# 竞聘企业办公室主任的演讲稿5篇范文

来源：网络 作者：雨雪飘飘 更新时间：2024-06-08

*立足本职，精心做好服务。服务是办公室工作的天职，在这方面要团结同志，调动积极性。下面是小编为大家带来的竞聘企业办公室主任的演讲稿，希望大家喜欢!竞聘企业办公室主任的演讲稿1尊敬的各位领导，同事们，大家好!随着我国市场经济体制改革的不断\_\_，...*

立足本职，精心做好服务。服务是办公室工作的天职，在这方面要团结同志，调动积极性。下面是小编为大家带来的竞聘企业办公室主任的演讲稿，希望大家喜欢!

**竞聘企业办公室主任的演讲稿1**

尊敬的各位领导，同事们，大家好!

随着我国市场经济体制改革的不断\_\_，电信行业正在逐步从机制和管理等诸多方面向市场经济贴近。作为世界五百强之一的中国移动通信公司，如何适应市场经济的规律;在日趋激烈的市场竞争中站稳脚跟。从公司成立四年多的实践来看，只有以市场为导向，以客户为中心，以网络为依托，全面提高移动通信的服务水平。立足服务求生存，立足创新促发展，立足品牌拓市场，立足管理增效益。力争在短时间内创造杰出的移动通信品牌，提升企业的核心竞争力，只有这样我们的企业在市场竞争中才能处于不败之地。移动主任竞聘演讲稿

首先感谢领导们给我这次机会让我站在这里，来进行竞聘演讲。相信这次竞聘将是我人生中的一大转折。拿破伦说过：不想当将军的士兵不是好士兵。我今天参加竞聘的岗位是营业部主任，我演讲的题目是《面对市场竞争，我永远不言失败》。

《辞海》中对“服务”的解释是这样的：一是为集体或为别人工作，如为人民服务。二是政治经济学术语，亦称“劳务”，不以实物而以提供活劳动的形式满足他人某种特殊需要。我的理解是：“服务”就是我们的企业和员工通过我们的产品或活动为客户提供物质或精神的价值感受。但是每个人的价值感受很难有统一的标准来衡量。因此，我们必须要有服务创新意识和服务创新的措施才能提高服务水平，改善服务质量。以企业员工的实际行动去不断满足客户对我们服务的价值感受，最终在基层营业部实现中国移动“服务与业务领先”的战略目标。客户是中国移动的生存之本，服务是中国移动的生命线，市场是中国移动永恒的主题。但是，中国移动从中国电信分离出来至今，有些员工的服务理念并没有彻底转变。他们还残留着“吃大锅饭”、“抱铁饭碗”的思想意识。因此，服务又成为了中国移动的“软肋”。面对我们的竞争对手，怎样提高服务水平、改善服务质量、打造服务品牌是当前作为一移动通信竞聘演讲稿名基层管理者的首要任务。

下面就基层营业部如何加强基础管理、提高服务质量、增加企业效益谈谈我个人的想法

一、通过服务创新实现服务领先

中国移动通信的服务理念是“沟通从心开始”。但我认为，要切实做好“沟通从心开始”，必须要做到“沟通从‘新’开始”和“沟通从‘行’开始”。也就是说我们每一位员工不仅仅要有服务创新的意识，而且更重要的是要将这种服务创新的意识应用到实际工作中去。

在目前，移动通信市场的竞争中，服务已成为企业竞争的绝对因素。竞争对手同我们的竞争已经从原来简单的价格竞争全面转移到服务竞争上来。谁的服务内涵丰富，谁的就是市场的赢家，服务创新将成为开拓客户市场的有力武器。公司已由成立之初的手机用户只有通话服务和来电显示服务发展到如今的语音信箱、手机银行，移动办公等二十余种具有附加值的服务功能。、不正是用服务创新这一武器来赢得客户市场的吗?

