

中石化竞聘上岗 竞聘演讲稿(优质9篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。相信许多人会觉得范文很难写？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

中石化竞聘上岗篇一

大家好！

我叫99，这个磊字是三块石头的磊，我母亲曾说，这代表了石头般的毅力和坚持，以及光明磊落的做事原则。它也时刻的提醒了我，不管是在生活中还是工作中，必然要有毅力和坚持的品格，行事光明磊落。今天，非常感谢行领导给了我们这样的一个机会，给了我们这些走在追寻梦想路上，带有正能量的、带有拼劲的80后一个展示自我的舞台。所以我满怀信心地站在这里，无论成功与否，我依然会坚持自己，继续努力。我今天的演讲题目是《专心致志，以事其业》。“专心致志，以事其业”是我国著名思想家朱熹说过的一句话，我认为它的意思就可以理解为要立足本职岗位，尽心尽力。正所谓在其位谋其职，作为商行的一员，时刻关注我行的动态和现状，分析局势，尽己所能的为我行分忧，为我行出力。

我于20xx年4月研究生毕业□20xx年11月在xx支行参加工作□20xx年1月1我于日调入xxx中心□20xx年1月调入xxx部，已经在这里度过了三个春秋。三年虽然并不长，但是深受各级领导的教诲与指导，以及同事们的大力帮助，我在业务能力方面也有了长足的进步，做人处事方面也更加沉稳、耐心。无论在什么岗位上，我都一直兢兢业业，立足于本职岗位默默的耕耘，因为我相信，在平凡的点滴中也能用努力去筑起“以事其业“的高墙。

下面，我首先介绍一下我自身所具备的各项能力：

一，综合业务能力□20xx年在城区支行主要学习柜面综合业务、对公业务以及银行承兑汇票的托收工作□20xx年至20xx年两年在个贷中心主要学习自然人保证、抵押贷款的调查、审查、发放工作，大额贷款、展期贷款的受理、复核、审查工作以及法院诉讼材料整理及立案工作□20xx年在授信部主要学习公司类贷款、签发银行承兑汇票、票据贴现业务。三年的时间，我不断的督促自己去学习和进步，成功的完成了从不懂到懂，从不会到会，再从会到做好的完美蜕变。

二，业务写作能力。三年来，在行长、主任的耐心指导下，使得我从只会写写简单的通知到将自己的工作感悟总结成文发表在商行报上；从书写简单的自然人调查报告到涉及内容多、对判断分析能力要求较高的公司类业务调查报告的撰写；从零乱的个人总结、日常工作汇报到参与起草全面、严谨的部门工作总结、工作职责、考核办法等材料。业务写作能力亦在不断加强和完善。

三，学习总结能力。我所学的专业是xxxx□与现在的金融工作有距离，但我相信这并不是问题。重要的是自己肯多看书、多学、多问、多思考，不断的积累知识和经验，才能满足现在的工作要求。因此，我从未放弃过提升自己能力的脚步。通过努力，我在参加工作不久后就顺利通过银行从业资格考试，并在20xx年获得了“优秀客户经理”称号□20xx年顺利通过中级经济师资格考试；而今年，我希望通过自己的坚持与努力顺利通过会计从业资格考试以及金融理财师□afp□考试，未来两年通过更高一级的cfp考试。

有人问，人生在世最难的是什么？我认为是坚持！这种坚持，不仅是要坚持自己的理想信念，坚持原则，坚持多年如一日做好一份工作，更要坚持把平凡的生命投入到自己为之奉献的事业中。所以在工作中我会投入自己全部的热情和力量，

凡事也当以大局为重，不计较个人得失，只求与商行共发展，风雨同舟。

第一，协助领导做好存款营销工作。随着县域经济下行以及受民间借贷风波影响，信用环境变差，投资活动剧减，市场资金流动性降低，许多客户开始思考理财，将资金投入到专业银行发行投资回报率较高的理财产品，或者存为定期。因此，深挖人脉资源，注重关系营销，积极协助领导完成存款的营销工作，并协助领导制定行之有效的存款营销考核办法。

