# 最新公司的竞聘演讲稿 公司竞聘演讲稿(实用11篇)

来源：网络 作者：风吟鸟唱 更新时间：2024-12-28

*演讲，首先要了解听众，注意听众的组成，了解他们的性格、年龄、受教育程度、出生地，分析他们的观点、态度、希望和要求。掌握这些以后，就可以决定采取什么方式来吸引听众，说服听众，取得好的效果。那么你知道演讲稿如何写吗？接下来我就给大家介绍一下如何...*

演讲，首先要了解听众，注意听众的组成，了解他们的性格、年龄、受教育程度、出生地，分析他们的观点、态度、希望和要求。掌握这些以后，就可以决定采取什么方式来吸引听众，说服听众，取得好的效果。那么你知道演讲稿如何写吗？接下来我就给大家介绍一下如何才能写好一篇演讲稿吧，我们一起来看一看吧。

**公司的竞聘演讲稿篇一**

尊敬的各位领导、各位同仁：

大家好！

本人叫xxx，今年xx岁，大专毕业，工程师。首先感谢公司在人事制度改革方面为我们创造了公平竞争的环境，使我有机会参加这次竞聘。我竞聘的岗位是公司人力资源部部长。下面我要讲的是对公司人力资源部部长的工作思考。

首先，谈谈我的工作简历：我20xx年x月毕业于xx大学路桥工程专业，20xx年元月至20xx年x月在xx县xx工作，主要负责公司养护的技术管理工作；20xx年9月至20xx年2月在xx工程科、行政科、设计处等科（室）工作，主要从事办公楼、住宅楼房的建设施工管理，公路工程的测设及施工等；20xx年x月至20xx年x月在xx教育科（xx职工学校）任教员，20xx年任教育科副科长；主要负责公路养护技术中级工的培训，养护站站长的培训，交通部电视中专学员的教学等工作，并担任班主任。20xx年x月至20xx年xx月在区xxxx有限公司基建部工作。主要负责农网建设与改造工程设计资料的登记、整理、35千伏送变电工程招投标的准备工作及领导交办的其他工作；20xx年x月到公司人力资源部，主要工作是对xx公司党政领导班子进行考核、调整以及其他工作。

下面谈谈我对人力资源部工作的认识及今后工作的思路。

在现代企业文化建设中，“以人为本”已成为现代企业管理中的中心思想。“以人为本”就是要尊重人、理解人、关心人，要发挥全体员工的聪明才智，要激发全体员工为企业的生存和发展做出自己的最大贡献。为此，人力资源部就是公司文化建设的策划和组织实施的主要部门。我认为，人力资源部的工作极具有挑战性，人力资源部的工作人员应该是热情，和善和公正无私的，我就有这方面的禀赋。因为我为人正直、办事公道、讲原则，待人热情随和，工作认真负责，敬业奉献。同时有xx多年的工作经历，有将近x年的职教工作经验，比较善于做人的思想工作，有一定综合协调能力。如果我能竞聘成功，我将以部门副职的职责组织开展公司人力资源部的工作。

一、首先要加强学习党与国家有关的政策、法规、学习时事、政治理论，解放思想、实事求是，紧跟时代步伐，与时俱进，不断提高自身素质及业务水平。

二、作为部门的副职，首先应配合好一把手的工作，摆正自己的位置，团结本部门员工并充分调动大家的积极性，围绕本部门的年度工作目标任务来实施，完成好领导交办的各项工作任务。

三、积极做好xx公司员工的社会福利养老保险，医疗保险及有关商业保险工作，解决全体员工的后顾之忧。做好公司中层领导的竞聘、考核管理工作；做好对借聘用人员，临时工的管理工作。争取20xx年内逐步完善各种管理规章制度，严格按制度办事，用制度管理人；并加强与各部门的联系，做好协调工作。

四、加强xx公司领导班子管理水平，提高非专业领导干部的综合素质。做好所属公司领导班子，业务骨干的培训工作，年内举办三期培训班。一期培训对象是所属公司一把手，主要是提高对现代企业领导的科学管理，领导艺术，掌握股份制公司有关知识的培训班；二期是针对非专业领导而办的培训班，主要是帮助他们掌握了解相关的专业理论知识；三期是计算机应用操作培训班。此外，要做好职教工作，提高全体员工整体素质。

五、按有关规定，继续做好对所属公司党政领导班子的考核工作。在考核工作中，做到实事求是，客观公正，全面准确，选拔出有能力，有管理水平，有真才实干，廉政敬业，德才兼备的优秀人才调整到领导岗位。为组建区、县联合的股份制企业配合好领导班子作准备。同时要加强与xx、xx有关部门的协调工作，理顺与有关部门的关系，减轻所属公司领导班子的负担，为他们排忧解难。

各位领导、同志们，上述几点是我对公司人力资源部工作的思考，目前公司的工作百事待举。但我认为人力资源部的工作应是根，尤应急做、先做、做好，才能为公司的领导分忧，才能为公司的发展奠定坚实的基础。只要我能聘上，我会为此卖力。但假如我竞聘不上，也请领导和同志们放心，我会一如既往地干好本职工作，为公司的发展添砖加瓦，积极工作。

如果大家认为我适合这一职务，请投我一票。谢谢！

**公司的竞聘演讲稿篇二**

尊敬的公司领导评委：

大家好!今天站在竞聘我们保险公司业务员的演讲台上，我心中充满了期待。由以前对保险行业的不了解，到了解之后对这个行业产生了浓厚的兴趣，我非常愿意把自己的时间和精力奉献给这个行业。我觉得保险行业是一个非常锻炼人的行业，在工作过程中我们的业务素质和我们整个人的综合素质都会得到较大的提高，可以使我们的性格变得活泼开朗、交际能力得到很大的提高。今天我竞聘的职位是保险业务员。

