

# 最新足浴店管理人员岗位职责 企业管理 人员竞聘演讲稿(精选5篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

## 足浴店管理人员岗位职责篇一

大家好！首先，让我衷心地感谢公司给我这次参加竞聘的机会。我叫xxx，现年x岁，大学本科文化，中级技术职称，1991年至1998年先后在和从事电气工作，xx年通过公司的公开公平竞争考试，以优异的成绩考入到电力公司调度所工作至今。

今天，我应聘调度控制中心安全及培训管理岗位的主要理由和优势是：

- 1、多年的调度工作使我能熟练运用电网安全规程和运行规程组织电力生产。
- 2、多年的调度工作让我积累了丰富的实践经验，并练就了良好的语言表达和文字组织能力，具有较强的协调沟通能力。
- 4、有较强的安全意识和工作责任感。
- 5、具有不断开拓进取和挑战自我的能力，让我对从事新的工作充满信心。

如果此次竞聘成功，我将从以下几方面做好本职工作：

- (1) 提高安全教育的针对性，坚持周五安全学习制度。

(2) 提高安全教育的实效性。根据调度员的具体情况组织必要的安全警示教育，自觉地遵章守纪，主动地追求安全、维护安全。

(1) 安全工作只有起点没有终点，时时刻刻绷紧安全生产这根弦。坚持定期举行安全生产分析会和安全例会，对调度中心的安全生产状况进行分析、总结，对安全生产和管理工作中的薄弱环节及突出问题进行认真研究，制定切实可行的解决方案。

(2) 强化监督检查。监督检查是做好安全工作的必要手段，没有规范的监督检查，安全管理的全面落实就难以实现，开展安全工作的针对性和实效性就会打折扣。定期对调度操作票、任务票进行检查分析，认真做好调度录音的监听。对检查中发现的问题要及时提出整改要求，使调度操作管理更加规范。

调度工作是一项综合性的系统工作，其每一项操作都可能影响运行电网、设备和人身的安全，为从根本上杜绝因调度误操作和误下令而造成人为事故发生，为防止调度员误发布调度指令，提高调度员的业务水平是非常重要的：

(1) 定期开展反事故演习，每月组织调度员针对当前电网薄弱环节进行反事故演习，锻炼调度员的事故反应能力。

(2) 开展厂站技术交流活动调度员到厂站学习、同厂站值班员面对面交流，不仅使调度员进一步了解了现场的设备和工作情况，还使值班员了解到电网方面的情况，有助于调度工作的开展和协调。

(3) 针对电网设备不断更新，定期邀请各专业老师对调度员工作涉及的保护和新设备等多方面的知识进行专业授课，以提高调度员的理论水平。

尊敬的各位领导，此次竞聘是给我一次新的挑战，如果应聘不成功，我也不会气馁，将会服从组织安排，在新的工作岗位上，一如既往干好工作，争取更大进步！

谢谢大家！

## 足浴店管理人员岗位职责篇二

、各位同仁：

大家好！

大家好！我叫xxx□我竞聘的是。这次“公开、公平、公正、择优”的机会对我来说是一次全新的挑战，我可以寻找到更广阔的舞台，为农行业务贡献自己的力量。

，获得了荣誉，得到行

领导

和同事的一致肯定。

下面，我就自己的工作情况，向各位做一个简单的汇报：

一、理论知识过硬。

参加工作以来，本人一直坚持学习理论知识的同时，勤练业务技能。曾获得省行业务技能比赛计算机总账处理第五名，市分行业务技能比赛□abis第一名、计算机传票算第一名、计算机记帐第二名等好成绩。

二、学习积极性高，成绩优异。

20xx年参加省行举办的营销技能提升内训师培训班，被评为

优秀学员，成为一名合格的内训师，在随后省行举办的营销技能提升比赛中获得三等奖，为我行赢得了荣誉。今年7月，本人以全省第一，全国20名的好成绩通过了cfp考试，成为我行第二位国际金融理财师。

