

汽车兵练车视频 汽车修理厂副厂长竞聘 演讲稿(实用5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。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

汽车兵练车视频篇一

各位领导、各位同志：大家好！

首先非常感谢报社领导给我们提供这次竞争印刷厂厂长竞聘报告，展示自己才智的机会。

中国在世界舞台上迅速发展，我们厂近几年来也以迅猛的速度成长，而我也亲眼见证了我厂近30年来的历史变迁，现在，我厂已发展成为自我经营、自我积累、自我发展、自我控制的效益型管理企业。

这些年的经验告诉我：你不懂技术就学技术，不懂管理你就学管理；必须脚踏实地，干一行爱一行，无论你采用什么方法要干就要干的最好。这一年来同类印刷企业，特别是一些个体印刷企业纷纷添置新的印刷设备，竞争特别激烈，而我厂印刷设备陈旧。面对这样的市场我厂已毫无优势可言，已关系到企业社会杂件的生存。此时的我感到危机四伏，感到来自企业内部和市场的两面压力夹击，但我决不能退缩，要么扒下，要么发展，必须把压力变动力，挺过来。由于及时地调整了自己的观念，以多样化的经营策略力拼市场，到年终不仅弥补了业务减少的缺口，而且业务得到大幅提高。通过这次市场的洗礼，又让我又积累了新的经营管理经验，同时也让我深深地体会到：要在市场上打拼就必须不断学习新的管理理念，时时都要有危机感和紧迫感，不断创新，才能跟

上市场快节奏、多变化的要求。近30来，经过领导的关心培养、同志们的信任鼓励，以及自己孜孜不倦地扑在工作上，做出了一点成绩，得到了大家的肯定，每年都被评为先进工作者或优秀员。

今天我来参与竞聘厂长演讲稿，无论结果任何，我觉得我都有责任把自己的一些想法告诉大家，供大家商讨、指正。

一、作为厂长怎样才算合格

我觉得首先他必须努力把自己改造成成为一名优秀的管理者，这样的管理者必须是一个富有活力，有能力赋予企业生机的人。尤其在日益竞争激烈的市场经济体制下，他的素质和工作状况决定着企业的成败，甚至决定着企业的生存，如果他不能具有用上级交付给他的资源提高或至少保持其生产财富的能力，那么这样的管理者是失败的。对于他的工作，他必须具有强烈的责任心，能独当一面，干出优异的成果来证明自己，而只有他的成果得到上级领导和绝大多数职工的承认，才是有效的。因此，优秀的管理者不仅仅是为工作而努力，而更应该为成果而努力。而所有这些都应该在实际工作中来检验。

二、作为厂长在实际工作中他究竟该怎么做？

首先，摆正位置，做好工作。

企业的生存、发展、壮大不是厂长一个人的事，团结共进，必须具备实事求是地与副厂长坦诚交流、沟通的能力。在企业重大决策、宏观调控上必须严格按上级的指令，令行禁止、服从大局，重大事情上必须与厂长保持一致，在任何时候都能得体地支持上级的工作。对自己份内的工作中，必须以昂扬的斗志、充沛的精力、高度的责任感，勇敢而果断地把它完成好。当遇到困难时，要有创意地克服困难，勇于承担工作中的各种压力和责任，以积极的态度渡过各种难关，为企

业的发展不断开创新局面。同时更应该站在管理者的高度不断总结企业不同阶段发展过程中的经验教训，正确地向上级提供经过深思熟虑的合理化建议，帮助上级对企业的发展方向做出正确判断，确定企业最终的管理模式。

其次，应具有正直、诚信、不自私，并能为企业着想的品格。这是对管理者非常重要的要求。他必须心胸宽广、襟怀坦白、言行一致，并能以开放的心灵容纳别人的想法；他必须以身作则、树立榜样、廉洁自律、公而忘私，起好带头作用；他必须放下架子，深入车间班组，体察民情，随时了解职工的心理动态，热情鼓励和帮助他们；他必须开明、坦诚，一心一意为职工和企业谋发展；他必须与其他部门真诚合作，尽心尽责，具有团队精神。

年2月我厂尝试新的议价用工，职工也没有意见，可之后又有一些意见，要重新议价，开始我也有想法，不同意，后来经过反省和找职工交谈，认识到自己确实有错，本着实事求是的原则进行了适当调整，使职工的利益得到了保障，管理人员与职工的关系也达到了稳定。一个人不可能都对，有错只要及时纠正，正直、不自私，同样能得到大家的原谅。

