

经营科科长竞聘演讲稿 竞聘经营演讲稿 稿(实用6篇)

演讲属于现实活动范畴。它是演讲家通过对社会现实的判断和评价，直接向广大听众公开陈述自己主张和看法的现实活动。大家想知道怎么样才能写得一篇好的演讲稿吗？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的演讲稿模板范文，我们一起来了解一下吧。

经营科科长竞聘演讲稿篇一

大家好！首先要感谢领导和同志们对我的信任，使我有机会在这里进行竞聘演讲。今天我演讲的内容是：爱岗敬业，履行职责，努力争当一名优秀的经营开发部部长。在全国上下开展创先争优活动的浓厚氛围中，面对充满生机和活力、挑战和希望并存的伟大时代，我觉得作为一名体育中心干部，忠诚、奉献、务实和向上是我的人生目标，实现自我、超越自我、实现人生价值是我的毕生追求。我的座右铭是：老老实实做人，认认真真工作，干干净净干事。

这次我竞聘经营开发部部长职务，主要是具有三个优势条件：

我现年39岁，中共党员，大学本科文化，曾经是运动员，获得过全国冠军、亚洲冠军。1992年离队后在中心办公室工作□20xx年任办公室副主任，上个月单位内部任命我为经营开发部负责人，开始从事经营开发工作。参加工作以来，我认真努力工作，不怕辛苦，不怕麻烦，有实干精神，年年完成上级下达的工作任务，取得了一系列成绩：精神文明创建在04年与06年连续二次评为区级文明单位，08年评为区级最佳文明单位；计生工作年年被评为街区先进单位；中心后备人才基地二次被国家体育总局命名为《国家高水平体育后备人才基地》；我本人09年还被推荐为湖北省国家高水平后备人才基地复评小组专家成员参与了省内七个国家高水平基地

和二个湖北省基地的复评工作。这是我竞聘经营开发部部长职务的第一个优势条件。

经营开发部部长的岗位职责是重要的，要承担稳定人心，解决福利，弥补单位财政不足等方方面面的工作，可以说是包罗万象、非常繁杂的，要做好经营开发部部长工作很不容易。我年富力强，精力充沛，不怕辛苦，不怕困难，肯干实干，具有较强的问题处理、系统分析、理解判断、组织协调和沟通能力，这些都是保证我做好经营开发部部长的基础条件。这是我竞聘经营开发部部长职务的第二个优势条件。

我参加工作多年，始终能够自觉做到服从领导、顾全大局，对工作认真负责，勤于思考，兢兢业业，有较强的事业心和责任感，出色地完成了领导交办的各项工作任务。我竞聘经营开发部部长职务，会在新的工作挑战中求发展，在新的工作实践中求超越，紧密结合经营开发部部长岗位的工作实际，创造性、灵活性地协调、开展各项工作，保证出色完成各项工作任务。这是我竞聘经营开发部部长职务的第三个优势条件。

假如我这次竞聘经营开发部部长职务成功，我将围绕以下四方面开展工作：

经营开发部部长工作，责任重大，我将努力按照政治强、业务精、善管理的复合型高素质的要求对待自己，加强政治理论与业务知识学习，全提高自己的政治、业务和管理素质，做到爱岗敬业、履行职责，公平公正，吃苦在前，享乐在后，努力争当一名优秀的经营开发部部长，全力实践“团结、务实、严谨、拼搏、奉献”的时代精神。

在经营开发部部长工作岗位，做好经营开发工作是关键。我上任后，把自己看作是经营开发部的普通一兵，围绕出租门点管理，理顺租赁合同，中心整体规划建设，最大限度地利用现有游泳馆、网球场、羽毛馆等场馆设施，在保证少儿

体校训练之余做好对外经营等工作，要开动脑筋，想方设法，搞好经营开发工作，争取获得良好经济效益，为稳定人心，解决福利，弥补单位财政不足作出贡献，全面提升经营开发部的工作效率与工作质量。

搞好经营开发部工作，队伍建设是根本。首先，我将切实担负好管理职工的责任，牢固确立“以人为本”的管理理念，认真听取职工的意见与建议，与职工同呼吸，共命运，加快各项工作发展。其次，我要以自己的率先垂范、辛勤努力和勤俭朴素，充分调动每个职工的工作积极性，提高职工的综合素质，使大家团结一致，齐心协力，把经营开发部各项工作搞好。

作为一名经营开发部部长，我要服从服务于中心的工作大局和整体利益，要围绕自身工作职能，认真执行中心的工作方针、规章制度与工作纪律，牢记自己庄严使命，忠实履行自己职责，加强廉政建设，做到洁身自好，认真努力工作，在经营开发方面做出新成绩、新贡献，向中心和全体职工交出一份满意的答卷。

