

2023年竞聘面点师演讲稿(大全6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。大家想知道怎么样才能写得一篇好的演讲稿吗？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的演讲稿模板范文，我们一起来了解一下吧。

竞聘面点师演讲稿篇一

大家好！

我叫xx，今年34岁，xx年3月进入包装车间以后，一直在四班工作，现任四班工序小组长。首先非常感谢各位车间领导给了我这次竞聘的机会，我认为这也是一次锻炼和提高自己的机会，我为能参加这次竞聘而感到自豪。

今天我竞聘的岗位是副班长，所以我必须思考的一个问题就是：怎样才能当好一名合格的副班长？我认为首先应该知道副班长的工作职责是：负责本段工序员工的管理，工作的完成和质量保证；生产场地的卫生清洁和现场管理工作；配合班长工作，服从班长的调度和安排完成班组工作。

除此之外，我认为副班长还应具备以下三个方面的能力：

如果一个不精通技术业务，怕苦怕累、只动口不动手的副班长是不可能管理好员工的。因为她不知道怎样才是正确的操作方法？怎样才能达到快捷高效的劳动效率？更不可能对员工的业务技术进行指导和纠正了，这样所管辖的员工就会认为她没有资格当这个副班长。

然而光有过硬的操作技能，没有丰富的管理经验，哪怕你对

工作再苦干实干，甚至帮别人干很多很多活儿，也同样得不到员工的理解与支持。

由于班长老师的工作十分繁忙，所以副班长除了要干好自己的本职工作以外，还应该协助班长搞一些文娱活动。在班级升级、考核时写一些相关的材料，协助本班“qc”活动、“青年文明号”等活动的开展；墙报、板报的更新。如果不具备一定的文化水平，要做好以上这些工作恐怕是寸步难行啦！

如果把员工比作水，副班长就是舟，水既能载舟，也能覆舟。副班长是和员工走得最近的管理者，是班长老师和员工之间的桥梁纽带，也是促进班组和谐的一个比较关键的角色。如果一个副班长不具备良好的道德素养，不以身作则，动不动就说脏话、骂流话。对不服从自己工作安排的员工存在报复心理，给别人小脚鞋穿，甚至因为一点儿小事就上报班长老师处理。这样的副班长是永远得不员工的拥戴的。

我认为我基本上具备了以上几方面的能力以外，我还将从下面几个方面谈谈自己竞聘副班长的优势。

第一、自己是入党积极分子，思想端正、工作认真负责，任劳任怨。我曾经下过岗，倍感珍惜重新得来的再就业机会，从而培养了我“干一行、爱一行、钻一行”的职业道德。

第二、自己能积极上进，虚心好学，常常向比自己小十多岁的同事请教问题。爱因斯坦说过：“热爱是最好的老师”。我喜爱读书、看报，活泼好动，有较好的号召力和协调能力。

第三、我有较好年龄优势，度过了而立之年后，家庭稳定，孩子已上初中，生活能自理。我身体健康，敬业精神强，能全身心地投入到工作当中，我做事认真、处事严谨、团结同事，能与班长老师及员工保持非常良好的工作关系。

假如我这次有幸竞聘成功，我将不负重望，不辱使命。除了

要干好自己的本职工作以外，我将协助班长把我们四班打造得更和谐更靓丽，努力争创省级青年文明号，再次争创特级班组，我会在班长老师的带领下全心全意为班组服好务。

不容置疑，在各位领导面前，我还是一个才疏学浅的学生，但从某种意义上讲，能参加这次竞聘，对于我来说本身就意味着一种成功。不管能否入选，我也会一如既往地自己的工作岗位上干好自己的本职工作，促使自己在以后的工作中励精图治、恪尽职守、努力工作、将终身奉献于包装事业的信念坚持到底。

我的演讲结束了，谢谢大家！

竞聘面点师演讲稿篇二

您们好！

我是来自小儿科的xxxxx[]首先感谢领导给予我参与竞选的机会。正是你们一如既往的支持和帮助，让我有勇气站在这讲台上，这将是是我跨越人生历程一个新的目标。

从小，我就有一个梦想，如果能当上一名美丽的白衣天使该多好啊，十年前，我终于圆了自己的梦，带着美好的憧憬，穿上了洁白的护士服。十年来，我一直服务于临床一线，通过自考获得x大学高护大专学历，并与儿科结下了不解之缘，从icu回到儿科，目前协助护士长在儿科担任责任组长。

通过在儿科的工作实践，我分享几点感受：

现在都是独生子女，孩子有病家长格外着急，对护理的要求很高。为此我科安排1个责任心强，静脉穿刺技术过硬，有沟通技巧的护士做责任护士，专门上白班，负责患儿的接诊、治疗与护理，要求做到接诊热情，健康宣教全面，治疗护理及时，给家属留下良好的第一印象。让家属了解病情与治疗。

