

储备店长的演讲稿 店长竞聘演讲稿(汇总6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。演讲的直观性使其与听众直接交流，极易感染和打动听众。下面我给大家整理了一些演讲稿模板范文，希望能够帮助到大家。

储备店长的演讲稿篇一

大家好！

我今天参加竞聘的营业厅是：检察院沟通100服务店。

我竞聘的主要目的是：

- 1、通过参加竞聘不断激发我热爱企业的热情和是电信人的自豪感；
- 2、通过参加竞聘不断激发我的工作潜能和为企业多作贡献的冲动；
- 3、通过参加竞聘不断锻炼自己的工作能力和业务素质；

自建营业厅是我公司内部最小的实体运作单元，是最基层的组织单位，是承担销售与服务业务的主要载体，是公司直接面对用户的直接窗口，一个营业厅工作的好坏，直接关系到电信公司的社会形象和广大人民群众对电信公司的认识，所以必须切实做好营业厅的各项工作。

优势一：地理位置上的优势。我们营业厅背靠学田新村，面对文峰新村和易家桥新村，与邮政和电信为邻，一方面可以

带回竞争的压力，但同时错位的经营地理位置上的优势将陡现。

优势二：服务品牌上的优势。这是我们任何一个营业厅的优势，特别作为沟通100服务店，更加重视的是企业的形象和对客户的服务，这将是做好营业厅最大的优势。

优势三：自身的优势。由于应聘参加这个岗位，我会以百倍的热情去投入到新的工作岗位，我将向现任的营业厅厅长们学习好的工作经验，并把自己从事的这么多岗位积累的业务经验用于新的工作中，以一种虚心的态度学习，不畏的精神工作。

劣势一：工作经验的劣势。由于我较长时间从事的是内部工作，对营销和管理上可能存在着一种理论与实际不接轨的现象，我将通过认真学习加以改进，使自己的工作不断进步。

1、做好服务工作不断提升公司的公众形象

营业厅是公司形象的窗口，是公司产品的主要宣传渠道，切实做好服务工作是做好营业厅各项工作的基础。其中要做好销售服务工作和售后服务工作是关键。

2、做好营销工作不断提高公司产品市场占有率

营业厅的营销工作是公司营销工作的细胞，就营业厅的营销工作，我个人理解可以分为：柜台营销和社区营销两类，其中以社区营销为试点可以展开一些与社区的联合，使电信品牌走进社区。

3、做好管理工作不断完善营业厅的管理职能

营业厅是企业的细胞，但同时也是一个小组织，其管理的任务齐全，所以做好营业厅的管理是衡量营业厅厅长是否称职

的关键。我将在营业厅的管理上做好“二个加强”即：加强自身业务素质和个人素质的培养，带动整个集体的共同进步；加强沟通能力培养，带动营业厅业务的不断拓展。

如果我不能应聘成功，我将决不气馁，认真总结自身的问题，并在以后的工作加以改进，使自身不断的发展更好地服务于公司。

储备店长的演讲稿篇二

大家上午好！

首先，感谢公司给我这次竞聘的机会。对我个人来讲，这不仅是一次竞争，更是一次对自己的检验、学习和锻炼。

我今天的演讲内容很简单，一个人，一个故事，五个意识。

我叫xx□大专学历□20xx年xx月来xx大药房工作，现在是xx文化东路营业员。我的工作学习经历很简单，出生农家寒门，没毕业就在xx大药房xx路连锁店实习并转正，在此期间，我学会了药品的基础知识和营销技巧，并且提高了人际沟通能力和协调能力□20xx年x月调到东岭北街店，通过在这里的锻炼和实习，使自己对药店的日常管理能力有了很大提高。为了进一步提高自己的业务水平□20xx年x月申请来到外俯白城，在这里亲眼见证了xx大药房发展的的光明前景，更坚定了我继续为xx大药房工作的信念。

高尚的经营道德、良好的个人品质、强烈的责任感是我工作的根本。

在日常生活和工作中我做到了信守诚诺，“言必行，行必果”，从而赢得店员的信任和好评。

不计较个人得失，能吃苦耐劳，工作认真细致，条理清楚，

积极完成上级交待的工作。

当然，工作中也有不愉快的时候。一天，我正在学习店长考试的资料，我带教的实习生问我两个问题我都没回答上，他说，“这都不会，还带我呢”我当时尴尬极了，从此，我深刻认识到，必须加倍努力学习、提高业务水平，只有业务技能过硬，别人才能佩服你、认可你。从此，我会主动向他询问一些问题，与他共同学习，这样，我的专业知识得到了快速提高，对我这次通过店长考试，帮助很大。

