

警察内部竞聘演讲稿三分钟(优秀9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。演讲的直观性使其与听众直接交流，极易感染和打动听众。接下来我就给大家介绍一下如何才能写好一篇演讲稿吧，我们一起来看一看吧。

警察内部竞聘演讲稿三分钟篇一

大家好！

现在我手里这几张纸上的文字，是我有生以来第一次亲手敲击出来的竞聘报告书，因为从来没有写过，所以我还特意上网查询了一下竞聘报告的概念。上面说，竞聘报告也叫做竞聘演讲词，是竞聘者竞聘某一职位，在公开或特定的场合，面对特定的听众所发表的用以阐述自我竞聘条件，优势及被聘用后的工作设想和打算的演讲报告。

这里面讲到了：竞聘报告也叫做竞聘演讲词，我觉得这句话非常适合现在的我，因为今天我到这里来，其实就是以竞聘的名义，展现自己，让大家认识我，知道在你们身边，有一个名字叫做郝飞的东北小伙子，他正在从稚嫩走向成熟，这就足够了。

首先，我也要同其他的竞聘选手一样，由衷地感谢组织给我提供了这样一个展示自己的机会，我很珍惜，更觉得荣幸。

下面，简单介绍一下自己。我叫郝飞，1983年7月出生，黑龙江人，大专学历□xx年7月毕业于大庆石油学院石油工程专业，同年7月参加工作。首先在大路沟作业区天128井区担任实习技术员，在实习过程中，先后在天一增、天一转、路一转任站点操作员工、天128井区任井区维修大班操作员工、井区资

料员、井区兼职培训教师等□xx年1月，调任大路沟作业区生产运行组安全员至今。

我本人此次竞聘的岗位是厂质量安全环科节能管理岗。竞聘这个岗位，我认为自己具有以下几个方面的有利条件。

我的第一个有利条件是：属猪。

之所以提及自己的属相是猪，是因为有时，我真的觉得自己好笨。

每当头顶着月亮完成领导交给的工作，第二天却发现自己写的材料那么空洞，想法那么幼稚。我渴望迅速的成长起来，所以我极其认真的对待领导教给我的每一项工作，我属的是一头只有24岁的猪，一头年轻的猪，一头充满斗志的猪，就像作业区吴华经理曾经对我讲过的一句话：年轻，犯的错误都是美丽的。难道属猪。不正是我的优势吗？！

我的第二个有利条件是：近视。

父母和朋友都很吃惊从小在城市里长大的我，怎么会那么快就适应这穷山恶水的工作环境，其实去年刚刚参加工作的时候，我曾经一个人偷偷的蹲坐在山间的那条油路上后悔过，鼻子酸酸的。那时候脑子里根本就没有王进喜，只有我大学时候的女朋友。是工作让她离开，再也没有回来。可是，当我平静下心情，用125度近视的双眼望着山间天边的日出，我发现，自己真的喜欢上这里了，因为我喜欢安静，喜欢思考，喜欢这连绵的、深沉的山。也因为，我乐观，我近视，我眼中的世界才更加完美。

我的第三个有利条件是：转行。

其实大多数人都不会想到，只有一年零四个月工龄的我，转过一次行。刚刚参加工作的时候，我是以实习技术员的身份

分到大路沟作业区的。实习期满后，因为学的是石油工程专业，作业区领导把我调到了技术组进行专业实习。可是，因为参加了一次作业区组织的安全演讲比赛，并获得了第一名，作业区领导看到我对安全工作的认识比较深刻，所以就又将我调到了生产运行组当起了安全员，虽然一个月少了200元的技术津贴，可我还是很愿意，因为比起技术岗位的枯燥，这份充满挑战性的工作，更适合我。而有了石油工程专业知识基础的我，做起安全工作，要更得心应手的多。

下面是我对竞聘岗位上岗后的工作设想：

1、节能工作和环保工作一样，是大型企业单位未来发展的重中之重，这是大势所趋，是实现可持续发展的必要手段。所以，对节能工作的宣传力度，必须持续加大。我认为，节能工作的宣传，不能像从前一样，仅仅依靠悬挂横幅标语、发放节能书籍、搞节能知识竞赛等方式进行工作宣传，应该充分利用网络，比如通过建立节能q群，传送节能短片等方式进行灵活性的侧面教育，营造节能氛围。

2、积极搞好节能工作，需要全员支持，更需要专业节能员的配合。我建议，厂属各二级单位应该配备专职的节能员，专职节能员对本单位节能工作负责监督管理，将节能工作同安全工作一样重视起来，促进全厂节能工作的开展，努力将我厂创建为公司节能亮点。

3、通过研究心理学，结合王总经理十个转变新安全观，对全厂员工建立一套专人专管的节能档案，对节能工作突出的个人进行入档表彰。并依据实际贡献进行奖励，加大奖励力度会从很大程度上促进员工节能意识的提高，推进节能工作的开展。

尊敬的各位领导、各位评委、全体同仁们，上述内容是我对此次竞聘最真实的想法，不论成功与否我本人都会保持一个良好的心态去对待今后工作，我时刻准备着，等待着组织部

门对我的下一次挑选。

谢谢大家！

警察内部竞聘演讲稿三分钟篇二

大家好！我叫李大伟。回想参加工作的这11个年头，我为没有成就一番轰轰烈烈的事业而惭愧。展望未来，我期待着自己能够脚踏实地，踏踏实实地做成一件事。1994年毕业于齐齐哈尔师范学院中文系。几年来，一直在企业工作。先后做过办公室秘书、副主任、综合业务部部长、物业经理、销售经理和总经理助理等工作。现在，正筹建“办公室竞聘”。总结我的工作经历，概括起来说是：学中文，做管理，长处在于企业管理咨询和策划。正是在多家企业多岗位的工作经历，我得到了这些企业领导和员工的认可。业余时间，我爱好读书和写作。

竞职理由

人生选择职业，最为重要的是“选对行业做对事，选准企业跟对人”。

——选择和平公司，是选对行业做对事。一个有着数十年国有军工企业历史为母本的跨行业企业，在具有中国特色的市场经济体系中有着独特的运作方式，具备实现跨越式发展的可能。投身这样一个企业工作，与这样一个企业在未来的几年，甚至几十年里见证一个时代的发展步伐，是我的人生梦想所在。多年的漂泊，我期待着能够寻找一个能够依托发展的企业，找到我能愿意做也能胜任的岗位。

