

# 最新竞聘岗位优势及自我评价 竞聘上岗 演讲稿(精选9篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

## 竞聘岗位优势及自我评价篇一

尊敬的各位评委：

大家好！

富兰克林有句名言：“推动你的事业，不要让你的事业推动你”。今天，我正是为推动我的事业而来，参加烟草竞聘上岗演讲稿演讲。我竞聘的岗位是城区烟草专卖局副局长。

首先自我介绍一下，我叫\*\*，大学毕业后进入烟草工作，在这四年多的工作当中，通过自己不断的学习和实践，在领导的支持和同事的帮助下，我从基层做起，担任过专卖管理所所长、批发部主任，渐渐成长为一名年轻的中层干部——城区烟草专卖局局长助理。因此，有了这些坚实地基础和条件，我更坚定信心要取得烟草竞争上岗演讲稿的成功。竞聘这个岗位我有以下几方面的优势：

一、我有扎实地基层工作经验。进入烟草工作四年以来，我从事过访销配送、专卖员、督察考核员工作，在每个岗位上我都认认真真、扎扎实实地开展工作，自己也得到了充分的锻炼和能力的提高，从而对烟草的工作流程和市场的分析有了深刻的认识，这是我竞聘报告成功的重要保证。

二、我熟悉和了解城区局的情况。城区局管辖124万人口，24个乡镇，22个居委会，349个村委，3447个自然村，卷烟零售

户为5084户（裁减前的数字），裁减后是4282户，成立自管自律小组82个，加入自管自律小组成员2486户。自从去年12月份任城区局局长助理以来，我对城区的市场进行了深入地调查和了解，走完了辖区的乡镇所在地，了解到制约我们专卖管理工作开展的重点和难点，非烟冲击重点区域是市区的宾馆酒楼、娱乐场所和一些带有批发性质的大户，诚信等级管理开展落后、星级户没有评定等方面。这些也为我下一步的专卖管理工作当中有了明确的工作思路，为我的干部竞聘演讲稿的成功奠定基础。

三、组织和开展了这次年审、换证和裁减经营户工作。证件管理是今年城区局乃至市局专卖管理工作的一个重点。按照市局的要求和城区局的实际情况，今年需要裁减900多户的经营户，力度和难度可想而知。虽然我是第一次接触这项工作，但我有一种初生牛犊不怕虎的精神，对完成这项具有挑战性的工作充满了信心。在市局的正确领导和全体员工的共同努力以及有关部门的大力支持、配合下，共裁减经营户961户，按照时间段顺利地完成了这项光荣的任务。在这次年审、换证和裁减经营户的工作中，我本人得到了一次很好的锻炼机会，增强了各方面的综合能力，同时也体现了我不畏艰难、迎难而上的敬业爱岗精神。因此，有了这一次的做法和经验，我对下一阶段做好零售户合理布局、清理无证户和诚信等级管理工作充满了信心。

如果竞聘演讲稿成功，结合目前城区局工作开展的情况，在下一阶段的工作当中我将做好以下工作：

目前，城区局专卖队伍的素质还是良莠不齐，既有文化高的大学生，也有文化较低的员工，一位伟人说过“一支没有知识的军队是愚蠢的军队”，如何提高他们的知识、能力、素质是首要问题，特别是第一管理所，是城区局的一个窗口，他们面对的是一批法律意识强、智商高的社会群体，只有不断地对他们加强培训，在理论中充实自己，在实践中锻炼自己，才能适应目前的岗位。

现在城区局虽然完成了裁减户的工作，但只是走出了第一步，以后三个月最关键，我们要做好许可证的长效管理，联合各部门严厉查处无证经营行为，创造一个良好的卷烟市场环境，为下一步的合理布局开展打下坚实地基础，这是我竞聘上岗演讲稿的主要计划。

- 1、树立一批诚信户典型，发挥典型的示范带头作用。
- 2、制定方案，推行卷烟统一零售价。
- 3、加强对自管自律小组长的培训，充分发挥他们的积极作用，对一些不具备基本知识和管理能力要进行改选，提高自管自律小组的活力。竞争上岗有上有下、有进有退，上也好、下也好，一如既往；进也好、退也好，一片青心。

