

经营促发展 经营竞聘演讲稿(精选5篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

经营促发展篇一

大家好！首先感谢你们给我这个机会，我竞聘的职务是生产经营科科长。

个人简历

我叫xxx□95年毕业于重庆交通学院。技术职称是工程师□20xx年取得壹级项目经理资质，现为入党积极分子。毕业后在南疆项目担任技术员，从事施工和技术管理工作；96、97、98年在江西药湖高架桥、南疆项目担任工程部长□99□20xx年担任项目总经□20xx年至今在生产经营科主持工作。个人条件满足生产经营科科长任职的基本条件和补充条件。

有利条件

竞聘的有利条件有以下几方面：1、95年至20xx年我一直在项目从事施工管理和经营管理；2、熟悉生产经营科的业务内容和工作环境，具有一定的工作经验和管理经验。3、熟悉标后预算、计划统计、合同管理、市场定额、企管和经营管理。4、我对工作的认真和执着；5、我喜欢这份工作，对工作充满了爱心和激情以及对企业的责任感。

主要业绩

主要业绩：说不上有什么成绩，只是我所从事的每一项工作我都认真的去作了，在南疆项目从事港区三号路和卡丁车道两工程的施工管理期间，合理的安排工期、配制最佳的机械组合和科学的施工工艺，使机械生产率达到97以上，直接工程成本降到最低。99年担任衡水三分部项目总经期间，在皋经理的大力支持下，执行了标后预算本文转、成本预测和日核算。日核算给工段职工注入了成本的概念，给每一工段根据施工方案计算出每天的最少工程量，晚上和工段职工一起根据当天的工作量、人员、机械、材料的消耗情况，核算出当天的盈亏情况，并分析出原因。在节流的同时积极拓展开源的途径，为衡水三分部最终取得较好的效益奠定了基础。到生产经营后，在处领导的关心和其他科室支持下通过我科室全体科员的共同努力完成了以下几项工作：1、顺利通过了建设部壹级资质的申报，取得了公路工程总承包壹级，市政二级，路基、路面、桥梁、地基处理专项壹级。2、通过了全国用户满意施工企业，天津市的“守信誉、重合同”企业。3、及时编制了新开工项目的标后预算；为项目提供了一个明确的成本目标，为项目经理提供相对公平竞争的平台；4、在经营管理方面修改了分包结算、分包合同管理办法和设计推行了项目核算模板及施工合同范本。5、收集汇总了各项目所在地的工序市场价和修改我处工序施工定额。6、指导项目操作层的申报和参与项目操作层的核算工作。7、编制了qhse体系的程序文件和推动了该体系的运行与实施。

因本人比较年轻，工作年限不长，工作经验不足，因此我将加强与项目和各科室的联系，创造各种学习的机会，增强自身的素质，逐步弥补自己的不足。

工作设想

对所竞聘岗位的认识和上岗后的设想；所竞聘的生产经营科主要的工作内容是：企管、计统、定额、标后预算、经营管理和材料管理。在这里我介绍以下企管包括的五个方面1、双项考核2、营业执照、资质、资信、年检工作，项目经理资质

的年检换证以及“外地驻津企业备案”工作3、方针目标的管理工作4、工程处的荣誉申报工作。5、对各种证件的管理工作。企管工作琐碎而责任重大；计统、定额、标后预算、经营管理和材料管理是项目生产经营活动的主体，每项工作都需要扎实的基础和务实的工作态度；如施工计划是企业活动的纲领，是企业实现经营管理目标的重要保证。计划管理就是通过计划的编制、执行、检查、处理来控制企业全部生产经营活动。每一工作都很重要，我将用我的认真和执着与同事们携手去完成每一项工作。在今后的工作中重点放在以下几个方面：1、继续修订我处的施工定额，为标后预算的编制提供依据，2、加大合同管理和分包结算的力度；3、提高标后预算的编制水平。4、在材料管理中加大限额领料的管理，5、强化对分包队伍和操作层的管理，6、加强材料主管和项目总经的培训。

