

第四、正确引导员工积极向上，采取培训，主办活动等多种形式，培养和员工之间的感情，学习有益爱好，打造构建和谐团队。

第五、作为一个出色的团队领袖必须有海纳百川的度量；求真务实，坚持原则的作风；以德服人，敢于担当的风尚；心系于民，为人民服务的宗旨；身先士卒，胸怀正义，兼备较强的号召力、感染力。

结合自身条件，我觉得竞聘现岗位具备以下优势：

一、在校的专业和现任工作对口，加上十几年一直在车间的各岗位进行锤炼，能够很快进入状态。

二、在担任班长和质量管理员的基层管理中，积累了大量经验，这些东西不易忘记，但得到它却需耗费相当漫长的过程。

三、喜欢钻研，善于思考，充满激情，有基本的文字组合能力和广泛的爱好，而这些综合素质无疑对工作的开展更有帮助。

四、到49学习的先进管理理念可以用上，尽管不完全适合公司的现状，操作难度相当大，但灵活应用一些简单实用的，对于缩短差距，为公司走上规范化，标准化管理起到借鉴作用。

五、和家人两地分居，离公司很近，有更多时间和精力，可以心无旁骛，全身心投入工作。

每个人都有各自不同的梦想，有梦想才有追求，有追求才有挑战的目标，而梦想是和公司的管理与发展不可分离的。如果公司的管理老是停留在一个原有的水平，大多数人没有忧

患意识，没有思考改变这种现状的想法，那公司的前途就会陷于危险和被动。其实我觉得我们公司有很多各种各样的人才，机制也是很完善的，为什么管理老是上不去呢？是思想和观念出了问题，大家都怕得罪人，面情观点严重，于是制度不能坚持执行，程序文件不能有效运行，质量问题此起彼伏，员工和客户抱怨频频，可能经常出差的同志深有感触。要彻底改变这种现状要靠大家的力量，大家的智慧，首先从自我做起，从彻底改变观念做起。

一、抓好安全工作是抓好其他工作的前提，必须放在首位。搞好安全管理，我打算运用49学到的系统知识进行分期分批培训，内容包括：班前会把安全要求放第一位且早会内容记录在案，三级教育，员工危险预知训练，班组自查安全隐患清单，虚惊事件记录，工伤事故信息快递单□opl(一个重点)的训练，做好安全巡视工作，快速清除或改善危险因素，让安全事故发生机率降到最低，甚至无机可乘。

二、借鉴qrqc会议——快速反应质量控制，每天下午四点半——五点召开，参加人员：生产物流部相关领导、车间主任、生产班长、设备主管、质量、技术相关领导、议程首先由生产班长汇报产出、质量、设备停台□4m(人、机、料、法)变更、作业观察等内容，设计到设备、质量、技术方面由相关人员说明执行情况或具体措施，有难度的大家共同磋商，拿出方案，当天问题当天解决，会议做好记录。

三、加强过程控制能力，具体措施：车间的质量由质量管理员统一管理，做好巡查工作，保证不出现批量质量问题，现场质量问题现场解决，现场整改，落实责任，制定纠正预防措施，要起到责任人受到教育和接受培训的目的。夜班的质量管理，由带班人员执行，保证整个生产流程可控状态。

四、节能降耗工作必须和精益生产□qcd(质量、成本、交付)改善有机结合：加强设备保全，降低设备故障率；严格实施班产量，按计划均衡生产；严格管控机、物、料消耗，同时对分

供方毛坯质量进行有效管控，不合格予以退回;qcd改善必须全员参与，首先有改善之心，将改善指标按时间节点分配给各班。

五、定置管理需要细化，目视管理看板需要更新，企业文化需要加大宣传力度，通过开展活动增强团队凝聚力和企业活力。

以上所述只是我个人对于公司发展方向的一些不成熟的想法和思考，实在不敢妄想大家的认同。但是，能把自己的前途和公司的未来结合起来，寻找目标和方向，这本身并不算错，有想法才有办法。毛主席说过：“穷则思变”，变，是一个企业发展的必然趋势，也是关键所在，希望所在。

这次竞聘会公开透明，深入人心，大开发展历史之先河，具有划时代的开拓意义；同时，又是历史发展的必然，公司经过艰苦的创业，进入全面升级阶段，这就需要不断创新、不断改革和不断探索，一定会有更加美好的未来，成为有志者实现人生梦想的摇篮。

带着永不放弃的梦想，我来了！乘着黎明的第一缕曙光，我来了！听到那震撼大地的召唤，我来了！我，就是那匹渴望驰骋的战马，希望大家的鞭策！我，就是那条快干涸的小溪，总梦幻着大海的咆哮和澎湃！我，就是那默默流泪的红蜡烛，尽管带来的只是微弱的光明！

我最亲爱的朋友啊！难道你看不见这充满希望的火光？别再犹豫，别再彷徨，我们一起燃烧吧！在这片养育我们的土地上，尽情挥洒！尽情豪迈！一起谱写新的旋律，新的乐章！

水务集团中层领导竞聘演讲稿篇三

大家好！

首先，感谢各位领导为我提供了这样一次自我展示、自我锻炼的机会。今天在一个特殊的场合与大家面对面我的心情因激动而略有紧张，我希望通过演讲，使大家更多地了解我，支持我。

我于年烟台财校毕业后来到财政局这个大家庭，先后在国债服务部、控办和政府采购中心工作，业余时间取得了自学考试财政专业专科和本科文凭，参加了中国社会科学院研究生课程进修班学习，并被授予财政专业学士学位，年考取了会计师职称。几年以来，我注重学以致用，把理论最大限度地应用于实践积极思考财政工作中的新问题，钻研探索做。

