

# 2023年竞聘岗位演讲稿和 公司岗位竞聘的演讲稿(精选9篇)

演讲稿是演讲者根据几条原则性的提纲进行演讲，比较灵活，便于临场发挥，真实感强，又具有照读式演讲和背诵式演讲的长处。演讲的直观性使其与听众直接交流，极易感染和打动听众。下面是小编帮大家整理的优秀演讲稿模板范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 竞聘岗位演讲稿和篇一

各位领导、各位同事：

大家好！

在这里我以平常人的心态，参与银行员工竞争。首先应感谢支行领导为我们创造了这次竞争上岗的机会！此次竞聘，本人并非只是为了当官，更多的是为了响应人事制度改革的召唤，在有可能的情况下实现自己的人生价值。

经过几年银行工作的锻炼，使自己各方面素质得以提高。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。我深知综合办公室工作十分重要，这主要体现在以下三个方面：一是为支行领导当好参谋，二是为全行事务当好主管，三是为一线员工当好后盾。

具体说就是摆正位置，当好配角；胸怀全局，当好参谋；服从领导，当好助手。我也深知，办公室工作非常辛苦，正如前一段社会流传的那样：在办公室工作的同志就像忠诚的狗，老实的羊，受气的猪，吃草的牛，忙碌的马。

可是他们像蜡一样，燃烧自己，照亮别人；他们像竹一样，掏空自己，甘为人梯。如果我竞聘成功，我的工作思路是：以“三个服从”要求自己，以“三个一点”找准工作切入点，以“三个适度”为原则与人相处。“三个服从”是个性服从党性，感情服从原则，主观服从客观。做到服务不欠位，主动不越位，服从不偏位，融洽不空位。“三个一点”是当上级行要求与我行实际工作相符时，我会尽最大努力去找结合点；当科室之间发生利益冲突时，我会从政策法规与工作职责上去找平衡点。

当行领导之间意见不一致时，我会从几位领导所处的角度和所表达意图上去领悟相同点。

“三个适度”是冷热适度，对人不搞拉拉扯扯，吹吹拍拍，进行等距离相处；刚柔适度，对事当断则断，不优柔寡断；粗细适度，即大事不糊涂，小事不计较。做到对同事多理解，少埋怨，多尊重，少指责，多情义，少冷漠。刺耳的话冷静听，奉承的话警惕听，反对的话分析听，批评的话虚心听，力争在服务中显示实力，在工作中形成动力，在创新中增强压力，在与人交往中凝聚合力。

如果我的员工竞聘上岗得到认可，我的处事原则和风格是，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，以自身的行动带动人。努力做到大事讲原则，小事讲风格，共事讲团结，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一个同事，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空间。

我将用制度和岗位职责去管理我的同事，让他们像圆规一样，找准自己的位置；像尺子一样公正无私；像太阳一样，给人以温暖；像竹子一样每前进一步，小结一次。如果我竞聘成功，

我的工作目标是：“以为争位，以位促为”。争取支行领导对综合办公室工作的重视和支持，使办公室工作管理制度化，服务优质化，参谋有效化。让办公室成为支行领导的喉舌，沟通员工与行长之间关系的桥梁，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，连结银企合作的纽带。我愿与大家共创美好的未来，迎接建行辉煌灿烂的明天。

假如组织和大家信任，能让我担当此重任，我将树立“五种意识”，作为保证。

一是树立学习意识。刻苦钻研，业务熟练，解决办事“有本事”的问题，使自己更加胜任本职工作，成为本职工作的行家里手。

二是树立全局意识。只有着眼全局、顾全大局，树立全局“一盘棋”的思想，正确处理好个人与集体、局部与整体的利益关系，做好服务，才能圆满完成好组织和领导交办的各项任务。

三是树立创新意识。当今时代是创新的时代，需要我们不断探索和创新。只有与时俱进，才能改变那些不合时宜的思想观念和传统做法，以增强工作的主动性、预见性和创造性。

四是树立奉献意识。要有甘当绿叶，做好配角，勇挑重担、无私奉献、敢于承担责任的境界和胸怀。从小事做起，从自身做起。协助各级领导做好各项工作，起到一个承上启下的作用。

