

# 计划主管任职要求 竞聘主管演讲稿(优质10篇)

做任何工作都应改有个计划，以明确目的，避免盲目性，使工作循序渐进，有条不紊。通过制定计划，我们可以更好地实现我们的目标，提高工作效率，使我们的生活更加有序和有意义。下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢!

## 计划主管任职要求篇一

大家好!

我叫xx，今年xx岁，本科学历，经济师，党员，20xx年毕业于xx系，同年参加信用社工作，曾在联社会计科任电脑管理员、统计员，现任会计科报表管理员、出纳员。在信用社工作的xx年，我深深感到联社领导和同事们给了我很大的关心和帮助，他们的思想水平、工作能力、积极进取的精神、艰苦奋斗的作风，值得我好好学习，今天我在领导和同志们的鼓励下，参加这次会计主管的竞聘，在此我感谢你们给我的这一次机会。

在多年的工作和学习中，我深深地体会到，只有不断学习、应用、再学习，实践、认识、再实践才能使自己各方面的素质不断提高，每一次提高的过程都深深鼓舞和激励着我，以更加饱满的热情投入到新的挑战中去。同时，我也深刻地体会到，挑战和机遇对于个人进步的重要性。有了机遇，要善于把握机遇，没有机遇，要努力创造机遇。

我这次报名参加会计主管的竞争，主要理由是：第一，我热爱这份工作，愿意为这项工作付出本人的努力；第二，我认为自己充分具备担当这一职务的能力与水平，并愿意通过担任这一职务使自身的作用得到更充分的发挥；第三，我认为

这次参加竞聘是锻炼自己的一次很好的机会，不管能否受聘，对自己都是一个提高。

我参与竞争的优势，归纳起来，有以下几点：

正逢能吃苦、干事业的年龄。思想活跃，朝气蓬勃，精力旺盛，能够全身心投入到工作中。因为年轻，对新事物新知识求之若渴，生怕落伍；因为年轻，对同志们的优点长处便看在眼里，记在心上；因为年轻，勇于实践、敢想敢为是我们的首选；因为年轻，也就更渴望能担当起比现在已承担的更重的工作和责任。

有一股拼命工作和乐于奉献的精神□xx年的信用社工作经历，培养了我严格的党性原则、严明的组织纪律、吃苦耐劳的思想品质和雷厉风行的工作作风。以标准要求，尽自己的努力，满负荷甚至是超负荷运行，一直是自己推崇的工作态度。

具有较强的工作能力。我在日常工作中脚踏实地，诚实待人，严以律己；经过多年的学习和锻炼，自己的组织协调能力、分析判断能力、处事应变能力、文组织能力和社交能力都有了很大提高。由我参与的清产核资、票据发行、保值补贴息的申请工作得到领导和同事们的肯定。我负责上报的人民银行、银监局有关的报表都做到及时准确完成，得到各级领导的赞许。会计报表质量在全市xx年上半年的评比中获得了第一名的好成绩。

具有丰富的工作经验。参加信用社工作以来，我已熟练掌握了的微机操作，统计工作，会计报表的填报，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，先后通过了职称英语、经济师的考试。

随和大度，很容易和同志共事。工作中总会有矛盾，能以坦诚和真心相待，受得了委屈，容得下误会，耐得住猜疑，经得起考验。我很容易融入旧环境，适应新环境，与大家一起，

集中精力并形成合力把工作做好。我想，只要在工作 and 生活中多理解尊重、少埋怨非议，多责己喻人、少横眉冷对，多将心比心、少求全责备，就没有处理不好的关系，就没有做不成的事。

四是抓好优质文明服务建设，提高服务质量和水平，创建规范服务窗口。

五是积极为被委派社当好参谋，及时为主任经营决策提供依据；

六是充分发挥会计主管上传下达的职能作用，及时、准确、全面地把联社的有关指示和精神传达到被委派社，同时按照要求定期、不定期报告被委派社财务信息、经营成果和其他会计信息，为联社掌握基社经营发展状况提供准确可靠的信息。

七是做好联社交办的其他工作，确保任期内不出现差错责任事故。

尊敬的各位领导，各位评委，根据我目前的理论知识、业务水平和工作能力，已经具备了一个会计主管所必须的条件。我始终坚信：今天我是成功的参与者，明天我将成为参与的成功者！

谢谢大家！

## 计划主管任职要求篇二

而在于追求什么的过程！一直以来，最喜欢的一句话是人生最大的快乐不在于拥有什么。把不时挑战自我事业上不断追求、不时逾越，作为自己的人生目标。今天，还是这句话的激励下，步履坚定地走上了这个逐梦的讲台，参与省行营销团队主管的竞聘。希望以我能力赢得这一岗位，以我自信赢得大

家的掌声!

