

餐饮负责人竞聘演讲稿(优秀9篇)

演讲稿要求内容充实，条理清楚，重点突出。在社会发展不断提速的今天，演讲稿在我们的视野里出现的频率越来越高。那么演讲稿怎么写才恰当呢？以下是我帮大家整理的演讲稿模板范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

餐饮负责人竞聘演讲稿篇一

大家好！

非常感谢集团公司和酒店领导给我这个机会参加今天的酒店餐饮部领班的职位竞聘，这对我来说，是机遇，更是挑战。我将非常珍惜这次展示自己、锻炼自己的难得机会。同时我也将勇敢地接受大家的评判。

我叫xx，今年岁，年月我加入酒店这个人才济济、团结奋进的大家庭，在酒店一线岗位上工作了6年，在领导的关心指导和同事们的支持帮助下，我有幸学到了不少东西，我曾多次获得酒店的（自己获得的奖项）等奖项，因表现突出，年，被外派到南方酒店做管理，并获得了外派学习的机会。这系列经历使我取得了很大的进步，在此向大家向在座的诸位领导表示真挚的感谢！正是你们的支持和厚爱，才使我有信心走上这个竞选的舞台。6年的酒店工作经历，使我对酒店服务行业有了较为深刻的理解，特别对餐饮部工作有了较为全面的认识。多年的一线工作经历，养成了我严谨细致的工作作风，也造就了我敢于面对困难的坚毅品格。而丰富的从业经验，扎实的业务能力和认真细心的工作作风使我赢得了领导及众多客人的信任和尊重。我相信这些经历会在今后的工作中对我有很大的帮助，要想成为一名合格的餐饮部领班，它不仅要有了一定的专业水平、综合素质、心理素质，还要有良好的人际沟通能力，尽管我有很多的不足之处，但是我会不断加强业务学习，在工作中总结经验。

假如这次我能荣幸竞聘成功，我的工作计划和设想是：

一、当好“协助员”。协助经理做好主管的助手，带领本班人员按质按量完成上级交办的各项任务。

二、当好“服务员”。餐饮部的领班，除了为领导和同事们服务，更重要的是为顾客服务，提升餐饮部的接待能力。当好“协调员”。餐饮部工作分工细，环节多，一项工作的完成有赖于各部门之间的协调合作。餐饮部领班就是这个“协调员”。

一是与厨房做好沟通联系，协调酒店服务与厨房之间的联系，调解进餐中各种矛盾和纠纷。

二是做好与服务员的沟通联系，充分发挥一个集体，一个团队的重要因素。

三、是做好与顾客的沟通联系，认真听取顾客意见，不断改进服务工作，

四、当好“管理员”。酒店现场管理是首要工作。首先注重企业文化内涵，与其说客人到酒店是去住宿、吃饭，还不如说去寻求一种精神上的享受。所以在管理过程中注入更多的情感要素，并通过“身教”强化管理效果。我想，当好管理员，首先应管理好自己，只有这样，才会树立坚定的工作信念，形成良好的工作风格，同时，也才会更好地有利于自身的成长。

作为这次竞聘的积极参与者，我渴望在竞聘中成功，是我绝不会回避失败，不管最后结果如何，我都将“堂堂正正做人，兢兢业业做事”。谢谢。

餐饮负责人竞聘演讲稿篇二

根据公司《关于内部竞岗岗位的通知》，结合自己的实际情况和对贸易工作的了解，拟竞聘贸易部经理一职。

1. 具有良好的专业知识和技能。我毕业于经济管理专业，十年来一直从事贸易工作，能运用计量、统计、会计方法进行分析和研究；了解国家和地区经济发展状况及其贸易政策、法规和国际通行的规则、惯例；具有较强的解决实际问题的能力，熟悉经贸业务的各个环节，能胜任对外经贸的具体业务工作；能熟练的操作计算机，能利用计算机从事经济贸易工作。

2. 具有较全面的组织、协调和管理能力。具有良好的交际沟通能力和团队合作精神。能团结同志，正确处理与领导和群众的关系。工作思路清晰，头绪分明。具有较强的口头表达和文字综合能力。在以前的销售工作中，我学习积累了先进的系统管理、人本管理、效益管理等原理，掌握了沟通、协调、市场开发等发面的能力，能较好地履行决策、计划、组织、协调控制等职能。

3. 具有正直的人品、良好的修养及优秀的作风。工作责任感强，勇于开拓进取。公道正派，与人为善。吃苦耐劳，率先示范。始终认为：沉默是金，忍让是银，帮人是德，吃亏是福。注重个人修养，平时抓紧一切时间学习，努力使自己成为一个有知识有修养，品德高尚情操纯洁的人。

如能竞聘上岗，我将认真履行职责，求真务实，开拓进取，贯彻执行《黑龙江外轮代理公司关于贸易公司管理的暂行规定》，切实做好本部门工作，努力让自己的工作与总公司同步协调发展。

