

2023年移动营业厅厅经理竞聘的自我介绍 (汇总11篇)

诚信不仅表现在言行之间，更体现在对待事情的态度和行动上。对待学术研究，要秉持求真务实的态度，杜绝抄袭和伪造数据的行为。小编搜集了多篇优秀的诚信范文，希望能够激发大家对这一话题的深入思考。

移动营业厅厅经理竞聘的自我介绍篇一

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好!我叫xxxx□xx岁，党员，工学博士，副教授，现在是模具专业教师，我竞聘的岗位是机电系教学办主任。

我于xxx年3月从xxxx工业大学毕业到我校参加工作以来，获得的主要业绩如下：

第一□ xxxx年从xxxx工业大学博士毕业，发表论文近20篇，其中ei检索论文4篇，承担1本著作的主编和2本教材的参编；参加2个省教育厅的课题，主持了1个校级课题；参加了3门省级精品课，其中2门课程是主讲教师；主持国家示范校模具专业的共享资源库建设；xxxx年参加《压铸模具设计与制造》课程的国家示范教学资源库建设；xxxx年指导的“无限交通队”荣获xxxx“新瑞杯”全国三维数字化创新设计大赛辽宁赛区工业工程组优秀奖；xxxx年6月参加了模具设计与制造专业评选为“辽宁省示范专业”的工作。

第二：我于xxxx年9月至20xx年4月担任教学秘书一职，协助系教学办主任管理系部教学工作，经过锻炼，使我熟悉了教学管理流程，积累了丰富的教学管理经验，能够处理好系里各项教学活动、协调各个专业的教学安排等。我以满腔的热

情为全系师生服务，工作中的认真负责、强烈的责任感和进取心受到系部教师的认可，我的心血和汗水，带来了xx年和xx年年度考核为优秀。

第三：我负责了xxxx年10月举办的模具专业国家示范教学资源库会议和xxxx年12月举办的第六届xxx辽路桥施工技术论坛会议的会务工作，在领导和同志们的帮助下，对会议工作从匆忙应对到从容安排、从无数的小事到会议的成功举办，让我在管理、协调方面得到了很好的锻炼。

第四□xxxx年9月到xxxx年4月，我还负责了机电一体化专业和工业工程专业的自考报名工作，在系领导和教务处老师们的帮助下，由无从下手到合理安排，使得自考工作顺利进行，让学生更有信心的完成学业。

如果竞聘成功，我将全心全意为全系教师做好服务，工作设想如下：

第一：认真贯彻iso9000质量认证体系，进一步规范理论教学和实践教学；

第二：对教学情况进行日常检查和教学质量跟踪，及时进行教学反思，提高教学质量；

第三：进一步强化教风建设，以教风建设促进学风建设和考风建设；

第四：多组织针对教师提高教学水平和实践能力的教学活动；

第五：积极鼓励教师进行科研和对外开发与服务。

以上是我的工作设想，感谢领导和同事们多年以来对我的关心、支持和帮助。无论竞聘成功与否，我都一如既往的踏踏实实工作，谢谢大家！

移动营业厅厅经理竞聘的自我介绍篇二

尊敬的各位领导，各位同事：大家好！参加这次幼儿园班主任竞聘书，我当成争取多尽一份责任的机遇，当成展现自我的舞台，当成锻炼自己、提高素养的过程。

第一，我有不怕吃苦，尽职尽责的工作态度。

班主任工作繁琐而平凡，每天都是由点滴的小事组成，面对幼儿园的小朋友，不能有丝毫的松懈，必须时刻保持高度的敬业精神和责任感，有着科学的管理方法和组织能力，而我正具有这些特长。

第二，幼儿园工作经验丰富。

各位知道，我从一走出校门就是担任工作经历，多年来，我积累了不少教学经验与方法。

第三，我热爱这份职业

热爱是最好的教师，在从教的十多年来，我每天都生活在幸福、愉悦当中，能够从事这份工作，是我一生的荣幸。

以前几点就是我这次参加竞聘的理由，我今天是带着勇气与希望而来的，我十分清楚，成绩也好，经验也罢，它只能说明过去，并不能证明未来。

一、我会围绕幼儿园工作总目标，结合本班孩子实际情况，进行有计划，有目的教育教学工作。

二、每一个孩子都是一个特殊体，他们有不同的爱好与特点，我会仔细研究孩子们发展的需要，制定一套专题研究方案，并认真详细记录，注意总结规律，寻找因材施教的着力点。

三、一如既往地关心每一位孩子的成长，深入他们的生活，培养他们有良好的行为习惯，锻炼他们独立生活的能力。

四、保持经常与家长交流、沟通，做到我是“孩子们的班主任竞聘报告，家长的朋友。”

