

# 2023年竞聘演讲稿(汇总7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。我们想要好好写一篇演讲稿，可是却无从下手吗？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。

## 竞聘演讲稿篇一

尊敬的各位领导、各位评委、各位同事：

大家好！

我叫xxx□首先感谢组织和领导给我提供了这次参加x支行副行长公开竞聘的机会。市行党委公开、公平、公正的选拔机制，给我们创造了一个宽松的平台和宝贵的机遇，在这里让我来展示我的能力，追逐我的理想。

首先，向大家作一下自我介绍：我现年42岁，中共党员，本科学历□19xx年毕业于x银行干部学校金融专业□20xx年11月晋升为经济师职称□20xx年12月取得了x省委党校经济管理专业本科学历□19xx年9月在x支行参加工作至今□19xx年9月至20xx年8月先后在支行会计科、科技科等分别任记帐员、操作员□20xx年8月至20xx年9月在中心街储蓄所任储蓄员、副主任□20xx年9月至20xx年11月分别在中心街储蓄所、新城所、支行专柜所担任主任□20xx年11月至20xx年1月任支行营业室客户经理□20xx年1月又回到x所任主任至今，其间20xx年5月晋升为三级经理。

进入工行21年多来如一日，我始终以行为家，视事业如生命，勤奋学习，扎实工作，积极进取，无私奉献，在各级领导、同事们的培养和帮助下，从一个普通的热血青年逐步成长了今天有经验、有能力、成熟稳重的中层干部，并得到了各界

认可。在从事过的储蓄、信贷、监管、会计等多个岗位上都取得了显著的成绩，曾被多次授予省市级“五服务  
员”、“先进工作者”、“优秀共青团员”、“工会积极分子”、巾帼建功创业“一流业绩巾帼模范”、“三八红旗  
手”、县十行百杰“十佳青年服务明星”、省行优秀党员等  
荣誉称号，我所管理的x储蓄所先后4次被评为省级“双零”  
示范网点、全省电子银行百强所、市级青年文明号。

我坚信机会总会留给有准备的人，有了个人的出色成绩作基础，也使得我有机会也有勇气站在今天这个公开竞聘的平台上。按照市行的选拔标准，再权衡一下自己，我自信地认为自己具备以下四个条件和优势：

一是爱岗敬业，有着良好的职业素质和个人品质。自从参加工作起，我就将“忠于职守，爱岗敬业”当作自己的左右铭，工行给了我这份工作，我就要对得起这个职业，对得起领导的信任。正是抱着这样一种责任感我全身心地投入到了工作中，无论在哪一个岗位上，无论做什么，都以饱满的热情和扎实的作风严格要求自己，做到干一行爱一行钻一行精一行，任劳任怨，尽责尽责。多年来，业务岗位轮换过多次，新城储蓄所就曾三进三出，但每次我都愉快地服务组织安排，默默地承受着来自工作、社会和家庭的各种压力，事业在心，责任在肩，恪尽职守，带头苦干，坚持原则，敢于担当，比较出色地完成了不同岗位上的各项任务。同时长期的一线磨练，也培养了我缜密细致的工作态度、吃苦耐劳的优良品质和雷厉风行的工作作风，困难面前不退缩，责任面前不回避。生活中，我诚实正直，作风正派，胸怀宽广，谦让容人，用真情感化着身边的员工和所有的客户。

二是精通业务，有着过硬的工作经验和业务本领。入行二十多年来，在伴随工行从国有制向股份制转变的同时，我也从事了储蓄、信贷、监管、会计到网点负责人等各个岗位，每一次的工作变迁对我自己都是一次飞跃，都是一次宝贵的经验积累。不管是前台还是后台，不管是储蓄还是信贷，不管

是操作还是管理，我都用心实践，对国家政策、上级的规章制度、银行的各项业务、各个岗位的操作规程都掌握了具体要领，悟出了县级行的工作策略，特别是近12年多来的储蓄所主任的锻炼，使我在工作能力和业务水平上都有了很大的提升，对所负责的各项工 作都已得心应手，具备了一名中层领导所应有的基本素养。尤其是近年来随着金融业的商业化市场化，我以“热情、细致、便捷、高效”的服务为着力点，深入了解市场局势，探索营销方法，创新工作思路，拉近与客户的情感，营造良好公共关系，在存贷款、单位业务、中间产品等方面做了大量的努力，也取得了明显成绩。去年公存款余额19238万元，较年初计划纯增1824万元；新增贷款金额3165万元，正常到期回收率达到100%；全年实现利息收入603万元，完成应收计划的100%。

