

最新业务承包竞聘演讲稿三分钟(精选10篇)

演讲作为人类一种社会实践活动，它必须具备以下几个条件：演讲者、听众、沟通二者的媒介以及时间、环境。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。

业务承包竞聘演讲稿三分钟篇一

尊敬的各位领导、各位评委：

您们好！

今天很荣幸能站在这里，接受大家的评判。首先要衷心感谢公司领导给我提供了这样一个展示自己的机会。

我叫_____，今年__岁，现就职于_____公司，担任_____一职。我竞聘的岗位是业务经理。在__年的从业经历中，我先后担任过……等职务，逐渐从一个被领导的普通业务员走上业务部门负责人，积累了丰富的实践经验。

下面，我想就我自己__年来，的亲身经历谈谈我对业务经理这个职位的理解和感受。我认为要做好业务经理最重要的是必须具备以下素质：

- 1、必须既有实干精神又善于谋略，对市场具有敏锐的洞察能力、善于发现商机；
- 2、必须具有开拓创新的意识和能力，善于借助外力，在确保自身利益的基础上，最大限度的满足客户需求，从而实现双赢共利。

3、必须既熟悉本部门的业务，又有广博的知识，能带领自己的队伍去做正确的事情和正确的做事。

4、必须既有高超的组织管理水平又有良好的人际沟通能力。

假如本人能够有幸得到领导和同志们的信任，担任该公司的业务经理，我将从以下几个方面开展工作：

1、确立工作目标导向，积极拓展业务：

发展才是硬道理。我将以公司下达的工作任务为方向，尽快的做好目标市场的调研、分析工作，做好目标市场营销策划工作，有计划的拓展业务渠道，有的放矢的实施销售手段。

2、组建高效率的业务团队：

人才已经成为企业成败的最重要资源之一。我将高度重视人才队伍建设，组建一支愿意干事，能干事，能干成事的团队，营造和谐、“人性化”、创新的工作环境，培养和激发员工蓬勃向上的“精、气、神”。同时用自己的人格魅力，做好表率作用，加强自身素质建设，与员工共同进步。

3、做好外部营销的同时，做好内部经营。

坚持贯彻公司的各项指示精神，接受公司的领导和管理；规范部门管理制度，发挥制度和机制刚性约束作用，依靠科学的工作机制和制度体现公正公道。强化制度的针对性、完善制度的科学性、细化工作的操作性。

4、打造学习型组织：

知识就是力量。随着市场的日新月异，我们的知识必须与时俱进，不断更新和充实。我将积极鼓励员工加强自我学习和参加各类技能培训，提升素质；营造员工间学习交流的宽松氛

围，开展团结合作基础上的比学赶帮超，充分搭建员工展示技能和智慧的平台，共同提高业务水平；遇到重、大、难的问题，进行合议分析，发挥集体智慧优势，快速做出正确决策。

5、制定行之有效的业绩考核办法：

以明确责任、落实责任、考评责任为主线，制定科学有效地考评体系，让合适的人在合适的位置做合适的事情。让愿意干事的人有机会，让能干事的人有舞台，让干成事的人有前途。

有人说得好人生最重要的不是所处的位置，而是所朝的方向。我没有辉煌过去，只有一颗积极向上的心灵，我会努力把握现在和未来，不辜负领导的信任，同事的支持，用心超越期待，努力就是我不变的方向！“给我一次机会，我将还您十分精彩！”这就是我永恒不变的信念和这次竞聘的诺言。

我的演讲结束了，谢谢大家！

业务承包竞聘演讲稿三分钟篇二

晚上好！

首先非常感谢领导能给我一个体现自身价值的机会。而我今晚也非常有幸能有资格与各位同事来一起竞聘一级业务员的职位。我今年25岁□20xx年从中山大学财政金融学专业毕业后，成为了中行xx支行的一名员工，两年多的时间，从储蓄到会计，从结算到市场，我几乎做遍了支行的每一岗位□20xx年9月我被调入分行国际业务部清算科，一直负责全分行境外汇入款的清算工作。今天。我来竞聘国际业务部的一级业务员，一来是为了响应分行人事改革的号召而作的积极尝试，二来我也自信自己具备以下的素质条件来作此次参选：

首先，具有较好的英语听，说，写能力，熟悉银行间函电往

来的英文表述，同时精通电脑系统的各项操作。

再者，熟悉国际间结算与支付业务，然后国际贸易实务及最新的结售汇外管政策法规，

另外，在我工作的三年里，除了学到了丰富的银行业务知识和银行服务理念外，让我感悟最深的，还是在我每一次去处理各种机遇与挑战并存，成功与辛酸交织的日常工作的時候，如何调整自身的心态，在求真务实中认识自己，在积极进取中完善自己的一个过程。换言之，在业务能力培养的同时，我会更注重的是自身心理素质的修养。以使自己时刻保持一种爱岗敬业，然后积极乐观的工作态度，使自己青春的激情在工作中时刻得到绽放。

我认为作为国际业务部一名一级业务员除了自身应具有较全面的业务知识和业务处理能力外，还应具备以下素质和能力：

第一，对突发事件快速处理的应急和变通能力。

第二，较高地风险防范意识

第三，较强的心理素质修养及心理承受能力

第四，良好的服务意识

假如在此次竞聘中我能成功，我将本着爱岗敬业，然后脚踏实地的工作态度，在业务岗位上努力担当业务尖兵的同时，我还会主动协助部门领导，积极开展与同事及支行间的业务交流与学习，从而进一步提高自己以至全行的国际业务水平。

谢谢！

业务承包竞聘演讲稿三分钟篇三

尊敬的各位评委、各位领导、同志们：

大家好！

我叫____，__月出生，毕业于____学院，于20____年入____公司工作，并于____年担任____职位至今。今天，我竞聘的职位是____部门业务主管。

我记得有这样一句话：我不能选择出生的时代，但可以用生命的灿烂为时代增光添彩；我不能决定生命的长度，但可以用加倍的风险拓展生命的宽度。此刻，我就是怀着这份对人生价值感悟的执着与信念，带着对自身事业的'梦想与追求，走上这个舞台，接受大家的评判和组织的挑选。在此，我非常感谢各位领导和同事们给我这次竞争部门业务主管的机会，这个职位不仅仅是一种权利，更是一份沉甸甸的责任，而我参与此次竞争的信心，则是来源于对本本职工作的驾驭力、锐意进取的创新力和以德服人的凝聚力。

首先，我先阐述一下我竞聘的优势：

一、我具有丰富的管理经验：

我于20____年入__公司____部门工作，先后从事过____、____、____到现在的部门主管，多年的工作经验，使我对所有的业务都了如指掌，特别是在业务主管的这____年多来，我在自身素质和管理方面都得到了进一步的提升，首先在具体的工作中，我能根据各项规章制度进行严格的管理，切实的做到有章可循，有法可依；其次我不断加强自身的学习和知识结构的优化，并能做到学以致用，取长补短；最后我能以认真负责的态度和满腔的工作热情带头刻苦努力，勤奋工作，具有较好的大局观念和奉献意识；并得到了领导和同事们的一致好评。

