

最新校区负责人竞选稿 经理竞聘演讲稿(实用10篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

校区负责人竞选稿篇一

大家好！十分感激你们能给我这个参加竞聘的机遇，今天，我本着锤炼本人，为大家服务的主旨站到这里，竞聘财务经理职位，盼望能得到大家的支撑。

我，xxx年毕业于xxx大学金融专业，并于20xx年就读于xxx学院，失掉了会计本迷信历。自加入工作以来始终在本公司从事财务工作，先后在出纳、会计岗位上工作过，因此，存在了较好的专业功底和丰盛的实际教训，特殊是阅历过两年多专业实践之后，养成了谨严、当真、过细的工作风格，为人正派，踊跃向上，工作中思维谨严活泼，工作效力较高，并具备较好的语言表白能力和必定的组织和谐才能，能独破处置问题，因此无论在哪个工作岗位，我以为我都是称职的，除了有你们大家的支持外，很重要的一个起因是由于我热爱财务工作，因为酷爱，所以我很勤恳，对工作很投入，因此也获得了一些成绩，曾屡次被评为“财务部优良员工”。固然这些成就是从前的，不能代表所有，然而在这里，我依然能够自负地说：我是财务经理职位的最才子选。

第一、强化资金管理工做。资金管理是财务管理的中心，近两年来，我部财务一直在做积极的尝试，包含“内部结清算计帐户”、“网上银行”、“内部资金市场”、等办法的出台和实行，取得了一定的功效，但我想，资金一天不能回位，我部资金缓和的压力便难以得到有效缓解，因此加速回收应

收帐款、谨严拓宽融资渠道将是财务部今后较长一段时代内的重点工作。

第二、凸起财务管理的三项职能，即用度掌握职能、会计信息决议职能、预算管理职能，资金预算和部门费用预算管理今年已经起步，但是还不构成完整的流程，今后财务部还将进一步浸透估算管理的意识，扩展预算部分的编制范畴，细化预算编制内容，通过逐渐渗入渗出，终极造成“全员介入、全进程、全方位”的预算管理格式，到达严厉按预算把持支出的目标；强化会计信息决议职能是指在完美会计基本工作的同时，进一步进步会计信息品质，为引导经营决议供给更加全面、更为体系的会计信息材料；费用节制职能须要联合预算管理工作来做，不再多说，而对名目的本钱管理工作，我部于去年推行的“效益清理轨制”，其积极后果较为显明，今后财务部还将进一步加大此项工作的力度。

第三、晋升会计岗位职能，优质高效完成财务各项业务工作。财务部日常事务较多，包括：出纳报销、会计核算、财务讲演、固定资产管理、各类保函、税收、预算编制等等，如何较好地实现这些工作，我想首先应树立明白的岗位职责，充足应用有限的人力资源，公道分工各项业务。其次要制订严格的岗位工作尺度，并将职责落实到位，建立部门工资赏罚措施也是确保业务质量提高的强有力措施。

第四、积极应答新时期的诸多挑衅，在新阶段的工作中不断锻炼自己，尽力调剂自己的常识构造和专业视线，提高个人综合素质，为科室其余成员做好模范。总之，如果这次竞聘成功，我一定会加倍爱护，在不断提高自身涵养素质的同时，率领财务科全部同事，将我处财务管理程度提升到一个新的高度。

“只有竞争才会鼓励自己一直提高”，有了今天这样的一次机会，即便不能担负，也是优越劣汰的天然抉择，阐明我本身前提与该职务的请求有些差距，我会沉着地接收这个事实，

也会为财务部觉得由衷的愉快，我信任可能胜任这一职务的必将是财务部最出色、最能胜任该职位的职员，这是财务部的播种，也是这次竞聘改造的目的所在，而我自己也将借此机会好好检查一下自己的弱项，并在今后的工作中积极追求新的发展机会。

校区负责人竞选稿篇二

大家好！

首先，感谢各位领导给我这次竞聘的机会，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，今年岁，我于年考入民航中专，年毕业，同年被分配到西藏贡嘎机场运输部参加工作。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。

第一、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，我经常学习党的一些文件，不断提高自己的政治觉悟性，能够在思想上和行动上与党中央和公司党组保持高度一致。参加工作九年来，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。

第二、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础。

第三、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础。

第四、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！

第一、团结合作，开拓创新，打开工作新局面多年的工作经验告诉我，同志之间，理解、支持和友谊比什么都重要。在团结方面，我要当好主角，摆正自己的位置，协调好各个部门之间的关系。在工作上，我将在充分调查的基础上，有步骤、有目的地制定工作计划，逐步落实工作，让各项工作有

