

# 最新护士岗位竞聘演讲稿(精选10篇)

演讲稿首先必须开头要开门见山，既要一下子抓住听众又要提出你的观点，中间要用各种方法和所准备的材料说明、支持你的论点，感染听众，然后在结尾加强说明论点或得出结论，结束演讲。那么演讲稿怎么写才恰当呢？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。

## 护士岗位竞聘演讲稿篇一

尊敬的各位领导、亲爱的同事们：

大家下午好！

我叫\*\*，来自\*\*城移动分公司，现任代销班班长一职。感谢公司给我这次参加竞聘机会，我竞聘的职位是凤城分公司\*\*区域营销中心经理。

首先，请允许我做一下自我介绍：

我是20xx年5月应聘到\*\*移动分公司的，当时仅仅是一名普通的营业人员。但是，我热爱我的工作。在工作中我刻苦钻研业务知识、虚心向老员工学习、团结同事。工作上得到了领导的认可。经过5年的不断努力，于20xx年8月由劳务派遣制员工转为合同制员工。其间我所从事的岗位历经营业员、值班长、营业厅主任等岗位。20xx年3月我被调到代销班。开始了新的工作。20xx年7月被提升为代销班班长一职。这些一步步的历练都促使我今天有勇气站在这里参加竞聘。

下面我将从以下三个方面竞聘这一职位：我的竞聘报告分三部分：

自20xx年到渠道工作以来，一直兢兢业业的为渠道工作努力着，为凤城公司一直保持高市场占有率贡献着自己的力量。在公司领导的正确指导下，在公司全体员工的共同努力下，截止到20xx年年底凤城地区的新增市场份额和净增通话用户数均列丹东地区第一位。其中，新增市场份额达82.81%。今年是渠道转型的开局之年。公司借政府十二五开局之年，以科学发展观统领全局，在省公司“一一五五”整体战略的指导下，坚持“以客户为根，服务为本”的发展理念。坚定信心、创新发展、智慧经营、强化效益，积极推进基础网络建设，精细化管理，缩减劣势。确保行业领先地位，实现公司持续稳定发展。公司从上到下总动员，确保渠道转型有条不紊地开展。我们\*\*分公司代销班根据凤城社会渠道的实际情况来开展工作。渠道转型首先要做好代销商的思想工作，让他们树立坚定的信心。公司领导、我还有渠道经理一起下到代销商店内给他们讲解渠道转型给他们带来的好处。同时第一时间将公司的重要精神传达给他们。我们将渠道经理按区域进行划分，渠道经理对各自分管的代销商进行驻店指导。我们建立代销商走访记录表、代销商档案表、渠道检查表等确保代销商对我们讲解的内容做到熟练掌握，以此来更好的开展业务。自渠道转型以来，凤城分公司社会渠道转型工作一直做的都比较好。在市公司的几次通报中都得到了表扬。其中：四、五月份增值业务分别完成：12317笔和13261笔均列全地区第二名。五月份亲友计划升级版完成620笔，列全地区第一名。

今天我竞聘\*\*区域营销中心经理。我认为区域营销中心经理对我来说能够得到更加全面的锻炼。区域营销中心肩负着集团、自有营业厅、渠道三方面的营销职能。公司以“保客户、促增长、推进渠道转型”为整体工作思路。给我提供了更加广阔的学习和历练的空间。

如果我有幸竞聘成功东汤区域营销中心经理这一职位，我将从以下四方面开展工作：

第一、保客户、稳固现有集团：服务上：随着竞争对手客户

服务管理水平的提高，我们服务领先优势越来越小。我们要树立以服务赢得客户、服务赢得市场；坚持“人无我有、人有我优、人优我新、人新我特”的原则。业务上：紧跟区域内的大项目、重点工程。做到“抢前、抓早”同时也不放过每一个新建的小企业。凡是有新的单位建立，都要第一时间将我们的政策传达给他们，把他们发展成为我们的集团。深度挖掘集团信息化业务。另外，还要加强对集团客户的走访，走访的同时将我们的新业务、优惠政策及时带给他们。适时地与集团客户建立捆绑关系，以此来稳固现在有集团客户。

第二、自有营业厅的管理：推进渠道转型不仅仅是社会渠道要转型，我们的自有营业厅也要向以体验销售为核心功能的“业务销售中心”转变，从而提升自有渠道营销的效能。另外，乡镇自有营业厅的建立是移动公司企业形象的展示。要抓好乡镇自有营业厅的服务与业务水平。做好为当地客户的服务工作，让客户实实在在感受到移动公司的便捷服务。更好地发挥区域营销中心的作用。让我们的自有营业厅真正实现：销售、宣传、服务、体验的功能。