三是勤奋好学，有着全面的业务知识和理论水平。我深知干好工作必须首先要武装好头脑的道理。在学校我学的是金融专业，入职以后，我结合工作锻炼从未放松过学习，坚持走到哪学到哪，向领导学，向同行学，向实践学，学习经济、政治、法律、科技等各方面的知识，不给自己留疑问。通过学习，开阔了自己的视野，提高了自己的理论水平和工作能力，推动了本职工作的顺利开展，使自己不会被日益变化的新形势所淘汰。我先后利用业余时间取得了金融专业专科学历和经济管理的本科学历，并晋升为经济师职称。在金融业务不断拓宽的今天，我又自学了股票与基金等专业知识，有力地促进了理财产品等新业务的顺利开展□20xx年新城所中间业务收入达到了x万元。

四是熟悉管理，有着较强的组织水平和协调能力。管理也是一种生产力，领导也是一门艺术。在21年的职业生涯中，我担任中层就有12年之多了，长期的工作实践使我逐步掌握了适合处于城乡结合部的县级银行的工作思路和方法，练就了较好的组织能力、管理能力和沟通协调能力，集各种资源为合力，促进工作开展。单位内部，我明明白白做人实实在在做事，对工作认真负责，踏实干事，对领导尊重和服从，积

极为领导分忧解困，对同事谦让帮助，团结共事，对兄弟部门和谐融洽，遇事不推委，荣誉面前不抢功。单位以外，我始终坚持热忱服务客户至上的原则，视客户为朋友，一切为客户利益着想，为企业解难，受到了社会各界的普遍赞誉。同时，我通过积极参加各种社会公益活动，建立起工行与企业、客户之间的桥梁和纽带，为工行树立良好的社会形象，去年我加入了县民政局慈善义工协会和x爱心联盟，经常在周末去帮扶困难群众和看望孤寡老人。

回首过去，我所走过的每一步，都渗透着组织的培养，都凝聚着领导的关心，更有各位同事的默默支持。各位领导、各位评委：假如我的今天竞选的想法能够得到大家的支持，假如我的愿望能够得以实现，竞聘为支行副行长，我将会站在一个新的高度和起点上，更加努力地为工商银行做出贡献。

## 竞聘演讲稿篇二

各位领导、各位同事：

大家好！

我叫xxx□今年xx岁，xx学历，目前在xx行xxx支行工作，今天我要竞聘的岗位是综合客户经理。

首先我要感谢各位领导给我这样一个锻炼的机会，不论这次成功与否，我都将获益匪浅，对我今后做好本职工作都有很大的帮助。

我是20xx年x月加入的xx行，至今一直在xxx支行工作。在这一年多的工作中，我一直要求自己本着“勤恳扎实、好学上进”的态度，努力工作，毫无怨言。认真学习各项操作规程及相关业务文件，熟悉核心操作系统，高效办理个人和公司的开户销户、转账汇划、网上银行等业务。同时，在工作之余，我总是抓紧时间补充与丰富自己的理论知识，在闲暇时，

依然没有忘记加紧练习业务技能的训练，现已通过点钞测试和xxx技能测试等级要求，并于20xx年xx月取得银行业从业资格证书。通过这一年来在xxx支行的工作实践，我的工作经验日渐丰富，理论知识日益扎实，处事也越来越成熟，已具备较高的业务素质，我觉得自己有信心也有能力担任一名银行客户经理，能够做好应履行的职责和义务。

以上是我的竞聘报告，不妥之处请各位领导评委指正，总之，如果这次竞聘成功，我将以优良的工作作风开创新的工作局面。如果不能，说明我的工作能力和业务水平还有待提高，不管成功与否，我将一如既往的再接再厉，为我行发展做出的努力！

