

# 最新内部竞聘流程图 员工内部竞聘演讲稿 (优秀6篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

## 内部竞聘流程图篇一

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。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！

## 内部竞聘流程图篇二

大家好。

真诚的感谢工厂给了自己本次竞聘组装车间副主任的机会。

我叫ld□今年38岁，中共党员，工程师，大学本科，现担任组装车间主任助理。下面，我对此次竞聘作出自己的简单陈述。

1987年毕业分配进厂，在一组装车间生产班组从事铆工工作，1995年开始从事工艺技术工作，历任一组装分厂中底工艺员，综合工艺员，技术组组长□20xx调综合技术部（现工艺制造部）任分管工艺师，车体组副组长□20xx年5月抽调工厂erp项目小组任分管设计师，从事企业资源管理信息化系统建设实施工作□20xx年1月通过公开竞聘任组装车间主任助理至今。

1、我热爱工作，有强烈的事业心，进取心，责任感和开拓精神，愿意为建设工厂、发展工厂多做贡献。工作敢于负责，恪尽职守，吃苦耐劳。20年的工作经历，自己总以踏实认真的工作态度，谨慎细致的工作作风，圆满的完成了每个岗位的工作，受到了本人历任领导的肯定和周围同事的好评，并多次被评为工厂先进生产者、技术能手，科技十佳候选。

2、我热爱学习，有强烈的求知欲望，有虚心向学的精神。87年技校毕业后立足本职岗位，刻苦钻研铆工技术，89年参加中南六厂职工技术比武获铆工组第一名的好成绩。通过在生

产班组的工作实践，深感自己理论知识欠缺和系统的接受高等专业知识学习的必要，因此，于90年和91年先后考取工厂第一届高级技工班和电大机电工程专业，于94年以优异的成绩毕业。99年，通过自学，完成党校经济管理专业本科的学习。今年又有幸参见了南车集团组织的香港综合管理项目培训班和工厂组织的制造业项目管理培训班的学习，从中获取许多先进的管理理念使自己更加的充实。

3、具有生产管理、技术管理的经验。在组装车间任主任助理快一年的时间里，积累了大量生产、技术、产品质量、质量体系、设备的管理经验，对车间的生产工艺流程、四合一工艺操作规程、erp生产管理流程和产品质量标准熟悉。分别组织了车间员工四合一工艺规程400多人16场次的培训，使员工知晓自己的工作准则。主抓车间质量体系的运行，在工厂质量体系五次内审中均合格通过内审的审查。负责安哥拉敞车和罐车的准备出厂的生产组织，在短短的4天的时间完成敞车和罐车各20辆的生产出厂，负责下半年x6k平车的生产，圆满完成100辆的生产任务。推行两个万和产品质量与绩效工资挂钩的管理办法的实施，通过这两个办法的实施，极大的提高员工自检核互检的质量意识，特别是班组长抓班组质量的意识，从八、九月份的质量运行分析结果看，车间各生产线的一次交检通过率指标有了大幅度的提高。

4、在erp工作小组三年的工作经历，使自己对工厂的各项管理工作有一个比较全面的认识，树立了比较先进的管理理念。在具体负责完成工厂erp管理系统中的生产管理子系统、工程数据子系统以及集成数据接口子系统和制造bom系统的实施过程中，比较清楚的了解生产管理系统的mrp生产计划、jit生产计划、物料配送计划等计划的工作流程和模式，熟悉制造bom的编制和数据的准备流程，对建立在信息化管理的企业资源管理有了比较深刻的体会并积累了较多地实际经验。

