

2023年施工工长个人竞聘岗位演讲稿(通用8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。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。

施工工长个人竞聘岗位演讲稿篇一

各位领导、各位评委、同事们：大家好！

1、有良好的思想品德修养我为人处事的原则是：踏踏实实做人，认认真真工作，开开心心生活。自己一贯注重个人品德素质的培养，努力做到尊重领导，团结同事，工作负责，办事科学，自尊、自爱，不重名利，不计较个人得失，对工作对同事有爱心，宽容心，一直以来得到领导、同事们的好评。

2、有较好的专业基础和工作经验 我所学的专业是机电一体化，对机械、电气方面有一定的专业基础。对我从事的建筑类识图提供了坚实的基础，同时能够便捷的计算部分分项工程工程量及单位造价分析。近十年的材料设备采购经验的积累，我能够感观的辨别材料设备的性能和质量，同时了解产品生产周期，适时的采购材料设备，保证工程进度，合理的利用资金。另外能够根据工程进度制定合理的采购计划。

3、有一颗热爱公司、努力工作的心我曾经在两家房地产公司工作过，参加过一些工程的审计结算、基础建设、材料采购等事宜。集团公司的迅猛发展一直是我学习和前进的动力，我平常不断地要求自己努力学习，认真工作，力争把自己的工作做的更好。我真为能在诺诚集团这么优秀公司工作而

感到自豪。

首先、建立完善、切实可行的采购管理制度，对采购过程及供方进行有效的控制，确保采购材料设备满足工程规范及国家标准的要求。

其次、认真贯彻执行国家和集团公司有关物资采购方针、政策、法规和规章制度。

第三、不断开辟建立新的物资供应渠道，寻找物美价廉并及时的物资和服务。在供应商的竞争性投标中，提高供货和服务质量，减少采购费用，节省开支，降低成本，获得充分的物资供应，努力满足工程实际需要和成本效益的要求。

第四，根据供方按公司的要求提供产品的能力，服务、信誉度和价格等方面对其进行选择和评价。同时也通过供方提供产品的重要程度、供方的质量保证能力以及进货复验结果，对供方实施分类评价和控制。

第五，定期向公司领导汇报本部门月、季、年统计工作，并提出好的建议。积极按时索取使用部门的年、月、季的采购计划，并积极组织落实跟踪。

第六，着眼与市场，采购信息的收集和分析，编制采购计划，在确保质量的前提下，尽可能降低成本。提高工作效率，缩短采购周期，提高经济效益。

第七，积极主动地探讨工作问题，相互学习，相互促进，提高部门的整体工作能力和业务水平。采购是一门学问，也将越来越被企业和人们重视，我们必须不断地去学习，积累经验，巧妙地运用语言这门艺术开辟一条诺诚的的采购渠道。

我相信成功永远属于诺诚，也会属于我，一位年青的诺诚工作者。如果我能竞聘成功，我知道工作会给我带来压力，不

过我不惧怕，相信自己，只要用心，用情，就能把工作干好。反之，不能上岗，我将一如既往的在以后的岗位上尽心、尽力、尽职。愿与大家共创美好的未来，迎接诺诚更加辉煌灿烂的明天。最后，让我再次感谢领导给我这个难得的竞聘机会，感谢各位评委和在座的同事们对我的支持和鼓励。

施工工长个人竞聘岗位演讲稿篇二

大家好！

我叫**，***年**月出生，毕业于**学院，于***年进入**公司工作，并于**年担任***职位至今。今天，我竞聘的职位是**部门业务主管。

我记得有这样一句话：我不能选择出生的时代，但可以用生命的灿烂为时代增光添彩；我不能决定生命的长度，但可以用加倍的风险拓展生命的宽度。此刻，我就是怀着这份对人生价值感悟的执着与信念，带着对自身事业的梦想与追求，走上这个舞台，接受大家的评判和组织的挑选。在此，我非常感谢各位领导和同事们给我这次竞争部门业务主管的机会，这个岗位不仅仅是一种权利，更是一份沉甸甸的责任，而我参与此次竞争的信心，则是来源于对本职工作的驾驭力、锐意进取的创新力和以德服人的凝聚力。

一、我具有丰富的管理经验：

我于***年进入*公司**部门工作，先后从事过***、***、***到现在的部门主管，多年的工作经验，使我对所有的业务都了如指掌，特别是在业务主管的这**年多来，我在自身素质和管理方面都得到了进一步的提升，首先在具体的工作中，我能根据各项规章制度进行严格的管理，切实的做到有章可循，有法可依；其次我不断加强自身的学习和知识结构的优化，并能做到学以致用，取长补短；最后我能以认真负责的态度和满腔的工作热情带头刻苦努力，勤奋工

