# 202\_公司个人竞聘岗位的演讲稿5篇范文

来源：网络 作者：心上花开 更新时间：2025-04-06

*演讲是演讲者就人们普遍关注的某种有意义的事物或问题，通过口头语言面对一定场合的听众，直接发表意见的一种社会活动。小编在这里给大家分享一些20\_公司个人竞聘岗位的演讲稿大全，希望对大家能有所帮助。20\_公司个人竞聘岗位的演讲稿大全1尊敬的各位...*

演讲是演讲者就人们普遍关注的某种有意义的事物或问题，通过口头语言面对一定场合的听众，直接发表意见的一种社会活动。小编在这里给大家分享一些20\_公司个人竞聘岗位的演讲稿大全，希望对大家能有所帮助。

**20\_公司个人竞聘岗位的演讲稿大全1**

尊敬的各位评委，各位领导，各位同仁：

你们好! 感谢公司，感谢竞聘，使我能有机会站在演讲席上，更感谢在场的各位给予我参与这次竞聘演讲的勇气和力量。所以在此向各位真诚的道一声：谢谢!

我叫\_\_\_，25岁，大学本科学历。

今天，我参加公司外派中高层干部的竞聘的演讲，大家会认为我太年轻，缺少资本，但是我为什么能站在这个竞聘的演讲台上，是因为我信奉\"海阔凭鱼跃，天高任鸟飞\"，机会是靠自己去努力争取的，广阔的市场是靠大家努力开创的，如果连竞聘的勇气都没有，那更不用说去开创市场了。前辈们有前辈们的优势：丰富的专业经验和社会经验，而年轻人的优势在于接受新鲜事物快，思维方式能与时代同步。

两年以来，在三建这个大家庭里，通过前辈们和同龄人的帮助，我成长了不少，其间我不仅积累了许多本专业的知识，并且学到了很多社会交际方面的知识。这些知识不管什么时候都是我的一个财富。我感谢他们。

经营工作是公司一切工作的前提，是公司取得经济效益，持续发展的主线，近年来在公司领导的关怀和各位经营工作者的共同努力下，我们公司的经营工作取得了可喜的成绩，经营业绩一年比一年高，对我们公司的发展起到了重要的作用，但是随着社会不断的发展，我们的经营工作仍需改革和创新，由于某种原因，尚有许多不满意的地方，我们需要进一步探索新形势下的经营工作的最佳模式，使我们公司在新的阶段有更进一步的发展。

如果我有幸竞聘成功的话，我将努力做好以下几点：

1)收集当地的信息，掌握当地大建筑公司的经营情况(包括经营方式和经营优势)，调查当地开发商的开发能力和信誉度，同时完善经营队伍(包括投标，风险评估，业务谈判)等，努力做更好的项目。另外还需要保持与公司和项目部的沟通与交流，因为公司无论什么时候都是我们的强大后盾，有着丰富的经验，我们需要将大的承接项目的信息和我们的意见反馈给公司，以确保决策的正确性。

2)风险防范，工程的不确定因素与效益是紧密联系在一起的，如果不做好风险防范，再好的项目，效益如同空中楼阁，随时都可能消失，然而在做好风险防范的前提下，我们就需要通过我们的测算，把握好市场价格的信息，加强管理的前提下挖掘如何提高我们的经济效益，通过管理实现效益的最大化。

3)拓展社交范围，孤掌难鸣引用到这里就是说不论做什么事情都需要大家的帮助，一个人的能力往往是有限的，所以我们需要与社会的各方面的人交往，在我们建筑方面，有了一定的社交范围就相当于拥有了一块相当大的信息库和资料库。因而在信息收集和业务承接方面都有一定的优势。

4)人才的培养：一个公司的发展需要不断的注入新鲜血液，新鲜血液是一个公司不断发展的后备力量。只有不断培养新人并且留住人才，才能确保业务发展到一定程度的有更多的熟悉业务的人才。

**20\_公司个人竞聘岗位的演讲稿大全2**

尊敬的各位领导、各位同事：

大家下午好!我是来自综合部的马明慧，很高兴能够参加这次理财经理助理的竞聘，接下来简单介绍一下我的基本情况。本人毕业于辽宁工程技术大学信管专业。曾经在辽宁省医药实业有限公司销售部实习，在此期间接触过药品营销的一些方式及方法。

