# 竟聘演讲稿开头范文202\_字三篇

来源：网络 作者：星海浩瀚 更新时间：2024-06-25

*本人从教以来，交人无数，但无论与谁，一切皆以“待人以诚、处事以正、自律以严”为原则，赢得了各界的广泛好评和厚爱，为我干好这些年的工作铺垫了厚重的群众基础。从这方面讲，本人能够胜任此项工作。为大家整理的《竟聘演讲稿开头范文202\_字三篇》，希...*

本人从教以来，交人无数，但无论与谁，一切皆以“待人以诚、处事以正、自律以严”为原则，赢得了各界的广泛好评和厚爱，为我干好这些年的工作铺垫了厚重的群众基础。从这方面讲，本人能够胜任此项工作。为大家整理的《竟聘演讲稿开头范文202\_字三篇》，希望对大家有所帮助！

篇一

　　各位评委：大家好!

　　首先感谢组织上给我这次参与竞职的机会，对于这次教育体制的改革，本人完全赞同并坚决拥护。同时也坚定地相信，这一重大举措的出台必将会为我市的教育事业营造出一个浓厚的发展氛围，并不断取得新的更大成绩。

　　下面，就本人情况向大家汇报如下。

　　一、基本情况

　　二、竞职岗位及优势

　　我所要竞聘的岗位是里木店中心校校长。之所以要竞聘这一职位，自认为具备胜任这一工作的优势条件。

　　其一，我有过硬的教学资历优势。从参加工作到现在，我有27年的工作经历，其中有年的班主任经历，相继教授过语文、数学、等各种课程，对于小学教学内容和流程成竹在胸，如数家珍。不仅如此，在教学过程中，我还自学了课程，更进一步提高了自身素质和教学水平。同时，在这二十几年里，总是密切地关注国家的教育工作发展和变化，全面了解和掌握了教育教学工作的要求和未来发展趋势。从这方面讲，本人能够胜任此项工作。

　　其三、我有优越的外部环[“文秘港”还有更多精彩文章等着您!]境优势。参加工作多年，尤其是任领导职务这些年以来，与上级部门领导、地方党委政府以及各单位、各学校领导、教师之间有着极为融洽的工作关系和个人关系，这对于教改后的中心校的发展是极为有利的。虽说教育是垂直管理了，但仍离不开地方党委政府及各部门的关心和支持，凭借多年建立和培育起来的老感情，可以为教育事业的发展营造良好氛围。从这方面讲，本人能够胜任此项工作。

　　其四、我有厚重的群众基础优势。本人从教以来，交人无数，但无论与谁，一切皆以“待人以诚、处事以正、自律以严”为原则，赢得了各界的广泛好评和厚爱，为我干好这些年的工作铺垫了厚重的群众基础。从这方面讲，本人能够胜任此项工作。

　　在此，也借机会向多年来一贯支持本人工作的各级领导、各界朋友、全体教师一并表示真诚的感谢!

　　三、工作目标及打算

　　各位评委、全体教师，如果我能竞聘成功，我将从以下几个方面着手开展工作。

　　1、改善办学条件，优化教师工作和学生学习环境。就我镇中小学而言基础建设情况来讲，危房已全部消除，改善办学条件的当务之急是更新教具和师生用具，尤其是具有高科技含量的教具，我们是少之又少。而这又是推进素质教育、提高教学水平的必然选择。如果我就任后，将积极向上级争取，向地方党委政府和其它一贯支持我们的各单位、各部门寻求大力支持，力争早日实现这一目标。

　　2、改革福利体制，关心教师生活。客观地讲，虽然教师工资与其它行业相比较高，但从我镇实际看，与一些部门比，在福利待遇上基本处于空白状态。为此，我计划从学校的每年收入中节省一部分，专门用于提高教师的福利待遇。按实际出勤、工作业绩予以相应待遇。改变大锅饭、大帮哄、干多干少一个样、干好干坏没区别的旧有陋习，借此微薄之举，慰借辛勤园丁的甘于清苦的奉献之心。

　　3、唯才是举，全面调动教师工作积极性。按照我的想法，今后教师工作安排要彻底打破原有模式，论才使用，唯才是举，不论长幼，不论职级，竞聘上岗，能者上，平者让，庸者下，每个学校实行末二位淘汰制。淘汰者重新学习，竞聘再上，再次被淘汰出局者，交教育局人才中心统一安排。同时，教师岗位要与奖金、福利待遇挂钩，以此激发教师工作积极性。

