

最新总经理助理竞聘报告(通用6篇)

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

总经理助理竞聘报告篇一

各位领导、同事们大家好！

下面是对我自己的一个简介

我叫王红、现年26岁，大专学历。现任职兴丰电器白电柜柜长，主要负责现场销售及人员管理。06年进入中国联通客户部电话营销任客户代表。07年3月到贵阳总部接受专业培训，在100多位同仁中脱颖而出并担任黔西南七县一州的促销员，主要负责各县一州的销售情况。08年被委派到重庆永城邮电通信技术发展连锁有限公司兴义分公司任店长。10年12月经过兴丰用人的原则进入兴丰，与兴丰同舟共济近半年，让我学习了不少知识，为自身的素质得到更进一步的提升，让我明白了作为一个管理人员的职责与责任所在，从而使得更有担当与进取。

“泰山不嫌土壤，故能成其大。江海不择细流故能就其深。”选择对了，努力也就成功了一半，盲目的选择错误的道路，任你再多努力也将失败并夺走你宝贵的时间，因为选择比努力更重要，所以我选择了兴丰，而我始终相信自己的选择。

能留住顾客。导购人员要熟悉产品知识，作为主管更要了解导购人员的性格，了解他们的优点和缺点，更要懂得发挥他们的优点，多鼓励少批评。

现在消费者购买的不是商品，更多的是考虑服务。

服务应该是；

- 1、把顾客看成我们自己的亲人。
- 2、用微笑面对每一位顾客，因为微笑是一种国际宾客都理解的世界性欢迎语言。
- 3、真诚和友好。这要求所有工作人员都要真诚友好的与顾客沟通。
- 4、要提供快捷迅速的服务，工作人员要根据顾客的要求和投诉问题及时采取行动，以表示你时刻关心顾客。
- 5、要时刻佩戴好自己的工作牌。这主要是方便顾客与你的沟通。
- 6、每一位工作人员都要注重自己的仪容仪表。
- 7、每一位员工都要熟悉自己的工作流程和企业文化，了解有关自己的工作信息。

服务做好就是把商品促销提升起来。促销不是灵丹妙药，无法解决所有问题，更不能盲目的促销。促销活动要有创意及率先推出。目标要明确，需要在货品、人力、卖场等方面进行谨慎的规划。其次是安全库存，合理的. 库存是资金链正常运转的保障，要定期的分析商品的流通。库存管理做不好，卖场销售业绩也没有基本保障。能不能使自己的卖场盈利，很大因素在于库存管理。很多人做到最后只剩下一堆库存，就是因为没有做好库存管理。

因此店长助理不仅是提高我商场运营质量，为一线业务发展做好后台支撑，还要更好的贯彻落实及组织制定各项规章制度

度，销售指标及任务，人员管理办法，库存计划。保障卖场的安全，高效、稳定运行。加强检查，监督力度和人员能力开发。组织店内、店外促销活动，做好人员调配，商品排列、布局、协调配合厂家的现场促销，有效降低企业运营成本，掌控门店及配送中心库存情况，执行安全库存制度。保证上级领导制定的任务在商场得到有效的执行，并且对结果反馈、分析、才能够保障我商场的安全、高效、稳定运行。此次竞聘。无论成功与否，我都将一如既往的听从组织的安排。认真做好自己的本职工作，并协助店长助理做好现场销售及人员管理，共同努力让兴丰越来越兴盛。谢谢大家。

感谢公司为我们青年员工提供了这样一次公平公正的竞聘机会，我觉得这次竞聘对我个人来说，不仅是一次难得的机遇，更是一次学习与锻炼的机会，将有助于我个人素质的提高，我会倍加珍惜，充分展示自我。此次竞争，无论成功与否，我都将一如既往的听从厂部的安排，干好本职工作。

我是一名生产进度跟单员，主要负责订单的生产数据和交期。此次竞聘车间主任助理岗位，一是给自己一个锻炼发展的机会，二是争取发挥更大潜力为公司效力。竞聘主任助理，我认为我的优势是具有强烈的事业心和责任感。年轻就是资本，我会把“年轻”这个宝贵的资源投入到我深爱的事业。假如我有幸走上了这个岗位，我将在公司领导的栽培下，主动当好参谋和助手，紧绕公司发展思路，积极争取各级领导、各个部门的支持配合，认真履行岗位职责，全力以赴做好本职工作。

下面，我谨以公司为背景，浅谈一下我对此岗位的认识和打算：公司领导是头，是司令部；车间是腰，主要是贯通上下的作用；广大员工就属于腿，主要是贯彻落实厂部的思路，执行司令部的意见。只有头、腰、腿贯穿“活动”这条主线协调发展，一个活生生的人才能走得平稳，而我们公司的工作也正需要这种团结协作的精神。基于以上认识，我认为：经济效益是企业的生命力，生产经营就是企业的中心工作，

