# 2024年主管岗位竞聘的演讲稿 主管竞聘岗位演讲稿(汇总9篇)

来源：网络 作者：梦醉花间 更新时间：2024-02-27

*演讲作为人类一种社会实践活动，它必须具备以下几个条件：演讲者、听众、沟通二者的媒介以及时间、环境。演讲的直观性使其与听众直接交流，极易感染和打动听众。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。主管岗位竞聘的演讲稿篇一各位领导...*

演讲作为人类一种社会实践活动，它必须具备以下几个条件：演讲者、听众、沟通二者的媒介以及时间、环境。演讲的直观性使其与听众直接交流，极易感染和打动听众。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。

**主管岗位竞聘的演讲稿篇一**

各位领导、同事们：

首先，我感谢总行领导给我这次机会。我竞聘的岗位是个人业务部个人业务管理岗。拿破仑曾说：

\"不想当将军的士兵不是个好士兵\"。我响应总行的号召参加竞聘。

这次竞聘我认为可以把自己推向更高一个层次的管理岗位，可以从中经受考验，得到锻炼，从而使自己更趋成熟。

我叫xxx，出生于年，汉族，现年xx岁，大学文化，x职称，x年x月参加工作，一直在xx信用社工作，xxxx年x月开始在总行xxx部xxx工作。我竞聘个业务管理岗的优势有：

一、具备了适应个人业务管理岗的知识层次。一是近年来我利用业余时间，采取自学、函授的方式提高文化层次，我以持之以恒的毅力，二年内完成了xxxx大学本科学历课程，并取得了相应的本科文凭，从而使我的具备了一定的组织能力、综合分析和判断能力;二是长期在信贷岗位上工作，采取边干边学边练的方法，迅速掌握了信贷业务方面的应知应会知识，继而逐步提高、升华。

通过多年的刻苦努力和大胆实践，我的业务能力、管理水平及综合素质有了较大提高，同时在实践工作中养成了强烈的事业心和高度的责任感，加上求真务实、乐于吃苦的工作作风被同志们认可，也受到领导的信任。综上所述，我认为自己熟悉个人业务的操作规程，具有独立操作技能，具备了适应该岗位的基本素质和经验，而且能够严格要求自己，做到恪尽职守。

三、拥有了做好个人业务管理岗的工作思路。如果我竞聘上岗，我一是将根据客户的需要不断发展新的个人贷款业务品种，把现有的个人贷款业务品种进行分类整理，针对客户的收入水平、消费能力、消费趋向等各种特征有针对性的形成组合后推荐给客户。

特别是要加大住房抵押贷款、汽车消费贷款等热点贷款的推广力度，提高贷款发放量。在工作中充分发挥个人贷款品种全、客户选择贷款品种更加灵活方便的特点，把我行的个人贷款业务扎实有效地的开展起来，以此来满足客户的贷款需求。

二是加强个人客户经理队伍的建设，做好客户经理的培训工作，把各支行业务精、能力强、品质好的员工充实到客户经理队伍中来。从而提高我行的知名度，达到集结人气，增强我行实力的\'目的。三是制定相应的对策、出台一系列新的个人业务服务办法、措施、考核管理办法，一方面最大限度地满足客户的需要，为客户提供全方位理财服务，另一方面充分保证我行信贷资金的安全。

各位领导、同事们，我的简历，我的思路若能引起你的共鸣，将是我最大的欣慰。我相信机遇的大门对不断进取的人是永远敞开的，如果通过这次竞争，自己没有被竞聘上，我也会加倍努力，尽职尽责干好本职工作，最后我要感谢总行领导对我的鼓励和鞭策，同时也感谢在座各位对我的理解和支持。我愿与大家一起共创美好的未来，迎接xx农村合作银行辉煌灿烂的明天。

**主管岗位竞聘的演讲稿篇二**

尊敬的各位领导、各位同志：

首先感谢大家给我这次参与竞聘的机会，我竞聘的职位是综合科主管。

我叫xxx，年出生，现年岁，籍贯大学本科学历xx年毕业于大学系同年进入中国人寿保险公司在其支公司工作至今先后历任银行兼业代理顾问，外勤及综合科出纳等职。

在学校我学习的专业就是保险，对保险行业有较为全面深刻的认识为自己能投身这样一个富有朝气和活力的行业而感到骄傲我们中国人寿保险公司是老字号的保险公司为了顺应加入的形式公司进行了一系列的改革这次人力资源改革便是其中的一个重要内容变则通通则顺有改革就有活力在进入国寿的这几年来我深感这个公司的发展潜力巨大，不仅屡获各种殊荣更跻身全球强行列为中国的民族寿险业争光我部作为市市场上不多的专业团险公司在总公司领导下其发展潜力同样不可估量我们的业绩节节高我们的发展一天比一天好与公司一同发展壮大是每个员工的愿望，当然，我也不例外。也很想在这片沃土上有所作为。“不想当将军的士兵不是好士兵”，此次竞聘给了总结检验自己机会和展示自己的舞台做为基层公司的一员，我也很想为公司的发展出一分自己的力。

