

# 最新副主管竞聘演讲稿(优质6篇)

演讲稿是一种实用性比较强的文稿，是为演讲准备的书面材料。在现在的社会生活中，用到演讲稿的地方越来越多。我们想要好好写一篇演讲稿，可是却无从下手吗？下面是小编帮大家整理的优秀演讲稿模板范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 副主管竞聘演讲稿篇一

而在于追求什么的过程!一直以来，最喜欢的一句话是人生最大的快乐不在于拥有什么。把不时挑战自我事业上不断追求、不时逾越，作为自己的人生目标。今天，还是这句话的激励下，步履坚定地走上了这个逐梦的讲台，参与省行营销团队主管的竞聘。希望以我能力赢得这一岗位，以我自信赢得大家的掌声!

大家好!叫\_x\_20\_年出生。大专学历。20\_年来到中国银行分行工作。20\_年\_月至今，一直担任中行营业部理财团队大堂经理。

### 第二，我具有较强的综合能力

我性格开朗外向，具有很强的亲和力，善于与他人沟通和交流，能够以自己的真诚热心和细致周到，迅速拉近与他人的距离，具有较强的沟通和协调能力;同时，我具有较强的营销能力。常年与客户接触和交流，使我能够站在客户的角度，揣摩客户的心理，了解客户的需求，以良好的服务意识和水平，为客户提供周到细致的服务，赢得了客户的信赖和选择，在营销工作中成绩斐然，先后获得省行存款先进工作者、省行优秀共青团员、省行最佳营销员、总行先进工作者、全国中行系统百优青年、总行青年岗位能手等荣誉称号;另外，我还具有较强的管理能力。在对理财团队的管理中，我坚持科

学管理，向管理要效益，以管理促效益，使理财团队的工作制度化，程序化，科学化，各项工作开展得井井有条。

### 第三，我具有良好的综合素质

我具有“大雪压青松，青松挺且直”的坚毅品格，在工作中能够做到不畏艰难，不怕挫折，不怕吃苦，勇于承担繁重的工作压力和挑战；我乐观、豁达，善于与他人相处，善于团结同志，具有良好的团队合作精神和群众基础，为做好工作提供了重要保障。

同志们，在激烈的市场竞争中，营销工作显得越来越重要，企业间的竞争很大程度上，已经演化为营销能力的竞争。所以，营销团队主管绝不是名利和荣誉的象征，而是一份沉甸甸的责任，是需要付出艰苦努力去完成的工作。作为营销团队主管，就是要积极思考，勇于创新，做好本部门的组织、指挥、督促、激励和考核等各项管理工作，提升部门的营销业绩，为企业带来更大的利润。

### 第一，加强培训，不断提升客户经理的业务水平

客户经理是营销和服务的主力军，他们的素质决定了我们的工作质量。因此我要加强培训工作，对他们进行市场营销、行业解决方案、服务规范等全方位、多层次的培训，提高客户经理理解客户需求的能力、销售能力，人际沟通能力，谈判能力和自我管理能力，使他们个个成为经营服务的能手。

### 第二，加强考核，建立有效的约束激励机制

我们要建立健全各项考核指标，加大对员工业绩考核的力度。通过考核，强化员工的敬业意识，激发员工的工作热情和主动性，提升业绩；同时还要重视做好对员工的激励，可以通过业绩评比，优秀员工评选等活动，增强员工的荣誉感，充分调动员工工作的积极性。营造奋发向上，拼搏争先的良好氛围。

围。

### 第三，加强服务，以优质服务赢得客户

为了争取更多的客户，我们要打造自己的服务品牌。我们要完善服务功能，真正使客户进门有舒适感、临柜有亲切感、离柜有留恋感，以此留住老客户，吸引新客户；同时，对重要客户可以采取电话预约、优先办理，上门服务等方法，增加客户的信任感、忠诚度和满意度。

### 第四，加强营销，千方百计拓展市场份额

我们要在不断完善普通客户标准化服务的基础上，以抢占中、高端客户市场为主攻方向，加强优质客户的信息搜集，建立详尽的档案，进行等级分类，避免营销的盲目性和随机性，同时要大力拓展我们银行卡类、网上银行、电话银行等产品的销售，并实现资产、负债和中间业务的捆绑销售，进一步拓展我们的市场份额。

