# 最新加油站经理竞聘演讲稿(通用9篇)

来源：网络 作者：红叶飘零 更新时间：2024-08-04

*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。优质的演讲稿该怎么样去写呢？以下我给大家整理了一些优质...*

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。优质的演讲稿该怎么样去写呢？以下我给大家整理了一些优质的演讲稿模板范文，希望对大家能够有所帮助。

**加油站经理竞聘演讲稿篇一**

尊敬的.各位领导：

大家好！

很荣幸可以参加这次的竞聘，我竞聘的岗位是加油站值班经理。对我来说这不仅是一次挑战，也是一次机遇，他不仅能锻炼我的能力，也能够展示我的才华。无论这次竞聘成功与否，以后我都会一如既往的去虚心学习，扎实工作，向自己理想的目标前进。

首先自我介绍一下：我叫xx，汉族，出生于19xx年x月，xxx市人，20xx年x月毕业于xxxx第四高中，20xx年x月x日经朋友介绍来到中油首汽二号站三班工作至今。

认真仔细，虚心好学。上班前认真做好班前训导，交接班时认真检查加油设备、工具和相关物品的完好程度。虚心向别人学习，借鉴他人先进的经验和方法，不断提高自身的管理水平。

机智冷静，反应迅速。在处理突发事件时能沉着冷静，在不违反规章的前提下，尽量做到机智灵活、反应迅速，保持车道畅通，关键时刻拉的出打的响。

恪守规章，坚持原则。严格遵守公司规章，起带头作用，不受诱惑、恐吓、威胁，坚持原则，与各类违规、违章现象作斗争，坚决抵制，决不姑息。

团结互助，发挥集体主义精神。与加油员、整个班组及其他班组互相团结，互相帮助，友好合作，充分发挥集体主义精神。

服从指挥，顾全大局。坚决服从领导指挥和安排，凡事以大局为重，处理好个人利益和集体利益、局部利益和整体利益的关系。

有错必纠，勇于承担责任。总结工作，发现错误，虚心接受，有错必改，敢于承认错误，接受处罚，不推卸责任。

在最短时间内适应新的工作岗位，对自己提出更高的要求，加强与员工的沟通，及时了解掌握站长的工作思路，并将自己的想法进行交流，做出合理的调整，在平日工作中我要带头严格遵守公司和加油站的各项规章制度，认真做好自己的本职工作，以身作则，帮助站长做好各项工作，在完成本职工作的基础，积极为一线同事服务，在工作上指导他们，在生活上帮助他们，在思想上引导他们，做好站经理的好帮手。将员工的工作动态即时反应给经理，做好人员考核和激励工作，带动大家的积极性。

以身作则，树立榜样，作为一个基层管理者最重要的一项就是树立榜样————树立一个你期望其他人学习的好榜样。榜样非常重要，因为大家都相信自己的眼睛，他们看到你做的比听到你说的效果要大得多。作为一个管理者不仅要能激发他人跟随你一起工作，以取得共同目标。还应当采取许多其它的激励方法，比如：尊重、关爱、赞美、宽容下属，物质奖励等。综合运用各种激励手段使全体员工的积极性、创造性、企业的综合活力，达到最佳状态。

在管理上我将对班组成员的要求更加严格，无论在工作还上还是生活中都始终如一。工作中我们除了本职工作以外还要对自身加油机的卫生进行清理，时刻保持加油现场的净化。生活上也不例外，要按时归站，内务军事化标准等等。

以上就是我的竞聘演讲，望各位领导给予我展示才华的机会。

谢谢大家！

**加油站经理竞聘演讲稿篇二**

尊敬的各位领导、各位同事：

大家上午(下午)好!