从学校毕业后我就进入中国人寿保险公司分公司部工作虽然工作时间不是太，久但在领导的关怀和同志们的帮助下学到不少东西能力大有提高同时也具备了做为主管应有的一些素质：

我毕业于保险系保险专业，对保险基本原理掌握比较到位，经历的工作岗位使我对保险知识由理论到实践融会贯通这对我的工作帮助很大同样这些知识对于理解上级公司的.方针和政策，领会上级对一个阶段工作重点的部署也都大有裨益。这为争取工作的主动少走弯路打下了坚实的基础；此外，会计学，金融学，经济法学方面的知识也能使自己在工作中和处理相关问题时能够游刃有余。

综合科主管是公司的中层管理阶层，也是公司的中流砥柱。随着金融一体化，市场的全球化，知识经济正在快速到来，企业的内外部环境都发生着巨大的变化。而综合科作为协调公司内外部的重要职能部门其主管的协调能力显得尤为重要。对内部而言，在目前的工作中，我的职务是综合科财务出纳，担负着本公司与市公司财务部之间的衔接工作，能作到两者之间信息及时沟通，问题顺利解决。此外，由于工作需要，我还负责与税务部门，质量监督局，公积金中心及银行等其他公司外部单位协调关系，使公司的工作能顺利有效的进行。

由于现在从事的是财务工作，我对财务工作比较熟悉，已顺利取得了会计师资格证。在工作中能很好的协助领导对公司的财务状况进行及时准确的把握，确定公司发展的方向。另外，对等办公软件能熟练操作，企业办公自动化方面应该不成问题，在对新技术使用方面，在今年的学平险的收费管理中，还首次了使用财务软件进行管理，大大减少了相关人员的工作量，提高了工作效率。

竞聘后的几点想法：

一、认清综合科工作在公司整个管理工作中所处的位置，完善并修定办公室的工作目标，提高工作水平，提高运行效率，提高服务质量；强化服务意识，改善服务条件，提高服务层次；作好大家的后勤保障工作不拖不等：结合工作勤于思考，从领导的角度思考应该需要提供什么样的信息、要作出什么样的工作部署；从其他部门的角度思考他们缺少什么样的服务，需要提供什么样的信息；从员工的角度出发，思考员工目前有哪些实际困难，该如何去帮助解决。做好“上行下达、下情上达”的重要环节。对上级交办的任务、对其他部门的具体要求，能办的一定马上就办；对反映工作的动态性信息要严格按照时间要求及时上报。多到业务部门走走，多了解情况，以求及时掌握工作动态，争取工作主动。

二、做好协调工作：首先是内部协调，对内部而言，在日常工作中，协调好上下级关系，遵循把方便留给业务处室的原则，使其和谐顺畅；其次是注意强化外部协调，与税务，银行，质检局及市公司相关部门有关处室建立良好的工作关系，使本部一些工作能够顺利有效的进行。

三、加强财务管理及时了解最新的财务信息及状况发挥财务的监督和管理的职能扮演好管家婆角色。

四、增进办公自动化进程在公司财力允许的情况下改善公司的办公条件使用先进的软件为公司的业务发展锦上添花如可以用制作课件使我们的外勤在展业时对客户更有说服力有意识的选用一些管理软件对内部单证文件等进行更规范有效的管理等。

这次竞聘我抱这“一颗红心，两手准备“心态。如果竞聘成功，我会珍惜大家给我的这次机会不断学习进取踏实工作做个称职主管，使公司的管理更上一层楼。如果竞聘失败，说明自己的知识有所欠缺，能力有待提高一定会在将来的工作中继续努力，并将继续协助好本部门领导做好各项工作使的明天更加辉煌。

**主管岗位竞聘的演讲稿篇三**

大家好！今天，来到这个讲台参加超市主管竞聘，心情很激动。首先，感谢公司领导给我们提供了一次展示自我，相互学习的机会。“公开、平等、竞争、择优”，这是历史的必然趋势，也是公司发展的要求。这次竞聘对我个人来讲是一个重要的激励和挑战，将有利于我个人素质的进一步提升。今天挑战这个岗位，我有勇气担当重任，有信心把今后的工作做得更好。在这里，我也衷心祝愿今天参加竞聘的各位同事，都能取得较好的成绩。