尊敬的各位领导、同志们，如果我的.坦诚、自信与能力能够得到大家的认可，我将倍加珍视这一机遇，倍加努力工作，以自己的工作业绩回报大家的信任与厚爱。当然，竞争就意味着必然有人会被淘汰，我作好了充分的心理准备，成功的结果固然令人心醉，但追求成功的过程同样魅力无限，无论结果如何，我人生的这一乐章都无比精彩！我的演讲完毕，谢谢大家！

## 副主管竞聘演讲稿篇二

大家好！首先，我要感谢各位领导和同事们能给我这样一个机会，来参加会计主管的竞聘。说实话，能站在这个竞聘的舞台上，我的心情已经非常激动，这是对我多年来工作态度与工作成绩的充分肯定，我感到十分欣慰！

20xx年进行，做过储蓄和会计岗位，现在是复核岗位。

宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来。随着多年的工作历练与学习充电，我的工作经验日见丰富，理论知识日益扎实，人也越来越成熟，已具备较高的业务素质和一定的管理经验，工作也取得了一定的成绩！昨天的工作和成绩已成为过去，开创未来，将是我永久的追求。记得有位哲人曾经说过：不要怕推销自己，只要你认为自己有才华，你就应认为自己有资格担任这个或那个职务。如今，我有自信，更有勇气走上竞聘的舞台，因为我觉得自己有信心也有能力担任一名会计主管，做好应履行职责，组织与领导好本行的会计工作，保证完成领导布置和交待的各项工作任务，以保证银行各项任务顺利完成。

之所以有勇气走上这个竞聘的舞台，是因为多年来勤勤恳恳的工作，已取得一定的成绩，更得到领导和同事的肯定，正是领导同志们的关心、支持和帮助，给了我极大的勇气！

之所以有自信自己能够胜任会计主管的工作，是因为我首先热爱这个岗位，有做好这项工作的热情；而且多年的工作历程，不仅没有消褪我的工作的热情，而且使我的热情更胜，如今我希望用自己一片爱岗敬业的丹心、细心、耐心，继续坚持奋斗会计主管这个岗位上。而且经过组织多年的培养，我已具有较强的工作责任感和进取精神；多年一直从事储蓄、会计与复核工作，使我比较熟悉单位各个岗位的工作特色，还积累了一些内部管理的经历和经验。这些都积攒了如今我的自信心！

### **副主管竞聘演讲稿篇三**

演讲一个比较全面、准确的定义：演讲者在特定的时境中，借助有声语言为主和态势语言为辅的艺术手段，针对社会的现实和未来，面对广大听众发表意见抒发情感，从而达到感

召听众并使其行动的一种现实的信息交流活动，这就是演讲。

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

今天，我站在这里做竞聘演讲，心情很激动，首先，感谢公司领导为我们创造了这次展示自我、提高自我，公平竞争的机会，我将倍加珍惜。

同时，我也真诚地期望各位领导和各位同事能给予我大力的支持和鼓励。

我根据自己的实际情况，决定竞聘pmc部门主管职位。

下面是我的基本情况以及我对pmc部门主管工作的认识、规划设想，现在向各位领导做一下汇报。

## 一、个人的基本情况

不管是哪一种工作我都是非常认真负责，我想这是大家有目共睹的，经过这几年在工作中的历练使自己各方面的素质得以提高。

在xx年底建议公司成立pmc部门，在xx年建议pmc部门人员分工按物料分工，并且在8月份根据公司产品的生产流程建立了一套能贯穿全程的帐目，这套帐经过这几个月试用的感觉是越来越好，越来越简单。

我亲历了pmc部门走过的每一个脚步。

也亲眼目睹了pmc部门在我们的手中一天天成长，一天天正规起来，作为这一过程的见证人和参与者，我为我能是pmc这

支队伍中的一员而感到自豪。

多年的工作，使我深刻地感到机遇和挑战并存，成功与辛酸同在，参与这次竞聘，我愿在求真务实中认识自己，在积极进取中不断追求，在拼搏奉献中实现自己的价值，在工作竞争中不断完善自己。

