

# 管理岗竞争演讲稿(实用8篇)

演讲是练习普通话的好机会，特别要注意字正腔圆，断句、断词要准确，还要注意整篇讲来有抑有扬，要有快有慢，有张有弛。演讲稿对于我们是非常有帮助的，可是应该怎么写演讲稿呢？下面小编给大家带来关于学习演讲稿模板范文，希望会对大家的工作与学习有所帮助。

## 管理岗竞争演讲稿篇一

一、有良好的医德医风，廉洁奉公。不做违反道德良心的不合法操作或不忠于职守的工作，以维护职业的声誉。坚持以病人为中心，以质量为核心的护理服务理念，适应卫生改革，社会发展的新形势，积极参加一切政治活动，以服务人民奉献社会为宗旨，以病人满意为标准，全心全意为人民服务。

二、增强法律意识，认真学习法律法规。依法办事、依法维护自身的合法权益和益增强安全保护意识，严格执行查对制度及护理操作规程。减少差错事故的发生，预防医疗事故的发生。

三、具有一定的文化修养、护理理论及人文科学知识，以及参与护理教育与护理科研的基本知识。能胜任护理工作，并勇于钻研业务技术，保持高水平的护理。

四、注意文明礼貌，用语规范，态度和蔼，稳重端庄，服装整洁，仪表大方。爱岗敬业，具有为护理事业献身的崇高思想和较高的政治素质。贯彻“以病人为中心，以质量为核心”的服务理念，不断提高护士素质及应急能力。

五、认真做好危重患者的抢救工作及各科抢救物品、药品的准备，与同行及其他人员保持良好的合作关系，相互尊重、友爱、团结、协作，协助医师进行各种治疗工作。

六、具有健康的心理，开朗、稳定的情绪，宽容豁达的胸怀，健壮的体格。工作作风严谨细微、主动、果断、敏捷、实事求是。

七、经常巡视病人，密切观察记录危重的病理变化。负责做好患者的入院介绍，在院健康教育、出院指导。要与时俱进创造性的开展工作，加强业务学习，不断提高执业水平。

我无论本次竞聘成功与否，我都毫不气馁，我会在今后的工作中，继续不断努力，无论是工作能力，还是服务态度，还是我的思想素质，我想我都会进步的。我自己的心态放得稳，不以物喜，不以己悲。我相信自己可以做的更好，只要自己努力，总有一天我实现我自己的梦想！同时也衷心希望能为我的医院增添一份色彩，同时一展自己的理想和抱负。

我的演讲完了，谢谢大家！

## 管理岗竞争演讲稿篇二

无论结果如何，经过这次管理岗位的竞争上岗，我都立足本职，勤奋工作，继续在岗位上发光发热。现在就来看看本站小编为大家整理的竞争领导管理岗位演讲稿，欢迎阅读。

1、担任总经理期间，我本人首先要做到“本本分分做人、扎扎实实做事”，力争一次把事做好。在工作中我将发挥班子的核心领导团队作用，做到分工明确，各尽其责，带领全体员工把各项工作做好。

2、在市场开发工作方面：在前任总经理刘建明先生的领导下，公司发展势态良好[]20xx年下半年，公司的经营班子将继续以市场为导向，继续创新市场开发策略并进一步拓展市场开发渠道，力争年底中标合同额突破10亿元以上。

3、在工程技术管理方面：坚持以“现场保市场”，强化各项目对工程技术和工程质量的高标准、高要求以及施工法、作业指导书的规范应用，抓关键施工的新技术、新工艺、新材料的推广和应用，增强公司技术实力，在公路市场率先形成竞争优势。

4、在生产经营工作方面：以20xx年工作报告精神为指导，坚持以项目为中心，以质量和成本为主线，加强项目成本管理力度，尤其针对xx年下半年市场材料、水泥、燃油、石料大幅度上涨等不利因素给公司带来的经营风险，确定20xx年的工作重点是：加大精细管理力度，不断提高创利水平。目前时间已过半，截止5月底已完成计量产值2.43亿元，占年计划34.39%，下一步要抓住第三季度施工旺季，确保年底实现计量产值6亿元，力争突破8亿元。

5、面对公司跨越发展战略目标的实现，在今后的管理中要进一步加快人力资源的开发，加大对员工能力培训和人才的引进与培养，使公司的人才结构不断优化，使公司人力资源真正成为公司的优势资源。

6、继续加强项目基础管理，全面推进公司企业文化创新，强化团队执行力，提升项目形象力，使公司整体能力和素质得到进一步改善，以不断提升营造的品牌影响力和市场竞争力。

在公司良好的发展势头下，我们同时要保持清醒的头脑，不能轻视当前残酷激烈的市场环境，随时要有居安思危、如履薄冰的风险意识，要认识到我们还有很多管理方面的不足，与局各兄弟单位在一些方面还有差距，公司各项目之间管理水平还有差距。比如：公司内部操作层的培养，目前发展还很很成熟、不规范；外部操作层还要进一步整合。公司要实现有效扩张，必须整合发挥内外部资源优势，还要不断总结积累经验、吸收教训，只有这样才能使公司得以长足发展。

各位家人，大家晚上好！

首先，我要说明的是，我是20xx年四月进入培训行业的，其间，经历了影响力、盛世合兴、思八达，今天，正为了一名骄傲的天智人。可以说，我算是培训界中正儿八经地老人了。