有条不紊地开展。

第二、加大安检力度，保障安全运营安全是一个老生常谈而又容易被忽略的问题。安全重于泰山，尤其是我们客货运输部门，安全直接关系到乘客和客户的切身利益。上任后我将进行彻底的安全检查，使“安全第一，预防为主”的意识深深地印在每一位员工的脑海里！

第三、立足本职，开拓市场谋发展市场经济下，效益是第一位。而效益的取得离不开市场。上任后我将努力开拓市场，尤其是冬天淡季的货运市场的开发。利用的自然资源和美丽风景吸引国内外游客。工作中保证航班正点、安全的运营，为西藏区局创造更多的效益。

第四、搞好服务，打造部门新形象服务是一个企业的形象，只有良好的服务才能换得良好的发展。服务本身蕴涵着价值，蕴藏着无限的商机和潜在的客户资源。有人说过“只有当一个人从思想上真正认识到服务工作的重要意义，他的工作才会做得更加出色。”为次，我将致力于公司员工的服务的培训，使他们能够以良好的服务赢得客户的的信赖，使我们的民航公司的品牌深入人心。

藏语意为“太阳的宝座”，还有着“西藏江南”的美誉。崭新的机场，犹如璀璨的明珠，镶嵌在世界屋脊上，正升腾着无限的希望。我将在这无限希望中阔步前进，努力把工作做好，争取以高昂的态度面对新工作。尊敬的各位领导、各位评委，如果我竞聘成功，我将以凌云之志实现一腔抱负；以精诚之心开启工作思路；以勤劳双手创造工作业绩。不遗余力地做好本职工作，用出色地表现回报大家的厚爱！“不积跬步，无以至千里；不积小流，无以成江海。”我愿从点点滴滴做起，迎着珠穆朗玛峰的雄姿面向四方，伴着雅鲁藏布江的怒吼奋勇前进，以昂扬的斗志吹响机场发展的号角！

我的演讲结束了，谢谢大家！

校区负责人竞选稿篇三

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，xx年毕业于**省经济管理学院会计专业，毕业后进入交行工作先后在原新春储蓄所、储蓄所作储蓄员工作。后转至**区移动公司担任客户经理。今年3月份回到交行春晖支行担任临柜柜员。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。

一、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xx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。

二、我曾经在移动公司任客户经理，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。

三、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。

校区负责人竞选稿篇四

大家好!非常感谢会领导为我们年轻人管理科副总经理竞聘演讲稿提供一个充分展示自我的机会和舞台。希望通过这次竞聘，展现自己的志向，开发自己的潜力，力争为我会发展做出更大贡献。

一、具备良好的思想道德素质。

参加工作以来，我始终追求进步，严格要求自己，遵守单位各项规章制度，诚恳对待同事，兢兢业业开展工作，任劳任怨加班加点，不计得失，具有强烈的事业心和高度的责任心。无论是在工作和生活中我都坚持做到诚实守信、谦虚谨慎、

与人为善。

二、具备较为丰富的业务经验和专业知识。

我大学专业为信息技术，后取得管理学学士学位，外语和计算机水平较高，完全能够适应会展行业未来发展形势。进入贸促会3年来，在领导的教育培养和同事们的帮助下，我进步很快，在摸索与总结中积累了丰富的知识和经验，已经成长为独立操作项目、独当一面的多面手。近年来，连续并成功的组织两届天津商品日本大阪展示洽谈会，团组规模均超过20人，展位超过10个。特别是20xx年的大阪展，在周密的策划安排下，很多参展企业当场成交，一些参展企业回国后相继收到订单，此次活动赢得了客户好评，纷纷来电致谢。该项目得到了委领导的充分肯定，被推荐为20xx年商务部级重点项目，商务委承诺给予参展企业更大力度的补贴及承办单位公务活动费用等补贴优惠。我还与东盟协会等保持了合作关系，在借调到商务委工作时与上级各部门建立了良好关系，为会展中心进一步开展工作创造了有利条件。

三、具备一定的组织管理与沟通协调能力。

我识大体，顾大局，能够站在全局高公司片区经理竞聘报告度思考处理问题；善于沟通，协调各方面关系，能够充分激发同事们的聪明才智，带领团队形成合力完成任务。工作思路清晰，能够抓住主要矛盾，兼顾细节，统筹规划安排各项工作；重视通过建立规章制度、健全激励机制，来规范管理。

一、做好员工表率，打造和谐团队。

火车跑得快全靠车头带；会展业务要做强做大，部门负责人的正确领导和表率作用至关重要，因此我将以身作则，率先垂范，吃苦在前，勇于担当，扎扎实实做好各项工作。同时，尽心尽责尽力地为部门和同志们服务，虚心真诚地倾听员工的意见，协调好广告公司经理竞聘演讲稿领导与员工和员工

