# 2025年公司中层竞聘演讲稿(优质8篇)

来源：网络 作者：雨雪飘飘 更新时间：2025-04-17

*演讲中的抑扬顿挫，相当于音乐中的节奏，音乐需要节拍，演讲也需要节拍，你应该让你的演讲充满节奏感，节奏就是你口头表达进度的度量。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。公司中层竞聘演讲...*

演讲中的抑扬顿挫，相当于音乐中的节奏，音乐需要节拍，演讲也需要节拍，你应该让你的演讲充满节奏感，节奏就是你口头表达进度的度量。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。

**公司中层竞聘演讲稿篇一**

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！今天我非常荣幸的站在讲台上，参加石油公司中层领导干部的竞聘。

这次参加片区零管主任岗位竞聘，觉得自已具有以下几方面优势和条件，一是已有多年副主任岗位工作经验和体会，二是有熟悉和了解当地人际关系，以及能与当地政府有关部门的沟通能力，三是有热爱石油事业责任心，从基层做起而且一直都是干石油工作的实践经验，四是有能够与人团结共事的经历，五是有勤奋敬业，务实创新做事的.决心。我个人所具有的这一点点“资质”，希望能得到领导和同志们的认可，假如组织上又能提供给我零售管理片区主任岗位这样的一个职位和机会，那么，我将仍然认真履行本岗位职责。

尊敬领导，各位评委，各位同事：今天，无论这次竞聘成功与否，对我都是一次锻炼和考验。我将一如既往地踏实工作，服从组织安排，尽职尽责地做好本职工作。职位本身对我来说并不重要，重要的是，能在其职位上实现自己的价值，更好地为党工作，为企业的发展尽自己的一份力量。

谢谢大家!

**公司中层竞聘演讲稿篇二**

尊敬的各位领导，亲爱的同事家人们：

你们好！

我是xx，20xx年毕业于xx大学.20xx，经局党组推荐参加xx的进修，并于20xx年取得了结业证书。

今天，我参加竞聘的岗位是：检修公司副经理。

我认为，作为检修公司主管生产和安全的副经理，除了必须具备一般中层干部所必须的各项条件外，还应该对我公司各项生产任务的工作性质、目的要求，工作中必须具备的条件以及可能面临的困难和危险有充分的认识，并具备较强的判断与决策能力。对于我们丽水电网，大规模的改造任务当前，安全生产面临种种考验，领导上的过失、组织管理上的不到位，现场工作中的一个小小疏忽，后果不堪设想！竞聘这样的岗位，不但要集智慧、敏锐、经验、乐观于一身，还要有统揽全局的组织管理能力。

我作为公司xx，在各种xx大规模进行期间，改造方案编制、各种异常事故的调查分析、大型生产项目落实过程中的安全技术管理以及各专业的日常工作，等等。各种挑战时常是接踵而至。就说20xx年下半年的xx、xx两个变电所改造期间，我作为当时我局生产线上两大重点项目的现场安全、技术总负责，同时还要兼顾本身各项专职的工作任务以及其他部分变电所检修工作安排等，再加上由于系统方面各种保供要求以及一些突发性的问题，夜以继日根本就是家常便饭。而我却乐此不疲。同时，值得欣慰的是，在今年xx会上，我20xx年连续xx奖后又再次取得此项殊荣。成绩来之不易，而我心里更明白：成绩仅代表过去，要争取巩固的同时，更上层楼！

所以今天，我积极响应局党组的号召，带着我对检修工作的无比热爱，带着我对工作一贯细致、认真的工作作风，也带着依旧韧性十足的体格，到了竞聘检修公司副经理队伍的行列。希望，能够站在更高的高度、面向更宽广的范围，用我所学的、所经历的、所总结的点点滴滴，更好的为我们检修事业服务。

在这里，我首先声明，假如，这次当选检修公司副经理不是我，我将继续恪尽职守，积极配合新领导的工作。当然，如果当选的是我，同样也请我的竞争对手们一如既往地支持我的工作，在下一次的机会中脱颖而出。