第三、社会渠道的管理：加强与所管辖的社会渠道代销商的沟通。在服务与业务上对其进行指导；在有困难的时候对其进行帮助。做好代销商思想工作，让他们坚定信心，让代销商感受到跟着移动公司的步伐向前走是不会错的。加强对所管辖的村级代办的管理，“下乡、进村、到户”开展一对一宣传营销。真正使公司的产品、优惠活动宣传到家、服务到家。

第四、市场掌控情况：一方面加强所管辖区域自有营业厅和社会渠道的新增市场情况。继续保持高市场占有率，不断提高农村市场渗透率。另一方面及时了解竞争对手的动态信息，以此做出相应对策，保全存量市场的占有率。

不管这次竞聘的结果如何，我始终相信而且能够做到，在移动公司工作多年的我，将一如既往的充满着自信，以高昂的工作热情、100%的努力投入到明天的工作中去，为\*\*移动公

司发展做出更大的贡献。

谢谢大家！

## 护士岗位竞聘演讲稿篇二

尊敬的各位评委、各位领导、各位同事：

大家好！

非常感谢各位领导和同事们给我这次机会让我站在这个竞聘的舞台上！今天，我参加竞争的职位是市分行派驻支行风险经理。首先，真诚的感谢领导和同志们给予这样一个机会来展现自己。下面，我对自己的基本情况向各位做一简单的介绍。

我叫，今年37岁，本科学历。我性格开朗，随和，上进心强，我的爱好是读书，交友，参加集体活动，也喜欢计算机。从广西大学计算机电子与信息学院脱产学习，毕业之后，我怀揣着美好理想来到了\*\*银行开始了自己的理想之旅。我从一位刚毕业的学生成长成为一名银行人从中我学到了很多知识。面对竞聘的风险经理岗位，刚才几位竞聘者已作了非常精彩的演讲，使我在为他们喝彩的同时也倍感压力。

一直以来，我都很注重与同事们之间的关系，诚恳待人，尊重同事，关心同事，努力创造一种微笑、高效的工作环境，创造一个相互关心，相互帮助，相互支持的工作氛围。我相信“团结就是力量”，因为只有和同事们处理好关系，本行内部才能更和谐团结，才能创造出更多的价值，为本行的保值增值出更多力。由于本人在工作中表现优秀，被市分行评先进个人，本人所在的三农金融部被评为市分行集体先进单位。

对于风险经理这一岗位，我是这样理解与认识的：

首先是做合规银行人。在经济市场有序的发展过程中，只有我们严格地遵照执行合规管理细则要求，才能真正地体现在我们行业的发展上。合规是我们银行人的生命线，是促进本行员工队伍健康发展的机制保障，合规操作是岗位工作的第一要义。作为风险经理，要勇于解放思想，破除陈旧传统观念的束缚，加强锻炼，敢于突破，及早成为思维敏捷、作风稳健、适应岗位要求新型复合型人才；其次，要掌握一定的外向工作方式。只有做到人人主动合规，事事处处合规，才能将各种隐患永永远远地消灭在萌芽状态，铸就企业成功的基石，当然，只有把握好合规这根主线，才能在平凡的岗位上创造出不平凡的业绩。

其次，一个好的风险经理就是一面旗帜，一个标兵，一个象征，是银行防范和化解信贷风险的坚实屏障，无论在何种情况下，他都能够给信贷风险管理以希望、力量、勇气和信心，创造一个又一个新的高度。

再次，一个风险经理更要毫无怨言，辛辛苦苦扎根在自己的岗位上，为完成上级赋予的职责，为促进农业银行的改革和发展，赴汤蹈火，在所不辞。要做员工的表率，发挥先锋模范作用。要具有立足长远，注重当前，符合实际，富有效率的风险管理经验。要勇于奉献，淡泊名利，直陈己见，实事求是。

最后，风险经理管理水平和业务能力的高低，直接关系到农业银行信贷风险管理的好与坏，银行信贷资产的财产安全。所以他必须是政治上合格，廉洁意识强，组织纪律性强，工作责任心强，原则性强的人。

