

缔造完美教室演讲稿(优秀10篇)

演讲，首先要了解听众，注意听众的组成，了解他们的性格、年龄、受教育程度、出生地，分析他们的观点、态度、希望和要求。掌握这些以后，就可以决定采取什么方式来吸引听众，说服听众，取得好的效果。那么我们写演讲稿要注意的内容有什么呢？下面我给大家整理了一些演讲稿模板范文，希望能够帮助到大家。

缔造完美教室演讲稿篇一

我叫,xx年毕业于曲靖农业学校,同年到三岔河镇农科站工作,xx年10月在文明办工作到今,回顾这几年来的工作,得到了领导和同事的帮助支持,使我在社会工作阅历和自身综合素质方面有了很大提高。在各个岗位的锻炼让我不断开阔了视野,丰富了自身工作经验。

几年来,对组织办工作也有了一定的认识,组织办工作“细”、“繁”、“杂”、“忙”,从事这项工作必须具备高度的责任感和全局观念,而且时时处处应用综合的眼光观察和思考问题。正是组织办一贯的优良作风以及融洽和谐的团队精神,深深吸引了我,而且我觉得组织工作更能锻炼我,因此我今天选择组织办文秘岗作为我竞聘的岗位。

若我能竞聘到此岗位,我将更加勤奋学习,全方位,全身心的努力,做好该岗位工作。

一是加强学习。特别是学习马列主义、毛泽东思想、邓小平理论,重要思想[“xx大”精神、文化知识及各项业务知识,做到有深厚的理论功底和扎实的专业功底,以适应本职工作和时代需要。

二是不断提高自身的调查研究能力和文字综合能力。要想把

组织文秘这一项的工作做好,业务进一步熟悉,就必须多深入基层开展广泛的调查研究,掌握大量的第一手资料,这样,工作才有发言权和主动权。同时,组织办工作还牵涉到许多材料和文件的起草,这些材料和文件不仅时限性强,质量要求高,而且责任重大,半点马虎不得。因此必须具备较强的政策水平、扎实的文字基础和出众的写作能力,才能保证工作的正常开展和任务的及时完成。

三是工作中精益求精。身勤心细。无论是办文,还是办事,必须明辨是非,处置恰当。坚持严谨求实的作风,认认真真、踏踏实实地做好每一件事,逐步了解和熟悉工作方法与技巧。

压力与紧张令我深感责任之重大,团结与和睦则令我对未来的生活充满信心。今天如果我能走上这个岗位,我将围绕“勤、实、灵”认真做好文秘工作。

我的演讲完了,谢谢大家。

缔造完美教室演讲稿篇二

一、爱护班级清扫用具,不得毁坏。

二、爱护班级环境,主动拾捡地上的纸屑,不乱扔垃圾,不在班级内吃零食,保持环境卫生。

三、爱护班级课桌椅,不乱涂画刻,不随意粘贴物品,不踩、不拖、不敲桌椅,挪动桌椅要轻拿轻放。

四、爱护班级公共设施,不乱踢打、涂抹门窗,不损坏电扇。

五、爱护墙体,不乱涂乱抹,不踢踩墙壁,不在墙体上打球、留下任何印迹。

六、爱护班级资源,随手关闭电灯、电扇的电源,节约每一

度电，不乱拧乱拽，拧紧水龙头，节约每一滴水。

八、损坏公物主动赔偿，不做损公肥私、损人利己的事情。

同学们，我们要像爱护自己私人财产一样爱护班级公物；要像珍惜自己的身体一样，珍惜班级公物。爱护桌椅、轻开轻关门窗等等看似简单，但意义重大，也是一个人综合素质的外在表现。让我们携起手来，杜绝损坏班级公物的行为。爱护班级公物，从我做起，让和谐的班级在我们每个人的精心呵护下变得更加绚丽多姿，更加舒适宜人吧。

缔造完美教室演讲稿篇三

下面是小编为大家整理的关于管理部岗位竞聘演讲稿，欢迎大家阅读参考。

尊敬的各位领导、各位同仁：

大家好！非常感谢单位领导废旧物资回收公司经理竞聘演讲稿为我们提供了这个公平竞争的机会，谢谢大家。今天，我竞聘的岗位是副总经理。

多年的证券从业经历让我熟悉营业部的每个岗位，知道如何防范关键岗位的操作风险；多年从事客户管理的经历，使我掌握了针对不同客户所应采取的服务技巧，个人承受风险和市场竞争的抗压能力也与日俱增。同时，多年的工作让我累积了丰富的客户资源，与一些机构和个人也建立了良好的合作关系，熟悉客户开发的技巧，具有良好的营销能力，能源源不断地把潜力客户转变为营业部的核心客户。

另外，虽然我上有父母，下有女儿，但双方父母有众多的兄弟姐妹照顾，孩子已经读大学，个人时间非常充裕，我可以把精力充分投入到工作中去。而我今年刚刚**岁，正是大干

一番的黄金年龄段。

一是协助领导做好工作。坚持“上为领导分忧，下为群众服务”的原则，做好各项协调工作。协助领导做好大客户的维稳，圆满完成公司下达的全年度考核任务。理顺好各种关系，夯实好下一步发展的动力基础。

二是做好服务。证券业虽然靠“天”吃饭，但只要我们业务能力强，服务到位，注重服务方式，提升服务内涵，依然可以赢得客户。我将加强员工技能培训、提高综合服务水平，将以客户为中心的理念落实到实处。

三是强化营销。我们要向竞争对手学习，学习副经理竞聘演讲稿他们的市场开发的成功经验，总结教训，并把学习成果运用到我们的实践中来。发挥团队精神，积极组建经纪人团队，广泛挖掘客户资源。加大金融创新业务的拓展，多元发展增加营业部收益。

五是树立品牌，抓好营业部基础建设。品牌建设将是我们**人今后的努力方向。协助领导抓好营业部基础建设，重点加大营业部基础客户的开发，稳固营业部根基，将永叔路营业部打造为国盛证券品牌营业部。

谢谢大家！

各位领导、各位评委、各位同事：

大家好！此时此刻，感谢公司党委和领导给了我们这次竞聘的机会。我竞聘的是地销管理部副经理。这次竞聘，对我来说，是一次锻炼，也是一次提高，真诚地希望大家能为我鼓劲、加油！

地销管理部副经理的岗位职责是：1、配合地销管理部部长搞好内部管理工作；2、在地销管理部部长的领导下，负责黄陵

分公司地销网上交易、合同签订、结算收款及内部自用煤销售业务的管理工作;3、督促检查各岗位工作进展情况;4、及时掌握各地区煤矿库存及了解分析沙河服务区经理竞聘演讲稿地销煤市场行情变化,为领导决策提供参考依据;5、按照公司相关规定开发地销煤市场,洽谈煤炭购销业务;6、按时参加公司组织的各种会议、活动和政治业务学习等。

对照我个人的素质和能力,我觉得我还是有能力和信心胜任这个岗位。因为我具有以下四个优势。

一、具有较高的政治素质、个人素质和职业操守。我始终注重加强自身政治修养,能积极学习党的xx大精神,努力使自己在政治上与党组织保持高度一致。同时,我团结同事,乐于助人,工作中能自觉遵守规章制度,自觉维护公司利益,踏实肯干,任劳任怨,吃苦耐劳,能以主人翁精神为我公司利益而拼搏!

