

最新公司助理竞聘演讲稿(汇总8篇)

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。那么演讲稿该怎么写？想必这让大家都很苦恼吧。以下是我帮大家整理的最新演讲稿模板范文大全，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

公司助理竞聘演讲稿篇一

您好！

我是__x非常的高兴能够在这样的环境下面工作，我来到公司已经有两年的时间了，我一直都希望自己可以做的更好一点，这也是我对自身能力的认可，在这样的状态下面，积累了很多的工作经验，这方面我还是坚持做的很好的，现在包括以后我都会把自己分内的事情做的更好一点。

这次我来竞选__一职在，我深刻的意识到了自己的本职，在这样的环境下面我还是做的不错的，所以说我自己还是有信心的，在这一点上面我是非常在意这一点，我也想要去了解更多的东西，在这一点上面我是能够渴望的到足够多的东西，在这样的环境下面我还是维持好了自己工作状态，在这一点上面我深刻的体会到了工作当中的细节，有些工作方面，这是无比重要的，未来还会有更多的时间和机会去做好，自现在来竞聘__这一职，我确信我可以做的更好一，也会在接下来的工作当中继续维持下去，端正好心态，若是能够得到公司的信任，我一定会认真的做好工作。

现在我也是深刻的体会到了自己分内的事情，我知道这对我个人而言还是很有意义的，在这样的环境下面我是深有体会的，来到公司两年的时间了，我还是能够做的更好一点，我

也是清楚的意识到了自己的不足之处，所以说我现在是认清清楚了自己的工作能力，在这样的环境下面我也是做的比较认真的，我感激周围的同事对我的提高，我深刻的感受到了这一点，这对我个人工作能力是一个很好考验，毕竟有这样机会也是不容易的，我还是很清楚自己现在所遇到的问题，还有所需要去努力的方向。

我觉得自己现阶段的工作有了瓶颈，很难再让我有什么新的提高，我又是对自己要求比较高的一个人，所以想要接触到更多的工作，在这样状态下面我没有办法让自己冷静下来处理好，所以我一定会坚持做的更加认真的一点，我希望接触到更多东西，也一定会在以后的工作当中我虚心的学习，也和其他同事相处好，现在来到公司已经有一段时间了，我知道这对我个人能力而言是需要做出好的判断的，若是这次能够竞选的上__一职，我也一定会在以后的工作当中做出调整来，希望公司能够相信我，一定会认真做的更好一点，对的起自己这份工作。

公司助理竞聘演讲稿篇二

大家好！

一、打造高绩效团队

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。首先我自己要做为表率，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)

二、管理素能方面

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。

三、针对营业部的对接

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_____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我的团队，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！

公司助理竞聘演讲稿篇三

首先，感谢大家给我提供了展示自我和施展才华的舞台！我将珍惜这次提高自己、锻炼自己的机会，勇敢地走上台来，接受大家的评判。

我叫xx，今年xx岁，现任中国xx保险公司邳州市支公司经理，经济师，大专学历，南大研究生在读。17岁到农村下放劳动锻炼，18岁加入中国共产党，19xx年5月从事人保工作，历任业务员、副科长、科长、经理助理、副经理，经理。先后三次被评为省级先进工作者，所在公司日前被评为省级先进单位。现在，我要竞聘的是人保xx市分公司总经理助理。

一、对人保事业有着血浓于水般的感情。

我从事保险业二十多年，可以说，我的青春，我的苦乐，我的荣辱，都与人保二字息息相关，我以我是人保一员而感到自豪和骄傲，我愿为人保事业的发展，无私奉献我的一切，渴望在更大的空间里，施展才能，为人保事业的大厦添砖加瓦。二十多年刻骨铭心的保险情结，给了我一种勇往直前的精神力量，也是我成就事业的基础，更何况我对人保事业的爱，是如此的专一和执着。