——选择和平公司，是选对企业跟对人。通过这次竞聘过程，我接触了李书记和魏主任，还有几位至今我都叫不上名字的工作人员。从他们细致耐心的对招聘工作的解释，从这次用心良苦的招聘工作的组织，从整个公司领导班子对人才

的渴求和对事业独特理解以及由此而引发的这医院办公室主任竞聘报告次招聘活动，都让我对和平公司的发展充满了信心。如果能够成为这个集体的一员，将是我职业生涯发展中至关重要的选择。

继往开来有所作为

七项保证措施

一、认清形势，转变观念，化愿景为可操作的措施，保证部门发展的战略目标的实现。

当前企业发展正处在至关重要时期。和平公司自20xx年重新组建以来，已经完成了民品破产重组、业务规划、组织设置、人员配备等各项基础工作。经过近30几个月的运作，各项工作已步入一个相对规范的轨道。但是，作为一个依托传统制造业发展起来的多元化集团企业，面临着转变长期以来形成的心理定势和惯性思维的问题。一是要彻底摒弃对以往国有体制的怀念，正视企业重组后作为无主管上级的独立法人身份，树立“在商言商”的思想，将我们的一切工作置于市场经济的前提下思考；二是要彻底摒弃对当前企业发展现状的乐观态度，正视公司发展中的亟待解决的“瓶颈”问题，树立“求大图强”的思想，重塑企业发展的核心价值观；三是要摒弃综合办公室只是行政办事部门的思想，正视行政管理工作在现代企业发展中的特殊位置，树立“学校办公室主任竞聘”思想，在接受领导指派的做好“事后和事中服务”的基础上，力争做到抢前抓早的“事前筹划”，将“让我做什么”转化为“我要做什么”和“我应该做什么”。

在此基础上，将部门“参谋部——陆战队——榜样”的愿景分解，通过组织综合办公室全体成员的共同学习，在整个团队中形成对愿景的共识。同时，结合28项工作职责，化制度上的职责为肩负的使命，把部门工作愿景扎根到每一名员工的心田里，要让每一名员工都知道我们这个部门的未来发展

目标，要让每一名员工都能够清楚自己将要做什么。

二、立足当前，夯实基础，将行政管理的基础工作做实做细，保证部门工作思路的彻底落实。

当前和平公司已经度过了起步阶段，形成了自身的发展模式。不管这种模式是否正确，都有其存在的合理性所在。对于和平公司的综合办公室的各项工作的而言，也已经形成了一定的发展惯性。对于这些，我们要报着继承加批评的角度予以传承。管理模式层出不穷，说到底目标只有一个，那就是尽最大可能合理配置资源，实现资源价值的最大化。综合办公室要不断将本部门各项工作予以梳理，对那些切实可行的做法要予以坚持，对与现代企业发展相悖的要重新审视，逐步剥离。另外，还要根据公司发展需要，将综合办公室各项基础工作落实为员工岗位手册，真正将综合办公室各项基础工作夯实做细。

三、科学规划，整章建制，将综合办公室的28项工作职责予以全面贯彻。

三是结合企业实际，对业务单元上涉及的各项业务逐项细致核定，尤其是要突出政务工作重点作用，强化事务、法务、公共关系的保障功能，全面做好文书和基础管理工作；四是固化每一个业务单元上的业务细则，编制业务流程，以业务流程保证部门发展愿景的实现；五是以业务简报的形式，建立对内和对外两条不同的信息传送渠道，对内通畅信息，对外与公司领导和各部门沟通情况，建立起一个开放的业务流程，实现“管理工作报刊化”。

四、以人为本，全面建立部门kpi考核体系和团队培训机制，为综合办公室的各项工作的开展提供人力资源的保障。

结合公司统一的绩效考核办法，制定部门绩效考核细则，针对六条业务脉络上的每一个业务单元所涉及的岗位，确定切

合实际的kpi指标。依据指标，对全部人员予以定量考核，让团队的每一个成员不但清楚自己应该干哪些工作，而且还知晓自己做到什么标准和应该得到什么评定。当然，评定将不单单包括物质上的，还有能力的认可等多层面全维度的考量。为了帮助综合办公室全体员工提高业务能力，规划好各自的职业生涯，要请公司人力资源部的专业人士针对每一名员工设定成长计划，确定团队和个人的培训方案，改革简单分派员工去做什么的行政命令式粗放管理，不但让员工去做而且还要教会员工如何做，让团队中的每一名成员都能够在工作中体验到重视的尊严和成长的快乐。我相信，只有依靠kpi考核和培训，调动和发挥综合办公室团队每一名成员的全部才智，才能够真正实现我们的部门愿景目标。

五、突出重点，全面抓好企业政务工作。

六、注重时效，切实加强事务、法务、公共关系工作。

七、规范运作，将企业行政管理中的文书和企业管理等方面的基础工作引向制度化轨道。

各位领导同志们，以上是我的竞聘演讲，希望大家支持我！谢谢大家

警察内部竞聘演讲稿三分钟篇三

尊敬的各位领导，各位评委大家上午好！

首先，请允许我借这次发表竞聘演说的机会，向多年来在工作、生活上给予我关怀、指导、帮助的各位领导和同事们表示衷心的感谢。自从参加工作以来，我虚心聆听领导的教诲与指正，认真服从上级的安排与要求，自觉接受全体员工的监督与批评，与农合行一道学习、成长、壮大。可以说，农合行不仅给了我工作岗位，给了我工资福利，给了我美好的生活，而且给了我知识和经验，给了我能力和自信，给了我

进步与理想。

面对农合行改革大潮，我不能袖手旁观，不能逃避退缩，的选择就是主动参与，勇挑重担，自觉承受更大的压力，主动承担更大的责任，把在农合行学到的知识，掌握的经验，锻炼的能力和培养的自信奉献给农合行，以更好的表现和更优秀的业绩报答领导和同事们的厚爱和支持，也想借助这个平台实现追求进步，超越自我的人生理想。正是基于这种考虑，我鼓起了勇气，站在这里接受各位领导和同志们的考验和评判。

一是具备扎实的财务知识，熟悉合作银行内外勤业务，这有助于一个支行长在日常的管理工作中处理事情更加得心应手，也更好地协调内部关系、实行精细管理。

二是工作经历丰富。在信息科几年的工作中积累了较为丰富的实践经验。

三是具备较强的人际交往能力、亲和力。参加工作十多年来，我先后从事过企业财务、保险业务、银行业务等工作。每到一处，我都能和周围同志融洽相处、打成一片。每到一岗位，客户总会给我一个较好的评价，间接、直接地都能从客户那里听到对我亲和力地认可。这些，都有助于今后工作的顺利开展。