作，具有较好的大局观念和奉献精神；并得到了领导和同事们的一致好评。

二、我具有谦虚谨慎，团结民主的工作作风：

首先在工作中我能积极与运营部和财务部接收与传递各项数据信息，保证业务信息的沟通畅通，有效的提高了部门工作效率。其次我一直秉承着坚持原则、以诚待人、不以权谋、尊重领导、联系同事，主动搞好团结协调，切实的做到了团结一心，实事求是。

三、我所取得的成绩：

1、加强对监控合同的执行力，有效确保进口的货物和资金安全。

2、加大和相关单位、部门之间的沟通协调工作，一是有效的节省了货物在通关、运输的时间，避免了多余费用的产生。二是保证了货物的安全存放。三是确保所有丢失短少货物得到了合理的赔偿和解决。

3、积极关注市场信息，在有色金属进口销售、国内贸易业务的工作中，一直兢兢业业，从未出现任何纰漏，从而有效的控制货物资金安全。

4、立足本职，根据公司总体规划和安排积极拓展新业务，并圆满完成工作，获得了领导和同事的一致好评。

第一在自身能力上要有所突破。当前，形势的变化、标准的更新、客户的需求都在不断的变化，原有的管理理念、管理方式、管理方法已经不利于市场的发展需要，这就需要管理者的思路创新。如果我竞聘成功，我会自觉的感知新理念、适应新标准、学习新方法，不断的充实自己，不断的提高自身能力，使自己更加有能力适应形势发展的需要。

第二在管理方式上要有所创新。要根据当前新业务发展的需要，迅速调整思路，主动对接，不断思考和研究新措施，新办法，有创造性的开展工作，为我公司的快速发展争做贡献。

第三加大监控力度，加强沟通协调，因为**要做大做强，首先就必须保证货物质量安全，基于此因，我会加大对货物监控的力度，以确保货物安全。其次加强与各部门单位之间的协作和沟通，争取用最少的时间保质保量的完成**的工作，从而为公司创造更大的利益。

第四不断加强自身理论知识和业务水平的提高，我深知，要跟上时代的步伐，就必须不断进步，所以我会积极学习更多有关***的知识，并将理论付诸于实践，从工作中吸取更多的经验，使自己可以全方面的发展，以满足时代的需要。

第五积极加强“传帮带”工作，并起到良好的带头作用，使我们的团队能够共同进步，使每个同事在实现个人价值的同时创造最高的利益，从而真正的成为我公司的优秀团队，成为中流砥柱。

奥斯特洛夫斯基说过“把握生命里每一次机会，每一次挑战，让自己成为一枝自立自强的寒梅；不要害怕，不要畏惧，让自己成为一棵傲霜迎雪的松柏。”所以我今天鼓起勇气站在这里参加这次的竞聘。如果此次竞聘成功，我将不辱使命，开拓创新，用具体的行动和丰硕的业绩来回馈领导厚爱和同事们的支持，如果失败，我也不会气馁，因为这就证明我还有进步的空间，证明我离上级的要求还有一段距离，这样就会给我更大的动力去完善自己，去充实自己，以迎接更多的挑战。输赢并不重要，重要的是我为公司业务事业的发展壮大而努力的心！谢谢大家！

施工工长个人竞聘岗位演讲稿篇三

你们好！

在中国解放军**部队三年的服役和锻炼，夯实了我自身政治素质这根桩，连续三年获部队嘉奖，并光荣的加入了党。进行十余年来，我在不断的加强自身政治修养的同时，为提高业务素质，时时处处向老同志学习，向先进学习，学习他们的敬业精神和业务技能，并通过自学以优异的成绩取得了经济管理专业的大专文-凭。十年磨一剑，最终使自己从一名门外汉锻炼成为一名政治素质硬。业务素质精的工作能手。

我始终认为：干好事业靠的是忠诚于事业，靠的是一丝不苟的责任心。十余年来，无论在哪个，无论在干什么工作，我都把事业放在心上，责任担在肩上，尽心尽责用心工作。多年来组织的培养，领导和同志们支持和帮助，造就了我敢于坚持原则，主持公道，照章办事，作风正派，求真务实，胸怀坦荡，谦让容人，善于团结，并善于听取群众意见的品格，尤其是在关键时刻，自身更具有迎难而上，勇挑重担，敢担责任和风险的气魄。