1. 全面协调，规范服务。协调、管理掌握各贸易公司的经济运行态势，调节经济日常运行，规范经营活动，为各个贸易公司提供在哈尔滨的全面优质服务。实施最佳运行方案，最

优资源配置，增加销售渠道，减少不必要的流通环节，打开地域限制，使货物直接销售到用户手中，缩短流通周期，加速资金周转，降低流通费，节约运行成本。

2. 加强贸易信息管理建设。信息是贸易是否盈利的关键，做到充分利用计算机网络、信息管理交流平台、外代的公司网络搜集各方面的信息，尤其是贸易方面的信息，对其进行整理、汇集和分析，及时掌握国家进出口贸易政策、市场动态、价格变化、商业信息等，及时调整经营策略，协调解决经济运行中的重大问题，并向公司领导提出建议和意见，做出正确的信息决策。

3. 优化资金运营。资金是贸易的血脉，在贸易工作中充分利用资金，加速周转，确保资金安全运营是非常重要的，要加强对资金运行情况的监控，预防损失，创造资金的最大价值。

4. 加强整体协作发展。增进各贸易分公司整体互补合作，做到互相交流，携手合作，优势互补，资源共享，共同发展。以市场为中心，以扩销为目的，建立紧密的互助合作关系；共建信息通畅、产销协调、服务完善的经营贸易体系；互通信息、共商对策，做到质量与价格相符，优惠与诚信统一，承诺与兑现一致，开拓市场与规范市场并举，建立和谐、高效、文明的整体合作关系，实现公司共同发展。

5. 加大招商引资力度，开辟新的国内外贸易市场。公司实施“走出去”战略，更多更好地吸收外资；加快电子政务和电子商务建设，大力推广电子商务、网上招商等新型贸易和招商方式；利用俄罗斯市场和国内市场发展的有利时机，开辟俄罗斯装饰建材市场、农产品市场等，向俄罗斯出口各类产品。综合运用贸易、投资、经济技术合作、代理等多种方式，全面发展与俄罗斯多边、双边和区域经济合作，使公司的贸易逐步发展壮大。同时规避风险。贸易代理回报和风险是核心问题，为了规避公司的经营风险，主要措施是双方实施零风险，与合作伙伴共同分析项目的可行性，可行的投资环境分

析、投资预算、回报分析，保证民主决策的正确性，将风险规避为零。

6. 储备发展后劲。公司将要大量进口废钢船，由于富锦市北方拆船公司人手少，所以贸易部应首当其冲，组织人员协助公司管理拆船工作。根据今年的拆船经验，在废船进口前，做好市场调查，把握市场价格。在拆船中严格管理，分类切割、摆放，分类销售，建立“一条龙”管理营运体系；发挥目前的客户网络，合理定价，扩大效益。在拆船中严格管理，分类切割、摆放，分类销售。在做好各项工作的同时向相关产业触伸，储备发展后劲。

队伍建设。做到解放思想，实事求是，以市场为导向，按照建立现代企业制度的规范要求，结合建立企业法人治理结构，加强基层公司队伍建设。建立健全民主评议、积极推进内部公开制度，规范经营者行为。

严肃组织纪律，规范工作流程，做好贸易管理工作。尽快进入角色，组织编制职责范围内详细规划，建立健全贸易公司管理的规章制度，并且协助总经理监督执行，在签署贸易合同前做好充分的准备工作；对市场行情进行调研，调查市场价格，供需状况，做出计划书，计算盈亏平衡点；发展客户网络，对客户进行调研，和那些有实力、诚实守信、信誉良好、合法经营、规模较大的企业建立长期业务合作关系，以降低经营风险；认真、及时、积极完成总经理交办的其他工作。

餐饮负责人竞聘演讲稿篇三

大家好！我叫---，现在---职务。今天我竞聘的是财务部主管岗位！此时，站在这属于强者的舞台，我想用三个词来概括此时的感受：第一个词，感谢！首先，我要由衷地感谢我局的各位领导和今天在座的各位评委，谢谢你们为我提供了这样一个展示自我、公平竞争、增长见识、接受挑选的机会；第二个词，责任！在我的心目中，正科级实职这个岗位不是权利和荣

誉的象征，而是一份沉甸甸的责任，今天我正是为了责任而来。第三个词，努力！多年来，我一直要求自己，“坦坦荡荡做人，勤勤恳恳做事”，无论做任何事情，我都会力求做到尽善尽美。今天，还是这一信念激励着我，义无反顾地走上了讲台。此刻，我希望以自己的能力赢得这一岗位，更希望以自己的真诚赢得大家的掌声！

