

# 2023年环境卫生竞聘演讲稿 竞聘演讲稿(优质7篇)

演讲稿首先必须开头要开门见山，既要一下子抓住听众又要提出你的观点，中间要用各种方法和所准备的材料说明、支持你的论点，感染听众，然后在结尾加强说明论点或得出结论，结束演讲。那么你知道演讲稿如何写吗？那么下面我就给大家讲一讲演讲稿怎么写才比较好，我们一起来看看吧。

## 环境卫生竞聘演讲稿篇一

首先，感谢大家给我提供了展示自我和施展才华舞台，锻炼自己的机会，勇敢地走上台来，诚恳接受各位领导的检验。

我叫xx□毕业于xx职业技术学院，文秘专业，今天的我竞聘的是秘书一职。

下面向各位领导介绍我的情况：

一。我完全掌握了秘书的专业知识，锻炼培养了自己的文字写作能力和工作能力，也了解并熟悉了秘书一职的角色、职能范畴、职能环境和秘书工作的规律与方法。

二。本人具有良好的秘书素质，爱岗、吃苦耐劳的工作作风和对秘书一职的工作热情，能够坚守踏踏实实努力工作原则，从基础工作入手，确保工作质量和成效。并且谦虚待人，谨慎办事，有效强组织纪律观念和自我约束能力，注重团结、顾全大局、融洽共事。

三。在工作汲取营养，不断加强学习，努力不断完善自己。1提高办事、判断能力，保证又快又好完成领导交办的工作；2提高口头和书面的表达能力，扎实专业知识和扩大知识面，完善知识结构，适应各方面的要求；3提高交际能力，自觉搞

好与领导、同时、各部门人员的关系，以谦虚、积极热情对待，保持个人良好修养、宽广的心胸，心平气和、不骄不躁地对待批评、指责，积极对待工作，为工作带来质量与效率，为公司带来经济效益。

各位领导，竞职竞聘重在参与，站在今天的舞台上，我可以从容而自信地对大家说，面对激烈的竞争，我已经成功的实现了参与！至于成功是否成功，这取决于我自身的专业知识，务实的工作目标，健全的人格品德，独当一面的工作能力以及对事业的忠诚度。当然，还有各位领导手中重要的一票。如果成功，我将以我以后优良的工作业绩和积极认真的工作态度回报各位领导对我的信任，保证不让你们失望。若遗憾落选，证明我还有不足之处，我会认真总结，认真对待自己的不足之处，提高自己。

谢谢大家听完我的陈述，谢谢。

## 环境卫生竞聘演讲稿篇二

大家下午好！我叫，是来自餐饮部的一名服务员。首先很感谢酒店和领导给我这次机会，让我站在这里参加酒店此次餐饮主管的竞聘，我感到很荣幸。

自时间来到酒店至今，转眼间已经在酒店餐厅工作三年的时间，在这三年里，我学到了很多，也成长了很多。三年里，我虚心向同事和上级学习，不断的积累和提高自己的服务技能和专业素养；三年里，我学会了微笑和热情，学会了宽容与理解，学会了爱岗与奉献；三年里，我从一个对酒店服务一无所知的大学生逐渐成长为如今优秀的酒店服务基层管理人员；这所有的进步，除了个人自身的努力和学习外，当然也离不开酒店和在座领导的培养和关心，对我工作的支持与信任，离不开同事的帮助和配合，在此向你们表示感谢，谢谢大家了！

一、加强学习，提高能力。加强技能知识的学习，不断给自己“充电”，尽快完成角色转换，提高自己的管理能力，胜任本职工作。

二、端正态度，爱岗敬业。工作发扬吃苦耐劳的精神，本着为客人服务，为员工服务，为上级服务的心态，更好的完成工作。

三、宽容理解，不计得失。我将兢兢业业，踏踏实实，吃苦肯干团结同事，以身作则，带领我们的团队取得更好的成绩。

今天，我是本着锻炼、学习、提高的目的来参加竞聘。如果我竞聘成功，我会努力；如果我竞聘不成，我会更努力。我将以这次竞聘为新的起点：对待人生，会多一份梦想；对待工作，会多一份努力；对待领导，会多一份尊敬；对待同事，会多一份微笑；对待生活，会多一份热爱；我相信，机会只会垂青那些有准备的人。

