# 经典5分钟竞聘演讲稿范文五篇

来源：网络 作者：雪海孤独 更新时间：2024-06-24

*古人言，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。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，因为对于年轻的我来说，面对激烈的竞争，参与的过程有时可能比结果更为重要。以下是为大家整理的经典5分钟竞聘演讲...*

古人言，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。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，因为对于年轻的我来说，面对激烈的竞争，参与的过程有时可能比结果更为重要。以下是为大家整理的经典5分钟竞聘演讲稿范文五篇，希望对大家有所帮助！

>经典5分钟竞聘演讲稿范文篇一

　　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，也傍徨过、惆怅过。凭心而论，我工作时间虽长可人生平几而普通。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。

　　三、有乐于奉献的敬业精神。我出生在农村，种过田，进过厂，吃过苦。我爱岗敬业，不管干什么，干一行爱一行，努力把工作做得更好。

　　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。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。

>经典5分钟竞聘演讲稿范文篇二

　　各位领导，各位同事：

　　大家好！

　　在这里，非常地感谢公司给了我这次难得的机会，给我们提供了一个展示的舞台、一次锻炼的机会。说真的，我有点紧张，因为我觉得今天几个竞选的同事都那么优秀年轻，有活力，朝气蓬勃。他们带给了我一些压力。而同时我又感到十分泰然，那是因为我自己有满腔的工作热情和勤恳踏实的工作作风，能胜任公司团委干部之职。

　　我叫xxx，中共党员，大学本科，毕业于xx学院，所学专业是xx，现在公司技术开发部工作。今天我竞聘的岗位是：公司团委书记。

　　在大学期间，我连续四年担任班级班长及团委书记，另外还担任学校系分团委学生会副主席，多次领导和组织同学进行学习以及课外的活动；在学校与社区共建活动中，领导同学和街道社区人员共同举办了“迎七一文艺晚会”。这些经历都让我在实际的工作中得到了充分的锻炼，增长了自己的工作能力和组织能力。我知道，作为一名班干部和一名党员，就要起到先锋模范作用，所以我学习比较刻苦，多次获得学校的学习奖学金和社会工作奖学金，以及优秀学生干部称号，我想这些都是学校以及同学们对我工作的认可以及肯定。这也是我参加这次公司团委干部竞选的优势。

　　对于公司共青团工作状况，我是这样想的，以前由于公司员工整体年龄偏大，青年员工的人数比较少，一直没有成立共青团组织；而近两年，公司大量招工，这使得公司青年人数大量增加，正由于这个原因，公司才决定重新成立共青团组织。共青团是年轻人的组织，是年轻人的队伍，成立共青团，能够把年轻人统一起来。俗话说“出生牛犊不怕虎”，只要公司青年团员经过培训和发展，也能够成为技术上的骨干，为公司的建设做出应有的贡献。另外，共青团为中国共产党的先锋队，发现优秀的共青团员，可以为党输送优异的后备军，为党注入新鲜的血液，为党的工作增添活力。

　　假如今天我能当选公司团委书记，我将从以下几个方面来对待以后的共青团工作：

　　一、在公司各部门，各班组成立团支部，把公司青年员工团结起来；

　　二要将团组织工作定位在有作为有才能有地位上，紧密围绕公司经济建设，通过开展学经济、学业务、学技术、比才干、比贡献的“三学两比”活动，开展岗位创效、青年安全监督岗活动，发挥“青年文明示范岗”的窗口作用；

　　三要建立“青年之家”，用温暖和关爱吸引青年，满足青年员工在社交、娱乐和求知等方面的需要；

　　四要在公司党委的领导下，与公司工会紧密结合，开展丰富的文化活动，丰富青年人的精神需要；

　　五要加强共青团组织的片区联合，与公司兄弟单位的共青团组织联合，发展片区活动、片区文化，以开阔视野、增长才干，让更多的青年参与团组织活动，壮大共青团队伍。

　　各位领导、各位同事，古人言：“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。”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，因为对于年轻的我来说，面对激烈的竞争，参与的过程有时可能比结果更为重要。总之，无论怎样，我都会用同样年轻的心态，直面挑战，笑对人生！

