

客服主管竞聘演讲稿(优质7篇)

演讲属于现实活动范畴。它是演讲家通过对社会现实的判断和评价，直接向广大听众公开陈述自己主张和看法的现实活动。大家想知道怎么样才能写得一篇好的演讲稿吗？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。

客服主管竞聘演讲稿篇一

当“自觉修为，自主学习”的标语熠熠生辉，当一次次教育的改革创新掀起阵阵高潮，当学生自主管理的梦想照进现实。我们，这些的实践者，这些的受益者，终于，我们可以说，我们成为了学习的主人，我的学习我做主。

“自主管理”顾名思义，是一次以学生管理为主的创新的教育改革，在这样的管理中，学生成为了自己的支配者，成功地引领自己的学习生活。在学校、学生会，值周生的管理得到了良好的实践效果；而在各个班级，自主管理的实效性更加可观，下面，我来展示，我们班级的自主管理制度。

我们班级的管理理念是“自觉修为，自主学习，让学生成为班级的主人”，也就是说，在老师制定的班规中，学生干部发挥着巨大作用。从早自习的问题交流讨论，到课间的自习时间；从各种工作的分配进行，到集体活动的场地布置每天早上，无论老师是否在班，到了时间，崔旺同学都会准时提醒大家讨论，使学习上的困惑得到及时解决；再比如，运动会上的场地布置，都是同学们自发带来的物品，无论是气球还是大旗，无论是遮雨伞还是条幅，一切都井井有条，体现了不变的一班风貌。所有的一切，在班主任李敬华老师的引领下，在一年半时间的磨合中，我们班级的任何工作，都可以让老师放手，学生执行，取得了管理和成绩上的双重佳绩。

在自主管理如火如荼地进行中，小组建设取得了很大的成功。

全班同学分为八个小组，每个小组都有自己特色的名字，拥有自己的组规、组训，在小组里，每一个同学可以发挥自己的长处，弥补自己的短处。在这一点，老师在排座位上花费了很大心思，让每个组里都有领头羊，有每个科目的强者，这样，可以让同组成员互相帮助，共同进退，从而促进了班级学习的进步。每个班级不会没有短板。而我们，就是用长板来帮助短板，从而取得了成功，这一点，在各个小组的学习劲头中展露无遗。在课堂上，老师布置的任务，小组内可以自己解决，在每个成员都在热烈的讨论中受益颇多；在课下，同学间交换做过的好题，错题，集思广益，一道题变成六道题，一种思路变成六种思路，大家请看，这是我们班级特有的错题集，同学们把自己的题抄录在上面，由班级印发，统一讲解，提高了成绩，开阔了视野，取得了很好的效果。同样，小组间也存在竞争与帮助，在考试前我们都会利用考试前的动员会各组的下战书活动这是小组互相挑战的图片，通过小组互递战书，形成你追我赶的学习场面。让班级同学亲如一家，在学习的道路上携手并进。

我们班级的管理理念，除了将小组建设完美之外，还有在学校晚自习改革后的特色学习方式。因为学校的改革，同学们都拥有了自己的学习时间，在适量的作业的督促下，每个同学都抓紧一分一秒学习，提早保质保量地完成作业，而课余时间，老师的管理依旧是让学生做主。在每个自习的结束我们会用十分钟的时间来交流心得，探讨问题，让问题不积压，同时又能活跃课堂氛围，让同学们的学习充满激情与活力，如果你仔细观察，会发现我们班级早晨没有繁琐的收作业的习惯，同学们早已在前一天的晚上或第二天的早晨把作业放在前面，省去了早晨收作业的时间，同时保障了班级的纪律。

纪律，是一个班级成绩优异的保障。在这里，我也以自豪的说，我们班级，任何时候的纪律都是很好的。但是，我们的老师却不总是在班里，这是为什么？因为她放心，他知道无论她在与否，我们班的同学都会认真学习，保证纪律。这是我

