

# 最新学生部门竞聘演讲稿(模板5篇)

演讲稿首先必须开头要开门见山，既要一下子抓住听众又要提出你的观点，中间要用各种方法和所准备的材料说明、支持你的论点，感染听众，然后在结尾加强说明论点或得出结论，结束演讲。演讲的直观性使其与听众直接交流，极易感染和打动听众。下面是小编为大家整理的演讲稿，欢迎大家分享阅读。

## 学生部门竞聘演讲稿篇一

我叫xx，现年25岁，中共党员，毕业于\*\*大学。感谢领导给我这次机会让我面对机遇，迎接挑战。

一是有严于律己、诚信为本的工作作风。我信奉诚实待人的处世之道。始终以“老老实实做人，勤勤恳恳做事”为信条，严格要求自己，尊敬领导，团结同志。在工作中，廉洁自律，与客户既做知心朋友，又保持一定的距离，为人处事的作风得到领导和同志们的充分肯定。

二是工作能力强。在近两年的工作中，积极主动，始终坚持“学以致用”的原则，努力把学到的知识应用到实际工作中去，取得了较好的成绩。在领导同事们的帮助下，开拓思路，积极探索收回不良贷款的有效方法。一年半的时间收回贷款420万元，占前任客户经理放贷额的50%；参加清收竞赛，清收不良贷款及利息共计68.3万元。

三是综合协调能力高。在大学担任四年学生会主席的我，参加工作后更加注重社会经验的积累。认真领会联社对各项工作任务的要求，争取工作主动性，使自己在学好业务做好本职工作的同时，较好的处理各种业务及关系。

如果我有幸竞争到这个岗位，我将在以下方面做出努力：

一、加强对客户经理工作热情及责任感的培养。信贷资金是辖区人民的血汗钱，用好、管好信贷资金是每一位客户经理义不容辞的职责。因此，我要求大家时刻树立“以顾客为本”的思想，认真解决顾客遇到的困难和问题，树立良好的形象，赢得顾客的青睐。增强团队意识，提高整体凝聚力，在队伍内部形成个人利益服从集体利益的良好工作氛围，使大家能够愉快的开展工作，激发内在潜力，释放出更大的工作能量与热情。

二、规范信贷运作。首先加强贷前调查，其次。将我们的工作管理制度化、服务优质化、工作效率化。确保我们各项工作更上一层楼。

无论竞聘成功与否，我都会以更加饱满的热情、扎实的工作、务实的作风，提高自身素质，在自己的岗位上做出更大的贡献。

## 学生部门竞聘演讲稿篇二

大家上午/下午好！首先我要感谢县局党组织为我们创造了一个直抒胸意、畅谈烟草发展的施政演说，这对我来说既是一个考验，也是一种信任。我将竞聘××客户服务分部副主任兼内勤。下面，我简单的向各位领导汇报我的竞聘情况。

综合权衡，我参与这次竞聘，具备以下三点优势：

首先，我具有丰富的营销工作经验。我从事烟草营销工作八年，这八年是我人生中成长最快进步最大的八年。它让我在与客户的接触中，亲身体会到了客户的各种要求。尤其是四年客户经理的工作，更培养了较强的营销能力，我的一篇《如何当好一名优秀的客户经理》曾在中国烟草网上发表。

其次，我具有较强的工作能力。工作中，我识大体，顾大局，处理问题较为周全，工作认真负责。善于与人沟通，具有较

强的语言及文字表达能力和市场预测分析能力。做工作，办事情，能够做到思路清晰，行止有度，头绪分明，恰到好处。所以，从综合协调能力方面，我可以算是一个可造之材。

再次，我工作认真努力，责任心强。自参加工作以来，我始终严格要求自己，几年基层岗的锻炼，使我养成了吃苦耐劳、乐于奉献的品质，也培养了我坚定的政治信念和人生追求。工作积极认真负责，领导交代的工作任务能够保质保量的完成。

如果让我走上这个位，我一定努力做到以下几点：

一是加强学习，提高自己的综合素质。我们客户服务部的工作依然与服务客户有关，客户服务关系到公司的长远利益，为此，我不仅要培养自己良好的政治素质，而且还要加强学习，注重调研，熟悉当前烟草行业的情况，使自己真正成为一名懂管理、善营销的行家里手。