## 二、对pmc部门认识及部门主管工作的认识

pmc部门，即生产管理部门。

生产管理部门就好比是机场的控制塔，负责对所有飞机的起降进行计划，及时发出指令，并确认飞机的飞行状况，必要时还需要进行计划的更改和跟进。

设想一下，一个繁忙的机场，没有控制塔或者控制塔没有权威性，情况会是怎样的糟糕。

成立pmc部门，就是为了有效协调、控制工厂或企业在形成一定规模之后出现物流和信息流日益复杂的局面。

而要作好一个pmc部门主管，需要注备以下几点：

3：学习能力，因为你只有不停的学习，你才能更好的、更快的进步，才能跟上赶上社会的发展，人与人之间的竞争，不是你过去的的能力怎样，现在的能力怎样?而是你在学习怎样，现在的学习是你未来竞争的根本。

4：管理能力，管理能力是一项综合能力，需要你的指挥能力，需要你的决断能力，需要你的沟通协调能力，需要你的专业能力，也需要你的工作分配能力，等等。

而要提高你的管理能力，需要不断的反思你的日常工作，用你的脑袋时常去回顾你的工作，总结你的工作。

四、培养下属的能力作为一个主管，培养下属是一项基本的，重要的工作。

不管你所领导的单位有多大，你要牢记你所领导的单位是一个整体，要用团队的力量解决问题。

很多主管都不愿将一些事交给下属去做，理由也很充分。

交给下属做，要跟他讲，讲的时候还不一定明白，需要重复，然后还要复核，与其如此，还不如自己做来得快。

但关键的问题是，如此发展下去，你将有永远有忙不完的事，下属永远做那些你认为可以做好的事。

让下属会做事，能做事，教会下属做事，是主管的重要职责。

一个部门的强弱，不是主管能力的强弱，而是所有下属工作的强弱。

绵羊可以领导一群狮子轻易地去打败狮子领导的一群绵羊，作为主管，重要职责就是要将下属训练成狮子，而不需要将自己变成狮子。

我叫\*\*\*，今年32岁，来自省\*\*公司，我于xx年毕业于\*\*\*\*大学自动化专业，本科学历。

毕业后我被分配到\*\*市电信局做维护工作[]xx年12月，我竞聘到省\*\*公司市场营销部从事市场营销分析工作。

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。

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，渐渐成长为市场经营部的骨干之一，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。

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，特别是市场经营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经营分析体系。

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。

《有关\*\*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。

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潜力的新型业务。

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。

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设的建议》，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。

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取。

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。”

这样即了解了自已，又发现了潜在市场，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。

我的演讲完毕！

谢谢！

各位领导：

首先，感谢公司提供了这个展示自己、让大家认识我、了解我的机会。

“公开、平等、竞争、择优”，这是历史的必然，也是时代发展的要求。

这次竞聘对我个人是一个重要的激励和挑战，将有益于我个人素质的提高。

此次竞争，无论成功与否，我都将一如既往的听从组织的安排，干好自己的本职工作。

我竞聘的岗位是基隆店门店经理。

下面我将分三个部分进行我的竞聘演讲。

## 一、个人简介

我叫高强，现年 30岁，专科学历，现任职国美电器基隆店门店经理。

xx年6 月到国美电器工作至今，曾经在文化店，天化店，基隆店工作，主要负责行政管理，店面维护、行业单位客户团购开发及门店管理各项工作。

尤其在春节期间的销售工作，我们门店不断创新，应用各种新思路、新办法，及时迅速的完成各项开发任务，受到分部领导的好评。

## 二、对岗位的认识

我竞聘的岗位是国美电器基隆店门店经理。

随着我国深化改革、现代企业制度的逐步建立和家电市场竞

争机制的逐步形成，国际、国内家电业的市场环境已经趋于合理且竞争日益加剧。

必须建立以企业文化为基础，以优质服务为运营控制，在不断满足顾客需求的竞争环境中良性发展，才能真正把企业“做大、做强、做精、做优、做久”。

因此，在当前竞争激烈的环境下，我们企业如何保障顾客利益最大化，以人本+文本+客本为策动力，是企业生存和发展的基础和关键。

最大限度地挖掘每平方店面、每个销售人员的潜能提高单店的销售和毛利控制，不断优化、提高，并利用严格的规范流程与新的手段，降低运营成本，使企业在竞争中取得更大的优势。

