# 最新公司竞聘演讲稿(精选14篇)

来源：网络 作者：浅唱梦痕 更新时间：2024-11-28

*演讲稿具有宣传，鼓动，教育和欣赏等作用，它可以把演讲者的观点，主张与思想感情传达给听众以及读者，使他们信服并在思想感情上产生共鸣。那么你知道演讲稿如何写吗？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的演讲稿模板范文，我们一起来了解一下吧。公司竞聘演讲...*

演讲稿具有宣传，鼓动，教育和欣赏等作用，它可以把演讲者的观点，主张与思想感情传达给听众以及读者，使他们信服并在思想感情上产生共鸣。那么你知道演讲稿如何写吗？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的演讲稿模板范文，我们一起来了解一下吧。

**公司竞聘演讲稿篇一**

尊敬的各位领导、各位评委:

大家好!

我今天演讲的内容分为三个部分:

一、是我的个人情况;

二、是我的竞聘优势;

三、是对所竞聘岗位的认识和我的工作设想。

一、我的个人情况:

我叫,在移动公司这五年多的时间里,我怀着对事业的满腔热情,对企业的无比热爱,努力向业务精通、经验丰富的领导和同志们学习,政治思想觉悟和业务技能水平都有了很大的提高。

二、我的竞聘优势:

1.我具有高尚正直的人品、良好的个人修养以及完善的工作作风。

要想做好管理工作,必须先做人,再做事。一个不称职的管理者,只是件次品,而一个品质不好的管理者,则是危险品。我的为人正派,胸怀坦荡,勤奋务实,我的为人处事的原则是“做人要诚实、做事要扎实”。

2.我有吃苦耐劳、无私奉献的敬业精神。

当兵时严格的军营生活培养了我“流汗流血不流泪”和“特别能吃苦、特别能忍耐、特别能战斗、特别能奉献”的良好品质。今年春节期间,五家渠八一水库决堤,得到消息后我第一个冲到了抗洪第一线,为了保障通信畅通,坚守了两天两夜没合眼,胜利完成了通信保障任务。

八月份由于公司上市要求土地证、房产证的更名手续,接到通知后只剩下两天的时间了,就是用这不足两天时间我行程近千公里,跑边了农六师所管辖的17个团场,完了六十八个土地、房产证的更名手续,圆满地完成了组织交给我的任务。

3.我有较为强的管理理论基础。

自从工作以来,我始终不忘读书,勤学习,善思考,多研究,不断给自己充电,先后取得了兵团党校的经济管理专业,西安邮电学院的邮电经济管理专业两个大专,目前我又在石河子大学商学院计算机应用专业函授本科,演讲稿能够将理论联系实际,将学到的知识运用到工作中去。

4.我有开拓创新,锐意进取精神。

清欠工作一直是移动公司的老大难问题,在我做清欠班长时,将过去的“客户欠费催交单”创新设计成“客户欠费缓交单”既突出了我们的服务又追回了欠费。为了加大移动业务的宣传力度,我利用业余时间建立昌吉移动网站,利用互联网进行移动业务宣传。

5.我有较好的语言组织能力和较强的工作能力。

目前在做好渠道管理工作的同时,我担负着党支部的宣传委员、营业部信息员、义务消防队队长等多项职责。在200x年中由于工作业绩突出被州公司评为“先进生产者”。我所写的《中国移动为国贸商城再添新翼》、《惊险鼠年春节 尽显移动风采》等多篇文章被州公司刊登。

“宝剑锋从磨砺出,梅花香自苦寒来。”机遇永远属于那些有所准备的人。在竞聘前我了解到了木垒县南倚天山,北临准噶尔盆地,总面积22171平方公里。

全县辖9乡、3镇、2场、59个行政村,总人口8.8万人,由哈萨克、汉、维吾尔、回、乌孜别克等14个民族组成,其中少数民族占29%的民族区域自治县,境内的大南沟乡是全国唯一的乌孜别克民族乡。我认为越偏远的地区发展空间越大,越复杂的人文情况越是具有挑战性。

正是因为这几年如一日辛勤的工作,才使我获得一些喜人的成绩。但这些成绩的取得与公司的领导和在座的诸位培养、支持和鼓励是分不开的,我再次向你们表示衷心的感谢!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:木垒县毕竟是我没有工作生活过的地方,当地的社会关系、风土人情、民风民俗还了解的甚微。

不过我有信心,并相信勤能补拙,凭着我的年轻,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。

三、是对所竞聘岗位的认识和我的工作设想。

作为县营业部经理,必须了解分公司的主要工作思路和目标,我概括为24个字“内强素质,提高觉悟,外树形象,用心服务,开拓发展,增加收入”。

具体为以下几点:

