

最新客房主管竞聘表演讲稿(实用10篇)

演讲是练习普通话的好机会，特别要注意字正腔圆，断句、断词要准确，还要注意整篇讲来有抑有扬，要有快有慢，有张有弛。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。

客房主管竞聘表演讲稿篇一

演讲一个比较全面、准确的定义：演讲者在特定的时境中，借助有声语言为主和态势语言为辅的艺术手段，针对社会的现实和未来，面对广大听众发表意见抒发情感，从而达到感召听众并使其行动的一种现实的信息交流活动，这就是演讲。

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

今天，我站在这里做竞聘演讲，心情很激动，首先，感谢公司领导为我们创造了这次展示自我、提高自我，公平竞争的机会，我将倍加珍惜。

同时，我也真诚地期望各位领导和各位同事能给予我大力的支持和鼓励。

我根据自己的实际情况，决定竞聘pmc部门主管职位。

下面是我的基本情况以及我对pmc部门主管工作的认识、规划设想，现在向各位领导做一下汇报。

一、个人的基本情况

不管是哪一种工作我都是非常认真负责，我想这是大家有目共睹的，经过这几年在工作中的历练使自己各方面的素质得以提高。

在xx年底建议公司成立pmc部门，在xx年建议pmc部门人员分工按物料分工，并且在8月份根据公司产品的生产流程建立了一套能贯穿全程的帐目，这套帐经过这几个月试用的感觉是越来越好，越来越简单。

我亲历了pmc部门走过的每一个脚步。

也亲眼目睹了pmc部门在我们的手中一天天成长，一天天正规起来，作为这一过程的见证人和参与者，我为我能是pmc这支队伍中的一员而感到自豪。

多年的工作，使我深刻地感到机遇和挑战并存，成功与辛酸同在，参与这次竞聘，我愿在求真务实中认识自己，在积极进取中不断追求，在拼搏奉献中实现自己的价值，在工作竞争中不断完善自己。

二、对pmc部门认识及部门主管工作的认识

pmc部门，即生产管理部门。

生产管理部门就好比是机场的控制塔，负责对所有飞机的起降进行计划，及时发出指令，并确认飞机的飞行状况，必要时还需要进行计划的更改和跟进。

设想一下，一个繁忙的机场，没有控制塔或者控制塔没有权威性，情况会是怎样的糟糕。

成立pmc部门，就是为了有效协调、控制工厂或企业在形成一定规模之后出现物流和信息流日益复杂的局面。

而要作好一个pmc部门主管，需要准备以下几点：

3：学习能力，因为你只有不停的学习，你才能更好的、更快的进步，才能跟上赶上社会的发展，人与人之间的竞争，不是你过去的的能力怎样，现在的能力怎样？而是你在学习怎样，现在的学习是你未来竞争的根本。

4：管理能力，管理能力是一项综合能力，需要你的指挥能力，需要你的决断能力，需要你的沟通协调能力，需要你的专业能力，也需要你的工作分配能力，等等。

而要提高你的管理能力，需要不断的反思你的日常工作，用你的脑袋时常去回顾你的工作，总结你的工作。

四、培养下属的能力作为一个主管，培养下属是一项基本的，重要的工作。

不管你所领导的单位有多大，你要牢记你所领导的单位是一个整体，要用团队的力量解决问题。

很多主管都不愿将一些事交给下属去做，理由也很充分。

交给下属做，要跟他讲，讲的时候还不一定明白，需要重复，然后还要复核，与其如此，还不如自己做来得快。

但关键的问题是，如此发展下去，你将有永远有忙不完的事，下属永远做那些你认为可以做好的事。

让下属会做事，能做事，教会下属做事，是主管的重要职责。

一个部门的强弱，不是主管能力的强弱，而是所有下属工作的强弱。

绵羊可以领导一群狮子轻易地去打败狮子领导的一群绵羊，

作为主管，重要职责就是要将下属训练成狮子，而不需要将自己变成狮子。

我叫***，今年32岁，来自省**公司，我于xx年毕业于****大学自动化专业，本科学历。

毕业后我被分配到**市电信局做维护工作[]xx年12月，我竞聘到省**公司市场营销部从事市场营销分析工作。

在省**公司市场营销部4年来的管理工作中，我逐渐认识到，从市公司到省公司，是一个角色转变的'过程：

一是从具体的、微观的管理到原则的、宏观的管理的转变；二是所做的工作从影响局部到影响全局的转变。

通过刻苦学习通信市场经营管理理论知识及通信市场营销分析方法，增强了自己的业务能力和管理水平。

在领导和同志们的支持和帮助下，我不断地学习政治理论和管理知识，渐渐成长为市场营销部的骨干之一，并于xx年6月19日光荣地加入了中国共产党。

4年来，我主要做了以下工作。

1. 做好全省实业的经营分析工作。

详细掌握了省实业公司及其下属子公司的经营业务种类、企业经营状况，特别是市场营销部管辖范围内的企业经营现状及业务种类。

主动收集和了解通信市场信息和有关情报，进行系统的归纳和分析，并根据实业公司的经营范围加以研究，积累了大量的经营经验和数据资料；经过不断努力，初步建立了省实业公

司市场经营分析体系。

说明情况、发现问题，并及时提出解决方案，为公司制定总体经营策略提供了可靠的依据。

2. 对公司的发展提出建设性意见。

《有关**电信实业有限公司未来发展的合理化建议》及《实业公司现有业务种类及核心业务分析》等建议。

并召开座谈会征求意见，这样做既密切了上下级关系，又使文件切合实际，保证了文件质量。

3. 积极开发新业务，拓展增值电信领域。

为了实业公司的长远发展，在巩固实业公司传统业务的同时，根据市场需求开发具有市场潜力的新型业务。

并同大连华信计算机有限公司就外包呼叫中心业务进行了全面探讨。

并起草了《关于对呼叫中心业务的考察报告》及《关于呼叫中心投资建设的建议》，用详实的数据资料阐明了呼叫中心业务的发展前景及利弊关系，为公司领导的决策提供了依据。

通过几年从事经营分析工作的实践，我想谈一谈对电信市场经营分析工作的一些想法。

目前，通信运营市场竞争异常激烈，固话运营商面临着空前的压力，要应对日益激烈的电信市场竞争，做好市场经营分析尤为重要：

不断开拓视野，学习先进的思想和方法，对市场进行分析研究、预测、营销策划等，实现市场营销分析的专业化。

其次，市场经营分析系统必须能与各业务系统管理、生产维护系统相连，各系统必须提供经营分析系统所须的各类业务数据，且大部分数据应能通过相应接口自动获取。

要抓好具体分析，从分析中找出问题和解决问题的方法，找出市场，从“严谨”入手，客观、准确、真实地反映公司的实际经营情况，确保实现企业效益最大化。

第三，要搞好市场调查工作，以获得市场经营分析的第一手资料。

俗话说：“知己知彼，百战不殆。”

