

审计局审计工作计划pdf 审计局工作计划 (汇总8篇)

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。报告的格式和要求是什么样的呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

煤矿竞聘报告篇一

大家好！

首先，非常感谢各位领导和同事的信任和支持，给我这次难得的展示自我、认识自我的机遇和锻炼、学习、提高的机会。

我市委办公室举行科级干部竞争上岗，是推行干部人事制度改革、加强干部队伍建设的重要举措。今天，我本着提高自己、锻炼自己的宗旨，站在这里，进行竞争上岗的演讲，希望能得到大家的支持。

我参加市信息办正科级秘书岗位的竞争，主要是基于以下三个方面的考虑：

一是具有较为扎实的专业知识。自己先后在市、县信息办工作，有着从事信息化工作的经验和搞好信息化建设的强烈愿望，比较熟悉基层信息化工作实践，也有一定的信息化理论知识。特别是调入市信息办以来，坚持不懈地加强对信息化理论知识的学习，努力促进自己从重技术学习向重理论学习转变、从重实践操作向重提出思路转变。同时，在参加全市第一期信息化骨干培训班的基础上，坚持不断地学习计算机和网络相关知识，并注意在工作实践提高了自己的信息技术水平。

二是具有较强的工作能力。工作以来，自己经过多个岗位的实践锻炼，培养了自己办文、办会、办事及综合协调等多个方面的能力。先后从事过调研、文秘、督查及信息化等工作，都取得了一定的成绩，曾被评为全国固定观察点系统优秀调查员、全市党委系统督查工作先进个人，撰写的调研文章曾在省级刊物上予以刊登。特别是在市委办公室一年多的工作实践，自己不断加强与县(区)、部门信息化工作人员的沟通协调，相互之间建立了良好的工作关系，也显著地提高了自己的综合协调能力。

三是具有较高的综合素质。在日常生活和工作中，自己注意不断加强个人修养和党性修养，踏实干事，诚实待人，多年的办公室工作经历，培养了自己吃苦耐劳、坚韧不拔的性格，默默无闻、兢兢业业的敬业精神，与人为善、乐于助人的协作意识。这些正是团结同志、做好工作的基础。

如果这次竞争成功，我将在“深、实、严、新”四个字上下工夫，努力做到“学习求深、作风求实、自律求严、工作求新”。

1、学习上求深。我将把学习当作提高工作能力的有效途径，向书本学、向领导学、向同事学，以学习促进步，以学习促提高。一方面，加强政治理论学习，改造自己的世界观、人生观和价值观，不断提高自己的党性修养。另一方面，认真学习文秘知识、信息化理论等业务知识，积极总结和探索信息化工作规律，全面把握信息化发展方向。

2、作风上求实。堂堂正正做人，老老实实做事一直是我人生的座右铭。作为市委办公室的工作人员，我将继续发扬爱岗敬业、吃苦奉献、团结协作的精神，不断提高和改进自己的思想作风、生活作风和工作作风，在堂堂正正做人上有新境界，在踏踏实实做事上有新成效。

3、自律上求严。继续坚持严以律己，诚实待人，工作上积极

主动，成绩面前不争先，困难面前不退缩，坚持大处着眼，小处着手，在小事上见精神，在细节上下功夫，无论事情大小，都以极其认真负责的态度，保质保量地完成任务。

4、工作上求新。信息化工作是一项全新的事业，当前已成为覆盖现代化建设全局的战略举措，但没有现成的模式可以借鉴，没有固定的发展思路可以遵循。因此，我将与同事们一起，把信息化发展趋势与我市实际结合起来，不断创新信息化工作思路，努力推动我市信息化工作再上新台阶。

煤矿竞聘报告篇二

大家好，我今天非常荣幸能来参加竞聘。

首先我先做个自我介绍，我来自xx级小学教育（数学）专业，我叫xx□大家都知道四川成都的都江堰吧！知道它是谁建的不？没错是李冰，而巧合的是，我也叫“xxx”□父母给我起这个名字是希望我文武双全，做一个全面发展的人。

今天我竞聘的职务是社团部副部长。熟话说：“近水楼台先得月”作为社团部的干事，我有了比别人更加了解社团部工作的优势；再者，我是小学教育（数学）专业，一个理科生，所以做事都会用理性的头脑，理性的看问题；我还有一个优势，你们一看就知道了，没错我是男生，都说“男女搭配，干活不累”，作为一个女生占大多数的师范院校的男生，我拥有了很多相对的优势，比如：坚强，勇敢，富有责任感。