以制度为准绳,全面领会分公司领导的意图,建立健全营业部的各项规章制度,并对制度的落实进行监督。同时抓好党、政、工、团建设为两个文明建设和树创工作打好基础。

以市场为导向,认真 真进行市场调研工作,掌握市场竞争态势,适应市场变化,采取有效措施,制定市场经营计划和营销策略同时要认真实施分公司的市场经营战略和规划只有这样才能不断提高经营成果。

以服务促发展,服务是中国移动的生命线,提高服务质量必须从员工素质抓起,组织员工进行新业务培训,提高员工素质是必不可少的工作,同时加强代办代销商的管理力度,也是提高服务重要环节。

以管理增效益,认真接受市场部的业务管理,组织贯彻市场部有关业务管理、资费政策及新业务的推广同时加强营业部大客户的管理、欠费的管理、代办代销商的管理、号码资源、档案资料的管理。最终达到增加企业效益的目的。

我始终认为当领导就意味着要吃苦、奉献,不能索取,不能有任何私心杂念,要想员工之所想,急员工之所急,公正廉明,经常和员工换位思考,想想员工的感受,事关员工个人切身利益问题上,多为员工争取,尽量让员工满意。

同时用自己的人格魅力,做好表率作用.孔子在《论语》中就有“其身正,不令而行;其身不正,虽令不从。”这句话就是告诫领导者必须培养正气,以身示范。

我的座右铭就是:“律已足以服人,量宽足以得人,身先足以率人”。

最后,这次竞聘无论结果如何,我都会正确对待,接受组织的考验,胜不骄、败不馁!

我的演讲结束,谢谢大家!

**公司竞聘演讲稿篇二**

尊敬的领导，各位同事们：

俗话说：不想当将军的士兵不是好士兵！而我认为呢在一个工作岗位上没有任何想法的同志，他应该不会进步！因为我想进步，所以我要竞争！

第一个方面：思想素质曾有这么一句话：思想是行为的先导！我认为一个人不管在什么工作岗位，没有良好的思想素质，是不能够有所作为！作为一名班长，首先要明白怎样做才能对的起公司，对的起社会！那就要我们严格要求自己，与一切对公司有害的行为作斗争！有一个良好的思想，才能够做出对社会对公司有益的事情！只有丰富和武装了自己，才能够带着兄弟们向前冲！

第二个方面：军事训练对于我们这个行业来说，军事训练也异常重要，没有军事训练，如何能让这个集体完成统一，没有军事训练，如何和对公司有害的行为作斗争！而作为一名班长，不仅要有良好的思想，也必须有良好的军事素质，没有良好的军事素质，如何能让自己的队员服从！同样，军事指挥技能也同样重要！所以我们得积极投身训练，不断提高自己！同时动员和鼓励自己的队友，积极投身训练，同时提高！这样才能更好，高标准完成上级交下来的各项任务！

第三个方面：工作态度我们每名服务人员，都要以最高的服务标准来服务！态度决定一切，细节决定成败，做好每一件平凡的小事，就是不平凡！没有良好的工作态度，将会被这个行业遗弃，将会被社会所遗弃！而我们要在服务中促进管理，在管理中体现服务！只有这样我们才能够更有效的提高自己！

第四个方面：执行力对于上级和下级，执行力的问题普遍存在，作为班长，更应该明白执行力的重要。军人以服从命令为天职。一个企业没有执行力的约束，将会是什么样子呢而在我们这个行业呢，执行力很重要，没有规矩不成方圆！而班长呢，更应该无条件执行上级下达的各项命令，作好请示报告！

总的来讲，如何做好班长，如何带好一个班，将要靠我们在平时，不断积累经验，不断提高，不断进取，丰富和武装自己！最后，送大家一句：聪明的人吸取别人的教训，愚蠢的人为他人制造教训！

**公司竞聘演讲稿篇三**

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。

**公司竞聘演讲稿篇四**

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！！

**公司竞聘演讲稿篇五**

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！

**公司竞聘演讲稿篇六**

尊敬的董事长各位领导广大职工：

上午（下午）好！首先感谢公司给我这个平台，展示我个人风采个人才华，得到锻炼走向成熟的机会，我竞聘的岗位是公司副经理职位，也许有人会问，你能胜任吗？我会坚定不移，理直气壮的回答，我能胜任，因为我热爱公交运输事业，我有一颗为公交事业贡献力量，挑战自我追求上进的雄心，我将在岗位上燃文明之火，铸奉献楷模。我叫卫向东，现年44岁，汉族，高中文化，20xx年12月5日进入该公司工作，工作中能吃苦耐劳，在技能操作中能善于探索和研究总结，业务上勤学好问精益求精追求上进，公司领导安排的事能积极完成，当然，好的成绩已将过去，从现在起不断创造成绩才是我每一天崭新的开始和起点。