们班级的骄傲，如此一来，老师可以放心地去备课，组题，成为我们班级最坚强的后盾。在早自习之前，中午上课前，晚间食中，都有专人维持班级的纪律，以此保证同学们入室即静入座即学，也同样践行了学校“自主管理”的制度。在这一点上，我保证，每一个来到班级检查的人，都会十分满意我们班的纪律。

每一个团队，若要实现自主管理的目标就一定要有团队精神，用团队的力量征服一切。当初，我们是一群不知所谓的高一新生；现在，我们是一群斗志昂扬的战士。看，我们当年走步的照片，再看看现在的我们，这便是质的飞跃，是高一开学以来便自主管理的效果。我们都很喜欢这样的制度，让我们可以像朋友一样和老师无压力的交流自己的看法，比如我们的口号“心血智慧，永贯长虹。磨砺羽翼，仰望星空。脚踏实地，愈战愈勇。腾水飞天，傲视群雄。”就是同学们共同写出的，体现了我们班级独占鳌头的士气和永不言败的决心；而我们的班歌，没有过多的花哨，我们只是《相信自己》，这是老师的期盼，是同学们的心声，正像我们的班名一样卓越班，卓而不凡，超越自我！

谢谢大家！

客服主管竞聘演讲稿篇二

大家好！首先，感谢酒店领导对我的信任和支持，感谢你们给我这次参加竞聘的机会。我叫___，这次竞聘的职位是酒店培训主管。这次竞聘的机会对我来说是一次机遇，更是一次挑战，借助这次难得机会，我本着锻炼自己，提高自己的目的，展示自我，接受批评，同时也想通过这次公平竞争，寻求动力，施加压力，提高自己。

一、具有良好的职业道德和强烈的事业心。到酒店工作三年以来，在工作中兢兢业业，尽职尽责，领导安排的各项工作我都乐于接受，并尽力把工作做到最好。说实话，服务行业

本质上是苦与累、平凡与无私的。没有鲜花陪伴，没有掌声共鸣，没有丰厚的收入，没有豪华的享受，有的只是工作的忙碌，有的只是沉甸甸的责任。所以我认为有一颗强烈的事业心是做好服务工作的基础。

二、具有较为扎实的专业知识、实践经验和虚心好学的工作作风。自到长城工作以来，我始终不忘学习，勤专研、善思考，多研究，不断的丰富自己，提高自己，从一名的普通的服务员走上大堂副理的职位。在平时的工作中，我能和同事们友好相处，小事讲风格，大事讲原则，虚心向每一位老员工请教。在这几年的工作中，我曾多次对本部门新入职的员工进行在岗培训，并达到了预期的培训效果，同时我还能利用自身的技术优势，帮助同事制作课件，把自己掌握的技术毫不保留的教给大家。

三、具有较好的年龄优势和较强的工作能力。我身体健康，精力旺盛，敬业精神强，能够全身心的投入到自己的工作中。培训工作的实质就是为员工服务，为员工和企业的成长把握好风向标，四年的学校工作经历，使我具有一定的教学组织能力，应变能力和对课堂的驾驭能力，在长城三年的工作里，使我对员工的分析能力和培训能力都得到了很大的提高。

一、认清培训在整个管理工作中的重要性，使员工不仅仅能胜任工作，还让员工有分析问题和解决问题的能力，不断增加新的技能，卓有成效的在团队中工作。通过培训增强企业组织的吸引力，强化员工的献身精神，使员工在工作中感受到个人的成长和发展。

二、结合酒店的特点和员工的实际情况配合各职位的要求，设计并开展丰富的实践活动，努力调动员工的学习积极性，考虑员工成人教育的特殊性，根据职位具体需求，制定不同的培训计划。从而有效的提高员工的专业技能水平，确保培训质量稳中有升。

三、加强个人修养，练好基本功。进一步树立强烈的事业心和责任感，加强自己的工作能力和工作艺术，顾全大局，维护企业良好形象，力争在培训中体现实力，在工作中保持动力，在创新中增加压力，在与同事的交往中凝聚合力。