三年的部队锻炼不必多讲，就入行十余年的经历而言，我先后担任过**办事处出纳员，办公室基建处质检员，营业部信贷员，专项信贷部内勤，不良资产清收大队队长，客户三部客户经理和xx营业所二级主管兼柜员。特别是在从事清收不良借款工作期间，我所负责的清欠小组，全体组员群策群力，团结拼搏，乐于奉献，仅一年的时间内就取得了现金收回双呆借款192万元，盘活100万元，保全6000余万元的业绩，我个人也因此被评为先进工作者和市级清收能手，另外，在客户三部工作的半年时间内，我个人揽储额达580万元，其中定期350万元。以上成绩的取得无疑是领导和同事们支持和帮助的结果，也更是自身能力和工作经验的体现。

- 1、不断的加强政治学习和业务学习，努力将自身素质提高到一个新层次，积极探索新形势下公司部工作的新渠道和新思路，力争使公司部的全面工作再上新台阶。

- 2、坚决服从行党委领导，紧紧围绕我行总体工作部署，充分

发挥主观能动性，积极挖掘并充分利用社会关系等各方面的优势资源，制订明确的工作计划，卓有成效地开展业务工作。

3、团结部室同志，当好行长的得力助手和参谋，为工作多提好建议，多想好思路，多出金点子，带头在部室里掀起争先创优的工作热潮。

如果这次竞岗不能如愿，我也决不怨天忧人，更不会消极工作。因为通过这次竞岗活动，使我更清楚的看到了自身的不足和“软区”，更能使我改进今后的学习和工作。也何况参与这次竞岗的目的不只是为了争“官”，而是借这次活动的平台向领导和同志们展示一下自己勇挑工作重担，敢于承担责任和风险的精神面貌！

在此，向多年来支持、关心帮助我成长的领导和同志们致以我最诚挚的感谢！（鞠躬）

今天和明天，请大家继续支持我关心我，谢谢。

我坚信：我们农行的明天更美好！

施工工长个人竞聘岗位演讲稿篇四

非常感谢各位领导、同志们给了我这次竞聘的机会。我叫***，今年34岁，大专文化，会计员。13年来在营业网点和储蓄事后监督工作岗位上，从事的都是储蓄会计工作。今天我本着锻炼自己，为建行服务的宗旨站到这里，竞聘蒙自建行天马分理处委派会计主管一职。营业网点会计工作具有专业性、广泛性、从属性、服务性和琐碎性等特点，从委派会计主管应当具备的基本条件和业务素质要求看，就知道这一工件的艰巨性。刚才参加竞聘演讲的几位同志，每个人都有自己的优势。我要说，我的优势就在于三个方面：一是有较为扎实的专业知识。自省财校毕业参加工作以来，我始终不忘学习专业知识，不断地丰富自己、提高自己。参加了我行组织的

政治理论和市场经济、金融管理等知识的学习。又参加了省财院货币银行学大专班（函授）的学习。使我的政治素养和业务水平不断提高。二是有较为丰富的实践经验。七年的营业网点前台和六年后台事后监督工作经历，使我熟练掌握各项柜面业务操作流程和计算机前台操作技术及各项业务管理规定与操作规程，掌握银行经营管理、财务会计等基本理论知识。深知营业网点从业务办理到凭证整理归案，经营风险防范的主要在于制度的执行与落实，知道委派会计主管工作的职责任务，明白做委派会计主管所必备的素质和要求。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，踏实干事，诚实待人。经过多年学习和锻炼，自己的业务能力、工作作风、组织协调能力、判断分析能力、具体处理会计工作中实际能力都有了很大提高，能够胜任委派会计主管工作。

假若我能够竞聘上岗，我打算从以下几个方面配合做好委派会计主管一职，提高委派会计拓展工作质效，树立委派会计主管优质的形象。我的目标是：我与委派会计主管共发展。

1、加强学习，全面提高自身素质。努力学习各种新知识，适应形势发展的需要。贯彻执行好国家有关财经法规和建设银行各项财务会计规章制度及操作规程。在思想上树立主人公的观念，以全局为重，以事业为重，敢言，直言，能言，善言，将自己的才智毫无保留的贡献出来，不计个人得失，不当摆设。在工作中，维护支行形象，维护班子形象，讲团结顾大局，摆正位置，当好主角。做到“三个服从”，即个性服从党性，感情服从原则，主观服从客观。做到服务不缺位，主动不偏位，融洽不空位。让领导放心，群众满意。

