

主管竞聘演讲稿 竞选主管演讲稿(模板8篇)

演讲稿也叫演讲词，是指在群众集会上或会议上发表讲话的文稿。演讲稿是进行宣传经常使用的一种文体。演讲的作用是表达个人的主张与见解，介绍一些学习、工作中的情况、经验，以便互相交流思想和感情。优质的演讲稿该怎么样去写呢？下面是小编帮大家整理的优秀演讲稿模板范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

主管竞聘演讲稿篇一

大家好！

今天，我站在这里做竞聘演讲，心情很激动，首先，感谢公司领导为我们创造了这次展示自我、提高自我，公平竞争的机会，我将倍加珍惜。同时，我也真诚地期望各位领导和各位同事能给予我大力的支持和鼓励。我根据自己的实际情况，决定竞聘pmc部门主管职位。下面是我的基本情况以及我对pmc部门主管工作的认识、规划设想，现在向各位领导做一下汇报。

一、个人的基本情况

我叫□xx年8月来到本公司，在这将近3年半多的时间里，我从事过业务部的发货员，从事过仓库会计，从事过pmc物控员工作，不管是哪一种工作我都是非常认真负责，我想这是大家有目共睹的，经过这几年在工作中的历练使自己各方面的素质得以提高。在xx年底建议公司成立pmc部门，在xx年建议pmc部门人员分工按物料分工，并且在8月份根据公司产品的生产流程建立了一套能贯穿全程的帐目，这套帐经过这几个月试用的感觉是越来越好，越来越来简单。我亲历了pmc

部门走过的每一个脚步。也亲眼目睹了pmc部门在我们的手中一天天成长，一天天正规起来，作为这一过程的见证人和参与者，我为我能是pmc这支队伍中的一员而感到自豪。多年的工作，使我深刻地感到机遇和挑战并存，成功与辛酸同在，参与这次竞聘，我愿在求真务实中认识自己，在积极进取中不断追求，在拼搏奉献中实现自己的价值，在工作竞争中不断完善自己。

二、对pmc部门认识及部门主管工作的认识

3: 学习能力，因为你只有不停的学习，你才能更好的、更快的进步，才能跟上赶上社会的发展，人与人之间的竞争，不是你过去的的能力怎样，现在的能力怎样？而是你现在学习怎样，现在的学习是你未来竞争的根本。

4: 管理能力，管理能力是一项综合能力，需要你的指挥能力，需要你的决断能力，需要你的沟通协调能力，需要你的专业能力，也需要你的工作分配能力，等等。而要提高你的管理能力，需要不断的反思你的日常工作，用你的脑袋时常去回顾你的工作，总结你的工作。

四、培养下属的能力作为一个主管，培养下属是一项基本的，重要的工作。不管你所领导的单位有多大，你要牢记你所领导的单位是一个整体，要用团队的力量解决问题。很多主管都不愿将一些事交给下属去做，理由也很充分。交给下属做，要跟他讲，讲的时候还不一定明白，需要重复，然后还要复核，与其如此，还不如自己做来得快。但关键的问题是，如此发展下去，你将有永远有忙不完的事，下属永远做那些你认为可以做好的事。让下属会做事，能做事，教会下属做事，是主管的重要职责。一个部门的强弱，不是主管能力的强弱，而是所有下属工作的强弱。绵羊可以领导一群狮子轻易地去打败狮子领导的一群绵羊，作为主管，重要职责就是要将下属训练成狮子，而不需要将自己变成狮子。

主管竞聘演讲稿篇二

“一花独放不是春，百花齐放春满园。”这是赞扬凝聚力的诗句；“我们知道个人是微弱的，但是我们也知道整体就是力量。——马克思”这是名人给予凝聚力的评价。凝聚亲情，才会有幸福的家庭；凝聚友谊，才会有温馨的集体；凝聚爱心，才会有和谐的社会；凝聚力量，才会有惊人的成就。凝聚力不论是对于个人而言，还是就团体而论，亦或者以社会为中心，都是最重要的。

“一根线容易断，万根线能拉船。”团结的力量不容小视。刚刚过去的军训汇演，大家整齐的步伐，笔直的军姿，专注的神情。豆大的汗珠从脸上淌下，没人伸手去擦；腿站麻了，大家咬齿坚持，这是我们九班凝聚力的证明；“九班加油，九班加油。”那天，同学们挥汗如雨；那天，同学们团结一心；那天，同学们口号嘹亮，这也是我们九班凝聚力的证明。现在，我们九班被评为“凝聚力的团体”。因为我们的团结一致，因为我们的齐心协力，所以这个称号我们九班当之无愧！凝聚力是我们的形象，凝聚力是我们的标志，凝聚力是我们的精神风貌！所以，现在，让我们祝贺自己，祝贺九班获得了“凝聚力”这个荣誉称号吧！