最后，作为工作在一线的员工，我深知服务工作的繁杂与艰辛，也明白培训工作在企业运行中的地位和重要性。我将凭借自己的认识与经验，努力将员工作为一个真正的学习主体去考虑，并把他们放到学习主导的位置上，充分调动积极性，确保培训成功。我坚信在以后的工作中有各位领导的指点迷津，再加上我的虚心努力，自己完全能胜任培训主管的工作。

客服主管竞聘演讲稿篇三

尊敬的各位领导，我最最亲爱的满满海家人们，大家晚上好！我来自最最顶端的养生苑团队，我的名字叫xxx今天很高兴、同时也很荣幸能够站在这个灯光璀璨、万众瞩目的舞台展现自我风采。

秉承着企业发展员工受益的发展理念，满满海一直致力于人才的梯队建设。一粒种子，只有深深植根于沃土，才能生机无限；一名员工，只有置身于拼搏的发展企业中，才能蓬勃向上。我自豪，在我人生中的繁华之年能够工作在满满海，满满海让我生活更幸福，满满海让我们生活更幸福。

乌鸦反哺，羊羔跪乳，吃水不忘挖井人，今天我怀着一颗感恩的心走上这个舞台。感恩企业，给我们搭建了这样一个平台，来展现自我、突破自我、实现自我的人生观、价值观；感恩我的领导，不仅教会了业务知识、基础技能，更给我指引了人生的方向，让我明确了自己人生的目标，并朝着这个目标走下去，坚持不懈、直到成功；感恩我的团队，在过去的十个月里，他们给了我无私的关怀与帮助，同时他们也深深地感染了我，让我明白了送人玫瑰，手留余香、帮助别人快乐自己的道理。

我能胜任主管一职，因为在工作中我积极、乐观、有带动力、愿意付出。在过去的十个月里，我没有一个月的假是休完的，特别是过年的那个月，整整一个月，我只休了半天假，一方面我想把更多与家人团聚的机会留给同事，另一方面我觉得企业这个时候更需要我。那时我看的是全酒店最大的包房，每天上午爆满、下午爆满，有时还翻台，而且桌桌加位，我没有一句怨言。为了调动大家积极性，我还即兴写了一副对联，下面和大家分享一下，上午拉 下午拉 餐餐都拉抬，你开心 我开心 人人都开心，横批：任劳任怨。可能我一个人为企业做不了什么，但我会尽我最大努力付出，我坚信，只要付出，总有回报。其实我也有想家的时候，还记得十个月前，离开家时，在离别的车站，隔着车窗，父母双眼含泪的说，路上注意安全、好好工作、照顾好自己、爸妈不用你惦记。当汽车缓缓开动的一刹那，我的眼睛模糊了，看着父母渐渐远去的身影消失在视线中，让我深深体会到了儿行千里母担忧，我在心中默默的说，爸妈珍重，我一定好好工作。都说每逢佳节倍思亲，记得过年的那个月，有一次和父母通电话，他们特别高兴，问我什么时候回家，爸爸妈妈想你了，给你留了好多好吃的。我说店里最近忙，过一段时间吧，电话那端沉默了许久，传来苍老而失落的声音，忙…忙…忙点好啊。我多想放下自己男子汉的气概，说一句爸妈，对不起，但是都哽咽在了喉咙里。最后我告诉他们，爸妈请您放心，您的儿子在这很幸福。在我想家的时候，就闭上双眼，回忆父亲的脸庞，母亲的微笑，想一想父亲两鬓的白发又多了，母亲脸上的皱纹又多了，只能在心中默默的说一句，爸妈你们辛苦了。

