# 总经理竞选演讲稿

来源：网络 作者：梦里花落 更新时间：2024-06-29

*总经理竞选演讲稿(精品4篇)总经理竞选演讲稿要怎么写，才更标准规范？根据多年的文秘写作经验，参考优秀的总经理竞选演讲稿样本能让你事半功倍，下面分享【总经理竞选演讲稿(精品4篇)】，供你选择借鉴。>总经理竞选演讲稿篇1尊敬的各位评委、各位领导...*

总经理竞选演讲稿(精品4篇)

总经理竞选演讲稿要怎么写，才更标准规范？根据多年的文秘写作经验，参考优秀的总经理竞选演讲稿样本能让你事半功倍，下面分享【总经理竞选演讲稿(精品4篇)】，供你选择借鉴。

>总经理竞选演讲稿篇1

尊敬的各位评委、各位领导、同志们：

大家好!

今天，我站在这里，本着进一步锻炼自己，为保险事业多做贡献的宗旨，参加市公司分管中介的副总经理竞聘。首先，真诚的感谢领导给予我展示、检验自已的机会。能站在这个竞聘的平台上，我的心情非常激动，因为这是对我近年来工作态度与工作成绩的充分肯定，我感到十分欣慰!相信这次竞聘将是我今后人生中的又一个重大的转折点。下面，我对自己的基本情况向各位做一简单的介绍。

我叫，今年岁，毕业于。自进入保险公司工作以来，先后担任过业务员、业务主管、祖训、营销部经理、副经理、经理，现任保险公司县支公司经理。回顾往昔，岁月如梭，不知不觉我以工年，在这年里，无论从事哪个岗位，我都要求自己本着“勤勤恳恳、扎扎实实、好学上进”的态度，努力工作，毫无怨言，多次评为。

著名作家路遥曾经这样经典的说过：“人生的道路虽然漫长，但是关键之处，常常只有几步;特别是在人年轻的时候，这几步迈不好，有时会影响人生一个时期甚至整个一生”。感谢领导，感谢命运、感谢生活，自己有幸选择和加入了。应该说是，改变了我的人生轨迹;是，历练了我的坚强意志;是，培养了我的综合能力。

随着这些年的工作历练与学习充电，我的工作经验日见丰富，理论知识日益扎实，人也越来越成熟，并且无论是在哪个岗位，我都十分注重加强政治思想修养，思想上积极向党靠拢，行动上自觉服从党的利益，牢固树立正确的人生观、价值观。具备了吃苦耐劳、任劳任怨的敬业精神，严于律己、诚信为本的优良品质，实事求是、求真务实的工作作风。

同时，一直以来，我都很注重与同事们之间的关系，诚恳待人，尊重同事，关心同事，努力创造一种微笑、高效的工作环境，创造一个相互关心，相互帮助，相互支持的工作氛围。我相信“团结就是力量”，因为只有和同事们处理好关系，本内部才能更和谐团结，才能创造出更多的价值，为本的保值增值出更多力。

对于市公司分管中介的副总经理这一岗位，我是这样理解与认识的：我希望自己是一名永远伸出友好之手的大使，并能在工作中找准自己的定位，做到办事不越权、不越位，工作不拖沓、不含糊，矛盾不上交、不下压，责任不躲避、不推诿。上为分忧、下为员工、客户服务是市公司分管中介的副总经理义不容辞的职责。

再灿烂的语言也只不过是一瞬间的理智和智慧，拥有卓绝的能力和朴实的工作态度才是最重要的。我做工作，不是为干而干，而是从心底热爱着这份工作，热爱着我的岗位!如果组织和领导聘任我担任市公司分管中介的副总经理一职，我将从以下几个方面开展工作：

一、作为副职，必须了解正职的主要工作思路和目标

协助经理根据工作目标和中长期发展战略，负责本部门的工作，保证部门工作目标的实现。作为副手，一切都有要以经理的工作思路和目标为中心开展做好自己的工作。

二、作为副职，摆正位置，做好配角、当好参谋

副职的主要职责，对全面工作，要尽其所有，收集各种信息供领导参考，向经理提供各种建议和主张，帮助经理顺利作出决策。

三、加强管理，促进各项工作发展

一是组织渠道专业销售，扩展业务量。从竞赛推动、业务督导、管理制度、销售培训、队伍管理等方面，全面加大销售渠道的专业化建设力度，稳步推进营销新渠道建设，特别是研究制定并推行渠道销售人员管理基本办法，对销售人员实施标准化、规范化管理，逐步形成以专业渠道为基础的销售模式。

