

2023年总经理竞选稿 竞选总经理演讲稿(优秀5篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。相信许多人会觉得范文很难写？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

总经理竞选稿篇一

竞聘演讲稿(通信公司副总经理)

竞聘演讲稿(通信公司副总经理)

尊敬的各位领导，各位评委，同事们，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；其次我要感谢省公司领导采取竞聘上岗的用人机制给了我这次可以充分展示的机会。

我叫刘____，现任____移动通信分公司财务部主任，中共党员，90年1月毕业于黑龙江省邮电学校财会专业中专；98年7月毕业于黑龙江省电视大学财会专业大专；20__年1月毕业于黑龙江省行政管理学院财会专业本科；其间94年10月考取了助理会计师资格；20__年5月考取了会计师资格。

80年至83年10月旅大警备区小长山守备区司令部服兵役，任报务员上士；83年11月至87年8月____市邮电局电报科报务员；87年9月至90年1月黑龙江省邮电学校财会专业学习，任党支部书记兼班长；90年2月至95年4月____市邮电局计财科会计检查员；95年5月至98年11月____市邮电局财务检查室主任，助理会计师；98年11月至99年6月____市电信局审计室主任；99年7月至现在____移动通信分公司财务部主任。

在部队服役期间：多次受到连团嘉奖，并获得军旗前照像奖励一次，83年光荣加入中国共产党。

在黑龙江省邮电学校学习期间：担任党支部书记兼班长。我们班学习成绩在全学年名列前茅，而且在各项文体活动中也取得优异成绩，改变了以往财会班能文不能武的状况，我也曾多次被学校评为优秀班干部和优秀毕业生。

在____市邮电局期间：编写了区局会计培训教材（相当于区局会计制度），并认真讲课，培养了一大批财务人员，使区局的财务工作有了很大提高。

今天，我竞聘的职务_____移动通信公司副总经理。

一、公司副总经理即是管理者，同时又是执行者。

副总经理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，制定计划、方案并指导工作的有力实施。又要发扬团队精神，充分调动广大干部和员工积极性，与员工打成一片，及时了解员工的意见和建议，准确及时的向总经理反馈员工的呼声，坚持“上为领导分忧、下为群众服务”的原则，做好协调工作。

二、副总经理职务涉及到公司的方方面面，关系到员工的切身利益。

副总经理既是“忙家”、“杂家”，又是“管家”，因此，必须把为领导分忧和服务于员工群众的“中心”工作作为出发点和落脚点。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，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。从而使经营、网络各项工作目标更明确，重点更突出。

之所以参加竞聘并不是因为看到有好的位置就盲目的参预，

不为做官，只为做事，能在工作中全面的发挥自己，更好的为企业服务，实现自身的价值：

一、多年的财务管理工作练就了廉洁、正派性格作风

我信奉诚实、正派的做人宗旨，能够与公司所有员工团结共事，具有良好的协调能力。多年的财务管理实践，使我具备了很强的财务管理能力和多年同公司领导配合工作的实际经验，熟悉国家财经法规和公司财经制度。并在实际财务工作中，养成了严格照章办事，讲依据、讲原则、讲正气，为人正派，廉洁自律的踏实作风，使我具备了作为一名企业管理者的基本素质。

二、我有热爱本职工作的强烈的事业心和吃苦而劳的敬业精神。

能承担繁重而复杂的工作。自加入移动公司的那天起，我就立志把全部精力奉献给我所热爱的移动通信事业。工作起来不辞辛苦、不讲报酬、无私奉献。在财务部工作的近两年时间里，我与其他员工一同养成了严明的组织纪律性、吃苦耐劳的优良品质、雷厉风行的工作作风，这是当好副总经理工作所必须的基础。

三、具有敏锐的政治思维

日常工作中注重学习理论学习，具备一定的政策理论水平和信息扑捉能力，自信能够做好分公司总经理的助手和参谋，摆正自己的位置，到位不越位，能够在工作中把握正确的发展方向，保持较高的政治敏锐性和对上级领导工作要求的落实能力，最好调动相关部门的积极性全面有力的执行领导工作要求。在长期的财务实践工作中培养了较好的组织协调能力和积累了一定的企业统筹管理工作经验。实践锻炼让我在管理思想、管理理念上有了一个大的飞跃，我懂得了怎样从大的方向去把握企业动作的脉搏，我明白了怎样才能用最

效的策略去击败最强大的对手，我知道了要在最关键的时刻向领导提出最合理化的建议。

四、有较强的创新意识

我思想比较活跃，接受新事物比较快，爱学习、爱思考、爱出新点子，工作中非常注意发挥主观能动性，有较强的创新意识和超前意识，这有利于开拓工作新局面，尤其适合在激烈市场竞争条件下的企业管理工作。