2、履行职责，不断强化决策管理。

一是组织好支行的会计核算，真实、准确、及时、完整地提供会计信息，严格岗位分工及岗位轮换，规范操作，防范操作风险，确保会计业务的正常开展。

三是做好支行日常前台拒面工作，对重点会计业务按照规定严格进行管理。财会人员岗位变动时重要物品、单证的监交工作，对大额进出款项进行严格管理，以管理提升效益。

3、开拓进取，创新工作方法。创新永远是我们工作的灵魂。随着我行业务的迅速发展，中国建行全面实施的股份制改革，这是贯彻落实党的十六大和十六界三中全会精神，加快金融改革，促进金融业健康发展的重大决策，也是我国金融业一次全新的改革实践，通过股份制改造，我行将成为资本充足，内控严密，运营安全，服务和效益良好的现代金融企业。因此，对于不断创新基层内部管理，完善会计监督机制，创新会计信息质量和风险防范能力工作将成为我们的重点工作。围绕以上方面，在工作中我将重点对支行业务发展过程中存在的问题进行专题分析研究，提出整改意见，落实好整改情况；配合支行负责人协调好与上级行及当地与财会活动有关部门之间的关系；实施好会计基础规范化等级管理创新。

5、拓展服务理念，打造优质服务品牌。本着“银企双赢共谋发展”的服务宗旨，秉承“心系万家银行业务拓展”的服务理念，追求“我与银行共发展”的服务目标，坚持做到定期或不定期组织财会人员进行业务知识和操作技能的学习和培训工作，以熟练的技能为客户服务。配合支行对综合实力强、经营管理规范、业绩良好、有品牌优势、资信良好的企业和个体工商户，尤其是资信20强的企业，加强会计业务合作，为开发商、消费者等提供限时、首问责任制评估、快捷办理的优质服务；全面实施服务环境规范、服务形象规范、柜台服务规范、会计流程规范和检查督促规范，从客户的利益出发，永远把客户的利益和需求放在首位。在会计规范化服务达标基础上，推出首问责任制、一次性告知制、同岗替代制、限时办结制、办事制和例会制等为客户提供差异性、个性化的服务。体会服务就是品牌、服务就是管理的深刻内涵，为建行业务的增长奠定了坚实的基础和良好的环境。

尊敬的各位领导，各位评委，在我的竞聘演说结束时，我还

想说的是，我也许还不成熟，也许还有这样那样的欠缺，我会努力努力再努力，不断完善自我，追求自我，超越自我，做一个全面发展的人。西方一位哲学家说过：给他一个支点，他会把地球撬起来。我要说的是：给我这个职位，我一定会做得更精彩！

谢谢大家！

施工工长个人竞聘岗位演讲稿篇五

大家好！

我叫 竞聘演讲稿 ，今年25岁□20xx年毕业于河南省邮电学校，现在即将修完北京邮电学院通信工程本科专业的学习。毕业后我被分配到数据机房工作□20xx年2月到网管中心办公网整改办公室负责办公网维护及管理工作□20xx年至今在支撑共享中心负责办公网这项工作。这次我竞聘的部门是市场营销部。首先感谢公司领导给予我这次学习和锻炼的机会，同时，借此之机向多年来给过我帮助和关怀的领导、同志们表示真诚的谢意！正是大家的支持和厚爱，才使我有信心走上这个竞选的舞台。

第一点：青春需要理想，梦想不生长于艳阳高照的温床。对于青年人而言，越是新的工作、新的环境，就越富有吸引力和挑战性。市场营销部就是这样一个挑战与机遇同在，压力与动力并存的大舞台，它是塑造和代表企业形象的大使，是沟通和联系社会公众的桥梁，工作强度和工作难度都很高，我认为在这样的环境中工作，能够学到新知识，开拓新视野，挖掘新潜力，有利于自己的全面发展。

第二点，我认为自己具备了从事市场业务所必须的个人素养。

首先，我有较强的敬业精神，工作认真负责，有着严明的组织纪律性吃苦耐劳的优良品质。虽然我是一名女孩子，但是

在我的字典里面，没有娇滴滴这三个字。不管是加班加点，还是外出奔波，我绝不会因为自己是女性而退缩。

其二，我年纪较轻，兴趣广泛，思想活跃，可塑性强。我能够很快地接受新事物，适应新环境，融合到新集体中去。

其三、我信奉诚实、正派的做人宗旨，坚持团结而不特立独行，尊重权威但不妄自菲薄，遇事懂得及时征求他人意见，能够与人一道，共同打造一个充满凝聚力和生命力的战斗团队。

第三点，我认为自己具备了从事市场业务所必须的知识和能力。

首先，从1996年至今，我进行了近10年的数据通信专业的系统学习，工作以来我先后在三个部门锻炼过，从事的主要是网络的维护和优化工作，积累起了比较丰富的网络知识和计算机技术知识。我认为业务工作不仅仅只是一条单行线，如果有了专业技术知识作支撑，就可以更加从容地面对用户，更加自信地面对市场。

