

# 最新移动公司竞聘报告(优秀10篇)

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 移动公司竞聘报告篇一

各位评委，各位领导：

大家好！

今天我怀着特别激动的心情，有幸参与公司的店面经理竞聘。首先感谢公司领导给我创造了这次公平竞争、展示才华的机会！同时，感谢在座的领导和评委对我的关心和支持！

我叫甲乙丙，现年36岁，大专文化，1984年分配到镇沅邮电局工作，1998年至今在镇沅移动公司工作，一直从事营业、营销组长工作，经过8年的学习与锻炼，较快地熟悉了业务，掌握了专业技能，并能学以致用。公司不断的发展壮大，也为我个人提供了广阔的发展空间。

此次竞聘，是为更好的以客户为中心配置人力资源，组织和指导服务厅员工开展现场客户服务和区域大客户服务。通过服务创新、服务培训、优化服务流程等手段，强化管理，完善制度，从严要求，严格考评，进一步提高服务厅的服务质量。与此同时，努力为实现自己的人生价值，为公司的发展与壮大奉献自己的聪明才智和青春年华，一颗爱岗敬业的心与“移动”一起跳动。今天公司又为我的成长和进步，搭建了竞争的平台：参与公司店面经理的竞聘。

我认为我有我的优势：

一、有较为扎实的专业知识，对服务管理工作有自己的经验，能不耻下问虚心求教。有丰富的专业理论知识，并做到理论与实践相结合。

二、有较为丰富的实践经验和人际交往。我从进入公司到现在一直从事营业、营销组长工作，有较强的管理才能和业务素质，对服务厅管理和市场开发工作有自己成功的经验。

三、年富力强，身体健康，精力充沛，敬业好学，接受能力强，有进取精神，与社会各阶层融洽、和谐的沟通，是全身心地投入到自己所热爱岗位与工作的关键所在。

假如我能够竞聘上岗，我打算从以下几个方面做好我热爱的本职工作。提高工作效率，树立企业形象。

一是刻苦钻研业务技术。在信息产业日新月异的今天，要站稳脚跟，做出成绩，就必须掌握主动，有一套过硬的服务管理本领。我将一如既往地学习专业技术知识，向书本学，向实践学。不断积累经验并不断创新，让自己始终保持一流的服务管理水平。在学习业务的同时不断加强自身修养，提高综合素质，使自己能全面发展。以服务管理求生存，以质量求发展，以能力求创造，赢得客户，赢得市场。

二是务实创新力谋发展。业务支撑中心的工作绩效又关系到本公司的生存与发展。岗位虽小，责任重大，牵一发，而动全身。“发展才是硬道理”，只有扎扎实实做好本职工作，并在工作中不断创新，创新就是要在形象、功能、服务质量、管理模式等方面开拓新的领域。才能在日益激烈的市场竞争中，立于不败之地，速度是制胜的关键，扩大规模，提升优势，与公司同发展共命运。同时结合工作实际，搞好市场调查与研发，学会抓主要矛盾，不断拓展营销市场。

三是团结协作追求卓越。充分发挥广大员工的聪明才智，相信每一位员工都是最优秀的!因为，“持续向客户提供满意的

服务是我们永无止境的追求”。以省、市、县公司相关业务部门的满意作为行为准则，做到以诚待人，以人为本。公司就是一棵大树，我们都是树上的一片片绿叶，只有我们精诚团结，通力合作，才能奏出最华美的乐章。

一个成功的企业不可缺少的是团队合作、众志成城!作为一名移动通信的店面经理，我希望不仅要奉献自己的全部智慧和热情，更希望和广大的全体员工打成一片，团结起来，将我们的企业做大做强。时间飞逝，时不待我!我们和全国一样，移动通讯已经进入一个崭新的历史阶段，面对残酷激烈的市场竞争，移动通信产业要想在众强中立于不败之地，就要敢于创新、大胆改革。我决心在本职工作中，发扬背水一战、只争朝夕的精神，在店面经理这个位置上，抢抓机遇，争创一流，没有最好，只有更好!最后，我想说，如果我竞聘上岗，我将珍惜这个机会，用心、用情、用智、用力，在同样的岗位，做和别人不一样的工作。竭尽全力，不负众望!反之，竞聘失败，我将一如既往，在原来的岗位上尽心、尽力、尽职、尽责，决不让大家失望。无论结果如何，我都将会老老实实做人，踏踏实实做事。言必信，行必果。

谢谢大家!

