# 三分钟竞聘主管演讲稿5篇

来源：网络 作者：雨雪飘飘 更新时间：2025-03-17

*演讲者把演讲的主要内容和层次结构，按照提纲形式写出来，借助它进行演讲，而不必一字一句写成演讲。其特点是能避免照读式演讲和背诵式演讲与听众思想感情缺乏交流的不足。本篇文章是整理的三分钟竞聘主管演讲稿5篇，欢迎阅读！ >【篇一】三分钟竞聘主管演...*

演讲者把演讲的主要内容和层次结构，按照提纲形式写出来，借助它进行演讲，而不必一字一句写成演讲。其特点是能避免照读式演讲和背诵式演讲与听众思想感情缺乏交流的不足。本篇文章是整理的三分钟竞聘主管演讲稿5篇，欢迎阅读！

>【篇一】三分钟竞聘主管演讲稿

　　尊敬的各位领导、各位同仁：

　　大家我。今天，我满怀感激的心情与大家这里见面。可以说，我能够这次竞聘中当选为自来水管道分公司经理，是各位领导对我的高度信任，是各位同仁对我的殷切希望。此时此刻，我的心情异常激动；此情此景，令我终生难以忘怀。值此，我仅代表我个人，对各位领导、同志们多年来对我本人工作、学习和生活中给予的关爱、关怀、支持和帮助表示最衷心的感谢！对这次竞聘中，对我寄予厚望并为我投上你真诚宝贵一票的各领导和同志们表示最诚挚的谢意！

　　领导的信任，同志们的厚望，意味着责任的重大。当自来水管道分公司经理这个“接力棒”再次握我手中之时，我感到它沉甸甸的，因为这预示着我们自来水管道分公司又将踏上新的开拓进取的征程。作为班长，我深知任重而道远。今后的工作中，我将带领公司全体员工殚精竭虑，扎实工作，用管道工人铿锵前进的步伐，表达我们不辱使命的决心。

　　领导的重视，同志们的支持，使我们充满信心。此，我要代表管道分公司全体职工，向各位领导和同志们做出：我们一定努力把自来水管道分公司建设成一个奋发有为的战斗集体。要xx届xx全会精神的指引下，解放思想，与时俱进，以发展为第一要务，坚定不移地贯彻委提出的“立足现有、挖掘潜能，追逐应有、创新发展”的总体要求，把公司赋予我们的职能任务分解细化，做到责任一落到底，任务落实到人，实现“千斤重担大家挑，人人肩上有指标”，工作中决不墨守成规，决不碌碌无为，要让公司领导和全体同仁真正看到，我们管道分公司的各项工作天天都有新进展、月月都有新成效、季季都有新起色，年年都有新突破。具体的说，应做到以下四个方面：第一，开拓创新，体制改革上要寻求新突破；第二，调查研究，规范管理上要再上新水平；第三，开源节流，创收增效上要迈出新步伐；第四，严格管理，勤政为民上要再上新台阶。

　　各位领导，同志们，以上是我就职后的，虽然比较宏观，但我们中国有句俗语叫“说得我，不如干得我”，任何时候，我们都要坚信“实践是检验真理的标准”。新的一年里，我们自来水管道分公司的全体员工，一定要公司党总支的正确领导下，相关处室同志的大力支持下，乘着“两代会”的东风，同甘共苦，攻坚破难，以一流的干劲，创

　　一流的业绩，向公司和全体同志交一份满意的答卷。

　　谢谢大家！

>【篇二】三分钟竞聘主管演讲稿

　　尊敬的各位领导、各位同事：

　　大家好!