五是树立团结意识。只有讲团结，求人和，才能凝聚人心、集中智慧、充满生机、形成合力；只有讲团结，靠大家的力量，才能提高工作效率，发挥整体作用，当好参谋助手。

我相信有这五种意识，就能够竞争上岗。

如果我有幸竞聘上岗，我将有理由让各位领导相信这样一句话：今天你们给我一个上岗的机会，明天我将还给大家一个成功的惊喜。因为我相信：去做不一定成功，不去做就永远不会成功！我也相信：认真做事，只能把事情做对，用心做事，才能把事情做好！

## 竞聘岗位演讲稿和篇二

我叫xx，今年xx岁，本科学历，xx年大学毕业，同年在参加工作，年月份通过竞聘上岗考试，调至营业部从事综合柜员岗位的工作。由于工作突出，年度、年度连续两年被授予“”和“”荣誉称号，首先，感谢各位领导对我的信任，给我这次参加竞聘会计主管的机会。之所以参加竞聘，是因为我具有以下四方面优势：

参加工作以来，始终坚持在学习中工作，在工作中学习，立足本职，勤奋钻研，不断丰富自我，完善自我，提高自我，使我的理论水平有了较大的提高。在入社后，联社组织的几次理论考试中均取得了优异的成绩。平时所经办的业务也从未出现差错，能够圆满完成领导分配的各项工作任务。

我在日常工作中脚踏实地，勤勤恳恳，诚实待人，赢得了客户的一致好评，经过这几年在学习工作中的锻炼和领导的培养，自己的组织协调能力、分析判断能力、处事应变能力、社会交往能力都有了较大提高。调至营业部以来，又加强了对更全面会计业务的学习，熟练掌握了日常运作的各项会计业务，工作能力得到了领导和同事的肯定。

我在会计岗位上深深感到会计工作对合行发展的重要作用，也深深体会到自己的责任重大。始终有干好工作的坚定信念，这也促使我更加热爱会计工作，具有强烈的主人翁责任感，兢兢业业，一丝不苟的做好每项工作。

□

会计工作细琐而繁重，我的年龄优势和耐心的性格为我提供了保障。我的接受能力强，对新业务比较敏感，能够创造性地开展工作，进入角色迅速，并且有信心，有决心，也有能力圆满完成上级领导分配的各项工作任务。

## 竞聘岗位演讲稿和篇三

尊崇的列位评委：

您们好。我是来自采油二班的。十分感激队指导出台如许一个面向全体员工的班长竞聘会，并且这种运作方法无疑是公道、公平、唯才是举的。

我于xx年采油技校毕业后参与任务，随后有函授了营销专业成人中专。在原单元从采油小班干起，先后干了四年的计量站长，两年灌水班长。一年多的抽油机维护任务。一年多的灌水技能员等。到20xx年尾报名来到西北分公司塔河一厂采油三队。

来到我队后，依据塔河油田的出产方法与治理形式对自我进行三个方面的改变。

首先是任务成果的清零与刷新。曩昔的只能是曩昔的，未来的要靠在新岗亭一步一个足迹走出来。开初在巡井岗上时，敏捷从登科压力、取样做起，固然任务并不复杂，但要求自我投入任务的深度。每巡一口井，就要依据压力、温度、含水的转变对该井做初步的判别，做到井上出产，心中稀有，在接下来的岗亭转战到t913□tk315□s70等井，干工夫较长的是s72井点，阅历了s7201□t205□s7203等四口井的完井、试油、进站投产的大局部进程。

第二，是人物的改变，开初总认为本人是外来员工，能够会遭到成见。但看到指导那么亲热，有这么好的任务人文情况，我的顾忌彻底消除了。逐渐加强了主人翁认识，开端积极的

参加参与，队里、厂里的文明运动，给了我不小的鼓舞。别的从任务间隙和歇息时息挤出空余来写宣传稿件，从1~12月份在厂简报宣布7篇，在西北石油报、中国石化与工人时报共宣布9.5篇。从营业方面看，八次队上操作技艺中在综合四大队有三次首屈一指。在平安月审核中，取得我队小我第一名。在：“我会平安、我要平安”的演讲竞赛中获第一名，在我队本月举办“正压式呼吸器反省与佩带”中获第二名。“其实这些声誉并不是最主要的，主要的是进一步树立了我的心。

