

# 2023年经理岗位竞聘演讲稿 岗位竞聘演讲稿(优秀5篇)

演讲作为人类一种社会实践活动，它必须具备以下几个条件：演讲者、听众、沟通二者的媒介以及时间、环境。我们想要好好写一篇演讲稿，可是却无从下手吗？下面小编给大家带来关于学习演讲稿模板范文，希望会对大家的工作与学习有所帮助。

## 经理岗位竞聘演讲稿篇一

各位领导、各位同事：

大家好！

很荣幸能够参加今天的竞聘演讲，首先谢谢各位领导为省公司选拔人才所付出的辛勤劳动。下面简要介绍一下我的自然情况和工作、学习经历。

我叫xx，今年32岁，来自省xx公司，我于xx年毕业于xx大学自动化专业，本科学历。毕业后我被分配到xx市电信局做维护工作，xxxx月，我竞聘到省xx公司市场营销部从事市场营销分析工作。在做好本职工作的同时，我利用业余时间，参加了xx大学工程硕士的学习，通过了全部的科目，将于20xx年xx月毕业。

在省xx公司市场营销部4年来的管理工作中，我逐渐认识到，从市公司到省公司，是一个角色转变的过程：

一是从具体的、微观的管理到原则的、宏观的管理的转变；

二是所做的工作从影响局部到影响全局的转变。在省实业公司市场营销部从事经营分析工作期间，我充分认识到，只有”

研究市场，分析市场，把握市潮，才能“掌握主动，加快发展”，通过刻苦学习通信市场营销管理理论知识及通信市场营销分析方法，增强了自己的业务能力和管理水平。在领导和同志们的大力支持和帮助下，我不断地学习政治理论和管理知识，渐渐成长为市场营销部的骨干之一，并于xx年6月19日光荣地加入了中国共产党。4年来，我主要做了以下工作。

1. 做好全省实业的经营分析工作。为了做好全省实业公司的经营分析工作，我深入基层进行调研考证，收集了大量相关资料、数据，详细掌握了省实业公司及其下属子公司的经营业务种类、企业经营状况，特别是市场营销部管辖范围内的企业经营现状及业务种类。主动收集和了解通信市场信息和有关情报，进行系统的归纳和分析，并根据实业公司的经营范围加以研究，积累了大量的经营经验和数据资料；经过不断努力，初步建立了省实业公司市场营销分析体系。拟订并下发了《xx电信实业有限公司经营分析制度》，针对各市实业公司及直属单位的实际经营情况，对其经营分析工作提出了具体、科学的要求，指导各基层单位做好经营分析工作，使省实业公司的市场营销分析工作更详劲更具体，制作了多期《xx通信实业经营工作分析》，通过详尽的文字说明和直观的图表数据，对全省通信实业的经营情况进行总体分析，说明情况、发现问题，并及时提出解决方案，为公司制定总体经营策略提供了可靠的依据。

2. 对公司的发展提出建设性意见。我结合省实业公司实际经营情况，先后负责起草了《关于成立省通信工程集团公司的可行性报告》、《有关xx电信实业有限公司未来发展的合理化建议》及《实业公司现有业务种类及核心业务分析》等建议。在负责起草相关文件及建议的过程中，为掌握真实的数据和符合基层的实际，主动深入相关单位了解情况，并召开座谈会征求意见，这样做既密切了上下级关系，又使文件切合实际，保证了文件质量。

3. 积极开发新业务，拓展增值电信领域。为了实业公司的`长远发展，在巩固实业公司传统业务的同时，根据市场需求开发具有市场x力的新型业务。为了拓展增值电信领域，在公司的领导下，部里安排我先后对上海呼叫中心、杭州迪佛通信信息有限公司呼叫中心的建设、经营情况进行了考察，并同大连华信计算机有限公司就外包呼叫中心业务进行了全面探讨。通过实际参观考察和理论研讨，我们对呼叫中心投资建设规模、业务功能、经营现状、市场需求有了进一步的了解，开阔了视野，积累了经验，并起草了《关于对呼叫中心业务的考察报告》及《关于呼叫中心投资建议的建议》，用详实的数据资料阐明了呼叫中心业务的发展前景及利弊关系，为公司领导的决策提供了依据。