首先简单的做一下自我介绍：我今年36岁，大专学历，——年毕业于——大学中文专业，——年至今在我市劳动和社会保障局工作。其中，——年至——年在局办任通信员，——年至——年在职业技能开发科工作，——年至——年在市政府行政服务中心主持劳动保障窗口工作。——年主持职业技能开发科工作至今。

事实胜于雄辩，此次竞聘，我认为我有以下几点优势：

第一，我具有多年的工作经验和娴熟的业务能力

屈指算来，参加工作已经——年了，多年的工作经历不仅丰富了我的人生阅历，同时也使我积累了丰富的的工作经验。工作以来，我谦虚上进，不断学习业务知识，增强自己的业务能力，同时我也广泛涉猎管理、通信等学科，既具有了扎实的专业理论，也获得了综合理论知识。

第二，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。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。特别是回想几年前刚刚开始接受这项工作的时候，我常常为了熟悉公司特有的工作内容和业务知识常常学习到深夜。可以说，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。

第三，我具有积极的工作态度

一位哲人说：“你的心态就是你真正的主人”。参加工作以来，无论在什么岗位上，我都努力争取提高，努力做得更好。我时常提醒自己，一个人的岗位有不同，能力有大小，虽不能惊天动地，但务必兢兢业业，这是做工作之根本。在今后的工作中，我仍将一如既往地干下去。

第一、真诚讲团结，搞好关系，创造和谐共事的良好氛围。多年的工作经验告诉我，同事之间团结比什么都重要。在团结方面，一定要摆正位置，正确认识 and 看待自己，胸怀全局。在工作中和生活上以身作则，树立好模范作用，平易近人，努力做到说真话，办实事，求实效。尤其注意那些与自己有不同看法的同志，团结他们一道工作。工作中讲求民主，多沟通交流，在和谐中工作，在和谐中进步。

第二、学习科学的管理固定资产的方法和经验，不断创新，使资产管理工作上一层台阶。在严格执行(sox/公司财务管理制度)的同时，学习会计法规，在工作中不断摸索、积累经验。向工作上的前辈学习优秀的工作方法。在做好本职工作的同时，加强自身的业务学习，借鉴国内外的优秀企业的固定资产管理方法，恰当地运用到我们的公司当中，更好地为我们的公司服务。

第三、建立健全内部控制制度。内部控制是为了保证业务活动的有效进行，保护资产的安全和完整，防止、发现、纠正错误与舞弊，保证会计资料的真实、合法、完整而制定和实施的政策与程序。为了更好的做好工作，我将积极确认并记录所有真实的交易；及时充分描述交易，以便对交易做适当的分类；计量交易的价值，以便记录其适当的货币价值；确定交易发生的期间，以便将交易记录在适当的会计期间；在会计报表中适当地表达交易(业务)和披露相关事项。从而进一步建

立健全控制程序。

餐饮负责人竞聘演讲稿篇四

大家好！

因为我所学的专业是财务会计，所以自参加工作以来，先后担任过材料会计、税务会计、基建会计兼工程决算审核员、财务科副科长。在此期间，我勤奋学习、刻苦钻研，不断丰富自己、提高自己。曾经获得助理会计师资格、工程造价员资格、会计师资格。我熟悉《企业会计制度》、《税法》、《成本费用核算规程》等相关专业知识，熟练掌握电算化软件的应用和电子商务及网上银行的结算工作。

在20xx年的时候，通过公开竞聘，担任财务科副科长，分管会计核算和财务分析工作。在工作中我严以律己、真诚待人，并主动加强和相关部门及同事间的沟通和协调，努力营造团结、竞争的良好氛围。通过近两年的工作实践，积累了一定的管理经验，使自己的业务能力、组织协调能力、领导部署能力都有了很大提高，本人认为能够胜任财务部副部长工作。

1、协助部长制定了本厂20xx和20xx年度全面预算。每年年初，根据厂部制定的生产经营总目标，经过细致、周密的测算，制定了全年的生产经营预算。同时，对其实行动态管理，及时调整偏差，为领导的决策提供可靠的依据。

2、审核会计凭证，组织上报各种财务报表。严格执行《会计法》、《企业会计制度》、《税法》和会计基础规范的要求及行业和厂内有关财务规章制度，对材料、成本费用等凭证进行逐笔审核、严格把关，并组织有关人员及时准确地编制、上报各项财务报表。

3、负责定期编制财务分析。每月对我厂的收入、成本费用、

税利进行分析；每季度对经济运行情况进行综合分析，将大量的报表数据转换为对决策有用的信息，及时、准确地提供给厂领导。

4、负责组织清理了我厂不良资产损失。今年是安徽烟草快速发展的一年，为了保持企业健康、稳步发展，在省公司的统一部署下，我厂由财务部牵头，并由我具体负责，组织有关部门将我厂由历史原因形成的坏账损失及梳理产品牌号形成的材料损失等进行了细致的清理核对，并经北京中税税务师事务所审计确认，共处理不良资产损失8900多万元，拧干了资产的水分，增强了企业发展的后劲。