在基层营业部，目前仅仅局限于业务技术的创新是远远不够的，最主要的是我们企业的管理者移动竞聘上岗演讲稿和员工怎样在具体的实践工作中来做到“沟通从‘新’开始”和“沟通从‘行’开始”呢?我认为：实施“零距离服务”;推行“首问负责制”就是很好的措施。

所谓的“零距离服务”也就是让每一位员工对客户进行贴心服务和贴身服务。即从服务意识、服务提供上同客户的需求保持“零距离”。用心、诚心、真心为客户服务，强化“客户就是我们衣食父母”的服务理念，达到思想认识上的“零距离”。人性化、人情化、人文化服务，打破时间、空间的概念，以客户满意为标准达到全方位服务的“零距离”。加强企业与客户之间的交流、沟通。改变服务方式，强化被动式服务向主动式服务转变，营业向营销转变，等客户上门向上门服务转变，满足型服务向满意型服务转变。从而全面提高客户对中国移动的认知度、信任度和满意度，最终使客户与企业融为一体，达到企业与客户的“零距离”。

推行“首问负责制”，也就是客户到营业部来办理或处理移动业务所接触、询问的第一人，这个人就负责解答客户的提问或帮助指导客户处理完业务直到客户满意离开。他不得以任何理由推托，让客户耗费更多的时间和精力。推行“首问负责制”是通过建立一个全员、全程、\_\_\_\_体系的方式，倡导全员服务，树立客户至上，杜绝在接待客户方面推诿、扯皮现象的发生，以提高办事效率来改善服务质量。既增强员工了的主人翁意识，树立了企业良好形移动公司经理竞聘演讲稿象，同时也锻炼了员工解决问题的能力。

二、打造服务品牌实现业务领先

打造服务品牌这就要求我们的服务不能只停留在表面要向深层次发展。服务要向深层次发展：

首先，要强化员工服务意识，认识到做好服务，不仅关系到企业的生死存亡和发展，更是关系到员工个人的生存、发展的根本问题，“失去了客户就是失去了市场、利润，员工就失去了就业的机会，”从而树立“客户就是财富，服务等于收入“的观点。其次，我们的员工必须要具有竞争意识。既要有勇于竞争、善于竞争的魄力和勇气，还要有硬着头皮、厚着脸皮、饿着肚皮、磨破嘴皮去闯市场的精神。要根据市场需求对外加大宣传移动通信业务品牌的力度，另外，要敢于主动去同市场“接吻”，和客户“谈、练、爱”。让移动通信的业务成为“第三者”插足到每一位客户的家庭生活中去。请大家不要误解，我所说的“谈、练、爱”，“谈”是指向移动客户开展业务宣传、阐述移动资费、解答客户提问、介绍移动热点等;“练”是指给客户演练手机上网、移动办公、手机银行、网上购物等时尚的新业务功能;“爱”是指延伸我们的服务，用爱心去帮助那些老、弱、病、残的客户。以打造出中国移动的服务品牌为已任。

在座的每一位都知道，在经济学中有一个很重要的法则，叫做“二八原理”。它深刻分析出我们的经营收入的80%是由20%的大客户带来的，这20%的大客户就是我们企业的忠实客户、信誉客户和最佳客户。显然，我们有更多的理由让这些大客户对我们的产品或服务更加满意。我们应该把大客户看作是企业生存和发展的命脉。就市场竞争现状来看，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。

**竞聘企业办公室主任的演讲稿2**

尊敬的各位领导及各位同事：

大家好!很感谢院领导提供这样一个平台，给我一个展示自我、挑战自我的宝贵机会。我参加竞聘的职位是妇产科主任，我认为自己有以下一些优势，可以胜任这个职位。

第一、具有较高的专业技术水平：我1994年毕业，现为妇产科主治医师，1995年、20\_\_\_\_年两次到上级医院妇产科进修学习一年;20\_\_\_\_年到广西瑞康医院进修学习腹腔镜技术并获得妇科腔镜技术资格。熟练开展剖宫产、经腹子宫全切术、阴式子宫全切术、腹腔镜下卵巢囊肿切除、不孕症手术等。20年的实践，使我积累了丰富的临床经验和独立处理疑难复杂问题的能力，有全面系统的业务理论知识，有能力带领团队处理临床工作中出现的疑难重症、急症。

