# 202\_公司员工竞聘上岗的演讲稿5篇范文

来源：网络 作者：梦回唐朝 更新时间：2024-06-07

*演讲稿它可以用来交流思想、感情，表达主张、见解，那么你现在会写演讲稿了吗?小编在这里给大家分享一些20\_公司员工竞聘上岗的演讲稿范文，希望对大家能有所帮助。20\_公司员工竞聘上岗的演讲稿范文1尊敬的各位领导、各位评委、各位同仁：大家午好!一...*

演讲稿它可以用来交流思想、感情，表达主张、见解，那么你现在会写演讲稿了吗?小编在这里给大家分享一些20\_公司员工竞聘上岗的演讲稿范文，希望对大家能有所帮助。

**20\_公司员工竞聘上岗的演讲稿范文1**

尊敬的各位领导、各位评委、各位同仁：

大家午好!

一条好的渠道，会引来一池活水;一个好的用人机制，能使无数人才脱颖而出。参加这次竞聘，我的心情是非常激动，因为这是对我多年来工作业绩与工作态度的充分肯定!首先要感谢领导和同志们对我的信任，使我有机会在这里竞聘演讲，相信这次竞聘将是我今后人生中的又一个重大的转折点。

我叫\_\_，今年x岁。于\_\_年进入\_\_银行工作，至进入我行以来主要从事综合柜员岗位服务至今。回顾往昔，岁月如梭，在柜台工作的这个年头，我将青春与热忱投入到自己所从事的平凡岗位上，履职尽责，努力工作，从一个业务新兵逐渐成长为一个有担当、敢反思、珍惜人生价值的\_\_人。

宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来，随着这些年的工作历练与学习充电，我的工作经验日渐丰富，理论知识日益扎实，我已具备充分自信担任客户经理一职，能做好相关工作。

竞聘该职务我的优势：

第一，有娴熟的业务技能，熟悉各项规章制度。作为一名综合柜员必须做到严格遵守制度，一切严格按制度规章办事，把握尺度，洞察秋毫，一丝不苟，不让一个数据或者一次不合规的行为在自己眼皮子底下漏过。在综合柜员这个工作岗位，让我有机会学习和运用包括制度、柜台制度等在内的各类财务制度，其次，我具备系统的金融知识、娴熟的\'业务技能。这些年我始终不忘充实自己，坚持干中学、学中干，完善自我，提高自我，年以来的岗位磨练，也练就了我娴熟的业务能力，无论是传统业务，还是新兴业务，力求做到守制度，懂原理，会操作。

第二，具有良好的政治素养，热情与冷静并存。作为\_\_的一员，在工作中我不仅有坚定的政治立场，而且有较高的思想政治觉悟，我总能清醒的意识到肩负的责任，在职业生涯中未曾在原则问题上越雷池一步。能力不足，道德可补，责任可补，道德缺损，责任意识不强，能力却不可补。良好的政治素质、身体素质和业务素质必将使我工作起来事半功倍。

第三，具有较强的服务意识，以客为中心，勤恳扎实。在工作中，我具有较强的事业心和责任感，能爱岗敬业、踏实工作，以身作则、遵纪守法。在岗位工作中，能使自已牢固树立起“为民服务、服务客户”的服务理念，工作积极主动，不以个人原因耽误客户之事，长期坚持急客户之所急，想客户之所想，保持一颗热心为他们服务，从而得到了客户的一致好评。

**20\_公司员工竞聘上岗的演讲稿范文2**

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好，首先非常感谢大家给我一个展示自我的舞台和施展才华的机会!股级干部实行公平、公正、公开地竞争上岗，这是我支行深化人事制度改革的重大举措，也是我支行加强干部队伍建设的有益尝试。我非常珍惜这次提高自己、锻炼自己的机会，所以勇敢地走上台来，接受大家的评判。今天，我竞聘的是股长职务。下面我简述一下我竞聘的理由。

