# 国企副总经理竞聘演讲稿 总经理岗位竞聘演讲稿(实用14篇)

来源：网络 作者：青灯古佛 更新时间：2024-06-18

*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。大家想知道怎么样才能写得一篇好的演讲稿吗？下面我帮大家...*

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。大家想知道怎么样才能写得一篇好的演讲稿吗？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。

**国企副总经理竞聘演讲稿篇一**

当今社会，科技飞速发展，随着人们物质生活水平的不断提高，对于精神生活的需求自然也是越来越丰富。手机已经成为人们互相交流的一个不可或缺的工具了，对于一些人来说手机甚至可以说是自己正常生活中的一个必要组成元素!手机在人们生活中的地位不断的提升，其对社会带来的影响是深远的，关系到人们的工作、生活等许许多多的方面。手机的出现改变了人们的生活方式，让这个社会进入知识、经济、信息化、网络化的时代，手机时代的特征是：它改变人们的生活方式、学习方式和思考方式，这一点现在已经充分体现出来。只有那些感受到时代跳动的脉搏的人，才能够紧跟时代的步伐。尽管目前我的能力有限，但我坚信脚无法到达的地方，眼睛暂时看不到的东西，思想可以达到。能和时代共同思考的人终究可以跟上时代的步伐。手机让人们从最初简单的人与人之间的联系到现在，手机已经成了我们联系世界的窗口。我们的生活与手机和我们的生活之间的亲和度越来越大，甚至不断混淆。手机是现代生活的标志，没有手机的生活是原始生活现代都市，现在的生活有个理念--八小时工作，八小时娱乐，八小时恋爱。这三个八小时，恐怕都有手机的身影--手机成了成功人士联系客户的工具，成了年轻人闲遐时玩游戏的工具，成了恋人间谈情说爱的工具。手机属于城市生活的普遍象征，它衍生出的拇指文化也属于城市文化的一部分，当然，它的势力范围也早已不断包围了农村，总的来说，只要是稍微现代化的地方，就有它的身影。生活中，我们在上班时，吃饭时，休息时，娱乐时，恋爱时，都少不了手机，的确，没了它，即使现代化程度多高也没用。科技为世博会提供强大支撑，成为吸引参观者的主要亮点和磁场。世博会期间，历史“首创”的世博会手机票将面市，届时参观者带上一部手机畅游上海世博。由于中国移动对世博手机门票使用先进的无线通信与非接触通信技术，用户通过简单的手机操作，就可实现选票、购票、验票等传统实体票的“全功能”，同时还可查询购票信息和退票、领取纪念票等等。全过程用户无需更换手机，只需更换一张具有非接触通信功能的sim卡片。该手机门票是基于rfid、二维码等技术实现的一种全新电子票。据中国移动介绍，世博会门票是基于芯片技术的，而芯片上的数据可以非常方便地植入到手机sim卡中，制作成为形式更新颖、使用更便捷的手机门票。参观者购买“手机门票”有两种方式，一种是直接购买附带门票的sim卡，另一种是通过“空中下载”取得“手机门票”。购得“手机门票”的参观者，在进入世博园区时，只要让门口的验票器识读一下手机中的门票信息，就能轻松进入园区参观了。

总经理既是管理者，同时又是执行者。肩负着上传下达的重要使命，不仅仅要协助分公司总经理根据省公司的总体规划和目标任务，合理制定分公司的工作计划、方案，同时要充分调动广大干部和员工积极性，发扬团队精神，指导工作方案的有力实施。不仅要协助领导协调好内外部关系，为企业发展营造良好的运营环境，还要深入基层，调查研究，与员工打与一片，及时了解员工的意见和建议，准确及时的向领导反馈员工的呼声。

总经理要站在企业战略统一的高度，把企业利益、为领导分忧和为员工服务作为工作的出发点和落脚点。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，要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。总经理助理除了具备较强的业务管理、决策分析等能力之外，还应该掌握一定的文字综合方面的基本知识和较强的沟通协调能力，也就是说应该具备多方面的综合素质。我对总经理一职充满信心，下面我陈述一下我对集团客户的认识和工作设想：

集团客户在我们的客户名单上占据着极其重要的位置---不仅在于其本身能够带来可观的业绩贡献，而且有利于提高个人客户的粘性和收入，有利于培养客户的消费习惯。通过集团v网，还可以很好的保证网内的个人客户不会轻易流失;同时，维护好集团客户，也有利于对新开发的个人业务和集团业务进行有效推广，提高个人arpu和集团收入。

在开发扩大集团客户市场的同时，应更注重集团客户的维系力度，应加大集团客户的服务和流程管理工作。

进一步细化集团客户经理分级。应建立一套合适客户经理分级体制，包括工作分级、薪酬分级、考核分级、培训分级等。让最优秀的客户经理负责最重要的集团客户，并获得最佳的物质报酬。让新进的客户经理有职业发展的目标，有一个畅通的上升通道。建立科学的客户经理评级和考核制度，实现客户经理的能力与岗位、绩效与薪酬相匹配的原则。

进一步细化集团客户分类。应定期根据不同集团客户的规模、行业、贡献度等要素，重新调整集团客户类别，并根据a、b、c类集团客户的需求特征和重要性设计服务方式和服务内容。

通过现有服务渠道进行服务分流。目前，随着企业的高速发展，集团客户数量越来越多，除利用客户经理作为服务和营销的主渠道直接面对集团客户之外，应考虑更加广泛和灵活的使用营业厅、呼叫中心及合作伙伴等各类服务渠道，为集团客户打造一个全方位、立体化的服务体系，同时也可以减轻客户经理的工作压力，这一点在面对数量庞大、价值偏低而需求单一的c类集团客户时尤其显的重要如果我成功竞选上总经理，我会牢牢把握“快、深、实”三个字，即：

进入角色要“快”。我要尽快地转换角色，更新观念，调整好自己的心态和工作方式，与公司领导形成合力，以一种崭新的视觉看待问题，解决问题，使自己的所作所为能够从公司的战略出发，从公司的利益出发，从员工的利益出发。

学习知识要“深”。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，以互联网为师，自我加压，勤学好问，联系实际，善于总结，既要融会贯通业务知识，又要虚心采撷工作经验，尽快转化为自己实际的工作能力。

基础工作要“实”。总经理助理的主要工作出发点始于市场，最后的归宿也是落脚于市场，为此我一定会报着求真务实、锐意进取的态度，多深入市场，贴近用户，采集和整理第一手有用资料，为领导科学决策提供事实依据。

**国企副总经理竞聘演讲稿篇二**

大家好！

非常感谢各位领导、同志们对我的信任和支持，给了我这次展示自我的平台。我叫——，现年43岁，党员，大专学历，工程师职称，1998年进入\_\_集团。而我在贸易公司工作多年，熟悉本部门的职责任务和规范,具备了本部门工作的素质和要求，掌握了搞好本部门的方法和策略。

二是有较为扎实的理论基础。工作以来，始终不忘读书，勤钻研，善思考，多研究，不断丰富自己提高自己。众所周知，做贸易离不开营销、金融、时事等多方面知识。在这些年的工作中，我不断的充实自己在这些方面的知识，为做好贸易奠定了较坚实的基础。

三是有较强的工作能力。我在日常生活和工作中注意不断地加强个人修养和党性修养的培养，以“明明白白做人，踏踏实实工作，实实在在作事”为信条，言行一致，踏实干事，诚实待人。经过多年学习和锻炼，在组织协调能力、判断分析能力、领导部署能力都有了很大提高，能够推动贸易公司创一流业绩。

四是有强烈的责任心和事业心。我正值壮年，是干事创业的大好时机。充沛的精力、高度的敬业精神和强烈的事业心，使我能够全身心地投入到自己所热爱的工作中去。

假若我此次能够竞聘成功，我打算从以下几个方面进行科学领导、规范管理，全面提高贸易公司的管理水平和销售业绩。

一、加强公司内部管理。俗话说“没有规矩，不成方圆”，我公司离规范管理还有一定的差距，因此，必须要采取强有力的措施来进行解决。建立健全行之有效的管理制度，让员工能在工作中做到有章可循，达到“令行禁止”的目的，提升企业形象、培育独特企业文化，打造核心竞争力，提高工作的效率，产生最大效益。