二是做好协调工作，提高服务到位。工作中，要加强与其他部门的联系，加强沟通，使我们的工作做到有条不紊。根据目前企业的情况及市场上的变化，树立全新的服务理念。我们的所有工作都应始于客户需求，终于客户满意，一切服务紧紧围绕客户需求开展。一切服务先于需求而动，以满意服务赢得客户。要遵循市场导向、客户导向的原则，为客户提供最优的质量和最优的服务，以客户就是上帝为宗旨，搞好整体服务水平。

三是摆正位置，搞好综合协调与管理。我将积极摆正自己的位置，协助主任寻找捷径，积极创新工作方法，积极完成领导下达的工作任务，为领导当好参谋和助手。同时，我将把制度建设作为突破口来抓，建立健全各种管理制度、工作流程，把各项工作纳入制度化、程序化运作的轨道。

选择这份竞争，我只有一个理由：在工作面前，我是一只响

箭，勇往直前的出征；在责任面前，我从来不是风中的墙头小草，摇摆不定，缩首缩尾。满载领导和同志们期待的目光，我将在竞争的路上昂首出征，让生命和使命同行！

我的竞聘报告说完了，谢谢大家！

## 学生部门竞聘演讲稿篇三

大家早上好！

今天，我站在这里，面对朝夕相对的领导和同事，心情非常激动。我本着进一步锻炼自己，为\*\*事业多做贡献的宗旨，参加镇客户经理竞聘。首先非常感谢各位领导给我这次竞聘、展示自我的机会，为我们提供了一个这么好的竞争平台，让我们可以在这里展现风采。

我叫\*\*，出生于\*\*年，毕业于\*\*大学，\*\*学历。20xx年9月进入烟草公司担任\*\*，现任\*\*片区客户经理。为了更好的胜任工作，在工作之余我加强了营销知识学习，08年取得中级营销员资格证书，目前正积极备考6月份的高级营销员。回首过去的3年多以来的工作，在公司领导和同仁们的支持和帮助下，我在工作中一直兢兢业业，任劳任怨，从一个业务新兵逐渐成长为一个有担当、敢反思、珍惜人生价值的责任人，并多次受到中心表彰：\*\*年，受到\*\*表彰。

宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来。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，已具备较高的业务素质和一定的管理经验，我觉得自己有信心也有能力担任一名镇客户经理，能做好应该履行的职责。

今天我参加镇客户经理竞选，我想自身具有以下特点和优势：

要干好一项工作，首先必须热爱这项工作。今天，我能鼓足

勇气参加这次竞争，决不是意气用事，也不是心存侥幸，而是自己热爱这项工作，珍惜这次机会，渴望成功、追求进步的真实体现。

我具备系统的烟草知识、娴熟的客户沟通技能。这些年我始终不忘充实自己，坚持干中学、学中干，完善自我，提高自我，凭着扎实的知识做好分内工作，圆满的完成上级领导下达的任务。

由于从小生长在农村，艰苦的生长环境造就了我吃苦耐劳、严谨认真的性格，这种性格使我勇于克服学习和工作中的一些困难，也使我懂得了感恩。再加上我有幸进入工作工作，深感公司的知遇之恩，一直本着“客户无小事”的责任心，为客户提供“标准化”和“个性化”的服务。经过三年在基层工作，培养了严谨的工作作风、认真负责的工作态度。

要想镇客户经理工作开展的有声有色，仅有优势还不行，还要有自己的工作思路和设想。

通过市场了解下来，目前\*\*镇零售户除了红塔山经典100库存较大外，其余卷烟库存不大。我下一步的市场走访重点将是指导客户加强经典100的动销率，着力培育春红梅、黄果树（硬），引导客户合理卷烟库存，勤进快销，确保销售进度与全市持平。

“客户之家”是我县的一大亮点，下一步我将用心做好“客户之家”，让新客户培训、网上订货培训、pos机等业务知识培训都在这里完成。由于\*\*镇上级领导莅临检查较多，我将把平时工作中反映片区良好精神面貌的图片制成专柜，工作中的内容实行痕迹化管理存档，便于各级领导查阅。并向上级申请投影仪，用ppt格式定期不定期集中培训零售户，让“客户之家”真正成为公司与客户交流的平台。

镇作为旅游景点，经济发展区，外来人口较多，示范一条街

是展示我县卷烟网建水平的一个窗口。下一步我将在原来的基础上，针对示范一条街加大走访力度，倾听客户的意见与建议，深入与客户面对面的交流和沟通，及时发现和解决零售户经营中的各种问题。做到真正贴近市场、贴近客户，提高市场控制力，把\*\*镇打造成体现我县网建水平的一个亮点。