产品代理拓展特别奖

命运总会垂青，那是因为你的踏实；机会总会降临，那是因为你的坚持。从展馆的第一次交流到与厂家的随时沟通，从认真跟踪到真诚服务，收获的不仅仅是合作，更重要的是工作理念和专业精神。

期待着不断学习和善于思考，用心体会，似水流年的风华，积淀人生，她会让你走在自信、幸福的人生路上。

明星团队颁奖词：

这是一群默默无闻的耕作者，这是一群技艺超群的演绎者，他们在耕耘自己的天地，他们在演绎精彩的人生。他们携手并进，一起摸索，他们在付出，也在收获。

金牛团队颁奖词：

拥有一个好的管理者才会有好团体，拥有一个好的团体还会出好业绩。福建分公司就是这样一支堪称楷模的战队。他们以“严于律己，以身作则”为团队宗旨，坚定不移地贯彻执行，并时刻保持良好的团队协作。他们抓培训工作，展开各种激励比赛，他们相互扶持，共同分享彼此的成果与心得，打造出一支过硬的管理团队，不断拓展市场空间，增强核心竞争力。

新人奖颁奖词：

以蓬勃的朝气，迅速地融入集体，精准尽责地演绎自己的角色。有时沉默，善于思考，有时忙碌，乐于实践。他们拥有专业技能，不乏天资悟性，用实际行动彰显了自己的工作特色，并以超乎常人的迅速冲出一片天地。

小蜜蜂奖颁奖词：

面对繁杂的事务，面对同事你来我往的工作需求，他们怀着对工作的热情和激情，任劳任怨，默默无闻。凡事认真负责，小到准时上班，大到超负荷工作，没有理由和怨言，只有尽职与尽责。他们始终用行动证明着一切，用自己的责任感打动他人，这就是他们的魅力。

敬业奖颁奖词：

同样的单位，同样是朝九晚五，同样的一年，同样是一名员工，他们勾画出了别样的风景。他们不一定比别人聪明，也不一定比别人优越，但他们热爱企业，责任心强，懂得将有

限的时间用来更好地完成自己的职责。他们不惧困难，刻苦钻研，用无可争辩的好评征服他人，赢得尊重。

优秀员工颁奖词：

他们是先进中的标兵，是标兵中的旗帜，他们用实际行动，诠释了标兵集体的真正含义，他们有旗必争，逢旗必夺，用业绩向全局证明他们是当之无愧的标兵集体。

优秀管理奖颁奖词：

用实际行为去感召，以人格魅力去驾驭，拿专业知识去指导，用丰富经验去处理，打造一支强有力的队伍，为公司的发展立下不可忽视的功劳。凭借超凡的领导组织能力造就一种令人信服和尊敬的形象，这，才是真正的管理者风范！

业绩突破奖颁奖词：

他有一种年轻朝气的蓬勃力量，他有勇往直前、开拓奋进的进取精神。道路曲折，面对公司和员工的期待，他用行动和果敢粉碎了一个个困难。他以自己的自信与风采感染并鼓动了他人，他高歌猛进，开拓着依思的发展大道，为我们的未来开创出了另一片天地。

董事长特别奖颁奖词：

责任、忠诚、奉献、当担、卓越……一个优秀部门管理者所能具备的美好品质都可以毫不犹豫地放在他们身上。他们身居高处，面对压力不妥协，面对命令就执行，无畏艰难，锐意进取，以实力展现其魄力，用态度彰显另一种品格。

主管竞聘演讲稿篇三

大家下午好！

我这次竞选度假村茶餐厅主管一职。

我竞选的第一个理由:薪酬待遇。如果竞选成功,我每个月的工资将从原有基础上每个月提高100块钱,一年下来就是1200块,再加上其他一些额外的补助,我相信,没有意外的话,从副转正,我一年就可以多领1个月的工资。

我的第二条竞选理由:向前看。工作生涯,人都要争取往高处走,无论每走一步多么微不足道,多么麻烦,都要有不畏艰难,顺着台阶一级一级往上攀登的勇气。为了培养这份勇气,我今天站在了这个演讲台上。

