

# 竞聘创新创业部门演讲稿三分钟 部门经理竞聘演讲稿(实用5篇)

演讲稿是演讲者根据几条原则性的提纲进行演讲，比较灵活，便于临场发挥，真实感强，又具有照读式演讲和背诵式演讲的长处。演讲稿对于我们是非常有帮助的，可是应该怎么写演讲稿呢？以下是我帮大家整理的演讲稿模板范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

## 竞聘创新创业部门演讲稿三分钟篇一

您们好！首先我非常感谢行领导给我这个展示的机会。同时，也对各位领导和同事们对我一贯的关心、支持和帮助，表示最诚挚的谢意！我叫xx，现年xx岁，中共预备党员，经济管理专业，大专学历。我今天竞聘的岗位是xx分理处会计主管。

参加今天的公开竞聘，我认为，我具有以下优势：

一是具有较为扎实的专业知识。参加工作来，我一方面虚心向老同志请教会计基本知识和业务技能，一方面自学了银行业务书籍，逐步熟悉和掌握了农行会计基本知识、内部业务和内控管理要领，提高了自己的政治素质和业务水平，拥有了为客户提供优质高效快捷服务的本领和技能。

二是参加工作两年多来，通过工作实践，总结出相对的工作经验。在工作中我始终把保持原则，细心谨慎，不折不扣执行规章制度作为一项准则，认真处理每一笔业务。

三是我对我们银行这几年的发展方向、法规政策也有一定的了解和把握。我能做到坚持制度，廉洁奉公，明确责任，搞好团结。

四就是我还年轻，有健康的身体，青春的活力，容易接受新

鲜事物，有开辟创新的潜能，有满腔的热情和朝气蓬勃的心态。

一是积极为xx农行的发展做贡献。踏踏实实做人，兢兢业业工作；努力学习各种新知识，适应形势发展的需要，全面提高自身素质，以优质高效的工作业绩来回报我行。

三是拓展服务理念，打造优质服务品牌。全面实施服务环境规范、服务形象规范、柜台服务规范、会计流程规范和检查督促规范，从客户的利益出发，永远把客户的利益和需求放在首位。

四是坚持内抓管理、外抓营销并重，促进内控和业务共同发展。

以上是我对主管会计工作的理解，由于我尚不是会计主管，也没有参加过这方面的专业培训，所述错误之处请各位领导给予指正。假如竞聘胜利，我将认真履行主办会计的职责，切实承担好自己所肩负的使命，不辜负领导的信任和期待。假如竞聘失败，我也决不气馁，我更要以严格的标准来要求自己，不断提高自己的业务技能和专业知识，努力为乐至支行更好的明天贡献自己的力量。

## 竞聘创新创业部门演讲稿三分钟篇二

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□20xx年出生□20xx年毕业于浙江，工程专业，工程师□20xx至20xx年在××厂工作，历任专业教师、技术员、设备分厂副厂长□20xx年招入我酒店工作，现为工程部副经理。今天竞聘的岗位是工程部经理。我今天演讲的主要内容分二个部分：一是我竞聘工程部经理的优势；二是谈谈做好工程部经理的工作思路。回顾本人近年来的工作情况，可以总结

为三个方面。

20xx年酒店工程部组建初期百业待兴，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工程部的基本架构，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，工程部重点做了二项工作，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，酒店工程部经历了多次变革，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程部工作符合要求外，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，为酒店工程部管理从无到有，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。

为了酒店工程部有一个更好的未来，我已积累了各种资料约10多万字，计有《物业管理招投标方案》、《住户手册》、《员工手册》、《质量手册》、《安保手册》、《企业ci手册》、《管理表格汇编》、《管理制度汇编》、《合同协议汇编》、《设备操作规程汇编》、《应急处理程序汇编》等。

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。84年参加××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；随着进入酒店工程部工作，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。现在为适应发展和自身学历的需要，我正在读物业管理专业大专。

三是我学以致用、从实践中来到实践中去的务实精神。一直以来我不唯书、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，这对一个技术管理者来说，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20xx多万元投资的××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；到酒店工程部工作后，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。

综上所述，我认为自己已具备担任物业工程部经理的素质和才能。

那么如何做好一个合格又称职的经理呢，我认为首先应该认清角色、摆正位置、行权而不越权，到位而不越位，认真履行好本职工作，具体概括为“一个原则”、“二个中心”、“三个转变”、“四个做到”。

