# 机关竞岗演讲稿（范文）

来源：网络 作者：沉香触手 更新时间：2024-12-11

*第一篇：机关竞岗演讲稿（范文）尊敬的各位考官、各位领导、各位同事：上午好!XX年8月，研究生毕业的我通过激烈的竞争考入市人大机关.回顾这几年来在人大这个温馨和-谐的大家庭工作生活的经历，我感想很多，感受颇深。首先是感谢。感谢各位领导和同事...*

**第一篇：机关竞岗演讲稿（范文）**

尊敬的各位考官、各位领导、各位同事：

上午好!

XX年8月，研究生毕业的我通过激烈的竞争考入市人大机关.回顾这几年来在人大这个温馨和-谐的大家庭工作生活的经历，我感想很多，感受颇深。首先是感谢。感谢各位领导和同事多年来对我的关注、关心和支持。我将常怀感恩之心，常怀感激之情，努力工-

作，扎实工作。其次是感动。人大机关工作任务多，无论是常委会领导还是机关普通工作人员都兢兢业业、默默无闻，尤其是一些老同志，他们爱岗敬业，淡泊明志、踏实勤奋，让我深受感动。三是感言。身处地方最高权力机关的人大，当我看到事关重大发展的决策，如永久性保护绿地、区域供水、提升城市品质等决议的出台，当我看到一篇篇调研报告、人大内参提出的建议受到市委、市政府领导的重视并付诸实施，我的自豪感油然而生，我为我是人大人而骄傲，我为我是人大人而自豪。

下面汇报一下工作几年来的情况，也是我竞争上岗的有利条件：

1、坚持学习。我认真学习xxxx、科学发展观的重要思想，中共xx届四中、五中全会精神以及市委全委会精神，不断加强自己的思想政治修养。认真学习人大业务知识，对人大的当家法律，《代表法》、《地方组织法》、《监督法》等7部法律，是读得熟、记得准，为今后更好地工作奠定基矗认真学习专业知识，我所从事过的财经工委还是现在的环资城建工作业务性很强，我不断给自己充电，参加上海财经大学mba学院的培训，大量阅读环保、城建方面的书籍和杂志，不断提升自己的专业素养。认真学习新闻宣传、电脑、摄影等方面的知识，这对从事文字工作的人来说，是必备的。

2、增强业务能力。人大监督范围很广，懂法律、懂政策、懂业务是对工作人员的基本要求。我不断提高自己的文字综合能力。工作几年来，我负责起草过各种类型的文字材料，既有预决算审查报告、专题调研报告、也有委员会的总结报告。我起草的报告条理清楚、重点突出，意见中肯，得到委员会领导的肯定。我也积极思考，学而不思则罔，只有勤于思考，才能形成清晰的思路、正确。的思维、科学的谋断。工作几年来，我已经在《人民与权利》、《江苏农机化》、《扬州内参》、《扬州社会科学》、《扬州日报》等杂志和报纸发表多篇文章。

3、注重协调合作。去年我和机关2名同志组成扬州市人大机关代表队去省里参加比赛，大家相互鼓励，团结合作，最后获得三等奖，为人大机关争得荣誉。在委员会的工作中，我承担了预算审查组活动和专业组代表活动的具体组织联络工作，参与了XX年全省人大财经工作会议等大型会议的组织，特别是去年区域供水决议落实情况专项工作评议活动，工作量大，任务重，我都能把协调和联络工作落到实处，做到领导满意、代表满意、自己满意。

最后，汇报一下，自己下一步的工作打算：

1、要立足本职，努力拓宽视野。做好本职工作是我们的立身之本，科级干部是一个重要的层次，起着承上启下的作用。我要在做好本职工作的同时，时刻关心人大工作的全局、关心全市经济社会发展的大局。“身在陋室，胸怀天下”。人大机关工作人员少，与一府两院的工作都有联系，如果把自己的思路局限在部门的小圈子里，不关心全局，我们提出的意见建议就有可能过于片面，影响人大监督的权威和实效。

2、加强调查研究，严格依法办事。调查研究是人大干部的基本功，只有沉下身子，深入基层，倾听人民群众的呼声，反映人民群众的疾苦，才能体现我们党执政为民的理念。同时人大工作法律性强，对人大干部素质要求高。王燕文书记在市六届人大四次会议上要求全体人大代表：必须紧紧围绕党委和政府的中心工作，服从服务于全市工作大局，依法履职尽职，我想这同样适用于我们人大机关的干部。