服务企业就是始终把围绕生产经营作为工作的主战场，善于在公司生产经营的中心工作中寻找切入点和突破口，使工作更加贴近生产、贴近实际。对于我本人而言，必须扎扎实实做好每一件事，为公司的发展创造价值，做一个正直的人、诚实的人、高尚的人和勤奋的人，不求尽善尽美，但求尽心尽力。

我抱着一颗平淡之心参加这次竞聘。如果成功，我将拿出年轻人的干劲，以饱满的热情投身于工作中，兢兢业业，踏踏实实，提高业务水平，提高自身综合素质，干好主任助理工作。如果在竞选中失败，我将始终保持良好的精神状态，用十分的热情，百倍的努力，全面锤炼，在今后的的工作中，争取更大的进步。

尊敬的各位评委：

大家（上午/下午）好！

（说完上一段，在这里稍微停顿三秒，再进行自我介绍，显得与众不同）言归正传，大家好，我是 ，来自温暖团结的12503班，今天我怀抱满怀的激情，竞聘的就是这个幕后默默无闻的工作人员——行政助理。

在过去的一个学年里，我担任班上的学习委员一职，刚开始时，我以为这个头衔多少会让我显得有点与众不同，但是走马上任不久，我就发现，如果你仅仅凭著名利心去为同学们服务，你收获的就是：对工作的乏味感汹涌而来，对工作的疲倦感慢慢袭来，对工作的激情也会锐减。于是很快，我就摆正了心态：什么头衔，那只是外在的，你担任这个职位，就意味着你是为他人服务的，你并不是来享受这个岗位带给你特权的。怀抱这种心态我又重新认真对待每件事，以致到后来，班里换届选举时同学仍旧推举我做班委，积极放心地配合完成班里的各项事情。（这个是我臆造的，你可以适当修改）

人生充满着选择，有的人选择有利于自己的那个选项，而有的人选择了有利于大众的选项，纵然那很繁琐，纵然那并不轻松，而我也这“有的人”中的一分子，甘愿做个脚踏实地的服务者，服务同学，方便老师。希望在座的评委，请给我一个挥洒汗水的舞台、撬起地球的杠杆，我会证明你们的眼光是正确的！谢谢！

尊敬的各位领导、各位同事：

我叫xx，今年28岁，中共-党员，本科学历。

今天很高兴再次站在这个舞台上。这次我要竞聘的职位是网络企划部经理助理。调任网络企划部也有一段时间，对部门各项规章制度和业务都能够有熟练的掌握，具有较全面的组织、协调管理工作的素质和能力。尤其是这两年在不同部门和岗位的工作历练，更加培养了我的综合业务能力，锻炼了我全面的组织与协调管理能力。

经过综合权衡，我认为这次参与职位竞聘，我具备以下优势：第一，具有扎实的专业知识和娴熟的工作经验。进出口贸易及银行的从业工作经验，让我对投资理财方面有了较为充分的认识。同时，我从事过多项工作，不同的工作经历，使我积累了丰富的工作经验。这为我做好以后的工作奠定了坚实基础。

第二，我具有良好的职业道德和全局意识。工作以来，我始终遵循公司的企业文化理念、管理模式和行为规范，坚信“只有企业好，员工才能好”，自觉把自己的前途和企业的发展联系起来。这也培养了我较强的团队协作精神。古人说得好：“不患位之不尊，而患德之不崇”。做人做事，以德为先。

第三，我具有严谨细密扎实高效的工作作风。志当存高远，骏马何需鞭。我个人的性格特点是做事追求完美，无论什么

工作，不干则已，要干就要追求卓越，力争达到一流水平。这种性格促使我自加压力、负重奋进，竭尽全力争取把本职工作做得最好。

我富有强烈的事业心和责任感，工作严谨细密，高效快捷，讲求效率。在公司的各项工作中，由于时间紧，任务重，我经常加班加点的工作，最后都能出色的完成。可以说，这些年来，也造就了我勇于承担责任，永远不言放弃的坚强性格。

第四，具有较全面的组织、协调管理工作的素质和能力。我做工作，办事情，讲究质量和实效。要么不做，要做就做到最好。尤其是两年的历练，更加培养了我的综合业务能力，锻炼了我全面的组织与协调能力，使我对如何做好网络企划部的工作也有自己独特的见解。

第一，突出重点，加大汇丰众投营销力度，提高公司效益。我将凭借自己多年的工作经验，按照部门主要职能突出重点，加快平台的运行速度，在监管条例落地之前全面的整合网络平台。第二，继续加强学习，不断提高自己的业务能力和管理能力。

学而不思则罔，思而不学则怠。学习是进步的阶梯，而进步是今日之努力，明日之保证。只有坚持不断地学习和思考，才能不断地进步，不断地提高，才能在激烈的竞争中立于不败之地。第三，创新工作方法，做好营销宣传工作。我将根据市场需求及监管部门政策，开展公司业务产品的分析、规划、制定适应市场需求的营销策略，同时协助其它部门积极开展公司业务的宣传工作。

