

最新竞聘副部长演讲稿 副部长竞聘演讲稿 (模板7篇)

演讲稿也叫演讲词，是指在群众集会上或会议上发表讲话的文稿。演讲稿是进行宣传经常使用的一种文体。演讲的作用是表达个人的主张与见解，介绍一些学习、工作中的情况、经验，以便互相交流思想和感情。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下面小编为大家带来关于学习演讲稿模板范文，希望会对大家的工作与学习有所帮助。

竞聘副部长演讲稿篇一

大家好！

我是_____。今天，我要竞选的职位是学生会副部长。

很荣幸地站在这里可以与这么多同学一起竞争这个职位，如果我能成功当选，我将尽全力完成学校领导和同学们交给我的任务，使学生会成为一个现代化的积极团体，成为学校的得力助手和同学们信赖的榜样。

我以前曾经在小学大队部工作了一段时间，从工作中，我学会了怎样为人处世、怎样学会忍耐，怎样解决一些矛盾，怎样协调好学习部各成员之间的关系，怎样动员一切可以团结的力量，怎样提拔和运用良才，怎样处理好学习与工作之间的矛盾。这一切证明：我有能力胜任学生会副部长一职，并且有能力把学生会发扬光大。

假如我当上了学生会副部长，我要进一步完善自己，提高自己各方面的素质，要进一步提高自己的工作热情，以饱满的热情和积极的心态去对待每一件事情；要进一步提高责任心，在工作中大胆创新，锐意进取，虚心地向别人学习；要进一步

的广纳贤言，做到有错就改，有好的意见就接受，同时坚持自己的原则。

假如我当上了学生会副部长，我将以“奉献校园，服务同学”为宗旨，真正做到为同学们服务，代表同学们行使合法权益，为校园的建设尽心尽力。在学生会利益前，我们坚持以学校、大多数同学的利益为重，决不以公谋私。努力把学生会打造成一个学生自己管理自己，高度自治，体现学生主人翁精神的团体。

我知道，再多灿烂的话语也只不过是一瞬间的智慧与激情，朴实的行动才是开在成功之路上的鲜花。我想，如果我当选的话，一定会言必行，行必果。

请各位评委给我一张信任的投票，给我一个施展才能的机会！

竞聘副部长演讲稿篇二

大家晚上好！

很荣幸能参加这次提副大会，我是11级印刷技术一班的周兴，现担任团总支学生会宣传部干事一职。今天我竞选的职位是宣传部副部长一职。

大家都知道，大学过的怎么样就意味着将来毕业之后走向社会会怎么样。所以在大学期间要使自己的生活过的充实，以后走向社会参加工作后才有可能游刃有余。

下面我用两句话来阐述我竞选宣传部副部长的目的：

一、不想当将军的士兵不是好士兵。我不想做一名平凡士兵，我想做一名有作为将军。

二、认认真真做事点面结合重在点，踏踏实实为人德才兼备

唯有德。这说明了做事的原则和做人的准则，我想在宣传部进一步锻炼这两者。使自己不断提升。

谢谢！

竞聘副部长演讲稿篇三

我叫**，现任第一发电车间副主任，首先感谢各位领导给我提供这个平台和机会，我将阐述我对运行部副部长岗位的理解，客观分析自己竞聘的优势，同时我也虚心接受各位领导的批评和指导。

下面是我的自我介绍：

我**年毕业于**电厂热能动力专业，**年10月在西安电专进行循环流化床锅炉的理论学习，**年7月就职于锅炉专业，**年7月至**年3月任发电一车间锅炉安全员，**年3月任发电一车间副主任，今天既然是竞聘那么我也将毫无保留的展现自己，竞聘就是竞争，竞争就有比较，闭着眼睛回想自己走过的这几年，我脑海中只有一个词，那就是梦想！那一年我带着几本书和我的梦想来到了煤研石发电公司，也许是冥冥之中的注定，也许是一种缘分我们相识，相知，直到今天在这里实现了人生那个被大多数人已经抛弃的梦想，回过头去看，要感谢的太多太多，领导的知遇之恩，同事的友情相待，这些都是伴随我成长之中必不可少的条件，其实我最庆幸的是选择了锅炉专业，这是一个充满挑战和激情的职业，如果不是这特殊的条件特殊的环境就不会有今天站在这里的我。是的曾经我徘徊过，犹豫过，迷茫过，但这不正是寻找梦想的男子汉所必须经历的吗？站在今天我可以骄傲的说，今日的我已经不是昨天的我，我有充分的自信和能力去干好这份工作，挑战会有，困难也会有，可我不怕，因为这些只会成为我前进道路上的垫脚石，而不是绊脚石！

