

2023年助理竞聘发言稿(实用5篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看看吧。

助理竞聘发言稿篇一

尊敬的各位领导：

大家好！

我叫xxx，今年xx岁，中共党员，本科学历，助理经济师职称。

今天很高兴有机会站在这个舞台上。这次我要竞聘的职位是总经理助理。经过综合权衡，我认为这次参与职位竞聘，我具备以下优势：

第一，具有扎实的专业知识和娴熟的工作经验。

大学x年的学习使我掌握的扎实的专业知识，工作几年来，理论与实际的结合又使我的知识更加巩固。同时，我从事过多项工作，不同的工作经历，使我积累了丰富的工作经验。这为我做好以后的工作奠定了坚实基础。

第二，我具有良好的职业道德和大局意识。

工作以来，我始终遵循我行的企业文化理念、管理模式和行为规范，坚信“只有企业好，员工才能好”，自觉把自己的前途和企业的发展联系起来。这也培养了我较强的团队协作精神。古人说得好：“不患位之不尊，而患德之不崇”。做人做事，以德为先。

第三，我具有严谨细密扎实高效的工作作风。

志当存高远，骏马何需鞭。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。在去年的各项工作中，由于时间紧，任务繁重，我经常加班加点的工作，最后出色的完成了任务。可以说，这些年来，也造就了我勇于承担责任，永远不言放弃的坚强性格。

第四，具有较全面的组织、协调管理工作的素质和能力。

我做工作，办事情，能够做到思路清晰，行止有度，头绪分明，恰到好处。尤其是一年的公司业务部工作的历练，更加培养了我的综合业务能力，锻炼了我全面的组织与协调管理能力，使我对如何做好业务部的工作也有自己独特的见解。

金无足赤，人无完人。在这里，我也愿意坦诚地把自己已经认识到的不足之处汇报给大家。主要就是年轻，做事情不稳重，在处理一些突发事件上显得还不够成熟。但请大家放心，在以后的工作中我一定会搞好团结，遇事多和大家商量，平时多向周围的同事学习，多向书本学习一些管理方面的知识。我想，经过我的努力，我一定能够给大家一个满意的答复，一定不会辜负大家对我的期望，一定能够在新的工作岗位上再创新的辉煌！

如果领导们信任我，让我走这个工作岗位，我将不负重托，不辱使命，勤奋工作，开拓创新。具体我将到以下几点：

第一，突出重点，加大营销力度，提高公司效益。

我将协助经理凭借自己多年的信贷营销经历和丰富的营销知识，按照部门主要职能突出重点，加大营销力度，为我行寻

找一些可持续发展的好项目和重要项目。增加公司的业务量，扩大公司的业务范围。

第二，继续加强学习，不断提高自己的业务能力和管理能力。

学而不思则罔，思而不学则怠。学习是进步的阶梯，而进步是今日之努力，明日之保证。只有坚持不断地学习和思考，才能不断地进步，不断地提高，才能在激烈的竞争中立于不败之地。

第三，创新工作方法，做好营销工作。

我将根据市场需求及监管部门政策，开展公司业务类产品的市场分析、发展规划、制定适应市场需求的经营策略、销售策略和销售计划，做好相关产品的品牌塑造、市场策划和营销指导，做好相关产品的研发、创新、优化。安排人员参与总行组织的产品研发小组、项目小组，具体开展业务创新、营销和相应的业务承办，同时协助其它业务部门积极开展产品交叉销售。

第四，提高服务意识，做好服务工作。

为客户开展理财咨询服务，并通过这项服务，赢得客户的信任，协调巩固公司和客户之间的关系，为公司构建一个固定的、高质量的客户群体，拓展公司的业务空间。

第五，加强业务部员工队伍的建设，提高员工的素质。

倡导诚信服务，提升服务层次，丰富服务内涵。制定相关的培训计划，加强员工的业务培训、职业道德教育和诚信教育，确保从业人员具备良好素质和较强的业务能力。

第六，制定一整套规章制度，防范风险，规范运作。

我将协助经理实行员工岗位责任制，将任务具体落实到人，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。

谢谢大家。

助理竞聘发言稿篇二

尊敬的各位评委，各位领导，各位同事，程教授，大家下午好！

首先感谢公司给我一次上台演讲的机会，就本人而言，参加这次公开竞聘活动的目的只是重在参与。在日新月异的知识经济时代，在竞争激烈，挑战和机遇并存的今天，扪心自问。我行吗？我深思过，迷茫过，也无奈过。古人讲：天生我材必有用，适逢难得的机会，我本着锻炼。提高自我的心态走上讲台 展示自我！

