

2023年竞聘主管演讲稿个人优势 竞聘主管演讲稿(精选6篇)

演讲是练习普通话的好机会，特别要注意字正腔圆，断句、断词要准确，还要注意整篇讲来有抑有扬，要有快有慢，有张有弛。那么演讲稿怎么写才恰当呢？以下是我帮大家整理的最新演讲稿模板范文大全，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

竞聘主管演讲稿个人优势篇一

您好！

我是客服部的一名员工xxx，自20xx年毕业于xx学院，并于同年x月正式加入xx公司。

作为一名公司的客服，我们作为公司对外的服务部门，我一直秉承着“要做就要做到最好”的态度，积极的在岗位中履行自己的职责，努力的为公司客户服务，在客服群体中取得良好的印象和口碑。

工作几年来，我通过在工作中不断的累积经验已经在工作外对自我能力的提升和进展。在客服工作上取得了较为出色的能力。并且，在过去的工作中，我担任过xx职责，负责配合领导完成了部门的工作和管理任务，取得了一些经验和体会，并于xx年中获得了“优秀员工”的称号。经过这些体会和锻炼，我认为自己已经有足够的能力前往更高的平台去发挥自己的实力。俗话说：“不想当将军的兵不是好兵！”为此，面对这次的机会，我主动的推荐自己竞聘客服主管的岗位！

作为一名客服，我十分清楚要担任一名主管需要多少的能力和担当。这个岗位，不仅仅是一个管理客服员工的岗位，更是一个榜样，一个方向！要让人想到客服，就会想到主管，

让大家想到工作，就想到他！要成为一个主管，就必须自己做的比别人更好，比别人更懂，不然，无法服众，难以担当！

当然，除了自身的能力，管理、计划、责任、以及领导力，都是必不可少的要素。作为一名员工，我不敢自大的说自己就是这个岗位的适合者，这是不可能的。没有人天生就是领导的，也不可能一步登顶！但我认为自己足够的基础，有热情的决心和态度！我有目标，有方向！更有去实现这些的计划和态度！

我虽然现在还不能直接算的上是完美的人选，但我一直在坚持学习和了解客服方面的经验知识，即使在最基础的岗位上，我也没有停下自己对服务和工作的钻研！如果我有机会能够当选客服主管！我会将自己的这份热情和态度，带入到自己的新岗位中！让不断更新，积极进取的思想流入到我们的部门，并成为我们常驻的理念！

我相信，时代是不断进步的，公司也是不断进步的！客服也同样，只有不断的进步，才能让客户满意，才能市场中宣传，和打响我们xx公司的口碑！作为对外服务岗位，我们绝不能对自己的职责妥协！

无论这次竞聘的结果如何，我都会坚持自己的理念，积极向上！永不妥协！

谢谢大家！

竞聘主管演讲稿个人优势篇二

我叫**，现年25岁，中共党员，毕业于**大学。感谢领导给我这次机会让我面对机遇，迎接挑战。

一是有严于律己、诚信为本的工作作风。我信奉诚实待人的处世之道。始终以“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。在工作中，廉洁自律，与客户既做知心朋友，又保持一定的距离，为人处事的作风得到领导和同志们的充分肯定。

二是工作能力强。在近两年的工作中，积极主动，始终坚持“学以致用”的原则，努力把学到的知识应用到实际工作中去，取得了较好的成绩。在领导同事们的帮助下，开拓思路，积极探索收回不良贷了款的有效方法。一年半的时间收回贷了款420万元，占前任客户经理放贷额的50%；参加清收竞赛，清收不良贷了款及利息共计68.3万元。

其一，正确理解领导决策意图，认真落实执行到位。对上做好领导的左膀右臂，充分发挥参谋助手作用，认真领会把握领导指示，深刻理解指示精髓，将安排的工作落实到位；对下积极组织带领本科室同事，创新方式，周密运作，最大限度地发挥主观能动性，使部署的各项工作任务得到圆满完成。

其二，摆正位置，理顺关系，服务全局。面对管理和被管理的双重角色，时刻找准自己的位置，知晓分寸，弄清楚该干什么和不该干什么。理顺科室与主管领导、科室与科室、科室与同事、科室与自己、科室与外协单位之间的多层管理关系，做到不越位、不错位、不失位。坚持“三多三少”，即多一点谦虚、少一点盛气，多一点自励、少一点自负，多一点奉献、少一点抱怨的原则。牢固树立服从意识、甘当配角意识，以健康向上的心态、饱满的工作热情，服务于领导、服务于组织、服务于集体。

其三，敬业爱岗，尽职尽责。牢记为民服务宗旨，遵循求真务实原则，发扬踏实耐劳精神，以争取“零误差”为工作目标，不断充电，丰富熟知业务知识，培育良好职业素养，通晓业务操作技能，立足本岗本职，勤勤恳恳谋事，扎扎实实做人。工作上即当指挥员，又当战斗员，即谨慎冷静，又尝试创新，做实干型、智慧型的中层干部。始终坚持没有最好，只有更好，让领导省心、放心，干出较佳的工作业绩。

无论竞聘成功与否，我都会以更加饱满的热情、扎实的工作、务实的作风，提高自身素质，在自己的岗位上做出更大的贡献。

谢谢大家！

竞聘主管演讲稿个人优势篇三

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!