我的竞聘优势只有一句话那就是一颗感恩的心，一份责任感，

一个成长起来的员工和对工作的合理态度。

竞聘副部长演讲稿篇四

大家好！

俄国作家列夫托尔斯泰曾说过这样一句名言：“理想是指路明灯。没有理想，就没有坚定的方向；没有方向，就没有生活。”德国诗人、戏剧家歌德也说：“人生重要的事情就是确定一个伟大的目标，并决心实现它！”而我，正是因为给自己的人生设定了一个伟大的目标，并决心尽全力去实现它，今天才走上了这个展现实力，追逐梦想的讲台，来参加这次公司销售部副部长的竞聘。因为，我已经把承德输送集团公司的发展设定为自己的奋斗目标，把公司的辉煌设定为自己执著追求的理想！

下面请允许我作一下自我介绍，以便使大家对我有一个更加全面的了解：

二十多年的磨练，二十多年的岁月洗涤，把我锻炼成了一名合格的这一行业的专业人士，面对市场，我不再惧怕，而是勇敢的去开拓，去征服。工作中，我曾参与了几个大型销售合同的签订。从信息的采集、项目的跟踪到方案洽谈、商务报价、合同签订，我都能从不同的方法予以解决，使各项工作得到了较好的开展。

5年的军旅的生涯，不仅锻炼了我的身体素质，更锻炼了我较强的吃苦耐劳的精神，培养造就了自己光明磊落、有正义感、乐于助人的品德。参加工作以来，我办事讲求原则，恪守纪律，信奉诚实守信、严于律己的处世之道，处理事务公道、合理，善于打“攻坚”仗。在承德输送机集团减速机车间工作期间，每年都超额完成工作任务，每年完成工时4000小时左右，在公司起到了很好的带头作用。

工作以来，多个岗位不同工作的经历使我熟悉了业务流程，具备了一定的工作经验和较强的组织协调能力。同时，工作中，我还经常深入基层与工作人员进行有效的沟通，积极协调处理和客户反映的各项问题，在交流过程中，我认识到了工作的难点、重点，掌握了一定的工作技巧。在销售处做销售员工作期间，每年都能超额完成规定的销售任务和回款指标与本地的客户形成了很好的关系。可以说，多年的锻炼，使我学会了能够站在全局的角度观察和思考问题。

金无足赤，人无完人。在这里，我也愿意坦诚地把自己已经认识到的不足之处汇报给大家。主要就是我没有从事过这项工作，在处理一些突发事件上显得还不够成熟。但请大家放心，在以后的工作中我一定会搞好团结，遇事多和大家商量，平时多向周围的同事学习，多向书本学习一些管理方面的知识。我想，经过我的努力，我一定能够给大家一个满意的答复，一定不会辜负大家对我的期望，一定能够在新的工作岗位上再创新的辉煌！

尊敬的各位领、各位评委，我认为，我们销售部是公司的最重要部门之一，销售部是整个实现公司利润的最后环节，如果产品在这一环节没有实现应有的价值，则其他环节的努力也将化为泡影。可以说，盘活了销售部，就盘活整个生产链。由此，作为一名销售部副部长不是权力与荣誉的象征，而是一份沉甸甸的责任，他担负着公司全体员工的希望与期盼。这项工作充满着挑战，而我是一个喜欢挑战的人，我愿意接受更大的挑战。如果我有幸竞聘成功，我将把新的岗位当成干事创业的大舞台，竭尽个人的能力和水平，不遗余力地去追求事业成功与人生价值的最佳结合点。我的初步设想是：我将紧紧围绕公司改革与发展的总体目标，以部门神圣使命为动力，积极做好本部门的各项管理工作、努力开拓市场，营造良好的市场外围环境，把业务做好，做严，做强。坚持以增强动力、激发活力、发掘潜力为目的，以加快改革、加大激励、加强管理为手段，依靠科学的工作思路、正确的营销策略、完善的用人机制和管理办法，实现公司下一步业务

发展提速、效益提升的目标。

在工作中，我将充分尊重部长的核心地位，多请示汇报，多交心通气，甘当绿叶，做到职责到位而不越位，帮忙而不添乱，补台而不拆台，同时要主动为部长献计献策，真正成为部长的好助手。

