

# 2023年项目负责人竞聘演讲稿(优秀5篇)

演讲稿首先必须开头要开门见山，既要一下子抓住听众又要提出你的观点，中间要用各种方法和所准备的材料说明、支持你的论点，感染听众，然后在结尾加强说明论点或得出结论，结束演讲。那么我们写演讲稿要注意的内容有什么呢？以下我给大家整理了一些优质的演讲稿模板范文，希望对大家能够有所帮助。

## 项目负责人竞聘演讲稿篇一

各位尊敬的领导、亲爱的同事们：

大家好！

下面我将主要从竞聘理由、成功受聘后如何开展工作以及尚需要加强学习的素质三个方面进行论述。

1、工作近四年以来，虽未曾从事过公司大型或高端项目，但也是分别经历了办公楼、商场、住宅楼多种类型项目的技术管理。从最初的见习期在师傅的指导下，参与项目现场对接、资料管理、钢结构施工等多方面的接触，到项目独立主导方案交底的管理，后于受项目任命为部门负责人和片区技术主管人员，直至目前在现项目独立负责技术管理工作。一步步成长过来，经过不断地积累，自己有信心独当一面，独立主导技术管理工作。

2、作为一名中共党员，我能一如既往地以党员的先进性要求自己，爱岗敬业，踏实严谨，积极为锻炼成一名优秀的企业员工而努力。见习结束即受评为优秀见习员工，工作以来屡次年终考评优秀。

凭着一定的工作经历所积累的业务能力及力求上进、积极勤恳的工作干劲，我有信心参与本次竞聘，力求成功。

首先，作为项目技术负责人，自己必须当好本项目对国家技术法规标准和设计文件忠诚的传授者、执行者和监督者。任何社会活动应皆有其法，法即是底线，建筑施工作为劳动力密集的生产活动，建筑物作为关乎人民生命财产安全的产品，其生产过程更需要我们坚守底线。底线是什么？不是经验，不是侥幸的实例，不是领导的意思，更不是一味单纯的生产便捷和经济利益，它是国家标准、法规，是设计文件，是符合要求的方案。牢牢把握这套尺规，切实维护底线的权威，让建筑施工生产的`每一个环节、每一道工序皆有法必依，有章必循。

其次，结合公司责任工程师的改革，我将积极响应和履行公司的发展要求。紧密结合技术与生产，不断增强全局观。一方面让技术要求更加直接深入地指导现场施工，避免生产与技术脱节，提高现场生产管理的精细化、条理化；另一方面密切结合现场生产管理，及时、务实地接受现生产的需要，增强技术工作的指导性，避免生硬和不切合实际。在不断提高技术管理水平的时候，努力学习现场质量管理、进度控制和安全管理及生产协调能力，让自己符合公司对于责任工程师岗位要求。

另外，作为技术负责人，我将加大对团队管理力度，整合并统筹调配团队成员的责任分工，提高团队工作效率，使主管部门切实成为项目生产的开路者和智囊团，保障生产的步伐不受阻碍，真正做到技术先行。

最后，若能成为技术负责人，我将努力做好项目技术创新、科技推广的带头人。按照公司的科技工作计划的文件精神，积极开展科技进步工作，为项目生产经营注入降本增效的正能量，实现优化质量、保障安全、降低风险、提高工效、降低能耗的各方面目标，以正确的科技创效和技术经济理念为项目为企业赢得最大的阳光利润，既收获了丰硕的经济效益，又保持了企业良好的诚信口碑。

对比自己工作以来的总结和公司对项目技术负责人的要求，自身还需要在如下方面完善自己。

2、学习和吸收相关岗位需求，比如加强与商务的紧密联系，更好地为企业创造效益。

我将在今后的工作中更加尽心尽职，不断学习，时时做好总结，更加注重自身各方面素质的培养，向成为一名优秀建筑工程师的目标迈进！

我的演讲完毕，谢谢大家！

## 项目负责人竞聘演讲稿篇二

尊敬的各位领导、各位来宾：

大家好。

今天，在这里我以平常人的心态，参与集团公司、西部管道建设项目部办公室主任的岗位的竞聘。首先应感谢集团公司、西部管道建设项目部领导为我创造了这次公平竞争的机会！

在这里，我也感谢领导对我的信任，使我有机会能够站在这里，接受各位领导的选择。

我叫\*\*\*，\*\*\*出生，\*毕业于\*，获工学学士学位，1997年9月赴\*研究生班脱产学习，学习管理科学与工程专业□20xx年7月获工学硕士学位。

我之所以参加这次竞聘，首先是对\*事业的热爱，希望在今后的的工作中，能为公司、建设项目的发展做出比较大的贡献；其次，为自己所学找到一个充分发挥特长、施展才能的舞台。

第一，本人现年\*岁，正是年富力强的时候，具有充沛的体力

## 和精力

第二、本人出身农家，农村艰苦的环境，铸造了我正直善良的本性，农村纯朴的民风历练了我的真诚本色，使我能够在几十年的工作中，始终与人为善、乐于助人。我始终信奉，做事先做人，做人一辈子，做事一阵子。不论是从部门负责人还是到处级领导岗位我都坚持做到这一点。

