

小学四年级英语教学工作计划第一学期

小学四年级英语教学反思(大全5篇)

演讲稿是一种实用性比较强的文稿，是为演讲准备的书面材料。在现在的社会生活中，用到演讲稿的地方越来越多。那么你知道演讲稿如何写吗？下面我给大家整理了一些演讲稿模板范文，希望能够帮助到大家。

行政岗位演讲稿篇一

您好！

我的工作：勤奋真诚，自信上进，喜欢交流，学会使用。在学习上：专业基础扎实，思想开放，渴望学习，努力提高自身素质，善于接受新事物，善于学习新技术、新方法。心理方面：自我调节能力好，宽容。个人亲和力好，善于沟通交流。

我对医学有很深的感情。学医五年，对这门学科深深着迷。仔细研究完医学理论，我不禁感到高兴。我仔细研究了医学案例。经常拍案叫绝，掩饰，冥想，经常感受到豁然开朗的奇妙感觉，临床实践证明，立竿见影。

在追求知识的同时，努力提升自己的人格。在别人眼里，我勤奋、诚实、思维活跃、勤奋、维护集体利益、敬业、善待他人、尊重他人。我深刻理解拥有高尚的道德和完美的人格的重要性，我深信我可以做得更好。

临床医学是一个高尚的职业，需要我们加倍努力去探索和发展。我很清楚，只有拥有一种技能，掌握自己的专业技能，才能在社会上立足。大学期间，我致力于这个专业的学习。真心希望贵公司能给我一个施展才华的舞台。我会继续努力，投身工作，让自己在实践中成长，为临床医学的发展做出贡献。

献和发展。我热爱这个职业，真心希望你们单位能给我一个施展才华的舞台。我会全身心的投入到工作中，让自己在实践中成长。让我们共同努力，为临床医学的发展做出贡献。

行政岗位演讲稿篇二

大家好！

感谢学校领导和老师给我这次展示自我的机会，我应聘的事小一十一级的岗位。

小时候就非常的崇拜老师，所以自小就立志要成为一名教师，并做一名合格的老师。长大后我更是为能成为一名合格的教师而努力着。三年前我如愿以偿的走进了锦华的大门，成为了一名人民教师。

作为一名班主任，我的班务工作主旨是：让每一位学生都快乐的度过在学校的每一天，既教书又育人！用心关爱每一个孩子，使他们因我而快乐充实，让我的孩子在学得书本知识的同时学会做人，这也是我作为教师一生的重点。

对于后进生，我采取多鼓励少批评的方法，以宽容的心态去对待他们的每一次过失；用期待的心态去等待他们的每一点进步；用欣赏的目光去关注他们的每一个闪光点；用喜悦的心情去赞许他们的每一份成功。正是这样，去年我们班的几个“丁剑飞、于风华、韩永凯等”几个一年级老师口中的“小小木头人”的成绩都跟了上去。直到现在振林的妈妈还经常打电话问我怎样辅导他。我不是说我做的很好，只是觉得作为一名老师，我应该用一种平等的心态，欣赏的目光去关注孩子，特别是后进生，他们更加需要我们的关注。

在教学上，我贯彻“以学生为主体，以教师为指导”的教学原则，积极参加教育教学改革实践，不断更新教育教学观念，认真备课、上课、听课、及时批改作业、讲评作业，做好课

后辅导工作，广泛涉猎各种知识，形成比较完整的知识结构，严格要求学生，尊重学生，发扬教学民主，使学生学有所得，不断提高，从而不断提高自己的教学水平和思想觉悟，并顺利完成教育教学任务。由于我不断努力，所教语文科成绩a等生人数不断上升，学生的学习进步明显。

静心回想这几年的工作，有成绩也有遗憾。由于自己年轻，工作经验不足，在班级管理工作中出现了一些不好的地方，但是学校领导都能像父母一样的对我包容和照顾，我的同事对我关心和指导。在此对各位领导和老师表示感谢。

