

最新物业岗位竞聘报告(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。那么，报告到底怎么写才合适呢？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。

物业岗位竞聘报告篇一

下面是本站为您带来的“2018年岗位竞聘演讲稿”，希望您喜欢！更多2018年岗位竞聘演讲稿请关注本站演讲稿栏目！

2018年岗位竞聘演讲稿1

中层干部竞聘演讲稿精选

岗位竞聘标志着工作有一种危机感、紧迫感，人人要有一种压力，要把压力变为工作动力。

参加工作以来，我也真切感受到，工作是幸福的，工作是快乐的，工作是靠大家共同协作完成的，离开了各方的支持和关心，将一事无成。

作为一名农村工作片片长，大多数时间、大部分工作都是配角，首先要任劳任怨，起模范带头作用；其次工作热情要高，没有工作热情，无论有多强的工作能力也是不行的；再次要处理好上下、左右之间的关系，要吃透上面，摸准下面，理好左右，围绕中心。

在今后的工作中，我要勤奋努力，公正廉洁，不骄不躁。加强自身修养，不断充实完善自己，提高综合素质，当好领导参谋，提高认识，超前思维，创造性地开展工作，把问题想在前，把工作做在前。

要真正做到群众利益无小事，为民服务无止境。把365办事中心办成一个群众满意，群众拥护，领导放心的全程代理的办事中心。

2018年岗位竞聘演讲稿2

尊敬的各位领导：

大家好！

我叫××*□20xx年毕业于浙江万里学院电子信息专业，我来自汀田分理处。首先感谢行党委为我提供了一次展现自我的机会。客户经理是一份富于挑战性的职业，为客户提供全方位的金融服务，实现客户价值最大化的同时实银行自身效益的最大化。我希望通过客户经理岗位，能不断提高我综合业务能力和营销能力。年轻人是农行的未来，农行要发展，需要每一位热血青年奋发向上。虽然说入行三年了，我一直从事临柜工作，但我在入行时就给自己制定了目标，要成为一位出色的客户经理。因此，我也一直为此目标准备着，平时我努力学习，取得了信贷和理财上岗证，积极参加行里的各种信贷和理财比赛，并在20xx年获得了市支行个人理财第一名，和个人贷款第六名的好成绩。

在客户维护方面，我平时协助所主任维护客户资料，建立客户存款，联系方式等台帐，通过这几年临柜服务有了自(更多精彩文章来自“秘书不求人”)己的客户圈，和客户有了融洽的关系，许多客户认定我办理业务。在营销方面，我也积极发掘自己的潜质，从共营销了金穗通78个，电话银行20个，网上银行22个，贷记卡也成功营销了12张，在这次9月份低利用自己的关系网成功营销了139万的存款，为 所里贡献了一份力量。假如我有机会从事客户经理这个岗位，也从以下五点开展工作：

一，充分利用crm系统，分析客户结构，信息，特点，维护

好自己管制的客户，能够有效的跟客户沟通和了解。

二，对待客户要做到四个方面，诚信，细致，勤奋，创新。诚信就是基石，与客户沟通的有效桥梁，细致入微捕捉蕴藏在事物背后的新商机，勤奋刻苦在激烈的商战中抢占先机，创新将新的营销理念和服务方式有效的结合起来，最大限度的满足客户日益提高的服务要求。

三，要充分利用自己的三缘关系，在这次9月份的营销存款，就一次很好的资源利用。

四，切实防范信贷风险，防范信贷风险关键是做到两点，一是做好第一还款来源的调查，通过各种渠道了解借款人人品，信用，资金实力，还款来源。二是确保第二还款来源的充足，调查客户第二还款来源的真实性，合法性，及是否足值。

五，合法经营，合规办事，不拿原则做交换，把好廉正关。因信贷资源是稀缺性资源，某些客户为达到自己的目的，会不择手段，做为一名客户经理要立场坚定。

最后，我已具备这方面的潜质，希望各位领导给我一次机会，我一定不会辜负大家的期望的！

我的演讲完毕，谢谢大家！

2018年岗位竞聘演讲稿3

大家好！

一踏上这个演讲台，我就忍不住有些激动。因为就在一年前，我就是在这个演讲台上，在分行新的用工机制的召唤下，畅谈参加竞聘的理由，放飞献身某某的理想，由一名客户经理竞聘为营业部某行主任。而如今，岁月轮回，我又由营业部某行主任重新回到了客户经理的岗位。我不知道今天我是以

一个成功者的身份，还是以失败者的身份站在这里，但无论成功还是失败，我都想对自己某行一年来的营销工作做一总结。一年来的营销甘苦使我总结出来四个字，那就是“诚、勤、细、新”。所谓“诚”，就是要讲诚信。诚信是维系现代市场经济的基石，是与客户相互沟通的桥梁，在与客户打交道时只有真诚相待，言行一致，急客户所急，想客户所想，才能赢得客户的一份信赖，换取客户的一份诚心。

20xx年3月，在一次朋友的婚宴上，我与沧县某化工厂的财务会计相识。初次见面，我便从交谈中得知该厂近几年经营红红火火，发展势头十分迅猛。一个念头立刻从我的脑海里闪过：“如果这家企业能够在我们某某开户肯定能带来一系列可观的效益。”第二天，我便来到这家企业，登门拜访了这位财务会计朋友。人家知道了我的来意后，一方面对我的敬业精神表示赞赏，但也同时对开展业务合作流露出了为难之情，因为他们长期在商业银行开户，对某某知之甚少。第一次上门公关多少有点令人沮丧，但我却没有因此失去信心，因为人家对我挺客气，这就给了我们下一次接触的可能，另外人家确实对某某不了解，这也就又给了我们下一次接触的话题。就这样，从3月到6月，每隔10多天，我总要去这家企业“串一次门”，介绍介绍某某业务，拉拉家常，渐渐地成了这家企业财务科的熟客，以致他们开玩笑说我不像是银行的员工，倒像是保险公司的业务营销员。一次，在“串门”的时候，我无意间听说财务科长这两天正在为一笔拖欠货款的回收而发愁，这是一笔100万元的原料款，欠款方是大港油田，由于款子一拖再拖了3个月，企业的流动资金已出现了紧张状况。于是，我主动找到财务科长，提出了由我一试的请求。

在接下来的一个月里，我利用休假时间，顶酷暑，冒高温，三下南大港，借助多方关系，终于使这笔款项以现金方式收回。在收到款项的那一天，这位财务科长高兴地说了两个想不到：真想不到你有如此大的能量，拖了几个月的货款跑了三次就收回来了；真想不到你作为一个局外人竟能像朋友一样如此真诚热情地给予企业那么大的帮助。接下来发生的事情

