

# 2023年保险公司后备干部竞聘演讲稿三 分钟 后备干部竞聘演讲稿(优秀9篇)

演讲稿也叫演讲词，它是在较为隆重的仪式上和某些公众场合发表的讲话文稿。那么演讲稿该怎么写？想必这让大家都很苦恼吧。下面我给大家整理了一些演讲稿模板范文，希望能够帮助到大家。

## 保险公司后备干部竞聘演讲稿三分钟篇一

位领导，各位同事：

大家上午好！

很荣幸有机会在这里向大家汇报我的思想和工作，我愿借这个机会，真诚地向大家展示自我，希望通过我的发言，进一步增加和同志们的沟通、了解，增进友谊。在和大家共同学习、工作、生活的这三年中，我个人无论是生活上、还是工作上得到大家很多的关心、帮助和支持，使我在工作上有了更快的进步，在学习上有了更大的提高，在生活上受到大家无私的关爱。借此机会，我诚挚地向大家表示衷心地感谢。

推荐选拔后备干部，是保持干部队伍新老合作和新老交替的正常格局的需要。希望成为后备干部，是对个人要求的提高，是对思想、工作、学习、生活等要求进步的表现。经过一番深思熟虑，我认为自己既符合这次后备干部竞选的条件，并在同志们的帮助下已经具备相应的工作实力和基本素质。主要表现在以下方面：

一是有吃苦耐劳、默默无闻的爱岗敬业精神。爱因斯坦说过：热爱是最好的教师。我热爱农业和农村工作。三年来，我被安排在农技、林业、劳务、办公室等多个岗位工作，我总是力所能及尽我最大努力全面完成了党委政府交办的每个岗位

的各项工作任务，毫无怨言。对于我镇整个农业和农村工作来说，我所做的只是微不足道的，我能做的也只是很少的部分，我把所做的一切都当作是我学习、成长的一个重要机会来作为我工作的动力推动每项工作的开展。

二是有虚心好学、开拓进取的创新意识。自参加工作以来，我始终没有放松过继续学习，勤钻研，善思考，多研究，不断地丰富自己、提高自己。97年至今，我一直都在进行农业和经济管理等相关专业的学习进修，打下了扎实的理论基础。自学了计算机知识，能够熟练地进行文字处理、上网操作以及计算机日常维护。

三是有严于律己、诚信为本的优良品质。在日常的学习，生活和工作中，能以大局为重、宽宏大量，从不斤斤计较个人利益；能严格要求自己，尊敬领导，团结同志。

四是有雷厉风行、求真务实的工作作风。我信奉诚实、正派的为人宗旨，坚持踏实的工作作风、求实的工作态度、进取的工作精神，坚持不唯书、不唯上、只唯真、只唯实，在工作中认真负责，勤勤恳恳，兢兢业业，任劳任怨，干一行，爱一行，钻一行，精一行。

另一方面我认为自己具备后备干部所必须的素养。

一是有一定的政治素养。我注重政治理论知识的学习和思想意识的改造，尤其是注意收集有关大政方针政策的信息和动向，因此能够始终保持坚定的政治立场和较高的政治敏锐性。

二是有较强的工作实践。我深知农业和农村工作的重要地位，熟悉乡镇工作的职责、任务和规范，清楚乡镇工作人员所必备的素质和要求，也逐渐总结出了一些工作方法和策略，具有独立处理问题的能力。

三是有一定的组织协调能力和管理能力。

四是有一定的创新能力。我思想活跃，接受新事物快，爱学习、爱思考，工作中注意发挥主观能动性，超前意识强，有利于开拓工作新局面。

五是有一定的文字驾驭能力和语言组织能力。

假如我能在此次竞争中脱颖而出，成为后备干部，我一定不负众望，将在领导和同志们的支持下，进一步加强党性修养，扬长避短，努力上进。主要要实现“两个转变”和当好“三员”

一是要实现由普通事业人员向综合管理人员的角色转变，当好党委政府的参谋助手。要在党委政府的正确领导下，以“认真”和“落实”为基准要求，以学习为动力，以“三个用心”为准则，以大局为焦点，不断提升自己的综合管理协调能力，出色完成工作任务。二是要实现由原来的“领导怎样说，我怎样办”向“我认为应该怎样去办，怎样办好”的思维方式转变，对自己的工作要做到认真负责，心中有数，有计划、有安排、有步骤、有措施地落实到位。

其次，在工作实际中争当“三员”：

一是献计献策，当好“咨询员”。

首先，对办公室的工作，要尽职尽责，全面了解镇情及各方面信息，向领导提供合理建议，为同事提供方便的服务。其次，既要有统筹兼顾的意识，又要能独挡一面，解决各类临时性、突发性的问题。总而言之，要做到尽职不越权，帮忙不添乱，补台不拆台。

二是立足本职，当好“服务员”。

办公室工作是个综合协调部门，具有举足轻重的地位，我在以后的工作中，将认真履行好办公室职能，在认真完成本职

工作，当好党政参谋助手的同时，认真搞好后勤工作，成为大家工作、生活的贴心的“服务员”。

三是搞好关系，当好“协调员”。

天时不如地利，地利不如人和，团结就是力量。人的自身能力都是有限的，雷锋同志曾经说过，一滴水只有放进大海里才永远不会干涸，一个人只有当他把自己和集体的事业融合在一起的时候才能最有力量。我将在今后工作中始终坚持以“三个服从”要求自己，以“三个适度”为原则与人相处。“三个服从”——一个性服从党性，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。“三个适度”——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。

各位领导、各位同事，不管此次竞争成功与否，无论最后的结果如何，我都将践行自己的工作要求，并力争工作更有成效。我以最诚挚的态度寻求大家的帮助和支持。给我一次机会，我将以最感恩的心不负众望！