龙马素有千里志不待扬鞭自奋蹄，事实上，“让上级放心”与“让员工满意”是辩证统一的。现在对干部考核正走向科学化、个性化，民主测评的层次越来越深，员工的呼声成为决策的“第一信号”，“员工满意”是“上级放心”的基础。离开了良好的群众基础，就不会有真正的“上级放心”;“上级放心”是“员工满意”的延伸，没有约束的权利，就不可能有真正的“员工满意”。然而，在平常的工作中，有些同志之所以会把二者对立起来，从主观上讲是部分同志“唯上”的思想严重。在上级与员工之间迷失了方向。认为上级决定一切，把问题看偏了;用上级放心代替员工满意，把员工的作用看淡了。部分同志感到“上级”和“员工”都重要，找不出联系两者的纽带，把“上级放心”与“员工满意”割裂开来。其实上级能否放心，是看你的工作完成情况，能否胜任本职;员工是否满意，也是看你指导、服务的工作是否到位。抓住了“工作”这个“牛鼻子”，就抓住了“上级放心”和“员工满意”的核心。

20xx年8月1日是我终身难忘的日子，因为从这一天开始我肩负起了一个当家人的责任。压力、责任不言而于。但我坚信“人心齐泰山移”，只要有一支团结向上的领导集体，一支团结奋进的职工队伍，就能够使天安的旗帜飘扬在鹰城大地，就能够在鹰城大地唱响天安之歌。为此，我要求自己认真学习党的精神和20xx两会精神，树立正确的世界观、人生观、价值观，发挥好 共 产 党员的先锋模范作用。同时从实际工作出发，有针对性的学习管理知识、更新保险观念，从严要求自己，做到干什么、会什么，需要什么、学习什么，工作中既要服从上级把握原则性，又要关注员工注重灵活性;既要关注办事的过程，更在乎办事的结果;既要把握细节，力求深思熟虑，慎密周全;又要提高悟性，令行禁止，顺应客观规律。从而使自己成为有知识、懂业务、会管理，胜任本职工作的领导干部。

放心是船，满意为帆。只有员工的满意，才会带来满意的客户，才能带来满意的赢收。因此做一个员工信任的人、贴心的人、知心的人，是我这个带头人、当家人的本分。作为当家人，我们应把上级赋予我们的权力，用在公司经营发展上，用在为员工谋福利上，为广大员工办实事，办好事。欲影正者端其表，欲下廉者正其身，作为带头人我们应把“身教重于言教”作为准则，把自己看作是普通员工中的一员，要求大家做到的，自己首先做到，做好。

世上事不如意十之八九，“情感管理”对我们保险行业发挥着无可替代的功效。我们的业务员工、我们的客服员工，他们眼观雨季变化，耳听雷鸣轰声，身验寒暑交替，心中始终揣着的却是万家灯火下人间的冷暖，即使生命如流星般地逝去，也要让自己的人生折射出璀璨绚丽的光彩!然而面对客户苛刻的要求，同业保费的违规下调，跑断了腿、说破了嘴、冷嘲热讽等等都会给他们以挫折感，如不淡然处之、及时调整，他们的销售生涯可能就此夭折，他们的工作心态很可能就会扭曲。上下同欲者胜，情绪低迷还是高昴，关键在于作为领导的我们是否能体谅，能否与他们进行心与心的交流。想一想他们那股忠贞不渝的保险情怀，看一看他们那风雨相伴，与雷电博击的身影，品一品他们用青春和汗水创造出出色的业绩!我们为之感动，我们为之自豪，我们的上级也为之放心。当前全系统正在实施战略转型，明确公司发展战略和目标，指导员工规划自己的职业生涯，奉献聪明才智，回报公司，回馈社会，使个人成长与公司发展相互促进，是我们不可推卸的责任，只有使队伍的凝聚力和向心力进一步增强，把全体员工团结起来，形成众志成城、共谋发展的良好局面，才使公司走向健康、快速的发展轨道，开创更加辉煌灿烂的明天。

人生的路要靠自己选择。爱岗敬业，争创一流是我们对工作永恒的追求;算账经营，杜绝亏损是我们固守的经营原则;服从上级、强化管控是我们开展工作的制胜法宝;服务高效、社会认可是我们全体xx人最大的心愿。你可以浑浑噩噩，也可以志存高远;你可以轻视自己，也可以庄严自我;你可以人微言轻，也可以举足轻重;你可以办事拖拉，也可以雷厉风行。有道是：你的灵魂期待什么，你即能够做成什么。如果说商品靠品牌打天下，那么，我说，人活着也应该有自己的品牌，“放心满意创一流，迎接挑战保本色”，这就是天安员工铿锵的品牌!

满意是纲，放心为常，满意放心奏响一曲荡气回肠的企业凯歌。天安决不会辜负一个让员工满意的人，更不会辜负一个让上级放心的人!

“国十条”掀开了保险新世纪的扉页，开辟了新的保险元年。体现价值、旺盛我们的奋斗意志，就在今天;走向成功、领略人生风光，正始于我们足下。一步一个脚印，我们不敢有丝毫张狂和懈怠，矢志以求的是人生的圆满，成功的喜悦。其实，无论是成功还是失败，我只有一种感觉，那就是收获。

从当初对保险的懵懂到今天的热爱，这是一部我在保险行业的成长史，其中有收获的喜悦、欢笑，也有跌跌撞撞的经历。是保险给了我一个可以尽兴施展自己的舞台，给了我一片希望的天空。我愿意在以后的工作中继续奉献自己，也希望公司领导能够相信我，给我这个机会，我一定可以把工作做得很出色!

谢谢大家!

**公司的竞聘演讲稿篇三**

尊敬的领导，评委，同志们：

大家好！我是\*\*。我记得，美国作家兰斯顿〃休斯曾经说过：任何一个人都要及时掌握梦想，因为，如果梦想死去，那么，生命就如一只羽翼受创的.小鸟，再也无法遨游。今天我来参加竞聘，就是希望给生命插上飞翔的翅膀，在采购内勤这个平凡的岗位上，让梦想如花绽放！下面，我分\*部分，向大家做竞聘汇报演讲。

第一部分，个人情况介绍。

为了让在座各位对我的更进一步的了解，我简单地介绍一下个人情况。

我今年\*\*岁，于20xx年毕业于\*\*学院计算机信息管理专业，获得大专学历，有计算机一级证书 和《office办公自动化》高级证书。毕业后，我曾在大方便利超总公司审计部实习。\*\*年进入我所，曾先后在抛光、化抛、中检等工序工作。