“一个原则”就是上为领导分忧，下为住户服务，以管委会领导提出的“三个满意”为原则，作为全部工作的出发点和落脚点。

“二个中心”就是围绕服务与管理两个中心，突出服务意识，以服务促管理，以管理带服务，提高自身和部门的业务素质，搞好队伍思想政治工作建设。

“三个转变”就是实现由管理型工作向服务型工作的转变，由事务型工作向精品型工作的转变，由管家型思维向主人翁精神的转变。

“四个做到”就是：第一、全面提高自己的综合素质，努力做到政治上成熟、业务上过硬、纪律上严明、作风上优良、为人上正派、工作上突破、业绩上突出，不负众望，不辱使命，做到“以为争位，以位促为”。第二、锐意进取、增强

改革创新意识，做到守法不旧、创新不变，与时俱进，全面推动工程部各项工作上台阶上水平。第三、妥善处理三个关系，做到对上级要尊重，充分发挥自己的参谋助手作用；对下级要多关心、多帮助，充分调动他们的积极性、主动性、创造性；对同级要多沟通、多交流，相互配合、紧密合作；第四、廉洁做事、树立形象，做到有权不滥用、有名不自争、有功不自居、有责不自推，以自己良好的形象和表率作用感召人、影响人、带动人、增强本部门的凝聚力、战斗力。

尊敬的各位领导、各位评委、全体同仁们，竞争上岗有上有下、有进有退，上固可喜、下也无悔，一如既往；进也可贺、退也不馁，一片丹心。我没有惊人的业绩，也没有耀眼的资历，更没有显赫的学历，优势也不足挂齿。我不敢奢求什么，只想让大家认识我、了解我、帮助我，抑或喜欢我、支持我。也正因为如此，我更加清醒地看到了自身存在的差距，促使我在以后的工作当中，励精图治，恪尽职守，努力学习，勤奋工作，以绵薄之力来回报组织和同志们。

最后我要说，在我多年的工作经历中，属于我的舞台不多，今天借此机会，表达一下我的心愿，感谢各位领导多年来对我的教育和培养，感谢与我同舟共济、朝夕相处的全体同事对我的帮助和信任。

谢谢大家！

## 竞聘创新创业部门演讲稿三分钟篇三

下午好！本人xxx□现年xx岁，湘大计算机系软件专业，大学本科，学士学位，工程师职称。现在市分行信用卡中心/电子银行部工作，我竞聘的也正是该门部的高级客户经理。随着农行改革不断的发展和推进，对我们每一位员工提出了更高的要求。

我应该主动接受改革的洗礼。高级客户经理是一份极富挑战

性的岗位，我喜欢挑战，喜欢去面对未知的领域。我决心以坚定的意志，执着的追求去挖掘人生的价值，勇敢地去接受未来营销活动中的每一次挑战。农行要生存、要发展，靠的是我们每一位热血青年，因此，我决定来参加此次竞聘，展示自己。

□

客户经理制是改变银行过去等客上门的服务方式，以市场为导向，以客户为中心，从客户需求出发，营销银行产品，为客户提供全方位的金融服务，实现客户价值最大化的同时实现银行自身效益的最大化。信用卡/电子银行业务是我行综合经营效益的一个新的业务支撑点和新的创收增长点。将客户经理以竞聘的形式产生充分体现了行党委对该岗位的高度重视和寄予的无限厚望。作为新到岗位的人员要有一种吃苦耐劳和对市场的敏锐洞察力，去挖掘市场，不负众望。

有较强工作责任心和进取心。入行以来我先后从事过会计、信贷、科技和产品经理等岗位的工作，始终做到干一行爱一行，对待工作认真负责，曾多次获得省、市先进工作者荣誉奖励，其中06、07、08连续三年被评为全省科技工作先进个人，09年年度考核为优秀。我总觉得作为年青人总该有点追求，改革的浪潮迎面而来，想回避是不可能的。历史的重任已经落在我们肩上，我们只有迎难而上，苦干加实干，全面奉献自己，才能不辱使命。

如果我竞聘成功，我要采取的措施就是“练好“3456”内功，大力拓展信用卡和电子银行”。

“3”指提升“三个认识”，优先发展信用卡/电子银行业务。发展信用卡/电子银行业务是提升综合竞争力的需要、是网点转型的助推器、是优化收入的突破口。今天不能“卡”住客户、不能网住客户，明天注定无户可“卡”、无户可“网”。