各位评委、各位领导、同志们，今天我的演讲，很普通、很平常，没有豪言壮语，但我向大家展示了自己一颗赤诚的心，表明了自己的态度和意志，愿把自己的聪明和才智、辛勤和汗水融进经营开发部的实际工作中，争取干出一流业绩。

决不辜负大家对我的厚望。最后，我向在座的各位评委、各位领导、同志们表个态：无论我这次竞聘成功与否，我都将一如既往地继续做好我应做的工作，因为人生世上，是拼搏是奋斗，是为了给祖国和人民创造更美好的生活，这就是我参加竞聘的初衷和目的。

我的演讲完了，谢谢大家！

经营科科长竞聘演讲稿篇二

大家好，我是来自呼叫中心的田××，今天很高兴能站在这里竞聘，竞聘经营部经理精彩演讲稿。下面我将从以下四个方面展开这次竞聘演讲。

一、我是谁？

二、要去干什么？

三、凭什么去干？

四、怎么干？

一、我毕业于××大学，0×年7月到0×年3月，在经营部门有过8个月的一线工作经验，0×年3月底加入品管部呼叫中心至今。0×年3月参加公司第47届储干，取得第十名的成绩。加入呼叫中心以来，通过十个创新。工作中的我是认真高效，生活中的我是活泼开朗。

二、这样的一个人，今天站在这里的目的只有一个，希望成为德邦经理人。

三、大家肯定会问，你凭什么能够成为德邦经理人呢？下面我将从以下三点阐述我的优势，让大家对我有更进一步的认识。

1、强的沟通能力。大家知道，呼叫中心是一个整天于客户打交道的部门。每天应对着形形色色，或来势汹汹，咄咄逼人的客户，磨练了我们的沟通能力。特别是近大半年的专职处理客户投诉的经验，更是让我的沟通能力及技巧得到了极大提升，前段时间有个深圳的客户打热线投诉，称自己要向日一线曝光我司，当时情况很紧急，通过我和客户十几分钟的沟通，客户打消了曝光的念头，我们的谈话在愉快的氛围

中结束。在经营部门，如果能够与客户成为朋友，保持良好的交流合作关系，那对于销量提升以及客户维护是很好的手段；另外，投诉处理的经验，让我对于突发事件的异常处理也有了自己的一套方法，面对棘手问题，能够保持高度冷静，竞聘演讲稿《竞聘经营部经理精彩演讲稿》。

2、强执行力。在学习中执行，在执行中反馈，在反馈后创新。公司经过13年的发展，流程制度已经基本趋于完善，但是，公司内部每天都会有差错，外部每天都会有投诉，究其原因，不外乎就是没有按照流程办事，没有依照制度执行。最终，受损的是公司。我的工作职责所接触到的东西，让我养成了高度执行的习惯。我的原则是：领导交代的任务，先去做，做了才有发言权，也才能谈及反馈和创新。

3、强抗压力。经常有经营部门的经理打电话给我说，小田，压力大啊，这是我听得最多的一句话。是的，经营部门销量要排名、6s要排名，神秘客户调查要排名，网上营业厅要排名，电话营销要排名，投诉量要排名，看到这些数据，个个都不轻松。然而，我总是会跟他们讲，我们也是有压力的，我们部门你每天接了多少电话，跟客户对话的时长是多少，跟客户讲话的内容都有录音的，也就是说，我们是个透明人，你说，这样的压力大不大？压力都会有，关键是看你怎么去对待。而我一直认为，压力它是纸老虎，你强它就弱，当你足够强大的时候，发现它的本质不过是一张白纸，不攻自破。

四、通过以上三点，各位对于站在大家面前的我，相信都有了一定的了解了吧。那如果我有幸成为了经营部门的经理，我该怎么去做呢？以下我将从两个环境阐述我的想法。

1、新部门，新经理。

我主要关注三方面。

a、做好表率。作为一个新经理，首先是要员工认可自己。认

可自己的前提是，首先做好自己。

b□做好宣传。公司内部可以通过发邮件给兄弟部门，带来更多的到达货，通过到达货带动出发货。对外可以采取派发传单，电话营销，传真营销，甚至网上营销，让更多的客户知道我们，来我们这里发货。演讲稿 本站欢迎你。

