# 组长竞聘演讲稿(实用13篇)

来源：网络 作者：蓝色心情 更新时间：2024-11-01

*演讲稿也叫演讲词，是指在群众集会上或会议上发表讲话的文稿。演讲稿是进行宣传经常使用的一种文体。演讲的作用是表达个人的主张与见解，介绍一些学习、工作中的情况、经验，以便互相交流思想和感情。优质的演讲稿该怎么样去写呢？下面是小编帮大家整理的优秀...*

演讲稿也叫演讲词，是指在群众集会上或会议上发表讲话的文稿。演讲稿是进行宣传经常使用的一种文体。演讲的作用是表达个人的主张与见解，介绍一些学习、工作中的情况、经验，以便互相交流思想和感情。优质的演讲稿该怎么样去写呢？下面是小编帮大家整理的优秀演讲稿模板范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**组长竞聘演讲稿篇一**

尊敬的领导，亲爱的同事们：

大家好！

今天我怀着激动感恩的心情来参加这次竞聘，感谢领导给了我这次展示自我才华的机会！

我叫xxx，是xx专柜柜长，我来公司两年多的时间里，我一直按照公司的规章制度，工作流程，严格要求自己！以超市为家，领导同事为家人，顾客至上，做为自己工作奋斗的目标！积极配合上级领导的工作！做为一个联营专柜的柜长，我认真接待好每为顾客，做到帐目日清日结，帐货相符。对商品的畅销，滞销和缺断货及时反映到厂家，在厂家业务离职期间，我亲自去厂家挑选货品，保证了货源的充足和销售的稳定。

今天我来竞聘组长一职，我深知组长是经理的左膀右臂，是经理和员工沟通的纽带，启到上传下达的作用！要有良好的沟通能力，应变能力和团队精神！在平时的工作中我积累了很多经验，只有把一线的工作做好，才能胜任组长这个职位，我做好了充分的准备！

如果能竞聘成功，我会在今后开展以下工作：

第一：管理，严格按照公司的规章制度要求自己，要求员工，以身作则，积极和员工沟通，维护卖场纪律，提高员工素质加强卖场服务，！帮助有困难的员工，提高员工积极性！把经理下达的工作及时完成，把卖场的信息反馈给部门经理！真正做到管理就是效益！

第二：商品管理，对于联营专柜，及时跟供商联系应季新品及时上柜，过季商品及时甩货！自营专柜，在选货上根据不同的需求和潮流，价位上来选择。保证畅销商品抓货源，平销和滞销商品及时调整排面和联系厂家调换货。对于商品的缺断货及时选择类似商品替代！对断码过季的商品在节假日开展促销活动，促进商品的销售减少库存的积压！

第三：市场调查，定期安排员工做市场调查，把同等商品的市场信息做详细的调查，详细的做记录，掌握市场信息，对商品的价位做相应的调整！

第四：其他管理，保证排面的充足丰满，商品一货一签，卫生彻底的`清查，加强对员工的仪容仪表和对员工定期培训！加强员工的服务意识！

在今后的工作中我会用心做好每一件事情，把小事做完美大事做精彩！

**组长竞聘演讲稿篇二**

大家好，我竞聘的岗位是呼叫中心班组长。其实在今日来说，无论我们从事任何工作，电话都已经是我们离不开的特别重要的沟通工具，一部小小的电话，可以为你带来财宝，带来好的人际关系，同样也是这部小小的电话假如利用的不好，也特别有可能会损害你的人际关系，损失财宝。

首先要感谢大家能够听我介绍有关呼叫中心解决方案优势的演讲，我个人这个世纪初xxx年起先加入呼叫中心供应商行列，到现在已经有6年的时间了，这6年的时间我的工作始终与电话有着特别紧密的关联，俗话说术业有专攻，我个人擅长的就是电话营销，呼叫中心以及沟通技能训练的系统集成解决方案的探讨。

所以如何利用好我们手中的电话提升我们的工作魅力，从而让我们的电话，帮助我们多赚钱，帮助我们赚大钱，真的.就是特别特别重要的事情。

呼叫中心能为你做以下事情：

全程录音电话营销过程，便利客服经理，找出最佳沟通技能员工的模范通话过程，供大家共同学习。

帮你归类整理客户资料,不同类别的客户将不再混为一谈。你可以通过系统软件清楚理出意向客户，优质客户。

帮你分发电话营销任务。一般电话营销中心，excel表格打印出客户联系资料后，分发给电话营销员，这样不仅奢侈时间，且奢侈资源，同时信息共享不刚好，我们的呼叫中心的客户管理软件为你胜利解决这一难题，而不费吹灰之力。

