

2023年篮协竞选演讲稿(优秀5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。我们如何才能写得一篇优质的演讲稿呢？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。

篮协竞选演讲稿篇一

大家好！

首先，很感谢大家能给我这样的一个机会：站在这个讲台旁作班长竞选演讲报告。

我们这些激情澎湃、热血沸腾的懵懂青年。

我们是xx后，有个高二学生给班主任写了一个纸条：“我们现在读书是为了上大学，上大学是为了将来有个好工作，有个好工作是为了能娶个好老婆。那等将来再谈恋爱，还不如现在就谈。”现实固然如此，但人生信仰却不能只这么简单。社会对xx后的评价是对人缺少信任，喜欢张扬个性，刻意标新立异，过于自负，甚至盲目乐观。我认为xx后的我们新鲜好奇，思维敏捷，更有创造力，我们自信，我们敢于挑战自己。成长在单纯追求经济增长到经济增长与社会和谐并举的转型时期，我们较多的受到了人类生存与发展的科学教育，我们将是真正的社会栋梁，真正的社会创造者和美化者。

班长一个平凡而肩负重责的职位，有自信还要有能力。我凭着自信和虚心的态度会去认真完成每一件工作。我有真诚与人合作的心，我有合作协调的能力，大胆创新的管理才能，我有和你们一样xx后的热血。

今天我之所以在这里参加竞选。我希望把我们班建立成为一流的班集体，不虚度人生中宝贵的大学生活，同时也想锻炼自己的能力，给自己一个全新的舞台。我自信，我有着一颗不折不扣的责任心和对班级的满腔热情。如果我有幸当选，我将与同学们一起，在老师的指导、帮助下团结协作，勇于创新、与时俱进，打造全新的、有凝聚力的班集体。

xx后的班级就应该有一个创新型的班长□xx后的班级就应该有一个疯狂的班长。我帅气但我不浮夸，我强大但我不霸道，我一清二白，心胸坦荡。我是来自承德的大老爷们，请大家支持我，也请记住我的名字——xx□我的演讲到此结束，谢谢大家的聆听。

篮协竞选演讲稿篇二

大家好！

首先感谢公司领导给我提供了这次竞争上岗的机会。

我叫xxx□中共党员，毕业于西南民族大学会计本科专业□xx年毕业分配进入公司，担任过原第十一访销部的访销员□xx年访销分离后调入财务科从事主办会计至今。工作七年来，恪尽职守，兢兢业业，在领导及同志们的支持帮助下，取得一定成绩，被评为xx年度海南省烟草行业财务先进工作者，连续xx□xx年度被评为海口市优秀共青团员。

第一方面是具有踏实严谨的工作作风和强烈的工作责任感。

第二方面是具备良好的政治素养和个人品质。

第三方面是具备担当此职务必需的知识和能力。

第四方面是年富力强、精力旺盛，具有较好的年龄优势。

如果我能够竞争上这个职位，我会认真做好以下几个方面的工作，真正当好公司领导和财务管理科科长助手。

第一、摆正位置，当好配角。工作中我将维护领导的核心地位，配合科长做好分管工作，多通气、多谈心。正确看待自己的长处和短处，扬长避短，团结协作。做到：到位不越位，补台不拆台。

第二、根据新形势下业务发展的需要，不断充实自我、完善自我。进一步提高理论水平，树立正确的世界观、人生观和价值观。在工作中要坚定不移地执行党的路线、方针和政策，严以律己，廉洁奉公，政治立场坚定。

第三、围绕提高经济效益，加大内控管理力度，完善岗位责任制，使各项规章制度与业务运行相适应。严格按照公司的部署安排，以经营为中心，效益为目标，端正经营思想，强化效益意识，健全内控制度，强化检查辅导，确保规范、安全经营，促进经济效益的不断提高。

第四、配合科长抓好员工的政治、业务学习，组织好岗位技术练兵，督促员工认真学习相关财务理论知识，不断提高全员素质，拓宽服务领域，增强服务功能，为公司提供更加优质的服务。

各位领导、各位评委、各位同志，我非常希望能得到大家的支持，能给我一个施展才华的舞台，实现工作设想的机会，能为海口烟草的事业做出更大的贡献。但如果我不能应聘，说明自己的能力与组织的要求还有差距，我不会气馁，因为通过此次竞聘，我看到了人事制度改革的新机制，感受到了公司对优秀员工的重视，看到了公司充满希望的明天，我会充满信心，立足本职，倍加努力，迎接下一个挑战。