　　今天，我站在这里做竞聘演讲，心情很激动，首先，感谢公司领导为我们创造了这次展示自我、提高自我，公平竞争的机会，我将倍加珍惜。同时，我也真诚地期望各位领导和各位同事能给予我大力的支持和鼓励。我根据自己的实际情况，决定竞聘pmc部门主管职位。下面是我的基本情况以及我对pmc部门主管工作的认识、规划设想，现在向各位领导做一下汇报。

　　一、个人的基本情况

　　我叫，XX年8月来到本公司，在这将近3年半多的时间里，我从事过业务部的发货员，从事过仓库会计，从事过pmc物控员工作，不管是哪一种工作我都是非常认真负责，我想这是大家有目共睹的，经过这几年在工作中的历练使自己各方面的素质得以提高。在XX年底建议公司成立pmc部门，在XX年建议pmc部门人员分工按物料分工，并且在8月份根据公司产品的生产流程建立了一套能惯穿全程的帐目，这套帐经过这几个月试用的感觉是越来越好，越来越来简单。

　　我亲历了pmc部门走过的每一个脚步。也亲眼目睹了pmc部门在我们的手中一天天成长，一天天正规起来，作为这一过程的见证人和参与者,我为我能是pmc这支队伍中的一员而感到自豪。多年的工作，使我深刻地感到机遇和挑战并存，成功与辛酸同在，参与这次竞聘，我愿在求真务实中认识自己，在积极进取中不断追求，在拼搏奉献中实现自己的价值，在工作竞争中不断完善自己。

　　二、对pmc部门认识及部门主管工作的认识

　　pmc部门，即生产管理部门。生产管理部门就好比是机场的控制塔，负责对所有飞机的起降进行计划，及时发出指令，并确认飞机的飞行状况，必要时还需要进行计划的更改和跟进。设想一下，一个繁忙的机场，没有控制塔或者控制塔没有权威性，情况会是怎样的糟糕。成立pmc部门，就是为了有效协调、控制工厂或企业在形成一定规模之后出现物流和信息流日益复杂的局面。而要作好一个pmc部门主管，需要注备以下几点：

　　1：首先需要掌握一定的专业知识和专业能力，它体现在二个方面，其一、能直接指导你的下属的实务工作，其二、能够代理你下属的实务工作

　　2：沟通能力，它包括本部门内的沟通，跨部门间的沟通，与上司与下属之间的沟通，沟通的目的不是谁输谁赢的问题，而是为了解决问题

　　3：学习能力，因为你只有不停的学习，你才能更好的、更快的进步，才能跟上赶上社会的发展，人与人之间的竞争，不是你过去的能力怎样，现在的能力怎样?而是你现在学习怎样，现在的学习是你未来竞争的根本。

　　4：管理能力，管理能力是一项综合能力，需要你的指挥能力，需要你的决断能力，需要你的沟通协调能力，需要你的专业能力，也需要你的工作分配能力，等等。而要提高你的管理能力，需要不断的反思你的日常工作，用你的脑袋时常去回顾你的工作，总结你的工作。

　　四、培养下属的能力作为一个主管，培养下属是一项基本的，重要的工作。不管你所领导的单位有多大，你要牢记你所领导的单位是一个整体，要用团队的力量解决问题。很多主管都不愿将一些事交给下属去做，理由也很充分。交给下属做，要跟他讲，讲的时候还不一定明白，需要重复，然后还要复核，与其如此，还不如自己做来得快。

　　但关键的问题是，如此发展下去，你将有永远有忙不完的事，下属永远做那些你认为可以做好的事。让下属会做事，能做事，教会下属做事，是主管的重要职责。一个部门的强弱，不是主管能力的强弱，而是所有下属工作的强弱。绵羊可以领导一群狮子轻易地去打败狮子领导的一群绵羊，作为主管，重要职责就是要将下属训练成狮子，而不需要将自己变成狮子。

　　三.pmc部待提升空间的部份

　　由于我们公司成立pmc部门时间不长，还有很多地方是有待提升的

　　首先做为pmc部门,我们对现场生产能力把撑程度很弱.生产线规划时我们是没有参予的.也就是没有生产计划，设备的能力这些基础数据是不齐全的.包装组人员的生产能力及生产进度，我们都是不了解的.而这样根本无法做出生产计划，就是要做也是很被动的，更严重的后果是导致客户的交期无法得到保障。而客户的交期无法得到保障就有可能下次不到我们这儿来下订单，而长此以往下去，我们公司将不会是生意越来越好，而是越来越差。我想这是我们在座所有人都不愿看到的

　　其二,就是我们对生产的控制力度还不够.生产部领料有时没有按单领料,单据也没能其时交,并且有很多单据不及全;订单清单后剩余物料没能及时退回仓库.所领物料与做出的成品及剩余数对不上数,也没有过多的去追问.