首先，做好信息收集及抓好销售到位工作。信息工作是各级领导的“耳目”，只有及时掌握了当前的市场动态，让竞争处在知己知彼的环境中，方能百战百胜。我将根据收集上来的数据做好销售工作。确定分阶段的营销目标，科学定位，大力拓展业务区域。准确进行市场定位、客户定位和时段定位。

其次，积极抓好职工队伍建设。对目前销售部人员定期进行业务培训，提高其业务水平，提升员工的整体执行技能水平。同时通过以会代训、挖掘潜力等多种方式，努力使分管部门形成战斗性团队，提高产能。

最后，要身体力行，协调、疏通有关工作环节，疏松当地的关系，解决具体问题，营造良好的展业环境。使各项工作在和谐的环境下开展。

我将要深入基层搞调研，加强与员工的沟通，了解他们的思路，正确引导，将每个人的业务发展指导思想统一到公司的决策上来。同时，督促、指导他们落实业务经营目标，跟踪业务计划指标的实现情况，及时表扬完成好的个人，总结工作经验，给予推广，同时帮助差的公司找问题，找差距，寻求对策，采取措施，鼓励其迎头赶上。

市场经济条件下，管理也是效益。为此，我将协助部长积极加强对本部门的管理力度，健全一整套行之有效的管理制度，向管理要效益，积极把制度建设作为突破口来抓，把各项工作纳入制度化、程序化运作的轨道。同时，对部门员工

的评价突出效益指标，评价结果突出真实性，变单一考核为全面考核，变阶段性检查为经常性检查，变模糊管理为目标管理，变定性评价为定量评价。关心员工，热心服务，着力协调解决涉及员工切身利益的热点难点问题，为其创造良好的工作环境和条件，形成较强的团队竞争优势。

二十一世纪是知识经济社会，一个人如果没有知识，将很难在社会上立足。所以，我要继续严格要求自己，加强再学习，进一步补充前沿的知识和最新的管理知识，通过持续不断的“充电”，拓展自己的知识领域，开阔视野，为做好副部长工作奠定坚实的理论基础。同时，我还要配合部长在部门内部大树学习之风，提高全体员工的整体素质，把我们的综合部建设成学习型的集体，以便更好地服务于公司的整体发展事业。

尊敬的各位领导、各位评委，人常说行动大于心动，说的再好，只是镜花水月，只有实实在在的行动最能见证一个人的能力。如果今天能够承蒙领导和评委的厚爱让我走上分公司销售副部长的工作岗位，我不仅要言语言的巨人，我更要行动的巨人。我相信今天将是我迈向未来的一个新起点，一个里程碑。今后我会在工作岗位上用行动诠释我今天的言语，用热情开启工作的新篇章，同时也向各位领导和评委交上一份满意的答卷。

我的演讲结束，谢谢大家！

竞聘副部长演讲稿篇五

大家好！

现在向你们走来的是一个性格活泼开朗，年龄虽小，但做事细心的小女孩。那就是我。在班级里，我是老师的好助手，同学们学习与生活的好伙伴。今天很荣幸能够站在这儿参加生活部副部长的竞选，不管我能否入选，我都会把它当成一

次锻炼。

宿管部是学校对学生就寝纪律，内务整理进行有效管理的部门。对于规范同学们的生活习惯，形成良好的生活习惯有着十分重要的作用。以前，每当看到宿管部的干部在我们休息时尽心尽力为同学们的情景，我心中就充满着对她们的感激，并自心底产生了一种想为同学们工作的念头。所以我鼓气勇气，带着信心，充满希望的参加了这次竞选。

在我看来，学生会干部就是为学生服务的，有一份热就要放一分光。也许你会问：我凭什么竞选呢？我的回答是：我有三颗红心。那就是对工作的热心，认真负责的责任心，和不断向上的进取心。