也可以说，当我们拥有快乐后，就会自然而然拥有健康、智慧、财富。正所谓，得快乐者得天下！

如果我们渴望打造一个no.1的销售团队，我们首先要打造一个no.1的快乐团队，大家赞成吗？赞成的掌声鼓励一下！

其次，我要阐述我的目标：我的目标是，打造一支充满欢乐、激情、执行力、协作能力和战斗力的冠军销售团队。打造一支东莞培训行业no1的销售团队；打造一支天智集团no1的销售团队。

我为什么这么自信，大家知道吗？因为我是一个信仰的人。有许多人听过陈安之的《成功学》，而我却信仰中国式的《功成学》，也就是说：功到自然成！

首先，一个优秀的总经理，要当一个战略家。我认为：战略决定成败，模式决定快慢，团队决定大小。什么是战略？就是具有前瞻性眼光、科学而清晰的战略。战略，就仿佛下象棋一样，能看三步棋者，能纵横乡镇；能看五步棋者，能纵横县市；能看七步棋者，能纵横于国内。

正所谓，有战略眼光的人，投资未来，赚大钱；

没有战略眼光的人，跟在别人后面走，投资昨天，赚小钱，或者不赚钱。

我的优势是，我参加过二百多培训老师的课程，我对中国最顶尖的策划人了若指掌。我悉心地钻研了世界五百强、中国五百强的商业模式。

我的优势正是，有战略眼光。我清楚地看清了未来培训行业的走向。培训行业是做什么的？是创造经济辉煌的，是做样板的，是做榜样的。也就是说，是自己做的好了，让别人来观摩，学习的。

他山之石，可以攻玉，大家说，是不是？

第二，一个优秀的总经理，一定要当一个教育家。做企业是做什么？就是做教育，就是教自己的员工学会做人、做事的道理。在古今中外的历史上，最受尊敬的是什么人？就是教育家，如释迦牟尼、孔子，老子等。

在中国教父级别的企业家，如海尔的张瑞敏、联想的柳传志、阿里巴巴的马云，都是伟大的教育家。

我的人生哲学是：“狼道做事，佛学做人”。我正是这样做的。每天早晨，我都要练散打，拳打脚踢，使我倍增阳刚之气，使我更具能量，更具霸气。散打赋予我的能量，让我不管与谁竞争，都充满了必胜的勇气。

每天晚上，我都要念佛经或听佛经。让佛学的智慧之水清洗我心灵的垃圾，让我学会爱身边的每一个人，学了讨身边的每一个人的欢心。正所谓，当你学会了爱别人时，所有的人都会爱你；当你学会了讨别人欢心时，所有的人都会讨你欢心。

第三，一个优秀的总经理，一定要一个优秀的教练。有句话叫“教练的级别决定了选手的级别”，大家一定听过吧。

大家知道我的最高纪录吗？我的最高纪录是，在20xx年的一次，我和一个朋友联手做的一培训课上，一共来了一百多个老板，我一个人邀约了九十多个。这个数字棒不棒？(棒)大家要不要给我掌声鼓励一下。

同时，我的个人最高月收入是三万多元。我个人认为，我即

然能达到月收入三万，也能成功打造一批月收入一万以上的销售高手，大家认同吗？认同的掌声鼓励一下。

比如，我们的赵旦平赵老师，他的梦想是当一名扬名天下的讲师，我会对他说，我一定会成就你的梦想。今后，我将任命讲师培训的负责人。

比如，我们的杨圆圆，黄中春，梦想是当一名优秀主持人，我会对她们说，我一定会成就你的梦想。今后，我将任命你为主持人培训负责人。学习不分享，等于没成功。小能量靠吸收，大能量靠释放。

所有做过销售的人都知道，销售是从拒绝开始的。是在一次次失败的阴影中站起来的，杀开一条血路的。

我们都知道做销售难，可是，有红军二万五千里长征难吗？

(喜欢!)

好！我不止一次说：“大爱大成功，中爱中成功，小爱小成功，无爱不成功！”亲爱的家人，我是因为怀揣着大爱，来参与今天的演讲的。亲爱的家人，我爱你们，你们爱我吗？(爱)

谢谢大家！

各位领导、同志们：大家好！

今天我怀着激动的心情，参加市分公司领导班子职位竞聘，不管是否成功，我觉得都是我最大的幸运和机遇，这充分表明了各位领导、各位同志对我的期望、支持和关心，这种机会对我来说是第一次也是最后一次，我想努力吧！

一、我的基本情况

本人叫，年月出生在一个贫苦的农民家庭，大学本科文化程

度，中共党员，年月在地方组织推荐下到部队服兵役，在部队期间由于个人努力、组织关心，我从一名普通士兵成长起来，历任班长、排长、连长、副营长，成为一名合格的军事指挥员，年转业分配到中国人民保险公司县支公司，在组织的信任和同志们的关心支持下，先后担任股长、经理助理、副经理，年月任支公司经理、党组书记，年选任县政协。

