

最新工程部经理助理竞聘演讲稿 助理竞聘演讲稿(优秀8篇)

要写好演讲稿，首先必须要了解听众对象，了解他们的心理、愿望和要求是什么，使演讲有针对性，能解决实际问题。好的演讲稿对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇演讲稿接下来我就给大家介绍一下如何才能写好一篇演讲稿吧，我们一起来看看吧。

工程部经理助理竞聘演讲稿篇一

演讲稿可以让我们了解演讲人大致是一个什么样的人，他们或激情澎湃或雄心壮志。相信您每当看到台上的他们，一定会被他们感染和折服，您也一定梦想过和他们一样成为一个被人崇拜的人。竞聘上岗可以是最合适和的人处于最合适的位置，最大程度的发挥人员的作用，从而取得最大化的利益。如何才能让你的竞聘稿在众多竞争对手中脱颖而出呢?来看看小编为大家精心准备的这几篇竞聘演讲稿，希望对您有所帮助。

大家好!

我叫某某某，是河北省某某县人，生于1979年，共青团员。

xx年7月毕业于石家庄职业技术学院管理系社区服务与管理专业，专业内容主要涉及行政管理，人事管理，物业管理等内容，在校期间曾参加过三年的勤工俭学。毕业后，先后供职于河北中旺集团纸品公司，河北通常高速汽修经营有限公司湖北分公司等单位。

在中旺集团工作期间，由一名普通的车间工人逐步晋升为实习带班长，带班长，后调入办公室统计，助理等职。先后从事车间管理，生产管理，生产统计，成本核算与控制，文件起草、上报，

仓库管理以及厂区卫生管理等, 负责同总公司人力资源部, 行政部, 财务部, 生管部, 总裁办, 集团办等各主要部门的沟通联系工作。工作认真、积极、负责, 得到了公司领导的认可。

在通常高速汽修经营有限公司湖北分公司工作期间任分公司经理, 全权负责分公司的日常管理。在职期间对分公司进行了一系列的整改, 使分公司的形象大有改观, 营业收入、利润逐月上升, 得到了领导的认可, 并使众多南下北上的车辆到我公司进行维修保养, 甚至出现了东北部分司机定点维修的现象, 这在其它分公司从未出现过。

今年5月份我非常有幸的加入到我们英凯模金属网有限公司工作, 现在在行政部负责卫生, 宿舍, 门卫等的管理工作。

在这近三年的工作期间, 使我具备了一定的组织协调能力、综合管理能力、文字表达能力和调查研究能力, 而这是作为一名合格的仓储部经理助理所必不可少的。仓储部是一个后勤部门, 作为公司的一个必不可少的部门, 每项工作的进行均需发挥团队合作精神。它的主要职责是仓储和运输的管理及相关配套的管理工作。这样的部门决定了它必然要求工作者具有细致、认真、严谨的工作态度, 统筹的思维方法, 吃苦耐劳的工作品质, 积极向上的工作作风。

根据储运部的工作职能和工作特点, 我提出如下的工作思路:

一目标: 把储运部建设成为精干、高效、协调有序、团结勤奋的办事部门, 充分发挥储运部的助手作用、协调作用、枢纽作用和保障作用。

二措施: 搞好内部建设, 突出工作重点, 强化服务。

首先搞好内部建设。要以储运部的职责为依据, 按照整体效能原则, 搞好定岗定员, 完善工作流程, 严格工作责任制, 将工作逐级落实到人, 使人人有事做, 事事有人管, 不重复, 不落空, 不

养闲人。加强业务学习和培训,进一步提高全体人员的业务素质和工作能力。搞好团结,增强凝聚力,调动一切积极因素,充分发挥储运部的整体功能。

其次突出工作重点。储运部的工作很多,人少事多的矛盾会出现。因此,要按照突出重点、兼顾一般的原则使各项工作协调发展。我公司多年来已经建立了一系列行之有效的工作制度、工作方法,积累了很多宝贵的工作经验,这就要求我们要在坚持制度、继承传统的基础上进一步做好以下几项工作。