大家可能想象得到了，这家企业主动将基本结算户挪到分理处，成了分理处的“铁户”，目前日均存款额100万元，月均结算量达300万元。

所谓“勤”，就是要勤谈，勤跑。只有与客户进行经常性的沟通与交流，了解客户的动向，知晓客户的所思所欲，才能及时调整营销策略，捕捉商机，在激烈的商战中抢占先机。今年1月，我从朋友处了解到沧县张官屯乡小白洋桥村有几位皮货加工个体户生意十分兴隆，但却经常因与地处浙江的购货方之间没有达成一种良好的资金结算方式而影响生产。为此，我从这条信息入手，带着朋友多次深入该村，走家串户宣传我行的速汇通业务，终于使他们认识到这一结算方式的优势，辗转30里地将农信社的200万元款项一次性存入我分理处，打了一个“千里单骑拉存款”的漂亮仗，为分理处突破地域限制，向外拓展市场积累了经验。

所谓“细”，就是要细致入微。工作从细微处入手，在做出营销前对客户有充分的了解，要知道自己的客户看重的是什么，需要的是什么，发掘合作的广阔天地，同时要细心观察，见人所未见，想人所未想，捕捉蕴藏在事物背后的新商机。今年“非典”期间，我发现来分理处兑换零币钢崩的客户特别多，我就在想：“客户偏好钢崩而不喜欢纸币应该是出于卫生的考虑，如果这种习惯成为一种趋势，那么商家在这段时期对于钢崩的需求肯定会大大增加，这说不定会为我们的增存提供潜在的商机。”于是那段时间我一有空就去分行领一元的钢崩，吃力地提回分理处储备，果然，在随后的一次营销中，这些钢崩显示出了巨大的威力。在分理处右侧是一家大型商厦，是各家银行必争之地，由于在工行开户，在分理处是零存款。为能在市场中分得一杯羹。在非典时期商厦硬币最为紧缺的关键时刻，我们送零币上门，缓解了商厦找零钱难的压力，让商厦老总很受感动，一下子从其他分行转来存款50万元，从此后，商厦在分理处的存款一直保持在70万元左右，实实在在地为分理处的发展创造了新的契机。

所谓“新”，就是要创新服务方式，营销不能停留在传统的习惯思维和做法上，要将新的营销理念和服务方式有机地结合起来，最大限度地满足客户日益提高的服务需求。在今年“双节”期间省行组织的“金融套餐”推介营销中，我要求分理处的员工在宣传介绍中要注重产品间业务特点的比较，要与客户的特点相结，与产品的特点相结合，与分理处的特点相结合，改变了过去粗放式的宣传营销模式，创造了一种“以理财方式进行宣传营销”的新思路，如我们针对“两节”期间学生放假、长辈给孩子压岁钱的有利时机，大力营销羊年生肖卡；针对春节期间股市休市、一部分股民不愿持股过节的有利时机，大力营销7天期通知存款；针对国债发售的有利时机，大力营销教育储蓄等都取得了良好的效果，“如果你不知如何去宣传，那么你就用理财的方式来宣传”已成为分理处员工挂在嘴边的“口头禅”，以致不少客户经常拿着“金融套餐”宣传单找到分理处要求员工帮忙理财，极大地带动了相关业务产品的销售。

一年来，在我的带领下，分理处存款由往年的年均增长400万发展到当年新增1500万，我个人在这期间共为分理处吸收黄金客户存款800余万元，占整个分理处新增存款的50。然而，巨大成功的背后也留有巨大的遗憾，一年来连续忙碌的营销使我忽视了自身综合业务素质的提高，在此次分行新一轮的竞聘中，由于综合业务知识不过硬，我最终未能入围。记得在得知考试结果的那天下午，朝夕相处了一年的分理处的姐妹们都哭了，她们说：“某人，我们真恨你啊！”是啊，我也恨自己不争气。某某是无情的，在今后日益激烈的现代商业银行竞争中，某某需要的是综合业务素质过硬的复合型人才，如果不能紧跟时代的步伐，加倍努力地提高自己，最终面临的只能是淘汰。然而，某某又是有情的，只要我卧薪尝胆，奋发向上，这次的失败将是我下一次起飞的新的平台！

2018年岗位竞聘演讲稿4

大家好！我叫xxx，19xx年出生，xx学历，经济师职称。我现在

担任建设银行xx分行公司业务部七级客户经理，今天竞聘的岗位是六级客户经理。

首先，我要由衷地感谢领导和同志们给我提供了这样一个展示自我、公平竞争的机会。记得大哲学家苏格拉底曾经说过：世界上最快乐的事，莫过于为理想而奋斗。今天，我正是为了追求与建设银行共发展，在勤奋工作中在实现人生价值的理想，才义无反顾地走上了这个挑战自我的讲台，此刻我最想对大家说的就是，请相信，我能行！（坚定、自信的）

（下面的介绍要真诚、谦虚，同时要充满自信）

我为什么这样自信呢？因为我觉得凭借以下优势，自己完全可以

胜任这一工作：

第一、我非常热爱金融事业

我19xx年走出校门后，就来到建行工作，至今已有xx个年头。xx年来，在各位领导的悉心培养下，在同事们的热情帮助下，我由一名不谙世事的大学生，逐渐成长、成熟起来。xx年来，我的青春在这里激扬，我的梦想在这里实现，我深深热爱着建行这片沃土，这份热爱激励着我在工作中牢记责任、执着事业、无私奉献，为建行的发展尽全力、做贡献！

第二、我具有丰富的工作经验

经验是一笔最宝贵的财富，是做好工作的基础和前提。入行xx年来，我先后从事过信贷及资金管理、信贷调查综合管理、综合及中间业务产品管理、客户关系管理(ocrm)系统开发、对公中间业务产品管理等多项工作，积累了丰富的的工作经验，取得了良好的工作业绩。特别是去年3月接手对公中间业务管理以来，我加强了对对公中间业务各项指标计划的监

测和控制，加强了业务的组织推动，带领大家全面完成了各项对公中间业务指标计划，受到了领导和同志们的好评。

第三、我具有较全面的专业理论知识

好六级客户经理工作奠定了坚实的基础。

第四、我具有较强的工作能力

在长期的客户经理工作实践中，我接触到了各种各样的客户，遇到了许多新情况、新问题，在工作实践的磨练中，特别是在组织谈判，参与大项目营销策划等极具挑战性的工作的锻炼中，我的沟通能力、协调能力和营销能力都得到了很大加强，并具备了分析、判断和处理复杂问题的能力；另外，我内控意识较强，在工作中善于学习、敢于创新，这些都为我做好工作提供了可靠的保障。工作以来，由于工作成绩突出，我连续多年获市分行先进工作者称号[]20xx年至20xx年在总行抽调开发ocrm系统期间又被项目组评为年度先进工作者[]20xx年荣获市分行系统先进和全省xx第一名等项殊荣。这些荣誉从一个侧面说明了在工作能力方面我是值得信任的。

尊敬的各位领导、同志们，我深知客户经理不是名利的象征，而是一份沉甸甸的责任。如果我能够得到大家的认可，走上这一工作岗位，我将根据市分行党委 好字优先，好中加快，合规和谐，持续发展 的总体要求，以客户为中心，以市场为导向，脚踏实地、勤奋工作，加强营销力度、强化优质服务、坚持合规操作，创造更出色的工作业绩。具体来说，我将做好以下几方面的工作：