四是工作面前有股“闯劲”和“干劲”我一直把“爱岗敬业、开拓进取”作为自己的座右铭，无论干什么，都把事业放在心上，责任担在肩上，尽职尽责，埋头苦干，全身心地投入。多年来，组织上的培养，领导和同事们的支持和帮助，造就了我敢于坚持原则，主持公道，秉公办事，作风正派，求真务实，胸怀宽广，谦让容人，善于听取群众意见的品格。我始终认为，干好事业靠的是忠诚于事业，靠的是一丝不苟的责任心。在关键时候，我从不缩头缩尾，有一种敢闯、敢作、敢为的精神。

五是有着较强的沟通协调能力和组织管理能力。在二年的保险营销期间，由于年轻社会关系少，我总能和同事一起将陌生的客户营销成功，从中我学到了不少团队管理的经验。在平时的日常工作中，我也能尽己所能协助领导出点子、协调相关工作。

六是业务方面有股“钻劲”。在长期的银行工作中，无论是在业务学习中，还是在业务管理上，我都坚持走到哪里就学到哪里，向领导们学习，向向同志们学习，向实践学习，以肯于钻研的学习精神，不给自己留疑问，无愧于领导和同志们的理解和信任。我感到自己在业务工作中积累了一套较为成熟的思路与方法，在管理和改革中也有自己的见解和方法。如果有幸得到各位领导和同志们的信任和支持，我将迅速找准自己的位置，尽快进入角色，认真履行职责。

七是具备强烈的责任心和吃苦耐劳的精神，身体健康、勤于学习。身体健康是革命的本钱。工作之余，我一直没有放松自身素质的提高，日常的业余时间我经常订阅金融书籍，关注金融动态，经常收看经济纠纷判例，以利于控制放贷风险。

如果我竞聘成功，工作思路是：我将从以下着手：

一、率先垂范。

“村看村，户看户，群众看干部”。作为基层行的领头雁，支行行长的一言一行都会在职工中产生不同的影响。因此，要尤其注重自身的修养，以身作则。要有坚定的政治立场、较深的理论修养、较高的业务素质，要廉洁自律、勤政为民；要正直诚实，吃苦耐劳；要以实际行动和高尚的品格为全行员工树立榜样，引导全行员工开拓进取。

二、做员工的表率。

“村看村，户看户，群众看干部”。作为基层行的领头雁，

支行行长的一言一行都会在职工中产生不同的影响。因此，要尤其注重自身的修养，以身作则。要有坚定的政治立场、较深的理论修养、较高的业务素质，要廉洁自律、勤政为民；要正直诚实，吃苦耐劳；要以实际行动和高尚的品格为全行员工树立榜样，引导全行员工开拓进取。

三、“抓大放小”。

“抓大”，即抓住全行的中心工作和主要工作，抓住关键问题和主要矛盾，突出重点；“放小”，即将日常性、事务性、执行性的工作交与副职、相关部门和人员，充分发挥副职和中层骨干的作用。“抓大放小”可将行长从繁杂的日常事务中解脱出来，集中精力致力于全行重大问题的决策和处理。同时还可以充实副职工作，锻炼中层干部和普通员工，给他们以施展才华的机会，激发职工的工作创造性支行行长竞聘演讲稿。

四：对内协调：

一个好的管理者除了对下属严格要求，严密制度，严守纪律的大胆管理，还应讲究领导艺术。我认为，要把客户当“上帝”，首先要把员工当“上帝”。因为，客户对农行的满意度是从员工的满意度开始的，并与员工的满意度成正比例发展的。为此，我会把提高员工的素质，调动员工的积极性和创造性，把建立融洽的人际关系，放在各项管理工作的首位。

多层面、多角度地善待员工，努力做到大事讲原则，小事讲风格，共事讲团结，办事讲效率。对同事多理解，少埋怨；多尊重，少指责；多情义，少冷漠。管人不整人，用人不疑人。以共同的目标团结员工，以有效的奖惩激励员工，以自身的行动带动员工。我将用真情和爱心去善待我的每一位同事，给他们充分尊重，给他们一个宽松的发展和创造空间。从而在与员工交往中凝聚合力，增强员工的集体荣誉感，在工作

中形成动力，使我所属的部门成为一支充满活力和战斗力的和谐团队。

五、自我激励。

在市场经济体制下，自觉地杜绝拜金主义、享乐主义，攀比心态。工作上加大干劲，生活上多些“约束”。随时了解掌握职工的思想动态，对先进优秀的员工要树典型、立榜样，扩大影响，激发被表彰者内心的自豪感，从而促使其向更先进的行列迈进。其二要营造公平、民主、和谐、择优的工作环境，建立“能者上、平者让、庸者下”的用人机制，努力改善和提高员工的福利待遇，让员工在自己的工作中有发言权，从而激发员工的主人翁意识和集体归属感。

六：对外营销：

在金融体制改革不断深化，竞争日趋激烈的形势下，要保持我行各项业务的稳步发展，将是一项长期而艰巨的任务。因此，我把坚持开展以客户为中心的优质服务作为其重要手段，在创造良好的社会形象的同时，要求业务人员提高工作效率，尽量方便客户，让客户能主动上门寻求服务。我将坚持巩固老客户，再发展新客户原则，我会逐一拜访大户，巩固关系。在办理业务中关注中户，并尽可能给予方便，对于小户，我将有选择的关注，努力让小户变中户，中户成大户，大户变成稳定得客户。从稳健中求发展，从创新中寻突破。

七、尊重员工的人格。具体做好三个方面：

一是作职工的贴心人。人与人之间最宝贵的是相互理解、尊重和信任。要以生活上的关心换得工作上的安心，以诚心换爱心。要广泛征求和取得员工的意见和建议，诚恳接受员工的批评与监督。

二是正确把握鼓励与批评。任何时候都不伤害职工的自尊心。

对完成任务、工作有起色的员工，及时给予肯定，增强其自信心；对因非主观原因造成失败的员工，不要求全责备，要鼓励，让他感到领导对他的工作是理解和支持的；对确因主观原因使工作受到损失的员工，批评要有节制，重在思想疏导，不能不分场合、对象，采用有损其自尊心的语言和语气，要让员工认识到自身的错误而又不背上思想包袱。

