

最新招标竞岗演讲稿(精选5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。那么演讲稿怎么写才恰当呢？下面是小编帮大家整理的优秀演讲稿模板范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

招标竞岗演讲稿篇一

自从年进入高校以来，一直工作在教学最前线，教过的学生无数，了解学生的思想，熟悉学生的特点，这使我积累了大量的学生工作经验。多年来一直坚持像绣花一样一丝不苟，像雕塑一样精益求精，像父母一样善待学生。为人师表，高标准严格要求自己，给学生一个示范带头作用。努力把学生的注意力吸引到课堂上来，积极探索启发式、互动式教学，鼓励学生提问、讨论，实现教学相长。在课内课外潜移默化给学生灌输一些积极向上的思想教育，用自身和其他生动的例子引导他们。我的课堂上很少有学生无故旷课。多年来一直受到了学生的爱戴，教师节里无数学生发来的祝福短信就是对我付出的最大回报。

随着扩招，随着社会风气的变化，学风越来越成为高校里关注的重要问题。学风上不去，自然考风受到影响，想要通过考试当然要想一些旁门左道。渐渐一带十，十带百，使得整个学校的学风、考风每况日下。监考成了教师们最不愿意做的事情。我曾经在考场亲身经历过一个学生语出惊人：“别人都抄，我不抄对不起自己。”结果恶性循环，平时不爱学习，考试找机会抄，最后受害的是我们学生，我们学校。所以严抓学风、考风问题，培养学生的诚信观念是学生管理工作中很重要的一项。家长把抚养了18年的孩子交给我们，希望在我们学校的四年里能收获更多，成为一名优秀的毕业生走向社会。我们一定会做到不负众望。

随着我校对西北部学生的扩招，经济困难的学生越来越多，如何让这部分学生顺利健康的度过人生里这段艰辛难忘的岁月，这将是我有机会任职学生管理工作的一个侧重点。另一个重点关注的对象就是我们所熟知的“学困生”，这部分学生一直是影响我校学生的及格率、毕业率、就业率的一个关键所在，所以如何减少这部分甚至消除这部分学生的人数一直是我的追求，我的梦想。

这项工作需要有爱心、有奉献精神，只要用爱心待学生，一定会得到学生的理解和拥护；这项工作需要我们走入学生中间，了解他们，感知他们，而不是坐在办公室里处理发生的事件，要把问题消灭在萌芽状态里。如果我有机会做这项工作，我一定会在完成学院副书记岗位各项职责的前提下做得更好。

我的演讲结束了，谢谢大家！

招标竞岗演讲稿篇二

很荣幸能有机会参加橡果公司好记星大区经理的竞岗演说，说心理话大区经理这个岗位对我来说并不陌生，但是今天能站在这里我已经很满足了，因为橡果公司是很多营销精英汇集的地方，同样也是很多营销人向往的地方。橡果公司有很多优秀的人才，很多产品的销售创造了营销界的神话，好记星，背背佳就是其中的典范，能进入好记星团队贡献力量是我的愿望。

首先第一点我竞选目的：通过此次竞选演说展示自己的才能，希望得到公司的认可，使公司为我提供一个为公司贡献力量的平台。

其次第二点作为一个大区经理应该具备的能力我认为有如下几点：

一、大区经理应该具备丰富的销售经验与能力，这是作为销售管理的基础。

1、电话中心：是公司接触消费者，销售产品的有效渠道，是承接广告反馈数据最快速的途径，同时也是引导消费者到终端购买的有效手段，各省级市场都有自己的电话中心，所以作为大区经理应该具备电话中心咨询，订购，管理的能力，以便于更有利的指导代理商。

2、终端：我们好记星的终端在销售中是最重要的，占销售比例的80 / 100以上，基本涵盖了所有的常规销售渠道，包括商场，超市，电子市场，家电连锁，书店，专卖店等，终端不但体现了竞争，而且还体现了地面工作是否到为。所以大区经理对于终端的销售，活动制定，活动实施，打击竞品，终端管理应该轻车熟路。