第三，要勤奋敬业。

作为优秀的企业厂长竞聘演讲稿他应该在不同阶段制定出切合企业实际的、具体的、清晰的，而不是抽象的、模糊的目标，不断地要有自己的方向，而不是随波逐流。他必须把自己与企业融为一体，爱护企业、忠于职守，尽自己的能力把分管的工作力求做的完美，不知疲倦地迎接挑战和竞争，要认识到市场不是谁赏赐的，要生存就得在市场竞争中一刀一枪地去拼，那怕是拼的头破血流，同时要把自己的这种工作热情感染到每一个职工。在具体实际工作中他必须身体力行、勤勤恳恳、尽心尽职；他必须遇事要有主见、冷静、刚柔兼备、决策果断，具有适应不同环境的广泛应变能力。

一个企业的发展，就是要看企业的业务在市场上的占有率，要认识到业务在市场上的占有率是由少——多——少——这样循环反复的过程，每一阶段都要有清醒的认识和思考。

第四，具备相应的学习创新能力。

学习的目的是为了拓展创造力，完善持续进步和持续创新的能力，达到自我超越。市场经济下，任何在市场上站住脚的、好的企业唯一持久的竞争优势就是具备比你的竞争对手跟快的学习能力。因此不仅要全面掌握自己的专业知识，而且更应该随时愿意不断学习新的知识，了解新事物，形成不断学习——持续改进学习——再学习——再持续改进学习这种循环反复学习的能力，随时保持清醒的头脑，达到机敏、适应、灵活、冷静、勇气等市场经济条件下需要的特殊本领，这样才能从不同角度看待问题，看清企业自身的真实情况，进而提出具有新意的解决问题的办法，确定企业自身市场的竞争优势。

过去总认为搞经营管理就是多抓一些业务，但20xx自从我去一个单位联系业务后，彻底改变了这些想法。当时去之前，对方告诉我要带上移动硬盘去下载一些图片，去了后才知道，他们管电脑的同志不在，要我们自己去下载。这时，我心里忽然忐忑不安起来。我想：检验自己学习的机会来了。打开他们的电脑一看，他们是数码相机照的照片储存在电脑硬盘上的，如果对一个长期使用电脑的人来说可能无所谓，可我是第一次实际操作呀，我努力回忆前段时间学的知识，开始操作起来，虽然不是太熟练，但最终完成了下载。对方是公司的副总，他不会电脑，看我较快的完成了工作，对我刮目相看，最终落实了业务。这就是学习在实际工作中的运用，如果你能持续学习，就会在工作中游刃有余；如果不学习和自己业务相关的其他知识，就会在实际工作中经常碰壁，更谈不上为企业的发展尽更大的力了。

汽车兵练车视频篇二

大家好！

国际成功学大师卡耐基说过：“不要怕推销自己，只要你认为自己有才华，你就应认为自己有资格担任这个或那个职务。凭着这句话的激励及多年的工作经验，今天我来参加汽修厂厂长的竞聘，我自信有能力担当起这一重任。

我叫，今年xx岁，中共党员，大专学历[]20xx年参加工作，担任了安装队队长[]20xx年担任汽车队队长，今年五月份开始担任汽修厂厂长。在我主持工作的五个月里，四个月我厂实现扭亏为盈，全部改制第三产业完成。（可以再加一些工作成绩）

（以下讲优势的地方，一定要在自信中表现出谦逊，赢得观众好感）

第一，我具有担任此职务的管理能力。我担任领导职务多年，在企业经营的管理方面积累了丰富的经验。几年来，我认真学习相关业务知识，全身心地投入到工作中，对我厂整个市场情况比较了解，对开拓经营有具体思路，对处理工作中遇到的各类问题和矛盾具有实践经验。在担任厂长期间，我厂出现了一系列的改观，这是大家有目共睹的。此外，我在长期的工作实践中不仅在企业管理方面积累了丰富的工作经验，而且形成了与时俱进的创新能力，这对担任一名厂长而言无疑是必备的素质。