三是坚持正确的用人原则。坚持任人唯贤，反对任人唯亲、拉帮结派；选拔任用于部要看主流，不一叶障目，要重用群众公认、有工作实绩、为民说话的干部。

八、加强学习。学习的内容主要三方面：

一是学习金融知识，针对自己不足之处，刻苦钻研，通过自学、函授等方式加强金融基本知识学习，积极研究金融政策，正确把握我国金融改革发展动向，提高自己专业知识水平，把自己培养成真正的银行家；二是学习相关知识，金融是特殊行业。凡是经济领域范围的部门知识都要有一定了解，主要包括税收、财政、法律法规、市场经济、电脑基础知识等，提高自己综合素质。三是学习政治理论，马克思哲学知识，提高自己政治觉悟，政治敏锐性和思想境界。通过学习，不断促进自己政治素质支行行长竞聘演讲稿。

作为一名合行员工，是党和国家、是社会和人民培养了我，是合行让我逐渐成熟，努力工作，回报社会，振兴合行也就成了我最真实的、发自内心的愿望和人生理想，而这也正是我参加这次竞聘演讲的源动力，尊敬的领导和各位评委，请给我这次机会，我会尽自己的能力去管理好这个团队，为今后的达标、升级打造一支强有力得生力军。我相信：世上没有绝望的处境，只有对处境绝望的人。通过这次竞聘，我愿在以后的工作当中，励精图治，立足本职，专研业务，勤奋工作。在求真务实中认识自己，在积极进取中不断追求，在拼搏奉献中实现价值，在市场竞争中完善自己。胜固可喜，败亦无悔！

警察内部竞聘演讲稿三分钟篇四

大家好！

今天我怀着激动的心情，参加市分公司领导班子职位竞聘，不管是否成功，我觉得都是我最大的幸运和机遇，这充分表明了各位领导、各位同志对我的期望、支持和关心，这种机会对我来说是第一次也是最后一次，我想努力吧！

一、我的基本情况

本人叫，*年**月出生在一个贫苦的农民家庭，大学本科文化程度，中共党员，*年**月在地方组织推荐下到部队服兵役，在部队期间由于个人努力、组织关心，我从一名普通士兵成长起来，历任班长、排长、连长、副营长，成为一名合格的军事指挥员，*年转业分配到中国人民保险公司**县支公司，在组织的信任和同志们的关心支持下，先后担任股长、经理助理、副经理，*年*月任支公司经理、党组书记，**年选任**县政协。

二、我的竞聘优势

1、自身综合素质的优势。我有一颗忠于人保事业激情燃烧的心，鼓舞着我始终保持奋发有为的精神状态，多年来，我一直从事着管理工作，无论是在部队或是地方，我都能以高度的事业心和责任感来严格要求自己，兢兢业业工作、堂堂正正做人，服从于工作、服从于全局，在不同的工作岗位上都做出了突出的贡献，在部队先后荣立个人三等功3次；所领导的连队被北京军区授予精神文明先进单位并记集体3等功1次；到地方任公司一把手以来，个人先后受到各级嘉奖，被评为省分公司优秀党务工作者、先进个人，*年被**市政府授予五一劳动奖章，*年被授予优秀管理者奖章。支公司连续*年被授予*级文明单位，*级服务质量奖，*诚信单位，*五一劳动文明班组，分公司先进单位、先进基层党组织，连续数年被

县委、县政府评为目标考核一等奖，行风建设“二十强”单位等等。任职以来，公司无论从管理还是到业务发展，年年都有提高，险种结构调整非常合理，几年来带领**公司上缴利润近*万元。

我在不同的工作岗位上干出了一定的成绩，受到各级领导、公司员工的一致好评和认可。

2、学习能力的优势。我在工作后仍然坚持学习，积极参加各类学习和培训，不断提高自己的管理水平和专业水平。长期的学习养成了我较强的自学能力，并能把学到的东西灵活运用于日常管理工作之中，真正做到了学用结合。在抓好个人学习的同时，我以实际行动及带领全体员工参加各类学习、培训，即使工作再忙，只要是组织的培训，我都要求员工参加，并给予一定的自学奖励资金。现在，**公司**名正式员工，本科学历已达5人、大专*人、初中*人。

3、有丰富的工作经历。长期工作在基层展业一线，对基层工作有较深的了解和管理经验，并能处理好各种实际问题，同时本着“以管理制度约束人，以政治思想激励人”的宗旨，公司制定了一系列规章制度。任职几年来，未发生任何违规和责任事故。

4、有较强的协调能力。不管是内部或外部出现的各种问题都能很快的得到解决并有很好的结果，公关协调能力较强，与地方政府、各职能部门和保户之间的关系密切。几年来，支公司业务年年有增长，市场份额稳居在90%以上，险种结构调整最合理化，车险业务占业务总量52%，非车险48%，每年都能不折不扣的完成上级公司下达的保费任务和利润指标。

三、竞聘后的设想

如果这次我未能竞聘成功，说明我在某些方面还没有达到组织和群众的要求，但我将继续为人保发展做出自己应有的贡献。

献。如果我能竞聘成功，不仅是我人身追求、自我提高的体现也使我有机会进一步奉献人保事业，服务他人。

我的具体工作设想是：

1、认真学习，努力钻研业务，尽快进入角色。走上新的工作岗位，首先开展调查研究、结合业务发展实际，迅速开展工作，要想当好一位领导，首先是要学会先做人后做事，虚心向老领导、有工作经验的同志学习，打开工作局面，提高工作的准确性，减少盲目性。

2、摆正位置，当好助手，积极推进观念创新和机制创新，当好总经理的助手，密切联系群众的桥梁，做好参谋，从方方面面想细做细，关心干部职工的疾苦，帮助他们解决实际问题，做到经常交心、谈心，促进他们振奋精神，投入工作。

作为副总经理，首先要摆正位置，正确处理好正职和其他副职的关系，既要尊重领导，顾全大局，又不能事事依赖、胆怯盲从，唯唯诺诺。其次，按照分工，明确自身职责，坚持集体领导下的分工负责，创造性的开展工作。