之间的关系，公平公正的处理问题，努力打造一支相互理解、相互信任、相互帮助、气氛和谐的工作团队。

二、巩固成熟行业展会，以超值服务稳定客户。

经济效益是企业的生命线，直接关系到企业的生存发展和员工切身利益。在这里，我要衷心地感谢老领导、老同志们为我们会展打下了坚实基础，使我们拥有了成熟会展这一支柱业务。我将倍加珍惜来之不易的良好局面，继承和发展这笔宝贵财富。要进一步加强与客户的沟通，搞好市场调研，根据客户的需求对本年度的出展计划进行有针对性的立项，使我们的立项更贴近市场需要，更具竞争力；进一步详尽的了解展会举办的规格、在业内受关注的程度等，努力为客户提供更具说服力的数据，帮助他们分析确认参展的潜在价值，并为他们提供细化的参展服务方案，满足客户多元化需求；进一步将强对客户群体的管理，将“忠实参展客户”作为中心的vip客户，建立vip客户档案，实行会员制管理，为他们提供价格优惠，展位的优先选择权等更超值的服务，进而达到巩固成熟市场目的。

各位领导，同志们：也许前进的道路崎岖而坎坷，身上的担子任重而道远工贸总经理竞聘演讲稿，但是挑战与机遇并存，因为有挑战，工作才有干头，事业才有想头，浑身才有劲头；不管这次竞争是否成功，我都将一如既往、勇往直前，用实际行动回馈组织和同志们的信任！

谢谢大家！

校区负责人竞选稿篇五

大家好！

首先感谢领导提供了这样一个机会，也感谢同事们在工作中对我的信任和支持。（个人简介）。每一次竞聘不仅是一次

展示自我、认识自己的机遇，更是一次相互学习、相互交流的机会。

1、本人具有正直的人品、良好的修养以及完善的工作作风。做为领导，必须先做好人。一个领导无能，最多是件次品，而一个品德不好的领导，则是危险品。

2、目前的市场营销其实主要就是关系营销。我出生在xx□家住在xx□对xx的地理环境及政府机关的领导、工作人员都比较熟悉，我坚信在我和全体职工的共同努力之下，肯定能协调好与各级政府机关之间的关系，把联通公司的业务向纵深方向发展。

3、我有饱满的工作热情。我将用百分之百的热情投入到工作当中去，让公司的业绩更上一层楼。

1、营销渠道开发的比较窄，与县委、县政府及各部、委、办、局、场、乡、镇沟通得不够理想，没有形成网络，与竞争对手相比没有绝对优势。

2、合作营业厅的积极性和主动性还没有完全发挥出来。

3、工作人员的业务知识、服务意识和服务态度还有待于提高。

第一、开拓发展。小平同志曾经说过：“发展才是硬道理。”我们要从发展入手，拓宽销售渠道，加大宣传力度。首先□xx分公司有一个自有营业厅和十四家合作营业厅及六家核心代理商。由于他们分别座落在每个乡镇的中心位置，地理位置非常优越，所以要通过他们加大对各乡镇及周边农村的宣传，逐步完成各合作厅的村级代办，使我们联通公司的业务真正的进入到每一村、每一户，真正做到家喻户晓。其次，通过本人在xx当地的人际关系网，汇同代理商一起同各级政府机关搞好关系，逐个沟通、逐个推进、逐个攻破，争取使大部分机关单位都成为我们公司的集团用户。使xx分公

司在完成明年移动gsm业务收入1350万元和cdma业务收入450万元基础上，更上一个台阶。

第二提升服务。树立以客户为中心，全心全意为客户服务的经营理念。对自有营业厅和合作营业厅的工作人员定期进行培训，通过培训提高营业人员的服务意识，改变服务观念，提升公司形象，力争让每一个客户高兴而来，满意而归。另外，要处理好重大投诉事件。每一次投诉，都是对我们工作的监督和鞭策，一定要按照公司的制度，在规定的时间内处理完毕，不躲避、不推诿。给客户一个满意的答复。

第三加强管理。没有科学的管理企业就不会有生机，不会有活力。因此，要切实加强公司内部管理，进一步完善规章制度和培训计划，加强纪律监督，定期组织学习和培训，提高所有工作人员的业务水平，加大考核力度。使每个员工都做到纪律严明，形象良好，谈吐适度，为联通公司创造更加完美的形象，使xx分公司成为一个更加团结，更具战斗力的一个集体。

空谈误事，实干兴邦。我虽然没有什么豪言壮语，也没有什么博大精深的施政纲领。但我深知事业如山，同时我也清楚自己还有不适应这个职位的另一面。但我相信有在座的各位领导、各位同事的帮助、支持和配合，我有信心、有能力出色地做好这项工作，当好一名称职的分公司经理。