一竞聘的理由及个人优势我身体素质较好，性格和蔼，有一颗爱岗敬业乐于奉献对事业执着追求的信心和决心，尊重上级，团结同事能助人为乐，并具有一定的写作基础和较强的综合协调能力，踏踏实实做人勤勤恳恳做事是我生活工作的宗旨。遇事能冷静勤思考勇于挑担子，敢于负责任；进入公司近两年来，在公司正确领导下在同事的大力支持下，通过多次参加县上各部门的会议及负责公司安全生产管理工作，也不断积累了如何在管理层中履行职责的经验，成熟的脚步在向我一步一步迈进，对照“德能勤绩”领导层考核标准，我完全可以担当和扮演我公司副经理岗位角色，并且能演好，演出特色。

二对所竞争职位职责的认识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。

我如果竞聘成功的话，主要从以下几方面设想开展工作：

第一，大力弘扬“爱岗敬业尽职尽责团结协作同舟共济”的企业精神，苦练基本功，努力成为本职工作的行家里手;另一方面，坚决服从领导指挥，紧密团结同事，协调联动，携手共进，努力开创人力资源部各项工作新局面。

第二，创新思维，努力做好工作。20xx年省公司形势教育指出：网通公司成在经营，败在管理，关键在人。通过近两年的人力资源体制改革，公司管理水平明显提高，改革取得了显著成效。但距“现代化的治理结构”还有一定差距。因此，提高盛市县三级公司管理水平，特别是提高县级公司的管理水平，但是当前人力资源规划工作主要课题之一。与此同时，以创建学习型组织为载体，充分应用正强化负强化理论，使员工将学习和改革视为网通工作的常志，进而逐步提升全省网通系统人力资源能力建设。

第三以“尊重劳动，尊重知识，尊重人才，尊重创造”为导向，充分应用需要层次论公平理论期望理论褒奖激励等激励理论，在激发员工工作积极性主动性创造性的同时，最大程度预防和减少劳动争议，为企业经营发展营造和谐的人文环境。

请各位领导各位评委投出您手中宝贵的一票，我会以实际行动证明您们的选择是正确的。

**公司竞聘演讲稿篇七**

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！

**公司竞聘演讲稿篇八**

尊敬的学院领导、学校领导：

早上好！这天，我怀揣着一份激动、一份自信，走上了竞聘的.平台，竞聘学校的教学管理岗位。

本人\*\*年毕业于\*\*师范大学生物技术系本科，现正用心报考\*\*师范大学教育硕士学位。

学校里熟悉的伙伴都戏称我为“流动大军”，哪里需要我，我就往哪里冲。从教七年来，我曾任教过数学、科学、生命科学、心理等多门学科，担任过班主任、心理辅导教师、政工教导员、代理大队辅导员等职务。无论处于哪个岗位，从事哪份工作，不求闻达于人，只求每一天能尽职尽责的做些实实在在的事，用真情和爱心对待每一位同事。

自\*\*年参加工作以来，在学校领导的关心培养和教研员的悉心指导下，已逐步成长为一名具有师德水平，具有较为扎实的专业知识基础和实践潜力的教育工作者。近三年来由于学校的栽培和自身的努力，获得了\*\*区教育系统“青年岗位能手”称号，荣获“\*\*杯”生物学科评优大赛二等奖，参与了《\*\*市生命科学课程标准解读》资料的编写工作，撰写的论文也分获全国、市级比赛二等奖。

初踏竞聘平台，我对教学管理有着如下初步的认识与思考：

我认为，教学管理工作是学校正常教学秩序的保证，是学校培养“勤于思考，敏于学习，勇于实践，善于总结，乐于奉献”的教育人才、优化课程改革，落实课堂教学的有效载体。因此管理者除了兼备必须专业知识和教育理论以外，还应具有与岗位相适应的组织潜力，分解、解决问题的潜力，决策、调控、自控潜力及熟练的现代技术手段，能做到平等负责地落实每一项学校工作，协调各项活动，明确服务意识，以共同的目标团结人，以有效的管理激励人，以自身的行动带动人。

