

最新市政岗位竞聘演讲稿(精选5篇)

使用正确的写作思路书写演讲稿会更加事半功倍。在日常生活和工作中，能够利用到演讲稿的场合越来越多。好的演讲稿对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇演讲稿以下我给大家整理了一些优质的演讲稿模板范文，希望对大家能够有所帮助。

市政岗位竞聘演讲稿篇一

大家好！

没有谁能够阻挡岁月的脚步。不知不觉间，我们又送走了忙碌而充实的一年。这一年对我来说是拼搏奋进、激情澎湃的一年。作为财务总监助理，一年来我克服困难、恪尽职守，认真履行自己的职责，积极配合总监妥善协调与各家银行的关系，全力以赴做好各类信贷工作，圆满完成了所有借款任务，为___的蓬勃发展奉献了自己的一份力量，也为我的财务总监竞争上岗积累了经验。下面，就是我的财务总监竞聘进行演说。

一，不遗余力，做好信贷及其他相关工作

资金是企业的血液。缺少资金的企业就如同一个营养不良的病人，很难强大。所以，在过去的一年中，我以财务保障为目标，以做好信贷工作为己任，为企业的发展积极筹措资金，圆满完成了信贷任务。同时，我还配合相关部门做好了其他日常工作。

我的工作一直都有我的原则，就是：

（一）以沟通拓宽信贷渠道

良好的沟通能力是当今时代一项非常重要的工作能力。在信

贷工作中，沟通尤为重要。因为信贷过程中，企业与银行之间处于信息不对称的状态。一方面，银行由于对借款企业的信用状况、还款能力以及经营管理水平不了解，企业的有关信息分散在各金融机构和政府各职能部门，银行难以全面地收集信息，不敢轻易放贷；另一方面，企业由于不甚熟悉国家的金融政策、银行的信贷政策和信贷产品，难以创造符合信贷的条件，往往出现实质要件虽然已经具备，但形式上却不具备借款条件的尴尬。为了解决这一矛盾，做好信贷工作，我注重加强了与各银行的沟通和交流，尽可能的解决企银双方的信息不对称问题，弥合“信用差距”。在实际工作中我要求自己做到两个“非常”：一是要做到非常专业。我要求自己不仅要非常熟悉企业状况，而且还要不断丰富金融、财税知识、熟知金融工具，从而灵活营运金融产品，为企业服务。二是要做到“开口率”非常高。我要求自己利用一切可能的机会，向银行有关同志介绍我们企业的情况，宣传作为“中国房地产百强企业”，我们企业的诚信经营意识和强大的企业实力，加强与银行的沟通，使银行充分了解我们的企业，以积极的态度在信贷工作赢取主动。

（二）精益求精，注重工作细节

海尔总裁张瑞敏说过，把简单的事做好就是不简单。细节决定成败。虽然在工作中我每天都在重复着看似简单枯燥的所谓的平凡小事，但我时刻告诫自己要认真对待每一个数据、每一个细节。因为，任何一点点无谓的疏忽，都有可能给工作造成严重的影响。所以，对信贷工作中的财务报表、数据资料，我都要反反复复、认真核对，切实做到万无一失；同时，我还十分注意积累资源，尤其是对信贷工作具有重要作用的人际关系资源，我都会建立档案，认真储存；另外，我还注重了工作材料的整理和保存。每项工作完成以后，我都会进行及时的整理，将经验与不足形成文字，整理记录，为以后的工作提供依据和参考，极大地提高了自己的工作效率。在工作中注重细节，是做财务工作，尤其是事务性比较多的总监助理工作必须遵循的一条工作原则。我时常告诫自己，

做事就好比烧开水，99℃就是99℃，如果不再持续加温，是永远不能成为滚烫的开水的。所以我要在日常的工作中，认真烧好每一个平凡的1℃，在细节上精益求精，才能真正达到沸腾的效果。

（三）诚信待人，广交朋友

“人无信不立”。我所做的信贷工作，经常要和银行、信用社等相关单位打交道。我时刻告诫自己，我的一言一行不仅代表个人，更重要的是代表着企业的形象，必须做到诚信为先。由于在工作交往的过程中我始终做到以心换心，诚信待人，所以与大部分银行的业务经办人员都建立了良好的业务关系，有的还成了要好的朋友，为开展工作创造了良好的外部条件。