## **保险公司后备干部竞聘演讲稿三分钟篇二**

尊敬的各位领导、亲爱的同事们：

大家晚上好！

今天非常荣幸能够参加这次竞聘，首先，我仅代表我们所有参加竞聘的员工感谢县级信用社给予我们这次公平竞争的机

会，让我们能够站在这台上展现自我，这是一次难得的锻炼机会，我一定会把握好在这讲台上几分钟的时间来和大家一起交流，这就是我人生中的一次收获。

我是来自卡哈洛分社的黑其拉古，这次我竞聘的是雷波信用社的中层后备干部，接下来我将从三个方面向各位领导、各位评委以及各位同事作如下竞聘演讲：

第一方面，我个人的基本情况。

我今年27岁，是土生土长的雷波彝族人，中共党员，大学本科，2011年毕业于西南民族大学，2011年9月有幸加入了雷波信用社，分到卡哈洛分社，先后从事出纳、会计、信贷等工作。

第二方面，我竞聘的优势。

1、我非常热爱农村信合事业，同时我在大学里学的是彝汉翻译，擅长彝语，通晓汉语，在少数民族地区开展工作我有坚实的语言沟通能力。

2、在工作中，我做到了干一行爱一行，在工作岗位上做出了一定的成绩，得到了领导和同事的认可和肯定，2012年度荣获凉山州农村信用联社股份有限公司先进个人称号，这一荣誉的取得，定将激励着我在今后的农村金融工作中严格的要求自己，做一名争先创优的信合员工。

3、经过两年来在农村信用社的工作，自己综合素质有了较大的提高，思想上从幼稚到成熟，业务上从生疏到熟练，已逐渐成长为我社的业务骨干。

4、我具有严谨的工作作风。

在工作中我努力做到坚持制度、执行流程、严守纪律，以共

同的目标团结他人，做到大事讲原则，小事讲风格，共事讲团结，办事讲效率。

5、我个人还年轻，年轻就应该有所担当，年轻就应该当仁不让，年轻就应该放飞梦想，年轻就应该激情无比，年轻就应该张开翅膀在蓝天上翱翔，我愿意用我的一生在信合的战线上拼搏奉献，实现自己的人生价值，在积极进取中不断的追求，在求真务实中认识自己，在当今社会竞争中完善自己，作为怀揣梦想的年轻人，我定能创造和把握一切机会。

第三方面，我对后备干部的理解和认识。

所谓后备干部就是指各级组织按照干部管理权限，根据有关选拔标准和选拔程序，选拔出德才兼备、素质好、有培养前途和发展潜力的优秀干部，为单位补充干部而准备的后备人选。

后备干部是各级领导干部的重要来源，其整体素质的高低，直接影响着领导干部队伍素质的高低。

如果我能成功竞聘为中层后备干部，我将保持谦虚谨慎的工作作风，对自己高标准严格要求，加强思想政治学习，加强规章制度的学习和执行，顾全大局，服从县级信用社的工作安排，踏实工作，勤学业务、勤学管理，努力使自己成为一名优秀的信合员工，在单位需要时，勇于承担重任，不辜负组织的培养。

总之，这次竞聘不管成功与否，我都会一如既往的以旺盛的精力，饱满的工作热情，谦虚谨慎的工作作风，扎扎实实、兢兢业业的工作态度，用实实在在的实际行动实现自己的人生价值，相信我的真诚，我会积极的做好每一件事情，相信我的热情，我会感染身边的每一个人，相信我的活力，我会树立好农村信用社的形象，为雷波农村信用社的发展做出自己应有的贡献。

谢谢大家!

尊敬的各位领导、各位评委:

大家好!

首先感谢各位领导、各位评委给予我展示自我的舞台和施展才华的机会!后备干部实行公平、公正、公开地竞聘,这是联社党委深化人事制度改革的重要举措,也是我社加强干部队伍建设的有益尝试。

我将珍惜这次提高自己、锻炼自己的机会,勇敢地走上台来,接受大家的评判。

我叫,1973年出生,大专文化,1990年参加信用社工作,先后担任出纳员、会计员、农贷管卡员,现任联社财务会计部事后监督员。

不满足是上进的车轮 这是鲁迅先生的一句名言。

自参加工作以来,我一直以这句名言为工作动力。

1990至2003在城关信用社从出纳员、会计员到农贷管卡员,我熟练了信用社的日常业务操作,掌握了信用社的财务、业务等方面的知识,我在努力学习业务知识的同时,利用业余时间练习业务技能,从1996年至今我每年都获得县联社业务技术比赛多项奖,多次代表我县参加市办组织的业务技术比赛。

2003年7月联社根据市办文件精神集中事后监督本文来自,对全县职工进行了考试选拔,我靠自己的实力被选为事后监督员。

担任事后监督负责人,我不以职小而怠之,努力做好本职工

作。

事后监督是个新生事物，所有的程序都不完善，全靠自己在工作中仔细摸索，刚成立事后监督之初，基层社的帐务是千差万别，特别是贷款方面，随意减免息、超期不罚息、没有结息凭证随意冲减息的情况每天都有发生，有的随意冲减息达万元，针对种种情况，我及时把问题反馈给本网点，让他们查找原因，尽快整改。

四年来，我个人平均每年为信用社挽回经济损失达万元以上，多次杜绝了风险和隐患的发生。

根据实际问题，也为了提高一线员工及基层领导的责任心，我多次配合分管领导，制定了考核办法。

在事后监督工作的四年时间里，可以说付出的辛勤和汗水是用文字无法比拟的，因为发现风险在我这里就进行了及时遏制，所以做出的成绩很难体现在表面，是别人看不到的，也是很多人无法理解的。