其次，我平时注意对公司营销政策的收集和学习，近年来，我进过公司，进过学校，走近过广大普通用户，向他们面对面地宣传公司的营销政策，遇到不清楚的地方我都会立即向人请教，摸清吃透。现在，我已经对公司的经营方针和业务流程有了一个直观和大体的认识。

再次，我性格趋于外向，具有一定的语言文字功底。上学期间经常上台演讲，工作以来又有几次主持大型晚会的实践锻炼，慢慢地积累了一些与人交谈、演讲演说的语言艺术，具备了较好的语言表达能力和组织协调能力，这便于我将心比心，联络感情，与人和谐共处。

通业务知识，又要虚心采撷领导和同事们工作经验，尽快转

化为自己实际的工作能力。

进入角色要“快”。市场经营部是一个精诚团结、配合默契的团队，进入这个部门我一定要维护集体荣誉，尊敬领导，真诚地与周围同事做朋友，言行一致，与他们建立起志同道合的良好关系，形成合力；我还要尽快地转换角色，更新观念，调整好自己的心态和工作方式，以一种崭新的视觉看待问题，解决问题，使自己的所作所为能够从体现部门的工作性质出发，从适应部门的人文环境出发，从彰显部门的办事风格出发。

基础工作要“实”。市场经营部的部门性质决定了一切工作的出发点始于市场，最后的归宿也是落脚于市场，为此我一定会报着不怕遭白眼、不怕吃闭门羹的态度，多深入市场，贴近用户，采集和整理第一手有用资料，尽可能多地掌握分类别、分层次的情况，便于科学地分析、研究和预测。

提供信息要“准”。要在夯实平时工作的基础上，提高资料分析的准确性和可行性，为领导的科学决策提供事实依据。

如果这次竞聘我失败了，我也不会气馁，说明我离公司对我的要求还有一定的距离，这将促使我在以后的工作中，励精图治，努力学习，勤奋工作，一如既往地为公司的发展添砖加瓦。

最后，我要说的是：青春因理想而激昂，人生因执著而铿锵。

谢谢大家！

施工工长个人竞聘岗位演讲稿篇六

演讲一个比较全面、准确的定义：演讲者在特定的时境中，借助有声语言为主和态势语言为辅的艺术手段，针对社会的

现实和未来，面对广大听众发表意见抒发情感，从而达到感召听众并使其行动的一种现实的信息交流活动，这就是演讲。

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

今天，我站在这里做竞聘演讲，心情很激动，首先，感谢公司领导为我们创造了这次展示自我、提高自我，公平竞争的机会，我将倍加珍惜。

同时，我也真诚地期望各位领导和各位同事能给予我大力的支持和鼓励。

我根据自己的实际情况，决定竞聘pmc部门主管职位。

下面是我的基本情况以及我对pmc部门主管工作的认识、规划设想，现在向各位领导做一下汇报。

一、个人的基本情况

不管是哪一种工作我都是非常认真负责，我想这是大家有目共睹的，经过这几年在工作中的历练使自己各方面的素质得以提高。

在xx年底建议公司成立pmc部门，在xx年建议pmc部门人员分工按物料分工，并且在8月份根据公司产品的生产流程建立了一套能贯穿全程的帐目，这套帐经过这几个月试用的感觉是越来越好，越来越简单。

我亲历了pmc部门走过的每一个脚步。

也亲眼目睹了pmc部门在我们的手中一天天成长，一天天正

规起来，作为这一过程的见证人和参与者，我为我能是pmc这支队伍中的一员而感到自豪。

多年的工作，使我深刻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，在拼搏奉献中实现自己的价值，在工作竞争中不断完善自己。

二、对pmc部门认识及部门主管工作的认识

pmc部门，即生产管理部门。

生产管理部门就好比是机场的控制塔，负责对所有飞机的起降进行计划，及时发出指令，并确认飞机的飞行状况，必要时还需要进行计划的更改和跟进。

设想一下，一个繁忙的机场，没有控制塔或者控制塔没有权威性，情况会是怎样的糟糕。

成立pmc部门，就是为了有效协调、控制工厂或企业在形成一定规模之后出现物流和信息流日益复杂的局面。

而要作好一个pmc部门主管，需要注备以下几点：

3：学习能力，因为你只有不停的学习，你才能更好的、更快的进步，才能跟上赶上社会的发展，人与人之间的竞争，不是你过去的的能力怎样，现在的能力怎样？而是你学习怎样，现在的学习是你未来竞争的根本。

