

2023年公司竞聘演讲稿格式 公司竞聘演讲稿(优秀6篇)

要写好演讲稿，首先必须要了解听众对象，了解他们的心理、愿望和要求是什么，使演讲有针对性，能解决实际问题。那么演讲稿该怎么写？想必这让大家都很苦恼吧。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。

公司竞聘演讲稿格式篇一

大家好！

俄国作家列夫托尔斯泰曾说过这样一句名言：“理想是指路明灯。没有理想，就没有坚定的方向；没有方向，就没有生活。”德国诗人、戏剧家歌德也说：“人生重要的事情就是确定一个伟大的目标，并决心实现它！”而我，正是因为给自己的人生设定了一个伟大的目标，并决心尽全力去实现它，今天才走上了这个展现实力，追逐梦想的讲台，来参加这次公司销售部副部长的竞聘。因为，我已经把承德输送集团公司的发展设定为自己的奋斗目标，把公司的辉煌设定为自己执著追求的理想！

第一，我思想活跃，具有较强的开拓创新的精神。

二十多年的磨练，二十多年的岁月洗涤，把我锻炼成了一名合格的这一行业的专业人士，面对市场，我不再惧怕，而是勇敢的去开拓，去征服。工作中，我曾参与了几个大型销售合同的签订。从信息的采集、项目的跟踪到方案洽谈、商务报价、合同签订，我都能从不同的方法予以解决，使各项工作得到了较好的开展。

第二，为人正派，廉洁自律，具有吃苦耐劳的优良品质。

5年的军旅的生涯，不仅锻炼了我的身体素质，更锻炼了我较强的吃苦耐劳的精神，培养造就了自己光明磊落、有正义感、乐于助人的品德。参加工作以来，我办事讲求原则，恪守纪律，信奉诚实守信、严于律己的处世之道，处理事务公道、合理，善于打“攻坚”仗。在承德输送机集团减速机车间工作期间，每年都超额完成工作任务，每年完成工时4000小时左右，在公司起到了很好的带头作用。

第三，我具有丰富的工作经验和较强的组织协调能力。

工作以来，多个岗位不同工作的经历使我熟悉了业务流程，具备了一定的工作经验和较强的组织协调能力。同时，工作中，我还经常深入基层与工作人员进行有效的沟通，积极协调处理和客户反映的各项问题，在交流过程中，我认识到了工作的难点、重点，掌握了一定的工作技巧。在销售处做销售员工作期间，每年都能超额完成规定的销售任务和回款指标与本地的客户形成了很好的关系。可以说，多年的锻炼，使我学会了能够站在全局的角度观察和思考问题。

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。主要就是我之前没有从事过这项工作，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！

尊敬的各位领、各位评委，我认为，我们销售部是公司的最重要部门之一，销售部是整个实现公司利润的最后环节，如果产品在这一环节没有实现应有的价值，则其他环节的努力也将化为泡影。可以说，盘活了销售部，就盘活整个生产链。由此，作为一名销售部副部长不是权力与荣誉的象征，而是一份沉甸甸的责任，他担负着公司全体员工的希望与期盼。

这项工作充满着挑战，而我是一个喜欢挑战的人，我愿意接受更大的挑战。如果我有幸竞聘成功，我将把新的岗位当成干事创业的大舞台，竭尽个人的能力和水平，不遗余力地去追求事业成功与人生价值的最佳结合点。我的初步设想是：我将紧紧围绕公司改革与发展的总体目标，以部门神圣使命为动力，积极做好本部门的各项管理工作、努力开拓市场，营造良好的市场外围环境，把业务做好，做严，做强。坚持以增强动力、激发活力、发掘潜力为目的，以加快改革、加大激励、加强管理为手段，依靠科学的工作思路、正确的营销策略、完善的用人机制和管理办法，实现公司下一步业务发展提速、效益提升的目标。