大家好!我叫\_x\_20\_年出生。大专学历。20\_年来到中国银行分行工作。20\_年\_月至今，一直担任中行营业部理财团队大堂经理。

## 第二，我具有较强的综合能力

我性格开朗外向，具有很强的亲和力，善于与他人沟通和交流，能够以自己的真诚热心和细致周到，迅速拉近与他人的距离，具有较强的沟通和协调能力;同时，我具有较强的营销能力。常年与客户接触和交流，使我能够站在客户的角度，揣摩客户的心理，了解客户的需求，以良好的服务意识和水平，为客户提供周到细致的服务，赢得了客户的信赖和选择，在营销工作中成绩斐然，先后获得省行存款先进工作者、省行优秀共青团员、省行最佳营销员、总行先进工作者、全国中行系统百优青年、总行青年岗位能手等荣誉称号;另外，我还具有较强的管理能力。在对理财团队的管理中，我坚持科学管理，向管理要效益，以管理促效益，使理财团队的工作制度化，程序化，科学化，各项工作开展得井井有条。

## 第三，我具有良好的综合素质

我具有“大雪压青松，青松挺且直”的坚毅品格，在工作中能够做到不畏艰难，不怕挫折，不怕吃苦，勇于承担繁重的工作压力和挑战;我乐观、豁达，善于与他人相处，善于团结同志，具有良好的团队合作精神和群众基础，为做好工作提供了重要保障。

同志们，在激烈的市场竞争中，营销工作显得越来越重要，企业间的竞争很大程度上，已经演化为营销能力的竞争。所以，营销团队主管绝不是名利和荣誉的象征，而是一份沉甸甸的责任，是需要付出艰苦努力去完成的工作。作为营销团队主管，就是要积极思考，勇于创新，做好本部门的组织、

指挥、督促、激励和考核等各项管理工作，提升部门的营销业绩，为企业带来更大的利润。

### 第一，加强培训，不断提升客户经理的业务水平

客户经理是营销和服务的主力军，他们的素质决定了我们的工作质量。因此我要加强培训工作，对他们进行市场营销、行业解决方案、服务规范等全方位、多层次的培训，提高客户经理理解客户需求的能力、销售能力，人际沟通能力，谈判能力和自我管理能力，使他们个个成为经营服务的能手。

### 第二，加强考核，建立有效的约束激励机制

我们要建立健全各项考核指标，加大对员工业绩考核的力度。通过考核，强化员工的敬业意识，激发员工的工作热情和主动性，提升业绩；同时还要重视做好对员工的激励，可以通过业绩评比，优秀员工评选等活动，增强员工的荣誉感，充分调动员工工作的积极性。营造奋发向上，拼搏争先的良好氛围。

### 第三，加强服务，以优质服务赢得客户

为了争取更多的客户，我们要打造自己的服务品牌。我们要完善服务功能，真正使客户进门有舒适感、临柜有亲切感、离柜有留恋感，以此留住老客户，吸引新客户；同时，对重要客户可以采取电话预约、优先办理，上门服务等方法，增加客户的信任感、忠诚度和满意度。

### 第四，加强营销，千方百计拓展市场份额

我们要在不断完善普通客户标准化服务的基础上，以抢占中、高端客户市场为主攻方向，加强优质客户的信息搜集，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，同时要大力拓展我们银行卡类、网上银行、电话银行等产品

的销售，并实现资产、负债和中间业务的捆绑销售，进一步拓展我们的市场份额。

尊敬的各位领导、同志们，如果我的. 坦诚、自信与能力能够得到大家的认可，我将倍加珍视这一机遇，倍加努力工作，以自己的工作业绩回报大家的信任与厚爱。当然，竞争就意味着必然有人会被淘汰，我作好了充分的心理准备，成功的结果固然令人心醉，但追求成功的过程同样魅力无限，无论结果如何，我人生的这一乐章都无比精彩！我的演讲完毕，谢谢大家！

## 计划主管任职要求篇三

大家好！

决定参加这次竞聘前，也曾度德量力，思虑再三，之所以参加主管职位竞聘，一方面，是对公司人事制度改革的拥护和支持，以自己的实际行动做改革的参与者与推动者。这也是作为党的干部必须敢于接受挑战、敢于接受考验的体现；另一方面，是想借次机会锻炼自己，接受大家的检阅与评判，争取更好地为公司发展服务的机会。我1993年大专毕业参加工作，在采矿厂工作4年，在工作年，现任公司团委书记。这些年来，在两级党委、组织部门的培养下，在同志们的关心与鼓励下，我一直兢兢业业，恪尽职守，勤奋学习，严于律己，政治思想不断成熟，工作经验不断丰富，知识储备不断增长，感觉可以更好的为公司的发展服务，希望有一个进一步施展才华的实践平台。

我具有竞聘副经理的优势条件：

- 1、勤思善学，知识结构合理。大专毕业后，我参加了党校本科班学习，继后考取党校研究生\_，以优异成绩毕业，获得优秀毕业生荣誉。在学习工作中，做到学以致用，学理论与学业务相结合，学习方向与工作实践相结合，化劣势为优势，

长期的学习使我不断更新自身的知识结构，及时了解、掌握新知识、新动态，把知识不是束之高阁而是很好地用在实践中，与公司和时代的发展相适应。

2、经历经验丰富，沟通能力强。我有基层与机关经历相融合的优势。任职矿业公司团委书记锻炼了我，增强了我从全局处理复杂问题的能力，锤炼了我协调能力与组织能力；5年基层单位的任职从全方位丰富了我锻炼了我，增强了立足现场解决实际问题的能力，积累了一定的带队伍、抓管理的经验。机关与基层相结合以及长期做副职的工作经历让我更易于把握领导的意图、沟通左右的心声、倾听群众的呼声，能很好的沟通上下左右，协调公司与员工的关系。