我的演讲完毕。谢谢大家！

## 竞聘岗位优势及自我评价篇二

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！

国际成功学大师卡耐基说过：“不要怕推销自己，只要你认为自己有才华，你就应认为自己有资格担任这个或那个职务。”凭着这句话，也凭着多年的工作经验，今天我满怀信心和激情的走到演讲台上参加公司大客户事业部客户关系业务员的竞聘，自信有能力挑起这个重担。

下面，我先向大家简单介绍下自己。

我叫，今年?岁，本科学历，预备党员，助理工程师。通信专业毕业，后来参加了大专计算机应用考试取得大专学历，\*\*年又参加北京邮电大学通信工程专业的学习，取得本

科学历。参加工作以来，我一直在通信公司技术部门工作，期间曾借调营销部门工作。\*\*年4月至今在商业客户部工作任客户经理。

回首几年来在电信公司的工作和生活，我切实的感到，无论在业务知识，还是人生阅历方面，我都有了长足的进步，使自己前进的步伐更加的坚实和有力。我深深知道，进步的取得，与公司领导和同事们的关心和帮助分不开的，在此，我表示衷心的感谢。是你们的关心和帮助，使我有勇气有实力参加今天的竞聘。谢谢你们！

我以前从事的工作，大多都是工作事多、冗杂、千头万绪，需要多一份细心、耐心和专心，更需要一份责任心。工作中，我养成了办事扎实认真，工作严谨细致一丝不苟的工作作风。在我眼里，部门的工作无小事。所以，无论做什么事情，我都能够认真对待，尽最大的努力把事情做到最好。

工作以来，我一直在电信公司工作。在技术部门工作时，我肯吃苦，工作能力出色，是部门业务骨干。到了商业客户部门后，业务也非常好，曾靠自己的能力，主动上门服务，使两个原来用铁通的客户用上了我们的电话。可以说，不管在哪个部门，我都能较快的熟悉业务，扎实工作。加上多年的工作实践及既懂技术、又懂营销，是个复合性人才。我认为，对胜任大客户事业部客户关系业务员的各项工作，我还是有信心的。

在公司多年，有着多位领导的谆谆教导及同事们的无私帮助，使我成长很快，不仅学到了很多业务知识，还积累了很多能力。如组织协调能力，管理能力。由于我一直担任公司工会委员，上上下下关系可以说都协调的非常好，受到了领导的一直好评。特别是在商业客户部任经理期间，更加使我深刻地领悟到了理论与实践相结合的重要性，深切地感受到自己在沟通能力、协调水平、领导能力等方面有了全方位的提高，使自己的脚步更加坚实。

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。我富有强烈的事业心和责任感，工作严谨细密，一丝不苟，高效快捷，讲求效率。多年的工作经历，使我养成了不怕吃苦、迎难而上、甘愿奉献的品质，造就了勇于承担责任，永远不言放弃的坚强性格。所有这些，都为做好大客户事业部客户关系业务员的工作奠定了坚实的基础。

大客户事业部客户关系业务员是大客户事业部经理的助手，他承担着执行经理的各项命令及对各个大客户的管理、维护、开发潜在客户的重要职责。我认为，事业部客户关系业务员也是前卫兵、公司“冲在最前沿的指挥员”。作为大客户事业部客户关系业务员，他必须致力于摸索通信市场上的变化与规律，认真贯彻公司领导下达的各项任务指标。在销售管理及客户维护开发上，突出创新。在工作的同时，还要努力加强自身建设，使自己具备“识己修身，识人善用，识境善变，识时求进”的基本素质。

如果承蒙领导厚爱，让我走上大客户事业部客户关系业务员的工作岗位，我将不负众望，努力做到以下几点：

工作中，我将摆正自己位置，正确认识和看待自己，当好经理的助手，胸怀全局，服从经理的安排，积极做好所分管的工作，努力做到工作到位不越位，协助管理不越权，建言献策不添乱，加强团结不分散。在工作中和生活上一定要平易近人，做到说真话，办实事，求实效。

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。大客户事业部是一个信息传递的重要窗口，我将广泛收集各类信息，建立政策反馈机制，从县区、竞争对手和用户三个方面分析政策实施的效果，定期地向经理及上级领导汇报当地的市场竞争态势。我还将切实加强市场调研工作，建立客户