如果有幸加入学校教学管理的团队，我将做以下两点尝试：

1、立足本位，丰富教管学识

如果我能有幸踏上教学管理的岗位，我将树立以人为本，以教师和学生的共同发展为本的理念，向骨干教师学习专业理论，向部门领导学习管理经验，进一步提高自身的教育理论水平、业务素质和教学管理水平，思考可行可检的工作策略，做好教导主任的助手，深入了解每一位教师的优点和长处，发挥团队的最大合力。

2、着眼群体，促进自我发展

新课改下的教师需要新的观念、新的教学理念、新的教育理论来武装自己，因此倡导自我发展，让教师做好终身学习的主人是教学管理中不可忽视的一项常规工作。教师自我发展的秘诀之一就是提高教师理论素养，普及教科研方法，使教师能善用理论去研究理论，善用理论去拓展实践；教师自我发展的秘诀之二是熟读善用《课程标准》和《课程标准解读》，前者透过对于学科总体目标和具体目标的规划，体现了学科课程的价值追求和课程理念。后者透过细致入微、浅显易懂的语言描述，将原本晦涩难懂的学术语言和学科目标以形象、具体的方式加以表达，更有利于教师对于课堂教学的把握；教师自我发展的秘诀之三则是力争在上好每一堂“家常课”的过程中加强自我反思、学习和改善。在课堂教学“实战”中，每一位教师都能从中积累丰富的教学经验，生成在书本上无法找到的教学智慧，这些东西都是教师专业发展、教学潜力提升的关键性因素，都需要教师个体细细体验、默默领会的，是别人难以教会的，属于教师个体性知识、实践性知识的范畴。

1、以创新推进成效关注有效教学

透过理论层面的学习，让教师逐步认识到提高常态课的有效性，对提高教学效率和教学质量将起着举足轻重的作用。

课堂是教师专业成长最重要的阵地，教师务必“在教学中学会教学”，因此化理念为行为，倡导“做中学”就显得至关重要了。透过教研组集中培训（主要是明确前段或他人的研究成果，如调动“教苑报”的潜在优势）——有针对性的群众备课——个人的课堂实践——基于跟踪调研下的小范围互动探讨与改善——公开示范课（或改变评价方式，尝试多元化的评价体系），在个体与团队的互动中提升教师有效教学和因材施教的潜力，改变教师以主观臆断为主的传统教学方式，促进教师专业化发展。

网络媒体的作用亦不可忽视，既能丰富教学手段、活跃课堂氛围、增强教学实效性，又可提高教师有效应用信息的潜力与增强教师获得有效专业支持的机会。应对“家校互动”平台的潜在优势，组织有潜力的教师制作个人教学网页，展示自己的科研成果，获取他人的评价和推荐，增进与学生、家长、教师的沟通与交流。

2、以创新引领变革促进校本研修

校本研修无疑是学校教学管理中最有效的一个方法。透过教师群体围绕课堂教学不断改善实践与探索，将来源于常态工作中的研修深深扎根于课堂教学主战场中。

就我校基于“自我反思、同伴互助和专业引领”的校本研修模式而言，虽然“合作伙伴”的研修模式使我们受益匪浅，但能够看到第一轮的合作伙伴并未覆盖到全体教师，因此在第二轮的“合作伙伴”项目申报上，老师们更多地把眼光投向到以备课组、教研组为单位的群众申报项目上，以期到达教学研究的最大合力。所以我认为我校的校本研修更就应倾向同伴互助，因为同伴之间的互助，对于教学管理而言，是最为实用的方法，它不拘形式，又能兼顾教师本身的自尊心及自信心，重要的是激发教师的研究用心性，张扬和发挥教师的主体意识，建立在此基础上的“专业引领”则会投射出更夺目的光芒。

与此同时，我们还能够进一步深化与兄弟学校的教育教学交流活动，用心做好每一次教研，精心策划、全员参与、全程管理，提升自己努力成为优质教育“点”的同时尽可能发挥“链”的辐射作用。

以上就是我对于学校教学管理的思考，由于经验尚浅，还有许多不足之处，期望各位领导斧正。

参与的过程本身是一种积累，它使我对于教学管理的认识从无到有、由浅入深；参与的过程是一种延伸，让我转变思考的角度，拓展教研、管理的潜力；参与的过程也是一种推动，激励着我新的目标迈进。如果这天我能成功的应聘，我会努力；如果我没有成功，请允许我援引诺贝尔医学奖获得者班廷的一句话——“人生最大的快乐不在于占有什么，而在于追求什么的过程中”，因此我仍旧会努力，因为只有懂得享受过程、感受过程才能够描绘更加绚丽的人生舞台。

**公司竞聘演讲稿篇九**

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!

