# 公司的竞聘演讲稿(汇总12篇)

作者：雨夜梦回 更新时间：2024-01-22

*演讲稿是进行演讲的依据，是对演讲内容和形式的规范和提示，它体现着演讲的目的和手段。我们想要好好写一篇演讲稿，可是却无从下手吗？以下是我帮大家整理的演讲稿模板范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。公司的竞聘演讲稿篇一尊敬的公司领导评委*

演讲稿是进行演讲的依据，是对演讲内容和形式的规范和提示，它体现着演讲的目的和手段。我们想要好好写一篇演讲稿，可是却无从下手吗？以下是我帮大家整理的演讲稿模板范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

**公司的竞聘演讲稿篇一**

尊敬的公司领导评委：

大家好!今天站在竞聘我们保险公司业务员的演讲台上，我心中充满了期待。由以前对保险行业的不了解，到了解之后对这个行业产生了浓厚的兴趣，我非常愿意把自己的时间和精力奉献给这个行业。我觉得保险行业是一个非常锻炼人的行业，在工作过程中我们的业务素质和我们整个人的综合素质都会得到较大的提高，可以使我们的性格变得活泼开朗、交际能力得到很大的提高。今天我竞聘的职位是保险业务员。

龙马素有千里志不待扬鞭自奋蹄，事实上，“让上级放心”与“让员工满意”是辩证统一的。现在对干部考核正走向科学化、个性化，民主测评的层次越来越深，员工的呼声成为决策的“第一信号”，“员工满意”是“上级放心”的基础。离开了良好的群众基础，就不会有真正的“上级放心”;“上级放心”是“员工满意”的延伸，没有约束的权利，就不可能有真正的“员工满意”。然而，在平常的工作中，有些同志之所以会把二者对立起来，从主观上讲是部分同志“唯上”的思想严重。在上级与员工之间迷失了方向。认为上级决定一切，把问题看偏了;用上级放心代替员工满意，把员工的作用看淡了。部分同志感到“上级”和“员工”都重要，找不出联系两者的纽带，把“上级放心”与“员工满意”割裂开来。其实上级能否放心，是看你的工作完成情况，能否胜任本职;员工是否满意，也是看你指导、服务的工作是否到位。抓住了“工作”这个“牛鼻子”，就抓住了“上级放心”和“员工满意”的核心。

20xx年8月1日是我终身难忘的日子，因为从这一天开始我肩负起了一个当家人的责任。压力、责任不言而于。但我坚信“人心齐泰山移”，只要有一支团结向上的领导集体，一支团结奋进的职工队伍，就能够使天安的旗帜飘扬在鹰城大地，就能够在鹰城大地唱响天安之歌。为此，我要求自己认真学习党的精神和20xx两会精神，树立正确的世界观、人生观、价值观，发挥好 共 产 党员的先锋模范作用。同时从实际工作出发，有针对性的学习管理知识、更新保险观念，从严要求自己，做到干什么、会什么，需要什么、学习什么，工作中既要服从上级把握原则性，又要关注员工注重灵活性;既要关注办事的过程，更在乎办事的结果;既要把握细节，力求深思熟虑，慎密周全;又要提高悟性，令行禁止，顺应客观规律。从而使自己成为有知识、懂业务、会管理，胜任本职工作的领导干部。

放心是船，满意为帆。只有员工的满意，才会带来满意的客户，才能带来满意的赢收。因此做一个员工信任的人、贴心的人、知心的人，是我这个带头人、当家人的本分。作为当家人，我们应把上级赋予我们的权力，用在公司经营发展上，用在为员工谋福利上，为广大员工办实事，办好事。欲影正者端其表，欲下廉者正其身，作为带头人我们应把“身教重于言教”作为准则，把自己看作是普通员工中的一员，要求大家做到的，自己首先做到，做好。

