

2023年党群干事竞聘演讲稿(模板10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。我们想要好好写一篇演讲稿，可是却无从下手吗？下面小编给大家带来关于学习演讲稿模板范文，希望对大家有所帮助。

党群干事竞聘演讲稿篇一

演讲稿可以让我们了解演讲人大致是一个什么样的人，他们或激情澎湃或雄心壮志。相信您每当看到台上的他们，一定会被他们感染和折服，您也一定梦想过和他们一样成为一个被人崇拜的人。竞聘上岗可以是最合适和的人处于最合适的位置，最大程度的发挥人员的作用，从而取得最大化的利益。如何才能让你的竞聘稿在众多竞争对手中脱颖而出呢？来看看小编为您精心准备的这几篇竞聘演讲稿，希望对您有所帮助。

大家好！

今天,我们公司采取竞争上岗的方式选拔储运部经理助理,我为自己有幸成为参加竞争演讲者而高兴。首先我来做一下自我介绍:

我叫某某某,是河北省某某县人,生于1979年,共青团员.

xx年7月毕业于石家庄职业技术学院管理系社区服务与管理专业,专业内容主要涉及行政管理,人事管理,物业管理等内容,在校期间曾参加过三年的勤工俭学。毕业后,先后供职于河北中旺集团纸品公司,河北通常高速汽修经营有限公司湖北分公司等单位。

在中旺集团工作期间,由一名普通的车间工人逐步晋升为实习带班长,带班长,后调入办公室统计,助理等职。先后从事车间管理,生产管理,生产统计,成本核算与控制,文件起草、上报,仓库管理以及厂区卫生管理等,负责同总公司人力资源部,行政部,财务部,生管部,总裁办,集团办等各主要部门的沟通联系工作。工作认真、积极、负责,得到了公司领导的认可。

在通常高速汽修经营有限公司湖北分公司工作期间任分公司经理,全权负责分公司的日常管理。在职期间对分公司进行了一系列的整改,使分公司的形象大有改观,营业收入、利润逐月上升,得到了领导的认可,并使众多南下北上的车辆到我公司进行维修保养,甚至出现了东北部分司机定点维修的现象,这在其它分公司从未出现过。

今年5月份我非常有幸的加入到我们英凯模金属网有限公司工作,现在在行政部负责卫生,宿舍,门卫等的管理工作。

在这近三年的工作期间,使我具备了一定的组织协调能力、综合管理能力、文字表达能力和调查研究能力,而这是作为一名合格的仓储部经理助理所必不可少的。仓储部是一个后勤部门,作为公司的一个必不可少的部门,每项工作的进行均需发挥团队合作精神。它的主要职责是仓储和运输的管理及相关配套的管理工作。这样的部门决定了它必然要求工作者具有细致、认真、严谨的工作态度,统筹的思维方法,吃苦耐劳的工作品质,积极向上的工作作风。

根据储运部的工作职能和工作特点,我提出如下的工作思路:

一目标:把储运部建设成为精干、高效、协调有序、团结勤奋的办事部门,充分发挥储运部的助手作用、协调作用、枢纽作用和保障作用。

二措施:搞好内部建设,突出工作重点,强化服务。

首先搞好内部建设。要以储运部的职责为依据,按照整体效能原则,搞好定岗定员,完善工作流程,严格工作责任制,将工作逐级落实到人,使人人有事做,事事有人管,不重复,不落空,不养闲人。加强业务学习和培训,进一步提高全体人员的业务素质和工作能力。搞好团结,增强凝聚力,调动一切积极因素,充分发挥储运部的整体功能。

其次突出工作重点。储运部的工作很多,人少事多的矛盾会出现。因此,要按照突出重点、兼顾一般的原则使各项工作协调发展。我公司多年来已经建立了一系列行之有效的工作制度、工作方法,积累了很多宝贵的工作经验,这就要求我们要在坚持制度、继承传统的基础上进一步做好以下几项工作。

四是进一步搞好组织协调工作。组织协调是储运部工作的一项重要活动。需要通过科学的组织、合理的安排、认真的协调,把整个部门步调一致,互相配合,同步向前。

最后强化服务。我讲的服务就是储运部要踏踏实实地为领导服务,为公司服务,为基层服务。搞好这个服务,是储运部的工作性质和特点所决定的。

为领导服务要做到:一是要及时、准确为领导提供各种信息,使领导不失时机地掌握各种客观情况,以便做出正确的判断和决策;二是要忠实地执行领导的指示,努力完成领导交办的各项任务;三是要善于领会领导的思想决策,通过辐射性地思维活动,拓展领导的思维领域,深化领导的思想。

