

2023年小学综合实践年度计划(精选9篇)

演讲中的抑扬顿挫，相当于音乐中的节奏，音乐需要节拍，演讲也需要节拍，你应该让你的演讲充满节奏感，节奏就是你口头表达进度的度量。那么演讲稿怎么写才恰当呢？以下我给大家整理了一些优质的演讲稿模板范文，希望对大家能够有所帮助。

区域经理竞聘演讲稿篇一

大家上午好！

今天，我鼓足勇气参加这次竞聘，是因为热爱这项工作，更重要的是我有做好这项工作的信心。20xx年是东湖支行个贷业务取得突破性进展的一年。回顾东湖支行的个贷业务发展历程，从20xx年末2000余万元到20xx年6000余万元，发展到20xx年末9150万元，在20xx年末个贷余额达27438万元，较上年增长18000多万元，超计划11300多万元。这其中饱含着我的心血，更是一个银部全体同事齐心协力和行领导大力支持的结果。如果组织上把这项重任交给我，我将始终保持高度的责任感，坚强的事业心，努力战胜困难，竭力完成各项工作任务，让领导放心，同事满意。

对于做销售的人来说，必须具备吃苦耐劳、任劳任怨的敬业精神，因为销售人员要经常外出拜访，不管天晴下雨都一样，作为个人银行部经理更要对本行的各种产品了解，并要做好充分的市场调查，然后才能具体展开工作，铺货速度要快，要和那些还没有出现竞争对手的客户搞好关系，和客户熟悉，这一点很重要，在现在行业中，无论是哪个行业的销售，其实都是在销售自己的人际关系，因此和客户、潜在客户搞好关系实际就是在建立自己的关系网，在销售中可以利用关系网，采取“以点照面、以面带点”的销售策略，让自己在竞争中拥有独特的位置。

在多年的工作中，我始终不忘充实自己，坚持在实践中学习、学习中实践，不断完善自我。20xx年我通过了总行组织的信贷从业人员资格考试，并获得了全国的银行业从业人员资格认证考试《公共基础》和《个人理财》两个证书。从20xx年从事个贷工作以来，我积累了许多工作经验，这些都有利于今后工作的展开。我相信这是我竞争个人银行部经理的最大优势，使我能更快、更好地发挥个人特长，顺利地开展工作。

假如我竞聘成功了，我将会从平时的工作态度及工作质量开始以优异的工作成绩向领导和同事交一份满意的答卷。

我想做为个银部经理关键是要找准自己的定位，做到办事不越权、不越位，工作不拖沓含糊。善于和敢于承担责任，推动工作。用全新的经营理念，简化办事程序，真正让领导放心、全体同事顺心。用自己对事业的热爱和忠诚以及出色的表现，来赢得领导与同志们的信任、来提升本行的形象。

鉴于东湖支行的客观实际，一方面我将始终抓住个贷业务的优势不放松，依靠个贷余额的增长，带来效益的增长。另一方面，树立连锁营销的理念。对于个贷客户，不仅仅是做个贷一块，还要带动银行卡的发卡量、pos消费额的增长，短信业务的联动和网银业务的宣传。不断提升服务层次，扩大服务范围，依托优质客户，推动保险和理财产品的销售，为客户提供一站式服务，为我行带来一系列经济效益。

作为一名销售经理，要清楚地认识到服务的重要性，因为我们所销售的不仅仅是公司的物业，更重要的是我们在销售服务，我们要服务自己的每一位客户，多与顾客沟通，了解客户所需情况，对于所发现的问题要勤于动手记录，利用晚上休息时间将收集到的问题进行归纳总结，想出最好的解决办法，给客户以最圆满的答复。

打造一支业务过硬，专业过关，服务到位的充满活力的个人银行部队伍。

一是加强思想引导。定期开展思想动态分析，通过员工反映、部门分析、进一步了解员工所思所想，把思想政治工作与各类教育有机融合起来，引导和帮助各级管理者及广大员工牢固树立股东意识、公司市值意识，牢固确立执行意识和程序至上意识，树立诚实守信、服务优良、行为规范、追求卓越的现代商业银行的形象。

