

最新小学宣传竞聘演讲稿 宣传部部长竞聘演讲稿(模板7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。那么演讲稿该怎么写？想必这让大家都很苦恼吧。以下是我帮大家整理的最新演讲稿模板范文大全，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

小学宣传竞聘演讲稿篇一

大家好！

我很荣幸能参加这次学生会的竞选，我竞选的职务是“文艺宣传部长”。首先，我向各位介绍一下自己：我是来自七年级九班的____，现为班级英语课代表。我已经在班委会工作了大半年的时间，工作中，我自觉培养了我的合作与协调能力，我能真诚的与别人合作，并且协调好同学们之间的关系，对不良行为敢于大胆管理，因此，赢得了老师和同学们的好评。这一切证明：我有能力成为学生会的一员。

假如我能成为学生会的一员，我要进一步完善自己，提高自己各方面的素质，以饱满的热情和积极的心态去对待每一件事情；要进一步提高责任心，虚心地向别人学习。在工作中大胆创新，锐意进取，决不盲目从事，有计划的工作。

假如我能成为学生会的一员，我会经常与学生会的所有成员谈心，彼此交流对生活、学习的看法，努力做好学生会的各项工作。

假如我能成为学生会的一员，我将以“奉献兴蒙，服务同学”为宗旨，真正做到为同学们服务，代表同学们行使合法权益，为兴蒙的发展尽心尽力。在学生会利益前，我会坚持

以学校、大多数同学的利益为重。我知道，再多的豪言壮语也只不过是瞬间的智慧与激情，朴实的行动才是开在成功之路上的鲜花。我想，如果我当选的话，定会用实际行动证明自己的能力，实现今日的承诺。

最后，我真诚希望大家支持我、鼓励我，给我一张信任的投票，给我一个施展才能的机会！

我的演讲完毕，谢谢大家！

小学宣传竞聘演讲稿篇二

大家好！

我叫99，这个磊字是三块石头的磊，我母亲曾说，这代表了石头般的毅力和坚持，以及光明磊落的做事原则。它也时刻的提醒了我，不管是在生活中还是工作中，必然要有毅力和坚持的品格，行事光明磊落。今天，非常感谢行领导给了我们这样的一个机会，给了我们这些走在追寻梦想路上，带有正能量的、带有拼劲的80后一个展示自我的舞台。所以我满怀信心地站在这里，无论成功与否，我依然会坚持自己，继续努力。我今天的演讲题目是《专心致志，以事其业》。“专心致志，以事其业”是我国著名思想家朱熹说过的一句话，我认为它的意思就可以理解为要立足本职岗位，尽心尽力。正所谓在其位谋其职，作为商行的一员，时刻关注我行的动态和现状，分析局势，尽己所能的为我行分忧，为我行出力。

我于20xx年4月研究生毕业□20xx年11月在xx支行参加工作□20xx年1月1我于日调入xxx中心□20xx年1月调入xxx部，已经在这里度过了三个春秋。三年虽然并不长，但是深受各级领导的教诲与指导，以及同事们的大力帮助，我在业务能力方面也有了长足的进步，做人处事方面也更加沉稳、耐心。

无论在什么岗位上，我都一直兢兢业业，立足于本职岗位默默的耕耘，因为我相信，在平凡的点滴中也能用努力去筑起“以事其业”的高墙。

下面，我首先介绍一下我自身所具备的各项能力：

一，综合业务能力[]20xx年在城区支行主要学习柜面综合业务、对公业务以及银行承兑汇票的托收工作[]20xx年至20xx年两年在个贷中心主要学习自然人保证、抵押贷款的调查、审查、发放工作，大额贷款、展期贷款的受理、复核、审查工作以及法院诉讼材料整理及立案工作[]20xx年在授信部主要学习公司类贷款、签发银行承兑汇票、票据贴现业务。三年的时间，我不断的督促自己去学习和进步，成功的完成了从不懂到懂，从不会到会，再从会到做好的完美蜕变。

二，业务写作能力。三年来，在行长、主任的耐心指导下，使得我从只会写写简单的通知到将自己的工作感悟总结成文发表在商行报上；从书写简单的自然人调查报告到涉及内容多、对判断分析能力要求较高的公司类业务调查报告的撰写；从零乱的个人总结、日常工作汇报到参与起草全面、严谨的部门工作总结、工作职责、考核办法等材料。业务写作能力亦在不断加强和完善。