今天很荣幸我能站在这个讲台上，参加此次我们公司新成立的资本运营部经理岗位竞聘稿的竞选。首先我感谢公司组织这次竞选活动，给予了我这个挑战自我、展示自我的机会和平台;其次，我感谢集团公司和我们广东国际拍卖有限公司各位领导的鼓励和支持，可以让我在以往的工作岗位上得到更好地锻炼和学习;最后，我感谢各位同事对我的理解与帮助，可以让我在工作中不断成长与茁壮，今天我才会有信心站在个讲台上。

首先，我介绍一下我个人的基本情况：

今天，我参与竞聘的岗位是新成立的资本运营部的经理岗位，那么首先，我先把自己对这个部门和岗位的认识汇报给大家：

资本运营部虽然是我集团公司新成立的一个部门，但是它却担负着对集团公司所拥有的一切有形与无形的存量资产通过流动、裂变、组合、优化配置等各种方式进行有效运营从而实现达最大限度增值的重要任务，在日常工作中，资本运营部要在集团公司各主管领导的带领下，做好搜集、整理各类资金、资产、资本运作的相关信息，并且在此基础上拟定相关的可行性研究、资本运作计划或者方案，切实做好公司领导进行决策的“参谋”和“站务公司经理竞聘演讲稿”工作。

作为一名资本运营部经理，尤其是在当前资本运营部刚刚成立的情况下，更是要做好资本运营部的管理、完善和提高工作，撰写并且落实部门相关工作制度，知道和规范集团公司各相关部门的投资、融资和其他资本运作行为和改革改制工作，并且还要在此基础之上，切实寻找、探索好集团公司资金、资产、资本运作的合理、高效途径，提升集团公司整体经济效益，稳步促进我们公司综合工作的全面推进。

为了完成这些工作任务，作为一名资本运营部经理，银行客户经理竞聘演讲稿，在工作中就必须保持清醒的头脑，冷静分析、果断处理，既有具备优异的执行能力，又要有良好的协调组织能力，在工作中周密考量各项工作的细节与发展趋势，用细致严谨的工作态度和高水平的工作能力助力资本运营部基础工作的夯实、发展工作的快速推进。

鉴于以上对资本运营部部门和岗位的认识，结合我个人的工作经历，接下来，我把自己的竞聘优势向大家逐一汇报。

第一，我热爱本职工作，始终在不懈要求自己，立足本职，争创一流。

我从200x年来到集团公司工作以来，无论什么时候，无论在哪一个工作岗位上，在每一项工作中，我都始终以更高的标准要求自己，忠诚履职、爱岗奉献，兢兢业业完成各项任务，在各项评比中均名列前茅：20xx、20xx、20xx年连续三年中我被广东国际拍卖有限公司评为优秀业务经理;其中20xx年、20xx年两年还被公司授予了“邮政储蓄经理助理竞聘演讲稿”的荣誉称号;20xx年我还荣获了广东省优秀拍卖师的荣誉。

在这x年的工作当中，公司给予了我成长的平台，我也希望用我的加倍努力来回报集团公司和国际拍卖有限公司各位领导对我工作的关怀和帮助，我愿意在新的岗位上继续为公司的发展做出我更大的贡献!

第二，我工作勤谨务实、严谨细致，业务技能扎实，还具有着丰富的资本、资产类的管理和运营经验。

在广东工业大学学习期间，我就曾在完成管理学必修课程的基础上，先后研读了上百本关于资本运行、资金用度和资产管理类的书籍，切实为我此次竞聘岗位工作的开展指明了方向。

x年的业务员岗位实践和x年的经理岗位管理工作经验使得我养成了勤谨务实、严谨细致的工作作风，不仅具有着扎实的专业技能，还对部门的管理和引导工作有了较为清楚和详尽的认识，具备了此次竞聘岗位所要求良好的业务素质能力、学校行政部经理竞聘演讲稿、管理能力和应急能力水平：在业务部工作期间，我先后参与了省市国资系统、法院系统、金融系统、海关、工商等执法部门委托拍卖标的的处置业务，处置标的类型包括房地产、土地、股权、债权、机动车、无形资产、租赁权等多种形式，还参与了对房地产及不良资产评估、买卖、银行会计经理竞聘、抵押、融资、租赁业务熟悉，并且具有着丰富的操作经验。

除此之外，在200x-20xx业务部工作期间，我还坚持在每一项的工作中，细致部署安排以推进相关工作的开展，将领导布置的各项任务细化，切实做到了每个细节、每个步骤到位，不仅仅提升了个人能力水平，还切实助力了部门工作的稳步推进，工作成绩获得了上级领导和部门同事的一致肯定和赞同。