3、售后：是公司一线销售的坚实后盾，直接体现了公司的服务，售后的强大不但能为一线销售提供强有力的保障，同时还反映消费者的各种意见，以便于我们及时调整销售状态。所以重视售后是大区经理的重要工作方向，解决售后管理中的问题也体现了大区经理的能力。

二、大区经理应具备丰富的渠道经验，这是对代理商销售支持的基础。

1、渠道开发：是终端建立的基础，所以大区经理对于渠道的各项开发要点要准确的把握，包括合作形式。

2、渠道维护：是保持终端稳定，有续的重要手段，感情联络必不可少。

3、渠道形象：是公司产品品牌化的的窗口，是增加消费者信任度的筹码，包括位置，装修，布局，人员形象。

4、渠道配比：主要是渠道数量，种类，以及整体质量。

三、大区经理应具备丰富的媒介经验，这是对代理商广告谈判、广告预算、广告投放整体支持的基础。

1、电视广告：具有持续性，立体性，生动性，覆盖率高等特点，主要需要掌握价格、时间、频道、效果、以及广告的类型。只有熟练掌握电视广告投放特点才能帮助有需要的代理商解决投入问题。央视，卫视，省级有线，数字电视。

3、广播：比较简单，主要需要掌握价格、时间、形式、效果、客户群。

4、户外：三级市场较为有效的广告投入。

四、大区经理应具备丰富的销售预算经验，这是保证代理商合理投入，合理产出的基础。

1、广告投入与销售额比例。

2、终端投入比例。

3、人员配比投入比例。

4、基础办公费用投入比例。

5、公关费用投入比例。

五、大区经理应具备极强的区域市场拓展、管理和控制能力。这应该是做大区经理的基本要求。

1、一定的区域市场招商经验。

2、对代理商进行有效的维护与沟通，保证市场有续、稳定发展。

3、合理分解公司下达的销售目标，也就是说根据各市

场实际情况，实际销售能力，将任务分配到各地，同时要具有一定挑战性。

4、协助代理商制定有效的销售网络拓展方法，加强各级经销、批发、代理制度，保障其有效运行。

5、协助代理商及经销商制定销售政策，调整销售预算，制定零售渠道管理和支持方案。

6、掌握代理商月度媒体投放计划并监督其计划的实施。

7、明确代理商阶段性培训需求，配合公司市场部对代理商进行有效培训。

8、快速发现，快速解决串货问题，防止代理商不满情绪的发生和升级。

9、了解竞品，学习竞品，打击竞品。

六、丰富的办事处建立、管理经验。

1、办公选址合理，办公用品使用合理。

2、人员招聘培训。

3、办事处人员管理以及费用合理支出。

再次大区经理应具备的素质：

1、严格服从公司规章制度，坚决贯彻公司销售政策，敢于反映问题提出意见。

2、良好的心态能够承受一定的压力，良好的语言组织与沟

通能力。

- 3、良好的市场把握能力以及敏锐的市场洞察力。
- 4、有大局观、有远见，时刻为公司整体利益着想。
- 5、极强的责任心、事业心，敢于承担责任。
- 6、要对自己有信心，善于学习，同时具有较好的培训素质。
- 7、言行一致，说道做到。
- 8、对市场营销有深刻的理解，敢于挑战自我。
- 9、做人做事公平公正公开。
- 10、个人感情要与工作划开距离。