俗话说“千里之行，始于足下”我将通过以下几个方面促进业务发展，并争取成为一名合格的风险经理。

(一)深化信贷风险管理。在思想上、行动上要坚定不移地紧跟支行党委步伐，认真贯彻执行信贷风险管理的各项方针政

策，确保思想不松懈、行动不走偏，切实做到自身熟悉到位、管理到位。

(二)实行贷前风险介入。实施信贷经营安全的关键是要建立一整套行之有效的风险控制机制，把好贷前风险控制。贷款实施前，必须有合法有效的防范和化解风险措施，对贷款项目必须进行周密、科学的市场、技术、效益调研和评估。把握好贷款使用过程的风险，监督借款人必须按贷款用途使用。

(三)以强化风险意识为核心，全面增强客户经理的素质和风险意识。要解决我行信贷资产质量不高的风险问题，必须加强客户经理的风险意识教育，从提高客户经理素质这一基础性工作抓起。建立良好的合规经营企业文化，提高员工的综合素质。商业银行也是一种企业，应当具有自身的企业文化和管理哲学，使银行全体客户经理形成共同的理念和价值判断，以银行的使命目标、伦理道德作为自己的行为准则，从而自觉自愿、心悦诚服地为使银行整体效益极大化、金融风险极小化而努力工作。

(四)在管理信贷业务过程中，坚持风险与收益相匹配的原则，将风险意识落实到信贷业务的每一个环节中去；在介入信贷业务过程中，更要贯穿风险调整收益的思想，正确处理业务发展与风险控制的关系，建立科学的信贷风险管理机制。

\*\*农行是我成长的地方，这片沃土培育了我养育了我，我感谢这里给予我的一切。无论我能否通过竞聘风险经理这一职，我将一如既往，一步一个脚印向前迈进，服从组织安排，尽职尽责地做好本职工作。力争在求真务实中认识自己，在积极进取中塑造自己，在拼搏奋斗中奉献自己，在岗位竞争中完善自己。为本行事业的发展做出自己新的贡献。

我的演讲完毕！谢谢大家！

## 护士岗位竞聘演讲稿篇三

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：

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。

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。

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。

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。

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！

我的演讲完毕，谢谢大家！

## 护士岗位竞聘演讲稿篇四

尊敬的公司领导：

我是\*\*\*，大学本科学历，\*\*\*年参加工作，目前担任\*\*职务。衷心的感谢公司领导给我此次竞聘双选的机会，本次市公司三级经理双选竞聘我报名职位为“县级公司经理”。

县级公司经理是基层的一名管理者、服务者和协调者。在通讯行业市场竟争日趋加剧的新常态、新状态下，作为县级公



司的经理，个人认为其主要的核心职责就是如何在当下的市场环境中，完成经营目标任务，不断提高县级公司的市场竞争力。这是县级公司经理的核心任务职责。同时，在实际工作中，县级公司经理的主要工作内容涉及到三个方面，即：基础管理、经营服务和综合协调等。

在基础管理方面：作为县级公司经理要围绕着市分公司下达的经营责任指标，从战术上进一步科学优化我们工作的具体实施的计划和目标，确保各项工作计划具有可行性、可操作性和科学性，能够完成各项经营责任目标任务；同时，县级公司经理要在管理方面发挥出重要的作用，要围绕着如何实现公司发展目标，加强完善县级公司各项管理制度的建设，达到规范经营管理，落实安全生产、安全保卫，保证各项工作有序进行的目标。此外，还要加强对县级公司员工的管理力度，通过合理完善的公司内部考核、薪酬分配制度以及有效的人力资源配置等方式，不断调动员工工作责任心、事业心和能动性，积极推进县级公司企业文化建设，主动掌握员工的思想动态，倡导队伍的创新和团队精神，营造积极健康、阳光向上的企业文化氛围。

在经营服务方面：县级公司经理要结合实际，通过市场调查、经营分析等多方式，掌握行业竞争对手的各种动态，及时组织竞争方案的制定和实施，确保公司在市场竞争中的主动性，确保完成各项经营目标任务；要以客户需求至上的原则，通过形式多样的服务举措，不断提升客户服务的质量，提高客户对我们的满意度和信任度，提升公司的美誉度。

在综合协调方面：协助市公司组织实施所在单位内的移动网络和传输的建设、维护工作，为业务发展提供保障；保持与营销网络的良好沟通，建立高忠诚度、运营高效的社会营销渠道；保持与当地党、政有关部门和重要客户的密切联系和开展对外交流，为企业发展营造良好外部环境。

