

最新行政管理岗竞聘优势 岗位竞聘演讲稿 (汇总12篇)

即兴是一种挑战自我的表演方式，可以帮助克服人们的害羞和紧张情绪。不断接触新的领域和话题，扩展自己的知识面和语言表达的广度。小编为大家整理了一些即兴戏剧表演的经典片段，快来一起欣赏吧！

行政管理岗竞聘优势篇一

尊敬的各位领导，同事们：

大家好！首先我简单地做一下自我介绍，我叫xx，我来自系班的学生。我要竞选的是纪检部部长。我很荣幸能有这个机会站在这里参加本次竞选活动。

做为一名后补到学生会的我，深深体会到学生会是一个积极向上的学生组织团体，是我校成为美好校园的得力助手。学生会凝聚了各位成员的共同努力和团结一致。

我之所以会加进学生会，是由于学生会使我感到它的纪律严谨和人际交流的广泛性。加进学生会可以更好的锻炼我自己。同时，我也希看我能在学生会里展示出自己的能力。

我进学生会以有半年之久了。我深进了解到了做纪律检查的工作范围。在工作中，我更好的学会了，怎样协调纪检部成员之间的关系；怎样处理好各部分之间的关系；怎样动员一切可以团结的气力。作为班班长的我，有一定的经验总结，我相信我有足够实力来胜任纪检部部长一职。

假如我可以被当选为了纪检部部长，我会向学生会主席、副主席等有领导能力的人学习。我会严格要求自己，高度自治。在实践中，进一步进步自己、完善自己。以饱满的热情和积

极的心态往对待每一件事情。在以后的工作中，大胆创新、锐意进取，以便更好的进步自己的责任心。而且，我也要广纳贤言，有好的意见就接受，当然也要坚持自己的原则，做到知错就改。即使最后的竞选，我不能胜出，我也不会放弃我自己，我会更好地做好自己现在的工作，继续为学生会贡献自己的微薄气力。

请各位评委为我投上一张信任的选票，希看大家能给我一个发挥才能的机会。

我的演讲结束了，谢谢大家！

行政管理岗竞聘优势篇二

各位领导：

上午好

我叫张xx□来自河南郑州新密市，有机会在平陆这片热土上发展我很荣幸，能在大金禾公司工作我很自豪。今天参加竞聘是以一个特派员的身份参加的，去年在乌金王庆伟矿长的领导下做一些自己应做的工作，我想今年有机会我配合周矿长搞好安全生产工作，就此谈一下自己的的理念和建议。

1、首先我以忠于大金禾公司领导为宗旨，以献身矿山为己任。不断提高自身的道德修养和业务素质。

2、安全生产方面在原来条件和基础上保证完成公司下达的产量指标24万吨，力争达到27万吨。利用原生产系统和运输系统，利用技改和生产不发生冲突的条件，建立起一支德才兼备，责任心强的队伍。一个名人说的好〈一个企业兴衰，与人才密切相关〉企业的竞争也是人才的竞争，在用人方面充分发挥和调动下属的主观能动性，改变过去要他好好工作为我要好好工作的思想，发挥出管理人员的优势，扬长避短，

使每名管理人员都有今天工作不努力，明天努力找工作的紧迫感。一个企业效益再好职工安全没有保障生命得不到保证，这个企业也是一个不和谐的企业。我始终坚持安全第一，安全就是企业最大的经济效益。

每月开好三个会即：

安全例会，擦找事故隐患并作及时整改。

技术例会，对井下生产方面出现技术指标和工程质量指标不断提高，严格执行回采工作面质量标准，即：“三直一平两畅通”和掘进工作面的质量标准，即：高，宽，平，直，净，严，紧，齐。严格按照作业规程进行作业。

机电例会，设备管理上，保证设备完好率不低于98%杜绝失爆设备，保证设备正常运行，加强对区队的监管和考核，对每月下达的产量指标安全指标细化，量化。

即：分解到每天，每班和每个班组，建立健全奖罚制度，奖勤罚懒，开好班前会，坚持矿长下井带班制。保证每月下井不低于15班次，且全程满点，发现问题及时处理，把事故隐患杜绝在萌芽之中，切实做到中心在井下，重点现场，关键在落实。杜绝各类事故的发生。

3、节能降耗，降低成本和提高产量方面：严把材料购买关，同样产品比价格，同样价格比质量，同样质量比服务。合理管理设备杜绝大马拉小车现象，修旧立废，修一下能用的绝对不买，淘汰高耗能设备，保证设备满负荷运转，推广新技术大力推广无煤柱开采和沿空留巷，沿空掘巷，减少巷道掘进率，同时也提高煤炭回采率，很大程度上减少资源浪费现象。

4、在条件允许的情况下改善井下采煤方法，改变过去的炮采为普采，这样即省去了火工品的费用，安全系数也相对得到

提高。投资600万左右，购买采煤机和掘进机产量大幅度提高，随着生产能力扩大，上综采也势在必行。

5、文明生产和企业文化：改变过去煤矿的脏，乱。差现象，井下严格按质量标准化考核。平地职工澡堂必须做到，水清，水热，水满，职工食堂做到饭菜卫生，不断变换化样，使职工能吃到可口的饭菜。职工宿舍保证窗明，洁净，使职工有一种在家的感觉。要求每个职工会背安全誓词，要求管理人员会背员工誓词，只有企业文化提高了，这个企业才会有凝聚力。企业才会不断壮大发展，建立职工的图书室和活动中心，丰富职工的精神生活。

6、目标，立争完成公司下达的27万吨和其它指标保证一年上一个台阶，争取在三年内有大的跨越即：同公司排头兵并驾齐驱，为公司输送高素质的管理人才一到三名，使本公司成为输送人才的摇篮。

7、薪酬：一份耕耘一份收获和公司领导成人达己的管理理念，我相信公司领导会给我一个满意的结果。

谢谢各位领导！

行政管理岗竞聘优势篇三

大家好！

世界著名的成功学大师卡耐基说过：“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。”凭着这句话，也凭着十多年的工作经验，今天我满怀信心和激情的走上讲台参加信用社审计科岗位的竞聘，自信有能力挑起这份重担。

我叫？，今年30岁，大专学历，现任团支部书记。今天之所以走到讲台上参加竞聘，并非仅仅只是受到拿破仑那句“不

想当将军的士兵不是好士兵”的名言所激励，更主要的是作为一名有理想抱负和责任感的当代青年，一名有志于为中国金融事业的改革与发展建功立业的员工，我应该义不容辞地站出来，接受领导和同志们的挑选。

下面我向各位领导和评委老师汇报一下这一岗位竞聘的优势和劣势。

先从劣势说起，因为我一向认为只有能看清楚自己弱点的人才能对自己做出准确的判断，也才能找准努力的方向争取做得更好。竞聘的岗位虽然对我很陌生，也缺乏相关的工作经验，这可以说是我的劣势所在。毋庸置疑，我在团支部工作，和审计没有多大关系。与科班出身或者具有相关工作经验的竞聘者相比，我认为他们都属于专家型人才，如果我有机会与他们共事，我一定会虚心向他们求教，并和他们一道儿献身我们伟大的金融事业。