我的第三条竞选理由,是为竞选成功做打算的,关于责任!不在其位,不谋其事。我一旦竞选成功,领导交给我的任务必然增加,肩上的担子加重,责任也随之变大,我会自觉地承担更多责任,为了锻炼自己的能力,为了提高员工的工作积极性,也为了公司的营业收入。

我的第四条竞选理由,是我对经营茶餐厅的一些想法:

(1)将茶水间里面多余的物品腾到后面的洗涤间去,在茶水间前面安装一个吧台,秋夏两个季节,茶水间里面可以提供新鲜果汁和奶茶系列,更多的时候帮客人泡茶,提供茶水,也可以调酒。吧台人员由主管和服务员轮流担任,给他们做各项技能的基础知识培训。

(2)当煲仔饭系列推出之后,可以制作菜单卡片,用盒子装着,放在度假村、温泉山庄床头柜边上。如果情况允许,也可以在附近宾馆的前台放置此类卡片。煲仔饭系列宜价格适中,树立品牌和口碑效应,借助灰汤飞速发展这股东风,推动金太阳灰汤农庄度假村茶餐厅这别致的快餐文化模式的长远进程。

主管竞聘演讲稿篇四

您好！

我是客服部的一名员工xxx，自20xx年毕业与xx学院，并与同年x月正式加入xx公司。

作为一名公司的客服，我们作为公司对外的服务部门，我一直秉承着“要做就要做到最好”的态度，积极的在岗位中履行自己的职责，努力的为公司客户服务，在客服群体中取得良好的印象和口碑。

工作几年来，我通过在工作中不断的累积经验已经在工作外对自我能力的提升和进展。在客服工作上取得了较为出色的能力。并且，在过去的工作中，我担任过xx职责，负责配合领导完成了部门的工作和管理任务，取得了一些经验和体会，并于xx年中获得了“优秀员工”的称号。经过这些体会和锻炼，我认为自己已经有足够的能力前往更高的平台去发挥自己的实力。俗话说：“不想当将军的兵不是好兵！”为此，面对这次的机会，我主动的推荐自己竞聘客服主管的岗位！

作为一名客服，我十分清楚要担任一名主管需要多少的能力和担当。这个岗位，不仅仅是一个管理客服员工的岗位，更是一个榜样，一个方向！要让人想到客服，就会想到主管，让大家想到工作，就想到他！要成为一个主管，就必须自己做的比别人更好，比别人更懂，不然，无法服众，难以担当！

当然，除了自身的能力，管理、计划、责任、以及领导力，都是必不可少的要素。作为一名员工，我不敢自大的说自己就是这个岗位的适合者，这是不可能的。没有人天生就是领导的，也不可能一步登顶！但我认为自己足够的基础，有热情的决心和态度！我有目标，有方向！更有去实现这些的计划 and 态度！

我虽然现在还不能直接算的上是完美的人选，但我一直在坚持学习和了解客服方面的经验知识，即使在最基础的岗位上，我也没有停下自己对服务和工作的钻研！如果我有机会能够当选客服主管！我会将自己的这份热情和态度，带入到自己的新岗位中！让不断更新，积极进取的思想流入到我们的部门，并成为我们常驻的理念！

我相信，时代是不断进步的，公司也是不断进步的！客服也同样，只有不断的进步，才能让客户满意，才能市场中宣传，和打响我们xx公司的口碑！作为对外服务岗位，我们绝不能对自己的职责妥协！

无论这次竞聘的结果如何，我都会坚持自己的理念，积极向上！永不妥协！

谢谢大家！

主管竞聘演讲稿篇五

大家下午好！

走上这个演讲台，心情激动，我们应该感谢酒店领导为培养人才的良苦用心，竞聘上岗演讲使我又获得了一次锻炼的机会，使我成长很快，对我个人的胆量、口才、气质提高都有很好的帮助，我希望每一位员工都能珍惜机会，勇敢的站在台上来参加竞聘，不论成败，都会收获很多。

本人王伟，我想大家对我已有了一个大概的了解，如果我还滔滔不绝的再来介绍自己，就浪费大家的宝贵时间了，如果你还不认识我，不了解我，我们私下多沟通，好，言归正传，今天我竞聘的岗位是餐饮部经理。