3、精通业务，善于创新，管理能力强。各个岗位的工作经历和不断的学习积累，我掌握了采矿、选矿生产技术、矿产资源、质量、计量、专利、情报信息、计算机网络、抗震防灾等管理流程，熟悉人力资源管理。长期做副职，能做到识大体，顾大局，处理问题较为周全，工作认真负责；具有正确处理与领导和其他同志的关系的素养；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。在基层工作时，一个人负责有几千人的——场，在各种复杂的情况下，独自一人组织完成了——的各项艰巨任务，受到了领导的表扬。在任职矿业公司团委书记工作期间，也都能较好的处理协调好与上下左右的关系，做到补位不越位。在实践工作中，注重调查研究，创新管理方法，先后撰写的《青年矿工的教育和培训工作》《加强创新体系建设、推进采矿增长方式转变》《无故障管理模式与实践》等20篇论文分别在《冶金经济与管理》《中国矿业》《全国党政干部论坛》《中外企业文化》等刊物上发表。

4、作风扎实，严于律己，诚实正派。我遵循诚实待人、严于律己之道，在为人上，胸怀坦荡，公道正派；在工作上，一丝不苟，认真负责，率先示范。要求别人做到的事，自己首先做到，从不揽功诿过，假公济私，与人争名利。在采矿场4年

工作中，既树立了干部的良好形象又与职工结成一片，用良好的人格魅力和做人宗旨同职工建立了深厚感情，受到了职工的拥护，有很好的群众基础，在今年的工代会上以全票直选为场工会主席。

诚然人无完人，在认识自己优势的同时，我也清醒地认识到自己还存在不足，不过我有信心在今后的工作实践中，在领导和同志们的帮助下，不断完善自我，开拓进取，在追求公司的发展中和同志们共同进步。如果领导和同志们信任我支持我，给我一个机会，我将以实际行动回报你们的期望。

我的工作设想如下：

资源优化组合，推出以互惠互利，共同发展的双赢战略，采取与地方外联、外劳、外包、外协等多种形式组织资源优化组合；进一步规范基层公司管理，针对各主业矿内部的实际，从组织结构、资产权属、财务核算、考核分配四个方面进行改革，按内部模拟子公司形式独立运作，实行多创多收的挂钩分配政策，降低主业矿产品成本。二是要始终把班组建设、考核分配机制当做夯实公司的基础、调动职工积极性。要把班组建设成为生产、管理、核算、分配的四个基本单元，实行自我经营、自主管理、单独核算、按效分配，使班组模拟小公司、小实体运作。三是从粗放型管理向集约型管理转变，不断改革旧的管理理念和管理方法。针对产品成本高的问题，抓住构成成本的能源动力消耗、材料备件消耗、金属料消耗及资金利用等主要因素，推行目标管理，建立目标管理体系，全面实行物资计划、采购、结算三权分立、互相制约的管理模式，大力开展招标、比价采购等。四是注重把管理创新与科技进步有机地结合起来。将计算机和自动化监控技术应用到计量管理，实现物资计重全过程自动化控制，有效地堵塞漏洞，实现物资计量现代化管理。

2、创新人力资源管理机制。人力资源在企业中是有潜力也是有弹性的。员工个人的工作热情、工作态度、对组织的认同

是极为重要的因素。如果通过方方面面的措施，赢得了员工对公司的热爱，必能极大地发挥员工的潜能，实现员工与公司共同发展的双赢。因此在公司发展战略的大框架下，人力资源管理的战略是人文管理，即尊重个体，肯定个人尊严与价值，尊重员工的参与权和知情权，为每位员工提供发展与创造空间，树立员工的主人翁感与归属感。培养精诚团结、求实进取、开拓创新、诚信为本的理念，提高团队合作精神和企业凝聚力，这是一公司人力资源管理的重中之重。二是建立合理的沟通渠道。实现员工和公司的对话，达到上下一心，同舟共济，理解支持公司决策，为公司营造良好的运营软环境。三是建立科学的绩效考评制度。做到令行禁止，赏罚分明，严格绩效考核、奖惩制度，调动一线员工的积极性。以薪资、福利和期权股权吸引人。在公司股份化、集团化的前提下对薪酬进行集约化管理，增进激励，提高效能。四是建立畅通的晋升渠道，为员工提供广阔的发展空间，用公司良好的发展势头，让员工有自信、自豪感。在职务晋升上，惟才是用，不论资排辈，创造不拘一格的用人环境，限度地激发员工的创新创造力，让每一位员工都成为公司的优良资本。

五是建立科学的现代培训机制。紧紧围绕岗位工作的需要，以素质和业务能力建设为核心，坚持理论联系实际，注重培训实效，培训与使用结合的原则。实现四个方面的创新：一是创新培训理念。树立人才培养是基础建设的理念，培训以人为本的理念，人才培养是效益的投资的理念，持续学习、终身学习的理念，培训既是权利又是义务的理念；二是创新培训机制。加速建立统一规划、分级实施、政策支持、经费保障、激励与约束相结合、适应公司发展需要和员工的全面发展需要的培训教育新机制，并坚持做到不培训不定级，不培训不任职，不培训不上岗三是创新培训方式。开展培训的方式应灵活多样，做到因地制宜、因时制宜、因岗制宜、因人施教。重点是继续规范初任培训、突出上岗培训、深化专业知识培训、强化更新知识培训，同时开展专题研讨交流培训、在岗工作培训、网上培训、挂职锻炼培训、选送院校培训或