第三，作为一名年轻职工，我还把学习放在工作的首位，不断进取，创新工作方式方法。

在过去x年的工作当中，无论从事什么工作，经理竞职演讲稿，我都始终秉持业务能力精益求精的精神去学习、去钻研，充分利用闲暇时间学习相关专业书籍和管理书籍，20xx年我成功考取了注册房地产估价师，并且于20xx年开始注册，20xx年我成功获得了中国注册拍卖师资格，并于20xx年1月开始执业。

在此基础之上，我还在工作中不断创新工作方式方法，切实提高了个人和部门的工作效率，并且大大增强了自己的判断能力和写作分析能力，为我在新的岗位上工作的开展奠定了良好的基础。

第四，我始终坚持公平、公正的团队管理精神，善于与同事打成一片，行政部经理竞聘报告具有良好的组织协调能力。

在工作，我始终把敬业奉献的工作精神放在首位，工作认真负责，并且秉持谦虚的学习态度、严明的组织纪律性、吃苦耐劳的品质和公平、公正的团队管理精神。除此之外，我还信奉诚实、正派的做人宗旨，坚持团结而不特立独行，尊重权威但不妄自菲薄，遇事懂得及时征求他人意见，因此我始终能以饱满的热情参加到各项工作中来，具有着良好的组织和协调能力，与其他同事打成一片，共同凝结成一个充满生命力的战斗团队。

基于这些优势所在，我也坚信我具有着担任资本运营部经理的能力和水平，如果让我担任此职务，我一定会协助集团公司上级主管领导将资本运营工作做好、做扎实，助力我们公司的又好又快发展。

“凡事预则立，不预则废”。如果我能有幸竞聘资本运营部经理成功，我将尽快进入角色,全力以赴，理清思路，积极履行职责，作为执行者发挥好四个作用,作为管理者处理好四个方面的关系,并且切实做好四个方面的具体工作。

**加油站经理竞聘演讲稿篇三**

尊敬的各位领导，各位同事：

大家好！

我大学毕业后便进入公司工作，至今已经有x年的时间了，感谢领导给了我这一次表现自己的机会，我想要竞聘的岗位是xx部的经理的职位。我接下来会跟大家说一下我竞聘这个岗位的优势，以及我想要竞聘这个岗位的原因。

我之所以想要竞聘这个岗位，是因为我觉得自己的工作能力能够胜任这个岗位的工作，人都是想要往上走的，现在有一个让我能够更上一步的机会，我当然是要抓住的了。在公司工作的这些年我学到了很多的东西，这些东西能够帮助我把自己的工作做好。我能够有现在的工作能力是靠的我的努力，当然也离不开同事和领导的帮助。我相信我是能够把经理的工作做好的，我也对自己有信心。我觉得一个部门的经理是要具备一下几个方面的能力的，我觉得自己是有这几个方面的能力的。

第一个，就是管理能力。作为一个部门的领导，如果没有管理能力的话是绝对不可能带领员工更好的完成工作的，如果一个领导没有管理能力的话是没有资格担任整个部门的领导的。我觉得自己是有这个能力的，虽然现在我这方面的能力还有不足，但那也是之前没有机会让我去锻炼自己这方面的能力，我是一定会努力的去提升自己这方面的能力的。我相信如果有机会的话我是一定能够成长的。

第二个，就是要有很强的工作能力。作为一个领导，工作能力是必须要比自己的员工更好的，若是自己的下属的工作能力更好，又怎么能够服众，又怎么能够去指导他人的工作呢？我觉得自己的能力应该可以说是我们部门最好的了，这是领导和同事们都一致的认可的，从这一方面来看我觉得自己是很符合一个部门领导的要求的。当然这些也是我自己个人对这个岗位的看法。

我也知道我还是有很多不足的地方，我也会继续的努力的，但如果不给我一个机会的话又怎么知道我是做不到的呢？所以我也希望大家能够给我一个证明我自己的能力的机会，我也会在工作的过程中努力的学习，让自己能够不断的成长，把工作完成的更好。我相信我是能够做好部门经理的工作的，带领着大家更好的完成我们部门的工作。如果我没有竞聘上我也不会失望，我会继续的努力，直到我能够得到大家的认可。