第三、负责过\*公司的经营管理工作和全面行政工作，积累了一定的管理经验，具有多年的工程施工管理经验（特别是\*）和企业管理经验，具备必要的理论知识。1985年8月，20岁出头的我怀着对\*的满腔热情，踏入了石油工业的摇篮—\*\*，被分配到油建公司工作，在十几年的工作中我参与并组织了众多工程的施工建设。先后参加的工程主要有：炼化总厂糠醛精制工程、聚丙烯装置工程、采油厂锅炉房工程、油田油库建设、油田产能建设、输气管线工程、轻烃气处理厂、油田产能建设、基地建设、锅炉房等大型工程的建设。在工程施工中我也不断成长起来，先后担任工程队副队长、公司技术科科长、公司工程部副经理、公司副总经济师、公司副经理兼总经济师等职务。1998年8月指挥部又任命我为\*公司经理兼总经济师、党委副书记。在任职期间我尽职尽责和领导班子的成员一起认真面对外部经营环境的变化和内部巨额亏损的压力，对外积极开拓市场承揽工作量，对内优化机构、强化管理、合理组织生产，三年共实现收入5.2亿元。同时注重工程质量和安全生产，三年来工程质量合格率100%，单项工程优良率达75%以上，做到了安全生产无重大事故，企业资质水平和队伍素质不断提高。

第四，参加过众多复杂工程的建设工作，并通过在\*协调部三年多的工作锻炼，使我具有人缘熟悉地缘熟悉的优势，便于在今后的工作中融会贯通。20xx年2月指挥部领导决定调我任生产协调部主任，负责市场开发和钻井、井下、录测井、油建公司等十几个单位驻外队伍的协调管理工作。在新的工作岗位上，我脚踏实地、兢兢业业加强组织协调，积极开拓外

部市场，树立吐哈品牌整体形象□20xx年区块的外部市场实现收入1.8亿元，较好地完成了任务□20xx年我被指挥部评为优秀处级干部□20xx年油田市场的市场开发工作又上新台阶，总收入2.5亿元□20xx年市场份额进一步扩大，在物探，测井重组的情况下仍完成产值3亿元。

第五，具有较强的理解能力和沟通能力。十几年的工程施工和市场中的摸爬滚打，造就了我坚忍不拔、永不言败的意志□20xx年3月指挥部又调我到任党委书记，纪委书记，副厂长。在新的工作岗位上，我积极主动，接受挑战，我与新任厂长一起认真研究积极工作，较快地扭转了被动局面，使顺酐生产和销售工作走向主动。截止到5月十五号生产顺酐5200吨，销售5700吨，实现销售收入4000万元。

第六、本人廉洁自律，不贪不占，在长期工作中把形象放在首位，视企业为家，企业存亡等同于自身存亡。

人最宝贵的是生命，生命对于每个人只有一次，在这个竞争的年代，我们应勇敢面对竞争，溶入时代迎接挑战，这样才无愧我们宝贵的生命，或许我只是这次竞争中的一个过客，但正如英国物理学家史蒂芬、霍金所言，充满希望的旅途胜过终点的到达！

如果我竞聘成功，成为{\*\*\*，作为枢纽部门的管理者，在为上情下达，下情上报的窗口协调部门，本人深知此岗位所起到的关键、要害作用；也深知责任重大。但我有信心、有能力在新的岗位上不断创新、开拓进取。

我的工作思路是：“一个原则”、“两大主题”、“三个转变”、“三个服从”，“五个做到”。

“一个原则”就是为项目部主要党政领导分忧，当好参谋助手，下为职工服务，做到有力配合，主动补台，并把它作为全部工作的出发点和落脚点。

“两大主题”就是围绕协调与管理两大主题，突出项目建设的协调和办公室业务素质建设。

“三个转变”就是进行换位思考，实现由中级管理向高层管理干部的转变，实现由事务开拓型工作向综合管理协调型工作的转变，实现由自我管理向全面管理的转变。

以“三个服从”要求自己，以“三个一点”找准工作切入点，以“三个适度”为原则与人相处。“三个服从”是个性服从党性，感情服从原则，主观服从客观。做到服务不欠位，主动不越位，服从不偏位，融洽不空位。“三个一点”是当上级要求与我处实际工作相符时，我会尽最大努力去找结合点；当部门之间发生利益冲突时，我会从政策法规与工作职责上去找平衡点；当核心领导之间意见不一致时，我会从几位领导所处的角度和所表达意图上去领悟相同点。

“三个适度”是冷热适度，对人不搞拉拉扯扯，吹吹拍拍，进行等距离相处；刚柔适度，对事当断则断，不优柔寡断；粗细适度，即大事不糊涂，小事不计较。做到对同事多理解，少埋怨，多尊重，少指责，多情义，少冷漠。刺耳的话冷静听，奉承的话警惕听，反对的话分析听，批评的话虚心听，力争在服务中显示实力，在工作中形成动力，在创新中增强压力，在与人协调交往中凝聚合力。

如果我竞聘成功，我的处事原则和风格是，努力做到严格要求，严密制度，严守纪律，勤学习，勤调查，勤督办。以共同的目标团结人，以有效的管理激励人，以自身的行动带动人。努力做到大事讲原则，小事讲风格，共事讲团结，办事讲效率。管人不整人，用人不疑人。

“六个做到”是：

一、服从主要领导安排，作好班子内部协调工作，营造民主团结的气氛，决策形成共识和默契，成为有活力、有凝聚力

的战斗集体。经常深入基层，调查了解情况，善于听取各方面的意见，不断改进管理，持续提高，把自己的亲和力量置身于团队的行列。为领导的正确决策出主意，想办法。

二、知人善任。了解下属的德才学识、性格作风。作为办公室主任，必须针对各人特点，用其所长，避其所短。关心爱护部下，满足下级的心理和感情需要，积极帮助下属解决实际困难，努力营造愉快、宽容、理解和友好的氛围，在讲政治、讲正气、讲原则的前提下，适当地放松管理的“缰绳”，尊重人信赖人，给部下以平等的心理满足。使办公室成为一个作风过硬，素质优良，纪律严明的窗口部门。