档案，实施亲情化服务，提高经营分析水平，提高政策策划的水平。建立信息收集渠道，掌握第一手的市场信息和动态。

我将进一步强化分层营销和目标营销，确定分阶段的营销目标，大力扩张优良行业、优良业务的市场份额，增强市场敏感性，培植新的利润增长点。科学定位，锁定集团客户，对行业用户、大集团单位进行长期做，盯死，对中小集团单位要进行定期走访，一一攻克。同时，我还将以维护集团单位和高端用户，做到一对一的维护，利用crm系统做好集团用户和高端用户的监控。

可以说，电信大客户服务是一种个性化的服务，需要根据每个企业不同的业务模式对具体问题进行分析，为客户制定出更有针对性、更切实可行的个性化产品、服务和解决方案，针对不同行业特点提供个性化服务。为此，我将积极做好市场调研工作，对客户定期走访，及时了解客户需求状况和促销各类电信业务，对收集的各种意见进行分析整理，提交解决方案汇报给经理。另外，对每个大客户提出来的合理要求无条件满足，真正做到心贴心服务，切实提高大客户满意度。

制度是管理工作的基础，没有一套健全完善、行之有效的制度，严格的管理就是一句空话。我将积极协助经理做好本部门的各项管理工作。从人员招聘、业务培训、考核和活动组织等方面加强县区集团开发人员的管理，协助经理建立一支数量上规模、素质高、能力强，业务收入比重大的集团攻坚队伍。

打铁先要自身硬。如果我能够竞聘成功，我将努力加强自身修养，勤奋学习，不断提高业务能力，增强自身综合素质。在为通信业的奋斗中树立正确的世界观、人生观和价值观，自觉经受考验，在纷繁复杂的社会里把握好人生之舵，校正好人生航向。把一颗赤诚的心奉献给我国的通信事业。

尊敬的各位领导，评委们，记得香港首富李嘉诚说过，他在用人方面不喜欢“大材小用”，也不喜欢“量才适用”，而是喜欢“小材大用”。因为“大材小用”纯属浪费，“量才适用”容易让人自满、使人懒惰，只有“小材大用”才有利于激发员工的潜能，促进工作的创新，从而达到事业和个人的共同发展的目的。如果各位领导、各位评委、各位同仁给我一个“小材大用”的机会，我将尽我所能，做好自己的工作！作为大客户事业部客户关系业务员，目前或许我不是最出色的，但我一定做最努力的，请领导和同志们相信我，考验我！

谢谢大家！

## 竞聘岗位优势及自我评价篇三

尊敬的各位领导，各位同事：

大家上午好！

我叫xxx在总编办从事xxx岗位。

今天竞聘的是人力资源中心培训主管岗位下面我简单介绍一下我自己。

我今年xx岁党员xx学历工程师职称。

xx年参加工作xx年进入电视台先在电视台技术口工作x年随后在编辑口工作x年至今。

我如果说这几年我在工作中还算取得了一点微不足道的成绩的话首先要归功于领导的大力支持和同事们热心帮助。

在此请各位接受我的谢意首先我勤奋、好学、乐于接受新鲜事物使得我能够以全新的理念为指导采用科学的方法做好人

力资源工作。

其次我善于观察能及时发现问题积极思考并提出解决办法工作的针对性强务实、塌实。

第三我善于沟通组织能力较强具有团队精神这是做好人力资源工作的重要保障。

尊敬的各位领导、各位评委如果承蒙大家的信任与厚爱我赢得了这一岗位我将按以下思路履职高效开展工作。

我的具体工作思路是在配合部门领导做好部门各项常规管理工作的基础上重点抓好以下环节使我们的人力资源培训工作能够在较高的基点上起步获得迅速的发展首先在配合部门领导进行中心全局管理上我将做到以下几方面。

一、营造良好用人环境。

坚持以人为本的量才标准把业绩能力知识品德作为衡量人才的主要标准重学历资历而不唯学历资历不拘一格选拔人才创造一个“肯努力有能力就一定有机会”的用人环境二、绩效挂钩。

促进绩效进步调动全中心积极创造业绩的主动性。

通过可行而有效的激励措施保证让有业绩的员工看到效益看到实惠。

三、精简高效满负荷。

对各部门承担的职能和业务流程进行认真梳理减少中间环节避免无谓浪费提高工作效率。

四、善用人才。





速发展做出应有的贡献。

第五、人力资源培训管理有着很强的政策性因而以身作则加强学习。

人力资源管理有着很强的政策性理论性如果不加强自身学习将很难从事这份工作更不用谈做好管理了。

所以工作中我首先要加强学习加强对人事管理、潜能挖掘等专业学历的学习力度使自己真正做一名懂管理精专业的管理者。

同志们面对浩瀚的蓝天雄鹰选择了奋飞面对汹涌的巨浪水手选择了搏击今天面对至爱的事业我选择了拼搏和奋进由衷地希望我能够成为大家的选择谢谢大家答辩问题指导竞争上岗答辩必须根据试题要求答辩需要怎么提问就怎么回答不能答非所问也不能扩大或缩小试题和问题内容或范围。

