

# 最新总监竞聘演讲稿(实用5篇)

要写好演讲稿，首先必须要了解听众对象，了解他们的心理、愿望和要求是什么，使演讲有针对性，能解决实际问题。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？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。

## 总监竞聘演讲稿篇一

尊敬的各位领导、同志们：

大家好！

我名叫xxx□xxx业助理工程师。今天我有幸来这里参加竞选xxx副乡长职位的。面对大家，我想讲两点：第一点，向大家汇报一下这次参加集中调研的体会；第二点，讲一下在xxx副乡长这个职位上我将如何履职。

首先，向大家汇报一下这次参加集中调研的体会：这次，我到xxx参加集中调研，主要任务是在认识xxx了解xxx同时也确定了一个调研主题——即关于增强xxx经济发展后劲的思考。

近年来，在县委、县政府的正确领导下□xxx乡带领一万两千九百多勤劳淳朴的xxx人民在经济建设核发展各项社会事业上取得可喜成绩。农业发展初步形成了食用菌、锥栗、无公害蔬菜三大农产品基地，乡镇企业方兴艾、各项事业长足发展，社会治安稳定，人民生活在实现基本小康得基础上，正向宽裕型小康迈进。所有这些，都为xxx乡今后发展奠定了坚实得基础。通过一天得集中调研，加上以前对xxx感性认识，我就如何增强xxx乡经济发展后劲作了初步思考，认为xxx乡发展经济必须重点抓好四项工作。

二是做活库区经济这篇文章。要积极引进客商，开发休闲避暑旅游项目，同时要加强与水库业主的协商，大力发展库区养殖业。

三是立足资源开发，化资源优势为产业优势。要依托现有竹木加工厂和根雕厂，充分合理地开发竹木资源。大力扶持竹木资源深加工、高山种球、花卉开发等项目。

四是唱响边贸这场大戏。特别是梨洋村边贸活动十分活跃，要进一步加强基础设施建设，加强引导和规范运作，努力建设我县第一以食用菌、木材为主地边贸市场。

这些肤浅地思路，有待我就任副乡长职位后进一步的深化，我恳请大家提出指导。

接下来，我讲第二点。

如果我有幸当选为xxx乡副乡长，我将如何履职：

首先，我将把学习放在突出的位置。在学习内容上，我将侧重于学习马列主义□xxx思想□xxx理论和江\_\_关于三个代表重要思想的论述，努力提高自身的理论素养。同时，认真学习领导科学和农业农村政策，提高自身的业务水平。。科学安排学习时间，确保学习与工作两不误。在学习方式上，我将注重理论与实践相结合，深入农业农村工作第一线，了解乡情，吃透乡情，用科学的理论来指导实践。

第二，力足职责分工，当好乡两委主要领导的助手。一是摆正位置，严格服从乡两委成员分工决定，不折不扣地贯彻执行党的农业农村政策和国家的法律法规。认真落实县委、县政府和乡两委的工作部署，自觉接受乡人大和广大人民群众的监督。二是坚持民主集中制，坚持在乡党委、政府的集体领导下开展工作，做到讲团结、讲大局、讲工作，讲风格，实实在在地完成党和人民交给的任务。三是牢记为人民服务

的宗旨，诚心诚意与农民兄弟交朋友，虚心听取农民群众的意见，确保分管工作都能做到顺乎民意，贴近民心。四是紧紧围绕经济建设这个中心，想办法、重服务、勤协调，认真实践江\_\_\_关于“发展是执政兴国第一要务的论述”，努力促进xxx经济繁荣和农民增收。

树立浓厚的项目经济意识，做到勤想、勤跑、很落实，切实协助乡两委主要领导抓好分管的主要工作。

各位领导、同志们，作为一名年轻的涉农技术人员，我一直在基层林业站工作，经常与农民兄弟打交道，积累了一些农村工作经验。同时，我经常思考和探索有关农村、农业、农民问题。无论是工作经验还是理论水平我都基本具备作一名乡镇副职领导的要求，我有信心，也有决心当好xxx乡副乡长。我忠心希望在坐的领导和同志们给我多多支持。如果我能当选xxx乡副乡长，我将立志拼搏，励精图治，开拓进取，扎实工作，切实为xxx乡的经济发展和各项事业的全面进步鞠躬尽瘁，决不辜负各级组织、领导和xxx乡广大人民群众的爱。

## 总监竞聘演讲稿篇二

优秀的职位需要竞争，我们的能力需要更好的展现出来，而除了平时的工作认真负责，一份完整规范的竞聘报告能将自身的优点特点直接呈现出来，对不熟悉你的同事而言是了解你的最佳方法。小编精选了一些关于总监竞聘报告的优秀范文，让我们一起来看看吧。

尊敬的各位评委、各位同事：

大家好！

我叫，年月出生，年月毕业于工程学院建筑工程系。于年光

荣加入中国共产党。从年开始，一直从事工程管理工作至今。

在多年的工作实践中，不论在何单位，在何岗位，我一直兢兢业业，恪尽职守，勤奋学习，严于律己。业务能力不断加强，工作经验不断丰富，知识储备不断增长，多次获得“优秀共产党员”称号，并因工程质量管理出色荣立过“三等功”。本人认为目前可以更好地为集团的发展服务，希望有一个进一步施展才能的实践平台。