三，学习总结能力。我所学的专业是xxxx[]与现在的金融工作有距离，但我相信这并不是问题。重要的是自己肯多看书、多学、多问、多思考，不断的积累知识和经验，才能满足现在的工作要求。因此，我从未放弃过提升自己能力的脚步。通过努力，我在参加工作不久后就顺利通过银行从业资格考试，并在20xx年获得了“优秀客户经理”称号[]20xx年顺利通过中级经济师资格考试；而今年，我希望通过自己的坚持与努力顺利通过会计从业资格考试以及金融理财师[]afp[]考试，未来两年通过更高一级的cfp考试。

有人问，人生在世最难的是什么？我认为是坚持！这种坚持，不仅是要坚持自己的理想信念，坚持原则，坚持多年如一日做好一份工作，更要坚持把平凡的生命投入到自己为之奉献的事业中。所以在工作中我会投入自己全部的热情和力量，凡事也当以大局为重，不计较个人得失，只求与商行共发展，风雨同舟。

第一，协助领导做好存款营销工作。随着县域经济下行以及受民间借贷风波影响，信用环境变差，投资活动剧减，市场资金流动性降低，许多客户开始思考理财，将资金投入到专业银行发行投资回报率较高的理财产品，或者存为定期。因此，深挖人脉资源，注重关系营销，积极协助领导完成存款的营销工作，并协助领导制定行之有效的存款营销考核办法。

第二，协助领导做好贷款的营销工作。首先，主动出击，从坐等客户上门到背包下社区，走企业真正落实贷前调查工作，给领导提供准确的调查报告，为其正确决策提供依据，其次，协助领导积极开展票据贴现业务。相比保证担保贷款，票据贴现风险较低，既能增加贷款规模，又有利息收入。最后，协助领导支持小微企业发展。小微企业适应市场的能力较强，但是银行经常对其支持力度较小，认真做好贷前工作，了解企业生产经营状况，把信贷资金真正投入到实体中去。并加强贷后检查，监督信贷资金的使用情况。打破人情贷款、关系贷款这类型的传统信贷理念。

第三，协助领导做好不良贷款的清收工作。建立不良贷款“一户一策”台账，也就是每一笔逾期贷款，每一笔不良贷款，认真分析其形成原因，制定好相应的清收策略。并分别列出相关的清收进展情况，让领导对每一笔不良贷款都了若指掌，为其下一步的处置工作以及调整清收策略提供决策依据。

常言道“空谈误国，实干兴邦”。如果有幸能够身在其职谋其位，我必定会用全部的热情去完成落实，发挥自己的优势

和能力做得更好。最后，我相信“长风破浪会有时”，在我们的全行人员的共同努力下，我们商行定会有更加辉煌的明天！

我的演讲完毕，再次对领导和同事们表示感谢！

小学宣传竞聘演讲稿篇三

我首先感谢领导、同志们的信任和支持，给了这个机会来参加此次竞聘演讲。

我叫xx，现年xx岁，大专学历。我竞聘的岗位是分局办公室副主任。

我知道我竞聘办公室副主任，有xx个不利的条件：一是我自身的硬件条件不够具备。但是，任何事物不是绝对的，我去年参加了全国英语职称考试，已经通过，而我今年已经具备了聘任中级职称的条件。二是我的处事和社交能力有待提到。但是我相信，我可以通过充满对工作的十万分热情和对工作认真负责、肯钻肯干的态度来锻炼自己。因为办公室正是锻炼人的地方，是对我能力的培养和其他各方面的提高。

拿破仑说过“不想当将军的是并不是好士兵”。

我认为我担任办公室副主任的岗位是合适的，请大家投我一票，谢谢大家。

小学宣传竞聘演讲稿篇四

1、开通开心笑笑吧一角，每周更新笑话，调节一下紧张的学习气氛。

2、经常组织一系列活动。如朗诵、演讲比赛、有趣的游戏、小小故事会、天天新闻发布、名胜古迹和人文历史交流会等

活动。

3、每个节日我会想大家宣传这个节日的来历和意义，也会提议同学们去搞活动。比如，植树节去植树、世界水日节约每一滴水。等等。

4、哈哈，有时候，我也会向大家宣传一些健康、科普小常识。

请相信我，虽然我不是最好的，但是我能做得更好。我会和其他班干部携手与老师一起共同打造完美的四（5）班。

请支持我，将您宝贵的一票投给我吧，着一定是您无悔的选择！

谢谢！

小学宣传竞聘演讲稿篇五

大家好！

我叫xx□今天我第一次站在讲台上演讲，而第一次演讲就是竞选班长，此时此刻我很激动，也很紧张。班长是一个许多同学向往的职位，需要一个有能力有爱心的人来担当，我相信我有这个能力。我在小学的时候当过班长，大家能不能继续给我这个机会呢？让我在青春的日记里留下为全班同学服务的无比美好的回忆吧！我热情开朗、热爱集体、团结同学、拥有爱心。我的缺点是看不起差生，不爱听别人对我的劝告，在未来的日子里，我将改掉这些毛病。