此后，曾在赤峰展翔有限公司实习，了解了一些钢材销售的相关情况。\_\_年7月进入中行后，在汇丰分理处做前台柜员兼大堂经理，去年五月回市行综合部任职至今。这些工作经历增加了我的工作经验同时也提高了各个方面的能力。为我今后的工作打下了的基础。

在自身优势方面，结合理财经理这一职业特点，我简单的总结了几点。

首先，我有丰富的管理大资金的经验。当然这个大是相对的，也都是自己家亲戚的一些钱都交给我打理，从前年至今，个人感觉，管理水平差强人意，有成功也有失败，但我觉得这些都是我的财富。毕竟面对中国这样一个不成熟的资本市场，没有人有十足的把握。正如前嘉实主题基金经理王贵文所说的：我的年龄大，经历过那么长时间的熊市，就是我的优势。

其次，在前台坐柜期间，我接触过并且也办理过众多理财产品。像外汇宝，汇聚宝，黄金宝，基金，理财型保险。对业务熟练掌握的同时，我感觉在前台一年的实习经验，最大的收获是短时间内接近客户并和客户形成默契。

我在\_\_年一季度，在全行保险业务持续低迷的时候，营销了汇丰当年第一笔也是最大一笔保险，保额20万。本着为投保人保密的原则，整个营销过程不便在这里详细说，但长期以来与客户形成的默契绝对是此次营销成功的关键所在。今天我能站在这里满怀希望的竞聘理财经理助理这一岗位，有很大的因素是受这次成功营销的鼓舞。

这份保单正式出来以后，我就对上面的条款进行了详细的研究，其中一些内容是保险客户经理向我们介绍时所说的不是完全一致的。这也激发了我对期缴产品的兴趣。于是为自己买了一份期缴。

也对里面的一些条款进行了研究。通过对两款保险产品的研究，我对保险有了更深的了解，对以后营销有非常大的帮助。

另外，我有广大优质的客户群。建平这几年经济发展很快，有钱人多了起来，但对于理财这一方面绝对是一个空白。如果我有幸胜任，我的亲戚，同学都将是我的优质客户。

对于部门的愿景，我感觉理财中心应该是一个创造财富的地方。为行里，为客户，也为我们个人。特别是资本市场竞争激烈的今天，能够抵消通涨压力的同时，让客户的资金持久升值，是一件很快乐的事。我们和客户快乐的沟通，帮客户快乐的赚钱，就是我的原景。

对未来工作，我觉得应该以把握大客户为基础，80的财富掌握在20人手里，抓住这些人，也就抓住了大部分财富。在分理处实习期间，我体验过去营销一些大客户，做为大客户，本身都是不在乎一些小利益的得失，最有效的营销办法就是先让客户少买一点产品，过段时间体会一下收益状况，这点我觉得是营销大客户比较有效的办法。

在与大客户接触方面，我感觉，最初他们总是很挑剔，稍微的一点失礼都会计较，但相处时间长的话，你会发现大客户的心态更平和，更容易接近，毕竟这些人的素质普遍都很高。另外，大客户一般都有自己事业，他们把绝大多数时间都用来打点自己的工作，放在理财上面的时间很少，很宝贵，所以我觉得和他们沟通，应该用最真诚，最简洁的话语让他们再最短的时间内让他们理解你所要表达的意思，绝对不能急躁，另外就是全方位的服务。

**20\_公司个人竞聘岗位的演讲稿大全3**

尊敬的各位领导、各位同事：

大家下午好，非常感谢部门给予我的这一次竞聘的机会。我是来自营运部客服的\_\_\_，以下是我的竞聘内容，主要分为以下几个部分。

一、自我介绍

我叫\_\_\_，毕业于\_\_大学，20\_\_年8月，我很荣幸的进入交通银行金融服务中心工作。20\_\_年9月顺利拨测通过，成为了前台一名普通座席，后期通过自己不断地学习与积累，提高自身的业务水平以及接线技巧。在\_\_年6月由普通座席转为了综合组座席，之后也不断地巩固自己的业务知识，在此期间一直保持着高效的`话务质量，质检评分一直不低于80分。