3、热爱人大工作，保持良好的心态。俗话说：“有为才能有位，有位必须有为”。作为人大机关工作人员，要热爱人大工作，用一颗感恩的心去努力工作。不能因为提拔机会少而抱怨，要问自己参加工作是为了什么，要问自己在岗位上是否有所作为。我要把自己全部的心思和热情投入到自己所从事的工作，干一行，爱一行，永远保持一份良好的心态。

以上就是我的述职报告，谢谢大家。

**第二篇：发改委机关中层竞岗演讲稿**

发改委机关中层竞岗演讲稿

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好，我是XXX！

很荣幸能够参加此次竞岗。利用这次宝贵的机会，我想着重汇报两个方面：1、“过去收获了什么”。2、“未来准备如何做”？

我今年31岁，本科是城市规划专业，目前在职攻读工商管理硕士。13年通过省选调生考试到洛阳市工作，17年遴选来到委里，至今已工作9年时间。回顾这9年，可以分三个阶段，第一个阶段是在街道办“扎根基层打基础”的两年，负责了拆迁征收等工作；第二个阶段是在X区委办“学习拔高提素质”的两年，任职区委保密办副主任。第三个阶段就是来市发改委“全面历练强能力”的五年，先后在监察室和综合处工作。这五年是自己最受益的五年，主要是因为“四个有”：

一是开阔了视野“有提高”。

从基层来到国家中心城市的发改部门后，有机会参与到高层级的会议活动组织中，先后参加了省市“两会”、省市发改会和中欧区域合作论坛和欧铁盟大会等重要会议和外事活动的筹备工作

二是锻炼了能力“有成长”。

在发改委，自己各方面能力特别是文字能力得到了很大提高，从刚上班时只能写小豆腐块文章，到现在能够主笔起草发改会报告、国民经济社会发展计划报告等重要材料，5年来先后起草各类文件材料三百万字以上。今年起草的《关于进一步做好灾后恢复重建工作的意见》《关于在新时代中部地区高质量发展中出重彩成高峰的实施意见》等，受到市委市政府主要领导的认可。

三是履行了职责“有作为”。

17年以来，自己一直负责全市十大民生实事的谋划工作，打通断头路、免费两癌早筛等，特别是创新谋划的施划夜间限时停车泊位，地铁延时等民生实事真切惠及了群众生活。此外，20年疫情期间，我们处临危受命，加班加点起草了应对疫情30条、促消费10条等一揽子政策，有效促进了全市经济社会复苏。

四是受到了认可“有收获”。

五年来，自己先后荣获了X市民生实事先进个人、目标管理先进个人、产业发展先进个人等荣誉。特别是2024年，自己参与X省经济社会发展成就展筹办工作，三个月通宵达旦，高质量呈现了郑州发展的辉煌征程，中央政治局常委汪洋同志以及省市领导到场参观并给予高度肯定，自己因此获得了河南省个人嘉奖的荣誉。

功成不必在我，功成必定有我。这些收获和成绩离不开委领导和同事们的指导帮助，也让自己具备了适应新岗位新挑战的三大优势：一是具备市县乡三级工作经历，能够更加务实有效地开展工作。二是具备过硬的文字材料和综合协调能力，能够站位全局看问题、想办法、抓工作。三是具备不怕吃苦、敢打敢拼的敬业精神，能够胜任急难险重工作。

如果能够竞岗成功，我会从以下方面做好自己的工作：

一是主动适应角色转变。

向领导学习，向前辈请教，尽快在新起点跑出加速度、取得新成绩。二是凡事干在前列。工作上多干一些、任务上多担一点，和同事们共同做好各项工作。三是提高工作标准。强化岗位奉献意识，严守各项纪律规矩和制度流程，当好领导的好助手、同事的好战友。

道行致远，不忘初心。无论这次竞岗能否成功，我都会坚持在正确的道路上，把该做的事做好、做成，努力成为更好的自己。

我相信：路虽远，行则将至；山再高，攀必登顶！

我的汇报完毕，谢谢！

**第三篇：竞岗演讲稿**

各位领导，各位同仁，大家好，很荣幸能有机会参加橡果公司好记星大区经理的竞岗演说，说心理话大区经理这个岗位对我来说并不陌生，但是今天能站在这里我已经很满足了，因为橡果公司是很多营销精英汇集的地方，同样也是很多营销人向往的地方。橡果公司有很多优秀的人才，很多产品的销售创造了营销界的神话，好记星，背背佳就是其中的典范，能进入好记星团队贡献力量是我的愿望。