一、端正工作态度、树立行业新风

过去有的经营者认为菜品质量第一，服务质量第二，而实践证明：服务第一、菜品次之。假如，一桌非常丰盛可口的菜肴，让一位积极性不高的餐厅工作人员去服务，她板着面孔，一言不发，一副你爱吃不吃的姿态，酒杯中的酒没了又不及时间添加，骨碟中的残渣已满又不去更换，您想那会是什么气氛，就是素质再高的客人也不想再来第二次了。只有厨房与楼面配合好，相互弥补工作中的不足，才能发挥整个餐饮的优势，所以，要求我们一定不能将生活中的个人情绪带入工作中来，一走进工作场所，我们就要全心全意的用心为顾客服务，也就是要有一个好的工作态度。

热情、主动、微笑是我们对客应具有的工作态度，微笑的魅力——它是世界上最廉价的投资，却能获得丰厚的回报。微笑是自信的象征，微笑是礼仪修养的充分展现，微笑是和睦相处的反映，微笑是心理健康的标志。我们可每天在班前会上讲一个笑话，调整大家的心态，每天对着镜子微笑一分钟，微笑是我们服务人员所具备的基本素质，我们需把微笑带给客户与同事。

良好的工作态度与服务意识，需要平时不断的对员工进行培训及员工之间交流经验，对员工服务意识教育必须做到及时，随时随地展开教育，在部门评选先进，学习先进，提倡互帮互助，共同提高的团队意识，使餐饮部员工更好的对客服务。只有一流的员工才能提供一流的服务，客人在酒店餐厅用餐在意的是员工能提供怎样的优质服务，不会在乎餐饮部经理是谁，我们的观念应该是员工服务顾客，经理服务员工，所以真正让顾客留下深刻印象的全部都是员工，并不是经理人，经理的工作主要是经管和协调员工，使员工更好的对顾客去表现，相信我能带好这个团队。

二、服务要个性化、服务不是口号

我们酒店业不能把服务停留在口号阶段，顾客是上帝，是一句口号、顾客永远是对的，也是一句口号，顾客是上帝，，

我们能把顾客当兄弟就不错了，要重视顾客，真正把顾客摆在心上，用心的为客服务，不断推陈出新，引客回头，我们才能顾客盈门。

我们国内的餐饮服务就是缺乏主观能动性，注重每一个服务细节，在员工中提倡互帮互助，共同进步的行为，使新老员工具备同样的对客服务水平，主动引导客人消费，介绍某些特色菜品告知客人最佳的食用方法，比如某些菜需趁热吃、饮料加冰块更可口等，介绍菜品时退后一步，避免唾沫星溅在菜肴上，客人结账时，如果某个菜没有动筷，我们就需询问客人是不是不合口味，让客人提出意见并表示欢迎下次再来品尝之类的话，有些商务客人碍于面子，不好意思提出打包，我们员工应该主动提倡客人打包，杜绝浪费。

下面我举几个优质服务的例子：

上次去广州出差，我一帮老同学请我去吃饭，那个餐厅的生意非常好，大概是服务员忙不过来，就看到他们的老板走过来为我们点菜，就向我们推荐招牌菜：鹅肉，我差点说我不喜欢吃那个鹅肉，就听那个老板说，这个世界上有两种动物是不会得癌的，一个是海里游的鲨鱼，一个就是陆地上跑的鹅，我的朋友一听，好，来盘鹅肉，要半只还是一只？一只，那天我吃了不少鹅肉，原来来这里吃鹅肉就是冲着它不得癌，老板能这样引导顾客消费，我不知他的员工是不是也能说出这句话，如果每一个员都能这样做，生意肯定很好。

在北海现在有了麦当劳与肯德基，麦当劳与肯德基讲究的就是速度与服务，麦当劳为了使顾客喝到口感最佳的可乐，做了一个几十万份的调查，调查发现可乐保持4摄氏度的温度口感最佳，马上使所有的麦当劳连锁店按这个温度贮藏可乐，如果有一边的队排得太长，服务员会喊一声，那边的客人请到这边来点餐，主动引导客人，最让人感动的是，麦当劳与肯德基有那么多小孩子喜欢上那吃，就表示这是重要客户，所以当小孩拉着那些员工的裙子跟裤子讲话的时候，阿姨、

阿姨，叔叔，你会怎么回答，我们的习惯顶多就是弯一下腰，问什么事？麦当劳与肯德基规定是蹲下，因为这个是未来的客户，今天跟爸爸妈妈来，长大了就会自己来或跟女朋友来，结婚了又会带小孩子来，所以他们的员工都是蹲下，眼睛与小孩保持平行的距离，他们对企业的未来想的比较长远，你只要在北海的餐馆吃个饭，再到麦当劳与肯德基点个餐，就会发现他们的员工与其它餐厅的员工不一样，不都是北海人吗？为什么他们看起来就是不一样，那就是文化教育熏陶出来的。