综述，个人认为县级公司经理一职不仅是县级公司的重要管

理者，更是县级公司的领头羊，管理、运营和协调的质量直接关系到县级公司的发展。

参加此次岗位竞聘是我人生职业生涯中的一次宝贵机会，我会倍加珍惜，若此次竞聘成功，上岗后我将会从以下几个方面去入手：

作为县级公司的经理，必须要有较高的素质才能胜任这一职务，这是对公司负责，也是对自己负责的表现；因此，在未来的岗位上，我将进一步加强自我的学习力度，不断增强自我的政治素养、业务素养和职业素养，尤其是要不断提高自我的政治意识、法律意识，让自己尽快进入角色，融入到工作中，适应岗位工作的标准和要求。

我将紧密围绕在市级公司周围，认真贯彻执行市分公司的各项工作精神，与同事们一起共同努力，围绕着市分公司下达的经营责任指标，进一步科学的优化我们的总体发展计划和工作目标，努力按时按质的完成各项工作任务；进一步强化制度建设，夯实我们的管理和运营的基础，确保无安全生产责任事故发生，各项工作稳步有序开展，同时，我们将进一步强化我们的企业文化建设力度，完善员工激励考核机制，开始形式多样的各种文体活动，增强员工的归属感、向心力，调动全员工作的积极性和能动性，促进各项工作稳步有序发展；此外，为不断提升公司的市场竞争力，我们还将进一步强化我们的市场营销和客户服务质量，积极采取各项有效措施，努力提升我们的市场美誉度和知名度，提高我们市场竞争的综合实力；另外，我们还将认真协助市公司组织实施移动网络和传输的建设、维护工作，为业务发展提供保障；积极加强与我县方方面面的沟通和联系，努力为企业发展营造良好外部环境。

作为县级公司经理，在日常的生活和工作中，我将严格按照管理业务流程，做好各项业务管理，规避风险，积极提高效率；同时，我也将严格要求自我，注重自己的一举一动，一

言一语，注重和同事之间的关系，多沟通、多交流，建立良好的群众关系基础，更好的推动本职领域工作的开展。

。面对工作，我将牢记红线底线，严格遵守各项规章制度，清白为人，干净做事，牢记“天下大事必作于细”、“慎易以避难，敬细以远大”的道理，勿以恶小而为之，勿以善小而不为，按照实事求是的作风，将工作一件件，一桩桩，落实到位，做好做实，绝不发生耽误工作，延误工作的现象，用自己的实际行动服务单位各项事业的科学发展，用自己的实际行动回报我行，不负组织的期望。

雄关漫道真如铁，而今迈步从头越！无论此次竞聘结果如何，本人都愿意服从组织分配。我也将鼓足干劲，撸起袖子，以更加饱满的工作热情和激情投身到本职岗位上，一如既往的干好本职工作，继续为公司各项事业的科学发展贡献出自己的一份力量。

## 护士岗位竞聘演讲稿篇五

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！我是财务部的xx□今天我演讲的题目是——假如我是财务部经理。

首先，感谢公司为我们提供这样的一个竞聘机会，让我们有锻炼自己、展示才华、提高素质舞台。面对这次机遇与挑战，我对自己充满信心，这种信心来源于两个方面，一是对自己能力充满信心；二是对企业的未来充满信心，我为能够在这样一个有目标、做实事、讲诚信的企业工作而骄傲和自豪！

我竞聘这个职位，有三个原因，

一是基于对这个职位的了解和对自身素质与能力的认识；

三是想在公司这个广阔平台上施展自己的抱负——做一个出色的职业经理人。我的竞聘演讲有以下两方面内容，一是我在本次竞聘中的优势和劣势；二是我担任财务部经理以后对一些具体工作的浅显想法。

先说我的优势；

### 1、我的财务管理工作经历：

我于xxxx年毕业于财务管理专业，目前是中级职移用，近xx年来，先后在粮食局、五金公司、图书公司、饲料生产企业从事财务工作，非常熟悉商业批发零售、工业企业全套会计核算。另外，我有xx余年财务总监、财务主管的工作经历，得到了前任企业各级领导和同事的认可，有良好的口碑。

### 2、我的管理水平：

日常管理工作中，我养成了钻研、创新的习惯，曾与计算机编程人员合作，编辑财务与业务相结合的、跨地域的管理软件，该软件目前在东北地区销量近百套。多年的财务工作，锻炼出较强的洞查力，能够发现工作中的疏漏，从而健全各环节的监控制度，为企业控制损失和漏洞。

### 3、我的组织协调能力。

对内：

能与内部机构保持良好的协作关系，从而得出为管理者提出合理建议的灵感；通过沟通与思考，找出工作环节中存在的不足、并在权限范围之内全力解决；找准位置、做好其他兄弟部门的服务工作。