五、具有较强的沟通协调能力

在_____生活三十多年，对_____地区政治、经济、文化、风土人情和各行各业深入了解，并建立了广泛密切的人际关系，尤其对邮政、网通、联通、电信、铁通等竞争对手及工商、税务等上级业务管理部门更加了解，能够做到知彼知己，百战不殆。

六、最重要的一点，我有强烈的进取心和永不服输的精神。

一个人如果没有追求，没有进取精神，时刻以追求高标准来鞭策、激励自己，那么，无论在工作上还是在事业上，都不会有大的作为。在这方面，我深有感触，自参加工作的那天起，我就给自己制定了一个目标，那就是：无论做什么工作，干，就要干好，就要做得比别人优秀，我相信自己的能力，我自信，经过努力，我一定能成功！

七、多年的财务工作，以及高臣总经理提出的“诚实为人，踏实做事”企训的鞭策下，使我早已形成了坦诚、直率的严谨办事作风，讲话不会拐弯抹角，有时候得罪人，这也形成了我在工作和生活中的一个弱点。

以上诸多的实际情况决定了我能够更快地进入副总经理的角色，大力的开展工作。如果我能够竞争上_____分公司副总经

理这项工作，我将在总经理的带领下，实现“两个转变”，抓好“三项工作”。

一、实现“两个转变”。

一是实现自身角色的转变。即由财务部主任的具体项目管理工作向组织领导者角色转变。既当指挥员，又要当好战斗员，与全体移动员工，思想上同心，目标上同向，行动上同步，事业上同干。发挥整体优势，创造一个良好的、积极的工作氛围。

二是实现思维方式的转变。从做财务部主任时的“领导交办，办就办好”的思维方式向“怎样去办，怎样才能办好”的主动寻求开拓工作新局面的思维方式转变，围绕市场营销和网络建设、维护的中心工作结合实际制订分管工作计划，有安排、有检查，保证各项工作落到实处，确保企业健康有益的开展。

二、抓好“三项工作”

一是抓好员工执行力

工作是做出来的，而不想出来的。再好的工作方案，如果不能得到很好的落实，也不会达到预期的效果。提高员工的执行能力，首先要以身垂范，将领导分配的工作首先细分，抓住重点，有计划、有步骤、有检查，面面俱到。另外要充分调动员工的工作积极性，关怀员工、做好员工之间紧密团结和配合的示范员和检查员，随时掌握工作的进展，各个环节是否协调一致，对开展得力的及时总结，推广经验，对落后的要及时提出有效的改进措施，有奖有罚，充分调动员工的工作热情。

二是抓好计划建设工作。根据_____地型地貌的实际，要有计划，合理安排资源，把有限的建设资金用到最需要的地方，

发挥最有效的作用。

哪里信号弱，哪里通信有障碍，就说明我们的网络建设还存在着不足，这个不足最快的反应者就是用户，只有广泛的倾听用户的反馈才能够及时准确掌握网络上存在的弱点。

如果我成功竞选上副总经理，第一步工作，我将在全市开展一次全面的用户调查和研究用户，主动了解用户对中国移动网络上的要求和呼声，在充分的调查研究的基础上，为网络建设决策的制订，各项投资方案的出台提供准确真实的依据。要与市场经营找好配合战，充分利用市场经营的营业和营销、大客户经理这个资源窗口，在他们中间长期开展“多说一句话”活动，要求每位营业员营销员和客户经理向每一位办理业务的客户主动询问其对我公司网络上的意见和建议，最大程度减少客户的不满情绪，为网络建设提供真实有效的依据，为经营工作力争达到客户普遍满意打下双重基础。

三是抓好网络维护工作。效益是企业的生命，也是员工凝聚力的根本所在，网络好坏在一定程度上决定着经营工作开展是否能够处于优势，能否让更多的用户满意，对企业发展起着至关重要的作用。网络运营维护工作要做到重点突出、大胆尝试，要将维护工作渗透到日常工作的每一分钟，不能够等问题后再解决问题，必须做到预维护，将问题可能产生的原因分析透彻，针对每一个可能导致故障的原因要整理出具体的解决办法，并时时刻刻进行预检查，确保网络不出故障。

并在日常工作中注重“三勤”。一是脑勤，勤学善思，注重研究剖析用户对网络需求，得出正确结论，解决网络运营中的难点问题，为领导多出点子，多献计策；二是腿勤，以每一分钟维护网络为根本要求，不怕多跑路，不怕多流汗，舍得花气力，把网络维护工作做实做细；三是嘴勤，多向领导汇报情况，多向各科室和有关部门通报情况，加强沟通，密切协作，树立活跃、高效的企业形象。

各位领导，各位评委，各位同事，面对着大家信任和期待的目光，我看到了希望的所在，同时也意识到压力的所在、责任的所在，但不管是压力也好，阻力也罢，我很自信，相信自己，也相信市场经营工作将会凝聚大家的力量和智慧，相信“阻力”和“压力”都必将成为我们工作的动力。