最后我阐述一下我竞岗成功后怎样展开工作。

一、没有调查就没有发言权，所以首先我要对所辖市场进行宏观市场调研，以便确定工作方向。

1、这方面主要通过公司掌握的市场相关资料以及协销人员的市场反馈来了解。

1、省级代理商公司规模大小，整体框架是否完善，人员配比是否合理，还存在那些不足有待完善。

2、省级代理商市场运作情况，包括上一年广告投入与销售额比例，终端数量与终端销售比例，电话中心进线成交比例以及上一年度好记星各型号销量数据。

3、省级代理商地政关系情况，包括工商，广告，渠道。

- 4、省级代理商现有产品线情况，都有何品牌，重视程度如何，下一步的发展方向怎样。
- 5、二级市场分类，二级代理商市场运作情况，二级市场管理支持情况如何。
- 6、对我们好记星的重视程度和对公司的忠诚度。
- 7、省级自营终端数量，销售比例，专卖店建设情况，售后维修机制是否完善，客户服务体系是否完善，下载中心数量与所占比例是否合理，终端投入是否合理。
- 8、与代理商沟通下一年度市场整体规划，整体投入以及存在问题的解决方案。
- 9、在收集到上述资料之后，通过数据以及报销售部分析，根据公司销售部下达的销售目标按时间，区域市场实际情况进行分解，原则是保证合理，同时具有一定挑战性。
- 10、根据市场实际需要、结合公司的政策以及自身的优势、快速协助代理商解决市场存在的问题，做好基础工作，完善细节，确保销售的稳定性。

*实习期间在xx市场了解的一些情况

1□xx市场好记星最大的成功在于，重点终端90/100都是自营终端，广告资源丰富，人员架构较完善。

2□xx市场整体运作情况虽然较好，但是没有特别突出的方面。省会市场网点少，形象远不如唐山、秦皇岛。

3、个别自营市场对公司下达的政策重视程

度较差，执行力较弱，例如900x推广不如二级代理商[邯郸]。

4、三级市场终端建设整体规划、形象较差，主要是和步步高，诺亚舟终端比较。

*我们好记星存在的一些问题：

1、返修周期过长，个别机型零配件供应不到位。

2、好记星品种相对竞品较少，终端形象不统一。

1、划主力分销为自营，掌握终端渠道，加强终端建设，实现利润最大化。

2、完善各级市场售后服务体系，加强售后管理。

3、人员根据能力，特点，经验实行定岗定位，最大程度开发员工潜力，减少人员浪费。

4、一些代理商通过代理好记星赚到了一些钱可能会有[小富即安]的心态，公司应该及时发现加以引导，转变其思想。

招标竞岗演讲稿篇三

大家好！

我是来自级班的，现在是学生会生活部一名普通干事，而今天我竞选的职位是学生会生活部副部长一职，来到咱们学校正式进入大学生生活已经有三个多月时间了，在加入学生会生活部这两个多月里，我在学生会学到了很多对自己今后成长有用的生存技能，在义卖报纸的时候，我深知自己不善交流，很有可能就像一根柱子一样现在在那里，被动的等待别人所取，但是最后我从这种自卑中顽强的走出来了，既然不善交流那我就让所有都知道我是义卖报纸的。己所不欲，勿施与人。一直都是我做事的准则，那些不愿意买报纸的决不强求，决不强行推销。我拿出自己的办法，喊报：义卖报纸，武汉晨

报晚报，一元一份。我当时脑子里只有一个想法，我不能给生活部给我们部长丢脸。就是这个信念一直支撑着我卖光了手里的报纸，还有同学手里的报纸。感谢外联部。此外还要感谢学习部、文艺部锻炼了我的胆量，他们组织的辩论赛、卡拉ok大赛等我从一开始的不好意思、红着脸去警告那些不遵守纪律的同学，到现在我可以坦然的面对在场的所有人不那么紧张了。感谢秘书部长的教诲，让我知道了做什么事都要有一个规矩，感谢女生部教会了我正规的日常礼仪，感谢体育部让我懂得了兄弟的含义，那一首好兄弟唱的我们其他部门好嫉妒啊。最后我要感谢我们生活部部长曾凡磊，每一次例会我都学会了不少东西，没一次例会结束后，部长都会问最近学习、生活有什么不懂的地方？每句话都是那么温馨，就凭这一句句关切的话语，我认为我能加入生活部，是我在大学生生活里做出的最明智的选择！

最后，我想说如果我能成功竞选生活部副部长一职，我首先要做的是继续发扬生活部做为一个后勤部门的重要作用，积极配合学生会其他部门的后勤工作，如果竞选不成功，我也不会气馁，就像我在学生会第二次面试时说的那样，我会让大家看到一个憨厚、朴实、任劳任怨的内蒙小伙，不论是现在还是以后，一直都会是。