余一直在学生会和文学社团工作，曾策划成立了烟台财校踏浪文学社，虽然那时的工作与当前的工作相比要简单的多，但却使我总结了可贵的工作经验，使我学会了如何当好领导的参谋，如何发挥好同志们的积极性和创造性。第三，在日常生活和工作中，我以实实在在做事，明明白白做人原则，不断加强个人思想修养，积极向党组织靠拢，踏实干事，诚实待人，为人热情，甘愿为大家服务。所有这些，使我坚信我完全能够胜任妇女主任一职。

一、立足现实，着眼未来，按照长期为领导决策服务，妇女长期受益的原则，明确妇女工作的目标、宗旨和任务，建立健全各项日常规章制度，开展好日常工作，为女同志反映问题，解决困难，敞开一道永不关闭的家门。

二、借助计算机和网络资源的优势，构建妇女管理工作信息平台。从每名女同志的工作现状、家庭状况，到对工作、家庭、科室单位的想法及建议等内心思想通过信息平台，由表及里地反映出来，为领导正确决策提供依据，为女同志交流经验，解决困难提供帮助，从而变过去的静态管理为动态管理，增强管理的时效性。

三、加强对妇女的业务素质和政治思想素质的再教育，提高

女同志参与竞争的自觉性和积极性。通过对业务知识与技能的学习，提高实际工作水平与竞争能力，为更多的女同志脱颖而出打好坚实的基础，通过对党的政治理论学习，提高对党的先进性的认识，全面激发女同志奋发工作，为民服务的热情，更好地干好本职工作。

四、开展好“巾帼建功”、“创建五好家庭”等一系列有声有色的妇女工作活动。在今年的团县委和妇联举办的一系列争创活动中，财政局被授予“青年文明号”和“巾帼文明示范岗”荣誉称号，这是财政局的光荣，更是女同胞们无上的荣耀。

水务集团中层领导竞聘演讲稿篇四

大家上午好!很荣幸今日能站在这里向各位汇报和展示我的工作，并就自己所要竞争的市场科科长岗位来向各位介绍自己的工作经历和个人能力、个人优势以及市场科今后的工作思路和方法。

我叫，38岁，中共党员，大专文化。1992年学校毕业进入我局先后在规划科和土地评估所工作。1996年成立评估所后任所长至今。

市场科是这次我局机构改革中新成立的一个负责我市土地

三级市场和土地储备的综合性科室，在今后我局的工作中会处于很重要的地位。对于市场科科长的这一职位，我相信我能胜任。

第一、我长期从事土地管理的基础性工作，多次在大学进行业务学习和培训学习，在局领导的指导和同志们的帮助下，经过长期的工作实践，增强了自己的工作和业务水平，提高了管理经验和领导能力。自己所带领的部门也取得了良好的工作成绩。期间，参加过建局以来的首次土地详查、首次基

本农田保护区的划定、分等定级土地估价、城区地籍调查的确权工作以及首次定级估价、总体规划的修编工作；并从事国有土地的转让及国有土地使用金的征收等工作。在我参与的这些工作中，我取得和掌握了丰富的业务知识和工作经验。

第二、任评估所所长期间，在局领导的大力支持、帮助和同志们的刻苦努力下，我能按照领导要求，服从领导安排，严格要求自己，认真参加业务学习，积极谋划本科室工作思路，带领各位努力和按质完成领导交办的工作，在工作能力和思想、协调和管理能力方面有了进一步的提高，我所领导的科室也取得了很好的工作成绩。

第三、我能在工作中做到高标准严要求，把工作放在心上，责任担在肩上，尽职尽责。无论是在业务学习和管理上，我走到哪里学到哪里，向领导学习，向老同志学习，在生活和工作中坦坦荡荡，老老实实做事，诚诚恳恳、实实在在待人，尊重领导，团结同志，不利于团结的话不说，有损于团结的事不做。能够正确看待工作中的一些名利得失，凡事做到以工作为重，有大局观念和服务意识。通过多年的学习和实践，我拓宽了思路、开阔了眼界，增强了大局观念，丰富了管理经验，提高了分析能力，组织协调和领导能力。我个人的工作也获得了领导和同志们的认可，多次取得先进工作者荣誉称号。

第一手资料和建议，抓好落实，提高工作效率，保证有良好的工作思想和作风，工作中有了失误，主动承担责任，开展批评与自我批评。继续加强自己的协调和工作能力，培养和树立责任意识，强化服务意识，全面提高工作水平，为科室人员做出示范，，发挥我科室的对外窗口作用。完成领导和岗位赋予的任务。

工作中，积极动脑筋，想办法，打消依赖和观望思想，从大局出发，维护局集体的荣誉和利益。在土地交易方面，，严格执行招、拍、挂制度，做到公开、公平、公正。

在土地储备方面，严格按照规划和计划，合理高效的利用土地资源。

在国有土地使用金征收方面，严格执行收费标准，防止资产流失。

以这次竞岗为新的工作起点，全力提高自己的政治素质和业务素质，始终保持积极向上的工作姿态，发扬自己的优点，看到自己的短处，克服自身工作和个性中的不足，适应岗位的要求，为我局的工作尽自己一份微薄之力。

如果我这次竞岗成功，这是各位的厚爱、支持和鼓励，我一定以踏实的工作作风、求实的工作态度、进取的工作精神，恪尽职守，履行职责，以实际行动履行自己的诺言，以自己的实际工作和成绩来回报领导同志们的支持和帮助，无愧于领导和同志们的理解和信任。

如果我竞岗落选，说明我还有差距，决不气馁，我都将一如既往，与各位同志一起，努力工作，珍惜每一次机会，争取更大的进步，不辜负领导和同志们的理解和信任。

我的演讲完毕，谢谢各位！

水务集团中层领导竞聘演讲稿篇五

大家好！

我说一下我的竞聘优势：

讲学习，注重提高政治理论和业务理论水平，始终坚持全心全意为人民服务的思想。工作五年来，在组织的关怀和培养下，我认真学习了党在新时期的各项方针、政策，尤其是“三个代表”重要思想、江“七一”讲话和xx届六中全会精神。能够与时俱进，准确把握时代脉搏，不断改造自我并