二是积极构建学习文化。抓住班前班后、周末等空闲时间，组织员工学业务、学法规、学文化、学技能，积极搞好员工业务技术培训。

三是营造和谐管理环境。在新的机遇和挑战环境中，要提升全行的整体实力和竞争力，促进经营模式和增长方式的有效转变，必须广开言路、群策群力，充分发挥广大员工参与民主管理的主人翁地位和作用。

四是强化“唯客户、唯市场”的经营理念。该行不断培养和教育员工从内心深处认同客户至上的服务理念，将以客户为中心的服务理念贯穿于日常工作的点滴之中，一切服务活动都要以客户的要求为始点，以客户的满意为终点。

说到这，我不禁想起了古希腊学者阿基米德的一句名言：“给我一个支点，我将撬起整个地球！”听起来很夸张，却很有道理。的确，撬动地球需要支点，实现理想需要舞台，展现个人的能力同时需要机遇与平台。

在此，我衷心和热忱的希望各位领导、各位评委、同事们能给我这个“支点”，给我一个更加充分发挥自己能力的机遇与舞台，相信我、选择我、支持我，您不会后悔，我则会倍加珍惜，让我们一起，创造我们东湖支行未来更加美好的明天！

谢谢大家！

区域经理竞聘演讲稿篇二

大家好！

在市场竞争日益激烈的新形势下，我们_x商场适时调整经营方针，在内部进行人员调整，这是商场管理层的英明决策和对新形势的正确把握。作为_x商场的一名员工，我深感振奋，也很受鼓舞，没有理由不积极响应，也没有理由不主动参与！

下面，我将我竞聘的条件、优势和态度向大家作一汇报。

第一，长期的商业实践，给予了我竞聘的勇气。

我叫_x，生于_x年，现在_x工作。我于1980年参加工作，从事商业工作长达25年之久。在长期的商业经营过程中，我做过营业员、业务员，也做过柜组长和部门经理，逐步积累了丰富的实践经验。

直接的认识和更为深刻的了解。

一是在特色管理上，要注重商品专营的特色、引导时尚的特色、购物环境的特色、商品陈列的特色等，通过众多的单体特色，打造出独具个性的营销特色。

二是在职工管理上，重点做到人性化，通过各种途径，不断向他们灌输先进的经营理念，提高业务素质、规范服务行为，通过他们的一言一行，向顾客展现出广隆的美好形象，进而集聚人气，形成别具一格的核心竞争力。

三是在顾客管理上，本人将进一步强化“顾客就是衣食父母”的理念，并将之贯穿于工作的全过程，真心实意为顾客提供热情、到位的服务。通过对商品分类与摆布等情况的了如指掌，主动为顾客做好店内引导、商品说明等工作，同时要努力营造良好的购物环境，全面提升服务层次和服务质量，

以满足顾客不同层次的需要。

四是在商品管理上，要尽可能丰富商品品种，要把缺货作为营业的最大敌人，视商品质量为商场的生命，进一步完善《缺货登记制度》，在缺货醒目处设立“缺货告示”，告此商品的下次到货时间，以方便客户到时购买。

五是在商品损耗管理上，要进一步强化手段。往往一个商品的损耗，至少需要5-6个商品的销售毛利才可弥补，因此我将把商品损耗管理作为门店节流、创利的重要环节来抓，从根本上提高商场的管理水平。

区域经理竞聘演讲稿篇三

我本年六月满28岁，毕业于**十四中，学财务专业，

98年元月进公司，99年10月过去和处长在堆栈共事，做一名堆栈办理员，99年11月经同事们的保举提拔为堆栈主管，在职期间，加班加点及时急剧的为各柜店补充货源，堆栈帐务异国出过偏差，构造堆栈里同事参加公司各项活动，那年还评为了进步工作者。