四是进一步搞好组织协调工作。组织协调是储运部工作的一项重要活动。需要通过科学的组织、合理的安排、认真的协调,把整个部门步调一致,互相配合,同步向前。

最后强化服务。我讲的服务就是储运部要踏踏实实地为领导服务,为公司服务,为基层服务。搞好这个服务,是储运部的工作性质和特点所决定的。

为领导服务要做到:一是要及时、准确为领导提供各种信息,使领导不失时机地掌握各种客观情况,以便做出正确的判断和决策;二是要忠实地执行领导的指示,努力完成领导交办的各项任务;三是要善于领会领导的思想决策,通过辐射性地思维活动,拓展领导的思维领域,深化领导的思想。

为公司服务要做到:一是要加强与各部门的工作沟通,协调好部门之间的工作关系;二是要按照领导的要求,安排好储运部各个时期的工作,保证储运部工作的正常运转;三是要协助领导当家理财,加强办公管理,既要开源,又要节流,多为公司办实事;四是搞好后勤保障,使库房、车辆运输等能够满足公司的需要。

为基层服务主要做到:热情接待;热心服务。

以上是我对搞好储运部工作的一些设想,恳请各位领导评判。

无论竞争的结果如何,我都非常感谢领导给我创造的这次机会,也非常感谢大家对我这低水平的演讲所保持的耐心。

我的演讲完了,谢谢!

尊敬的各位领导、各位评委:

我叫***

第一,我能吃苦,有强烈的责任心和事业心,工作中精业敬业、敢打敢拼。我是个具有强烈责任心和事业心的人,能怀着极大热情投入工作。我所从事的是计算机应用统计工作。统计日报表是每天必出、是雷打不动的工作。机械、单调、封闭、重复,工作量大而且繁琐,就是这个岗位的工作特点,然而我一干就是15年,却从没有抱怨一声。15年来,公司从十几条线路已发展到40条线路,营运车辆从几十辆已到486辆。劳动量也随之增大了,而我却一直坚持不懈地工作。这期间,只要遇到线路调整、变动,就需要改动大量的数据库、程序,有时为了程序上的一句语言修改要反复调试多次程序,常常饿着肚子加班加点。虽然家里有卧病在床的年迈母亲等我回去照顾,但为了把工作作得更完美,我就暗暗给自己定了一条:不把工作做好就不下班!每天面对电脑做大量的工作,同事都戏称我是机器人了。

工程部经理助理竞聘演讲稿篇二

大家好!此时此刻,我的心情非常激动。因为这不仅是对公开参与竞聘勇气的一次考验,更是对我学识水平、工作经验和综合能力的一次全面检验。今天,我竞聘的是行政助理。我今年31岁,大专学历。

物业管理公司的行政助理的工作是负责文档的管理工作,进行文档收发、记录、存档工作;负责各类业务合同的管理工

作；负责行政费用报销管理工作；负责就餐卡、考勤卡的管理工作；负责行政会议的组织工作，并进行会议记录；负责公司固定资产和办公用品的管理工作等。所以，这个岗位需要多方面的综合能力。但我认为自己已具备担任该岗位的这些素质和才能。

一、有良好的政治素养。

二、有吃苦耐劳、默默无闻的敬业精神和雷厉风行、求真务实的工作作风，多年多岗位的工作磨练了我能吃苦、能忍耐、能奉献的良好品质。

三、有虚心好学、开拓进取的创新意识。

一、加强业务知识学习。

二、加强基础管理，创造良好工作环境。

三、加强服务，树立良好风气。

1、变被动为主动。

2、在工作计划中，每月都突出1—2个“重点”工作。

3、在创新与工作作风上有所突破。

各位领导，各位评委，流星的光辉来自天体的摩擦，珍珠的璀璨来自贝壳的眼泪，而一个优秀的团队来自领导和全体员工的共同努力。我相信“征服最高的那座山峰，群山便是最好的奖赏。”让我与你们同路，我将微笑着与你们风雨兼程！