如果我竞选成功，我便会进一步完善自己，提高自己各方面的能力。以饱满热情和积极的心态去对待每一件事。认真工作，在学校老师的领导下，全心全意为同学们服务。

我一定会保持求实的工作作风，经常检查自己，取长补短，树立起学生会干部的良好形象。做到严以律己，处处起带头作用。

我将服从学校的安排，合理划分时间，提高工作效率和工作质量，以高昂的热情去感染每一个人。

我知道，再多灿烂的语言也只不过是一瞬间的智慧与激情，朴实的行动才是开在成功之路上的鲜花。如果我当选一定言必行，行必果。

竞聘副部长演讲稿篇六

今天我竞聘的岗位是市场部副部长。我的心情十分激动，感谢领导们过去对我的培养，信任，支持和鼓励，我十分地珍惜这次机会。

我以前从事的工作是成型车间管理工作职务。我1990年7月毕业参加工作，90年7月至93年7月在子弟学校从事教学工作，93年7月至12月在 销售处从事军品计划及统计工作，1994年1月至1999年12月在皮鞋分厂从事计划工作，年1月至年年3月通过竞聘从事销售工作。年年3月至20xx年4月底在成型车间从事管理工作，期间把解放鞋产量从日产6000双提到到6500双，军品从日常4800双提高到5500双。

我从事销售工作7年间，有丰富的业务知识和处理问题、解决问题的能力。我先后在浙江、黑龙江、山东、辽宁区域负责开发、销售工作。在从事销售工作期间开发杭州金耀胜、临沂王自然、哈尔滨李春富等几个大的经销商，被公司推荐为优秀共产党员。在从事销售工作中我注重理论知识的学习，年在燕山大学通过了高级营销员的考核并取得全国高级营销员资格认证书，年通过在党校学习取得本科学历。

1、规范市场，统一目前混乱的市场价格，控制串货，精耕细作，增加产品的覆盖地区，扩大销量。首先根据区域内部市场分布情况，设立几个总代理或办事处，规范划定总代理或办事处销售区域，由公司业务员协助将总代理或办事处下面的二级批发商全部挖掘出来，以工厂的名义编织网络，由总代理或办事处和二级批发商签定销售合同，统一市场批发价格，划定各级批发商的销售区域，每一级批发都形成网络，并能控制网络。做到总代理或办事处销售我公司产品时，公司和代理商或办事处到达共赢的目的，否则这个网络还是我公司的网络，达到我们公司市场不受到损失。这样即稳定、扩大了市场，也能检验客户的忠诚度。

2、培养客户的忠诚度。通过建立、规范销售网络达到双赢的目的，客户乐意和我们合作，是因为我们能帮他挣到钱。在运作市场中我们要不断地提升自身的品牌和指名度作为重点，只有这样才能不断提高客户和我们合作的欲望，这才是提高客户忠诚度的唯一办法。

3、针对3531破产的机会，抢占3531市场。充分了解、利用3531市场的销售网络，扩大我公司产品的市场区域。比如山西市场，原3531业务员李套即负责山西业务，我公司今年出把他设为我公司山西太原地区总代理，利用31网络销售我厂产品，效果不错，可以推广。

4、配合公司加强打假力度，提高我们公司产品信誉度。

5、对不同的市场采取不同的销售政策。对老市场应增加销售品种，提高终端的覆盖密度来挖掘市场潜力，精耕细作，坚壁清野，维护利基。对新进入的相对空白市场采取差异化进入，逐渐渗透，终端拦截的手段拓展市场。

6、加强销售人员考核管理，组建一支能吃苦耐劳，敢打硬仗，团结合作，能为客户提供增值服务的销售团队。

7、努力调研市场，研究对手的销售策略，发现市场的变化和 demand，密切联系客户，及时反馈有价值的信息给工厂，用于指导我们应对市场变化，做出调整。

如果这次我能竞聘上市场部副部长的岗位，我将不遗余力地履行自己的职责，按照工厂发展地要求，周密计划，密切组织，通盘考虑，紧紧以市场为导向，以竞争对手为主要目标来指导我们的销售工作，将我们的市场做好做大，编织销售网络。我将一如既往地扎实工作，努力学习，追赶和同志们的差距，尽快地提高自己。

竞聘副部长演讲稿篇七

我叫xx□现任第一发电车间副主任，首先感谢各位领导给我提供这个平台和机会，我将阐述我对运行部副部长岗位的理解，客观分析自己竞聘的优势，同时我也虚心接受各位领导的批评和指导。