我认为设立本岗位的目的就是要适应当前的竞争环境，提高我公司运营质量，为一线业务发展做好后台支撑。

主要实现以下目标：

- 1、贯彻落实及组织制定各项规章制度、销售指标及任务、人员管理办法，库存计划，保障卖场的安全、高效、稳定运行。

## 副主管竞聘演讲稿篇四

大家好!“一年一度秋风劲，不似春光，胜似春光!”在天高气爽的金秋时节，很高兴与大家相聚一堂。我的名字叫，喜欢运动，爱好读书，“勤奋、踏实、认真、积极”是我的处事态度，“没有比人更高的山，没有比脚更长的路”是我的人生格言!是一名销售员，我竞聘的职位是销售主管!

每个人都有自己的梦想，我的梦想就是象自己公司的老

总——现在建业的副总裁朱静一样执着于自己的事业，04年的时候，我的梦想是象美景天城的执行董事——王小兴一样，醉心于钟爱的工作，拥有属于自己的生活！今天，我的梦想就是真实的展示自我，期待明天的超越！

在竞聘之前，我不止一次考虑过——

主管是什么；主管做什么；我，做主管，为什么；怎么做？

首先，主管是什么？

我觉得，销售主管，顾名思义就是以销售为主，协助管理。

其次，主管做什么？

主管，首先是一名优秀的销售员，自身销售能力过硬，业绩突出；

其次，是销售经理的好帮手，严以律己，认真执行；再次，是销售同事的知心人，促进成交，创造佳绩！主管的职责简而言之就是：帮领导排难，为同事解忧，上情下达，下情上禀！协助领导使得销售团队亲密协作，销售战车隆隆向前。最后，我，做主管，为什么，怎么做？高尔基曾经说：“一个人追求的目标越高，他的能力就发展的越快，对社会就越有益！我不是给我阳光，我就想灿烂的那种人，但我相信：烈火才能炼真金！”

从xx年初进入房地产行业，至今已经三年了，三年的风风雨雨，似乎早已应该习惯了波澜不惊，但我的梦想始终鲜活！每天醒来我都会对自己说：新的一天开始了！新的一天要有新的收获！

前进的道路并是一帆风顺的。三年来，在工作中，同大家一样，我曾经被误解，遭埋怨，委屈的泪水曾经不止一次流过！

但甜蜜的是我是确实成交后的欢乐!留在心田深处的是客户满意的笑容和由衷的感谢!

因为，我爱生活，更热爱自己的工作。

坎坷与荆棘相伴，笑语与欢歌一路，在风雨中，禾苗茁壮成长，我成长成熟。

乔吉拉德曾说，“只要真心爱你的客户，他们就不会让你失望”，三年来的工作实践一次次验证了这句话。

销售时，把客户当亲人;成交后，把客户当朋友，在客户的眼中，我不再是推销员，而是给他们帮忙，为他们提供便利的朋友!我尽自己所能，为他们排忧解难，“以心换心”，他们为我带来了更多新的朋友，我们一起分享成功的喜悦!

我庆幸自己属于这样一个上进、团结的集体，一个热情四溢的团队!

如果我的愿望能够实现，我将和大家一道，在领导的英明指挥下，用自己的热情与汗水，创造更佳业绩，共创美好明天!谢谢大家!

巴斯德曾经说过“立志工作成功是人类活动的三大要素”!

有人曾说过：“欲速则不达”

我的演讲完毕，谢谢大家!