第四，提高服务意识，做好服务工作。为客户开展理财咨询服务，并通过这项服务，赢得客户的信任，协调巩固公司和客户之间的关系，为公司构建一个固定的、高质量的客户群体，拓展公司的业务空间。

第五，加强部门员工队伍的建设，提高员工的素质。倡导诚信服务，提升服务层次，丰富服务内涵。制定相关的培训计划，加强员工的业务培训、职业道德教育和诚信教育，确保从业人员具备良好素质和较强的业务能力。

第六，整合部门规章制度，防范风险，规范运作。实行员工岗位责任制，将任务具体落实到人，针对日常面临的问题，及时解决，落实到位，保证网络平台的安全合规运营。

谢谢大家。

尊敬的各位领导、各位同事：

我叫**，今年**岁，中共-党员，本科学历，助理经济师职称。

今天很高兴有机会站在这个舞台上。这次我要竞聘的职位是总经理助理。

经过综合权衡，我认为这次参与职位竞聘，我具备以下优势：

第一，具有扎实的专业知识和娴熟的工作经验。大学*年的学习使我掌握的扎实的专业知识，工作几年来，理论与实际的结合又使我的知识更加巩固。同时，我从事过多项工作，不同的工作经历，使我积累了丰富的工作经验。这为我做好以后的工作奠定了坚实基础。

第二，我具有良好的职业道德和全局意识。工作以来，我始终遵循我行的企业文化理念、管理模式和行为规范，坚信“只有企业好，员工才能好”，自觉把自己的前途和企业的发展联系起来。这也培养了我较强的团队协作精神。古人说得好：“不患位之不尊，而患德之不崇”。做人做事，以德为先。

第三，我具有严谨细密扎实高效的工作作风。志当存高远，

骏马何需鞭。我个人的性格特点是做事追求完美，无论什么工作，不干则已，要干就要追求卓越，力争达到一流水平。这种性格促使我自加压力、负重奋进，竭尽全力争取把本职工作做得最好。我富有强烈的事业心和责任感，工作严谨细密，一丝不苟，高效快捷，讲求效率。在去年的各项工作中，由于时间紧，任务繁重，我经常加班加点的工作，最后出色的完成了任务。可以说，这些年来，也造就了我勇于承担责任，永远不言放弃的坚强性格。

第四，具有较全面的组织、协调管理工作的素质和能力。我做工作，办事情，能够做到思路清晰，行止有度，头绪分明，恰到好处。尤其是一年的公司业务部工作的历练，更加培养了我的综合业务能力，锻炼了我全面的组织与协调管理能力，使我对如何做好业务部的工作也有自己独特的见解。

金无足赤，人无完人。在这里，我也愿意坦诚地把自己已经认识到的不足之处汇报给大家。主要就是我年轻，做事情不稳重，在处理一些突发事件上显得还不够成熟。但请大家放心，在以后的工作中我一定会搞好团结，遇事多和大家商量，平时多向周围的同事学习，多向书本学习一些管理方面的知识。我想，经过我的努力，我一定能够给大家一个满意的答复，一定不会辜负大家对我的期望，一定能够在新的工作岗位上再创新的辉煌！

第一，突出重点，加大营销力度，提高公司效益。我将协助经理凭借自己多年的信贷营销经历和丰富的营销知识，按照部门主要职能突出重点，加大营销力度，为我行寻找一些可持续发展的项目和重要项目。增加公司的业务量，扩大公司的业务范围。

才能在激烈的竞争中立于不败之地。

第三，创新工作方法，做好营销工作。我将根据市场需求及监管部门政策，开展公司业务类产品的市场分析、发展规划、

制定适应市场需求的经营策略、销售策略和销售计划，做好相关产品的品牌塑造、市场策划和营销指导，做好相关产品的研发、创新、优化。安排人员参与总行组织的产品研发小组、项目小组，具体开展业务创新、营销和相应的业务承办，同时协助其它业务部门积极开展产品交叉销售。

第四，提高服务意识，做好服务工作。为客户开展理财咨询服务，并通过这项服务，赢得客户的信任，协调巩固公司和客户之间的关系，为公司构建一个固定的、高质量的客户群体，拓展公司的业务空间。第五，加强业务部员工队伍的建设，提高员工的素质。倡导诚信服务，提升服务层次，丰富服务内涵。制定相关的培训计划，加强员工的业务培训、职业道德教育和诚信教育，确保从业人员具备良好素质和较强的业务能力。

第六，制定一整套规章制度，防范风险，规范运作。我将协助经理实行员工岗位责任制，将任务具体落实到人，部门经理和经办人员分别负责每个重点客户，对支行或客户提出的业务要求，及时解决，落实到位，保证各主要客户的业务量稳中有升。