二、倡“和”求“统”。办公室主任要善于站在全局的高度，充分发扬民主，广泛听取不同意见，与下属倡“和”，搞好团结，增强凝聚力和向心力，发挥好整体功能。在具体工作中，要唱好“将相和”，同志间要互相尊重，互相支持，遇事多商量，多通气，自觉做到“内图同心协力，外谋合作支持”。努力弹好内部“协奏曲”，统筹兼顾，及时集中，大胆决策，真正做到能够提得起，放得下，撒得开，统得拢。

三、寓“管”于“帮”。作为科室的负责人对属下的进步和成长应时刻关心，尽力帮其向上发展。要想方设法，并用行动使其感到科室领导有支持人才脱颖而出的襟怀与热诚，在帮助同志上进的过程中，人人都能树立起集体荣誉感，对每项具体的工作大家都能积极地提出想法和建议，形成一种不怕辛苦困难、团结奋斗的科室工作氛围，使个体的自觉工作精神，像盐撒在血里一样，溶化于科室总体工作里，使管理意图溶于同志们的自觉行动之中。

四、不拘泥于局部利益，服从于集团公司、西部管道建设项目部集体利益，增强把握事务的党性观念，严格执行政策，是非分明。

五、发挥带头和示范作用，正直公平，坚持原则，严格履行

组织所赋予的职责和义务，按制度办事，不循私情，不为个人利益所动，廉洁自律，使企业在有序规范经营中取得最大效益，让公司放心、让\*\*项目部领导放心，让全体职工放心。

六、始终保持追求的信念，从理论和实践中学习，审视不足，保持心态，不懈进取，体现个人活力，更好为企业服务。

尊敬的各位领导、各位评委、全体同仁们，竞争上岗有上有下、有进有退，上也好、下也好，一如既望；进也好、退也好，一片青心。如果这次竞聘不成功，我将毫无条件服从大局，不计较个人得失，尽职尽责、一如既往地做好各项本职工作。因为竞争意味着风险。

最后，让我们衷心祝愿公司、项目部的明天更加美好！公司的未来更加灿烂辉煌！

谢谢大家！

项目销售经理竞聘书

项目部岗位竞聘书

竞聘书演讲稿范文

职称竞聘演讲稿范文

护理竞聘演讲稿范文

副职竞聘演讲稿范文

主管竞聘演讲稿范文

出纳竞聘演讲稿范文

项目部办公室主任竞聘书范文



# 项目负责人竞聘演讲稿篇三

尊敬的各位领导、同志们：

大家好！首先感谢各位领导给我提供这次竞聘演讲机会，也非常感谢大家对我的支持，推选我参加公客客户经理职务的竞聘。

我将按照：树立一个信心、确保一个目标；落实二项责任，做好两类市场；实现三个转变，提升三种能力；处理四种关系，演好四员角色；突出五方面工作，提升公客整体经营管理水平的工作思路做好公客室的各项工作，具体做法如下：

一、树立一个信心，确保一个目标。

二、落实二个责任，做好两类市场。

要以业务收入为中心，以渠道(班组、支局)建设和话务经营为主线，进一步提高渠道(班组、支局)营销能力、营销管控能力、业务支撑能力和服务质量水平，实现保存激增的目标。

二是公客室的管理团队建设、支局渠道建设、提升服务营销能力和战斗力。

作为龙头的公众客户(占全县业务收入80%左右)，它经营管理情况直接影响分公司全局进展和市场营销工作。

作为公客室经理要依靠员工、依靠支局长，首先打造公客室这个团队，其次是支局渠道团队建设，勤奋学习，不断提高自身素质，积极投身“创建学习型企业”，弘扬企业文化，提高员工技术水平和思想素质。

“管理团队”要认真落实“抓提高、促创新、求发展”战略，

实施精确化管理，推行精确化营销。

以经理、骨干团队建设为主，在提升个人能力的基础上加强团队整体能力提升。

做好两个市场：第一是存量市场；要重视话务量经营，突出存量保持；1、保住客户存量，切实遏制用户拆机的势头，减少用户拆机流失。

要加强对拆机的重视，加强对小灵通、固话、宽带拆机的挽留工作，落实拆机用户挽留规定，要落实拆机用户的挽留流程，要形成营业员、社区经理、支局长三条线人员的拆机挽留团队，营造社会氛围，千方百计做客户保持工作。

2、保住话务存量，一方面，我们要继续加大资费宣传力度，利用宣传巨幅、墙体广告、宣传单张突出电信资费的特点和产品优点，培育和纠正用户使用习惯。

另一方面，要持续深化固话“家”文化的内涵，文化引领用户使用习惯，提升产品的价值。

3、保住收入存量，要采用针对性强的营销办法，引导用户多使用电信业务，达到保住收入和提高收入的目的。

第二是增量市场；以精确管理为切入点狠抓收入，加快业务发展；1、要加快我们固话、小灵通、宽带、公话等传统常规业务的发展，2、要加快彩铃、短信、互联星空、来显、声讯五大增值业务的发展，以增量拉动收入的增长。

3、积极探索做好“转型新业务”在公众客户中的渗透。

三、实现“三个转变”，提升三种能力。

实现“三个转变”：一是实现自身角色的转变。

即由支局的具体基层管理工作者向中层组织、管理者角色转变。

既当指挥员，又当好培训员与服务员，更要当好战斗员。

发挥整体优势，创造一个良好的、积极的工作氛围。

二是实现思维方式的转变。

从做支局长时的“上级交办，办就办好”的思维方式向“怎样去办，怎样才能办好”的主动寻求开拓工作新局面的思维方式转变，围绕市场营销中心工作结合实际制订分管工作计划，有安排、有检查，保证各项工作落到实处。