为公司服务要做到:一是要加强与各部门的工作沟通,协调好部门之间的工作关系;二是要按照领导的要求,安排好储运部各个时期的工作,保证储运部工作的正常运转;三是要协助领导当家理财,加强办公管理,既要开源,又要节流,多为公司办实事;四是搞好后勤保障,使库房、车辆运输等能够满足公司的需要。

为基层服务主要做到：热情接待；热心服务。

以上是我对搞好储运部工作的一些设想，恳请各位领导评判。无论竞争的结果如何，我都非常感谢领导给我创造的这次机会，也非常感谢大家对我这低水平的演讲所保持的耐心。

我的演讲完了，谢谢！

尊敬的各位领导、各位评委：

我叫***

各位领导，各位评委，我今天之所以信心十足地参加此次竞聘，是因为我自认有如下优势：

第一，我能吃苦，有强烈的责任心和事业心，工作中精业敬业、敢打敢拼。我是个具有强烈责任心和事业心的人，能怀着极大热情投入工作。我所从事的是计算机应用统计工作。统计日报表是每天必出、是雷打不动的工作。机械、单调、封闭、重复，工作量大而且繁琐，就是这个岗位的工作特点，然而我一干就是15年，却从没有抱怨一声。15年来，公司从十几条线路已发展到40条线路，营运车辆从几十辆已到486辆。劳动量也随之增大了，而我却一直坚持不懈地工作。这期间，只要遇到线路调整、变动，就需要改动大量的数据库、程序，有时为了程序上的一句语言修改要反复调试多次程序，常常饿着肚子加班加点。虽然家里有卧病在床的年迈母亲等我回去照顾，但为了把工作作得更完美，我就暗暗给自己定了一条：不把工作做好就不下班！每天面对电脑做大量的工作，同事都戏称我是机器人了。

党群干事竞聘演讲稿篇二

各位评委和兄弟姐妹们：

大家好，我是郑萍□20xx年的新进大学生员工，站在这里，感触颇多。与其说是竞聘演说，不如说是和栽培我的领导们汇报我这两年的淬火历程。非常感谢各位对我的信任和鼓励，谢谢你们。(鞠躬)我今天演讲的主要内容主要分为两个部分，一是我所从业以来感受到的邮政金融的变化和带给我的转变；二是谈谈做好主任助理工作的相关思路。

简单自我介绍从业近两年内，一开始的菜鸟到大堂经理，到临柜，再到现在的营业主管，每一次角色的转变对我来说都是新的蜕变。在南浔担任大堂和柜员，平凡的岗位上锻炼了我抱不怨不气馁，只努力超越自己的意志精神；在骆驼桥网点担任营业主管期间，创建青年文明号，摸索转型之路，开始找准自身的定位。每一次经历都是一种财富，在平凡但不平淡的工作中找寻到自己的价值。

我所感受到的邮政金融的变化以及带给我的转变我所经历的工作历程其实就是一场邮政金融变革发展史，同样驱赶着我不断前进。营销管理系统的导入，让我懂得客户分层管理的有效性；微信公众平台的创建和运用，让我了解信息化时代客户服务的多样选择；商圈开发是一场劲敌之间(当然这个敌人是打引号的)没有硝烟的战争；公益活动是我们企业的职责所在，也是开展亲情营销增加客户黏性的有效方式。种种都表明我们在变革，在这短短的时间里向更友好更优质的服务营销型网点转变。很幸运的是我能加入市局第一个网点转型，在这半年的转型过程中，能得到领导的信任担任主管无疑是幸运的。在这期间，我负责销售协作和客户服务等日常管理具体工作，微信平台的管理，网点日常晨会的召开、“三巡两示范”管理的开展，协助网点主任开展片区开发等等，工作的开展让我感受到变革的力量，不仅是自身能量的储备增长，也让我体会到邮政人将“三项法则”(信息转型、向善利民、韧者精神)落到底的决心。

如果我有幸成为主任助理，主要分对内团队建设和对外开拓业务两块进行工作开展。团队建设我觉得一个团队最重要的

是凝聚力。无形的凝聚力能爆发巨大的能量。说的通俗点，团队成员每个人都要有一种意识，我们是一条绳上的蚂蚱，一荣俱荣。对此我有以下几点看法，第一，要建立适合的激励机制，鼓励和激发团队成员的积极性和主动性，充分发挥团队成员的创造力；第二，通过授权让团队成员分担责任，显示信任的同时让团队成员更多的参与决策过程，第三，对不和谐的人事进行沟通协调，创建一个良好舒适的工作环境。此外，作为金融行业有其特殊性，安全防控意识贯穿始终，这是最基本的前提。