第三，是思维上的转变。“时机是为有预备的人发明的”。至今在二班任务时期，我碰到三位优异的班长，开初是齐炜班长的和蔼可亲、一丝不苟，后来是刘国柱班长的闻风而动、有条不紊和石鸣元班长的敬业精力。他们既是我的好指导，也是我的好教师。在他们身边，被耳喧目染，学到了良多器械，当碰到问题时，我常想，作为一个班长，我应该怎样办？这种思想练习使我在往后的任务中必然会起主要的效果。

尊崇的队指导，我经由这一年来的考验，我有决心作一名好班长，并详细有以下做法：

首先，积极呼应随指导的任务指示与精力，以采油三队“细、深精、专”的一根针精力为指点，起劲完成对手下达的油产量和气产量以及其他义务。

第二，树立“平安第一，预防为主”的思维。尤其在这种高压、高含硫、多设备的任务情况中，抓好平安是重中之重。由于没有平安，出产就不克不及有保证，没有平安就没有用益。只要平安，才有高兴的任务气氛。

第三，实在贯彻我厂“7s”治理系统，具体进步现场治理程度。

第四，我以为采油的岗亭不只在地上，更是在地层。跟着油田的开拓，如何削减天然递减率，如何维护地层，如何节制

含水上升率，进步最终采收率已是摆在面前不争的现实。固然作为一个班长力所不及，但必然要做到力所能及。

第五，整顿现场材料。班组的材料是根底材料。只要登科好根底材料，才干为我油藏室对油井、地层区块的剖析与评价供应有力的精确根据。为我队的下一步开拓供应更多的参考。

第六，节省出产本钱。投入精神存眷大修、小修，办法井的施工进度与质量，一方面进步开井的时率，一方面进步施工的成功率，削减不用要的功课费用。还节制资料费用，树立班组统筹方案制，经过修旧利废，进步维修才能，到达资料物尽所用。第七，落实班组五小办法。即调均衡、节制套管气、调参、调任务准则和调防冲距。到达斤油必争的上产理念。

第八，增强班组营业技艺操作，进步自我与班组对突发事情的应急处置才能，按期进行练习训练。做我队最好的练习训练现场，力争红旗班组。

最终，是增强班组文明建立，经过小竞赛、小运动加强班组的凝集力，树立团队协作精力，创立阳光式的任务的软情况。

尊崇的队指导：我用满腔的热情来做此次竞聘演讲，用言语来表达我的思维，用思维再去支配举动。所以说，敬请指导置信我，我说到做到。关于此次竞聘我不只做好了中选计划，还也做好了落第预备，假如我落第了，说鸣我归队上对这方面的要求还有间隔，但我决不泄气，自始自终的起劲任务和进修，争夺鄙人一次竞聘上获得成功！但愿在座的指导对我所述的缺乏之处赐与批改，对我不安心之处赐与指点。

## 竞聘岗位演讲稿和篇四

尊敬的各位领导：

你们好!我叫xxx今年岁，竞聘的岗位是信用社综合柜员。我自年初考取信用社以来，先后在铁石口、金鸡、嘉定及嘉定分社实习和工作过，现在是安西信用社的综合柜员。

我之所以竞聘新区信用社综合柜员，是因为我在嘉定等多个单位工作过，积累了一定的经验，也有相对丰富的储源;我有责任心、上进心，对工作热情高，学习钻研精神强，相信自己能胜任这个职位。

银行的竞争主要是服务的竞争，信用社的发展与我们的服务水平紧密相连，所以我除了不断把业务知识学宽、学精之外，还将着力于提高自身的'服务水平，做到业务素质与服务水平齐头并进。在工作中，我虚心向有经验的领导和同事学习，勤奋实践不断掌握各项业务知识，不断增长服务技能，提高工作能力。时代的发展瞬息万变，各种科学知识日新月异，金融服务不只局限于我社现今的业务，我在熟知本社工作之余，将不懈的努力学习猎取各种金融和相关的法律知识，以便适应我社的业务发展需要。

11月，小额支付系统跨行通存通兑业务开通了，使之银行之间的竞争更加激烈。提高服务水平，为客户提供更为优质和更具特色的服务显的尤为重要。我打算主要从以下几方面入手：