二、精通业务,勇于创新。工作以来从事的各个岗位的工作经历和不断的学习积累,使我能做到识大体,顾大局,处理问题较为周全。多年的工作经历和磨砺,在领导的帮助和支持下,我更是丰富了知识,开阔了视野,提升了经验,锻炼了能力。“罗马并非一日建成,成功更非银行客户经理竞聘稿一蹴而就”。二十多年来,我一直把销售工作的过程当作是学习和积累的过程,收获了丰富的工作经验,从矿井的井下生产到各类用户生产用煤的情况,都比较了解。这为我更好地开展下一步工作打下坚实的基础。

三、有较强的协调组织能力和统筹计划能力。在待人接物方面,我以诚待人、尊重领导、团结同事,主动搞好团结协作。在组织观念方面,认真执行领导决定,工作到位但不越位,作风正派,严格要求自己。工作多年来,我一直能与同事友好相处,对领导部门员工能够团结、友爱、互助,对其他部门能够积极沟通协调帮助,能够与大家一起营造和谐有序融洽的工作氛围,以较强的亲和力赢得了大家的信任与支持。

四、具有好干事、干成事的强烈愿望。千帆竞技，百舸争流。我们公司事业分公司副总经理岗位竞聘稿正蓬勃发展，我作为和公司一起成长的一名员工，肩负着责任和使命，更有义务争做公司事业的脊梁。我是一个热爱公司事业的人，我希望有更广阔的舞台为公司的发展多作贡献。

一、当做好经理的参谋和助手。我将摆正自己的位置，当好经理的参谋和助手，努力做到工作主动不越位，协助管理不越权，建言献策不添乱。同时我将协助经理积极做好部门之间的协调工作，加强地销管理部内部的沟通与交流，努力营造和谐、宽松的工作氛围。

二、采取多种措施，实现产销平衡。依托广通运输公司的领导，积极应对加油站储备站经理竞聘市场价格瞬息万变的严峻挑战，坚持以市场为导向，积极关注市场行情，紧紧把握市场脉搏，灵活调整生产经营策略，强化售后服务，提高顾客满意度，较好地实现产销平衡。在抓销售的同时，强化售后服务，提高顾客满意度，本着务实的态度，尽力解决顾客提出的合理要求，进一步提高营销服务水准。

三、以市场为中心，不断完善服务质量，以用户最满意的产品去适应市场，开拓市场、抢占市场。建立用户档案、召开用户座谈会，对用户的意见和要求等实行档案管理，积极满足用户的需求，对意见和要求及时整改，优化服务，做到“销售到终端，服务到用户”。

四、加强储装运管理，提高产品质量标准化水平。通过规范装运车辆入厂、装车、过磅、出厂查验程序，加强过磅、开票、签票和空车装煤、重车过磅等重点环节管理，有效提升销售管理水平。

如果承蒙各位领导和同事们的厚爱，让我走上地销管理部副经理的岗位，我将用切实的行动来回报大家的厚爱，在以后任重道远、艰难困苦的工作中永不言弃！当然，如果我落聘了，

我仍将一如既往地干好本职工作，进一步在实践中锻炼自己，不遗余力地把自己的知识副经理竞聘演讲稿和能力继续奉献给我现在的工作岗位！

我的演讲完毕。谢谢大家！

尊敬的各位领导、各位同事：

大家晚上好。

首先，感谢公司提供这个平台，让我展示自我，挑战自我。某位前辈教导我：一位有理想的移动人，要亲临一线，要有敢于亮剑的勇气，要有善于亮剑的智慧。所以，今天，我怀着一分激动、两分忐忑，同时七分自信的心情，站在这个舞台上，参与竞聘公司区域经理的职位。

首先，请允许我先介绍一自己，我叫，年生人，年毕业于大学，并于同年月加入公司工作，先后担公司、公司及分公司职务。今天，我站在这里，竞聘区域经理一职。

下面我谈一下我对应聘的这个职位的浅显看法：区域，下辖，用户数及收入各占全县的%。其中，长期保持市场占有率第一。我想，把区域定位为一方重镇不为过。

一、打造一支高战斗力的团队

某某区域中心担负着年收入万的重任，面向万多用户提供服务，而区域中心仅有位员工，其中还包括一个自办营业厅的营业人员。这样少的人员，要完成如此重的任务，必须有一支高战斗力的团队。

如何提高团队战斗力？我认为，最需要做到的是“权”、“责”、“利”的对等统一。

首先说“责”：责，一个区域的责，不是某一个人的责，应该是人人都有责，只不过不同的人担负的责类型有不同、轻重有大小而已。一位合格的区域负责人，对工作有科学的安排，对每个人有合理的分工，让每个人知道自己的责，敢于担这份责，更知道为什么要担这份责，以及如何多快好省的完成这份责——也就是“知其然，更知其所以然”。

再说“权”：有责必有权。一个区域营销中心，承担着巨大的责任，其负责人既要有争取应得权力的勇气，又要有下放部分权力的大气。我认为，只要不违反国家法律法规和公司规章制度，不偏离公司营销思路，只要对公司发展有利，每位员工，特别是亲临一线、“听到炮声”的员工，都应该有一定的权力做出决策。因为市场竞争变幻莫测，机会稍纵即逝，某些需要当机立断的事情，等公司内一套请示、流程走下来，机会已不在，空留余恨！

最后说“利”：“利”与每个人息息相关。一支团队和这支团队的每位成员，既要“特别能吃苦、特别能战斗”，也要“特别能挣钱”。一个团队的负责人，必须对团队的利益负责：有奖，应该从战斗在一线的员工开始奖；要罚，应该从这个团队的负责人开始罚。对上，不求争取到绝对公平的工作环境，但要争取相对公平的工作环境，让这个团队看得到希望、有奋斗目标、有充足的干劲，努力高效的完成各项任务，实现团队利益最大化；对下，制定合理的绩效考核办法，并支持、鼓励每位员工通过自己的努力，合理合法的争取自己应得的利益。我想，如果绩效杠杆运用得当，每位员工的应得利益得到保障，何愁战斗力不足，何愁执行力不够？！

我理想中，一支优秀的团队，“其疾如风，其徐如林，侵掠如火，不动如山，难知如阴，动如雷霆”，虽然这样的团队，建设之路漫漫，吾将上下而求索。

二、加强合作关系

某某区域中心也就区区号人，仅靠这号人来完成各项工作，近乎于天方夜谭，这就需要区域中心加强与合作伙伴的合作。

(一)加强与集团客户部的合作

某某区域拥有众多的事业单位、工矿企业、以及几个大的项目工程，这些都是公司重要的集团客户，但是，由于种种原因，区域的集团客户没有得到足够的重视。集团客户部的同事做集团工作更专业，得到的信息更多、更及时，如集团客户部能给区域的的客户经理更多的培训，并协助维系、发展集团市场，不仅仅对区域有利，也对集团客户部有利。

(二)加强与建维部、代维公司的合作

“网络是企业的生命线”，保证网络健康运行，是公司每个人的责任。区域远离城区，网络建设与维护，如完全依赖于建维部和代维公司，未做到“守土有责”；如完全靠自己的力量，未免自不量力。我本人有一定的网络维护、代维管理、市场营销经验，如能得到建维部的支持，加强与代维公司的合作，我想，区域能守好这片土，尽好这份责。

