# 企业职业竞聘演讲

来源：网络 作者：烟雨蒙蒙 更新时间：2024-06-19

*企业职业竞聘演讲1　　各位领导：　　大家好!　　回顾过去，展望未来。几年来我在变电队做为副职协助队长抓全面工作，主要负责安全生产工作，为变电队生产管理、经营考核目标而勤奋工作。在以队长为核心的领导下，加强安全生产、经营管理、规范操作、结合实...*

**企业职业竞聘演讲1**

　　各位领导：

　　大家好!

　　回顾过去，展望未来。几年来我在变电队做为副职协助队长抓全面工作，主要负责安全生产工作，为变电队生产管理、经营考核目标而勤奋工作。在以队长为核心的领导下，加强安全生产、经营管理、规范操作、结合实际努力提高自身技术业务素质和管理水平。在技术部党委的关怀指导下，在机关各科室的大力支持下，全体员工的`共同努力下，为油田生产供电平稳提供有力保障。

　　一、变电队管理着轮南110KV变电所、桑塔木35KV开关站我主要负责生产运行、HSE管理、设备资产管理、经营核算工作。做为副职，我按照生产系统的管理，及时妥善地处理生产中出现的各种技术上的问题，做到了汇报、解决、有程序，供电运行稳定，监督控制可靠，供电质量合格率100%，抓生产、保安全、严格按照《电业安全工作规程》执行，两票合格率100%，倒闸操作正确率100%，保障了安全生产运行。

　　二、我积极主动配合队长，抓好业绩合同指数控制，按照上级分配下来的经营考核指标，严把关、细管理、以队长为主，遵循公司规定的计划上报审批程序，按时上报月计划，充分利用库存，确保生产需要，保证了考核费用不超，完成业绩成本预算的好成绩。

　　三、我作为一名党小组长、工会负责人。积极配合支部书记，求真务实、开拓创新，不断进取，起到一个党员先锋模范作用，工作中，我围绕生产抓党建、围绕党建促生产，带头搞好小组活动，组织学习十六娜中全会精神，自觉学习和实践“三个代表”重要思想。提高自己政治理论学习水平和员工紧密团结互助协作，开展各项技能比赛、安全知识比赛、文体娱乐活动，以增强员工团结协作精神。以党支部示范点活动，推动各方面工作，协调进步，员工精神保M，素质提高，受到公司领导的好评。

　　存在的不足，加强自己的文化学习，专业技术学习和培训，提高自身管理业务水平。

　　竞聘人：

　　20XX.3.15

**企业职业竞聘演讲2**

　　此篇演讲稿范文的内容简摘：进一步加强个人政治理论和业务知识的学习，不断提高思想修养，准确定位，发挥好参谋、助手的作用，当好联系民警与领导的纽带和桥梁，与单位正职齐心合力搞好工作

　　各位领导、各位评委、各位同事：

　　首先，请允许我说声感谢，感谢局党委给我了这次竞争上岗的机会，感谢领导和同事们多年来的支持。下面，我将本人的基本情况介绍一下：

　　我叫\_，今年\_岁(……工作经历，职称等)。参加公安工作以来，本人在局党委的正确领导及同志们的支持帮助下，能够认真学习马列主义、毛泽东思想、\*\*\*理论，不断改造个人的主观世界，忠于职守、服从命令、勤奋工作，忠实地履行人民警察的职责、义务，取得了一定的成绩，组织上也给予了许多荣誉。先后被授予(……个人荣誉)。

　　很幸运参与今天的竞聘，我的竞聘优势有如下三点：

　　一、政治上积极上进。本人在工作、学习、生活中能够不断加强政治理论的学习，始终与党中央保持高度一致，做到了立场坚定、帜鲜明、积极进取、对公安工作保持着满腔热情。

　　二、有丰富的公安工作经验。在派出所工作期间跟随领导、同志们学习、掌握了一些工作技巧和方法，严格执法，文明执法，在全市率先推行了“公开听辩制度”、“驻村调解室制度”;在“处法”工作中，主办了4期106人参加的教育培训班;参与侦破刑事案件36起，主持查处治安案件460余起，主持办理民事纠纷800余起，为辖区的一方安宁作出了积极的贡献。调入局机关工作以来，能够迅速进入角色，及时完成了由治安民警到文字秘书的转变。已编写《公安工作简报》38期、《公安信息》98期、撰写领导讲话及其它文字材料20余万字。

　　三、具有较好的专业基础知识。本人在警校学习期间，曾两次获得二等奖学金，打下了较为扎实的基础。参加工作以来，为充实自己的业务知识，又在中国人民公安大学完成了专科知识的学习。现在正在我省省委党校进行法律本科的学习。工作中，先后在各类报纸杂志上发表公安体裁稿件109篇，其中国家级5篇、省级38篇，撰写的《五起涉枪案件案情分析及对策研究》、《建筑霸的种类、特点及打击策略》等7篇调研文章被上级公安机关采用或转发。

　　总之，工作这几年来，由于组织、领导及同志们给我创造了比较宽松、优越的环境，加上本人的主观努力，较好的完成了各项工作任务。我如果通过此次竞争上岗走向领导岗位，决不辜负领导的期望，努力做到：

　　首先，进一步加强个人政治理论和业务知识的学习，不断提高思想修养。认真学习三个代表，身体力行三个代表，把自己锻炼成一名政治合格、业务过硬、作风优良的基层公安干部。

　　其次，准确定位，发挥好参谋、助手的作用，当好联系民警与领导的纽带和桥梁，与单位正职齐心合力搞好工作。

　　再次，遵纪守法，模范遵守社会公德，在群众中保持良好的人民警察形象，

　　如果我没有竞争上，我也决不灰心丧气，这说明我在某些方面的条件还不够成熟，我一定会一如既往的干好本职工作，发扬优点，克服缺点，再接再厉，争取早日实现自己的目标，为公安工作贡献自己的力量。

　　我的演讲完了!谢谢各位领导、各位评委。

**企业职业竞聘演讲3**

　　尊敬的领导、同事：

　　大家好!

　　首先感谢公司给我提供这个介绍自己的机会和展示自我的平台。

　　一、个人简介

　　我叫叶春仁，1967年9月出生，中共党员，本科学历。

　　1988年参加工作，1994年10月进入公司。1994年10月至20\_年6月从事驾驶员工作，20\_年7月至20\_年10月任拱北分公司21路、56路线长，20\_年10月至20\_年12月任拱北分公司车管员并协助调度工作，20\_年12月至今任拱北分公司三车队车队长。

　　多年来获得的荣誉：1995至20\_年连续六年被评为公司先进工作者;被评为珠海市“96”中国国际航空航天博览会交通运输先进工作者;20\_至20\_年连续两年被评为公司标兵;20\_至20\_年连续两年被评为优秀共产党员;20\_年被评为优秀共产党员;20\_年度业绩考核评为优秀。

　　二、 竞聘目的

　　将自己在珠海公交工作多年来的工作体会与大家分享，

　　同时希望得到一个个人能力发挥的平台，更好地为公交事业出力。

　　三、 竞聘优势

　　1. 本人政治素质过硬。身为中共党员，有强烈的组织纪律观念，坚决服从公司及领导安排、指挥，有强烈的责任心，追求上进。

　　2. 本人诚实做人。尊重上级，团结同事，乐于助人，上下级关系及同事关系融洽，多年来受到同事的好评，容易被员工接受。

　　3. 踏实做事。爱岗敬业、乐于奉献、忠于职守，工作上吃苦耐劳，业务上勤学好问，注重实效，经常与司机、修理工一起探讨解决工作中出现的问题。

　　4. 自起，通过担任分公司线长、车管员、调度员、车队长等多个基层管理岗位的锻炼，掌握熟悉分公司业务、运营流程、安全服务工作要求和参与事故处理。工作多来年受到分公司的肯定和公司表彰。

　　5. 协调和执行力强。在担任分公司基础不同的管理岗位工作过程中，发挥自己的特长，运用与公安、交警等部门的人脉关系，为解决线路和分公司出现的一些辣手问题;同时在与员工沟通过程中，以自己的方法，建立了工友感情，在贯彻执行公司规章制度和生产计划过程中，比较顺利。

　　四、 重点工作设想

　　1. 做好分公司经理的助手和参谋，开展分公司的日常管理工作，保持高度的工作热情，做好分管的工作。

　　2. 根据分公司的实际，重点抓好驾驶员的安全思想教育，以提升驾驶员素质，提高服务质量为工作目标。

　　3. 以当前开展“创文”和“行评”为契机，找准安全服务工作薄弱环节，抓好分公司安全服务管理基础工作，做好员工服务思想的培养;注重线路管理细节，扎扎实实把基础夯实。

　　4. 协助经理组织制定好分公司的生产计划和具体营运方案、协调抓好车间工作和车辆维修计划;深入线路和生产一线调研，解决工作中实际问题，为一线员工排忧解难;做制度的执行者，做员工的贴心人。

　　如果我能竞聘成功，我一定珍惜公司给我的机会，努力工作，实践设想;如果竞聘不成功，我不气馁，我会一如既往的在本职岗位上奋发努力，不断提高自己。

　　谢谢!

**企业职业竞聘演讲4**

　　尊敬的各位领导：

　　大家好!

　　今天，我怀着激动地心情和满腔地热情参加竞聘。首先感谢公司给我们提供公平竞争的机会和展示才能的平台!感谢公司领导多年来对我的鼓励和培养!同时也感谢这个集体对我的支持和关心!

　　今天，我竞争的岗位是\_。

　　首先，介绍一下我的个人情况和工作设想。

　　我叫\_， \_，\_历，\_年\_\_\_业毕业后进入公司工作。我深切地感受到在一个充满生机和活力的家庭里的温暖，领导的亲切关怀、老同志的言传身教、同事们的支持帮助为我打造了宽广的发展空间和昂扬向上的展示平台，锤炼与磨合使我成长为了一名合格的\_。

　　在\_，我的体会是：对任何工作都要抱着认真的态度去学习实践。尽管在大学里也接触过理论知识，但具体的实践与操作却是一门崭新的课程，在实践实际中锤炼，尽快进入角色，适应工作需要;努力做到事不畏细，严于律己，认真细致，精益求精，做到今日事今日毕， \_司是我走出校门的第一份工作，是我学习、锻炼、成长的地方，因而倍感珍惜。在工作中，我自觉自加压力，不断给自己提出新目标、新任务、新要求。通过自加压力，不满足已有的成绩，以昂扬向上的姿态激励自己奋力拼搏，为公司克尽应有之责;四是尊重别人是团结带领团队干事创业的基本条件。始终如一地坚持理解、尊重、平等地对待每个同事，大事讲原则，小事讲奉献，使同事之间处于一种和睦和谐的关系，做到了心情舒畅，齐心协力。

　　暑往寒来，弹指一挥，是公司给了我成长的机会和发展的平台，我热爱我们的事业，我热爱我们的公司。在此，我由衷地对公司领导说:感谢我们共同的公司!感谢我们共同的事业!