首先，在日常服务中，做到服务规范化、快捷化，提高服务效率;做到微笑服务，热情耐心，同时不忘提示风险;做到为客户排忧解难，提供个性化服务，适时适情给予建议，为客户谋取获利化，为我社争取更多客户，实现互惠双赢。

其次，在业务宣传上，作为柜员主要宣传方式是通过柜台宣传，在宣传中注意针对性，例如我社特色服务“百福卡”，可以突出宣传卡的“惠农”、“三免”(免收工本费、免收年费、免收各项业务手续费)特点，吸引农民工等客户利用“百福卡”办理各项业务，增加卡的发行量及卡存款余额。除此



之外，还要突出宣传“卡”的应用和安全知识，使之达到应有功能，服务客户。

第三，柜台之外、工作之余，加强与客户的联系沟通，挖掘潜在客户，努力做好吸存工作。

总之，我将本着“勤奋、严谨、忠诚、开拓”八字精神，认真学习，积极进取，勇于创新，不断提高自身的业务素质，完善服务质量，为我社发展贡献力量。

竞聘、竞岗是当今聘用、录用适用人才服务事业的良好方法，也是鼓励、激发人才热情，激励人才努力自觉成才的良好途径。今天有幸参与竞聘，首先要感谢社领导给我一个锻炼机会，无论成功与否，我都将更加努力工作。

我的演讲结束了，谢谢大家！

## 竞聘岗位演讲稿和篇五

尊敬的各位领导、同志们：

你们好！

首先感谢组织上给我这样一次机会参加竞争上岗。对我个人来讲，我想这不仅是一次竞争，更是一次对自己的检验、学习和锻炼。下面我就把自己竞争教导处主任的一些想法，向各位领导和同志们汇报一下。

对于我来说，作为一名女性，已走过了年的人生历程，说不上年轻了。在竞争激烈、机遇与挑战并存的今天，我本着检验、学习、提高的目的走上了今天的演讲台。我要感谢这个时代，是时代给了我又一次机会；也要感谢在坐的各位，是你们给了我无比的勇气和信心。

年我毕业于原职业高中幼教专业，可以说是科左后旗培养出的第一批幼儿教师之一。年调入旗幼儿园工作。之前，在甘旗卡第四小学任教。工作后，一直坚持学习，先后完成了内师大中文函授的进修学习。

在旗幼儿园工作的三年里，我体会到了从事这份工作的责任和光荣，也体会到了其中的艰辛和不易，更为能够在这个队伍中一天天成长起来、成熟起来而感到自豪。俗话说“人生百年，立于幼学”，幼儿教育素来被称为“向下扎根的教育”，这句话十分生动地描绘了幼儿教育在人的终生发展中的地位。孩子如同一棵棵嫩绿的幼苗，需要我们去呵护、去浇灌。所以，今天我想竞争教务处主任，一是为了更好的锻炼自己，二是更好地服务于幼儿教育事业。

我作出这个选择，主要基于以下两方面的考虑。首先，在过去的三年里，我一直从事教务处副主任工作，积累了丰富的工作经验。其次，我有搞好服务的自觉意识，热爱幼教事业，甘愿无私奉献。

如果今天，我竞争上了这个岗位，我将更加努力做好这项工作，以优异的工作实绩，不辜负各位的厚望。

在工作中尊重园长的领导，不越权，不越位；积极思考，建言献策；团结全园所有同志，共同做好幼教工作。

今后一定加强各方面知识的学习，向书本学，向周围的各位同事学习。

一个单位没有创新，她就不能前进。我将在幼儿教育教学中做到有所创新、有所收获，力争始我园的幼教工作走上科学化、规范化的轨道。

各位领导，同事们，这次竞选是胜是败，我想，对我个人而言无关紧要。最重要的是，作为我们幼儿教师，在自己的岗

位上无怨无悔，兢兢业业，用真善美，去启迪每一颗幼小的心灵才是最重要的!作为竞选者，我相信民族幼儿园的明天会更加美好!

谢谢大家!

## 竞聘岗位演讲稿和篇六

尊敬的各位领导:

你们好!