我具有竞聘房产事业部副总监的优势条件：

一、精通业务，善于创新，具有一定的企业管理能力。熟悉房产事业部各项工作的管理流程。在工作中能够做到识大体、顾大局，较为妥当的处理工作中的各种问题，工作认真负责。做工作、办事情能够做到思路清晰、行止有度。在各种情况下，都能够完成领导交办的各项工作任务。在实践中，注重调查研究、创新管理方法，并能起草各项规章制度等文字材料。

二、具备一定程度的组织、协调能力；房产事业部分管的业务繁杂，必须充分发挥各职能部门统筹协调作用。在工作中，我努力做到：以“服务、落实、保障、创新”为目标，督查督办，准确到位，为提高工作质量尽一己之力。根据房产事业部工作范围大、面广、琐碎工作多等特点，采取主动服务、微笑服务的方式，使各项服务的状况有所改善。

三、具备较强的解决问题能力；房产事业部工作面对各层次、各范围人员，尤其在工程管理、工程报建方面，能在经费少、工作量大的情况下，努力做到沉着应对，缓解矛盾，寻求可行办法，及时解决问题。

四、有好的工作作风和较强的敬业精神；多年来，坚持摆正自己的位置，谨言慎行来严格要求自己，做到让别人做的事首先自己会做，避免由于个人的疏忽造成工作上的损失和不良

影响。努力培养踏实稳健的工作作风，多想工作，少论得失、诚实待人、严于律己。在为人上，胸怀坦荡，公道正派；在工作上，一丝不苟，认真负责。不假公济私、与人争名夺利。用良好的做人宗旨与员工建立了深厚的感情，有较好的群众基础。

五、勤思善学，知识结构合理。我在工作中，不断加强学习，做到学以致用，学习方向与工作实践相结合。不断化劣势为优势，长期持续的学习使我不断更新自身的知识结构，及时了解、掌握新知识、新动态，与集团的发展和时代的发展相适应。

当然，人无完人，在认识自己优势的同时，我也清醒地认识到自己的不足。由于平时忙于工作，时间不太充分，对理论知识学习的还不够深刻。不过，我有信心在今后的工作实践中，在领导和同志们的帮助下，不断完善自我，开拓进取。进一步加大理论学习力度，进一步提高业务水平和政治水平；进一步树立创新意识，创造性地开展工作；增强工作的主动积极性。在追求集团发展壮大过程中与员工共同进步。如果领导和同志们信任我，给我这个机会，我将以实际行动回报大家对我的期望。如果能够竞聘上，我的工作设想如下：

一、摆正位置，当好助手。积极掌握房产事业部的各种动态信息，进行分析，提供有价值的建议和主张，协助总监做好决策；其次要统筹兼顾，作好总监的参谋助手。做出的决策既要符合集团的利益，又能满足集团员工的意愿，做到尽职不越权，帮忙不添乱。

二、家和万事兴。只有团结，工作才能形成合力。平时工作难免有矛盾，在工作中，协助总监拓宽和疏通民主渠道。遇事虚心听取员工的意见，兼听则明，偏信则暗，做好领导和员工、员工和员工之间的协调。多和大家交朋友，努力营造相互信任、相互帮助、相互理解的人际关系；和谐的工作环境；既有民主，又有高度集中，又有个人心情舒畅的工作氛围。

三、员工的工作热情、工作态度对集团的认同是极为重要的。通过方方面面的措施，赢得员工对集团前景的信心，必将极大地发挥员工的潜能；建立合理的沟通渠道，达到上下一心、同舟共济，使员工能够理解、支持集团的决策，营造良好的团队精神，使员工为集团创造出更多的经济效益，培养“以人为本，至高至远”的理念。

四、加强对员工的业务能力和职业道德培训。针对部分员工经验不足、服务水平不高等诸多的问题，分期分批对他们进行培训。努力提高管内员工的综合素质及能力。

五、以服务为目的。我始终认为当领导就意味着吃苦在先，享乐在后，不能有任何私心杂念。想员工之所想，急员工之所急。经常和员工换位思考，想员工的感受，在事关员工的利益问题上，多为员工着想。

最后，无论结果如何，我会始终诚实做人、勤奋做事。言必信，行必果。

我的演讲结束了，谢谢大家！

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！我叫，现任市场部主任。我要竞聘的是邮政局速递客户销售总监。首先感谢组织上为我提供这个机遇，让我能够展示自己、挑战自己、提升自己！我记得拿破仑曾说过这样一句话：成功是努力加上机遇。今天，机遇已经摆在我面前，我要让大家看到我的努力！

经综合权衡，我自认有如下优势：

第一，我思想具有前瞻性，具有良好的综合素质。我接受过良好的教育，勤于思考、勇于创新，敢于吃苦、勇于挑战，能够接受新思想、新观念，能够前瞻性地开展工作；工作中能

保持清正廉洁的工作作风，和胸怀全局、谦虚谨慎的处世态度。尤其是十一年的总监竞聘演讲稿工作锻炼，更加完善了我的个人修为。我熟悉邮政速递生产作业流程和各项规章制度，熟悉计算机应用，掌握速递业务和营销管理及系统的日常操作和维护。