## 二、我的竞聘优势

1、自身综合素质的优势。我有一颗忠于人保事业激情燃烧的心，鼓舞着我始终保持奋发有为的精神状态，多年来，我一直从事着管理工作，无论是在部队或是地方，我都能以高度的事业心和责任感来严格要求自己，兢兢业业工作、堂堂正正做人，服从于工作、服从于全局，在不同的工作岗位上都做出了突出的贡献，在部队先后荣立个人三等功3次；所领导的连队被北京军区授予精神文明先进单位并记集体3等功1次；到地方任公司一把手以来，个人先后受到各级嘉奖，被评为省分公司优秀党务工作者、先进个人，年被市政府授予五一劳动奖章，年被授予优秀管理者奖章。支公司连续年被授予级文明单位，级服务质量奖，诚信单位，五一劳动文明班组，分公司先进单位、先进基层党组织，连续数年被县委、县政府评为目标考核一等奖，行风建设“二十强”单位等等。任职以来，公司无论从管理还是到业务发展，年年都有提高，险种结构调整非常合理，几年来带领公司上缴利润近万元。

我在不同的工作岗位上干出了一定的成绩，受到各级领导、公司员工的一致好评和认可。

2、学习能力的优势。我在工作后仍然坚持学习，积极参加各类学习和培训，不断提高自己的管理水平和专业水平。长期的学习养成了我较强的自学能力，并能把学到的东西灵活运用于日常管理工作之中，真正做到了学用结合。在抓好个人学习的同时，我以实际行动及带领全体员工参加各类学习、培训，即使工作再忙，只要是组织的培训，我都要求员工参

加，并给予一定的自学奖励资金。现在，公司名正式员工，本科学历已达5人、大专人、初中人。

3、有丰富的工作经历。长期工作在基层展业一线，对基层工作有较深的了解和管理经验，并能处理好各种实际问题，同时本着“以管理制度约束人，以政治思想激励人”的宗旨，公司制定了一系列规章制度。任职几年来，未发生任何违规和责任事故。

4、有较强的协调能力。不管是内部或外部出现的各种问题都能很快的得到解决并有很好的结果，公关协调能力较强，与地方政府、各职能部门和保户之间的关系密切。几年来，支公司业务年年有增长，市场份额稳居在90以上，险种结构调整最合理化，车险业务占业务总量52，非车险48，每年都能不折不扣的完成上级公司下达的保费任务和利润指标。

### 三、竞聘后的设想

如果这次我未能竞聘成功，说明我在某些方面还没有达到组织和群众的要求，但我将继续为人保发展做出自己应有的贡献。如果我竞聘成功，不仅是我人身追求、自我提高的体现也使我有机会进一步奉献人保事业，服务他人。

我的具体工作设想是：

1、认真学习，努力钻研业务，尽快进入角色。走上新的工作岗位，首先开展调查研究、结合业务发展实际，迅速开展工作，要想当好一位领导，首先是要学会先做人后做事，虚心向老领导、有工作经验的同志学习，打开工作局面，提高工作的准确性，减少盲目性。

2、摆正位置，当好助手，积极推进观念创新和机制创新，当好总经理的助手，密切联系群众的桥梁，做好参谋，从方方面面想细做细，关心干部职工的疾苦，帮助他们解决实际问

题，做到经常交心、谈心，促进他们振奋精神，投入工作。

作为副总经理，首先要摆正位置，正确处理好正职和其他副职的关系，既要尊重领导，顾全大局，又不能事事依赖、胆怯盲从，唯唯诺诺。其次，按照分工，明确自身职责，坚持集体领导下的分工负责，创造性的开展工作。

3、当前在人保公司内部，要积极推进观念创新和机制创新，树立“以人为本”的管理思想和“以市场为导向，以客户为中心”的经营理念。作为来自基层经营单位的负责人，更要充分认识到人才的重要性，要提请总经理室关注员工的合理要求，为员工设计职业生涯，能让员工根据自身特点选择发展道路，要引导员工树立正确的市场观念和竞争观念，有市场才有繁荣，有竞争才有进步，但市场不相信眼泪，竞争不同情弱者。要将以产品为中心的推销观念转变到以客户为中心的营销观念上来，充分满足不同层次客户的个性化需求。要积极适应现代企业制度的要求，建立民主科学的决策机制、高效有序的运作机制、规范严格的监督约束机制和科学合理的激励机制，提高公司运行效率，降低公司运营成本。

4、在认真分析地区、地区，乃至的现状，找差距，找问题，就分管的工作制定出详细的计划，明确目标。在业务发展上，要抓住非车险业务发展，积极实施差异化的经营策略，大力发展以责任险为龙头的新险业务、以家财险为主体的分散性业务和以工程险为代表的高风险业务，重点抓好个体私营经济保险服务和“第三领域”保险业务，为业务发展培育新的增长点。在营销管理上，要强化营销观念，制定市场营销的长远规划，加强营销队伍建设，加快营销方式创新，以适应保险发展的新形势。在“三个中心”建设上，要在现有组织架构的基础上，进一步发挥信息技术的支撑作用，简化内部流转程序，提高内部流转的自动化，提高工作效率，降低运营成本，以适应保险经营的“微利”时代。

5、采取措施，真抓实干，务求实效。作为一名副总经理，我

一定要认真贯彻总经理室意图，深入实际，关注市场，根据市场变化及时采取措施，主动寻求对策，提高公司的反应能力和应变能力。二是要积极指导、配合和帮助基层公司制定业务计划，确定展业重点，锁定展业目标，并要身体力行，协调、疏通有关工作环节，解决有关具体问题，营造良好的展业环境。三是建议设立“创新奖”，对在组织创新、业务创新、技术创新和管理创新上有突出贡献的干部员工，给予一定的精神和物质奖励。