镇客户经理与专卖管理所在一起，在日常工作中或专销联动会议上，定期不定期向专卖部门通报市场动态，让专卖与销售形成合力，达到1+1>2的效果，让“假”“非”卷烟经营行为无藏身之地，确保卷烟市场健康、持续发展。

全力推进当前各项业务，按时完成各种市场信息的材料反馈，确保卷烟水平。利用走访时间，耐心指导客户稳步推进网上订货，加强宣传epos机业务，让更多客户尝到新业务模式的甜头，积极主动参与进来。

说到这，我不禁想起了古希腊学者阿基米德的一句名言：“给我一个支点，我将撬起整个地球！”听起来很夸张，却很有道理。的确，撬动地球需要支点，实现理想需要舞台，展现个人的能力同时需要机遇与平台。在此，我衷心和热忱的希望各位领导、各位评委、同事们能给我这个“支点”，给我一个更加充分发挥自己能力的机遇与舞台，相信我、选择我、支持我。我将带着希望，用信念和知识的双翼，在卷烟行业这方广阔的天空中，展翅飞翔。

谢谢大家！

## 学生部门竞聘演讲稿篇四

虽然早已和大家熟识了，但在这个特别的日子里，我还是要简单作个自我介绍，我叫xx今年35岁，中共党员，现任公司专卖科稽查队队长。我于一九九四年由部队复员到公司工作，一直战斗在烟草专卖战线上，十多年来，在公司各级领导的关心培养和同志们支持帮助下，我从一个烟草工作的门外汉，

成长为一名熟悉烟草专卖业务的烟草人；九九年担任专卖科稽查队长以来，多次被公司评为先进工作者□20xx年被评为省十佳稽查队长。借此机会，我衷心的感谢公司领导多年来对我的信任与培养，衷心的感谢各位战友、同仁的支持与帮助！

今天，登上这竞聘的讲台，我心中感慨万分，十二年来烟草专卖工作，虽然更多的是品尝不法经烟户刁难和恐吓，忍受对家人的深深愧欠，但每当与同事分享胜利的喜悦时，我心中总会千百次的告诉自己，我深爱专卖事业，我无怨无悔！所以今天在这儿，我仍然要选择竞聘专卖科领导这个职位。

烟草稽查工作是维护国家利益和消费者利益的前沿阵地，我决定竞争专卖科领导岗位一职，除了我对这份工作的热爱，更重要的是因为我对此岗位具备较强的竞争的优势。

一是专卖工作与本行业其它工作相比更具有挑战和风险，我基于军旅生活的磨练，面对挑战和风险，能够沉着应对，临阵不乱。

二是我在专卖部门工作十几年，担任稽查队长七年，熟悉烟草专卖法等法律法规和执法程序，能做到依法行政，秉公执法；积累了丰富的实践经验，能积极稳妥的处理执法过程中产生的各类复杂问题。

三是多年的中层干部经历，使我具有一定的组织协调能力，能够统筹安排，在工作中最大限度地调动队员们的工作积极性和主动性。

基于上述理由，我希望各位领导和同事给我一个展示自己的平台和机会。如果今天能得到各位领导的认可和同事的信赖，在下一步工作中我将切实做到坚持“一个原则”，实现“两个转变”，抓好“四项工作”，开创专卖工作新局面。

#### (一) 坚持一个原则

坚持“执法为民，服务发展”这一原则，以践行两个维护为己任，认真履行烟草专卖法赋予的神圣职责。

## (二)实现“两个转变”

一是实现角色的转变，把“参与政务”、“管理事务”、“搞好服务”三大职能统筹兼顾，积极支持科室领导和其它同事的工作，思想上同心，目标上同向，行动上同步，扭住一条绳，发挥整体优势，创造良好工作氛围。