第二，我了解邮政快递市场，工作中能以客户为中心，以集体利益为重。进入邮政部门多年，本着干一行、爱一行、钻一行的原则，我的视角从未离开过市场行情。在营销实践中摸索出了一整套营销工作经验，这些经验有：“三心”爱心、恒心、信心；“三皮营销法”硬起头皮、磨破嘴皮、跑掉脚皮；“三多三勤营销法”多宣传、勤尝试，多沟通、勤联系，多思考、勤动手；“千万营销法”千辛万苦找市场，千难万险挖市场，千言万语育市场。我相信，这在今后的销售工作也将是不可或缺的优势。

第三，我具有较强的沟通能力、管理能力和组织协调能力。我从最基层做起，十多年的工作经历不仅丰富了我的阅历，更增强了我的交际沟通能力、管理能力和组织协调能力。同时，多年的管理工作使我在体制机制创新、经营模式探索、管理方式提升方面总结出一套行之有效的方法，能在促进企业利益化的同时，重视员工价值利益的实现，进而提升本局的双重效益。

众所周知，来宾是一个新型的农业城市，日前进口邮件多出口邮件少，市内的单证照很市场，物流市场空间很大，社会上物流公司很红火。所以，来宾市邮政局速递客户总监对我来说不仅仅是一个追求的目标，更是我上进的动力。如果承蒙领导和评委的厚爱，让我走上这一工作岗位，我将拿出自己的全部激情和胆识，凭借事业心和责任心，不辱使命，开拓创新，用具体的行动和丰硕的业绩来回馈领导厚爱和同志们们的支持，具体来讲，我将做好销售总监竞聘以下几点：

第一，协调领导积极开发高端客户市场，寻找业务增长点，

促进竞争能力全面升级。上任后我将摆正自身位置，深入市场做好调查工作，分析市场状态，积极推进单证、票据专递业务开发；以寄递及高端客户市场为主，努力开掘新的业务增长点。我还将转变经营机制，不断推出新的营销策略，做好区域重点用户特快邮件的收投服务工作，促进本局竞争能力全面升级。

第二，抓服务、搞培训、培养大客户，创品牌形象，实现经济效益化。对邮政业而言，服务是工作的重点，服务的好坏直接决定着我们的工作效益。上任后我将努力搞好服务建设，加强对员工的技能培训，着力培养一批牢固的大客户群体，用个性化、差异化优质服务换回客户的信赖与支持，从而塑造并提升我市邮政速递的品牌形象，争取实现经济效益化。

第三，我将加强内部组织与管理，完善各项制度，健全售后服务制度和措施。我上任后将着力于内部机构的整合管理，明确工作任务、岗位职责、营销总监竞聘演讲稿工作目标，完善工作机制，健全工作计划、售后服务制度和措施，抓作业组织流程实施规范，保证封发关系顺利运转，限度减少用户损失，维护邮政信誉。

第四，我将做好监督检查、推进指导工作，扩大我局的影响力和知名度。我将利用自身的人际沟通协调优势，加强与地方党委、政府有关部门的沟通协调力度，并做好宣传解释工作，努力扩大我局业务的影响力和知名度，争取社会各界更大的支持。同时，我将尽全力完善监督检查以及奖惩考核、统筹工作，对业务存在区域发展不平衡的情况，我将配合领导加强业务指导，制定科学合理的考核办法，推进业务协调发展。

各位领导、各位评委，我是个执著的人，只要确定的目标，就会持之以恒地走下去。如果今天能竞聘成功，我将如无须扬鞭自奋蹄的拓荒牛，积极投身速递行业，为千家万户搭建一座快捷的邮政通道，为全市万父老乡亲交上一份满意的答卷。



我的竞聘上岗演讲稿结束，谢谢大家！

大家好！

本来，我是不应该站在这个舞台上参加广告总监的竞聘的。因为，我从来没有做过广告。但，这不是最主要的，最重要的就是我有勇气站在这个上面，与大家一起竞争。中国有句俗语，叫做盛情难却，或者说，是重赏之下，必有勇夫。而我，就是这个勇夫。是勇夫，就要接受挑战，选择挑战。我今天就是选择挑战，以证明自己的实力和能力。

我们杂志是一本非常优秀的杂志。目前，已经成为国内最有影响力的杂志之一，而且成功打入香港市场，开始了国际化的征程。尤其是在xx主编□xx总经理的带领下，我们成功突破封锁，在众多的杂志中脱颖而出，成为行业新秀。这不仅仅是杂志社领导英明领导的结果，也是全体杂志社员工共同努力的结果，更是广大发行、广告部门的员工不畏艰辛、团结努力奋战的结果。正是因为有发行部同事的努力，我们的发行已经深入到报刊亭、新华书店、超市、机场等主流销售渠道，就连我隔壁的小卖店都有我们的杂志卖。每天，只要我经过那间小卖铺，我就新潮澎湃，热血涌上心头，心中充满了喜悦和期待。同时，也正是因为有广告部同事的努力，我们的广告经营量成直线上升，不仅仅大品牌如中国移动、西门子、通用汽车、宝马、奔驰等在我们杂志上投放了广告，连一些不出名的小品牌也看上了我们杂志，指明要求投放我们的杂志，这就是我们杂志的魅力。