我的演讲完毕。谢谢大家！

工程部经理助理竞聘演讲稿篇三

为了不拘一格选拔人才，对确有真才实学，成绩显著、贡献突出的人员，可以不受学历、资历的限制破格申报助理工程师任职资格。

1. 破格申报高级职务者必须具有下列条件中的二条：

(1)、获得部、省级表彰的学科带头人；地市级以上有突出贡献的中、

青年专家；荣获国家、省级表彰的乡镇企业家或优秀厂长、经理。

(2)、获得国家科技进步三等奖以上；省、部二等奖以上；地市一等奖以上（含发明奖、成果奖、自然科学奖、星火奖）项目的主要完成者；获得国家级金、银产品奖或省、部级名牌产品奖或优秀工程奖的主要生产技术负责人；创国家级、省级新产品奖的主要生产技术负责人。

(3)、直接主持完成大型项目或全面负责大中型企业生产经营管理工作或对非公有制企业技术发展作出突出贡献，取得明显经济效益者；企业连续二年营业收入在20xx万元以上（省确定的山区县1000万元以上）、或利税在400万元以上（省确定的山区县200万元以上）的主要负责人。

(4)、在技术发明、创新、改造、专利、推广、应用中，取得的经济效益连续二年（申报高级职务的前二年）占本企业利税总额（400万元以上，贫困山区200万元以上）20%以上的主要技术负责人。

(5)、对本的工作创立了有价值的经验，并在省内同行业中推广的主要贡献者；担任中级职务期间，成绩显著，并获得省级以上先进工作者称号的；或者在地市以上报刊或会议上

发表过两篇以上被同行专家认定为有价值的学术论文，或正式出版过有价值的著作或译著。

2. 破格申报中级职务者必须具备下列条件中的二条：

(1)、获国家科技进步、四等奖或省、部级科技进步、三等奖以上项目的主要完成者，或获地（市）科技进步二等奖以上项目的主要完成者或获省部优质产品或的主要技术负责人。

(2)、在地市级以上报刊发表专业技术论文三篇以上或专著。

(3)、直接主持中型项目或中型骨干企业的专业技术工作，且连续二年以上取得了明显效益者。

(4)、担任助理级期间，成绩显著且获地（市）级优秀企业家或先进专业技术工作者称号的。

工程部经理助理竞聘演讲稿篇四

大家好！

今天，我站在这里，心情非常激动。我本着进一步锻炼自己，为邮局多做贡献的宗旨，参加这次竞聘。首先非常感谢各位领导给我这次竞聘、展示自我的机会，为我们提供了一个这么好的竞争平台，让我们可以在这里展现风采。

我叫，出生于年，毕业于，学历□20xx年毕业后，进入县邮政工作，曾担任过市场部管理员、分局负责人、县局市场部副主任、大客户中心主任，现任县局市场部主任。回首过去的6年，在上级领导和同仁们的支持和帮助下，我在工作中一直兢兢业业，任劳任怨，从一个业务新兵逐渐成长为一个有担当、敢反思、珍惜人生价值的责任人。

面对瞬息万变的国际国内形势，服务行业竞争日趋激烈。我

们邮局认清形势，并抓住我国经济发展和国家出台的一系列优惠政策，搞好我们邮政的改革和发展。提出了在转变中发展，在发展中转变的口号。企业要发展，就必须有专业的团队来服好务。建设一支专业素质高的人才和领导队伍才是根本之道。我坚信，自己能够胜任这项光荣而艰巨的任务。

经过多年的基层锻炼，我对邮局相关的业务非常熟悉。并且工作中，我始终不忘充实自己，坚持干中学、学中干，完善自我，提高自我。在我们邮局改革发展的征途中，积极转变思想，强化为民服务的意识，工作中敢于创新、勇于实践，善于总结，能吃苦耐劳，认真负责，别人不愿做的事我做，要求别人做到的事，自己先做的。对领导安排的工作总是尽力去完成，务求尽善尽美。现在，自己的业务技能也非常熟练。

