

2023年比亚迪新员工试用期总结报告 仓库员工试用期个人总结报告(大全5篇)

演讲作为人类一种社会实践活动，它必须具备以下几个条件：演讲者、听众、沟通二者的媒介以及时间、环境。优质的演讲稿该怎么写呢？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。

班主任竞聘演讲稿篇一

我参加车间调度员的岗位竞聘，希望各位领导和同事们支持我，谢谢！

我，gjj□19xx年出生经济管理大专学历，技术员。

19xx年我由广州铁路运输学校毕业□19xx年调入工厂先后在生产处、二组装、台车工作。当过管库工、铆工□xx年来从事了调度员、安全员、计划员、质管员等职能管理岗位，有着多年工会生产保护委员的经历。

无论在什么岗位，我能尽职尽责努力工作，在多年的工作中，我对基层车间的生产经营管理有比较清晰的认识，在车间主管领导的指挥下从事哪个岗位就学习这个岗位的专业知识，练就了自己独特的一套本职岗位管理艺术。

我所在的二组装是工厂小批量多品种生产基地，我参加过缅甸桥及敞车系列、罐车系列、矿石漏斗车系列、平车系列、香港道渣车、浴盆车、长大货车、核燃料车等多品种车的试制与批量生产。二年多构架机加工生产的晚班调度指挥，组织和协调，更加丰富了我的知识面，锻炼了自己的工作能力。

任工会生产委员的十多年，我为保护和调动职工群众的积极性和创造性竭尽全力，每年都总结宣传和表彰了数十条合理

化建议成果，积极与车间的班组骨干、工程技术人员、车间领导一起搞小改小革小发明□xx年和xx年总结推报了廖文忠、付勤、李罡李小兵、何英明等同志的四项成果并分别获得工厂“金点子”二、三等奖。

如果各位慧眼识英才，我被聘为了车间调度员，我将保证服从车间各位领导的指挥，发扬团队精神，我将从以下几个方面努力干好本职工作。

牢固树立效力、效率、效益观念，用以人为本的管理理念抓好基础管理，作为一名当班调度，我将积极营造责任班次和谐的车间生产氛围，为工厂实现“国内一流，国际知名”的企业贡献力量。

努力做好上情下达和下情上达，正确执行上级颁发的有关制度及生产调度会议决议，认真负责组织实施和反馈实施情况，认真搞好当班责任班次车间管理工作的综合协调和组织。

做好当班责任班次生产的调度和协调工作、检查生产前的准备工作，对责任范围内的生产情况、设备配合人员情况作到心中有数，对影响生产的因素及时处理并通过oa网上报调度室。我所负责的班次，保证按产品品种，质量和进度要求，均衡组织生产，确保班产任务的完成。

按车间生产计划下达派工单及erp系统生产线完工汇报，按计划要求组织当班配件配套，加强配件管理，确保各生产线在制配件数量准确。

配合质量员及时处理废品，返修品，保证废品与合格品分区堆码。协助配合质管员抓好产品质量管理，协助配合安全员抓好安全文明生产、现场管理、责任区内设备、工装工具、维修保养工作。

加强横向联系，作好与外单位的生产联络、协调。自我要求

为严格执行首问责任制，积极配合车间各职能口抓好人员和其他方面的管理。

我将积极完成车间交办的临时任务。

工厂的此次改革对于我们来说是一次非常严峻的考验，也是工厂改革的必然趋势，我会抱着一颗平常心，但又非常认真地对待这次岗位竞聘，如果落聘于调度员岗位的话，我也会在各位领导的支持下主动选择适合我的岗位，一如既往地干好本职工作。

在此，我感谢在座的各位领导和同志们，同时我也非常希望能得到大家的帮助和支持！再次谢谢大家！

班主任竞聘演讲稿篇二

大家下午好！

我是来自××××班的×××，今天要竞选的职位是团总支纪检部部长。

首先感谢学院和团总支提供这样一次机会，能让我展现自己的风采，畅谈一年来我的工作经验与教训。

既然我竞选的是纪检部部长，那么谈一谈在这一方面的自身优势在哪里。

第一：我有满腔的热情和积极向上心态。

一名好的学生干部最重要的就是要拥有工作热情，这是最基本的要求，也是最难达到一点。只有对一份工作满怀热忱，才能有决心和毅力把他完成好，我相信我的热情一定会打动每一位纪检部的成员。而我也将继续以乐观，包容，向上的心态来感染身边的每一个人。