说起我们的杂志，我就是一天一夜也说不完，因为，我们的杂志太优秀了。而我们杂志的优秀，主要是因为我们以xx主编□xx总经理为核心的领导阶层的优秀；主要是因为采编部门的记者、编辑优秀；同时，也是因为我们的发行、广告部门的同事们优秀，这么一个优秀的团队，取得优秀的成绩，是理所当然的，是受之无愧的。在这里，我提议，请大家热烈为我们友好的、取得优秀成绩的团队鼓掌。

当说完我们的杂志的时候，我不得不想到了我自己。但是，不好意思，说到我们的杂志，我是非常的兴奋，但是一说到我自己，真的不好意思，我真的觉得没有什么好说。因为我的确没有什么好说。但是，既然走到这个台上来了，我还是要说几点：

一、

广告是杂志社的基础，必须全力抓好。

每个行业都有自己的游戏规则，那么我想，作为广告行业，也应该是这样。同时，广告行业既是一个竞争非常激烈的行业，也是一个具有极大挑战性的行业。在这个行业，我们可以得到极大的锻炼，可以实现自我价值的提升。我们这个杂志社，有部分广告部的同事出去后，都去别的杂志社或者报社做广告总监或者运行总监去了，这不仅证明了我们杂志社是一个优秀的杂志社，而且证明了我们杂志社就是一个“黄埔军校”，为国家的广告行业的发展输送了不少的人才，这是值得我们骄傲的，也为提升我们杂志社的知名度起到了一定的作用，为我们杂志的发行、广告销售目标的完成也起到了巨大的推动作用。

但作为广告行业本身来说，我本人没有从事过广告行业，虽然没有直观的感受，但是，每次从广告部门同事回来时满是脸颊的汗水，委屈的神情，我感觉到了广告的艰辛。我知道，也许大家受到了满脸的委屈，也许，为了争取客户的一个广告，而在客户面前强装笑颜，尽管今天早上上班的时候还在与女朋友吵架，但广告就是这样，他既锻炼你的毅力，也锻炼你的能力。各位可以看一下，在职位提升上，一般都是销售的最容易出业绩，所以得到的提升也最快。而且，不论在企业还是在媒体，说话最有底气的就是销售部门或者广告部。因为只要业绩上去了，企业或者媒体的生存问题解决了，大家才有饭吃，才有奖金发，大家才满心欢喜。具体到我们杂志社，我们的采编才有动力去采访，我们的发行部门才有财

力去做发行，我们的市场部门才可能去做推广，否则，一切都是免谈。如果我成功竞聘，担任广告总监，我将把广告作为杂志社生存和发展的基础，努力抓好，与广大的客户经理一起，面向客户和市场的需要，决不闭门造车，站在高起点策划我们杂志社的活动，争取客户的信任和支持。让广大客户增加在我们杂志社的广告费用预算，率领大家超额完成杂志社分配给广告部的销售任务。我可以保守一点估计，如果我竞聘成功，销售额在现有的基础上至少增加20%——30%以上，否则，我只当一届，决不参加下一届的竞选。

二、

虽然我在零点起步，但我相信我能。

任何人不是一生下来就是天才。我是这样，我相信在座的各位都是这样。我们依靠的全部都是后天的努力。我从农村走出来，通过上大学改变了自己的命运。所以对目前社会上持“读书无用论”的论调是持反对态度的。你说，目前在农村，农村娃除了读书可以改变一点点命运外，还有其他的办法吗，我想没有。所以，还是要读书。就如当时的我，即使起点比别人低，但通过自己的努力，我也改变了自己的命运。在目前房价疯狂往上涨的今天，在大部分人还在为在城市里安得一隅而辛劳奔波的时候，我已经在城市里拥有了属于自己产权的房子，也购买了小汽车。我感觉并没有比别人差。以前是的，但现在不会，更重要的是，将来也不会。

即使在广告行业，虽然我是从零起步，但我也不害怕。我很欣赏中国移动的一句广告词“我能”。我在他的前面加了“我相信”，这是我心态的真实写照。俗话说的好，“世上无难事，只怕有心人。”只要你抱着坚定不移的决心，发扬“愚公移山”的精神，我相信，我们的广告是一定能够做好的。虽然在座的各位同事有很多是在广告行业里摸爬滚打了很多年，对广告有很多感触，说起来可能一套又一套。但我个人觉得，在广告行业，并不是怎么说，而关键在于怎么做。

况且，作为一个广告总监，关键不是你能做多少业务，你能拿回来多少单，而在于你是否能率领整个广告部门的团队，达成团队的目标。所以，我并不看好某些自以为业务很好，而看不起其他业务人员的员工。因为，依靠个人英雄主义创造奇迹和历史的时代已经过去，现在依靠的是团队的精神和团队的战斗力。而在组织能力、沟通能力以及管理能力，我相信我能。你们也许能，但我想，可能比我会差一点，而我今天能够取胜，关键就是在这么一点点上面。

