

# 信访干部竞聘副科级演讲稿 岗位竞聘演讲稿(模板5篇)

演讲稿首先必须开头要开门见山，既要一下子抓住听众又要提出你的观点，中间要用各种方法和所准备的材料说明、支持你的论点，感染听众，然后在结尾加强说明论点或得出结论，结束演讲。我们想要好好写一篇演讲稿，可是却无从下手吗？那么下面我就给大家讲一讲演讲稿怎么写才比较好，我们一起来看看吧。

## 信访干部竞聘副科级演讲稿篇一

大家好。

首先，我对自己能工作在移动通信公司这样一个快节奏、高效率、充满生机与活力的企业里，感到十分荣幸；其次我要感谢省公司领导采取竞聘上岗的用人机制给了我这次可以充分展示的机会。通过这次演讲，锻炼自己的能力、展现自己的才华。与大家交思想，我相信，通过这次竞聘活动，必将使我站下一步的工作，展现一个良好的开端。

竞聘联通公司客服中心这个职位，我认为自己具有以下几个方面的有利条件。

我信奉诚实、正派的做人宗旨，能够与公司所有员工团结共事，具有良好的协调能力。多年的财务管理实践，使我具备了很强的财务管理能力和多年同公司领导配合工作的实际经验，熟悉国家财经法规和公司财经制度。并在实际财务工作中，养成了严格照章办事，讲依据、讲原则、讲正气，为人正派，廉洁自律的踏实作风，使我具备了作为一名企业管理者的基本素质。

能承担繁重而复杂的工作。自加入移动公司的那天起，我就

立志把全部精力奉献给我所热爱的移动通信事业。工作起来不辞辛苦、不讲报酬、无私奉献。在财务部工作的近两年时间里，我与其他员工一同养成了严明的组织纪律性、吃苦耐劳的优良品质、雷厉风行的工作作风，这是当好副总经理工作所必须的基础。

日常工作中注重学习理论学习，具备一定的政策理论水平和信息扑捉能力，自信能够做好分公司总经理的助手和参谋，摆正自己的位置，到位不越位，能够在工作中把握正确的发展方向，保持较高的政治敏锐性和对上级领导工作要求的落实能力，调动相关部门的积极性全面有力的执行领导工作要求。

孔子在《论语》中就有“其身正，不令而行营大企身不正，虽令不从。”必须培养正气，以身示范。我的座右铭就是：“律己足以服人，量宽足以得人，身先足以率人”。我将珍惜这个机会，用心，用情、用良心干好工作。

谢谢大家！

## 信访干部竞聘副科级演讲稿篇二

你们好！

首先感谢组织上给我这样一次机会参加竞争上岗。对我个人来讲，我想这不仅是一次竞争，更是一次对自己的检验、学习和锻炼。下面我就把自己竞争办公室主任的一些想法，向各位领导和同志们汇报一下。

从部队退伍后，市总工会是我的工作单位，在座的各位也是最亲密的同事、朋友。在工会工作的24年中，各位领导和同志们给了我莫大的关心和帮助，使我从一个对工会工作一无所知的青年，到现在成长为领导一个部室的中层干部。我深深地感到，个人的每一点成长、进步，都得益于工会机关的

良好的氛围和环境；体现了领导和同志们对我的厚爱和关心。

（二）为人正直、诚实，能善待每一位同志

（三）身体素质好，精力充沛，能吃苦耐劳

（四）在农村、部队受过锻炼，又有较长时间的工会工作经历，特别是接管事业部近四年积累了丰富的管理经验，有较强的组织协调能力。如果我当选，我将把领导和同志们的期望铭刻在心，按照管好自己、带好队伍、搞好服务的工作思路开展工作，团结带领办公室全体人员，争创一流业绩，树立良好形象，以优异的工作成绩回报领导和同志们的信任。

一、加强学习。

办公室是工会的参谋部、情报部、督导部，是沟通上下，联系左右的枢纽。要发挥好参谋服务协调作用，就得不断地加强学习提高自身素质。同时抓好办公室全体人员的学习，以适应办公室工作的要求。

二、开拓创新。

形势发展日新月异，如果办公室工作因循守旧，就难以跟上领导的思路和工会工作发展的节奏。因此，必须不断开拓创新。要创新工作方法，提高工作效率。改革后勤服务管理，提高服务质量，在总结以前好的制度的基础上，根据不同情况，不同条件，不断完善，不断创新，使之更加科学、规范。

