

2023年竞选电子小报 电子银行竞聘演讲稿 (模板8篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。相信许多人会觉得范文很难写？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

竞选电子小报篇一

大家好！

我叫xxx，现在负责工商银行主管电子银行业务。

我今年xx岁，本科文化，中级职称，xx年参加工作，曾先后从事基层网点柜员、过网点负责人，20xx年12月，成为电子银行业务主管。由于我工作出色，20xx年，我被省行评为电子银行服务标兵。

我在银行系统已有x余年的工作经历。曾担任过、和等职，之后又从事电子银行业务主管两年，现在负责工商银行主管电子银行业务。曾先后主持xx项工作。所有这些，不仅培养了我丰富的工作经验，也培养了我较强的管理能力。

信息化时代，一日不学习都有可能被社会淘汰。所以工作中，我利用闲暇之余阅读了大量的金融方面的书籍，掌握了一定的金融理论知识。同时，多年来我已对电子银行业务有了较深的认识，具备了扎实的理论知识，所以这些为我做好下一步的工作提供了理论指导。

多年的工作经历，不仅增加了我的阅历，还提高了我的沟通协调能力。同时，我在网点当过负责人，有服务客户的经验和热情，业务熟练，责任心强，在行内很容易与人相处，有

较好的人际关系。无论在哪个工作岗位，我都积极沟通、多方协调，使各项工作在比较和谐、有序的环境中完成。这也就锻炼了我较强的沟通组织协调能力。

各位领导、各位评委，如果竞聘成功，我将做到以下几点：

如果竞聘成功，我将积极摆正自己的位置，搞好团结，不搞特殊坚决执行领导的各项规定，将自己的工作做好。同时，听从领导安排，严格按照规程办事，努力做好让领导放心，让顾客开心，开创和谐、稳定的工作环境。

良好的对外宣传不仅可以提高业务量，还可以树立我行良好的品牌形象。工作中，我将加大对外宣传品牌的力度，充分利用现有资源，协助领导搞好电子银行业务品牌的宣传。通过一系列的宣传手段，努力提升我行的品牌形象，提高客户刷卡量及业务量，将我营销工作推向一个新的高度。

安全是电子银行业务健康发展的关键，近年来出现了很多电子银行欺骗案，所以加强安全风险防范显得尤为重要。为此，我将协助领导努力做好安全工作，着力解决好安全与发展速度的关系。在我行业务发展中，我将时刻注意风险防范，努力为我们的客户创造一个安全的服务平台，让更多的客户可以安心的刷卡、电子银行消费。

服务是我行生存之根本，是我行发展的源泉。为此，我将牢固树立服务意识，只有服务提高了才能使顾客满意，只有服务提高了我行才能有效益，只有服务提高了我们银行才更有生命力！

如果竞聘成功，我将努力加强自身修养，勤奋学习，不断提高业务能力，增强自身综合素质，力做学习和专家型领导，把一颗赤诚的心奉献给金融事业。各位领导，我深深地知道，此次竞级意味着有一部分人会成功，而另一部分人会落选。对此我将以平常心来面对。此次竞聘，无论成功失败，我都

将以此为新的起点，更加努力工作，勤奋学习，迎难而上!请大家，信任我，考验我，支持我!

我的演讲结束，谢谢大家!

竞选电子小报篇二

爱崇的列位带领、列位评委、列位教员:

大家好!