三、

我有信心竞聘成功，因为我有领导和同事们的支持。

刚才我已经说过，现在依靠个人英雄主义的时代已经过去。一个人要想取得成功，必须借助团队的力量。而在团队的力量里面，领导的支持和信任是很重要的，也就是说，领导的力量是很重要的。试想，没有领导的支持，我们很多事情都办不成。而领导，对于我们的升职，都有很重要的话语权。即使在以业绩说话的广告部门，领导的重视和提携也是很重要的。说句实在话，如果没有领导的支持，我站在这个上面，可能还有点怕，也许，我根本就不会站在这个竞聘演讲台上。

当然，我能够成功竞聘，也领导的支持并不是成正比例的关系。关键而是在于大家的支持和信任。领导的支持有利于开展工作，但同事们的支持则是完成我们销售目标的重要保证。我不迷信领导，也不迷信同事，我相信任何事情的成功，都是大家共同努力的结果。今天，我能够站在这个竞聘演讲台上，证明我已经在广告总监这个职位上迈进了一只脚，只要有一半以上的同事再给我投票，我就可以成功当选。不过如果大家不选我也没有关系，因为我的心态也端正，希望大家睁大眼睛，一定要努力选出最适合担任广告总监的那个人。如果实在没有的话，我们可以力说领导通过猎头公司到外面去挖人，因为在这个职位，我个人的感觉是宁缺勿滥。但我觉得，我还是一个比较合适的人选。因为，首先我有领导的

支持，其次，我将会用自己的实力，得到员工的支持，不过这需要时间，不是现在，也许是两三个月以后。如果我应聘成功，我将从“以人为本”出发，加强与员工之间的沟通与磨合，努力适应领导的工作方式，加快领会领导的意图，减少沟通成本，化地提高工作效率。我还是那句老话，如果我竞聘成功，销售额在现有的基础上至少增加20%——30%以上，否则，我只当一届，决不参加下一届的竞选。

话说了很多，不知道有没有说在点子上。觉得我说得对的，可以投我一票，不是对我竞聘广告总监的肯定，而是对我演讲的肯定。觉得我说的不好的，还请大家批评指正，我在下次的演讲中一定改正。希望能有下次。

真诚地祝愿我们杂志社越办越好，办成大家都喜欢的杂志。也希望我们广告部能都做广告，为杂志社的发展提供源源不断的钞票。并祝在座的各位领导和员工身体健康，阖家幸福，工作顺利！

## 总监竞聘演讲稿篇三

尊敬的各位领导：

下午好！

我叫xxx□毕业于抚顺石油学院，（本来是辽宁石油化工大学的，但是怕领导不知道是哪，还是说抚油吧。母校，对不起！~）学的是电气自动化专业，我在招聘会上了解到我们公司，并通过面试进入到公司任电气设计一职，通过六个月的试用期转为正式员工。

我20xx年7月进入公司，在师傅许林昌的带领下，我逐步了解了电气设计的每个步骤，积累了较为丰富的工作经验和相关知识，之所以竞聘这个岗位，是因为我具有以下几个优势：

一、熟悉公司电气设计的职责范围及设计各阶段任务；电气专业与其他专业的分工；电气专业设计各阶段工作程序等等；能够协同主题专业参加现场勘察。选站、选址、选线及收集有关本专业的各种基础资料（包括供电电源、电压等级、功率因数要求、外部线路走向及当地气象条件等）；能够论证供电方案，根据工程项目的用电负荷，进行负荷等级划分及用电负荷估算，确定工程项目电气设计的原则，选择变配电所的配置；能够完整的完成项目初步设计和施工图设计；熟悉各专业接口分工问题，确保分工明确。在设计审核方面，有我师傅和其他工程师负责，确保设计无误。

二、在公司两年左右的时间里，我参加了很多工程项目。其中包括：在刚来的时候，抚顺项目部的一、二、三厂及洗化厂的污泥脱水工程、高升轻烃项目等设计都是由我师傅设计，我负责施工前设计交底及竣工图。今年的主要项目有：大庆聚南八放水站沉降罐气浮改造工程及大庆南，沉降罐加气浮技术处理含油污水现场试验工程，虽然电气方面的内容工作量不是很大，对撬块内的用电设备配电，但我依然能够细心完成；华锦集团废水处理及回用工程，四台500方气浮及加药系统配电，系统防雷接地等；kbm油田采出水回用蒸汽发生器源水处理中试试验项目，集装箱内用电设备配电，照明、接地等；新疆油田风城油田重32井区1号特稠油联合站污水处理系统，包括撬块配电及过滤管管线电伴热；陆梁作业区水厂水处理设备优化改造工程，撬块内配电。

爱岗敬业，我会把工作当成一种享受，把工作当成一种使命，使我们的企业蒸蒸日上，我会一如既往地努力学习、勤奋工作，不断地增长知识，提高能力，为企业的发展尽自己的一份力量。

我的演讲完毕，谢谢大家的支持！

## 总监竞聘演讲稿篇四

优秀的职位需要竞争，我们的能力需要更好的展现出来，而除了平时的工作认真负责，一份完整规范的竞聘报告能将自身的优点特点直接呈现出来，对不熟悉你的同事而言是了解你的最佳方法。小编精选了一些关于总监竞聘报告的优秀范文，让我们一起来看看吧。

