

最新春雨沙沙教案重难点 小雨沙沙沙教学案例及教学反思(通用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。我们如何才能写得一篇优质的演讲稿呢？那么下面我就给大家讲一讲演讲稿怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

银行竞聘演讲稿篇一

大家好！

首先，感谢公司提供了这个展示自己、让大家认识我、了解我的机会。“公开、平等、竞争、择优”，这是历史的必然，也是时代的发展要求。这次竞聘对我个人是一个重要的激励和挑战，将有益于我个人素质的提高。我竞聘的岗位是基隆店门店经理。下面我将分三个部分进行我的竞聘演讲。

我叫高强，现年30岁，专科学历，现任职国美电器基隆店门店经理。20xx年6月到国美电器工作至今，曾经在文化店，天化店，基隆店工作，主要负责行政管理，店面维护、行业单位客户团购开发及门店管理各项工作。工作三年多来，在分部领导的带领下，在同事们的支持配合下，我认真的做好各项维护、开发及管理工作，圆满完成公司总部及分部领导下达的各项任务，部门的相关工作取得了较大的成绩，尤其在春节期间的销售工作，我们门店不断创新，应用各种新思路、新办法，及时迅速的完成各项开发任务，受到分部领导的好评。

我竞聘的岗位是国美电器基隆店门店经理。随着我国深化改革、现代企业制度的逐步建立和家电市场竞争机制的逐步形成，国际、国内家电业的市场环境已经趋于合理且竞争日益加剧。必须建立以企业文化为基础，以优质服务为运营控制，

在不断满足顾客需求的竞争环境中良性发展，才能真正把企业“做大、做强、做精、做优、做久”。因此，在当前竞争激烈的环境下，我们企业如何保障顾客利益最大化，以人本+文本+客本为策动力，是企业生存和发展的基础和关键。

同时，为保证企业财富最大化，我个人认为应按照季节变化，节假日，客流大小，竞争对手动态等因素有序、高效的组织卖场，最大限度地挖掘每平方店面、每个销售人员的潜能提高单店的销售和毛利控制，不断优化、提高，并利用严格的规范流程与新的手段，降低运营成本，使企业在竞争中取得更大的优势。

- 1、贯彻落实及组织制定各项规章制度、销售指标及任务、人员管理办法，库存计划，保障卖场的安全、高效、稳定运行。
- 2、加强检查、监督力度和人员能力开发，组织店内、店外促销活动，作好人员调配、商品排列、布局，协调、配合厂家的现场促销，有效降低企业运营成本。
- 3、及时、准确、有策略的开展时常调研，确保价位优势及合理利润并制定针对竞争随手灵活、阶段性的对策。
- 4、掌控门店及配送中心库存情况，执行安全库存制度，提高资金使用率，加快资金周转。
- 5、对样机进行专项管理，加快样机周转。
- 6、组织业务培训，员工的业务知识和销售技巧，制定技术规范、开展技术支援，提高全店人员整体水平。监督对员工下达促销商品的了解及主推情况。
- 7、保证上级公司制定的命令、授权及任务等在门点得到畅通传达、从分理解和有效执行过程有效控制，并对结果反愧分析。

如果这次我能够顺利竞聘成功，我将做好以下工作履行自己得岗位职责：

我认为，作为门店经理，是分部总经理对部门管理的分担者，因此，我要摆正自己的位子，严格做到：工作主动积极不越位，协助管理不越权，加强团结不分散。充分调动部门员工的工作积极性，发挥他们的聪明才智；加强内部员工的业务技术培训，提高整体员工的技术水平。加强各项运行维护管理制度、作业流程、管理办法的执行力度，做好监督、检查、指导、考核，使得各项维护工作能够贯彻、落实。

2、努力完善自我，提高工作能力

虽然我刚刚接手门店经理的工作不久，但是在家店零售行业一日千里得今天，尤其是在店面运营维护技术方面，如何加强零售经营的稳定运行能力，营销网络的业务支撑能力，强化一线销售人员技术和意识，做好运营管理系统大客户的自主开发工作，将会是一个需要认真学习，不断发展的领域。只有不断努力学习，深入实践，才能做到与技术同步，担当起技术指导和管理的任务。