第二，我有较强的沟通协调能力和协调能力。俗话说的好：得人者兴，失人者崩。一个单位如果没有融洽的内部关系是很难开展工作的。自从参加工作以来，无论在哪个岗位，我都积极沟通、协调各种关系，使各项工作在良好的氛围中开展，在和谐的环境中完成，这也练就了我较强的沟通、协调能力，为以后更好的开展工作提供了有力保障。

第三，我具有严谨细致、扎实高效的工作作风。我个人的性格特点是做事追求完美，无论什么工作，不干则已，要干就要追求卓越，力争达到一流水平。这种性格促使我自加压力、负重奋进，竭尽全力争取把本职工作做得最好。我富有强烈的事业心和责任感，工作严谨细密，一丝不苟，高效快捷，讲求效率。多年的工作经历，使我养成了不怕吃苦、迎难而上、甘愿奉献的品质，造就了勇于承担责任，永远不言放弃的坚强性格。

此外，我今年刚**岁，思想活跃，精力旺盛，能够全身心投入到工作中，同时还具有真诚、随和、宽容、积极、乐观的态度。所有这些，都为做好汽修厂厂长工作奠定了坚实的基础。

第一，从整章建制入手，建立健全各项管理制度。我将深入工作一线，开展成本调查分析，确定成本控制目标，明确成本管理的重点部门和相关责任人员，建立健全了各种费用控制台帐，制定降本增效措施，将全年的工作指标层层分解到车间、班组，落实到人头。坚持科技进步，结合汽运公司车辆结构、技术性能及进修频率，及时调整车辆进修流程与技改方案。结合企业实际，在职工中开展技术攻关和技术革新活动，聘请专业技术人员给大家讲课，并派工作人员出去学习，有效地提高了职工的专业素质与维修技术，提高工作效率。在工资分配上，完善了各项考核奖惩办法，坚持“按劳分配”的原则，鼓励多劳多得，将个人收入与经济效益紧密挂钩，实行评分定级分配式的工资，极大地调动职工的积极性，增强企业的活力、凝聚力。

第二，诚信经营，稳扎稳打。质量、信誉是迎接市场挑战的重要资本。我将本着以诚为本的原则，督促职工严把质量关，立足车辆车况保障和维修服务，着力提高服务态度和服务质量，力保为顾客提供一流的服务，并用良好的市场信誉，去稳固老客户、吸引新客户。业务上做到不等、不靠、不怨，主动出击，做好本地汽车的维修同时积极开拓外地市场，不

断拓展业务范围。

第三，积极改革，探索契合市场化经营的新路子。目前品牌汽修店已成为汽车维修保养的主力军，对此我们也要大胆尝试此项业务，通过一定的市场调查，选择一个或多个国际名牌，进行加盟连锁，寻求新的经济增长点，使修理厂在激烈的市场竞争环境中焕发出新的活力，从而多面的提高我厂的经济效益。

第四，加强学习，努力把自己培养成多元化复合型人才。当今时代，单一的人才已不适应社会的发展需求。能在社会的大舞台上脱颖而出的，是那些复合型人才。因此，我将不断加强学习，不仅学习新的业务知识，还要学习管理学、营销、英语等多学科的知识，争取使自己成为新形势下多元化的复合型人才，以适应我厂不断改革发展的需要。

尊敬的各位领导、各位评委、同事们，我年轻，有激情，有胆识，有思想，有韧劲，更有一颗责任心。如果竞聘成功，我将不负重托，不辱使命，会以百倍的信心和百倍的努力，把职工赋予自己的权力全部投入到为企业创效益、为职工谋利益上，自觉地以党员和党员干部的标准严格要求自己，把单位的利益放在第一位。“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”我可以不是一个语言的巨人，但我一定要是个行动的巨人。相信我，我会以个坚定的行动回报大家的厚爱。

谢谢大家！

汽车兵练车视频篇三

大家好！

非常感谢各位领导、同事们给了我这次竞聘的机会。

我叫孙蕾，07年5月我运气不错，有幸来到奥润公司，这个人

才济济、团结又温暖的大家庭。适奉这次难得的竞岗机会，我本着锻炼、提高的目的站在这里，展示自我，接受评判。

今天，我参加服务经理这个岗位的竞聘，主要基于以下几个方面的考虑：

- 1、保证公司利润最大化
- 2、达到高标准
- 3、领导一个团队走向成功
- 4、压力处理
- 5、了解和运用日常业务知识
- 6、积极有效的完成上海大众及公司制定的任务目标，严格按照《上海大众经销商运营手册》完整的履行经销商职责，维护好斯柯达这一百年历史品牌。