## 移动公司竞聘报告篇二

尊敬的评委，亲爱的同事们：

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、这样的一个人我，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。

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。

c□做好服务。德邦立志做百年老店。我们要用最好的服务留住这些客户，坚决执行经营部门的四个一标准，一声问候，一杯水，一个微笑，一个告别。让客户成为口碑的宣传者，比自我宣传的效果好很多。

## 2、老部门，新经理。

主要是对于人的关注。

a□老部门有成熟的市场环境，有固定的客户群体，而新经理，如何融入一个相对稳定的环境中，并迅速定位好自己，很重要。作为新经理，首先要有低的姿态，先不要急于去领导和控制整个部门，我会先做一个旁观者，看人看事，找到部门

的核心员工，以请教问题的姿态，先融入环境，让大家认可自己，信赖自己，这样，也就自己在这个部门工作的开展，开了一个好头。

b□老部门有成熟的运作流程，但是也往往会有流程僵化而不自知的情况发生，融入环境以后，我希望可以通力合作，鼓励发现部门问题，一起优化流程。

如果我是经营部门经理，我的理念是：不管是新部门还是老部门，都是以人为本，人与流程并进的原则。

最后，我想再次重申我今天站在这里的目的，向德邦经理人迈进，我已经准备好，请给我一个支点，我将翘起更加精彩的人生舞台。

谢谢大家！

## 移动公司竞聘报告篇三

尊敬的各位领导、各位评委：

你们好！

今天我非常荣幸地在这里参加公司xxx营业厅营销主管的竞聘演讲，心情十分激动。首先感谢领导们过去对我的培养以及给我这次机会，站在这里进行竞聘演讲！同时借此感谢和我一起工作的各位兄弟姐妹在工作中对我的关心和支持！我十分珍惜这次的竞聘机会，无论竞聘结果如何，我认为能够参与竞聘的整个过程其本身就意义重大，并希望能通过这次竞聘得到锻炼，使自己的工作能力和综合素质得到提高。相信这次竞聘将是我今后人生中的又一个大的转折点。

我20xx年3月到公司参加工作，当营业员，主要搞营销工作。初到公司，看到先进的硬件设施、完善的市场服务、至诚的

服务理念、和谐的人文氛围、深邃的企业文化、广阔的个人发展空间给我留下非常深刻的印象，它深深地震撼着我的心灵，感受到的是移动美好的未来，灿烂得前景。使我坚信：选择了移动就是选择了人生发展的机遇。自从进公司那天起，我就立志要把领导分给的工作任务做好，公司的兴衰系于公司每一个员工，每一个员工都要在自己的工作岗位上尽职尽责，我作为其中的一员就责无旁贷。为了把自己的工作做好，我虚心向老同志和身边的兄弟姐妹们学习，尽快熟悉业务，由于自己的工作开卡，作为一名开卡员，就是公司经营发展的一员后勤兵，三年多来的实践工作使我养成了视移动公司为自己的家的工作作风，三年多来任劳任怨，热情服务，按时作息，从不离开工作岗位，和身边的姐妹们、同志们团结一致，和谐工作，从来没有在工作中造成任何损失。卡是公司竞争中的“子弹”，没有卡，便没有了竞争的武器，何从谈发展。而卡的及时开通和售后服务的处理，是赢得信誉的不可忽视的一个重要环节。我深深的知道自己的工作在某种程度上代表着公司的形象。因此，几年的工作中，客户选上的卡及时开通，对客户使用中要查询的个别问题，热情为他们服务，从来不搪塞推诿。并且，还在工作之余积极挖联通用户，发展新用户，利用亲朋好友同学等关系，向他们宣传移动，动员使用移动卡。总是默默地为公司的发展尽自己微薄的力。积沙成塔，集腋成裘。我相信自己和全体员工的点点滴滴的工作将会汇集为公司源源不断地滚滚财源！