二、解放思想，开拓进取。观念新、思路对，发展就有希望，我认为做贸易最重要的是变化、做“活”。这就要求领导者必须树立竞争意识、风险意识、市场意识、效益意识等具有前瞻性的管理理念，掌握瞬息万变的市场规律，不断解放思想，不断开拓进取达到新的销售业绩。积极鼓励员工发挥自主能动性，采取有效措施，不断提高各部门的整体素质、工作效率、人才培养等，使贸易公司的工作始终处于发展与进步的前沿，以大无畏的姿态勇敢面对来自方方面面的挑战。

三、与时俱进，学习创新。学习是一个人吸取知识和养分的最佳手段，而创新是一个企业进步的灵魂。作为公司领导者不仅要加强政治理论知识的学习，还要加强业务知识的学习；不仅学习书本上的知识，更要向其他优秀企业学习经验；不仅个人要学习更要带动公司全体员工不断学习。不断总结、不断积累、推陈出新，把学习创新作为工作进步的永恒主题，贯穿于各项工作的始终，在学习中求进步，在学习中求创新。在创新中生存，在创新中发展，在创新中壮大。

四、以身作则，勇当模范榜样。受员工拥护的领导在工作中必然会充分发挥出模范带头作用。我在工作中事事都要以身作则，以高度的热情感染人，以精湛的业务带动人，以高尚的情操教育人，以博大的胸怀团结人，处处争当排头兵。

五、执行董事会、董事长的方针政策，支持公司主业的健康发展。面对今天的挑战，我若能胜出，那我会以满腔的工作热情、踏实的工作作风、前瞻的管理理念、规范的管理运作、科学的工作方法、高度的敬业精神带领贸易公司创一流工作业绩。

如果竞聘不成功，那说明我还有不足之处，我会认真总结不断努力，了解自身的差距，在今后的工作中同样会尽职尽责，努力学习，勤奋工作。

谢谢大家！

总经理岗位竞聘书

精选竞聘教师演讲稿范文合集六篇

总经理岗位个人竞聘书

关于总经理岗位竞聘书

公司总经理的竞聘书

建筑规划设计公司副总经理竞聘书范文

企业竞聘演讲稿范文合集九篇

**国企副总经理竞聘演讲稿篇三**

尊敬的各位领导、各位同仁：

大家好！

首先，我要感谢领导提供这样的机会，也感谢同事们对我工作的信任和支持。这次比赛不仅是展示自己、认识自己的机会，更是互相学习、交流的机会。

今天，我在竞争景区总经理一职。我清楚地认识到要成为一个合格的总经理是不容易的。作为一个单位的负责人，既要有务实精神，又要善于谋略；不仅要熟悉本单位的业务，还需要有广博的知识；不仅要有较高的组织管理水平，还要有良好的人际沟通能力。我想竞争这个职位的原因是我认为我能胜任这个工作。因为我认为我有以下的优势以及对企业和领导者的理解：

1、为人正直，有良好的修养，有完善的工作作风。作为一个领导者，你首先要做一个好人。无德之德是浪费，无德之才是危险。好的领导者知道他们不是裁判，而是教练。因为批评只能让人知道缺点，只有教练才能指出缺点并加以教导，这也是好的领导者的具体表现。

2、领导是思想，是做事的范畴，属于理性思维，决定企业的生存。企业的目标是用最具成本效益的方法，在最短的时间内达到目标。作为一个领导者，总经理应该更加关注方向和目标。企业的竞争力是在最短的时间内实现效率的能力。每一天，都会有无数的困难。但我坚信一定有成功的方法。找不到特定的方法也不是不可能。我一直相信方法总是比较难的，我擅长思考和寻找方法。总经理作为集团的中层干部，即使也是执行者，也要在决策层做正确的事，在执行层做正确的事。领导能力体现在身高、速度和力量上。领导者要具备理解、计划、指挥、控制、授权、判断、创新的综合能力，用老板的视角看企业，从被领导者那里学会领导。虽然我没有这么大的综合能力，但我希望通过工作和学习不断提高自己。

3、管理行为。有效地把事情做好属于感性思维。企业管理靠的是理念，而不是手段。管理必须系统化。虽然它在早期可能会感到刚性，但它必须首先是刚性的，然后再进行优化。最后，它必须是固定的.，简单的事情必须重新做。管理不在于速度，而在于步骤。一个合理的管理制度不仅起主导作用，而且起约束作用。一个好的制度可以化魔鬼为天使。如果我是总经理，我会花最多的时间研究成功而不是失败，因为我知道成功不是失败的对立面，两者之间有很多途径。因为世界上没有正确的答案，不同的情况有不同的答案。但是有一个正确的方法来处理这个问题。帮助每个员工找到最适合自己的岗位，即拥有相同知识、技能和才能的岗位。建设一个目标一致、工作方法科学公正的团队，一个由锻炼自我的高管组成的团队，一个以每个成员的个人能力为基础、以成员之间的合作为核心的、有活力、持久的团队。

4、一直从事于服务行业，如何让顾客满意一直是我的课题。服务的境界在于过程和细节。100—1不是99而是0、做好100件事情唯有对一件事情麻痹和疏忽导致难以预测的后果。应用到管理中细节是一种创造，只有对细节做到极致企业才能生存和发展，况且从细节中反而能找到创新的机会。

5、我保持良好的心态：我以喜悦，包容，同理，赞美的心态对待周边的人。以正思维，正语，正见待人；海纳百川有容乃大为目标；认同别人，永远不做情绪和气氛的破坏者。

6、近20年的营销经验让我知道，营销就是不断为客户创造价值。企业要在市场竞争中立于不败之地。企业要在战略（方向、使命、）的指导下，准确定位，建立品牌。不做第一，做差异化，通过广告让人们知道你是谁。通过活动和互动公关，让人们喜欢你，获得市场份额。先实现顾客满意，最后实现顾客忠诚的最终目标。

7、我敬畏效率，产品（金蛋）和生产能力（鹅下金蛋）的平衡可以达到效率；只有重人重物，重原则，才能达到高效率。通过过程中给予指导和结果充分信任的双重授权模式，实现团队的高效率。通过明确的预期结果、规范的制度、整合的资源、明确的责任归属、考核和明确的奖惩，实现公司的整体效率。

8、领导者只是接受了严峻任务的普通人，并不能解决所有的问题。专业细分意味着一个人不可能拥有所有的知识和信息。每一个正确的决策都需要全体员工和上级单位的支持和协助。所以如果我是总经理，我会更加谦虚、低调、高调。

空谈导致麻烦，勤奋导致成功。我虽然没有什么豪言壮语，但也没有什么宏大而深刻的政策纲领。但我知道我的事业就像一座山，我也知道我有不适应这个职位的另一面。但我相信，在在座各位领导和同事的帮助、支持和配合下，我有信心和能力做好这份工作，成为一名称职的总经理。

坦白地说，我很关心比赛的结果，渴望参与到成功中来。但我更注重参与的过程，因为对我来说，参与的过程有时可能比结果更重要。我想，无论比赛成功与否，都不会改变我对事业的投入，也不会改变我对在座各位的尊敬和爱。

“给我一个机会，我会报答你的！”这是我永恒的信念，也是这次比赛的承诺。最后，祝大家身体健康，事业成功！谢谢大家！

**国企副总经理竞聘演讲稿篇四**

各位领导，各位评委与会的同志们：

大家好！xx年初夏，我曾站在竞聘西站站长的演讲台上，得到了大家的支持。八年后的今天，我又怀着无比激动的心情站在了公司副经理的竞聘演讲台上，我首先感谢组织，感谢大家再一次给了我锻炼、学习的机会。

我今年35岁，党员，本科学历，公路运输经济中级职称。xx年参加工作，先后在运输公司担任过汽车配件部营业员，收款员，加油站会计，xx年担任西站站长，xx年任公司经理助理，副经理，负责西站，公交公司，南站具体工作，分管公司员工培训，质量认证，女工，团支部工作，协助客运科工作。