3、创新解决问题的方法，加强技术交流和对外协作

店面零售管理人员在不断提高自己水平的同时，还应该能够组织各方面技术力量，我将充分利用公司先进的交流平台，为各部门、各单位提供更加丰富和完善的数据技术支持。另外还要加强全店销售人员的交流与培训，组织更多更高水平的讲座，提高整体防范意识和技术水平，以保证全店的安全、高效、稳定运行。

我将在工作中逐步建立各品类人员、维护专家及相关厂家之间通畅的信息传送途径，共享知识，共享经验，共同提高人员水平和技能。同时，我还将努力建立一个通畅的维题解决途径，使出现的各种问题能够及时得到相关技术人员及专家

的支持，并能将类似问题统一发布，使大家得到共同提高。

4、加强应用开发，利用先进的方法进行科学管理，提高管理成效

作为一个家电运营企业，我们在为用户提供优质产品及服务的同时，也应该充分利用自己的资源和行业优势，为本企业建立先进的科学管理平台。以后我们还应加强应用管理开发，充分利用我们的网络资源，进行科学管理，提高企业管理效益和管理水平。

众所周知，家电零售是个软课题，随着经营的日益多样化，服务工作所面临的问题也越来越复杂。俗话说，“道高一尺，魔高一丈”，服务售后的领域就是在此消彼长中不断发展，不断进步。服务永远面临着挑战，没有一劳永逸、尽善尽美的解决方案，所以在各项日常售后工作中，不仅要求我们的售后人员随时跟踪，了解售后维护重点工作内容，还要在各种服务中不稳定、不安全情况的发展中不断提出新要求，解决新问题。最重要的是，我们还应加强售后服务的自主开发，不仅可以提高我分部客服的技术水平，而且对后期维护，客户再开发等方面带来便利之处，并且能够为企业节约大量资金，降低企业运营成本。

银行竞聘演讲稿篇二

你们大家好！

我是×××。感谢局领导，感谢竞争，使我今天能够站在演讲席上！更感谢在场的各位领导和同志们给了我参与这次竞聘演说的勇气和力量！

我1992年毕业于××林校××专业，并于同年参加工作，自1996年开始，我先后担任了×××林业站副站长、××林业站副站长职务。在此期间，我先后被××政府和××政府

借用，担任乡镇 党政办秘书、经费会计等职务。10年的不同岗位的实践报告，不仅使我能力和水平得到了锻炼和提高，而且7年考核被优秀等次，3次被评为优秀共产党员，多次得到了县领导的肯定，两地政府领导和基层干部群众也给予了我很高的评价。正是这些条件和基础，让我能力、有信心在这里推介。参与此次竞聘，我并非只是为了当官，更多的是为了响应人事制度改革的召唤，努力在新的岗位上实现自己的人生价值。

我竞聘的职位是检查站站长。当前，县竹木检查站行使着竹木运输定点检查和全县林稽查这两项基本职能，履行着“森林卫士”的神圣职责，是我县林政和森林资源管理的一个窗口，对外代表了全县林业干部职工的整体形象。

作为单位负责人，我将继续恪守为人处事的三项原则，即：堂堂正正做人，认认真真谋事，清清白白执政。堂堂正正做人，本着诚信、友善的心态与人交往、共事，做到对上级——敬而不畏，对同志——平而不陡，对群众——实而不虚。认认真真做事，就是全身心地投入到本职工作中去，以实干让同志们接受我，信任我，支持我，以实干来实现自己的人生价值。清清折执政，就是做到手不伸，嘴不馋，脚不歪。

我确立的三项目标是：在我的任期以内，积极争取支持，狠抓处身努力，建立一支高素质的执法队伍，努力树立检查站“绿色卫士”的来源于良好社会形象，加大执法力度，确保森林资源得到有效保护，消化内部矛盾，确保干部职工工资正常发放，力争在3~5年内基本化解单位债务。

虽然检查站的工作千头万绪，但是，我认为：路面定点检查、林政稽查和队伍建设是检查站工作的重点。要进一步完善路面定点检查的各项工作制度，管好木材流通“大动脉”；以木材采伐和林地管理为突破口，做林政稽查的各项工工作；以政治学习、法律培训、业务锻炼为切入点，不断提高林政执

法队伍的整体素质。

实现了三个结合，就是路面定点检查与全面稽查相结合、静态管理与动态服务相结合、林政执法与队伍建设相结合。采用“以线带面”的林政管理方法，对重点地区和大额采伐实行跟踪服务。将执法人员的执法水平和执法效果纳入对执法者的实绩考核，实现林政执法与队伍建设的相互促进。

