# 员工竞聘岗位演讲稿202\_年范文(通用3篇)

来源：网络 作者：红叶飘零 更新时间：2025-05-11

*言语也叫言语。这是在一个盛大的仪式上和一些公共场所发表的演讲。 以下是为大家整理的关于员工竞聘岗位演讲稿20\_年的文章3篇 ,欢迎品鉴！【篇1】员工竞聘岗位演讲稿20\_年　　各位领导、同志们：　　大家好!　　我非常有幸地能够站在这里，与一些...*

言语也叫言语。这是在一个盛大的仪式上和一些公共场所发表的演讲。 以下是为大家整理的关于员工竞聘岗位演讲稿20\_年的文章3篇 ,欢迎品鉴！

**【篇1】员工竞聘岗位演讲稿20\_年**

　　各位领导、同志们：

　　大家好!

　　我非常有幸地能够站在这里，与一些求上进的同事一起展示自己，证明能力，阐述观点。

　　首先我简单介绍一下我的个人经历，我是19xx年参加工作的，时到仓库工作，后来到过门市、新华人超市等部门，20xx年到音像超市任部门负责人至今。几年来，无论是当员工，还是任部门负责人，本人都能严格要求自己，认真履行职责，加强自身政治思想及业务知识的学习，严格律己，兢兢业业。

　　19xx年以来，本人多次被为店先进工作者，音像超市任部门负责人任职期间，所负责的各项工作均名列全店前列，音像超市自20xx年成立以来年年都容荣获“先进集体”的称号。

　　本人这次参加竞聘的第一志愿就是继续在本岗位发光发热，让本人填报这个岗位的直接原因是本人有能力、有信心在现有的基础上将20xx年的工作做的更好。

　　在谈本人竞聘这个职务的优势和工作思路之前，本人想先谈谈竞聘这一职务的劣势。

　　文化水平是本人参加此次竞聘的主要劣势，文化的问题在本人参聘之初可以说是最大的心理障碍。在看到区店机构改革和用工改革的文件时，本人也想过不参加竞聘或者“告老还乡”，做个本分的好员工。

　　接下来我将从五个方面谈谈本人参加此次竞聘的优势和今后的工作思路。

　　>一、老马识途，轻车熟路

　　本人参加工作以来，从事图书工作xx多年，在超市工作期间，接触过一些管理工作，自任音像超市任部门负责人时，自己的业务和管理能力又得到很好的锻炼，可以说对竞聘本岗位的工作比较熟悉。虽然文化水平有待提高，但本人发行经验丰富，能熟练掌握市场，学习愿望较高，主持音像超市工作可以说是\"老马识途，轻车熟路\"。

　　>二、德能过硬，赤诚奉献

　　音像超市工作是一项直接面对全区读者的窗口工作，随着经济的发展，读者理性意识的提高，我们的工作更需要越来越贴近人们的生活，发行人员的形象、工作作风和工作态度，直接反映了我店的形象，越来越受到整个社会的关注，因此仅有过硬的业务素质和能力是不够的，必须要做到业务素质和道德素质双过硬。本人从参加0000工作以来始终不忘加强自身的政治思想道德素质建设，自觉地将自己的形象作为我店一个窗口，自己对自己所承担的那份形象负责;自己对自己所承担的那份责任负责。对待读者热情细致、耐心周到，始终坚持善待别人就是善待自已的观点。如果此次本人竞聘成功，本人将一如既往地追求思想道德素质和业务素质双过硬这一目标，并且会严格要求本部门人员加强思想道德素质和业务素质的提高，使整个部门成员都成为德能双过硬，适应形势，符合时代的发展新时期新华人。

　　本人是一名要求上进的新华人，从进书店的那一刻起，就将这颗滚烫的赤诚之心献给我们的事业，无论在任何时刻，任何工作岗位上，也无论此次竞聘的结果如何，本人一颗赤诚之心都将献给我所热爱的新华事业。

　　>三、尽职尽责，协调合作

　　音像超市的工作主要是销售，商品包括音像、杂志、学习机和小电器等，这些都需要我和我们的员工兢兢业业、尽职尽责，这些商品的征订、进货和销售，都需要其他部门的大力配合。在实际工作，我们的工作则可能不止这些。我们的工作还必须体现\"尽职尽责，协调合作\"的特性，这是工作职责所要求的。我们不能只管不理，不能简单地只看销售的问题，还要搞清备些什么货、怎么销售、如何更好的销售、如何更好的为读者服务。

　　随着社会的进步，我店各项改革工作的落实。按照店经理室和本岗位的职能要求，就必须将自己放在一个洞察全局、务实进取的位置上去展开工作，因此，20xx年的工作将不再是过去的一种简单配合，而是将各部门融合起来。要有自己的工作成效如何将影响我店事业发展的责任。