第一，当好参谋，服从集体决议和上级领导决策。

在工作中，我将充分尊重部长的核心地位，多请示汇报，多交心通气，甘当绿叶，做到职责到位而不越位，帮忙而不添乱，补台而不拆台，同时要主动为部长献计献策，真正成为部长的好助手。

第二，实现经营目标，按时保质完成各项指标任务。

首先，做好信息收集及抓好销售到位工作。信息工作是各级领导的“耳目”，只有及时掌握了当前的市场动态，让竞争处在知己知彼的环境中，方能百战百胜。我将根据收集上来的数据做好销售工作。确定分阶段的营销目标，科学定位，大力拓展业务区域。准确进行市场定位、客户定位和时段定位。

其次，积极抓好职工队伍建设。对目前销售部人员定期进行业务培训，提高其业务水平，提升员工的整体执行技能水平。同时通过以会代训、挖掘潜力等多种方式，努力使分管部门形成战斗性团队，提高产能。

最后，要身体力行，协调、疏通有关工作环节，疏松当地的

关系，解决具体问题，营造良好的展业环境。使各项工作在和谐的环境下开展。

第三，紧紧围绕公司目标，确保各项任务顺利完成。

我将要深入基层搞调研，加强与员工的沟通，了解他们的思路，正确引导，将每个人的业务发展指导思想统一到公司的决策上来。同时，督促、指导他们落实业务经营目标，跟踪业务计划指标的实现情况，及时表扬完成好的个人，总结工作经验，给予推广，同时帮助差的公司找问题，找差距，寻求对策，采取措施，鼓励其迎头赶上。

第四，抓好制度规范化建设，全力做好管理工作。

市场经济条件下，管理也是效益。为此，我将协助部长积极加强对本部门的管理力度，健全一整套行之有效的管理制度，向管理要效益，积极把制度建设作为突破口来抓，把各项工作纳入制度化、程序化运作的轨道。同时，对部门员工的评价突出效益指标，评价结果突出真实性，变单一考核为全面考核，变阶段性检查为经常性检查，变模糊管理为目标管理，变定性评价为定量评价。关心员工，热心服务，着力协调解决涉及员工切身利益的热点难点问题，为其创造良好的工作环境和条件，形成较强的团队竞争优势。

第五，加强学习，进一步提高自身素质

二十一世纪是知识经济社会，一个人如果没有知识，将很难在社会上立足。所以，我要继续严格要求自己，加强再学习，进一步补充前沿的知识和最新的管理知识，通过持续不断的“充电”，拓展自己的知识领域，开阔视野，为做好副部长工作奠定坚实的理论基础。同时，我还要配合部长在部门内部大树学习之风，提高全体员工的整体素质，把我们的综合部建设成学习型的集体，以便更好地服务于公司的整体发展事业。

尊敬的各位领导、各位评委，人常说行动大于心动，说的再好，只是镜花水月，只有实实在在的.行动最能见证一个人的能力。如果今天能够承蒙领导和评委的厚爱让我走上分公司销售副部长的工作岗位，我不仅要作言语的巨人，我更要作行动的巨人。我相信今天将是我迈向未来的一个新起点，一个里程碑。今后我会在工作岗位上用行动诠释我今天的言语，用热情开启工作的新篇章，同时也向各位领导和评委交上一份满意的答卷。

我的演讲结束，谢谢大家！

公司竞聘演讲稿格式篇二

大家好！

非常感谢公司在人事制度改革方面为我们创造了公平竞争的环境，自己才有了这个机会参加竞聘，我参予竞聘的岗位是公司计划发展部副主任。

一、计划工作。

计划工作又分为资金计划与项目计划。

资金方面我们要加强与区计委和农行的联系，争取得到区计委甚至区人民政府的大力支持，保证贷款的及时发放，使农网改造工程得到资金上的保证。

项目计划问题，国家计委已批复我公司第二批农改总投资，我们要积极配合区计委根据各县的具体情况，分别对各县的第二批农改可行性研究报告进行正式批复。充分了解所属公司的实际情况，同时加强与区公司各部门之间的联系，真正做到心中有数，从而扭转计划下达的被动局面。另外，从总结第一批农改的经验和教训来看，还需对部份项目进行调整，使各县电网布局更科学、更合理，真正达到农网改造降低线损，

