

最新竞选部门组长演讲稿 部门竞选演讲稿 (优秀9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。优质的演讲稿该怎么样去写呢？下面是小编为大家整理的演讲稿，欢迎大家分享阅读。

竞选部门组长演讲稿篇一

你们好！

我是来自--专业(-)班的---，现任班级--员。我竞选的职位是宣传部长。我现在站在这个演讲台上，感到很荣幸。我非常感谢各位老师，同学们给了我这次竞选的机会。

我今天的演讲内容主要分两部分：

- 1、为什么竞选宣传部部长。
- 2、竞选之后的打算。

宣传是一项工作，我对宣传工作有着深厚的情节，从小学至大学我一直都担任过班里宣传委员。然而上了大学以后我做过很多方面的宣传工作。虽然没有参加院里的竞选，但为院里和各协会出任过各方面的海报。在这些过程中我对宣传工作有了更深入的了解，并积累了很多的经验。宣传是一种艺术，我很热爱文学和喜爱书法。同时我很热爱这份工作。我有刚烈的精神和积极的进取心，并且有着吃苦耐劳的精神和服务的意识。这些都是从学习，生活中不断历练出来的都是从事宣传工作必备的品质。但是不可能做到完美，正所谓“金无足赤，人无完人”。说真的，对于这次的竞选我是有点紧张，但是机会来临的时候我们应该抓住这次机会。每

一次的尝试必定会赢得不同的感受，人也是因为每一步的尝试而成长起来的。不是的吗？作为这次竞选积极参与者，我希望在竞争中获得成功，但是我绝不会回避失败。不管最后结果是如何，我想我努力过我一定会为自己的每一次尝试而骄傲的。我都会“认认真真学习，兢兢业业做事”。

我今天的演讲虽然是毛遂自荐，但却不是黄婆买瓜，自卖自夸。我只是想向各位老师和同学们展示一个真实和诚恳的我。我想，凭着我的能力和热情我一定能把宣传部长工作做好。如果大家有疑虑，那就请给我一个机会，我决不会让大家失望。各位老师、各位同学，请相信我，投我一票！我将是一位合格的宣传部长。

竞选部门组长演讲稿篇二

大家下午好！

今天我很荣幸能以学生干部代表的身份发言。作为一年级的新生我们已经渡过了半年多的时光，记得刚进入学生会时，我以一个新生的角度看到我们刚回到学校时，学生干部工作的艰难，知道了学生干部责任的重要性。作为一名学生干部要起到承上启下的作用，兢兢克克的完成自己的工作。

我们都是踏踏实实走过来的，经历了一次又一次的考核，我们每个人都是胜利者，走进了学生干部这个大家庭，我们要学习往届学长他们认真负责的态度，严谨的作风，不会辜负校领导老师以及学长对我们的期望，褪去羞涩的我们懂得了更多，知道自己肩上的责任，我们是新一届学生干部的中间力量，我们对自己无比自信，我们坚信可以完成自己的任务，我们勇往直前，请相信我们。

在过去的半年多时间里，20__届学生干部在校领导老师的指导下，充分发挥了学生干部的工作职能，经过全体学生干部的努力，让学生干部在我校的学生工作中又添一笔光辉。

在此，请允许我代表20~~届的新进学生干部向一直给予我们关心和勉励的校领导与辅导员老师们表示深深的感谢和崇高的敬意，向一直为了学生干部工作能更好，而努力的20~~届学生干部表示由衷的敬佩和感谢！

在今后的工作中充分发挥学生干部作用，时刻维护学生干部组织的优良形象，做好模范带好头。要时时以身作则，处处树立榜样，要敢于批评与自我批评，善于听取多方面的不同意见，从工作中发现自我，提升自我，并展现自我，实现自我，更好的开展学生干部工作。我们不但要让自己在同学们心中有一个良好形象，更要让同学们充分信任我们学生干部。

作为学生组织，我们要在落实校团委各项工作的基础上，努力丰富同学们的精神生活，创建广大同学所喜闻乐见的校园文化，例如在校内开展多种形式的争先创优和文艺、趣味活动，既为校园活动增添了亮点，也使我校的每一名同学有良好的校园文化氛围中，奋发图强，以健康向上的'心态迎接每一天的挑战，让我们学生会真正成为我们锻炼自我、提升自我的舞台！