劣势如此，那么，我的优势又体现在哪里呢？

我今年刚刚30岁，而立之年，正是我干事业的大好时机，我决心抓住这次机会在这一岗位上实现自己的人生价值。同时，十几年的工作经历，使我更加不畏不同的挑战、不同的工作岗位。我相信，拥有兴趣这位最好的“老师”和干事业最必需的热情，自己一定能够胜任审计科这一职位。

我在信用社工作了十几年，十几年来，我一直在临柜工作，积累了较丰富的工作经验。另外，我担任团支部书记几年来，也积累了一定的人事管理经验。而这些正是作为审计科岗位所必备的素质。同时，我所学的金融和财务专业知识，也正好在审计科审计等方面可以找到用武之地。

在日新月异、竞争激烈的知识经济时代，一个人如果满足于现状，必将被社会所淘汰。在某种程度上来说，决定一个人在社会上能否有所作为的不是他是工作能力，而是他的学习

能力。工作以来，我一直没有放弃过对专业知识的学习，先后自学了相关的金融知识，财务管理知识，目前我还正在攻读华东理工大学。在20xx年和20xx年我还被光荣评为全市农村信用社系统优秀团员和市级优秀团干部。

另外，我先后在20xx年联社举办的演讲比赛中获得一等奖□20xx年市联社举办的“党在我心中”演讲比赛中获二等奖□20xx年市办组织的台州地区“纪念建党八十周年”演讲比赛中获团体第一名□20xx年在市联社举办的“抒青春激情、绘信合蓝图”演讲比赛中获得第二名。

当然具备的优势再多，也只有把这些优势转化为审计科工作的实际行动，才能收到实实在在的效果。下面我就简单谈一下我的工作思路。

多年的工作经历告诉我，同事之间，支持、谅解和友谊比什么都重要。在团结方面，一定要摆正位置，正确认识和看待自己，当好配角，为领导当好参谋，当好助手。认真做好自己所分管的工作。在工作中和生活上一定要平易近人，做到说真话，办实事，求实效，团结同事一道献身金融事业。

如果竞聘成功，我将团结同事，协助主任对全市信用社的财务，信贷业务进行全面的审计，对出现问题的信用社进行相关的指导并及时提出整改意见。另外，我还将协助主任科员全面负责辖内所有信用社的风险监测与防范工作，为我社发展壮大创造良好的外围环境。

如果竞聘成功，我将积极协同监管等部门进一步加强财务管理，特别是要加强往来帐务和大额现金收支管理，我将协助主任科员定期不定期的开展这两方面的检查，防止通过往来帐和白条抵库来隐蔽信贷风险，同时进一步完善委派会计制度，强化委派会计在财务监督中的职能作用。

各位领导、各位评委，岁月有情时光荏苒，山长水远时不我

待。我年轻，有激情，有胆识，有思想，有韧劲，更有一颗上进心。如果竞聘成功，我知道，那里凝结的不仅仅是我个人的汗水，更凝结了各位领导、各位评委和各位同仁的无限信任和期待，我将不负重托，不辱使命，会以百倍的信心和百倍的努力，把审计科的工作做好！请大家相信我，考验我！

谢谢大家！

行政管理岗竞聘优势篇四

尊敬的各位领导、各位老师：

大家好！

我首先感谢领导、同志们的信任和支持，给我这个机会参加竞聘演讲。我今天很激动，也很兴奋，我叫xxx，现年31岁，中共党员，大学本科学历，讲师职称。今天我竞聘的岗位是办公室主任。我之所以竞聘这个职位，是因为我具有以下四个优势：

一、有较为扎实的专业知识。自参加工作以来，我始终不忘记读书，勤钻研，善思考，多研究，不断地丰富自己、提高自己，现在又参加了研究生课程班的学习。

二、有较为丰富的实践经验。一直从事学校办公室工作，深知办公室在学校工作中的地位、作用，知道办公室的职责、任务和规范，明白办公室工作人员所必备的素质和要求，悟出了一些搞好办公室工作的方法策略，在宣传学校、参谋决策、日常服务、沟通协调、信息传递等方面做了一些力所能及的工作，取得了一定的成绩。如：原教师进修学校党建方面的经验刊登在《党员生活》党建专集上，干训、继教方面的经验材料在省市都产生过一定的影响，学校档案建设获省二级先进。

三、有较强的工作能力。我在日常生活和工作中注意不断地加强个人修养和党性修养，以“明明白白做人，实实在在做事”为信条，言行与各级党委保持高度一致，踏实干事，诚实待人。经过多年学习和锻炼，自己的写作能力、组织协调能力、判断分析能力、领导部署能力都有了很大提高，能够胜任办公室工作。

四、有较好的年龄优势。我正值而立之年，身体健康，精力旺盛，敬业精神强，能够全身心地投入到自己所热爱的工作当中去。

假若我能够竞争上岗，我打算从以下几个方面改进办公室工作，提高办公室工作档次。

一、科学规范地做好日常事务工作。学校办公室承担着党务、文秘、人事、宣传报道、档案管理、文件、接待、车辆管理等工作，是信息传递、政策落实、上下内外沟通的窗口，是为学校教学工作起辅助作用的综合部门，既要承担琐的事务，又要参与政务。我将根据实际情况，进行合理分工，合理调度，认真落实岗位责任制，确保办公室事务性工作井然有序。

二、搞好综合协调，确保学校政令畅通。及时传达贯彻学校决策，加强督办检查，促进学校各项决策的落实。认真、科学地搞好领导与领导、处室与处室之间的沟通协调工作，避免互相扯皮、推委，出现工作空档，确保学校以教学为中心，各方面通力合作，默契配合，步调一致，共同完成建校大业。

三、当好参谋助手，服务校长决策。及时准确地掌握学校各方面的工作动态，及时地向学校领导反馈各方面的信息，注重调查分析，主动为领导献计献策，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。对外广泛宣传学校，提高知名度，树立良好形象。

四、加强个人修养，练好基本功。从事办公室工作光荣而辛

苦，需要有强烈的事业心和责任感，需要有较强的工作能力和工作艺术。我将不断地加强党性锻炼，坚决服从组织安排，言行与各级党委保持高度一致，自觉讲学习、讲政治、讲正气、讲纪律，顾全大局，维护学校班子团结，维护领导形象，调动办公室全体工作人员的积极性，团结办公室人员一道共同搞好工作，提高服务质量，力争在服务中显示实力，在工作中形成动力，在创新中增加压力，在与人交往中凝聚合力。

领导、老师们，以上是我的竞聘报告。这次竞聘无论成功与否，我都不会辜负组织对我的期望，尽心尽力做好工作，做一个称职的主任。我有信心、有决心搞好学校办公室工作，愿与大家共创美好的未来，迎接我校辉煌灿烂的明天。