　　今天前来参加竞聘的同事，每个人都有自己的优势，我的优势是：

　　一、具有扎实的工作能力。我具备服务中心必备的所有技术要求。

　　二、熟悉公司业务，具备学习型心理。具备良好的团队精神，熟悉公司的业务知识、工作流程、操作规范，具有与外界沟通的磨练经历，具备与相关部门协调的能力。同时，我注意时时学习，事事学习，不断提高自己的业务工作能力。

　　三、有吃苦耐劳精神。我身体健康，精力充沛，接受能力快，进取精神强。在业务方面，能够全身心地投入到自己所热爱的工作岗位中去。

　　四、公司就是我的家。我从父辈那里学到了诚恳做人、踏实做事，公司的一草一木都与我息息相关，更与我休戚与共、血脉相连，我没有理由不爱我们的集体，我没有理由不为我们的事业鞠躬尽瘁、死而后已。

　　如果竞聘成功，我将积极履行岗位赋予的职责，重点做好以下几项工作：

　　一、刻苦钻研技术。在科学日新月异的今天，必须有一套过硬的技术本领才能服务公司，做出成绩。我将继续努力，刻苦钻研专业技术知识，向书本学，向领导学，向同事学，向实践学，不断积累经验，不断创新发展，使自己始终保持拥有先进的技术水平。于此同时，我还要不断加强自身修养，提高综合素质，使自已适应岗位要求，适应作为公司员工的综合素质要求。一名员工就是公司的一张名片，我要将自己打造成为以过硬的技术、以求真务实的作风工作、以奋力拼搏的精神开拓市场、以热情周到的服务赢得客户的公司服务形象名片。

　　二、务实创新谋发展。\_的工作是工作要害，关系到公司各项业务的生存与发展、利益与荣誉，岗位虽小，涉及全局，责任重大。只有扎扎实实做好本职工作，并在工作中不断创新，才能促进公司在日益激烈的市场竞争中立于不败之地，与公司同发展、共进步。我将在市营销中心的领导下，围绕服务开发目标，创造性地开展工作，严格执行公司的业务流程规定和各项管理制度，开展工作。不打折扣并创造性地执行实施方案;协调与其他部门的关系，确保业务的良好开展;同时结合工作实际，搞好市场调查与研发，不断拓展市场。

　　三、团结协作绩效卓越。经历让我受益非浅，但还有很大差距，我要发扬爱岗敬业地精神，以公司需要作为要求，以客户满意作为追求目标，以公司相关业务部门满意作为行为准则，做到纯粹服务，完全服从。公司就是一棵大树，我们都是树上的一片片绿叶，只有我们精诚团结，通力合作，才能奏出最华美的乐章。一个成功的企业不可缺少的是团队合作、众志成城!作为\_公司员工，我希望奉献自己的全部聪明和热情，将我们的企业做大做强。

　　一个崭新的历史阶段，面对市场竞争，\_要在众强中立于不败之地，要求我们每个员工敢于创新、解放思想、大胆改革。让我们在实际工作当中，发扬奋力拼搏精神，抢抓机遇，从细微处做起，争取实现的跨越式发展。只有我们片片绿叶生气盎然，公司的明天才会鲜花灿烂!

　　最后，我想说，如果竞聘成功，我将珍惜这个机会，专心、专情、专智干好工作。我将一如既往在岗位上尽心、尽力、尽职、尽责。我将老实做人，扎实做事。言必信，行必果。

　　谢谢大家!

**企业职业竞聘演讲5**

　　尊敬的各位领导、各位评委：

　　大家好!今天我非常荣幸的站在讲台上，参加石油公司中层领导干部的竞聘。

　　我来自基层,\_\_年出生,大专文化,中共党员,现任经营部副主任,\_\_年参加工作,二十多年来一直在石油公司工作,从最基层岗位做起,历任加油站记帐员,计量员,副站长,站长。原地方石油公司上划中国石化集团后,在企业处于转折关健时期,\_\_年应上级公司号召和领导要求，返回企业上岗任副经理,副主任至今,近几年来在省、市石油公司、当地党委政府和公司班子领导下，认真学习不断提高自身业务能力和素质，认真贯彻执行和落实上级各项工作任务，紧紧围绕本公司各个时期任务目标，按照公司班子分工,努力做好配角当好

　　助手，力争做好自已的本职工作。上划初期由于种.种原因,原公司一无资金,二无经营能力,三无市场和网点,员工每月工资都无法按时发放,职工队伍不稳定，员工思想涣散,几乎生存都成问题,在这危机关头，发挥主观能动性，自筹资金开拓经营,通过上下共同努力渡过了难关,使企业逐步走出困境,随着企业体制改革深入,首先认真学习省公司以及市公司“三项改革和三个一体化”有关文件精神以管理制度,不断更新自已的知识,及时调整思路摆正角度,从经营角色逐渐转变为管理角色,使自已能够适应新的管理机制,才能够更好开展工作,公司所发生的变化与发展,是有目共睹的，相信大家也已看到的。作为石化一分子感到基本没有辜负上级领导的期望，最起码没有给领导丢面子，虽然成绩只能代表过去,但也可以看到其能力和表现,而且更能体现其素质才华以及潜在的发展。

　　这次参加片区零管主任岗位竞聘,觉得自已具有以下几方面优势和条件,一是己有多年副主任岗位工作经验和体会,二是有熟悉和了解当地人际关系，以及能与当地政府有关部门的沟通能力,三是有热爱石油事业责任心，从基层做起而且一直都是干石油工作的实践经验,四是有能够与人团结共事的经历,五是有勤奋敬业，务实创新做事的决心。我个人所具有的这一点点“资质”，希望能得到领导和同志们的认可，假如组织上又能提供给我零售管理片区主任岗位这样的一个职位和机会，那么，我将仍然认真履行本岗位责职。

　　如果片区主任岗位竞聘成功,我想将注重做好如下几方面的工作:

　　1.认真加强学习，与时俱进转变观念更新知识，不断提高自身素质和工作水平,在工作中既要摆正位置踩好点，又要做到主动不越位，服从不偏位，服务不欠位。

　　2.积极做好上级公司与当地党政部门的桥梁作用,发挥自身优势,积极与他们沟通,争取当地政府有关部门支持,促使企业各项工作顺利开展。

　　3.围绕片区各个时期工作中心和任务,不断刻服困难创新务实地积极开展工作,努力完成上级公司下达各项任务。

　　4.在做好工作的同时,认真来对待当地党政部门交予的工作任务,文件会议精神上传下达及时，不延误,积极来完成和努力做好这方面工作。 5.认真负责督导本区加油站的经营管理工作,做好上级公司与基层传导工作,使上级指示能够及时贯彻和落实。

　　6.从市场发展战略高度来做好网点建设工作,积极向当地政府有关部门汇报和沟通,争取他们的支持,尽快调整网点建设和新开拓网点工作，并积极向上级公司领导汇报,做好网点建设参谋助手作用，从而确保企业可持续发展。

　　7.加强加油站员工安全生产知识教育和业务培训工作，尽快提高员工整体素质,特别要加强基层员工应对处理公共危机知识教育，并建立相关应对机制，以适应现代企业发展需要。

　　8.及时向上级领导报告工作开展情况，完成上级领导交办的其他工作，工作中碰到自身无法解决问题及时向上级领导汇报和请示，并提出自已对问题见解和建议。

　　尊敬领导,各位评委,各位同事：今天，无论这次竞聘成功与否，对我都是一次锻炼和考验。我将一如既往地踏实工作，服从组织安排，尽职尽责地做好本职工作。职位本身对我来说并不重要，重要的是，能在其职位上实现自己的价值，更好地为党工作，为企业的发展尽自己的一份力量。

　　谢谢大家

**企业职业竞聘演讲6**

　　尊敬的各位领导、各位评委、同事们：

　　大家好!20\_年是学习贯彻落实党的\_大精神的开局之年，也是全面小康社会和中国特色社会主义社会建设的关键一年，在公司党委领导的带领下我们认真学习了党的\_大精神，个人的思想政治素质和综合素质都有了一定的提高，所以我今天积极地来参加我们电信公司中层领导干部的竞聘演讲，希望可以得到领导和同事们一如既往的信任与支持。

　　一、我认为我此次参加竞聘的优势条件有：

　　我叫\_\_今年\_岁，大学本科文化，中共党员，经济师，现任运维中心主任。我20\_年毕业于湖北邮校信息专业，毕业后先后从事过机务员、传输维护中心主任、农话设备维护中心主任、设备管理员、运维部副主任、运维中心主任。

　　多年来，我一直在基层通信系统从事网络维护和管理工作。回想十二年的成长历程，真是感慨万千，思潮难平。有过成功的喜悦，也有失败的辛酸和难为人知的艰辛，有时候又感到自己很幸运，这其中有我个人的努力，更多的是领导和同志们的帮助，把我从一个普通学校毕业生培养成为一名优秀的共 产党员、基层领导。今天，在这样一个特殊的机会里，我借助这样一个隆重而又庄严的场合，向关心我、支持我的各位领导、各位同事致以最真诚的谢意!谢谢你们!

　　今天之所以走到讲台上，竞聘分公司副总经理，我认为我已经具备了竞争这一岗位许多优势。我有能力，有信心，有决心把这个工作做好。我的优势主要有：

　　第一，思想进步，政治觉悟高。

　　我从小接受了良好的传统教育，培养造就了自己光明磊落、有正义感、乐于助人的品德。参加工作以来，使我形成了办事讲求原则，讲党性，恪守纪律，严谨朴实，团结协作的工作作风，能够做到在思想上和行动上与党中央保持高度一致。

　　第二，热爱电信事业，具有丰富的工作经验。

　　应该说，我是一个电信战线上的老兵了，我深深地热爱着我所从事的电信事业。自20\_年从事电信事业以来，我从事过很多岗位，从机务员到传输维护中心主任，从农话设备维护中心主任到设备管理员，从运维部副主任到运维中心主任。在每一个岗位上，都做出了突出的成绩，多次受到表扬或嘉奖。可以说，十二年的从业经历使我对电信的每项业务特别是网络运行维护业务都了如指掌。在我作为网络建设、网络维护和前台支撑三大职能任务的运维中心负责人期间，四年累计完成资本性支出近4500万元，完成了33000线交换机及接入网设备的新建与扩容;完成了城区84个PHS基站全覆盖的网络建设;建成了通达孝感、大悟、安陆的架空及地埋光缆和多路由保护机制的SDH、DWDM的传输路由并高效完成了京汉广96芯光缆的铺设任务;20\_年建成了覆盖全县的ADSL宽带网络，固定资产交付及时率和合格率达到100%，孝昌电话用户从20\_年底的17000户达到46000户，用户的发展年年创历史新高，截止10月份便完成了10000多部的发展任务，全县网络资源综合利用率达到79%，在历年的效能监察评定中得到了市公司的肯定。我很自信，也很坚信地认为，十二年的工作经验，使我基本掌握了作为分公司副总经理必备的业务技能，我一定能够胜任这一职位!

　　第三，具有较强的协调、沟通、管理能力。

　　我善于与人沟通，具有较强的语言表达能力和严密的逻辑思维能力。我有多年基层领导岗位的锻炼，?年的领导岗位锻炼了我协调、组织、沟通与管理能力。来，作为分公司的一员，无论是与本部门内部的同志还是与中高层领导，在工作配合与交往过程中，我想如果同志们降低一点标准的话，我与大家的合作还是比较愉快的。所以，就沟通组织协调管理能力而言，如果作为分公司副总经理，我可能还算是一块可造之材。

　　第四，具有扎实的专业知识。

　　我知道，做好分公司副总经理，光靠认真、热情的态度是远远不够的，还需要具有扎实的专业知识，只有这样，才能在处理事上左右逢源、游刃有余。1992年11月我参加了全省移动通信培训45天，197月参加全省摩托罗拉公司美国为期1个月培训班。另外，我还报考了通信指挥学院通信工程专业，并顺利通过专、本的学习。利用业余时间我还充分利用上网的机会获取关于下一代网络的发展方向和电信新技术应用知识。通过不间断学习，夯实了我的业务功底、增加了我的业务知识，使我具备了系统分析问题、解决问题的能力。

　　第五，我熟悉掌握相关专业政策、规章、制度，善于根据市场变化做出科学决策。

　　工作中，我注意加强电信及网络方面的法律、法规、政策的学习，对自己所从事的行业的专业政策、规章、制度等有了较为深入的了解，使自己能够根据市场的变化做出科学的决策。如今年\_份，针对我局到\_局话务溢出较严重的情况，我们经过认真分析，并请求分公司网管中心的支持，挂表观察，彻底解决了这一问题，受到好评。

　　第六，具有踏实严谨的工作作风。

　　自参加工作以来，我一直坚持“今天能做的事绝不拖到明天，现在能办的事绝不等到将来”，在业务处理、运营方案的制定等办事过程中，从来没有“反正上面还有领导，反正领导还要想，能敷衍就敷衍一下”的想法和做法，我历来就是一定要把自己现有的本事用完，能使的劲使够，再向领导交差。因此，从工作作风上来讲，如果我作为分公司副总经理，我将无愧于组织、领导和同志们的信任。