人类因感恩而伟大，世界因感恩而美丽，感恩是爱的延续，爱是生命的动力。动物尚且知道感恩，而且会一代一代延续下去，我们更应该心怀感恩，并把这份爱传递下去。

此时此刻，我要对远在千里之外的父母说，你们二十几年的含辛茹苦将我养的，而如今正是我回报你们的时候，但是为了全家的幸福，为了我心中始终坚持的那份梦想，所以不得

不离家在外。在这里我要对你们说，谢谢你们的养育之恩，谢谢你们给予我的支持，请你们放心，您的儿子在这很幸福。对我尊敬的领导说，在我人生彷徨的时候，是你们给我指引方向，在我失去信心是，是你们让我坚定了信念，在我生病时，是你们给我家人般的呵护，从一碗姜汤到一份病号饭，都在我的心中深深地烙下了一个爱字，烙上满满海印。此时此刻，我要对我尊敬的领导说，您对我的知遇之恩与关怀之情我无以为报，请您放心，我会用我优异的工作成绩来回报您。对我最最亲爱的战友说，过去的298个日日夜夜里，我快乐时有你们和我一起分享，我难过时有你们给我安慰，我遇到困难时有你们和我一起分担，我任性时你们给我包容，此时此刻，我要大声告诉我最最亲爱的战友，金柱永远是你们的好兄弟，你们是我今生最大的财富。

客服主管竞聘演讲稿篇四

大家好!首先感谢组织上为我们提供了一次公平竞争、锻炼自己的机会，也感谢在座的各位对我的关心和支持!

我叫 ，1977年6月出生，中共党员，大专，现从事财会股会计工作。今天，我怀着万分激动的心情来参加这次公开竞聘。我竞聘的职务是 信用社副主任。我认为公平竞争，作为一种时代潮流，不仅存在于人与人之间，同样也存在于各个单位、行业、部门之间。在这充满竞争的时代，对于20xx年三项预警指标进入红色静态预警级别□20xx年第一季度三项考核指标处于最后一名的忠门信用社，如何才能做到求生存、促发展、走出一条属于自己的道路呢?下面请让我从一名副主任的角度谈一谈我的几点粗浅看法。

一、要有一个团结协助，率先重范的领导班子

孔子说过，其身正、不会而行;身不正，虽气不从。班子的素质和作风直接关系到信用社的兴衰成败。所以要注重班团结，不断增强班子的凝聚力，号召力和战斗力。作好一名党员干

部，要时刻保持共产党员的先进性，以身作则，率先重范，勤政廉洁，要克服以权谋私，以贷谋利的心理，为秀屿区金融事业而恪尽职守。

作为信用社副主任，要明确自己的岗位职责，积极配合主任、协助主任，不折不扣完成好社内的各项工作。同时，要深入到群众中去，关心员工生活；解决员工的困难，征求员工意见与建议，让职工参与管理、参与决策。充分纳动职工的积极性与主动性，促进各项工作的顺利开展。

二、要有一种思安思危，开拓进取的竞争意识。

适者生存、不适者被淘汰，是放之四海皆准的真理。在对手林立，竞争日益激烈的金融交流、如何吸取存款，增强信用社支农资金实力，是信用社赖以生存，赖以发展，在竞争中立于不败之地的关键环节。因循守旧墨守陈规，只能不断拉大我们与商业银行之间的距离。我们要努力转变服务观念、转变服务态度，转变服务方式。特别是要在提高服务质量方面下大功夫。信用社的服务动能落后于其他商业银行。但决不能让服务质量落后于他人。我们可以利用网点较多的优势，扬长避短增多上门服务项目，不断深入群众，加大存款政策宣传力度，做好储户的思想勾通工作，并注重搞好兄弟单位关系，把更多更大的储户吸引到信用社会来，为提高竞争能力提供强有力的保障。

三、要有一支德才兼备，训练有素的专业队任。

事业要发展，人才是根本。离开了人才。就如少了名厨，再好再多的原料也调示出名振中外的“满汉全席”。当前，信用社的人才结构普遍处于新者交替、青黄不接阶段，加上业务电脑化管理，在带来夫限商机的同时也带来了新的挑战。如何挖掘人才、培养人才及合理利用现有人才，是一个永恒不变的主题。作为副主任，要配合领导，努力营造学习氛围，组织辖区内会计、出纳、信贷下储蓄，营销各个岗位人员，

