

# 综合事务部自我介绍(大全10篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

## 综合事务部自我介绍篇一

大家好！

在这里我以平常人的心态，参与支行综合办公室经理岗位的竞聘。首先应感谢领导为我们创造了这次公平竞争的机会！此次竞聘，本人并非只是为了当官，更多的是为了响应人事制度改革的召唤，在有可能的情况下实现自己的人生价值。我现年(简介略)。

经过几年工作的锻炼，使自己各方面素质得以提高，去年我光荣地加入了中国共产党，荣幸地被评为20\_\_年度先进工作者，在创先业务竞赛活动中，被授予“\_\_能手”的称号。20\_\_年度我实现了个人的任务。几年的工作使我深深地感到机遇和挑战并存，成功与辛酸同在。参与这次竞聘，我愿在求真务实中认识自己，在积极进取中不断追求，在拼搏奉献中实现价值，在市场竞争中完善自己。

我深知综合办公室工作十分重要，这主要体现在以下三个方面：一是为支行领导当好参谋，二是为全行事务当好主管，三是为一线员工当好后盾。具体说就是摆正位置，当好配角；胸怀全局，当好参谋；服从领导，当好助手。我也深知，办公室工作非常辛苦，正如前一段社会流传的那样：在办公室工作的同志就像忠诚的狗，老实的羊，受气的猪，吃草的牛，忙碌的马。可是他们像蜡一样，燃烧自己，照亮别人；他们像竹一样，掏空自己，甘为人梯。

如果我竞聘成功，我的工作思路是：以“三个服从”要求自己，以“三个一点”找准工作切入点，以“三个适度”为原则与人相处。“三个服从”是个性服从党性，感情服从原则，主观服从客观。做到服务不欠位，主动不越位，服从不偏位，融洽不空位。“三个一点”是当上级行要求与我行实际工作相符时，我会尽最大努力去找结合点；当科室之间发生利益冲突时，我会从政策法规与工作职责上去找平衡点；当行领导之间意见不一致时，我会从几位领导所处的角度和所表达意图上去领悟相同点。“三个适度”是冷热适人不搞拉拉扯扯，吹吹拍拍，进行等距离相处；刚柔适度，对事当断则断，不优柔寡断；粗细适度，即大事不糊涂，小事不计较。做到对同事多理解，少埋怨，多尊重，少指责，多情义，少冷漠。刺耳的话冷静听，奉承的话警惕听，反对的话分析听，批评的话虚心听，力争在服务中显示实力，在工作中形成动力，在创新中增强压力，在与人交往中凝聚合力。

如果我竞聘成功，我的处事原则和风格是，努力做到严格要求，严密制度，严守纪律，勤学习，勤调查，勤督办。以共同的目标团结人，以有效的管理激励人，以自身的行动带动人。努力做到大事讲原则，小事讲风格，共事讲团结，办事讲效率。管人不整人，用人不疑人。我将用真情和爱心去善待我的每一个同事，使他们的人格得到充分尊重，给他们一个宽松的发展和创造空间。我将用制度和岗位职责去管理我的同事，让他们像圆规一样，找准自己的位置；像尺子一样公正无私；像太阳一样，给人以温暖；像竹子一样每前进一步，小结一次。

如果我竞聘成功，我的工作目标是：“以为争位，以位促为”。争取支行领导对综合办公室工作的重视和支持，使办公室工作管理制度化，服务优质化，参谋有效化。让办公室成为支行领导的喉舌，沟通员工与行长之间关系的桥梁，宣传精神文明的窗口，传播企业文化的阵地，培养人才的摇篮，连结银企合作的纽带。我愿与大家共创美好的未来，迎接建行辉煌灿烂的明天。

谢谢大家。

## 综合事务部自我介绍篇二

各位领导，各位老师，上午好！

很荣幸，今日能够在这里参加竞聘，感谢领导给我提供了这次演讲的机会，能让我在这里接受检验和挑战。

我工作时间不长，在各位领导和教师面前，我是一个才疏学浅的老师，但在这几年的教学生涯中我一直在努力着，奋斗着，在这几年的教学工作中，我一直担任着班主任，班内的各项工作在学校都名列前茅。除此之外，我还经常参加学校的各项活动，听课、评课、讲课、论文评选等，去年参加的市举行的优质课评选活动，我获得了一等奖的好成绩，这些活动，不仅使我获得了荣誉，更使我在教改的今日获得了更多的知识。特别是我在今年有幸能成为县名师培养对象，在雷老师的指导下，我们通过听课、评课，还有老师讲评等活动使我对新课标有了一定的认识，对教学方法，教学技能也有所掌握。另外，在听课、评课中，也掌握了一定的技巧。培训学习活动还没有结束，我相信，这项活动会给我带来很多收获，只要我努力，我会做的更好。我也相信，这个活动对我搞好科研这项工作，也会起到很大作用。因此，我愿意把这次竞聘当成争取多尽一份责任的机遇，更愿意把这个竞聘过程当作激发我教育科研意识的宣言，当作我向各位老师学习，接受各位评判的一个难得的机会。因此，我坚定地站在了今日的科研主任竞聘的演讲台前。