(三)加强与渠道的合作

“渠道是我们的合作伙伴，是我们的大客户，而不是我们的伙计”——这是我们与渠道合作的思想前提。

“深淘滩，低作堰”：挖掘内部潜力，理顺管理流程，降低准入门槛，为渠道提供更好的服务与支撑——这是我们与渠道合作的行动方针。

某某区域现有实体渠道家，就实际情况来说，新增实体渠道空间有限，今后工作的重点将是限制对手渠道的扩张，保持实体渠道数量领先；区域有村级代办家，其中直管村代家，尚有家村代非直管。实体渠道在当地一般都是很有办法，很有

能量的，如支持他们做大、做强，想办法为他们创造更多的合理合法的生财之道，借助他们的力量来开拓新市场，维系老用户，就能减少区域中心很多工作量；村代收归自管，既减少酬金中转次数，有利于提高其积极性，又方便指导、扶持其发展业务。渠道植根于当地，熟悉环境，组织村代扫村，其效果比公司员工扫村要好。

我们还有很多值得发展的合作伙伴，比如村组负责人、电力公司抄表员等等。我认为，区域还有一个值得深入合作的群体：其他商家。某些有远见的商家希望通过让利促销拉拢我们庞大的客户群，而这也可以是我们维系、发展用户的一大利器，我相信，如果精心策划、严格实施，将会是一套崭新的、有效的营销方式。

三、采取科学的经营方略

(一) 整合营销

在某段时间内，可能有多个营销活动同时进行，那就需要区域负责人保持清醒的头脑，迅速理清轻重缓急，并把几个营销活动整合成一个合理的营销方案付诸实施。在某段时间内，可能只有一个营销活动，区域负责人就要认真思考，这个营销活动的实施，除了要达成预定目标外，是否能借助这个活动，把其他相关的指标也提升起来？整合营销，势在必行。

(二) 诚信为本

我认为，移动公司作为一家负责的企业，无论是为了长治久安，还是短期利益，“诚信”都是安身立命之本。一位用户对移动公司的评价，可以影响其周围很多人对移动公司的看法。我认为，我们不能“一边救今天的火，一边埋明天的雷。”增值业务应该是前台营业人员针对用户的实际需求进行宣传、推荐，而不要未经用户许可后台开通；未准备充分的营销活动，不要贸然推出；无法兑现的承诺，千万不要宣传。

(三) 基础资料完善

基础资料的收集整理，不是“没事找事”，也不是为了完成任务，而是为了规范管理，精确营销，保护自己，以及避免重复做事浪费精力。现在经营分析系统功能日趋完善，已支撑到区域中心一级，如辅之以自己收集的第一手资料，我想，“精确营销”将不再是一句口号□

我的演讲完了，谢谢大家！

各位领导、各位评委、各位同事：我是，首先我感谢领导能给予我挑战自我的机会，我竞聘的岗位是“区域经理”。我深知担任此岗位责任的重大，能力要求的更高。但是，我坚信自己的实力，挑战自我，战胜自我。如果我这次竞岗成功，这是大家的厚爱和鼓励，我一定以踏实的工作作风、求实的工作态度、进取的工作精神，履行职责，以实际行动证明自己。即使我竞岗落选，我也会祝福其他同事，这说明我还有差距，但我决不气馁，因为从事何种工作岗位并不重要，重要的是如何对待工作，我将一如既往，与各位同仁一道，努力拼搏。

下面向大家介绍一下我的工作方法

一、 完成上级下达的销售目标。

我采用以下方式，第一步，将销售目标数字化，并将其进行分解，制定销售任务分配方案，将全年任务额分成上半年，下半年，在细化，按人头、月份进行分配。第二步，将客户经理实行区域化分，每个经理都有自己所管辖的区域。每个客户经理将有自己的区域，及自己的任务额。

二、 带领和督促下属建立和完善各自的区域，达到既定销售目标。

以区域采点的形式，扫除盲点区域，在一定时间内让各客户经理的进行区域

排查，将排查工作以日报表的方式提交，时间到后，我将带领每个客户经理进行查核，每周末都将开会，了解项目的进展情况，并在每月初针对各个情况做好月项目计划表。

三、完善团队，使之成为完整的团体，活跃的组织，有战斗力的团队。

销售团队的激励措施：有效的销售=良好的沟通+有效的规划。

营造文化氛围来提高员工的文化素养、创造团队的文化精神。实行早会制，让员工们多沟通思想、相互学习，提高谈话水平，谈话技巧；为大家提供学习平台，购买书籍、碟，增强员工们的学习热情；推行培训计划，学习产品知识、销售技巧，使大家更加了解公司的理念，更有效的去推销自己；通过学习，员工们相互沟通销售经验、交流销售技巧，传递新信息、新方法。

我的梦想：我希望我们可以成为这样的团队。

当每只雁展翅高飞时，也为后面的队伍提供了“向上之风”；“v”字型的队伍为雁群增加了队伍的飞行范围。告诉我们——在分享团队默契的人能互相帮助，更轻松的到达目的地。因为他的旅程建立在彼此的信任上！

当前导的雁疲倦时，它会退到队伍的后方，而第二只雁则飞到他的位置填补。告诉了我们——再艰难的任务需要轮流的付出，我们需要尊重，保护每个人的独特技术、才能天分及资源。

当某只雁偏离队伍的时候，它会立刻发现单独飞行的辛苦与阻力，就会立即飞回队伍中，启发我们——若我们遇到问题

时，就应回到队伍中，跟随着领队者到达目的地；我们会乐意接受他人的协助并协助他人。

当某只雁生病时会有两只雁飞出队伍，跟在后面帮助并保护它；告诉我们——会在困境中彼此保护，在顺境中茁壮成长。

四、勇于探索和创新，向上级提供宝贵建议。

定期与各客户经理进行一次市场情况的分析报告，将市场情况及时归纳和总结，与上级沟通，解决问题。

五、自我学习自我完善的提高。

对我自己更要要求严谨，要不断去充实自我，学习公司的理念，学习专业知识，学习如何去建立自己的团队，学习沟通的技巧，不做快乐的污染者，与自己的团队一起努力，一起奋斗，同甘共苦。

这是我的竞聘申请，谢谢各位领导的支持，最后，为自己加油！！

今天很高兴能站在这里竞聘，首先简单的自我介绍一下，我姓姜，单名一征字，来自xx[]毕业于xx公安高等专科学校，爱好：听歌、文学、体育，今年22岁，来本店已有4年，曾做过餐饮pa[]传菜部服务员、楼面服务员、西餐厅服务员、传菜部领班、楼面领班、桑拿领班[]ktv领班、活动中心负责人等。本人忠于企业，踏踏实实工作，带着不以物喜，不以己悲的心态永往直前，敢想敢做。

自酒店10月份安排我接手餐饮经理以来，我在餐饮严重缺乏人员的情况下更加努力的工作，克服重重困难，较理想的完成了餐饮部规定的目标任务，现对我的工作做出简单的总结。（完成任务情况略）

其次，我成功的组建了一支团结的、年青的、敢想敢做的新队伍，成功的推出了一天营业额高达10万元的圣诞节和ktv包房全满的团圆宴，虽然我们在服务过程中还存在很多不足，但我相信这只是一个过程、一个阶段。

一、经营原则，经营靠智慧，成功靠策划

始终坚持以客户满意为导向的经营原则，将改善和提高饭菜质量和服务质量放在第一位，利用资源创造热点。如何挖掘现有资源，注入新的活力，创造新的卖点，再添新的经济增长点，是目前酒店在激烈的市场竞争中要立于不败之地，必须考虑和研究的课程。

