

班组长竞聘演讲稿 岗位竞聘演讲稿(汇总5篇)

演讲属于现实活动范畴。它是演讲家通过对社会现实的判断和评价，直接向广大听众公开陈述自己主张和看法的现实活动。那么你知道演讲稿如何写吗？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。

班组长竞聘演讲稿篇一

尊敬的各位领导：

大家好！

首先我很荣幸站在那里，感激公司过去对我的培养和帮忙，感激各位领导给我难得展示自我的机会，我参与竞争的岗位是总公司的经理一职。

我叫xxx，今年xx岁，党员，xx年毕业于xx大学xx专业。于xx年进入xx公司从事xx工作，xx年进入xx投资公司从事xx工作。在xx年担任xx投资公司的总经理。（根据您的信息填写，异常是工作经历及从事的工作岗位）

1、自身综合素质的优势。

我有一颗忠于投资事业活力燃烧的心，鼓舞着我始终坚持奋发有为的精神状态，多年来，我一向从事着管理工作，无论是在分公司或是总公司，我都能以高度的事业心和职责感来严格要求自我，兢兢业业工作、堂堂正正做人，服从于工作、服从于领导，在不一样的工作岗位上都做出了突出的贡献。

2、学习本事的优势。

我在工作之余仍然坚持学习，积极参加各类学习和培训，不断提高自我的管理水平和专业水平。长期的学习养成了我较强的自学本事，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，并给予必须的自学奖励资金。

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。在任分公司总经理一职时，没有出现重大损失。

4、工作本事。

x的工作经验，让我xxx[]从事xx工作让xx(根据您的工作经验，大概总结出几点)从事分公司的总经理一职让我具备管理一个企业的本事。能够团结员工，为公司发展做贡献。

副总经理的岗位职责包括以下几个方面：

6、完成公司董事长、总经理交办的其它工作。作为副总经理，一方面要摆正位路，当好总经理的助手和参谋，顾全大局；另一方面要按照分工认真履行其职责，进取主动地、创造性地开展工作。

如果我竞聘总公司副总岗位成功，我将严格要求自我，全面提高自我的政治、业务本事，我将牢记自我的使命，忠实履职，脚踏实地，创新工作，提高效率，全面做好学生科行政工作，高质量、高标准完成公司领导交给的各项工作任务。

(一) 做好副职工作，具体措施：

1. 提高自身本事是副总应具备的条件。

要当好副职，首先应当具备良好的业务素质，用自身的良好素质来获得大家的认可。养成爱岗敬业、履行职责、勤俭节约、公平公正、吃苦在前，享乐在后的优良作风，努力争当一名优秀的领导。刻苦勤勉务实，高效高质完成工作。

2、要具备必须的思想觉悟和政治理论水平。

作为副职必须具有坚定的思想信念和为人民服务的思想，坚持不断学习马列主义、毛泽东思想、邓小平理论和“三个代表”重要思想，牢固树立正确的人生观、价值观，从思想上、政治上与党中央坚持高度一致。

3. 努力做好分管工作。

一是要明确自我分管职责、范围、权限，也就是自我应当如何做、管什么、怎样管，明确职责意识、职职责务。二是要善于学习并借鉴他人成功的经验，寻找做好分管工作的方法、技巧。三是工作要仔细、进取主动，异常对布置的工作要检查、落实。

(二) 关于怎样做好公司的投资工作，我们能够从以下几点出发：

1. 强化员工素质教育。

我深知对员工素质教育的重要性，如果我能竞聘成功，我将用一切手段、渠道、机会加大员工的教育力度、提升人才培养层次，全面提高各部门人员的综合素质，以适应不断变化的工作要求，让员工为公司工作的同时自身也得到不断的提高和发展，成为一个企业高素质的职业人。我们能够组织员工进行系统性的学习，请专业的队伍来进行指导，并每个季度让员工进行一次简单的自我总结，以便能够直观快速的

了解员工。按照自然年度、会计年度或被投资项目或企业适当运作周期中的某一阶段，对投资业务部门与投资项目经理进行综合绩效考核。综合研究投资规模、收益、财务结构与质量、投资实施与经营管理难度、被投资企业或项目监控状况等因素，对投资项目经理给予现金和（或）股权奖励。