古人说：“不可以一时之得意，而自夸其能；也不可以一时之失意，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。最后，我想用一句话来结束我的演讲：“你选择了我，我选择了你，给我一个机会，还您一个惊喜，让我们一起风雨兼程，共同进步。”谢谢大家！

总经理竞选稿篇二

演讲稿的内容要根据具体情境、具体场合来确定，要求情感真实，尊重观众。在不断进步的时代，能够利用到演讲稿的场合越来越多，那么一般演讲稿是怎么写的呢？下面是小编帮大家整理的竞选分公司总经理职位演讲稿，仅供参考，欢迎大家阅读。

各位领导：

你们好！

非常感激公司给予我参与竞聘的机会，我竞聘的岗位是县分公司总经理。此次竞聘我以锻炼、提高自己的目的走上演讲台，展现自我，接受评判。首先我向各位领导简单的做一个自我介绍。我从xx年开始从事通信行业务市场营销工作，曾担任中国吉通贵州省分公司市场部经理、贵阳网通代理商中心主任、贵阳网通南明片区经理，目前任中国联通乌当分公司销售服务部主任。在担任中国网通贵阳营运中心代理商主任期间，规范了贵阳网通的代理商管理的各项工作，在业务

发展及回款率（网通业务主要为后付费业务）两个关键考核指标都取得了很好的成绩。xx年因网通集团与电信集团签订战略合作协议，在贵阳网通基本上没有对驻地网进行投资的情况下组织代理商及工作人员对存量市场进行挖掘，完成了代理商中心的年任务计划，而且代理商回款率达到了历史最高水平。为配合贵阳网通20xx的贵阳市薄覆盖计划，xx年底亲自组织了贵阳市主城区（包括花溪，清镇）的市场调查，为贵阳网通20xx年的驻地网建设提供了主要依据。20xx年主要从事贵阳网通南明片区直销渠道的建设工作，在南明片区（包括小河区）建立了一支拥有11个社区，30余名社区工作人员的直销队伍。在南明经营部从事数固业务管理期间，南明经营部数固业务各项指标在贵阳联通所有分公司中居第一位。

在担任乌当分公司销售服务部主任期间，乌当分公司各项业务收入完成率在全市所有分公司中均名列前茅。在20xx年9月的校园活动中，在贵州师范学院成功的组织了营销活动，在今年进校的新生中发展的有效用户总数占到新生总数的70%以上。

今天演讲的内容分为三个部分：一是我的竞聘优势；二是对县分总经理岗位的理解；三是对所竞聘岗位的工作设想。

1、工作经验丰富，营销基础扎实：

从省到市到县，本人多年在不同部门不同岗位上的磨练，积累了较丰富的管理经验与敏锐的市场意识，具备了与公司规模不断壮大相适应的工作能力。对渠道管理及组织渠道进行各类电信业务营销具有丰富的经验。具有较强电信业务大客户营销及大客户谈判能力，善于根据用户的不同需求为用户制定不同的业务方案。对在激烈的竞争环境中，如何根据本公司业务特点尽可能大的占领市场份额，具有丰富的工作经验。具有较强的工作组织协调能力、沟通能力及执行力。能够独立制作市场营销所需的各类方案，对市场的发展十分敏锐，能够很好的根据经营的产品特点及市场情况组织市场营销工作。并具有较强的统计分析能力。

2、管理能力较成熟，工作开展有章法

多年在营销主管岗位的锤炼，具备了一定的管理能力，能够迅速抓住工作重点，工作开展有章法可循。个人认为一是能够有效的调动员工及合作伙伴的'积极性，推动业务快速发展，促进公司规模不断扩大；二是能够抓住工作重点有效合理的安排工作，让员工心里有“底”；三是能够根据对竞争形势的判断采取有效手段积极应对，确保应有的市场份额。

3、勤奋务实、踏实肯干：

在盛市、县工作期间为促进工作的有效实施，不断摸索操作性办法，深入细致的调查研究，及时有效的监督、检查、通报、考核，确保了工作落实到位。

县分公司总经理的职责是全面抓好所在县（市）的基础管理、营销及服务等工作，扩大公司市场规模，确保完成公司下达的量、收、利目标。

假如有幸竞聘成功，我将做好以下几个方面的工作：

（一）夯实基础管理，完善激励机制：

只有夯实基础管理、完善激励机制，才有可能确保县分公司持续发展。若基础管理不扎实一旦竞争激烈，市公司职能部门下达的任务稍重稍多，问题就会立即显现出来，就会严重影响所在县的核心竞争力。