谢谢大家！

## 环境卫生竞聘演讲稿篇三

大家下午好！

我叫\_\_，来自大城县分公司。下面一下。

各位领导、各位评委，我的竞聘目标是省公司人力资源部员工关系一般管理岗。我竞聘这个岗位的最大优势是我有较丰富的经验、基层工作经验和一定功底的文字水平。

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“、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，，努力做好工作。20\_\_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、坚持稳定压倒一切的原则，最大程度减少企业劳动争议。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、保姜一激励等激励理论，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的选择是正确的。

## 环境卫生竞聘演讲稿篇四

竞聘演讲稿大全，竞选职位要经过竞聘，以下的竞聘演讲稿范文，欢迎阅读借鉴。

尊敬的各位领导、各位评委：

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4年的银行工作经验，今天我满怀信心和激情的走到演

讲台上参加客户经理的竞聘，自信有能力挑起这份重担。

下面，我先简单的介绍一下自己

我叫\*\*，\*\*出生，团员，现任广州市中国建设银行黄埔支行属下网点\*\*支行现金柜员。

我于\*\*年从广州市黄埔成人中等专业学校毕业，\*\*年进入港湾支行，\*\*年进入\*\*支行工作。

今天之所以走上讲台，参加竞聘，并非仅仅只是受到拿破仑那句“不想当将军的士兵不是好士兵”的名言所激励，更主要的是觉得作为一名有理想抱负和责任感的当代青年，一名有志于为金融事业建功立业的青年，我应该义不容辞地站出来，接受领导和同志们的挑选。

当然，如果有可能的话，希望在新的岗位上施展才能，为推进建行事业的发展做出更大的贡献。

我的竞聘条件有：

第一、我具有较强的沟通、组织、协调能力。

我性格外向，喜欢和人沟通，语言表达能力较强。

通过几年来的锻炼，使我具备了较强的沟通协调能力。

在办理业务时，我能够对各种应急事件和矛盾，做出及时、妥善的处理，对潜在客户我也能主动的上前沟通，及时了解客户的需求，并尽力满足客户的需求。

因此，从沟通、组织、协调能力而言，作为客户经理，我可能算是一块可造之才。

第二、我年轻好学，具有较强的学习适应能力。

我年轻，有活力，并且勤学好问，悟性较强。

在实际工作中，勤于思考，善于钻研，十分注重在实践中不断丰富和扩充自己的知识体系，使自己很快地适应了不同的工作岗位的需要。

自己虽然学历不高，但由于长期的学习积累，使我拓宽了思路、开阔了眼界，具备了客户经理工作所必需的丰富的理论知识和熟练的业务技能。

我相信，拥有强烈的事业心、责任感和旺盛的精力，我一定能够全身心地投入到今后的工作中。

第三、我具有严谨细密扎实高效的工作作风。

工作四年来，使我养成了良好的工作态度，培养了我严谨细密的工作作风，这些为我做好下一步工作提供了可靠的保障。

金无足赤，人无完人。

在这里，我也愿意坦诚地把自己已经认识到的不足之处汇报给评委。

那就是我年轻，处理矛盾的经验不足。

我将充分依靠行里老同志丰富的阅历和经验，虚心求教，加以弥补。

请领导和同事们相信，既然我自己能认识到这些不足，也就一定能努力克服，不断完善自己的人格。

一是真诚讲团结。

多年的工作经历，使我认识到同事之间，支持、谅解和友谊比什么都重要。

在团结方面，我一定要摆正位置，正确认识和看待自己。

在生活上多关心同事，做到多理解，多鼓励、多支持。

努力把客户部的员工队伍带好，团结他们一道工作。

二是抓营销，促进业务快速增长。

我的初步设想是做好“五个一”。

这五个一是，打牢一个基础，即业务基础；坚持一个中心，即以优质客户为中心；做好一篇文章就是做好优质客户营销这篇文章；筑好一堵墙就是筑好高端客户业务风险防火墙；达到一个目的就是要达到建设银行与客户的双赢。