5、负责网上商城(物资采购)、网上结算付款的审核工作。每月根据物资部网上结算申请和月度资金计划，在物资采购网上逐笔审核，合格后在工行网上银行确认付款，保证了资金的快捷、安全结算。

四、具有良好的道德品质。财务部作为企业的核心部门，掌管着企业的经济命脉，特别是烟草行业属于资金密集型企业，其部门领导必须具有良好的道德品质。多年来，我始终严格要求自己，无论做人或做事都光明磊落，不做任何有损企业利益的事情，并严格遵守财务规章制度，保守企业财会秘密。

1、全面推行国家局新颁布的《烟草企业成本费用核算规程》的应用。

2、加快财务信息化建设。从管理的最基层做起，充分利用系统的一些共享资源来进行管理和决策分析，逐步推行核算型会计向管理型会计的转变。

3、加强预算管理，定期进行预算执行情况分析，充分体现以财务为龙头的管理作用。

各位领导，各位同事，请你们相信我，将有力的一票投给我，

我只想拥有一个支点，一个展现的平台，可以让彼此形成巨大引力，而我，愿意作为你们撬起这个引力的支点，谢谢大家！

餐饮负责人竞聘演讲稿篇五

大家好！

我很荣幸能够参加此次竞聘，感谢行领导提供这样一个平台，不仅是展示自我、认识自己的机会，更是相互学习、相互交流的机遇，我竞聘的岗位是__支行网点主任。

我叫__，现年__岁，__学校金融学专业，中共党员。__年毕业进入__银行工作，先后从事过柜员、事中监督和会计业务综合岗位，熟悉我行的对私、对公业务。__年来我始终勤勤恳恳，任劳任怨，爱岗敬业，在__年和__年被评为“__支行先进个人”光荣称号。

一、我具有较强的工作责任心和进取心。饱满的工作热情和高度的责任心是我前进的动力，在工作中，无论是在什么岗位，我都始终坚持着对自己负责、对工作负责、对网点负责的态度，以十分的热情，尽心尽力、尽职尽责地做好每项工作，完成每项任务。

二、我具有较好的政治素质和职业素质。我谦虚、谨慎、诚实，为人正直。在工作中处处以共产党员的标准要求自己，同时我也认真学习党和国家有关金融的各项方针、政策和基本规章制度，熟悉金融法规，自觉遵守员工行为守则，热爱本职工作，认真履行工作职责。

三、我具有娴熟的业务经验。入行以来我一直在一線工作，从事过不同的岗位，能够掌握我行的各种柜面业务操作和各项制度，我凭借着强烈的敬业精神、认真的工作态度和较强的工作能力，为我的工作积累了丰富的经验，提升了业务水

平和业务素质。

四、具备了较强的沟通协调能力。在__支行从事对公岗位时，积极与财政各单位相沟通，得到了单位的一致好评，提高了自身的社会交往能力。工作上能团结同志，正确处理与领导和员工的关系，使各项工作在和谐的环境中有条不紊地开展。

一、摆正位置，认清职责，当好参谋和助手。做为网点主任应当摆正自己的位置，正确认识和看待自己，在自己的职责及领导授权范围内开展工作，以强烈的配合意识当好助手。揽事不揽权，到)位不越位。充分发挥主观能动性，以热情的参与意识当好参谋。结合上级的要求和分管的工作，摸实情、找差距，及时提出新思路、新办法、献计献策。

二、积极营销，扩大中间业务。营销既是我行实现利润的重要手段，又是我行持续发展的需要。我们不但要维护现有的客户资源，还要加大挖掘潜在优质客户，积极主动开展工作，带领员工走出柜台，走进市场寻找新的客户源。对客户进行差别化管理，实行差异化营销，在营销中注意组合搭配，根据客户对银行的贡献度确定营销的方案，为客户进行理财产品、缴费一卡通、手机银行等优质产品的宣传，提高我行中间业务收入。

三、提升服务水平，树立我行良好形象。服务是立行之本，我们只有坚持优质服务，提高服务质量，把优质服务贯穿于业务发展的全过程，才能持久赢得客户、赢得市场。想客户之所想，急客户之所急，使客户达到满意才是我们的宗旨。加强员工服务培训，提升服务水平，为我行树立良好的企业形象。

四、强化管理、防范风险。强化员工管理，不断提高员工政治思想和业务技能水平，加强职业道德教育，严格工作纪律，转变工作作风，强化业务技能；正确认识、处理业务发展和风险防范的关系，把防范风险放在首位，不仅自身要执行规

