

万科合同管理(实用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。好的演讲稿对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇演讲稿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。

总经理竞聘演讲稿篇一

各位领导、同志们：大家好！

今天我怀着激动的心情，参加市分公司领导班子职位竞聘，不管是否成功，我觉得都是我最大的幸运和机遇，这充分表明了各位领导、各位同志对我的期望、支持和关心，这种机会对我来说是第一次也是最后一次，我想努力吧！

一、我的基本情况

本人叫，年月出生在一个贫苦的农民家庭，大学本科文化程度，中共党员，年月在地方组织推荐下到部队服兵役，在部队期间由于个人努力、组织关心，我从一名普通士兵成长起来，历任班长、排长、连长、副营长，成为一名合格的军事指挥员，年转业分配到中国人民保险公司县支公司，在组织的信任和同志们的关心支持下，先后担任股长、经理助理、副经理，年月任支公司经理、党组书记，年选任县政协。

二、我的竞聘优势

1、自身综合素质的优势。我有一颗忠于人保事业激情燃烧的心，鼓舞着我始终保持奋发有为的精神状态，多年来，我一直从事着管理工作，无论是在部队或是地方，我都能以高度的事业心和责任感来严格要求自己，兢兢业业工作、堂堂正

正做人，服从于工作、服从于全局，在不同的工作岗位上都做出了突出的贡献，在部队先后荣立个人三等功3次；所领导的连队被北京军区授予精神文明先进单位并记集体3等功1次；到地方任公司一把手以来，个人先后受到各级嘉奖，被评为省分公司优秀党务工作者、先进个人，年被市政府授予五一劳动奖章，年被授予优秀管理者奖章。支公司连续年被授予级文明单位，级服务质量奖，诚信单位，五一劳动文明班组，分公司先进单位、先进基层党组织，连续数年被县委、县政府评为目标考核一等奖，行风建设“二十强”单位等等。任职以来，公司无论从管理还是到业务发展，年年都有提高，险种结构调整非常合理，几年来带领公司上缴利润近万元。

我在不同的工作岗位上干出了一定的成绩，受到各级领导、公司员工的一致好评和认可。

2、学习能力的优势。我在工作后仍然坚持学习，积极参加各类学习和培训，不断提高自己的管理水平和专业水平。长期的学习养成了我较强的自学能力，并能把学到的东西灵活运用于日常管理工作之中，真正做到了学用结合。在抓好个人学习的同时，我以实际行动及带领全体员工参加各类学习、培训，即使工作再忙，只要是组织的培训，我都要求员工参加，并给予一定的自学奖励资金。现在，公司名正式员工，本科学历已达5人、大专人、初中人。

3、有丰富的工作经历。长期工作在基层展业一线，对基层工作有较深的了解和管理经验，并能处理好各种实际问题，同时本着“以管理制度约束人，以政治思想激励人”的宗旨，公司制定了一系列规章制度。任职几年来，未发生任何违规和责任事故。

4、有较强的协调能力。不管是内部或外部出现的各种问题都能很快的得到解决并有很好的结果，公关协调能力较强，与地方政府、各职能部门和保户之间的关系密切。几年来，支公司业务年年有增长，市场份额稳居在90以上，险种结构调

整最合理化，车险业务占业务总量52，非车险48，每年都能不折不扣的完成上级公司下达的保费任务和利润指标。

三、竞聘后的设想

如果这次我未能竞聘成功，说明我在某些方面还没有达到组织和群众的要求，但我将继续为人保发展做出自己应有的贡献。如果我能竞聘成功，不仅是我人身追求、自我提高的体现也使我有机会进一步奉献人保事业，服务他人。

我的具体工作设想是：

1、认真学习，努力钻研业务，尽快进入角色。走上新的工作岗位，首先开展调查研究、结合业务发展实际，迅速开展工作，要想当好一位领导，首先是要学会先做人后做事，虚心向老领导、有工作经验的同志学习，打开工作局面，提高工作的准确性，减少盲目性。

2、摆正位置，当好助手，积极推进观念创新和机制创新，当好总经理的助手，密切联系群众的桥梁，做好参谋，从方方面面想细做细，关心干部职工的疾苦，帮助他们解决实际问题，做到经常交心、谈心，促进他们振奋精神，投入工作。