二、我具有谦虚谨慎，团结民主的工作作风：

首先在工作中我能积极与运营部和财务部接收与传递各项数据信息，保证业务信息的沟通畅通，有效的提高了部门工作效率。其次我一直秉承着坚持原则、以诚待人、不以权谋私、尊重领导、联系同事，主动搞好团结协调，切实的做到了团结一心，实事求是。

三、我所取得的成绩：

至我担任部门业务主管一职以来，我务实基础，立足本职，在为公司发展壮大的前提下，积极努力，并取得了一定的成绩：

- 1、加强对监控合同的执行力，有效确保进口的货物和资金安全。
- 2、加大和相关单位、部门之间的沟通协调工作，一是有效的节省了货物在通关、运输的时间，避免了多余费用的产生。二是保证了货物的安全存放。三是确保所有丢失短少货物得到了合理的赔偿和解决。
- 3、积极关注市场信息，在有色金属进口销售、国内贸易业务的工作中，一直兢兢业业，从未出现任何纰漏，从而有效的控制货物资金安全。
- 4、立足本职，根据公司总体规划和安排积极拓展新业务，并圆满完成工作，获得了领导和同事的一致好评。

“平静的湖面，炼不出精悍的水手，安逸的环境，造不出时代的伟人。”我深深地懂得，要当好业务主管并不是光坐而论道、纸上谈兵，更重要的是脚踏实地地去干，如果此次我能竞聘成功，我不仅会履行好协助、协调、协作的职责，不折不扣地完成组织上交给的工作任务，而且会从以下几方面

来完善自己的工作：

第一在自身能力上要有所突破。当前，形势的变化、标准的更新、客户的需求都在不断的变化，原有的管理理念、管理方式、管理方法已经不利于市场的发展需要，这就需要管理者的思路创新。如果我竞聘成功，我会自觉的感知新理念、适应新标准、学习新方法，不断的充实自己，不断的提高自身能力，使自己更加有能力适应形势发展的需要。

第二在管理方式上要有所创新。要根据当前新业务发展的需要，迅速调整思路，主动对接，不断思考和研究新措施，新办法，有创造性的开展工作，为我公司的快速发展争做贡献。

第三加大监控力度，加强沟通协调，因为____要做大做强，首先就必须保证货物质量安全，基于此因，我会加大对货物监控的力度，以确保货物安全。其次加强与各部门单位之间的协作和沟通，争取用最少的时间保质保量的完成____的工作，从而为公司创造更大的利益。

第四不断加强自身理论知识和业务水平的提高，我深知，要跟上时代的步伐，就必须不断进步，所以我会积极学习更多有关____的知识，并将理论付诸于实践，从工作中吸取更多的经验，使自己可以全方面的发展，以满足时代的需要。

第五积极加强“传帮带”工作，并起到良好的带头作用，使我们的团队能够共同进步，使每个同事在实现个人价值的同时创造最高的利益，从而真正的`成为我公司的优秀团队，成为中流砥柱。

奥斯特洛夫斯基说过“把握生命里每一次机会，每一次挑战，让自己成为一枝自立自强的寒梅；不要害怕，不要畏惧，让自己成为一棵傲霜迎雪的松柏。”所以我今天鼓起勇气站在这里参加这次的竞聘。如果此次竞聘成功，我将不辱使命，开拓创新，用具体的行动和丰硕的业绩来回报领导厚爱和同事

们的支持，如果失败，我也不会气馁，因为这就证明我还有进步的空间，证明我离上级的要求还有一段距离，这样就会给我更大的动力去完善自己，去充实自己，以迎接更多的挑战。输赢并不重要，重要的是我为公司业务事业的发展壮大而努力的心！

谢谢大家！

业务承包竞聘演讲稿三分钟篇四

尊敬的各位领导，各位评委：

大家好！

我叫xx今年33岁，大专文化，中共党员，助理工艺师。87年技校毕业分配进厂，现为一车间制丝班班长。

进厂十八年来，我一直与烟叶、烟丝打交道，长期在制丝车间工作。常烟不断壮大，我也由当初的懵懂少年成长为一名成熟的基层管理骨干。工作中，我始终立足本职工作，大胆创新，特别是在联合工房工作期间，积极探索生产组织、设备保养、现场管理的最优管理模式，积极实施“5s现场管理法”，创造了整洁有序的生产环境，较好的向外界展示了联合工房的窗口形象。三年来，制丝线在我的带领下，烟叶单耗逐年下降，现为36□23kg□达到行业先进水平，为企业创造了可观的经济效益。由于工作成绩突出，今年我所管理的制丝班被车间推荐为“特殊贡献集体”侯选单位。

今天，我竞争的岗位是物资采购处业务员，坦然接受检验，自认为有三个方面的优势：

首先是经历与能力优势。我认为自己具备担当此任所必须的.经历和能力。我一直在制丝车间，从挡车工干起、做过修理工、设备管理员，特别是在班长和调度的工作岗位上工作后，

进一步加深并强化了我对制丝工艺的熟悉程度，熟悉烟叶的物理特性与管理使用，对产地、等级的鉴定也有一定的了解，有助于适应新岗位的需要。此外本人从事制丝生产与管理多年，积累了丰富的与人打交道的经验，培养了我吃苦耐劳的优良品质，雷厉风行的工作作风，具有较强的分析问题、解决问题的能力，具有很好的协调与管理能力。

其次是年龄优势：我今年33岁，精力充沛、喜爱忙忙碌碌的工作，思想活跃，接受新事物较快，工作中能发挥主观能动性，让我能够为新岗位工作的开展尽全心、出全力。

第三、我具有烟叶业务员所要求的道德品质。在工作中，我始终坚持诚实、正派的做人宗旨，能够与人团结共事。尊重人、关心人，乐于成为大家的知心朋友，能较好的把握情与理的关系，上下级之间的关系，让我在与同事、朋友、领导相处中形成了合力，与各方面的关系协调处理，和睦融洽。

通过竞争如果我能就任业务员这个岗位，我将力争作到如下几点：

- 1、忠于企业，规范营销，不搞邪门歪道。
- 2、努力学习，不断进取、充实，勤钻业务，力争快速进入业务角色，为企业严把原料关。
- 3、坚持党性原则，提高党性觉悟，不断加强自身价值观与世界观的修养。
- 4、尊敬领导，团结同事，营造良好的工作氛围。

各位领导、各位评委，我深知原料是企业发展的第一要务，烟叶业务员的责任更大。如能成功，我会尽全力作到最好。最后，在新的一年里到来之际，祝在座的各位：“新年快乐，工作愉快！”谢谢大家！

业务承包竞聘演讲稿三分钟篇五

尊敬的各位领导、同仁们：

我已经步入人生的半百之年，在这充满生机和活力的新世纪，机遇和挑战并存。我常常扪心自问：“我还该不该有自己的梦想，我还有没有梦想？我的梦想在哪里？”我沉思过，也彷徨过、惆怅过。凭心而论，我工作时间虽长可人生平凡而又普通，三十多年来，我一直默默无闻地工作，是这次竞聘的机会又一次唤醒了我沉睡的梦想。