在我的汇报即将结束的时候，我最想说的就是：如果我在竞聘中不能取胜，我仍将一如既往的努力工作，为天津工程处的蓬勃发展奉献自己的微薄之力。

经营促发展篇二

各位评委，各位老师：

大家好！今天我演进的主题是关于诚信的问题。

现在时间大约过了二十秒，请大家想一想，有多少假冒伪劣产品进入市场，进入我们的家庭！

现在请大家闭上眼睛。

请大家睁开你的眼睛，不难看出，所有的这一切，都是人们为了追求片面的经济利益，诚信的缺失造成的。

一直以来，我只要求自己讲诚信，讲道德就够了，但随着经历的增多，知识的增长，我越来越感到只让自己讲诚信还远远不够，还应当让大家都一起来讲诚信，这才是我们青年一代应该做的。

事实上，已经有一些朋友为我们树起了榜样。

南韩现代企业集团总经理郑周永，在50年代修建了一座大桥，但由于战时的物价上涨，造价是签订合同时的7倍多，是撕毁合同还是赔钱造桥，郑周永毅然选择了后者，他这一举动虽然使企业元气大伤，但业务却一个接一个找上门来，人们都相信他，从而使他一跃成为南韩现代建筑业的霸主，试想如果郑周永如果选择了前者，郑周永的公司后果将不堪设想。

大决策是这样，小生意也不例外，我曾经见过一个卖烤鸭的，别的摊主都一个劲地想方设法使顾客多买，而他却根据顾客的实际情况劝顾客少买，因为烤鸭新鲜的味道是最好的，顾客如有预订，他总是准时送到，从不失约，如果达不到要求时，他总是按时退钱，有的顾客说：“你可以明天送来呀！”他答道：“那不行，因为你们是我的上帝。”后来在其他的鸭摊纷纷倒闭时，他的鸭摊却一枝独秀，越做越大。这事我们看出了什么，很简单，诚信就是财富。

现在，请大家闭上眼睛，早晨，我们起来后，穿上那笔挺的西装，用上那高质量的洗发水，享受那带乳香的牛奶，吃上那松软的馒头时，你这一天的心情肯定是最好的。

当你上市场时，买上那清脆可口的苹果，低毒甚至无毒的小白菜，那无激素的甲鱼等等，你购买的欲望肯定高涨。

当朋友对我们都信任有加，领导对我们倍加器重，你一定会感到生活充满阳光。

这些，我们感到诚信带给我们的滋味简直太美妙了。

朋友们，如果我们把诚信变成一种文化、一种思想、一种内涵、一种理想、一种目标、一种力量。

如果我们让诚信之旗在心中始终如一的地高高飘扬，那滋味，肯定更好。

谢谢大家！

亲爱的同学们，大家好！

今天我们一起探讨的题目是诚信。什么是诚信？顾名思义——诚实守信。大家坐在这里听我演讲，是诚信；商家合法经营，是诚信；人们之间相互平等交往，是诚信。

诚信，作为中华文明古国的传统美德，几千年来，受到人们的自觉信奉和推崇。而时至今日，我们为何又重提诚信？是的，这是因为有许多的事令人骇然：假烟、假酒、假种子、假化肥、假文凭、假职称、假名子……不胜枚举。“人而无信，不知其可也”，失去诚信，必定失去发展的空间，失去坚强有力的支持，失去人格和尊严。有一名德国留学生，成绩优异。毕业后，到处求职，屡屡受挫。这是为什么？原因很简单，因为他的档案记录表明，他曾经逃避公共汽车票被抓三次。在新加坡，有人拿着飞机票却不能登上飞机。因有资料显示他借阅的图书还没有归还图书馆。

由此可见，诚信对于每个人至关重要。诚信，公司才能聘用你；诚信，银行才能借钱给你；诚信，才能得到别人的信任；诚信，才能融入社会，求得生存和发展。可以说，诚信无处不在，无处不需。

有这样一件事情：一位农民攒下两万块钱，想存到农村信用社，可又怕信用社给少算利息。这可怎么办？精明的他想出了一个“绝妙”的主意：他把两万块钱在同一天分别存入信用社下属的四个代办站，每个站5000元，存期半年。到期后，