可以快速查阅电话营销员营销任务完成状况，以及完成结果，以便刚好与销售经理沟通联络上门探望事宜。

客户上门探望记录，客户看法和建议，以及客户的意向如何，何时会购买我们的产品，何时须要我们的服务，以及客户提出的种种要求等。销售经理或业务员刚好异地或本地更新探望记录，便利电话营销人员推断是否须要再次电话回访一次。

客户来电资料弹屏，这个是呼叫中心的特色功能，用户可以依据客户的来电号码，在软件上显示客户资料，以及订单状况，售后有没有检修，售后看法等等。便利电话服务员精确快速推断来电客户是谁，给客户一种亲切和被尊敬，被以贵宾礼遇服务和接待的骄傲感。

呼叫高峰调剂，一般的商贸公司，来电订单比较多的，上午9点到11点，下午2点到4点之间属于来电业务高峰期，也有的用户不是这样，呼叫中心能够给你一个精确推断来电高峰期，依据此数据你可以合理搭配你的服务和营销人员的时间配比。

呼叫损耗，所谓呼叫损耗就是客户来电多少，服务人员接听胜利多少，未胜利率即为呼损，这样客户服务经理可以刚好检查呼叫中心服务质量。

呼叫转移：下班时间或者休假日的时候，有的用户在办公室无法实现24小时值班的，利用呼叫转移的方式，可以将客户在非上班时间打来的电话呼叫转移到相关负责人的手机上或者家庭电话上，这里在专业术语上也叫二次拨号。

来电排队等待：用于用户坐席数量不多，服务热线偏多的状况下，来电的客户假如在来电高峰时进来，坐席往往处于全忙状态，此时系统会提示客户“请稍等，我们会尽快将你接入”。假如是贵宾会员，还可以优先排队。

最终，呼叫中心是一个解决方案，集计算机软件与第三方硬件设备的it解决方案，主要由客户关系管理软件，呼叫限制平台软件，电话语音卡，其他相关第三方计算机硬件设备构成。

**组长竞聘演讲稿篇三**

大家好！

我叫，参加工作于20xx年8月3日至今，中技文化，高级工，参加工作以来，一直从事镗床加工。很高兴今天能来参加一年一度的班组长竞聘，我多年的工作中累积了丰富的理论和实践加工经验，也看到些小组管理和用人方面的弊端。我现在和大家一起来分享下，经过多年来细致的分析而终结出一些经验，于小组各机台加工生产中过程，出现的各种问题，和今后的改进方案。

在加工和用人方面；我将合理的调配小组人员，根据小组人员的技术技能合理的分配加工任务，充分调动小组成员的积极性，创造性，做到人尽其用。增强小组成员的主人翁意识感，同时也能避免出现产品质量若干问题。

在质量措施方面；我将在小组开展讨论活动，分析机台加工性能并落实加工方案，做到集思广益。狠抓提质降耗，节损挖潜，争取在今后生产加工中产品做到零缺陷。

在工作创新方面；我将以严、细、实的工作态度，学习运用先进技术，总结经验，并在同类产品推广高效加工方法和经验。并开展合理化建议，加工革新，技术改进，推动小组各成员技术技能以及产品质量更上一层楼。

在现场管理方面；我将全面贯彻公司推进的tpm（t代表全面、全员、全系统。p代表生产过程。m代表改善、保全、维护、维修）好5s（整顿、整理、清洁、清扫、素养）活动为类容，场内的人流、物流、信息进行有效的中和控制，营造高效、有序、舒适的工作和生产环境。

各位领导，各位评审，各位同事。工作严谨，诚恳待人，忠诚正派是我为人态度。团结协作，顾全大局，勤奋务实，敢于创新是我的工作态度。

如果我能够在这次竞聘有幸中胜出，我将不负领导和各位同事厚望。充分发挥个人长处，贯彻落实并圆满的完成分厂交给我小组每项任务。以昂扬的工作热情和高度责任心投身到工作中，以使小组在今后各方面有所突破更上一个台阶，争取做到分厂前茅不在垫底。

**组长竞聘演讲稿篇四**

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好!