三、精心搞好服务。

服务是办公室工作的天职，在这方面要团结同志，调动大家积极性，按照及时、热情、超前、立体的标准来要求自己，不断强化服务意识，提高服务质量努力做到不以事小而不为，不以事杂而乱为，不以事急而盲为，不以事难而怕为，尽心

尽力地为领导和市总工会的全体同志服好务。

四、廉洁奉公，维护好工会形象。

办公室是工会的窗口。办公室主任公道、正派、廉洁与否，直接影响着工会整体形象。公道正派，心无杂念，是做好办公室工作的重要前提。有私心、缺乏公共意识、整体意识就要出问题。

为此，我将会按照党纪国法和工会的规章制度严格要求自己，努力做到慎独，慎微，不辜负领导和同志们的信任。工作中，将在严格执行各项规章制度的同时，尽能力满足领导和同志们的工作需要，为工会工作的开展提供有效的后勤保障，确保工会各项工作正常、有序、高效运转。实事求是地讲，在这次竞争上岗中，相信包括我在内的每位同志都对自己的进步充满憧憬。

我本人也希望能获得成功，同时我也不断地告诫自己，作为一名党员，就要把自己的一切交给党和人民，让群众来评判，由组织来选择。我会坚决服从工作需要和组织安排。无论结果如何，我都将以此为新的起点，更加严格地要求自己，以更优异的工作成绩，回报领导和同志们的关心和厚爱。谢谢大家。

### **信访干部竞聘副科级演讲稿篇三**

今天很荣幸能够站在这里，相信大家都不会陌生，作为一名信合员工，参与改革是我们义不容辞的义务，跻身与改革的浪潮是一个热血男儿和有志之士追求，积极追求才有人生的乐趣。我选择的竞聘目标是稽核股股长，之所以有这样的选择，是因为我有这样的认识。我选择职业而不是职业选择我，社会的进步与个人发展都需要不通常理的人，而不需要事事顺应潮流、听天由命的人，并非别人就是强者，自己就是弱者，需要自己去发掘自己价值。

一是具有坚实的会计业务基础。谁都知道稽核工作为各项业务经营保驾护航，弱化经营风险起着举足轻重的作用，娴熟的会计业务知识，全面透彻的掌握各种内控制度，无疑对搞好稽核工作起到画龙点睛作用。我从事会计工作多年，积累了丰富的业务经验，有搞好此项工作的基础。

二是有疾恶如仇，刚正不阿的性格。人人都知道，稽核工作惹人，为什么？就是因为对查出的问题难以面对和选择。如果自己做到仰不愧天，俯不愧地，内不愧心，我相信没有趟不过去的河。有句话说的好，公生名，廉生威。只要是对信合事业有利，我将会冒天下之大不韪，去惹去触犯那些有损于信用社发展，有损于信用社健康经营的蛀虫和以身试法者。

三是有勤于奉献，积极探索的精神。稽核工作看似单纯，实是具有很高的职业要求，无论是业务知识、政治理论水平、政策法规水平都要有一定的基础，只有具备了更高的业务、政策理论水平，才能做好这项工作，只有提高自身修养、学识水平才能胜任，我具有求学若渴，虚心向上的，肯吃苦，勤于钻研的精神，具备干好这个工作条件。

现代社会充满竞争，正确的认识自己，对自己有一个足够的了解，方能从容面对竞争，笑迎生活的每一天。

第一、确立发展意识，探索稽核工作新路子。一是完善信用社稽核员编制，健全稽核网络。对原有的稽核员重新考核，该调整调换的、缺员的进行补充调整，构筑立体式稽核网络。二是培训在先，综合拉动，整体推进全县稽核工作。对全县信用社稽核员进行全面的、系统的稽核知识培训，全面提升信用社稽核人员的整体素质、执法能力和工作水平，全面推进我县信用社的稽核工作。三是推行执法责任制，提高稽核执法水平。明确稽核工作责任，签订稽核工作责任书，逐级明确责任，明确分工，对复查出问题、没有暴露的问题而出现问题以追到底，实行稽核工作首问制。四是积极研究，探索稽核工作方法、方式。学无止境，稽核工作是经济监督的

一种形式，他介于决策与执行之间，是对决策者负责，并为保证决策者的经营理念的充分发挥的一种再监督。所以探索稽核工作的新思路，迎合改革发展是十分必要的，调查研究稽核工作的方法、方式在今后工作任重而道远。