最后以一付自编的对联来结束我的演讲，上联是“胜固可喜，宠辱不惊看花开”，下联是“败亦无悔，去留无意随云卷”，

横批是“与时俱进”。

谢谢大家！

篮协竞选演讲稿篇三

大家好！

我首先感谢领导、老师们的信任和支持，给我这个机会，参加竞聘演讲。我叫陈世刚，毕业于哈尔滨师范大学物理与电子工程学院。感恩生活赐予我教师这份快乐的工作，感谢领导给予我锻炼自己，勇于创新的机会。我时刻告诫自己：对待工作要有责任心，对待孩子要有爱心，对自己要有信心。一个人只要有了责任心，热爱自己的事业，就会全身心的投入到工作中去，同样对自己有了信心，才会认识和了解自己，充分的发挥自己的特长。因此我用自己积极的心态去对待我所从事的事业，并给自己定了一个目标：要做一名合格的中学园教师。

快乐又紧张的新学期即将到来，我希望这是领导给予我一次展示自己能力的机会。教师的职业是为社会服务、为家长服务、为孩子服务。我坚定执着地做孩子们的好伙伴，做孩子心目中的好老师。也许别人看来很累，，对于我，却是一番别样的花开的世界。我喜欢天真无邪的孩子，希望做他们的朋友，帮助他们，呵护关爱。我更喜欢教师这份光荣而又平凡的职业，她让我时刻忙碌于快乐与幸福之间！

一、有一颗热爱教育事业的心。要明白教师的苦与累、平凡与无私。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，有的只是生活的忙碌，有的只是肩头沉甸甸的责任。但我无悔于自己的选择！我深深爱着教师这一行，用我的汗水，用我的智慧，用我这颗跳动的火热的。

二、具有较新的教育理念，能够较快的适应课改工作。

三、我有较好的年龄优势。我正当青春年华，身体健康，精力旺盛，敬业精神强，能够全身心地投入到自己所热爱的工作中去。

如我能够通过竞争上岗，我打算从以下几个方面改进自己的教学工作，提高自己的教学水平。

1、根据实际情况更加科学规范地做好日常教学工作，认真落实各项教学常规工作，确保教学质量稳中有升。

2、结合学科特点和本班学生实际情况，配合学校的校本教研，设计并开展丰富的学科实践活动，进一步拓展学生的视野，培养学生各方面的能力，从而有效的提高学生的学科素养。

3、加强个人修养，练好基本功。进一步树立自己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，维护学校良好形象，努力调动学生的学习积极性，提高教学质量，力争在教学中体现实力，在工作中保持动力，在创新中增加压力，在与学生、同事的交往中凝聚合力。

各位领导、老师们，我今天的演讲虽然是毛遂自荐，我只是想向各位领导展示一个真实的我。我相信，凭着我的个人素质，我的爱岗敬业、脚踏实地的精神，我的工作热情，我一定能把这个岗位的工作做好。我决不会让大家失望。今后的教学工作无论怎样辛苦，我都会继续努力的，使自己的教学水平更上一个新台阶。

“学高为师，身正为范。”今天，“育人”已不能简单的理解为传授知识，而是要教在今天，想在明天，以明日建设者的素质要求，做好今日的教育教学工作。我将以一个平凡教育工作者的诚挚，投身于教育改革的风尖浪头，与时俱进，改革创新，不断的丰富自己、完善自己、发展自己，赢得家长的尊敬，社会的肯定，努力实现我真诚的育人理想。

其实我觉得自己还存在许多不足，和别人比起来还有一定的差距，但我相信世上没有人天生就注定会成功，也没有人会免于失意、挫折。自己要坚持“相信自己一生能有作为的信念”，我相信每一个努力的人都会成功。平凡的绿叶也会焕发出勃勃的生机。

不论领导安排我担任什么工作，我都会勤勤恳恳、踏踏实实！我坚信，我们学校的明天将会更加辉煌！

篮协竞选演讲稿篇四

尊敬的各位领导、专家、评委：你们大家晚上好！

很荣幸有机会站在这里进行竞岗演讲。现在介绍一下我的工作经历。

我出生于某年某月，……

医德上以病人为中心，关心病人的疾苦，对病人耐心安慰、解释，按病人的需要检查、治疗，不过度检查、治疗，尽可能解决老百姓“看病贵”问题。

我竞争的岗位是门诊部主任。我之所以竞争这个职位，主要是因为具备以下几方面的优势和能力：首先，我认为自己具备担任该职务所必须的政治素质和个人品质。一是我的敬业精神比较强，工作认真负责，勤勤恳恳，任劳任怨，干一行，爱一行，专一行。这是干好工作的基础。二是我的思想比较解放，接受新事物比较快，爱学习，勤思考，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。三是我办事稳妥，处世严谨，原则性较强，能够严格要求自己。这是做好工作的保证。四是我信奉诚实、正派的做人宗旨，能够与人团结共事，具有较强的协调能力。第二，我认为自己具备担任此职务所必须的知识和能力。一是我专业知识全面扎实，对常见病、多发病、疑难病能进行中西医诊治，