(下面讲工作思路的地方应注意有起有伏，细细道来，讲到要点 的时候要提高语调，注意抑扬顿挫)

第一、主动工作，进一步密切与客户间的联系

客户是银行业务发展的基础，积极走访客户，密切银行与客户的

联系，是客户经理的重点工作内容之一。我要认真做好这一工作，切实起到联络客户、掌握信息、培育品牌、积极营销、优质服务的作用，更好地宣传我们的金融产品，更好地为客户提供金融服务。我要通过长期不懈地走访，与客户建立起良好的关系，准确地把握市场脉搏，把市场营销工作做得更扎实、更全面。

第二、积极营销，不断提升业绩水平

我要以做大做优重点客户为目标，不遗余力做好营销工作，全面完成各项销售任务指标。一方面，我要在认真分析的基础上，有针对、有侧重地开展工作，进一步提高自己的市场拓展能力，力促各项对公业务蓬勃发展；另一方面，我要进一步加强营销技能和法律法规的学习。特别要以前沿的营销理念和销售方式、方法武装自己的头脑，在营销的过程中大胆尝试，勇于创新，在维护现有客户的基础上，争揽潜在客户，扩大市场份额，增加我们的赢利能力。

第三、细分客户，不断提高客户经营水平

我要认真贯彻落实信贷客户一户一策管理工作，切实将市分行一户一策各项管理要求落实到位。要强化风险意识，实行动态管理，随时随地了解客户的生产经营情况，充分挖掘客户贡献潜力，优化客户收益结构，创新服务，真正解决客户需求。同时，我还要做好贷款管理和不良贷款的清收工作，切实承担起自己的职责，防犯金融风险。

第四、严谨认真，做好客户管理工作

我要建立详细的客户档案，对客户实行全程式动态管理。一方面，

要做到对客户的相关信息了如指掌，分清哪些是重点客户，哪些是一般客户，根据客户不同的经营情况，做好差异性管理和个性化服务，使我们的营销和服务真正贴近市场、贴近客户，提高客户的满意度、忠诚度、贡献度和依存度。同时，我要对重点客户进行逐一梳理，整理出一批目标客户名单，建立目标客户库，积极做好客户营销、上报推荐和客户培植工作，力争在创新业务上取得突破。

第五、加强学习，不断提高自身综合素质

有道是：学而不思则罔，思而不学则怠。作为客户经理，我要把在工作中不断学习提高作为永远的追求，要认真学习金融法律法规和规章制度，认真学习各项业务知识和操作规程，不断提高自己的业务能力，为更出色地完成工作奠定基础；另外，我还要树立没有执行就没有一切的理念，养成雷厉风行的工作作风，以速度取胜，以创新争先，切实承担起自己的责任，使自己赢在执行，激情书写工作的新篇章！

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；而今天，面对蓬勃发展的建设银行，我选择了拼搏和投入！由衷地希望，我，能够成为大家的选择！（结尾部分应当讲得有激情且真诚，以感染观众，赢得好感）

我的演讲完毕，谢谢大家！

2018年岗位竞聘演讲稿5

尊敬的各位领导、各位同事：你们好！

这次竞聘对我来说不仅是一个展示自我的舞台，更是一次锻炼、学习、提高的机会，相信这次竞聘将是我未来人生中的一大转折。

我叫xx，大专学历，2000年毕业后应聘进入中国移动金昌分

公司，2001-03年在 营业厅做营业员，2003-2007 年在 营销四部任业务经理，08年至今在集团大客户工作。在这 八年里我感受到移动大家庭的温暖，在这里学会了如何成为一名合格的客户经理，也在为客户服务的过程中实现了自我价值，我为能成为一名合格的移动人而自豪。

我这次竞聘的岗位是“高级客户经理”。

我对高级客户经理 的理解是：客户经理作为公司的代表，担负着公司与客户之间的联系，承担着多方面的职责，客户经理必须具备良好的思想道德素质和专业素质。

良好的思想道德素质首先要热爱企业，忠于企业；对待客户要主动热情，对于用户提出的问题要耐心解答，不能欺诈客户，更不能以不正当的手段或方式欺骗客户。其次，要树立“沟通从心开始”的服务理念，以“追求客户满意服务”为服务宗旨，培育自己吃苦耐劳、团结合作、乐于奉献的企业精神；在具体工作中，要真心实意为客户着想，全心全意为大客户服务；要遵守企业各项规章制度和劳动纪律；对自己的工作具有自豪感，有敬业的精神，有为公司和客户负责的责任感；通过恪守道德，塑造客户经理的自我形象，探索大客户服务工作规律，创造高效能的工作业绩。

客户经理与客户打交道，除了具备一定的思想理论基础和文化素养，最主要的是精通移动业务，具有丰富的移动通信营销和服务技能，即专业素质。

练掌握各类品牌的资费情况，精通基本业务及新业务的使用方法，了解销售渠道及促销方式，熟知各业务的办理流程等。三要熟悉大客户市场，大客户市场是客户经理服务的基本舞台，了解其运行的基本原理和总体状况，是客户经理获得成功的重要条件。这主要包括现有大客户的情况、潜在大客户的情况、市场环境、市场占有率、竞争对手的情况等所有市场中关于大客户方面的知识。 四要具有一定的市场营销知

识，客户经理作为公司大客户营销与服务工作主要提供者，就必须了解市场营销知识，树立正确的市场营销服务观念，使客户真正享受到移动通信产生的有益效用，积极促使公司完成发展目标和发展战略。五要具有一定的法律知识，尤其是电信法、消费者权益保护法等是客户经理必须掌握的知识。

这次演讲我虽然没有什么豪言壮语，但我相信有在座的各位领导、各位同事的帮助、支持和配合，我有信心、有能力出色地做好这项工作，当好一名称职的客户经理。坦诚地说，我关注竞聘结果，渴望参与成功。但我更重视参与的过程，因为对于我来说，参与的过程有时可能比结果更为重要。我想无论竞聘成功与否，都不会改变我对事业的执著。我爱这平凡的工作，而它确是不平凡的事业。

以上是我的竞聘演讲，谢谢大家。

物业岗位竞聘报告篇二

我叫· ·，现在市中心业务一处工作，竞聘的职位是副处级。近日来，自己思绪有加，即感谢中心领导班子锐意改革，给我们构架了一个机制，提供了一个机会。又感觉自己虽生正逢时，但任重道远，虽小有成绩，但尚需加紧历练。今借此机会，希望大家能更多地了解我，客观地评价我。

我1976年出生，现年29岁，大学本科学历，共产党员[]20xx被评为系统先进工作者。主要工作经历是[]20xx年参加工作，就职于天津社会保险基金管理中心至今。其间曾在城镇处、业务一处工作，从事城镇企业养老保险征缴支付的管理及统计工作，现主要从事养老保险待遇支付管理工作及养老金社发的集中管理工作。此外，自己还担任机关工会文体委员，机关团支部书记工作。回顾以往，正是在中心和处室领导的培养下，在老同志的呵护下，在基层同志的帮助下，才能使自己从一个刚出校门的学生，成长为决心献身社保这一伟大事

