# 竞聘演讲稿ppt模板三篇

来源：网络 作者：尘埃落定 更新时间：2025-05-01

*演讲者根据几条原则性的提纲进行演讲，比较灵活，便于临场发挥，真实感强，又具有照读式演讲和背诵式演讲的长处。以下是为大家整理的《竞聘演讲稿ppt模板三篇》，供大家参考学习。篇一　　亲爱的同志们、朋友们：　　大家好！面对诸位审慎的眼光，接受众人...*

演讲者根据几条原则性的提纲进行演讲，比较灵活，便于临场发挥，真实感强，又具有照读式演讲和背诵式演讲的长处。以下是为大家整理的《竞聘演讲稿ppt模板三篇》，供大家参考学习。

篇一

　　亲爱的同志们、朋友们：

　　大家好！面对诸位审慎的眼光，接受众人公正的仲裁，已经是很久没有经历过的事了，心里难免紧张和激动。我十分珍惜这次机会。我叫\*\*\*，\*\*\*副主任，我想从三个方面做一个简单的汇报。

　　一、我是一个幸运的人，我有一颗常怀感恩的心。我有幸在很多岗位得到锤炼。我95年参加工作，任教15年，当过班主任，主管过学生工作，从小学教到初中，从3年级教到9年级，教过除初中英语外的所有学科。202\_年，我有幸进入机关，有幸在办公室工作，每天与鼎城教育的精英打交道，参与了教育系统的每一件大事，让我有了更快的进步，大局意识、服务意识明显提升。我有幸三次参加了被称为“天下第一难事”的拆迁工作，开阔了眼界，增长了见识，培养了能力。这些，都是难得的人生阅历。我感恩生活给我的一切，感恩一切给予我帮助和激励的领导、同事和朋友。

　　二、我是一个勤奋的人，我有一颗敢于担当的心。认真做事，只能把事做对，用心做事，才能把事做好。任何工作，我都用心去做。当老师时，我坚持通过自己的实际行动和人格魅力潜移默化的影响学生。在办公室，我一直负责综合材料的撰写，202\_年前，兼管内务、档案等工作，对接市局办公室、区两办、信访、档案、保密等十多个部门。有时，一天要接打上百个电话，写材料，拿文件，弄回复，接待信访人员……忙得不亦乐乎。我从不把工作拖到明天，加班是家常便饭，有时甚至到深夜。节假日需要盖公章的，只要我在武陵镇，总是随叫随到。拆迁的时候，我身兼三职，工作人员，司机，管后勤，每天走村入户，和老百姓斗智斗勇斗法，晚上，把战友们送回家，还得清理账目。我觉得，功夫总在事外，把一个圈画满很容易，画好却很难。我认为，不管在哪个岗位，我所应该做的，都是服务，只不过对象不同。我坚信，只要有谦逊的态度，务实的作风，服务的理念，大局的意识，我的工作一定能得到认可，收到成效。

　　三、我是一个好学的人，我有一颗力求上进的心。学历只能代表过去，学习力才能掌握未来！我一直坚持学习，努力提升自己的学习力。工作之余，我涉猎了教育、法律、财务、金融等众多课程。202\_年，我通过了号称“天下第一考”的全国司法资格考试；202\_年，取得实习律师和会计从业资格；202\_年取得执业律师资格；202\_年，取得证券从业资格；202\_年，取得助理会计师职称。教育出身，通法律，懂财务，自认可以算一个综合型人才。今年，我计划备战中级考试，考取会计师资格。有一个要好的同学给我做一个经典但不合时宜，让我哭笑不得的总结。他说：刘律师的一生，是学习的一生。

　　对于教育，我曾有过深入的思考。我认为，我区并不缺少有能力的教师，而是缺乏有教育情怀的教师，大多只把教书当职业，不把教书当事业。绝大多数教师十分认真，但不懂用心，方法因循守旧，年年涛声依旧。个别教师埋怨待遇低，消极怠工，殊不知，消磨的是自己的意志，虚度的是自己的光阴，蹉跎的是自己的岁月，败坏的是自己的名声，影响的是教育的形象。要知道，用心工作，用心育人，必有所成，最起码可以赢得学生的尊重，成就教师的尊严。因此，我认为，鼎城教育要提质，必须下大力扭转教师观念。

　　各位领导、各位同事、各位朋友，再过一个月，我就满37了。这个岁数不再年轻，但是年富力强。《激情燃烧的岁月》中，36岁的石光荣还是个光棍。我比那时的他大一岁。但我比他幸运，比他幸福，我有一个完整、幸福的家，在任何时候，家和家人都是我坚强的后盾和前进的动力。多年的积累，让我浑身上下充盈着正能量，让我对今后的工作和生活充满信心。如果能得到诸位领导、校长和同事们的认可，那将会更加激发我干事创业的决心和勇气。一个伟人曾经说过：给我一个支点，我能撬起整个地球。套用这句话，给我一个平台，我一定能走得更高更远！

