

2023年公司竞聘上岗演讲稿(优质5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。优质的演讲稿该怎么样去写呢？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。

公司竞聘上岗演讲稿篇一

尊敬的各位领导、各位评委、各位同仁：

大家好！

我怀着十分激动的心情参加岗位竞聘，在此，我首先感谢公司领导提供了这次财务助理职务的竞聘机会，也感谢同事们在工作中对我的信任和支持。今天，我本着锻炼自己，为公司服务的宗旨来竞聘这个岗位，希望能得到大家的支持。

我叫×××，今年×岁，××年毕业于×××。自××年以来，一直在×××公司工作，现任公司××一职。在××公司工作×年以来，我在思想观念、理论素质、工作能力上都得到了全面提高，对公司的热爱、对工作的执着与日俱增。经过深思熟虑和慎重选择，这次我竞聘的职位是财务助理。

我清楚地认识到，竞争上岗不仅是一次展示自我、认识自己的机遇，更是一次相互学习、相互交流的机会。要成为一名合格的公司财务助理，不仅要有实干精神，还要善于谋略；不仅要熟悉本单位的业务，还需要有多方面的知识；不仅要有一定的财务管理水平，而且还需要有良好的人际沟通能力。

我虽然从没有担任过这个岗位的工作，缺少经验。但我经过专业学校的学习和几年来的工作实践，通过平时在工作中对

多种知识的不断进取，以及领导的指导及同志们的帮助，在××公司我具有了一定工作能力和工作经验，我热爱××工作并适应××工作。参加这个岗位的竞聘，主要考虑自己基本具备任职资格要求，而且有以下三方面的优势。第一，勤学善思。工作以来，坚持学习不放松，时时处处向公司领导、同事学习理论知识，不断适应公司要求。第二，经验丰富。我从事过××公司的第一线工作，直接与用户接触，积累了工作经验，沟通能力、表达能力、应变能力等基本素质得到全面提高。第三，作风扎实。工作中，我始终坦坦荡荡为人、踏踏实实做事。对待工作，始终保持勤于进取的创业激情，用实实在在的工作业绩赢得领导和同志们的认可。

如果能够得到领导和评委的信任，在这次竞聘中我能有幸当选的话，我会从以下几个方面努力做好的工作，真正当好公司领导和主管领导的财务助手。

1、加强学习，积极主动做好日常事务工作，努力提高服务质量。财务助理一职，要负责的工作内容较多，如：自营厅、代理商使用资费标准、用户资料、业务收入的审核，终端销售稽核，内部财务管理等等。这就需要有高度的事业心和责任感；需要有较强的工作能力和工作艺术。只有不断加强公司的各项管理制度和相关业务知识的学习，不断充实自己，才能胜任岗位要求。另外我还要加强组织纪律性，服从领导安排，顾全大局，时时处处坚决维护公司和领导的形象。同时，充分发挥工作积极性，工作要精益求精，不断提高财务管理水平，做好财务助理工作。

2、认认真真履行职责，扎扎实实搞好工作。工作上要认真执行财务岗位责任制。扎扎实实地做好本部门的各项工作。我将及时地贯彻执行公司领导的决策，同时，还要处理好和同事之间的关系。在行动上必须与领导保持一致，在思想上与领导同步思维，支持领导、尊重领导、服从领导，维护领导的权威。在日常生活和工作中注意不断地加强个人修养。言行与公司保持高度一致，踏实肯干，诚实待人。

3、当好参谋助手，服务公司领导决策。我将及时准确地掌握公司的各方面财务工作动态，及时向主管和公司领导反馈各方面的信息；并且注意调查分析，主动为公司领导献计献策，对各种情况进行科学的分析和判断，为领导决策提供可靠的依据。真正为领导当好参谋助手，做好财务工作。

4、维护团结，注重形象。以工作为桥梁，发展感情，增进友谊。做到不利于团结的话不说，有害于团结的事不做，以实际行动树立自形象；同时也真诚地欢迎领导和同志们对我的工作提出批评、多提醒，帮助我更好地完成工作。

5、发挥自己所学的计算机专业的特长，合理和充分利用计算机来做好财务工作。树立强烈的事业心和高度的责任感、吃苦耐劳的精神和不断开拓进取。以大局为重、宽宏大量，不斤斤计较个人利益。在知识更新飞速的年代要不断的学习、装备自己，努力在各方面充实自己。力争短期内成为一名具有良好的思想品德素质和较好的财务工作能力的财务管理工作者。