三、爱岗敬业，争做行业先锋。

银操作简单、不收费等特点向企业做宣传亮点，开通企业

网

银余户，列全市第一，成为全市，甚至全省的标杆行。今年一季度迎新春活动中，本人被省行评为“电子银行产品春天之星”，被市行评为“20xx年一季度十佳电子银行营销能手”。

参加这次，我有以下几点优势：

第一、具备良好的业务素质和理论知识，有较强的学习能力。

点的导入，均取得了不错的业绩。通过导入，不仅使自己更加了解了我行

网

点的业务，也提高了自身的组织和管理能力，为今后的工作积累了丰富的经验。

第二、有较强的营销能力。

今年上半年，本人共销售实物黄金两千余克，理财产品一千三百万。

第三、我有做好工作的各种综合能力。

我的

个性

特征是谦虚、稳重、诚实、热情、随和。具有严谨、塌实的工作作风，在平时工作中我一向态度端正，工作勤奋，不怕吃苦，有着较强的责任心。能够出色地完成

领导

交办的各项任务，能够维系同事之间的良好关系。特别是经过严格的内训师培训，更加锻炼了我的综合能力，这都为我做好银行副科级工作打下了坚实的基础。

和评委的厚爱，我有幸能成功，我将以百分之百的努力来回报大家的信任，具体来说，我将做好以下工作：

一、鼎力协助，做好助手和参谋。

副科干部肩负着上传下达的重要使命，不仅仅要协助

领导

的指标要求做好工作，还要发扬团队

精神

，充分调动干部积极性，与干部打成一片，及时了解干部的意见和建议，坚持“上为

领导

分忧、下为员工服务”的原则，做好协调工作。

二、大力拓展业务，有效促进发展。

的

思想

，超前思考，站在一定的高度上出谋献策，带好团队，为银行事业作贡献。

三、做好风险防控工作。

所以，对员工做好宣传、培训工作，是实现防控的关键所在。我们要在简化索赔材料、无往返服务、理赔无忧服务等方面下功夫。

各位

领导

，各位评委，各位同事，面对着大家信任和期待的目光，我看到了希望的所在，同时也意识到压力 and 责任的所在，但都必将成为我们工作的动力。假如组织选择了我，我坚信自己有能力在副行长的岗位上做出更大的成绩。，有上有下，无论上下，我都将一如既往地勤奋学习、努力工作。

我的完毕，谢谢大家！

## 足浴店管理人员岗位职责篇三

尊敬的各位领导、同志们：

大家好。非常感谢领导、同事们对我的厚爱与支持，让我有机会参与此次竞聘！谢谢大家！

下面做一下自我介绍，我叫xxx□毕业于xxx□

xx年7月毕业于河北省邮电学校光纤通信专业。尔后，通过六年艰苦自学，先后获得全国高等教育自学考试英语专业专科、本科学历□20xx年12月，通过全国大学英语四级考试，并取得证书□20xx年2月，被廊坊通信初级工程专业评审委员会授予助理工程师专业技术职务□20xx年4月，通过国家劳动部统一组织的助理人力资源管理师职业资格证书考试，并取得证书。

xx年7月毕业后，我被分配新约县电信局参加工作。刚开始3年，在阜草支局从事机务员工作□20xx年10月，因工作需要，被调入公司机关，负责秘书、人事、劳资、安全生产以及机关办公局域网维护等工作。三年管理工作期间，在县分公司、市公司人力资源部各位领导的正确带领下，在各位同事的鼎力支持下，圆满完成了公司领导讲话、公司工作报告、通信信息编发、会议记录等公文工作；圆满完成了县公司机构优化调整、竞争上岗、营维体制改革等人力资源管理工作；圆满完成了县分公司领导、综合部主任交办的经营分析ppt制作、组织会议、协调县委政府关系等临时性工作。