3、当前在人保公司内部，要积极推进观念创新和机制创新，树立“以人为本”的管理思想和“以市场为导向，以客户为中心”的经营理念。作为来自基层经营单位的负责人，更要充分认识到人才的重要性，要提请总经理室关注员工的合理要求，为员工设计职业生涯，能让员工根据自身特点选择发展道路，要引导员工树立正确的市场观念和竞争观念，有市场才有繁荣，有竞争才有进步，但市场不相信眼泪，竞争不同情弱者。要将以产品为中心的推销观念转变到以客户为中心的营销观念上来，充分满足不同层次客户的个性化需求。要积极适应现代企业制度的要求，建立民主科学的决策机制、高效有序的运作机制、规范严格的监督约束机制和科学合理的激励机制，提高公司运行效率，降低公司运营成本。

4、在认真分析**地区、**地区，乃至现状，找差距，找问题，就分管的工作制定出详细的计划，明确目标。在业务发展上，要抓住非车险业务发展，积极实施差异化的经营策略，大力发展以责任险为龙头的新险业务、以家财险为主体的分散性业务和以工程险为代表的高风险业务，重点抓好个体私营经济保险服务和“第三领域”保险业务，为业务发展培育新的增长点。在营销管理上，要强化营销观念，制定市场营销的长远规划，加强营销队伍建设，加快营销方式创新，以适应保险发展的新形势。在“三个中心”建设上，要在现有组织架构的基础上，进一步发挥信息技术的支撑作用，简化内部流转程序，提高内部流转的自动化，提高工作效率，降低经营成本，以适应保险经营的“微利”时代。

5、采取措施，真抓实干，务求实效。作为一名副总经理，我一定要认真贯彻总经理室意图，深入实际，关注市场，根据市场变化及时采取措施，主动寻求对策，提高公司的反应能力和应变能力。二是要积极指导、配合和帮助基层公司制定业务计划，确定展业重点，锁定展业目标，并要身体力行，协调、疏通有关工作环节，解决有关具体问题，营造良好的展业环境。三是建议设立“创新奖”，对在组织创新、业务创新、技术创新和管理创新上有突出贡献的干部员工，给予一定的精神和物质奖励。

6、密切联系群众，严格要求自己。在新的工作岗位上，我要不断加强学习，牢固树立正确的人生观、价值观和权利观，依靠集体，尽职尽责，视权利为责任，视职位为服务，坚持廉洁奉公，奉献人保，努力做实践“三个代表”重要思想的楷模，锐意进取，开拓创新，做好总经理的参谋助手，将**公司的各项工作不断推向前进。。

谢谢！

警察内部竞聘演讲稿三分钟篇五

大家好！

我叫李xx，现年46岁，中共党员，大专学历，企业经营管理专业，我竞聘的职位是经营管理部主任。

今天有幸参加这次竞聘会，我汇报四个方面的内容：一是我的工作、学习简历介绍；二是近期所做的主要工作；三是我所应聘的职位职责和需要做的工作；四是我所应聘职位的优势。下面我分别汇报。

1、我是1980年参加工作到曹县汽车站

1990—1993年在菏泽汽运公司安全攻关小组工作；

1999—20xx年在交通集团汽车三公司任党支部书记、工会主席，分管安全、办公室、企管工作，20xx年至今在天华实业有限公司任企管部主任。

2、我是1980年高中毕业于曹县第十六中学

1993年参加了交通集团总公司组织的交通部函授学院企业管理培训班。

自20xx年到天华公司以来，我一直在企管部工作，期间参与了总公司和基层单位经济责任制方案的测定和考核；参与了企业文化和员工培训活动；制定了各项安全管理制度和办法；制定了招投标、合同管理等各项专业管理制度和办法，并将办法整理汇编成《企业管理手册》；制定了总公司机关岗位职责印制成册，上墙悬挂；参与了公司重大事项决策研究；组织各项重点工作计划督导和考核；组织了公司的年终大检查。

三、我所竞聘的职位是经营管理部主任，主要职责是企业综合管理，包括：拟定企业发展规划、计划、经济责任制方案，企业规章制度建设，安全、质量、合同、应收账款等专业管理和基层单位的经营管理。

1、实现“由人治向法治”转变。推行现代化的企业管理制度，围绕公司中心工作，建立与企业发展相适应的科学管理体系，明确各层次上下之间、横向之间的责权关系，完善公司各项管理制度，统一各项制度和办法、工作标准和流程，建立起精细化、规范化、标准化的科学管理体系，逐步将人治转变为法治，形成实现企业管理目标的合力。

2、由“事后考核向目标管理”转变。根据企业战略发展定位的要求，结合企业自身实际，制定科学的战略发展规划、中长期规划和工作计划，将规划目标分解到各个时段（年、季、月度等），落实到每个部门、单位和岗位，明确每项工作有哪个部门单位去做，怎么去做，做到什么程度，过程和结果由谁来监督和考核，使每个员工工作有计划有目标，上到总经理，下到每位员工要清楚今天该做什么，本周该做什么，本月、本年度该做什么。并将每个人的目标完成情况和作业绩与个人收入挂钩，充分调动员工的工作主动性、积极性和创造性，形成责任清晰、目标明确的责任目标管理体系。实现由“事后考核向目标管理”转变。

项专业管理和经营单位的管理，重点抓好“落实”，这也是经营管理部今后工作的重点，也是我们努力的方向，将挂在墙、写在纸上的制度、办法、方案、计划、流程等，落实到生产经营的各个环节，落实到生产的全过程，充分发挥其作用。

“两个提高”是指：

一、提高全员整体素质。通过组织结构调整，人员竞聘上岗、组织培训学习等多种形式，提高全员整体素质，创造天华文

化，提升天华品牌，提高企业整体管理水平，增强企业发展后劲。

二、提高个人自身业务素质。认真总结经验，改进不足，按刘董事长要求的那样，努力学习房地产和工程建筑专业管理知识，不断提高自身业务素质，提升综合管理能力，跟上企业发展的步伐，适应企业快速发展的需要。

四、应聘职务的“两个理由、一个优势”

第一个理由是新一届领导班子真抓实干、求真务实的工作作风，感染了我对企业的期望和渴望。大到总公司战略定位，如重新定位了发展战略规划，提出了“跨越式发展”的宏伟目标，开展了建言献策活动，优化了公司机关组织机构，组织机关部室人员竞聘上岗。小到主要领导的一言一行，如刘涛董事长在办公会上说的，“就是放弃个人的所有产业，也要把天华拉上来”，了解情况的人都可以体会这句话的分量，这句话确实振奋人心。李平总经理到任后，深入到各部门单位调研，几乎每天都到各工地检查工作、现场办公，将工作调度会开到了施工现场。还有其他班子成员每天忙碌的身影，这些足以反映新一届领导班子真抓实干、求真务实的工作作风。也激发了我对企业的无限热情，使我们看到了天华“跨越式发展”的希望，有这样的领导集体，再加上全体员工的共同努力。天华没有理由做不好、做不大、做不强，在这样的企业工作是我们的荣耀和自豪，所以说，我热爱天华，愿意在天华工作。