1、结合工厂erp系统与车间领导班子共同抓好车间的生产组

织。

做好生产前期准备，确保生产有序进行。首先要做的是根据生产工序的特点确定所开设生产班组和班组人数，将生产人员按技能素质和生产素质合理搭配，组织员工布置好生产场地工艺装备，组织员工按工序的先后做好开工前的准备工作，确保生产开工顺利。生产全面铺开 after，其首要的工作是确保各条生产线均衡生产，严格以erp生产系统下达的jit生产线日计划组织生产，在生产组织过程中，对各条生产线上的生产瓶颈工序（卡壳工序）给予高度的关注，及时投入人力物力的力量尽快打通瓶颈，确保各生产线按节拍均衡生产。生产顺利开展的另一个重点是各条生产线上的配件保障工作，配件跟不上无法确保生产的顺利进行，为此，及时掌握每日生产线各工位配件的动态，提报配件的短线报表，加强配件供应部门的横向联系，及时催要生产线紧缺配件。进一步落实的提报和完善车间实施的纸质生产报表管理办法，使报表能真实的反映生产线的不良品和割废配件情况，并着手在全车间各个班组全面铺开。为了及时处理不良品和配件的补废，我认为可将配件管理人员划入质管组管理，避免一些相互扯皮、推诿的现象，加快不良品和废品的处置速度。组织生产是一个复杂的过程，不仅是一个车间就能够完成的工作，需全厂各个部门的通力协作才能完成的，在生产中会出现不同的制约生产的内部和外部问题，对于内部要加强内部的组织协调，坚持开好生产例会，对生产中可能出现的问题要做到前瞻性，并及时做好预防措施。对于外部要加强沟通和信息反馈，使各个部门共同针对出现的问题来处理和解决，使生产中出现的问题得以及时处理。倡导以“真诚合作”工作理念，逐步形成一种“人人都把事情做好，我为他人创造条件”的良好工作氛围。

2、以提高员工质量意识为目的，继续深化开展两个万活动及产品质量和绩效工资挂钩管理办法的实施。

质量是企业的生命，质量的好坏也直接影响到生产，而目前

车间的大部分质量问题的产生原因都来自员工的质量意识上，为了彻底改变员工这种普遍的想法，使员工自觉执行四合一工艺文件，自觉的做好自检和互检，为此车间可在激励和绩效两方面入手来促进员工质量意识的提高，如目前实施的两个万活动和质量与绩效工资挂钩的办法就是一个很有效的措施，接下来的工作就是进一步细化各班组指标和全面铺开，首先对实施以来采集的质量数据进行分析，对各个班组的指标进一步细化使之更加的合理更加有可操作性，对那些质量数据采集困难的班组也要纳入绩效考核中来，使之所有员工人人身上有质量的压力，从而促进员工质量意识和产品质量的提高。如可对连续三个月获得绩效奖励的班组车间授予“质量信得过班组”称号，对班组长给与一次性奖励等。

3、以四合一操作文件为准绳共同抓好质量、装备、安全、环境工作。

来到组装车间快一年的时间，我看到一个团结的领导班子和一支能打持久战的队伍，也看到我们的员工不完成生产任务不下班，就地睡在工作岗位旁的感人情景，可以说通过这几年工厂绩效工资和每年读一本书等措施的实施，员工在完成生产任务上有了很高的认识及执行力。但反思产品质量等还是有许多有待提高之处，比如班组岗前培训不到位没有形成制度化，尤其是每逢转产质量得不到控制，需要一段时间才能得以稳定，所以我们要以四合一文件为准绳，细化岗前操作培训，并制度化。另外就是质量贯标和安全环境贯标真正按程序文件要求做的不多，每次都存在补课和补资料的情况，因此在装备安全环境等工作上要加大执行力度。将这方面的工作也提升到和不完成生产任务不下班的高度。将安全生产和班组现场管理与班组的绩效工资挂钩，每月或每季对各生产班组开展无安全事故优胜班组评比，每月或每季在班组绩效工资中体现奖惩。使车间形成人人讲安全和质量的氛围。

各位领导，评委，参加此次的竞聘，无外乎两种结果，能竞争上，自己一定珍惜工厂给予的这个机会，在车间主任和书



记的领导下并与车间同事一道，完成好岗位赋予自己的职责，当好助手努力完成分公司各项经营任务；若未能竞聘上，则一如既往，在本职工作岗位上诚实为人，踏实做事。

我的竞聘陈述到此结束，谢谢各位领导、各位同事。

谢谢！

## 内部竞聘流程图篇三

踏着春天的脚步，我们超市又迎来了充满希望的一年，作为重百超市###店的老员工，我也一步一步地成长起来了。我叫，现年24岁，现在担任重百超市店收银员一职，我竞聘的职位是\_\_店营运兼后勤主管助理。

