

经纪公司竞聘演讲稿(优质8篇)

演讲，首先要了解听众，注意听众的组成，了解他们的性格、年龄、受教育程度、出生地，分析他们的观点、态度、希望和要求。掌握这些以后，就可以决定采取什么方式来吸引听众，说服听众，取得好的效果。我们想要好好写一篇演讲稿，可是却无从下手吗？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。

经纪公司竞聘演讲稿篇一

尊敬的各位领导、各位评委，同事们：

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：

有人说过，每个人“自己就是一座宝藏”，而实力与自信就是发掘这座宝藏的金钥匙，那么在财务部副部长竞聘演讲稿这一岗位上，我自信具有以下优势：

第一，我思想活跃，具有较强的开拓创新的精神。

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。

第二，为人正派，廉洁自律，具有吃苦耐劳的优良品质。

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。

第三，我具有丰富的工作经验和较强的组织协调能力。

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。主要就是之前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。

第一，当好参谋，服从集体决议和上级领导决策。

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，真正成为部长的助手。

第二，实现经营目标，按时保质完成各项指标任务。

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。

第三，紧紧围绕公司目标，确保各项任务顺利完成。

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。

第四，抓好制度规范化建设，全力做好管理工作。

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。

第五，加强学习，进一步提高自身素质

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，我不仅要去做言语的巨人，我更要做行动的巨人。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！

经纪公司竞聘演讲稿篇二

各位领导和同志们：

大家好！

我是来自南山外勤的区助_____，今天我要竞聘的职位是行政区经，20____年的五月和七月本有两次机会可以竞聘区经的，但我放弃了，放弃并不代表我不进取，而是那时的我自认为还不能承担区经这份荣誉下所要肩负的责任，今天的我带着满满的自信站在这儿感谢的人很多，因为我是宝安和南山孕育出来的混血儿，很感谢我现任的区经唐艳霞区经，她大度的接纳和信任我这个空降兵之所以今天把两个新名词“空降兵”“混血儿”用在这里，因为我们在座的各位区

经，大部分都是从“空降兵”“混血儿”一路走来的，空降兵要在新团队里成功的发展，就一定对专业技能和团队人员的熟悉，以及良好处事(世)和应变能力，融入到团队，在经过宝安到南山跨度中从不同的团队，不同的领导那里学到很多很多!因此今天站在这里的我不再畏惧，我已做好了肩负区经责任的准备：以下将是我如果上任后的措施：

一、打造高绩效团队

重点控制出错率，出错率大多都是来自于新人，对于新人的培训就一定要到位，我是外勤的讲师，培训是我很擅长的，我将会系统的对新人进行《财务核单培训》、《财务流程培训》、《收款收据使用培训》、以上争对新人出错率的培训是在南山已经和唐区实验成功的有效方法，中心店的正常动作以及结伴去总部相互核查都是降低出错率的有效方法，要高绩效除了控制出错率，还必须提高员工的任职能力和专业能力，争对任职能力开发的课程是《分行日常管理及职场人际关系的处理》，争对专业能力除了刚说过的财务方面的培训还有《各部门的对接培训》。培训对于新人来说是很效的，但新人也会变成老员工，老员工的绩效怎样提高呢。首先我自己要做为表率，对待工作积极热情、负责任敢担当，作为区经工作的压力不仅仅是下级和上级的关系，更多的压力来自于营业部的总监、区经，我必须有效的对工作压力进行调整，建立自己的人格魅力，能让团队员工信服，从而带动团队成员，并营造和引导团队成员有团队意识和凝聚力(例蛇口开会)

二、管理素能方面

对待下属公平公正，一个不公平不公正的领导下面会有小团体出现，而且也无法让下属从心里信任和服从。对待工作要有奖有罚，工作就是工作，工作就是要严谨，在团队里建立标兵，像我们南山外勤的马江萍全年都没有出过错，她就是一个标兵，既然是团队就要扬长避短，尽量让她们每个人的

优点都要体现出来，让其实际自我价值，开心快乐充实的工作，并在团队把人员阶梯化培养，人才都是培养，历练出来的。

在分行管理上每家分行形象一定要量化：分行的电脑电话电脑桌名片盒四物各一线，统一文件标识统一分行张贴物等等。

三、针对营业部的对接

如果对接南头，南头的高管离开对基层业务员影响很大，现任的杨总是个空降司令，杨总现在对外勤给予很大的希望，我要做的就是带领团队尽最大力量去帮助杨总，也借此提高南头外勤的地位，地位是自己建立和维护的，不是别人给的，如果在杨总对我们给予厚望，我们没能帮到他，后面营业部成熟了，我们争取地位很难了。