我叫，来自永安中学。

很是侥幸加入明天的竞聘演讲，并希冀能在教改的大潮中完成自己的人生价值。

13年前，我从济宁踏上了垦利这片热土，走上了高尚的讲坛。

从此，教育成了我生射中的一部门。

校长竞聘演讲稿在这珍贵的13年中，我教过语文、化学、社会、思品等科目，担任过多年的班主任、年级组长、团委书记、教育副主任、教育主任、副校长等职。

屡次被评为县、校优秀教员、优秀班主任、屡次被县委县府奖励。

近年来，我深深地体味到：能在高水平、严请求的带领下干事守业，长短常侥幸的，固然任务累点苦点，但能学到在上学时期难以学到的教育教学办理经历。

我要在垦利教育中完成自己的人生价值，有以上的人生经历，为我尔后的教育教学办理任务打下了坚实的根本。

我有百倍的决计当好校长的助手，辅佐他办妥黉舍，让黉舍下层次，下水平，为垦利教育增光添彩。

以后，教育迎来了更始的春天，文化论文各项更始法子逐渐推出，素质教育实施正方兴日盛。

面向部分，周全生长，培育先生的立异精神和实际才干已是十万火急。

若是有幸当上副校长，我将辅佐校长做好分管的任务，并实施“五项更始”，为素质教育奉献自己的肤陋劣弱之力。

一、更始带领观，锻造不竭充溢幸运感的群众步队。

建立带领就是办事的理念。

二、更始教员观，培育一支高素质的教员步队。

一是给教员以权利，真正把教员当成黉舍的家丁；二是呵护教员心灵，让教员感应实其实实在在的爱；三是增强校本培训，为教员搭建走向胜利的平台；四是立异办理机制，激起教职工的耐久动力。

我有决计、有决计、有才干培育一支高素质的教员步队，为永安中学的生长奉献力气。

三、更始讲堂观，革新讲堂，让进修真正成为先生自己的任务。

让进修真正成为先生自己的任务适合方针教学实际、协作进修实际和立异教育实际，在进修进程中先生自立、协作，实施大环节教学，大环节教学的实施，不只是培育先生进修自动性的需求课程学习，也是培育立异人才的需求。

四、更始人才观，增强思惟品德扶植，进步先生思惟品德水

安然平静分析素质，这是黄舍可继续生长的根柢目标。

黄舍教育的目标就是培育人的品格。

五、更始评价观，多元评价，让更多的教员和先生体验到胜利的欢愉。

评价标准是标的目标标，具有壮大的导向感化。

黄舍正教员任务的评价，不竭是校长们头痛的成绩，副校长竞聘演讲稿因为教员的任务是良知任务，难以权衡。

我以为能够拟定呼应的量化评选标准，实施量化查核，进程和功效相连系，定性和定量相连系。

以“三个有益于”和“三公”为绳尺：有益于黄舍部分任务；有益于教员主动性的`调动；有益于先生分析素质的进步。

做到公道、公道、地下。

只要如许才干真正考出功绩、评出先辈、鼓足劲头。

先生分析素质的评价相当主要。

评价学分析生素质的标准就是人才观，即教育的目标。

我们黄舍的培育目标是要把我们的先生培育成德、智、体、美、劳周全生长，有理想、有品德、有文化、有纪律，有特性有专长的初级人才。

查核先生要以分析查核为主，统筹特别，要不然就会扼杀先生的缔造才干，幼儿教育专长生受冲击。

因此，我们要充实发掘先生的潜在才干，真正培育他们的缔造精神和实际才干。

其次，建立终身教育的观念，活到老学到老，更新学问，优化学问结构，出格是我们中青年一代，处在更始的潮头，时期给我们提出了更高的请求。

我们理应勇敢地迎上去，使自己与时俱进，不竭勤奋进取，将来成为垦利、全市甚至全省、全国的名师。

我能在教育更始的大潮中奉献青春热血，完成人生最大的价值，是我最大的幸运！

最后，我想说，不论能否当上副校长，但就我的人生旅程来说：我的曩昔属于垦利教育，此刻属于垦利教育，将来依然属于垦利教育。

尊敬的各位领导，各位同事：

大家好！

我叫***，去年我运气不错，有幸转业到市委办这个人才济济、团结又温暖的大家庭。

今年是我的而立之年，常言道：三十而立。

在充满生机与活力的新世纪，在日新月异的知识经济时代，在竞争激烈、挑战与机遇并存的今天，扪心自问，我能立什么？我深思过，迷惘过，也无奈过。

古人讲：天生我材必有用。

适奉这次难得的竞岗机会，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的而立之年留下点什么……站在大家面前有点单瘦的我，稳重而不死板，激进而不张扬，温和而不懦弱，愚钝而不懒惰，正直而不固执。

