

2023年假如我是主管演讲稿(精选9篇)

使用正确的写作思路书写演讲稿会更加事半功倍。在日常生活和工作中，能够利用到演讲稿的场合越来越多。好的演讲稿对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇演讲稿下面是小编为大家整理的演讲稿，欢迎大家分享阅读。

假如我是主管演讲稿篇一

大家早上好!

今天我演讲的题目是“学生是学校的主人——谈自主管理”。谈到自主管理，我不禁想到台湾有这么一所学校，那里的学生年龄在15到18岁之间，在校生规模三千余人，可是学校却没有工人，没有保卫，没有厨师，一切必要的工作都由学生自己去完成。学校实行学长制，三年级学生带一年级学生。全校集合只需3分钟。学生见到老师七米外要敬礼。学生没有寒暑假作业，可是没有一个考不上理想大学的。这就是享誉台湾30年，以道德教育为本的忠信高级工商学校。

读到这里，同学们也许都在惊叹，他们是怎样做到的?没错，在忠信，无论是学生干部还是普通同学，他们在点滴中践行着“自主管理“，践行着“每个人都是学校主人的诺言”。这就是他们得以成功的秘诀。

从忠信，我们可以读出：自主管理是一把剪刀，剪去懒惰，裁掉惰性，让青春之树在阳光下茁壮成长。当我们在课堂上昏昏欲睡时，我们就要用意志管住自己的双眼，让他们全神贯注地接受来自老师知识的浸润。自主管理教会我们用意志和理智克服人性的弱点，从而实现人格的健全。

从忠信，我们可以读出：自主管理是一架桥梁，连接同学，沟通师生，在班级的管理中，我们学会了对同学意见的认真

倾听；在宿舍管理中，我们学会了对学校纪律的理解和执行；周末校门口执勤，通过与家长的交流，我们学会了与长辈的沟通等。自主管理为我们铺垫起了通向成功的基石。

既然自主管理作用如此巨大，那么怎样做才能真正实现它呢？

我认为应该做到以下几点：

自主管理不是学生干部的专利，而是所有北附学子的责任，想要做校园真正的主人，就应该有主人翁的意识和热忱，致力于“一屋不扫何以扫天下”的真诚，致力于“勿以善小而不为，勿以恶小而为之”的气节，用行动彰显我们爱国爱校的主人翁情节！

学生干部是自主管理的带头人，是老师的左膀右臂，在服务和管理的'过程中锻炼自己，赢得同学们的信任。这个是需要用自己的学习和工作来赢得的。尊严来自实力，威望是靠实际行动干出来的！

自主管理不是华丽的口号，而是认真的思考、扎实的付出、真诚的奉献。自主管理也是学校给每位同学提供的良好的发展平台。“人人有事做，事事有人管”。“变接受约束为自我约束”这是自主管理的方向，也是锻炼并提升个人综合素质的绝好机会。作为北附的一员，我们不是匆匆的过客，而是真正的主人，真正的主人要时刻关注这个温暖大家庭的动向，时刻注意着自己的言行，让校园更加美丽，让心情更加美好，我们才能在这里成人成才。

今天站在国旗下请允许我代表全体学生干部向各位领导、老师、同学郑重承诺：我们定会秉承校训，团结协作；以孝为先，互敬互爱；明礼诚信，勇于实践；勤奋学习，踏实工作；以身作则，求实创新。站在光荣与梦想的交汇点上，肩负使命，勇创佳绩，为北附灿烂的明天贡献青春力量！

假如我是主管演讲稿篇二

大家好!“一年一度秋风劲，不似春光，胜似春光!”在天高气爽的金秋时节，很高兴与大家相聚一堂。我的名字叫，喜欢运动，爱好读书，“勤奋、踏实、认真、积极”是我的处事态度，“没有比人更高的山，没有比脚更长的路”是我的人生格言!是一名销售员，我竞聘的职位是销售主管!

每个人都有自己的梦想，我的梦想就是象自己公司的老总——现在建业的副总裁朱静一样执着于自己的事业，04年的时候，我的梦想是象美景天城的执行董事——王小兴一样，醉心于钟爱的工作，拥有属于自己的生活!今天，我的梦想就是真实的展示自我，期待明天的超越!

在竞聘之前，我不止一次考虑过——

主管是什么;主管做什么;我，做主管，为什么;怎么做?

首先，主管是什么?

