

2023年度轧轧钢车间主任总结(汇总13篇)

教师总结不仅可以帮助我们发现自身的问题，还可以让我们更好地认识自己的优势和特长。以下是一些学期总结的样本，其中包含了对学习成果的总结，对不足之处的反思，以及对未来目标和计划的展望。

度轧轧钢车间主任总结篇一

尊敬的各位领导、评委、同事们：

晚上好！本人xxx□1996年来xx医院参加工作，先后在我院中、西药房、护理部、化验室等部门工作，现担任药事管理小组组长，具体负责药品采购、入库工作。工作10年中，先后荣获院先进工作者、静脉穿刺能手。药事管理是医院的技术职能科室，负责全院有关药品和药事管理事宜的工作、以及组织实施《药品管理法》和有关药政法规的执行及监督。今天我站在这个竞聘的讲台前，以一颗平常心来参与药事管理小组组长岗位的竞聘，我的目的是在求真务实中认识自己，给自己一个展示自我的机会。我竞聘的理由是：

自1996年工作以来，先后在xx各部门轮转工作，对各岗位的工作制度、工作职责及操作规程比较熟悉。由于工作岗位和工作环境的不断变换，具有较好地综合工作能力，也积累了相对丰富的'工作经验，所有这些都利于我尽快进入角色，适应新的工作要求。

在我担任药品采购的这两年中，能遵守国家的法律法规及医院的相关制度，恪守职业道德，廉洁自律，把好药品质量关，坚持按药品主渠道购进药品，以积极、严谨的工作态度为临床一线服务，具有较好的口碑。

10年的工作历程中，我与各科室的同事相处融洽，在与人、与事中能顾全大局。当然我也看清自己的劣势，比如我目前的学历还是中专，与领导的要求存在有一定的距离，管理知识比较匮乏，但是如果组织给我一个舞台，相信我会以此为契机，不断完善自我，努力提高自己的综合素质。

如果能竞选成功，我的工作目标是：“以为争位，以位促为”。医院药事管理工作现已处在一个转型期，将从以药品为中心，以保障供应为主要任务，逐步转向以服务病人为中心，以临床药学为基础，以促进临床科学、合理用药为目的，开展药学技术服务和相关的药品管理工作。如何深化“一切以病人为中心”的服务理念，将是提高药事管理整体业务水平的问题所在。

我将在各位院领导及科主任的领导下，从以下四个方面开展工作：

一、是组织贯彻药政法规，坚持依法管药。《药品管理法》的实施，标志着我国药品管理工作进入了法制化的管理轨道，我将在科主任的领导下，组织科内人员认真贯彻执行《药品管理法》及有关药政规章制度，每一个环节都应依法办事，形成依法管药的局面。

二、是有计划地供应质量合格药品。保证患者用药安全和“质量第一”是药事管理工作中必须遵循的原则。根据我院的规模和要求，以及我院的《基本用药目录》，做到药品有计划、合理、科学地供应。同时在药品供应中，注意信息，定期分析和统计各科室的用药情况并迅速反馈，编制出合理的采购计划。严格把握药品的进货渠道，严防假劣药品流入，保质保量。

三、是开展临床药学工作，抓好合理用药。近年来，新药的不断问世，尤其是胃肠道药物品种逐渐增多，如何恰当选用药品，最大限度地发挥药品疗效，降低毒性，减少药物的不

良反应，这是药学工作者的新任务。定期组织处方分析，做到合理用药。同时组织好新药的临床试验和“老药”的再评价，为筛选临床基本药物提出科学依据，尽一切力量确保用药的安全有效，最大限度地避免药源性疾病的发生。

四、是注重人才培养，提高药剂人员素质。随着现代医学的发展，药事管理的工作由简单到复杂，面临的学科不断扩大，这就要求我们药剂人员不断学习，更新知识。我科现工作人员参次不齐，药剂科人员培训工作是一项重要任务，依据药剂科各级人员的岗位责任，认真组织落实，严格进行考核。只有抓好人员培训工作，提高全体工作人员的技术水平，才能很好地完成各项实际工作。

以上是我对搞好药事管理工作的一些设想，恳请各位领导、各位同事评判。无论竞争的结果如何，我都非常感谢院领导给我创造的这次机会，也非常感谢大家对我这水平不是太高的演讲所保持的耐心，我的演讲完了，谢谢！

度轧轧钢车间主任总结篇二

尊敬的领导、评委、同事们：

大家好！首先非常感谢各位领导、同事们给了我这次竞聘机会。

我叫覃芳华，xx年6月毕业于河池学院计算机科学与技术专业，xx年1月就业于大化县邮政局。现为大化县红电街支行储蓄营业员。我这次竞聘的岗位是岩滩支局副局长，参加此次竞聘的目的是想通过竞争来展现自我、挑战自我、超越自我、追求进步、主动给自己更大的压力，并积极化压力为动力，勇挑更重的担子，敢负更大的责任，更好地为邮政工作服务，同时也通过自己勤奋的工作来实现新的人生价值。

我今天演讲的内容主要有两方面：一是我竞聘岩滩支局副主

任的优势，二是做好岩滩支局副局长的工作思路。

首先，竞争这一岗位，我具有以下优势：

从xx年1月进入邮政工作的三年来，我先后在岩滩支局、大化红电街支局从事储蓄营业员工作。通过长期与顾客打交道，我掌握了许多单纯依靠学习所得不到的工作方法和技巧。有3年扎实的实践和丰富的经验为基础，我一定会很好地担负起这一职务所赋予的各项任务。

。曾参加广西区邮政金融第二批理财经理培训班，系统和深化地学习有关金融知识。根据工作需要，我先后学习了保险、基金、会计等多方面专业知识和技能，并取得了“保险从业资格证书”。

我始终坚定不移地认为，良好的工作作风和出色的业务能力同等重要，尤其对于我们金融服务行业，更是如此。所以我在工作中一直坚持“以顾客为本”的思想，认真解决顾客遇到的困难和问题。我认为只有具备良好的工作作风，才能树立良好的形象。

我在工作中能够很好地处理本职工作与其它工作之间的关系，积极帮助同事解决存在的困难和问题。积极参与劳动竞赛，并曾被评为“20xx年度先进个人”。

基于以上的业务经验和知识积淀，我认为在领导和同志们的帮助支持下，我能胜任岩滩支局的工作。假如如愿，作为支局负责人之一，我将认清形势，考虑长远。岩滩支局是大化县局一个较大的支局，其地理位置优越，是岩滩镇的金三角地段，也是发展邮政各项业务的最佳口岸。岩滩镇只有邮政储蓄和信用社两个银行的竞争，据统计，岩滩邮政储蓄和信用社的存款率各占一半。据观察，虽说前来岩滩支局办理业务的人络绎不绝，但始终小笔业务居多，缺乏大金额的交易，而且街日子的工作量比较大，繁忙中难以取得预料

中的成绩。此外，由于小金额的长时间重复业务，使员工产生了疲倦感，由此导致员工在工作中的积极态度难以由始至终。农资方面的竞争比较大，包裹、函件、快递EMS这方面的竞争比较小。要如何更好的发挥我们的优势？如何把我们的劣势往好的方向发展？如何提高本支局的收储率？如何发展理财产品？针对这一系列的问题，我制订出以下几点工作思路：

站在客户的立场上为他们服务，“急客户之所急，想客户之所需”。首先，满足客户的精神需求，搞活服务，吸引储户存款，在办理业务过程中，客户也有各种各样的精神需要，如交往的需要、道德的需要和受人尊敬的需要等等，这些精神需要，可以促进我们之间的相互沟通、相互往来，也为我们扩大业务范围打好基础；其次，储户参加储蓄是生活消费中把一部分暂时不用的钱存起来，储蓄的这部分钱包含着客户付出的劳动，暂时的存入是为了今后更好的生活备用，我们要积极的为客户理好财，向客户推荐好的理财产品，为客户提高收益，把储户的资金安全保密工作做好，以拓宽收储渠道。