我知道，要成为一名合格的科研主任并不容易，今日，站在这里，我清楚自己选择了一条艰难的道路，但我坚信，一个人，只要执著地热爱自己的事业，就一定能把他所从事的事业做好。回首5年的班主任生涯，它使我受益匪浅，使我对学校、对学生，对这份职业产生了一种执著和热爱。当然，5年

的一线教学实践，不仅仅是一种经历，更是一种财富。它会让我的工作更贴近学生的成长，更贴近教师的需求，更有利于学校的发展。我愿意把它当作一种资源，一种在我今后的工作中可以利用、可以共享、可以整合的资源。所以，我有信心、有决心为我所做的选择去付出、去努力。没有比脚更长的路，没有比人更高的山。我相信，只要不断地“挑战自我，超越自我”，就一定会到达成功的顶峰。

如果我今日的竞聘，能得到领导和同事们的认可，给我信任，给我这个机会。我将倾尽自己所能，从我做起，做好科研兴校的领头雁，让教研室真正成为学校科研的主阵地，做好学校发展的智库，为领导决策提供信息、出谋划策，做好教师成长的服务员，为教师的专业化成长搭建多种交流平台，做好学校科研的管理员，让学校的科研制度更加完善，管理更加人性。

我知道，新一届领导班子正在为构建我校师生的共同愿景而不懈地探索，一旦我竞聘成功，我将借助教研室的优势，带领广大教师以新课程改革的理念为指导，以学校内涵发展为落脚点，依托于学校师生共同愿景的构建，潜心于学校校园文化建设、教师专业化发展、学生生命成长、有效课堂教学的研究，为学校真正成为充满智慧、充满人文、充满信念、充满活力的师生精神家园而努力。

说到这里，我想起了阿基米德的一句名言：“给我一个支点，我可以撬起整个地球。”但在这里，我不敢高喊豪言壮语，只想表达一个愿望，那就是：“给我一个舞台，我会演好自己的角色。”

### **综合事务部自我介绍篇三**

晚上好！我在深思熟虑之后，决定参加xx处主任的竞聘，我有足够的信心和能力当好南方分理处这个家长。

xx处在海口地区还是个小不点，仅仅比琼山某几个网点大一点点，目前存款余额8000多万元。面对着这个小不点，我想以多措施、多手段、多形式对它催“大”、催“肥”，让它茁壮健康地成长。

对于南方分理处，我的目标是一流的员工队伍、一流的能力素质、一流的优质服务、一流的业务水平、一流的发展速度，实现这五个“一流”就能够造就一流的精品网点和持续发展能力。这是我们“5+1”的战略。

为实现这个“5+1”的战略，我制订了“4+1”的战术。我的措施是“四点一线”以发展业务为出发点，以优质服务为基础点，以员工成长为根本点，以控制风险为立足点，围绕着创建合谐网点以主线来开展我在南方分理处的工作，扎扎实实，脚踏实地，带领大家，实现我们的目标。

根据南方分理处的地理位置和当前实际情况，业务发展必须强调其基础性，务必扎实，强调零售业务和公司并重，重点发展个人理财，提高客户数量，增加业务品种，扩大业务影响力为当务之急，做强做大，为下一步推动中间业务打下基础。

抓大不放小。通过多种途径抓大客户，利用多种信息抓大客户，扩大南航的大客户群体，在抓大客户的同时，也不能冷落了小客户，分理处的主要服务对象还是千家万户的小客户，特别是附件的居民是我们储蓄存款的主要客户，我们就要将他们一网打尽。

扫街扫铺。计划将从南大桥到龙昆南大转盘这一条街和沿街铺面做为目标，通过扫街扫铺将他们统统扫进南方航空的大门，从而夯实发展的基础，有了足够的客户，我们就能得到发展，就不会因个别大客户用款或资金变动而导致存款的大起大落。

客户分类服务分层。按照不同类别的客户，针对不同的需求、偏好、特点、利润贡献度，建立详细的客户信息，进行细致分类，差异性服务，达到双方共赢的目的，维护、开发和巩固客户群。

建立网点客户经理。与客户分类、服务分层相配套，建立网点营销队伍，对有营销特长的员工因材施教，柜员精心、安心、用心在业务操作和优质服务上；营销人员则对客户一对一的服务。

服务是银行的生命线。要使第一位员工认识这一点，促进服务的深层次、高水平、全方位发展，增强银行在同业之间的竞争力，现代的银行不能在简单的停留在微笑服务，要在服务质量上下功夫，要提升服务层次，丰富服务内涵，对客户我们必须用“心”服务，做到诚心、热心、细心、耐心，主动与客户建立一种良好的感情关系，形成以客户为中心的经营理念，想客户所想，急客户所急，让客户真正感受到我们分理处的优越性。

椰树门支行向来是文明优质服务的先进单位，现已成为中行文明优质服务的品牌，作为营业部主任，在抓文明优质服务上也积累了丰富的经验和方法，使用“拿来主义”，就可以在短时间内产生良好的效果，我的目标是在1-2年内将南方航空分理处建设成为全省乃至中行系统文明优质服务的一面旗帜、一个典型。

西方经济学家波什曾说过“爱你的员工吧！他会百倍爱你的单位”，作为管理者，我始终认为员工是单位的主人，我要依靠大家，帮助大家，让大家都能得到进步和提高，大家进步和提高的同时就是南方分理处在进步和升级，我们的业务在进步和升级。