业的工作人员。

1. 具备了应有的政治素质和品德修养。始终与党组织保持一致，拥护党的各项方针政策。特别是通过先进性教育，更坚定了自己的理想信念。信守为人正派、与人为善、顾全大局、谦虚谨慎的原则，做事做人的修养日渐加深。

2. 具备了应有的业务政策水平。熟悉养老保险业务，从参加工作之日起至今，一年来始终从事养老保险管理工作。在历任处长和共同工作过和老同志们的培养下，参与处理了许多市、区、局范围各类养老保险的重点、难点工作。参与或组织全市调整养老待遇二次。在工作中积累了一定的经验。同时，能熟练掌握信息系统的应用。具备一定的政策水平和利用现代化办公手段完成业务工作的能力。

3. 具有较强的组织和协调能力。由于在市中心从事业务管理工作，使自己有机会在日常对分中心的业务指导、工作布署以及与机关各处室和其它各单位相互配合的工作实践中，得到锻炼。特别是近年来，在政策答复、调整待遇、社发集中管理等工作的实施过程中，在处长的领导下，进行了大量的组织协调工作，发挥了自己的作用。同时在工作中与领导和同志们建立了友谊，增加了信任。进而又可以促进工作，更好地发挥自己的组织和协调能力。

1. 摆正位置、做好配角、当好参谋。围绕中心工作目标，在处长的领导下，用心做事，诚实做人，严于律己。做到尽职尽责不越权，为公不谋私，补台不拆台。

2. 强化学习，增加自重。系统学习政治和业务理论知识，虚心学习老同志的优秀品德，把学习作为一种习惯长期坚持下去。胸有才学气自华，只有增加自重，与时俱进，才能目光高远，才能以超前意识应对新形势、新变化。

3. 增强宗旨意识，立足为民服务。为一线多做实事，为老百

姓排忧解难。遇事不推委、不托拉，求真务实，诚实可靠。树立良好形象，增强人格魅力。

4. 规范管理，提高效率。狠抓科学规范管理，特别是业务风险点的治理和监督。充分发挥信息系统的作用，深入基层，调查研究，掌握第一手资料，细化管理程序，提高工作效率，确保工作质量。

最后我要说的是，无论竞聘结果如何，我都将正确对待，在今后的工作中一如既往尽心、尽力、尽职、尽责。

谢谢大家！

物业岗位竞聘报告篇三

各位领导，各位同事：

大家好！

在这里我以平常人的心态，参与20__分公司中层干部岗位竞聘，首先感谢领导为我们创造了这次公平竞争的机会，同时也感谢同事们在工作中对我的信任和支持。我现年__岁，中共党员，大专文化程度，20__年参军，20__年复员调入20__石油公司，先后担任过加油员，计量员，站长，业务员，保卫干事，业务科长，副经理，经过十几年石油行业工作的锻炼，使自己各方面的素质得以提高，曾多次获得上级领导的好评和奖励，十几年的工作使我深深地感到机遇和挑战并存，成功与辛酸同在，参与这次竞聘，我愿在求真务实中认识自己在积极进取中不断追求，在拼搏奉献中实现价值，在市场竞争中完善自己。

今天，我竞聘的岗位是__经营部经理，我清楚地认识到要成为一个合格的经理不容易，作为一个单位的经理，不仅要有实干精神还要善于谋略，不仅要熟悉本单位的业务，还要有

广博的知识，不仅要有高超的组织管理水平，而且还要有良好的 interpersonal 沟通能力，我之所以要竞聘这个岗位，是因为我觉得我完全有能力胜任这项工作，因为我认为自己具备以下几方面的有利条件。

(1) 本人具有正直的人品，良好的修养以及完善的工作作风，做为领导，必须先做好人，一个领导无能，最多是件次品，而一个品质不好的领导，则是危险品。

(2) 有熟悉和了解当地人际关系，以及与当地政府有关部门的沟通能力，目前的市场营销其实主要就是关系营销，我出生在___，家住___，对___的地理环境及政府机关领导，行政事业工作人员都比较熟悉，有利于协调好与各单位之间的关系，把___经营部的业务向纵深方向发展。

(3) 有热爱石油事业责任心，我在石油系统工作已16年，从基层做起而且一直都是干石油工作的，处于即有实践经验和工作能力，又有旺盛精力的黄金时期，工作中勇于探索，思想上敢于创新，身体健康，年富力强，充满朝气与活力。

如果能够得到领导和同事们的信任，在这次竞聘中得以成功，我的处事原则和风格是：

1、努力做到严格要求，严密制度，严守纪律，勤学习，勤调查，勤督办，以共同的目标团结人，以有效的管理激励人，以自身的行为带动人。

2、努力做到大事讲原则，小事讲风格，共同讲团结，办事讲效率，管人不整人，用人不疑人，我将用真情和爱心去善待我的每个同事，使他们的人格得到充分尊重，给他们一个宽松的发展和创造的空间。

如果我竞聘成功，我的工作目标是“以力争位，以位织为”争取公司领导对我___经营部工作的重视和支持，使经营部工作

管理制度化，服务优质化，参谋有效化，让经营部成为分公司领导的喉舌，沟通员工与经理之间的关系和桥梁，宣传精神文明的窗口，传播企业文化的阵地，培养人才的摇篮，连结企业的纽带，使___经营部成为一个更加团结，更具战斗力的一个集体。

如果我竞聘成功，我的工作计划是：

- 1、抓住时机，与当地政府及有关部门加强联系沟通，对市场进行宣传，使消费者更进一步了解中石化可信性及其必要的存在性。
- 2、加强加油站员工安全生产知识教育和业务培训工作，尽快提高员工整体素质，培训员工诚信对待每位顾客，优质服务，重新服务，重新树立中石化的形象，细心分析消费用户的类型，使各站经理制定出不同的营销策略，明确了解客户不同类型，提高营销水平并建立相关应对机制，以适应现代企业发展需要。
- 3、抢占市场位子，协调当地关系，尽快解决景园小区，北环路路口加油站的开工，加快力度，设法收购或租赁对我部有很大威胁性的中石油铜都新站。
- 4、积极联系协调当地政府及有关部门，新增几处系统加油站。
- 5、加快健全竞争对手档案，充分掌握，了解其核心内容。
- 6、了解市场，挖掘潜在的新客户，扩大销售量增加员工的收入。
- 7、及时向上级领导报告工作开展情况，完成上级领导交办的其他工作，工作中碰到自身无法解决问题及时向上级领导汇报和请示，并提出自己对问题见解和建议。

空谈误事，实干兴邦，我虽然没什么豪言壮语，也没什么特大精神的施正纲领，但我深知事业如山，同时我也清楚自己还有不适应这个职位的另一方面，但我相信有在座的各位领导，同事们的帮助支持和配合，我有信心，有能力出色地做好这项工作，当好一名称职的经理。