首先第一点我竞选目的：通过此次竞选演说展示自己的才能，希望得到公司的认可，使公司为我提供一个为公司贡献力量的平台。

其次第二点作为一个大区经理应该具备的能力我认为有如下几点：

一、大区经理应该具备丰富的销售经验与能力，这是作为销售管理的基础．

1、电话中心：是公司接触消费者，销售产品的有效渠道，是承接广告反馈数据最快速的途径，同时也是引导消费者到终端购买的有效手段，各省级市场都有自己的电话中心，所以作为大区经理应该具备电话中心咨询，订购，管理的能力，以便于更有利的指导代理商。

2、终 端：我们好记星的终端在销售中是最重要的，占销售比例的８０／１００以上，基本涵盖了所有的常规销售渠道，包括商场，超市，电子市场，家电连锁，书店，专卖店等，终端不但体现了竞争，而且还体现了地面工作是否到为。所以大区经理对于终端的销售，活动制定，活动实施，打击竟品，终端管理应该轻车熟路。

3、售 后：是公司一线销售的坚实后盾，直接体现了公司的服务，售后的强大不但能为一线销售提供强有力的保障，同时还反映消费者的各种意见，以便于我们及时调整销售状态。所以重视售后是大区经理的重要工作方向，解决售后管理中的问题也体现了大区经理的能力。

二、大区经理应具备丰富的渠道经验，这是对代理商销售支持的基础。

1、渠道开发：是终端建立的基础，所以大区经理对于渠道的各项开发要点要准确的把握，包括合作形式[联营、租赁、分销]。

2、渠道维护：是保持终端稳定，有续的重要手段，感情联络必不可少。

3、渠道形象：是公司产品品牌化的的窗口，是增加消费者信任度的筹码，包括位置，装修，布局，人员形象。

4、渠道配比：主要是渠道数量，种类［A+，A，A-，B］，以及整体质量．

三．大区经理应具备丰富的媒介经验，这是对代理商广告谈判、广告预算、广告投放整体支持的基础。

1、电视广告：具有持续性，立体性，生动性，覆盖率高等特点，主要需要掌握价格、时间、频道、效果、以及广告的类型[品牌广告、功能性广告、活动广告等]。只有熟练掌握电视广告投放特点才能帮助有需要的代理商解决投入问题。央视，卫视，省级有线，数字电视。

2、平面广告：具有快速性、针对性、易调整等特点，主要需要掌握价格，版面、发行量、效果、针对人群、以及广告投放形式[整版、半版、通栏、硬广告、软广告、软硬结合]。报纸,杂志,期刊,直投.3、广 播：比较简单，主要需要掌握价格、时间、形式[访谈、功能性]、效果、客户群。

4、户 外：三级市场较为有效的广告投入[墙体、车载、路牌、灯箱]。

四、大区经理应具备丰富的销售预算经验，这是保证代理商合理投入，合理产出的基础。

1、广告投入与销售额比例。[持平率,利润率,贡献率,完成率]

