

2023年差额竞聘意思 人员竞聘演讲稿(大全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。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

差额竞聘意思篇一

大家好！

国际成功大师卡耐基说过：“不要怕推销自己，只要你认为自己有才华，你就应认为自己有资格担任这个或那个职务。”凭着这句话，也凭着多年的工作经验，今天我满怀信心和激情的走到演讲台上参加银行员工竞聘演讲，自信有能力挑起这份重担。

我叫xx，现年31岁，大学文化程度，经济师职称。19xx年7月我自省建设营业部调入xx银行，从那时起到19xx年11月在市支行先后从事过储蓄、会计、信贷。19xx年11月至20xx年6月在新高支行担任助理业务经理。20xx年6月至今担任城东支行营销二部副经理。我自加入xx银行以来，在领导的大力培养和同志们的关心与鼓励下，凭借着在困难面前不气馁，在成绩面前不骄傲，对工作锲而不舍的信条，在个人金融业务上取得了比较突出的成绩。20xx年底，我的储蓄日均存款达到1600万元以上，储蓄存款余额达到2400万元，个人服务的客户达到近800户，截止上月个人综合业务量达到2.4亿元。个人金融业务指标全部名列前茅，去年被评为总行级个人金融服务标兵，我所在的支行获得个人金融业务组织推动奖的荣誉称号。

第一，我具有多年支行和部门的工作经验。

从参加工作以来我一直在银行工作。工作中我积极要求进步，能够严格要求自己，恪尽职守，积累了丰富的的工作经验。多年来，我已经具备了一定的银行政策法律观念，具备了一定把握风险、控制风险的能力，熟悉银行的各个经营管理环节，通晓整个银行业务，全面掌握了个人金融业务的操作规程，尤其熟悉个人业务工作，这非常有利于推进我行个人业务部整体业务的发展。这些使我自信已经具备了一个全方面营销经理的素质。

第二，我具有较强的业务能力。

我自20xx年进入城东支行以来始终对城东支行的个人业务起着推动作用，使城东支行个人业务稳健发展。我带领部门员工在同城支行率先办理了个人住房按揭业务，当年放款20xx万元，至今没出现一笔逾期及欠息，并稳定了一批优质的个人客户。在人员变动储蓄存款大幅下降的前提下，我带领同志们一年新增储蓄存款近3000万元，顺利达标三级行，并且完成全年储蓄存款任务。个人金融各项指标在全行名列前茅。在办理业务时，我能够对各种应急事件和矛盾，做出及时、妥善的处理，对潜在客户我也能主动的上前沟通，及时了解客户的需求，并尽力满足客户的需求。

第三，我具有较强的沟通、组织、协调能力。

俗话说的好：得人者兴，失人者崩。一个单位如果没有融洽的内部关系是很难开展工作的。自从参加工作以来，我在多个部门工作过，每到一处，我都积极沟通、协调各种关系，使各项工作在良好的氛围中开展，在和谐的环境中完成。在担任副经理期间，我比较注重团队意识，注意增强职工凝聚力，形成整体合力，来团结大家一起完成工作任务。

此外，我具有严谨细致、扎实高效的工作作风。多年的工作

经历，使我养成了不怕吃苦、迎难而上、甘愿奉献的品质，造就了勇于承担责任，永远不言放弃的坚强性格。所有这些，都为做好的城东支行营销部经理工作奠定了坚实的基础。

各位领导、各位同事，古人云：“不可以一时之得意，而自夸其能，亦不可以一时之失意，而自坠其志。”这次竞聘，无论成功与否，我都将以这句自勉，一如既往的努力工作！如果竞聘成功，我的工作目标是：贯彻支行行领导的方针政策，协调分行管理处室抓好支行个人金融业务，使我所在的支行各项个人业务指标在同城支行名列前茅。力争在20xx年年底使我行储蓄存款稳定在1.5亿元，达标总行三级二档□20xx年争取达标二级行。