对外工作还是始终贯彻三项法则开展。余额宝带给传统的冲击无疑给我们敲响了一记警钟，信息化时代不进则退。在日常开展工作中我会协助主任利用客管系统进行客户的分层分级管理以及公众平台的运用，做到细致以增加优质存量客户黏性；发扬韧者精神坚持走出去，走社区访商户，结合网点实际情况发展“家门口的银行”，真正实现成为周边社区百姓心目中的金融便利店；结合节日协助主任开展节日营销工作，商户、个人客户和网点之间可形成互动效应，实现三方互赢；实实在在地想百姓所想，做好服务营销，惠民利民，兼得社会效益和经济效益。

此刻，我的思绪很复杂，因为我知道说的再多也抵不上执行力三个字。这是我第一次站在工作岗位上尝试进入一个新的舞台，借此机会再次表达我的心愿和感谢，我希望不断超越自己和得到大家的认可，让你们遇见一个未知的我。我的演讲完毕，谢谢大家。

党群干事竞聘演讲稿篇三

尊敬的各位评委、各位同事：

大家好！

首先感谢公司领导及同事们的信任，使我能有机会站在这里

展示自己，我竞聘的岗位是资金事业部部长助理。

11月我通过了集团公司的公开招聘，正式加入__，被安排在原财务一处资金组（现在的资金事业部）从事资金会计工作，现担任资金事业部一处主任。资金部主要负责公司的融资工作，协调与各银行的关系，时刻掌握公司的资金状况，为公司领导理财当好参谋。资金是企业的血液，资金部无疑就是企业的“心脏”，其工作的重要性不言而喻。我是从国有企业过来的，经营体制、管理体制乃至企业文化上的差异使我在工作中难免有不适应之处。但我意识到既然选择了来__工作，就必须尽快适应公司的各项管理制度，认同公司的企业文化。

根据资金事业部的内部分工，我主要负责农行的融资工作，农行是公司的基本账户行，公司的发展离不开农行的大力支持，近几年来，随着公司融资渠道的拓宽，以及房地产业金融政策的变动和农行内部改革的原因，公司在农行的贷款总额不断下降，因此，要做好农行的融资工作难度很大。四年多来，通过自己的不断学习和实践，在公司领导和同事们的支持与帮助下，积累了一定的融资经验，也取得了不错的成绩。公司连续五年被省农行评为“aaa级信用企业”，贷款无逾期、无欠息。

我竞聘资金事业部部长助理这个岗位，我自认为有以下几点优势：

一是有吃苦耐劳、默默无闻的敬业精神。我出生在农村，深深懂得“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来”的道理。我珍惜现在的工作，爱岗敬业，工作踏踏实实，兢兢业业，一丝不苟，努力把工作做得最好。

二是有较为扎实的专业知识和工作经验。我是学财会专业的，加入__以前一直从事企业财务工作，积累了一定的工作经验，进入公司以后也一直在资金部工作，除主要负责农行融资工

作外，先后参与了世纪花园三期、香洲苑、__家居装饰广场、世纪花园四期、在水一方、冷水江__广场、湖天一色等项目开发贷款的申报、调查和评估工作。四年多来，我不断学习有关金融方面的知识、掌握金融法规，完善自己的知识结构，提升自己的知识层次。

三是有严于律己、诚信为本的优良品质。我信奉诚实待人、严于律己的处世之道，以“老老实实做人、勤勤恳恳做事”为信条，严格要求自己，尊敬领导，团结同事，得到了领导和同事的肯定。

诚然，在肯定自身有利条件的’同时，我也清醒地认识到自己存在一些不足之处：与领导、同事交流不够，有时工作缺乏主动性，谨慎有余，泼辣不够。不过我有信心，在以后的工作实践中不断克服。

在决定参加这次竞聘前，本人曾度德量力，思虑再三，因为我的处世哲学就是不与人争。与两年前参加资金事业部一处主任竞聘时相比，我少了几份激情，多了几份彷徨，我曾全方位的审视了自己这两年来在工作中的得与失、成与败，总觉得不尽人意，但仔细想来，本人已竭尽全力，问心无愧。今天，我之所以走上了这个讲台，并不是把这次竞聘看作是职务升迁的机会，而是想通过这次演讲，锻炼自己的能力、并借此机会和各位同仁交流，接受领导和同事们的客观评价，重新认识自己，对自己以后的人生目标进行重新定位。

假如我这次有幸竞聘成功，我将不负众望，积极工作，加强学习，提高自身素质，协助好资金事业部部长的的工作，拓宽公司融资渠道，为加速公司资产的变现出谋划策。

在我的演讲即将结束的时候，我想说的是：即使我在这次竞聘中没有成功，我仍将一如既往的努力工作，我深信，在充满生机与活力的21世纪，在竞争激烈，机遇与挑战并存的今天，通过这样一种民主科学的形式推选出来的，一定是公司

里最优秀的员工，真正德才兼备的骨干，我为他们祝福，也为公司祝福。我庆幸自己能搭上__这个平台，我将不断努力，奉献自己的青春、才华，为__的事业作出自己应有的贡献。