谢谢大家！

行政管理岗竞聘优势篇五

各位领导、评委们：

大家好！我叫xx今天，我本着锻炼自己，为大家服务的宗旨站到了这里，竞聘出纳一职。无论成败，我都要跨出这一步，虽然这只是从台下到台上的几小步，但我明白这是非比寻常的几步，我要用我的努力来丈量这几步，为集团的振兴和发展贡献自己的一份力量，希望大家支持。

大家都知道，出纳工作具有综合性、广泛性、服务性等特点，头绪繁杂、任务艰巨。所以参加这次竞聘，我的优势在于四个方面：

一是有深厚的理论基础。我的专业是会计学，现在是硕士研究生。系统的财会知识，使我具备了从事出纳工作所应该具备的专业知识，对于该岗位，我有着比较深入全面的了解。

二是有较为丰富的电力财会工作经验。在工作的两年时间里，

我一直从事着跟公司财务相关的电费计算工作，还从事过抄表，检查变压器等方面的工作，对公司的工作流程、细节有较全面的把握。两年来，我坚持用摆正位置、谨言慎行严格要求自己，努力塑造踏实稳健的工作作风，用良好的人格魅力与同事建立起深厚感情。集团公司是一个整体，每个岗位都是联系相关的，我相信，我的细心、谨慎的工作态度，正是出纳岗位所必需的。

三是有吃苦耐劳的敬业精神。一份耕耘一份收获。在部门的培养下，我兢兢业业，恪尽职守，圆满的完成了领导交给的各项任务。在担任电费催收客户经理期间，我连续15个月如期将电费催缴进项，连续4个季度被评为营销部的服务明星，并获得营销部的服务之星证书。营销部是一个团队精神很强的部门，大家工作效率都比较高，正是这种精神，培养了我高效工作的作风，也培养了我不怕吃苦的精神，让我把复杂繁重的工作化为了轻松的乐趣。

四是有学无止境的劲头。工作以来，我深知综合知识在工作中的地位与作用，在提高专业技能的同时，不断更新自身知识结构，及时了解、掌握新知识与新动态，努力把自己培养成一个“一专多能”的人才，除了丰富自己的财务会计、出纳、审计等相关知识，还努力提高计算机操作水平。不但获得公司演讲比赛2等奖，还在代表公司参加全市乒乓球的比赛中获得团体第六。除此，实际工作中我勇于突破创新，我所在的电费结算中心小组题目《实现农村客户应行代扣电费》，获得省经贸委颁发的优秀小组称号，电费结算中心的《电费回收典型经验》也入选电费回收最佳实践库。

优势固然重要。然而要富有成效地做好出纳工作，必须得有一个施展才华的实践平台。如果能当选出纳，我会在分管领导的领导下开展好工作，主要设想有以下方面：

一是突出重点。我将在主办会计领导下，严格执行财务制度，执行《会计法》；办理现金收付和银行结算业务，登记现金

和银行日记帐，做到日结月清，帐款相符；保管现金和有价证券，保管有关印章，对空白收据和空白支票要严格管好，专设登记簿登记，认真办理领用、注销手续；积极配合会计做好核算工作，会计凭证及时传递；及时与银行对帐单核对，对未达帐款项做好调节表，如发现问题及时处理；对其他各项应收款及时追缴，费用及时收取存入银行；每月定期清理合同及协议，对未收取费用及时追缴。

二是跟进措施。我将坚决坚持财务手续，严格审核算，对不符手续的发票绝不付款；监督电费催收人员工作，保证款项相符，及时入库；重视业务核算质量，贯彻国家、本单位各项制度；加强日常工作管理，做好安全防范工作，对日常工作所用的各种公章、名章都严格做到每日下库保管；对重要凭证的领用，都有专人负责；明确柜员的权限，不得擅自授权；严格执行现金管理和结算制度，定期向会计核对现金与帐目，发现现金金额不符，做到及时汇报，及时处理。

希望各位领导能够给我这次机会，我一定会在之后的工作中认真发挥自己的优势，不断改进工作中的不足之处，我相信我会做的越来越好。

谢谢大家！

行政管理岗竞聘优势篇六

尊敬的. 各位领导、各位评委：

大家好！我。。。，目前负责。。。管理工作，感谢公司提供这次公平竞争、展示自我的平台，使我有机会站在演讲席上竞聘后勤主管。

常言道：“民以食为天”，为公司员工撑起一片天的重任就落到了我们后勤服务人员的肩上了，可谓责任重大。如果我能够得到各位信任，有幸竞聘成功的话，我将带领后勤全体员

工本着“一切为广大员工服务”的宗旨，围绕热情服务、周到服务、标准服务，为公司打造一支优秀的后勤服务团队。具体将从以下几方面着手做起：

1、提高沟通能力，优化工作方法：做为一个管理者要学会沟通、善于沟通，做好下行沟通（员工沟通）、平行沟通（各部门沟通）、上行沟通汇报（领导沟通），通过有效的沟通，不断完善后勤服务质量和水平，为后勤服务的高质量提供保障；同时，在原则制度和人性化管理中找到一个良好的结合点，学会调动员工的积极性，营造一个融洽的工作氛围，构建一个和谐的工作环境，提高后勤工作的质量及效率。

2、增强服务意识，提高满意度：传统意识中的服务行业一直提倡顾客就是上帝。但是，后勤岗位的“上帝”就是公司的广大员工。我们将依生活管理委员会为平台，依每月的后勤服务回访为契机，不断收集广大员工的宝贵意见，通过研讨、落实、跟踪验证的闭环管理逐步实施广大员工的宝贵意见，不断提高后勤管理水平和服务质量，用我们主动、热情、周到的服务换来广大员工的满意。

3、加大后勤人员的学习和宣传力度：根据公司员工的地域差异性以及后勤管理存在的问题，组织针对性的培训，从饮食习惯、饭菜口味以及服务意识等方面不断满足公司员工的服务需求，同时通过网络、生活管理委员会等渠道增加员工对后勤工作的了解，以取得广大员工的支持和理解。

4、完善物资采购验收流程，确保饮食安全：以降耗为核心，拓宽采购渠道，严格执行财务处、质控处、厨师、采购员共同现场验收的原则，严把采购验收关；加强食物储存设备的检查，对存在问题的及时联系进行维修，确保食品原材料的新鲜，同时，做好菜肴加工过程的监控和每餐的就餐人数的掌控，避免因加工环节和饭菜准备过多导致的饭菜浪费或事物变质，做好食物的防腐、防烂等工作，确保饮食卫生安全。

5、准确定位，转变观念：注重后勤人员的思想引导，稳定后勤队伍，并有效实施奖励机制,最大限度地调动每一个人的工作积极性，同时，注重自身专业知识的学习，切实提高自己专业技能水平，更好的提高驾驭能力。

总之，如果我有幸竞聘上后勤主管，我会通过自己不懈的努力，使公司的后勤管理和服务工作，更上一个新台阶，给领导及广大员工一个满意的答卷，恳切希望领导和广大员工监督、支持。