以上是我简要的工作经历。

第1点：认同公司的文化观、代价观，愿同企业共成长；

第3点：有较强的工作责任心，长进心，有韧性，鞭策和谐、履行力强；

第6点：入公司9年无庞大工作失误及不良风格。

几年的工作，熬炼我的同时也连续地考验着我，我蒙受着工作的压力，感觉着工作中的苦与乐，享福着一份耕耘，一份成果的高兴，我是酷好我如今所从事的工作的，我承诺为公

司的成长更加勤奋竭力地工作。

第5点、进修当代化的堆栈办理方法，美满原辅料仓的办理；

第6点、培养团队精神，建立团队和谐干系，享福工作，享福糊口生涯。

最终我想说：多年来的互助工作，在坐的带领和同事对我的为人和工作本领应当是很明白的，我的工作表现大家也是有目共睹的，在过去的九年里，在带领的关怀下，在同事们的赞成和忘我救助下，我的工作获得了必定的成绩，经过议定多年工作实践的熬炼，我已经具有了担当筹划跟单部经理或是副经理一职所需的和谐构造、分析决议计划和解决题目的综合本领，差的是响应的表面水温和雷同表达的技巧，可是在今后的工作中我必定会连续的进修，培养提拔自己，更加竭力干好！

区域经理竞聘演讲稿篇四

各位领导和同志们：

大家下午好！

我是来自南山外勤的区助李芝蓉，今天我要竞聘的职位是行政区经，09年的五月和七月本有两次机会可以竞聘区经的，但我放弃了，放弃并不代表我不进取，而是那时的我自认为还不能承担区经这份荣誉下所要肩负的责任，今天的我带着满满的自信站在这儿感谢的人很多，因为我是宝安和南山孕育出来的混血儿，很感谢我现任的区经唐艳霞区经，她大度的接纳和信任我这个空降兵。

重点控制出错率，出错率大多都是来自于新人，对于新人的

培训就一定要到位，我是外勤的讲师，培训是我很擅长的，我将会系统的对新人进行《财务核单培训》、《财务流程培训》、《收款收据使用培训》、以上争对新人出错率的培训是在南山已经和唐区实验成功的有效方法，中心店的正常动作以及结伴去总部相互核查都是降低出错率的有效方法，要高绩效除了控制出错率，还必须提高员工的任职能力和专业能力，争对任职能力开发的课程是《分行日常管理及职场人际关系的处理》，争对专业能力除了刚说过的财务方面的培训还有《各部门的对接培训》。培训对于新人来说是很效的，但新人也会变成老员工，老员工的绩效怎样提高呢。首先我自己要做为表率，对待工作积极热情、负责任敢担当，作为区经工作的`压力不仅仅是下级和上级的关系，更多的压力来自于营业部的总监、区经，我必须有效的对工作压力进行调整，建立自己的人格魅力，能让团队员工信服，从而带动团队成员，并营造和引导团队成员有团队意识和凝聚力（例蛇口开会）

对待下属公平公正，一个不公平不公正的领导下面会有小团体出现，而且也无法让下属从心里信任和服从。对待工作要有奖有罚，工作就是工作，工作就是要严谨，在团队里建立标兵，像我们南山外勤的马江萍全年都没有出过错，她就是一个标兵，既然是团队就要扬长避短，尽量让她们每个人的优点都要体现出来，让其实际自我价值，开心快乐充实的工作，并在团队把人员阶梯化培养，人才都是培养，历练出来的。

在分行管理上每家分行形象一定要量化：分行的电脑电话电脑桌名片盒四物各一线，统一文件标识统一分行张贴物等等。

如果对接南头，南头的高管离开对基层业务员影响很大，现任的杨总是个空降司令，杨总现在对外勤给予很大的希望，我要做的就是带领团队尽最大力量去帮助杨总，也借此提高南头外勤的地位，地位是自己建立和维护的，不是别人给的，如果在杨总对我们给予厚望，我们没能帮到他，后面营业部