谢谢大家，我的演讲到此结束。

行政岗位演讲稿篇三

大家好！

我今天非常高兴能参加这次班干部竞选活动，我这次竞选的是体育委员。

一，自己要具备有一定的体育条件，要有一些体育方面的特长。

二，要有强烈的责任心和责任感，乐于助人，能为老师分担一些日常工作，成为老师的得力助手。

三，要有一定的协调和指挥能力。

综上所述，我觉得我具备上述要求，是一名合格体育委员的人眩

因为我是一个有上进心的人，俗话说：“海阔凭鱼跃，天高任鸟飞”，作为我自己，我需要一个广阔得天空来展现我的能力，只有站得更高才会看得更远，我希望在更高的位置发

挥最大的作用。

我以前当过体育委员，并积累了一定的工作经验，关心集体，有集体荣誉感，在体育委员这个位置有不容争辩的实力。

谢谢大家！

行政岗位演讲稿篇四

大家好！站在这里，面对朝夕相处的领导和同事，我的心里充满感激和希望。感激组织上给我提供了这样一个难得的机会，使我有机会实现自己的人生理想；希望通过我的演讲，使各位领导和同事们更多地了解我、支持我。

我今天竞聘的岗位是人力资源部**中心经理职务。

一是强化一个观念：就是强化发展的观念，用发展的思路想问题、用发展的眼光看问题、用发展的措施解问题，紧跟当今世界金融的发展潮流，不断学习新观点，注入新思维，创造新方法，实现新突破。

二是树立两种意识：一种是服务意识。服务是我们事业的基础，也是我们事业更快更好发展的前提。任何时候都要树立以客户为中心的经营理念，想客户之所想，急客户之所急，用优质的服务吸引、壮大客户群体，实现经营目的。另一种是管理意识。科学严密的管理是企业健康发展的保证，也是减少漏洞、规范经营的必由之路。只有通过科学先进管理手段，才能建立起廉洁高效、勤政务实、勇于进取的员工队伍，才能实现降低管理成本，向管理要效益的目标。

提升三个水平：第一个水平是理想信念水平。带头树立正确的人生观和价值观，树立商行的发展就是个人的发展，商行的明天就是个人明天的新观念，把为商行奉献作为一种职责、一种骄傲、一种追求，不断激发员工的凝聚力和创造力。第

二个水平是工作水平。作为一名领导者，任何工作都要思考在前，计划在前，既要立足当前，又要着眼长远，分清轻重缓急，有的放矢，努力以最小的投入获取最大的效益。第三个水平是业务水平。要紧跟时代的发展，应对日益激烈的市场竞争，就必须不断努力学习新知识，掌握新技能，适应新需求，以过硬的业务，为商行发展服务。

一、我具备担任人力资源部**中心经理的素质和能力。我是大学本科中文专业毕业，具有金融经济师职称和中教二级职称，具备了**中心经理所需的硬件条件；从开业至今，我一直在办公室从事文秘工作，大到工作报告的起草，小到电话通知开会，公文的起草和核稿，简报信息的撰写与编发，行报的编辑和供稿，对外宣传材料的撰写，无论大事小事我均认真对待，圆满完成，对商行的整体情况比较熟悉。多年的工作实践，使我对金融工作由陌生到熟悉、由熟悉到熟练，而且能够提出创新工作、促进发展的建议和主张，特别是在办公室综合工作岗位上作出了应有成绩。先后独立或参与制定公文处理办法等办公室工作等管理制度的制定，在行外刊物上发表15篇论文及通讯。经自身努力□xx年通过了经济师考试，并获得全行业务考试第11名，持证上岗考试第1名的好成绩。多年的秘书工作经验使我具备了较强的综合管理能力。我91年参加工作，有5年的教师工作经历，从96年起至今，又一直从事办公室工作，既有一定的文字能力，又有一定的人事管理经验。我还具有求实认真的工作态度。工作责任心强、适应能力强、肯钻研是我的一大特点，在做任何事情时，我都力求完美，碰到难题会想方设法解决。多年的办公室工作经验、秘书工作和曾担任团委书记的工作经历还培养了我一定的组织、管理、综合、协调能力，具备了所聘职位要求的素质和能力。

二、我有做好工作的具体思路 and 措施。商业银行在董事会的正确决策和经营班子的正确领导下，经过全体员工的共同努力，取得了令人瞩目的成绩，不仅在经营上实现了跨越式的发展，而且在管理体制、经营模式、用人机制等方面都展示