技术不断发展、知识不断更新。邮政系统与其他银行系统一样，操作软件不断升级，新技术更是不断出现。在这一过程中，新知识、新技术的应用是不可避免的，这对我们工作人员的业务水平提出了更高的要求，需要我们在保证熟练完成现有业务的同时，增强工作的积极性、主动性和预见性，超前学习一些将来可能用到的知识和技能，如外语、外币业务知识等，做到未雨绸缪。只有这样，才能更好地适应新形势的需要。要实现上述目标，作为支局负责人之一，我将与支局主任一道，提高对员工的业务水平要求，在内部建立一整套科学的学习考评制度，营造一种良好的、积极向上的学习氛围。我本人更要充分做好表率，组织同事对一些新事物、新知识的学习与讨论，营造出浓厚的学习氛围，争取跟上时代的发展的步伐，走在全局业务学习的前列。通过强化学习，促进工作效率和工作质量的提高，最终让储户感觉到，我们

的工作质量更好，我们的工作效率更高，我们的综合素质更强。同时加强知识储备，为未来发展奠定坚实基础。

度轧轧钢车间主任总结篇三

尊敬的领导、评委、同事们：

大家好！首先非常感谢各位领导、同事们给了我这次竞聘机会。

我叫xx，今年23岁，适逢这次难得的竞岗机会，我本着锻炼、提高的目的走上讲台，展示自我，接受评判，希望靠自己的能力更好地为我局的邮政事业服务。

我进局5年了，虽没有做出很大的业绩，但我一直在前台工作，通过长期与顾客打交道，我掌握了许多单纯依靠学习所得不到的工作方法和技巧。通过这次展示自我的机会，能够在此就自己的个人想法，及工作思路向各位领导和同志们进行汇报，我感到非常荣幸。

邮政支局是邮政企业生存和发展的基础，也是经营、服务和业务发展的最前线。邮政支局长是兵头将尾。官职太小，责任重大。常常开玩笑的说，除了老总需要各方面都管，就是支局长什么都要管了。的确，支局里的各项工作支局长都要负责。卫生，服务，业务处理，安全，人员管理，任务营销，哪一项，支局长都不能欠缺。

详细把邮政支局长的每一项都讲完，不是一句两句可以讲完。我也请教过很多人，但他们都很谦虚。可是做支局长，就得把它做好，用我不行或者我不知道来说，是不可能的。我很诚恳的对，勤勤恳恳，兢兢业业的支局长们和在坐的有过基层支局领导经历的同志们说，大家辛苦了，感谢你们。

要把支局长做好，需要关注很多东西，谨小慎微，都要注意到。我认为有三点

我说两个原则。一，企业利益高于个人利益。

这个道理说起来很明显，但是在实际中，却经常觉得它太大，用不着。其实不然支局不论大小，也是一个整体，这个整体的氛围良好，其乐融融，大家朝着一个目标努力，支局发展也蒸蒸日上。反之，内部人员钩心斗角，矛盾激化，消耗这个小整体有限的资源，阻碍着支局的发展，是企业管理上最不想见到的内耗。要搞好内部管理，和谐团队精神，重视团队建设，加强对团队自主性、思考性、合作性的建设。我觉得主要在于沟通，沟通就是学习。沟通是解决问题、化解矛盾、融洽关系的有效途径之一，其关键是要学会主动沟通。沟通主要有三个方向：往上沟通、往下沟通和水平沟通。

往上沟通就是要主动汇报，将工作的结果报告给上层领导，使领导心中有数。而对于本职工作中的重点或难点问题，首先要自主处理或解决，不要动不动就推给领导。向领导请示工作要突出中心，简明扼要，事先做好准备，克服心理障碍。

往下沟通就是要关心和爱护职工，了解职工的思想情况和工作动态，为职工解决实际问题。在沟通的过程中，应肯定职工的工作成绩，同时指出应该避免犯的错误。还要接受职工的有建设性的意见或建议，并给予鼓励，给予锻炼的机会，使职工更好更快地成长。

水平沟通就是要以诚相待，主动加体谅、谦让。一是对于比你资历深的同事要尊重，只有尊重对方才会赢得对方的尊重。二是需要对方帮助的工作，必须先提供对方协助，再要求对方配合。三是水平沟通因为牵涉到不同的部门，而且级别平等，所以合作起来要考虑双方的利弊，注意双赢的合作结果，以达到好的效果。

潜江邮政是一个大的团队，各个支局是小团队，每个人都应该相互配合、支持工作，我们的小团队才能在市场竞争中更好的发展。

二，风险必然存在时，选择小风险。

邮政是一个服务型企业，工作中总会有或大或小的客户纠纷产生，不能因有些纠纷不能妥善解决而影响邮政的形象和信誉。要了解客户纠纷产生的原因，以便在工作中杜绝此类情况。客户的期望越来越高，客户更注意自己所得到的服务，有了更高的要求，需要更好的服务质量。产生的原因有客户的原因、设施设备的原因、营业员的原因、服务水平和服务能力的原因。时常因设备问题或其他硬件设施不能为客户服好务，或因营业员服务态度不好、处事不公、违章办事等行为而引起客户不满，造成客户投诉或申告。

解决纠纷要诚信公平、合法依章。积极有效的解决纠纷后，要对客户及时进行回访，发掘客户的真正需求，同时有可能将纠纷转化为另一次销售机会。委婉让客户确认处理结果，以作依据，以防客户反悔。认识到这些，就要尽量预防风险，管理风险。这个原则是风险出现以后，应该尽量减少损失。而不是害怕风险，一味躲避。

随着市场竞争的日趋激烈，各级邮政企业都加大了营销队伍和营销体系建设的力度，以提高企业的竞争能力，其重视程度前所未有。当前，市场营销已经成为邮政支局工作的重中之重，是支局长们关注度最高、投入精力最多的一项工作。支局没有专门的营销队伍，支局长就是第一营销员，支局全体员工都是营销员，要把全员营销的观念日益深入人心，成为推动支局又好又快发展的重要力量。

支局经营的目的是赢利，没有赢利的支局要谈发展只是一句空话。而赢利是靠营销来实现的，市场营销的成败直接关系到企业的兴衰存亡，我们邮政企业也不例外。因此，在确保我们邮政产品、服务质量和用户利益的前提下，为最大限度地拥有用户、占领市场，不妨运用各种无规则的营销手段，而脸皮厚点儿正是行之有效的营销手段之一。

市场营销是一门系统的学科，而在实际应用中却往往是无规则、无定式的，要结合激烈复杂的市场竞争实际，才能在市场竞争中取胜。提高竞争优势，把握好有形的实质资源，利用好无形的人员技术、邮政网点、邮政声誉资源，确定好目标和价值，制定好策略，在适当的环境下执行，有时也需要创新营销手段。如今的邮政产品几乎没有不可替代的，就连邮政专营的信函也有多种可替代产品，包裹、报刊、汇兑等传统业务更是如此。如今顾客对产品和服务的选择范围也越来越广，为引导用户接受我们的产品和服务，有时施以非常规手段也是必要的。比如在营销过程中，也需要好好夸夸我们的产品或者服务，除正面的介绍宣传外，有时善意的忽悠既可以达到我们的营销目的，又可帮助用户拓展市场，达到双赢目的。

执行力，就个人而言，就是把想干的事干成功的能力，对于企业，则是将长期战略一步步落到实处的能力。执行力是企业成功的一个必要条件，企业的成功离不开好的执行力，当企业的战略方向已经或基本确定，这时候执行力就变得最为关键。那么如何提高执行力呢？首先，要设立清晰的目标和实现目标的进度表：这个目标一定要可衡量、可检查，不能模棱两可。目标一旦确定，一定要层层分解落实。其次，找到合适的人，并发挥其潜能。执行的首要问题实际上是人的问题，因为最终是人在执行企业的策略，并反馈企业的文化。其三，修改和完善规章制度，搭建好组织结构。企业做大之后，只能通过规则来约束，规则是一个组织执行力的保障。其四，倡导真诚、沟通的工作方式，发挥合力，使效率得到最大限度的提高。

一个人除了会做还是远远不够的，还要有工作意愿(动机)，即要自动自发。所谓的自动自发不是一个口号一个动作，而是要充分发挥主观能动性与责任心，在接受工作后应尽一切努力与想尽一切办法把工作做好。初次听来，这似乎只是一条普通的定义，但细细品读后，到反而觉得它更像一种面对人生的态度。现在的我们，生活在高速发展的现代社会，每