谢谢大家！

总经理助理竞聘报告篇二

大家好！今天我竞聘的是总监竞聘报告。

一，推行全面预算管理，有效降低经营成本

全面预算管理是“把预算的原理与技术应用于总体企业的一切经营活动领域并将企业下辖各部门预算统一于总体预算体系”。它是一个有机的整体，通过全面预算管理，可保证企业的运转始终处于受控状态。

推行全面预算管理，我们要做好以下几方面的工作：

(一) 制定先进合理的预算管理目标

制定先进合理的预算管理目标是实施全面预算管理的前提，以往由于公司事先没有确定预算目标，形成了“会叫的孩子有奶吃”，漫无目标，“走到哪儿算哪儿”。结果是预算越做越大，不利公司的持续、良性发展。而我们现在讲的，“先进合理”的预算管理目标，就是要“蹦一蹦够得着”，如果目标订的偏松，多数部门轻而易举就可完成，难以体现“利润最大化”；相反，如果目标订的偏紧，脱离现实实际，大多数部门经过百倍努力也完不成，结果也是事与愿违。根据我公司的实际，我们制定的预算管理目标是：。

预算一经确定，在企业内部即具有“法律效力”，企业各部门在生产营销及相关的各项活动中，要严格执行，切实围绕预算开展经济活动。而预算目标确定之后，如何保证这一目标的实现是一个至关重要的环节。不付诸实现，再“先进合理”的预算目标，也只能是纸上谈兵。为此，我们要进一步明确责任目标，层层分解落实指标，做到“千斤重担人人挑”。

(三) 强化跟踪控制，严格预算考核，兑现奖惩

为保证公司的生产经营活动始终沿着预算的目标展开，我们将采取以下措施，强化跟踪控制，严格预算考核。

首先，各部门的预算员要实施日常预算控制。企业要在各部门设置预算管理人员，部门的一切费用开支，必须经部门预算员签字并登记台帐，确认预算来源后方可到财务部门办理报销，以确保部门经济活动受控于预算。

其次，会计人员要分项控制预算目标。财务部各职能会计室要严格按照归口管理的原则和“有预算不超支，无预算不开

支”的原则严格把关。各部门发生的费用，必须控制在预算范围之内。有预算才可以开支。月累计实际原则上不得超过月累计预算。没有预算的费用项目未经企业领导特许批准，任何单位或个人均不得发生。

三是预算管理部门要适时开展预算跟踪。每月终了，财务部将编制部门预算跟踪表，分项跟踪各部门预算执行情况，并将预算执行结果进行通报。对个别预算项目执行不好的部门要帮助分析问题，查找原因，督促采取措施，以保证其按照预算的方向发展。

四是利用经济手段，严格预算考核。我们要建立良好的预算考核制度，贯彻“个人收益与工作业绩挂钩”的原则，奖惩分明。在预算考核方面我们要始终坚持“不迁就、不照顾、不讲客观、不讲情面”的原则，以不断改善经营管理，提高经济效益。

(四) 全面提高财务人员的素质，保障全面预算管理的成功

企业全面预算管理的核心是财务管理，财务人员素质的高低直接关系到预算管理的成败。所以，我们要要求财务人员在财务管理的广度、深度和力度上下功夫。广度，就是全面性，财务人员要树立大财务的观念，走出就“帐”论“帐”的狭小天地，把自己锻炼成复合型人才，要把财务管理和生产营销管理有机的结合起来；深度，就是精细化，财务管理不能纸上谈兵，财务人员必须把财务管理落实到每一种有限的资源的尽可能充分利用的程度上，最终达到促进各个部门效率的提高，和整个企业的不断发展总目标上；力度，就是强制性，财务人员应充分利用财会信息的权威性，在执行和考核预算时，做到雷厉风行，“违法必究”。只有这样，预算管理才能不流于形式，取得应有的效果。

二，强化公司内部控制，保障公司安全稳健运转

目前，我们已经据上市公司内部控制指引制定了公司内控制度。

内控的目的，就是要保证企业经济活动的正常运转，保护企业资产的安全、完整与有效运用，提高企业的经营管理水平。在企业内控方面，最为迫切的，就是要呼唤企业的内部控制意识，下大决心，花大力气，整章建制，严肃纪律，把控制的水平提起来，让改革和控制一同成为企业加强管理、化解风险、创造效益的有力武器。

(一) 要正确理解内控与管理的关系

我们一定要切实加强对外控的认识，要高度重视内控在管理活动中的重要地位。公司决策层和部门负责人要带好头，要带领全体员工营造良好的控制文化，按照内控的三大目标和五大组成部分，以规范的内控操作方法，实行对经营管理中各种风险的逐级控制，提高经营管理水平。