坦诚地说，我关注竞聘结果，渴望参与成功。但我更重视参与的过程，因为对于我来说，参与的过程有时可能比结果更为重要。我想无论竞聘成功与否，都不会改变我对事业的执著，更不会改变我对在座各位的尊重与热爱。

“给我一次机会，我将还您十分精彩！”这就是我永恒不变的信念和这次竞聘的诺言。最后，祝大家身体健康、万事顺利！祝愿我们联通公司明天会更好！

谢谢大家！

校区负责人竞选稿篇六

大家好！

我叫，今年31岁，2019年毕业于山西大学。毕业后于2019年7月到山西慧光房地产开发公司作销售工作，2019年8月至2019年7月在服装行业摸爬滚打，2019年进入山西一卓有限公司(李宁)工作，从而喜欢上了运动服装这个行业，2019年5月到贵人鸟山西分公司从事市场拓展至今。我今天竞聘的是市场部经理，先感谢公司领导给予我这次学习和锻炼的机会，正是大家的支持和厚爱，才使我有信心走上这个竞选的舞台。

我参加竞聘的理由有三点：

第一点：不想当将军的兵，不是一位好兵。对于青年人而言，越是新的工作和环境，就越富有吸引力和挑战性。市场部经理就是这样一个挑战与机遇同在，压力与动力并存的职位，它是公司市场部运转的核心、桥梁，工作强度和工作难度都很高，我认为在这样的压力下工作，能够学到新知识，开拓视野，挖掘潜力，有利于自己的全面发展。

第二点：我认为自己具备了从事市场经理所必须的个人素养。

首先，我有较强的敬业精神，工作认真负责，有着严明的组织纪律性和吃苦耐劳的优良品质。

其二，我对服装行业很感兴趣且思想活跃，可塑性很强。我能够很快地接受新事物，适应新环境。

其三、我信奉诚实的做人宗旨，提倡团结，遇事懂得及时征求他人意见，能够与同事一道，共同打造一个充满凝聚力和

生命力的战斗团队。

第三点：我认为自己具备了从事管理市场部所必须的知识和能力。

首先，从2019年至今，我有近6年的服装市场的开拓和管理，从休闲装到保暖内衣再到运动行业，积累起了比较丰富的产品知识和谈判技巧。

其次，我平时注意对公司营销政策、人员管理的收集和学习。现在，我已经对公司的经营方针和业务流程有了一个直观认识。

再次，我性格外向，具有一定的语言文字功底，且具备了较好的语言表达能力和组织协调能力，这便于我将心比心，联络感情，与人和谐共处。

这次，如果我能竞聘成功，我不仅只是把它当作对过去工作的认可，也是把它作为我事业启航的鸣笛。我相信有信心做好本职工作，一是求实意识强，不论何时何地踏踏实实做事，老老实实做人，不会做有损于公司利益的事情；二是责任心强，任何事情都认真去做，一丝不苟；三是协调意识，与部门之间的工作沟通，确保工作的及时完成。但是也有自己的不足之处就是在工作上的细化不够，虽然每日有工作的计划和安排，但是细节方面的工作还有不到之处，我会在今后的工 作中注意改正的。

最后，在我竞讲结束前想向领导阐述一点：假如我竞选为市场部经理，我要把所有的措施落实到实际工作中，并在工作中得到效果、产生效益，我相信我会把工作做的更好，请领导看我的实际工作。

谢谢大家！

校区负责人竞选稿篇七

大家好，首先祝大家在新的一年里身体健康，万事如意。今天非常高兴来参加x项目经理的竞聘。同时也非常感谢公司领导为我们提供这次竞聘的机会和平台，并借此机会感谢各位兄弟姐妹在工作中对我的关心和支持！

艰难的，可以说也是我参加工作以来最复杂的一个项目，面对恶劣的环境，我们迎难而上，积极想办法，把不利变有利，反而促成了好多变更项目。对于x项目，通过我的大致了解，与相比不管是施工还是环境都是相对简单的，我感觉非常轻松，非常自信，我相信我们团队能胜任，一定会干的更好。其次，在近几年的工作中，使我积累了较丰富的工作经验，也使我具备了一定的项目组织、协调和项目综合管理能力，同时也培养了我在工作中灵活掌握、解决问题的能力。通过前几天随陈书记到兄弟项目参观学习，对湖南市场行情也有了一定的了解，也从他们项目学到了很多宝贵的经验，我会把他们做的非常成功的地方带到x项目，同时对于走弯路的地方吸取经验教训，这使我对参加x项目经理的竞聘更加积极，使我更信心十足，相信我们一定会取得优异的成绩，给公司领导交一份满意的答卷。