经营科科长竞聘演讲稿篇三

大家好，我是来自呼叫中心的田××，今天很高兴能站在这里竞聘。下面我将从以下四个方面展开这次竞聘演讲。

一、我是谁？

二、要去干什么？

三、凭什么去干？

四、怎么干？

一、我毕业于××大学，0×年7月到0×年3月，在经营部门有过8个月的一线工作经验，0×年3月底加入品管部呼叫中心至今。0×年3月参加公司第47届储干，取得第十名的成绩。加入呼叫中心以来，通过十个创新。工作中的我是认真高效，生活中的我是活泼开朗。

二、这样的一个人，今天站在这里的目的只有一个，希望成为德邦经理人。

三、大家肯定会问，你凭什么能够成为德邦经理人呢？下面我将从以下三点阐述我的优势，让大家对我有更进一步的认知。

1、强的沟通能力。大家知道，呼叫中心是一个整天于客户打

交道的部门。每天应对着形形色色，或来势汹汹，咄咄逼人的客户，磨练了我们的沟通能力。特别是近大半年的专职处理客户投诉的经验，更是让我的沟通能力及技巧得到了极大提升，前段时间有个深圳的客户打热线投诉，称自己要向今日一线曝光我司，当时情况很紧急，通过我和客户十几分钟的沟通，客户打消了曝光的念头，我们的谈话在愉快的氛围中结束。在经营部门，如果能够与客户成为朋友，保持良好的交流合作关系，那对于货量提升以及客户维护是很好的一种手段；另外，投诉处理的经验，让我对于突发事件的异常处理也有了自己的一套方法，面对棘手问题，能够保持高度冷静。

2、强执行力。在学习中执行，在执行中反馈，在反馈后创新。公司经过13年的发展，流程制度已经基本趋于完善，但是，公司内部每天都会有差错，外部每天都会有投诉，究其原因，不外乎就是没有按照流程办事，没有依照制度执行。最终，受损的是公司。我的工作职责所接触到的东西，让我养成了高度执行的习惯。我的原则是：领导交代的任务，先去做，做了才有发言权，也才能谈及反馈和创新。

3、强抗压力。经常有经营部门的`经理打电话给我说，小田，压力大啊，这是我听得最多的一句话。是的，经营部门货量要排名，6s要排名，神秘客户调查要排名，网上营业厅要排名，电话营销要排名，投诉量要排名，看到这些数据，个个都不轻松。然而，我总是会跟他们讲，我们也是有压力的，我们部门你每天接了多少电话，跟客户对话的时长是多少，跟客户讲话的内容都有录音的，也就是说，我们是个透明人，你说，这样的压力大不大？压力都会有，关键是看你怎么去对待。而我一直认为，压力它是纸老虎，你强它就弱，当你足够强大的时候，发现它的本质不过是一张白纸，不攻自破。

经营科科长竞聘演讲稿篇四

首先，感谢大家给我提供了展示自我和施展才华舞台，锻炼

自己的机会，勇敢地走上台来，诚恳接受各位领导的检验。

我叫xx□毕业于xx职业技术学院，文秘专业，今天的我竞聘的是秘书一职。

下面向各位领导介绍我的情况：

一。我完全掌握了秘书的专业知识，锻炼培养了自己的文字写作能力和工作能力，也了解并熟悉了秘书一职的角色、职能范畴、职能环境和秘书工作的规律与方法。

二。本人具有良好的秘书素质，爱岗、吃苦耐劳的工作作风和对秘书一职的工作热情，能够坚守踏踏实实努力工作原则，从基础工作入手，确保工作质量和成效。并且谦虚待人，谨慎办事，有效强组织纪律观念和自我约束能力，注重团结、顾全大局、融洽共事。

三。在工作汲取营养，不断加强学习，努力不断完善自己。1提高办事、判断能力，保证又快又好完成领导交办的工作；2提高口头和书面的表达能力，扎实专业知识和扩大知识面，完善知识结构，适应各方面的要求；3提高交际能力，自觉搞好与领导、同时、各部门人员的关系，以谦虚、积极热情对待，保持个人良好修养、宽广的心胸，心平气和、不骄不躁地对待批评、指责，积极对待工作，为工作带来质量与效率，为公司带来经济效益。

各位领导，竞职竞聘重在参与，站在今天的舞台上，我可以从容而自信地对大家说，面对激烈的竞争，我已经成功的实现了参与！至于成功是否成功，这取决于我自身的专业知识，务实的工作目标，健全的人格品德，独当一面的工作能力以及对事业的忠诚度。当然，还有各位领导手中重要的一票。如果成功，我将以我以后优良的工作业绩和积极认真的工作态度回报各位领导对我的信任，保证不让你们失望。若遗憾落选，证明我还有不足之处，我会认真总结，认真对待自己