了勃勃生机。作为亲眼见证这些变化的一名老员工，我对商行的发展前景充满了信心。

三、我具备良好的思想品质和爱岗敬业、甘于奉献的精神。十多年的工作经历，无论是在哪个单位、哪个岗位，我都十分注重加强政治思想修养，思想上积极向党靠拢，行动上自觉服从党的利益，牢固树立正确的人生观、价值观。特别是进入商行以来，面对全新的业务和繁杂的工作，我没有退缩，积极抓住各种机会努力学习，不仅在最短的时间内适应了工作的需要，而且在工作中发挥了一名共产党员的先锋模范作用。

我的演讲完毕，谢谢大家。

行政岗位演讲稿篇五

保险公司应聘自我评价书篇一

一、努力进步政治素养和思想道德水平

积极参加上级公司和支公司、本部分组织的各种政治学习、主题教育、职业教育活动和各项组织活动和文娱活动，没有没有故缺席现象；能够坚持正确的政治方向，认真学习邓小平理论和三个代表重要思想等，从各方面主动努力进步本身政治素养和思想道德水平，在思想上政治上都有所进步。

二、努力进步业务素质和服务水平

积极参加上级公司和支公司、本部分组织的各种业务学习培训和考试考核，勤于学习，善于创造，不断加强本身业务素质的练习，不断进步业务操纵技能和为客户服务的基本功，把握了应有的专业业务技能和服务技能，能够熟练办理各种业务，知晓本公司经营的各项业务产品并能有针对性地开展宣传和促销。

三、严格执行各项规章制度

一年来，不管在办理业务还是其它的工作中，都能严格执行上级公司和支公司的各项规章制度、内控规定和服务规定，坚持使用文明用语，不越权办事，不以权谋私，没有出现被客户投诉的行为和其它违规违章行为。业余生活检点，不参与赌博、购买六--等不良行为。

四、较好地完成支公司和本部分下达的各项工作任务

一年来，能一直做到兢兢业业、勤勤恳恳地努力工作，上班早来晚走，立足岗位，默默奉献，积极完成支公司和本部分下达的各项工作任务。能够积极主动关心本部分的各项营销工作和任务，积极营销电子银行业务和各种银行卡等及其它中介业务等。

五、工作中存在的主要题目及今后的努力方向

回顾一年来的工作，公司各项工作固然获得了一定的成绩，完成了市公司下达的各项指标任务，各项基础管理工作也有很大进步，但工作中依然存在着一些题目，如：非车险亟待发展。非车险业务范围占总保费比重还很小，没有构成范围效益。我公司将认真分析非车险发慌缓慢的缘由，积极寻求对策，加强各类新险种的宣传，积极展开有效的促销活动，进一步拓展个人代理营销、兼业代理营销，制定相应的鼓励政策，增进非车险业务的发展。

另外，要充分发挥公司领导班子成员率先垂范的作用，要求职工做到的班子成员要首先做到，严格执行逐级负责的行政原则；要狠抓全体员工的求真务实工作作风，要求所有业务工作责任到人，努力进步工作的办事效力；继续执行万元保费工资制度，实行人人头上有指标，严格控制各项用度支出。

20xx年，公司的工作任务依然将十分艰巨，面对剧烈的市场

竞争，决定以发展为主题，以服务为主线，以进步公司业绩和全体职工收进为根本动身点，宏扬求实、诚信、拼搏、创新的企业精神，使来安公司的各项工作再上一个台阶。

一年来，在公司领导的亲切关怀和其他老师傅的热忱帮助下，自己从一个保险门外汉到能够独立从事和展开保险营销业务，在自己的业务岗位上，做到了无违规行为，和全司员工一起共同努力，较好地完成了领导和上级布置的各项工作任务。在对获得成绩欣慰的同时，也发现自己与最优秀的员工比还存在一定的差距和不足。

保险公司应聘自我评价书篇二

本部门组织的各种政治学习、主题教育、职业教育活动以及各项组织活动和文娱活动，没有无故缺席现象；能够坚持正确的政治方向，认真学习邓小平理论和“三个代表”重要思想等，从各方面主动努力提高自身政治素养和思想道德水平，在思想上政治上都有所进步。