作为副总经理，首先要摆正位置，正确处理好正职和其他副职的关系，既要尊重领导，顾全大局，又不能事事依赖、胆怯盲从，唯唯诺诺。其次，按照分工，明确自身职责，坚持集体领导下的分工负责，创造性的开展工作。

3、当前在人保公司内部，要积极推进观念创新和机制创新，树立“以人为本”的管理思想和“以市场为导向，以客户为中心”的经营理念。作为来自基层经营单位的负责人，更要充分认识到人才的重要性，要提请总经理室关注员工的合理要求，为员工设计职业生涯，能让员工根据自身特点选择发展道路，要引导员工树立正确的市场观念和竞争观念，有市

场才有繁荣，有竞争才有进步，但市场不相信眼泪，竞争不同情弱者。要将以产品为中心的推销观念转变到以客户为中心的营销观念上来，充分满足不同层次客户的个性化需求。要积极适应现代企业制度的要求，建立民主科学的决策机制、高效有序的运作机制、规范严格的监督约束机制和科学合理的激励机制，提高公司运行效率，降低公司运营成本。

4、在认真分析地区、地区，乃至的现状，找差距，找问题，就分管的工作制定出详细的计划，明确目标。在业务发展上，要抓住非车险业务发展，积极实施差异化的经营策略，大力发展以责任险为龙头的新险业务、以家财险为主体的分散性业务和以工程险为代表的高风险业务，重点抓好个体私营经济保险服务和“第三领域”保险业务，为业务发展培育新的增长点。在营销管理上，要强化营销观念，制定市场营销的长远规划，加强营销队伍建设，加快营销方式创新，以适应保险发展的新形势。在“三个中心”建设上，要在现有组织架构的基础上，进一步发挥信息技术的支撑作用，简化内部流转程序，提高内部流转的自动化，提高工作效率，降低运营成本，以适应保险经营的“微利”时代。

5、采取措施，真抓实干，务求实效。作为一名副总经理，我一定要认真贯彻总经理室意图，深入实际，关注市场，根据市场变化及时采取措施，主动寻求对策，提高公司的反应能力和应变能力。二是要积极指导、配合和帮助基层公司制定业务计划，确定展业重点，锁定展业目标，并要身体力行，协调、疏通有关工作环节，解决有关具体问题，营造良好的展业环境。三是建议设立“创新奖”，对在组织创新、业务创新、技术创新和管理创新上有突出贡献的干部员工，给予一定的精神和物质奖励。

6、密切联系群众，严格要求自己。在新的工作岗位上，我要不断加强学习，牢固树立正确的人生观、价值观和权利观，依靠集体，尽职尽责，视权利为责任，视职位为服务，坚持廉洁奉公，奉献人保，努力做实践“三个代表”重要思想的

楷模，锐意进取，开拓创新，做好总经理的参谋助手，将公司的各项工作不断推向前进。。

以上是我的竞聘演讲，不当之处，请批评指正。

总经理竞聘演讲稿篇二

各位领导、同志们：大家好！

今天我怀着激动的心情，参加市分公司领导班子职位竞聘，不管是否成功，我觉得都是我最大的幸运和机遇，这充分表明了各位领导、各位同志对我的期望、支持和关心，这种机会对我来说是第一次也是最后一次，我想努力吧！

一、我的基本情况

本人叫，年月出生在一个贫苦的农民家庭，大学本科文化程度，中共党员，年月在地方组织推荐下到部队服兵役，在部队期间由于个人努力、组织关心，我从一名普通士兵成长起来，历任班长、排长、连长、副营长，成为一名合格的军事指挥员，年转业分配到中国人民保险公司县支公司，在组织的信任和同志们的关心支持下，先后担任股长、经理助理、副经理，年月任支公司经理、党组书记，年选任县政协。

二、我的竞聘优势

1、自身综合素质的优势。我有一颗忠于人保事业激情燃烧的心，鼓舞着我始终保持奋发有为的精神状态，多年来，我一直从事着管理工作，无论是在部队或是地方，我都能以高度的事业心和责任感来严格要求自己，兢兢业业工作、堂堂正正做人，服从于工作、服从于全局，在不同的工作岗位上都做出了突出的贡献，在部队先后荣立个人三等功3次；所领导的连队被北京军区授予精神文明先进单位并记集体3等功1次；到地方任公司一把手以来，个人先后受到各级嘉奖，被评为