**公司中层竞聘演讲稿篇三**

尊敬的各位领导、各位评委：

你们好！

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。

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：

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，对一个营销经理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经理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。我竞聘上这个岗位以后，我的工作宗旨是：“以人为本，注重效益，热情服务。”工作的质量上，我会做到准备到位，服务到位，巡查到位，处理到位的等“四个到位”。我会在公司的领导下，在店面经理的具体指导下，团结身边的兄弟姐妹们，共同做好以下工作：

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。作为营销经理的我，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经理这个岗位的，请大家审查！

谢谢！

**公司中层竞聘演讲稿篇四**

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！我，xxx，英语本科毕业。1984年7月毕业分配到中国人民保险公司山东省分公司原涉外业务处工作。自1984年至1994年十年间，先后从事涉外水险、非水险及国内财产险、运工险业务的管理工作，1994年，省公司成立营业部，自己作为业务骨干，到营业部担任业务科长，经历了从保险业务管理到保险业务经营的转型过程，也经历了营业部从无到有，从小到大的业务发展过程。其间我个人的保费收入连续多年位于营业部第一名，曾被授予全省系统“展业能手”的光荣称号。1999年省公司机构调整，我被调入省公司国际业务部工作至今。

一是有丰富的从业经验。在人保工作的二十年间，可以用两个十年来概括，前十年从事业务管理工作，后十年从事保险经营工作，并一直担任业务科长。这不仅使我积累了大量的管理经验，提高了组织协调能力；同时，又丰富了我的展业、承保、理赔及内部管理工作的经验。

二是有较强的适应市场竞争的能力。多年的保险一线工作，使我对保险市场有了深刻的了解，既体验到创业守业的艰难，又品尝了收获的甘甜。按照“以市场为导向，以客户为中心”的经营理念，每一年的续保工作都如同做新业务一样，要根据当时的市场情况，根据保户的最新要求，适时地调整费率，增减险种，为保户提供最恰当的个性化服务，这样才能留住保户并建立长期的业务关系。发展是硬道理，因此我每年都要在巩固旧业务的同时不断拓展新业务，这样才能在激烈的市场竞争中立于不败之地。发展业务，效益为先，“发展效益险种，优化险种结构”是我做业务的宗旨。几年来我所作的业务其中财产险、货运险、责任险等险种的保费占我总保费的70%以上，机动车主要是企事业单位的车队业务，创造了良好的经济效益。

三是具有高度的团队精神。在营业一部期间，我曾带领全科八人连续多年超额完成保费任务，保费收入一直名列营业部首位。四是承办了许多大项目的展业、承保工作。我承保的山东松下有限公司，从该公司成立至今已连续承保了七年，年保费从开始的几十万发展到最高时130多万，险种从开始的一个险种发展到现在的五个险种，另外，我还承保了济南煤气公司、泉城大酒店、轻骑铃木、济南钢铁股份等大企业，为客户提供了不同形式的保险服务。

机构人员重组，建立起科学规范、高效顺畅的内部运行机制，是公司股份制改革的重要内容，是公司顺利实现股改上市、全面推进公司发展战略目标的关键举措。我愿意积极参与这次改革，参与竞争上岗。此次我若竞聘上该岗位，我将全力协助本部门总经理完成好部门的各项工作任务；协助部门总经理制定相关承保政策及营销方案;根据不同客户群的不同需求，推销不同的保险产品;定期组织指导、培训营销队伍，确保营销人员的技术水平和个人素质不断提高协助部门总经理研究开发个险业务营销技能,开拓新的业务销售渠道,为个险业务销售提供信息与技术支持。总之我愿意以更加饱满的热情，投入到今后的工作当中，为人保事业的兴旺发达做出我应有的贡献。

我将协助本部门总经理制定并组织实施本部门的工作目标、业务计划和内部管理制度，确保部门高效有续地运转。协助本部总经理组织实施大型商业保险项目和统扩业务的投、赵秒，认真做好每项投、招标业务的标书，确保业务的成功率。协调好与其他公司和中介机构的关系；组织好异地业务的联保、共保和统扩业务的开发与管理。协助本部总经理建立并保持与相关部门及有关行业系统的关系，及时获取信息不断拓展新业务。

**公司中层竞聘演讲稿篇五**

尊敬的各位领导，各位评委，同事们:

大家好!