谢谢大家！

### 竞聘演讲稿篇三

大家好，在两级党委、组织部门的培养下，在同志们的关心与鼓励下，我一直兢兢业业，恪尽职守，勤奋学习，严于律己，政治思想不断成熟，工作经验不断丰富，知识储备不断增长，感觉可以更好的为公司的发展服务，希望有一个进一步施展才华的实践平台。

我具有竞聘副经理的优势条件：

- 1、勤思善学，知识结构合理。大专毕业后，我参加了党校本科班学习，继后考取党校研究生学习班，以优异成绩毕业，获得优秀毕业生荣誉。在学习工作中，做到学以致用，学理论与学业务相结合，学习方向与工作实践相结合，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，把知识不是束之高阁而是很好地用在实践中，与公司 and 时代的发展相适应。

- 3、精通业务，善于创新，管理能力强。各个岗位的工作经历

和不断的学习积累，我掌握了采矿、选矿生产技术、矿产资源、质量、计量、专利、情报信息、计算机网络、抗震防灾等管理流程，熟悉人力资源管理。长期做副职，能做到识大体，顾大局，处理问题较为周全，工作认真负责；具有正确处理与领导和其他同志的关系的素养；做工作，办事情，能够做到思路清晰，行止有度，头绪分明，恰到好处。在基层工作时，一个人负责有几千人的——场，在各种复杂的情况下，独自一人组织完成了——的各项艰巨任务，受到了领导的表扬。在任职矿业公司团委书记工作期间，也都能较好的处理协调好与上下左右的关系，做到补位不越位。在实践工作中，注重调查研究，创新管理方法，先后撰写的《青年矿工的教育和培训工作》《加强创新体系建设、推进采矿增长方式转变》《无故障管理模式与实践》等20篇论文分别在《冶金经济与管理》《中国矿业》《全国党政干部论坛》《中外企业文化》等刊物上发表。

4、作风扎实，严于律己，诚实正派。我遵循诚实待人、严于律己之道，在为人上，胸怀坦荡，公道正派；在工作上，一丝不苟，认真负责，率先示范。要求别人做到的事，自己首先做到，从不揽功诿过，假公济私，与人争名利。在采矿场4年工作中，既树立了干部的良好形象又与职工结成一片，用良好的人格魅力和做人宗旨同职工建立了深厚感情，受到了职工的拥护，有很好的群众基础，在今年的工代会上以全票直选为场工会主席。

诚然人无完人，在认识自己优势的同时，我也清醒地认识到自己还存在不足，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，在追求公司的发展中和同志们共同进步。如果领导和同志们信任我支持我，给我一个机会，我将以实际行动回报你们的期望。

我的工作设想如下：

资源优化组合，推出以“互惠互利，共同发展”的双赢战略，

采取与地方“外联”、“外劳”、“外包”、“外协”等多种形式组织资源优化组合；进一步规范基层公司管理，针对各主业矿内部的实际，从组织结构、资产权属、财务核算、考核分配四个方面进行改革，按内部模拟子公司形式独立运作，实行多创多收的挂钩分配政策，降低主业矿产品成本。二是要始终把班组建设、考核分配机制当做夯实公司的基础、调动职工积极性。要把班组建设成为生产、管理、核算、分配的四个基本单元，实行自我经营、自主管理、单独核算、按效分配，使班组模拟“小公司”、“小实体”运作。三是从粗放型管理向集约型管理转变，不断改革旧的管理理念和管理方法。针对产品成本高的问题，抓住构成成本的能源动力消耗、材料备件消耗、金属料消耗及资金利用等主要因素，推行目标管理，建立目标管理体系，全面实行物资计划、采购、结算三权分立、互相制约的管理模式，大力开展招标、比价采购等。四是注重把管理创新与科技进步有机地结合起来。将计算机和自动化监控技术应用到计量管理，实现物资计重全过程自动化控制，有效地堵塞漏洞，实现物资计量现代化管理。