　　>四、互帮互学，团结一致

　　全店工作的进步关键体现在各部门工作的进步上。而各部门工作的进步则最终要落实到一大批热爱新华事业，道德素质高、业务水平强的员工肩上，做为音像超市的负责人更有责任和义务，将自己的工作经验与他们交流，同时要擅于学习、总结、汲取他人的工作经验，其他部门的先进经验和工作做法，也是我们借鉴的对象。如果本人此次竞聘成功，本人将亲力亲为的工作，与本部门同事共同工作，互相学习，共同使20xx年的工作迈向一个新台阶。一个人在一个岗位上不可能干一辈子，工作经验是一点一滴积累总结出来的，经验是自己的，也是大家的，在位时，应当毫无保留，无私奉献，承前启后，这样才能使我们的事业持续稳步的发展，才能使我自己的人生有些闪光之处。今天，我在竞聘演讲中提出\"互帮互学，团结一致\"，是对我今后工作的一个要求，让我们共同营造一个进取、温馨和团结的环境，让我们的事业呈现积极向上、团结一致、好学实干的工作、学习氛围。

　　>五、年轻力壮忘天命，无须扬鞭自奋蹄

　　在书店工作多年，但真正的参加竞聘还是头一回，心里的紧张不亚于参加竞聘的每一位，今天站在这里讲是演讲，是介绍自己，阐述观念，接受评委和大家的点评。从徘徊不定到决定应聘，从不自信到自信，多少也有一些\"壮犊搏虎易，老骥伏枥难\"的感悟。总之，不论此次是否能够竞聘上，都对我本人是一个历练，从某种意义上讲，参加竞聘本身就意味着一种成功。既使我没有竞聘上，我也决心一如既住地在任何工作岗位上做好本职工作，支持其他同志做好各项工作，

　　\"年轻力壮，志在千里\"，在工作中应当忘我工作，要敢于竞争，毕竟这个工作是我最热爱事业，我愿永远为之奋斗!

　　谢谢大家，我的演讲到此结束!

**【篇2】员工竞聘岗位演讲稿20\_年**

　　尊敬的各位领导，亲爱的同事们：

　　大家好!

　　首先感谢组织上给我这样一次机会参加竞争上岗。对我个人来讲，我想这不仅是一次竞争，更是一次对自己的检验、学习和锻炼。下面我就把自己竞争办公室主任的一些想法，向各位领导和同志们汇报一下。

　　从部队退伍后，\_\_会是我的工作单位，在座的各位也是最亲密的同事、朋友。在工会工作的\_\_年中，各位领导和同志们给了我莫大的关心和帮助，使我从一个对工会工作一无所知的青年，到现在成长为领导一个部室的中层干部。我深深地感到，个人的每一点成长、进步，都得益于工会机关的良好的氛围和环境;体现了领导和同志们对我的厚爱和关心。在总工会这个大家庭里工作，感觉踏实，也很温暖。是对工会这个大家庭的热爱，激发了我竞争办公室的勇气;是因为有了你们——在座各位的支持，才树立了我竞争办公室主任的信心。特别是现在的总工会，政通人和、心齐气顺。在这样的一种氛围里工作，有这么好的工作环境，没有理由不好好工作，没有理由不再拼上几年。竞争办公室主任我有以下优势：

　　1.部队生活的锻炼和多年从事机关工作，使我养成了做好办公室工作必备的政治意识、大局意识、纪律意识和扎实的工作作风。

　　2.为人正直、诚实，能善待每一位同志。

　　3.身体素质好，精力充沛，能吃苦耐劳。

　　4.在农村、部队受过锻炼，又有较长时间的工会工作经历，特别是接管事业部近四年积累了丰富的管理经验，有较强的组织协调能力。

　　如果我当选，我将把领导和同志们的期望铭刻在心，按照“管好自己、带好队伍、搞好服务”的工作思路开展工作，团结带领办公室全体人员，争创一流业绩，树立良好形象，以优异的工作成绩回报领导和同志们的信任。

　　>一、加强学习

　　办公室是工会的参谋部、情报部、督导部，是沟通上下，联系左右的枢纽。要发挥好参谋服务协调作用，就得不断地加强学习提高自身素质。同时抓好办公室全体人员的学习，以适应办公室工作的要求。

　　>二、开拓创新

　　形势发展日新月异，如果办公室工作因循守旧，就难以跟上领导的思路和工会工作发展的节奏。因此，必须不断开拓创新。要创新工作方法，提高工作效率。改革后勤服务管理，提高服务质量，在总结以前好的制度的基础上，根据不同情况，不同条件，不断完善，不断创新，使之更加科学、规范。