在三年多的工作中，我也积累了不少的工作经验，在这次的竞聘中，我觉得自己有很大的优势竞聘营业厅经理的岗位，我具备以下优势：公文写作第一、我有一颗热爱公司、热爱本职工作的强烈的事业心和责任感。干好任何一项工作的前提和基础就是要有一颗爱心。我有这样一颗爱心，我相信自己能够把本职工作做好。

第二、几年来的工作锻炼了我较好的心理素质。我从不因心情而影响工作、干净干事、干练干事，具有一定的果敢决策和组织协调能力。同时具有工作积极进取的信心和勇气，就

拿这次竞聘来说，我站在这里，就是在迎接挑战，从挑战中发现自我、改进自己的不足，也想通过自己的行为向大家证明：镇雄移动的员工是开拓进取的员工，是敢于发出挑战并迎接挑战的员工，是永远的挑战者！既然是挑战，就一定会有成功会有失败，如果这一次失败了，说表明我还存在许多问题和不足，我会更加努力的磨练自己，提高自己。各位同事让我们用全部的真诚和智慧，去迎接改革路上方方面面的挑战，去迎接时代暴风骤雨的挑战，让我们镇雄移动在挑战中立于不败之地，去拥抱时代的辉煌！

第三、有几年的营销工作实践经验。熟悉移动工作，特别是营销方面的各项政策和规定，有一定的顾客人员网络，有一定的同事和谐相处的人际氛围，有一定的处理顾客投诉等的方法和经验。我除了干好自己工作的同时，在闲谈中常和有经验的同事一起探讨营销方面的业务，常在工作中向营销很有经验的同志学习，默默地把他们成功的经验记在心里。

第四、我比较年轻，精力充沛，处于人生的黄金阶段，并具有较高的办事效率，对于工作有雷厉风行的作风。我敢于创新、思想敏锐，善于接受新事物，并能根据实际情况，大胆设想管理方法。

第五、我对人热情，办事耐心。这一点，对一个营销主管来说是不容忽视的素养。营销本身就是服务。对自己身边的姐妹弟兄们我会对他们作认真细致的思想工作，我会关心他们的工作和生活。对自己的顾客我会用微笑向他们展示移动服务窗口的热情。耐心倾听他们的要求，细心处理他们的每一件事，用心解决他们的投诉。

以上这些优势，恰恰是我竞聘的营销主管这个岗位人员应该具备的政治上、思想上、业务上、个性上、管理上的素质和要求。而这些我都基本具备了。

如果竞聘成功，在今后的工作中，我会更进一步加强自身业



务学习，不断提高自身素质。我想，只要有强烈的工作责任心和事业心，我会很快适应这个工作岗位的。我竞聘上这个岗位以后，我的工作宗旨是：“以人为本，注重效益，热情服务。”工作的质量上，我会做到准备到位，服务到位，巡查到位，处理到位的等“四个到位”。我会在公司的领导下，在店面经理的具体指导下，团结身边的兄弟姐妹们，共同做好以下工作：

第一、加强本厅的所有员工的思想政治工作，统一思想，统一认识，形成合力，展示活力。

第二、带领大家熟悉营销员职责和素质要求，规范行业形象，真正做到内强素质，外树形象。要求大家提高较强的业务能力，应变能力，增强服务意识和敬业意识。特别是在对待身边的员工要和蔼可亲，自己只是一个带班的班长，对他们绝对不官僚主义，要身先士卒，率先垂范，要求他们做到的自己就要做到。对待顾客一定要有耐心、有热心、有爱心，不管他谈到什么事情，都要善于倾听，耐心解释，心中时时想到“顾客的都是对的，都是我的错，我该为你服务，我尽量想办法解决”这样一个理念。既不能哭丧着脸，更不能生硬的语言回击。要知道每一个客户都是我们的财主，都是我们的上帝。每次得罪了一个顾客，就会给我们带来一份怨恨，在长久的竞争中就会断绝一条条的财源。