二是实现思维方式的转变，要立足于长远发展，把握大全局，做到工作有计划，推进有措施，落实有保障，保证各项工作有条不紊开展。

## (三)抓好“四项工作”

一是开展专卖一二四战略，通过以身示范，带领队员加强自身修养，提高业务水平，努力打造一支思想好、作风硬、业务精的执法队伍。

二是强化“经营案件”意识，树立端窝点、破网络、打主犯的办案理念。

三是强化零售市场的监管力度，着力构建专卖专营的长效管理机制。

四强化行业内部专卖管理监督，注重行业自律，确保规范经营。

更加敬业的工作，与大家一起为构建和谐烟草献上我的热情和汗水！

谢谢大家！



## 学生部门竞聘演讲稿篇五

大家好！首先，请允许我由衷的感谢领导和各位同事给我这个参加竞聘的荣誉。这是对我的以往工作肯定，也是一个超越自我的机会。我会秉着提高、学习和锻炼以及谦虚谨慎、团结友爱的态度，来对待这次竞聘。

我叫xx□出身于19xx年，大学会计专业本科学历，从参加工作到现在已经有15年，期间曾在计会、税政等多个不同税务岗位任职，现为\*\*局税政二科科员。从参加工作的那一天起，我便同许多辛苦工作的同事一样，默默地耕耘着、默默地为我（国、省、县、市）的税收事业奉献着。

我成长在军营中，从小对忠诚、务实和吃苦耐劳等优秀品质耳濡目染。所以，自我上岗也来，我一直把“只做实事、不尚空谈”作为工作准则，不论在什么岗位上都一直吃苦耐劳，默默无闻、十年如一日地认认真真、兢兢业业、踏踏实实的干好、干实每项工作。总是想纳税人之所想，急纳税人之所急，坚持依法、公平、公正、公开办事，对前来咨询或办理相关业务的纳税单位，我热情接待，让座，倒茶，在耐心听取纳税人的反应，然后解答、解决或是带领纳税人到有关科室去解答、解决其需要解决的问题。并且我会提前做好工作计划，努力做到不因为自己对工作的失职、疏忽，给任何领导和同事的工作带来不便。这使我把握政策、驾驭全局、处理复杂问题、组织协调以及协助领导的等各方面能力都得到了全面锻炼。总之，在工作中，我做出了自己最大的努力，可能这离领导和同事的期望还有些距离，但是我有信心，有毅力，更有责任在今后的工作中做得更好。

长期以来，我始终把党性思想、政治素养的学习摆在首位，具有较高的思想政治观、价值观，一直把“爱国守法、明礼诚信、团结友善、勤俭自强、敬业奉献”这二十字作为对自己的工作约束。具有严于律己、守信诚实的思想道德品质。能够严格管理自己，要求自己，遵守各项工作及法律法规制

度，杜绝一切违法违纪问题在自己或是同事身上发生。

平日里我始终坚持干中学，学中干的态度，在自我工作中积累经验。除了对党性思想的学习以外，我在工作中也尽量多听、多看领导和同事们的工作流程，细节，努力使自己成为工作的多面手，能适应各种类型的工作。在闲暇时，我也凭着爱学习，爱钻研的好习惯，经过努力，在短时间里，比较系统而全面的加深了税务政策及各项税务法律法规知识，从理论和实践的结合上不断提高自己分析问题和解决问题的能力，让自己在税务行业工作中做一个能手。

税务工作是一个团体性的作业，需要内部具有较高的协调性。而我通过多以往工作的总结以及对团队能力的学习、培养，使得我具有较高的组织协调能力。能够和同事、领导进行有效的沟通交流，可以站在对方的角度上，跳出自我的小圈子，多看别人的长处，少看别人的短处，做到换位思考，相互体谅，可以和同事与领导之间建立起相互理解、相互信任的良好工作关系，提升我税务团队的宽容度。同时能够加强工作的计划性，可以对具体的税务工作、事件做到科学周密的策划，并带领团队制定和落实工作战略计划。

在平时工作中我也不断提高自己的业务素养和明辨是非的能力，增强自己劳动业务知识的学习和研究，加强自己驾驭工作的能力。同时将“活与新”的工作特点特点贯穿到工作的高标准严要求中，做到“少埋怨是非、多理解尊重，少横眉冷对、多责己喻人，少冷漠无情、多将心比心”。所以，如果我能够竞聘成功，可以快速的做到角色转换，及时的投入到工作之中。

最后，容我再次对所有领导、同事表示感谢。从参加工作到现在，所有的领导和同事不论在生活上还是工作上，都给了我很多鼓励和帮助，同时也给我足够的信任让我站在这个讲台，我在此由衷的感谢大家。不管自己是否有幸走上这个新的工作岗位，我都将继续努力用年轻的热情，苦干、勤学、

创新、自律，为税务工作做出自己最大的贡献！