　　第七，我具有担任副经理的信心和决心。信心和决心是事业的保证，办任何事情只要有信心和决心就没有什么做不了的，没有什么干不好的。十二年来，我兢兢业业，勤勤恳恳，满怀信心的工作，在各个方面都取得了一些成绩，深得公司领导和同事们的信任。但成绩只能证明以往的努力和付出，并不代表以后，我是一个勇于接受挑战的人，我愿意接受更大的挑战和重任。所以，我有信心和决心当好分公司副总经理。

　　在这里，我也愿意坦诚地把自己已经认识到的不足之处汇报给大家。主要有两点：一是知识结构上的不足仍然明显。目前，我正在自学有关法律、写作、财务方面的知识，我想通过循序渐进的努力，力争成为对网络知识、财务知识、经营管理、企业人事管理知识都有所知晓的综合性管理人才。二是处理矛盾的经验不足。我将充分依靠老同志丰富的阅历和经验，虚心求教，加以弥补。 请领导和同志们相信，既然我自己能认识到这些不足，也就一定能努力克服，不断完善自己的人格。

　　二、如果能够有幸竞聘成功，对以后的工作设想有：

　　如果通过此次竞聘，我能够有幸分公司副总经理，我将采取以下措施来开展工作：

　　第一，抓好网络运营维护和管理。我认为，电信公司作为一个企业，追求经济效益化是其重要的一个目标。而只有通过网络运营维护工作，才可以达到这个目标。在抓好网络运营维护的同时，切实协助经理抓好管理。首先，抓好人的管理。人力资源是企业不断向前发展的不竭动力和源泉。我将对所管部门人员分工，做到人人有事做、事事有人做，奖勤罚懒，提高员工的办事效率。在工作中，坚持“能者上，平者让，庸者下”，力争做到想干事的给机会、能干事的给岗位、做好事的给地位。其次，建立健全各种规章制度。不以规矩，不成方圆。做到以制度管人、以制度管事，而不是人管人，人管事。

　　第二，做好运行维护工作。工作中我将坚持“维护就是服务、维护就是经营、维护就是效益”的理念，主动、高效地支撑市场发展。进一步按照市运维机制的改革步署，完成以维护和值守科学分离的新的维护体制创新和各项业务流程重组改革，一切以满足业务发展、响应市场支撑为前提，统一思想、统一认识。真正做到后台不对前台说“NO”，下一个流程不对上一个流程说“NO”。

　　第三，积极做好省公司布置的三项重点工作：

　　1、做好本地网集中维护一是要配合市运维把所有端局纳入本地网网管监控系统。二是完善同有关业务流程和健全和落实相关制度。三是加强各专业交流和培训的力度，使综合性维护人才脱颖而出。

　　2、搞好网络资源管理系统建设。网络资源建设不仅是绩效考核指标，更是企业决策的重要依据之一，它和市场的营销系统紧密相关，这要求我们一是专人专岗负责系统的维护、严格进度要求完成数据的清理、录入、更新工作，二是要求各分局及市场各部门严格业务流程，保证营业受理、工程新增、割接机线设备，实时反馈更新，并进行动态管理。

　　3、做好旧机房整治工作。一是要对一些不符合安全标准的机房上报整改，二是要利用建设改造的机会对农村支局进行整改，三是力所能及的对一些漏雨、电源线杂乱的机房进行整改。

　　第四，培养运行维护骨干，形成后备人才梯队。

　　我将根据目前公司人员的现状，积极培养运行维护骨干，形成后备人才梯队;同时通过以会代训、挖掘潜力等多种方式，努力使分管部门形成业务型、技术型、管理型、事务型人才比例协调的结构。

　　第五，抓好企业文化建设。企业文化是一个企业核心竞争力中最基本的因素。所以我上任后，要协助总经理抓好企业文化建设，以增强员工对通讯事业的主人翁意识，增强员工对企业的认同感，提高企业核心竞争力。

　　三、对于竞聘的承诺：

　　如果承蒙领导厚爱，让我走上分公司总经理的工作岗位，我将做到：

　　第一，真诚讲团结，当好配角，开拓性开展工作。

　　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，胸怀全局，服从领导，积极做好所分管的工作，努力做到工作主动不越位，协助管理不越权，建言献策不添乱，加强团结不分散。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。

　　第二、努力使自己做到严格要求，严密制度，严守纪律，勤学习，勤调查，勤督办的工作作风。工作中做到严格要求，严密制度，严守纪律，要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，共事团结，办事讲效率，用人不疑。用真情和爱心去善待我的每一个同事，使他们的人格得到充分的尊重，给他们一个宽松的发展和创造空间。 尊敬的各位领导评委，不管今天的竞聘结果如何，对于我来说都是一种成功，我相信领导评委们一定可以选出最适合这个岗位的人选。在以后的工作当中，我一定会继续认真学习深入贯彻落实党的\_大精神，尽职尽责的干好自己的本职工作，不断提高自身的思想政治素质和综合素质，为我们电信事业的发展贡献出自己的力量!

　　谢谢大家!

**企业职业竞聘演讲7**

　　尊敬的公司领导：

　　我是\_X，20\_年X月进入公司实习至同年6月毕业正式进入公司，20\_年—20\_年在\_\_部任\_\_专员，20\_年任\_\_宣传主管，20\_年至今任\_\_部长助理。今天我竞聘的岗位是\_\_。

　　一、20\_年工作业绩

　　20X年，作为新任中层，是压力巨大的一年，也是快速成长的一年。年初，部门加上我一共三个人，其中一个也计划转到其他岗位上，经过梳理，部门的工作也存在诸多问题，面对有限的时间和有限的人员，我和部门的同事迅速整理所有的问题，花费两个月的时间，从团队建设、完善制度、规范管理、创新形式、职能转型等方面，重新确立了我们20\_年工作目标和任务。

　　(一)团队建设

　　在部门人员流动，编制不满，人手紧缺的情况下，迅速展开招聘工作。根据岗位要求和公司人力资源规划，于3月引进两名主管，一名新闻文学本科任文化活动主管，一名哲学硕士人外宣主管，均为一般成熟人才。新人的加入扭转了部门人手极度不足的颓势，使部门的各项工作开始有起色有效果。

　　每周一会，每月一学，是部门内部不成文的规定。在公司周例会要求之前，\_X已经形成每周一会的要求，利用小会，充分交流和沟通，互相指出问题，提出建议，商议创新工作思路，集思广益开展工作，实现无障碍沟通。同时，\_X部每个成员根据公司要求和自身的专业特长，为部门人员制定培训计划，从公司制度、宣传写作、图片处理、摄影摄像、优秀企业文化共享等方面，至少每月一次。提高技能的同时，也增强了部门人员学习的积极性。

　　在近一年的工作中，部门4个人齐心协力，除了各自做好工作以外，在大项目的重大工作中，都主动分担。在部门内部营造了团结努力，共同进步的部门文化氛围。

　　(二)完善制度，规范宣传、党、工会、团的管理，明确分工，依托党工团的群众基础和力量，强化企业文化建设，凝心聚力，促进公司稳步发展。

　　20\_年完成《\_\_管理办法》、《\_X制度》、《\_X廉政制度》、《员工行为规范》制度的完善和修订发布，拟定发布《\_X制度》、《\_X管理办法》，为公司管理和廉政建设方面，提供了合理依据。

　　在基层党工团建设和管理方面，取得工会资质，重新选举党工团委员，明确工作职责，恢复党工团津贴，切实由委员带头落实党工团各项工作。

　　党：强抓廉政建设、文化建设，结合民主生活会，开展“廉政警示教育”、“\_\_哲学手册学习”、“党的群众路线实践教育”、“干部下一线”、“廉洁教育手册学习”、“20\_放飞新能源梦”等六次主题教育。结合法制教育、监狱参观、93803部队教育、伟人故居忆苦思甜、廉政征文比赛、知识竞赛等9次廉政活动，动员全公司高度重视廉政建设工作，并召开廉政建设动员大会，下发廉政谈话制度，设臵廉政督查领导11名，编辑印刷《\_X廉洁教育手册》1000册。加大干部下一线力度，全年完成12次全员月度会议，深入到新疆地区、青海地区、宁夏地区及甘肃地区等30余个项目部慰问人数近千余人次，开展一线各类活动40余次。

　　工会：福利方面，2\_\_年10余次重大节日，坚持民主调研，共发放了干果、橄榄油、电饭煲、豆浆机、户外用品、牛奶、饮料、旅行包、洗护用品、积木、学习用品等20余种福利，花费逾\_X万元，组织一千余名疆内外员工的体检，关爱员工身体健康;关爱员工方面，组织员工慰问在岗职工、住宿员工、员工家属、专家以及营销一线办事处等员工，发放慰问品近20万元，开展参与联谊活动4次;社会公益方面，组织2次向南疆贫困地区捐赠衣物400余件、文具200余件，参与第一个全国“扶贫日”捐助活动捐款15000元，树立了员工强烈的社会责任感和企业责任感。

　　团：紧紧围绕三化建设，组织策划技术、生产、行政岗位职工技能大赛，开展安全生产月活动、质量文化活动，提高生产安全、效率、质量;开展团队拓展、运动会等文化活动20余次，使近千人次的员工参与其中，缓解工作压力。

　　党工团联合：表彰先进个人\_人，集体\_个，发放奖金逾\_X元;评选年度先进\_X人，集体\_个，发放奖金逾\_\_元。

　　(三)充分利用信息化平台和各类宣传途径发挥宣传喉舌作用，加强通讯员队伍建设，凝聚基层力量，树立基层典型。

　　在宣传管理的规范中，不仅根据公司实际情况修订制度，还充分利用信息平台，申请公司微信认证，建立微信二级目录，丰富微信宣传内容，发展关注\_X余人;同时各子公司、事业部、部室陆续开设4个微信平台，用于文化传播、投诉举报、内部交流及外部供应商满意度调研;建立通讯员qq群组，凝聚各单位通讯员，同时将每期宣传报道任务进行分解分配，细化指标考核，及时兑现奖励，调动通讯员的积极性;更新公司中英文版简介;发布微信报\_期、快报\_期，内部新闻\_X篇，外部新闻、软文报道\_篇;开展通讯员专题培训2次，一线通讯员培训8次;完成《\_\_专刊》公司内容的排版设计，并在亚博会现场发放给中外客户。除外宣软文，其余宣传报道年度目标任务均已经超额完成，并多次获得股份公司表扬。

　　二、20\_年工作存在的问题

　　(一)个人方面

　　1、业务知识掌握得不深不全，由于个人欠缺对公司经营业务的深入了解，未能将企业文化建设与公司经营战略充分结合，导致党工团活动的开展，未能限度的发挥作用;

　　2、缺乏与上级领导的沟通交流，在沟通方面较为被动，未能及时准确的认知公司需求和要求;

　　3、工作业务能力有待进一步加强。虽然有时候也学习点业务专业知识，但有些实用主义的思想，急用先学，存在时紧时松的现象，造成学习的内容不系统，不全面，不广泛，不深刻;

　　4、缺乏管理经验，与部门同事关系过于融洽，考核管理不够细致，影响部分工作的执行效率;

　　(二)工作方面

　　1、企业文化建设：无论是宣传，还是党工团，最终都是企业文化的体现，而企业文化是关乎企业兴亡的软实力。但是在企业文化建设的过程中，反复出现企业文化建设和生产经营的结合度欠缺，对文化建设不够重视，依靠经济杠杆和行政命令的倾向较为严重，把各项指标都与经济效益紧密挂钩，对思想建设和文化工作有所忽视;将企业文化建设工作等同于思想政治工作，员工对企业文化的基本概念、形成与发展与经营管理的关系认识有偏差，导致文化建设浮于表面;企业文化建设和公司发展战略吻合度不够，缺乏变革和创新的方式方法，缺乏明确可执行的企业文化建设的战略目标、行动计划和保障措施等问题;