我觉得，销售主管，顾名思义就是以销售为主，协助管理。

其次，主管做什么?

主管，首先是一名优秀的销售员，自身销售能力过硬，业绩突出;

其次，是销售经理的好帮手，严以律己，认真执行;再次，是销售同事的知心人，促进成交，创造佳绩!主管的职责简而言之就是：帮领导排难，为同事解忧，上情下达，下情上禀!协助领导使得销售团队亲密协作，销售战车隆隆向前。最后，我，做主管，为什么，怎么做?高尔基曾经说：“一个人追求的目标越高，他的能力就发展的越快，对社会就越有益!我不是给我阳光，我就想灿烂的那种人，但我相信：烈火才能

炼真金！

从xx年初进入房地产行业，至今已经三年了，三年的风风雨雨，似乎早已应该习惯了波澜不惊，但我的梦想始终鲜活！每天醒来我都会对自己说：新的一天开始了！新的一天要有新的收获！

前进的道路并非一帆风顺的。三年来，在工作中，同大家一样，我曾经被误解，遭埋怨，委屈的泪水曾经不止一次流过！但甜蜜的是我是确实成交后的欢乐！留在心田深处的是客户满意的笑容和由衷的感谢！

因为，我爱生活，更热爱自己的工作。

坎坷与荆棘相伴，笑语与欢歌一路，在风雨中，禾苗茁壮成长，我成长成熟。

乔吉拉德曾说，“只要真心爱你的客户，他们就不会让你失望”，三年来的工作实践一次次验证了这句话。

销售时，把客户当亲人；成交后，把客户当朋友，在客户的眼中，我不再是推销员，而是给他们帮忙，为他们提供便利的朋友！我尽自己所能，为他们排忧解难，“以心换心”，他们为我带来了更多新的朋友，我们一起分享成功的喜悦！

我庆幸自己属于这样一个上进、团结的集体，一个热情四溢的团队！

如果我的愿望能够实现，我将和大家一道，在领导的英明指挥下，用自己的热情与汗水，创造更佳业绩，共创美好明天！谢谢大家！

巴斯德曾经说过“立志工作成功是人类活动的三大要素”！

有人曾说过：“欲速则不达”

我的演讲完毕，谢谢大家！

假如我是主管演讲稿篇三

大家好！昨天我曾跌倒在这个讲台上，俗话说：在哪里跌倒就在那里爬起来，所以今天我又鼓足勇气我走讲台竞选学习委员。我深知竞选学习委员的难度，但是本着一颗改变我班学习现状的诚心，我还是登上了这三尺讲台来寻求诸位的信任。

我这个人，能力有限，尤其缺少统揽大军的”帅才“。如果让我管管学习，我定能如鱼得水，一展才华的。我的学习成绩在班上不说数一数二，也算名列前茅了！一花独放不是春，万紫千红春满园。如果只是我一个人的学习成绩好，那只能说明我是一个特差劲的学习委员。因为全班的成绩不好，有没有你这个学习委员有什么用呢？！既然是学习委员，就要带领全班同学”共同致富“。

对于我们整个班级来说，影响平均成绩提高的症结是学习后进者拖了全班的后腿；对于个人来说，某些学科的落后拉了总分的后腿。因此，必须着力于”帮差补缺“。可行的做法是，根据不同学科的学习情况，让较好的同学与较差的同学结成对子，签订”帮带“合同。各个对子之间开展整体竞赛，看哪个帮带小组整体提高快。我还将从作业、经典诵读、读书、听讲四个方面入手抓好我班的学习。与此同时，我将通过自己的先期学习，取得”资本“，再向大家介绍当今较为先进的、科学的学习方法，从”死记硬背“中解放出来，彻底抛弃落后的学法，做学习的主人。当然，我不是一个整天板着脸孔令人生畏的”铁面人“，我会想方设法使我们的学习显得轻松有趣，我会弄出一些奇想怪招，来调节我们紧张的学习生活。总之，请你们相信我，我不是那种”两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书“的书呆子，而是一个懂得你们苦

衷的知心者。

假如我是主管演讲稿篇四

大家好!首先,我要感谢各位领导和同事们能给我这样一个机会,来参加这次会计主管的竞聘。请允许我先做一下自我介绍吧。我叫张立芹,今年27岁,毕业于山东经济学院会计专业□20xx年考入信用社,现任观海路分社现金柜员。