空谈误事，实干兴业。我虽然没有有什么豪言壮语，但我深知事业重如山，我相信有各位领导、各位同事的帮助、支持和配合，我有信心、有能力出色地做好财务助理这项工作，当好一名称职的公司员工。如果我能竞聘成功，我将用实际行动交上一份合格的答卷，回报各位领导和评委的信任，回报××公司的广大用户。

谢谢大家！

公司竞聘上岗演讲稿篇二

各位领导、各位同事：

大家上午好！

我叫，今年27岁。现在在市场部工作，担任经营主办兼数据业务发展中心主任。今天，我来竞聘的岗位是渠道室主任。

1998年大学毕业进入邮电系统工作，在从事工作，电信和移动分营后，在从事计费维护工作，，从生产班组走上管理岗位，担任兼。此时的工作职责渐渐发生了转变，从单纯的技术维护转向人际交往上的管理工作，主要负责网间结算的洽谈和审核、数据业务的宣传和发展，还负责营业前台boss系统建设筹划、组织实施、维护管理等工作。

三年的计费维护工作，锻炼了我坚强的意志，培养了我塌实的工作作风。1999年7月移动帐务中心刚成立时，新旧boss系统更替阶段，暴漏出许多停开机不及时引起用户投诉的问题，我专职负责处理类似问题，拟订了一系列的业务流程，提高了办事效率，协助帐务中心主任完成了旧系统到新系统的顺利过渡。那段工作期间，我一直从事营帐系统的支撑工作，我在实践中摸索出一些有效的故障处理经验，保障了营业系统的正常运作，而且故障处理效率高，成绩突出，受到领导和同事们的肯定。

另外，在做好本职工作的同时，不忘提升自己的业务技术水平，努力学习，熟练地掌握了操作系统、数据库、计算机网络知识，在近两年的数据业务发展中，收益颇丰。4月至今，在营业boss系统建设中，利用我移动公司的传输，成功地组建了公司boss系统网络、公司办公系统网络，完成大小20多项工程，为公司节约资金10多万元。在数据业务发展中，截止10月份，发展了办公宽带4户、家属小区宽带1户、企信通60户，签定了did直联2户，直接产生经济效益7多万元，数据业务收入累计达到700万，占总收入的10.68%，累计完成任务的86.%，超额完成2.07%。

由于成绩突出、工作作风踏实，连续几年被公司评为先进积极分子，还获得市“劳动模范”称号。当然，这些成绩和荣

誉的取得，离不开公司领导的精心培养和同志们的大力帮助，借此机会，我忠心道一声“谢谢”。

虽然取得了些成绩，但我从没有对自己的放低要求，反而更加塌实地工作，始终坚持“谦虚做人、勤奋做事”的指导思想，积极要求进步，7月光荣地加入了中国共产党。

下面，我谈谈我之所以竞聘这个岗位的一点心得。

中国市场经济的形式下，各行各业的竞争都很激烈，人才竞争也同样如此。这次，江汉公司组织了这次人力资源提升，我参加了一个技术支持岗位的竞聘，但是我失利了。

从上次失利发现，我对我自身的认识还不够透彻，能力的表现是综合素质的体现，全面发展才能让你获得成功。

说实在话，公司组织的这次竞聘上岗，在众多岗位中我选择了渠道管理，也只有这个岗位，我还沾点边。几年的营业网点的建设和维护管理中，对这方面还有几点初步的认识：

1、移动公司和代理商的合作形式

合作营业厅是移动公司和代理商合作关系最紧密的一种形式，是社会营销渠道的主体，是移动公司自办营业厅的延伸，代表着公司企业形象。所有的移动自办营业厅的业务在合作营业厅都能办理，同时还也受理客户投诉、咨询等业务。指定专营店作为培养成移动公司合作营业厅的一种过渡，除入网及各类卡的销售外，还可以办理部分的移动通信基本业务，集中表现在代收移动话费。第三种方式是特约代销店，这种合作就较为松散，只能办理入网和销售各类卡的业务，还能同时办理其他网络运营商的业务。

2、渠道管理的目的

渠道管理的工作目的主要是做好分公司业务代销、代办经营渠道的开发、管理及服务相关工作，保持渠道优势，为分公司经营工作提供支撑。

3、渠道管理的职责

渠道管理的主要职责有：

- 1、执行分公司的规章制度及各项经营决策，分解放号任务，搞好现金、实物管理工作；
- 2、根据市场需求，合理布局代办代销网点并组织管理，稳定和扩大渠道优势；
- 3、根据服务规范，组织对代理商的客户服务情况进行检查和考核；
- 5、核算代销代办酬金，稽核每日业务情况，及时移交稽核报表；
- 6、组织并做好用户档案的回访工作，确保用户档案的真实性；
- 7、对片区经理的工作情况进行绩效考评。