我竞聘副经理的优势和条件：首先是发自内心对交通运输事业的热爱。“热爱工作才能成功”我的父亲曾是一名汽车兵，自小在家庭的影响下，早就同交通运输结下了不解之缘。工作十六年来，我目睹了公司，为了寻求发展从国营运输企业改制为民营企业的艰辛，目睹了公司从以抓基础管理，抓项目建设，开辟新线路，新增班线，新增车辆，整合资源，收购，兼并，拖管等多种方式，扩大经营范围，抢占市场份额，到今天的发展壮大，年年都跨越了新的高度。作为在公司培养成长起来的年轻人，我们有责任也有义务为了运输事业的繁荣强大，尽一份自已微薄的力量。正因为有着对运输事业执著的热爱，有着强烈的事业心和责任心，担任西站站长八年期间，在我和大家的共同努力下，西站通过扎实有效的基础管理，不断地学习创新成为全市客运行业一颗耀眼的“新星”。获得“全国巾帼文明岗”、“省文明汽车客运站”等多项殊荣。我个人也先后获得了省、市、县多项荣誉称号。

当然，成绩和荣誉只属于过去，而我今天选择的又是一条崎岖而艰难的道路，但我有信心，有决心，为我所做的选择去付出，去努力。“多少事，从来急，天地转，光阴迫，一万年太久，只争朝夕”我虽然没有主席的雄韬伟略，可公司如日中天，蒸蒸日上的事业，需要我们年轻人去干事，去创业；建设优秀的现代运输企业，促使着我们去向更高的目标攀登，只要脚踏实地，不断地挑战自我，超越自我，就一定会成功。

其次是勤于学习，勤于钻研，善于总结是我的特点。作为一名女性，做管理工作本身就有很多缺陷，更何况是做服务性，技术性很强的运输企业的管理人员就更难了。“勤能补拙”我只好用勤奋学习，努力工作弥补自身的缺陷，以便能胜任工作。白天，我风风火火地和同事们一起工作，夜晚，排除一切干扰，静下心来认真地学习。经过几年的努力，我整理出客运经营，安全管理，客运站服务创新等方面学习笔记，心得体会10万多字，并撰写了多篇调研类文章在报刊杂志发表。当然，学习写作只不过是文字的提高，它也是管理知识，管理经验，管理理论的积蓄，是对运输管理的总结，是对今后工作的指导，也为做好管理工作打好了坚实的基础。

三是已基本具备了管理人员的素质和条件。我在工作中能以身作则，扎实肯干；管理理念，经营理念同公司吻合；敢于创新，敢于坚持原则，敢于碰硬，廉洁自律，公道正派；能团结同志，善于集思广益，广泛征求意见，能将各项制度执行到位，落实到位。正是因为这些因素，也是我勇敢地站在竞聘台上的理由。

如果我竞聘成功，我将摆正自己的位置，当好领导的参谋和助手，积极思考，建言献策；做到到位而不越位，顾大局，识大体，和同级多沟通多通气，做到在职责上分，在思想上合；在工作上分，在目标上合；在职权上分，在关系上合，融洽相处；遇到矛盾问题，主动承担责任，把问题解决在分管的工作范围内，当好公司全局工作的“二传手”和分管工作的“主攻手。”

如果我竞聘成功，我还将继续加强学习，提高素质，勤于读书，勤于思考，把心思和精力用在工作学习上，不断提高自己，适应新的形势，与时俱进；虚心向老同志学习，虚心向一线员工学习，不断提高管理水平和业务水平；合理统筹安排时间，经常性深入一线调查研究，及时掌握第一手资料和信息，紧紧依靠一线广大经营者搞管理，为一线员工服好务。如果我竞聘成功，我将力推公司企业文化建设和公司品牌建设。我还将继续以“高标准，高起点，严要求”为目标，抓好员工队伍建设。对员工进行卓有成效的企业文化培训，开展企业理念及相关业务知识培训，坚持班前会强化学习，让员工知道企业倡导什么，反对什么，什么该做、什么不该做，让企业文化理念像灯塔一样照耀员工的行动。以月为主题开展活动，通过劳动竞赛，岗位练兵，文明礼貌月，读书月，卫生挑刺月，班组文化看板等有效载体促进服务质量，管理质量的提高。同时力争将安信运输公司品牌建设列入议事日程，建立长效机制，以人为本，加快现代企业制度建设步伐，在公司内部明确规定工作标准，工作责任，考核程序和奖惩办法，形成企业法律效力的管理制度。

如果我竞聘成功，我将建议公司加快信息化科技化手段普遍应用于管理之中。在东、西、南三个车站实行联网售票，最大限度地留住旅客，避免客源流失，同时促使开通三个车站小公交运行；建议公司运行的所有车辆逐步安装gps卫星定位仪，充分发挥gps平台对车辆的管理；各车站逐步配备售票语音显示器，减少售票差错，各工作点配置电子监控仪，以便对及时掌握站场秩序和治安状况和工作人员服务流程，服务质量等情况，减少管理成本。同时，利用信息网络，运输网络和已规范的车站封闭式管理的有利时机开展小件快运，加速物流流通，增加营运收入。

各位评委，同志们，演讲稿写到这儿,我的心中涌动着一种干事创业的激情，运输事业点多面广，也许我的阐述还不尽完整，只是谈到其中的一小部分，今后，我会在大家的帮助和共同努力下，一步一个脚印脚踏实地地去实现心中的蓝图。

我的演讲到这儿就要结束了，不管竞聘结果如何，我始终会像“罗文”一样，忠诚，敬业，认准目标，不畏艰难，决不懈怠，不管在任何岗位上我都会坚定不移地“把信送给加西亚”；不管做任何工作我都会尽自己最大的努力把工作做实做细做好，在岗位磨练中把自己打造成一块熠熠发光“金子”；作为企业的员工，就是公司的一块砖，不论被公司搬到哪里，相信自己都是最顶劲的那块砖。

**国企副总经理竞聘演讲稿篇五**

尊敬的各位评委、各位同事：

大家好！

首先感谢公司给我这个展示自我，营销自我的机会，使我抱着一种积极参与、激流勇进的心态参加设计公司总经理竞聘。

我叫\_\_，——年——月出生，——年——月毕业于——城市学院土木建筑系，——年——月进入\_\_集团工作至今，工程师，国家二级注册建筑师。

光阴似箭，日月如梭，转眼间，我来\_\_已十年了。十年来，我有幸见证了\_\_集团从小到大，从弱到强，到现在发展成为\_\_乃至湖南房地产业的一面旗帜。\_\_“以人为本，用心营造”的企业文化，科学严谨的管理模式，至高至远的锦绣前程深深地吸引着我。十年来，在\_\_这个学习氛围浓厚，有着良好互助精神的团队里，我得到了迅速的成长，从一名初出校门的业务新手成长为一名技术全面、业务娴熟的二级注册建筑师，从一名设计员成长为设计公司副总经理、代理总经理。是公司给了我一个“天高任鸟飞，海阔凭鱼跃”发展平台，是公司培养了我，我的每一个进步都倾注了公司领导的心血。借此机会，对多年来关心和支持我工作、学习的各位领导表示衷心的感谢，各位同仁表示衷心的感谢。下面我分三个方面来阐述我的竞聘演讲。

在政治思想上，我一贯遵守宪法和法律，遵守公司的规章制度，认同和拥护公司的企业文化，努力贯彻执行集团董事局和公司全委会方针、决策，关心国家大事，热心公益事业，维护公司的形象和利益。

在业务工作上，我一贯重视专业理论知识的学习、更新和巩固，注重理论联系实际，用所学理论知识解决工程实际问题。通过自学和摸索熟练地掌握了pkpm系列工程设计软件，大大提高了工作效率，缩短了出图时间，使生产力得到了较大的解放，同时热心地指导其他同事学软件、用软件，解答他们的疑问。在长期设计工作中，我对建筑设计产生了浓厚的兴趣，自学了建筑学的专业理论课程，还考取了湖南大学建筑学专升本，并于去年6月顺利完成了学业。近年来我先后完成了世纪花园10#、14#建筑方案及施工图，世纪花园大门方案，湖南省安江农校图书馆建筑方案及施工图，河西\_\_家居广场建筑方案，在水一方b、c、d栋建筑方案和建筑施工图设计，完成了\_\_国际实验学校实验综合楼建筑方案及结构施工图，完成了湖天一色5#、7#、23#、24#楼结构施工图、湖天一色23#、29#楼的建筑方案，完成了顺天国际大厦和会同县人民影剧院建筑方案设计。