## **副主管竞聘演讲稿篇五**

随着《干部任用条例》的颁布实施，公开选拔、竞争上岗已成为任用领导干部的重要方式。在这个过程中竞职演讲是其中重要的一环，演讲成功与否对竞职有着直接的影响。下面

是小编整理的几篇范文，供大家阅读参考。

尊敬的各位领导、各位同志：

首先感谢大家给我这次参与竞聘的机会，我竞聘的职位是综合科主管。

个人情况简介

我叫xxx□19xx年出生，现年xx岁，籍贯，大学本科学历。2002年毕业于xx大学xx系。同年进入中国人寿保险公司，在其支公司工作至今。先后历任银行兼业代理顾问，外勤及综合科出纳等职。。

在学校我学习的专业就是保险，对保险行业有较为全面深刻的认识。为自己能投身这样一个富有朝气和活力的行业而感到骄傲。我们中国人寿保险公司是老字号的保险公司，为了顺应加入wto的形式，公司进行了一系列的改革，这次人力资源改革便是其中的一个重要内容。“变则通，通则顺”，有改革就有活力，在进入国寿的这几年来我深感这个公司的发展潜力巨大，不仅屡获各种殊荣，更跻身全球500强行列，为中国的民族寿险业争光。我部作为x市市场上不多的专业团险公司，在总公司领导下其发展潜力同样不可估量。我们的业绩节节高，我们的发展一天比一天好。与公司一同发展壮大是每个员工的愿望，当然，我也不例外。

也很想在这片沃土上有所作为。

“不想当将军的士兵不是好士兵”，此次竞聘给了总结检验自己机会和展示自己的舞台，做为基层公司的一员，我也很想为公司的发展出一分自己的力。

从学校毕业后，我就进入中国人寿保险公司x分公司x部工作，虽然工作时间不是太久，但在领导的关怀和同志们的帮助下

学到不少东西，能力大有提高同时也具备了做为主管应有的一些素质。

首先，有完善的保险专业知识，具有较高的综合素质和处理问题的能力。

我毕业于保险系保险专业，对保险基本原理掌握比较到位，经历的工作岗位使我对保险知识由理论到实践融会贯通，这对我的工作帮助很大。同样，这些知识对于理解上级公司的方针和政策，领会上级对一个阶段工作重点的部署也都大有裨益。

这为争取工作的主动，少走弯路打下了坚实的基础；此外，会计学，金融学，经济法学方面的知识也能使自己在工作中和处理相关问题时能够游刃有余。

其次，具有较强的综合协调能力

综合科主管是公司的中层管理阶层，也是公司的中流砥柱。

随着金融一体化，市场的全球化，知识经济正在快速到来，企业的内外部环境都发生着巨大的变化。

而综合科作为协调公司内外部的一个重要职能部门其主管的协调能力显得尤为重要。

对内部而言，在目前的工作中，我的职务是综合科财务出纳，担负着本公司与市公司财务部之间的衔接工作，能作到两者之间信息及时沟通，问题顺利解决。

此外，由于工作需要，我还负责与税务部门，质量监督局，公积金中心及银行等其他公司外部单位协调关系，使公司的工作能顺利有效的进行。

第三，熟悉财务管理，现代化办公技能熟练，能有效的使工作顺利进行。

由于现在从事的是财务工作，我对财务工作比较熟悉，已顺利取得了会计师资格证。

在工作中能很好的协助领导对公司的财务状况进行及时准确的把握，确定公司发展的方向。

另外，对office等办公软件能熟练操作，企业办公自动化方面应该不成问题，在对新技术使用方面，在今年的学平险的收费管理中，还首次了使用财务软件进行管理，大大减少了相关人员的工作量，提高了工作效率。

第四。

具有从事综合科工作的经验。

我的职位所在综合科，所谓“近水楼台先得月”，使我对办公室的工作情况比较了解，对其工作流程较为熟悉，能够在上任之后尽快的使本部门工作走上正轨。

竞聘后的几点想法：

一。

认清综合科工作在公司整个管理工作中的位置，完善并修定办公室的工作目标，提高工作水平，提高运行效率，提高服务质量；强化服务意识，改善服务条件，提高服务层次；作好大家的后勤保障工作，不拖不等，： 1• 结合工作勤于思考，从领导的角度思考应该需要什么样的信息、要作出什么样的工作部署；从其他部门的角度思考他们缺少什么样的服务，需要什么样的信息；从员工的角度出发，思考员工目前有哪些实际困难，该如何去帮助解决。