章制度，还要加强员工风险防范学习，不断提高风险防范意识，减少操作风险，保证各项业务健康稳定发展。

餐饮负责人竞聘演讲稿篇六

大家好！今天，我本着锻炼自己，提高自己的宗旨站到这里，竞选区域经理一职，希望能得到大家的支持。

本人现年29岁，团员，大专文化，20__年参加工作，在近4年的工作和学习中，我开阔了眼界，综合工作能力得到了很大提高，积累了相对丰富的工作经验。所有这些都利于我尽快进入工作角色，适应区域经理的工作要求。大家都知道，区域经理一职，属于最前端，工作千头万绪，纷繁复杂，任务艰巨。肩负着树立单位形象，促进单位整体工作等方面的重要责任。我之所以竞聘区域经理这个岗位，首先是对区域经理岗位的热爱，希望在今后的工作中，能为支局的发展做出比较大的贡献；其次，为自己找到一个充分发挥特长、施展才能的舞台。

我就本着“干一行、爱一行”的精神，脚踏实地，凭着自己的勤奋，积累了许多专业知识，极大地增强了我从事区域经理工作，并做好区域经理工作的信心和决心。

一、搞好装、移、修工作，避免用户投诉。

维护经理，顾名思义就是搞维护，在日常工作中，务必做好每天维护工作，对当天下发的各种故障及时处理，区分主次，对未能按时修复的故障，一定要与用户沟通好，择时处理，避免用户不必要的投诉。如有特殊问题，及时跟领导反馈，研究解决方法。对装移工作，在用户办理业务后，及时联系用户，预约装移时间，按时完成工作，对用户提供力所能及的帮助，树立公司良好的装、移、修形象。

二、加强宣传力度，做好营销工作，及时让用户了解公司最新业务动态。

维护经理比任何其他人接触用户的机会都要多得多，要善于利用这个良好机会，及时向他们传达公司业务动态，对上级下发的营销派单，及时通知用户，对欠费派单上的用户，在催缴同时宣传业务，收集潜在用户资料，在日常工作中，资料随时带上，趁着上门安装、维护，同时对用户讲解最新业务，了解用户需求，并扩展到其左邻右舍，借助他们，让其他潜在用户及时了解到当前业务情况，对有意向用户做好记录，日后在次营销，扩大发展量。发扬公司营销精神。

三、加强自我学习，虚心讨教，取长补短，提高工作质量。

在日常工作中，要及时总结工作，在发扬成功之处同时对工作上的不足，及时改正，与同事分享成功经验，借鉴他人工作，吸取成功经验，对下发文件及时学习，有计划的有目的地完成日、月、季度任务，工作不懂之处，虚心向同事讨教，不断丰富专业知识，提升自己工作能力，提高工作质量。

四、积极配合上级部门工作，全力协助支局领导。

上级部门要求配合的工作，务必配合到位，听取工作指导，全力协助支局领导，对领导交代的事情要妥当完成。

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。”我将以这句话自勉。如果公司需要我在原岗位继续工作，我会服从分配，一如既往地勤奋学习、努力工作，在自己的岗位上，用信仰诠释追求的快乐，用责任演绎拼搏的人生。

希望领导和同志们支持我！谢谢大家！

餐饮负责人竞聘演讲稿篇七

爱崇的列位带领、列位评委、列位教员：

大家好！

我叫，来自永安中学。

很是侥幸加入明天的竞聘演讲，并希冀能在教改的大潮中完成自己的人生价值。

13年前，我从济宁踏上了垦利这片热土，走上了高尚的讲坛。

从此，教育成了我生射中的一部门。

校长竞聘演讲稿在这珍贵的13年中，我教过语文、化学、社会、思品等科目，担任过多年的班主任、年级组长、团委书记、教育副主任、教育主任、副校长等职。

屡次被评为县、校优秀教员、优秀班主任、屡次被县委县府奖励。

近年来，我深深地体味到：能在高水平、严请求的带领下干事守业，长短常侥幸的，固然任务累点苦点，但能学到在上学时期难以学到的教育教学办理经历。

我要在垦利教育中完成自己的人生价值，有以上的人生经历，为我尔后的教育教学办理任务打下了坚实的根本。

我有百倍的决计当好校长的助手，辅佐他办妥黉舍，让黉舍下层次，下水平，为垦利教育增光添彩。

以后，教育迎来了更始的春天，文化论文各项更始法子逐渐推出，素质教育实施正方兴日盛。

面向部分，周全生长，培育先生的立异精神和实际才干已是十万火急。

若是有幸当上副校长，我将辅佐校长做好分管的任务，并实施“五项更始”，为素质教育奉献自己的肤陋劣弱之力。

一、更始带领观，锻造不竭充溢幸运感的群众步队。

建立带领就是办事的理念。

二、更始教员观，培育一支高素质的教员步队。

一是给教员以权利，真正把教员当成簧舍的家丁；二是呵护教员心灵，让教员感应实其实实在在的爱；三是增强校本培训，为教员搭建走向胜利的平台；四是立异办理机制，激起教职工的耐久动力。