同时还要利用一切机会多接触患儿、跟他们玩耍，以消除他们的陌生感与恐惧感，并且病人多时候实行弹性排班，特别是我们儿科又加上输液厅的工作更加繁忙，如增加中班与夜班工作人员以保证治疗护理工作的及时，减少护患矛盾。

现在儿科患者大多数是独生子女，是家长眼里的“掌上明珠”，一个小孩就有两个甚至四五个家属围着，护士如果不能“一针见血”，常常遭到家长的责怪和投诉甚至谩骂，就否定你的一切。因此，儿科护士承担着很大的心理压力，护士长既要严格对护士严格要求，督促其按要求完成各项护理工作；又要关心护士，尊重护士，理解护士，在关键问题上勇于为护士承担责任和风险，有错误应在事后单独批评，维护护士的自尊心。如果护士在生活上有什么困难，护士长应尽量创造条件给予帮助，关心体贴他们，使他们感受到集体的温暖。

为了减轻患儿对医院陌生环境的恐惧心理，在病房创造家庭式的温馨环境。我们可以在病房透视窗上张贴儿童喜欢的卡通唐老鸭、米老鼠等图案；在病房走廊的墙壁上张贴色泽鲜艳的育儿知识并配有好看的卡通图画；在护士站大厅的天花板上挂上风铃；在每个病房里挂有色彩鲜艳图文并茂的育儿小册子，病房内有各种温馨提示卡等等。鼓励家长为患儿买玩具，护患双方共同努力创造良好的康复环境。

以上是我对儿科工作方面的几点想法，希望能得到所有领导和各位的帮助、指导和完善。为创建二甲医院，为医院的发展，而将自己所有的精力融汇到这个让我欢喜让我忧的大集体中，我将无怨无悔。我愿与大家共创美好的未来，迎接我们大家庭xxxxxx辉煌灿烂的明天。

有一句话很经典，千里马常有，而伯乐不常有，至于是不是千里马，就有待在座伯乐们的裁决了。

竞聘面点师演讲稿篇三

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，我带领职工全年共计对主导产品投标近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，扩大公司产品的市场覆盖率。

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。

竞聘面点师演讲稿篇四

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，保证不让您们失望。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。

竞聘面点师演讲稿篇五

我叫xxx，现年xxx岁，大专文化，中共党员，政工师，现任xxx农村信用社主任。

在社会主义市场经济的大舞台上，深化改革、增强竞争是农村信用社应对入世的现实选择。在刚刚进入21世纪的第二个开局年，市行、办就以超前眼光开展了这次联社副主任竞聘活动，势必为全市农村信用社的改革与发展注入生机和活力。我认为，自己符合联社副主任竞聘条件，并有决心、有能力胜任这一职务：一是曾先后在基层信用社从事信贷员、会计工作，自联社成立后，先后担任过联社稽核科科长、营业部主任，有着较为丰富的工作经验，熟悉信用社各岗位操作技能。二是任xxx信用社期间，存、贷款总量分别较我任职前增长了万元、万元，成为支持xxx镇农村经济发展的顶梁柱，我本人连续四年被评为市级青年岗位能手、市级先进工作者。三是不断加强自我充电，先后参加了学历教育试、职称等考试，提高了我的政治文化修养及组织、协调能力。我拟竞聘分管业务工作的副主任。

按照任期目标要求，我的工作目标是：

任职当年使全社的存款较年初上升1.2亿元，贷款增长1.5万元，存贷款增量列全县金融机构之首；加大不良贷款盘活力，使不良贷款较年初下降3000万元，其中“双呆”贷款下

降300万元；大力发展中间业务，使中间业务收入占比提高2个百分点；努力提高资本充足率，年内使各项股金增长300万元；在支持好地方经济发展、满足农村经济发展资金需求的同时，严把贷款投向关，新增贷款回收率达到99%以上。

为完成以上工作目标，我拟将主要落实好以下四个“工程”：

二、实施“富民工程”。在信贷支农工作中，我将紧密围绕联社主任的中心工作，在政府规划、群众自愿的前提下，只要符合产业结构政策，资金问题将最大限度地予以保证，农民需要多少就投放多少，农民需要什么样的金融服务，就及时予以保障，用实实在在的行动，实践“农村信用社是最好的联系农民的金融纽带”的服务格言。在支持项目上，从注重支持数量增长型转向支持规范效益型，从支持农产品单一环节转向支持种养加工一条龙，贸工、农产、供销一体化，拉动xxx农村产业结构调整步伐。

三、实施“资金盘活”工程。一是明确责任，正本清源。属于农村信用社自身原因形成的不良贷款，将逐笔追究责任人的责任，严格按照有关金融法律法规落实到个人。二是在取得党委、政府支持的前提下，不断创新清收方法，能落实企业经营权的，通过合法取得其经营权来盘活贷款；能以资抵债的及时办理抵债手续。三是通过动用一切社会关系和力量最大限度地清收不良贷款。

四、实施“中间业务”工程。工作中，我将充分利用我们贴近农村、直接与农民打交道这一优势，不断加强金融创新，逐步探索一些代售、代销、租赁、保管等中间业务，与其他金融机构比优质服务、赛结算手段，不断把中间业务这块“蛋糕”做大。