谢谢大家！

党群干事竞聘演讲稿篇四

尊敬的领导：

您好！

我是广西师范学院的一名双学士学位应届毕业生，第一专业是物流管理，第二专业是汉语言文学。感谢您于百忙中审阅我的材料。我应聘的职位是物流总经理助理。

我是一名应届本科毕业生，经过四年的努力，本专业知识牢固。在大学本专业物流管理的学习中，我学习了物流管理概论、供应链管理、市场营销学、广告策划学及消费者行为学等学科。

在学习基本知识之余，我经常将书本上的知识与实践相结合，利用相关学科知识我参加经济管理学院商业设计大赛、模拟竞聘大赛，均取得了前十的名次；并且在社会实践上我承担过移动爱心卡的校园代理推销，自己也伙同几个同学开展过自主创业活动，曾将师院附近几个高校的二手买卖服务市场进行资源的整合，创造了不错的销售业绩。

在这些活动中，培养了我较强的组织协调及沟通能力，出色的人际交往和公关能力，较强的市场洞察能力及良好的团队合作精神等；我的二专为汉语言文学，经过两年多的文学熏陶，现握笔能书。而两年的学生会调研部工作经历进一步让我熟悉不同风格文案的写作方法，提高了我的思维敏捷度，加强了 my 洞察力，夯实了我的文字功底。

在实习期间，一则，我在中国南宁移动分公司实习，协助经理规划公司的市场战略与策略，并推进实施，实现市场发展目标。二则，我在南宁某重点中学授课实习，深受校领导好评和学生的爱戴。且我对统计表□word□ppt和excel及各类办公设备使用能够熟练掌握。

“自尊、自信、自立、自强”是我的立身之原则；“想，凌云之志；做，脚踏实地”是我的处世之道；“待人以诚，严于律己”是我的人生信条。现在，我即将毕业，面对新的人生选择和挑战，我信心十足。从大一开始，我就特别注重在认真学习好专业课的同时，努力培养素质和提高能力，充分利用课余时间，拓宽知识视野，完善知识结构。

在竞争日益激烈的今天，我坚信只有多层次，全方位发展，并熟练掌握专业知识的`人才，才符合社会发展的需要和用人单位的需求，才能立于不败之地。

雏鹰羽丰，渴望翱翔；梧桐修篁，凤欲来栖！

诚望贵公司全面考察我的情况，若有意接收，请与本人联系。本人若有幸为贵公司效力，在以后的工作中我将不坠青云之志，不失上进之心，不懈拼搏之劲。为贵公司发展奉献自己的一切，热切期盼您的回音。

最后，谨致我最诚挚的谢意！

党群干事竞聘演讲稿篇五

各位领导，各位评委，同志们：大家晚上好！

我叫×××，现年34岁，共产党员，大学文化，会计师任职资格□xx年7月，从×××学院财政系毕业后，分配到建行×××支行，先后从事过会计、资金清算、微机治理员等工作；20xx年8月调到原×××分行人事教育部工作，今年5月

参加中层干部公开竞聘，被聘任为×××支行人力资源部经理。

这次区分行党委决定对直管行行领导岗位实行公开竞争，对于调动广大员工创业的积极性，激励年轻干部全面发展，健康成长，具有重大意义。在这布满生气与活力的新世纪，在日新月异的知识经济时代，在竞争激烈、挑战与机遇并存的今天，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，展示自己，接受检阅。

我竞聘的岗位是×××支行行长助理，行长助理属于决策者的参谋人员。其主要职责是：协助行长履行治理职能，辅助决策，参与决策。协助行优点理好日常事务，当好行长的参谋与助手。行使行长授予的权力，对于行长委托的一些工作，大胆治理，勇于独当一面。

通过反复自我评价，我认为自己具备担任行长助理岗位的基本条件，并有以下优势。

一是具备扎实的专业知识，熟悉银行业务，计算机应用能力

强。

毕业至今，我一直没有放松自身的学习。多年来，通过加强政治理论学习，使自己的思想修养得到了明显的提高。同时，通过对新知识、新业务的学习，不断提高自身的业务技能。在×××支行会计营业室工作的四年里，我熟悉了建行会计核算业务，并于xx年通过了全国会计师专业资格考试。后来，行领导安排我担任×××支行微机治理员，我克服了非计算机专业毕业的许多困难，刻苦自学，钻研摸索，使自己的计算机水平得到了很大的提高，使计算机知识与银行业务知识有机得结合了起来，工作得到了上级行的肯定[]xx年为处理计算机20xx年问题，我被借调到原×××市分行科技部工作了近一年的时间。由于自己多年一直能坚持学习，并且能学以致用，学用结合，今年我的家庭被建行×××区分行工会授予