我20xx年毕业于xxx电厂热能动力专业[]20xx年10月在西安电专进行循环流化床锅炉的理论学习[]20xx年7月就职于锅炉专业[]20xx年7月至20xx年3月任发电一车间锅炉安全员[]20xx年3月任发电一车间副主任，今天既然是竞聘那么我也将毫无保留的展现自己，竞聘就是竞争，竞争就有比较，闭着眼睛回想自己走过的这几年，我脑海中只有一个词，那就是梦想！那一年我带着几本书和我的梦想来到了煤矸石发电公司，也许是冥冥之中的注定，也许是一种缘分我们相识，相知，直到今天在这里实现了人生那个被大多数人已经抛弃的梦想，回过头去看，要感谢的太多太多，领导的知遇之恩，同事的友情相待，这些都是伴随我成长之中必不可少的条件，其实我最庆幸的是选择了锅炉专业，这是一个充满挑战和激情的职业，如果不是这特殊的条件特殊的环境就不会有今天站在这里的我。是的曾经我徘徊过，犹豫过，迷茫过，但这不正是寻找梦想的男子汉所必须经历的吗？站在今天我可以骄傲的说，今日的我已经不是昨天的我，我有充分的自信和能力去干好这份工作，挑战会有，困难也会有，可我不怕，因为这些只会成为我前进道路上的垫脚石，而不是绊脚石！

首先，发电部副部长是在部长的领导下，协助部长完成发电部的各项工作，认真贯彻执行国家电力方针政策、《电力工业技术管理法规》、《电业安全工作规程》、上级有关运行技术规程、调度规程和《集控运行规程》、结合本厂生产组织落实。其次负责发电部的技术管理、参与年度运行方式的审核、组织制定、审核重大特殊试验方案、生产调度及运行方式的安排工作，指挥重大操作和事故的处理工作。并且负责督促检查运行生产计划、安措计划的执行情况我的竞聘优势只有一句话那就是一颗感恩的心，一份责任感，一个成长起来的员工和对工作的合理态度。

如果我有幸能担任运行部副部长一职，我将以更高的要求去要求自己，以副部长的相关制度为立身准则，以安规为行事原则，认认真真的按规章办事，踏踏实实的苦干实干，兢兢

业业的爱岗敬业。

我的工作思路和具体措施如下：

总体思路：

创新是单位的灵魂，是发展的动力，只有不断创新，超越自我，才能与时俱进，锐意前行。在我们单位处在十二五规划的关键时期，不断提高创新能力，形成日益强大的竞争优势，已成为电力系统的当务之急，也是电力系统每位成员义不容辞的责任。为此，我们要进一步增强创新意识，不断整合思想和行为，在工作实践中，不断培养和增强创新能力、改革能力，用新思路、新方式解决新问题，坚持走内外两条路线：一是采取“走出去，请进来”的方式，认真开展对标工作，在不断总结学习比较的基础上，发现差距，积极探索符合自身特点的创新途径；二是加强对本单位的调查研究工作，深入挖掘内在潜力，大胆创新，努力创造出自己的品牌。

具体措施

（一）推动管理机制创新

科学的管理机制是单位发展的根基，决定着单位竞争能力和可持续发展能力。为了激励大家所有运行人员实行，能上能下的用人机制、奖罚分明的激励机制、工资与岗位和效益挂钩的公平合理的薪酬机制，增强员工的竞争意识，调动职工的积极性，提高工作质量和工作效率，增强单位的整体工作水平和竞争能力。

（二）推动管理理念创新

管理理念是单位发展的精神支柱，决定着单位的发展方向。我们要注重管理与效益相统一的原则，强化生产意识，完善生产设施，优化生产环境，提高生产水平，时刻以完成全年

发电任务，和提高员工收入为己任，树立煤研石发电公司良好的社会形象，确保超额完成全年发电任务。

（三）推动管理模式创新

管理模式是单位得以健康发展的重要保障。坚持“以人为本”的原则，造就一支自觉主动、富有责任心、不断提高业务技术能力、不断改进思想和作风、适应和接受新挑战、新环境的职工队伍。真正做到尊重和使用人才，为职工搭建施展才华的舞台，鼓励员工多提合理化意见和建议，推动单位不断走创新之路。目前我们单位发展速度快，人员配置参差不齐，要大力做好培训工作。

（四）推动管理手段创新

管理手段是单位发展的关键因素。在信息化高速发展的今天，信息化程度的大小决定着单位的前途和命运。我们要充分利用先进的信息技术手段，规划，健全、优化范文iw平台，全面提高办公自动化水平，实现高效及安全，不断提高工作质量和效率。

（五）推动业务技术创新

业务技术创新是单位发展的生命力。我们要建立健全设备保养技术、设备控制体系，以提高员工的收入和电厂的效益为目的，不断采用新工艺、新技术和新材料，大力推进人单合一的市场化改革，降低设备维护检修成本，提高检修水平。