时每刻都会接受一些新的挑战和挫折。其实，人的一生不可能永远一帆风顺，总会经历一些小风小浪。在这些小风小浪面前，有人退却了，就这么平庸一生，甚或开始怨天尤人；当然，也有人在同样的环境中脱颖而出，成为了强人或名人。其实，这一切的一切，就在于那一念之差。而所谓的一念之差，其实就是一种态度。面对生活，面对工作，面对人生的态度。仔细想来，自动自发就是一种可以帮助你扫平一切挫折的积极健康的人生态度。如何强化我们的执行力，我觉得需要做好以下几点：一、树立明确的目标，确定执行力的方向。确定目标，它建立在对企业内外部信息和各类资源进行认真分析，特别是建立在对一系列问题得以确认并提出构想的基础上。就企业运行而言，目标是系统的，有层次的。二、团结协作执行力的保障。团结协作是一种良好的职业道德。但每个人由于在工作中所追求的利益上的偏差和自身素质的不同，并不一定都能做到这一点。这就需要创造培养一种团结协作的环境。三、知识与技能提高执行力的基础。知识与技能是靠人员来提供的。它不仅体现在完成任务的能力要求上，而且体现完成任务的效率与质量上。

复杂多变的外部环境是一个动态环境，其中任何一个因素的变化都会或早或晚、直接或间接地对支局各阶段工作的开展产生不同程度的影响，要想在复杂多变、竞争激烈的经营环境中保持长盛不衰，就必须将安全经营提高到战略的高度。

安全经营是指以安全为导向的发展战略，具体讲是指在经营过程中通过对支局内外环境的分析，掌握有可能影响支局经营目标实现的不确定性因素，辅之以相应的风险管理措施，最大限度地避免或减少不确定性因素对支局经营的影响，以提高支局经营安全程度，获取最佳经营效益。

安全管理与生产过程中的违章及隐患是一对天生的矛盾，越是生产忙任务急的时候，要生产还是要安全，往往会形成争执。所以强调：生产再忙，首先要保障职工生命和支局财产安全，要严格安全规程，坚持对隐患限期整改。在工作中不

断建立和完善相关规章制度，积极进行安全防护设施建设，认真贯彻执行各项规章制度，这样，才能全面提升竞争力，树立邮政百年品牌形象，促进邮政事业的持续发展。我最后要说的是，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，实现我更好地贡献于单位服务于顾客的愿望。但是，我绝不会回避失败。不管最后结果如何，我都将一如既往地勤奋学习，努力工作。谢谢大家！

度轧轧钢车间主任总结篇四

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！

今天是个难忘的日子，是我第一次面对大家进行竞聘福利园区副主任职务演讲。首先感谢组织和领导为我提供的这次难得的机会。我个性温和，但充满激情；我做事稳重，但不善张扬；我为人正直，但不固执。

我叫xxx，今年28岁。中共党员，20xx年6月参加工作。“十年磨一剑”，基层计生站；工作九年半，情系民生愿；计生工作难，正好多磨练。我常常扪心自问：我还该不该有自己的梦想？我还有没有梦想？我的梦想在哪里？我深思过，惆怅过，彷徨过。凭心而论。我的工作经历大部分时间在基层，我的人生可谓平凡而普通。参加工作近十年，我一直默默无闻地奔忙在基层计生工作上，这次竞聘xx县社会福利园区副主任职务又给了我一次挑战自我的机会。我没有辉煌过去，但是我会把握好自己的现在和未来。为此，我在这里展示自我，并非标榜自我，目的是为了在座的各位认识我、了解我、帮助我、认可我、支持我。我希望靠自己的实力而不是运气赢得这次的成功应聘。

1、我具有较丰富的基层工作经验，出生在农村，工作在基层，了解农村，了解基层，了解农民，工作得心应手。

2、有较强的工作能力，日常生活和工作中，重做人、重素质、重修养，奉信：“清清白白做人，实实在在做事，默默无闻奉献”的原则。能够踏实干事、诚实待人。在领导和同志们的关怀与帮助下，我的组织协调能力、判断能力、办事能力都有了很大的提高。

3、有乐于奉献的敬业精神。爱岗敬业，能干一行爱一行，一心一意把工作做好。

4、我热心好学，有一定的组织协调能力和字组织能力。我喜欢读书看报，在平时的工作中，也写一些信息、先进事迹、经验材料等。

5、我是女性，这在大多数人认为是我的劣势，我恰恰觉得这正是我担当社会福利工作的最强优势，我真诚、随和、宽容、乐观、善良、心细，同时还有一定的年龄优势和敬业精神。

假若我有幸竞聘成功，我将不辱使命，更加努力地工作□xx县要成为老百姓最幸福的地方，首先，社会福利园区要成为老百姓最幸福的乐园。

我深知：社会福利园区工作是一项需要支持和奉献的社会公益事业，这里有一群需要阳光和爱心的群体，这里有收养的“三无”老人和孤残儿童，须实行养、治、教并举的工作方针，保障弱势群体的合法权益，维护社会稳定。这里需要把阳光雨露洒进每个人的心田，更需要真心、诚心、爱心、耐心和无私的奉献之心。

假若有幸竞聘成功，我将协助主任以创建“五个好”（领导班子好、党员队伍好、工作作风好、管理机制好、服务业绩好）和争当“五带头”（带头学习提高、带头争创佳绩、带头服务群众、带头遵纪守法、带头弘扬正气）作为总体目标，充分调动园区职工积极性，努力克服一切困难，为养老福利事业做出新的贡献，为我县社会福利园区工作增光添彩。

1、全力以赴协助主任做好园区主要工作，出色完成领导交办的各项任务与日常工作。摆正位置，当好配角。在工作中，坚持多请示多汇报，工作到位不越位。

2、加强学习，提高素养；精通业务，不断“充电”；尽快完成角色转换，胜任本职工作。

3、努力工作，不计得失。工作中，兢兢业业，踏踏实实，勤勤恳恳，吃苦耐劳。

4、与时俱进，开拓创新，围绕园区工作目标，研究新情况，解决新问题。增强服务意识，发挥上下沟通，左右协调的桥梁作用。

5、发挥集体智慧和力量，充分调动全体人员的热情和积极性，多关心帮助，少指手画脚；多埋头苦干，少弄虚蛮干。

今天，我是本着锻炼、学习、提高自己的目的参加竞聘的。如果竞聘成功，我会努力；若竞聘不成功，我会更加努力。人生不言败，每走一步，包括这次竞聘，都属于成功。我将以这次锻炼作为新的起点：对人生，多一份体验；对他人，多一份担待；对工作，多一份努力；对领导，多一份尊敬；对同志，多一份理解；对百姓，多一份微笑；对生活，多一份热爱；对家庭，多一份责任；对社会，多一份奉献！我相信，只要我努力，我就一定会做到。

谢谢大家！

度轧轧钢车间主任总结篇五

之所以应聘这个岗位，主要从事送电线路运行与检修工作期间，经过不断的学习和实践，积累了较为丰富的.线路工作经验和相关知识，自身具有以下几个特点：

参加线路工作以来，在较短的时间内，能够及时掌握东海地区电网结构的运行方式，根据线路工作日常经验，准确划分出各种特殊地段设备的重点维护及预防性巡检、测试等任务，特别在近年来公司对线路大修、技改等工程上，结合线路状况实际，能够对初步设计方案提出的合理准确的建议，并多次被采纳运用；另外，对大中型线路施工过程中的各种措施、工艺及方案较为熟悉。

自参加工作以来，无论在什么岗位，始终以饱满的热情、全身心的投入到自己的本职工作中去。除了努力做好每一件平凡的小事，忠于职守、尽心尽责的完成自己的本职工作之外，曾多次借调市公司参加新建220□500kv的线路验收工作；多次配合工程公司负责拆除旧线路、部分新建线路施工等任务；本人负责实施的班组年度qc创新成果课题，连续四年荣获市公司qc活动二等奖荣誉，业务方面积累了丰富的工作经验，总结为八个字“收获颇多、受益匪浅”。比较清楚公司各个部门、各个环节之间的相互关系，这是对线路设备进行管理的重要基础和必要条件。

工作以来，始终不忘读书，勤钻研，善思考，多研究，不断丰富自己、提高自己□20xx年参加市公司送电线路运行与检修专业技能比武，主要演练了理论基础、施工工艺和常见故障处理方法等；多次参加公司举办的安全培训班并负责讲解演练紧急救护法的实施，在培训过程中，进一步加强和巩固了自身素质，提高了自己的专业技术水平。

从20xx年担任班长以来，班组连续三年分别被市县公司评为“优秀班组、线路专业优胜单位”，本人近年来多次被市、县公司评为“优秀党员、先进生产（工作）者、十佳文明职工、安全之星”等。