当我踌躇满志的走出学校大门，踏入社会参加工作的第一步就与重百超市###店结下了不解之缘。20xx年的金秋十月、伴着重百###商场的开张锣鼓和冲天的喜气，我穿上了超市的红背心，成为重百超市###店的一名收银员，望着身上的红背心，我既兴奋有紧张，但更多的是自豪和骄傲，同时也深感自己肩上责任的重大，虽然我是一名普通的收银员，但我的一举一动、一言一行，哪怕是一个眼神，都赋予了新的内涵，它代表了企业的形象，是我们重百超市对外服务的窗口，当我走上收银台，便暗下决心：一定要努力工作，做一名合格的优秀的收银员，不辜负公司的培育和领导的信任，不后悔每一天！

在收银岗位上，我经手的现金何止千万，但没有错过一分钱；夜班要下班了，只要有一个顾客没有离店，我的收银机就不会关，上班早几分钟，下班迟几分钟，便让领导多放几分心，当收银员没有多久，我就被评为重百超市的“优秀员工”，从经理手上接过了烫金的“荣誉证书”，这充分证明了我工作的每一天，我不留遗憾，没有后悔。

我毕业于成都水力发电学校经济信息管理专业，今年24岁，我和重百共成长，我自从20xx年10月28日进入重百###商场超市部以来，通过在工作中不断的学习，使我对连锁经营模式有了深入的了解，在思想政治和业务技能水平。上有了大幅度的提高。

竞聘\_\_店营运兼后勤主管助理这个职位，我认为自己有几个方面的有利条件。

一是具有正直的人品、良好的修养以及完善的工作作风。始终做到胸怀坦荡，公道正派，善解人意，与人为善，不搞小动作。始终认为一个人的高尚情操和修养不是凭空与生俱来的，而是经过不断学习，修练培养而来的，所以，平时我只要有空在不影响工作的前提下，努力加强学习，努力使自己成为一个有高尚情操有修养的人。能吃苦耐劳，认真负责。

别人不愿做的事我做，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。领导布置的工作总是尽力去做，从不无故推诿。

二是具有较全面的组织、协调工作的素质和能力。识大体，顾大局，处理问题较为周全，工作认真负责。具有团结同志，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。

三是热爱工作，奉行做事就竭尽全力将它做好的原则。遇到问题从不退缩，努力寻求解决办法，在解决问题的过程中使自己的工作能力得以提升。有较高的业务技能水平，在超市收银台工作的五年时间里，能做到理论联系实际，熟悉了收银系统的操作和维护，了解了门店的工作流程及营运模式。在20xx年、20xx年被评为门店优秀员工[]20xx年被评为商场优秀岗位示范员。

四是有较强的创新意识。我思想比较活跃，接受新事物比较

快，爱学习、爱思考、爱出新点子，工作中非常注意发挥主观能动性，有较强的创新意识和超前意识，这有利于开拓工作新局面，尤其适合在激烈市场竞争条件下的企业管理工作。

三、对竞聘岗位的认识作为营运兼后勤主管助理，必须熟悉门店的工作流程，协助主管开展营运日常工作。能够组织验收各类商品，把好商品入库质量关；能够根据信息系统操作规程、组织指导录入各类进货和退货单据，能够按照相关安全保卫制度，做好安全防范工作；组织相关赠品发放管理，处理好顾客投诉，完善售后服务；组织退货管理和发票管理；指导监督收银员严格按照相关制度流程开展工作；对收银员进行培训指导；负责收银台的日常维护，做好收银台的安全检查工作，杜绝安全隐患；完成领导交办的其他工作。

文 + 章 + 超 + 市四、竞聘成功后的工作设想首先，作为主管助理，必须了解店长及主管的主要工作思路和目标，我理想概括为20个字，即“搞好服务、内强素质，外树形象，开拓发展，自强不息”。