第三、加强制度化建设和常规检查。对台席营销物品上岗前的检查制度化，这是工作前必备的准备。对员工的上班情况进行合理排班，严格考勤，对员工的请假和休息假日，做到工作与休息，工作与关心两个方面，本着工作第一的原则进行处理。建立员工交接班签字落实制度。上一个班在交班时，对各种工作情况，设备运行情况，群众投诉情况，认真记录转交下一班，下一班接班时在交接班记录上核实签字交接。建立疑难投诉或者突发较棘手客户服务问题巡查和及时反馈制度。作为营销主管的我，要时时巡查，确保问题及时处理，确保咨询时时有人回答，有时候，员工正在忙其它业务，这

时对咨询和一般的投诉就要主动上前予以解决和解答。抓好营业厅的各种资料的汇总，款的收集、保管及送缴。每天结束，巡视营业厅，检查设备运行情况及其所有财产的情况，确保安全，才能离开。

尊敬的各位领导、各位评委！真的，请你们相信，我是完全可以胜任营销主管这个岗位的！

## 移动公司竞聘报告篇四

尊敬的各位领导：

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××店门店经理。下面我将分三个部分进行我的竞聘演讲。

我叫××，现年×岁，专科学历，现任职国美电器××店门店经理。××年6月到国美电器工作至今，曾经在文化店，天化店，××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××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。

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难题解决途径，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，各位同事，以上是我对自己基本情况和工作思路的汇报，不足之处，请批评指正。

谢谢大家

## 移动公司竞聘报告篇五

尊敬的各位领导、各位评委、同志们：

大家好！

今天在这里参加我局的专业技术职称竞聘演讲，首先感谢组织为我们提供这样一个平等竞争，展示才能的机会。

今天，之所以参加演讲，一方面表明我对这次改革工作的拥护和信任；另一方面，通过这次演讲，锻炼自己的能力，展现自己的有限才华。我相信，通过这次竞聘活动我们会对自己有一个更全新的认识，有利于今后的工作。我今天竞聘的是编辑系列中级专业技术职称。

首先介绍自己的简历。

我，叫\*\*，19\*\*年出生，1983年参加工作，大学学历中共党员，1986年从事播音工作，1990年通过考试调入\*\*市广电局，17年来，一直从事采编播工作，先后担任过播音员、主持人、记者、编辑等工作。1999年获编辑系列中级专业技术职称，现任\*\*\*\*主任。

我之所以竞聘编辑系列中级专业技术职称，我认为我具备以下条件：

一是具有吃苦耐劳、默默无闻、爱岗敬业的精神。

我衷爱所从事的新闻工作，对工作踏踏实实、兢兢业业、一

丝不苟，从事广电工作以来，无论在哪个岗位上，从事哪项工作，都力求把工作做好、做实，按时完成各项工作任务，得到了领导和大家的认可。

二具有从事新闻工作的敏锐性和判断能力，取得了较多的专业成果。

从事新闻宣传工作以来，通过不断的学习和自身努力，不但具备了政治的敏锐性和鉴别力，而且具备了从事新闻工作的敏感性，能够准确的捕捉有价值的新闻素材，并进行认真的采访，深入报道。有许多作品先后在省州获奖[]20xx年我撰写的论文《浅析电视\*\*\*创作》，在中国广播电视出版社发行的《\*\*\*新论》一书中发表[]20xx年撰写的论文《浅谈\*\*\*\*\*精品》和《\*\*\*\*\*浅析》获第二届全国农业电视论文一等奖和三等奖，并在《\*\*\*影视》刊物和《中国\*\*\*》一书上发表[]20xx年撰写的论文《精品\*\*\*》和《主持人\*\*\*》在省州听评会上获奖并在《\*\*\*传媒研究》刊物上发表。并有幸参加了全国新农村建设电视节目采划会，得到专家的指点。