卡耐基说过：“不要怕推销自己，只要你认为自己有才华，你就应认为自己有资格担任这个或那个职务。”凭着这句话，也凭着14年的书店工作经验，今天我满怀信心和激情的走到演讲台上参加金融行业组组长岗位竞聘书，自信有能力挑起这份重担。

第一，我工作扎实认真，具有较强的责任心和耐心。

柜组的工作虽然事小，但非常繁杂、千头万绪，需要多一份细心、耐心和专心，更需要一份责任心。工作中，我养成了办事扎实认真，工作严谨细致一丝不苟的工作作风。在我眼里，柜组工作无小事。所以，无论做什么事情，我都能够认真对待，尽最大的努力把事情做到最好。

第二，我熟悉书店业务，具有丰富的柜组工作经验。

我1990年来到新华书店工作，至今已经有10年了。在这十年里，我从事过很多工作岗位，对新华书店的营销业务，特别是柜组营销业务非常熟悉，工作中积累了丰富的工作经验。此外，我对音像产品，特别是学生复读机具有足够的工作经验，懂得一般的使用及维修;我对各种电子词典有足够的了解，能给客户免费在网上下载各种所需资料。所有这些使我坚信，作为音像组和文化用品组柜长，我是完全能够胜任的。

第三，我有较强的沟通、组织、协调能力。

我性格外向，希望和人沟通，具有较强的沟通、组织和协调能力。在新华书店工作十多年来，无论从事什么工作，作为单位的一员，无论是与本部门内部的同志还是与中层干部，在工作配合与交往过程中，我想如果大家降低一点标准的话，我与大家的合作还是比较愉快的。所以，从沟通、组织、协调能力而言，如果作为柜组长，我可能还算是一块可造之材。

第四，十年多的工作实践，使我养成了严谨细致、扎实高效的工作作风。

我个人的性格特点是做事追求完美，无论什么工作，不干则已，要干就要追求卓越，力争达到一流水平。这种性格促使我自加压力、负重奋进，竭尽全力争取把本职工作做得最好。我富有强烈的事业心和责任感，工作严谨细密，一丝不苟，高效快捷，讲求效率。同时，有很强的吃苦耐劳的精神，为了完成工作任务，经常废寝忘食、加班加点。十年多的工作经历，使我养成了不怕吃苦、迎难而上、甘愿奉献的品质，造就了勇于承担责任，永远不言放弃的坚强性格。所有这些，都为搞好柜组长的工作奠定了坚实的基础。

如果我有幸被当选为柜组长，我将不负众望，不辱使命，努力把领导和同事们的这种信任，化为在新起点上做出一翻事业的机遇。我一定将做到：

一是真诚讲团结，带领该组员工，做好销售，成完上级下达的任务。

工作中，我将摆正自己位置，正确认识和看待自己，胸怀全局，服从书店领导的安排，积极做好所分管柜组的工作。在工作中和生活上一定要平易近人，做到说真话，办实事，求实效。

二是加强信息收集工作。

信息工作是各级领导的“目耳”，只有及时掌握了当前的市场动态，让竞争处在知己知彼的环境中，方能百战百胜。柜组是一个信息传递的重要窗口，在经营中我将不断观察市场信息，了解市场动态，及时根据客户所需调整销售策略，同时积极向领导汇报销售情况和消费者的心理状况。

三是抓好微笑服务，提高营销水平。

客户的微笑就是对我们的肯定，客户的满意就是对我们的奖励，我将时刻铭记着这样的服务格言，我将力求用五星级的服务换得客户的微笑，赢得客户的满意。我将带领我的属下提高服务意识，让每一位客户从中体会到客户就是上帝的感觉。

尊敬的各位领导，各位评委，记得香港首富李嘉诚说过，他在用人方面不喜欢“大材小用”，也不喜欢“量才适用”，而是喜欢“小材大用”。因为“大材小用”纯属浪费，“量才适用”容易让人自满、使人懒惰，只有“小材大用”才有利于激发员工的潜能，促进工作的创新，从而达到事业和个人的共同发展的目的。如果给我一个“小材大用”的机会，我将尽我所能，做好柜组长的工作!

新的一年就要来了，在此，我祝愿在座的各位新年快乐，合家幸福，万事如意!谢谢大家!