我的演讲结束了，谢谢大家！

招标竞岗演讲稿篇四

大家好！

我叫，现年岁，中共党员，现任公司综合部主任。我年7月毕业于省邮电学校通信电源专业。曾先后在邮电局、邮电局移动分局担任过线务员、机务员，年分营后在移动通信分公司实业公司任广告部经理，年6月调入移动通信分公司综合部任副主任，年4月聘为综合部主任至今。工作期间，还利用业余时间参加自学考试和函授，先后顺利修完吉林大学计算机通

信专业的大专和通信工程本科课程，目前正在进修哈尔滨理工大学在职工程硕士研究生学位。

在综合部任职期间，踏实工作，严格管理，整章建制做了大量的基础工作，多次被评为先进工作者，连续五年组织召开了职代会暨工作会议，并负责组织起草会议文件；协助公司领导沟通协调内外部关系，成功完成年重组上市各种手续的变更；连续多年在后勤管理、车辆和安全管理方面无重大事故。年公司连续三年获得省级重合同、守信用企业荣誉称号，年公司被评为省级档案管理工作标兵单位，个人被评为省级档案工作突出贡献人才。

我的优势：一是具有较好的年龄优势。我现年岁，精力充沛，处于人生的黄金阶段，并具有较高的办事效率，对于工作能全身心的投入。我敢于创新、思想敏锐，可塑性强。善于接受新事物，适应新环境，并能根据实际情况，大胆设想管理方法和改革方案。

二是具有较强的工作能力。在日常生活和工作中经常深入工作一线，不断培养自己的工作能力，自任办公室主任以来，努力发挥自己的特长，认真做好参谋决策、日常服务、沟通协调、信息传递等办公室工作，取得了一定的成绩。经过多年的学习和锻炼，自己的写作能力、组织协调能力、判断分析能力、领导部署能力都有了很大的提高。

三是具有较高的个人素养。我有较强的敬业精神，工作认真负责，有着严明的组织纪律性吃苦耐劳的优良品质。我信奉诚实、正派的做人宗旨，坚持团结而不特立独行，尊重权威但不妄自菲薄，遇事懂得及时征求他人意见，能够与人一道，共同打造一个充满凝聚力和生命力的战斗团队。

四是具有丰富的实际工作经验。从毕业后，先后从事过线路工程维修，通信电源维护，网络基站维护管理，广告宣传、策划管理等，多年的综合部工作，培养了我较强的沟通协调

能力和丰富的协调内外部关系经验。

五是具有一定的综合事物管理、文秘管理能力。具有多年的综合部管理工作经验和文字综合能力，积累了许多丰富的管理知识，能较好地完成调查报告、经验材料、工作总结以及各种公文的写作任务。

我的弱势：一是学历起步低，中专毕业。但自参加工作以来我始终不忘记读书，勤钻研、善思考、多研究，不断地丰富自己，提高自己。目前正在进修哈尔滨理工大学在职工程硕士学位。

二是做事不够果断。因多年的管理工作和对外沟通协调关系，办事风格过于严谨，有时考虑事情过于复杂，想的方面过多，往往会根据以往经验怕出现纰漏，有点瞻前顾后，缺乏雷厉风行的作风。

三是市场实战经验薄弱。只是年在实业公司做过广告管理和策划，后来就一直在从事管理工作，虽积累了一些市场理论和沟通协调关系的经验，但缺乏市场实战经验。

总经理助理既是管理者，同时又是执行者。肩负着上传下达的重要使命，不仅仅要协助分公司总经理根据省公司的总体规划和目标任务，合理制定分公司的工作计划、方案，同时要充分调动广大干部和员工积极性，发扬团队精神，指导工作方案的有力实施。不仅要协助总经理协调好内外部关系，为企业发展营造良好的运营环境，还要深入基层，调查研究，与员工打成一片，及时了解员工的意见和建议，准确及时的向总经理反馈员工的呼声。