三是具有丰富的工作经验，具备中级专业技术职称的工作技能。

从事广播电视工作以来，从播音员做起，踏踏实实从事新闻宣传工作。多年来虚心向老同志学习新闻专业知识，先后多次到省、州台进行业务培训，在10多年的工作中边学习，边实践，不但磨练了吃苦耐劳的工作作风，也积累了丰富的的工作经验。目前，不仅在播音岗位游刃有余，对采访、撰稿编辑等工作也应对自如，同进还能熟练的进行非线性编辑制作，做到了采、编、播、制作于一身，多次成功完成了重大会议、重大节目的播音、采访、编辑、策划工作。主持和开展了社教部的各项工作，按时完成了各项宣传报道任务，特别是20xx年，我接受了开办《\*\*\*》节目，我经过认真的思考，把节目定位在面向农民，服务三农上，创作了贴近生活、贴近实际、服务群众的农业科技节目。在节目播出六年中，

先后为农民朋友创作了100多期农业科技节目，深受农民的喜爱。

我选择今天的竞聘，一方面我觉得参与本身就是自我价值的体现。另一方面，我认为自己具备了中级专业职称的业务能力，目的就是无悔于最初的选择。给自己创造更广阔的空间，充分发挥潜在的能力，为新闻宣传工作多做一份贡献。

如果这次竞聘成功，我将做好以下几方面工作，不辜负领导和同志们的期望。

### 一、严于律己、诚实守信、做好各项工作。

在今后的工作中，一定要严格要求自己，以身作则，遵守职业道德，虚心向老同志学习，遇事多思考、多请教，团结和带领大家做好各项工作。用自己良好的人格魅力和做人宗旨与大家建立起和谐的工作氛围和深厚的友情，促进广播电视工作的开展。

### 二、加强学习，提高自己综合素质。

广播电视宣传工作是集政治、经济、文化、教育、科技、生活于一体的综合性工作。所以今后要做好这项工作，就要不断的加强学习，用新知识充实自己、完善自己。在工作实践中锻炼自己，积累经验，增强业务能力，提高自己的综合素质，为此，多次获得了局先进工作者。

### 三、发挥专业技能，努力创作精品，服务受众。

广播电视宣传工作是，是党和政府连接人民群众的纽带。在今后的工作中要发挥专业特长，深入基层，进行有深度的采访和报道，多反映群众关心的热点、难点问题，多反映社会生活现实，弘扬社会主旋律，鞭挞社会的丑恶现象。多创作、贴进生活、贴进群众、贴进实际的精品佳作，丰富我们的自



办节目。

尊敬的各位领导，同志们：我的演讲即将结束了，参加这次竞聘无论成功与否，对我而言都是一次历练和促进，也是一次学习和提高的机会。我将会一如既往，用满腔的热情去工作，去学习，去努力，去奋斗。

最后，衷心的祝愿竞聘者竞聘成功！

谢谢大家！

## 移动公司竞聘报告篇六

尊敬的各位评委、各位领导、各位同事，大家好：

今天能走上这个讲台，我首先要感谢组织为我们搭建了这样一个公平竞争的平台，为我们提供了一次学习锻炼和展示自我的机会，我将以良好的心态，积极参与这次竞争。我今天竞聘的第一志愿是科研管理处处长岗位。

先做个自我介绍，本人生于1974年，中共党员，本科学历，学士学位，助理研究员，1998年毕业于西南农业大学园艺系，同年8月参加工作，曾参加选育番茄、黄瓜等省审新品种4个。20xx年经市委组织部选派到新安县铁门镇科技帮带三年，建立了豫西地区最大的无公害朝天椒种植基地，朝天椒已成为当地的支柱产业，筹备组建了全市第一家新型乡镇农技服务机构——孟津县横水镇农技服务中心，曾获得新安县“科技兴县先进个人”、市委农工委系统“优秀共产党员”等荣誉称号，目前从事科研管理工作。竞聘科研管理处处长岗位，我有四个有利条件：

