# 部门经理竞聘演讲稿5篇范文

来源：网络 作者：风吟鸟唱 更新时间：2024-06-07

*所谓管理就是通过他人来完成工作使命，在影响管理行为的管理要素中，管理者在管理活动中处于主导地位，在客观条件相近的两个组织中，决定管理工作好的关键因素就是管理者。下面是小编为大家带来的部门经理竞聘演讲稿，希望大家喜欢!部门经理竞聘演讲稿1尊敬...*

所谓管理就是通过他人来完成工作使命，在影响管理行为的管理要素中，管理者在管理活动中处于主导地位，在客观条件相近的两个组织中，决定管理工作好的关键因素就是管理者。下面是小编为大家带来的部门经理竞聘演讲稿，希望大家喜欢!

**部门经理竞聘演讲稿1**

尊敬的各位领导，各位来宾，下午好!

我是\_\_\_\_\_\_。\_\_\_\_年毕业于\_\_\_\_大学。\_\_\_\_年，经局党组推荐参加\_\_\_\_\_\_\_\_的进修，并于\_\_\_\_年取得了结业证书。现在是\_\_\_\_\_\_\_\_,也是\_\_\_\_\_\_。今天，我参加竞聘的岗位是：检修公司经理。

我认为，作为检修公司主管生产和安全的经理，除了必须具备一般中层干部所必须的各项条件外，还应该对我公司各项生产任务的工作性质、目的要求，工作中必须具备的条件以及可能面临的困难和危险有充分的认识，并具备较强的判断与决策能力。对于我们丽水电网，大规模的改造任务当前，安全生产面临种种考验，领导上的过失、组织管理上的不到位，现场工作中的一个小小疏忽，后果不堪设想!竞聘这样的岗位，不但要集智慧、敏锐、经验、乐观于一身，还要有统揽全局的组织管理能力。

我，作为公司\_\_\_\_\_\_\_\_,在各种\_\_\_\_\_\_\_\_大规模进行期间，改造方案编制、各种异常事故的调查分析、大型生产项目落实过程中的安全技术管理以及各专业的日常工作，等等。各种挑战时常是接踵而至。就说\_\_\_\_年下半年的\_\_\_\_、\_\_\_\_两个变电所改造期间，我作为当时我局生产线上两大重点项目的现场安全、技术总负责，同时还要兼顾本身各项专职的工作任务以及其他部分变电所检修工作安排等，再加上由于系统方面各种保供要求以及一些突发性的问题，夜以继日根本就是家常便饭。

而我却乐此不疲。同时，值得欣慰的是，在今年\_\_\_\_\_\_\_\_会上，我\_\_\_\_\_\_\_\_年连续\_\_\_\_\_\_\_\_奖后又再次取得此项殊荣。成绩来之不易，而我心里更明白：成绩仅代表过去，要争取巩固的同时，更上层楼!

所以今天，我积极响应局党组的号召，带着我对检修工作的无比热爱，带着我对工作一贯细致、认真的工作作风，也带着依旧韧性十足的体格，到了竞聘检修公司副经理队伍的行列。希望，能够站在更高的高度、面向更宽广的范围，用我所学的、所经历的、所总结的点点滴滴，更好的为我们检修事业服务。

在这里，我首先声明，假如，这次当选检修公司经理不是我，我将继续恪尽职守，积极配合新领导的工作。当然，如果当选的是我，同样也请我的竞争对手们一如既往地支持我的工作，在下一次的机会中脱颖而出。

下面，我谈谈假如我成功当选，我工作的基本原则。

首先，我将更加严格要求自己，努力学习各方面的业务知识，进一步提高沟通和协调能力，以积极的态度协助公司党政领导，优质高效完成各项生产和政治任务。第二，最大限度地开拓广大职工发展空间的同时使公司业务蒸蒸日上。第三，处理好与各部门之间的相互协作关系，进一步取得共识，以求丽水电业的一流目标。