我竞聘的岗位是店超市百货超外部门主管。下面我将分三个部分进行我的竞聘演讲。

xx月28日在路超市工作至今到大商已经有10个年头了，曾经先后在大商超市锦州xx路店工作了7年之久，主要在洗化部，百穿部，生鲜部担任卖区长职务，于xx月调入超市购物广场负一层超市生鲜区，后于xx月调入购物广场工作至今，主要负责所辖区的经营与店堂管理的各项工作。工作来，在各部门领导的带领下，在同事们的积极配合下，我认真的做好各项经营及管理工作，圆满完成了公司领导下达的各项任务，部门的相关工作也取得了较大的成绩。

尤其在至，在大商超市xx路店百穿卖区担任卖区长3年多，积累了很多百货，穿品经营管理等相关的宝贵经验，也使自身对超市百货业态从不了解到逐渐了解，以至到现在已经深深喜欢上这份工作。尤其在我们经理的带领和指导下，积极创新思路、勇于挑战，能及时迅速的完成店内下达的各项销售任务，受到店领导的好评。在工作的1年多，凭着自身吃苦耐劳不怕苦不怕累的.精神，在今年xx月还被评为公司的“劳动模范”，当从曾总手上接过了烫金的“荣誉证书”后，我的心情格外激动，回想起过去工作的一幕幕，百感交集。同时这也充分证明了领导对我工作的肯定。“诚恳待人，认真工作，关注细节，做到当日事当日毕“—是我做事待人的准则。

随着我国经济建设的不断发展，超市市场竞争机制的逐步形成，国际、国内超市业的市场环境已经趋于合理且竞争日益加剧。必须建立以企业精神文化为基础，以优质服务为运营控制，在不断满足顾客需求的竞争环境中良性发展，才能真正把企业“做大、做强、、做久”。因此，在当前竞争激烈的环境下，我们企业如何保障顾客利益最大化，以人为本，是企业生存和发展的基础和关键。

同时，为保证企业财富最大化，我个人认为应按照季节变化，节假日，客流大小，根据竞争对手动态等因素有序、高效的组织卖场，最大限度地挖掘每平方店面、每个销售人员的潜能，提升超市的销售和毛利控制，不断优化、提升，并利用严格的规范流程与新的手段，降低运营成本，使超市在竞争中取得更大的优势。

我认为设立本岗位的目的就是要适应当前的竞争环境，提升我公司运营质量，为一线业务发展做好后台支撑。主要实现以下目标：

1、贯彻落实及组织制定各项规章制度、销售指标及任务、人员管理办法，库存计划，保障卖场的安全、高效、稳定运行。

2、加强检查、监督力度和人员能力开发，组织店内、店外促销活动，作好人员调配、商品排列、布局，协调、配合厂家的现场促销，有效降低企业运营成本。

3、及时、准确、有策略的开展市场调研，保证价位优势及合理利润并制定针对竞争对手灵活、阶段性的对策。

4、掌控超市本部门的库存情况，执行安全库存制度，提升资金使用率，加快资金周转。

5、组织业务专项培训，提升员工的业务知识和销售服务技巧，监督并指导对员工下达促销商品的了解及主推情况。

6、保证上级公司制定的命令、授权及任务等在部门得到畅通传达，充分理解和有效执行，并对结果及时进行反馈、分析。

以上六个目标是相辅相成的，部门销售人员整体水平的提升，必将能保障我店销售的安全、高效、稳定运行，也必将降低企业在运行损耗方面的各项运营成本。

1、协助各部门搞好店面销售，提升岗位执行力，高质量的做好计划、组织、领导、控制和管理工作，同时建立和规范一系列规章制度，使岗位职责明确，做到规范有序，有章可循。我认为：作为部门主管，是分担超市总经理对部门管理的分担者，因此，我要摆正自身的位子，严格做到：工作主动积极不越位，协助管理不越权，加强团结不分散。充分调动部门员工的工作积极性，发挥他们的聪明才智；加强内部员工的服务技能培训，提升整体员工的服务销售水平。加强各项运行维护管理制度、作业流程、管理办法的执行力度，做好监督、检查、指导、考核，使得各项维护工作能贯彻、落实。

2、努力健全自我，提升工作能力虽然我在百货工作了3年多，累积了一定的工作经验，但在超市零售行业一日千里与时俱进的今天，尤其是在店面运营和管理方面，如何加强零售经营与营销的业务能力上，在加强一线销售人员服务意识，做好本职工作上，将会是一个需要认真学习，不断发展的领域。只有不断努力学习，深入实践，才能做到与时代同步，担当起超市领头军的任务。我有信心不断健全自我，努力把自身的工作做好！

3、探索创新解决问题的方法。加强员工交流和对外协作能力，在不断提升自身水平的同时，还应该能组织各方面力量，充分为公司的销售，提供更加健全的服务。另外还要加强部门销售人员的交流与培训，组织更多更高水平的培训，提升整体销售意识和服务水平，以保证部门的销售稳步提升。