上海的必胜客经常都是客满的，有时候需要等待，客人一进去发现排了一条长长的队，有点想走的意思，就看到后面看来是个主管的人在说，快到了、快到了，接着咚咚咚，楼上跑下来一个女服务员，手上提个装满冰淇淋的篮子，免费冰淇淋，然后一人发一个，让客人边吃边等，其实就是缓解客人的焦急心态，吃了这个冰淇淋你就不好意思走了吧，就是因为这种补偿，让客人心甘情愿排队等待，就是因为从老板到员工都能保持对客服务的一贯性，所以必胜客生意非常好。

企业的发展壮大离不开企业文化，我们因硬件满足不了客人的要求而失去客户是没办法的事，我们如果因为软件的服务不到位而失去客户，就不可原谅。

三、菜品要口味化、吃出餐饮文化

文化营销不一定需要很大的投入，一些细微之处的巧妙设计也会尽显酒店人的匠心。国外流行的菜单文学，就是一个绝佳的例子，通过菜单更好的宣传了酒店的经营理念 and 特色。在细小的地方显示出酒店的与众不同，首先从设计漂亮有特色的菜单入手，将我们的菜单制作的个性化一些，印上彩色海鲜的图案或一些招牌菜的图案，给客人的感觉菜单都如此精美漂亮，那菜品肯定可口美味了。

使用各种贝壳装盘来盛装菜肴就很有海滨特色，如果把这些

菜肴再和海洋文化挂起钩来，起一个好听的名字，编一段动人的故事，再融入天湖，这个名字的传说，在餐厅挂上一幅幅海洋生物画，并详细介绍他的品名、特色、观赏价值，充分体现我海滨酒店的文化特色。展现酒店餐饮文化，也是我酒店的自主知识产权呢。

北海市商务单位每个月在接待方面餐饮的花费是酒店客房花费的2-4倍甚至更多，一餐饭加酒水都是消费千元以上，通过提高餐饮的菜品及服务，改变我们在顾客心目中餐饮差的印象，我们需推出特色菜肴吸引客户消费。

1. 坚持质量上乘的原则，即要求严格控制餐饮的各个环节，保证质量的稳定性，使菜品和服务质量不输于其它餐馆，同时狠抓成本管理，节约费用，在餐饮经营过程中，无疑其中仍存在相当的利润空间，这是提高餐饮经营效益的必要条件，把好采购关降低成本从而降低菜价吸引顾客，菜价在整体上下降，某些高档菜可以价高，大部分菜优质低价，菜价在整体上是低的，但也照顾了高消费顾客的要求。
2. 坚持面向社会大众的原则，绝不能固步自封、自以为是，盲目提高自身企业定位，一定要摆正心态，放下星级饭店的架子(价位)，从消费实际出发，多多地开发出一些适应大众消费的产品，特别是要抓住节假日消费的高峰时节，不惜时机大力推广婚宴、团队、会议用餐，利用自身资源优势，增加服务项目，为消费者提供更多的选择。
3. 为普通出游的家庭提供低价优质的套餐和快餐。套餐分不同的档次，但主要是根据人数，如4人套餐、6人套餐、8人套餐，人数越多价格相对越低，这样可以吸引更多的人来消费。主要目的是以实惠取胜。

二十一世纪讲的是健康营养饮食，还需要绿色环保。所以客人需要什么样的菜，我们就去做什么样的菜，菜品不断的推陈出新，跟着市场脉搏走。厨师应施展个人技艺方面的拿手

绝活，做一些有特色和创新菜式，可以当着客人的面进行某些菜品的艺术表演。积极利用新型食品原、辅料不断推出一些新菜品。在原辅材料的选用上取材恰当，做到物尽其用、节约成本。菜品的主、辅料搭配得当、主题明了、调味考究。突出菜品的色、香、味、型。适时推出特色菜，每周一款特价菜，用差异化吸引客人。

我们酒店远离市区，与市区酒店餐饮经营不同，我们有自身的特色与优势，海景餐厅、可口的菜品及优质的服务会吸引客人来，旺季做好会议餐、团队餐，淡季做好婚宴，现在的客人不会在乎酒店距离的远近，而更注重菜品与服务，吸引更多的北海市及侨港客人来酒店用餐，使酒店餐饮人气旺起来，做出有特色的天湖美食品牌。