第二、具有科室管理方面经验：1999年至20\_\_\_\_年曾担任妇产科主任，参加中医院爱婴医院的创建，并在创建过程中制定了一些工作规范，顺利通过爱婴医院评审。因为自身身体的原因辞去该职位。20\_\_\_\_年底承蒙院领导的信任，再次担任妇产科主任一职，通过参加“二甲”复评，对科室规范管理有了更进一步的认识和心得。

第三、有一定的组织协调和应变能力。我性格开朗，善于沟通;为人诚肯，办事公道。能处理好同事和领导之间的关系，扮演好纽带和桥梁的角色，增强团队凝聚力，完成各项工作任务。与其他科室建立了良好的合作关系，在遇到突发事件时，能够做到沉着冷静，跟相关科室及时沟通协调，找出最优解决方案。

下面向大家汇报一下我对以往工作的一些总结和对今后工作的一些设想：

一、抓医疗核心制度落实，重视医疗安全

妇产科是高风险科室，尤其是产科，牵涉到母子平安。所以在日常工作中，严格落实核心制度，以病人为中心，以质量为核心，基础环节、终末质量并重。根据病历书写规范及医院的要求，要求医生及时完成病历并及时打印，带领科内医疗质量控制小组成员及时检查，坚决杜绝医疗文书中出现低级的、逻辑上的错误。同时注重医患之间的沟通交流，建立医患之间的相互信任，做到让病人“明明白白住院，开开心心治疗”，大大减少了医患纠纷的发生，20\_\_\_\_年以来无一例医疗事故及医疗纠纷。所以今后的工作仍会以医疗安全为核心来开展。

二、科室人才培养

有计划的安排科室医生到上级医院进修学习，鼓励参加短期学习培训，组织科室业务学习，多次请上级医院专家、金域检验的老师在科室授课，带教年轻医生完成二类及三类手术，注重对年青医师业务素养及沟通能力的培养，帮助低年资医生快速成长。在今后的3年，计划每年派送1-2名医生或护士到上级医院进修，如有可能，可采取同时派一名医生一名护士进修同一科目(比如无痛分娩技术)，把新的知识、技术带回我科，并医护配同，进一步提高我科的诊疗及护理水平。

三、 加强临床路径建设，合理用药，降低药占比

按照医务科及质控科等相关部门下发的文件通知要求，我科开展了“盆腔炎性疾病”及“胎动不安、胎漏”的临床路径工作，临床中

严格按照路径治疗，应用中西结合的方法取得良好的疗效，特别是盆腔炎病人，经过系统治疗后，基本能在一年内不复发，很有效的减轻新农合病人负担(盆腔炎一年内只可报销3000元)。认真执行新农合及城市居民医保政策，合理用药，尽量使用基药，自觉降低自费药品比例，切实减低患者经济负担。经过全科医务人员共同努力，降低了病人平均住院费用及平均住院天数，病人满意度进一步提高。基本达到医院制定的15%药占比目标。

四、打造品牌，争做行业先锋

在妇保院和县医院强大的竞争优势面前，扬长避短，打造自己的品牌。发挥中医特长，从中医优势病种入手，引经据典，在临床中不断改善治疗方法。目前我科对盆腔炎、胎动不安这些妇科医生比较头疼的疾病就制定了很有效的治疗方案，得到了患者的认可，今后计划针对一些西医比较棘手、治疗方法单一的病种(比如宫外孕、卵巢囊肿的保守治疗等)进行临床研究、总结，制定出疗效肯定的治疗方案，吸引更多的病患。