谢谢！

竞聘人：。。。

。。。年。。月

行政管理岗竞聘优势篇七

尊敬的各位领导，各位同事：

大家好！

感谢公司给我这次竞聘上岗的机会，我叫xxxx□毕业于xxxx学院市场营销专业。我竞聘的岗位是市场中心市场策划员职位，之所以竞聘这个职位，是因为我有以下几个优势：

1. 市场营销的学习经历和近1年的驻外营销实践让我更深刻了解市场和消费者需求。
2. 对活动策划有自己独特见解，著有论文《电力工业游营销》阐述电力企业的营销策划。《城市营销新论》举例淄博市如何塑造城市品牌，阐述自己观点。《地方乳业如何突围》从营销角度分析城市型乳品企业的竞争策略。

3. 有一定写作专长，能快速提炼出产品卖点组织成语言变成消费者能够理解的语言宣传出去。

4. 自学相关品牌运作技巧，策划技巧，有一定针对市场策划的基础功底。

下面我从4个方面阐述我的观点

市场策划就是产品定位市场定位产品建设，而销售就是销售，策划要结合销售才能做强，相信我在潍坊市场一年的市场一线工作经历会给今后市场策划工作带来帮助。（附页：个人总结的潍坊市场乳品企业竞争现状）我对本职位的理解是主要有以下四个方面：

1、配合制订销售公司年度广告宣传、产品促销计划；广告宣传、产品促销和品牌活动的效果。

2、组织实施社区，商超新产品推广和活动策划。

3、协调并解决促销过程中出现的问题。

4、对消费者及竞争对手研究，制定相应解决方案。

1、在基地性市场减少促销力度，以推广高利润产品为主，同时利用媒体与地面的推广工作作好消费引导，引导消费公司优势产品、酸奶产品等品类上。市场中心制订策略很好，具体到基层执行层面没有发挥到很好效果，下一步重点工作应主攻执行力和过程监控。

2、在外地市场品牌知名度不高的情况下，以促销和消费引导相结合的方式。例如宣传专家对酸奶的高度评价，联合国公布的十大健康食品之一，针对性的打击地方竞争对手的无酸奶领域，渗透挖取对手用户提升自己奶量。潍坊市场我做过调研，时间4周，通过对12个奶点的试点，酸奶产品主推宣传，

7个奶点酸奶品类4周后酸奶销量较4周前提升50%。可见差异化推广能起到很好的效果。

竞聘上岗后工作目标是在营销战略的指导下，管理控制品类构成，优化推广结构，增强产品的竞争力，保证新产品顺利成长，老产品持续稳定增长。

计划措施：上岗后通过促销活动中出现问题，总结经验，改进现有流程体系，着重做目标的跟进工作，提升执行力。通过制定严格的活动过程监控流程，保证各项活动执行到位，效果最大化。

日常管理：通过外出市场调研对新产品开发方向提供依据，协调公司内部关系保证社区，商超活动顺利进行。制定策划，推广方案配合销售部宣传销售。

1. 对市场营销策划有很高的热情，有持续学习的热情
2. 有本公司营销实战基础，了解外地市场现状和消费者想法
3. 重视团队协作，有一定沟通协调能力
4. 善于理性分析，能对市场现状提出相应解决方案
5. 执行力强

1. 办公自动化软件运用不熟练
2. 对数字数据敏感度不够
3. 没有品牌，策划，调研方面实战经验
4. 过于固执己见
5. 对商超，酒店，零店渠道了解不全面

如果竞聘成功我会尽快适应市场中心新环境的要求，迅速进入工作状态，加强本部门业务学习，认真完成领导安排的工作。对本职位创新工作方法，不辜负领导对我的期望。如果竞聘不成功，那说明我还有不足之处，我会认真总结不断努力，了解自身的差距，在今后照样会尽职尽责，努力学习，勤奋工作，有机会我还会站在这里。

行政管理岗竞聘优势篇八

尊敬的各位领导、各位评委、各位同事：

大家好！

今天是个难忘的日子，是我第一次面对大家进行竞聘演讲，

。我首先感谢领导给我这次竞聘的机会，感谢评委在百忙之中抽出时间来给我讲评，感谢同志们对我的信任和支持。我个性温和，但充满激情；我做事稳重，但不张扬；我为人正直，但不固执。

我已经步入人生的不惑之年，在这充满生机和活力的新世纪，机遇和挑战并存。我常常门心自问：“我还该不该有自己的梦想，我还有没有梦想？我的梦想在哪里？”我深思过，也彷徨过、惆怅过。凭心而论，我工作时间虽长可人生平凡而普通。二十多年来，我一直默默无闻地工作，是这次竞聘上岗的机会又一次唤醒了我沉睡的梦想。我没有辉煌的过去，但是，我会把握好现在和将来。为此，我来这里展示自我，让大家认识我，帮助我，进而喜欢我，支持我。我希望能靠自己的知识和水平，靠自己的实力而不是靠运气来赢得这次竞聘。

我这次竞聘具有五个优势：

一、有丰富的机关工作经验。我在机关工作近二十年，特别

是在基层科的十多年里，我能服务好基层，并得到了基层同志的认可，有丰富的基层工作经验。

二、有较强的工作能力。在日常生活和工作中，我能不断加强个人修养，以“明明白白做人，实实在在做事”为信条，踏实干事，诚实待人。在领导和同事的关心帮助下，我的组织协调能力、判断能力、办事能力都有了很大提高。

四、有一定的写作能力。我喜欢看书读报，在平时的工作中，也撰写一些信息、先进事迹、经验材料和调查报告，具备较好的文字功底。

五是有较大的年龄优势。我正值人生中年，身体健康、精力旺盛、敬业精神强，能够全身心地投入所热爱的工作中去。

假若我有幸竞聘成功，我将不辱使命，努力工作：

一、加强学习，提高素养。一方面加强政治理论知识的学习，不断提高自己的政治理论水平；另一方面加强业务知识的学习，不断给自己“充电”，尽快完成角色转换，胜任本职工作。

二、摆正位置，当好配角。在工作中，向领导多请示多汇报，真正做到工作到位不越位。

三、勤奋工作，不计得失。我将兢兢业业，踏踏实实，吃苦肯干。

今天，我是本着锻炼、学习、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。我想，在一个人的成长过程中，每走一步，包括参与这次竞聘，都属于成功。天生我才必有用。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；对待家庭，会多一份责任。我相信，只要努力，

有时我们自己都会惊讶自己的潜能。

各位，现在，我以一个小故事结束今天的竞聘演讲。著名的发明家爱迪生费尽了大半生的财力和精力，建立了一个庞大的实验室，但是一场大火，无情地将他几乎一生的心血付之一炬。当他的儿子在火场附近找到父亲时，67岁的爱迪生居然平静地坐在一个小斜坡上，看着熊熊大火烧尽一切。他扯开喉咙对儿子说：“快叫妈妈来，让她看看这场难得一见的大火。”大家都以为这场大火可能对爱迪生的打击是沉重的，但是，他平静地说：“感谢上帝，正是这场大火，我又可以重新开始了”。没过多久，就诞生了留声机。