我觉得一个人在一个单位工作久了会有一份感情在里面。记得在一年多以前，当时周市仓库还没有完工，我是第一批进入的职工之一，那时办公楼还没有造，门卫也没有造，路面也没有完全修好。原创：我们工作在简易的工棚里，每天上班的主要工作就是清扫路面和仓库内的卫生，后来看着它一天天地完美起来，生意一笔笔地进来，觉得很自豪也很光荣。在一年多的工作时间内，也觉得有一份心血在里面，所以还是很留恋这份工作的。

回顾过去的时光，我自认为对自己的工作还比较满意，在路途远的条件下，无迟到早退现象；在酷暑天气里，坚持做到不离岗、不窜岗，仔细做好车辆、人员的登记工作；在环境卫生方面因周市仓库门卫的面积相对来讲比较大，门窗比较多，而且在发货期间装卸工、驾驶员来往也较多，对室内卫生及卫生间的卫生都有影响，所以要时刻保持室内及卫生间的清洁，坚持打扫室外及厂门外卫生，做到窗明几净、环境整洁。

我如果能够继续担任这份工作，将不断地努力并加强改进，尽心尽力地做好本职工作，用自己的努力来填补那些美中不足的地方。

门卫就象是公司的门面，在某些方面它代表着一个企业的形象；对于门卫人员来讲，门卫就象是一个服务的窗口，能够微笑地去对待每一个顾客，每一位顾客也能够微笑地来对待你，那就是成功。

感谢各位领导，因为有了你们的努力，使交运公司的业绩蒸蒸日上，前景美好，也让我们普通工人有了公平竞聘的机会，人人都说机会是可遇而不可求的，但是今天，我既遇到又想求得，希望就掌握在各位的手里。

谢谢大家！

## 竞聘岗位演讲稿和篇七

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！今天，我能够走上这神圣的讲台，参与营业中心主任的竞聘，我感到非常幸运。首先我非常感谢领导和组织的信任，为我提供了这样一次充分展示自我，锻炼自我的机会！此次竞聘是对我的一次锻炼，也是我走向成熟的一个里程碑。

我将珍惜此次机会，并以此为契机，让大家对我有一个全面的了解。我叫，今年xx岁，大专学历。我于xx年毕业于xx学校。20xx年参加工作，在营业厅做营业员至20xx年，20xx年通过公开竞聘的方式成为xx厅主任至今。工作中的我，总是兢兢业业、勤勤恳恳认真完成领导安排的每项工作，并努力做到最好。我所在的营业厅在20xx年被评为服务满意100先进营业厅；20xx年营业厅为评为省一星级营业厅，我个人被评为本市唯一的一个星级营业员；20xx年我营业厅的两名参加星级考试的营业厅都评上了一星级。

经过认真的思考，我认为自己能够胜任此项工作，能够为公司的发展贡献自己的力量。经综合权衡，我认为我具有以下

几点优势：

第一，我深深地热爱移动事业。

爱因斯坦在谈到工作时说过“热爱是最好的老师。”从进入中国移动的那一天起，我就被那不断追求卓越的昂扬奋进的企业文化所感染。我深深地热爱着这片成就自己事业的沃土，愿意为企业的发展勤奋工作、竭尽全力。我想，不论在什么岗位上工作，对企业的这份浓烈的至爱都将是我不遗余力做好工作的最强大的动力。

第二，我具有丰富的工作经验和较强的管理能力。

我到移动公司工作已经有x年的时间了□x年里我既有一线营业员的经历，又有厅主任基层管理经验。不同的工作经历，不仅提高了我的工作能力，而且丰富了我的工作经验。当然，基层厅主任的工作经历，使我的组织协调和管理能力有了显著的提高，对管理有了更加全面的认识和理解，并具备了独挡一面的能力。我想，这些经历使我在做营业中心主任的工作时能够得心应手，快速进入工作角色。

第三，我具有严谨踏实的工作作风。

自参加工作以来，我一直坚持“今天能做的事绝不拖到明天，现在能办的事绝不等到将来”。历来就是，一定要把自己现有的才能发挥出来，能使劲使够，把工作做好再向领导交差。因此，从工作作风上来讲，如果我作为营业中心主任，我将无愧于组织、领导和同事们的信任。