　　2、党组织建设：“党抓市场”流于口号，未能实现党员示范岗的树立，没能充分调动和发挥党员的先进带头作用;

　　3、工会：工会虽然做了大量的一线慰问工作，但是对员工家属的关怀还非常欠缺;“金驼杯”质量竞赛至今效果并不显著，开展不够深入;

　　4、团：“团抓三化”也基本流于形式，未能实现青年力量引领三化工作建设，青年是公司的主要力量，在团委的“创新创效革新命名”工作中，仅仅为了评比的现象较多，但是创新和革新之后的成果运用效果并不显著，有待提升;

　　5、宣传方面：软文采编仍然是公司外宣的瓶颈，质量有所提升，但是数量上升缓慢。

　　三、20\_年工作改进措施

　　(一)个人方面

　　1、深入学习公司业务知识和经营常识，继续拓宽自己的理论知识面，加强自己对理论知识的应用，在日常工作中，遇问题多多问，明确相关经营生产目标，从而提高自己解决实际问题的能力;

　　2、在实际工作中，要更加积极主动的向领导请教遇到的问题，并多与同事们进行沟通，学习他们处理实际问题的方法及工作经验。通过多学、多问、多想来不断提高自己的工作能力;

　　3、加强学习，努力提高自己的思想理论水平，加强自己的事业心和责任感，用新理念武装自己的头脑，增长自己的才干，提高驾驭工作的能力，并坚持理论联系实际，注重学以致用;

　　4、提升管理能力，严格按照公司制度、运用绩效工具，调动部门人员的积极性，提升工作开展的效率和效果。

　　(二)工作方面

　　1、企业文化建设:企业文化建设是个长期的过程，不可能一蹴而就，必须遵循发展规律。要加强研究和规划，抓住决定文化建设根本效果的措施，加强企业文化培训，一季度至少一次公司级的文化培训，对一线人员做专项的企业文化培训，做到重点突出，分阶段分步骤地达到文化建设的目标;根据公司发展的特点、人员素质、管理水平的实际，提出相关要求，尽量避免命令性的“决策——执行”的方式，而应采取宣传、引导员工自觉参与、自我约束、自愿接受、平行推进且高度透明的方式，最终形成员工的自觉意识与共识的文化;

　　2、完善党组织建设，切实制定党员示范岗落地措施，充分发挥党员带头作用，特别是在市场一线，树立典型，切实发挥“党抓市场”的作用。完善党组织的管理，明确基层党组织的工作职责，把工作的重点放到凝聚民心共同奋斗上来，联系群众、宣传群众、组织群众、服务群众、团结群众共同完成公司目标任务;

　　3、坚持“工抓民心”原则，除日常工会福利、慰问之外，每年落实民心工程，在公司形成为员工诚心诚意办实事、尽心尽力解难事、坚持不懈做好事的良好氛围，激发全体员工凝心聚力、实干拼搏、争创佳绩、争做贡献的积极性，实现“群众得实惠、企业得效益”;

　　4、坚持“三化建设”理念，以“创新创效、革新命名”、“青工技能比武”等团委长效工作为抓手，每年按期开展团委工作，同时，由生产制造单位牵头，落实产品智能化、生产自动化，将公司信息管理人员纳入三化委员队伍，根据各单位需求和对标学习成果，提升公司管理信息化水平;

　　5、增加软文报道数量，实现每月至少两篇。

　　四、20\_年创新思路、年度重点工作计划及落实措施

　　20\_年，\_X部门合并，在我个人看来，有利有弊。利在于，更加贴近和了解公司发展状况，部门人员数量增多，学习交流提升机会也较多，同时与公司领导更接近，能及时了解公司愿景、目标和规划，有助于工作方向和目标的把握，也有助于管理能力的提升。弊在于，虽然合并了，但是\_\_职能的人员并无增加，\_\_日常工作难免会有交叉，人员精力分散，专业化团队的建立更加困难，同时\_X也属于行政职能，而\_X一直欠缺的是经营业务知识和能力，二者的合并无法完全弥补\_\_部之前一直存在的短板。\_\_全员因此讨论过很多次，最终一致积极面对公司的调整，尝试改革和改变，继续做好\_\_职能下的各项工作。

　　20\_年计划及落实

　　1、加强公司宣传推广工作，对内传播积极思想，明确文化导向，对外维护公司品牌形象，提升外宣能力，为市场开发、人力资源招聘等做好铺垫。

　　20\_年，公司业务的不断拓展，新成立的部门，事业部越来越多，20\_年需要根据业务发展进一步提升宣传推广能力，重新定位和制定公司宣传片，在一季度完成公司宣传片、公司简介、公司接待展厅的策划更新。同时规范公司宣传推广内容，完善宣传品标准化的要求，除公司展板、文化上墙和横幅外，将开工奠基仪式宣传物料、公文纸、刊物封皮、信封等内容，均列入宣传品标准范围内，严格规范，统一公司对外品牌形象的塑造。同时，根据公司国际化发展战略，将国际业务宣传品内容也进行标准化要求，邀请专业翻译公司，通过项目所处国家的语言习惯进行设计，努力实现国际化宣传推广。策划制作公司文化刊物，每年至少两册，收集员工真实故事，讲述公司创业历程，感染员工团结一致，积极进取，提高集体荣誉感和自豪感，促进团队建设和公司发展。

　　另一方面，继续开发互联网宣传平台，通过与国内外有较大影响力相关行业纸媒、主流媒体合作，加强新闻曝光率，为公司在各项技术领域提高知名度做好牵头和服务工作。从公司整体形象、产品介绍以及未来发展前景等全方位透析，整合资源，撰写公司软文，对公司进行全方位品牌和形象宣传，并在主流媒体发表对行业的形势分析文章，扩大公司在行业内及公众下的影响力和知名度，为公司的市场开拓、项目融资做好准备工作;及时与市场部门沟通交流，根据市场形势加大市场营销宣传力度和广告投入力度，根据需要及时调整对外广告宣传形式，提升品牌推广效率。不断扩大公司在行业内及公众下的影响力和知名度，为公司的市场开拓、人力资源招聘工作做好铺垫工作。

　　2、以企业文化为核心，以党工团建设推进公司企业文化建设，持续开展三大主题实践活动，加强团队凝聚力建设。

　　企业文化的核心是组织成员共同信奉的一些价值观，来自于成员的共同经历，需要大家的共同参与，大家建设大家的文化，提升全员的责任感、荣誉感。依托党工团组织建设，凝聚员工力量，提升员工主人翁意识和责任感，以党工团主题教育，形成共同价值观和积极健康的思想理念，以党工团活动活动开展，引导员工行为，践行公司制度和规范。继续广泛开展“党员示范岗”、“金驼杯”质量竞赛、“能手带徒”及“创新创效 革新命名”等紧紧围绕生产经营的活动，通过活动的组织，提高员工的竞争和团队合作意识，营造员工爱岗敬业，勤奋学习、钻研技术的良好氛围，让主题实践活动有效促进公司发展;同时开展好合理化建议、劳动竞赛、评选每月一星、岗位能手等活动，调动青年员工的工作积极性和主观能动性，提高员工团队的凝聚力。

　　3、提升企业文化建设力度，营造良好的企业文化氛围，加强正确的宣传舆论导向。 从单纯的完成常规工作的任务目标，转变为创新发展，以加强文化建设，实现文化管理的目标;从服务员工为主要工作内容的部门转为服务员工、服务企业管理、服务企业发展的部门，将人才建设、企业经营等重要内容与企业文化建设充分结合。

　　首先要倡导优秀企业文化，营造良好的企业文化氛围。20\_年起，将升旗仪式主题化，倡导公司正确的文化导向，实现一把手在与不在，月度全员发言均能向全体员工传达公司的安排和要求。其次，深入基层挖掘公司典型人物，通过树立榜样来展示企业所倡导的文化理念和行为方式，将典型人物的理念和行为方式融于所有员工的工作与生活中，为企业的发展提供源源不断的动力。再次，通过工会细致、贴心的工会工作，做好民心工程工作;组织开展好员工家属慰问、参观等活动，用实际行动感动和感染员工家属，让他们也参与到支持公司发展的洪流中去;延续干部下一线工作，通过民主生活会、合理化建议征集等形式，定期了解员工思想状况，对员工存在的困难及时进行解决，有效提高并引导员工参与公司建设的创业热情，调动公司整体纳言创新的生产文化氛围，培养员工主人翁的责任感和正面的文化导向，确保员工队伍稳定。

　　4、以党的主题教育、工会的慰问关怀、团的文化活动，推进深化企业文化。

　　20\_年，党的主题教育中，“廉政建设”“干部下一线”长期持续开展，均取得一定效果。20\_年，将根据公司实际，继续以党委牵头，强抓廉政建设，以干部下一线等形式，落实党的群众路线工作，每季度至少一个行之有效的主题教育。定期开展党的政策教育培训，提高党员意识和责任感，了解国家政策，引导员工，特别是党员干部，自觉履行党员义务，形成正向积极的思想态度，充分发挥党员的先进性。切实落实党员示范岗，激发和调动基层党组织和广大党员履职尽责，立足岗位，争先创优，把党的政治优势转化成了企业科学发展优势，把党的建设成果转化成了企业科学发展成果，促进党员干部更好的服务于公司的生产经营。

　　工会也将在新的一年，不断完善工作内容，不断提升全员满意度。首先将工会工作与法律相关要求紧密结合，完成制度上会工作，在年初召开职代会，根据国家法律要求，上会通过公司各项与员工相关的制度，保证公司制度符合法律要求，切实可行;制定员工劳动关系相关的工会制度，根据法律要求策划编辑制度内容。其次，继续坚持“工抓民心”，坚持“以人为本”，落实十大民心工程，凝心聚力，为公司经营目标的实现保驾护航。20\_年，不仅要继续对长期在外工作员工的家庭和亲属要做好慰问;同时通过定期寻访、节日慰问、组织文化活动等方式关爱骨干员工、长期奋战在一线员工的家庭，解决员工的后顾之忧，加大员工家属的慰问关怀，使广大员工以饱满的热情投入到工作中。

　　团委充分利用“创新创效革新命名”“职工技能大赛”等平台和渠道，加强员工技能的提升，切实为公司提质增效降成本发挥推动作用。组织开展好各类文化活动，调动广大青年员工的工作激情，保证常规的文体活动外，增加工程、营销等序列的技能比武活动，丰富活动主题及内涵，寓教于乐，围绕生产经营制定活动方案，开展各类活动。

　　5、积极配合各单位、部门，充分发挥廉政建设和监督的职责，为公司健康发展营造和谐氛围。

　　20\_年，吸取公司前期廉政事件教训和经验，将继续参加公司各类物资及中标重大项目等招议标，全方位监督招标过程;并强力落实廉政制度，继续完善廉政建设，筑牢拒腐防变的思想道德防线，采取多种形式，组织广大党员领导干部认真学习中纪委工作会议精神;开展廉政教育警示培训，树立廉洁自律意识;通过电子邮箱、举报电话、信息平台等形式，及时调查和处理员工投诉的违规违纪行为，确保举报投诉渠道畅通，提升纪检组织对于公司良好经营环境的监督作用;并按照廉政制度要求，对在日常工作中及时上缴礼品的同志进行通报公示，并给予表彰奖励，为公司健康发展营造和谐向上的氛围。

　　五、个人工作能力及综合素质自我评估剖析，岗位任职能力自评。

　　20\_年对我来说，是充满挑战的一年，领导的信任，同事的支持，都让我倍感责任和压力。虽然我也许并没有达到诸位的期许，但是这一年的工作时间，我每一天都在努力，努力管理好部门，努力做好每一项工作，努力查漏补缺，努力创新求变，努力争取每一个进步，努力紧跟公司的大发展大建设……所以，对于自己20\_年的工作表现总体评价是：态度积极，行动努力。

　　(一)自我评估优势

　　1、人品正直，胸怀理想，充满热情，有法必依，令出必行，善于合作并富有责任心;