　　各位领导、各位同事、各位朋友，说得好，不如做得好，说得到，不如做得到。如果我有机会挑更重的担子，我必将做到如下三点：一是服从局党委安排，维护教育形象；二是创造性的开展工作，力促教育发展；三是服务好基层学校，让学校更好的为学生服务。如果没有机会，那说明我离领导和同事们的要求还有差距，我必将更加努力！

　　我的汇报到此结束。祝愿各位马年吉祥，万事如意！谢谢！

篇二

　　各位领导、同事们：大家好

　　决定参加这次竞聘前，也曾度德量力，思虑再三，今天，我勇敢地站在这儿，是因为一方面，表明我对联社推行岗位竞聘上岗机制的拥护和信任；另一方面；通过这次竞聘，锻炼自己的能力、展现自己的才华并借此机会和大家交流思想，接受大家对我的评判。我相信，通过这次竞聘活动，不管结果怎样，对我都将获益非浅。

　　首先简单介绍一下自己。

　　下面我从以下三个方面简述一下我竞聘的理由。

　　首先，竞聘上岗有利于提高自身的素质，全面发展自己。工作的调整和岗位的变化，对人生阅历的丰富和能力的提高都是一次难得的机遇。我觉得越是新的工作环境越富有吸引力和挑战性，越是能够学到新知识，增长新才干，开拓新视野，挖掘新潜力。挑战与机遇同在，压力与动力并存，这次竞争新的岗位，目的就在于锻炼自己，获取多方面实践经验，提高自身综合素质。

　　其次，我认为自己具备担任该职务所必须的政治素养和个人品质。我能以高标准要求自已，努力做到与时俱进，不继提高自身的道德修养。敬业爱岗，工作认真负责，勤勤恳恳，任劳任怨；工作中，我坚持学习、勤于思考，我办事稳妥，处世严谨，严于律已，以发扬用事业为已任。

　　第三，我认为自己具备担当该职务所必须的知识和能力。我于1994年考入杭州大学金融专业，通过三年的学习，打下了较为扎实的金融理论基础，参加工作后，我除了做好本职工作，一直没有放弃业余充电，1999年通过初级经济师考试，202\_通过了初级会计师考试，202\_年通过了中级会计师考试，完成了电大本科会计专业学习，坚持学中干，干中学，通过一系列的考试学习，掌握了一定的专业知识，学识水平也不断提高。

　　诚然人无完人，在肯定有利条件的同时，我也清醒地认识到自己存在一些不足之处，以我目前的水平，离一位出色审计人员还有很大差距，假如我被聘为联社审计科审计员，我将朝以下几方面努力：

　　第一、加强学习，完善自我。根据新形势下业务发展的需要不断充实自我，完善自我，在理论方面人认真研读经济金融书籍，进一步提高理论水平，制定学习计划，有针对性地学习必要的管理知识，更深入更全面掌握信用社规章制度，操作规程和业务知识。“业精于勤”，只有这样，才能提高业务素质，胜任新岗位。

　　第二、改进工作作风，提高工作效率。审计工作看似简单，其实具有很高的职业要求。我会发扬一丝不苟的工作作风，吃苦耐劳的敬业精神，廉洁自律，坚持大局，按章办事，严把关口，树立审计人员良好形象，当好领导的参谋，服务于基层。

　　第三、发扬开拓创新的时代精神。时代在发展，社会在进步，如果没有创新意识，逆水行舟，不进则退。我将根据上级有关部门的总体要求，结合本部门实际，充分发挥工作主动性和积极性，开拓创新，把审计工作做得更好，更活，更漂亮。

　　几年的工作锻炼我的同时也不断考验着我，我承受着工作的压力，感受着工作的苦和乐，如果我在这次竞聘中入选，我会用心用情用才干好工作，如果落选了，我不会气馁，我将一如既往在以后的岗位上尽心、尽力、尽职，与全体同仁共创信合事业的美好明天！

　　谢谢大家。

篇三

　　尊敬的\*\*\*老板、经理、各位领导：

　　大家好！

　　公司刚刚成立了市场部，负责做好市场推广等工作；并在公司内选拔市场部部长。这种公平公正的人事竞争，必为公司选出最出色的人才。经过深思熟虑，我决定并且非常有意愿应聘公司市场部部长一职。