　　其三就是我们对物料的来料状态没有能很好的掌握，物料什么时候能采购回来是采购部说了算的。我们没有能够很好的去跟踪去督促。所以这一块我们做的很不到位，而这也是导致生产计划无法实施的原因之一。

　　其四，我们请购物料的时候，抛数是估计的出来的。产品的实际损耗是不明确的，没有标准的,各种工艺的损耗都是不一样的。但是不同的工艺，不同的产品，它们的损耗差距到底有多大呢?我们没能统计出一个标准的数据来作为参考，而是凭我们的大脑来估计的。所以就有可能造成不能及时清单，从而延误交期。也有可能造成产品积压，甚至报废，给公司带来经济上的损失。

　　其五，加工厂的余料我们没有能够及时追回，没有能够了解加工厂的余料到底是良品还是不良品，也没有能够及时在下一个订单中用掉。有时订单都完成很久了加工厂竟然还有良品送回，而后面也许没有订单了，也许有订单在用此物料，但是已请购回来了，所以这也是造成库存多出来的其中一个原因

　　四，如果这次我竟选成功，我对pmc部门的规划设想

　　针对以上公司存在的一些问题，我认为我们公司改革已是迫在眉及，如果公司还按照现有的模式发展，结果就如同一场战争少了指挥系统，如同机场没有控制塔一样，后果是可想而知的。

　　“改革是有风险，但不改革我们所面临的各方面的风险更大;改革我们面对的是几个人或者说是暂时的一些困难，但不改革我们将有可能被挤出这个行业”在此，我结合我们公司的行业特性，提出一些我对于pmc部门的一些规划设想首长先我们要做的制定生产计划及出货计划，(包括日计划，周计划，月计划)，从而保障我们的订单能按时按量完成。

　　这一块说起来容易做起来难，但是万事都有一个开头，只要我们把这个头做起来的话，我想是会越做越顺,越做越容易的。只要我们的生产计划，出货计划做出来了，那么我们在座的甚至是员工都将会知道今天该做什么，什么是最急的，而我们都将会为着这一目标计划去做事，知道事情的轻重缓急，什么该先做，什么该后做。

　　其二对生产的控制力度要进一步加强.生产部应该按单领退料.每个订单完单后,领出数与成品与剩余料对不上帐的,需要求生产部交代物料的去向,否则将向上级禀报.

　　其三今年我们要对物料进行全面跟踪控制，直至出货为止。对于我们所请购的物料，我们会给采购部制定一个交期，而交期的合理信，将需要我们对加工厂有一个全面的了解，尽量做到不断料不待料。对于未按要求到达的物料，会及时与采购沟通落实交货日期，并记录为一次异常事件，对计划与交货有影响的需汇报给上级。并加强此单后续的跟催力度。

　　其四要做好自己的跟踪帐，要尽量做到帐物一致。不一致需立即找出原因。并及时的解决。并且每一款产品都要计算出标准的损耗，从而使我们在请购物料时好有一个参照，尽量做到不补料，不囤料/积料，贮存数量要适量，以减少资金的积压。

　　其五对于加工厂的余料，要督促采购部门及时清回，是每单清。这样我们好及时用到后续订单中去，而不至于到年底多很多物料出来。

　　其六要善于统计，善于总结,每个订单完单后，都需要有一个订单完结表，对于订单中出现的异常问题要分析，要总结，要避免下次出同样的问题其七要提高本部门人员的专业知识及素质.提高工作效率及工作能力,培养其敬业精神,所以计划在淡季将会抽一定的时间来进行全方面的培训,以上就是我的个人情况及我对pmc部门主管工作的一些浅显认识，不足之处请各位领导、同事批评指正。

　　如果这次竞争成功，我会在新的岗位上不断地学习提高，力争在工作中形成动力，在创新中增加压力，在与人交往中凝聚合力，不辜负各位领导、同事的信任和期望。如果不成功，我也不气馁，以后无论在任何岗位，我都会一如既往地努力工作，为公司的发展奉献自己的微薄力量。

　　我的演讲完了。谢谢各位!