第二部分，应聘理由和工作思路汇报。

首先，汇报应聘理由。

今天，我竞聘的是采购内勤职务，我之所以来竞聘这一岗位，是源于我了解采购内勤岗位。同时，我认为自己的能力与素质与该岗位有较强的契合度。

众所周知，采购部是我所的物资供应部门，采购内勤主要负责的是部门内所有物料的账目管理工作。因而，立场坚定,心细及按规章制度执行是该岗位最重要的素质。

而我，进入我所工作四年来，在我所企业文化的熏陶及领导的培养下，良好的职业素养、强烈的责任心、坚定的信任、严谨的工作态度和缜密细致的心思，以及严格按规章制度进行操作执行的执行力。另外，四年来，我先后在抛光、化抛、中检检验等多个班组工作过，对半材部物料品种及规格有一定的了解，有助于物料账目的管理，同时也利于工作当中与各班组沟通。

综上所述，我自认基本符合采购内勤岗位的职务要求。同时，相对于现岗位，我认为采购内勤工作对个人能力要求更高，有更多的发展空间。

其次，汇报工作思路。

如果有幸在本次竞聘中，获得各位领导、评委的支持，成功走上采购内勤岗位，我的工作思路是：

第一，强化学习力，在最短时间内提升业务能力和岗位素质。

我将向采购部及库房管理同事认真学习，尽快掌握内勤岗位所需的业务知识，并且会坚持尽可能的了解物料实物，在最短的时间内熟悉和掌握公司所需各类物资的名称、型号、规格、单价、用途和产地，避免工作当中的失误。

第二，事做于细，积极履行岗位职责。

1.在日常工作中，我将积极起到承上启下、左协右庄调的作用，积极做好与供方之间的联系工作。

2.及时掌握库存情况，根据实际库存，与生产部门加强沟通，协助生产部门制定需求计划。

3.细化物资分类，主动帮助库房完善物资分类存放，减少库存积压，降低部门运营成本。

4.定期向部门汇报本部门月、季、年统计工作，提出好的建议。

第三，加强信息收集，做好信息材料整理工作。

我将用心收集各种信息，并对各渠道信息进行整理分析，选择优良供应商以确保料源。将本部门的各项资料整理复印备份归档，以便检查核实。同时，还要主动协助领导及同事做好采购进程的跟进工作。

第四，吃苦耐劳，做好领导安排的其他工作。

除了做好采购方面的工作外，还要积极主动地做好一般内勤的办公室日常工作，以及领导安排的临时工作，积极打造良好的办公室工作环境和氛围。

第三部分，竞聘优势汇报。

各位领导，屈指算来，我进入我所已经四年多了。这四年中，有取得成功的喜悦，也有遇到困难的痛苦，更有不断成长的收获。所有这些，交织在一起，组成了我在本次竞聘中的优势。下面，我就将自己在本次竞聘中的优势汇报给大家。

优势一，我所良好的人文环境，培养了我良好的道德素养与职业操守。

能走进我所工作，对我来说，是人生的一大幸事。在我所优秀的企业文化与人文环境的熏陶下，在院领导的关心提点、同志们的帮助支持下，我的工作取得了一定的成绩，责任心与使命感也与日俱增，在工作中，我严格遵守工作纪律，恪守职业道德，工作积极，在工作中具有奉献精神，以及严谨朴实、团结协作的工作作风和良好的职业修养。

优势二，我有账目审核工作经验。

我来本所之前，曾在大方便利超总公司的审计部实习，期间，我主要从事物品账目审核工作，积累了丰富的账目管理审核经验，如果有幸走上该岗位，我自信能够迅速上手工作。

优势三，我熟悉材料，工作能力较强。

我在中检工作期间，从事检验工作，接触切，磨，滚，倒四道工序对于材料有个大致了解，对半材部物料品种及规格有一定的了解。另外，我工作踏实认真，我所在的班次月产量均排在前两名，得到了班组长的一致认可。

优势四，我心思细密，作风严谨，有采购内勤必备的素质。

作为检验员，仔细、认真是最基本的要求，而这些素质对于采购内勤来讲，更是至关重要的。正因为具备以上素质，我对做好采购内勤工作充满了信心。

优势五，我年轻，有较强的学习力和适应能力。

我年富力强，适应能力强，无论在哪一个岗位，我都能本着干一行，爱一行，钻一行的原则，积极学习，主动思考，不仅积极主动地参加所里举办的各类培训，还在工作之余，坚持涉猎与业务相关的专业理论和技术知识，从知识结构与知识储备上为担起重任奠定了坚实的基础。

第四部分，意见与建议汇报。

下面，我把自己对现有采购体制的意见与建议汇报给大家。

第一，我建立采用现代化管理方法。将采购、库存等部门纳入到单位内网当中，尽可能减少库存积压是。

第二，我认为，我们可以积极挖掘并联系供应商，进一步拓展供应渠道，不断提高原辅料质量及性价比。

尊敬的领导，美国著名政治家富兰克林说过：“推动你的事业，而不要让你的事业推动你。”今天我正是为了更好地推动事业而来，也是为了我心中的梦想而来，能站在这里，与大家分享我的竞聘优势及设想，我的心情非常激动．也恳请在座的各位领导、评委和同事们，给我一个圆梦的机会，让我和大家一道--以青春推动事业，以汗水浇灌梦想--共同为我所的发展贡献全部的智慧和力量。请大家信任我、支持我、考验我！

谢谢大家！

**公司的竞聘演讲稿篇四**

尊敬的各位领导、各位同事，大家好：

很高兴今天能够站在这里参加这次竞聘。感谢各位领导给我的这次宝贵的机会。

我叫xx，现年39岁。我是20xx年入职工程部的，到目前为止已逾7年。很感谢公司给我这个机会让我真正地介入到企业中来，着实的感受了企业运作的艰难与挑战。但希望总是与困难共存的，有了苦难去克服，希望就更大一些，离成功便更进一步。回避困难，希望于是渺茫起来，让人摸不到头绪，不知所措。

现在的我正是处于目前的这样一种抉择的情形，思来想去，我觉得自己在当前的这个大环境里工作应该要有个突破，否则就会随波逐流，没有上升的可能，于是我鼓足勇气来竞选“维修班长”这个职位，请各位领导能够认真地考虑我的请求。谢谢！