省分公司优秀党务工作者、先进个人，年被市政府授予五一劳动奖章，年被授予优秀管理者奖章。支公司连续年被授予级文明单位，级服务质量奖，诚信单位，五一劳动文明班组，分公司先进单位、先进基层党组织，连续数年被县委、县政府评为目标考核一等奖，行风建设“二十强”单位等等。任职以来，公司无论从管理还是到业务发展，年年都有提高，险种结构调整非常合理，几年来带领公司上缴利润近万元。

我在不同的工作岗位上干出了一定的成绩，受到各级领导、公司员工的一致好评和认可。

2、学习能力的优势。我在工作后仍然坚持学习，积极参加各类学习和培训，不断提高自己的管理水平和专业水平。长期的学习养成了我较强的自学能力，并能把学到的东西灵活运用于日常管理工作之中，真正做到了学用结合。在抓好个人学习的同时，我以实际行动及带领全体员工参加各类学习、培训，即使工作再忙，只要是组织的培训，我都要求员工参加，并给予一定的自学奖励资金。现在，公司名正式员工，本科学历已达5人、大专人、初中人。

3、有丰富的工作经历。长期工作在基层展业一线，对基层工作有较深的了解和管理经验，并能处理好各种实际问题，同时本着“以管理制度约束人，以政治思想激励人”的宗旨，公司制定了一系列规章制度。任职几年来，未发生任何违规和责任事故。

4、有较强的协调能力。不管是内部或外部出现的各种问题都能很快的得到解决并有很好的结果，公关协调能力较强，与地方政府、各职能部门和保户之间的关系密切。几年来，支公司业务年年有增长，市场份额稳居在90以上，险种结构调整最合理化，车险业务占业务总量52，非车险48，每年都能不折不扣的完成上级公司下达的保费任务和利润指标。

三、竞聘后的设想

如果这次我未能竞聘成功，说明我在某些方面还没有达到组织和群众的要求，但我将继续为人保发展做出自己应有的贡献。如果我竞聘成功，不仅是我人身追求、自我提高的体现也使我有机会进一步奉献人保事业，服务他人。

我的具体工作设想是：

1、认真学习，努力钻研业务，尽快进入角色。走上新的工作岗位，首先开展调查研究、结合业务发展实际，迅速开展工作，要想当好一位领导，首先是要学会先做人后做事，虚心向老领导、有工作经验的同志学习，打开工作局面，提高工作的准确性，减少盲目性。

2、摆正位置，当好助手，积极推进观念创新和机制创新，当好总经理的助手，密切联系群众的桥梁，做好参谋，从方方面面想细做细，关心干部职工的疾苦，帮助他们解决实际问题，做到经常交心、谈心，促进他们振奋精神，投入工作。

作为副总经理，首先要摆正位置，正确处理好正职和其他副职的关系，既要尊重领导，顾全大局，又不能事事依赖、胆怯盲从，唯唯诺诺。其次，按照分工，明确自身职责，坚持集体领导下的分工负责，创造性的开展工作。

3、当前在人保公司内部，要积极推进观念创新和机制创新，树立“以人为本”的管理思想和“以市场为导向，以客户为中心”的经营理念。作为来自基层经营单位的负责人，更要充分认识到人才的重要性，要提请总经理室关注员工的合理要求，为员工设计职业生涯，能让员工根据自身特点选择发展道路，要引导员工树立正确的市场观念和竞争观念，有市场才有繁荣，有竞争才有进步，但市场不相信眼泪，竞争不同情弱者。要将以产品为中心的推销观念转变到以客户为中心的营销观念上来，充分满足不同层次客户的个性化需求。要积极适应现代企业制度的要求，建立民主科学的决策机制、高效有序的运作机制、规范严格的监督约束机制和科学合理