第二、确立争创意识，营造良好的稽核工作环境。岗位竞聘演讲稿，一是积极争取领导的重视和支持。谁都知道，稽核人员举无轻重，权无一处，因此，充分的争取领导的重视和支持是搞好稽核工作的关键。二是加强相互沟通，营造良好的执法环境。相互理解和主持，是的稽核有一个相对独立的公正的工作权利，是稽核人员有一个正常的心态参与工作。三是开拓创新，建设一支过硬的职工队伍。确立“管事先管人，管人先育人”的全局观念，“十年树木，百年树人”稽核只不过起了一个医士作用，只有全面提升了全体员工的人生观、价值观，良好的道德情操观才能真正的构筑良好的安全的经营环境，从而确保信用社健康向上的发展。

竞聘上岗的改革打破了不犯错误不能下，进了机关不能下基层的陈规陋俗，无论名人还是凡人，都应有一份洒脱和从容，因为历史的车轮会转到这一天的，也会转到我们每一个人，今天不选择明天还会选择的。今天我站在这里，对稽核工作的肤浅认识，望各位领导、评委和同志们评议，不必强求，应光明磊落，问心无愧，落落大方，重要的是我在参与。最后我与同事们共勉的是：得意与失意，在人的一生中只是过眼烟云，行到水易处，座看云起时。古往多少事，都付笑谈中。不必为过去的得失而后悔，不必为现在的失意而烦恼，也不必为未来的不幸而忧愁。真实愉快的享受生活的每一天。我会以最高的境界看待这次竞聘，做到宠辱不惊，看山心静，看海心宽，看星心明。希望能得到各位领导和同志们的关心和支持。

## 信访干部竞聘副科级演讲稿篇四

尊敬的各位领导、各位同事，大家好！

首先，我衷心感谢所领导搭建了这样一个平台，感谢各位领导、同事的信任和支持，让我有机会参加竞争上岗演讲。我今年37岁，本科学历，经济师职称，年12月入伍，在部队服役，年10月入党，年6月从部队转业到所里工作。到单位以来，我一直在所办公室担任驾驶员工作，六年来，我能立足本职，爱岗敬业，恪尽职守，任劳任怨，注重学习，积极发挥主观能动性，比较好的完成了各级领导交给的交通保障任务，并且做到了行车安全无事故。作为一名驾驶员，我不仅做了一名驾驶员应该做的工作，而且，我还利用与各位领导和同志们下乡、进厂开展科技服务的有利时机，自觉加强学习，提高自身的素质，主动地参与了科技项目撰写、申报工作，并积极承担了单位的摄像以及新闻报道工作，为宣传科技工作，提高我们所的知名度作出了应有的贡献，本人也因此被日报社评为《先进通讯员》。在和年度考核中，我先后被评为优秀，今年还被局机关党委评为优秀共产党员。这些成绩和荣誉的取得，都是在座各位领导的关心，同事们的帮助、支持的结果。

我竞争的岗位是办公室副主任。大家都知道，办公室的工作具有综合性、全局性、服务性等特点，在我的眼里，办公室就是领导的参谋和助手，全所同志的“勤务员”和“服务员”。自从到所里工作以来，在所领导的关心，同事的帮助和自己的努力下，我的政治思想不断成熟，工作能力不断提高，服务意识不断增强，积累了一定的工作经验。我认为，自己竞争这个岗位，具备以下几方面的优势和条件：一是具有一定的政治素养，能够服从命令，听从指挥，工作不讲条件和价钱，勤业敬业精神比较强；二是具有一定的组织管理和协调能力，工作的计划性比较强，有良好的沟通能力和比较好的群众基础，与大家相处的比较融洽；三是具有一定的文字功底，有一定的总结、归纳和写作能力；四是一直在办公室的管理下工作，耳闻目染，对办公室工作有一定的熟悉和了解，更重要的是，我愿意和乐意当大家的“服务员”，尽自己的一份力，和大家一起共同努力，不断促进我们所的各项建设和发展。

一、加强学习，提高素质。积极主动的向书本学、向大家学、向实践学，进一步提高自己的政治理论水平和业务工作能力，努力使自己成为大家信得过的、称职的“服务员”。

二、打造团结协作的服务团队。办公室的日常事物繁多，工作面宽、事杂，只有充分调动大家的积极性和创造性，发挥好每个成员的聪明才智，挖掘每个成员的潜力，分工协作，加强管理才能保证工作忙而不乱、有序推进。因此，要努力营造求知上进，开拓创新的良好环境，不断提高大家的整体素质，努力使办公室形成为一个团结协作的战斗集体。

