

最新证券助理是做的 竞聘助理演讲稿(通用9篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

证券助理是做的篇一

大家好！

我叫**，毕业于武汉广播电视学院 旅游管理系，申请贵司在**招聘网上发布的`总经理助理职务。现本人对总经办助理这个工作岗位谈一下自己的粗浅看法和认识，请领导批评指正。

其一：先谈一下我个人。我的为人比较低调，办事比较认真，信奉“明明白白做人，实实在在做事”的原则。无论做任何事，无论在任何时候，我对所从事的工作都从不张扬；无论大事小事，我一律都会认认真真地对待。我还是个善于学习，敢于挑战困难的人。我深知：一个人的能力是有限的，现在是知识经济的时代，社会变化日新月异，新生事物层出不穷。面对这些变化，如果我们不能很快地提升自己的个人能力，提高自己的业务水平，那么我们就适应不了这个社会，被淘汰是必然的。在日常工作中，我非常重视自我修养、重视学习。我更重视理论知识和实践能力的结合，能够把学习到的知识应用于实际工作当中，用于提高自身的业务水平、工作效率，使业务水平和自身修养同步提高。在工作时我能够全力以赴，讲求效率和效益，同时我还能以严谨的职业操守，高尚的职业道德来约束自己；我也很重视集体利益要凌驾于个人利益之上的原则，不因公徇私，不谋私利，不循私情，

在日常工作中，我能够做到把个人利益抛开，顾全集体利益。

其二：再谈一下工作岗位的打算与计划。总经办助理一职，对我而言，是一个挑战，有些压力；也还是一个机会，能够充分展现自己的理想和抱负。我非常珍惜也非常希望贵司的领导能给我这样一个发挥自己才能的机会。我将把这份感激之情化为工作的热情，压力转化为工作的动力，精心准备，扎实苦干，一丝不苟地完成领导交给我的任务。

在日常工作中，我将遵守四个原则：

一精，二细，三准，四助。一精：

一是要干标准活，站标准岗，严格按标准规程作业；二是办事做人要有严格的准则，一诺千金，时间要准，数字要准，要严格遵照工作的进度；四助：就是要成为领导的助力、助手，急领导所急，想领导所想，勤跑腿，多汇报，当好参谋助手。我想，就总经办助理这个岗位职能来说，所处的地位和她的职责、作用决定了其工作性质。

一是服从，一切工作要听从领导的吩咐和安排；

二是领会，要完全理解、遵照领导的意图办事；

三是执行，要坚决地落实贯彻领导意志，强化执行力。但是服从性并不是被动性，很多工作可以提前预测、积极主动地开展，及时准确地掌握各方面的工作动态，及时向领导反馈各方面的信息，注重调查分析，为领导提供决策参考；同时，办公室工作还要讲策略，讲工作艺术，认真、科学地搞好领导与领导、同事与同事、部门与部门之间的沟通协调工作，不能扯皮、推委、出现工作空档。我将根据实际情况进行合理分工、合理安排，认真落实岗位责任制，确保工作井然有序。

同时还要能创造性地工作，在坚持和发扬好的传统的同时，根据新的形势、新的任务不断探索办事员工作的新思路、新办法和新经验，但是增强工作创造性的同时，我一定注意办事到位而不越位，真正成为领导的参谋助手，成为上、下沟通的桥梁。能够把学习到的知识应用于实际工作当中，用于提高自身的业务水平、工作效率，使业务水平和自身修养同步提高。

证券助理是做的篇二

大家好，我是郑萍□20xx年的新进大学生员工，站在这里，感触颇多。与其说是竞聘演说，不如说是和栽培我的领导们汇报我这两年的淬火历程。非常感谢各位对我的信任和鼓励，谢谢你们。(鞠躬)我今天演讲的主要内容主要分为两个部分，一是我所从业以来感受到的邮政金融的变化和带给我的转变；二是谈谈做好主任助理工作的相关思路。

简单自我介绍从业近两年内，一开始的菜鸟到大堂经理，到临柜，再到现在的营业主管，每一次角色的转变对我来说都是新的蜕变。在南浔担任大堂和柜员，平凡的岗位上锻炼了我抱怨不气馁，只努力超越自己的意志精神；在骆驼桥网点担任营业主管期间，创建青年文明号，摸索转型之路，开始找准自身的定位。每一次经历都是一种财富，在平凡但不平淡的工作中找寻到自己的价值。