二、竞聘优势

坚持。

做一名优秀的座席，除了不卑不亢的服务态度，最基础的还是业务。扎实的业务是获得岗位认可的基础，所以作为一名代职，不仅要搞好团队氛围，也要沉得下心专研业务。熟练的业务是为组员提供强大支撑的条件之一，才能带好团队在质量指标和效率指标做得更好，以达到坚固的基础。因此，我坚持每天看调听日志和质检日报，坚持总结业务跟组员开班前会，坚持做好业务归纳，坚持业务钻研提升业务能力，坚持每个月听优秀录音，坚持和优秀员工的进行业务交流，坚持保持阳光心态。通过不断地坚持，20\_\_年的全年在班长及组长经理的辅导下，我拿到了2个A等，4个B等的绩效成绩，并获得3次工单表扬。同时进入4月份部门绩效排名前20%，荣获了部门一季度激励奖，获得了参加周杰伦演唱会的名额。

学习。

做一名优秀代职人，\_\_年9月底之后，由于我班原代职人转岗，班长因参加总行比赛需脱产培训，我临危受命，开始担任代职的工作。由于管理能力方面的欠缺，我学习班长及其他优秀代职人在日常工作中员工遇到业务问题时，提供的有效指导;学习班长在员工出现心理变化时，积极的开导;学习班长在员工生活中遇到困难时，及时给予帮助;学习班长每天做好数据分析，针对不足做出相应指导。学习班长在班前会总结上一工作日数据，及时做出调整;学习汇总员工工作中接线中遇到的疑难问题，然后由团队成员一起针对问题给予相应的解答。代职期间我小班内一员工在9月绩效等级在前台排在D等，通话时长185.61，单产14.58，由于通话时长直接影响到了话务量的分数，基于此情况，迅速利用下班及班前会时间与该员工进行沟通分析，同时下班督促抽取当天自己接线录音听并写分析，10月份该员工的通话时长降到了174.97，单产上升到15.87，当月绩效等级也随之上升为C等。\_\_年7月—11月，本班满意度一直都稳定在99.75以上，排在部门前列，并一直稳坐团队质量奖宝座。对于班内通话时长未达标员工会要求其听自己录音并进行分析，针对录音中遇到的问题给予及时指导与修正，并在后续一直进行留意关注，长时间下来使得员工的通话时长及单产稳步上升。通过在代职岗位上的不断学习和积累，不但提升了我的管理能力，更加提高了作为一名基层管理者的职业素养。

成长。

做一名优秀的带教，20\_\_年4月，由部门安排，\_\_\_\_班整个团队调整成为综合组带教班，刚开始得知这个消息时，我所带领的综合组小团队成员都有些慌乱，对于没有任何带教经验的我们，这是一个非常大的挑战，面对挑战，我迎难而上，首先针对带教流程及带教规范进行深入的学习，并虚心向老带教班班长及代职请教，在我掌握带教的基本流程及带教技巧要点后，我积极跟组员进行分享，指导组员学习带教手册，并按照带教手册上的流程给团队成员进行讲解，同时每天对新学员进行业务抽查，同时督促带教做好每天工作总结。在共三次的拨测过程中，在前二批拨测过后，我所带领的小团队新员工拨测通过率就达到80%。

**20\_公司个人竞聘岗位的演讲稿大全4**

尊敬的各位领导，同事们：

大家好!今天，我竞聘的职务是公司副总经理。当然，副总经理无疑是公司领导的助手和参谋，这个助手是为公司排扰，为职工谋利，在这里也不想在占用大家过多的时间来阐述副总的职责和义务。

首先，我能够在公司这样一个大家庭里工作了10年，感到十分荣幸;其次我要感谢公司领导这次采取竞聘上岗的用人机制，给了我可以充分展示自我价值的机会和平台，也是拉开公司改革序幕吧，常言说是骡子是马拉出来溜溜，我是带着这份心情就出来溜一溜的。

我是从大学毕业直接进入公司的，人生最美好十年这此度过，也给我太多情感在里面，我在办公室工作4年，主持安办6年，现代为主持工程部1年半，可以说一个超级打杂的，也可以算是我的优势，熟悉了单位主要职能部门的工作。

回忆一下，公司在这十二个年头，有过光辉灿烂一页，也有不堪回首的教训，着眼于此，我们做人做事更应该居安思危，然而，公司的现状是在座的各位有目共睹的，不说如履薄冰也是举步难艰，我想借此机会，谈一谈我对这一状况的认识和感知，公司为什有没生气和活力，没有竞争能力，我们到底在那些方面存在问题，做为一个企业，它的灵魂是什么，企业的文化又是什么，公司靠什么来发展壮大呢，靠什么来管理，如何走出困境，这是两年来始终困绕在我的心头，使我忧心重重，这几天总算是理出来了一点头绪，希望能给大家一点启示。