从现在的帐务质量上看，压滤机滤布 我几年来的默默奉献、加班加点，值得!这十几年的经历锤炼了我的意志，培养了我吃苦耐劳、坚忍不拔、严谨细致的工作作风!今天，我竞聘的是信用社后备干部。

从以下三个方面简述一下我竞聘的优势：

一、我对农村金融工作具有一种特别的热爱和钟情，这是我从我的父辈那里延续来的爱，也是这么多年来与农村信合相依相靠，共荣共辱的爱。

二、我有较强的工作能力，参加工作十多年来，通过在工作中仔细摸索，我对农村信用社的业务开展、信贷营销、内部管理、风险防控等工作都已熟悉，对于好农村金融工作充满

着信心。

三、我认为自己具备干部必须的政治素养和个人品质。

我的敬业精神比较强，工作认真负责，勤勤恳恳，任劳任怨；工作中，我坚持学习、勤于思考，注意发挥大家的主观能动性，集中群众智慧，这对于以后的工作尤为重要；我办事稳妥，处世严谨，严于律己，宽以待人，善于团结同志，具有良好的协调能力；我们办公室是人所共知的和谐科室。

如果我这次能够竞聘成功，不管以后在哪个工作岗位，都要抓好以下三项工作：

一、滤布 要抓好学习强素质。

人是发展的第一要素，所以学习是发展的前提，我将致力于创建学习型农信社，营造信用社良好的学习风气，以竞岗的压力去驱动学习，以竞赛的形式去激励学习，以奖励的方式去鼓动学习。

我要以身作则，团结协作。

不断加强自身业务学习和政治修养，提高自己的综合素质和驾驭本职工作的能力。

教育员工在进行业务学习的同时，也要切实加强各项规章制度的学习，使他们在工作中依法合规办事，杜绝一切违章违纪和弄虚作假行为的发生。

更要解决好员工的思想认识问题，使员工树立社兴我荣，社衰我辱，社盈我得的新理念。

从而不断提高员工的综合素质，提升农信社竞争实力。

二、要突出一种意识，那就是创新意识，创新是一个民族的

灵魂，没有创新就没有生命力。

在具体工作中，要实现工作方式和工作内容的创新。

1、由我们点头哈腰跟储户要存款，向储户拖人找我们存款的方向创新。

要做到这个创新，首先我们要加强信用社对外业务及形象的宣传；员工一定要统一着装，统一文明用语，让老百姓知道我们，了解我们是一支正规队伍。

再就是要大力提倡温馨服务，对客户我们必须用心服务，做到诚心、热心、细心、耐心。

让客户到信用社跟在家一样温馨。

2、由贷户找信用社贷款，向信用社找贷户放款的方向创新。

原来贷户反映到信用社贷款比登天还难，以后我们要积极主动地找农户发放小额信用贷款和小额联保贷款，使符合贷款条件的农户及时得到信用社扶持的信贷支持，确立农信社在农民心目中的地位。

3、由原来我们认为的不良贷款是死帐，向笔笔活的方向创新。

盘活资金是我们的首要任务，要设立一支强力的清收小分队，利用我们的法律武器让不良贷款笔笔动起来，努力使不良贷款的比率降至最低。

4、由某些人认为的中间业务无所谓，向大力拓展中间业务创新。

我们要逐步探索一些代售、代销、租赁、保管等中间业务，与其他金融机构比优质服务、赛结算手段，不断把中间业务这块蛋糕做大。

让中间业务收入在我们总收入上占有一定比例。

5、核算意识也要创新，要努力增收节支。

竭尽全力扩大经营，追求利润的最大化。

严格执行费用开支管理办法，让费用透明化，勇于接受大家的监督。

三、加强管理创高效。

建立分工明确、权责一致的岗位责任制，积极推行目标化、程序化、透明化、数字化的管理模式，建立起管理规范、运行高效、反映敏捷的工作机制。

众所周知，在渐次开放的过程中，我们已经真切地感受到了其他商业银行给我们带来的压力。

在以后的工作中我将在联社党委的领导下，团结带领一班人，努力拼搏，克服一切困难，争创一流佳绩，为我县农村信用合作事业的发展壮大，贡献出自己的聪明才智。

尊敬的各位领导、各位评委，正直、诚信是我的为人态度！务实、创新是我的工作态度！我信任我自己，但更期待大家对我的信任！，古语云：不以一时之得意，而自夸其能；亦不以一时之失意，而自坠其志。

竞争上岗，有上有下，无论是上是下，我都将以这句话自勉，一如既往地勤奋学习、努力工作。

我的演讲完了，谢谢大家！

# 保险公司后备干部竞聘演讲稿三分钟篇三

各位评委：

大家下午好！

今天，我走上这个演讲台，心情既激动又兴奋，我衷心感谢公司领导为我提供这个展示自我的舞台和施展才华的机会，对我来说，既是机遇，也是挑战。希望通过这次竞聘，使领导和同事对我有个更深的了解，给予我更多的鞭策和支持。我愿意接受在座的领导和评委对我的检验和挑选！

我叫xxx□1983年出生，毕业于浙江理工大学，大专学历，现在研发三部从事新产品研发工作。

时光飞逝，我在xx工作已有6个年头了，在座的许多领导和同事，都是教育培养我成长的良师益友，我的每一点进步都离不开您们一直以来对我的谆谆教导和亲切关怀，我将永远铭记在心。

记得当初刚走出大学校门，踏上工作岗位时，朦朦胧胧的我心神不定，毫无建树□20xx年我有幸加盟xx□找到了“家的感觉”。几年下来，在领导精心栽培和同事们的支持帮助下，我凭着锲而不舍的进取精神，虚心好学、刻苦钻研、辛勤工作，使我的业务水平和新产品研发能力得到了长足的进步和提高。几年来，本人共设计大小件套产品130余款，有15款获得国家专利，其中有68款进入市场销售，据粗略统计销售量达81962套，销售总额达3820余万元。本人设计的产品款式新颖、风格独特、简洁美观，深受广大消费者喜爱和好评。如伊人香舍、经典玫瑰、爱的诺言、风姿卓越等等，都成为近年来公司秋冬新品的主打产品，销售额过百万元的套件产品不胜枚举。