五、加强自身修养。不断地学习幼教理论知识，学习新《纲要》，做到观念更新与时俱进，保持一种积极上进的工作态度，坚决做到认认真真做事，堂堂正正做人。

六、多与领导、同事交流。虚心向其他优秀教师学习，多交流经验、观点、多协调，互帮互助，共同提高，不断增强自己从事幼教事业所必需的童心、爱心、细心和责任心。

移动营业厅厅经理竞聘的自我介绍篇三

尊敬的领导、同志们：

大家好！今天我们共叙一堂，我想大家都是怀着同样的心情，贵在参与也是学习锻炼的机遇，当然也是体现自身价值的所在，共同目的也是积极投身企业改革潮流中，我们参加竞岗也是用实际行动来支持企业的改革。人尽其才，物尽其用，竞争上岗，有上有下，这是企业发展的趋势，石油公司这次开展公平竞岗，竞聘上岗机制的实施，既是干部人事制度的改革，也是企业进步的一种体现，对调动年轻干部做事创业的积极性，激励年轻干部全面发展，健康成长具有重要的作用和意义，能进能出的人事制度改革，实行用人制度的双向选择，作为企业也是选拔和发现优秀人才的手段，又是个人选择岗位，接受挑战和发挥个人才华的机会，本人有幸参加今天竞聘演讲，也就是赴着竞聘零售管理片区主任岗位的目标。

助手，力争做好自己的本职工作。上划初期由于种种原因，原公司一无资金，二无经营能力，三无市场和网点，员工每

月工资都无法按时发放，职工队伍不稳定，员工思想涣散，几乎生存都成问题，在这危机关头，发挥主观能动性，自筹资金开拓经营，通过上下共同努力渡过了难关，使企业逐步走出困境，随着企业体制改革深入，首先认真学习省公司以及市公司“三项改革和三个一体化”有关文件精神以管理制度，不断更新自己的知识，及时调整思路摆正角度，从经营角色逐渐转变为管理角色，使自己能够适应新的管理机制，才能够更好开展工作，公司所发生的变化与发展，是有目共睹的，相信大家也已看到的。作为石化一分子感到基本没有辜负上级领导的期望，最起码没有给领导丢面子，虽然成绩只能代表过去，但也可以看到其能力和表现，而且更能体现其素质才华以及潜在的发展。

这次参加片区零管主任岗位竞聘，觉得自己具有以下几方面优势和条件，一是已有多年副主任岗位工作经验和体会，二是有熟悉和了解当地人际关系，以及能与当地政府有关部门的沟通能力，三是有热爱石油事业责任心，从基层做起而且一直都是干石油工作的实践经验，四是有能够与人团结共事的经历，五是有勤奋敬业，务实创新做事的决心。我个人所具有的这点点滴滴“资质”，希望能得到领导和同志们的认可，假如组织上又能提供给我零售管理片区主任岗位这样的一个个职位和机会，那么，我将仍然认真履行本岗位职责。

1. 认真加强学习，与时俱进转变观念更新知识，不断提高自身素质和工作水平，在工作中既要摆正位置踩好点，又要做到主动不越位，服从不偏位，服务不欠位。
2. 积极做好上级公司与当地党政部门的桥梁作用，发挥自身优势，积极与他们沟通，争取当地政府有关部门支持，促使企业各项工作顺利开展。
3. 围绕片区各个时期工作中心和任务，不断克服困难创新务实积极开展工作，努力完成上级公司下达各项任务。

4. 在做好工作的同时，认真来对待当地党政部门交予的工作任务，文件精神上传下达及时，不延误，积极来完成和努力做好这方面工作。
5. 认真负责督导本区加油站的经营管理工作，做好上级公司与基层传导工作，使上级指示能够及时贯彻和落实。
6. 从市场发展战略高度来做好网点建设工作，积极向当地政府有关部门汇报和沟通，争取他们的支持，尽快调整网点建设和新开拓网点工作，并积极向上级公司领导汇报，做好网点建设参谋助手作用，从而确保企业可持续发展。
7. 加强加油站员工安全生产知识教育和业务培训工作，尽快提高员工整体素质，特别要加强基层员工应对处理公共危机知识教育，并建立相关应对机制，以适应现代企业发展需要。
8. 及时向上级领导报告工作开展情况，完成上级领导交办的其他工作，工作中碰到自身无法解决问题及时向上级领导汇报和请示，并提出自己对问题见解和建议。

尊敬领导，各位评委，各位同事：今天，我是以参赛者的身份出现，此时的我，就像运动员出现在运动场上一样，只有尽力的拼搏，尽力去赢得比赛的胜利，才能算是一个合格的运动员。这里，我所作的这份演讲，虽然都是实话，也都是事实，但也难免会有一些不够理性、不够妥善的地方，在此，敬请各位领导、各位同仁予以谅解。