对外：

与上级主管税务机关、金融单位、专管人员保持联络，交朋友，使他们成为本部门 实务操作中的良师益友。遇到工作中的突发事件，例如：监管部门或税务部门的突击检查，能够处变不惊、沉稳应对、事后及时沟通妥善处理。

除上述业务能力外，我有近10年的党龄，能够处处以党员的标准做事、做人，工作上求精求细、力求尽善尽美，具备良好的职业道德和心理素质。通过我对“优势”的介绍，相信各位领导脑海中，对我已经有一个良好的印象，但从实际情况出发，我参加这次竞聘有一定劣势存在。

我是一个新员工，虽然经过三个月的学习，我对企业及工作运转流程有了相当的了解，但就房地产这项新业务，与其他老员工相比，还是有很大差距。我会在尽短时间内，业务水平赶超其他同事，融入到公司发展的大潮中来，与公司一同成长！一句话：我有决心以出色的工作，将劣势转化为优势！

自从来到公司以后，我就将自己的身心融入这个企业，所言、所行、所思、所想，一切都围绕企业而延展。结合我公司的具体情况，我认为财务部经理的核心工作做好财务总监的得力助手、高级参谋，为公司发展献计献策。我担任财务部经理，在完成本职工作的同时，将推动下列工作的进行。

1、假如我是财务部经理，将继承我部门的优良传统，将会计基础规范做扎实。

将内部控制与内部审计相结合，每月进行凭证自查自检、互查互检工作，从原始票据的审核、票据的粘贴、票据的填制以及印章保管等最基础的工作抓起，细化财务报账流程，加强财务工作的规范性、合理性和合法性，保障和促进各项业务的顺利开展。未雨绸缪，基础工作做好，可以规避税务检查中的问题，降低税收风险。

2、假如我是财务部经理，要加强业务培训和新规的学习，

提高财务人员业务素质。

恰逢公司出台的岗位考核办法，针对不同的岗位（出纳、会计）整理出测试题目，分别进行考核。出纳工作基础规范要细致入微，而会计工作要求掌握更高层的会计实务、税法方面的知识，出纳应知应会的、会计必须会，而会计应知的、出纳不必须懂，因此，要分开层次考核。

财务部门工作性质具有较强的专业性，政策、法规、税收比率经常变，计划在每个月的非结账时间段，组织部门员工共同学习房地产业务知识、税收法律知识，提高人员的综合素质，以满足公司发展的需要。

3、假如我是财务部经理，要协助财务总监，做好目标化管理协议的考核工作。

运用“数值”将公司整体目标细化，通过目标值与实际值的对比，让各部门清楚地了解工作效率、各项预算的进展程度，实际值偏离预算轨道时，找出原因及补救方法，只有各部门的小目标完成，才能保证公司整体大目标的实现。年底严格按照预算的执行情况，兑现奖惩办法，没有规矩不成方圆，预算管理在企业未来发展中，将占据越来越重要的位置。

4、假如我是财务部经理，协助财务总监，做好税收筹划。

税收筹划既符合法律规章，又符合国家政策导向。税收筹划作为一种税收决策，是站在纳税人立场上做出的，源于对利润最大化的追求。

房地产行业所涉及的地税税种12种之多，综合税负比较高。税种多、涉及的知识就多，要求我们必须熟练掌握国家的税收政策、会计法规，运用技巧、理合法的避税。但做好税收筹划不单纯是财务部门的事情，而是全公司的事情，从买地、合作开发签订的每一份合同开始，把简单的事情复杂化，把

税收问题考虑全面。

5、假如我是财务部经理，协助财务总监，拓宽公司融资渠道。

房地产公司是资金密集型企业，资金链条非常重要。在国家政策不断变化的情况下，企业要准备充足的资金，以不变应万变，所以公司开展各项融资非常重要。我公司与霍煤的合作，就是房地产融资一个成功案例，令同行羡慕不已。灵活运用多种金融工具拓宽融资渠道：合法的民间借贷；自有资金与银行贷款相结合；自有资金与机构投资相结合；自有资金与基金相结合。

6、假如我是财务部经理，要推动公司的管理向信息化迈进——oa与erp的逐步实施。

大家知道，做一流的企业，离不开高科技。举例说明：沃尔玛在全球的4000多家门店，通过它的网络可在1小时之内，对每种商品的库存、上架、销售量全部盘点一遍，效率之高令人瞠目结舌。原因是，沃尔玛建立一套高效的现代化卫星系统与商务网络。