为什么竞聘社团部副部长呢？第一，社团部是一个真真正正的大家庭，它包括了7大协会，在社团部工作期间我感受到了，这个大家庭的温馨，尤其是部长和副部长们的平易近人，我们是真正的好朋友，这样一个好的环境，怎能让我不留下来呢？怎么让我不好好去建设它呢？第二，社团部的所有兄弟姐妹们都很关心照顾我，尤其是部长和副部长们对我的看重，我要继他们的脚步把社团部办的更好，更出色！

我高中当过学习委员，把班级管理得很好，大学是图书馆助理、社团部干事，锻炼了许多。同时我也组织同学参加排球、篮球、拔河比赛，成绩突出，所以我的组织能力不错。我认为，做任何一件事责任心最重要，责任心驱使我克服种种困难。在社团部工作期间，我发现了一些社团部工作上的不足之处，如：社团部与7大协会的衔接不是很好。要是我当上的社团部副部长，我一定把社团部现在存在的一些问题好好改正，尽量做到完美，也请大家监督。

最后，希望大家支持我，我一定不会让您失望！同时感谢评委们坐了这么久聆听我们演讲，你们辛苦了！

谢谢！

煤矿竞聘报告篇三

大家好！首先感谢各位领导对我的信任，给我这次竞聘内勤主任的机会。

我叫xx，今年27岁，本科学历，助理经济师，1997年毕业于南开大学金融系金融专业，同年参加农村信用社工作。曾在信用社任出纳、会计，在联社原资金组织科任统计员，现任信用社会计。

之所以参加竞聘内勤主任，是因为我具有以下四个方面优势：

一是具有丰富的金融理论知识。我于1993年考入南开大学金融系金融专业，大学四年中，先后学习了货币银行学、会计基本原理、信贷管理等课程，打下了较为扎实的金融理论基础，参加工作五年来，我始终不忘充实自己，坚持学中干，干中学，立足本职，勤思钻研，不断丰富自我，完善自我，提高自我，使我的理论水平又有了进一步的提高，所经办的业务从未出现差错和失误，圆满完成了领导分配的各项工作任务。

二是具有较强的工作能力。我在日常工作中脚踏实地，诚实待人，“心诚则路正，路正则事业成”，经过多年学习和锻炼，自己的组织协调能力、分析判断能力、处事应变能力、文字组织能力、社会交往能力都有了很大提高。熟练掌握了会计操作流程和计算机新业务操作，能够独立完成信用社的会计核算，工作能力得到领导和同事的肯定。

三是具有强烈的事业心、进取心和开拓创新意识。我充分认识到只有改革和创新才是农村信用社发展的生命力所在，才能在激烈的竞争中不断发展壮大，才能促进管理水平和经营效益的进一步提高。正因为有了这种认识，我在会计工作岗位上深深感到自己的责任重大，坚定了干好工作的信念，促使我更加热爱本职工作，珍惜自己的岗位，兢兢业业、一丝不苟、认认真真的做好每项工作。

四是我年富力强、身体健康，精力旺盛，具有较好的年龄优势。接受能力比较强，对新业务比较敏感，能够创造性的开展工作，进入角色迅速，并且有信心、有决心，也有能力在联社领导的正确领导下，圆满完成上级分配的各项工作任务。

竞聘不是为了争官。竞聘是为了充分发挥自己的水平，体现自己的能力，实现自我价值。如果竞聘成功，我的工作思路是：坚决服从上级领导安排，积极配合主持工作主任，以改革创新为动力，以健全规章制度为基础，以完善管理为手段，以提高工作质量和经济效益为目标，当好助手、参谋，求真务实，创造性地开展工作。

第一，根据新形势下业务发展的需要，不断充实自己、完善自我。首先，在理论方面，要认真研读政治、经济和金融理论书籍，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。其次，制定学习计划，有针对性的学习必要的管理知识，更加深入掌握各项规章制度、操作规程和业务知识，理论联系实际，将所学知

识充分运用到工作当中，不断提高业务质量和工作能力。

第二，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。严格按照联社的部署安排，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，加强三防一保，强化检查辅导和审计监督，确保规范、安全经营，对营业网点的制度执行、重要凭证管理等方面加强检查，促进经济效益的不断提高。

第三，搞好员工业务学习，组织技术练兵，提高全员素质。新业务的迅速开展需要员工素质的不断提高。在切实关心职工工作和生活的基础上，利用一切时间和机会，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金融理论和金融知识，拓宽服务领域，增强服务功能，为社会提供更加优质的金融服务。