青，取之于蓝而青于蓝。如果竞聘成功，我会在我们大药房现有的经营管理办法的基础上做好“5个意识”来管理门店。

1、时刻有危机意识：

在工作中必须有危机意识，不能有丝毫懈怠。迅速处理好突发事件，如火灾、停电、盗窃、抢抢劫等。

2、要有经营者意识：

开门迎客遇到各种各样的麻烦事，店长要从经营者的角度去考虑问题，摈弃本位思想，在自己能力范围内，一力承担，趋利避害。

3、要有教练意识：

对店员，授之以“鱼”不如授之以“渔”，教以方法和手段，比如商品陈列的方法、商品组合销售的方法等，并训练其举一反三的能力。有些新员工接待顾客时有恐惧心理，店长应及时帮助他们消除这种恐惧心理。

4、要有超前意识：

对药品市场销售信息、竞争对手、对手销售动态保持高度敏

感性，及早准备，并将信息反馈至总部，以备参考。

5、要有成功意识：

店长乃一店之主，每天面临着很多难题，很容易出现沮丧的心情，所以保持良好心态至关重要。须知，成功不仅靠过硬的本领、良好的态度或者人脉和机遇，更重要的是有坚持和不服输的心态，即要坚持不懈，不轻言放弃。

天行健，君子以自强不息！无论这次竞聘结果如何，我对会努力工作，继续前进，最后祝xx大药房财源通四海，生意畅三春！

假如我是店长

假如我是店长

我相信在我的领导下，每个人都会成为社会精英；

白草堂也会蒸蒸日上，走出xx.走出世界.冲出亚洲....

假如我是店长

让我们大家共同期待那一天的到来吧！

储备店长的演讲稿篇三

大家好！

我是来自老街店的一名理货组长，我叫xxx□在这春暖花开充满希望的季节里，我带着满心的希望与热情站在这个店长竞聘席上，我深感荣幸。谢谢领导给我们提供了这样一个展示自己的舞台，让我们用心中的彩笔勾画自己美好的未来，勾画丹尼斯辉煌的明天。

今天竞聘店长一职，我深知自己的经验不足，职业技能不够，但我有的是信心、恒心、有自信，我会用我对工作的热忱，认真，积极，努力的心态，用我的心血与汗水把欠缺的这一课给补回来。

我认为作为一名店长，一方面要严抓管理，另一方面应该发挥指导、配合及承上启下的桥梁作用。我要以“高标准、严要求”作为门店的行为指南。管理应该理为先，理的不是制度、不是流程，而是心态，是包括工作和生活在内的员工心态。就店长工作而言，对内要指导工作，制定任务，发现分析店中存在的问题，对出现的问题及时解决，提供必要的帮助。

加强员工之间的相互协作配合精神和集体观念，培养员工永不满足的学习心态，做永不满足于现状的人。我要他们不仅要掌握本区域相关知识，更要注重团队协作。

商品是有形的，而我们的服务是无形的，今天的消费

费者更加注重服务的质量，服务是提升竞争力，创造价值的必要而有效的手段。服务不仅要求营业人员熟练掌握商品知识，更需要用语言和行动来诠释我们的优质服务。服务用语不能单纯呆板地执行，而要真正使阳光服务照耀到顾客，让顾客感到亲切的暖心的服务。树立服务楷模，使服务以榜样的形式在员工中变成有形的模范，形成服务竞比的良好氛围。

店长的首要任务是领导团队完成公司所下达的各项指标；他更是一个中间人，是上级与整个店的关键人物，是组织内部沟通的桥梁。优秀的店长会善于发现工作中的问题，并及时解决；他还是一个优秀的培训老师，员工的榜样，能够指导员工出色地完成各项工任务；他还要善于激励，做员工的拉拉队长，挖掘员工的内在潜能，激发员工的工作热情。首先要得到员工们的信任，只有大家相信你，才可能心甘情愿地为你去工作。在与员工的感情方面，不仅要做到工作上的关