第二个理由是天华的发展，直接牵涉到我的利益，一是天华公司有我九万多元的股份，高的回报率，足以改善和影响到我的家庭生活。二是我家庭成员的2/3在天华工作，天华发展好坏，直接影响到我的整个家庭生活。大家都说为股东打工，我可以说是为自己打工，没有理由不尽心尽力做好工作，因为天华快速发展是我的根本愿望，所以说我更热爱天华，更愿意在天华工作。

一个优势是我有三十年工作经历和十六年领导经验、参加工作以来，一直从事企管和领导工作，在天华也一直从事这项工作，对整个企业的情况非常了解。再加上三年中专、三年大专都是学的企业经营管理专业，所以我有决心、有信心、更有能力做好这项工作。

以上是我对竞聘工作的认识，谈不上演讲，只是我个人的内心感受，等到分享胜利果实的时候，大家更有资格站到这里演讲。

各位领导、同志们，只要大家给我这次机会，我一定会加倍努力，尽心尽职做好本职工作，用实际行动回报领导和同志们对我的信任和支持。让我们共同祝愿天华明天会更好！

演讲人：李xx

二〇xx年十一月一日

警察内部竞聘演讲稿三分钟篇六

你们好！

我很高兴也很自豪能够站在这里参加这次竞选。

我叫xx□来自商学院工企班，性格活泼开朗，处事沉着、果断，能够顾全大局。我是外联部的成员。校外联部作为学生会最大的最重要的部门之一，是学生会对外交流与合作的，本着服务学校和同学的宗旨，在学校、商家、媒体、同学之间起着一种桥梁作用。当初我怀着满腔热情加入了外联部，而在将近半年来，我能够当上负责人，并且能够参加部长的竞选，这足以说明我的工作能力和对工作的态度。今天我的目的很明确：是为了担任外联部部长，锻炼自己服务大家，学生会是先进学习主体代表，是先进思想文化代表，是最广大学生根本利益的代表。它锻炼了我们，使我们成为更全面的人才。

假如我当上了外联部部长，我要进一步完善自己，提高自己各方面的素质，要进一步提高自己的工作热情，以饱满的热情和积极的心态去对待每一件事情；要进一步提高责任心，在工作中大胆创新，锐意进取，虚心地向别人学习；要进一步的广纳贤言，做到有错就改，有好的意见就接受，同时坚持自己的原则，进一步外联部的体制。

俗话说“没有规矩，不成方圆”。规矩即常规纪律，即要求每个成员都应遵守的用来约束自己行为的规则、条文等。它是一件事情想取得成功的保证。

外联部成员们，对内交际应该严守部内规矩，以身作则，这样外联部才会成为有方有棱的，团结智慧的整体，工作才会速度做好；对外与商家、媒体、兄弟院校交际时，必定要按着商定的规定程序与之合作，诚心友善以待，因为他们不仅仅代表的是外联部，代表的是学校高质量与好口碑。

把内部成员分成多个组，以组为单位对内外交际。做个比喻，外联部就是一片火车，每组就是一节，节节紧密的连在一起，缺一不可，朝成功的方向前进。每星期一次例会上，各组组长代表发言，自己组近期获得经验，彼此弥补缺点学习优点。由此可以使部内成员积极乐观的去探索学习，多大的困难也会迎刃而解。

拿破仑。希尔在成功学中讲：“一切缘于观念。”

不知大家有没听到这样一则故事：有两个农民进城，这天天气非常热，口渴难耐，于是他们来到一个饮料部，一打听，一杯水两块钱，其中一农民就想，水在我们哪里是不要钱的，而这里边水都要钱，可见这里不好过，我得回去；另一个农民在想，水在我们哪里是不值钱的，而这里水都可以卖钱，可见这里很好挣钱，我得留下。一个观念的转变，令两人生活发生了根本性的改变。回家的，依然是面朝黄土背朝天，而留下的，却丰衣足食。由此可见转变观念的重要性。对部内

所有成员思想交谈，改善对外联部的观念。

学校年年有活动，商家年年在学校做宣传，商家的经验远远多与我们学生，所以外联工作年年变困难。既然经验方面比不过商家，就要从另一方面着手，我想到的是创新。站在商家的角度考虑在学校如何做宣传才能使更有效，在这一点上商家是远远不如我们学生的。从这一点吸引商家，使商家对我们举行的活动感兴趣，这样才会增加合作几率。

多与学生会其他部和社团联谊活动，我部负责外界资金进入和外界媒体报道。可以是学生会和社团友谊团结为学校在多个方面带动我院学生业余活动，提高综合素质。提高我院在社会上的好口碑。

是金子就要发光。请大家相信，只要有大家支持和我的不懈努力，我将尽我全部力量，把我们外联部建设成为一个能够高效运作，反应敏捷，服务学生，面向全校乃至全社会的一个充满活力的学生会机构。在我们学院历史上写下光辉的第一笔！我将尽力为实现这个目标而奋斗！希望以上所说，能让大家对我有更多了解，也希望各位评委能够支持我，投上您宝贵的一票。

警察内部竞聘演讲稿三分钟篇七

大家好！

今天我怀着激动的心情，参加市分公司领导班子职位竞聘，不管是否成功，我觉得都是我最大的幸运和机遇，这充分表明了各位领导、各位同志对我的期望、支持和关心，这种机会对我来说是第一次也是最后一次，我想努力吧！

一、我的基本情况

本人叫，*年**月出生在一个贫苦的农民家庭，大学本科文化程度，中共党员，*年**月在地方组织推荐下到部队服兵役，

在部队期间由于个人努力、组织关心，我从一名普通士兵成长起来，历任班长、排长、连长、副营长，成为一名合格的军事指挥员，*年转业分配到中国人民保险公司 县支公司，在组织的信任和同志们的关心支持下，先后担任股长、经理助理、副经理，*年*月任支公司经理、党组书记，**年选任**县政协常委。