20xx年，获房产公司世纪花园户型方案竞赛第一名，20xx年获“市优秀设计”二等奖，两次获得“设计产值状元”。

在管理工作上，20xx年至20xx年，我担任设计公司总经理助理职务，20xx年先后担任了土建综合室主任和设计公司副总经理职务，20xx年3月底担任设计公司代理总经理。在完成生产任务的同时，积极参与设计公司的各项管理工作。建立健全设计公司各项管理制度，制定岗位标准与考核制度，积极谋划公司发展规划，认真领会上级领导的精神，团结和带领同事完成领导交办的任务。1998、20xx、20xx年三次被评为优秀员工。

设计公司是集团公司的技术核心，肩负着房地产产品的开发和研究工作，为集团公司提供技术支撑和服务。近年来，设计公司在集团公司的正确领导下，依托主业，抢抓机遇，以质量求发展，抓管理促效益，取得了长足的进步，技术队伍和实力不断发展壮大，资质升为乙级，综合产值和利润逐年上台阶，为社会创作了一批较有影响的住宅小区、商业、办公、综合楼等建筑精品。员工收入和生活质量、工作环境得到了很大的改善。设计公司是一支年轻的团队，是集团公司百般呵护下的温室里的花朵，没有经受过市场经济的洗礼，没有领教过市场竞争的残酷，还没有完成由单一型“技术人”向复合型“社会人”的转变。设计公司的发展还存在许多不足，突出表现在不能满足集团公司主业迅速扩张的需要，在制度建设、设计水平、服务质量、管理水平、人才结构与贮备、市场竞争力等诸多方面暴露重重危机，具体表现在以下几个方面：

1、装饰、园林工程施工管理工作没有走上正规的轨道，极需建立一套完善的立项、招投标、签立合同的程序和管理办法。

2、设计水平和服务质量较往年有所下降，全面质量管理难以落实到位，项目前期参与不够，产品研发力量薄弱，重大项目管理不到位，导致一些项目边施工边修改，重大项目没有通盘考虑，顾此失彼，严重影响工程建设进度，浪费大量的人力、物力和时间。

3、内部管理急待加强。特别是项目进度和项目综合管理没有很好贯彻执行，定额设计工作还停留在初步阶段。

**国企副总经理竞聘演讲稿篇六**

尊敬的董事长、各位领导、广阔职工：

大家上午好！

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、走向成熟的时机，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？我会坚决不移，理直气壮的答复，我能胜任，因为我热爱公交运输事业，我有一颗为公交事业奉献力量，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xx，现年44岁，汉族，本科文化，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。

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，并具有一定的写作根底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，通过屡次参加县上各部门的会议及负责公司平安生产管理工作，也不断积累了如何在管理层中履行职责的经历，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。

公交运输工作的性质是公益与利益相结合。工作任务是“平安生产、优质效劳”，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，不求效劳，是一项使命性较强的工作，所以，完善管理，健全制度，是公司一根本准那么，驾驶人员思想作风过硬，组织纪律严密，效劳理念更新，身体技能优良是我们的根本标准，只有具备这些条件，我们才能履行好我们的职责，才能表达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。现在是经济高速开展、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`运用认识缺乏，所以，推进公交运输扎实、有效、正规化建立是当前对我公司开展的必然要求，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开展的源动力，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。

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立

坚持过硬的政治纪律是队伍正规化建立的前提和保障，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。

2、管理制度标准化

俗话说得好：“家有家规，国有国法，没有规矩不成方圆”，管理制度是队伍建立的核心内容，要确保公司工作的正常运行，就必须一套行之有效的制度作为保障，完善一系列规章制度，目的就是把人管人变为制度管人，坚持制度管理队伍，标准公司职工行为，不断推进公司的正规化建立，努力提高公司的政治效益和经济效益。

3、内务管理标准化

内务标准化工作应以公司办公环境卫生，办公用品摆放，来往顾客接待等小事做起，同时加大员工言行举止、效劳质量、车辆报修报捡制度，加强业务学习，提高驾驶人员的平安意识，使之到达内务安排合理化，办公设施，着装仪表整洁化，突发事件处理及时化，制度落实标准化，做到行动统一、步调一致，工作环境优美，工作秩序良好，本钱投入减少，工作效益提高，事故频率降低的工作场面。

综合上述，如我今天的竞聘成功，我会在副经理岗位上兢兢业业履行我今天的诺言，也诚恳承受上级和员工对我监视，假设竞聘失败，我也不会气馁，我会一如继往地在本职岗位上发奋努力工作，请大家相信我，我的信心和决心是永恒的。祝大家身体安康、工作顺利，谢谢大家！

**国企副总经理竞聘演讲稿篇七**

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！一元复始、万象更新。非常高兴在的“开篇”之际，有机会参加科技部总经理的竞聘。在此，我要由衷地感谢各位领导和同事们给我提供了这样一个展示自我、公平竞争的舞台，谢谢大家！新的一年，新的希望、新的目标、新的规划！今天，作为科技部前任总经理，我带着对部门工作的无限热爱、带着对科技部今后工作的规划和设想来到这里，此刻，我最想对大家说的就是：“请相信，我能行！

为了便于大家对我有一个更全面的了解，我先简单介绍一下自己的基本情况。

我今年19岁，我叫刘丹我是贵州省贸易经济学校的学生我xx年xx月毕业于xxx学校，xx年xx月至xx年xx月在xx单位（部门工作）。

今天我之所以信心百倍地来参加这次竞聘，是因为我认为凭借以下优势，自己完全可以胜任这一工作：

第一、以高度负责的态度认真组织部门工作

人们常说，一个人做不好工作往往可以找出很多借口，但要做好工作，三个字就够了，那就是“负责任”！从走上工作岗位的\'第一天起，我就将“负责任”三个字铭记于心，并切切实实地体现在行动中。特别是担任科技部总经理以来，我时刻告诫自己，保安全工作责任重大，不能有一丝一毫的疏忽和懈怠。因此，我始终以如临深渊、如履薄冰的谨慎态度，兢兢业业对待自己的工作，大到部门的整体工作目标，小到工作的细枝末节，我都认真规划、严格督促检查、确保落实到位、确保万无一失。

第二、以卓有成效的工作不遗余力保安全

在担任科技部总经理期间，我与部门员工共同努力，强化内部管理、提高服务质量和服务水平，不遗余力保安全。我们将it服务台与维护服务流程相结合，做好对部门、支行的维护服务工作，确保了问题处理的及时性及支行的反馈意见，促进科技改进工作，提高效率。去年，科技信息部it服务台接听处理电话1余次。科技信息部全年处理总部及支行业务查询、维护2400余次，业务需求400余条，程序升级66次，累计解决业务需求310余条，外出维护900余次，调整前台操作员180余次，协助司法机关查询80余次。特别值得一提的是，在去年两个奥运会前期，为保障奥运期间科技信息工作的安全运行，我部门开展信息系统应急演练，完成信息系统运行隐患排查，实时监控、建立同城灾备等一系列工作，面对高强度、快节奏的工作，大家爱岗敬业、无私奉献，保证了我行在奥运期间安全无事故，为我行赢得了良好的声誉，创造了巨大的无形价值。

第三、以创新的精神促进部门工作的发展和提升

在工作中，我们不固步自封、墨守成规，而是主动尝试、大胆创新，促进了工作的发展和提升。例如，我们大胆尝试新的维护模式，由原来的松散式维护管理向“维护经理责任制”转变，大大提高了硬件维护组的工作效率，缩短了支行维护等待时间，确保了支行部门设备的稳定运行；又如，我们实行需求、申请的统一出入口管理，指定专人负责接收各种需求和申请，实行需求论证会制度，使科技信息部人员与业务部门更好的紧密合作，大大提高了工作效率，自去年7月开始的五个月时间共受理业务需求118个，实现本年度需求85个，完成率98。5%；再如，我们解决了金卡键盘的写磁信息遗留的问题、银联热备网络切换的问题、atm受结帐日切过程影响的问题、并根据银联下发的银行卡运行情况分析影响交易成功率的因素进行改进……这些措施有效地提高了我行的跨行交易质量，二季度我行银行卡跨行交易成功率跃居全国城商行第二，全省第一。