（1）明确职责、实现工作闭环管理：明确各中心的工作界面，确保各司其职各负其责，所有工作有序推进。

（2）做好周、月、季、年工作计划，加强目标考核：当前县分公司员工工作计划性及目标性普遍缺乏，因此按周或者旬安排员工的工作内容，及时做好检查与通报工作完成情况，

及时奖惩提高执行能力。让员工日日有事干，月月有重点，季季有目标，年年能得奖励。

（3）清晰梳理工作，确保精神有效执行：

严格按照“总揽不独揽，宏观不主观，决断不武断，放手不撒手”的思路来开展好各项工作，县分公司的工作千头万绪，来自市尝客服、集团、建维等职能部门文件较多，每一个都有一定的针对性，为确保文件精神有效执行，我将对各项工作进行清晰的梳理，合理分配工作，使每一个文件精神自始至终在新化分公司得以落实。

（二）抓好营销工作，促进业务快速发展：

县分公司地域大、乡镇多、营销战线长，营销基础工作提升尤为重要，我认为可以从以下几个方面开展：

1、渠道建设与激励方面：

第一是渠道补缺补强：仔细分析现有网点布局，补强补缺，确保渠道覆盖全面合理。

第三是有效激励：联合有一定经济实力的网点鼓励租赁场地建设卖场，重点扶持鼓励其扩张，做大做强。其次是对普通经销商充分利用现有资源（包括奖励佣金、星级评定、渠道积分、优质号源及宣传物料等）激励其全力投入业务拓展工作；再次是强化对二级网点的支撑服务，确保二级网点卡号充足，协助其解决售后服务问题，提高销量。

2、狠抓营销基础管理工作：

首先是实现精确管理，完善各类数据。其次紧盯数据，及时帮扶：盯紧营销数据并深入挖掘，对业务波动大的渠道及时沟通查找原因，并做好帮扶工作。

再次是让工作流程化，避免疏漏：对日常工作进行整合，明确各类人员日常工作，让工作流程化，模块化；解决各片区工作思路不清晰，工作迷茫或者遗忘某些重要工作问题。

3、积极开拓农村市场，严防城区塌陷：

（1）农村市场开拓方面：农村市场潜力巨大是量收增长的重要来源，首先是要积极招募片区经理弥补人员缺口问题，具体做好以下三个方面的工作：

首先是做好精细营销，确保有的放矢：

严格按照市公司农村圈地政策，做好基础数量调查与整理工作，为集团高攻、定点营销、现场促销等活动针对性开展提供依据。

其次是强化过程管控，夯实渠道基础：

加强对乡镇渠道的支撑与指导，让其按月度完成规定动作并强化过程管控，有计划、有步骤的提升渠道营销能力。对现有网点深入评估，对个别积极性缺乏的网点坚决淘汰，引入新的经销网点激活市常通过资源倾斜，促使经销商变坐商为行商，广泛在农村开展好“走村串户”营销活动。

再次是扎实做好集日促销工作：

贵阳郊县乡镇经济基础较好较多，赶集日较多，敦促渠道及片区人员针对赶集日开展现场促销，促进业务快速向前发展。

（3）推进3g业务发展

其次引导目前渠道由销售获利的经营模式向提供综合通信服务获利的模式转变。引导及培养渠道开展多种3g类应用服务，通过服务及应用的普及，营造3g业务销售氛围，推进3g业务

发展。

（四）加强专业市场（学校，大型厂矿等）的渠道建设及营销组织，推进业务销售；

（五）利用融合业务优势，做好捆绑及固网发展：

充分利用融合业务优势，以业务带动业务发展迫在眉睫。因此要根据自己的特点，从以下几个方面努力：

1、其次在城区积极寻找新建项目和人脉资源比较丰富的单位和小区开展业务。

3、加快小区宽带建设

4、加快业务发展，防止代理商圈地

对进行小区宽带业务销售的代理商及市场人员加强考核，将市场占有率及端口利用率两个考核指标列入考核内容；并做到代理商可进可出，有效资源向有实力的代理商倾斜，防止代理商圈地及一家垄断的情况出现。

（六）做好集团拓展与维系；

（3）乡镇竞争不充分，费用太高，从乡镇入手进行突破。

（4）开展商务楼宇及专业市场的扫楼及扫市场活动，拓宽客户接触面，提高成交率。摸清各片区集团单位数据，各类营销数据，针对市场占有率偏低的单位或者片区，申请特殊政策采用派单式营销，集中力量逐个击破。

（5）加强已有集团客户维系，结合本地实际情况对集团客户分级维系，加深与客户的联系及感情，稳定客户防止客户离网；一木成树、百木成林，我们的企业人才济济，他们都是非常优秀的，他们也有着为企业奉献的精神。假如我此次竞

聘不成功，说明我和他们之间还有差距，我将继续学习，完善自我，争取更大的进步。

各位领导、同志们，站上今天的演讲台是一个年轻人追求进步的心声，也是一个忠诚而又充满自信的电信员工为企业奉献的必然选择，请相信，不论结局如何，我都将以更加饱满的热情、积极的工作态度和你们一道创造贵阳联通的美好的明天！