非常感谢公司领导及同事们给了我这次展示自己机会。今天我怀着激动的心情，以满腔的热诚，本着锻炼自己，为大家服务的宗旨走到这里，参加公司副总经理岗位的竞聘。我会用最大的热情和百倍的信心来面对这珍贵的机会。希望得到大家的支持。

我叫\_\_，今年岁，年毕业于大学公路工程管理专业本科，后进修经济管理专业本科。先后在多个高速公路项目中任技术员、专业工程师、项目总工、项目经理、养护分公司总工，现任经营开发部养护工程投标主管。工作中，我积极参与公司经营项目标书制作及预算，并多次中标;自编有公路工程养护预算定额系统徽地区适用，省内独创。回首多年来风风雨雨的工作历程，我本着堂堂正正做人，认认真真做事的原则，一步步走来，有过无数成功的掌声，有过多少灿烂的荣誉。但我深知：我的每一次成功都满载着各位领导的亲切关怀;我的每一个脚印都写着诸位前辈的耐心培养;我的每一点光环都记着同事们的无私帮助，借此机会，请允许我向所有关心过、支持过我的朋友们真诚地道声：谢谢您们!

我今天的演讲内容主要分两大部分：一是竞聘岗位认知;二是谈谈我任职后的工作打算。主要有工作目标设定、如何开展工作、应用何种创新思路、创新方法等。

一、竞聘岗位认知

有句话说得好：态度决定一切。作为这次竞聘上岗的积极参与者，我希望在竞争中获得成功。但是，我更不会回避失败。不管最后结果如何，我都将一如既往“堂堂正正做人，兢兢业业做事。”

今天，我竞聘的职务是公司副总经理。

(一)公司副总经理即是管理者，同时又是执行者。副总经理肩负着上传下达的重要使命，不仅仅要协助总经理根据公司的总体规划和目标任务，制定计划、方案并指导工作的有力实施。又要发扬团队精神，充分调动广大干部和员工积极性，与员工打与一片，及时了解员工的意见和建议，准确及时的向总经理反馈员工的呼声，坚持“上为领导分忧、下为群众服务”的原则，做好协调工作。

(二)副总经理职务涉及到公司的方方面面，关系到员工的切身利益。副总经理既是“忙家”、“杂家”，又是“管家”，因此，必须把为领导分忧和服务于员工群众的“中心”工作作为出发点和落脚点。把“参与政务”、“管理事务”、“搞好服务”三大职能统筹兼顾，合理安排，做到：调研围绕市场转，协调围绕领导转，服务围绕客户转，决策围绕信息转。从而使经营各项工作目标更明确，重点更突出。

(三)做为负责分管预算审核工作的副总经理，主要职责为协助经营开发公司总经理搞好自营项目或特殊项目的预算审核工作以及所辖“片区”业务拓展及经营开发管理。对内做好预算审核，对外开拓市场，是展示公司管理和精神面貌的主要一员，副总经理工作效率的高低直接关系到整个公司运转速度的快慢，指标的完成与否经营的成败，因此副总经理除了具备较强的业务、管理、对市场分析等能力之外，还应该掌握一定的文字综合和策略制定等方面的基本知识，应该具备多方面的综合素质。

之所以参加竞聘并不是因为看到有好的位置就盲目的参与，不为做官，只为做事，而是能在工作中全面的发挥自己，更好的为企业服务，实现自身的价值。此次参加副总经理岗位的竞聘，我以为自己有以下几个优势：