**国企副总经理竞聘演讲稿篇八**

尊敬的各位评委、各位同事：

大家好！

首先感谢公司给我这个展示自我，营销自我的时机，使我抱着一种积极参与、激流勇进的心态参加设计公司总经理竞聘。我叫，年月出生，年月毕业于城市学院土木建筑系，年月进入集团工作至今，工程师，国家二级建筑师。光阴似箭，日月如梭，转眼间，我来已十年了。十年来，我有幸见证了集团从小到大，从弱到强，到现在开展成为乃至湖南房地产业的一面旗帜。以人为本，用心营造的企业文化，科学严谨的管理模式，至高至远的锦绣前程深深地吸引着我。十年来，在这个学习气氛浓厚，有着良好互助精神的团队里，我得到了迅速的成长，从一名初出校门的业务新手成长为一名技术全面、业务娴熟的二级建筑师，从一名设计员成长为设计公司副总经理、代理总经理。是公司给了我一个天高任鸟飞，海阔凭鱼跃开展平台，是公司培养了我，我的每一个进步都倾注了公司领导的心血。借此时机，对多年来关心和支持我工作、学习的.各位领导表示衷心的感谢，各位同仁表示衷心的感谢。下面我分三个方面来阐述我的竞聘演讲。

在政治思想上，我一贯遵守宪法和法律，遵守公司的规章制度，认同和拥护公司的企业文化，努力贯彻执行集团董事局和公司全委会方针、决策，关心国家大事，热心公益事业，维护公司的形象和利益。

在业务工作上，我一贯重视专业理论知识的学习、更新和稳固，注重理论联系实际，用所学理论知识解决工程实际问题。通过自学和摸索熟练地掌握了ppm系列工程设计软件，大大提高了工作效率，缩短了出图时间，使生产力得到了较大的解放，同时热心地指导其他同事学软件、用软件，解答他们的疑问。在长期设计工作中，我对建筑设计产生了浓厚的兴趣，自学了建筑学的专业理论课程，还考取了湖南大学建筑学专升本，并于去年6月顺利完成了学业。近年来我先后完成了世纪花园10#、14#建筑方案及施工图，世纪花园大门方案，湖南省安江农校图书馆建筑方案及施工图，河西家居广场建筑方案，在水一方b、c、d栋建筑方案和建筑施工图设计，完成了国际实验学校实验综合楼建筑方案及构造施工图，完成了湖天一色5#、7#、23#、24#楼构造施工图、湖天一色23#、29#楼的建筑方案，完成了顺天国际大厦和会同县人民影剧院建筑方案设计。

xx年，获房产公司世纪花园户型方案竞赛第一名，xx年获市优秀设计二等奖，两次获得设计产值状元。

在管理工作上，xx年至xx年，我担任设计公司总经理助理职务，xx年先后担任了土建综合室主任和设计公司副总经理职务，xx年3月底担任设计公司代理总经理。在完成生产任务的同时，积极参与设计公司的各项管理工作。建立健全设计公司各项，制定岗位标准与考核制度，积极谋划公司开展规划，认真领会上级领导的精神，团结和带着同事完成领导交办的任务。1998、xx、xx年三次被评为优秀员工。

设计公司是集团公司的技术核心，肩负着房地产产品的开发和研究工作，为集团公司提供技术支撑和效劳。近年来，设计公司在集团公司的正确领导下，依托主业，抢抓机遇，以质量求开展，抓管理促效益，取得了长足的进步，技术队伍和实力不断开展壮大，资质升为乙级，综合产值和利润逐年上台阶，为社会创作了一批较有影响的住宅小区、商业、办公、综合楼等建筑精品。员工收入和生活质量、工作环境得到了很大的改善。设计公司是一支年轻的团队，是集团公司百般呵护下的温室里的花朵，没有经受过市场经济的洗礼，没有领教过市场竞争的残酷，还没有完成由单一型技术人向复合型社会人的转变。设计公司的开展还存在许多缺乏，突出表现在不能满足集团公司主业迅速扩张的需要，在制度建立、设计水平、效劳质量、管理水平、人才构造与贮备、市场竞争力等诸多方面暴露重重危机，详细表现在以下几个方面：

1、装饰、园林工程施工管理工作没有走上正规的轨道，极需建立一套完善的立项、招投标、签立合同的程序和管理方法。

2、设计水平和效劳质量较往年有所下降，全面质量管理难以落实到位，工程前期参与不够，产品研发力量薄弱，重大工程管理不到位，导致一些工程边施工边修改，重大工程没有通盘考虑，顾此失彼，严重影响工程建立进度，浪费大量的人力、物力和时间。

3、内部管理急待加强。特别是工程进度和工程综合管理没有很好贯彻执行，定额设计工作还停留在初步阶段。

4、人才构造极不合理，技术人员中新手所占比例过大，技术力量薄弱。规划、建筑等人才缺乏，方案设计水平急需提高，对外组织方案竞标的实力较弱。内部工程也出现安排不下去或安排的工程不能按时完成，严重影响建立方的工程进度，损害公司形象。5、外部市场丧失殆尽，在业界的知名度、影响力较低。设计人员接触的建筑类型单一，且没有经受市场的洗礼，成长缓慢，不利于设计公司长远的开展。

**国企副总经理竞聘演讲稿篇九**

尊敬的`各位领导、各位朋友：

大家好！非常感谢各位领导给我这次机会，参加这次学校交流中心的总经理职位竞聘。对我来说，这不仅是一次机会，更是一次对自我的挑战。我将非常珍惜这次展示自己、锻炼自己的机会，以积极的状态和精神面貌，来陈述我的竞聘演讲，勇敢地接受大家对我的评判。

我叫许xx，于xxxx年参加工作以来，曾后从事过人事处文秘、劳动工资，工人技师评聘、学校住外地办事处、酒店管理、旅行社管理、学生食堂等工作。在这些工作中，我曾多次参加行政、旅行社、酒店等的“各类学习和培训”，不断地学习和充电，督促我努力提高自己。多年的酒店工作经验和实践，让我学到了很多经营管理方面的知识，受益匪浅。在旅行社管理和运营中，不仅需要经营管理能力和水平，还需要相当好的应变能力和市场反应能力。这些工作，不仅使我积累了管理的经验和水平，锻炼了对市场的洞察力和决策力，还让我养成了严谨细致的工作作风，也造就了我敢于面对苦难的坚毅作风。

迄今为止，我已经在行政、服务、酒店、旅行社工作了xx年。在这xx年中，我的大部分工作都与中国矿业大学有着密切的关系，是中国矿业大学良好的工作氛围熏陶了我，是中国矿业大学的校风校训陶冶了我。对于中国矿业大学，我有着深深的感情。中国矿业大学交流中心的总经理，需要的不仅是具有一定专业水平、综合素质和心理素质，还需要有良好的经营管理水平、良好的市场应变能力、果断的决策力和良好的人际沟通能力。目前，我自己仍有一些不足之处，但是我会不断加强业务学习，在工作中总结经验。假如这次我能荣幸竞聘成功，我的工作计划和设想是：

交流中心是学校的一部分，是学校的后勤工作，交流中心必须与学校的工作相互协调一致。同时，还要协调好酒店与学校各部门之间的横向联系，以及酒店内部上下级关系纵向协调，充分发挥一个集体，一个团队的重要因素。

交流中心是一个集体，在这个集体中需要大家协调和合作。一个良好的运行中的酒店，需要良好的规范和秩序，有一定的突发事件处理能力和应变能力，这些，都需要高素质高水平的员工进行高效率的工作。

中国矿业大学交流中心是一个展示学校风貌和精神状态的地方，迎接的都是学术界的精英和各兄弟学校的朋友。酒店要真诚地服务于各方的朋友，使远道而来的朋友在工作的交流和总结中无后顾之忧。

作为这次竞聘的参与者，我希望成功，站在一个新的台阶上进行更好地工作。但是，我也不会回避失败，不管结果如何，我都会继续诚信做人，诚信做事！

谢谢大家！

**国企副总经理竞聘演讲稿篇十**

尊敬的各位评委、各位同事：

大家好!