我之所以能取得以上成绩，完全得益于公司领导的关心培养

和同事们帮助配合。没有您们，我王进习将一事无成，没有xx就没有我王进习的今天。在此我再次对领导和同事们表示衷心的感谢。（鞠躬）

xx发展，研发先行。我作为公司的研发人员更是责无旁贷！今天，我竞聘中层后备干部，正是为了以产品研发为己任，在xx家纺的发展中，发挥更大的作用，做出更大的贡献。我竞聘这一职位具备以下几点优势：

一、我热爱xx家纺事业，具有强烈的事业心和责任感，对家纺事业产生了深厚的`感情，对产品研发热情执着，具有浓厚的兴趣。我把事业放在心上，责任担在肩上，尽心尽责，干一行，爱一行，专一行，全身心投入我所热爱的产品研发工作。

二、我具有丰富的专业技术知识和吃苦耐劳的优秀品德。参加工作以来，我始终保持刻苦努力、兢兢业业的良好精神状态和饱满的工作热情，在设计工作中我独当一面，设计理念清晰，研发作风优良，性格自信开朗，上进心强，养成了立足本职、感恩奉献的道德品格，在公司的产品研发工作中做出了应有的贡献。

三、我对xx具有一颗感恩心，感恩奉献是我的人生追求。

在公司工作的6年时间里，我得到公司的各位领导和周围的同事莫大的支持和帮助，同时我也从他们身上学到驾驭复杂问题的能力和勤勉敬业的精神，特别是x总裁那令人敬佩的人格魅力，更使我为之折服，受益一生。我一定要用感恩的心，加倍辛勤工作来回报公司及各位领导长期以来对我的教育、培养和厚爱。

如果这次竞聘中，我有幸得到了领导和各位评委的垂青，我将把x总裁确定的企业愿景和发展蓝图为毕生的努力方向和奋

斗目标，全力以赴搞好新产品研发工作，最大限度地发挥自己研发设计优势，努力做到：

第一，市场竞争归根结底是人才的竞争。俗话说，一花独放不是春，百花齐放春满园。我在做好本职工作的基础上，还要担负起抓好研发团队建设，搞好传、帮、带，培养优秀研发人才的责任。我要把自己多年来在设计工作中积累起来的较为成熟设计理念、思路和方法，毫无保留地传授给团队同事，并随时加以精心指导，言传身教，使团队成员早日成才，早出成果。

第二、讲求工作方法，提高工作效率。在工作中，我要善于抓住重点，找准难点，挖掘亮点，做到有条不紊，举重若轻；要善于从研发部门的实际出发，搞好市场调研，掌握市场信息，学习新知识，树立超前意识和先进的设计理念，完善自我，超越自我，设计出更多更好适应市场需要的新产品。

第三，共同营造一个团结、协作、积极向上的氛围，建立一种良好的人文环境，对下属，要从生活上多关心，工作上多帮助，业务上多指导，利益上多照顾，努力提高团队整体工作合力。做到人尽其才，才尽其用，用集体的精神、智慧和力量去克服困难，齐心协力搞好产品研发工作；各位领导，各位评委：爱岗是我的职责，敬业是我的本分，青春是我的资本，奉献是我崇高的追求。你选择我，我将竭尽全力，为xx添砖加瓦，给我一次机会，我将还您一个精彩！

我的演讲完毕，谢谢大家！

## **保险公司后备干部竞聘演讲稿三分钟篇四**

尊敬的各位领导、各位同事：

今天参加后备干部竞聘会，是我的荣幸，也是各位领导和银行中层干部竞聘演讲稿范文同事对我的关心和爱护，我衷心

的表示感谢!

本人，男，汉族，中共党员，大学本科、研究生学历，经济师职称。1963年11月出生于县，籍贯。1981年参加工作，曾先后担任计划股股长等职务;1995年被聘任为行长助理;1998年被任命为党总支书记、行长;xx年被任命为党委书记、行长至今。

本人1998年在任行长期间，该行连续四年实现盈利;xx年在支行任行长期间，致力寻找业务经营突破口，全面推行不良资产分帐经营，超计划完成各项指标，该行减亏171万元，撤并低效网点8个，下岗分流富余人员67人。1999年至xx年连续五年被评为“勤政廉洁、艰苦奋斗”先进个人;xx年荣获县“五一”劳动奖章。

党的xx大明确指出，国有商业银行要“实行股份制改造，加快处置不良资产，充实资本金，创造条件上市”。这对来说，既是挑战，更是机遇。结合实际，确定我的工作思路是：转变观念，与时俱进，树立科学的发展观，大胆创新，以人为本，控制风险，有效经营，为改革上市不懈努力。工作目标是：有的放矢，务求实效，狠抓“利润、资产质量、存款”三项任务;改革优化机构，建立高效的内部管理体系;建立全面的风险控制体系;完善市场化激励机制;强化管理，提高工商银行中层干部竞聘演讲稿决策水平;以人为本，实施人才强行战略。

以后我应该重点从以下几个方面做好工作：

一是要树立科学的发展观，开拓创新，加大改革力度。相对来讲，处于后起和劣势地位，面对挑战，团结一致，奋起直追，积极实施追赶式、跨越式发展战略，才能不辱历史赋予我们的使命。只有上下形成合力，万众一心，才能切实提高的竞争实力。要勇于开拓创新，加快金融产品创新进程，要立足全能化、网络化、精品化和效益化，使创新成为员工自