在对检查站的管理中，引入新的机制，是增强活力的关键。一是激励机制。建立和完善一系列规章制度，将干部职工的报酬和干部职工的工作挂钩。二是警示机制。建立一套目标考核系统，定期对干部职工实行量化考核，及明警示一些不良势头和不利倾向，做到工作业绩要上，干部思想不下。三是评议机制。聘请县乡人大代表当林政执法监督员，经常开展评议活动，促进作风转变，树立文明、廉洁、敬业的良好社会形象，从而实现提高执法水平、提高队伍素质、提高经济实力三者的有机统一。

三项公开是：站内财务收、内部事务管理向站内全面公开，林政执法程序和具定规定向全社会一一公开，实行财务、事务、政务的透明化管理，接受各方监督。

搞好三种关系：搞好内部关系，加强干部之间的团结和协作，形成工作合力；搞上下关系，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；搞好外部关系，运用自身条件，搞好检查与财政、公安、法院、乡镇政府，以及各兄弟单位的工作关系，努力为检查站的工作创造一个良好的社会环境。

各位领导，同志们，“沧海横流，方显英勇本色”，我不是英雄，但我渴望做一名改革大潮中的勇士。我深知：前路漫漫，与我相伴而行可能只有坎坷与挫折，但是，你们的鼓励、信任和支持将是我心中的永恒，并且终将成为我战胜困难，超越自我的力量源泉！

这次我若能竞聘成功，我将以此为新的起点，在新的岗位上，与我的同事一道，努力拼搏，续写新的篇章，再创新业绩，决不辜负领导的信任、同志的重托。我坚信：检查站在各级领导的关心和支持下，各项工作必将取得全新的进展，我县的林政管理工作也必将迈上新的台阶！

谢谢大家！

银行竞聘演讲稿篇三

大家好！

现在我手里这几张纸上的文字，是我有生以来第一次亲手敲击出来的竞聘报告书，因为从来没有写过，所以我还特意上网查询了一下竞聘报告的概念。上面说，竞聘报告也叫做竞聘演讲词，是竞聘者竞聘某一职位，在公开或特定的场合，面对特定的听众所发表的用以阐述自我竞聘条件，优势及被聘用后的工作设想和打算的演讲报告。

这里面讲到了：竞聘报告也叫做竞聘演讲词，我觉得这句话非常适合现在的我，因为今天我到这里来，其实就是以竞聘的名义，展现自己，让大家认识我，知道在你们身边，有一个名字叫做郝飞的东北小伙子，他正在从稚嫩走向成熟，这就足够了。

首先，我也要同其他的竞聘选手一样，由衷地感谢组织给我提供了这样一个展示自己的机会，我很珍惜，更觉得荣幸。

下面，简单介绍一下自己。我叫郝飞，1983年7月出生，黑龙江人，大专学历□xx年7月毕业于大庆石油学院石油工程专业，同年7月参加工作。首先在大路沟作业区天128井区担任实习技术员，在实习过程中，先后在天一增、天一转、路一转任站点操作员工、天128井区任井区维修大班操作员工、井区资料员、井区兼职培训教师等□xx年1月，调任大路沟作业区生

产运行组安全员至今。

我本人此次竞聘的岗位是厂质量安全环科节能管理岗。竞聘这个岗位，我认为自己具有以下几个方面的有利条件。

我的第一个有利条件是：属猪。

之所以提及自己的属相是猪，是因为有时，我真的觉得自己好笨。

每当头顶着月亮完成领导交给的工作，第二天却发现自己写的材料那么空洞，想法那么幼稚。我渴望迅速的成长起来，所以我极其认真的对待领导教给我的每一项工作，我属的是一头只有24岁的猪，一头年轻的猪，一头充满斗志的猪，就像作业区吴华经理曾经对我讲过的一句话：年轻，犯的错误都是美丽的。难道属猪。不正是我的优势吗？！