树立正确的世界观、人生观和价值观□20xx年7月，我光荣地加入了中国。同时，我还努力提高个人素质，参加了中央党校函授学院吐鲁番学区经济管理专业的学习银行中层干部竞聘上岗，并于20xx年12月取得大学本科学历。能够理论联系实际，把国家的政策、法规和所学知识等运用于实践，结合新形势不断改进和完善自己的工作，努力提高业务水平。

讲团结，比奉献。团结同志，扎实工作，是我的一贯宗旨。我所从事的注册登记工作是一项业务性较强的工作，需要每一位经办人的通力合作。我始终认为，搞好团结协作，相互配合形成合力是干好工作的关键，并能较好地把握这一方向。我还非常注意民族团结，始终坚持“三个离不开”原则。同时，我所在的城区工商所是“小局大所”的试点单位，很多工作尤其是注册登记室的业务可以说是从新起步，除了繁忙的日常工作外，还有大量的文字材料，档案管理等方面的工作需要完善，经常要加班加点，牺牲节假日，我从不计个人得失，总是积极完成各项任务。

讲实效，求创新。工商工作主要是为经营户提供服务的，“窗口”部门更要拿出一流的水平面向社会。“办实事，快办事”是我的工作宗旨，作为一名国家公职人员只有把握原则，提高办事效率，尽可能地方便他人，才能真正做到代表最广大人民的根本利益。随着社会的不断进步，工商行政管理工作也面临着发展和变化，尤其是加入wto后银行中层竞聘，对工商行政管理工作提出了更新、更高的要求。作为一名工商干部，我经常了解并掌握新变化和新要求，认真学习了中国入世后涉及工商行政管理方面的资料，为迎接和面对新的工作夯实了政策理论基础。

拟聘后的工作目标和设想

我对今后工作的设想是：稳定现有客户、推广新兴产品银行中层竞聘面试题、打造一流品牌、圆满完成任务。

完成目标任务的具体措施

为了全面完成各项目标任务，我将全力以赴抓好以下几方面工作：

1、思想总揽全局，做好表率。作一个网点带头人要有全局观念，从多方面考虑问题，协调各方面关系，要正确认识、处理业务发展和风险防范的关系，认真执行有关金融政策和法律法规及各项业务操作规定，合规经营。不断提高员工风险防范意识，养成按章办事的操作习惯。

2、经营客户，提高优质客户群体占比，开辟存款新的增长点。

首先要挖掘优质客户源，提高优质客户占比。对客户进行差别化管理，根据客户对银行的贡献度确定营销的方向，对客户有所取舍，并将主要精力集中在能为我行带来更多利润的客户身上，挖掘潜在优质客户，建立完善的客户档案，加强与客户的沟通与联系。为客户提供绿色通道、提醒服务、节日慰问、个人理财建议等服务，增强对客户的吸引力，从而提高优质客户占比。

第二，要主动走出柜台，积极营销。对市场动态进行认真的分析和研究，及时掌握信息，并根据相关信息，积极主动开展工作，带领员工走出柜台，走进市场寻找新的客户源。

第三，搞好特色营销，扩大业务。在保持现有业务银行中层竞聘报告的基础上，向客户提供源源不断的金融新产品，以此来满足客户的需求。为客户进行个人消费贷款、国债预约、票据结算等理财新产品的宣传，提高分理处中间业务收入。

3、提升服务水平和层次，丰富服务内涵。加强员工技能训练和服务技巧训练，使员工的岗位技能和服务水平提升到一个新的高度。搞好分理处的环境卫生，做好每一个细小环节，解答好客户的每一个提问，让客户真正感受到我们分理处的

优越性，增强分理处的竞争力。

4、以规章制度为标尺，狠抓内部管理。从大处着眼，从小事做起，在严格管理上下功夫，一丝不苟，从严执纪，决不允许违规的事在分理处发生。加强内部管理及“三防一保”工作，确保各项内控措施落实到位，及时发现漏洞和隐患，采取措施，立即整改。加强员工政治思想理论和业务操作制度的学习，提高工作效率。

5、加强队伍建设，确保分理处各项工作健康有序的发展。作为网点负责人，除了要注重业务，还应该带好队伍，为员工提供良好的发展空间。首先，要多关怀员工，尽量为员工排忧解难，营造一种轻松、和谐的工作氛围。其次，要多组织员工进行学习，形成良好的学习氛围。还要与员工多交流，加深了解，做到银行中层竞聘报告团结友爱、互助互敬。发挥团队精神，凝聚力量，利用各自自身的资源，保证业务的健康发展。

6、以身作则，不断改进。作为分理处主任，在日常工作中我的言行将直接影响下属，我将保持一份平常心与责任感，以身作则、率先垂范，在工作中不断改进自己，用自己的真诚与努力换取员工的认可。

各位领导、各位评委，我来参加这次竞聘是责任感和使命感的驱使，相信通过这次竞聘演讲，会让我更加走向成熟。无论最后竞聘结果如何，我都会一如既往以踏实的工作作风，务实的工作态度，进取的工作精神，恪尽职守，履行职责以上是我对工作的一些设想，如果我竞聘成功，我将在局党委的领导下，团结同志，按照以上思路开展工作；如果不成功，我也决不背思想包袱，坚决服从组织安排，一如既往的做好工作。

水务集团中层领导竞聘演讲稿篇六

大家好！

不经历风雨，怎么见彩虹。我想，对于自己来说，“风雨”就是经受各种各样的考验与锻炼，包括这次的竞聘。今天，我很荣幸站在充满挑战的演讲台上，心情无比激动，感慨万千。首先，真诚的感谢领导和同志们多年来对自己一如既往的培养、信任与帮助，参加竞岗活动，既是一次机遇，是一次挑战，也是一次向领导和同志们的工作汇报和心愿表达的机会。