第一，真诚讲团结。

多年的工作经历，使我认识到同事之间，支持、谅解和友谊比什么都重要。在团结方面，我一定要摆正位置，正确认识和看待自己。在生活上多关心同事，做到多理解，多鼓励、多支持。努力把城东支行的员工队伍带好，团结他们一道工作。

第二，抓好支行营销工作。

首先，加强客户经理队伍的建设，进行业务学习及培训，让部门每个客户经理都熟悉我行个人金融业务，熟练掌握营销重点，整合卡所有功能，从而达到提高我行的知名度，集结人气增强我行实力的目的。

一是根据社区环境的变化不断改变本行进社区工作的范围、目标和切入点，与小区物业部门接触、沟通协商、达成共识开展工作。

二是要继续总结和推广好的经验和做法，促进和推动今后工作的开展，普及用卡代收费的问题。

三是根据居民的消费能力和消费需求，制定相应的对策、出台一系列新的服务办法和措施，最大限度地满足客户的需要，为客户提供全方位理财服务。

再次，开拓创新，搞好多项服务。根据客户的需要及我行的信贷品种，严格控制个人贷款的风险，同时制定相应的考核管理办法，抓好私营业主贷款，及住房按揭业务，并以开发二手房按揭与个人保函业务相结合为契机，增加储蓄存款，把现有的个人贷款业务品种进行分类整理，针对客户的收入水平有选择的宣传我行个人金融其他业务，增加卡消费，卡的代收代付等业务。

最后，大力发展卡业务，把发工资业务放至首位。抓好目前正在推出的至尊卡发行工作，组织营销部门的员工在泉城路商业街，入住华能办公的优质客户，及高档社区组织营销活动，推广我们的至尊卡，借此契机使我行的储蓄存款再上一个新的台阶。

第三，提高自身素质建设。

打铁先要自身硬。如果我能够竞聘成功，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。在为银行事业的奋斗中树立正确的世界观、人生观和价值观，自觉经受考验，在纷繁复杂的社会里把握好人生之舵，校正好人生航向。把一颗赤诚的心奉献给我国的金融事业。

风月有情时光荏苒，山长水远时不我待。我年轻，有激情，有胆识，有思想，有韧劲，更有一颗上进心。如果竞聘成功，我知道，那里凝结的不仅仅是我个人的汗水，更凝结了各位领导、各位评委和各位同仁的无限信任和期待，我将会以百倍的信心和百倍的努力，以“不图虚名勤为本，做出成绩才是真”为准则，为我们xx银行城东支行的快速发展贡献自己的青春和力量！

谢谢大家！

差额竞聘意思篇二

一是有不断进取的意识。在乡镇工作期间，我从一个只会看报纸的读者到会写新闻的作者，从一个普通办事员到镇党政办公室副主任，这既是组织培养，领导关怀，同事帮助的结果，又是自己不断进取和不懈奋斗的结果。二是有求真务实的工作作风。我生在农村，长在农村，当过工人，亲身体会过工人、农民生活中的酸甜苦辣和艰辛疾苦。因此，在工作中，我时刻不忘为人民服务的宗旨，始终坚持调查研究，尽微薄之力为他们办好事，办实事，培养了我求真务实的工作作风。20xx年4月，我采写的《高岚香菇急待出售》发表后，引来泰国客商吴忠良，为菇农增加收入12xxxx元。

三是有热爱学习的良好习惯。刚参加工作时，乡镇工作范围广任务重、矛盾多、条件差，常让我一个刚走出校门的学生无从下手。为了适应新工作，我只有向书本和报纸学习，向领导和同事学习，不断丰富自己的知识，用以指导工作。特别是五年来在写作上取得的成绩，离不开领导和同事的悉心指导，更离不开热爱学习的良好习惯。

四是有精明干练的办事能力。在镇办企业工作时，主持过半年的日常工作；在任镇党政办公室副主任时，除协助主任作好党政办公室工作外，还被抽调到镇“三教”办公室、镇税费改革办公室负责日常工作，同时驻一个村，圆满地完成了村级“三教”和税费改革工作，通过多方面的摸爬滚打，练就了精明干练的办事能力。

如果这次竞选成功，当选副镇长后，我将从以下三个方面去努力，使自己成为一名称职的副镇长。

。作为一名基层政府的领导干部，我要树立“小政府，大社会，大服务”的观念，放下架子，沉下身子，从小处着想，

往大处努力，作到心为民想，权为民用，利为民谋，身为民行，增强为农业、农村、农民服务的责任感和紧迫感。

21世纪是知识经济时代。在今后的工作中，我要坚持不懈地完成大学本科自修学习，我要更加严格要求自己，作到政治上明白、纪律上严明、作风上过硬，切实转变工作作风，作到手不贪，腿不懒，嘴不馋。

如果这次竞选不上副镇长，对我来说也是一个鞭策，我会尽心尽力、尽职尽责地作好现在从事的工作。

各位代表，选票在你们手中，选择干部的权利在您笔下，诚信待人和踏实做事是我为人处世的原则，我不会豪言壮语，更不会用甜言蜜语去骗取您手重的一票，如果您信任我，就请在我的姓名下面画个圈，让我与您一道，共同为推进全镇小康进程贡献力量！

谢谢各位代表！

差额竞聘意思篇三

你们好！

首先，感谢公司提供了这个展示自己、让大家认识我、了解我的机会。“公开、平等、竞争、择优”，这是历史的必然，也是时代发展的要求。这次竞聘对我个人是一个重要的激励和挑战，将有益于我个人素质的提高。此次竞争，无论成功与否，我都将一如既往的听从组织的安排，干好自己的本职工作。

我竞聘的岗位是基隆店门店经理。下面我将分三个部分进行我的竞聘演讲。

我叫高强，现年 30岁，专科学历，现任职国美电器基隆店门

店经理□20xx年6 月到国美电器工作至今，曾经在文化店，天化店，基隆店工作，主要负责行政管理，店面维护、行业单位客户团购开发及门店管理各项工作。工作三年多来，在分部领导的带领下，在同事们的支持配合下，我认真的做好各项维护、开发及管理工作，圆满完成公司总部及分部领导下达的各项任务，部门的相关工作取得了较大的成绩，尤其在春节期间的销售工作，我们门店不断创新，应用各种新思路、新办法，及时迅速的完成各项开发任务，受到分部领导的好评。

我竞聘的岗位是国美电器基隆店门店经理。随着我国深化改革、现代企业制度的逐步建立和家电市场竞争机制的逐步形成，国际、国内家电业的市场环境已经趋于合理且竞争日益加剧。必须建立以企业文化为基础，以优质服务为运营控制，在不断满足顾客需求的竞争环境中良性发展，才能真正把企业“做大、做强、做精、做优、做久”。因此，在当前竞争激烈的环境下，我们企业如何保障顾客利益最大化，以人本+文本+客本为策动力，是企业生存和发展的基础和关键。

同时，为保证企业财富最大化，我个人认为应按照季节变化，节假日，客流大小，竞争对手动态等因素有序、高效的组织卖场，最大限度地挖掘每平方店面、每个销售人员的潜能提高单店的销售和毛利控制，不断优化、提高，并利用严格的规范流程与新的手段，降低运营成本，使企业在竞争中取得更大的优势。

- 1、贯彻落实及组织制定各项规章制度、销售指标及任务、人员管理办法，库存计划，保障卖场的安全、高效、稳定运行。
- 2、加强检查、监督力度和人员能力开发，组织店内、店外促销活动，作好人员调配、商品排列、布局，协调、配合厂家的现场促销，有效降低企业运营成本。
- 3、及时、准确、有策略的开展时常调研，确保价位优势及合

理利润并制定针对竞争随手灵活、阶段性的对策。

4、掌控门店及配送中心库存情况，执行安全库存制度，提高资金使用率，加快资金周转。

5、对样机进行专项管理，加快样机周转。

6、组织业务培训，员工的业务知识和销售技巧，制定技术规范、开展技术支援，提高全店人员整体水平。监督对员工下达促销商品的了解及主推情况。

7、保证上级公司制定的命令、授权及任务等在门点得到畅通传达、从分理解和有效执行过程有效控制，并对结果反馈、分析。

以上七个目标是相辅相成的，全店销售人员整体水平的提高，必将能够保障我店的安全、高效、稳定运行，也必将降低企业在运行维护方面的各项运营成本。

如果这次我能够顺利竞聘成功，我将做好以下工作履行自己得岗位职责：

我认为，作为门店经理，是分部总经理对部门管理的分担者，因此，我要摆正自己的位子，严格做到：工作主动积极不越位，协助管理不越权，加强团结不分散。充分调动部门员工的工作积极性，发挥他们的聪明才智；加强内部员工的业务技术培训，提高整体员工的技术水平。加强各项运行维护管理制度、作业流程、管理办法的执行力度，做好监督、检查、指导、考核，使得各项维护工作能够贯彻、落实。

2、努力完善自我，提高工作能力

虽然我刚刚接手门店经理的工作不久，但是在家店零售行业一日千里得今天，尤其是在店面运营维护技术方面，如何加

强零售经营的稳定运行能力，营销网络的业务支撑能力，强化一线销售人员技术和意识，做好运营管理系统大客户的自主开发工作，将会是一个需要认真学习，不断发展的领域。只有不断努力学习，深入实践，才能做到与技术同步，担当起技术指导和管理任务。

3、创新解决问题的方法，加强技术交流和对外协作

店面零售管理人员在不断提高自己水平的同时，还应该能够组织各方面技术力量，我将充分利用公司先进的交流平台，为各部门、各单位提供更加丰富和完善的数据技术支持。另外还要加强全店销售人员的交流与培训，组织更多更高水平的讲座，提高整体防范意识和技术水平，以保证全店的安全、高效、稳定运行。

我将在工作中逐步建立各品类人员、维护专家及相关厂家之间通畅的信息传送途径，共享知识，共享经验，共同提高人员水平和技能。同时，我还将努力建立一个通畅的维题解决途径，使出现的各种问题能够及时得到相关技术人员及专家的支持，并能将类似问题统一发布，使大家得到共同提高。

4、加强应用开发，利用先进的方法进行科学管理，提高管理成效

作为一个家电运营企业，我们在为用户提供优质产品及服务的同时，也应该充分利用自己的资源和行业优势，为本企业建立先进的科学管理平台。以后我们还应加强应用管理开发，充分利用我们的网络资源，进行科学管理，提高企业管理效益和管理水平。

众所周知，家电零售是个软课题，随着经营的日益多样化，服务工作所面临的问题也越来越复杂。俗话说，“道高一尺，魔高一丈”，服务售后的领域就是在此消彼长中不断发展，不断进步。服务永远面临着挑战，没有一劳永逸、尽善尽美

的解决方案，所以在各项日常售后工作中，不仅要求我们的售后人员随时跟踪，了解售后维护重点工作内容，还要在各种服务中不稳定、不安全情况的发展中不断提出新要求，解决新问题。最重要的是，我们还应加强售后服务的自主开发，不仅可以提高我分部客服的技术水平，而且对后期维护，客户再开发等方面带来便利之处，并且能够为企业节约大量资金，降低企业运营成本。

差额竞聘意思篇四

上午好！

首先我要感谢领导给我提供这次展示自我、学习提高的机会！我也非常珍惜这次锻炼自己、提高自己的机会。

我叫xxx，今年37岁，中共党员，1996年毕业于河南省邮电技工学校邮政营业专业，xxxx年取得石家庄邮电职业技术学院市场营销专业专科学历，现正在攻读北京邮电大学会计学专业本科。1996年，技校毕业后我进入xx市邮政局速递专业局出口分拣班从事邮件分拣工作，xxxx年离开分拣部门，从事代收货款管理、营收资金收缴等财务相关工作，xxxx年速递独立经营后，在xx速递从事出纳工作，自xxxx年7月起市公司计划财务部从事会计核算支撑工作。

今天，我竞聘的岗位是资金资产管理岗。资金资产管理岗主要是加强全区营收及业务资金的管控；结合市公司实际情况完善从源头收款至财务入账全流程的财务稽核体系，加强对收入监控，防范“跑、冒、滴、漏”现象；结合实物管理部门做好固定资产及易耗品的综合管理，并不定期组织盘点，确保账实相符；按照税法要求，做好市区发票的请领、发放与管理工作，为生产单位做好支撑。

参加今天的公开竞聘，我认为，我具有以下优势：

第一，具有相应的专业知识、坚持不懈地学习提高自己。我具有会计人员职业资格从业证书,同时，本着“干一行、爱一行、专一行”的人生态度，工作期间，我始终不忘学习专业知识、财税法规和本单位的相关政策、制度，积极参加各项业务考试和培训，在学习和工作实践中不断地丰富自己、提高自己，业务水平有了长足的进步。

第二，具有较为丰富的实践经验。通过2年本岗位的工作实践，熟悉核算支撑岗位的工作要求及流程，了解掌握了成本费用管控的内容，总结出了一定的工作经验，为我竞聘成功后进入角色提供了坚实的基础。

第三，具有优秀的综合素质。自1996年起一直在速递专业工作，对速递专业的各个环节均有一定的认识和了解，也具有较强的分析问题和解决问题的能力。同时作为一名中国共产党员，具有乐观、自信、上进和永不服输的性格，良好的环境适应能力，吃苦耐劳的精神。同时具备较强的沟通、协调能力。

第四，具有良好的职业道德。我具有良好的身体素质，强烈的事业心和高度的责任感、使命感，工作中坚持原则，廉洁奉公，落实制度，加强管理，明确责任，搞好团结。

如果竞聘成功，我打算从以下几个方面做好会计核算岗位工作，切实履行好自己所肩负的职责。

一、工作目标

主要工作目标：

一是加强原始凭证初审，确保符合费用报销标准；

二是成本管理精细化，对各项需清分的费用及时、准确分至各责任单位；

三是税负控制，引导各单位成本费用进项专票取得，力争将“营改增”后税负控制在与营业税基本持平。

二、工作思路

1. 强化预算意识，发挥财务部门成本费用管控的作用 强化预算意识，指导各单位做好日常成本费用的相关台帐，培训相关人员了解各项成本费用的开支与预算执行情况的对比，动态掌握各单位的费用列支情况，进一步加强对支撑单位成本费用预算执行情况的监督、检查及分析，掌握各单位大项成本开支。对各单位报销的费用严格按照相关标准执行，使全面预算管理逐步走向全员预算管理，让预算管理真正发挥其应有的降本增效作用。

3. 按照收支匹配及权责发生制的原则，细化成本费用记列一方面按照收支匹配的原则，进一步完善月末关账制度，特别关注大项目对应成本费用的列支情况，确保当期费用当期记列，提高收差核算完整、准确；另一方面，对房租、折旧、预付通信费等项目按期进行分摊，提醒待摊费用对应管理部门按月将变动情况告知财务部门，以确保费用及时、准确记列。

5. 加强原始凭证审核工作，规避税务风险 xxxx年1-8月全区各单位月均报销费用200余笔，涉及国、地税各种. 发票类型。在业务发展逐年增加的同时，成本费用的列支金额及发票类型也在不断增加。应进一步加强对各单位日常成本报销中发票的审核力度，杜绝假. 发票，完善报销手续及支持性文件，规避税务风险。各单位在报销成本费用时，提醒相关经办人员、报账员必须认真审核发票真伪，使发票审核常态化、规范化，进而提高成本费用管控力度。

6. 创造团结协作氛围，配合关联岗位做好速递财务工作 在部门内部中，要有大局意识，协调好各方面关系，搞好团结，配合关联岗位做好各项工作，保证财务工作有序进行。在部

门之间，要虚心学习，相互配合，互相补台，形成合力，为邮政速递物流事业共同奋斗。

各位领导，作为计财部的一员，我一直在大家的支持和帮助下一点儿一点儿的成长，请各位领导相信我的工作能力，也希望大家能够一如既往的支持我，给我这次机会，我有信心把工作做得更好！

谢谢！

竞聘人□xxx

日期□xxxx年9月24日

差额竞聘意思篇五

大家晚上好！首先，我很高兴也很荣幸能够参加这次外国语学院学生会的竞聘。今天，我来这儿的`目的不是为了扬名，而是要为外院美好的明天贡献自己的一点微薄之力。

或许会有些人会暗自发笑：这小姑娘怎么这么自负！可是我想说，这不是自负，这是自信！一个人如果连自己都不相信，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。所以，今天我充满自信的站在这里，认为自己有能力挑战主席团！

我热情开朗，有很强的亲和力，能与同学们打成一片；我认真负责，尽心尽力地做好每一件事，有很强的凝聚力；我敢于创新，进取心强，工作一定会充满活力，生机勃勃；我有强烈的为同学们服务的的精神，为学校争光的思想。

从4岁起，我学习古筝，以良好的等级获得了江苏省音乐家协会古筝十级考核证书高中时期，我积极参加学校及南京市里

各种活动，并获得令人瞩目的成绩。在xx年赴法访学中，曾有与法国学生共同主持联谊晚会的经历；在开学的新生英语演讲比赛中，我用自己的能力取得了第一名的好成绩；之后通过面试被纳入院学生会文娱部，并参加了学校组织的各种文艺活动，都获得了不错的名次。

自从担任班长一职后，我对班级事务尽心尽责，关爱同学，团结同学们解决班级遇到的一个个困难，不断学习探索管理办法，总结管理经验，丰富实践知识，正逐渐形成自己的管理风格，使自己各方面能力都有了很大的提高。从工作中，我学会了怎样为人处世、怎样学会忍耐，怎样解决一些矛盾，怎样班级各成员之间的关系，怎样动员一切可以团结的力量，怎样提拔和运用良才，怎样处理好学习与工作之间的矛盾。

首先，我认为作为学生干部的我们应深入群体，收集信息，整理信息，反馈信息。为每个部门建立起部门档案。通过部门档案里反映的内容对每个同学的特长，爱好更深刻的了解，方便日后学生会工作的开展。协调好老师与学生、年级学生会与学校学生会、学生会与同学之间、学生会内部之间的各种关系。

其次，是把握全局。我会加强学生会团队建设，在同学心目中树立一个良好的组织形象，接受广大同学的监督，处事做到公平，公正，公开。同时，通过举办一些活动，培养各部门团结协作的精神，增强学生会的凝聚力。

学生会是一个集体，我们学生会每一个成员都要时刻维护学生会的优良形象，做好模范带好头。要时时以身作则，处处树立榜样，秉公办理各类事情，不能有丝毫的私心，要敢于批评与自我批评，善于听取不同意见，完善自己，促进工作。不但在同学们中树立自己的良好形象，而且要让同学们充分信任学生会，这一切要求我们努力努力再努力。当然，这一切都要首先从我自己做起，经得起检验与考验。

加入主席团，是一种荣誉，更是一种责任。我知道这条路上有许多挑战，但我自信我有能力担起这副担子，因为我的热情，我的毅力，我实事求是的工作态度。如果我有幸当选，我将以良好的精神状态，尽心尽责地管理学生会事务，使校园生活更加多姿多彩，真正做好本届学生会的工作！如果这次未能当选，我会一如既往地努力做好本职工作，同时积极支持学生会的各项工作。我也会一如既往地加紧学习，充实自己，提高自己，下一次我依然会来竞选。那时，再接受老师和同学们的检阅。

竞争给优胜者带来欢乐，但同时又给失败者带来痛楚，但我想无论我竞选成功与否，我都坦然处之，因为一个懂得竞争真谛的人绝不会因为某次失利而耿耿于怀。

希望是自信的动力，自信是成功的源泉，我坚信，通过今天的洗礼，明天的我必将受益匪浅，在学生会的工作锻炼中，一只稚拙的雏鸟必将长起丰满的双翼。最后，真诚地请各位支持我，投我一票！

谢谢大家！我的演讲完毕！

差额竞聘意思篇六

大家好！

今天，我很荣幸参加行里举行的客户经理竞聘大会。这是一次难得的锻炼和提高自己的机会。我叫xxx□岁，19年分配农业银行工作，目前在营业中心任高柜柜员。年的工作实践，让我精通了银行的各项业务，也积累了许多做人做事的经验，本着提高自己，改变自己人生的舞台，今天我竞聘客户部客户经理一职。

我对客户经理的认识： 客户经理改变了银行过去等客上门的服务方式，开始主动出击，从客户需求出发，为客户提供全

方位的金融服务，营销银行产品，实现客户价值最大化的同时实现银行自身效益的最大化。近年来，泰顺支行的客户经理不断增加，也足以证明我行党委、行长室对该岗位的高度重视和寄予的无限厚望。世界在改变，银行业也在改变，随着小商业银行不断发展，外商银行的进入，银行之间的争霸战势在必行，而客户经理恰恰是这场战争中非常的重要的强大武器。也许未来有一天，会以客户经理队伍实力论英雄。作为一名新到岗位的客户经理要有一种吃苦耐劳的学习力和对市场的敏锐洞察力，去挖掘市场，不负众望。

1、有着较强工作责任心和进取心。做到干一行爱一行，对待工作认真负责。

2、具有一定的公关能力和良好的社会关系。本人性格直爽，从不畏首畏尾，具有较强的独立处事的能力。在自己生活中，处了不少的朋友，我深信，在自己努力和多方面的支持下，我能出色了做好客户经理这项工作。

这次竞聘如果成功，首先我要做到思维的转变，真正在思想上改变自己，尽快适应岗位转换，做一名合格的经理人。其次业务技能的熟练掌握，如果说客户经理是银行的武器，那么业务技能便是客户经理的武器，客户经理和客户关系不是一种单纯的业务关系，而是一种人与人的关系，不管是业务操作，还是营销技巧，我们都要熟悉掌握，这样才能面对形形色色的客户时立于不败之地。最后就是关系维护，不论是新老客户，还是房管、工商、税务等等，都要建立深厚的感情，只有我们不断加强与客户的联络，才能保证营销工作旺盛的生命力。我们的事业才会发达。

以上是我的竞聘报告，不妥之处请各位领导评委指正，如果这次竞聘成功，我将履行诺言，以优良的工作作风开展新的局面，如果不能，说明我的工作能力还有待提高，我将在以后的工作中加倍努力，为我农行贡献自己的一份力量。我的报告完了，谢谢！

差额竞聘意思篇七

尊敬的各位评委、领导、同志们，大家好！

二、是我的任职优势；

三、是我的工作设想。

一、 我的个人情况：

我叫@@@，今年38岁，大专毕业，现在@@派出所任副所长。一九八四年在山东省人民警察学校学习，任四队四区队一班班长；一九八六年毕业后被分配到郟城县公安局，先后在新村派出所、重坊派出所、高峰头派出所、@@派出所工作。荣立过一次三等功。

在公安工作的这十七年里，我怀着对公安事业的满腔热情，抱着维护法律、服务人民的愿望，始终在基层，从民警干起，努力向业务精通、经验丰富的领导和同志们学习，政治思想觉悟和业务水平都有了很大的提高。