当然仅仅有自信是不够的，还要有一定的能力。从不会到会，从不好到好的过程，就是凭借着自信和虚心的态度来认真完成每一件工作的。

7年前，我曾经在建筑工地里做过普通的工人，领班，也做过包工头。在公司的这7年中，我一直在工程部做维修工作，专责木工，曾经多次受到业主的表扬和鼓励，表扬信、感谢信纷至沓来，令我常常感动不已！

我的个人优点是：尊敬领导，团结同事，工作认责任心强。我始终相信：兵熊熊一个，将熊熊一窝，假如公司认为我适合班长这个职位的话，那么我将带领所属员工遵守公司对班长的职责要求：及时传达公司的.指示精神；公共设施设备的及时维修；检查员工是否有违规的行为；安排员工做好业主报修的工程活；带领员工认真完成公司下达的其他工作任务。

今天我之所以在这里参加竞选。我希望把我们班建立成为公司领导与工程部员工之间心灵的桥梁，同时也是业主与公司的一条纽带，成为一个真正的为业主服务，同事们真正爱它的团体，同时也想锻炼一下自己的能力，给自己一个展示能力的舞台。与他人相比，我觉得自己多了一份自信，因为我是一个不服输的人，我有着一颗不折不扣的责任心和对我们班的满腔热情。

当然，我如果没有当选，我将一如继往的认真工作，并且会做的更好，全力支持新一任班长的工作。因为我爱这个团体，因为爱，所以我要竭尽全力的去做。如果我有幸当选，我将借鉴上一任班长的宝贵经验，进一步发扬他的光荣传统，实事求是的为业主服务，并将与所属员工，团结协作，与时俱进，大胆改革，充分发挥我们班应有的作用，让它成为名副其实的团体。

最后，我真诚希望各位领导相信我，支持我，给我这次展示能力的机会。我将在这一片属于我们的天空中挥洒汗水，为公司的明天绘出一幅美好的蓝图。我相信我们班的明天会更加美好！谢谢大家！

**公司的竞聘演讲稿篇五**

尊敬的各位领导、各位评委:

你们好!

今天我心情十分激动。首先感谢领导们过去对我的培养以及给我这次机会，站在这里进行竞聘演讲!同时借此感谢和我一起工作的各位兄弟姐妹在工作中对我的关心和支持!我十分珍惜这次的竞聘机会，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，并希望能通过这次竞聘得到锻炼，使自己的工作能力和综合素质得到提高。相信这次竞聘将是我今后人生中的又一个大的转折点。

我20xx年3月到公司参加工作，当营业员，主要搞营销工作。初到公司，看到先进的硬件设施、完善的市场服务、至诚的服务理念、和谐的人文氛围、深邃的企业文化、广阔的个人发展空间给我留下非常深刻的印象，它深深地震撼着我的心灵，感受到的是移动美好的未来，灿烂得前景。使我坚信:选择了移动就是选择了人生发展的机遇。自从进公司那天起，我就立志要把领导分给的工作任务做好，公司的兴衰系于公司每一个员工，每一个员工都要在自己的工作岗位上尽职尽责，我作为其中的一员就责无旁贷。为了把自己的工作做好，我虚心向老同志和身边的兄弟姐妹们学习，尽快熟悉业务，由于自己的工作是开卡，作为一名开卡员，就是公司经营发展的一员后勤兵，三年多来的实践工作使我养成了视移动公司为自己的家的工作作风，三年多来任劳任怨，热情服务，按时作息，从不离开工作岗位，和身边的姐妹们、同志们团结一致，和谐工作，从来没有在工作中造成任何损失。卡是公司竞争中的“子弹”，没有卡，便没有了竞争的武器，何从谈发展。而卡的及时开通和售后服务的处理，是赢得信誉的不可忽视的一个重要环节。我深深的知道自己的工作在某种程度上代表着公司的形象。因此，几年的工作中，客户选上的卡及时开通，对客户使用中要查询的个别问题，热情为他们服务，从来不搪塞推诿。并且，还在工作之余积极挖联通用户，发展新用户，利用亲朋好友同学等关系，向他们宣传移动，动员使用移动卡。总是默默地为公司的发展尽自己微薄的力。积沙成塔，集腋成裘。我相信自己和全体员工的点点滴滴的工作将会汇集为公司源源不断地滚滚财源!

在三年多的工作中，我也积累了不少的工作经验，在这次的竞聘中，我觉得自己有很大的优势竞聘营业厅经理的岗位，我具备以下优势:公文写作第一、我有一颗热爱公司、热爱本职工作的强烈的事业心和责任感。干好任何一项工作的前提和基础就是要有一颗爱心。我有这样一颗爱心，我相信自己能够把本职工作做好。

第二、几年来的工作锻炼了我较好的心理素质。我从不因心情而影响工作、干净干事、干练干事，具有一定的果敢决策和组织协调能力。同时具有工作积极进取的信心和勇气，就拿这次竞聘来说，我站在这里，就是在迎接挑战，从挑战中发现自我、改进自己的不足，也想通过自己的行为向大家证明:镇雄移动的员工是开拓进取的员工，是敢于发出挑战并迎接挑战的员工，是永远的挑战者!既然是挑战，就一定会有成功会有失败，如果这一次失败了，说表明我还存在许多问题和不足，我会更加努力的磨练自己，提高自己。各位同事让我们用全部的真诚和智慧，去迎接改革路上方方面面的挑战，去迎接时代暴风骤雨的挑战，让我们镇雄移动在挑战中立于不败之地，去拥抱时代的辉煌!