本部门组织的各种业务学习培训和考试考核，勤于学习，善于创造，不断加强自身业务素质的训练，不断提高业务操作技能和为客户服务的基本功，掌握了应有的专业业务技能和服务技巧，能够熟练办理各种业务，知晓本公司经营的各项业务产品并能有针对性地开展宣传和促销。

无论在办理业务还是其它的工作中，都能严格执行上级公司和支公司的各项规章制度、内控规定和服务规定，坚持使用文明用语，不越权办事，不以权谋私，没有出现被客户投诉的行为以及其它违规违章行为。业余生活检点，不参与赌博、购买六合彩等不良行为。

较好地完成支公司和本部门下达的各项工作任务一年来，能一直做到兢兢业业、勤勤恳恳地努力工作，上班早来晚走，立足岗位，默默奉献，积极完成支公司和本部门下达的各项

工作任务。能够积极主动关心本部门的各项营销工作和任务，积极营销电子银行业务和各种银行卡等及其它中介业务等。

一年来，在公司领导的亲切关怀和其他老师傅的热情帮助下，自己从一个保险门外汉到能够独立从事和开展保险营销业务，在自己的业务岗位上，做到了无违规行为，和全司员工一起共同努力，较好地完成了领导和上级布置的各项工作任务。在对取得成绩欣慰的同时，也发现自己与最优秀的员工比还存在一定的差距和不足。但我有信心在今后的工作中，我会表现得更出色！

保险公司应聘自我评价书篇三

赔款善治岗位是一个工作非常较为繁琐的岗位。它在理赔的整个流程上算是最后一道关口。没有未决岗的紧张，也没有理算组的精算，但是这是一项非常需要耐心和细心的工作岗位。对于我的工作，我有得有失，做的并不够完善。

一、理赔案件结案。从客户出现报案后，现场查勘完毕，客户交起索赔材料，定损后录入新系统，转到核价岗，做完理算，领导审批签字，方可打电话通知客户领取赔款。每天的结案数据都会以电子表格做成结案日报表发给总经理室。截止11月份，已结6438已决赔案。通知客户需要大量时间，在告诉客户一共赔付多少的情况下，多数都需要讲清楚具体的赔偿项目，告知需要哪些手续，还缺少什么材料。因为每一个案件不同，每一个客户也不同，不同意赔付价格的客户不在少数，客户的庞然大怒和不理解是常有之事，只能耐心的一一向客户解释和客户做好沟通，避免不必要的麻烦，解决不了得问题也会存在，只能安抚客户情绪，等客户来后在领导同事的帮助下再做协调工作。就这样，客户同意每一个案子价格之后，在录入系统核赔结案。因此现在的价格纠纷已经逐渐减少。

二、客户领取赔款，收据开单。因为每天来的客户不是我们所能安排的，所以每天的工作量也是不同的。有时一天来的客户也就是几个人而已，相对开单就没有那么繁忙，那么混乱。而有时一天的客户接二连三，甚至一起挨号催喊，让自己手忙脚乱。而且因此我把县区营销部领取赔款的日子都差分开，一到星期五各一天，因为县区工作人员带来的案子比较多。客户称领取赔款时，首先要录入系统查询，看是否结案可领取赔款，如果确认结案，从档案橱中按赔案编号找出案子，先翻阅案子材料是否齐全，随后根据计算书准确无误的填写赔款收据，把单子交给客户到出纳窗口领取赔款。从2009年 月 日起实行赔款到账户，客户送交索赔材料的同时把银行账号和身份证复印件留存，案子结案时，直接开单转财务打到客户账号上。按常理来讲，这一规定，不紧保证了被保险人赔款的安全性，还方便了客户，不用再跑远路，进行那些繁琐的手续亲自来领取。但是因为刚刚实施不久，并没有我们想象的那么顺利，我们遇到种种困难，因为当时我们公司对于储蓄银行和信用社等地方是打不过去的，如果是这种情况客户就必须办一张其他银行的银行卡，甚至有的客户根本没有银行卡或是存折。还有好多客户是在修理厂修车后，修理厂来领取赔款，还得再联系车主办理手续，更多数客户交材料时不知道打卡的规定，并没有携带银行卡和身份证，还是要反跑一趟……为此也有好多客户不满，但是我们还是会让客户明白，这是行业协会的规定，每个保险公司都在履行。我们是在保护被保险人的合法权益，为了方便客户而已。突破种种困难，当材料手续齐全时，我会把所有的案子开好赔款收据，把材料一份份的整理完善后，在流转本上登记清楚，转到出纳。直到赔款到账后，我们这项任务才算真的完成。除了银行到账有时不准时的情况，没有出现过拖延状况。