本来，我是不应该站在这个舞台上参加广告总监的竞聘的。因为，我从来没有做过广告。但，这不是最主要的，最重要的就是我有勇气站在这个上面，与大家一起竞争。中国有句俗语，叫做盛情难却，或者说，是重赏之下，必有勇夫。而我，就是这个勇夫。是勇夫，就要接受挑战，选择挑战。我今天就是选择挑战，以证明自己的实力和能力。

我们杂志是一本非常优秀的杂志。目前，已经成为国内最有影响力的杂志之一，而且成功打入香港市场，开始了国际化的征程。尤其是在×××主编，×××总经理的带领下，我们成功，在众多的杂志中脱颖而出，成为行业新秀。这不仅仅是杂志社领导英明领导的结果，也是全体杂志社员工共同努力的结果，更是广大发行、广告部门的员工不畏艰辛、团结努力奋战的结果。正是因为有发行部同事的努力，我们的发行已经深入到报刊亭、新华书店、超市、机场等主流销售渠道，就连我隔壁的小卖店都有我们的杂志卖。每天，只要我经过那间小卖铺，我就新潮澎湃，热血涌上心头，心中充满了喜悦和期待。同时，也正是因为有广告部同事的努力，我们的广告经营量成直线上升，不仅仅大品牌如中国移动、西门子、通用汽车、宝马、奔驰等在我们杂志上投放了广告，连一些不出名的小品牌也看上了我们杂志，指明要求投放我们的杂志，这就是我们杂志的魅力。

说起我们的杂志，我就是一天一夜也说不完，因为，我们的杂志太优秀了。而我们杂志的优秀，主要是因为我们

以×××主编，×××总经理为核心的领导阶层的优秀；主要是因为采编部门的记者、编辑优秀；同时，也是因为我们的发行、广告部门的同事们优秀，这么一个优秀的团队，取得优秀的成绩，是理所当然的，是受之无愧的。在这里，我提议，请大家热烈为我们友好的、取得优秀成绩的团队鼓掌。

当说完我们的杂志的时候，我不得不想到了我自己。但是，不好意思，说到我们的杂志，我是非常的兴奋，但是一说到我自己，真的不好意思，我真的觉得没有什么好说。因为我的确没有什么好说。但是，既然走到这个台上来了，我还是要说几点：

一、

广告是杂志社的基础，必须全力抓好。

每个行业都有自己的游戏规则，那么我想，作为广告行业，也应该是这样。同时，广告行业既是一个竞争非常激烈的行业，也是一个具有极大挑战性的行业。在这个行业，我们可以得到极大的锻炼，可以实现自我价值的提升。我们这个杂志社，有部分广告部的同事出去后，都去别的杂志社或者报社做广告总监或者运行总监去了，这不仅证明了我们杂志社是一个优秀的杂志社，而且证明了我们杂志社就是一个“黄埔军校”，为国家的广告行业的发展输送了不少的人才，这是值得我们骄傲的，也为提升我们杂志社的知名度起到了一定的作用，为我们杂志的发行、广告销售目标的完成也起到了巨大的推动作用。

但作为广告行业本身来说，我本人没有从事过广告行业，虽然没有直观的感受，但是，每次从广告部门同事回来时满是脸颊的汗水，委屈的神情，我感觉到了广告的艰辛。我知道，也许大家受到了满脸的委屈，也许，为了争取客户的一个广告，而在客户面前强装笑颜，尽管今天早上上班的时候还在与女朋友吵架，但广告就是这样，他既锻炼你的毅力，也锻



炼你的能力。各位可以看一下，在职位提升上，一般都是销售的最容易出业绩，所以得到的提升也最快。而且，不论在企业还是在媒体，说话最有底气的就是销售部门或者广告部。因为只要业绩上去了，企业或者媒体的生存问题解决了，大家才有饭吃，才有奖金发，大家才满心欢喜。具体到我们杂志社，我们的采编才有动力去采访，我们的发行部门才有财力去做发行，我们的市场部门才可能去做推广，否则，一切都是免谈。如果我成功竞聘，担任广告总监，我将把广告作为杂志社生存和发展的基础，努力抓好，与广大的客户经理一起，面向客户和市场的需求，决不闭门造车，站在高起点策划我们杂志社的活动，争取客户的信任和支持。让广大客户增加在我们杂志社的广告费用预算，率领大家超额完成杂志社分配给广告部的销售任务。我可以保守一点估计，如果我竞聘成功，销售额在现有的基础上至少增加20%——30%以上，否则，我只当一届，决不参加下一届的竞选。

二、

虽然我在零点起步，但我相信我能。

尊敬的各位评委、各位同事：

大家好！

我叫，年月出生，年月毕业于工程学院建筑工程系。于年光荣加入中国共产党。从年开始，一直从事工程管理工作至今。

在多年的工作实践中，不论在何单位，在何岗位，我一直兢兢业业，恪尽职守，勤奋学习，严于律己。业务能力不断加强，工作经验不断丰富，知识储备不断增长，多次获得“优秀共产党员”称号，并因工程质量管理出色荣立过“三等功”。本人认为目前可以更好地为集团的发展服务，希望有一个进一步施展才能的实践平台。