入社三年来先后担任过前台柜员,同城记账,同城录入等多个职位。在从事前台柜员期间,我始终坚持主动热情,文明服务,准确快捷的为客户办理业务,诚恳耐心的解答客户提出的问题,将优质文明服务和“六无”“六相符”落实到每一笔业务中,力争做到无投诉、无差错,得到了领导的认可和客户的好评。在担任现金柜员期间,严格按照会计基础工作规范的要求开展工作,在保证机构和柜员的现金供应的同时,库存限额从未超标□atm少钞率明显下降,对抵质押品做到了有序的登记和管理,在做好自己本职工作的同时,我坚持边干边学边练,努力做到技术全面,业务精通,拓宽视野,提升综合素质,同时积极协助会计主管做好各种报表的编制报送,这让我对会计主管的工作有了更进一步的了解。

对于每一个岗位,我都认真对待,以饱满的热情干好每一项工作,力争做到工作无差错,得到了领导的认可和客户的好评。在工作之余,积极学习理论知识,曾代表岚山联社参加市办组织的会计业务知识竞赛等活动,并先后通过了银行从业全部5门考试和初级经济师等考试。

随着多年的工作历练与学习充电,我的工作经验日见丰富,理论知识日益扎实,人也越来越成熟,已具备较高的业务素质 and 一定的管理经验,有能力担任一名会计主管,做好履行职责,组织与领导好本网点的会计工作,保证完成领导布置和交待的各项工作任务,以保证银行各项任务顺利完成。

一、加强政治学习，加强法律知识学习，加强业务技能知识的学习，加强电脑知识学习，从而提高自身综合素质，更好地履行岗位职责。

二、加强基础管理，规范核算行为。严格做好“六无”“六相符”。

三、加强工作协作，当好主任参谋。一是做好安全保卫工作；二是积极协助主任做好内控制度落实工作；三是做好本单位的上传下达工作，对上级的通知要及时向主任汇报，并认真督办；四是对各项工作要善于总结并加以分析。

四、加强柜台监督，堵塞各种漏洞。

五、加强柜台宣传，提高服务质量。一是要使用文明用语，不管份内还是份外工作，一定做好解释工作；二是要笑脸相迎，来有迎声、去有送声；三是要仪表端庄、服装整洁，不浓妆艳抹、不着奇装怪服；四是要搞好环境卫生，经常保持室内室外干净，各种摆设整洁有序。

六、加强辅导检查，提高整体水平。一是要经常对所辖网点员工进行业务辅导，要按照上级的有关规定进行规范操作；二是要定期不定期地到所辖网进行检查，发现问题及时纠正，把问题消灭在萌芽状态。

实现理想需要舞台，展现个人的能力同时需要机遇与平台。在此，我衷心和热忱的希望各位领导、各位评委、同事们能给我这个“支点”，给我一个更加充分发挥自己能力的机遇与舞台，相信我、选择我、我会倍加珍惜，也一定会做得更精彩，一定能在以后的工作中百尺杆头，更进一步，能够让自己拥有新的突破。让我一起，创造我们未来更加美好的明天！谢谢大家！

假如我是主管演讲稿篇五

而在于追求什么的过程!一直以来,最喜欢的一句话是人生最大的快乐不在于拥有什么。把不时挑战自我事业上不断追求、不时逾越,作为自己的人生目标。今天,还是这句话的激励下,步履坚定地走上了这个逐梦的讲台,参与省行营销团队主管的竞聘。希望以我能力赢得这一岗位,以我自信赢得大家的掌声!

大家好!叫_x□20_年出生。大专学历。20_年来到中国银行分行工作。20_年_月至今,一直担任中行营业部理财团队大堂经理。

第二,我具有较强的综合能力

我性格开朗外向,具有很强的亲和力,善于与他人沟通和交流,能够以自己的真诚热心和细致周到,迅速拉近与他人的距离,具有较强的沟通和协调能力;同时,我具有较强的营销能力。常年与客户接触和交流,使我能够站在客户的角度,揣摩客户的心理,了解客户的需求,以良好的服务意识和水平,为客户提供周到细致的服务,赢得了客户的信赖和选择,在营销工作中成绩斐然,先后获得省行存款先进工作者、省行优秀共青团员、省行最佳营销员、总行先进工作者、全国中行系统百优青年、总行青年岗位能手等荣誉称号;另外,我还具有较强的管理能力。在对理财团队的管理中,我坚持科学管理,向管理要效益,以管理促效益,使理财团队的工作制度化,程序化,科学化,各项工作开展得井井有条。