工作期间，坚持学以致用，及时将工作、学习经验撰写成文章和大家交流探讨□20xx年底，撰写的《创建学习型组织，促进企业快速发展》一文被省通信工会授予优秀论文奖□20xx年11月，参加完省公司人力资源部组织的培训专业讲座及拓展训练后，结合工作实际，撰写了《情景模拟创建学习型组织及现实思考》一文，被作为头版文章刊登在河北通信人力资源杂志上。

各位领导、各位评委，我的竞聘目标是省公司人力资源部员工关系一般管理岗。我竞聘这个岗位的最大优势是我有较丰富的人力资源管理经验、基层工作经验和一定功底的文字水平。

我如果竞聘成功的话，主要从以下几方面设想开展工作：

第一，创新思维，努力做好工作。20xx年省公司形势教育指出：网通公司成在经营，败在管理，关键在人。通过近两年的人力资源体制改革，公司管理水平明显提高，改革取得了显著成效。但距“现代化的治理结构”还有一定差距。因此，提高盛市、县三级公司管理水平，特别是提高县级公司的管理水平，但是当前人力资源规划工作主要课题之一。与此同时，以创建学习型组织为载体，充分应用正强化、负强化理论，使员工将学习和改革视为网通工作的.常志，进而逐步提升全省网通系统人力资源能力建设。

第二、坚持稳定压倒一切的原则，最大程度减少企业劳动争议。以“尊重劳动，尊重知识，尊重人才，尊重创造”为导向，充分应用需要层次论、公平理论、期望理论、保姜一激励等激励理论，在激发员工工作积极性、主动性、创造性的同时，最大程度预防和减少劳动争议，为企业经营发展营造和谐的人文环境。

第三，大力弘扬“爱岗敬业、尽职尽责、团结协作、同舟共济”的企业精神，苦练基本功，努力成为本职工作的行家里手；另一方面，坚决服从领导指挥，紧密团结同事，协调联动，携手共进，努力开创人力资源部各项工作新局面。

请各位领导、各位评委投出您手中宝贵的一票，我会以实际行动证明您的选择是正确的。

## 足浴店管理人员岗位职责篇四

您们好!我竞聘的是中层岗位。首先感谢组织给我这次竞聘的机会。让我有幸站在这里展现自我、挑战自我!我叫xxx。现年xx岁，x年7月毕业于山东财政学院，同年分配到，从事会计工作。x年8月调入。x年机构改革，先后从事稽核、金融监管工作。x年被市行指定为监管组成员。x年被聘为助理会计师。x年考取了全国会计师任职资格。现在金融管理科工作。



下面我将任助理会计师以来的工作情况汇报如下：

一是政治素质过硬，业务知识全面。

讲学习、讲政治是我始终不渝的追求和信念，是我提高思想认识和业务素质，做好各项工作的根本保证。在任助师六年期间，本人尤其重视对金融、会计和经济理论知识的学习。1999年顺利通过了全国统一的会计师资格的考试。任职以来的学习和实践证明，过硬的政治素质、全面的专业理论知识和良好的职业素养为我做好会计工作和金融监管工作及提高自身分析问题、解决问题的能力起到了重要的促进作用。

二是突出金融监管重点，扎实有效地完成了各项工作。

1、协助组长完成峰城监管组检查任务。从事监管工作以来，我分别参加了储蓄存款实名制、城市信用社更名改制工作、农村信用社不良贷款检查等三十余个项目的检查工作，这些工作时间紧，任务重，政策性强，在认真学好有关文件精神的基础上，严格把关，较好的完成了各项检查任务。特别是城市信用社更名改制工作中，监管组能够摆正自己的位置，作为监交人，我们积极出主意想办法，对交接方案反复研究，多次组织会议，进行专题研究。使本次更名改制工作，在不影响营业的情况下完成财产交接、账务交接，顺利完成城市信用社平稳改制为农村信用社，市行验收合格。近几年来，在参加的三十余次现场检查工作中。我都能独当一面，并撰写了现场检查报告二十余篇，提出整改意见六十余条；部分意见被上级监管部门采纳。充分发挥了现场检查作用，较好维护了人民银行权威。总结本人任职6年来的工作，思路清晰，积极主动，许多工作得到了领导和同志们的认可，积累了许多经验，有了许多收获。无论本次竞聘中级会计师成功与否，我都会一如既往地做好本职工作，做一名工作负责、作风踏实、监管高效的优秀行员。