二，爱岗敬业，团结协作，忠诚企业

人们常说，一粒种子，只有深深地植根于沃土，才能生机无限；一名员工，只有置身拼搏创业的氛围，才能蓬勃向上！我庆幸自己来到___这片沃土。我爱自己的工作，爱我们这个人才济济、温暖和谐的大家庭。我深知，我们个人的命运与企业的发展息息相关，所以，具备强烈的事业心和责任感，忠诚企业，团结同志，竭尽全力为企业工作，就是我义无反顾的选择。一年来，在工作中我积极主动配合财务总监工作，充分发挥参谋和助手的作用，协调方方面面的关系，整合各方面的资源，始终保持严谨、务实的工作态度，雷厉风行、锲而不舍的工作作风，对待工作讲求工作质量，注重工作效率，不干则已，干则一定干好，干出成效，永远追求卓越。

三，加强学习，提升水准，不断进步

财务总监助理，工作纷繁复杂，头绪多，任务重。由于深感自己的学识、能力和阅历都还存有一定的距离，所以我时刻不敢掉以轻心，一直坚持学习提高。我向书本学习、向周围

的领导学习，向同事学习，经过不断学习、不断积累，越来越熟悉了财务总监的工作内涵和实质，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，在组织管理能力、综合分析能力、协调办事能力和语言表达能力等方面，都有了很大的提高。竞聘财务总监，这些成为了我的经验和基础。

“雄关漫道真如铁，而今迈步从头越。”如果我能竞聘成功，我将会更加充实完善自己，更加努力工作，虽然我可能会面对更多的困难与挑战，但我相信，世上无难事，只要肯登攀。只要我们有作为、肯付出，有一份耕耘，必会有一份收获。我愿为了____更加美好的明天而竭尽全力！

我的竞聘报告书演讲完毕，谢谢大家！

市政岗位竞聘演讲稿篇二

演讲稿以发表意见，表达观点为主，是为演讲而事先准备好的文稿。在现在的社会生活中，演讲稿的使用越来越广泛，那么问题来了，到底应如何写一份恰当的演讲稿呢？以下是小编为大家收集的市政道路养护项目科长竞聘演讲稿，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

尊敬的评委、各位领导、在座的同志们：

大家好！

我叫xx□19xx年出生□19xx年参加工作，在xx县交通局县乡公路养护站从事x年养护工作后□20xx年被任命为负责人□20xx年xx县下划到xx区后，被任命现职市政道路养护项目负责人，工作至今。

一是对竞聘岗位的认识。通过过去工作的了解和查阅相关资

料，我认为该岗位主要是协助科长贯彻落实行业的法规政策，承担全区排水的行政管理工作，负责对排水行业的业务指导、监督和检查，对各类废水排入市政排水设施进行监管并依法查处，受理排水许可证的申请等。排水管理科岗位虽小，但责任重大，它事关全区人民群众的生产生活，从事这样的岗位既有利于自己全面的锻炼提高，又能使自己为公司的全局和社会发展作出贡献。

二是敢于应聘的理由和条件。自己有25年的工作经历，从参加工作至今，一直从事与市政相关的工作，熟悉本职业务，也关注市政其他业务，特别是划分到xx区以来，自己更是时刻关注公司的变迁和发展。自己对工作认真负责，任劳任怨，责任心强，在过去的工作中取得过多项集体荣誉。当然，自己的成长离不开组织的培养、领导的帮助和同事们的支持，虽然今天发表演说的时间十分短暂，此时此刻我仍然按捺不住内心的激动，借此机会，感谢这三年来xx区市政管理处领导给予我的教育和培养，感谢与我同舟共济、朝夕相处的同事们给予的信任和帮助！

三是如果有幸上岗，履行职责的设想。我知道，更高的岗位意味着更大的责任和更重的压力，必须要付出辛勤的汗水和不懈的努力，自己已经做好了准备。假如有幸上岗，我一定加强学习，尽快融入工作岗位，立足职责，做好全区排水的行政管理工作，当好配角，自觉当好参谋助手，共同努力为全区的排水工作和市政工作做出贡献。

要奋斗就会有牺牲，要比赛难免有输赢，结果不重要，魅力在过程，无论结果怎样，我都将保持平常心态，励精图治，恪尽职守，努力工作，以优异的成绩来回报公司的培养、领导的厚爱！

