

最新工勤竞聘演讲稿(精选5篇)

演讲中的抑扬顿挫，相当于音乐中的节奏，音乐需要节拍，演讲也需要节拍，你应该让你的演讲充满节奏感，节奏就是你口头表达进度的度量。我们如何才能写得一篇优质的演讲稿呢？接下来我就给大家介绍一下如何才能写好一篇演讲稿吧，我们一起来看一看吧。

工勤竞聘演讲稿篇一

我叫，首先非常感谢大家给我提供了展现自我的机会。竞选班长对我来说不仅是一个位子，更是一副担子，我愿意接受大家的评价。之所以竞选班长时因为：一我曾经有过当班干部的经历，既有宝贵的经验，也有深刻的教训。我知道什么样的班长最受欢迎，当班长最忌讳什么，大家的需要就是我的工作目标。二我有三颗火一样的心：热心公心信心。

热心：为大家服务，急大家之所急；想大家之所想，时刻把全班利益放在第一位。

公心：做事公平公开公正，增强班务透明度。

信心：是做事的成功法宝。我对我班有信心，对自己更有信心！如果大家相信我，给我一次机会的话，我将全力以赴履行班长职责。我的工作思路概括为一个中心两项原则三个基本点。1一个中心：以学习为中心。2两项原则：一是坚持走群众路线，倾听同学们心声；二是班干部严格自律，身先士卒。3三个基本点：一是抓团结；二是抓文化活动；三是抓安全。

同学们，为了将我们班建成一流班集体，请大家助我一笔之力，投我一票吧！最后用一句歌词结束今天的演讲，你选择了我，我选择了你，我们手牵手心连心，风雨同舟共创美好

未来。

谢谢大家！

XXX

年 月日

工勤竞聘演讲稿篇二

大家早上好！我首先感谢领导、同事们的信任和支持，给我这次参加竞聘汇报的机会！本着学习，进步，锻炼和提高的目的来竞聘，同时，也非常愿意接受领导和同事们对我提出的中肯的宝贵的意见，以便在工作中更正和更好的发挥我的工作绩效能力。

在将近八年的工作积累，近五年的策划工作中，在公司的指导和培养下，我逐步适应和理顺了工作外延和内涵，在一定程度上工作有了突飞猛进的进展和不断的推陈出新，与时俱进意识，一些工作的创新思想时不时迸出也使我受益匪浅，这一切的背后，源于公司对我的信任和支持，感谢公司，感谢我的领导们。在工作实践中，一次次的促销活动使我对企划部又加深了一层的认识。作为一个部门的负责人，要能为领导分忧，既要熟悉本部门的全部业务，又要能为领导献计献策推动全面工作的开展；既是推进活动进程的组织者，又是积极投入实际工作的参与者；既要明确职责，协调好各方面的工作关系，当好参谋，成为桥梁与纽带；既要能当好助手，又要具备独当一面的基本素质。总之，要胸怀大局，当好参谋；服从领导，当好助手。

要完成公司年初分配的任务指标，就必须实时推出促销活动，来协助一线达成本季度或本年度的任务达成，企划部的工作就是这场战役的先遣部队，通过顾客视觉上的，听觉上的，感觉上调动，促使完成购物意识的形成，进而达到购买的欲

望。在第三季度，处于淡季过后的旺季，本季度共进行夏季四次的促销活动，美华进行两次促销活动和我们公司12周年店庆活动，共七次促销活动，在公司的正确的指导下，在全体员工的共同努力下，我们的促销取得了良好的社会效果，并在一定程度上遏制了竞争店的经营，争夺了一定的客源和市场的份额。

在活动的策划上，企划部不断的推陈出新，分析综合，既有实质性促销，又有营造商机的氛围水分，每次活动虽大同小异，但不雷同，特别是夏季的促销上，按照促销递升的层次构建一次完整的促销体系。企划部在活动中积极响应公司政策，率先实施活动方案，顺利完成公司下达的各项促销任务。

在促销费用上，贯彻公司的节约精神，尽量节俭；在卖场氛围上，对于重复性节日的展牌，吊旗注意保存，以备下年使用。

工勤竞聘演讲稿篇三

首先，我感谢总行领导给我这次机会。我竞聘的岗位是个人业务部个人业务管理岗。拿破仑曾说：不想当将军的士兵不是个好士兵。我响应总行的号召参加竞聘。这次竞聘我认为可以把自己推向更高一个层次的管理岗位，可以从中经受考验，得到锻炼，从而使自己更趋成熟。

一、具备了适应个人业务管理岗的知识层次。一是近年来我利用业余时间，采取自学、函授的方式提高文化层次，我以持之以恒的毅力，二年内完成了****大学本科学历课程，并取得了相应的本科文凭，从而使我的具备了一定的组织能力、综合分析和判断能力；二是长期在信贷岗位上工作，采取边干边学边练的方法，迅速掌握了信贷业务方面的应知应会知识，继而逐步提高、升华。通过多年的刻苦努力和大胆实践，我的业务能力、管理水平及综合素质有了较大提高，同时在实际工作中养成了强烈的事业心和高度的责任感，加上求真务实、乐于吃苦的工作作风被同志们认可，也受到领导的信