此外自信也是答辩成功的基本条件自信才能成功不自信便不可能成功。

经过演讲和答辩前的准备大概自信心已真正确立在许多应试者心中但是真正进入答辩阶段这个问题又明显地凸现出来了因为一对一或几对一的场面确实让人胆怯所以要取得竞聘答辩的成功首先要相信自己的储备相信自己的能力相信自己的魅力相信自己能够成功。

以下是我站根据您的稿件模仿的三个答辩问题希望对您有所帮助祝成功

1、工作中你将怎样和同事、领导相处。

多年的工作经验告诉我同事之间团结比什么都重要。

在团结方面我将摆正位置正确认识和看待自己胸怀全局当好配角。

协调好公司领导当好领导助手。

在工作中和生活上一定要平易近人努力做到说真话办实事求实效。

尤其注意那些与自己有不同看法的同志团结他们一道献身培训事业。

2、如果你担任人力资源中心培训主管怎样做好中心的培训管理工作无以规矩不成方圆。

好的管理制度不仅可以给企业带来生命力还可以给企业带来经济效益。

如果我担任人力资源中心培训主管我将根据公司目前的情况健全各种规章制度用来保证各项工作顺利开展。

3、你认为你能做好这项工作吗我认为我能。

因为我具有丰富的工作经验。

参加工作xx年来以来我先后从事了多个职位无论哪个岗位我都认真敬业谦虚好学积极了丰富的业务知识与管理经验。

同时我在本单位已工作了x年对本单位各部门的人才需求及工作流程都了然于胸。

所有这些都为我竞聘后尽快进入角色顺利开展工作奠定了基础。

演讲完毕，谢谢大家！

## 竞聘岗位优势及自我评价篇四

如果得到领导的认可和支持，能成功竞聘经理助理一职；我将严格服从经理及高层的领导，全面协调，勇于担职，争先创优，为企业各项工作的顺利开展提供有力的支持与保障，并为公司今后的发展作出贡献。具体来说，主要从以下方面努力：

按照分工摆正位置，强化大局意识，当好参谋助手，在工作中做到出谋划策到位，参与决策不越位，承担责任补位，执行任务当前卫。协助配合经理围绕经营目标，服务企业，履行职责，做好站务管理的运营、管理和保障工作，落实各项规章制度，强化全体员工依法经营、防控风险的责任意识，进一步统一、规范公司站务管理标准，加强专项业务指导。开展有针对性、有效的思想政治工作，团结同事，关心员工生活，进一步营造心齐、气正、和谐的工作氛围。

努力提高员工素质，积极开展各项爱岗敬业，争先创优活动，加大对各项服务标兵、技术能手，双创先进、春运先进、安全先进等优秀管理者及员工的奖励，调动员工的积极性，增强企业凝聚力和战斗力。

抓好客运主业收入的同时，围绕公路运输主线，积极探索加大对其它延伸领域如物流、宾馆、大型购物超市、旅游等客运资源的开发和利用，寻求新的经济增长点。

我将系统学习站务管理的基础理论和业务知识。特别要向老同志、向公司全体同事虚心学习，尽快地熟悉业务，进入角色，开展工作。做好这份工作绝非轻而易举的事，尽管自身还有管理经验不够、全面抓工作的意识不足等欠缺，但我有信心、有决心干好这项工作，要在实践中锻炼以不断提高自我，只要功夫深、铁杵磨成针，一定不辜负组织和同志们的期望。

各位评委、各位领导，集团站务公司管理工作，任重而道远。今天的承诺即是明天的行动。如果大家信任我、支持我，请投我一票，为我加油！如果我落聘，我仍将保持党员干部先锋模范和奋发进取的风貌，在喜迎“十八大”胜利召开的精神鼓舞与感召下，在本职岗位奉献更大的激情与豪迈！