二、对保险事业有着强烈的开拓进取创新的欲望。

我一直认为，保险业充满了挑战和机遇，从事这样的事业，因循守旧，谨小慎微，畏缩不前，只能因无所作为而淘汰。

因此，无论在什么样的岗位上，我都不甘平庸，敢为人先。19xx年4月产、寿险分设，我接手邳州公司，当时背负500多万元的包袱，内外交困，步履维艰。我审时度势，提出“前三年打基，后二年谋发展，进入新世纪腾飞”的中长期规划，现在这些目标已经全部实现，不仅甩掉了历史遗留的包袱，而且业务迅猛发展。公司业务由分设前的700余万元，到20xx年突破20xx万元大关，增长近3倍。尤其是进入新世纪的三年里，净增保费1000万元，年均增长率达33.33%。20xx年底实现保费收入20xx万元，同比增长27.52%，人均保费105.36万元，实现利润190万元，人均利润10.1万元，位居六县之首，实现了跳跃式发展。

三、对保险工作有着丰富的实践经验。

我从保险业务员做起，至今已有二十三年，在领导岗位已经工作了十五年，其中，在年副经理岗位八年，在年经理岗位七年，可以说保险业务的方方面面，了熟于心，业务再错综复杂，也能应对自如。作为一线展业的基层公司，业务开展的成功与否，相当程度上依赖与保户之间的亲和力，靠的是较强的协调能力、社交能力、公关能力。去年徐塘发电厂技改国家立项，面对如此黄金保费资源，各家保险公司纷纷亮出极富诱惑力的优惠条件。我上联市级公司组成攻关组，下让业务员全方位跟踪服务，并且调动一切力量进行公关社交活动联络感情，经过省、市、县三级公司上下联动，力挫群雄，终于获得首席承保人的资格，成功签订了企财险业务保费达235万。在着力塑造人保企业外部形象的同时，公司与政府，政府机构，新闻媒体建立了良好个公共关系，为业务的发展奠定了坚实的基础。

四、坚持党性原则，做到清正廉洁，克己奉公，以身原则。

我坚信“己身不正焉能正人”的信条，一言一行都能起到垂范作用。在领导班子建设上，注重加强团结，发挥群体作用；在处理人际关系上，严于律己，宽以待人；在业务发展上，

强调开拓进取，服务创新；在经营管理上，遵章守规，合法经营；在队伍建设上，鼓励学习，全面提升员工整体素质；在工作岗位上，吃苦在前，享乐在后，多年如一日，每天早晨提前一个多小时上班，从未休过一个节假日、双周日。把职工的冷暖，时刻挂在心头，在给一线员工的办公室安了空调四年后，我的办公室才装机。我自知不是科班出身，初始学历不高，所以就不断的进行再学习，努力的充实自己，提高自己，除了坚持学习业务知识外，88年电大中文专业毕业后，又相继参加了北京师范大学中文本科和南京大学工商管理研究生班的学习，并且鼓励全体员工积极参加各种形式的学历学习，努力创造学习型企业，目前，已有60%的员工拿到了国家承认学历的专本科证书。

五、有着斐然的工作业绩。

接手公司时，百孔千疮，如今，不论是设施设备，还是服务管理，都走在全辖的前列，公司先后荣获xx市“先进支公司”、“标兵支公司”，邳州市政府多次授予“双文明先进单位”[]20xx年代表xx分公司参加全省业务考核，在13家参评单位中，荣获第七。去年经过xx市公司综合考评，获“奋进杯”先进单位[]20xx年保费收入实现了历史性突破，全面完成xx分公司交给的各项任务指标，不仅又一次荣获xx市“双文明”称号，还被评为保险系统省级先进单位。

一、有信心有能力当好助手，做好参谋。

我相信凭自己多年积累的基层工作经验，能为领导的决策提供有价值的参考。职务虽是助手，但思想上要树立主人公的观念，以全局为重，以事业为重，敢言，直言，能言，善言，将自己的聪明才智毫无保留的贡献出来，不计较个人名利的得失，不当摆设。