当前金融市场日新月异，新产品层出不穷，没有开放的思路、发展的眼光无法适应银行业的发展。对于分理处而言，主任

起着带头的作用，员工才真正起决定的作用，提高全体员工的综合业务素质和能力将是一个网点长远发展的保证。我将凭借着营业部工作中积累的经验，将创建学习型组织，提高员工综合素质和能力作为我工作的重心之一。

大力开展岗位培训，采取多种形式提高临柜人员的业务能力，如创办学习园地、充分利用每日晨会、每周例会等；创造自学的氛围，培养员工自学的能力，自我学习，相互交流，共同提高；加强业务技能的培训，抓好零售柜台业务和中文录入的测试；提高柜员业务操作能力、理解能力和柜台营销能力，向个人理财业务全能柜员发展。

在普通性培训的基础上，还将为每一位员工提供更多的、更适合发展的培训机会，让每一位员工都能找到自己的定位，实现人生的追求和梦想，关心员工的成长和生活困难，支持他们不断为自己的目标奋斗，为员工创造良好的成长环境，创造和谐的工作氛围，让大家工作安心、舒心、放心，使每一位员工觉得在南方航空工作是一种骄傲、是一种自豪。

内控缺失造成的损失大家是有目共睹的，作为南方分理处的主任，我将亲自抓内控建设，我们绝不能走有了问题才治理的老路，加强内部管理，明确岗位职责，严格规范各项规章制度与业务发展同样重要，对于基层网点来说，内控重点在于控制储蓄风险和结算风险。为控制风险，首先将进行内部操作流程的整合，建立高效率、相互制约的操作模式，从规章和人员安排上防风险，促业务。其次要加强风险意识和法律观念的灌输，树立人人知风险、控风险局面，让员工对风险点了如指掌，对法律，树立员工莫伸手、伸手必被捉的法律意识，以法律的威严，使心“歪”的员工端正思想。第三是经常对风险点进行检查，及时纠正不良苗头，了解员工的思想动态和行为动态，从源头上确保无案件发生。我在此郑重承诺，如果我是南方航空的主任，绝不能有一起案件、一起重大差错。

俗话说：三个臭皮匠顶个诸葛亮，南方分理处有十余个精明的臭皮匠，再加上我这个领头的“大”皮匠，一定能赛过昔日的诸葛亮，一定能创出一片蔚蓝的天空。南方分理处的同仁要相信自己、相信我，胜利一定属于南方分理处，胜利一定属于中行人。我的演讲完毕，请大家多多指教，谢谢大家！

## 综合事务部自我介绍篇四

尊敬的各位领导、各位主考官：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中心主任。这一职位肩负着四大职责，即销售、服务、信息搜集、社会营销组建及管理。其核心是服务，基础是管理。

我认为：要切实做好沟通从心开始，必须要做到沟通从新开始和沟通从行开始。也就是说我们每一位员工不仅仅要有服务创新的意思，而且更重要的是要将这种服务创新的意思应用到实际工作中去。在目前，移动通信市场的竞争中，服务已成为企业竞争的绝对因素。对手同我们的竞争已经从原来简单的价格竞争全面转移到服务竞争上来。谁的服务内涵丰富，谁的就是市场的赢家，服务创新将成为开拓客户市场的有力武器。公司已由成立之初的手机用户只有通话服务和来电显示服务发展到如今的语音信箱、手机银行，移动办公等二十



余种具有附加值的服务功能。在基层营业部，目前仅仅局限于业务技术的创新是远远不够的，最主要的是我们企业的管理者和员工怎样在具体的实践工作中来做到沟通从新开始和沟通从行开始呢？我认为：目前实施零距离服务；推行首问负责制就是很好的措施。所谓的零距离服务也就是让每一位员工对客户进行贴心服务和贴身服务。即从服务意识、服务提供上同客户的需求保持零距离。用心、诚心、真心为客户服务，强化客户就是我们衣食父母的服务理念，达到思想认识上的零距离。人性化、人情化、人文化服务，打破时间、空间的概念，以客户满意为标准达到全方位服务的零距离。加强企业与客户之间的交流、沟通。改变服务方式，强化被动式服务向主动式服务转变，营业向营销转变，等客户上门向上门服务转变，满足型服务向满意型服务转变。从而全面提高客户对中国移动的认知度、信任度和满意度，最终使客户与企业融为一体，达到企业与客户的零距离。推行首问负责制，也就是客户到营业部来办理或处理移动业务所接触、询问的第一人，这个人就负责解答客户的提问或帮助指导客户处理完业务直到客户满意离开。他不得以任何理由推托，让客户耗费更多的时间和精力。推行首问负责制是通过建立一个全员、全程、全方位的服务体系的方式，倡导全员服务，树立客户至上，杜绝在接待客户方面推诿、扯皮现象的发生，以提高办事效率来改善服务质量。既增强员工了的主人翁意识，树立了企业良好形象，同时也锻炼了员工解决问题的能力。

