

最新物业公司经理的竞聘演讲稿 公司经理竞聘演讲稿(汇总14篇)

竞聘是一个展示自己价值的机会，我们需要通过实际行动和成绩来证明自己的能力。接下来，我们将为大家分享一些优秀的领导讲话稿，希望能够对大家的写作有所帮助。

物业公司经理的竞聘演讲稿篇一

尊敬的各位领导：

大家好!绽放的青春，激情的岁月，年轻意味着有梦想。我热爱公司事业，热爱团队工作，更愿意为这个集体奉献我所有的才华，所以今天我走上了这个演讲台，证明自己，阐述观点。今天，我要竞聘的是区经理。

区经理除了抓好安全外，还要协助经理抓好油品经营工作，为经理出谋划策，让公司的发展道路不断取得可持续发展。所以这个岗位需要具多方面的综合能力和强烈的责任心。今天之所以走到讲台上参加竞聘，是因为作为一名有理想抱负和责任感的当代青年，一名有志于为中国石油事业的改革与发展建功立业的石油人，我应该义不容辞地站出来，接受领导和同志们的挑选。经过一番权衡，我认为自己的优势主要有以下几点：

一、具有较好的政治修养。

二、我热爱石油事业，具有较丰富的工作经验。

三、多年的工作实践，使我养成了严谨细密扎实高效的工作作风。

四、具有较全面的组织、协调管理工作的素质和能力。

五、具备一定的组织协调能力和管理能力。

“平静的湖面，炼不出精悍的水手，安逸的环境，造不出时代的伟人。”我深深地懂得，要把工作做好，光坐而论道、纸上谈兵是无济于事的，重要的是脚踏实地地去干。

假如这次我能够竞聘成功，我将以“安全第一”为统领，坚持“预防为主、防消结合”的方针和“安全就是效益”的理念，认真落实消防安全制度，强化消防安全管理，努力杜绝一切安全事故的发生。我的工作设想是：

一、协助好片区经理抓好经营管理工作，当好参谋落实具体工作。

二、层层落实安全管理制度和属地管理责任。

三、落实hse管理工作，详实做好电子系统资料记录。

四、着重抓好加油站安全员培训，以点带面。

五、定期组织加油站开展应急预案演练和编制、修订工作。

各位领导：几分钟的竞聘演讲，并不能尽述我对作好今后工作的诸多设想，然而却足以表达我对公司的热爱。如果我竞聘成功，我知道，那凝结的不仅仅是我个人的汗水，更凝结了各位领导的无限信任。我将努力把片区所有员工思想统一到强化“安全”工作上来，以hse管理体系为标准，坚持谁主管谁负责的安全责任制，使每位员工时刻牢记安全责任重于泰山，从点滴小事抓起，从平时抓起，向“低标准、老毛病、坏习惯”发起攻势，坚决杜绝“三违”现象，全力以赴把安全工作做好！

我的演讲完毕。谢谢大家！

物业公司经理的竞聘演讲稿篇二

大家好！

首先感谢领导提供了这样一个机会，也感谢同事们在工作中对我的信任和支持。每一次竞聘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。

今天我竞聘的岗位是xx分公司经理。我清楚地认识到，要成为一名合格的经理不容易，做为一个单位的负责人，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，还需要有广博的知识；不仅要有高超的组织管理水平，而且还需要有良好的人际沟通能力。我之所以要竞聘这个岗位，是因为我觉得我完全有能力胜任这项工作。因为我认为自己具备以下几个方面的有利条件：

- 1、本人具有正直的人品、良好的修养以及完善的工作作风。做为领导，必须先做好人。一个领导无能，最多是件次品，而一个品德不好的领导，则是危险品。
- 2、目前的市场营销其实主要就是关系营销。我出生在xx□家住在xx□对xx的地理环境及政府机关的领导、工作人员都比较熟悉，我坚信在我和全体职工的共同努力之下，肯定能协调好与各级政府机关之间的关系，把联通公司的业务向纵深方向发展。
- 3、我有饱满的工作热情。我将用百分之百的热情投入到工作当中去，让公司的业绩更上一层楼。