**组长竞聘演讲稿篇五**

尊敬的xxxxxx：

xxxxxxxx的销售团队在与代理公司合作后，经历了将近八个月的团队摸索，逐渐走向一个成熟的发展阶段。据此，xxxxxxxx在公司领导的指导下，将实施分组销售的管理模式。这是公司在大型项目的销售管理中的一大推进。这种分组销售的管理模式能够更好地加强销售人员的集中管理、更好地调动销售人员的工作斗志和激情、更好地促进项目销售的签约和回款，同时也能更好地培养销售一线的管理人才，为销售人员提供更加细致化的职业生涯发展规划。本人在进入xxxxxxxx销售部以来，工作认真、虚心上进。借此机会，本人申请参加销售。

在进入xxxxxxxx销售部以来，工作一直勤勤恳恳，态度一直认认真真。不管是在学习阶段、销售秘书岗位还是置业顾问岗位，都本着认真、严谨的工作态度进行工作。在xxxxxxxx一年的时间里，先后经历了三个阶段：

1、学习阶段

在这一个月的时间里，本人认真地学习了接听电话和接待来访客户的正规工作流程和工作技巧。认真完成了xxxxxxxx首次交付的准备工作并协助项目经理办理交付工作的各个环节。

2、秘书岗位

从20xx年12月3日至20xx年6月26日期间，本人在xxxxxxxx项目销售部担任销售秘书。半年的时间里为项目统计相关数据近千次，且数据的准确率高，为项目做销售分析、策划分析提供了有效的数据支持。此外，协助项目经理做好各项项目重点工作的准备及实施，如：项目房屋交付、地下室交付等。

3、销售岗位

从20xx年6月27日至今，本人在xxxxxxxx项目销售部担任置业顾问。在公司领导的指导下，截至10月份本人完成销售房屋套数60套，实现回款19828295元。

1、对企业文化的认知和认可：在进入销售岗位前，本人接受了为期一个月从海信集团到xxxxxxxx的全面、系统、深刻的企业文化培训并顺利通过了考核。

2、对项目情况的了解较为全面：目前本人是项目上的最早进入本项目并一直持续工作的销售人员。加上担任过项目的销售秘书，对项目数据有较大的掌控力，能够为销售做出及时的效果分析。

3、个人的领导力和团队协作能力：本人在校时主修管理学，对工作勤于思考，具有较强的专业能力;本人具有较强的计划、组织、执行、控制、监督能力;本人具有良好的亲和力、观察力、沟通能力、协作能力及应变能力，具有集体荣誉感和大局观。

如果我能荣幸地成为一名销售，我将会建立一个具有凝聚力的、有激情的、有良好执行力的\'优秀销售团队。

1、沟通：建立良好的“至上而下、至下而上”的纵向沟通渠道，同时构建合理的团队成员之间的横向沟通平台。此外，加强与兄弟团队的有效沟通也是必不可少的。

2、协作：有了良好的沟通就能提高彼此的信任度从而提高团队成员之间的协作能力，鼓励队员互相之间的有效协作，进而达到1+12的工作效率。

3、执行力：有了良好的协作就能发挥团队良好的执行力。对于上级安排的工作合理安排时间，合理安排协作配合，以高效率、高标准完成工作为目的。

4、关于团队士气：要达到理想的销售业绩，必须要保持销售人员的激情和士气。本人将会用自身对工作的热情和日常生活中的激情感染我的队员。对于个别队员的问题要及时去深入了解情况，在发现问题的同时解决问题。

分组销售意味着我们的销售团队正以更快的速度不断地完善自我。担任组长是需要担任更多的工作、承担更多的压力，但同时也能更好地为队员们服务;担任组长是需要对自己有更高的要求、更严格的考验，但同时也会为自己的工作价值赢得更大的肯定。我相信我可以胜任销售组长这个岗位，特此提出。谢谢阅毕!

**组长竞聘演讲稿篇六**

尊敬的各位领导、同事们：

拿破仑曾说：“不想当将军的士兵不是个好士兵”。

首先，我感谢领导给我这次机会让我竞选组长的职位竞聘组长演讲稿，此次竞聘班组长一职竞聘组长演讲稿，是本着锻炼自己，磨砺自己的目的来的。我响应领导的号召参加竞选。这次竞选我认为可以把自己推向管理岗位，可以从中获得考验，得到锻炼，从而使自己更成熟。

我叫王xx，现年岁22，中专文化，xx参加工作。

我竞聘个业务管理岗的优势有：

一：我进入电购行业已有2年的时间，拥有丰富的经验和足够的.自信心

二：我拥有很好的组织能力和团队精神

三：在工作中认真负责，态度积极

首先对于自身的评价，我个人而言，一个人的能力不是问题的，更主要的是要有个端正的工作态度，然后认真负责再加上足够的自信心，任何一件事情都会做的更好的。在我看来能力靠自己去培养和提升的。我有这份自信可以将自己的能力得以提升。当然了，还需要大家的全力支持和配合。

怎样才能做好一个管理者，首先要有方向，自己要做好带头作用，有影响力和得到员工的认可，为他们着想，处事公平合理，对工作认真负责，无论工作有多么困难，都要大家一起寻找原因，耐心克服，达到成功的彼岸。