移动营业厅经理竞聘的自我介绍篇四

尊敬的各位领导、各位主考官：

大家好！

我今天参加竞聘的岗位是……移动分公司……区域中心主任。

这一职位肩负着四大职责，即销售、服务、信息搜集、社会营销组建及管理。其核心是服务，基础是管理。

作为世界五百强之一的中国移动通信公司，如何适应市场经济的规律，在日趋激烈的市场竞争中站稳脚跟。从实践情况来看，我认为只有以市场为导向，以客户为中心，以网络为依托，全面提高移动通信的服务水平。立足服务求生存，立足创新促发展，立足品牌拓市场，立足管理增效益，力争在短时间内创造杰出的移动通信品牌，提升企业的核心竞争力，只有这样我们的企业在市场竞争中才能处于不败之地。客户是中国移动的生存之本，服务是中国移动的生命线，市场是中国移动永恒的主题。面对我们的竞争对手，怎样提高服务水平、改善服务质量、打造服务品牌是当前作为一名基层管理者的首要任务。“服务”就是要我们的企业和员工通过我们的产品或活动为客户提供物质或精神的价值感受。但是每个人的价值感受很难有统一的标准来衡量。因此，我们必须要有服务创新意识和服务创新的措施才能提高服务水平，改善服务质量。以企业员工的实际行动去不断满足客户对我们服务的价值感受，最终在基层区域实现中国移动“服务与业务领先”的战略目标。我的具体认识是：

中国移动通信的服务理念是“沟通从心开始”。我认为：要切实做好“沟通从心开始”，必须要做到“沟通从‘新’开始”和“沟通从‘行’开始”。也就是说我们每一位员工不仅仅要有服务创新的意思，而且更重要的是要将这种服务创新的意思应用到实际工作中去。在目前，移动通信市场的竞争中，服务已成为企业竞争的绝对因素。对手同我们的竞争已经从原来简单的价格竞争全面转移到服务竞争上来。谁的服务内涵丰富，谁的就是市场的赢家，服务创新将成为开拓客户市场的有力武器。公司已由成立之初的手机用户只有通话服务和来电显示服务发展到如今的语音信箱、手机银行，移动办公等二十余种具有附加值的服务功能。在基层营业部，目前仅仅局限于业务技术的创新是远远不够的，最主要的是我们企业的管理者和员工怎样在具体的实践工作中来做

到“沟通从‘新’开始”和“沟通从‘行’开始”呢？我认为：目前实施“零距离服务”；推行“首问负责制”就是很好的措施。所谓的“零距离服务”也就是让每一位员工对客户进行贴心服务和贴身服务。即从服务意识、服务提供上同客户的需求保持“零距离”。

用心、诚心、真心为客户服务，强化“客户就是我们衣食父母”的服务理念，达到思想认识上的“零距离”。人性化、人情化、人文化服务，打破时间、空间的概念，以客户满意为标准达到全方位服务的“零距离”。加强企业与客户之间的交流、沟通。改变服务方式，强化被动式服务向主动式服务转变，营业向营销转变，等客户上门向上门服务转变，满足型服务向满意型服务转变。从而全面提高客户对中国移动的认知度、信任度和满意度，最终使客户与企业融为一体，达到企业与客户的“零距离”。推行“首问负责制”，也就是客户到营业部来办理或处理移动业务所接触、询问的第一人，这个人就负责解答客户的提问或帮助指导客户处理完业务直到客户满意离开。他不得以任何理由推托，让客户耗费更多的时间和精力。推行“首问负责制”是通过建立一个全员、全程、全方位的服务体系的方式，倡导全员服务，树立客户至上，杜绝在接待客户方面推诿、扯皮现象的发生，以提高办事效率来改善服务质量。既增强员工了的主人翁意识，树立了企业良好形象，同时也锻炼了员工解决问题的能力。

打造服务品牌这就要求我们的服务不能只停留在表面要向深层次发展。服务要向深层次发展：首先，要强化员工服务意识，认识到做好服务，不仅关系到企业的生死存亡和发展，更是关系到员工个人的生存、发展的根本问题，“失去了客户就是失去了市场、利润，员工。”

移动营业厅厅经理竞聘的自我介绍篇五

尊敬的各位领导、老师：

大家好！

我是**教师**，本次竞聘七年级班主任岗位，

虽然自己做了十几年班主任，也取得了诸如优秀班主任、优秀班集体的荣誉，但那已经是过去，如何在新的环境下做得更好，需要自己付出更大的努力。如果这次竞聘成功，我将从以下着手，努力成为一个为班级负责、关爱学生、以身作则、任劳任怨的合格班主任。

一、遵循学校办学理念，做好班级文化建设

根据学校各项规章制度和领导指示精神，服从学校大局，做好有班级特色的文化建设，建立和学生及家长沟通的管道，建立健全班级管理规章制度，使各种事件处理有章可循。对班级安全隐患、孩子的异常及时了解、解决。