三、当大家的“勤务员”和“服务员”，服务所领导的决策。要不断提高服务意识，做到求真务实，任劳任怨，甘当铺路石，为大家开展工作，为所里的建设和发展提供优质的服务。要主动地站在全所的角度思考问题，发挥好办公室承上启下、联系内外、沟通左右的桥梁纽带作用，增强工作的预见性，力求想在领导之先，谋在领导之前，当好领导的决策参谋。

四、树好形象，搞好外联。从某种意义上讲，办公室代表着单位形象。为此，要处处注重自我形象和全室人员形象塑造，做到踏实做事，诚实待人，热情周到地待人接物，设身处地地搞好服务，树立单位的良好形象。要加强与上级机关和其他单位的沟通、联络，积极做好单位的外联工作，为所里的建设和发展营造良好的外部条件。

各位领导、同事们，所里组织开展的这次竞争上岗活动，对我来说已经是一个很大的锻炼和提高。借此机会我也想表个态，无论结果如何，我都会做到成功不自满，落选不气馁，坚决服从组织安排！一如既往地做好本职工作，为所里的各项工作做出自己应有的贡献。

我的演讲就到这里，谢谢大家！



# 信访干部竞聘副科级演讲稿篇五

大家好！

我是xx□我竞争的岗位是市场经理。我是上年正式走上客户经理工作岗位的，在一年零六个月的工作过程中，我一直牢记公司领导的警示，坚持“清清白白做人，认认真真做事”的宗旨，以公司的利益为出发点，全身心地投入到工作之中，经过坚持不懈地探索和调整，不辞辛劳地奔走和努力，走出了一条适合区域销售习惯的新路子，取得了一定的成绩。卷烟销售总量和促销品牌销售量屡创新高，在各条线路中名列前茅；销售层面控制也基本定型，今年1月至6月销售排名前10%的客户占区域销售总量的百分比均控制在35%以下，超前性地达到了公司的要求。

1、市场经理必须具备良好的的人格素质和管理能力。人格素质包括积极敬业、善于沟通、技能突出、知识广泛、心理健康。管理能力则主要体现在预见能力、计划能力、诊断能力、赞扬能力以及合作能力等方面。

2、市场经理的工作职责。依据公司的整体规划和营销目标，正确分析市场机会，确定目标市场；合理设定销售目标，制订销售计划和销售策略；管理和指导一线营销人员市场经理最主要的工作职责和任务就是在营销团队中起着教练员和指挥棒的作用，他必须教会和带领一线营销人员通过一系列的营销活动来实现公司的营销目标。

1、在营销团队中采用说服式、参与式的工作风格，而不是简单粗暴的命令式和不负责任的授权式。公平、公正、公开地开展指标考核、分配卷烟、查错纠错等各项工作，以理服人，以健全的规章制度管理人。

2、完善每天的工作例会制度，加强横向与纵向沟通。鉴于线路分散，所有客户经理无法每天集中的实际情况，计划在电

脑平台上设置一个工作例会平台，通过这个平台将当天的各项工作进行指导与安排，对上个工作日的工作统一点评，表扬先进，鞭策后进。客户经理与访销员每个月至少集中一次进行沟通交流，提高工作质量和效率。

3、加强市场信息的收集和分析工作。在以往的工作中，客户经理最基础和最重要的工作——市场信息的收集和分析流于形式，收集到的信息散、乱，有的信息甚至毫无价值，最主要的原因在于客户经理在信息收集和分析方面缺乏指向性，想当然地乱收一通，如此分析出来的结果可想而知。

4、在工作过程中将自己和其他优秀的客户经理在卷烟营销一线积累的一些经验毫无保留地、开诚布公地与团队成员进行交流，取长补短，采取“传、帮、带”的形式提高团队整体的能力、脑力、挑战力、执行力和凝聚力，着力打造一支“招之即来，来之能战，战之能胜”的优秀团队。

如果竞聘成功，我绝不会骄傲，我会勤勤恳恳、兢兢业业地面对人生的新一轮挑战，力求在新的工作岗位上干出成绩，干出精彩！

如果竞聘失败，我更不会气馁，我会积极努力地寻找差距，缩小差距，超越差距，回到原来的工作岗位从头再来。我相信，我仍然是一名优秀的客户经理！

谢谢大家！