一是认真贯彻执行商场的各项决定，加强学习，积极进取，求真务实，开拓创新，不断提高自己的综合素质、创新能力，用诚挚的感情团结全体同事，充分调动大家的工作积极性，同心同德，搞好各项工作

二是建立和规范一系列规章制度，岗位职责分工细化，自上而下，使工作事事有人管，件件能落实，做到规范有序，有章可循。

三是建立和完善竞争机制。尺有所长、寸有所短，充分发挥各人的特长，从而调动每个人的工作积极性。

四是摆正位置，做好配角、当好参谋。首先对门店里的全面工作要尽其所有，收集各种信息供主管参考，向主管提供各种建议和主张，帮助主管顺利作出决策；其次，要有统筹兼顾的思想，当好门店里的协调人，使做出的决策能符合大多数人的意愿。当主管参加外务活动时，自己要坚守内部事务，当主管转向内部事务时，自己则承担对外的交涉，弥补主管所不能的面面俱到，当主管因工作需要回避时，自己能够承

担重担。

五是让每个员工树立依法经营、维护消费者合法权益的思想，同时，把服务仪表、服务态度、服务纪律、服务秩序等作为培训的基本内容，让员工树立“顾客是上帝、员工代表企业”的思想。

六是加强对收银员的管理工作台和监督，组织商品进出库验收、录入的相关单据，确保门店商品进出的规范化、制度化、管理。

七是做好员工的工作安排、指导和考核，切实执行公司每期dm及店内的各项促销活动，充分做好宣传及布置的工作；认真做好大宗、集团购买的接待工作，全面协调，让顾客感到方便、快捷的服务。

八是加强商品进、销、存的管理，掌握规律，提高商品库存周转率，不积压商品，不断货，负库存、零库存，零销售进行分析，并及时解决，使门店商品管理趋于科学化、合理化，尽可能降低成本，开源节流，以减少开支。

尊敬的公司领导，诚恳待人，为人正派是我为人态度！勤奋务实，开拓创新是我的工作态度！如果公司委以我营运兼后勤主管助理的重任，我将不辜负大家的期望，充分发挥我的聪明才智，以昂扬的工作热情和高度的工作责任心，加倍努力地工作，协助主管使门店营运的日常工作在各方面都有新的起色，新的突破，上升到一个新的台阶。

## 内部竞聘流程图篇四

你们好！

首先感谢分行党委，给了我这次竞聘的机会。

本人xxx□现年34岁，中共党员，经济师□xx年参加工作，曾在县xx学校担任教师，同年在xx市支行工作，先后担任过储蓄员、储蓄所主任、结算专管员、分理处主任、办公室主任、客户经理等职。

竞聘上岗是干部选拔任用制度的一项重大改革，实践证明，本着公平、公正、公开的原则，走群众路线，以德才兼备为标准，采取竞聘的方式，选拔任用干部，具有民主性和科学性，有利于调动干部的积极性和创造性。因此，我完全拥护分行党委推行的这一改革举措，今天我能参与竞聘，就是用我的实际行动来支持这一改革。

1、选择这一岗位竞聘，是因为在我16年的银行生涯中，七年的储蓄所、分理处主任、七年的办公室主任的经历，使我养成了爱岗敬业、任劳任怨、服从领导、尊重同志、遵纪守法、善于和他人合作的良好职业道德。

2、思想品德好，作风正派，廉洁奉公，为人忠诚实在，想自己的少，考虑集体的多。

3、具备甘当配角的品德。我认为做副职要做到“三配、三主”即在职务上是配角，在协调上是主角；在决策上是配角，在参谋上是主角；在部门全盘工作上配角，在分管工作上主角。

4、从业务岗位到后勤服务工作，角色的转换，让我既积累了丰富的业务知识，又掌握了后勤服务工作的经验。

二、xxxx分行已确定了当前及今后一个时期改革发展达到的目标，并确定了中期奋斗目标，就是：到xx年，力争人均利润达到xx万元，人均存款xxx万元以上，不良贷款率控制在15%以内，帐面和全封闭双盈利。为了实现这个的目标，有大量工作等待我们去完成，有许多困难等待我们去克服：思想观念要转变，贷款结构要调整，利息收入要增加，不良资产要