第三、有几年的营销工作实践经验。熟悉移动工作，特别是营销方面的各项政策和规定，有一定的顾客人员网络，有一定的同事和谐相处的人际氛围，有一定的处理顾客投诉等的方法和经验。我除了干好自己工作的同时，在闲谈中常和有经验的同事一起探讨营销方面的业务，常在工作中向营销很有经验的同志学习，默默地把他们成功的经验记在心里。

第四、我比较年轻，精力充沛，处于人生的黄金阶段，并具有较高的办事效率，对于工作有雷厉风行的作风。我敢于创新、思想敏锐，善于接受新事物，并能根据实际情况，大胆设想管理方法。

第五、我对人热情，办事耐心。这一点，对一个营销主管来说是不容忽视的素养。营销本身就是服务。对自己身边的姐妹弟兄们我会对他们作认真细致的思想工作，我会关心他们的工作和生活。对自己的顾客我会用微笑向他们展示移动服务窗口的热情。耐心倾听他们的要求，细心处理他们的每一件事，用心解决他们的投诉。

以上这些优势，恰恰是我竞聘的营销主管这个岗位人员应该具备的政治上、思想上、业务上、个性上、管理上的素质和要求。而这些我都基本具备了。

如果竞聘成功，在今后的工作中，我会更进一步加强自身业务学习，不断提高自身素质。我想，只要有强烈的工作责任心和事业心，我会很快适应这个工作岗位的。

第一、加强本厅的所有员工的思想政治工作，统一思想，统一认识，形成合力，展示活力。

第二、带领大家熟悉营销员职责和素质要求，规范行业形象，真正做到内强素质，外树形象。要求大家提高较强的业务能力，应变能力，增强服务意识和敬业意识。特别是在对待身边的员工要和蔼可亲，自己只是一个带班的班长，对他们绝对不官僚主义，要身先士卒，率先垂范，要求他们做到的自己就要做到。对待顾客一定要有耐心、有热心、有爱心，不管他谈到什么事情，都要善于倾听，耐心解释，心中时时想到“顾客的都是对的，都是我的错，我该为你服务，我尽量想法解决”这样一个理念。既不能哭丧着脸，更不能生硬的语言回击。要知道每一个客户都是我们的财主，都是我们的上帝。每次得罪了一个顾客，就会给我们带来一份怨恨，在长久的竞争中就会断绝一条条的财源。

第三、加强制度化建设和常规检查。对台席营销物品上岗前的检查制度化，这是工作前必备的准备。对员工的上班情况进行合理排班，严格考勤，对员工的请假和休息假日，做到工作与休息，工作与关心两个方面，本着工作第一的原则进行处理。建立员工交接班签字落实制度。上一个班在交班时，对各种工作情况，设备运行情况，群众投诉情况，认真里记录转交下一班，下一班接班时在交接班记录上核实签字交接。建立疑难投诉或者突发较棘手客户服务问题巡查和及时反馈制度。作为营销主管的我，要时时巡查，确保问题及时处理，确保咨询时时有人回答，有时候，员工正在忙其它业务，这时对咨询和一般的投诉就要主动上前予以解决和解答。抓好营业厅的各种资料的汇总，款的收集、保管及送缴。每天结束，巡视营业厅，检查设备运行情况及所有财产的情况，确保安全，才能离开。

尊敬的各位领导、各位评委!真的，请你们相信，我是完全可以胜任营销主管这个岗位的，请大家审查!

谢谢!

**公司的竞聘演讲稿篇六**

敬的企业领导、专业前辈：

大家好！

我叫小红，20xx年6月即将毕业于电子科技高校计算机软件编程与开发专业。

得知贵公司正在聘请一名自动化专业的电气工程师，我就赶来应聘了，虽然我深知自己所学的专业学问与专业资料与聘请要求相去甚远，但我还是满心期望地参加竞聘，理由有三：

其一，在目前的企业实践中，专业对口聘请虽是常规，但专业人才的成长和杰出好些都来自专业外的精英。高校训练的重点是在灌输专业基础的同时，注意潜力的培育。我认为高校训练的目标有两个：一是专业基础，也就是\"传道、授业、解惑\'专业理论学问，这是训练的主流，目的是理论灌输和专业素养浸染以提升专业潜力；二是训练同学如何利用专业工具（包括文献、著作等）快捷、便利地为现实专业服务以提升应用潜力。而好多历史故事甚至当下现实告知我们，应用潜力的快速提高才是职场竞争中获胜的`重要法宝。

其二，我认为，刚出校的高校生在社会实践工作中，不管是专业对口的还是专业不对口的，都需要重新再学习，几乎都站在同一起跑线上（只但是专业对口者有事半功倍的优势而已），而这种学习的效果以及在工作中表现出来的绩效能够说千差万别，甚至与专业本身相去甚远的现象都会发生。所以，我想自己的优势是：学习潜力强，悟性较高，学习速度快，能够在较短时间内把握电气工程师所要求的一些基础学问，同时能够结合自身的专长，把一些电气开发程序等固化成软件，从而为公司自动化专业工作制造更好的条件和平台。其三，我认为，事情绩效的体现主要取决于做事者的意识思维，由于意识打算思维，思维影响行为，行为产生结果，结果体现绩效。在实践工作中，意识才是最重要的。假如一个人，哪怕是专业潜力极强的人，没有大局意识，没有全局意识，没有协同意识，没有\"事必做于细\'的系统性意识，只是埋头苦干，带给企业的可能是损害而不是利好。而\"意识\'的培育，与是否是专业出身，关系不是最大，与个人的性格、习惯和修为关系最大。基于这些，所以，我期望满怀地来参加竞聘，叙述了上面这些。不对的地方，恳请指正。

感谢！

**公司的竞聘演讲稿篇七**

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，公平竞争的时机。

今天，我参加的是联通市场部经理。我很向往渠道管理的工作，也参加过渠道管理岗位的竞聘。我认为我有以下优势：

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开展空间。

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，表达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、标准社会渠道经销商的工号权限管理，进展严格的.业务管理。

3、落地联通mm以及手机视频的培训工作，尽快开展营销推广联通总经理助理工作。

4、继续深入推广扁平化建立。

5、学习兄弟部门社会渠道的优秀管理经历，推广并创新业务培训、效劳提升、扁平化建立、农村渠道建立。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！我的竞聘报告演讲完毕，谢谢大家！