任。综上所述，我认为自己熟悉个人业务的操作规程，具有独立操作技能，具备了适应该岗位的基本素质和经验，而且能够严格要求自己，做到恪尽职守。

二、拥有了做好个人业务管理岗的工作思路。如果我竞聘上岗，我一是将根据客户的需要不断发展新的个人贷款业务品种，把现有的个人贷款业务品种进行分类整理，针对客户的收入水平、消费能力、消费趋向等各种特征有针对性的形成组合后推荐给客户。特别是要加大住房抵押贷款、汽车消费贷款等热点贷款的推广力度，提高贷款发放量。在工作中充分发挥个人贷款品种全、客户选择贷款品种更加灵活方便的特点，把我行的个人贷款业务扎实有效地开展起来，以此来满足客户的贷款需求。二是加强个人客户经理队伍的建设，做好客户经理的培训工作，把各支行业务精、能力强、品质好的员工充实到客户经理队伍中来。从而提高我行的知名度，达到集结人气，增强我行实力的目的。三是制定相应的对策、出台一系列新的个人业务服务办法、措施、考核管理办法，一方面最大限度地满足客户的需要，为客户提供全方位理财服务，另一方面充分保证我行信贷资金的安全。

各位领导、同事们，我的简历，我的思路若能引起你的共鸣，将是我最大的欣慰。我相信机遇的大门对不断进取的人是永远敞开的，如果通过这次竞争，自己没有竞聘上，我也会加倍努力，尽职尽责干好本职工作，最后我要感谢总行领导对我的鼓励和鞭策，同时也感谢在座各位对我的理解和支持。我愿与大家一起共创美好的未来，迎接**农村合作银行辉煌的明天。

工勤竞聘演讲稿篇四

大家上午好！

首先感谢领导给我提供了这次竞争上岗展示自我才华的舞台。这次竞聘，本人并非只为当官，更多的是为了农村信用合作

事业，在尽可能的情况下实现自己的人生价值。我叫，现年27岁，镇人，中共党员，大专文化程度，助理经济师职称。1994年在参加信用社工作，先后从事出纳员、会计员、主管会计、信贷员工作，年调入信用社任信贷组长兼营业室负责人至今。

经过几年的信用社工作锻炼，自己的各方面素质都有了很大的提高，1998年光荣的市财贸办公室评为财贸系统先进个人。

“十年磨一剑”，从出纳员到会计员，我熟练掌握了信用社的各项日常业务；担任主管会计工作四年，我熟悉了信用社的财务、业务等方面的知识；担任信贷员工作四年，我熟悉了信贷管理和相关行业法律法规等方面的知识，并学会熟练处理各方面的关系。十年工作中，我无论是业务学习中、还是在业务管理上，我都坚持走到哪里学到哪里，向老领导学习，向同志们学习，向实践学习，吸取别人的长处，弥补自己的不足，并积极学习新业务和计算机等方面的知识。在学习和实践过程中，我积累了一定的社会经验和工作经验，为我能胜任基层信用社的每一项工作打下了扎实的基础。特别是调入信用社工作三年多来，我走遍了的每一个角落，熟悉镇和信用社各方面的情况。在工作中，我稳健的办理每一笔业务，年年圆满完成了领导下达的各项任务。年，我社营业室贷款收息万元，比年增收万元，今年6月末，营业室收息万元，又比去年同期多收万元。

参与这次竞聘，我愿在求真务实中认识自己，在积极进取中不断追求，在拼搏奉献中实现价值，在市场竞争中完善自己。我深知信用社主要负责人身上肩负的重担，必须具备较强的综合素质、坚定的政治立场、踏实的工作作风、顽强的拼搏精神才能胜任这项工作。

如果我竞聘成功，我的工作思路是以信用社的发展为导向，以效益为目的，以计划为目标，强化管理，规范经营，扎扎实实地完成市联社下达的各项工作任务，进一步加快信用社的发展速度。

一、实施“资金膨胀”工程。在存款组织工作中，我将牢固树立效益意识，鼓励全员发扬“三勤四上门”的优良传统，把考核重点放在低成本存款上，不断壮大信用社的自办业务，努力降低资金成本。同时牢固树立服务意识，鼓励全员抓住各种有利时机，坚持大额、小额一齐抓，零钞、残币一样存的吸储原则，做好登门上户的服务文章，搞好结算服务，最大限度的占领农村金融市场，确保年信用社各项存款过亿元。

三、实施“资金盘活”工程。一是明确责任，正本清源，属于信用社自身原因形成的不良贷款，将逐笔落实责任清收；二是在取得党委、政府支持的前提下，不断创新清收方法，加大村组、企业贷款的清收力度；三是通过一切可以动用的社会关系和力量最大限度的清收不良贷款。