清收，历史财务包袱要消化，存款规模要扩大，中间业务市场要抢占，人事制度改革要深化，服务质量要提高，成本核算要强化，。

面对如此多的中心工作，我们不仅尽要问什么是重中之重呢？，其中心点和突破点在哪呢？，我们知道，任何工作都是由人来完成的，人即我们的职工，是工商银行这座大厦能否矗立的基石，是一项庞大的建设工程，后勤保障工作是将这些基石牢牢粘在工行大厦下的粘合剂，试想，如果后勤服务工作不到位，员工们能否在滴嗒滴嗒的水管漏水声中静心地记帐？能否在寒冷的冬季里由于供热系统出了问题而专心点钞呢？又怎能在质量不过关的营业厅内安心的工作……，由此可见，只有做好后勤保障工作，才能更好地发挥职工的主观能动性，坚持以人为本，才能上下同心，形成合力，从而推动我行新时期各项工作的蓬勃发展。对于后勤保障中心工作，应做好以下工作。

其一、按照xxx行长xxx年工作报告指出的那样，开源节流，减负增收，要把全行的对外采买等消费需求作为一种资源加以充分利用，去开拓业务的同时，降低自己的经营成本，实行固定资产投保集中统一管理，扩大投保范围，控制保费支出，建立健全集团采购准入与退出机制，深化集中采购制度改革，降低采购成本，保证采购质量。把后勤服务中心建成银行集约化管理的供应站。（对银行物资进行、科学、准确、统一的管理中，最大限度地降低成本费用和提高物品使用率）

分行党委和领导对干部员工的关心，不是抽象的，是通过政治上的关心，工作上的支持，生活上的关心等一系列具体工作来体现的，后勤保障中心就是在通过大量具体化、事务性、临时性的工作中，密切上下级之间和党群之间的关系，增强凝聚力和向心力，为广大员工创造良好的工作和生活环境，解决员工工作和生活中的实际困难，使广大干部职工体会到州分行党委对自己的关心，感受到州分行大家庭的温暖，从而使员工振奋精神，为分行的发展多做贡献。

其三、把后勤服务中心建成精神文明建设的窗口。

XXXX是一个高度统一的整体，各级行、各部门之间的团结合作和相互配合，是发展工商银行事业的重要条件之一，后勤服务工作面涉及广，工作质量的高低和服务态度的好坏，将直接关系到银行的声誉和形象，影响到行际之间、部门之间的合作关系，影响到员工的工作情绪。做好后勤服务工作，就可以提高州分行的声誉和形象，强化与方方面面的合作关系，提高员工工作热情。为实现分行确定的五年创建国家级“精神文明先进单位”的远期目标及创建总行级和全国金融系统级的“精神文明先进单位”的近期目标而奋斗。

其四、认真做好接待工作

做好接待工作，有利于州分行工作的顺利开展，有利于州分行推进公共关系，创造良好的外部环境，有利于州分行树立良好的形象，提高州分行的知名度，在接待中要做到热情友好，态度诚恳，细致周到，实事求是，认真负责，树立形象，当好参谋，提供方便。

作为一名竞聘者应成为组织放心，群众信任的合格人选，就必须热爱自己的工作，我虽然对后勤服务的专业知识较欠缺，尤其是有关政策、法规、条例，还有待进一步学习和掌握，但我有强烈的事业心和高度的责任感，有17年在基层行工作经历，我更多地了解基层员工，了解基层所需要的关心与支持。

对于这次竞聘，我的想法是：一、以平常心参与，把参加竞聘当做体现人身价值的一种再现形式，当做鞭策自己自信、自强、自尊、自省的有效方法。二、正确对待竞聘，做好两准备，即应聘或落聘，竞聘成功则只能是自己工作的新起点；落聘则只能说明自己综合能力有待于提高，应不断寻找差距，努力完善自身，岗位可以有所不同和区别，但为人民服务的责任感是没有区别的，自己应去原有的工作岗位上脚踏实地、