谢谢大家！

市政岗位竞聘演讲稿篇三

大家好！

首先作一个自我介绍，本人__，现年x岁，在工行营业部工作，党员，大专文化，助理会计师。我竞聘的岗位是个人客户经理。

我是一名勤勤恳恳、认认真真一直在一线工作的员工。今天我怀着满腔的热情和强烈的主人翁责任感来参加这次竞聘。首先感谢行党委、行长室为我提供了这次展现自我的机会。随着改革不断的发展和推进，对我们每一位员工提出了更高的要求。我觉得我应该主动接受改革的洗礼。客户经理是一份富于挑战性的职业，我喜欢挑战，喜欢去面对未知领域。我决心以坚定的意志，执着的追求去挖掘人生的价值。勇敢地去接受未来营销活动中的每一次挑战。工行要生存要发展，靠的是我们每一位热血青年，因此，我决定来参加此次竞聘，展示自己。

一、对个人客户经理岗位的认识。

客户经理制是改变银行过去等客上门的服务方式，以市场为导向，以客户为中心，从客户需求出发，营销银行产品，为客户提供全方位的金融服务，实现客户价值最大化的同时实现银行自身效益的最大化。个人理财业务是我行经营效益的一个新的支撑。将客户经理以竞聘的形式产生充分体现了行党委、行长室对该岗位的高度重视和寄予的无限厚望。作为新到岗位的人员要有一种吃苦耐劳和对市场的敏锐洞察力，去挖掘市场，不负众望。

二、我的竞聘优势。

1、具有一定的公关能力和良好的社会关系。本人性格比较谦和，但从不畏首畏尾，具有较强的独立处事的能力。在自己

生活中，处了不少的朋友，证券公司办公室主任__、__市__中心主任__、__局__分局局长__等等，和我都是很铁的。还有我的__在__镇政府分管招商引资工作，这也是一个有利条件。老家__叶片厂副厂长朱__是我家的老本家，关系相当不错。我__的舅舅__现任__县x长，曾在如皋工作，有时还是能提供一定的帮助的。我深信，在自己努力和多方面的支持下，我能出色了做好这项工作。

2、有着较强工作责任心和积极心。进行以来先后从事出纳、会计等岗位的工作，做到干一行爱一行，对待工作认真负责，出纳点钞获省行级能手，所办理业务无一重大差错，98年被评为支行“优秀行员”。我总觉得作为年青人总该有点追求，改革的浪潮迎面而来，想回避是不可能的。历史的重任已经落在我们肩上，我们只有迎难而上，苦干实干，全面奉献自己。个人客户经理对我来说是个新的课题，但我相信我自己的能力。如果我能走上这一岗位，我将认真学习、虚心请教不断地调整自己，争做一名出色的客户经理。

三、目标和任务。

这次竞聘如果成功，我将竭尽所能搞好优质服务，挖掘市场潜力，争取优质客户源，全力拓展个人住房贷款及个人消费贷款市场。我的目标是：一年中个人类贷款__万。

四、具体措施。

1、尽快适应岗位转换。首先是业务技能的熟练掌握。这是关键，不能够熟悉业务知识，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。在客户经理岗位上不单纯是优质的服务，更重要的是一种营销。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。“客户经理与客户的关系不仅是业务关系，更是一种人的`关系；客户经理的服务要有创意，要走在客户的前面。”然后在这一理

念的指导下，通过对业务的学习和对市场行情的准确把握，为客户提供合理建议。而不能将与客户的合作停留在的“饭局公关”上。客户关系营销，是一种经营理念上的超越，反映了一种新型的营销文化，从本质上体现出了对“以客户为中心”理念的认同，而不是骨子里仍残留着“以自我为中心”的优越感，要真正体现银行对客户的一种人文关怀和对银企鱼水关系的爱护。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、积极与房改办沟通。对部分有财力但尚未办理住房公积金企事业单位加大宣传力度，力争早日到我行开户归集。并对归集比例不足12%（有条件的18%）的单位，逐户宣传，动员单位汇缴到位。

3、积极主动营销、挖掘客户源。一是主动积极寻找信誉好，实力雄厚的开发商作为按揭合作伙伴，通过优质服务，抢占个人住房贷款市场，加强与开发公司联系。如城虽然拆迁改造了部分城区，但是尚需改造的地段还有相当一部分。__市人民政府为创建文明城市，今、明两年旧城改造力度会进一步加大。我们要善于抢抓机遇。现代房产开发公司__有意向参与跃进东路北侧改造。我和他是老熟人，有合作的可能性。二是重视二手房的贷款发放工作。目前，我市二手房贷款市场需求还处于旺盛时期。三是将营业用房抵押作为个人贷款的突破口，寻求量的迅速扩张。