4：管理能力，管理能力是一项综合能力，需要你的指挥能力，需要你的决断能力，需要你的沟通协调能力，需要你的专业能力，也需要你的工作分配能力，等等。

而要提高你的管理能力，需要不断的反思你的日常工作，用

你的脑袋时常去回顾你的工作，总结你的工作。

四、培养下属的能力作为一个主管，培养下属是一项基本的，重要的工作。

不管你所领导的单位有多大，你要牢记你所领导的单位是一个整体，要用团队的力量解决问题。

很多主管都不愿将一些事交给下属去做，理由也很充分。

交给下属做，要跟他讲，讲的时候还不一定明白，需要重复，然后还要复核，与其如此，还不如自己做来得快。

但关键的问题是，如此发展下去，你将有永远有忙不完的事，下属永远做那些你认为可以做好的事。

让下属会做事，能做事，教会下属做事，是主管的重要职责。

一个部门的强弱，不是主管能力的强弱，而是所有下属工作的强弱。

绵羊可以领导一群狮子轻易地去打败狮子领导的一群绵羊，作为主管，重要职责就是要将下属训练成狮子，而不需要将自己变成狮子。

我叫***，今年32岁，来自省**公司，我于xx年毕业于****大学自动化专业，本科学历。

毕业后我被分配到**市电信局做维护工作[]xx年12月，我竞聘到省**公司市场营销部从事市场营销分析工作。

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。

通过刻苦学习通信市场经营管理理论知识及通信市场经营分析方法，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，渐渐成长为市场经营部的骨干之一，并于xx年6月19日光荣地加入了中国共产党。

4年来，我主要做了以下工作。

1. 做好全省实业的经营分析工作。

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，特别是市场经营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经营分析体系。

说明情况、发现问题，并及时提出解决方案，为公司制定总体经营策略提供了可靠的依据。

2. 对公司的发展提出建设性意见。

《有关**电信实业有限公司未来发展的合理化建议》及《实业公司现有业务种类及核心业务分析》等建议。

并召开座谈会征求意见，这样做既密切了上下级关系，又使文件切合实际，保证了文件质量。

3. 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。

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。

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。

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。”

这样即了解了自己，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。

我的演讲完毕！

谢谢！

各位领导：

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。

下面我将分三个部分进行我的竞聘演讲。

一、个人简介

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。

xx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。

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。

二、对岗位的认识

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。

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。

我认为设立本岗位的目的就是要适应当前的竞争环境，提高我公司运营质量，为一线业务发展做好后台支撑。

主要实现以下目标：

- 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。

施工工长个人竞聘岗位演讲稿篇七

大家上午（下午）好！

今天很荣幸在这，我感谢我们公司各位领导组织这次竞聘活动，，共同助力公司推进。

对于行政岗主管岗位，我个人认为，要做好本职工作，其实就是做好上级领导的参谋员、做好企业职工的服务员、做好

部门与部门之间的协调员、做好后勤任务的管理员，只有这样，才能切实将行政主管岗位的工作全面铺展开，稳步促进公司综合工作的全面推进。

为了完成这些工作任务，作为一名行政主管，在工作中就必须保持清醒的头脑，冷静分析、果断处理，既有具备优异的执行能力，又要有良好的协调组织能力，在工作中周密考量各项工作的细节与发展趋势，用细致严谨的工作态度和工作能力助力岗位工作的发展建设。

如果可以继续担任行政主管一职，我的任期目标是：在半年时间内将行政管理工作的能效提高15—30%，并且在确保员工用餐质量的前提下，在既定预算的前提下，实现办公费用降低5%—10%，切实为公司的的发展提供我最大的助力作用。

作为一名行政主管，在下一步工作的开展中就要切实发挥好上级领导和日方客户“参谋”和“助手”的作用，在工作中行政经理竞聘依照相关部署积极组织推进好公司的后勤支撑和对外宣传工作，为项目的运行和经营目标的实现提供保障。除此之外，我还将会按照业务发展规划，积极制定相关工作计划上交主管领导审阅，并且在执行过程中与各位同事协调商议，提出合理化建议，不断细化步骤，力求在完成的基础上精益求精，做到更好。