第二，协助领导做好贷款的营销工作。首先，主动出击，从坐等客户上门到背包下社区，走企业真正落实贷前调查工作，给领导提供准确的调查报告，为其正确决策提供依据，其次，协助领导积极开展票据贴现业务。相比保证担保贷款，票据贴现风险较低，既能增加贷款规模，又有利息收入。最后，协助领导支持小微企业发展。小微企业适应市场的能力较强，但是银行经常对其支持力度较小，认真做好贷前工作，了解企业生产经营状况，把信贷资金真正投入到实体中去。并加强贷后检查，监督信贷资金的使用情况。打破人情贷款、关系贷款这类型的传统信贷理念。

第三，协助领导做好不良贷款的清收工作。建立不良贷款“一户一策”台账，也就是每一笔逾期贷款，每一笔不良贷款，认真分析其形成原因，制定好相应的清收策略。并分别列出相关的清收进展情况，让领导对每一笔不良贷款都了若指掌，为其下一步的处置工作以及调整清收策略提供决策依据。

常言道“空谈误国，实干兴邦”。如果有幸能够身在其职谋其位，我必定会用全部的热情去完成落实，发挥自己的优势和能力做得更好。最后，我相信“长风破浪会有时”，在我们的全行人员的共同努力下，我们商行定会有更加辉煌的明天！

我的演讲完毕，再次对领导和同事们表示感谢！

中石化竞聘上岗篇二

这次机构改革，提出了把人员定编设岗和分流与改革人事制度结合，建立干部能上能下、能进能出的管理体制，为全体干部提供了公平竞争的环境，我非常拥护，并积极参与竞争。综合处的工作性质决定了其人员尤其是领导难以在短时间内上手并开展工作，这就要求综合处处长必须具备相应的条件才能胜任，特别是要熟悉该处室的工作并具有强烈的事业心和敬业精神。我认为我具有很好的竞争条件。

优势在于：

（一）熟悉并掌握综合处工作，对综合处的工作职责、职能、工作范围熟悉，具备担任综合处处长的能力。我自1986年以来，从事经济信息、经济形势分析研究，从1995年以来负责年度计划编制、计划报告的起草汇总等工作，从1993年——20xx年向人代会提交的所有计划报告、一至七月全省经济和社会发展规划执行情况都是由我起草、汇总上报的，并通过人代会审议。我熟悉全省经济和社会发展规划情况，了解国际国内经济运行情况和趋势。

（二）抓学习，并善于理论联系实际地搞好各项工作。通过十多年的学习和实践，掌握了与业务相关的各项知识，能理论联系实际开展工作。虽然综合处的工作很清苦，但掌握的情况多、知识面广，对人的锻炼大，我热爱这个工作，同时，我具备了较强的文字处理能力的综合能力，在综合处可以发挥自己特长，实现自身价值。

（三）有做好综合处工作的经验。在综合处担任副处长职务五年多，熟悉综合处的职责、职能和工作范围，具备了应有的决策能力、办事能力和解决复杂疑难、突发事件的能力。

能按公文规范和领导的要求，起草各类公文、文件、重要报告、调研报告，做到思路清晰，文字通畅，表达准确。

从1990年以来同直负责或参与起草、汇总每年省委、省政府要求计委上报和各种重要报告、重要文件。

（四）具有较好工作基础和群众基础。能认真负责、积极主动地开展本处工作，具有较强的事业心和责任感，工作兢兢业业、任劳任怨，不计较个人得失，能以身作则，顾全大局，带头到处内同志的支持和信赖。

（一）发挥好四个方面的作用。

1. 政治引导作用. 在思想上、政治上与党中央保持一致，遵纪守法，从严治处，全心全意为人民服务，通过自己的表率作用，在处内形成讲学习、讲政治、讲正气的良好风气。

2. 业务上的中坚作用。精通本职业务，熟悉全处业务，了解全委业务，要努力提高自己的调研综合能力、运筹能力、组织协调能力、开拓创新能力，才能搞好综合处的工作。

3. 表率作用。加强党性修养，务实创新，勤奋敬业。

4. 学习上的带头人。综合处是计委加强宏观调控职能的重要处室和窗口之一，必须刻苦钻研各方面的知识，才能适应工作需要。

（二）团结和带领全处共同开展工作。实行民主协商，形成合理的分工协作的工作机制。在与副处长共同协商、分工合作的基础上，形成团结、民主的领导班子，关心全处每一位同志，充分调动大家的积极性，人尽其才，确保全处统一、高效、灵活、协调运转。