第二方面就将我对于项目

的工作构想对大家作一下汇报：

一、项目驻地建设

项目部的建设很重要，它代表一个单位的企业形象，好比一个人的衣着和精神风貌，第一印象很深刻，能体现单位的品牌，所以我们要在遵循节俭原则的基础上高标准的建设项目驻地，要做到外观上能体现四局的良好企业形象、环境优美并与周边环境相协调，办公室舒适明亮，生活条件舒适方便，配备必要的娱乐设施，以保证职工劳逸结合，高效工作，正

常生活。

二、项目部人员组织

1、总的经营指导方针：坚决贯彻局管理效益型企业的思路，坚持将项目打造成典型的管理效益型项目。坚决杜绝整体大包以包代管的那种简单不可控的高风险分包模式，项目部采取控制主材，合作队伍负责人工、机械以及一切辅材的专业分包模式的经营整体思路。坚决执行局三项公开招标制度，确保成本最低、队伍最优。

2、主要工程项目对外分包模式：工程主要是路基和桥涵；路基工程拟采取三支队伍平行大包，形成竞争，互相制约；桥涵工程、防护与排水工程等因为单位工程量小而多，主要有中桥3*20米空心板4座，现浇箱梁120米桥一座，天桥5座，通涵125道，混凝土方量约2万方左右，由于工程量分布广而且量小，计划安排桩基队伍3个，下部和预制场一个队伍，现浇箱梁和天桥施工队伍一个，通涵队伍6个，可以多点作业、多点开花。路面低基层可以采取有施工能力且经验成熟专业队伍大包模式。

们计划桥涵多上队伍，多点作业，以最快的速度抢上去，给业主一个良好的形象，认为我们是有实力能打硬仗的单位，这样会在其他方面获得他们的支持。

4、变更方面：本工作应作为一个非常重要的工作来抓，它能有效扩展企业的利润空间。在项目开始时便组织全体技术人员进行图纸会审以及合同文件的分析，发现变更契机，编制变更策划书，明确变更努力方向，搞好与变更有关的各种关系，建立一种良好的变更互动关系，重奖变更中有功之臣。针对x项目的变更点主要集中在清淤换填、桩基溶洞、原地面清理以及原有路基宽填增加土工材料、路基加强和沉降观测等方面上。

四、项目各项管理工作

项目的各项管理工作主要包括现场管理、技术管理、进度及计划管理、质量管理以及安全生产、文明施工等方面。每一项管理工作都是非常重要的，不可缺少的，进场后项目部会要求每个员工都要认真各种管理制度，在工作中严格按制度要求执行，并做到分工明确、责任到人，奖罚分明，这样既能充分发挥个人主观能动性，又有利于工程的推动和进展；各项管理工作的好坏会直接影响到项目的整体利益和效益，我们要想在这条线上干出好成绩，就必须加强各项管理工作落实和执行，在8号下午的合同谈判中，业主对我们中交四局还比较了解，知道我们湖南工程很多，有干的好的也有坏的，这条路是他们投资的第一条高速公路，也是一条省委省政府委托的一条政治路，业主很重视也对于我们给予很高的希望，希望我们“中”字头企业能在全线做好排头兵榜样，王总也代表公司表态我们会以最优的资源 and 人力投入，争取全线名列首位，这对我来说也是比较大的压力，从谈判内容上得知业主的各方面要求都很高，投入也很大，要想在众多施工单位中全线排在首位，也不是一件很容易的事，又由于这是一条改扩建、中途接过来的路，遗留问题还比较多，又在长沙市城乡结合部，环境还是相对复杂的。所以我们还要认真斟酌并做好前期策划，做到精细化管理，制定出切实可行的计划，不要盲目乐观。

作为项目经理，肯定还有很多不足之处，我觉得自己还是能够胜任本职工作，在工作中能够做到严格要求自己，生活上不搞特殊化，与广大职工同甘共苦，不谋私利，始终将企业利益放在第一位，并且做到舍小家，顾大家，坚守岗位，以工地为家。当然还需要各位领导和同仁多提宝贵意见。我完全相信自己有能力带领我们的团队共同把项目搞好，为公司创造可观的利润，为项目职工创造较高的收入，带出一批人，创出一种模式，企业、职工获得共赢。我会以个人的人品、良好的组织管理和全局掌控能力以及沟通能力向大家证明，我决不会辜负大家的信任与重托！谢谢大家。