一是我有廉洁、正派的工作作风。我信奉诚实、正派的做人宗旨，能够与公司所有员工团结共事，具有良好的协调能力。多年的项目管理工作，使我具备了很强的项目管理能力和同公司领导配合工作的实际经验，熟悉国家法律法规和公司管理制度。并在实际工作中，养成了严格照章办事，讲依据、讲原则、讲正气，为人正派，廉洁自律的踏实作风，使我具备了做为一名企业管理者的基本素质。

二是我有良好的组织协调能力。在长期的实践工作中，我严格要求自己，培养了较好的组织协调能力，积累了一定的企业统筹管理工作经验。我既注重抓好管理，又积极开展组织协调。为此，在管理上，我坚持用制度管人，按制度办事，做到规范、科学、严格;在协调上，我坚持以身作则，带头实干，大事讲原则，小事讲风格，当好领导参谋和助手，为领导决策提供依据。

三是我有强烈的事业心和吃苦耐劳的敬业精神。能承担繁重而复杂的工作。自加入公司的那天起，我就立志把全部精力奉献给我所热爱的工作。工作起来不辞辛苦、不讲报酬、无私奉献。我与其他员工一同养成了严明的组织纪律性、吃苦耐劳的优良品质、雷厉风行的工作作风，这是干好副总经理工作所必须的基础。

四是我具有敏锐的政治思维。日常工作中注重学习理论学习，具备一定的政策理论水平和信息捕捉能力，自信能够做好公司总经理的助手和参谋，摆正自己的位置，到位不越位，能够在工作中把握正确的发展方向，保持较高的政治敏锐性和对上级领导工作要求的落实能力，更好地调动相关部门的积极性全面有力的执行领导工作要求。实践锻炼让我在管理思想、管理理念上有了一个大的飞跃，我懂得了怎样从大的方向去把握企业动作的脉搏，我明白了怎样才能用最有效的策略去击败最强大的对手，我知道了要在最关键的时刻向领导提出最合理化的建议。

五是有我有强烈的进取心和较强的创新意识。我时刻以追求高标准来鞭策、激励自己，自参加工作的那天起，我就给自己制定了一个目标，那就是：无论做什么工作，干，就要干好，就要做得比别人优秀。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。

二、任职后的工作打算

如果我能够竞争上公司副总经理这项工作，我将在总经理的带领下，实现“两个转变”，抓好“三项工作”。

(一)实现“两个转变”。

一是实现自身角色的转变。即由养护工程投标主管的具体项目管理工作向组织领导者角色转变。既当好指挥员，又要当好战斗员，与全体员工思想上同心，目标上同向，行动上同步，事业上同干，发挥整体优势，创造一个良好的、积极的工作氛围。

二是实现思维方式的转变。从做投标主管时的“领导交办，办就办好”的思维方式向“怎样去办，怎样才能办好”的主动寻求开拓工作新局面的思维方式转变，围绕市场经营和预算审核的中心工作，结合实际制订分管工作计划，有安排、有检查，保证各项工作落到实处，确保企业健康有益的开展。

(二)抓好“三项工作”

一是抓好员工执行力。工作是做出来的，而不想出来的。再好的工作方案，如果不能够得到很好的落实，也不会达到预期的效果。提高员工的执行能力，首先要以身垂范，将领导分配的工作首先细分，抓住重点，有计划、有步骤、有检查，面面俱到。另外要充分调动员工的工作积极性，关怀员工、做好员工之间紧密团结和配合的示范员和检查员，随时掌握工作的进展，各个环节是否协调一致，对开展得力的及时总结，推广经验，对落后的要及时提出有效的改进措施，有奖有罚，充分调动员工的工作热情。

二是抓好经营管理工作。我将协助经理制定好公司的经营开发计划方案，建立健全内部经营管理制度，搞好公司市场开拓及经营策略、方针的执行，抓好市场调研计划的制定和调研开发活动的开展。按照公司今年经营指标分片区联营合作项目承揽6亿元的目标，我将充分发挥员工的积极性和创造性，深入各地，大力开拓所辖片区的市场，与片区所有省份建立业务合作关系，加强与新老客户的沟通联系及潜在客户的分析、开发工作，确保完成2亿元的承揽业务目标任务，至6月底确保完成1亿元的经营指标。