第四，充分发挥自己的理论优势，努力完成业务经营目标。要做到及时向领导提供各项经营指标完成情况和分析资料，为领导决策提供可靠数据、有效依据。并根据实际经营状况的变化，随时提出针对性措施，实现经营目标的最终实现。

尊敬的各位领导，作为一名大学生职工，根据我本人目前的理论知识、学识水平、业务实际和工作能力，已经完全具备一个内勤主任所必须的条件，请各位领导、评委和同志们，根据我的现实表现、素质能力和工作实绩进行评议打分，让我伴着新年的钟声实现心中的美好愿望，象我们的信合事业一样，在新的一年里有一个良好的开端！

我的演讲完毕，谢谢大家。

煤矿竞聘报告篇四

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。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。

煤矿竞聘报告篇五

我叫黄先生，来自td厅。相信各位领导对我已经较为熟悉了。我xx年毕业于深圳大学金融学专业，同年幸运加入了移动这个大家庭，感恩于公司对我四年来的栽培，我也在用实际的行动和出色的绩效来报答公司。

1. 在营销方面

本人有着前瞻性的营销理念，充分利用有限资源来开展有目标、有策略、有技巧、有效益的四有营销。4月开厅以来，开展的一系列“支持td□为奥运加油”的活动有幸被凌总拿到青岛作为汇报深圳推动td工作的重要素材，本人为此感到非常骄傲和自豪。

2. 在创新方面

创新是我在td厅工作的主旋律，切合目前td实际情况，创想出一系列的td创新方案，分别为□1□td向前“充”短信答题方案，获得深圳市公司采纳，并于本月底实施。2) 罗湖td厅申请青少年科普教育基地获通过，并成功接待两批青少年学生。3) 罗湖td业务赛，8月20日正式开始竞赛。

3. 在运营管理方面

现任td厅代营销经理职位，除了td厅的基础管理工作之外，为更好推动td的销售，前期做了大量的调查分析，为下阶段开展针对性拓展营销打好坚实基础。

4. 在培训方面

本人认为，一个成功的管理人员肯定是一个出色的培训讲师。作为td厅讲师，在全力协助市公司提升全体td业务水平时，

制定统一培训讲义以协助市公司做好二次覆盖培训，在培训方面得到的宝贵经验将为我担任管理人员提供很好的td培训思路。

我对营销经理的岗位认知是：店面经理的左右手或多面手。作为td厅的营销经理，在创新和营销两大方面要求更是甚高。

我的工作目标是：打造一支高效、和谐的超级td先锋团队！也即：三能团队（能想有创新思维，能策划各项营销活动；能讲对前来交流人员培训，对外一线td专员培训演讲；能干能把各项营销理念付诸行动，出色完成。）并始终坚持1个信念和3个关键！

1个信念就是：“我是问题的根源。”这种思想就是我对我自己100%负责。

3个关键分别是：1) 关键就是要多想多学习。2) 关键是敬业多一点。3) 关键要建立感恩文化。

在奥运如火如荼进行之际，若有幸竞聘成功，我定必将td的工作化繁为简，有序挺进，让每位td厅的员工成为td赛场的运动员，充分发挥各自潜能，在各自的工作岗位上赢取自己的金牌。务实做到“做自己的冠军，创td的未来”同时，也希望各位用户能作为观众，在座各位领导能作为裁判、评委，共同监督、见证td厅的创新与进步。

煤矿竞聘报告篇六

今天我竞聘的岗位是物流部经理，在这里我以平常人的心态，参与这次岗位竞聘。首先应感谢各位领导为我们创造了这次公平竞争的机会！展示自我的舞台。对此，我十分珍惜这次机会，实现自己的人生价值。

下面从三个方面向各位评委和代表陈述我的竞聘报告

一、一个合格的物流管理部经理的职责

首先体现在的不是他的物流方面的经验多丰富而是在领导用人方面的才能。首先要重视人，换句话说就是要学会尊重自己团队的每一位员工，我们的团队是一个整体，任何一位都是我们团队整体的组成部分，都担负着为公司发展中必不可少的工作任务。那么知人是我用人的首要环节，用人先要了解他的优势和长处，然后再安排他到适当的岗位上去，这样才能实现人与事的最佳结合，达到知人而善任。因为一个人只有处在最能发挥才能的岗位上，才有可能把自己的能力全部发挥出。