关于如何做好、做强我们的检修公司。我认为，我们公司目前面临的最大问题，是人员问题。设备在更新换代，人员在新老交替。在我们的工作现场，生命的脆弱、电网的神秘，张扬得透着狰狞。所以，我的工作思路，是始终坚持以人为本。在我们公司，有一批“招之即来，来之能战，战之能胜”的老职工队伍，还有一批高文化素质的检修队伍新兵。我希望通过努力，进一步完善我公司的各项管理和激励机制，让这两支各有所长的队伍进行有机的整和，营造一种和谐、向上、进取的学习和工作氛围，形成一个富有朝气、充满活力、求真务实的检修团队。让每一位职工对工作中可能存在的各种危险有充分的认识和防范，不留安全死角，对工作中的目的、要求有足够的领会和理解，确保工作质量。第二，从设备源头把关，理清现场工作可能面临的危险，使这些危险部位都得到充分的改善和控制，消灭安全死角，通过全面、精心、细致的维护，使我们的设备更安全、可靠运行。第三，在组织管理上下工夫，借着同业对标创一流的东风，虚心学习，多方取经，通过广泛发动，逐步制订并完善我公司的各项管理机制，通过不断深化、细化、全面化的管理，使我们检修工作踏上一个安全、优质、高效的新层次。

我热爱检修工作，在经历了整整\_\_\_\_\_\_\_\_个年头的磨打锤炼后，依然对这个让我成长的沃土充满深深的眷恋。所以，在面临着多种美丽的诱惑的时候，我依然义无返顾的继续向着这个目标努力。压力是一种负担，而热爱是强大的动力。在高度责任的压力下，在无比热爱的动力下，各位评委，请相信我，在检修的中心加一个我，绝对是你们正确的选择。

接下来，我的想法和思路必须到其他的时间和地点再逐步扑开，我的演讲到此结束。最后，让我由衷感谢领导给我这个难得的竞聘机会，感谢各位评委和在座的所有听众对我的支持和鼓励，同时，祝愿本次竞聘活动取得圆满成功。

谢谢!

**部门经理竞聘演讲稿2**

非常感谢公司，董事长给以我这个平台，让我得以学习和成长。这次员工总结大会，不仅是一次总结大会，更是一次鼓舞士气、激励斗志的大会。关于人事的这份工作那我就简单说一下，我要做的内容，最要有五个方面的内容：

第一，加强人才队伍建设和员工培训。我将认真落实公司关于人事工作的工作思想，结合公司实际制定适合与科学的人才培训机制，加强培训力度，针对性的对员工进行礼仪、服务等方面的培训，并使各项培训工作制度化、科学化、定期化。

第二，大胆尝试，创立人才激励机制。人才管理中，我要引入公平竞争，作为激活用人机制的启搏器改革分配制度，作为激活用人机制的助推器还要以实行业绩考核作为激活用人机制的润滑剂，为我们的人事管理工作注入新的活力。

第三，严谨细致，一丝不苟，做好管理层和各员工的监督工作。我要加强自身修养，养成多思，多做，少说的作风，工作中严谨细致，一丝不苟。时刻牢记人事工作老前辈的教诲：搞人事工作要学会和习惯替别人做嫁衣，而且必须针针线线细细缝制，来不得半点马虎。

第四，努力学习，开拓创新。我将加强自我素质建设，认真学习专业知识，解放思想，开拓创新，积极征求各项意见，把人事处的工作推向一个新的高度。

如果竞聘成功，我将从以下几个方面开展工作：

(一)首先用合格的客户经理标准来严格要求自己。首先要加强学习，熟练掌握我行各项金融产品及其基本流程;其次要勇于开拓进取，增强营销意识，充分发挥自身的社会关系资源，积极开拓存款业务，发展优质客户。增强把握市场动态的敏锐度和预见性，并定期对市场走势和客户需求进行分析和研究，对现有客户要进一步挖掘潜力，同时积极寻找新的存款增长点;第三要带头完成各项任务指标，起到表率作用，带动部门员工完成行里下达的各项指标。