、我有强烈的事业心和高度的责任感。多年的锻炼成长，我能处处以事业为重，以大局为重，从不计较个人得失，我真心热爱农业科研事业。同时我也不断的加强学习完善自我，

积极上进，勇于担当。

、我有坚持原则和公道正派的现代行为理念。在平常的生活和工作中，我为人处事始终以正直为先，以善良为怀，以谦逊为基，尊敬领导，团结同志，光明磊落，秉公办事。

、我有较为丰富的科研管理工作经验。参加工作以来，我先后从事过科学研究、科技帮带及科研管理等工作，组织过科技成果鉴定会，学术讨论会、项目论证会，参与编制了洛阳市“十一五”科技发展规划，这些工作经历炼为我积累了丰富的实践经验。

## 移动公司竞聘报告篇七

尊敬的各位评委、同志：

大家好！我是\*\*\*，今天十分荣幸能够参加乡镇农机服务中心中级职称（工程师）的竞聘演说。首先，向各位评委简要的介绍下本人的基本情况。

我出生于\*\*\*年\*\*\*月，\*\*\*人，大学本/专科学历，\*\*\*年参加工作，\*\*\*年取得助理工程师资格，目前担任乡镇农机服务中心副主任。

参加工作以来，个人在单位组织和同志们的关心和帮助下，我能够健康成长，快乐工作，较好的完成了各项本职工作任务，并多次获得各类先进称号（客户可自行添加荣誉），这些荣誉不仅是对我工作的肯定，也是对我未来工作前进的激励和鞭策。

回顾这些年来的工作，个人能够坚决拥护党的领导，坚守正确的信仰意识，能够认真贯彻执行党和国家关于“三农”的各项方针政策，同时，注重自我综合内涵素养的提升，能够利用各种机会，自我充电，自我加压，一方面积极加强自我

的政治理论学习，不断提高自我的政治意识、大局意识和思想意识，另一方面努力加强自我的专业技术学习，提升自己的业务技能和水平，让自己适应行业发展的变化，适应角色和岗位工作，紧跟“三农”事业发展步伐，更好的服务农村社会经济的发展。

回顾这些年的工作，我始终能够与同事们融入一片，与乡亲们打成一片，在工作中，团结同事，友善待人，具有一定的团队协作能力。同时，在工作中，个人肯于钻研农机专业，积极参加各种课题的研究，\*\*\*年取得助理工程师的资格，并发表论文\*\*篇。

若此次竞聘成功，我将认真做好以下几个方面的工作。

一是加强自我的政治理论学习。进一步强化理论学习力度，不断提升自我的政治素养，理论素养，提高自我的大局观、责任观和服务意识。

二是认真做好本职工作。按照年度工作计划和要求，做好农机安全生产宣传教育、办公室事务和财务人事工作。

三是加强对本职业务的钻研，积极开展参与各种课题研究，不断提高自己的学术业务能力和水平。

若此次竞聘失败，我也不会气馁，我将以更加饱满的工作热情和激情投身到本职岗位上，鼓足干劲，撸起袖子，做出成绩，更好的回报组织，服务区域农村社会经济的发展。

## 移动公司竞聘报告篇八

尊敬的各位领导：

你们好！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\*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。

首先我对自己做一个简单的介绍：我叫xxx□今年xx岁，高中文化，具有变电运行技师职称。1981年进入电力企业工作，在变电运行工区使赵变电站从事变电运行工作xx年，xxxx年转到运行工区从事管理工作至今。在这近三十年的工作中没有出现任何差错。在单位受到了领导和大家的一致好评。

首先，我在变电站担任过xx职务，在工区担任过xx职务。在多年的工作实践中，我具有了一定的组织、管理、协调和公文写作能力，通过自学，掌握了一般性的计算机应用知识，对待工作认真、细致、沉着，熟知变电的工作流程，无论理论知识方面还是实践工作方面都具有一定的基础。掌握全工区生产工作流程，熟悉大修工程、预（核）算的编制和审查程序，熟悉和掌握工程“三措”的编制和审批，并具有各种工程的可研、初（施）设计的审查能力。其次，在工作中我顾全大局、识大体，能团结他人。最重要的是我热爱我的工作，对我的工作充满无限的热情。