4、加强新品引进，利用先进的促销方法进行创新销售，提升销售业绩。

作为一个零售超市，我们在为用户提供优质产品及服务的同时，也应该充分利用自身的资源和行业优势，为本企业树立不错的企业形象。众所周知，超市零售业是不断发展，不断进步的一个新课题。服务永远面临着挑战，没有一劳永逸、尽善尽美的解决方案，因此在各项日常工作中，不但要求我们的营业人员随时提升自身的业务能力，还要在各种服务中明确提出新要求，解决新问题。最重要的是，我们要在实际工作中，不断创新，不断学习。努力把自身的工作做得更好。各位领导，各位同事，以上就是我对自身基本情况和工作思路的汇报，不足之处，敬请批评指正。

**主管岗位竞聘的演讲稿篇四**

尊敬的领导，亲爱的同事们：

大家好!

“一年一度秋风劲，不似春光，胜似春光!”在天高气爽的金秋时节，很高兴与大家相聚一堂。我的名字叫，喜欢运动，爱好读书，“勤奋、踏实、认真、积极”是我的处事态度，“没有比人更高的山，没有比脚更长的路”是我的人生格言!是一名销售员，我竞聘的职位是销售主管!

每个人都有自己的梦想，\_\_年的时候，我的梦想就是象自己公司的老总——现在建业的副总裁朱静一样执着于自己的事业，\_\_年的时候，我的梦想是象美景天城的执行董事——王小兴一样，醉心于钟爱的工作，拥有属于自己的生活!今天，我的梦想就是真实的展示自我，期待明天的超越!

在竞聘之前，我不止一次考虑过——

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\_\_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!

**主管岗位竞聘的演讲稿篇五**

各位领导、各位同事：

大家好！

今天，我怀着无比激动的心情，参加主管会计竞聘，今天挑战这个岗位，我有勇气担当重任，有信心把今后的工作做的更好。在这里，我也衷心祝愿今天参加竞聘的各位同事，都能取得较好成绩。

参加今天的公开竞聘，我认为，我具有以下优势：

第一，因为我在学校学的就是这个专业，所以我有较为专业的基础知识。第二，参加工作四年来，通过工作实践，总结出相对的工作经验，不管是在哪一个工作岗位上，我都把坚持原则，细心谨慎，不折不扣执行规章制度作为一项准则，认真处理每一笔业务。第三，我对我们信用社这几年的发展方向、法规政策也有一定的了解和掌握。我能做到坚持原则，廉洁奉公，落实制度，明确责任，搞好团结，加强管理。第四，就是我还年轻，有健康的身体，青春的活力，容易接受新鲜事物，有开拓创新的潜能，有满腔的热情和朝气蓬勃的心态。

如果竞聘成功，我的工作打算是：在做好开户、通兑、现金调拨、财务报表、柜台服务等各项工作的同时，还应注意以下工作的开展：首先，我认为，任何工作都应该树立服务至上的思想观念，主管会计既是贯彻制度的`执行者，又是制度在基层实施的创造者。所以我要在坚持制度的前提下，服务好、协助好信用社主任做好各项工作，要积极参与制定各项计划和规划，搞好分析和预测，合理建议，准确决策，当好参谋助手，协调好、落实好每一名员工应履行的职责；在坚持制度的前提下，做好信用社同税务、工商等各有关部门和客户之间的协调一致，实现共赢共进。还要协助社领导加强管理，搞好团结，凝聚人心和士气。第二，加强自身学习，不断提高业务能力，要认真学习《会计法》、《农村信用社会计基本制度》、《农村信用社财务管理办法》等规章制度，以身作则干好工作，通过掌握高水准的业务技能，高标准的职业道德，用言行一致的行动，表率带头的人格，引领各项工作的开展。第三，严格执行联社的各项规章制度，加强会计核算，降低经营成本，提高盈利能力。作为主管会计，我将严格遵循经济核算原则，加强财务控制，杜绝不合理开支和浪费现象，开源节流，不断降低经营成本，努力为所在信用社提高盈利能力创造条件，提高经济效益，要认真的贯彻各项税收和财政纪律。第四，坚持实事求是的工作原则，任何时候都要有一说一、有二说二，不添枝、不加叶的反映工作问题。对个网点要起到监督引导的作用。第五，定期组织各网点人员进行集中学习和考试，学习新的会计理论知识，同时进一步明确营业人员岗位职责，促进全体工作人员业务技能的快速提高，从而适应客户对信用社的要求，提升信用社会计服务品牌。第六，随着电子化的发展，重要空白凭证的管理也已越来越重要，因此，我们一定要严格重要空白凭证的管理。第七、以奖罚并用的方式开展内控制度的执行管理工作，对工作中的规范行为要进行弘扬、宣传和表彰，对工作中的违规行为要进行必要的惩处，通过奖勤罚懒，奖优罚劣的刚硬纪律来提高和约束员工贯彻内控制度的积极性、主动性和能动性。第八，管好帐、报好表，为主任决策提供真实、准确的决策依据，在工作实际中，要发挥手勤、眼勤、嘴勤、腿勤的工作方式，做到手把手教、眼盯着改、嘴不停的讲、腿不停的往各个网点上跑，时刻掌握第一手材料，使呆板的业务报表数据转化为活生生的事例，进而反映出工作的问题要害，促进信用社各项工作的发展。