三是抓好预算审核工作。我的优势在预算，并自编了一个系统，能熟练使用各种预算软件，包括市政一点智慧、同望公路造价软件等。我将协助总经理搞好自营项目或特殊项目的预算审核工作，严格按《内控管理办法》，做好“片区”业务承揽合同评审工作，组织合同谈判和合同的签订，做好省内项目的招投标信息收集、筛选、归类上报，资审标书文件制作、审查，投标项目风险控制、客户回访以及企业信用申报、评价工作。认真搞好概预算编制及相关事宜，加强风险控制，确保完成各项任务目标。

同时，在日常工作中注重“三勤”。一是脑勤，勤学善思，注重研究剖析用户需求，得出正确结论，解决经营中的难点问题，为领导多出点子，多献计策;二是腿勤，不怕多跑路，不怕多流汗，舍得花气力，把市场开拓工作做实做细;三是嘴勤，多向领导汇报情况，多向各科室和有关部门通报情况，加强沟通，密切协作，树立活跃、高效的企业形象。

各位领导，各位评委，各位同事，如果我能得到大家的认可，我将竭尽全力、忠于职守、克己奉公、迎难而上。我很自信，相信自己，也相信市场经营工作将会凝聚大家的力量和智慧，相信“阻力”和“压力”都必将成为我们工作的动力。竞争上岗，有上有下，无论上、下，我都将服从组织安排，全力支持当选者，一如既往地勤奋学习、努力工作，为企业更好更快发展做出自己应有的贡献。

以上是我的竞聘演讲，有不当之处，恳请大家批评指正。

谢谢大家!

**公司中层竞聘演讲稿篇六**

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！

我是来自办公室的xx。

公司这次实行全员聘用和公开竞争上岗，是我们公司用工制度的巨大改革，中层副职竞聘，它对打破我们公司工作人员的身份界限、学历、资历界限，实现人员能上能下，能进能出，多劳多得，人尽其才，具有十分重要的意义。同时，这对我们每一个职工充分施展自己的工作才能，提供了一次难得的机遇。我非常支持，并积极参与竞争。我竞聘的岗位是办公室副主任一职。

下面，我简单介绍一下我个人基本情况。

此次竞聘，我认为我有以下几点优势和有利条件：一是工作经验上的优势。从事过多年办公室工作。二是理论基础上的优势。大学是xx专业毕业，多年来认真学习，始终从事综合文稿工作。三是综合实践上的优势。我具有较强的综合处理问题的能力及协调管理才能，协助xx组织了xx会议，处理了xx事件。

总之，经过多年的办公室工作的锻炼，我对办公室各个岗位、各项工作的特点及重要性有了的一定了解和认识，因此，在以后的工作中我能够把握重点、克服难点、找准切入点，很快进入角色，保证办公室工作的`稳定性和连续性。

如果承蒙领导厚爱，让我走上办公室副主任的工作岗位，我将、不负重托，更好地肩负起公司领导和主任对我的嘱托，勤奋工作，扎实苦干，积极协助主任做好办公室的管理工作；我将把新的岗位当成干事创业的大舞台，竭尽个人的能力和水平，不遗余力地去追求事业成功与人生价值的最佳结合点。积极协助主任把办公室建设成为精干、高效、协调有序、团结奋进的办事机构，充分发挥办公室的参谋作用，助手作用，协调作用，副职竞聘报告，枢纽作用和保障作用。