世上事不如意十之八九，“情感管理”对我们保险行业发挥着无可替代的功效。我们的业务员工、我们的客服员工，他们眼观雨季变化，耳听雷鸣轰声，身验寒暑交替，心中始终揣着的却是万家灯火下人间的冷暖，即使生命如流星般地逝去，也要让自己的人生折射出璀璨绚丽的光彩!然而面对客户苛刻的要求，同业保费的违规下调，跑断了腿、说破了嘴、冷嘲热讽等等都会给他们以挫折感，如不淡然处之、及时调整，他们的销售生涯可能就此夭折，他们的工作心态很可能就会扭曲。上下同欲者胜，情绪低迷还是高昴，关键在于作为领导的我们是否能体谅，能否与他们进行心与心的交流。想一想他们那股忠贞不渝的保险情怀，看一看他们那风雨相伴，与雷电博击的身影，品一品他们用青春和汗水创造出出色的业绩!我们为之感动，我们为之自豪，我们的上级也为之放心。当前全系统正在实施战略转型，明确公司发展战略和目标，指导员工规划自己的职业生涯，奉献聪明才智，回报公司，回馈社会，使个人成长与公司发展相互促进，是我们不可推卸的责任，只有使队伍的凝聚力和向心力进一步增强，把全体员工团结起来，形成众志成城、共谋发展的良好局面，才使公司走向健康、快速的发展轨道，开创更加辉煌灿烂的明天。

人生的路要靠自己选择。爱岗敬业，争创一流是我们对工作永恒的追求;算账经营，杜绝亏损是我们固守的经营原则;服从上级、强化管控是我们开展工作的制胜法宝;服务高效、社会认可是我们全体xx人最大的心愿。你可以浑浑噩噩，也可以志存高远;你可以轻视自己，也可以庄严自我;你可以人微言轻，也可以举足轻重;你可以办事拖拉，也可以雷厉风行。有道是：你的灵魂期待什么，你即能够做成什么。如果说商品靠品牌打天下，那么，我说，人活着也应该有自己的品牌，“放心满意创一流，迎接挑战保本色”，这就是天安员工铿锵的品牌!

满意是纲，放心为常，满意放心奏响一曲荡气回肠的企业凯歌。天安决不会辜负一个让员工满意的人，更不会辜负一个让上级放心的人!

“国十条”掀开了保险新世纪的扉页，开辟了新的保险元年。体现价值、旺盛我们的奋斗意志，就在今天;走向成功、领略人生风光，正始于我们足下。一步一个脚印，我们不敢有丝毫张狂和懈怠，矢志以求的是人生的圆满，成功的喜悦。其实，无论是成功还是失败，我只有一种感觉，那就是收获。

从当初对保险的懵懂到今天的热爱，这是一部我在保险行业的成长史，其中有收获的喜悦、欢笑，也有跌跌撞撞的经历。是保险给了我一个可以尽兴施展自己的舞台，给了我一片希望的天空。我愿意在以后的工作中继续奉献自己，也希望公司领导能够相信我，给我这个机会，我一定可以把工作做得很出色!

谢谢大家!

**公司的竞聘演讲稿篇二**

尊敬的领导，评委，同志们：

大家好！我是\*\*。我记得，美国作家兰斯顿〃休斯曾经说过：任何一个人都要及时掌握梦想，因为，如果梦想死去，那么，生命就如一只羽翼受创的.小鸟，再也无法遨游。今天我来参加竞聘，就是希望给生命插上飞翔的翅膀，在采购内勤这个平凡的岗位上，让梦想如花绽放！下面，我分\*部分，向大家做竞聘汇报演讲。

第一部分，个人情况介绍。

为了让在座各位对我的更进一步的了解，我简单地介绍一下个人情况。

我今年\*\*岁，于20xx年毕业于\*\*学院计算机信息管理专业，获得大专学历，有计算机一级证书 和《office办公自动化》高级证书。毕业后，我曾在大方便利超总公司审计部实习。\*\*年进入我所，曾先后在抛光、化抛、中检等工序工作。