如果我能够有幸担任线路工区副主任一职，我将保持高度的工作激情投入到实际工作中去，努力提高送电线路的安全与

稳定运行质量，推进公司安全、稳定、高效、经济的发展目标，争取送电线路的整体维护水平实现一个质的飞跃。如果应聘成功，我将打算从以下几点做好自己的本职工作：

一方面不断提高自己的政治理论水平，加强自身的道德修养，激励自己善于发现、思考、解决问题的能力，树立“到我地方，问题结束”的思想；另一方面加强业务知识的学习，自觉养成在工作中始终保持紧张感的作风，主动工作的精神，敢于承担责任，把职业责任感贯彻到工作中的每一个环节，以确保人身、电网和设备的安全来实现自己的人生价值。

严格贯彻执行上级颁发的各种规程、制度和技术标准。对日常检修、清扫等工作任务必须要事先安排有条理性，思路清晰，有安全措施布置，并对实际执行情况进行监督，做到有部署、有检查、有落实、有回音。在实践中不断发扬民主，和大家一起搞好本部门的日常工作，激内部活力，规范各项工作规程，建立健全各项规章制度，做到管理有章可循，扎实工作，锐意进取。

1)、抓好设备的基础资料管理工作，建立完善设备档案，包括各种记录、测试报告、图纸、技术资料等，充分掌握设备健康状况，为今后电网大修、技改工程的计划编制提供合理可靠的数据。

2)、切实抓好设备的各种巡视、清扫、测试和缺陷消除等基础工作，从源头上杜绝各类设备不安全现象的发生，早发现、勤分析、快落实，对缺陷处理的及时率、合格率严格考核，确保设备安全健康运行。

3)、无论此次应聘是否成功，在设备检修方面要一如既往的继续坚持跟班作业，尤其在线路现场巡视上，依旧坚持2条/月线路的监察性巡视，便于及时发现设备变化和存在问题的可靠措施，监督巡视人员的巡视质量。

根据我部门人员性质实际，多数工作依靠社会化用工人员来完成，结合线路工作的气候特点，可以充分利用安全活动日和阴雨天气时机，合理进行安全知识或专业知识的学习，切实帮助大家提高解决工作中实际难题的能力，营造边学、边干、边提高的良好氛围，同时根据人员不同的特点，有针对性的强化发挥工作专长，培养一些技术骨干，努力营造一个既有分工、又有协作，既有纪律、又有情趣的生动活泼的工作局面，尽可能地使每位员工能相当出色地做好本岗位的工作。

我将以“忠于职守、尽心尽责”为信条，奉行“把工作完成在

昨天”的理念，保持“每天多做一点”的态度，彻底养成雷厉风行、决不拖延的良好习惯，坚持“安全第一、要事第一”的原则，做一个工作效率较高的人才。

以上是我对自己的客观评价和任职后的工作想法，恳请各位领导和评委能够给予严格的监督考验和大力的支持，最后我想说的是，如果我在此次应聘中不能取胜，说明我还有不足之处，我会认真总结不断努力，仍将一如既往的恪尽职守，努力学习，勤奋工作，为公司奉献自己的微薄力量。

谢谢！

度轧轧钢车间主任总结篇六

各位领导、各位评委大家好：

我竞聘的岗位是办事处副主任。

我叫张启川，今年35岁，高中毕业，现任北沟办事处客户经理。这次竞聘是一次难得的学习和锻炼的机会，也是展现自身价值的机会，希望得到大家的认可。

自1990年10月参加工作至今，我已经在咱们农行工作了十五个年头。在这期间，我亲身经历了农行的巨变。在市场经济的大潮中，我们北沟办事处的全体干部职工，在行党委的正确领导下，群策群力，大胆创新，努力拼搏，取得了骄人的业绩。在北沟农行的长期工作中，我与当地的群众和企事业单位建立了良好的关系，积累了丰富的工作经验。对北沟辖区详尽的了解是我这次竞聘的优势。一旦踏上新的工作岗位，我将在最短的时间内，以最快的速度投身到工作中去，把握机遇，迎接挑战。如果这次竞聘成功，在以后的工作中，我将做以下努力：

办事处副主任是我们农行工作在最前沿，最贴近职工，最贴近用户的基层干部，他要求我们具备很强的工作能力，丰富的的工作经验，要有广泛的亲和力，和与时俱进的创新精神。所以在今后的工作中，我一定努力学习，掌握现代化的专业知识和业务技能，以及先进的管理经验，使自己的思想水平和业务水平永远保持较高水准。在工作中坚决做到服从上级的领导，全力配合正职的工作，维护集体利益，团结好每一个员工，起到承上启下的作用。同时虚心听取不同意见，坚持原则，凡事要掌握好一个“度”字。

我们金融系统是一个非常重要的服务型行业，所以服务是我们的灵魂。只有靠优质的服务才能赢得客户，拥有市场，我们必须靠服务取胜。有人说“搞中间业务要靠关系单位，搞存款要靠亲戚朋友”。可是我认为这些潜力是有限的，而服务的潜力是无限的，我们只有抓住服务这个中心，把服务做到社会的每一个角落，让农行的品牌深入人心，真正和群众建立起“鱼和水”的关系，才能真正拓展新市场。巩固老市场，才能立于不败之地。同时，服务是要讲究方法的，每一件事情都有它的自身差异，都有它的独特性，这就要求我们在实际工作中，要有的放矢，开展卓有成效的创造性的工作，创新出效益，创新求发展。

首先在管理方面，树立“以人为本”的观念，想职工之所想，

急职工所急，增强凝聚力，发扬团队精神，营造良好氛围。俗话说“人心齐，泰山移”，大家心往一处想，劲往一处使，就没有克服不了的困难。

第二，建立完善合理的激励制度，充分调动职工的工作积极性和劳动热情，使大家真正能够做到“笨鸟先行，快马加鞭”。

第三，工作制度是我们必须遵守的行为准则，它是几代人工作经验的积累，有的甚至是以生命和流血为代价的。所以在不断总结经验，完善制度的同时，落实更是关键。如果没有落实，再好的制度，再好的措施，都只是一纸空文，只有严格地落实工作制度，才能保证我们的工作安全顺利地完完成，才能使我们的管理水平达到一个新的高度。

以上是我对这份工作的认识。热爱农行，热爱这份工作是我这次竞聘的原动力。把所有简单的事情做好就是不简单，把所有平凡的事情做好就是不平凡。如果竞聘成功，我有足够的信心和能力在新的工作岗位上做出不平凡的业绩。

谢谢！

度轧轧钢车间主任总结篇七

各位领导，各位同事：

大家好！

我竞聘的岗位是客户服务中心副主任，从**年至今，已在业务战线工作近**年，曾负责省外卷烟调拨、网建、基层队部部长等工作，对我烟草公司从粗放型的大出大进，过渡到落实到每个零售经营户的电话访销，亲身经历并参与了销售模式的每一次转变，对于现在竞聘的客户服务中心副主任，我自认为能够胜任。

客户服务中心是从业务经营科转变而来，虽然名称有所变化，但职责变化不大，主要是在市公司和我局领导下，负责本市卷烟营销、客户关系管理和售后服务工作。并对有关客户关系管理、网络建设和卷烟价格管理的内容的执行情况进行监督落实。负责卷烟营销活动的策划、组织和实施，建立健全服务体系。及时掌握市场动态和客户需求信息，将重大市场变动和客户意见及时上报决策层，适时提出适合本市的经营方针、营销策略和可行性方案。同时在客户关系管理体系的指导下，组织客户经理开展客户满意度调查、客户拜访和客户测评等工作，负责对本局营销人员的管理，对营销人员的痕迹工作进行督促、检查和指导。

明确了职责和目的，一旦竞聘成功，我将认真负责的履行好客户服务中心副主任的职责，积极配合主任工作，完成局领导交待的各项任务，为我烟草贡献出自己的一份力！如果大家信任我，就请投我一票。如果竞聘不成功，我也不会气馁，说明自己还有很多不足之处，我将戒骄戒躁，更加谦虚、谨慎的向在座各位学习。

谢谢大家！

度轧轧钢车间主任总结篇八

我经过一番深思熟虑，认为自己有实力参与竞争，也有能力胜任这份工作，愿意竞争农业服务中心副主任的职位。

一方面我认为自己具备担任副主任所必须的素质。

一是有吃苦耐劳、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。尽管这项工作很辛苦，经常受到农民的理解和辱骂，付出许多的艰辛却很难收到成效。但我已经作好了充分的思想准备，有着为之奉献毕生精力的良好愿望和热情。