四、实施“黄金客户”工程。积极发动外勤人员深入农村和市场，加强农户和个体工商户的信用等级评定工作，加大贷款营销力度，培植和发展黄金客户。同时加强信用社的自身建设，创新服务手段，使客户创业紧靠着信用社、发展离不开信用社、致富忘不了信用社，把黄金客户培养成信用社创效的金牌客户。

我的工作态度是做到个性服从党性、主观服从客观、感情服从原则；做到服务不欠位、主动不越位、服从不偏位、融洽不空位；做到对人冷热适度、对事刚柔适度、处理问题轻重适度；做到对同事多理解、少埋怨，多尊重、少指责，多关心、少冷漠；刺耳的话冷静听、奉承的话警惕听、反对的话分析听、批评的话虚心听。力争在服务中显示实力、在工作中形成动力、在创新中增强压力、在交流中凝聚合力。

如果我竞聘成功，我的处事原则和风格是努力做到严密制度、严格要求、严守纪律，勤学习、勤调查、勤督办。以共同的目标团结人、以有效的管理激励人、以自身的行动带动人。努力做到大事讲原则，小事讲风格，共事讲团结，办事讲效率。我将用真情和爱心去善待每一位同事，使他们的人格得

到充分尊重，给他们一个宽松的发展和创造空间；我将用制度和岗位职责去管理我的同事，让他们找准位置，发挥才能，不断进步。

如果我竞聘成功，我的工作目标是“以为争位，以位促为”，积极争取上级领导对我们信用社工作的支持，促使我社每一位员工牢固树立起主人翁意识，将我社的工作管理制度化、服务优质化、工作效率化。确保我们信用社的红旗不倒，各项工作更上一层楼。

古人说：“不可以一时之得意，而自夸其能；亦不可以一时之失意，而自坠其志。”竞争上岗，有上有下，无论上、下，我都将以这句话自勉，一如既往地勤奋学习、努力工作。“以为争位，以位促为”是我的努力方向。我坚信：有志者，事竟成！我会把我的爱热心、耐心、细心和责任心投入到我所钟爱的事业当中去。

谢谢大家，我的演讲完毕！

工勤竞聘演讲稿篇五

尊敬的各位领导、各位老师，大家好很愉快与人人在这里交换。起首，我毛遂自荐一下。我出生于农家。91年从师范专科汉专业结业；94年我实现了哈师大本科深造学习。

十九年来，我不管在教育一线、在教育局机闭，仍是重返教育一线，教育工作都是我的最爱。我尽力工作，不断学习，本质做人，一直享用着教育工作的快乐。我的人生也跟着的和时期提高在成长，一直收成着自己努力任务、积极生活的果实。在——工作时，我满身心投入到学校教育教学工作中，多次被评为优秀教师和优良班主任。正在市教育局工作期间，我深刻学习，宽阔视线，从微观上对教育有了更深刻的意识。撰写的文章也屡次在《黑龙江教育》等期刊上。多次被当局记过嘉奖、被评为优秀党员。

在工作时代，与最下层的学校、教师、学生、农夫和土地挨交道，是我人生最空虚、最幸福、播种最多的时间。童年、少年和这段杂静的农村生活，它构成了我生射中最本质的货色，我由衷地感激他们。在我人生道路上，我在保持努力工作，那是我报答国家和社会的责任；我在坚持长年晨练，这是我人生、奇迹和精力积极朝上进步的保证；我在坚持诵记诗词、文章，让我的心灵纯挚、激动；我在苦守为人、为父、为夫的责任，这是我幸福快乐的源泉。堂堂正正做人，脚踏实地干事是我的人生信条。作为教育人，像孔子一样在世，传道授业解惑是我的人生寻求。

1、适应时代的发展、人才生长的须要，推进——教育逐渐从遍及九年任务教育“集约型”教育阶段转轨为“精耕细作式”的小班化、个性化教育形式。深入教育改造，办出学校特色，防止千校一里和人材造就相同化。采用灵巧多样、丰盛多彩的教育教养方法，增进先生的特性化发展。

2、教育教学品质是学校的性命线。我将以教育教学为工作核心，将重要的精神和时光专一于此。打造有用课堂，向教室45分钟要量量。讲堂教学重视师生的感情响应和学习效力，让学生在高兴、专注、高效的气氛中学习。培养学生杰出的学习习气，控制迷信的学习方式。机动、活泼地引诱学生学习常识。

3、增强平易近族传统文化教育。转变观点，修正我们的教育取向。改变我们小学、初等教育就以“分数”为中心逃求的思想和行动定势。

4、我将尽最大努力保障教师有庄严的工作和生活，调动广大教师的工作积极性。教员，不是事实社会中的强人，然而我们国度的国家栋梁。物资上我将发明前提，扶植教师高品德的工作和生活情况。教育的未来加油！为大家加油！为大家祝愿！我也会在我以后的人生道路上加油！使我的人生途径不断向珠穆朗玛峰攀缘，即便我达不到8843米的高度，我相

信在大家的辅助下，我也会努力持续向5500米的进步营地进发。感谢大家。