总经理助理要站在企业战略统一的高度，把企业利益、为领导分忧和为员工服务作为工作的出发点和落脚点。把“参与政务”、“管理事务”、“搞好服务”三大职能统筹兼顾，合理安排，要做到调研围绕市场转，协调围绕领导转，服务

围绕客户转，决策围绕信息转。总经理助理除了具备较强的业务管理、决策分析等能力之外，还应该掌握一定的文字综合方面的基本知识和较强的沟通协调能力，也就是说应该具备多方面的综合素质。

基于以上一些工作实践和经验，我对今天所参加地市总经理助理

一职充满信心，下面我陈述一下我对集团客户的认识和工作设想：

集团客户在我们的客户名单上占据着极其重要的位置——不仅在于其本身能够带来可观的业绩贡献，而且有利于提高个人客户的粘性和收入，有利于培养客户的消费习惯。通过集团v网，还可以很好的保证网内的个人客户不会轻易流失；同时，维护好集团客户，也有利于对新开发的个人业务和集团业务进行有效推广，提高个人arpu和集团收入。

一是在开发扩大集团客户市场的同时，应更注重集团客户的维系力度，应加大集团客户的服务和流程管理工作。

二是进一步细化集团客户经理分级。应建立一套合适客户经理分级体制，包括工作分级、薪酬分级、考核分级、培训分级等。让最优秀的客户经理负责最重要的集团客户，并获得最佳的物质报酬。让新进的客户经理有职业发展的目标，有一个畅通的上升通道。建立科学的客户经理评级和考核制度，实现客户经理的能力与岗位、绩效与薪酬相匹配的原则。

三是进一步细化集团客户分类。应定期根据不同集团客户的规模、行业、贡献度等要素，重新调整集团客户类别，并根据a□b□c类集团客户的需求特征和重要性设计服务方式和服务内容。

四是通过现有服务渠道进行服务分流。目前，随着企业的高

速发展，集团客户数量越来越多，除利用客户经理作为服务和营销的主渠道直接面对集团客户之外，应考虑更加广泛和灵活的使用营业厅、呼叫中心及合作伙伴等各类服务渠道，为集团客户打造一个全方位、立体化的服务体系，同时也可以减轻客户经理的工作压力，这一点在面对数量庞大、价值偏低而需求单一的c类集团客户时尤其显的重要。

进入角色要“快”。我要尽快地转换角色，更新观念，调整好自己的心态和工作方式，与公司领导形成合力，以一种崭新的视觉看待问题，解决问题，使自己的所作所为能够从公司的战略出发，从公司的利益出发，从员工的利益出发。

学习知识要“深”。我会以强烈的紧迫感和责任感抓好学习，诚恳地以身边人为师，以互联网为师，自我加压，勤学好问，联系实际，善于总结，既要融会贯通业务知识，又要虚心采撷工作经验，尽快转化为自己实际的工作能力。

基础工作要“实”。总经理助理的主要工作出发点始于市场，最后的归宿也是落脚于市场，为此我一定会报着求真务实、锐意进取的态度，多深入市场，贴近用户，采集和整理第一手有用资料，为总经理科学决策提供事实依据。

如果这次竞聘我失败了，我也不会气馁，说明我离公司对我的要求还有一定的距离，这将促使我在以后的工作中，励精图治，努力学习，勤奋工作，一如既往地为公司的发展添砖加瓦。

我的演讲结束了，谢谢大家！

招标竞岗演讲稿篇五

大家下午好！

首先自我介绍一下，我叫王可为，今年33岁，大专学历，中

共产党员，现任公司安全科科长一职，今天是原岗竞聘。此时此刻，我最想和大家说的一句话是：“安全科科长一职非我莫属！”这不是年少轻狂，更不是目中无人，而是我有绝对的自信来做好这份工作！