“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竞聘诺言，最后，祝大家身体健康，万事顺意！祝愿我们石油分公司的明天会更加美好！谢谢大家！

物业岗位竞聘报告篇四

尊敬的各位领导，大家好！

参加这次行政岗位竞聘，首先向大家简要介绍一下自己的个人简历和工作经历，好让大家对我有一个更加全面的认识和行政岗位竞聘演讲稿了解。

我今年**岁，参加工作已经**年了，**年来，我先后从事过很多工作，从事过教育，做过牧业接待，房产分房委员会等工作，现在医学科学院任——（员）。

多年来，我一直坚持自学，先后取得国家教师证书、牧业经理证书、会计证等专业证书，明年还将取得本科学历。可以说，多年不间断的学习，不仅使我各个方面的知识得到进一步的积累，也更加锻炼了我理性分析问题的能力。

我在社会上摸爬滚打了14年，从一名人民教师成长成了一名普通企业职工，我人生的历程是丰富多彩的。先后在不同岗位、不同行业工作的经历，锻炼了我的意志，丰富了我的知识，增强了我的能力，拓展了我的视野，更重要的是培养了我乐观豁达、冷静沉稳的性格和顾全大局、开拓创新的精神和作风，而这样的性格和作风，无疑是一名行政综合管理岗位人员所必备的素质。

我目前在食堂财务管理与保管科行政部经理竞聘报告演讲干得不错，工作也已经快一年了，业务已经轻车熟路。此次我竞聘的目的是希望能为我院的发展贡献自己的力量，能在更广阔的天地里实现自己的人生价值。

客观地说，我竞聘行政综合管理岗位有优势也有劣势。下面先向各位领导和评委分析一下我自己的劣势。因为我一向认为只有能看清楚自己弱点的人才能对自己做出准确的判断，也才能找准努力的方向争取做得更好。与有过在行政综合管理岗位工作的竞聘者相比，我认为他们都是行家里手，属于专家型的人才，而我以前主要从事房产、食堂管理等工作，缺乏对行政综合管理岗位的相关经验，毋庸置疑，这可以说是我的劣势所在。在前来应聘之前，我对此已经有了充分的认识。

还好，世界上任何事物都不是绝对的。就行政综合管理岗位的业务来说，虽然有一定程度上的不同，但都大同小异。只要我热爱这份工作，并一心想做好它，我相信，我一定能行。古语有云，世上无难事，只要肯攀登。爱因斯坦也曾说过，热爱是最好的老师。也正是基于这一点，我对胜任行政综合管理岗位的工作也是非常有自信的。

至于优势而言，首先，我讲究组织原则，我人民教师出身，在学校及工作的多年实践以来，锻炼了我良好的自身素质，培养了光明磊落、有正义感、乐于助人的品德。工作中生活中，我还注重加强自身修养，做事坚持原则，遵纪守法，思想进步，工作遵纪守法，讲党性，深受领导和同事们的信任。

其次，我具有较强的工作能力和实践能力。在我担任过教师，从事过牧业接待及房产等工作，工作中，我总是不断创新，行政助理竞聘稿遇到问题肯钻研，不懂的就问。通过多年的磨练，养成了我很强的工作能力和吃苦耐劳的习惯，对胜任各项工作，我还是有信心的。

与此同时，多个岗位的变迁，锻炼了我不同的能力，积累了丰富的工作经验，具备了良好的组织协调能力。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。

当然，优势再多，也只有转化到工作上才能收到实实在在的效果，如果承蒙领导厚爱，让我走上行政综合管理岗位，我的工作思路如下：

第一，扮好三个角色。

“三种角色”即“助手、领导和朋友”。一是当好领导的助手。做到组织上服从而不盲从，奉命而不唯命，善上而不唯上；工作上主动而不盲动，当助手而不甩手，融合而不迎合；思想上尊重领导，帮助领导排忧解难。二是与员工多沟通，熟悉分管部门的工作情况，找准工作重点和难点，制定出有效的工作计划和目标，有的放矢地开展好工作。三是当好职工的朋友，在工作中和生活上多关心职工，急职工之所急，想职工之所想。

第二，真诚讲团结，积极协助主任做好本部门的管理工作。

同事之间，支持、谅解和友谊比什么都重要。在团结方面，一定要摆正自己位置，正确认识 and 看待自己，当好配角，服从主任的安排，积极做好爱国卫生委员会、家属委员会的组织工作，同时还要做好公管会的日常管理工作。在工作中，要率先垂范，积极协助主任做好部门的管理工作。

第三，建立完善的内部管理知识，按照制度办政办公室工作人员竞聘演讲稿事。

积极建立内部岗位责任制、首问责任制、在下属单位中建立一整套的管理方案，对本部门负责在内的工作做好，做细，防止一些漏洞。另外，我还将积极组织编制年、季、月度行

政后勤、保卫工作计划。本着合理节约的原则，对各个下属单位编制年、季、月度后勤用款计划，搞好行政后勤决算工作，并组织计划的实施和检查。同时，进一步建立内部管理制度，不管做任何事都要按照制度办事，做到以制度管人管事，层层负责，从制度上保障承诺的兑现。真正做到“急事急办、特事特办”，增强工作人员办事的紧迫感和责任感，提高工作效率。

第四，积极做好本部门的固定资产管理到位。

工作中，我将积极做好本部门的固定资产清理工作，对各个部门做好服务工作。我还将运用我所掌握的财务管理知识，人力资源会计、预算会计等先进会计理论和知识，对部门的固定资产预算、支出和医疗活动进行管理，使得部门利益达到最大化。切实为我院的发展而贡献自己的汗水。

第四，我将努力提高自身素质建设。

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。在我院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伟大的医疗事业。

各位领导、各位评委，自从当年选择成为一名**的起，我就将自己的前途与命运和医学科学院紧紧地连在了一起。当然，如果我竞岗落选，说明我还有差距，但这也不会影响我的工作热情，我决心以这次竞聘为契机，用十足的勤奋对待工作！用感恩的心态对待公司！用坚定的信心对待自己竞聘演讲稿！

物业岗位竞聘报告篇五

尊敬的各位领导，同志们：

大家好！

我是，岁。现担任消防中队中队长。今天，我参加竞争的是大队副职领导岗位一职。今天，我能参加这次竞选，心中百感交集，首先要感谢各位领导多年来对我的教育和培养，感谢与我同舟共济、朝夕相处的全体同事对我的帮助和信任；我很荣幸自己赶上了这次挑战自我、展示自我的大好时机，使我有机会争取一个我喜爱且需要我的工作岗位。

在消防队工作的年里，我将青春与热忱投入到自己所从事的平凡岗位上，履职尽责，努力工作，先后荣立“三等功”次、获得过广西公安消防总队执勤岗位练兵训练标兵、“优秀共产党员”、“优秀党务工作者”、先进个人、“优秀指挥员”荣誉称号，同时曾经带领中队在20xx和20xx年，连续2年被总队评为“基层建设先进中队”。