2、高质量完成非现场监管工作任务。在非现场监管工作中，

我担负着报表报送工作，非现场监管工作要求高，责任大。为此我认真收集被监管单位的报表、资料，逐项审核、汇总，并通过对报表的分析，形成有数据、有情况、有预测、有建议的分析报告，做到了数字准确、内容完整、上报及时，并且按季向被监管单位发出“非现场监管通报”。

尊敬的领导，短短几分钟时间，很难完全表达我的工作思路与设想，但是却可以让大家了解到我甘愿为分公司的发展奉献青春的一片赤诚！成败不由我，人生须拼搏！如果我竞选成功，我愿与大家团结一心，将公司的发展推上一个新台阶。如果竞争失败，我也不会气馁，而是立足本岗，与大家携手共建我支行新辉煌。

## 足浴店管理人员岗位职责篇五

尊敬的领导、评委、同事们：

大家好！

参与城一营销中心渠道管理岗位的竞聘，我主要是为了响应营销中心岗位改革的召唤，积极实现自己的人生价值，为公司的发展奉献自己的全部智慧和热情。

今天我怀着无比激动的心情和满腔的热情，参与公司经营部运销渠道管理岗位的竞聘。首先应该感谢公司领导给我们年轻人创造了这次公平竞争、展示才华的机会！感谢公司领导对我多年的鼓励与培养，也感谢在座各位对我的关心和支持！此次竞聘，我主要是为了响应公司人事制度改革的召唤，积极实现自己的人生价值，为公司的发展奉献自己的全部智慧和热情。我叫xx，现年xx岁，大专文化，xx年x月参加工作，毕业后分配在移动公司从事xx等建设和开发工作，xx年至今在xx主要负责对xx和xx的设备维护，一直从事技术性和管理工作。

我是城一片区营销中心的客户经理xxx，现年28岁，大专文化，

所学专业财务会计，于2001年至2003年在xx公司担任xx职务，因企业改制本人又不愿再安于每天一份报纸一杯茶的工作状况经过深思熟虑后毅然辞掉原来那份工作来到云阳移动公司应聘，通过笔试面试层层过关最后终于因实力而被移动公司聘用，通过试用期的考核被分在客户中心担任客户经理，在担任客户经理这一岗位期间，我能够吃苦耐劳，虚心的向前辈学习先进的工作经验，不断的提高和熟悉业务知识，并能很好的学以致用，在担任客户经理的这三年里我学会了不同的人用不同的态度进行沟通，锻炼了我的沟通能力，学会了让客户怎么来认知我们的产品和接受我们的`产品，大大提高了我的营销水平，我本着爱岗敬业的精神来应聘今天的渠道管理这一职务：首先谈谈我的优势，我有较强的沟通能力，在所负责的几十个集团中从没出现过任何客户的升级投诉，从来不会给客户过高的期望值来损害公司的利益，我能够管理好客户管理好自己，有这几年的客户经理工作经验为我今天来应聘渠道管理这一职务打下了坚实的基础：

1. 具有熟悉各项移动业务的优势：几年的工作经历使我对移动的业务知识，特别是营销方面的业务知识有了比较全面的了解。
2. 具有较强的处理问题能力和沟通能力：参加工作时，缺乏一定的工作经验，但在领导的关心和同事的帮助下，我努力学习和刻苦钻研，凭着对工作的热忱、责任感和长期学习摸索的经验，总结出了一些行之有效的方法，得到了领导和同志们的认同。
3. 爱岗敬业，有强烈的责任感：在日常工作中，为解决用户的疑难问题和遗留障碍，我经常加班加点，不计较个人得失。当用户满意的笑容挂在脸上，我感觉就是对我工作的最大肯定。
4. 有较强的业务发展和对市场敏锐的洞察力：每当有新业务（如来彩铃、天气预报等）推出时，我总是先使用并全