我具有竞聘房产事业部副总监的优势条件：

一、精通业务，善于创新，具有一定的企业管理能力。熟悉房产事业部各项工作的管理流程。在工作中能够做到识大体、顾大局，较为妥当的处理工作中的各种问题，工作认真负责。做工作、办事情能够做到思路清晰、行止有度。在各种情况下，都能够完成领导交办的各项工作任务。在实践中，注重调查研究、创新管理方法，并能起草各项规章制度等文字材料。

二、具备一定程度的组织、协调能力；房产事业部分管的业务繁杂，必须充分发挥各职能部门统筹协调作用。在工作中，我努力做到：以“服务、落实、保障、创新”为目标，督查督办，准确到位，为提高工作质量尽一己之力。根据房产事业部工作范围大、面广、琐碎工作多等特点，采取主动服务、微笑服务的方式，使各项服务的状况有所改善。

三、具备较强的解决问题能力；房产事业部工作面对各层次、各范围人员，尤其在工程管理、工程报建方面，能在经费少、工作量大的情况下，努力做到沉着应对，缓解矛盾，寻求可行办法，及时解决问题。

四、有好的工作作风和较强的敬业精神；多年来，坚持摆正自己的位置，谨言慎行来严格要求自己，做到让别人做的事首先自己会做，避免由于个人的疏忽造成工作上的损失和不良影响。努力培养踏实稳健的工作作风，多想工作，少论得失、诚实待人、严于律己。在为人上，胸怀坦荡，公道正派；在工作上，一丝不苟，认真负责。不假公济私、与人争名夺利。用良好的做人宗旨与员工建立了深厚的感情，有较好的群众基础。

五、勤思善学，知识结构合理。我在工作中，不断加强学习，做到学以致用，学习方向与工作实践相结合。不断化劣势为优势，长期持续的学习使我不断更新自身的知识结构，及时

了解、掌握新知识、新动态，与集团的发展和时代的发展相适应。

当然，人无完人，在认识自己优势的同时，我也清醒地认识到自己的不足。由于平时忙于工作，时间不太充分，对理论知识学习的还不够深刻。不过，我有信心在今后的工作实践中，在领导和同志们的帮助下，不断完善自我，开拓进取。进一步加大理论学习力度，进一步提高业务水平和政治水平；进一步树立创新意识，创造性地开展工作；增强工作的主动积极性。在追求集团发展壮大过程中与员工共同进步。如果领导和同志们信任我，给我这个机会，我将以实际行动回报大家对我的期望。如果能够竞聘上，我的工作设想如下：

一、摆正位置，当好助手。积极掌握房产事业部的各种动态信息，进行分析，提供有价值的建议和主张，协助总监做好决策；其次要统筹兼顾，作好总监的参谋助手。做出的决策既要符合集团的利益，又能满足集团员工的意愿，做到尽职不越权，帮忙不添乱。

二、家和万事兴。只有团结，工作才能形成合力。平时工作难免有矛盾，在工作中，协助总监拓宽和疏通民主渠道。遇事虚心听取员工的意见，兼听则明，偏信则暗，做好领导和员工、员工和员工之间的协调。多和大家交朋友，努力营造相互信任、相互帮助、相互理解的人际关系；和谐的工作环境；既有民主，又有高度集中，又有个人心情舒畅的工作氛围。

三、员工的工作热情、工作态度对集团的认同是极为重要的。通过方方面面的措施，赢得员工对集团前景的信心，必将极大地发挥员工的潜能；建立合理的沟通渠道，达到上下一心、同舟共济，使员工能够理解、支持集团的决策，营造良好的团队精神，使员工为集团创造出更多的经济效益，培养“以人为本，至高至远”的理念。

四、加强对员工的业务能力和职业道德培训。针对部分员工

经验不足、服务水平不高等诸多的问题，分期分批对他们进行培训。努力提高管内员工的综合素质及能力。

五、以服务为目的。我始终认为当领导就意味着吃苦在先，享乐在后，不能有任何私心杂念。想员工之所想，急员工之所急。经常和员工换位思考，想员工的感受，在事关员工的利益问题上，多为员工着想。

最后，无论结果如何，我会始终诚实做人、勤奋做事。言必信，行必果。

我的演讲结束了，谢谢大家！

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！我叫，现任市场部主任。我要竞聘的是邮政局速递客户销售总监。首先感谢组织上为我提供这个机遇，让我能够展示自己、挑战自己、提升自己！我记得拿破仑曾说过这样一句话：成功是努力加上机遇。今天，机遇已经摆在我面前，我要让大家看到我的努力！

经综合权衡，我自认有如下优势：

第一，我思想具有前瞻性，具有良好的综合素质。我接受过良好的教育，勤于思考、勇于创新，敢于吃苦、勇于挑战，能够接受新思想、新观念，能够前瞻性地开展工作；工作中能保持清正廉洁的工作作风，和胸怀全局、谦虚谨慎的处世态度。尤其是十一年的总监竞聘演讲稿工作锻炼，更加完善了我的个人修为。我熟悉邮政速递生产作业流程和各项规章制度，熟悉计算机应用，掌握速递业务和营销管理及系统的日常操作和维护。