2. 注重企业管理

一个组织、一个团队都离不开规范的制度和科学管理。如果我应聘成功，我将用先进的科学管理方法提高部门的工作效能。在投资工作中，进取调动员工工作的进取性，培养他们拥有独特的眼光，为我们的投资企业增光添彩。按照“三年出形象，五年成规模，十年铸精品”的思路，遵循“高起点、高标准、高水平、高速度”的发展要求，以及融资项目管理工作的实际需要，城区合作开发项目建设模式新思路的不断拓展，认真研究融资工作中的新情景，作好新城区合作开发项目的前期准备工作，为管委会领导决策供给充分、详实的依据和建设性的提议。

3. 投资企业组织机构建设

按照公司发展以及现代企业管理的要求，结合公司投资战略规划的发展要求健全公司内部机构，在公司现有职能与发展方向的基础上，对原有部门进行了调整新增了对外发展与投资部、资产经营部、高新技术发展部、人力资源部、企业发展部等部门。按照分工明晰、权责明确的基本思路，核定各职能部门人员岗位，适当调整和加强业务分工，全面实施岗位管理。制定内部风险控制制度。主要包括：严格按照法律法规进行投资，不从事禁止投资的业务；坚持独立原则，公司受托管理的资金与公司的自有资产相互独立，分账管理，实行集中交易制度，每笔交易都须有书面记录并加盖时间章；加强内部信息控制，实行空间隔离和门禁制度，严防重要内部信息泄露；前台和后台部门应独立运作等等。

最终，我向在座的各位领导庄严承诺：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，为公司健康、持续发展而不懈努力。

我的演讲完了，多谢大家！

班组长竞聘演讲稿篇二

尊敬的各位领导、老师：

大家好！

首先，感谢各位领导给我这次参加竞聘的机会，我今天竞聘的是校领导中层工作岗位！

从事本岗位两年来，我一直扎根于教育教学第一线，担任四个班的思想品德课教学工作，同时兼任学校中层副职。在学校领导、中层正职的指导下，我勤勤恳恳，任劳任怨，圆满完成学校交给的各项任务。特别是今年在西教学部担任副主任以来，我主要负责九年级的教学和管理工作。九年级是毕业班，面临升学，无论是教师还是学生都有很大的压力，学生存在严重的思想波动，个别学生由于厌学而无事生非，给班级管理和课堂教学带来很大的困难。我一方面抓好自己的教学和日常管理工作，另一方面着重做好学生的思想工作，通过课堂教学的渗透，召开各种各类学生会，以及个别谈话等方式，及时解决学生中存在的问题，使学生能够把精力用到学习上。同时，提供各种条件为学生的学习和教师的教学做好优质服务。

尽管这届毕业生的生源并不好，但是这届学生基本稳定，学习成绩不断提高，在今年的升学考试中取得很大的进步，考入重点高中人数比去年有较大突破，特别是西教学部超额完成学校的既定目标，给家长、学校和社会交上一份满意的答卷。同时我还协助西教学部王主任做好整个西教学部的纪律

和卫生工作，坚持纪律和卫生的日常检查，督促学生遵守学校的各项规章制度；整顿西教学部的就寝、两操、三餐和升旗秩序，使西教学部的教育教学管理有了明显改观，取得较大成绩。

当然，由于个人能力有限，缺乏工作经验，想干事的心情比较迫切，在工作难免出现急躁情绪，对待同事关心、体贴不够，或者出现一些言差语错。在此，请允许我给大家道个歉，说声对不起。

学校中层是学校与老师沟通的桥梁和纽带，要做好上情下传，下情上达，做好工作的落实。要以学校的发展为根本，对上甘当信息源，当好建议者、执行者和补救者。按照既定方针办，按照现行制度办，坚决执行校长会决议，不推诿不扯皮；以绝大多数群众的正当利益为立场，敢于坚持正确观点，适时提出合理化建议。对下做好代表者和代言人，及时反映教师的心声和合理化的建议，既讲原则，又求方法，力争能够协调好关系，避免和减少矛盾。