首先，参与竞争是全面提高自身素质的难得机遇。面对金融改革的大潮，挑战与机遇同在，压力与动力并存。我认为只有积极的参与竞争，做改革的“弄潮儿”，才能学到新知识、增长新才干、开拓新思路、开阔新视野，充满竞争的工作环境是富有吸引力和挑战性的。他将对丰富我的人生阅历、挖掘我自身的潜能起到重要的引导作用。

我的敬业意识比较强，能够干一行爱一行，认真负责，勤勤恳恳;为人处世比较严谨，没有不良生活习惯。办事稳妥，原则性较强。严于律已，宽以待人，善于团结同志，具有良好的协调能力。

第三，我认为自己具备担当该职务所必须的综合素质和能力。

股的工作具有特殊性，在一般人眼中他是枯燥和乏味的。但是，想要干好工作，就要承担比平常人多的体力劳动和心理负担，这要求人员必须具备良好的组织纪律性、无私奉献的优良品质、雷厉风行的工作作风。

我多年独自在外求学工作，十几年的集体生活锤炼了我的意志，培养了我吃苦耐劳、坚忍不拔、严谨细致的作风，这正是做好安全保卫工作的前提。另外，新时期的工作，要求我们必须具备一专多能的综合素质，要“懂法律、识金融、能管理、善协调、会办案”。工作几年来，我始终以提高综合素质为己任，认真钻研金融理论、管理知识和法律法规，深入基层搞调研，撰写了一些有见的的文章，发表于以及其他刊物上，文章曾获奖。积极参加各种活动，象知识竞赛、理论研讨会、演讲比赛、辩论会、篮球赛等，能熟练操作计算机，软件操作曾获级标兵称号。另外我热心参加各种社会公益活动，现为节目主持人，青年志愿者服务队成员。

以上这些，是我能够较快的融入这个工作岗位中并顺利的开展工作的基础。但我的缺点仍然存在，比如我缺少领导工作经验。有时魄力略显不足，但有缺点才有改正缺点后的进步，有不足才有改进不足后的提高。正视缺点与不足去争取进步与提高恰恰成为我努力工作的动力所在。

**20\_公司员工竞聘上岗的演讲稿范文3**

敬重的各位领导，亲爱的各位同伴：

大家好，今日，我很走运可以这儿给咱们做竞聘讲演，能到这个主席台来，给咱们做陈述是我一贯以来的期望。

我叫孙占勇，本年26岁，大学专科结业。\_\_年我很有幸参与了我国人民解放军，并被特招到了基地警卫团。同年又被选拔到了基地军委办公厅保密局，从事文秘和勤务作业。在部队时期，我或得了2个嘉奖一个优良战士称谓，20\_\_年依据我的自己自愿，我回到了本地，并很走运的参与了我国银行这个大团体。然后从事了捍卫储蓄作业。20\_\_年我又参与濮阳作家协会,并在本地年代杂志上宣告散文诗篇数篇。

事逢我行人力资源改造，实施竞聘上岗，我以生动期望的心态参与这次竞聘。

我曾经是一名武士，一贯以来，我为曾经是武士感到骄傲，部队操练了我很多。更给了我决心行进，不怕苦难，勇于立异的性情。入行以来，我更是把这种精力和性情彻底用在了作业上，不管从事任何岗位，我都全力已赴的做好我的作业。

干一行，爱一行，专注行是我的作业特性，我把这种精力全部用在作业上，不管是捍卫科仍是储蓄岗位，我一贯脚踏实地，立足本职，敬重领导，联合同志，竭力做好自己的本员作业。20\_\_年被评为支行抢先自己。

从事一线作业以来，我深化感觉到优良客户群的首要，而咱们的文明优良效能是安稳客户群的首要障，20\_\_年，因作业需要我到了一所分理处，联络本身的特征，向同伴谦善讨教，全部行进自己的事务才华，很快的融入到一线作业中，并在很短的时刻内担任了自己的作业。但是，我并没有满足，在厚实自己事务才华的根底上，开荒自己的思路，不断立异，更大的行进自己的作业功率，让客户以最段的时分得到最温温暖周全的效能。