1、对目前中餐吧台的牛奶和啤酒的专柜，进行促销使用权。例如：牛奶专柜的使用权以2-3万元/年，卖给一个经销商承包。

2、酒店要积极的企业、客商、家属区、游客提供针对性的服务和产品，也自然会分享到丰富的客源和快速增长的社会效益和经济效益。

二、后厨管理与成本控制

后厨的管理是整个餐饮管理中重要的组成部份之一，后厨管理具体的内容客人看不到只能通过厨房出品的菜系来判断好坏，如后厨管理混乱，推不出好的菜系将直接影响到餐厅的声誉，因此后厨管理不仅仅是物色一个好的厨师长，而是加强对人事管理、人员素质管理、成本控制管理等重要的核心环节。

1、对人员的业务进行考核，采用严格的考核制度，实行末尾淘汰制，每月对员工、厨师进行业务及素质考核，对分数最低的进行淘汰。这样一是为了保持企业活动，二是为了搞好竞争环境。

2、经营性的推陈出新是经营上的需要，也是促进厨师技术不断提高，为企业增加魅力。由厨师长组织骨干力量，定期研发，推出新菜，定期派出厨师到其他酒店进行学习交流，引进新菜肴、新菜系，丰富自家品种。

3、利润来源于采购及所有环节的有效成本控制，所以成本控制的好坏将导致酒店竞争力的大小，那么成本控制的不好就直接影响到酒店的效益，只有建立一个有效的成本控制体系，将是我们利益的有利保障。

4、采购部的管理是成本控制的重要源头，应当建立严格的采购制度，严把验收关，对部门的物品质量、价格、数量做好严格的记录，让采购和验收互相制约、互相监督。

5、后厨厨师要做到对物质特尽其用，坚决反对原料的浪费，应本着粗料细作，细料精作的原则，对原料进行加工。

6、后厨要加强贮藏管理，每天把冰箱库存情况送到厨师长，仓库每半月盘点一次，做到不积压、不浪费，每天除填写采购验收、库存、点单数目报表外，对于腐败变质原料，必须经厨师长同意后方可处理，并填写报损单。

我们只有在不断的改革，不断的思考和开研，才能使我们的餐饮管理得到完善和进步，才能找出我们自己的轨道，打造出我们自己的品牌。

缔造完美教室演讲稿篇四

大家好！

首先，感谢联社党组和同志们给予我这次展示自我的机会和舞台。我叫xxx今年x岁，大专文化，经济师专业技术职务。今天我本着锻炼提高的目的、“贵在参与”的态度走上讲台来

展示自我，我竞聘的第一、二志愿分别是资产管理部经理、业务发展部经理。

近几年，在领导和同志们的支持、帮助下，我在所从事的岗位上取得了点滴成绩：一是xx管理工作进一步完善，目前达到全市兄弟联社一流管理水平，本人曾多次被子评为先进工作者。二是由于xx工作涉及面广、内容繁杂，我在工作中不断学习专业知识，坚持理论联系实际，先后取得了大专学历、经济师任职资格、计算机等级证书，能够熟练操作多种制表、文本编辑软件。三是我能够坚持原则、秉公办事，具有较强的责任心和敬业精神，近两年，我经办的xx□xx管理工作未出现一分钱差错。四是我信奉诚实、正派的做人宗旨，能够与人团结共事，具有一定的组织协调能力。

一是积极学习业务理论知识，注重在工作实践中摸索经验、探索路子，使自己具备优良的政治素质，丰富广阔的知识结构，高尚的道德修养，为降低不良资产出谋划策，为业务发展尽绵薄之力。

二是爱岗敬业，无私奉献。人们常把生命比作蜡烛，但每个人燃出的光亮不同。有的“春蚕到死丝方尽”，有的“流星一闪忽暗去”，作为21世纪的信合女性，时代赋予我光荣而神圣的职责。工作中，我将尽个人所能做好自己的本质工作。

三是摆正位置，当好配角。在工作中我将尊重经理的核心地位，维护经理的威信，多请示汇报，多交心通气，甘当绿叶。辩证的看待自己的长处和短处、扬长避短，团结协作，做到到位不越位，补台不拆台。

各位评委，各位同事，竞争上岗，有上有下、有进有退，上也好、下也好，一如既望；进也好、退也好，一片青心。无论上、下，我都一如既往地励精图治，恪尽职守，努力学习，勤奋工作，与大家共创美好未来，迎接农村信用社辉煌灿烂的明天。

谢谢大家！

缔造完美教室演讲稿篇五

大家好！

在这里我以平常人的心态，参与经营管理部部长这一职位的竞聘。首先我要感谢体育发展有限公司为我们创造了这次公平竞争、展示自我才华的机会以及可能实现自己人生价值的舞台。

我叫xxx，今年40岁，中国广播电视中专商业企业管理专业毕业，xx年北京师范大学辅仁心理学院心理咨询专业结业。于xx年参加工作，先后任原钢化玻璃厂西前街商店会计、出纳、车间核算员，旅游局新世纪酒店商品部经理、豆花饭庄前厅经理、繁荣文化书店及傲雪书店经理，平安保险公司寿险部业务主任。

经过近二十年经营管理工作的锻炼，使自己各方面素质得以提高，特别是经营书店近十年取得了可喜的成绩，由于城市规划拆迁，我到平安保险公司应聘，当时我的信念是“从平凡中创造非凡”仅一年时间做到主任级，获得河北省千里马银奖和“钻石精英”称号。当月薪达到一万五千元时，我毅然决然地放弃保险业，加盟我最喜爱的体育事业。近二十年的工作经历使我深深地感到机遇和挑战并存，成功与辛酸同在。参与这次竞聘，我愿在求真务实中认识自己，在积极进取中不断追求，在拼搏奉献中实现价值，在市场竞争中完善自我。我深知经营管理工作十分重要，其工作的质量和效率将直接影响到一个企业的利润和效益，是一个企业实现良性循环的绿色通道。假如有幸竞聘成功，我将以更加饱满的工作热情、奋发有为的工作状态投入到经营管理工作中去。

在具体工作中，我将以“三个服从”严格要求自己，以“三个一点”找准工作切入点，以“三个适度”原则与人相

处。“三个服从”是个性服从全局，感情服从原则，主观服从客观。切实做到服务不欠位，主动不越位，服从不偏位，融洽不空位。“三个一点”是当上级要求与我部实际工作相符时，我会尽最大努力去找结合点；当部门之间发生利益冲突时，我会从政策法规与工作职责上去找平衡点；当领导之间意见不一致时，我会从几位领导所处的角度和所表达意图上去领悟相同点。“三个适度”是冷热适度，对人不搞拉拉扯扯，吹吹拍拍，进行等距离相处；刚柔适度，对事当断则断，不优柔寡断；粗细适度，即大事不糊涂，小事不计较。做到对同事多理解，少埋怨，多尊重，少指责，多情义，少冷漠。刺耳的话冷静听，奉承的话警惕听，反对的话分析听，批评的话虚心听，力争在服务中显示实力，在工作中形成动力，在创新中增强压力，在与人交往中凝聚合力，以共同的目标团结人，以有效的管理激励人，以自身的行动带动人。用真情和爱心去善待我的每一个同事，给他们营造一个宽松的发展空间；用制度和岗位职责去管理我的同事，让他们像圆规一样，找准自己的位置；像尺子一样公正无私；像太阳一样，给人以温暖；像竹子一样每前进一步，小结一次，努力实现“以为争位，以位促为”的工作目标。

