

竞聘总经理演讲稿锦句 总经理竞聘演讲(大全8篇)

演讲稿具有宣传，鼓动，教育和欣赏等作用，它可以把演讲者的观点，主张与思想感情传达给听众以及读者，使他们信服并在思想感情上产生共鸣。那么你知道演讲稿如何写吗？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的演讲稿模板范文，我们一起来了解一下吧。

竞聘总经理演讲稿锦句篇一

尊敬的各位评委、各位领导：

大家好！

今天，能够站在这里参加竞聘，我感到十分荣幸。首先感谢厅党组提供了这个展示自我、回顾自我的机会。我竞聘的岗位是__交通科研所有限公司副经理。

我叫__，__岁，高级工程师，同等学历工学硕士，19__年7月毕业于__省交通学校，先后任定西公路总段工程处技术员，漳县段副段长，兰州公路总段多种经营处副主任，福天公司副经理，现任福天公司经理。今天我之所以满怀信心地来参加这次竞聘是由于我具有以下上风：

第一，我具有扎实的专业理论知识。

我从19__年开始在__省交通学校公路与桥梁专业学习。在校四年期间，较为系统地学习了路桥专业知识；19__年——19__年，我又参加了重庆交通学院公路与桥梁专业的脱产学习，取得了优异的成绩，拓宽了专业知识领域；__年——__年，我参加了长安大学研究生部桥梁与隧道工程专业的在职学习，继续深造，坚持不断地学习，“充电”，使我对公路交通专

业知识有了极为透彻的熟悉，成为业务上的行家里手。

同时，我还坚持学以致用，边工作，边科研，取得了多项科研成果，我设计的《高墩安全升降作业架》获__省青工“五小”聪明杯发明二等奖，撰写的《盐渍土路基施工工艺》获青海省交通科技进步一等奖；《地热砼施工》获__省建委科技进步一等奖。与导师合作了《富锋特大桥加固方法研究》空光研究，撰写的《预应力桥梁加固方法研究》和《预应力桥梁贴钢法加固原理》分别在《__公路》、文章中心《__科技》发表。这些经历为我胜任以后的工作奠定了坚实的基础。

第二，我具有设计、施工、试验、投标等丰富的工作经验。

我自19__年毕业分配到定西总段工程处后，一直奔波在公路建设的第一线。先后参与了g316线陇西西河桥□g312线车道岭东段南比较线的测设工作；作为现场技术员，参与了g316线陇西西河桥□g312线车道梁东段路基改建及梁家坪导水隧洞□g312线会宁滂子沟大桥工程，经验收均为优良，作为技术负责人，主持了g109线吴唐段2标路基改建工程，经验收为优良；作为项目经理负责了g109线青海省境内大沙段ii标段路基改建工程及g315线青海省境内湟察段路面工程，经验收为优良，其中大沙段2标被评青海省样板工程；作为项目办常务副主任，全面负责了西北弘大厦的建设治理；筹建了兰州公路总段一级试验室该试验室设备精良，实力雄厚，先后承担了白兰、兰海、兰临、马同等高速公路项目的部分常规试验，并在甘青及河屯二级公路改建项目中建立了中心试验室多年参与公路建设使我对公路工程《监理规程》、《监理细则》了解的比较全面透彻。近年来，作为投标负责人，先后成功中标河浪公路i标段路基改建等6项工程。

第三，我具有较强的企业治理能力。

从19__至今，我历任公路段副段长，总段多种经营处副主任，

福天公司副经理，经理等职务，一直从事治理工作。特别是在福天公司工作期间，与班子成员一道，拼搏创新、科学治理。短短五年间，使福天公司由以前的一个招待所发展为现在的集公路施工、公路试验、房地产开发、公路广告、设备材料、物业治理为一体的综合治理企业，具有公路工程总承包二级资质、公路试验一级资质、房地产开发三级资质、物业治理三级资质。从五年前年产值40万元一跃为现年产值近亿元的长大型企业，固定资产1100万元，比五年前增长10倍，几年的企业工作经历，使我熟练掌握企业治理的先进理念、方法、手段，对市场经济条件下企业的发展之路有了较为深刻的熟悉。

竞聘总经理演讲稿锦句篇二

尊敬的各位领导、各位评委：

大家早上好！

首先，我要感谢星月手机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，也是时代的发展的要求。我十分珍惜这次竞聘机会，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，并希望能通过这次的竞聘锻炼，使自己的工作能力和综合素质得到进一步提高。