四、做好餐饮营销工作，加强安全与卫生管理

注重营销工作的开展，积极配合酒店营销部策划制定餐饮特色促销方案，使营销人员每一次出外促销在餐饮方面都有创新，把餐饮营销与酒店客房、娱乐、会议等项目结合起来，采取多种促销宣传手段，利用现有的客源网络开发新的市场。

安全与卫生是餐饮的头等大事，餐厅卫生、厨房卫生，要给客人一个干净舒适的用餐环境，还特别应注意的是洗手间的卫生。为什么这样说呢？假若洗手间的卫生都搞得非常好，那么酒店餐厅的其它卫生可想而知会更好！整洁的卫生会给顾客留下良好的印象。

理论与实践犹如一个人两条腿走路，我已经不断的在学习国内外先进的酒店餐饮管理知识及先进的服务理念，有理论没实践如一条腿走路，希望大家给我另一条腿——实践，让我两条腿一起跑起来为酒店的发展贡献一份力量，请相信我的能力。我的演讲到此结束，谢谢大家。

主管竞聘演讲稿篇六

大家好！

首先先自我介绍一下，我叫xxx□毕业于德州新星职业计算机学院，主攻电脑维修，于xx年11月25日来到咱们家庭号购物中心上班，是四楼男装部的一名导购员。

听到老爸、老妈说得句句在理，咱也就顺应民心吧！

来到咱们家庭号人资部报上名，第二天就正式上班了。

说到正式上班了，我这里还有一小段工作上的故事呢！本来，我来咱们家庭号是想干个保安或搬运工啥的，却被分到四楼当起了导购员，我有点不愿意，一个大小伙子的，苦点、累点的不怕，可让我去做女生适应的导购员工作，未免多多少少的有些不妥吧！

从这以后，我努力学习商品知识，遇到不懂的、不清楚的，就问师傅、问主任；慢慢熟悉和掌握卖货技巧；甚至放弃了工休，完不成任务，我就不工休。功夫不负有心人，我的销量慢慢的提上去了，卖货能力也有了明显的提高。

连续的三个月，都完成了自己的个人销售任务，虽不是最棒的，但我已尽力了。现在的我，已掌握了基本的工作流程；某些事，也可以代理主任帮办了；另外，我还担任起了柜组的记账员。

短短的三个月，我看到了自己的进步，我看到了自己的成长。我从未认为我自己比别人差，你来半年，担任上了记账员，那么，我来三个月就要担任上记账员；你干得了的，我也能干得了；你干不了的，我还是能干得了。三个月怎么了？三个月，虽时间短点，但我丝毫不比别人差；三个月，足矣让大多数人对我不另眼相看。

我不太会说话，也不会用那么多华丽的语句，就有什么说什么吧！

这次的应聘储备主管，不是求官大，只是想看看自己有没有这个工作能力，趁自己年纪轻轻的，多锻炼锻炼自己。

如果这次应聘储备主管，我落选了，证明我还有不足的地方，我会在做好现本职的导购员、记账员工作外，再接再厉，希望有朝一日，再与同仁们一决高下。

我会以我的实际行动来证明我说的这一切。

望领导给此机会！

主管竞聘演讲稿篇七

大家好！首先，感谢酒店领导对我的信任和支持，感谢你们给我这次参加竞聘的机会。我叫___，这次竞聘的职位是酒店培训主管。这次竞聘的机会对我来说是一次机遇，更是一次挑战，借助这次难得机会，我本着锻炼自己，提高自己的目的，展示自我，接受批评，同时也想通过这次公平竞争，寻求动力，施加压力，提高自己。

一、具有良好的职业道德和强烈的事业心。到酒店工作三年以来，在工作中兢兢业业，尽职尽责，领导安排的各项工作我都乐于接受，并尽力把工作做到最好。说实话，服务行业本质上是苦与累、平凡与无私的。没有鲜花陪伴，没有掌声共鸣，没有丰厚的收入，没有豪华的享受，有的只是工作的忙碌，有的只是沉甸甸的责任。所以我认为有一颗强烈的事业心是做好服务工作的基础。

二、具有较为扎实的专业知识、实践经验和虚心好学的工作作风。自到长城工作以来，我始终不忘学习，勤专研、善思考，多研究，不断的丰富自己，提高自己，从一名的普通的

服务员走上大堂副理的职位。在平时的工作中，我能和同事们友好相处，小事讲风格，大事讲原则，虚心向每一位老员工请教。在这几年的工作中，我曾多次对本部门新入职的员工进行在岗培训，并达到了预期的培训效果，同时我还能利用自身的技术优势，帮助同事制作课件，把自己掌握的技术毫不保留的教给大家。