谢谢大家！

**加油站经理竞聘演讲稿篇四**

我本年六月满28岁，毕业于\*\*十四中，学财务专业，

98年元月进公司， 99年10月过去和处长在堆栈共事，做一名堆栈办理员， 99年11月经同事们的保举提拔为堆栈主管，在职期间，加班加点及时急剧的为各柜店补充货源，堆栈帐务异国出过偏差，构造堆栈里同事参加公司各项活动，那年还评为了进步工作者。

以上是我简要的工作经历。

第1点：认同公司的文化观、代价观，愿同企业共成长；

第3点：有较强的工作责任心，长进心，有韧性，鞭策和谐、履行力强；

第6点：入公司9年无庞大工作失误及不良风格。

几年的工作，熬炼我的同时也连续地考验着我，我蒙受着工作的压力，感觉着工作中的苦与乐，享福着一份耕耘，一份成果的高兴，我是酷好我如今所从事的工作的，我承诺为公司的成长更加勤奋竭力地工作。

思路：夯实部分根本构筑，提拔部分凝集力，尽力调控供、产、需均衡办理；

第1点、疏理流程，美满机制，式样构造架构，明了各岗亭职责及提拔筹划；

第3点、建立科学的数据分析和出产排期的方法，满足营销系统的均衡需求；

第5点、进修当代化的堆栈办理方法，美满原辅料仓的办理；

第6点、培养团队精神，建立团队和谐干系，享福工作，享福糊口生涯。

最终我想说：多年来的互助工作，在坐的带领和同事对我的为人和工作本领应当是很明白的，我的工作表现大家也是有目共睹的，在过去的九年里，在带领的关怀下，在同事们的赞成和忘我救助下，我的工作获得了必定的成绩，经过议定多年工作实践的熬炼，我已经具有了担当筹划跟单部经理或是副经理一职所需的和谐构造、分析决议计划和解决题目的综合本领，差的是响应的表面水温和雷同表达的技巧，可是在今后的工作中我必定会连续的进修，培养提拔自已，更加竭力干好！

**加油站经理竞聘演讲稿篇五**

尊敬的各位领导、各位同事：

你们好！

这次次竞聘对我来说不仅是一个展示自我的舞台，更是一次锻炼、学习、提高的机会，相信这次竞聘将是我未来人生中的一大转折。

我叫xx，大专学历，20xx年毕业后应聘进入中国移动金昌分公司，20xx年在营业厅做营业员，20xx—20xx年在营销四部任业务经理，20xx年至今在集团大客户工作。在这八年里我感受到移动大家庭的温暖，在这里学会了如何成为一名合格的客户经理，也在为客户服务的过程中实现了自我价值，我为能成为一名合格的移动人而自豪。

我这次竞聘的岗位是“高级客户经理”。

我对高级客户经理的理解是：客户经理作为公司的代表，担负着公司与客户之间的联系，承担着多方面的职责，客户经理必须具备良好的思想道德素质和专业素质。

良好的思想道德素质首先要热爱企业，忠于企业；对待客户要主动热情，对于用户提出的的问题要耐心解答，不能欺诈客户，更不能以不正当的手段或方式欺骗客户。其次，要树立“沟通从心开始”的服务理念，以“追求客户满意服务”为服务宗旨，培育自己吃苦耐劳、团结合作、乐于奉献的企业精神；在具体工作中，要真心实意为客户着想，全心全力为大客户服务；要遵守企业各项规章制度和劳动纪律；对自己的工作具有自豪感，有敬业的精神，有为公司和客户负责的责任感；通过恪守道德，塑造客户经理的自我形象，探索大客户服务工作规律，创造高效能的工作业绩。

客户经理与客户打交道，除了具备一定的思想理论基础和文化素养，最主要的是精通移动业务，具有丰富的移动通信营销和服务技能，即专业素质。

这次演讲我虽然没有什么豪言壮语，但我相信有在座的各位领导、各位同事的帮助、支持和配合，我有信心、有能力出色地做好这项工作，当好一名称职的客户经理。坦诚地说，我关注竞聘结果，渴望参与成功。但我更重视参与的过程，因为对于我来说，参与的过程有时可能比结果更为重要。我想无论竞聘成功与否，都不会改变我对事业的执著。我爱这平凡的工作，而它确是不平凡的事业。