我有决计、有决计、有才干培育一支高素质的教员步队，为永安中学的生长奉献力气。

三、更始讲堂观，革新讲堂，让进修真正成为先生自己的任务。

让进修真正成为先生自己的任务适合方针教学实际、协作进修实际和立异教育实际，在进修进程中先生自立、协作，实施大环节教学，大环节教学的实施，不只是培育先生进修自动性的需求课程学习，也是培育立异人才的需求。

四、更始人才观，增强思惟品德扶植，进步先生思惟品德水安然平静分析素质，这是簧舍可继续生长的根柢目标。

簧舍教育的目标就是培育人的品格。

五、更始评价观，多元评价，让更多的教员和先生体验到胜利的欢愉。

评价标准是标的目标标，具有壮大的导向感化。

黄舍正教员任务的评价，不竭是校长们头痛的成绩，副校长竞聘演讲稿因为教员的任务是良知任务，难以权衡。

我以为能够拟定呼应的量化评选标准，实施量化查核，进程和功效相连系，定性和定量相连系。

以“三个有益于”和“三公”为绳尺：有益于黄舍部分任务；有益于教员主动性的`调动；有益于先生分析素质的进步。

做到公道、公道、地下。

只要如许才干真正考出功绩、评出先辈、鼓足劲头。

先生分析素质的评价相当主要。

评价学分析生素质的标准就是人才观，即教育的目标。

我们黄舍的培育目标是要把我们的先生培育成德、智、体、美、劳周全生长，有理想、有品德、有文化、有纪律，有特性有专长的初级人才。

查核先生要以分析查核为主，统筹特别，要不然就会扼杀先生的缔造才干，幼儿教育专长生受冲击。

因此，我们要充实发掘先生的潜在才干，真正培育他们的缔造精神和实际才干。

其次，建立终身教育的观念，活到老学到老，更新学问，优化学问结构，出格是我们中青年一代，处在更始的潮头，时期给我们提出了更高的请求。

我们理应勇敢地迎上去，使自己与时俱进，不竭勤奋进取，将来成为垦利、全市甚至全省、全国的名师。

我能在教育更始的大潮中奉献青春热血，完成人生最大的价值，是我最大的幸运！

最后，我想说，不论能否当上副校长，但就我的人生旅程来说：我的曩昔属于垦利教育，此刻属于垦利教育，将来依然属于垦利教育。

尊敬的各位领导，各位同事：

大家好！

我叫***，去年我运气不错，有幸转业到市委办这个人才济济、团结又温暖的大家庭。

今年是我的而立之年，常言道：三十而立。

在充满生机与活力的新世纪，在日新月异的知识经济时代，在竞争激烈、挑战与机遇并存的今天，扪心自问，我能立什么？我深思过，迷惘过，也无奈过。

古人讲：天生我材必有用。

适奉这次难得的竞岗机会，我本着锻炼、提高的目的走上讲台，展示自我，接受评判，希望靠能力而不是靠运气为自己的而立之年留下点什么……站在大家面前有点单瘦的我，稳重而不死板，激进而不张扬，温和而不懦弱，愚钝而不懒惰，正直而不固执。

我1989年9月考入空军飞行学院，学过飞行，后因视力下降停飞改做地面工作，干过排长、指导员、干事，大学文化，中共党员，2000年9月转业。

在有206名军转干部参加的进政法系统考试中，我名列第二，原以为能谋个警察的差事也就心满意足了，没料到能非常荣

幸地被选拔到首脑机关市委办工作，在此，我衷心感谢领导和同仁的厚爱。

与大家共事一年来，我既有不小的压力，更有无穷的动力。

我没有辉煌过去，只求把握好现在和将来。

一方面我认为自己具备担任副主任的素质

一是有吃苦耐劳、默默无闻的敬业精神。

我是一个农村伢子，深深懂得“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来”的道理。

当兵前，我参加过“双抢”，上山砍过柴禾；当兵后，经受过炎炎烈日下负重五十多斤日行军五十公里的考验，更经历了八年大西北恶劣自然环境和艰苦生活条件下的磨练，特别是严格的军营生活培养了我“流汗流血不流泪”和“特别能吃苦、特别能忍耐、特别能战斗、特别能奉献”的良好品质。