(二) 一定要加强企业财务内部控制

企业财务内部控制对企业财务管理目标的实现和企业财产的安全有重要的、直接的影响。建立科学、严密的企业财务内部控制制度是安全、有效的财务管理的基础。在落实过程中我们要抓好几个要点：一要抓好关键人，如财会部门负责人和分支机构负责人；二要把握住关键部位，包括审批程序、资金调度、交接手续、电脑操作密码等；三要管好关键物件，如重要的发票、银行票据、印鉴等；四要控制住关键工作岗位：如现金、银行出纳、收支事项及凭证的核准等。

(三) 要从内控的角度，进一步强化预算管理

根据上市公司内部控制指引的要求，企业的内部控制，应不仅仅满足于传统意义上的查弊纠错和保护资产安全，其目标已延伸到提高效率和效益、保证管理政策和目标的实现。为

此，预算控制已成为内部控制的重要方式。全面预算管理就是以资金有效运作为主线，通过资金事前预算、事中控制，解决传统经营管理中管事与管钱分离的问题，提高资金可控性及利用效果，减少不必要的支出，实现资金流和物流的合理整合。所以，全面预算管理与内控管理这两方面的工作是交叉的，互相促进的。我们必须站在这一较高的层面，来统筹工作。

(四) 要加强经济合同管理

企业要严格根据执行合同过程管理，并以提高人员的素质作保证，从全员、全过程加强对经济合同的管理，达到有效避免合同漏洞，杜绝合同失误，提高经济效益的目的。要建立合同台帐，实行合同审核会签制度，严格合同审查，合同章由专人负责保管使用，不允许任何人以任何理由擅自使用，强化事前防范。

最后，我们还要充分利用内控信息系统利用现代信息技术建立高效的内控信息系统，健全会计信息质量保证机制，确保会计信息的真实性。

同志们，管理大师德鲁克曾经说过：“管理是一种实践，其实质不在于‘知’，而在于‘行’，其验证不在于逻辑，而在于成果，其惟一权威就是成就。”同样，我们企业的财务管理工作也应该如此。新的发展环境赋予了企业更广阔的发展空间，与此同时，企业财务管理势必要承担起更广泛的内容和更重要的职责，对我们来说，必将面对更大的挑战和更多的困难。但我坚信，只要我们本着负责和创新的态度，坚持财务管理创造价值的理念，认认真真抓管理，一丝不苟做工作，我们就一定能够交出一份漂亮的答卷。

我的竞争上岗演讲稿完毕，谢谢大家！

总经理助理竞聘报告篇三

大家好！

国际成功大师卡耐基说过：“不要怕推销自己，只要你认为自己有才华，你就应认为自己有资格担任这个或那个职务。”凭着这句话，也凭着十几年邮政物流的工作经验，今天我满怀信心和激情的走到演讲台上参加市邮政物流局局长助理的竞聘，自信有能力挑起重担。下面，我分三部分向各位领导、评委、同事汇报我的情况。

（以下一段以较平实的语气讲，体现出真诚即可）

我叫***，1965年出生，党员，现任县邮政物流部经理。我于1984年入伍，1986年入党，1999年转业到县邮政局工作。工作以来，我深知，一份耕耘，一份收获。所以，工作中，我总是勤勤恳恳，有一份力出一份力，从参加工作至今，我负责的县邮政物流业绩，一直在全市名列前茅，并且在全省150多个县局中，我局业务排名第二。

另外，在部队企业工作期间，我还曾连续两次荣获三等功，多次被评为先进生产经营者荣誉称号。

（以下四段讲优势的地方，一定要在自信中表现出谦逊，赢得观众好感）

第一、我思想进步，具有一定的政治素养。

我军人出身，几年的部队生涯，锻炼了我良好的自身素质，培养了自己光明磊落、有正义感、乐于助人的品德。平时，在局里，我还注重加强自身修养，做事坚持原则，遵纪守法，思想进步，工作遵纪守法，深受局同事们的信任。

第二、我具有娴熟的邮政物流管理经验以及组织管理能力。

在部队企业工作期间，我就一直从事物流运输工作，后来转业到县邮政物流局，一干就是六年。可以说，十几年的从业经历已使我深深爱上了这一职业，并且我愿意，把我毕生的精力全部都奉献给邮政物流事业。同时，十几年的时间，也锻炼了我较强的物流管理经验，使自己的各项工作能力以及市场营销方面的知识有了很大的提高和积累。我相信，十几年的从业经历，已使我具备了担任局长助理这一岗位所必备的工作能力、组织协调能力。

第三、树立了强烈的工作责任感和敢于吃苦耐劳、勇于创新的精神。

我出生于一个普通家庭，深深懂得“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来”的道理。我的家庭教育、生活和多年的工作经历，使我锻炼了很强的吃苦耐劳的精神，为了完成繁重的工作任务，我经常废寝忘食、通宵达旦地加班加点。同时，在部队服役的几年来，也造就了我勇于承担责任，永远不言放弃的坚强性格。所有这些，都为我做好局长助理工作提供了可靠的保障。

