# 竞聘管理岗位演讲稿精选

来源：网络 作者：梦里寻梅 更新时间：2025-05-16

*几分钟的竞聘演讲，无法展示我的思想和能力的全部，更难以尽述我对今后工作的畅想，请各位给我一个机会，我愿意和各位携手，把这些畅想变为实践，共创我公司的辉煌！请相信，只要给我一个机会，我一定给还您一份惊喜！为大家整理的《竞聘管理岗位演讲稿精选》...*

几分钟的竞聘演讲，无法展示我的思想和能力的全部，更难以尽述我对今后工作的畅想，请各位给我一个机会，我愿意和各位携手，把这些畅想变为实践，共创我公司的辉煌！请相信，只要给我一个机会，我一定给还您一份惊喜！为大家整理的《竞聘管理岗位演讲稿精选》，希望对大家有所帮助！

篇一

　　尊敬的领导、评委、各位先生、各位女士：

　　大家早上好！

　　我叫xxx，今年36岁，1990年7月毕业于北方交大机械工程系铁道车辆专业，同年分配到株洲车辆厂。担任工艺员期间，先后设计了c64中门生产线，x6a集装箱平车、n17、邯钢100t平车、c16、cf高边无门车的生产；在日常的工艺服务中，虚心向老工程技术人员及工人师傅学习，及时解决生产过程中出现的工艺质量问题，对检查、验收人员提出的问题及时沟通处理，受到分厂及有关管理处室的好评，1994年被评为工厂先进工作者。

　　从那时起，一直在二组装分厂学习和工作，1990年7月至1991年，见习；1991年7月至1995年3月担任工艺员；1995年3月至1997年3月担任二组装分厂中底工段工段长，在此期间，因工作需要担任缅桥工艺主管半年多；1997年3月至XX年6月担任二组装分厂副厂长，主管生产；XX年6月至XX年5月担任二组装分厂货车工段工部主任；XX年5月至今，担任二组装分厂生产副厂长。

　　担任工段长期间，负责中底工段的生产组织，安全管理及现场管理，在分厂领导的支持与帮助下，能按时完成工厂下达的各项生产任务，抓好工段、班组的各项管理工作，使工段的生产安全现场处于良好的运转状态。

　　作为缅桥的工艺主管，为缅桥的生产技术准备、工艺方案的选择，工装设计制造过程中各种工艺问题的处理以及后来的试拼装均做了大量的深入细致的工作，从工艺上保证了缅桥生产的顺利进行。

　　担任分厂生产副厂长后，从日常基础管理入手，我要求各工段严格按工厂及分厂的各项规章制度办事，以确保生产任务顺利完成，现场保持整洁、规范，严格劳动保护，确保安全生产。几年来，先后参与组织了缅桥及敞车系列、罐车系列、矿石漏斗车系列、平车系列、香港道渣车、浴盆车、长大货车、核燃料车等多品种车的试制与批量生产。

　　作为二组装分厂中层管理人员、领导班子成员，在分厂党政主要领导的带领下，参与、实施分厂的各项方针目标决策，参与分厂的各项经营管理中，有着我的智慧，有着我的努力。我们分厂近年来先后获得现场管理先进单位、安全标准化分厂等称号，XX年获得了南车集团党风廉政建设先进单位、工厂双文明建设竞赛红旗单位、十好领导班子等荣誉称号。

　　这十多年来，我的成长，我所取得的成绩，是与工厂领导、分厂领导及二组装分厂全体员工的支持与帮助分不开的，我不想离开二组装分厂这片沃土，我希望与我们近400名二组装人一道创造二组装美好的明天，为工厂共建美好家园贡献自己的一份力量，所以我今天来参加竞聘二组装分厂分厂长。

　　如果我有幸被聘为二组装分厂分厂长，我将带领分厂员工紧紧把握“务实、求是、创新，共建美好家园”的主题思想，认真落实工厂下达的各项年度方针目标，紧跟工厂改革步伐，积极营造“讲实话、办实事、求实效”的企业作风，牢固树立效益观念，以成本控制和质量控制为突破口，不断完善“一岗两责”制度，全面夯实分厂各项基础管理工作，为工厂实现“国内一流，国际知名”的企业贡献力量。

　　今年初，在苏厂长的领导下，分厂领导集体讨论，已经制定了分厂的年度目标，它们是“三确保、二优化、三争创”。我是分厂XX年度方针目标制定的参与者，在分厂方针目标被即将召开的分厂职代会通过后，我将带领全分厂员工坚定不移向目标迈进。