高效在强大的技术支持下，如今的沃尔玛已形成了“四个一”，即：“天上一颗星”；“地上一张网”；“送货一条龙”；“管理一棵树”——利用计算机网络把顾客、分店或山姆会员店和供货商像一棵大树有机地联系在一起。万科集团使用了成本管理系统后，使得项目的单位成本误差由原来的100元/平方米左右降低至目前的30元/平方米上下。

伴随今后2—3年战略目标的实现，我公司的综合实力将会位居通辽市第一，会增设许多旗县分支机构、分公司，如果使用一体化管控系统，能够实现的结果：管理层各位领导足不出户，就能看到各分公司的房屋销售情况；各项工程进度、工程款支付情况；各地分支机构统一结算，虽业务量增加、人员保持不变；实施动态成本管理后，能够展现全项目动态

明细表，实时反映并监控动态成本，大大提高了企业在控制成本方面的作为；加大管理层的管理幅度，尽早了解企业的整个经营状况，及时做出正确的决策。

7、假如我是财务部经理，建议公司组建审计部门。

工程审计以基建项目为标的，以造价师、会计师和审计师为主要从业人员。随着我公司与政府合作项目的开展，工程审计不可或缺。工程审计需要验证各种资料所反映的基建工程项目的真实情况，因此，建议在团队中找能力较强（即懂财务又懂工程）担任。

以上，是我竞聘成功后对今后工作的想法。大家可能看出来其中一些想法是不太全面或者是不成熟的，并不是我刻意保留或者草率，而是一些想法需要在实际工作中进行验证和完善。

我把自己的优势和劣势展现出来，也把对今后工作的一些想法呈献给大家，请各位领导和同事支持我！我会尽快将劣势变小、将优势再扩大，在今后的工作中，怀着一颗感激之心努力工作，回报领导和同事的信任；如果竞聘落选，我也会继续努力，争取不错过下一次的机会！

谢谢大家！

## 护士岗位竞聘演讲稿篇六

尊敬的各位领导各位同事：

大家好！

首先，我对自己能工作在移动通信公司这样一个快节奏、高效率、充满生机与活力的企业里，感到十分荣幸；感谢公司领导对我的培养和教育，感谢各位同事一直以来对我无私的



帮助和支持。今天我十分荣幸地参加公司的岗位竞聘，谢谢公司给予我一个挑战自我的机会。我这次竞聘的岗位是（xx厅值班经理），我本着锻炼和提高自我的目的，抓住这次难得的竞岗机会，希望靠自己的能力为移动的发展贡献自己的一份力量。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。首先下面简单说下我的个人简历，我叫xx在没有进入公司之前我先后从事过（移动公司学生）各项工作。20xx年7月份，我非常荣幸地进入到全球500强企业之一的中国移动通信公司这个团结而又温暖的大家庭，在营业厅做一名普普通通的营业员。我能够吃苦耐劳，虚心的向前辈学习先进的工作经验，不断的提高和熟悉业务知识，并能很好的学以致用，除了正常的收费、办理业务等工作外，在接待用户、开展业务、协调关系、化解矛盾等方面不断提高我的处理问题能力和沟通能力。

其次我对所竞聘岗位的认识和我的工作设想：作为营业厅值班经理，具体为以下几点：协助厅经理建立健全营业厅的各项规章制度，并对制度的落实进行监督，分担厅经理工作。认真学习与掌握公司每月的营销方案，组织员工进行新业务培训。帮助与协助员工在工作上遇到的难题，提高员工的服务质量与自我作业能力。每天晨练组织员工服务礼仪操练，鼓励员工每天以微笑服务投入工作中来。我始终认为当值班经理就意味着要吃苦、奉献，不能索取，不能有任何私心杂念，要想营业员之所想，急营业员之所急，公正廉明，经常和营业员换位思考，想想营业员的感受，事关员工个人切身利益问题上，多为员工争取，尽量让员工满意。同时用自己的人格魅力，做好表率作用。最后，这次竞聘无论结果如何，我都会正确对待，接受组织的考验，胜不骄、败不馁。

我相信，有领导和同志们支持，再凭自己的信心、能力和努力是能够胜任xx营业部值班经理这个岗位的。我的演讲完

毕，谢谢！

## 护士岗位竞聘演讲稿篇七

尊敬的各位领导：

大家好！非常感谢各位领导给我提供这次的机会，我竞聘的岗位是渠道经理班组长，希望大家支持我。

- 1、具有熟悉各项联通业务的优势。
- 2、具有较强的处理问题能力和沟通能力。
- 3、爱岗敬业，有强烈的责任感。
- 4、有较强的业务发展能力和对市场敏锐的洞察力。