我所感受到的邮政金融的变化以及带给我的转变我所经历的工作历程其实就是一场邮政金融变革发展史，同样驱赶着我不断前进。营销管理系统的导入，让我懂得客户分层管理的有效性；微信公众平台的创建和运用，让我了解信息化时代客户服务的多样选择；商圈开发是一场劲敌之间(当然这个敌人是打引号的)没有硝烟的战争；公益活动是我们企业的职责所在，也是开展亲情营销增加客户黏性的有效方式。种种都表明我们在变革，在这短短的时间里向更友好更优质的服务营销型网点转变。很幸运的是我能加入市局第一个网点转型，

在这半年的转型过程中，能得到领导的信任担任主管无疑是幸运的。在这期间，我负责销售协作和客户服务等日常管理具体工作，微信平台的管理，网点日常晨会的召开、“三巡两示范”管理的开展，协助网点主任开展片区开发等等，工作的开展让我感受到变革的力量，不仅是自身能量的储备增长，也让我体会到邮政人将“三项法则”（信息转型、向善利民、韧者精神）落到底的决心。

如果我有幸成为主任助理，主要分对内团队建设和对外开拓业务两块进行工作开展。团队建设我觉得一个团队最重要的是凝聚力。无形的凝聚力能爆发巨大的能量。说的通俗点，团队成员每个人都要有一种意识，我们是一条绳上的蚂蚱，一荣俱荣。对此我有以下几点看法，第一，要建立适合的激励机制，鼓励和激发团队成员的积极性和主动性，充分发挥团队成员的创造力；第二，通过授权让团队成员分担责任，显示信任的同时让团队成员更多的参与决策过程，第三，对不和谐的人事进行沟通协调，创建一个良好舒适的工作环境。此外，作为金融行业有其特殊性，安全防控意识贯穿始终，这是最基本的前提。

对外工作还是始终贯彻三项法则开展。余额宝带给传统的冲击无疑给我们敲响了一记警钟，信息化时代不进则退。在日常开展工作中我会协助主任利用客管系统进行客户的分层分级管理以及公众平台的运用，做到细致以增加优质存量客户黏性；发扬韧者精神坚持走出去，走社区访商户，结合网点实际情况发展“家门口的银行”，真正实现成为周边社区百姓心目中的金融便利店；结合节日协助主任开展节日营销工作，商户、个人客户和网点之间可形成互动效应，实现三方互赢；实实在在地想百姓所想，做好服务营销，惠民利民，兼得社会效益和经济效益。

此刻，我的思绪很复杂，因为我知道说的再多也抵不上执行力三个字。这是我第一次站在工作岗位上尝试进入一个新的舞台，借此机会再次表达我的心愿和感谢，我希望不断超越

自己和得到大家的认可，让你们遇见一个未知的我。我的演讲完毕，谢谢大家。

证券助理是做的篇三

大家下午好在决定参加这次竞聘前，我曾量力度能，反复考虑，再三犹豫。一方面，作为刚刚调入我系不到两年的教师，年纪轻，阅历浅，考虑自己能否胜任这份工作。另一方面，专业发展如今刚刚起步，今后的路任重道远，此时是否有足够的精力去参与服务与管理的工作。认真考虑后，我还是决定走上今天的讲台，希望通过这次竞聘得到一定的锻炼，也希望能够在关系到我系、我院今后前途的评估工作中做一点事情，尽一分力。在此首先感谢学院和系里领导对我的信任，为我提供这样一个锻炼和展示的平台。按照竞聘要求，我的演讲分为三部分，一、个人简历，二、胜任工作的个人优势，三、工作设想，我尽量言简意赅。

一、个人简历

- 1、熟悉系里情况，虽来系里工作仅两年时间，但这两难刚好是机电系发展壮大的两年，我见证了困难，见证了艰辛，见证了坐班加班，见证了面对工作的无从下手，但同时我也看到了我们队伍的壮大，也看到了我们在每次小成绩面前的喜悦，因此我觉得这两年的经历能够指导我在服务岗位上去怎样工作，怎样和大家交流与理解。
- 2、有一定的组织协调能力和写作能力，在两年里熟悉了学院的各个部门，与同事关系融洽，同时参与多项院系各类文件的起草与修订工作。
- 3、能够较快进入角色，近一年以来，受两位主任的委托，参与了系里部分工作，如果这次能够当选，相信能在短时间交接任务，尽快投入到迫在眉睫的评估工作中。