　　作为一个分厂长我应该在思想上与工厂党委和厂部保持高度一致，紧跟工厂改革思路，创造性地开展工作，为工厂的发展出力。在今后的工作中，我将采取以下三条主要措施：

　　一、加强职能管理人员的思想和队伍建设。通过走出去、请进来的方式，向大家介绍先进的管理理念，使大家对“共建美好家园”的企业文化有认同感；解放思想，转变观念，以erp为重点，加大对管理人员的现代化管理知识的培训，使之尽快适应工厂发展的需要；实施分厂职能管理人员的岗位交流，培养复合型基础管理人才；完善管理人员的风险承包责任制，绩效挂钩，调动职能管理人员的积极性和创造性；认真执行首问责任制，培养职能管理人员的服务意识和团队精神。

　　二、着力推行以“一岗两责”为主的分厂经济责任制。尽力做到简明、适用，具有较强的可操作性，并在全分厂严格执行，在制度上保证分厂各项工作的顺利进行。

　　1、强化成本控制，继续推行

　　“一人一卡”、“凭卡领料”制度，扩大“一岗二责”应用范围，将“一岗二责”引入工具、刀具、动能管理，超支受罚、节约受奖，每月核算，当月兑现；确保成本节约率达到10%。

　　2、加大质量考核力度，确保产品一次交检合格率提高2个百分点。所有铆工、电焊工、机加工岗位的员工全面实行打钢印制度；严格执行自检、互检、专检和岗位不定期检查力度及质量联席会议制度确保工序产品质量；推行与完善《质量工资制》，加大正负两方面的激励，使产品质量与员工收入紧密相关。

　　3、、严格按iso9001和iso14001标准组织生产，加强安全和现场管理工作，学习先进的管理经验，在工厂有关部室指导下，大力推行“6s”管理，确保设备良好运转，现场整洁、明快，员工安全、高效。

　　4、强化调度指挥，确保日进度。以日保旬，以旬保月，实现均衡生产，严格控制在产品资金。

　　5、以客观、公正、公平的心来对待分厂每一个员工，鼓励讲真话，办实事，减少或杜绝推诿扯皮现象。进一步完善分厂员工个人绩效考核台帐，为评先，脱岗轮训，奖励提供原始依据；抓好班组长调整选配、班组管理等项工作，着力抓好班务公开。

　　三、抓好领导班子建设和廉政建设。注重班子成员间的理解，支持与沟通，协调好相互之间的关系，共同学习，共同提高，坚持重大问题的集体决策；树立同舟共济的团队精神，一切以工厂利益为重，顾全大局；注意与其他分厂及各部室之间的沟通和联系，建立正常的信息渠道，与工厂的发展保持一致。正确作好舆论导向，重视宣传思想政治工作，充分调动员工积极性、创造性；密切联系群众，关心职工疾苦，继续执行对职工的伤病、红白喜事的慰问探视制度，增强分厂凝聚力。

　　如果我这次竞聘失利，我也不会气馁，我将一如既往地干好我的本职工作，克服自己的不足，奋起直追。希望大家象往常一样鼓励我，帮助我，支持我。

篇二

　　尊敬的各位领导、各位评委：

　　大家好！卡耐基说过：“不要怕推销自己，只要你认为自己有保险主管竞聘演讲稿才华，你就应认为自己有资格担任相应的职务。”\*年来，我一直从事计划销售工作，成为主办科员也已有\*年，在日常工作中积累了丰富的工作经验，无论是业务水平，还是管理、组织协调能力，都有一定的提高。因此，我根据自己的工作特长，决定竞聘主管岗位，希望得到各位的鼓励和支持！谢谢！

　　下面我介绍一下个人情况。

　　各位评委，各位领导，今天我之所以来参加竞聘，是因为我自信有如下优势：

　　优势之一，我经验丰富，了解工作流程和业务程序，能够全面多方位的把工作做好。在销售科我工作了三年，主要负责区内省市成品油销售结算，省市到站计划变更，销售科月、季、年度成品油计划完成报表的编制上报等工作。最多时我同时负责区内五省市中的四个省公司主管竞聘演讲稿市公司的结算工作，每月结算量达五、六十万吨。而在计划科工作的5年里，我主要负责石化区内炼厂的进货业务，与中国石油集团的互供油业务，还有陕西地炼结算业务。外采是从今年8月份才开始的，从计划的下达到最后的结算都是我一人经手，因而我比其他人都更熟悉外采这项新业务。相信这些优势会非常利于今后工作的有效开展。