第四、本人年富力强，精力充沛，能更好的开展工作。

我今年40岁，作为中青年人，我思想解放，勇于探索，富有改革和创新精神。特别是担任县邮政物流局经理几年来，使我拓宽了思路、开阔了眼界，增强了大局观念，丰富了工作经验。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。

（适当的指出自己存在的缺点，出忽意料，给人以谦虚的感觉，能获得评委的好感。）

金无足赤，人无完人。在这里，我也愿意坦诚地把自己已经认识到的不足之处汇报给大家。主要是知识结构上的不足仍然明显。目前，我正在自学法律、人事管理、市场营销、物

流行业发展动态等相关的知识，我想通过循序渐进的努力，力争成为对法律、人事管理、市场营销、物流专业知识都有所知晓的综合性管理人才。

请领导和同事们相信，既然我自己能认识到这些不足，也就一定能努力克服，不断完善自己的人格。

（以下对岗位的认识以平实的语言叙述即可。）

各位领导，各位评委，局长助理不只是一个有吸引力的职位，更是一份沉甸甸的责任。局长助理是局长的助手，他必须不折不扣的执行局长分配的各项任务，协调与理顺好全局的各项关系，认真贯彻执行全局的方针政策，协助局长做好全局的各项管理工作。同时，还要协助局长抓好各县级邮政物流企业的管理经营工作。

（此处应停顿一下，提高语调，吸引注意）

（下面讲工作思路的地方应注意有起有伏，讲到要点的时候要提高语调，注意抑扬顿挫）

一是真诚讲团结，积极协助局长开展各项工作。

多年的工作经验告诉我，同事之间，搞好团结比什么都重要。为此，我将摆正自己的位置，当好配角，胸怀全局，团结协作，认真履行岗位职责。在工作中和生活上一定要平易近人，努力做到说真话，办实事，求实效。尤其注意那些与自己有不同看法的同志，团结他们一道献身邮政物流事业。

二是协助局长加强全局的管理力度，健全各项管理制度。

我将根据目前市邮政物流局的情况，对局里的一些情况迅速了解，理清头绪，健全和完善全局的各项管理制度，明确分工，划清职责。同时，还将设置相应的规章制度，使职工有

据可循。明确各岗位职责，使每位员工都能人尽其才，根据自己的能力找准自己的岗位，让每位职工知道自己需要干什么和怎么去干。

三是突出重点，抓好营销到位。

根据市场经济学的“二八”法则和我局的实际情况，我将协助局长组建一支特别能战斗的队伍，加强优质客户的信息搜集，特别是工业园之类的客户，建立详尽的档案，进行等级分类，避免营销的盲目性和随机性，在维护现有客户的基础上，加大营销力度，争揽潜在客户。同时，依托我局的品牌优势和网络优势，充分整合各种资源，满足全市企业的个性化需求，为全市企业提供定制化的物流服务。打造我局邮物流品牌，实现全市物流业务低成本运作，逐步取得规模效益。

四是创立品牌，优化服务到位。

物理学上的“万有引力定理”告诉我们，要想增加吸引力，就得增加自身质量。要争取更多的客户，还必须打造服务品牌。我将协助局长整合内部资源，完善服务功能，充分发挥中国邮政“两网三流”的资源优势和“百年邮政”的良好信誉，坚持我局“***”的经营理念，采用先进物流管理运作模式和技术手段，努力为我市客户提供个性化、量体裁衣的各类完善的物流服务。

五是强化管理，提高素质到位。

我将在局长允许的情况下，组织员工认真学习现代邮政物流企业的经营理念 and 有关知识，了解现代邮政物流企业的发展趋势。同时，还要加大我局的宣传力度，深入我市大型工业园区，利用各种场合和各种有利时机，通过召开物流业务洽谈会、推介会、咨询会等多种方式，宣传我局邮政物流业务。使我局的邮政品牌更加深入人心，提高我局知名度和美誉度。

六是我将努力提高自身素质建设，为邮政物流事业奋斗终生。

打铁先要自身硬。如果我能够竞聘成功，我将努力加强自身修养，勤奋学习，不断提高业务能力，增强自身综合素质。在邮政物流事业的奋斗中树立正确的世界观、人生观和价值观，自觉经受考验，在纷繁复杂的社会里把握好人生之舵，校正好人生航向。把一颗赤诚的心奉献给我国伟大的邮政物流事业。

（结尾部分应当讲得有激情，以感染观众，赢得好感）

各位领导，各位评委，古希腊哲人说：“给我一个支撑点，我会把地球支起”，这是对生活的自信；而我现在要说：“给我一个机会，我会干出我的光彩”，这是我对生活的热爱和对事业的无尽追求。我也深深地知道：此次竞聘意味着有一部分人会成功，而另一部分人会落选。对此我将以平常心来面对。此次竞聘，无论成功失败，我都将以此为新的起点，更加努力工作，勤奋学习，迎难而上！

