

2023年小学科学教研心得体会(模板10篇)

演讲稿是进行演讲的依据，是对演讲内容和形式的规范和提示，它体现着演讲的目的和手段。大家想知道怎么样才能写得一篇好的演讲稿吗？下面是小编为大家整理的演讲稿，欢迎大家分享阅读。

餐饮主管竞聘演讲稿篇一

大家好！

感谢公司为我们提供这个极其珍贵的“自荐”机会，我是来自工业区的黄旭标，自加入物业公司以来我始终以“堂堂正正做人，兢兢业业工作”作为自己的立世之本。在公司的培养和同事的帮助下，今已熟练地掌握所在区域的供配电系统、给排水系统的运行、电梯、发电机的操作、各设备设施的维修、保养、运行、操作、管理规程、及应急处理。同时在这几年繁忙的工作之余，本人还是坚持利用业余时间自我充电，今已取得了电工高级技术证书、物业管理中级证书、大专二年的机电专业知识，通过自身的不断学习和刻苦钻研，逐渐提高了解决实际问题的能力，大大拓宽了工作思路。多年来的工作成绩也得到了各位老师傅的充分肯定。如今公司为我们提供了竞聘上岗机会，我认为是我学以致用的时候了，所以我竞聘兰亭颖园区域主管兼工程水电主管一职。

一、首先要进行员工培训，让员工转变观念，提高业务水平，增强服务意识。

二、建立严格的员工管理制度和投诉受理制度，要管理好员工，就必须靠严格的规章制度，靠良好的企业文化教育和对员工无微不至的关怀，靠自己勤勤恳恳，任劳任怨的踏实工作作风来赢得员工真心真意地同我合作，我们公司的员工素

质都普遍比较高，我相信一定能够把他们团结起来，同舟共济，共同奋斗，按规范做好各项工作，争取达到市优标准。

三、定期对员工进行考核，以提高员工的技能及综合素质，合理安排属下员工的调配及协调工作，督促员工按规范做好供电设备设施、给排水设施、电梯设备设施、消防设备设施、运行保养工作、安全教育、安全管理等相关记录。

如果我是区域主管，我决心立足本职，摆正位置，配合、支持公司领导的工作，坚决服从领导的工作安排，抓好分管工作，为领导提供多方面的参考意见，在思想上摆正位置，行动上顾全大局，工作上认真负责，加强员工之间的沟通，协调、营造、团结、竞争的良好氛围，力争让每个人的才能、潜力都能得到充分发挥，维护同事间的团结、维护领导形象，调动员工的积极性，团结同事共同搞好工作，提高服务质量，力求在服务中显示实力，在工作中形成动力，在创新中增加压力。

如果我是区域主管，我将合理做好日常工作安排，完善责任区的绿化、保洁、房屋装修、治安防范、各项安全防火措施、供水供电等的管理。主动与业主沟通，寻求他们的支持与配合，使业主的满意率及维修及时率达100%，并做好回访记录。提高员工培训力度，强化岗位的重要性，思想上应重视岗位，知晓麻痹大意的后果，杜绝一切违章行为，做好工作记录，工作总结、定期汇报领导。

作为这次竞聘的积极参与者，我希望能竞争中取得成功，但是我绝不回避失败，不管最后结果如何，我将一如既往地“堂堂正正做人，兢兢业业工作”。

谢谢大家！

餐饮主管竞聘演讲稿篇二

大家好！

1、要把客户放在第一位，狠抓菜品的质量。比如某些菜的一次炒的过多，刚出锅的时候符合成菜求，由于加热和，售饭速度影响，使菜品颜色变黄，看上去不新鲜；有的成菜颜色深，芡大，没有食欲。控制炖菜数量，炖菜成菜要求需要长时间一次性炖制，成菜量大；受售饭的时间和速度的影响，菜品焖的时间过长，质量会大打折扣，没有买相。炒菜的时候由于原料多，受热面小达不到炒菜的要求，一次炒制过多，就会影响菜的质量。菜品的口味没有统一标准，只是靠个人经验进行制作。为该进以上缺点制定炒制程序和成品标准。