学生会是无私的，但又不是无私的。我们的付出得不到金钱上的利益，但是我们从中学到了为人处事的方法，轻重之分，懂得合理的安排时间，更重要的是明白并且体会到了责任感的重要性，这一切都是金钱所买不到的东西，这是学生会给予我们的，是在课堂上无法学到的东西，所以请在座的全体学生会成员珍惜现在这个特殊的角色。

最后，我仅代表经城建校11级学生干部宣誓，在今后的工作中我们定会为了让我校在新的征程中更加辉煌而不懈努力，奋斗！

谢谢大家！我的发言完毕。

竞选部门组长演讲稿篇三

尊敬的总经理、各位同事：大家上午好！

今天，我能在服饰有限公司任职，这是公司领导对我的信任、支持与厚爱，在此我表示向大家致以衷心地感谢！

作为就任营销部经理一职，我个人认为，这个职业是一个很不容易的职业，有很多的希望与梦想在前方，有很多的压力和任务在肩上，有很多的困难要解决，有很多可供施展才华的地方，是一个混合着很多复杂因素，同时也充满很多乐趣的职业。

第一，爱岗敬业，我认为，自己首先要拥有积极向上的心态，同时要努力培养积极向上的精神，一个人只有对自己的企业，对自己从事的工作抱以极大的热情，才能极大地发挥潜能，为企业创造更大的价值，并在工作中找到乐趣。我正是用这种心态面对自己的工作和企业，按照市场经理的职能职责严格要求自己，尽心尽责做好本职工作。要达到这一高度，真正成为一名“市场经理”、“客户经理”要的就是不断的学习与积累，提高综合业务素质。并利用业余时间通过网络、杂志了解行业动态，学习收集营销知识，边学边做，边做边学。才能积极开展对市场调查、分析和预测。做好市场信息的收集、整理和反馈，掌握市场动态，积极适时、合理有效地开辟新的经销网点，努力拓宽业务渠道，不断扩大公司产品市场占有率。

第二，组织编制年、季、月度销售计划，适时合理地签订供货合同，确保销售计划指标完成，节约销售费用、及时回笼资金，加速公司资金周转，同时，随时关注生产计划完成进度和监督产品质量问题。

第三：履行职责，重在执行

再好的市场策略与方法如果不能执行到位，都可能一事无成。“成功者找方法，失败者找理由”。究其根源绝大部分都是没有真正的去执行或执行的不彻底。这世界上任何事情，只怕认真两个字，如果坚持下去，该办的事情就一直做到底，成功是一种收获，教训同样也是一种收获。

第四、完善自己、超越自己

尺有所长，寸有所短，我了解自己在这个岗位上还有许多缺点和不足，所以一直一如既往地在努力学习专业知识和职业技能，在工作中不断地总结、提高自己组织、协调、创新能力，不断发展、不断完善，使自己更能胜任当前工作；向同事和领导学习，集思广益、群策群力，与同事和领导共同探索产品在国内市场的发展道路。

工作在一线的各位同事，我们很庆幸生活在一个新技术、新产品高度发达的社会里，信息时代给了我们很多机会，问题是当机会来临的时候我们能否抓住它？能否驾驭它？弱者等待机会，强者把握机会，智者创造机会，我们当然都愿意做一个强者和智者。其实我们天生就是一个赢家，因为我们小的时候，刚出生的时候，我们连走都不会，没有人逼着我们去学走路，可是我们硬是凭着那份敢于突破自己、战胜自己、超越自己的勇气学会了走，学会了跑，学会了知识；现在，为了成就事业仍然需要我们那份敢于突破自己、超越自己的勇气！