我虽没很辉煌过去，但是，我会把握好现在和将来。为此，我来这里展现自我，让大家更加认识我，帮助我，进而喜欢我、支持我。我希望能靠自己的知识水平，靠自己的实力和业绩而不是靠运气来赢得这次竞聘。我的竞聘报告主要分三部分：

请允许我作一个简略的自我介绍：我叫罗xx男，50岁，大学文化，经济师职称。本人于xx年2月6日参加中国人民银行耒阳市支行工作，任农金股农金外勤；xx年元月1日，人农两行分家，被分到中国农业银行耒阳市支行工作，在农业信贷科任信贷员；xx年12月，农行与农发行分家，被分到中国农业发展银行工作，在办公室任秘书二年半；xx年又先后任计划信贷科信贷员、副科长；xx年任工会副主席兼办公室主任；20xx至今任客户业务部经理。

一是思想政治素质不断提高。在农发行工作以来，一直在信贷、办公室二个部门工作，特别是在信贷部门工作时间最长。特殊的环境，为我认真学习和深刻领会党的理论、路线、方针、政策和金融法规、法令、制度及各种知识水平提供了机会和便利，长期的熏陶，使自己的政治理论和文化知识水平不断提高，认识问题、分析问题、处理问题的能力不断增强，具备了一些必要的理论功底和实践能力。特殊的环境，丰富

了我的世界观和人生观，使自己思想上、政治上不断成熟，能够树立正确的人生信念和理想，能准确地判断好与坏、对与错，特别是在贷款的清正廉洁与徇私舞弊面前，能够头脑清楚，正确把握自己。在三十年的信贷岗位上，过好了金钱关、人情关、权力关，今天站在大家面前可以很自豪地说，凡是我主管过的信贷企业，尚未发现过贷款风险企业，并一致赢得企业和领导及同事们的一致好评。特殊的环境，也锻炼了我的意志和品质，使我养成了良好的工作作风。在现实的工作和生活中，能够坚持实事求是，讲正气、讲原则、讲团结、守纪律，能够做到热爱工作，务实创新，有较强的工作责任感和事业心。总之，长期的信贷工作，我得到了许多在其他地方得不到的东西，为我做好各项工作打下了较好的基础。

二是工作适应能力不断增强。在日常生活和工作中，我不断加强个人修养，以“明明白白的做人，实实在在的做事”为信条，踏实干事，诚实做人。长期工作以来，根据工作需要，无论从事什么岗位，我都能够努力把自己融入其中，摆正位置，尽快适应新的环境、新的工作，做到干一行、爱一行，并尽可能做好一行。特别是在近两年，年龄虽然大点，但在行领导的重视下，我能勇于挑起两个信贷企业管理工作的担子，任劳任怨。工作中不给领导出难题，不给企业添麻烦，做到顺利时有自知之明，逆境中也不气馁，时刻保持良好的工作状态和稳定的心态，不断进取，力争一天有一天的收获，一年有一年的成绩。在领导和同事们的关心和帮助下，我的组织协调能力、判断能力、办事能力都有了很大提高，业绩和荣誉颇丰。在农发行工作中，先后六次被评为市支行先进个人，一次被衡阳分行评为先进个人，xx年荣获省分行“清资核贷工作先进个人”称号，xx年提前晋升奖励工资一级。我十多年奉养老人，树立社会新风的优秀事迹，被记者采访写成《人间自有真情在》一文在衡阳日报发表后，引起社会效应，由湖南电视台、衡阳电视台、耒阳电视台拍成新闻分别播放，并载入xx年《耒阳年鉴》史册。我撰写的一些信息、先进事

迹、经验稿件，先后有61篇在省、市、县等各级报刊杂志发表，其中有28篇在省分行、衡阳日报等地级以上报刊杂志发表。1998年被耒阳市委、市政府评为“档案工作先进个人”、“耒阳市优秀通讯员”[]xx年被《湖南日报》聘为通讯员。工作中让我难以忘怀的是那次因公致残的事情[]xx年7月9日，行领导安排我与另一个同事会同粮食部门领导一起，参加哲桥、新市两个粮站的粮食库存检查，当天气温高达39度以上，一天连续检查4个点库8栋粮仓的粮食库存，下午在返回家下车时，由于工作劳累，加之当时高温，我突然感觉头晕眼花，身体支撑不住，立即摔倒在地，不省人事，送到医院抢救，诊断为右上肢肱骨粉碎性骨折，当天实施了手术，术后住院不到二个月，没等病情康复，我又坚持带病工作，一切治疗费用都是自行想方设法解决，没到公家报销一分钱。如今致使我这只右手举不过头部，造成残疾，给工作、生活带来殊多不便，但我无怨无悔。

三是工作设想。假若我有幸竞聘成功，我的工作设想是：

1、提出新思路，发展大业务。树立“想支行之所想、急支行之所急、全力为发展优质服务”的经营理念，积极做好优质客户的营销工作，培养自身营销的能力。经常深入企业调查研究，随时掌握好企业动态，做到心中有数，战机不误。发展优质信贷客户是我行信贷工作当务之急，对新上的信贷优质项目和现有优质客户要积极给予大力支持，对劣质项目和客户要敢于说“不”。与此同时，在内部制定一整套行之有效地规章制度和岗位责任制，防范风险，规范动作。

2、努力学好银行新知识，掌握新业务技能。技术不断发展，知识不断更新。先从我们金融系统来讲，操作软件不断升级，新技术更是不断出现。这就需要在保证熟练完成现有业务的同时，增强工作的积极性、主动性和预见性，超前学习一些将来可能用到的知识和技能。就本人来说，重要的是加强学习培训，不断给自己进行“充电”，注意银行法律法规的学习，特别是加强电脑操作方面学习，练就一套过硬的业

务本领，掌握工作主动权。勤奋工作，努力把工作做的更好，在平凡的工作中，做出不平凡的业绩。

3、更加严格要求自己，做个合格的行员。我将以这次竞聘为新的起点：对待人生，会多一份梦想；对待工作，会多一份努力；对待领导，会多一份尊敬；对待同事，会多一份微笑；对待生活，会多一份热爱；对待家庭，会多一份责任。

如果我这次竞聘成功，我将不辱使命，努力工作，不断完善自我，追求自我，超越自我，以更优异的工作成绩，回报领导和同志的关心和厚爱。

最后，我引用西方一位哲学家说过的一句名言为竞聘结束语：给我一个支点，我会把地球撬起来。我要说的是：给我这个职位，我一定会做得更精彩！

谢谢大家！

业务承包竞聘演讲稿三分钟篇六

各位领导、同事们，大家好！

首先，感谢各位领导给我这次展示自我、施展才华的机会！决定参加这次竞聘前，我曾度德量力，思虑再三，之所以参加教材业务部部长的竞聘，一方面，是对这次竞聘制度的拥护和支持，以自己的实际行动作为此次竞聘活动的参与者和推动者。

另一方面，是想借此机会锻炼自己，接受大家的检阅与评判，争取更好地为新华书店事业的发展发挥自己的作用。近年来，在领导的培养下，在同志们的关心与鼓励下，我一直兢兢业业、恪尽职守、勤奋学习、严于律己，政治思想不断成熟，