我先自我介绍一下：我叫xxx，今年20岁，毕业于贵州省贸易经济学校的电子商务专业，是一名共青团员，性格外向，在班上曾担任过组织委员，有很好的组织能力。

我有竞争这个岗位的优势：我具有较好的年龄优势。我现年18岁，精力充沛，处于人生的黄金阶段，并具有较高的办事效率，对于工作能全身心的投入。我敢于创新、思想敏锐，可塑性强。善于接受新事物，适应新环境，并能根据实际情况，大胆设想管理方法和改革方案。具有较强的工作能力。

在日常生活和工作中经常深入工作一线，不断培养自己的工作能力，自任组织委员以来，努力发挥自己的特长，认真做好参谋决策、日常服务、沟通协调、信息传递等工作，取得了一定的成绩。经过几年的学习和锻炼，自己的写作能力、组织协调能力、判断分析能力、领导部署能力都有了很大的提高。具有较高的个人素养。我有较强的敬业精神，工作认真负责，有着严明的组织纪律性吃苦耐劳的优良品质。我信奉诚实、正派的做人宗旨，坚持团结而不特立独行，尊重权威但不妄自菲薄，遇事懂得及时征求他人意见，能够与人一道，共同打造一个充满凝聚力和生命力的战斗团队，具有一定的综合事物管理能力。

科技为世博会提供强大支撑，成为吸引参观者的主要亮点和磁场。世博会期间，历史“首创”的世博会手机票将面市，届时参观者带上一部手机畅游上海世博。由于中国移动对世博手机门票使用先进的无线通信与非接触通信技术，用户通过简单的手机操作，就可实现选票、购票、验票等传统实体票的“全功能”，同时还可查询购票信息和退票、领取纪念票等等。全过程用户无需更换手机，只需更换一张具有非接触通信功能的sim卡片。该手机门票是基于rfid□二维码等技术实现的一种全新电子票。据中国移动介绍，世博会门票是基于芯片技术的，而芯片上的数据可以非常方便地植入到手机sim卡中，制作成为形式更新颖、使用更便捷的手机门票。参观者购买“手机门票”有两种方式，一种是直接购买附带门票的sim卡，另一种是通过“空中下载”取得“手机门票”。购得“手机门票”的参观者，在进入世博园区时，只要让门口的验票器识读一下手机中的门票信息，就能轻松进入园区参观了。

总经理既是管理者，同时又是执行者。肩负着上传下达的重要使命，不仅仅要协助分公司总经理根据省公司的总体规划和目标任务，合理制定分公司的工作计划、方案，同时要充分调动广大干部和员工积极性，发扬团队精神，指导工作方

案的有力实施。不仅要协助领导协调好内外部关系，为企业发展营造良好的运营环境，还要深入基层，调查研究，与员工打成一片，及时了解员工的意见和建议，准确及时的向领导反馈员工的呼声。

总经理要站在企业战略统一的高度，把企业利益、为领导分忧和为员工服务作为工作的出发点和落脚点。把“参与政务”、“管理事务”、“搞好服务”三大职能统筹兼顾，合理安排，要做到调研围绕市场转，协调围绕领导转，服务围绕客户转，决策围绕信息转。总经理助理除了具备较强的业务管理、决策分析等能力之外，还应该掌握一定的文字综合方面的基本知识和较强的沟通协调能力，也就是说应该具备多方面的综合素质。我对总经理一职充满信心，下面我陈述一下我对集团客户的认识和工作设想：

集团客户在我们的客户名单上占据着极其重要的位置——不仅在于其本身能够带来可观的业绩贡献，而且有利于提高个人客户的粘性和收入，有利于培养客户的消费习惯。通过集团网，还可以很好的保证网内的个人客户不会轻易流失；同时，维护好集团客户，也有利于对新开发的个人业务和集团业务进行有效推广，提高个人和集团收入。

在开发扩大集团客户市场的同时，应更注重集团客户的维系力度，应加大集团客户的服务和流程管理工作。

进一步细化集团客户经理分级。应建立一套合适客户经理分级体制，包括工作分级、薪酬分级、考核分级、培训分级等。让最优秀的客户经理负责最重要的集团客户，并获得最佳的物质报酬。让新进的客户经理有职业发展的目标，有一个畅通的上升通道。建立科学的客户经理评级和考核制度，实现客户经理的能力与岗位、绩效与薪酬相匹配的原则。

竞聘总经理演讲稿锦句篇三

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！

我叫xxx□现任xxx职务。首先感谢多年来各位领导和同事们对我的关心和鼓励，也感谢公司为我们提供这个干事业的平台。著名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相应的职务。凭着这句话的鼓励，也凭着多年的通信工作经验，今天我满怀信心和激情走到演讲台上参加分公司副总经理的竞聘，我自信有能力挑起这份重担。下面我将分四部分进行竞聘演讲。