经过多年的岗位磨练，我能够坚持团结同事、做到识大体顾大局，正确处理与领导和其他员工的关系，做工作、办事情，思路清晰、行止有度、头绪分明、恰到好处。能够处理好与上下左右的关系，使各项工作有序开展。

另外，我再谈谈如果我竞聘成功后的打算

首先，我会摆正位置，做好主任的副手，结合当前的实际情况，对本岗位进行重新认识、转变工作思路，全面加强理论和实践的学习，成为一名有担当有能力的副职人员。虽然，我现在的工作就是负责市场部的工作，对市场工作有一定的了解。但毕竟这是在市里的邮局，我想工作重担也会加大。因此，我会保持一颗谦虚谨慎的心，一切从头开始，认真在自身岗位上奋斗进取。

我会注重以人为本，协调好主任全面掌握好市场部的工作。加大对业务完成情况的检查，把各项工作做实、做细、做到位，并做好各项资料记录。增强邮局产品营销服务保障管理，提高服务态度、提升服务档次。加大提高并完善务实务虚的

薄弱工作。

在保持现有主营邮政产品和邮局代办业务基础上，多加强市场调研，开拓新的市场，并根据市场需求多开拓一些业务，如个人理财……等。力争通过多种途径为我局创造多元化的经济效益。另外，要对营销人员进行专门的技能培训，包括营销知识、方法、手段、技巧以及邮局的相关产品都要熟记在脑海里。使员工的营销意识进一步增强，营销手段进一步提升，打牢营销服务基础。

一是邮局储蓄业务是最基础，最根本的一项。在努力做好新业务的同时，也要努力夯实储蓄业务。努力做大邮储余额，形成规模效益。在实际工作中，通过创先争优活动，大大发挥员工工作的主动性、积极性和创造性，努力为我局增收创收，使邮政储蓄再创新高。二是特快业务是近几年来新兴的一项业务。我们要继续开辟这块快递市场，不断创新，加强电子商务的新业务建设，满足人们新的需求。并且与邮政银行、物流速递一起，整合资源，优势互补，为邮储银行、物流速递提供更好的网络支撑服务。让大家享受到我们便捷、高效、足不出户的优质服务。三是针对大客户，我们要认真对待，进一步优化营销体系，健全营销发展机制。坚持稳住现有客户，继续挖掘新客户。让大客户对我们的工作放心、满意。

各位评委、各位领导、同志们，今天我的演讲，很普通、很平常，没有豪言壮语，但我向大家展示了自己一颗赤诚的心，表明了自己的态度和意志，愿把自己的辛勤和汗水融进邮局的实际工作中，献给我所热爱的邮政事业，决不辜负大家对我的厚望。最后，我向在座的各位评委、各位领导、同志们表个态：无论我这次竞聘成功与否，我都将一如既往地继续做好我应做的工作，把自己的一切献给光荣伟大的邮政事业。

我的演讲完毕，谢谢大家！

工程部经理助理竞聘演讲稿篇五

大家好！

今天，来到这个讲台参加超市销售部门助理的竞聘，心情很激动。首先，感谢公司领导给我们提供了一次展示自我，相互学习的机会。“公开、平等、竞争、择优”，这是历史的必然趋势，也是公司发展的要求。这次竞聘对我个人来讲是一个重要的激励和挑战，将有利于我个人素质的进一步提高。今天挑战这个岗位，我有勇气担当重任，有信心把今后的工作做得更好。在这里，我也衷心祝愿今天参加竞聘的各位同事，都能取得较好的成绩。