二是落实客户服务先行，服务水平不断提高。工作中坚持深入贯彻客户服务先行理念，加大客户服务体系建设投入。用自信、温情、实力、技巧性的营销客户;用热心、细心、耐心、爱心地为每一位客户放心，让他们支持我发展;任何时候都要树立以客户为中心的经营理念，用优质的服务吸引、壮大客户群体，实现经营目的。

三是加大培训力度。要加大培训力度，多层次、多渠道、多种形式地开展全员培训，全面提高员工素质。从学习、工作、政策、环境等方面创造良好的条件，鼓励员工不断学习新的知识和技能。

各位评委、各位领导、同志们，今天我的演讲，很普通、很平常，没有豪言壮语，不动人、不精彩，但我向大家展示了自己一颗赤诚的心，表明了自己的态度和意志，愿把自己的聪明和才智、辛勤和汗水融进实际工作中，献给我所热爱的保险事业，决不辜负大家对我的厚望。最后，我向在座的各位评委、各位领导、同志们表个态：无论我这次竞聘成功与否，我都将一如既往地继续做好我应做的工作。因为结果并不是目的，能够参与，能够在参与中检验自己的能力、水平，激励自己更加奋发有为地做好工作，创造良好工作业绩，奉献给公司和客户，才是应有的目的。

我的演讲完了，谢谢大家!

>总经理竞选演讲稿篇2

各位领导，各位同事：

大家好!

我叫\_\_，是公司的改革浪潮把我推到了今天这个平台。我在竞争营销经理的职位，站在这里竞争，不仅是我自己的期望，也是我自己的期望。没想到，我一点当领导的经验都没有。没想到，我相信自己的优点。

只是因为我没有当过领导，所以作为一个官员会少一些被囚禁。一张白纸，可以为每一个人，也为我自己画出理想的蓝图。我愿意为这个蓝图努力，汗水。

在市场部工作五年，对全省水泥行业有一定了解。我省现有水泥企业237家，年生产能力2693万吨。经过40多年的发展，我公司具有一定的品牌优势、质量优势和区位优势。近年来，随着水泥市场的激烈变化，竞争日益加剧，公司面临着生存和发展的双重压力。因此，营销工作必须实现观念、内部管理和营销的根本转变。

基于以上思考，如果我能成为营销经理，我的愿景是改变一种观念，培养两种意识，实现三个目标。具体来说：

第一，转变营销观念。目前经营理念还停留在卖方市场向买方市场过渡的营销阶段。虽然它的名字叫营销经理部，但它仍然只是“销售”，而不是“营地”。因此，树立以客户为中心、以客户需求为导向的现代营销理念势在必行。

二是培养大局意识和法律意识。一切工作都要从大局出发，坚决服从企业改革的大局，贯彻公司的方针和目标，培养营销团队的审时度势、审时度势、顾全大局的意识和能力。同时，在法律框架下规范营销行为。因为，在依法治国、依法治企的大背景下，法律行为与人们的生活、工作息息相关，对于营销人员来说尤其如此。比如，目前营销人员对法律上的诉讼时效的误解，导致过早放弃诉讼时效，失去了返还货款的最后法律保护屏障。因此，对营销人员进行有针对性的法律知识培训，不仅可以保护企业的合法权益，还可以利用法律知识为企业挽回不必要的经济损失。

实现这三个目标的内容是：

1、构建营销网络。在做好水泥市场的同时，营销网络辐射到\_\_州。以\_\_等道路建设为切入点，分别设立\_\_区和\_\_区办事处，以\_\_电站、\_\_电站为切入点，抢占62、5级、特种水泥等高端市场，利用营销网络覆盖\_\_所有中小型水泥厂并购，进行技术改造，建设粉磨站

2、建立营销渠道。将中间商的营销和直销结合起来，实现更多的细分市场，增加市场覆盖面，优势互补，避免单一市场带来的运营风险，克服“按量定价”的弊端。

3、资源优化配置。对营销人员进行深入调查，根据他们的专业和能力安排合适的工作，以充分利用他们的才能、能力和才能。用真情和爱心善待每一位同事，充分尊重他们的人格，营造愉快和谐的工作氛围，真正产生“人心向背，山在动”的效果。

在今天的竞争中，我的态度是：我不怕失败，因为我根本不是管理者，但我希望成功，因为我们都希望公司有比今天更好的明天。

>总经理竞选演讲稿篇3

尊敬的各位评委、各位领导：

大家好!