二、严于律己，宽以待人，以情感人，争取家长的信任和支持。

做为班主任，我会做到“微笑多一点、爱心献一点、做事勤一点、效率高一点”，做到语言文明、端庄大方，讲究艺术，视野开阔。与班级课任老师之间保持顺畅的沟通、交流和合作；争取学生家长的信任与支持，让家长适度参与到教育教学活动中，与学校、班级形成合力，让家长了解自己孩子的努力和进步，了解教师的付出，在思想和行动上真正与老师保持一致。让学生、家长和教师在良好的氛围中相互理解、共同进步。

三、加强教育理论学习，用理论结合实际来指导教育教学活动

让每个学生得到全面发展是教学改革的出发点和归宿点，用理论支持来解决实际问题是教师自我发展和学生健康成长的

必经之路，所以我要加强教育理论学习，用理论结合实际来搞好教学和管理工作的。

初中阶段的孩子，处于身心急剧发展的青春期阶段，他们心理发展往往落后于身体的发展，自我认知心态容易出现问题，在这个阶段，班主任做为学生的引路人，我会研究每一个学生，分析掌握他们的特点，做他们的朋友，在与他们共同的学习活动中，获得他们的理解和信任。针对每个学生在学习中的具体情况，进行相应的指导，使他们适应青春期的变化，健康成长。

在今后三年中，七年级是学生的调整期，为了使他们快速适应初中的学习生活，我会从养成教育着手，进行团队精神培养（如班会、军训和啦啦操比赛等），形成班级共识；八年级是学生的发展期，我会在学生各种习惯形成的基础上，注意学生青春期的发展变化，减少学生两级分化的比例，注重学生心理健康发展，使学生顺利度过发展期；九年级是学生的冲刺期，我会以体育考试、理化生考试为抓手，让学生对自己的理想、前途进行全面思考，为中考冲刺做好准备，以班会、板报、演讲等多种形式开展班级管理工作，使学生树立考入省级示范性高中的信心。

最后，我以苏霍姆林斯基的名言来做小结：“教师的创造性的最重要特征之一是他工作的对象——儿童——经常在变化，永远是新的，今天同昨天就不一样。我们的工作培养人，这就使我们担负着一种无可比拟的特殊责任。”。

各位领导，老师：今天我竞聘班主任这一岗位，无论结果怎样我都会正确对待、接受组织的考验，我坚信，有大家的支持，再凭借自己的能力加努力，是能够胜任班主任这个岗位的。

请大家相信我，支持我吧！

谢谢大家！

移动营业厅经理竞聘的自我介绍篇六

尊敬的各位领导、各位党员及居民代表、上午好：

你们好！我叫**，现在在**社居委工作，是一名劳动保障协理员，今天，在这个舞台上，我是唯一一位参加竞选的`劳动保障协理员，和这次参加竞选的其他大学生们相比，我在学历上不如他们，但是我相信勤能补拙，笨鸟先飞，在此我非常感谢各位领导、同事和居民给予我以前工作上的支持和帮助，感谢社区主任竞聘演讲稿功能区党工委、管理服务中心给予我参加社区副主任一职的竞选机会。

我叫xx[]大专文化，中共党员，40年生人，原供销社主任[]xx年底企业改制下岗。在供销社18年里，我从一名普通营业员，一步一个脚印地做起，当过营业员，干过采购员，做过办公室秘书，当过支部副书记.主任。这期间，总是组织的培养和自己的努力，我积累了丰富的基层工作经验和比较深厚的理论知识，也具备了坚实的组织能力。可是正如一首反应下岗工人的歌里唱道的一样：昨天的荣耀已成过去，今夜我们又从走进风雨。但只要心还在，梦就在。行动的脚步依然是那样果敢；奋斗的信念依然是这样坚定。

一、政治思想素质好，连续几年被评为优秀共产党员。

二、虚心学习，有良好的工作环境和扎实的工作作风。

三、大竹林街道是我的家乡，我一直在这儿工作，有较好的工作经验和深厚的群众基础。特别是我长期担任着社区服务中心主任的职务，熟悉社区服务中心的各项工作。

四、我作风民主，能够和大家团结协作。团结出战斗力，团结出生产力，团结是做好一切工作的基础。现在的社区服务

中心就是一个团结和谐的团队，得到了社区居委会干部和群众的支持。

五、为人正直、诚实，善待每一位同志。

六、身体素质好，精力充沛，能吃苦耐劳社区竞聘演讲稿劳。

一、提高社区服务水平。以居民群众的需求为工作的出发点和立足点，以社区服务中心为阵地，实现社区服务网络化，为社区居民提供方便快捷的服务。

二、做好城市“低保”工作。“低保”救助是党的阳光政策，为妥善安置失地农户，救助困难群众。我始终坚持“公开、公平、公正”和“应保尽保”的原则，力争把好事办好，符合条件的一个不漏，不符合条件一个不保，做到制度健全、操作规范、信息公开。