2、终端投入比例。

3、人员配比投入比例。

4、基础办公费用投入比例。

5、公关费用投入比例。

五、大区经理应具备极强的区域市场拓展、管理和控制能力。这应该是做大区经理的基本要求。

1、一定的区域市场招商经验。

2、对代理商进行有效的维护与沟通，保证市场有续、稳定发展。

3、合理分解公司下达的销售目标，也就是说根据各市场实际情况，实际销售能力，将任务分配到各地，同时要具有一定挑战性。

4、协助代理商制定有效的销售网络拓展方法，加强各级经销、批发、代理制度，保障其有效运行。

5、协助代理商及经销商制定销售政策，调整销售预算，制定零售渠道管理和支持方案。

6、掌握代理商月度媒体投放计划并监督其计划的实施。

7、明确代理商阶段性培训需求，配合公司市场部对代理商进行有效培训。

8、快速发现，快速解决串货问题，防止代理商不满情绪的发生和升级。

9、了解竟品，学习竟品，打击竟品。

六、丰富的办事处建立、管理经验。

1、办公选址合理，办公用品使用合理。

2、人员招聘培训。

3、办事处人员管理以及费用合理支出。

再次大区经理应具备的素质：

1、严格服从公司规章制度，坚决贯彻公司销售政策，敢于反映问题提出意见。

2、良好的心态能够承受一定的压力，良好的语言组织与沟通能力。

3、良好的市场把握能力以及敏锐的市场洞察力。

4、有大局观、有远见，时刻为公司整体利益着想。

5、极强的责任心、事业心，敢于承担责任。

6、要对自己有信心，善于学习，同时具有较好的培训素质。

7、言行一致，说道做到。

8、对市场营销有深刻的理解，敢于挑战自我。

9、做人做事公平公正公开。

10、个人感情要与工作划开距离。

最后我阐述一下我竞岗成功后怎样展开工作。

一、没有调查就没有发言权，所以首先我要对所辖市场进行宏观市场调研，以便确定工作方向。

1、这方面主要通过公司掌握的市场相关资料以及协销人员的市场反馈来了解。

二、对所辖市场代理商整体情况进行全面了解，以便发现问题，找到切入管理支持的契机。[\*完成率,增长率,利润率,贡献率]

1、省级代理商公司规模大小，整体框架是否完善，人员配比是否合理，还存在那些不足有待完善。

2、省级代理商市场运作情况，包括上一年广告投入与销售额比例，终端数量与终端销售比例，电话中心进线成交比例以及上一好记星各型号销量数据。

3、省级代理商地政关系情况，包括工商，广告，渠道。

4、省级代理商现有产品线情况，都有何品牌，重视程度如何，下一步的发展方向怎样。

5、二级市场分类，二级代理商市场运作情况，二级市场管理支持情况如何。

6、对我们好记星的重视程度和对公司的忠诚度。

7、省级自营终端数量，销售比例，专卖店建设情况，售后维修机制是否完善，客户服务体系是否完善，下载中心数量与所占比例是否合理，终端投入是否合理。

8、与代理商沟通下一市场整体规划，整体投入以及存在问题的解决方案。

9、在收集到上述资料之后，通过数据以及报销售部分析，根据公司销售部下达的销售目标按时间，区域市场实际情况进行分解，原则是保证合理，同时具有一定挑战性。

10、根据市场实际需要、结合公司的政策以及自身的优势、快速协助代理商解决市场存在的问题，做好基础工作，完善细节，确保销售的稳定性。

\*实习期间在河北市场了解的一些情况

1、河北市场好记星最大的成功在于，重点终端90/100都是自营终端，广告资源丰富，人员架构较完善。

2、河北市场整体运作情况虽然较好，但是没有特别突出的方面。省会市场网点少，形象远不如唐山、秦皇岛。

3、个别自营市场对公司下达的政策重视程度较差，执行力较弱，例如900x推广不如二级代理商[邯郸]。

4、三级市场终端建设整体规划、形象较差，主要是和步步高，诺亚舟终端比较。

\*我们好记星存在的一些问题：

1、返修周期过长，个别机型零配件供应不到位。

2、好记星品种相对竞品较少，终端形象不统一。

\*以上是我从事销售工作五年来的一些感悟，对于公司好记星大区经理的要求本人很有信心通过学习，通过培训而胜任。因为本人到公司时间较短，所以下面是本人对公司一些浅显的建议：

1、划主力分销为自营，掌握终端渠道，加强终端建设，实现利润最大化。

2、完善各级市场售后服务体系，加强售后管理。

3、人员根据能力，特点，经验实行定岗定位，最大程度开发员工潜力，减少人员浪费。

4、一些代理商通过代理好记星赚到了一些钱可能会有[小富即安]的心态，公司应该及时发现加以引导，转变其思想。

**第四篇：竞岗演讲稿**

竞岗演讲稿

各位领导、同事：

大家好！

首先，很感谢组织给了这次“推荐自己,提升自己”的机会，让我能够站在此处表达自己的想法与意愿，我今天的演讲分为三个部分：一是自我介绍；二是任职优势；三是工作设想。

一、自我介绍

虽然我来乡镇工作已经大半年了，但是我相信，在座的各位同事可能还有一部分不认识、不了解我，（当然，这肯定是我的原因，平常串门不够多，和同事们交流不够多）因此，我刚好借此机会向大家介绍一下我自己。我叫xx，今年xx岁，2024年9月份—2024年6月份在xx学习，18年7月份毕业后分配到xx，先后在xx、xx工作，今天我要竞选的岗位是xxx一职。