2、创新人力资源管理机制。人力资源在企业中是最具有潜力也是最具有弹性的。员工个人的工作热情、工作态度、对组织的认同是极为重要的因素。如果通过方方面面的措施，赢得了员工对公司的热爱，必能极大地发挥员工的潜能，实现员工与公司共同发展的双赢。因此在公司发展战略的大框架下，人力资源管理的最高战略是“人文管理”，即尊重个体，肯定个人尊严与价值，尊重员工的参与权和知情权，为每位员工提供发展与创造空间，树立员工的主人翁感与归属感。培养精诚团结、求实进取、开拓创新、诚信为本的理念，提高团队合作精神和企业凝聚力，这是一公司人力资源管理的重中之重。二是建立合理的沟通渠道。实现员工和公司的对话，达到上下一心，同舟共济，理解支持公司决策，为公司营造良好的运营软环境。三是建立科学的绩效考评制度。做到令行禁止，赏罚分明，严格绩效考核、奖惩制度，调动一线员工的积极性。以薪资、福利和期权股权吸引人。在公司

股份化、集团化的前提下对薪酬进行集约化管理，增进激励，提高效能。四是建立畅通的晋升渠道，为员工提供广阔的发展空间，用公司良好的发展势头，让员工有自信、自豪感。在职务晋升上，惟才是用，不论资排辈，创造不拘一格的用人环境，最大限度地激发员工的创新创造力，让每一位员工都成为公司的优良资本。五是建立科学的现代培训机制。紧紧围绕岗位工作的需要，以素质和业务能力建设为核心，坚持“理论联系实际，注重培训实效，培训与使用结合”的原则。实现四个方面的创新：一是创新培训理念。树立人才培训是基础建设的理念，培训以人为本的理念，人才培训是最具效益的投资的理念，公司副经理竞聘演说，实践自己的竞岗诺言；如果竞争不上，我也一样服从公司领导的安排。

## 竞聘演讲稿篇四

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！

几天来，我一直在衡量自己，回顾自己的经历，审视自己的能力。大专文凭，南京邮电学院，7年的工作经验，助理工程师职称，中共党员。面对着众多对手，我明白，这将又是一次内含契机的挑战。

像每一位广东移动的员工一样，我不断的经历并直面着许多的挑战，6年前，刚毕业的的我满怀激情分配到了云浮移动公司从事机务员工作，一年多艰苦而又充实的无线网优工作，巩固了我的业务技能，成为云浮公司的“技术中坚骨干”很快，我迎来了我的第一个转折性挑战，在公司第一次举办的公开职位竞聘上，我击败了学历、工龄都比我高许多的同事，获得了综合部管理员的职务，负责公司的文秘及采购工作，由此，我也明白一个道理：挑战就是机遇，要想获得更大的契机，就必须不断的挑战自己！



于是，一年后我又向自己发起了挑战：调到市场部从事业务推广、等工作。通过一系列的促销活动，有效的遏制了云浮联通以及电信小灵通的发展势头，保证了我公司在移动市场的市场占有率。这，更有力的证实了挑战自我带来的奇迹。

由于具有较强的创新精神以及动手能力，公司领导先后安排我负责难度较大的新业务的开发、推广以及集团整体解决方案的实施工作。其间，负责的“云浮无线石材网”、“易数人生”、“云浮wap本地化应用”等项目相继开发完成并投入商用，其中“云浮无线石材网”获得xx年省公司创新服务二等奖；“易数人生”项目获得省公司一致好评，作为第一批wap收费项目全省推广；“云浮wap本地化应用”项目被评为xx年省公司重点科技项目在从事集团整体服务工作期间，分别完成了云浮医保无线pos业务；云浮市政府、温氏集团、云浮办公系统短信改造；等一系列项目，在大力推广了我公司业务的同时，也获得了用户的一致好评，建立了牢固的客户关系。

xx年10月，公司领导又把我调到竞争最激烈的县分公司担任市场部经理一职，我明白，我又要面对挑战了，而这一次的挑战，是最直接的。在公司全体员工的努力下，我们克服了一个又一个的困难，粉碎了对手一次又一次的进攻，取得了市场占有率、运营收入、客户净增等指标的大幅上升，在xx年的县分公司经营绩效考核中，获得了上半年第一名、全年第三名的好成绩□xx年上半年模拟考核kpi指标全部达标。