**公司竞聘演讲稿篇十**

各位领导和同志们：

大家好!

我是来自南山外勤的区助xxxx，今天我要竞聘的职位是行政区经，20xx年的五月和七月本有两次机会可以竞聘区经的，但我放弃了，放弃并不代表我不进取，而是那时的我自认为还不能承担区经这份荣誉下所要肩负的责任，今天的我带着满满的自信站在这儿感谢的人很多，因为我是宝安和南山孕育出来的混血儿，很感谢我现任的区经唐艳霞区经，她大度的接纳和信任我这个空降兵之所以今天把两个新名词“空降兵”“混血儿”用在这里，因为我们在座的各位区经，大部分都是从“空降兵”“混血儿”一路走来的，空降兵要在新团队里成功的发展，就一定对专业技能和团队人员的熟悉，以及良好处事(世)和应变能力，融入到团队，在经过宝安到南山跨度中从不同的团队，不同的领导那里学到很多很多!因此今天站在这里的我不再畏惧，我已做好了肩负区经责任的准备：以下将是我如果上任后的措施：

重点控制出错率，出错率大多都是来自于新人，对于新人的培训就一定要到位，我是外勤的讲师，培训是我很擅长的，我将会系统的对新人进行《财务核单培训》、《财务流程培训》、《收款收据使用培训》、以上争对新人出错率的培训是在南山已经和唐区实验成功的有效方法，中心店的正常动作以及结伴去总部相互核查都是降低出错率的有效方法，要高绩效除了控制出错率，还必须提高员工的任职能力和专业能力，争对任职能力开发的课程是《分行日常管理及职场人际关系的处理》，争对专业能力除了刚说过的财务方面的培训还有《各部门的.对接培训》。培训对于新人来说是很效的，但新人也会变成老员工，老员工的绩效怎样提高呢。首先我自己要作为表率，对待工作积极热情、负责任敢担当，作为区经工作的压力不仅仅是下级和上级的关系，更多的压力来自于营业部的总监、区经，我必须有效的对工作压力进行调整，建立自己的人格魅力，能让团队员工信服，从而带动团队成员，并营造和引导团队成员有团队意识和凝聚力(例蛇口开会)

对待下属公平公正，一个不公平不公正的领导下面会有小团体出现，而且也无法让下属从心里信任和服从。对待工作要有奖有罚，工作就是工作，工作就是要严谨，在团队里建立标兵，像我们南山外勤的马江萍全年都没有出过错，她就是一个标兵，既然是团队就要扬长避短，尽量让她们每个人的优点都要体现出来，让其实际自我价值，开心快乐充实的工作，并在团队把人员阶梯化培养，人才都是培养，历练出来的。

在分行管理上每家分行形象一定要量化：分行的电脑电话电脑桌名片盒四物各一线，统一文件标识统一分行张贴物等等。

如果对接南头，南头的高管离开对基层业务员影响很大，现任的杨总是个空降司令，杨总现在对外勤给予很大的希望，我要做的就是带领团队尽最大力量去帮助杨总，也借此提高南头外勤的地位，地位是自己建立和维护的，不是别人给的，如果在杨总对我们给予厚望，我们没能帮到他，后面营业部成熟了，我们争取地位很难了。

如果对接的是南山营业部，因唐区的大力推荐和对我的信任，每次营业部的区经会议都让我去参加，以及一些营业部的事情让我去跟进，也参与了南山营业部xxxxxxxx整年的计划，争对这些计划外勤工作的安排已有一个清晰的轮廓，南山的王总说：留我们南山吧，虽然不是很正式的讲，但也是对我的一种信任!不管是南山还是南头我都有信心带好自己的团队，做好营业部坚强后盾!营业部的高管信任着我，亲爱的外勤的高管们请不要再犹豫我就是你们这次又要找的人，相信我，我一定不会让你们失望!

**公司竞聘演讲稿篇十一**

尊敬的各位领导、同志们：

你们好！

首先感谢组织上给我这样一次机会参加竞争上岗。对我个人来讲，我想这不仅仅是一次竞争，更是一次对自己的检验、学习和锻炼。下面我就把自己竞争办公室主任的一些想法，向各位领导和同志们汇报一下。

