

# 竞聘演讲稿自身优势(通用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。我们如何才能写得一篇优质的演讲稿呢？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。

## 竞聘演讲稿自身优势篇一

各位领导、各位同仁、  
大家好！

竞聘这个职位我认为自己具备以下条件：

一、具有工程人员的素质

堤防工作与工程紧密相连，我从参加工作起就与工程这行结下了不解之缘，从工程师到助理工程师，可以说是学有所用。我曾参加并圆满的完成了堤防的《确权划界》工作。我们的图纸被土管局视为全市的范围。

三、我具有较全面的组织协调工作的素质和能力，识大体，顾大局，处理问题较为周全，工作认真负责，具有团结同志，正确处理领导和其他同志的关系的素养。做工作、半事情能够做到思路清晰，行止有度，头绪分明并恰到好处。

四、我认为做为副手要摆自己的位置，那就是做好配角，当好参谋，尽职不越权，帮忙不添乱，补台不拆台。

最后，我表个态，无论竞聘结果如何，我都始终会老老实实做人，扎扎实实做事，言必行，行必果。

谢谢大家！

## 竞聘演讲稿自身优势篇二

大家好！

能站在这里参加钱江晚报小记者的竞选，我很高兴也很激动，更要感谢大家对我的支持和信任。

首先作一下自我介绍，我叫夏临暄，来自五年级（4）班。平时我就喜欢读课外书，也喜欢读报。每次看到报纸上的那一行行的铅字，仿佛都能闻到阵阵的墨香，脑海中浮现出文章的作者们走街串巷的身影。我一直渴望能在这些刊物上出现自己的文字，能成为一名“小记者”就是我梦寐以求的心愿。

如果我竞选成功了，我会认真、负责地干好编辑部交给我的每一件事情。如果不成功，我也不会灰心，因为我坚信，如果一个人用力去做一件事情，结果最多是良好，但如果用心去做，结果总是优秀。

最后，希望能得到各位评委的支持与认可！

谢谢大家！

## 竞聘演讲稿自身优势篇三

早上好！

我是来自xx的xxx□出生于xx年x月，xx年毕业于xx市第四中學，现就职于销售公司订单管理部。从xx年到xx年，我先后在广州七喜电脑股份有限公司、广州市吉泰声學建筑有限公司、广州市有喜化妆品有限公司和广州市白云清洁用品有限公司工作，做过搬运工、仓管、仓库组长、物控员、计划员、仓库主管、物流主管、生管部特别助理等职务。从刚开始到广州做搬运工到离开时做物流主管，这七年间，我积累了丰富的工作经验和管理经验。我曾经带领过三支团队，凭着自己

不怕吃苦、勇于拼搏、善于思考和强硬而不失柔性的管理风格，取得了可喜的成绩，得到了公司和社会的认同。

xx家私是我回四川的第一份工作，我很荣幸能够成为一名xx人。作为我自己来说，一直努力寻找一个能够完全展示我全部能力的平台。我想：每一个企业都希望他的每一位员工能在适当的岗位施展全部才华。实现双赢，一直是企业和员工追求的共同目标！

今天，如果我能够登上这个更高的平台并做上这个平台的主持人，我将努力把这支团队建设成为一支能够承受高压、高强度，工作高效率，业务高精度，福利高水平充满活力和阳光的团队。我将秉承强硬而不失柔性的管理风格，用我的心去经营好、管理好、培养好、呵护好我的这支团队。为了得到这个目标，我将从思想沟通，体制建设，团队精神与部门文化，执行力等方面进行一系列的改革。

其实，无论我是否能够登上这个平台，我都已经找到了一个大舞台，那就是———xx家私。

## 竞聘演讲稿自身优势篇四

大家好！

我今天竞聘的岗位是xxx支行行长。入行21年来，我数次站在这里竞聘新的岗位，迎接新的挑战，担当新的责任，我用自己对工作的热爱，用过硬的业务和管理能力，去不断的丰富自己。