我1989年9月考入空军飞行学院，学过飞行，后因视力下降停飞改做地面工作，干过排长、指导员、干事，大学文化，中共党员，2000年9月转业。

在有206名军转干部参加的进政法系统考试中，我名列第二，原以为能谋个警察的差事也就心满意足了，没料到能非常荣幸地被选拔到首脑机关市委办工作，在此，我衷心感谢领导和同仁的厚爱。

与大家共事一年来，我既有不小的压力，更有无穷的动力。

我没有辉煌过去，只求把握好现在和将来。

一方面我认为自己具备担任副主任的素质

一是有吃苦耐劳、默默无闻的敬业精神。

我是一个农村伢子，深深懂得“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来”的道理。

当兵前，我参加过“双抢”，上山砍过柴禾；当兵后，经受过炎炎烈日下负重五十多斤日行军五十公里的考验，更经历了八年大西北恶劣自然环境和艰苦生活条件下的磨练，特别是严格的军营生活培养了我“流汗流血不流泪”和“特别能吃苦、特别能忍耐、特别能战斗、特别能奉献”的良好品质。

我爱岗敬业，工作踏踏实实，兢兢业业，一丝不苟，不管干什么从不讲价钱，更不怨天尤人，干一行，爱一行，努力把把工作做得最好。

二是有虚心好学、开拓进取的创新意识。

爱因斯坦说过：热爱是最好的教师。

我热爱文秘工作，平时爱读书看报，也浏览了一些有关政治、

经济方面的书籍。

到办公室工作后，我谦虚好学，不耻下问，系统学习了有关业务知识和各级各类文件精神，初步具备了一个文秘人员所必需的业务知识和政策水平。

还自学了计算机知识，能够熟练地使用计算机进行网上操作、文字处理和日常维护等。

我思想比较活跃，爱好广泛，接受新事物比较快，勇于实践，具有开拓精神；同时我朝气蓬勃，精力旺盛，工作热情高、干劲足，具有高昂斗志。

三是有严于律己、诚信为本的优良品质。

我信奉诚实待人、严于律己的处世之道。

我曾经多年在上百人的连队工作，既要维护连队干部的权威，又要和战士们打成一片，正因为具有良好的人格魅力和做人宗旨，同战友们建立了亲如兄弟的深厚感情，受到了战士们的爱戴，在我转业离队时，好多的战友因舍不得我离去而泪流满面，自发地敲锣打鼓为我送行。

到市委办工作后，我在日常生活和工作中，不断加强个人修养和党性锻炼，以“老老实实做人、勤勤恳恳做事”为信条，严格要求自己，尊敬领导，团结同志，应该说得到了领导和同事的肯定。

四是有雷厉风行、求真务实的工作作风。

11年的军旅生涯，培养了我雷厉风行、求真务实的工作作风，养成了我遇事不含糊，办事不拖拉的工作习惯，造就了我“不唯书、不唯上、只唯真、只唯实”的工作态度。

至今，我仍然清晰的记得离开部队时一位老首长语重心长对我讲的话：小蔡啊，你不管到哪工作，在什么岗位上，作为一个经过部队多年摔打的共产党人，做什么事不仅要上不愧疚，下不欺民，更要对得起部队的培养和自己的良心。

竞选电子小报篇三

大家早上好！我首先感谢领导、同事们的信任和支持，给我这次参加竞聘汇报的机会！本着学习，进步，锻炼和提高的目的来竞聘，同时，也非常愿意接受领导和同事们对我提出的中肯的宝贵的意见，以便在工作中更正和更好的发挥我的工作绩效能力。