我叫，现年xx岁，本科文化，中共党员□xx年3月入伍，经过xx年的部队历练，我从一个新战士，逐步成长为一个有担当有责任感的业务骨干，历任班长、司务长、会计师、办事处主任、副团等职□20xx年11月转业到县工作□20xx年*月任副调研员，主要负责部财务综合性工作，兼任会计。荣立个人三等功两次，多次被评为优秀共产党员。

一、追求卓越，具有勇挑重担的信心

自助者人能助之。今天，我能鼓足勇气参加这次竞争，决不是意气用事，也不是心存侥幸，而是珍惜这次积极上进的机会，渴望事业有所建树，追求进步的真实体现。在部队这个大熔炉长期的磨练下，使自己具备了军人坚强刚毅、刻苦耐劳、作风正派、雷厉风行的优良品质。坚持高标准、严要求开展各项工作。坚持原则，务实肯干，敢于争先，善于思考，勇挑重担，义不容辞地为单位建设奉献自己的光和热。

二、学习刻苦，具有较好的道德修养

古语说：“德若水之源，才若水之波”。在个人学习与道德品行上，注重学习，能够长期坚持政治业务学习，学习科学发展观，钻研岗位业务，以丰富的知识结构来充实与武装自

己。在道德品行上坚持“以人为本，以德为先”，牢固树立起诚恳为干部、职工服务的理念，讲政治、讲正气，讲效率，胸怀宽广，有吃苦耐劳、善于钻研的敬业精神和求真务实的工作作风。

三、一专多能，具有较强的工作能力

随着这些年的工作历练与学习充电，我的工作经验日渐丰富，理论知识日益扎实。我在部队也曾当过财务主管和基层军政主官。回到地方后，又在、这样的综合处室工作，不仅熟悉财务方面的工作，也比较熟悉单位的各项事务，对本部门的工作也比较了解。可以说，自己的工作经验和管理经验比较丰富，沟通协调能力较强，有较好的写作水平，在部队期间，撰写的论文常常在主要杂志上发表，并多次获奖。转业到地方，所起草的请示报告、情况总结、汇报材料、典型发言、管理制度、实施方案等，质量较高，这些都比较有利于今后工作的开展。

四、善于协调，具有较强的大局意识

“皮之不存，毛将焉附”，在工作中我十分尊重领导，团结同事，坚持做到识大体顾大局，有高度的集体荣誉感，能够坚持原则而又不失灵活，处理问题思路清晰，头绪分明。去年，以建立正常运行经费保障机制为契机，在部领导和大家的支持下，我们多次与省财政厅进行协调沟通，跟踪问效，最大限度争取了财政公用经费；同兄弟处室共同努力，增加了业务办公经费预算，较好地缓解了供需矛盾，为我部更好地开展工作提供了有力经费支撑。

五、谨言慎行，具有较好的自律意识

“常在河边走、就是不湿鞋”，多年来，自己大部工作经历，从事后勤服务和后勤管理工作，多年来，我坚持始终把耐得平淡、默默无闻作为自己的准则；始终把增强公仆意识、服务

意识作为一切工作的基础;在廉政上,努力做到“自重、自省、自警、自励”。管好自己的人,看好自己的门,廉洁奉公,忠于职守,做好表率。

成绩属于过去,进取铸就未来。我想,副处长不只是一个有吸引力的职位,更是一份沉甸甸的责任。如果领导和同志们信任我,委以重任,我将从以下几个方面努力工作。

一、摆正位置,当好领导副手

作为副处长,我一定会摆正位置,做好连接上级领导和员工的纽带。准确掌握部门及单位各方面工作动态,做到行权不越权,服从不盲从,到位不越位,补台不拆台,做到上为领导分忧,下为群众服务。在工作中既要发扬以往好的作风,好的传统,勤勤恳恳工作,兢兢业业工作,又要注重在工作实践中探索新的路子,多请示勤汇报,多交心通气,当好沟通员工和领导之间关系的桥梁。并且,努力在各个方面为领导分忧解愁,当好参谋与助手。

二、勤奋学习,提升综合素质

新的形势,对我们领导干部既是新的挑战,又是新的发展机遇。我深知我部工作业务性强、任务繁重、责任重大。我将努力按照政治强、业务精、善管理的复合型高素质的要求对待自己,加强政治理论与业务知识学习,“热爱”、“服务”,做到爱岗敬业、履行职责,努力争当一名合格的副处长。不仅要加强政治理论的学习,更要加强国际业务专业知识和综合知识的学习,加强综合能力的提升,包括跨部门沟通、协调与合作的能力,不断充实完善自我,使自己能够更加胜任本职工作。

三、夯实基础,强化工作考核

没有规矩,不成方圆。工作制度建设是处里一项基础性工作,

必须抓好抓实。要自觉协助处长建立健全一系列工作制度，明确工作责任，实现各司其职，合理安排工作程序，特别是要引入竞争激励机制，实行多劳多得，奖罚分明。并且，要有包容心，充分认识每一个同志的长处和优点，充分调动大家的积极性和创造性。抓好制度建设的同时，协助抓好单位卫生管理、考勤管理、学习会议组织等基础管理。

四、严于律己，外树廉政形象

坚持一切从实践中来，经常深入实际调查研究，发现问题和解决问题。以吃苦耐劳，求实创新的精神，找准工作切入点，创造性开展工作。树立团队精神，提高团队凝聚力。强化服务意识，提升服务水平。同时，要廉洁奉公，管好自己的嘴，不乱说；管好自己的手，不该拿的东西乱拿；管好自己的腿，不该去的地方不去。并且，要教育自己的家属和子女。也要遵守廉政建设的有关规定，决不犯生活上和经济上的错误。

各位领导、各位同事，古希腊哲人说：“给我一个支撑点，我会撑起一个地球”，这是对生活的自信；而我现在要说“给我一次机会，我会干出我的精彩”，这是我对生活的热爱和对事业的无尽追求。无论这次竞聘结果如何，在今后的征途上，自己将一如既往地做好本职工作。希望各位领导和同事会给我一次实践的机会，我会尽最大的努力给大家一个惊喜！