二是有虚心好学、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。97年至今，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础。还自学了计算机知识，能够熟练地进行文字处理、上网操作以及日常维护。

三是有严于律己、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。

四是有雷厉风行、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该职位所必须的能力。

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，尤其是注意收集报纸杂志上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。

二是有一定的工作经验。我深知农业和农村工作的重要地位，熟悉中心的职责、任务和规范，清楚中心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，可以胜任中心副主任的工作。

三是有一定的组织协调能力和管理能力。

四是有一定的创新能力。我年轻，思想活跃，接受新事物快，爱学习、爱思考、爱出点子，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。

五是有一定的文字驾驭能力和语言组织能力。

接下来，我简要谈一下对竞聘岗位的看法：

年初，中央农村工作会议上明确指出，我国农业和农村经济正处在推进农业和农村经济结构战略性调整、实现农业增长方式转变的新的发展阶段。要实现全面建设小康社会的任务，必须把解决好“三农”问题（也就是“农业生产效率低、农村市场不景气、农民收入下降”的问题）作为全党工作的重中之重，努力开创农业和农村工作的新局面。

纵观我镇的农业发展现状，问题多多，困难重重：

当前的农业结构调整主要存在六大误区：一是重经济作物轻粮食作物；二是重眼前轻长远；三是重种植业轻其他产业；四是重生产轻加工；五是重产业结构轻产业组织；六是重生生产轻市场。这六大误区，正是导致我镇的产业结构调整始终无法取得突破性进展的根源。

水利工程、生态工程、农村公路、农村电网和粮食仓储等基础设施建设还较差，抗御自然灾害能力不强。

农村集体经济薄弱，严重制约了农业经济的发展。

假如我能在此次竞争中脱颖而出，走上领导岗位，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，紧紧围绕党委政府的中心工作，不断提高业务技术水平，为我镇农业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：

首先要搞好角色定位，努力实现“两个转变”：一是要实现由普通机关干部向副主任的角色转变，当好主任的助手。在党委政府的正确领导下，协助主任带领中心全体干部思想上同心，目标上同向，行动上同步，事业上同干，发挥出整体

优势。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，对自己分管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“四员”：

一是献计献策，当好“咨询员”。

首先，对中心内部的工作，要尽职尽责，向主任提供合理建议，协助主任做出决策。其次，要有统筹兼顾的意识，为党委政府当好参谋和助手，使做出的决策符合大多数人的意愿。同时，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。今后一段时间内，我认为中心的工作思路应该是：

1、大力宣传农业区域优势和商品优势，搞好农业优势产业项目的包装，争取上级对**的更大投入。加强农业基础设施建设，提高农业生产和管理水平，促进优势产区率先基本实现农业现代化。

2、以农村“三村建设”为主导，加强集体经济的发展，加快农业科技应用的推广步伐。对于农民采用股份合作制形式兴办的经济实体，要积极扶持，正确引导，逐步完善。以农民的劳动联合和农民的资本联合为主的集体经济，更应鼓励发展。农村集体经济组织要管理好集体资产，协调好利益关系，组织好生产服务和集体资源开发，壮大经济实力，特别要增强服务功能，解决一家一户难以解决的困难。

3、利用党和国家加快西部特色农业发展的契机，立足我镇实际，以市场为导向，以科技为支撑，以三大农业支柱性产业为重点，以富民兴镇为目标，推进农业产业化发展步伐。在发展特色农业的过程中，要始终坚持“龙头是关键，基地是基础，中介是桥梁，机制是动力，市场是核心”的工作重

心。

4、充分利用我镇现有条件，发挥好*****和*****的作用，加强信息网络建设，加快农业信息传递，提高农产品信息服务水平，引导农民步入市场经济的健康轨道。社会在进步，科技在发展，再仅仅依靠传统的信息传递方式是远远不够的。以广泛应用现代科学技术为主要标志，以专业化、规模化、集约化、社会化为生产方式的现代农业不仅仅要求农技人员要有过硬的专业技术知识，更要求我们能够跟得上时代发展的潮流。

二是立足本职，当好“服务员”。

按照中心的职责要求，我将和同志们一道，发扬爱岗敬业、勤勉好学、吃苦奉献、开拓创新、求是务实、团结协作的精神，扑下身子、默默无闻，扎扎实实地做好各项工作，圆满完成领导交给的各项任务。

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，雷峰同志曾经说过，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。

始终坚持以“三个服从”要求自己，以“三个点”找准工作切入点，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。“三个点”——当上级主管部门与我镇实际工作不相符时，我会尽最大努力去找结合点；当与其他服务中心之间发生利益冲突时，我会从政策法规与工作职责上去找平衡点；当领导之间意见不一致时，我会从几位领导所处的角度和所表达意图上去找相同点。“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，在与人交往中凝联合力。

四是加强管理，当好“管理员”。

我始终认为，当领导就意味着要吃苦在前，只为奉献，不求索取，用自己的人格魅力，做好表率。孔子在《论语》中就有“其身正，不令而行；其身不正，虽令不从。”这句话深刻地揭示了“为官一任，造福一方”；它谆谆告诫我们必须培养正气，以身示范。律己足以服人，量宽足以得人，身先足以率人。

努力做到严格要求，严密制度，严守纪律，勤学习，勤调查，勤督办。对工作人员定岗定责，做到职责明确，分工具体，充分调动每位同志的积极性和创造性，给他们充分发挥和展示的空间，使办公室形成一个团结协作的战斗集体。努力做到大事讲原则，小事讲风格，共事讲团结，办事讲效率。

度轧轧钢车间主任总结篇九

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！我叫李姚，今年32岁，财会专业本科毕业，来自工业开发区分理处。感谢行里给我这次学习和锻炼的机会，使我有幸面对机遇，迎接挑战。

从1993年7月毕业至今，我在农行已经整整工作9年了。9年间，通过不断地学习和实践，自己的理论水平、业务技能得到了明显提高。同时通过学习和实践，也使我的人生观、价值观有了很大转变，由安于本职工作到勤奋学习，积极、主动地

开展工作；由趋于守旧到敢于创新、勇于开拓；由一味地侧重理论知识的学习到学以致用，以学习促工作，以工作促学习。期间每一个过程都蕴含了行里领导和各位同事对我的支持和帮助，同时也倾注了自己辛勤的汗水。

在多年的工作和学习中，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。

我这次报名参加内外勤副主任岗位的竞争，主要理由是：第一，我热爱这份工作，愿意为这项工作付出本人最大的努力；第二，我认为自己充分具备担当这一职务的能力与水平，并愿意通过担任这一职务使自身的作用得到更充分的发挥；第三，我认为这次参加竞聘是锻炼自己的一次很好的机会，不管能否受聘，对自己都是一个提高。

一、具备丰富的工作经验。在从93年跨入农行大门以来的9年时间里，我先后在不老屯营业所、溪翁庄分理处、檀洲储蓄所工作过，分别从事银行会计、储蓄等工作。期间经历了商业银行的改革。在改革过程中，虽然工作程序和技术不断推陈出新，但是在每一次新旧交替的过程中，我都能够很快地接受和适应。此外，通过长期与顾客打交道，我掌握了许多单纯依靠学习而得不到的工作方法和技巧。使我能够针对不同顾客，采取不同的工作方法，保证以最有效的方式开展工作。9年的工作经历也使我逐渐能够跳出会计和储蓄等具体工作范畴，站在整体发展的高度认识工作，开展工作。我认为，有9年扎实的实践和丰富的经验为基础，我一定会很好地担负起这一职务所赋予的各项任务。

二、充分具备这一职务所要求的专业，知识和综合知识。实事求是地讲，我来农行的9年是不断学习的9年。通过坚持不

懈地学习，使自己不断得到充实。根据工作需要，我先后学习了计算机、英语、会计等多方面专业知识和技能。通过学习，我取得了“计算机等级考试二级证书”；通过学习，我圆满完成了财会专业本科的学习，取得了本科文凭，其中我所撰写的毕业论文“我国商业银行入世后将面临的形势和对策”顺利通过答辩，并被评为优秀论文；通过学习，我拿下了具有较高难度的全国专业技术职称中级会计师考试，取得了中级会计师职称；同样通过学习，一次性通过了国家英语三级考试。在财会本科学习的三年多时间内，无论风吹雨打，只要工作允许，每周的周六周日我都坚持乘车去北京学习。