二、我的竞聘优势

1、自身综合素质的优势。我有一颗忠于人保事业激情燃烧的心，鼓舞着我始终保持奋发有为的精神状态，多年来，我一直从事着管理工作，无论是在部队或是地方，我都能以高度的事业心和责任感来严格要求自己，兢兢业业工作、堂堂正正做人，服从于工作、服从于全局，在不同的工作岗位上都做出了突出的贡献，在部队先后荣立个人三等功3次；所领导的连队被北京军区授予精神文明先进单位并记集体3等功1次；到地方任公司一把手以来，个人先后受到各级嘉奖，被评为省分公司优秀党务工作者、先进个人，*年被**市政府授予五一劳动奖章，*年被授予优秀管理者奖章。支公司连续*年被授予*级文明单位，*级服务质量奖，*诚信单位，*五一劳动文明班组，分公司先进单位、先进基层党组织，连续数年被县委、县政府评为目标考核一等奖，行风建设“二十强”单位等等。任职以来，公司无论从管理还是到业务发展，年年都有提高，险种结构调整非常合理，几年来带领**公司上缴利润近*万元。

我在不同的工作岗位上干出了一定的成绩，受到各级领导、公司员工的一致好评和认可。

2、学习能力的优势。我在工作后仍然坚持学习，积极参加各类学习和培训，不断提高自己的管理水平和专业水平。长期的学习养成了我较强的自学能力，并能把学到的东西灵活运用用于日常管理工作之中，真正做到了学用结合。在抓好个人学习的同时，我以实际行动及带领全体员工参加各类学习、

培训，即使工作再忙，只要是组织的培训，我都要求员工参加，并给予一定的自学奖励资金。现在，**公司**名正式员工，本科学历已达5人、大专*人、初中*人。

3、有丰富的工作经历。长期工作在基层展业一线，对基层工作有较深的了解和管理经验，并能处理好各种实际问题，同时本着“以管理制度约束人，以政治思想激励人”的宗旨，公司制定了一系列规章制度。任职几年来，未发生任何违规和责任事故。

4、有较强的协调能力。不管是内部或外部出现的各种问题都能很快的得到解决并有很好的结果，公关协调能力较强，与地方政府、各职能部门和保户之间的关系密切。几年来，支公司业务年年有增长，市场份额稳居在90%以上，险种结构调整最合理化，车险业务占业务总量52%，非车险48%，每年都能不折不扣的完成上级公司下达的保费任务和利润指标。

三、竞聘后的设想

如果这次我未能竞聘成功，说明我在某些方面还没有达到组织和群众的要求，但我将继续为人保发展做出自己应有的贡献。如果我竞聘成功，不仅是我人身追求、自我提高的体现也使我有机会进一步奉献人保事业，服务他人。

我的具体工作设想是：

1、认真学习，努力钻研业务，尽快进入角色。走上新的工作岗位，首先开展调查研究、结合业务发展实际，迅速开展工作，要想当好一位领导，首先是要学会先做人后做事，虚心向老领导、有工作经验的同志学习，打开工作局面，提高工作的准确性，减少盲目性。

2、摆正位置，当好助手，积极推进观念创新和机制创新，当好总经理的助手，密切联系群众的桥梁，做好参谋，从方方

面面想细做细，关心干部职工的疾苦，帮助他们解决实际问题，做到经常交心、谈心，促进他们振奋精神，投入工作。

作为副总经理，首先要摆正位置，正确处理好正职和其他副职的关系，既要尊重领导，顾全大局，又不能事事依赖、胆怯盲从，唯唯诺诺。其次，按照分工，明确自身职责，坚持集体领导下的分工负责，创造性的开展工作。

3、当前在人保公司内部，要积极推进观念创新和机制创新，树立“以人为本”的管理思想和“以市场为导向，以客户为中心”的经营理念。作为来自基层经营单位的负责人，更要充分认识到人才的重要性，要提请总经理室关注员工的合理要求，为员工设计职业生涯，能让员工根据自身特点选择发展道路，要引导员工树立正确的市场观念和竞争观念，有市场才有繁荣，有竞争才有进步，但市场不相信眼泪，竞争不同情弱者。要将以产品为中心的推销观念转变到以客户为中心的营销观念上来，充分满足不同层次客户的个性化需求。要积极适应现代企业制度的要求，建立民主科学的决策机制、高效有序的运作机制、规范严格的监督约束机制和科学合理的激励机制，提高公司运行效率，降低公司运营成本。

4、在认真分析**地区、**地区，乃至现状，找差距，找问题，就分管的工作制定出详细的计划，明确目标。在业务发展上，要抓住非车险业务发展，积极实施差异化的经营策略，大力发展以责任险为龙头的新险业务、以家财险为主体的分散性业务和以工程险为代表的高风险业务，重点抓好个体私营经济保险服务和“第三领域”保险业务，为业务发展培育新的增长点。在营销管理上，要强化营销观念，制定市场营销的长远规划，加强营销队伍建设，加快营销方式创新，以适应保险发展的新形势。在“三个中心”建设上，要在现有组织架构的基础上，进一步发挥信息技术的支撑作用，简化内部流转程序，提高内部流转的自动化，提高工作效率，降低运营成本，以适应保险经营的“微利”时代。

5、采取措施，真抓实干，务求实效。作为一名副总经理，我一定要认真贯彻总经理室意图，深入实际，关注市场，根据市场变化及时采取措施，主动寻求对策，提高公司的反应能力和应变能力。二是要积极指导、配合和帮助基层公司制定业务计划，确定展业重点，锁定展业目标，并要身体力行，协调、疏通有关工作环节，解决有关具体问题，营造良好的展业环境。三是建议设立“创新奖”，对在组织创新、业务创新、技术创新和管理创新上有突出贡献的干部员工，给予一定的精神和物质奖励。

6、密切联系群众，严格要求自己。在新的工作岗位上，我要不断加强学习，牢固树立正确的人生观、价值观和权利观，依靠集体，尽职尽责，视权利为责任，视职位为服务，坚持廉洁奉公，奉献人保，努力做实践“三个代表”重要思想的楷模，锐意进取，开拓创新，做好总经理的参谋助手，将**公司的各项工作不断推向前进。。