前进的道路并是一帆风顺的。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!我尽己能，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！

竞聘主管演讲稿个人优势篇四

你们好！

我很感谢你们对我的关心、培养和帮助，感谢你们给我一个展示自己的机会，使我在人生历程中多了一次挑战，多了一次抉择，在这里我真诚地说一声“谢谢大家”。记得美国著名政治家富兰克林有句名言：“推动你的事业，而不要让你的事业推动你。”今天我本着锻炼自己，为大家服务的宗旨，竞聘行政人事主管，希望能得到各位领导的支持。

首先，向大家作自我介绍我叫xx，今年24岁，团员，汉族，人力资源管理师、助理馆员职称，20xx年8月至20xx年7月在株洲蓝马汽车销售服务有限公司先后从事文秘兼档案管理员、行政人事专干、团支部书记、行政人事主管的工作，并被授予过“先进个人”的荣誉称号，20xx年9月份，我很荣幸的成为了家润多物业公司的一员，因工作需要，从进入公司之初就一直从事行政人事工作，在公司领导的关怀下、在各部门经理的悉心指导及各位同事的热心帮助下，我从各方面严格要求自己，努力克服工作环境改变、公司业务性质不熟悉等客观因素，较快的融入了这个大家庭，较好地完成了自己的本职工作。按照岗位职责要求，我主要负责处理办公室日常行政性事务管理工作，具体负责公司人事管理、行政后勤工作，同时协助部门经理承担协调、监督、管理的职责，并协

助公司的其他部门正常开展工作。

在此，向各位领导汇报我三个多月的工作情况。

我物业公司是20xx年3月份成立，11月份才正式投入运作，在我工作的三个多月来，行政部的工作是从无到有，一点一滴慢慢积累成形，在这期间，我在公司经理班子的领导下，以高标准严格要求自己，树立好为各部门服务的思想，扎实做好各项工作。

（一）招聘录用工作。从我加入家润多的第一天开始，就协助公司领导进行招聘面试录用工作。直接参与了招聘流程。现公司员工人数为68人。

（二）新员工军训工作。协助公司领导组织新员工进行军训，做好新员工军训日常管理的后勤工作，对各位新员工有了一定的了解，同时也圆满地完成了领导交待的新员工军训任务。

（三）编制员工手册、行政管理制度、人力资源管理手册。根据公司领导要求，根据物业公司的行业特点，对行政、人事等制度进行了汇编，以供领导进行参考。

（四）档案的管理工作。档案记载着一个公司的成长轨迹，公司创立之始，能做好档案的建立工作，亦给后来的工作带来各种便利。为便于公司的日常工作，我建立了《员工人事档案》、《公司内部档案》、《人才库档案》等档案，并对档案进行分类管理，方便了领导对资料的查找和使用，确保公司以后日常工作的有序运行，但由于各部门尚未移交业主档案，暂时没有进行外部档案工作的开展。

（五）办公用品的采购及领取。建立完整地一套帐册及电子表格，进行办公用品采购领取登记，每月及时汇总进行统计，以便了解公司各部门办公用品需求量，制定办公用品领用制度，尽量为公司节约办公费用、节省开支。

采取各种形式，加强自身建设。当今时代是经济的时代，是终身学习的时代，我坚信，只有坚持不断的学习才能使人进步和提高，只有养成学习的好习惯，用理论知识作支撑，才能干好所有工作。树立终身学习的理念，提高学习的自觉性。我利用工作闲暇之时，从书本上、网络上不断充实和完善自己的知识面，学习有关行政办公、人力资源管理等方面的知识。我还到集团公司人力资源部进行了相关的培训，通过学习并结合自己的思想动态和工作实际，进一步增强了自己的责任感和使命感，使自己在日常的工作中目标更明确，服务更周到，履行职责更到位。

行政部是公司政务和事务的联接点，是融合参谋助手、协调督办、服务职责的综合管理部门。是公司工作运转的中枢，处于承上启下的位置。其主要工作我认为除了从事信息宣传、档案管理、人事管理、文书、会务、接待、保密、信访、计生等工作外，还有两条十分重要的工作职责。一是如何为领导当好参谋，起到助手作用。这主要体现在传达、贯彻、落实、执行领导研究决定的事项和各项具体工作；搜集各部门及员工对公司工作的建议和意见，使行政部真正起到上情下达、下情上送的作用。二是行政部是后勤部门，要切实为各部门和全体员工做好服务工作，增强内部凝聚力，使内部管理规范有序。这就要求行政人事主管必须具备较强的综合素质，从我自身的学习、工作经历以及个性特征来看，我能够接受这项挑战。