我认为，作为一名县分公司市场部经理的工作职责是：制定分公司市场部；对经营活动的全面过程管理，结合本地市场的特征进行市场分析研究，制定新业务推广及营销计划，要求他就像比赛时的场上队长一样，赛前要与教练一起根据对手的情况制定比赛方案，在比赛时要以身作则，冲锋陷阵，调动起全体队员的积极性，并根据赛场的实时情况进行调整，灵活应变。要求他具有较强的执行能力、敏锐的市场触角、

良好的沟通能力、较强的. 团队观念及无私奉献的精神。

在努力工作的同时，我没有放弃对自己兴趣的挑战，曾经代表云浮移动参加过第一届文艺汇演、第一届员工运动会、第一、二届足球比赛，所写的论文连续两届获得“广东移动思想政治论文大赛”三等奖，我的摄影作品获得了第二届员工才艺大赛一、二等奖在不断向工作发起挑战的同时我也向自身的知识结构发起了挑战，不但参加了公司组织的各项培训，而且用三年时间完成了北京邮电大学通信工程系的本科函授学习，目前正在就读华中科技大学的mba课程。

挑战，不仅有契机，也获取了真诚的认可。我先后获得了先进工作者、工会积极分子称号，带领的项目小组也获得了优秀团队的荣誉，……回望身后一串串坚实的脚步，我也深深懂得：处在这个瞬息万变、经济浪潮汹涌澎湃的时代里个人的成就是微不足道的，世间的一切荣耀与成功都是短暂的、只有思想、道德和精神才是永恒持久的，前面还有更多的挑战在等着我……在不断的人生挑战中，我积累了自己独有的优势：高度认同公司、2年技术、4年市场和多年管理经验、心理素质强，不因心情而影响工作、强烈的事业心和责任感、干净干事、具有一定的创新能力。

说到这里，或许有人要问：你讲的这些不是自吹自擂吗？不！我也有缺点，我的不足在于管理经验的不足，以及不拘小节的性格。我只是想通过一次又一次的挑战，发现、改进我的不足，只是想通过一名普通得不能再普通的年轻人的经历向大家证明：广东移动的员工是开拓进取的员工，是敢于发出挑战并迎接挑战的员工，是永远的挑战者！既然是挑战，就一定会有成功会有失败，如果这一次失败了，我会更加努力的磨练自己，提高自己。各位同事们让我们用全部的赤诚和智慧，去迎接改革路上方方面面的挑战，去迎接时代暴风骤雨的挑战，让我们云浮移动在挑战中去拥抱时代的辉煌！

## 竞聘演讲稿篇五

尊敬的医院各位领导、各位评委、同志们：

大家好！

今天，我参加绵阳市中医院门诊部主任的竞职演说，我感到十分荣幸和激动！在此，感谢医院提供的宝贵机会，感谢一直以来关心、支持、帮助我成长的各位领导、各位同事和各位朋友！

我叫石卫琴，大学本科文化□xx年毕业于泸州医学院临床专业，儿科副主任医师□xx年5月担任绵阳市中医院门诊部副主任（主持工作）。我竞争门诊部主任具备以下几方面的优势和能力：

首先我有较强的敬业精神。工作认真负责，勤勤恳恳，任劳任怨。其次我较易接受新事物。爱学习，爱思考，爱出点子，工作中注意发挥主观能动性。三是我办事稳妥，处世严谨，原则性较强，能够严格要求自己。四是我信奉诚实、正派的做人宗旨，能够与人团结共事，而且具有较强的协调能力。

首先我在工作中能够把握正确的方向，保持较高的政治敏锐性。其次我专业知识扎实。我还十分注重学习和提高，除了自学以外，我还多次参加了多种层次的进修和培训，特别是在华西医科大学附属二医院儿科的进修学习让我得到了极大的提高，进一步增强了参与竞争的能力和信心。三是我xx年5月担任绵阳市中医院门诊部副主任（主持工作），熟悉门诊部情况，了解医护人员心态，具备独挡一面的能力。