1、遵守并履行奥润公司内部的一切规章制度。

2、打破传统思维的桎梏，最大程度地提高客户满意度及忠诚度。

3、管理售后服务部以保证满足顾客需求，提高车辆一次性修好率；关注售后服务业务的成长、利润和员工满意度的提高。控制售后服务部的所有行为包括对部门财政状况、顾客服务、零配件库存、商品和维修等各方面的监督。

4、保证为每一个顾客提供高质量的售后和维修服务，顾客能得到车辆维修状况及时的反馈；保持一个清洁的、专业的工作环境。

5、了解顾客所关注的事情、他们的需求、期望以制定和执行

有效的行动计划，对顾客进行追踪调查并建立一个售后服务的追踪回访系统，以保证顾客在接受售后服务的72小时内回访顾客对服务的满意程度，并及时有效的解决客户抱怨。

6、在售后服务部内部和与其它部门之间创造一个良好的团队合作氛围，保证员工有一个健康的工作环境，用一种及时和有效的态度处理所有员工的抱怨，从而创造和维护管理者与员工的健康的工作关系。

一是我的敬业精神及团队精神比较强，这是干好一切工作的基础；

二是我思想比较活跃，接受新事物比较快，这有利于开拓工作新局面；

三是我的亲和力较强，信奉诚实、正直的做人宗旨，能够与人团结共事，具有较好的协调能力。

报告完毕，谢谢！大家好！

非常感谢各位领导、同事们给了我这次竞聘的机会。

汽车兵练车视频篇四

大家好！

（演讲提示：在竞聘演讲中，最重要的是在仪态和演讲中都体现出真诚和自信。因此，演讲中，身体要略向前倾，表现出与观众交流与亲近的姿态，赢得大家的认可。）

国际成功学大师卡耐基说过：“不要怕推销自己，只要你认为自己有才华，你就应认为自己有资格担任这个或那个职务。凭着这句话的激励及多年的工作经验，今天我来参加汽修厂厂长的竞聘，我自信有能力担当起这一重任。

（以下一段以较平实的语气讲，体现出真诚即可）

我叫***，今年**岁，中共党员，大专学历。**年参加工作，担任了安装队队长，**年担任汽车队队长，今年五月份开始担任汽修厂厂长。在我主持工作的五个月里，四个月我厂实现扭亏为盈，全部改制第三产业完成。（可以再加一些工作成绩）

（以下讲优势的地方，一定要在自信中表现出谦逊，赢得观众好感）

第一，我具有担任此职务的管理能力。我担任领导职务多年，在企业经营的管理方面积累了丰富的经验。几年来，我认真学习相关业务知识，全身心地投入到工作中，对我厂整个市场情况比较了解，对开拓经营有具体思路，对处理工作中遇到的各类问题和矛盾具有实践经验。在担任厂长期间，我厂出现了一系列的改观，这是大家有目共睹的。此外，我在长期的工作实践中不仅在企业管理方面积累了丰富的工作经验，而且形成了与时俱进的创新能力，这对担任一名厂长而言无疑是必备的素质。

第二，我有较强的沟通协调能力。俗话说的好：得人者兴，失人者崩。一个单位如果没有融洽的内部关系是很难开展工作的。自从参加工作以来，无论在哪个岗位，我都积极沟通、协调各种关系，使各项工作在良好的氛围中开展，在和谐的环境中完成，这也练就了我较强的沟通、协调能力，为以后更好的开展工作提供了有力保障。

第三，我具有严谨细致、扎实高效的工作作风。我个人的性格特点是做事追求完美，无论什么工作，不干则已，要干就要追求卓越，力争达到一流水平。这种性格促使我自加压力、负重奋进，竭尽全力争取把本职工作做得最好。我富有强烈的事业心和责任感，工作严谨细密，一丝不苟，高效快捷，讲求效率。多年的工作经历，使我养成了不怕吃苦、迎难而

上、甘愿奉献的品质，造就了勇于承担责任，永远不言放弃的坚强性格。

此外，我今年刚**岁，思想活跃，精力旺盛，能够全身心投入到工作中，同时还具有真诚、随和、宽容、积极、乐观的态度。所有这些，都为做好汽修厂厂长工作奠定了坚实的基础。