在将近八年的工作积累，近五年的策划工作中，在公司的指导和培养下，我逐步适应和理顺了工作外延和内涵，在一定程度上工作有了突飞猛进的进展和不断的推陈出新，与时俱进意识，一些工作的创新思想时不时迸出也使我受益匪浅，这一切的背后，源于公司对我的信任和支持，感谢公司，感谢我的领导们。在工作实践中，一次次的促销活动使我对企划部又加深了一层的认识。作为一个部门的负责人，要能为领导分忧，既要熟悉本部门的全部业务，又要能为领导献计献策推动全面工作的开展；既是推进活动进程的组织者，又是积极投入实际工作的参与者；既要明确职责，协调好各方面的工作关系，当好参谋，成为桥梁与纽带；既要能当好助手，又要具备独当一面的基本素质。总之，要胸怀大局，当好参谋；服从领导，当好助手。

要完成公司年初分配的任务指标，就必须实时推出促销活动，来协助一线达成本季度或本年度的任务达成，企划部的工作就是这场战役的先遣部队，通过顾客视觉上的，听觉上的，感觉上调动，促使完成购物意识的形成，进而达到购买的欲望。在第三季度，处于淡季过后的旺季，本季度共进行夏季四次的促销活动，美华进行两次促销活动和我们公司12周年

店庆活动，共七次促销活动，在公司的正确的指导下，在全体员工的共同努力下，我们的促销取得了良好的社会效果，并在一定程度上遏制了竞争店的经营，争夺了一定的客源和市场的份额。

在活动的策划上，企划部不断的推陈出新，分析综合，既有实质性促销，又有营造商机的氛围水分，每次活动虽大同小异，但不雷同，特别是夏季的促销上，按照促销递升的层次构建一次完整的促销体系。企划部在活动中积极响应公司政策，率先实施活动方案，顺利完成公司下达的各项促销任务。

在促销费用上，贯彻公司的节约精神，尽量节俭；在卖场氛围上，对于重复性节日的展牌，吊旗注意保存，以备下年使用。

竞选电子小报篇四

大家好！

非常高兴今天能站在这里参加竞选，我坚信，凭着我新锐不俗的“官念”，凭着我的勇气和才干，凭着我与大家同舟共济的深厚友情，这次竞选演讲给我带来的必定是下次的就职演说。

也许，在我说出这番“豪言壮语”后，有些人会暗自发笑，这人怎么这么自不量力的！这不是自不量力，这是自信！一个如果连自己都不相信的人，那么他就没有资格做任何事，即使做了，也很难成功！我之所以能够站在这里，大部分是由于我的自信！当然，能力也很重要，因为一个人的信心和能力永远是成正比的。

从一年级到现在，我一直是班级里的班干部，从小组长、到学习委员、到副班长，我觉得我每天都在进步，凭着极大的热情和干练的处事，赢得了同学们的好评，多次被评为三好学生。不过成绩代表过去，未来的路还很长，在今后我将更

加努力，使自己的能力进一步提高。

如果这次我竞选成功，我将尽我所能在同学们课余时间为大家带来丰富的活动，调节同学们在学习中的紧张气氛。然而，我也知道胜败乃兵家常事。智慧要从拼搏中凝缩；快乐要从困难中索取；生活要从竞争中开拓！无论今日竞选我能否脱颖而出，我始终会对自己充满信心！“我自信，我成功”。英明的领导、尊敬的老师和亲爱的同学们，最后我只想讲一句话：请给我一个支点，我可以撑起一片蓝天，相信我！

谢谢大家！

竞选电子小报篇五

大家好！

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。因此，今天我能站在这三尺演讲台前展示自己、推销自己，除了责任感和使命感的催促之外，还要感谢集团公司有这么一个全新的、充满生机与活力的用人机制。

决定参加这次竞聘之前，也曾度德量力，思虑再三。今天，我之所以参加这次竞聘演讲，是因为一方面，表明我对集团公司推行的竞聘演讲用人机制的拥护和信任；另一方面；通过这次演讲，锻炼自己的能力、展现自己的才华并借此机会和大家交流思想，同时，接收集团公司和大家对我的挑选。我相信，通过这次竞聘活动，必将使我们公司下一步的竞聘上岗机制呈现一个良好的开端。