进修等方式，充分调动员工参加培训的积极性和主动性；四是创新培训内容。要打破现行培训比较单一的局面，对不同专业、不同职位、不同级别的员工，试行不同的培训教育，并逐步开辟mpa案例培训，使培训的内容具有更强的针对性和实用性。

3、培养新型的公司文化。公司文化是一种共同价值观的体现，是公司理念、习惯和管理模式的一种沉淀。形成优秀的公司文化首先要管理扁平化，强化组织观念，铲除官僚作风，树立平易近人的风气；其次，注重团队建设，团队精神首先从提倡牺牲自我的利益开始。再次，员工之间需要多沟通，关于沟通的问题，一直是最关注的问题。员工与管理者之间，员工与员工之间都需要沟通的有效载体。解决员工的实际困难，真正关心员工的生活，生日、生病、结婚等时刻送去公司的关怀等等，都是提高公司凝聚力的方式。

4、摆正位置，当好参谋助手。作为副手，要掌握公司的各种信息，进行分析加工，向公司提供有价值有分量的建议和主张，协助总经理作出科学决策。其次，要统筹兼顾，顾全大局，当好总经理的参谋助手。使做出的决策既符合公司的利益又能兼顾员工的意愿。总而言之，要做到尽职不越权，帮忙不添乱，补台不拆台。

好领导和群众，群众和群众之间的协调人，多和大家交心，交朋友，一碗水端平，努力营造一个相互信任、相互帮助、相互理解的人际关系，和谐的工作环境，一个即有民主，又有高度集中，又有个人心情舒畅的工作氛围。

6、以服务为目的，不以名利为目的。我始终认为当领导就意味着要吃苦在前，享乐在后，只有奉献，不能索取，不能有任何私心杂念，要想群众之所想，急群众之所急，公正廉明，经常和群众换位，想群众的感受，事关群众个人切身利益问题上，多为群众争取，尽量让给群众。同时用自己的人格魅力，做好表率作用。孔子在《论语》中就有其身正，不令而

行;其身不正，虽令不从。这句话就是告诫必须培养正气，以身示范。

最后，我表个态，如果领导和大家把我推上这个岗位，我将珍惜这个机会，用心，用情、用良心干好工作。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、尽现。无论结果如何，我都始终会扎扎实实做人、做事。言必信，行必果。

谢谢大家！

## 计划主管任职要求篇四

尊敬的各位领导：

大家好!首先感谢我们公司给了我这次竞聘的机会!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、和同事们对我的期望、支持和关心，这种机会对我来说是非常可贵的，对我今后做好本职工作都有很大的帮助。

我是售后服务部一名调试员，我要竞聘的岗位是调试主管，调试主管的主要工作内容应该是，协助部门经理调度售后服务人员，合理安排出差时间和出差地点，以便更有效更快捷的完成售后任务，同时对现场产品安装、调试、维修工作进行指导，对于新的售后人员进行培训和考核，对有些没必要我方人员亲自去现场解决的的问题，进行电话指导，或者是用电话或传真的方法对现场提出的疑问给以答复。

自从我xx年3月3日到公司以来，工作认真负责，善于思考和学习，与同事之间相处和谐。在生产车间工作期间，对公司产品的相关知识有了很深的了解，掌握了产品的组装，调试，维修等方法，能够高质量高效率的完成生产任务[]xx年1月1日考入售后服务部成为一名调试员，在出差的过程中使我的技术水平和与人沟通能力都有了很大的提高，而且对公司的产

品可以进行熟练的调试及维修，对电力系统的知识了解的更加全面，可以从我们的设备联系到整个电力系统，使调试工作进行的更加熟练和流畅。

110kv或者是220kv再并网远距离输送，一般并网电压大部分都是220kv

火电发电系统，发电机出口电压等级有

3 6 10 13.8 15.7

5 18 20kv等，我们的发电机中性点接地电阻柜，就用在发电机定子线圈的中性点，也有的电厂使用消弧线圈，火电厂发电机的电压也是要经过升压然后再并网输送，升压变的35kv侧用到消弧线圈或电阻柜 220kv侧中性点用到变压器中性点保护装置。

水电发电系统，目前电压有6.3kv和10.5kv两种 10.5kv的好像居多，水电站的发电机定子线圈中性点也是用到我们的发电机中性点接地电阻柜，或者是消弧线圈 10.5kv经过升压到220kv后再并网输送，主变220kv侧用到变压器中性点保护装置。

子王旗光伏电站了解到的这些。

其他的发电还有很多，比如核电，垃圾焚烧发电，生物能等等，基本上都是要经过升压这个过程，所以都会用到我们的设备。还有一些煤矿，铜矿，金矿，水泥厂等等，这些矿厂都有自己的变电站，由220kv或35kv降压到10kv在分配到各个用电部门，这里也会用到我们的设备，特别是10kv中性点大多都经过消弧线圈接地。

在一年半的售后工作中不仅让我的技术水平有了很大的提高，

而且在与人沟通，交往协作方面都有了很大的进步，在现场要碰到很多不同角色的人物，给我很多的挑战，也让我学到了很多的东西，比如现场会遇到其他的厂家，有保护的，有开关柜的，有主变的，有无功补偿的，还有其他的保护设备的厂家等等，每次都会与他们不可避免的碰面，合作处理一些问题。还有业主，成套厂家，和施工单位，每一方的关系都要处理好，否则我们的工作就会很难进行。有一次在电厂发现设计院的图纸与我们的图纸对应不上，致使施工单位放了很多没用的电缆，而我们需要的电缆又没有，所以我先找到了设计院的现场负责人，首先说明情况，然后一起商量解决的办法，尽量省时省力，所以协商决定将一些放错的电缆合并使用，比如两根 $2 \times 2.5\text{mm}^2$ 合在一起用代替 $4 \times 2.5\text{mm}^2$ 接线的端子和编号对不上，就一起更改图纸。然后拿出方案与业主沟通，业主同意后再由业主找施工单位，四个方面都达成一致这个工作才可以继续往下进行。还有很多的各种各样情况，使我的沟通能力和协作能力都有了进一步提高。