第三,我具有良好的综合素质

我具有“大雪压青松,青松挺且直”的坚毅品格,在工作中能够做到不畏艰难,不怕挫折,不怕吃苦,勇于承担繁重的工作压力和挑战;我乐观、豁达,善于与他人相处,善于团结同志,具有良好的团队合作精神和群众基础,为做好工作提

供了重要保障。

同志们，在激烈的市场竞争中，营销工作显得越来越重要，企业间的竞争很大程度上，已经演化为营销能力的竞争。所以，营销团队主管绝不是名利和荣誉的象征，而是一份沉甸甸的责任，是需要付出艰苦努力去完成的工作。作为营销团队主管，就是要积极思考，勇于创新，做好本部门的组织、指挥、督促、激励和考核等各项管理工作，提升部门的营销业绩，为企业带来更大的利润。

第一，加强培训，不断提升客户经理的业务水平

客户经理是营销和服务的主力军，他们的素质决定了我们的工作质量。因此我要加强培训工作，对他们进行市场营销、行业解决方案、服务规范等全方位、多层次的培训，提高客户经理理解客户需求的能力、销售能力，人际沟通能力，谈判能力和自我管理能力，使他们个个成为经营服务的能手。

第二，加强考核，建立有效的约束激励机制

我们要建立健全各项考核指标，加大对员工业绩考核的力度。通过考核，强化员工的敬业意识，激发员工的工作热情和主动性，提升业绩；同时还要重视做好对员工的激励，可以通过业绩评比，优秀员工评选等活动，增强员工的荣誉感，充分调动员工工作的积极性。营造奋发向上，拼搏争先的良好氛围。

第三，加强服务，以优质服务赢得客户

为了争取更多的客户，我们要打造自己的服务品牌。我们要完善服务功能，真正使客户进门有舒适感、临柜有亲切感、离柜有留恋感，以此留住老客户，吸引新客户；同时，对重要客户可以采取电话预约、优先办理，上门服务等方法，增加客户的信任感、忠诚度和满意度。

第四，加强营销，千方百计拓展市场份额

我们要在不断完善普通客户标准化服务的基础上，以抢占中、高端客户市场为主攻方向，加强优质客户的信息搜集，建立详尽的档案，进行等级分类，避免营销的盲目性和随机性，同时要大力拓展我们银行卡类、网上银行、电话银行等产品的销售，并实现资产、负债和中间业务的捆绑销售，进一步拓展我们的市场份额。

尊敬的各位领导、同志们，如果我的. 坦诚、自信与能力能够得到大家的认可，我将倍加珍视这一机遇，倍加努力工作，以自己的工作业绩回报大家的信任与厚爱。当然，竞争就意味着必然有人会被淘汰，我作好了充分的心理准备，成功的结果固然令人心醉，但追求成功的过程同样魅力无限，无论结果如何，我人生的这一乐章都无比精彩！我的演讲完毕，谢谢大家！

假如我是主管演讲稿篇六

大家好！

首先，忠心感谢公司领导提供这样一个公平竞争的机会，使我有幸参与今天的竞聘。今天我站在这挑战与机遇并存，成功与失败同在的平台上，内心充满了舍我其谁的信心，同时也做好了勇挑重担，竭诚奉献的准备。

我叫**，今年**岁，于20xx年加入xx[]一直从事市场部工作。回首过去的6年，在领导和同仁们的支持和帮助下，我在工作中一直兢兢业业，任劳任怨，从一个业务新兵逐渐成长为一个有担当、敢反思、珍惜人生价值的责任人。

下面，我谈下这次市场主管的优势和条件：首先，是我发自内心对公司事业的热爱及强烈的责任心。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”。

感谢领导，感谢命运、感谢生活，自己有幸选择和加入了xx公司。应该说是xx[]改变了我的人生轨迹；是xx[]历练了我的坚强意志；是xx[]培养了我的综合能力。工作6年来，我目睹了各位领导和同事为了xx的发展而付出的艰辛，目睹了公司开拓创新，增强综合实力所取得的巨大成绩。心怀对公司教育培养的感恩，我有责任也有义务为了公司事业的发展尽一份自己微薄的力量。正因为有着对公司执著的热爱，我将“感恩的心”化做“责任心”，在市场部工作期间，我在上级领导的正确带领下，以高度的责任心，认真开展了——等工作，有效开展了——业务，有力地维护、整合了我公司产品的品牌，进一步拓展了业务合作领域和合作项目。