最后，我衷心祝愿服饰有限公司全体同仁，为了公司的发展共创辉煌、展望未来！

竞选部门组长演讲稿篇四

大家好！

今天对我来说是一个极不平常的日子，也是我人生中的一个

重要转折点，因为今天我被公司老总正式任命为我们公司的技术部经理，我的职位是由全体员工集体选举出来，非常感谢大家！

我深信，企业的竞争就是人才的竞争。人才的竞争就是质量的竞争，质量的竞争就是品牌的竞争，品牌的竞争就利润的竞争。“尊重”是我们以人为本的体现。在此由衷的感谢集团各部门、分公司长期以来对全上品的帮助和厚爱。我相信，我们的合作与交流是我们共同进步的源泉，让我们伸出合作的手，把我们公司的事业推上一个新的台阶。

担任总经理期间，我将秉承我们以往的精神，在新的岗位上，积极努力工作，认真履行总经理的职责，认真学习餐饮专业知识让管理走上规范化的轨道，建立能有效按公司要求完成好工作和达成目标的团队，做好产品研发，丰富产品。把我们“自然、健康、快乐”的全上品更大的服务于大众。

我将要把我们餐饮公司的业绩提高上去，在以往业绩基础上提供十个百分点，我们完全有能力做到着一些，只是由于我们的一些小细节的不够导致了现在的业绩没有得到充分的提升。我之前就已经看到这些缺点了，我相信只要我重点将缺点找出来，加以改正，我们的业绩就会上去。

如果我不能做到这一切，或是我们公司的业绩下去了，那首要责任就是我的，我责无旁贷，我也不会掩饰我的错误，我将会辞职，退位让贤，我说到做到！

在此我祝公司欣欣向荣，各位同仁身体健康，并通过你们传达，祝你们家人健康、快乐、万事如意。

谢谢大家。

竞选部门组长演讲稿篇五

大家好！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相应的职务。”xx年来，我一直从事计划销售工作，成为主办科员也已有xx年，在日常工作中积累了丰富的工作经验，无论是业务水平，还是管理、组织协调能力，都有一定保险。因此，我根据自己的工作特长，决定竞聘主管岗位，希望得到各位的鼓励和支持！谢谢！

下面我介绍一下个人情况。

我叫xx，今年31岁，党员积极分子。本科学历，经济师职称。19xx年毕业于天津财经学院（现财经大学）商业经济系贸易经济专业。xx年进入xx公司从事xx工作。xx年进入公司销售科负责xx工作。xx年进入公司计划科负责xx工作，现任职位计划科进货员岗位。由于我工作尽心尽力，兢兢业业，曾多次得到领导和同事们的好评。xx年还获得公司优秀共青团员称号。

优势之一，我经验丰富，了解工作流程和业务程序，能够全面多方位的把工作做好。

在销售科我工作了三年，主要负责区内省市成品油销售结算，省市到站计划变更，销售科月、季、年度成品油计划完成报表的编制上报等工作。最多时我同时负责区内五省市中的四个省市公司的结算工作，每月结算量达五、六十万吨。而在计划科工作的5年里，我主要负责石化区内炼厂的进货业务，与中国石油集团的互供油业务，还有陕西地炼结算业务。外采是从今年8月份才开始的，从计划的下达到最后的结算都是我一人经手，因而我比其他人都更熟悉外采这项新业务。相信这些优势会非常利于今后工作的有效开展。

优势之二，我了解市场运行规律，熟知省市公司的市场经营

情况。

在销售科工作的积累，使我对省市公司的市场经营情况有清楚的认识，掌握市场价格的变化规律，这有利于今后与省市公司的交流和外采销售工作的开展人事主管竞聘演讲。而在计划科工作的5年里，我曾负责“华北区省市公司外采日报、月报”汇总上报，“华北区成品油消费量情况表”的上报，这两项工作使我对省市公司外采情况及市场消费情况有了一定程度的了解和掌握，同时使我对石化资源的整体布局有着一定的认识和理解，这对今后如何利用外采资源来弥补省市公司的资源不足、平衡市场起着关键作用。

优势之三，我忠诚敬业，有胆识有魄力，具有良好的综合素质。

我思想进步，立场坚定，做事讲原则，守纪律，廉洁奉公、为人正直，一直积极靠近组织，能以积极向上的世界观、人生观、价值观指导自己的工作和学习。工作中我能严格要求自己，自觉塑造自身形象，不计较个人得失，对工作一直恪尽职守，兢兢业业。因而从忠诚敬业与综合素质方面，我将不会辜负各位领导的信任。