首先，我先自我介绍一下自己的基本情况：我叫***，现年25岁，共青团员，大专学历，现岗位为常熟华冶设备部计划员。主要协助部门经理做好本部门日常管理工作，同时代表部门经理做好设备部相关监督工作如：安全、各项任务、劳动纪

律等。

竞聘采购经理这个职位，我认为自己具有以下几个方面的有利条件：

1、有良好的思想品德修养

我为人处事的原则是：踏踏实实做人，认认真真工作，开开心心生活。自己一贯注重个人品德素质的培养，努力做到尊重领导，团结同事，工作负责，办事科学，自尊、自爱，不重名利，不计较个人得失，对工作对同事有爱心，宽容心，一直以来得到领导、同事们的好评。

2、有较好的专业基础

我所学的专业是机电一体化，对机械、电气方面有一定的专业基础。现从事的工作中对备品备件编制月计划和年计划，并对备件计划的实施、备件的使用进行跟踪。随时掌握备件的消耗及库存。同时负责购进材料、备件的验收入库。在前期工作中曾经参加过公司施工期间费用的统计工作，对备件、材料的价格颇有了解。

3、有一颗热爱公司、努力工作的决心

从我走出校门就一直在华冶工作，参加过公司的土建、设备的安装调试和以后的生产，曾经当过一名普通的操作工，班长和现在设备部计划员。集团公司的迅猛发展一直是我学习的动力，我平常不断地要求自己努力学习，认真工作，力争把自己的工作做得更好。我真为能在华冶这么优秀公司工作而感到自豪。

竞聘这个职位，其实我也有不足之处：

从参加工作至今只有两年的时间，工作经验的不足，同时也

缺乏采购方面的知识，虽然平常的工作经常与采购主管打交道，对采购工作或多或少有一定的了解，但要作为一名采购经理还是有些差距的。不过我相信，通过我的努力，一定会胜任这份工作。

首先、建成完善的采购管理制度，对采购过程及供方进行控制，确保采购物资满足规定要求。

其次、认真贯彻执行国家和公司有关物资采购方针、政策、法规和规章制度。

第三、尽快熟悉和掌握公司所需各类物资的名称、型号、规格、单价、用途和产地。检查购进物资是否符合质量要求，对公司的物资采购和质量负全面责任。

第四、不断开辟建立新的物资供应渠道，寻找物美价廉并及时的物资和服务。在供应商的竞争性投标中，提高供货和服务质量，减少采购费用，节省开支，降低成本，获得充分的物资供应，努力满足生产实际需要和成本效益的要求。

第五，根据供方按公司的要求提供产品的能力，服务和价格等方面对其进行选择和评价。同时也通过供方提供产品的重要程度、供方的质量保证能力以及进货复验结果，对供方实施分类控制。

第六，定期向公司汇报本部门月、季、年统计工作，并提出好的建议。积极按期索取使用部门的年、月、季的采购计划，并积极组织落实跟踪。

第七，着眼与市场，采购信息的收集和分析，编制采购计划，在确保质量的前提下，尽可能降低成本。提高工作效率，缩短采购周期，提高经济效益。

采购是一门学问，也将越来越被企业和人们重视，我们必须

不断地去学习，积累经验，巧妙地运用语言这门艺术开辟一条华冶的采购渠道。我相信成功永远属于华冶，也会属于我，一位年青的华冶工作者。

如果我能竞聘成功，我知道工作会给我带来压力，不过我不惧怕，相信自己，用心，用情、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。

最后，让我再次感谢领导给我这个难得的竞聘机会，感谢各位评委和在座的所有听众对我的支持和鼓励。

谢谢大家！

竞选电子小报篇六

您们好！

很荣幸能参加**工商所所长职位的竞争演讲，心里感到特别的高兴。在这里，我要感谢组织，是组织给了我关怀和信任；我也要感谢在座各位领导和同志们，是您们给了我勇气和信心。今天，我在这里将自己这些年来工作向各位领导和同志们作一次展示性的汇报，请大家一如既往给予我无私的关爱和支持。