能对急危重症进行有效抢救。二是有担任急诊科负责人的经历，有一定的管理经验。

如果我是门诊部主任，我初步设想以下工作思路：

1、实现角色的转变，坚持“上为医院和领导分忧，下为同事和病人服务”的原则，由原来的“领导交办，办就办好”的思维方式向“怎样去办，怎么办好”的方式转变，对工作超前计划，周密安排，保证各项工作落到实处。

2、按照“一切为了病人，一切以病人为中心”的服务理念，给病人爱心，关心和责任心，组织和带领门诊部一班人，改进方法，苦练内功，努力提升服务水平。

3、在设立名医堂后，门诊医生要不定期的跟师学习，继承老中医的宝贵经验。尽快使中青年医生挑起大梁，使中医院能可持续性发展，中医后继有人。

5、加强科室之间会诊、协作，专科病专科看，不截留病人。

6、加强导诊力度，免费为病人测血压，并引导病人到相关的科室就诊，树立良好的窗口形象。

7、利用下午空闲时间传达会议内容，定期进行业务学习，更新知识，交流学习心得，进行疑难病历讨论。鼓励医务人员参加继续教育培训、与本专业有关的年会，掌握最新医学动态。

8、大力支持针灸理疗康复特色专科建设，对常见病制定一些协定中药方，建议开展针灸减肥、耳穴疗法、小儿推拿等新项目。如耳穴对胆结石、失眠等病的治疗。

9、规范门诊病历和处方的书写，定期检查。发现错误、不规范，促其改正。

10、门诊出现医疗纠纷时，帮助协调解决。

11、和门诊各科室经常沟通，出点子，促使科室发展。

12、借鉴外院经验建议门诊部作为医院职能科室，协调好各临床科室的门诊工作。

13、秉承“以人为本”的管理理念，营造人人想干事，人人能干事，人人能干成事的良好工作、学习环境，打造团结型、务实性、奉献型、创新型门诊部。

如果我这次有幸竞争成功，我将不辱使命，以最短的时间、最有效的办法、全身心的精力，积极投入到新的工作中去，为门诊部，为中医院的发展作出最大的贡献。

我的竞职演说结束了，谢谢大家！

篮协竞选演讲稿篇五

大家好！首先感激我们公司给了我这次竞聘的机会！不管是否成功，我觉得都是我最大的幸运和机遇，这充分证明了各位领导、和同事们对我的期望、支持和关心，这种机会对我来说是十分可贵的，对我今后做好本职工作都有很大的帮忙。

我是售后服务部一名调试员，我要竞聘的岗位是调试主管，调试主管的主要工作资料应当是，协助部门经理调度售后服务人员，合理安排出差时间和出差地点，以便更有效更快捷的完成售后任务，同时对现场产品安装、调试、维修工作进行指导，对于新的售后人员进行培训和考核，对有些没必要我方人员亲自去现场解决的的问题，进行电话指导，或者是用电话或传真的方法对现场提出的疑问给以答复。

自从我20xx年3月3日到公司以来，工作认真负责，善于思考和学习，与同事之间相处和谐。在生产车间工作期间，对公

司产品的相关知识有了很深的了解，掌握了产品的组装，调试，维修等方法，能够高质量高效率的完成生产任务。20xx年1月1日考入售后服务部成为一名调试员，在出差的过程中使我的技术水平和与人沟通本事都有了很大的提高，并且对公司的产品能够进行熟练的调试及维修，对电力系统的知识了解的更加全面，能够从我们的设备联系到整个电力系统，使调试工作进行的更加熟练和流畅。

比如风电场发电系统，风机发电的出口电压一般是690v。发电厂出口电压一般要升压至更高，以便于传输。690v经过箱变将电压变到10kv或者是35kv再输送到升压站，升压站经过主变将电压升到110kv或者是220kv。我们公司的变压器中性点接地电阻柜和消弧线圈就用在10kv或者是35kv的系统中性点，可是此刻一般要求用变压器中性点接地电阻柜，变压器中性点保护装置用在主变110kv或者是220kv侧的中性点，电压升到110kv或者是220kv再并网远距离输送，一般并网电压大部分都是220kv。

火电发电系统，发电机出口电压等级有3、6、10、13.8、15.75、18、20kv等，我们的发电机中性点接地电阻柜，就用在发电机定子线圈的中性点，也有的电厂使用消弧线圈，火电厂发电机的电压也是要经过升压然后再并网输送，升压变的35kv侧用到消弧线圈或电阻柜。220kv侧中性点用到变压器中性点保护装置。