通过几年从事经营分析工作的实践，我想谈一谈对电信市场经营分析工作的一些想法。

目前，通信运营市场竞争异常激烈，固话运营商面临着空前的压力，要应对日益激烈的电信市场竞争，做好市场经营分析尤为重要：

首先，要切实以市场为中心，不断健全专业的市场营销队伍，设立专业的市场营销分析人员，运用各种先进的经营分析方法和便利的通信手段，不断开拓视野，学习先进的思想和方法，对市场进行分析研究、预测、营销策划等，实现市场营销分析的专业化。

其次，市场经营分析系统必须能与各业务系统管理、生产维护系统相连，各系统必须提供经营分析系统所须的各类业务数据，且大部分数据应能通过相应接口自动获龋要抓好具体分析，从分析中找出问题和解决问题的方法，找出市场，从“严谨”入手，客观、准确、真实地反映公司的实际经营情况，确保实现企业效益最大化。

第三，要搞好市场调查工作，以获得市场经营分析的第一手

资料。俗话说：“知己知彼，百战不殆。”通过详尽的市场调查，了解我们已有用户的情况，了解他们的忠诚度如何，分析他们在多大程度上可以成为我们永远的支持者，这样即了解了自己，又发现了x在市场，并针对移动、电信等的实际经营情况，提前做好竞争的准备和应对的措施。

总之，要内外结合，既分析内部的经营情况，又要搞好市场调查分析和了解竞争对手的情况。同时，要注意市场营销分析应采用灵活多样的形式，为企业的最终决策打下基矗经营分析最终是要服务于经营决策的，因此要提高分析的准确性和实效性，还要搞好相关部门的协作配合，以便使分析的结果最终能在企业经营活动中发挥作用。

在这次竞聘中我报的是综合xx管理，我觉得这次竞聘对我个人来说不仅是走上省通信公司管理岗位的机遇，更重要的是一次难得的学习和锻炼的机会，不管结果怎么样，我都会一如既往的热爱我们的企业，继续在本职工作岗位上尽职尽责，为xx通信事业的发展做出新的、更大的贡献。

谢谢大家。

## 经理岗位竞聘演讲稿篇二

尊敬的老师：

您好！我是20xx级音乐专业xxxx□首先，感谢您的厚爱，给我这个机会，让我有幸能申请班级学习委员这个职位。

顾名思义，学习委员就是需要领导全班同学搞好学习。所以和其他班委一样，需要一定的领导能力，这点我相信我能做好。因为以前在小学、初中甚至高中我都担任过班级中的班委职务，这些丰富的工作经历和其中所积累的工作经验使得我有信心能做好这项工作。要做好学习委员，首先要保证其成绩比较优秀，以身作则，起到带头作用；至于这一点，在

过去的一年里通过自己的不懈努力，两次期末考试我的成绩都名列前茅，虽然我不能保证我的成绩一直如此优秀，但我会尽自己最大的努力稳住自己目前的成绩，对得起学习委员这个称号。如果我当选了，我一定会更加严格要求自己，尽力做好学习委员的每一件事。当然，如果失败了，我也不会气馁，这说明我还不够优秀，我会把这当成一次锻炼，更加充实自己，使自己变得更优秀称职。

励，定期举办一些促进学习的活动及学习交流会，为同学们营造良好的学习氛围，以提高同学们的学习兴趣，因为我始终相信兴趣是最好的老师。从同学们的学习来讲，学习委员这个职位不仅仅只是收作业发作业这么简单，它更是一种信任，一种沟通的枢纽，也是老师和同学之间的桥梁。大学的特殊性使得老师不能将每个学生都兼顾到，在学习上面可能同学们的接受水平也不尽相同。如果我当选了，对于同学们平时上课得一些疑惑我会尽力帮助。同时收集班上同学学习方面普遍存在的问题，归集分类，及时反馈给任课老师，从而老师可以有针对性地帮同学们解疑答惑，这也是老师和同学之间学习上有效地沟通方式。

以上仅是我的一些初步想法，还有很多需要在实际中去发现、总结、弥补。我明白再多的灿烂话语也抵不上朴实的行动，所以希望老师能给我这次机会，让我能在学习委员这个特殊的舞台上展示自我，我将以实际行动证明我能做好！

此致

敬礼！

申请人□xxxx

20xx年7月21日

## 经理岗位竞聘演讲稿篇三

大家好！首先非常感谢高速公路管理公司给予的这次公平竞争、交流学习与展示自我的机会。能够在此就自己的个人能力、优势以及今后的工作思路，向各位领导和评委作一汇报，我感到万分荣幸。