先来认识一下我！在下山明珠。岳飞的岳去掉上面一个丘便是我的姓。百家姓上证实我就是岳飞的后代。所以我很忠心哦！我可能是这次竞聘中年龄最小的一位，但我在集团公司工作的时间不算短了，本人于20xx年毕业于浙江省电影学校，并于当年6月23日进入集团公司，在xx公司工作至今。现任xx公司二科副科长。虽说我所学专业知识和现在的工作完全不对口，但我相信当时是我择校错误，我性格外向，喜欢交际，敢于尝试新物事，所以当初我毕业时会义无反顾的选择营销这一职业。

我竞聘的岗位是科禹龙xx公司经理助理一职，我个人把经理助理一职的工作理解为：

胸怀全局，当好后盾；服从领导，当好助手。

在此，我衷心的感谢领导和同仁的厚爱。与大家共事几年来，我既有不小的压力，更有无穷的动力。我没有辉煌过去，只求把握好现在和将来~因为我年轻，阅历就相对要浅很多，但我有最旺盛的精力去接受每天工作的新挑战，我相信我的可塑性也是很强的！

今天来竞聘主要基于以下四点的考虑。

一、有吃苦耐劳，默默无闻的敬业精神。我是一个农村的孩子，懂得“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来”的道理。对各种认真负责，勤勤恳恳，干一行，爱一行。

二、虚心好学，开拓进取的创新意识。我思想比较活跃，爱好广泛，接受新事物比较快。勇于实践，具有开拓精神；同时我朝气蓬勃，工作热情高，干劲足，具有高昂斗志。

三、于利己，诚信为本的优良品质。我信奉诚实待人的处世之道。还记得我进公司不久时，杨董和我说的一句话我一直印在的脑海里：杨董说做生意首先得学会做人！至今我深有体会，不管做生意还是做人人都得具有良好的人格魅力。我在日常生活和工作中，严格要求自己。尊敬领导，团结同事。应该说得到了领导和同事的认可。

四、认为这有利于提高自己的综合素质，全面发展自己。古语说的好：流水不腐，户枢不蠹！

每一次的工作变化，对我的人生阅历的增长和能力的培养都是一次难得的机遇。我觉得越是新的工作环境越富有吸引力和挑战性，越是能学到新知识，增长新才干，开拓新视野，挖掘新潜力。挑战与机遇同在，压力和动力并存，这次竞争新的岗位，目的就在于锻炼自己，获取多方面实践经验，提高自身综合素质。

我认为自己应该向着更高的目标努力，换个岗位，从另一角

度实现自己的价值。我相信以我充沛的精力、高度的敬业精神和强烈的事业心，我能够全身心地投入到新的工作中去。

假如我竞聘成功，我将笨鸟先飞，不负众望，不辱使命，我打算从以下几个方面开展工作：

一增强团队精神，调动员大家的积极性；

今天的世界是一个相互依存的世界，我们每个人都有着独特的位置并扮演着特定的角色。因此，在我们相互合作去实现一些任何人都无法实现的目标时，认清我们的位置、角色与责任就显得十分重要。回头细观我们xx的整体，有大部分的同事工作积极性明显缺乏，整体给人感觉像一盘散沙！这里有员工的问题，也有管理上的问题。眼前最重要的是找出问题根本所在，合理分工，团结合作，每位员工都能把自己激情调动起来，发挥到工作中去！从而增强团队精神。我认为现在是科室和人均分配的比率严重失调，才导致上述问题的存在，怎么说呢，我们的科禹龙的销售，其实今天的主要任务是以维护客户为主了，主要因为很大部分市场已经饱和了。所以应该象浆料一样，提供给大家竞争的机遇和平台应该是平等的。或许只有这样才能促进我们的团队团结向上。