谢谢大家！

总经理竞选稿篇三

各位领导、各位评委、同志们：

大家好！

首先，感谢酒店和同志们给予我这次展示自我的机会和舞台。我叫__×，199×年__工程专业（……工作经验）。今天竞聘的岗位是副总经理。

我今天演讲的主要内容分二个部分：一是我竞聘副总经理的优势；二是谈谈做好副总经理的工作思路。

回顾本人近年来的工作情况，可以总结为三个方面。

第一、尽职尽责为酒店的初期建设鞠躬尽瘁。

19__年酒店组建初期百业待兴，针对建筑设计及施工中的大量缺陷，我配合主管副总构建了酒店的基本架构，并力排众议，从实际出发，力主建立一个精简、高效的物业管理队伍，并制订了一系列初期的规章制度。在这一时期，重点做了二项工作，一是自主编制了一套计算机物业管理软件，使物业

管理初步纳入到现代化管理轨道；二是改造及改正了大量大厦设计、安装中的不恰当、不适宜的缺陷，使得设备设施运行更安全、更经济、更可靠。

第二、尽心尽力为酒店的发展做出了应有的贡献。

众所周知，酒店经历了多次变革，但我始终一如既往地尊重、支持各任领导的工作，维护领导的威信，愿当配角、甘作绿叶。辩证的看待自己的长处和短处、扬长避短，团结协作，做到：到位而不越位，补台而不拆台。在保证自己所管辖的工作符合要求外，还为主编了一套“发展大厦物业管理制度汇编”及以后辅助编制了一系列管理制度，为酒店管理从无到有，从小到大，并且不断走向规范、走向成熟，贡献了自己的光和热。

第三、全心全意为酒店的突破发挥自己的聪明才智。为了酒店有一个更好的未来，我已积累了各种资料约10多万字，（……工作成绩）。

我没有辉煌过去，只求把握好现在和未来。今天，我参加副总经理职位的竞争，主要基于以下几个方面的考虑：

一是我有吃苦耐劳、默默无闻的敬业精神。在物业初创时期，我事必躬亲，到过大厦的每个地方，摸过大厦的每个部件，工作上踏踏实实，兢兢业业，一丝不苟，充分体现出“特别能吃苦、特别能忍耐、特别能战斗、特别能奉献”的爱岗敬业的良好品质。

二是我有虚心好学、开拓进取的创新意识。我从学校毕业后，从没间断过学习提高。参加过__省首批汉语言文学专业自学考试，连续二年合格，后因参加新厂筹建设计及以后的安装、调试、运行等繁重的工作而中断；为了进口设备筹建、安装工作的需要，我又参加了英语言专业学习；在担任设备分厂副厂长后，又针对所管工种需要，参加了电工、司炉、空调、

管道等操作培训；随着进入酒店工作，我又应工作需要，学习了电信、消防设备维护、安装和保养知识；根据现代化物业管理 and 实际需要，我又自学了计算机操作和编程，掌握了计算机辅助制图、设计；当国际软件园入住我大厦后，我又很快掌握了网络设计、施工和调试知识。

三是我学以致用、从实践中来到实践中去的务实精神。一直来我不唯书、只唯用，不唯虚、只唯实。我基本做到了文理贯通、机电一体，既有广博的理论基础，又有实际工作经验，所以在我的工程技术工作中时常会揉和感性的审美元素和分析问题的融会贯通、解决问题的快捷实效；我水、电、暖、通、空、消防、电信、电脑、网络皆有所学。我想，虽然我不是最专业，但我确实很全面，这对一个技术管理工作来说，非常重要。

四是我有勇于实践、敢于挑战的求是精神。经过多个工作岗位的实践锻炼，培养了自己多方面的能力，能说，能写，能干事，干成事。工作二十年来我思想活跃，爱好广泛，勇于实践、接受新事物快；同时我朝气蓬勃，精力旺盛，工作热情高、工作干劲足。我分别参加了二个__多万元投资的__厂的空调除尘专业设计、施工、安装及调试，我还为多个工厂企业的水电专业设计、施工、安装及调试，又为多个软件、商贸企业装潢、电气、网络专业设计、施工、安装及调试，另为一物业设计了全套物业管理竞标方案，并多次为大物业、控股上等级及技术问题献计献策、排忧解难。

五是我有严于律己、诚信为本的优良品质。我信奉诚实待人、严于律己的处世之道。我曾经多年在上百人的分厂工作，既要维护分厂领导的权威，又要和工人师傅打成一片，正因为具有良好的人格魅力和做人宗旨，同工友们建立了亲如兄弟的深厚感情，受到了工友们的爱戴；到酒店工作后，我在日常生活和工作中，不断加强个人修养，以“老老实实做人、勤勤恳恳做事”为信条，严格要求自己，尊敬领导，团结同志，得到了领导和同事的认同。