我叫xx，我今天竞聘的岗位是监控中心主任这一职务。20xx年随着xx高速公路的通车我就加入了收费行列。参加工作x年来，先后从事过收费员、监控员、副站长、站长的工作，这些岗位的实践和锻炼，不但使我对收费站各项工作的全部流程、各个环节、各项内容都比较熟悉，积累和总结了做好基层收费管理工作的经验，而且使我的组织协调能力、分析判断能力、处理突发事件能力和解决实际问题能力得到了很大提高，从而使得我自身的综合素质得到了质的飞跃。

可正常运作。这使得监控对收费第一现场的监督不够准确和及时，加之个别监控人员工作态度生硬，对监控系统和收费系统也不够熟悉，从而加深了收费员及各站点与监控的矛盾。针对这些问题，我主要有以下几方面的构想：

第一、严格内部管理。从日常纪律着手，做好监控员的思想教育工作，使其充分认识到监控工作的重要性与关键性，认真查找工作中的失误，总结经验教训，努力做到持续、改进和提高。通过管理使监控室员做到每班认真监控，定时审片，不得随意关闭和调动监控系统，详细真实的记录当班时系统运转、车辆运行及收费员操作规范等情况，审片中发现的违纪违规情况要做详细记录，并及时与各收费站联系。

第二、强化内部学习。针对监控人员业务水平参差不齐的状况，我认为必须定期对监控员进行业务培训和考核，其内容除了熟练掌握监控系统的操作规程外，还应熟悉车道收费系统及相关的法律法规，通过业务培训和学习，不断提高监控人员的业务水平和突发事件的处理能力。

第三、加强内部沟通。由于监控人员分散，各个监控员的工作方式也不尽相同，这导致了对同类问题的处理结果千差万别。针对这一情况，我认为监控每月至少需利用军训时间进行集中例会，讨论一个月以来中心与各分中心所遇到和处理的事件，统一一个处理同类事件的尺度，以便以后遇到同类事件时有一个相近的处理结果。从而增进收费员及收费站点对监控的理解。

第四、充分发挥监控的监督管理职能。监控员是收费现场的第一监督人，应该具备基本的职业素养——那就是正直、机警和有担当。所谓正直就是不把个人的好恶带到工作中，平等对待每一位收费员。所谓机警就是善于发现的收费现场的各类问题并及时的对现场人员进行提醒纠正。所谓有担当就是遇到突发事件时要给现场处理人员一个明确的指示，不应含糊其辞，推卸自身责任。

第五、提升服务意识，做好信息反馈工作。监控同样是收费战线的窗口，它除了沟通与监督还肩负着协调的使命。应而在工作中同样需要使用文明礼貌用语，并且应该把接听、处理各类业务电话的文明度、准确度、完整度、和及时度做为衡量业务水平的标准，加强与交警、路政的协调，利用公路通信、收费、监控三大系统对道路车流量、气候变化等路况信息进行数据采集和分析，根据道路通行条件进行流量控制，通过可变情报板对过往司乘人员进行路况通报，引导司乘人员进行合理的路线选择。

对于监控中心主任一职，我认为自己具有以下几个方面的优势：

但收费管理的性质是相同的。

二是我曾经也做过监控员，而且当时是以全线第一的成绩考进监控的。虽然离开监控已有些年头，可我的专业基础还在，学习起来很容易上手。

三是虽然这几年来我线的各个系统经历过几次大的变动，但由于我学的是计算机专业，所以每次的系统更换学起来都很容易，掌握得也很快，在新系统运行后可以做到在现场指导收费员操作。

四是我做过一线的收费工作，对收费员的疾苦也了解得更为深刻，所以在我的管理工作中更能理解自己所管人员，站在他们的角度思考问题，与之沟通，因而我的工作也得到了大家的支持和肯定。

五是工作以来我掌握了大量与工作相关的法律法规及常识，加之在工作之余我已取得了大学法律本科的毕业证，这不仅丰富了我的法律知识，更加为我在工作中有理有据的处理问题奠定了坚实的基础。