学习的过程也是锻炼的过程，在这一艰苦的过程中，我不断地享受着每一次进步所带给我的信心与喜悦。学习使我的理论水平和实践技能得到了明显提高，更重要的是使我越来越坚信一个道理，那就是：坚持就是胜利，工作需要就是动力。

三、具备较强的工作能力和组织协调能力。在工作中我始终坚持“学以致用”的原则，努力把学到的知识应用于实际工作中去。通过技巧服务，协助领导真正抓好了20%客户的80%存款；通过大力宣传中间业务，实现了资源共享、共同发展；通过对银行资金来源和增减变化情况的分析，较全面地掌握了工作的节奏，为保障银行资产的安全、合理运营做出了一点贡献。同时我在工作中能够很好地处理本职工作与其它工作之间的关系，内外勤工作之间的关系，积极帮助同事解决存在的困难和问题。通过努力，我先后被评为20xx年度规范服务标兵和出席支行的先进工作者。

四、具备良好的工作作风。我始终坚定不移地认为，良好的工作作风和出色的业务能力同等重要，尤其对于我们金融服务行业，更是如此。所以我在工作中一直坚持“以顾客为本”的思想，认真解决顾客遇到的困难和问题。我认为只有具备良好的工作作风，才能树立良好的形象，赢得顾客的青睞。

在认清自己所具备的上述优势的同时，我也清醒认识到自身存在的一些不足，如在把理论工作更深入、更紧密地与实际工作相结合，推动本职工作开展方面做得还不够；工作的方式方法上也有待进一步创新；业务熟练程度虽然较高，但深度不够等等，这些都有待于在今后的工作中加以改进和完善。

在以后的工作中，我将继续巩固并更加充分地发挥以上优势，尽快弥补自身的不足，争取使自己的综合素质和业务技能得到进一步提高。

一、强化服务意识，提高服务水平。众所周知，金融行业是一个重要的服务型行业，主要依靠服务求发展、依靠服务求生存。认真地研究如何更好地提供一流的服务是关系到企业发展的关键问题。要提高服务水平，首先要培养良好的服务意识，努力塑造良好的企业精神和企业文化，并把这种意识形态用简短的文字表达出来，让每个人牢记在心，不断地用这种凝聚着企业精神的文字强化大家的服务意识，牢记服务的宗旨。第二，要提高服务质量，坚决避免把企业文化停留在嘴皮子上，停留在泛泛的文字上。我将严格要求每个下属在工作中做到以下几点：一是对顾客面带笑容，提供微笑服务；二是耐心回答顾客所问的每一个问题；三是通过自身努力能为顾客解决的问题必须给予解决；四是实行首问责任制，每一个首先得知问题的工作人员必须负责解决或协调解决，不能相互推诿。第三，推广使用行业文明用语，要根据分管部门工作特点，制定出一定数量的文明用语，如：您好，请您输入密码。您收好，请慢走。请不要着急，我们会尽力为您解决等等，要求每个人在遇到类似工作场合时，必须使用文明用语。第四，建立健全储户投诉制度，及时了解顾客反馈意见，对照意见改进服务。第五，结合用户投诉制度，定期召开分管人员会议，要求大家不断地用企业精神对照自己的工作，找差距、找不足。同时进行服务测评，奖优罚劣。通过以上措施，力争使大家的服务态度、服务水平有一个明显的提高。

二、努力学习新知识，掌握新技能。技术不断发展、知识不断更新。从我们金融系统来讲，操作软件不断升级，新技术更是不断出现。而且随着现代金融服务业的发展和我国加入世界贸易组织后面临的新形势，金融服务的领域必将进一步拓宽，金融服务系统必将进一步完善，在这一过程中，新知识、新技术的应用是不可避免的，这对银行工作人员的业务水平提出了更高的要求。而目前我们行的许多同志，包括我自己，离这一要求相比还存在很大差距。这就需要在保证熟练完成现有业务的同时，增强工作的积极性、主动性和预见性，超前学习一些将来可能用到的知识和技能，如外语、外币业务知识等，做到未雨绸缪。只有这样，才能更好地适应新形势的需要。要想实现上述目标，必须从现起提高对员工业务水平的要求，在内部建立一整套科学的学习考评制度，营造一种良好的、积极向上的学习氛围，使大家充分认识到学习对我行发展的重要性，对自身发展的重要性。在这方面，我一定要充分做好表率，特别是要团结同事加强对一些新事物、新知识的学习与讨论，营造出浓厚的学习氛围，争取跟上时代发展的步伐，走在全行业务学习的前列。通过强化学习，促进工作效率和工作质量的提高，最终要让储户感觉到，我们的工作质量更好，我们的工作效率更高，我们的综合素质更强。同时加强知识储备，为未来发展奠定坚实基础。

三、树立团队精神，提高整体凝聚力。一个国家的振兴靠团结，一个民族的进步靠团结，一个企业的发展同样靠团结。团结出生产力，团结出战斗力，团结出凝聚力。所以要从我做起，塑造一流的团队。首先要身先士卒，严格要求自己，做到不利于团结的话不说，不利于团结的事不做，多为他人着想，多做换位思考，争取与每个人都建立良好的团结合作关系，充分发挥好纽带作用。同时，强化大局意识，对不利于团结的人要严肃批评，不利于团结的事，要坚决制止。使无论是上下级还是平级之间，都能形成良好的团结协作关系，队伍内部形成个人利益服从集体利益、当前利益服从长远利益的良好工作氛围，使大家能够愉快地开展工作，激发内在潜力，释放出更大的工作能量与热情。在加强团结的

同时，妥善处理好“团结协作”与“一群合气”之间的关系，在维系良好关系的同时，绝不当老好人，要坚持原则，秉公办事，做到既团结紧张；又严肃活泼。

四、加强内部管理，向管理要效益。管理水平决定工作效率和效益，美国经济学家斯诺曾经说过：“抛开技术创新，管理制度的创新同样可以促进企业的成长。”作为一个分理处，怎样面对管理创新这一问题，如何做好管理创新。我认为，首先，应加强对金融业管理知识的学习，在这方面，我本身也应进一步加强。第二，要加强横向沟通，积极借鉴其它分理处在管理工作中的一些好的经验和方法，为我所用。第三，在管理上要敢于创新，走别人没有走过的路。比如在管理方法和管理制度上，要根据部门工作特点和工作实际，在总结实践经验的基础上，制定出一套更为有效的管理方法和必要的管理制度，改进旧的不合时宜的管理模式，弥补管理上存在的空白。同时，在管理中要强化“以人为本”的概念，争取实现由制度管理向自我管理转变，由硬性管理向软管理转变。通过这两个转变，最大限度地调动每一名员工的积极性，提高每一个工作要素的使用效率，力争创造出一流的工作业绩。

以上是本人竞聘这一岗位的一些想法。

各位领导，各位评委，本人一直坚定不移地认为：不断学习、实践、再学习是获得成功的关键。在此，我可以骄傲地说，在现实的学习、工作和生活中，我一直在努力做到这一点。也正是因为这样，自身的知识水平、实际技能和思想道德修养才得以不断提高。我始终坚信，无论在什么工作岗位上，只要有足够的努力，就一定会获得成功！我将使我的信条在实际工作中得到证实！

谢谢大家！

度轧轧钢车间主任总结篇十

我平时生活比较随意，但在做工作，办事情上，一点都不含糊。能够做到思路清晰，行止有度，头绪分明，恰到好处。我在任团总支书记的时候，就在社领导的指导下，争取成立了吴天祥小组，为社里事业尽到了应尽的责任。在编辑部，尽管我来社里的时间相对较长，但是，我尊重每一个比我后来的同志，在工作上服从领导，服从管理，不抬扛，不拆台。能够较好的处理协调好与上下左右的关系。

在社里工作几年来，无论是编辑工作，还是团的工作，我均能做到兢兢业业，问心无愧。无论在是在工作八小时内，还是在在工作八小时外，我都是堂堂正正，具有较好的口碑。

如果这次我能通过竞聘成为编辑部副主任，我将做到以下几点。

一、在思想上具有配角意识：作为编辑部副主任，在思想上必须具有配角意识，编辑部主任是一个部门编辑工作的主要领导，处于主导地位，而副主任是正职的助手，因此，作为副主任必须自觉服从正职的领导，发挥自己的主观能动性，积极地创造性地开展工作，把配合、协助正职作为自己的主体意识，形成一个团结、统一、稳定、和谐的上下级关系。