六是我有一定的管理能力。我在基层管理岗位，已达10几年之久，从事物业工程管理工作，也有6年了，所管设备从未出现过大的事故。

综上所述，我认为自己已具备担任物业副总经理的素质和才能。

那么如何做好一个合格又称职的副总经理呢，我认为首先应该认清角色、摆正位置、行权而不越权，到位而不越位，认真履行好本职工作，具体概括为“一个原则”、“二个中心”、“三个转变”、“四个做到”。

“一个原则”就是上为领导分忧，下为住户服务，以管委会领导提出的“三个满意”为原则，作为全部工作的出发点和落脚点。

“二个中心”就是围绕服务与管理两个中心，突出服务意识，以服务促管理，以管理带服务，提高自身和部门的业务素质，搞好队伍思想政治工作建设。

“三个转变”就是实现由管理型工作向服务型工作的转变，由事务型工作向精品型工作的转变，由管家型思维向主人翁精神的转变。

“四个做到”就是：第一、全面提高自己的综合素质，努力做到政治上成熟、业务上过硬、纪律上严明、作风上优良、为人上正派、工作上突破、业绩上突出，不负众望，不辱使命，做到“以为争位，以位促为”。第二、锐意进取、增强改革创新意识，做到守法不旧、创新不变，与时俱进，全面推动各项工作上台阶上水平。第三、妥善处理三个关系，做到对上级要尊重，充分发挥自己的参谋助手作用；对下级要多关心、多帮助，充分调动他们的积极性、主动性、创造性；对同级要多沟通、多交流，相互配合、紧密合作；第四、廉洁做事、树立形象，做到有权不滥用、有名不自争、有功不

自居、有责不自推，以自己良好的形象和表率作用感召人、影响人、带动人、增强本部门的凝聚力、战斗力。

尊敬的各位领导、各位评委、全体同仁们，竞争上岗有上有下、有进有退，上固可喜、下也无悔，一如既往；进也可贺、退也不馁，一片丹心。我没有惊人的业绩，也没有耀眼的资历，更没有显赫的学历，优势也不足挂齿。我不敢奢求什么，只想让大家认识我、了解我、帮助我，抑或喜欢我、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，促使我在以后的工作当中，励精图治，恪尽职守，努力学习，勤奋工作，以绵薄之力来回报组织和同志们。

副总经理竞聘演讲稿

总经理竞选稿篇四

尊敬的各位评委、各位领导、同志们：

大家好！

今天，我站在这里，本着进一步锻炼自己，为保险事业多做贡献的宗旨，参加市公司分管中介的副总经理竞聘。首先，真诚的感谢领导给予我展示、检验自己的机会。能站在这个竞聘的平台上，我的心情非常激动，因为这是对我近年来工作态度与工作成绩的充分肯定，我感到十分欣慰！相信这次竞聘将是我今后人生中的又一个重大的转折点。下面，我对自己的基本情况向各位做一简单的介绍。

我叫，今年岁，毕业于。自进入保险公司工作以来，先后担任过业务员、业务主管、祖训、营销部经理、副经理、经理，现任保险公司县支公司经理。回顾往昔，岁月如梭，不知不觉我以工年，在这年里，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，多次评为。

著名作家路遥曾经这样经典的说过：“人生的道路虽然漫长，但是关键之处，常常只有几步；特别是在人年轻的时候，这几步迈不好，有时会影响人生一个时期甚至整个一生”。感谢领导，感谢命运、感谢生活，自己有幸选择和加入了。应该说是，改变了我的人生轨迹；是，历练了我的坚强意志；是，培养了我的综合能力。

随着这些年的工作历练与学习充电，我的工作经验日见丰富，理论知识日益扎实，人也越来越成熟，并且无论是在哪个岗位，我都十分注重加强政治思想修养，思想上积极向党靠拢，行动上自觉服从党的利益，牢固树立正确的人生观、价值观。具备了吃苦耐劳、任劳任怨的敬业精神，严于律己、诚信为本的优良品质，实事求是、求真务实的工作作风。

同时，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，本内部才能更和谐团结，才能创造出更多的价值，为本的保值增值出更多力。

对于市公司分管中介的副总经理这一岗位，我是这样理解与认识的：我希望自己是一名永远伸出友好之手的大使，并能在工作中找准自己的定位，做到办事不越权、不越位，工作不拖沓、不含糊，矛盾不上交、不下压，责任不躲避、不推诿。上为分忧、下为员工、客户服务是市公司分管中介的副总经理义不容辞的职责。

再灿烂的语言也只不过是一瞬间的理智和智慧，拥有卓绝的能力和朴实的工作态度才是最重要的。我做工作，不是为干而干，而是从心底热爱着这份工作，热爱着我的岗位！如果组织和领导聘任我担任市公司分管中介的副总经理一职，我将从以下几个方面开展工作：