二、充分发挥自己公关社交协调能力的特长，将自己的成功经验，推广到其他县级公司。

力争在较短时间内，使自己尽快完成角色的转换，协助分公司领导打开县级公司工作新局面，全面提升市公司业务业绩。职务上去，人要下去，我会经常深入基层和业务一线，加强调查研究，找准问题关键，采取切实可行措施，力争在较短的时间内打开工作局面。

三、摆正自己的位置，甘当配角，当好配角。

在工作中，我会注意维护主要领导人的威信，全力支持公司领导班子成员工作，拉偏套，使正劲。做到“三个服从”，即个性服从党性，感情服从原则，主观服从客观。做到服务不欠位，主动不越位，服从不偏位，融洽不空位。让领导放心，群众满意。

尊敬的各位领导，各位评委，在我的竞聘演说结束时，我还想说的是，西方一位哲学家说过：给他一个支点，他会把地球撬起来。我要说的是：给我这个职位，我会做得更精彩。

谢谢！

公司助理竞聘演讲稿篇四

大家好！

今天我怀着激动的心情，参加营业部主任职位竞聘，不管是否成功，我觉得都是我最大的幸运和机遇，这充分说明了各位领导对我的期望、支持和关心，我会努力把握！

首先请允许我作简要介绍。本人，现年35岁，大专，**年学校毕业，曾在电视台，报社作广告文案策划；**年在家电城任总经理秘书、办公室主任；**年加盟中国任营业部组训，同年12月参加省公司第三期组训培训；**年4月在公司领导的全力支持下筹建本级营销六分部，我本人的角色由公司内勤转为业务外勤，开始了近四年的主管生涯，个人累计增员达20

余人，团队人力顶峰时达70人；**年四分部与六分部合并，我回到管销部任企划并承担部分早会经营；**年任中介业务部销售管理岗，承担公司银保业务培训及客户经理的增员与育成；**年调营销部任营业部组训一职直至今日。

弹指一挥间，8年国寿情怀！其间有过失落、迷茫、徘徊，但更多的是一份坚持、执着、期待。今天我来竞聘营业部主任这一岗位，我认为自己有四大优势。

一、有一定的人脉及经营基矗到营业部任组训近两年，我与营销伙伴的关系大致可分三个阶段：去年上半年称为磨合期，下半年称为畅通期，而今年应该是火花期，表现在业绩上同样如此。期间我主要承担团队规划、早会及例会经营、辅导、追踪与落实等事项，所扮演的角色不再象以往一样纯粹的团队主管或是一名组训。在这里我非常感谢徐明主任，正是他对我支持与信任，才使我经营能力有了提升。当然，营业部所承担的不仅仅是营销业务，还有中介、团险业务，是国寿的一大窗口，触觉是多方面的。尤其是中介，我曾在中介业务部呆了一年，与各渠道领导均有接触，我的性格是属于外型的，我也会主动与政府、开发区管委会学校等部门联系，为工作的开展提供便利。

二、保持着激-情与斗志。寿险营销是需要激-情的，我一直保持着自己的一份激-情。国寿8年的经历，从内心讲，酸甜苦辣，五味俱全，作个解释：一方面我先天的不足造就了我性格上永不言败的斗志，我是充满自信的人，同时我的工作也得到了历任领导的认可，但另一方面到目前为止我还在公司最基层；当然国寿8年，使我能在临安能够立足，也给了我一个完美的家庭，让我拥有一群能成为至交的朋友。我不想拿自己的未来作赌注，我深信唯有脚踏实地，才能稳步前行，而正是这种国寿感情，加上自己的坚持才使我工作能永葆激-情。

三、较强的沟通与激励能力。主管的首要特质就是能够对伙

伴进行有效的沟通，并无时无刻给伙伴以地全方位的激励。就营销这来讲，营业部主任就等同于大的营销主管，好的主管似“水”，能润湿、改变周围环境，给团队带来生机与活力。四年的团队生涯，以及三年多的企划与组训工作，我几乎每天都在职场渡过，与伙伴一起奔波于市场，一方面积累了销售、增员、育成等实战经验，另一方面也培养了自身的沟通与激励能力。沟通与激励的前提是建立在与伙伴的信任之上的，而伙伴的信任是基于我能为转白：他们提供帮助，非常庆幸的是我服务过的三个职场(昌化营业部、六分部、青山营业部)至少95%的伙伴对我是充分信任的。