如果承蒙大家厚爱，我将继续牢记使命、不负重托，竭尽个人所能，全力以赴地去追求事业成功与人生价值的最佳结合点。具体我将做好以下工作：

第一，提高服务意识，提升服务水平。

服务是一个企业的形象，只有良好的服务才能换得良好的发展。服务本身蕴涵着价值，蕴藏着无限的商机和潜在的客户资源。为此，我们要树立全新的服务理念，一切服务紧紧围绕客户需求开展，并致力于提供超越客户期望的服务。一切服务先于需求而动，以满意服务赢得客户，实现公司效益的最大化。

第二，创新工作方法，加强内部管理。

我要制定出“天天有学习、月月有竞赛、月末有评比、季度有分析、半年有总结、年年有佳绩”的激励机制。比如将区域内部将重点客户与营业全面结合进行指标，服务，业务的竞赛。通过实施行之有效的激励机制不但可以充分调动员工的主观能动性和创造性而且也可以增强区域小组及营业厅的凝聚力和向心力，最终营造业务指标最大化，服务质量一流化。

第三，做好信息收集、分析处理和信息化推广工作。

针对目前市场竞争情况，我将结合全区的实际情况，制定计划，制定一套适合消费者的价格优惠、组合套餐、产品改进等建议方案。同时，制定科学的计划，在全区范围内推广信息化工作，使我公司尽快实现信息化。

第四，科学规划，完善大客户的客户记录。

建立科学的客户登记制度，在纷繁复杂的客户群中找准目标，辨别出谁是大客户、谁是重要客户、谁是潜在大客户，要摸清大客户所处的单位、行业、规模等情况，建立完善的大客户基础资料，针对不同的特点，提供以点带面的特色服务，稳定的同时发展新的客户。

第五，加强管理，提高前台营业员营销能力。

我将一方面采取与营业员进行沟通让他们知道客户对公司的重要性，提高营业员的品牌意识；一方面进行营销知识的培训，不是流传着这样一个故事吗？有两个卖鸡蛋的，一个只因说：你要几个鸡蛋，另一个说：要鸡蛋吗？结果前一个生意兴隆，另一个面临倒闭。通过培训及参观学习及业务指标的考核力度，让营业员在营销方面有所提高，达到新业务的第一推荐率。

尊敬的各位领导、各位评委，几分钟的竞岗演讲，浓缩了人生一个短暂的片断，标注了人生一个新的起点。在此，我郑重承诺，爱岗敬业，无私奉献，用奋发的激情擂响奋进的战鼓，用沸腾的热血冲击时代的脉搏，用赤诚的胸怀书写中国移动发展的新篇章。请大家信任我、支持我、考验我！

我的演讲完毕，谢谢大家！

## 竞聘岗位演讲稿和篇八

尊敬的各位领导：

大家好！

改革是一个不算新鲜的话题，竞争也已经渗透到社会生活的方方面面，它无时不在昭示着人们这样一个真理：唯改革才有出路，唯竞争才有希望。

我今天的演讲内容主要分两部分：一是我竞聘销售经理的优势；二是我将如何做好销售管理工作。

美国科学家富兰克林有句名言：“推动你的事业，不要让你的事业来推动你。”我正是为推动我的事业而来。我是20xx年通过竞聘进入销售部门的，多次参与昆明及周边水泥市场调查，较全面地掌握了各水泥厂的生产情况和产品流向，具有一定的市场分析与预测能力，在工作中积累了丰富的经验，

与众多的用户建立了友好、长期的合作关系。组织并参与过罗富、蒙新、水麻、永武、保龙等多条高速公路及溪洛渡、向家坝、小湾电站的招投标工作，具备工程公开招投标工作的实践经验和组织完成能力。“打铁还需自身硬”，如果说我具备参与本次竞争的一些优势的话，还需要各位评委、领导、同志们给予我充分的信任和热情鼓励。

销售工作是一项整体性的系统工作，是一个讲求团体协作的工作，只有通过加强销售内部管理，提高销售业务人员的综合素质，才能建设一支具有竞争力与开拓精神的销售队伍。国水昆明公司销售工作经过几代人的努力与不断总结，形成了实践经验与自身特点相结合的销售管理模式，但随着改革的不断深入，市场竞争机制的不断渗透，我认为还需要加强和完善以下几方面的管理工作：