如果我能有幸竞争上这个职位，我将在中医院的坚强领导下，在各位领导、评委、同事的关心帮助下，创造性地做好各项工作。在工作中做到：

1、坚持“上为医院和领导分忧，下为同事和病人服务”的原则。

2、实现角色的转变。由原来的战斗员转变为既当指挥员，又当战斗员。

3、实现思维方式的转变。由原来的“领导交办，办就办好”的思维方式向“怎样去办，怎么办好”的方式转变，对工作超前计划，周密安排，保证各项工作落到实处。

4、勤奋学习强素质。我将一如既往地保持自学的良好习惯和持之以恒的精神状态，加强对业务知识的钻研和领导艺术的学习，努力把自己锤炼成适合市场经济要求的现代高级医务管理人才。

5、改进方式抓服务。服务是医院的. 生命之所在。门诊服务水平的高低直接影响医院的形象。我将按照“一切为了病人，一切以病人为中心”的服务理念，给病人爱心，关心和责任心，组织和带领门诊部一班人，改进方法，苦练内功，努力提升服务水平。工作中认真做好落实好各项计划、安排、检查。做好名医馆工作。加强科室之间会诊、协作。加强导诊力度，树立良好的窗口形象。传达医院会议精神，定期进行业务学习，更新知识，交流学习心得，进行疑难病历讨论。规范门诊病历和处方的书写，定期检查。发现错误、不规范，促其改正。门诊出现医疗纠纷时，帮助协调解决。和门诊各科室经常沟通，出点子，促使科室发展。借鉴外院经验建议门诊部作为医院职能科室，协调好各临床科室的门诊工作。

6、增进团结谋创新。团结出效益，创新促发展。打造团结型、务实性、奉献型、创新型门诊部。

我相信，经过我和门诊部全体同志的共同努力，门诊部工作一定会达到常规工作有突破，重点工作有成效，基础工作有创新，整体工作有特色。

由于时间有限，在此，我只能对我的想法和打算作这样简要的介绍。如果我这次有幸竞争成功，我将不辱使命，以最短的时间、最有效的办法、全身心的精力，积极投入到新的工作中去，为门诊部，为中医院的发展作出最大的贡献。

谢谢大家！

## 竞聘演讲稿篇六

尊敬的各位领导、各位同事：你们好！

我叫xx□大专学历□20xx年毕业后应聘进入中国移动金昌分公司□20xx-03年在营业厅做营业员□20xx-2007年在营销四部任业务经理，08年至今在集团大客户工作。在这八年里我感受到移动大家庭的温暖，在这里学会了如何成为一名合格的客户经理，也在为客户服务的过程中实现了自我价值，我为能成为一名合格的移动人而自豪。

我这次竞聘的岗位是“高级客户经理”。

我对高级客户经理的理解是：客户经理作为公司的代表，担负着公司与客户之间的联系，承担着多方面的职责，客户经理必须具备良好的思想道德素质和专业素质。

良好的思想道德素质首先要热爱企业，忠于企业；对待客户要主动热情，对于用户提出的问题要耐心解答，不能欺诈客户，更不能以不正当的手段或方式欺骗客户。其次，要树立“沟通从心开始”的服务理念，以“追求客户满意服务”为服务宗旨，培育自己吃苦耐劳、团结合作、乐于奉献的企业精神；在具体工作中，要真心实意为客户着想，全力以赴为大客户服务；要遵守企业各项规章制度和劳动纪律；对自己的工作具有自豪感，有敬业的精神，有为公司和客户负责的责任感；通过恪守道德，塑造客户经理的自我形象，探索大客户服务工作规律，创造高效能的工作业绩。

客户经理与客户打交道，除了具备一定的思想理论基础和文化素养，最主要的是精通移动业务，具有丰富的移动通信营销和服务技能，即专业素质。

熟练掌握各类品牌的资费情况，精通基本业务及新业务的使用方法，了解销售渠道及促销方式，熟知各业务的办理流程等。三要熟悉大客户市场，大客户市场是客户经理服务的基本舞台，了解其运行的基本原理和总体状况，是客户经理获得成功的重要条件。这主要包括现有大客户的情况、潜在大客户的情况、市场环境、市场占有率、竞争对手的情况等所有市场中关于大客户方面的知识。四要具有一定的市场营销知识，客户经理作为公司大客户营销与服务工作主要提供者，就必须了解市场营销知识，树立正确的市场营销服务观念，使客户真正享受到移动通信产生的有益效用，积极促使公司完成发展目标和发展战略。五要具有一定的法律知识，尤其是电信法、消费者权益保护法等是客户经理必须掌握的知识。