我生于**年**月，**年加入中国*****，***年取得大专学历，**年取得本科学历。自**年参加工作以来先后在**工商所、县局合同股、登记股、办公室工作。曾担任合同股股长、办公室副主任、主任职务。今年3月至今在**工商所担任副所长（主持工作）。

在**所工作的这些日子里，上矿山、进企业，搞宣传、作解释，有苦有累也有甜，但不管怎样，我都会热情饱满地、全身心地投身到每一天的工作，一分耕耘一分收获，工作的艰辛让我深深地认识到了工商所工作的重要性和全面性，也练

就了我干好基层工作的决心和信心。实践告诉我：民营经济的发展、工业xx县的实现、新农村的建设、惠民政策的落实以及市场主体的监管等等都需要工商所去做大量的工作。这就是我今天要来参加安顺所所长竞争的原因。

竞争安顺所所长，我具备以下四个条件：

第一、有较强的政治素质。我是沐浴着党的阳光成长起来的青年，在组织的关怀培养下，成长成为一名光荣的中国*****员。是党的谆谆教导使我树立了正确的人生观、世界观、价值观。我热爱党、热爱人民、忠诚于党的工商事业，我竞争工商所长不是图什么，只是为了正确执行党的路线、方针、政策，唤起责任，铸就工商事业。把心思都凝聚在干事业上，把精力都集中到办实事上，把功夫都下到抓落实上，把本领都用在工作上，踏踏实实地抓发展，满怀激情地干工作。

第二、有较强的工作能力。我毕业于工商行政管理专业，在校期间对工商相关知识进行了全面学习，掌握了较为系统的工商专业理论知识。然而，我也深知在知识更新飞速的年代必须要通过不断的学习来武装自己、充实自己。所以，我勤奋努力、加强自学，顺利通过了注册登记审查员资格考试。为了进一步提高写作能力，还积极向省市部份报刊杂志及政务信息投稿投件，并多次被采用。这些无疑都是对我工作的鞭策和鼓励，也是技能的提高。十多年来的工商工作实践，多次岗位的变换，使我增长了知识，丰富了经验，增强了适应能力。登记工作加强巩固了我的专业知识，培养了我踏实认真的工作态度；办公室工作锻炼了我的写作能力，培养了我的组织协调能力；基层工作磨砺了我的意志、培养了我求真务实的工作作风。

第三、有强烈的事业心和高度的责任感。在日常生活和工作中我不断地加强党性修养和个人修养，能以大局为重、严以律己、宽以待人；能尊敬领导、团结同事。对工作有计划、

有步骤、有安排、有检查，办事不推不诿，做到雷厉风行、办实事办好事。应该说，在每次面临新的工作时，我都能是以饱满的热情和高度的责任心投入到工作中。

第四、有知难而上、开拓进取的精神。面对工作困难，能发扬吃苦耐劳的精神，面对工作挑战，能勇于探索、善于开拓。在办公室工作能创新档案管理方法，建立数据库实现文书档案自动化查询；在工商所主持工作能时时刻刻、事事处处率先垂范，努力进取。

一是加强学习，提高基本功。继续加强自身政治理论和业务知识的学习，提高自己的党性修养和业务水平。在深入企业、个体、市场监管的同时，做到勤学、善思、明察。坚持以实践作为检验真理的唯一标准，以顾全大局工作来判断各项工作的是非得失，不断研究新情况，解决新问题，总结新经验，做到想事在前、谋事在先，找准工作方法。挑战极限、勇创一流努力开拓安顺所的新局面。

一枝笔写作事务所

二是励行廉政，增强合力。所长要具有良好的自我修养。因此，在实际的工作中要牢固树立公仆意识和服务意识；要言行一致、处事公正、公平；要加强廉洁自律，以“行”带人；要能坚持原则，以诚待人，宽于待人；营造宽松和谐、积极向上的工作环境，增强工作合力。