这样即了解了自己，又发现了潜在市场，并针对移动、电信等的实际经营情况，提前做好竞争的准备和应对的措施。

我的演讲完毕！

谢谢！

各位领导：

首先，感谢公司提供了这个展示自己、让大家认识我、了解我的机会。

“公开、平等、竞争、择优”，这是历史的必然，也是时代发展的要求。

这次竞聘对我个人是一个重要的激励和挑战，将有益于我个人素质的提高。

此次竞争，无论成功与否，我都将一如既往的听从组织的安排，干好自己的本职工作。

我竞聘的岗位是基隆店门店经理。

下面我将分三个部分进行我的竞聘演讲。

一、个人简介

我叫高强，现年 30岁，专科学历，现任职国美电器基隆店门店经理。

xx年6 月到国美电器工作至今，曾经在文化店，天化店，基隆店工作，主要负责行政管理，店面维护、行业单位客户团购开发及门店管理各项工作。

尤其在春节期间的销售工作，我们门店不断创新，应用各种新思路、新办法，及时迅速的完成各项开发任务，受到分部领导的好评。

二、对岗位的认识

我竞聘的岗位是国美电器基隆店门店经理。

随着我国深化改革、现代企业制度的逐步建立和家电市场竞争机制的逐步形成，国际、国内家电业的市场环境已经趋于合理且竞争日益加剧。

必须建立以企业文化为基础，以优质服务为运营控制，在不断满足顾客需求的竞争环境中良性发展，才能真正把企业“做大、做强、做精、做优、做久”。

因此，在当前竞争激烈的环境下，我们企业如何保障顾客利益最大化，以人本+文本+客本为策动力，是企业生存和发展的基础和关键。

最大限度地挖掘每平方店面、每个销售人员的潜能提高单

店的销售和毛利控制，不断优化、提高，并利用严格的规范流程与新的手段，降低运营成本，使企业在竞争中取得更大的优势。

我认为设立本岗位的目的就是要适应当前的竞争环境，提高我公司运营质量，为一线业务发展做好后台支撑。

主要实现以下目标：

1、贯彻落实及组织制定各项规章制度、销售指标及任务、人员管理办法，库存计划，保障卖场的安全、高效、稳定运行。

客房主管竞聘表演讲稿篇二

各位领导、各位同仁：

大家好！我是来自建行康巴什新区城北分理处的柜员。加入建行这个温暖的大家庭已经17个年头了，今天站在这里，我一方面感到非常荣幸，另一方面感到无限感慨，因为我人生最美好的青春年华都是在这里度过的。正是出于对建行深厚的感情和对自己能力的自信，今天，我勇敢地走上竞聘演讲台，积极参与银行会计核算中心付主任竞聘演讲稿。

我叫***，今年39岁，专科学历，93年参加工作。我曾在伊旗支行从事**工作；98年到00年，任建行伊旗支行文明路分理处主任；07年，调到康巴什新区城北分理处，从事储蓄、会计岗位。在做好本职工作的同时，我积极进取，参加各种培训，以此来提高自己的胜任力。当然，我不是一个好高骛远的人，我人生的目标是：“做这个位置上最优秀的自己”。所以无论身处什么岗位，我都会恪尽职守，把工作做好。08年，我被评为鄂尔多斯分行先进个人。

下面，介绍一下我的竞聘优势：

一是从个人性格特点上看，我适合这项工作。我敢于坚持原则，主持公道，秉公办事，作风正派，善于听取意见的品格。我认为，干好事业靠的是忠诚于事业，靠的是一丝不苟的责任心。不管是在我从事储蓄期间，还是在从事会计期间，我都认真做好本职工作。

二是从工作经验上来讲，我能干好这项工作。参加工作以来，我先后从事很多工作，对我行的诸多业务都有了较为深入的了解。17年来，不同的工作性质锻炼了我不同的能力，积累了丰富的的工作经验。应该说，这些年来，我对行里的情况了如指掌，不管是在做储蓄、会计、综合员，还是在从事其他工作，我总是努力工作，不断提高自己。我经历过从手工记账到单机版到城综网再到后来的dcc全国联网，并由一位代办员逐渐成长为业务能手。我多次参加支行业务比赛并且获得表彰奖励。

三是从组织管理能力上看，我能协调好工作。多年工作的锻炼，让我一步步走向成熟，对于各项工作，能够冷静、机智的处理协调，具有较强的适应能力。我在注重自身业务素质提高的同时，积极发挥带头作用，带领同事一起学习。在从事会计工作中，我加强内控管理，把好会计核算关，做到财务真实合法，几年来未发生结算、安全事故等责任事故。强化窗口服务，树立我行良好的社会形象，受到客户的一致赞扬。

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大家，主要有两点：

一是知识结构上的不足仍然明显。目前，我正在自学相关知识，我想通过循序渐进的努力，力争成为对网络会计知识、财务知识、经营管理知识都有所知晓的综合性管理人才。

二是处理矛盾的经验不足。我将充分依靠老同志丰富的阅历和经验，虚心求教，加以弥补。

如果承蒙领导厚爱，让我走上会计主管的工作岗位，我将牢记使命、不负重托，更好地肩负起行里各位领导、同事们对我的嘱托，勤奋工作，扎实苦干，切实做好会计管理工作；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。具体来说，我将做到以下几点：

第一、强化柜面业务操作风险防范能力。投资放贷存在较高的风险，区分可贷与不可贷关系到柜员专业技能的高低，除此还有一个潜在因素就是关系网。作为会计主管，我将积极组织柜员学习政治理论和业务知识，开展岗位练兵，做好柜员的业务素质档案和质量考核档案；有计划的提高柜员的政治理论水平、业务素质和专业技能，提高员工风险防范能力。

第二、加强对网点及柜台的管理力度，狠抓财务管理，健全各项管理制度。

一是不断在机制创新上做文章，积极探索以制度管理人、以制度规范人、以制度激励人的长效管理机制。不断寻找工作的新思路、新方法，积极为做好各个营业网点及柜点的管理工作出谋划策。