　　本市场部部长应聘申请书分四个部分：一我为什么要应聘这个职位，二我有能力、有信心做好这个职位，三我对市场部工作的理解，四假如我当了市场部部长的工作思路。（包括发热的，冷感的、消臭的、抗菌的）

　　一、我为什么要应聘这个职位

　　我毕业于青岛职业技术学院，专科学历，学的是国际贸易专业。我热爱经商贸易工作，特别想做好市场的营销工作。先后在在青岛移动大客户部和一家货代公司工作过，对客户的服务接待有了充分的认识和锻炼，养成了工作细节比较严谨作风和认真对待工作态度。202\_年加入财务部长竞聘报告青岛联润翔公司，在担任经理助理一职工作期间，接待客户来访，准备客户需要资料，跟客户电话沟通等工作；在公司领导的栽培下，对公司的各种产品充分了解，走上了业务销售的岗位，对国内市场十分了解，了解市场客户目前需求，联系客户，拜访客户，做好产品前期的开发工作。

　　勇于挑战的我，充分认识到，只有“研究市场，分析市场，把握市场”，才能“掌握主动，加快发展”；所以，我通过刻苦学习市场经营管理理论知识及市场经营分析方法，增强了自己的业务销售能力和水平。现在，公司有了市场部部长一职，它是煅炼人，让人展示他的才华的舞台，也是公司工作的先锋；为了公司的发展，为了自己的销售能力提升，为公司开拓更广阔的市场；所以，我决定应聘公司市场部部长一职。

　　二、我有能力、有信心做好这个职位

　　（一）不想当将军的兵，不是一位好兵。对于我们青年人而言，越是新的工作和环境，就越富有吸引力和挑战性。市场部部长就是这样一个挑战与机遇同在，压力与动力并存的职位，它是公司市场部运转的核心、桥梁，工作强度和工作难度都很高，我认为在这样的压力下工作，能够学到新知识，开拓视野，挖掘潜力，有利于自己的全面发展。

　　（二）我认为自己具备了从事市场部长所必须的个人素质。在担任经理助理一职财务部长竞聘工作期间，通过刻苦学习市场经营管理理论知识及市场经营分析方法，增强了自己的业务能力和管理水平；有丰富的业务知识和发现问题、处理问题和解决问题的能力。并且，我有较强的敬业精神、团队精神。工作认真负责。

　　（三）熟悉公司产品。我在销售部门做销售工作有一年多时间，了解国内市场客户群和客户需求，了解公司产品。

　　三、我对市场部工作的理解

　　（一）市场部的定义是为实现公司企业的经营目标制定策略的部门。即是通过市场调研了解行业信息和发展趋势，了解竞品信息和竞争趋势，了解消费者信息和市场需求变化；通过开发新品来满足消费者日新月异的需求；通过媒体、公关宣传企业和产品形象，树立品牌地位，使产品更好卖；通过制定产品的推广策略，使得销售部的工作更加规范和有成效；通过规范和监管产品的市场销售行为，使得公司企业的市场保持稳定和可持续发展。

　　（二）公司市场部工作目的是开拓市场、占领市场、扩大公司的生存空间。

　　（三）公司市场部工作作用是为了给公司的高层决策者提供详实有效的数据分析结果，为公司的年度营销目标以及新产品开发计划提出合理化建议方案，为新产品的规划、定价、推广、以及发展提供强有力的依据，为公司的销售人员提供强有力的销售支持，为公司的客户提供质量部长竞聘演讲稿感人关怀，竭力推广、树立公司的品牌形象以及产品品牌和形象。

　　（四）公司市场部工作内容是市场推广，广告投放；信息搜索，汇总、分析、根据实际情况作月季、年度分析报告；从事市场调查、告诉业务部门我们的产品卖给谁，谁是我们的目标市场；新产品的企划及包装上市；品牌的树立，客户关怀及支持等等。

　　（五）公司市场部工作的指导思想：只有“研究市场，分析市场，把握市场”，才能“掌握主动，加快发展”。

　　四、假如我当了市场部部长的工作思路

　　（一）规划好市场部的日常工作范围内容、管理制度及作业流程：

　　1、日常工作范围

　　（1）开拓市场工作

　　调查研究是一切工作的开始，是企业一切决策的基础。市场部根据公司企业的经营目标和经营范围，来制定市场调研的信息收集范围、内容、标准、方法，信息汇总分析的内容、关键指标、格式，信息交流传递的机制和流程等项工作。