优势之四，我是贸易经济本科专业毕业，能熟练使用erp办公软件，从知识储备上完全适合该岗位。

我在大学里所学的专业是贸易经济，非常适合外采这项工作，而要工作中我善于把理论知识与实际工作相结合，从而能将工作完成得更好。同时，我接受新鲜事物快，能熟练使用erp办公软件，我在xx工作中的xx部分工作就是在办公系统里操作完成的。因而我相信自己完全有能力接受这份新任务的挑战。

第一，外采方面。

1、从计划的下达、进货来源和销售对象入手，实现“平衡资源、稳定价格、调控市场、保证供应”的目标。具体措施是，对陕西地炼、社会经营单位、中国石油、山东地炼及进口等进货来源，要实时监督其完成兑现率，并监控出厂价格，以便随时掌控市场变化，保证省市石油公司市场供应。同时加强对社会经营单位、中国石油等资源的收购，条件允许的情况下，还可以将外采资源就近与省市的石化资源进行串换，以发挥地域资源优势互补作用，也可以稳定市场价格。同时既能满足省市需求又能节省运费。另外，山东地炼由于质量不合格一直没有进行采购，但也是未来主要供应渠道。

2、在进口成品油的收购方面，可以充分发挥我公司靠近天津港口储备库的优势，在保证质量和价格偏低的情况下，定量收购进口成品油进行储备，在市场供应紧张时再适时销售，不仅可以弥补市场供应的不足风险管理部经理竞聘演讲，还可以为公司创造可观的利润。

3、是具体操作环节方面：我认为应该执行以下操作流程，即：计划的下达——外采供应商的资质审核——合同审批——合同签订——合同履行——结算付款。

其中要严格审核外采供应商的资质，包括对供应商实力和信誉的审核。同时，关于合同中包括数量、质量、价格的确定，以及交货方式交货期限等，都要严格做出规定。其中质量和价格在合同洽谈中是重点。一定要把好质量关，并且根据市场价格走势进行认真分析后，再制定外采价格。

因为外采合同的审批程序非常复杂，需要审批签字的部门较多，合同正式审批完毕需要很长时间，而市场情况又是变化莫测的，所以合同审批过程往往会耽误合同的顺利履行。建议每月初根据销售公司下达的外采计划制定一个月度外采框架，将数量主管竞聘报告范文、品种、价格等重要外采细目标明，经外采领导小组审批同意后，按照此框架先签订合同进行外采，到月底统一补办审批手续。这样可以随时抓住市

场有利时机，避免因合同审批时间过长造成机会的流失。

第二，加强市场信息收集、分析及每月的外采完成情况的分析总结工作。

1、对市场供求及价格变化规律进行认真地分析和总结，为今后外采工作的顺利开展打下良好基础。

2、对信誉好、合同履行顺利的供应商争取长期合作意向。

3、根据上月外采分析和对下月市场的预测，制订外采框架，对全月的外采有一个总的执行意向。

各位领导，各位评委们，几分钟的竞聘演讲，无法展示我的思想和能力的全部，更难以尽述我对今后工作的畅想，请各位给我一个机会，我愿意和各位携手，把这些畅想变为实践，共创我公司的辉煌！请相信，只要给我一个机会，我一定给您一份惊喜！

我的竞聘演讲到此结束，谢谢！

竞选部门组长演讲稿篇六

大家好！

我在这里郑重承诺：“我将尽全力完成学校领导和同学们交给我的任务，使学生会成为一个现代化的、积极团体，成为学校的得力助手和同学们信赖的组织。”我现在是我班的学习委员，平时我经常组织班上的学生学习，在学习委员职务上我得到了老师和同学们的肯定。我所表现出来的组织和领导能力证明：我有能力胜任学生会主席一职，并且有能力把学生会发扬光大。