- 1、认真遵守工区的各项规章制度，严格要求自己，以身作则，处处起带头作用。
- 2、在工区的领导下，积极配合工区领导的工作，以公平、公正、严明的方式管理好移动公司班长竞聘演讲稿本班人员，争创无违章和安全优胜班组。
- 3、组织进行可靠性、同业对标工作的分析和督办。尽职尽责，做好本班各项工作，完成工区和上级部门交办的其它工作。
- 4、认真组织贯彻执行安全生产的各项规章制度，合理分工、安排工作任务，并监督、检查完成，高质量的完成好上级交

给的一切工作任务。

5、根据上级要求，结合工作实际编制本班组的工作计划和总结，并组织实施安全教育培训计划。

6、组织进行变电站季节性工作计划的制定和方案落实、总结上报工作；进行年度大修、反措计划的制定、落实和督办。

7、落实全班人员的岗位职责，严格执行标准化作业程序，使本班各项工作走向标准化、规范化。

8、在工区的领导下坚持以“安全第一、预防为主”的方针全面负责本班安全工作，带领全班人员认真做好维护工作。

各位领导、同志们：我如果竞聘成功，将以此为起点，再鼓干劲，认真履行职责，发挥好骨干作用，不辜负领导和同志们的信任与支持，共同为公司的改革发展做贡献、如果参选不成功，我将认真分析自己的不足，在今后的工作加以克服，并且愉快地接受组织分工，以加倍的努力，继续做好本职工作，做一名合格的电力员工。

## 移动公司竞聘报告篇九

你们好！

首先请允许我做一下自我介绍，我呢，比较喜欢诗词歌赋什么的，我很喜欢马致远的一首元曲叫《天净沙》，还喜欢李白《梦游天姥吟留别》中的一句诗“云霞明灭或可睹”。（写在黑板上：天净沙云霞明灭或可睹），所以我的名字叫沙云霞，请记住我。

很荣幸能登上讲台，表达自己由来已久的愿望，我这次要竞选的职务是咱们班的团支部书记。为什么呢？因为我有信心和能力干好这项职务。高中时我就曾担任班级的团支书，工

作得到老师同学的肯定，曾多次荣获“优秀团支书”的殊荣，很值得我自豪的是，我在高中时就已经成为“入党积极分子”，很快我将成为“预备党员”。

拿破仑说过，不想当将军的士兵不是一个好士兵。当然冯巩也说过：不想当厨子的裁缝不是好司机（调侃气氛，让自己不紧张），假如我能当选，我会做一名出色的，成功的，能为大家，为班级谋利益的团委会的元首——团支书。

马，只有跑过千里，才能知晓其是否为良驹；人，只有通过竞争，才能知其是否为栋梁，我很高兴能站在这里参加竞选。

有人说，从事一项事业的原动力是热情；那是一种从心灵发出的力量，驱动你奔向光明的前程。对于团委会的工作我有一股十分执着的热情。但光有热情是不够的，我坚信，凭着我新锐不俗的“官念”，凭着我的勇气和才干，以及同学们对我的帮助，我能胜任这项工作。

如若承蒙各位的信任和支持，我有幸当选为团支书，我将感激万分，并将此化为不尽的动力，进一步完善自己，提高自己各方面的素质，以饱满的热情和积极的心态去对待每一件事：在工作中尽职尽责，大胆务实，勇于创新，锐意进取，决不盲目从事，有计划的工作。