>经典5分钟竞聘演讲稿范文篇三

　　尊敬的各位评委：

　　下午好！

　　首先，感谢领导给了我这次公平竞争护士长的机会。

　　我是来自急诊科的xxx，从山东省中医药学校毕业后，至今为止，在临床工作已经整整16年了。

　　20XX年我院刚刚组建综合ICU病房的时候，我成为第一批建科的护士，那时候我们护理人员少，经验更少，开始的几个月，我们几乎吃住在科室里，同年我又带着领导交给的任务到青岛医学院附属医院进修学习，在那里，我努力钻研重症监护和机械通气理论，在ARDS。、羊水栓塞、肺栓塞、慢阻肺呼衰病人护理方面积累了丰富的临床经验，很快成为科里的业务骨干，回来后，我发挥自己善于讲课的专长，在业余时间备课总结，把自己的所学教给年轻的护士，在我的辛勤努力下，培养了无数的学生，同时在临床带教中也提升自己的业务科研水平，在省级护理杂志上发表护理论文6篇。

　　20XX年，我被调到急诊科工作，在这样一个时间就是生命，与死神赛跑的前沿阵地，在日日夜夜的急救工作中我得到了全面的磨练和考验。在这里我们要随时面对十万火急的病情，迅疾果断，雷厉风行成了我的工作作风。在处理紧急突发事件中，在无数次的急危重症的抢救中，和各个科室紧密配合，协同合作，为我院赢得了荣誉，并多次得到上级领导的好评。

　　不管是在ICU病房，还是在急诊，我始终忠实的履行一名白衣天使的神圣职责，平时做好护士长的助手和参谋，为科室出谋划策。平时严格要求自己，关键时刻敢挑重任。由于我工作突出，表现出色，我非常荣幸的获得了让我欣慰的荣誉称号：

　　青年岗位能手，新长征突击手，人民医院服务明星，人民医院优秀护士，病人最满意护士。

　　感谢领导的期望，感谢大家的信任，我一生都会怀着感恩的心记住这些光荣的称号。

　　假如我成为一名护士长，我会以“以人为本”和“换位思考”作为自己的座右铭。在求真务实中，做到以下四点：

　　一、做一个与时俱进的护士长

　　二、做一个德才双修的护士长

　　三、做一个善于沟通的护士长

　　四做一个善于理财的护士长

　　管理过程分三步走一是先稳，二是稳中求变，三是变中求新。

　　最后一点，是找准自己的位置，协调好各种关系，谨记在其位，谋其政，与院党委和护理部保持高度的一致，做领导的上传下达的纽带和桥梁，做科室的好当家人。为创建温馨示范病房，营造和谐护患环境出谋划策，再创佳绩！

　　我深爱着我们的护理事业，深爱着我们的集体，正在建设中的新院感召着我，让我有勇气站在这里，迎接挑战和考验，希望领导给予鼓励和支持！

>经典5分钟竞聘演讲稿范文篇四

　　尊敬的领导、各位同仁：

　　大家好！

　　记得有这样一句名言，‘自由意味着责任’。做为农行人，我们每个人身上都扛着无比艰巨的责任！今年x月xx日，中国xx银行股份有限公司正式挂牌；从这一天起，xx站到了发展从未有过的一个新高度，开始了一个史无前例的新里程！从这一天起，用行动，用汗水，为农行铸就一座光亮闪耀的里程碑，便是xx人在新的历史时期的神圣使命与责任！

　　今天的我，便是为责任而来！与同志们励精图治，创新发展，坚持科学发展观，创新经营机制，凝聚核心竞争力，为xx发展的里程碑，刻上一段耀眼的辉煌！

　　下面介绍一下本人的基本情况。我出生于19xx年7月，19xx年12月参加xx工作，20xx年参加民革组织，大学学历，先后在xx担任出纳、会计、综合柜员。xx年底，我通过竞聘上岗，成为现江南支行负责人。

　　一、竞聘理由

　　1、我志存高远，希望实现人生价值的亮丽。根据市分行提出20xx年以支行支行副行长竞聘演讲稿价值创造为核心，加快业务发展为主题的工作会议精神，我行也积极响应市分行的号召，作为农行一员的我更是要与农行的荣辱与发展心连心、共命运。要为农行在同业里立于不败之地，更为农行自身的加快发展，早日实现存、贷款及中间业务收入三大目标而努力。为此，我要发挥自已的特长，诠释和展示人生生价值。我想我是有这个能力和信心实现农行事业与人生价值的双赢。