**公司的竞聘演讲稿篇八**

尊敬的领导，亲爱的同事们：

大家好！

我是xx，我竞聘的岗位是xx业务经理。

我19xx参加工作，先后在多媒体科、电话信息中心、市场部、大客户服务中心、宽带业务部、客户营销中心和26营销中心工作。曾经参加过多次市场营销专业培训。20xx年第一季xx市业务发展前十名。自20xx年第四季至20xx年第1季，我一直是市公司宽带业务发展第一名。我的职称是工程师，精通计算机数据库编程和报表分析制作，曾经为社区经理编制了“社区信息管理系统”，方便、灵活、功能强大。20xx年xx月市宽带技术比武获得“xx市技术标兵”称号，20xx年xx月省宽带技术比武大赛获得“实际操作小组全省第四名”，并为定为“高级光纤线务员”，具有专业的宽带和固定电话装维经验。20xx年为定为x营销中心社区服务站站长，和公司内部培训师。xx月和xx月，分别在“安全生产法知识竞赛”和“工商系统知识竞赛”中获奖。xx月份，参加省公司的工会会员代表大会。我在通公司成长的每一步都是在领导的教导和帮助下取得的。同时在和客户的广泛接触中，我努力学习业务政策，努力提供优质服务，得到广大客户的信任。业务经理竞聘演讲稿对于xx工作的意义，我有以下认识：在市场上出现了竞争对手之后，市场占有率是一切工作的基础。大客户和住宅小区是现存用户的竞争重点，而新建楼宇是新的领域，而且往往是经济十分重要的.客户聚集的地方，有钱和有条件的居民，才会住进新建楼宇。特别是高档新建楼宇。如果是商业型新建楼宇，由于随着住宅固定电话市场的快速萎缩，那么我们市话收入主要xxxxxxxx于办公和商业电话，一个重要的商业型新建楼宇，可能通信收入要远远超过若干个住宅小区。无论是商业型还是住宅型新建楼宇，都要涉及宽带和市话业务和信息工程。而且对于竞争对手来说，可以和我们站在一个起跑线上，进行竞争。对于我们，这存在这一定的风险，是市场占有率发生变化较快的一个方面。xx工作的重要性和新建楼宇重点管理的必要性已经十分严峻，这是关系着我们企业未来市场占有率和成败的关键。我相信依靠自己的专业素质，依靠自己比竞争对手付出更多的努力，一定能够提高客户的满意度，加强了客户与通公司彼此之间的沟通理解，稳固业务的发展，迫使其他运营商参与到更高水平的服务竞争上来。在领导的支持下，在同志们的团结一致帮助下，我们有信心建设一个美好的“和谐xx”，为创造xx光明的未来尽自己的一份力量。

谢谢大家。

**公司的竞聘演讲稿篇九**

尊敬的x总、x总、部长、各位同仁：

大家晚上好！

首先，非常感谢组织给了我一个“推销自已”、“自卖自夸”的机会。我要竞聘的岗位是经营部总经济师。

我叫王筱存，今年47岁。大专文化程度，中共党员，工程师职称。1980年参加工作以来，先后任技术员、助理工程师、工程师;在行政职务上担任过队长、付科长、付部长;从段队到项目部、从稽查部到工程部;从一线到机关。

经营部是公司的龙头部门、总经济师是经营部的把关位置，我认为本人适合担任总经济师这一职务，理由有四：

首先，本人有16年从事概预算工作的经历，对概预算及投标报价工作有一定的经验，对施工工艺、生产流程、概预算理论认识较深，并且在全国首次实行注册造价工程师时就获得了注册造价工程师任职资格。长期的工作实践，培养锻炼了我踏实的工作作风、严谨的工作态度、较为扎实的概预理论知识和敬业爱岗的团队协作精神。

其次，本人已有6年的行政领导任职经验，有8年的业务领导任职经验，无论在什么岗位，承蒙领导和各位同仁的关爱，都能干一行、爱一行、钻一行、适应一行。尤其是在在担任预算科科长期间，本人对自己要求更加严格，在全力做好本职工作的同时，能够积极提出合理化建议，协助分管领导抓好管理，并使自己在政治思想、工作能力、协调管理水平等方面有了进一步锻炼和提高。

第三，我有勤奋务实、踏实肯干的工作作风。多年来，本人始终着眼于工作业务的提高，能吃苦耐劳，加强学习，积极开动脑筋，富有成效地开展工作，能做到高标准、严要求，尤其对概预算工作能深入进去，有一种不达目标不罢休的钻劲。此外，能够正确看待工作中的一些名利得失，凡事做到以工作为重，有大局观念和服务意识。我想，正因为有了这种良好的工作作风，本人相信，在今后的工作中能解决困难，提高自己，把工作抓好。

第四，本人能摆正位置，端正态度，不为名所累、不为利所困，搅事不越权、细致不拖拉、果断不蛮干。对上能尊敬部长及公司分管领导，对下能团结带领业务人员拧成一股绳，集中力量做好本质工作。

“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来。”机遇永远属于有准备的人。正是有了几年如一日的辛勤工作，才使我有信心来竞聘这一岗位。

金无足赤，人无完人。在肯定优势的同时，我也清醒地认识到自己存在一些不足之处：由于这几年我一直在验工计量、调概索赔、责任成本这方面做主管工作的时间长一点，在做投标报价的主管工作少一点，或者说在这一岗位上还是一名新人。不过我有信心，并相信勤能补拙，凭着我的悟性和执着，凭着我对新事物的接受能力和敏捷的思维，在今后工作中，在同志们的帮助和关怀下我会克服不足，把工作做得更好。

假如我能在此次竞争中能实现这一岗位，我一定不负众望，在领导和同志们的支持下，努力学习、开拓进取、解放思想、大胆创新，紧紧围绕公司营销工作中心，不断提高营销质量和报价水平，为营销工作的发展做出积极贡献。

因此我打算从以下几个方面来开展工作：

一、全力发挥业务骨干作用，完成好领导和工作岗位赋予的任务。为适应形势的需要，我要加强理论和业务学习，虚心向老营销领导请教，不断提高管理水平和业务水平。

二、深入调查研究，积累报价经验，统计分析开标纪录，把握不同地区、不同行业营销信息和降造区间，为领导决策投标提供第一手资料。作为一名业务把关人员，首先要是一名合格的战斗员，要通过自己艰苦细致的工作，为报价同仁作出示范。

三、协助部长、分管领导主抓报价工作。报价工作随机性大，要求高，来不得半点虚伪和大意，因此，要树立大局观念、全局观念，各地区不同和有所差别的观念，树立荣辱与共思想，诚心诚意协助分管领导抓好业务管理和队伍管理，做到补台不拆台，相互配合好，形成工作的合力。对自己分管工作要积极动脑筋，想办法，尤其是在营销工作中报价往往起决定作用时，报价工作变得越来越重要，因此，要变压力为动力，变被动为主动，报好价、报准价，力争多中标中好标，为公司的发展作最大的贡献。