目前，我认为xx分公司的工作主要有以下几点不足：

- 1、营销渠道开发的比较窄，与县委、县政府及各部、委、办、局、场、乡、镇沟通得不够理想，没有形成网络，与竞争对手相比没有绝对优势。

2、合作营业厅的积极性和主动性还没有完全发挥出来。

3、工作人员的业务知识、服务意识和服务态度还有待于提高。

如果能够得到领导和同志们的信任，在这次竞聘中我能有幸当选的话，我将会从以下三个方面着手工作：

第一、开拓发展。小平同志曾经说过：“发展才是硬道理。”我们要从发展入手，拓宽销售渠道，加大宣传力度。首先□xx分公司有一个自有营业厅和十四家合作营业厅及六家核心代理商。由于他们分别座落在每个乡镇的中心位置，地理位置非常优越，所以要通过他们加大对各乡镇及周边农村的宣传，逐步完成各合作厅的村级代办，使我们联通公司的业务真正的进入到每一村、每一户，真正做到家喻户晓。其次，通过本人在xx当地的人际关系网，汇同代理商一起同各级政府机关搞好关系，逐个沟通、逐个推进、逐个攻破，争取使大部分机关单位都成为我们公司的集团用户。

第二 提升服务。树立以客户为中心，全心全意为客户服务的经营理念。对自有营业厅和合作营业厅的工作人员定期进行培训，通过培训提高营业人员的服务意识，改变服务观念，提升公司形象，力争让每一个客户高兴而来，满意而归。另外，要处理好重大投诉事件。每一次投诉，都是对我们工作的监督和鞭策，一定要按照公司的制度，在规定的时间内处理完毕，不躲避、不推诿。给客户一个满意的答复。

第三 加强管理。没有科学的管理企业就不会有生机，不会有活力。因此，要切实加强公司内部管理，进一步完善规章制度和培训计划，加强纪律监督，定期组织学习和培训，提高所有工作人员的'业务水平，加大考核力度。使每个员工都做到纪律严明，形象良好，谈吐适度，为联通公司创造更加完美的形象，使xx分公司成为一个更加团结，更具战斗力的一个集体。

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，当好一名称职的分。

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，更不会改变我对在座各位的尊重与热爱。

“给我一次机会，我将还您十分精彩！”这就是我永恒不变的信念和这次竞聘的诺言。最后，祝大家身体健康、万事顺利！祝愿我们联通公司明天会更好！

谢谢大家！

物业公司经理的竞聘演讲稿篇三

尊敬的各位领导：

大家下午好！我叫xx是来自餐饮部的一名服务员。首先很感谢酒店和领导给我这次机会，让我站在这里参加酒店此次餐饮经理的竞聘，我感到很荣幸。

自xx时间来到酒店至今，转眼间已经在酒店餐厅工作三年的时间，在这三年里，我学到了很多，也成长了很多。三年里，我虚心向同事和上级学会，不断的积累和提高自己的服务技能和专业素养；三年里，我学会了微笑和热情，学会了宽容与理解，学会了爱岗与奉献；三年里，我从一个对酒店服务一无所知的大学生逐渐成长为如今优秀的`酒店服务基层管理人员；这所有的进步，除了个人自身的努力和学会外，当然也离不开酒店和在座领导的培养和关心，对我工作的支持与信任，离不开同事的帮助和配合，在此向你们表示感谢，谢谢大家了！