校区负责人竞选稿篇八

上午好！

我是xxx□我竞争的岗位是市场经理。我是上年正式走上客户经理工作岗位的，在一年零六个月的工作过程中，我一直牢记公司领导的警示，坚持“清清白白做人，认认真真做事”的宗旨，以公司的利益为出发点，全身心地投入到工作之中，经过坚持不懈地探索和调整，不辞辛劳地奔走和努力，走出了一条适合区域销售习惯的新路子，取得了一定的成绩。卷烟销售总量和促销品牌销售量屡创新高，在各条线路中名列前茅；销售层面控制也基本定型，今年1月至6月销售排名前10%的客户占区域销售总量的百分比均控制在35%以下，超前性地达到了公司的要求。

一、对市场经理岗位的几点理解：

1、市场经理必须具备良好的个人素质和管理能力。个人素质包括积极敬业、善于沟通、技能突出、知识广泛、心理健康。管理能力则主要体现在预见能力、计划能力、诊断能力、赞扬能力以及合作能力等方面。

2、市场经理的工作职责。依据公司的整体规划和营销目标，正确分析市场机会，确定目标市场；合理设定销售目标，制订销售计划和销售策略；管理和指导一线营销人员市场经理最主要的工作职责和任务就是在营销团队中起着教练员和指挥棒的作用，他必须教会和带领一线营销人员通过一系列的营销活动来实现公司的营销目标。

二、对市场经理岗位工作的几点设想：

1、在营销团队中采用说服式、参与式的工作风格，而不是简单粗暴的命令式和不负责任的授权式。公平、公正、公开地开展指标考核、分配卷烟、查错纠错等各项工作，以理服人，

以健全的规章制度管理人。

2、完善每天的工作例会制度，加强横向与纵向沟通。鉴于线路分散，所有客户经理无法每天集中的实际情况，计划在电脑平台上设置一个工作例会平台，通过这个平台将当天的各项工作进行指导与安排，对上个工作日的工作统一点评，表扬先进，鞭策后进。客户经理与访销员每个月至少集中一次进行沟通交流，提高工作质量和效率。

3、加强市场信息的收集和分析工作。在以往的工作中，客户经理最基础和最重要的工作——市场信息的收集和分析流于形式，收集到的信息散、乱，有的信息甚至毫无价值，最主要的原因在于客户经理在信息收集和分析方面缺乏指向性，想当然地乱收一通，如此分析出来的结果可想而知。

4、在工作过程中将自己和其他优秀的客户经理在卷烟营销一线积累的一些经验毫无保留地、开诚布公地与团队成员进行交流，取长补短，采取“传、帮、带”的形式提高团队整体的能力、脑力、挑战力、执行力和凝聚力，着力打造一支“招之即来，来之能战，战之能胜”的优秀团队。

如果竞聘成功，我绝不会骄傲，我会勤勤恳恳、兢兢业业地面对人生的新一轮挑战，力求在新的工作岗位上干出成绩，干出精彩！

如果竞聘失败，我更不会气馁，我会积极努力地寻找差距，缩小差距，超越差距，回到原来的工作岗位从头再来。我相信，我仍然是一名优秀的客户经理！

谢谢大家！

经理竞聘演讲稿范文二

各位领导：

大家好！

一、我性格开朗，为人热情大方。

我在公司工作多年，使我养成了善解人意，善于沟通交流的良好品德。在工作中我能够服从领导，团结同事，从而造就了良好的人际关系。我推崇敬业精神，对于每一件工作我都力争卓越，追求完美，正是这样一种精神使我一步一个台阶地走到现在市场部副经理的工作岗位上。

二、我具有丰富的工作经验和吃苦耐劳的精神。

我先后做过售楼员、招商员、楼层主管、市场部副经理。不同的岗位历练了我的意志，丰富了我的知识，增强了我的能力，拓展了我的视野，也培养了我宽以待人、乐观豁达、冷静沉稳、自强不息的品格和吃苦耐劳、不畏艰险的精神，这都为我做好以后的工作奠定了良好的基础。

三、我具有较强的沟通、协调能力。

1、自从参加工作以来，任职不同的工作岗位，每到一处，我都积极沟通、协调各种关系，使各项工作在良好的氛围中开展，在和谐的环境中完成。社会就是因为有了沟通才多了许多和谐，多了几分融洽。

2、我随和，热情的性格，一定能够协调好工作关系，创建和谐的工作氛围。

四、我具有较强的敬业精神和管理能力。

参加工作中我一直勤勤恳恳，任劳任怨，无论在哪一工作岗位我都恪尽职守，力争把工作做得最好。敬业精神让我在长期的工作中塑成了甘于奉献，勇挑重担的品格。我现在的工作岗位市场部副经理，锻炼了我的管理能力，任职期间我把

各项工作都安排地井井有条，确保了工作有条不紊地开展。

1、稳定商户，随着电子商务的普及及发展，给我们这种以零售业为主的市场带来巨大的冲击，所以我们在适当的时候通过宣传、活动等等方式来促动市场的消费量，给市场经营户信心。