在市场竞争日益激烈的今天，一味地埋头苦干已远远不能满足企业发展的需要，要想使企业获得更大的发展空间和经济效益，必须进行严密、细致的市场经营分析活动，并在此基础上，认清形势，审视自身，找出本部门、本公司的优势与劣势，扬长避短，充分抓住每一个发展机遇，特别是要牢牢把握好今年省运会和2008年北京奥运会这个巨大商机。

在本部门树立品牌意识，确定品牌策略，广泛开展横向协作，尤其要做好公司举办的各项大型活动，场馆和商品用房的出租及现有广告资源的招商、设计、制作和新业务的开发等工作，着力解决制约本部门、本公司的发展瓶颈，进一步加大力度，增强市场开拓能力，形成在我市乃至全省具有相当规模的龙头体育产业，把本公司打造成一艘体育产业的航空xx□

在一个部门中，员工综合素质的高低在很大程度上将会直接影响到本部门的发展前景，因此员工日常培训是工作中至关重要的环节。通过有计划、有目的的培训工作，进一步增强员工的主人翁意识、服务意识和创新意识，使员工的个人成长远景与企业的发展目标有机结合起来，并制定相应的激励机制，在部门中实行绩效挂钩，充分调动员工的积极性和创造性，发挥上下一盘棋的合力优势，全力打造业务精品，为企业创造良好的经济效益和社会效益。

以上是我对“如何做好经营管理部工作”的一点儿个人见解，可能有许多不足之处，望各位领导和各位评委批评指教。如果有幸竞聘成功，我希望与大家一起共同努力，创造经营管理部的美好未来，迎接体育发展有限公司辉煌灿烂的明天。

谢谢大家！

缔造完美教室演讲稿篇六

竞争上岗，有利于用人上的优胜劣汰。下面就由本站小编为大家分享综合管理部竞争上岗优秀演讲稿，欢迎欣赏。

尊敬的各位领导、同志们：

大家好！

我叫李季凯，衷心感谢领导为我提供这样一个公平的竞争机会，使我有幸参与今天的竞争答辩，同时，也感谢同志们的支持，欲穷千里目，更上一层楼，今天我本着锻炼学习、提高水平的目的走上讲台，展示自我，接受评判，参加今天的综合管理部部门经理的竞争上岗活动。

简要的做下个人简历，1984年参加工作，大学本科学历□20xx年5月进入本草堂，先担任连锁公司行政部经理□20xx年7月调

入公司总经办至今，主要从事劳动用工、社会保险等工作。

我竞聘此岗位是因为具有以下优势：

其次，我具备担任综合管理管理部经理的素质和能力。我是四川大学企业管理本科毕业，毕业后一直在办公室工作。从简单的掺茶倒水接待做起，到组建连锁公司时，为办理各种证照奔波于药监局、工商局、卫生局等大大小小的行政机关，练就了谦虚周到、不卑不亢的行政接待作风。从积极为本草堂期刊投稿，每期都有佳作发表，并为公司企业文化建言献策，到起草公司部分公文，提高了文字表达能力，掌握了文秘写作基本方法。从在“瑞森药业”公司尝试绩效工资改革，到全面系统学习人力资源管理知识，基本具备了人力资源管理能力。多年的办公室工作经验，培养了我组织管理、协调沟通、洞察细节和逻辑缜密的能力，具备了所聘职位要求的素质和能力。

第三，我有做好工作的具体思路。

(一) 人力资源工作的开展。

1、本部门分工协作，高效运转。根据综合管理部工作职能，本部门拟设四个岗位。

(1) 经理。岗位职责：全面负责本部门工作。工作内容：人力资源管理、社会保险、劳动用工。岗位要求：管理或相关专业大学本科以上学历，受过现代人力资源管理技术、劳动法规、财务会计知识和管理能力开发等方面的培训，2年以上人力资源管理相关工作经验，熟悉国家、地区及企业关于合同管理、薪金制度、用人机制、保险福利待遇等方针政策，熟练使用办公软件及相关的人事管理软件，较好的语言表达和写作能力。

(2) 综合文秘。岗位职责：从事文秘、企业文化和行政接待

工作。工作内容：负责公司企业文化和行政接待，草拟公司领导稿件。岗位要求：文秘或中文专业专科以上文化，形象气质佳，熟练掌握各种公文写作和办公软件，文笔优秀。

(3)法律事务工作者。岗位职责：负责处理与公司有关的法律事务和培训工作。工作内容：诉讼案件的材料收集，抵押证件的收集、保存。公司合同的审核，已签署合同的跟踪管理。岗位要求：法律专科以上文化，思维敏捷。

(4)档案管理员。岗位职责：负责公司书面及电子档案的分类管理、保存，考勤统计工作。工作内容：公司书面档案，如人事档案、劳动合同、业务合同、协议等的分类保管。电子档案，如考勤统计、岗位图、社保明细等的管理。岗位要求：大专文化，严谨、细致。

2、建立制度化管理体系。即以制度规范为基本手段对公司进行管理。过去我们有一些规章制度，但在员工知晓率和制度执行力方面较差。根据公司目前员工组织纪律涣散的情况，先制定员工管理制度，包括：工作时间、考勤和休假的规定，员工奖惩规定，员工差旅费管理规定，员工合理化建议的规定，员工越级投诉的规定等等。然后制定基础管理方面的制度，包括：工作岗位分析，岗位设置，对内对外人员招聘，员工绩效管理，人员培训等等。通过制度的强有力运行，使个人与权力相分离；随意性被理性所取代；人身依附关系不复存在。一个准确、连续、稳定的秩序将保证各部门之间协调一致，从不同侧面保证公司经营目标的实现。

3、按步骤推出管理制度。为保障管理制度的健全和完善，在进行管理制度规划时要集思广益，反复调查、调整。先提出管理制度草案，然后广泛征求意见，最后充实完善，审核批准、执行。

(二)企业文化建设、档案管理和法律事务

目前，我们企业文化建设主要体现在“形象工程”——《本草堂》期刊上。“期刊”在对外树立公司形象方面发挥了积极作用。然而由于“内功修练”不足，出现了约稿艰难，不能按期出刊现象。因此，必须从提倡读书入手，比如建立一个图书室，使员工养成良好的读书习惯，逐步提高员工文化素质和专业知识，这样，企业文化建设才有不竭之源，也才是真正、全面的企业文化建设。

档案管理现在主要是对书面原始档案进行管理，比如：各种审批的人事手续、员工劳动合同、担保书等等。除此之外，还应加强对电子档案的管理，如现有的：考勤记录、社会保险缴费明细表、工资表等。为节省成本，以后将尽可能使用电子档案，如：岗位图、员工奖惩记录、员工绩效考核表等，并对其分类妥善保存。

由于我对公司法律事务知之甚少，所以这是我的劣势。有待在今后的工作中学习提高。

由于人力资源管理是本次改革的利器，当触及到裙带关系人员的利益时，既需要相关股东或部门经理大公无私大力配合，更需要公司领导的鼎力支持，这样，本部门的职能才能得以高效履行，公司的改革也才能得以实现。