认识进行专业理论、操作培训及职业道德教育，通过“学、帮、比”等方式，把全体员工培养成德才兼备，爱岗敬业的专业队伍，以便更好地为群众服务。

四、要有一套种子规范，切实可行的管理制度。

没有规矩，可成方圆。要协助领导，制定一套科学的管理制度，严明的落实措施，严格的考核标准，做到制度到位，落实到位；公平公正、奖惩分明；达到激励先进、鞭策落后的目的。

首先是要加强信贷管理，提高信贷资产质量。要加强监督力度，严格执行信贷工作的操作规程，摒弃私念，坚持原则。严格把关，重点做好贷款“三查”工作。贷款放得出，要保证本息收得回。已形成的不良贷款要采取措施收回或盘活。做到信贷资金良性循环。其次要加强财务管理，做好增收节支工作，要认真组织会计核复工作，加强财务管理，做好会计、出纳储蓄等工作的检查和指导，支持和配合稽核人员做好稽核工作。严格执行贷款利率政策及财经纪律、控制费用开支，达到增收节支，提高经营效益的目的。同时，要加强内部防控制度建设，搞好“三防一保”工作。安全保卫工作是始终不能掉以轻心大事，要严格执行内控制度，经常深入网点检查，发现隐患及时排除，处理违章违纪行为决不手软，保证安全生产无事故，切实防范经济案件的发生。有了一套科学规范，切实有效的管理措施，我们的各项工作也就得以健康、稳步地发展壮大。

说得好不如做得好，此时此刻，我只想用最真挚语言向在座的各位表示我的决心。假如我有幸竞聘成功，我有信心，也有决心，有毅力，也有能力让忠门信用社在稳定中求发展，在发展中求创新。假如我未能竞聘成功，我将无怨无悔，始终如一，立足岗位，继续接受组织和同志们考验，继续为我区农村信用社事业的发展而奋斗不息。

最后，再次对组织给了我一次锻炼的机会，表示深深地感谢，真诚的祝愿大家工作顺利，幸福安康！

客服主管竞聘演讲稿篇五

大家好！

我叫刘冬梅，今年32岁，毕业于江西财经大学。我竞聘的岗位是县支公司个险销售副经理。今天参加这次竞聘，不仅仅是我的荣幸，更是我事业路、人生路上一次极为重要的机遇和挑战。为此，我精神振奋，信心百倍，严阵以待。

站在这个演讲台上，我首先要表达的是蕴藏在内心深处的感恩之情。感谢寿险营销这个行业，圆了我的创业之梦；感谢中国人寿，对我的哺育与成长；感谢公司领导的潜心栽培及引导；感谢全体伙伴的帮助与支持。今天特别要感谢的是自己恰逢人生的机遇之春，成长在一家好的公司和好的团队。

我是一个完完全全的寿险营销人。还记得1996年的10月的一天，刚出大学校门的我怀着对未来的美好向往一脚踏上了寿险营销之路，一走便是近九年。1998年初夏的5月我加盟了中国人寿抚州分公司，由此走上了事业发展新的起点与新的征程。1999年至20__年，我在分公司营业部担任组训工作，并在20__年被评为全市优秀组训。20__年受聘为中国人寿东乡县支公司营销部经理，在公司领导和全体员工的共同努力下，公司勇夺“全市营销霸主”和“全市培训工作先进单位”两项殊荣。同年，我还同时受聘为中国人寿江西省分公司教育培训部讲师。20__年4月，由于怀孕而调回市分公司个人业务部担任讲师一职。20__年2月，受分公司的委派，我和姜荣和两人到上顿渡营业部，协助管理个险业务，在“奋战60天，突破1000万”的活动中，上顿渡出色地达成了目标，获得了本次业务竞赛的第一名。20__年7月，乘中国人寿人事改革的东风，受总经理室信任与重托，我担任了南城县支公司营销部经理。