我的第二个有利条件是：近视。

父母和朋友都很吃惊从小在城市里长大的我，怎么会那么快就适应这穷山恶水的工作环境，其实去年刚刚参加工作的时候，我曾经一个人偷偷的蹲坐在山间的那条油路上后悔过，鼻子酸酸的。那时候脑子里根本就没有王进喜，只有我大学时候的女朋友。是工作让她离开，再也没有回来。可是，当我平静下心情，用125度近视的双眼望着山间天边的日出，我发现，自己真的喜欢上这里了，因为我喜欢安静，喜欢思考，喜欢这连绵的、深沉的山。也因为，我乐观，我近视，我眼中的世界才更加完美。

我的第三个有利条件是：转行。

其实大多数人都不会想到，只有一年零四个月工龄的我，转过一次行。刚刚参加工作的时候，我是以实习技术员的身份分到大路沟作业区的。实习期满后，因为学的是石油工程专

业，作业区领导把我调到了技术组进行专业实习。可是，因为参加了一次作业区组织的安全演讲比赛，并获得了第一名，作业区领导看到我对安全工作的认识比较深刻，所以就又将我调到了生产运行组当起了安全员，虽然一个月少了200元的技术津贴，可我还是很愿意，因为比起技术岗位的枯燥，这份充满挑战性的工作，更适合我。而有了石油工程专业知识基础的我，做起安全工作，要更得心应手的多。

下面是我对竞聘岗位上岗后的工作设想：

1、节能工作和环保工作一样，是大型企业单位未来发展的重中之重，这是大势所趋，是实现可持续发展的必要手段。所以，对节能工作的宣传力度，必须持续加大。我认为，节能工作的宣传，不能像从前一样，仅仅依靠悬挂横幅标语、发放节能书籍、搞节能知识竞赛等方式进行工作宣传，应该充分利用网络，比如通过建立节能q群，传送节能短片等方式进行灵活性的侧面教育，营造节能氛围。

2、积极搞好节能工作，需要全员支持，更需要专业节能员的配合。我建议，厂属各二级单位应该配备专职的节能员，专职节能员对本单位节能工作负责监督管理，将节能工作同安全工作一样重视起来，促进全厂节能工作的开展，努力将我厂创建为公司节能亮点。

3、通过研究心理学，结合王总经理十个转变新安全观，对全厂员工建立一套专人专管的节能档案，对节能工作突出的个人进行入档表彰。并依据实际贡献进行奖励，加大奖励力度会从很大程度上促进员工节能意识的提高，推进节能工作的开展。

尊敬的各位领导、各位评委、全体同仁们，上述内容是我对此次竞聘最真实的想法，不论成功与否我本人都会保持一个良好的心态去对待今后工作，我时刻准备着，等待着组织部门对我的下一次挑选。

谢谢大家！

银行竞聘演讲稿篇四

大家好！

非常感谢公司能提供这样一个展示自己的机会。

首先做一下自我介绍：我叫xx[]20xx年毕业于xxx[]20xx年x月进入xx分公司客户服务中心先后从事理赔调查、理赔主管工作。

我今天竞聘的岗位是中介代理部副经理，我竞聘的优势有以下几方面：

- 一、熟悉业务流程[]xx年的柜面工作使我对于各项业务流程包括中介代理业务的各项流程非常熟悉，有利于指导一线中介代理业务的顺利开展。
- 二、掌握中介代理业务的各项业务管理规定。
- 三、有一定的管理经验。
- 四、有较强的沟通和协调能力。
- 五、熟练的计算机操作和业务系统使用能力，有利于做好信息统计和xx系统的推广应用和使用指导。

谢谢大家！

银行竞聘演讲稿篇五

我首先感谢领导、同志们的信任和支持，给了这个机会来参加此次竞聘演讲。

我叫xx□现年xx岁，大专学历。我竞聘的岗位是分局办公室副主任。

我知道我竞聘办公室副主任，有xx个不利的条件：一是我自身的硬件条件不够具备。但是，任何事物不是绝对的，我去年参加了全国英语职称考试，已经通过，而我今年已经具备了聘任中级职称的条件。二是我的处事和社交能力有待提到。但是我相信，我可以通过充满对工作的十万分热情和对工作认真负责、肯钻肯干的态度来锻炼自己。因为办公室正是锻炼人的地方，是对我能力的培养和其他各方面的提高。