　　2、善于观察和发现问题，并敢于面对，及时解决，不留隐患;

　　3、执行力较强，行事果断，不推诿扯皮，敢于承担责任;

　　4、勇于创新，敢于尝试;

　　5、对待工作认真负责，有较好的沟通组织协调能力和工作计划能力;

　　6、适应能力较强，面对各类工作变化，能及时调整，较快的适应和融入;

　　7、心理承受能力较强，面对困难不退缩，面对压力不胆怯，虚心接受批评，及时改正;

　　8、学习态度积极，每年至少考取一个资格证书或职称;

　　(二)自我评估劣势

　　1、性格耿直，较为急躁。在部门管理中，会直接指出同事的工作问题，表达方式直接，没有妥善顾及同事的心理感受，影响同事工作情绪和积极性;

　　2、欠缺公司经营业务知识，学习能力和全局观念有待提高;

　　3、战略思想欠缺，多小打小闹的改革，缺少实质性的创新发展;

　　4、缺乏管理经验，需要不断的对标学习和提升;

　　5、善于同员工沟通，但不善于和领导沟通，在工作方向和目标的判断上较为吃力。

　　(三)岗位任职能力

　　我是\_\_专业，具有较好的文字功底，善于宣传采写，\_X年成为正式党员，在校期间已经连续两年参与学院党建团建工作，带着“两年的工作经验”于\_X年进入公司，从事党工宣传工作，使\_X部\_宣传从无到有，\_X工作得到快速的提升，同时创新慰问方式，“活动上一线”被广泛应用，并沿用至今。\_X年进入\_X部工作至今，将近四年时间，一直从事相关岗位工作，熟悉公司\_X业务各条块内容和职能，熟悉公司的文化和制度，熟悉公司的领导和同事，熟悉上级单位和业务相关单位，熟悉所有党工业务流程，并积累一年管理经验，管理期间，\_X部呈现改善状态。

　　对照岗位说明书，符合岗位任职条件。我相信自己有能力做好此项工作，并且有许多20\_年没来得及实现的工作，想在20\_年逐一实现，希望得到各位领导的支持和认可。

**企业职业竞聘演讲8**

　　尊敬的各位领导、各位同志：

　　大家好!首先感谢党组和同志们给我以这种方式同大家交流的机会。今天，我本着锻炼自己，提高自己的宗旨站到这里，竞选换轨车间技术员一职，希望能得到大家的支持。

　　本人现年35岁，中共党员，大学文化，1995年参加工作，先后从事过桥梁材料员、技术员等职。20\_年调入本单位，做\_等工作。在这里，我不想大谈特谈这两年来取得了哪些好成绩，因为荣誉属于集体，成绩属于过去，我只想说，在近十多年的工作和学习中，随着工作岗位和工作环境的不断变换，我开阔了眼界，综合工作能力得到了很大提高，积累了相对丰富的工作经验。所有这些都有利于我尽快进入工作角色，适应技术员的工作要求。大家都知道，技术室是一个综合职能部门，工作千头万绪，纷繁复杂，任务艰巨。肩负着树立单位形象，促进单位整体工作等方面的重要责任。我之所以竟聘技术员这个岗位，首先是对技术员岗位的热爱，希望在今后的工作中，能为我段的发展做出好的贡献;其次，为自己找到一个充分发挥特长、施展才能的舞台。 爱因斯坦曾说过：“热爱是的老师。”自参加工作以来，我就本着“干一行、爱一行”的精神，在不同的工作岗位上，刻苦学习，勇于实践。不但积累了丰富的理论知识，而且文字综合能力、组织协调能力、抓落实能力、管理能力都有了很大提高。

　　故人说：“不可以一时之得意，而自夸其能;亦不可以一时之失意，而自坠其志。”我将以这句话自勉。如果组织需要我在原岗位继续工作，我会服从分配，将一如既往地勤奋学习、努力工作，在自己的岗位上，用信仰诠释追求的快乐，用责任演译拼搏的人生。 能力优势：

　　1、经过在大学历时四年的学习与生活，多次的课程设计和实习经历，我已经具备了很好的CAD作图能力、专业知识的应用能力。

　　2、善于学习、思考，容易接受新事物;善于沟通，处事沉稳，富于创造力。责任心强，时间观念明确，诚实，能吃苦，做事有始有终。

　　3、熟悉Windows，能够较熟练使用各种相关软件，学习新事物能力强。

　　相关技能：

　　? 能很熟练运用CAD，天正cad、以及道路设计软件进行工程制图。 ? 精于Word、Excel、Photoshop、后台Boss、等软件的应用。 ? 扎实地掌握给道路桥梁以及铁道工程方面知识，能完成铁路大修施工。

　　? 能流利应用中文、英语两种语言。

　　再次感谢领导给我的这次机会，最后，无论我竞聘是否成功，我都将服从上级的安排，我将始终保持良好的精神状态，用十分的热情，百倍的努力，全面锤炼，在今后的工作中，争取更大的进步。 谢谢各位领导!

**企业职业竞聘演讲9**

　　各位领导，各位同事：

　　大家好!

　　我叫\_，今年37岁，大专学历，现在\_公司\_部做\_岗位工作。

　　首先，感谢公司给我一个展示自我的平台，给我一次学习、锻炼自己的好机会。

　　在这里，我将自己的工作经历做一个简要回顾：\_年8月，我毕业于\_\_学校，分配到\_公司，从事\_岗位工作。95年3月，到\_总公司综合管理部，先后从事内勤、外勤工作。20\_年10月，我到公司综合管理部负责行政专员工作。20\_年8月，到下属分公司做综合管理部任主管。20\_年4月，到公司总部综合管理部做行政主管工作至今。

　　多年的行政工作，培养了我勤于学习、不懂就问的好习惯，养成了吃苦耐劳、踏实肯干的好作风。这让我在之后的工作岗位上，始终能够保持平和端正的心态，尊重领导，团结同事，注重积累，能够虚心学习他人的长处，吸纳他人处理工作事务的好方法、好经验。能够积极主动履行工作职责，能够及时完成领导交办的其他工作任务。

　　我参加综合管理部负责人竞聘的理由很简单：展现自我，挑战自我，超越自我。

　　不想当将军的士兵不是好士兵，不思进取的员工不是好员工。愿意追求进步的员工越多，企业才会有更多的活力和动力。可以这样说：一个企业生存的根本是良好的运作机制，一个企业发展壮大的根本是人才的培养、储备和充分使用。

　　如果这次竞聘能够成功，我将怀着“勤于学习、善于创造、乐于奉献”的思想，本着“维护企业利益、维护企业声誉、维护企业形象”的原则，积极主动地开展综合管理部工作.

　　一、坚持严以律己，努力做好表率

　　1、加强自身业务学习，尽快熟悉、熟练综合管理部事务，增强自身工作能力，努力提高自身综合素质。加强队伍建设，推动综合管理咳嗽币滴裱啊⒓寄芘嘌倒ぷ鳎浞旨し⒃惫せ盍Γ鞫惫すぷ骰裕岣咝姓裾逅刂屎鸵滴袼健

　　2、正确认识自身的工作和价值，正确处理苦与乐、得与失、个人利益与集体利益的关系。把“耐得平淡、舍得付出”作为一切工作的准则，坚持严谨、细致、脚踏实地、埋头苦干的工作作风。坚持因人安岗，因岗定责，人尽其才，在工作上放心放手，让大家在实践中历练成长，共同进步。

　　二、认真履行职责，努力做好行政管理工作

　　综合管理部是综合部门，工作纷繁复杂，只有抓住关键，把握重点，才能取得事半功倍的效果。

　　1、协助领导做好行政管理。认真做好公司各项会议的组织、准备和记录工作。

　　2、认真做好材料的撰写、打印、信息上报和档案管理工作，确保及时撰写和上报。做好各种文件的收发、复印工作，及时请领导阅办，规范文件传阅、转发程序。

　　3、本着严格、周密、可操作的原则，在原有各项制度的基础上，进一步修订完善综合管理部工作规范、考核制度、保密制度、文件管理制度。明确各岗位工作职责和工作责任。明确程序和质量要求。

　　4、协调综合管理部内部工作，合理调配人员，及时、保质保量完成领导交办的工作任务。认真做好员工考勤、考核工作。认真做好电脑、印刷设备的维护和耗材管理工作。

　　三、强化服务意识，把握服务重心，充分发挥行政服务职能作用

　　综合管理部所处的地位和所属的工作性质，决定着综合管理部的实质就是一个单位的服务中枢，综合管理部工作的核心就是服务。

　　1、从抓学习教育，提高思想认识着手，带领综合管理部同事找准工作位置，明确工作性质，树立行政服务的良好形象。

　　2、拓宽视野，广泛收集情报信息，及时上报，为领导决策当好参谋和助手。

　　3、高效办事，当好“服务员”。

　　各位领导，各位同事，我作为公司普通一员，在公司学习、工作将近8年时间了，对公司有着深厚的情感，不管我这次竞聘的结果如何，不管今后处在哪个岗位，我都将一如既往地认真履行工作职责，并为之奉献自己的力量。在此，我真心祝愿公司能够打造一支团结协作，奋发向上的管理团队。我相信，只要全司员工上下一心，携手共进，\_公司一定会迎来更加光辉的明天。

**企业职业竞聘演讲10**

　　尊敬的各位领导、各位同事：

　　大家好!

　　今年是我进入烟草行业工作的第16个年头，很庆幸能有机会站在这里展现自我，我竞争的岗位是生产科科长。从内心认识出发，今天我与其说是竞争这个职位，不如说是竞争一种责任。

　　我叫\_\_现年38岁，本科学历，农艺师职称。我没有辉煌的过去，但我有一路走来的追求与执着。我1994年毕业于云南农业大学烟草专业;先后在\_、大仓烟叶站工作，期间一直从事烟叶生产，负责过烟叶等级质量管理，从事过微机员业务工作，承担过大量的试验及示范项目;20\_年调到烟叶生产技术科，主要负责植保、育苗及试验示范，20\_年，由于组织、领导的信任，被任命为生产科科长。

　　竞争生产科科长职位，我认为自身具备以下几方面的优势：

　　一、我具备扎实的专业理论基础及丰富的实践经验

　　四年的大学生涯，使我全面掌握了从事烟叶工作必须具备的专业理论基础;而且，工作之余，我还时常加强学习，及时了解行业科技发展动态，唯恐自己在专业知识上落伍，这进一步丰富了我的专业知识。五年的山区工作，不仅锻炼了我坚强的意志，更增长了我对山区植烟状况的认识，激发了我努力工作、服务烟农的决心，同时也使我对烟叶种植及收购工作有了一个全面深入的实践。在大仓烟叶站工作的六年间，可以说为是对我工作能力的又一次提升，同时也使我深刻认识到，同样是烟叶工作，山坝之间在太多方面还存在本质的差异，此期间，在搞好烟叶生产相关工作的同时，我多次承担县公司安排的省州示范项目、试验课题，并圆满完成任务，受到州公司奖励。进入生产科工作的5年，是我业务技能突飞猛进的5年，在领导及广大烟草员工的关心支持下，我所负责的植保、育苗及试验示范工作开展得有声有色，我也因此多次被州公司授予“先进工作者”称号，一次被省公司授予“优秀科技工作者”称号。

　　二、我具备一定的组织协调能力

　　十一年的基层工作，练就了我怎样与乡村干部打交道，怎样发动组织烟农开展农村工作的能力，同时也增强了我怎样处理工作中突发事件的能力;进入生产科工作以来，由于工作范围的扩展，不仅要跟各烟叶站、各乡镇部门打交道，同时还要跟省州县相关部门打交道，在干好相关工作的同时，也增强了我与上下级及相关部门协调沟通的能力。可以毫不谦虚地说，领导交待的分块由我负责的工作，我从没让领导操心过。