餐饮领班是个全新的职位，也有着更高的岗位和能力要求。

假若我有幸竞聘成功，我将不辜负你们的期望，努力工作：

一、加强学会，提高能力。加强技能知识的学会，不断给自己“充电”，尽快完成角色转换，提高自己的管理能力，胜任本职工作。

二、端正态度，爱岗敬业。工作发扬吃苦耐劳的精神，本着为客人服务，为员工服务，为上级服务的心态，更好的完成工作。

三、宽容理解，不计得失。我将兢兢业业，踏踏实实，吃苦肯干团结同事，以身作则，带领我们的团队取得更好的成绩。

今天，我是本着锻炼、学会、提高的目的来参加竞聘。如果我竞聘成功，我会努力；如果我竞聘不成，我会更努力。我将以这次竞聘为新的起点：对待人生，会多一份梦想；对待工作，会多一份努力；对待领导，会多一份尊敬；对待同事，会多一份微笑；对待生活，会多一份热爱；我相信，机会只会垂青那些有准备的人。谢谢大家。

物业公司经理的竞聘演讲稿篇四

尹建超，男，31岁，山东微山人，中共党员。华东师范大学应用电子系毕业，大专学历，工程师，现任选煤厂机电车间主任。

1994年10月—1995年7月在选煤厂机电车间实习；

1995年7月—1998年11月任选煤厂技术组技术员，助理工程师；

1998年11月至今，任选煤厂机电车间主任□20xx年获工程师技术称职。

二、竞聘优势

我的优势主要体现在以下三个方面：

一是具有丰富的专业技术知识。自94年参加工作以来，我一直在一線从事机电技术及管理工作，并努力做到理论联系实际，大力开展技术革新。其中1998年《选煤厂工资微机管理的应用》项目，获集团公司科技三等奖□20xx年《末精煤脱水回收系统的完善》项目，获省煤矿工会科技创新优秀成果奖和集团公司一等奖。同时，由我牵头组织的选煤厂机电设备改造项目共28个，均产生了较好的使用效果和可观的经济效益。

二是具有基层管理经验。在5年的基层管理工作中，我在全车间先后推行了班组优化组合，实现了人员双向选择，动态流动，进行了班组整合，将7个专业组合并精简为3个，大大提高了工作效率，实施了设备包机到人，制定包机责任制共6章48条，坚持了每季一次的技术测试，在分配上实行了竞岗分配。通过这些管理措施，逐步把平均年龄只有29岁的机电车间职工，锻炼成了技术过硬、纪律严明的机电维修队伍□20xx年度，机电车间取得了机电设备台时0.58小时/万吨的好成绩，在全公司所有选煤厂中名列前茅。

三是我有在非煤领域干事创业的激情。随着煤炭主业的逐步萎缩，就业压力的越来越大，非煤产业的位置就越来越重要，我之所以从轻车熟路的车间主任的岗位上，来竞聘恒邦公司副经理，就是想把握当前非煤发展的战略机遇，发挥自己年轻、易于接受新事物，能够熟练利用互联网等现代传媒获取信息、学习新知识的优势，在非煤产业干出一番成绩，为非煤产业支撑起半壁江山，做出自己应有的贡献。

三、竞聘成功后的工作思路

第一，牢固树立”安全第一”意识，切实承担起安全生产直接责任者的责任，认真抓好全公司的安全生产。

第二，牢固树立”大成本”意识，一切从效益出发，强化对生产环节中的成本控制，努力实现生产管理由粗放型向集约型转变。

第三，牢固树立创新意识，立足当前，着眼长远，通过加强管理和技术创新，确保”恒邦”产品富有较强的生命力和较高的市场占有率。我的”三步走”的工作目标是”提高质量，服务本矿；以质取胜，打入超市；产品研发，走向社会”。为实现这一目标，我将采取以下措施：

一是利用两个月的时间，深入到生产厂点，深入到使用本公司产品的单位，调查研究，掌握情况，倾听用户的建议和要求，然后拿出提高产品质量的具体意见，并狠抓措施落实，使恒邦产品更好地为我矿的安全生产服务。