二加强纪律管理

严明的纪律不但一个军队需要，我们一个团队照样需要。这首先得从自我做起，严格要求自己，最基本的得按照公司的规章制度行事。遵守职业道德，用制度和标准进一步加强管理，坚持以人为本，让他们象圆规一样，找准自己的位置，象竹子一样每前进一步，小结一次。

三熟悉客户需求，随时注意市场的变动。

这是个资讯问题，维护客户是很重要的，目前我们的xx的销售策略是：以守为攻！所以平时得时刻留意客户的需求，和

市场竞争对手的动态。平时要多去各地客户群中转转，收集第一手资料，也就是俗话说的知己知彼，百战不殆。

四在控制好应收款的前提下提高销量和销售额

去年xx完成3.3万吨的销量，今年力争4.5万吨，这是个比较艰巨的任务，有待大家一起出谋划策去完成。这也涉及到了蔡总监昨天提的一个问题：针对那部分弃之可惜的客户该怎么处理？（蔡总监指的是那部分应收款和销量都独占鳌头的客户）我个人认为可以跟他们协商在原有的高基础上有所控制下降，把我们公司今年的实际情况反映给他们，反过来你设想把他一家的应收款收回，放给其他几家，你就能保证那几家客户能达到那家大客户的量吗？还有那家大客户合作几年了，虽说平时押款比较厉害，但到年底还是不用承担任何风险的，再说精力投入情况，做一家大客户可以很轻松操作，换成几家小客户你得投入多少精力。运费等都是问题。

我们现在的工作重点是说服原有的客户把应收款往下压一个点，哪怕是一万都好！如果一家降一万，50家也就是50万了。还有去年的不良客户今年非现款不做！再有就是去年资金占有和销量失调的客户今年得把他扭转过来，扭不过来该杀的就把他封杀了！还有多开发一些现款操作的客户，不管量的大小，积少成多嘛！但增长点主要在胶片一块上，如果7月份新厂的胶片产量能增加一倍，那我们的任务就加重了，我们要在公司领导英明的决策和我们的努力下，争做零库存。最后是产品多元化销售，上半年涂层生意处于淡季，我们可以趁机把水溶性胶水全面推向市场。

五空桶问题

这个问题自我接触xx工作的那一天起就存在着，直到今天一直没有化解，我记得我进公司的第一年，杨董有个设想：明年把空桶和业务员划分开，当时心里那个高兴呀！说实在的空桶还真不如分开专门有人管理倒来的有针对性和可行性。

像我们的同行们，空桶问题都由运输部门直接负责，这样责任明确化，运输部门才会真正去重视。变被动为主动。当然我们业务部门的并不是全脱产，我们同样要到客户那做好说服工作，请求他们的配合和理解！这样可以化解我们平时存在的很多矛盾！

不容置疑，在各位领导和同事面前，我还是个才疏学浅、相对稚嫩的学生，凭心而论：我阅历浅较，缺乏管理经验。倒是拿破仑的那句“不想当将军的士兵不是好士兵”在激励着我斗胆一试，响应组织号召，积极参与竞争，我不敢奢求什么，只想让大家认识我、了解我、帮助我、支持我。也正因为如此，我更加清醒地看到了自身存在的差距。在以后的工作中我会摆正位置，当好配角。在工作中我将尊重经理的核心地位，维护经理的威信，多请示通气。辩证的看待自己的长处和短处，扬长避短，团结协作，做到：到位不越位，补台不拆台。最后一首自编的'对联来结束我的演讲，上联“胜固可喜，宠辱不惊看花开”，下联是“败亦无悔，去留无意随云卷”横批“与时俱进”。