四、加强自身修养，提高两个素质。要以这次聘任为新的工作起点，全力提高自己的政治素质和业务素质，始终保持积极向上的工作姿态和高昂的斗志，并善于发扬自己的优点，看到自己的短处，克服自身工作和个性中的不足，使自己能尽快转换角色，适应岗位的要求，为营销工作尽自己一份微薄之力。

五、组织业务人员加强学习，不断领会新工艺、新材料、新政策、新办法，规范工作程序、完善配套措施，使自己分管的业务人员不断提高和更新业务知识，争取人人都能拿得起，放得下，力争做一事像一事，投一标成一标。

最后，这次竞争无论结果如何，我都会正确对待，接受组织的考验，胜不骄、败不馁。我相信，有领导和同志们的支持，再凭自己的努力，一定能胜任这一岗位。

我的演讲完了。谢谢大家！

**公司的竞聘演讲稿篇十**

不参加才需要理由！！今天，我演讲的主题是--继往开来有所作为

选拔一个勤奋好学，具有良好的敬业精神和职业道德、精技术懂业务、有较强的文字驾驭能力，且善于文化管理的办公室主任或副主任是\*\*州电信分公司的人心所向，更是\*\*电信企业文化建设的希望所在。综合办公室有文秘宣传和行政管理两方面的职能，是\*\*电信对外的形象代表。

下面，我谈一谈对综合办公室工作的四点认识、构想与建议：

众所周知，办公室是综合部门，是领导工作和机关工作的参谋部门与服务部门。在整个企业中处于承上启下、服务左右、应酬各方的枢纽地位和中心位置。我认为，办公室是服务部门，应该做好三项服务工作：

一、为领导服务。当然不是狭义上的为领导的个人服务，而是指为领导的工作服务，为领导的思想和决策服务，当好部门主管的助手，当好公司高层领导的参谋。

二、为各部室服务。办公室在传达上级指示，在贯彻领导旨意或在催办、督办时，要从团结科室或班组，共同做好工作的良好愿望出发，要充分尊重每个职务角色的重要性，体现平等的原则。如果遇到困难，要学会换位思考，置身于别人的角度思考问题，共同研究，以达成解决问题的共识。

三、为职工服务。办公室是企业的办公室，是人民群众、是大家的办公室。我认为，综合办公室是领导与群众沟通的桥梁。为大家解决实际问题和虚心听取职工的良好建议，是我们的重要职责之一。而且，我们要尽快在公司内部设立群众意见箱，高度重视职工的意见和建议。把群众要我们解决问题转变为，我们主动向群众征询有没有问题需要解决。此外，\*\*地区地处祖国边疆，在当前变幻莫测的国际环境和国内、外激烈的电信市场竞争中，要把保密工作提高到一个新的.高度来认识，这对国家的安全战略和中国电信的利益尤为重要。我们要加强公司的文件、档案及对外发文的严格管理。

有人说，办公室工作可用八个字概括，即：参与政务，管理事务，形象地说是上管天文地理、下管鸡毛蒜皮。具体一点，参与政务是指参加领导对重大问题的讨论和决策；管理事务是指管理环境卫生，组织参加各种社会公益活动等。的确，办公室的工作是苦、是累、是默默无闻！每天埋头于琐碎小事，风光与荣誉总擦身而过。台下十年功，台上一分钟，深夜的伏案写作，常常只换取匆匆一瞥。因而，树立正确的义利观对办公室工作很重要。我想，作为办公室的一员应该多牺牲一点个人利益，用孔总的话说，就是只求所得，不求所有。先天下之忧而忧，后天下之乐而乐是仁人志士的追求，更应该是办公室人员的人生旅程。

办公室作为公司的文书部门，要经常起草大量文稿、传达上级指示和本单位意图。无论是起草领导发言稿，还是撰写年度计划或总结，需要办公室群体的通力合作。要充分发挥个人的聪明才智，仅凭个人奋斗是难以生存的，只有自然地融入集体、相互协作，才能无往不胜。为了能更好地为\*\*电信的企业文化服务，办公室人员要练就过硬的写作能力、组稿能力和改稿能力，我认为要从三个方面入手：

例如要起草一份产品购销合同，办公室主任作为合同起草的第一负责人，就必须熟读《经济合同法》、《产品质量法》和《消费者权益保护法》等相关法律。否则，凭个人的主观臆想，写出来的合同，必有疏漏之处，一旦发生纠纷，必将给企业造成损失。

毛爷爷说谁没有调查就没有发言权，罗素也说过要购买房子，至少要到里面看看。调查研究，是办公室员工的一项基本职责，也是重要的工作方法。要掌握第一手资料，可采取发征询函、走专访、听汇报、开小组会等形式。只有调查研究，才能透过现象看本质，才能为领导提供真实准确的决策依据。

俗语道：言之无物，行之不远。我认为，要写出一篇观点鲜明、内容详实和妙语连珠的公文，必须有丰富的素材作铺垫，而且要会掌握、应用生动活泼的语言，为公文润色增彩。办公室的员工要能熟练掌握先进的电脑技能和最前卫的文字编排技术，如microsoftword20xx、wps20xx、lotus1-2-3officepro。20xx等，才能编排出精美别致、赏心悦目、丰富多彩的版式，让读者寓教于乐。为了提高表达能力、分析能力、判断能力和应变能力，我们要不断学习通讯技术、汉语文学、逻辑学、公关和哲学等书籍，以便能将具有电信专业水平、有较高文化品味和逻辑严密的好文章、好作品呈献给公司高层领导和广大干部职工。

随着社会文明和人类科技的进步，如何利用网络技术、internet技术和管理信息技术进行信息的采编整理、如何加速信息在企业内部的流转、如何实现企业的信息共享，以及如何加强企业的电子文档管理等等，是值得我们深思的问题。对此，我们应该开拓创新，有所为，有所不为。