二是利用三到五个月的时间，抓巩固，促提高，求创新，提高技术含量，使恒邦公司的产品在与集团公司兄弟单位的竞争中，打好质量牌，做到”人有我优”，以质取胜，让恒邦的产品全部顺利打入矿区超市并站稳脚跟；在确保现有产品市场占有率的同时，以市场为导向，抓好现有项目的技术开发，如精密铸造项目，其主打产品市场前景相当可观，要发挥这一优势，尽可能地上规模、上档次，增加产品品种，尽可能地拓宽和延伸产品领域，发展关联性产品链，形成产业优势，打造我们自己的拳头项目。

三是利用一年左右的时间，搞好新项目、新产品的开发，在这方面，我会加强和部分高等院校的联系，利用他们的技术优势，利用互联网等现代媒体，学习、引进和掌握前沿技术，为我所用，提升现有产品的科技附加值。同时，牢牢把握市场占有率和产品生命力两个基本点，争取上一到两个高科技含量、高市场占有率、高附加值的骨干项目，使我们的恒邦产品冲出矿区，走向社会，为把我矿非煤产业做大做强打下坚实基础。

文档为doc格式

物业公司经理的竞聘演讲稿篇五

尊敬的各位领导、各位评委、各位同仁：

大家午好！

首先祝大家在新的一年里身体健康，万事如意。今天非常高兴来参加项目经理的竞聘。同时也非常感谢公司领导为我们提供服务这次竞聘的机会和平台，并借此机会感谢各位兄弟姐妹在工作中对我的关心和支持！

首先作一个自我介绍，我叫xx□本科学历，高级职称，具有公路、铁路、市政一级建造师资格。曾经入选过淮江高速公路、商开和禹登高速公路、等多条高速铁路的建设，先后担任过现场技术员、部门负责人、生产副经理和施工员等职。本次本人所参加竞聘的岗位是的项目经理岗位。下面我就简单谈一下自己的竞聘项目和对于优势的工作构想：

下面先谈一下自己竞聘的优势：首先，我在工作中能吃苦耐劳，困难身后勇于挑战，耐得住压力，经得起考验。大家晓得都知道标无论施工难度还是协调难度都是非常艰难的，可以说也是我参加管理工作组织工作以来最复杂的一个项目，面对恶劣的环境，我们迎难而上，积极想办法，把不利变有利，反而促成了好多变更项目投资。对于项目，通过我的大致了解，与相差无几不管是施工还是环境相对都是相对简单的，我感觉非常轻松，非常自信，我相信我们团队能胜任，一定会干的更好。其次，在近几年的其他工作中，使我积累了较丰富的其他工作经验，也使我具备了一定的具备子项目组织、协调和项目投资综合管理能力，同时也培养了我在工作中灵活掌握、解决问题的能力。

通过前数天随陈书记到兄弟项目参观学习，对湖南市场行情

也有了一定的了解，也从他们项目学到了很多宝贵的经验，我会拉到把他们做的非常成功的地方带到项目，同时对于走弯路的地方吸取经验教训，这使我对参加项目经理的竞聘更加积极，使我更信心十足，取得坚信我们一定会取得优异的成绩，给公司领导交一份满意的第一页。

第二方面就将我对于项目的工作构想对大家作一下汇报：

项目部的建设很重要，它代表一个单位的企业形象，好比一个人的衣着和精神风貌，第一印象很深刻，能体现单位的品牌，所以我们要在遵循节俭原则的基础上高标准的建设项目驻地，要做到外观上能体现四局的良好企业形象、环境优美并与周边环境相协调，办公室舒适明亮，集体生活条件舒适方便，配备用处的娱乐设施，以保证职工劳逸结合，高效工作，正常生活。

由于本项目工程量较小，项目班子、部门和人员的配备务必精简高效并满足需要，总人数并助控制在30人以内，做到少而精，避免职责不明，人浮于事。

1、绍代艾的经营指导方针：坚决贯彻局管理财务管理效益型企业的思路，坚持将项目打造成典型的管理效益型项目。坚决杜绝整体大包以包不的那种简单代管可控的高风险分包模式，项目部采取控制主材，合作中队伍负责人工、机械以及一切易读性的专业全面性分包模式的经营整体思路。坚决执行局三项公开招标一再制度建设，确保成本最低、队伍最优。