四、较好的学习力与执行力。我读的是秘书专业，毕业后从事了办公室、广告企划以及市场营销等工作，为了很好地适应环境，我每年都会订阅专门的杂志，多年来养成了自我学习的习惯。作为职业人士，学习是为了能适应市场，更好地生存，而执行是职业经理人的天职。国寿这几年来，让我更加明白了一点：唯有执行力才是企业发展的源动力。

如果我能竞聘成功，不仅是我人身追求、自我提高的体现也使我有机会进一步奉献寿险事业，服务他人。

一、做好角色转换，溶入团队。

我对营业部主任的理解是，既不是纯粹地业务主管，同时也不是纯粹地行政主管。对外与所辖区的政府、银行、学校等企事业单位接触我是代表临安国寿，力求建立起平等、互利、互惠的合作关系。对内，首先我是名学生，我能够向虚心我的老领导们，尤其是徐主任请教，尽快熟悉全盘工作。其次我是名协力者，力争给主管、伙伴提供强有力地支持，让他们有归属感，能在这个行业看到愿景，最后，我还是班长，给部门提供正确地发展方向，能带领团队完成上级下达的各项指标。

二、有效地资源整合，整装再发。

营业部工作主要是三大块业务，一个窗口。对于窗口工作，其一为业务一线提供高效服务，能参与到营销例会经营中来，更多地了解公司动态，熟悉业务操作流程，真正让一线伙伴感受到来自二线的关怀与温暖。其二能专业地为广大客户提供服务，展示国寿形象。三大块业务有机地结合，真正做到资源充分利用，营销工作当务之急是选择性地培养个别主管，通过多种方式，全力发展组织，同时建立科学的早会及周经营模式，让主管、准主管及广大伙伴参与到团队创建中来。中介、团体可以考虑适当灵活地引才，同时充分利用营销伙伴的社团关系，支持、培养、激发营销伙伴全方面地销售潜能。

三、明确部门规划，谋求发展。

青山营业部地处临安东大门，所辖3个乡镇，人口5万左右，区域经济发展在全市居中游，居民存款余额占全市12%左右，从国寿情况来看，保费的贡献度大致占9%，寿险发展潜力较大，这也注定未来几年区域寿险竞争会加剧。临安新一届党委政府提出了我市的发展规划是短期内实现与杭州大都市的无缝对接，作为临安国寿的前哨营——青山营业部更有责任做强做实，以全方位的保障为经济地高速发展保驾护航。今年对于国寿来讲是希望之年，青山营业部根据公司的整体规划，以盛市公司“农网”创建精神为指引，力求更上新台阶□20xx年具体目标力争实现市公司一星农村网点(有效人力25人，期交保费实现200万元)。

最后，用一句话自勉：一个主管要想站起来，有所作为必须有一点精神，必须有一股志气。如果一个公司不倡导主管发扬奉献精神，这个公司就没有希望；如果一个主管不主动发扬奉献精神，这个团队就没有希望，一个主管只想索取，这个人也失去了人生价值。给我一次机会，我将为国寿奉献出自己的青春与才华！

公司助理竞聘演讲稿篇五

大家好！

我是来自武安春天百货的xx，非常高兴今天能参加集团的这次见习助理竞聘，我心里非常激动，在这里我要特别感谢xx集团给我这次竞聘的机会，我一定会好好把握，我觉得能参加到这次竞聘，本身就是对自己的一次历练，一次挑战，这将使我终生难忘，也许将会成为我人生的一个转折点。