首先感谢公司给我这个展示自我，营销自我的机会，使我抱着一种积极参与、激流勇进的心态参加设计公司总经理竞聘。

我叫xx，xx年xx月出生，xx年xx月毕业于xx城市学院土木建筑系，xx年xx月进入\_\_集团工作至今，工程师，国家二级注册建筑师。

光阴似箭，日月如梭，转眼间，我来\_\_已十年了。十年来，我有幸见证了\_\_集团从小到大，从弱到强，到现在发展成为\_\_乃至\*房地产业的一面旗帜。\_\_“以人为本，用心营造”的企业文化，科学严谨的管理模式，至高至远的锦绣前程深深地吸引着我。十年来，在\_\_这个学习氛围浓厚，有着良好互助精神的团队里，我得到了迅速的成长，从一名初出校门的业务新手成长为一名技术全面、业务娴熟的二级注册建筑师，从一名设计员成长为设计公司副总经理、代理总经理。是公司给了我一个“天高任鸟飞，海阔凭鱼跃”发展平台，是公司培养了我，我的每一个进步都倾注了公司领导的心血。借此机会，对多年来关心和支持我工作、学习的各位领导表示衷心的感谢，各位同仁表示衷心的感谢。下面我分三个方面来阐述我的竞聘演讲。

在政治思想上，我一贯遵守宪法和法律，遵守公司的规章制度，认同和拥护公司的企业文化，努力贯彻执行集团董事局和公司全委会方针、决策，关心国家大事，热心公益事业，维护公司的形象和利益。

在业务工作上，我一贯重视专业理论知识的学习、更新和巩固，注重理论联系实际，用所学理论知识解决工程实际问题。通过自学和摸索熟练地掌握了pkpm系列工程设计软件，大大提高了工作效率，缩短了出图时间，使生产力得到了较大的解放，同时热心地指导其他同事学软件、用软件，解答他们的疑问。在长期设计工作中，我对建筑设计产生了浓厚的兴趣，自学了建筑学的专业理论课程，还考取了\*大学建筑学专升本，并于去年6月顺利完成了学业。近年来我先后完成了世纪花园10#、14#建筑方案及施工图，世纪花园大门方案，\*省安江农校图书馆建筑方案及施工图，河西\_\_家居广场建筑方案，在水一方b、c、d栋建筑方案和建筑施工图设计，完成了\_\_国际实验学校实验综合楼建筑方案及结构施工图，完成了湖天一色5#、7#、23#、24#楼结构施工图、湖天一色23#、29#楼的建筑方案，完成了顺天国际大厦和会同县人民影剧院建筑方案设计。

xx年，获房产公司世纪花园户型方案竞赛第一名，xx年获“市优秀设计”二等奖，两次获得“设计产值状元”。

在管理工作上，xx年至xx年，我担任设计公司总经理助理职务，xx年先后担任了土建综合室主任和设计公司副总经理职务，xx年3月底担任设计公司代理总经理。在完成生产任务的同时，积极参与设计公司的各项管理工作。建立健全设计公司各项管理制度，制定岗位标准与考核制度，积极谋划公司发展规划，认真领会上级领导的精神，团结和带领同事完成领导交办的任务。1998、xx、xx年三次被评为优秀员工。

设计公司是集团公司的技术核心，肩负着房地产产品的开发和研究工作，为集团公司提供技术支撑和服务。近年来，设计公司在集团公司的正确领导下，依托主业，抢抓机遇，以质量求发展，抓管理促效益，取得了长足的进步，技术队伍和实力不断发展壮大，资质升为乙级，综合产值和利润逐年上台阶，为社会创作了一批较有影响的住宅小区、商业、办公、综合楼等建筑精品。员工收入和生活质量、工作环境得到了很大的改善。设计公司是一支年轻的团队，是集团公司百般呵护下的温室里的花朵，没有经受过市场经济的洗礼，没有领教过市场竞争的残酷，还没有完成由单一型“技术人”向复合型“社会人”的转变。设计公司的发展还存在许多不足，突出表现在不能满足集团公司主业迅速扩张的需要，在制度建设、设计水平、服务质量、管理水平、人才结构与贮备、市场竞争力等诸多方面暴露重重危机，具体表现在以下几个方面：

**国企副总经理竞聘演讲稿篇十一**

大家好！

我叫xx，目前在xx局从事固定资产投资审计工作。首先，感谢区委、政府为我们提供了这个展示才华、施展才能的舞台。我这次竞聘的是，xx公司总经理岗位。希望通过我今天的介绍，大家能够更加深入全面地认识我、了解我。

我出生于1988年7月，今年30岁。汉族，中国共产党党员，大学本科学历，二级建造师，建筑工程师，身体健康。20xx年7月，毕业于xx大学xx专业。毕业后，曾在两家建筑公司从事工程施工技术及工程预、结算编制工作。20xx年，通过公开招考，聘用到xx局工作，主要从事xx区财政资金建设工程结算和决算审计工作。

参加工作的8年，给我带来了莫大的收获和感触。在私企工作的2年时间，让我体会到了初次步入社会的艰辛和各种竞争压力，这使我坚定了“不断努力，超越自我”的信念。而在xx局工作学习的6年时间，让我将书本上所学到的专业技术知识，进一步在实践中巩固、深化、吸收。通过自身的不断努力，由我主审的2个审计项目，曾获得全市优秀审计奖，并先后多次获得优秀个人荣誉称号。

通过工作接触和平时关注，我了解到，竞聘公司主要是代建财政投资的基础设施建设项目。营业范围主要有：国有资产经营、市政公用设施经营、土地开发、投资、经营有收益权的城镇公用设施，货物配置及建材（建筑用沙、石料、石灰石、花岗岩）加工销售、市政公用工程、园林绿化工程、园林绿化养护管理工程、土石方工程、堤防工程、管道工程、棚户区改造工程等。

之所以竞聘总经理岗位，一方面，是为了实现自己的人生价值和理想抱负，在今后的工作中为社会做出更大的贡献，另一方面，是我对自身优势很有信心。

（一）我有竞聘总经理岗位的政治素质。通过党组织的培养、引导、教育，我平日把思想建设始终放在工作首位，认真学习党章党规、学习习近平总书记系列讲话、学习党的十九大精神。时时处处以“四讲四有”标准衡量自己、检视自己，努力做新时期的合格党员，树立起共产党员的先锋形象。同时，严格遵守廉洁自律准侧，带头遵守各项规章制度，让自己的言行举止经得起领导同事和职工群众的监督和考验。

（二）我有竞聘总经理岗位的专业素质。我从事工程建设和管理工作已经8个年头了，从最初的施工一线技术员、预算员，到挑起xx区建设工程项目审计的大梁，已经具备了工程项目管理的专业技能，熟悉工程建设专业领域的相关政策和法律法规，熟练掌握了基础建设投资、管理和投融资领域内的基础知识。同时，为了更好地开展工作，我不断为自己加油充电，经常抽时间加强工程项目管理专业学习。通过边学边干、边干边学的方法，自己的业务能力不断提高，逐渐成为单位里的业务骨干，得到了领导和同事们的充分肯定。

（三）我有竞聘总经理岗位的综合素质。6年多的审计从业经历，练就了我的工程管理、工程审计专业本领，锻炼了我的组织协调和沟通落实的能力，提升了我的综合分析和文字表达的能力，熏陶了我严以律己、廉洁从业的品质，更加培养了我严肃谨慎、细致周全的工作和生活作风。在我看来，工作的严谨可以提高工作效率，有助于完成既定工作目标；生活的严谨可以提高生活质量，有助于保持心态良好、身体健康。在工作中，每一项审计任务都是一次新的挑战，只有严守“严谨”二字，才能高质量地完成工作任务，才能发挥出审计在xx区快速发展中的“免疫系统”功能。

（一）依托主营业务，服务xx区发展大局。目前，公司主要依托代建管委会财政资金投资的基础建设项目赚取管理费，这是公司的主要盈利手段。这就要求公司更加注重代建这一主营业务，完善代建流程，加强项目建设管理，在保工期、保证施工质量的同时做到安全文明施工。通过有效的项目管理，控制施工成本，节约财政资金，更好地服务于xx区建设发展。

（二）盘活经营资产，多条腿走路实现创收。利用公司现有机械、设备在公司经营许可范围内，将管委会委托代建的工程项目自行施工增加收入。公司库存房产通过移民搬迁安置、市场销售进行消化，也可以通过对外出租的方式努力使之保值增值。