我今年xx岁，xx职称□20xx年x月从贵州省邮电校综合电信专业毕业，同年8月被分配到普安县邮电局工作□20xx年到xxx分公司至今。（此处请简要填写个人简历）

我认为，一个优秀的分公司副总经理，应该是公司管理层的参谋助手，不仅能对公司的管理流程进行规划、沟通协调、资源分配和绩效评估，为管理层的投资决策提供精准有效的依据，而且能够进行业务协调、过程控制和分析评价，从而实现资源的合理配置、战略的有效贯彻、决策的充分优化以及价值的稳步增加。另外，他还要能够充分发挥自身的主观能动性，发扬团队精神，创造出和谐有序的工作氛围。具体而言，我认为，他必须具有以下素质：

- 1、极强的综合管理能力。即较强的团队管理能力、全流程业务掌控能力、部门沟通协调能力，富于创新精神和广阔视野。
- 2、极强的专业知识及业务技能。
- 3、较高的沟通协调能力。即不仅要认清岗位间的层级关系，团结协作，还要善于分工协作，并勇于承担分管职能，尽职

尽责。

4、较高的综合素质。该岗位是一个业绩追求很明确的岗位。因此，其从业者要具备强烈的业绩追求欲，要有明确的工作达成状态的意识、保持完成岗位目标的激情，并勇于承担创新工作成果的压力。

第一，我具有良好的综合素质。首先，我具备较高的政治素质。作为（我虽然不是）中共党员，（但）我一向认真学习党的政策，具有正确的荣辱观，并能够在实际工作中加以运用。

其次，我具有一定的职业素养。我做事坚持原则，生活作风正派，工作遵纪守法、吃苦耐劳，乐观向上、适应力强，勇于迎接新挑战，深受公司领导和同事们的信任。

再次，我具有较高的学习能力。参加工作以来，我一直勤学肯干，能虚心向老师傅们请教，先后参加了全省《移动通信》培训班及深圳中心公司xxx10程控交换机a级培训，尽量做到让自己的所学的理论知识联系实际。通过持续学习，我的业务能力与知识水平得以不断提升，符合我分公司副总的素质需求。

第二，我有强烈的责任心和进取精神，有较强的工作能力。参加工作以来，我凭着高度的责任心和事业感，以及追求卓越的进取心，对工作兢兢业业，态度严谨细密，讲求高效。练就了较强的工作能力，造就了勇于承担责任、永不言放弃的坚强性格。20xx年元月进入兴义联通公司后，我参与了g网五期工程、六期工程及c网工程一期、二期工程建设；使我的工作能力得到了极大的锻炼。尤其是任中国联通兴义分公司综合市场部经理，负责黔西南州市场营销管理工作以后，我凭借强烈的责任心和进取心，真抓实干，在任期间电信市场占有率达31.6%。cdma业务获得规模发展，成绩显著。xx年3月至今，我任中国联通兴义分公司集团客户部经理。20xx年发

展集团客户80个□20xx年预计发展集团客户120个，期间，我还下大力气做好了警务新时空、农业新时空、计生新时空、工商新时空等行业应用重大项目。

第三，我具有较强的团队精神，以及较强的管理、组织协调能力。工作以来，多岗位多部门的锻炼，使我具有极强的团队精神，在普安县邮电局工作时，我就曾先后组织南山坡gsm基站的建设安装工作，中兴公司zxwll无线接入系统的安装调测工作，使我的团队精神和组织协调管理能力快速提升。进入联通公司，我先后担任过数据部任数据业务中心主任兼经理助理、联通兴义分公司数据部负责人、分公司综合市场部经理以及分公司集团客户部经理等职务，更有效地提升了这一系列能力，并在实际管理过程中积累了大量的管理经验，在业务知识、管理水平、领导能力等方面有了全方位的提高。

第四、我熟悉现代营销理论和市场运营，有娴熟的营销经验。我热爱通信事业，多年来一直潜心扑在事业上，因而能全面把握通信行业市场动态、业务操作流程与技巧，不仅具有娴熟的营销经验和出色的营销业务技能，对通信行业的整体市场营销策划、方案的筹划与实施，都有较深入的把握和研究。因此，我坚信，我一定能够胜任分公司副总的职位！

各位领导，如果我有幸竞聘成功，我将从以下几方面入手开展工作：

一是真诚讲团结，做好总经理的参谋助手。在今后的工作中摆正位置，我将当好配角和参谋，胸怀全局，服从领导，努力做到服务不欠位，主动不越位，服从不偏位，融洽不空位。在工作中和生活上平易近人，努力做到说真话，办实事，求实效。对同事多理解，多尊重，多情义；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。尤其注意那些与自己有不同看法的同志，团结他们一道工作。二是以四个抓好为切入点拓展市场。