　　三、我具备较强的文字功底

　　大学期间，我参加过文学社，养成了喜欢阅读，勤于思考的习惯，同时也练就了一定的写作本领。在烟站工作期间，我就时常撰写文章进行投稿，我的文章也时常见诸于报。在行业征文中，我有多篇论文曾获省州公司、科协奖励。20\_年以来，先后有近百篇行业新闻、通讯、技术类文章在媒体上发表，部分还被《中烟在线》。正因如此，20\_、20\_年度，我曾被省公司授予“优秀特约记者”称号。针对生产科工作来讲，每年都需要制定大量的文件、报告、计划类材料，这正发挥了我的特长。

　　四、我有强烈的进取心

　　我认为，一个人如果没有追求，没有进取精神，那么，就失去了工作和生活的目标。从参加工作的那天起，我就要求自己：无论干什么工作，就一定要干好，要尽量做到优秀，我相信自己的能力。在这个信念的支撑下，我每一天都工作得很充实，我对未来充满期待。

　　五、我热爱烟草事业，这是最关键的一点。

　　进入烟草行业以来，看着烟草每年对社会创造的价值，感受着烟农的辛勤耕耘，倾听着烘烘烈烈的世界禁烟运动之声，作为科技人员的我不断感受到肩上压力的沉重，如何才能真正提高烟叶生产科技含量?如何才能实现烟农轻松种烟、轻松交烟?这是我近年一直在思考的问题。我来自农村，深知农民的艰辛;而且，各位烟草前辈为我们开创了美好的今天，我们只有不断努力，才能使行业发展壮大。正因如此，我把抓好科技工作，及时为基层、为烟农提供服务作为工作的第一要务。在生产科工作，坦白说真的很累，加班是家常便饭，但我无怨无悔。看到相当部分的基层技术员通过我们一年一度的培训后，解决问题的能力明显提高;看到烟农丰收的喜悦……，我感到自己的付出有了回报，同时也感受到了自身价值的存在;而且更为重要的是，我从中学到了很多东西，积累了宝贵的经验，自身素质和工作能力都有了很大的提高。此次参加竞争，是想得到进一步的锻炼和提高，同时，把自已的特长和所积累的经验运用到工作中，为巍山烟草的发展尽一份力。

　　如果这次竞争中我能够胜出，我将以身作则，发扬求真务实的工作作风，扎扎实实地做好如下工作：

　　1、协助科长搞好烤烟年度生产计划的编制和落实，并对执行情况进行考核，保证各项生产计划能够顺利完成。

　　2、协助科长搞好产前、产中及产后的系列化服务工作，努力完成州下达的烟叶生产和收购任务。

　　3、协助科长抓好年度烟用物资的计划、使用及管理工作，争取用两年的时间实现真正意义上的零库存，减少不必要的损耗。

　　4、负责各项科技措施的落实，并做好组织实施及考核指导工作。抓好科技示范、加大科技创新力度，探索减工降本育苗新方法、加大烟叶上部叶带茎烘烤的示范推广。

　　5、加大培训力度，提高科技人员及烟农的整体素质，使烟叶生产实现真正意义上的提质增效。

　　6、对自己高标准、严要求，工作中身体力行，严守职业道德;生活中团结同事、关心他人;与科长积极配合，做到不越权、不越位、不错位、不失位，为搞好我县的烟叶生产及收购工作共同努力。

　　在我的演讲即将结束之际，借此机会，我要向长期以来一直关心我、帮助我、支持我的同事及领导道一声真诚的“谢谢!”。同时我也要告诉大家，无论这次竞骋的结果如何，我都会坦然面对，因为，为了我热爱的事业，我曾经追求过、奋斗过。在此，用一句话跟此次参与竞骋的同事共勉，“大树有大树的伟岸，小草也有小草的风华!如果没有竞争上，那我们就做小草吧。

　　我的演讲完了，谢谢大家!

**企业职业竞聘演讲11**

　　尊敬的各位领导、各位同事：

　　大家好!

　　相信大家对我并不陌生。本人\_\_今年\_\_岁，中共-党员，大学本科学历，获\_\_\_学士学位，助理经济师。自\_\_\_月参加工作以来，在综合部从事过文秘、OA管理、档案管理、人事管理等工作;在营业部担任过\_\_职务;在财务信息部担任过\_\_\_从事全辖费用的管理工作;现在业务发展部担任\_\_\_

　　这次是我第三次参加竞聘，\_\_年的竞聘我没有成功，但我并未放弃，努力充实自我;功夫不负有心人，在\_\_年的第二次竞聘中，我被聘为\_\_\_\_今年我又一次站在这熟悉的演讲台上，怀揣着一颗为联社发展奉献自己才智和力量的赤诚之心参加竞聘，希望通过演讲，领导和同事们能更多地了解我并支持我。

　　我这次参加竞聘的职位是人力资源部经理，之所以竞聘这一职位，主要是因为我具有以下优势：

　　一、具有良好的思想政治素质。在工作中能自觉学习\*\*\*理论、“\_\_”重要思想，认真实践科学发展观，能够坚定不移地贯彻执行党组织的决定，自觉维护党组织的，严格遵守各项规章制度，做到了令行禁止，步调一致。

　　二、具有较强的工作进取心和责任心。一个人能力有大小，但对工作的进取心、责任心是不可缺的，这是做好工作的前提。在营业部从事会计工作时，虽然学过会计，有会计从业资格证，但光有理论，没有实践经验的我开始时工作比较吃力，为了能迅速适应，我常常向同事请教，随时拿着小笔记本，记下业务知识，通过两个月的努力，基本能胜任会计工作;在财务信息部工作期间，主要负责全辖费用的账务处理工作，面对每天大金额的费用报账、汇款等业务，都要仔细核对户名、帐号、金额等，由于工作上的细心负责，在财务部工作期间未发生过大的业务差错;在业务发展部工作时，对所负责的各项工作都尽职尽责干好。\_\_\_我所负责的企业征信管理工作全区考核第一，被省联社通报表彰。

　　三、具有较强的学习意识。自参加工作以来，我先后在办公室、营业部、财务信息部、业务发展部工作过，为了适应工作的需要，我利用闲暇时间加强专业知识学习，通过学习，先后考取了会计从业资格证、初级经济师资格证、银行业从业资格证、保险代理资格证等。各种知识的积累，提升了自身修养，提高了工作能力。

　　四、具有稳妥务实的工作作风。人力资源部是一个敏感部门，工作大多涉密，这就要求人力资源部副经理具有稳妥务实的工作作风。自参加工作以来，我不管在哪个岗位上，都踏踏实实做人，稳稳当当做事。对于工作中涉密内容，做到不该说的坚决不说，不该做的坚决不做。

　　五、具备担任人力资源部副经理的素质和能力。一是具备一定专业知识。我毕业于\_\_\_大学\_\_\_专业，人力资源管理是我所学的学科之一。\_\_\_在综合部从事人事管理工作时，参加了省联社组织的人力资源师培训，培训内容涉及人力资源规划、招聘与配置、培训与开发、绩效管理、薪酬福利管理、劳动关系管理等。全区十多个参训员工，只有我与另一联社员工通过考试取得了二级企业人力资源管理师证书;二是有一定的文字功底。\_\_\_参与编写\_\_地区金融志\_\_\_区农信社发展史，从收集、整理资料到完稿，共三个月的时间，此项工作得到了领导的肯定。\_\_年在综合部从事文秘工作时，积极向省联社报送信息，获省联社\_\_\_年度信息工作“先进个人”;三是熟练掌握计算机操作技能。持有计算机二级证书，\_\_\_年参加全市业务技能比赛，荣获机关组汉字录入第二名。四是具备人事工作经验。我曾在综合部工作三年半时间，其中从事人事工作一年半，对人事工作的工资核算、社会保险、员工档案管理等都非常熟悉，之后在营业部、财务部、业务发展部的工作都与工资核算息息相关。

**企业职业竞聘演讲12**

　　尊敬的各位领导、各位评委、同事们:

　　大家好!首先非常感谢各位领导、同事们给了我这次竞聘项目四部副职的机会，凭借几年来的工作经验和对建筑行业的热爱以及对自己能力的自信，让我信心满满的走上了竞聘项目副职这个舞台上，接受大家的考验。

　　无论竞聘结果如何，我认为能够参与竞聘的整个过程，其本身就意义重大，并希望能通过这次的竞聘锻炼，使自己的工作能力和综合素质得到提高，我将十分珍惜这次提高自己、锻炼自己的机会。

　　接下来，简单介绍一下我个人的情况，以便大家对我有进一步的了解。

　　我叫\*\*\*，籍贯陕西，\*\*年出生，本科毕业，党员，专业工民建，现于项目三部任职，参加工作工龄6年，从毕业到现在一直从事项目现场管理工作，目前担任职教园二职校建设项目现场代表。

　　首先我谈谈对项目部门及岗位职责的认识

　　项目四部未来主要的任务是房屋建设和道路支路建设，主要的工作是从工程项目招投标后的开工建设一直到保修期结束，其中涉及到成本、进度、质量、安全、合同、信息资料等管理与周边关系及政府部门沟通协调等工作。

　　在项目进行中，能否圆满完成各部分工作任务，关键在于人员，而能否准时、优质的完成全部工作，关键在于项目团队的领导者，作为项目部副职在工作中发挥承上启下的作用，找准自己的位置，忠于职责，重在执行，全力以赴。

　　对项目进行计划、组织和控制，为整个项目团队提供决策，激励团队，完成任务。

　　做一名好的项目负责人要有相当的协调能力，执行力更有责任心，要有一种吃苦耐劳和基本的专业知识。

　　项目部副职是一份富于挑战性的职业，我个人喜欢挑战性的工作，因为年轻，有干劲，有冲劲，能吃苦耐劳，责任心强，所以我决定以坚定的意志，执着的追求去挖掘人生的价值。

　　相信这次竞聘是我人生中一个重大的转折。

　　其次，在过去的岗位上，我一直兢兢业业，恪尽职守，勤奋学习，严于律己。

　　业务能力不断加强，工作经验不断丰富，知识储备不断增长。

　　今天来参加竞聘项目部副职的演讲，我是有所准备的，自工作那天起，我认真负责工作中的每一个细节，牢记工作职责，努力做好自己的本职工作，并得到了各级领导的帮助和认可，使我今天有信心来参加这次竞聘演讲。

　　我认为我有以下优势来胜任项目副经理这个职位:

　　第一、具有较高的政治素质和个人素养。

　　我是党员，在受教育阶段接受的思想就是积极向上的，我始终非常注重加强自身政治修养，努力使自己在政治思想上与党组织保持高度一致。

　　严格遵守职业纪律，听从安排，廉洁奉公、为人正直，同时，我做事坚持原则，生活作风正派，团结同事，乐于助人，工作中能自觉遵守规章制度，自觉维护公司利益，树立正确的世界观和人生观，以此指导我的工作和生活。

　　在个人素养方面，塌实肯干，任劳任怨，吃苦耐劳，能以主人翁精神为公司利益而拼搏!因此，我相信，无论从政治素质、个人素养方面，我都无愧于领导和同事们的信任。

　　第二、有明确的工作思路与措施

　　1.通过协调能力解决工程管理难题:

　　①单位内部的协调。

　　掌握公司内部关联部门的工作流程，通过与规划技术部，工程经营部，土地部等相关部门的协调，从而保证了从技术可行性到造价合理性及施工场地允许性等一系列问题的解决。

　　②其他相关单位的协调。

　　因工程施工过程的特性，依据政府三号文件精神，需经常与审计、财政、规建处、建设局等相关部门沟通、协调，和各相关单位的沟通使得更好的服务于工程建设，有效的保证工程施工过程造价增加的合法性及以后的决算的依据性。

　　③施工单位协调:参与工程建设的单位有地质勘察单位、设计单位、监理单位、总包单位、甲方分包单位、甲供材料供应单位、试验检测单位等好几十家，涉及的合同也好几十份，处理好甲方分包、甲供材料供应单位与总包单位的关系。

　　同时还要处理好与施工单位的关系，除了监管与被监管的关系外，还有协作、配合的关系，可概括为监、帮、促的关系。

　　甲方代表除了依照工程合同、图纸、规范对施工活动认真严格监督管理之外，对其施工中的实际困难应尽其所能给予帮助解决;对施工技术上的问题要当好参谋，对于施工单位的合法利益应给予保护。