目前，我已经熟悉了售后服务的工作内容、售后服务流程，对公司的产品已经熟练掌握，而且知道了售后服务工作的重要性，与其他部门及同事间相处融洽，所以我相信可以胜任调试主管这一职位，在这个平台上我一定会继续努力工作，不断学习，为公司做出更多贡献。

如果调试主管竞聘成功，我觉得首要任务是，协助售后经理对售后人员进行系统的培训，包括老人和新人一起进行培训，对产品知识的学习必不可少，而且要增加电力系统的培训，更多了解现场的情况，这样遇到一些突发的问题，可以有理论基础做后盾，不至于手足无措。而且对一些售后常见的问题和处理方法进行整理，形成手册，方便大家的学习。另外还要继续坚持和完善每月一次的问题汇总，互相交流和学习新的电气知识，加强售后人员之间的交流，增强团队意思，比如遇到新的问题，联系告知其他售后人员，多听宝贵意见，最后选取最佳方法去解决。

我自身方面还需要努力学习新知识，掌握新技能。技术不断发展、知识不断更新。从我们电力系统来讲，操作软件不断升级，新技术更是不断出现，在这一过程中，新知识、新技术的应用是不可避免的，这对我们售后人员提出了更高的要求。而目前我离这一要求相比还存在一定差距。这就需要在保证熟练完成现本职工作的同时，增强工作的积极性、主动性和预见性，超前学习一些将来可能用到的知识和技能，做到未雨绸缪。在这方面，我一定要充分做好表率，特别是要团结售后人员加强对一些新事物、新知识的学习与讨论，营造出浓厚的学习氛围，争取跟上时代发展的步伐，走在全行业业务学习的前列。通过强化学习，促进工作效率和工作质量的提高，最终要让用户感觉到，我们的工作质量更好，我们的工作效率更高，我们的综合素质更强。

各位领导，各位同事，本人一直坚定不移地认为：不断学习、实践、再学习是获得成功的关键。我始终坚信，无论在什么工作岗位上，只要有足够的努力，就一定会获得成功！

谢谢大家！

## 计划主管任职要求篇五

大家上午好！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。为加快航空的大发展，高效地推进增值服务部各项业务的开展，提高辅助收益，创造新的利润增长点，我们公司举办了本次主管竞聘书活动。这次竞聘，对我来说，是一次竞聘，也是一次提高，真诚地希望大家为我鼓劲、加油！

我叫，。个人简历。

内联室主管的竞争上岗的职责与指标是：负责协调、考核逾重行李和贵宾收入(含网上选座、网上逾重收费等相关收入业务)、货运业务、客舱销售业务的指标落实情况以及采购、仓

库等相关保障单位的协调工作;策划并执行各项目市场营销活动;处理解决旅客相关投诉;与it部门沟通,促使新项目上线并使之产生效益;完成年度净利润指标x万元,以增值服务部分解月度指标按月考核。内联部涉及三个我们公司重点业务项目,也是我部门的最大头利润增长点。

一、具备良好的工作作风、工作务实。事业责任心强,上级交给的任务不折不扣完成,不怕困难。工作的速度很快,不怕辛苦,毫无怨言地加班加点工作。对领导安排的工作认真完成,从不计个人得失。我有着满腔的热情追求优秀,追求卓越。有了这样的信念,我相信,在我们航空这片沃土中我能够成长为一棵参天大树,能够为航空的美好未来增光添彩。

二、具有较强的学习适应能力,接受新事物的能力快。反应能力快。我今年xx岁,精力充沛、思想进步,思维活跃,学习、适应能力强,善于接受新事物,有着敢抓敢管、敢作敢为的性格和雷厉风行的作风。正因为我有激情,让我有精力努力工作;正因为我有激情,让我更容易接受新生事物,在工作中另辟蹊径;正因为我有激情,也让我具有了更多的时间,更多的精力,去钻研和探索。

三、服务意识强,善于与客户沟通,处理客户投诉问题比较行,尤其是在联名卡上。我经常与客户进行谈判,取得了很好的成绩,沟通能力也在实践中与日俱增。同时我也不断在学习专家学者关于沟通方面的知识,不断提高自己的情商。

四、热爱和忠于自己的岗位。有人说,成功的起点是热爱自己的职业,有了这份执着的爱,工作才有激情、有动力。两年的工作体会告诉我,要热爱和忠于自己的岗位,才能做好本职工作。因为热爱,也会让我们更富有的创造力,有责任感,善于创新,能够吃苦。

五、具备这个岗位需要的学习和创新能力。我非常注重加强岗位需要的管理业务知识的学习和积累。我还注重创新意识

的培育，在工作中不断地摸索经验，探索工作新路子。

一、努力钻研业务，尽快进入角色。走上新的工作岗位，要干出成绩，必须有较高的业务素质。业务素质的提高只能靠不断的学习，不仅要从书本上学习，而且还要从实践中学习，不断汲取理论和实践的滋养，将所学到的知识运用到实践中去，指导具体的工作，使自身理论水平和业务素质不断提高。