（三）挖掘企业潜力，探索创收之路。一是合理利用建材销售这一营业渠道，对石材、建筑砂石、水泥进行销售；二是利用xx区不具备开发利用价值的土地进行建筑沙土的存储，收取费用，也可以将存储的沙土作为建筑回填土进行出售；三是按照土地开发整理的程序，由公司组织实施前期手续办理、征地、拆迁工作后，完成五通一平或三通一平建设，再交由土储中心挂牌出让，并获取得合理利润，为企业落地做好服务工作；四是利用城市公共设施，如xx区广告牌、道路灯杆作为户外广告资源经营。

（四）拓展融资渠道，解决发展的资金需求。公司在基础建设项目资金筹集上，应按照建设项目收益性、准收益性、非收益性等不同性质，采取不同方式。公益性、准经营性基础设施项目建设资金主要由xx区投资，可以跟发改部门密切沟通，及时掌握政策，符合要求的项目要积极争取进入xx项目库，争取专项资金。经营性基础设施项目的建设，可由公司组织完善项目相关建设手续，跟产业发展公司密切合作，吸引多元投资、融资贷款，以此来解决基础设施建设中资金不足的问题。

公司领导人的主要任务就是抓班子、带队伍，谋发展。因此，要切实树立“四个意识”，发扬团队精神，创立良好形象，进一步夯实公司发展的基石。

（一）强化全局意识。xx公司的前身是xx公司，是xx区最早成立的一批国有企业，公司成立的初衷就是为了更好的建设xx区、服务xx区，所以，我们要将大局意识贯穿公司建设、发展始终，服从xx区发展这个大局。

（二）强化市场意识。xx公司作为企业化管理的国有投资公司，首先应该认识到企业化管理就意味着市场化运作，经营行为必须在市场游戏规则的指导下进行，经营业绩最终还需要得到市场的认可。因此公司必须要有经营理念，要按经济规律办事，做到合理发展。

（三）强化效益意识。xx公司运营项目体现的是“政府行为、市场运作”，既然是政府行为，就说明其运作的项目大多具有公益属性，而公益性项目就必须更多地注重社会效益，但市场运作，又不能不考虑经济效益。所以，城投公司运作项目必须坚持社会效益与经济效益相统一。

（四）强化服务意识。经营国有资产是一个复杂的系统工程，需要“行政手段”与“市场手段”有机结合，两条腿走路。因此，公司必须在xx区的领导下，树立服务意识，加强与住建、财政、国土局等部门及其他两大公司的沟通协作，争取社会各界的理解与支持，更好地服务于xx区发展建设。

尊敬的各位评委、各位领导，如果我此次竞聘成功，我保证兑现我的诺言，进一步履行好岗位工作，全面提升自身素质，我相信是金子总会发光，请大家看我的行动吧！

谢谢大家！

**国企副总经理竞聘演讲稿篇十二**

尊敬的各位评委、各位同事：

大家好！

首先感谢公司给我这个展示自我，营销自我的机会，使我抱着一种积极参与、激流勇进的心态参加设计公司总经理竞聘。

我叫\_\_，——年——月出生，——年——月毕业于——城市学院土木建筑系，——年——月进入\_\_集团工作至今，工程师，国家二级注册建筑师。

光阴似箭，日月如梭，转眼间，我来\_\_已十年了。十年来，我有幸见证了\_\_集团从小到大，从弱到强，到现在发展成为\_\_乃至湖南房地产业的一面旗帜。\_\_“以人为本，用心营造”的企业文化，科学严谨的管理模式，至高至远的锦绣前程深深地吸引着我。十年来，在\_\_这个学习氛围浓厚，有着良好互助精神的团队里，我得到了迅速的成长，从一名初出校门的业务新手成长为一名技术全面、业务娴熟的二级注册建筑师，从一名设计员成长为设计公司副总经理、代理总经理。是公司给了我一个“天高任鸟飞，海阔凭鱼跃”发展平台，是公司培养了我，我的每一个进步都倾注了公司领导的心血。借此机会，对多年来关心和支持我工作、学习的各位领导表示衷心的感谢，各位同仁表示衷心的感谢。下面我分三个方面来阐述我的竞聘演讲。

在政治思想上，我一贯遵守宪法和法律，遵守公司的规章制度，认同和拥护公司的企业文化，努力贯彻执行集团董事局和公司全委会方针、决策，关心国家大事，热心公益事业，维护公司的形象和利益。

在业务工作上，我一贯重视专业理论知识的学习、更新和巩固，注重理论联系实际，用所学理论知识解决工程实际问题。通过自学和摸索熟练地掌握了pkpm系列工程设计软件，大大提高了工作效率，缩短了出图时间，使生产力得到了较大的解放，同时热心地指导其他同事学软件、用软件，解答他们的疑问。在长期设计工作中，我对建筑设计产生了浓厚的兴趣，自学了建筑学的专业理论课程，还考取了湖南大学建筑学专升本，并于去年6月顺利完成了学业。近年来我先后完成了世纪花园10#、14#建筑方案及施工图，世纪花园大门方案，湖南省安江农校图书馆建筑方案及施工图，河西\_\_家居广场建筑方案，在水一方b、c、d栋建筑方案和建筑施工图设计，完成了\_\_国际实验学校实验综合楼建筑方案及结构施工图，完成了湖天一色5#、7#、23#、24#楼结构施工图、湖天一色23#、29#楼的建筑方案，完成了顺天国际大厦和会同县人民影剧院建筑方案设计。

xx年，获房产公司世纪花园户型方案竞赛第一名，xx年获“市优秀设计”二等奖，两次获得“设计产值状元”。

在管理工作上，xx年至xx年，我担任设计公司总经理助理职务，xx年先后担任了土建综合室主任和设计公司副总经理职务，xx年3月底担任设计公司代理总经理。在完成生产任务的同时，积极参与设计公司的各项管理工作。建立健全设计公司各项管理制度，制定岗位标准与考核制度，积极谋划公司发展规划，认真领会上级领导的精神，团结和带领同事完成领导交办的任务。1998、xx、xx年三次被评为优秀员工。

设计公司是集团公司的技术核心，肩负着房地产产品的开发和研究工作，为集团公司提供技术支撑和服务。近年来，设计公司在集团公司的正确领导下，依托主业，抢抓机遇，以质量求发展，抓管理促效益，取得了长足的进步，技术队伍和实力不断发展壮大，资质升为乙级，综合产值和利润逐年上台阶，为社会创作了一批较有影响的住宅小区、商业、办公、综合楼等建筑精品。员工收入和生活质量、工作环境得到了很大的改善。设计公司是一支年轻的团队，是集团公司百般呵护下的温室里的花朵，没有经受过市场经济的洗礼，没有领教过市场竞争的残酷，还没有完成由单一型“技术人”向复合型“社会人”的转变。设计公司的发展还存在许多不足，突出表现在不能满足集团公司主业迅速扩张的需要，在制度建设、设计水平、服务质量、管理水平、人才结构与贮备、市场竞争力等诸多方面暴露重重危机，具体表现在以下几个方面：

1、装饰、园林工程施工管理工作没有走上正规的轨道，极需建立一套完善的立项、招投标、签立合同的程序和管理办法。

2、设计水平和服务质量较往年有所下降，全面质量管理难以落实到位，项目前期参与不够，产品研发力量薄弱，重大项目管理不到位，导致一些项目边施工边修改，重大项目没有通盘考虑，顾此失彼，严重影响工程建设进度，浪费大量的人力、物力和时间。

3、内部管理急待加强。特别是项目进度和项目综合管理没有很好贯彻执行，定额设计工作还停留在初步阶段。

4、人才结构极不合理，技术人员中新手所占比例过大，技术力量薄弱。规划、建筑等人才缺乏，方案设计水平急需提高，对外组织方案竞标的实力较弱。内部项目也出现安排不下去或安排的项目不能按时完成，严重影响建设方的工程进度，损害公司形象。