谢谢大家！

**公司中层竞聘演讲稿篇七**

尊敬的各位领导、职工代表：

大家好！首先感谢各位领导为我提供了这个锻炼自己，展现自我的机会。厂部近年来在全厂公开招聘各级管理人员，正是为了适应电力体制改革，积极迎接挑战，营造一个勇于上进、不断进取的企业形象而采取的重要举措，它将为企业的可持续发展奠定坚实的基础。我作为电力企业培养起来的一名职工，以有这样良好的用人机制感到自豪，他让我们看到希望，使我们能够一心一意地忠诚于我们的企业。

今天，我竞聘的岗位是营销部主任。企业是我家，建设靠大家，我之所以竞聘这个岗位，主要是想把所学知识奉献企业。我认为自己有资历、更有潜力、也完全有能力胜任，主要基于以下四个方面的考虑：

我觉得我有能力参与这次竞争：

一是我有坚定的政治信仰，积极向党组织靠拢，爱岗敬业，作风正派，为人正直，服从指挥，团结同志，在工作中深受各级领导和群众的好评。

二是有娴熟的工作技能、饱满的工作热情、敢于负责的工作态度和艺术性的工作方式；能科学合理地组织生产，充分调动各方的积极性和创造性，协调好各方关系；能够应付纷杂多变的生产环境，积极稳妥的处理生产中出现的各种事件；节油、值际经济竞赛、安全生产工作成效显著。

三是身体健康、年富力强、家庭幸福，精力充沛，工作之余不忘学习，完成了××学业；自费购买了许多生产技术书籍，从中收益非浅，不断的供电局竞聘追求培养了我一种乐于学习、善于学习的能力，为日后工作的开展打下了良好基础。

总之，我对自己的\'评价是，有丰富扎实的营销知识、有脚踏实地的工作作风、有爱岗敬业的职业道德、更有用心为企业奉献的工作热情和责任感。电力是国民经济的命脉，这句话耳熟能详，作为一名电力人，我认为营销就是供电企业的命脉。假如这次我能竞聘上这个岗位，我将珍惜这个机会，用心，用情、尽职、尽责地干好工作，将着手抓好以下五方面的工作：

一是理顺营销工作流程。以这次规范业扩报装为契机，根据业扩报装受理权限，建立高压用电客户报装资料，和有关部门深入现场勘察供电方案，从供电方式、计量方式的确定，到计量装置的选择，严格把关，按照流程进行用户工程设计及工程预算、签订用户工程委托施工书等，再到竣工验收、供用电合同的签订等，指导供电所低压客户报装资料的收集、整理等。使全局营销工作依法依规按流程进行，明确供用电双方的产权界限、安全责任、电费缴纳及违约责任，规避企业经营风险，用专业技巧和法律法规切实维护企业自身的权益。

二是加强专业管理。对营销部业供电所竞聘扩报装、线损管理、电价电费审核等各专责，合理分工，制定岗位工作标准，使每个人都能充分发挥自己的聪明才智和主观能动性，各负其责，密切配合，努力建成一支业务精通、工作高效、规范有序、服务周到的营销管理专业队伍。

三是切实履行职责。电价、电费政策性特别强，严格把关，不折不扣地执行国家政策，不折不扣地抓落实、不折不扣地监督检查，切实为企业的效益把关负责，不推诿、不避责，敢作敢为。每月认真核对购电费、重点掌握大用户的用电情况和电费，及时进行营销分析，多用电量波动大的企业，有针对性的深入基层、客户进行检查。结合“营销四项整顿”工作，重点整顿用电性质和电价政策的执行情况。把电费、线损纳入本人的业绩目标考核中，促进全局的电费回收和降损增效工作。

四是加强用电营业普查和计量检查。针对专变电量占全局售电量的75%的这一情况，将重点放在对专变用户的检查，尤其对大电力公司竞聘用户，采取定期检查、抽查、夜间巡查等方法，严防客户窃电，严查客户实际用电容量、严查用电性质及电价执行情况。对投产客户增（减）容量，必须填报有关报表，营销专责亲赴现场，核对容量，对设备进行加封，基本电费按设备加封之日起计算，从管理上、制度程序上予以规范。对高压计量客户，根据用电负荷及时调整变比，确保计量的准确性。