2·做好“上行下达、下情上达”的重要环节。

对上级交办的任务、对其他部门的具体要求，能办的一定马上就办；对反映工作的动态性信息要严格按照时间要求及时上报。

3·多到业务部门走走，多了解情况，以求及时掌握工作动态，争取工作主动。

二。

做好协调工作：首先是内部协调，对内部而言，在日常工作中，协调好上下级关系，遵循把方便留给业务处室的原则，使其和谐顺畅；其次是注意强化外部协调，与税务，银行，质检局及市公司相关部门有关处室建立良好的工作关系，使本部一些工作能够顺利有效的进行。

三。

四。增进办公自动化进程，在公司财力允许的情况下改善公司的办公条件，使用先进的软件为公司的业务发展锦上添花。如可以用pointpoint制作课件，使我们的外勤在展业时对客户更有说服力；有意识的选用一些管理软件对内部单证，文件等进行更规范有效的管理等。

这次竞聘我抱这“一颗红心，两手准备”心态。

如果竞聘成功，我会珍惜大家给我的这次机会，不断学习进取，踏实工作，做个称职主管，使公司的管理更上一层楼。

如果竞聘失败，说明自己的知识有所欠缺，能力有待提高，一定会在将来的`工作中继续努力，并将继续协助好本部门领导做好各项工作，使x的明天更加辉煌！

尊敬的各位领导，我最最亲爱的满满海家人们，大家晚上好！我来自最最顶端的养生苑团队，我的名字叫张金柱，今天很高兴、同时也很荣幸能够站在这个灯光璀璨、万众瞩目的舞台展现自我风采。

秉承着企业发展员工受益的发展理念，满满海一直致力于人才的梯队建设。

一粒种子，只有深深植根于沃土，才能生机无限；一名员工，只有置身于拼搏的发展企业中，才能蓬勃向上。

我自豪，在我人生中的繁华之年能够工作在满满海，满满海让我生活更幸福，满满海让我们生活更幸福。

乌鸦反哺，羊羔跪乳，吃水不忘挖井人，今天我怀着一颗感恩的心走上这个舞台。

感恩企业，给我们搭建了这样一个平台，来展现自我、突破自我、实现自我的人生观、价值观；感恩我的领导，不仅教会了业务知识、基础技能，更给我指引了人生的方向，让我明确了自己人生的目标，并朝着这个目标走下去，坚持不懈、直到成功；感恩我的团队，在过去的十个月里，他们给了我无私的关怀与帮助，同时他们也深深地感染了我，让我明白了送人玫瑰，手留余香、帮助别人快乐自己的道理。

我能胜任主管一职，因为在工作中我积极、乐观、有带动力、愿意付出。

在过去的十个月里，我没有一个月的假是休完的，特别是过年的那个月，整整一个月，我只休了半天假，一方面我想把更多与家人团聚的机会留给同事，另一方面我觉得企业这个时候更需要我。