谢谢大家！

水务集团中层领导竞聘演讲稿篇七

大家好！

科级干部不仅是一个职务，更体现了一种责任，要有强烈的事业心和高度的责任感，要做好领导的助手，要敢于负责，善于负责，要以身作则，甘于奉献。这也是我站在这里进行竞聘的原因所在。

我责任感强，极具亲和力，有较强的团队精神。办事稳妥，严于律己，宽以待人，善于团结同志。工作多年来，无论在哪个岗位，我都能与同事友好相处，对领导部门员工能够团结、友爱、互助，对其他部门能够积极沟通协调帮助，能够与大家一起营造和谐有序融洽的工作氛围。

现代社会是一个庞大的、错综复杂的系统，绝大多数工作往往需要多个人的协作才能完成。我具有了较强的组织管理能力。在办公室工作期间，能做好应对工作，较好地完成了各项工作任务。能积极支持、密切配合其他部门开展工作。能团结同事，关心他人，发挥团队精神，提高整体工作效能。一个人只有有了责任心才能够实现自己的承诺，只有责任心才能够正视困难勇往直前，只有责任心才能够得到别人的尊重，塑立高尚人格。工作以来，我能履行好自己的岗位职责，工作认真负责细致，有条理，效率高，勤勉敬业。

如果我能够竞上科级干部的职位，我将在各级领导的指导下，认真履行职责，很好的协助领导工作。我的努力方向是：在政治上要有高度；在思想上要有深度；在知识上要有广度；在心理上要有气度；在能力上要有强度。根据当前发展的实际情况，深入调查研究，刻苦钻研政策法规，协助领导搞好制度创新，讲求管理科学化，提高工作效率。做到以人为本，尊重其他同志的个性特征，激发他们的积极性和创造性，同大家一起在比、学、赶、帮中全面发展。

作为科级干部，一定要有强烈的事业心和高度的责任感，敢于负责，善于负责。要加强学习，提升技能，只有具备完善的业务技能水平，开展业务才可以得心应手，游刃有余。要以身作则，不仅想的要比别人多，而且干的要比别人多，勇于吃苦奉献，带头加班加点，高标准完成分管的各项工作。

在工作中，我将尊重领导的核心地位，多请示汇报，多交心通气，我并尽其所能，收集各种信息供领导参考，及时提供各种建议和主张，帮助领导顺利作出决策。在工作中，既要

发扬以往好的工作作风和传统，兢兢业业，踏踏实实，又要注重在工作实践中摸索经验，探索路子，根据领导的思想，超前思考，站在整体的高度上谋划预案。

尊敬的各位领导、各位评委，选择这份职业，我只有一个理由：在工作面前，我是一只响箭，勇往直前的出征；在责任面前，我从来不是风中的墙头小草，缩首缩尾。当然任何竞争都有两种结果，即使今天我失败了，我也不会气馁，我将立足自身岗位，脚踏实地工作，寻找差距，缩短距离，争取在下一次竞争中崛起，为集体的发展做出更大的贡献！

谢谢大家！

水务集团中层领导竞聘演讲稿篇八

大家好！

今天，我能够站在这里，参加中层副职竞聘报告，深感荣幸和激动。首先感谢领导给我一个展示自己的机会，感谢同事们对我的支持和帮助！作为一名对银行事业充满热爱、无比忠诚的人，我应该站出来，接受组织的挑选。

下面我做一下自我介绍，我叫，今年35岁，中共党员，本科学历，经济师职称。1994年7月大学毕业后到秦皇岛农行办公室参加工作；1994年11月调到秦皇岛迎宾路支行工作，先后任职信贷员、信贷部副经理、副职竞聘稿等职。20xx年10月，经考试和答辩，到省分行工作，并于20xx年12月底正式调入，后来又被聘任为秦皇岛分行公司业务部副经理。20xx年4月借调到总行公司业务部工作。20xx年8月，因工作需要，又回到省分行，任公司业务处市场营销科负责人，负责大客户直接营销和现金管理业务推广工作，现任公司业务处市场营销科负责人。

第一、我营销能力强，取得了丰硕的成果。

营销科全体员工在我带领下，以石家庄为重点营销地区，以系统性大客户和行业龙头客户为重点营销目标，利用省分行营销层次高、对话能力强的优势，发扬团队协作精神，直接进行贷前调查，到20xx年底，成功开发大客户11个。向由河北网通承担还款责任的北京环宇邮电国际租赁有限公司发放中期贷款2.05亿元，该笔贷款自省分行开始调查到总行审批只用了2周时间；我们不仅在营销上取得了好成绩，在加快贷款审批速度上也不断有新的突破。在河北省二号工程—张家口蔚州副职竞聘报告项目中，成功营销贷款13.5亿元，已发放4.5亿元，有条件贷款承诺函41.5亿元，该项目从上报总行至行长审批，只用了3天半的时间。

除上述客户外，我科直接营销成功的还有河北移动、河北联通、河北中石化等大型、优质高端客户，到目前为止，资金归集额已近6亿元。

第二、我具有较强的组织管理能力，现金管理业务发展迅猛。

在现金管理上我们也是佳音频传，多年来一直难以扩大业务份额的河北省电力公司，经艰难公关，终于在20xx年年底前开通我行现金管理系统，可以更加快捷、高效地进行现金管理。

虽然我们推广现金管理业务较兄弟行晚了大约10个月的时间，但在省分行各级领导的高度重视下，在科技处、财务处、法律处的全力配合下，我带领全科同志精心组织，积极营销，到20xx年底，全省上线客户11个，包括许多销售收入超百亿元的特大型企业，累计交易金额865亿元，在全国排名第9位，我行的现金管理推广工作经验也多次在总行的《现金管理业务动态》上刊发。