减轻农民负担的目的，使电力更好地为农业、农民、农村经济发展服务。

从去年月到现在，区公司累计下达资金计划亿元，但到现在完成计划投资多少不是很清楚，这就存在计划跟踪问题，今后计划部必须加强这方面工作，及时了解计划项目的落实、进度和投资完成情况，当好领导的参谋，为区公司的宏观调控和决策起到积极的作用。

二、体制改革工作。

农电“两改一同价”其中就有农村电力体制改革，这包括县、乡、村三级供用电管理模式的改革。

对于农村电工，计划部最近已印发了《广西水利电业有限公司农村专职电工管理指导意见》，标志着村级电工的改革已初见成效。

乡(镇)电管站的改革，我们从年就开始进行，但到目前为止，还有个乡(镇)电管站没有完成，原因是这些乡镇主要是以小水电站供电为主、集体或个体承包和农网改造未进行的乡(镇)，这就需要我们必须加大工作力度，坚决按国家的有关文件、规定执行，力争在年底全部完成乡(镇)电管站的改革。同时，为进一步规范管理，提高工作效率和服务质量，确保农电“两改一同价”工作顺利进行。对于现有的乡(镇)供电营业所，我们还要出台《供电营业所定岗、定责、定编标准》、《供电营业所规范化服务规定》等有关办法和规定。

县级供电企业的改革，是我们工作的重点之一，关系到公司陈总所强调的要把区公司做大做强的问题。区公司只有与各所属公司组成以资产为纽带的有限责任公司，这样才能为区公司的做大做强打下坚实的基础。

三、工程验收工作。

农网改造一期所属公司的农网建设改造任务，需新建变电站座，改造座，新建和改造线路公里，通过招标已开工建设的有个送变电工程，其中已完工的有个工程，但进行了工程竣工验收的只有恭城、容县、德保县等个工程，大批已完工和将要完工的工程需要进行竣工验收，仅靠计划部很难及时验收，必须指定专人并会同生产经营部、基建工程部共同抓这项工作，还要加强监理的力量，真正起到监理的作用，同时督促所属公司，积极配合，加快预验收，以上三个环节缺一不可。这样，才能加快验收工作，以免造成长期已完工工程迟迟不进行竣工验收导致施工承建单位向我公司索赔的尴尬局面。

最后，谈谈我的工作态度。

大家知道，我也有不少的缺点，如：工作积极性、主动性不够，纪律性不强等。借此机会，我也向大家表个态，不管这次是否竞聘成功，今后，我都要加强学习，熟悉国家的有关政策，做到立场坚定、旗帜鲜明、积极进取，勤于思考，勇于创新，发扬优点，克服缺点，严于律己，本着对工作、对领导、对同事、对自己负责的态度，干一行，爱一行，认真做好自己每项工作，决不辜负大家对我的期望。

再次感谢各位领导及各位同事给予我这次竞聘的机会。

公司竞聘演讲稿格式篇三

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□x年xx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□x年xx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□x年转业分配到中国人民保险公司xx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□x年x月任支公司经理、党组书记□xx年选任xx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的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□20xx年被xx市政府授予五一劳动奖章□20xx年被授予优秀管理者奖章。支公司连续x年被授予x级文明单位□x级服务质量奖□x诚信单位□x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xx公司上缴利润近x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□XX公司XX名正式员工，本科学历已达5人、大专X人、初中X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。

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。如果我能竞聘成功，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xx地区□xx地区，乃至现状，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，锐意进取，开拓创新，做好总经理的参谋助手，将xx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！