(二)协助业务发展部经理加强内部管理、改善部门之间的协调机制。尽力确保各项规章制度及任务指标落实到位，及时发现漏洞和隐患，做到以制度管人，用业绩服人。加强部门联动，建立起行之有效的内部协调机制，改善服务质量，提高工作效率。

(三)完善公司业务信息网络，培育我行优质客户群。我认为业务发展部的核心工作就是要培育一个优质客户群，并针对其各自特点及需求来推销我行各种金融产品，从而做到银企双赢。

无论如何，我将近我最大的努力去完成我的工作，谢谢大家!

**部门经理竞聘演讲稿3**

尊敬的各位领导、各位评委：

企业文化部(也就是党委宣传部)是党委的喉舌、是党委联系群众的桥梁和纽带，是\_\_行精神文明建设的排头兵和方向舵。能在这个岗位上发挥自己的作用，做出自己的贡献，是我很久以来的愿望。如果这次我有幸在竞聘中胜出，我将秉承宣传部多年以来的优良传统，切实地履行部门职责，努力做好党的路线、方针、政策，金融工作大政方针和上级行党委决议精神的宣传教育工作;系统地组织好精神文明建设和职工队伍建设;认真落实优质服务的组织、督导工作;注重突出和创新\_\_行企业文化特色;推动机关党务工作和团组织工作向有效率和系统、规范化方向发展。基于对企业文化部部门职责的理解和认识，我会在今后的工作中，突出抓四个重点：

一是培养职工“精、气、神”

重点放在培养职工的一种朝气、一种凝聚力。推行“人性化”的教育和管理机制，组织形式多样的主题活动，培养和激发员工蓬勃向上的朝气，使职工聚精会神地投入工作、享受工作，保持良好的精神状态和工作热情，保持强烈的忠诚度和敬业精神，不是把\_\_行工作作为一种“职业”，而是把它作为一种“事业”。强化企业文化理念的感性植入和推广普及，企业文化理念的教育，重点放在增进员工对\_\_行的归属感、亲和力上，使\_\_行企业文化特色深入人心，并成为员工的自觉行动。规范和统一cis形象识别系统的制作和宣传展示，使得\_\_行的招牌、行名、行徽、行服、柜台内外形象标识、宣传牌、宣传栏、展板等等与\_\_行形象有关的硬件设施，整合成一个有视觉冲击力的整体，体现\_\_行独特的特色文化。

二是优质服务上突出抓“三化”

即品牌化、专业化、市场化。要在市场竞争中脱颖而出，我们必须树立\_\_行自已的品牌，除了打造品牌金融产品，我们要花大气力培养自己的“品牌员工”、“品牌服务”，将其进行大力宣传和形象包装后，向社会推出这些特色品牌，使这些品牌成为公众心目中的首选。在服务的专业化上，突出抓员工素质和服务水平的提高，使职工成为“行家里手”、“多面手”，面对复杂的客户需求，培养复合型的人才。面向客户市场的需求，大力推广和完善服务手段。引导员工改变“以我为中心”的服务意识，开展“换位思考”，把方便让给客户;延伸“一米线”后续服务，扩大代理理财范围;让“客服热线”真正热起来、使“投诉热线”真正起到亮丑的作用;开展“行长(主任)接待日制度”，拉近管理层与客户之间的距离;切实推行“首问负责制”，提高办事效率，杜绝推诿拖拉。

**部门经理竞聘演讲稿4**

尊敬的\_\_\_\_\_\_

首先,我先自我介绍一下自己的基本情况:我叫\_\_\_\_\_\_,现年25岁,共青团员,大专学历,现岗位为常熟华冶设备部计划员。主要协助部门经理做好本部门日常管理工作,同时代表部门经理做好设备部相关监督工作如:安全、各项任务、劳动纪律等。