要把客户放在第一位，狠抓菜品的质量。比如某些菜的一次炒的过多，刚出锅的时候符合成菜求，由于加热和，售饭速度影响，使菜品颜色变黄，看上去不新鲜；有的成菜颜色深，芡大，没有食欲。

控制炖菜数量，炖菜成菜要求需要长时间一次性炖制，成菜量大；受售饭的时间和速度的影响，菜品焖的时间过长，质量会大打折扣，没有买相。炒菜的时候由于原料多，受热面小达不到炒菜的要求，一次炒制过多，就会影响菜的质量。菜品的口味没有统一标准，只是靠个人经验进行制作。为该进以上缺点制定炒制程序和成品标准。

在内部员工餐方面，建议对内部员工和客户错开用餐；

11:15———11:30为员工开，

11: 30———12: 15为客户开饭

12: 15停止大餐食品制作选用快餐办法，同时为员工开饭，这样可以避免食品剩余。调查员工的口味和喜好同时按照公司员工餐标准制定菜单和花样品种。

周六日和下午用餐时间有1小时缩短到35分钟。

2、降低成本。降低成本要从原料初步加工开始，选用最新鲜的原料，抓原材料的出成率，原料的使用率，来降低成本。监督操作过程和制作程序，监督原材料出成率是否达到预期计划。制定标准的食谱，所有菜品，按标准食谱下料，某一道菜主料的多少，配料的多少。根据销售量采购原材料，比免剩余量过多。根据饭菜的销售量和观察顾客饭菜的剩余情况，以及客户的评价，来分析各种食品的市场的需求量和客户满意度，所有食品按市场的需求量生产制作，避免生产过多，买不出去就会食品剩余，造成总成本上升和亏损。

还有一些日常工作中用的，洗洁灵，消毒液，手套，钢丝球等工具的使用情况，还有各种电器设备使用和维护。

3、提供小炒，盖浇饭增加刀削面，牛肉拉面，烩面等特色面食。

4、鼓励大家各方面技能，实现一人多能，在工作中更好的配合，共同为提高食品质量作出最大力量。

如果我能竞聘上这个岗位，将于同事一起努力，完成各项工作任务。谢谢大家！

餐饮主管竞聘演讲稿篇三

大家好!首先，我要感谢各位领导和同事们能给我这样一个机会，来参加这次会计主管的竞聘。请允许我先做一下自我介绍吧。我叫张立芹，今年27岁，毕业于山东经济学院会计专业□20xx年考入信用社，现任观海路分社现金柜员。

入社三年来先后担任过前台柜员，同城记账，同城录入等多个职位。在从事前台柜员期间，我始终坚持主动热情，文明服务，准确快捷的为客户办理业务，诚恳耐心的解答客户提

出的问题，将优质文明服务和“六无”“六相符”落实到每一笔业务中，力争做到无投诉、无差错，得到了领导的认可和客户的好评。在担任现金柜员期间，严格按照会计基础工作规范的要求开展工作，在保证机构和柜员的现金供应的同时，库存限额从未超标，atm少钞率明显下降，对抵质押品做到了有序的登记和管理，在做好自己本职工作的同时，我坚持边干边学边练，努力做到技术全面，业务精通，拓宽视野，提升综合素质，同时积极协助会计主管做好各种报表的编制报送，这让我对会计主管的工作有了更进一步的了解。

对于每一个岗位，我都认真对待，以饱满的热情干好每一项工作，力争做到工作无差错，得到了领导的认可和客户的好评。在工作之余，积极学习理论知识，曾代表岚山联社参加市办组织的会计业务知识竞赛等活动，并先后通过了银行从业全部5门考试和初级经济师等考试。