二、在行动上要尽职尽责：我认为，作为一个编辑部副主任，应该要有较强的悟性、灵性，在工作中要全面准确领会编辑部主任的想法，使各项工作不偏离中心和方向，在思想上、行动上与编辑部主任保持一致，保持了一致，工作就会出成绩。就象打仗一样，下级一定要按照上级的作战意图、方案，部署兵力、火力，明确作战的主攻方向，作战目标，协同作战等方案，这样才能取得战斗的胜利。

主意，提出富有创造性、实效性的独特见解，要经常分析思考问题，全面了解情况，为正职的决策提供必要的有价值的

参考意见。

各位领导，各位同仁，我是以平常之心对待这次竞争上岗的，参加竞争上岗，重在过程，不在结果；重在耕耘，不在收获。如果我条件成熟，敬请各位放心地给我投赞成票，我将把领导、同仁的信任和期望化作工作的无穷动力，激励我拼搏奋斗。如果这次我竞争失败，无论什么原因，我都不会后悔我参与竞争的选择。我将一如既往，安安心心地做好本职工作，在竞争中经受锻炼，在挫折中接受考验，向竞争的优胜者学习，在本职工作岗位上，求真知，长见识，学本领，做贡献，立足岗位成才。

希望大家能投我一票，谢谢。

度轧轧钢车间主任总结篇十一

尊敬的各位领导、各位评委：

在这里我以平常人的心态，参与副主任岗位的竞聘。首先应感谢领导为我们创造了这次公平竞争上岗的机会！借此机会，请允许我介绍一下我的主要工作简历。我叫××，（……简介与工作经历）。

在社会主义市场经济的大舞台上，深化改革、增强竞争是农村信用社应对入世的现实选择。此次竞聘是我县联社人事制度改革的一次延伸和具体实践，充分证明我县农村信用社公开、公平、公正的竞争机制和人才选拔机制，已经建立并得以顺利推行，这势必为信用社的改革与发展注入新的生机和活力。在这次竞聘中我积极参与，知难而进，勇于竞争，我认为：竞争可以展示自我，竞争可以发现差距，竞争可以促进学习，竞争可以提高自己的综合素质和工作能力。我认为，自己符合副主任竞聘条件，并有决心、有能力胜任这一职务：

一是我曾先后在基层信用社从事办公室、内勤、市场经理工作，有着较为丰富的工作经验，熟悉信用社各岗位操作技能。

对当地情况有比较全面的了解，群众基础广泛，与企业的领导建立了良好的合作关系，与地方党委和政府领导关系融洽，与地方各工作部门业务协调较好，外部环境有利。

二是我在担任××分社业务员期间，在分社的正确领导下，经过我的不懈努力，超额完成各项任务目标，创历史最高水平。由于工作成绩突出，我个人也被××社评为（……个人荣誉）。

三是不断加强自我充电，平时加强业务学习，提高了我的政治文化修养及组织、协调能力。十几年的工作使我深深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，在拼搏奉献中实现价值，在市场竞争中完善自己。如果我有幸能竞聘上副主任这个职位，我将在社领导的带领下，在同志们的支持和帮助下做好以下几方面工作：

一、尽快实现角色与思维方式的转变，适应工作需要。成为副主任后与以往不同，各项工作要想在前、干在前，对荣誉和个人利益让在前。团结每一位同志，对同志要树立推功揽过，甘为人梯的服务意识，先当好演员，再当好导演。将思维方式由原来的“领导交办，尽力办好”向“知道干什么，怎样干好”的方式转变。

二、在主任的带领下，树立全局观念，维护社领导班子的核心和权威。当好“一把手”的助手，甘当绿叶、甘当配角，工作上竭尽全力，主动配合、协助，遇到问题，出主意、想办法、抓落实，不断创新工作思路和工作方法，做到严于律己、团结同志、公道正派、廉洁诚信、求真务实、开拓进取，抓工作到位不越位，补台不拆台，以新的姿态适应新的工作环境，把本社的业务发展推向新征程。

三、协助主任抓好政治、业务学习，外树形象，内强素质。充分发挥每个同志的积极性，听取大家意见，努力使全社同

志思想上同心、目标上同向、行动上同步、事业上同干，以身作则，树立精品意识，共同完成各项工作。

在协助主任做好以上工作的同时，还必须在工作思路、工作内容、工作方式上多下功夫，力求有所发展，有所创新。

有竞争就有压力，有压力才有动力，如果说，通过竞聘，我能如愿以偿，我会深感岗位来之不易，格外珍惜。如果落选，说明我与其他同志还有差距，我将总结自己的不足，寻找差距，勤奋学习，努力工作，不断提升自身素质，正确对待领导，正确对待同志，正确对待自己。古人说得好：“人不因一时之得意而自夸其能，更不能因一时之失意而自坠其志”。所以，我要说：“今天我们要做成功的参与者，那么，明天我们必将成为参与的成功者”。

度轧轧钢车间主任总结篇十二

各位领导、评委、各位同事：

大家好！很荣幸我能参加我们信用社举行的信用社副职竞聘演讲稿大会。这是一次难得的锻炼、提高自己的竞聘机会。今天，我怀着满腔的热情和强烈的主人翁责任感来参加这次竞选演讲。当走上讲台的时候，我就深深的感到了有一种“青春不再，时不我待”的危机感和使命感。在这“挑战人生”的时刻，我饱含对信用社工作的挚爱，满怀信心地走上讲台，接受组织的考验。新时期对我们信用社的每一位员工提出了更高的要求。我觉得我应该主动接受改革的洗礼。

信用社副主任是一份富于挑战性的职业，我喜欢挑战，喜欢去面对未知领域。**信用社要生存要发展，靠的是我们每一位员工的热诚努力，因此，我决定来参加此次竞聘演讲，展示自己。

我叫***，现年34岁，本科学历，中共党员，经济师职

称。**年毕业于广州金融高等专科学校国际金融系，**年通过全国自学考试，获得深圳大学金融专业本科毕业证书，1998年1月进入市区农村信用社联社工作，就职于人秘部，主要从事办公室的业务[]20xx年4月调入联社另外一个部门：计划信贷管理部工作，主要从事信贷管理以及信贷数据统计工作，**年4月，由于部门整合，在联社授信监管部工作，主要从事贷后管理以及信贷数据统计工作。十多年的工作实践，让我精通了信用社的各项业务，曾于20xx年获得“先进工作者”荣誉，**年获得“优秀共产党员”称号，考核先后要四个年度被评定为“优秀”。

基层社副主任主要协助基层社主任开展工作和做好经营管理工作，还要听从联社的安排，需要多方面的综合能力。但机遇往往垂青于有准备的人，我觉得我有能力和信心胜任这项工作，因为我具有以下四个优势：

一、具有较好的政治素养，我一直严于律己、诚信为本和求真务实。多年的工作培养了我一身浩然正气、廉洁公正政治素养，雷厉风行、求真务实的工作作风。

二、具有较强的协调能力。在待人接物方面，我以诚待人、尊重领导、团结同事，主动搞好团结协调。在组织观念方面，认真执行领导决定，工作到位但不越位，作风正派，严格要求自己。工作多年来，我一直能与同事友好相处，对领导部门员工能够团结、友爱、互助，对其他部门能够积极沟通协调帮助，能够与大家一起营造和谐有序融洽的工作氛围，以较强的亲和力赢得了大家的信任与支持。

三、具有强烈的责任感。工作态度端正，工作效率高。一个人的工作做的好坏，最关键的一点就在于有没有责任感，是否认真履行了自己的责任。责任可以使人坚强，责任可以发挥自己的潜能，能力永远由责任来承载。责任可以改变对待工作的态度，而对待工作的态度，决定我们的工作成绩。

四、我的性格热情奔放，积极向上，为人乐观，锐意进取。有着满腔的热情追求优秀，追求卓越。我相信，我能为**信用社的美好未来增光添彩。

再灿烂的语言也只不过是一瞬间的理智和智慧，拥有卓绝的能力和朴实的工作态度才是最重要的。如果我的竞岗演讲稿能够获得领导和同事的认可，我将从以下几个方面开展工作：

一、摆正位置，当好助手。找准坐标，摆正位置，分清职责，掌握分寸，做到工作到位而不越位，竭力当好参谋和助手，主动搞好配合。遇到棘手的问题，不上推下卸，勇于承担责任，勇于解决矛盾和问题。