第二部分，应聘理由和工作思路汇报。

首先，汇报应聘理由。

今天，我竞聘的是采购内勤职务，我之所以来竞聘这一岗位，是源于我了解采购内勤岗位。同时，我认为自己的能力与素质与该岗位有较强的契合度。

众所周知，采购部是我所的物资供应部门，采购内勤主要负责的是部门内所有物料的账目管理工作。因而，立场坚定,心细及按规章制度执行是该岗位最重要的素质。

而我，进入我所工作四年来，在我所企业文化的熏陶及领导的培养下，良好的职业素养、强烈的责任心、坚定的信任、严谨的工作态度和缜密细致的心思，以及严格按规章制度进行操作执行的执行力。另外，四年来，我先后在抛光、化抛、中检检验等多个班组工作过，对半材部物料品种及规格有一定的了解，有助于物料账目的管理，同时也利于工作当中与各班组沟通。

综上所述，我自认基本符合采购内勤岗位的职务要求。同时，相对于现岗位，我认为采购内勤工作对个人能力要求更高，有更多的发展空间。

其次，汇报工作思路。

如果有幸在本次竞聘中，获得各位领导、评委的支持，成功走上采购内勤岗位，我的工作思路是：

第一，强化学习力，在最短时间内提升业务能力和岗位素质。

我将向采购部及库房管理同事认真学习，尽快掌握内勤岗位所需的业务知识，并且会坚持尽可能的了解物料实物，在最短的时间内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，避免工作当中的失误。

第二，事做于细，积极履行岗位职责。

1.在日常工作中，我将积极起到承上启下、左协右庄调的作用，积极做好与供方之间的联系工作。

2.及时掌握库存情况，根据实际库存，与生产部门加强沟通，协助生产部门制定需求计划。

3.细化物资分类，主动帮助库房完善物资分类存放，减少库存积压，降低部门运营成本。

4.定期向部门汇报本部门月、季、年统计工作，提出好的建议。

第三，加强信息收集，做好信息材料整理工作。

我将用心收集各种信息，并对各渠道信息进行整理分析，选择优良供应商以确保料源。将本部门的各项资料整理复印备份归档，以便检查核实。同时，还要主动协助领导及同事做好采购进程的跟进工作。

第四，吃苦耐劳，做好领导安排的其他工作。

除了做好采购方面的工作外，还要积极主动地做好一般内勤的办公室日常工作，以及领导安排的临时工作，积极打造良好的办公室工作环境和氛围。

第三部分，竞聘优势汇报。

各位领导，屈指算来，我进入我所已经四年多了。这四年中，有取得成功的喜悦，也有遇到困难的痛苦，更有不断成长的收获。所有这些，交织在一起，组成了我在本次竞聘中的优势。下面，我就将自己在本次竞聘中的优势汇报给大家。

优势一，我所良好的人文环境，培养了我良好的道德素养与职业操守。

能走进我所工作，对我来说，是人生的一大幸事。在我所优秀的企业文化与人文环境的熏陶下，在院领导的关心提点、同志们的帮助支持下，我的工作取得了一定的成绩，责任心与使命感也与日俱增，在工作中，我严格遵守工作纪律，恪守职业道德，工作积极，在工作中具有奉献精神，以及严谨朴实、团结协作的工作作风和良好的职业修养。

优势二，我有账目审核工作经验。

我来本所之前，曾在大方便利超总公司的审计部实习，期间，我主要从事物品账目审核工作，积累了丰富的账目管理审核经验，如果有幸走上该岗位，我自信能够迅速上手工作。

优势三，我熟悉材料，工作能力较强。

我在中检工作期间，从事检验工作，接触切，磨，滚，倒四道工序对于材料有个大致了解，对半材部物料品种及规格有一定的了解。另外，我工作踏实认真，我所在的班次月产量均排在前两名，得到了班组长的一致认可。

优势四，我心思细密，作风严谨，有采购内勤必备的素质。

作为检验员，仔细、认真是最基本的要求，而这些素质对于采购内勤来讲，更是至关重要的。正因为具备以上素质，我对做好采购内勤工作充满了信心。

优势五，我年轻，有较强的学习力和适应能力。

我年富力强，适应能力强，无论在哪一个岗位，我都能本着干一行，爱一行，钻一行的原则，积极学习，主动思考，不仅积极主动地参加所里举办的各类培训，还在工作之余，坚持涉猎与业务相关的专业理论和技术知识，从知识结构与知识储备上为担起重任奠定了坚实的基础。