在线qq咨询：1498803941 1505976256

e-mail:59848343@

客房主管竞聘表演讲稿篇三

尊敬的各位领导、各位评委、各位同仁：

大家好！

首先，忠心感谢公司领导提供这样一个公平竞争的机会，使我有幸参与今天的竞聘。今天我站在这挑战与机遇并存，成功

与失败同在的平台上，内心充满了舍我其谁的信心，同时也做好了勇挑重担，竭诚奉献的准备。

我叫**，今年**岁，于20xx年加入xx□一直从事市场部工作。回首过去的6年，在领导和同仁们的支持和帮助下，我在工作中一直兢兢业业，任劳任怨，从一个业务新兵逐渐成长为一个有担当、敢反思、珍惜人生价值的责任人。

下面，我谈下这次市场主管的优势和条件：首先，是我发自内心对公司事业的热爱及强烈的责任心。著名作家路遥曾经这样经典的说过：“人生的道路虽然漫长，但是关键之处，常常只有几步；特别是在人年轻的时候，这几步迈不好，有时会影响人生一个时期甚至整个一生”。

感谢领导，感谢命运、感谢生活，自己有幸选择和加入了xx公司。应该说是xx□改变了我的人生轨迹；是xx□历练了我的坚强意志；是xx□培养了我的综合能力。工作6年来，我目睹了各位领导和同事为了xx的发展而付出的艰辛，目睹了公司开拓创新，增强综合实力所取得的巨大成绩。心怀对公司教育培养的感恩，我有责任也有义务为了公司事业的发展尽一份自己微薄的力量。正因为有着对公司执著的热爱，我将“感恩的心”化做“责任心”，在市场部工作期间，我在上级领导的正确带领下，以高度的责任心，认真开展了——等工作，有效开展了——业务，有力地维护、整合了我公司产品的品牌，进一步拓展了业务合作领域和合作项目。

其次，是我具有丰富的工作经验。本人加入xx6年，一直从事市场部的工作，对市场工作非常熟悉，特别是关于xx市场的分析与发展，并建立了一整套详细的市场分析资料，有利于以后工作顺利开展。我思想解放，勇于探索，开拓进去，富有改革和创新精神，我善于听取大家的意见，善于协调关系，刚柔并济，充分调动部门员工的工作积极性，发挥每个人的特长，我在山东全省17地市，市场工作做得很出色，排名前

三名，由于成绩突出，得到同事和公司各部门领导的充分认可。

三是有较强的组织与协调能力。任市场主管以来，在工作中各班组之间、各部门之间以及与外界的资源协调和调配存在诸多矛盾，总是想法设法加以克服，确保了业务的正常进行，通过实践锻炼，我的组织与协调能力有了很大的提高。

成绩属于过去，激情成就未来。回首过去，我所走过的每一步，都渗透着组织的培养，都凝聚着领导的关心，更有各位同仁的默默奉献。我想，市场主管不只是一个有吸引力的职位，更是一份沉甸甸的责任。如果领导和同志们信任我，我将从以下几个方面努力工作，为我们公司的发展做出更大贡献。

一要找准位置、做好本职工作。找不准位置，也就找不准工作的立足点、切入点、着力点，工作起来也就会茫然。为此首先要做好“战斗员”，围绕公司中心工作，对上认真执行领导的工作指示和要求，对下加强沟通协调、联系员工，团结大家一起做好市场部的各项工作责任。其次要当好“指挥员”，及时布置和落实各项工作，并做好检查监督。并及时将各项工作进度和情况反馈汇报给领导。最后要精准把握好工作岗位的角色定位，做到管理无巨细，参谋不决断，助手不揽权，不越权，不越位，不缺位，工作要到位。

二要拓展管理体制，全面加强内部建设与管理。为促进工作的有效开展，通过优质服务促进改革规范运行。我将在工作管理体制和运行机制上进行探索和创新。进一步明确了工作职责；继续实行绩效考核，各员工也开始试行绩效考核，并且设立奖金制。为我部理顺工作管理体制和运行机制打下坚实的基础。

三要抓好培训工作，优化人员配置。为了优化公司人员配置，提高全体员工的竞争意识和危机意识，进一步体现“能者上、

平者让、庸者下”的用人理念，为了使员工熟悉掌握业务技能，完成各项工作任务，我部要及时制订业务培训计划，培训计划从指导思想、培训目的、培训内容、培训要求等方面进行了规范，使培训工作制度化、系统化、合理化，确保培训工作有序进行。

四要抓好自身建设，全面提高素质。市场主管工作，责任重大，任务繁重，我将努力按照政治强、业务精、善管理的复合型高素质的要求对待自己，加强政治理论与业务知识学习，全面提高自己的政治、业务和管理素质，公平公正、洁身自好，清正廉洁，做到爱岗敬业、履行职责，努力争当一名合格的存货管理与核算专职，全力实践“团结、务实、严谨、拼搏、奉献”的时代精神。

无论这次竞聘的结果如何，我都会认真对待。我将一如既往地踏实工作，秉承积极进取，虚心学习，勤奋踏实，尽职尽责地做好本职工作。任劳任怨的自我期许，力争做到“公司给我平台，我为公司添光彩”。绝不辜负组织和领导的期望！

客房主管竞聘表演讲稿篇四

尊敬的各位评委、各位领导、老师们、同志们：

大家好！

当今社会，到处都说改革，改革这两个字时常会融入我们的工作，改变我们的状况。为什么要改革呢？那是因为要与时俱进，要面对残酷的竞争。

感谢改革，也感谢竞争，因为，是改革，是竞争才能让我有这样一个宝贵的机会，站在竞聘台上展示自我，当然，更要感谢的是各位领导与同事，是你们给了我勇气，谢谢你们。

首先，我要简单的自我介绍一下。我叫×××，今年××岁。

自从参加工作以来，历任过（……工作经历）。

今天，我鼓起勇气来参加这次总务处主任竞争上岗演说，面对一双双无限真诚和充满期待的眼睛，我的内心无比激动，同时有多了几分不安。但是，强烈的事业心和责任感又一次次告诉我：身为××人，就该为××的发展和腾飞作贡献，尤其是在创建初期，更需要大家的共同努力。

记得拿破仑曾说过，不想当元帅的士兵不是好士兵。我不是士兵，更当不了元帅。但我更信奉“海阔凭鱼跃，天高任鸟飞”这一谚语，此番目的还在于通过这次竞争去实现人生的价值，再创中年的辉煌。“打铁还需自身硬”，如果说我还具备参与本次竞争的一些优势的话，还不如说这是各位评委、领导、同志的充分信任和热情鼓励。