我爱岗敬业，工作踏踏实实，兢兢业业，一丝不苟，不管干什么从不讲价钱，更不怨天尤人，干一行，爱一行，努力把把工作做得最好。

二是有虚心好学、开拓进取的创新意识。

爱因斯坦说过：热爱是最好的教师。

我热爱文秘工作，平时爱读书看报，也浏览了一些有关政治、经济方面的书籍。

到办公室工作后，我谦虚好学，不耻下问，系统学习了有关业务知识和各级各类文件精神，初步具备了一个文秘人员所必需的业务知识和政策水平。

还自学了计算机知识，能够熟练地使用计算机进行网上操作、文字处理和日常维护等。

我思想比较活跃，爱好广泛，接受新事物比较快，勇于实践，具有开拓精神；同时我朝气蓬勃，精力旺盛，工作热情高、干劲足，具有高昂斗志。

三是有严于律己、诚信为本的优良品质。

我信奉诚实待人、严于律己的处世之道。

我曾经多年在上百人的连队工作，既要维护连队干部的权威，又要和战士们打成一片，正因为具有良好的人格魅力和做人宗旨，同战友们建立了亲如兄弟的深厚感情，受到了战士们的爱戴，在我转业离队时，好多的战友因舍不得我离去而泪流满面，自发地敲锣打鼓为我送行。

到市委办工作后，我在日常生活和工作中，不断加强个人修养和党性锻炼，以“老老实实做人、勤勤恳恳做事”为信条，严格要求自己，尊敬领导，团结同志，应该说得到了领导和同事的肯定。

四是有雷厉风行、求真务实的工作作风。

11年的军旅生涯，培养了我雷厉风行、求真务实的工作作风，养成了我遇事不含糊，办事不拖拉的工作习惯，造就了我“不唯书、不唯上、只唯真、只唯实”的工作态度。

至今，我仍然清晰的记得离开部队时一位老首长语重心长对我讲的话：小蔡啊，你不管到哪工作，在什么岗位上，作为一个经过部队多年摔打的共产党人，做什么事不仅要上不愧党，下不欺民，更要对得起部队的培养和自己的良心。

餐饮负责人竞聘演讲稿篇八

尊敬的各位领导。之前两天它导、各位评委、同志们！

你们好！

我叫，今年xx岁，大学本科金融专业□x年参加工作。现任市联社营业部票据岗。

一是具有扎实的金融理论知识。自大学金融专业毕业参加工作以来，我始终不忘学习专业知识，不断地丰富自己、提高自己。信用社的工作中，认真学习信用社的各项会计制度及会计业规程，业务水平不断提高。

二是具有较强的工作能力。我在日常工作中脚踏实地，城实待人。经过5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、社会交往能力都有了很大提高。

三是具有较为丰富的工作经验。自参加工作以来，我先后担任储蓄柜员、对公会计、复核、票据、综合等职，使我熟练掌握各项柜面业务操作流程及各项业务管理规定与操作规程，特别是在联社营业部，业务种类较为全面，在这个平台上，我熟练掌握了贴现、债券、拆借、买入返售、回购等业务方面知识，综合业务水平在一定程度上有了很大的提高。

四是我思维活跃，精力旺盛，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，并且有信心完成上级领导。之前两天它导分配的各项工

作。如果我能够竞聘成功，我打算从以下几个方面做好会计监管和会计主管的工作。

第一，加强学习，提高自身素质。营业部是各项新业务的示范窗口，一方面加强学习各种新知识，适应形势发展的需要。

另一方面是加强业务知识和业务技能的学习和更新，在工作实践中辩证的看待自己的长处和短处、扬长避短，团结协作，不断充实完善，使自己更加胜任工作。

第二，以扎实的工作，锐意进取的精神，干好本职工作。工作中既要发扬以往好的作风、好的传统，埋头苦干，扎实工作，又注重在工作实践中摸索经验、探索路子，多请示汇报，多交心通气，积极协助社领。之前两天它导做好各项工作。

第三，以吃苦耐劳，求实创新的工作方法，找准工作切入点。随着信用社业务的迅速发展，现有的门柜系统已不能满足业务的发展，财新系统上线以及运行后出现的问题如何解决以及加强风险防范能力工作将成为我们的重点工作。

第四，拓展服务理念，打造优质服务品牌。优质服务是我社各项业务发展的支持保障平台，只有坚持做好定期不定期的进行柜员培训和学习工作，才能使各项业务得以全面、健康的发展。

各位领。之前两天它导、各位评委，以上就是我陈述的全部内容。如果竞聘成功，我相信我会胜任我热爱的这项工作。如果没有成功，在今后的工作中我还将一如既往为信合发挥自己的光和热。

谢谢大家！

餐饮负责人竞聘演讲稿篇九

大家好！

竞争，是一个永恒的话题。在人类历史乃至整个自然界的进化中，无时无刻不存在着竞争，“物竞天择，适者生存”，达尔文道出了自然进化的法则银行营业部主任竞聘，从某种意义上说，它是竞争的法则。今天我站在这里参加竞聘，就

是想在这一法则中检验一下自己的能力，为我们农发行做更大的贡献。我要感谢在座各位领导能够给我这个机会，我会好好把握。

下面我做一下自我介绍，我叫__，今年__岁，中共党员，大专学历。__年毕业于__银行学校毕业。同年被分配到宜宾县农业银行观音营业所从事工商信贷工作，20__年调到信贷股工作。20__年8月任宜宾县农行信贷科副科长，20__年一月调如宜宾县农业发展银行信贷部任临时负责人，同年四月任宜宾县农发行计划信贷部副主任，20__年升任主任，20__年十月任横江粮油管理站驻站信贷员，从20__年六月至今我一直从事资金计划及贷款审查工作。