的激励机制，提高公司运行效率，降低公司运营成本。

4、在认真分析地区、地区，乃至的现状，找差距，找问题，就分管的工作制定出详细的计划，明确目标。在业务发展上，要抓住非车险业务发展，积极实施差异化的经营策略，大力发展以责任险为龙头的新险业务、以家财险为主体的分散性业务和以工程险为代表的高风险业务，重点抓好个体私营经济保险服务和“第三领域”保险业务，为业务发展培育新的增长点。在营销管理上，要强化营销观念，制定市场营销的长远规划，加强营销队伍建设，加快营销方式创新，以适应保险发展的新形势。在“三个中心”建设上，要在现有组织架构的基础上，进一步发挥信息技术的支撑作用，简化内部流转程序，提高内部流转的自动化，提高工作效率，降低运营成本，以适应保险经营的“微利”时代。

5、采取措施，真抓实干，务求实效。作为一名副总经理，我一定要认真贯彻总经理室意图，深入实际，关注市场，根据市场变化及时采取措施，主动寻求对策，提高公司的反应能力和应变能力。二是要积极指导、配合和帮助基层公司制定业务计划，确定展业重点，锁定展业目标，并要身体力行，协调、疏通有关工作环节，解决有关具体问题，营造良好的展业环境。三是建议设立“创新奖”，对在组织创新、业务创新、技术创新和管理创新上有突出贡献的干部员工，给予一定的精神和物质奖励。

6、密切联系群众，严格要求自己。在新的工作岗位上，我要不断加强学习，牢固树立正确的人生观、价值观和权利观，依靠集体，尽职尽责，视权利为责任，视职位为服务，坚持廉洁奉公，奉献人保，努力做实践“三个代表”重要思想的楷模，锐意进取，开拓创新，做好总经理的参谋助手，将公司的各项工作不断推向前进。。

以上是我的竞聘演讲，不当之处，请批评指正。

谢谢!

总经理竞聘演讲稿篇三

尊敬的各位领导，评委：

大家好!我叫xx，今年xx岁，党员，*科学历，有理财规划师职业资格证书，xx年进入我行，先后做过储蓄、会计、外汇、私金主办、综合柜长、会计主管等职。

今天，登上这属于强者的讲台，我最想说的两个字是“感谢”。感谢组织上给年轻人创造锻炼的机会和平台;同时也感谢同事们一直以来的无私帮助与团结协作!“滴水之恩，报以涌泉”，今天我怀着一颗感恩之心参与支行行长助理岗位的竞聘，希望在更艰巨、更具挑战性、更能锻炼人的岗位，以出色的业绩回报组织和同事们。

下面，我把自己对于行长助理岗位的理解与认识汇报给大家。

我认为，支行内控行长助理，既是支行制定经营策略的直接参与者，又是支行落实经营策略和风险防控的带头人。他要协助行长在现场管理、营销发展、风险防控、思想梳理等方面做好监督指导，解决一些实际困难，还要在网点员工队伍建设、潜能激发、技能培训、人才发现和储备等方面做好统筹规划，更要在经营决策方面为支行行长做好参谋、在具体事务方面为支行行长做好助手，在日常管理方面为支行行长补好台，以高度的责任意识、大局意识和服务意识使自己成为支行管理、经营、服务过程中安内攘外、克难攻坚的中流砥柱。

鉴于以上岗位认识，结合我自身的工作经历，我自认有如下几点竞聘优势。

第一，专业知识扎实。

我在大学期间，学习的是会计专业，进入我行后，我积极参加系统内的各项培训，挤出时间进修了****本科课程，丰富了自己的知识结构，提升了自己的专业理论水平。同时，我还用心学习国家相关政策、法律法规和我行的规章制度，能够以国家法规政策指导具体工作。ss年，我参加中大君融主办的理财规划师培训，并获得了理财规划师职业资格证书。所以这些，都为我做好工作提供了强有力的保障。

第二，工作经验丰富。

入行xx年来，我先后从事过*个岗位，从柜台操作到后台管理，我熟悉我行营运条线每一个岗位，掌握了各项柜面业务操作流程和业务管理规定。同时也积累了较为丰富的会计工作经验。我曾在分行举办的业务技能比赛中获个人全能xx名；季度考评，多次被评为支行优秀会计主管；年度考评，多次被评为a等。

第三，综合能力较强。

我曾担任过私金主办、综合柜长、会计主管等职，工作中，我能够以大局为重，积极跟领导、同事，及客户沟通协调，并主动解决和处理业务与管理方面的难题，去年支行转为综合型支行后，我多次将一些好企业介绍给行长，陪同行长拜访客户，积累了一定的人脉。我的沟通协调管理等能力多受到领导的肯定。