三、提升竹林文化品位，进一步繁荣社区文化，构建和谐社区。

四、协助畜牧站做好辖区内畜牧疾病防治和疫情监测，消灭动物传染病，对动物和动物产品依法进行检疫，查处违规、违章行为，并做好过渡时期的农业工作。

五、完成街道党工委、办事处和上级业务主管部门交办的其他工作。

一、深化社区服务，加强社区志愿者队伍建设，广泛开展为民、便民、助民活动。推动志愿者服务的社会化，充分发挥居民中各种人才的作用，广泛开展邻里互助活动，在社区营造经常性的互帮互助氛围，形成“人人为我、人人为我”的新型社区和谐的人际关系。

二、通过开展各种文体活动，吸引广大居民共同参与，营造

社区良社区委员竞聘演讲稿好的治安环境、生活环境。为社区居民提供优美整洁、文明祥和、舒适安全的居住环境，用良好的社区环境熏陶人、感染人。

三、坚持不懈地开展社区教育活动，在社区普遍形成爱科学、学科学、用科学的良好风尚。

四、开展辖区单位与社区共驻、共建、资源共享、责任共担、实事共办、结对共建活动创建市级示范社区，使大竹林街道成功创建市级示范街道，达到都市展示区的目标。

五、建设一支高素质的社区工作者队伍，根据示范社区的要求，选拔一批政治素质好、群众威信高，热爱社区工作，热心公益事业的人，共同参与社区管理，逐步实现社区工作者职业化。为构建和谐社区提供有力的智力资源。

静下来好好想想，其实我走过的人生路跟祖国前进的步伐同步。在国家果断进行经济变革的时期我勇敢地下岗了，在国家提倡建立社区文明的时候我大胆地站出来了。我有一颗心，这颗心包容着责任和爱意。我相信你会选择我，就象你相信我会做得更好一样。以上是我的发言，感谢街道党工委、办事处为我提供了一个良好的竞争平台，感谢各位同志对我的支持和鼓励竞聘上岗演讲稿。

移动营业厅厅经理竞聘的自我介绍篇七

大家好！

我叫，今年岁，今天，我本着进一步锻炼自己，参加本次的竞聘。非常感谢单位，为我们提供了一个这么好的竞争平台，我至成为教师以来，凭着自身的努力，曾先后荣获过、、、等荣誉称号。回首过去年的教学工作，我已从一个新兵逐渐成长为一个有担当、敢反思、珍惜人生价值的人。并在多年的工作取得了较大的进步，同时有了担任该岗位的众多优势。

我想，这个岗位不只是一个有吸引力的职位，更是一份沉甸甸的责任。如果领导和同志们信任我，我从以下几方面努力开创党办工作新局面。

一是找准定位，做好参谋。如果我能够走上党办副主任的工作岗位，我一定会严于律己，在工作中，在自己的职责及领导授权范围内开展工作，与上级领导在工作上保持高度一致，当好领导的参谋和助手；同时还会站在领导的角度去看问题、想问题，凡事从大处着眼，识大体，顾大局，坚持“上为领导分忧、下为队伍服务”的原则，全面完成上级下达的各项工作任务。

二是增强党办工作的系统性、规范性，提高统筹、协调、督促和检查能力。党办处是党委机关的中枢，工作是放射状态，是个开放体系。其随机性工作多、短线工作多、规定动作多、工作接口多，让人看了眼花缭乱。但事物运行总有其内在机制，党办工作不能是发散的，而是要有序运转。为此，我将协助领导强化管理工作，分工明确，建立健全责任制，减少漏洞，避免重复劳动，增强办公室工作的系统性和规范性，实现党办工作闭环式管理。从组织上、制度上抓紧完善，使各项工作尽快走上规范化、制度化的轨道，从根本上改变在决策落实上“布置多、检查少，甚至有布置无检查”的状况。

三是推进特色办学，提升师生水平。1. 进一步加强学校特色工作建设。带动学校全体教师不断提高民族素质，真正认识到学校教育工作事关国家安危，进而不断增强政治意识，大局意识，责任意识，更加自觉地把思想统一到学校教育工作的战线上来。2. 从学生的实际出发制定教育计划。从舆论宣传和制度建立切入，保证教育工作落到实处，坚决扭转重智育轻德育，“一手硬，一手软”的不良倾向。3. 进一步健全学校教学工作机制。充分发挥党和共青团等组织的作用，培养好一支素质优良、结构合理的教学工作队伍，密切学校、社会、家庭的联系，努力形成齐抓共管，整体联动的教育工作和管理机制，增强教学工作的实效性。

最后，我向在座的各位评委、各位领导、同志们表个态：不论这次竞聘结果如何，我将继续勤奋学习、勇于实践，不断提高应对复杂局面及配合全局的能力，尽心尽责做好各项工作，为我校发展添砖加瓦！