这次演讲我虽然没有什么豪言壮语，但我相信有在座的各位领导、各位同事的帮助、支持和配合，我有信心、有能力出色地做好这项工作，当好一名称职的客户经理。坦诚地说，我关注竞聘结果，渴望参与成功。但我更重视参与的过程，因为对于我来说，参与的过程有时可能比结果更为重要。我想无论竞聘成功与否，都不会改变我对事业的执著。我爱这平凡的工作，而它确是不平凡的事业。

以上是我的竞聘演讲，谢谢大家。

## 竞聘演讲稿篇七

尊敬的各位老师、家长朋友们：

大家好！在这里首先感谢学校、老师给予我这么好的一个机会，感谢大家的信任与厚爱，我很荣幸地当选为本班的家委会成员之一，我能站在这里和大家共同探讨孩子的成长教育

相关事宜。我们选择了实验小学这所名校，事实证明我们的选择是非常正确的，通过近一个月的教育，我们的孩子逐渐成熟起来，老师们落落大方的举止、生活朴实的作风、勤奋好学的精神，潜移默化地影响着我们的孩子，让他（她）们在这里养成良好的学习和生活习惯，正是由于老师们对孩子的无私奉献和谆谆教导，使每个孩子都有了可喜的进步。在此，我代表与会的各位家长对各位老师的辛勤教育表示衷心的感谢！

大家都知道，“小学教育的目的就是培养孩子良好的学习习惯”，而良好的学习习惯的养成不能仅仅依靠学校的力量，还需要我们所有家长一起共同努力。家委会就是在培养孩子们健康成长的过程中，沟通学校、家长和孩子们的桥梁和纽带，为了使孩子们健康快乐的学习、成长，家委会要当好老师的好帮手，学校教育、教学工作的好参谋，实现学校、家庭和社会的一体化教育，努力把本班办成本校的优秀班级。

一是做好基础工作，发挥家委会组织职能。因为，今年我们是第一次组建家委会，因此，8月28日学校第一天报到时，本着“自愿报名、积极参与”的原则，有13位家长朋友们自愿报名承担家委会的职责，经与各位家长沟通并报经学校班主任同意，一（1）班家委会今天正式成立。家委会成立后，将按照学校、家委会工作要求，制定家委会工作章程、计划和岗位职责，明确每位成员的工作目标，并由家委会及时在班级网上进行公布。

目前，家委会成员组织构成如下：由家委会主任（1人）、家委会副主任（1人）、家委会下设三个部门，财务部（2人）、办公室（若干人）、业务部（若干人）组成，以后将根据具体情况再设置一些部门。

二是密切联系，当好家长与学校沟通的桥梁。家委会将征求家长对学校教育工作、班级工作等的意见和建议，及时向学校反馈家长朋友们今后对学校的管理和老师的教育方法有什

么好的建议或者其他要求，随时可以与家委会联系，我们一定会尽职尽责，及时把家长的心声传达给学校和老师，让学校和老师及时了解家长们所关注的孩子学习与生活方面的主要问题。

家委会将建立班级通讯名册，搭建qq等群多样化的沟通平台，建立高频、有效的沟通渠道，加强本班同学之间、家长之间，以及家长与老师之间的沟通交流和联系，就孩子的成长、家庭的教育、学校的活动交流金点子、好经验，互通信息，交流情感，从而起到连接同学、家长、学校和老师之间的桥梁作用。

三是做好家校协作，当好学生们联系学校的纽带，开展各项创新教育活动。现在的孩子都是独生子女，平时都缺少固定伙伴，学校的同学是孩子们最为宝贵的朋友和伙伴，家委会将不定期举行班级课外集体活动，丰富孩子的课外生活。我们的各位家长，都是来自社会的各个阶层的精英，家委会倡导各位家长奉献出自己及家庭中的各种资源，为学校班级的各类主题活动提供多方的服务和支持。