各位领导，我热爱*行，是*行给我平台，让我成长，因此，我对我行怀着深深的感恩之情，我的家人也支持我全力投入到工作中。如果各位支持我走上行长助理的岗位，在今后的的工作中，我将根据支行的工作特点，结合我自己的工作经验，一如既往地忠诚敬业，求真务实，从以下几方面开展工作。

第一、当好助手，主动做事，协助行长做好日常工作。我将摆正自己的位置，将做好助手。凡事多请示、多汇报、多交心通气，团结协作，认真履行岗位职责。在日常管理中，积极协助行长做好经营管理等一系列本职工作，不让行长找我要结果，而是我主动来复命。在行长授权的范围内，切实配合、支持、维护和执行好行长的工作。做到工作上主动而不盲动，当助手而不甩手，融合而不迎合，努力成为行长的左膀右臂。

第二、积极履行岗位职责。

一是客户基础方面。

针对客户基础薄弱的现状，我将协助行长开展“拓市场，强基础，增客户，争账户”等活动，扩大客户群体，夯实客户基础，以不断提升可持续发展能力。在全面清理存量存款、贷款、信用卡、电子银行等客户的基础上，对这些基础数据进行比较分析，研究支撑本地区经济发展的主要客户，调查分析客户资源，制定客户发展规划，明确客户营销任务目标，挖掘存量客户价值，积极拓展增量客户，强化激励考核，抓好渠道和服务工作，使支行业务快速发展。

二是员工队伍建设方面。

我将根据目前行内的现状，针对各个部门的特点，积极协助行长通过以会代训、挖掘潜力、多种培训等方式，努力使行内的人员形成业务型、技术型、管理型、事务型人才比例协调的结构。做到合理分工，高效协作，打造以结果为导向的负责的员工，建设一支执行力高的、以结果为导向的、对结果负责的团队！

三是风险防控方面。

我将从提高精细化管理水平，实现排除风险隐患。大家知道，

我们行的案件防控工作“双挂钩”和“一票否决制”，这就要求我们不断提高精细化管理水平，加强风险防控预警，排除风险隐患。

落实到具体工作中表现为，首先，要全面学习、贯彻、执行总分行的各项会计内控制度。其次，要严格督导落实风控制度，强化会计风险意识，让内部控制无小事的理念深入人心，树立全员防范意识，风险防范人人有责，建立通畅有效的自上而下风险意识传导机制和自下而上的反馈机制。再次，要结合分行的辅导与检查，通过不断学习、自查和整改，进一步强化全体人员风险责任意识，将内控制度执行落到实处、落到细节。认认真真、踏踏实实地抓好规章制度的贯彻落实，确保规章制度真正落实到每个业务环节和每个员工身上。

四是服务提升方面。

我将协助行长，把建立“以客户为中心”的理念和机制作为中心任务，不断梳理改造业务流程，提高客户服务能力和水平，营造优质服务的氛围。首先，可以从细节上做起，在每个柜台配备老花镜，大厅的饮水机全天保证热水供应，个人业务顾问柜台里准备应急药箱……其次，从拓展服务范围做起，从社区服务、医院服务入手，与社区及医院合作推出社区联名卡，为客户提供存取款和社区物业、水、电等各类缴费综合服务。

与医院联合推出联名卡，为客户提供挂号、付款等一卡通服务；再次，在充分发挥大堂经理和自动分类叫号机作用的基础上，实行错峰增开窗口、推进前后台业务分离、推广网上银行等措施，以缓解排队问题。另外，还可以推出“手机短信约定汇款服务”，以满足外出务工人员、学生家长向特定人员频繁汇款的需求；推出“房e通”，让客户在网上就能办理大部分房贷业务……各位领导，评委，以上是我对所竞聘岗位的工作思路，有不当之处敬请指正。

经过今天的竞聘，我相信自己对这一岗位有了更深一层的理解和认识。同时也认识到，任何竞争都有成功者与失败者，而个人的成败是微不足道的，工作的进步才是我们的最终追求。因而，无论此次竞聘成功与否，我都将一如既往的努力工作，和大家一道，推动我支行实现更大的发展！