随着多年的工作历练与学习充电，我的工作经验日见丰富，理论知识日益扎实，人也越来越成熟，已具备较高的业务素质和管理经验，有能力担任一名会计主管，做好应履行职责，组织与领导好本网点的会计工作，保证完成领导布置和交待的各项工作任务，以保证银行各项任务顺利完成。

一、加强政治学习，加强法律知识学习，加强业务技能知识的学习，加强电脑知识学习，从而提高自身综合素质，更好地履行岗位职责。

二、加强基础管理，规范核算行为。严格做好“六无”“六相符”。

三、加强工作协作，当好主任参谋。一是做好安全保卫工作；二是积极协助主任做好内控制度落实工作；三是做好本单位的上传下达工作，对上级的通知要及时向主任汇报，并认真督办；四是对各项工作要善于总结并加以分析。

四、加强柜台监督，堵塞各种漏洞。

五、加强柜台宣传，提高服务质量。一是要使用文明用语，不管份内还是份外工作，一定做好解释工作；二是要笑脸相迎，来有迎声、去有送声；三是要仪表端庄、服装整洁，不浓妆艳抹、不着奇装怪服；四是要搞好环境卫生，经常保持室内室外干净，各种摆设整洁有序。

六、加强辅导检查，提高整体水平。一是要经常对所辖网点员工进行业务辅导，要按照上级的有关规定进行规范操作；二是要定期不定期地到所辖网进行检查，发现问题及时纠正，把问题消灭在萌芽状态。

实现理想需要舞台，展现个人的能力同时需要机遇与平台。在此，我衷心和热忱的希望各位领导、各位评委、同事们能给我这个“支点”，给我一个更加充分发挥自己能力的机遇与舞台，相信我、选择我、我会倍加珍惜，也一定会做得更精彩，一定能在以后的工作中百尺杆头，更进一步，能够让自己拥有新的突破。让我一起，创造我们未来更加美好的明天！谢谢大家！

餐饮主管竞聘演讲稿篇四

大家好！

首先，我感谢组织和领导为我提供了一次难得的学习、锻炼和展示的机会，也感谢同志们对我的鼓励、信任和支持。

一是有丰富的多岗工作经验。参加工作二十年来，我先后在×××营业所任出纳员，在×××营业室任出纳及联行记帐员。1993年2月调×××工作后，又先后任联行复核员、资金组织部职员、×××分理处副主任、综合柜员、复核员等职务。多年的工作经历和多种工作岗位的实践锻炼，使我具备了在基层金融机构对各个岗位的工作人员进行管理、审核、

监督、指导的丰富经验和业务能力。

二是有虚心好学、力求上进的进取意识。由于工作岗位的多次调整，为了适应新的工作岗位的业务要求，我始终坚持勤学学习，善思考，多研究，多请教，不断地丰富和提高自己的业务水平，使自己很快进入了新的角色。为了系统地掌握金融理论知识，×××年，我还自费报名参加了经济管理专业的在职学习，并于×××年获得了经济管理专业的大专毕业文凭。同时，报名学习、参加并通过了助理经济师的全国统考，终于在×××年被支行聘为了助理经济师。

三是有良好的团队精神。二十年来，我恪守诚实、正派的为人宗旨，在日常的学习、生活和工作中以团结为重，正直处世、热情待人，从不斤斤计较个人利益和点滴恩怨；尊敬领导，团结同志，善待顾客，乐于助人。坚持几年如一日帮助南厂一对无儿无女的离休老干部。与同事或客户建立了和谐、亲切的工作关系和友谊。

四是有扎扎实实的工作作风。多年来，我坚持踏实的工作作风、求实的工作态度、进取的工作精神，做到干一行，爱一行，钻一行，精一行，在工作中认真负责，勤勤恳恳，兢兢业业，任劳任怨。从未就工作岗位挑肥拣瘦，从未在工作上出重大失误，作到了让领导放心、同志们满意，比较圆满地完成了领导交给的各项任务。