在管理上我还通过授课，培训了包括市分行公司业务部经理及信贷部经理在内的信贷从业人员约400人，收到良好效果，我编纂的授课讲义也在《河北农村金融》上分期连续刊发，

并被编入河北省农行系统岗位练兵《中层领导副职岗位竞聘演讲》，作为全省客户经理培训教材。

第三、我具有较强的文字功底，完成了总行交办的事项。

参加工作多年的我练就了一套过硬的文字功夫，各种文字工作我都能驾轻就熟地完成□20xx年4月，我受总行公司业务部委托，带领广东、湖北、北京分行有关人员制定了《中国农业银行钢铁物流金融服务网络操作办法》及配套文本，我本人独立起草了主体文件，该办法待总行试点完善后全国推广□20xx年8月我又带队完成对“建龙集团”及其子公司的综合评价工作，并撰写了35000字的评价报告上报总行□20xx又年代总行先后起草了“建龙集团”改制及境外上市国内部分理财方案，与“建龙集团”全面合作协议书，总行于20xx年8月1日与“建龙集团”签订该协议，这是农行系统第一份带有收费条款的理财协议。我还于20xx年11月份受领导指派先后起草了《部门副职竞聘演讲稿》、《关于下达20xx年度省级综合营销目标客户(公司类)及责任人名单的通知》，对全省营销工作起到了促进作用。

写分析报告我更是信手拈来□20xx年8月我受总行委托撰写了《国家宏观政策调整对钢铁行业的影响》，受到领导好评。此外我还积极完成项目评估工作□20xx年以来，共完成项目评估4个，总金额7亿元。

第四、我具有创新精神，市场开拓能力强。

曾经说过“创新是一个民族进步的灵魂，是国家兴旺发达的不竭动力”，创新是我们发展的根本，在工作中我积极创新业务模式□20xx年10月我抓住河北网通向环宇公司租赁设备，而环宇公司设备采购资金不足的有利时机，创新业务模式，采取以信用方式向环宇公司发放贷款2.05亿元，以河北网通支付的租金偿还贷款，“特事特办”，上报总行，得到总行

的快速审批，而且要求我行对该业务模式进行总结，在全国通信行业客户中推广。

不仅如此，在授信业务调查技术手段上我也是积极创新，独立设计了办公室副主任竞聘书制式文本，实现了授信调查的规范化操作。通过起草《授信业务调查尽职指引》，撰写《单一客户授信业务调查尽职要点》、《集团性客户授信业务调查尽职要点》以及《主要信贷业务品种调查尽职要点》实现了授信业务的新突破。

营销工作是我们工作的重点，我通过实施方案营销。为客户设计个性化金融解决方案，取得了良好的效果，受到大型客户的高度认可，极大地提升了我行的市场竞争能力。我还通过成功策划省分行与河北移动、邯钢集团及河北中石化等三次战略合作签字仪式，提高了客户对农行的满意度和认知度。

第一、立足本职，树立信贷理念，协助领导做好工作。

我将牢固树立副职竞聘演讲稿范文的理念以及理性、科学的信贷业务发展观。抓好抵押贷款代理资产工作，坚持做到大小客户齐抓，开发结算大户、代理和委托业务大户的委托业务，为客户提供优质高效的服务。树立起科学发展、有效发展的信贷业务发展理念，通过转变增长方式，把经营中心转移到提高资产质量上来，实现速度、结构和质量、效益协调统一，保持河北农行可持续发展。此外我将摆正位置，当好领导的助手和参谋，协助领导做好各项工作。

第二、全面加强市场营销工作。

今后我将树立营销意识，加强经济社会研究，明确市场定位，锁定目标客户，创新金融产品，升华服务理念，加大直接营销的力度，发掘优质客户资源，提高优质客户群体数量，优化客户结构。协助领导搞好队伍建设，推进营销体系和营销机制建设，全面提高银行副职竞聘报告范文营销竞争能力，

争取做到河北同行业争第一，全国农行争上游。

第三、加强自律，严格管理。

今后我将率先垂范，起到遵章守纪、坚持原则的表率作用，充分发挥业务职能部门的自律监管作用，在全省公司业务系统内加强制度学习，狠抓制度落实，将自律监管工作落到实处，加强财务管理，使帐目清晰明朗，抓好业务管理，保证我行在管理上不出漏洞，为打造平安、和谐、发展的河北农行做出贡献。

第四、加强内部风险控制，增强我行防风险能力。

今后我将认真做好信贷形态认定，健全和完善信用社的各项管理制度，加强贷款管理及贷后检查工作，严密核算制度，增强员工风险意识，建立健全突发性风险应急处理机制和风险处置预案，发现问题及时解决。此外我还将加强监督职能的建设，增强我行的防风险能力。

尊敬的领导、评委，如果我能走上银行副职这一工作岗位，我将以满腔热忱投身工作，不负众望，求真务实，开拓创新，做好工作。胜固可喜，败亦无悔，不论成功与否，我都会倾尽全力，做好今后的工作，争取为我行发展做出更大的贡献！

谢谢大家！

水务集团中层领导竞聘演讲稿篇九

尊敬的各位领导、同志们：

大家好，

我叫xx，34岁，中共党员，本科学历，中级会计师。**年参加

工作，历任出纳员、记帐员、会计等职，**年调入财务装备科继续从事会计工作，分管监狱警察经费、监狱业务费、专项支出等工作。工作中能够严格遵守《会计法》及财务管理的各项规章制度，圆满完成各项财务工作，曾多次获得三八红旗手、先进工作者、优秀共产党员等光荣称号，曾连续三年被评为优秀公务员。