他找到信用社主任进行咨询并计算到期利息，然后他跑到四个网点取出他的存款。结果发现，四个网点和主任算出的利息一分也不差。于是他逢人就说：农村信用社真的是可信赖的、咱农民自己的银行！

尊敬的各位领导、各位评委、各位嘉宾大家好：

我是来自的，非常荣幸能够站在这里，与大家聚集一堂，用演讲的方式表达我们对美好未来的憧憬。今天我演讲的题目是《秉承诚信经营，引领时尚生活》。

信赖源自诚信，诚信创造未来。xxx以“荟萃时尚、美丽华欣；诚信为本、时尚为先，要做就做最好”为经营宗旨，坚持诚信经营，在**市工商局和市供销社的大力支持和指导下，按照《宁夏回族自治区星级信用市场认定管理办法》和《宁夏回族自治区星级信用市场认定标准》，我公司结合自身实际，组织全体员工积极参加自治区开展的“创建五星级信用市场”的活动，“爱护信誉要像保护自己的眼睛一样重要，对待顾客要像对待自己的亲人一样温暖”，公司成立了由一名副总经理任站长的“12315消费维权服务站”，建立了服务质量考核体系、服务质量监控体系、投诉处理体系和信息反馈体系“四个体系”；认真落实问题预先控制、过程质量控制、服务缺陷控制和越级投诉控制“四个控制”；建立了三级消费者投诉绿色通道，第一级由柜组负责，第二级有现场主管经理负责，第三极有副总经理负责。在处理商品的投诉过程中，坚持“三为主”的原则，即：可退可不退的以退为主，可换可不换的已换为主，责任分不清的以我为主的原则；在处理服务质量的过程中，坚持“三先”的原则，即：先赔礼、先道歉、先承担责任的原则。“大鹏一日同风起，扶摇直上九万里”。通过精心安排和严格管理，消费者的各类投诉案件由20xx年的32件下降到20xx年的12件，同比下降了62%，公司的信誉度得到快速提升；销售收入增幅达63%，收到了明显的社会效益和经济效益，得到了社会和广大消费者的普遍认可和赞誉。20xx年12月份被自治区工商局认定为全区商品零售

行业唯一一家五星级信用市场□20xx年3月xxx又被**市人民政府授予“20xx年度**市30强企业”。

xxx把企业经营理念和传递时尚生活、弘扬社会主义文化相融合，从长远发展的战略高度，将诚信建设作为企业的经营理念和企业文化建设相结合，利用橱窗、企业文化墙、员工生活天地专栏以及广播等进行广泛的宣传发动，在全公司营造了浓厚的创建氛围。通过宣传发动，广大员工充分认识到，只有“诚实守信”坚持按市场法则办事，才能在市场竞争中立于不败之地。中国企业素有“为商之道先在于为人”、重义轻利、生财有道等中华民族优良传统和高尚品德，华欣百货商厦在注重经济效益的同时引领时尚生活潮流，成为传递个性与情感的媒介，促进社会和谐发展。商场始终贯彻落实以人为本的发展观念，把诚实守信的价值观纳入企业精神文明和企业文化建设之中，真正把诚实守信的经营理念贯彻到企业管理经营的全过程，使全体员工树立诚信意识，深刻理解诚信是企业兴盛的应有之道。“言而无信，行之不远”。

xxx以市场法则为导向，诚信经营。诚实守信是中华民族的传统美德，自古以来，我国历代商人把讲求信用、诚实待人、信守承诺等观念和行为习惯，作为商业经营及社会交往的行为准则。“假一赔十”，积极维护消费者利益。我们以信誉赢得市场，把商品质量管理工作作为企业内部管理的一项重要内容。从源头上严把商品进场关，按照商场经营销售方式，对自营商品，严格品牌调研和商品质量鉴定，确保万无一失方可上柜销售；对代销商品，按照国家相关法律、法规，供应商需提供完整资证，遵循相关流程方可进场□xxx坚持诚信宣传，不弄虚作假。为做好商品价格管理工作，我们从提高商场管理人员个人素质和法制观念入手，提高商场依法管理意识。并在商场内建立物价员制度，成立物价检查小组，建立健全物价管理台帐，对所有商品价格秉承诚信经营，杜绝任何价格不规范现象；同时定期组织全体员工学习相关法律法规，做到协调分工，齐抓共管，明码标价，一货一签，标签规范，