五、增收节支堵漏洞

厉行节约，勤俭持家，以身作则，不铺张浪费，与护士长共同做好科室经济核算，坚持做到账目公开，从而使每位医护人员自觉降低医疗成本，在日常工作中，从节约一张纸开始，不浪费医疗资源。新增新生儿药浴、产后足浴、穴位贴敷等中医治疗项目，既增加了科室收入，也有效的降低了药占比。今后会逐步增加中医治疗项目，进一步突出中医特色。

六、严格落实规章制度的约束机制，强化内部管理，实行医德监督

以身作则，在科室起表率作用，严格落实医院的规章制度，做到职责明确、责任到位，采取有效措施，保证医德监督到位，把医德医风纳入科室综合目标管理，奖金分配的指标，建立有效的激励机制，质优则酬厚，质优则评优，从正面激励医务人员的自觉性和工作责任心。

过去的一年多在院领导大力支持和领导下，虽然取得了一定的成绩，也是和全科人员的共同努力、理解、支持和帮助分不开的，在实际工作中还存在很多不足。如果领导信任，让我继续担任妇产科的主任，我将在现有的基础上更加努力，和妇产科的姐妹们一起，为医院更快更好地发展贡献力量。

妇产科

\_\_\_\_\_\_

20\_\_\_\_-11-9

**竞聘企业办公室主任的演讲稿3**

尊敬的各位局领导、各位同仁：

大家好!

我叫\_\_\_\_\_\_，目前在\_\_\_\_公司任\_\_\_\_\_\_主任，今天，我站在台上，参加这个岗位的竞聘，面对这么多真诚而又鼓励的目光，首先要感谢局领导给我们这次展示自我、提高自我的机会，我将勇敢的与高手过招，虚心的接受大家评判。我竞聘的主题是“向高处立、就广处学、往宽处行”。

我是\_\_\_\_\_\_人，现年\_\_\_\_\_\_岁，大学文化，\_\_\_\_\_\_专业，98年到\_\_\_\_\_\_参加工作，15年党龄。曾先后担任过文秘、总支书记、分公司副经理、工会主席、公司党办主任、公司办公室主任等职务。

我对公司党办主任工作的理解是：围绕局党委、董事会发挥参谋理政作用，服务局发展的核心工作和重大事项。做到“谋有方、行道正、办有力”，在政治上有敏锐的方向感，在工作中要有超前的意识。在当前\_\_\_\_\_\_跨越发展的形势下，更加要求党办主任具备国内外形势的认知水平，拥有处理复杂事务的应变能力，做好细致服务的工作态度和融合团队进取的亲和力。党办职能的综合性使这项工作说起来不简单，做起来十分杂，干好要水平。即是脑力活，也是体力活。服务和协调是基础工作，把握原则和讲究方法是重要素质。

我竞聘这一岗位的优势在于：多年从事机关党务工作的经历使我对党组织的核心地位和重要作用有深刻认识，基层的履职过程丰富了我应对复杂局面的能力，目前从事的两办主任职务，提高了我对文字的写作功底，对文字的表达有把握，对文字的使用很谨慎。此外，虽然我目前远在外区，但曾在武汉工作过八年时间，基本熟悉\_\_\_\_\_\_的环境，也能在较短时间内完成角色的转换。我的年龄和经历使我具有接受新事务，承担重任务，敢于创新的精神。最重要的是我想干好这件事，我有信心干好这份重要的工作。

我的不足之处在于没有局机关工作的经历，但如果各位领导看惯了老面孔，增加个新面孔也是个不错的选择。

如果我有幸竞聘成功，我的工作初步设想是：

1、加强学习，当好领导参谋。学习胜作进步的源泉，不管过去曾经做过什么，一个新的岗位都会有其独特的职业要求和素养。我将“于无字句中读书，与有肝胆人共进”，站在全局发展的高度思考问题，为领导决策提供信息，出谋划策。