为一次锻炼自己能力、寻找自身差距与不足的机会，在现在的工作岗位中，一如既往，加倍努力地做好本职工作，争取更大的进步，不辜负领导和同事们的支持和信任。谢谢大家！

## 经理岗位竞聘演讲稿篇四

尊敬的各位领导：

大家好！

非常感谢局领导给我这个参与支局长竞选展示自我的机会。首先我自我介绍一下，我叫，31岁，大专学历，20xx年进入xx市邮政局工作，现任次坞邮政所所主任。今天我要竞聘的是支局支局长。

自20xx年参加邮政工作以来，我曾做过邮政营业员，储汇营业员，报刊分发员，邮政所主任等工作。多年来，我一直致力于做好本职工作，特别是自20xx年任次坞邮政所所主任以来，在各级领导，同事们的关心，支持和帮助下，我们次坞邮政所通过努

力,取得了优秀的经营业绩.特别是近几年,每年都超额完成市局下达的计划任务,20xx年我们业务收入计划的完成率达到103.89%,其中三项重点业务中,函件完成101.48%,特快完成100.75%,储蓄完成102.9%,其它各项业务完成情况也良好.

由于多年的邮政一线工作和管理经验,本人非常熟悉和了解邮政,也非常热爱邮政事业,对邮政充满了感情和期望.作为邮政的一份子,我将继续与邮政同命运,共成长,这就是我参与这次支局竞聘的主要原因.另外,我觉得我这次竞选次坞中心支局长还有以下优势:

熟悉邮政业务,懂一线邮政业务管理.邮政业务虽然不是高科技,但熟悉一线邮政业务和邮政一线生产管理是一个支局长的基本条件,而我基本具备这个条件.

有一定的地方人脉关系.邮政业务的特点决定发展邮政业务必须通过一定的人脉关系才能达到营销的目的.而我,家在次坞,已在次坞生活多年,在当地已有一定的人脉关系,当地镇,站所,企业,村我都非常熟悉,为业务的开展打下了扎实的基础,正因如此,近几年,次坞邮政所每年计划任务完成情况都较好.

团结合作,关爱下属.团队为一个单位,部门存在和发展的基础,正因如此,一个团队是否团结直接关系到一个单位,部门是否能良好发展,而这却却又是我一直努力在做的.

当然,我年青是我又一大优势,我有旺盛的精力和发展业务冲劲,如果各位领导信任我,让我当选次坞中心支局支局长,我将带领次坞中心支局的全体工作人员一起从以下几方面着手开展工作:

我将根据各种邮政业务的特点制订一定的发展策略,重点是抓好三项重点业务,再兼顾其它优势业务和次重点业务,以确保全面完成20xx年局下达的各项计划目标.

函件业务是邮政的根本,发展函件业务至关重要,而正常的窗口函件业务一定较少,所以,我认为,必须充分发挥团队的作用,根据次坞当地经济特点,在充分走访政府,站所,中小企业的前题下,按照企业,单位的需求发展定制型卡,封,片业务,促使企业多用邮政业务将是20xx年发展函件业务的关键.

而特快,物流业务,是各企事业单位必用业务,有市场,关键是在与其它快递公司的竞争中争取到更多的市场份额.所以,我们要做的工作主要做好客户的走访工作,再分析那些客户有需求,有什么样的需求,再根据需求和我们邮政的优势做好全面贴心的服务,以此争取更多的客户是重点.

至于,储蓄业务,我是有经验的,只要做好窗口服务,加强宣传,重点抓好旺季业务发展,淡季抓好代发工资,发卡等项目,多吸引自来业务,同时争取大客户业务和集团业务将会是发展储蓄业务的主要手段.

而其它业务则要根据不同的业务特点,利用团队的力量,采取一定的营销手段,必有成效.当然以上的一些发展业务策略的前题是必须抓好窗口的服务,窗口是形象,是所有营销的归集点.

队是我们生存的基础,是根本,所以,我认为作为次坞中心支局的支局长,在每年初,必须根据市局下达的计划任务,实事求是的,在公开公平公正的基础上,制订考核奖励办法,将责任,义务,权利充分结合到办法中,做到贡献大的职工能多拿,贡献小的少拿,以充分调动职工的积极性,创造性,将能起到事半功倍的效果.

邮政的所有经营和业务发展,都有一定的规范要求,所以,加强内部管理是业务良性发展的必要条件.而规范经营只要按市局的规范要求,通过加强内部管理,按年初制订的计划,组织业务制度的学习,并严格执行各项规章制度,做到有章必循,必能有序合规经营.