　　1）市场咨询的收集与分析（政府产业政策、经济环境、行业动态等宏观咨询，并提出供热集团公司物资部长竞聘演讲稿分析报告）；

　　2）定期进行消费者调研，提出调研报告；

　　3）定期进行区域市场调研（国内、日本、欧美），提出调研报告；

　　4）定期进行内部销售情况分析，提出分析报告；

　　5）定期分析竞争对手、竞争品牌的调研，提出分析报告；

　　6）分析市场、原料趋势，提出市场、原料趋势报告及建议；

　　7）根据公司战略以及市场趋势报告，研究及提出年度营销目标。

　　（2）公司品牌的营销工作

　　新产品开发出来以后，如何指导协助销售部门去销售，向什么样的消费群推广？向什么样的市场去推广？通过什么样的渠道去推广？怎样推广？这是市场部的制定产品的推广策略。

　　企业销售给消费者的产品，不仅是满足物质层面的，更应该是精神层面的。随着市场竞争的加剧，产品的同质化现象越来越严重，如何在目标消费者心目中建立企业产品的形象和地位，使企业产品和竞品形成有效区隔，树立企业产品的差异化形象，通过品牌形象地位的不断提升来巩固和提高消费者对品牌医疗保险局的基金财务部部长竞聘演讲稿的忠诚度，增强企业产品的销售力，让公司获胜更大的利润。

　　（3）公司销售支持工作

　　产品的推向市场后，不仅存在如何销售的问题，更存在如何规范的销售问题。这就需要市场部向销售部提供市场策略支持，并进行跟踪指导服务。

　　1）提供各种相关分析报告，帮助销售实时了解市场、行业以及竞争对手的动态及趋势；

　　2）新产品发布及相关培训；

　　3）整理客户可能遇到的各种问题及应答，制定Q&A；

　　4）公司的促销计划，推广计划，以及礼品、日历等及时通知；

　　5）其他市场部提供支持配合的事务。

　　（4）公司客户源的工作

　　建立详尽客户档案，包括但不局限于公司名称、地址、背景、联系方式、生日、个人照片、爱好及拜访次数；特别是客户照片。

　　以公司或相关销售/部长名义，根据客户分类，在节假日提供短信、邮件、贺卡、日历、笔记本、礼品等关怀。

　　在客户的生日，重要日子，根据分类可以提供但不局限于以上关怀。

　　以市场部名义定期给客户提供相关数据报告，引导客户，引导市场。

　　2、管理制度和作业流程

　　没有规矩不成方圆。围绕提高公司的经营效益，为了培训部部长竞聘演讲稿提升市场部的竞争能力，配合公司相关部门开展了市场部规范化管理运动，根据公司的各项管理制度，制定好市场部的管理制度和作业流程，为市场部开展工作、效率的提升奠定了基础。

　　（二）202\_年度市场部工作目标

　　配合公司经理，全力做好市场部的工作，力求切实做到公司分配给市场部的各项工作任务。如：一市场开拓占有率，二新产品利润贡献率，三公司及重点品牌知名度提升等。

　　（三）制定公司市场部的工作计划

　　1）建立和完善市场部的组织机构。市场部刚组建，与公司决策层沟通，确立公司方面关于市场部的要求以及想法。明确市场部各项工作归谁管理负责，根据工作的需要，落实市场部的人、财、物。

　　2）建立和完善市场部的规章制度

　　市场部的规章制度是保障市场部各项工作顺利开展，取得预期成绩的保。必须在公司上级的领导下，建章立制。

　　3）落实市场部的工作目标

　　根据上级落实给市场部的各项任务工作，制定初步的岗位责任制，让每项工作有人干。

　　4）加强市场部财务管理，提高化机部部长竞聘稿公司的经营效益

　　作为市场开拓的部门，制定本单位的开支细则，节约费用，提高公司的经营效益。

　　5）加强员工培训，提高员工的执行力和企业凝聚力

　　根据公司业务，市场部的工作实际，加强对员工知识技能培训，提高职工工作执行力，增强公司的凝聚力。

　　附录：我曾经从事过的跟市场部相关的工作

　　1、曾在青岛移动大客户部实习半年，对于客户的服务接待有了充分的认识和锻炼。

　　2、在一家货代公司任操作一职，养成了工作细节比较严谨作风和认真对待工作态度。

　　3、刚入公司担任经理助理一职，接待客户来访，准备客户需要资料，跟客户电话沟通。

　　4、熟悉公司的各种产品后，开始做业务销售工作到现在，联系客户，拜访客户，做好产品前期的开发工作。

　　竞争应聘有上有下，有进有退，上固可喜，下也无悔，如果应聘没有成功，说明我自身还存在着差距，我仍会保持良好的心态，改正不足之处，加倍努力工作，一如既往地为分行的发展作出自己应有的贡献。

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！