如果对接的是南山营业部，因唐区的大力推荐和对我的信任，每次营业部的区经会议都让我去参加，以及一些营业部的事情让我去跟进，也参与了南山营业部_____整年的计划，争对这些计划外勤工作的安排已有一个清晰的轮廓，南山的王总说：留我们南山吧，虽然不是很正式的讲，但也是对我的一种信任！不管是南山还是南头我都有信心带好我的团队，做好营业部坚强后盾！营业部的高管信任着我，亲爱的外勤的高管们请不要再犹豫我就是你们这次又要找的人，相信我，我一定不会让你们失望！

经纪公司竞聘演讲稿篇三

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

首先感谢领导给了我一个站上舞台的机会，也感谢同事们对我的支持和信任。*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。下面说一下我具备这个职位能力的条件：

一是具有高度的责任感和敬业精神。工作的几年来，我深有体会，不联通集团客户部经理竞聘稿管做什么工作都需要高度的责任感和敬业精神，如果少了这两点将很难做好工作。平时，我始终注重自己的工作作风，严格要求自己，在客服部工作的几年来，更加锻炼较强的责任心和敬业精神。

二是我善于学习，具有一定的专业理论知识。21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。自工作以来，我时刻不忘学习，不仅学习课本上的，还向身边的领导同事学习。经过多年的学习与实践，使我掌握了较扎实的专业知识，为我做好下一步工作打下了坚实的理论基础。

三是我年轻，接受新事物能力强，能更好的工作。我今年才刚刚25岁，我有活力、有信心、有*、有着旺盛的精力和工作能力，我相信，我能更好的去投入到工作中去。

四是我具有较丰富的工作经验。虽然参加工作不久，但我从事的岗位却不少，不管是营业员，还是销售员，每个岗位都使我更加了解联通的业务，了解通信市场上的变化和通信行业的竞争何其激烈。可以说，每个岗位上的工作经历，使我积累了一定的工作经验。有人说，经历是一笔财富，而我更愿意把自己的经历当成一种资源，一种在我今后的工作中可以利用、可以共享、可以整合的资源。

如果我能够在这次竞聘中幸当选的话，我将会从以下三个方面着手工作：

第一、开拓发展。我们要从发展入手，拓宽销售渠道，加大联通总经理助理竞聘演讲稿宣传力度。

第二、提升服务。树立以客户为中心，全心全意为客户服务的经营理念。对自有营业厅和合作营业厅的工作人员定期进行培训，通过培训提高营业人员的服务意识，改变服务观念，提升公司形象，力争让每一个客户高兴而来，满意而归。另外，要处理好重大投诉事件。每一次投诉，都是对我们工作的监督和鞭策，一定要按照公司的制度，在规定的时间内处理完毕，不躲避、不推诿。给客户一个满意的答复。

第三、加强管理。没有科学的管理企业就不会有生机，不会有活力。因此，要切实加强公司内部管理，进一步完善规章制度和培训计划，加强纪律监督，定期组织学习和培训，提高所有工作人员的业务水平，加大考核力度。使每个员工都做到纪律严明，形象良好，谈吐适度，为联通公司创造更加完美的形象，使联通分公司成为一个更加团结，更具战斗力的一个集体。

这只是我个人的一点想法，如有不合适的地方，还望各位领导和同事们给予指正。我有信心能在这个之职位上发光、发热。不管我这次能不能竞选成功，都不会改变我对联通的热爱之心。最后祝联通明天会更好！

经纪公司竞聘演讲稿篇四

尊敬的各位领导、各位同仁：

大家好！

本人叫xxx今年xx岁，大专毕业，工程师。首先感谢公司在人事制度改革方面为我们创造了公平竞争的环境，使我有机会参加这次竞聘。我竞聘的岗位是公司人力资源部部长。下面我要讲的是对公司人力资源部部长的工作思路。