思路是发展的基础，思路凝聚着发展的力量。如果我这次能够有幸竞聘上分管业务的联社副主任，我将紧密团结在联社主任的周围，当好“一把手”的助手，甘当绿叶、甘当配角，

不断创新工作思路和工作方法，以新的姿态适应新的工作环境，把xxx联社的业务发展推向新征程。

如果我这次落聘，我决不气馁，将以更加旺盛的精力，更加扎实的工作，促进xxx信用社两个文明建设再上新台阶，用实实在在的行动，实现自己的人生价值。

谢谢各位领导、谢谢各位评委！

竞聘面点师演讲稿篇六

大家好！我是来自xx院的xx□首先感谢学校提供这次机会，一展自己的抱负。我竞选的职位是学生会文艺部部长。

首先，我对文艺部的理解是：以服务学生为宗旨，为我院师生创造展示自己才华与能力的平台，并将本院特色加以传播，使其在学校占有一席之地。

我认为我合适次职位的理由有三：

第一，我对文艺工作的热爱。活泼开朗、兴趣广泛是我的特点，积极参加并组织各项活动，是我的爱好。在活动中尽情施展自己的才能，并发挥自己的特长，是节目质量达到理想的效果，并得到了同学老师的认可。

第二，丰富的工作经验。从大一到现在，我在参与，策划院文艺活动中都尽了自己的力量。

- 1、在排练表演过程中，参与人员锻炼了吃苦耐劳的精神。
- 2、会院同学树立了强大的集体荣誉感。
- 3、文艺对抗赛体现了大学生的活力与激情。

4、比赛的背后凝聚起深厚的友情。

5、文艺部成员积累了宝贵经验，得到了难得的历练。

6、它让我们真正懂得了“一分耕耘一分收获”。

第三，丰富的动力。几年的工作，让我结识了许多兄弟姐妹，也深知这份工作承载了多少人的梦想与希望。一届一届的传承，正式希望的延续。我有充足的动力和支持来取得更好的成绩。

如果我当选了，我对接下来一年的工作计划如下：

1、迎新工作。

协助院团委及学生会其他部门搞好迎新工作，明确工作分工，使迎新工作有秩序进行。同时观察并记录新生中有文艺特长的人才，使其能够在以后的各项活动中为院尽自己的一份力量。

2、文艺对抗赛。

决定活动按以下步骤展开：

（1）报名工作：将报名工作下发到每个班。通知班级负责人此次比赛的重要性，并让其传达每个学生，让新生对此次比赛有一个比较深入的认识，从而能够踊跃报名，为以后的挑选工作提供更多的文艺人才。

（2）选择节目：精心挑选比赛用节目，使参加比赛的节目形式新颖，内容符合年度热点，并且场地和人员适合，加入自己的特色，使人看了有耳目一新的感觉，并且排练起来能够实现。

（3）学习并改进：组织文艺部人员学习选中的舞蹈，并在学

习的过程中加入更加创新的元素，使其大体成型。

(4) 挑选工作：将报名的新生集中安排时间和地点进行面试，认真发掘舞蹈人才，并且在佼佼者中挑选出适合该舞蹈的新生。

(5) 排练：组织已挑选新生集中时间地点进行学习及排练，抓紧一切时间，重视每个细节，争取零失误零缺点，并在排练的过程中集合大家的力量发现节目的不足，同时想出解决办法和更好的创新方法，力争使成形舞蹈达到想象中的完美效果。

(6) 彩排：在彩排的同时练习走位的精确，适应比赛场地。

(7) 正式演出：调节情绪，使大家的心态放松的同时又不乏比赛的紧张感和高涨的情绪，力争夺冠，取得最好的成绩，给文艺对抗赛画上一个完美的句号。

3、招新工作。

精心挑选后续人才。挑选适合文艺工作，态度认真，具有

(1) 下发招新通知，使新生了解文艺部的工作。

(2) 通知报名者院统一面试时间，做到不强迫不遗漏。

(3) 面试时公正认真负责，精心挑选。

(4) 将选择名单上交院里，由院领导查看并做最后决定。

4、校国庆周年晚会。

配合组织人员进行各项活动，在需要的时候，尽本部人员的最大能力，协助学校办好此次晚会。将本院有意愿参加节目者上报组织人员，并且积极参加踊跃报名，为会计学院争得

荣誉。

5、十大歌手大赛。

协助组织人员做好自己的工作，鼓励本院有歌唱才能的人员参加此次大赛，让自己的大学不留遗憾。

6、学习经验交流。

协助学习部和学研部进行好此次学习经验交流活动，让同学之间的学习方法得以互相学习互相参照，能够更好的运用于大学的学习生活。

如果我落选了，我也不会气馁放弃。我会积极配合新任部长的的工作，在需要我的地方尽自己最大的努力，为学院尽最大的力量。

我的演讲结束了，谢谢大家！