

最新银行个人金融部主任竞聘演讲报告(优质8篇)

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。通过报告，人们可以获取最新的信息，深入分析问题，并采取相应的行动。下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

银行个人金融部主任竞聘演讲报告篇一

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。为加快春秋航空的大发展，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竞聘活动。这次部门主管竞聘，对我来说，是一次锻炼，也是一次提高，真诚地希望大家为我鼓劲、加油！

我叫xx，今年22岁，大专学历，现就读于xx专业进修本科。

一、具备良好的工作作风、工作务实。事业责任心强，上级交给的主管竞聘任务不折不扣完成，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，在我们春秋航空这片沃土中我能够成长为一棵参天大树，能够为春秋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22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，让我有精力努力主管竞聘书；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、热爱和忠于自己的主管竞聘报告岗位。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。走上新的竞聘主管演讲稿工作岗位，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。

2、继续推出“在线机上座位预定”服务。通过网上提供的飞机座位示意图提前预定旅客喜欢的座位。在主管竞聘演讲稿之前，旅客通常是在机场办理登机手续时，向地面服务人员申请自己喜欢的机上座位，由服务人员根据实时的机上座位分布情况来确定是否可以提供该旅客想要的座位，也就是说，旅客在乘机登记柜台前申请的座位不一定得到满足，如果到机场办理登记的时间太晚，甚至只能“绝对服从”，被安排什么座位就只能对号入座。对于可能无法提前赶到机场办登机手续的旅客来说，想得到喜欢的座位常常是一种奢望。我们推出“在线机上座位预定”服务后，旅客将可以提前自主选择机上座位，不管购票时间长短，只要旅客成功购买机票后即可通过飞机座位示意图选择自己所乘坐航班上前舱、后舱、靠窗边或走廊等心仪的座位。

古希腊哲人说：“给我一个支撑点，我会把地球支起”，而我现在要说：“给我一份信任，我一定能做到更好”！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。当然任何运营主管竞聘报告都有两种结果，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，争取在下一轮竞争中崛起，为我们春秋航空的发展做出更大的贡献！

我的竞选报告演讲完毕。谢谢大家！

银行个人金融部主任竞聘演讲报告篇二

各位领导，大家好！

我是xx财务处的xx，今年24岁，学历大专。很荣幸今天能站在这里参加竞聘，我今天竞聘的岗位是财务主管。

首先感谢公司及领导给我这次机会，让我参加这次竞聘，还要感谢各位领导在百忙中抽出时间来到竞聘现场。深感荣幸。这也足见各位领导对这次竞聘的重视。

- 1、与公司财务人员一起努力学习财务知识，提升自我业务能力。贯彻股份公司财务制度。认真做好各项会计核算。
- 2、配合财务负责人，妥善处理好与银行、税务等相关部门的关系。为公司的发展营造良好的外部环境。
- 3、协同公司各部门，做好服务工作。尽好财务部门应尽的职责。为公司的发展增砖添瓦。

如果我没能竞聘成功的话，我将一如既往，努力做好本职工作。为公司尽自己的一份力量。更加努力学习各项技能。争取尽快提升自己，不负领导对我的期望。

我的演讲完毕，谢谢大家！

银行个人金融部主任竞聘演讲报告篇三

大家好！

感谢公司为我们提供这个极其珍贵的“自荐”机会，我是来自工业区的黄旭标，自加入物业公司以来我始终以“堂堂正正做人，兢兢业业工作”作为自己的立世之本。在公司的培养和同事的帮助下，今已熟练地掌握所在区域的供配电系统、

给排水系统的运行、电梯、发电机的操作、各设备设施的维修、保养、运行、操作、管理规程、及应急处理。同时在这几年繁忙的工作之余，本人还是坚持利用业余时间自我充电，今已取得了电工高级技术证书、物业管理中级证书、大专二年的机电专业知识，通过自身的不断学习和刻苦钻研，逐渐提高了解决实际问题的能力，大大拓宽了工作思路。多年来的工作成绩也得到了各位老师傅的充分肯定。如今公司为我们提供了竞聘上岗机会，我认为是我学以致用的时候了，所以我竞聘兰亭颖园区域主管兼工程水电主管一职。