三是工作方式、方法的转变。

从原来等领导指示，靠上级交待以及支局提出问题的做法向积极、主动思考问题，做好月度、季度、年度计划和实施方案，根据实施情况、市场反映情况及时修正转变，另外要主动下支局做好市场调研，帮助支局解决经营发展中存在的问题。

提升三种能力：一是业务创新能力，要在熟练掌握各种电信产品的基础上，对竞争对手产品的状况也要有一定了解。

达到能懂得市场营销学方面的一些基本理论，具有市场观念和竞争意识，熟练掌握一些营销技巧。

要善于了解、分析消费者的各种特点，善于揣摩客户的消费心理。

熟悉电信业务的操作流程。

最后达到对目前企业的各种产品的全业务自由组合，在各自区域内灵活应用，并能指导支局如何做，做到什么程度。

二是内部管控能力，为了完成任务，达成目标，必须通过工作计划、组织、实施、管控来实现。

通过发挥团队精神来实现目标，管理不但有目标管控能力，更有对过程管控能力，也就是要有对每位员工的管控能力，管控好员工的时间进度，管控好员工的情绪，也要管控好自己的情绪。

在内部管控能力中重点是对员工的管控(和员工的关系是协作的关系)，其次是业务(流程)的管控。

三是沟通协调能力，由于我们的业务非常复杂，一种业务(产品)牵连到多个部门和班组，有市场、技术、中层管理人员、业务支持及其他班组。

有时上面的文件、通知等表达得不够清楚，甚至有时是不正确的，这时作为管理者，要做到承上启下的作用，基层的正确意见要向上反映，上级的要求向下贯彻。

四、处理“四种关系”，演好“四员”角色。

处理好“四种关系”：一是与市场部的关系，进入角色、摆正位置、大事汇报、小事负责。

二是与其它渠道的关系，分块负责，不留空白，谁主管，谁负责，急事急办，事后通气，分工不分家，协作不越权。

三是与部属的关系，口内领导，口外指导。

四是与支局的关系，由封闭经营，单打独斗逐步向开放、合作、共赢模式转变。

演好“四员”角色，即是要继续按照分公司领导的要求，争当好管理者的服务员、战斗员、指挥员和培训员的四员角色。

五、突出“五方面”工作，提升公客整体经营管理水平。

第一方面：创新经营模式，保住话音市场经营基本面

一是加快各项业务发展。

以精确管理为切入点狠抓收入，加快业务发展(增量部分)。

要加大“预付费固话”在外来人员集中地区的推广力度，加大新建厂房、商铺的跟踪，尽最大能力挖潜固话放号市场，要持之以恒做好打铁工作，在深挖市场潜力的基础上，充分认识到铁通用户就是我们的潜在用户，利用好“打铁”的资费政策，向对手要用户要收入。

3、加强对宽带市场的分析研究，灵活运用竞争性资费，狠抓宽带放号。

要加大力度做好宽带业务在商客中的渗透率，加大打并策反工作，要充分利用好信息化建设的有利时机，要积极与电脑店、代理商沟通、联系，力争每新装一部电脑就发展成为我们的用户，为企业带来量收增长。

4、利用小灵通网优的机会，加快小灵通的发展，特别要总结“小灵通”团购的经验，摸清单位、厂场、学校情况，利用其对管理人员有通信补助的情况，想尽一切办法做好针对性宣传、营销，把其通信费补助转变成我们的小灵通用户。

要加大力度推广“灵通200”以及“预付费小灵通”和校园租机业务。

5、做好公话市场规范管理工作。

一是继续做好本地售卡直销渠道的建设工作，以主动防御策略挤兑外来卡，阻止外来卡的进入。

二是逐步建立卡类市场价格管控体系，完善卡类业务考核体系，提高电话卡的属地化管理能力。

三是做好“聚类”客户的客户服务与关怀工作，密切关注客户的消费情况。

四是加强对公话终端通话费情况的分析，关注在非终端上产生卡类通话费的高端用户。

五是加强“灵通200”业务的促销工作，主要目标是小灵通信号覆盖区域的驻地部队、工地、工矿企业及娱乐场所等用户群，挖掘放号及卡类消费潜力。

六是加强公话终端的巡查和维护工作，完善公话终端维护管理制度。

做好公众客户“七彩铃音”的推广工作，要利用好“来显加彩铃”包月、包年优惠资费切实提高“七彩铃音”在客户中的渗透率。

另要加大力度做好118968声动热线以及12121天气预报、114号码碍事通、12117电子日历报时等实用性短号码业务的宣传推广力度，从而增加企业收入。

7、开展项目营销，通过参与客户营销的公关工作，参与客户的业务介绍、演示、宣传、联欢和咨询活动。

积极、主动为客户推介新业务、发展新客户，做好转型业务的发展，做好新增市场的抢夺。

二是重视话务量经营，突出存量保持，应对市场竞争的手段、方法问题(存量部分)。

存量严重流失、增量严重不足，仍然是公众客户所面对的主

要问题。

公众客户室将增强紧迫感、责任感，紧紧围绕县分公司关于保卫战、精确经营的部署，把握本地市场实际，迅速开展保存激增。

重视客户保持工作，加大存量(签约)力度。

6、加强营业人员主动营销、主动宣传意识和能力，要求营业人员一定要对每一位前来办理、咨询、交费的用户，实施主动营销，并针对性派发宣传单张。

7、要特别重视“0”次用户的激活工作，要根据支局的实际情况，制订行之有效的营销政策，激活“0”次用户，培养用户使用电话的习惯。

第二方面完善渠道建设，实施分类指导，提高员工执行力，促精确营销的水平。

营销渠道建设的目的是缩短与客户的距离、细心关怀各类客户、提高客户响应速度。

公客室主要负责社区、营业以及社会代办渠道，为此我们应该从以下几个方面去努力：

一是社区经理渠道要加强维护指标达标、做好服务质量提升，实行“分田到户，守土有责”，强化前端员工树立维护也是经营、维护也是服务意识；将运维优势转化为营销优势。

实现社区经理“三合一”的模式；抓社区经理营销系统应用，指导、培训、建立社区经理的骨干(核心)队伍，利用社区经理独立的工作方式和日积月累的客户关系进行维护中的“机会营销”。