### 1、建立管理体系

主要的内容包括：首先应针对不同等级的代理商，制定不同的政策条件；优化渠道结构，建立渠道指标考核制度及淘汰制度。

### 2、加强联系合作

通过分销商的长期紧密合作，保持联通的市场占有率制定对各级代理商。

### 3、扩大自营厅辐射能力，掌控市场格局。

加大代理渠道建设是因为我们的渠道处于成长期。

如果我上这个岗位，我将珍惜这个机会，用心、用情、用智、用力干好工作。反之，不能上岗，我将一如既往在以后的岗位上尽心、尽力、尽职、尽责。无论结果如何，我都始终会

老老实实做人，扎扎实实做事。

联通渠道经理竞聘

尊敬的各位老总，在坐的各位领导：

大家好！首先，非常感谢公司为我们提供一个展现自我的平台，公平竞争的机会。

- 1、我是个积极向上，勇于进取的年轻人，我希望通过自己的努力获得更大的职业发展空间。
- 2、这一年来，我对渠道管理的工作做过细致的了解，研究，我相信我能在最短的时间进入角色，体现出我自己的管理能力。

我如果能够竞聘成功，将会在第一时间开展以下工作

- 1、按照分公司的统一部署，尽快开展社会渠道的综合整治工作。
- 2、落实、规范社会渠道经销商的工号权限管理，进行严格的业务管理。
- 3、落地联通mm以及手机视频的培训工作，尽快开展营销推广工作。
- 4、继续深入推广扁平化建设。
- 5、学习兄弟部门社会渠道的优秀管理经验，推广并创新业务培训、服务提升、扁平化建设、农村渠道建设。这是我工作的主导方向，渠道管理工作需要博采众长、取长补短。

今天，对于我来说应该积极向前看，而不是停留在对过去工

作的种种懊悔。各位领导，相信我，相信您的眼光，我一定不会再让你们失望！我的演讲完毕，谢谢大家！

## 护士岗位竞聘演讲稿篇八

各位领导：

大家好！

今天我竞聘的岗位是市场部经理，感谢领导们过去对我的培养，信任，支持和鼓励，我十分地珍惜这次机会。我叫xxx□本科学历。毕业后进入公司后一直在销售部同市场部工作。此次参加竞聘，我认为我有以下竞聘优势：

我在公司工作多年，使我养成了善解人意，善于沟通交流的良好品德。在工作中我能够服从领导，团结同事，从而造就了良好的人际关系。我推崇敬业精神，对于每一件工作我都力争卓越，追求完美，正是这样一种精神使我一步一个台阶地走到现在市场部副经理的工作岗位上。

我先后做过售楼员、招商员、楼层主管、市场部副经理。不同的岗位历练了我的意志，丰富了我的知识，增强了我的能力，拓展了我的视野，也培养了我宽以待人、乐观豁达、冷静沉稳、自强不息的品格和吃苦耐劳、不畏艰险的精神，这都为我做好以后的工作奠定了良好的基础。

1、自从参加工作以来，任职不同的工作岗位，每到一处，我都积极沟通、协调各种关系，使各项工作在良好的氛围中开展，在和谐的环境中完成。社会就是因为有了沟通才多了许多和谐，多了几分融洽。

2、我随和，热情的性格，一定能够协调好工作关系，创建和谐的工作氛围。

参加工作中我一直勤勤恳恳，任劳任怨，无论在哪一工作岗位我都恪尽职守，力争把工作做得最好。敬业精神让我在长期的工作中塑成了甘于奉献，勇挑重担的品格。我现在的工作岗位市场部副经理，锻炼了我的管理能力，任职期间我把各项工作都安排地井井有条，确保了工作有条不紊地开展。

如果我能竞聘上市场部经理的岗位，我将一如既往地扎实工作，努力学习，使自己能更好的提高业务能力。同时对下一年度市场部的工作我的思路是：

- 1、稳定商户，随着电子商务的普及及发展，给我们这种以零售业为主的市场带来巨大的冲击，所以在适当的时候通过宣传、活动等等方式来促动市场的消费量，给市场经营户信心。
- 2、发展商户，之前我们的招商还是被动招商，主要是商户自己找上门来寻求铺位，市场部下一年度要积极发挥部门同事的主观能动性，要主动的出去，寻找客户资源，积累客户资源。
- 3、整合资源，对于目前市场内能利用的空余广告位，积极寻求广告商，美化市场的同时，提高公司收益。
- 4、努力调研市场，及时发现市场的变化和 demand，密切联系商户，及时反馈有价值的信息给公司，用于指导我们应对市场变化，做出调整。
- 5、加强部门人员考核管理，组建一支团结合作，能为商户提供优质服务的团队。