在不段的作业实践中，不断的领会，不断的学习。一所有了主动柜员机后，我竭力学习新事务，如今以彻底可以操作并处理各种事情。我又依据自己的特征，竭力去开荒新的客户群，运用自己的自己联络，逐渐老到自己和完善自己，一起，活络的开发作疏客户，在职工医院，从不知道，到把居处公积金从工商银行拉到咱们行，并和其树立了超卓的自己联络，还主动协助咱们拉存款总估量达300万元左右，并效能客户到家，先后拉动了两个对公户。并自己储蓄揽款也抵达200万左右，我时刻以品牌银行的姿势和超卓的自己形象面临客户。

作业永无止境，我会时刻以丰满的精力状况，超卓的作业空气，高兴生动的作业姿势面临我的作业.逆海行舟，不进则退，在我心里，耐久没有撤离，假定这次我竞聘成功，我将习气金融作业翻开的潮流，依据领导的指示和科学的翻开计划，竭力立异，抢夺更大的效益。

在事务翻开发面，充沛运用咱们行的品牌实力，大力宣扬和推进。要害客户要害推广，树立优良客户的资料，守时给客户送上咱们的温暖优良的关心。并时刻把咱们行的新的事务以短信的方式通知给客户。依据自己和全部联络，逐渐拉近油田各对公单位的距离，故步自封，大力翻开对公存款。再者，加强内部文明优良效能，行进货台作业功率，职工实施定点分工，大力开荒基地事务，理财事务，把我门行的各种事务针对性的活络性效能到每一个客户。

**20\_公司员工竞聘上岗的演讲稿范文4**

尊敬的各位领导，评委，主任：

大家好!

我是来自\_\_支行的\_\_，非常荣幸能够参加这次理财经理的竞聘，首先，请允许我向大家介绍一下我的基本情况。

我今年28岁，\_\_年毕业于x省经济管理学院会计专业，毕业后进入x行工作。先后在\_\_储蓄所、\_\_储蓄所作储蓄员工作。后转至x区x公司担任客户经理。今年3月份回到x行x支行担任临柜柜员。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。下面就我所具备的竞争条件和优势做简要的介绍。

首先我对银行理财工作非常感兴趣，同时也是一个工作勤勉和善于学习的人，我有信心在银行理财岗位能够更好地展现我的价值，并且为我行创造更多的价值。通过\_\_年底开始的股市牛市以来，客户对个人理财方面开始有很大的需求，但是又凸现出个人理财知识的匮乏，这就需要有专业人士来进行正确的指导，来实现客户和银行的双赢。在为客户办理理财的同时，树立交行个人理财的品牌，来吸引更多的客户。

我曾经在x公司任客户经理，在此期间，积极做好优质客户的营销工作，培养了自身营销的能力;并且通过这段工作经历，使我具有一定的公关能力和良好的社会关系。我深信，在自己努力和多方面的支持下，我能出色的做好这项工作。有在一线网点工作的经历，接触的客户层面较多，能够了解各类客户的需求，根据不同类型的客户，而采用有针对性的营销策略。努力做到客户需要什么，我们就要给他什么。让客户把我们当作自己人来看待。

如果这次能够竞聘成功，我将从以下几个方面来加强：

1.尽快适应岗位转换。首先是加强理财知识的学习。这是关键，不能够熟悉个人理财业务知识和我们的各种理财产品，得不到客户的信服，任何的服务和营销将无从谈起。更谈不上客户的开发。其次是营销的技能。在理财经理岗位上不单纯是个客户作理财服务，我们的目的是要将我们的产品销售出去，为我行创造效益。我们每天都会面对许多形形色色的客户，要善于和他们进行广泛的沟通与交流，洞察客户的想法，为其提供满意的服务。通过对学习和对市场行情的准确把握，为客户提供合理建议。这种营销，既立足当前，更着眼于未来。善待客户，就是善待自己;提升客户价值，就是提升自我价值。