不当之处。请批评指正，谢谢大家！

助理竞聘发言稿篇三

尊敬的各位领导：

大家好！首先感谢公司和x部给了我这次竞聘的机会！其实，我没有想到这次竞聘还会有面对面和各位领导交流的机会，我是昨天下班前才得到这个消息的，所以，准备上还不够充分，希望大家可以理解。

下面，我对我在软件中心的经历做一个简单的介绍，我是20xx年底进入公司的，到现在已经在近8年的时间了。先后在客户服务部、商务部担任操作员和经理助理的工作。期间在20xx年商务部精减人员的时间我也在信息管理事业部和财

务兼营职做过文员和合同管理员的工作。

这次，看到招聘“经理助理（客户关系）”职位，我就想来试一试，主要目的是：展示自己，给自己一个提高的机会，同时也想找出自己工作中不足的，需要学习的地方。

接下来，我谈谈我对这个职位的认识以及自己能胜任这个岗位的理由：经理助理在一个部门中起到了一个承上启下的作用，即协助经理把交办的任务贯彻到每一位员工，再将员工提出的问题进行汇总并反馈给经理，而如何才难把这个看似简单的工作做到位呢？我认为：

这需要有换位思考的能力；这要求了我对待工作做到发挥主观能动性；举工作周报的例子。

就是组织协助能力及沟通、领会执行力的问题，与就是我们常说的工作态度问题；谈谈自己的优势：在公司时间长，了解流程及体系；沟通能力较强，基于自己的工作经历，在客服时对分行，在商务时对口总行；待人真诚，善良；善于学习，学习业务知识，业余时间进行学历的进修，即将拿到本科的学位证书. 虽然我认为我可以胜任这个职位，但现阶段我正处于休产假的休假中，按照公司的产假规定：我到这个月底就可以上班了。孩子也很好，现在由我的父母在帮助我，所以，我可以把所有的经历投入到新的工作中，所以请各位领导放心。如果我真的得到了这个机会我一定会好好珍惜。

助理竞聘发言稿篇四

尊敬的各位评委，各位领导，各位同事，程教授，大家下午好！

首先感谢公司给给我一次上台演讲的机会，就本人而言，参加这次公开竞聘活动的目的只是重在参与。在日新月异的知识经济时代，在竞争激烈，挑战和机遇并存的今天，扪心自

问。我行吗？我深思过，迷茫过，也无奈过。古人讲：天生我材必有用，适逢难得的机会，我本着锻炼。提高自我的心态走上讲台展示自我！

先来认识一下我！在下山明珠。岳飞的岳去掉上面一个丘便是我的姓。百家姓上证实我就是岳飞的后代。所以我很忠心哦！我可能是这次竞聘中年龄最小的一位，但我在集团公司工作的时间不算短了，本人于20xx年毕业于浙江省电影学校，并于当年6月23日进入集团公司，在xx公司工作至今。现任xx公司二科副科长。虽说我所学专业知识和现在的工作完全不对口，但我相信当时是我择校错误，我性格外向，喜欢交际，敢于尝试新物事，所以当初我毕业时会义无反顾的选择营销这一职业。

我竞聘的岗位是科禹龙xx公司经理助理一职，我个人把经理助理一职的工作理解为：

胸怀全局，当好后盾；服从领导，当好助手。

在此，我衷心的感谢领导和同仁的厚爱。与大家共事几年来，我既有不小的压力，更有无穷的动力。我没有辉煌过去，只求把握好现在和将来~因为我年轻，阅历就相对要浅很多，但我有最旺盛的精力去接受每天工作的新挑战，我相信我的可塑性也是很强的！

今天来竞聘主要基于以下四点的考虑。

一、有吃苦耐劳，默默无闻的敬业精神。我是一个农村的孩子，懂得“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来”的道理。对各种认真负责，勤勤恳恳，干一行，爱一行。

二、虚心好学，开拓进取的创新意识。我思想比较活跃，爱好广泛，接受新事物比较快。勇于实践，具有开拓精神；同时我朝气蓬勃，工作热情高，干劲足，具有高昂斗志。

三、于利己，诚信为本的优良品质。我信奉诚实待人的处世之道。还记得我进公司不久时，杨董和我说的一句话我一直印在的脑海里：杨董说做生意首先得学会做人！至今我深有体会，不管做生意还是做人人都得具有良好的人格魅力。我在日常生活和工作中，严格要求自己。尊敬领导，团结同事。应该说得到了领导和同事的认可。