尽职尽责，以此创造无愧于工商银行荣誉的新业绩。

最后，我想对大家说的是：竞聘是暂时的，同志是永远的；工作是自己的，成绩是大家的。

谢谢大家！

## 内部竞聘流程图篇五

大家晚上好！很高兴，也很激动站在这个台上，参加本次业务经理竞聘会！感谢领导提供这样一个平台，给我一次学习、锻炼自己的机会！我现年xx岁，中共党员，大专学历。现任岗位是分行营业部综合柜员。

在从事xx工作四年，四年，在xx的深厚历史底蕴中并不长，但在我自己的青春年华中并不短。工作中有压力有困难有委屈，但是每当惰性就要战胜理智的时候，我一遍遍告诉自己：“你行的，你一定可以做到！”而后我又在不断的学习、实践、检验中成长着，在领导的关怀和鼓励，兄弟姐妹们的帮助和搀扶下进步着。站在这个台上，无论结果怎么样，我都收获了一笔宝贵的精神财富。

“不积洼步无以至千里，不积小流无以成江海”，通过从书本上学、文件中看、工作中摸索，一点一点知识的累积使自己成为了业务知识的专家，操作岗位的能手。同时，作为一名共产党员，我总能服从领导的工作安排、响应党委的号召，积极参与营销和xx各项活动。

干一行爱一行，我珍视并热爱银行事业，愿意把我自己的知识和力量奉献给xxx□虽然我从事的xxx工作，但对工作的这份热情将陪伴着自己，在平凡的工作岗位上实现自己不平凡的人生价值。在工作的责任心、使命感是不可缺的，这是做好工作的前提。这种责任心体现在工作讲原则，平时讲风格上；这种责任心也体现在关键是能舍小家、顾大家的奉献精神上，



我认真负责完成部门工作，尽全力发挥自身的优势，完成各项工作任务；这种责任心还体现在明辨是非、抛却小我的大局意识上。有了这种责任心，工作中不仅注意规范性，更注重创造性。工作起来让领导放心，同事贴心，自己安心。

一是抓好内控管理，外树形象。把工作按条块梳理展开，严格参照《xx经理管理办法》，加强网点内控合规制度。加强员工政治思想理论和业务操作制度的培训，用制度来规范行为，提高工作效率。二是以人为本，充分调动职工的积极性，提高员工技能操作水平。带领网点员工进行技能大练兵，结合员工岗位要求和年龄差别，有针对性地开展技能练习，提高技能水平，力争在xx排名中名列前茅。同时注重培养员工素质，积极调动网点员工进行相关资格认证的学习，加强业务知识、营销知识、理论知识多层面培训，激发员工的爱岗敬业精神，增强网点员工的危机感、责任感和紧迫感。

今天的竞职是为了明天的战斗，更是为了后天的辉煌。如果我能够竞职成功，我一定不辜负各位领导和同事的期望，保持谦虚谨慎、廉洁奉公和团结同事的工作作风，创造性的开展工作，为xx事业的发展贡献自己的才智。同时我也深知“不可以一时之得意，而自夸其能，亦不可以一时之失意，而自坠其志。”无论得或失，我都会一如既往的勤奋学习、踏实工作，为中行事业的发展尽职尽责，再立新功。

最后祝愿今天参加竞聘的同事们马到成功，梦想成真！祝愿在座的各位领导和同事工作顺利，万事如意！谢谢大家！

## 内部竞聘流程图篇六

大家好！

能参与今天的销售总监竞聘，我深感荣幸。实行公平、公正、公开竞争上岗，是公司人事制度的重大举措，也是公司加强员工队伍建设的有效方法。

我叫\_\_，今年x岁。\_\_年x月x日-\_\_年x月x日，\_\_购物中心传统工艺部工作任领班；兼超市部酒水销售的领班。20\_\_年x月x日至今，任酒类销售代表；兼\_\_品牌部的品牌主管。在这近x年的岁月里，我在领导、同事的关心帮助下，年年完成销售任务。近十二年的磨练和努力，我的知识结构、销售能力和管理水平有了较大的提高，这也增强了我参加这次销售总监竞聘的信心。