让自己的每一个员工充分展现自己的才华，不辜负心中所学，实现自己的价值。还要让员工拥有培训和发展的空间，鼓励员工学习，创造培训机会，与时俱进。更重要的是要让员工在自己的岗位上进行实践和锻炼，让我们的员工真正感觉到在工作中超越自我，在工作中享受快乐。虽然我无刘邦之才，但是我深信我团队中有可比萧何韩信之才的人。能够团结一起在市场经济这个无硝烟的战场上奋勇向前，乘风破浪。其次作为了一个部门经理，在当今激烈的市场竞争环境下，作为一个部门的领导者，提高部门员工的凝聚力，带领他们在市场中不被淘汰是必要的，凝聚力是一个团队的灵魂所在。一个团队如果没有凝聚力，那就会变成一盘散沙。

反之，一个具有凝聚力的团队，全体员工的心才会紧紧的团结在一起，整个团队才能以更快的步伐在市场经济中，一步凯旋、一路高歌。为企业创造更多的利润。一个部门就是一个团队，团体作战远胜于一个没有号召力的不能体谅下属的光杆司令。而在提高自己团队凝聚力方面我将通过以下方式。首先，要确立团队的共同的奋斗目标。从短期看我们团队要有自己的目标；从长远看，要有一个全体员工共同为之奋斗的蓝图。无论短期目标还是长期目标，必须做到与员工充分沟通，要让自己的下属能够看到希望。因为劳动的付出而换来目标的实现有利于增强员工的信心，作为物流部经理在长远

目标规划中，也要考虑到目标实现后员工得到的利益，在团队内部建立起企业与员工共同发展的利益共同体。

其次要打造人性化、规范化和制度化并重的管理制度。一个管理混乱的团队对员工是缺乏凝聚力的。这个社会制度是不缺少的，缺少的是执行力。所以首先领导自己不我行我素，按规章制度处理问题，“没有规矩不成方圆”。制度化就必须从严处理，所以员工必须共同遵守制度，一视同仁，不能随意搞“特殊化”。人性化管理注重对每位员工的关爱，强调与员工互相交流，创造员工满意。比如在节假日，我们大家可以送上一份礼品或祝福，用真诚体现对员工的关心。作为公司领导者，学会与员工的沟通，了解员工的内心需求就一定能够促进人性化管理的发展与创新，经常与员工交流才能发现公司存在的问题，这样才能从员工的嘴中从中得到企业发展的真实建议。当然，与员工拉近距离也要把握好尺度。工作中严格要求和沟通中的平易近人是完全不一样的，所以作为一名管理者要刚柔并济，软硬兼施。

煤矿竞聘报告篇七

我于一九九〇年从××商学院会计系毕业，当年即进入××银行××分行营业部工作至今。本人入行后，先后在出纳科、外币业务科、结算科、客户接待科、私人业务科工作。在营业部工作的十六个年头里，我认真学习业务知识，积累了丰富的临柜经验，工作中认真细致，服务热情周到，踏实肯干，在各个岗位上，都圆满的完成了各项工作任务，受到客户的好评。

自进××行工作以来，我就积极地参加单位组织的各项活动，抓住每一个机会，不断锻炼自己。通过参与工会关心职工文体生活而开展的文化娱乐、体育活动，本人对工会工作有了一定的认识，培养了对工会部门工作的兴趣。如果有幸竞聘工会管理员岗位，我将严格按照相关职责，以满腔的工作热情，为丰富职工生活、解决职工困难而努力工作。

我热爱工会工作，相信通过自己耐心细致的工作，勤奋钻研的学习，加上多年来保持的工作热情，一定能在这个岗位上为××行的事业贡献绵薄之力。

我的演讲完毕，谢谢

煤矿竞聘报告篇八

大家好！

中层以下干部实行公平、公正、公开竞争上岗，这是我们宾馆为打造一支高效率团队的重要举措。我衷心拥护支持竞聘上岗工作，并认真参加房务部经理的竞聘，竞聘上，继续努力工作，完成20xx年工作任务，竞聘不上，服从组织安排，干好新的工作，不会辜负组织的多年培养。

我现任客房部经理，今天竞聘的岗位也是房务部经理一职。在这个岗位上，我已工作了五年，在总经理的正确领导下，与大家一起艰苦奋斗，五年中基本完成了组织上下达的各项工作任务□20xx年度经营收入和利润收入指标，预期也能够完成。我有决心和信心带领房务部全体同仁继续努力奋斗，严格抓好经营管理和经营创收工作，确保20xx年度各项工作任务超额完成。