　　2、我有较好的组织管理能力和大量拓展客户拓展市场的营销经验。我勇于接受新事物、乐于迎接新挑战、善于抓住新机遇。担任江南负责人6年多，通过考核办法的制定，调动了员工的积极性，本网点也从一人营销转变为全员积极营销的良好氛围。人多力量大，从此江南支行迅速发展壮大，在资源少而竞争白热化的江南区块，各项业务发展在江南同业中均遥遥。存款总量从xx年底1000万增加到目前的28000多万元。国际结算量也从xx年底48万美元增加到08年底3267万美元。所在网点被评为市分行先进单位和外币储蓄十佳。本人也被省分行评为储蓄超亿元先进个人。

　　3、我有较好的社会基础和人脉资源。我作为银行负责人，工作中也与政府各部门、企事业单位广泛联系，建立了亲密友好的人脉网络，这些，都使我在营销存款等方面，具有难以比拟的优势。

　　4、我具有丰富的银行工作经验和能力，可以更好的开展以后的工作。有人说，经历是一笔宝贵的财富，我入行后，工行支行副行长竞聘稿先后从事过很多岗位的工作，不同岗位的工作经历使我积累了不同的能力，在担任每个岗位期间，我都取得了较好的成绩，特别是在我担任江南支行负责人职务期间，我拓宽了思路、开阔了眼界，增强了大局观念，积累了丰富的营销经验，各项能力得到了淋漓尽致的发挥，政治素质得到不断提高，为今后开展工作奠定坚实的基础。

　　因而，如果我有幸获得各位的信任与支持，走上副行长的岗位，我愿竭尽所能，呕心沥血，为我行的发展，为我们自身的前途命运做出积极贡献！

　　二、工作目标和措施

　　以完成市分行下达给xx县支行的各项任务指标为奋斗目标，以自已能力和优势为支撑，以加快业务发展为主题，努力完成09年工作目标，我的工作措施是：

　　第一，要竭尽全力抓好存、贷款等各项业务的营销工作。

　　1、我将发挥自身优势，协助行长做好对公存款的营销。作为副行长，不仅要切实配合、支持行长的工作，当好行长的参谋助手，还将积极发挥自己的人脉资源和社会关系，及时走访对公客户，摸清客户存款结构，更好地维护和拓展对公存款。投入更大的工作热情和工作能力，协助行长做好对公存款工作。

　　2、利用本地资源，大力做好个人存款的营销。青田是的侨乡和石雕之乡，本地资源优势是外汇多。因而，我将打好“侨牌”，从深入开发归侨资源与大企业客户资源做起，走出银行，作好现有大客户跟踪走访工作，达到稳定现有客户；另一方面，通过各种渠道收集存款信息，不断发掘市场潜力，开发优质客户，把吸存工作真正做大。集中全行的人力、物力、财支行副行长竞聘上岗演讲稿力，加大个人存款的营销力度，尽早取得我行应有的市场份额。另外，我将充分发挥惠农卡及农户小额贷款授信等个人消费贷款优势，把目标放在政府事业单位正式职工、有实力的个体工商户等优质资产客户的身上，同时带动代发工资、储蓄存款等负债业务的增长。

　　3、加强客户营销服务工作，加快客户结构调整。引导营销人员将主要精力集中在能为本行带来更多利润的客户身上，扩大网点的盈利空间。网点要注重对原有客户和新客户的客户关系管理，通过各种方式了解客户信息，全面提高客户维护水平。根据客户需要积极开发差异化、个性化服务，为VIP客户提供绿色通道、提醒服务、节日慰问、个人理财建议等VIP服务，增强对客户的吸引力与凝聚力，从而提高优质客户群体占比，开辟储蓄存款新增长点。

　　4、维护做好个性化，差异化产品组合，力求在同业竞争中占得头筹。将对我行金融产品进行认真分析、筛选，将金融产品组合为“标准化产品、组合化产品、量身定做产品”等三个层次，推出不同的组合套餐。同时，我还将组织成立理财规划方案分析小组，筛选部分重点高端客户，为其量身定做理财规划方案，树立口碑，以点带面，逐步拓宽范围，为高端客户提供增值服务，从而推动各类金融产品的发展。

　　5、积极发展经营性贷款，增强我行客户忠诚度。一是每周至少研究一次贷款营销工作，落实营销方案的执行情况，及时解决贷款营销工作存在的问题，坚决防止和杜绝从业人员不作为的现象。二是抓好惠农贷款业务发展。对周边农村进行逐一梳理，对每个村进行再排查，建立信息库，选择资信状况好的农办企业积极主动营销，提供优质服务，争取最建设银行支行副行长竞聘演讲稿大资源。三是塑造“对客户优质快捷、对自己精细严格”的要求，把方便让给客户、把辛苦留给自己的业务形象。