我的演讲到此结束，谢谢大家！

## 竞聘岗位优势及自我评价篇五

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

感谢支行领导为我们创造了这次公平竞争的机会！为了响应人事制度改革的召唤，按照竞职方案，我符合支行计划财务科科长职务。我现年\*\*岁，中共党员，大专文化程度，会计师专业技术职称。

我的优势：一是工作经历丰富。参加工作以来，我先后任过诸蓄员、信贷员、保卫科科长等职，积累了较为丰富的实践经验。二是改革面前有股“闯劲”。我一直把“爱岗敬业、开拓进取”作为自己的座右铭，无论干什么，都把事业放在心上，责任担在肩上，尽职尽责，埋头苦干，全身心地投入。多年来，组织上的培养，领导和同事们的支持和帮助，造就了我敢于坚持原则，主持公道，秉公办事，作风正派，求真务实，胸怀宽广，谦让容人，善于听取群众意见的品格。我始终认为，干好事业靠的是忠诚于事业，靠的是一丝不苟的责任心。在关键时候，我从不缩头缩尾，有一种敢闯、敢作、敢为的精神。三是业务方面有股“钻劲”。在长期的银行工作中，无论是在业务学习中，还是在业务管理上，我都坚持走到哪里就学到哪里，向老领导学习，向专家们学习，向同志们学习，向实践学习，以肯于钻研的学习精神，不给自己留疑问，无愧于领导和同志们的理解和信任。前年，我主动

为自己“充电”，考上了湖南财经学院的在职研究生，并较为系统地学习了银行管理、经济管理、计算机和英语等方面的知识。我感到自己在业务工作中积累了一套较为成熟的思路与方法，在管理和改革中也有自己的见解和方法。

如果有幸得到各位领导和同志们的信任和支持，我将迅速找准自己的位置，尽快进入角色，认真履行责。

1、建立科学合理的组织结构体系。进一步配合加大银行的内部组织结构改革，形成各级行机构设置的统一，上下级行的部门设置对应关系或包容关系。进一步界定部门经营的产品收入、支出边界，准确归集部门的收入和成本，认真编制清晰明确的分部报告及部门预算。同时，在改革内部组织结构时，参照大型商业银行的组织结构模式，以事业部制为方向，充分考虑编制分部报告和推行纵向部门预算的需要。

2、完善信息系统，提供详细的基础数据。分部报告的编制、部门预算的推行需要完善的信息系统支持，通过设置收支分解参数、产品相关性调整系数、部门产品对应关系等，合理科学地归集部门收入和成本，并通过信息系统实现部门预算编制、监控和分析的自动化。尽快建立全行统一的信息系统和数据中心；已实现全行数据集中的行，重新审视加强现有的信息系统，根据编制分部报告和部门预算的需要，进一步完善信息系统，为部门预算的编制和业绩考评提供强有力的数据支持。

3、提升服务层次，丰富服务内涵。服务是永恒的主题。要提升服务层次，要丰富服务内涵。对客户我们必须用“心”服务，做到诚心、热心、细心、耐心。要大力提倡“温馨服务”，建立\*\*\*制度，熟悉掌握客户信息，把顾客看作是自己的亲戚朋友，看作是自己的家人，把自己的工作变成传递温馨的窗口，树立支行的良好形象。

各位领导、同志们，上述几点是我对支行计划财务科工作的

思考，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，为支行的发展添砖加瓦，积极工作。

谢谢大家！

## 竞聘岗位优势及自我评价篇六

我的优势：一是工作经历丰富。参加工作以来，我先后任过诸蓄员、信贷员、保卫科科长\*\*\*长\*\*\*长等职，积累了较为丰富的实践经验。二是改革面前有股“闯劲”。我一直把“爱岗敬业、开拓进取”作为自己的座右铭，无论干什么，都把事业放在心上，责任担在肩上，尽职尽责，埋头苦干，全身心地投入。多年来，组织上的培养，领导和同事们的支持和帮助，造就了我敢于坚持原则，主持公道，秉公办事，作风正派，求真务实，胸怀宽广，谦让容人，善于听取群众意见的品格。我始终认为，干好事业靠的是忠诚于事业，靠的是一丝不苟的责任心。在关键时候，我从不缩头缩尾，有一种敢闯、敢作、敢为的精神。三是业务方面有股“钻劲”。在长期的银行工作中，我干过\*年的\*，干过\*年的\*，无论是在业务学习中，还是在业务管理上，我都坚持走到哪里就学到哪里，向老领导学习，向专家们学习，向同志们学习，向实践学习，以肯于钻研的学习精神，不给自己留疑问，无愧于领导和同志们的理解和信任。前年，我主动为自己“充电”，考上了湖南财经学院的在职研究生，并较为系统地学习了银行管理、经济管理、计算机和英语等方面的知识。我感到自己在业务工作中积累了一套较为成熟的思路与方法，在管理和改革中也有自己的见解和方法。