二、加强学习，提高素质。一方面加强政治理论知识的学习，不断提高自己的政治理论修养和明辨大是大非的能力。另一方面是加强业务知识和高科技知识的学习，紧跟时代步伐，使自己更加胜任本职工作。另外，还组织带领广大员工进行针对性业务理论学习，营造一个学习型团队。

三、加强协调，形成合力。我将勤奋工作，不计较个人得失，勇于承受压力，敢于担当责任，不怕苦，不怕累，不怕受委屈，多与领导交心，多与干部沟通，多与同行交流，努力促进信用社工作再创新辉煌、再登新台阶。

四、努力完善工作细节，增强部门、同事、企业之间等合作意识，加强团结，不断改进，力争做好信用社工作。

“千里之行，始于足下”。尊敬的各位领导、各位评委，如果我竞聘成功，我绝不辜负各级领导和同事对我的殷切期望，即使今天没有得到各位的赏识，我也不气馁，一样会不遗余力地做好本职工作，并会以此为动力，加速能力的提高与学识的积累，争取在工作上有新的起色，新的突破，新的辉煌！

我的竞聘上岗演讲稿完毕。谢谢大家！

度轧轧钢车间主任总结篇十三

各位领导、各位同仁：

大家上午好！

我是来自综合科的科长陈娟。

加入集团公司这个温暖的大家庭已经10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。正是出于对集团公司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，积极参与公司主任竞聘演讲稿的竞聘。

我是很早就进入社会参加工作的，从一个不谙世事的小姑娘成长为一名中层管理者，离不开在座各位领导和同志们多年来的关心、培养和帮助。因此，借这个机会，我要对大家真诚地道一声谢谢！

下面，我简单的向各位领导介绍一下我个人基本情况，让大家对我有一个更加全面的认识 and 了解。

既然参与此次竞争，我就要说一下我竞聘的优势，我的优势主要有以下几点：

优势之一是我具有爱岗敬业、吃苦耐劳、乐于奉献的品格和较强身体素质。在部队我曾是一名医务工作者，特别是多年野战部队的经历磨练了我吃苦耐劳的品格，锻炼了我强壮的体格。转业到集团后，我一直在办公室从事文秘、接待、行政后勤管理等方面的工作，虽然事情琐碎、任务繁杂，经常加班加点，如夏天为职工提供防暑降温饮料、除夕夜坚守岗位为职工安排年夜饭和太平面等，但我依然尽心尽力，毫无怨言。试想，如果没有强烈责任感和敬业奉献精神，没有强壮的身体素质这些都是难以做到，也不可能做到的，我认为

这将是我在老干办副主任这一岗位上，开展工作的有利条件。

优势之三是我具有较丰富的工作经验和组织管理能力。转业到集团公司已经15个年头了，15年来，我在不同的岗位上干过，也从事过不少的工作，不同的工作性质锻炼了我不同的能力，积累了丰富的工作经验和管理能力。应该说，这些年来，我对教导主任竞聘的情况了如指掌。有人说，经历是一笔财富，而我更愿意把自己的经历当成一种资源，一种在我今后的工作中可以利用、可以共享、可以整合的资源。

当然，我也更清楚，成绩也好，经验也罢，它只能说明过去，并不能证明未来。

优势三是我具有做好老干部工作的综合素质和其它有利条件。我性格开朗、为人坦诚，能与各种性格的老同志沟通。长期的从事服务工作经历，我懂得怎样做好为老同志的服务工作。多年接待科科科长的经历，在迎来送往中认识了兄弟集团和福建省一些部门、地方的领导，为老同志外出参观学习的联系带来便利。与此同时，作为一名女性和当过多年护士的我，更容易做到细心耐心地照顾他人，由于多年从事护士工作，使我积累了一定的的医务知识，能更好的为老同志服务。

优势之四是我年富力强，无家庭负担，能更好的投入到工作中。我后勤主任竞聘演讲稿作为中青年，我思想解放，做事沉稳，身体素质好，精力充沛。另外，我是三口之家，女儿已上大学，正值家庭无拖累、干事业的好时机，能全身心投入到工作中去。

如果承蒙各位领导、评委、同事们的厚爱，让我走上老干办副主任的领导岗位，我将不负众望，不辱使命，努力把领导和同事们的这种信任，化为在新起点上做出一翻事业的机遇。在这短短十分钟内，我实在无法向各位领导一一汇报我竞聘后的工作思路，我想，如果我办公室副主任竞聘演讲报告成功，我一定努力做到以下几点：

第一、增强服务意识，做好服务工作，我将以以下几点要求自己：

一是要有爱心。老干部是集团的宝贵财富，在长期的工作中积累了丰富的经验，为集团做出了不可磨灭的贡献。他们身上那种坚定的信念、坚强的党性、崇高的精神、优良的作风、丰富的经验，永远值得我们学习。因此，要尊重他们，要象对待自己的父母一样敬重关心爱护他们。

二是要有热心。满腔热情、全心全意为老干部服务，为他们办实事办好事。组织老干部学习、听报告，让他们及时了解到党的大政方针和报业发展情况，按规定为他们征订报刊、杂志等，落实好老干部的政治待遇；组织好老干部的健康疗养，组织银行网点主任竞聘书活动；组织开展丰富多彩的文娱活动和各项健身比赛；积极创造条件，构建平台，发挥老同志的余热，让老同志真正体会到“老有所学、老有所养、老有所教、老有所用、老有所乐”。

三是要细心。定期做好家访和慰问工作，对老干部个人乃至家庭的细微变化都能做到心中有数。及时了解老干部的身体、学习和生活情况，适时组织老干部体检，有病能及时发现、及时治疗，并建立健康档案，对老同志的健康状况做到了如指掌。生日不忘祝福，住院不忘慰问。

五是要贴心。对老同志做到感情上体贴，与老同志交心，学习《党办主任竞聘报告》，老同志如有思想疙瘩帮其解开。了解他们的困难，倾听他们的呼声，帮助他们解决实际问题，努力做好老干部的贴心人。

六是能尽心。尽心尽力，全身心投入。老干工作无小事，无论大小事，都要力求妥善地解决。对棘手问题的解决，要进行不懈的努力。关心老干部的疾苦，急老干部所急，想老干部所想，帮老干部所需，对老干部的要求，做到事事有回音，件件有着落，使他们感受到报业大家庭的温暖，把各级领导、

组织对老干部关怀送到每一个家庭，送到老同志的心坎上。

第二、加强学习，积极工作，努力提高办公室主任竞聘演讲稿我将做到以下几点：

一是做到到位不越位。作为副职，要明确自己自身的定位、职责、作用，当好助手，积极协助主要负责人抓好各项工作的落实。除了做好分管的工作外，积极提合理化的意见、建议。同时勇挑重担，尽量多承担一些工作，使主管有更多的时间抓大事、想大事。

二是做到努力学习，开拓创新。学习掌握老干部工作的各项政策，用足用好党对才老干部的各项政策；学习先进单位老工作的经验，取人之长补我之短；学习同事好的经验，发扬本社老干工作的好传统；向老干部学习，倾听他们的意见建议。在主管的领导下，大胆工作，开拓创新，只要符合党的政策，有益于老干部的学习、娱乐、生活的各种措施，都可以尝试。

三是做到积极工作，勇创佳绩。工作中，我将努力实践办公室副主任竞聘演讲稿就是做好纵向、横向协调，为老干工作创造良好的外部条件，争取应得到的各种待遇；“抓机制”就是抓好“三项机制”的落实；“强堡垒”就是充分发挥老干支部的战斗堡垒作用；“争先进”就是力争集团的老干工作进入省直机关老干工作先进行列。

总之，如果这次我有幸通过竞聘走上新的工作岗位，我将努力扎实工作，以自己的行动和成绩来回报各位领导、师长及广大同志们的厚望。如果落聘，我也不会气馁，我会以此为动力，加速积累，争取再通过新的挑战崛起，通过新的竞争获胜。

最后，我要衷心地感谢多年来一直关心、爱护和支持、帮助我成长的各位领导、师长和全体同志们。“成长思源，成才

思进”，是他们培养了我对保险事业的热爱，教会了我应该怎样为人和如何做事，是他们使我更加懂得了个人只有融入到集体才能成就一番事业，才能取得一份成功。谢谢大家！