三、具有较好的年龄优势和较强的工作能力。我身体健康，精力旺盛，敬业精神强，能够全身心的投入到自己的工作中。培训工作的实质就是为员工服务，为员工和企业的成长把握好风向标，四年的学校工作经历，使我具有一定的教学组织能力，应变能力和对课堂的驾驭能力，在长城三年的工作里，使我对员工的分析能力和培训能力都得到了很大的提高。

一、认清培训在整个管理工作中的重要性，使员工不仅能胜任工作，还让员工有分析问题和解决问题的能力，不断增加新的技能，卓有成效的在团队中工作。通过培训增强企业组织的吸引力，强化员工的献身精神，使员工在工作中感受到个人的成长和发展。

二、结合酒店的特点和员工的实际情况配合各职位的要求，设计并开展丰富的实践活动，努力调动员工的学习积极性，考虑员工成人教育的特殊性，根据职位具体需求，制定不同的培训计划。从而有效的提高员工的专业技能水平，确保培训质量稳中有升。

三、加强个人修养，练好基本功。进一步树立强烈的事业心和责任感，加强自己的工作能力和工作艺术，顾全大局，维护企业良好形象，力争在培训中体现实力，在工作中保持动力，在创新中增加压力，在与同事的交往中凝聚合力。

最后，作为工作在一线的员工，我深知服务工作的繁杂与艰辛，也明白培训在企业运行中的地位和重要性。我将凭借自己的认识与经验，努力将员工作为一个真正的学习主体

去考虑，并把他们放到学习主导的位置上，充分调动积极性，确保培训成功。我坚信在以后的工作中有各位领导的指点迷津，再加上我的虚心努力，自己完全能胜任培训主管的工作。

主管竞聘演讲稿篇八

大家好！今天在这里参加土地储备处主任竞聘演讲，我的心情真的非常激动。非常感谢局党委给予的这次公平竞争、交流与展示自我的机会。能够在此就自己的个人能力、优势以及今后的工作思路，向各位领导和评委作一汇报，我感到万分荣幸。

我叫xx，xx岁，xx年xx月出生，xx年参加工作，xx年任xx职务，xx年任xx。根据本人实际情况，对于土地储备处主任这一职位，我认为自己具有以下五个方面的任职优势。

一是事业改革面前有股“闯劲”。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，全身心地投入。多年来，组织上的培养，领导和同事们的支持和帮助，造就了我敢于坚持原则，主持公道，秉公办事，作风正派，求真务实，胸怀宽广，谦让容人，善于听取群众意见的品格。自xx年参加工作以来，我立足实际，认真学习，不怕工作任务重，不怕要求标准高，对于本职工作，尽心尽力地干好，对于上级交办的工作，按时保质保量地完成，为土地储备交易改革和发展作出了自己的贡献。我始终认为，干好事业靠的是忠诚于事业，靠的是一丝不苟的责任心。当前，我局正处于改革和发展的关键时期，缩头不前不行、求稳怕乱不行，工作不怕干，要的就是一种敢闯、敢作、敢为的精神。

二是困难压力面前有股“韧劲”。我特别喜欢毛主席的一句话，“什么叫工作，工作就是斗争”，“我们是为解决困难去工作、去斗争的。越是困难的地方越是要去，这才是好同志”。十几年来，我充分发挥一个共产党员的“革命的乐观

主义”精神，以坚韧不拔的毅力和韧劲正确对待工作中的困难和压力。我一直认为，困难与希望同在，挑战与机遇并存，在困难和压力面前，只要有良好的心态、坚韧不拔的毅力、不屈不挠的韧劲和冷静科学的处理方法，劣势总会变优势，不利总会变有利。