（一）有计划、高质量地做好国民经济综合处和经济调节处的经常性工作。包括组织、汇总编制全省年度国民经济社会

发展情况，宏观经济形势分析，对经济运行中的重大问题提出对策建议；分析和研究全省社会资金平衡，负责好企业债券、基本建设专用基金、投资项目贴息资金的管理等。

（二）想在事、抓大事，当好参谋。所谓大事就是全局性、战略性、前瞻性的问题。中央实施积极的财政政策以来，在扩大内需、拉动经济增长方面起到了举足轻重的作用，下一步我们要抓住重大的财政金融问题认真深入研究，根据经济运行的新情况新问题，及时提出政策建议，供领导决策参考。要抓住一些重点问题深入研究，如：实施扩大投资需求的财政政策，对全省投资、消费、生产、出口等方面的影响，提出见解、思路和建议。

（三）切实加强了对国民经济运行动态的监测、预测和分析研究。加强对年度计划、总量平衡、发展速度、结构调整、目标和政策研究，增强年度计划编制的科学性和预见性，及时发现经济运行中的重大和热点问题，每个季度都要提出具有一定质量和水平的形势分析报告。

（四）适应市场经济运行不断变化的新形势，积极开拓新业务。大力发掘新的业务工作，如扩大投融资渠道的研究、改进企业债券管理、推进产业投资基金试点等。

（五）以“三个代表”为指针，充分发挥好宏观调控的职能作用。立足当前，着眼未来，高标准、严要求地做好工作。

（六）虚实结合，以实促虚。加强对我省经济发展的长期与短期政策措施的研究，促进经济健康发展。在务虚上有所作为，才能夺务创新开拓方面找到突破点和切入点，通过加强务虚，可以为务实提供思路和政府支持，积极和务实反过来又可以为务虚提供基础，检验务虚成果。

（七）全方位、多层次开展工作。今后我们要加强与委内各处室、各地州市的作用，力争成为全国计委系统综合处和省

级综合部门处室工作开展最好的处室之一。

谢谢大家！

中石化竞聘上岗篇三

大家好！

如果我能竞聘上主管这一职，我将做好以下几点：

- 1、努力提高自身的学习能力。增强自身的技能知识和专业技能技巧，向领导和前辈们学习管理地方的经验及处理顾客投诉的能力。
- 2、在提高自身的同时也要带领其他的家人们一起进步。
- 3、沟通很重要。及时的做好与员工的思想工作，细心观察她们的思想动态，以便能及时掌握她们的想法与意见，并做好记录，开展反馈。

只有企业这个大家庭成长了，我们才会有更好的提升自我的平台。现在有一个这么宽广的给我们施展梦想的舞台，我就要向着这个舞台最耀眼的地方冲刺！相信我总会成功的！

今天，我是本着锻炼、学习、提高的目的来参加竞聘。如果我竞聘成功，我会努力；如果我竞聘不成，我会更努力。我将以这次竞聘为新的起点：对待人生，会多一份梦想；对待工作，会多一份努力；对待领导，会多一份尊敬；对待同事，会多一份微笑；对待生活，会多一份热爱；我相信，机会只会垂青那些有准备的人。

谢谢！

中石化竞聘上岗篇四

今天，我竞聘的岗位是图书馆馆长。我的演讲将从以下几个方面展开。

1、政治方面：我能够认真贯彻执行党的路线方针政策，有较强的组织观念和全局意识，热爱图书管理这项工作，这是做好工作的基础。

2、工作业绩：在从事图书管理工作的十几年当中，我可以问心无愧的讲，我为学校图书，阅览室的发展做出了应有的贡献，如：原蒙师的阅览室可以说是在校领导的支持下是我一手创建的，报刊杂志从无到有，从开始的几十种到现在两校合并后的上千种，按我的设计制作的书架一直沿用到今天，尤其在xx年两校合并时对于堆积如山的图书进行图书整理工作时，我即当指挥员又当战斗员，带领同志们从事图书分类编目工作，我将所学的业务知识运用于实际工作当中，按照《中国图书分类法》的要求建立起符合学校标准化，规范化，适应学校教育教学需要的图书馆。按照规范化，标准化要求起草了各业务环节上的工作细则，岗位责任制，借阅规则，库房规则等等。对图书进行了科学管理，带领同志们迅速的完成了图书，阅览室搬迁合并工作。当然，这当中学校领导给了我大力支持，图书馆的同志们跟着我吃了不少苦，挨了不少累，正是由于这种团结奋斗的实于精神才使图书管理工作受到了师生们的认可。本人也连续三年年终被评为优秀。