谢谢大家！

总经理助理竞聘报告篇四

大家好！

一条好的渠道，会引来一池活水；一个好的用人机制，能使无数人才脱颖而出。因此，今天我能站在这三尺演讲台前展示自己、推销自己，除了责任感和使命感的催促之外，还要感谢集团公司有这么一个全新的、充满生机与活力的用人机制。

决定参加这次竞聘之前，也曾度德量力，思虑再三。今天，我之所以参加这次竞聘演讲，是因为一方面，表明我对集团公司推行的竞聘演讲用人机制的拥护和信任；另一方面；通过这次演讲，锻炼自己的能力、展现自己的才华并借此机会和

大家交流思想，同时，接收集团公司和大家对我的挑选。我相信，通过这次竞聘活动，必将使我们公司下一步的竞聘上岗机制呈现一个良好的开端。

首先，我先自我介绍一下自己的基本情况：我叫，现年25岁，共青团员，大专学历，现岗位为常熟华冶设备部计划员。主要协助部门经理做好本部门日常管理工作，同时代表部门经理做好设备部相关监督工作如：安全、各项任务、劳动纪律等。

竞聘采购总监这个职位，我认为自己具有以下几个方面的有利条件：

1、有良好的思想品德修养

我为人处事的原则是：踏踏实实做人，认认真真工作，开开心心生活。自己一贯注重个人品德素质的培养，努力做到尊重领导，团结同事，工作负责，办事科学，自尊、自爱，不重名利，不计较个人得失，对工作对同事有爱心，宽容心，一直以来得到领导、同事们的好评。

2、有较好的专业基础

我所学的专业是机电一体化，对机械、电气方面有一定的专业基础。现从事的工作中对备品备件编制月计划和年计划，并对备件计划的实施、备件的使用进行跟踪。随时掌握备件的消耗及库存。同时负责购进材料、备件的验收入库。在前期工作中曾经参加过公司施工期间费用的统计工作，对备件、材料的价格颇有了解。

3、有一颗热爱公司、努力工作的决心

从我走出校门就一直在华冶工作，参加过公司的土建、设备的安装调试和以后的生产，曾经当过一名普通的操作工，班

长和现在设备部计划员。集团公司的迅猛发展一直是我学习的动力，我平常不断地要求自己努力学习，认真工作，力争把自己的工作做的更好。我真为能在华冶这么优秀公司工作而感到自豪。

竞聘这个职位，其实我也有不足之处：

从参加工作至今只有几年的时间，工作经验的不足，同时也缺乏采购方面的知识，虽然平常的工作经常与采购主管打交道，对采购工作或多或少有一定的了解，但要作为一名采购总监还是有些差距的。不过我相信，通过我的努力，一定会胜任这份工作。

首先、建成完善的采购管理制度，对采购过程及供方进行控制，确保采购物资满足规定要求。

其次、认真贯彻执行国家和公司有关物资采购方针、政策、法规和规章制度。

第三、尽快熟悉和掌握公司所需各类物资的名称、型号、规格、单价、用途和产地。检查购进物资是否符合质量要求，对公司的物资采购和质量负全面责任。

第四、不断开辟建立新的物资供应渠道，寻找物美价廉并及时的物资和服务。在供应商的竞争性投标中，提高供货和服务质量，减少采购费用，节省开支，降低成本，获得充分的物资供应，努力满足生产实际需要和成本效益的要求。

第五，根据供方按公司的要求提供产品的能力，服务和价格等方面对其进行选择和评价。同时也通过供方提供产品的重要程度、供方的质量保证能力以及进货复验结果，对供方实施分类控制。

第六，定期向公司汇报本部门月、季、年统计工作，并提出

好的建议。积极按期索取使用部门的年、月、季的采购计划，并积极组织落实跟踪。

第七，着眼与市场，采购信息的收集和分析，编制采购计划，在确保质量的前提下，尽可能降低成本。提高工作效率，缩短采购周期，提高经济效益。

采购是一门学问，也将越来越被企业和人们重视，我们必须不断地去学习，采购积累经验，巧妙地运用语言这门艺术开辟一条华冶的采购渠道。我相信成功永远属于华冶，也会属于我，一位年青的华冶工作者。

如果我能竞聘成功，我知道工作会给我带来压力，不过我不惧怕，相信自己，用心，用情、干好工作。反之，不能上岗，我将一如既往在以后的岗位上尽心、尽力、尽职。

最后，让我再次感谢领导给我这个难得的竞聘机会，感谢各位评委和在座的所有听众对我的支持和鼓励。

谢谢大家!!!我的演讲到此结束。

总经理助理竞聘报告篇五

大家好！这是一个财务总监竞聘报告的举动，是领导的爱才之心、用才之艺的体现，这也是各位同事展示“识才之智、容才之量”的场所。

今天，对我来说，与其是竞聘新丝路娱乐频道编辑这一荣誉，不如说是给我一个检验自我、寻找差距的机会。以下是我的竞聘报告，请各位评委审阅。

一：多年的行业工作经验，为我踏入网络行业，奠定了基础

二、从基础工作入手，努力工作，确保工作质量和成效

通过这一年多的磨练，我真切的感受到编辑工作确实是一个锻炼和提高个人素质的岗位，也是一个干事的岗位。真正做好这项工作，必须付出艰辛的努力。俗话说“板凳座得十年冷，文章不写半句空”，做人、做文如此，做事、做管理工作更是这样。