首先，谈谈我的工作简历：我20xx年x月毕业于xx大学路桥工程专业□20xx年元月至20xx年x月在xx县xx工作，主要负责公司养护的技术管理工作□20xx年9月至20xx年2月在xx工程科、行政科、设计处等科（室）工作，主要从事办公楼、住宅楼房的建设施工管理，公路工程的测设及施工等□20xx年x月至20xx年x月在xx教科□xx职工学校）任教员□20xx年任教科副科长；主要负责公路养护技术中级工的培训，养护站站长的培训，交通部电视中专学员的教学等工作，并担任班主任□20xx年x月至20xx年xx月在区xxxx有限公司基建部工作。主要负责农网建设与改造工程设计资料的登记、整理、35千伏送变电工程招投标的准备工作及领导交办的其他工作□20xx年x月到公司人力资源部，主要工作是对xx公司党政领导班子进行考核、调整以及其他工作。

下面谈谈我对人力资源部工作的认识及今后工作的思路。

在现代企业文化建设中，“以人为本”已成为现代企业管理中的中心思想。“以人为本”就是要尊重人、理解人、关心人，要发挥全体员工的聪明才智，要激发全体员工为企业的生存和发展做出自己的最大贡献。为此，人力资源部就是公司文化建设的策划和组织实施的主要部门。我认为，人力资源部的工作极具有挑战性，人力资源部的工作人员应该是热情，和善和公正无私的，我就有这方面的禀赋。因为我为人正直、办事公道、讲原则，待人热情随和，工作认真负责，敬业奉献。同时有xx多年的工作经历，有将近x年的职教工作经验，比较善于做人的思想工作，有一定综合协调能力。如果我能竞聘成功，我将以部门副职的职责组织开展公司人力资源部的工作。

一、首先要加强学习党与国家有关的政策、法规、学习时事、政治理论，解放思想、实事求是，紧跟时代步伐，与时俱进，不断提高自身素质及业务水平。

二、作为部门的副职，首先应配合好一把手的工作，摆正自己的位置，团结本部门员工并充分调动大家的积极性，围绕本部门的年度工作目标任务来实施，完成好领导交办的各项工作任务。

三、积极做好xx公司员工的社会福利养老保险，医疗保险及有关商业保险工作，解决全体员工的后顾之忧。做好公司中层领导的竞聘、考核管理工作；做好对借聘用人员，临时工的管理工作。争取20xx年内逐步完善各种管理规章制度，严格按制度办事，用制度管理人；并加强与各部门的联系，做好协调工作。

四、加强xx公司领导班子管理水平，提高非专业领导干部的综合素质。做好所属公司领导班子，业务骨干的培训工作，年内举办三期培训班。一期培训对象是所属公司一把手，主要是提高对现代企业领导的科学管理，领导艺术，掌握股份制公司有关知识的培训班；二期是针对非专业领导而办的培训班，主要是帮助他们掌握了解相关的专业理论知识；三期是计算机应用操作培训班。此外，要做好职教工作，提高全体员工整体素质。

五、按有关规定，继续做好对所属公司党政领导班子的考核工作。在考核工作中，做到实事求是，客观公正，全面准确，选拔出有能力，有管理水平，有真才实干，廉政敬业，德才兼备的优秀人才调整到领导岗位。为组建区、县联合的股份制企业配合好领导班子作准备。同时要加强与xx[]xx有关部门的协调工作，理顺与有关部门的关系，减轻所属公司领导班子的负担，为他们排忧解难。

各位领导、同志们，上述几点是我对公司人力资源部工作的思考，目前公司的工作百事待举。但我认为人力资源部的工作应是根，尤应急做、先做、做好，才能为公司的领导分忧，才能为公司的发展奠定坚实的基础。只要我能聘上，我会为此卖力。但假如我竞聘不上，也请领导和同志们放心，我会

一如既往地干好本职工作，为公司的发展添砖加瓦，积极工作。

如果大家认为我适合这一职务，请投我一票。谢谢！

经纪公司竞聘演讲稿篇五

大家好！这次竞聘会是公司为适应新的市场形势，秉承中石化扁平式管理而召开的。今天的竞聘会是机遇也是挑战，在这里我衷心感谢公司给予我这次学习锻炼和展示自我的机会。

我现任公司财会科副科长，衷心希望通过竞聘会，为公司的进一步生存发展尽心尽力、出谋划策，为公司在市场经济大潮中破浪远航发挥一臂之力。

年毕业于学校，年参加工作，曾任□xxxx年调到临沧公司财会科工作。

较长时间的基层工作经历和近两年的机关工作实践，使我对石油经营的各环节有了全面深入的认识和了解。参加今天的竞聘会我有以下几方面的优势：

一是工作经历优势。一线加油站的工作经历让我铭记“服务第一”的经营理念，也掌握了如何管理好、激发好一线加油工作积极性的一些方法和策略。更重要的是使我掌握了油品经营各环节中应重点监控及改善的具体细节。机关工作经历提高了我的管理能力，协调应变能力，强化了书面表达、口头表达能力。基层及机关工作经历让我能较圆满的完全公司交给的各项任务。