如果我能竞选成功，我的工作思路是：

一、提升服务层次，丰富服务内涵。服务是永恒的主题。要提升服务层次，要丰富服务内涵。对客户我们必须用“心”服务，做到诚心、热心、细心、耐心。要大力提倡“温馨服

务”，建立\*\*\*制度，熟悉掌握客户信息，把顾客看作是自己的亲戚朋友，看作是自己的家人，把自己的工作变成传递温馨的窗口，树立支行的良好形象。

二、提出新思路,发展大业务.树立“想支行之所想，急支行之所急，全力为一线服务”的经营理念，与此同时，在内部制定一整套规章制度和岗位责任制，防范风险，规范运作。对外部，将任务分解落实到人，部门经理和经办人员分别负责每个重点客户，对支行或客户提出的业务要求，及时解决，落实到位，保证各主要客户的业务量稳中有升。

三、学好银行知识，打牢理论基础。就本人来说，重要的是与同志们一起加强学习培训，注意银行法律法规的学习,特别是要加大对国际业务方面知识的学习,要知其所以然，掌握工作主动权。

如果我竞聘成功，我的工作目标是：“以为争位，以位促为”。争取支行领导对国际业务部的重视和支持，使国际业务部工作管理制度化，服务优质化，参谋有效化。我愿与大家共创美好的未来，迎接建行辉煌灿烂的明天。

谢谢大家。

## 竞聘岗位优势及自我评价篇七

各位领导、各位同事：

大家好！

为了响应人事制度改革的召唤，按照竞职方案，我符合国际业务部经理职务。我现年\*\*岁，大专文化程度，会计师专业技术职称。

我的优势：一是工作经历丰富。参加工作以来，我先后任过



诸蓄员、信贷员、保卫科科长\*\*\*长\*\*\*长等职，积累了较为丰富的实践经验。二是改革面前有股“闯劲”。我一直把“爱岗敬业、开拓进取”作为自己的座右铭，无论干什么，都把事业放在心上，责任担在肩上，尽职尽责，埋头苦干，全身心地投入。多年来，组织上的培养，领导和同事们的支持和帮助，造就了我敢于坚持原则，主持公道，秉公办事，作风正派，求真务实，胸怀宽广，谦让容人，善于听取群众意见的品格。我始终认为，干好事业靠的是忠诚于事业，靠的是一丝不苟的责任心。在关键时候，我从不缩头缩尾，有一种敢闯、敢作、敢为的精神。三是业务方面有股“钻劲”。在长期的银行工作中，我干过x年的xx□干过x年的xx,无论是在业务学习中，还是在业务管理上，我都坚持走到哪里就学到哪里，向老领导学习，向专家们学习，向同志们学习，向实践学习，以肯于钻研的学习精神，不给自己留疑问，无愧于领导和同志们的理解和信任。前年，我主动为自己“充电”，考上了湖南财经学院的在职研究生，并较为系统地学习了银行管理、经济管理、计算机和英语等方面的知识。我感到自己在业务工作中积累了一套较为成熟的思路与方法，在管理和改革中也有自己的见解和方法。

如果我能竞选成功,我的工作思路是:

一、提升服务层次，丰富服务内涵。服务是永恒的主题。要提升服务层次，要丰富服务内涵。对客户我们必须用“心”服务，做到诚心、热心、细心、耐心。要大力提倡“温馨服务”，建立\*\*\*制度，熟悉掌握客户信息，把顾客看作是自己的亲戚朋友，看作是自己的家人，把自己的工作变成传递温馨的窗口，树立支行的良好形象。

二、提出新思路,发展大业务.树立“想支行之所想，急支行之所急，全力为一线服务”的经营理念，与此同时，在内部制定一整套规章制度和岗位责任制，防范风险，规范运作。对外部，将任务分解落实到人，部门经理和经办人员分别负责每个重点客户，对支行或客户提出的业务要求，及时解决，