从部队退伍后，市总工会是我唯一的工作单位，在座的各位也是最亲密的同事、朋友。在工会工作的24年中，各位领导和同志们给了我莫大的关心和帮忙，使我从一个对工会工作一无所知的青年，到此刻成长为领导一个部室的中层干部。我深深地感到，个人的每一点成长、进步，都得益于工会机关的良好的氛围和环境；体现了领导和同志们对我的厚爱和关心。在总工会这个大家庭里工作，感觉踏实，也很温暖。是对工会这个大家庭的热爱，激发了我竞争办公室的勇气；是因为有了你们——在座各位的支持，才树立了我竞争办公室主任的\'信心。个性是此刻的总工会，政通人和、心齐气顺。在这样的一种氛围里工作，有这么好的工作环境，没有理由不好好工作，没有理由不再拼上几年。竞争办公室主任我有以下优势：

（二）为人正直、诚实，能善待每一位同志

（三）身体素质好，精力充沛，能吃苦耐劳

（四）在农村、部队受过锻炼，又有较长时间的工会工作经历，个性是接管事业部近四年积累了丰富的管理经验，有较强的组织协调潜力。

如果我当选，我将把领导和同志们的期望铭刻在心，按照“管好自己、带好队伍、搞好服务”的工作思路开展工作，团结带领办公室全体人员，争创一流业绩，树立良好形象，以优异的工作成绩回报领导和同志们的信任。

一、加强学习。办公室是工会的参谋部、情报部、督导部，是沟通上下，联系左右的枢纽。要发挥好参谋服务协调作用，就得不断地加强学习提高自身素质。同时抓好办公室全体人员的学习，以适应办公室工作的要求。

二、开拓创新。形势发展日新月异，如果办公室工作因循守旧，就难以跟上领导的思路和工会工作发展的节奏。因此，务必不断开拓创新。要创新工作方法，提高工作效率。改革后勤服务管理，提高服务质量，在总结以前好的制度的基础上，根据不同状况，不同条件，不断完善，不断创新，使之更加科学、规范。

三、精心搞好服务。服务是办公室工作的天职，在这方面要团结同志，调动大家用心性，按照“及时、热情、超前、立体”的标准来要求自己，不断强化服务意识，提高服务质量努力做到“不以事小而不为，不以事杂而乱为，不以事急而盲为，不以事难而怕为”，尽心尽力地为领导和市总工会的全体同志服好务。

四是廉洁奉公，维护好工会形象。办公室是工会的窗口。办公室主任公道、正派、廉洁与否，直接影响着工会整体形象。公道正派，心无杂念，是做好办公室工作的重要前提。有私心、缺乏公共意识、整体意识就要出问题。为此，我将会按照党纪国法和工会的规章制度严格要求自己，努力做到慎独，慎微，不辜负领导和同志们的信任。工作中，将在严格执行各项规章制度的同时，尽最大潜力满足领导和同志们的工作需要，为工会工作的开展带给有效的后勤保障，确保工会各项工作正常、有序、高效运转。

实事求是地讲，在这次竞争上岗中，相信包括我在内的每位同志都对自己的进步充满憧憬。我本人也期望能获得成功，同时我也不断地告诫自己，作为一名党员，就要把自己的一切交给党和人民，让群众来评判，由组织来选取。我会坚决服从工作需要和组织安排。无论结果如何，我都将以此为新的起点，更加严格地要求自己，以更优异的工作成绩，回报领导和同志们的关心和厚爱。

谢谢大家。

**公司竞聘演讲稿篇十二**

各位领导，各位同仁：

上午好！我叫xx，是公司办公室工作的一名员工。我1995年参加工作，今年30岁，文化程度大专。1998年至10月在xx电信局办公室工作，负责全州办公自动化网络系统的管理，在3年的工作中，熟练掌握了办公自动化流程及办公自动化系统，并接受过省局办公自动化网络高级管理员培训。10月至今，在xx电信实业公司负责综合办公室工作，起任办公室主任。我对自己的评价是，思想稳定，集体荣誉感较强，有扎实的办公室工作素养，有脚踏实地的工作作风，有爱岗敬业的职业道德，更有用心为公司服务的工作热情。多年来办公室工作的锤炼，让我对文秘、劳动人事管理、养老保险、企业宣传报道、档案管理等办公室工作都全面的认识和实践。勤于学习和追求完美的性格让我具备了较强公文写作能力，操作计算机能力和沟通协调能力。

在xx电信实业的三年多时间里，作为综合办公室负责人，我通过合理安排，全面落实，不断树立办公室工作新气象，努力开创办公室工作新局面，使企业的内外关系协调、综合管理、公文信息等工作都有了起色，为公司综合办公室工作下一步更加优质高效地开展工作奠定了良好的基础。

今天我能站在这里，是组织多年的培养让我羽翼渐丰，具备了这样的能力；是领导多年的关心让我不断进步，对工作充满信心；是同事长期的支持让我倍感温暖，对未来充满期待。在这里，我要衷心的感谢组织的培养，领导的信任和同事的关心。