二、加强管理。只有加强管理才能保证业绩，我将会加强管理，努力创造一个团结和谐、自觉勤勉、有所作为、利于进步的好环境，充分调动大家的积极性和创造性，使内联部成为一个团结协作的战斗集体。从方方面面把工作做好做细，关心干部职工的疾苦，经常和他们谈心，帮助员工解决实际问题，使他们振奋精神，以积极态度投入工作。

三、做好产品(服务)营销，积极外联，争创效益。

1、把握“实际产品”概念。做好服务质量管理，提高服务生产力管理水平。一方面在服务内容上树立我们的特色。通过品牌来建立差别形象，进而提高产品(服务)质量，提升经营效益。另一方面，建立服务质量管理体系，在产品(服务)管理上实现制度化、标准化和规范化。利用商务头等舱、旅游胜地等旅途资源优势，加大服务产品的宣传和新产品的推出力度，不断完善高端服务，形成贴近价值客户需求、有竞争力的服务链。

3、机上零售。通过为客户提供各种服务，赚取额外收入，其中包括为客户提供座位、行李托运、毯子、食物，以及设法销售足够数量的机上wifi网络服务。飞机上是不能用带有信号的电子商品的引导乘客，让他们感觉在飞机上购买产品和服务是他们搭乘此次航班的附加值。根据目的地和旅行类型，每位乘客可根据自身需求进行定制，这无疑是提升乘客对航空公司品牌忠诚度的一种强有力的方式。通过机上零售方式来建立一种消费关系，采用一些类似传统的地面零售和经销

模式。一是站在消费者的立场上考虑问题，需要了解乘客究竟想买什么样的产品以及他们更希望购买什么。二是销售计划，我们需要开发出为消费者量身定制、与目的地相关的服务和产品。同时，寻找新的合作伙伴为乘客带来真正的利益。三是促销，通过各类促销手段去吸引潜在消费者。（我公司一直以飞机零售东西为利润点）

选择这份职业，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，缩首缩尾。当然任何竞争都有两种结果，即使今天我失败了，我也不会气馁，我将立足自身岗位，脚踏实地工作，寻找差距，缩短距离，在工作岗位上挥洒自己的激情与汗水，争取在下一次竞争中崛起，为我们航空的发展做出更大的贡献！

我的竞聘演讲报告完毕。谢谢大家！

## 计划主管任职要求篇六

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。

## 计划主管任职要求篇七

大家好!“一年一度秋风劲，不似春光，胜似春光!”在天高气爽的金秋时节，很高兴与大家相聚一堂。我的名字叫，喜欢运动，爱好读书，“勤奋、踏实、认真、积极”是我的处事态度，“没有比人更高的山，没有比脚更长的路”是我的人生格言!是一名销售员，我竞聘的职位是销售主管!

每个人都有自己的梦想，我的梦想就是象自己公司的老总——现在建业的副总裁朱静一样执着于自己的事业，04年的时候，我的梦想是象美景天城的执行董事——王小兴一样，醉心于钟爱的工作，拥有属于自己的生活!今天，我的梦想就是真实的展示自我，期待明天的超越!

在竞聘之前，我不止一次考虑过——

主管是什么;主管做什么;我，做主管，为什么;怎么做?

首先，主管是什么?

我觉得，销售主管，顾名思义就是以销售为主，协助管理。

其次，主管做什么?

主管，首先是一名优秀的销售员，自身销售能力过硬，业绩突出;

其次，是销售经理的好帮手，严以律己，认真执行；再次，是销售同事的知心人，促进成交，创造佳绩！主管的职责简而言之就是：帮领导排难，为同事解忧，上情下达，下情上禀！协助领导使得销售团队亲密协作，销售战车隆隆向前。最后，我，做主管，为什么，怎么做？高尔基曾经说：“一个人追求的目标越高，他的能力就发展的越快，对社会就越有益！我不是给我阳光，我就想灿烂的那种人，但我相信：烈火才能炼真金！”

从xx年初进入房地产行业，至今已经三年了，三年的风风雨雨，似乎早已应该习惯了波澜不惊，但我的梦想始终鲜活！每天醒来我都会对自己说：新的一天开始了！新的一天要有新的收获！

前进的道路并是一帆风顺的。三年来，在工作中，同大家一样，我曾经被误解，遭埋怨，委屈的泪水曾经不止一次流过！但甜蜜的是我是确实成交后的欢乐！留在心田深处的是客户满意的笑容和由衷的感谢！

因为，我爱生活，更热爱自己的工作。

坎坷与荆棘相伴，笑语与欢歌一路，在风雨中，禾苗茁壮成长，我成长成熟。

乔吉拉德曾说，“只要真心爱你的客户，他们就不会让你失望”，三年来的工作实践一次次验证了这句话。

销售时，把客户当亲人；成交后，把客户当朋友，在客户的眼中，我不再是推销员，而是给他们帮忙，为他们提供便利的朋友！我尽己能，为他们排忧解难，“以心换心”，他们为我带来了更多新的朋友，我们一起分享成功的喜悦！