最后，我有个请求，请允许我邀请在座的评委、领导、亲爱的同事和我一起，用最真诚、最热烈的掌声，为参加竞聘的同志加油；为获得成功的同志祝福；为我们光辉灿烂的明天祝福。

谢谢大家。

行政管理岗竞聘优势篇九

下面是本站为您带来的“2018年岗位竞聘演讲稿”，希望您喜欢！更多2018年岗位竞聘演讲稿请关注本站演讲稿栏目！

2018年岗位竞聘演讲稿1

中层干部竞聘演讲稿精选

岗位竞聘标志着工作有一种危机感、紧迫感，人人要有一种压力，要把压力变为工作动力。

参加工作以来，我也真切感受到，工作是幸福的，工作是快乐的，工作是靠大家共同协作完成的，离开了各方的支持和

关心，将一事无成。

作为一名农村工作片片长，大多数时间、大部分工作都是配角，首先要任劳任怨，起模范带头作用；其次工作热情要高，没有工作热情，无论有多强的工作能力也是不行的；再次要处理好上下、左右之间的关系，要吃透上面，摸准下面，理好左右，围绕中心。

在今后的工作中，我要勤奋努力，公正廉洁，不骄不躁。加强自身修养，不断充实完善自己，提高综合素质，当好领导参谋，提高认识，超前思维，创造性地开展工作，把问题想在前，把工作做在前。

要真正做到群众利益无小事，为民服务无止境。把365办事中心办成一个群众满意，群众拥护，领导放心的全程代理的办事中心。

2018年岗位竞聘演讲稿2

尊敬的各位领导：

大家好！

我叫××*□20xx年毕业于浙江万里学院电子信息专业，我来自汀田分理处。首先感谢行党委为我提供了一次展现自我的机会。客户经理是一份富于挑战性的职业，为客户提供全方位的金融服务，实现客户价值最大化的同时实银行自身效益的最大化。我希望通过客户经理岗位，能不断提高我综合业务能力和营销能力。年轻人是农行的未来，农行要发展，需要每一位热血青年奋发向上。虽然说入行三年了，我一直从事临柜工作，但我在入行时就给自己制定了目标，要成为一位出色的客户经理。因此，我也一直为此目标准备着，平时我努力学习，取得了信贷和理财上岗证，积极参加行里的各种信贷和理财比赛，并在20xx年获得了市支行个人理财第一名，

和个人贷款第六名的好成绩。

在客户维护方面，我平时协助所主任维护客户资料，建立客户存款，联系方式等台帐，通过这几年临柜服务有了自(更多精彩文章来自“秘书不求人”)己的客户圈，和客户有了融洽的关系，许多客户认定我办理业务。在营销方面，我也积极发掘自己的潜质，从共营销了金穗通78个，电话银行20个，网上银行22个，贷记卡也成功营销了12张，在这次9月份低利用自己的关系网成功营销了139万的存款，为所里贡献了一份力量。假如我有机会从事客户经理这个岗位，也从以下五点开展工作：

一，充分利用crm系统，分析客户结构，信息，特点，维护好自己管制的客户，能够有效的跟客户沟通和了解。

二，对待客户要做到四个方面，诚信，细致，勤奋，创新。诚信就是基石，与客户沟通的有效桥梁，细致入微捕捉蕴藏在事物背后的新商机，勤奋刻苦在激烈的商战中抢占先机，创新将新的营销理念和服务方式有效的结合起来，最大限度的满足客户日益提高的服务要求。

三，要充分利用自己的三缘关系，在这次9月份的营销存款，就一次很好的资源利用。

四，切实防范信贷风险，防范信贷风险关键是做到两点，一是做好第一还款来源的调查，通过各种渠道了解借款人人品，信用，资金实力，还款来源。二是确保第二还款来源的充足，调查客户第二还款来源的真实性，合法性，及是否足值。

五，合法经营，合规办事，不拿原则做交换，把好廉正关。因信贷资源是稀缺性资源，某些客户为达到自己的目的，会不择手段，做为一名客户经理要立场坚定。

最后，我已具备这方面的潜质，希望各位领导给我一次机会，

我一定不会辜负大家的期望的！

我的演讲完毕，谢谢大家！

2018年岗位竞聘演讲稿3

大家好！

一踏上这个演讲台，我就忍不住有些激动。因为就在一年前，我就是在这个演讲台上，在分行新的用工机制的召唤下，畅谈参加竞聘的理由，放飞献身某某的理想，由一名客户经理竞聘为营业部某行主任。而如今，岁月轮回，我又由营业部某行主任重新回到了客户经理的岗位。我不知道今天我是以一个成功者的身份，还是以以一个失败者的身份站在这里，但无论成功还是失败，我都想对自己某行一年来的营销工作做一总结。一年来的营销甘苦使我总结出来四个字，那就是“诚、勤、细、新”。所谓“诚”，就是要讲诚信。诚信是维系现代市场经济的基石，是与客户相互沟通的桥梁，在与客户打交道时只有真诚相待，言行一致，急客户所急，想客户所想，才能赢得客户的一份信赖，换取客户的一份诚心。

20xx年3月，在一次朋友的婚宴上，我与沧县某化工厂的财务会计相识。初次见面，我便从交谈中得知该厂近几年经营红红火火，发展势头十分迅猛。一个念头立刻从我的脑海里闪过：“如果这家企业能够在我们某某开户肯定能带来一系列可观的效益。”第二天，我便来到这家企业，登门拜访了这位财务会计朋友。人家知道了我的来意后，一方面对我的敬业精神表示赞赏，但也同时对开展业务合作流露出了为难之情，因为他们长期在商业银行开户，对某某知之甚少。第一次上门公关多少有点令人沮丧，但我却没有因此失去信心，因为人家对我挺客气，这就给了我们下一次接触的可能，另外人家确实对某某不了解，这也就又给了我们下一次接触的话题。就这样，从3月到6月，每隔10多天，我总要去这家企业“串一次门”，介绍介绍某某业务，拉拉家常，渐渐地成了

这家企业财务科的熟客，以致他们开玩笑说我不像是银行的员工，倒像是保险公司的业务营销员。一次，在“串门”的时候，我无意间听说财务科长这两天正在为一笔拖欠货款的回收而发愁，这是一笔100万元的原料款，欠款方是大港油田，由于款子一拖再拖了3个月，企业的流动资金已出现了紧张状况。于是，我主动找到财务科长，提出了由我一试的请求。

在接下来的一个月里，我利用休假时间，顶酷暑，冒高温，三下南大港，借助多方关系，终于使这笔款项以现金方式收回。在收到款项的那一天，这位财务科长高兴地说了两个想不到：真想不到你有如此大的能量，拖了几个月的货款跑了三次就收回来了；真想不到你作为一个局外人竟能像朋友一样如此真诚热情地给予企业那么大的帮助。接下来发生的事情大家可能想象得到了，这家企业主动将基本结算户挪到分理处，成了分理处的“铁户”，目前日均存款额100万元，月均结算量达300万元。