那时我看的是全酒店最大的包房，每天上午爆满、下午爆满，

有时还翻台，而且桌桌加位，我没有一句怨言。

为了调动大家积极性，我还即兴写了一副对联，下面和大家分享一下，上午拉 下午拉 餐餐都拉抬，你开心 我开心 人人都开心，横批：任劳任怨。

可能我一个人为企业做不了什么，但我会尽我最大努力付出，我坚信，只要付出，总有回报。

其实我也有想家的时候，还记得十个月前，离开家时，在离别的车站，隔着车窗，父母双眼含泪的说，路上注意安全、好好工作、照顾好自己、爸妈不用你惦记。

当汽车缓缓开动的一刹那，我的眼睛模糊了，看着父母渐渐远去的身影消失在视线中，让我深深体会到了儿行千里母担忧，我在心中默默的说，爸妈珍重，我一定好好工作。

都说每逢佳节倍思亲，记得过年的那个月，有一次和父母通电话，他们特别高兴，问我什么时候回家，爸爸妈妈想你了，给你留了好多好吃的。

我说店里最近忙，过一段时间吧，电话那端沉默了许久，传来苍老而失落的声音，忙…忙…忙点好啊。

我多想放下自己男子汉的气概，说一句爸妈，对不起，但是都哽咽在了喉咙里。

最后我告诉他们，爸妈请您放心，您的儿子在这很幸福。

在我想家的时候，就闭上双眼，回忆父亲的脸庞，母亲的微笑，想一想父亲两鬓的白发又多了，母亲脸上的皱纹又多了，只能在心中默默的说一句，爸妈你们辛苦了。

人类因感恩而伟大，世界因感恩而美丽，感恩是爱的延续，

爱是生命的动力。

动物尚且知道感恩，而且会一代一代延续下去，我们更应该心怀感恩，并把这份爱传递下去。

此时此刻，我要对远在千里之外的父母说，你们二十几年的含辛茹苦将我养的，而如今正是我回报你们的时候，但是为了全家的幸福，为了我心中始终坚持的那份梦想，所以不得不离家在外。

在这里我要对你们说，谢谢你们的养育之恩，谢谢你们给予我的支持，请你们放心，您的儿子在这很幸福。

对我尊敬的领导说，在我人生彷徨的时候，是你们给我指引方向，在我失去信心是，是你们让我坚定了信念，在我生病时，是你们给我家人般的呵护，从一碗姜汤到一份病号饭，都在我的心中深深地烙下了一个爱字，烙上满满海印。

此时此刻，我要对我尊敬的领导说，您对我的知遇之恩与关怀之情我无以为报，请您放心，我会用我优异的工作成绩来回报您。

对我最最亲爱的战友说，过去的298个日日夜夜里，我快乐时有你们和我一起分享，我难过时有你们给我安慰，我遇到困难时有你们和我一起分担，我任性时你们给我包容，此时此刻，我要大声告诉我最最亲爱的战友，金柱永远是你们的好兄弟，你们是我今生最大的财富。

要想赢在未来，就要决胜中层，下面和大家分享一下我的工作规划，如果今天我有幸竞聘成功，我会尽快做好角色转换，从以下四个方面开展工作。

## 1、高效的执行力

对上级下达的任务第一时间执行，不推、不拖、不等、不靠，成功的团队来自高效率的执行力，没有高效率的执行力再好的决策也是一纸空谈，我们国家总指挥，总书记曾说过，空谈误国、实干兴邦。

## 2、日常管理

对于每天的工作，要做到日事日毕，日清日高，常检查，常评审，维护好酒店设备设施。

## 3、团队氛围

充分调动员工氛围，在开分组例会时，穿插一些互动的小节目及富含哲理的小故事，提高员工的工作积极性。

## 4、员工培训

员工培训是企业最小的风险，收益最大的战略性投资，定期给员工做业务知识及荣誉感等方面的培训，让我们的团队做一只专业素质高且具有军魂的团队，把我们的专业素质与军魂打造成一把双刃剑，剑锋所指，所向披靡。

今天不管竞聘成功与否，我都会用积极地心态去面对，对于工作，我会更加努力，向着我心中的目标拼搏、奋斗，因为在我的心中有一个信念，自己选择的路，跪着也要走完！

尊敬的各位领导、同事：

大家好！非常感谢院领导给我这次竞聘岗位的机会。

我感到这次竞岗对我来说很重要，应该说是对我的一次锻炼和激励，我非常珍惜！我参与竞争的岗位是公共卫生，也是我现在的职位。

我今天演讲的内容分为四个部分：一是我的工作简历；二是我

任期三年工作的汇报；三是我竞岗的有利条件；四是我的工作设想。

## 一、本人工作经历

### 副主管竞聘演讲稿篇六

尊敬的各位领导，我最最亲爱的满满海家人们，大家晚上好！我来自最最顶端的养生苑团队，我的名字叫xxx今天很高兴、同时也很荣幸能够站在这个灯光璀璨、万众瞩目的舞台展现自我风采。