四、认为这有利于提高自己的综合素质，全面发展自己。古语说的.好：流水不腐，户枢不蠹！

每一次的工作变化，对我的人生阅历的增长和能力的培养都是一次难得的机遇。我觉得越是新的工作环境越富有吸引力和挑战性，越是能学到新知识，增长新才干，开拓新视野，挖掘新潜力。挑战与机遇同在，压力和动力并存，这次竞争新的岗位，目的就在于锻炼自己，获取多方面实践经验，提高自身综合素质。

我认为自己应该向着更高的目标努力，换个岗位，从另一角度实现自己的价值。我相信以我充沛的精力、高度的敬业精神和强烈的事业心，我能够全身心地投入到新的工作中去。

假如我竞聘成功，我将笨鸟先飞，不负众望，不辱使命，我打算从以下几个方面开展工作：

一增强团队精神，调动员大家的积极性；

今天的世界是一个相互依存的世界，我们每个人都有着独特的位置并扮演着特定的角色。因此，在我们相互合作去实现一些任何人都无法实现的目标时，认清我们的位置、角色与责任就显得十分重要。回头细观我们xx的整体，有大部分的同事工作积极性明显缺乏，整体给人感觉像一盘散沙！这里有员工的问题，也有管理上的问题。眼前最重要的是找出问题根本所在，合理分工，团结合作，每位员工都能把自己激情调动起来，发挥到工作中去！从而增强团队精神。我认为

现在是科室和人均分配的比率严重失调，才导致上述问题的存在，怎么说呢，我们的科禹龙的销售，其实今天的主要任务是以维护客户为主了，主要因为很大部分市场已经饱和了。所以应该象浆料一样，提供给大家竞争的机遇和平台应该是平等的。或许只有这样才能促进我们的团队团结向上。

二加强纪律管理

严明的纪律不但一个军队需要，我们一个团队照样需要。这首先得从自我做起，严格要求自己，最基本的得按照公司的规章制度行事。遵守职业道德，用制度和标准进一步加强管理，坚持以人为本，让他们象圆规一样，找准自己的位置，象竹子一样每前进一步，小结一次。

三熟悉客户需求，随时注意市场的变动。

这是个资讯问题，维护客户是很重要的，目前我们的xx的销售策略是：以守为攻！所以平时得时刻留意客户的需求，和市场竞争对手的动态。平时要多去各地客户群中转转，收集第一手资料，也就是俗话说的知己知彼，百战不殆。

四在控制好应收款的前提下提高销量和销售额

去年xx完成3.3万吨的销量，今年力争4.5万吨，这是个比较艰巨的任务，有待大家一起出谋划策去完成。这也涉及到了蔡总监昨天提的一个问题：针对那部分弃之可惜的客户该怎么处理？（蔡总监指的是那部分应收款和销量都独占鳌头的客户）我个人认为可以跟他们协商在原有的高基础上有所控制下降，把我们公司今年的实际情况反映给他们，反过来你设想把他一家的应收款收回，放给其他几家，你就能保证那几家客户能达到那家大客户的量吗？还有那家大客户合作几年了，虽说平时押款比较厉害，但到年底还是不用承担任何风险的，再说精力投入情况，做一家大客户可以很轻松操作，换成几家小客户你得投入多少精力。运费等都是问题。

我们现在的工作重点是说服原有的客户把应收款往下压一个点，哪怕是一万都好！如果一家降一万，50家也就是50万了。还有去年的不良客户今年非现款不做！再有就是去年资金占有和销量失调的客户今年得把他扭转过来，扭不过来该杀的就把他封杀了！还有多开发一些现款操作的客户，不管量的大小，积少成多嘛！但增长点主要在胶片一块上，如果7月份新厂的胶片产量能增加一倍，那我们的任务就加重了，我们要在公司领导英明的决策和我们的努力下，争做零库存。最后是产品多元化销售，上半年涂层生意处于淡季，我们可以趁机把水溶性胶水全面推向市场。