所谓“勤”，就是要勤谈，勤跑。只有与客户进行经常性的沟通与交流，了解客户的动向，知晓客户的所思所欲，才能及时调整营销策略，捕捉商机，在激烈的商战中抢占先机。今年1月，我从朋友处了解到沧县张官屯乡小白洋桥村有几位皮货加工个体户生意十分兴隆，但却经常因与地处浙江的购货方之间没有达成一种良好的资金结算方式而影响生产。为此，我从这条信息入手，带着朋友多次深入该村，走家串户宣传我行的速汇通业务，终于使他们认识到这一结算方式的优势，辗转30里地将农信社的200万元款项一次性存入我分理处，打了一个“千里单骑拉存款”的漂亮仗，为分理处突破地域限制，向外拓展市场积累了经验。

所谓“细”，就是要细致入微。工作从细微处入手，在做出营销前对客户有充分的了解，要知道自己的客户看重的是什么，需要的是什么，发掘合作的广阔天地，同时要细心观察，见人所未见，想人所未想，捕捉蕴藏在事物背后的新商机。今年“非典”期间，我发现来分理处兑换零币钢崩的客户特

别多，我就在想：“客户偏好钢崩而不喜欢纸币应该是出于卫生的考虑，如果这种习惯成为一种趋势，那么商家在这段时期对于钢崩的需求肯定会大大增加，这说不定会为我们的增存提供潜在的商机。”于是那段时间我一有空就去分行领一元的钢崩，吃力地提回分理处储备，果然，在随后的一次营销中，这些钢崩显示出了巨大的威力。在分理处右侧是一家大型商厦，是各家银行必争之地，由于在工行开户，在分理处是零存款。为能在市场中分得一杯羹。在非典时期商厦硬币最为紧缺的关键时刻，我们送零币上门，缓解了商厦找零钱难的压力，让商厦老总很受感动，一下子从其他分行转来存款50万元，从此后，商厦在分理处的存款一直保持在70万元左右，实实在在地为分理处的发展创造了新的契机。

所谓“新”，就是要创新服务方式，营销不能停留在传统的习惯思维和做法上，要将新的营销理念和服务方式有机地结合起来，最大限度地满足客户日益提高的服务需求。在今年“双节”期间省行组织的“金融套餐”推介营销中，我要求分理处的员工在宣传介绍中要注重产品间业务特点的比较，要与客户的特点相结，与产品的特点相结合，与分理处的特点相结合，改变了过去粗放式的宣传营销模式，创造了一种“以理财方式进行宣传营销”的新思路，如我们针对“两节”期间学生放假、长辈给孩子压岁钱的有利时机，大力营销羊年生肖卡；针对春节期间股市休市、一部分股民不愿持股过节的有利时机，大力营销7天期通知存款；针对国债发售的有利时机，大力营销教育储蓄等都取得了良好的效果，“如果你不知如何去宣传，那么你就用理财的方式来宣传”已成为分理处员工挂在嘴边的“口头禅”，以致不少客户经常拿着“金融套餐”宣传单找到分理处要求员工帮忙理财，极大地带动了相关业务产品的销售。

一年来，在我的带领下，分理处存款由往年的年均增长400万发展到当年新增1500万，我个人在这期间共为分理处吸收黄金客户存款800余万元，占整个分理处新增存款的50。然而，巨大成功的背后也留有巨大的遗憾，一年来连续忙碌的营销

使我忽视了自身综合业务素质的提高，在此次分行新一轮的竞聘中，由于综合业务知识不过硬，我最终未能入围。记得在得知考试结果的那天下午，朝夕相处了一年的分理处的姐妹们都哭了，她们说：“某人，我们真恨你啊！”是啊，我也恨自己不争气。某某是无情的，在今后日益激烈的现代商业银行竞争中，某某需要的是综合业务素质过硬的复合型人才，如果不能紧跟时代的步伐，加倍努力地提高自己，最终面临的只能是淘汰。然而，某某又是有情的，只要我卧薪尝胆，奋发向上，这次的失败将是我下一次起飞的新的平台！

2018年岗位竞聘演讲稿4

大家好！我叫xxx，19xx年出生，xx学历，经济师职称。我现在担任建设银行xx分行公司业务部七级客户经理，今天竞聘的岗位是六级客户经理。

首先，我要由衷地感谢领导和同志们给我提供了这样一个展示自我、公平竞争的机会。记得大哲学家苏格拉底曾经说过：世界上最快乐的事，莫过于为理想而奋斗。今天，我正是为了追求与建设银行共发展，在勤奋工作中在实现人生价值的理想，才义无反顾地走上了这个挑战自我的讲台，此刻我最想对大家说的就是，请相信，我能行！（坚定、自信的）

（下面的介绍要真诚、谦虚，同时要充满自信）

我为什么这样自信呢？因为我觉得凭借以下优势，自己完全可以

胜任这一工作：

第一、我非常热爱金融事业

我19xx年走出校门后，就来到建行工作，至今已有xx个年头，xx年来，在各位领导的悉心培养下，在同事们热情帮助

下，我由一名不谙世事的大学生，逐渐成长、成熟起来。xx年来，我的青春在这里激扬，我的梦想在这里实现，我深深热爱着建行这片沃土，这份热爱激励着我在工作中牢记责任、执着事业、无私奉献，为建行的发展尽全力、做贡献！

第二、我具有丰富的工作经验

经验是一笔最宝贵的财富，是做好工作的基础和前提。入行xx年来，我先后从事过信贷及资金管理、信贷调查综合管理、综合及中间业务产品管理、客户关系管理(ocrm)系统开发、对公中间业务产品管理等多项工作，积累了丰富的的工作经验，取得了良好的工作业绩。特别是去年3月接手对公中间业务管理以来，我加强了对对公中间业务各项指标计划的监测和控制，加强了业务的组织推动，带领大家全面完成了各项对公中间业务指标计划，受到了领导和同志们的好评。

第三、我具有较全面的专业理论知识

好六级客户经理工作奠定了坚实的基础。

第四、我具有较强的工作能力

在长期的客户经理工作实践中，我接触到了各种各样的客户，遇到了许多新情况、新问题，在工作实践的磨练中，特别是在组织谈判，参与大项目营销策划等极具挑战性的工作的锻炼中，我的沟通能力、协调能力和营销能力都得到了很大加强，并具备了分析、判断和处理复杂问题的能力；另外，我内控意识较强，在工作中善于学习、敢于创新，这些都为我做好工作提供了可靠的保障。工作以来，由于工作成绩突出，我连续多年获市分行先进工作者称号。20xx年至20xx年在总行抽调开发ocrm系统期间又被项目组评为年度先进工作者。20xx年荣获市分行系统先进和全省xx第一名等项殊荣。这些荣誉从一个侧面说明了在工作能力方面我是值得信任的。