团队就是队员的家，要让每一位队员感受的家一般的温暖，让队员可以尽情的倾诉一天的喜怒哀乐，缓解他们一天的疲劳，在团队中领导既要扮演好父母的角色，也要当好教练的角色，在生活上要像父母一样关心爱护好自己的队员，其实每一位领导都是从员工一步步走过来的，最能体味到员工工作中的辛酸，要体谅员工的难处，并给予及时的解决，在工作上要对员工的成绩及时发现并积极给予认可和表扬，多换位思考，对每一名员工都要做到不抛弃不放弃，对症下药，根据他们的特长因材施教因材施用充分激发他们的潜能让他们走出暂时沉沦的泥潭，多鼓励员工积极发表自己的想法，共同交流，引领团队形成一种积极向上，互助协作、温馨和谐的团队氛围，在团队中形成“我为团队而自豪，团队以我为骄傲”的团队主人翁文化理念，让员工真正把团队当成自己的家。

纵观历史没有哪知纪律涣散的队伍能够成为胜利之师的，只有具备了严格的纪律作保障，方能所向披靡战无不胜，要做到这点首先作为一个领导自己要严格自律，率先垂范，给队员作好表率，其实领导的一举一动员工都在时时关注和效仿，在遇到困难时要及时调整好自己的心态，做到镇定从容，处变不惊，要有“泰山崩于前而不慌，无故加之而不怒”的那种境界，要用自己的行动给员工以足够的勇气和信心，工作上也要对员工严格要求，注重每一细节，并对其出现的问题进行及时诊断并找出其问题症结，指导其修正方向，帮其消

除隐藏的地雷隐患。

要让团队的目标与每一员工的切身利益直接挂钩，做到公平公正，做到团队资源共享，并要给队员描绘出美好的蓝图使队员对这份工作充满信心，广阔宽松的氛围让员工在此尽情的发挥，海阔凭其越，天高任其飞；其次要善于倾听，多对员工进行双向沟通，鼓励员工积极发表自己的见解，并多善于观察，对团队中出现的不良的苗头要及时发现，及时杜绝，决不姑息，尽可能的将隐患消除在萌芽状态。

我觉得每个团队至少要培养一到两名对工作认真负责，业绩突出的团队精英，在团队中树立标杆榜样的作用，有了这些标杆的存在即使团队处于最困难最危险的时候，只要标杆始终保持，只要这些标杆的精神不倒，团队大家就会重新找回信心自觉跟他标齐，这样团队才会永远屹立不倒，顺利走出难关。

公司助理竞聘演讲稿篇六

大家好!首先，我要感谢各位领导和同事们能给我这样一个机会，来参加公司区域经理的竞聘。说实话，能站在这个竞聘的舞台上，我的心情已经非常激动，这是对我在这段时间来工作态度与工作成绩的肯定，对此，我感到十分欣慰!

对于我，大家也许并不陌生。但在今天这个场合，请还是先允许我做一下自我介绍吧。我叫陈若清。去年6月份进入公司，不知不觉半年时间就过去了。这半年里，我完成公司每个月下达的业绩指标，业绩在公司排名也是靠前，对此我很高兴，却不敢有一刻的放松，无论从事什么业务，对待什么样的客户，我都要求自己本着“认真细致、诚恳热情”的工作原则，努力工作，毫无怨言。在工作之余，我总是抓紧时间学习充电，努力补充与丰富自己的理论知识，时刻保持与时俱进的意识。

宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来。随着这一年在理财经理岗位上的历练与学习充电，我的工作经验日见丰富，理论知识日益扎实，人也越来越成熟，已具备较高的业务素质和一定的管理经验。昨天的工作和成绩已成为过去，开创未来，将是我永久的追求。记得有位哲人曾经说过：“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。”如今，我有自信，更有勇气走上竞聘的舞台，因为我觉得自己有信心也有能力担任一名公司团队长，做好应履行的职责。

- 1、负责辖区内营销团队的建设和日常业务管理工作；
- 2、负责年/月度营销计划的制定、实施和评估工作；
- 4、负责收集、调查、分析市场情报，了解与分析竞争对手情况和客户反馈的信息。
- 5、定期组织团队人员开展各项市场营销活动，组织策划市场渠道开拓方案等等。

如果我能够走上团队长的工作岗位，我一定要不断加强自己的品德、才能、知识、能力等方面的修养，特别是要精通业务知识，成为知识型的团队长，在个人业绩上出类拔萃，这样才能在团队成员中树立起较高的威信，增强自身的凝聚力和号召力。

如果我能够走上团队长的工作岗位，我一定要坚持努力做到关心、爱护、尊重、理解每一位成员，对自己的下属要以诚相待，做他们的知心人，尽量照顾团队成员的群体利益，特别要注意搞好团结，人尽其才，发挥每个人的专长，充分大家的工作积极性，齐心协力地做好各项工作，顺利完成各种任务。

高效团队离不开成员之间相互高度信任。如果我能够走上团

队长的工作岗位，我一定要增强成员之间相互信任感，增强成员对团体的信任感。在我们的团队中，希望能使员工时刻具有被关怀，被温暖的感觉，使其内心产生极大的归属感，从而带动个人工作热情和整体团队力的提升，发挥出巨大的“围炉效应”。

高效的团队离不开团体共同追求的、有意义的目标!如果我能够走上团队长的工作岗位，我一定会制定一个大家共同追求的、有意义的目标，它能够为团队成员指引方向，提供推动力，将团队成员凝集和团结在团队周围，一起贡献自己的力量。

如果我能够走上团队长的工作岗位，我一定要我一定会把认真仔细的工作作风、吃苦耐劳与勤勤恳恳的敬业精神继续保持下去，我一定会从客户的利益出发，将永远把客户的利益和需求放在首位。真诚待人，热情服务、急客户之所急、想客户之所想，努力打造优质服务品牌。希望能够通过我们优质的服务质量，使我们公司以及所有老百姓心中树立更加良好的形象。

作为团队长我们必须在个人业绩上出类拔萃，品德上应该热情、正直与忠诚，具有先锋模范作用，只有这样才能让你的成员信服，才能带领组员走的更远!说到这，我不禁想起了古希腊学者阿基米德的一句名言：“给我一个支点，我将撬起整个地球!”听起来很夸张，却很有道理。的确，撬动地球需要支点，实现理想需要舞台，展现个人的能力同时需要机遇与平台。在此，我衷心和热忱的希望各位领导、各位评委、同事们能给我这个“支点”，给我一个更加充分发挥自己能力的机遇与舞台，相信我、选择我、支持我，您不会后悔，我则会倍加珍惜，也一定会做得更精彩，在以后的工作中百尺杆头，更进一步，保证在工作业绩上取得更大的进步!让我们一起，为我们公司更快、更好、更强的发展努力奋斗，一起创造我们和谐美好的明天吧!谢谢大家!

公司助理竞聘演讲稿篇七

大家好!首先感激领导和同志们过去对我的培养和帮忙，感激各位给了我这次难得的展示自我、检验自我的机会，能够参加竞聘演讲，使我有能够实现自我的人生梦想!

一、自我介绍

我叫_____,参加工作以来，我认真学习，勤奋工作，具有良好的职业道德和业务技能，完成全部工作任务，取得了优异成绩，获得领导、职工同事们的充分肯定。

个人成长经历介绍

首先，具有娴熟的业务技能，熟悉各项规章制度。我多年来一向从事商务管理工作，能够熟练掌握公司的各项管理工作流程制度，了解熟悉造价行业的最新发展方向和动态。并且这些年我不断充实自我，坚持工作中学习，学习中工作，不断自我提高、自我完善。多年以来的岗位磨练，我都力求做到守制度，懂原理，会操作。

其次，具有良好的政治素养，热情与冷静并存。作为公司的一员，在工作中我不仅仅有坚定的政治立场，并且有较高的思想政治觉悟，对于自我肩负的职责，我能清楚的认识，在工作中从未在原则问题上越雷池一步。