服务要向深层次发展：首先，要强化员工服务意识，认识到做好服务，不仅关系到企业的生死存亡和发展，更是关系到员工个人的生存、发展的根本问题，失去了客户就是失去了市场、利润，员工就失去了就业的机会，从而树立客户就是财富，服务等于收入的观点。其次，我们的员工必须要具有竞争意识。既要有勇于竞争、善于竞争的魄力和勇气，还要有硬着头皮、厚着脸皮、饿着肚皮、磨破嘴皮去闯市场的精神。要根据市场需求对外加大宣传移动通信业务品牌的力度，另外，要敢于主动去同市场接吻，和客户谈、练、爱。让移

动通信的业务成为第三者插足到每一位客户的家庭生活中去。我所说的谈、练、爱，谈是指向移动客户开展业务宣传、阐述移动资费、解答客户提问、介绍移动热点等；练是指给客户演练手机上网、移动办公、手机银行、网上购物等时尚的新业务功能；爱是指延伸我们的服务，用爱心去帮助那些老、弱、病、残的客户。以打造出中国移动的服务品牌为己任。在座的每一位都知道，在经济学中有一个很重要的法则，叫做二八原理。它深刻分析出我们的经营收入的80%是由20%的大客户带来的，这20%的大客户就是我们企业的忠实客户、信誉客户和最佳客户。显然，我们有更多的理由让这些大客户对我们的产品或服务更加满意。我们应该把大客户看作是企业发展与生存的命脉。就市场竞争现状来看，大客户已经成为竞争对手同我们争夺的焦点，做好大客户的服务工作，提高大客户的忠诚度，保持大客户群稳步发展是企业打造服务品牌，实现业务领先工作的重中之重。目前，公司已经实施了大客户经理制度，但在基层营业部就大客户的基础资料、服务策略、队伍建设和业务流程等方面还存在着一些欠缺。我认为：要搞好大客户服务工作，首先，要在纷繁复杂的客户群中找准目标，辨别出谁是大客户、谁是重要客户、谁是潜在大客户，要摸清大客户所处的单位、行业、规模等情况，建立完善的大客户基础资料，为市场营销打下坚实的基础。其次，是在为大客户提供共性服务的同时，还应提供优先、优质、优惠的个性服务。以人盯人的方式，定期分层次地走访大客户，了解客户的需求及竞争对手的活动情况，制定出人无我有、人有我优、人优我新、人新我特的服务策略，竭尽全力地满足大客户的特殊需求。第三，就是将企业中素质高、业务精、能力强的人才安排到大客户服务工作中去，切实加强大客户服务队伍建设。第四，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。

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。这些都会使我们企业的市场竞争力大打折扣。因此，加强基础管理工作，建立健全激励约束机制在基层营业部势在必行。

首先，要合理分工，协调好企业内部的各个部门，树立前台为客户服务，后台为前台服务的企业协作观，使全体员工认识到前台是后台的客户，上一道工序是下一道工序的客户，形成后台服务前台、个人服务集体、部门服务全局、全员服务客户的观念。

其次，是增加管理工作的透明度，积极推行司务公开制度，大力开展民主评议的活动，这样既使管理者的工作得以有效监督也使员工的主人翁精神和参政议政的能力得以充分发挥。

第三，基层管理者要树立学习观。即，向员工要学习，把员工的需求作为基础管理的导向；向用户学习，把用户的意见作为改进工作的忠告；向竞争对手学习，用他人之长补我所短；向兄弟营业部学习，互通有无、及时改进。总之要博采众长，合理消化，有效利用。

第四、基层管理者要有安全生产意识。要遵循生产必须安全，安全促进生产的原则。在安全问题上牢记 $99-1=0$ 的理论，在管理工作中99件事做好了，却出了一次安全事故，结果是前功尽弃等于0。另外，依靠管理创新提高服务水平。通过实行营业大厅大堂经理管理制，来缩短管理者同客户和员工之间的距离；实施员工满意工程，作为一名管理者心中要牢记：要使客户满意首先要使员工满意，让员工的切身利益得到满足。要有员工第一，客户第二的定律，要将员工的事看作为天大的事。因为有了好的员工就不愁没有好的客户。最终以创新推进管理，以管理推进服务，以服务推进效益。实现企业效益的最大化。健全激励约束机制，树立以人为本的管理理念。人是生产力中最活跃的起决定性作用的因素，他也是企业中的宝贵资源。在管理学中有个木桶定律就是说，一个用许多

木板箍成的木桶，其水容量的多少不取决于最长的木板或全部木板长度的平均值，而取决于最短那块木板。因此在企业内部一定要加强业务学习，提高整体业务水平，这也是改善服务具体工作的实施。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。

## 综合事务部自我介绍篇五

大家好！

我叫胡克诚，现年40岁□20xx年参加工作□20xx年入党，任职过团委书记、成教校长□20xx年辞去成教校长职务，担任办公室主任至今。今天，我本着锻炼自己，为大家服务好的宗旨

站在这里，参加竞聘演讲。我竞聘的仍然是是办公室主任，希望能够得到大家的支持。

竞聘这一职位，我觉得我有以下特长或者说是优势：

一是有较为扎实的专业知识。自参加工作以来，我先后在成教、党委和中学干过，但是无论到了哪里，我始终不忘多读书，勤钻研，善思考，不断地丰富自己、提高自己。自20xx年以来，共在平度教育网和其他新闻媒体上发表学校信息70多篇。先后在省一级刊物上发表论文多篇。