2、立足本职，精心做好服务。服务是办公室工作的天职，在这方面要团结同志，调动积极性，\"及时、热情、超前、立体\"的标准来要求自己，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\"，做好台前准备，干好幕后服务工作。

3、加强管理，充分发挥局办功能。当前三局的发展形势之迅速，已经要求全国是一盘棋，全局是一盘棋，当然也要求全局的办公系统是一盘棋。局办既是联系总办和各级单位的枢纽，也是对内和对外的窗口和形象。不要让事情堆积，不要让下级等待，不要让政令变形，更好的为决策层提供依据，让政令和信息更快、更高效的传递到全局。

以上是我对自身的经历和想法的粗略展示，也是对竞聘这一职务的初步设想。我深切感受到，目前，不管在哪个岗位上，个人的发展与三局的发展已经紧密的联系在一起，都应该为她奉献力量。我相信有在座各位领导、同事的信任和支持，我一定能够当好一名称职的局办副主任。

如果竞聘成功，我将始终面向领导，面向基层、面向群众，做好服务工作，如果没有成功，我也把参与的经历当成学习和提高的机会，一如既往的努力工作。另外啊，我的家就在\_\_\_\_\_\_，没有成功，就当是抽空回了趟家。

谢谢大家，请予指正!

**竞聘企业办公室主任的演讲稿4**

尊敬的各位领导、同事：

大家好!

我叫刘\_\_\_\_来自四川\_\_\_\_，刚从招办转岗到瑶湖土木系上班。今天，非常高兴能站在这里演讲，竞选的职位。此时此刻，我衷心感谢教育局机关领导及招生办的同事们对我工作的关心与支持。本次我竞选的是\_\_省第\_\_片区，这个片区包括(招办主任竞聘演讲稿)。董事长在全院召开20\_\_\_\_年招生布置会上主要讲话，我深刻的学习与理解，对明年的招生工作充满了信心和激情。

这两年在一线亲力亲为招生，使我自己得到很大的磨炼。09年个人招生17个，10年在学校新的政策下积极与老师合作招生23人，从中也学到不少经验，记得在今年的招生过程中我一个月内从四川往返南昌跑了8次坐了160多个小时火车。所以我觉得符合一个招生人员能吃苦，能战斗的基本素质。有时在宣传的时候被老师驱除教室，并侮辱我，但是我没有放弃过，抓住机会又去，反正胆子大脸皮厚，我那个地方的很多高中的围墙都被我翻过，反正不把资料送到学生手里不死心，做为一个一级主管这种工作的激情激情我想是能很好的感然和激励团队的。

当然在这几年招生过程中也接触过很多老师。并且在假期与一些高3老师吃过饭也讨论过明年的招生工作。我是从一线走过来的我了解招生员的内心真实想法。以及在工作中各阶段遇到的不同问题如果我应聘成功一级主管成功，我除了组建好本片区人力资源和团队培训外，更多的是能帮助他们一起开发市场，这样保证各地方招生员不会在中途放弃。

如果竞选成功，这是大家对我工作的认可，我觉得不是一种荣誉，而是一种职责，更是一种信任。为了履行好这一职责，我将努力做到：

一、学习、学习，再学习，把学习作为立身之本。努力做到：讲政治、懂政策、精业务、尽责任、守纪律。一方面加强思想政治理论学习，树立坚定的政治信念，具有敏锐的政治鉴别能力;另一方面加强业务理论学习，努力更新教育理念，招生办实组织各类招生考试的协调部门，对于招生工作的相关政策法规必须要烂熟于心，同时，招生办又是一个服务机构，必须对先进的教育理念有所了解，这样才能对基层的招生考试工作有一定的指导。