二是业务优势。企业的经营目标是最大限度的盈利，而合法、严密的财务管理是最基础的保障。到公司财会科工作以来，我努力专研财会知识，学习新的税务法规，熟悉资金往来等方面的新概念、新规则。完全掌握了公司财务软件的使用，

积极补充电算会计知识。使财会工作充分发挥其监督和参谋的作用。同时，我具备油品零售管理和加油站经营方面的知识和能力。

我认为要在激烈的竞争中，在临沧公司改革进程中继续作为公司一员，为公司的生存和发展尽力，应该具备以下素质：

一是要有一定的政策水平。企业的经营总是离不开社会大环境，要在国际、国内乃至地方创造的法律政策环境中求得发展，就必须了解国际大背景，掌握国家和地方的政策。没有一定的政策法规水平，企业的经营决策可能处于被动状态，经营活动四处碰壁。比如国民经济的快速发展，交通状况的改善，工资水平的提升、重大工程项目的实施等可能促油品需求量攀升，而国际局势的不稳定，替代能源的出现，汽车尾气排放的限制及汽车市场准入标准的提高，可能影响油品的供应及销售。

三是要有过硬的业务能力。说到底，公司的所有员工按不同的分工，在实施各自的业务操作。没有过硬的业务能力只会让我们的工作漏洞百出、延误工作，甚至给公司造成不必要的损失。另外，随着科技的进步及人民生活水平的提高，不但旧的业务技能需要更新，而且要掌握一系列崭新的业务技能。

我的发言完了，谢谢大家！

经纪公司竞聘演讲稿篇六

尊敬的各位领导，公司同仁：

大家好！这次竞聘会是公司为适应新的市场形势，秉承中石化扁平式管理而召开的。今天的竞聘会是机遇也是挑战，在这里我衷心感谢公司给予我这次学习锻炼和展示自我的机会。

我现任公司财会科副科长，衷心希望通过竞聘会，为公司的进一步生存发展尽心尽力、出谋划策，为公司在市场经济大潮中破浪远航发挥一臂之力。

年毕业于学校，年参加工作，曾任[]20xx年调到临沧公司财会科工作。

较长时间的基层工作经历和近两年的机关工作实践，使我对石油经营的各环节有了全面深入的认识和了解。参加今天的竞聘会我有以下几方面的优势：

一线加油站的工作经历让我铭记“服务第一”的经营理念，也掌握了如何管理好、激发好一线加油工作积极性的一些方法和策略。更重要的是使我掌握了油品经营各环节中应重点监控及改善的具体细节。机关工作经历提高了我的管理能力，协调应变能力，强化了书面表达、口头表达能力。基层及机关工作经历让我能较圆满的完全公司交给的各项任务。

企业的经营目标是最大限度的盈利，而合法、严密的财务管理是最基础的保障。到公司财会科工作以来，我努力专研财会知识，学习新的税务法规，熟悉资金往来等方面的新概念、新规则。完全掌握了公司财务软件的使用，积极补充电算会计知识。使财会工作充分挥其监督和参谋的作用。同时，我具备油品零售管理和加油站经营方面的知识和能力。

我今年岁，在石油系统工作已整整年。正处于有既工作经验和工作能力，又有旺盛精力的黄金时期，富有朝气与活力，工作中敢于探索，思想上敢于创新，身体健康，年富力强，渴望成功。与公司营造一支“年轻化、知识化、革命化”的干部队伍正相吻合。