其次，是我具有丰富的工作经验。本人加入xx6年，一直从事市场部的工作，对市场工作非常熟悉，特别是关于xx市场的分析与发展，并建立了一整套详细的市场分析资料，有利于以后工作顺利开展。我思想解放，勇于探索，开拓进去，富有改革和创新精神，我善于听取大家的意见，善于协调关系，刚柔并济，充分调动部门员工的工作积极性，发挥每个人的特长，我在山东全省17地市，市场工作做得很出色，排名前三名，由于成绩突出，得到同事和公司各部门领导的充分认可。

三是有较强的组织与协调能力。任市场主管以来，在工作中各班组之间、各部门之间以及与外界的资源协调和调配存在诸多矛盾，总是想法设法加以克服，确保了业务的正常进行，通过实践锻炼，我的组织与协调能力有了很大的提高。

成绩属于过去，激情成就未来。回首过去，我所走过的每一步，都渗透着组织的培养，都凝聚着领导的关心，更有各位同仁的默默奉献。我想，市场主管不只是一个有吸引力的职

位，更是一份沉甸甸的责任。如果领导和同志们信任我，我将从以下几个方面努力工作，为我们公司的发展做出更大贡献。

一要找准位置、做好本职工作。找不准位置，也就找不准工作的立足点、切入点、着力点，工作起来也就会茫然。为此首先要做好“战斗员”，围绕公司中心工作，对上认真执行领导的工作指示和要求，对下加强沟通协调、联系员工，团结大家一起做好市场部的各项工作责任。其次要当好“指挥员”，及时布置和落实各项工作，并做好检查监督。并及时将各项工作进度和情况反馈汇报给领导。最后要精准把握好工作岗位的角色定位，做到管理无巨细，参谋不决断，助手不揽权，不越权，不越位，不缺位，工作要到位。

二要拓展管理体制，全面加强内部建设与管理。为促进工作的有效开展，通过优质服务促进改革规范运行。我将在工作管理体制和运行机制上进行探索和创新。进一步明确了工作职责；继续实行绩效考核，各员工也开始试行绩效考核，并且设立奖金制。为我部理顺工作管理体制和运行机制打下坚实的基础。

三要抓好培训工作，优化人员配置。为了优化公司人员配置，提高全体员工的竞争意识和危机意识，进一步体现“能者上、平者让、庸者下”的用人理念，为了使员工熟悉掌握业务技能，完成各项工作任务，我部要及时制订业务培训计划，培训计划从指导思想、培训目的、培训内容、培训要求等方面进行了规范，使培训工作制度化、系统化、合理化，确保培训工作有序进行。

四要抓好自身建设，全面提高素质。市场主管工作，责任重大，任务繁重，我将努力按照政治强、业务精、善管理的复合型高素质的要求对待自己，加强政治理论与业务知识学习，全面提高自己的政治、业务和管理素质，公平公正、洁身自好，清正廉洁，做到爱岗敬业、履行职责，努力争当一名合

格的存货管理与核算专职，全力实践“团结、务实、严谨、拼搏、奉献”的时代精神。

无论这次竞聘的结果如何，我都会认真对待。我将一如既往地踏实工作，秉承积极进取，虚心学习，勤奋踏实，尽职尽责地做好本职工作。任劳任怨的自我期许，力争做到“公司给我平台，我为公司添光彩”。绝不辜负组织和领导的期望！

假如我是主管演讲稿篇七

大家好！

首先感谢台里给予我们展示自我的舞台和施展才华的机会！实行公平、公正、公开地竞争上岗，这是深化人事制度改革的重要举措，也是我台加强干部队伍建设的有益尝试。我一是拥护，二是支持，三是参与。我将珍惜这次提高自己、锻炼自己的机会，勇敢地走上台来，接受大家的评判。

一些具有教育意义的节目，有许多作品在全国、自治区获一、二、三等奖。

今天，我竞聘的职位是节目运营部主任，理由有三点：第一点，我认为这有利于提高自己的综合素质，全面发展自己。

我觉得越是新的工作环境越富有吸引力和挑战性，越是能够学到新知识，增长新才干，开拓新视野，挖掘新潜力。挑战与机遇同在，压力与动力并存，这次竞争新的岗位，目的就在于锻炼自己，获取多方面实践经验，提高自身综合素质。