一、首先要进行员工培训，让员工转变观念，提高业务水平，增强服务意识。

二、建立严格的员工管理制度和投诉受理制度，要管理好员工，就必须靠严格的规章制度，靠良好的企业文化教育和对员工无微不至的关怀，靠自己勤勤恳恳，任劳任怨的踏实工作作风来赢得员工真心真意地同我合作，我们公司的员工素质都普遍比较高，我相信一定能够把他们团结起来，同舟共济，共同奋斗，按规范做好各项工作，争取达到市优标准。

三、定期对员工进行考核，以提高员工的技能及综合素质，合理安排属下员工的调配及协调工作，督促员工按规范做好供电设备设施、给排水设施、电梯设备设施、消防设备设施、运行保养工作、安全教育、安全管理等相关记录。

如果我是区域主管，我决心立足本职，摆正位置，配合、支持公司领导的工作，坚决服从领导的工作安排，抓好分管工作，为领导提供多方面的参考意见，在思想上摆正位置，行动上顾全大局，工作上认真负责，加强员工之间的沟通，协调、营造、团结、竞争的良好氛围，力争让每个人的才能、潜力都能得到充分发挥，维护同事间的团结、维护领导形象，调动员工的积极性，团结同事共同搞好工作，提高服务质量，力求在服务中显示实力，在工作中形成动力，在创新中增加压力。

如果我是区域主管，我将合理做好日常工作安排，完善责任区的绿化、保洁、房屋装修、治安防范、各项安全防火措施、供水供电等的管理。主动与业主沟通，寻求他们的支持与配合，使业主的满意率及维修及时率达100%，并做好回访记录。提高员工培训力度，强化岗位的重要性，思想上应重视岗位，知晓麻痹大意的后果，杜绝一切违章行为，做好工作记录，工作总结、定期汇报领导。

作为这次竞聘的积极参与者，我希望能竞争中取得成功，但是我绝不回避失败，不管最后结果如何，我将一如既往地“堂堂正正做人，兢兢业业工作”。

谢谢大家！

银行个人金融部主任竞聘演讲报告篇四

大家好！

我竞聘的岗位是营销业务主管。

爱因斯坦在谈到工作时说过“热爱是最好的老师”。从进入中国移动的第一天起，我就被那不断追求卓越的昂扬奋进的企业文化所感染。我深深地热爱着这片成就自己事业的沃土，愿意为企业的发展勤奋工作、竭尽全力。我想，不论在什么岗位上工作，对企业的这份浓烈的至爱都将是我不遗余力做好工作的最强大的动力。

我性格开朗、热情，为人真诚、周到，善于换位思考，具有较强的逻辑思维能力、语言表达能力和驾驭各种复杂局面的能力，能够很好地进行沟通、组织和协调工作；另外，我还具有敏锐的市场洞察力和快速反映能力，能够捕捉市场热点，灵活应对。

我具有“大雪压青松，青松挺且直”的坚毅品格，不惧困难，

不畏压力，勇于承担繁重的工作压力和挑战；我以“律己足以服人，量宽足以得人，身先足以率人”为座右铭，能严格要求自己，以身作则，率先垂范，团结带领大家一起做好工作。在我的带领下，我们的团队始终保持着一种积极向上的工作作风。

通过实行跟班管理制，来缩短管理者同客户和员工之间的距离；实施“员工满意工程”，作为一名管理者心中要牢记：要使客户满意首先要使员工满意，让员工的切身利益得到满足。要有“员工第一，客户第二”的定律，要将员工的事看作为天大的事。因为有了好的员工就不愁没有好的客户。最终以创新推进管理，以管理推进服务，以服务推进效益。实现企业效益的最大化。