2、发展商户，之前我们的招商还是被动招商，主要是商户自己找上门来寻求铺位，市场部下一年度要积极发挥部门同事的主观能动性，要主动的出去，寻找客户资源，积累客户资源。

3、整合资源，对于目前市场内能利用的空余广告位，积极寻求广告商，美化市场的同时，提高公司收益。

4、努力调研市场，及时发现市场的变化和 demand，密切联系商户，及时反馈有价值的信息给公司，用于指导我们应对市场变化，做出调整。

5、加强部门人员考核管理，组建一支团结合作，能为商户提供优质服务的团队。

最后，如果这次我能竞聘上市场部经理的岗位，我将不遗余力地履行自己的职责，按照公司发展地要求，紧紧以发展市场为导向，以服务商户为主要目标来指导我们的工作，将我们的市场做好做大。

最后，再次感谢领导们给我这个难得的竞聘机会。我的演讲完了，谢谢。

经理竞聘演讲稿范文三

尊敬的各位领导：

大家好！绽放的青春，激情的岁月，年轻意味着有梦想。我热爱公司事业，热爱团队工作，更愿意为这个集体奉献我所有的才华，所以今天我走上了这个演讲台，证明自己，阐述观点。今天，我要竞聘的是区经理。

一、具有较好的政治修养。

二、我热爱石油事业，具有较丰富的工作经验。

三、多年的工作实践，使我养成了严谨细密扎实高效的工作作风。

四、具有较全面的组织、协调管理工作的素质和能力。

五、具备一定的组织协调能力和管理能力。

“平静的湖面，炼不出精悍的水手，安逸的环境，造不出时代的伟人。”我深深地懂得，要把工作做好，光坐而论道、纸上谈兵是无济于事的，重要的是脚踏实地地去干。

一、协助好片区经理抓好经营管理工作，当好参谋落实具体工作。

二、层层落实安全管理制度和属地管理责任。

三、落实hse管理工作，详实做好电子系统资料记录。

四、着重抓好加油站安全员培训，以点带面。

五、定期组织加油站开展应急预案演练和编制、修订工作。

各位领导：几分钟的竞聘演讲，并不能尽述我对作好今后工作的诸多设想，然而却足以表达我对公司的热爱。如果我竞聘成功，我知道，那凝结的不仅仅是我个人的汗水，更凝结

了各位领导的无限信任。我将努力把片区所有员工思想统一到强化“安全”工作上来，以hse管理体系为标准，坚持谁主管谁负责的安全责任制，使每位员工时刻牢记安全责任重于泰山，从点滴小事抓起，从平时抓起，向“低标准、老毛病、坏习惯”发起攻势，坚决杜绝“三违”现象，全力以赴把安全工作做好！

我的演讲完毕。谢谢大家！

校区负责人竞选稿篇九

你们好，我叫，感谢公司能够给予我这次竞选营销经理的机会，我来到本公司已经有半月了，虽然现在我还在学习期间，但拿破仑曾经说过：不想当将军的士兵不是好兵，所以我特此申请竞选营销经理！

我认为做为一个营销经理，他与普通的营销员是不一样的，他不但自己要有好的业绩，很强的责任感外，他还要具备很好的素质，因为他不但要对公司负责，对领导负责，更为重要的是还要为自己所带领的团队负责！

大家都知道没有完美的个人，但有完美的团队，在营销的队伍当中，自己业绩好不能代表整个团队，只有整个团队的业绩都好，才能体现出营销经理的价值！

而作为一个营销经理他必须要具有很强的市场洞察能力，能够清晰明确的分析市场，做好营销的策略与方针；制定好团队目标，各营销员目标，合理的分配好任务计划，做好年、月、周、日的工作计划，除此之外，必须还要有很强的协调和沟通能力，充分的发挥每位营销员的特长，取长补短，互相学习，互相帮助，互相合作！只有这样有目标的带领团队，才能做好营销经理。

我认为我竞选营销经理的优势有：

- 1、四年的工作管理经验。
- 2、很强的责任感。
- 3、积极向上的良好心态。
- 4、能够清晰明确的分析并部署市场。

而我的不足之处是：

- 1、对目前公司所销售钢材的市场状态不够了解。
- 2、营销经验不足。
- 3、财务知识掌握不全面。

但面对与我的不足之处，在以后的工作当中，日常生活中我会不断的改善，积极的，努力的去学习，以实际的业绩来证明自己！

无论这次竞选我是否能成功，我都认为，做为一个营销员必须要学会不断的挑战自我，只有不断的挑战自己，才能在挑战的过程当中，得到锻炼，得到自我提升的机会！

最后再次真诚的感谢公司的各位领导给予我这次难得的学习机会！

校区负责人竞选稿篇十

大家好，非常感谢领导给我这个展示自我、参加竞聘的机会。今天，参加副经理竞聘演讲稿。

今天，在此参加副经理岗位的竞聘，我认为自己具有以下有利条件。

第一、政治立场坚定，能够坚定不移地贯彻执行党的路线、方针、政策以及片区营销中心经理竞聘演讲稿总公司、分公司的改革举措，具有较高的思想政治素质。参加工作以来，与上级党委保持高度一致。同时，在工作中时刻以一名共产党员的标准对自己高标准、严要求，能够在工作中默默无闻，勤奋能干，为人胸怀坦荡，具有吃苦耐劳、甘于奉献的工作作风。

第二、具备强烈的事业心和学习力，能够在工作中不断加强学习，创造性的开展工作，并且使分管工作业绩突出，具有较强的业务能力和组织协调能力。特别是任现职以来，在各级领导的正确领导和大力支持下，立足本职，开拓创新，期间：我研发的室外温度计保护装置、变/工切换运行系统、单项按钮实现启停获分公司技术创新奖励。

任现职以来，我能够在工作中认真学习各项管理知识和业务技能，使知识面不断扩大，能力不断提升。参加工作以来我在多个分公司的岗位上工作过，积累了宝贵的管理经验和实践经验，使自己的管理能力和业务能力有了一个大的提高。工作中我能够识大体，顾大局，处理公司经理竞聘演讲稿n问题较为周全，无论是做工作，还是办事情，能够做到思路清晰，行止有度，头绪分明，恰到好处。

第三、团结同志，对人谦虚，具有正确处理与领导和和其他同志的关系的素养。工作中，能够和同事团结协作，维护集团的团结。在工作中能够热情地对同志提供帮助，具有良好的群众基础。

第四、勤政为公，清正廉洁，处处维护公司的形象。工作中能够以身作则，要求别人做的事情，自己首先带头执行，用自己的良好作风带动和影响全体员工共同完成职责工作。同时，在廉洁方面对自己严格要求，廉洁奉公，受到了一致好评。

第五、具有良好的执行力。任代办助理以来，通过岗位锻炼和不断学习，能副总经理竞聘演讲稿够认真领会领导意图，服从工作安排，履行岗位职责，较好地完成了各项工作任务。

如果我能竞聘留任成功，我将努力从以下几个方面开展工作：

第一、严执行，抓落实，促进规范化管理。

严格执行公司的各项规章制度和基础管理工作要求，加强部门员工执行力，通过强而有力的执行力，把公司的各项规章制度和要求落到实处，促进公司规范化管理，用规范化提高公司的工作效率，提升员工的精神面貌，从而树立公司的企业形象。

二、与时俱进，广开言路，建立民主与创新型团队。

充分发挥团队的精神和团队的力量，集思广益，尊重每一个员工的建议和意工贸总经理竞聘演讲稿见，鼓励每一个员工为团队的建设献计献策，建立民主和创新型团队。

创新不是重大发明，也不是惊天动力的改革，创新是每一个环节的不断优化改进，或是原有事物的重新排列组合，创新体现在细节上，只有充分发挥团队中每一个成员的智慧 and 力量才能更快更好地设计出更先进的方案，找到更合理的方法措施，以提高工作的效率，增强团队的成就感和团队凝聚力。

三、加强和完善现场基础管理工作，体现“6s”管理的规范化。

建立健全现场基础“6s”管理制度，并格执行，加强对现场基础工作的检查和督导工作；建立并完善现场基础工作人员的考核制度，将现场“6s”管理管理制度纳入现场基础工作人员的考核中，使考核与业绩相挂钩，业绩与工资收入相挂钩，增强现场人员“6s”规范化制度管理广告公司经理竞聘演讲稿执行的自觉性和主动性，促进公司规范化管理，提升公司规范

化形象。

四、建立健全员工培训制度，提升员工的业务技能和个务素质。

采取集中学习和岗位学习相结合的方法。一方面建立集中学习制度，定期举行员工业务知识和企业文化理念的专题培训班，通过集中培训，提高员工的业务理论水平和员工的个人文化素养，增强员工对企业文化的认同感和归属感，提高企业凝聚力；另一方面加强岗位自我学习，自我锻炼，采用师傅带徒弟的方式，切实提高员工的业务技能和实际操作水平，以达到提高整体队伍业务水平的目标，赢得五星级团队荣誉。

各位评委，如果我能竞聘成功，将加倍珍惜机会，不忘公司片区经理竞聘报告承诺，全面完成职责内的各项工作。如果竞聘不成功，说明我的能力还尚未达到要求，我将一如既往在本职岗位上尽心工作，努力进步。

谢谢大家！