三是强化技能，注重协调。基层工商所处在市场监管和行政执法的第一线，政策性强，涉及面广，工作千头万绪。在工作中要抓制度化、规范化、科学化管理。要有全局整体观念，能区分轻重缓急，抓好重点、突出亮点；要以人为本，抓好工商所干部队伍建设，并带动其他工作的全面发展；要善于调动积极因素，充分发挥每名干部职工的工作积极性、主动性和创造性，体现整体效能。

竞选电子小报篇七

大家好！

我叫xx今年34岁，xx年3月进入包装车间以后，一直在四班工作，现任四班工序小组长。首先非常感谢各位车间领导给了我这次竞聘的机会，我认为这也是一次锻炼和提高自己的机会，我为能参加这次竞聘而感到自豪。

今天我竞聘的岗位是副班长，所以我必须思考的一个问题就是：怎样才能当好一名合格的副班长？我认为首先应该知道副班长的工作职责是：负责本段工序员工的管理，工作的完成和质量保证；生产场地的卫生清洁和现场管理工作；配合班长工作，服从班长的调度和安排完成班组工作。

除此之外，我认为副班长还应具备以下三个方面的能力：

如果一个不精通技术业务，怕苦怕累、只动口不动手的副班长是不可能管理好员工的。因为她不知道怎样才是正确的操作方法？怎样才能达到快捷高效的劳动效率？更不可能对员工的业务技术进行指导和纠正了，这样所管辖的员工就会认为她没有资格当这个副班长。

然而光有过硬的操作技能，没有丰富的管理经验，哪怕你对工作再苦干实干，甚至帮别人干很多很多活儿，也同样得不到员工的理解与支持。

由于班长老师的工作十分繁忙，所以副班长除了要干好自己的本职工作以外，还应该协助班长搞一些文娱活动。在班级升级、考核时写一些相关的材料，协助本班“qc”活动、“青年文明号”等活动的开展；墙报、板报的更新。如果不具备一定的文化水平，要做好以上这些工作恐怕是寸步难行啦！

如果把员工比作水，副班长就是舟，水既能载舟，也能覆舟。

副班长是和员工走得最近的管理者，是班长老师和员工之间的桥梁纽带，也是促进班组和谐的一个比较关键的角色。如果一个副班长不具备良好的道德素养，不以身作则，动不动就说脏话、骂流话。对不服从自己工作安排的员工存在报复心理，给别人小脚鞋穿，甚至因为一点儿小事就上报班长老师处理。这样的副班长是永远得不员工的拥戴的。

我认为我基本上具备了以上几方面的能力以外，我还将从下面几个方面谈谈自己竞聘副班长的优势。

第一、自己是入党积极分子，思想端正、工作认真负责，任劳任怨。我曾经下过岗，倍感珍惜重新得来的再就业机会，从而培养了我“干一行、爱一行、钻一行”的职业道德。

第二、自己能积极上进，虚心好学，常常向比自己小十多岁的同事请教问题。爱因斯坦说过：“热爱是最好的老师”。我喜爱读书、看报，活泼好动，有较好的号召力和协调能力。

第三、我有较好年龄优势，度过了而立之年后，家庭稳定，孩子已上初中，生活能自理。我身体健康，敬业精神强，能全身心地投入到工作当中，我做事认真、处事严谨、团结同事，能与班长老师及员工保持非常良好的工作关系。

假如我这次有幸竞聘成功，我将不负重望，不辱使命。除了要干好自己的本职工作以外，我将协助班长把我们四班打造得更和谐更靓丽，努力争创省级青年文明号，再次争创特级班组，我会在班长老师的带领下全心全意为班组服好务。

不容置疑，在各位领导面前，我还是一个才疏学浅的学生，但从某种意义上讲，能参加这次竞聘，对于我来说本身就意味着一种成功。不管能否入选，我也会一如既往地自己的工作岗位上干好自己的本职工作，促使自己在以后的工作中励精图治、恪尽职守、努力工作、将终身奉献于包装事业的信念坚持到底。