2.目前，银行理财主要以单一产品销售为主，什么在市场上卖得火，我们就一拥而上都卖这个，而忽视了必要的个人投资风险规避。只注重短期效应，比如在去年的基金销售中，个别行就存在这种情况。针对这种情况，我将着重于组合理财产品和手段，由对客户的深入了解开始，然后针对每一个目标客户的特点及风险承受能力，量身组合出恰当的理财产品或服务手段，让其获得更大的收益，从而提升客户对我个人，进而是我行的忠诚度和认知度。我相信自己有实习、有能力做好银行理材经理这个职位，做好理材经理的相关工作，为x银行的发展贡献出自己的一份力量。

**20\_公司员工竞聘上岗的演讲稿范文5**

尊敬的各位领导，各位评委：

大家好!

莎士比亚曾写过一句家喻户晓的名言：“人生是个大舞台，每个人都是舞台上的演员”。今天我站在这里就是要当个演员，接受大家的评判。不仅仅是今天我要当好演员，以后生活中我也努力扮演好每一个角色。我此次竞聘的岗位是客货部经理。

下面，我先简单的介绍一下我个人基本情况。

我叫\_\_今年30，有人说三十岁的女人是绣球，在被童稚抛弃之后，获得了成熟的至宝;也有人说，三十岁的女人更自信，更懂得适应社会的大气候，为自己的人生准确的定位。工作9年多以来，我始终一丝不苟，兢兢业业，深得领导和同事好评。

俗话说：没有金刚钻别揽瓷器活。虽然我很自信，但还有拿出真本事来，经过综合权衡，我觉得我具有以下竞聘优势

一、我具有较好的政治素质和高尚的思想品质

自从\_年参加工作以来，我总是用信心激发热情，用恒心磨练意志，用爱心呵护旅客，用诚心对待工作，服务奉献真情，行动追求卓越。

二、我具有丰富的工作经验和较强的创新意识

工作近十年来，我先后在售票、行李管理、值机和配载上工作过，不同的工作岗位的经历锻炼了我不同的工作能力，丰富了我的人生阅历，锻炼了我的意志，丰富了我的知识，增强了我的能力，拓展了我的视野，更重要的是培养了我乐观豁达、冷静沉稳的性格和顾全大局、开拓创新的精神和作风，而这样的性格和作风，无疑是一名客货部经理所必备的素质。更重要的是，在这近十年里，我基本上都是在业务一线工作，这样就使得我对所负责的各项业务有了较为深入的了解，对于工作中出现的矛盾和问题，我都能做出很好的处理。丰富的工作经验为我做好客货部经理奠定了坚实的基矗

三、我科班出身，具有扎实的专业知识

我毕业于民航学校，几年的学校学习，使我掌握了扎实的专业知识，特别是工作以后，我严格要求自己，在近十年的实践中，使自己的理论知识与实践相结合，做起工作来更是左右逢源，游刃有余。这都为我做好下步工作打下了坚实的基矗

四、我具备担任该职位的基本素质

作为女性，我性情温和，办事耐心，平易近人，同时具有敏锐的直觉和观察力，能细心体察乘客情绪，协调处理好各方面的关系。同时，我处事踏实谨慎，有大局观念，凡事以单位利益为重;工作中团队意识强，能够主动照顾到团队的方方面面，得到了领导及同事的肯定和信任。此外，我人缘好，善于与人及其他部门沟通合作，能够长期与每位同事保持融洽的合作关系。

俗话说，人贵有自知之明，同时，我也明白自身的差距。在各位领导和同事们面前，我还有许多不成熟的地方，很多地方还需要向大家学习。但是我相信：经验，我会不断总结、升华;才干，我会不断培养、提高。我希望能一如既往地得到领导的关怀，我诚心诚意地希望能不断得到同事们的批评与帮助!我深信：江海之所以博大是因为它居于百川之下!

**20\_公司员工竞聘上岗的演讲稿范文**

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！