作为一名女性，独到细致的观察和近乎完美的工作要求是我始终追求的目标。女性细腻的感情可以让我协助领导做好各项工作，增强凝聚力和战斗力，发挥团队精神。我开朗、善

谈的个性又将帮助我与其它部门的人打交道，争取支持，促进工作。女性独具的耐心细致，帮助我在工作中不出错或少出错。

加入wto后，企业管理运作必须适应新规则、新要求，勤于学习、勇于探索的天资，有利我尽快适应石油销售中的新要求，沉着应对公司发展中的困难及问题，有利于我在企业管理网络化、电子化革命中，不断学习，快速适应，掌握主动权。

我认为要在激烈的竞争中，在临沧公司改革进程中继续作为公司一员，为公司的生存和发展尽力，应该具备以下素质：

企业的经营总是离不开社会大环境，要在国际、国内乃至地方创造的法律政策环境中求得发展，就必须了解国际大背景，掌握国家和地方的政策。没有一定的政策法规水平，企业的经营决策可能处于被动状态，经营活动四处碰壁。比如国民经济的快速发展，交通状况的改善，工资水平的提升、重大工程项目的实施等可能促油品需求量攀升，而国际局势的不稳定，替代能源的出现，汽车尾气排放的限制及汽车市场准入标准的提高，可能影响油品的供应及销售。

油品的调运、入库、销售、数据汇总、营业性税费的缴纳是环环相扣的连续过程，需要所有环节参与人员的共同参与，共同努力才能完成。也就是说一个员工的劳动成果中凝聚了其他员工的劳动成果。因此，团结协作的团队精神是企业致胜的法宝，也是企业长足发展不可或缺的企业文化。

说到底，公司的所有员工按不同的分工，在实施各自的业务操作。没有过硬的业务能力只会让我们的工作漏洞百出、延误工作，甚至给公司造成不必要的损失。另外，随着科技的进步及人民生活水平的提高，不但旧的业务技能需要更新，而且要掌握一系列崭新的业务技能。

服务意识似乎是一个老话题了，但它确实是油品销售企业生存和发展的根本。只有热情、周到的服务才能吸引住顾客，况且服务质量提升空间的无限性，是企业发展的潜力所在。我认为不仅基层加油站要有服务意识，机关工作人员更需要服务理念，要有为顾客服务的思想，也要为公司全体员工服务的意识。

首先是基本的计算机应用系统的熟练操作。其次一些业务性软件要完全掌握，如中石化财会、固定资产、业务、统计、审计、人事等管理软件和数据报送软件应当根据自身的业务面达到熟练运用。最后是网络知识，中石化数据报送、信息发送和接收基本实现网络化。如果没有网络知识不仅浪费了现有网络资源，更重要的是延误工作，经营决策滞后，同时也提高了办公成本。

“乘风破浪会有时，直挂云帆济沧海”，最后，我衷心祝愿参加竞聘会的各位同仁都能有自己理想的工作位置。同时我真诚希望大家鼓励我、帮助我、支持我、监督我。

我的发言完了，谢谢大家！—

经纪公司竞聘演讲稿篇七

尊敬的领导，亲爱的同事们：

你们好！

我是公司里的市场部的一名员工，我叫xx[]来自xx省xx市。我此次竞争的岗位是市场部主管的岗位。本人参加工作已经有十四年的时间，来到我们公司已经也有七年的时间。一直从事于市场部的工作，特别是销售方面的工作很有经验。且一直致力于公司的发展，一直努力的想要达到公司主管的高度。所以面对此次市场部主管的竞争机会，我一定要牢牢的把握

好。

我相信对大家来说，这个主管的位置都是十分具有诱惑力的。因为在这个位置上，我们不仅能得到丰厚的报酬，还能得到一定的公司权力。但是站得越高，我们身上肩负的责任就越大。所以主管的这个位置，不仅需要有能力的人才能坐好，还需要有一个能够承受巨大压力的人才能掌握好。而我就有这个绝对的信心和能力能够做好这个岗位的工作。

首先我从事这行业的经验丰富。自从大学毕业以后，我就一直从事于销售行业的工作。不仅从中得到了很多启发，还获得了很多的客户信赖和好评。也因此积攒下来了的客户资源，人脉圈也很广。虽然市场部不止分为销售这一模块，但是市场部各个模块的工作我都有接触过，并且关于公司市场部的各个业务，我已经充分的了解了。