公司办公室主任竞聘演讲稿篇尊敬领导,各位评委,各位同事：

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练的机遇,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,作为企业也是选拨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,本人有幸参加今天石油公司办公室主任一职。

下面我对自己的基本情况向各位做一简单的介绍。我今年××岁、××××学历。××年毕业于××××大学。××年××月参加工作，……。

我来到石油系统工作已经整整××个春秋了。这些年来，我立足于本职岗位，兢兢业业工作，踏踏实实做人，有幸得到了领导和同事们的关怀和帮助，借此机会，向关心、支持和帮助我的各位领导和同事们表示衷心地感谢。

我认为我竞聘本职位具有以下优势：

一、强烈的事业心和工作责任感是我担任本职务所具备的`首要条件。只有从心底热爱这项工作才能把工作做好作踏实。

二、坚持党性、坚持原则，办事公开、公平、公正。也是我担任本职务所具备的必要条件。多年从事办公室的工作，对公司的后勤管理比较熟悉，只有不断的完善自己，提高自己的业务水平，才能真正的把工作做到尽善尽美。

三、工作中我善于集思广益，广泛征求大家意见，又能身体力行，充分发挥自己的主观能动性，创造性地开展工作。也能团结同志，以大局为重，全力支持分公司领导的工作。这都是一个科室领导应该具备的基本素质。

我的目标和措施是：

一、科学统筹安排，确保日常事务工作有序开展。办公室是综合协调部门，是信息传递、政策落实、上下内外沟通的重要窗口。既要协助领导处理机关日常事务，又要负责分公司重要文件、制度、报告起草和制订、会议组织等工作；既要落实上级管理部门的有关规定、办法，落实分公司的各项管理制度，又要搞好分公司的公司的后勤管理工作。包括公司车辆管理、职工的生活用水用电管理、环境卫生管理、职工住房管理、办公通讯及劳保用品的管理工作。对外接待、及其它日常行政事务工作；既要做好法律事务、商标管理、合同管理、工商行政事务、分公司各种证照的年审、变更管理，又要完成领导交办的其它工作。我将根据实际情况，进行统筹安排，科学分工，合理调度，认真落实岗位责任制，确保办公室事务性工作井然有序。

二、当好参谋助手，为领导决策提供科学依据。及时准确地掌握各方面的工作动态，及时地向领导反馈各方面的信息，注重调查分析，主动为领导献计献策，对各种情况进行科学的分析和判断，为领导决策提供可靠的依据。

三、搞好综合协调，妥善处理方方面面关系。及时传达贯彻公司领导的决策，加强检查督导和指导，促进各项决策的落实。团结办公室人员，调动大家的积极性，认真、科学地搞好领导与领导、科室与科室之间的沟通协调工作，避免出现工作空档，防止互相扯皮、推诿现象发生，力争在服务中显示实力，在工作中形成动力，在创新中增加压力，在协调中凝聚合力。

四、打牢工作基础，不断加强科室自身建设。一是要加强政治理论学习，提高办公室人员的政治觉悟和理论水平；二是要加强业务学习，提高办公室人员的业务素质；三是要改进工作作风，提高办公室人员工作效率，做到工作上兢兢业业、任劳任怨，按时完成上级交办的各项任务；四是要严格办事制度，提高办公室人员的政策水平。

总而言之，办公室主任的职责就是要在工作中突出协调能力，强化服务意识，确保各项工作落到实处。

如果我今天的竞聘演讲，能得到领导和同事们的认可，给我以信任，给我以支持。我不会辜负领导和同志们的期望。我将在自己竞聘的岗位上，尽自己的全部力量干好工作，让领导放心，让同事们放心。

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。最后感谢上级公司领导以及各位评委给我提供了在此演讲的机会。

**公司竞聘演讲稿篇十三**

大家好！首先，非常感谢公司领导提供了一个展示自我、参与竞聘的机会。

根据自己个人条件和工作情况，我决定竞选生产管理部副部长，我认为自己竞聘这个职位具有以下基础：

第一，具有多年部门管理经验。我到自来水公司工作18年了，从事过安装、抄表、设计、预决算等工作，也曾任管网所副所长、营业所副所长等职，对各部门的.工作环节和特点有充分的了解，对公司各项管理、工作方法和办事程序能熟练掌握。