具体打算如下：

务质量将是今年工作的重点之一。提高服务质量首先要牢固树立强烈的服务意识和质量意识，从部门管理人员到每个员工，都要深刻认识“服务质量是企业的生命”，要自觉坚持认真落实。

为此，我们要把各岗位人员配备整齐，充实高素质的服务人员，开展全方位的岗位技能培训和思想道德教育培训，树立爱岗敬业思想，发扬能吃苦耐劳奉献精神，一切为客人着想，

一切为宾馆整体利益着想。

服务工作中做到：1、日常服务工作不出现空岗现象，宾客的要求在第一时间完成，不冷落客人；2、客人是上帝的宗旨不能只停留在口头上，要从迎宾、行李员、总台登记、结算、卫生等每个细小环节做起，做到及时、快捷、准确。给客人提供最大的方便。3、熟悉掌握客服知识和技能，围绕宾客的正常需求，做到标准化服务。使客人都能体会到“宾至如归”的感觉，让客人满意，让领导放心。

我们宾馆是一个具有百年历史的老企业，做好接待服务工作的宗旨是为了创收，没有好的收入，企业的发展，员工的福利都无法落实。20xx年度房务部的经营收入指标下达时，我本人压力很大，完不成任务扣个人风险保证金事小，影响整体利益是大事。华山一条路，我只有带大家向前奔，我们克服了种种困难，不喊苦不叫累，包房间少人顶上去，服务中心少人顶上去，迎宾少人顶上去，分工不分家，大家没怨言，一个心思就是完成工作任务。明年，我们继续拓宽客房销售思路，一是稳定老客户，特别是常驻客，商社等，加强与他们的勾通、配合，在不影响整体利益的前提下，多为客人着想，为他们提供方便。二是提高办事效率、讲诚信，把客人的事情当成自己的事情办，用我们的辛勤劳动，赢得最好的亲情投资。三是加强网络营销宣传，扩大网络订房覆盖面，尽量吸引更多的客人入住本馆。四是灵活调整房价，根据不同季节、节假日、及大性活动等，开展有针对性的营销宣传，合理利用有限的客房，使经营效益最大化。

安全生产是宾馆工作的重点，几年来，房务部未出现大的事故，但小的问题还是有的，如客人烫伤、员工摔伤、客房卫生间天棚脱落、漏水等等，都是很危险的，我们要加强检查，及时报修，以防为主，避免和杜绝宾客人身和财产的损失。加强对员工的安全防范意识教育，落实安全防范责任制，做到人人懂得安全生产知识，人人自觉按章操作，人人掌握安全自救能力，把安全防范工作落到实处。

节约工作我们天天抓，时刻都没有放松，水、电、气及客人日用品，房务部是使用消费的大户，我们每个人都要按规定领取，修旧利废，减少浪费。房间的水、电、汽要跟踪检查，客走关闭。公共场所设专人负责，避免出现常明灯、常流水现象，达到节支增收的效果。

总之，我们一切的努力都是为了我们自己。我相信只要我们大家努力了，就一定会有好的结果。

煤矿竞聘报告篇九

大家好！

杂花生树，草长莺飞，此季景色无限；芸芸评委，咫尺讲台，此时心情激动；组织挑选，领导检阅，此刻思绪飞扬。

今天，我深感荣幸！作为**县工商局经检队伍中普通一员，参加竞聘演讲。

今天，我万分感谢！感谢各位领导的良苦用心，谢谢你们为我局选拔优秀人才付出的辛苦汗水和智慧。

.....

社会纷杂，人生艰辛，十年基层的工作经历，形成了我严谨求实的作风；基层的生活阅历，造就了我清廉为民的思想；基层的火热实践，培养了我较强的组织能力。

风霜雪雨，十年春秋，我真切的感受到：工作是辛苦的也是幸福的，人生需要拼搏，需要奋斗，奋斗的人生无怨无悔！“宝剑锋从磨励出，梅花香自苦寒来”，只有严格要求自己，敢于追求，抓住机遇，迎难而上，在更艰苦的岗位锻炼，才有利于提高和完善自己，实现人生的理想和追求。