二是有一定的实践经验。从20xx年开始从事学校办公室工作，知道办公室在学校工作中的地位、作用，明白办公室的职责、任务和规范，以及工作人员所必备的素质和要求，悟出了一些搞好办公室工作的方法，在宣传学校、日常服务、沟通协调、信息传递等方面做了一些力所能及的工作，取得了一定的成绩。

三是有一定的工作能力。我在日常生活和工作中注意不断地加强个人修养，以“要做事，先做人”为准则，工作服从大局，听从安排，树立正气，不唱反调，踏实干事，诚实待人。经过多年学习和锻炼，自己的写作能力、组织协调能力、判断分析能力都有了很大提高，能够胜任这一工作。

四是有较好的年龄优势。我现在比较年轻，精力旺盛，敬业精神强，能够全身心地投入到自己所热爱的工作当中去。

假若我能够竞争上岗，我打算做好以下几个方面。

一、摆正位置，努力工作。清楚自己所应具备的素质和应尽的责任。发挥自己的主观能动性，积极主动地想问题，办事情，力争把各项工作都做得让领导和老师们满意。

二、加强个人修养，练好基本功。我将不断地加强党性锻炼，

服从组织安排，自觉讲学习、讲正气，不利于团结的话不说，不利于团结的事不做，调动办公室全体工作人员的积极性，提高服务质量。

三、科学规范地做好日常事务工作。做好文秘、宣传报道、档案管理、文件接送等工作，我将根据实际情况，认真落实岗位责任制，确保办公室事务性工作井然有序。

领导、老师们，我有信心搞好学校办公室工作，愿与大家共创美好的未来，如果我竞聘成功，我将努力做好我的本职工作。如果不能成功，我将迎接新的挑战。

谢谢大家！

## 综合事务部自我介绍篇六

1、有勤勤恳恳、默默奉献的敬业精神。

从教多年来，我以强烈的事业心和责任感，爱岗敬业，默默奉献，虚心好问，无论从事什么工作，都从大局出发，干一行、爱一行、专一行。在工作中，始终坚持“老老实实做人，扎扎实实工作”的原则，不浮夸、不抢功、不出风头，脚踏实地地工作，得到领导和老师的好评。

2、具有较为扎实的专业知识和专业技能，有较强的教研教改能力。能与老师一起结合本校实际，大胆探索、试验、改进教学方法，提高课堂效益，达到高效课堂，同时探索开展开放式课堂教学，通过互帮互学，提高全体教师教育教学能力。我参与撰写的多篇论文获潍坊或青州一等奖，并在科学大众、少年智力开发报等刊物发表。

3、从教以来，我一直工作在教学一线，积累了较为丰富的教育教学实践经验和熟练的教育教学实践能力。从20xx年任教导主任工作以来，我积累了丰富的管理工作经验，练就了我

做好工作所需的组织领导、上下协调、答疑解惑等多方面的能力。

4、能“以德育人，以德待人”，工作能“以对得起学生，对得起良心”为出发点，与全体教师和睦相处。

5、熟悉信息技术，能熟练运用计算机进行办公和教学。

到岗后采取的工作打算：

1、积极为领导献计、献策，做好校长的参谋与助手，维护学校正常教学管理和教学秩序，做到工作不离位，职权不越位。

2、做好教学校长与广大教师的桥梁和纽带，深入教师、学生中及时了解情况，保证教学有序的进行，做到服务于学生，服务于家长，服务于教师。

3、做好学生的德育教育工作，积极创建德育育人环境，促进学生良好的道德品质和养成习惯的形成。

总之，我将继续发扬我的长处，认真履行岗位职责，组织教师扎扎实实地进行课改，加强教研科研、教学反思的力度，提高教学质量，使工作再上新的台阶。

## **综合事务部自我介绍篇七**

本人刘畅，现年35岁。我竞聘的岗位是副所主任。入行9年，工作在一线，竞聘对我来说，又是一场重大的挑战。我懂得，从哪里跌倒，一定要从哪里站起来。因此，我毅然决然的来参加此次竞聘，展现我的才能。