以上是我对主管会计工作的理解，由于我尚不是主管会计，也没有参加过这方面的专业培训，所述错误之处请各位领导给予指导，谢谢大家！

**主管岗位竞聘的演讲稿篇六**

各位领导，各位同事：

大家好!

我叫xxx，今年37岁，大专学历，现任xxxx部经理一职，竞聘的岗位是xxxx经理一职，首先，感谢领导给我一个展示自我的平台，给我一次学习、锻炼自己的好机会。

1、具有正直的人品、良好的修养以及完善的工作作风。始终做到胸怀坦荡，公道正派，善解人意，与人为善，不搞小动作。始终认为一个人的高尚情操和修养不是凭空与生俱来的，而是经过不断学习，修练培养而来的，所以，平时我只要有空在不影响工作的前提下，努力加强学习，努力使自己成为一个有高尚情操有修养的人。能吃苦耐劳，认真负责。别人不愿做的事我做，要求别人做到的事，自己首先做到。从不揽功诿过，假公济私，与人争名利。领导布置的工作总是尽力去做，从不无故推诿。

2、具有较全面的组织、协调工作的素质和能力。识大体，顾大局，处理问题较为周全，工作认真负责。具有团结同志，正确处理与领导和其他同志的关系的素养;做工作，办事情，能够做到思路清晰，行止有度，头绪分明，恰到好处。

3、热爱工作，奉行做事就竭尽全力将它做好的原则。遇到问题从不退缩，努力寻求解决办法，在解决问题的过程中使自己的工作能力得以提升。有较高的业务技能水平，在超市收银台工作的五年时间里，能做到理论联系实际，熟悉了收银系统的操作和维护，了解了门店的工作流程及营运模式。

4、四是有较强的创新意识。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。

1、一名合格的采购、主要主持所负责商品的全面工作，提出物资采购计划，报总经理批准后组织实施，确保各项采购任务完成。

2、调查研究其负责品类物资需求及消耗情况，熟悉各种物资的供应渠道和市场变化情况，供需心中有数。指导并监督下属开展销售，不断提高业务技能，确保本负责物资的正常采购量。

3、审核当月的采购计划，统筹策划和确定采购内容。减少不必要的开支，以有效的资金，保证最大的物资供应。

4、要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。检查购进物资是否符合质量要求，对公司相应物资采购和质量要求负有领导责任。

5、监督参与大批量商品订货的业务洽谈，检查合同的执行和落实情况，按计划完成采购部下达的销售指标，利润指标，并在预算内尽量减少开支。

如果我幸运的应聘成功，我将从以下几个方面开展工作：

1、加强品类管理

我针服专业现有大类个，中类个，小类个，虽然商品类别划分较为清晰，但是微机系统内的类别却非常杂乱，大部分都为类别录入错误，首先要把商品类别调整正确，并且要进一步优化商品的品类。

2、优化供应商

我针服专业现有的供应商较杂，大部分都为一些小规模的个体小商户，没有销售规模，也至于各店与各店的供应商相差较多，一级代理商较少，应调整供应商组合，多引进一些销售规模较大的一级代理商，可以在各个店上柜，形成一定的规模，有一定的品牌效应，这样在谈促销活动时，也会有一定的力度。还应有自己北国专供的品牌商品，找合适的生产商，直接与生产商沟通，定制北国独有的品牌商品，可省去中间的代理商环节。

3、提高自身素质

定期各店经理进行培训，

5、以诚相待，以心交心。即与厂家建立较好的业务关系。以便在以后的工作当中争取有利条件。

6、积极与各门店配合，做好销售工作。作好每月的商品销售分析，根据销售数量的排序，保证前十位的商品的数量和价格的不变。提供有质量保证的商品，商品价格合理。三是要有丰富的商品品种，商品的不断更新。

7、信息是分析的原材料,在没有收集到足够的信息之前,任何分析都无从开始。我会每星期通过文献阅读、网络搜寻的方法做好市场信息的收集和分析。另外访谈、实地考察、购买情报等都是会对我的信息收集产生很好的效果。