成熟了，我们争取地位很难了。

如果对接的是南山营业部，因唐区的大力推荐和对我的信任，每次营业部的区经会议都让我去参加，以及一些营业部的事情让我去跟进，也参与了南山营业部20xx整年的计划，争对这些计划外勤工作的安排已有一个清晰的轮廓，南山的王总说：留我们南山吧，虽然不是很正式的讲，但也是对我的一种信任！不管是南山还是南头我都有信心带好我的团队，做好营业部坚强后盾！营业部的高管信任着我，亲爱的外勤的高管们请不要再犹豫我就是你们这次又要找的人，相信我，我一定不会让你们失望！

谢谢大家！

区域经理竞聘演讲稿篇五

大家好！

首先感谢领导们给我这次机会让我站在这里，来进行竞聘演讲。相信这次竞聘将是我未来人生中的一大转折。我的名字叫……，大专学历，……。学院中文专业毕业，05年10月荣幸地加盟……。移动分公司，就任……区域中心临时负责人。在上级的正确领导下，我们成立了……。移动营业厅、推广了商务20、成功地完成了反抢等工作。工作半年来，移动公司先进的硬件设施、完善的市场服务、至诚的服务理念、和谐的人文氛围、深邃的企业文化、广阔的个人发展空间给我留下非常深刻的印象，它深深地震撼着我的心灵，使我坚信：选择了中国移动就是选择了人生发展的机遇。

我今天参加竞聘的岗位是……。移动分公司……。区域经理。这一职位肩负着四大职责，即销售、服务、信息搜集、市场营销组建及管理。其核心是服务，基础是管理。

二、打造服务品牌实现业务领先。打造服务品牌这就要求我们的服务不能只停留在表面要向深层次发展。要优化大客户服务工作的业务流程，要围绕“综合受理、内部分流、优先处理、结果反馈”的原则建立大客户服务的“绿色通道”并确保其在运行中畅通无阻。最终打造出中国移动的服务品牌实现业务领先的战略目标。

三、加强基础管理，完善激励机制。基础管理作为企业最基本的条件是企业不可逾越的阶段。一个企业如果基础管理的基本功不好，虽然也会有短期的快速发展，但绝不可能长期持续发展下去。随着市场竞争的白热化，问题也就会慢慢浮出水面，如服务不好、统计不实、素质不高、考核不严等等。

企业管理要以人为本，尊重人的自身价值和创造价值，以完善的机制激励人。制定出“天天有学习、月月有主题、月末有评比、季度有分析、半年有总结、年年有佳绩”的激励机制。通过实施行之有效的激励机制不但可以充分调动了员工的主观能动性和创造性而且也可以增强企业的凝聚力和向心力，最终营造出一种人人有前途、个个有干头、领导关心员工，员工关心企业，和谐温馨的企业氛围。在基层营业部不但要激励有余而且要约束充分，有了完善的激励机制后，还应健全约束制度。在激励中体现约束。这也是保证企业持续稳定发展；加强对权力的监督；防止个人滥用权力而侵犯企业和其他员工权益的需要。我认为基层管理者首先应该是一名劳动者，是为企业、为员工、为客户的服务者。所以说在制度面前要人人平等，管理者要带头遵守各项制度，自觉接受制度的约束，率先垂范。要求员工做到的管理者自己应该首先作到。另外管理者要敢于承担责任，要为其管理范围内员工的行为和结果负责，要为企业负责。只有这样才能树立起管理者的威信，员工才能和您心往一处想、劲往一处使，抛弃个人得失，追求着企业的追求，幸福着企业的幸福，做到“金杯银杯不如客户的口碑，金奖银奖不如客户的夸奖”。最终达到客户完全满意的宗旨。总之，只要我们挥动创新的指挥棒，齐奏市场的乐章，合唱服务的主旋律，中国移动的