假如我竞选成功当上班长，我将用旺盛的精力、清醒的头脑来做好这项！

我不敢说我是最合适的，但我敢说我将是最努力的！

假如我当上了班长，我会每周推荐几本好书，鼓动大家有选择地挑选、购买好书。

如果大家对我有任何意见，请不要畏惧我，尽管向我提出，我一定接受并改正。

假如我落选了，说明我还有许多缺点，我将继续自我完善。

戴尔卡耐基说过“不要怕推销自己，只要你认为自己有才华，你就应该认为自己有资格提任这个或那个职务”。

同学们，如果你信任我、支持我，就请投我一票，谢谢大家！

小学宣传竞聘演讲稿篇六

您们好！

很荣幸能参加**工商所所长职位的竞争演讲，心里感到特别的高兴。在这里，我要感谢组织，是组织给了我关怀和信任；我也要感谢在座各位领导和同志们，是您们给了我勇气和信心。今天，我在这里将自己这些年来向各位领导和同志们作一次展示性的汇报，请大家一如既往给予我无私的关爱和支持。

我生于**年**月，**年加入中国*****，***年取得大专学历，**年取得本科学历。自**年参加工作以来先后在**工商所、县局合同股、登记股、办公室工作。曾担任合同股股长、办公室副主任、主任职务。今年3月至今在**工商所担任副所长（主持工作）。

在**所工作的这些日子里，上矿山、进企业，搞宣传、作解释，有苦有累也有甜，但不管怎样，我都会热情饱满地、全身心地投身到每一天的工作，一分耕耘一分收获，工作的艰辛让我深深地认识到了工商所工作的重要性和全面性，也练

就了我干好基层工作的决心和信心。实践告诉我：民营经济的发展、工业xx县的实现、新农村的建设、惠民政策的落实以及市场主体的监管等等都需要工商所去做大量的工作。这就是我今天要来参加安顺所所长竞争的原因。

竞争安顺所所长，我具备以下四个条件：

第一、有较强的政治素质。我是沐浴着党的阳光成长起来的青年，在组织的关怀培养下，成长成为一名光荣的中国*****员。是党的谆谆教导使我树立了正确的人生观、世界观、价值观。我热爱党、热爱人民、忠诚于党的工商事业，我竞争工商所长不是图什么，只是为了正确执行党的路线、方针、政策，唤起责任，铸就工商事业。把心思都凝聚在干事业上，把精力都集中到办实事上，把功夫都下到抓落实上，把本领都用在工作上，踏踏实实地抓发展，满怀激情地干工作。

第二、有较强的工作能力。我毕业于工商行政管理专业，在校期间对工商相关知识进行了全面学习，掌握了较为系统的工商专业理论基础知识。然而，我也深知在知识更新飞速的年代必须要通过不断的学习来武装自己、充实自己。所以，我勤奋努力、加强自学，顺利通过了注册登记审查员资格考试。为了进一步提高写作能力，还积极向省市部份报刊杂志及政务信息投稿投件，并多次被采用。这些无疑都是对我工作的鞭策和鼓励，也是技能的提高。十多年来的工商工作实践，多次岗位的变换，使我增长了知识，丰富了经验，增强了适应能力。登记工作加强巩固了我的专业知识，培养了我踏实认真的工作态度；办公室工作锻炼了我的写作能力，培养了我的组织协调能力；基层工作磨砺了我的意志、培养了我求真务实的工作作风。

第三、有强烈的事业心和高度的责任感。在日常生活和工作中我不断地加强党性修养和个人修养，能以大局为重、严以律己、宽以待人；能尊敬领导、团结同事。对工作有计划、

有步骤、有安排、有检查，办事不推不诿，做到雷厉风行、办实事办好事。应该说，在每次面临新的工作时，我都能是以饱满的热情和高度的责任心投入到工作中。

第四、有知难而上、开拓进取的精神。面对工作困难，能发扬吃苦耐劳的精神，面对工作挑战，能勇于探索、善于开拓。在办公室工作能创新档案管理方法，建立数据库实现文书档案自动化查询；在工商所主持工作能时时刻刻、事事处处率先垂范，努力进取。

一是加强学习，提高基本功。继续加强自身政治理论和业务知识的学习，提高自己的党性修养和业务水平。在深入企业、个体、市场监管的同时，做到勤学、善思、明察。坚持以实践作为检验真理的唯一标准，以顾全大局工作来判断各项工作的是非得失，不断研究新情况，解决新问题，总结新经验，做到想事在前、谋事在先，找准工作方法。挑战极限、勇创一流努力开拓安顺所的新局面。