一个企业生存的根本是良好的运作机制，一个企业发展壮大的根本是人才的培养、储备和充分使用。

如果这次竞聘能够成功，我将怀着“勤于学习、善于创造、乐于奉献”的思想，本着“维护企业利益、维护企业声誉、维护企业形象”的原则，积极主动地开展工作。

**主管岗位竞聘的演讲稿篇七**

我叫xx，自xx年毕业后就职于xx水泥有限责任公司。今天，我参加公司主管竞聘的演讲，大家会认为我太年轻，缺少资本，但是我为什么要站在这个竞聘的演讲台上，是因为我信奉\"海阔凭鱼跃，天高任鸟飞\"，机会是靠自己去努力争取的，如果连竞聘的勇气都无，那更不用说去搞好生产了，前辈们有前辈们的竞争优势：丰富的实践经验和社会实践经验，而年轻人的优势关键在于接受新鲜事物快，思维方式能与时代同步。

三年以来，在xx这个大家庭里，通过前辈们的帮助，我成长了不少，其间我不仅积累了许多本初级的知识，并且学到了很多处理问题缺陷的实践知识。这些知识不管什么时候都是我的一个。我感谢他们。如果我有幸竞聘成功的话，我将努力做好以下几点：

随着“环保城市”建设的推动，化工企业现代工业企业绿色环保生产必将被推上更高要求的台阶。因此，目前形势下，焦化生产行业逼不得已的特点决定了环保管理在生产管理中无疑成了不可或缺的重点。

一般讲，焦炉生产过程中可能发生的环保污染问题主要是煤烟、荒煤气、黑烟等。而控制环境保护这些主要是从是从两方面入手，一是严格焦炉生产的各方面操作；二是适时地做好其二必要的资金投入、改造工作。

1、理清薄弱环节，梳理焦炉出现污染点的部位和环节，各岗位、各作业点齐抓共管形成合力，显露出来制止由非环保性操作现象的出现。

2、增强“按岗位操作规程操作的规范性”的意识。关键是操作要到位，环保意识要增强。

3、加强日常检查、治理的力度，如炉墙的定期检查、燃烧状况的检查及炉墙的及时喷补、修补工作。

4、加强节能内部环保检查考核制度。

现场社会治安的整治，通过保健区域划分到人，每天到现场检查督促，渐次改善现场的工作环境，为员工营造一个舒适的工作环境。设备卫生，每天带领1—2名新进人员电子元件进行一次现场设备的点检及设备卫生检查，安排落实专项设备保洁，逐渐改变设备卫生状况。

每天和卫生检查同步，对设备需要进行一次技术巡检，查找设备中存在的问题及设备隐患，能及时处理的立即处理，不能处理的做好教育工作计划，利用停机时间集中处理，如存在大的隐患立即向领导汇报，确保设备运行最大程度的受控，避免设备事故的发生。

中控操作是中层干部水泥粉磨的关键岗位，中控操作员的.操作员培训非常困难，今后要主抓中控操作员的培训工作，包括理论知识、实践知识、设备工作原理等知识的培训。平时多讲解运行过程中出现的问题及如何高效解决。

在今后的工作整个过程中谨记，“生产再忙，安全不忘，安全一忘，生产白忙”。这句话。同时通过班组安全活动也多向每位员工灌输车间这种安全意识，使他们从根上认识到安全工作的重要性。在设备检修时临翔区规范停送电制度，最大限度避免安全事故的发生。现场的消防设备每月不定期进行抽检。

适应焦煤市场需求、原料煤状况，外网用气状况等积极调整生产步调，另行调整结焦时间，适时合理调整配合煤比例适应外网用气量及焦炭产量，基本匹配优化生产，强化各方面管理，实现生产效益的价值最大化，是煤气厂恒常煤气厂生产运行的主题。

牢牢抓住生产工艺管理这条主脉，很好地把配煤、结焦时间、焦炉生产管理体制有机融组，采取了一系列如何有效科学有的放矢的技术措施；优化现有煤源，在保证焦炭质量的情况下尽量降低入炉煤成本，强化在单炉效益最优化中的最大化，兼顾配合煤指标：灰份、硫份、胶质层、粘结性、细度等在合理优化配煤上狠下功夫，收到良好效益。

加强焦炉规范化操作项目管理，只有日常操作的规范化才能保证焦炉操作者运行的正常化。

加强炉体的日常维修工作，炉体维护的好坏是焦炉的一个重要方面，也是经济效益诸多方面的一个体现；因此，规范日常各方面各方面的操作管控是这一保证的关键；对此，加强了炉墙的日常检查、定期检查，并及时进行有计划性的喷补，此也是保证焦炉环保生产的一个方面。