拿破仑说过“不想当将军的是并不是好士兵”。

我认为我担任办公室副主任的岗位是合适的，请大家投我一票，谢谢大家。

银行竞聘演讲稿篇六

大家好！

今天，我站在这里，面对朝夕相处的领导和同事，心情非常激动。我本着进一步锻炼自己，为单位多做贡献的宗旨，参加本次xx(岗位)的竞聘。首先非常感谢单位，为我们提供了一个这么好的竞争平台，让我们可以在这里展现风采，同时，更要感谢这些来一直关心、帮助和爱护我的领导和同事们，是你们给予我信心和勇气，让我今天站到这个演讲台上畅想未来。

我叫x□今年x岁，在20xx年硕士研究生毕业有幸结识来到精炼厂。本是英语专业出身的我，对黄金交易这个行业了解非常浅薄，远也不知道在预计金价方面有那么多的高手通过自己的聪明才智为企业谋得了巨大的利润□20xx年6月1日，由于工作的需要，我被领导安排到了投资分析部，在这个部门，我经历从唯一员工到后来的三名同事，从刚开始的刘春晓做部

门经理到后来的姜经理带领我前进，从刚开始对业务的懵懂不知，到后来深深爱上预测金价这个行业，不谦虚的说，我见证了这个部门的每一步成长。虽然说投资分析部从来没有真正的独立过，但与它同甘共苦的这么多年来，我已对这个部门对这个岗位有了很深的感情。

宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来，随着这些年的工作历练与学习充电，我的工作经验日渐丰富，理论知识日益扎实，我已具备充分自信担任x一职，能做好相关工作。

预测金价不外乎基本面和技术面两个工具。投资分析部成立之初，大半年的时间里我都是一个人呆在办公室，很多人可能会疑惑，你都在办公室里干什么。我可以告诉大家，正是这大半年的时间，让我更加直接地接触到了这份工作，也给了我更多的机会投入到研究基本面的工作中去。随着部门的成长，我又紧紧跟随交易部姜经理的带领，不断深入到我所热爱的工作中，研究黄金就是研究世界，基本面的分析可以说综合了很多门学科的知识，我可以为了一个金融术语，翻遍所有相关金融的教材。记得，当初为了学习金融知识，我坚持在繁忙地工作中，利用生活空闲将所有的大学相关的讲课视频下载下来学习，凭着自己的努力，如今我已具备系统的金融知识及娴熟的业务技能。也让我更加坚定信念，只要是我认定了想学的东西，我一定是那个韧性最大百折不挠，能让所有人感动的人。

在以往的工作中，大家可以看到每个月我配合姜经理所出分析报告，我们可以毫不谦虚的说，我们做的分析报告，不管从准确性还有报告质量，都不输任何一家外聘分析机构，我们从对行情的回顾总结，纠错，本月需关注的重大事件，总结出可能影响金价的主线，力争做到分析的有力度和深度，力争做到有自己独立的想法，再纷繁复杂的市场中保持自己的清醒，而不是人云亦云，我们做的报告是有思想有观点有想法的。对希腊问题的关注，美qe3预期，美国经济复苏的力度均是我们长期关注的热点。虽然支撑一份分析报告最重要

的是结论，也即是大家关心的涨还是跌，即使预测的不准确，我们也会积极纠错，分析总结出现失误的原因，因为只有这样，水平才会提高。大家可以从我们所做的分析报告感受到我们对金价预测的诚意。

技术面的分析是我的欠缺，虽然我一直坚持这方面的学习，但由于前期我全心地投入到基本面的分析中，在技术面的分析上入门较浅。但我深知技术分析的要义在于验证，书本上已有的理论一定要拿来验证，集合百家独成一家可行之道。技术分析是一门博大精深的学问，对行情的之道意义非凡，是最直接最直观的预测行情的工具。基本面分析的很多弊端可以通过技术面来弥补，因为之前我属于基本面派，对很多两者有机结合方为预测行情的可行之道。之前我对技术面的学习严重不足，现在也处于起步状态。在近期的行情预测报告中，可能我所划的图形的技术派眼里稍显幼稚，但均是我自己的理解和总结，无抄袭成分，而且我在做分析时，我总是喜欢兴致勃勃地投入到基本面的工作中，然后再绞尽脑汁地挤出技术面分析，现在我发现其实做技术也同样非常有意思，对行情的预测更加直接和直观，因此如今我首先进行技术面工作，第一步完成图形画作准备，再进行技术面工作。随着工作程度的日渐加深，我逐渐发现对各种技术图形走势的总结和纠错是一件很有趣的事，看似枯燥的技术理论其实沉浸于其中也同样能找到乐趣，在不断的分析判断然后验证的过程中，找出真正有效适合自己的技术分析工具，这个过程需要时间，也需要付出大量的努力，同样值得我们花时间和精力去研究，去钻研。