以上是我的竞聘演讲，谢谢大家。

**加油站经理竞聘演讲稿篇六**

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

我是来自一炼钢天车车间的xxx，文化程度：大学本科；现任职务：车间主任助理。非常感谢大家推选我为工会主席候选人，谢谢大家！

在我眼中，工会是公司各层领导联系群众的桥梁和纽带，代表着广大职工的根本利益，肩负着职工的利益和愿望，肩负着公司做大、做强的重大使命。同时，工会也是建立和谐稳定的劳动关系、增强企业凝聚力、促进企业健康发展的保证。我很希望通过今天的选举，我能获得一炼钢工会委员的荣誉，也很希望能真正的为一炼钢全体职工办实事、办好事，请给予我履行使命和责任的机会，如果能得到大家的信任，我将努力做好以下工作：

1、积极主动丰富职工的业余文化生活，落实杜总提出的“两个健康，一起快乐”。

2、做到积极宣传、落实公司各管理层的思想和方针，准确把握职工的心声，通过沟通、宣传、活动，使领导与职工上下一心，做到“心往一处想，劲往一处使”。

3、协助工会主席，搞好层级关系，发挥工会组织作为党联系群众的纽带作用，设置职工意见反馈处，收集职工意见和建议，及时反映给公司管理委员会，做好上情下达和下情上报工作。

4、认真仔细的了解职工的疾苦，关注困难职工，将发现的情况及时向工会主席报告，向困难职工伸出援助之手，解决困难职工的燃眉之急确保每个职工“快乐工作”，真正使大家感受到“日照钢铁大家庭”的温暖。

5、发挥工会的教育职能，积极做好业务技术、操作技能、操作安全培训，不断提高职工的素质，开发每一位职工的潜能，让大家都能在岗位施展才华，为企业做出更大贡献。

6、关注公司发展方向，主动向上级领导汇报工作，协调与企业发展的相关工作。及时传达上级文件精神，取得领导的支持和员工的理解。

总之，企业的利益和职工的利益是统一的，企业和职工是不可分割的整体，工会在企业和职工之间更是不可或缺的纽带，作为工会主席，就是要全心全意的为企业为职工办实事，办好事，把企业、职工的利益看成自己的利益，把职工的事当成是自己的事，把职工的疾苦当成自己的疾苦来对待！因为工会就是我们自己的家！完毕、谢谢大家！

**加油站经理竞聘演讲稿篇七**

各位领导、同志们：

大家好，我叫xx。目前担任房地产信贷管理部副经理职务，准备竞聘房贷部经理。我大学本科学历、xx年x月进入营业室担任会计专柜柜员、xx年调入当时的个人金融业务部担任客户经理，xx年调入房地产信贷管理部，xx年经竞聘成为房地产信贷管理部副经理工作至今。

从我担任个金部、房贷部客户经理至副经理期间，也正是分行房地产信贷业务大力发展的时机，本人有幸参与到了其中，在这里我想先感谢分行历届领导给予我这样的年轻人展示和发展能力的舞台。在我从事房地产业务这六、七年时间里，房地产开发贷款从当年的.仅xx万元发展到了今天的xx万元，个人按揭更是从无到有，目前余额为xx万元，每年为营业部实现利息收入超过xx万元。在业务品种上涵盖了房地产开发贷款、经营性物业贷款、银团贷款、保函、个人一、二手房贷款以及衍生的部分融资型个人产品等，分行所开办房贷类业务我们均进行了有益的尝试，呈现出多点开花的局面。我所在部门及我本人也受益其中，房贷部xx年获得分行房地产信贷业务第二名，二手房按揭业务更是每年位列分行首位，我也有幸在xx年获得总行级房贷业务先进个人称号。