二、勤政、勤政，再勤政，把勤政作为工作之本。我要力争做到：脑勤，把思考与实践相结合，多反思自我，多总结工作中的得与失，让反思成为习惯，使得各项工作有条不紊的开展;腿勤，心为考试系，腿为考生跑，多深入基层了解考生迫切需要的东西，多与他们交流，听取他们的建议，并把好的建议运用到招生考试中，做到宣传到位、指导到位、服务到位，热情为每一个考生服务;耳勤，广泛听取老师、考生的意见，真心实意地为学校、为考生排忧解难，能办的事立即就办，不能办的事解释清楚;手勤，多一点工作的反思，再多干实干之余，多多拿出时间记录自己的反思与心得，做一个善于反思、善于学习的科员。

如果我竞选成功，我将在局领导和招生办领导的领导下，与同事们认真配合，力争把区招生办工作做得让领导满意、让人民放心。

同时，我将以平常心对待这次竞聘，成功不骄傲，落选不消沉，无论到哪个岗位工作，我将以最严格的标准要求自己，努力完善自我，实现自身价值的增值，我将与大家一起，努力为\_\_\_\_教育的进一步繁荣贡献自己的力量!

\_\_\_\_\_\_

20\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**竞聘企业办公室主任的演讲稿5**

尊敬的各位领导、各位同事：

大家上午好!

今天能够站在这里参加竞聘，首先感谢市局党组为我提供这次机会，感谢各位领导和同事们的支持和帮助。我叫\_\_\_\_\_\_，今年\_\_\_\_岁，中共党员，中级信息管理师。20\_\_\_\_年毕业于燕山大学计算机科学与技术专业，起初市局信息中心工作;20\_\_\_\_年通过竞争提拔为副科，被安排到\_\_\_\_担任\_\_\_\_一职;20\_\_\_\_年2月调回市局物流中心工作，主抓分拣车间管理。20\_\_\_\_年5月，根据市局党组安排，被抽调到\_\_\_\_工作。我今天竞聘的岗位是服务中心副主任，之所以竞聘这一岗位，我认为自身有以下几点优势：

一是“有干劲” 。坚决执行党组决定，听从指挥，服从安排，哪里需要到哪里去，绝对保持对烟草事业的忠诚，对待工作尽心尽力、尽职尽责;

二是“有闯劲” 。我年纪较轻，精力充沛，热情高，干劲足，敢打敢拼，敢闯敢干，有奋勇争先、势争一流的拼搏精神;

三是“有钻劲”。我勤于学习，肯于钻研，特别是在服务中心这个部门，努力将自己的计算机专业知识作用发挥到最大化，积极适应信息化建设发展要求，把市局党组的创新突破要求落到实处，进一步提高工作质量工和作效率;

四是“有韧劲”。干工作扎实认真，一丝不苟，敢于向困难挑战，时刻冲锋在前，吃苦在前，以追求完美的态度，竭尽全力抓好本职工作，确保及时圆满地完成领导交办的各项工作任务。

各位领导，各位同事，参与此次竞聘，我愿在求真务实中认识自己，在积极进取中不断追求，在拼搏奉献中实现价值，在竞争中完善自己。

如果竞聘成功，我将全力做好以下工作：

第一，要摆正位置，加强团结，当好参谋。服务中心是一个整体，我们要加强团结协作，在工作中做到：到位不越位，补台不拆台，以全局为重，以事业为重，敢言，直言，能言，善言。

第二，要加强学习。要站在一个新的平台上解放思想，更新观念，增强责任感和使命感。

第三，要加强员工安全生产意识。通过安全教育培训使全体员工具备安全意识，确保生产安全有序进行。

第四，要加强分拣车间与仓库的6s现场管理，不断提高定置化，目视化管理水平。

第五，要制定完善工作制度和流程，强化岗位练兵。通过制定和完善《物流中心关键岗位轮岗制度》《仓储、分拣卫生责任区划分》《重大节日出库分拣运行应急预案》等制度，加强对员工的考核，不断提高各个岗位工作效率。同时加强与张北劳务公司的联系，定期组织各种活动，强化员工对企业的归属感。

第六，突出重点，打造亮点，强化创新意识。

**竞聘企业办公室主任的演讲稿**

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！