我的演讲完了，谢谢大家！

移动营业厅经理竞聘的自我介绍篇八

大家下午好！

听，春的脚步近了，万物复苏，呈现勃勃生机。看，我行股改正在紧锣密鼓进行着，支行人事改革大幕已悄然拉开，一个公开、公平、公正的竞争平台在我们面前展现。风好正是扬帆时，今天，我拟竞聘的岗位是**分理处大堂客户主任。我叫**，现年**岁，学历函授本科，19**年入行，先后在**办事处、中心储蓄所、支行办公室、**分理处，历经银行通讯员、综合柜员、国际业务、办公室文秘、**分理处大堂客户主任、市分行直聘客户主任等多岗位锻炼。曾获**“青年岗位能手”和“**市先进工作者”等多项荣誉。

面对拟竞聘的岗位，我想自身有如下优势：第一：有饱满的工作热情，娴熟的业务技能作支撑。****年*月至**月间，我服从组织安排，走上**分理处大堂客户主任这个岗位，在这个平凡的岗位上满怀热情地工作着。十四年的多岗位磨练，也练就了我娴熟的业务能，无论是传统业务，还是新兴业务，力求做到懂原理，会操作，善营销。

第二：有良好的个人形象，文明的言谈举止作支撑。大堂客户主任是我行营业网点的形象大使，在与客户交往中表现出的交际风度及言谈举止，代表着工行的形象，因而良好的个人形象、文明的言谈举止必不可缺。

第三：有强烈的事业心，严谨的工作作风作支撑。由于我曾

在办公室从事过文字工作，从而养成了爱思考，勤动笔的习惯，在**分理处大堂客户主任这个岗位上，我常结合岗位实际，围绕优质文明服务、产品营销等主题书写了很多建言性文章，其中绝大部分为《****人》、省市分行网讯所刊用。尊敬的各位领导、评委及各位同事，如果我有幸再次走上**分理处大堂客户主任这个工作岗位，我将继续紧紧围绕支行各项中心工作，当好分理处主任的得力助手，敬业爱岗，力争百尺竿头更进一步。

首先是继续加强学习，提升服务素质。既要学习经济、金融知识，又要学习银行各项业务；既要精于传统业务，又要学习新兴业务。只有不断加强学习，才能紧跟业务发展步伐，才能为客户提供更多更好全方位、个性化的金融服务。

其次是继续当好“六大员”。即业务引导员、营销宣传员、环境清洁员、服务监督员、矛盾调解员、安全检查员，确保客户在本网点顺心、舒心、开心享受各项金融服务。

第三是继续做到“四勤”。即引导客户办理业务时腿勤，年老体弱出手相助手勤，分析客户需求脑勤，答疑营销口勤。四是工作中力求“三好”，即眼好、耳好、口才好。眼好就是要在平时工作中善于观察事物，相机行事，如看到有人在利率牌前议论，可上前营销我行免税教育储蓄。耳好，就是要在工作中随时注意倾听客户在办理业务中的所谈所议，听到不和谐的声音，要及时上前沟通，化解矛盾，解决问题。口才好，则能更好营销我行各项金融产品。五是立足岗位，积极营销。大堂客户主任职责归根结蒂就是服务客户，促进营销。因而，我将充分利用大堂客户主任这一银行联系客户的“桥头堡”。与广大客户交朋友，识别优质客户，积极营销我行各项金融产品。

尊敬的各位领导、评委及各位同事，如果我有幸竞聘上这个岗位，我将脚踏实地做人，兢兢业业做事，为**支行美好的明天勤奋工作，为我们这个共同的家园贡献自己最大的力量。

谢谢大家!

移动营业厅经理竞聘的自我介绍篇九

尊敬的各位领导，各位同事：

大家好!

带着渴望、怀着期盼，带着激情、怀着敬意，今天我又走到这竞聘岗位的演讲台上，每一年参加竞聘之前，我都想：今年的竞聘我是否参加呢?思索再三，我想，一定要参加，因为本人有着好强的进取心，今天领导组织这个竞聘活动不就是展示自我的机会吗，同时我愿意把这次竞聘活动当成争取多尽一份责任的机遇。更愿意把这个竞聘过程当作我面向各位同事锻炼自我的一个难得的机会。因此，我带着刚才那些心情满怀着自信来参加今天的竞聘活动。

我很欣赏学校每一次推行岗位竞争上岗这一活动，为我们普通教师创造了一个“公开，平等，竞争，择优”的良好环境。实现了教师人力资源的优化组合，实现优胜劣汰，人归其所，人尽其才，启发了我们教师更大的工作热情和劲头。使教学管理与活动显示出时代性，更加充满了朝气与活力。有人说，人最大的不足在于，看不到自身的不足。根据自身的素质和履历，我权衡再三，最后还是认为自己适合当一名班主任教师的角色。所以，我今天来竞聘班主任这一岗位。我不想过多的表白自己，但是针对班主任这一角色来说，本人来丰县中学工作已经有了五个春秋，各位所知，本人非常热爱班主任这一份职业，这份工作能使我快乐、充实、美丽，因此每天工作的我精力充沛，认真投入。我更热爱班主任这个繁忙而又繁重的工作岗位。我有过十多年的教学工作经验，积累了一些属于自己的教学经验与方法。在十几年的教学生涯中，我逐渐摸索出教育孩子的“三心”规则，即“爱心、信心、耐心”。爱心就是热爱自己的孩子，关心爱护她们，做孩子的知心朋友;信心就是教师要有信心教育好每一个孩子，特别是一