具有强烈的服务意识，以项目为中心，扎实勤恳。我一向将强烈的事业心和职责感应用到工作中，能遵纪守法、爱岗敬业、踏实工作、以身作则。在岗位工作中，工作进取主动，不断改变自己、提升管理水平，取得同事们信任和信心，为公司的发展做出应有的贡献。

组织协调本事强，我有较强的问题处理、系统分析、理解确定、组织协调和沟通本事，能够团结同事，密切合作，共同

把工作做好，有效的推荐商务管理工作。

我会以服务项目为己任，进一步强化服务意识，在做好本职工作的同时，加强与其他各部门及工作人员的协调、沟通做好公司的商务管理工作。

各位评委、各位领导、同志们，今日我的演讲，很普通、很平常，没有豪言壮语，但我向大家展示了自我一颗赤诚的心，证明了自我的态度和意志，愿把自我的聪明和才智、辛勤和汗水融进到实际工作中，争取干出一流业绩，决不辜负大家对我的厚望，一如既往地继续做好我应做的工作，作出自我应有努力与贡献。

谢谢大家！

公司助理竞聘演讲稿篇八

大家好！

记得有人说过：“人最大的不足不在于看不到自身的不足，而在于看不到自身巨大的潜能，80%的人只发挥了个人能力的20%”，很早的时候我就知道这句话。这么多年来，无论从事什么工作，无论遇到怎样的挑战，我都深深的相信自己。今天我站在这里参加公司经理的竞聘，也是凭借着这个信念。我自信我有能力承担这一重任。

一、自我介绍

我叫，来自xx县邮政局□20xx年2月成立代理保险团队，本人作为第一个专柜员加盟邮政代理保险公司，伴随着团队的日益发展壮大，个人业绩也越来越好，每季均获得“保费冠军王”的荣誉称号□20xx年曾被省局评为：“——”的荣誉称号。在此，我特别感谢邮政局给我这个难得的机会和平台。

年1月，代理保险团队逐渐发展壮大，也日益完善。凭着扎实的业务基础、独有的管理能力和各方面的综合素质，在专柜员中脱颖而出，开始担任栾川团队经理至今。20xx年12月获得邮政局：“先进工作者”的荣誉称号。再次感谢邮政局带给我新的挑战 and 更高的平台，并使我个人的各项能力得以充分的见证。

二、工作成就

年组建团队至今保费规模一直呈井喷状态高速发展。xx年代理保费仅仅只有xx万元。20xx年11月22日累计代理保费8300万元；完成年计划的103.54%，截止10月底完成收入431万元；团队人数从刚开始的3--6人发展到现在的23人团队，只有3人没有取得代理人资格证，关键是人员替换速度比较快，新进人员还未来得及考证，营销团队业务营销技能也在不断的提升。

三、以往工作方法

组建团队至今，我们团队一直执行省市专业公司的相关文件精神，一直以业绩加品德为主导思想，执行“能者上、平者下、庸者让”的营销策略，不断的优化团队，实行优胜劣汰的专柜竞争机制，不断地更新新人，培育新人，提升团队的竞争力，打造充满活力的营销团队。坚持周周开例会，次次有培训，不断充实一线营销人员的营销技能和相关金融知识，把握好整个团队人员思想动态，积极参与村邮站工作建设，从5月份至今先后3次集中组织村邮站70位负责人进行代理保险叠加业务培训学习，召开小型村邮站产品说明会50余场次，随局召开大型推介会2次，现场签单147余万元，主要来源于较大规模的村邮站负责人自己率先做业务，借此拉近与客户沟通的距离，便于更好的宣传业务；村邮站负责人寻找村、乡负责人及时有效的宣传邮政在农村的地位。

四、发展目标及措施

局目标：每年收入按40%的比例增长，到末完成专业收入1300万元。20xx年定为代理保险业务由网点逐步转型到网点、职工加村邮站的营销模式，逐步依托村邮站建立健全并完善发展村级营销体系，并逐步扩大代理保险在农村市场的影响力；到规划中期真正实现网点、职工、村邮站齐头并进的代理营销模式，使职工、村邮站代理保险在整体保费规模中所占比例逐渐扩大，力争达到6%。