音乐一定会更加美妙动听。

各位主考官：我虽然很年轻，加盟移动的时间不长，但我有发展的无限潜力和开拓创新的勇气。为了中国移动的美好未来，请相信我。给我一点阳光吧！我会更加灿烂的。

我的演讲完了，谢谢大家，不足之处恳请大家批评指正。

区域经理竞聘演讲稿篇六

大家好！十分感激你们能给我这个参加竞聘的机遇，今天，我本着锤炼本人，为大家服务的主旨站到这里，竞聘财务经理职位，盼望能得到大家的支撑。

我，xxx□毕业于xxx大学金融专业，并于20xx年就读于xxx学院，失掉了会计本迷信历。自加入工作以来始终在本公司从事财务工作，先后在出纳、会计岗位上工作过，因此，存在了较好的专业功底和丰盛的实际教训，特殊是阅历过两年多专业实践之后，养成了谨严、当真、过细的工作风格，为人正派，踊跃向上，工作中思维谨严活泼，工作效力较高，并具备较好的语言表白能力和必定的组织和谐才能，能独破处置问题，因此无论在哪个工作岗位，我以为我都是称职的，除了有你们大家的支持外，很重要的一个起因是由于我热爱财务工作，因为酷爱，所以我很勤恳，对工作很投入，因此也获得了一些成绩，曾屡次被评为“财务部优良员工”。固然这些成就是从前的，不能代表所有，然而在这里，我依然能够自负地说：我是财务经理职位的最才子选。

第一、强化资金管理工做。资金管理是财务管理的中心，近两年来，我部财务一直在做积极的尝试，包含“内部结清算计帐户”、“网上银行”、“内部资金市场”、等办法的出台和实行，取得了一定的功效，但我想，资金一天不能回位，我部资金缓和的压力便难以得到有效缓解，因此加速回收应收帐款、谨严拓宽融资渠道将是财务部今后较长一段时代内

的重点工作。

第二、凸起财务管理的三项职能，即用度掌握职能、会计信息决议职能、预算管理职能，资金预算和部门费用预算管理今年已经起步，但是还不构成完整的流程，今后财务部还将进一步浸透估算管理的意识，扩展预算部分的编制范畴，细化预算编制内容，通过逐渐渗入渗出，终极造成“全员介入、全进程、全方位”的预算管理格式，到达严厉按预算把持支出的目标；强化会计信息决策职能是指在完美会计基本工作的同时，进一步进步会计信息品质，为引导经营决策供给更加全面、更为体系的会计信息材料；费用节制职能须要联合预算管理工做来做，不再多说，而对名目的本钱管理工作，我部于去年推行的“效益清理轨制”，其积极后果较为显明，今后财务部还将进一步加大此项工做的力度。

第三、晋升会计岗位职能，优质高效完成财务各项业务工做。财务部日常事务较多，包括：出纳报销、会计核算、财务讲演、固定资产管理、各类保函、税收、预算编制等等，如何较好地实现这些工做，我想首先应树立明白的岗位职责，充足应用有限的人力资源，公道分工各项业务。其次要制订严格的岗位工做尺度，并将职责落实到位，建立部门工资赏罚措施也是确保业务品质提高的强有力措施。

第四、积极应答新时期的诸多挑衅，在新阶段的工做中不断锻炼自己，尽力调剂自己的常识构造和专业视线，提高个人综合素质，为科室其余成员做好模范。总之，如果这次竞聘成功，我一定会加倍爱护，在不断提高自身涵养素质的同时，率领财务科全部同事，将我处财务管理程度提升到一个新的高度。

“只有竞争才会鼓励自己一直提高”，有了今天这样的一次机会，即便不能担负，也是优越劣汰的天然抉择，阐明我本身前提与该职务的请求有些差距，我会沉着地接收这个事实，也会为财务部觉得由衷的愉快，我信任可能胜任这一职务的

必将是财务部最出色、最能胜任该职位的职员，这是财务部的播种，也是这次竞聘改造的目的所在，而我自己也将借此机会好好检查一下自己的弱项，并在今后的工作中积极追求新的发展机会。