3、我具有适应工作需要的知识和业务。我系统的掌握了图书馆学及其相关学科的基础理论。专业知识和技能，在做好业务工作的同时我还学习了专业知识，并且撰写的《试论师范学校图书室工作的重要性》一文获市级一等。

4、我具有多年的图书管理工作经验和组织协调能力，在工作实践中，充分发挥各类人员的作用。团结同志一道工作，这些都是我做好今后工作的精神财富。

1、本着改革创新的精神，重新审视以往的工作，找出差距和不足，按照学校要求和各项指示精神，抓好工作，为适应学校发展需要的图书馆而奋斗。

2、拓展服务功能，加大服务力度，为学校的教育教学和读者服务，是我们图书馆的宗旨和价值所在，在知识信息大量涌现，计算机技术飞速发展的今天，我们要不断改进和提高文献信息服务的方式和手段，如：搞好信息服务定期走访各科室，读者座谈会，广泛听意见，使我们的工作更紧密的贴进教学科研部门，更好的为师生服务。另一方面我们充分利用计算机进行书名，着者，分类，主题 \square isbn的检索等多种方式，不断提高学校存取传输能力，为教育教学服务。

如果我能够得到同志们的认可和校领导的批准，我会承担起这个责任，我将以饱满的热情投入工作，做到百尺竿头更进一步。我的演讲完毕，谢谢！

中石化竞聘上岗篇五

非常感谢领导们和同志们对我的信任，给我一个竞争上岗的机会。我叫***，今年##岁，做过###年的销售工作。我之所以积极地参加竞岗，是因为我感到自己对于这个岗位具有特殊的优势。

的销售科长，在长期的工作实践中锻炼了自己的活动能力，也和相当一部分客户建立了良好的业务关系 \square 20xx年，市场竞争激烈的情况下，销售工作显得尤其艰难，但在公司领导的正确经营决策下，我带领销售科全体同仁团结奋斗，强化营销管理，仍取得了骄人的业绩。紧紧围绕公司年初制定的“订单才是硬道理”的营销思路，密切关注市场行情，努力抢占商机，我带领职工全年共计对主导产品投标近20次，及时掌握了同类厂家的产品系列、产品价格等。围绕主导产品立式车床、板料边缘刨床及桥梁构件等为重点，组织科员以西北市场、长江三角洲、湖南湘潭为重点开拓市场，从而

辐射到全国各省份，桥梁构件u型肋在原合作单位的基础上，新拓展业务单位三家，为确保全年生产任务打下了坚实的基础。全年总计开拓了主导产品新客户近十家，实现销售额1400万元，全年累计合同额近8500万元，签定各类机床产品近48台，桥梁构件u型肋近330万元，截止目前累计回款5100万元。

我非常注重对营销理论的学习，深刻领会公司的营销理念，注重品牌意识，积极支持和推进公司的品牌建设，深刻体会到品牌不仅能促进销售的发展，还能促使企业的发展壮大。20xx年公司成功地把立车产品重新评定为省优品牌，并将该产品申报为新产品开发项目，这对销售来说是个重大机遇。对新老产品的优质售后服务是销售工作的一种延伸，公司通过优质的售后服务，取得了客户的信任，同时也为公司产品的销售起到了促销的作用。如西安国水投资集团，为我公司带来了新客户三家。我积极配合售后服务部门的工作，尽量做到有求必应，在客户面前树立了公司的良好形象；同时，积极支持并推动公司创建品牌的活动。

销售科还担负组织外购及外协加工的工作，重点工作我都是亲自抓。今年共为33台套立车、刨边机共726项工作进行了外购及外协加工，此项工作内容繁多、要求高、加工周期长，稍有疏忽对整个产品的生产进度、交货期将产生严重影响。面对这种严峻的形势，我精心组织，细致谋划，多次亲自出面，积极地与技术部门、生产科及生产车间的主动沟通，通力协作，使该项工作今年逐步走向正轨，保证了车间的生产进度，为实现全年生产经营目标作出了努力。在长期的销售工作中，培养了善于协调的能力，对上级对下级对同事对客户都能做到诚心相待，真诚沟通。