水电发电系统，目前电压有6.3kv和10.5kv两种。10.5kv的好像居多，水电站的发电机定子线圈中性点也是用到我们的发电机中性点接地电阻柜，或者是消弧线圈。10.5kv经过升压到220kv后再并网输送，主变220kv侧用到变压器中性点保护装置。

太阳能光伏电站，光伏发电是利用半导体界面的光生伏特效应而将光能直接转变为电能的，“光生伏特效应”，简

称“光伏效应”。指光照使不均匀半导体或半导体与金属结合的不一样部位之间产生电位差的现象。它首先是由光子(光波)转化为电子、光能量转化为电能的过程;其次,是构成电压过程。有了电压,就像筑高了大坝,如果两者之间连通,就会构成电流的回路。太阳能光伏板发电的开路电压是直流31v□将24块板串联,得到690v直流电压,在经过逆变装置直流690v逆变成交流690v□再经过箱变升压得到10kv电压,最终汇集到升压站,经过升压变压器升到220kv并网输送。那里的10kv中性点使用消弧线圈或变压器中性点接地电阻柜接地□220kv中性点使用变压器中性点保护装置,这就是太阳能发电基本过程,我也是去年在四子王旗光伏电站了解到的这些。

其他的发电还有很多,比如核电,垃圾焚烧发电,生物能等等,基本上都是要经过升压这个过程,所以都会用到我们的设备。还有一些煤矿,铜矿,金矿,水泥厂等等,这些矿厂都有自己的变电站,由220kv或35kv降压到10kv在分配到各个用电部门,那里也会用到我们的设备,特别是10kv中性点大多都经过消弧线圈接地。

在一年半的售后工作中不仅仅让我的技术水平有了很大的提高,并且在与人沟通,交往协作方面都有了很大的提高,在现场要碰到很多不一样主角的人物,给我很多的挑战,也让我学到了很多的东西,比如现场会遇到其他的厂家,有保护的,有开关柜的,有主变的,有无功补偿的,还有其他的保护设备的厂家等等,每次都会与他们不可避免的碰面,合作处理一些问题。还有业主,成套厂家,和施工单位,每一方的关系都要处理好,否则我们的工作就会很难进行。有一次在电厂发现设计院的图纸与我们的图纸对应不上,致使施工单位放了很多没用的电缆,而我们需要电缆又没有,所以我先找到了设计院的现场负责人,首先说明情景,然后一起商量解决的办法,尽量省时省力,所以协商决定将一些放错的电缆合并使用,比如两根2x2.5mm²合在一起用代

替4x2.5mm²接线的端子和编号对不上，就一起更改图纸。然后拿出方案与业主沟通，业主同意后再由业主找施工单位，四个方面都达成一致这个工作才能够继续往下进行。还有很多的各种各样情景，使我的沟通本事和协作本事都有了进一步提高。

目前，我已经熟悉了售后服务的工作资料、售后服务流程，对公司的产品已经熟练掌握，并且明白了售后服务工作的重要性，与其他部门及同事间相处融洽，所以我相信能够胜任调试主管这一职位，在这个平台上我必须会继续努力工作，不断学习，为公司做出更多贡献。

如果调试主管竞聘成功，我觉得首要任务是，协助售后经理对售后人员进行系统的培训，包括老人和新人一起进行培训，对产品知识的学习必不可少，并且要增加电力系统的培训，更多了解现场的情景，这样遇到一些突发的问题，能够有理论基础做后盾，不至于手足无措。并且对一些售后常见的问题和处理方法进行整理，构成手册，方便大家的学习。另外还要继续坚持和完善每月一次的问题汇总，互相交流和学习新的电气知识，加强售后人员之间的交流，增强团队意思，比如遇到新的问题，联系告知其他售后人员，多听宝贵意见，最终选取最佳方法去解决。

我自身方面还需要努力学习新知识，掌握新技能。技术不断发展、知识不断更新。从我们电力系统来讲，操作软件不断升级，新技术更是不断出现，在这一过程中，新知识、新技术的应用是不可避免的，这对我们售后人员提出了更高的要求。而目前我离这一要求相比还存在必须差距。这就需要在保证熟练完成现本职工作的同时，增强工作的进取性、主动性和预见性，超前学习一些将来可能用到的知识和技能，做到未雨绸缪。在这方面，我必须充分做好表率，特别是要团结售后人员加强对一些新事物、新知识的学习与讨论，营造出浓厚的学习氛围，争取跟上时代发展的步伐，走在全行业业务学习的前列。经过强化学习，促进工作效率和工作质量

的提高，最终要让用户感觉到，我们的工作质量更好，我们的工作效率更高，我们的综合素质更强。

各位领导，各位同事，本人一向坚定不移地认为：不断学习、实践、再学习是获得成功的关键。我始终坚信，无论在什么工作岗位上，只要有足够的努力，就必须会获得成功！

多谢大家！