我竞聘的岗位是xx店超市百货超外部门主管。下面我将分三个部分进行我的竞聘演讲。

我叫xx，现年33岁，专科学历，现任职xx购物广场六楼超市生鲜部自营卖区长。xx年9月28日在xx路xx超市工作至今到大商已经有10个年头了，曾经先后在大商超市锦州贵州路店工作了7年之久，主要在洗化部，百穿部，生鲜部担任卖区长职务，于xx年9月调入xx超市购物广场负一层超市生鲜区，后于xx年12月调入xx购物广场工作至今，主要负责所辖区的经营与店堂管理的各项工作。工作xx年来，在各部门领导的带领下，在同事们的积极配合下，我认真的做好各项经营及管理工作，圆满完成了公司领导下达的各项任务，部门的相关工作也取得了较大的成绩。尤其在xx年至xx年，在大商超市贵州路店百穿卖区担任卖区长3年多，积累了许多百货，穿品经营管理等相关的宝贵经验，也使自己对超市百货业态从不熟悉到逐渐了解，以至到现在已经深深爱上这份工作。尤其在我们经理的带领和指导下，积极创新思路、勇于挑战，能够及时迅速的完成店内下达的各项销售任务，受到店领导的好评。在xx工作的1年多，凭着自己吃苦耐劳不怕苦不怕累的精神，在今年2月还被评为公司的“劳动模范”，当从曾总手上接过

了烫金的“荣誉证书”后，我的心情格外激动，回想起过去工作的一幕幕，百感交集。同时这也充分证明了领导对我工作的肯定。“诚恳待人，认真工作，关注细节，做到当日事当日毕”“一是我做事待人的准则。

随着我国经济建设的不断发展，超市市场竞争机制的逐步形成，国际、国内超市业的市场环境已经趋于合理且竞争日益加剧。必须建立以企业精神文化为基础，以优质服务为运营控制，在不断满足顾客需求的竞争环境中良性发展，才能真正把企业“做大、做强、做久”。因此，在当前竞争激烈的环境下，我们企业如何保障顾客利益最大化，以人为本，是企业生存和发展的基础和关键。

同时，为保证企业财富最大化，我个人认为应按照季节变化，节假日，客流大小，根据竞争对手动态等因素有序、高效的组织卖场，最大限度地挖掘每平方店面、每个销售人员的潜能，提高超市的销售和毛利控制，不断优化、提高，并利用严格的规范流程与新的手段，降低运营成本，使超市在竞争中取得更大的优势。

- 1、贯彻落实及组织制定各项规章制度、销售指标及任务、人员管理办法，库存计划，保障卖场的安全、高效、稳定运行。
- 2、加强检查、监督力度和人员能力开发，组织店内、店外促销活动，作好人员调配、商品排列、布局，协调、配合厂家的现场促销，有效降低企业运营成本。
- 3、及时、准确、有策略的开展市场调研，确保价位优势及合理利润并制定针对竞争对手灵活、阶段性的对策。
- 4、掌控超市本部门的库存情况，执行安全库存制度，提高资金使用率，加快资金周转。
- 5、组织业务专项培训，提升员工的业务知识和销售服务技巧，

监督并指导对员工下达促销商品的了解及主推情况。

6、保证上级公司制定的命令、授权及任务等在部门得到畅通传达，充分理解和有效执行，并对结果及时进行反馈、分析。

以上六个目标是相辅相成的，部门销售人员整体水平的提高，必将能够保障我店销售的安全、高效、稳定运行，也必将降低企业在运行损耗方面的各项运营成本。

如果这次我能够顺利竞聘成功，我将做好以下工作履行自己的岗位职责：1、协助各部门搞好店面销售，提高岗位执行力，高质量的做好计划、组织、领导、控制和管理工作，同时建立和规范一系列规章制度，使岗位职责明确，做到规范有序，有章可循。

我认为：作为部门主管，是分担超市总经理对部门管理的分担者，因此，我要摆正自己的位子，严格做到：工作主动积极不越位，协助管理不越权，加强团结不分散。充分调动部门员工的工作积极性，发挥他们的聪明才智；加强内部员工的服务技能培训，提高整体员工的服务销售水平。加强各项运行维护管理制度、作业流程、管理办法的执行力度，做好监督、检查、指导、考核，使得各项维护工作能够贯彻、落实。