如果由我来带领一个组，首先我会以我为榜样，业绩，态度。都会尽全力做到最好，我管理的方法很简单，一对一的人性化管理，一个队的成功不是靠我一个人就可以解决的，是要靠每个人辛苦的努力。重要的是我们的团队精神，由我们大家一起努力，相信一定会有成功的喜悦。

如果我竞选成功了，我的工作目标是：要做就做到最好！既然我们大家都是辛苦的来缘聚，又是缘分走到一起，那么就让我们一起努力吧，做到最好！

最后竞选结果如何，此次经历对我来说都是无可比拟的财富经验.如果竞聘成功，成为组长，我将会认真做好榜样！做好分内的事情。这样才可以更好的带领团队，互相学习、开心合作、努力赚钱。

**组长竞聘演讲稿篇七**

尊敬的老师，亲爱的同学们：

大家早上好！

我手先感谢领导、老师们的信任和支持，给我这个机会参加竞聘演讲。我是一名小学一级教师，99年毕业于昌乐特殊教育学校，进入特殊学校绥晃茨苋缭福被分配到临村的普通小学任教，整天和一大群天真灿烂的孩子生活在一起，所以自己又是最幸运的。一晃到现在从事教育、教学整10年了，明天我之所以竞聘数学教研组长，是因为我有以下几个优势：

1、我有很强的责任感和事业心，凡事不怕辛苦，领导布置的任务能认真弩力去完成。

2、我有扎实的业务知识和教学能力。在分配后的10年中我所教的班级数学成绩优异，并多次担任小学毕业班的\'教学，由于成绩突出和领导信任04年我在全区小学数学优质课比赛中获一等奖，05年被评为区优秀教师，06年被评为优秀任课教师。

3、我有一定的实践经验。我当过三轮的教研组长，所以深知教研组长的责任和义务。

4、我有较好的年龄优势。我年轻，身体健康，精力旺盛，完全有能力投入到教育事业中去。

假如明天我有幸竞聘成功的话，我会在以下几个方面来开展工作：

1、“一头狮子率领的一群羊，一定能打败一头羊领导的一群狮子”这句话说明了“头”的重要，所以自己要带好头，学在前，思在前，行在前。

2、抓团队建设。我会尽量协调数学组各成员，建立一个和谐的人际贵偷，在竞争中合作，在合作中竞争，形成一种团结互助的竞争氛围，做到资源共享，共同协作，共同进步，共同提高。

3、组织本组人员制定教学打算。凡事预则立。统一教学进度，开展好集体备课活动，对每一节的导学稿把好关。把每次的教研活动落实，定期的组织本组成员听课，评课，说课。

领导，老师们，我有信心和决心做好自己的本职工作，为我们齐陵二中小学部的腾飞贡献自己一点微薄的力量。

**组长竞聘演讲稿篇八**

尊敬的各位领导、亲爱的姐妹们：

大家好！

这已经是我第二次走上竞聘学年组长的讲台了。一年前竞聘的场景仍然历历在目。至今，我仍感谢支持我的那些姐妹们。虽然由于我的不成熟、不周到令你们失望了。但是，一年后的今天，我又站在了这讲台前，经过一年的囤积、一年的磨练、一年的努力更坚决了我的信念，我想，我不会再让你们失望了。

下面我将我的根本情况向大家做个简单介绍

我于毕业于牡丹江幼儿师范学校。至今为止，已经在我园工作8年了。在园工作期间我逐渐从不成熟走向成熟。在各位领导和同事们的帮助下，也取得了一定的成绩。在省、市公开课评比中均获特等奖。在工作中，我不断的完善自己，提高自身的素质，继续努力。xx年大专音乐教育专业毕业。xx年中文本科毕业，并获得了学士学位。

努力学习为的是更好的工作。今年，我担任了中一班的班长工作，与两位老教师合作。在与老教师一起工作的时候我学到了很多：做事严谨有序、工作主动积极、从不拖拉，等等等等。我们合作相互取长补短，工作开展的有条不紊。但老教师毕竟年纪大了，经常有身体不适的情况发生。这就需要我这年轻人要多承担一些工作。上学期，徐老师因胃出血住院一个月。班级的工作就压在了我一个人的肩上。一方面，我为了让家长放心，要自己多打连班，尽量不让其他老师替班。另一方面，不能让孩子们落下课，每天都要备课、上课。下午指导孩子们准备画展的作品。没有时间写教案就晚上拿回家里写。几个星期下来，由于身体疲劳，免疫力下降，我患上了重感冒。连续几天发烧。为了不让家长担忧：班级没有本班老师带班怎么办？我硬是没有请一天假，咬着牙挺过来了。徐老师担忧班级工作，刚刚出院还未痊愈便马上就来上班了。看到班级工作开展的井井有条，元旦的节目也提前开始排练了。就放了心，快乐的逢人就夸我：“我们班的小班长，挺能干！”