工作经验不断丰富，知识储备不断增长，感觉可以能更好地为新华书店事业发展服务，希望有一个进一步施展才华的实践平台。

所以，在接下来的十分钟内，我会竭尽全力地向在座的各位证明，我，能够胜任教材业务部部长一职。

请允许我作一个简略的自我介绍，我叫aaa□bbb文化□cccc年dd月参加工作□eeee年进ffff参加工作，今年加入中国共产党。自参加工作以来，我勤于工作、乐于奉献，坚持清清白白做人、踏踏实实干事，曾担任财务出纳□xyzb年至今具体负责教材教辅这一块工作。

教材教辅发行工作在新华书店有举足轻重的位置。一方面，它在目前仍是新华书店生存和发展的基础，直接关系到书店的经济效益，另一方面，教材发行联系着社会的千家万户，是社会舆论关注的重点，直接影响到新华书店的整体形象。教材教辅发行工作是事关全局，不容有失的一项工作，权衡自己，我有几项优势。

第一，有较高的政治素质。

日常工作和生活中，始终以党员的标准严格要求自己，注意以大局为重，不该做的不做，不该说的不说，特别是在大是大非面前，能够头脑清楚，立场坚定，正确把握自己，在思想上、政治上、行动上始终与经理室保持一致，时时处处注意维护新华书店形象，以高度的政治责任心做好份内工作。

第二，积累了一定的工作经验。

要巩固阵地、占领市场，必须发挥我们多年从事教材发行工作所打下的基础，理顺好与教委、物价等职能部门的关系。我主管教材教辅发行工作已经有5年多了，一直以来与教委、物价部门的关系非常融洽，与经理室的领导一道，每逢年过

节、红白喜事我们都到领导家上门拜访，闲遐时间经常到教委、物价、宣传部等职能部门走访，拉拉家常，聊聊天，谈谈工作，在交流中向他们谈些国家对课本发行的新动态，我们工作中存在的困难，始终与各级领导之间保持着良好的关系。

第三，热爱图书发行事业。

教材的征订发行工作是书店工作的重要组成部分。在新形势下教材具有品种多、数量大、时间紧、影响广等特点，书店的教材发行量一般约占整个企业图书发行量的75，是书店实现较好的社会效益和经济效益的重要标志之一。

大家都知道□bbbb是个有65万人口的农业县，全年教材教辅的发行量高达1800多万，面对全市几百所中小学幼儿园的近10万学子学习课本的供应。可谓发行量大、供应面广、计划紧、任务重。我深知负责教材发行工作责任重大，但我不怕苦、不怕累、勇于挑重担，无怨无悔，尽职尽责。

各位领导、同事们：

大家好！感悟过二〇一三年的忙碌，我们即将一同迎来二〇一四年的挑战，决定参加这次竞聘前，我度德量力，思虑再三，之所以参加战略发展部高级主管这个岗位的竞聘，一方面是对这次竞聘制度的拥护和支持，以自己的实际行动作为此次竞聘活动的参与者和推动者。另一方面，是想借此机会锻炼自己，接受大家的检阅与评判，争取更好地为新华书店事业的发展发挥自己的作用。

我是xx□来自xx□担任业务主管。回望来处，取得的业绩和积累的经验为我今天的竞聘蓄积了力量和奠定了基础。若胜出这一职位后，我将在上级的领导下，与各位同事一道为了新华事业的未来，痴迷执着的追求、求真务实的探索和永无止境的创新。战略发展部不只是一个有吸引力的部门，更是一

份沉甸甸的责任。高级主管是领头雁，他必须不折不扣的贯彻执行公司的方针政策，积极全面完成集团公司下达的各项考核指标；根据业务的发展情况，适时制定和调整推动方案和激励措施，并督促落实，保证业务发展良性循环；管理和调动现有员工的积极性和主动性拓展业务。

任何事业的成败，说到底就是分管经理的一种人格魅力在工作中的体现。人格魅力的感染一是无欲则刚。职位无大小，凡事是一个“公”字。经理只有无私欲、无邪念、一身正气、两袖清风，责在人先、利在人后，才能立身有威信，改革有底气，才能团结人、有感召力。就是古人所说的“公则四通八达，私则偏向一隅”。

二是有容乃大。再英明的高管仅凭一个人的力量是无法兴旺一个地方图书发行事业的，兴旺全市的图书发行事业需要一个齐心协力的团队。当经理器量须大、心胸须宽，要认人之功、容人之过。我会努力团结各种性格的人才，听得进各种不同的意见，保护好、调动好、发挥好所有人的积极性、主动性和创造性。

三是带着爱心工作。把员工当作自己的兄弟姐妹，要爱群、乐群、利群。所谓爱群就是要热爱集体，热爱你的同事；所谓乐群就是要把与同志们共事当作一种缘份、当作一种至高的乐趣；所谓利群就是要感于并善于为员工排忧解难，为员工谋福利求发展。

四是带着感情工作，一个想干事、会干事、能干事的经理是一个充满激情的经理，经理要有干事的冲动，要有成功的渴望，要不断推出新的奋斗目标。我个人的性格特点是做事追求完美，无论什么工作，不干则已，要干就要追求卓越，力争达到一流水平。这种性格促使我自加压力、负重奋进，竭尽全力争取把本职工作做得最好。

五、带着头脑工作。不断强化自身素质，提高业务能力与水

平。“内圣方能外王”，我会在认认真真学习上有新进步，在堂堂正正做人上有新境界，在踏踏实实做事上有新成效。同时，及时掌握集团公司、政府等各级政策与精神，把握新时期工作的主旋律，不断增强大局意识、政治意识、忧患意识，不断提高自己的管理水平，充实自己的理论水平，加强自己的实践水平，为搞好工作发挥应有的作用。

尊敬的各位领导、同事们，诚恳待人，为人正派是我的为人态度！勤奋务实，开拓创新是我的工作态度！如果组织上委以战略发展部高管的重任，我将不辜负大家的期望，充分发挥我的聪明才智，以昂扬的工作热情和高度的工作责任心，加倍努力地工作，使工作在各方面都有新的起色，新的突破，上升到一个新的台阶。同时，我也明白，参加这次竞选无论成功与否，对我而言都是一次历练，也是一次学习和提高的机会。我都会一如既往地以无尽的热情去工作、去奋斗！继续塑造襄阳新华书店未来的灿烂辉煌！

业务承包竞聘演讲稿三分钟篇七

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！

今天很高兴能站在这个讲台，接受大家的评判。首先要衷心感谢公司领导给我们提供了一个锻炼自己的机会、一次展示自我的平台，也衷心感谢大家对我的关心和信任。

我叫xxx，现年xx岁，中共党员，本科学历。我竞聘的岗位是业务经理。今天能够有勇气站在这里毛遂自荐，是因为自身责任感的驱使，是自我事业心的激励，更是我们xx公司良好的干事环境和用人环境的鼓舞。

竞争上岗，是业务能力的竞争，是综合素质的竞争，但我认

为，竞争上岗的核心是事业心、是责任心。参加工作xx年来，我始终刻苦钻研业务，精益求精；对工作尽心尽力，尽职尽责。特别是在担任xx部xx的xx年里，我精于业务，勤于工作，严于律己，在本职岗位上做出一定成绩，主要体现在：