我庆幸自己属于这样一个上进、团结的集体，一个热情四溢的团队！

如果我的愿望能够实现，我将和大家一道，在领导的英明指挥下，用自己的热情与汗水，创造更佳业绩，共创美好明天！谢谢大家！

巴斯德曾经说过“立志工作成功是人类活动的三大要素”！

有人曾说过：“欲速则不达”

我的演讲完毕，谢谢大家！

## 计划主管任职要求篇八

首先，我谈谈对酒店前台礼宾主管的认知。人无礼而不生，事无礼则不成，要树立酒店服务品牌，必须加强酒店前台礼宾建设。作为一名酒店前台礼宾主管，要深知礼宾的重要，礼宾是酒店的窗口，是企业的形象，要带领酒店前台员工为来客做好礼宾服务，使每一名客人来我酒店，如宾至如归，其乐融融，无比温馨。

其次，我谈谈自己竞聘酒店前台礼宾主管的优势

一是我有较好的工作业绩。我来酒店工作已有3年多，一直从事酒店前台礼宾主管工作。熟悉礼宾主管业务，努力为客人做好服务工作，完成工作任务，取得较好工作业绩，在领导和客人中有良好的口碑。

二是我热爱礼宾主管工作。礼宾主管对发展酒店业务，提高酒店经济效益，具有重要作用，我性格活泼，热情大方，语言甜美，善于交际，能够做好礼宾主管工作，获得客人的满意，使客人愿意再来光顾我们酒店。

三是我有吃苦耐劳、无私奉献、善于钻研的敬业精神和求真务实、雷厉风行、敢于碰硬的工作作风，不怕辛苦，不怕困难，保证出色完成任务，促进酒店业务发展。

假如我这次竞聘酒店前台礼宾主管成功，将主要做好三方面工作：

一、抓好自身建设。我要根据酒店前台礼宾主管的岗位职责与工作任务，认真学习，努力实践，提高礼宾素养，培养礼宾品质，努力使自己成为一个明礼、懂礼、重礼的优秀酒店前台礼宾主管。

二、抓好团队建设。要做好酒店前台礼宾工作，关键要有坚强的团队。我一定要充分履行礼宾主管的工作职责，教育引导酒店前台全体员工，认真学习礼宾规范，实践礼宾规范，以良好的仪容仪表，优质的服务态度，服务好客人，打造我们酒店礼宾服务品牌，使我们酒店春风常在，笑口常开，喜迎八方来客。

三、确保客人满意。我们做酒店前台礼宾工作，要以客人的需求作为努力的方向，要以客人的满意作为追求的目标，做到礼宾工作常态化、精细化。热情欢迎每一位抵店客人，惜惜道别每一位离店客人，为每一位客人做好行李服务，对贵宾和常客提供特别周到的服务。要使我们优质的礼宾服务确保客人满意，烙印在每一位客人心中，愿意再次光临我们酒店。

#### 四、做好行李房的管理及流程

作为酒店前台礼宾主管，对入住客户行李的管理是非常重要的，首先要制定一套健全的管理流程，对客户行李的管理，要求员工严格按照流程进行，再对客户行李进行统一管理，切实做到让寄放行李的客户放心。

各位评委、各位领导、同志们，今天我的演讲，很普通、很平常，没有豪言壮语，但我向大家展示了自己一颗赤诚的心，表明了自己的态度和意志，愿把自己的聪明和才智、辛勤和汗水融进酒店前台实际礼宾工作中，争取干出一流业绩，决

不辜负大家对我的厚望。最后，我向大家表个态：无论我这次竞聘成功与否，我都将一如既往地继续做好我应做的工作，因为人生世上，是拼搏是奋斗，是为了更好地工作，努力做出成绩，这就是我参加竞聘的初衷和目的。

我的演讲完了，谢谢大家！

## 计划主管任职要求篇九

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。

## 计划主管任职要求篇十

大家好！

我叫刘冬梅，今年32岁，毕业于江西财经大学。我竞聘的岗位是县支公司个险销售副经理。今天参加这次竞聘，不仅仅是我的荣幸，更是我事业路、人生路上一次极为重要的机遇和挑战。为此，我精神振奋，信心百倍，严阵以待。

站在这个演讲台上，我首先要表达的是蕴藏在内心深处的感恩之情。感谢寿险营销这个行业，圆了我的创业之梦；感谢中国人寿，对我的哺育与成长；感谢公司领导的潜心栽培及引导；感谢全体伙伴的帮助与支持。今天特别要感谢的是自己恰逢人生的机遇之春，成长在一家好的公司和好的团队。

我是一个完完全全的寿险营销人。还记得1996年的10月的一天，刚出大学校门的我怀着对未来的美好向往一脚踏上了寿险营销之路，一走便是近九年。1998年初夏的5月我加盟了中国人寿抚州分公司，由此走上了事业发展新的起点与新的征程。1999年至20\_\_年，我在分公司营业部担任组训工作，并在20\_\_年被评为全市优秀组训。20\_\_年受聘为中国人寿东乡县支公司营销部经理，在公司领导和全体员工的共同努力下，公司勇夺“全市营销霸主”和“全市培训工作先进单位”两项殊荣。同年，我还同时受聘为中国人寿江西省分公司教育

培训部讲师。20\_\_年4月，由于怀孕而调回市分公司个人业务部担任讲师一职。20\_\_年2月，受分公司的委派，我和姜荣和两人到上顿渡营业部，协助管理个险业务，在“奋战60天，突破1000万”的活动中，上顿渡出色地达成了目标，获得了本次业务竞赛的第一名。20\_\_年7月，乘中国人寿人事改革的东风，受总经理室信任与重托，我担任了南城县支公司营销部经理。