心，同时对她们的生活及家庭上也要时时关心，做到她们精神上的支持与鼓励。工作中要按规章制度办事，做到奖罚分明，对做的好的员工要表扬和奖赏，对违反管理规章制度劳动制度的员工就要批评和惩罚让员工自己把握其中的厉害关系。二十一世纪最缺的是人才，我还要识才用才，做一个优秀的伯乐，使有能力的人施展他的才华，给他一个展示的空间，我要做一个让员工们心里踏实、放心，信任的领导。

这次来竞聘，对我来说是一种历练、一种学习、一种自我能力的考验，希望通过本次竞聘能够与大家相互交流，互相学习，取长补短，充实自己，只有不断的学习才能提高自身素质及职业技能，为公司做出更大的贡献！如果我竞聘成功的话，那么我就算交了一份合格的工作成绩单，如果我没有成功，我只会更加勤奋地工作学习，用自己的努力来换取明天的成功。

记得竞聘组长时我说过，要用我的努力与付出，让我们枫杨店做的更好，从店组建、开业、到有了今天的业绩，都有我的陪伴。亲眼看着它一天天的成长、成熟，我很高兴，也很骄傲，相信我们每一位员工都会为之骄傲和自豪，因为他的今天和我们每一位勤恳，吃苦耐劳的员工分不开，在以后的工作当中我会一如既往，更加不断的努力向上，为我们丹尼斯为我们枫杨店做出更大的贡献。欢迎各位领导各位同事到我们店指导工作，交流学习！

我的演讲到此结束，谢谢大家！

储备店长的演讲稿篇四

大家好！我叫维娜，今年23岁，中专毕业，现任03店负责人。首先感谢公司给予我们这次公平公开的竞争平台，我很荣幸能站在这里来竞聘区域店长，对我来说，这是一次超越自我，展现自我，推销自己的好机会。

- 1、每个店的畅销款和滞销款，找出滞销款的原因，及时想出对策，自己解决不了时，向老店长和销售主管请教。
- 2、了解每个店的库存，做到不管在哪个店时，都能做到得心应手。
- 3、在销售淡季时，从各个渠道了解流行趋势和色彩搭配，同等品牌的优缺点，对员工进行培训。
- 4、要时刻具有积极的心态，引导大家不急不躁，做到稳中求胜。
- 5、不管什么时候都要以身作则，在空场时，和大家一起换模特，倾听大家的意见。
- 6、具有一定的处理突发事件的能力，严格执行公司的各项规定，不徇私舞弊。
- 7、了解员工的心态，动态，通过交流了解每个人的优缺点。
- 8、督促各个店面，整理好卖场环境，如卫生，陈列，货品整洁，给顾客和员工一个舒心的环境。

如果我做了区域店长，我会努力把它做到更好，既然公司能给我这么大的舞台，那么我一定要把舞跳得淋漓尽致，不辜负每一个人的期望，这里我对自己的工作也做了一下规划，首先每天激励自己，激发潜意识，不定期的去各个店，在了解好各个店的状况后，找出每个人的优点，和负责人商量，把店内事物分配到个人身上，让他们扬长补短。其次，将一些成功销售的案例，培养每个导购的积极心态，让他们充分意识到，顾客是我们的衣食父母，必须做到微笑，坦诚，爱心，有亲和力，把服务做到第一。然后通过游戏或故事之类的让大家意识到团队的主要性，要知道一个人在强大也敌不过一群人。

为了我今后所在门店的正常发展，我想公司能做到有法可依，我定会做到有法必依，执法必严，违法必纠，我会在第一时间理解好公司所下达的各项指令，以最快的速度下达到店内各部门，并督促各部门渐渐落实到位并且不能形式化，要具体落实到每个人、每个点，让公司以及各个门店都连成一条线，也就是说让连起来成线，组起来成网，网叠起来成面，我想也只有把面扑开了，公司才能更快更好的发展。

1、要沟通：经常与公司和我们各门店长要做到有事要积极主动与各部门沟通。

3、要交流：经常与店内员工以及各门店员交流、（心态、经验），了解店内及店外自己所不知道并且与店内正常销售息息相关的情况，真正做到取他人之长，避己之短。

4、要了解：即使未曾经历过的事情一定要了解这件事的过程与结果，真正了解了才会把这件事做的更加完美，所以对于工作当中所遇到的任何问题我都要了解这件事的过程与结果，分析利弊才能实施。