二、任职优势

言归正传，既然是竞选xxx一职，那必须谈一谈我的个人优势。我从走出校门就在乡镇工作，始终在政法线战斗，对相关工作有一定的熟悉与了解。此外，我热爱司法工作，多次主动参与了矛盾纠纷调解，也多次参加了司法行政等方面的培训，经过几个月的努力，经过大家的帮助与支持，我已对司法工作有了较全面的了解与掌握，因而，我自信我初步具备了担任司法所长的能力与素质。

三、工作设想

如果这次能竞职成功，我将尽职尽责、尽心尽力地履行好岗位职责，绝不辜负各位领导及同事对我的信任与期望，将重点从以下几个方面着手、发力：

一是加大矛盾纠纷调解力度，做到小事不出村，大事不出镇；

二是做好社区矫正人员的管理以及刑满释放人员的安置帮教工作，确保社会安定；

三是持续开展普法依法治理工作，争取在镇域范围内形成人人学法、自觉守法、遇事找法、解决问题靠法的良好局面；

当然，做任何事情都避免不了成功与失败，如果事情的发展不能如我所愿，我也将正确地对待，坦然地接受。我向组织保证，无论是在哪一个岗位上，我都会一如既往，加倍努力！

谢谢大家!

**第五篇：竞岗演讲稿**

尊敬的各位领导、评委、同志们：

大家好！很高兴能够参加这次竞岗。在全局实行公平、公正、公开地竞选，是我局人事制度的一项重大举措，我坚决拥护支持，珍惜这次提高自己，锻炼自己的机会，并接受大家的考验。

有一句俗语说，登上金字塔的生物只有两种：鹰和蜗牛。虽然我们不能人人都像鹰一样一飞冲天，但我们至少可以像蜗牛那样凭着自己的耐力默默前行，通过毅力化平淡为辉煌，毅力在效果上有时能同天才相比。

我参加竞选的是监测站办公室主任一职，办公室是个综合科室，涉及面之广、事务之多、要求之高、作用之非常，承担了许多繁琐的工作，但在局领导的关心爱护下，在王局长的亲抓亲管下，在全站同志的配合支持下，出色地完成了各项目标任务，并不断创新各项工作，取得了很大成绩。这对于我竞岗来说，既是一个极为良好的基础，更是一个极富压力的挑战。因此，我进行了深入地回顾、总结、思考，对我个人的能力、素质特别是不足进行了分析，从心理和思想上做足了准备，要敢于挑战，借助这一良好平台，扎实工作，勇拓新路，再写新篇。

如果我有幸竞争成功，我将以更高的标准严格要求自己，尽职尽责，努力工作。具体要做到以下几点：

一要，增强政治意识。坚持讲政治、顾大局，服从工作安排，确保政令畅通。二要，加强业务学习。多向老同志学，多向书本学，多向实践学，提高本领、增长才干、促进工作。充分利用业余时间学习环保知识、党政知识和科学文化知识，来提升自身修养。

三要，提高工作水平。不以事难而怕为，不以事杂而乱为、不以事急而盲为，让领导放心，让群众满意。

四要，创造良好的工作环境。遇到困难勇于担当，出现问题敢于负责。自觉维护领导权威，搞好内部团结，增强集体的凝聚力和战斗力。

五要，严格要求自己，做到“严于利己，宽以待人”，做好表率作用，以坦诚宽容的心来团结同事，以高效出色的工作来回报单位。始终把单位当做家庭，把领导和同事当做家人，珍惜和大家在一起的缘分。领导交办的工作，尽心尽力去干；同志委托的事情，实实在在去办。尊重领导、团结同志，正直诚恳、表里如一。

拿出我们尝试的勇气，拿出我们青春的热情。最欣赏把撒哈拉沙漠变成人们心中绿洲的三毛，她曾说过“即使不成功，也不至于空白”。成功女神并不垂青所有的人，即使没有成功，我们的世界却不是一份平淡，不是一片空白。不论最后的结果如何，我认为每个参与竞选的人都拥有了一次宝贵的人生经历，我们的生命将因此而更加绚烂。奥林匹克运动有一句口号“参与即是胜利”。因此，胜利属于我们每一个人。

最后，借此机会，向一直给予我关心、帮助和厚爱的各位领导、同事们表示衷心地感谢！同时也真诚地希望大家能一如既往地给予我关心、支持和帮助。在今后的工作中，我将把这份感激之情化为工作的热情，将压力化为动力，用行动和实际作为回报。谢谢大家！

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！