多年来，在原沭河中学这个大家庭里，我勤恳教书、潜心育人、扎实工作、精于管理。先后数次被评为（……所获得过的荣誉）。从而使我具备了优良的思想素质和明显的工作优势。

从刚毕业开始，我担任过的（……所历任的职务）这一系列工作岗位，让我积累了十几年的学校中层干部的工作经历，从多方位管理实践的磨练和各种各样的大型活动的数次组织，从宿舍管理的“样板工程”和文体活动的“组织、优秀奖”，一次次证明了我的丰富的管理经验和出色的组织才能。

我还以良好的自身素质、全身心的工作投入，多次圆满完成领导交办各项工作。做一件，像一件，成一件。对老师、对同志真诚相待，和他们通力合作、精诚团结、协调灵活。博得了领导的广泛信任和群众的大力支持，因而具有良好的群众基础。同时，由于后勤工作的广泛性和全方位性，我还在多年的管理工作中学到了许多后勤管理业务，诸如财务、食堂、宿舍、水电、基建等方面的管理，我都一一了解。加之我家又从事十余年的商店、饭店、旅社经营与管理，这一切，

都为我做好总务工作奠定了坚实的基础。学校后勤工作是确保教育教学活动的正常开展的重要因素。新创建的××中学，实施高起点、高层次、高品位的办学方略，更需要与之相适应的强有力的后勤保障体系。学校后勤社会化、产业化的发展趋势也要求我们的后勤工作不能固步自封，而要大胆改革和创新。虽然我校的后勤工作在历届领导的直接关怀和全体员工的共同努力下，取得了许多有目共睹的成绩，为原沭河中学的发展壮大和提高做出了巨大贡献，但是，由于旧有的体制和某些历史原因，仍有许多不尽如人意的地方。特别是与××中学日新月异的发展形势、开拓进取的创新意识已不相适应。

所以，如果我能得到各位信任，有幸竞聘成功的话，我将牢记“用高质量服务、赢全方位满意”的宗旨，努力探索新形势下学校总务管理的最佳模式，用一流的服务、一流的管理，创一流业绩！具体将从以下几方面入手做起：

首先要组织后勤一班人加强政治学习，提高思想认识。认清形势、找准位置、端正态度、明确职责。教育他们树立“全心全意服务教育教学，群策群力做好后勤工作”思想，真正做到急教学之所急，想教学之所想，清正廉洁，克己奉公，立足本职，搞好服务。

校园无小事，事事皆育人。作为学校后勤工作人员，还要不断提高素质，增强育人意识。所以，我们将有计划、有目的加强对后勤总务人员的业务和技术技能的培训和考核，提高其综合素质，努力培养新型的富有创造精神的后勤管理人员。一旦定岗，将立即举办宿舍管理、水电管理、安全管理培训班，尽快组织财会、总务办公室中的青年人员参加电脑操作学习，掌握现代技术。

同时，还要组织后勤人员学习相关教育教学理论，特别是素质教育理论，使其在日常工作中更好发挥育人作用。

解决职工实际困难，首先要帮助领导做好下岗分流人员的思想稳定工作，及时妥善安置，积极主动解决他们的实际困难，为他们再就业提供机会。争取人人有事干，个个有饭吃。还要充分调动他们参与后勤工作的积极性和创造性，确保学校安定团结的局面和正常的教育教学秩序。

西区综合大楼即将竣工，扩大校园规模将全面启动。电要增容：建议将现有的两台小变压器改用一台封闭式大型变压器；尽快确定主配电间位置，以改变线路小而乱、高低压线路长等问题。水要扩流，路要改道，门要移位，配套用房要重建，新经济增长点要开发。相关布局要调整：东区的前两个水冲式厕所要采取增加水压、扩通便道等方法，一改到位；五个与校园文化氛围不协调的墙角垃圾箱要改装成景点式；教学楼前的绿色长廊、师生自行车棚将规划设计，及早安排；检察院二楼学生宿舍要迅速修整，三楼50人大通间管理难、隐患多，要及早调整或改造成小房间。西区扩建的师生食堂、浴室、商店等一条龙服务及相关实施将提前考虑。

总之，我们要通过各方面的不懈努力，既当好后盾，又当好先行官，保证学校教育教学工作优质高效健康发展。

我们要制定一系列严格的财务管理制度，厉行节约，严禁浪费。当前主要是减少水电浪费，教学楼将严格按标准配备日光灯，采取定楼、定人、定时、设总闸开关电的措施，消灭“长明灯”和“超标灯”。要强化用水管理，特别是家属区用水管理。据统计：每月水资源流失达万吨以上，每年浪费的水费高达12万元，已近东区全体后勤人员一年工资。今后将为各家各户安装水表，按时检查、记录、收费。

在搞好开源节流的同时，我们还要积极开展勤工俭学，争取创汇，增强自身造血功能。××公园是我校最新、最大的形象工程，当前要搞好××公园的规划和设计工作，争取建成集花坛、草坪、喷泉、假山、闲亭、儿童乐园等于一体县城中心景点，构想在其中建立园中园——××幼儿园，为教职

工解决后顾之忧，同时也为下岗职工提供再就业的机会；开发周边黄金地带，采取租赁、承包等不同方式增加学校收入，以此拉动学校经济增长。

随着教育体制改革的不断深入和后勤工作社会化、产业化的不断发展，改革已势在必行。我们拟从以下几方面入手：

（1）改革用人机制实行岗薪挂钩

要提高后勤服务质量，必须强化内部管理，。改革用人制度，采取公开岗位、公开条件的方式，开展公平竞争。真正做到能者上庸者下。实行定岗、定员、定编、定责的浮动工资制，分项、定新、划片承包责任制。努力减员增效，做到人尽其才。

（2）改革采购制度务实增收节支

为充分发挥资金作用，提高利用率，尽量减少开支，杜绝浪费。要强化购物制度，实行计划、决策、定点、验收、回扣五公开，不断完善制约机制。少量购物要规范手续和票据；大批量购物要实行领导、业务、财会人员集体负责制，以便加大监督力度。

（3）改革保管制度规范物资管理

现在，我校的规模较大，物业、资产很多，如不加保管，则会造成流失。因而对原有物品，要规范登记台帐，经常检查验收；对新购进物品，要采取分项验收、按质分类、及时入库、妥善保管制度。领物严格执行个人申请、主管审批、当即查验、出库签名等手续。坚决执行用物不管物、管物不用物的制度。