一、作为副职，必须了解正职的主要工作思路和目标

协助经理根据工作目标和中长期发展战略，负责本部门的工作，保证部门工作目标的实现。作为副手，一切都要以经理的工作思路和目标为中心开展做好自己的工作。

二、作为副职，摆正位置，做好配角、当好参谋

副职的主要职责，对全面工作，要尽其所有，收集各种信息供领导参考，向经理提供各种建议和主张，帮助经理顺利作出决策。

三、加强管理，促进各项工作发展

一是组织渠道专业销售，扩展业务量。从竞赛推动、业务督导、管理制度、销售培训、队伍管理等方面，全面加大销售渠道的专业化建设力度，稳步推进营销新渠道建设，特别是研究制定并推行渠道销售人员管理基本办法，对销售人员实施标准化、规范化管理，逐步形成以专业渠道为基础的销售模式。

二是落实客户服务先行，服务水平不断提高。工作中坚持深入贯彻客户服务先行理念，加大客户服务体系建设投入。用自信、温情、实力、技巧性的营销客户；用热心、细心、耐心、爱心地为每一位客户放心，让他们支持我发展；任何时候都要树立以客户为中心的经营理念，用优质的服务吸引、壮大客户群体，实现经营目的。

三是加大培训力度。要加大培训力度，多层次、多渠道、多种形式地开展全员培训，全面提高员工素质。从学习、工作、政策、环境等方面创造良好的条件，鼓励员工不断学习新的知识和技能。

各位评委、各位领导、同志们，今天我的演讲，很普通、很

平常，没有豪言壮语，不动人、不精彩，但我向大家展示了自己一颗赤诚的心，表明了自己的态度和意志，愿把自己的聪明和才智、辛勤和汗水融进实际工作中，献给我所热爱的保险事业，决不辜负大家对我的厚望。最后，我向在座的各位评委、各位领导、同志们表个态：无论我这次竞聘成功与否，我都将一如既往地继续做好我应做的工作。因为结果并不是目的，能够参与，能够在参与中检验自己的能力、水平，激励自己更加奋发有为地做好工作，创造良好工作业绩，奉献给公司和客户，才是应有的目的。

我的演讲完了，谢谢大家！

总经理竞选稿篇五

各位领导、各位评委、同志们：大家好！

首先，感谢酒店和同志们给予我这次展示自我的机会和舞台。我叫，年工程专业毕业。今天竞聘的岗位是副总经理。

我今天演讲的主要内容分二个部分：一是我竞聘副总经理的优势；二是谈谈做好副总经理的工作思路。

回顾本人近年来的工作情况，可以总结为三个方面。

第一、尽职尽责为酒店的初期建设鞠躬尽瘁。

年酒店组建初期百业待兴，针对建筑设计及施工中的大量缺陷，我配合主管副总构建了酒店的基本架构，并力排众议，从实际出发，力主建立一个精简、高效的物业管理队伍，并制订了一系列初期的规章制度。在这一时期，重点做了二项工作，一是自主编制了一套计算机物业管理软件，使物业管理初步纳入到现代化管理轨道；二是改造及改正了大量大厦设计、安装中的不恰当、不适宜的缺陷，使得设备设施运行

更安全、更经济、更可靠。

第二、尽心尽力为酒店的发展做出了应有的贡献。

众所周知，酒店经历了多次变革，但我始终一如既往地尊重、支持各任领导的工作，维护领导的威信，愿当配角、甘作绿叶。辩证的看待自己的长处和短处、扬长避短，团结协作，做到：到位而不越位，补台而不拆台。在保证自己所管辖的工作符合要求外，还为主编了一套“发展大厦物业管理制度汇编”及以后辅助编制了一系列管理制度，为酒店管理从无到有，从小到大，并且不断走向规范、走向成熟，贡献了自己的光和热。

第三、全心全意为酒店的突破发挥自己的聪明才智。为了酒店有一个更好的未来，我已积累了各种资料约10多万字。

我没有辉煌过去，只求把握好现在和未来。今天，我参加副总经理职位的竞争，主要基于以下几个方面的考虑：

一是我有吃苦耐劳、默默无闻的敬业精神。在物业初创时期，我事必躬亲，到过大厦的每个地方，摸过大厦的每个部件，工作上踏踏实实，兢兢业业，一丝不苟，充分体现出“特别能吃苦、特别能忍耐、特别能战斗、特别能奉献”的爱岗敬业的良好品质。