6、密切联系群众，严格要求自己。在新的工作岗位上，我要不断加强学习，牢固树立正确的人生观、价值观和权利观，依靠集体，尽职尽责，视权利为责任，视职位为服务，坚持廉洁奉公，奉献人保，努力做实践“三个代表”重要思想的楷模，锐意进取，开拓创新，做好总经理的参谋助手，将公司的各项工作不断推向前进。。

以上是我的竞聘演讲，不当之处，请批评指正。

谢谢！

## 管理岗竞争演讲稿篇三

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，目前正在积极备考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、epos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，我衷心和热切的希望各位领导、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！

## 管理岗竞争演讲稿篇四

大家好！首先我非常感谢校领导给我这次竞职演说的机会。

我叫xxx□xx年xx月从xxx毕业后分配到我校一直从事汉语文教学。在从事汉语文教学的同时，还致力于教学研究。

在班级管理及指导学生基本功方面，曾担任××班、××班班主任工作。在学生管理工作中，注重“以爱动其心，以严导其行”，注重学生职业道德修养和专业技能的培养。我还担任了历届中幼师学生语言文字基本功大赛的指导教师，指导的朗读项目获历届第一名，我也因此获得了优秀指导教师称号，并以优异的成绩获得了省级普通话测试员资格证书。因工作表现比较突出，曾两次受到市教委的嘉奖。

xx年，我调到教务科任干事，协助科室领导主抓文科教学管理和教研工作。平时除了参与完成对文科组常规教学的检查、指导、反馈等工作之外，积极深入课堂教学，参与教研活动，通过组织开展优质课评比等活动，极大地调动了教师们的参与意识，提高了课堂教学质量。

一、做好人的思想工作，加强政治学习，把师德教育放在首位，做到常抓不懈。加强基层管理，提倡沟通与合作，调动全系教师的工作积极性，使人尽其才，物尽其用，使文科系教学管理工作更上一层楼，以最终适应普通大学的教学管理。

二、大力改革教学，积极探索实施创新教学模式。从课程设置、教学管理、考试管理等方面具体展开。实施“打好基础、拓宽专业、强化从教能力训练、提高综合素质”的教学思路。注重开掘文科课程教学中的人文因素，实现认知、人文于一体的教育价值目标的整合，让学生学会求知、学会做事、学会共处、学会做人，使职前培养向更高的人格素质的培养迈进。

三、搞好全系教师的培训规划。总体上说，以师德教育为基石、以知识更新为基础、以培养教师教育科研能力为重点。加强校际间的联系，能够请进来、走出去。对青年教师要通过压担子、提任务、配师傅、结对子等多种培训方式提高其整体水平。带领全系教师加强业务学习，开展教学研究，提高自身素质，带出一支善于研究、乐于奉献的作风正、素质良的教师队伍。

四、强化研究意识，加大学科研究与改革力度。突破教材吃透学科内容，注重知识的学术性、系统性、前瞻性，这也是中师与高师教学区别之所在。充分利用我院现代化教学设备，从教学观念上真正明确信息教育与科学教学整合的重要性与紧迫性，在实践—研究—提高的良性发展进程中推进我校教育教学的全面发展。

## 管理岗竞争演讲稿篇五

如今在市场经济影响下，人才的竞争变得越来越激烈，竞争上岗趋势也是必然的。今天本站小编向你推荐管理职位竞争上岗优秀演讲稿，希望你有所帮助。

我认为自己有能力将我公司设备管理工作做好，理由是自己作风踏实，历来的工作都能很好地完成，又有不断进取的精神，有过与机械打交道的经历和一定的机械设备方面的常识和知识。

我的打算是做好我们公司的设备管理工作，减少故障的发生和使发生故障的机械设备得到即时在修理，在保证需要质量的前提下，让故障设备的停机时间在尽可能短的时间范围。设备的管理工作做好了就保证了生产设备的正常运行，从而保证了我公司水泥生产经营指标的完成。

我认为设备的管理，首先，无论是从新设备进厂到技术档案的建立、移交、使用再到保养、维护、进行检修，检修后的验收要地在遵循有章可循前提下，有序地来管理。如新设备进厂在安装前就要将易损零件的图纸绘制出来，不至于等到机器出故障需要更换零件时才再来画图，加工，这就延长了停机的时间。

设备的综合经营管理打破了设备管理局限。在维修的传统观念，但不是否定设备维修的重要性，相反还要进一步做好设备的维修工作。设备的维修工作实际上是现行的设备管理工作中最重要的部份，也是我们机电工程部主要的日常工作。

计划检修：在今后的每一项检修中要有书面记录，工程技术人员列出方案以表格的形式列出工作内容，修理要求，质量要求，进行过程，验收结果，相关人员签字等内容。其目的是记录设备的“健康”状况，以为做到定期的有计划地修理前的健康档案，知道哪些设备该什么时候要进行什么样的修理。同时也明确各方面责任和总结经验提供依据。

目前我们的临停和临时检修过多，今后要逐台设备排出其检修预案，做一个长期的检修计划安排。

配件方面要利用我们原检修的设备，依靠我们的能力，减少外购配件的数量，节约维修成本，但现在的技术水平满足不了这一要求。要进行技术练兵建立相应机制培养技术能手。

要保证设备的正常运转，最主要的工作还是要放到日常的岗位维护上，进行“整顿”“整理”“清扫”“清洁”“素

养”五“s”的具体化。同时培养和增加岗位工的维护常识。

把红旗设备的活动继续搞下去，不能流于形式，像以前到一定时间组织人去检查一下就按检查时的状况评定的方法不行，要把平时设备的维护情况、故障的发生次数等平时的情况进行综合的分析，进行考核。