第四部分，意见与建议汇报。

下面，我把自己对现有采购体制的意见与建议汇报给大家。

第一，我建立采用现代化管理方法。将采购、库存等部门纳入到单位内网当中，尽可能减少库存积压是。

第二，我认为，我们可以积极挖掘并联系供应商，进一步拓展供应渠道，不断提高原辅料质量及性价比。

尊敬的领导，美国著名政治家富兰克林说过：“推动你的事业，而不要让你的事业推动你。”今天我正是为了更好地推动事业而来，也是为了我心中的梦想而来，能站在这里，与大家分享我的竞聘优势及设想，我的心情非常激动．也恳请在座的各位领导、评委和同事们，给我一个圆梦的机会，让我和大家一道--以青春推动事业，以汗水浇灌梦想--共同为我所的发展贡献全部的智慧和力量。请大家信任我、支持我、考验我！

谢谢大家！

**公司的竞聘演讲稿篇三**

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

首先感谢领导给了我一个站上舞台的机会，也感谢同事们对我的支持和信任，我叫，\*\*岁，本科学历，毕业后就进入联通公司，到现在已经\*\*年了。我今天竞聘的岗位是联通分公司经理，我知道自己的能力可能不是很强，但是我相信我能够胜任这个职位。下面说一下我具备这个职位能力的条件：

1、我有饱满的工作热情。我将用的热情投入到工作当中联通公司客户经理竞聘演讲稿去，让公司的业绩更上一层楼。

2、。本人具有正直的人品、良好的修养以及完善的工作作风。做为领导，必须先做好人。一个领导无能，最多是件次品，而一个品德不好的领导，则是危险品。

目前，我认为联通分公司的工作主要有以下几点不足：

1、合作营业厅的积极性和主动性还没有完全发挥出来。

2、营销渠道开发的比较窄。

3、工作人员的业务知识、服务意识和服务态度还有待于提高。

如果我能够在这次竞聘中幸当选的话，我将会从以下三个方面着手工作：

第一、开拓发展。我们要从发展入手，拓宽销售渠道，加大宣传力度。

第二、提升服务。树立以客户为中心，全心全意为客户服务的经营理念。对自有营业厅和合作营业厅的工作人员定期进行培训，通过培训提高营业人员的服务意识，改变服务观念，提升公司形象，力争让每一个客户高兴而来，满意而归。另外，要处理好重大投诉事件。每一次投诉，都是对我们工作的监督和鞭策，一定要按照公司的制度，在规定的时间内处理完毕，不躲避、不推诿。给客户一个满意的答复。

第三、加强管理。没有科学的管理企业就不会有生机，不会有活力。因联通集团客户部经理竞聘稿此，要切实加强公司内部管理，进一步完善规章制度和培训计划，加强纪律监督，定期组织学习和培训，提高所有工作人员的业务水平，加大考核力度。使每个员工都做到纪律严明，形象良好，谈吐适度，为联通公司创造更加完美的形象，使联通分公司成为一个更加团结，更具战斗力的一个集体。

这只是我个人的一点想法，如有不合适的地方，还望各位领导和同事们给于指正。我有信心能在这个之职位上发光、发热。不管我这次能不能竞选成功，都不会改变我对联通的热爱之心。最后祝联通明天会更好！

谢谢大家！

**公司的竞聘演讲稿篇四**

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！

**公司的竞聘演讲稿篇五**

尊敬的各位领导、各位同仁：

大家好！

本人叫xxx，今年xx岁，大专毕业，工程师。首先感谢公司在人事制度改革方面为我们创造了公平竞争的环境，使我有机会参加这次竞聘。我竞聘的岗位是公司人力资源部部长。下面我要讲的是对公司人力资源部部长的工作思考。

首先，谈谈我的工作简历：我20xx年x月毕业于xx大学路桥工程专业，20xx年元月至20xx年x月在xx县xx工作，主要负责公司养护的技术管理工作；20xx年9月至20xx年2月在xx工程科、行政科、设计处等科（室）工作，主要从事办公楼、住宅楼房的建设施工管理，公路工程的测设及施工等；20xx年x月至20xx年x月在xx教育科（xx职工学校）任教员，20xx年任教育科副科长；主要负责公路养护技术中级工的培训，养护站站长的培训，交通部电视中专学员的教学等工作，并担任班主任。20xx年x月至20xx年xx月在区xxxx有限公司基建部工作。主要负责农网建设与改造工程设计资料的登记、整理、35千伏送变电工程招投标的准备工作及领导交办的其他工作；20xx年x月到公司人力资源部，主要工作是对xx公司党政领导班子进行考核、调整以及其他工作。

下面谈谈我对人力资源部工作的认识及今后工作的思路。

在现代企业文化建设中，“以人为本”已成为现代企业管理中的中心思想。“以人为本”就是要尊重人、理解人、关心人，要发挥全体员工的聪明才智，要激发全体员工为企业的生存和发展做出自己的最大贡献。为此，人力资源部就是公司文化建设的策划和组织实施的主要部门。我认为，人力资源部的工作极具有挑战性，人力资源部的工作人员应该是热情，和善和公正无私的，我就有这方面的禀赋。因为我为人正直、办事公道、讲原则，待人热情随和，工作认真负责，敬业奉献。同时有xx多年的工作经历，有将近x年的职教工作经验，比较善于做人的思想工作，有一定综合协调能力。如果我能竞聘成功，我将以部门副职的职责组织开展公司人力资源部的工作。

一、首先要加强学习党与国家有关的政策、法规、学习时事、政治理论，解放思想、实事求是，紧跟时代步伐，与时俱进，不断提高自身素质及业务水平。

二、作为部门的副职，首先应配合好一把手的工作，摆正自己的位置，团结本部门员工并充分调动大家的积极性，围绕本部门的年度工作目标任务来实施，完成好领导交办的各项工作任务。

三、积极做好xx公司员工的社会福利养老保险，医疗保险及有关商业保险工作，解决全体员工的后顾之忧。做好公司中层领导的竞聘、考核管理工作；做好对借聘用人员，临时工的管理工作。争取20xx年内逐步完善各种管理规章制度，严格按制度办事，用制度管理人；并加强与各部门的联系，做好协调工作。

四、加强xx公司领导班子管理水平，提高非专业领导干部的综合素质。做好所属公司领导班子，业务骨干的培训工作，年内举办三期培训班。一期培训对象是所属公司一把手，主要是提高对现代企业领导的科学管理，领导艺术，掌握股份制公司有关知识的培训班；二期是针对非专业领导而办的培训班，主要是帮助他们掌握了解相关的专业理论知识；三期是计算机应用操作培训班。此外，要做好职教工作，提高全体员工整体素质。

五、按有关规定，继续做好对所属公司党政领导班子的考核工作。在考核工作中，做到实事求是，客观公正，全面准确，选拔出有能力，有管理水平，有真才实干，廉政敬业，德才兼备的优秀人才调整到领导岗位。为组建区、县联合的股份制企业配合好领导班子作准备。同时要加强与xx、xx有关部门的协调工作，理顺与有关部门的关系，减轻所属公司领导班子的负担，为他们排忧解难。

各位领导、同志们，上述几点是我对公司人力资源部工作的思考，目前公司的工作百事待举。但我认为人力资源部的工作应是根，尤应急做、先做、做好，才能为公司的领导分忧，才能为公司的发展奠定坚实的基础。只要我能聘上，我会为此卖力。但假如我竞聘不上，也请领导和同志们放心，我会一如既往地干好本职工作，为公司的发展添砖加瓦，积极工作。

如果大家认为我适合这一职务，请投我一票。谢谢！

**公司的竞聘演讲稿篇六**

尊敬的各位领导、各位评委:

你们好!

今天我心情十分激动。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。

我20xx年3月到公司参加工作，当营业员，主要搞营销工作。初到公司，看到先进的硬件设施、完善的市场服务、至诚的服务理念、和谐的人文氛围、深邃的企业文化、广阔的个人发展空间给我留下非常深刻的印象，它深深地震撼着我的心灵，感受到的是移动美好的未来，灿烂得前景。使我坚信:选择了移动就是选择了人生发展的机遇。自从进公司那天起，我就立志要把领导分给的工作任务做好，公司的兴衰系于公司每一个员工，每一个员工都要在自己的工作岗位上尽职尽责，我作为其中的一员就责无旁贷。为了把自己的工作做好，我虚心向老同志和身边的兄弟姐妹们学习，尽快熟悉业务，由于自己的工作是开卡，作为一名开卡员，就是公司经营发展的一员后勤兵，三年多来的实践工作使我养成了视移动公司为自己的家的工作作风，三年多来任劳任怨，热情服务，按时作息，从不离开工作岗位，和身边的姐妹们、同志们团结一致，和谐工作，从来没有在工作中造成任何损失。卡是公司竞争中的“子弹”，没有卡，便没有了竞争的武器，何从谈发展。而卡的及时开通和售后服务的处理，是赢得信誉的不可忽视的一个重要环节。我深深的知道自己的工作在某种程度上代表着公司的形象。因此，几年的工作中，客户选上的卡及时开通，对客户使用中要查询的个别问题，热情为他们服务，从来不搪塞推诿。并且，还在工作之余积极挖联通用户，发展新用户，利用亲朋好友同学等关系，向他们宣传移动，动员使用移动卡。总是默默地为公司的发展尽自己微薄的力。积沙成塔，集腋成裘。我相信自己和全体员工的点点滴滴的工作将会汇集为公司源源不断地滚滚财源!

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:公文写作第一、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，对一个营销主管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主管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。

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。作为营销主管的我，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主管这个岗位的，请大家审查!

谢谢!

**公司的竞聘演讲稿篇七**

敬的企业领导、专业前辈：

大家好！

我叫小红，20xx年6月即将毕业于电子科技高校计算机软件编程与开发专业。

得知贵公司正在聘请一名自动化专业的电气工程师，我就赶来应聘了，虽然我深知自己所学的专业学问与专业资料与聘请要求相去甚远，但我还是满心期望地参加竞聘，理由有三：

其一，在目前的企业实践中，专业对口聘请虽是常规，但专业人才的成长和杰出好些都来自专业外的精英。高校训练的重点是在灌输专业基础的同时，注意潜力的培育。我认为高校训练的目标有两个：一是专业基础，也就是\"传道、授业、解惑\'专业理论学问，这是训练的主流，目的是理论灌输和专业素养浸染以提升专业潜力；二是训练同学如何利用专业工具（包括文献、著作等）快捷、便利地为现实专业服务以提升应用潜力。而好多历史故事甚至当下现实告知我们，应用潜力的快速提高才是职场竞争中获胜的`重要法宝。

其二，我认为，刚出校的高校生在社会实践工作中，不管是专业对口的还是专业不对口的，都需要重新再学习，几乎都站在同一起跑线上（只但是专业对口者有事半功倍的优势而已），而这种学习的效果以及在工作中表现出来的绩效能够说千差万别，甚至与专业本身相去甚远的现象都会发生。所以，我想自己的优势是：学习潜力强，悟性较高，学习速度快，能够在较短时间内把握电气工程师所要求的一些基础学问，同时能够结合自身的专长，把一些电气开发程序等固化成软件，从而为公司自动化专业工作制造更好的条件和平台。其三，我认为，事情绩效的体现主要取决于做事者的意识思维，由于意识打算思维，思维影响行为，行为产生结果，结果体现绩效。在实践工作中，意识才是最重要的。假如一个人，哪怕是专业潜力极强的人，没有大局意识，没有全局意识，没有协同意识，没有\"事必做于细\'的系统性意识，只是埋头苦干，带给企业的可能是损害而不是利好。而\"意识\'的培育，与是否是专业出身，关系不是最大，与个人的性格、习惯和修为关系最大。基于这些，所以，我期望满怀地来参加竞聘，叙述了上面这些。不对的地方，恳请指正。

感谢！

**公司的竞聘演讲稿篇八**

各位领导、各位同事：

大家好!