谢谢！

警察内部竞聘演讲稿三分钟篇八

一，接客户实行不公平的排轮制度，导置内部不团结。对有的人好，对有的人不好。

二，重视招人，不重视留人；重视个人素质，而不重视团队精神；注重制度，而不注重人性化。

三，对前台过分高压政策，而对外勤是基本不管的。特别是当场炒掉前台，导致人心不稳。

四，自认为自己什么都做过，很少和别的现场经理沟通，也从来不和下边人沟通。以前做外勤经理时候就是这样。

五，对于客户情况，没有象别的现场经理那样登记仔细。外

勤和前台的互相沟通不够，当然也是怕浪费车费。

六，自身对于房地产专业知识和项目知识并不熟悉，特别是签合同的按揭，以前自己做前台的时候没做过这些。

七，坚决要前台做业务员锻炼，这样，导致，短时间业绩是上不去的。关于这一点，自己以前也向公司提过，自己主张这样。原本希望建立最强大的前台队伍，结果反倒建立最弱小的队伍。

八，重视制度，轻视人性化的一面。

由于淘汰机制的改变，使我措手不及。因为以前的淘汰办法我是不怕的，一个月落后，下个月可以追上来。因为，天域开盘，一部分前台在深圳锻炼，从来没有接过客户。因为我认为锻炼要及早，晚的时候翅膀都硬了，叫她去，会走人。一部分怕苦有意见的，也被我炒掉，原计划过了年再招7，8个，最后只剩下两三个。

如果再一次组建队伍，我会牢记各位领导的话，凡事要虚心请教，不再闭门造车。凡是碰到拼车的，需要合作的，一定会很好配合。以前一些好的东西，还是会坚持。坚持从业务员中提拔前台，坚持帮助外勤经理招工。凡事从公司利益出发。

最后，我之一直都在坚持，是因为对xx对朱总非常认同。我相信，这是我打工的最后一站。无论碰到什么样的挫折，我都不会退步。xx公司有今天，是因为我们的总设计师朱总有超人的智慧和眼光，也因为我们有一流的销售团队。而这支强大的销售团队，是与我们在座各位的辛勤努力分不开的。我相信，我们的明天也会更好。请大家记住朱总的话。xx的今后几年会有更大的发展。

警察内部竞聘演讲稿三分钟篇九

你们大家好！

我是×××。感谢局领导，感谢竞争，使我今天能够站在演讲席上！更感谢在场的各位领导和同志们给了我参与这次竞聘演说的勇气和力量！

我1992年毕业于××林校××专业，并于同年参加工作，自1996年开始，我先后担任了×××林业站副站长、××林业站副站长职务。在此期间，我先后被××政府和××政府借用，担任乡镇党政办秘书、经费会计等职务。10年的不同岗位的实践报告，不仅使我能力和水平得到了锻炼和提高，而且7年考核被优秀等次，3次被评为优秀共产党员，多次得到了县领导的肯定，两地政府领导和基层干部群众也给予了我很高的评价。正是这些条件和基础，让我能力、有信心在这里推介。参与此次竞聘，我并非只是为了当官，更多的是为了响应人事制度改革的召唤，努力在新的岗位上实现自己的人生价值。

我竞聘的职位是检查站站长。当前，县竹木检查站行使着竹木运输定点检查和全县林稽查这两项基本职能，履行着“森林卫士”的神圣职责，是我县林政和森林资源管理的一个窗口，对外代表了全县林业干部职工的整体形象。

作为单位负责人，我将继续恪守为人处事的三项原则，即：堂堂正正做人，认认真真谋事，清清白白执政。堂堂正正做人，本着诚信、友善的心态与人交往、共事，做到对上级——敬而不畏，对同志——平而不陡，对群众——实而不虚。认认真真做事，就是全身心地投入到本职工作中去，以实干让同志们接受我，信任我，支持我，以实干来实现自己的人生价值。清清折执政，就是做到手不伸，嘴不馋，脚不歪。

我确立的三项目标是：在我的任期以内，积极争取支持，狠抓处身努力，建立一支高素质的执法队伍，努力树立检查站“绿色卫士”的来源于良好社会形象，加大执法力度，确保森林资源得到有效保护，消化内部矛盾，确保干部职工工资正常发放，力争在3~5年内基本化解单位债务。

虽然检查站的工作千头万绪，但是，我认为：路面定点检查、林政稽查和队伍建设是检查站工作的重点。要进一步完善路面定点检查的各项工作制度，管好木材流通“大动脉”；以木材采伐和林地管理为突破口，做林政稽查的各项工工作；以政治学习、法律培训、业务锻炼为切入点，不断提高林政执法队伍的整体素质。

实现了三个结合，就是路面定点检查与全面稽查相结合、静态管理与动态服务相结合、林政执法与队伍建设相结合。采用“以线带面”的林政管理方法，对重点地区和大额采伐实行跟踪服务。将执法人员的执法水平和执法效果纳入对执法者的实绩考核，实现林政执法与队伍建设的相互促进。

在对检查站的管理中，引入新的机制，是增强活力的关键。一是激励机制。建立和完善一系列规章制度，将干部职工的报酬和干部职工的工作挂钩。二是警示机制。建立一套目标考核系统，定期对干部职工实行量化考核，及明警示一些不良势头和不利倾向，做到工作业绩要上，干部思想不下。三是评议机制。聘请县乡人大代表当林政执法监督员，经常开展评议活动，促进作风转变，树立文明、廉洁、敬业的良好社会形象，从而实现提高执法水平、提高队伍素质、提高经济实力三者的有机统一。

三项公开是：站内财务收、内部事务管理向站内全面公开，林政执法程序和具定规定向全社会一一公开，实行财务、事务、政务的透明化管理，接受各方监督。

搞好三种关系：搞好内部关系，加强干部之间的团结和协作，

形成工作合力；搞上下关系，以共同的目标团结人，以有效的管理激励人，以自身的行动带动人；搞好外部关系，运用自身条件，搞好检查与财政、公安、法院、乡镇政府，以及各兄弟单位的工作关系，努力为检查站的工作创造一个良好的社会环境。

各位领导，同志们，“沧海横流，方显英勇本色”，我不是英雄，但我渴望做一名改革大潮中的勇士。我深知：前路漫漫，与我相伴而行可能只有坎坷与挫折，但是，你们的鼓励、信任和支持将是我心中的永恒，并且终将成为我战胜困难，超越自我的力量源泉！

这次我若能竞职成功，我将以此为新的起点，在新的岗位上，与我的同事一道，努力拼搏，续写新的篇章，再创新业绩，决不辜负领导的信任、同志的重托。我坚信：检查站在各级领导的关心和支持下，各项工作必将取得全新的进展，我县的林政管理工作也必将迈上新的台阶！

谢谢大家！