一、全面加强自身建设，适应新的形势发展。

俗话说”打铁需要自身硬“，我自己始终坚持学习，不断更新知识，不断为自己”充电“。

我清楚认识到，进入企业后要想取得成功，必须得从基层干起，注重工作经验的积累，要经历一个从操作员到基层管理人员，到中层管理人员，最后到高级管理人员的过程。年，我从做一名普通技术工人做起，几年的工作实践，进一步丰富了我的职业技术水平，让我受益很多。从年起，我担任部门的维修班组长，在实际管理过程中，我既是管理者，又是被管理者。一方面我在实际工作中做好管理沟通，我面对的普通员工，因为管理沟通是围绕企业经营而进行的信息、情感和知识的传递过程，是实现管理目的的媒介，也是企业有效运作的润滑剂。另一方面，我对领导所安排的工作与事项，尽百分之二百的精力去做，达到完成、超额完成，几年的基层管理实践，丰富了管理技巧，为我以后做好更高层次的管理打下坚实的基础。年，从维修班长到维修主任，是从做技术到做管理上的飞跃，我职业生涯中又一次的加油、充电，我的职业素养又一次得以提升。在思想方面，我严格用党员的标准来要求自己，不断的学习党的各项文件精神；在业务方面，坚持与时俱进，把理论知识、市场规律与企业管理实际相结合，感悟管理的奥妙，深刻领会，消化吸收，将好的理念和管理方法投入到实际工作中，找问题、查原因、定措施、制流程、抓落实，不断改进工作方法，提升了管理质量。

二、打造学习型组织，全面提升科室人员素质

面对市场经济日益激烈的竞争，我始终坚持把建设一支政治

过硬、业务精通、作风扎实、的员工队伍作为主要任务来抓。底我脱产作为钳工实习指导老师，在指导的同时，更多的是向老师傅们学习请教，给自己融会贯通再次提升的机会。并通过自己所学、所思，总结一些方式、方法，及时与部门员工及科室人员分享、交流。此外，我经常组织全科人员学习党的方针政策、部门的各项制度和规定，领会精神，从细微处着手建立工作规范，明确分工，落实责任，进而实现工作的有序开展，通过学习，增强了全科人员的凝聚力和战斗力。作为新组合的运行三室包装块整体维修能力偏弱，人员相对最少。人员的配置上包装机修理工共有6人，出师时间不长的新手占到一半，1人员没有参与过设备调试和学习培训。如何以老带新，推进整体能力的提高，确保跟班日常工作优质、高效的完成。我在科室内部合理调配有限的人力资源，以部门推行的个人机组负责制为依托，充分搭建员工展示技能及智慧的平台，采取互帮互学、密切协作，共同提高的维修体制。遇到重、大、难问题，进行合议分析，快速处理问题。如”b1机组烟支挂烂问题的维修“、“4#设备问题的专项维修“、“10#小油散包问题的处理“、“compas小油散包问题分析“、“多组focke商标部分的专项维修“等等。在修理中，我室发挥集体智慧优势，合议分析，并对典型的事例进行讲解，通过锻炼，我室人员快速成长起来，维修技能得到较快的整体提升，我室整体钳工水平提升较快，多次在部门钳工测试中优于其它科室，特别在晋级钳工考试中表现突出，科室平均80.5分，比部门平均73分高出7.5分，并向工程室输送了两名人员。

三、着眼规范有序，进一步强化科室内部管理。

为能规范、优质、高效地服务生产，我重点抓了以下几方面工作。一是实行了目标管理责任制。我根据各项工作的特点，本着能量化就量化、不能量化就具体的方针，明确了工作目标和工作任务。工作做到定期汇报，年终实施考评，调动了全科人员的工作积极性。二是健全了工作机制。（1）高效运

转机制。按照”人员少而精、工作简而明、管理严而实“的要求，岗位人员精选慎配，工作职责理顺关系，大大提高了工作效率。（2）严格监督机制。科室领导定期不定期抽查工作，凡未按时间、未按程序、未按标准完成任务的，科务会通报批评。（3）奖惩激励机制。在公开、公平、公正的原则下对全科室工作人员进行考核，并将考核结果与年度评优评先结合起来，对完成任务的给予通报表扬，对完不成任务的给予批评，并不得参加评优活动。这些措施大大提高了科室人员的工作积极性、主动性和创造性。

四、完善规章制度，促进科室工作规范化。

为进一步提高工作水平和工作效率，我始终坚持按规矩办事、按章理事，先后制定了《办公室工作制度》、《考勤制等8项制度，为各项工作的开展提供了有力的制度保障。为了突破机型专一维修及个体单独维修带来的思维局限，避免对设备故障的分析判断走入误区而导致较长时间的无效修理，我结合部门倡导了精细化、规范维修制度。实现了维修技能的整体提升和技术资源的优势互补，逐步推进规范化维修工作的开展。在科室内合理组织人员通丝管保生产、查泄漏降能耗、查缺补漏装缺件保车间现场和设备管理的规范统一，适时督促科室人员填写设备动态运行管理记录，推动设备管理工作，取得了较好的成效，在多次检查中都取得较好成绩。

五、理论联系实际，力求技术最大化创新。

在技术管理方面，我把解决生产工艺过程中的难点问题，作为自己工作的着落点。一是狠抓学习改善，解决设备运转中的难题。首先，牵头组织11#机组下游机严重漏油的专项维修，解决设备漏油问题；其次，针对compas机组小油散包的问题，主导进行了针对性的对比分析论证，从中找到并解决了22#小油散包的问题；第三，促成对19#封签上胶不好的问题的`彻底解决。第四，对gdx条油折角难题组织攻关，改善了条油红端折角不好的问题。二是勇于创新，设备技术改造成果显著。

第一，我在负责组织实施19#compas机组的中修工作中，充分分析论证该部分的配件结构、传动原理、位置要求，寻找较为合理的安装调校方法，顺利地完成了该机组的中修任务。第二，策划组织实施完成了22#compas机组的中修工作。22#compas机组去年设备运行在两次实施检查后状态仍较差，06年春节加班期间，我主要负责组织对该机组进行中修，较为系统地解决设备存在的问题，保障设备正常运行。

工作上的不足和问题是今后应该时刻注意和逐步改进的：

2、工作方法有时简单，不能十分客观地处理问题。几年来的工作实践，使我深刻体会到，作为一名企业的管理人员，只有深入和全面地思考问题，才能有解决问题的正确方法，只有依靠广大职工的智慧 and 力量，采取合理的方式，才能从容应对，扭转复杂局面。

3、创新能力不强。一要进一步加强学习，从思想、管理、业务等多方面继续进行全方位的学习，不断提升自己的素质和能力，更好地适应工作要求。

以上是我在近几年工作中所取得的一点成绩和不足之处，如果我竞聘成为业务经理的话，我对以后的工作作如下设计：

首先，是给自己一个正确的定位。一是对下属，要以身作则，做一个好的业务经理。为此，我将严字当头，从严管理，从严要求，既严格要求自己，也严格要求员工。既要带头学政治，不断提高自己的政治修养，做一个有理想、讲政治的带头人，还要带头学业务，不断提高自己的专业水平和业务素质。总之，要处处以身作则，率先垂范，以自身的模范行为去影响大家，带动大家。二是对部门经理，要积极配合，作一个好助手。作为业务经理，要正确认识自己的职责，在处理实际问题中既不能越俎代庖，也不能毫无主见，更不能推卸责任，要大力协助、配合部门做好各项工作，同时，还要勤于思考，多动脑子、多出好点子，做部门经理的好助手和