秉承着企业发展员工受益的发展理念，满满海一直致力于人才的梯队建设。一粒种子，只有深深植根于沃土，才能生机无限；一名员工，只有置身于拼搏的发展企业中，才能蓬勃向上。我自豪，在我人生中的繁华之年能够工作在满满海，满满海让我生活更幸福，满满海让我们生活更幸福。

乌鸦反哺，羊羔跪乳，吃水不忘挖井人，今天我怀着一颗感恩的心走上这个舞台。感恩企业，给我们搭建了这样一个平台，来展现自我、突破自我、实现自我的人生观、价值观；感恩我的领导，不仅教会了业务知识、基础技能，更给我指引了人生的方向，让我明确了自己人生的目标，并朝着这个目标走下去，坚持不懈、直到成功；感恩我的团队，在过去的十个月里，他们给了我无私的关怀与帮助，同时他们也深深地感染了我，让我明白了送人玫瑰，手留余香、帮助别人快乐自己的道理。

我能胜任主管一职，因为在工作中我积极、乐观、有带动力、愿意付出。在过去的十个月里，我没有一个月的假是休完的，特别是过年的那个月，整整一个月，我只休了半天假，一方面我想把更多与家人团聚的机会留给同事，另一方面我觉得企业这个时候更需要我。那时我看的是全酒店最大的包房，

每天上午爆满、下午爆满，有时还翻台，而且桌桌加位，我没有一句怨言。为了调动大家积极性，我还即兴写了一副对联，下面和大家分享一下，上午拉 下午拉 餐餐都拉抬，你开心 我开心 人人都开心，横批：任劳任怨。可能我一个人为企业做不了什么，但我会尽我最大努力付出，我坚信，只要付出，总有回报。其实我也有想家的时候，还记得十个月前，离开家时，在离别的车站，隔着车窗，父母双眼含泪的说，路上注意安全、好好工作、照顾好自己、爸妈不用你惦记。当汽车缓缓开动的一刹那，我的眼睛模糊了，看着父母渐渐远去的身影消失在视线中，让我深深体会到了儿行千里母担忧，我在心中默默的说，爸妈珍重，我一定好好工作。都说每逢佳节倍思亲，记得过年的时候，有一次和父母通电话，他们特别高兴，问我什么时候回家，爸爸妈妈想你了，给你留了好多好吃的。我说店里最近忙，过一段时间吧，电话那端沉默了许久，传来苍老而失落的声音，忙…忙…忙点好啊。我多想放下自己男子汉的气概，说一句爸妈，对不起，但是都哽咽在了喉咙里。最后我告诉他们，爸妈请您放心，您的儿子在这很幸福。在我想家的时候，就闭上双眼，回忆父亲的脸庞，母亲的微笑，想一想父亲两鬓的白发又多了，母亲脸上的皱纹又多了，只能在心中默默的说一句，爸妈你们辛苦了。

人类因感恩而伟大，世界因感恩而美丽，感恩是爱的延续，爱是生命的动力。动物尚且知道感恩，而且会一代一代延续下去，我们更应该心怀感恩，并把这份爱传递下去。

此时此刻，我要对远在千里之外的父母说，你们二十几年的含辛茹苦将我养的，而如今正是我回报你们的时候，但是为了全家的幸福，为了我心中始终坚持的那份梦想，所以不得不离家在外。在这里我要对你们说，谢谢你们的养育之恩，谢谢你们给予我的支持，请你们放心，您的儿子在这很幸福。对我尊敬的领导说，在我人生彷徨的时候，是你们给我指引方向，在我失去信心是，是你们让我坚定了信念，在我生病时，是你们给我家人般的呵护，从一碗姜汤到一份病号饭，

都在我的心中深深地烙下了一个爱字，烙上满满海印。此时此刻，我要对我尊敬的领导说，您对我的知遇之恩与关怀之情我无以为报，请您放心，我会用我优异的工作成绩来回报您。对我最最亲爱的战友说，过去的298个日日夜夜里，我快乐时有你们和我一起分享，我难过时有你们给我安慰，我遇到困难时有你们和我一起分担，我任性时你们给我包容，此时此刻，我要大声告诉我最亲爱的战友，金柱永远是你们的好兄弟，你们是我今生最大的财富。