组织：要部门机构上形成一个有机的整体，充分发挥工程技术人员和检修人员的能力，有计划、有针对性地组织有关人员参观学习，接受新事物，培养的发现人才。

对外经营：在保证完成公司的生产任务的前提下，走向社会进行设备的安装和修理项目，同时开展零部件的对外加工。  
发展：技术改造项目的进行。国内外水泥设备的发展情况，各类型上设备、装备情况方面的了解。

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！

竞聘，从而有一个展示自己知识与才能的良好机会。

我叫，现年x岁，学历□x年从x学校毕业分配到工作□x年至x年期间。

我竞聘的职位是协助村级财务管理，我竞聘的信心来源于以下三个方面：

一、本人思想进步，政治坚定。参加工作以来，我服从党的领导，听从组织安排，努力学习和贯彻党的路线方针、政策，能做到立场鲜明、政治坚定。在日常行为中严格要求自己，以积极向上的世界观、人生观指导自己的工作和学习，本份做人，踏实做事，力求做一个高尚、纯粹的人。

二、本人虚心学习，精益求精。村级财务管理工作既有较强的政策性，同时具有较强的专业性。随着新农村建设的深入推进，众多强农惠农政策的出台，需要我们不断加强学习，努力创新工作方法，才能适应新时期农村工作的需要。这些年来，我从来不曾放松自己的学习，以空杯的心态不断汲取新知识，虚心向领导和同事学习，力求在政策上全面理解，业务上精益求精。在政策执行方面，我能在工作中较好的执行党在农村的各项政策，切实维护好村集体利益和农民的合法权益；在业务方面，我先后取得了会计从业资格和会计专业中级资格，。。年重回农经岗位后，通过全站一年多的努力，我镇。。年的财务核算完全脱离了传统的手工记账，实现了电算化处理，有效地提高了工作效率；也赢得了主管局的肯定，。。。年我站被。。。评为先进单位，我本人被评为先进农经工作个人。

三、本人敢于担当，注重团结。对于领导安排布置的每一项工作，我都能坚定不移的加以执行，绝不搞阳奉阴违，敷衍塞责。我深知任何一项工作成果的取得离不开领导、同事的关心与支技，在工作中我常怀感恩之心，注重尊重领导、团结同事；竭尽全力协助同事做好每一份工作。

一、加强“双代管”工作，促进“三资”管理上台阶。要进一步规范村级资金、账务的“双代管”服务，深入开展农村集体财务的规范化建设，着力加强内部监督管理，规范代理服务工作流程，防止截留、挪用集体资金、私设账外账逃避监管的行为发生；要着力推进农村集体“三资”制度化、规范化管理，建立依靠基层、加强指导、合力推动的工作机制，保障农民对集体“三资”的使用、收益、分配的知情权、决策权、管理权和监督权。

二、开展审计和财务公开，促进基层组织党风廉政建设。要引导村级建立健全财务管理制度；要做好财务公开工作，要紧紧抓住群众最关心的问题来开展，在内容和方式上不断拓展和变化，保证公开内容真实、公正、可信；突出抓好对财务公

开和民主管理“难点村”的治理，要加大对村干部任期经济责任审计的工作力度，重点对集体经济总量大、群众反映问题多的村进行审计，公开审计结果，接受群众监督。

三、加强队伍建设，提高业务经办水平。农村财务如何管，管得好与坏，归根到底是人的因素。要进一步健全农村财务管理机构，加强财会人员培训，重点是抓好村级财务审批人、报账员及民主理财小组成员的政策和业务培训，造就一支素质高、能力强的村级财务管理队伍。

既然是竞争，就必然有优劣之分和成败之别。我坚信，只要是为追求正确的目标付出努力，即使没有达到理想的彼岸，也会问心无愧、无怨无悔。因此，不管我的竞聘能否成功，我都将不改初衷，一如既往地虚心学习，一如既往地追求进步！我也真诚地期望各位领导给我一个展示才能、实现理想的机会。

祝本次竞聘工作取得圆满成功！我的演讲完了，谢谢大家。

尊敬的各位领导，同志们：

大家好！竞争出人才，竞争出活力。感谢组织为我们创造了一个展示自我、锻炼自我、提高自我的好机会。参加今天的竞聘活动，我的心情非常激动。因为这不仅是对公开参与竞聘勇气的一次考验，更是对我学识水平、工作经验和综合能力的一次全面检验。

我叫刘畅，1966年9月出生，中共党员，1990年从四川大学毕业后，分配到棕平乡政府，先后从事过办公室、办事处、村等工作；1994年7月，调到三江镇群乐村，担任农业农村工作；1997年10月调到镇纪委，担任纪委副书记、监察室主任。同时还负责办公室工作。