1、积极抓好行业信息化，做好市场调研。为此，我要建立全面的信息收集制度，把握好市场动态，收集各类信息，建立客户档案。在深入调研、综合分析和对市场趋向进行科学准确预测的基础上，制定出20xx年的市场营销方案与部门总体规划。通过做好客户业务潜在需要分析及竞争情况分析，提高经营分析水平，来打开局面、赢得市场。从而在20xx年，确保公司产品向有效益的区域、有效益的客户、有效益的业务、有效益的竞争领域倾斜。

2、积极抓好营销，促进各项业务快速增长。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，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。城市抓社区、抓企业，农村抓个体大户，千方百计拓展业务区域。

3、用心抓服务，促进竞争优势的形成。树立全新的服务理念，我们的所有工作都应始于客户需求，终于客户满意，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产品。一切服务先于需求而动，以满意服务赢得客户。要遵循市场导向、客户导向的原则，把前台部门作为客户，将支撑前、服务用户贯穿于工作的始终，为客户提供最优的质量和最优的服务，巩固和提高分公司在各个细分市场特别是大客户市场的竞争力。

4、全力抓制度，促进规范化建设。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。我将把制度建设作为突破口来抓，建立健全各种管理制度、工作流程和业务表格，编制管理手册，把各项工作纳入制度化、程序化运作的轨道。同时，我将创新经营目标责任奖惩制度，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。加大奖励力度，使员工工作热情高涨，经营实绩节节攀升。

三是狠抓人员管理，促进务实作风的形成。公司业务的快速发展，离不开市场的供求量与营销人员的拓展能力。因而队伍建设非常关键。我上任后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，通过培训打造一支素质高、能力强、业务过硬的队伍，从而为高效开拓市场奠定团队优势。

尊敬的各位领导、各位评委，几分钟的竞聘演讲，并不能尽述我对作好今后工作的诸多设想，然而却足以表达我对事业的执著和对公司的热爱。我有激情，有胆识，有思想，有韧劲，更有一颗上进心。如果竞聘成功，我会在新的工作岗位上用行动诠释我今天的话语，以百倍的信心和努力，为事业的发展贡献自己的力量，向各位领导和评委交上一份满意的答卷！

谢谢大家！

竞聘总经理演讲稿锦句篇四

各位领导、同志们：大家好！

今天我怀着激动的心情，参加市分公司领导班子职位竞聘，不管是否成功，我觉得都是我最大的幸运和机遇，这充分表明了各位领导、各位同志对我的期望、支持和关心，这种机会对我来说是第一次也是最后一次，我想努力吧！

本人叫，年月出生在一个贫苦的农民家庭，大学本科文化程度，中共党员，年月在地方组织推荐下到部队服兵役，在部队期间由于个人努力、组织关心，我从一名普通士兵成长起来，历任班长、排长、连长、副营长，成为一名合格的军事指挥员，年转业分配到中国人民保险公司县支公司，在组织的信任和同志们的关心支持下，先后担任股长、经理助理、副经理，年月任支公司经理、党组书记，年选任县政协常委。

1、自身综合素质的优势。我有一颗忠于人保事业激情燃烧的心，鼓舞着我始终保持奋发有为的精神状态，多年来，我一直从事着管理工作，无论是在部队或是地方，我都能以高度的事业心和责任感来严格要求自己，兢兢业业工作、堂堂正正做人，服从于工作、服从于全局，在不同的工作岗位上都做出了突出的贡献，在部队先后荣立个人三等功3次；所领导的连队被北京军区授予精神文明先进单位并记集体3等功1次；到地方任公司一把手以来，个人先后受到各级嘉奖，被评为省分公司优秀党务工作者、先进个人，年被市政府授予五一劳动奖章，年被授予优秀管理者奖章。支公司连续年被授予级文明单位，级服务质量奖，诚信单位，五一劳动文明班组，分公司先进单位、先进基层党组织，连续数年被县委、县政府评为目标考核一等奖，行风建设“二十强”单位等等。任职以来，公司无论从管理还是到业务发展，年年都有提高，险种结构调整非常合理，几年来带领公司上缴利润近万元。

我在不同的工作岗位上干出了一定的成绩，受到各级领导、公司员工的一致好评和认可。

2、学习能力的优势。我在工作后仍然坚持学习，积极参加各类学习和培训，不断提高自己的管理水平和专业水平。长期的学习养成了我较强的自学能力，并能把学到的东西灵活运用于日常管理工作之中，真正做到了学用结合。在抓好个人学习的同时，我以实际行动及带领全体员工参加各类学习、培训，即使工作再忙，只要是组织的培训，我都要求员工参加，并给予一定的自学奖励资金。现在，公司名正式员工，本科学历已达5人、大专人、初中人。