为客户提供方便及时的服务，使其成为我们与顾客互动的最好窗口；成为我们宣传品牌文化，展示品牌内涵，提高顾客认知度、培养顾客忠诚度的场所。

三是要加强力度发展社会代办渠道，让社会上的能人智仕为我们的发展、收入添砖加瓦。

在目前激烈的市场经营环境下，以劳动竞赛、员工渠道作为经营的有效补充，突出对代办渠道和“员工渠道”的针对性、有效性培训。

四是要提高执行力：工作是做出来的，而不想出来的。

再好的营销方案，如果不能得到很好的落实，也不会达到预期的效果。

提高员工的执行能力，首先要以身垂范，保持乐观积极心态，将上级分配的工作首先细分，抓住重点，有计划、有步骤、有检查，面面俱到。

另外要充分调动员工工作的积极性，关怀员工、做好员工之间紧密团结和配合的示范员和检查员，随时掌握工作的进展，各个环节是否协调一致，对开展得力的及时总结，推广经验，对落后的要及时提出有效的改进措施，有奖有罚，充分调动员工的工作热情。

第三方面：强化支局基础管理工作，提升营销、服务水平

切实加强支局、班组基础管理和客户的关怀服务工作。

一是认真做好原始资料的收集、完善；认真做好各项记录，特别是营销方面的记录。

二是加快客户资料收集、整理、完善，进一步开展多纬度客



户细分客户;加强一线客户经理的培训,切实加强员工营销议价能力,提升业务水平、服务水平和营销技巧,提高签约有效性;三是规范和落实对新发展客户和老客户定期回访关怀制度,提高用户的感知度和忠诚度。

四是加强对潜在、目标、签约客户消费习惯、心理和源头分析,为营销与生产提供正确导向。

五是建立话务量异常预警机制(即流失预警),以客户一定时期的消费习惯为安全值,对出现异常情况告警,由专人对其进行监控和上门回访了解情况,对继续恶化的采取针对性解决措施。

六是规范公众客户形态管理,对客户部分流失、零次、欠费、拆机形态变化进行分析处理,对每一种情况进行原因分析,针对原因制定最有效的方法,将针对性方法直接贯彻到营销一线,指导一线人员正确工作,同时形成持续改进的闭环管理流程。

做好三个层面的培训:公客室“管理团队”、基层管理者(支局长、班组长)、员工的培训。

从而解决员工生存问题,一是培训形式由集中、封闭式的培训向走出去,上门服务的培训转化;二是培训内容由“老师”讲什么,“学生”听什么,向“学生”要听什么,“老师”就讲什么转化;标准是讲清楚、听明白、做得来。

培训形式:公客室“管理团队”坚持做到县分公司领导提出的当好培训员、战斗员、指挥员、服务员的“四员”角色,把培训作为带好队伍的根本。

利用下基层检查、帮促时,对营业员、社区经理在推介业务(产品)时及时纠正营销方法和技巧;五是抓先进员工培训后进员工;六是开好各种会(支局大会、班组会、座谈会、晨会

等等)倾听员工心声，多层次沟通，注重培训内容与形式有机结合，提升培训效果。

做到坚持每周一晚上的公众客户室例会，把培训形式、营销政策、营销技巧细致地传达到“队员”。

坚持思想培训领先。

要相信班组培训能力，让员工思想与班组指导思想共鸣，多用互动式的培训；七是营造“比、学、帮、赶、超”团队氛围。

督促落后员工奋力赶上，落实一岗两责，凝聚力量投身工作。

第五方面：加强市场调查、研究，为领导决策提供数据依据。

为制订营销方案、营销政策收集市场信息，经过调查、了解才能制订出符合实际，切实可行的营销方案、政策。

单打独斗逐步向开放、合作、共赢模式转变，要实现以上的转变，我个人认为只有通过市场调查，学会市场调研，走出去取得客户，为领导提供决策数据。

以上是我的个人观点和看法，希望可以得到大家的支持与认可，得到大家手中宝贵的一票！我的演讲完毕，谢谢大家！

尊敬的各位领导，各位同事：

大家上午好！

相信大家对我并不陌生，很高兴能有这样一个平台和在座的各位领导和同事们交流习，面对着台下大家热情的目光，我看到了真诚，看到了力量。

那么希望带给大家的也是一个真诚，果敢，自信的我。

我叫xx，今年40岁，中共党员，大学本科学历，中级经济师职称，下面就将这几年的工作经历简要地介绍给大家，和大家共勉！

1995年，我毕业于xx省农技师院全日制大专财会专业，带着憧憬和梦想我走上了信合之路，信合犹如一本耐读的书，教给我如何认真地工作，如何地去经营自己的生活。

1998年，我被选调到县联社办公室工作，除认真做好材料的打印上报，信息的上传下达工作外，始终不忘业务学习工作。

利用业余时间我认真学习各种专业文化知识，于xx年4月顺利地通过了中级经济师专业技术资格考试，成为联社中首批取得中级专业技术职称的人员之一。

同时充分发挥自己的特长和优势，我爱好绘画，于xx年县联社举办的书法绘画比赛中获得三等奖；我爱好文艺于xx、xx、xx年先后与我们的xx主任成功地主持了全县信合系统的大型文艺汇演，把微笑和欢乐带给了大家，受到了上级领导和同志们的一致好评。

xx年-xx年，我在县联社营业部工作，我刻苦学习业务知识，苦练业务本领，在xx年举办的全辖业务比赛中获得了微机录入第一名的优异成绩，在xx及xx年的全辖业务比赛理论笔试中取得了第二名的好成绩。