五是有家庭的支持和优势。首先是我爱人在政府部门工作，孩子在市里读高中，家庭负担比较轻，老人关、孩子关都基本上过完，使得我可以把更多的时间和精力投入到工作之中。其次是有我爱人的支持和帮助。这次竞聘报名后，我爱人大力支持，在家里给我辅导、帮我背题，使我的业务水平大大提高，这次支行预选中我取得的较好成绩就是最好的证明。

综上所述，可以看出：丰富的经验是实施监管的基础，好学、

上进是干好工作的前提，人格的魅力是团队管理的需要，扎实的作风是领导信任的关键，家庭的支持是我工作的不竭动力。再加上领导的指导和同志们的帮助，这些都是我满怀信心、参与竞争、挑战自我，展示自我的宝贵资源。

但是，我也知道，要想真正干好会计主管这一工作，必须把资源优势转化为工作优势。多年的工作经验使我懂得，从事会计主管工作，就像忠诚的狗，老实的羊，受气的猪，吃草的牛，忙碌的马。要求对制度不折不扣，对领导尊重服从，对客户忍气吞声，对待遇任劳任怨，对工作忙忙碌碌。因此，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”指导工作，以“三个适度”与人相处。具体地说，“三个服从”是个人服从组织，私情服从工作，感情服从规章。“三个一点”是当行领导要求与我所主管的工作相符合时，我会尽最大努力贯彻落实并寻找最佳点；当同事之间发生利益冲突时，我会从维护工作大局出发去寻找凝聚点；当业务工作与客户发生冲突时，我会从政策法规与客户利益中去寻找和谐点。“三个适度”是指：1、冷热适度，对人不搞拉拉扯扯、吹吹拍拍，进行等距离相处；2、刚柔适度，对事当断则断，不优柔寡断；3、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，严守制度，严明纪律，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，让他们像尺子一样公正无私；像太阳一样，给人以温

暖。如果我竞聘成功，我将在支行领导的重视和支持下，通过我的努力，使营业所(室)工作管理制度化，监管严格化，服务优质化。力争让营业所(室)成为遵规守纪的典范，实践文明的窗口，增收增效的集体，培养人才的摇篮，传播企业文化的阵地，连结银企合作的纽带。

当然，我也非常清楚，此次竞职人才济济、激烈异常，比我优秀的同事大有人在。因此，假如我在这次竞职中失败，我也会心悦诚服、毫无怨言。我将一如既往、认真负责地安心工作在现在的工作岗位上，在各位行长的领导下，为创造我们新城支行的美好未来做出新的贡献！

餐饮主管竞聘演讲稿篇五

各位领导，大家好！

我是xx财务处的xx，今年24岁，学历大专。很荣幸今天能站在这里参加竞聘，我今天竞聘的岗位是财务主管。

首先感谢公司及领导给我这次机会，让我参加这次竞聘，还要感谢各位领导在百忙中抽出时间来到竞聘现场。深感荣幸。这也足见各位领导对这次竞聘的重视。

- 1、与公司财务人员一起努力学习财务知识，提升自我业务能力。贯彻股份公司财务制度。认真做好各项会计核算。
- 2、配合财务负责人，妥善处理好与银行、税务等相关部门的关系。为公司的发展营造良好的外部环境。
- 3、协同公司各部门，做好服务工作。尽好财务部门应尽的职责。为公司的发展增砖添瓦。

如果我没能竞聘成功的话，我将一如既往，努力做好本职工作。为公司尽自己的一份力量。更加努力学习各项技能。争

取尽快提升自己，不负领导对我的期望。

我的演讲完毕，谢谢大家！

餐饮主管竞聘演讲稿篇六

而在于追求什么的过程！一直以来，最喜欢的一句话是人生最大的快乐不在于拥有什么。把不时挑战自我事业上不断追求、不时逾越，作为自己的人生目标。今天，还是这句话的激励下，步履坚定地走上了这个逐梦的讲台，参与省行营销团队主管的竞聘。希望以我能力赢得这一岗位，以我自信赢得大家的掌声！