竞聘采购经理这个职位,我认为自己具有以下几个方面的有利条件:

1、有良好的思想品德修养

我为人处事的原则是:踏踏实实做人,认认真真工作,开开心心生活。自己一贯注重个人品德素质的培养,努力做到尊重领导,团结同事,工作负责,办事科学,自尊、自爱,不重名利,不计较个人得失,对工作对同事有爱心,宽容心,一直以来得到领导、同事们的好评。

2、有较好的专业基础

我所学的专业是机电一体化,对机械、电气方面有一定的专业基础。现从事的工作中有对备品备件编制月计划和年计划,并对备件计划的实施、备件的使用进行跟踪。随时掌握备件的消耗及库存。同时负责购进材料、备件的验收入库。在前期工作中曾经参加过公司施工期间费用的统计工作,对备件、材料的价格颇有了解。采购师培训

3、有一颗热爱公司、努力工作的心

从我走出校门就一直在华冶工作,参加过公司的土建、设备的安装调试和以后的生产,曾经当过一名普通的操作工,班长和现在设备部计划员。集团公司的迅猛发展一直是我学习的动力,我平常不断地要求自己要努力学习,认真工作,力争把自己的工作做的更好。我真为能在华冶这么优秀公司工作而感到自豪。

竞聘这个职位,采购师培训其实我也有不足之处:

从参加工作至今只有两年的时间,工作经验的不足,同时也缺乏采购方面的知识,虽然平常的工作经常与采购主管打交道,对采购工作或多或少有一定的了解,但要作为一名采购经理还是有些差距的。不过我相信,通过我的努力,一定会胜任这份工作。

第一,我为什么自信能够胜任这一工作

我的自信首先来自于丰富的工作经验

有人说,经验是最宝贵的财富,是做好工作的前提。我到商行工作已经\_\_\_\_年了。这些年来,我的工作岗位不断变化,从营业部出纳柜柜长、信贷科副科长、个人金融业务部副经理、再到营业部副主任,在这十几年中,虽然我的岗位“终点又回到了起点”,但工作历程的轮回,却使我积累了丰富的工作经验,无论在业务能力和管理水平和沟通协调能力上,我都取得了长足进步。

我的自信还来自于对自己的严格要求

我具有强烈的事业心,精业敬业是我对自己的要求。为此,我常年坚持学习,通过学习开阔自己的视野,增长自己的才干。这些年来,我学过文秘,还参加了经济师和注册会计师的学习。特别是近年来,我着重加强了市场营销理论与技巧的学习,掌握了扎实的理论知识,具备了一定的市场拓展能力。

我的自信更来源于对自己性格的认知

“大雪压青松,青松挺且直”是我最喜欢的两句诗,也是我性格的真实写照。我不怕吃苦,不怕承担繁重工作的压力,敢于应对挑战。我想这对于市场营销工作者来说是极其为重要的素养。面对异常惨烈的竞争,面对纷繁复杂的局面,只有坚毅的性格才能支撑我们顽强拼搏进取,奋力开拓市场。

总结我自身的情况,我知道虽有差距但我有信心、有能力胜任采购经理这份工作。如果我能竞聘成功,我将做好以下几项工作:

首先、建成完善的采购管理制度,对采购过程及供方进行控制,确保采购物资满足规定要求。

其次、认真贯彻执行国家和公司有关物资采购方针、政策、法规和规章制度。

第三、尽快熟悉和掌握公司所需各类物资的名称、型号、规格、单价、用途和产地。检查购进物资是否符合质量要求,对公司的物资采购和质量负全面责任。

第四、不断开辟建立新的物资供应渠道,寻找物美价廉并及时的物资和服务。在供应商的竞争性投标中,提高供货和服务质量,减少采购费用,节省开支,降低成本,获得充分的物资供应,努力满足生产实际需要和成本效益的要求。