各位领导、各位同事，财务总监竞聘书重在参与。站在今天的讲台上，我可以从容而自信地对大家说，面对激烈的竞争，我已经成功的实现了参与！至于参与能否成功，这取决于我自身的学识水平、务实的工作目标、健全的人格品德、独挡一面的工作能力以及对事业的忠诚度。当然，还有您手中最关键最神圣最为重要的一票！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。

了解我、帮助我，抑或喜欢我、支持我。也正因为如此，我更加清醒地看到了自身存在的差距，促使我在以后的工作当中，励精图治，恪尽职守，努力学习，勤奋工作，以绵薄之力来回报组织和同志们！

谢谢大家。

总经理助理竞聘报告篇六

大家好！

本来，我是不应该站在这个舞台上参加食品总监的竞聘的。因为，我从来没有做过食品。但，这不是最主要的，最重要的就是我有勇气站在这个上面，与大家一起竞争。中国有句俗语，叫做盛情难却，或者说，是重赏之下，必有勇夫。而我，就是这个勇夫。是勇夫，就要接受挑战，选择挑战。我今天就是选择挑战，以证明自己的实力和能力。

每个行业都有自己的游戏规则，那么我想，作为食品行业，也应该是这样。同时，食品行业既是一个竞争非常激烈的行

业，也是一个具有极大挑战性的行业。在这个行业，我们可以得到极大的锻炼，可以实现自我价值的提升。我们这个公司，有部分食品部的同事出去后，都去别的公司或者报社做食品总监或者运行总监去了，这不仅证明了我们公司是一个优秀的公司，而且证明了我们公司就是一个“黄埔军校”，为国家的食品行业的发展输送了不少的人才，这是值得我们骄傲的，也为提升我们公司的知名度起到了一定的作用，为我们公司的发行、食品销售目标的完成也起到了巨大的推动作用。

任何人不是一生下来就是天才。我是这样，我相信在座的各位都是这样。我们依靠的全部都是后天的努力。我从农村走出来，通过上大学改变了自己的命运。所以对目前社会上持“读书无用论”的论调是持反对态度的。你说，目前在农村，农村娃除了读书可以改变一点点命运外，还有其他的办法吗，我想没有。所以，还是要读书。就如当时的我，即使起点比别人低，但通过自己的努力，我也改变了自己的命运。在目前房价疯狂往上涨的今天，在大部分人还在为在城市里安得一隅而辛劳奔波的时候，我已经在城市里拥有了属于自己产权的房子，也购买了小汽车。我感觉并没有比别人差。以前是的，但现在不会，更重要的是，将来也不会。

即使在食品行业，虽然我是从零起步，但我也不害怕。我很欣赏中国移动的一句词“我能”。我在他的前面加了“我相信”，这是我心态的真实写照。俗话说的好，“世上无难事，只怕有心人。”只要你抱着坚定不移的决心，发扬“愚公移山”的精神，我相信，我们的食品是一定能够做好的。虽然在座的各位同事有很多是在食品行业里摸爬滚打了很多年，对食品有很多感触，说起来可能一套又一套。但我个人觉得，在食品行业，并不是怎么说，而关键在于怎么做。况且，作为一个食品总监，关键不是你能做多少业务，你能拿回来多少单，而在于你是否能率领整个食品部门的团队，达成团队的目标。所以，我并不看好某些自以为业务很好，而看不起其他业务人员的员工。因为，依靠个人英雄主义创造奇迹和

历史的时代已经过去，现在依靠的是团队的精神和团队的战斗力。而在组织能力、沟通能力以及管理能力，我相信我能。你们也许能，但我想，可能比我会差一点，而我今天能够取胜，关键就是在这么一点点上面。

刚才我已经说过，现在依靠个人英雄主义的时代已经过去。一个人要想取得成功，必须借助团队的力量。而在团队的力量里面，领导的支持和信任是很重要的，也就是说，领导的力量是很重要的。试想，没有领导的支持，我们很多事情都办不成。而领导，对于我们的升职，都有很重要的话语权。即使在以业绩说话的食品部门，领导的重视和提携也是很重要的。说句实在话，如果没有领导的支持，我站在这个上面，可能还有点怕，也许，我根本就不会站在这个竞聘演讲台上。

真诚地祝愿我们公司越办越好，办成大家都喜欢的公司。也希望我们食品部能都做食品，为公司的发展提供源源不断的钞票。并祝在座的各位领导和员工身体健康，阖家幸福，工作顺利！

我的演讲结束，谢谢大家！