非常感谢公司在人事制度改革方面为我们创造了公平竞争的环境，自己才有了这个机会参加竞聘，我参予竞聘的岗位是公司计划发展部副主任。

我叫\_x，\_年出生，壮族，年广西大学水利水电建筑专业毕业，获工学学士学位。同年分配到广西水电厅地方电力局，先后在计财科和建设科工作，期间年至年曾在水电厅地方电力农村水电建设办公室工作，参加工作以来，一直从事我区地方电力建设的管理和农村初级电气化建设工作，曾先后获得全区第二批农村初级电气化建设先进工作者和全国第三批农村初级电气化建设先进工作者称号。年月，获高级工程师职称。去年底，地电局与公司分开运作，本人主动申请自愿到广西水利电业有限公司计划发展部工作，今天，我在这里参加竞聘，如果我被聘用，我将积极配合主任做好以下工作：

一、计划工作。

计划工作又分为资金计划与项目计划。

资金方面我们要加强与区计委和农行的联系，争取得到区计委甚至区人民政府的大力支持，保证贷款的及时发放，使农网改造工程得到资金上的保证。

项目计划问题，国家计委已批复我公司第二批农改总投资，我们要积极配合区计委根据各县的具体情况，分别对各县的第二批农改可研报告进行正式批复。充分了解所属公司的实际情况，同时加强与区公司各部门之间的联系，真正做到心中有数，从而扭转计划下达的被动局面。另外，从总结第一批农改的经验和教训来看，还需对部份项目进行调整，使各县电网布局更科学、更合理，真正达到农网改造降低线损，减轻农民负担的目的，使电力更好地为农业、农民、农村经济发展服务。

从去年月到现在，区公司累计下达资金计划亿元，但到现在完成计划投资多少不是很清楚，这就存在计划跟踪问题，今后计划部必须加强这方面工作，及时了解计划项目的落实、进度和投资完成情况，当好领导的参谋，为区公司的宏观调控和决策起到积极的作用。

二、体制改革工作。

农电“两改一同价”其中就有农村电力体制改革，这包括县、乡、村三级供用电管理模式的改革。

对于农村电工，计划部最近已印发了《广西水利电业有限公司农村专职电工管理指导意见》，标志着村级电工的改革已初见成效。

乡(镇)电管站的改革，我们从年就开始进行，但到目前为止，还有个乡(镇)电管站没有完成，原因是这些乡镇主要是以小水电站供电为主、集体或个体承包和农网改造未进行的乡(镇)，这就需要我们必须加大工作力度，坚决按国家的有关文件、规定执行，力争在年底全部完成乡(镇)电管站的改革。同时，为进一步规范管理，提高工作效率和服务质量，确保农电“两改一同价”工作顺利进行。对于现有的乡(镇)供电营业所，我们还要出台《供电营业所定岗、定责、定编标准》、《供电营业所规范化服务规定》等有关办法和规定。

县级供电企业的改革，是我们工作的重点之一，关系到公司陈总所强调的要把区公司做大做强的问题。区公司只有与各所属公司组成以资产为纽带的有限责任公司，这样才能为区公司的做大做强打下坚实的基础。

三、工程验收工作。

农网改造一期所属公司的农网建设改造任务，需新建变电站座，改造座，新建和改造线路公里，通过招标已开工建设的有个送变电工程，其中已完工的有个工程，但进行了工程竣工验收的只有恭城、容县、德保县等个工程，大批已完工和将要完工的工程需要进行竣工验收，仅靠计划部很难及时验收，必须指定专人并会同生产经营部、基建工程部共同抓这项工作，还要加强监理的力量，真正起到监理的作用，同时督促所属公司，积极配合，加快预验收，以上三个环节缺一不可。这样，才能加快验收工作，以免造成长期已完工工程迟迟不进行竣工验收导致施工承建单位向我公司索赔的尴尬局面。