竞聘该职务我有如下优势：

首先，我具有丰富的工作经验。我从年起就从消防抢险工作。曾多次参加总队和支队战训岗位培训和集训，能够熟练使用化学灾害辅助决策系统、灭火预案制作、装备管理等软件。还参加过处置液化气槽罐车翻车、抗洪救人、泥石流救人等抢险救援行动。

其次，热情与冷静并存。工作中我总能清醒的意识到肩负的责任，在职业生涯中未曾在原则问题上越雷池一步。能力不足，道德可补，责任可补，道德缺损，责任意识不强，能力却不可补。良好的政治素质、身体素质和业务素质必将使我工作起来事半功倍。

最后，学习能力强，工作方面有股“钻劲”。我从事过多岗位的工作锻炼，无论在什么岗位上，我都坚持走到哪里就学到哪里，向领导学习，向战士们学习，向实践学习，不给自己留疑问。使自己在长期的消防抢险和岗位培训工作中积累

了一套较为成熟的工作思路和方法。

成绩属于过去，激情成就未来。如果我竞聘成功，我将做好以下2方面工作：

一是加快角色转变，尽快适应岗位转换。我将牢固树立服务官兵的思想，认真洞察官兵的想法，为其提供满意的服务。同时引导官兵将要求转化为精神支柱。通过自我教育、启发自觉，使官兵们的理论学习的过程成为改造思想、提高觉悟的过程，引导官兵始终保持政治坚定和思想道德纯洁，真正做到“忠诚可靠、服务人民、竭诚奉献”。

二是带好队伍，提高队伍的凝聚力和向心力。队伍是我们的战斗力。为此，首先应多给予官兵人文关怀，尽量为官兵排忧解难，工作中多给予他们赞扬和激励，在队伍里营造一种团结、和谐的工作氛围。其次，加强消防队员培训，提高员工能力，以能力提高促进工作开展。三是加强内部管理，加强沟通与协作，增强职工的凝聚力、向心力和团队协作精神，增强消防队员集体荣誉感和自豪感，把全队消防队员紧密的团结在党委的领导下。

古人云：不可以一时之得意而自夸其能；亦不可以一时之失意而自坠其志。不论这次竞聘结果如何，我将继续勤奋学习、勇于实践，不断提高科学判断形势、应对复杂局面及配合全局的能力。进一步增强事业心、责任感和使命感，尽心尽责做好各项工作，努力实践党的“全心全意为人民服务”的宗旨！

我的演讲完了，谢谢大家！

物业岗位竞聘报告篇六

尊敬的各位、各位评委：大家好！

我叫，自1993年毕业后分配在制罐公司担任统计核算工作□20xx年调入物资公司，现在是黄海消防厂的核算员。在十几年核算工作中，我积累了的经验，也了的成绩。出过一次错误，财务部们的认可。

我决定这次竞聘外经公司的统计核算岗位。我我可以胜任这项工作，主要缘于三大理由：

1、统计工作需要细心、、责任心强，而这正是我的性格特点，而且，我非常热爱统计核算工作。热爱，工作起来勤奋、，并在业余学习统计核算的专业知识及知识，了保管员中级、经管员中级职业技能等级证书及统计从业资格证书。我相信的学习能力及对这份工作的热爱会使我胜任今后的工作。

2、我十几年统计核算的工作经验，能熟练使用计算机。并在工作中逐渐摸索出了经验技巧，的分析判断能力及能力。在历年的统计核算工作中，我都能圆满(优质高效的)交办的任务，并能的主管及的沟通。(例子，比如的，我发明了统计法，)(成绩，先进)我想经验及能力会使我在今后的工作中得心应手。

3、多年的核算岗位健全了我的品格，在实践历练中，我深知一名合格的核算员，要有过硬的工作能力，而且要有健康的心态、的品德和品格。我深知做事先学会做人。为人要坦荡、待人要诚恳、处事要谨慎、工作要勤奋。会计岗位竞聘演讲稿各位、评委信任我，给我这次机会，我将倍加珍惜，尽心、尽力、尽职，把工作干好。结果如何，我都会“踏实做事，诚信做人”。

请相信(支持)我!谢谢大家!

物业岗位竞聘报告篇七

尊敬的各位领导和同事们： 上午好！由于领导人的信任和同

事的支持，为了不辜负各位的期望，我鼓足勇气站在这里参加竞聘，迎接挑战，地税分局局长竞聘演讲稿。今日，我想表达三层意思：

感谢领导和同事对我的信任，因为是各位用热情的双手把推上这个讲台。我觉得人生最大的幸福，莫过于党组织和同志们的高度信任，莫过于能在一个好的环境中干一番事业。从这种意义上讲，我要感谢党组织，感谢在座的各位给我创造了这一切。即使这次竞聘未能如愿，但我还是要感谢各位。

本人□xxx□现年xx岁，中共党员，大专文化程度□xxxx年xx月参加税务工作□xxxx年x月任××地税分局副局长，至今。我竞聘的岗位是分局局长，我之所以竞聘这个岗位，是因为自己具有以四个方面优势；（一）具有较高的自身素质。我不是科班出身，自然先天不足。但是，我奉行“先天下足而后天补”的原则，下定决心“笨鸟先飞”。自参加工作以来，我不忘多读书，快“充电”，勤钻研，善思考，不断丰富自己的知识，提高自身素质。几年来，我通过自学，取得了大专文凭，现正在参加湖南商学院经济类本科自学考试，即将毕业。

（二）有较多的基层经验。十年来，无论是在

乡镇收税、在企业查账，还是在分局主管业务工作，我深知基层分局在税收工作中的地层、作用；知道分局长职责，任务和酸甜苦辣；明白一个优秀的分局长所必备的素质和要求；悟出了一些当好分局长、凝聚人心、做好工作的方法，竞聘演讲稿《地税分局局长竞聘演讲稿》。

（三）有较强的工作能力。我在日常生活中，注重不断加强个人修养和党性修养，以“堂堂正正做人、扎扎实实干事”为座右铭，经过多年学习和锻炼，自己的业务能力，组织协调能力，判断分析能力，驾驭全局能力，都有很在提高。因此，我相信自己能够在基层分局“挑大梁”，担重任。

（四）有较好的年龄优势。本人未过而立之年，身体健康，精力旺盛。税收工作磨练了我的性格，艰苦环境锤炼我的毅力，使我养成敢打硬战的工作作风。我能够以饱满的热情、旺盛的精力、坚定的意志在基层分局这个税收前沿重地，寻找最佳位置，扮演最佳角色，创造最佳业绩。

如果在座的各位认为我还不错，能够演好分局长这个“角色”，我将不辜负领导和同事的信任和希望，不忘诺言，恪尽职守，对组织、对同志们尽职尽责，尽心尽力，当一个称职的“领头雁”。具体讲，我有三点打算：

（一）做到三个依靠，构筑税收“平台”。

首先，要依靠上级局和当地党政领导，营造优质的税收环境，构筑坚强的税收后盾。其次，要依靠国税、工商、公安等各职能部门的配合，加强横向联系，注重通力合作。再次，要依靠纳税单位和个人的支持，编织征纳纽带，密切税企关系。