并通过周、月检查，形成良好的价格环境。

xxx积极参加社会公益事业活动，扶贫济困。5.12**大地震，让无数的人为之流泪，让无数的人为之感动，在灾难面前，名利何其卑微，生命何等可贵，人性的光辉焕然彰显□xxx第一时间捐款捐物，献出企业的一片爱心，同时送出我们心中美好的祝愿。回头审视过去的日子，让我们更加相信，拥有生命是何等幸福的事情，而生命中的一切并非理所当然，生活原本有太多的真意值得珍惜。逝者已矣，生命坚强，活着，就要有活着的样子。

“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”，营造诚信经营氛围，构建和谐社会，通过大力弘扬诚实守信的良好风尚，使企业的经营活动有助于提高全体社会成员的生活品质，推动社会风气的净化和文明程度的提高，有利于环境保护和社会可持续发展，进而实现企业与社会、企业与自然的和谐统一、协调发展□xxx还将继续向前，争创全国五星级诚信市场，“百尺竿头，更进一步”。愿我们大家一同携起手来，为共建诚信，创造和谐美好的生活而努力奋斗！

经营促发展篇三

xx年多的工作实践使我深刻的认识到，电力局作为一个企业，经营工作的好坏直接影响到我局的经济效益，也决定了我局能否正常运转、正常开展其他工作；经营部是我局唯一主管经营工作的归口单位，其重要性不言而喻。线损、计量、用电监察等工作是经营工作中不可忽视的环节，做好这些工作是搞好经营工作的基础。

如能受聘，我将认真做到以下几点：

3、分清重点、科学安排，全面完成全年任务目标及各项临时任务。

(1) 加强用电监察力度，通过营业性普查、专项检查、跟踪抄表等多种形式，彻底堵塞经营管理中存在的漏洞。

(2) 进一步完善计量管理制度，确保计量表计准确运行，维护供用电双方的合法权益。

(3) 强化现场管理，掌握第一手资料，为开辟降损节能新途径积累实践经验。

(4) 认真学习创一流文件，领会精神实质，将创一流工作融会到日常工作之中，使日常工作更加规范。

希望能得到大家的支持！

经营促发展篇四

我参加竞聘的理由有三点：

第一点：青春需要理想，梦想不生长于艳阳高照的温床。对于青年人而言，越是新的工作、新的环境，就越富有吸引力和挑战性。市场营销部就是这样一个挑战与机遇同在，压力与动力并存的大舞台，它是塑造和代表企业形象的大使，是沟通和联系社会公众的桥梁，工作强度和工作难度都很高，我认为在这样的环境中工作，能够学到新知识，开拓新视野，挖掘新潜力，有利于自己的全面发展。

第二点，我认为自己具备了从事市场业务所必须的个人素养。

首先，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。虽然我是一名女孩子，但是在我的字典里面，没有弱者这三个字。不管是加班加点，还是外出奔波，我绝不会因为自己是女孩而退缩。其二，我年纪较轻，兴趣广泛，思想活跃，可塑性强。我能够很快地接受新事物，适应新环境，融合到新集体中去。我认为自己具

备了从事市场业务所必须的知识和能力。可以更加从容地面对用户，更加自信地面对市场。其三、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。

第三.我平时注意对公司营销政策的收集和学习，近年来，我进过公司,进过学校,走近过广大普通用户,向他们面对面地宣传公司的营销政策，遇到不清楚的地方我都会立即向人请教，摸清吃透。现在，我已经对公司的经营方针和业务流程有了一个直观和大体的认识。

第四.我性格趋于外向，具有一定的语言文字功底。上学期间经常上台演讲，慢慢地积累了一些与人交谈、演讲演说的语言艺术，具备了较好的语言表达能力和组织协调能力，这便于我将心比心，联络感情，与人和谐共处。

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，又要虚心采撷领导和同事们工作经验，尽快转化为自己实际的工作能力。