　　优势之二，我了解市场运行规律，熟知省市公司的市场经营情况。在销售科工作的积累，使我对省市公司的市场经营情况有清楚的认识，掌握市场价格的变化规律，这有利于今后与省市公司的交流和外采销售工作的开展；而在计划科工作的5年里，我曾负责“华北区省市公司外人事主管竞聘演讲采日报、月报”汇总上报，“华北区成品油消费量情况表”的上报，这两项工作使我对省市公司外采情况及市场消费情况有了一定程度的了解和掌握，同时使我对石化资源的整体布局有着一定的认识和理解，这对今后如何利用外采资源来弥补省市公司的资源不足、平衡市场起着关键作用。

　　优势之三，我忠诚敬业，有胆识有魄力，具有良好的综合素质。我思想进步，立场坚定，做事讲原则，守纪律，廉洁奉公、为人正直，一直积极靠近组织，能以积极向上的世界观、人生观、价值观指导自己的工作和学习。工作中我能严格要求自己，自觉塑造自身形象，不计较个人得失，对工作一直恪尽职守，兢兢业业。因而从忠诚敬业与综合素质方面，我将不会辜负各位领导的信任。

　　优势之四，我是贸易经济本科专业毕业，能熟练使用ERP办公软件，从综合科主管竞聘演讲稿知识储备上完全适合该岗位。我在大学里所学的专业是贸易经济，非常适合外采这项工作，而要工作中我善于把理论知识与实际工作相结合，从而能将工作完成得更好。同时，我接受新鲜事物快，能熟练使用ERP办公软件，我在\*\*\*工作中的\*\*\*部分工作就是在办公系统里操作完成的。因而我相信自己完全有能力接受这份新任务的挑战。

　　各位领导，各位评委，参与这次竞聘，我愿在积极进取中不断追求，在拼搏奉献中实现价值，在求真务实中认识自己，在竞争中完善自己。我深知主管岗位极其重要，因而如果各位相信我，把这付重担交给我，我将不负重望，力争把工作推进一个新台阶！具体说来，我将从以下几方面入手开展工作：

　　第一，外采方面：

　　1、从计划的下达、进货来源和销售对象入手，实现“平衡资源、稳定风险管理部经理竞聘演讲价格、调控市场、保证供应”的目标。具体措施是，对陕西地炼、社会经营单位、中国石油、山东地炼及进口等进货来源，要实时监督其完成兑现率，并监控出厂价格，以便随时掌控市场变化，保证省市石油公司市场供应；同时加强对社会经营单位、中国石油等资源的收购，条件允许的情况下，还可以将外采资源就近与省市的石化资源进行串换，以发挥地域资源优势互补作用，也可以稳定市场价格。同时既能满足省市需求又能节省运费。另外，山东地炼由于质量不合格一直没有进行采购，但也是未来主要供应渠道。

　　2、在进口成品油的收购方面，可以充分发挥我公司靠近天津港口储备库的优势，在保证质量和价格偏低的情况下，定量收购进口成品油进行储备，在市场供应紧张时再适时销售，不仅可以弥补市场供应的不足，还可以为公司创造可观的利润。

　　3、是具体操作环节方面：我认为应该执行以下操作流程，即：计划的下达——外采供应商的资质审核——合同审批——合同签订——合同履行——结算付款。

　　其中要严格审核外采供应商的资质，包括对供应商实力和信誉的审核。同主管竞聘报告范文时，关于合同中包括数量、质量、价格的确定，以及交货方式交货期限等，都要严格做出规定。其中质量和价格在合同洽谈中是重点。一定要把好质量关，并且根据市场价格走势进行认真分析后，再制定外采价格。

　　因为外采合同的审批程序非常复杂，需要审批签字的部门较多，合同正式审批完毕需要很长时间，而市场情况又是变化莫测的，所以合同审批过程往往会耽误合同的顺利履行。建议每月初根据销售公司下达的外采计划制定一个月度外采框架，将数量、品种、价格等重要外采细目标明，经外采领导小组审批同意后，按照此框架先签订合同进行外采，到月底统一补办审批手续。这样可以随时抓住市场有利时机，避免因合同审批时间过长造成机会的流失。