落实到位，保证各主要客户的业务量稳中有升。

三、学好银行知识，打牢理论基础。就本人来说，重要的是与同志们一起加强学习培训，注意银行法律法规的学习，特别是要加大对国际业务方面知识的学习，要知其所以然，掌握工作主动权。

如果我竞聘成功，我的工作目标是：“以为争位，以位促为”。争取支行领导对国际业务部的重视和支持，使国际业务部工作管理制度化，服务优质化，参谋有效化。我愿与大家共创美好的未来，迎接建行辉煌灿烂的明天。

谢谢大家。

## 竞聘岗位优势及自我评价篇八

各位领导，同事们大家好：

感谢领导们给我这次述职的机会。

我叫s,今年33岁，中专学历，职称为检验师，在检验科工作xx年，本着年轻上进，追求进步，想为社会，为医院多做点贡献的原则，参加这次竞聘。现在这里对我这些年来工作情况，向各级领导做一下汇报。

十几年来，在工作岗位上，尽量满足病人和临床大夫的各种合理要求，与领导和各科室相互勤沟通，建立紧密的工作关系。科室内团结合作，密切配合，积极向主任献计献策。

如果我能竞聘成功，我将把检验科的窗口服务做的更好，及时解决病人和临床各科室反应的问题，与他们建立和谐关系；加强科室工作人员的学习，跟上时代步伐，提高整个检验科的综合素质和业务水平，加强凝聚力，更好的为医院做贡献；开展新项目；改进试验方法，节约成本；带领和帮助同志们

审报新课题。

如果我竞聘不成功，我也会一如既往地勤奋工作，在本职岗位上做一名合格检验人员，寻找差距，继续努力。

谢谢大家！

## 竞聘岗位优势及自我评价篇九

各位领导、同事：

大家上午好！

首先，我非常感谢各位领导、同事给我这次竞聘演讲的机会！我能在此竞聘移动营业厅经理一职而深感荣幸！希望各位能够多多给予我鼓励和支持，谢谢大家！

“沟通从心开始”，这是中国移动通信集团的企业服务理念，这也正是我今天演讲的主题之一。那么就让我们今天的沟通从心开始！今天我演讲的主题主要包括两方面：我竞聘此职位的优势，以及我对如何担任好这一职务的一些想法。

首先，做一下自我介绍。我的名字叫做方娜，1981年生人。现为中国移动通信赤峰分公司松山区营业厅营业员，截止目前，我已经在此岗位任职。在此之前，我曾在公司任职务。这些宝贵的工作经历使我较好地锻炼了自身的意志，开阔了视野，增长了见识！如今，我成为中国移动通信公司的一员并深深以此为荣！

中国移动通信集团公司是国内最大的专注于移动通信业务的运营公司，注册资本518亿元，资产规模超过4000亿元。自20xx年成立以来，始终在国内的移动通信业务发展中发挥着主导作用，在国际移动通信领域占据着重要地位，以世界前500强的身份和地位傲视移动通信市场！无愧于“移动通信

专家”的称号！

一个不了解自己公司的员工不是一名合格的员工。两年来在此岗位的工作经历使我真正理解、懂得了中国移动的事业。在领导与同事的关爱中，我深深地被中国移动优秀的企业文化所感染，始终在这个平凡的岗位上坚持着自己的信仰和追求。我爱我的岗位，而爱是建立在了解和理解的基础上的。

记得刚走入移动营业厅这一领域时，我就感受到了这种蓬勃向上、积极进取的工作氛围，在这种朝气蓬勃的气氛感染下，我开始努力学习业务知识，训练掌握业务技能，工作能力扎扎实实地稳步提高，多次在单位的考核评比中取得优异成绩，业务知识、能力均名列前茅！

在工作中，我始终坚持贯彻“沟通从心开始”这一服务理念。当前，移动通信市场竞争日益激烈，中国移动正全力提高服务水平，增强企业的竞争力。而作为一名营业员的我，服务工作的好坏直接影响着企业的形象。在我的岗位上，我始终坚持这样的原则：要为用户解决实际问题，急用户之所急，想用户之所想，时刻为用户考虑。这样，才能真正做到“沟通从心开始”。作为一名营业员，得到用户的理解和认可是最可贵的！为此，在工作中，我始终坚持使用文明用语、微笑服务，积极、主动、热情地接待每一们用户。我们面对的用户群非常的庞大和复杂，为了满足用户的需求，我们要用心去分析不同的用户心理，这样才能有理有据地帮助用户解决实际问题。在工作中，我也曾多次遭到个别用户的不理解甚至责骂，面对这些，我始终保持平和冷静的心态，用自身的涵养实现着“沟通从心开始”，用实际的工作实践着“沟通从心开始”！