好参谋。三是在部门经理与运行室之间，要上传下达，架一座好桥梁。一方面，要正确领会部门经理的工作思路，在员工中传达贯彻；另一方面，要及时掌握员工的工作情况和思想动态，向部门经理及时反映他们的要求，做好信息沟通和意见反馈工作。另外，在工作中还要注意加强内部团结，增强整个部门的凝聚力和战斗力。

其次加强管理，提高创新意识。业务经理的工作面宽事杂，只有加强管理才能保证工作宽而不推，杂而有序。如果我竞选成功，首要任务是设置各项规章制度。用制度和标准进一步加强管理，坚持以人为本，充分调动每个员工的积极性和创造性，使自己分管的工作管理制度化，服务优质化，参谋有效化。

第三通过精细化管理提高职工素质。推行精细化管理，是管理上的一场革命，它要求管理的高境界、工作的高水平、产品的零缺陷。在平常的部门管理中将精细化管理作为一项“素质工程”来抓，并坚持常抓不懈，从岗位抓起，从现场做起，力争达到管理责任定量化、管理制度刚性化、工作考核绩效化、人的行为规范化的要求。

第四建立良好的促人氛围，促成团队中每个成员能够互相尊重，彼此理解，增强团队成员完成工作的自信心。因为，人们只有相互尊重和信任，尊重彼此的技术和能力，尊重彼此的意见和观点，尊重彼此对组织的贡献，团队共同的工作才能更有效率。

第五注重团队精神的培养，强调团队合力，团队不仅仅是人的组合，更是能量的集合，远离个人英雄主义，注重整体优势的发挥和构建。作为组成团队的个体，如果其应得利益长期被漠视甚至受到侵害，他们的积极性和创造性无疑会遭受重创，从而影响到整个团队的竞争力和战斗力的形成和发挥，团队的总体利益也会因此受损。团队的价值是由团队全体成员共同创造的，个体的应得利益应该也必须得到维护，否则，

团队的凝聚力就难以形成，甚至已有的凝聚力也会转化成离心力，团队精神的实质不是要团队成员牺牲自我去完成一项工作，而是要充分利用和发挥团队所有成员的个体优势去做好这项工作。

在xx公司工作的八年来，我深切地感受到，我们个人的成长已深深植根于xx事业的发展。作为一名红烟人，无论在哪个工作岗位上，都应为xx烟草事业的发展奉献自己智慧和能力。如果我这次有幸竞选成功，我将不辱使命，以最短的时间、全部的精力，投身于新的工作岗位。如果这次竞争落选，说明我在某些方面与领导和同志们们的要求还有差距，对此我将正确对待、加压奋进、一如既往，更加努力地做好本职工作，珍惜每一次机会，争取更大的进步，不辜负领导和同志们的关心和信任。

总之，归纳为三句话：

成功不自满！

落选不气馁！

坚决服务领导安排，一如既往，做好本职工作！

最后，希望能赢得领导和同志们对我的信任和支持。谢谢大家！

业务承包竞聘演讲稿三分钟篇八

有关于业务经理竞聘演讲稿范文小编已为大家整理带来，希望可以帮到大家。

尊敬的各位领导、同事们：

大家好！

我是19xx年8月参加工作，技校毕业后取得汉语言文学自学大专学历。

专职从事思想政治工作20年，先后担任过公司政工科副科长、科长职务。

今天我竞聘业务部经理职位，通过多年来的实践和学习，是自己的政工业务素质和思想素质得到了不断提高。

在从事政工工作期间，扎扎实实，勤勤恳恳，较好的完成了自己的各项工作任务，为公司争得了多项荣誉，为公司的不断健康发展做出了不懈努力。

现将我的业务工作说几点：

一、扎实学习专业知识，不断提高学识水平

为了做好思想政治工作，我坚持学习与思想政治工作密切相关的学科知识，从19xx年技校毕业参加工作后，于19xx年至19xx年自修了山师大中文系汉语言文学专业毕业。

系统学习了马克思主义哲学、政治经济学、科学社会主义、中共党史四门基础理论课。

认真学习党的基本路线，系统学习了〈邓小平文选〉xx大精神和xxxxxx重要思想。

通过学习，更加深刻地认识到邓小平理论的地位和作用，认识到社会主义必然战胜资本主义的历史发展规律，增强了党性观念，坚定了在思想政治工作岗位上，为实现共产主义奋斗终身的信心。

现在，为进一步提高自己，我又于xx年考取了博山区委党校经济管理本科班，继续深造。

二、立足本职，狠抓企业思想政治工作

通过政治理论学习，不仅提高了思想政治觉悟和理论水平，而且坚持理论指导实践。

自己作为公司政工科科长，在工作中，向实践学习，向群众学习，向先进的同志学习，不断提高充实自己。

注意尊重职工群众的主人翁地位，关心群众，依靠群众，发挥群众的力量和智慧办好企业，增强企业的凝聚力。

公司绿巨人纯净水厂开业前夕，广大职工不怕困难，日夜奋战，齐心协力，无私奉献，取得了显著成绩，对此，我及时进行总结，在市供水系统政研会上发表了《实施一业为主，多种经营方针，开辟以水养水、发展三产战略》，将公司的成功经验和职工中先进典型进行了大力宣传，收到了极大的轰动效果。

同时，狠抓公司的对外宣传工作，专门成立的宣传工作小组，签定宣传工作计划责任书，组织对外宣传。

几年来，公司的对外力度不断加大，先后发表各类稿件一千余篇，收到了较好效果。

自己撰写的《浅谈企业文化建设与企业思想政治工作的相互作用》以及《当前加强企业思想政治工作的几点做法和认识》等论文先后在市供水系统政研会上获奖。

三、严于律己，为供水事业积极奉献

多年来，自己作为一名共产党员，一名政工干部，我在各方

面严格要求自己，努力做到工作上勤奋，纪律上严守，作风上务实，作为上廉洁。

在自己的工作岗位上，扎实工作，不断加强思想作风建设，得到了公司领导和广大职工的一致好评。

在今后工作中，将更加严格要求自己，狠抓理论学习不放松，积极探索新形势下思想政治工作方向，为公司的发展做出更大的贡献。

不管我能不能选上，我都一如继往的努力工作！

谢谢大家！

各位领导：

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，也是时代发展的要求。

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。

此次竞争，无论成功与否，我都将一如既往的听从组织的安排，干好自己的本职工作。

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。

一、个人简介

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。

二、对岗位的认识

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。

我认为设立本岗位的目的就是要适应当前的竞争环境，提高我公司运营质量，为一线业务发展做好后台支撑。

主要实现以下目标：

- 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，并对结果反馈、分析。

以上七个目标是相辅相成的，全店销售人员整体水平的提高，必将能够保障我店的安全、高效、稳定运行，也必将降低企业在运行维护方面的各项运营成本。

三、工作设想

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。

各位领导好！我叫刘xx，毕业于xx建筑职业技术学院，学的是设备安装工程技术。

现在东辰项目从事施工机械设备管理工作。

做为一名11届新员工，我知道我要竞聘的这个岗位是远远达不到工作要求，但如果我今天不来，那我就真的彻底与它擦肩而过了，而且机会是留给那些有准备的人的，我准备好了，请各位领导给我几分钟的时间，给年轻人一个展示的机会，因为我是真的很喜欢营销这个行业。