如果我有幸竞聘上这个岗位，我将以满腔的热情投入到新的工作中去，以完善的工作策略和优异的工作成绩来回报公司领导对我的信任和同事们的鼓励。

我的竞聘成功将从以下四个方面开展工作：

- 1、审核现有的合作营业厅、指定专营店、特约代销店。对其ci规范、设备配置、营业环境、业务操作、用户资料管理、卡及票据管理、市场行为、业务整改、人员素质、业务宣传、

资金安全等一一检查考核。考核不合格的，让其在一定时间整改，若整改无效，则重新确定合作方式。

2、为移动公司合作伙伴创造良好的营销条件。号源分配、佣金利润和营帐系统成为代理商最关心的三个问题。号源分配我将采取公平、公正的原则，通过程序自动选择号源，减少工作人员的人为因素，消除部分代理商心中的抵触情绪。佣金利润划分，将在移动公司上级制定的政策下，采取竞争机制，根据代理商三个月的业绩，在公司佣金利润标准的前提下适当地提升和降低佣金额度。营帐系统支持方面，可以借鉴联通公司的做法，引入直达电路，制定收取线路使用费300元~500元的额度，挂靠业务收入，采取按比例适当收取使用费，体现业务与服务双领先的战略思想，展现我移动公司的品牌。

3、代办营销渠道的开发，保持移动公司的渠道优势。营销渠道的开发，不应该过多过乱，应该有个尺度，必须规定一个区或者一个镇只能有一家或者几家合作营业厅、指定专营店，这样保证了代理商的利润，从而调动了代理商的经营热情，提升服务质量。这些方面，我将积极做好社会调查，写好调查报告，上报市场部主管，协助公司领导，科学地选定代理商门店，为移动公司带来实效。举一个例子，张金鑫敏合作营业厅，就是个反面教材，房租便宜、门面装修也漂亮，就是地段偏，生意上不来，这样移动公司和代理商本人都没有利润可图。

4、对片区经理进行绩效考核。配合公司领导选定片区经理，并负责各片区经理的日常工作考核和检查。对于号源供应及时情况、资金回帐情况、佣金结算及时情况、档案完整及回访情况、业务推广、宣传资料下发、资费更新等日常业务指导和业务检查工作、系统维护、服务咨询等内容做重点考核。

以上就是我竞聘成功后的工作思路。

如果我没能竞聘成功，我不会气馁，我将会在以后的工作岗位上兢兢业业做好本职工作，努力拓宽自己的知识面，奋发向前，争取取得下次成功。

谢谢各位！

公司竞聘上岗演讲稿篇三

各位领导，各位同事：

站在这里参加公司岗位竞聘演讲心情很是激动，感谢领导给予的这种机会让我们能够实现理想体现价值。岗位竞聘制是公司落实总公司关于机构设置和人员编制实施方案精神，推进公司人事制度改革的实际举措，是公司公平公正任人唯贤思路的集中体现，必将提高干部队伍整体素质，促进干部的成长和各项工作顺利开展。作为一名参与者我深感荣幸。

我竞聘的是大队长，我不认为我不自量力，也不美化为我勇挑重担。有句话说“心有多大，舞台就有多大”，我想通过追求更高的目标来实现人生的价值，通过更为卓越的工作绩效来回报领导对我的关怀和厚爱。

自从99年从部队退伍进入xx保安公司，八年来历经保安员、班长、中队长、大队长等岗位；工作单位遍及唐山冀东水泥厂、唐山机车厂、摩托罗拉、一汽丰田等大型企业；工作内容包罗站岗执勤、班组管理、后勤采购、业务洽谈、文案写作等。每项工作都认认真真，每个岗位都兢兢业业。我对xx保安产生了深厚感情，倾注了全部心血，在回报公司的同时锻炼提高了业务素质及综合能力。

我认为担任大队长一职我有以下优势：

我长期在基层工作，非常熟悉保安勤务及班组管理，了解基层队员的思想动态，通过长期的基层班组管理工作实践摸索

积累了一定的管理经验，在如何引导队员开展工作，如何协调队员、企业、公司三方关系方面驾熟就轻。

如何协调同企业的关系是基层管理必须面对的一个问题，我接触过的企业主管对我都有着不错的评价，站在公司队员根本利益前提下尽最大可能为企业主管减轻工作压力是搞好企业关系的法宝，我能坚持这种思想并使其更为完善。