成绩属于过去，激情成就未来。回首过去，我所走过的每一步，都渗透着组织的培养，都凝聚着领导的关心，更有各位同仁的默默奉献。我想□x(岗位)不只是一个有吸引力的职位，更是一份沉甸甸的责任。如果领导和同志们信任我，我将从以下几个方面努力工作，为我们单位的发展做出更大贡献。

1. 保证每月分析报告的质量。保证对行情的区间判断和趋势

判断较高的准确性，起到对自产黄金销售的指导意义。

2. 打造优秀的分析团队，做好对外的宣传，具备对内对外讲课开课的能力。讲课也不外乎有关预测金价方面也即是基本面技术面两个方面。

3. 从小量自产金卖起，锻炼自己对行情的预测分析能力，摸索出切实可行的销售策略。

成功是得到所爱的，幸福是爱所得到的！各位领导，各位评委，各位同事，面对着大家信任和期待的目光，我看到了希望的所在，同时也意识到压力 and 责任的所在，但都必将成为我们工作的动力。假如组织选择了我，我坚信自己有能力在x的岗位上做出更大的成绩。古人云：不可以一时之得意而自夸其能；亦不可以一时之失意而自坠其志。不论这次竞聘结果如何，我将继续勤奋学习、勇于实践，不断提高科学判断形势、应对复杂局面及配合全局的能力。进一步增强事业心、责任感和使命感，尽心尽责做好各项工作，为我单位发展事业添砖加瓦！

谢谢大家！

银行竞聘演讲稿篇七

您们好！非常感谢各位领导、同志们给了我这次竞聘的机会。我叫侯景德。我自20xx年6月加入xxx尔公司以来，转眼间已过了近两年，现在我已初步掌握电气技术、并被荣任电工班长的员工。我很荣幸，感谢各位领导、师傅、同事对我工作的认可与支持，今后我将更加认真、负责，和大家一起努力，让我们班迅速发展起来！

我竞聘的理念是：立足本职，围绕集体工作大局，脚踏实地，开拓创新，以务实的工作作风、饱满的工作热情和旺盛的工作精力，全面履行班长职责，较好的完成了各项工作任务。

工作以来的几点体会

1、对电气知识掌握的还不够，理论素养不高，有技术压力。

从事电工岗位以来，边实践、边学习。我公司水泥生产线电气自动化水平较高，有高压、低压、自动化仪表以及计算机。每根线、每个接点都会直接影响设备是否能正常运转。电工已绝对不是外行人想象中的更换个灯泡、开停个按钮那么简单了。

2、电气设备安全问题至关重要。电气必须为生产提供可靠的动力保证。电气系统安全除了自身设备的性能、保护设定、运行容量外，外在客观的重要影响因素要做好防雨、防火、防止误操作等，同时保证安全的用电以及验电器具。必须保证供电系统的绝对安全，杜绝事故发生，减少浪费。

3、员工凝聚力是搞好班组工作的前提。担任电工班长期间，我深深感到任何工作都应从细节入手，观察条件的细微变化进行及时的调整，其中包括对设备的调整、绩效的调整、员工情绪的调整等各个方面。只有团结凝聚全员力量，才能高效完成生产任务。

4、加强思想道德教育、文化培训、心里辅导等是必不可少的保证措施。要有效组织生产，员工与企业、员工与员工之间的沟通非常重要。员工只要认识到自己的奉献有价值、有前途，就会自觉地行动起来，扎实有效的开展工作。