在公司参加的各种培训是帮助我成长的催化剂。1998年12月，我参加了中国人寿江西省公司首期组训培训；此后多次参加组训讲师提高班；20__年参加了“保险中国风全国讲师组训培训班”；20__年11月参加“全省县支公司经理培训班”；20__年10月，参加了“行者无疆，宇雷增员”培训。

这些年的经历都说明，是中国人寿发现了，是中国人寿培育了我，是中国人寿成就了我。“滴水之恩当涌泉相报”，我将与公司共命运，继续为公司的发展尽个人的绵薄之力！

其一、我对寿险信仰，对公司忠诚，对事业执着。

我深知寿险对于国家、对于社会、对于家庭的意义。因此，我不把寿险当作产品，而是把它当作一种信仰。我相信寿体现了人类向真、向善、向美的愿望，和崇高的道德情操。

忠诚大于能力。员工需要公司的帮助，公司更需要员工的忠诚。作为中国人寿的一员，我感到自豪，更感到责任，中国人寿培育了我，我就应该回馈中国人寿，我愿意用我的所学，所长为公司的发展尽职尽责。

对于事业的执着和对于工作的负责是我的作风。当我撇下不满周岁的孩子，服从组织的安排来到南城时就足以说明我对工作的态度与决心。

其二、多年的营销管理积累了丰富的实战经验。由于一直在一线从事营销管理，我能把握市场的脉搏；由于在团队中每天与业务员在一起，我了解他们的想法及心愿。因此，对于如何启动一个市场，如何扩展团队，如何按营销规律做事，有着丰富的实战经验，能够理论联系实际开拓性地开展工作。

其三、我累计授课达到20__课时，丰富的授课经历，让我不但能承担一个营销管理者的责任，还可以成为一个培训者和训练者。当前营销团队的培训是一项非常重要而又缺乏的工

作。多年的讲师经历使我能及时发现培训需求，并且及时组织相关的培训，做到化教育培训于日常的工作中，从而不断地提高营销员的技能及主管的管理能力。

其四、年轻的我激情奔放，对未来所要从事的工作充满信心。营销需要理性的思维，还需要激情的带动。年青我擅于学习，有更大的成长空间。可以在学习中不断地提高管理的水平，做到与公司个险业务共同进步。

一、大力发展农村保险市场，夯实公司业务发展基础。

根据年初全保会上吴定富主席提出的“发展县域保险市场”的精神，大力发展农村网点是当前的必须。其一，农村市场对养老险、健康险的需求远远超过对分红险的需求，发展农村保险不仅市场潜力巨大，而且对于我们调整险种结构，提高经济效益非常有利。谁放弃了农村市场，谁就放弃了未来生存的机会。其二、对于同业竞争而言，城区的竞争日趋激烈，各公司在城区业务间的差别也将越来越小。对于其他公司而言，在最近一、两年时间内，他们无人力，更无财力向农村迅速渗透。而这正是我们公司的优势，我们应该抓住现在的有利时机为未来的公司发展打下良好的基础。其三、农村网点是我们业务当前的有效增长点。城区业务经过这么多年及多家公司的共同开发，要追求更大的发展已经难度很大，因此，我们抓住这个当前业务的薄弱环节，下大力气，以推动农村业务发展作为当前业务发展的有力的增长点。

二、精心培育，抓好人才梯队的建设。公司的发展需要有一批忠诚于公司，热爱公司高素质的员工队伍。人才对于公司未来的发展居于一种战略的位置。县区公司的发展需要一群能既能上战场立功，又能带兵打仗人才。因此，作为公司一级营销管理者，我应该立足现在，面向未来培育一批优秀的，忠诚的人才。为此在基层公司，我将立足加强主管管理能力，提高业务员的市场开拓能力，积极培养组训人员的综合能力，为公司未来的发展培育人才，储存人才。