建立一套行之有效的销售计划管理办法，根据国水公司下达的年度销售目标，按照品种、区域、客户、业务员、结算方式、销售方式和时间进度进行合理分解，量化到每一个业务员头上，使计划得到具体落实，这样业务员能根据分解到自己头上的指标和内容制定具体的销售活动方案，确保国水公司销售计划的实现。

围绕销售工作的主要任务：量、价、款，管理和监控业务员的行动，树立“公司利益第一”的行动宗旨，使业务员的工作集中在有价值的项目上。避免业务员销售活动过程不透明，企业经营风险大；工作效率低，销售费用高的情况发生。

按两个方面对业务员实现结果进行评价和考核：一是销售业绩评价和考核，包括：销量和销售货款回笼、销售报告系统执行情况、销售费用控制、服从管理情况、市场策划情况、进步情况。二是市场信息研究评价，包括：本公司的市场表现、竞争对手市场业绩、信息，如质量信息、价格信息、品种信息、市场趋势、客户信息等。



当然还要继续加强合同管理，降低合同差价，强化栈台综合管理，提高发货员素质及对运输单位的监管力度，在销售部门形成一种健康向上、争优创效的工作氛围。

作为这次竞聘上岗的积极参与者，我希望在竞争中获得成功。但是，我绝不会回避失败。不管最后结果如何，我都将“堂堂正正做人，兢兢业业做事。”我相信，在国水公司的正确领导和统一部署下，在部门全体员工的支持和努力下，凭着我的政治素质，我的爱岗敬业，我的工作经验，我一定能把销售的工作做好。

## 竞聘岗位演讲稿和篇九

尊敬的公司领导、各位评委：

首先，我非常感谢各位领导给了我这次竞聘的机会。我今天的演讲内容主要分两部分：一是竞聘初中中层领导的优势，二是今后工作的打算。

中层干部是学校领导开展工作的左右手和参谋团，更是学校部署工作、实施工作的执行者、推动者。我愿意加入中层领导的队伍，协助校长做好学校的各项工作。

我竞聘初中中层领导，觉得我具有以下优势：

- 1、九年的工作历练，让我具备了比较扎实的工作能力。从20xx年参加工作起，我代过七届毕业班，七年班主任，在学校教务处配合工作也已经四年。尤其是在农村远程教育工程的实施中，我付出了巨大心血，组织教师们学习，推动电教设备在教学中的应用，与学校老师们共同进取，使学校成为全省闻名的农远应用先进单位。在学校教务处工作的几年中，我深知教务处工作的职责、任务，并对编排课表、组织考试、档案建设等工作比较熟悉，近十年的一线教学工作让我具备了比较扎实的业务能力，在协调工作方面也体现出一

定的潜力。

2、对教育事业的热爱，使我始终把教育作为自己的事业。在工作中，我始终坚持以学校工作的需要为己任，从来是不讲价钱，服从学校安排。xx年，我接初三数学课时，根据实际情况，我不但接受了班主任工作，而且兼代化学课，每周上三次晚自习，毫无怨言。从xx年起，我代初三化学课，并全面负责学校的电教应用，还在教务处配合工作，一肩三挑，仍尽职尽责地完成每一项工作，并取得优异成绩。

3、三十而立，我占有年龄上的优势。如今我身体健康、精力旺盛，这保证了我能有充沛的精力投入自己热爱的工作中去。

总结我自身的情况，我认为我有条件、有能力胜任初中中层领导的工作，如果我竞聘成功，我将在学校校长的领导下，从以下几方面开展工作：

1、认真履行工作职责，严格要求自己，加强学习，不断提高自身素质，适应课程改革的发展。

2、在工作中规范合理地组织听评课活动、教研活动，结合远程教育 and 新课程改革实际，推动学校教学工作创新发展，和广大教师一起圆满完成学校各项工作，创造新的辉煌。

3、与各科室协调配合，努力做好学校各项工作。

各位评委，我相信，凭着我的政治素质、工作热情和脚踏实地的精神，我一定能把中层领导的工作做好，决不会让大家失望。