　　2.通过有效管理，推进项目又好、又快开展

　　①加强对监理单位管理。

　　工程施工过程中应以监理单位的管理为主，要求监理单位应熟悉图纸及现场情况，并为工程的质量、进度、投资控制负责。

　　同时严格要求总监，要求总监按照监理合同、监理规划和实施细则执行，配齐相关人员，组织好监理例会的召开。

　　②加强施工单位管理。

　　(1)对施工管理，施工单位是在工作流程上、质量控质、进度控制上主要执行者。

　　因此加强对施工单位的管理一定程度上起到了质量、进度流程等管理。

　　特别是对项目经理的管理，要求项目经理按合同、规范及相关法律法规执行，在施工过程中要求施工单位应对分包单位在技术、质量、进度、协调进行管理。

　　第三、我有丰富的工作的经验，熟悉行业法规，能游刃有余的开展工作。

　　我从项目现场管理工作已有六年，在这六年里，我积累了丰富的经验，熟悉了行业法规，能够游刃有余的开展工作。

　　工作六年来，我精通了业务，具备了创新的能力并具有一定的组织管理能力。

　　我掌握了项目部各项工作的管理流程。

　　在工作中能够做到兼顾大局，较为妥当的处理工作中的各种问题。

　　在各种情况下，都能够完成领导交办的各项工作任务。

　　第四、我个人热爱挑战，有激情，有干劲，具有吃苦耐劳的品质，同时几年来的工作锻炼了我较好的心理素质 ，不屈不挠、勇于挑战困难。

　　平时尊敬领导，团结同事，在项目部工作的各个环节，无论有多么困难的时间发生，我都发挥我吃苦耐劳的品质，度过一个又一个难关。

　　我从不因心情而影响工作、干净干事、干练干事，具有一定的果敢决策和组织协调能力。

　　同时具有工作积极进取的信心和勇气，就拿这次竞聘来说，我在这里，就是在迎接挑战，从挑战中发现自我、改进自己的不足，也想通过自己的行为向大家证明:当面临挑战时，我会更加努力的磨练自己，提高自己。

　　当然，金无足赤，人无完人。

　　在肯定自己优势的同时，我也清醒地认识到了自己的不足之处。

　　由于平时处理的各种事情较多，所以有时会忽略一些细节，不过，在今后的工作实践中，我会不断是完善自我，提高整体解决问题的能力，创造性的开展工作，使各项工作得到完美的展现!如果各级领导信任我，给我这个机会，我将以实际行动回报大家对我的期望。

　　如果我竞聘上这个岗位，我将集中精力，脚踏实地的突出做好以下几个方面的重点工作:

　　一、创新工作方法，加强内部管理，提高工作效率。

　　作为一名副经理，做好管理是其他工作的重要部分，如果管理工作搞不好不仅影响到本部门的工作效率，还直接影响到公司的整体形象。

　　二、加强合同管理和过程控制。

　　在项目实施的全过程中，严格以施工合同为依据，对项目的造价、进度和质量进行全面控制。

　　具体，在施工阶段，及时对已完工程的工程量进行审核，按合同签付工程进度款;加强工程签证的管理，减少合同外支出;加强竣工结算的审核工作，控制工程造价。

　　按照经审核批准的施工进度计划，对施工进度进行监督和检查，及时采取措施纠正进度偏差，保证工程进度。

　　抽查工序施工质量，参与隐蔽工程验收和分部分项工程验收，组织竣工验收，保证工程质量。

　　三、加强成本控制。

　　采用的基本工作原理是动态控制原理，在项目实施的各个阶段，分析和审核投资计划值，并将不同阶段的投资计划值和实际值进行动态跟踪比较，当其发生偏差时，分析产生偏差的原因，提出纠偏的措施，使项目实施在确保项目质量的前提下，充分考虑项目的经济性，使项目总投资控制在计划总投资范围以内。

　　房屋竣工后做竣工成本分析表，对工程概况相似的工程进行建造成本对比分析，吸取经验和教训。

　　四、加强工程档案管理。

　　加强工程档案的管理是一切工作能够顺利开展的前提，我将制定工程档案管理制度，以每一栋为对象，按档案性质分门别类进行保存，编制目录以方便查找。

　　五、加强项目部内部的建章建制工作，学习其它部门先进的管理经验，使管理工作制度化、规范化。

　　明确各管理人员的责任、权力和利益，以提高各管理人员的工作积极性和工作效率。

　　六、加强学习，不断提高自身素质。

　　我深知，当今时代是一个学习的时代，创新的时代，超越的时代，一个不学习，或不善于学习的人终将被时代淘汰，所以只有在工作中不断的提高自己，完善自己才能适应未来的挑战。

　　我将进一步加强学校，在工作中不断向同事学习，不断向实践学习，多方面提高自身素质，以较高的综合素质迎接未来的挑战。

　　希望公司能给我一个机会、让我能为公司创造更多的业绩，为自己的事业打下更好的基础。

　　这次竞聘如果成功，我将珍惜这个机会，以踏实的.工作作风、求真的工作态度，进取的工作精神，用心，用情干好本职工作。

　　最后我想说的是，这次我是以平常心来参加这次竞聘的，无论竞聘的结果如何我还是我，如果我的竞聘失败了，我只会更加勤奋地工作学习，用自己的努力来换取明天的成功。

　　我真诚地祝愿我们公司的明天会发展的更好，真心的希望每各人都心想事成。

　　在新年到来之际，我祝愿大家在新的一年里工作顺利，合家幸福。

　　谢谢大家!

**企业职业竞聘演讲13**

　　尊敬的方总、各位领导、销售同仁

　　大家上午好。

　　首先感谢公司能给我提供这个可以充分展示自我并自由竞岗的机会。

　　一.我叫张 \_\_我目前的岗位是\_县编外业务员，本次竞岗的职位是冀西石家庄西区\_县辅助客户经理一职。

　　作为一名入职已半年的职员，虽然时间短暂，经历也只有市区业务员和郊县业务员两个阶段。但是我感觉自己实际经验的增长却是双重的：

　　石家庄市区市场终端相对集中，竞争激烈，在市区我们每天跟竞品业务处在不断的接触碰撞之中，稍有不慎终端就会被竞品抢占过去，好多时候必须灵活操作和先发制人才能不给竞品可乘之机。在这样的市场上我懂得了，唯有对终端及时到位的服务和建立强有力的客情才是区域内保量不减的前提，将网络的深化细作才能够达到区域内的真正提量。那么如何进行网络的深化细作呢：首先要细化网络面减少区域内终端盲点，加强客情维护，优化售后服务，做好广宣生动化，增加品项覆盖率，抓好每次促销活动，提高送货的及时度。总而言之为三句话：细心维护，用心开创，精心推广。

　　\_郊县市场终端相对分散，竞争度虽比市区较小，但是管控较难。各区域内终端直控率底，且各分销商政策的执行不足和监管较难。无论对于竞品还是本司来讲，各个市场薄弱环节都集中体现在了农村市场。农村市场因其特殊的区域分布和消费特性成为了众厂家欲做不能的地方，虽说农村将来发展的潜力和在竞争中将要占据的地位不可轻视，但是目前这个烫手的山芋还没有人能够找到有效地剥皮手段呢。我认为越是有难度的市场越是考验公司品牌竞争力，体现公司市场价值的地方。

　　我对这样普遍存在难度的市场和环境充满了挑战欲和激情。大浪淘沙勇者胜，我希望通过自己的不断努力能在今后的工作岗位上充分的体现个人价值，并以优异的成绩回报公司，与企业共成长。为此我决定做此次竞岗。

　　二. x\_场优劣度分析：x\_场X\_11月到今年9月份的总体销售额为510万，任务完成率较低，且现有经销商欲放弃本司产品，目前新的经销商又未能敲定。因x\_场区域跨度较长，各乡镇比较分散，管理和维护均不到位，所以市场盲点较多，市场销量增长缓慢;不过有不到位才有到位和市场可有效提量的空间，区域跨度越长相对的道路消费就会越多，经销商的先行放弃对明年的市场变革也未必不是好事，毕竟要适应明年的市场任务及操作思路必须要经过一番市场改革，原有经销商的保守思路也不一定能适应公司明年的市场要求。在机遇中求变，在求变中促发展……

　　我认为辅助客户经理是公司各项政策和制度的有效执行者和操作监督者，是公司市场操作的重要枢纽环节。以我现在的工作经验和操作能力，我自己对做好这个市场有十足的把握。

　　三.\_市场从\_年11到今年9月份的总体销售额为510万，而\_年的任务为1800万，是现有完成销售额的3.5倍。其中这2.5倍的增量空间明年将如何去实现呢?我的决定是：

　　统筹规划-深度分销，抗击竞品-培养顾客，严查窜货-控稳价格。

　　㈠.如何统筹规划-深度分销：⑴ .市场规划：首先做精确的市场调查，了解市场的基本特点，如地域形态，网络分布，人口数量，消费特色，主要竞品情况等信息。其次对症下药，寻找合适的经销商，合理规划和划分现有经销商区域分布。增加经销商的直控网络面，对无法直控到位的地方暂时保留三级通路。理顺经销商思路，使其保持对公司市场操作的一致协调化，充分调动经销商的积极性。

　　⑵.人员规划：任何政策的有效执行和监管都离不开人，\_市场也要在短时间内招聘到有能力，有激情的业务人员。我前期将负责传帮带，把自己经验积累的有效销售方式倾囊传授，努力使他们尽快适应本职岗位。明确网络划分和操作步骤，使他们工作皆有章可循。公布奖罚政策，充分调动他们的工作积极性和适当施压深挖他们个人潜力。无论是新品的推广，广宣的张贴，终端的品项齐全性和周拜访次数都列入奖罚范畴。实行周或隔天例会制，进行主要工作的汇报和对他们传达公司最新文件，并且进行深化培训。

　　⑶.网络规划：将终端网络做种类化和区域化划分。将各区域内便利店，商超，校园，车站，加油站，网吧，公园，旅游景点，工矿企业，事业性单位等网络做合理化划分，分区到人和分种类操作。增强对原有网络的维护，加大对新网络，特殊网络，夹缝网络的开发。

　　㈡.如何抗击竞品-培养顾客：⑴加强终端维护，促使业务和经销商做好对终端的客情建设。监督约束好每月每次政策活动传达的及时性和执行力。减小铺货周期，提高送货及时度。通过客情维护占据终端货架陈列的有效位置和拓宽陈列面。抢占终端有利位置，挤掉竞品。

**企业职业竞聘演讲14**

　　尊敬的各位领导、同志们：

　　大家好!