如果我有幸得到领导的肯定和同事们的支持，继续担任学校中层副职，我将根据学校的现状，结合学生的特点，围绕“以学生管理促进课堂教学”的宗旨为推进新课程改革、提高教育教学质量做出自己的贡献。

1. 坚持在第一线工作。第一线的班级管理和学科教学始终是一个教师的根本，也是一个领导干部扎根实践，了解、团结群众，遵从教育教学规律和真正代表群众利益的有效途径。同时我将做到坚持理论学习不放松，不断学习先进的教育教学和管理经验，做到德才兼备，与时俱进。

2. 在管理工作中，宏观掌控，具体分解，合理分工，目标明确，做到人人有事做，事事有人管。以制度化管理结全人性化管理，克服制度化的僵化和人性化的泛温情主义，做到以科学的制度规范人，以宽广的胸怀尊重人，以无私的态度感

化人，以真诚的情感温暖人。3. 确立服务意识，管理工作以服务教育、教师为中心。由于本人近几年在教育教学方面取得一定的成绩，先后获得xxx等荣誉，对教育教学也有了自己的理解和认识。在工作中，我会一如既往地为大家做好服务，带动和帮助大家在教育教学中取得更大的成绩。

4. 倡导民主作风。共同研讨，少做表面文章，多做实事，力求工作的实效性。

各位领导、老师，如果大家继续信任我，我将有信心、有决心做好学校中层副职工作，与大家共创美好的未来，迎接墨子中学辉煌灿烂的明天。当然，如果我的工作不能得到大家的认可，我也将继续做好自己的教学工作，毕竟抓好教学才是一个教师的本分。也许我不是最有能力的，但我愿尽职尽责并真诚地与人合作；也许我不是最出色的，但我肯定最勤奋、最适合为大家服务……我将尽最大的努力为各位领导、老师服务，最后我真心地希望各位投我一票！

我的演讲结束了，谢谢大家！

班组长竞聘演讲稿篇三

尊敬的各位上级领导、各位老师：

你们好！

我要竞聘的是美术特长班老师，我从小就非常喜欢美术！对于美术有独特的见解，善于创造想象。喜欢画画的我常听到父母的夸奖，朋友们也经常请我画，他们在美术课上经常交的是我的作品。中学毕业，因为一些原因，我没有实现自己的梦想去正规学校潜心学习美术。但这些因素从没有熄灭我对美术的挚爱！中专时期，我们学校没有安排美术特长，我才选择了声乐，虽然有一番成绩，但我依然同样深爱美术。艺术是一种审美，音乐和美术之间有着一定的联系。读书期

间，我的美术成绩一直保持在班上名列前茅。其中，中学时曾获全年级一等奖。

关于美术我有一定的了解，我国在世界有着深远影响的是中国画，它是用毛笔、墨以及中国画颜料，在特制的宣纸或绢素上作画。而西洋画是区别于中国传统绘画体系的西方绘画，包括油画、水彩、水粉、版画、铅笔画等许多画种。其中我对这些绘画素材的用法都有了解。这是我的竞岗优势。

我的工作设想：

- 1、潜心研究教学方案，通过查阅和欣赏他人作品提高审美观和了解如何开展有趣的教学活动，使幼儿能大胆地表达自己的情感、理解和想象，从而使幼儿体验到以自己独特的个性化的方式感受美、表现美和创作美的自由和快乐。
- 2、实事求是，开展教学活动。引导幼儿学会观察欣赏自然中的美好事物，观察周围的人和事，积累丰富的感性经验。使幼儿获得想像画素材，并学会运用素材，创造出具有一定空间和审美价值的视觉形象的艺术。
- 3、在“趣”中提高幼儿想像画的技能，幼儿对美术感兴趣了，才能更为有效地激发他们参与活动、主动学习的欲望。因此，在选择想像画的内容时，根据各班幼儿不同的年龄特征、兴趣爱好及现有的绘画水平，多选取幼儿生活中熟悉的、感兴趣的、具有吸引力的题材，因材施教。
- 4、与家长做好沟通工作，注意日常生活中的诱导，以及相关素材的准备。