第二点，我认为自己具备担当该职务所必须的政治素养和个人品质。

第一，我的敬业精神比较强，工作认真负责，勤勤恳恳，干一行，爱一行，专一行。尤其是6年的工作实践，培养了我严

明的组织纪律性、吃苦耐劳的优良品质、雷厉风行的工作作风，这是干好一切工作的基础。

第二，我思想比较活跃，接受新事物比较快，爱学习、爱思考、爱出点子，工作中注意发挥主观能动性，超前意识强，这有利于开拓工作新局面。

第三，我办事稳妥，处世严谨，在廉洁自律上要求严格，这是做好一切工作的保证。

第四，我信奉诚实、正派的做人宗旨，能够与人团结共事，而且具有良好的协调能力。

第三点，我认为自己具备担当此任所必须的知识和能力。

从节目运营部的职能看，综合性较强、职能繁杂，担负着频道节目编排、栏目宣传推广、节目收视率分析等多项工作。运营部主任必须具备一定的政策理论水平、文字综合能力、组织协调能力和管理经验。从我自身素质和能力看，我认为能够履行好上述工作职责。我具备一定的政策理论水平。平时注重学习，尤其是注意收集有关大政方针政策的信息和动向，因此能够在工作中把握正确的方向，保持较高的政治敏锐性。

第二，我具备一定的文字综合能力。本身具有良好的写作基础，尤其是近年来栏目制片人的加压和培养，使我兼备文字方面的能力和优势。

第三，我有一定的组织协调能力和管理工作经验。节目运营部的工作，除节目编排外，其他所有工作我都在不同时期不同程度地实践过，积累了一定经验。

多具体的事情涉及到栏目的切身利益。因此，必须把服务于“工作中心”和服务于栏目作为工作的出发点和落脚点。

把“节目编排”、“宣传推广”、“搞好服务”三大职能统筹兼顾，合理安排，做到：调研围绕中心转，协调围绕领导转，服务围绕大家转，信息围绕决策转。从而使工作目标更明确，重点更突出。

一是实现角色的转变。即由在栏目时一个人独立工作向组织领导者角色转变。既当指挥员，又当战斗员，带领节目运营部全体同志，思想上同心，目标上同向，行动上同步，事业上同干。发挥整体优势，创造一个良好的工作氛围。

二是实现思维方式的转变。从原来的“领导交办，办就办好”的思维方式向“怎样去办，怎样办好”的方式转变，围绕频道中心工作制订科室工作计划，有安排、有检查，保证工作落到实处。

一是抓好学习强素质。一方面抓好业务知识的学习，同时还要抓好节目编排等其他知识的学习。只有不断地学习，才能不断地提高干部的综合素质和整体素质。

二是抓好调研摸实情。节目运营部要为领导决策提供服务，当好参谋助手，这就要求我们必须把调研工作作为一项重要任务来抓。必须在充分的调查研究的基础上，为节目编排方案的制订，提供准确真实的依据。

三是抓好制度促管理。节目运营部因为是刚要成立的部门，很多

管理制度需要制订、补充和完善，如何将这些制度落实，并根据形势发展需要加以修定，这将是节目运营部的一项长期而重要的工作。作为节目运营部主任，一定要在台党委、频道总监的领导下，将制度落实工作常抓不懈。

四是抓好勤政树形象。作为节目运营部主任，必须以高度的责任感，加强自身的勤政廉政建设。具体地讲，在勤政方面，

做到“三勤”。一是腿勤，不怕多跑路，不怕多流汗，舍得花气力，把工作做实做细；二是脑勤，勤学善思，注重研究剖析矛盾，解决工作中的难点问题，为领导多出点子，多献计献策；三是嘴勤，多向领导汇报情况，多向各科室和栏目组通报情况，加强沟通，密切协作，树立廉洁高效的社会形象。

各位领导，各位评委，各位同事：古人说：“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。”竞争上岗，有上有下，无论上、下，我都将以这句话自勉，一如既往地勤奋学习、努力工作。