三是做好服务营销工作。

在与高端客户的交道的过程中，服务营销已越来越显得重要了，怎么做好服务营销工作至关重要。

为此，我将根据目前我行的情况，树立全新的服务理念。

我们的所有工作都应始于客户需求，终于客户满意，一切服务紧紧围绕客户需求开展，并致力于提供超越客户期望的产品。

一切服务先于需求而动，以优质的服务赢得客户，加强服务营销工作的重视程度，把服务营销提到一个重要议程。

另外，我还将加大挖掘潜在客户的力度，培养自己和员工发掘潜在客户的敏锐性，为做好服务营销工作提高保障。

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。

如果各位领导、各位评委、各位同仁给我一个“小材大用”的机会，我将尽我所能，做好客户经理的工作！请领导信任我，考验我。

谢谢大家！

尊敬的各位领导、各位代表：大家好！

我叫，现年38岁，大专文化，主管护师。

1984年7月卫校毕业，分配到县人民医院从事护理工作，1996年省医科大学函授高护班毕业，同年晋升为主管护师，先后在内科、外科、儿科、传染科从事临床护理工作。

1996年走上护士长岗位，分别在儿科、传染科、外二科担任护士长。

我竞聘护士长有以下几方面的优势：

- 1、热爱护理工作，爱岗敬业，具有为护理事业献身的崇高思想和较高的政治素质。
- 2、有21年临床护理和近10年的护理管理经验，在配合医生对急危病人的抢救方面积累了较为丰富的实践经验，具有较高的护理业务水平和灵活的管理方法。
- 3、有健康的身体和充沛的精力。
- 4、有较强的组织、协调、指挥能力，善于处理医护、护护、护患及兄弟科室之间的关系。



任期目标：

- 1、以病人为中心，提高病人的满意度。
- 2、加强护理管理，提高护理质量。
- 3、增收节支，提高经济效益。

主要措施和方法：

让病人满意是医院工作的核心，病人满意度的提高，实质上是建立病人与医院的诚信关系，只有病人满意才能使满意的病人成为医院的忠诚顾客，医院拥有忠诚顾客越多，并通过他们的口碑传播，可以提升医院形象，扩大医院的知名度，影响其它病人，随之而来的是患者的复诊率和就诊率的提高，医院的市场份额才能稳定。

怎样提高病人的满意度?关键在于能否提供高超的医疗技术和优质的服务。

首先要给病人以人文关怀，一切从病人的需要去思考问题，建立关心人、尊重人的理念。

其次，以热情、亲切、温暖的话语，理解、同情病人的痛苦，使病人感到亲切、自然，用住院须知的形式，介绍医院的环境、各种规章制度、病人应有的权利和义务。

加强与病人的沟通，通俗易懂地解释疾病的发生、发展，详细介绍各种检查的目的、医嘱用药的注意事项，仔细观察病情变化，配合医生抢救急危病人，掌握病人的心理状态，制定人性化、个性化的护理措施，及时评估护理效果，让病人参与到治疗、护理中，消除紧张、焦虑情绪，使病人产生一种安全感、满意感。

再次，从病人敏感的一日清单入手，将收费项目、标准做详细的说明，使病人能够明明白白消费。

只要坚持以病人为中心，以病人的满意为核心，以病人的需求为目标，提供优质的个性服务，医院的经济效益和社会效益才能获得双丰收。

提高护理质量关键是人力资源的管理和护理质量的控制。

1、落实各种规章制度，明确各班职责。

善于用制度和标准管人，做到常督促、勤落实。

2、建立量化的护理质量考核标准和护士评价标准，用数据说话。

通过考评可以了解护理中存在的薄弱环节，掌握各级护理人员状况，有的放矢的进行相关知识和技能培训，做到人尽其才，才尽其用，最大限度地发挥护理人员的作用，全面提高护理人员的整体素质。

3 “以人为本”关心、爱护、尊重、理解护士，以诚相待，激发护士的工作热情，让护士心身愉快地投入工作，只有这样，我们才能给病人以灿烂的笑容。

增收节支，提高经济效益。

增收方面：熟练掌握各项收费标准，用活用足收费政策，把该收的钱一分不少收回来，多开展护理服务项目，加强催款力度，避免病人欠费现象。

节支方面：尽量减少水电、各种一次性消耗材料及药品的浪费，特别注意科室医疗设备的维修与保养，确保正常运转，为科室创造最大的经济效益。

过去，我的工作态度和能力大家有目共睹，担任护士长期间，科室经济效益明显增长，病人满意率大于90%，无医疗事故和病人因护理方面的问题投诉。

如果领导信任我，假如大家给我机会，我一定会做一个优秀的`护士长。

谢谢!