结合多年的工作实践，在在座的各位领导的大力支持和鼓励下，在全国报刊杂志《金融界》上成功地发表了“xx”这一调研报告，并获得了“中国金融界科研成果二等奖”的殊荣。

于xx年xx年被邀请到省联社，参加《河北省农村信用社金融统计报表制度》的编报工作，全省仅有4人，我荣幸地在其列，参加了全省农村统计报表的视频讲座，把我们联社的报表经

验成功地向全省推广。

同时针对银监会《客户风险预警系统》提出了自己的合理化建议，为省联社所采纳。

说到这里，我想借此机会向支持我的在座的各位领导表示我最诚挚的谢意，不管我这次竞聘成功与否，我将用这颗感恩的心衷诚地回报各位领导和同志们的鼓励和支持，以这一颗感恩的心为支点，勤奋学习，努力工作，做好以下“四心(新)”

一是在工作中有目标，有信心。

就象今天的竞聘一样，机会在每个人的手中，所有人都应该把握，不要消极等待，正如卞之林的那首诗一样，当你站在桥上看风景的时候，看风景的人却在桥下看你，所以无论何时，我们都要相信自己是人生中最亮丽的一道风景。

二是工作中要有使命感和责任心。

人的一生其实就有三天，昨天，今天和明天。

用我们信用社的专业术语说昨天是一张作废的支票，明天是一张难以预支的期票，只有今天才是把握在我们手中的现金。

把握今天就是为了更好的明天，我们每个人都要有这种时不我待的使命感，责任感，并用自己的全部身心去诠释，去实现。

风中的木桶如何不倒，答案只有一个就是往里面加水，加压。

只有不断进取，自我加压。

对待我们的每一份工作都要做到尽职。

尽责，尽心。

三是工作中要善于思考，勇于创新。

常言道，踩着别人脚步走路的人，永远不会留下自己的足迹，我们要把这种创新精神运用到我们的日常工作中，要善于学习，勤于思考，勇于创新。

“我思故我在，我在故我优”，无论从事哪一项工作，都要对自己的工作进行认真的钻研，我们不能“样样通”，但却不能“样样松”发挥一技之长，立于不败之地。

四是工作中要团结协作，戮力同心。

联社部室是集信用社，业务管理和风险控制于一体的综合性岗位部门，在多年的工作中，我努力要求自己做到，并且以后更加一如既往。

与人为善，待人诚恳，尊敬领导，团结同事，努力为自己，为他人创造一个融洽和谐的工作环境。

做任何事情都要从大局出发，团结协作，戮力同心。

各位领导同志们，我的演讲就要接近尾声了，但是未来的路还很遥远，我们将任重道远。

只想通过今天的竞聘演讲让大家认识我，帮助我，从而鼓励我，支持我！最后我想用一句话来结束我们的演讲：你选择了我，我选择了你，给我一个支点，还你十分精彩！谢谢大家！

## 项目负责人竞聘演讲稿篇四

尊敬的各位领导、评委、同事：

大家好！

我叫，现年xx岁，20xx年加入中国共产党，年到支行工作，专科为财会专业，本科为计算机应用专业，从银行的一线员工做起，其间干过柜员，支行事后计核，分行督导员，个人银行业务部经理助理，并在证券公司从业过二年，现在岗位工作，至今已有年。经过慎重考虑，我决定竞聘个人银行业务负责人岗位，我的竞聘报告主要分三部分：

个人银行业务负责人岗位具体职责是：对本行个人银行业务的发展规划、市场份额、指标完成情况、市场客户营销等负责；对全行个人存款、个人贷款、银行卡、证券代理、电子银行业务负责；对城区网点、县级支行的个人银行业务的管理负责；对个人客户经理、理财中心、个人优质客户、个银产品的管理负责；对个人业务、产品的培训、推广、宣传、营销负责；对整个分行个人银行业务的管理、发展、营销负责；主管全行中高端个人客户、个人理财业务，传统的储蓄业务、银行卡业务、电子银行业务、个人信贷业务等；为客户提供更贴切、更高层次个人金融服务、个人理财服务，做好分行个人品牌银行业务的市场营销工作；关注、分析市场动态及客户需求的变化，及时向上级管理部门反馈市场信息，提出个人品牌银行业务新产品开发建议；建立和维护客户档案资料库，收集、汇编、分析客户资料，发展和稳定优质个人客户，扩大优质个人客户群体为个人客户提供优质综合服务。

对照自身情况和能力，参加个人银行业务负责人岗位竞聘，我具备以下几个方面的优势：

- 1、具有熟悉各项个人银行业务的优势：几年来的银行业务岗位培训和在业务工作中的实践以及我长期从事个人银行业务经理助理工作，深知个人银行业务在银行工作中的地位、作用；明白做个人银行业务负责人所必备的素质和要求，悟出了一些做好管理工作的方法策略，在业务管理、指导，风险

制度建立，协助领导工作等方面取得了一定成绩，目前基本可算该项业务的权威。

2、具有较全面的组织、协调和管理能力优势。具有良好的交际沟通能力和团队合作精神。能团结同志，正确处理与领导和群众的关系。工作思路清晰，头绪分明。具有较强的口头表达和文字综合能力。我在日常生活和工作中注意不断地加强个人修养，以“明明白白做人，实实在在做事”为信条，踏实干事，诚实待人。经过多年学习和锻炼，自己的业务能力、组织协调能力、判断分析能力、领导掌控能力都有了很大提高，能够胜任个人银行业务负责人工作。