三、以“强我国寿，富我员工”为主导思想，进行市场目标的设定与调整。员工只有收入稳定才能心态稳定。现在我们的员的平均收入处于一个偏低的状态。以南城为例，业务员在20__年平均月收入为350元，其中月均收入在1000元以上的有10人，在600元以上有18人，在400元以上的有21人，在200元以上的有18人，每月低于200元的有10人。根据当前的市场情况，员工月均收入在500元，才能解决员工的基本生活。也就是人均收入提高40%，就必须每年业务收入在上年的基础上提高40%。当然这40%的业绩的提升，一方要靠我们断地提高现有业务人员的业务能，提高人均的产能。另一方面靠不断地扩张队伍，从人力地发展来促进业务地发展。

配合以上三大策略，我将从以下几个方面来开展工作：

其一、从人心工程入手，盘活团队，增强团队的战斗力。

其二、强化各项基础管理工作，从而推动营销业务的稳定发展；

其三、一手抓业绩，一手抓增员，为业务的持续健康发展打下基础；

其四、强化教育培训的功能，通过培训增强主管的管理能力，业务员的开拓能力，和各级人员对公司的忠诚度。

行路难，行路难，

多歧途，今安在？

长风破浪会有时，

直挂云帆济沧海！

我的演讲到此结束，谢谢各位！

客服主管竞聘演讲稿篇六

大家上午好！

我是xxx今天很荣幸能够站在这里，很激动，也很振奋。激动的是我能够说出我想说的，振奋的是我将要说出我想说的，言之有理、言之有物、言之有益，这就是自主管理——我今天演讲的主题。

主要就是五句话：一是实现自主管理，要求大伙有话能说；二是实行自主管理，要求大伙有话可说；三是加强自主管理，要求大伙说得在理；四是实施自主管理，要求大伙做得到位；五是开展自主管理，要求大伙共同进步。

下面我分别阐述一下我的观点：

1、实现自主管理，要求大伙有话能说。有话不能说、有话不敢说，就失去了自主管理的源泉所在。在我们班组，每天有晨会和夕会，还有不定期的碰头会，班组要求将工作情况汇报交流、将问题提出来进行会诊、将大家的献计献策做好记录整理，这为我们提供了有话能说的机会，也为实现自主管理疏通了渠道。

2、实行自主管理，要求大伙有话可说。在我们汽机班，自主管理的内容涉及班组管理的方方面面，有工作、有生活、有思想、有学习。自主管理范围广，就使我们有话题可说，工作怎么改进、生活上有什么困难、思想上有什么疙瘩、学习上有什么收获，无所不谈，就这样我们在自主交流中实现了自主管理，营造了良好的自主管理氛围，提升了班组的效率，班组的战斗力、执行力都得到显著的加强和提高。大家在交流中撞击出一个又一个思想的火花，合理化建议不断涌现，小改小革、优化设备、优化检修工艺更是不胜枚举，班组人员的整体检修技能也日益精湛，不断提升。

3、加强自主管理，要求大伙说得在理。班组管理是企业管理的最基本单元，企业目标计划的实现，最终都要由班组来完成。围绕目标任务的较好实现，班组成员要做好本职岗位工作，在岗位上多学习、多思考、多提问、多切磋，自主管理方式要对路、方法要合适、内容要实在、要求要合理、意见要切中、理由要充分，自主管理不是盲目管理，更不是分散管理，最终还是要在大家充分发表意见和建议、民主议事、民主管理的基础上，实现适度的集中，体现自主管理的规律所在，即说得要在理。