2、主要工程项目对外分包模式：工程主要是路基和桥涵；路基工程拟采取三支队伍平行五支大包，形成竞争，互相制约；桥涵工程、与排水工程等因为单位工程量小而多，主要有中桥320米空心板4座，现浇箱梁120米桥一座，天桥5座，通涵125道，混凝土方量约2万方左右，由于耗水量分布广而且量小，计划安排桩基队伍3个，上半部和预制场一个队伍，现浇箱梁和天桥施工整队一个，通涵队伍6个，可以多点作业、

多点开花。路面基层偏低可以采取有施工能力且经验成熟专业队伍大包模式。

3、项目表现形式和施工队伍的选择：本项目可以说是扩建项目，原一级路路基已成型，只需两边宽填和扩宽，土方量很小且不集中，不能形成大的教育工作场面，在加上湖南属有多雨季节，会造成大量机械闲置，大量增加改建工程成本，这就要求我们一定要选择有自有设备的且熟悉的队伍，否则抢工期只是一句引申义，反而会造成成本增加和各种矛盾纠纷的产生，这样会得不偿失的。又由于本子项目通涵很多，平均几十米一道，这会造成前期形象不好，沥青连不成一个整体，无法进行路基的施工，所以路堤队伍要缓进场，前期市场重点抢桥涵的施工，我们计划桥涵多上队伍，多点作业，以最快的速度抢尽上去，给业主一个良好的形象，认为我们是有实力能打硬仗的单位，这样会在其他方面获得他们的支持。

4、变更方面：本工作应作为一个非常重要的工作来抓，它能有效扩充企业的利润财务费用空间。在项目开始时便组织全体技术人员进行图纸会审以及文件的分析，发现变更契机，编制变更策划书，明确变更努力方向，搞好与变更有关的各种暧昧关系，建立一种优良的变更更动互动关系，重奖变更中名求。针对项目的变更点主要在清淤换填、桩基溶洞、原地面清理以及既存不断增加路基宽填增加土工材料、路基加强和沉降观测等诸方面上。

项目的各项管理工作主要包括现场管理、技术管理、进度及计划管理、质量管理以及安全生产、文明施工等方面。每一项管理工作都是尽善尽美非常重要的，不可缺少的，进场后项目部会要求每个员工都要认真各种管理制度，在工作中严格按制度要求执行，并做到分工明确、责任到人，奖罚分明，行为入这样既能充分调动个人主观能动性，又有利于工程收效的推动和进展；各项管理工作的.会直接影响到项目的整体利益和效益，我们要想在这条线上干出好成绩，就必须加强

进一步提高各项管理工作落实和执行，在8号下午的合同谈判中，业主对我们中交四局还比较了解，知道我们湖南工程好多，有干的好的也有乱七八糟的，投资业务这条路是他们投资的第一条主干道，也是一条省委省政府委托的一条政治路，业主很重视也对于我们很高的希望，希望我们“中”字头金融机构能在全线做好排头兵榜样，王总精神领袖也代表公司表态我们会以最优的资源 and 人力投入，争取全线名列首位，这对我来说也是比较大的财务压力，内外部从谈判内容上得知业主的各方面要求都很高，投入也很大，要想在众多施工单位中全线排复线在首位，也不是一件很容易的丑事，又由于这是一条改扩建、中途接过来的路，遗留问题还比较多，又在长沙市城乡结合部，环境还是相对来说复杂的。所以做足我们还要认真斟酌并做好前期策动，做到精细化管理，制定出切实可行的计划，不要盲目乐观。