下面我谈一下我对营销岗位的认识，我将从4方面讲述

1、从事营销人员最基本的要求以及具备的能力。

营销人员首先应该练就一身慧眼识人的能力，见到一个人，第一时间推测出这个人的性格取向，然后通过短暂的交谈，摸清这个人的价值观，性格特点，志趣爱好以及这个人的真实实力与社会背景。

作为建筑施工单位的营销人员，还应了解客户的需求，顾虑。

排除客户对你的戒心，了解他个人的生活习惯与作风，志趣爱好。

投其所好，使之与之成为朋友，方便开展工作。

作为建筑施工单位的营销人员，还应懂必要的礼节，例如餐桌上，分清哪里是主宾，哪里是主陪，哪里是自己端茶倒酒的位置。

其次要有一定的驾驶技能，有驾驶证只能说你有驾驶车的这个资格，但不能保证你能开好车，给领导开车要讲究一个平稳快速安全。

无论陪客户还是领导，你要让人家坐咱开的车是一种享受，而不能起步三点头，上路就加油，一路向前看，其他啥都不管。

我很庆幸自己去年在东辰过年值班的经历，是那次经历，让我在开车水平上有了很大的进步。

现如今，我师傅以及他的那帮老战友们回家一般都是由我来接送。

喝酒，喝酒虽然不一定能办成事，但是不喝酒拉拉关系是肯定办不成事的。

酒量不一定要多大，但关键时刻你得顶上去，能帮领导挡酒，能让客户多喝酒。

酒后要掌握一定的常识，例如在醉酒人床边放一杯白开水，一袋白糖，果汁，做好醉酒人的酒后工作，无论对领导还是对客户，这么做都会让人家感觉很贴心。

广泛的娱乐兴趣爱好，无论高雅的还是充满活力的都要会，此外，自己一定要有几首自己拿手的歌，去ktv要能带动气氛，唱一些大众化，符合客户口味的歌曲。

2、自身的性格特点决定我喜欢干营销这个行业。

我个人感觉我是一个比较阳光洒脱的男孩，性格直爽，为人真诚，有一定的亲和力。

否则东辰项目无论是施工作业队的队长还是下面干活的工人，

对我他们都是相当的喜欢与我交谈。

况且公司招我们进来的最终目的也是让我们的能力最大化，为公司创造利益最大化。

从事技术的都有何总一样过硬的技术功底。

吴总一样强硬而不乏周密的决策力与执行力。

业务承包竞聘演讲稿三分钟篇九

尊敬的各位领导、同事们：

大家好！

我叫xxx，xx岁，本科学历，职称会计师，xx年参加工作，xx年进入xxx银行xxx分行工作先后从事储蓄、会计、信贷工作，并先后担任xxx分理处主任，xxx办事处存汇科付科长，零售业务部付主任，主任。我竞聘的是业务发展部主任。

在我参加工作的十八个年头当中不论是做普通员工还是管理工作始终坚持勤恳兢业、开拓进取、认真负责的工作态度和作风。自从01年支行开始把消费信贷确定为xxx支行的工作重点，我作为零售业务部的付主任，义不容辞的承担了开拓消费信贷业务的重任，当时我们人员少、没场所、没资金，没经验，在这样白手起家的条件下，我们硬是从其他行里抢来了业务，占领了一定市场，走在了其他支行的前列，并且收息率连续三年达到了100，在分行的消费信贷各项考核中始终排在第一名。为xxx支行持续稳定的发展做出了自己的贡献。

20xx年6月份开始负责零售业务的全面工作后，面对时间紧任务重的巨大压力，我没有退缩而是知难而进，确定了清晰的发展思路及工作措施。人民币储蓄存款提前50天超额完成了

全年任务指标；特别是消费信贷余额到去年7月底就突破了一亿元大关，现在已经达到了1.6亿元是xxx分行第一个消费信贷余额突破亿元大关的支行，并提前一个月超额完成了消费信贷的全年任务。自己的努力得到了领导和同志们的认可，去年底被党组织确定为入党积极分子。

多年的工作经历以及消费信贷从0到亿元大关的突破，为我从事业务发展部的管理工作及对市场的开拓积累了宝贵的经验。如果我当选业务发展部主任，我的工作思路是：抓住源头、努力开拓、深化管理、加强服务。

首先是抓住源头、努力开拓。明年将是中行股改上市的关键一年也是xxx分行各项改革的关键一年。作为基层支行的业务发展部门，按照部门主要职能突出重点，加大营销力度，改善服务水平，及早的开展工作。一是抓住我市的`经济发展的大好形势的有利时机，深入厂矿机关进行宣传营销。二是抓住明年国企改制的有利时机及时跟进，三是加大国际结算、中间业务、各项代理业务的营销力度。四是抓住同业机构调整的有利时机，加大业务拓展力度，积极抢占市场份额。

其次就是深化管理、加强服务。

一、深化各项管理。首先在思想上、行动上要坚定不移地紧跟党委步伐，认真贯彻执行分支行各项方针政策，确保思想不松懈、行动不走偏，切实做到自身认识到位、管理到位。其次是加强内控制度建设以及检查监督力度，从制度上约束业务人员必须按照规章制度办理业务，防范各种风险及案件的发生。

二、逐步推进客户经理制，完善激励约束机制，促进业务的快速发展。

三、通过“个性化、差别化、人性化”的优质服务，搞好亲情营销、友情营销，吸引更多的客户来中行办理业务。

一份自信，一个目标，严谨的作风，塌实的态度，开拓的精神，我想在分支行的正确领导下，在同志们的努力下，只要我们勤劳的工作、艰辛的付出，一定能实现我们的宏伟目标，业务发展部的各项业务指标也一定能在xxx分行排名前列，为xxx支行的跨越式发展做出自己新的贡献。谢谢大家！

业务承包竞聘演讲稿三分钟篇十

大家好！

首先请允许我自报家门。我叫xxx□现年xx岁；助理会计师……

20xx年从四川省银行学校毕业参加银行工作迄今。先后从事过信贷、出纳、记账、复核、主办会计，营业所副主任，储蓄所负责人等岗位工作。

我今天竞聘的职位是业务副经理一职。

光阴似箭，岁月如梭。一转眼我已在基层服务岗位上渡过了3x个春秋。回首往事我曾有过失落，也有过欢乐；有过奋斗，也有过追求；有过艰辛，也有过收获，我已由一个风华正茂的青年变成了年近半百的银行老兵，在感慨自己青春流失的同时，我也非常庆幸自己得到了锻炼和提高，得到了成长和成熟。