“4”指做好“四个结合”，统筹发展信用卡/电子银行业务。一是内外结合，由内而外，加强宣传，快速发展；二是公私结合，以公带私，以私促公，交叉发展；三是高低结合，焊牢高端，分流低端，精准发展；四是长短结合借长助短，互相促进，全面发展。在此，我倡议，从今日起，所有农行员工都不要到柜台上办理业务，而是使用银行卡，通过网上银行、atm等自助渠道来办理各类业务。

“5”指做到“五个必访”，有效发展信用卡/电子银行业务。客户申请要亲访、证书激活要面访、贵宾客户要礼访、异常变动要电访、过年过年要回访。通过“五访”，确保发展一个、维护一个、巩固一个、带动一片，做到拓展新客户、维护优质客户、唤醒睡眠户、激活不动户，最终保证有效发展信用卡/电子银行业务。

“6”指把好“六道严关”，健康发展信用卡/电子银行业务。即落实受理关、严守审核关、规范发放关、严格激活关、做好提示关、办好演示关。把好这“六道严关”，就严控了风险，保护了客户，也保护了自己。

我的演讲快结束了，坦诚地说，我在乎每一次的竞聘结果，渴望参与能够成功，但我知道，参与的过程有时可能比结果更为重要。我想无论竞聘成功与否，都不会改变我对事业的执著。我爱这平凡的工作，而它确是不平凡的事业。如果这次竞聘成功，我将严格履行自己的诺言。如果不能，说明我的工作能力还有待提高，我将在今后的工作中加倍学习，与其他员工一道为农行的事业努力工作。

最后，以一副对联来结束我的演讲，上联是“胜固可喜，宠辱不惊看花开”，下联是“败亦无悔，勤勉尽职不气馁”，横批是“朝气蓬勃”。谢谢大家！



## 竞聘创新创业部门演讲稿三分钟篇四

矫健的苍鹰扇动着双翅，无畏的目光点亮前行的道路。呼吸一口新鲜的空气，让久储的梦想复活，让我们一起飞翔！

职专三年得到的不仅是一张文凭，更多的是应该是知识和能力的增长。作为一名职专毕业生，毕业也不仅仅是一条“谋职”路可走，同时还有考研、留学、但是你有没有想过创业呢？别以为自己两手空空，白手起家，其实资本就在你的脑袋里！职专毕业生，白手亦可起家！

创业是每一个职专毕业生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会、在实践中巩固知识；创业又是对每一位职专毕业生专业知识的一种检验，它让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，既开阔了视野，又增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，也是我们走向工作岗位的第一步。

考虑创业已经很久了，看了关于这方面的资料已很多。对自己的将来已经有了很充分的打算。在中国，创业，有很多好的项目，可以说，任何一个小的在小的再不起眼的东西，如果真的干好了都会成功的。中国就是这样，地大物博，什么都充满着商机。我们看看，北京这么繁华的城市，做那些那买卖的都是外地人，比如擦皮鞋、买冰棍什么的，在北京本地人看，都是让人瞧不起的，都是让别人看做是有点下贱的东西，下贱的买卖，但在他们眼里这确实自己崇高的事业，毕竟他们要某生，既然要生存就得拉下脸强忍着劲干。不排除机遇和运气，单就是他们自己的毅力和信念，都是他们以后成功最大的法宝了。然而后来，他们真的有成功的，这就是福，这就是当初他们不干人后，做出的抉择。这也就是中国市场之所大的最好的表现。蒙牛集团的老总牛根生，当初有什么，当初是如何起家的，非常的辛苦，穷孩子呀，50块钱被卖到城里，后来一步一步的开始了自己的人生打算。看每一个例子，无不体现着各个商机的存在。

中国人说：[塞翁失马，焉知非福]在每一个失败中都含有成功的因子，我相信从失败中学到的东西，要比成功中学到的东西多。

会计本来就是烦琐的工作。在学习期间，我曾觉得整天要对着那枯燥无味的账目和数字而心生烦闷、厌倦，以致于登账登得错漏百出。愈错愈烦，愈烦愈错，这只会导致“雪上加霜”。反之，只要你用心地做，反而会左右逢源。越做越觉乐趣，越做越起劲。梁启超说过：凡职业都具有趣味的，只要你肯干下去，趣味自然会发生。因此，做账切忌：粗心大意，马虎了事，心浮气躁。做任何事都一样，需要有恒心、细心和毅力，那才会到达成功的彼岸！