觉行动，全员参与。以效益为出发点，把金融创新与消化历史包袱相结合，切实解决制约农行发展的瓶颈。要“有所为，有所不为”，正确处理发展与防范风险的关系，既不能因循守旧、四平八稳，更不能不顾条件、急于求成。发展必须是在保证质量，防范风险前提下的发展。要因地制宜，打好基础，练好内功。以效益作为衡量发展的尺度，提高自身的造血功能。

二是要强化信贷风险防范与化解。要创造条件上市，防范和化解信贷风险，提高信贷资金质量是当务之急，要高度重视“风险与收益匹配”原则，风险和利润是同一枚硬币的正反两面，彼此不能分离。要积极调整信贷结构，由“规模型”投放转变为“效益型”投放；要以风险预警为中心，将贷后管理工作落到实处；要加大不良资产处置力度，运用好政策补偿和化解风险，全面推行和完善分帐经营，加大清收力度；要加大责任追究和处罚力度，同时要切实实行绩效挂钩、加大清收奖励力度。

三是实施人才强行战略，强化激励约束机制。人才是改革发展关键所在，是提升核心银行中层干部竞选演讲稿范文竞争力的迫切需要。要按照要求，着力打造“三支队伍”，培养“五类人才”。创建公平、公正、公开的选人平台。激发全行员工自我成才的积极性，整体优化在岗人员队伍，整合机构，完善激励机制，建立绩效考评、按岗取酬的现代企业分配制度。

四是建立良好的内外部治理机制。要建立健全内部行之有效的规章制度，以铁的制度，约束行为，使全行上下树立“一级法人”意识，自觉遵纪守法，严格操守；强化审计和监管职能。要自觉遵守“三法”，理顺社会各方关系，为农行的改革发展创造良好的外部环境。已为勾画了宏伟的改革蓝图，我们要结合各地实际，树立科学的发展观，以效益为目标、以控制风险为前提、以机制创新为动力、以队伍建设、强化管理为支撑，加强团结，奋力拼搏，创造农行美好的明天！

以上报告如有不妥之处，敬请各位领导提出宝贵的意见。

## 保险公司后备干部竞聘演讲稿三分钟篇五

尊敬的公司领导、各位评委：

大家好！

我叫xx，今天我非常荣幸地在这里参加公司中层后备干部的竞聘演讲，我是今年由天成公司重组来到x工作的一名员工，现在房产公司工作，目前我的工作是协助x台区城建局动迁办做好兴油二期整体工程的前期动迁工作，我是4月份来到xx的，当我第一次踏进这个公司的大门时，庄重，肃静，整洁，的工作环境就使我的眼前为之一亮，在我们做岗前培训的时候，观看了公司的文化录像，公司的企业文化和用人机制深深的吸引了我，团结和谐的氛围，拓展创新的口号又深深的感染了我。这使我当时就产生了能作为一名xx员工的骄傲，我以xx为荣，xx以我为本。下面我将以3点说明来完成我的竞聘演讲：

自从4月初有幸加入到房产公司，融为这个集体的一份子，本着对这份工作的热爱，抱以积极、认真、学习的态度，用心做好每一件事情。在报到上岗的第一天就能快速的进入工作，与兴隆台区动迁办工作人员积极沟通，一起到动迁范围内的业户家里走访，进行摸底调查，以确保后期动迁工作的准确无误。经过一周的摸底调查已经全面掌握了所有动迁户的全部信息情况。在公司领导的大力支持下，现已将兴油二期工程范围内乙炔气厂2栋家属楼72家住户全部动迁完毕。陈屯村32个有照房，现已签订4家，20余家无产籍房屋正在审批中。虽然说动迁工作相对有很大难度，工作中碰到钉子户也是难免的，但是，因为具有较强的沟通能力加上领导的大力支持所以才能准确快速的完成领导交给的动迁工作任务。

三员：

1、当好领导的咨询员、作为房地产行业的一员，应该有义务同时也有责任为领导做好市场调查，积极掌握同行业的相关信息，收集当地其他同行的经营情况（包括经营方式和经营优势），调查当地开发商的开发能力和信誉度，同时完善自家的经营队伍。

2、做好同事的服务员、因为我们是一个集体，所以首先要有团队精神，为同事服务也就是为团队服务，也就是为集体服务，只要有团结和谐的团队，那么我们的企业精神才会向上，我们的企业发展才会向前。

3、当好集体的管理员、俗话说有了大家才会有小家，我们公司之所以能够有今天的发展壮大，都离不开平时的勤俭持家，所以我们不浪费今天的一分一毫，才会有我们明天的一砖一瓦。

四不：

1、服务公司服务集体不缺位，

2、主动热情积极工作不越位，

3、服从领导服从组织不偏位，

4、同事沟通氛围融洽不空位。

我们要以积极饱满的热情态度对待集体，对待工作，对待同事，对待组织。

1、多提高自己各方面综合能力。

2、平时多学习房地产专业知识和市场政策知识，提升专业形象。

- 3、多进行市场调查，同行调查，做到知己知彼。
- 4、积极主动地完成公司的各项工作任务。
- 5、加强团队协作力、共同进步。

做到温和而不懦弱、激进而而不张扬、稳重而不死板、正直而不固执。

今天我不想发出“给我一个支点，我来撬动整个地球”的豪言壮语，因为我知道我的能力和水平有限，但是，我想表达一个愿望，“给我一个平台，让我也来为公司今后的发展尽一份责任和力量，我相信，“只要您给我一次机会，我就会还您十分满意”。

这次竞聘不管结果如何，我会一如既往的以饱满热情的态度干好我的本职工作，但是我想最重要的是作为xx人，我将永远以xx为荣，作为竞聘者，我相信xx的明天会更好，谢谢各位领导与评委，我的演讲完了。