>【篇三】三分钟竞聘主管演讲稿

　　尊敬的老师，亲爱的同学们：

　　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！

>【篇四】三分钟竞聘主管演讲稿

　　尊敬的老师，亲爱的同学们：

　　大家好！

　　我非常感谢各位领导、同志们给了我这次竞聘的机会。我叫xxx，今年27岁，大专文化，物业管理专业，考取了物业经理上岗证。三年来在从事物业管理工作岗位上，从事了物业管理各岗位工作。今天我本着锻炼自己，为建行服务的宗旨站到这里，竞聘客服主管一职。物业服务具有专业性、广泛性、从属性、服务性和琐碎性等特点，从委派客服主管应当具备的基本条件和业务素质要求看，就知道这一工件的艰巨性。刚才参加竟聘演讲的同志，都有自己的优势。我要说，我的优势就在于三个方面：

　　一是有较为扎实的专业知识。自xx毕业参加工作以来，我始终不忘学习专业知识，不断地丰富自己、提高自己。参加了我公司的各种业务培训和消防、安全等知识的学习。又参加了xx律师事务所就xx法律法规讲座的学习。使我的专业素养和业务水平不断提高。

　　二是有丰富的实践经验。三年的物业管理工作经历，使我熟练掌握各项业务操作流程和处理各种突发事件及各项业务管理规定与操作规程，掌握园区管理、装修监管等基本理论知道。深知各项资料档案从业务办理到整理归案，任何问题的防范主要在于是制度的执行与落实，知道客服主管工作的职责任务，明白做客服主管所必备的素质和要求。

　　三是有较强的工作能力。我在日常生活和工作中注意不断地加强个人修养，踏实干事，诚实待人。经过不断学习和锻炼，自己的业务能力、组织协调能力、判断分析能力、具体处理客服工作中实际能力都有了很大提高，能够胜任客服主管工作。

　　假若我能够竞聘上岗，我打算从以下几个方面配合做好客服主管一职，提高客服服务工作质效，树立客服主管优质的形象。我的目标是：我与客服主管共发展。

　　1、加强学习，全面提高自身素质。努力学习各种新知识，适应形势发展的需要。贯彻执行好国家有关物业管理法规和公司内部规章制度及操作规程。在思想上树立主人公的观念，以全局为重，以事业为重，以公司发展为重，将自己的才智毫无保留的贡献出来，不当摆设。在工作中，维护鑫苑形象，维护团队形象，讲团结顾大局，摆正位置，当好主角。做到“三个服从”，即个人服从公司，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，业主满意。

　　2、履行职责，不断强化决策管理。一是组织好各项档案资料的真实、准确、及时、完整地提供业主信息，严格岗位分工及岗位轮换，规范操作，防范操作不明确，确保客服业务的正常开展。二是本着严格、优化的原则，组织拟定好客服日常检查计划，每周对客服工作进行重点检查，对检查出的问题及时进行纠正。督促落实好整改上级检查及外部检查等发现的问题，重点做好日常管理检查，在装修监管、工程问题的处理，业主的报修，确保真实相符；三是做好日常前台报修及接单工作，对重点问题、紧急问题按照规定严格进行管理。人员岗位变动时重要物品、数据的监交工作，对调、休班严格管理，以免造成因工作的交接造成的不必要的问题。

　　3、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，坚持做到定期或不定期组织财会人员进行业务知识和操作技能的学习和培训工作，以熟练的技能为客户服务。配合支行对综合实力强、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，加强会计业务合作，为开发商、消费者等提供、首问责任制评估、快捷办理的优质服务；全面实施服务环境规范、服务形象规范、柜台服务规范、会计流程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。在会计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、办结制、办事制和例会制等为客户提供差异性、个性化的服务。体会服务就是品牌、服务就是管理的深刻内涵，为建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！