五空桶问题

这个问题自我接触xx工作的那一天起就存在着，直到今天一直没有化解，我记得我进公司的第一年，杨董有个设想：明年把空桶和业务员划分开，当时心里那个高兴呀！说实在的空桶还真不如分开专门有人管理倒来的有针对性和可行性。像我们的同行们，空桶问题都由运输部门直接负责，这样责任明确化话，运输部门才会真正去重视。变被动为主动。当然我们业务部门的并不是全脱产，我们同样要到客户那做好说服工作，请求他们的配合和理解！这样可以化解我们平时存在的很多矛盾！

不容置疑，在各位领导和同事面前，我还是个才疏学浅、相对稚嫩的学生，凭心而论：我阅历浅较，缺乏管理经验。倒是拿破仑的那句“不想当将军的士兵不是好士兵”在激励着我斗胆一试，响应组织号召，积极参与竞争，我不敢奢求什么，只想让大家认识我、了解我、帮助我、支持我。也正因为如此，我更加清醒地看到了自身存在的差距。在以后的工作中我会摆正位置，当好配角。在工作中我将尊重经理的核心地位，维护经理的威信，多请示通气。辩证的看待自己的长处和短处，扬长避短，团结协作，做到：到位不越位，补台不拆台。最后一首自编的对联来结束我的演讲，上联“胜固可喜，宠辱不惊看花开”，下联是“败亦无悔，去留无意

随云卷”横批“与时俱进”。

不当之处。请批评指正，谢谢大家！

助理竞聘发言稿篇五

尊敬的各位领导：

大家好！

我是x班的，担任本班团支部书记，是一名走读生。今天我竞选校长生活助理。

记得戴尔卡耐基说过：“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，也凭着近十年当学生干部的经验，今天我满怀信心的走到了演讲台上，自信有能力挑起这副重担。

也许你们要问，你是走读生，对校寄宿生生活应知之甚少，为何敢向学生校长生活助理这个职务挑战？是为慕虚名而来，还是真正能负起这个责任，干好这项工作。那么，通过以下介绍，你们的疑惑会自消。

从参加军训文艺联欢会当好节目主持人，到开学后担任团支书，到参加校首届英语节，当好毛校长的翻译，我始终以极大的热情，以校主人翁态度积极参加各项活动。在校团委的指导下，我组织同学开展了多次班队活动，不论是班内的还是校级观摩的，每次都获得了成功，受到校领导一致好评，从而也与同学从相知相识到互相信任。平时，我在学习上也不松懈，充分发挥特长，取得了一些成绩。如两次获演讲比赛一等奖，英语朗诵比赛二等奖，市童影奖二等奖，所写文章《快乐属于自己》也登于《武进日报》，不过，那些只是美好的回忆，我需要的是未来的成绩。

如果我竞选成功，我将拿出一套切实有效的施政方案。首先，挑选五位委员组建生活委员会，制定责任制网络，责任落实到各委员，工作由专人负责，同时，制订工作计划表和各类工作具体实施方案，落实到各班，监督、帮助他们完善宿舍、餐厅常规工作，要求各委员每星期反馈一次信息，每月总结，比较对照成绩和不足，每月开学生代表座谈会，交流思想，集中问题，抓住工作重点，不断改进工作方法，及时向校领导汇报情况，做到不断积累、总结、改进，真正做同学的代言人、勤务兵，校领导的. 纽带，把学校建成文明校园，为创建国家级示范高中、省武高特色凝聚起强大的力量。

假如我竞选失利，我会微笑着走向明天，努力调整自己，充实自己，以待来年的竞聘，当然，我也会尽全力协助好学生校长生活助理的工作，出谋划策，使宿舍、餐厅管理工作更上一个台阶。

校领导、同学们，在以后的岁月中，你们会了解我更多。支持我吧，让我周身的工作细胞兴奋起来吧！别忘了，投我一票。