在公司参加的各种培训是帮助我成长的催化剂。1998年12月，我参加了中国人寿江西省公司首期组训培训；此后多次参加组训讲师提高班；20\_\_年参加了“保险中国风全国讲师组训培训班”；20\_\_年11月参加“全省县支公司经理培训班”；20\_\_年10月，参加了“行者无疆，宇雷增员”培训。

这些年的经历都说明，是中国人寿发现了，是中国人寿培育了我，是中国人寿成就了我。“滴水之恩当涌泉相报”，我将与公司共命运，继续为公司的发展尽个人的绵薄之力！

其一、我对寿险信仰，对公司忠诚，对事业执着。

我深知寿险对于国家、对于社会、对于家庭的意义。因此，我不把寿险当作产品，而是把它当作一种信仰。我相信寿险体现了人类向真、向善、向美的愿望，和崇高的道德情操。

忠诚大于能力。员工需要公司的帮助，公司更需要员工的忠诚。作为中国人寿的一员，我感到自豪，更感到责任，中国人寿培育了我，我就应该回馈中国人寿，我愿意用我的所学，所长为公司的发展尽职尽责。

对于事业的执着和对于工作的负责是我的作风。当我撇下不满周岁的孩子，服从组织的安排来到南城时就足以说明我对工作的态度与决心。

其二、多年的营销管理积累了丰富的实战经验。由于一直在

一线从事营销管理，我能把握市场的脉搏；由于在团队中每天与业务员在一起，我了解他们的想法及心愿。因此，对于如何启动一个市场，如何扩展团队，如何按营销规律做事，有着丰富的实战经验，能够理论联系实际开拓性地开展工作。

其三、我累计授课达到20\_\_课时，丰富的授课经历，让我不但能承担一个营销管理者的责任，还可以成为一个培训者和训练者。当前营销团队的培训是一项非常重要而又缺乏的工作。多年的讲师经历使我能及时发现培训需求，并且及时组织相关的培训，做到化教育培训于日常的工作中，从而不断地提高营销员的技能及主管的管理能力。

其四、年轻的我激情奔放，对未来所要从事的工作充满信心。营销需要理性的思维，还需要激情的带动。年青我擅于学习，有更大的成长空间。可以在学习中不断地提高管理的水平，做到与公司个险业务共同进步。

## 一、大力发展农村保险市场，夯实公司业务发展基础。

根据年初全保会上吴定富主席提出的“发展县域保险市场”的精神，大力发展农村网点是当前的必须。其一，农村市场对养老险、健康险的需求远远超过对分红险的需求，发展农村保险不仅市场潜力巨大，而且对于我们调整险种结构，提高经济效益非常有利。谁放弃了农村市场，谁就放弃了未来生存的机会。其二、对于同业竞争而言，城区的竞争日趋激烈，各公司在城区业务间的差别也将越来越小。对于其他公司而言，在最近一、两年时间内，他们无人力，更无财力向农村迅速渗透。而这正是我们公司的优势，我们应该抓住现在的有利时机为未来的公司发展打下良好的基础。其三、农村网点是我们业务当前的有效增长点。城区业务经过这么多年及多家公司的共同开发，要追求更大的发展已经难度很大，因此，我们抓住这个当前业务的薄弱环节，下大力气，以推动农村业务发展作为当前业务发展的有力的增长点。

二、精心培育，抓好人才梯队的建设。公司的发展需要有一批忠诚于公司，热爱公司高素质的员工队伍。人才对于公司未来的发展居于一种战略的位置。县区公司的发展需要一群能既能上战场立功，又能带兵打仗人才。因此，作为公司一级营销管理者，我应该立足现在，面向未来培育一批优秀的，忠诚的人才。为此在基层公司，我将立足加强主管管理能力，提高业务员的市场开拓能力，积极培养组训人员的综合能力，为公司未来的发展培育人才，储存人才。

三、以“强我国寿，富我员工”为主导思想，进行市场目标的设定与调整。员工只有收入稳定才能心态稳定。现在我们的员的平均收入处于一个偏低的状态。以南城为例，业务员在20\_\_年平均月收入为350元，其中月均收入在1000元以上的有10人，在600元以上有18人，在400元以上的有21人，在200元以上的有18人，每月低于200元的有10人。根据当前的市场情况，员工月均收入在500元，才能解决员工的基本生活。也就是人均收入提高40%，就必须每年业务收入在上年的基础上提高40%。当然这40%的业绩的提升，一方要靠我们断地提高现有业务人员的业务能，提高人均的产能。另一方面靠不断地扩张队伍，从人力地发展来促进业务地发展。

配合以上三大策略，我将从以下几个方面来开展工作：

其一、从人心工程入手，盘活团队，增强团队的战斗力。

其二、强化各项基础管理工作，从而推动营销业务的稳定发展；

其三、一手抓业绩，一手抓增员，为业务的持续健康发展打下基础；

其四、强化教育培训的功能，通过培训增强主管的管理能力，业务员的市场开拓能力，和各级人员对公司的忠诚度。

行路难，行路难，

多歧途，今安在？

长风破浪会有时，

直挂云帆济沧海！

我的演讲到此结束，谢谢各位！