（二）注重三个实字，打造税收“铁军”。

一是讲实干。在抓好全盘运筹，实行分工负责的同时，我将带领分局干部职工“收入讲质量、管理抓规章、服务树形象”，形成真抓实干的良好氛围。

二是求实际的效果。我将围绕“组织收抓执法，强化征管抓检查，转变作风抓监督，服务发展抓管理，提高业务抓学习，文明创建抓载体”这六个重点，统筹兼顾，整体推进，打开局面，做好工作。

三是创实绩。我将精心组织依法治税，科技兴税和精兵强税工作，重点解决农村税收执法问题。

物业岗位竞聘报告篇八

大家好！

世界著名的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，也凭着十多年的工作经验，今天我满怀信心和激情的走上讲台参加信用社审计科岗位的竞聘，自信有能力挑起这份重担。

我叫？，今年30岁，大专学历，现任团支部书记。今天之所以走到讲台上参加竞聘，并非仅仅只是受到拿破仑那句“不想当将军的士兵不是好士兵”的名言所激励，更主要的是作为一名有理想抱负和责任感的当代青年，一名有志于为中国金融事业的改革与发展建功立业的员工，我应该义不容辞地站出来，接受领导和同志们的挑选。

下面我向各位领导和评委老师汇报一下这一岗位竞聘的优势和劣势。

先从劣势说起，因为我一向认为只有能看清楚自己弱点的人才能对自己做出准确的判断，也才能找准努力的方向争取做得更好。竞聘的岗位虽然对我很陌生，也缺乏相关的工作经验，这可以说是我的劣势所在。毋庸置疑，我在团支部工作，和审计没有多大关系。与科班出身或者具有相关工作经验的竞聘者相比，我认为他们都属于专家型人才，如果我有机会与他们共事，我一定会虚心向他们求教，并和他们一道儿献身我们伟大的金融事业。

劣势如此，那么，我的优势又体现在哪里呢？

我今年刚刚30岁，而立之年，正是我干事业的大好时机，我决心抓住这次机会在这一岗位上实现自己的人生价值。同时，十几年的工作经历，使我更加不畏惧不同的挑战、不同的工

作岗位。我相信，拥有兴趣这位最好的“老师”和干事业最必需的热情，自己一定能够胜任审计科这一职位。

我在信用社工作了十几年，十几年来，我一直在临柜工作，积累了较丰富的工作经验。另外，我担任团支部书记几年来，也积累了一定的人事管理经验。而这些正是作为审计科岗位所必备的素质。同时，我所学的金融和财务专业知识，也正好在审计科审计等方面可以找到用武之地。

在日新月异、竞争激烈的知识经济时代，一个人如果满足于现状，必将被社会所淘汰。在某种程度上来说，决定一个人在社会上能否有所作为的不是他是工作能力，而是他的学习能力。工作以来，我一直没有放弃过对专业知识的学习，先后自学了相关的金融知识，财务管理知识，目前我还正在攻读华东理工大学。在20xx年和20xx年我还被光荣评为全市农村信用社系统优秀团员和市级优秀团干部。

另外，我先后在20xx年联社举办的演讲比赛中获得一等奖□20xx年市联社举办的“党在我心中”演讲比赛中获二等奖□20xx年市办组织的台州地区“纪念建党八十周年”演讲比赛中获团体第一名□20xx年在市联社举办的“抒青春激情、绘信合蓝图”演讲比赛中获得第二名。

当然具备的优势再多，也只有把这些优势转化为审计科工作的实际行动，才能收到实实在在的效果。下面我就简单谈一下我的工作思路。

多年的工作经历告诉我，同事之间，支持、谅解和友谊比什么都重要。在团结方面，一定要摆正位置，正确认识和看待自己，当好配角，为领导当好参谋，当好助手。认真做好自己所分管的工作。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，团结同事一道献身金融事业。

如果竞聘成功，我将团结同事，协助主任对全市信用社的财

务，信贷业务进行全面的审计，对出现问题的信用社进行相关的指导并及时提出整改意见。另外，我还将协助主任科员全面负责辖内所有信用社的风险监测与防范工作，为我社发展壮大创造良好的外围环境。

如果竞聘成功，我将积极协同监管等部门进一步加强财务管理，特别是要加强往来帐务和大额现金收支管理，我将协助主任科员定期不定期的开展这两方面的检查，防止通过往来帐和白条抵库来隐蔽信贷风险，同时进一步完善委派会计制度，强化委派会计在财务监督中的职能作用。

各位领导、各位评委，岁月有情时光荏苒，山长水远时不我待。我年轻，有激情，有胆识，有思想，有韧劲，更有一颗上进心。如果竞聘成功，我知道，那里凝结的不仅仅是我个人的汗水，更凝结了各位领导、各位评委和各位同仁的无限信任和期待，我将不负重托，不辱使命，会以百倍的信心和百倍的努力，把审计科的工作做好！请大家相信我，考验我！

谢谢大家！

物业岗位竞聘报告篇九

各位领导、各位评委：

大家好。

今天，我站在演讲台上作竞职演讲，心情很激动，为xx乡政府中新的一员，非常高兴能够得到各位的检阅和接受组织的挑选，这次十分难得的锻炼和提高自己的机会，我将倍加珍惜，下面我把我的基本情况、工作表现和体会、以及今后的工作思路向各位作一个汇报，希望得到指正。

我叫xx，今年xx岁，xx学历。参加工作以来，我先后在xxx岗位工作过，丰富了阅历，增添了工作经验，同时我也真切感

受到：工作是幸福的，工作任务是大家共同协作完成的，离开了各方面的关心和支持将一事无成。每当我获得一点荣誉，取得一点成绩，我就告诫自己，这既是对我的肯定，也是对我继续前进的鞭策。我收获最大的是在林业站的工作岗位上，我严格要求自己，认真审视自己，使我实实在在找到了与周围同志的差距和不足；领导和周围同志的一言一行无时无刻不在影响着自己，使我的政治素质和业务能力不断的得到提高，同时，也培养了我坚持原则，讲求团结和艰苦奋斗的优良品质和工作作风。在基层一线的工作经历，更使我得到不少的提高和磨练，这一切增强了我竞争的勇气和信心。

我竞选的岗位是林业站xx职务，我的竞职优势有如下三点：一是政治上积极上进。本人在工作、学习、生活中能够不断加强政治理论的学习，始终与乡党委、政府保持高度一致，做到了立场坚定、旗帜鲜明、积极进取、对林业工作持有满腔热情。二是有一定的工作经验。在林业站工作期间始终坚持在实践中学习，在实践中成熟，在实践中提高，不断地丰富和完善自我。在林业工作岗位上，我学到了有关林业方面的方针政策和法律法规，学会了处理邻里纠纷等复杂矛盾问题的能力。