加强对装煤、平煤、推焦日常操作的管理工作，这三方面是焦炉日常开始阶段生产之中在空间、间隔上的直观表现，是牵涉到有关焦炉加热制度牢固的稳定、炉体维护等方面详细体现。

制定规定结焦时间下合理的加热制度。

在干扰焦炭质量的操作方面狠下功夫，在一些日常操作的关键细节上下功夫。装煤必须装满、装平、装实、装均，装煤要遵行少冒烟、跑火、少喷煤，减少环境污染；平煤时应该要平透，减少顶部生焦的出现。

**主管岗位竞聘的演讲稿篇八**

尊敬的xx各位领导、各位评委：

大家好！

我叫xx，现任xx部门委派xx支行业务经理负责人。两千多年前，古希腊哲人就在德尔裴太阳神庙的石柱上篆刻下了“认识自我”的伟大命题。今天，正是因为在“认识自我”的基础上，我走上了公开公平公正竞争的pk台，充分“展现自我”，努力“超越自我”，积极竞聘运营主管竞聘，期盼得到各位的信任、鼓励和支持。

下面，我简单做个自我介绍。

经过综合权衡，我自认有如下优势。

优势之一，我有扎实的专业理念基础。大学里，我系统地学习了银行会计主管竞聘学等各方面的理论知识，曾获“三好学生标兵”称号。xx年作为优秀大学毕业生进入xx银行，并先后考取了全国中级会计师资格、银行业从业资格考试的公共基础证书、风险管理证书及个人理财证书，这些都使本人具备了从事多个相关岗位工作所必备的扎实专业理论基础。

优势之二，我熟悉银行业务，具有丰富的实践经验。入行以来，我从基础做起，先后经历了储蓄、联行、企业结算、会计、事后监督、财会科副科长、委派财主管和业务经理负责人等多个岗位的磨练，不仅熟悉我行相关业务操作及规定，而且对行业务流程了熟于胸。无论是储蓄出纳、国内结算、会计、授信，还是内控，内控方面，我都干得非常出色，获得过嘉奖。多岗位知识与经验的积累，使我对全行的工作有了整体性的认识，识别风险的能力得到了提高。我在担任xx支行业务经理负责人这一年的时间里，支行的差错率大幅下降，并有8个月实现了柜面业务零差错。这一切经验与成绩的积累，都使我有信心有能力担负起运营团队主管竞聘重任。

优势之三、我具有组织、协调与沟通能力。我在担任财会科副科长期间，我曾协助科长把整个科组织成具有较强凝聚力和战斗力的团体，财会科也多次被评为“先进科室”；在担任xx支行xx系统上机的`业务指导工作及系统切换日的指挥工作，曾负责组织、指导该系统的上线推广工作；而担任委派财会主管期间，我负责计划财会部的全面工作，在和内审部门，外审部门打交道的过程中，很好地协调了与各部门的关系。而在成为业务经理负责人后，与外部客户沟通、协调的能力更得到交效加强。

优势之四，我还有一定的文字综合能力。我曾拟主管竞聘书多份文件，曾根据优质客户的需求，草拟了《xx办法》及《xx协议书》，该办法和协议书已通过省行xx处和xx处的审查；同时我还负责xx行xx工作的总结上报工作；撰写设立xx支行的可行性报告等。特别是在xx分行担任委派财会主管期间，由于人手少，xx分行计划财会部的各类报告几乎是出自我一人之手。

我的任职目标是：通过积极实践“以客户为中心”的经营理念，针对新兴市场和客户需求为细分客户群体提供差别化的产品和优质的服务，为客户创造了良好的投资回报。进而提升我行效益。

各位领导，各位评委，如果我有幸赢得这次竞聘，我将从以下方面

1、真诚讲团结，高效干工作。多年的工作经历，使我认识到同事之间，支持、谅解和友谊比什么都重要。我上任后将摆正位置，正确认识和看待自己。在生活上多关心同事，做到多理解，多鼓励、多支持，用行动拉近叫员工的距离，率领整个团队为做好财富中心的运营主管竞聘报告工作而努力。

2、严格规章制度，积极做好后台运营与综合管理。我上任后将加强规章制度建设，注意抓好业务检查，认真作好内控管理和防范工作，确保各项工作的安全运转。利用自身熟悉各项业务的优势，在自己任职的单位范围内，通过履岗工作，促进本部门的各项改革和业务健康发展。

3、积极履职，做好后勤保障和行政综合事务。我上任后，将积极协助上级领导，有效开展运营银行会计主管竞聘稿日常工作，率领团队积极履职，发扬敬业爱岗、工作严谨、勇于创新的精神，带领团队做好中心日常行政和后勤保障事务，提升服务质量，推进我行财富管理建设进程。