今天，能够站在这里参加竞聘，我感到十分荣性冬首先感谢厅党组提供了这个展示自卧冬回顾自我的机会。我竞聘的岗位是\_\_交通科研所有限公司副经理。

我叫\_\_，\_\_岁，高级工程师，同等学历工学硕士，19\_\_年7月毕业于\_\_省交通学校，先后任定西公路总段工程处技术员，漳县段副段长，兰州公路总段多种经营处副主任，福天公司副经理，现任福天公司经理。今天我之所以满怀信心地来参加这次竞聘是由于我具有以下上风：

第一，我具有扎实的专业理论知识。

我从19\_\_年开始在\_\_省交通学校公路与桥梁专业学习。在校四年期间，较为系统地学习了路桥专业知识;19\_\_年——19\_\_年，我又参加了重庆交通学院公路与桥梁专业的脱产学习，取得了优异的成绩，拓宽了专业知识领域;\_\_年——\_\_年，我参加了长安大学研究生部桥梁与隧道工程专业的在职学习，继续深造，坚持不断地学习，“充电”，使我对公路交通专业知识有了极为透彻的熟悉，成为业务上的行家里手。

同时，我还坚持学以致用，边工作，边科研，取得了多项科研成果，我设计的《高墩安全升降作业架》获\_\_省青工“五小”聪明杯发明二等奖，撰写的《盐渍土路基施工工艺》获青海省交通科技进步一等奖;《地热砼施工》获\_\_省建委科技进步一等奖。与导师合作了《富锋特大桥加固方法研究》空光研究，撰写的《预应力桥梁加固方法研究》和《预应力桥梁贴钢法加固原理》分别在《\_\_公路》、文章中心《\_\_科技》发表。这些经历为我胜任以后的工作奠定了坚实的基础。

第二，我具有设计、施工、试验、投标等丰富的工作经验。

我自19\_\_年毕业分配到定西总段工程处后，一直奔波在公路建设的第一线。先后参与了g316线陇西西河桥，g312线车道岭东段南比较线的测设工作;作为现场技术员，参与了g316线陇西西河桥，g312线车道梁东段路基改建及梁家坪导水隧洞，g312线会宁涝子沟大桥工程，经验收均为优良，作为技术负责人，主持了g109线吴唐段2标路基改建工程，经验收为优良;作为项目经理负责了g109线青海省境内大沙段ii标段路基改建工程及g315线青海省境内湟察段路面工程，经验收为优良，其中大沙段2标被评青海省样板工程;作为项目办常务副主任，全面负责了西北弘大厦的建设治理;筹建了兰州公路总段一级试验试冬该试验室设备精良，实力雄厚，先后承担了白兰、兰海、兰临、马同等高速公路项目的部分常规试验，并在甘青及河屯二级公路改建项目中建立了中心试验试痘多年参与公路建设使我对公路工程《监理规程》、《监理细则》了解的比较全面透彻。近年来，作为投标负责人，先后成功中标河浪公路i标段路基改建等6项工程。

第三，我具有较强的企业治理能力。

从19\_\_至今，我历任公路段副段长，总段多种经营处副主任，福天公司副经理，经理等职务，一直从事治理工作。特别是在福天公司工作期间，与班子成员一道，拼搏创新、科学治理。短短五年间，使福天公司由以前的一个招待所发展为现在的集公路施工、公路试验、房地产开发、公路广告、设备材料、物业治理为一体的综合治理企业，具有公路工程总承包二级资质、公路试验一级资质、房地产开发三级资质、物业治理三级资质。从五年前年产值40万元一跃为现年产值近亿元的长大型企业，固定资产1100万元，比五年前增长10倍，几年的企业工作经历，使我熟练把握企业治理的先进理念、方法、手段，对市场经济条件下企业的发展之路有了较为深刻的熟悉。

>总经理竞选演讲稿篇4

一、我的个人介绍：

19\_\_年2月出生在辽宁省东港市的沿海农村。

19\_\_年毕业于辽宁省粮食学校—粮油饲料加工与储检专业。

19\_\_年工作于沈阳粮运饲料厂，化验员。

19\_\_年7月加入大北农集团铁岭昌农饲料公司化验员、质检员、销售员、预混料生产车间主任、销售区域主任

20\_\_年元月受集团总部调派到宁夏大北农品管部副经理、品管部经理、总经理助理。

人生信条：用爱心做事业，用感恩的心做人。

给自己的一首诗：

浓情

赤子之心西北行，黄河两岸科教兴。

吃苦创新争第一，北农奉献三农情!