第二：我有一定的工作经验，我有足够的信心和能力胜任这个职位。

在大学一年级的時候我就是纪检部的一员，对纪检部的部门性质了解的比较透彻，而且有着一定的部门工作经验，同时积极参与了团总支其他部门举办的一些活动，在班级里也组织过团日活动。在这个过程中吸取了不少的经验教训，相信这些看不见的财富会让我以后的工作更加顺利。

独木难成林，一座大厦不可能只由一根柱子来支撑。

一年的工作，让我深知团队合作以及团队商议的重要性，所以我如果能够成功竞选纪检部部长，内部团结的建设是放在第一位的。

这就需要我在日常的工作中及时与搭档，干事们沟通，了解他们的思想走向，把做事的风险降到最低。同时纪检部的内部成员必须有过硬的组织策划能力。要能够具有独当一面的气魄！

而身为组织负责人，就应当事事以大局为重，一切以集体利益为主！这就要求我要有高度的责任感和吃苦耐劳的精神！在心态就是要敢于承担责任，只有愿意为下属负责任，才能对事情产生影响力。在工作中，做到大事讲原则，小事讲风格，共事讲团结，做事讲效果。

我将用理解和信任我们的每一个部员，给他们一个宽松的自我发展和创造的空间。

作为一个强大的组织，其内部的团队协作以及同外界的交流是其保持与时俱进的关键。所以我在职期间，会把同外部的交流作为工作的重点。

如果今天没有竞选到这个职位，我也不会气馁，我会留下来

工作，完成属于我们纪检部的全体人的梦想。

最后我坚信纪检部拥有一套正确的运行制度和全体成员的努力会发展越来越好。

感谢各位的聆听，我的竞选演讲到此结束。

班主任竞聘演讲稿篇三

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职演讲。

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。

班主任竞聘演讲稿篇四

大家好！

今天，我站在这里，面对朝夕相处的领导和同事，心情非常激动。我本着进一步锻炼自己，为单位多做贡献的宗旨，参加

本次xx(岗位)的竞聘。首先非常感谢单位，为我们提供了一个这么好的竞争平台，让我们可以在这里展现风采，同时，更要感谢这些来一直关心、帮助和爱护我的领导和同事们，是你们给予我信心和勇气，让我今天站到这个演讲台上畅想未来。

我叫x□今年x岁，在20xx年硕士研究生毕业有幸结识来到精炼厂。本是英语专业出身的我，对黄金交易这个行业了解非常浅薄，远也不知道在预计金价方面有那么多的高手通过自己的聪明才智为企业谋得了巨大的利润□20xx年6月1日，由于工作的需要，我被领导安排到了投资分析部，在这个部门，我经历从唯一员工到后来的三名同事，从刚开始的刘春晓做部门经理到后来的姜经理带领我前进，从刚开始对业务的懵懂不知，到后来深深爱上预测金价这个行业，不谦虚的说，我见证了这个部门的每一步成长。虽然说投资分析部从来没有真正的独立过，但与它同甘共苦的这么多年来，我已对这个部门对这个岗位有了很深的感情。

宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来，随着这些年的工作历练与学习充电，我的工作经验日渐丰富，理论知识日益扎实，我已具备充分自信担任x一职，能做好相关工作。

预测金价不外乎基本面和技术面两个工具。投资分析部成立之初，大半年的时间里我都是一个人呆在办公室，很多人可能会疑惑，你都在办公室里干什么。我可以告诉大家，正是这大半年的时间，让我更加直接地接触到了这份工作，也给了我更多的机会投入到研究基本面的工作中去。随着部门的成长，我又紧紧跟随交易部姜经理的带领，不断深入到我所热爱的工作中，研究黄金就是研究世界，基本面的分析可以说综合了很多门学科的知识，我可以为了一个金融术语，翻遍所有相关金融的教材。记得，当初为了学习金融知识，我坚持在繁忙地工作中，利用生活空闲将所有的大学相关的讲课视频下载下来学习，凭着自己的努力，如今我已具备系统