3、有丰富的工作经历。长期工作在基层展业一线，对基层工作有较深的了解和管理经验，并能处理好各种实际问题，同时本着“以管理制度约束人，以政治思想激励人”的宗旨，公司制定了一系列规章制度。任职几年来，未发生任何违规和责任事故。

4、有较强的协调能力。不管是内部或外部出现的各种问题都能很快的得到解决并有很好的结果，公关协调能力较强，与地方政府、各职能部门和保户之间的关系密切。几年来，支公司业务年年有增长，市场份额稳居在90以上，险种结构调整最合理化，车险业务占业务总量52，非车险48，每年都能不折不扣的完成上级公司下达的保费任务和利润指标。

如果这次我未能竞聘成功，说明我在某些方面还没有达到组织和群众的要求，但我将继续为人保发展做出自己应有的贡献。如果我能竞聘成功，不仅是我人身追求、自我提高的体现也使我有机会进一步奉献人保事业，服务他人。

我的具体工作设想是：

1、认真学习，努力钻研业务，尽快进入角色。走上新的工作岗位，首先开展调查研究、结合业务发展实际，迅速开展工作，要想当好一位领导，首先是要学会先做人后做事，虚心向老领导、有工作经验的同志学习，打开工作局面，提高工作的准确性，减少盲目性。

2、摆正位置，当好助手，积极推进观念创新和机制创新，当好总经理的助手，密切联系群众的桥梁，做好参谋，从方方面面想细做细，关心干部职工的疾苦，帮助他们解决实际问题，做到经常交心、谈心，促进他们振奋精神，投入工作。

作为副总经理，首先要摆正位置，正确处理好正职和其他副职的关系，既要尊重领导，顾全大局，又不能事事依赖、胆怯盲从，唯唯诺诺。其次，按照分工，明确自身职责，坚持集体领导下的分工负责，创造性的开展工作。

3、当前在人保公司内部，要积极推进观念创新和机制创新，树立“以人为本”的管理思想和“以市场为导向，以客户为中心”的经营理念。作为来自基层经营单位的负责人，更要充分认识到人才的重要性，要提请总经理室关注员工的合理

要求，为员工设计职业生涯，能让员工根据自身特点选择发展道路，要引导员工树立正确的市场观念和竞争观念，有市场才有繁荣，有竞争才有进步，但市场不相信眼泪，竞争不同情弱者。要将以产品为中心的推销观念转变到以客户为中心的营销观念上来，充分满足不同层次客户的个性化需求。要积极适应现代企业制度的要求，建立民主科学的决策机制、高效有序的运作机制、规范严格的监督约束机制和科学合理的激励机制，提高公司运行效率，降低公司运营成本。

4、在认真分析地区、地区，乃至的现状，找差距，找问题，就分管的工作制定出详细的计划，明确目标。在业务发展上，要抓住非车险业务发展，积极实施差异化的经营策略，大力发展以责任险为龙头的新险业务、以家财险为主体的分散性业务和以工程险为代表的高风险业务，重点抓好个体私营经济保险服务和“第三领域”保险业务，为业务发展培育新的增长点。在营销管理上，要强化营销观念，制定市场营销的长远规划，加强营销队伍建设，加快营销方式创新，以适应保险发展的新形势。在“三个中心”建设上，要在现有组织架构的基础上，进一步发挥信息技术的支撑作用，简化内部流转程序，提高内部流转的自动化，提高工作效率，降低运营成本，以适应保险经营的“微利”时代。

5、采取措施，真抓实干，务求实效。作为一名副总经理，我一定要认真贯彻总经理室意图，深入实际，关注市场，根据市场变化及时采取措施，主动寻求对策，提高公司的反应能力和应变能力。二是要积极指导、配合和帮助基层公司制定业务计划，确定展业重点，锁定展业目标，并要身体力行，协调、疏通有关工作环节，解决有关具体问题，营造良好的展业环境。三是建议设立“创新奖”，对在组织创新、业务创新、技术创新和管理创新上有突出贡献的干部员工，给予一定的精神和物质奖励。

6、密切联系群众，严格要求自己。在新的工作岗位上，我要不断加强学习，牢固树立正确的人生观、价值观和权利观，

依靠集体，尽职尽责，视权利为责任，视职位为服务，坚持廉洁奉公，奉献人保，努力做实践“三个代表”重要思想的楷模，锐意进取，开拓创新，做好总经理的参谋助手，将公司的各项工作不断推向前进。。