无论是科员还是销售科长，我都爱岗敬业，以主人翁的责任感对待自己的工作，不分节假日及寒冬酷暑奔波在全国各地，付出了辛勤的劳动，积极地寻找新客户新市场。在工作中，我以身作则，严格要求自己，处处以身示范，严格遵守公司

的销售制度和财务规定，以诚心感动客户，以诚信赢得市场。提倡节约，提倡以最少的资源争取最大的市场，模范地遵守了国家的法律和公司各项制度。

二、多方联系，积极开发新市场新客户，统筹兼顾，突出区域重点，扩大公司产品的市场覆盖率。

三、与技术部门、生产部门等，加强沟通协作，进一步做好外协工作。

各位领导、同志们，今天我演讲的舞台方寸之间，但销售工作的舞台广阔无限，不论这次竞岗的结果如何，我都将怀揣一颗爱岗敬业、开拓进取、乐于奉献之心，全身心投入到广阔的工作舞台中去。最后我想说的是：给我一次机会，还你完全满意。

谢谢。

中石化竞聘上岗篇六

大家好！

首先感谢各位领导比机会我参加竞争上岗。对我个人来讲，我想这不仅是一次竞争，更是一次对自己的`检验、学习和锻炼。

我叫×××，1997年毕业后在×××工作，××年调到厂部任文书工作至今，期间修读了中文秘书大专课程充实自己。可以说，我的青春岁月在×××公司的蓬勃发展度过，虽然没有参加过公司的三大工程建设，没有轰轰烈烈的感人事迹，但我默默无闻的做好自己的本职工作。

我之所以选择竞争文书档案员这个岗位，有两方面原因：一是我有一定的文秘工作经验，这个岗位能充分发挥自己的所

长;二是我很在乎工作环境氛围是否融洽愉快,在办公室工作得到大家的支持和配合,工作虽然繁琐,但心情舒畅。

竞争文书档案员我有以下的优势:

1、有良好的思想品德修养。自己一贯注重个人品德素质的培养,努力做到尊重领导,团结同志,工作认真负责,不计较个人得失。

2、有扎实的基础知识和专业知识。我有给水工程专业为基础,熟悉厂的生产工艺流程,对开展各项工作提供有利条件。另外修读的中文秘书大专课程和4年多的工作实践经验,并取得了档案员上岗证,这些硬件足以胜任文书档案员岗位的工作。

3、有较强的工作能力。熟悉档案管理工作相关知识,掌握电脑操作、办公系统等操作技能。

4、有较好的工作业绩。从事文书档案员以来,曾获公司的表扬档案员、优秀通讯员、女能手。在五年的团支部工作中,任团支部副书记,个人多次获局和公司优秀团员、优秀团干等称号,而团支部连续五年获公司先进团支部,在20××-20××年更获×××市先进团支部称号。

竞聘成功后的工作设想:一是加强学习,不断提高自己的综合素质、创新能力。二是团结同志,充分调动大家的工作积极性,搞好各项工作。三是当好领导的参谋和助手,认真履行文书档案员的工作职责,主动为领导工作服务,热情为广大职工服务。四是创新工作方法,提高工作效率。提高服务质量。

各位领导,各位评委,如果我能得到您的信任,我会万分感激,我会以大家的支持为动力,在工作中踏踏实实做事,在生活中认认真真做人,以实现我自己的人生价值!

我的演讲完毕，谢谢大家！

中石化竞聘上岗篇七

大家下午好！

我是来自××××班的×××，今天要竞选的职位是团总支纪检部部长。

首先感谢学院和团总支提供这样一次机会，能让我展现自己的风采，畅谈一年来我的工作经验与教训。

既然我竞选的是纪检部部长，那么谈一谈在这一方面的自身优势在哪里。

第一：我有满腔的热情和积极向上心态。

一名好的学生干部最重要的就是要拥有工作热情，这是最基本的要求，也是最难达到一点。只有对一份工作满怀热忱，才能有决心和毅力把他完成好，我相信我的热情一定会打动每一位纪检部的成员。而我也将继续以乐观，包容，向上的心态来感染身边的每一个人。

第二：我有一定的工作经验，我有足够的信心和能力胜任这个职位。

在大学一年级的時候我就是纪检部的一员，对纪检部的部门性质了解的比较透彻，而且有着一定的部门工作经验，同时积极参与了团总支其他部门举办的一些活动，在班级里也组织过团日活动。在这个过程中吸取了不少的经验教训，相信这些看不见的财富会让我以后的工作更加顺利。