今天我局组织的竞职演讲，据我所知，在**工商系统干部任用工作中尚属首次，这是**工商系统干部人事制度改革的一个新起点，我认为只有采用这种公开、公平、公正大胆而前瞻性的方式选拔任用年青干部，才能真正让优秀人才脱颖而出，同时也为青年干部成长提供了一个健康平台，必将使健康工商事业充满生机和活力，取得更大的发展，作为一名到工商部门时间不长的青年同志，有幸遇到这样好的机会，我将倍加珍惜，对我个人来说，竞争经检大队副大队长一职，最重要的原因是：我认为这个职位具有挑战性，最能锤炼人的品性，最能磨练人的意志，最能锻炼人的能力，我觉得这次竞职能否成功并不重要，能够参与，锻炼自己，展示自己，提高自己是难得的一次机会。我竞争这个职位的目的不仅是为了实现个人的人生价值，更重要的是把自己的青春和热血献给**工商事业。

生长与变化是一切生命的法则——昨日的答案不适用于今日的问题——正如今天的方法不能解决明天需求一样。

今天我竞争的是我局经济检查大队副大队长的职位，职位就意味着责任和义务，如果这次我能当选副队长，我将以此为起点，强化学习，努力提高自身素质，把握团结协作这个关键，突出工作重点，当好队长的助手和参谋，把工商事业当作实现自我人生价值的目标，个人目标的实现，就是我对单位和社会的最好奉献。我的工作总目标是：按照市局增强责任意识，树立良好的执法形象，执法与服务相结合，加强队伍建设的总体要求，结合我局实际，着力在“队伍建设上”下功夫，在“专业化”方面做文章，在“高效执法上”求实效，在执法实践中力争建立一支政治合格、业务过硬、纪律严明、作风优良、监管有力、廉洁高效的执法队伍，更好的服务于县域经济和社会的发展。

为了实现这一工作目标，我的具体的工作思路是“366”模式，即：树立三种理念、增强六种意识，做到六个确保。

一、树立行政执法新理念

一要树立“优化服务，重在创新”的理念，坚持执法中服务，在服务中执法，重在创新服务方式，创新执法领导。

二要树立“合理执法”的理念，坚持客观公正的原则，不因人而异，显失理性，合理使用法律所赋予的裁量权，做到诚信执法。

煤矿竞聘报告篇十

大家好！

今天，我很荣幸参加行里举行的客户经理竞聘大会。这是一次难得的锻炼和提高自己的机会。我叫xxx□岁，19年分配农业银行工作，目前在营业中心任高柜柜员。年的工作实践，让我精通了银行的各项业务，也积累了许多做人做事的经验，本着提高自己，改变自己人生的舞台，今天我竞聘客户部客户经理一职。

我对客户经理的认识： 客户经理改变了银行过去等客上门的服务方式，开始主动出击，从客户需求出发，为客户提供全方位的金融服务，营销银行产品，实现客户价值最大化的同时实现银行自身效益的最大化。近年来，泰顺支行的客户经理不断增加，也足以证明我行党委、行长室对该岗位的高度重视和寄予的无限厚望。世界在改变，银行业也在改变，随着小商业银行不断发展，外商银行的进入，银行之间的争霸战势在必行，而客户经理恰恰是这场战争中非常的重要的强大武器。也许未来有一天，会以客户经理队伍实力论英雄。作为一名新到岗位的客户经理要有一种吃苦耐劳的学习力和对市场的敏锐洞察力，去挖掘市场，不负众望。

1、有着较强工作责任心和进取心。做到干一行爱一行，对待工作认真负责。

2、具有一定的公关能力和良好的社会关系。本人性格直爽，从不畏首畏尾，具有较强的独立处事的能力。在自己生活中，处了不少的朋友，我深信，在自己努力和多方面的支持下，我能出色了做好客户经理这项工作。

这次竞聘如果成功，首先我要做到思维的转变，真正在思想上改变自己，尽快适应岗位转换，做一名合格的经理人。其次业务技能的熟练掌握，如果说客户经理是银行的武器，那么业务技能便是客户经理的武器，客户经理和客户关系不是一种单纯的业务关系，而是一种人与人的关系，不管是业务操作，还是营销技巧，我们都要熟悉掌握，这样才能面对形形色色的客户时立于不败之地。最后就是关系维护，不论是新老客户，还是房管、工商、税务等等，都要建立深厚的感情，只有我们不断加强与客户的联络，才能保证营销工作旺盛的生命力。我们的事业才会发达。

以上是我的竞聘报告，不妥之处请各位领导评委指正，如果这次竞聘成功，我将履行诺言，以优良的工作作风开展新的局面，如果不能，说明我的工作能力还有待提高，我将在以后的工作中加倍努力，为我农行贡献自己的一份力量。我的报告完了，谢谢！