　　6、积极发展信用卡业务，尽快占领信用卡市场。不断加强卡业务风险控制。在用卡营销过程中，可借机宣传营销电话银行、手机银行、电子银行等多种金融服务工具，使一些客户足不出户将能够享受农行提供的现代金融服务。

　　第二、要尽快建立一支优秀的营销队伍。

　　1、要加快网点转型，把多余的人员充实到营销队伍中来。优化劳动组合，节余人员通过内部考试、考评，择优上岗。按高柜、低柜、客户经理等不同能力与岗位要求，充实到不同的队伍。比如，客户经理要注重他的业务能力、与客户沟通能力、要性格外向，有事业心和责任心。

　　2、制定客户经理考核办法，从任职条伯，到工作职责/级别设置/工作制度/营销范围/收入与奖励，以及考核管理，全面系统地加以约束和规范。以贷款营销/贷款质量/利息收入/客户综合评价等多个方面进行量化考核，以上年贷款余额为基数分项考核，确定客户经理的收入、晋级，限度调动客户经理营销积极性。通过奖勤罚懒，量化考核，克服干多干少、干与不干一个样的现状。变被动为主动，充份发挥客户经理主观能动性及其个人才能的积极性。

　　3、建立营销网络，聘请并建立海内外营销队伍。通过发聘书/定期召开座谈会/提供信息（客户资源信息）/反馈服务建议等方面着手。

　　4、加强对营销人员的培训，尽快提高业务综合素质。一方面是营销理论、实践的培训，另一方面是形势教育，认清企业发展方向等，营销员在对我行发展大计有了较深刻的认识后，才能把握营销的方向，提高营销技巧和工作技巧。然后可以敦请专业人士进行培训，从产品的培训---到责任心培训---到营销技巧培训----到跟踪服务培训即后续服务，联系制度等，通过工商银行支行副行长竞聘报告系统的体验式和情景练习相结合的培训模式，从心态、方法和行动能力等多方面对受训人员进行提高，进而把我们客户经理团队训练成作战能力超强的“狼”型团队。

　　另外，建立适应市场经济的营销员激励机制

　　一是从体制上形成柜台营销与柜台外营销两大系列。从业务拓展的难度上建立柜台营销与柜台外营销两大系列，在分配上体现多劳多得。二是建立营销员持证上岗制度，使得营销员工作成为人人向往的岗位，要适当提高营销员的进入门槛，确保营销队伍的整体素质的提高。三是建立营销员档案，对营销员实行全面的跟踪。根据营销业绩对营销员进行考核。激发营销员工作的积极性，促进营销队伍整体素质不断地提高。四是探索多种形式的分配方式，如大胆试行底薪加提成方式。在分配上，改革现有的分配方式，可以采取多种形式的分配，形成以业绩论英雄的局面。真正实现绩效挂钩，个人利益与企业利益紧密结合。五是将营销员优秀分子提拔到各级管理部门。建立营销员晋级制度，对于营销员中的优秀分子，优先提拔到各级管理岗位。

　　各位领导，各位同事，洋洋洒洒数千言，或许未能尽述我对作好今后工作的诸多设想，然而却足以表达我对事业的执著和对农行的热爱。我有激情，有胆识，有思想，有韧劲，更有一颗上进心。如果竞聘成功，我必将以更大的干劲迎接挑战，超越自我，在新的工作岗位上用行动诠释我今天的话语，以百倍的信心和努力，为事业的发展贡献自己的力量，向各位领导二类支行行长竞聘演讲稿和同事们交上一份满意的答卷！如果竞聘失败，我也不会失落和难过，我将向成功的同志学习，找差距，查不足，励精图治，创新发展，与各位携手共创我行新辉煌！

　　我的演讲完毕，谢谢大家！

>经典5分钟竞聘演讲稿范文篇五

　　尊敬的领导，亲爱的同仁们：

　　大家好！

　　首先，感谢公司领导为我们创造了这次公平竞争的机会！此次竞聘，本人将以开放的心态，面对竞争，希望通过竞争，尽已所能，更好地实现自己的人生价值，同时，为公司、为社会作应有的贡献。