我为什么这样自信呢？熟悉我的人都知道，我有几个“毛病”，而这些“毛病”就是我自信的来源。

从走上工作岗位的那一天起，我就树立了一个坚定的新年——坦坦荡荡做人，认认真真做事。几年来，无论是做基层员工，还是管理岗位，我都能够做到干一行、爱一行、钻一行、精一行。无论是什么工作，我不干则已，要干就要做到最好，就必须要达到一流水平。按说追求完美是好事，但我们部门的员工都知道，我追求完美到了近乎偏执的程度。可正是这样一份执著，才使得我和我带领的团队对工作精益求精，一丝不苟。我们安全科连续三年成为公司的优秀集体，多少也得益于为我追求完美的“毛病”吧。

我担任安全科长已经有四年了，四年的时间虽然不算太长，但是，对于一个部门负责人来说，足以洞悉、规范和驾驭部门的全部工作。在这四年中，我熟悉了安全管理工作的各个环节，牵头修订了公司安全工作的基础管理文件，完善了各项规章制度，并带领团队成员写作各项目部做好了施工过程中的安全管理工作，使安全生产可控、在控、能控水平不断提高，实现了在任期间无事故。工作经验丰富，对工作“门儿清”，明察秋毫，这正是部门负责人必须具备的素养。

我当了四年的安全科科长，和科里的每一名员工都有非常深厚的感情。我太了解、太熟悉我的团队了，就像熟悉自己手掌上的纹路一样。正因为熟悉，正因为了解，所以，我就特别爱这个团队。俗话说：“爱之严，责之切。”所以，在工作中我会对我的团队成员非常严格，甚至会对他们发脾气，蛮不讲理。好在大家都非常理解我，不和我一般见识。工作上的不愉快，就想夏天的雷雨一样，来得快去得也快，雨过

天晴之后，我们还是在一起看足球、侃大山的好兄弟。这种非常融洽的工作氛围铸就了我们科超强的凝聚力和战斗力。

作为部门的管理者，我要时刻把研究如何让去做、如何做得更好作为自己的工作重点，以严格管理提升部门的工作业绩，向管理要效益，以管理促发展。我呀制定严格的规章制度，把本科的所有工作进行条分缕析的规定和说明，使反正更加细化。要使安全科的每一名员工都明确自己的职责是什么，自己要做哪些工作，要达到什么工作标准，完不成工作任务要承担什么样的责任，从而提高部门自动运转、良性运转、科学运转的水平。

咱们建筑企业，安全是根本，宣传安全是关键。我要进一步强化对员工的安全意识教育，做好企业安全生产法律法规特别是新修订与完善的安全生产法律法规、规章、规范性文件的宣传贯彻工作，增强从业人员的法律意识，营造安全生产的良好氛围。同时还要以组织开展安全生产月等活动为契机，使安全意识更加深入人心，树立除人力不可抗拒的自然灾害外，通过努力，所有事故都可以预防，任何安全隐患都可以控制的安全理念，树立不规范就是不合格的操作理念，引导大家在工作中自觉反“三违”，培植安全生产的企业文化。

我要进一步建立健全安全生产各项规章制度，并按照《安全生产法》，《建设工程安全生产管理条例》等法律法规的规定，加大对规章制度的执行力度和对违章现象的惩处力度，把安全生产各项工作真正落实到位；我要加强施工现场的生产管理、技术管理，严格按照安全生产法规、标准和规范进行施工作业；我要建立健全施工现场事故应急预案，提高应急处置能力；同时我还要定去认真分析与总结安全生产存在的问题和不足，制定解决方案，通过加强安全管理，确保年度安全目标的实现。

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，加强学习，

进一步补充最新的安全管理知识，通过持续不断的“充电”，拓展自己的知识面，开阔视野，提高业务能力、管理能力和政策把握能力，提高自身的业务水平，并争取在今年取得按群注册工程师资格证书。

尊敬的各位领导、各位评委、同事们，“既然选择了远方，便只顾风雨兼程；既然目标是地平线，留给世界的只能是背影！”这就是我的信念和对工作的态度。我将用自己的时机行动去践行这一诺言，也由衷地希望大家给我这个机会，是我能够继续带领我的团队在准求完美的道路上走得更加精彩！

我的演讲完毕，谢谢大家！