一枝笔写作事务所

二是励行廉政，增强合力。所长要具有良好的自我修养。因此，在实际的工作中要牢固树立公仆意识和服务意识；要言行一致、处事公正、公平；要加强廉洁自律，以“行”带人；要能坚持原则，以诚待人，宽于待人；营造宽松和谐、积极向上的工作环境，增强工作合力。

三是强化技能，注重协调。基层工商所处在市场监管和行政执法的第一线，政策性强，涉及面广，工作千头万绪。在工作中要抓制度化、规范化、科学化管理。要有全局整体观念，能区分轻重缓急，抓好重点、突出亮点；要以人为本，抓好工商所干部队伍建设，并带动其他工作的全面发展；要善于调动积极因素，充分发挥每名干部职工的工作积极性、主动性和创造性，体现整体效能。

小学宣传竞聘演讲稿篇七

尊敬的各位评委！

你们好！非常感谢各位领导能够给我这次参加竞聘的机会，我叫xxxx□现年20岁，毕业于xxx实验高中。今天我竞聘的岗位是鲜冻品外聘业务员！

我的竞聘材料分为以下二部分：

第一部分：对鲜冻品业务员工作的认识

第二部分：我的下一步工作思路

一、做好基础的业务工作和日常的业务工作

- 1、讲诚信、按标准做事、这是一个业务员所必备的公德。
- 2、对工作严格要求，严于律己，不漠视、放纵细小的问题和错误。
- 3、做好基础工作，对办事处安排的各项任务无条件地完成，让办事处及总部及时了解市场的第一手信息。

二、强化客户的管理工作，做好市场开发

在市场上充分把双汇冷鲜肉质量、品牌优势体现出来，做好与客户的沟通、协调。做好与下面基础网点、特约店店主的沟通，在让客户及终端得到盈利的同时，强化和提升客户对双汇的忠诚度。

作为一线的业务人员，对业务工作要有责任心，要对企业负责、对客户负责、对工作负责；同时要有强有力的执行力，贯彻执行公司领导的指导思路，认真落实到各项工作中；积

极开拓市场，构建销售渠道网络；服务监督好客户，对市场进行全面、快速、准确地分析，把收集市场第一手真实全面的信息，准确及时地传递到办事处，传递到总部，为总部提供产品结构转化和产品调整做好信息来原，实现产销对路；扎扎实实地做好市场销售工作。

一、及时把握市场行情，做好基础工作

理手中，为经理提供有力、有效的第一手信息和资料。

对市场各类网点情况进行排查，排查有哪些商超、哪些小型的超市，哪些网点是我们在做的，那些是我们没有做进去的。做进去的要了解销售了那些产品，销售那些主销单品，促使他们在现有的基础上达到量提升。没有做进去的网点，力争将这些网点发展为双汇的基础网点。

对菜市场 and 农贸市场进行排查，了解市场主要销售哪些品牌的肉类产品，是白条为主还是分割品为主，哪些是做冻品的客户，有没有销售双汇产品的意向。

二、严格落实分公司和总部的各项政策

作为业务人员最需要的就是执行力，我会严格落实办事处安排的各项目标计划和其它事务，对自己所负责的市场客户有责任心。作为第一责任人，负责好自己市场的同时还要负责、管理好自己的客户，同时根据市场情况做好市场开发工作。扩大双汇产品的销量和网点建设工作。

三、强化执行力，加强对市场上客户的管理、服务工作

在市场上树立“先服务后管理”的客户管理理念，做好客户的沟通、服务和管理的工作，以产品为导向，做好目标管理，在车间工作期间，工厂下发的各项指标，我都会不折不扣地完成，到市场一线，我也要根据办事处下达的目标任务，对

客户进行服务和指导，引导客户做好自己的目标计划，如何进行，如何开发，如何完成任务，及时、有效地帮助客户完成自己的任务计划。

四、摆正位置，接受监督，严格按标准办事

市场一线业务人员，根据工作职责，在办事处的领导下，要严格按双汇的各项制度办事，严格遵守双汇的各项规章制度，将工作落实到每一天。当天的工作当天完成，不拖到明天，明天还有明天的工作。同时更要虚心地向老业务人员学习，更好的学习鲜冻品的业务流程、客户管理技能及与客户的沟通技巧，从而提升自己的综合能力。

尊敬的各位评委！如果此次竞聘成功，我将在今后的工作中，严格要求自己，全面落实总部及分公司的各项方针政策，尽全力完成总部下达的各项指标任务，决不辜负各位领导的信任。“只有想不到，没有做不到”，只要有信心，有决心，我相信我会在业务队伍中大放异彩！再次感谢各位领导给予本次应聘机会，不足之处请领导指正。