5、要总结：总结过往经验，将未曾做好的事情吸取教训，已经成功的事情寻找实施时的不足，把这些经验投入到以后的工作中去。

店内日常小事常抓不懈，才能为店面经营管理奠定良好的基础，所以店面行政管理应放在首位。

1、建立逐级管理制度，岗位职责分工细化，自上而下。使工作事事有人管，件件能落实，防止死角现象的出现。

2、作为高级饼店企业，所有员工都要求专业。注重店内人员的培训工作，培养员工、销售人员集体荣誉感和主人翁意识，以店为荣，让每位员工、销售人员充分发挥各自的潜能，使之具有爱岗敬业、服务热情周到、懂业务、会管理的高素质

人才。

3、以“追求顾客满意”为宗旨，在提高人员服务水平，加强服务意识教育的同时，注重员工、销售人员的言、谈、举止等综合素质的提高，更好的全心全意为顾客着想，减少投拆。

储备店长的演讲稿篇五

想在工作真的有收获，就要主动付出，在生活中体现是最好的修行，修禅始于心体现于行。高僧化缘是在体验感悟到的真谛以达到身心合一这就是道！做为管理者也是一样的，若想成功的管理号自己范围也是同等道理。

作为餐饮行业的管理者，我是从最基层做起的，所以我知道每上一个台阶就如同上高山拜佛一样要一步一个脚印，踏踏实实的做好每一件事情，每一份工作，这样才才有机会走上最高峰，才能见到最美丽的风景！

走入社会这所大学我就选择餐饮服务行业做我的精修课程，在这门课业当中我学会了如何做人、做事、交朋友！每件经历的事情都让我有所感悟，有所收获，不同级别的工作更是上我学会了做人、做事，特别是做一个管理者，要想做好工作就必须多面、换角度看问题，才能更好的解决企业与员工、员工与员工之间的矛盾。

在不同级别工作中正真体会到了努力靠个人、成功靠团队！左右提携，上下同欲，才是团队不倒的基石！在东方长春建立xx年的历史长河中，刘总、王总及各位店长都用时间证明了他们对东方的忠诚，他们为东方的发展奠定了不可代替的基石，他们在东方奉献了自己的青春，为了企业放弃了花前月下，为了企业放弃了很多佳节的天伦之乐做为管理者，将来有一天我如果能真的做上店长，我一定以他们为榜样，不求最好，但求更好！

老子讲，道生一，一生二，二生三，三生万物，道是什么？其实就是零，天地万物，唯大道不变，这是我们这个宇宙的规则，所以作为店长也要经常的去注重发现人才，知人善用。

储备店长的演讲稿篇六

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好，首先非常感谢公司为我们提供这个平台，让我们有机会可以去向上发展。转眼间，从我进入公司已经有5个月的时间，这5个月的时间让我学习到很多的东西，更让我得到了充分锻炼和成长，从而让我有勇气参加本次竞聘。

一、 竞聘目的

大家都很清楚，当今社会的竞争有多激烈。而为了让自己放光，首先要证明自己的存在。有竞争才有动力，不仅推动自己的成长，也推动社会的发展。参加这次竞聘，就是为了要证明自己，为自己争取更好的锻炼、成长的机会，从而推动自己的进步。

二、 职位分析

本次，我竞聘的岗位的是班长，对于这个岗位，我有自己的看法。

(一) 岗位认知：

1、 团队引导

班长作为一个团队的管理者，其一言一行无不引导着整个团队的发展，所以，班长在做好本职工作的同时，一定要起到一个标榜的作用，不仅从工作方面，还包括为人、办事方法

等等方面，班长无时无刻要考虑到对整个团队的影响，在带动团队工作的同时，更主要的是带动整个团队的建设和发展。

2、团队枢纽

所谓管理，其核心就是协调，而目的就是为了让团队、公司更加的程序化、合理化，但是在这个过程中，必定会遇到各种各样的问题，例如员工和员工之间，员工和领导之间，员工和制度之间等等，班长所要做的，就是第一时间处理这些问题，从而保证团队健康向上的发展，为公司的长期发展奠定基础。