## 保险公司后备干部竞聘演讲稿三分钟篇六

各位领导、同志们：

我叫xxx，今年xx岁，中共党员，现任xx县烟草局政工科长。很高兴有机会参与今天的竞争，非常感谢组织给我提供这样展示能力的平台。我于一九xx年由部队复员到xx公司工作，转眼已xx年，十几年来，我一直工作战斗在烟草系统，体验过专卖工作的艰辛，感受过人事劳资工作的繁琐，分享过成功的喜悦，饱尝过失败的烦恼。岁月沧桑，我与烟草结下不解之缘。在组织的关心培养和同志们的技持帮助下，我从一个烟草工作的门外汉，成长为一名熟悉烟草专卖业务，谙熟政工劳资工作的烟草人，政策理论和业务水平都有很大提高。由一名普通职工一步步走上公司中层领导岗位，并多次被评

为先进工作者。我理应立足本职埋头工作，在目前游刃有余的工作环境中继续有所作为。但市局党组的这次公选付科级干部的决定，再次激起我志在参与，勇于挑战，超越自我的热情，在上级领导及同事们的鼓励下，我大胆走到前台，毛遂自荐，参与副科级干部的竞争，以展示自己“自加压力，锐意进取”的精神风貌。

终于决心一搏，迎接挑战选。如果自己能够取得组织的信赖和大家认可，走向新的岗位，我将从以下六个方面入手，开创专卖工作的新局面：

一是不断加强自身修养，不因一时成功自夸其能，时时自省、自警、自励，处处慎权、慎独、慎微。二是内抓素质，外树形像，不断加强专卖队伍建设，努力打造思想好、作风硬、纪律严、业务精的执法队伍，为规范“两烟”经营市场提供人才保障。三是不断提高卷烟市场管理水平，细分目标市场，严查城区高档烟经营，严打农村低档烟违法经营，综合治理，突出重点。四是不断加大对涉烟违法行为的打击力度，端窝破网，堵源截流。协调有关执法部门，联合办案，从快从重打击，确保市局下达的目标任务圆满完成。五是不断加大对零售商户的管理力度，推动卷烟零售商户协会成立及运作，逐步形成“稽查管理+商户自律”的专卖管理工作新模式，寓管于教，管帮互动，促进零售商户诚信经营；六是加强内管和横向沟通，强化与销售部门的协调，内管外打，标本兼治，重点解决违法经烟案件根源。专销联手，共同打造规范、有序“两烟”经营环境。

以上是本人对专卖工作的初步设想，或许是闭门造车，纸上谈兵。如果领导和同志们让我的一厢情愿变为可能，我将在工作实践中，虚心向大家请教，不断修正，完善工作方案，开动脑子，扑下身子，与同志们一道，共创xx烟草工作的美好明天。

有竞争便会有输赢，谋事在人，成事在天，我一定理智对待

组织决定和大家的选择。

谢谢大家！

## 保险公司后备干部竞聘演讲稿三分钟篇七

尊敬的各位领导、同志们：

大家好！首先感谢上级领导对我的培养和关心，感谢同志们对我的`支持和帮助，能够参加运营主管后备干部竞聘。下面，我作简要演讲。

我叫xx□29岁，大学文化，中共党员□20xx年x月到农行，先后从事综合柜员、主出纳等工作，现为后台复核柜员。参加工作以来，我认真学习，勤奋工作，取得了优异成绩，先后被支行评为优质服务明星、金融先进工作者、优秀派遣员工，被市行评为学习型女员工□20xx年4月成为农行长期合同制员工。

运营主管后备干部是支行的重要干部，肩负重要工作职责，要在支行的领导下，全面做好各项工作，确保支行经营业务健康持续发展。

1、工作经验丰富。我参加工作已有x年，平时认真学习，刻苦钻研，具有较强的业务知识和工作技能，能够全面做好工作，促进支行整体工作发展。

2、工作作风扎实。我为人勤恳踏实，工作认真负责，不怕辛苦，不怕困难，全力做好工作，取得良好成绩。

3、服务意识强烈。我牢固树立服务意识，始终全心全意为支行服务，尽心尽职、任劳任怨做好工作，提高工作效率和工作质量，促进各项工作发展。

如果我竞聘运营主管后备干部成功，着重做好以下三方面工作：

1、抓好自身建设，全面提高素质。我要加强政治理论与业务知识学习，全面提高自己的政治、业务素质，做到爱岗敬业、履行职责，公平公正，吃苦在前，享乐在后，努力争当一名优秀运营主管后备干部。

2、刻苦勤勉务实，高效完成工作。我一是要忠实履行工作职责，全面执行支行的工作精神和决策部署，刻苦勤奋，尽心尽职工作，全面完成任务，带头争创佳绩。二是要增强执行力，增强岗位责任心，勇于承担责任，不怕工作困难，不畏任务艰巨，按时正确、保质保量完成工作任务。三是要当好运营主管的助手，积极协助运营主管做好工作，确保支行经营业务持续稳定运行。

3、做好服务工作，奉献自己力量。我要树立服务意识，开动脑筋，想方设法，为前、后台提供优质服务，让大家满意我的工作。

最后，我向在座的各位领导和同志们庄严承诺：无论我这次竞聘成功与否，我都将一如既往地继续做好我的本职工作，为支行健康、持续发展而不懈努力。

我的演讲完了，谢谢大家！

## **保险公司后备干部竞聘演讲稿三分钟篇八**

篇一：保险公司竞聘演讲稿范文

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！

## 一、我的基本情况

本人叫xxx□xxxx年xx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□xxxx年xx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□xxxx年转业分配到中国人民保险公司xx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□xxxx年x月任xx支公司经理、党组书记□xx年选任xx县政协常委。