**公司竞聘演讲稿篇十四**

尊敬的各位领导、评委教师：

大家好！

司领导给予我这次学习和锻炼的时机，同时，借此时机向多年来给予我帮助和关心的领导、同事们表示真诚的谢意！正是大家的支持和厚爱，才使我有信心走上这个竞选的舞台。

诚然，我从没有担任过施工队现场管理，缺少经历。这是优势，但正因为没有以往经历的干扰，少了畏首畏尾的私虑，多了敢作敢为的闯劲。

让我填报这个岗位的直接原因是我有才能、有信心在现有的根底上将基层管理工作做得更好。

我竞聘的理由有以下三点：

第一：青春需要理想，梦想不生长于艳阳高照的温床。对于青年人而言，越是新的工作、新的环境，就越富有吸引力和挑战性。施工副队长就是这样一个挑战与机遇同在，压力与动力并存的工作岗位，它是企业形象和素质表达的一个重要方面，工作强度和工作难度都很高，我认为在这样的环境中工作，可以学到新的基层管理知识，开拓新视野，挖掘新潜力，有利于自己的全面开展。

第二点，我认为自己具备了从事施工副队长所必须的个人素养。

首先，我有较强的敬业精神，工作认真负责，有着严明的组织纪律性和吃苦耐劳的优良品质。虽然我是一名女孩子，但是在我的字典里面，没有娇滴滴这三个字。不管是加班加点，还是外出奔波，我绝不会因为自己是女性而退缩。

其二，我年纪较轻，思想活泼，可塑性强。我可以很快地承受新事物，适应新环境，交融到新集体中去。

其三、我信奉老实、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，遇事懂得及时征求别人意见，可以与人一道，共同打造一个充满凝聚力和生命力的战斗团队。

第三点，我认为自己具备了从事施工副队长所必须的知识和才能。

首先，从xxxx年至今，我进展了近8年的综合电信的系统学习，工作以来我先后在施工岗位和管理岗位锻炼过，从事过几个新建局站的设备安装，参与了电信公司的机房整治工作，积累了一定的通信网络知识；成立工程管理部以后，积极参与管理机构的筹建工作，参与编制并出版了？通信工程施工领导及标准？建立工程公司资料档案体制，建立一套比拟标准的资料管理流程，从而稳固了我的专业知识并且锻炼了逻辑思维才能；从事了2年部门综合财务工作，积累了一定的财务及综合管理知识；从事开工资料的审核出版及工程审计工程，与业主有较为亲密的联络，并且关系较为融洽。我认为施工副队长的工作不仅仅只是施工一条单行线，而是各方面综合才能的一个表达。

其次，我平时注意对公司业务知识的搜集和学习，近年来，积极参加公司举办的\'各种培训，遇到不清楚的地方我都会立即向人请教，摸清吃透。

再次，我具有一定的领导管理才能和协作才能。由于我性格温和，可以很好的与领导及基层人员沟通，这便于我将心比心，联络感情，架起心灵的桥梁。这两年的基层管理经历告诉我：只要做到有据可依，严格按照规章制度办事，没有什么事情不能处理。

这次，假如我能竞聘成功，我不仅只是把它当作对过去工作的认可，而是也要把它作为促我启航的鸣笛。我将不辱使命，继续努力工作：

我会以强烈的紧迫感和责任感抓好学习，诚恳地以身边人为师，自我加压，勤学好问，联络实际，擅长总结，既要融会贯穿业务知识，又要虚心采撷领导和同事们工作经历，尽快转化为自己实际的工作才能。

施工副队长是一个配合施工队长以更好的完成施工任务，将公司领导方针融入施工一线每一位员工实际工作，调整公司和个人各种关系的一个重要岗位。踏上这个岗位我一定要维护集体荣誉，尊敬领导，真诚地与周围同事做朋友，言行一致，与他们建立起志同道合的良好关系，形成合力；我还要尽快地转换角色，更新观念，调整好自己的心态和工作方式，以一种崭新的视觉对待问题，解决问题，使自己的所作所为可以从表达公司的工作性质出发，从适应公司的人文环境出发，彰显公司实力。

根底工作要“实”。施工队的性质决定了一切工作的出发点始于施工现场，最后的归宿是施工现场工程质量，为此我一定会报着不怕苦、不怕累的态度，多深化现场，贴近工人，采集和整理第一手有用资料，尽可能多地掌握分类别、分层次的情况，便于科学地分析、研究和预测。

假如这次竞聘我失败了，我也不会气馁，说明我离公司对我的要求还有一定的间隔，这将促使我在以后的工作中，励精图治，努力学习，勤奋工作，一如既往地为公司的开展添砖加瓦。

最后，我要说的是：青春因理想而激昂，人生因执著而铿锵。

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