以上是我的竞聘演讲，不当之处，请批评指正。

谢谢！

竞聘总经理演讲稿锦句篇五

尊敬的各位领导：

大家好！

非常感谢你给我这个机会竞争学校交流中心总经理的职位。对我来说，这不仅是一个机会，也是对自己的挑战。我会珍惜这次展示自我、锻炼自我的机会，用积极的心态和精神面貌呈现我的竞技演讲，勇敢的接受大家对我的评价。

我的名字叫李伟。我从__年参加工作至今，先后在人事部做文秘工作，劳动工资，工人技术人员的考核与聘用，学校驻外办事处生活，酒店管理，旅行社管理，学生食堂等。在这些工作中，我参加过行政、旅行社、酒店等方面的“各种学习和培训”。不断学习充电，督促我提升自己。多年的酒店工作经验和实践教会了我很多管理方面的知识，受益匪浅。在旅行社的管理和运营中，不仅需要管理能力和水平，还需要良好的适应性和市场反应能力。这些工作不仅使我积累了管理经验和水平，也培养了我对市场的洞察力和决策力，培养了我严谨细致的工作作风，也造就了我敢于面对困难的果断作风。

到目前为止，我已经在行政、服务、酒店和旅行社工作了27年。在这27年里，我的大部分工作都与中国矿业大学有着密

切的关系。是中国矿业大学良好的工作氛围熏陶了我。是中国矿业大学的校风和校训熏陶了我。对中国矿业大学有很深的感情。中国矿业大学交流中心总经理不仅需要一定的专业水平、综合素质和心理素质，还需要良好的管理水平、良好的市场适应能力、果断的决策能力和良好的人际沟通能力。目前还有些不足，但会继续加强业务学习，在工作中总结经验。如果这次能有幸参赛成功，我的工作计划和设想如下：

第一，注意酒店和学校的沟通协调。交流中心是学校的一部分，是学校的后勤工作。交流中心必须与学校工作相协调。同时要协调好酒店与学校各部门之间的横向联系，以及酒店内部上下级关系的纵向协调，充分发挥一个集体、一个团队的重要因素。

其次，要做好交换中心的管理工作。交流中心是一个集体，每个人都需要协调与合作。运营中的好酒店需要良好的规范和秩序，以及一定的应急处理能力和适应能力，这些都需要高素质、高水平的员工高效工作。

第三，做好四面八方客人的服务员。中国矿业大学交流中心是一个展示学校风格和心态的地方，欢迎学术界精英和其他兄弟学校的朋友。酒店要真诚为各方朋友服务，让远方的朋友在工作的交流和总结中没有后顾之忧。

作为这次比赛的参与者，我希望成功，在新的一步上做得更好。但是，我不会逃避失败，无论结果如何，我都会继续诚实，老老实实做事！

谢谢大家！

竞聘总经理演讲稿锦句篇六

尊敬的各位评委、各位领导：

大家好!

今天，能够站在这里参加竞聘，我感到十分荣幸。首先感谢厅党组提供了这个展示自我、回顾自我的机会。我竞聘的岗位是xx交通科研所有限公司副经理。

我叫xx，xx岁，高级工程师，同等学历工学硕士。19xx年7月毕业于xx省交通学校，先后任定西公路总段工程处技术员，漳县段副段长，兰州公路总段多种经营处副主任，福天公司副经理，现任福天公司经理。今天我之所以满怀信心地来参加这次竞聘是由于我具有以下上风：

我从19xx年开始在xx省交通学校公路与桥梁专业学习。在校四年期间，较为系统地学习了路桥专业知识；19xx年—19xx年，我又参加了重庆交通学院公路与桥梁专业的脱产学习，取得了优异的成绩，拓宽了专业知识领域；xx年—xx年，我参加了长安大学研究生部桥梁与隧道工程专业的在职学习，继续深造，坚持不断地学习，“充电”，使我对公路交通专业知识有了极为透彻的熟悉，成为业务上的行家里手。

同时，我还坚持学以致用，边工作，边科研，取得了多项科研成果，我设计的《高墩安全升降作业架》获xx省青工“五小”聪明杯发明二等奖，撰写的《盐渍土路基施工工艺》获青海省交通科技进步一等奖；《地热砼施工》获xx省建委科技进步一等奖。与导师合作了《富锋特大桥加固方法研究》空光研究，撰写的《预应力桥梁加固方法研究》和《预应力桥梁贴钢法加固原理》分别在《xx公路》、《文章中心》、《xx科技》发表。这些经历为我胜任以后的工作奠定了坚实的基础。