参加行政人事主管竞聘我认为我的优势在于以下方面：

优势一是，我认为自己具备良好的政治素养。我在思想上、政治上始终坚定不移地与党中央保持高度一致，立场坚定、旗帜鲜明。热爱祖国、拥护党的领导，认真贯彻执行党的路线、方针、政策和自觉遵守国家的法律法规。通过系统的理论学习和具体的工作实践，夯实了政治理论功底，拓宽了知识面、增强了个人思想修养，从而使我具备了将马列主义、毛泽东思想、邓小平理论和“三个代表”重要思想作为一整

套科学的世界观来把握的思想意识，进一步提高了个人的思想政治素质和辩证思维能力。

优势二是，我既有办公室工作基础又具有一定的管理实践经验，这有利于做好行政部的工作，做好各种服务。在以前的公司，我还从事过兼职商品会计、广告策划、文书档案工作，办理营业执照登记、年检、变更、组织机构代码证年检、变更、卫生证年检等多项办公室业务。也协助行政人事部部长协调处理日常事务，因而对办公室工作性质、工作环境、工作方式、方法，积累了一定的经验，对整个办公运行机制在宏观上有一个总体的把握。

优势三是，充满激情的年龄优势给我带来了充分的自信。今年24岁，中午十二点钟的太阳，对于从事办公室工作来说我有年轻的优势。即我有健全的体魄、充沛的精力；有年轻人特有的朝气与投入工作的激情；有只做不说的性格、雷厉风行的作风。同时，我曾经在警校锻炼过三年，特别能耐劳，坚忍不拔的品格，有不畏艰难、扎实肯干、执着追求的韧劲和敢于竞争、拼搏进取、不计成败的秉性。而最重要的一点是，我家庭和睦，负担较轻，家人全力支持我的工作，使我摆脱家庭事务的纠缠，全身心地投入我所热爱的工作。这些，都使我对工作充满激情与自信、对未来充满憧憬和希望。

优势四是，敬业、责任心强。对自己的工作有一种使命感，能够全身心投入到工作中去，做事有始有终。

竞聘后的几点想法：

行政部在公司的各项重大决策的形成和贯彻落实的过程中，发挥积极的决策参谋作用，具体表现在决策前的资料准备、决策中的建议和决策后的督查落实三个方面。工作既要积极主动，又要始终与领导保持一致，做到思想同心，工作同步，目标同向，上知方向，下知实情，远知信息、近知意图，紧紧围绕公司经营发展和提高效益这个中心认真履行好工作职

责。

提高工作水平，提高运行效率，提高服务质量；强化服务意识，改善服务条件，提高服务层次；作好大家的后勤保障工作，不拖不等：1、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。2、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。3、多到各部门走走，多了解情况，以求及时掌握工作动态，争取工作主动。

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，遵循把方便留给各部门的原则，使其和谐顺畅；其次是注意强化外部协调，与相关部门有关处室建立良好的工作关系，使公司一些工作能够顺利有效的进行。

在公司财力允许的情况下改善公司的办公条件，使用先进的软件为公司的管理工作锦上添花。

树立人才强企和大教育、大培训的观念，以稳定伍为基础，以提高素质和能力为重点，以重视绩效、强化激励为手段。紧紧抓住培养、吸引和用好人才三个环节，加强员工队伍建设。建立健全适应现代企业管理制度要求的、富有竞争激励的新型薪酬管理体系和适应市场经济要求的职工社会保险体系，为公司的发展提供可靠的人才支持和智力支持。

今后工作的重点：

- 1、编制人事开发规划；
- 2、加强人事管理制度建设；

3、研究劳动组织管理的新形式；

具体措施和做法

1、推进二个创新，开创人事人才工作新模式一是创新工作理念：要打破传统的“用人必养”观念，树立起“不求所有，但求所用”的人才理念；树立用适当的待遇留住人才、吸引人才的理念。二是创新工作方法：要把企业需求作为工作的出发点，重新编制人才规划，确定人才、智力的需求重点。把引得进、留得住人才作为工作的眼点，加强人才载体建设，探索建立公司引进、稳定高素质人才的激励机制，让各类人才在企业都有所作为。

2、合理配置人才，优化人员结构认真分析公司目前人才总量、结构、配置需求等现状，本着适应企业自身发展需要、提高企业员工整体素质和适当进行人才储备的原则。做出符合实际的需求计划，严把人员进口关，建立竞争型的吸引、使用配置用人管理机制，科学合理的配置人才。研究人事代理和聘用制管理模式，探索新的用工方式，实行“新人新办法”。进一步完善劳动合同管理办法，规范企业用工行为。