　　非常感谢组织上能给我们提供这样一个平等竞争、展示才能的机会表示深深的感谢!感谢各位领导、同志们对我的信任和支持。我今天竞聘的岗位是综合事务部部长，演讲的内容分为三个部分：一是向各位领导和同志们汇报一下我的工作经历;二是谈谈我的特点和优势;三是谈谈今后工作的思路。

　　我叫×，今年30岁，本科文化，身体健康，中级职称，会驾驶，1995年12月参加工作。进店至今已×个年头，在这×年的岁月里，我在领导、同事们的关心、帮助下，通过不同岗位的锻炼，逐渐成长起来，我相继从事门市部营业员、图书仓库保管员、办公室文秘兼打字员，其间兼职开车有近一年时间，20\_年竞聘为综合事务部部长任职至今。无论在哪个岗位上工作，我都能从点滴做起，虚心好学，谦虚谨慎，踏实吃苦，不拈轻怕重。由于领导和同志们的关心、帮助和自身的努力，工作取得了一定成绩，多次评为岳阳市优秀通讯员，单位先进个人，工会积极分子。十多年的工作磨练和努力，使我的知识结构、组织能力和管理水平有了较大的提高，从而使我今天有信心响应组织的号召，参加这次竞聘。

　　我个人认为我具备以下4个方面的条件和优势：

　　第一、轻车熟路，具有丰富的实际工作经验。在新华书店工作的这些年中，我的工作岗位发生了4、5次变化，但每一次变化都是对我人生的一次挑战和工作经验的丰富。日常工作和生活中，我坚持学习政治理论知识，学习“三个代表”重要思想、\_重要讲话以及党和国家的方针、政策，学习图书发行理论和业务知识。经过多年学习和锻炼，我在企业管理、组织人事方面积累了许多丰富的知识和经验，自己的组织协调能力、判断分析能力、领导部署能力都有了很大提高。如，20\_年6月经理室把对车辆的日常管理交给我，当时我店的猎豹车平均每月的各项费用高达8000元，面对管理的滞后，我没有退缩，我想，既然组织和领导、同志们把这份工作交给我，就是对我的信任，我必须认真地负起责任，不能前怕狼后怕虎，不能怕得罪人，要想方设法做好这项工作，在当时主管办公财务\_理的领导支持下，我相继建立健全了有关车辆规章制度，并在工作中狠抓落实，按制度办事，由于本人会开车，对汽车的管理做到心中有数，因此能严格控制油票数额的发放和对车辆的维修，在我接手的半年里，平均每月的汽油、维修费用降到不超过20\_元，与往年同期相比，为单位节约了2.4多万元，没有辜负同志们对我的信任和期望。

　　第二，我具有较高的政治素质。在综合事务部工作，政治素质是第一位的。在日常生活和工作中，我比较注重在学习和实践中不断加强个人修养和政治修养，逐步提高自己的政治水平。无论是生活中，还是在工作上，我都要求自己把握好最基本的做人原则，在政治纪律上，我对自己要求比较严格，不利于团结的话不说，有损于团结的事不做，没有违反党纪国法行为，保持了一名发行工作者、一个管理干部的良好形象;在个人品德方面，我以“明明白白做人，实实在在做事”为信条，坦坦荡荡，老老实实做事，诚诚恳恳、实实在在待人，尊敬领导，与人为善，既保持青年人的朝气与活力，更保持基本的原则和分寸，心底无私天地宽。

　　第三，我有很强的事业心和不断进取的意识。爱因斯坦说过，热爱是的教师。我在书店的工作有不同的变动，但不管在哪个部门，做什么工作，我都能正确对待，做到热爱图书发行工作，爱岗敬业，从点滴做起，不拈轻怕重，不挑肥拣瘦，不怕辛苦，只要有需要，毫无怨言地加班加点工作，牺牲自己的休息时间。在20\_年进办公室担任文秘、打字员的时候，当时的司机×同志因病不能开车，我充分发挥自己的一技之长，在负责完成单位各种材料的起草、打印工作，同时兼职开车。开车工作毫无时间规律性，早出晚归是家常便饭，尤其是在课本发放的春秋两季，送书下乡任务非常繁重，必须要将订单、欠书送下去，还要下乡摆摊、下乡催款，可说是没有一点空闲时间，但当时我想我年轻，要发挥年青人身体素质好的优点，纵然自己受再多苦和累，也无怨无悔，从无怨言。作为青年人，我思想解放，勇于探索，开拓进取，富有创新精神。在个人推销工作上，我发挥个人公关能力强、社会朋友多的特点，积极做好个人推销，20\_年完成《湘音湘韵》45套，金额达1.3万元，今年上半年完成《中国女孩—文花枝》550册，金额近1万元，截止6月底，已经完成个人推销3万元任务。近几年的学习和实践，我拓宽了思路、开阔了眼界，增强了大局观念，丰富了管理经验，提高了分析、综合、决策能力。我相信，拥有强烈的事业心、责任感和不断进取的创新意识，就一定能为我今后的工作取得成绩奠定坚实的基础。

　　第四，我具有管理方面优势和文字综合能力。综合管理部的主要工作是单位的参谋、服务中心，是联系上下的纽带，是沟通内外的桥梁。如何做好这些工作，不辜负领导的期望，不辜负同志们的鼓励，我的方法是坚持原则，用制度管人，按制度办事。如在负责单位来客接待上，都是与钱和物有关的，对此，我处处从单位的利益考虑，做到自带酒水，根据来客的身份选择不同的饭店招待。在办公用品管理上，我和办公室其它成员购买各种办公、劳保用品，都要货比三家，争取花最少的钱买最多、的东西。在管理工作中我非常注意“柔性”管理，“柔”是柔和的“柔’。对待工作我兢兢业业，不指手划脚;与人相处多表扬鼓励，少批评指责。做到大事讲原则，小事讲风格;大事不糊涂，小事不计较。在力所能及的范围内，努力为同志们办实事，办好事。在办公室工作的这些年，我注意结合工作特点，既从实际出发，又创造性的开展工作，在工作中积累了一套较为成熟的思路与方法。多年来办公室工作的锤炼，使我具有了一定的文字表达能力，能较好地完成调查报告、经验材料、领导讲话、理论文章、工作总结以及各种公文的写作任务。我通过向《×》和《×》投稿，及时报道我店的好人好事、工作经验、工作动态、企业文化，在办公室工作期间年年评为优秀通讯员，三次论文在岳阳市店获奖，特别是今年上半年的通讯报道在《图书市场报》和《巴陵书市》刊登数已经完成了全年的任务。

　　回顾自己的成长历程，我深深感谢各位领导对我的教育、鼓励;感谢同志们对我工作的支持、配合;我还要深深感谢今天没有来到会场，已经离退休的老同志、老领导。各位对我的谆谆教诲，将是我宝贵的政治财富、精神财富，终生受益，相伴永远。当然，由于工作阅历和自身个性的局限，有时在工作上偶有顾此失彼的现象，工作的超前性和预见性还有待于加强，对原则性下处理事情的灵活性把握得不够好。总结我自身的情况，我认为我有条件、有能力胜任这一工作岗位。如果这次竞聘成功，我将从以下几个方面入手，做一名称职的干部，以不辜负各位领导和同志们的期望。

　　一是加强学习，提高自身综合素质。一方面加强政治理论、业务知识的学习，紧跟时代步伐，不断充实完善、不断提高自己的政治理论修养和明辩大是大非的能力，使自己更好地适应新的工作岗位的需要。另一方面积极协助经理室抓好部门干部的政治理论和业务知识的学习，在部门树立“学习工作化，工作学习化”的思想。

　　二是抓好调查研究，当好参谋助手。要当好领导的参谋必须知情，要知情就必须深入基层调查研究。只有调查研究深入了，掌握的情况和提供的材料才全面、具体、准确;只有吃透上情，熟知下情，才能为领导决策提供科学的依据，才能“参”在点子上，“谋”在关键处。我将积极主动地站在全局思考问题，围绕中心，搞好调查研究，开展好调研活动，为领导决策提供信息，当好领导的参谋助手。

　　三是扎实工作，提高服务质量。要既发扬以往好的作风、好的传统，埋头苦干，扎实工作，又注重在工作实践中发挥主观能动性，搞好服务，努力发挥综合管理部的作用，提高为领导、为同志们服务的水平和质量。

　　四是摆正位置，当好配角。在工作中我会正确处理好和同事之间的关系，摆正自己的位置，服从安排，言行一致，团结协作，顾全大局，做到到位不越位，补台不拆台，扎扎实实做好本部门的各项工作。

　　五是严于律己，廉洁奉公。综合事务部是单位内当家，经常与钱与物打交道。走向新的工作岗位，我一定按照省集团和岳阳市公司有关党风廉政建设责任制的规定，脚踏实地，忘我工作。

　　各位领导、同志们，如果我未能当选，我也会服从分配，一如既往地勤奋学习，努力工作。最后我想以一首对联来结束我的演讲，上联是“成固可喜，宠辱不惊看花开”，下联是“败亦无悔，去留无意随云卷”，横批是“与时俱进”。请领导和同志们支持我!

　　谢谢大家!

**企业职业竞聘演讲15**

　　尊敬的各位领导、评委、同事：

　　大家好!

　　今天我能站长这个讲台上，首先，感谢各位领导给我这次展示自我、施展才华的机会!决定参加这次竞聘前，我曾度德量力，思虑再三，之所以参加个人银行业务负责人的竞聘，一方面，是对分行人事制度改革的拥护和支持，以自己的实际行动做改革的参与者与推动者。

　　这也是作为分行的一员必须敢于接受挑战、敢于接受考验的最好体现;另一方面，是想借次机会锻炼自己，接受大家的检阅与评判，争取更好地为分行发展服务的机会。

　　近年来，在领导的培养下，在同志们的关心与鼓励下，我一直兢兢业业，恪尽职守，勤奋学习，严于律己，政治思想不断成熟，工作经验不断丰富，知识储备不断增长，感觉可以更好的为分行的发展服务，希望有一个进一步施展才华的实践平台。

　　请允许我作一个简略的自我介绍：我\*\*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：

　　一、对个人银行业务负责人岗位的认识

　　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。

　　二、对个人能力在竞争中的优势分析

　　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。

　　工作责任感强，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便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。

　　三、竟聘上岗后的设想及措施

　　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。

　　如：自动转账服务、货币市场存款账户、货币市场存单、可转让定期存单、定活两便存款，通知存款、礼仪存款、住宅存款、个人退休存款等。

　　另外，可以开发使用个人支票、旅行支票、多功能的银行卡，大力发展自助银行、电话银行、网上银行等服务手段。

　　对已基本定型的新客户要根据市场变化不断完善。

　　如“大额可转让存单”、“定额储蓄存单”可以改进为面值固定、不记名、不挂失，可在债券市场上转让、利率浮动和价格随行就市的“储蓄债券”，使之具有流动性和赢利性的特点。

　　三是抢占商机，加快发展中间业务。

　　目前在发展传统的代理和代保管业务的基础上，可大力开办证券、股票资金代理账户，实行证券买卖时资金自动划转;开设综合理财账户、电话银行、个人外汇买卖等业务;为个人提供投资咨询、信息咨询、保管箱业务;开展资产管理、证券代理、退休金信托等业务。

　　同时减少办理环节，让客户真正感到方便，以此带动存款业务的扩大。

　　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，需要综合型、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。

　　5、拓展服务理念，打造优质服务品牌。

　　本着“银企双赢共谋发展”的服务宗旨，秉承“心系万家个人银行业务拓展”的服务理念，追求“我与银行共发展”的服务目标，坚持以客户为中心，拓展服务理念，打造服务品牌。

　　对综合实力强、经营管理规范、业绩良好、有品牌优势、资信良好的企业和个体商户，尤其是资信20强的企业，加强业务合作,为开发商、消费者等提供限时、首问责任制评估、快捷办理的优质服务。

　　发挥网上银行功能，与中介机构合作，不断推出金融服务与个人理财服务，研究开发社区智能卡，既可以为客户提供银行卡的各种服务，又能提供物业管理服务，如小区身份认证、车辆停泊、小区内消费、代交各种税费等。

　　继续为大型楼盘提供包括现场服务在内的各项快捷方便的服务方式，供不同层次、不同需要的客户选择和全方位的金融增值服务。

　　借鉴“人力资源是企业文化的核心，客户至上是企业文化的灵魂，品牌形象是企业文化的关键，产品创新是企业文化的升华“的经营理念，实施服务环境规范、服务形象规范、柜台服务规范、外勤营销规范和检查督促规范，从客户的利益出发，永远把客户的利益和需求放在首位。

　　在规范化服务达标基础上，推出首问责任制、一次性告知制、同岗替代制、限时办结制、办事制和例会制;率先在同行业中推出智能排队管理系统，较好地解决客户在服务中所遇到的各种排队、等候、拥挤和混乱等现象;在柜台设立vip客户绿色服务通道、党(团)员服务岗、老人及残疾人窗口等，为客户提供差异性、个性化的服务。

　　成立服务举报中心和服务纠察队，把服务违规违纪现象控制在萌芽状态。

　　体会服务就是品牌、服务就是管理的深刻内涵，为个人银行业务的增长奠定了坚实的基础和良好的环境。

　　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!

　　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！