三、案件整理归档。开单的赔款收据是白、绿、红三联。当客户领走钱或是打卡后，红单子需要送回来粘贴留存。拿到红单子后，需要按照案卷页码整理排序，把需要粘贴的单证靠左上角的粘贴线仔细粘贴好，填写好名称。每个案子材料

不同，薄厚程度也不同，需要的时间更是不同。每一个案子排完顺序后，用装订机打孔，打好孔之后，用装订线把每个案子穿逢好，之后再交棒把案子的后案卷皮粘贴好。把案子搬到四楼，按要求把险种分类，然后按赔案号排序，分别装入档案盒，在档案号标注清楚，然后归档档案橱内。以便以后的检查和档案查找。但曾因档案整理不及时，挤压案件，在检查时出现问题，做过书面检查，罚款处分，让自己牢记在心，知错就改，做错事，不是每个人都有机会该过的，我有幸得到这个机会，所以我加班加点，及时把档案完善。

四、单证管理。理赔所需的工作单证，都由我保管，做好分类，方便查找使用。做好登记工作，县区公司和定损中心领取时做好详细数据记录，没有出现过任何错误。

行政岗位演讲稿篇六

尊敬的各位评委、各位同事： 您们好！

今日，感谢公司领导和评委再一次给我参加这次竞聘的机会，公司中层干部应聘演讲稿模板。

一、首先，向各位作自我个人工作简介 本人现年**岁，中共党员，**文化，**师职称，于**年**月参加工作，**年至**年在公司办公室工作并担任过***主任，**年**月通过竞聘，聘任为****职务。

二、应聘***部主任的理由 今日，我本来不想参加竞聘的，因为我相信别人能把**管理工作搞好。但是，我自信：凭自己多年业务工作能力和管理工作经验，我能把****部工作搞得更好。因此，我竞聘****部主任。

三、对加强人事工作管理，谈谈自己的观点和今后工作思路紧密围绕公司改革、发展和稳定大局。树立人才强企和大教育、大培训学习的观念，以稳定队伍为基础，以提高素质和

能力为重点，以重视绩效、强化激励为手段。紧紧抓住培养、吸引和用好人才三个环节，加强员工队伍建设。建立健全适应现代企业管理制度要求的、富有竞争激励的新型薪酬管理体系和适应市场经济要求的职工社会保险体系，为公司的发展提供可靠的人才支持和人才支持，演讲稿大全《公司中层干部应聘演讲稿模板》。

- 1、编制人事开发规划；
- 2、加强人事管理制度建设；
- 3、研究劳动组织管理的新形式；

1、推进二个创新，开创人事人才工作新模式

一是创新工作理念：要打破传统的“用人必养”观念，树立起“不求所有，但求所用”的人才理念；树立用适当的待遇留住人才、吸引人才的理念。

二是创新工作方法：要把企业需求作为工作的出发点，重新编制人才规划，确定人才、智力的需求重点。把引得进、留得住人才作为工作的眼点，加强人才载体建设，探索建立公司引进、稳定高素质人才的激励机制，让各类人才在企业都有所作为。

2、合理配置人才，优化人员结构 认真分析公司目前人才总量、结构、配置需求等现状，本着适应企业自身发展需要、提高企业员工整体素质和适当进行人才储备的原则。做出符合实际的需求计划，严把人员进口关，建立竞争型的吸引、使用配置用人管理机制，科学合理的配置人才。研究人事代理和聘用制管理模式，探索新的用工方式，实行“新人新办法”。进一步完善劳动合同管理办法，规范企业用工行为。