下面我想说一下我对今后房地产信贷管理部业务发展的设想。可以说房地地产行业作为资金密集型的上游行业，一直以来是国际宏观调控的重点对象。xx年以来这一点更为明显，整个行业甚至面临着重新洗牌，大型开发商逐渐体现出其资金雄厚、储备充足的优势，同时部分地理位置优、设计品位好、价格合理的项目依然受到了市场追捧。我认为应抓住这一时机加强与大型房地产集团公司业务合作，这几年我行已先后与万科公司、复地集团、金源集团这些房地产百强企业建立了业务联系，这些堪称地产大鄂的集团公司无不是在北京乃至全国范围内大规模开发项目，在宏观调控日紧的形势下企业资金需求也达到前所未有的程度，这就是我行深入合作拓宽业务的时机。我们应当积极行动起来对照客户实际需求、按照我行风险防控要求有针对性的制定服务方案，尤其是像利用好农行遍布城乡的结算网络提供现金管理平台，以及像房地产内部银团贷款、经营性物业抵押贷款等新业务、新产品的推广等。以大部分集团总部在北京这一特点制定的综合营销服务方案能够使我行获得更多存款资源、贷款份额以及中间业务收入，有效的提高了综合收益，达到引起双方合作长期化、收益扩大化的目的，而且从总部这一层面介入客户，弄够从宏观角度监测客户把我行贷款风险降至最低化。

针对上面提到地理位置优、设计品位好、价格合理的项目我认为我行更应该择优而入，从以往我行所操作过的项目来看，这类开发商有一定资金实力，但对银行信贷资金依存度高。这一特点使我行介入的谈判条件相对较低，一旦合作成功开发商都表现出了较高的忠诚度。其所开发的项目一经上市销售大都受到市场追捧，能够为银行带来丰富的按揭资源。同时购买该项目的人群生活稳定、收入较高、还款意识强，在将来出现风险的可能性较小。这类项目的介入能够使我行在短时间内实现比较理想的收益，同时贷款风险完全在我行掌控范围内。

在这些年的房地产信贷工作中，我们更多的注重了资金滞留的多少、利息收入的大小、风险控制的力度等因素，而轻视了中间业务这一环节。而中间业务确是今后银行收入的重要来源之一。网上银行、债市通、财务顾问、现金管理等这些在这方面我行已经搭建好了一个业务开展平台，今后房地产信贷部也应在此方面倾注更多力度，使房地产信贷管理部的资产、负债、中介业务全面发展、齐头并进。

房地产信贷管理部另一主要业务是个人住房按揭业务。目前我行开办的品种包括一、二手房贷款、循环贷款、置换式贷款、商用房贷款等。在银行业竞争日趋激烈的今天，住房按揭已经成为同业争抢的业务，我行在这方面已经落后于竞争对手。我认为应及时应对，拓宽业务渠道，在我行个贷业务品种已经较为丰富的今天，以产品优势向市场出击。在这些年我行开发的业务品种中相当一部分能够引起市场的共鸣，但限于其他原因未能推广开来甚至是被束之高阁。在银行产品日趋同质化今天，这些产品的竞争优势逐渐体现并最终会受到市场的青睐。

自xx年我行开办个贷业务以来，已经累计发放近xx笔贷款，这些在别人看来也许是普通个贷资产，而在我看来这些人则好像是一座尚待开掘的矿山一样，有太多的资源可以挖掘。例如随着银行电子化程度的提高，为这些人开通网上银行，既方便了客户也减轻银行电话咨询的压力；向还款记录优良者推荐我行贷记卡，培养他们以农业银行为主消费结算习惯；向他们中的高端客户推荐我行理财产品，提高他们对农行的贡献度等。在我行存量的按揭客户中不乏大权在握的国家干部、资金实力雄厚的企业老总，而我们对他们的情况了解甚少，更谈不上深入的服务。在今后的工作中我认为应加强这方面的工作，使个人按揭这项优质的不动产动起来，以实现优质资产收益的最大化。

以上市我对房贷产信贷管理部的开展工作的一些看法，供大家批评指正。最后我想说这是我在营业部第八个年头了，这八年里有辛酸和劳累，但最多的还是快乐和分享。身为营业部人我有一种由衷的自豪感，这来源于咱们营业部这支年轻的团队和敢为人先的精神，从首笔二手房贷款的发放到第一笔经营性物业贷款，从第一户网上银行业务的开通到第一户现金管理的上线，无不是开分行之先河。我相信这些都离不开领导班子的得力指挥和这敢为人先精神的驱动。已过而立之年的我相信自己依然饱含这样的精神和自豪感，愿意为营业部的发展倾注自己的点滴之力来争取营业部和xx更快更好的发展。这就是我此次竞聘报告的全部内容。