（4）改革工作方式强化优质服务

后勤工作要真正实现服务的宗旨，还需进一步改革工作方式，变被动为主动服务。水电保障实行水电工巡查包片制，发现问题及时解决，接受全校师生监督；对后勤分发的办公用品，尽量做到送货上门，变领为送。为推进优质服务，拟在东区设立总务办公室，定员、定时接待服务，东西区各设服务箱一个，以便及时了解师生对后勤的需求情况，解决实际问题，确保：小事当时办，急事应急办，难事尽量办，办不了及时汇报领导，以防贻误工作。

（5）成立应急分队预防突发事件

为确保校园安全无事故，我们要成立“后勤应急分队”，以主管校长、后勤主任、骨干教师、水电工、医务专业人员等为主体，对因“水、电、火、病”等引发的安全事故做应急处理，做到防患于未然。

我的演讲完毕，谢谢大家！请大家一如既往的支持我。

客房主管竞聘表演讲稿篇五

今天，我本着检验、学习、提高目走上这个演讲台。在我决定参加这次公开竞争之前，思考再三，有些犹豫，但我最后还是决定参加了。

理由有三：

理由一、表明我坚决拥护部务会推行中层骨干岗位竞争上岗机制。

理由二、表明我是积极要求进步，能够主动迎接挑战。

理由三、表明我顾全大局，服从组织安排。

这次竞争我没有提出具体职位要求，重在参与，重在锻炼，

通过参加这样活动提高自己综合能力。下面，我就从二大方面进行谈谈，一方面简要介绍个人基本情况；二方面我竞争优势以及努力方向。

我叫xx□20xx年出生□xx年入党□xx年7月□xx农业大学经济管理专业毕业，获得管理学学士。同年，在原志成乡政府工作，先后任组织干事、党政综合办主任□20xx年12月调入市科技局工作，任办公室主任、综合计划股长□20xx年底考入市委组织部。近年来，在领导和同志们关心、支持、帮助下，我在思想上、工作上都取得了新进步。借此机会，向所有关心、支持我成长领导和同事，表示衷心感谢！

客房主管竞聘表演讲稿篇六

尊敬的各位领。之前两天它导、各位评委、同志们！

你们好！

我叫xx□今年xx岁，大学本科金融专业□xxx年参加工作。现任市联社营业部票据岗。

首先感谢各位领。之前两天它导对我的信任，给我这次竞聘会计监管和会计主管的机会，之所以参加竞聘会计主管，是因为具备以下四个方面优势：

一是具有扎实的金融理论知识。自大学金融专业毕业参加工作以来，我始终不忘学习专业知识，不断地丰富自己、提高自己。信用社的工作中，认真学习信用社的各项会计制度及会计业规程，业务水平不断提高。

二是具有较强的工作能力。我在日常工作中脚踏实地，城实待人。经过5年学习和锻炼，自己的组织协调能力、分析判断能力、处事应变能力、社会交往能力都有了很大提高。

三是具有较为丰富的工作经验。自参加工作以来，我先后担任储蓄柜员、对公会计、复核、票据、综合等职，使我熟练掌握各项柜面业务操作流程及各项业务管理规定与操作规程，特别是在联社营业部，业务种类较为全面，在这个平台上，我熟练掌握了贴现、债券、拆借、买入返售、回购等业务方面知识，综合业务水平在一定程度上有了很大的提高。

四是我思维活跃，精力旺盛，接受能力比较强，对新业务比较敏感，[中国教育]能够创造性的开展工作，并且有信心完成上级领。之前两天它导分配的各项工

如果我能够竞聘成功，我打算从以下几个方面做好会计监管和会计主管的工作。

第一，加强学习，提高自身素质。营业部是各项新业务的示范窗口，一方面加强学习各种新知识，适应形势发展的需要。另一方面是加强业务知识和业务技能的学习和更新，在工作实践中辩证的看待自己的长处和短处、扬长避短，团结协作，不断充实完善，使自己更加胜任工作。

第二，以扎实的工作，锐意进取的精神，干好本职工作。工作中既要发扬以往好的作风、好的传统，埋头苦干，扎实工作，又注重在工作实践中摸索经验、探索路子，多请示汇报，多交心通气，积极协助社领。之前两天它导做好各项工

第三，以吃苦耐劳，求实创新的工作方法，找准工作切入点。随着信用社业务的迅速发展，现有的门柜系统已不能满足业务的发展，财新系统上线以及运行后出现的问题如何解决以及加强风险防范能力工作将成为我们的重点工作。

第四，拓展服务理念，打造优质服务品牌。优质服务是我社各项业务发展的支持保障平台，只有坚持做好定期不定期的进行柜员培训和学习工作，才能使各项业务得以全面、健康的发展。

各位领导。之前两天它导、各位评委，以上就是我陈述的全部内容。如果竞聘成功，我相信我会胜任我热爱的这项工作。如果没有成功，在今后的工作中我还将一如既往为信合发挥自己的光和热。

谢谢大家！

客房主管竞聘表演讲稿篇七

尊敬的各位领导、评委老师：

大家好！

我叫 竞聘演讲稿 ，今年25岁[]20xx年毕业于河南省邮电学校，现在即将修完北京邮电学院通信工程本科专业的学习。毕业后我被分配到数据机房工作[]20xx年2月到网管中心办公网整改办负责办公网维护及管理工作[]20xx年至今在支撑共享中心负责办公网这项工作。这次我竞聘的部门是市场营销部。首先感谢公司领导给予我这次学习和锻炼的机会，同时，借此之机向多年来给过我帮助和关怀的领导、同志们表示真诚的谢意！正是大家的支持和厚爱，才使我有信心走上这个竞选的舞台。

第一点：青春需要理想，梦想不生长于艳阳高照的温床。对于青年人而言，越是新的工作、新的环境，就越富有吸引力和挑战性。市场营销部就是这样一个挑战与机遇同在，压力与动力并存的大舞台，它是塑造和代表企业形象的大使，是沟通和联系社会公众的桥梁，工作强度和工作难度都很高，我认为在这样的环境中工作，能够学到新知识，开拓新视野，挖掘新潜力，有利于自己的全面发展。