“学习型家庭”称号。二是具备较强的工作能力。

参加工作十多年来，我先后从事过会计员、微机治理员、人事部门干部等工作，每一个岗位，每一种经历都使我受益匪浅，在领导的培养及同事们的帮助下，我的工作能力得到了不断的提高。借此机会，向所有关心、支持我成长的领导和同事，表示衷心感谢！

三是具备强烈的责任心和吃苦耐劳的精神。

人们常把生命比作蜡烛，每个人发出的光亮是不同的，但有多少光就要发出多少亮。这是我多年来的工作信条，无论是在哪一个岗位，我都兢兢业业、勤勤恳恳，干一行爱一行，努力把工作做得最好。连续多年被支行和上级行评为先进个人或优秀共产党员。

四是具备较强的文字写作能力。

综上所述，我认为我具备了行长助理这一职位所需的条件，并且相信自己能够胜任这一职位。

假如这次我竞聘成功，我会从以下几个方面着手，尽心尽力履行好自己的职责。

1、摆正位置，做好领导的助手和参谋。

对于如何履行好行长助理的工作职责，我认为最重要的应该是认清角色、摆正位置；胸怀全局、当好参谋；服从领导，当好助手；要行权不越权、到位不越位。具体概括为“一个原则”、“三个转变”。

“一个原则”就是上为领导分忧，下为群众服务，并把它作为全部工作的出发点和落脚点。作为行长助理，我一定会团结同志，倾听大家的呼声，多作调查研究，及时准确地把握

全行各方面工作动态，及时向行领导反馈各方面的信息，充分发挥主观能动性，增强工作的预见性，力求想在领导之先，做到多未雨绸缪而少亡羊补牢，多“雪中送炭”而非“雨后送伞”。

“三个转变”就是进行换位思考，实现由中层干部向行领导角色的转变，实现由事务型工作向综合型工作的转变，实现由自我治理向全面治理的转变。

2、在继续加强自身学习的同时，协助行长搞好对员工的培训，争创“学习型银行”。

20xx年5月在apec会议上发表的讲演中，就提出了创“学习型”社会的要求。总行今年推行的人事与激励约束机制改革的四大内容之一就是培训体制改革。我今年担任支行人力资源部经理后，在7月份时邀请了×××大学经济治理学院副院长×××教授到行里对中层干部和员工进行了治理和营销知识的培训，并与×××大学达成了长期培训合作协议。今后，将协助行长进一步加强对员工的培训力度，增强员工履行岗位的能力。力争把×××支行建设成为“学习型银行”。

3、发挥自己作为×××本地人，有广泛的人际关系，对县财政局等优质客户主要领导有一定影响力的优势，在稳定老客户，发展新客户方面继续发挥作用。

各位领导，各位评委，各位同事，古人说：“不可以一时之自得，而自夸其能；亦不可以一时之失意，而自坠其志。”既然是竞争上岗，就会有上有下，有进有退，无论上下，我都将以上面这句话自勉，一如既往地勤奋学习、努力工作。

谢谢大家！

党群干事竞聘演讲稿篇六

各位领导，各位评委：

上午好。我叫沈常青，来自总行人力资源部。我竞聘的岗位是：总行办公室主任助理。我的演讲分两个部分：一是个人基本情况；二是竞聘的理由及打算银行助理竞聘演讲稿。

我1982年毕业于孝感师范学校，开始在孝感的一所农村中学当教师。在那里一干就是10年。1992年，参加公开招聘，进入中国工商银行，分配在工行孝感市支行从事办公室文秘及法律顾问工作。一年后，被选派到新成立的工行孝昌县支行，先后担任支行办公室副主任、办公室主任、存款科长、银行卡部主任、分理处主任等职。后来，因机构改革，工行从孝昌县整体退出，我于20xx年底返回孝感，又开始到工行基层营业网点当储蓄员、信贷员□20xx年，调工行孝感市分行办公室工作，并明确为副科级秘书□20xx年，调工行湖北省分行办公室工作，通过竞聘担任秘书科副经理□20xx年11月，加盟汉口银行，被聘任为总行人力资源部经理。

以下是我的个人竞聘优势：

第一，我有充沛的激情和自信。今年25岁的我，不只有健全的体魄、充沛的精银行行长助理竞聘演讲力，并且有青年人特有的发火与事情激情。同时，我还有勤奋，朴实无华的品格。更重要的一点，就是我虚心好学，富有责任心、长进心，我能全身心地，投入我所热爱的农行业、关心农行业成长。这些，都使我对事情始终布满着激情与自信、对未来布满了向往和但愿。