二是我有虚心好学、开拓进取的创新意识。我从学校毕业后，从没间断过学习提高。参加过省首批汉语言文学专业自学考试，连续二年合格，后因参加新厂筹建设计及以后的安装、调试、运行等繁重的工作而中断；为了进口设备筹建、安装工作的需要，我又参加了英语言专业学习；在担任设备分厂副厂长后，又针对所管工种需要，参加了电工、司炉、空调、管道等操作培训；随着进入酒店工作，我又应工作需要，学习了电信、消防设备维护、安装和保养知识；根据现代化物业管理和实际需要，我又自学了计算机操作和编程，掌握了

计算机辅助制图、设计；当国际软件园入住我大厦后，我又很快掌握了网络设计、施工和调试知识。

三是我学以致用、从实践中来到实践中去的务实精神。一直来我不唯书、只唯用，不唯虚、只唯实。我基本做到了文理贯通、机电一体，既有广博的理论基础，又有实际工作经验，所以在我的工程技术工作中时常会揉和感性的审美元素和分析问题的融会贯通、解决问题的快捷实效；我水、电、暖、通、空、消防、电信、电脑、网络皆有所学。我想，虽然我不是最专业，但我确实很全面，这对一个技术管理工作来说，非常重要。

四是我有勇于实践、敢于挑战的求是精神。经过多个工作岗位的实践锻炼，培养了自己多方面的能力，能说，能写，能干事，干成事。工作二十年来我思想活跃，爱好广泛，勇于实践、接受新事物快；同时我朝气蓬勃，精力旺盛，工作热情高、工作干劲足。我分别参加了二个多万元投资的厂的空调除尘专业设计、施工、安装及调试，我还为多个工厂企业的水电专业设计、施工、安装及调试，又为多个软件、商贸企业装潢、电气、网络专业设计、施工、安装及调试，另为一物业设计了全套物业管理竞标方案，并多次为大物业、控股上等级及技术问题献计献策、排忧解难。

五是我有严于律己、诚信为本的优良品质。我信奉诚实待人、严于律己的处世之道。我曾经多年在上百人的分厂工作，既要维护分厂领导的权威，又要和工人师傅打成一片，正因为具有良好的人格魅力和做人宗旨，同工友们建立了亲如兄弟的深厚感情，受到了工友们的爱戴；到酒店工作后，我在日常生活和工作中，不断加强个人修养，以“老老实实做人、勤勤恳恳做事”为信条，严格要求自己，尊敬领导，团结同志，得到了领导和同事的认同。

六是我有一定的管理能力。我在基层管理岗位，已达10几年之久，从事物业工程管理工作，也有6年了，所管设备从未出

现过大的事故。

综上所述，我认为自己已具备担任物业副总经理的素质和才能。

那么如何做好一个合格又称职的副总经理呢，我认为首先应该认清角色、摆正位置、行权而不越权，到位而不越位，认真履行好本职工作，具体概括为“一个原则”、“二个中心”、“三个转变”、“四个做到”。

“一个原则”就是上为领导分忧，下为住户服务，以管委会领导提出的“三个满意”为原则，作为全部工作的出发点和落脚点。

“二个中心”就是围绕服务与管理两个中心，突出服务意识，以服务促管理，以管理带服务，提高自身和部门的业务素质，搞好队伍思想政治工作建设。

“三个转变”就是实现由管理型工作向服务型工作的转变，由事务型工作向精品型工作的转变，由管家型思维向主人翁精神的转变。

“四个做到”就是：第一、全面提高自己的综合素质，努力做到政治上成熟、业务上过硬、纪律上严明、作风上优良、为人上正派、工作上突破、业绩上突出，不负众望，不辱使命，做到“以为争位，以位促为”。第二、锐意进取、增强改革创新意识，做到守法不旧、创新不变，与时俱进，全面推动各项工作上台阶上水平。第三、妥善处理三个关系，做到对上级要尊重，充分发挥自己的参谋助手作用；对下级要多关心、多帮助，充分调动他们的积极性、主动性、创造性；对同级要多沟通、多交流，相互配合、紧密合作；第四、廉洁做事、树立形象，做到有权不滥用、有名不自争、有功不自居、有责不自推，以自己良好的形象和表率作用感召人、影响人、带动人、增强本部门的凝聚力、战斗力。

尊敬的各位领导、各位评委、全体同仁们，竞争上岗有上有下、有进有退，上固可喜、下也无悔，一如既往；进也可贺、退也不馁，一片丹心。我没有惊人的业绩，也没有耀眼的资历，更没有显赫的学历，优势也不足挂齿。我不敢奢求什么，只想让大家认识我、了解我、帮助我，抑或喜欢我、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，促使我在以后的工作当中，励精图治，恪尽职守，努力学习，勤奋工作，以绵薄之力来回报组织和同志们。

最后我要说，在我多年的工作经历中，属于我的舞台不多，今天借此机会，表达一下我的心愿，感谢各位领导多年来对我的教育和培养，感谢与我同舟共济、朝夕相处的全体同事对我的帮助和信任。

谢谢大家！