4、加大新、老产品扩张力度。各行之间激烈的竞争，促使我们在做好现有产品营销，不断推出新产品，以适应市场的需求。

（1）加大对风险小的存单质押贷款的宣传力度，确保随到随办。

（2）走访行政事业单位，摸清具有贷款需求而又有还款能力

人员情况，主动出击。扩大信用贷款市场。

(3) 目前，我市的汽车消费贷款方兴未艾，中行已捷足先登，我们应迎头赶上，加强汽车销售商的联合，打出我行的品牌。

5、加强客户关系的维护。客户分类管理是客户经理从事客户管理的主要内容。按投入与产出相匹配的原则，对不同的客户实施不同的管理策略，有的放矢。当今金融市场的竞争尤为激烈，各种不确定因素的存在，要求我们不断加强与客户的联络，与客户之间建立深厚的感情，只有这样，才能保证营销工作旺盛的生命力。我们的事业才会发达。

各位领导、各位评委，我参加竞聘的岗位是个人客户经理，但其它类客户经理只要有需要，我愿意全面奉献自己。我来参加这次竞聘是责任感和使命感的驱使。不管成功与否，我将一如既往为工行的发展发挥自己的光和热。

谢谢大家！

市政岗位竞聘演讲稿篇四

大家好！

我是__，我竞争的岗位是__经理。我是上年正式走上客户经理工作岗位的，在x年x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。__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x月至x月销售排名前x%的客户占区域销售总量的百分比均控制在x%以下，超前性地达到了公司的要求。

一、对__经理岗位的几点理解

1、市场经理必须具备良好的的人格素质和管理能力。人格素质包括积极敬业、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__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__经理！

谢谢大家！

市政岗位竞聘演讲稿篇五

您好！

我是公司__部门的一名员工__。此次，感谢岗位领导的关爱，给我们这些渴望发展期望为公司更尽一份力量的员工们提供一个公平、公正的竞争平台！谢谢你们！

作为__公司普通的一员，我在过去的工作中负责的是__方面的工作和任务。在公司的培养和领导的正确指挥下，工作期间，我积极发挥自身的业务能力和工作热情，严格认真的完成了工作的任务和领导的要求，在工作中一直保持着较为优秀的成绩和排名。

当然，这些成绩，只不过是我在工作方面的基础能力。但也说明我在工作上有着十分坚实的基础能力。但除此之外，作为部门的一名“老员工”，在工作期间，我能以工作中前辈

的身份，积极热心的帮助一些同事的工作，指点他们在工作能力、纪律和责任上的问题。

在工作中，我自己也是一步一步学习上来的，为此累积了很多工作中的经验和问题。在工作期间，我总结了自己的反思，积极主动的给予同事们工作方面的帮助，并主动维持部门纪律，发挥自身力量，为同事们做一些力所能及的事情。如：更换电脑、查找工作问题等等。只要是在工作休息时间，我都会主动帮助大家维持好部门的环境稳定。

通过自我在工作中的您努力和热情，我认为自己累积了足够的工作经验以及同事间的支持。而且我自身也十分期望能在这个管理岗位上更加发挥自己的优势，为同事、为部门，更为公司做出有意义的贡献和努力打造出更加的团结优秀的团队，为公司的发展和进步创造更多的价值！

如果我有幸成为能够担任这份岗位，我会在自己的岗位上“重新”要求自己，不再是以一名员工或是一位前辈，而是以一名管理人员，更加全心全意的投入到公司团队的建设中来！这样，我将能更好的重视这一责任，规划更加详细，明确的计划。更能重视到团队之中每一个同事们的情况，为每个员工，为我们整个队伍，设计出更加符合公司发展方向的前进路线。我相信，这一定能让我们的队伍变得无比团结，能更加一致的发挥出工作的效率和价值。

我有信心，也有能力，我之缺一个能让我挑战的机会，请您相信我，我愿意用自己的努力，带动团队的进步，给您的信任以全力的回报！希望您能选择我！

我的演讲结束，谢谢大家！