在管理学中有个“木桶定律”就是说，一个用许多木板箍成的木桶，其水容量的多少不取决于最长的木板或全部木板长度的平均值，而取决于最短那块木板。因此在区域内部一定要加强业务学习，提高整体业务水平，这也是改善服务具体工作的实施。制定出“天天有学习、月月有竞赛、月末有评比、季度有分析、半年有总结、年年有佳绩”的激励机制。比如将区域内部将重客与营业全面结合进行指标，服务，业务的竞赛。通过实施行之有效的激励机制不但可以充分调动了员工的主观能动性和创造性而且也可以增强区域小组及营业厅的凝聚力和向心力，最终营造业务指标最大化，服务质量一流化。

营销中心领导组织的到位验证更好的检查了执行力，帮助区域发现问题，成为区域的管理的好帮手，我认为区域对到位验证制执行的好坏，取决于区域管理人，制度面前要人人平等，心得体会管理者要带头遵守各项制度，自觉接受制度的约束，率先垂范。要求员工做到的管理者自己应该首先作到。

另外管理者要敢于承担责任，要为其管理范围内员工的行为和结果负责，要为企业负责。只有这样才能树立起管理者的

威信，员工才能和您心往一处想、劲往一处使，全力执行营销中心的各项到位制度。“坐而言，不如起而行”！到位验证工作目前是一项需要高效的执行能力的工作。我要在部门内部大力倡导雷厉风行的工作作风，决不允许工作中的拖泥带水和推委塞责，更不允许行动迟缓，同时结合区域内管理的特点不断的完善到位验证的制度。

大客户已经成为竞争对手同我们争夺的焦点，做好大客户的服务工作，提高大客户的忠诚度，保持大客户群稳步发展是企业打造服务品牌，实现业务领先工作的重中之重。中心组织的客历制，将会为今后的大客户服务工作打下良好的基础，从而在纷繁复杂的客户群中找准目标，辨别出谁是大客户、谁是重要客户、谁是潜在大客户，要摸清大客户所处的单位、行业、规模等情况，建立完善的大客户基础资料，针对不同的特点，提供以点带面的特色服务，稳定的同时发展新的客户。

目前区域内静态高价值客户的流失量最高的就是集团外的高价值，因没有得到移动公司的关怀，所以波动性很大，也是竞争对手的主攻的目标。为此区域将成立拓展客户经理小组及个人高价回访小组并全面结对。

银行个人金融部主任竞聘演讲报告篇五

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

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！

银行个人金融部主任竞聘演讲报告篇六

您好！

非常高兴，作为一个老人能够得到这次竞聘主管的机会，我来到我们银行也差不多三年时间了，在这三年时间中，我每一次不断的去工作的基本要求学习也不断的挑战更多的难题，去做好自己手中的会计工作。

我在岗位上不喜欢与人争执，总是用一个普通简单的员工，以前只知道去做好自己的工作任务，很多去考虑更高的东西，毕竟身在其位就要做好其事这就是我每天做的工作，同时我也经历了三年的改变，知道了一个团队的很重要心，以前在前一任会计主管的带领下，以前完成了部门的建设同样也从主管哪里学到了很多，比如管理，比如去统筹部门的发展等。

非常感激我的上级领导主管提名我来参加，这次的竞聘，不管是为了部门，还是为了自己，我都希望能够担任会计主任的工作成为我们会计部门的新主任。我我在这三年里面对我们部门的熟悉程度相对来说是追到的，我也知道如何去统筹好我们会计部门的发展和建设，我不是一个新人，更不是一个只为了自己才来到这里竞聘的，因为我想带领我们车部门继续反战壮大加血。

部门就是我的家，就是我一直坚守在岗位的动力，但是在工作资历上满我们部门就我的资历最长，我对自己会计工作非常熟练，能够给所有的同时进行指点，能够带领所有人员做好工作安排，有能力我也有信心，我才愿意来担当这个主管，如果能力不足我只会让部门变得更加弱小，但是我知道自己的能力和实力，如果大家不信任完全可以解除我的职务。