2、努力完善自我，提高工作能力

虽然我在百货工作了3年多，累积了一定的工作经验，但是在超市零售行业一日千里与时俱进的今天，尤其是在店面运营和管理方面，如何加强零售经营与营销的业务能力上，在强化一线销售人员服务意识，做好本职工作上，将会是一个需要认真学习，不断发展的领域。只有不断努力学习，深入实践，才能做到与时代同步，担当起超市领头军的任务。我有信心不断完善自我，努力把自己的工作做好！

3、探索创新解决问题的方法。加强员工交流和对外协作能力，在不断提高自己水平的同时，还应该能够组织各方面力量，充分为公司的销售，提供更加完善的服务。另外还要加强部门销售人员的交流与培训，组织更多更高水平的培训，提高整体销售意识和服务水平，以保证部门的销售稳步提升。

4、加强新品引进，利用先进的促销方法进行创新销售，提高销售业绩。

作为一个零售超市，我们在为用户提供优质产品及服务的同时，也应该充分利用自己的资源和行业优势，为本企业树立良好的企业形象。众所周知，超市零售业是不断发展，不断进步的一个新课题。服务永远面临着挑战，没有一劳永逸、尽善尽美的解决方案，所以在各项日常工作中，不仅要求我们的营业人员随时提升自己的业务能力，还要在各种服务中提出新要求，解决新问题。最重要的是，我们要在实际工作中，不断创新，不断学习。努力把自己的工作做得更好。各位领导，各位同事，以上就是我对自己基本情况和工作思路的汇报，不足之处，敬请批评指正。

工程部经理助理竞聘演讲稿篇六

京交通大学铁道工程专业毕业)，中共党员。工作简历如下：1990年×月参加工作，历任技术员、技术主管、施工室主任，段总工程师职务，1999年×月调京珠高速公路项目经理部任副经理□20xx年×月任京珠高速公路项目经理部经理□20xx年×月调青藏铁路项目经理部任项目经理□20xx年×月任公司安全质量监察部副部长□20xx年×月任集团公司南钢铁路工程项目部副经理兼总工程师□20xx年×月至今任公司工程管理部副部长、部长。

1、具有大学本科学历□20xx年毕业于北京交通大学铁道工程专业，1990年毕业于武汉铁路桥梁学校工民建专业□20xx年毕

业于合肥工业大学工民建专业□□20xx年被评定为工程师技术职称，并已通过了国家一级建造师全部课程的考试。

2、在基层从事施工技术工作9年，先后从事房建、水电安装、路基土石方、桥梁、制架梁等专业的技术工作，并在xm高墩施工和超重载梁体的施工中取得了较好成绩，具有丰富的技术管理经验。

3、从事项目施工生产管理工作4年，其中在青藏铁路一期只用了×个月的间就完成了×公里的主体工程施工，在南钢铁路工程施工中一年完成并通车，完成产值×.×亿元，具有较丰富的大型工程项目施工生产管理经验，熟悉施工生产管理的程序、方法。

4、担任过两个项目的项目经理，对项目的各项管理工作熟悉。

5、在担任两个工程项目经理及局经理部的主管生产副经理时，有较多的成功经验和失败的教训。

6、有2年的机关工作经验，熟悉机关工作和公司相关管理制度和管理办法，对公司在建工程项目比较了解。

如果我能被聘用，我将做到以下几点：

1、团结带领部门员工，扎实工作，高效率、创造性地全面完成各项工作任务。

2、全面推行施工生产区域责任包干和考核制度，也就是对每名专业工程师分配×—×个工程项目包干管理，其必须熟悉并动态掌握所管项目的进展、资源配备、存在问题的状况，准确分析项目存在问题的原因，据以拟定采取的措施方案报主管生产领导，按批准的措施督促项目部和相关部门落实，对效果进行跟踪、反馈和评价。施工专业工程师与所管项目的生产绩效挂钩考核兑现。