电信行业是高科技行业，我们拥有其它行业不可比拟的通讯工具，如电话、传真、手机和现代的语言信箱、internet（国际互联）、intranet（企业内部网）、e-mail（电子邮件）等等，但要说真正利用在日常办公的，恐怕只有电话和传真。这个现象，就好比我们开了一家最先进的光学眼镜店，但我们的店员个个是近视眼，却依然没有配戴眼镜。不难想象，这样的眼镜店又怎能提高工作效率呢？同理，不把最新通讯技术用于现代办公实属企业的遗憾之事，因为公文处理的自动提醒，自动流转，自动归档等可使办公业务无纸化，有序化，使枯燥无味的工作变得轻松愉快。在这一点，万城公司已经作了示范--他们将几个办公室的微机通过hub（网络接线器）互联形成lan（局域网），实现了4个办公室的打印机和公司电子文档共享。其实，这种局域网的技术是最简单不过了，购买5000~10000元的相关材料将现有的电脑相互联网，便能实现\*\*州电信分公司的电子文档与资料共享。那样，我们全州办公室工作效率将会大副度提高，同时秘书的工作将会比目前轻松至少40%。我认为，我们重视的是功劳而非苦劳，办公室工作更应力求效率、效益。

在传统管理过程当中，一般比较重视人事管理、财务管理、技术管理、生产管理等职能性管理。但最新的管理理论认为，包括文化管理在内的创新管理、战略管理、知识管理等经营要素的综合性管理，才是现代管理中的重要环节。其中不少重要的学者和企业家认为，世界级著名公司之所以能较长期地保持世界领先地位，最重要原因之一是它们都有一种能吸引人、激励人和留住人的独特的企业文化。

也许有人会问：企业文化是什么？它什么也不是。一个企业的文化看不见、摸不着，但文化无处不在，你外婆给你讲故事时其中有非常多的做人的道理，这就是文化。从某种意义上来讲，文化是土壤，人才是种子。文化是一个平台，是使有潜力、有才能的人真正发挥作用的平台。

目前，我们公司靠积极的管理创新和制度创新，已经在很大程度上摆脱了传统体制的束缚，它已具备一个现代企业的特征。然而，在机构改革、人员整合发生质的变化之后，如何调动公司员工的积极性、主动性和创造性，以及如何统一职工思想认识、增强凝聚力和战斗力可能领导们最关心的问题。我想，如何在目前的氛围中培育\*\*电信独特的企业文化，对\*\*电信的未来发展至关重要。

关于建设\*\*电信的企业文化，我认为应做到以下两点：

一、办公室应当责无旁贷地承担企业文化建设这一光荣而又艰巨的任务。我们要把《xxx》信息进行全面改版，在内容和形式上作大的调整，要把它办成是引导\*\*电信员工与干部携手前进的一面旗帜，一个灯塔。《\*\*电信》应当分为内部、外部两个版本。内部版本要增加对工作有指导意义的管理与优化、it（information&technology信息技术）评论等栏目。外部版本要增加企业管理、市场营销、通讯技术、电信业务、行业动态等栏目。从内容方面讲，要具体而不空泛，真实而不虚假。文章要长人志气，发人深省。从技巧方面讲，可以考虑排版成彩色，力求主旨突出、图文并茂、富于新意。使之在深受读者欢迎的同时，更有收藏价值。总之，我们要把最优秀的一面展现给客户和我们的员工。实现企业管理报刊化，报刊内容专业化的现代管理目标。

宪法（或基本法）》之类的企业文化纲要，以进行企业的文化整合，增强理论前瞻的导向力和作用力。

物理学上的万有引力定理告诉我们，要想增加吸引力，就得增加自身的质量。同样，若要增加社会、群众和上级领导机构对\*\*州电信分公司的关注和价值认同，就得加速我们的企业文化建设步伐，提升我们文化管理的含金量。

在座的各位领导、各位评委、各位同事，通过以上一系列的思考，这次竞选是胜是败，我想，对我个人而言无关紧要。最重要的是，作为中国人，我永远忠诚于自己的祖国！作为电信人，我永远热爱自己的事业！作为竞选者，我相信xxx电信的明天会更好！谢谢！！

**公司的竞聘演讲稿篇十一**

尊敬的领导，亲爱的同事们：

主管是什么;主管做什么;我，做主管，为什么;怎么做?首先，主管是什么?

我觉得，销售主管，顾名思义就是以销售为主，协助管理。

其次，主管做什么?

主管，首先是一名优秀的销售员，自身销售能力过硬，业绩突出;其次，是销售经理的好帮手，严以律己，认真执行;再次，是销售同事的知心人，促进成交，创造佳绩!主管的职责简而言之就是：帮领导排难，为同事解忧，上情下达，下情上禀!协助领导使得销售团队亲密协作，销售战车隆隆向前。最后，我，做主管，为什么，怎么做?高尔基曾经说：“一个人追求的目标越高，他的能力就发展的越快，对社会就越有益!我不是给我阳光，我就想灿烂的那种人，但我相信：烈火才能炼真金!

从xx年初进入房地产行业，至今已经三年了，三年的风风雨雨，似乎早已应该习惯了波澜不惊，但我的梦想始终鲜活!每天醒来我都会对自己说：新的一天开始了!新的一天要有新的收获!

前进的道路并是一帆风顺的。三年来，在工作中，同大家一样，我曾经被误解，遭埋怨，委屈的泪水曾经不止一次流过!但甜蜜的是我是确实成交后的欢乐!留在心田深处的是客户满意的笑容和由衷的感谢!

因为，我爱生活，更热带自己的工作。

坎坷与荆棘相伴，笑语与欢歌一路，在风雨中，禾苗茁壮成长，我成长成熟。

乔吉拉德曾说，“只要真心爱你的客户，他们就不会让你失望”，三年来的工作实践一次次验证了这句话。

销售时，把客户当亲人;成交后，把客户当朋友，在客户的眼中，我不再是推销员，而是给他们帮忙，为他们提供便利的朋友!我尽己能，为他们排忧解难，“以心换心”，他们为我带来了更多新的朋友，我们一起分享成功的喜悦!我庆幸自己属于这样一个上进、团结的集体，一个热情四溢的团队!如果我的愿望能够实现，我将和大家一道，在领导的英明指挥下，用自己的热情与汗水，创造更佳业绩，共创美好明天!谢谢大家!当然，如果未能成功，我决不气馁，我将继续努力，以更大的热情投入工作中，我坚信：“机遇总是青睐有准备的人。”

巴斯德曾经说过“立志工作成功是人类活动的三大要素”!

有人曾说过：“欲速则不达”。

谢谢大家!

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn