

# 最新销售副总竞聘演讲稿 竞聘演讲稿经典竞聘演讲稿(优秀5篇)

演讲稿也叫演讲词，是指在群众集会上或会议上发表讲话的文稿。演讲稿是进行宣传经常使用的一种文体。演讲的作用是表达个人的主张与见解，介绍一些学习、工作中的情况、经验，以便互相交流思想和感情。演讲的直观性使其与听众直接交流，极易感染和打动听众。下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的演讲稿模板范文，我们一起来看看吧。

## 销售副总竞聘演讲稿篇一

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，这是黉舍可继续生长的根柢目标。

黉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。

黉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：有益于黉舍部分任务；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。

我们黉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

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党，下不欺民，更要对得起部队的培养和自己的良心。

## 销售副总竞聘演讲稿篇二

大家好！

首先我要感谢xx领导给予我这样一个公平竞争、推荐自我的机会。能站在这个竞聘的平台上，我的心情非常激动，因为这是对我xx年来工作态度与工作成绩的充分肯定，我感到十分欣慰！今天，我参加竞聘的职位是子公司副总经理，希望能够得到大家的支持。下面，我对自己的基本情况向各位做一简单的介绍。

我叫，男，1983年1月29日出生□20xx年毕业于后勤工程学院土木工程专业，本科学历，中国共产党党员□20xx年在建筑设计研究院参加工作□20xx年09月一至今任职于保税港区开发管理有限公司业务主办。回顾往昔，岁月如梭，不知不觉我已工作了5个年头。5年以来的工作磨练，使我积累了丰富的实践阅历和管理经验。特别是进入保税港区开发管理有限公司凭着对事业的强烈责任感，把自己的愿望和抱负都倾注在我所热爱的事业上，荣立三等功一次，在国家核心刊物发表建筑节能设计专业论文一篇。

著名作家路遥曾经这样经典的说过：“人生的道路虽然漫长，

但是关键之处，常常只有几步；特别是在人年轻的时候，这几步迈不好，有时会影响人生一个时期甚至整个一生”。工作的道路曲折艰辛□xx年我进入保税港区开发管理有限公司工作，这才像是走进了一条阳光大道，找到了一个家，这家里有阳光，有温暖。有勤勤恳恳的工友朋友，有团结务实的领导班子，有我们的伟大事业和我们的共同追求。我们愿意为它的安宁，安宁、和谐、秩序和发展尽微薄之力。应该说是公司，改变了我的人生轨迹；是公司，历练了我的坚强意志；是公司，培养了我的综合能力。“羊有跪乳恩，鸦有反哺义”，我一直思考者自己能为公司做点什么，所以今天我勇敢、坚定的站在了这里，这就是我心里最直接的动力。

对于子公司副总经理这一岗位，我是这样理解与认识的：子公司副总经理工作优劣以及能否开创新局面关键取决于是是否坚定不移地贯彻了总公司和子公司方针、政策；是否把“参与政务”、“管理事务”、“搞好服务”三大职能统筹兼顾；是否能积极主动配合领导，勇于改革、创新具有较强组织能力和良好素质修养；是否善于博采众长带领大家团结一致、万众一心、协调工作领导集体。对工作职责的清醒认识和明确定位使我在思想上做好了迎接挑战的准备。重要的是我能够站在全公司的角度，全方位地思考问题，并说出自己的想法，也许有利于子公司的工作。

一是思想进步，政治坚定□20xx年我考入后勤工程学院入学入伍，工作学习中的准军事化管理，让我养成了作风顽强、不怕困难、敢于拼搏、无私奉献的军人作风。

二是吃苦耐劳，无私奉献。进入保税港区开发管理有限公司以来，我时刻以党员、军人的要求约束自己的言行，服从党的领导，听从公司安排，积极参加公司组织的各项活动。在业务主办工作，不管遇到什么样的困难，我都积极配合做好工作，心都能和同事们往一处想，劲都往一处使，不会计较干得多，干得少，只希望把工作圆满完成。做到了政治坚定、清正廉洁，在日常行为中严格要求自己，以积极向上的世界



观、人生观、价值观指导自己的工作和学习，本份做人，踏实做事，力求做一个高尚、纯粹的人。

尽快完成职位和高度的转变，进入新的工作角色。应尽力迅速考虑完成由独立工作向组织协调的转变，由技术骨干向管理骨干转变，同时应该由平时的“领导交办、办就办好”向“怎么去办、怎么办好”的根本思想转变。在继续用“吃苦在先、战斗在前”的标准严格要求自己、立足首先当好战斗员的同时，切实按照合格指挥员的要求，找差距、明方向、理思路，把学习当作自己的第一课，着力培养自己全局观即想全局、顾全局、揽全局的意识和能力，围绕企业的中心工作，结合分公司的实际情况，深入调查研究，协助经理制订出本单位近期和长远的工作规划，建立完善公司包括人事制度、人才培养制度等一系列必要的制度，营造健康、和谐的企业精神，让全体人员能逐步形成思想同心、目标同向、行动同步、事业同干从而努力达到营造和谐企业的目标。

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。不论这次竞聘结果如何，我将继续勤奋学习、勇于实践，不断提高科学判断形势、应对复杂局面及配合全局的能力。进一步增强事业心、责任感和使命感，尽心尽责做好各项工作，为公司事业的发展添砖加瓦！

谢谢大家！

## **销售副总竞聘演讲稿篇三**

大家下午好！

我叫吴彬，口天“吴”，彬彬有礼的“彬”，是今年应届本科毕业生，所学专业是工商管理，在校期间曾获英语“六级”证书和计算机二级资格证书。有人曾经开玩笑说：“世界上最小的经理是客户经理。”那么，当好这个“小经理”，干好烟草大事业，这就是我坚定的态度！我会在它的激励下，

勤勤恳恳、兢兢业业地做好客户经理工作，让自己青春梦想，伴烟草事业的蓬勃发展振翅高飞！

### 第一、积极主动做好客户拜访工作。

拜访客户，是客户经理的重点工作内容之一。通过拜访，可以使客户经理更好地发挥联络客户、掌握信息、培育品牌、指导经营的职能，对提高客户的销售量，增加客户赢利率，并最终赢得客户满意具有重要作用。我要以热爱事业、服务客户的赤诚之心，贯穿走访的全过程。我做大量细致的工作，拜访前要有明确的目的性，拜访中要热情周到、以诚相待，拜访后要及时做好客户资料整理和反馈工作，要用细心加耐心为基础，通过与零售户近距离的接触，与他们建立起良好的关系，准确地把握市场脉搏，把市场营销工作做得更扎实、更全面。

### 第二、熟练掌握客户信息，更好地指导营销工作。

我要做到对客户的相关信息了如指掌，熟知经烟户的编号、地址、电话等的资料，要了解哪些是重点客户，哪些是一般客户，根据客户不同的经营情况、性格、习惯做好差异性服务、个性化服务；同时还要在销售的过程中了解零售户销售卷烟的动态，了解卷烟的销售去向，并对零售户进行分类，正确分析每类零售户每月销售多少卷烟，市场现有的品牌每种能销售多少，并通过自己了解的数据合理地定出协议销量，使烟草公司真正贴近市场、贴近客户，提高客户的满意度、忠诚度、贡献度和依存度。

### 第三、加强学习，不断提高综合素质。

社会在不断发展，烟草事业也在改革、创新中不断进步，这就需要我们不断地学习，只有不断地学习，观念才能转变，思维才能更新，才能适应一切发展的需要。我将把在工作中不断学习作为永远的追求，努力锻造自己的执着精神，努力

打造自己良好的执行力。因为，执着是做好客户经理工作的关键因素，成功和失败往往只是一纸之隔，放弃了就意味着失败，坚持了离成功就越来越近。我将在工作中，磨练自己的韧性，为更出色地完成工作奠定基础；另外，我还要树立“没有执行就没有一切”的理念，养成雷厉风行的工作作风，以速度取胜，以创新争先，切实承担起自己的责任，使自己“赢在执行”，激情书写在咱们烟草专卖局的开篇之作！

尊敬的各位领导、各位评委、各位前辈，面对浩瀚的蓝天，雄鹰选择了奋飞；面对汹涌的巨浪，水手选择了搏击；而今天，面对蓬勃发展的烟草事业，我选择了拼搏和投入！由衷地希望，我，能够成为大家的选择。

## 销售副总竞聘演讲稿篇四

我叫\*\*\*，现职设计员。我竞聘的岗位是主任工程师。

我今天能站在这竞聘演讲台上，心中百感交集，一是感谢公司搭建了这个展示自己的舞台，给我挑战自己、展示自我的大好时机；二是感谢各位领导多年来对我的教育和培养，感谢与我同舟共济、朝夕相处的全体同志、朋友们对我的帮助和信任，也正是你们给予了我今天参与竞聘的勇气。

几天来，我一直在衡量自己，回顾自己的经历，审视自己的能力。大学本科文凭，给水排水专业，5年的工作经验，助理工程师职称。面对过去的老领导，老同事，我胆怯过，犹豫过，但公司领导和同志们对我工作的认可给了我极大的勇气，我认识到，这是一次内含契机的挑战。我也明白一个道理：挑战就是机遇。我想试试。

像每一位员工一样，我不断的经历并直面着许多的挑战，5年的设计工作和经常出差的工作经历，多年艰苦而又充实的设计工作，巩固了我的业务技能，我的工作得到领导与同志们的认可，给予我很多荣誉，我深怀感激。处理业主，监理，

施工间问题发面具有一定的经验，从我个人的职业生涯考虑，我希望丰富自己的人生，锻炼自己的多方面的能力。我相信，通过竞聘，大家对我的认识会更加深入，我也相信，一定能够赢得大家的支持和信任，竞聘成功。我的理由是：我自信具备担任这一职位的基本素质。

1、有强烈的事业心和高度的责任感、有吃苦耐劳的精神和开拓进取的意识。

2、有较强的工作能力，我以认认真真履行职责，扎扎实实搞好工作为信条，干工作脚踏实地。

3、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。

4、我也深知在知识飞速更新的年代更要不断的学习、装备自己，努力在各方面充实自己。

假如我成功竞聘该岗位后，我将以下几点做为自己的工作准则，如有不对或不足的地方请各位领导和评委批评指正。

众所周知，企业的效益来源于员工良好心态下的高效工作和适宜的制度建设。在小集体中应该以兄弟般的情谊加上制度化的管理来达成年度目标。我会努力为每一位员工服务，做好领导与员工间的纽带。

充分调动和发挥每个人的积极性和能动性，形成合力，使每个人都能以设计工作为平台来认识自我、成就自我。

设计工作有其特殊性，设计人员相同专业的相对独立，和不同专业间的协同配合同时存在。通过定期不定期的交流，互相借鉴，取长补短，更加有利于设计人员的提高。

树立终身学习的意识，绝不是一种口号，而是随着社会的进步和发展，它应该成为自己的一种生活方式，更是实现自我发展和素质提升的一种没有捷径的选择。设计工作要求设计人员灵活运用专业知识，国家建设法律法规规范。而只有坚持学习，才是获取知识的有效途径。要以建设法律法规规范和燃气工程业务知识为重点，通过有目的、有步骤、有组织的学习，来提高设计人员的理论水平和业务素质，增强规范设计的能力和水平。

各位领导、评委同志们，我如果竞选成功，将以此为起点，再鼓干劲，认真履行职责，不辜负领导和同志们的信任与支持。如果参选不成功，我将认真分析自己的不足，在今后的工作加以克服，并且愉快地接受组织分工，以加倍的努力，兢兢业业，恪尽职守。继续做好本职工作，做一名优秀的工程设计工作者。

谢谢大家！

## 销售副总竞聘演讲稿篇五

大家好！

今天我怀着激动的心情，参加市分公司领导班子职位竞聘，不管是否成功，我觉得都是我最大的幸运和机遇，这充分表明了各位领导、各位同志对我的期望、支持和关心，这种机会对我来说是第一次也是最后一次，我想努力吧！

### 一、我的基本情况

本人叫□x年xx月出生在一个贫苦的农民家庭，大学本科文化程度，中共党员□x年xx月在地方组织推荐下到部队服兵役，在部队期间由于个人努力、组织关心，我从一名普通士兵成长起来，历任班长、排长、连长、副营长，成为一名合格的军事指挥员□x年转业分配到中国人民保险公司xx县支公司，

在组织的信任和同志们的关心支持下，先后担任股长、经理助理、副经理□x年x月任支公司经理、党组书记□xx年选任xx县政协。

## 二、我的竞聘优势

1、自身综合素质的优势。我有一颗忠于人保事业激情燃烧的心，鼓舞着我始终保持奋发有为的精神状态，多年来，我一直从事着管理工作，无论是在部队或是地方，我都能以高度的事业心和责任感来严格要求自己，兢兢业业工作、堂堂正正做人，服从于工作、服从于全局，在不同的工作岗位上都做出了突出的贡献，在部队先后荣立个人三等功3次；所领导的连队被北京军区授予精神文明先进单位并记集体3等功1次；到地方任公司一把手以来，个人先后受到各级嘉奖，被评为省分公司优秀党务工作者、先进个人□x年被xx市政府授予五一劳动奖章□x年被授予优秀管理者奖章。支公司连续x年被授予x级文明单位□x级服务质量奖□x诚信单位□x五一劳动文明班组，分公司先进单位、先进基层党组织，连续数年被县委、县政府评为目标考核一等奖，行风建设“二十强”单位等等。任职以来，公司无论从管理还是到业务发展，年年都有提高，险种结构调整非常合理，几年来带领xx公司上缴利润近x万元。我在不同的工作岗位上干出了一定的成绩，受到各级领导、公司员工的一致好评和认可。

2、学习能力的优势。我在工作后仍然坚持学习，积极参加各类学习和培训，不断提高自己的管理水平和专业水平。长期的学习养成了我较强的自学能力，并能把学到的东西灵活运用于日常管理工作之中，真正做到了学用结合。在抓好个人学习的同时，我以实际行动及带领全体员工参加各类学习、培训，即使工作再忙，只要是组织的培训，我都要求员工参加，并给予一定的自学奖励资金。现在□xx公司xx名正式员工，本科学历已达5人、大专x人、初中x人。

3、有丰富的工作经历。长期工作在基层展业一线，对基层工作有较深的了解和管理经验，并能处理好各种实际问题，同时本着“以管理制度约束人，以政治思想激励人”的宗旨，公司制定了一系列规章制度。任职几年来，未发生任何违规和责任事故。

4、有较强的协调能力。不管是内部或外部出现的各种问题都能很快的得到解决并有很好的结果，公关协调能力较强，与地方政府、各职能部门和保户之间的关系密切。几年来，支公司业务年年有增长，市场份额稳居在90%以上，险种结构调整最合理化，车险业务占业务总量52%，非车险48%，每年都能不折不扣的完成上级公司下达的保费任务和利润指标。

### 三、竞聘后的设想

1、认真学习，努力钻研业务，尽快进入角色。走上新的工作岗位，首先开展调查研究、结合业务发展实际，迅速开展工作，要想当好一位领导，首先是要学会先做人后做事，虚心向老领导、有工作经验的同志学习，打开工作局面，提高工作的准确性，减少盲目性。

2、摆正位置，当好助手，积极推进观念创新和机制创新，当好总经理的助手，密切联系群众的桥梁，做好参谋，从方方面面想细做细，关心干部职工的疾苦，帮助他们解决实际问题，做到经常交心、谈心，促进他们振奋精神，投入工作。

作为副总经理，首先要摆正位置，正确处理好正职和其他副职的关系，既要尊重领导，顾全大局，又不能事事依赖、胆怯盲从，唯唯诺诺。其次，按照分工，明确自身职责，坚持集体领导下的分工负责，创造性的开展工作。

3、当前在人保公司内部，要积极推进观念创新和机制创新，树立“以人为本”的管理思想和“以市场为导向，以客户为中心”的经营理念。作为来自基层经营单位的负责人，更要

充分认识到人才的重要性，要提请总经理室关注员工的合理要求，为员工设计职业生涯，能让员工根据自身特点选择发展道路，要引导员工树立正确的市场观念和竞争观念，有市场才有繁荣，有竞争才有进步，但市场不相信眼泪，竞争不同情弱者。要将以产品为中心的推销观念转变到以客户为中心的营销观念上来，充分满足不同层次客户的个性化需求。要积极适应现代企业制度的要求，建立民主科学的决策机制、高效有序的运作机制、规范严格的监督约束机制和科学合理的激励机制，提高公司运行效率，降低公司运营成本。

4、在认真分析xx地区□xx地区，乃至现状，找差距，找问题，就分管的工作制定出详细的计划，明确目标。在业务发展上，要抓住非车险业务发展，积极实施差异化的经营策略，大力发展以责任险为龙头的新险业务、以家财险为主体的分散性业务和以工程险为代表的高风险业务，重点抓好个体私营经济保险服务和“第三领域”保险业务，为业务发展培育新的增长点。在营销管理上，要强化营销观念，制定市场营销的长远规划，加强营销队伍建设，加快营销方式创新，以适应保险发展的新形势。在“三个中心”建设上，要在现有组织架构的基础上，进一步发挥信息技术的支撑作用，简化内部流转程序，提高内部流转的自动化，提高工作效率，降低运营成本，以适应保险经营的“微利”时代。

5、采取措施，真抓实干，务求实效。作为一名副总经理，我一定要认真贯彻总经理室意图，深入实际，关注市场，根据市场变化及时采取措施，主动寻求对策，提高公司的反应能力和应变能力。二是要积极指导、配合和帮助基层公司制定业务计划，确定展业重点，锁定展业目标，并要身体力行，协调、疏通有关工作环节，解决有关具体问题，营造良好的展业环境。三是建议设立“创新奖”，对在组织创新、业务创新、技术创新和管理创新上有突出贡献的干部员工，给予一定的精神和物质奖励。

6、密切联系群众，严格要求自己。在新的工作岗位上，我要



不断加强学习，牢固树立正确的人生观、价值观和权利观，依靠集体，尽职尽责，视权利为责任，视职位为服务，坚持廉洁奉公，奉献人保，努力做实践“三个代表”重要思想的楷模，锐意进取，开拓创新，做好总经理的参谋助手，将xx公司的各项工作不断推向前进。

以上是我的竞聘演讲，不当之处，请批评指正。