3、力求能推动工程技术人员的使用和考核机制的改进，争取用一到两年时间，逐步形成一种以工作效率、工作效果和工作成绩为主的考核和使用人的机制，技术人员薪酬的将于工作内容和 technical 工作量挂钩，并推行技术组承包。改变以职称为主的薪酬方式和一味提高待遇的单一激励方法，改变目前再多技术人员也不够用的现状，促使工程技术人员不断学习和提高，以满足公司人才的需求。

4、完善信息反馈系统，建立多渠道、多途径的信息收集机制。做好施工生

产计划安排，细化工程项目形象进度，变施工生产计划产值控制为主为形象进度控制为主，健全项目施工生产计划完成考核办法，及时奖罚兑现。健全应急协调机制。通过以上生产管理制度办法的落实，用一年左右的时间使公司施工生产管理规范、高效。

5、继续深化落实项目分级管理、“人盯人，人盯项目、人盯工序”，以及项目工期、重难点预警的施工生产管理制度，使项目施工生产有序可控。

如果我不能被聘用，说明我离这个岗位的要求还有差距，我将加强学习，提高自己为企业服务的能力，随时接受企业的挑选。同时我也愿意和服从公司的其它安排。

谢谢各位领导和代表！

工程部经理助理竞聘演讲稿篇七

大家下午好！

我是来自综合部的马明慧，很高兴能够参加这次理财经理助理的竞聘，接下来简单介绍一下我的基本情况。本人毕业于辽宁工程技术大学信管专业。曾经在辽宁省医药实业有限公

司销售部实习，在此期间接触过药品营销的一些方式及方法。此后，曾在赤峰展翔有限公司实习，了解了一些钢材销售的相关情况。20xx年7月进入中行后，在汇丰分理处做前台柜员兼大堂经理，去年五月回市行综合部任职至今。这些工作经历增加了我的工作经验同时也提高了各个方面的能力。为我今后的工作打下了坚实的基础。在自身优势方面，结合理财经理这一职业特点，我简单的总结了几点。首先，我有丰富的管理大资金的经验。当然这个大是相对的，也都是自己家亲戚的一些钱都交给我打理，从前年至今，个人感觉，管理水平差强人意，有成功也有失败，但我觉得这些都是我的财富。毕竟面对中国这样一个不成熟的资本市场，没有人有十足的把握。正如前嘉实主题基金经理王贵文所说的：我的年龄大，经历过那么长时间的熊市，就是我的优势。其次，在前台坐柜期间，我接触过并且也办理过众多理财产品。像外汇宝，汇聚宝，黄金宝，基金，理财型保险。对业务熟练掌握的同时，我感觉在前台一年的实习经验，最大的收获是短时间内接近客户并和客户形成默契。我在07年一季度，在全行保险业务持续低迷的时候，营销了汇丰当年第一笔也是最大一笔保险，保额20万。本着为投保人保密的原则，整个营销过程不便在这里详细说，但长期以来与客户形成的默契绝对是此次营销成功的关键所在。今天我能站在这里满怀希望的竞聘理财经理助理这一岗位，有很大的因素是受这次成功营销的鼓舞。

这份保单正式出来以后，我就对上面的条款进行了详细的研究，其中一些内容是保险客户经理向我们介绍时所说的不是完全一致的。这也激发了我对期缴产品的兴趣。于是为自己买了一份期缴。也对里面的一些条款进行了研究。通过对两款保险产品的研究，我对保险有了更深的了解，对以后营销有非常大的帮助。

另外，我有广大优质的客户群。建平这几年经济发展很快，有钱人多了起来，但对于理财这一方面绝对是一个空白。如果我有幸胜任，我的亲戚，同学都将是我的优质客户。

对于部门的愿景，我感觉理财中心应该是一个创造财富的地方。为行里，为客户，也为我们个人。特别是资本市场竞争激烈的今天，能够抵消通胀压力的同时，让客户的资金持久升值，是一件很快乐的事。我们和客户快乐的沟通，帮客户快乐的赚钱，就是我的原景。