3、具有正直的人品、良好的修养及优秀的作风。工作责任心强，勇于开拓进取。公道正派，与人为善。吃苦耐劳，率先示范。始终认为：沉默是金，忍让是银，帮人是德，吃亏是福。注重个人修养，平时抓紧一切时间学习，努力使自己成为一个有知识有修养，品德高尚情操纯洁的人。

4、爱岗敬业，有强烈的责任感。在日常工作中，为解决个人客户的疑难问题和遗留障碍，我经常加班加点，不计个人得失。把客户满意的作为自己的最大追求。每当有新业务推出时，我总是先使用并全面了解其功能、优点。在上门服务和遇见客户询问时做到有问必答，回答详细，并尽力推荐他们使用适合他们的个人银行业务。在服务的同时我注意与客户建立良好的人际关系（尤其是大客户），第一次上门服务时我都会留下联系号码以使用户遇上问题后第一时间通知我，我的优质服务为我赢得了很多大客户的好评。

假若我能够竞聘上岗，我打算从以下几个方面配合做好个人银行业务负责人一职，提高个人银行业务拓展工作质效，树立个人银行业务优质的形象。我的目标是：我与个人银行业务共发展。

1、加强学习，全面提高自身素质，当好配角。努力学习各种

新知识，适应形势发展的需要，为领导的决策提供有价值的参考。在思想上树立主人公的观念，以全局为重，以事业为重，敢言，直言，能言，善言，将自己的才智毫无保留的贡献出来，不计个人得失，不当摆设。在工作中，我会维护银行形象，维护班子形象，讲团结顾大局。拉偏套，使正劲，摆正位置，当好主角。做到“三个服从”，即个性服从党性，感情服从原则，主观服从客观。做到服务不缺位，主动不偏位，融洽不空位。让领导放心，群众满意。

2、优化网点布局，拓展业务开发，提高经济效益。一是搞好市场开发。一方面扩展外延，不断调整支行和网点个人银行业务营销经营布局。优化网点和自助设备布局，做大做强优质网点，取得业务发展和效益的最大化。采取“区别对待，择优扶植”政策，对规模大、效益好的客户实行倾斜政策，优先发展；对于规模小、效益一般，但有发展潜力的客户，要设身处地的为客户服务，为客户着想，留住客户；对于在保本点以下的众多零散客户，也要竭诚服务，凝聚人气，开发潜在客源。以增强整体规模优势，充分占有市场份额。另一方面，拓深内涵。通过转换经营机制，充分调动员工积极性、主动性和创造性，建立综合考核评价体系，强化业务成本核算，转变工作作风，提高办事效率，以信誉赢得客户，占领市场。二是本着优化、改良、补充的原则，促进原有传统业务与新业务的共同发展。目前在传统个人银行业务的补充上建议开发“通知存款”、“养老保险业务”、“儿童智力投资业务”、“节日纪念储蓄”和“储蓄债券”等。提高个人业务的科技含量，推出高品味、多元化的金融工具。

3、适应市场新变化，扩大个人金融服务的市场份额。积极发展方便快捷的支付手段。当前，异常活跃的个人投资和金融活动无一不需要相应的金融产品和服务，而品种单一的传统储蓄业务已远不能满足居民个人对金融产品的需求，消费者迫切需要银行为他们提供品种齐全、高水准的个人金融服务。我们将本着方便、安全、高效的原则，积极推出适合个人投资和金融活动的支付手段，同时还可放宽限制条件，准许他



们使用方便快捷诸如个人支票、银行承兑汇票等结算服务方式。同时适应客户多层次需求，大力发展小额个人融资业务。当前，人们对住房、医疗、养老、待业、子女教育等方面的热点问题倍感关注。因此，我们要在发展小额存单抵押贷款基础上，根据民营、个体经济的日趋活跃，可提供个体私营经济贷款、民营开发贷款；根据住房货币化的改革实施推出个人住房贷款；根据国家启动消费扩大内需政策的陆续到位，提供家庭耐用消费品贷款和汽车消费贷款；根据国家发展教育产业和高校扩招精神，提供教育助学贷款等等，以贷款拉动存款。还要开发和建立业务信息决策管理系统。包括本行零售业务市场的发展现状，金融同业市场发展现状，市场潜在需求等等。通过调查研究、资料筛选、分析论证，对业务发展前景作出可行性预测和决策，从而更好地抓住市场，把握商机，及时有针对性地进行开发和推出业务品种，赢得主动。

4、开拓进取，创新客户业务方法。做强做大个人银行业务市场，需要复合型、成长型的业务同时发展，要用战略眼光看待个人银行业务工作，从可持续发展的高度认识个人银行业务的重要性，转变惯性工作观念，淡化任务指标观点，树立“释放全员创造力，拼抢市场总份量”的个人银行业务新理念，明确个人银行业务业绩是考核每位员工全面能力的重要指标，尤其是检验我们全局观念和应对挑战能力等素质表现的最重要指标。按照2：8定论原则，继续做好大型客户的个人银行业务，以大型企业、房地产市场等为基点，进一步拓展个人银行业务的多层面，多行业的渗透性，对排名前20名的中小客户实行精细化的管理，做到定期走访，定期调查，定期回访。有针对性地进行加强业务培训，培养真正的个人客户经理服务和个人理财业务经理，明确其营销职责：负责各自活动区域的客户服务、资金组织、市场调查、新产品推广及资产业务的调查跟踪等；规范其营销行为：讲究营销策略，洞察市场动向，掌握同业动态，了解客户需求。做到“办一联二想三”，细分市场和客户，建立信息资料库，编织业务拓展网络，主动出击争抢先机，向客户营销一揽子产品、提供一揽子服务。做到都有一张触角灵敏的“关系网”，亲友