谢谢大家

**加油站经理竞聘演讲稿篇八**

公交运输工作的性质是公益与利益相结合。工作任务是“安全生产、优质服务”，工作特点是“起早贪黑，事情杂，任务重”。所以我们的工作是一项与普通货运运输截然不同，是不能只顾开车，不求服务，是一项使命性较强的工作，所以，完善管理，健全制度，是公司一基本准则，驾驶人员思想作风过硬，组织纪律严密，服务理念更新，身体技能优良是我们的基本标准，只有具备这些条件，我们才能履行好我们的职责，才能体现公交运输效能和战斗力，才能圆满完成全县人民交给我们的工作任务。现在是经济高速发展、人财物和信息大流通时代，城乡之间、区域之间接触与交流日益密切，特别是私家车逐增，加之人民群众对公交车的运用认识不足，所以，推进公交运输扎实、有效、正规化建设是当前对我公司发展的必然要求，我作为一名公司职员，就必须充分认识，要怎样做有用的员，怎样增值自己，我记得董事长在会上讲过，良好的心态是高效工作的基石;完善的品格是和谐工作的先节条件，敬业奉献是优秀员工的职业基准，专业技能是实现价值的实力;做好定位才能热爱自己的岗位，经营职业生涯是稳步发展的源动力，虽然我记得不完整，但我觉得几句话对我感悟很深，记忆犹新，确实只有这样，我们才能把每件事做好，才能履行好自己的职责。

三、上岗后的工作思路

我如果能竞聘成为一名副经理，我会努力学习公交运输专业知识，不断提高自身素质，工作中做到身先士卒，率先垂范，生活中廉洁自律，勤俭持家，尊重上级，爱戴下级，服从领导，服从分工，做到政令畅通，协调好多方关系，同时凝聚全体员工，使之成为团结、和谐、心往一处想、劲往一处使，作风过硬、战斗力强的队伍，并按以下思路开展工作：

1、严抓员工思想作风建设

坚持过硬的政治纪律是队伍正规化建设的前提和保障，公交运输是一支纪律性严、人性化强的工作，每个驾驶员必须具备良好的思想情操，从我做起，严格管理、严明纪律、才是打牢全体员工认真履职的工作基石。

**加油站经理竞聘演讲稿篇九**

各位领导、评委：

上午(或下午)好!

根据分公司工作的需要，结合自己的实际，我决定参与此次电信社区经理竞聘。感谢分公司提供的此次公平竞争的机会。我将努力珍惜这次机会，现将竞聘理由向各位领导、评委陈述如下。

一、身体为行之需要。

机构精简，富余人员当充实前台服务工作，这是流程之需要，作为企业员工当无条件服从。在此基础上，本竞聘人具有劳动能力和劳动需求，企业又提供了这样一种机会，我的参与亦正是享受《中华人民共和国劳动法》赋予我的劳动权利。

二、具有熟悉社区地理环境和用户分布的条件。

现年岁的我，在县城土生土长了年，对每一条街道，每片居民，各个单位的分布情况非常熟悉，如果能我从事社区经理这个岗位，即使在没有资料档案的情况下，我也能如数家珍，这对于提高工作效率，适应市场的快速响应，具有重要作用。

三、对社区经理岗位有正确的认识。

社区渠道是中国电信集团为实现其战略目标而提出的四个营销渠道之一。一般以一个行政镇或街道为单位，结合主干电缆走向，组成一个社区。按照社区内固定电话和宽带用户数的多少决定社区代表人数。

社区经理、社区代表是社区渠道中的主要当事人和承包人，代表中国电信在社区内负责电信终端设备维护和电信产品的营销服务。

从上述对社区经理的二点定位看，它实质上就是最前端的服务。是实践“用户至上、用心服务”理念的前哨。从当今的服务企业看。从某种意义上说，除了技术以外，企业的成败就是服务质量了。作为新一代电信人，为了企业的兴旺发达，我有信心电信支局长竞聘演讲在前端做好对用户的服务，为企业作出我应有的贡献。

四、我有我的社区经理观

我的社会经理观是：

启动市场必须先启动企业，启动企业必须先启动人，启动人必须先启动观念。如果我能竞聘社区岗位，我将用如下社区经理观搞好岗位工作：

——换“脑”融“智”成为员工的自觉追求。换“脑”就是要经常否定自我的。我的演讲完毕，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