我的演讲结束了，谢谢大家！

竞选电子小报篇八

非常感谢领导们和同志们对我的信任，给我一个竞争上岗的机会。我叫***，今年##岁，做过###年的销售工作。我之所以积极地参加竞岗，是因为我感到自己对于这个岗位具有特殊的优势。

的销售科长，在长期的工作实践中锻炼了自己的活动能力，也和相当一部分客户建立了良好的业务关系。20xx年，市场竞争激烈的情况下，销售工作显得尤其艰难，但在公司领导的正确经营决策下，我带领销售科全体同仁团结奋斗，强化营销管理，仍取得了骄人的业绩。紧紧围绕公司年初制定的“订单才是硬道理”的营销思路，密切关注市场行情，努力抢占商机，我带领职工全年共对主导产品投标近20次，及时掌握了同类厂家的产品系列、产品价格等。围绕主导产品立式车床、板料边缘刨床及桥梁构件等为重点，组织科员以西北市场、长江三角洲、湖南湘潭为重点开拓市场，从而辐射到全国各省份，桥梁构件u型肋在原合作单位的基础上，新拓展业务单位三家，为确保全年生产任务打下了坚实的基础。全年总计开拓了主导产品新客户近十家，实现销售额1400万元，全年累计合同额近8500万元，签定各类机床产品近48台，桥梁构件u型肋近330万元，截止目前累计回款5100万元。

我非常注重对营销理论的学习，深刻领会公司的营销理念，注重品牌意识，积极支持和推进公司的品牌建设，深刻体会到品牌不仅能促进销售的发展，还能促使企业的发展壮大。20xx年公司成功地把立车产品重新评定为省优品牌，并将该产品申报为新产品开发项目，这对销售来说是个重大机遇。对新老产品的优质售后服务是销售工作的一种延伸，公司通过优质的售后服务，取得了客户的信任，同时也为公司产品

的销售起到了促销的作用。如西安国水投资集团，为我公司带来了新客户三家。我积极配合售后服务部门的工作，尽量做到有求必应，在客户面前树立了公司的良好形象；同时，积极支持并推动公司创建品牌的活动。

销售科还担负组织外购及外协加工的工作，重点工作我都是亲自抓。今年共为33台套立车、刨边机共726项工作进行了外购及外协加工，此项工作内容繁多、要求高、加工周期长，稍有疏忽对整个产品的生产进度、交货期将产生严重影响。面对这种严峻的形势，我精心组织，细致谋划，多次亲自出面，积极地与技术部门、生产科及生产车间的主动沟通，通力协作，使该项工作今年逐步走向正轨，保证了车间的生产进度，为实现全年生产经营目标作出了努力。在长期的销售工作中，培养了善于协调的能力，对上级对下级对同事对客户都能做到诚心相待，真诚沟通。

无论是科员还是销售科长，我都爱岗敬业，以主人翁的责任感对待自己的工作，不分节假日及寒冬酷暑奔波在全国各地，付出了辛勤的劳动，积极地寻找新客户新市场。在工作中，我以身作则，严格要求自己，处处以身示范，严格遵守公司的销售制度和财务规定，以诚心感动客户，以诚信赢得市场。提倡节约，提倡以最少的资源争取最大的市场，模范地遵守了国家的法律和公司各项制度。

二、多方联系，积极开发新市场新客户，统筹兼顾，突出区域重点，扩大公司产品的市场覆盖率。

三、与技术部门、生产部门等，加强沟通协作，进一步做好外协工作。

各位领导、同志们，今天我演讲的舞台方寸之间，但销售工作的舞台广阔无限，不论这次竞岗的结果如何，我都将怀揣一颗爱岗敬业、开拓进取、乐于奉献之心，全身心投入到广阔的工作舞台中去。最后我想说的是：给我一次机会，还你

完全满意。

谢谢。