的亲友，客户的客户都网罗其中，做所在社区的“地保”，熟悉社区社会经济情况，密切联系社区“头面人物”，成为他们的经济顾问、理财参谋和业务助理，以真诚和付出博取他们的信任和回报，使他们成为我行的信息员、宣传员和协储员。

尊敬的各位领导，各位评委，在我的竞聘演说结束时，我还想说的是，我也许还不成熟，也许还有这样那样的欠缺，我会努力努力再努力，不断完善自我，追求自我，超越自我，做一个全面发展的人。西方一位哲学家说过：给他一个支点，他会把地球撬起来。我要说的是：给我这个职位，我一定会做得更精彩！

## 项目负责人竞聘演讲稿篇五

尊敬的各位评委、各位同事：

大家好！

非常感谢董事局主席、感谢董事局各位董事、感谢董事局机关全委会各位委员、感谢公司公平、公开、公正、积极向上的竞聘上岗制度，一年后的今天我又信心十足地站在了这个竞争的舞台上，在这里我将用短暂的时光展示我的人生自我。

我今天竞聘的职务是董事局内审部项目负责人职务，首先请允许我对我的过去做一个总结。

我出生于农村家庭，贫穷让我懂得了去努力。成长的环境让我养成了一个艰苦朴素、勤劳勇敢、积极向上的性格。学生时代优异的成绩和良好的品行，让我上初中时就得过邵阳地区“三好学生”荣誉称号，89年以全专业毕业考试第一名的成绩，由学校推荐到原怀化市劳动局工作。90年因本人勤奋而出色的工作，获得了xx省“社会保险先进工作者”荣誉称号，91年5月就任原怀化市就业管理局财务股股长。通过自学，本

人获财会自考大专文凭，获企业会计师职称。

97年本人从财务岗位上退了下来，由于对这一职业的刻骨铭心，我一直在外兼职或停薪留职，先后在酒业公司、房地产公司等多家单位从事会计工作，积累了丰富的的工作经验，综合能力和自身素质得到了长足提高。03年6月，本人光荣地加盟xx集团，与当时的资产管理中心员工一道，从中心的筹建到业务的开展，从资产管理到内部审计，本人充分发挥工作能力，为内审处的发展做出了应有的贡献。

04年3月至12月，因个人原因本人暂时离开公司，于20xx年元月重新回到了xx大家庭。

内审工作是一项富有挑战意义的工作，从公司的资产管理，到各项经济活动的审计；从单纯的财务审计，到领导干部的经济责任审计和管理、投资审计，这无不要求每一位内审人员必须具有丰富的专业能力、协调能力、写作能力和对事务的观察和洞悉能力。近三年的时间以来，集团内审工作在郑云峰同志的带领下，各项工作开展得有声有色。在过来一年本人担任内审部副主任期间，工作尽职尽责，业务上既是内审部的一把好手，行政管理上又为郑主任分担了许多压力，现场审计工作非常到位，审计查错纠错、处罚和服务结合得比较完美。为xx集团审计工作的发展、为内审部的部门提升、为同志们能心情舒畅地工作做出了成绩。当然，内审部以及我个人的成绩一直离不开董事局主席和各位董事的正确领导，离不开集团全体同仁的大力支持和理解，在这里，我由衷地说一声“谢谢”。

内审部部门提升后，本人将尽力做好一个项目负责人的职责，并从如下几个方面去开展工作。

作为xx的一位员工，我感到荣幸，作为集团的一名内审人员，我感到无比骄傲。担任项目负责人以后，我更加需要学习，需要向行业的同仁学习，需要向领导学习，需要向同事们学

习。学习行业同仁廉洁自律、惩恶扬善、治病救人的工作作风，学习领导纵观全局、运筹帷幄、言传身教的管理艺术，学习同事们爱司奉司、忘我工作、帮助别人的思想品德。努力学习文化，并力争作为xx企业文化的一束火把，让自身发光发热。加强公司制度学习和审计业务技能学习，把外界的审计和资产管理经验为我所用，在工作实践中不断总结经验教训，把自己培养成为一名审计专业人士，把自己锻炼成为一名优秀的审计项目负责人。

首先，根据工作安排，本人具体负责xx房产公司□xx酒店□xx工程公司、蓝世纪物业公司等单位的例行审计工作。本人力争做好每一次项目的审计方案、审计记录、审计报告等文字性工作，与助理审计人员、被审计单位领导、财务及其他经济工作人员加强沟通，以现场审计为手段，通过对违纪的查处，帮助审计单位建立一种高效的内部控制制度。查处问题实事求是、不骄不躁、不枉不纵，做出审计结论有理有据、不偏不移、不扬不散，有针对性、确实可行地提出审计建议，让被审计单位或相关人员能心悦诚服地接受处理决定。

其次，认真搞好董事长、董事局指令或内部投诉的每一次例行审计工作，力争在最短的时间内查清问题，查明事实真相。

最后，做好集团招投标工作，为每一次招投标活动公开、公正、有序地开展做好服务工作、把好审核关、做好资料整理归档工作，为集团招投标工作建立好数据库。

为公司资产管理出主意、提建议，认认真真地搞好部门组织的每一次资产检查工作，既要能发现问题，又要能提出解决问题的办法，为充分发挥公司的资产效率、盘活公司闲置资产、减少资产重复购置尽全力。

董事局机关是一个综合性的管理机构，其基本职能就是制定规章制度、检查规章制度的落实执行情况、通过检查的结果再去完善规章制度。本人既是内审部小家庭中一员，也是

董事局机关大家庭中的一员，今后本人将尽我所能，全心全意为董事局机关各部门的建章建制和联合检查、为xx集团的阔步发展服务。

谢谢大家！