我自19xx年毕业分配到定西总段工程处后，一直奔波在公路建设的第一线。先后参与了g316线陇西西河桥、g312线车道岭东段南比较线的测设工作；作为现场技术员，参与了g316线陇西西河桥、g312线车道梁东段路基改建及梁家坪导水隧

洞□g312线会宁滂子沟大桥工程，经验收均为优良，作为技术负责人，主持了g109线吴唐段2标路基改建工程，经验收为优良；作为项目经理负责了g109线青海省境内大沙段ii标段路基改建工程及g315线青海省境内湟察段路面工程，经验收为优良，其中大沙段2标被评青海省样板工程；作为项目办常务副主任，全面负责了西北弘大厦的建设治理；筹建了兰州公路总段一级试验室该试验室设备精良，实力雄厚，先后承担了白兰、兰海、兰临、马同等高速公路项目的部分常规试验，并在甘青及河屯二级公路改建项目中建立了中心试验室多年参与公路建设使我对公路工程《监理规程》、《监理细则》了解的比较全面透彻。近年来，作为投标负责人，先后成功中标河浪公路i标段路基改建等6项工程。

从19xx至今，我历任公路段副段长，总段多种经营处副主任，福天公司副经理，经理等职务，一直从事治理工作。特别是在福天公司工作期间，与班子成员一道，拼搏创新、科学治理。短短五年间，使福天公司由以前的一个招待所发展为现在的集公路施工、公路试验、房地产开发、公路广告、设备材料、物业治理为一体的综合治理企业，具有公路工程总承包二级资质、公路试验一级资质、房地产开发三级资质、物业治理三级资质。从五年前年产值40万元一跃为现年产值近亿元的长大型企业，固定资产1100万元，比五年前增长10倍，几年的企业工作经历，使我熟练掌握企业治理的先进理念、方法、手段，对市场经济条件下企业的发展之路有了较为深刻的熟悉。

竞聘总经理演讲稿锦句篇七

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！

我叫__，毕业于武汉广播电视学院旅游管理系，申请贵司

在__招聘网上发布的总经理助理职务。现本人对总经办助理这个工作岗位谈一下自己的粗浅看法和认识，请领导批评指正。

其一：先谈一下我个人。我的为人比较低调，办事比较认真，信奉“明明白白做人，实实在在做事”的原则。无论做任何事，无论在任何时候，我对所从事的工作都从不张扬；无论大事小事，我一律都会认认真真的对待。我还是个善于学习，敢于挑战困难的人。我深知：一个人的能力是有限的，现在是知识经济的时代，社会变化日新月异，新生事物层出不穷。面对这些变化，如果我们不能很快地提升自己的个人能力，提高自己的业务水平，那么我们就适应不了这个社会，被淘汰是必然的。在日常工作中，我非常重视自我修养、重视学习。我更重视理论知识和实践能力的结合，能够把学习到的知识应用于实际工作当中，用于提高自身的业务水平、工作效率，使业务水平和自身修养同步提高。在工作时我能够全力以赴，讲求效率和效益，同时我还能以严谨的职业操守，高尚的职业道德来约束自己；我也很重视集体利益要凌驾于个人利益之上的原则，不因公徇私，不谋私利，不循私情，在日常工作中，我能够做到把个人利益抛开，顾全集体利益。

其二：再谈一下工作岗位的打算与计划。总经办助理一职，对我而言，是一个挑战，有些压力；也还是一个机会，能够充分展现自己的理想和抱负。我非常珍惜也非常希望贵司的领导能给我这样一个发挥自己才能的机会。我将把这份感激之情化为工作的热情，压力转化为工作的动力，精心准备，扎实苦干，一丝不苟地完成领导交给我的任务。

在日常工作中，我将遵守四个原则：

一精，二细，三准，四助。一精：

就是做事要精力集中，精心准备，精细安排，把所从事的岗位，铸造成精品岗位，把每一件领导交付的事情，打造成精

品工程;二细:

就是办事要细心,工作要细致,要多为领导考虑,多替集体着想,事无巨细,一律认真对待,决不马虎;三准:

一是要干标准活,站标准岗,严格按标准规程作业;二是办事做人要有严格的准则,一诺千金,时间要准,数字要准,要严格遵照工作的进度;四助:就是要成为领导的助力、助手,急领导所急,想领导所想,勤跑腿,多汇报,当好参谋助手。我想,就总经办助理这个岗位职能来说,所处的地位和她的职责、作用决定了其工作性质。

一是服从,一切工作要听从领导的吩咐和安排;

二是领会,要完全理解、遵照领导的意图办事;