我当兵出身，有着良好的军事素质，熟练掌握军事教官的“会讲解、会示范、会纠正、会做思想工作”的四会标准，对组织班组训练，提高队员的军事素质有一定的水平。

我有一定的文学写作功底，曾在《中国保安》等杂志上发表多篇宣传，对整理队伍管理工作材料，宣传保安业大好形势，促进队伍工作积极性，拓展保安市场有着积极意义。

我能熟练使用各种办公设备，掌握word、excel等商务办公软件、photoshop、coreidraw等平面设计软件的使用，对提高工作效率和质量有很大的帮助。

我是个文艺爱好者，具备一定的识谱能力和乐器演奏基础，有组织参与文娱活动的热情和经验，能调剂队员业余文化生活，营造温馨的工作生活氛围。

最为重要的是我对保安工作的热爱和对xx保安的忠诚，自从部队来到公司，我便把保安公司作为自己的家，把保安工作作为毕生的事业追求。八年来经历不少动荡和诱惑，我始终没有放弃，借用《士兵突击》里的一句台词，“不抛弃、不放弃”是我的处世准则。

如果我能竞聘上大队长，我将从以下几个方面开展工作：

一、选好副手。

大队管理工作千头万绪，单靠一个人不可能做到面面俱到，选好副手，依靠班长骨干开展工作是关键。大队长工作的一项重要内容便是培养一批高素质的基层管理人才。首先在对骨干的选拔上应本着“任人唯贤”这一原则，严把思想品质关。在责任意识、综合素质、业务技能、管理水平、创新意识、实干精神等方面都要进行考评，把优秀的骨干力量放到重要的工作岗位上去。平时注意严抓对骨干的教育培训与考核；勤开会，多谈心，随时掌握骨干思想动态；定期对骨干的军体素质、业务技能和工作成绩进行考核评估，优胜劣汰，给予适当的压力以保证骨干旺盛的工作干劲。

公司竞聘上岗演讲稿篇四

尊敬的各位领导：

大家好！

非常感谢各位领导给我提供这次竞聘演讲的机会，我竞聘的岗位是渠道经理班组长，希望大家支持我。

一、自我介绍

首先自我介绍一下，我叫，进入移动公司，前期任驾驶员工作，自3月任办公室综合管理员，主要协助办公室主任工作，重点是负责车队及考核工作，在负责车队期间，坚决贯彻省市公司对车辆管理要求，保障了车辆高效运营，杜绝安全事故的发生。考核期间坚持按照公平、公正、透明的原则，自10月任乡镇区域业务经理，主要负责被7个经营部的基础管理，市场发展及服务工作，在任区域业务经理期间北区共获得市公司十块十强乡镇经营部，市场指标，（班组建设、基础管理、市场指标，新增净增、数据业务发展、渠道管理、服务管理。）

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：参加工作后，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. 有较强的业务发展能力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。

1、建立管理体系

主要的内包括:首先应针对不同等级的代理商，制定不同的政策条件，以至于规范代理商的酬金制度，让各级渠道和谐发展，避免代理商之间利益冲突，扰乱整个市场;代理商营业员的整体业务能力及销售能力都比较薄弱，应加强对代理商的培训，且建立相关二级渠道培训制度，要让我们建立起来的二级渠道真正能为移动服务，为移动创造价值(初步阶段是让相关客户经理和一级代理商共同进行及时的业务辅导和相关政策的及时传达);优化渠道结构，建立渠道指标考核制度及淘汰制度，实行自营厅逐步替代合作厅的步伐，避免“企业怕代理”的局面，夯实移动自有渠道在通信市场的行销能力。

2、加强联系合作

由于激烈的市场竞争，在渠道上的体现已经不仅仅是取决于渠道网络的密集程度了，因此，我们在进行渠道管理的同时必须通过业务人员或其他的沟通交流方式，进一步加强和代理商的联系与合作。只有通过分销商的长期紧密合作，才能保持移动的市场占有率制定对各级代理商，一级代理商的定期拜访制度，规定拜访的时间、拜访的路线和拜访的内容等。对代理商的资料摆放、产品陈列、促销实施等方面的协助与支持。我们应建立起对整个渠道网络的控制机制。一方面，防止竞争对手冲击市场，趁机进入移动渠道；另一方面，防止某些规模较大的代理商趁势要胁我们，逼迫我们给予额外优惠。