第二点，我认为自己具备了从事市场业务所必须的个人素养。

首先，我有较强的敬业精神，工作认真负责，有着严明的组

织纪律性吃苦耐劳的优良品质。虽然我是一名女孩子，但是在我的字典里面，没有娇滴滴这三个字。不管是加班加点，还是外出奔波，我绝不会因为自己是女性而退缩。

其二，我年纪较轻，兴趣广泛，思想活跃，可塑性强。我能够很快地接受新事物，适应新环境，融合到新集体中去。

其三、我信奉诚实、正派的做人宗旨，坚持团结而不特立独行，尊重权威但不妄自菲薄，遇事懂得及时征求他人意见，能够与人一道，共同打造一个充满凝聚力和生命力的战斗团队。

第三点，我认为自己具备了从事市场业务所必须的知识和能力。

首先，从1996年至今，我进行了近10年的数据通信专业的系统学习，工作以来我先后在三个部门锻炼过，从事的主要是网络的维护和优化工作，积累起了比较丰富的网络知识和计算机技术知识。我认为业务工作不仅仅只是一条单行线，如果有了专业技术知识作支撑，就可以更加从容地面对用户，更加自信地面对市场。

其次，我平时注意对公司营销政策的收集和学习，近年来，我进过公司，进过学校，走近过广大普通用户，向他们面对面地宣传公司的营销政策，遇到不清楚的地方我都会立即向人请教，摸清吃透。现在，我已经对公司的经营方针和业务流程有了一个直观和大体的认识。

再次，我性格趋于外向，具有一定的语言文字功底。上学期间经常上台演讲，工作以来又有几次主持大型晚会的实践锻炼，慢慢地积累了一些与人交谈、演讲演说的语言艺术，具备了较好的语言表达能力和组织协调能力，这便于我将心比心，联络感情，与人和谐共处。

通业务知识，又要虚心采撷领导和同事们工作经验，尽快转化为自己实际的工作能力。

进入角色要“快”。市场经营部是一个精诚团结、配合默契的团队，进入这个部门我一定要维护集体荣誉，尊敬领导，真诚地与周围同事做朋友，言行一致，与他们建立起志同道合的良好关系，形成合力；我还要尽快地转换角色，更新观念，调整好自己的心态和工作方式，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体现部门的工作性质出发，从适应部门的人文环境出发，从彰显部门的办事风格出发。

基础工作要“实”。市场经营部的部门性质决定了一切工作的出发点始于市场，最后的归宿也是落脚于市场，为此我一定会报着不怕遭白眼、不怕吃闭门羹的态度，多深入市场，贴近用户，采集和整理第一手有用资料，尽可能多地掌握分类型、分层次的情况，便于科学地分析、研究和预测。

提供信息要“准”。要在夯实平时工作的基础上，提高资料分析的准确性和可行性，为领导的科学决策提供事实依据。

如果这次竞聘我失败了，我也不会气馁，说明我离公司对我的要求还有一定的距离，这将促使我在以后的工作中，励精图治，努力学习，勤奋工作，一如既往地为公司的发展添砖加瓦。

最后，我要说的是：青春因理想而激昂，人生因执著而铿锵。

谢谢大家！

客房主管竞聘表演讲稿篇八

尊敬的各位领导、各位同仁：

大家好!

在市场竞争日益激烈的新形势下，我们*****商场适时调整经营方针，在内部进行人员调整，这是商场管理层的英明决策和对新形势的正确把握。作为**商场的一名员工，我深感振奋，也很受鼓舞，没有理由不积极响应，也没有理由不主动参与!下面，我将我竞聘的条件、优势和态度向大家作一汇报。

我叫*****，生于*****年，现在*****工作。我于19xx年参加工作，从事商业工作长达25年之久。在长期的商业经营过程中，我做过营业员、业务员，也做过柜组长和部门经理，逐步积累了丰富的实践经验。

19xx年，我去深圳在“*****集团”****分公司先后担任童装、童车业务主管，负责与友谊城百货、茂业百货、岁宝百货、铜锣区广场等大型百货公司业务以及专柜形象维护、专柜小姐培训管理等工作，同时负责与沃尔玛、家乐福、华润万家等大型超市业务的联系、促销人员管理及代理商市场维护。这些经历使我的商业阅历更为丰富，并接触和掌握了许多超前的超市管理知识。

去年，为照顾家庭，我招聘到****商场从事*****工作。一年多来，我虚心向老同志请教，在工作中学习、在学习中锻炼，300多个日日夜夜的耳濡目染，我对****独特的经营理念有了直接的认识和更为深刻的了解。

二十多年的商业生涯，使我深深懂得，干商业工作不仅要有激情，要熟悉商业知识，更要会分析市场，掌握顾客心理，还要了解竞争对手的基本情况，做到知己知彼，才能在激烈的市场竞争中处于不败之地，抢占先机，赢得主动，这是做好商业工作的最基本的素质。如果我应聘成功，我将协助各位领导，依靠全体店员，把本人在20多年商业生涯中积累的经验灵活运用到*****的经营实践中，围绕“增加销售”这一

中心，做好五个方面的工作：

一是在特色管理上，要注重商品专营的特色、引导时尚的特色、购物环境的特色、商品陈列的特色等，通过众多的单体特色，打造出独具个性的营销特色。

二是在职工管理上，重点做到人性化，通过各种途径，不断向他们灌输先进的经营理念，提高业务素质、规范服务行为，通过他们的一言一行，向顾客展现出广隆的美好形象，进而集聚人气，形成别具一格的核心竞争力。

三是在顾客管理上，本人将进一步强化“顾客就是衣食父母”的理念，并将之贯穿于工作的全过程，真心实意为顾客提供热情、到位的服务。通过对商品分类与摆布等情况的了如指掌，主动为顾客做好店内引导、商品说明等工作，同时要努力营造良好的购物环境，全面提升服务层次和服务质量，以满足顾客不同层次的需要。

四是在商品管理上，要尽可能丰富商品，品种，要把缺货作为营业的最大敌人，视商品质量为商场的生命，进一步完善《缺货登记制度》，在缺货醒目处设立“缺货告示”，告此商品的下次到货时间，以方便客户到时购买。

五是在商品损耗管理上，要进一步强化手段。往往一个商品的损耗，至少需要5-6个商品的销售毛利才可弥补，因此我将把商品损耗管理作为门店节流、创利的重要环节来抓，从根本上提高商场的管理水平。 尊敬的各位领导、各位同仁！

新的岗位上勤勤恳恳工作，认认真真做事，清清白白做人，不辜负领导和同志们的希望和重托，将自己的每一份光和热都融化到****的事业中去，脚踏实地地干出一番事业。最后，我希望，能用你们的信任和我的努力作支撑，共铸*****商场明天的辉煌！