下面我将从三个方面介绍我对xxx支行工作的一点考虑。

今天我敢于站在这里参与竞聘，我想是源于xxx分行近年来业务快速发展给我的信心，是源于全行员工团结一致一心谋发展的信任，是源于挑战困难体现价值完善自我的信念。也

许xxx支行的发展历程不一定会一帆风顺，在发展的道路上会有许多困难等待我们，但无论有多大的困难，我相信有xxx支行员工的不懈努力，有全行干部、员工的鼎力支持，我有信心、有永不放弃的信念，带领支行全体员工，去战胜困难，取得胜利。

xxx片区作为xxx市一个已成熟的商业、住宅区，有广阔的市场，同时在这里金融机构林立，竞争激烈，谁也不会轻易把市场让出来。未来xxx支行如何发展呢？我想出路只有一条：就是在竞争求生存，在竞争中求发展。要在竞争中求生存、求发展首先就要重视和做好市场调研工作，做到知己知彼、心中有数，明确工作的重点和方向。针对xxx区域批发、娱乐、餐饮、酒店、房地产较多的情况，我将细分市场，针对不同行业、不同客户制定不同的营销方案，以客户为中心，加强对外营销，做好客户的长期跟进工作。在做好对外营销的同时，我将加强厅堂营销工作，将柜台人员从“服务员”转变为“销售员”，通过一句话营销，将潜力客户推荐给客户经理，进一步挖掘客户潜力，建立产品营销链，不断地扩大客户资源。今后xxx支行将把公司与个金齐头并进作为业务发展的方向，贯彻以公司业务带动个金业务，以个金业务支持公司业务发展的指导思想，在工作中坚持“超前谋划、超前安排、超前行动”的工作方针，用心做事，认真做人，带领xxx支行全体员工努力完成二级分行下达的各项任务指标。

一个网点业务发展和内控管理的好不好，关键在员工的管理和使用合不合理。我始终认为：每个员工都有才能，只不过才能有大有小、有高有低、有专有全之分而已。在人才使用上我将尊重员工的兴趣和职业生涯规划，结合xxx支行的岗位设置，从管理序列、专业序列制定支行中长期的、渐进的人才培养计划，通过支行内部的轮岗、培训、代职等方式加强对员工能力的培养，鼓励和督促员工加强自我学习、自我提高，通过支行的业绩考核和业务考评两方面综合培养、选拔和使用人才，实现人才在xxx支行内部的合理流动。

以上就是我对xxx支行各项工作的一点不成熟的思考，我想贯穿我工作的中心思想只有一个：锐意进取，不断创新。墨守成规永远不能在业务发展和内控管理上成为者，我期待xxx支行在分行党委的正确领导下，在各机构、部门的大力支持下，在支行全体员工的共同努力下，相信xxx支行一定能创造出业务发展和内控管理新的标杆。

## 竞聘演讲稿自身优势篇五

大家好！

我叫99，这个磊字是三块石头的磊，我母亲曾说，这代表了石头般的毅力和坚持，以及光明磊落的做事原则。它也时刻的提醒了我，不管是在生活中还是工作中，必然要有毅力和坚持的品格，行事光明磊落。今天，非常感谢行领导给了我们这样的一个机会，给了我们这些走在追寻梦想路上，带有正能量的、带有拼劲的80后一个展示自我的舞台。所以我满怀信心地站在这里，无论成功与否，我依然会坚持自己，继续努力。我今天的演讲题目是《专心致志，以事其业》。“专心致志，以事其业”是我国著名思想家朱熹说过的一句话，我认为它的意思就可以理解为要立足本职岗位，尽心尽力。正所谓在其位谋其职，作为商行的一员，时刻关注我行的动态和现状，分析局势，尽己所能的为我行分忧，为我行出力。

我于20xx年4月研究生毕业□20xx年11月在xx支行参加工作□20xx年1月1我于日调入xxx中心□20xx年1月调入xxx部，已经在这里度过了三个春秋。三年虽然并不长，但是深受各级领导的教诲与指导，以及同事们的大力帮助，我在业务能力方面也有了长足的进步，做人处事方面也更加沉稳、耐心。无论在什么岗位上，我都一直兢兢业业，立足于本职岗位默默的耕耘，因为我相信，在平凡的点滴中也能用努力去筑起“以事其业“的高墙。

下面，我首先介绍一下我自身所具备的各项能力：

一，综合业务能力□20xx年在城区支行主要学习柜面综合业务、对公业务以及银行承兑汇票的托收工作□20xx年至20xx年两年在个贷中心主要学习自然人保证、抵押贷款的调查、审查、发放工作，大额贷款、展期贷款的受理、复核、审查工作以及法院诉讼材料整理及立案工作□20xx年在授信部主要学习公司类贷款、签发银行承兑汇票、票据贴现业务。三年的时间，我不断的督促自己去学习和进步，成功的完成了从不懂到懂，从不会到会，再从会到做好的完美蜕变。