工程部经理助理竞聘演讲稿篇八

大家好！

我是，岁，学历，中共党员（根据实际情况），今天，我参加竞争的. 职位是泰山街道办事处园区办主任助理一职。作为街道办事处办公室文员。今天，我能参加这次竞选，心中百感交集，首先要感谢各位领导多年来对我的教育和培养，感谢与我同舟共济、朝夕相处的全体同事对我的帮助和信任；我很荣幸自己赶上了这次挑战自我、展示自我的大好时机，使我有机会争取一个我喜爱且需要我的工作岗位。

在泰山街道办事处园区工作的4年多里，我将青春与热忱投入到自己所从事的平凡岗位上，履职尽责，努力工作，先后参与、等重大工作，获得荣誉，在园区的发展历程中发挥了我应有的作用。

竞聘该职务我有如下优势：

首先,我深知这项工作的重要性。园区办主任助理工作优劣以及能否开创新局面关键取决于否有一个坚定不移地贯彻了园区方针、政策；是否能积极主动配合主任，勇于改革、创新具有较强组织能力和良好素质修养。对工作职责的清醒认识和明确定位使我在思想上做好了迎接挑战的准备。重要的是我能够站在园区办的角度，全方位地思考问题，并说出自己的想法，也许有利于园区办的工作。

其次，我具有丰富的工作经验。我从20xx年起就从事街道工

作，先后从事过对口环保和质监两局的工作。工作中我热心、仔细、处处以人为本，长期的工作实践，使我具备了眼界宽、悟性好、出手快的特点，善于把握工作重点，准确领会领导意图，及时而创造性地完成交办的工作任务；同时我还掌握了园区办主任助理工作的程序和要求，行政能力、科学判断能力、写作能力、组织协调能力都有了较大的提高。

第三，我发自内心对园区办事务的热爱及强烈的责任心。

“热爱工作才能成功”。工作4年多来，我目睹了各位领导和同事为了园区的发展而付出的艰辛，目睹了园区开拓创新，增强综合实力所取得的巨大成绩。心怀对园区办教育培养的感恩，我有责任也有义务为了园区事业的发展尽一份自己微薄的力量。正因为有着对园区执著的热爱，我将“感恩的心”化做“责任心”。

第四，热情与冷静并存。我曾在政治学院军校学习四年，有较强的责任感、纪律性等军人作风。工作中我总能清醒的意识到肩负的责任，在职业生涯中未曾在原则问题上越雷池一步。能力不足，道德可补，责任可补，道德缺损，责任意识不强，能力却不可补。良好的政治素质、身体素质和业务素质必将使我工作起来事半功倍。

未来工作思路：

成绩属于过去，激情成就未来。如果我竞聘成功，我将摆正自己的位置。通过积极思考，推进工作；通过团结同事，融洽相处；遇到矛盾问题，主动承担责任，把问题解决在工作范围内，推动工作迈上新的台阶。同时我还认识到园区办的工作无论是学习，协调，服务，最终都要体现在落实上。对领导交办的工作，我将不折不扣地抓好落实。特别是经园区办领导班子研究决定事项保证做到掷地有声，件件见效。我将全力配合主任抓好对重要工作的跟踪督办，及时反馈各项重点工作的进展情况，早部署，勤检查，重落实，充分调

动各方面的工作积极性，为完成上级下达的各项工作任务的全完成做出积极贡献。

古人云：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。不论这次竞聘结果如何，我将继续勤奋学习、勇于实践，不断提高科学判断形势、应对复杂局面及配合全局的能力。进一步增强事业心、责任感和使命感，尽心尽责做好各项工作，为园区办事业发展添砖加瓦！

我的演讲完了，谢谢大家！