1、企业的灵魂是什么，那就是企业文化，那什么又是企业文化呢，就是除了工资以外的凝聚力和贪心之外的精神，一个企业没有文化，就象一个人没有思想一样，公司不建立企业文化那么它必将被贪欲所代替，会集中在利益和金钱上，看是个群体，实际上是一盘散沙，没有向心力和凝聚力，也员工看不见目标所向，也正是我们公司为什么没有生气与活力的原因所在。而这样必须用严历的纪律来维持。

2、公司靠什么来发展壮大，靠什么来管理，如何走出困境呢?我认为从以下四个方面入手;

(1)知识结构企业的竞争优势之一就是公司内部员工的知识结构有一种互补的优势。任何一个行业的发展都需要多种知识结构的人才，如果内部人才的知识结构能否互补，这将给公司构建一个强有力的交流平台，各种发展的问题、竞争的问题都可以在这个平台上得到很好的解决，而不需借助外力。员工知识结构的单一是公司发展的瓶项。缺乏营销人才，我们要走出去，在市场上站住脚，就得把自己推销出去，公司在成都设立办事处我想也是基于这一点吧。

(2)激励机制人力资源的核心问题就是激励机制的问题，一套健全有效的激励机制是对留住骨干员工有着非常重要的作用。公司作为一家事业单位、国有企业，制度上的特殊性决定其激励机制有其限制性。公司一向以相对稳定的待遇，使公司多年来保持人才流动率极低的有效方法之一。但是随着形势的变化，同类竞争者的员工待遇也随之大幅度上升，公司却多年保留不变，优势上明显减弱，加之工资报酬效益递减作用，这一激励机制受到了严重挑战。在有技术有能力的员工，他们价值观明显异于公司的其它员工，对公司的期望值也有所不同。良好的待遇是公司具有吸引力因素之一。作为一个有能力的人，渴望在工作中有接受挑战和实现自我价值的机会，如果不是这样，一旦选择离开，或者干脆加盟公司的直接竞争对手。他们的离开，不仅对公司的业务发展有很大影响，也是对公司的发展更是沉重打击。所以我佩服这次公司创业元老，激流勇退，为公司的改革做出了表率。

(3)、招聘制度招聘制度的优劣直接影响到公司对未来人才的储备，是公司能否持续发展的重要一环，许多公司都建立一套完整的考核筛选体系作为招聘员工的依据。但是我们作为一家事业单位，在许多方面仍存在国有企业遗风，招聘制度更是存在着明显的缺陷。公司虽设有人力资源部，但此部门的作用仅限于员工的资料存管记录，根本起不到招聘员工的选拔作用。员工被聘用的渠道除了少部分真正凭能力应聘入选之外，很大一部分是靠各种关系进来，这就造成了员工之间文化素质及业务水平参差不齐的情况，这不仅对日常的业务开展有一定的影响，更重要的影响了整体的士气。公司的性质及长久以来形成的企业文化决定了公司不会随便解聘员工，即使他(她)是一个不太合格的员工。但公司的用人成本日渐上升。所以说今天就一场东风，拉开了改革招聘制度序幕。我佩服领导这次的勇气和魄力。

(4)企业文化企业文化是公司能否拥有核心竞争力的根源，企业文化又分为三个层面上的文化：产品文化、制度文化及价值文化。公司以前一直习惯于按早已成形的生产方式来运作，企业文化、企业的价值观认同也是十几年不变，老员工习惯了享受了这种待遇，所以宁愿虽循守旧也反对革新变化，担心原有的待遇受到影响。但随着公司业务范围的逐步扩展，肯定对原有的企业文化产生了巨大的冲击，这次新的运作方式，势必会在内部产生激烈交锋和斗争，以前公司领导一直持谨慎态度，明显是站在维护老员工利益上。但这次在改革与守旧的决择上，看得出公司领导作出英明的决择。势必将改变企业的灵魂，将改革进行到底。

**20\_公司个人竞聘岗位的演讲稿大全5**

尊敬的各位领导，同事：

大家好!

今天是我进行竞聘演讲的日子。我首先感谢领导给我这次竞聘的机会，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。我这次竞聘具有五个优势：

1、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。

2、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。

3、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。

4、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。

5、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：

1、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。

2、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。

3、勤奋工作，不计得失。我将兢兢业业，踏踏实实，吃苦肯干。

**20\_公司个人竞聘岗位的演讲稿大全**

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！