谢谢！

总经理竞聘演讲稿篇四

大家好！

首先，感谢酒店和同志们给予我这次展示自我的机会和舞台。我叫xxx□199x年xx工程专业（工作经验）。今天竞聘的岗位是副总经理。

我今天演讲的主要内容分二个部分：一是我竞聘副总经理的优势；二是谈谈做好副总经理的工作思路。

回顾本人近年来的工作情况，可以总结为三个方面。

1996年酒店组建初期百业待兴，针对建筑设计及施工中的大量缺陷，我配合主管副总构建了酒店的基本架构，并力排众议，从实际出发，力主建立一个精简、高效的物业管理队伍，并制订了一系列初期的规章制度。在这一时期，重点做了二项工作，一是自主编制了一套计算机物业管理软件，使物业管理初步纳入到现代化管理轨道；二是改造及改正了大量大厦设计、安装中的不恰当、不适宜的缺陷，使得设备设施运行更安全、更经济、更可靠。

众所周知，酒店经历了多次变革，但我始终一如既往地尊重、支持各任领导的工作，维护领导的威信，愿当配角、甘作绿叶。辩证的看待自己的长处和短处、扬长避短，团结协作，

做到：到位而不越位，补台而不拆台。在保证自己所管辖的工作符合要求外，还为主编了一套《发展大厦物业管理制度汇编》及以后辅助编制了一系列管理制度，为酒店管理从无到有，从小到大，并且不断走向规范、走向成熟，贡献了自己的光和热。

一是我有吃苦耐劳、默默无闻的敬业精神。在物业初创时期，我事必躬亲，到过大厦的每个地方，摸过大厦的每个部件，工作上踏踏实实，兢兢业业，一丝不苟，充分体现出特别能吃苦、特别能忍耐、特别能战斗、特别能奉献的爱岗敬业的良好品质。

二是我有虚心好学、开拓进取的创新意识。我从学校毕业后，从没间断过学习提高。参加过xx省首批汉语言文学专业自学考试，连续二年合格，后因参加新厂筹建设计及以后的安装、调试、运行等繁重的工作而中断；为了进口设备筹建、安装工作的需要，我又参加了英语言专业学习；在担任设备分厂副厂长后，又针对所管工种需要，参加了电工、司炉、空调、管道等操作培训；随着进入酒店工作，我又应工作需要，学习了电信、消防设备维护、安装和保养知识；根据现代化物业管理和实际需要，我又自学了计算机操作和编程，掌握了计算机辅助制图、设计；当国际软件园入住我大厦后，我又很快掌握了网络设计、施工和调试知识。

三是我学以致用、从实践中来到实践中去的务实精神。一直来我不唯书、只唯用，不唯虚、只唯实。我基本做到了文理贯通、机电一体，既有广博的理论基础，又有实际工作经验，所以在我的工程技术工作中时常会揉和感性的审美元素和分析问题的融会贯通、解决问题的快捷实效；我水、电、暖、通、空、消防、电信、电脑、网络皆有所学。我想，虽然我不是最专业，但我确实很全面，这对一个技术管理工作来说，非常重要。四是我有勇于实践、敢于挑战的求是精神。经过多个工作岗位的实践锻炼，培养了自己多方面的能力，能说，能写，能干事，干成事。工作二十年来我思想活跃，

爱好广泛，勇于实践、接受新事物快；同时我朝气蓬勃，精力旺盛，工作热情高、工作干劲足。我分别参加了二个xx多万元投资的xx厂的空调除尘专业设计、施工、安装及调试，我还为多个工厂企业的水电专业设计、施工、安装及调试，又为多个软件、商贸企业装潢、电气、网络专业设计、施工、安装及调试，另为一物业设计了全套物业管理竞标方案，并多次为大物业、控股上等级及技术问题献计献策、排忧解难。

五是我有严于律己、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分厂工作，既要维护分厂领导的权威，又要和工人师傅打成一片，正因为具有良好的人格魅力和做人宗旨，同工友们建立了亲如兄弟的深厚感情，受到了工友们的爱戴；到酒店工作后，我在日常生活和工作中，不断加强个人修养，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，得到了领导和同事的认同。