今天我本着锻炼自己，为监狱工作进一步做好服务的宗旨竞选副科级领导职务，希望能得到大家的支持。

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，头绪繁杂，任务艰巨，要求我们有较高的职业操守和专业精神，在工作中我重学习、强自身、努力提高政策水平和业务素质。认真学习会计法及专业知识，并取得中级会计师资格。时刻以高度负责的工作态度，严格按财务制度的有关规定处理帐务，财务手续不全或与财务制度规定相违背的违规票据坚决不入帐，替领导把好关。发现问题及时向单位领导反映并提出自己的处理意见和建议。在日常的'财务处理中，认真分析每一笔业务，正确做好会计处理，为单位领导提供详实的数据，当好领导的助手和参谋。

在工作中注重不断加强个人修养和综合素质的提高，以“明明白白做人，实实在在做事”为信条，踏实工作，诚实待人。经过多年的学习和锻炼，自己的业务能力、组织协调能力、判断分析能力、解决问题能力都有了很大提高，为创造性地开展工作打下了坚实的基础。自**年监狱财务工作全部实行电算化以来，我不断钻研业务，熟练掌握计算机操作技术，较好的完成各项会计电算化工作。在实践中虚心好学，开拓创新，将会计知识与计算机知识相结合，计算机的管理与操作得心应手，并能及时准确地掌握财务工作动态，注重调查分析，对各种情况进行科学的分析和判断，为领导决策提供可靠真实的依据。

从事财务工作，需要有强烈的事业心和责任感，需要有较强

的工作能力。在工作中我不断加强自身锻炼，讲学习、讲政治、讲正气、讲纪律，顾全大局，练好基本功。与科室人员精诚团结，共同合作，提高服务质量，在服务中显示出实力，在工作中形成动力，在创新中增加压力，在与人交往中凝聚合力。

加强政治理论的学习，不断提高自己的政治理论水平和明辨是非的能力。加强业务知识的学习，紧跟时代步伐，不断充实完善，使自己更加胜任本职工作。

在工作中我将全力维护领导的核心地位，配合领导做好分管工作，扬长避短，团结协作，扎实工作，锐意进取。发扬以往好的作风，好的传统，埋头苦干，在工作中转换角色，摸索经验，努力做好领导交办的各项工作。

各位领导、各位同志，我很希望能得到大家的支持，给我一个施展才华的舞台，实现工作设想的机会。面对竞争，我也会坦然接受成败。我会充满信心，立足本职，倍加努力，迎接下一个挑战。

谢谢大家！

水务集团中层领导竞聘演讲稿篇十

大家好！首先非常感谢各位领导、同事们给了我这次竞聘机会。

我叫，今年23岁，适逢这次难得的竞岗机会，我本着锻炼、提高的目的走上讲台，展示自我，接受评判，希望靠自己的能力更好地为我局的邮政事业服务。

我进局5年了，虽没有做出很大的业绩，但我一直在前台工作，通过长期与顾客打交道，我掌握了许多单纯依靠学习所得不到的工作方法和工作技巧。通过这次展示自我的机会，能够

在此就自己的个人想法，及工作思路向各位领导和同志们进行汇报，我感到非常荣幸。

邮政支局是邮政企业生存和发展的基础，也是经营、服务和业务发展的最前线。邮政支局长是兵头将尾。官职太小，责任重大。常常开玩笑的说，除了老总需要各方面都管，就是支局长什么都要管了。的确，支局里的各项工作支局长都要负责。卫生，服务，业务处理，安全，人员管理，任务营销，哪一项，支局长都不能欠缺。

详细把邮政支局长的每一项都讲完，不是一句两句可以讲完。我也请教过很多人，但他们都很谦虚。可是做支局长，就得把它做好，用我不行或者我不知道来说，是不可能的。我很诚恳的对，勤勤恳恳，兢兢业业的支局长们和在坐的有过基层支局领导经历的同志门说，大家辛苦了，感谢你们。

第一：工作态度，职业道德。

我说两个原则。一，企业利益高于个人利益。

这个道理说起来很明显，但是在实际中，却经常觉得它太大，用不着。其实不然支局不论大小，也是一个整体，这个整体的氛围良好，其乐融融，大家朝着一个目标努力，支局发展也蒸蒸日上。反之，内部人员钩心斗角，矛盾激化，消耗这个小整体有限的资源，阻碍着支局的发展，是企业管理上最不想见到的“内耗”。要搞好内部管理，和谐团队精神，重视团队建设，加强对团队自主性、思考性、合作性的建设。我觉得主要在于沟通，沟通就是学习。沟通是解决问题、化解矛盾、融洽关系的有效途径之一，其关键是要学会主动沟通。沟通主要有三个方向：往上沟通、往下沟通和水平沟通。

往上沟通就是要主动汇报，将工作的结果报告给上层领导，使领导心中有数。而对于本职工作中的重点或难点问题，首先要自主处理或解决，不要动不动就推给领导。向领导请示

工作要突出中心，简明扼要，事先做好准备，克服心理障碍。

往下沟通就是要关心和爱护职工，了解职工的思想情况和工作动态，为职工解决实际问题。在沟通的过程中，应肯定职工的工作成绩，同时指出应该避免犯的错误。还要接受职工的有建设性的意见或建议，并给予鼓励，给予锻炼的机会，使职工更好更快地成长。

水平沟通就是要以诚相待，主动加体谅、谦让。一是对于比你资历深的同事要尊重，只有尊重对方才会赢得对方的尊重。二是需要对方帮助的工作，必须先提供对方协助，再要求对方配合。三是水平沟通因为牵涉到不同的部门，而且级别平等，所以合作起来要考虑双方的利弊，注意双赢的合作结果，以达到好的效果。

潜江邮政是一个大的团队，各个支局是小团队，每个人都应该相互配合、支持工作，我们的小团队才能在市场竞争中更好的发展。

二，风险必然存在时，选择小风险。

邮政是一个服务型企业，工作中总会有或大或小的客户纠纷产生，不能因有些纠纷不能妥善解决而影响邮政的形象和信誉。要了解客户纠纷产生的原因，以便在工作中杜绝此类情况。客户的期望越来越高，客户更注意自己所得到的服务，有了更高的要求，需要更好的服务质量。产生的原因有客户的原因、设施设备的原因、营业员的原因、服务水平和服务能力的原因。时常因设备问题或其他硬件设施不能为客户服务好，或因营业员服务态度不好、处事不公、违章办事等行为而引起客户不满，造成客户投诉或申告。