不同的人有不同的能力我知道在竞聘中有好些个竞争对手也都非常厉害，都是的的强大竞争者，他们与他们的优势，他们有各自特殊的能力，但是却我没有我的经验丰富，我们做会计的需要做到细致认真工作，而我却知道继续去发扬这份精神这份努力，毕竟我学过，也担当过以前主管的副手，所接触到的恭喜比想象中的要多。

同时我是一个吃苦耐劳的人，担当主管后，我会带领着我们会计部门创造出更多优秀的成绩，去开展更多的有效工作让我们成为我们银行的中间力量，请大家把信任的票投给我，以前在工作的时候没有让大家感到失望，今后我成为了主管我相信我也能够让大家满意。

谢谢大家！

银行个人金融部主任竞聘演讲报告篇七

走上这个竞聘演讲台，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演讲，不论成败，都会收获很多。

本人xxx□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，一副你爱不吃的姿态，酒杯中的酒没了又不及时添加，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客户服务，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，用心的为顾客服务，不断推陈出新，引客回头，我们才能顾客盈门。

银行个人金融部主任竞聘演讲报告篇八

大家好！今天很荣幸能有这个机会站在这里参加商务部主任岗位的竞聘，感谢各位领导给我这个机会让我展示自己。

简单自我介绍一下：我叫，大学本科毕业，12月进入生产部工作，后应聘于商务部负责订单及其技术附件的整理、管理工作。关于这次竞聘，我简单的总结为以下几个关键词：能力、自我批评、伴郎、年轻的心。

在短短的2年时间里，在平凡的工作岗位上，还未能有机会让我有突出的工作业绩，也缺少管理经验，但我坚信一个人真正的走入社会，投入到工作岗位中，更能促使他成功的是他那不折不扣的人品；坚毅沉稳的性格；积极、上进、严谨、负责的做事态度和不怕吃苦、朝着目标全力以赴的拼搏奋斗的精神！而这些————我具备！

首先来谈谈能力。从进的第一天开始，我就下定决心必须从被动转向主动，必须成为自己未来的主人，必须积极地治理

自己的事业。理由很简单：因为没有人比我更在乎我自己的事业与生活，让的工作对自己有价值的是我的责任。离开苏州朝九晚五的工作，进入三班制的车间实习，用当初拿笔的手去操作自己陌生的机器，我没有垂头丧气，没有失去我的笑容，因为我尊重我的选择，我相信我有这个能力改变我的现状，正如今天我相信我有这个能力竞选商务部主任的信念是一样的。从着色、并带等的工序的工作让我知道并初步了解了光纤、光缆，阅读一些光缆相关书籍和好问的习惯让我对光纤光缆的各种指标及技术参数有了大体的掌握。多年的学生生活，掌握了许多基础课程，具备了很强的学习能力，让我深深地体会到，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。一位杰出的领导者说过：“一个人在平凡的岗位上工作要做到两点，一是要认认真真的做好自己的本职工作，二是要和和睦睦的搞好人际关系，你的工作才会被别人认可。”我进入商务部以来，一直负责订单整理工作，没有闪烁的数据可以来证明我们的工作，但这份工作来不得半点大意，订单的正误直接关系到公司的利益，关系到与客户的关系。我们订单组3个人对每个订单都进行严格的审查、校对，请示领导，听取领导的意见并及时处理，做到利益最大化，风险最低化。我们是的员工，遇到事情要多请示领导，我们要有主人翁的精神，万事以公司的利益为重。在很好的完成自己的本职工作之余，部门领导还把公司质量、环境、安全三体系资料文件的筹集、统计、审查等工作信任的交给了我，并且负责中国移动与供应商之间b2b商务平台的建设等工作。