的金融知识及娴熟的业务技能。也让我更加坚定信念，只要是我认定了想学的东西，我一定是那个韧性最大百折不挠，能让所有人感动的人。

在以往的工作中，大家可以看到每个月我配合姜经理所出分析报告，我们可以毫不谦虚的说，我们做的分析报告，不管从准确性还有报告质量，都不输任何一家外聘分析机构，我们从对行情的回顾总结，纠错，本月需关注的重大事件，总结出可能影响金价的主线，力争做到分析的有力度和深度，力争做到有自己独立的想法，再纷繁复杂的市场中保持自己的清醒，而不是人云亦云，我们做的报告是有思想有观点有想法的。对希腊问题的关注，美qe3预期，美国经济复苏的力度均是我们长期关注的热点。虽然支撑一份分析报告最重要的是结论，也即是大家关心的涨还是跌，即使预测的不准确，我们也会积极纠错，分析总结出现失误的原因，因为只有这样，水平才会提高。大家可以从我们所做的分析报告感受到我们对金价预测的诚意。

技术面的分析是我的欠缺，虽然我一直坚持这方面的学习，但由于前期我全心地投入到基本面的分析中，在技术面的分析上入门较浅。但我深知技术分析的要义在于验证，书本上已有的理论一定要拿来验证，集合百家独成一家方为可行之道。技术分析是一门博大精深的学问，对行情的之道意义非凡，是最直接最直观的预测行情的工具。基本面分析的很多弊端可以通过技术面来弥补，因为之前我属于基本面派，对很多两者有机结合方为预测行情的可行之道。之前我对技术面的学习严重不足，现在也处于起步状态。在近期的行情预测报告中，可能我所划的图形的技术派眼里稍显幼稚，但均是我自己的理解和总结，无抄袭成分，而且我在做分析时，我总是喜欢兴致勃勃地投入到基本面的工作中，然后再绞尽脑汁地挤出技术面分析，现在我发现其实做技术也同样非常有意思，对行情的预测更加直接和直观，因此如今我首先进行技术面工作，第一步完成图形画作准备，再进行技术面工作。随着工作程度的日渐加深，我逐渐发现对各种技术图形

走势的总结和纠错是一件很有趣的事，看似枯燥的技术理论其实沉浸于其中也同样能找到乐趣，在不断的分析判断然后验证的过程中，找出真正有效适合自己的技术分析工具，这个过程需要时间，也需要付出大量的努力，同样值得我们花时间和精力去研究，去钻研。

成绩属于过去，激情成就未来。回首过去，我所走过的每一步，都渗透着组织的培养，都凝聚着领导的关心，更有各位同仁的默默奉献。我想□x(岗位)不只是一个有吸引力的职位，更是一份沉甸甸的责任。如果领导和同志们信任我，我将从以下几个方面努力工作，为我们单位的发展做出更大贡献。

1. 保证每月分析报告的质量。保证对行情的区间判断和趋势判断较高的准确性，起到对自产黄金销售的指导意义。
2. 打造优秀的分析团队，做好对外的宣传，具备对内对外讲课开课的能力。讲课也不外乎有关预测金价方面也即是基本面技术面两个方面。
3. 从小量自产金卖起，锻炼自己对行情的预测分析能力，摸索出切实可行的销售策略。

成功是得到所爱的，幸福是爱所得到的！各位领导，各位评委，各位同事，面对着大家信任和期待的目光，我看到了希望的所在，同时也意识到压力 and 责任的所在，但都必将成为我们工作的动力。假如组织选择了我，我坚信自己有能力在x的岗位上做出更大的成绩。古人云：不可以一时之得意而自夸其能；亦不可以一时之失意而自坠其志。不论这次竞聘结果如何，我将继续勤奋学习、勇于实践，不断提高科学判断形势、应对复杂局面及配合全局的能力。进一步增强事业心、责任感和使命感，尽心尽责做好各项工作，为我单位发展事业添砖加瓦！

谢谢大家！

班主任竞聘演讲稿篇五

你们好！虽然早已和大家熟悉了，但在这个特别的日子里，我还是要简单作个自我介绍，我叫xx，今年xx岁，中共党员，现任公司专卖科稽查队队长。我于xx年由部队复员到公司工作，一直战斗在烟草专卖战线上，十多年来，在公司各级领导的关心培养和同志们支持帮助下，我从一个烟草工作的门外汉，成长为一名熟悉烟草专卖业务的烟草人。xx年担任专卖科稽查队队长以来，多次被公司评为先进工作者。20xx年被评为省十佳稽查队长。借此机会，我衷心的感谢公司领导多年来对我的信任与培养，衷心的感谢各位战友、同仁的支持与帮助！