面了解其功能、优点、价格。在上门服务和遇见用户询问时做到有问必答，回答详细，并尽力推荐他们使用适合他们的业务。在公司内每次业务发展竞赛活动中，我都能按时完成各项竞赛任务。这为我从事渠道管理工作积累了一定的工作经验。

5. 有较好的年龄优势。我正值青年，身体健康，精力充沛，敬业好学，接受能力强，进取精神强，能够全身心地投入到自己所热爱的工作岗位中去。

随着网络通讯业务竞争时代的到来，中国移动通讯已不再是只为用户提供手机单一业务的提供商，而是为用户提供从技术支持到网络支撑的一系列综合化、个性化服务的服务提供商。因此如何做好运销渠道管理就显得尤为重要，结合公司的具体情况，我想主要做好以下几个方面的工作：

一、勤学苦钻管理领先。在信息产业日新月异的今天，要站稳脚跟，做出成绩，就必须掌握主动，有一套过人的技术本领。我将一如既往地学习专业管理知识，向书本学，向领导学，向同仁学，在实践中学，不断积累经验并不断创新，让自己始终保持一流的技术。在学习业务的同时不断加强自身修养，提高综合素质，使自己能全面发展。以技术求生存，以质量求发展，以能力求创造，赢得客户，赢得市场。

二、务实创新力谋发展。运销渠道管理岗的工作是市场经营部中心的要害，岗位虽小，责任重大，牵一发而动全身。“发展是硬道理”，只有扎扎实实做好本职工作，并在工作中不断创新，才能在日益激烈的市场竞争立于不败之地，与公司同发展共进步。我将围绕运销渠道的维护和开发目标，创超性地开展工作。制定、完善运销渠道、代办业务、代理商管理办法和检查考核业务流程，规范业务需求；围绕上级业务指标，及时掌握移动电话号码、交费卡、神州行系统、固定拥护预付费ip业务管理系统等资源使用情况、系统维护、数据更新、测试管理、报表统计等工作，率先完成各项任务。

同时结合工作实际，搞好效果评价和执行控制：及时对用户返回效果进行评价，以便动态计划，从而形成良性循环，不断完善我们的服务。做到以服务为前提，管理为关键，从而产生长远效益。

三、团结协作追求卓越。我知道，“持续向客户提供满意的服务是我们永无止境的追求”。我们将以上级相关业务部门满意作为行为准则，做到“以诚待人，以人为本”。定期和不定期与内部室相互联系协调，不定期接触业务联系单位以加以沟通，认真处理客户投诉和接触业务联系单位以加强沟通，做到服务至上。公司就是一棵大树，我们都是树上的一片片绿叶，只有我们精诚团结，通力合作，才能奏出最华美的乐章。一个成功的企业不可缺少的是团队合作、众志成城！作为一名移动通信的员工，我希望不仅要奉献自己的全部智慧和热情，更希望和广大的全体员工团结起来，将我们的企业做大做强。

2012年，中国电信业的改革和发展又将进入一个崭新的历史阶段，面对残酷激烈的市场竞争，移动通信产业要想在众强中立于不败之地，就要敢于创新、解放思想、大胆改革。让我们在实际工作当中，发扬力争上游，只争朝夕的精神，抢抓机遇，争取最大的跨越式发展。只有我们片片绿叶生机盎然，公司的明天才不可限量！

最后，我想说，如果我竞聘上这个岗位，我将珍惜这个机会，用心、用情、用智、用力干好工作。反之，不能上岗，我将一如既往在以后的岗位上尽心、尽力、尽职、尽责。无论结果如何，我都始终会老老实实做人，扎扎实实做事。言必信，行必果。如果我竞聘上这个岗位，我将珍惜这个机会，用心、用情、用智、用力干好工作。反之，不能上岗，我将一如既往在以后的岗位上尽心、尽力、尽职、尽责。无论结果如何，我都始终会老老实实做人，扎扎实实做事。