以上只是我的一些粗浅想法,不当之初请各位领导批评指正.如果这次我能成功竞选支局长,我将尽自己的最大努力,充分调动职工的积极性,全面完成市局下达的各项计划任务,做到让领导满意,让职工满意.

## 经理岗位竞聘演讲稿篇五

尊敬的各位领导,各位同事:

您们好!我怀着对个人理想的追求,对区中心改革的热情参与,我走上了今天的竞聘讲台.我叫xxx,高中学历,19xx年9月出生,年龄,xx岁,于19xx年7月参加工作,19xx年被评为医师.根据区计生委《关于生殖健康中心岗位设置和竞争上岗实施意见的通知》精神,结合岗位条件和自身实际条件,我决定参加的是:门诊部医生竞聘上岗演讲稿3篇.

我参加门诊部医生岗位竞聘报告的理由如下:

第一,我参加医生岗位竞聘演讲稿工作时间早,19xx年7月就参加工作,政治思想觉悟高,对党和国家的人口政策有一定程度的理解和认识,听从组织部门分配,服从领导安排,具有较强的大局意识;工作中任劳任怨,从不计较个人得失,为了手术需要经常加班;团结同事,与同志和睦相处,能在单位形成工作合力;对病患者关心爱护,具有强烈的爱心,关心他们的生活和身心上的痛苦,想方设法为他们排忧解难,尊重病患者的人格,自觉维护病患者的个人隐私,具有较强的职业道德.

第二,本人从事计生专业技术工作时间长,时间已有30年之久,经验丰富,并于19xx年被评为医师,具备岗位要求的资质和条件,属于医疗专业技术人员.熟悉和掌握生殖健康门诊工作流程要求,擅长妇科手术,能按照上级部门规定的技术规范,独立完成人流引产,安(取)宫内节育器及避孕节育手术,对女性生殖器感染,性病,不孕不育以及生殖保健等具有一定的诊治判断技术,能完成计划生育的相关手术.

第三,对生殖健康xx门诊的医生工作非常了解,能做到轻车熟路,驾熟就轻.我长期在隆化镇计生服务站,xx计生服务站工作,无论是xx门诊的业务环境,还是对xx各村社的人口计生情况,都有一定的了解,对今后履行好医生竞聘述职报告职责是一个很好的便利条件.

第四,具备履行岗位的条件,能够较好地履行好岗位职责.本人参加工作时间长,被评为医师专业技术职称的时间也长,经验丰富,而且对工作环境熟悉.工作热情高,无论是病患者上门求诊解难还是例行下村妇检,总是不辞辛劳,不怕走乡窜户,路途艰辛,工作业绩有目共睹,具备履行xx门诊医生岗位的条件和要求,能够履行好xx门诊医生岗位职责.

如果我门诊部医生岗位竞聘书成功竞聘xx门诊医生岗位,我将做好以下几方面的工作:

2. 积极参加中心统一安排的业务学习进修培训,加强自学,努力提高自身业务水平.

3. 服从区生殖健康中心和xx门诊的领导和分配,努力做好本职工作.我将严格按照计生工作质量标准,认真制定工作计划,并组织实施具体工作,认真履行医生职责和义务.坚持以病人为中心,以质量为核心,为患者提供优质,便捷,高效,文明服务的服务理念,自觉在工作中加强计生政策宣传,加大健康教育力度,做好计生服务工作.

4. 不断加强医护,护患沟通,定期征求各方意见,及时采取整改措施扬长避短.更好地为病人提供优质亲情服务.

5. 在今后的工作中,保持谦虚谨慎的态度,如果遇到疑难问题或其他困难,我会积极主动向领导请示汇报,向中心专家请教,以不求最好,但求更好的精神面貌对待每一件工作.

6. 在工作中培养自己的岗位经营意识,学习成本效益核算.在

做好岗位工作的同时节约不必要的开支,降低医疗成本,保障生殖健康服务工作走持续发展的道路.

以上是我对门诊医生竞聘演讲稿范文的认识和表态.无论应聘成否,我都将坚持不懈地完善自己.如果竞聘上岗不成功,我也绝不会气馁,我将更加认真学习本领,服从组织调配.最后,借此机会,预祝大家在新的一年里心想事成,身体健康!