公司这场改革以中层干部竞聘上岗开始，昭示着一场竞争即将拉开帷幕。竞争，就必然有优劣之分和成败之别。古人云：岂能尽如人意，但求无愧我心。人的一生，只要坚持做到勇于竞争，只要是为追求正确的人生目标付出辛劳，即使没有达到理想的彼岸，没有得到完善的结局，也会问心无愧、无怨无悔。正如柳宗元在《小石潭记》里所说的：“可以尽我志，而不能至者，可以无悔矣，其孰能讥之乎。”因此，不管我的竞聘能否成功，我都将不改初衷，锲而不舍，一如既往地虚心学习，一如既往地扎实工作，一如既往地追求进步。

我的演讲结束，谢谢大家！

尊敬的主考官、各位考官：你们好！

非常感谢xx银行给我提供面试的机会！

一、本人情况简介

请允许我简间介绍下简历情况：我叫，从事过银行工作9年多的时间，在办公室综合管理、个人信贷、银行卡、柜面结算等多个岗位的工作过，积累了较为丰富的银行工作经验。主要有以下3方面的优势。

(一)具有多个部门的工作经验。积累了较全面的银行专业知识；在与各专业、各部门协同工作的过程中增强了组织协调能力。特别是1年多的办公室主任岗位，使我积累了较为丰富办公室工作经验。

(二)有一定的文字写作基础。多年来持续不断的锻炼，让我的文字功底得到了提升。因此，我有信心也有能力协助总经理把综合部的工作做好。

(三)热爱银行事业。本人爱岗敬业，具有强烈的事业心和责任感；并能坚持不断学习，积极吸收新知识，使自己的综合素质和工作能力得到不断增强。

二、我对综合管理部职能定位的认识及下一步工作打算

(一)综合管理部的职能定位

1. 抓好综合协调，理顺各方关系

综合协调是综合管理部的基本职能之一。在工作中，一是注重搞好与业务部门的工作协调，积极支持并全力配合工作，确保全行工作有条不紊的进行，创建良好的内部工作环境。二是注重将上级监管及政府部门的有关文件、方针政策及重

要信息进行整理，为领导决策做好服务。三是注重搞好协调。理顺好与各部之间的关系，从全行大局出发，积极主动进行沟通协商，做到相互理解、相互支持，共同工作，提高服务质量。无论是为领导服务，还是为机关服务，无论是收发文件、打印稿件、查阅档案，还是后勤保障，基本做到了热情、主动、及时、周到和准确。同时，注重理顺好与上级监管部门、地方政府有关部门的关系，做到先内后外，内外结合的工作作风，为全行工作的顺利开展创造一个良好的外部工作环境。

2. 抓好规范管理，确保各项工作正规化

综合管理部的另一个基本职能是抓好规范化管理，使各项工作都有规可循，有章可依。

(1) 不断补充和完善内部控制制度，逐步实现制度化

根据监管部门的要求和行领导的部署，进一步完善我行的内部规章制度，根据《中华人民共和国商业银行法》和《村镇银行管理暂行规定》等规定，借鉴其他商业银行的先进做法，与各部门一起起草新的规章制度。

(2) 重视安全保卫工作，维护安全运营

3. 抓好职工培训工作，迅速提高职工素质

为适应我行业务经营发展的需要，迅速提高员工的综合素质，更好应对市场经济的挑战，打造一支高素质、专业化的员工队伍。

4. 抓好存款考核工作，不断壮大资金实力

5. 抓好后勤服务工作，保障全行工作顺利进行

(二) 下一步工作打算

1. 继续抓好综合协调工作，疏通理顺与各界的关系

一是进一步理顺好与机关各部门、与基层各营业单位的关系。二是进一步理顺与银监局、人民银行、大连银行的关系。三是进一步理顺好与地方政府有关部门的关系。为村镇银行的发展创造良好的社会环境，确保各项工作顺利开展。

2. 继续抓好各项规章制度的贯彻落实，提高规范化管理水平

一是要把涉及综合管理部的管理制度一项项的落到实处。二是要根据业务的发展，不断完善规章制度，做到用制度管人，按章办事。三是要定期或不定期开展规章制度落实情况检查。发现问题，及时纠正，做到防患于未然。

3. 继续抓好职工业务知识的培训，提高职工的政治和业务素质

在制订出新员工培训计划的同时，还要制订出职工培训计划，并抓好落实，以此不断提高职工的政治素质和业务素质，为把我行的职工队伍真正打造成一支一流的银行业精英团队而努力。

4. 继续抓好安全保卫和案件风险排查工作，确保全年安全运行

(1) 安全保卫工作是银行各项工作的重中之重。因此，一是要提高认识，加强领导。综合管理部要高度重视安全保卫工作，把安全工作始终放在首位，把防范各类案件和事故的发生当作头等大事来抓。要以集体财产和职工生命安全高度负责的精神，认真履行职责，把安全保卫工作纳入考核与管理，真正把安全保卫工作落到实处。二是要做到制度健全，人员落实，管理到位。要侧重抓好内部安全管理，防范和化解风险隐患，杜绝治安刑事案件和责任事故的发生。三是要加强对职工的安全教育力度，提高职工遵纪守法和自觉防范风险的意识，做到“管好自己的人、看好自己的门、办好自己的

事”，确保一方平安。四是加强应急准备和演练工作。将在年内组织一次消防、防抢应急演练活动，提高职工的消防、防抢意识。

(2)认真落实廉政建设、案件事故防范责任制，大力推动反腐倡廉建设。一是加强组织领导，明确岗位职责，层层签订党风廉政建设、案件事故防范责任书。按照上级的要求和部署，贯彻“标本兼治、综合治理、惩防并举，注重预防”的方针，扎实推进惩防体系建设。抓住腐败现象容易滋生的重点领域和关键环节，健全完善从源头上治理腐败的制度体系。二是每半年至少要进行一次案件和事故隐患排查分析工作，保持干部职工队伍稳定、思想稳定、团结协作、勤政务实。

5. 全力配合和抓好本行的筹建和开业工作

6. 组织好存款考核工作

存款乃是银行业的立行之本，抓好存款工作是我行各项工作任务之首，存款工作一直是全行领导职工最关心的大问题。现在全行的存款考核包括协储员的存款考核都由我部门来管理，那么我们也将存款考核工作作为最重要的工作来做，努力做好考核，保证保荐数据的准确性。

7. 抓好企业文化建设，提高村镇银行的新形象。

企业文化建设是全行的一项战略性工作，事关我行的兴衰荣辱。因此，要在董事长、行长的领导下，积极参与，各部门相互协调配合，形成推进我行企业文化建设的整体合力，使企业文化建设真正成为推动我行改革发展精神动力、智力保障和文化支撑。此次面试，我虽然没有什么豪言壮语，但我相信未来有在座各位领导的帮助支持和综合部同事的配合，我有信心、有能力胜任副总经理职位。请投您手中最为重要的一票！给我一次机会，我将还您十分精彩！

我的演讲完毕，谢谢大家！

各位领导、各位同事：

很荣幸能够参加今天的竞聘演讲，首先，我要对所有为省公司这次选拔人才所付出的辛勤劳动表示感谢，谢谢你们提供了这样一次宝贵的机会。下面简要介绍一下我的自然情况和工作、学习经历。