五是深入开展优质服务，积极为客户做好宣传解释工作。营销部是直接和客户接触的部门。热情服务，实行“内转外不转”，提高办事效率，为客户着想，主动向客户做好用电方面的宣传解释工作，严格落实《供电服务十项承诺》客户受理答复、通电时间，力争使客户早通电、用好电、服好务，实现客、企双赢的目标。

竞争上岗，给人以动力，还企业以活力。忆往昔，四十五年辉煌史；看今朝，全厂上下竞风流；盼明日，无限风光惹人醉。让我们团结起来，在厂部的坚强领导下，步入那激情燃烧的岁月，勇敢地迎接挑战，把火红的青春献给××、献给祖国的电力事业，开创我们美好的未来！

**公司中层竞聘演讲稿篇八**

尊敬的各位领导、各位评委、各位同仁：

大家好！

我叫xxx，今年xxx岁，毕业于财经大学。我竞聘的岗位是县支公司个险销售副经理。

站在这个演讲台上，我首先要表达的是蕴藏在内心深处的感恩之情。感谢寿险营销这个行业，圆了我的创业之梦；感谢中国人寿，对我的哺育与成长；感谢公司领导的潜心栽培及引导；感谢全体伙伴的帮助与支持。今天特别要感谢的是自己恰逢人生的机遇之春，成长在一家好的公司和好的团队。

我是一个完完全全的寿险营销人。还记得年的10月的一天，刚出大学校门的我怀着对未来的美好向往一脚踏上了寿险营销之路，一走便是近九年。年初夏的5月我加盟了中国人寿抚州分公司，由此走上了事业发展新的起点与新的征程。年至年，我在分公司营业部担任组训工作，并在年被评为全市优秀组训。年受聘为中国人寿东乡县支公司营销部经理，在公司领导和全体员工的共同努力下，公司勇夺“全市营销霸主”和“全市培训工作先进单位”两项殊荣。同年，我还同时受聘为中国人寿江西省分公司教育培训部讲师。年2月，受分公司的委派，我和姜荣和两人到上顿渡营业部，协助管理个险业务，在“奋战60天，突破1000万”的活动中，上顿渡出色地达成了目标，获得了本次业务竞赛的第一名。年7月，乘中国人寿人事改革的东风，受总经理室信任与重托，我担任了南城县支公司营销部经理。

在公司参加的各种培训是帮助我成长的催化剂。年12月，我参加了中国人寿江西省公司首期组训培训；此后多次参加组训讲师提高班；年参加了“保险中国风全国讲师组训培训班”；年11月参加“全省县支公司经理培训班”；年10月，参加了“行者无疆，宇雷增员”培训。这些年的经历都说明，是中国人寿发现了我，是中国人寿培育了我，是中国人寿成就了我。“滴水之恩当涌泉相报”，我将与公司共命运，继续为公司的发展尽个人的绵薄之力！

我今天之所以参加本次竞聘，是因为我愿意把自己的未来与公司联系在一起，更是因为我有这种优势与实力。我的优势主要表现在以下几个方面：

其一、我对寿险信仰，对公司忠诚，对事业执着。我深知寿险对于国家、对于社会、对于家庭的意义。因此，我不把寿险当作产品，而是把它当作一种信仰。我相信寿体现了人类向真、向善、向美的愿望，和崇高的道德情操。忠诚大于能力。员工需要公司的帮助，公司更需要员工的忠诚。作为中国人寿的一员，我感到自豪，更感到责任，中国人寿培育了我，我就应该回馈中国人寿，我愿意用我的所学，所长为公司的发展尽责尽力。对于事业的执着和对于工作的负责是我的作风。当我撇下不满周岁的女儿，服从组织的安排来到南城时就足以说明我对工作的态度与决心。