3、加大人事开发力度，全面提升员工素质 要根据公司发展

目标要求，编制员工教育培训学习规划，建立健全员工教育培训学习管理体系。充分发挥培训学习在人事开发工作的重要作用，逐步推行员工培训学习制度，把岗位工作要求与培训学习标准结合起来，变被动培训学习为主动培训学习。从制度上引导和约束员工变“要我培训学习”到“我要培训学习”，使公司成为全员终身培训学习、终身学习的学习型企业。按照“重点干部重点培训学习，优秀人才加强培训学习，紧缺人才抓紧培训学习，一线生产人员经常培训学习”的原则，抓好管理人员、专业技术人员和技能人员三支队伍的培训学习。以多层次、多方面、多形式培训学习，全面提高员工的素质和能力。

4、加强自身建设，塑造人事劳动管理部门的新形象 人事劳动管理工作关系到企业稳定、员工的切身利益，各级人事管理人员要主动适应电力体制改革要求，切实转变观念，增强服务意识；要经常深入实际，加强作风建设和廉政建设；要加强学习、联系实际、善于思考，不断研究人事开发与管理工作新思路、新举措，树立人事管理部门的新形象，建设一支业务熟、作风硬、能力强的人事管理队伍。

行政岗位演讲稿篇七

大家好！

（一）在自己现有的工作圆满完成外，努力完成主任布置的其他助理类工作，并在有效的时间内完成，尽量做到不加班。

（二）协调同事间的关系使我们计量线能精诚合作，把计量工作搞好。

（三）在其他同事忙于下基层检测工作的时候，积极完成主任交代的在单位里的其他事物，使繁杂的工作更合理快捷，减少反复的修改，提高工作进度。

（四）努力学习计量检定的理论知识和新的规范，提高自己的业务水准。

（五）作为计量线为数不多的女生，我有足够的耐心和时间去完成一些较为繁琐的助理类工作，尽心完成任务并对工作中提出来的问题，积极与同事们共同解决，发现的更好学习方法。

最后，努力学习、协调合作、拼搏向上、工作创新是我对主任助理工作的认识，如若我能当选，一定加倍努力把把工作搞好，不辜负领导和同事对我的期望。

行政岗位演讲稿篇八

大家好：

今天我怀着无比激动的心情，参加这此岗位竞聘，不管是否成功，我觉得都是我最大的幸运和机遇，这充分表明了公司及各位领导对我的期望、支持和关心，这种机会对我来说是第一次也许是最后一次，我会通过我的努力为公司创造更高的价值。

一、我的基本情况

本人叫黄敏□20xx年毕业于贵州贸易经济学校，今年21岁，中专文化程度□20xx年7月通过应聘来到极美度公司销售部，我想我是幸运的，通过我的努力和公司的大力支持。

二、我的竞聘优势

1、自身综合素质的优势。我对销售事业怀有激情的心态，鼓舞着我始终保持奋发有为的精神状态，参加工作以来我一直从事着团队管理，无论是在任何地方，我都严格要求自己，本分做人，踏实做事，服从于工作、服从于全局，在不同的

工作岗位上做出自己应有的贡献。

2、学习能力的优势。我在工作后积极参加各类学习和培训不断提高自己的管理水平。长期养成自学能力，并能灵活运用所学的东西，将它用在日常管理工作中。

3、有丰富的工作经历。长期工作于销售一线工作有较深的了解和管理经验，并能处理好各种实际问题，公司还制定了一系列规章制度。

4、具有一定的协调能力。能够运用公关协调能力来强化与其他部门和卖场之间的关系密切。

三、竞聘后的设想

如果这次我未能竞聘成功，说明我在某些方面还达不到公司和领导的要求，但我将继续为公司发展做自己应有的贡献。如果我能竞聘成功，不仅是我人身追求、自我提高的体现，也是我有机会进一步为公司销售事业做出贡献，为员工提供各方面需求。

我的具体工作设想是：

1、认真学习，努力工作，快速适应新的岗位。提高工作的准确性，减少盲目性。

2、积极推进观念创新和机制创新。与员工经常谈心，促进他们全身心的投入工作。

3、公司当前在不断推进观念创新和机制创新的管理思想的同时，要“以市场为导向，以客户为中心”提高经营理念，同时作为来自销售一线的负责人，要充分认识到人才的重要性。

4、关注员工，严格要求自己。

以上是我的竞聘演讲，不当之处，请批评指正。

谢谢