第二，我有较强的文字能力。我从小喜好文学，在学生时代，我就十分喜畛啻读、写作。进入农行业，在做好本职事情的同时，工商税务，充实发挥本身的特长，作为一名支行信息报道员和兰江导报通讯员，我立足本所，心系农行业，通过大量

的通讯报道反应我行的时事动态，去年获得了支行信息宣传报导第二名，多次在报纸上宣传我们农行，去年还荣获支行工会积极分子荣誉。

第三，多年的综合柜员岗亭熬炼了我的能力，健全了我的品格，提高了我的专业事情能力。在实践历练中，我深知作为一名合格的金融事情者，不只要有较强的政治素质、过硬的业务事情能力，并且要有积极健康的心态、良好的德性和品格。干事必需先学会做人。参与事情后，我时常申饬本身：对农行要忠诚、做人要重银行大堂助理竞聘演讲稿德、为人要坦荡、待人要诚实、办事要谨慎、事情要勤奋。并把忠于事业化作不懈追求的实际动作。坦诚地说，通过几年的磨练，我真切的感觉到综合柜员确实是一个熬炼和提高综合素质的岗亭，真正做好这项事情，必需支付艰辛的'努力。俗话说“板凳座得十年冷，文章不写半句空”，做人、干事业都如此，因此在事情中，我能主动应对，热情处事，受到客户的好评。

第四，我有富厚的生长历程。从高中到大学，我非常注重本身的能力熬炼，通过勤工俭学，富厚本身的实践经验，增强了组织能力、社交能力和适应能力。从参与农行事情的那天起，我便深深地爱上了农行这份事情。我对峙干一行、爱一行、钻一行、精一行。在基层营业所事情，检举信，每一点进步，对我来说受益匪浅、终身难忘。我常常这样想，组织的培养、带领的关爱以及同事们的关心与辅佐，使我一步一步走到了今天。我只有将心中这份感念之情常存于心，不懈地追求、努力地事情，才气酬劳多年来带领和同事们的教育、培养和关爱。

“好风凭借力，送我上竞聘二级支行行长助理自荐书青云”。我愿意借这次竞聘的春风，扬起到达胜利彼岸的帆船，但我又深深知道，竞争就有风险，如果我不能被聘用，将保持一颗泛泛心，一如既往，干好本职事情，在平凡的岗亭上干出业绩，为银行事业的壮大成长做出贡献。

不管期待我的将是怎样的成果，但我能够参与这次竞聘的时候，就已经感想了十分的荣幸和幸福了，我应该感激单元的列位带领，他们以一颗宽容而严厉的心和一双宽厚而有力的手扶我走上了做事业的征程，应该感激在座的列位带领和评委，你们的鼓励和辅佐使我从有勇气到有必然实力，布满信心地加入竞聘。我希望，加盟汉口银行能够成为人生旅程上的一个新起点。只要大家给我一个能够充分展示的平台，我一定能够干出让大家满意的成绩！

我的演讲完了，竞聘书谢谢。

党群干事竞聘演讲稿篇七

尊敬的各位领导、各位评委：

大家下午好！

今天我本着锻炼自己，为营业部服务的宗旨，竞聘我的原岗位一行政助理，希望得到各位领导的支持。

xx年年末，我很幸运地加入了财富证券这个大家庭，学习证券行业的行政工作。之前有过一定的其它行业相关工作经验，但公司的企业文化和营业部的工作流程都不是很了解，一切都从零学起，从零做起，使自己从零中慢慢成长和完善。历经一年，2009年参加了岗位竞聘，正式任职行政助理一职，主要负责行政人事工作。从最初处理事务的生涩到现在对岗位工作的熟练，是营业部的各位领导和同事给予了我工作上大量的指导和帮助。

在行政部工作的三年，我积极参加各类培训学习，期间获得了“证券从业资格证”、“初级统计资格证”、“二级企业人力资源管理师证”，也积累了不少的工作经验，我一直“做诚实人，行扎实事”，认真地完成手上的每一项工作，并处处为营业部的利益着想。

我目前主要负责的是营业部社保、劳动合同、人员异动、员工薪酬和各项福利的计算发放、员工日常考勤□crm□oa系统的人员管理、各种统计报表报送以及协助其它各部门日常工作等行政事务。

下面，就谈谈我对行政岗位职责的几点认识和理解：

1、上传下达、沟通协调作用

行政部是企业的中枢部门，起着“上传下达”、“沟通协调”的桥梁作用。我部以前在对外沟通的工作上有一定的疏忽，有时会在问题出现后才弥补关系，这样导致了营业部在一些事情的处理上处于被动状态。在今后的工作中，行政应积极协助上级领导或主动协调各种社会关系，让各种社会关系能为营业部所用，为营业部带来“隐性利益”。另注意及时向领导和上级传达营业部的内外工作，将领导的指示准确、及时的下达至各部门。