　　今天，我站在这里竞聘客服主管职位，内容主要分为三个部分：一、客服存在的问题有哪些？如何解决？二、我的优势。三、我的任职目标以及主要工作思路和措施。

　　一、你认为目前我们客服团队存在的问题有哪些及解决方法

　　1、客服整体的服务意识和服务质量有待加强。举例来说，我们在不断的补充员工，我们其他部门的人员也在不断的努力中，暂且撇开优点，我认为他们熟练度需要一个过程，而且因人而异，还有很多人服务规范用语不规范，回复用语和自己聊天一样，那么如何迅速的结束冗长的培训和指导，锻炼一支成熟的队伍，如何加强客服代表的职业心理素质，把枯燥和单调的工作做得有声有色，如何快速并有效的做的非常满意，我想这是我们值得思考的问题。如何解决呢？建议培训关于服务意识，情绪管理方面的培训，关于语言艺术，对点语言等培训，把服务语言作为一项重点来考核，重点放在加大服务监督力度方面。目标是产生一批固定而且出色的客服代表，让用户感觉到我们很专业，并愿意成为我们的终身用户。

　　2、销售意识方面：请大家思考一个问题：在淘宝这个大舞台上面，竞争对手强手如云，为什么别人要买你的衣服？为什么要在你家一直买你的衣服？为什么我要多买几衣服？质量，款式，价位差不多的比比皆是。你有什么优势可以竞争过别人？这是我们的销售意识需要改进的：不是普通的进来买一件衣服，买2件衣服，而是要附件销售。怎么样才能多件销售。2：他进来不满意，想考虑，想对比看看，是不是在这一步你就放弃坚持销售呢？

　　如何改善这个呢？首先你想比别人卖的多，自身的软件，硬件需要强大，强大的销售意识需加强，这个会在过后我成为主管的时候，会和大家分享！

　　二、我的优势，分为3个方面

　　心态：我从XX年开始做客服服务，这些年里面积累了很多经验，以前看的人会很害怕，当我自己有了这个能力的时候，我对待顾客我是非常有自信，我是一个专业的导购师，每次顾客回访的时候，夸赞我们的服务以及能力的时候，这个是我最开心也是最自豪的，没有比别人给你肯定的体现了

　　客服专家：在XX年的时候，刚开始进来的时候，碰到很多顾客的投诉，骂人的也有，投诉严重的也有，不理解我们的也有，在这里，我首先和顾客沟通，{我先帮你解决问题，之后咱俩再沟通其他事情}平抚顾客的心态，站在顾客的立场，尽自己的能力帮顾客处理好他的事情。然后再和顾客商量其它的事情，最后帮处理完，顾客说，非常谢谢你，我不是对你生气。

　　培训和帮带：很多时候，我们的思维都局限在常规思路里面，

　　总之，我考虑的是，每个员工未来在客服岗位的好与坏，对于我来说，我有着责任，我要扛起来，并带好团队向前进步。

　　说完优点，我想简单谈一下我的缺点：我的学习能力还不够。今后我要给自己制定短期学习目标和长期学习目标

　　三、我的任职目标以及主要工作思路和措施

　　任职目标：

　　1、使我们小组的每位员工都能够充分发挥自己的优势和长处。

　　2、与其他小组形成工作上竞争的良好状态。

　　3、形成学习为主的小组氛围。

　　为完成这些目标，我准备按照以下思路开展工作：

　　1、管理好自己，要成为一个优秀团队的管理者，自己在各方面一定要做的，是团队的榜样，把自己优良的工作作风带到团队中，影响到每一位团队中的成员，用真诚去打动每一位成员加强自身专业能力，在业务知识方面多学习，能指导组员工作。

　　2、管理和沟通方面：我会及时总结日常工作，不断反思，对本部门的现状，问题作出分析、预测和规划，反馈给相关部门并提出有效的意见及建议，为高层决策提供相关依据和报告。做好跨部门间的沟通，本部门内的沟通，员工工作中的问题、思想动态等等。

　　3、在团队中建立好学习和培训工作，结合公司的文化把自己的工作技能运用到实际工作中，传授给团队中的每一个成员，在团队中培养良好严谨的工作作风。

　　4、带领小组成员完成领导下达的任务，充分发挥每一个小组成员的能力。

　　最后我对今天这个竞职演说做个总结，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；我相信，机会只会垂青那些有准备的人。

　　我的演讲完毕，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！