客房主管竞聘表演讲稿篇九

非常感谢各位领导、同志们给了我这次竞聘的机会。我叫财务主管竞聘演讲稿，今年34岁，大专文化，会计员。13年来在营业网点和储蓄事后监督工作岗位上，从事的都是储蓄会计工作。

今天我本着锻炼自己，为建行服务的宗旨站到这里，竞聘蒙自建行天马分理处委派会计主管一职。营业网点会计工作具有专业性、广泛性、从属性、服务性和琐碎性等特点，从委派会计主管应当具备的基本条件和业务素质要求看，就知道这一工件的艰巨性。

刚才参加竞聘演讲的几位同志，每个人都有自己的优势。我要说，我的优势就在于三个方面：

自省财校毕业参加工作以来，我始终不忘学习专业知识，不断地丰富自己、提高自己。参加了我行组织的政治理论和市场经济、金融管理等知识的学习。又参加了省财院货币银行学大专班（函授）的学习。使我的政治素养和业务水平不断提高。

七年的营业网点前台和六年后台事后监督工作经历，使我熟练掌握各项柜面业务操作流程和计算机前台操作技术及各项业务管理规定与操作规程，掌握银行经营管理、财务会计等基本理论知识。深知营业网点从业务办理到凭证整理归案，经营风险防范的主要在于是制度的执行与落实，知道委派会计主管工作的职责任务，明白做委派会计主管所主管竞聘申请书必备的素质和要求。

我在日常生活和工作中注意不断地加强个人修养，踏实干事，诚实待人。经过多年学习和锻炼，自己的业务能力、工作作风、组织协调能力、判断分析能力、具体处理会计工作中实际能力都有了很大提高，能够胜任委派会计主管工作。

假若我能够竞聘上岗，我打算从以下几个方面配合做好委派会计主管一职，提高委派会计拓展工作质效，树立委派会计主管优质的形象。我的目标是：我与委派会计主管共发展。

1、加强学习，全面提高自身素质。努力学习各种新知识，适应形势发展的需要。贯彻执行好国家有关财经法规和建设银行各项财务会计规章制度及操作规程。在思想上树立主人公的观念，以全局为重，以事业为重，敢言，直言，能言，善言，将自己的才智毫无保留的贡献出来，不计个人得失，不当摆设。在工作中，维护支行形象，维护班子形象，讲团结顾大局，摆正位置，当好主角。做到“三个服从”，即个性服从党性，感情服从原则会计主管竞聘演讲，主观服从客观。做到服务不缺位，主动不偏位，融洽不空位。让领导放心，群众满意。

2、履行职责，不断强化决策管理。一是组织好支行的会计核算，真实、准确、及时、完整地提供会计信息，严格岗位分工及岗位轮换，规范操作，防范操作风险，确保会计业务的正常开展。二是本着严格、优化的原则，组织拟定好支行日常检查计划，按月组织对支行进行重点检查及半年一次的全面检查或专项检查，对检查出的问题及时进行纠正。督促落实好整改上级检查及外部审计等发现的问题，重点做好拒员卡的日常管理检查，在用印签卡、抵质押物的核对，帐户的对帐，确保帐卡帐实帐相符；三是做好支行日常前台拒面工作，对重点会计业务按照规定严格进行管理。财会人员岗位变动时重要物品、单证的监交工作，对大额进出款项进行严格管理，以管理提升效益。

3、开拓进取，创新工作方法。创新永远是我们工作的灵魂。随着我行业务的迅速发展，中国建行全面实施的股份制改革，这是贯彻落实党会计主管竞聘演讲的十六大和十六界三中全会精神，加快金融改革，促进金融业健康发展的重大决策，也是我国金融业一次全新的改革实践，通过股份制改造，我行将成为资本充足，内控严密，运营安全，服务和效益良好

的现代金融企业。因此，对于不断创新基层内部管理，完善会计监督机制，创新会计信息质量和风险防范能力工作将成为我们的重点工作。围绕以上方面，在工作中我将重点对支行业务发展过程中存在的问题进行专题分析研究，提出整改意见，落实好整改情况；配合支行负责人协调好与上级行及当地与财会活动有关部门之间的关系；实施好会计基础规范化等级管理创新。

5、拓展服务理念，打造优质服务品牌。本着“银企双赢共谋发展”的服务宗旨，秉承“心系万家银行业务拓展”的服务理念，追求“我与银行共发展”的服务目标，坚持做到定期或不定期组织财会人员进行业务知识和操作技能的学习和培训，以熟练的技能为客户服务。配合支行对综合实力强、经营管理规范、业绩良好、有品牌优势、资信良好的企业和个体工商户，尤其是资信20强的企业，加强会计业务合作，为开发商、消费者等提供限时、首问负责业务主管竞聘任制评估、快捷办理的优质服务；全面实施服务环境规范、服务形象规范、柜台服务规范、会计流程规范和检查督促规范，从客户的利益出发，永远把客户的利益和需求放在首位。在会计规范化服务达标基础上，推出首问责任制、一次性告知制、同岗替代制、限时办结制、办事制和例会制等为客户提供差异性、个性化的服务。体会服务就是品牌、服务就是管理的深刻内涵，为建行业务的增长奠定了坚实的基础和良好的环境。

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，我也许还不成熟，也许还有这样那样的欠缺，我会努力努力再努力，不断完善自我，追求自我，超越自我，做一个全面发展的人。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，我一定会做得更精彩！

客房主管竞聘表演讲稿篇十

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！今天很荣幸能有这个机会站在这里参加商务部主任岗位的竞聘，感谢各位领导给我这个机会让我展示自己。

简单自我介绍一下：我叫，大学本科毕业，12月进入生产部工作，后应聘于商务部负责订单及其技术附件的整理、管理工作。关于这次竞聘，我简单的总结为以下几个关键词：能力、自我批评、伴郎、年轻的心。

在短短的2年时间里，在平凡的工作岗位上，还未能有机会让我有突出的工作业绩，也缺少管理经验，但我坚信一个人真正的走入社会，投入到工作岗位中，更能促使他成功的是他那不折不扣的人品；坚毅沉稳的性格；积极、上进、严谨、负责的做事态度和不怕吃苦、朝着目标全力以赴的拼搏奋斗的精神！而这些————我具备！