## 二、我的竞聘优势

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□xxxx年被xx市政府授予五一劳动奖章□xxxx年被xxxx授予优秀管理者奖章□xx支公司连续x年被授予x级文明单位□x级服务质量奖□x诚信单位□x五一劳动文明班组□xx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xx公司

上缴利润近xxxxx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□xx公司xx名正式员工，本科学历已达5人、大专x人、初中x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□xx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。

### 三、竞聘后的设想

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xx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xx地区□xx地区，乃至xx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，降低经营成本，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xx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！

篇二：保险公司竞聘演讲稿

尊敬的领导，大家好！

定损中心作为分公司下属的理赔服务网点，因其直接面对客户，所以面临的矛盾和压力也较大。另外定损中心也是分公司理赔政策的一线执行机构，分公司的各项理赔指标大部分都需要定损中心去落实。因此个人认为，定损中心主管需具备良好的沟通协调能力，看待问题时应该具有全局观。针对分公司制定的相关理赔政策，应该具有优秀的执行力。对分公司下发给定损中心的各项指标，具有良好的管控能力。善于分析解决问题并形成结论报告，具备良好的文字功底。

本人竞选定损中心主管的优势：

### 一、扎实的专业技能

理论与实践相结合一直是我工作的原则，本人从参加工作至今，一直非常注重对专业知识的学习，并将所学到的东西与实际工作相结合。理赔工作涉及一定的专业技术，作为技术而言，其往往是随着时代的发展而发展，因此单纯的靠工作经验参与理赔工作已很难将工作做好。拥有良好的理论基础知识，是做好本职工作的保障。

### 二、丰富的岗位阅历

本人自参加工作后，几乎经历了理赔环节的各个岗位。所有的这些经历，练就了我全方位看待理赔工作的眼光。众所周知，理赔工作是由各个环节组成的，工作过程中眼光如果单纯的局限于某个点或者面，那么看问题就容易片面。本人拥有丰富的岗位阅历，在处理理赔工作中的问题时善于全方位的进行考虑，在最大程度上可以避免看问题的片面性。

### 三、良好的沟通协调能力

定损中心作为一线机构，因直接面对客户，其面对的矛盾和压力也较大。这就要求定损中心管理人员必须具备良好的沟通协调能力。本人刚进入公司时就在双代岗工作，该岗位涉

及大量的沟通协调工作，这在一定程度上对我的沟通协调能力进行了锻炼。在双代岗之后本人又进入定损中心从事查勘及定损工作，这又让我对一线工作有了更深刻的认识，沟通协调能力也得到了进一步的加强。

#### 四、良好的职业素养

本人自从参加工作后，一直保持良好的职业素养。在工作中廉洁自律，严格要求自己，杜绝吃拿卡要的现象。处理事情以公司原则为准则，绝不做出有违公司原则的事情。

#### 五、良好的文字功底及不断学习的能力

本人平时喜欢读书，对各方面书籍均有涉及。这些在拓展了本人知识面的同时，也练就了我良好的文字功底。目前，本人可以熟练撰写各类报告。另外，在努力工作的同时，本人仍然坚持参加学历教育学习，现今自考本科文凭仅差一门功课就可获得毕业。

如果本人能够竞聘上定损中心主管，将从以下几个方面做好定损中心的日常工作：

一、认真贯彻执行分公司及部门经理室的各项指标要求，并以此为出发点开展日常工作。

本人将对分公司的各项指标进行分解细化，制定切实可行的执行措施。将部分指标分散到每个工作日，尽量避免出现月底或年底突击加班的情况。对于小额案件，务必要求日清日结。定期对定损中心各项指标进行分析，对指标较差的项目进行细化分解，及时找出原因并修改调整工作策略。

二、以公司整体利益为根本，综合权衡各方面关系

理赔工作往往涉及多方面关系，如业务部门、修理厂、客户

等，这些关系如果处理不好，将会对理赔工作的顺利开展造成一定的阻力。因此在日常工作中，本人将注重这些方面的关系，以公司整体利益为根本，争取在公司、客户、业务部门、修理厂之间找到一个平衡点，在最大程度上降低理赔阻力的同时，进一步提高了公司的市场口碑。

三、注重与业务部门的协调沟通，在职责范围内积极支持业务部门的相关工作。

本人在日常工作中将多注意与业务部门之间的协作沟通，针对业务部门的展业需求，合理调整定损中心工作方案。对于业务合作量较大的合作单位，定损方案将予以综合权衡。同时，对于部分较难处理的案件，也将会与业务部门沟通协调，力争得到业务部门的理解和支持。

四、优化配置定损中心人手及各项资源

在定损中心的日常工作中，本人将对定损中心的人手及各项资源配置进行优化。如通过定损中心主管多参与日常定损工作，以此来缓解现阶段定损中心人手不足的情况。同时，在定损员的工作安排上，也根据其自身能力特点，合理安排工作内容。

[保险公司竞聘演讲稿范文]

## 保险公司后备干部竞聘演讲稿三分钟篇九

尊敬的各位领导、各位评委、各位同仁：

大家好！

我叫xxx，今年32岁，毕业于xx财经大学。我竞聘的岗位是县信用社中层竞聘演讲稿。今天参加这次竞聘，不仅仅是我的荣幸，更是我事业路、人生路上一次极为重要的机遇和挑战。

为此，我精神振奋，信心百倍，严阵以待。

站在这个演讲台上，我首先要表达的是蕴藏在内心深处的感恩之情。感谢寿险营销这个行业，圆了我的创业之梦；感谢中国人寿，对我的哺育与成长；感谢公司领导的潜心栽培及引导；感谢全体伙伴的帮助与支持。今天特别要感谢的是自己恰逢人生的机遇之春，成长在一家好的公司和好的团队。