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好!非常感谢你们能给我这个参与竞聘的机会，今天，我本着锻炼自己，为大家服务的宗旨站到这里，竞聘财务经理职位，希望能得到大家的支持。

我□xxx□毕业于xxx大学金融专业，并于20xx年就读于xxx学院，获得了会计本科学历。

因此无论在哪个工作岗位，我认为我都是称职的，除了有你们大家的支持外，很重要的一个原因是因为我热爱财务工作，因为热爱，所以我很勤奋，对工作很投入，因而也取得了一些成绩，曾多次被评为“财务部优秀员工”。

虽然这些成绩是过去的，不能代表一切，但是在这里，我仍然可以自信地说：我是财务经理职位的最佳人选。

第一、强化资金管理工作。

资金管理是财务管理的核心，近两年来，我部财务一直在做积极的尝试，包括“内部结算帐户”、“网上银行”、“内部资金市场”、等措施的出台和实施，取得了一定的成效，但我想，资金一天不能回位，我部资金紧张的压力便难以得到有效缓解，因此加速回收应收帐款、谨慎拓宽融资渠道将是财务部今后较长一段时期内的重点工作。

强化会计信息决策职能是指在完善会计基础工作的同时，进一步提高会计信息质量，为领导经营决策提供更加全面、更为系统的会计信息资料；费用控制职能需要结合预算管理工作来做，不再多说，而对项目的成本管理工作，我部于去年推行的“效益清算制度”，其积极效果较为明显，今后财务部还将进一步加大此项工作的力度。

第三、提升会计岗位职能，优质高效完成财务各项业务工作。

财务部日常事务较多，包括：出纳报销、会计核算、财务报告、固定资产管理、各类保函、税收、预算编制等等，如何较好地完成这些工作，我想首先应建立明确的岗位职责，充分利用有限的人力资源，合理分工各项业务。

其次要制定严格的岗位工作标准，并将职责落实到位，建立部门工资奖惩办法也是确保业务质量提高的强有力措施。

第四、积极应对新时期的诸多挑战，在新阶段的工作中不断锤炼自己，努力调整自己的知识结构和专业视野，提高个人综合素质，为科室其他成员做好榜样。

总之，如果这次竞聘成功，我一定会加倍珍惜，在不断提高自身修养素质的同时，带领财务科全体同事，将我处财务管理水平提升到一个新的高度。

“只有竞争才会激励自己不断进步”，有了今天这样的一次机会，即使不能担任，也是优胜劣汰的自然选择，说明我自身条件与该职务的要求有些差距，我会冷静地接受这个事实，也会为财务部感到由衷的高兴，我相信能够胜任这一职务的必将是财务部最优秀、最能胜任该职位的人员，这是财务部的收获，也是这次竞聘改革的目的所在，而我本人也将借此机会好好反省一下自己的弱项，并在今后的工作中积极寻求新的发展机会。

## 环境卫生竞聘演讲稿篇五

大家好！

如果我能竞聘上主管这一职，我将做好以下几点：

- 1、努力提高自己的学习能力。增强自身的技能知识和专业技能技巧，向领导和前辈们学习管理地方的经验及处理顾客投诉的能力。
- 2、在提高自身的同时也要带领其他的家人们一起进步。
- 3、沟通很重要。及时的做好与员工的思想工作，细心观察她们的思想动态，以便能及时掌握她们的想法与意见，并做好记录，开展反馈。

只有企业这个大家庭成长了，我们才会有更好的提升自我的平台。现在有一个这么宽广的给我们施展梦想的舞台，我就要向着这个舞台最耀眼的地方冲刺！相信我总会成功的！

今天，我是本着锻炼、学习、提高的目的来参加竞聘。如果我竞聘成功，我会努力；如果我竞聘不成，我会更努力。我将以这次竞聘为新的起点：对待人生，会多一份梦想；对待工作，会多一份努力；对待领导，会多一份尊敬；对待同事，会多一份微笑；对待生活，会多一份热爱；我相信，机会只会垂青那些有准备的人。

谢谢！

## 环境卫生竞聘演讲稿篇六

大家好！

首先，非常感谢各位领导和同事的信任和支持，给我这次难

得的展示自我、认识自我的机遇和锻炼、学习、提高的机会。

我市委办公室举行科级干部竞争上岗，是推行干部人事制度改革、加强干部队伍建设的重要举措。今天，我本着提高自己、锻炼自己的宗旨，站在这里，进行竞争上岗的演讲，希望能得到大家的支持。