其次、我要认真的检讨一下自己。9月份，我在处理一个订单时由于我这个不细心的大脑错误的指挥着我的这两个手指敲下了错误信息，导致错误的生产、发货，给公司造成了损失。虽然领导在处理我这个错误的时候只用了简单的2句话，张经

理说“怎么这么不小心，搞出这样的错误”，尹总说“这个损失你要干多少年才能赚出来，但人非圣贤，孰能无过，知错要能改，就是好同志”。越是这2句简单的话语中我越能感受到事情的严重，也越能深刻的认识到自己的错误。这件事一直铭记我心，我知道这个损失是我目前无法补救的，我把它当作了一盏红灯，挂在我的脑前，让它时刻提醒我做事要谨慎。也让我知道大脑犹如公司的领导者、指挥者，大脑发出的指令直接决定员工的操作。就像这次的竞聘商务部主任，恳请各位领导能做出正确的选择，选出一位合格的领导者来。

再次、作为年轻一代的我来参加这次竞聘，曾有同事开玩笑的说我是婚礼上的“伴郎”。毋庸置疑，这次参加竞聘的盛晓晔主任有着多年的从业经验和管理能力，是位优秀的领导者，我也是在他的领导下顺利的开展工作，并教会我许多知识，大大的帮助我提高了各项业务水平，同时作为长兄的他也教会我很多做人的道理，我感谢他，今天我能和他同台竞聘，我感到非常的高兴，这本身就是公司对我的肯定。这次竞聘对我来说是一个很好的机会和挑战，是一个充分发挥我才能不断获取进步的机遇，这正是我今天参加这次竞聘的目的。著名演说家戴尔·卡耐基曾说过：“不要怕推销自己。只要你认为自己有才华，你就应该认为自己有资格担任这个或那个职务。”今天我站在这演讲台上，就会以最好的心态来展示自己。这次竞聘也将成为我以后的工作的动力，激励着我成长。虽然这次竞聘是毛遂自荐，但却不是王婆卖瓜，我只是想向各位领导、各位同事展示一个真实的我。既然我达到竞聘的条件，公司就承认我有这个能力，我相信，凭着我的政治素质，我的爱岗敬业，我的工作热情、脚踏实地的精神，我一定能把主任的工作做好，决不会让大家失望。如果非要把这次竞聘会看着是场婚礼的话，今天我要说，这场婚礼也是场集体婚礼，我们都是婚礼的新郎。

- 1、对现有的管理制度及考核制度进行学习，根据目前情况实施创新完善，使管理更加严密，做到工作按制度办事，并要建立一整套检查和反馈机制，充分发挥现有工程队每个人的

的智慧与能力，做好每一次服务工作，保证他们的日常工作能够顺利开展。并在一定程度加强工程队的综合力量，以适合更多市场售后服务的工作需求。

2、商务部内部员工是整个部门支柱，对商务部员工进行合理科学的考核不但能提高员工的工作效率，也能提高整个部门的工作凝聚力。因此作为一个管理人员，需完善商务部有关制度的完善，科学制定员工的职责和考核，充分调动员工的工作积极性。

3、做好与各部门及市场人员，客户单位的联系，很好树立公司形象和部门形象，积极配合上级部门的检查监督以及合理处理客户来电、来函、咨询等一切问题。

4、在提高自己业务能力同时积极开展部门、公司等培训工作，提高员工的综合业务水平，发挥主动性、积极性、创造性的向上级提供合理化建议。

在此我向全体领导承诺：

1、对公司负责，对全体领导负责，不断学习，不断提高，勇于创新，勇于开拓。

2、爱厂如家，遵纪守法，对公司忠诚，自觉维护公司形象和自身形象。

3、努力提高全体员工的自身素质，做好人员的培训工作，搞好人才管理工作。

4、努力做好工程、市场、商务及其他部门的服务工作，让大环境通力配合，成为一个有机的整体。

不管这次竞聘能不能成功，在以后的工作中我都会继续努力，堂堂正正做人，兢兢业业做事。谢谢大家，我的演讲结束！