第五,根据供方按公司的要求提供产品的能力,服务和价格等方面对其进行选择和评价。同时也通过供方提供产品的重要程度、供方的质量保证能力以及进货复验结果,对供方实施分类控制。

第六,定期向公司汇报本部门月、季、年统计工作,并提出好的建议。积极按期索取使用部门的年、月、季的采购计划,并积极组织落实跟踪。

第七,着眼与市场,采购信息的收集和分析,编制采购计划,在确保质量的前提下,尽可能降低成本。文章提高工作效率,缩短采购周期,提高经济效益。采购师考试

采购是一门学问,也将越来越被企业和人们重视,我们必须不断地去学习,采购师et=\"\_blank\">采购师积累经验,巧妙地运用语言这门艺术开辟一条华冶的采购渠道。我相信成功永远属于华冶,也会属于我,一位年青的华冶工作者。

如果我能竞聘成功,我知道工作会给我带来压力,不过我不惧怕,相信自己,用心,用情、干好工作。反之,不能上岗,我将一如既往在以后的岗位上尽心、尽力、尽职。

**部门经理竞聘演讲稿5**

尊敬的各位领导、各位评委、同事们：

大家好!

我竞聘的岗位是营销业务主管。

我叫\_\_\_\_\_\_，目前在\_\_\_\_区域负责，通过上次到公司参加区域主任的竞聘让我更好的认识到自已的差距与不足，我将更加努力来完善自已。今天，我之所以满怀信心地来参加这次竞争聘，是因为我具有以下优势：

第一,我深深热爱自己的企业

爱因斯坦在谈到工作时说过“热爱是最好的老师”。从进入中国移动的第一天起，我就被那不断追求卓越的昂扬奋进的企业文化所感染。我深深地热爱着这片成就自己事业的沃土，愿意为企业的发展勤奋工作、竭尽全力。我想，不论在什么岗位上工作，对企业的这份浓烈的至爱都将是我不遗余力做好工作的最强大的动力。

第二，我具有较强的工作能力

我性格开朗、热情，为人真诚、周到，善于换位思考，具有较强的逻辑思维能力、语言表达能力和驾御各种复杂局面的能力，能够很好地进行沟通、组织和协调工作;另外，我还具有敏锐的市场洞察力和快速反映能力，能够捕捉市场热点，灵活应对。

第三，我具有良好的综合素质

我具有“大雪压青松，青松挺且直”的坚毅品格，不惧困难，不畏压力，勇于承担繁重的工作压力和挑战;我以“律已足以服人，量宽足以得人，身先足以率人”为座右铭，能严格要求自己，以身作则，率先垂范，团结带领大家一起做好工作。在我的带领下，我们的团队始终保持着一种积极向上的工作作风。

今天如果承蒙大家的厚爱，我竞聘成功，我将继续牢记使命、不负重托，用男子汉宽厚的肩膀担负起应尽的责任，竭尽个人的所能，全力以赴地去追求事业成功与人生价值的最佳结合点。具体来说，我将在做好各项常规工作的基础上，对以下方面给予格外的关注：

(下面讲工作思路的地方应注意有起有伏，细细道来，讲到要点的时候要提高语调，注意抑扬顿挫)

一、靠管理创新提高服务水平。

通过实行跟班管理制，来缩短管理者同客户和员工之间的距离;实施“员工满意工程”，作为一名管理者心中要牢记：要使客户满意首先要使员工满意，让员工的切身利益得到满足。要有“员工第一，客户第二”的定律，要将员工的事看作为天大的事。因为有了好的员工就不愁没有好的客户。最终以创新推进管理，以管理推进服务，以服务推进效益。实现企业效益的最大化。

