

2023年竞聘演讲稿给面试官吗(优质5篇)

演讲比朗诵更自然，更自由，可以随着讲稿的内容而变化站位。一般说来，不要在演讲人前边安放讲桌，顶多安一个话筒，以增加音量和效果。那么你知道演讲稿如何写吗？以下是我帮大家整理的演讲稿模板范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

竞聘演讲稿给面试官吗篇一

早上好！

我是来自xx的xxx□出生于xx年x月，xx年毕业于xx市第四中學，现就职于销售公司订单管理部。从xx年到xx年，我先后在广州七喜电脑股份有限公司、广州市吉泰声學建筑有限公司、广州市有喜化妆品有限公司和广州市白云清洁用品有限公司工作，做过搬运工、仓管、仓库组长、物控员、计划员、仓库主管、物流主管、生管部特别助理等职务。从刚开始到广州做搬运工到离开时做物流主管，这七年间，我积累了丰富的工作经验和管理经验。我曾经带领过三支团队，凭着自己不怕吃苦、勇于拼搏、善于思考和强硬而不失柔性的管理风格，取得了可喜的成绩，得到了公司和社会的认同。

xx家私是我回四川的第一份工作，我很荣幸能够成为一名xx人。作为我自己来说，一直努力寻找一个能够完全展示我全部能力的平台。我想：每一个企业都希望他的每一位员工能在适当的岗位施展全部才华。实现双赢，一直是企业和员工追求的共同目标！

今天，如果我能够登上这个更高的平台并做上这个平台的主持人，我将努力把这支团队建设成为一支能够承受高压、高强度，工作高效率，业务高精度，福利高水平充满活力和阳光的团队。我将秉承强硬而不失柔性的管理风格，用我的

心去经营好、管理好、培养好、呵护好我的这支团队。为了得到这个目标，我将从思想沟通，体制建设，团队精神与部门文化，执行力等方面进行一系列的改革。

其实，无论我是否能够登上这个平台，我都已经找到了一个大舞台，那就是————xx家私。

竞聘演讲稿给面试官吗篇二

首先，感谢大家给我提供了展示自我和施展才华舞台，锻炼自己的机会，勇敢地走上台来，诚恳接受各位领导的检验。

我叫xx□毕业于xx职业技术学院，文秘专业，今天的我竞聘的是秘书一职。

下面向各位领导介绍我的情况：

一。我完全掌握了秘书的专业知识，锻炼培养了自己的文字写作能力和工作能力，也了解并熟悉了秘书一职的角色、职能范畴、职能环境和秘书工作的规律与方法。

二。本人具有良好的秘书素质，爱岗、吃苦耐劳的工作作风和对秘书一职的工作热情，能够坚守踏踏实实努力工作原则，从基础工作入手，确保工作质量和成效。并且谦虚待人，谨慎办事，有效强组织纪律观念和自我约束能力，注重团结、顾全大局、融洽共事。

三。在工作汲取营养，不断加强学习，努力不断完善自己。1提高办事、判断能力，保证又快又好完成领导交办的工作；2提高口头和书面的表达能力，扎实专业知识和扩大知识面，完善知识结构，适应各方面的要求；3提高交际能力，自觉搞好与领导、同时、各部门人员的关系，以谦虚、积极热情对待，保持个人良好修养、宽广的心胸，心平气和、不骄不躁地对待批评、指责，积极对待工作，为工作带来质量与效率，

为公司带来经济效益。

各位领导，竞职竞聘重在参与，站在今天的舞台上，我可以从容而自信地对大家说，面对激烈的竞争，我已经成功的实现了参与！至于成功是否成功，这取决于我自身的专业知识，务实的工作目标，健全的人格品德，独当一面的工作能力以及对事业的忠诚度。当然，还有各位领导手中重要的一票。如果成功，我将以我以后优良的工作业绩和积极认真的工作态度回报各位领导对我的信任，保证不让你们失望。若遗憾落选，证明我还有不足之处，我会认真总结，认真对待自己的不足之处，提高自己。

谢谢大家听完我的陈述，谢谢。

竞聘演讲稿给面试官吗篇三

我是**区检察院的***。**年参加检察工作后，我先是在**检察院的刑检和起诉部门从事了四年的业务实践。**“严打”期间曾创下个人年度办案205件的最高纪录，被**市委、市政府评为“严打工作先进个人”。离开起诉部门后，我在职攻读取得了研究生学历和法律硕士学位，并在兼任检委会委员、办公室主任、民行科负责人的工作岗位上积极推动检察理论和实务创新，较熟练地掌握了多媒体示证的编辑操作。近期还主办了全省首例的检察机关提起刑事附带民事诉讼案和全国首例的“支持反诉”案。有了这些经历，我更向往重返公诉席，做一名主诉检察官。

我认为，“主诉”的“主”可以解释为“主导追诉程序、主办疑难案件和主持业务管理”，而“诉”则包含了“诉讼的质量、效率和责任”。

主导首先要充当“法官之前的法官”。用庭审的标准，对罪与非罪、此罪彼罪、罪轻罪重进行相对独立的法律判断，把指控的准确率作为办案的生命线；其次，要成为引导侦查的

行家，强化提前介入、追捕追诉和补充侦查等配合制约机制，圆满完成举证责任；第三，要为案件的“快侦、快诉、快审”发挥积极作用，例如减少退补和延期审理、用足用好简易程序和普通程序简化审等等；最后，鉴于法律监督机关的宪地位，主诉检察官还要扮演好“法官之上的法官”，用正义之剑，维护公正的天平！