一是有了一定的政治素质。参加工作这几年，绝大部分时间

是在办公室工作，尤其是在村工作时间最长。特殊的环境，为我认真学习和深刻领会党的理论、路线、方针、政策及各种知识提供了机会和便利，长期的熏陶，使自己的政治理论和文化知识水平不断提高，认识问题、分析问题、处理问题的能力不断增强，初步具备了一些必要的理论功底和实践能力。特殊的环境，改造丰富了我的世界观和人生观，使自己思想上、政治上不断成熟，能够树立正确的人生信念和理想，比较准确地判断好与坏、对与错，特别是在大是大非面前，能够头脑清楚，立场坚定，正确把握自己，在思想上、政治上、行动上始终与党中央保持一致。特殊的环境，也锻炼了我的意志和品质，使我养成了良好的工作作风。在现实生活和工作中，能够坚持实事求是，讲原则、讲团结，守纪律；能够做到热爱工作，勇于吃苦，无私奉献，正确处理得与失、公与私的关系。总之，长期在办公室工作，我得到了许多在其他地方得不到的东西，为我做好各项工作打下了较好的基础。

二是有了一定的适应能力。参加工作以来，根据工作需要，我分别在不同单位工作过，也从事过不同性质的岗位，无论从事什么工作，轮换什么岗位，我都能够努力把自己融入其中，摆正位置，尽快适应新的环境、新的工作，做到干一行，爱一行，并尽可能做好这一行。在几年的工作中，始终能够端正态度，正确对待，做到顺利时有自知之明，逆境中也不气馁，时刻保持良好地工作状态和稳定的心态，不断进取，力争一天有一天的收获，一年有一年的成绩。

三是有了一定的协调水平。村工作有许多是协调各方面的关系，不管是过去还是现在，都承担着或多或少的协调职能。身处其中，我深深地体会到了协调的重要性和必要性，因此，在实际工作中，我十分注意学习领导和同志们的协调技巧和协调艺术，同时尝试着自己参与有关协调工作，通过不断学习和实践，自己逐渐掌握了一些简单的协调方法和要领，也积累了一些经验教训。几年来，尽管还谈不上事事协调起来都得心应手，但在领导和同志们的支持和指点下，也做了一

些有益的工作，取得了一点效果。

在“王婆卖瓜”的同时，扪心自问，自己工作中还存在一些不足之处，主要还是由于自己参加工作时间不长，总以为作为一个普通科员，在工作职责范围内，应力争做到不越权、不越位，只要干好领导交办的事项就够了。这些，虽然不是什么原则性问题，但也是想干事、干好事的一大忌讳，都有待于自己在以后的工作中加以克服、解决。

一要勤奋实干，率先垂范。管理者是所里的骨干，这不仅是一个职务，更体现了一种责任。作为管理者，一定要有强烈的事业心和高度的责任感，敢于负责，善于负责。要以身作则，不仅想的要比别人多，而且干的要比别人多，勇于吃苦奉献，带头加班加点，高标准完成分管的各项工作。

二要摆正位置，当好配角。管理者的职责是协助领导工作，因此在工作中要当好领导的参谋和助手，维护领导的权威和形象。要认真找准坐标，摆正位置，分清职责，掌握分寸，工作到位而不越位，求实而不死板。要积极向领导长提建议，主动搞好配合，增强整体合力。要补台，不能拆台，所里的工作如有疏漏，要及时地拾遗补缺，不能看笑话，置身事外，工作中，遇有棘手的问题，不能上推下卸。要勇于承担矛盾和问题，充分发挥“关口”作用，甘当工作中的“清道夫”。

三要团结协作，锐意进取。在工作中，既要发扬以往好的工作作风和传统，兢兢业业，踏踏实实，又要注重在工作实践中摸索经验，探索路子，根据领导的思想，超前思考，站在全局的高度上谋划预案。要坚持以诚待人，以信处事，努力做到大事讲原则，小事讲风格，共事讲团结，特别要协助所长，帮助所内同志解决思想、工作和生活中的困难和问题，以自己的言行创造和谐的人际环境，增进同志们之间的团结，增强向心力，提高凝聚力，创造性地开展各项工作。

四要刻苦学习，提高水平。以“三个代表”重要思想和科学

发展观为根本，认真学习党的路线、方针、政策，深刻理解其精髓，解放思想，更新观念，强化大局意识，增强责任感和使命感，进一步提高政治敏锐性和鉴别力。准确领会上级指示精神和领导意图，并及时、准确运用于工作中，加强调查研究，不断丰富、充实自己，增强工作的针对性和合理性，更好地做好工作，为领导服好务。

各位领导、各位评委、各位同仁，古人说：“不可以一时之得意，而自夸其能；亦不可以一时之失意，而自坠其志”。无论成功与否，在今后的人生路上，我将坚持自重、自警、自励，磨练自己的人格，检点自己的言行，珍视自己的形象，坚持慎独慎微、慎始慎终，以一心为公、无私无畏、光明磊落的浩然正气，树立起新时期良好形象。请组织考验我，信任我。

我的演讲完了，谢谢大家。

## 管理岗竞争演讲稿篇六

上午好！

我叫xxx□我竞争的岗位是xxx□站在这里我很高兴、也很荣幸，因为在家休产假，曾经有人问我，是否参加这次竞岗，我肯定的给他说：我一定会参加。我认为懂得珍惜机会、把握机遇方能青春无悔。

06年6月，我毕业于xxxx专业，获得xxx学士学位，07年9月通过公招考入xxx□先后在xxx等岗位工作，工作业绩突出，曾作为xxx□去年x月，调到xx□从事办公室工作，7月，从xx市委党校法学研究生毕业，10月至今主持办公室工作。