二、建全激励约束机制,树立“以人为本”的管理理念。

在管理学中有个“木桶定律”就是说，一个用许多木板箍成的木桶，其水容量的多少不取决于最长的木板或全部木板长度的平均值，而取决于最短那块木板。因此在区域内部一定要加强业务学习，提高整体业务水平，这也是改善服务具体工作的实施。制定出“天天有学习、月月有竞赛、月末有评比、季度有分析、半年有总结、年年有佳绩”的激励机制。比如将区域内部将重客与营业全面结合进行指标，服务，业务的竞赛。通过实施行之有效的激励机制不但可以充分调动了员工的主观能动性和创造性而且也可以增强区域小组及营业厅的凝聚力和向心力，最终营造业务指标最大化，服务质量一流化。

三、坚决执行中心的到位验证制

营销中心领导组织的到位验证更好的检查了执行力，帮助区域发现问题，成为区域的管理的好帮手，我认为区域对到位验证制执行的好坏，取决于区域管理人，制度面前要人人平等，管理者要带头遵守各项制度，自觉接受制度的约束，率先垂范。要求员工做到的管理者自己应该首先作到。另外管理者要敢于承担责任，要为其管理范围内员工的行为和结果负责，要为企业负责。只有这样才能树立起管理者的威信，员工才能和您心往一处想、劲往一处使，全力执行营销中心的各项到位制度。“坐而言，不如起而行”!到位验证工作目前是一项需要高效的执行能力的工作。我要在部门内部大力倡导雷厉风行的工作作风，决不允许工作中的拖泥带水和推委塞责，更不允许行动迟缓，同时结合区域内管理的特点不断的完善到位验证的制度。

四、完善大客户的客户历史记录

大客户已经成为竞争对手同我们争夺的焦点，做好大客户的服务工作，提高大客户的忠诚度，保持大客户群稳步发展是企业打造服务品牌，实现业务领先工作的重中之重。中心组织的客历制，将会为今后的大客户服务工作打下良好的基础，从而在纷繁复杂的客户群中找准目标，辨别出谁是大客户、谁是重要客户、谁是潜在大客户，要摸清大客户所处的单位、行业、规模等情况，建立完善的大客户基础资料，针对不同的的\'特点，提供以点带面的特色服务，稳定的同时发展新的客户。

五、加强对区域内个人高价的服务

目前区域内静态高价值客户的流失量最高的就是集团外的高价值，因没有得到移动公司的关怀，所以波动性很大，也是竞争对手的主攻的目标。为此区域将成立拓展客户经理小组及个人高价回访小组并全面结对，通过电话回访确定客户所在区域的位置，按区域按片进行划分片区服务，以人盯人的方式，定期分层次地走访静态大客户，了解客户的需求及竞争对手的活动情况，制定出“人无我有、人有我优、人优我新、人新我特”的服务策略，竭尽全力稳定集团外静态高价值同时以点带面找到新的集团及新客户的增长点。为公司拓展市场。

六、提高营业前台营业员营销能力

目前营业前台营业员只习惯于标准及机械化的进行服务，没有特色服务，营销能力差，客户走讲营业厅没有得到品牌的划分的特色服务，没有合理的宣传新业务。一方面采取与营业员进行沟通让他们知道全球通客户在企业中的重要性，提高营业员的品牌意识，一方面进行营销知识的培训，结果前一个生意兴隆，另一个面临倒闭。通过培训及参观学习及业务指标的考核力度，让营业员在营销方面有所提高，达到新业务的第一推荐率。

尊敬的各位领导、各位评委，几分钟的竞岗演讲，浓缩了人生一个短暂的片断，标注了人生一个新的起点。在此，我郑重承诺，爱岗敬业，无私奉献，用奋发的激情擂响奋进的战鼓，用沸腾的热血冲击时代的脉搏，用赤诚的胸怀书写中国移动发展的新篇章。请大家信任我、支持我、考验我!(结尾部分应当讲得有激情且真诚，以感染听众，赢得好感)

我的演讲完毕，谢谢大家!

**部门经理竞聘演讲稿**

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！