3、团队后勤

一个军队，所有士兵都会冲锋陷阵、奋勇杀敌，而武器和面包是必不可少的。一个团队亦是如此，员工所要做的就是赚钱，为自己，更为公司，而一个班长，应当倾尽所能为员工解决后顾之忧，这样不仅可以博得同事的信任，更是可以促进团队稳定的发展。

(二) 必备素质

要做到以上几点，并不是靠说说就可以，有几点素质是必须要具备的：

- 1、 自信。它可以让人获得很大的前进动力。
- 2、 智慧。处理事情不是靠蛮力，而是靠方法。
- 3、 开阔的胸襟。身为管理人员，对于任何的不如意都要知道包容。
- 4、 很强的责任感。要把团队的事情看得很重。
- 5、 诚信正直。没有人会喜欢撒谎的伙伴。

6、 耐心。想要成功，必须戒骄戒躁。

7、 纪律。“无规矩不成方圆”！

三、 个人计划：如果我是班长。

1、 首先要做的就是认真的完成自己的本职工作，对于每个月的工作，要提前做好规划；每个月的工作结束后，也要做出认真的总结，从而为下个月工作的开展做出充分的准备。

2、 进入公司这么长时间，一直是在做tsr[]相信大家知道，作为一个合格的tsr[]平稳乐观的心态何其重要，心态的好坏直接关系到业绩的高低。所以，在完成本职工作的同时，对于每个员工的工作状态也要仔细留意，当员工的心态出现消极的状态时，首先要积极倾听大家的心声，然后针对员工的具体情况，帮助其做出调整，使其保持一个良好的工作状态。

3、 加强团队建设。衡量一个团队的优秀与否，首先，看得这个团队的业绩，对于业绩好的员工，要给予其相应的激励，从而保证其工作的热情；对于业绩不理想的员工，要及时进行工作辅导，并分配业绩好的员工，用帮带的形式对其进行一对一的帮助，但是，最主要的是要培养其对于工作方面的自学能力。其次，要看的是这个团队的综合素质，所要，要时常搞一些活动来加强团队精神方面的建设，来帮正团队员工积极向上的思想。团队建设不用花哨，但一定要有效。比如：可以在休息的时候玩一些团队游戏，来培养大家互帮互助、团结友爱的品质。

四、 职业规划简述

我刚刚步入社会，今年21岁，很年轻，而年轻就是奋斗的资本，所以，我有很大的潜力可以去发展。

首先，我要做的是“扬长补短”，我是一个开朗、乐观的人，

口才也比较不错，而且比较有责任心。但是我也有很多的缺点，比如有一些惰性，脾气稍微有些暴躁等。所以，我要尽快弥补自己性格情绪方面的缺陷，不让它们成为我得“绊脚石”，这样可以让自己得到更多人的喜爱和接近。

其次，扩充知识面。正所谓“学无止境”，随着时代的变迁、社会的发展，会诞生越来越多的新事物、新理念，为了更快、更有效的去适应社会，必须要去学习更多的东西，基本职业技能、管理学、心理学、电脑，都必须有所涉及，这样才能更有效的去带动团队。

最后，努力攀升。“不想做将军的士兵不是好士兵”，拥有良好的心态，扎实职业技能后，就要踏踏实实去工作，力求可以升到更高的位置。

也许我还不够成熟，也许我还有这样那样的欠缺，但我了解自己，我会尽快去改变、去完善、去超越，做到全面发展。最后，再次感谢公司提供的这次机会。

谢谢大家。

各位尊敬的领导，同事们：大家好！

很高兴可以借此机会，真诚地向大家展示自我，希望通过我的发言，进一步增加和同志们的沟通了解，增进友谊。在和大家共同学习、工作、生活的这三年中，我个人无论是生活上、还是工作上都得到大家很多的关心、帮助和支持，使我在工作上有了更快的进步，在学习上有了更大的提高，在生活上受到大家无私的关爱。借此机会，我诚挚地向大家表示衷心地感谢。

一、要有吃苦耐劳、默默无闻的爱岗敬业精神。爱因斯坦说过：热爱是最好的教师。我热爱农业和农村工作。三年来，我被安排在农技、林业、劳务、办公室等多个岗位工作，我

总是力所能及尽我最大努力全面完成了党委政府交办的每个岗位的各项工作任务，毫无怨言。对于我镇整个农业和农村工作来说，我所做的只是微不足道的，我能做的也只是很少的部分，我把所做的一切都当作是我学习、成长的一个重要机会来作为我工作的动力推动每项工作的开展。