一、具有一定的组织管理、协调能力。我在主持局办公室工作期间，能够带领办公室的同志认真完成领导交办的任务，

去年，在xxx等三项工作考核都获得二等奖的好成绩。今年，我局作为xxx职工运动会主办方，在全局同志的支持与配合下，我作为协调联络员，出色的完成了各项筹备工作，4月运动会取得圆满成功。

二、具有良好的学习适应能力。我思维敏捷，能够较快适应新工作，比如去年刚接手的会计工作，面对复杂的报表与软件，我通过钻研，按时高效的完成预决算报告。

三、具备端正的工作态度与强烈的责任心。俗话说，态度决定一切。我认为好的工作态度是干好工作的保障，因此，我一直秉承求真务实的工作作风，踏实工作、爱岗敬业、恪尽职守。直到孩子出生前一天我仍坚守在工作岗位。

同志们，如果我能竞争成功，我将树立“三种意识”、提高“四个能力”、发挥“五个表率”，分清角色、找准位置，协助队长，干好工作。

树立三种意识分别是大局意识、责任意识和争先意识。虽然作为副职，仍然要有大局观念，否则做事情偏离了方向，就会得不偿失。我认为，没有干不好的工作，办法总比困难多，责任重于泰山，应该在认真负责的基础上，创先争优，争创佳绩。

提高四个能力：一是学习能力。“若水三千，我取哪一瓢饮？”。知识浩若烟海，只有善于学习，才能学有所用；二是理解能力。只有充分领会领导意图，才能妥善安排工作，落实到位。三是执行能力。要提高自身和科室两个层次的执行力，做到事事有回应，事事有结果。四是创新能力。只有不断创新，才能开创调查队工作新局面。

发挥好五个表率：一是做勤于学习的表率。“学而不思则罔，思而不学则怠。我要做一个勤思考、有主见、有担当的助手；二是做甘于奉献的表率。作为一线统计干部，必须受得住

委屈、耐得住辛苦、经得起考验；三是做善于协作的表率。中层干部处于“承上启下、沟通左右”的重要位置，要加强协作，合心、合力、合拍地干好工作。四是做勇于创新的表率。创新是统计工作前进的不竭动力，我要充分发挥自身的聪明才智，不断创新，推动工作向前发展。五是做严于律己的表率。我要勤恳工作、干净做事、清白做人，做到心口如一、言行如一、表里如一。

最后诚恳希望各位评委、各位领导和同事，相信我、支持我。谢谢！

## 管理岗竞争演讲稿篇七

各位领导、各位同事：

大家好！

在这里我以平常人的心态，参与支行综合办公室经理岗位的竞聘。首先应感谢支行领导为我们创造了这次公平竞争的机会！此次竞聘，本人并非只是为了当官，更多的是为了响应人事制度改革的召唤，在有可能的情况下实现自己的人生价值。我现年43岁，中共预备党员，大专文化程度，会计师专业技术职称。1975年在枝江市供销社参加工作，先后作营业员、门市部主任、统计员。1985年调入枝江市总工会，担任图书治理员、出纳员、会计、财务、办公室副主任，计财科副科长。

经过几年银行工作的锻炼，使自己各方面素质得以提高，去年我光荣地加入了中国共产党，荣幸地被三峡分行评为1998年度先进工作者，在创先业务竞赛活动中，被分行授予“三收能手”的称号。1999年度我实现了个人揽存余额1300万元的任务。几年的工作使我深深地感到机遇和挑战并存，成功与辛酸同在。参与这次竞聘，我愿在求真务实中熟悉自己，在积极进取中不断追求，在拼搏奉献中实现

价值，在市场竞争中完善自己。我深知综合办公室工作十分重要，这主要体现在以下三个方面：一是为支行领导当好参谋，二是为全行事务当好主管，三是为一线员工当好后盾。具体说就是摆正位置，当好配角；胸怀全局，当好参谋；服从领导，当好助手。我也深知，办公室工作非常辛劳，正如前一段社会流传的那样：在办公室工作的同志就像忠诚的狗，老实的羊，受气的猪，吃草的牛，忙碌的马。可是他们像蜡一样，燃烧自己，照亮别人；他们像竹一样，掏空自己，甘为人梯。假如我竞聘成功，我的工作思路是：以“三个服从”要求自己，以“三个一点”找准工作切入点，以“三个适度”为原则与人相处。“三个服从”是个性服从党性，感情服从原则，主观服从客观。做到服务不欠位，主动不越位，服从不偏位，融洽不空位。“三个一点”是当上级行要求与我行实际工作相符时，我会尽最大努力去找结合点；当科室之间发生利益冲突时，我会从政策法规与工作职责上去找平衡点；当行领导之间意见不一致时，我会从几位领导所处的角度和所表达意图上去领悟相同点。

“三个适度”是冷热适度，对人不搞拉拉扯扯，吹吹拍拍，进行等距离相处；刚柔适度，对事当断则断，不优柔寡断；粗细适度，即大事不糊涂，小事不计较。做到对同事多理解，少埋怨，多尊重，少指责，多情义，少冷漠。刺耳的话冷静听，奉承的话警惕听，反对的话分析听，批评的话虚心听，力争在服务中显示实力，在工作中形成动力，在创新中增强压力，在与人交往中凝聚合力。假如我竞聘成功，我的处事原则和风格是，努力做到严格要求，严密制度，严守纪律，勤学习，勤调查，勤督办。以共同的目标团结人，以有效的治理激励人，以自身的行动带动人。努力做到大事讲原则，小事讲风格，共事讲团结，办事讲效率。管人不整人，用人不疑人。我将用真情和爱心去善待我的每一个同事，使他们的人格得到充分尊重，给他们一个宽松的发展和创造空间。我将用制度和岗位职责去治理我的同事，让他们像圆规一样，找准自己的位置；像尺子一样公正无私；像太阳一样，给人以暖和；像竹子一样每前进一步，小结一次。假如我竞聘成