一个人的提高总是螺旋似的上升；一个人的进步往往是波浪式前进的。为此，我们应该像竹子那样：每成长一段总要小结一次。今天，我借此机会，向在座的领导和同仁们，就我30余年的专业学习及培训情况；工作能、勤、绩方面作如下汇报：

xx年--xx年，在农行工作期间。曾参加85年县支行技术练兵比赛，并取得了翻打百张凭条和记账的两个第一名□xx年参

加“四热爱”演讲比赛获得了第二名。在我担任营业所副主任期间，所在营业所被评为全市“会计出纳达标升级规范化管理”的示范所，成为全省其他县市支行参观学习的榜样，多年被评为先进所。我个人也多次被评为先进个人。

xx年至今农发行工作期间。由于有了以前在农行17年的业务基础和工作经验，加之我又时值中年，已是当时业务骨干力量，使我的工作又迎来了一个收获高潮。共计获得各项殊荣13次。其中：6次被评为先进工作者，并3年蝉联其称号；2次被评为工会积极分子；3次年终考核优秀□20xx年被内江市分行评为优秀会计员□20xx年荣获内江市分行首届“十佳服务明星”

“爱岗敬业”是近年来才出现的一新词。别人可能说出许多条堂皇的理由，而我却只有简单朴实的一条，并且可以坦诚地告诉大家，那便是为了生存和家人幸福。热爱是最好的老师。所以我为了提高、增强自己的能力坚持做到了：

一长期坚持对金融方针政策、法律法规的学习和理解，从而具备了较强贯彻制度的执行能力。较好的做到了数十年如一日，我所从事的'工作和经办的业务没有出现过严重的违法违纪和重大的制度失误事件。

二积极参加短期理论、业务培训班学习，和利用业余时间苦练基本操作技能，从而取得了上述技术练兵成绩和与工作相适应的珠算、计算机和职称等级，具备了较强，较高，较快的业务操作水平。

三为企业发展充分做好准备。随着科技日新月异的发展，我们这一代人都是经历过由珠算到电脑；有手工记账到电算会计的过渡。为了工作需要和充实自己，我先后报名参加了四川省高等教育，法律和金融专业的自学和考试。通过自己的不懈努力，于20xx年和20xx年先后取得了西南科技大学专科和四川农业大学本科毕业证。从而增强了自己在新时期新形

势下，银行工作发展对职工提出了更高要求条件下的适应力和竞争力。

在参加工作之初，我就暗自在心里对自己提出了一个职业道德要求：那就是对工作不仅最起码地要对得起工资讲，还要力争对得起责任讲。多年来为了此承诺，（）我一直努力地燃烧自己的青春努力地照亮它。

一是：忙里偷闲身兼双岗。

20xx年--20xx年，由于支行推行岗位工资系数改革和综合系统上线。在长达五年的时间里，我一直肩负着过去由二人分担的复核和综合管理两岗的工作业务量。一方面既要向其他同志一样，八小时临柜办理会计复核所有的工作外；另一方面还得挤压办理正常业务的时间，抽空零星的闲余时间以及利用中午和晚上的个人休息时间，从事各种凭证、账簿、登记簿、报表、资料的分类集中整理工作，装订成册工作，以及档案的保管、查询工作。几年下来，仅装订凭证、账、簿、表等就达2xxx多本；并为市、县工商局和其他行检查以及企业查询提供翻阅档案5xx多人次。

二是：带病坚持工作，不计报酬加班加点。

大家都知道我行的业务量一直名列全省前茅，连其他市行会计辅检人员对其业务量之大都不由发出了感叹。一般来说，各种业务的正常办理在系统签退之前时间都非常紧迫，加之系统网络故障和企业批量办理的情况常有出现，加班加点便成为了家常便饭。另外，如遇上同事生病，有事或其他特殊情况，由于无人顶班导致空岗，在岗人员的工作量更是成倍增加，超负荷工作。

由于长年地临柜久坐□20xx年我经县医院检查出患有严重的腰椎间盘突出和失眠症。为了有利于康复，医生曾多次建议我换岗。但考虑到单位的实际状况，因当时人员缺乏，连固定

的顶班人员都尚未按规定配备。在找领导申请无果后，我坚持一边工作一边治疗，而在最忙的一段工作时间内，治病也被迫中断或延后疗程，以至病情时好时坏，到了后来有时病情最严重的时候，连钱箱都不能端起，只好拖着移动到柜台。但是我仍然强咬牙关，挺着腰板，硬是一声不吭地坚持了下来，并未因此丝毫耽误工作。

三是：以身作则实干苦干，同时传帮带培养新人

平时我凡事都自觉地以一个老同志的标准严格要求自己。既处处带头，也事事注意与同事沟通合作，发挥团队作用搞好工作。另外对待来我行实习培训的新手，我同样是不分远近亲疏，不分行内行外，无不“知无不言，言无不尽”地进行耐心细致的言传身教。先后辅导了内江、资中、隆昌、总行、阿坝等8市县新工和实习大学生20余人。从而没有辜负上级行将我行定为全省“学习、培训基地行”的重托和期望。

以上成绩的取得桩桩件件，点点滴滴都是与领导的信任和同仁的支持以及自己的严格要求，自强不息，不断进取密不可分的。所以，今天我特地怀着一颗感恩的心站在这里，我要真诚的感谢组织，为我提供了“度德量力”、“立志立身”的工作舞台，使我爱有所爱——那就是工作；依有所依——那就是组织。多普达的ceo曾说过，什么是成功和幸福？其实很简单。就是四个有：有事可做，不论大小；有梦可追，无论高贵与卑微；有朋友可交；有人可爱。所以我要说，我是幸福的，更是幸运的。因为我荣幸的加入了农发行这个团队，并且拥有了你们这样的互尊互敬、互帮互学的好领导和好同事。

成绩只能说明昨天，属于过去。处理得好它是压力和动力，处理的不好它也有可能成为包袱。面对现在展望未来。我今后的设想可以用“三个服从”，“三个一点”，“三个适度”，“三多三少”概而言之。即：个人服从组织，感情服从原则，主观服从客观；当领导要求与实际工作不能相符时，尽量去找结合点，当自己与部门与企业不能协调时，从政策

法规与工作职责上去找平衡点，当上级领导与主管领导意见不一致时，从领导角度和所表达的意图上去领悟相同点；冷热适度：与领导和同事等距离相处，刚柔适度：对事当断则断不优柔寡断，粗细适度：对同事多理解少指责，对领导多尊重少埋怨，对客户多情义少冷漠。

有人说：好人生不是所处的位置，而是所朝的方向。我没有辉煌的过去，唯有一颗积极向上的心。我会审时度势把握现有和未来，不负领导的信任和同事的支持，超越自己，超越期待。而工作就是我不变的的主题；努力就是我不变的方向。在此，希望领导和同事们一如既往的做我的坚强后盾。请相信：若你们给我机会，我将还以加倍精彩。

一句话：我愿与大家携手共创农发行的美好未来，永作一个自豪的农发行人。

最后，顺祝我行再创辉煌，祝大家工作顺利，身体健康，家庭幸福。明天越来越好！

谢谢大家！