解决纠纷要诚信公平、合法依章。积极有效的解决纠纷后，要对客户及时进行回访，发掘客户的真正需求，同时有可能将纠纷转化为另一次销售机会。委婉让客户确认处理结果，

以作依据，以防客户反悔。认识到这些，就要尽量预防风险，管理风险。这个原则是风险出现以后，应该尽量减少损失。而不是害怕风险，一味躲避。

第二：搞好市场营销，提高支局业绩，狠抓执行力

随着市场竞争的日趋激烈，各级邮政企业都加大了营销队伍和营销体系建设的力度，以提高企业的竞争能力，其重视程度前所未有。当前，市场营销已经成为邮政支局工作的重中之重，是支局长们关注度最高、投入精力最多的一项工作。支局没有专门的营销队伍，支局长就是第一营销员，支局全体员工都是营销员，要把全员营销的观念日益深入人心，成为推动支局又好又快发展的重要力量。

支局经营的目的是赢利，没有赢利的支局要谈发展只是一句空话。而赢利是靠营销来实现的，市场营销的成败直接关系到企业的兴衰存亡，我们邮政企业也不例外。因此，在确保我们邮政产品、服务质量和用户利益的前提下，为最大限度地拥有用户、占领市场，不妨运用各种无规则的营销手段，而脸皮厚点儿正是行之有效的营销手段之一。

市场营销是一门系统的学科，而在实际应用中却往往是无规则、无定式的，要结合激烈复杂的市场竞争实际，才能在市场竞争中取胜。提高竞争优势，把握好有形的实质资源，利用好无形的人员技术、邮政网点、邮政声誉资源，确定好目标和价值，制定好策略，在适当的环境下执行，有时也需要创新营销手段。如今的邮政产品几乎没有不可替代的，就连邮政专营的信函也有多种可替代产品，包裹、报刊、汇兑等传统业务更是如此。如今顾客对产品和服务的选择范围也越来越广，为引导用户接受我们的产品和服务，有时施以非常规手段也是必要的。比如在营销过程中，也需要好好夸夸我们的产品或者服务，除正面的介绍宣传外，有时善意的“忽悠”既可以达到我们的营销目的，又可帮助用户拓展市场，达到双赢目的。

执行力，就个人而言，就是把想干的事干成功的能力，对于企业，则是将长期战略一步步落到实处的能力。执行力是企业成功的一个必要条件，企业的成功离不开好的执行力，当企业的战略方向已经或基本确定，这时候执行力就变得最为关键。那么如何提高执行力呢？首先，要设立清晰的目标和实现目标的进度表：这个目标一定要可衡量、可检查，不能模棱两可。目标一旦确定，一定要层层分解落实。其次，找到合适的人，并发挥其潜能。执行的首要问题实际上是人的问题，因为最终是人在执行企业的策略，并反馈企业的文化。其三，修改和完善规章制度，搭建好组织结构。企业做大之后，只能通过规则来约束，规则是一个组织执行力的保障。其四，倡导“真诚、沟通”的工作方式，发挥合力，使效率得到最大限度的提高。

一个人除了会做还是远远不够的，还要有工作意愿(动机)，即要自动自发。所谓的自动自发不是一个口号一个动作，而是要充分发挥主观能动性与责任心，在接受工作后应尽一切努力与想尽一切办法把工作做好。初次听来，这似乎只是一条普通的定义，但细细品读后，到反而觉得它更像一种面对人生的态度。现在的我们，生活在高速发展的现代社会，每时每刻都会接受一些新的挑战 and 挫折。其实，人的一生不可能永远一帆风顺，总会经历一些小风小浪。在这些小风小浪面前，有人退却了，就这么平庸一生，甚或开始怨天尤人；当然，也有人在同样的环境中脱颖而出，成为了强人或名人。其实，这一切的一切，就在于那一念之差。而所谓的一念之差，其实就是一种态度。面对生活，面对工作，面对人生的态度。仔细想来，“自动自发”就是一种可以帮助你扫平一切挫折的积极健康的人生态度。如何强化我们的执行力，我觉得需要做好以下几点：一、树立明确的目标，确定执行力的方向。确定目标，它建立在对企业内外部信息和各类资源进行认真分析，特别是建立在对一系列问题得以确认并提出构想的基础上。就企业运行而言，目标是系统的，有层次的。二、团结协作—执行力的保障。团结协作是一种良好的职业道德。但每个人由于在工作中所追求的利益上的偏差和自身

素质的不同，并不一定都能做到这一点。这就需要创造培养一种团结协作的环境。三、知识与技能—提高执行力的基础。知识与技能是靠人员来提供的。它不仅体现在完成任务的能力要求上，而且体现完成任务的效率与质量上。

第三，安全生产稳定发展

复杂多变的外部环境是一个动态环境，其中任何一个因素的变化都会或早或晚、直接或间接地对支局各阶段工作的开展产生不同程度的影响，要想在复杂多变、竞争激烈的经营环境中保持长盛不衰，就必须将安全经营提高到战略的高度。

安全经营是指以安全为导向的发展战略，具体讲是指在经营过程中通过对支局内外环境的分析，掌握有可能影响支局经营目标实现的不确定性因素，辅之以相应的风险管理措施，最大限度地避免或减少不确定性因素对支局经营的影响，以提高支局经营安全程度，获取最佳经营效益。

最后要说的是，作为这次竞聘上岗的积极参与者，我希望在竞争中获得成功，实现我更好地贡献于单位服务于顾客的愿望。但是，我绝不会回避失败。不管最后结果如何，我都将一如既往地勤奋学习，努力工作。谢谢大家！