作为公诉部门的业务核心，主诉检察官应该在主办重大复杂疑难案件中展现驾驭各种刑事法律政策问题的才能；在还原案件事实、纠正违法侦查、粉碎伪证翻供、驳斥歪理辩护的较量中树立检察职业的权威；在打防结合和综合治理的协作中实现公诉的法律效果和社会效果。

检察改革要求淡化行政色彩、增强司法属性，作为公诉部门的业务领导，主诉检察官应当着重在拟定提审提纲、组织案件讨论、签发法律文书、制定庭审预案等关键环节上加强对助手的业务管理，在明辨是非的唇枪舌战和法理思考中把自己培养成专家型的检察人才，在监督、竞争、合作的氛围下打造一批职业公诉人中的精英骨干。

主诉检察官是责、权、利高度统一的法律职务。自由裁量权的运作是一个严守办案规则、严把审批权限的过程。处理好和检察长、检委会、科长的职权关系，关键在增强独立定案的信心，克服担心错案追究的保守心态。当好主诉检察官，缺不了强烈的政治荣誉感和高尚的职业道德，离不开刻苦的理论钻研和丰富的实践磨练。除此之外，我认为，还必须象第一公诉人方工那样，“不喜欢交际”，远离诱惑，甘心寂寞，让“距离产生公正”。

我在设计检察人员分类管理试点方案时，把主诉检察官作为检察官序列中的最具专业含量的精英分子，把主诉检察官办案组作为未来检察权运作的典型模式。成为其中的一员，是我不悔的执着。

法学界曾经评价主诉检察官制度改革是“对抗和危机的产物”。面对法官手中的法槌，律师身上的法袍，我们用主诉检察官的名号，代表公诉人的威严，并且在仪式化的背后，强调名符其实的素质。因为，他的职称，肩负着社会对司法的信任！他的胸前，凝聚着法律和检察职业的尊严！

竞聘演讲稿给面试官吗篇四

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！

竞聘演讲稿给面试官吗篇五

大家下午好！

我叫吴彬，口天“吴”，彬彬有礼的“彬”，是今年应届本科毕业生，所学专业是工商管理，在校期间曾获英语“六级”证书和计算机二级资格证书。有人曾经开玩笑说：“世界上最小的经理是客户经理。”那么，当好这个“小经理”，干好烟草大事业，这就是我坚定的态度！我会在它的激励下，勤勤恳恳、兢兢业业地做好客户经理工作，让自己青春梦想，伴烟草事业的蓬勃发展振翅高飞！

第一、积极主动做好客户拜访工作。

拜访客户，是客户经理的重点工作内容之一。通过拜访，可以使客户经理更好地发挥联络客户、掌握信息、培育品牌、指导经营的职能，对提高客户的销售量，增加客户赢利率，并最终赢得客户满意具有重要作用。我要以热爱事业、服务客户的赤诚之心，贯穿走访的全过程。我做大量细致的工作，拜访前要有明确的目的性，拜访中要热情周到、以诚相待，拜访后要及时做好客户资料整理和反馈工作，要用细心加耐心为基础，通过与零售户近距离的接触，与他们建立起良好的关系，准确地把握市场脉搏，把市场营销工作做得更扎实、更全面。

第二、熟练掌握客户信息，更好地指导营销工作。

我要做到对客户的相关信息了如指掌，熟知经烟户的编号、地址、电话等的资料，要了解哪些是重点客户，哪些是一般客户，根据客户不同的经营情况、性格、习惯做好差异性服务、个性化服务；同时还要在销售的过程中了解零售户销售卷烟的动态，了解卷烟的销售去向，并对零售户进行分类，正确分析每类零售户每月销售多少卷烟，市场现有的品牌每种能销售多少，并通过自己了解的数据合理地定出协议销量，使烟草公司真正贴近市场、贴近客户，提高客户的满意度、忠诚度、贡献度和依存度。

第三、加强学习，不断提高综合素质。

社会在不断发展，烟草事业也在改革、创新中不断进步，这就需要我们不断地学习，只有不断地学习，观念才能转变，思维才能更新，才能适应一切发展的需要。我将把在工作中不断学习作为永远的追求，努力锻造自己的执着精神，努力打造自己良好的执行力。因为，执着是做好客户经理工作的关键因素，成功和失败往往只是一纸之隔，放弃了就意味着失败，坚持了离成功就越来越近。我将在工作中，磨练自己的韧性，为更出色地完成工作奠定基础；另外，我还要树立“没有执行就没有一切”的理念，养成雷厉风行的工作作风，以速度取胜，以创新争先，切实承担起自己的责任，使自己“赢在执行”，激情书写在咱们烟草专卖局的开篇之作！

尊敬的各位领导、各位评委、各位前辈，面对浩瀚的蓝天，雄鹰选择了奋飞；面对汹涌的巨浪，水手选择了搏击；而今天，面对蓬勃发展的烟草事业，我选择了拼搏和投入！由衷地希望，我，能够成为大家的选择。