3、加大人事开发力度，全面提升员工素质要根据公司发展目标要求，编制员工教育培训规划，建立健全员工教育培训管理体系。充分发挥培训在人事开发工作的重要作用，逐步推行员工培训制度，把岗位工作要求与培训标准结合起来，变被动培训为主动培训。从制度上引导和约束员工变“要我培训”到“我要培训”，使公司成为全员终身培训、终身学习的学习型企业。按照“重点干部重点培训，优秀人才加强培训，紧缺人才抓紧培训，普通人员经常培训”的原则，抓好管理人员、专业技术人员和技能人员三支队伍的培训。以多层次、多方面、多形式培训，全面提高员工的素质和能力。

对竞聘结果的态度这次竞聘我抱这“一颗红心，两手准备”心态。因为我觉得，结果不是目的，能够参与，能够在参与

中检验自己的能力、水平，激励自己更加奋发努力做好工作，才是应有的目的。如果竞聘成功，我会珍惜各位领导给我的这次机会，不断学习进取，踏实工作，做个称职主管，使公司的管理更上一层楼。如果竞聘失败，说明自己的知识有所欠缺，能力有待提高，我一定会在将来的工作中继续努力，并将继续协助好本部门领导做好各项工作，使公司的明天更加辉煌！最后，请领导给我一个机会，让我还您十分满意。

谢谢大家！

竞聘主管演讲稿个人优势篇五

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！

竞聘主管演讲稿个人优势篇六

大家好！

在市场竞争日益激烈的新形势下，我们*****商场适时调整经营方针，在内部进行人员调整，这是商场管理层的英明决策和对新形势的正确把握。作为***商场的一名员工，我深感振奋，也很受鼓舞，没有理由不积极响应，也没有理由不主动参与！

下面，我将我竞聘的条件、优势和态度向大家作一汇报。

第一，长期的商业实践，给予了我竞聘的勇气。

1999年，我去深圳在“*****集团”****分公司先后担任童装、童车业务主管，负责与友谊城百货、茂业百货、岁宝百货、铜锣区广场等大型百货公司业务以及专柜形象维护、专柜小姐培训管理等工作，同时负责与沃尔玛、家乐福、华润万家等大型超市业务的联系、促销人员管理及代理商市场维护。这些经历使我的商业阅历更为丰富，并接触和掌握了许多超前的超市管理知识。

去年，为照顾家庭，我招聘到****商场从事*****工作。一年多来，我虚心向老同志请教，在工作中学习、在学习中锻炼，300多个日日夜夜的耳濡目染，我对****独特的经营理念有了直接的认识和更为深刻的了解。

第二，务实的工作思路，增强了我竞聘的底蕴。

一是在特色管理上，要注重商品专营的特色、引导时尚的特色、购物环境的特色、商品陈列的特色等，通过众多的单体特色，打造出独具个性的营销特色。

二是在职工管理上，重点做到人性化，通过各种途径，不断

向他们灌输先进的经营理念，提高业务素质、规范服务行为，通过他们的一言一行，向顾客展现出广隆的美好形象，进而集聚人气，形成别具一格的核心竞争力。

三是在顾客管理上，本人将进一步强化“顾客就是衣食父母”的理念，并将之贯穿于工作的全过程，真心实意为顾客提供热情、到位的服务。通过对商品分类与摆布等情况的了如指掌，主动为顾客做好店内引导、商品说明等工作，同时要努力营造良好的购物环境，全面提升服务层次和服务质量，以满足顾客不同层次的需要。

四是在商品管理上，要尽可能丰富商品品种，要把缺货作为营业的最大敌人，视商品质量为商场的生命，进一步完善《缺货登记制度》，在缺货醒目处设立“缺货告示”，告此商品的下次到货时间，以方便客户到时购买。

五是在商品损耗管理上，要进一步强化手段。往往一个商品的损耗，至少需要5-6个商品的销售毛利才可弥补，因此我将把商品损耗管理作为门店节流、创利的重要环节来抓，从根本上提高商场的管理水平。

尊敬的各位领导、各位同仁！

虽然我到*****的时间不长，但我已深深地感受到*****这个大家庭的温暖，看到了*****的发展前景。我也确信，我对商业工作充满激情，精力充沛的我，渴望拥有一个能够实现自我价值的舞台。假如这次条件够不上，我将继续努力，在原有的工作岗位上更加努力地工作，更加刻苦学习，做一个合格的*****人。假如大家相信我、信任我，能够给我一次机会，我将在新的岗位上勤勤恳恳工作，认认真真做事，清清白白做人，不辜负领导和同志们的希望和重托，将自己的每一份光和热都融化到*****的事业中去，脚踏实地地干出一番事业。