三、工作设想讲两方面，前提是如果我能够当选：第一，完成陈主任和王主任安排的常规工作，作为近1900学生，60名教职工的大系，事务繁多，没有固定的规律。如果本次能够当选，我会做好心理和信心的准备，在各项工作的组织、协调、安排、写作等方面，做到积极主动、发挥自己的特长，去迎接每一项任务。第二，以评估工作为中心，配合陈主任和王主任完成评估材料的收集、整理、汇总，检查、反馈，修订、装盒等一系列工作。这项工作是全系最紧迫也是最头疼的，路要走、债要还，使得这项工作极富挑战，在此我希望向林秘书学习，戒烦戒躁戒脾气，与同事们相互理解，笑脸相迎，我会努力。

证券助理是做的篇四

大家好！

首先，感谢大家对我过去工作的帮助和支持，使我与其他竞争者一样走上今天的讲台，来竞争厂长助理这个岗位。我愿意把这次竞聘当成争取多尽一份责任的机遇，下面我从三个方面做简短发言，希望能赢得大家的信任和支持。

一、工作简历：

我叫，今年35岁，身体良好，精力充沛；1992年6月在我厂参加工作；1995年5月起先后任空调车间质检员、调度员；1997年12月任空调车间副主任；20xx年8月任空调检修车间党支部书记；20xx年任空调检修车间主任；20xx年7月机构整合后任检修车间副主任；20xx年11月至今任xx车间主任。这期间，我先后参加了中央党校经济管理本科班学习和兰州大学制造本科班学习。

二、我竞争厂长助理岗位具有以下优势：

（一）、具有精细化的工作方法及管理水平：

从事管理工作以来，我越来越感受到，安全工作是一项系统性的复杂工作，一个细小的环节出现问题就有可能酿成不可想象的后果，因此日常工作中我养成了“细节决定安全”的管理理念，对安全卡控的各个环节和细节在思想上高度重视，在卡控制度的建立上不断细化完善，在落实中对各个环节细致检查。通过运用这种精细的工作方法，有效地实现了自己所管理的部门安全生产工作稳定有序。

(二)、具有扎实的业务功底和较强的工作经验。

我参加过的兰州大学制造本科班学习，为我更好地担当管理者提供了前提条件，同时，也为能正确指导和实施空调检修保养、运用安全管理工作创造了基础。我先后担任过空调车间质检员、调度员、车间副主任、空调检修车间党支部书记和主任及运用车间主任等职务。不管在什么岗位，我都没有放弃过学习，从而使自己的专业知识面不断扩大，工作经验不断增强，能够解决生产中遇到的各类生产难题，从而为我今天参加竞聘奠定了坚实的基础。

(三)、从事空调定检、运用等各方面的工作经历，使我有较强的协调能力。

在多个不同工作性质的车间任职的工作经历，使我的工作思路、工作方法和工作能力得到了锻炼和提高，吃透并熟悉了空调检修工艺和质量要求，熟悉了空调运用安全工作的各个环节和卡控办法，为空调定检、运用保养工作积累了丰富的的工作经验。这些丰富的工作经验为我今后解决空调检修、运用中的各类问题，协调和理顺各个车间、部门安全生产关系提供了平台。

(四)、具有较强的领会、贯彻上级要求，狠抓落实的能力。

自走上工作岗位以来，我政治上要求进步，从未放松过思想上“三观”的改造，对各个时期上级的要求主动学习，更重要

的是在行动上加以落实。尤其是近年来铁路不断提速，机构又进行了大规模的整合，但不论何时何地，我对上级的各项要求，不是被动的应付，而是主动积极地抓好落实，把各项阶段性工作与现场生产主线统筹兼顾，达到互相促进的效果。

三、工作设想：

(一)、摆正位置，当好参谋。

如果我竞聘成功，将努力做好厂领导的参谋和助手。一是协助领导安排好工作布局，根据不同时期的工作重点，提出可行的参考意见；二是在领导决策前做好各项准备工作，收集、提供领导决策所必须的信息和资料，决策执行中，注意督办并根据工作开展情况，及时提出补充性的调整意见，决策后要认真总结工作经验；三是认真检查厂各个时期重点工作安排后的落实情况，及时向领导反馈各项工作实情。

(二)、督促加快“安全保障体系”的修订和完善。

为保证客车空调安全的长治久安，对安全卡控、质量控制等已建立的保障体系，着手进行修订，避免这些制度仅仅停留在纸面上，或出现与生产现场实际相脱离的情况；对“十大安全保障体系”中未建立的部分，督促相关部门尽快建立；在保障体系的运作上，从各个环节逐一检查落实，对每个过程逐一卡控，将各类问题 and 安全隐患消除在生产过程中，对交验及出库检查时发现的问题，做到件件可追溯定责，切实发挥“体系”对安全生产和管理的促进和保障作用。