公司竞聘演讲稿格式篇四

大家好!我叫_，首先，感谢组织上给予我参加竞聘，登台显才的机会，今天我竞争的岗位是供电所副所长。近年来，公司紧跟时代步伐，大力改革用人机制，为广大职工提供了发挥自我，展示自我的良好平台。我在领导的期望下，同事的支持下，站到了这个舞台。丑媳妇总要见公婆，是骡子是马总要拉出来溜溜。推出自己，衡量自己到底有多少份量，是骡子，还是千里马。

是一种机缘把我与电力事业紧紧连在了一起。我从19_年服兵役，在部队苦心志、劳筋骨，摸爬滚打三年后，分到了供电公司工程队当一名安装工人，开始了我与电力事业生涯的第一步。在公司的培育下，在自身的努力下，我于20_年到_电

力学院脱产学习2年，毕业后分到城区供电所当一名线路管理员，一年后调入机关工作。百年树木，十年树人；十年，我一路走来，虽然没有探险者的坎坷，科学家的伟大，歌、影星的辉煌，但却有那部队生涯的磨练，大学生活的提炼，基层工作的锤炼，机关工作的历练。

我深知基层供电所副所长工作的重要性和繁杂琐碎性，但越是基层、越是重要的岗位、越是平凡繁琐的工作，越能锻炼人，提高人。人生苦短，时不我待。我不能用一两句话来形容我是什么样的人，但我却可以用一句话来表达我想成为什么样的人，那就是，用有限的生命，去追求永恒的事业。参与这次竞聘，我的目的就是在竞争中认识自己，在竞争中锻炼自己，在锻炼中提高自己，在竞争中进取，在进取中实现自己的人生价值。

如果我竞聘成功，我将以部队锻炼出来的干练，大学学来的理论，基层工作的实践经验，结合公司各项要求，围绕企业经济效益这个中心，求实求严求活，确保本职工作不落人后，创新创先创优，创工作新高。我的工作思路概括起来就是：把握一个定位，协调三种关系，抓好三项建设，创造一个品牌。

把握一个定位，即：定位于副职的位置，做好所长的左膀右臂，做到行权不越权，补台不拆台。

协调三种关系，即：协调好与地方政府之间的关系，优化供电所外部发展环境；协调好与群众之间的关系，优化基础工作发展环境；协调好与职工之间的关系，优化内部合作发展环境；找准共同点、异点、平衡点来消除各级之间的矛盾。

抓好三项建设，即：抓好员工队伍建设，使其成为一支业务技能精，专业技术强，能在降损节能上下功夫，会在增供扩销上做文章，可在电费回收上寻突破，愿在优质服务上创发展的员工队伍。抓好安全基础建设，确保六无、一杜绝、一

控制、一实现。抓好经营成果建设，做到经营有制度、工作有监督、管理有指标、指标有考核、考核有分析、分析有措施、措施有落实；增供扩销有新意，降损节能有新招，电费回收有诀窍。

创造一个品牌，即：创造优质服务品牌，积极培育服务文化，提升服务品位，创造服务特色，塑造电力企业良好形象。

如果我竞聘成功，我将以宰相的肚量宽容人，以赛场选马的方式发现人，以严格的制度管理人，以共同的目标团结人，以实际行动带动人，以全员之合力，把所内各项工作驶上快车道。

“天生我才必有用”，无论竞聘成功与否，我都会持之以恒地以自己实际行动，为公司的发展添“柴”加“碳”、添“砖”加“瓦”，在自己的工作岗位上辛勤耕耘，默默奉献，歇尽全力为公司争光添彩。

谢谢大家！

公司竞聘演讲稿格式篇五

首先，真诚的感谢领导给予我展示、检验自己的机会。能站在这个竞聘的平台上，我的心情非常激动，因为这是对我多年来工作态度与工作成绩的充分肯定，我感到十分欣慰！今天，我本着参与、锻炼、提高进而推动事业发展的目的，我要竞聘的职位是华泰证券公司办公专员。下面，我对自己的基本情况向各位做一简单的介绍。