1、首先。我有信心、有能力，担负起这一重任，因为我有过4年的副所经验。

2、其次，我有着较强工作责任心和进取心。自入行以来一直努力学习，不光学习业务技能，并且牺牲个人时间考取银行业相关证书。

3、再次，我从心底懂得这一岗位的重要性。吸收存款是重中之重；更要协助二级行长处理所内大小事务。

4、团队合作才是王道。群策群力，大家拧成一股绳，这样的集体小而强大。

5、能够看到自己的弱点，虚心接受；对帐薄登记，要细心，我能尽快适应新规定、新要求。

这次竞聘如果成功，我将与各位同事共同提高业务水平，搞好优质服务，挖掘市场潜力，争取优质客户源，开创支行新局面，全面完成总行、支行的各项任务。

1、思想总揽全局，做好表率。作一个带头人要有全局观念，要从多方面考虑问题，协调各方面关系。在内务管理方面同样要兼顾全面，如制度执行、安全保卫、环境卫生等。

2、统一思想，发挥团队作战精神。以绩效考核为动力，利用新业务系统的先进多渠道、全方位开展揽存、增存工作。

3、业务一定要合规。金融行业是高风险行业，近年来事件多发。打好预防针，坚持每天与大家共同学习风险知识。

4、服务是银行的生命线。主动与客户建立一种良好的感情关系，形成以客户为中心的经营理念，想客户所想，急客户所急，让客户真正感受到我行的优越性。

我来参加这次竞聘是想证明，我从没有放弃心中的理想。不管成功与否，我还会一直兢兢业业的工作。努力让支行存款奔实在5亿。



## 综合事务部自我介绍篇八

大家好!首先要感谢领导和同志们对我的信任,使我有机会在这里进行竞聘演讲。请允许作自我介绍:我叫,现年46岁,大学本科文化,主治医师职称,现任功能科负责人,参加工作22年,主要从事超声及心电图技术诊断工作。

这次我竞聘功能科主任,主要是具有三个优势条件:

一是我有丰富的工作经历和较好的工作业绩。

我曾从事临床医疗工作约5年,也曾进修学习过超声及心电图诊断技术等科目,并从事这方面的工作约17年,从事科室管理工作约5年多。经过这么多年的风风雨雨和岁月的磨练,使我的专业技术水平不断提高,科室管理素质逐步得到完善。目前,科里的所有疑难病例几呼由我一个人负责诊断与把关;在我院被公认为超声检查最难的领域——心血管疾病及产前诊断检查项目也几乎全是我一人承办,填补了我院超声检查的两项空白,产生了良好的经济效益和社会效益,获得了群众的真诚满意。

二是我精力充沛,肯干实干,能够适应功能科主任工作。功能科主任的岗位职责是重要的,要安排好科内工作,制定科室发展规划,设计好科研项目,增加业务收入,改善医患关系,构建和谐科室等方方面面的工作,可以说是包罗万象、非常繁杂的,要做好功能科主任工作很不容易。我年富力强,精力充沛,不怕辛苦,不怕困难,肯干实干,具有较强的问题处理、系统分析、理解判断、组织协调和沟通能力,这些都是保证我做好功能科主任的基础条件。

三是我有吃苦耐劳、无私奉献、善于钻研的敬业精神和求真务实、雷厉风行、敢于碰硬的工作作风。因具备这些条件,我会在新的工作挑战中求发展,在新的工作实践中求超越,紧密结合功能科主任岗位的工作实际,创造性、灵活性地协

调、开展各项工作，保证出色完成各项工作任务。

假如我这次竞聘功能科主任成功，我将围绕以下四方面开展工作：

一、抓好自身建设，提高综合素质。功能科主任工作，责任重大，我将努力按照政治强、业务精、善管理的复合型高素质的要求对待自己，加强政治理论与业务知识学习，全面提高自己的政治、业务和管理素质，做到爱岗敬业、履行职责，公平公正，吃苦在前，享乐在后，努力争当一名优秀的功能科主任，全力实践“团结、务实、严谨、拼搏、奉献”的时代精神，切实担负好管理员工的责任，牢固确立“以人为本”的管理理念，提高员工的综合素质，使大家团结一致，齐心协力，把功能科各项工作搞好。

二、做好科内工作，奉献自己力量。在功能科主任工作岗位，做好科内工作是关键。我上任后，把自己看作是功能科的普通一兵，着重围绕科室扩展、人才培养、科研立项、调动员工积极性、增加业务收入等工作，要开动脑筋，想方设法，搞好工作，促进功能科工作全面发展。切实解决病人排队检查等待时间久的问题，减少病人的投诉，做好科室之间、医生之间、医患之间的沟通与协调工作，搞好劳务费的二次分配，设计好科研项目并尽早解题，全面提升功能科的工作效率、工作质量和经济收益，努力把功能科的各项技术提高到三甲医院应有的水平。

三、履行工作职责，交出满意答卷。作为一名功能科主任，我要服从服务于医院的工作大局和整体利益，要围绕自身工作职能，认真执行医院的工作方针、规章制度与工作纪律，牢记自己庄严使命，忠实履行自己职责，加强廉政建设，做到洁身自好，认真努力工作，在功能科工作上做出新成绩、新贡献，向医院和全体员工交出一份满意的答卷。

各位评委、各位领导、同志们，今天我的演讲，很普通、很

平常，没有豪言壮语，但我向大家展示了自己一颗赤诚的心，表明了自己的态度和意志，愿把自己的聪明和才智、辛勤和汗水融进功能科的实际工作中，争取干出一流业绩，决不辜负大家对我的厚望。最后，我向在座的各位评委、各位领导、同志们表个态：无论我这次竞聘成功与否，我都将一如既往地继续做好我应做的工作，因为人生世上，是拼搏是奋斗，是为了给祖国和人民创造更美好的生活，这就是我参加竞聘的初衷和目的。