第二，我了解邮政快递市场，工作中能以客户为中心，以集体利益为重。进入邮政部门多年，本着干一行、爱一行、钻

一行的原则，我的视角从未离开过市场行情。在营销实践中摸索出了一整套营销工作经验，这些经验有：“三心”爱心、恒心、信心；“三皮营销法”硬起头皮、磨破嘴皮、跑掉脚皮；“三多三勤营销法”多宣传、勤尝试，多沟通、勤联系，多思考、勤动手；“千万营销法”千辛万苦找市场，千难万险挖市场，千言万语育市场。我相信，这在今后的销售工作也将是不可或缺的优势。

第三，我具有较强的沟通能力、管理能力和组织协调能力。我从最基层做起，十多年的工作经历不仅丰富了我的阅历，更增强了我的交际沟通能力、管理能力和组织协调能力。同时，多年的管理工作使我在体制机制创新、经营模式探索、管理方式提升方面总结出一套行之有效的方法，能在促进企业利益化的同时，重视员工价值利益的实现，进而提升本局的双重效益。

众所周知，来宾是一个新型的农业城市，日前进口邮件多出口邮件少，市内的单证照很市场，物流市场空间很大，社会上物流公司很红火。所以，来宾市邮政局速递客户总监对我来说不仅仅是一个追求的目标，更是我上进的动力。如果承蒙领导和评委的厚爱，让我走上这一工作岗位，我将拿出自己的全部激情和胆识，凭借事业心和责任心，不辱使命，开拓创新，用具体的行动和丰硕的业绩来回馈领导厚爱和同志们们的支持，具体来讲，我将做好销售总监竞聘以下几点：

第一，协调领导积极开发高端客户市场，寻找业务增长点，促进竞争能力全面升级。上任后我将摆正自身位置，深入市场做好调查工作，分析市场状态，积极推进单证、票据专递业务开发；以寄递及高端客户市场为主，努力开掘新的业务增长点。我还将转变经营机制，不断推出新的营销策略，做好区域重点用户特快邮件的收投服务工作，促进本局竞争能力全面升级。

第二，抓服务、搞培训、培养大客户，创品牌形象，实现经

济效益化。对邮政业而言，服务是工作的重点，服务的好坏直接决定着我们的工作效益。上任后我将努力搞好服务建设，加强对员工的技能培训，着力培养一批牢固的大客户群体，用个性化、差异化优质服务换回客户的信赖与支持，从而塑造并提升我市邮政速递的品牌形象，争取实现经济效益化。第三，我将加强内部组织与管理，完善各项制度，健全售后服务制度和措施。我上任后将着力于内部机构的整合管理，明确工作任务、岗位职责、营销总监竞聘演讲稿工作目标，完善工作机制，健全工作计划、售后服务制度和措施，抓作业组织流程实施规范，保证封发关系顺利运转，限度减少用户损失，维护邮政信誉。

第四，我将做好监督检查、推进指导工作，扩大我局的影响力和知名度。我将利用自身的人际沟通协调优势，加强与地方党委、政府有关部门的沟通协调力度，并做好宣传解释工作，努力扩大我局业务的影响力和知名度，争取社会各界更大的支持。同时，我将尽全力完善监督检查以及奖惩考核、统筹工作，对业务存在区域发展不平衡的情况，我将配合领导加强业务指导，制定科学合理的考核办法，推进业务协调发展。

各位领导、各位评委，我是个执著的人，只要确定的目标，就会持之以恒地走下去。如果今天能竞聘成功，我将如无须扬鞭自奋蹄的拓荒牛，积极投身速递行业，为千家万户搭建一座快捷的邮政通道，为全市万父老乡亲交上一份满意的答卷。

我的竞聘上岗演讲稿结束，谢谢大家！

## 总监竞聘演讲稿篇五

各位领导、各位同事，大家好！

第二次站到这个讲台，是竞选总工程师这个岗位。

我竞选总工程师的优势

2、坚持学习，不断提高。当今的时代，知识更新越来越快。工作之余，我热爱学习。在考取各种资格证书的同时，也养成了自己坚持学习的良好习惯，学习成了我生活中的重要组成部分。因为我深知：只有坚持学习，[莲山课件]才能与时俱进，不断提高。

我对竞选总工程师岗位的态度

新组建的住建局承担着全市的住房保障和城市建设的重要任务，里面有着大量的方案选定、工程设计、施工管理等繁琐事务，从保障房建设到各项重点工程和公共事业，每一个项目、每一个细节的好坏，都事关全市人民生活的方方面面，都事关我们住房和城乡建设局在人民群众中的口碑。总工程师负责全局的技术事项，我深知其责任重大，绝不敢有半点闪失。

如果组织上这次信任我，我一定会殚精竭虑、尽心尽力，尽我所学所能为全市的住房保障和城乡建设事业贡献自己的所有才智。

如果这次竞选失败，我也毫不气馁，我绝对服从组织上对我的其他安排，做好其他工作，在新的岗位上同样贡献自己的所有能力。

我的演讲完了，谢谢大家。