5、外部市场丢失殆尽，在业界的知名度、影响力较低。设计人员接触的建筑类型单一，且没有经受市场的洗礼，成长缓慢，不利于设计公司长远的发展。

**国企副总经理竞聘演讲稿篇十三**

各位领导、各位评委、同志们：

大家好！

首先，感谢酒店和同志们给予我这次展示自我的机会和舞台。我叫xxx，199x年xx工程专业（ 工作经验）。今天竞聘的岗位是副总经理。

我今天演讲的主要内容分二个部分：一是我竞聘副总经理的优势；二是谈谈做好副总经理的工作思路。

回顾本人近年来的工作情况，可以总结为三个方面。

1996年酒店组建初期百业待兴，针对建筑设计及施工中的大量缺陷，我配合主管副总构建了酒店的基本架构，并力排众议，从实际出发，力主建立一个精简、高效的物业管理队伍，并制订了一系列初期的规章制度。在这一时期，重点做了二项工作，一是自主编制了一套计算机物业管理软件，使物业管理初步纳入到现代化管理轨道；二是改造及改正了大量大厦设计、安装中的不恰当、不适宜的缺陷，使得设备设施运行更安全、更经济、更可靠。

众所周知，酒店经历了多次变革，但我始终一如既往地尊重、支持各任领导的工作，维护领导的威信，愿当配角、甘作绿叶。辩证的看待自己的长处和短处、扬长避短，团结协作，做到：到位而不越位，补台而不拆台。在保证自己所管辖的工作符合要求外，还为主编了一套 发展大厦物业管理制度汇编 及以后辅助编制了一系列管理制度，为酒店管理从无到有，从小到大，并且不断走向规范、走向成熟，贡献了自己的光和热。

我没有辉煌的过去，只求把握好现在和未来。今天，我参加副总经理职位的竞争，主要基于以下几个方面的考虑：

一是我有吃苦耐劳、默默无闻的敬业精神。在物业初创时期，我事必躬亲，到过大厦的每个地方，摸过大厦的每个部件，工作上踏踏实实，兢兢业业，一丝不苟，充分体现出 特别能吃苦、特别能忍耐、特别能战斗、特别能奉献 的爱岗敬业的良好品质。

二是我有虚心好学、开拓进取的创新意识。我从学校毕业后，从没间断过学习提高。参加过xx省首批汉语言文学专业自学考试，连续二年合格，后因参加新厂筹建设计及以后的安装、调试、运行等繁重的工作而中断；为了进口设备筹建、安装工作的需要，我又参加了英语言专业学习；在担任设备分厂副厂长后，又针对所管工种需要，参加了电工、司炉、空调、管道等操作培训；随着进入酒店工作，我又应工作需要，学习了电信、消防设备维护、安装和保养知识；根据现代化物业管理和实际需要，我又自学了计算机操作和编程，掌握了计算机辅助制图、设计；当国际软件园入住我大厦后，我又很快掌握了网络设计、施工和调试知识。

三是我学以致用、从实践中来到实践中去的务实精神。一直来我不唯书、只唯用，不唯虚、只唯实。我基本做到了文理贯通、机电一体，既有广博的理论基础，又有实际工作经验，所以在我的工程技术工作中时常会揉和感性的审美元素和分析问题的融会贯通、解决问题的快捷实效；我水、电、暖、通、空、消防、电信、电脑、网络皆有所学。我想，虽然我不是最专业，但我确实很全面，这对一个技术管理工作者来说，非常重要。四是我有勇于实践、敢于挑战的求是精神。经过多个工作岗位的实践锻炼，培养了自己多方面的能力，能说，能写，能干事，干成事。工作二十年来我思想活跃，爱好广泛，勇于实践、接受新事物快；同时我朝气蓬勃，精力旺盛，工作热情高、工作干劲足。我分别参加了二个xx多万元投资的xx厂的空调除尘专业设计、施工、安装及调试，我还为多个工厂企业的水电专业设计、施工、安装及调试，又为多个软件、商贸企业装潢、电气、网络专业设计、施工、安装及调试，另为一物业设计了全套物业管理竞标方案，并多次为大物业、控股上等级及技术问题献计献策、排忧解难。

五是我有严于律己、诚信为本的优良品质。我信奉诚实待人、严于律己的处世之道。我曾经多年在上百人的分厂工作，既要维护分厂领导的权威，又要和工人师傅打成一片，正因为具有良好的人格魅力和做人宗旨，同工友们建立了亲如兄弟的深厚感情，受到了工友们的爱戴；到酒店工作后，我在日常生活和工作中，不断加强个人修养，以 老老实实做人、勤勤恳恳做事 为信条，严格要求自己，尊敬领导，团结同志，得到了领导和同事的认同。

六是我有一定的管理能力。我在基层管理岗位，已达10几年之久，从事物业工程管理工作，也有6年了，所管设备从未出现过大的事故。

**国企副总经理竞聘演讲稿篇十四**

各位领导、同志们、评委们：

大家好，我是××县分公司市场部的××。我竞聘的岗位是市分公司市场拓展部分管县分公司的本地电话产品经理岗。作为一名基层的员工，能有机会参加竞聘，这体现了公司对基层员工的关心和信任，也感受到公司不拘一格使用人力资源的改革动力！我相信这种科学合理的用人机制一定能给公司的经营管理带来新的活力和动力。而我自己，对公司给予的这次竞聘演讲的机会，表示感谢！下面请允许我陈述自己竞聘的理由以及如何搞好本地电话产品经理的工作设想。

1、我熟悉各类电信业务和技术，受过严格的专业培训，具备良好的通信综合素质，既有通信专业的学历，也有湖南大学网络学院计算机专业的本科学历。在职工作13年来，我先后被公司选派到武汉邮电科学研究院、北京国际交换系统有限公司、北电网络公司、中兴公司等单位和厂家接受交换、传输、电源、数据、多媒体新业务的培训。通过这一系列的学习和专业培训，使我成为一名知识结构合理，一专多能，既有技术、又懂业务、三会营销的复合型管理人员。滴水之恩，当涌泉相报，长期来我在自己的岗位上踏实高效工作以回报企业的培养，也希望有机会在要求更高，压力更大的岗位上回报企业多年来的培养教育---真可谓“欲穷千里目，更上一层楼。”这也就是我积极参加本次竞聘的原因和动力。

2、参加工作13年，我做过4年的传输、交换、数据、移动、农村模块局综合维护工作，4年的支局长、3年的设备维护中心主任、2年多的市场经营部具体分管策划、公话、渠道建设、业务管理等工作，不同的工作历练，培养了自己勤于思考、敢于创新、勇于实践、超越自我的工作风格。对照本次产品经理工作职责要求，基本上与自己现在所从事的工作一致，熟悉县级分公司电话经营模式、市场策划、产品营销途径和切入点、农村电话市场潜力、市场竞争环境、产品营销渠道的流程协调、基层营销组织工作的弊端等具体情况，能够做到轻车熟路和胸有沉着，并卓有成效地开展工作。

3、我在多年的工作中取得了良好的业绩。在支局锻炼期间，曾率先提出电话村、电话路、电话街三点一面的转动发展思路，支局业务拓展、基础管理、客户服务等各项工作同频共振，协调发展。20xx年在百万电话大行动中被荣立市公司“二等功”一次，在设备维护中心做主任期间，××的维护基础工作和网管工作一直在全市名列前茅，设备维护中心被授予“创建省级青年文明集体”光荣称号；到市场部工作后，先后针对铁通低价位抢夺县城宽带客户，建议采用包年宽带与预付费小灵通捆绑营销，不但促进了宽带业务拓展，同时新发展小灵通400户；针对县城先农小区客户搬迁较多，铁通实施拉引营销策略，进行用户策反工作的严峻形式；建议及时采用客户交100元移机，赠用户100元话费实行现场移机绿色通道，同时有效地引导客户搬迁新居的购买欲望，大力推销来电显示业务；做到了稳住了存量，又激发了增量。在公话方面提出“网吧+话吧”和校园后勤+ip超市等发展模式，开创了我县ip公话发展局面。以上的业绩受到了县公司领导的肯定和认可，本人20xx年被评为市分公司“优秀人才”。回顾过去“诸往矣”，展望未来“不足兮”。我将努力迎接新挑战、抓住新机遇、创造新优势、满怀信心搞好本次竞聘的工作。

那么如何做好本地电话产品经理的工作呢？我的想法很多，概括为三句话，那就是：盘活资源，做好“圈地式批量营销”；细分市场做实“针对性主动营销”；整合优势，做活捆绑式差异化营销。落着点是四个字，那就是做实、做活、做好。

以上是我对管理工作的粗浅的看法。我认为竞聘演讲终觉浅，业务管理需躬行！说的好不如做的好！说的到不如做的到！

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