　　我的演讲完毕，谢谢大家！

>【篇五】三分钟竞聘主管演讲稿

　　尊敬的老师，亲爱的同学们：

　　大家好！

　　今天，我竞聘的职位是行政部主管。无论结果如何，它都必将为我在20xx年添上最为亮丽的一笔。

　　行政工作包括行政、办公、文字、后勤、综合等多项工作，作为行政部主管，必须具备一定的文字综合能力、组织协调能力和管理能力。

　　我之所以选择竞聘行政部主管的职位，主要因为：首先，我认为行政部主管的挑战性很大。行政部工作具有综合性、广泛性、从属性、服务性和琐碎性等特点，头绪繁杂，任务艰巨。在行政部主管岗位上工作，可以进一步锻炼自己，提高自身的综合素质。从一定意义上讲，作为主管，就意味着将付出更多的劳动，承担更大的责任，接受更多的锻炼和考验，我很愿意接受这份挑战。

　　其次，我相信自己能胜任行政部主管岗位。从行政部岗位职责上来讲就要求行政主管具备较强的责任感和大局观以及文字综合能力和组织协调能力，讲原则、懂管理，年富力强，经验丰富。总结自己这些年积累、沉淀的工作经验，尤其是在行政方面的实践经验，基本具备了各方面的素质和能力要求。

　　同时，作为行政部主管，如何与时俱进，创造性地开展工作，必须坚持平常心的工作方法和诚恳做人，勤恳做事，的原则。只有保持平常心，才能客观公平地处事，才能在任何时候都履行好行政部的职责，保证行政部在服务、协调、参与管理过程中的公正性和公平性。诚恳做人，勤恳做事，这是主要的工作方法和指导思想。行政部工作繁杂、矛盾集中，大家的期望值高。只有诚恳做人，勤恳做事，才能取得大家的信任，才能相互沟通、相互配合，把大家的事情办好。在工作中，敢于承担责任，在矛盾和问题面前，不推让，敢于承担风险，让同事能放心、大胆地做好工作。最后，把不同想法、不同利益要求、不同性格的人团结起来，才能扬长避短，形成合力。

　　如果我能如愿走上行政部主管的岗位，我将团结行政部全体同事一道，把管理事务和搞好服务两大职能有机地结合起来，当好领导的咨询员、大家的服务员、部门的管理员、内外的协调员，坚持一切从部门工作实际出发，努力推进学习创新、制度创新、管理创新和服务创新，不断改进工作方式方法，在做好常规工作的同时，侧重抓好以下两项工作：

　　一、建立、完善制度；强化制度督查。凡事预则立，不预则废。多年的实践证明，只有通过建立、健全规章制度并狠抓落实，才能保证公司各项工作的顺利推进。这就需要行政部建立、完善公司各项管理制度，包括：办公用品及设备、其他用品采购管理制度；建立预防性应急预案：防火、防水、防电制度；建立设备管理、保养制度；建立、完善新员工培训制度等。同时，加大督查力度，要随时加强立项督查和各项工作情况的督查督办，将工作做实做细。

　　二、做好主动服务，树立良好形象。行政部作为综合部门，头绪繁多，涉及面广，综合性强。

　　我们要克服工作中的被动性，努力发挥主观能动性，主动开展服务工作。努力在行文、参会、办事上坚持原则性下的灵活性，头脑要清，手脚要勤，待人要诚。

　　总之，行政部主管的工作说起来容易，做起来难，工作中会有很多艰难曲折，但我想，只要有领导的支持和信任，有同事们的关心和帮助，我就会用百倍的努力去争取最美好的结果。

　　尊敬的领导和同事们，今天站在这竞聘的挑战台上，我有信心、有决心做好公司行政部的工作，我愿意承载公司的光荣与梦想！

　　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！