担过了重担子，我更加坚信我的能力，也更坚决了我能够胜任学年组长工作的信心。我会用我的优势来证明一切。

优势一：我会用我鲜活的创造力来创造性的完成工作。在大家的印象中，我是一个脑子活、做事有新意的人。我将利用我这个优势，使学年组的工作不断的推陈出新，使大家工作起来不会墨守陈规永远有工作的\'新鲜感。

优势二：我具有较强的组织协调能力。在学年组的各项活动中，我能够有序的组织工作、协调班与班之间的配合。这无形中又能减少老师的工作量，使各项活动和谐、有序的开展。

优势三：我有年轻的身体和旺盛的精力。学年组长的工作需要付出比别人多许多的时间与精力。作为一个年轻人，我有时间也有精力，并且，我愿意付出我的时间与精力为园里工作，为大家效劳。

请大家投给我您珍贵的一票吧！我会用我的真心、诚心、努力的工作，为大家效劳。相信我，我不会让大家失望的！

**组长竞聘演讲稿篇九**

各位同仁：

大家好！作为年级组长，我深知我的责任不只是带好我自己的班级，整个年级组的全面发展才是我最大的责任。因此，在工作中我把整个年级组的事情时时挂在心上，发现问题，及时解决。

如，一、二年级孩子年龄小，安全问题非常重要。在看到课间纪律很乱时，我根据具体情况以最快的速度制定了\"课间纪律整顿计划\"：划分活动区域，各班在自己门前活动，从前门到后门之间，中间不要越过花盆；各班选出五个优秀的学生在自己教室门前轮流执勤，周一到周五每天一个，各自管好自己班的同学；各课间执勤教师继续按时上岗执勤，确保学生安全。这样制定好计划后，我们都严格执行，老师之间、师生之间互相提醒，按时执勤。我不管是否执勤，一有空就在大厅里到处转转。经过一段时间的努力，我们年级的课间纪律有了很大改善。

虽然我们组大部分是新老师，但经过一学期的努力，教学上取得了一系列成绩，班级管理也逐步完善。我为拥有这样一个团队而自豪、骄傲！但我深知我工作中还有一些不尽如人意的地方，我会更加完善自己，使自己以后的工作可以开展的更好。我们的团队也还存在很多不足，在以后的日子里我们定会更加团结一致，发挥每个人的特长，竭尽所能的为干好各项工作而更加努力！

我的竞岗演讲稿演讲完毕，谢谢大家！

**组长竞聘演讲稿篇十**

我叫xxx，现年xx岁。于x年xx月xx日参加工作至今。一直从事分厂划线工作，工作中对产品以及工序、加工设备、加工范畴、物料特性都有所了解。在去年代理副组长一职中，带领本小组认真负责的完成分厂下达的各项任务和指标。在近一年代理小组副组长期间的，针对小组的机台和劳动量进行了些合理的调配。

工作中认真学习和贯彻公司现场管理理念，着实推进tpm和5s管理。在此十分感谢分厂领导给于我一个公平竞聘上岗的机会，此次我将竞聘分厂精工段镗划组副组长一职。

在履行职责方面，我将不断学习并强化决策管理。组织好每一位工作成员，及时完整生产各项任务。并严格要求安全方面和质量技术等规范操作，防范操作风险，确保产品质量与生产的正常开展。

我个人认为做一个好的，小组领头人要具备有良好的群众基础、协调能力和沟通能力。更要具备过硬的理论基础和实际操作能力。要懂得资源分享，不能墨守成规，要敢于创新，我这里所说的资源是指工作经验和技术分享。

做为班组长，做为分厂工段的“兵头将尾”。班组长个人的.中和素质和管理水平，会直接影响到班组生产和工作。做为班组长一；是要解放是思想的，转变观念。（细想支配行动，有什么样的观念就有什么养的行动。）二；是要虚心求教，开拓视野的。（由于受主观和客观条件的限制，人的思想意识都有不同程度的限制，人的思想意识都有不同的局限性，班组长也不例外。）三；是要大胆尝试，勇于创新。（班组长长期战斗在生产第一线，对生产经营的弊端和不切实际的地方十分了解。对班组建设中的薄弱环节也心中有数，这就需要哪出勇气大胆进行改革创新。）