4、强化管理，严格培训，倾力打造精英团队。我上任后，将在行xxxxxx的信念统领之下，采取严格检查、认识考核，严密统计、分析等手段加强管理，通过绩效考核提升本部服务水准。同时，我将致力于培训人才，为我行培训一批具有真诚态度和专业精神的高水平综合服务型精英团队，进而提升我行整体素质与水平！

各位领导、各位同事，诚恳待人、为人正派是我的为人态度，勤奋务实开拓创新是我的工作态度，如果本次我能运营主管竞聘报告成功，我将不负大家的希望，认真履行职责，找准坐标、摆正位置，充分发挥自己的聪明才智，以昂扬的热情和高度的责任心加倍努力，使负责的工作在各方面都有新的起色，新的突破，并上升到一个新的台阶。当然，如果竞岗不成功，我将正确对待，做到落选但不落志，失败但不气馁。因为我深知“人生在世生一日，当尽一日之勉”。所以，不管竞聘结果如何，我都会一如既往地以勤奋对待工作，以敬业对待团队，以真诚对待同事，做一名优秀的、问心无愧的建行人。

我的竞职报告演讲完毕，谢谢大家！

**主管岗位竞聘的演讲稿篇九**

各位领导、同仁们：

你们好！

首先感谢行领导和各位同仁的信任与支持！

我来自xx支行的客户部主任xx，今天参与非常荣幸能有资格参加这次营运主管的竞聘，心情非常激动。我现在能够勇敢而有信心的站在这演讲台上，体味到了行领导班子以人为本、与时俱进、锐意进取的创业精神，感觉到了我还行、能行，能胜任这一工作，也一定不会让各位领导与评委失望。下面我开始剖析自己，推介自己，恳请评委们指正和大力支持。

我自参加工作以来，先后从事过储蓄、事后监督、银行卡、出纳和会计等工作，并多次被评为工作先进个人，特别是从事客户部主任工作以来，能认真学习专业知识、法律知识、财经法规，能积极与行领导密切配合，通过系统内外无数次审计，均无出现违法、违纪现象，保证了集体利益，这点成绩的取得，固然与我对工作丝毫不敢懈怠、任劳任怨分不开的，但更多的是建行这片沃土培养和锻炼了我。

目前，建行面临着谋求更大发展的良好的机遇。市场经济的大潮已把我们推向了潮头，物竟天择，流水不腐，建行这艘航船已处在了一个更高的起点上，准备扬帆起航。所以，我参加这次竞聘对我来说同样是一个难得的机遇，不论成功与否都将对我的人生产生深刻的影响。

琐，加之人手紧张，即使再苦再累。我对这些工作也要如履薄冰，丝毫不能有一点马虎和私心杂念，丝毫不能出现一点纰漏，更不能给我行带来任何损失。

建行兴盛，我们有责。今天，我勇敢的站到了演讲台上，恳请领导和同事们给我这次煅炼的机会。给我一点阳光，我将折射更多光芒。如果我有幸被行领导和同事们认可而被聘任，我将做以下几点打算：

1、服从党委安排，及时进入角色，带好身边的人，切实履行好部门负责人职责，积极为建行的发展做贡献。

在今天竞争激烈的市场中，我行的各项业务全面发展，急需优质高效的工作业绩回报我行，因此，首先应服从行党委的工作安排，服从大局，树立“全行一盘棋”观念。工作中以身作则，大胆管理，充分调动部门全体人员工作积极性，以饱满的激情全面完成工作任务。

2、继续发扬自己勤奋好学、吃苦耐劳的优良作风。

作为部门负责人，应全面掌握金融法律法规、银行专业知识和上级行的各项规章制度，勤奋好学，搞懂、学会，并及时传达贯彻落实。工作中坚持吃苦耐劳的优良作风，身先士卒，积极发扬“班长”的表率带头作用。

3、团结友爱，共同协作，确保全年工作安全无事故。

作为部门负责人，首先应加强合规经营意识，始终坚持“安全就是效益”观念，紧抓内控管理，严防工作隐患，确保各项业务快速、健康发展。其次坚持谈心制度，要切实关注身边人，常交心，常进行思想交流和沟通。本部门全体人员之间应搞好团结，发扬团队精神，坚决杜绝武断、独裁。最后，充分利用好绩效考核体系，做到公平合理，奖惩分明，形成一种团结友爱、人人都求积极上进的良好氛围。

总之，一句话，“重在参与”。既然行党委英明决策，搭建了公开、公正、公平的竞聘舞台，我一定要积极的争取。无论结果如何，我都要衷心感谢各位评委的大力支持和帮助。我会一如既往，继续努力工作。

我的演讲到此结束，再次衷心的谢谢各位评委！

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