接下来我说说我对学生会主席职责的认识：

1. 全面主持学生会工作，负责向学校少队辅导员请示汇报工作、反应学生的意见和要求。

2. 负责制定学生会学期工作计划。

3. 检查、督促、考核各部门的工作，考核结果报学校少队辅导员并进行表彰。

4. 每学期定期召开一次学生委员会会议，对一学期的工作进行总结回顾，总结经验，找出存在的不足，并对下步工作作出安排布置。 5定期主持开展各项活动。针对我认识的这些学生会主席的职责，我会用我的实际行动去做好每一项工作。我知道，再多灿烂的话语也只不过是一瞬间的智慧与激情，朴实的行动才是开在成功之路上的鲜花。

我想，如果我当选的话，一定会言必行，行必果。 请各位评委给我一张信任的投票，给我一个施展才能的机会！谢谢大家！

竞选部门组长演讲稿篇七

我首先感谢领导给我这次竞聘的机会，感谢同志们对我的信任和支持，竞争上岗是企业发展的需要，同时也为有志于电信事业的员工提供了广阔的就业前景和展示自身才华的良好舞台。

1、有较强的工作能力和有乐于奉献的敬业精神。在日常生活和工作中，我能不断加强个人修养，以“明明白白做人，实实在在做事”为信条，踏实干事，诚实待人。在领导和同事的关心帮助下，我的组织协调能力、判断能力、办事能力都有了很大提高。我吃过苦，也能吃苦，不管干什么，干一行爱一行，努力把工作做得更好，在担任商客经理的1年多时间里，我虚心向同事学、向书本学、向客户学，不惜牺牲休息时间，先后成功策反了原太白大酒店的铁通电话等，业务发

展和营销业绩一直名列分公司前列，有了较强的前端工作能力。

2、熟悉电信业务，有一定的管理能力。从事电信工作二十多年来，我对业务已相当熟悉，无论是通信网络的构成，还是业务处理流程对于我都是轻车熟路，在商客工作的时间，我还协助主任工作，处理各种中心的事务，分析处理各种案情，积累了一定的前端管理经验。

3、本人具有正直的人品、良好的修养以及完善的工作作风。我热爱电信事业，正值人生中年，有饱满的工作热情，身体健康、精力旺盛、敬业精神强，能够全身心地投入所热爱的工作中去。

4、有丰富的市场营销经验和一定的关系协调能力。目前的市场营销其实主要就是关系营销。我对慈利的地理环境、市场环境及各额单位机关的领导、工作人员都比较熟悉，我坚信在我和全体员工的共同努力之下，肯定能协调好与各级政府机关以及客户之间的关系，把分公司的流动客户业务向纵深方向发展。

第一、提升服务水平。树立以客户为中心，全心全意为客户服务的经营理念。对客户经理定期进行培训，通过培训提高客户经理的服务意识，改变服务观念，提升企业形象，力争让每一个客户高兴使用电信业务。另外，要按流程处理各种业务。每一项业务，都是客户对我们工作的支持和信任，一定要按照公司的制度，在规定的时间内处理完毕，不躲避、不推诿。给客户一个满意的答复。

第二、加强中心管理。没有科学的管理企业就不会有生机，不会有活力。因此，要切实加强中心内部管理，进一步完善规章制度和培训计划，加强纪律监督，定期组织学习和培训，提高所有工作人员的业务水平，加大考核力度。使每个员工都做到纪律严明，形象良好，谈吐适度，为分公司创造更加

完美的形象，使分公司流动客户中心成为一个团结而又具有战斗力的一个集体。

第三、搞好市场分析。在市场激烈竞争的今天，我们必须切实以市场为中心，不断提高人员素质，真正实现企业从生产型向经营型转变。开拓我们的视野，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。同时搞好市场调查工作，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。”因此我们通过市场调查，既发现潜在市场，也要了解我们已有用户的情况，了解他们的忠诚度如何，分析他们在多大程度上可以成为我们永远的支持者。同时深入了解和分析竞争对手的经营情况，提前做好竞争的准备和应对的措施。

第四、开拓发展，完成各项工作任务。“发展才是硬道理。”我们要从发展入手，拓宽营销渠道，加大宣传力度。首先，要明确流动客户的划分及工作范围和职责，加大营销和管理力度，开拓进取，完成各种量手任务。