　　第二，加强市场信息收集、分析及每月的外采完成情况的分析总结工作。

　　1、对市场供求及价格变化规律进行认真地分析和总结，为今后外采工作的顺利开展打下良好基础；

　　2、对信誉好、合同履行顺利的供应商争取长期合作意向；

　　3、根据上月外采分析和对下月市场的预测，制订外采框架，对全月的外采有一个总的执行意向。

　　各位领导，各位评委们，几分钟的竞聘演讲，无法展示我的思想和能力的全部，更难以尽述我对今后工作的畅想，请各位给我一个机会，我愿意和各位携手，把这些畅想变为实践，共创我公司的辉煌！请相信，只要给我一个机会，我一定给还您一份惊喜！

　　我的演讲到此结束，谢谢！

篇三

　　公司的各位决策者，大家好！

　　经过深思熟虑，我决定并且非常有意愿竞聘微贷业务经理一职。

　　此应聘申请分为六大部分，前三部分为现实情况，后三部分为假设如果我做了市场部部长，我将怎样开展我的工作。摘要如下：

　　一我为什么要应聘这个职位

　　二我有能力应聘这个职位，并且有信心做好这个职位

　　三市场部工作划分浅见及我对市场部的理解

　　四市场部的日常工作范围、管理制度及作业流程

　　五202\_年度市场部部门目标

　　六为达到市场部目标，我所需要进行的活动

　　附录：我所做过的跟市场部相关的工作

　　一．我为什么要应聘这个职位。

　　事情从我们公司独立策划完成TI-LERUNE团队及新产品推介会开始：准备阶段真的很忙，尤其是为了布展，宣传板，宣传语，准备面料，成品，一直都有在加班，但是我们是作为一整个团队，为了一件事情、一个目的，拧成一股绳啤酒包装车间经理竞聘报告，每天有新创意、新想法、新思路。在这个的过程中，我得到很多乐趣。然而，这点还不是最主要的。

　　最打动我的是，在推介会的过程中感受到的，以及推介会结束后，客户们的反应与反响中感受到的：在我们公司从来没有任何一个人有这方面经验的情况下，可以把以一个公司之力的推介会做到这种程度，让所有的客户都认可甚至惊艳，让我们的合作伙伴由衷的佩服，我感到非常骄傲，为我们团队，更为联润翔。我可以感觉到我们团队里的每一个人都为能是这个团队的一份子，为是联润翔公司的一份子而骄傲。

　　但是，我当时想的是，这个是远远不够的。我不只想仅仅公司的员工为联润翔骄傲，我更希望合作伙伴、客户、甚至每一个青岛人、每一个中国人都为联润翔感到骄傲。现在世界上的许多人知道中国、青岛、有个海尔。在不久的将来，我希望让世界上更多的人知道中国、青岛、有联润翔！

　　这是我当时的真实想法，没有想到在47天后的今天，有机会实现这样的想法。

　　二．我有能力应聘这个职位，并且有信心做好这个职位

　　经过仔细分析，我具有以下优势以及能力，可以使我胜任这个职位：

　　2.具有良好的形象思维能力。可以监督、指导各种设计及广告、礼品符合公司形象以及产品定位。

　　3.具有很好的语言组织能力。

　　4.思路清晰，具有全局掌控能力，以及过程控制能力。

　　5.有想法，有创意，有计划独特企划以及推广的能力。

　　6.长期的外贸业务养成良好的成本控制能力。

　　三．市场部工作划分浅见及我对市场部的理解

　　虽然不是学习相关专业的，但是在会展中心总经理竞聘稿我7年的工作生涯中，有过多次有国际化大公司以及大品牌开发部以及市场部打交道的经验。

　　同时今天回家后翻阅了大量的资料，结合我们公司的实际，有以下的一点粗浅看法，请批评指正。

　　市场部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。

　　市场部的工作大致可以划分为产品开发（了解新型原料动态，新型功能，为产品开发提供创新的源泉，完成新产品定义），市场开发（产品的定位和市场推广战略，包括产品定位和价格策略，给市场明确的信息，我们的产品与竞争对手相比其价值体现在哪里），公司产品宣传及推广（负责新老产品的具体活动，如广告，促销，活动，产品介绍等，作用是激发市场需求，与市场有效的沟通，工作重点是宣传手段和方法），销售支持及客户关怀。

　　四．市场部的日常工作范围、管理制度及作业流程

　　※日常工作范围

　　五．202\_年度市场部部门目标

　　六．为达到市场部目标，我所需要进行的活动

　　即使我没有应聘上市场部部长，如有需要，我仍愿意将今天查找的海量资料以及所有的好想法与公司分享，这对我个人也是非常好的学习机会。

　　谢谢！

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！