　　4、加强管理，提高教学质量

　　就实践而言，当前中小学教育，课本和考试推行的、以及社会需求的都是素质教育培养出的人才，而教学本质还是应试教育，二者之间差距相去甚远。究其根本原因，有体制上的，但更多的则是来自教师素质上的。和先进地区推行的兴趣教学、互动教学相比，我们用几十年前积累的经验去教授受新思潮影响的少年儿童，怎么能激发他们的学习兴趣呢?更不要谈素质了。因此，加强教师队伍管理，提高教师素质已成当务之急，要提高教学水平，就必须先教师入手。依我之见，每年选派一些青年教师到先进地区学习教学经验，逐年轮换循环，以此提高整体水平，不出几年，我们的教学能力和质量就会有大的改观。一个具有全新面貌的教育新园地就会出现在我们的面前。

　　如果能得到大家认可，我将竭尽全力、忠于职守、克已奉公、勇往直前，为教育事业奉献终生;如果有更合适人选，我也将服从组织安排，全力支持当选者，做一名热心教育事业的老黄牛。

　　以上是我的竞职报告，当否，请各位评委、各位领导、同志们批评指正。

篇二

　　尊敬的各位领导，在座的每一位大家好！

　　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。(插入自我介绍）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》。

　　随着我国市场经济体制改革的不断深入，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。

　　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名基层管理者的首要任务。

　　《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”的战略目标。

　　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

　　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、全方位的服务体系的方式，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

　　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钦?岬慕沟悖?龊么罂突У姆?窆ぷ鳎?岣叽罂突У闹页隙龋?３执罂突?何炔椒⒄故瞧笠荡蛟旆?衿放疲?迪忠滴窳煜裙ぷ鞯闹刂兄?亍?

　　目前,公司已经实施了大客户经理制度,但在基层营业部就大客户的基础资料、服务策略、队伍建设和业务流程等方面还存在着一些欠缺。

　　我认为：要搞好大客户服务工作,

　　首先,要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，为市场营销打下坚实的基础。

　　其次，是在为大客户提供共性服务的同时，还应提供“优先、优质、优惠”的个性服务。以人盯人的方式，定期分层次地走访大客户，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，竭尽全力地满足大客户的特殊需求。

　　第三，就是将企业中素质高、业务精、能力强的人才安排到大客户服务工作中去,切实加强大客户服务队伍建设。

　　第四，要优化大客户服务工作的业务流程，要围绕“综合受理、内部分流、优先处理、结果反馈”的原则建立大客户服务的“绿色通道”并确保其在运行中畅通无阻。最终打造出中国移动的服务品牌实现业务的战略目标。

　　三、加强基础管理，完善激励机制

　　基础管理作为企业最基本的条件是企业不可逾越的阶段。一个企业如果基础管理的基本功不好，虽然也会有短期的快速发展，但绝不可能长期持续发展下去。随着市场竞争的白热化，问题也就会慢慢浮出水面，如服务不好、统计不实、素质不高、考核不严等等。这些都会使我们企业的市场竞争力大打折扣。因此，加强基础管理工作，建立建全激励约束机制在基层营业部势在必行。

　　首先,要合理分工，协调好企业内部的各个部门，树立“前台为客户服务，后台为前台服务”的企业协作观，使全体员工认识到前台是后台的客户，上一道工序是下一道工序的客户，形成后台服务前台、个人服务集体、部门服务全局、全员服务客户的观念。

　　其次是增加管理工作的透明度,积极推行“司务公开”制度,大力开展“民主评议”的活动，这样既使管理者的工作得以有效监督也使员工的主人翁精神和参政议政的能力得以充分发挥。

　　第三，基层管理者要树立学习观。即，向员工要学习，把员工的需求作为基础管理的导向；向用户学习，把用户的意见作为改进工作的忠告；向竞争对手学习，用他人之长补我所短；向兄弟营业部学习，互通有无、及时改进。总之要博采众长，合理消化，有效利用。

　　第四、基层管理者要有安全生产意识。要遵循“生产必须安全，安全促进生产”的原则。在安全问题上牢记99-1=0的理论，在管理工作中99件事做好了，却出了一次安全事故，结果是前功尽弃等于0。

　　另外，依靠管理创新提高服务水平。通过实行营业大厅“大堂经理”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。实现企业效益的化。

　　建全激励约束机制,树立“以人为本”的管理理念

　　人是生产力中最活跃的起决定性作用的因素，他也是企业中的宝贵资源。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。因此在企业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。