首先来谈谈能力。从进的第一天开始，我就下定决心必须从被动转向主动，必须成为自己未来的主人，必须积极地治理自己的事业。理由很简单：因为没有人比我更在乎我自己的事业与生活，让的工作对自己有价值的是我的责任。离开苏州朝九晚五的工作，进入三班制的车间实习，用当初拿笔的手去操作自己陌生的机器，我没有垂头丧气，没有失去我的笑容，因为我尊重我的选择，我相信我有这个能力改变我的现状，正如今天我相信我有这个能力竞选商务部主任的信念是一样的。从着色、并带等的工序的工作让我知道并初步了解了光纤、光缆，阅读一些光缆相关书籍和好问的习惯让我对光纤光缆的各种指标及技术参数有了大体的掌握。多年的学生生活，掌握了许多基础课程，具备了很强的学习能力，让我深深地体会到，只有不断学习、应用、再学习，实践、认识、再实践才能使自己各方面的素质不断提高。每一次提高的过程都深深鼓舞和激励着我，以更加饱满的热情投入到新的挑战中去。同时，我也深刻地体会到，挑战和机遇对于个人进步的重要性。有了机遇，要善于把握机遇，没有机遇，要努力创造机遇。一位杰出的领导者说过：“一个人在平凡的岗位上工作要做到两点，一是要认认真真的做好自己的本

职工作，二是要和和睦睦的搞好人际关系，你的工作才会被别人认可。”我进入商务部以来，一直负责订单整理工作，没有闪烁的数据可以来证明我们的工作，但这份工作来不得半点大意，订单的正误直接关系到公司的利益，关系到与客户的关系。我们订单组3个人对每个订单都进行严格的审查、校对，请示领导，听取领导的意见并及时处理，做到利益最大化，风险最低化。我们是的员工，遇到事情要多请示领导，我们要有主人翁的精神，万事以公司的利益为重。在很好的完成自己的本职工作之余，部门领导还把公司质量、环境、安全三体系资料文件的筹集、统计、审查等工作信任的交给了我，并且负责中国移动与供应商之间b2b商务平台的建设等工作。

其次、我要认真的检讨一下自己。9月份，我在处理一个订单时由于我这个不细心的大脑错误的指挥着我的这两个手指敲下了错误信息，导致错误的生产、发货，给公司造成了损失。虽然领导在处理我这个错误的时候只用了简单的2句话，张经理说“怎么这么不小心，搞出这样的错误”，尹总说“这个损失你要干多少年才能赚出来，但人非圣贤，孰能无过，知错要能改，就是好同志”。越是这2句简单的话语中我越能感受到事情的严重，也越能深刻的认识到自己的错误。这件事一直铭记我心，我知道这个损失是我目前无法补救的，我把它当作了一盏红灯，挂在我的脑前，让它时刻提醒我做事要谨慎。也让我知道大脑犹如公司的领导者、指挥者，大脑发出的指令直接决定员工的操作。就像这次的竞聘商务部主任，恳请各位领导能做出正确的选择，选出一位合格的领导者来。

再次、作为年轻一代的我来参加这次竞聘，曾有同事开玩笑的说我是婚礼上的“伴郎”。毋庸置疑，这次参加竞聘的盛晓晔主任有着多年的从业经验和管理能力，是位优秀的领导者，我也是在他的领导下顺利的开展工作，并教会我许多知识，大大的帮助我提高了各项业务水平，同时作为长兄的他也教会我很多做人的道理，我感谢他，今天我能和他同台竞聘，我感到非常的高兴，这本身就是公司对我的肯定。这次

竞聘对我来说是一个很好的机会和挑战，是一个充分发挥我才能不断获取进步的机遇，这正是我今天参加这次竞聘的目的。著名演说家戴尔·卡耐基曾说过：“不要怕推销自己。只要你认为自己有才华，你就应该认为自己有资格担任这个或那个职务。”今天我站在这演讲台上，就会以最好的心态来展示自己。这次竞聘也将成为我以后的工作的动力，激励着我成长。虽然这次竞聘是毛遂自荐，但却不是王婆卖瓜，我只是想向各位领导、各位同事展示一个真实的我。既然我达到竞聘的条件，公司就承认我有这个能力，我相信，凭着我的政治素质，我的爱岗敬业，我的工作热情、脚踏实地的精神，我一定能把主任的工作做好，决不会让大家失望。如果非要把这次竞聘会看着是场婚礼的话，今天我要说，这场婚礼也是场集体婚礼，我们都是婚礼的新郎。

下面我向大家展示一下我拥有一颗年轻的心。每个人都想实现自己的理想，像鱼儿渴望大海，像鸟儿渴望天空，每个人都在为自己的未来而拼搏奋斗。我渴望成功像甘露滋润我干涸的心灵，渴望收获像艳丽的阳光照亮我坎坷的人生之旅。然而仅仅有满腔热血的工作干劲是远远不够的，假如公司领导对我竞聘条件认同，竞聘成功的话，我将主要在以下几个方面重点开展工作：

- 1、对现有的管理制度及考核制度进行学习，根据目前情况实施创新完善，使管理更加严密，做到工作按制度办事，并要建立一整套检查和反馈机制，充分发挥现有工程队每个人的智慧与能力，做好每一次服务工作，保证他们的日常工作能够顺利开展。并在一定程度加强工程队的综合力量，以适合更多市场售后服务的工作需求。

- 2、商务部内部员工是整个部门支柱，对商务部员工进行合理科学的考核不但能提高员工的工作效率，也能提高整个部门的工作凝聚力。因此作为一个管理人员，需完善商务部有关制度的完善，科学制定员工的职责和考核，充分调动员工的工作积极性。

3、做好与各部门及市场人员，客户单位的联系，很好树立公司形象和部门形象，积极配合上级部门的检查监督以及合理处理客户来电、来函、咨询等一切问题。

4、在提高自己业务能力同时积极开展部门、公司等培训工作，提高员工的综合业务水平，发挥主动性、积极性、创造性的向上级提供合理化建议。

在此我向全体领导承诺：

1、对公司负责，对全体领导负责，不断学习，不断提高，勇于创新，勇于开拓。

2、爱厂如家，遵纪守法，对公司忠诚，自觉维护公司形象和自身形象。

3、努力提高全体员工的自身素质，做好人员的培训工作，搞好人才管理工作。

4、努力做好工程、市场、商务及其他部门的服务工作，让大环境通力配合，成为一个有机的整体。

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，我绝不会回避失败。不管最后结果如何，我都将“堂堂正正做人，兢兢业业做事。”

不管这次竞聘能不能成功，在以后的工作中我都会继续努力，堂堂正正做人，兢兢业业做事。谢谢大家，我的演讲结束！