（下面讲工作思路的地方应注意有起有伏，讲到要点的时候要提高语调，注意抑扬顿挫）

第一，从整章建制入手，建立健全各项管理制度。我将深入工作一线，开展成本调查分析，确定成本控制目标，明确成本管理的重点部门和相关责任人员，建立健全了各种费用控制台帐，制定降本增效措施，将全年的工作指标层层分解到车间、班组，落实到人头。坚持科技进步，结合汽运公司车辆结构、技术性能及进修频率，及时调整车辆进修流程与技改方案。结合企业实际，在职工中开展技术攻关和技术革新活动，聘请专业技术人员给大家讲课，并派工作人员出去学习，有效地提高了职工的专业素质与维修技术，提高工作效率。在工资分配上，完善了各项考核奖惩办法，坚持“按劳分配”的原则，鼓励多劳多得，将个人收入与经济效益紧密挂钩，实行评分定级分配式的工资，极大地调动职工的积极性，增强企业的活力、凝聚力。

第二，诚信经营，稳扎稳打。质量、信誉是迎接市场挑战的重要资本。我将本着以诚为本的原则，督促职工严把质量关，立足车辆车况保障和维修服务，着力提高服务态度和服务质量，力保为顾客提供一流的服务，并用良好的市场信誉，去稳固老客户、吸引新客户。业务上做到不等、不靠、不怨，主动出击，做好本地汽车的维修同时积极开拓外地市场，不断拓展业务范围。

第三，积极改革，探索契合市场化经营的新路子。目前品牌

汽修店已成为汽车维修保养的主力军，对此我们也要大胆尝试此项业务，通过一定的市场调查，选择一个或多个国际名牌，进行加盟连锁，寻求新的经济增长点，使修理厂在激烈的市场竞争环境中焕发出新的活力，从而多面的提高我厂的经济效益。

第四，加强学习，努力把自己培养成多元化复合型人才。当今时代，单一的人才已不适应社会的发展需求。能在社会的大舞台中脱颖而出，是那些复合型人才。因此，我将不断加强学习，不仅学习新的业务知识，还要学习管理学、营销、英语等多学科的知识，争取使自己成为新形势下多元化的复合型人才，以适应我厂不断改革发展的需要。

（结尾部分应当讲得有激情，以感染观众，赢得好感）

尊敬的各位领导、各位评委、同事们，我年轻，有激情，有胆识，有思想，有韧劲，更有一颗责任心。如果竞聘成功，我将不负重托，不辱使命，会以百倍的信心和百倍的努力，把职工赋予自己的权力全部投入到为企业创效益、为职工谋利益上，自觉地以党员和党员干部的标准严格要求自己，把单位的利益放在第一位。“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”我可以不是一个语言的巨人，但我一定要是个行动的巨人。相信我，我会以个坚定的行动回报大家的厚爱。

谢谢大家！

汽车兵练车视频篇五

大家上午好！

今天，朋友们齐聚徐州红龙百川，在这里隆重地举行英伦汽车团购会，在此请允许我代表英伦汽车向各位来宾在百忙之中出席盛会表示热烈地欢迎，向一贯支持和关注英伦汽车、红龙百川发展的朋友们表示衷心地感谢！

英伦汽车，百年英伦，一脉相承！

xx年11月，吉利集团控股英国百年企业—英国锰铜集团，在上海成立合资公司，为“英伦汽车”品牌的诞生奠定了基础。xx年5月，吉利汽车提出战略转型，开启了由低端市场向中高端市场转型之路。传承英伦百年汽车品牌，融汇英国先进的制造工艺和管理理念，这就是“英伦、经典、亲切”的国际化品牌——英伦汽车！

英伦汽车多年来忠诚的合作伙伴——徐州红龙百川是英伦汽车苏北地区颇具规模的a级4s店，具有前沿的营销理念和丰富的服务经验，授权英伦汽车sc7系以来，汽车销量节节攀升，售后服务也得到了广大客户的一致好评，所以说关注英伦汽车，到红龙百川试驾、购买英伦汽车是非常好的选择！

最后，祝愿我们的各位来宾、英伦汽车的车友朋友们平安、幸福、快乐！

谢谢！