大家好！我叫_x，20_年出生。大专学历。20_年来到中国银行分行工作。20_年_月至今，一直担任中行营业部理财团队大堂经理。

第二，我具有较强的综合能力

我性格开朗外向，具有很强的亲和力，善于与他人沟通和交流，能够以自己的真诚热心和细致周到，迅速拉近与他人的距离，具有较强的沟通和协调能力；同时，我具有较强的营销能力。常年与客户接触和交流，使我能够站在客户的角度，揣摩客户的心理，了解客户的需求，以良好的服务意识和水平，为客户提供周到细致的服务，赢得了客户的信赖和选择，在营销工作中成绩斐然，先后获得省行存款先进工作者、省行优秀共青团员、省行最佳营销员、总行先进工作者、全国中行系统百优青年、总行青年岗位能手等荣誉称号；另外，我还具有较强的管理能力。在对理财团队的管理中，我坚持科学管理，向管理要效益，以管理促效益，使理财团队的工作制度化，程序化，科学化，各项工作开展得井井有条。

第三，我具有良好的综合素质

我具有“大雪压青松，青松挺且直”的坚毅品格，在工作中能够做到不畏艰难，不怕挫折，不怕吃苦，勇于承担繁重的工作压力和挑战；我乐观、豁达，善于与他人相处，善于团结同志，具有良好的团队合作精神和群众基础，为做好工作提供了重要保障。

同志们，在激烈的市场竞争中，营销工作显得越来越重要，企业间的竞争很大程度上，已经演化为营销能力的竞争。所以，营销团队主管绝不是名利和荣誉的象征，而是一份沉甸甸的责任，是需要付出艰苦努力去完成的工作。作为营销团队主管，就是要积极思考，勇于创新，做好本部门的组织、指挥、督促、激励和考核等各项管理工作，提升部门的营销业绩，为企业带来更大的利润。

第一，加强培训，不断提升客户经理的业务水平

客户经理是营销和服务的主力军，他们的素质决定了我们的工作质量。因此我要加强培训工作，对他们进行市场营销、行业解决方案、服务规范等全方位、多层次的培训，提高客户经理理解客户需求的能力、销售能力，人际沟通能力，谈判能力和自我管理能力，使他们个个成为经营服务的能手。

第二，加强考核，建立有效的约束激励机制

我们要建立健全各项考核指标，加大对员工业绩考核的力度。通过考核，强化员工的敬业意识，激发员工的工作热情和主动性，提升业绩；同时还要重视做好对员工的激励，可以通过业绩评比，优秀员工评选等活动，增强员工的荣誉感，充分调动员工工作的积极性。营造奋发向上，拼搏争先的良好氛围。

第三，加强服务，以优质服务赢得客户

为了争取更多的客户，我们要打造自己的服务品牌。我们要

完善服务功能，真正使客户进门有舒适感、临柜有亲切感、离柜有留恋感，以此留住老客户，吸引新客户；同时，对重要客户可以采取电话预约、优先办理，上门服务等方法，增加客户的信任感、忠诚度和满意度。

第四，加强营销，千方百计拓展市场份额

我们要在不断完善普通客户标准化服务的基础上，以抢占中、高端客户市场为主攻方向，加强优质客户的信息搜集，建立详尽的档案，进行等级分类，避免营销的盲目性和随机性，同时要大力拓展我们银行卡类、网上银行、电话银行等产品的销售，并实现资产、负债和中间业务的捆绑销售，进一步拓展我们的市场份额。

尊敬的各位领导、同志们，如果我的. 坦诚、自信与能力能够得到大家的认可，我将倍加珍视这一机遇，倍加努力工作，以自己的工作业绩回报大家的信任与厚爱。当然，竞争就意味着必然有人会被淘汰，我作好了充分的心理准备，成功的结果固然令人心醉，但追求成功的过程同样魅力无限，无论结果如何，我人生的这一乐章都无比精彩！我的演讲完毕，谢谢大家！