其二、多年的营销管理积累了丰富的实战经验。由于一直在一线从事营销管理，我能把握市场的脉搏；由于在团队中每天与业务员在一起，我了解他们的想法及心愿。因此，对于如何启动一个市场，如何扩展团队，如何按营销规律做事，有着丰富的实战经验，能够理论联系实际开拓性地开展工作。

其三、我累计授课达到课时，丰富的授课经历，让我不但能承担一个营销管理者的责任，还可以成为一个培训者和训练者。当前营销团队的培训是一项非常重要而又缺乏的工作。多年的讲师经历使我能及时发现培训需求，并且及时组织相关的培训，做到化教育培训于日常的工作中，从而不断地提高营销员的技能及主管的管理能力。

其四、年轻的我激情奔放，对未来所要从事的工作充满信心。营销需要理性的思维，还需要激情的带动。年青我擅于学习，有更大的成长空间。可以在学习中不断地提高管理的水平，做到与公司个险业务共同进步。

在未来的工作岗位中，为了更开拓性地开展工作，我将采取的战略有以下三大方面：

一、大力发展农村保险市场，夯实公司业务发展基础。

根据年初全保会上吴定富主席提出的“发展县域保险市场”的精神，大力发展农村网点是当前的必须。

其一，农村市场对养老险、健康险的需求远远超过对分红险的需求，发展农村保险不仅市场潜力巨大，而且对于我们调整险种结构，提高经济效益非常有利。谁放弃了农村市场，谁就放弃了未来生存的机会。

其二、对于同业竞争而言，城区的竞争日趋激烈，各公司在城区业务间的差别也将越来越小。对于其他公司而言，在最近一、两年时间内，他们无人力，更无财力向农村迅速渗透。而这正是我们公司的优势，我们应该抓住现在的有利时机为未来的公司发展打下良好的基础。

其三、农村网点是我们业务当前的有效增长点。城区业务经过这么多年及多家公司的共同开发，要追求更大的发展已经难度很大，因此，我们抓住这个当前业务的薄弱环节，下大力气，以推动农村业务发展作为当前业务发展的有力的增长点。

二、精心培育，抓好人才梯队的建设。公司的发展需要有一批忠诚于公司，热爱公司高素质的员工队伍。人才对于公司未来的发展居于一种战略的位置。县区公司的`发展需要一群能既能上战场立功，又能带兵打仗人才。因此，作为公司一级营销管理者，我应该立足现在，面向未来培育一批优秀的，忠诚的人才。为此在基层公司，我将立足加强主管管理能力，提高业务员的市场开拓能力，积极培养组训人员的综合能力，为公司未来的发展培育人才，储存人才。

三、以“强我国寿，富我员工”为主导思想，进行市场目标的设定与调整。员工只有收入稳定才能心态稳定。现在我们公司的员的平均收入处于一个偏低的状态。以南城为例，业务员在年平均月收入为350元，其中月均收入在1000元以上的有10人，在600元以上有18人，在400元以上的有21人，在200元以上的有18人，每月低于200元的有10人。根据当前的市场情况，员工月均收入在500元，才能解决员工的基本生活。也就是人均收入提高40%，就必须每年业务收入在上年的础上提高40%。当然这40%的业绩的提升，一方要靠我们断地提高现有业务人员的业务能，提高人均的产能。另一方面靠不断地扩张队伍，从人力地发展来促进业务地发展。

配合以上三大策略，我将从以下几个方面来开展工作：

其一、从人心工程入手，盘活团队，增强团队的战斗力。

其二、强化各项基础管理工作，从而推动营销业务的稳定发展；

其三、一手抓业绩，一手抓增员，为业务的持续健康发展打下基础；

其四、强化教育培训的功能，通过培训增强主管的管理能力，业务员的市场开拓能力，和各级人员对公司的忠诚度。

各位评领导，各位评委，作为一个竞聘者，我深知自身的条件还有很多地方离公司的要求相差甚远，但是请给我一个机会，我将在学习中工作，在工作中进步，在进步中发展，用自己的全心投出还公司一片精彩！

我的演讲结束了，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