作为项目经理，肯定还有很多不足之处，我可觉得自己还是能够胜任在工作中，在工作中能够做到严格要求自己，生活上不搞特殊化，与广大职工同甘共苦，不谋私利，始终将企业利益放在第一位，并且做到舍小疽，顾大家，坚守岗位，以工地为家。毕竟还还需要各位领导和同仁多提宝贵意见。我完全相信自己有能力带领我们的团队互相合作把项目搞好，为公司创造可观的利润，为投资项目职工创造较高的收入，带出一批人，创出一种模式，企业、职工获得共赢。我会以个人的人品、极好管控的组织管理和全局掌控能力以及沟通能力向大家证明，决不我决不会辜负大家的信任与重托！谢谢大家。

物业公司经理的竞聘演讲稿篇六

尊敬的各位评委：

我是***，此时此刻，怀着激动的心情站在这里参加安装分公司经理职务的竞聘，心中万分激动，首先十分感谢组织上能够给我的这次竞职的机会。

年，我参加工作，在建筑安装公司一干就是十八个春秋，十八年来，从参加工作时的小伙，而今已买入中年，十八年来，自己亲身经历了企业发展的旅程，感触到企业的日趋壮大与发展，心中充满着喜悦之情。

在企业中的十八年里，在伴随企业成长的同时，自我也在不断的要求进步[]20xx年本人考取了一级建造师资格证书[]20xx年取得造价工程师资格，在组织的关心之下，在各位同仁的帮助之中，我也从一名施工工作人员，逐步走到了管理的岗位，担任了***安装分公司副经理的职务。在工作，我严格要求自我，立足本职岗位，完成好各项工作任务，多年来自我主管的项目工程，多次获得省，市级优质工程。这对我而言是莫大的鼓舞，同时更是一种前进动力的鞭策。

怀揣着对企业的忠诚，心载着对建筑事业的热爱，今天我竞聘的职务是***分公司经理职务。

1、信仰坚定，爱企如家。在***公司一干就是十八年，十八年的风雨历程，让我对我们共同的家，有着深厚的感情，“爱企如家”四个字恰能表达此时此刻我心中的言语。同时，信仰坚定，始终围绕在公司党委的周围，保持坚定的政治信仰不动摇，严格贯彻执行各项规章制度。

2、实际经验较为丰富。参加工作以来，个人先后承担或参加***工程共***个，在参战的这些工程中，为自己积累了宝贵的财富和经验，更让自己受益非浅，同时，在领导和同事们的大力支持下，本人的管理能力和水平得到了较大幅度的提升，管理的多个项目先后荣获省、市优质工程。

3、能与同事们打成一片。事业需要团队共同的力量才能完成，没有团队的力量，纵使个人力量能力再强再大，也无济于事，在实践中，我深深的感悟到这个道理，在工作中，能和同事们和谐相处，和谐相待，团结同事，与同事们打成一片，更好的了解同事们的心声，推动工作的顺利开展。

1、加大企业资信能力建设。企业的资信能力建设是特级资质企业建设重点，这也是未来今后工作的重中之重，我将和我团队们一起不断加大对企业的经营管理，提高企业的营业业税，提高企业银行的授信额度，为企业的发展夯实基础。

2、加强人才培养。人才是发展的基础，有了人才企业的发展才会不断壮大，企业才会更有生命力，在工作中，通过多形式多渠道加大对企业现有人才的培养力度，鼓励员工积极提升自我的专业职称技术水平，考取一级注册建造师、注册工程师、一级项目经理等资格。

3、不断提高科技技术水平。提高科技技术水平，增强企业的软实力建设，拥有推动企业技术进步的专利技术，为企业的发展注入源源不断的动力源泉。

4、以人为本，注重人文。通过多形式多渠道不断加大企业的文化软实力建设，开展喜闻乐见，健康的各类问题活动，不断增强企业的凝聚力和团结力。热心帮助员工个人解决各类实际困难和问题，让员工实实在在感受到组织上更多的温暖。

最后感谢组织和各位同事们能够给我此次竞聘的机会，倘若竞聘未果，我也将不气馁，不退缩，继续做好自我的各项本职工作，为企业科学发展贡献出自己应有的力量。

物业公司经理的竞聘演讲稿篇七

尊敬的各位领导各位评委：

大家好，今天在这里我把我的情况向大家汇报一下。我叫xx□19xx年8月出生，高中文化□19xx年12月参加工作，先后在过安装班、城管所、变电站工作，现任电力服务公司副经理。