假如我当选，我会虚心的向别人学习；要进一步的广纳贤言，做到有错就改，有好的意见就接受，同时坚持自己的原则，在自己的任职期间，竭尽所能，争取让更多的同学入党。

我知道，再多灿烂的话语也只不过是一瞬间的智慧与激情，朴实的行动才是开在成功之路上的鲜花。如果我当选的话一定言必信，行必果。

是金子总要发光的。希望以上所说，能让大家对我有更多了解，也希望各位同学能够支持我，请为我投上你最诚挚的一

票。

最后，再次感谢各位给我这个难得的机会，感谢同学们对我的支持和鼓励！你们的大恩大德，我做鬼也不会放过你的（可用来渲染气氛，让记忆深刻）。

## 移动公司竞聘报告篇十

尊敬的各位领导，各位领导：

大家好！

很高兴得此机会站上今日竞聘上岗的演讲平台，我是今日的3号竞聘候选人，本次我想竞聘的岗位是xx□

本来，我上网看了下他人的演讲稿，前段有个自我介绍，于是我询问室友，我要不要也来一个自我介绍。室友说：“谁都明白你是从合肥来的。”我想想也是，前奏太长，会让人打瞌睡的。所以在这个呆了两个月的地方，把没必要的都省了。只讲点我当教师是为了什么吧！

我当教师是为了什么答：为的就是成就感。仅有实习经验的我，一下子步入岗位，一时手足无措。而所带班级的宝宝也是刚入园的，还没有来得及适应新幼儿园，就要应对几个新手教师。活动的难以开展，可想而知。于是大脑里出现了n个想法，但仍坚持下来，应因为发生了一些令我感动和骄傲的事情。

例一：翔翔是班里最聪明的宝宝之一，能识一千多个。但挑食和不配合教师工作，令教师们很头疼。一天，他带来了汉卡片，我就利用午时饭后时间，请翔翔教大家识。第二天，翔翔的妈妈在家园联系本上写到“以前，翔翔起床的第一句话就是‘妈妈，我不要上幼儿园。’今日早上他却对我说‘妈妈，快点帮我穿衣服，我要上幼儿园去！’他的这句话

给了我一个莫大的惊喜，我明白这其中教师的功劳，真的很开心！”

当时我看完翔翔妈妈的留言后，我就明白我们已经争取到一个宝宝的心和他妈妈的信任。这让我高兴很长时间。

例二：乐乐家住某地，所以没有机会与乐乐家人当面沟通，只能经过小小的家园联系本来汇报乐乐的情景。那天，因为一个小误会需打电话向乐乐妈妈解释。打电话前，我心里是惴惴不安，但与乐乐妈妈聊天后，我猜她是个十分爱自我孩子，却不懂得怎样教孩子的妈妈，以至于乐乐的性格有点怪，不善与人交流。就这样我们聊了几分钟。

第二天，乐乐妈妈在家园联系本上写了近一页半纸的。他写到：“十分感激wendy教师对乐乐的照顾和关心……”她的这些话让我激动半天。家园能开诚布公的合作，正式教师求之不得的事情。有家长的支持，我们就更有信心做好。

例三：萱萱也是个吃饭难，还喜欢不分场合和时间乱发表自我想法和感受的宝宝。才入园时，萱萱奶奶说萱萱放学回家后都要吃很多零食，这似乎在暗示我们没有照顾好萱萱。为此，我们在对宝宝吃饭的问题上花了不少心思。我提议每桌安排一名小组长帮教师端饭分给小组小朋友，谁表现好、吃饭快，就请谁当小组长来调动宝宝吃饭的进取性，并小有成效。

在这个星期四，萱萱奶奶送宝宝入园时，跟我小聊了一下。她说萱萱此刻很喜欢来这个幼儿园，在家也很少吃零食。我赶紧接话说她在幼儿园的表现越来越好，可是就是喜欢在吃饭和上课的时候讲话。她奶奶说，萱萱经常在家跟我们说吃饭和睡觉的不能说话，我们问是谁说的，她说是教师说的。宝宝这么听教师的话，我相信她已经适应幼儿园，喜欢来幼儿园。这都是全幼儿园努力的功劳。



由以上这几件事，我想表达自我对岗位的理解，要有“三心”，也要有团体荣誉感。在此，不想说太多的大道理，我会用事实证明。

我的演讲到此结束，多谢大家。