　　>三、精心搞好服务

　　服务是办公室工作的天职，在这方面要团结同志，调动大家积极性，按照“及时、热情、超前、立体”的标准来要求自己，不断强化服务意识，提高服务质量努力做到“不以事小而不为，不以事杂而乱为，不以事急而盲为，不以事难而怕为”，尽心尽力地为领导和市总工会的全体同志服好务。

　　>四、廉洁奉公，维护好工会形象

　　办公室是工会的窗口。办公室主任公道、正派、廉洁与否，直接影响着工会整体形象。公道正派，心无杂念，是做好办公室工作的重要前提。有私心、缺乏公共意识、整体意识就要出问题。为此，我将会按照党纪国法和工会的规章制度严格要求自己，努力做到慎独，慎微，不辜负领导和同志们的信任。工作中，将在严格执行各项规章制度的同时，尽能力满足领导和同志们的工作需要，为工会工作的开展提供有效的后勤保障，确保工会各项工作正常、有序、高效运转。

　　实事求是地讲，在这次竞争上岗中，相信包括我在内的每位同志都对自己的进步充满憧憬。我本人也希望能获得成功，同时我也不断地告诫自己，作为一名党员，就要把自己的一切交给党和人民，让群众来评判，由组织来选择。我会坚决服从工作需要和组织安排。无论结果如何，我都将以此为新的起点，更加严格地要求自己，以更优异的工作成绩，回报领导和同志们的关心和厚爱。

　　谢谢大家。

**【篇3】员工竞聘岗位演讲稿20\_年**

　　各位领导，今天，我竞聘的是客户维系岗位。众所周知，在竞争环境日益严峻的今天，营销新客户的难度越来越大，维护老客户也越来越难。有研究显示，开发一个新客户的成本多倍于维护一个老客户的成本，可见，把一次性客户转化为长期客户，是一项艰巨却非常重要的工作。要做好这项工作，不仅需要熟悉业务，还要有一定的心理学知识，有较强的亲和力和交际能力，善于换位思考，能与客户亲密沟通，赢得客户的信任，进而使客户具备了较强的忠诚度，愿意接受我们为其提供的产品与服务。

　　如果承蒙信任，有幸走上是客户维系岗位，我愿不断挑战自已，超越自己，坚持“树立客户营销与维护并重的观念”的理念，从以下几方面入手开展工作：

　　首先、重视沟通协调，提高工作效率。

　　团结就是力量，团结才能出战斗力，团结一个团队才具有活力。今后的工作中，我将加强领导、其他维系人员，在工作上与本团队的同志们要相互关心与支持，营造团结互助氛围，可以资源共享，争取赢得各方面的支持。同时还要加强与客户的联系，妥善合理处理突发性问题，营造顺畅的工作氛围。

　　其次，强化学习，不断提高营销能力与服务技巧。

　　众所周知，现今社会竞争异常激烈，学习如逆水行舟，不进则退。因此，工作无论多忙，我都会努力抽时间来学习，主动提高自己的素质。利用业余时间认真学习客户沟通技巧、谈判技巧和营销策略等营销知识，积极参加公司的各类培训活动。努力做到用丰富的理论武装自己，从而达到切实提高自身综合素质和工作能力，以更好地适应新的工作要求

　　再次，履行职责，多管齐下做好客户维系工作。

　　将客户维系工作“精耕细作”，针对不同客户群，制定不同特色的维系活动，让用户感受到更贴心、更精细、更高层次的服务。对VIP客户，要积极组织形式多样的\'线上、线下维系活动。比如利用元旦、春节等节日，组织娱乐联谊活动，增进感情，提升客户满意度。对于公众客户G网和公众客户固网以及集客线客户，要细化客户收入保有、客户价值提升等指标，与各县区、各网格配合，完成3G客户资料完善，及时做好各种回访，及时制定外呼工作，提升客户忠诚度。总之，要发挥维系人员集中回访作用。从预警、回访提醒等环节做好工作，提前提醒客户，可采用上门与客户一对一沟通方式，通过加强与客户的沟通，加深感情。以真诚服务挖掘出新客户，留住老客户，提升公司竞争力，做好客户的维系服务工作。

　　各位领导，各位评委，无论今天的竞聘成功与否，我都会把自己事业的支点架在这个平台上，把青春的汗水化为美丽的业绩，给我们的人生、给114的未来，平添一抹亮丽的色彩!今天，站在这个竞聘台上，我请求在座的领导和评委们投我以神圣的支持票，因为我相信，我的这个梦想，同样也是你们每一个人的梦想!那么，就让我们一起为了这个共同的梦想奋斗吧——因为：事业无止境，拼搏正当时!

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！