功，我的工作目标是：“以为争位，以位促为”。争取支行领导对综合办公室工作的重视和支持，使办公室工作治理制度化，服务优质化，参谋有效化。让办公室成为支行领导的喉舌，沟通员工与行长之间关系的桥梁，宣传精神文明的窗口，传播企业文化的阵地，培养人才的摇篮，连结银企合作的纽带。我愿与大家共创美好的未来，迎接建行辉煌灿烂的明天。

谢谢大家。

## 管理岗竞争演讲稿篇八

很荣幸能够参加今天的竞聘演讲，首先，我要对所有为省公司这次选拔人才所付出的辛勤劳动表示感谢，谢谢你们提供了这样一次宝贵的机会。下面简要介绍一下我的自然情况和工作、学习经历。

我叫××，今年××岁，(……个人介绍，工作经历)

在省××公司市场营销部×年来的管理工作中，我逐渐认识到，从市公司到省公司，是一个角色转变的过程：一是从具体的、微观的管理到原则的、宏观的管理的转变；二是所做的工作从影响局部到影响全局的转变。在省实业公司市场营销部从事经营分析工作期间，我充分认识到，只有“研究市场，分析市场，把握市场”，才能“掌握主动，加快发展”，通过刻苦学习通信市场营销管理理论知识及通信市场营销分析方法，增强了自己的业务能力和管理水平。在领导和同志们的支持和帮助下，我不断地学习政治理论和管理知识，渐渐成长为市场营销部的骨干之一，并于光荣地加入了中国共产党。×年来，我主要做了以下工作。

第一、做好全省实业的经营分析工作。为了做好全省实业公司的经营分析工作，我深入基层进行调研考证，收集了大量相关资料、数据，详细掌握了省实业公司及其下属子公司的

经营业务种类、企业经营状况，特别是市场经营部管辖范围内的企业经营现状及业务种类。主动收集和了解通信市场信息和有关情报，进行系统的归纳和分析，并根据实业公司的经营范围加以研究，积累了大量的经营经验和数据资料；经过不断努力，初步建立了省实业公司市场经营分析体系。（……所获得的荣誉）

第二、积极开发新业务，拓展增值电信领域。为了实业公司的长远发展，在巩固实业公司传统业务的同时，根据市场需求开发具有市场潜力的新型业务。为了拓展增值电信领域，在公司的领导下，部里安排我先后对上海呼叫中心、杭州迪佛通信信息有限公司呼叫中心的建设、经营情况进行了考察，并同大连华信计算机有限公司就外包呼叫中心业务进行了全面探讨。通过实际参观考察和理论研讨，我们对呼叫中心投资建设规模、业务功能、经营现状、市场需求有了进一步的了解，开阔了视野，积累了经验，并起草了《关于对呼叫中心业务的考察报告》及《关于呼叫中心投资建设的建议》，用详实的数据资料阐明了呼叫中心业务的发展前景及利弊关系，为公司领导的决策提供了依据。

通过几年从事经营分析工作的实践，我想谈一谈对电信市场经营分析工作的一些想法。

目前，通信运营市场竞争异常激烈，固话运营商面临着空前的压力，要应对日益激烈的电信市场竞争，做好市场经营分析尤为重要：首先，要切实以市场为中心，不断健全专业的市场营销队伍，设立专业的市场营销分析人员，运用各种先进的经营分析方法和便利的通信手段，不断开拓视野，学习先进的思想和方法，对市场进行分析研究、预测、营销策划等，实现市场营销分析的专业化。

其次，市场经营分析系统必须能与各业务系统管理、生产维护系统相连，各系统必须提供经营分析系统所须的各类业务数据，且大部分数据应能通过相应接口自动获取。要抓好具

体分析，从分析中找出问题和解决问题的方法，找出市场，从“严谨”入手，客观、准确、真实地反映公司的实际经营情况，确保实现企业效益最大化。

第三，要搞好市场调查工作，以获得市场经营分析的第一手资料。俗话说：“知己知彼，百战不殆。”通过详尽的市场调查，了解我们已有用户的情况，了解他们的忠诚度如何，分析他们在多大程度上可以成为我们永远的支持者，这样即了解了自己，又发现了潜在市场，并针对移动、电信等的实际经营情况，提前做好竞争的准备和应对的措施。

总之，要内外结合，既分析内部的经营情况，又要搞好市场调查分析和了解竞争对手的情况。同时，要注意市场经营分析应采用灵活多样的形式，为企业的最终决策打下基础。经营分析最终是要服务于经营决策的，因此要提高分析的准确性和实效性，还要搞好相关部门的协作配合，以便使分析的结果最终能在企业经营活动中发挥作用。

在这次竞聘中我报的是综合××管理，我觉得这次竞聘对我个人来说不仅是走上省通信公司管理岗位的机遇，更重要的是一次难得的学习和锻炼的机会，不管结果怎么样，我都会一如既往的热爱我们的企业，继续在本职工作岗位上尽职尽责，为××通信事业的发展做出新的、更大的贡献。

谢谢大家。