虽然这一职位的要求很高，但我有胜任的自信和勇气。我的优势是：

1、具备良好的团队管理、协调沟通能力和人际交往能力，管理不死板不生硬，善于激励员工工作积极性。在日常生活和工作中，我非常注重在学习和实践中不断加强个人销售能力，带好队伍的水平。

2、具有丰富的实际工作经验。\_\_品牌销售主管工作做了八年多，累积了一定的工作经验。工作踏实勤奋、勇于承担部门领导下达的各项销售工作指标、抗压力较强，具备良好的分析判断、决策、资源整合的能力，有一定的谈判技巧，工作责任心强，有一定的自我控制能力，能承受较大工作压力。

3、有不断进取的意识。爱因斯坦说过，兴趣是最好的教师。我喜欢\_\_品牌销售工作，近几年的学习和实践，我拓宽了思路、开阔了眼界，工作中善于学习新的东西，善于发现问题，有一定处理突发事件的能力，为我今后的工作取得成绩奠定坚实的基础。

4、有较强的组织协调能力和沟通能力。与单位其它部门沟通顺畅，增强了大局观念，丰富了管理经验，提高了分析、综合、决策能力。

回顾我的成长历程，我深深感谢各位领导和同事对我的支持。当然，由于工作阅历和自身个性的局限，工作的超前性和预

见性还有待于加强，对原则性下处理事情的灵活性把握得不够好。如果这次竞聘主管能成功，我将从以下几个方面入手，做一名\_\_品牌销售主管，绝不辜负大家的期望。

1、通过自身的努力提高工作能力，起到带头作用，增强部门整体凝聚力，加强部门工作、人员的精细化管理。

2、配合经理，采取多种形式搞好\_\_品牌销售工作，带领部门员工坚决完成公司下达的各项销售指标，创新举措搞营销。任务指标是按商品品类分配的，因此先前所制定的“终端卖场品项、陈列互察表”是否能够按要求执行，就显得尤为重要了。在督促此项工作进行的同时，自身还要不断的深入到终端卖场，第一时间掌握客户的最新经营状态，也是做好此项工作的重要环节。另外对此项工作，我计划在以后做月度任务指标分配时，适当考虑现实中的部分客观因素，尽可能较为合理的将月度任务指标分配到个人。

3、坚决有效执行公司今年9月份实行的5g手机业务定位管理。严格按照制定的要求去管理，解决业务员出现的问题时既不能优柔寡断同时也不能武断。对一些能够通过沟通解决的问题，改正不犯即可。对另外一些业务人员即便沟通，但事实已给自身业务工作乃至部门带来损失的严重问题，一定要上报到经理，并提出自己的处理意见，通过事实来教育部门其他人员引以为戒。

4、加大对业务人员工作情况的监察力度。严格要求业务人员按照规定详尽填写“业务员跑店计划表”、“终端卖场品项、陈列互察表”。“只有看到的才是最真实的”，本着这种想法，我也要每周给自己制定察店计划，并作出详细的察店情况记录，每日进行汇总，将问题当日通报给相关业务人员，规定整改日期，预期未改的将在月绩效中给予处罚，并继续跟踪整改结果，直至解决。

5、提高市场分析能力。商品库存把控能力方面，在今后工作

中，我将更加注重同各厂家间的及时有效沟通，每次将与厂家进行沟通谈判的内容加以备忘、注重对事件处理的跟踪记录、加大对存储量不足产品厂家发货的督促力度。注重厂家和业务人员的信息反馈意见，将信息以备忘形式记录，并第一时间上传至部门经理。

6、针对违规销售行为予以严查严处。在货源上严格控制，能够第一时间掌握客户的最新经营状态，向卖场施加压力的同时，也要对相应的业务人员制定适当的明确的处罚标准，双管齐下，以此来增强部门整体对市场的把控力度。

假如我竞聘成功，我将在求真务实中认识自己，在积极进取中塑造自己，在拼搏奋斗中奉献自己，在岗位竞争中完善自己，以公司的发展为自己终身的奋斗目标，自强不息，积极进取，做到“以为争位，以位促为”！

我的竞争上岗演讲结束。谢谢大家！