如果我很荣幸成为美术特长班的老师，我将珍惜这个机会，扎扎实实的工作。反之，不能上岗，我也会正视自己的不足，在以后的工作中继续努力。

谢谢大家！

班组长竞聘演讲稿篇四

亲爱的领导、同事们：

大家好！

我叫xxx□是公司的改革浪潮把我推上了今天这个讲台，我竞聘的职位是经营部经理，站在这里竞聘，既在自己的意料之外，又在自己的意料之中，意料之外是我没有当领导的经验，意料之中是我相信自己的优势。正因为没有当过领导，便少了一些为官的禁锢，一张白纸好为大家、也为自己勾画一幅理想的蓝图，我愿意为这张蓝图付出辛勤和汗水。

在营销部门工作了五年，对全省的xx行业有了一定的认识，我公司经过了四十多年的发展，占有一定的品牌优势、质量优势和区位优势。近年来，随着xx市场风起云涌的变化，竞争日益加剧，公司面临着生存和发展的双重压力。因此，营销工作必须在思想观念、内部管理和营销方面实现根本性的转变。

基于上述思考，假如我能担任经营部经理，我的设想是：转变一个观念、培养二个意识、实现三个目标。具体来说：

一是转变营销观念。目前的经营理念还停留在由卖方市场向买方市场过渡的推销阶段，虽然名称叫营销经理部，但仍然只“销”，不“营”。因此，树立以客户为中心，以顾客需求为导向的现代营销观念势在必行。

二是培养大局意识和法律意识。一切工作要以大局出发，坚决服从企业的改革大局，贯彻执行公司方针目标，培养营销队伍观全局、想全局、顾全局、揽全局的意识和能力。同时，在法律的框架下规范营销行为。因为，在依法治国、依法治

企的大背景下，法律行为与人们的生活、工作息息相关，对于营销人员尤其是如此，对营销人员进行有针对性的法律知识培训，提高法律意识，既可以保护本企业的合法权益，又可运用法律知识为企业挽回不必要的经济损失。

实现三个目标的内容是：

1、建构营销网络。在做好xx市场的同时，以建设为切入点，分别设立滇办事处，抢占高端市场，利用营销网络覆盖全施兼并、收购中小企业，进行技术改造，兴建粉磨站，实现产品的战略扩张。

2、建设营销渠道。结合中间商营销和直销两条渠道来达到更多的细分市场，增加市场覆盖面，作到优势互补，规避市场单一带来的经营风险，克服“以量定价”的弊端。

3、资源优化配置。对营销人员进行一次彻底的摸底调查，根据其特长、能力安排合适的工作岗位，实现人尽其才、人尽其力、人尽其用。用真情和爱心去善待每一位同事，充分尊重他们的人格，营造出愉快、和谐的工作氛围，真正产生“人心齐、泰山移”的效果。

今天的竞聘，我的态度是：不怕失败，因为我本来就不是经理，但我更希望成功，因为我们大家都希望公司的明天比今天更美好。

谢谢大家！

班组长竞聘演讲稿篇五

尊敬的各位领导，各位评委、各位同事：

大家上午好！

首先感谢领导给我提供了这次竞争上岗展示自我才华的舞台。在公司中实行岗位竞聘制度，是我们国家改革的一项极为重要的决策，我相信在今后的工作中，我们还是会继续不断的努力下去。岗位竞聘刺激了很多的公司员工积极努力的工作，凭借自己努力的工作，就可以得到更多的机会，可以有更大的发挥空间，也就有可能在岗位竞聘中取得胜利！

今天我怀着特别激动的心情，有幸参与公司的店面经理竞聘。首先感谢公司领导给我创造了这次公平竞争、展示才华的机会！同时，感谢在座的领导和评委对我的关心和支持！我叫（……介绍自己，名字，年龄，政治背景，工作经历等等）经过×年的学习与锻炼，较快地熟悉了业务，掌握了专业技能，并能学以致用。公司不断的发展壮大，也为我个人提供了广阔的发展空间。