我参加xx秘书岗位的竞争，主要是基于以下三个方面的考虑：

一是具有较为扎实的专业知识。自己先后在市、县信息办工作，有着从事信息化工作的经验和搞好信息化建设的强烈愿望，比较熟悉基层信息化工作实践，也有一定的信息化理论知识。特别是调入市信息办以来，坚持不懈地加强对信息化理论知识的学习，努力促进自己从重技术学习向重理论学习转变、从重实践操作向重提出思路转变。同时，在参加全市第xx期信息化骨干培训班的基础上，坚持不断地学习计算机和网络相关知识，并注意在工作实践中提高了自己的信息技术水平。

二是具有较强的工作能力。工作以来，自己经过多个岗位的实践锻炼，培养了自己办文、办会、办事及综合协调等多个方面的能力。先后从事过调研、文秘、督查及信息化等工作，都取得了一定的成绩，曾被评为全国固定观察点系统优秀调查员，撰写的调研文章曾在省级刊物上予以刊登。特别是在市委办公室一年多的工作实践，自己不断加强和县（区）、部门信息化工作人员的协调沟通，相互之间建立了良好的工作关系，也显著地提高了自己的综合协调能力。

三是具有较高的综合素质。在日常生活和工作中，自己注意不断加强个人修养，踏实干事，诚实待人，多年的办公室工作经历，培养了自己吃苦耐劳、坚韧不拔的性格，默默无闻、兢兢业业的敬业精神，与人为善、乐于助人的协作意识。这些正是团结同志、做好工作的基础。

如果这次竞争成功，我将在“深、实、严、新”四个字上下功夫，努力做到“学习求深、作风求实、自律求严、工作求新”。

尊敬的各位领导、各位同事，竞争上岗，无论失败，我将以此为契机，寻找差距，加强学习，弥补不足，一如既往地勤奋工作。

我的演讲完毕，谢谢大家！

## 环境卫生竞聘演讲稿篇七

大家早上好！我首先感谢领导、同事们的信任和支持，给我这次参加竞聘汇报的机会！本着学习，进步，锻炼和提高的目的来竞聘，同时，也非常愿意接受领导和同事们对我提出的中肯的宝贵的意见，以便在工作中更正和更好的发挥我的工作绩效能力。

在将近八年的工作积累，近五年的策划工作中，在公司的指导和培养下，我逐步适应和理顺了工作外延和内涵，在一定程度上工作有了突飞猛进的进展和不断的推陈出新，与时俱进意识，一些工作的创新思想时不时迸出也使我受益匪浅，这一切的背后，源于公司对我的信任和支持，感谢公司，感谢我的领导们。在工作实践中，一次次的促销活动使我对企划部又加深了一层的认识。作为一个部门的负责人，要能为领导分忧，既要熟悉本部门的全部业务，又要能为领导献计献策推动全面工作的开展；既是推进活动进程的组织者，又是积极投入实际工作的参与者；既要明确职责，协调好各方面的工作关系，当好参谋，成为桥梁与纽带；既要能当好助手，又要具备独当一面的基本素质。总之，要胸怀大局，当好参谋；服从领导，当好助手。

要完成公司年初分配的任务指标，就必须实时推出促销活动，来协助一线达成本季度或本年度的任务达成，企划部的工作

就是这场战役的先遣部队，通过顾客视觉上的，听觉上的，感觉上调动，促使完成购物意识的形成，进而达到购买的欲望。在第三季度，处于淡季过后的旺季，本季度共进行夏季四次的促销活动，美华进行两次促销活动和我们公司12周年店庆活动，共七次促销活动，在公司的正确的指导下，在全体员工的共同努力下，我们的促销取得了良好的社会效果，并在一定程度上遏制了竞争店的经营，争夺了一定的客源和市场的份额。

在活动的策划上，企划部不断的推陈出新，分析综合，既有实质性促销，又有营造商机的氛围水分，每次活动虽大同小异，但不雷同，特别是夏季的促销上，按照促销递升的层次构建一次完整的促销体系。企划部在活动中积极响应公司政策，率先实施活动方案，顺利完成公司下达的各项促销任务。

在促销费用上，贯彻公司的节约精神，尽量节俭；在卖场氛围上，对于重复性节日的展牌，吊旗注意保存，以备下年使用。