尊敬的各位领导、同志们，我深知客户经理不是名利的象征，而是一份沉甸甸的责任。如果我能够得到大家的认可，走上这一工作岗位，我将根据市分行党委“好字优先，好中加快，合规和谐，持续发展”的总体要求，以客户为中心，以市场为导向，脚踏实地、勤奋工作，加强营销力度、强化优质服务、坚持合规操作，创造更出色的工作业绩。具体来说，我将做好以下几方面的工作：

(下面讲工作思路的地方应注意有起有伏，细细道来，讲到要点的时候要提高语调，注意抑扬顿挫)

第一、主动工作，进一步密切与客户间的联系

客户是银行业务发展的基础，积极走访客户，密切银行与客户的

联系，是客户经理的重点工作内容之一。我要认真做好这一工作，切实起到联络客户、掌握信息、培育品牌、积极营销、优质服务的作用，更好地宣传我们的金融产品，更好地为客户提供金融服务。我要通过长期不懈地走访，与客户建立起良好的关系，准确地把握市场脉搏，把市场营销工作做得更扎实、更全面。

第二、积极营销，不断提升业绩水平

我要以做大做优重点客户为目标，不遗余力做好营销工作，全面完成各项销售任务指标。一方面，我要在认真分析的基础上，有针对、有侧重地开展工作，进一步提高自己的市场拓展能力，力促各项对公业务蓬勃发展；另一方面，我要进一步加强营销技能和法律法规的学习。特别要以前沿的营销理念和销售方式、方法武装自己的头脑，在营销的过程中大胆尝试，勇于创新，在维护现有客户的基础上，争揽潜在客户，扩大市场份额，增加我们的赢利能力。

第三、细分客户，不断提高客户经营水平

我要认真贯彻落实信贷客户“一户一策”管理工作，切实将市分行“一户一策”各项管理要求落实到位。要强化风险意识，实行动态管理，随时随地了解客户的生产经营情况，充分挖掘客户贡献潜力，优化客户收益结构，创新服务，真正解决客户需求。同时，我还要做好贷款管理和不良贷款的清收工作，切实承担起自己的职责，防犯金融风险。

第四、严谨认真，做好客户管理工作

我要建立详细的客户档案，对客户实行全程式动态管理。一方面，

要做到对客户的相关信息了如指掌，分清哪些是重点客户，哪些是一般客户，根据客户不同的经营情况，做好差异性管理和个性化服务，使我们的营销和服务真正贴近市场、贴近客户，提高客户的满意度、忠诚度、贡献度和依存度。同时，我要对重点客户进行逐一梳理，整理出一批目标客户名单，建立目标客户库，积极做好客户营销、上报推荐和客户培植工作，力争在创新业务上取得突破。

第五、加强学习，不断提高自身综合素质

有道是：学而不思则罔，思而不学则怠。作为客户经理，我要把在工作中不断学习提高作为永远的追求，要认真学习金融法律法规和规章制度，认真学习各项业务知识和操作规程，不断提高自己的业务能力，为更出色地完成工作奠定基础；另外，我还要树立“没有执行就没有一切”的理念，养成雷厉风行的工作作风，以速度取胜，以创新争先，切实承担起自己的责任，使自己“赢在执行”，激情书写工作的新篇章！

同志们，面对浩瀚的蓝天，雄鹰选择了奋飞；面对汹涌的巨浪，水手选择了搏击；而今天，面对蓬勃发展的建设银行，我选择

了拼搏和投入!由衷地希望,我,能够成为大家的选择!(结尾部分应当讲得有激情且真诚,以感染观众,赢得好感)

我的演讲完毕,谢谢大家!

2018年岗位竞聘演讲稿5

尊敬的各位领导、各位同事:你们好!

这次竞聘对我来说不仅是一个展示自我的舞台,更是一次锻炼、学习、提高的机会,相信这次竞聘将是我未来人生中的一大转折。

我叫xx,大专学历,2000年毕业后应聘进入中国移动金昌分公司,2001-03年在营业厅做营业员,2003-2007年在营销四部任业务经理,08年至今在集团大客户工作。在这八年里我感受到移动大家庭的温暖,在这里学会了如何成为一名合格的客户经理,也在为客户服务的过程中实现了自我价值,我为能成为一名合格的移动人而自豪。

我这次竞聘的岗位是“高级客户经理”。

我对高级客户经理的理解是:客户经理作为公司的代表,担负着公司与客户之间的联系,承担着多方面的职责,客户经理必须具备良好的思想道德素质和专业素质。

良好的思想道德素质首先要热爱企业,忠于企业;对待客户要主动热情,对于用户提出的问题要耐心解答,不能欺诈客户,更不能以不正当的手段或方式欺骗客户。其次,要树立“沟通从心开始”的服务理念,以“追求客户满意服务”为服务宗旨,培育自己吃苦耐劳、团结合作、乐于奉献的企业精神;在具体工作中,要真心实意为客户着想,全心全意为大客户服务;要遵守企业各项规章制度和劳动纪律;对自己的工作具有自豪感,有敬业的精神,有为公司和客户负责的责

任感;通过恪守道德，塑造客户经理的自我形象，探索大客户服务工作规律，创造高效能的工作业绩。

客户经理与客户打交道，除了具备一定的思想理论基础和文化素养，最主要的是精通移动业务，具有丰富的移动通信营销和服务技能，即专业素质。

熟练掌握各类品牌的资费情况，精通基本业务及新业务的使用方法，了解销售渠道及促销方式，熟知各业务的办理流程等。三要熟悉大客户市场，大客户市场是客户经理服务的基本舞台，了解其运行的基本原理和总体状况，是客户经理获得成功的重要条件。这主要包括现有大客户的情况、潜在大客户的情况、市场环境、市场占有率、竞争对手的情况等所有市场中关于大客户方面的知识。四要具有一定的市场营销知识，客户经理作为公司大客户营销与服务工作主要提供者，就必须了解市场营销知识，树立正确的市场营销服务观念，使客户真正享受到移动通信产生的有益效用，积极促使公司完成发展目标和发展战略。五要具有一定的法律知识，尤其是电信法、消费者权益保护法等是客户经理必须掌握的知识。

这次演讲我虽然没有什么豪言壮语，但我相信有在座的各位领导、各位同事的帮助、支持和配合，我有信心、有能力出色地做好这项工作，当好一名称职的客户经理。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。我爱这平凡的工作，而它确是不平凡的事业。

以上是我的竞聘演讲，谢谢大家。

行政管理岗竞聘优势篇十

尊敬的`各位评委，同志们：

大家好！

很荣幸能够参加这次的岗位竞聘演讲，感谢公司能够给我这次展示自我，相互学习的机会。

首先，我简单介绍一下自己，我叫，大学学历，1987年出生□20xx年参加工作在 实习□20xx年底调入公司办公室工作到现在，主要从事员工培训、文字材料、共青团等工作。

下面我简单介绍一下本次竞聘个人存在的几个优势：

1、善于学习，在工作中提升自己。在工作中一直把学习作为适应岗位、推动工作的手段和提高自身素质的重要方法。向工作实践学习，用实践来丰富工作经验、提高工作能力；向有经验的同事学习，多做多思多问，认真寻找自身的差距和不足，不断增进对工作的了解，努力改进工作方法，及时总结经验，汲取教训。