(三)、严抓干部作风

协助厂领导对干部量化指标完成情况进行检查把关，以促进管理人员转变工作作风，发挥干部现场盯控的作用。要求各级干部提报的考核不只是针对列车质量，而且还要针对职工

两纪、班组综合管理、人身安全隐患、置场文明等各方面;对管理干部提报的量化考核件数、质量进行分析,提报的考核内容单一的管理人员,实行经济处罚与张榜公示相结合的办法,使管理人员感到压力,从而迸发动力。继续严格执行包保连责制度。对每月质量问题较多的个人、厂发通知书的责任人及出现问题的责任人,不仅要对责任人进行考核讲评,而且还要追究主管领导、包保干部的管理责任,实施连责考核。

(四)、严抓职工两纪

一是抓生产两纪。重点抓好生产途中作业、途中安全信息反馈、库内检修质量等环节,提高职工的整体素质和岗位责任心。二是抓地面班组两纪。重点抓好入库技检标准化作业,防止漏检漏修发生。

(五)、抓好班组安全管理能力的提高。

一是推行自控型班组建设。在全厂各车间逐步建立起自控型班组的典型,发挥好四长作用,使工班的各项工作达到有章可循、各项事务有人负责管理、生产环节有序可控、空调检修质量稳步提高的效果。

二是进一步完善班组的讲评制度。规范班组的安全讲评,尤其是工种多样的班组要建立各岗位的讲评系数,使讲评真正体现公平公正合理的分配原则,消除违规操作,使安全讲评在一线切实得到落实。

三是建立班组质量控制制度,完善质量卡控办法在班组的实施和落实,明确班组作业人员在保证检修质量的责和利,促进作业人员自觉落实作业标准,保证客车整修质量。

(六)、严抓各个阶段重点工作的落实:

对每年的春运、暑运、黄金周、春整、秋整等各阶段重点工作，根据厂的部署安排，在各车间落实过程中，做到随时检查，随时发现问题，随时解决问题，不断督促指导各部门高标准完成厂部署的各项工作。

说到这里，我想起了阿基米德的一句名言：“给我一个支撑点，我可以撬起整个地球”在这里，我不敢高喊这类豪言壮语，我只想表达一个愿望，那就是：“给我一个舞台，我会为x厂的发展付出一生心血”。

我的演讲完毕，谢谢大家！

证券助理是做的篇五

大家好！我是九年1班的许雨浩，今天很荣幸担任校长助理一职。

戴尔卡耐基说过：“一个好的领导要学会如何推销自己。”借着这句话我自信勇敢的站在了这里，我也希望能尽自己的所能为同学们服务，同时更深层次的磨练自己。多年的班干部工作中，让我了解到了一个团队的重要性，所以我选择团队校长助理一职，因为我认为一个优秀的团队不仅要有团结的凝聚力，高要求的素质配合，背后也要有个负责人的领军人。

要怎样做好一个团队校长助理呢？我认为首先要了解这个团队，马云曾这样说过：“怎样带好一个团队，有三种方式，第一要学会分享，这是一个分享的时代，成功了就要与员工一起分享成功的喜悦，你是一个领导，你就必须替员工着想；第二是管理过程中真正的爱兵如子，员工才会真正的被激励；第三要学会指引，一个团队领导人，一定要给他组织指引指引方向，有目的，有目标，有梦想。只有这样这个团队才会往前走，而作为18中的一员，我也时时刻刻都在提醒自己，好好学，等待着机会，正是这些，给了我无穷的力量，虽然

我们现在这个团体可能还不够完善，但是我相信不久你们一定可以看到我们的辉煌。

在此也让我知道了一个团队的管理也是一门了不起的艺术，它的最高境界就是让每一个被管理的学生都感受到自己的重要性，知道了班级团队的成长进步离不开每一位任的努力，所以我们在思想首先树立：以学校利益为重，以团结、进取、服务他人为宗旨。严格要求自己“严于律己，宽以待人”做好一只领头羊，也会合理安排学习与工作的时间，不怠慢，不落下每件事。我就是为证明自己，实现自己。今天我是成功的参与者，希望明天我成为参与的成功者。

我的演讲完毕，谢谢大家！

证券助理是做的篇六

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下和指导下，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、控制和管理的工作，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。

证券助理是做的篇七

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。

证券助理是做的篇八

感谢公司为我们青年员工提供了这样一次公平公正的竞聘机会, 我觉得这次竞聘对我个人来说, 不仅是一次难得的机遇, 更是一次学习与锻炼的机会, 将有助于我个人素质的提高, 我会倍加珍惜, 充分展示自我。此次竞争, 无论成功与否, 我都将一如既往的听从厂部的安排, 干好本职工作。