我叫××，今年××岁，（……个人介绍，工作经历）

在省××公司市场营销部×年来的管理工作中，我逐渐认识到，从市公司到省公司，是一个角色转变的过程：一是从具体的、微观的管理到原则的、宏观的管理的转变；二是所做的工作从影响局部到影响全局的转变。在省实业公司市场营销部从事经营分析工作期间，我充分认识到，只有“研究市场，分析市场，把握市场”，才能“掌握主动，加快发展”，通过刻苦学习通信市场营销管理理论知识及通信市场营销分析方法，增强了自己的业务能力和管理水平。在领导和同志们的支持和帮助下，我不断地学习政治理论和管理知识，渐渐成长为市场营销部的骨干之一，并于光荣地加入了中国共产党。×年来，我主要做了以下工作。

第一、做好全省实业的经营分析工作。为了做好全省实业公司的经营分析工作，我深入基层进行调研考证，收集了大量相关资料、数据，详细掌握了省实业公司及其下属子公司的经营业务种类、企业经营状况，特别是市场营销部管辖范围内的企业经营现状及业务种类。主动收集和了解通信市场信息和有关情报，进行系统的归纳和分析，并根据实业公司的经营范围加以研究，积累了大量的经营经验和数据资料；经过不断努力，初步建立了省实业公司市场营销分析体系。（……所获得的荣誉）

第二、积极开发新业务，拓展增值电信领域。为了实业公司

的长远发展，在巩固实业公司传统业务的同时，根据市场需求开发具有市场潜力的新型业务。为了拓展增值电信领域，在公司的领导下，部里安排我先后对上海呼叫中心、杭州迪佛通信信息有限公司呼叫中心的建设、经营情况进行了考察，并同大连华信计算机有限公司就外包呼叫中心业务进行了全面探讨。通过实际参观考察和理论研讨，我们对呼叫中心投资建设规模、业务功能、经营现状、市场需求有了进一步的了解，开阔了视野，积累了经验，并起草了《关于对呼叫中心业务的考察报告》及《关于呼叫中心投资建设的建议》，用详实的数据资料阐明了呼叫中心业务的发展前景及利弊关系，为公司领导的决策提供了依据。

通过几年从事经营分析工作的实践，我想谈一谈对电信市场经营分析工作的一些想法。

目前，通信运营市场竞争异常激烈，固话运营商面临着空前的压力，要应对日益激烈的电信市场竞争，做好市场经营分析尤为重要：首先，要切实以市场为中心，不断健全专业的市场营销队伍，设立专业的市场营销分析人员，运用各种先进的经营分析方法和便利的通信手段，不断开拓视野，学习先进的思想和方法，对市场进行分析研究、预测、营销策划等，实现市场营销分析的专业化。

其次，市场经营分析系统必须能与各业务系统管理、生产维护系统相连，各系统必须提供经营分析系统所须的各类业务数据，且大部分数据应能通过相应接口自动获取。要抓好具体分析，从分析中找出问题和解决问题的方法，找出市场，从“严谨”入手，客观、准确、真实地反映公司的实际经营情况，确保实现企业效益最大化。

第三，要搞好市场调查工作，以获得市场经营分析的第一手资料。俗话说：“知己知彼，百战不殆。”通过详尽的市场调查，了解我们已有用户的情况，了解他们的忠诚度如何，分析他们在多大程度上可以成为我们永远的支持者，这样即

了解了自已，又发现了潜在市场，并针对移动、电信等的实际经营情况，提前做好竞争的准备和应对的措施。

总之，要内外结合，既分析内部的经营情况，又要搞好市场调查分析和了解竞争对手的情况。同时，要注意市场营销分析应采用灵活多样的形式，为企业的最终决策打下基础。经营分析最终是要服务于经营决策的，因此要提高分析的准确性和实效性，还要搞好相关部门的协作配合，以便使分析的结果最终能在企业经营活动中发挥作用。

在这次竞聘中我报的是综合××管理，我觉得这次竞聘对我个人来说不仅是走上省通信公司管理岗位的机遇，更重要的是—次难得的学习和锻炼的机会，不管结果怎么样，我都会一如既往的热爱我们的企业，继续在本职工作岗位上尽职尽责，为××通信事业的发展做出新的、更大的贡献。

谢谢大家。

缔造完美教室演讲稿篇七

大家好！

非常高兴有机会和大家一起分享我对教育的理解。幸福是什么？幸福对每个人而言都有不同的标准。

灰姑娘说：幸福就是每天夜里和心爱的王子一起跳舞；

睡美人说：幸福就是在黑暗中沉睡时得到甜蜜的一吻；

海的女儿说：幸福就是要让自己爱的人幸福，即使自己失去生命；

那么我们教师的幸福是什么呢？也许有人会说，教师的幸福

应该是没有夜以继日的作业批改，没有呕心沥血的教案准备，没有没完没了的琐事纠缠。但我要说，教师的幸福其实很简单，课堂的成功、学生的进步、家长的认可、同事的帮助、领导的鼓励……这一切足以让我们感到幸福，桃李满天下之时是我们教师最幸福的时刻。说到底，幸福就是一种心理感受，同时也是人生的增亮剂、保鲜膜。记得罗曼罗兰曾说过：“生活中不是缺少美，而是缺少发现美的眼睛。”今天我要说：“工作中不是缺少幸福，而是缺少创造幸福的阳光心态。”作为一名教师，只有在你感受到生活充满希望、充满阳光时，工作过程才会是一种享受而不是一种劳役，是自我实现而不是纯粹付出。只有教师是幸福的，才能创造出幸福的课堂，教出幸福的学生。

我们知道阳光的最大特点是把温暖和光明慷慨无私地赐予人类和大自然，不论你是达观贵人还是平民百姓，不论你是大树还是小草，它不曾给谁多一点也不曾给谁少一点。它的爱多么得博大无私、多么得光明磊落。作为一名教师心态阳光，就是要做到胸怀宽广，要像阳光那样随时随地把爱心、温暖、热情传递给我们的学生，让学生因为我们的爱学会爱，因为我们的幸福而感到幸福。我们每天都要面对来自不同家庭背景、性格迥异、思想不同的众多学生，既然我们无法选择我们的孩子，也无法选择我们的家长，那只能尝试着改变自己的心态，以积极的态度面对工作、面对生活。

心晴的时候，雨也是晴；心雨的时候，晴也是雨。这就是说：心态决定一切，积极的心态会带来积极的结果。不管教师这个职业的取得是偶然还是必然，是主动还是被动，既然我们还在从事它，那么我们就应该放弃不必要的攀比之心，善于从自己的职业优势中寻找人生的乐趣。不与从政者比地位，居庙堂之高，有“高处不胜寒”的苦恼；处江湖之远，有“采菊东篱下，悠然见南山”的闲适。不与经商者比财富，你虽“财源茂盛达三江”，我却“桃李缤纷满天下”。

如果我们都能把教师这个职业当成一项终身事业来做，去寻

求价值和理想，去寻求快乐和幸福，让自己的才华在教书育人中得到充分展示，那么我们一定会幸福。

非洲前总统曼德拉因为追求民主和独立而坐了几十年牢，出狱做了总统后，特别善待敌视、迫害过他的人，他说：“如果我不从仇恨的记忆走出来，那无论我现在在哪里，其实还是在监狱中”。同样，作为教师，我们面对的是我们的学生而不是敌人，尤其是当我们面对学习成绩或行为习惯比较差的学生时，我们是否善待了他们呢？有时一个甜美的笑容，一句温馨的问候，一声鼓励的话语，就能使这些孩子们活力无限、动力无穷。谁说教师的成功一定得拥有鲜花和掌声？孩子的点滴进步，孩子的支持理解，孩子的金榜题名，不就是我们教师最好的回报吗？不就是我们幸福的源泉吗？看到一个个孩子们的成长，我深切地感受到，教师不是教书的工匠，而是孩子们的心灵导师乃至人生导师。有人说，人生有三大幸事：上学时遇到一位好老师；工作时遇到一位好师傅；成家时遇到一位好伙伴。在这里我想说：“我很幸运我都遇到了，我也要努力去做那位让学生幸福的好老师。