2、爱岗敬业，工作能力不断提升。自参加工作到现在，始终立足本职岗位，兢兢业业，脚踏实地的做好各项工作。在公司领导和同事的指导、支持和协作下，工作能力不断提升□20xx年实习结束后，被集团公司授予“优秀实习生”荣誉称号□20xx年被集团公司授予“优秀共青团员”荣誉称号；多次被唐村公司、电缆公司评为“先进生产工作者”。这些成绩的取得使我坚定了更加努力工作的信心与决心。

3、有较好的年龄优势，能够把全部精力投入到工作当中去。经过

几年的工作，已脱去学生时期的稚嫩，增加了成熟与稳重的气息，有较好的年龄优势，精力旺盛，能够全身心的投入到工作中。

如果在本次竞聘中我能有幸成功，我将更加努力从以下几个

方面做好工作。

1、勤奋学习，尽快提高工作能力。一方面加强政治理论学习，不断提高自己的政治素养和明辨是非的能力。另一方面加强业务知识的学习，尤其是会计方面知识的学习，不断充实完善自己，提高自己的工作能力。

2、转变心态，更好的适应新角色。首先对新的工作做好全面认识，这样才能了解各项工作的真实情况，工作才能有目标，工作能力才能得到锻炼和提高。其次要转变自身心态。实现工作角色的转变，不能好高骛远，必须要静下心来，沉下身子，扎扎实实从零做起，从最平常、最简单的小事做起，把最普通的事做到周密细致，尽快融入角色，为今后工作奠定良好的基础。

3、要勤恳工作、严谨务实。在工作中继续保持严谨务实、吃苦耐劳的作风，继续保持强烈的事业心和责任心，谦虚谨慎，勤恳踏实、任劳任怨，从点滴小事做起，多动脑多思考，在工作中做到精益求精。

无论这次竞聘结果怎样，这将会是我人生中一次宝贵的经验，我会保持一颗平常心，更加地努力学习，更加勤奋的工作。

我的演讲结束，谢谢大家！

行政管理岗竞聘优势篇十一

各位领导，各位同事：

大家好！

我是xx□在这里我首先向公司领导为我们创造了这样一个公平竞争、展示自我的平台表示感谢。

今天，我要竞聘的岗位是调度员。参与这次竞聘，我本着一颗诚挚的心，积极响应岗位竞争的号召，希望在可能的情况下迈向新的人生舞台，更好的为电力事业服务。

我为什么要竞争这个岗位呢？因为我知道现在的国有企业三项制度的深化改革，已经建立起了与社会主义市场经济相应的劳动用人制度，那就是竞争上岗，竞争上岗是选拔人才、提拔人才的有效手段，因为只有竞争才能避免过去职工进入企业后，不管工作好坏，技术水平高低，都是终身吃皇粮、手捧铁饭碗的现象。引入这种优胜劣汰的竞争上岗机制，才能促使我们年轻人不断地努力学习，勤钻业务，提高生产技能，从而促进综合素质的提高。现在公司正在试行岗位工资制，如今“岗位靠竞争，收入凭贡献”、“胜任什么岗位就拿什么工资”，已是尽人皆知的事，如果我有幸竞聘上岗，这也是在为维护自己的切身利益作努力。

如果我有幸竞聘上岗，我会对自己高标准严要求。用诚心、忠心和爱心去为人处事，做到求真务实、爱岗敬业，用不断创新思路去搞好本职工作。

我的工作目标是：做一名有责任心的调度员。具体做法：加强调度知识方面的学习和培训，提高业务水平，加强对设备的异常运行、电网事故的分析判断、处理能力，采用多种形式进行岗位练兵；根据电网的具体方式及潮流变化，每上一个班提前做好事故预想，对相关单位提出注意事项及调整命令。

如果我竞聘不上，我也会服从领导安排，认真总结经验，找出自身存在的不足，学习别人的闪光点，扬长避短，以同样热情的工作态度投入到今后的工作中去。

谢谢大家！

行政管理岗竞聘优势篇十二

各位领导：

首先向您介绍一下我的经历：

我叫解彦青，今年36岁，中共党员，大学本科学历，讲师职称。xx年白城师专中文系毕业分配到安广师范。97年开始到校长办公室做秘书工作。xx年起，先后任校长办公室副主任、主任主持办公室工作。我竞争的职务是总务入岗位。

自认为有以下几个方面的有利条件：

一是具有良好的思想素质。我在师专毕业前夕光荣地加入了中国共产党。多年来，政治思想积极上进，坚持党的路线，方针，政策，党性较强。始终恪守以德立人的信条，诚实做人，踏实做事。

二是具有较为扎实的专业知识，终身学习的观点督促我多读书，勤思考，参加工作以后，教文选和写作课；进过校，省级公开课，发表过多篇论文。95年参加了东北师大举办的研究生进修班离职学习一年，感觉自己收获颇丰，提高很大，近几年，又进一步学习了计算机。

三是具有一定的实践经验。我是97年开始到校长办公室工作的。几年的工作，深知办公室工作在学校工作中的地位，作用，熟悉办公室工作的职责，任务；很清楚办公室人员应具备的素质和要求；在学校管理，参谋决策，沟通协调，信息传递，日常服务等方面做了大量工作，总结积累了一些做好办公室工作的方法和经验。

四是具有一定的工作能力。到办公室工作以后，在领导的大力帮助的指导下，自己的公文写作能力，知识综合能力，组织协调能力等都提高很多。

如果我能竞争上院长办公室主任，我将从以下几个方面加强办公室工作。

一、内强素质，外塑形象。由于我们正处在建院之初，很多工作处于起步阶段，我将根据我院的实际，制定规章制度，明确职责，严格管理，提高办公室人员的整体素质，对内做好部门的表率，对外充分发挥办公室的窗口作用。积极探索学校的政务公开、开拓性地开展办公室的工作。

二、搞好综合协调，确保学校政令畅通。及时传达贯彻学校的决策，加强督办检查，促进决策的落实。认真科学地搞好领导，各职能部门间的沟通协调工作，避免互相推诿，出现工作空档，确保我院职前培养和职后培训一体化工作落到实处。

三、当好参谋助手，服务领导决策。我将以大局为重，从学校整体利益出发，准确地掌握学校各方面的工作思想动态，既要及时向领导反馈各方面信息，又要直言进谏，为领导决策提供可靠依据。维护班子团结，维护领导形象。

四、加强个人修养，练好基本功。我将刻苦学习有关的管理知识，进一步丰富完善自我，增强工作的事业心和责任感；我将进一步学习信息技术和管理科学，实现办公室管理工作的高效化；调动办公室人员的工作积极性，增强服务意识，变被动为主动。提高服务质量，实现办公室工作的标准化。

能任办公室主任，我将在工作中增强动力，在创新工作中发展提高。我有信心有决心为领导做好服务工作。