其次，我有很强大的组织能力和领导能力。作为一个主管，不仅要经验丰富，还要有足够的领导能力才能够管理好部门的人和事。在来到公司的这几年，作为销售部的一名组长，我们队一直保持着销售部的第1名，不管是业绩方面还是考勤方面。并且每次公司的户外活动，都是由我出面组织和领导。而且我有强大的气场能够对员工们产生威慑力，我相信在这一点上，我无需多言，因为我们部门的同事都有很深的体会和感受。

如果我以后成为了市场部的主管，遇到我们部门产生的问题，我相信以我的能力和经验，我都能够很好的处理好。我也相信，我能够绝对公平公正的对待每一位部门里面的员工。如果我此次竞聘成功，我一定不会辜负同事和领导对我的信任和期望。我一定会带领我们部门走得更高更远！

谢谢大家，我的演讲完毕，希望大家能够多多支持我。

经纪公司竞聘演讲稿篇八

尊敬的各位领导、各位评委：

你们好！

此时此刻，当我怀着激动的心情，站在这个挑战与机遇并存，成功与失败同在的演讲台上，我首先要借此机会衷心地讲一声“谢谢”，感谢长期以来关心、支持和帮助我的领导和同事们！也感谢在座的各位领导、各位评委和公司给了我这次参加公开竞聘的机会。

正是大家的鼓励与支持给了我无比的勇气和信心，让我本着检验、学习、提高的目的走上了今天的演讲台，接受大家的评判和公司的挑选。

站在大家面前有点瘦小的我，名叫郭靖，稳重而不死板，激进而不张扬。我19_年生的人，毕业于大连电力工业学校，现任供电所微机员。19_年毕业后，到公司农网改造办公室工作，任职期间，克服了人手少，工作量大等诸多困难，出色的完成了各项任务。

网改结束，我竞聘到供电所微机员一职，负责发行、出纳、档案、客服等工作，任职期间，电费电量无一差错，现金出纳无一错帐、漏帐，以“老老实实做人、勤勤恳恳做事”为信条，严格要求自己，尊敬领导，团结同志，得到了领导和同事的肯定。

我没有辉煌过去，只求把握好现在和将来。今天，我参加“95598”客户服务的竞聘，主要基于以下几个方面的考虑：

一方面我认为要担任“95598”客户服务员工作，一定有吃苦耐劳、默默无闻的敬业精神，我从小在农村长大，深深懂得“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来”的道理。我爱岗敬

业，工作踏踏实实，兢兢业业，一丝不苟，不管干什么从不讲价钱，更不怨天忧人，干一行，爱一行，努力把工作做得最好。

二是有虚心好学、开拓进取的创新意识。我平时爱读书看报，谦虚好学，不耻下问，也学习了一些其他单位有关“95598”和优质服务的有关知识，在今后工作中要取其精华，去其糟粕，为我所用。另外能够熟练地使用计算机进行网上操作、文字处理和日常维护等。我朝气蓬勃，精力旺盛，工作热情高、干劲足，具有高昂斗志。

第三，我在供电所也担任客户服务工作，正所谓近水楼台。工作期间，为客户办理新装、增容、暂停等业务，接待客户时，做到了主动、礼貌、耐心、热情，并且仪容自然、大方、端庄，举止文雅、礼貌、精神。从未与客户发生过冲突，让客户高兴而来，满意而归。

另外，我语音清晰、语言亲切、语气诚恳，加之在供电所工作期间打下的良好基础，我相信我有能胜任95598客户服务员一职，如果能竞聘成功，我会不负众望，不辱使命，做到“以为争位，以位促为”。

第一、加强学习，提高素质。

一方面加强政治理论知识的学习，不断提高自己的政治理论修养和明辨大是大非的能力。另一方面是加强业务知识和高科技知识的学习，紧跟时代步伐，不断充实完善，使自己更加胜任本职工作。

第二、扎实工作，锐意进取。

既发扬以往好的作风、好的传统，埋头苦干，扎实工作，又注重在工作实践中摸索经验、探索路子，和大家一道努力把凌源的95598客户服务塑造成品牌服务。

不容置疑，在各位领导和同事面前，我还是一个才疏学浅、相对陌生的学生或者新兵；我不敢奢求什么，只想让大家认识我、了解我、帮助我，抑或喜欢我、支持我。也正因为如此，我更加清醒地看到了自身存在的差距，促使我在以后的工作当中，励精图治，恪尽职守，努力学习，勤奋工作，以绵薄之力来回报各位领导和同志们。

谢谢大家！