鉴于以上几点肤浅的体会，我的工作计划如下：

我的工作打算

对物料的品种、上料时间、物料水分含量、多少物料仓位可以保证磨机运转时间、以及输送设备的日常保养等做到心中有数。(2)要求巡检岗位做到确保巡回检查频次，巡回检查的

路线，清楚自己应该检查的部位、遇到常见问题应该如何处理、要求自己班里的事情绝不拖延到下一班处理，处理好跑冒滴漏问题，搞好设备卫生。能要保证厂里的所有设备能够正常的运行。(3)要求中控操作按照部门的制度及规范严格进行，及时发现问题，及时通知及协调各岗位处理问题，配合化验室，按照物料配比，生产合格水泥。稳步提高台时。(4)班长是本班的生产、质量、安全第一负责人。作为班长，团结好副班长及所有员工，吃苦在前，享受在后，少计较一点个人得失起到表率 and 带动作用。带领全班人员学习技术，要求各岗位掌握技术。力争组织好各岗位，衔接好各工序，协调好各部门，调配好人、才、物，确保高效的组织生产，完成生产任务。

之忧。也可以组织班内进行技能比赛、文化娱乐竞赛等。赛出班组的勇气和风格!在工作中，维护公司形象，维护班组形象，讲团结顾大局，摆正位置，当好主角。做到“三个服从”，即个性服从大局，感情服从原则，主观服从客观。让领导放心，员工满意。

2、随着成本控制理念的逐步深入，为了更好地降底水泥生产成本，我们要逐渐摸索提高台时，降低成本的途径及方法。减少磨机空转时间、减少跑冒滴漏。

3、做好规范的日常工作。认真填写记录表。做好记录的存档工作。鼓励员工提出革新。班组的工作性质决定了我要以更高的工作标准来要求自己，要考虑到更多的细微之处，要以自己的细心、耐心和热心换得班组的疏而不漏、有条不紊!不断提升自己的组织、领导、协调能力。

首先我要向公司的的领导、师傅学习企业的管理水平和领导能力，还要向老同志们学习技术方面的知识，在员工思想培训的同时，要注重培养员工的工作和劳动技能，特别要挖掘激发员工的潜能，帮助员工实现个人的价值、成就事业;要培养员工诚信爱岗敬业的精神，对企业忠诚，把职业是为使命，

尽心尽力，奉献于岗；通过宣传鼓励，激发员工的工作激情和劳动热情，振奋精神，以高昂的斗气和士气，为企业的发展去创新和拼搏；要与企业协同作战，团结和谐，共谋发展。企业要去要有一份好的员工手侧。

银行竞聘演讲稿篇八

大家好，今天在这里我把我的情况向大家汇报一下。我叫***，1960年8月出生，高中文化，1979年12月参加工作，先后在过安装班、城管所、变电站工作，现任电力服务公司副经理。

今天来参加服务公司经理竞聘，主要理由是想通过这次竞聘组建新的服务公司领导班子，把服务公司做大做强。

在当今时代，发展才是硬道理。如何发展就是摆在我们目前的主要任务。要使我们的企业能够在当今的时代有所发展，我们必须要从以下几个方面入手。

“三分技术，七分管理”，首先就是要转变经营思想，建立新的管理制度。系统的建立一套适应公司实际需要的，行之有效的管理制度，对各部门、各个环节进行规范化的管理。做到有制度可依，有标准可照，行为有准则。只有规范化的管理，我们才能够在竞争中立足，只有站稳脚跟才谈得到效益。

作为企业，安全生产工作的好坏直接影响着企业的经济效益和发展，强调安全生产的重要性，增强员工的安全意识。把安全生产责任制落到个人，使员工做到各负其责。

再好的管理制度，离开了人也就毫无意义。因此，抓好员工的思想教育就显得尤为重要。作为一个管理者，做好员工的思想工作是一门基本功，要学会与人交流与人勾通，了解每个员工的思想动态，找出有代表性的问题及时加以解决。让大家统一认识，心往一处想劲往一处使。

提高员工的素质，是企业能否在社会竞争中立足的根本。没有文化的军队是愚蠢的军队，愚蠢的军队是打不胜仗的。下大力气抓好员工的文化培训和技术培训，将是我们下一步的重点工作。我们现在的经营再也不能向过去那样一锤子一锤子的去干了，我们也要学会搞多种经营，扩大扩宽我们的经营范围，到社会上去找效益，最终达到做大做强我们企业的目的。

感谢大家给我这个机会，让我在这里把我的经营思路说出来。对于这次竞聘，我的观点是重在参与，只要我参与了，我努力了，我就无愧于信任我的领导和同事们。至于是否能够竞聘上显得不是很重要，如果能够竞聘上去，我将把我的全部精力投入到管理工作中去，实践自己的竞岗诺言；如果竞争不上，我也一样服从公司领导的安排。