做为班组长要不断的、继续的加强学习，积极进取，不断提高自己的综合素质和创新能力，不断改进工作中的薄弱环节，提高工作质量的。明确自身责权，在班组管理中不墨守成规，生产中不断提出新的设想和办法。努力提高安全管理水平的，提高产品质量、生产效率的、降低生产成本。严格进行班组考核，充分调动全班组人员的生产积极性的，用真挚的情感认真负责的态度凝结班组全体成员。

竞争出人才，竞争出效益，我将以这次竞争上岗为自己工作的新起点的，与大家一起积极努力，为共创新业绩而勤奋工作。

如果在此次竞岗中得到领导和同志们的支持，得以继续担任镗划组副组长一职的，我将对本小组今后工作和生产中加以监督与跟进，防止出现的各种问题，并及时加以修正和改善，集思广益给出想法和意见。

**组长竞聘演讲稿篇十一**

你们好！

今天我要竞选组长！

我相信我是有能力担任这个职位的\'！首先，我热爱这份工作；其次，通过学习和锻炼，我有了相当的管理能力，组织能力和领导能力。如果我有幸被选为组长，我在这里向大家保证：

1、我会保持较好的学习成绩。因为只有这样才能帮助我的组员进入知识的海洋。

2、我还要带头完成作业，并且监督我们小组的作业完成情况，使我们组员能更好地完成作业。

3、我还有一颗炽热的心去完成这个任务，因为我认为组长是一个充满责任的词语。

同学们，如果你们认为我能胜任小组长，就请投我一票吧，我会尽力为你们服务的

谢谢大家！

**组长竞聘演讲稿篇十二**

各位领导、评委老师们：

下午好！特别感谢院领导给我这次参将竞聘的机会。感谢！我是xxx，1996年来xx医院参与工作，先后在我院中、西药房、护理部、化验室等部门工作，现担当药事管理小组组长,详细负责药品选购、入库工作。工作10年中，先后荣获院先进工作者、静脉穿刺能手。药事管理是医院的技术职能科室，负责全院有关药品和药事管理事宜的工作、以及组织实施《药品管理法》和有关药政法规的执行及监督。今日我站在这个竞聘的讲台前，以一颗平常心来参加药事管理小组组长岗位的竞聘，我的目的是在求真务实中相识自己，给自己一个展示自我的机会。

我之所以竞聘这个岗位，具有以下几点理由：

10年的工作历程中，我与各科室的同事相处融洽，在与人、与事中能顾全大局。当然我也看清自己的劣势，比如我目前的学历还是中专，与领导的要求存在有肯定的距离，管理学问比较匮乏，但是假如组织给我一个舞台，信任我会以此为契机，不断完善自我，努力提高自己的综合素养。

在我担当药品选购的.这两年中，能遵守国家的法律法规及医院的相关制度，恪守职业道德，廉洁自律，把好药品质量关，坚持按药品主渠道购进药品，以主动、严谨的工作看法为临床一线服务，具有较好的口碑。

自1996年工作以来，先后在xx各部门轮转工作，对各岗位的工作制度、工作职责及操作规程比较熟识。由于工作岗位和工作环境的不断变换，具有较好地综合工作实力，也积累了相对丰富的工作阅历，全部这些都有利于我尽快进入角色，适应新的工作要求。

假如能竞选胜利，我的工作目标是：“以为争位，以位促为”。医院药事管理工作现已处在一个转型期，将从以药品为中心，以保障供应为主要任务，逐步转向以服务病人为中心，以临床药学为基础，以促进临床科学、合理用药为目的，开展药学技术服务和相关的药品管理工作。如何深化“一切以病人为中心”的服务理念，将是提高药事管理整体业务水平的问题所在。我将在各位院领导及科主任的领导下，从以下四个方面开展工作：

《药品管理法》的实施，标记着我国药品管理工作进入了法制化的管理轨道，我将在科主任的领导下，组织科内人员仔细贯彻执行《药品管理法》及有关药政规章制度，每一个环节都应依法办事，形成依法管药的局面。

保证患者用药平安和“质量第一”是药事管理工作中必需遵循的原则。依据我院的规模和要求，以及我院的《基本用药书目》，做到药品有安排、合理、科学地供应。同时在药品供应中，留意信息，定期分析和统计各科室的用药状况并快速反馈，编制出合理的选购安排。严格把握药品的进货渠道，严防假劣药品流入，保质保量。