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管理经验，我觉得自己有信心也有能力担任一名公司办公专员，能做好应该履行的职责。

今天我参加办公专员竞选，我想自身具有以下特点和优势：

一是具有勇挑重担的信心。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。随着这些年的工作历练，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经验，我有信心也有能力担任办公专员，并能做好应该履行的职责。

二是具有丰富的工作经验。我具备系统的金融知识、娴熟的业务技能。金融知识方面，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，先后从事柜员、大户室管理员和客户服务主管员等工作，各项工作都是凭着扎实的知识做好的。业务技能方面，多年以来的多岗位磨练，也练就了我娴熟的业务能力。这些，都有利于今后工作的开展。

三是具备严谨的工作作风，认真的工作态度。证券业方面的工作关系到的是经济利益，也是一项要求非常严格的工作。来不得半点马虎，严谨的工作作风，认真细致的工作态度是对一个从事证券业人员的最基本的要求。我始终坚定不移地认为，严谨的工作作风和认真的工作态度同等重要，尤其对于我们金融服务行业，更是如此。

要想办公专员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。

一是抓好自身建设，全面提高素质。办公专员工作责任重大，任务繁重，我将努力按照政治强、业务精、善管理的复合型高素质的要求对待自己，加强政治理论与业务知识学习，全面提高自己的政治、业务素质，公平公正、洁身自好，清正廉洁，做到爱岗敬业、履行职责，率先垂范，严以律己，吃苦在前，享乐在后，努力争当一名合格的办公专员，全力实践

“团结、务实、严谨、拼搏、奉献”的时代精神。

二是做好办公办文，确保工作完成。办公室的工作千头万绪，包括公司各类行政文件的起草和打复印工作及文书处理、档案管理、文件批转、会议安排、迎来送往及用车管理等。面对繁杂琐碎的大量事务性工作，我不断强化自身的工作意识，注意加快工作节奏，提高工作效率，冷静办理各项事务，力求周全、准确、适度，避免疏漏和差错，做到事事有着落。

三是加强控制监督，落实人事管理。组织落实公司的劳动、人事、工资管理和员工的考勤控制监督工作，根据人事管理制度与聘用员工签订了劳动合同，按照有关规定，到劳动管理部门办好缴纳社保（养老保险、失业保险、医疗保险）的各项手续。体现公司的规范性，解决员工的后顾之忧。

四是做好协助参谋，增强经营活力。摆正自己的位置，当好上级领导的参谋和助手，认真履职，勤奋工作，爱岗敬业，强化勤政意识、服务意识，尽职尽责努力做好本职工作，精心组织，周密安排，坚持以发展为第一要务，全面完成上级下达的各项工作任务。

如果我能够走上办公专员的岗位，我将会从平时的工作态度及工作质量开始。俗话说的好，态度着决定一切，没有好的工作态度，就没有好的工作质量。在以后工作中，我严格要求自己，认真做好本职工作，当好上级领导的参谋和助手，协调好各部门之间的相互关系。

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，我衷心和热忱的希望各位领导、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，您不会后悔，我则会倍加珍惜，让我们一起，

创造我们未来更加美好的明天！

公司竞聘演讲稿格式篇六

大家好！

首先感谢县支行党委给我这次参与竞聘的机会！

我叫何小梅，中共党员，大学本科学历，助理会计师，1989年8月入行，先后做过记帐员，复核员，主办会计，现在是支行综合柜员。我竞聘的岗位是客户部综合岗。我想为自己以前的工作做个轻松和自信一点的总结，那就是：业务是越来越熟了，工作是越来越顺手了，农行这碗饭是越吃越有味道了！至于将来，我也相信自己会是随着农行共同成长、共同成熟的一份子。我本着锻炼、提高的目的走上讲台，展示自我，接受评判，希望靠能力而不是靠运气为自己留下点什么……“做你所爱，爱你所做”。