运营商共同抢占市场，随着我国加入wto[]中国电信已经处于“与狼共舞”的局面。要应对日益激烈的市场竞争，我们必须加强自身素质提高，对外提升服务水平。如果这次竞聘成功，我将尽自己的最大努力发挥自己的优势，使慈利的流动客户中心的工作走在全市的前列，为慈利电信的流动客户提供最优质的服务，为分公司的经营发展奉献自己的一切。

竞选部门组长演讲稿篇八

一、团结同学，协调合作作为一个班长来说，一个班的好不是在于他有多少个技术牛人，也不是在于他有多少个能说会到的人，而是在于他的团结与协作。我是一个班长，所以我在团结协作这方面有特别的见解，而且我能够将同学的团结力量变成一把利剑，斩断阻挡我们前进的道路。

二、做事认真踏实，富有责任心我是一个极具责任心的人。我做任何事情都会尽心尽力，脚踏实地！

三、善于学习，虚心请教，能够集百家之长“忠言逆耳利于行，良药苦口利于病”。每个人对每件事情都有自己不同的看法，对于这点我非常的尊重每个人的看法。任何有利于我们的意见我都会考虑，然后将他结合为有利于我们成长的意见。

四、特别有激情，有决心。一旦我认准一件事，我就会注入我百分之百的激情，一定要做到它。我们做任何事都应该有计划，有计划，才能够成就大事业！下面介绍一下我对未来工作的展望！

假如我当选部长后，我将会从这几个方面着手改进：

一、严格的要求自己，树立一个榜样做好了自已，才能影响他人。所以我一定要做一个好榜样，以能够成功带领我们走向成功。

二、日常生活的安排，活动任务的分配平时我们总感觉很闲，有时候忙起来却不知从何下手。活动的开展往往让我们忙的一塌糊涂，所以以后的活动安排，一定会适当的安排调整好，具体到某一个人身上，不会因为交集而虎头蛇尾。

三、提高办事效率，合理的时间管理时间花费进去了，结果却没有。就算过程再美好，也会感到非常遗憾。主要是一个办事效率的问题，效率的高低可以看出一个部门的好坏。我会将办事效率提高上来，任务的安排得当，时间的管理得当都是必不可少的。

四、提高干事的积极性和执行力做任何事情都离不开一个执行力，执行力的重要性不言而喻。没有强的的执行力就没有高的效率，没有高的效率就没有好的结果，那我们的辛苦将

化为白沫。

五、积极加强同协会其他部门的交流与合作毕竟我们的协会是一个整体，一个团队，只有我们所有部门加强交流与合作，我们才能够发挥出最大作用，才能永远保持青春活力！也许我还有一些不足，但我相信，只要我努力，没有什么不可以！请您相信我的干劲与努力将弥补这暂时的不足，踏实和努力是我做人的原则；沉着和冷静是我遇事的态度；也许我不是最优秀的，但我绝对是最努力的。请相信：用心一定能赢得精彩。谢谢大家！

竞选部门组长演讲稿篇九

因为在这个行业当中每个人的思想观念、思维方式和传统心里在社会环境的影响下都不同，所以，作为一名分队长，要时刻与队员沟通，了解队员的心理特点加以研究新的方式方法在工作中给予鼓励，增强信心，把工作做好。

找出一些安全隐患，弥补工作上的不足，采取正确的方法予以处理工作上的问题，遇到处理不了的问题及时汇报上级领导，待他们与客户协商解决。

加大排查力度，时常保持较高的警惕性和责任心，只有本着为公司服务的理念才能把工作做的更好。

因为一个队长再怎么有能力，如果缺少对队员的培训，那么所带的队伍也是一盘散沙，一点岗位形象和军事作风都没有，所以要经过学习和训练使每位队员有个很好的服务意识，使他们能够熟练的掌握岗位操作技能和处理问题的方式方法。

特别是对待新队员，要及时向他们介绍分队的情况，让大家相互认识，为以后的工作打开方便之门。

最后就是作为一名分队长要和队员保持“心往一处

想”，“劲往一处使”，不能因为和某个队员有过节，就把队员当节过。时常保持一颗正直的心去对待工作，这样才能把工作做的更好。