谢谢大家！

假如我是主管演讲稿篇八

首先感谢大家给我这次参与竞聘的机会，我竞聘的职位是综合科主管。

个人情况简介

我叫×××，年出生，现年岁，籍贯大学本科学历××年毕业于大学系同年进入中国人寿保险公司在其支公司工作至今先后历任银行兼业代理顾问，外勤及综合科出纳等职。

在学校我学习的专业就是保险，对保险行业有较为全面深刻的认识为自己能投身这样一个富有朝气和活力的行业而感到骄傲我们中国人寿保险公司是老字号的保险公司为了顺应加入的形式公司进行了一系列的改革这次人力资源改革便是其中的一个重要内容变则通通则顺有改革就有活力在进入国寿的这几年来我深感这个公司的发展潜力巨大，不仅屡获各种殊荣更跻身全球强行列为中国的民族寿险业争光我部作为市场上不多的专业团险公司在总公司领导下其发展潜力同样不可估量我们的业绩节节高我们的发展一天比一天好与公司

一同发展壮大是每个员工的愿望，当然，我也不例外。也很想在这片沃土上有所作为。“不想当将军的士兵不是好士兵”，此次竞聘给了总结检验自己机会和展示自己的舞台做为基层公司的一员，我也很想为公司的发展出一分自己的力。

首先有完善的保险专业知识，具有较高的综合素质和处理问题的能力。

我毕业于保险系保险专业，对保险基本原理掌握比较到位，经历的工作岗位使我对保险知识由理论到实践融会贯通这对我的工作帮助很大同样这些知识对于理解上级公司的方针和政策，领会上级对一个阶段工作重点的部署也都大有裨益。这为争取工作的主动少走弯路打下了坚实的基础；此外，会计学，金融学，经济法学方面的知识也能使自己在工作中和处理相关问题时能够游刃有余。

其次具有较强的综合协调能力

综合科主管是公司的中层管理阶层，也是公司的中流砥柱。随着金融一体化，市场的全球化，知识经济正在快速到来，企业的内外部环境都发生着巨大的变化。而综合科作为协调公司内外部的重要职能部门其主管的协调能力显得尤为重要。对内部而言，在目前的工作中，我的职务是综合科财务出纳，担负着本公司与市公司财务部之间的衔接工作，能作到两者之间信息及时沟通，问题顺利解决。此外，由于工作需要，我还负责与税务部门，质量监督局，公积金中心及银行等其他公司外部单位协调关系，使公司的工作能顺利有效的进行。

第三熟悉财务管理，现代化办公技能熟练，能有效的使工作顺利进行。

由于现在从事的是财务工作，我对财务工作比较熟悉，已顺利取得了会计师资格证。在工作中能很好的协助领导对公司的财务状况进行及时准确的把握，确定公司发展的方向。另

外，对等办公软件能熟练操作，企业办公自动化方面应该不成问题，在对新技术使用方面，在今年的学平险的收费管理中，还首次了使用财务软件进行管理，大大减少了相关人员的工作量，提高了工作效率。

第四。具有从事综合科工作的经验

竞聘后的几点想法：

- 结合工作勤于思考，从领导的角度思考应该需要提供什么样的信息、要作出什么样的工作部署；从其他部门的角度思考他们缺少什么样的服务，需要提供什么样的信息；从员工的角度出发，思考员工目前有哪些实际困难，该如何去帮助解决。

- 做好“上行下达、下情上达”的重要环节。对上级交办的任务、对其他部门的具体要求，能办的一定马上就办；对反映工作的动态性信息要严格按照时间要求及时上报。

- 多到业务部门走走，多了解情况，以求及时掌握工作动态，争取工作主动。版权所有，全国文秘工作者的114!

二。做好协调工作：首先是内部协调，对内部而言，在日常工作中，协调好上下级关系，遵循把方便留给业务处室的原则，使其和谐顺畅；其次是注意强化外部协调，与税务，银行，质检局及市公司相关部门有关处室建立良好的工作关系，使本部一些工作能够顺利有效的进行。

假如我是主管演讲稿篇九

大家好！

我叫xx□今年xx岁，xx年毕业于xx省工业学院电气系应用电子专业，大专学历□xx年4月应聘于xx半导体有限责任公司，担

任生产部技术员一职，主要负责半导体测试，封装设备的生产维护，以及对生产线上操作工的管理。

由于自己不太适应生产线上三班倒的工作作息时间，我于xx年10月离开了xx并加入了xx长通移动通讯建设有限责任公司。在长通公司的这几年，在部门领导，同事热心，无私的帮助下我由一个对通讯一窍不通的门外汉逐渐成长为合格的工程项目经理。作为老的工程三部的一份子，我的主要任务是完成公司安排的基站安装调测任务，维护长通公司工程质量过硬，员工爱岗敬业的品牌形象。搞好与客户的关系，主动学习新技术，新知识满足公司不断增长的业务要求。在工作中我先后独立负责了，广安地区8期和8.1期g网工程，凉山地区20xx年g网补点工程，攀枝花地区20xx年bss扩容工作，绵阳地区九环线工程以及20xx年春节保障扩容工程等。在工作中我爱岗敬业，遵纪守法，遵守公司和部门的各项规章制度，发扬主人翁精神，严守职业道德，团结同事，不弄虚作假，确保工程质量的验收合格。