今天，登上这竞聘的讲台，我心中感慨万分，十二年来烟草专卖工作，虽然更多的是品尝不法经烟户刁难和恐吓，忍受对家人的深深愧欠，但每当与同事分享胜利的喜悦时，我心中总会千百次的告诉自己，我深爱专卖事业，我无怨无悔！所以今天在这儿，我仍然要选择竞聘专卖科领导这个职位。烟草稽查工作是维护国家利益和消费者利益的前沿阵地，我决定竞争专卖科领导岗位一职，除了我对这份工作的热爱，更重要的是因为我对此岗位具备较强的竞争的优势。

一是专卖工作与本行业其它工作相比更具有挑战和风险，我基于军旅生活的磨炼，面对挑战和风险，能够沉着应对，临阵不乱。

二是我在专卖部门工作十几年，担任稽查队长七年，熟悉烟草专卖法等法律法规和执法程序，能做到依法行政，秉公执法；积累了丰富的实践经验，能积极稳妥的处理执法过程中产生的各类复杂问题。

三是多年的中层干部经历，使我具有一定的组织协调能力，能够统筹安排，在工作中最大限度地调动队员们的工作积极

性和主动性。

基于上述理由，我希望各位领导和同事给我一个展示自己的平台和机会。如果今天能得到各位领导的认可和同事的信赖，在下一步工作中我将切实做到坚持“一个原则”，实现“两个转变”，抓好“四项工作”，开创专卖工作新局面。

坚持“执法为民，服务发展”这一原则，以践行两个维护为己任，认真履行烟草专卖法赋予的神圣职责。

一是实现角色的转变，把“参与政务”、“管理事务”、“搞好服务”三大职能统筹兼顾，积极支持科室领导和其它同事的工作，思想上同心，目标上同向，行动上同步，扭住一条绳，发挥整体优势，创造良好工作氛围。

二是实现思维方式的转变，要立足于长远发展，把握大全局，做到工作有计划，推进有措施，落实有保障，保证各项工作有条不紊开展。

一是开展专卖一二四战略，通过以身示范，带领队员加强自身修养，提高业务水平，努力打造一支思想好、作风硬、业务精的执法队伍。

二是强化“经营案件”意识，树立端窝点、破网络、打主犯的办案理念。

三是强化零售市场的监管力度，着力构建专卖专营的长效管理机制。

四强化行业内部专卖管理监督，注重行业自律，确保规范经营。

更加敬业的工作，与大家一起为构建和谐烟草献上我的热情和汗水！

谢谢大家！

班主任竞聘演讲稿篇六

大家好！

我是黄志成，现任电气技术员，自20xx年来到海螺工作，工作这两年来，专业知识和管理能力都得到全面提高，希望进一步发展，追求更高的目标，所以今天我站在这里竞聘电修工段长一职，在这里感谢公司提供这次竞聘上岗的机会。

我参加竞聘有以下主要优势：

一：对现场设备运行状况熟悉，根据设备运行周期做好维护保养工作。在这两年来，积极参加设备维护保养工作，深入现场，对现场存在的隐患以及工作中注意事项有更好深刻的了解；在处理设备故障工作中，逐渐培养了自己的处理问题的举一反三的能力，不但处理好事情并做好记录，预想其他设备可能出现的问题。在日常的工作中负责督促自己和本工段人员做好设备的日常巡检工作，极大地减低因故障造成的重大损失。

二：尽职尽责为电修工段发展任劳任怨

三：虚心求教，拓展知识面

古云：学海无涯。尤其是搞技术的，要时刻要求自己，鞭策自己努力学习。在学习方面也时刻要求自己的，对于新的电气现象，追根究底明白其原因。在来到海螺两年里，可能出现一些新问题一会搞不懂，但是我相信只有“钻”没有问题解决不掉。

一：建立建全员工培训体系，提高电修工段处理问题能力。

对于一个集体，一个人的能力强不是强，只有整个集体在处理问题能力都强了，才说明这是个优秀的集体。在建立健全培训，不单单是提理论知识，更要培养现场处理问题的能力。

二：加强电气设备管理和电气备件管理

根据设备检修计划，组织参与编制工段年度备件计划和月度备件用料计划。负责配合公司组织的设备综合检查，对发现的问题及时落实整改以及配合公司组织的设备综合检查，对发现的问题及时落实整改，确保电气设备正常运行，减低故障率。

三：严格对用电安全管理

负责督促指导本工段员工严格执行岗位安全操作规程，杜绝习惯性违章组织召开每周一次的班组安全例会，传达公司安全管理要求检查安全整改项落实情况严格检查停送电制度的执行情况，确保检修过程的用电安全。负责参与公司组织的用电安全检查，并及时落实安全隐患和存在问题的整改工作。

并将继续协助好本部门领导做好各项工作,使电修工段的明天更加辉煌!