三是业务管理面前有股“钻劲”。在长期的土地管理工作中，我干过x年的xx[]干过x年的xx[]无论是在业务学习中，还是在业务管理上，我都坚持走到哪里就学到哪里，向老领导学习，向专家们学习，向同志们学习，向实践学习，以肯于钻研的学习精神，不给自己留疑问，无愧于领导和同志们的理解和信任。自xx年走上管理岗位上以后，我深刻体会到管理学作为一门应用性较强的学科，对我局的发展具有十分重要的意义，为此，我主动为自己“充电”，较为系统地学习了土地管理、经济管理、计算机和英语等方面的知识。多年的学习，在客观上丰富了见识阅历，在主观上增强了管理经验，在实践中提高了领导能力；多年的努力，使我感到自己在思业心，有开拓进取、勇于创新、埋头苦干、不屈不挠的干劲，有虚心好学、积极进取的精神，就一定能够把工作做好。如果这次竞争落选，说明我在某些方面与这个职位的要求还存在一定的差距，对此我将正确对待，把这次竞演作为一次锻炼自己能力、寻找自身差距与不足的机会，在现在的工作岗位上，一如既往，更加努力地做好本职工作，珍惜每一次机会，争取更大的进步，不辜负领导和同志们的理解和信任。

谢谢大家想政治工作中积累了一套较为成熟的思路与方法，在管理和改革中也有自己的见解和方法。

四是大是大非面前有股“正气”。我认为，“正气”是一名公务员的最基本的素质。无论是生活中，还是在工作上，我都要求自己把握好最基本的做人原则，坦坦荡荡，老老实实做事，诚诚恳恳、实实在在待人，时刻坚持实践是检验真理的唯一标准，不利于团结的话不说，有损于团结的事不做，要保持中青年人的朝气与活力，更要保持基本的原则和分寸，

心底无私天地宽。我坚信，“只有落后的干部，没有落后的群众”，只要我们想群众之所想、急群众之所急、办群众之所需，我们的工作就会如鱼得水，工作中的困难就会迎刃而解。

五是年富力强，具有较高的政治素质。我可以自信地说，年龄是我这次竞争的显著优势。作为中青年人，我思想解放，勇于探索，开拓进取，富有改革和创新精神。特别是近几年的学习和实践，使我拓宽了思路、开阔了眼界，增强了大局观念，丰富了宏观管理经验，提高了分析、综合、决策能力，组织协调和领导能力也有了很大程度的提高。我相信，拥有强烈的事业心、责任感和旺盛的精力，我一定能够全身心地投入到今后的工作中。

如果有幸得到各位领导和同志们的信任和支持，我将迅速找准自己的位置，尽快进入角色，认真履行职责。在今后的工作中，我决心做到：强化“四个意识”、抓好“四项工作”。

强化“五个意识”：在工作研究中，要有谋事意识，主动为局长出谋划策，提供可行的、有价值的参考意见；在业务工作中，要有效率意识，每项工作都要认真抓好落实，提高工作效率；在处理日常事务中，要有揽过意识，一旦工作中有了失误，主动承担责任，开展批评与自我批评，以维护国土局的权威，争取更多主动，以利于问题的解决；在管理工作中，要有“放权”意识，全力支持同志们的工作，善于激发大家的积极性、主动性和创造性。

抓好四项工作：一是强化地对土地一级市场的垄断，实施政府对建设用地集中统一供应。严格执行土地供应权不得下放的规定，切实解决分散管理、多头供地的问题。二是严格控制建设用地供应总量，保障土地市场稳健运行。三是大力推进招标采购，提高土地配置市场化水平。无论新增建设用地，还是城镇艳阳理划拨土地，除国家法律规定可继续无偿划拨使用以外，一律实行有偿使用。在土地一级市场上的土地供

应，推行招标拍卖和挂牌了让，科学合理的确定地价，建立地价评估、集体决策和社会公开制度。四是认真学习借鉴xx市的经验，大胆改革，勇于创新，积极推进规划、土地、房产统一管理。科学规划，科学用地，改变目前先供地、后规划，或不讲效益，大片出让土地的落后管理方式。

由于时间有限，在此，我只能简要地介绍了一下我的初步想法和打算。如果我这次有幸竞演成功，我将不辱使命，以最短的时间、最有效的办法，全身心的精力，积极投入到新的工作中去，为土地储备处的发展贡献自己的青春和力量。我想，只要有对党和人民极度负责的责任心和事业心，有开拓进取、勇于创新、埋头苦干、不屈不挠的干劲，有虚心好学、积极进取的精神，就一定能够把工作做好。如果这次竞争落选，说明我在某些方面与这个职位的要求还存在一定的差距，对此我将正确对待，把这次竞演作为一次锻炼自己能力、寻找自身差距与不足的机会，在现在的工作岗位上，一如既往，更加努力地做好本职工作，珍惜每一次机会，争取更大的进步，不辜负领导和同志们的理解和信任。

谢谢大家！