三是执行,要坚决地落实贯彻领导意志,强化执行力。但是服从性并不是被动性,很多工作可以提前预测、积极主动地开展,及时准确地掌握各方面的工作动态,及时向领导反馈各方面的信息,注重调查分析,为领导提供决策参考;同时,办公室工作还要讲策略,讲工作艺术,认真、科学地搞好领导与领导、同事与同事、部门与部门之间的沟通协调工作,不能扯皮、推委、出现工作空档。我将根据实际情况进行合理分工、合理安排,认真落实岗位责任制,确保工作井然有序。

同时还要能创造性地工作,在坚持和发扬好的传统的同时,根据新的形势、新的任务不断探索办事员工作的新思路、新办法和新经验,但是增强工作创造性的同时,我一定注意办事到位而不越位,真正成为领导的参谋助手,成为上、下沟通的桥梁。能够把学习到的知识应用于实际工作当中,用于提高自身的业务水平、工作效率,使业务水平和自身修养同步提高。

竞聘总经理演讲稿锦句篇八

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！一元复始、万象更新。非常高兴在20xx年的“开篇”之际，有机会参加科技部总经理的竞聘。在此，我要由衷地感谢各位领导和同事们给我提供了这样一个展示自我、公平竞争的舞台，谢谢大家！新的一年，新的希望、新的目标、新的规划！今天，作为科技部前任总经理，我带着对部门工作的无限热爱、带着对科技部今后工作的规划和设想来到这里，此刻，我最想对大家说的就是：“请相信，我能行！”

为了便于大家对我有一个更全面的了解，我先简单介绍一下自己的基本情况。

我今年19岁，我叫刘丹我是贵州省贸易经济学校的学生我****年*月毕业于***学校，****年*月至****年*月在****单位（部门工作）。

今天我之所以信心百倍地来参加这次竞聘，是因为我认为凭借以下优势，自己完全可以胜任这一工作：

第一、以高度负责的态度认真组织部门工作

人们常说，一个人做不好工作往往可以找出很多借口，但要做好工作，三个字就够了，那就是“负责任”！从走上工作岗位的第一天起，我就将“负责任”三个字铭记于心，并切切实实地体现在行动中。特别是担任科技部总经理以来，我时刻告诫自己，保安全工作责任重大，不能有一丝一毫的疏忽和懈怠。因此，我始终以如临深渊、如履薄冰的谨慎态度，兢兢业业对待自己的工作，大到部门的整体工作目标，小到工作的细枝末节，我都认真规划、严格督促检查、确保落实到位、确保万无一失。

第二、以卓有成效的工作不遗余力保安全

在担任科技部总经理期间，我与部门员工共同努力，强化内部管理、提高服务质量和服务水平，不遗余力保安全。我们将it服务台与维护服务流程相结合，做好对部门、支行的维护服务工作，确保了问题处理的及时性及支行的反馈意见，促进科技改进工作，提高效率。去年，科技信息部it服务台接听处理电话12000余次。科技信息部全年处理总部及支行业务查询、维护2400余次，业务需求400余条，程序升级66次，累计解决业务需求310余条，外出维护900余次，调整前台操作员180余次，协助司法机关查询80余次。特别值得一提的是，在去年两个奥运会前期，为保障奥运期间科技信息工作的安全运行，我部门开展信息系统应急演练，完成信息系统运行隐患排查，实时监控、建立同城灾备等一系列工作，面对高强度、快节奏的工作，大家爱岗敬业、无私奉献，保证了我行在奥运期间安全无事故，为我行赢得了良好的声誉，创造了巨大的无形价值。

第三、以创新的精神促进部门工作的发展和提升

在工作中，我们不固步自封、墨守成规，而是主动尝试、大胆创新，促进了工作的发展和提升。例如，我们大胆尝试新的维护模式，由原来的松散式维护管理向“维护经理责任制”转变，大大提高了硬件维护组的工作效率，缩短了支行维护等待时间，确保了支行部门设备的稳定运行；又如，我们实行需求、申请的统一出入口管理，指定专人负责接收各种需求和申请，实行需求论证会制度，使科技信息部人员与业务部门更好的紧密合作，大大提高了工作效率，自去年7月开始的五个月时间共受理业务需求118个，实现本年度需求85个，完成率98.5%；再如，我们解决了金卡键盘的写磁信息遗留的问题、银联热备网络切换的问题、atm受结帐日切过程影响的问题、并根据银联下发的银行卡运行情况分析影响交易成功率的因素进行改进……这些措施有效地提高了我行的跨行交易质量，二季度我行银行卡跨行交易成功率跃居全国

城商行第二，全省第一。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)