最后，如果这次我能竞聘上市场部经理的岗位，我将不遗余力地履行自己的职责，按照公司发展地要求，紧紧以发展市场为导向，以服务商户为主要目标来指导我们的工作，将我们的市场做好做大。

最后，再次感谢领导们给我这个难得的竞聘机会。我的演讲完了，谢谢。

## 护士岗位竞聘演讲稿篇九

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！

首先感谢各位领导给我提供这次参加竞聘的机会。

在这里我参与的是支行综合办公室经理岗位的竞聘，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。

我现年43岁，中共预备党员，大专文化程度，会计师专业技术职称□xxxx年在支行社参加工作，先后作营业员、门市部主任、统计员□xxxx年调入总工会，担任图书管理员、出纳员、会计、财务、办公室副主任，计财科副科长。

经过几年银行工作的锻炼，使自己各方面素质得以提高，去年我光荣地加入了中国共产党，荣幸地被分行评为xxxx年度先进工作者，在创先业务竞赛活动中，被分行授予“三收能手”的称号□xxxx年度我实现了个人揽存余额1300万元的任务。

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。

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。

如果我竞聘成功，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，迎接我行辉煌灿烂的明天。

谢谢大家！

## 护士岗位竞聘演讲稿篇十

各位领导、各位评委：

大家好！首先，我要感谢各位领导能给我这样一个机会，来参加产品经理的竞聘。站在这个舞台上，我的心情已经非常激动，这是对我2年来工作态度与工作成绩的充分肯定，我感到十分欣慰！

首先允许我做一下自我介绍。我叫蔡雪丹，先后做过储蓄、对私、对公等岗位，目前的岗位是产品经理岗，无论从事哪个岗位，我都要求自己本着“勤勤恳恳、扎扎实实、好学上进”的态度，努力工作，毫无怨言。同时，在工作之余，我总是抓紧时间学习充电，努力补充与丰富自己的理论知识。

随着这些年的工作历练与学习充电，我的工作经验日渐丰富，理论知识日益扎实，人也越来越成熟，已具备较高的业务素质 and 一定的营销经验，我觉得自己有信心也有能力担任一名



产品经理，能做好应该履行的职责。

对于产品经理这一岗位，我是这样理解和认识的。产品经理是客户经理的“精品”和“精英”。产品经理相当于客户经理而言更细化、更具体、更专业、更精准，是客户经理队伍中的“龙头”。按金融界通用的“二八”理论去理解，20%的产品经理可创造全行80%的经营效益。

产品经理是细化的不同类型的理财顾问，确切的说是高端客户的理财顾问，营销对象是现有的、潜在的高价值客户。做为一名合格的产品经理，应当全面了解客户需求并向其营销产品、争揽业务；做为一名产品经理，应当协调和组织全行各有关部门及机构为客户提供全方位的金融服务；做为一名产品经理，还应当主动地防范金融风险，努力建立和保持与客户的长期密切联系。

如果我能够走上产品经理的岗位，我希望自己是银行和客户之间的纽带和桥梁，为客户送去我们的关怀与服务！客户的利益和需求将是我们工作的永恒出发点，面对客户的业务特点，我们有责任为其量身定做与推荐适用的农行产品。对客户的新需求，我们更要及时向有关部门报告，努力探索与开发相关产品。对现有的客户，与之保持经常的联系是我们应尽的义务，而对潜在的客户，我们更要极目远眺，积极地去开发。同时，我们力求在协调前台业务部门与后台业务部门、上下级部门、资源合理分配的基础上，保证每位客户的每一笔业务都能在我们农行及时、顺畅、准确地完成。善于引导客户、努力满足客户业务需求，为客户提供“一站式”服务，这些将是我们每位产品经理永恒的要求与追求！

实现理想需要舞台，展现个人的能力同时需要机遇与平台。在此，我衷心希望各位领导、各位评委能给我这个机会，给我一个更加充分发挥自己能力的机遇与舞台，相信我、选择我、支持我，您不会后悔，我则会倍加珍惜，让我们一起，创造我们未来更加美好的明天！

谢谢大家！