的不足之处，提高自己。

谢谢大家听完我的陈述，谢谢。

经营科科长竞聘演讲稿篇五

大家好！

首先感谢公司给我提供这个介绍自己的机会和展示自我的平台。

我叫xx，xx年9月出生，中共党员，本科学历。

xx年参加工作，1994年10月进入公司，xx年10月至xx年6月从事驾驶员工作，xx年7月至xx年10月任拱北分公司21路、56路线长，xx年10月至xx年12月任拱北分公司车管员并协助调度工作，xx年12月至今任拱北分公司三车队车队长。

多年来获得的荣誉，xx至xx年连续六年被评为公司先进工作者；1996年被评为珠海市“96”中国国际航空航天博览会交通运输先进工作者；xx至xx年连续两年被评为公司标兵；xx至xx年连续两年被评为优秀共产党员；xx年被评为优秀共产党员；xx年度业绩考核评为优秀。

将自己在珠海公交工作多年来的工作体会与大家分享，同时希望得到一个个人能力发挥的平台，更好地为公交事业出力。

1、本人政治素质过硬。身为中共党员，有强烈的组织纪律观念，坚决服从公司及领导安排、指挥，有强烈的责任心，追求上进。

2、本人诚实做人。尊重上级，团结同事，乐于助人，上下级关系及同事关系融洽，多年来受到同事的好评，容易被员工接受。

3、踏实做事。爱岗敬业、乐于奉献、忠于职守，工作上吃苦耐劳，业务上勤学好问，注重实效，经常与司机、工一起探讨解决工作中出现的问题。

4、自03年起，通过担任分公司线长、车管员、调度员、车队长等多个基层管理岗位的锻炼，掌握熟悉分公司业务、运营流程、安全服务工作要求和参与事故处理。工作多年来受到分公司的肯定和公司表彰。

5、协调和执行力强。在担任分公司基础不同的管理岗位工作过程中，发挥自己的特长，运用与公安、交警等部门的人脉关系，为解决线路和分公司出现的一些棘手问题；同时在与员工沟通过程中，以自己的方法，建立了工友感情，在贯彻执行公司和生产计划过程中，比较顺利。

1、做好分公司经理的助手和参谋，开展分公司的日常管理工作，保持高度的工作热情，做好分管的工作。

2、根据分公司的实际，重点抓好驾驶员的安全思想，以提升驾驶员素质，提高服务质量为工作目标。

3、以当前开展“创文”和“行评”为契机，找准安全服务工作薄弱环节，抓好分公司安全服务管理基础工作，做好员工服务思想的培养；注重线路管理细节，扎扎实实把基础夯实。

4、协助经理组织制定好分公司的生产计划和具体营运方案、协调抓好车间工作和车辆维修计划；深入线路和生产一线调研，解决工作中实际问题，为一线员工排忧解难；做制度的执行者，做员工的贴心人。

如果我能竞聘成功，我一定珍惜公司给我的机会，努力工作，实践设想；如果竞聘不成功，我不气馁，我会一如既往的在本职岗位上奋发努力，不断提高自己。

谢谢!

经营科科长竞聘演讲稿篇六

大家好!

我竞争的岗位是经营部副部长。

我叫xx□20xx年9月份，我进入电力局计量室，从事表计校验工作，年底开始担任计量室主任职务，年科室合并后改任经营科副科长，分管计量工作，后又兼管用电监察、线损等工作至今。

1、听从部长领导、服从指挥，做到令行禁止，保持整体步调的统一；同时从自身做起，时刻维护经营部领导班子的团结。

2、以身作则、严格管理，带好本班组的队伍；明确分工、明确责任，让大家感到人人有事干、人人有压力，人人都有自己存在的必要性。

3、分清重点、科学安排，全面完成全年任务目标及各项临时任务。

(1) 加强用电监察力度，通过营业性普查、专项检查、跟踪抄表等多种形式，彻底堵塞经营管理中存在的漏洞。

(2) 进一步完善计量管理制度，确保计量表计准确运行，维护供用电双方的合法权益。

(3) 强化现场管理，掌握第一手资料，为开辟降损节能新途径积累实践经验。

(4) 认真学习创一流文件，领会精神实质，将创一流工作融会到日常工作之中，使日常工作更加规范。

六年多的工作实践锻炼了我，我有信心、有能力、有精力做好分管这些工作的经营部副部长，成为部长的得力助手，为完成全年任务指标、推动我局的健康发展做出自己的努力。如果不能受聘，我也将微笑着走向明年，走向明年竞争上岗的讲台。

我的演讲结束了，谢谢大家！