独木难成林，一座大厦不可能只由一根柱子来支撑。

一年的工作，让我深知团队合作以及团队商议的重要性，所以我如果能够成功竞选纪检部部长，内部团结的建设是放在第一位的。

这就需要我在日常的工作中及时与搭档，干事们沟通，了解他们的思想走向，把做事的风险降到最低。同时纪检部的内部成员必须有过硬的组织策划能力。要能够具有独当一面的气魄！

而身为组织负责人，就应当事事以大局为重，一切以集体利益为主！这就要求我要有高度的责任感和吃苦耐劳的精神！在心态就是要敢于承担责任，只有愿意为下属负责任，才能对事情产生影响力。在工作中，做到大事讲原则，小事讲风格，共事讲团结，做事讲效果。

我将用理解和信任我们的每一个部员，给他们一个宽松的自我发展和创造的空间。

作为一个强大的组织，其内部的团队协作以及同外界的交流是其保持与时俱进的关键。所以我在职期间，会把同外部的交流作为工作的重点。

如果今天没有竞选到这个职位，我也不会气馁，我会留下来工作，完成属于我们纪检部的全体人的梦想。

最后我坚信纪检部拥有一套正确的运行制度和全体成员的努力会发展越来越好。

感谢各位的聆听，我的竞选演讲到此结束。

中石化竞聘上岗篇八

位领导能够给我提供这样一次展示自我、提升自我的宝贵机会，也肯请各位评委和同事对我多提宝贵意见，我将虚心地

接受大家的评判。我叫***，今年30岁，中共预备党员，1996年毕业于辽宁大学新闻专业，1997年来到电视台社教部担任制作工作，99年制作部成立后，在此工作至今。我竞聘的职位是制作部副主任。

我觉得，我竞聘制作部副主任有如下几个优势和条件：

一是我有较丰富的制作工作经验。大学几年里我积累了较为丰富的理论知识，自从1996年毕业后，我又一直从事制作工作，又积累了大量的实战经验，过去的几年里，我的工作得到了在座的许多领导、评委的亲切关怀和悉心帮助。加之自己的勤勤恳恳和不断钻研进取，使我的工作能力和工作方法都有了不小的进步。

二是有较强的公仆意识和自律能力。无论是上学还是工作，我一直具有吃苦耐劳、默默无闻的敬业精神及良好品质。参加工作七年来，我工作踏踏实实，兢兢业业，一丝不苟，干一行，爱一行，努力把工作做得最好。

三是有较为突出的工作业绩。在制作部工作的几年里，我一直参加台里的大量制作工作，我制作的《农家金钥匙》栏目获20xx年辽宁省二等奖。《妈妈的爱》获省三等奖。同时还制作了大量颇为优秀的电视片头等。

以上所述情况，是我竞聘制作部副主任的优势条件，制作部的工作情况和工作质量关系着整个台的形象，处于技术核心地位。我也深知，这份工作不是轻而易举就能做好的，必须全力以赴，理清思路，找准工作的切入点和着力点。如果我有幸竞聘成功，担任副主任职务，我将从以下几方面开展工作。

在突出重点工作方面力求正规化，我将在自己的职权范围内负责全台节目的制作和外来节目、广告及光盘的制作；加强编辑间的管理，保障全台节目制作环节上顺利运行；加强对

各部室工作人员在制作期间的工作监管和各编辑间工作秩序、卫生状况的监督管理；加强外来收费节目及光盘制作的管理和相应的收费管理。

在团结合作方面力求上台阶。工作中，我会摆正位置，当好配角。尊重主任的核心地位，维护主任的威信，多请示汇报，多交心通气，甘当绿叶。制作部作为台里的技术部门，需要群体的通力合作。要充分发挥个人的聪明才智，但仅凭个人奋斗是难以生存的，只有自然地融入集体、相互协作，才能无往不胜。为了能更好地为整体服务，制作部人员就必须具备非凡的协调能力和组织能力。我会充分尊重每个个体的重要性，体现平等的原则。如果遇到困难，要学会换位思考，置身于别人的角度思考问题，共同研究，以达成解决问题的共识。

在勤奋务实方面，我将以身作责，乐于奉献，廉洁自律，善于团结，顾全大局。加强学习，提高素质。继续加强业务知识的学习，不断提高自己的业务能力，紧跟时代步伐，不断充实完善，扎实工作，锐意进取，使自己更加胜任本职工作。