今天来参加服务公司经理竞聘，主要理由是想通过这次竞聘

组建新的服务公司领导班子，把服务公司做大做强。

在当今时代，发展才是硬道理。如何发展就是摆在我们目前的主要任务。要使我们的企业能够在当今的时代有所发展，我们必须要从以下几个方面入手。

“三分技术，七分管理”，首先就是要转变经营思想，建立新的管理制度。系统的建立一套适应公司实际需要的，行之有效的管理制度，对各部门、各个环节进行规范化的管理。做到有制度可依，有标准可照，行为有准则。只有规范化的管理，我们才能够在竞争中立足，只有站稳脚跟才谈得到效益。

作为企业，安全生产工作的好坏直接影响着企业的经济效益和发展，强调安全生产的'重要性，增强员工的安全意识。把安全生产责任制落到个人，使员工做到各负其责。

再好的管理制度，离开了人也就毫无意义。因此，抓好员工的思想教育就显得尤为重要。作为一个管理者，做好员工的思想工作是一门基本功，要学会与人交流与人勾通，了解每个员工的思想动态，找出有代表性的问题及时加以解决。让大家统一认识，心往一处想劲往一处使。

提高员工的素质，是企业能否在社会竞争中立足的根本。没有文化的军队是愚蠢的军队，愚蠢的军队是打不胜仗的。下大力气抓好员工的文化培训和技术培训，将是我们下一步的重点工作。我们现在的经营再也不能向过去那样一锤子一锤子的去干了，我们也要学会搞多种经营，扩大扩宽我们的经营范围，到社会上去找效益，最终达到做大做强我们企业的目的。

感谢大家给我这个机会，让我在这里把我的经营思路说出来。对于这次竞聘，我的观点是重在参与，只要我参与了，我努力了，我就无愧于信任我的领导和同事们。至于是否能够竞

聘上显得不是很重要，如果能够竞聘上去，我将把我的全部精力投入到管理工作中去，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，在新的岗位上好好的工作。

谢谢大家！

物业公司经理的竞聘演讲稿篇八

各位评委、同志们：

大家好！我叫_____，

今年____岁，现任____分公司的党委副书记，今天打算竞聘的岗位是____分公司经理。

同志们，咱们都是公交人，公交人开车讲认认真真，公交人做事讲实实在在！作为有着____年从业经历的公交人，这份认真、这份实在也深深地融入了我的血液，我的工作原则是“说到不如做到”！所以，下面我将以严细的态度，务实的精神，从经营业绩目标和工作措施、方法两方面，把如果竞聘成功，我对____分公司整体工作的设想呈现给大家，接受大家的审视和评价。

营业业绩目标：公共交通常被形容为“城市的血液”，在人们的工作和生活中，发挥着越来越重要的作用。公共交通事业发展的水平如何，不但关系着城市的形象和发展，更影响着人们的日常生活，所以，它是一项社会效益和经济效益并重的事业。我要带领全体员工，牢固树立服务公众，回报社会的信念，努力以我们出色的工作，为大家的出行提供便利和舒适。同时，我们还要认真落实总公司的各项工作计划，圆满完成各项工作任务，为促进公司整体业绩和形象的提升，贡献我们的力量。具体说来，在经济效益指标方面，我们要达到：行车里程实现_____万公里；营运收入实现_____

万元;成本控制在____万元;涉及油料涨价等因素的超成本计划支出控制在____万元;最终实现利润_____万元。在优质服务指标方面，我们要做到：车厢服务合格率达到____%，车辆整洁合格率达到____%，乘客投诉率降到_____。在安全运营指标方面，我们的行车责任事故考核指标为__起/百万公里;同时要将事故发生数量控制在__起以下，有责死亡事故控制在__起以下。

谢谢大家!