1、优化团队，调动积极性、提升团队能力。

运用好省局的各项激励政策，特别是省局214号文件，激励并优化现有团队，制定营销人员的职业生涯规划，培育培养一批高、中级营销经理，不断补充新人，实施能上、平下、庸让的团队管理新模式，增强责任感和使命感。对20xx年度底收入达不到20万元的营销人员一律给与淘汰□20xx年设定季度目标，结合省局文件精神，对跟不上形象进度的营销人员，每季度予以调整一次，调整人员直接列入淘汰对象，按从业人员10-20%的比例，补充新生力量。同时，对于违规人员不留丝毫情面，一律辞退，加强专业自身培训能力，提高培训的实用性及针对性，全面增强团队的凝聚力和向心力，将现有团队培育成保险和理财兼并的创新型代理团队。

2、加大宣传力度，坚持外拓宣传、深挖保险市场，快速提升保费规模。

(1)做好上门客户的宣传服务工作。首先是营业厅内外宣传板报的醒目摆放，内容要做到简明扼要、通俗易懂和及时更新，县局代理保险专业将根据业务开展情况，每月至少一次对代理产品的亮点进行归纳总结，供各支局村邮站结合自身情况参考使用。变坐等客户为主动热情相迎，要给客户留下良好的第一印象，在服务的过程中，适时的、灵活的根据客户的需求推介业务，提高促成率。要做到保险业务与储蓄、物流等业务相结合的综合宣传工作。

(2) 县局专业每周至少督促、指导一次。代理保险专业制定综合宣传计划，支局长每周组织至少一次的宣传活动，做好已达到效果、不足之处、需解决的问题、下步发展规划和措施等相关记录，不断总结经验，提高自身业务。

(3) 根据营业台帐对客户信息认真分析，列出重点客户，有组织、有计划的实施拜访，注重日常的沟通和维护，由老客户带来新的客户资源。在做好网点自身宣传工作的同时，各网点认真制定保险专业月、周宣传计划。在农村采取张贴海报、悬挂横幅、联系老客户、市场调研、召开小型推介会等方式宣传造势；逐村入户现场进行保险知识讲解，充分利用节假日销售旺季、人员较为集中的时机，有针对性的召开推介会，全力提升保费业绩。

(4) 实施以网点加外拓的新营销模式，依托网点，辐射四周，以村邮站为依托辐射全村的新营销策略。发挥客户服务岗位作用，做好大客户维护及二次开发。一方面是做好售后服务工作，及时提醒客户实现期缴续期缴费的成功划转；另一方面是按月筛选有效客户信息，使团队有目标的进行电话营销或上门拜访，努力实现二次开发，并通过老客户带来新的客户。

(5) 及时通报和追踪业务发展情况，全力督促全区业务齐头并进发展，代理保险专业每天做好业绩通报工作，并将典型案例及时总结，做到全区资源共享。每日对总保费完成情况、期缴进度、完成比例位次、当日业绩、网点形象进度等内容适时地进行飞信通报。通过业务宣传确实的实现市场培育、持续发展的最终目的。

3、趸缴上量，重视期缴，趸期两手抓；对外加强、对内结合，内外共赢化。

趸缴业务一直是我们代理保险的传统业务，是提升邮政代理保险社会知名度的高效业务，支柱业务，但是期缴业务也是一项收入较高，培育优质客户的新兴产业，因此，需要调整

思路齐头并进，促进代理保险又好又快发展。

对外加强同各家保险公司的合作，利用专业公司的营销技巧，丰富我们团队，对内结合我们的各个专业，实现专业互动，资源共享。

“好风凭借力，送我上青云”。我愿意借这次竞聘的东风，扬起达到胜利彼岸的风帆，但我又深深知道，竞争就有风险，如果我不能被聘用，将保持一颗平常心，一如既往，干好本职工作，对于我所衷心热爱的银行事业，“千磨万击终无悔，献身何惜人憔悴”！

谢谢大家！