以上就是我对所竞聘职位的一些看法，也是我内心世界的一次真诚坦露。

尊敬的领导、各位评委，诚恳待人，为人正派是我为人的态度！勤奋务实，开拓创新是我的工作态度！如果组织上委以这份重任，我将不辜负大家的期望，充分发挥我的聪明才智，以昂扬的工作热情和高度的工作责任心，加倍努力地工作，同主任一道，使制作部的工作在各方面都有新的起色，新的突破，上升到一个前所未有的高度。

同志们、朋友们，胜固可喜，宠辱不惊看花开；败亦无悔，去留无意随云卷！能为我深爱着的这份职业奉献我全部的才华与热情是我此生最大的一个愿望，请给这颗年轻的心一次机会，我绝不会辜负你们今天沉甸甸的期望！大浪淘沙，方

显真金本色；暴雨冲过，更见青松巍峨！此时的我正满怀奋斗的激情期待着你们的有力支持！大家能够给我以一份信任，我必将还大家以一片希望！

谢谢大家！

中石化竞聘上岗篇九

你们好！虽然早已和大家熟识了，但在这个特别的日子里，我还是要简单作个自我介绍，我叫xx，今年xx岁，中共党员，现任公司专卖科稽查队队长。我于xx年由部队复员到公司工作，一直战斗在烟草专卖战线上，十多年来，在公司各级领导的关心培养和同志们支持帮助下，我从一个烟草工作的门外汉，成长为一名熟悉烟草专卖业务的烟草人。xx年担任专卖科稽查队队长以来，多次被公司评为先进工作者。20xx年被评为省十佳稽查队长。借此机会，我衷心的感谢公司领导多年来对我的信任与培养，衷心的感谢各位战友、同仁的支持与帮助！

今天，登上这竞聘的讲台，我心中感慨万分，十二年来烟草专卖工作，虽然更多的是品尝不法经烟户刁难和恐吓，忍受对家人的深深愧欠，但每当与同事分享胜利的喜悦时，我心中总会千百次的告诉自己，我深爱专卖事业，我无怨无悔！所以今天在这儿，我仍然要选择竞聘专卖科领导这个职位。烟草稽查工作是维护国家利益和消费者利益的前沿阵地，我决定竞争专卖科领导岗位一职，除了我对这份工作的热爱，更重要的是因为我对此岗位具备较强的竞争的优势。

一是专卖工作与本行业其它工作相比更具有挑战和风险，我基于军旅生活的磨炼，面对挑战和风险，能够沉着应对，临阵不乱。

二是我在专卖部门工作十几年，担任稽查队长七年，熟悉烟草专卖法等法律法规和执法程序，能做到依法行政，秉公执

法；积累了丰富的实践经验，能积极稳妥的处理执法过程中产生的各类复杂问题。

三是多年的中层干部经历，使我具有一定的组织协调能力，能够统筹安排，在工作中最大限度地调动队员们的工作积极性和主动性。

基于上述理由，我希望各位领导和同事给我一个展示自己的平台和机会。如果今天能得到各位领导的认可和同事的信赖，在下一步工作中我将切实做到坚持“一个原则”，实现“两个转变”，抓好“四项工作”，开创专卖工作新局面。

坚持“执法为民，服务发展”这一原则，以践行两个维护为己任，认真履行烟草专卖法赋予的神圣职责。

一是实现角色的转变，把“参与政务”、“管理事务”、“搞好服务”三大职能统筹兼顾，积极支持科室领导和其它同事的工作，思想上同心，目标上同向，行动上同步，扭住一条绳，发挥整体优势，创造良好工作氛围。

二是实现思维方式的转变，要立足于长远发展，把握大全局，做到工作有计划，推进有措施，落实有保障，保证各项工作有条不紊开展。

一是开展专卖一二四战略，通过以身示范，带领队员加强自身修养，提高业务水平，努力打造一支思想好、作风硬、业务精的执法队伍。

二是强化“经营案件”意识，树立端窝点、破网络、打主犯的办案理念。

三是强化零售市场的监管力度，着力构建专卖专营的长效管理机制。

四强化行业内部专卖管理监督，注重行业自律，确保规范经营。

更加敬业的工作，与大家一起为构建和谐烟草献上我的热情和汗水！

谢谢大家！