二、要有虚心好学、开拓进取的创新意识。自参加工作以来，我始终没有放松过继续学习，勤钻研，善思考，多研究，不断地丰富自己、提高自己。至今，我一直都在进行农业和经济管理等相关专业的学习进修，打下了扎实的理论基矗自学了计算机知识，能够熟练地进行文字处理、上网操作以及计算机日常维护。

三、要有严于律己、诚信为本的优良品质。在日常的学习，生活和工作中，能以大局为重、宽宏大量，从不斤斤计较个人利益；能严格要求自己，尊敬领导，团结同志。

四、要雷厉风行、求真务实的工作作风。我信奉诚实、正派的为人宗旨，坚持踏实的工作作风、求实的工作态度、进取的工作精神，坚持不唯书、不唯上、只唯真、只唯实，在工作中认真负责，勤勤恳恳，兢兢业业，任劳任怨，干一行，爱一行，钻一行，精一行。

另一方面我认为自己具备后备干部所必须的五点素养。

一、是有一定的政治素养。我注重政治理论知识的学习和思想意识的改造，尤其是注意收集有关大政方针政策的信息和动向，因此能够始终保持坚定的政治立场和较高的政治敏锐性。

二、要有较强的工作实践。我深知农业和农村工作的重要地位，熟悉乡镇工作的职责、任务和规范，清楚乡镇工作人员所必备的素质和要求，也逐渐总结出了一些工作方法和策略，具有独立处理问题的能力。

三、要有一定的组织协调能力和管理能力。

四、要有一定的创新能力。我思想活跃，接受新事物快，爱学习、爱思考，工作中注意发挥主观能动性，超前意识强，有利于开拓工作新局面。

五、要有一定的文字驾驭能力和语言组织能力。

一是要实现由普通事业人员向综合管理人员的角色转变，当好党委政府的参谋助手。要在党委政府的正确领导下，以“认真”和“落实”为基准要求，以学习为动力，以“三个用心”为准则，以大局为焦点，不断提升自己的综合管理协调能力，出色完成工作任务。二是要实现由原来的“领导怎样说，我怎样办”向“我认为应该怎样去办，怎样办好”的思维方式转变，对自己的工作要做到认真负责，心中有数，有计划、有安排、有步骤、有措施地落实到位。

其次，在工作实际中争当“三员”：

一是献计献策，当好“咨询员”。

首先，对办公室的工作，要尽职尽责，全面了解镇情及各方面信息，向领导提供合理建议，为同事提供方便的服务。其次，既要有统筹兼顾的意识，又要能独挡一面，解决各类临时性、突发性的问题。总而言之，要做到尽职不越权，帮忙不添乱，补台不拆台。

二是立足本职，当好“服务员”。

办公室工作是个综合协调部门，具有举足轻重的地位，我在以后的工作中，将认真履行好办公室职能，在认真完成本职工作，当好党政参谋助手的同时，认真搞好后勤工作，成为大家工作、生活的贴心的“服务员”。

三是搞好关系，当好“协调员”。

天时不如地利，地利不如人和，团结就是力量。人的自身能力都是有限的，雷锋同志曾经说过，一滴水只有放进大海里才永远不会干涸，一个人只有当他把自己和集体的事业融合在一起的时候才能最有力量。我将在今后工作中始终坚持以“三个服从”要求自己，以“三个适度”为原则与人相处。

“三个服从”——一个性服从党性，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。

“三个适度”——冷热适度，对人不搞拉拉扯扯，吹吹拍拍，进行等距离相处；刚柔适度，对事当断则断，不优柔寡断；粗细适度，即大事不糊涂，小事不计较。做到对同事多理解，少埋怨，多尊重，少指责，多情义，少冷漠；刺耳的话冷静听，奉承的话警惕听，反对的话分析听，批评的话虚心听；力争在服务中显示实力，在工作中形成动力，在创新中增强压力，在与人交往中凝聚合力。

各位领导、各位同事，不管此次竞争成功与否，无论最后的结果如何，我都将践行自己的工作要求，并力争工作更有成效。我以最诚挚的态度寻求大家的帮助和支持。给我一次机会。我会用行动证明，大家的选择是正确的。

谢谢大家！