2、“管家婆”的作用

行政部也是企业里“管家婆”的角色，上至营业部的各项采购工作、下至营业部的用水、用电，节约了开支，也就能为营业部争取到更多的利润空间。关于采购，行政部可以在今后的工作中，利用平时的生活时间，多观察、多询价，备案更多供货商的资料，建立需要采购物品的档案信息，做到货比三家，这样就可以在需要采购物品时及时找到最优供应商，这将有利于提高工作效率。

办公用品和清洁卫生用品的管理，则实行“计划制”，按月申报，申报通过后按计划领取物品，严格控制，防止多申报、多浪费现象。如清洁卫生用品现在已实行按月领取，根据每层楼每月实际用量，固定每月月初领取一个月的需耗物品。

由行政及时督促保安检查每日收市后的水电关闭情况，并不

定时抽查。

3、监督、服务作用

行政部需严格执行营业部的各项规章制度，起好监督、督促作用。对于员工的考勤、工作纪律要“勇于管理、严于管理”，时常督促大家遵守各项制度。

对于其它部门的各项需求，行政部应与其及时沟通或主动询问，认真仔细

地做好各种后勤支持工作，化被动服务为主动服务。在平时的的工作中注意积累各部门的需求信息，如对各类会议室、培训场地及客户活动场地的需求，这样能及时地提供出有效信息。

4、安全保卫作用

安全保卫工作看似不起眼，却也是行政工作的要点。一个安静、安全、舒心的工作环境及投资环境是营业部发展之根基。之前行政部的安全保卫工作并不是很到位，忽视了保安人员的专业性及素质。营业部在经历了xx年的一系列事件后，痛定思痛，迅速更换了保安公司及保安。而火灾隐患更不容小觑，行政部安排由保安定时巡查排除隐患，定期检查各种消防设施，及时更换过期、破损设备，组织员工进行火灾演练，“狠抓、严抓”安全保卫及消防工作。

根据公司的人力资源设路，原来的两名行政助理将缩减至一名。那么，如果我竞聘成功，我将需接手另一名行政助理的工作：如固定资产、通讯设备、办公用品的购买、管理，印章和各类文件的管理，以及广告宣传等工作。我会在以后的工作中，努力学习各项业务，及时、认真的完成每项工作，不仅做到一个人顶两个人的工作，而且努力进一步提高工作效率和优化部门职能。

当然，竞聘成功与否，光有信心和勇气还不够，最重要的还是要有科学的工作方法和领导及同事们的支持、帮助和鼓励。假如我能够竞聘成功，当选为行政助理，我将积极发挥好参谋和助手作用，积极、努力地配合领导开展工作，用实际行动回报领导和同事们对我的关心支持。如果竞聘成功，今后，我主要是在以下三个方面努力：

第一个方面，是最基础也最重要的方面，要勤于学习。不懂的问题马上就问，及时向领导请教、向同事学习；行政工作可以说是千头万绪，纷繁复杂，每天都面临着大量的、琐碎的、不起眼的事务，只有通过细心的学习，才能够熟练掌握办公室的工作流程，更快的适应环境。

第二个方面是要注重细节。“天下难事始于易，天下大事始于细”，做好行政工作需要“眼勤，手勤，口勤，腿勤”。多用笔记，多请示，多沟通，把各项工作的细节做到位。

第三个方面是要高效快捷处理有关事务。行政助理是执行者，必须要有强烈的时效观念和意识，求真务实、雷厉风行的工作作风，加强执行力，在有限的的时间里办好应办之事。明确该干什么，不该干什么，先干什么，后干什么。工作要扎实，力求实效。

第四个方面是做好保密工作。行政充当着领导的助手作用，也是企业各类信息的“集中地”，因此一定要注意要做好保密工作。不该说的不能说，各类需保密的文件信息须及时销毁。

总之，我一定在日常实践中挖掘和完善自己的工作思路和能力，进一步做好本部门工作，欢迎各位领导和同事批评指正工作中的不足之处。同时，希望我能够在今后的工作中，更好地为大家做好后勤保障服务！谢谢大家！

党群干事竞聘演讲稿篇八

大家好！

今天，来到这个讲台参加超市销售部门助理的竞聘，心情很激动。首先，感谢公司领导给我们提供了一次展示自我，相互学习的机会。“公开、平等、竞争、择优”，这是历史的必然趋势，也是公司发展的要求。这次竞聘对我个人来讲是一个重要的激励和挑战，将有利于我个人素质的进一步提高。今天挑战这个岗位，我有勇气担当重任，有信心把今后的工作做得更好。在这里，我也衷心祝愿今天参加竞聘的各位同事，都能取得较好的成绩。