班主任竞聘演讲稿篇七

大家好!

首先，做个简单的自我介绍。我叫，现年岁，大学学历□20xx年8月到我院参加工作。

我今天竞聘的岗位是：办公室文职人员。能够参加学院全员竞聘上岗，我感到十分的荣幸和激动，同时，我也非常珍惜这次机会。作为一名年轻人，我想通过这次竞争上岗展示自己的工作能力，体现我对我院办公室工作的工作思路和认识，

为做好我院的办公室工作发挥自己的特长、贡献自己的力量。

下面，我从岗位职责、竞聘理由和工作设想三个方面阐述：

- 1、负责文印工作；
- 2、负责文印、传真设备的维护保养；
- 3、办理电函、邮件收发、传递等事项，办理报刊收发；
- 4、接待来访宾客；
- 5、会议记录；
- 6、统计员工考勤；
- 7、员工入职登记、档案建立整理；
- 8、完成学院领导及办公室主任交办的其他工作。

今天我参与公开竞争上岗，主要是因为我认为自己具备以下几方面的优势和能力：首先，我在大学学习中文专业，具有扎实的写作和组织协调能力，而且我也非常热爱办公室工作。其次，无论是学生时代，还是参加工作后，我在思想上始终主动要求进步，严格要求自己。在日常工作和生活中，我一贯恪守“要做事，先做人”的人生信条，和“今日事，今日毕”的工作作风。

并且始终坚持“学习是做好一切工作的前提和源泉”，刚参加工作，见识浅，要学习；经验少，要学习；要继续做好工作，更要学习。不断学习是我做好办公室工作不竭的动力，也为我能够做好办公室工作奠定了良好的基础。

- 1、认识本位，勤于服务办公室是综合部门，是领导工作和机关工作的参谋部门与服务部门。处于承上启下、服务左右、

应酬各方的枢纽地位和中心位置。我认为应该做好三项服务工作：首先，为领导服务。为领导的思想和决策服务，当好学院领导和办公室主任的助手和参谋。其次，为各部室服务。办公室在传达上级指示，在贯彻领导旨意或在催办、督办时，要团结科室，共同做好工作。再次，是为职工服务。办公室是领导与群众沟通的桥梁。为大家解决实际问题和虚心听取职工的良好建议，是我们的重要职责。

2、精诚合作，追求完美 办公室作为公司的文书部门，要经常起草大量文稿、传达上级指示和本单位意图。那要练就过硬的写作能力，认真学习，言之有物，写出高质量、高水平文章。还要精诚团结科室人员，共同做好办公室工作。如果这次竞聘成功，我将以饱满的热情投入新的工作岗位，努力工作，再创佳绩。如果不成功，我也会以平常心对待，继续做好岗位工作。

班主任竞聘演讲稿篇八

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。

班主任竞聘演讲稿篇九

大家好！

非常高兴今天能站在这里参加竞选，我坚信，凭着我新锐不俗的“官念”，凭着我的勇气和才干，凭着我与大家同舟共济的深厚友情，这次竞选演讲给我带来的必定是下次的就职演说。

也许，在我说出这番“豪言壮语”后，有些人会暗自发笑，这人怎么这么自不量力的！这不是自不量力，这是自信！一个如果连自己都不相信的人，那么他就没有资格做任何事，即使做了，也很难成功！我之所以能够站在这里，大部分是由于我的自信！当然，能力也很重要，因为一个人的信心和能力永远是成正比的。

从一年级到现在，我一直是班级里的班干部，从小组长、到学习委员、到副班长，我觉得我每天都在进步，凭着极大的热情和干练的处事，赢得了同学们的好评，多次被评为三好学生。不过成绩代表过去，未来的路还很长，在今后我将更加努力，使自己的 ability 进一步提高。

如果这次我竞选成功，我将尽我所能在同学们课余时间为大家带来丰富的活动，调节同学们在学习中的紧张气氛。然而，我也知道胜败乃兵家常事。智慧要从拼搏中凝缩；快乐要从困难中索取；生活要从竞争中开拓！无论今日竞选我能否脱颖而出，我始终会对自己充满信心！“我自信，我成功”。英明的领导、尊敬的老师和亲爱的同学们，最后我只想讲一句话：请给我一个支点，我可以撑起一片蓝天，相信我！

谢谢大家！