最后我想说：“人生是一项自己做的工程”，幸福的人生就在我们的手中，关键是看你如何把握；快乐的生活就在我们面前，问题是看你如何选择。

我的演讲完毕，谢谢大家！

缔造完美教室演讲稿篇八

大家下午好！今天我演讲的题目是《爱与智慧，创造奇迹》。

奇迹是什么？奇迹是“极难做到的，却做到了”，奇迹是“不太可能发生的，却发生了”。雷夫老师所带领的第56号教室就创造了一个又一个奇迹。这所学校高达九成的学生家庭贫困，并且大部分来自非英语系的移民家庭。可是就在这样的环境下，雷夫老师班里小学生的成绩高居美国标准化

测试前5%，而且孩子们谦虚有礼，诚实善良，长大后，他们纷纷进名校就读，取得不凡地成就。雷夫老师创造了学生、自己，乃至美国贫民教育的一个又一个奇迹。

是什么创造了一间教室的奇迹？毋庸置疑，是爱心与智慧！

在第56号教室桌椅之外的空白处流动着的是爱心。假如没有爱，雷夫老师不会为帮助小女孩而忽视自己燃烧起的头发；假如没有爱，雷夫不会连做梦都在为孩子们找戏剧的伴奏音乐；假如没有爱，雷夫老师更不会25年如一日坚守在那间会漏水的小教室。雷夫老师这份执着而炽热的爱才是奇迹发生的原动力。

我也有一方小小的教室，在那里有我25位可爱的学生，我也要用沉甸甸的师爱浸润孩子们心灵。也许是清晨我对孩子们一句轻声的问候；也许是失败时我投去的那一束温暖的目光；也许是犯错时我中肯严厉地批评；也许是课后我和他们促膝长谈、谈笑风生。我要向雷夫老师学习用爱装扮我的教室，用爱伴着学生的心跳，我要将爱的种子播撒在每一位学生的心上。

在第56号教室桌椅之外的空白处闪烁着的是智慧。以信任取代恐惧是智慧，带孩子们在旅游中获得深层次的体验是智慧，“道德培养的六阶段”理论是智慧，“终身阅读”、“亲手劳作”、“以运动为本”都是智慧。正是这些教育智慧延伸了雷夫老师课堂的外延，激发了孩子们学习的热情，最终让孩子变成了爱学习的天使。

我也有一方小小的教室，那里也承载着我并不成熟却颇有用心智慧。学生亲手布置了教室的每一面墙壁，每一个角落，“作文速递”、“群星闪烁”、“综合素质光荣榜”等等栏目精彩纷呈，学生在无意识中接受知识的熏陶，形成良好的竞争态势。建立班级岗位责任制，人人有事做，事事有人做，在实践中锻炼他们的管理能力。每天我给孩子们布置一

项“课外阅读20分钟”的作业，他们也徜徉在浓浓的书香中自得其乐。

缔造完美教室演讲稿篇九

大家好。

今天我讲话的题目是《爱护教室环境》。

最近，我发现教室地面上有许多垃圾。纸巾、碎纸、笔盖等不该出现的东西散落在教室各处。走进小书房，更像走进了一个垃圾场，废纸团扔的到处都是，垃圾桶里满是垃圾，也不见当天的值日生去处理，葫芦丝散落各处，那样子真是不堪入目。

每天走进教室都会看见成堆的垃圾，无论是谁都会感到不舒服。大家一定都喜欢坐在干净整洁的环境里学习，而不喜欢呆在一个脏乱的环境里生活。但怎么做到呢？这要靠大家一起努力。

首先，我们要了解原因是什么。我个人认为，有两方面原因。一是值日生在打扫卫生时不认真，但我觉得更重要的原因是有些同学有乱扔垃圾的习惯，缺乏卫生意识。如果大家都不乱扔垃圾，那么教室将会十分干净。当然，我也有过这样的行为，需要改正。

如果不希望再次出现这种现象，当然需要方法。我们可以带一个垃圾袋来学校，上课时把垃圾放进垃圾袋里，下课再扔进垃圾桶。还可以先把垃圾放在柜桶里，下课时再扔进垃圾桶。

少扔一片垃圾，可以让我们的教室变干净；少扔一片碎纸，可以让我们的的心情更舒畅。让我们起保持教室的整洁吧！

我的讲话完毕，谢谢大家！

缔造完美教室演讲稿篇十

大家好！首先要感谢领导和同志们对我的信任，使我有机会在这里发表竞聘演讲，演讲题目是：爱岗敬业，履行职责，努力争当一名优秀的综合管理部行政主管。

这次我竞聘综合管理部行政主管有三个原因：

一是我有较好的工作业绩。我现年xx岁，中共党员，大学本科文化□1996—20xx年在部队服役，担任士官□20xx□20xx年在安阳市文峰区计生办工作□20xx年起至今在河南有线电视网路集团工作，因认真踏实工作，表现突出，1999至20xx年连续两年在部队被评为优秀士兵□20xx年在区计生办被评为优秀共产党员，我工作业绩较好，在领导和群众中有良好的口碑。

二是我已经了解综合管理部行政主管的岗位职责。我具有基础的物业管理、财务和商业询价知识，熟悉工程项目建设 and 物业管理规范要求，能得心应手、直接投入综合管理部行政主管的工作，并具有较强的问题处理、系统分析、理解判断、组织协调和沟通能力。

我有吃苦耐劳、无私奉献、善于钻研的敬业精神和求真务实、雷厉风行、敢于碰硬的工作作风，能够适应综合管理部行政主管的工作，有信心把工作做好，并保证工作质量。

假如我这次竞聘综合管理部行政主管成功，将主要做好四方面工作：

我要认真学习，努力实践，以新时期“政治强、业务精、善管理”的干部标准严格要求自己，做到爱岗敬业、履行职责，清正廉洁、无私奉献，要求别人做到的自己首先要做到，努力争当一名优秀的综合管理部行政主管。

上任后，我把自己看作是综合管理部的普通一兵，树立服务意识，要开动脑筋，想方设法，搞好服务，做好工作，提升工作质量，做出新成绩，出现新面貌，促进综合管理部各项工作全面发展。

我要担负起自己的责任，做到严以律己，宽以待人，牢固确立“以人为本”的思想，以自己的模范表率作用去影响带动全体职工，提高职工的综合素质，充分调动每个职工的工作积极性，使大家团结一致，齐心协力，攻艰克难，干事创业，共同把工作搞上去。

我上任后要以良好的精神状态，充分履行职责，认真做好各项工作，做到廉洁奉公，干净干事，努力成为综合管理工作的行家能手，做出工作成绩来。

最后，我向在座的各位评委、各位领导、同志们表个态：无论我这次竞聘成功与否，我都将一如既往地继续做好我应做的工作，因为人生世上，是拼搏是奋斗，是为了给祖国和人民创造更美好的生活，是为了给集团作贡献，这就是我参加竞聘的初衷与目的。

我的演讲完了，谢谢大家！