进入角色要“快”。市场经营部是一个精诚团结、配合默契的团队，进入这个部门我一定要维护集体荣誉，尊敬领导，真诚地与周围同事做朋友，言行一致，与他们建立起志同道合的良好关系，形成合力;我还要尽快地转换角色，更新观念，调整好自己的心态努力工作。

基础工作要“实”。市场经营部的部门性质决定了一切工作的出发点始于市场，最后的归宿也是落脚于市场，为此我一定会报着不怕遭白眼、不怕吃闭门羹的态度，多深入市场，贴近用户，采集和整理第一手有用资料，尽可能多地掌握分类型、分层次的情况，便于为领导科学地分析、研究和预测提供依据。

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。

谢谢大家。

经营促发展篇五

现任旧宫店财务副店长一职，首先感谢各位领导提供给我再一次展示自我的机会，经过在公司两年多的工作和学习，我对大中连锁经营的模式有了更加深入的了解，也感悟到了很多，在大中这个大家庭中，领导的帮助，团队的氛围，使我有机会学习并提高自身素质，以及连锁店的综合管理能力。

如果我是一名店长，我认为我的个人优势在于：热爱本职工作，有较强的学习和适应能力，理解能力强，组织能力精，沟通能力好。当然我也有不足的方面，例如：经验不足，所以我还要多多的向各位同仁学习，但我也具备了店长的基本素质：我爱岗敬业，工作踏踏实实、一丝不苟、不弄虚作假，每次遇到困境和难处我总是自我效验，从不怨天尤人，同时也具备了店长应具备的才能，我有严于律己、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。

为了我所在门店的正常发展，我想公司能做到有法可依，我定会做到有法必依，执法必严，违法必纠，我会在第一时间理解好公司所下达的各项指令，以最快的速度下达到店内各部门，并督促各部门渐渐落实到位且不能形式化，要具体落实到每个人、每个点，让部门连成一条线，门店组成一个网，公司展开一个面，也就是说让点连起来成线，线组起来成网，网叠起来成面。我想也只有面扑开了，公司才能更快的发展，更加的强大。

1、要沟通：经常与我店周边地区并且与店内经营相关的地方政府及相关部门沟通“如：城管、派出所及我店所在的物业部门”，为今后我店在店外搞各种促销活动需要帮助时创造良好的条件。

3、要交流：经常与各部门经理、员工及促销交流，了解店内及店外自己所不知道并且与店内正常销售息息相关的情况，真正做到取他人之长，避己之短。

4、要了解：即任何未曾经历过的事情一定要了解这件事的过程与结果，真正了解了才会把这件事做的更加完美，所以对于工作当中所遇到的任何问题我都要了解这件事的过程与结果，分析利弊才能实施。

5、要总结：总结过往经验，将未曾做好的事情吸取教训，已经成功的事情寻找实施时的不足，把这些经验投入到以后的工作中去。

除上述几点以外我认为以下两点也非常重要。

一、店面行政管理

店内日常小事常抓不懈，才能为店面经营管理奠定良好的基础，所以店面行政管理应放在首位。

1. 建立逐级管理制度，岗位职责分工细化，自上而下。使工作事事有人管，件件能落实，防止死角现象的出现。

2. 注重店内人员的培训工作，培养员工、销售人员的集体荣誉感和主人翁意识，以店为荣，让每位员工、销售人员充分发挥各自的潜能，使之具有爱岗敬业、服务热情周到、懂业务、会管理的高素质人才。

3. 建立分明的奖惩制度，以激励和约束员工、销售人员的工

作，使全店成为一支团结协作的集体，在竞争中立于不败之地。

4. 利用各种合理的、能够利用的条件，创造、布置良好的店面环境，树立良好的商业形象，尽最大努力使顾客在布局合理、宽松、优美、整洁的环境中享受购物的乐趣。

5. 以“为您服务我最佳”为宗旨，在提高人员服务水平，加强服务意识教育的同时，注重员工、销售人员的言、谈、举止等综合素质的提高，更好的全心全意为顾客着想，减少投诉。

6. 重视安全保卫工作，防火、防盗，将危险隐患消灭在萌芽之中，杜绝因此给公司带来不必要的损失。

7. 创造良好的外围环境，协调好与政府部门的合作关系，以减少不必要的麻烦。