　　企业管理要以人为本，尊重人的自身价值和创造价值，以完善的机制激励人。

　　制定出“天天有学习、月月有主题、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。例如：我们将一月定为“发展用户攻关月”、二月定为“真情回报客户月”、三月定为“清理欠费攻坚月”等，用制定主题的形式突出当月工作重点。在月末评选出本月工作中业绩突出的员工，作为大家学习的榜样。在员工内部开展“比、学、赶、帮、超”活动。并以此为依据，作为年终评选先进工作者的重要内容。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企业的凝聚力和向心力。最终营造出一种人人有前途、个个有干头、领导关心员工，员工关心企业，和谐温馨的企业氛围。

　　在基层营业部不但要激励有余而且要约束充分，有了完善的激励机制后，还应建全约束制度。在激励中体现约束。这也是保证企业持续稳定发展；加强对权力的监督；防止个人滥用权力而侵犯企业和其他员工权益的需要。我认为基层管理者首先应该是一名劳动者，是为企业、为员工、为客户的服务者。所以说在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，抛弃个人得失，追求着企业的追求,幸福着企业的幸福，做到“金杯银杯不如客户的口碑，金奖银奖不如客户的夸奖”。最终达到客户完全满意的宗旨。

　　总之，只要我们挥动创新的指挥棒，齐奏市场的乐章，合唱服务的主旋律，中国移动的音乐一定会更加美妙动听。

　　我相信在座的每一位都有一双慧眼，慧眼识真金，真金不怕火炼。给我一点阳光吧！我会更加灿烂。请大家记住“相信我，没错的”，我的精彩渴望得到您们的喝彩。

　　我的演讲完了，谢谢大家，不足之处恳请大家批评指正。

篇三

　　各位领导，各位同事：

　　大家好!感谢支行领导创造了这次公平竞争的机会!它可以使年轻干部脱颖而出，营造一种奋发学习，勇于向上的企业文化氛围。按照支行营业管理部竟聘方案，我竞聘营业管理部经理职务。

　　下面从四个方面向各位评委和代表陈述我的竟职报告：

　　一，工作简历

　　我现年46岁，中共党员，大专文化程度，经济师职称。

　　二，自身优势

　　(一)够严格要求自己，恪尽职守。我一直把“爱岗敬业，开拓进取”作为自己的座右铭，无论干什么，都把事业放在心上，责任担在肩上，尽职尽责，埋头苦干，全身心的投入。96年、98年、99年、202\_年被支行评为先进金融工作者，99年被评为分行先进金融工作者，202\_年被评为分行优秀共产党员。

　　(三)能够团结同志，与人共事，比较理解人、关爱人、包容人。善于协调关系，增强凝聚力。具有调查，分析，研究能力，所写稿件曾被各级行网讯采用过。

　　(四)我深知银行工作的政策性、法规性比较强，既要努力发展、开拓业务，又要依法合格经营。

　　(五)我有三年的营业部工作经验，熟悉营业管理部的各方面优势和薄弱环节。

　　三，任职后的打算

　　如果得到各位领导和同事的信任和支持，我将迅速找准自己的位置，认真履行职

　　责。

　　(一)提升服务层次，丰富服务内涵。服务是永恒的主题。对客户必须用“心”服务，做到诚心、热心、细心、耐心，要教育员工熟悉掌握客户信息，把顾客看作是自己的亲戚朋友，看作是自己的家人，把自己的工作变成传递温馨的窗口，树立工行的良好形象。只有这样才能为各项业务的营销工作打下良好的基础。

　　(二)正视薄弱环节，迎难而上。鉴于今年绩效工资考核的变化，激励约束机制将有所减弱，这将给管理上带来一定的难度。我认为如何发展团队精神，使整个团体具有高度的责任感，使命感和自我牺牲精神将是管理工作的重点和难点。除做好思想教育工作外，要在服务、纪律、卫生、风险防范上制订切实可行的管理办法，注重制度创新，以制度促管理，以管理促经营。

　　(三)把发展作为主题，全面确定营业管理部的经营指标，并将指标目标化。要重点抓好营销工作。各项业务特别是个人金融业务要筛选出优质客户上门进行各项业务的营销。要处理好业务营销和柜台服务的关系，稳定和发展优质客户。

　　(四)以人为本，调动和激发员工的工作热情。人是生产力中最活跃的因素，要用激励政策和有效的行政手段相结合，政策透明、管理手段透明，整体要求，个别谈心，使大家乐意工作，愿意奉献，一切事情就好办了。

　　(五)注意团结营业管理部一班人，放手使用年轻干部，做好传帮带。

　　四，竟聘态度

　　各位领导，各位同事，上述几点是我对工作的思考，我会为此卖力，同时建议支行大胆启用年轻干部，如我落聘也请领导和大家放心，我会一如既往把干好工作，为华县支行的发展添砖加瓦，积极努力。

　　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！