近年来，新药的不断问世，尤其是胃肠道药物品种渐渐增多，如何恰当选用药品，最大限度地发挥药品疗效，降低毒性，削减药物的不良反应，这是药学工作者的新任务。定期组织处方分析，做到合理用药。同时组织好新药的临床试验和“老药”的再评价，为筛选临床基本药物提出科学依据，尽一切力气确保用药的平安有效，最大限度地避开药源性疾病的发生。

随着现代医学的发展，药事管理的工作由简洁到困难，面临的学科不断扩大，这就要求我们药剂人员不断学习，更新学问。我科现工作人员参次不齐，药剂科人员培训工作是一项重要任务，依据药剂科各级人员的岗位责任，仔细组织落实，严格进行考核。只有抓好人员培训工作，提高全体工作人员的技术水平，才能很好地完成各项实际工作。

**组长竞聘演讲稿篇十三**

xxx的销售团队在与代理公司合作后，经历了将近八个月的团队摸索，逐渐走向一个成熟的发展阶段。据此，xxx在公司领导的指导下，将实施分组销售的管理模式。这是公司在大型项目的销售管理中的一大推进。这种分组销售的管理模式能够更好地加强销售人员的集中管理、更好地调动销售人员的工作斗志和激情、更好地促进项目销售的签约和回款，同时也能更好地培养销售一线的管理人才，为销售人员提供更加细致化的职业生涯发展规划。本人在进入xxx销售部以来，工作认真、虚心上进。借此机会，本人申请参加销售小组长竞聘。

在进入xxx销售部以来，工作一直勤勤恳恳，态度一直认认真真。不管是在学习阶段、销售秘书岗位还是置业顾问岗位，都本着认真、严谨的工作态度进行工作。在xxx一年的时间里，先后经历了三个阶段：

1、学习阶段

在这一个月的时间里，本人认真地学习了接听电话和接待来访客户的正规工作流程和工作技巧。认真完成了xxx首次交付的准备工作并协助项目经理办理交付工作的各个环节。

2、秘书岗位

从20xx年12月3日至20xx年6月26日期间，本人在xxx项目销售部担任销售秘书。半年的时间里为项目统计相关数据近千次，且数据的准确率高，为项目做销售分析、策划分析提供了有效的数据支持。此外，协助项目经理做好各项项目重点工作的准备及实施，如：项目房屋交付、地下室交付等。

3、销售岗位

从20xx年6月27日至今，本人在\*\*\*\*项目销售部担任置业顾问。在公司领导的指导下，截至10月份本人完成销售房屋套数60套，实现回款19828295元。

1、对企业文化的认知和认可：在进入销售岗位前，本人接受了为期一个月从海信集团到xxx的全面、系统、深刻的企业文化培训并顺利通过了考核。

2、对项目情况的了解较为全面：目前本人是项目上的最早进入本项目并一直持续工作的销售人员。加上担任过项目的销售秘书，对项目数据有较大的掌控力，能够为销售做出及时的效果分析。

3、个人的领导力和团队协作能力：本人在校时主修管理学，对工作勤于思考，具有较强的专业能力；本人具有较强的计划、组织、执行、控制、监督能力；本人具有良好的亲和力、观察力、沟通能力、协作能力及应变能力，具有集体荣誉感和大局观。

如果我能荣幸地成为一名销售竞聘组长演讲，我将会建立一个具有凝聚力的、有激情的、有良好执行力的优秀销售团队。

1、沟通：建立良好的“至上而下、至下而上”的纵向沟通渠道，同时构建合理的团队成员之间的横向沟通平台。此外，加强与兄弟团队的有效沟通也是必不可少的。

2、协作：有了良好的沟通就能提高彼此的信任度从而提高团队成员之间的协作能力，鼓励队员互相之间的有效协作，进而达到1+12的工作效率。

3、执行力：有了良好的协作就能发挥团队良好的执行力。对于上级安排的工作合理安排时间，合理安排协作配合，以高效率、高标准完成工作为目的。

4、关于团队士气：要达到理想的销售业绩，必须要保持销售人员的激情和士气。本人将会用自身对工作的热情和日常生活中的激情感染我的队员。对于个别队员的问题要及时去深入了解情况，在发现问题的同时解决问题。

分组销售意味着我们的销售团队正以更快的速度不断地完善自我。担任组长是需要担任更多的工作、承担更多的压力，但同时也能更好地为队员们服务；担任组长是需要对自己有更高的要求、更严格的考验，但同时也会为自己的工作价值赢得更大的.肯定。我相信我可以胜任销售组长这个岗位，特此提出竞聘申请。谢谢阅毕！

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