此次竞聘，是为更好的以客户为中心配置人力资源，组织和指导服务厅员工开展现场客户服务和区域大客户服务。通过服务创新、服务培训、优化服务流程等手段，强化管理，完善制度，从严要求，严格考评，进一步提高服务厅的服务质量。与此同时，努力为实现自己的人生价值，为公司的发展与壮大奉献自己的聪明才智和青春年华，一颗爱岗敬业的心与“移动”一起跳动。今天公司又为我的成长和进步，搭建了竞争的平台：参与公司店面经理的竞聘。

我认为我有我的优势：

一、年富力强，身体健康，精力充沛，敬业好学，接受能力强，有进取精神，与社会各阶层融洽、和谐的沟通，是全身心地投入到自己所热爱岗位与工作的关键所在。二、有较为扎实的专业知识，对服务管理工作有自己的经验，能不耻下问虚心求教。有丰富的专业理论知识，并做到理论与实践相结合。三、有较为丰富的实践经验和人际交往。我从进入公司到现在一直从事营业、营销组长工作，有较强的管理才能和业务素质，对服务厅管理和市场开发工作有自己成功的经

验。

假如我能够竞聘上岗，我打算从以下几个方面做好我热爱的本职工作。提高工作效率，树立企业形象。

一、刻苦钻研业务技术。在信息产业日新月异的今天，要站稳脚跟，做出成绩，就必须掌握主动，有一套过硬的服务管理本领。我将一如既往地学习专业技术知识，向书本学，向实践学。不断积累经验并不断创新，让自己始终保持一流的服务管理水平。在学习业务的同时不断加强自身修养，提高综合素质，使自己能全面发展。以服务管理求生存，以质量求发展，以能力求创造，赢得客户，赢得市场。

二、务实创新力谋发展。业务支撑中心的工作绩效又关系到本公司的生存与发展。岗位虽小，责任重大，牵一发，而动全身。“发展才是硬道理”，只有扎扎实实做好本职工作，并在工作中不断创新，创新就是要在形象、功能、服务质量、管理模式等方面开拓新的领域。才能在日益激烈的市场竞争中，立于不败之地，速度是制胜的关键，扩大规模，提升优势，与公司同发展共命运。同时结合工作实际，搞好市场调查与研发，学会抓主要矛盾，不断拓展营销市场。

三、团结协作追求卓越。充分发挥广大员工的聪明才智，相信每一位员工都是最优秀的!因为，“持续向客户提供满意的服务是我们永无止境的追求”。以省、市、县公司相关业务部门的满意作为行为准则，做到以诚待人，以人为本。公司就是一棵大树，我们都是树上的一片片绿叶，只有我们精诚团结，通力合作，才能奏出最华美的乐章。一个成功的企业不可缺少的是团队合作、众志成城!作为一名移动通信的店面经理，我希望不仅要奉献自己的全部智慧和热情，更希望和广大的全体员工打成一片，团结起来，将我们的企业做大做强。时间飞逝，时不待我!我们和全国一样，移动通讯已经进入一个崭新的历史阶段，面对残酷激烈的市场竞争，移动通信产业要想在众强中立于不败之地，就要敢于创新、大胆改

革。

我决心在本职工作中，发扬背水一战、只争朝夕的精神，在店面经理这个位置上，抢抓机遇，争创一流，没有最好，只有更好!最后，我想说，如果我竞聘上岗，我将珍惜这个机会，用心、用情、用智、用力，在同样的岗位，做和别人不一样的工作。竭尽全力，不负众望!反之，竞聘失败，我将一如既往，在原来的岗位上尽心、尽力、尽职、尽责，决不让大家失望。无论结果如何，我都将会老老实实做人，踏踏实实做事。言必信，行必果。

古人说：“不可以一时之得意，而自夸其能;亦不可以一时之失意，而自坠其志。”竞争上岗，有上有下，无论上、下，我都将以这句话自勉，一如既往地勤奋学习、努力工作。“以为争位，以位促为”是我的努力方向。我坚信:有志者，事竟成!我会把我的爱热心、耐心、细心和责任心投入到我所钟爱的事业当中去。

谢谢大家，我的演讲完毕!