我的演讲完了，谢谢大家

## 综合事务部自我介绍篇九

你们好!今天，我的心情既高兴，又格外激动。高兴是因为今天我们东湖二委要选出一位能够真正代表社区居民利益的当家人;激动是因为我有幸成为居委会主任的候选人，可以有机会与大家敞开心扉，说说我的心里话。我叫，大专文化，中共党员，56年生人，原任建材公司玻纤厂财务主管会计[]20xx年底有偿解除劳动合同后，于今年8月份来到东湖五委任副主任，主抓计划生育工作。多年的党性教育，使我具有较好的政治觉悟和思想政治素质;多年的国企财务工作经历，培养了我严格的组织纪律性和脚踏实地、吃苦耐劳的品质;而短暂却充实的居委会副主任工作，使我对居委会工作的性质和意义有了深刻的认识和体会，特别是当我逐户走访核实，建立起准确的统计资料时，当我对管理对象服务回访时，当我与居委会的同志们一道做上访调节处理工作、协调环境卫生、解决弱势群体帮扶问题，组织社区文化活动等工作的时候，我都能深切地感受到，我自身价值在全心全意为居民服务的过程中的体现，使我分外珍惜着宝贵的岗位，也使我对居委会工作产生了爱和激情。从东湖五委到东湖二委，地方变了，我做好居委会工作的决心和信心没有改变。在东湖五委的各项工作和活动中得到的锻炼和积累的工作经验，为我尽快适应新的环境和岗位，奠定了良好的基础，也让我做好了充分的为社区奉献的思想准备。

居委会工作直接联系千家万户，是党和政府联系群众的“第一线”，党和政府的政策、措施、最后都要靠居委会干部去落实，用老百姓的话说就是：“千条线都要过一个针眼。”居委会工作的好坏、细致与否，直接关系到千家万户。而居委会主任这个岗位，于我就是个更高层次的舞台和空间，我可以更多地奉献自己的才能和热情，更好地去为每一位居民办实事，谋实惠。

如果竞选成功，我将不辜负上级组织、领导和广大居民的厚望，与居委会的同志们一道全心全意为居民服务，充分发挥好居委会在联系党和政府与人民群众之间的纽带和桥梁作用，全力推进社区建设，按照管理有序、文明祥和的新型社区建设目标，努力把我们的社区建设成为党建更加扎实、民主更加健全、服务更加完善、治安更加良好、环境更加优美、居民生活更加便利、人际关系更加和谐的小康社区。

一是要突出社区居委会服务职能。本着“民思我想、民困我帮、民求我应、民需我做”的原则，积极组织、依法办理好各项公益、公共事务。紧紧围绕居民群众的需求，完善社区服务体系。设立服务热线电话，积极开展家政服务，举办健康讲座、就业培训班，组建社区服务志愿队，以“一帮一、多帮一”的形式，构筑面向困难群体的社会救助服务网，面向孤、老、残等特殊人群的社会福利服务网，面向下岗和再就业人群的社会保障服务网，面向双拥优抚对象的社会化管理服务网，面向全体社区成员的信息化服务网，形成社会福利服务、社会救助服务和市场有偿服务相结合的多类型、多层次、广覆盖的社区服务网络，满足社区居民日益增长的物质和文化需求。

二是要强化居民自治。强化自我管理、自我教育、自我服务的基层群众的自治作用。扩大居民评议会、社区咨询会、社区协调会、社区听证会等多种载体和形式，引导居民群众参与对社区居委会事务的管理。

三是搭建社区民间文化平台。根据居民自身特长和兴趣爱好，组织不同形式、不同规模的民间文化、文娱团队组织。如秧歌队、合唱队、乐队、老干部演讲队等，在条件成熟的时候，我们可以联合企事业单位共同举办书法、征文、绘画、体育等文体活动，积极组织开展社区文化广场活动，社区居民自娱自乐演出群众喜闻乐见的文艺节目。丰富居民生活，培养健康情趣，努力为居民营造积极向上、活跃生动的社区文化生活氛围。

四是创建安全小区。积极配合有关部门，落实综合治理工作的各项措施，组织志愿治安联防队，守楼护院，做好“防盗、防火、防治安灾害事故、防重大刑事案件发生”的四防工作。协助公安机关做好本辖区内流动人口、暂住人口的管理工作。与居民共同创建安全和谐的生活环境。

五是创建学习型社区。开展“三个一”学习型社区建设活动。即：由居委会牵头，每年“向小区居民推荐读一本好书，举办一次读书会，评选一户明星学习型家庭。”培育居民“学习光荣、终身学习、获益一生”的学习理念、营造社区学科学、学知识的氛围，提高居民素质。

六是加强文明建设。广泛开展各种宣传、教育，提倡助人为乐、见义勇为的社会风尚，积极争创先进社区、文明社区。开展创建文明小区、文明楼、五好家庭活动，形成“一楼一亮点，楼楼有特色”的良好局面。年内创市或街道建设示范户1—2家。

我思考的越多，就越发现居委会工作大有作为，就越感觉到我们需要做的工作还很多，也就越坚定了我做好居委会工作的决心和信心。所以，我真诚地希望组织和居民能够投我一票，给我这个机会，能为居民提供更多更好的服务与帮助，共同把我们的社区建设得越来越文明、生活得越来越和谐与美好。