二、我的竞岗目标：

我的竞岗目标是饲料事业部总经理，并且这是我唯一的竞岗目标。

有的人认为我做这个职位是顺理成章的事;有的人认为我的这种竞争气势过于霸道。在我看来，以上两种都对。来宁夏四年多了，认识我的人都知道我为人处事并不十分霸道，我的霸道就是我的自信。“遇钢则钢，逢强更强”。这就是我的个性，一个每每都要争第一的我，一个永远都不服输的我。我永远都相信我是最棒的，不论做什么我都是做得最好的。所以，饲料事业部的总经理非我莫属。

三、我的竞争优势：

1、信念：加入大北农将近八年，做一个优秀的大北农人的信念始终没有改变。从东北到西北，我是在大北农文化的熏陶下健康长大，大北农给了我一个又一个平台，我今天的一切可以说是大北农给的，我没有经历过宁夏大北农第一次创业初期的艰苦，但宁夏大北农二次创业初期所历经的磨难我是深有体会——一个任何困难都压不倒的人是精神巨人，一个任何困难都打不垮的企业一定是百年基业。我把我的一切都奉献给大北农，我无怨无悔，因为我相信，只有在大北农我的人生才会更精彩!我也会用我的实际行动来证明，大北农因我而精彩!

2、忠诚：忠于大北农事业，忠于宁夏大北农公司。做为员工，我忠诚我的老板;做为领导，我忠诚我的员工。在我所带领的团队里，我是仆人，为大家服务，为大家着想。从另一个层面，我为人人，人人为我。忠诚是心的呼唤，是心的交换，是心的共鸣。到宁夏是我的命运，命由天定，运由己转。遇到邢总更是我的缘份，“千里马易寻伯乐难遇”。我和邢总之间有很多相似之处：他是属龙的我也是属龙的，他是左撇子我也是。可能是因为有这样的共性，才使得在处理事情上心里会产生共鸣，会有一种默契，会有一种依赖。当然，我们也有不同的地方：邢总的性格像山——刚强，压下来势不可挡;我的性格似水——柔和，所到之处圆满平静。这也是我们能够相处，配合默契的原因。古语云：人生难得一知己。

3、能力：看《三国演义》可以归纳六个字：霸权、仁德、智谋。压缩成现今的时髦词：领导艺术或是叫领导力。三国中，曹操的管理风格是严明，不敢欺;孙权的管理风格是英明，不能欺;刘备的管理风格是开明，不忍欺。不论哪一种风格都能带好一个团队雄霸一方。有人会问我：你属于上面的哪种领导风格?说实话我哪一个都不具备。三国三雄既有出世大略又有入世细谋，非常人所能具备的。前天刚学了一句话：有什么拼什么，没什么拼命!我的能力就是能拼命，而且能让一群人跟我一起去拼命。拼好了，就像《好汉歌》唱得那样：“你有我有全都有…”。拼坏了，就像阿Q上刑场前说的那句话：“二十年后我又是一条好汉”(插短玩笑)。没有哪一个人成功是靠自己的，我的能力不是在我身上能看到的，而是从我带领的团队来体现的。

4、进取：人生很短暂，要让短暂的人生更加精彩，就必须不段提升自己。上帝对每一个人都是公平的。人与人的最大差距不是在脖子以下，而是在脖子以上，更具体地说是在眼睛和耳朵以上部分，不是嘴巴。我知道我的目标是什么，我知道我的不足是什么，我更知道我最需要的是什么。人只有不段地学习才能够发挥更大的潜能，才能够实现更大的价值。不满足是向上的车轮，学习是这个车轮的发动机。我之所以能够从基层一步一个脚印走到今天这个讲台，原因只有一个——学习。在这里也号召我的同事们想我学习，超过我就是成功。

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！