对于我们行政管理工作而言，制度和体系是我们工作开展的有力依托，因此在下一步工作的开展中，我将一方面将会对我们行政部门现有的机制和制度进行梳理，取精华，去糟粕，使得相关规定更加标准、规范、合理，另一方面我将会对工作流程进行优化，使得工作开展可以更加高效，切实发挥好我行政部门整体的能效作用，构架我长春一汽行政管理层面优质的管控体系。

作为一名行政主管，在与其他部门的沟通协调上，我将会从三个方面进行着力：一是加强行政部门和其他职能部门之间

的业务沟通，以保证行政管理工作和其他层面工作的有效衔接，确保运转良好，为整体工作的健康发展奠定基础；二是协调部门内外部员工之间协作，明确分工，考核到位，打造和谐的工作开展环境，使得全体工作人员可以凝心聚力；三是强化预算决算管理层面的工作，在公司内部大力开展降本增效方面的工作内容，为公司利润空间的增大提供助力，并且以此为基础最大限度的为各个部门、为后勤工作创造宽松和协的财务环境。

作为一名行政主管，为进一步提高部门员工的职业素养素质，在部门管理方面，我还会坚持在部门工作人员的教育培训上用强力、下功夫：一方面，我会定时定期对部门工作人员尤其是新进入的工作人员进行培训，藉此提高他们服务职工、服务企业的个人能力，为进一步提升员工满意度做好支撑；另一方面我还会从员工自身的实际出发，多方面、多层次的挖掘他们的个人能力，安排他们在最适合自己的岗位上发挥效能，引导他们做好自己的个人工作。

作为企业的一员，作为一名行政主管，在后续的工作中，我还会秉承不懈学习的精神去努力，不断提高自身的思想意识和工作效能。一方面我会强化自己学习企业发展相关文件的力度，用以更好地提高自己的意识水平，使得自己无论在思想还是行动上都可以跟着企业的发展走；另一方面，我还会继续学习业务层面的相关知识，紧跟时代步伐，不断充实、完善自己，使自己更能胜任本职工作，为企业的发展贡献自己最大的助力。

当然，是否能做实做好举措，取决于我自己现在的工作能力和水平，今天，我也藉此机会，结合我个人的工作经历，把自己的竞聘优势向大家逐一汇报。

我已经在我们公司工作了十五年的时间，可以说，在这十五年的时间里，我都始终以更高的标准要求自己，忠诚履职、爱岗奉献，兢兢业业完成各项任务，在各项评比中均名列前

茅。

作为公司的一分子，十五年与的风雨兼程，让我更加坚定地认为自己要与我们行政经理竞聘报告公司共发展、齐前进。此次参与我们行政主管岗位的竞聘，我一如既往的满怀奉献的虔诚和热忱，我希望自己可以在新的岗位上为我们公司的发展贡献更多的力量！

十五年多个岗位的工作经验使得我积累了异常丰富的实践、管理经验，培养了水平较高的和方法独特的统筹规划能力和业务推进能力，尤其是最近几年行政主管的工作经历，使得我对怎么做实、做好行政主管岗位的工作有着清晰、全面和透彻的认识。

不仅如此，在过去工作的开展中，无论在何时，无论在哪个任务中，我都坚持在每一项的业务中，细致部署安排以推进相关工作的开展，将领导布置的各项任务细化，切实做到了每个细节、每个步骤到位，不仅仅提升了自身的业务素质能力水平，还切实助力了各项工作的稳步推进：这里填一些你做过的突出的工作。

作为我们一名人，在以往工作的开展中，我深知学习的重要性所在。因此，一直行政主管竞聘以来，我始终秉持业务能力精益求精的精神去学习、去钻研，充分利用闲暇时间学习关于行政管理、业务规划等多个方面的专业书籍，不断完善自己、提高自己。与此同时，我还将自己以往的工作经验进行了总结，起草修改了管理部内部的多项文件，为部门工作的开展与推进提供了更加强劲的促动。

在团队管理工作中，无论在什么时候，无论在什么岗位上，我还始终把敬业奉献的工作精神放在首位，工作认真负责，秉持谦虚的学习态度、严明的团队纪律性、吃苦耐劳的品质和公平、公正的团队管理精神，因此在工作中我始终能以饱满的热情参加到各项工作中来，具有着良好的组织和协调能

力，可以与其他同事打成一片，共同凝结成一个充满生命力的战斗团队。

尊敬的各位领导，各位同事，短短数分钟时间，很难完全表达我对新岗位工作的设想与规划，但是却可以让大家了解我始终如一的工作思路，无论竞聘成功与否，在以后的工作中，我都会依然保持兢兢业业精神，保持不懈进取的毅力，为我们公司的发展行政主管竞聘报告与壮大贡献我全部的力量。