如果我竞聘客户部综合岗成功，我的工作思路是：

第一，以“勤恳务实、勇于创新”为信条，加强学习，提高自身素质。一方面加强政治理论知识的学习，不断提高自己的政治理论修养和明辨大是大非的能力。另一方面是加强业务知识和业务技能的学习和更新，在工作实践中辩证地看待自己的长处和短处、扬长避短，团结协作，不断充实完善，使自己更加胜任本职工作。

第二，以扎实的工作，锐意进取的精神，当好领导的助手。在工作中既要发扬以往好的作风、好的传统，埋头苦干，扎实工作，又注重在工作实践中摸索经验、探索路子，多请示汇报，多交心通气，积极协助客户部领导做好各项工作。按时、按质、按要求做好报表、会议记录、档案管理等。从做好相关数据的监测和分析到营销客户，我也许能力微薄，但我都尽力而为去做好，并且十分享受这个努力的过程，因为

这其中也有我的汗水和智慧。能力的具备不是一天两天的事，在座的许多同事都让我很敬佩，你们所具备的工作经验和人生历练是我非常欠缺，急需学习的。但是，站在各位面前的这个我，还是想凭着自己的责任心和干劲，凭着自己不断提升的学习和工作能力、凭着自己的开拓和创新意识，来弥补。

第三，以吃苦耐劳，求实创新的态度，找准工作切入点。老实地讲，有人说客户部好；也有人说客户部不好，又是贷前调查，又是组织资金，还管着不良贷款一摊子，全是麻烦事，而且风险太大了！说的都没错，可是我要说，我不把它看成风险，而是把它看成是一种责任和一个可以有所作为的空间。客户部，作为农行对外的前台，它要面对的是不同的客户，它要拓展的是更为广阔的市场，它必须守原则，必须遵守规范，但又必须具备一种主动的营销意识，以及开拓和创新的能力。可以说，客户部是我们贯彻省农行“以客户为中心”的经营理念的最前沿，将来还会随着农行的发展和壮大被赋予更多的责任，在这儿我一定能够得到非常好的锻炼。万科老总王石说：“市场并非很艰难，你用多一分工，就会有多一分回报”。

如果我竞聘客户部综合岗成功，我的处事原则和风格是：要把客户当“上帝”，首先要把同事当“上帝”。建立融洽的人际关系。多层面、多角度地善待同事，努力做到大事讲原则，小事讲风格，共事讲团结，办事讲效率。对同事多理解，少埋怨；多尊重，少指责；多情义，少冷漠。我将用真情和爱心去善待我的每一位同事，在交往中凝聚合力，在工作中形成动力，使我们客户部成为一支充满活力和战斗力的集体。

如果我竞聘成功，我的工作目标和具体措施是：

以行领导下达的各项目标任务为己任，争取行领导对本部门工作的重视和支持，全面完成行领导和本部门领导交办的各项事务，举措一：采取散发宣传材料和填写问卷等方式为客户提供相关的金融产品和经济信息，以扩大农行知名度和影

响力；举措二：针对不同的目标客户，制定相应的营销策略，为客户提供更为丰富的金融套餐和度身定制的个性化金融服务；举措三：要充分抓住节假日期间揽储的黄金时机，开展切实可行的营销活动，以取得宣传和增储的双丰收。总之，在日常工作和生活中，要特别注意信息的收集和分析。想得到才做得到，才能限度的挖掘潜在客户。

我相信：世上没有绝望的处境，只有对处境绝望的人。“疾风知劲草”，我会在今后的摸索中，面对困难，更加朝气蓬勃，更加主动地搞好工作，在工作实践中得到锻炼，经受考验。

尊敬的各位领导、评委及各位同事，不管我有幸竞聘上客户部综合岗，还是继续留在原来的岗位，我都将牢固树立“爱岗敬业、以行为家”，为我行美好的明天勤奋工作，为我们这个共同的家园贡献自己的力量！

谢谢各位领导、各位评委！