我是一个完完全全的寿险营销人。还记得xx年的10月的一天，刚出大学校门的我怀着对未来的美好向往一脚踏上了寿险营销之路，一走便是近九年。xx年初夏的5月我加盟了中国人寿抚州分公司，由此走上了事业发展新的起点与新的征程。xx年至xx年，我在分公司营业部担任组训工作，并在20xx年被评为全市优秀组训。20xx年受聘为中国人寿东乡县支公司营销部经理，在公司领导和全体员工的共同努力下，公司勇夺“全市营销霸主”和“全市培训工作先进单位”两项殊荣。同年，我还同时受聘为中国人寿江西省分公司教育培训部讲师。20xx年4月，由于怀孕而调回市分公司个人业务部担任讲师一职。受分公司的委派，我和姜荣和两人到上顿渡营业部，协助管理个险业务，在“奋战60天，突破1000万”的活动中，上顿渡出色地达成了目标，获得了本次业务竞赛的第一名。

我今天之所以参加本次竞聘，是因为我愿意把自己的未来与公司联系在一起，更是因为我有这种优势与实力。我的优势主要表现在以下几个方面：

其一、我对寿险信仰，对公司忠诚，对事业执着。我深知寿险对于国家、对于社会、对于家庭的意义。因此，我不把寿险当作产品，而是把它当作一种信仰。我相信寿险体现了人类向真、向善、向美的愿望，和崇高的道德情操。忠诚大于能力。员工需要公司的帮助，公司更需要员工的忠诚。作为中国人寿的一员，我感到自豪，更感到责任，中国人寿培育了我，我就应该回馈中国人寿，我愿意用我的所学，所长为公

司的发展尽职尽责。对于事业的执着和对于工作的负责是我的作风。当我撇下不满周岁的孩子，服从组织的安排来到南城时就足以说明我对工作的态度与决心。

其二、多年的营销管理积累了丰富的实战经验。由于一直在一线从事营销管理，我能把握市场的脉搏；由于在团队中每天与业务员在一起，我了解他们的想法及心愿。因此，对于如何启动一个市场，如何扩展团队，如何按营销规律做事，有着丰富的实战经验，能够理论联系实际开拓性地开展工作。

其三、我累计授课达到20xx课时，丰富的授课经历，让我不但能承担一个营销管理者的责任，还可以成为一个培训者和训练者。当前营销团队的培训是一项非常重要而又缺乏的工作。多年的讲师经历使我能及时发现问题，并且及时组织相关的培训，做到化教育培训于日常的工作中，从而不断地提高营销员的技能及主管的管理能力。

其四、年轻的我激情奔放，对未来所从事的工作充满信心。营销需要理性的思维，还需要激情的带动。年青我擅于学习，有更大的成长空间。可以在学习中不断地提高管理的水平，做到与公司个险业务共同进步。

在未来的工作岗位中，为了更开拓性地开展工作，我将采取的战略有以下三大方面：

根据年初全保会上吴定富主席提出的“发展县域保险市场”的精神，大力发展农村网点是当前的必须。

其一，农村市场对养老险、健康险的需求远远超过对分红险的需求，发展农村保险不仅市场潜力巨大，而且对于我们调整险种结构，提高经济效益非常中竞争上岗演讲稿有利。谁放弃了农村市场，谁就放弃了未来生存的机会。其二、对于同业竞争而言，城区的竞争日趋激烈，各公司在城区业务间的差别也将越来越小。对于其他公司而言，在最近一、两

年时间内，他们无人力，更无财力向农村迅速渗透。而这正是我们公司的优势，我们应该抓住现在的有利时机为未来的公司发展打下良好的基础。

其三、农村网点是我们业务当前的有效增长点。城区业务经过这么多年及多家公司的共同开发，要追求更大的发展已经难度很大，因此，我们抓住这个当前业务的薄弱环节，下大力气，以推动农村业务发展作为当前业务发展的有力的增长点。

公司的发展需要有一批忠诚于公司，热爱公司高素质的员工队伍。人才对于公司未来的发展居于一种战略的位置。县区公司的发展需要一群能既能上战场立功，又能带兵打仗人才。因此，作为公司一级营销管理者，我应该立足现在，面向未来培育一批优秀的，忠诚的人才。为此在基层公司，我将立足加强主管管理能力，提高业务员的市场开拓能力，积极培养组训人员的综合能力，为公司未来的发展培育人才，储存人才。

员工只有收入稳定才能心态稳定。现在我们公司的员的平均收入处于一个偏低的状态。以南城为例，业务员在20xx年平均月收入为350元，其中月均收入在1000元以上的有10人，在600元以上有18人，在400元以上的有21人，在200元以上的有18人，每月低于200元的有10人。根据当前的市场情况，员工月均收入在500元，才能解决员工的基本生活。也就是人均收入提高40%，就必须每年业务收入在上年的基础上提高40%。当然这40%的业绩的提升，一方要靠我们断地提高现有业务人员的业务能，提高人均的产能。另一方面靠不断地扩张队伍，从人力地发展来促进业务地发展。

配合以上三大策略，我将从以下几个方面来开展工作：

其一、从人心工程入手，盘活团队，增强团队的战斗力。

其二、强化各项基础管理工作，从而推动营销业务的稳定发展；

其三、一手抓业绩，一手抓增员，为业务的持续健康发展打下基础；

其四、强化教育培训的功能，通过培训增强主管的管理能力，业务员的市场开拓能力，和各级人员对公司的忠诚度。

各位评领导，各位评委，作为一个竞聘者，我深知自身的条件还有很多地方离公司的要求相差甚远，但是请给我一个机会，我将在学习中工作，在工作中进步，在进步中发展，用自己的全心投出还公司一片精彩！最后我想借李白的诗句来表达此时的心情：行路难，行路难。多歧途，今安在？长风破浪会有时，直挂云帆济沧海！