最后，谈谈我的工作态度。

大家知道，我也有不少的缺点，如：工作积极性、主动性不够，纪律性不强等。借此机会，我也向大家表个态，不管这次是否竞聘成功，今后，我都要加强学习，熟悉国家的有关政策，做到立场坚定、旗帜鲜明、积极进取，勤于思考，勇于创新，发扬优点，克服缺点，严于律已，本着对工作、对领导、对同事、对自已负责的态度，干一行，爱一行，认真做好自己每项工作，决不辜负大家对我的期望。

再次感谢各位领导及各位同事给予我这次竞聘的机会。

**公司的竞聘演讲稿篇九**

尊敬的各位领导、各位同事，大家好：

很高兴今天能够站在这里参加这次竞聘。感谢各位领导给我的这次宝贵的机会。

我叫xx，现年39岁。我是20xx年入职工程部的，到目前为止已逾7年。很感谢公司给我这个机会让我真正地介入到企业中来，着实的感受了企业运作的艰难与挑战。但希望总是与困难共存的，有了苦难去克服，希望就更大一些，离成功便更进一步。回避困难，希望于是渺茫起来，让人摸不到头绪，不知所措。

现在的我正是处于目前的这样一种抉择的情形，思来想去，我觉得自己在当前的这个大环境里工作应该要有个突破，否则就会随波逐流，没有上升的可能，于是我鼓足勇气来竞选“维修班长”这个职位，请各位领导能够认真地考虑我的请求。谢谢！

当然仅仅有自信是不够的，还要有一定的能力。从不会到会，从不好到好的过程，就是凭借着自信和虚心的态度来认真完成每一件工作的。

7年前，我曾经在建筑工地里做过普通的工人，领班，也做过包工头。在公司的这7年中，我一直在工程部做维修工作，专责木工，曾经多次受到业主的表扬和鼓励，表扬信、感谢信纷至沓来，令我常常感动不已！

我的个人优点是：尊敬领导，团结同事，工作认责任心强。我始终相信：兵熊熊一个，将熊熊一窝，假如公司认为我适合班长这个职位的话，那么我将带领所属员工遵守公司对班长的职责要求：及时传达公司的.指示精神；公共设施设备的及时维修；检查员工是否有违规的行为；安排员工做好业主报修的工程活；带领员工认真完成公司下达的其他工作任务。

今天我之所以在这里参加竞选。我希望把我们班建立成为公司领导与工程部员工之间心灵的桥梁，同时也是业主与公司的一条纽带，成为一个真正的为业主服务，同事们真正爱它的团体，同时也想锻炼一下自己的能力，给自己一个展示能力的舞台。与他人相比，我觉得自己多了一份自信，因为我是一个不服输的人，我有着一颗不折不扣的责任心和对我们班的满腔热情。

当然，我如果没有当选，我将一如继往的认真工作，并且会做的更好，全力支持新一任班长的工作。因为我爱这个团体，因为爱，所以我要竭尽全力的去做。如果我有幸当选，我将借鉴上一任班长的宝贵经验，进一步发扬他的光荣传统，实事求是的为业主服务，并将与所属员工，团结协作，与时俱进，大胆改革，充分发挥我们班应有的作用，让它成为名副其实的团体。

最后，我真诚希望各位领导相信我，支持我，给我这次展示能力的机会。我将在这一片属于我们的天空中挥洒汗水，为公司的明天绘出一幅美好的蓝图。我相信我们班的明天会更加美好！谢谢大家！

**公司的竞聘演讲稿篇十**

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。

**公司的竞聘演讲稿篇十一**

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！

**公司的竞聘演讲稿篇十二**

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。

本文档由撇呆范文网网友分享上传，更多范文请访问 撇呆文档网 https://piedai.com