第一、我政治素质过硬，具有良好的个人素质。

我接受过良好的教育，有着近七年的党龄，闲暇之余我经常学习一些党的文件，不断提高自己的政治觉悟。我谦虚、谨慎、诚实，乐于助人，廉洁奉公、为人正直，做事讲原则，严格遵守职业纪律。工作中不断加强作风建设，增强服务意识，自觉塑造自银行主任竞聘演讲身形象，加强部门协调和合作，做到表率为先、享受在后，不以权谋私，不计较个人得失，不投机取巧，不弄虚作假，不欺上瞒下。

第二、我具有扎实的知识和丰富的工作经验。

我毕业于四川银行学校，学的是农村金融专业，具有完备的理论知识。参加工作后，新的形式对人员提出了新的要求，为了跟上时代的步伐，我不断加强学习，20__年到20__年我在中共四川省委党校经济管理专业大专班学习，知识体系更加完善。我参加工作已经__年了，从事过多种岗位工作，无论做什么我都把工作当作学习积累的过程，从而收获了丰富的工作经验，尤其是信贷方面的，不论是什么业务我都能够游刃有余地做好。

第三、我具有较强的管理协调能力。

我熟悉银行工作的政策性、法规性，善于通过制定一些规章制度来加强管理。平时工作中我就喜欢看一些管理方面的书，崇尚现代管理竞聘网点主任念，我相信这些对我做好以后的工作必将大有裨益。工作中我善于组织协调各个部门之间的关系，善于协调领导和员工的关系。使各项工作在和谐的环境中有条不紊地开展。

第四、我爱岗敬业，勇于创新

自从参加工作的那一天，我就深深地喜欢上了这份工作。并且以极大的热情投身工作。“干一行就要爱一行，爱一行就要专一行”，这是我一贯的工作原则。也正是抱着这样一份责任心投身工作，才使得我在工作中不断进取，取得好成绩。对于银行工作我向来大胆探索，勇于创新，使得工作更加得心应手。

1、摆正位置，转变角色到位。

作为一名副行长，既是行长的“二传手”，又是分管工作的“主攻手”，我将履行好协助、协调、协作的职责，不折不扣地完成组织上交给的工作任务。一是以强烈的配合意识当好助手。揽事不揽权，到位不越位。二是要充分发挥主观能动性，以热情的参与意识当好参谋。结合上级的要求和分管的工作，摸实情、找差距，及时提出新思路、新办法、献计献策。三是要以爱己之心爱人，以真诚的感情凝聚人心。和其他同志等距离相处，政治上帮助，业务上支持，生活上关心，认真听取他们的意见和建议，运用激励机制和人格的力量影响和带动员工，充分调动他们的积极性和创造性。

2、加强粮油收购资金管理

继续把支持粮食流通作为自己的第一要务，大力支持粮食储

备体系和流通体系建设，在维护农民利益和社会稳定，确保国家粮食安全的同时，加大对粮棉油产业化龙头企业的支持力度，增加和扩大中间业务，有力地促进“三农”发展，实现宏观调控目标。加强对粮棉油收购资金管理，确保农副产品收购资金供应。此外还要认真做好收购资金管理工作，采取有效措施，迅速改革粮食收购资金管理方式，对粮食企业自主经营收购和调入粮油所需资金，按照市场化要求，把握信贷重点，加大投入力度，全力支持夏秋粮油银行网点竞聘收购。

3、培植新客户、大力开拓多种业务。

我将筛选出能与我行信贷支持相配套又有发展潜力的企业，培植新的客户，拓宽收息渠道。积极开办粮油产业化龙头企业和粮油加工企业、其他粮食企业的贷款业务。做好业务范围内企事业单位的存款和协议贷款、同业存款等。两眼向外，向大力发展中间业务，在总结代理保险、代理资金结算、代收支付工作经验的基础上，着眼企业和我行自身两大资源，探索新的中间业务发展方向，促使员工树立效益兴行意识。

我将通过以上努力让保险代理收入突破__元，实现全年粮油收购、调销、储备贷款达到__元，投放粮油收购贷款__元，使我行在全年实现经营利润__元，实现帐面利润__元。

尊敬的各位领导，评委，“平静的湖面，炼不出精悍的水手，安逸的环境，造不出时代的伟人。”我深深地懂得，要实现上面的工作目标，光坐而论道、纸上谈兵是无济于事的，重要的是脚踏实地地去干。如果承蒙大家的厚爱，给我一个施展才华、发挥潜能的平台，我将全力以赴，以切实的行动，来回报大家的信任！