当然，如果这一次，我没有当选居委会主任，我也会继续尽心尽力地做好份内的工作，竭诚地为小区居民服好务，毫无保留地为东湖二委的建设和发展献计献策。

谢谢大家！

## 综合事务部自我介绍篇十

大家上午好，

我竞聘的岗位是物业主任，首先，感谢管委会、物管中心和同志们给予我这次展示自我的机会和舞台物业主任竞聘演讲稿。我叫xx□xx省xx人，今年27岁□20xx年从某部队退伍，在参军期间曾历任班长、文书等职，退伍以后□20xx年10月在xx市居安防火教育训练中心工作，主要负责对政府机关及相关企事业单位的消防安全培训等方面的工作□20xx年3月5日，有着消防一技之长的我，受到公司领导的重视，受聘于公司保安队消防管理员职务。通过自身的不断学习和公司各位领导的悉心培养，去年6月，受公司委派参加由xx注册“安全主任”知识的培训，并获取xx省颁发的注册“安全主任”证书。随后又被管理处派往公司总部进一步学习深造，通过这几次的学习，使我对物业管理的理解和认识有了更进一步提升，也为我本人在园区顺利开展消防管理工作奠定了坚实的基础。

物业客服岗位是开展物业管理工作中的一个极为重要的岗位，是公司面向广大业主、顾客服务最直接的一个形象和窗口，它对内需做好公司管理制度的规范与制定、贯彻和落实公司领导制定的整体工作布置，当好管理处经理的好“参谋”，对外需加强与业主，及业主企业员工的沟通了解，及时掌握客户的需求与意见，适时满足和引导顾客的各种“个性化”、“共性化”需求。从而达到物业管理企业和业主、顾客的“双赢”局面。

至此我认为作为物业客服副主管，首先必须要摆正思想，所为“思维决定行为”，本次我们竞选的虽然是管理处物业客服副主管，但我认为不管是主管不是副主管，我们首先应该想到自己是客服组的一份子，在管理制度的制定与落实方面应积极参与和大胆的摸索，科技园有着高品质的园区规划和高品位的营销思路，这就要求我们在园区的管理方面必须本着“物业服务公众、园区面向未来”大局意识，在业主、顾客的需求与公司的总体布局产生矛盾时，我们要耐心说服，悉心引导、诚心感化业主、顾客，最终确保科技园的公共物业管理有序，园区品牌不断提升，业主/发展商满意的大好局面。

有效快捷的开展物业客服工作，离不开规范的内部管理根基，目前科技园入园企业已有220多家，业主的档案资料管理是一项重要的工作之一，公司iso9000体系在这方面已有着非常好的经验积累，不折不扣落实和完善此项工作是必不可少，只有这样在业主、顾客有所需求时，我们才能在最短的时间内找出准确顾客信息，采取最有效的针对性服务措施。同时通过分类管理，也可以在管理处制定新措施时，更好的掌握到业主的信息，结合分类分区的原则开展更好的服务。在强化班组协作方面，我认为物业客服组的工作离不开管理处各班组乃至开发商顶力协作，在此方面作为物业客服副主管应充当好沟通协调员的作用，遇事要多与各班组沟通协商，阐述观点、讲明事实，努力争取各班组的理解与支持，同时要加强与各班组同事之间的情感沟通与了解，营造更好的协作氛围，加化整体协作效应，从而达到快捷高效物业服务质量。

目前科技园的物业管理比较具有综合性，不管是已入驻的大厦，还是正在装修的单元，每个地方面的管理要求都有各自的特点。如：创业和创新大厦，现在已是绝大多数业主入驻，他们在管理中需求的是安静舒适的办公环境，在保洁卫生、闲杂人员等管理方面，我们就要及时跟进，时时检查。且不能让业主觉得缴了管理费就没有人员去关注他们到感观和切身感受，从而产生不必要的抵触心理。对产业和发展大厦的管理，现在又集中体现装修管理方面。作为物业客服副主管，

我们除了认真办理装修审批手续，及时做好相关提醒工作外。一定要深入现场进行多巡视、多检查，严格要求装修单位按章施工，按审批图纸施工，发现违章行为及时纠正，对装修中存在的未来隐患及时提醒。同时，对业主单元存在实际困难等问题，应及时给予合理解决，做到“严格把关、合理变通”，从而实现业主的利益与园区整个利益有效结合。就算遇到确实难以满足业主特殊要求的问题，只要能做到及时发现，耐心解释，也会能很大程度上避免业主在不明情况下，匆忙施工而造成的不必要的损失。

物业管理企业与客户的关系，关键在于沟通，在开展物业服务工作中，特别是物业客服组的工作，与业主建立良好的沟通渠道，是一切工作的基础。因此，我认为作业物业副主管不光是要按照公司的体系要求定期走访业主，建立情感沟通基础。同时也要充分利用业主需要管理处协助处理棘手问题的有利机会，会同管理处相关班组的同事一起上门服务，并充分利用业主对我们有感激之情的有利时机，进一步巩固与业主间的情感基础。只有多接触才能增进彼此之间的了解，只有多沟通才能更切合实际的掌握业主对物业的需求和意见，只有平时多沟通建立出一定有情感基础，才能在遇到问题时争取到业主更多的理解和支持。

人贵有自知之明。我知道自己一定不是严格意义上的千里马，充其量也仅仅是个“八百里马”，比我能干的人很多很多。但我也相信，凭着我的政治素质，我的爱岗敬业，脚踏实地的精神，我的工作热情，我的管理经验，我一定能把客服主管的工作做好。