些特殊的孩子；耐心就是对学生动之以情、晓之以理、不厌其烦地耐心教育。”教人者，成人之长，去人之短也。”我从不以个人的好坏，特别是孩子能力的高低来选择对孩子的态度，相反的对于“个别”我会更加关心照顾，无论在学习上还是生活上，使他们觉得老师不仅不偏心，并且特别关爱他们。

有人说经验是一笔财富，而我，更愿意把自己的经验当成一种资源，一种可以在今后工作中可以利用、可以共享、可以整合的资源。当然，我更清楚，成绩也好，经验也罢，它只能说明过去，并不能证明未来。我深刻的体会到班主任就是领头羊。俗话说：“火车跑得快，全靠车头带。”如果这个学期我能继续当上班主任，那么请允许我谈几点以后的工作设想。

作为班主任，对于校内的各项制度、会议精神，要及时向班级人员做好传达和解释工作，对班内发生的事情，如安全隐患、孩子的异常、日常教学活动的安排、变动以及家长的对校方的意见反馈等都及时与校领导沟通，便于校领导及时掌握班级的动态。并了解班级人员的思想，如遇到学生不开心并及时进行交流，寻求解决方法。

作为班主任，在班内做到“微笑多一点、心胸宽一点、做事勤一点、效率高一点、爱心献一点、理解多一点，”带头做到语言文明、举止文雅，端庄大方，讲究艺术，关心时事、开阔视野，勤于读书，提升内涵。班级任课老师之间保持经常加强沟通、交流和合作，使班级教育教学顺利全面地开展。

班级管理工作的成功与否，要看家长工作做得是否到位。作为班主任，在设计学期家长工作计划时，要让家长参与到我们的教育教学活动中，与学校的教育形成合力，促进孩子的全面发展。让家长了解自己孩子的表现和进步，了解教师对孩子的关爱和付出，在感情上接纳老师，在行动上真正与老师要求保持一致。让家长 and 教师须良好的氛围中相互学习、相互尊重、相互理解、相互鼓励。

以自己全部的爱来关心教育每一个学生，做学生的好朋友，在与学生共同的生活活动，获得孩子的理解和信任。要仔细观察和全面分析每个孩子，了解班上每个学生的特点，针对每个学生在活动中的具体情况，进行相应的指导。

学习管理、教育理论，敏锐地发现班级管理中的问题，并及时分析问题产生的原因，找出有效解决问题的方法，增强学习管理理论的意识，提高管理理论水平，在学习中拓宽视野，丰富内涵，开阔思路。

一个单位没有创新，她就不能前进。我将在育教学中做到有所创新、有所收获，力争使我校的教育工作走上科学化、规范化，成为一所出类拔萃的学校。如我会根据班上学生的年龄特点、个性差异设置不同的“小擂台”，充分发挥学生自由自主的空间。

俗话说，拥有梦想是一种智力，实现梦想是一种能力。而今天站在这里，我只能以丘吉尔的名言来做小结：“我没有那么好奉献，拥有的就是执着的幼教事业心，愿意为教育事业奉献自己的终身”。各位领导，同事们：今天我竞聘班主任这一岗位，无论结果怎样我都会正确对待、接受组织的考验，胜不骄、败不馁。我坚信，有大家的支持，再凭借自己的能力加努力，是能够胜任班主任这个岗位的。最后请大家相信我，支持我吧！

谢谢大家！

移动营业厅厅经理竞聘的自我介绍篇十

各位领导、各位评委：

大家好！

我竞聘的岗位是xxx办事处副主任。

我叫 应届毕业生求职网 ，今年35岁，高中毕业，现任北沟办事处客户经理。这次竞聘是一次难得的学习和锻炼的机会，也是展现自身价值的机会，希望得到大家的认可。

自1990年10月参加工作至今，我已经在咱们农行工作了十五个年头。在这期间，我亲身经历了农行的巨变。在市场经济的大潮中，我们北沟办事处的全体干部职工，在行党委的正确领导下，群策群力，大胆创新，努力拼搏，取得了骄人的业绩。在北沟农行的长期工作中，我与当地的群众和企事业单位建立了良好的关系，积累了丰富的工作经验。对北沟辖区详尽的了解是我这次竞聘的优势。一旦踏上新的工作岗位，我将在最短的时间内，以最快的速度投身到工作中去，把握机遇，迎接挑战。