我是一名生产进度跟单员, 主要负责订单的生产数据和交期。

此次竞聘车间主任助理岗位，一是给自己一个锻炼发展的机会，二是争取发挥更大潜力为公司效力。竞聘主任助理，我认为我的优势是具有强烈的事业心和责任感。年轻就是资本，我会把“年轻”这个宝贵的资源投入到我深爱的事业。假如我有幸走上了这个岗位，我将在公司领导的栽培下，主动当好参谋和助手，紧绕公司发展思路，积极争取各级领导、各个部门的支持配合，认真履行岗位职责，全力以赴做好本职工作。

下面，我谨以公司为背景，浅谈一下我对此岗位的认识和打算：公司领导是头，是司令部；车间是腰，主要是贯通上下的作用；广大员工就属于腿，主要是贯彻落实厂部的思路，执行司令部的意见。只有头、腰、腿贯穿“活动”这条主线协调发展，一个活生生的人才能走得平稳，而我们公司的工作也正需要这种团结协作的精神。基于以上认识，我认为：经济效益是企业的生命力，生产经营就是企业的中心工作，服务企业就是始终把围绕生产经营作为工作的主战场，善于在公司生产经营的中心工作中寻找切入点和突破口，使工作更加贴近生产、贴近实际。对于我本人而言，必须扎扎实实做好每一件事，为公司的发展创造价值，做一个正直的人、诚实的人、高尚的人和勤奋的人，不求尽善尽美，但求尽心尽力。

我抱着一颗平淡之心参加这次竞聘。如果成功，我将拿出年轻人的干劲，以饱满的热情投身于工作中，兢兢业业，踏踏实实，提高业务水平，提高自身综合素质，干好主任助理工作。如果在竞选中失败，我将始终保持良好的精神状态，用十分的热情，百倍的努力，全面锤炼，在今后的的工作中，争取更大的进步。

车间主任助理竞聘讲话稿的延伸阅读——竞聘演讲的特点

一、目标的明确性

目标的明确性，是竞聘演讲区别于其它演讲的主要特征。

二、内容的竞争性

在其它的演讲中，内容尽管可以海阔天空地谈古论今，说长道短，但一般都不是来“显示”自己的长处。

三、主题的集中性

所谓主题的集中，是指所表达的意思单一，不枝不蔓，重点突出。这就是说，在表达意思时，必须突出一个重点，围绕一个中心，而不要搞多重点，多中心，不能企图在一篇演讲中解决和说明很多问题。

四、材料的实用性

实用性，是指所选材料既是符合实际的，又是对自己竞争“有利”的，也就是无论讲自己所具备的条件还是谈任职后的“构想”，都要从“自我”出发、从实际情况出发。竞聘演讲是“竞争”，但并非是比赛谁能“吹”，谁能用嘴皮子“甜”人。

五、思路的“程序”性

第一步，开门见山讲自己所竞聘的职务和竞聘的缘由。

第二步，简洁地介绍自己的情况：年龄、政治面貌、学历、现任职务等一些自然情况。

第三步，摆出自己优于他人的竞聘条件，如政治素质、业务水平、工作能力等。（既要有概括的论述，又要有“降人”的论据。比如，讲自己的业务能力时，可用一些获得的成果和业绩来证明。）第四步，提出假设自己任职后的施政措施。（这一步是重点，应该讲得具体详实，切实可行。）第五步，用最简洁的话语表明自己的决心和请求。

六、措施的条理性

演讲者在讲措施时一定要注意条理清楚，主次分明。不要像漫坡放羊那样，讲到哪儿算哪儿，让人听了如一团乱麻。

七、语言的“准确”性

准确，一般是指要恰如其分地表情达意。但竞聘演讲中的准确除此以外还有另外两层意思：一是所谈事实和所用材料、数字都要“求真求实”，准确无误；二是要注意分寸，因为竞聘演讲的角度基本上是以“我”为核心，如掌握不好分寸，夸大其词，就会让人产生逆反心理，从而使自己的演讲失败。

证券助理是做的篇九

大家上午好！非常荣幸能够参加今天的面试，下面我介绍一下自己的情况。

我叫xx□毕业于的工商管理专业。

2、要有文字整理能力、注意平时的信息收集工作，按章办事、严肃认真、

3、要做好文件批办的处理工作，要有较强的沟通协。

记得作家柳青说过这样一句话，“人生的道路虽然漫长，但紧要处往往只有几步，特别是当人年青的时候”。今天，在我人生的紧要处，还望在座的各位领导，给我一个机会！