所以更懂得如何融会贯通，协调分配工作。通过公司定期组织的业务知识的培训学习，更加巩固了我的业务知识，增强了业务能力，提高了业务水平。正是因为有了足够丰富的理论指导，使得我在实际工作中显得更加得心应手，面对各种

问题从容不迫。这一切都得益于长时间在此岗位的经验积累，这些宝贵的工作经验是我的事业，乃至整个人生的巨大财富！经验就是基础，经验就是优势！另外，我有着良好的人际关系，与领导、同事相处融洽。一个集体，团结是最重要的，只有大家紧密地团结在一起，心往一处想，劲往一处使，才能干出成绩，整体提升我们的服务水平。

下面，我简要地谈一谈我对如何担任好这一职务的一些想法。首先，我觉得作为一名营业厅经理，她首先要做一名普通的员工。只有全面了解了营业厅的工作流程、工作方法，才能发现工作中的问题所在，从而有针对性地制定解决方案。丰富的营业厅工作经验，使我清楚用户的需求是什么，什么样的服务能让我们的用户最满意。知己知彼，我们的工作才能做好！

的不仅仅是“您好，请问你办理什么业务？”这样简单的文明礼貌用语，而应该是一种发自内心的，从言到行的全面服务，原因很简单：因为你拿了人家口袋里的钱。这是我在工作中经常提醒自己的，如果我有幸竞聘成功担任该职务，我会将此与我的同事共勉，并时常提醒、帮助她们做到更好！

在今后的工作中，我们应该不断加强业务知识的学习，尤其是新增业务。试问一个对业务知识一知半解的营业员，又怎么能为用户解惑答疑，解决困难呢？牢固、扎实的业务知识是我们为用户做好服务的前提和基础，缺乏了这些，一切无从谈起。所以，经常组织员工培训、考核是必需的，应该坚持不懈。

当然，对于一名营业厅经理来说，首要的工作莫过于对整个营业厅的工作和员工的管理。关于如何做好管理其实是很复杂繁琐的，非一言半语能尽其详。但我始终坚信一点，沟通是最重要的。营业厅经理与营业员之间不只是简单的从属关系，更应该建立一种平等的伙伴关系，只有用心去了解员工的心理，才能发现问题，针对个人的问题和困难想出解决的

办法。所以要尽可能多地与同事交流。众所周知，我们营业厅里的工作其实是非常枯燥的，所以我们应该适当地搞一些联谊活动或聚会等。因为在这种场合和环境下，大家可以更轻松、更坦诚地交流，同时也可以排解繁忙工作带来的紧张和压力，从而更好地投入到工作当中去。总之，平等是前提，团结是基础，沟通是主旨。

请相信，我今天的演讲绝非空想，更不是吹嘘！我相信我有能力完成我的使命，尽我所能做到最好！当然是要在诸位领导同事能够给我这个机会的前提下。给我一个机会，还您一个惊喜！

在中国移动通信赤峰分公司松山区营业厅这个平凡的岗位上，我始终坚守着一份属于自己的追求。把我的诚心献给公司和事业；把我的信心留给自己和同事；把我的爱心送给用户和朋友；把我的青春热情融入到中国移动的建设中去！当我回首往事时，我不因虚度年华而悔恨，也不因碌碌无为而羞耻。这样，我就能说：我把我的满腔热情都奉献给了我深爱的事业——中国移动通信！

我们相信，新世纪的中国移动通信，将会与时代一起发展、壮大！让我们共同努力，创无限通信世界，做信息社会桥梁！

最后，我想说，敬爱的各位领导、同事，请慎重您的选择，你的选择是对我的信任，您的信任将给我信心，我的信心将使我成功，我的成功会令大家满意！

今天，我以中国移动为荣，明天，移动因我而更加精彩！

我的演讲完了，再次感谢领导们给我这次难得的竞聘机会，无论竞聘成功与否，我都会更加努力！也感谢在座的所有听众对我的支持和鼓励，我在此向各位表示深深的谢意！谢谢大家！