如果这次竞聘成功，在以后的工作中，我将做以下努力：

办事处副主任是我们农行工作在最前沿，最贴近职工，最贴近用户的基层干部，他要求我们具备很强的工作能力，丰富的的工作经验，要有广泛的亲和力，和与时俱进的创新精神。所以在今后的工作中，我一定努力学习，掌握现代化的专业知识和业务技能，以及先进的管理经验，使自己的思想水平和业务水平永远保持较高水准。在工作中坚决做到服从上级的领导，全力配合正职的工作，维护集体利益，团结好每一个员工，起到承上启下的作用。同时虚心听取不同意见，坚持原则，凡事要掌握好一个“度”字。

我们金融系统是一个非常重要的服务型行业，所以服务是我们的灵魂。只有靠优质的服务才能赢得客户，拥有市场，我们必须靠服务取胜。有人说“搞中间业务要靠关系单位，搞存款要靠亲戚朋友”。可是我认为这些潜力是有限的，而服务的潜力是无限的，我们只有抓住服务这个中心，把服务做到社会的每一个角落，让农行的品牌深入人心，真正和群众

建立起“鱼和水”的关系，才能真正拓展新市场。巩固老市场，才能立于不败之地。同时，服务是要讲究方法的，每一件事情都有它的自身差异，都有它的独特性，这就要求我们在实际工作中，要有的放矢，开展卓有成效的创造性的工作，创新出效益，创新求发展。

首先，建立完善合理的激励制度，充份调动职工的工作积极性和劳动热情，使大家真正能够做到“笨鸟先行，快马加鞭”。

其次，在管理方面，树立“以人为本”的观念，想职工之所想，急职工所急，增强凝聚力，发扬团队精神，营造良好氛围。俗话说“人心齐，泰山移”，大家心往一处想，劲往一处使，就没有克服不了的困难。

最后，工作制度是我们必须遵守的行为准则，它是几代人工作经验的积累，有的甚至是以生命和流血为代价的。所以在不断总结经验，完善制度的同时，落实更是关键。如果没有落实，再好的制度，再好的措施，都只是一纸空文，只有严格地落实工作制度，才能保xx我们的工作安全顺利地完完成，才能使我们的管理水平达到一个新的高度。

以上是我对这份工作的认识。热爱农行，热爱这份工作是我这次竞聘的原动力。把所有简单的事情做好就是不简单，把所有平凡的事情做好就是不平凡。如果竞聘成功，我有足够的信心和能力在新的工作岗位上做出不平凡的业绩。

谢谢大家！

移动营业厅厅经理竞聘的自我介绍篇十一

各位领导：

大家好，首先作一个自我介绍，本人**，从事金融方面的工

作2年。在营销中心工作，大专文化。我竞聘的岗位是营销主任。

我是一名勤勤恳恳、认认真真一直在一线工作的员工。今天我怀着满腔的热情和强烈的主人翁责任感来参加这次竞聘。首先感谢行长室，信用卡营销中心，为我提供了这次展现自我的机会。随着改革不断的发展和推进，对我们每一位员工提出了更高的要求。我觉得我应该主动接受改革的洗礼。营销主任是一份富于挑战性的职业，我喜欢挑战，喜欢去面对未知领域。我决心以坚定的意志，执着的追求去挖掘人生的价值。勇敢地去接受未来营销活动中的每一次挑战。兴业营销中心要生存要发展，靠的是我们每一位热血青年，因此，我决定来参加此次竞聘演讲稿，展示自己。

以市场为导向，以客户为中心，从客户需求出发，营销银行产品，为客户提供全方位的金融服务，实现客户价值最大化的同时实现银行自身效益的最大化。信用卡业务是我行经营效益的一个新的支撑。将营销主任以竞聘的形式产生充分体现了行长室，营销中心对该岗位的高度重视和寄予的无限厚望。作为新到岗位的人员要有一种吃苦耐劳和对市场的敏锐洞察力，去挖掘市场，不负众望。

1、有着较强工作责任心和进取心。进行以来一直在一线与客户营销工作，做到干一行爱一行，对待工作认真负责，我总觉得作为年青人总该有点追求，历史的重任已经落在我们肩上，我们只有迎难而上，苦干实干，全面奉献自己。营销主任对我来说是个新的课题，但我相信我自己的能力。如果我能走上这一岗位，我将认真学习、虚心请教不断地调整自己，争做一名出色的营销主任。

1、传收经验：一定想方设法将自己的好的经验和问题与营销人员分享。让他们少走弯路。他们赚到钱了，自然我也赚到钱了。有问题多从自身找原因。

2、帮助员工：真心帮助他们在工作中遇到的问题，协助他们解决。帮助他们成长。用心对待。其实在外打工都不容易，特别是选择做营销的生存压力都是不小的。

3、带领员工：作为团队管理者，一定要起到带头大哥的作用，起到非常好的标杆作用。什么样的将军带出什么样的兵！

各位领导，我参加竞聘的岗位是营销主任，我愿意全面奉献自己。我来参加这次竞聘是责任感和使命感的驱使。不管成功与否，我将一如既往为营销中心的发展发挥自己的光和热。