六是我有一定的管理能力。我在基层管理岗位，已达10几年之久，从事物业工程管理工作，也有6年了，所管设备从未出现过大的事故。

总经理竞聘演讲稿篇五

大家早上好！

首先，我要感谢星月手机公司提供了这个展示自己、让大家认识我、了解我的机会。“公开、平等、竞争、择优”，这是历史的必然，也是时代的发展的要求。我十分珍惜这次竞聘机会，无论竞聘结果如何，我认为能够参与竞聘的整个过程其本身就意义重大，并希望能通过这次的竞聘锻炼，使自己的工作能力和综合素质得到进一步提高。

我先自我介绍一下：我叫xxx，今年20岁，毕业于贵州省贸易经济学校的电子商务专业，是一名共青团员，性格外向，在

班上曾担任过组织委员，有很好的组织能力。

我有竞争这个岗位的优势：我具有较好的年龄优势。我现年18岁，精力充沛，处于人生的黄金阶段，并具有较高的办事效率，对于工作能全身心的投入。我敢于创新、思想敏锐，可塑性强。善于接受新事物，适应新环境，并能根据实际情况，大胆设想管理方法和改革方案。具有较强的工作能力。在日常生活和工作中经常深入工作一线，不断培养自己的工作能力，自任组织委员以来，努力发挥自己的特长，认真做好参谋决策、日常服务、沟通协调、信息传递等工作，取得了一定的成绩。经过几年的学习和锻炼，自己的写作能力、组织协调能力、判断分析能力、领导部署能力都有了很大的提高。具有较高的个人素养。我具有较强的敬业精神，工作认真负责，有着严明的组织纪律性吃苦耐劳的优良品质。我信奉诚实、正派的做人宗旨，坚持团结而不特立独行，尊重权威但不妄自菲薄，遇事懂得及时征求他人意见，能够与人一道，共同打造一个充满凝聚力和生命力的战斗团队，具有一定的综合事物管理能力。

科技为世博会提供强大支撑，成为吸引参观者的主要亮点和磁场。世博会期间，历史“首创”的世博会手机票将面市，届时参观者带上一部手机畅游上海世博。由于中国移动对世博手机门票使用先进的无线通信与非接触通信技术，用户通过简单的手机操作，就可实现选票、购票、验票等传统实体票的“全功能”，同时还可查询购票信息和退票、领取纪念票等等。全过程用户无需更换手机，只需更换一张具有非接触通信功能的sim卡片。该手机门票是基于rfid[]二维码等技术实现的一种全新电子票。据中国移动介绍，世博会门票是基于芯片技术的，而芯片上的数据可以非常方便地植入到手机sim卡中，制作成为形式更新颖、使用更便捷的手机门票。参观者购买“手机门票”有两种方式，一种是直接购买附带门票的sim卡，另一种是通过“空中下载”取得“手机门票”。购得“手机门票”的参观者，在进入世博园区时，只要让门

口的验票器识读一下手机中的门票信息，就能轻松进入园区参观了。

总经理既是管理者，同时又是执行者。肩负着上传下达的重要使命，不仅仅要协助分公司总经理根据省公司的总体规划和目标任务，合理制定分公司的工作计划、方案，同时要充分调动广大干部和员工积极性，发扬团队精神，指导工作方案的有效实施。不仅要协助领导协调好内外部关系，为企业发展营造良好的运营环境，还要深入基层，调查研究，与员工打成一片，及时了解员工的意见和建议，准确及时的向领导反馈员工的呼声。

集团客户在我们的客户名单上占据着极其重要的位置——不仅在于其本身能够带来可观的业绩贡献，而且有利于提高个人客户的粘性和收入，有利于培养客户的消费习惯。通过集团V网，还可以很好的保证网内的个人客户不会轻易流失；同时，维护好集团客户，也有利于对新开发的个人业务和集团业务进行有效推广，提高个人和集团收入。

在开发扩大集团客户市场的同时，应更注重集团客户的维系力度，应加大集团客户的服务和流程管理工作。

进一步细化集团客户经理分级。应建立一套合适客户经理分级体制，包括工作分级、薪酬分级、考核分级、培训分级等。让最优秀的客户经理负责最重要的集团客户，并获得最佳的物质报酬。让新进的客户经理有职业发展的目标，有一个畅通的上升通道。建立科学的客户经理评级和考核制度，实现客户经理的能力与岗位、绩效与薪酬相匹配的原则。