作为自身而言，处在这个与时俱进的经济大潮时代，作为一名财会专业的学员，在校学习期间应更好的学好财会专业里的专业知识，打好理论基础；在财务实习的时候按要求认真参与每一个实习的机会，总结实际操作中的经验和积累学习中自身的不足，密切关注和了解会计工作发展的最新动向，为以后即将从事的会计工作打下坚实的基础，当自己走出校园，成为一名名副其实的财会专业人才，在大浪淘沙中让自己能够找到自己屹立之地，让自己的所学为社会经济作出自己应有的贡献。

罗马并非一日建成，成功更非一蹴而就。为了自己，为了在毕业以后找到好的工作。我们是时候该充实自己，完善自己了。一起努力吧！只有全心奋斗，才有满心收获。

唯愿青年朋友们能学业有成，创业有备。成功永远属于敢于创新，不懈奋斗得创业者！

## **竞聘创新创业部门演讲稿三分钟篇五**

大家好！

我叫，今年4月来到集团这个人才济济、团结奋进的大家庭以来，在领导的关心指导下，同志们的支持帮助下，我有幸学到不少东西，取得了一点进步，在此向大家向在座的诸位领导表示真挚的感谢。

在刚刚结束的20xx年里，在黄经理领导下，在市内公司对本科室所负责的潍坊、淄博、东营、滨州等地的市场进行了积极的开发，深入到县乡，逐一走访客户100多家，对销售的各个品牌重新进行划分重新定位，确立相应的客户市场。加大空白市场的开发力度，开发新客户20余家，在今年的系统操作下，预计明年的市场将会有大幅度的提升。发货旺季时，积极联系车辆、发货，尽可能的保证客户的需求，不使市场出现断货的现象。搞好农化服务，抓好试验田，及时跟踪，为公司产品在山东市场的销售奠定良好的基础。

我深深懂得“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来”的道理。不断培养吃苦耐劳、默默无闻的敬业精神。在公司组织的学习罗文争做罗文式优秀员工的活动中，我认真学习，体会罗文精神的精髓。10月8日参加fst精神革新训练，进一步加深了我爱岗敬业，积极主动的品质，养成能吃苦耐劳、团结奉献的良好品质。在工作中踏踏实实，兢兢业业，一丝不苟，努力把工作做得最好。

拥有虚心好学、开拓进取的创新意识。“热爱是最好的教师”。我热爱业务工作，平时爱读营销方面的书籍，也浏览了一些有关政治、经济方面的书籍。到金大地工作后，系统学习了有关业务知识和各类公司精神，已经具备了一个业务人员所必需的业务知识。在工作中，我严格要求自己，勇于实践，积极开拓业务市场。还学到了管理的知识，能够进行日常管理，各种数据报表的制作等。

- 1、继续加大市场开发力度。进一步开拓市场，做细市场。消灭空白市场，构建一个立体市场销售网络。抓好大客户，抓好渠道建设，建好客户档案并随时跟踪回访。

2、加强学习型组织的建立，做好团队组织的假设。结合实际工作的经验，不断学习提高，充实完善自己，促进各业务人员素质的提高。和大家一道努力把业务部建成团结合作、亲密无间、所向披靡的团队。

3、制定详细的工作计划。在平日的工作中，出发时要做工作安排，制定一个详细的工作计划。把任务分解到每个季度、每个月份、每一天，做成表格，不断进行激励自我前进。

4、搞好农化服务，加强服务意识。深入一线为客户搞好服务，与客户同吃同住，为客户开拓市场、帮助客户送货。加强对本企业的宣传，提高的知名度和美誉度，宣传产品形象，起到终端拉动的作用。做好农化服务，抓住真正消费者——农民。

5、加强客户关系，完善客户档案。在年里，我会把大部分的时间留在客户那里，帮助客户宣传、铺货。深入到每一个乡镇、自然村，了解市场、把握市场，做好农化服务。还要加强对客户档案的管理。将客户分类，区别对待，和客户保持良好的联系。

6、扎实工作，锐意进取。发扬“艰苦创业、努力拼搏”的精神，和以往好的作风、好的传统，埋头苦干，扎实工作，与客户打成一片。注重在实践中摸索经验、探索路子。

我相信我不会辜负大家的希望，我会尽职尽责勤奋工作，与公司荣辱与共，和同事们共同缔造金正大辉煌灿烂的明天。

以上是我的下一步工作的想法，还需要实践的检验，还需要领导和同志们的关心帮助支持。如果我竞争不成功，我将一如继往好好工作，并努力查找克服自己的不足，争取更大的进步。

再次谢谢大家