因此在加强紧密合作的同时不忘加强对渠道的掌控能力，而要加强渠道的掌控能力一是寻求可替代代理商，二是加强对自有营业厅的辐射能力。

3、扩大自营厅辐射能力，掌控市场格局。

加大代理渠道建设是因为我们的渠道处于成长期，云阳移动因为代理渠道赢得了很大的市场分额，而进入成熟期以后，企业看到了企业已经赢来的市场面对着激烈的市场和竞争对手的竞争，我们需要建设和保护我们的存量市场，而渠道虽然帮助我们把这个市场的天下打了下来，但面对更多竞争对手和严酷的竞争环境，代理商和企业的责任是不一样的，因为渠道是因为要维护渠道才能形成资源，而企业需要维护市场才能产生效益，两者的关系在面对成熟市场的时候义务和责任都不一样了，所以我前面也提到了这一点，必须逐步扩大自有渠道的辐射能力。市公司的导向也要求我们加大自营厅的销售能力，该如何达到最佳效果呢？结合客户经理沟通能力强，营业员业务知识全面的特征，我们应将两者相结合，配合起来负责有形的相关集团，既提高了集团内的服务能力，同时对营业员的营销能力和客户经理的业务知识都有帮助。

另外对客户经理和营业员的绩效考核应配合起来考核，这样就要求她们自己去积极配合、分工，要把kpi完成得更好就得发扬团队精神。

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。

公司竞聘上岗演讲稿篇五

时光在不经意中从指间划过，转瞬间又是一年，回顾20xx年的工作，在公司领导的正确指导和全体队员的大力配合下，保安队的各项工作都能够按部就班的正常开展，个性是人员管理、车辆管理、治安管理、消防管理、车辆的收费工作及安管员的岗位纪律形象，礼节礼貌等都有必须程度的提高，现就20xx年的工作状况总结如下：

一、严格要求自我，自觉遵守公司的各项规章制度，处之身先士卒，事事以身作则，作为保安队长始终坚持“打儿先得自身硬”的要求，在工作中以自我的实际行动潜移默化的影响和带动全体队员，同时不断加强自我学习，提高自身业务知识和写作水平，透过不懈努力，自我所写的文章陆续在《xx资讯》上发表，为公司企业文化宣传尽了一份力。

二、加强班长队伍建设，班长作为“兵头将尾”在工作中有着至关重要的作用，透过多次业务知识培训和工作指导，培养了领班的模范带头作用，提高了其管理水准和处理各类突发事件的潜力，每月对全体队员（个性是新入职队员）进行不定期培训，合他们全面了解公司企业文化理念，紧紧围绕董事领导提倡的“20xx年我们要把服务做得更好”及__总监倡导的“十米职责制”、“首问职责制”等，诸多细节文化，由于培训到位，不仅仅减少了保安队的投诉率，还取得良好

的效果，全年共收到业主感谢信七封（其中xx居四封□xx三封），树立了公司良好的形象。

三、重视小区安全防范，加强对外来人员，出租房的管理，个性是对租住在小区内的无业人员，能够掌握其动态及配合派出所不定期清查，杜绝了治安隐患，在全体队员的精诚协作和共同努力下，去年成功抓获和预防盗窃案件9起（其中xx居3起□xx6起），针对xx华庭装修高峰期，严格加强对装修工管理，凭证出入，制止超时作业和装修工在小区留宿，透过大力整顿，截止目前为止，未发现1倒违规现象，和业主的相关投诉。

四、重视消防工作，始终坚持“预防为主，防消结合”的原则，每月定期对消防设备设施进行检查，确保其良性运作，同进培养队员“养兵千日，用兵一时”的指导思想，成功扑灭一居1期8—301火灾，救出被困住户两名，减少了住户的经济损失，避免了一齐重大事故的发生，收到住户感谢信一封，锦旗一面。

五、善始善终的严抓车辆临停收费工作，制定完善的收费管理制度，每一天对收费工作进行检查和监督，在xx居工作期间，每月收费份额达20xx元左右，在xx华庭短短四个多月时光里（9—12月），累计收费金额达14561元，取得了有史以来的成绩。

六、培养队员廉洁奉公，不谋私利的职业道德思想，如队员李xx拾得3期18—302业主手机，杨超拾得5期20—602业主钱包（内有人民币若干）驾驶证等物品，都能主动上交，维护了公司良好形象和声誉，在业主心目中留下了良好口碑。

七、合理利用资源，减少公司的支出，为公司创造经济效益出谋划策，用心推荐管理处加强对收废品、送水、送石油气等人员管理，仅对收废品人员管理就为公司创造经济收

入20xx元，目前相关人员有证方可进入小区。