4、实施自主管理，要求大伙做得到位。既然是自主管理，就要求大家首先要有主人翁的精神和姿态，要以班组是我家、企业是我家、班荣我荣、企兴我兴的意识，实施好自主管理的权利，发挥好自主管理的作用，通过自主管理，把设备当成自己的设备一样维护、把机器当自家机器一样检修。自主管理是手段，不是目的，通过自主管理，发挥大家的积极性、主动性、创造性，营造团结和谐积极向上的班组氛围、提升班组的工作效率、延长设备使用寿命、减少事故发生概率、实现工作持续改进、最大程度节能降耗、最大力度保障安全生产、完成企业下达的各项目标任务、促进企业安全、健康、可持续发展，才是最终目的。所以，实施自主管理，从根本上就要求我们把事情做到位、做足细节，才能真正使自主管理有所作为。

5、开展自主管理，要求大伙共同进步。我们汽机班重新组建后，虽然只有三年多的时间，但自主管理，使我们进步很快。在班长温立峰的带领下，我们班组全体成员纷纷开展了“比学习、赛技能，比技术、赛贡献”等各项活动，通过特色各异的技术问题、事故预想及防范、考问、讲解，大伙学习热情持续高涨、技术技能精益求精；通过机组大、中、小修、运行维护、设备消缺、技术改造、紧急抢修，大伙协同作战、忘我奉献，攻坚克难、不折不挠的意识更加增强，处理复杂问题、紧急问题的应变能力、协调能力有了大幅提升。通过一次次锻炼、经历一次次考验，我们汽机班的整体技能和战

斗力有了的飞跃，我们汽机班成了一支攻无不克、战无不胜、思想过硬、作风过硬、技能过硬的团队！

各位领导、各位同仁，开展班组自主管理是职工参加民主管理最直接、最广泛的阵地；是企业三级民主管理网络的最基层，也是企业民主管理和专业管理的交汇点。实施好班组自主管理，对于实现民主管理和专业管理的有机结合，推进企业管理和决策的科学化、民主化、规范化都具有着非常重要的作用。

我不会讲大道理，但我懂得要讲得在理。在理的就能坚持下去，我相信，通过不断改进和完善自主管理，我们班组一定能够取得更大成绩！

谢谢大家！

客服主管竞聘演讲稿篇七

大家好！我叫，今年岁，年毕业于学校，年进入医院，今天我竞聘的岗位是主管护师。

一、经验优势。我接受过正规的护理教育，拥有较为扎实的护理基础知识，适应能力特别强。有22年临床护理经验，配合医生抢救急危病人。在日常工作中，工作能力受到领导的高度肯定。

二、性格优势。我思维敏锐，心理素质良好，工作认真负责，善于与人沟通，凡是我经手的工作，都会尽心竭力地去做，力求完美。同时，我服从领导安排，十分渴望能够尽自己的力量，在工作中承担更多的责任，为病人做一些实事。

如果能应聘成功，我将在院长和护士长及科主任的指导下，兢兢业业地做好临床护理、教学、科研等业务技术工作。下面，我就如何做好以后的工作谈谈我的设想。

一、认真了解国内外护理发展动态，并根据本院具体条件努力引进先进技术，努力提高护理质量，不断完善我院的护理学科建设。

二、贯彻执行医院工作安排和科室工作计划，不断提高自身的业务水平和素质。在护士长的指导下，积极参与护理管理、护理教学及护理科研。

三、以强烈的事业心和责任感投入护理工作，工作态度端正，主动发现问题、研究探索解决问题的方法，全力提高护理管理水平。

四、工作认真负责，保证护理质量，增长护理经验，以身作则，建立和谐护患关系，在实习生和年轻护士面前起到榜样示范作用。

五、协助护士长做好病房管理。随着人们生活水平的不断提高，患者对环境的要求也明显增加。对病房的要求越来越高，我将与时俱进，协助护士长进一步提高住院环境设施，创造温馨病房，提供便民物品。

各位领导、各位评委，无论能否竞聘成功，我都会用全身心地投入护理工作，尽心竭力为我院护理工作再上新台阶作出自己的贡献。

我的演讲结束了。谢谢大家！