我所竞聘的职位是：工程部工程主管。

假如我能在此次竞争中脱颖而出，走上工程部工程主管这个岗位，我一定不负众望，在领导和同事们的支持下，努力学习，开拓进取，大胆创新，紧紧围绕本部门的中心工作，配合部门主任搞好工程建设及以外相关管理工作；配合部门主任进行员工的培训、培养；配合部门主任搞好工程建设的质量安全工作；负责本部门工程建设中的技术支持工作；负责本部门部分项目与甲方、监理、厂家的协调及联系；独立组织、管理并完成部门分派的部分工程任务，包括方案地组织、工程实施、竣工文档、结算报审等；完成部门主任交办的其它工作。不断提高工程部的行业竞争能力，为公司的发展做出积极贡献。

为此我打算从以下几个方面来开展工作：

工程部的的主要工作就是工程建设，因此工程的安全和质量控制就非常重要。配合部门主任，组织部门开展工程质量，安全知识学习，树立安全质量意识，坚持质量第一，安全为先的方针。

常言道：安全高于生命，责任重于泰山。由于我部门工作性质决定了工作环境，条件相对恶劣，容易对工程人员造成人身伤害，对安装设备造成损坏，因此要做好人员的安全生产培训，让每个人在工作前做好事故预想，并熟悉事故处理方法，做到无事故安全施工。

随着工程建设的不断发展，公司新业务的不断开拓，现有知识不够用的情况也会不断出现，作为工程部的一名老员工，我将继续保持我们部门员工好学上进的优良传统，努力学习新技术，新知识，在部门内部形成勤学好问的良好学习氛围，人人都能独挡一面。我个人愿意争做技术上的能手，勇挑大梁。

首先对本部门的工作，要尽职尽责，向主任提供合理建议和主张，帮助主任正确作出决策。其次，要有统筹兼顾的意识，当好参谋和助手，使做出的决策符合大多数人的意愿。妥善处理部门内部工作，总而言之，要做到尽职不越权，帮忙不添乱。

天时不如地利，地利不如人和，团结就是力量。只有团结，工作才能形成合力。协助主任拓宽和疏通民主渠道，遇事和大家商量，虚心真诚地听取同事意见，严于律己，诚恳待人，尊重同事，关心同事，设身处地为同事着想，努力创造宽松、和谐、愉快的工作环境。兼听则明，偏信则暗，做好主任和部门同事，部门同事和部门同事之间的协调工作，多和大家交流思想和感情，做大家的知心朋友，努力营造一个相互信任、相互帮助、心情舒畅的工作氛围。

个人方面在今后的工作中，还应加强自身业务学习，不断提

高自身素质。如果竞聘成功，我将在干好本职工作的同时，积极配合主任的工作，加强与领导和员工的沟通，虚心接受大家的批评和建议，努力提高自身管理水平。我想，只要有强烈的工作责任心和事业心，我会很快适应新的工作岗位，我会积极向老同事学习好的管理经验，我一定能早日克服自身不足，成为一名合格的工程主管。

如果我能竞选上这个职位，我将珍惜这个机会，以踏实的工作作风、求真的工作态度、进取的工作精神，用心，用情干好本职工作。希望大家能助我一“票”之力。

最后，我想说的是，这次我是以平常心来参加这次竞聘的，无论竞聘结果如何，我还是我！如果失败，我将一如既往地踏实工作，为长通这个集体奉献微薄力量，同时不断完善自己，充实自己；如果竞聘成功，我将努力给同事创造一个团结协作、和谐的工作环境，并用真情和爱心去善待我的同事，以自身的行动带动别人，让部门的每一人都有自己的位置，都忠于自己的职责。

最后，我真诚地祝愿我们xx长通的明天会发展得更好，大家的收入都能稳步提高。真心地希望每个人都心想事成，我们的长通蒸蒸日上。

在新年到来之际，我再次祝愿大家在新的一年里工作顺利，合家幸福。谢谢大家。