三、工作上具有吃苦耐劳精神。从事过林业工作者都有所感悟，干林业工作十分需要爬山越岭，需要调查研究和信息监测，需要森林防火，需要处理林业案件和林业纠纷等等业务工作，是十分的辛苦。本人当过兵，经过泪与汗、苦与痛的煎熬，加之有在林业岗位上工作过xx年，具备良好的吃苦精神和爱岗敬业精神。四是我热爱林业工作。因为是森林给我们了氧气，是绿色给我们了舒适的生活环境，人与自然是友好的，和谐的。因此我与林业工作也有了深厚的感情。

总之，工作这一年多来，由于领导及同志们给我创造了比较宽松、优越的环境，加上本人的主观努力，较好的完成了各项工作任务。我如果通过此次竞争上岗走向林业xx职务工作岗位，决不辜负领导的期望，努力做到：首先，进一步加强

个人政治理论和业务知识的学习，认真学习三个代表，身体力行三个代表，不断增强服务意识，增强为人民服务、让人民满意的工作作风；把自己锻炼成一名政治合格、业务过硬、作风优良的基层林业工作人员。

其次发挥好参谋、助手的作用，与林业站长齐心协力搞好工作，服从站长安排，我想用自己健康的体魄和良好的吃苦耐劳精神，为我乡林业再添一片绿。再次，遵纪守法，模范遵守社会公德，在群众中保持良好的人民公仆形象。以上主要谈了我在竞争上岗后，新的形势下新的任务面前的工作思路，不管竞争成功与否，无论最后的结果如何，我保证我不会辜负组织对我的关怀和希望，我一定会一如既往的干好本职工作，发扬优点，克服缺点，再接再厉，争取早日实现自己的目标，为林业工作贡献自己的力量。谢谢！

物业岗位竞聘报告篇十

各位亲：

大家晚上好！

本人xx□xx岁，很荣幸能够参加这次理财员的竞聘，银行理财经理岗位竞聘演讲稿首先，请允许我向大家介绍一下我的基本情况。

我自1998年退伍，2001年入行以来一直就职在虹桥支行一线，先后做过综合柜员，兼职管库员，贵宾理财员□atm管理员，现在为电子产品管理员。这是一个类似于后台的岗位，去年支行给我定的中间业务的任务数是，信用卡35张，转帐宝5个□pos机1台，做为一个后台人员，缺少客户源，一开始我也很担心自己完不成任务，但是我听说，一个企业唯有营销才是最低成本的活动，所以我也克服畏难情绪，努力学习营销技巧，并成功营销了信用卡159张，完成任务数的454%，营销转帐宝142个，完成任务数的2840%□pos机6台，完成任务数

的600%，今年我贷记卡营销了51张，尊然白金卡1张，转帖宝34台银行理财经理岗位竞聘演讲稿□pos机9台，以上的数字虽然并不壮观，却让我感受到了营销的乐趣，所以我想在理财员的岗位享受更多的营销知识和成功的喜悦。佛说：“你的行为成就了你的人生！”以上的这些经历不但增加了我的工作经验，生活知识，同时也让我明白了——生活就要脚踏实地一步一个脚印的走出来！下面我就个人所具备的竞争条件做个简要的介绍。

一、首先我对银行理财工作非常感兴趣，同时本人也是一个工作勤勉和善于学习的人。我有信心在银行理财岗位上，能够更好地展现我的工作能力，实现人生价值，夯实工作经验。基于前几年对保险与基金理财营销的理解，我明白个人客户对理财方面开始有很大的需求，但是又局限于个人理财知识的匮乏，这就需要有专业人士来进行正确的引导，来实现客户和银行的双赢。搭起在银行与客户之间联系的桥梁。让客户财富增值可以树立我行个人理财的品牌，吸引更多的客户，拓展更广阔的市场银行理财经理岗位竞聘演讲稿，令我们的产品走得更远，飞得更高。

二、在虹桥支行一线11年的工作的经历，使我接触到的客户层面不但有一个纵深的高度也有一个平面的宽广度，能够了解各类客户的需求，根据不同类型的客户，而采用有针对性的营销策略。努力做到让银行的各种产品，分销给不同需求的客户人群。可以预见，随着理财的成功，信任的增加，客户不但会把我们当作他的理财规划员来看待，也能让客户更好的了解我行“大行德广，伴您成长”的理念，一款好的产品，他的吸引力是强大的，可以让客户念念不忘，也可以客户——“只想与你深发展。”

三.参加工作前，我曾参加过安利营销学习的培训，安利营销有一个好的方法：就是每一款产品必须自己体验过以后，才可以推销给客户。针对我行有转帖宝24小时的便利，手机银行的汇款免费□k宝的网络便洁，等等金融产品，如果我做为

理财员，我将就电子产品的优势与理财产品困绑，让客户享受财富增值同时，还能感受我行电子产品的便利。用产品将客户困绑，使农行的产品深入到个人生活中去，让我们的电子产品像家用电器一样，成为如果这次能够竞聘成功，我将从以下几个方面来加强：

1、尽快适应岗位转换。首先是加强理财知识的学习。知识就是力量，不能够熟悉个人理财业务知识和我们的各种理财产品，将无法有效开展工作，任何的服务和营销将无从谈起。更谈不上客户的开发。其次是营销的技能。在理财经理岗位上不单纯是个客户作理财服务银行理财经理岗位竞聘演讲稿，我们的目的是要将我们的产品销售出去，为我行创造效益。我们每天都会面对许多形形色色的客户，要善于和他们进行广泛的沟通与交流，洞察客户的想法，为其提供满意的服务。通过对知识技能的学习和对市场行情的准确把握，为客户提供合理建议。让我们的营销，既立足当前，更着眼于未来。善待客户，互利共赢；提升客户价值，赢得客户就是赢得市场。

2、理财分为风险型和保本型，风险型有基金和保险，保本型理财我行目前主要以汇利丰，本利丰为主。理财有风险，投资需谨慎，我们要规避投资风险，在合理利用短期效应的同时，还要重于组合理财产品和手段，由对客户的深入了解开始，然后针对每一个目标客户的特点及风险承受能力，量身组合出恰当的理财产品或服务手段，让其获得更大的收益，从而提升客户对我行理财产品的忠诚度和认知度。

3、发挥客户和银行之间的桥梁作用银行理财经理岗位竞聘演讲稿，及时将客户的要求及服务中反映出来的问题反馈回来，从而有助于银行整体服务水平和功能的提升。完善我行服务理念，使我行能在市场的竞争中能做到，持续领先，全面领先，遥遥领先。

4、加强学习，不断丰富个人业务知识，并按照客户经理发展的方向，强化投资规划、保险、理财等多方面知识。尽快提

升自己的专业水平，适应新环境，新岗位的需要。

让年轻的心插上理想的翅膀，我骄傲的并不是我能飞，而是天空曾有我努力划过的痕迹。

各位领导，以上是我对个人理财岗位的一些认识银行理财经理岗位竞聘演讲稿，希望能够得到大家的认同，同时希望能够给我这个机会让我来展示自己。我的演讲完了，谢谢大家！