二，业务写作能力。三年来，在行长、主任的耐心指导下，使得我从只会写写简单的通知到将自己的工作感悟总结成文发表在商行报上；从书写简单的自然人调查报告到涉及内容多、对判断分析能力要求较高的公司类业务调查报告的撰写；从零乱的个人总结、日常工作汇报到参与起草全面、严谨的部门工作总结、工作职责、考核办法等材料。业务写作能力亦在不断加强和完善。

三，学习总结能力。我所学的专业是xxxx□与现在的金融工作有距离，但我相信这并不是问题。重要的是自己肯多看书、多学、多问、多思考，不断的积累知识和经验，才能满足现在的工作要求。因此，我从未放弃过提升自己能力的脚步。通过努力，我在参加工作不久后就顺利通过银行从业资格考试，并在20xx年获得了“优秀客户经理”称号□20xx年顺利通过中级经济师资格考试；而今年，我希望通过自己的坚持与努力顺利通过会计从业资格考试以及金融理财师□afp□考试，未来两年通过更高一级的cfp考试。

有人问，人生在世最难的是什么？我认为是坚持！这种坚持，不仅是要坚持自己的理想信念，坚持原则，坚持多年如一日做好一份工作，更要坚持把平凡的生命投入到自己为之奉献的事业中。所以在工作中我会投入自己全部的热情和力量，

凡事也当以大局为重，不计较个人得失，只求与商行共发展，风雨同舟。

第一，协助领导做好存款营销工作。随着县域经济下行以及受民间借贷风波影响，信用环境变差，投资活动剧减，市场资金流动性降低，许多客户开始思考理财，将资金投入到专业银行发行投资回报率较高的理财产品，或者存为定期。因此，深挖人脉资源，注重关系营销，积极协助领导完成存款的营销工作，并协助领导制定行之有效的存款营销考核办法。

第二，协助领导做好贷款的营销工作。首先，主动出击，从坐等客户上门到背包下社区，走企业真正落实贷前调查工作，给领导提供准确的调查报告，为其正确决策提供依据，其次，协助领导积极开展票据贴现业务。相比保证担保贷款，票据贴现风险较低，既能增加贷款规模，又有利息收入。最后，协助领导支持小微企业发展。小微企业适应市场的能力较强，但是银行经常对其支持力度较小，认真做好贷前工作，了解企业生产经营状况，把信贷资金真正投入到实体中去。并加强贷后检查，监督信贷资金的使用情况。打破人情贷款、关系贷款这类型的传统信贷理念。

第三，协助领导做好不良贷款的清收工作。建立不良贷款“一户一策”台账，也就是每一笔逾期贷款，每一笔不良贷款，认真分析其形成原因，制定好相应的清收策略。并分别列出相关的清收进展情况，让领导对每一笔不良贷款都了若指掌，为其下一步的处置工作以及调整清收策略提供决策依据。

常言道“空谈误国，实干兴邦”。如果有幸能够身在其职谋其位，我必定会用全部的热情去完成落实，发挥自己的优势和能力做得更好。最后，我相信“长风破浪会有时”，在我们的全行人员的共同努力下，我们商行定会有更加辉煌的明天！

我的演讲完毕，再次对领导和同事们表示感谢！

## 竞聘演讲稿自身优势篇六

大家下午好！

我认为，初中部语文大教研组长，他必须是学校和任课老师之间的桥梁，要起到上传下达的作用。其主要职责就是组织初中部全体语文老师的教学研究工作，工作目标必须是带领各年级语文组完成全县第一的任务，工作重点是严格落实我校的“1234动课堂”的教学模式，培训新教师快速学会使用习学本，促使新教师快速成长。总之，大教研组长必须是一个顾全大局，有服务意识有思想的人。

语文大教研组长一定还会有更多的工作需要完成，在这里我就不再赘述。各位评委，各位老师，我知道，大教研组长这个岗位责任重大，在以后的工作中也会遇到各种挑战，但我已经做好了准备，我有信心、有决心做好语文大教研组长一职。我真诚的希望能够得到在座每一位评委，每一位老师的支持。谢谢！

当然，即使竞聘失败，我也不会气馁！我将会继续努力，朝着教研组长的标准靠近，争取早日成为一名优秀的教研组长！

我的竞聘演讲结束，谢谢大家！