二、 我的任职优势：

我从走出学校门就在公安派出所工作，始终战斗在基层第一线，对派出所业务相当熟悉和了解。

差额竞聘意思篇八

大家好！

一是有较为扎实的专业知识。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，现在又参加了研究生课程班的学习。我先后承担过电大班、自考班、函授班、小教专科的《马克思主义哲学》

《政治经济学》《邓小平理论》，中专班的政治、哲学、经济常识，干训班马克思主义理论、教育理论等课的教学任务，1995年获全市中师教学“五项全能”比赛二等奖，1997年获全省中师政治优质课一等奖，先后有3篇教学教研论文在省市级杂志公开发表，参加过省《中师政治试题精选》一书的编写工作。

二是有较为丰富的实践经验。从1996年开始一直从事学校办公室工作，深知办公室在学校工作中的地位、作用，知道办公室的职责、任务和规范，明白办公室工作人员所必备的素质和要求，悟出了一些搞好办公室工作的方法策略，在宣传学校、参谋决策、日常服务、沟通协调、信息传递等方面做了一些力所能及的工作，取得了一定的成绩。如：原教师进修学校党建方面的经验刊登在《党员生活》党建专集上，干训、继教方面的经验材料在省市都产生过一定的影响，学校档案建设获省二级先进。

三是有较强的工作能力。我在日常生活和工作中注意不断地加强个人修养和党性修养，以“明明白白做人，实实在在做事”为信条，言行与各级党委保持高度一致，踏实干事，诚实待人。经过多年学习和锻炼，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提高，能够胜任办公室工作。

四是有较好的年龄优势。我正值而立之年，身体健康，精力旺盛，敬业精神强，能够全身心地投入到自己所热爱的工作当中去。假若我能够竞争上岗，我打算从以下几个方面改进办公室工作，提高办公室工作档次。

(一)科学规范地做好日常事务工作。学校办公室承担着党务、文秘、人事、宣传报道、档案管理、文件、接待、车辆管理等工作，是信息传递、政策落实、上下内外沟通的窗口，是为学校教学工作起辅助作用的综合部门，既要承担琐的事务，又要参与政务。我将根据实际情况，进行合理分工，合理调

度，认真落实岗位责任制，确保办公室事务性工作井然有序。

(二)搞好综合协调，确保学校政令畅通。及时传达贯彻学校决策，加强督办检查，促进学校各项决策的落实。认真、科学地搞好领导与领导、处室与处室之间的沟通协调工作，避免互相扯皮、推委，出现工作空档，确保学校以教学为中心，各方面通力合作，默契配合，步调一致，共同完成建校大业。

(三)当好参谋助手，服务校长决策。及时准确地掌握学校各方面的工作动态，及时地向学校领导反馈各方面的信息，注重调查分析，主动为领导献计献策，对各种情况进行科学的分析和判断，为领导决策提供可靠的依据。对外广泛宣传学校，提高知名度，树立良好形象。

(四)加强个人修养，练好基本功。从事办公室工作光荣而辛苦，需要有强烈的事业心和责任感，需要有较强的工作能力和工作艺术。我将不断地加强党性锻炼，坚决服从组织安排，言行与各级党委保持高度一致，自觉讲学习、讲政治、讲正气、讲纪律，顾全大局，维护学校班子团结，维护领导形象，调动办公室全体工作人员的积极性，团结办公室人员一道共同搞好工作，提高服务质量，力争在服务中显示实力，在工作中形成动力，在创新中增加压力，在与人交往中凝聚合力。

领导、老师们，以上是我的竞聘报告。这次竞聘无论成功与否，我都不会辜负组织对我的期望，尽心尽力做好工作，做一个称职的主任。我有信心、有决心搞好学校办公室工作，愿与大家共创美好的未来，迎接我校辉煌灿烂的明天。

谢谢大家！