谢谢大家！

施工工长个人竞聘岗位演讲稿篇八

你们好！

我叫xxx今年xx岁，毕业于xx师范大学历史系（函授本科），曾在xx市xx县xxxx中学代课xx年，无论在那里，我都以积极的心态，兢兢业业的工作，这次有幸参与幼儿园后勤主任岗位的竞聘。首先感谢领导为我们创造了这次公平竞争的机会！提供了一次展示自我的舞台。这次竞聘对我来说是一个机遇，但更重要的是一次挑战！今天我本着锻炼自己，为大家服务的宗旨站到这里，竞选后勤主任一职，希望能得到大家的支持。

众所周知，幼儿园的后勤处工作具有综合性、广泛性、从属性、服务性和琐碎性等特点，头绪繁杂，任务艰巨。后勤工作将会随着学前教育事业的发展而日趋繁重，教学手段现代化的发展会对后勤工作的业务知识要求标准越来越高，一位合格的后勤管理人员必须全面了解学校管理、教学、社会动态、商品价格、基建维修等情况。

一、后勤工作必须为教学服务，为课改服务。教学工作是学校的工作重点，而课改工作又是重中之重。俗话说，大军未动，粮草先行。后勤处作为学校的后勤保障部门，它在提供

教学设备、物质供应、改善教学条件等方面起着重要的作用。后勤工作的首要任务就是为教学服务，为课改服务。这就要求后勤工作人员必须树立为教学服务的思想，明确后勤工作的主要任务是为教学、为课改创造良好的工作环境和必要的物质条件，使后勤工作在期初、期中、期末各个阶段与教学工作和课改工作紧密配合，保证教学工作和课改工作的顺利进行。

二、后勤工作必须为广大师生的生活服务。搞好全校师生的生活、福利是后勤工作者应尽的职责。后勤工作者应努力改善师生的生活和搞好集体福利，让全校师生有一个良好的工作和学习环境。解除教师的后顾之忧，保证师生的健康，使他们有足够的时间和充沛的精力投入到教育教学工作中。

三、后勤工作必须坚持经济性原则。自力更生，开源节流。工作中坚持勤俭办学的原则。合理使用资金，事事精打细算，量力敷出，保证重点，发扬自力更生、艰苦奋斗的精神。因陋就简、修旧利废，能自己干的自己干，能自己做的自己做。尽可能地节约开支，合理地把经费用到教育和教学急需上。

四、后勤工作必须有整体规划。在当前工作中作出常年规划，有计划、有目的地逐步把学校建设成为一个整齐、清洁、舒适、优美的校园。

五、后勤工作必须贯彻教育性原则。后勤工作是一种群众性工作，它与广大师生有广泛的接触。通过后勤工作对学生进行关心集体、爱护公物、勤俭节约、艰苦奋斗等思想品德教育，是它特有的教育任务。因此，学校后勤工作必须贯彻教育性原则。每做一件事情，都要考虑对学生是否产生积极影响，每个工作人员都要注意一言一行，成为学生的表率。还要通过贯彻有关后勤工作的各种规章制度，向学生进行思想品德教育。

以上是我个人对后勤工作的一些理解。

一、做好领导的助手，本着为学校服务、为教学服务、为教师服务的宗旨。经常联系全体教职工、收集各种信息。有计划提前组织好办公、教学、维修、卫生用品等各种物品和设备的采购、保管和供给的工作。

二、立足本职，当好“服务员”。做好后勤工作，严格执行财经纪律，按照规定收好各种费用，做好学生学杂费等收缴和结算工作，做好学校基本建设、校舍的`维修和校产清理、登记工作；做好学校的绿化、美化、净化工作，使学校有一个良好的教学环境和生活环境。密切联系全校师生，积极倾听大家的呼声，了解和关心大家的疾苦，力争为大家当好一名合格的“服务员”。

三、搞好同事关系，当好“协调员”。总务处是学校的后勤部门，需要处理内部和外部的各种关系。我一定团结同志、顾全大局，与其它职能部门一道协调好各种关系，以确保我校的各项工作正常运转。

各位领导，各位老师，最后再次感谢你们对我的支持与鼓励。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。”竞争上岗，有上有下，无论成功与否，我都将以这句话自勉，一如既往地勤奋学习、努力工作。同时，我也坚信xx幼儿园会在充满朝气、勇于开拓、锐意改革、积极进取的新一届领导班子带领下、同事们的共同努力下更加灿烂！更加辉煌！

谢谢大家！