我竞聘的岗位是xx店超市百货超外部门主管。下面我将分三个部分进行我的竞聘演讲。

我叫xx，现年33岁，专科学历，现任职xx购物广场六楼超市生鲜部自营卖区长。xx年9月28日在xx路xx超市工作至今到大商已经有10个年头了，曾经先后在大商超市锦州贵州路店工作了7年之久，主要在洗化部，百穿部，生鲜部担任卖区长职务，于xx年9月调入xx超市购物广场负一层超市生鲜区，后于xx年12月调入xx购物广场工作至今，主要负责所辖区的经营与店堂管理的各项工作。工作xx年来，在各部门领导的带领下，在同事们的积极配合下，我认真的做好各项经营及管理工作，圆满完成了公司领导下达的各项任务，部门的相关工作也取得了较大的成绩。尤其在xx年至xx年，在大商超市贵州路店百穿卖区担任卖区长3年多，积累了许多百货，穿品经营管理等相关的宝贵经验，也使自己对超市百货业态从不熟悉到逐渐了解，以至到现在已经深深爱上这份工作。尤其在我们经理的带领和指导下，积极创新思路、勇于挑战，能够及时迅速的完成店内下达的各项销售任务，受到店领导的好评。在xx工作的1年多，凭着自己吃苦耐劳不怕苦不怕累的精神，在今年2月还被评为公司的“劳动模范”，当从曾总手上接过

了烫金的“荣誉证书”后，我的心情格外激动，回想起过去工作的一幕幕，百感交集。同时这也充分证明了领导对我工作的肯定。“诚恳待人，认真工作，关注细节，做到当日事当日毕”“一是我做事待人的准则。

随着我国经济建设的不断发展，超市市场竞争机制的逐步形成，国际、国内超市业的市场环境已经趋于合理且竞争日益加剧。必须建立以企业精神文化为基础，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，以人为本，是企业生存和发展的基础和关键。

同时，为保证企业财富最大化，我个人认为应按照季节变化，节假日，客流大小，根据竞争对手动态等因素有序、高效的组织卖场，最大限度地挖掘每平方店面、每个销售人员的潜能，提高超市的销售和毛利控制，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，使超市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。
- 2、加强检查、监督力度和人员能力开发，组织店内、店外促销活动，作好人员调配、商品排列、布局，协调、配合厂家的现场促销，有效降低企业运营成本。
- 3、及时、准确、有策略的开展市场调研，确保价位优势及合理利润并制定针对竞争对手灵活、阶段性的对策。

4、掌控超市本部门的库存情况，执行安全库存制度，提高资金使用率，加快资金周转。

5、组织业务专项培训，提升员工的业务知识和销售服务技巧，监督并指导对员工下达促销商品的了解及主推情况。

6、保证上级公司制定的命令、授权及任务等在部门得到畅通传达，充分理解和有效执行，并对结果及时进行反馈、分析。

以上六个目标是相辅相成的，部门销售人员整体水平的提高，必将能够保障我店销售的安全、高效、稳定运行，也必将降低企业在运行损耗方面的各项运营成本。

如果这次我能够顺利竞聘成功，我将做好以下工作履行自己的岗位职责：

1、协助各部门搞好店面销售，提高岗位执行力，高质量的做好计划、组织、领导、控制和管理工作，同时建立和规范一系列规章制度，使岗位职责明确，做到规范有序，有章可循。

我认为：作为部门主管，是分担超市总经理对部门管理的分担者，因此，我要摆正自己的位子，严格做到：工作主动积极不越位，协助管理不越权，加强团结不分散。充分调动部门员工的工作积极性，发挥他们的聪明才智；加强内部员工的服务技能培训，提高整体员工的服务销售水平。加强各项运行维护管理制度、作业流程、管理办法的执行力度，做好监督、检查、指导、考核，使得各项维护工作能够贯彻、落实。

2、努力完善自我，提高工作能力

虽然我在百货工作了3年多，累积了一定的工作经验，但是在超市零售行业一日千里与时俱进的今天，尤其是在店面运营和管理方面，如何加强零售经营与营销的业务能力上，在强化一线销售人员服务意识，做好本职工作上，将会是一个需

要认真学习，不断发展的领域。只有不断努力学习，深入实践，才能做到与时代同步，担当起超市领头军的任务。我有信心不断完善自我，努力把自己的工作做好！

3、探索创新解决问题的方法。加强员工交流和对外协作能力，在不断提高自己水平的同时，还应该能够组织各方面力量，充分为公司的销售，提供更加完善的服务。另外还要加强部门销售人员的交流与培训，组织更多更高水平的培训，提高整体销售意识和服务水平，以保证部门的销售稳步提升。

4、加强新品引进，利用先进的促销方法进行创新销售，提高销售业绩。

作为一个零售超市，我们在为用户提供优质产品及服务的同时，也应该充分利用自己的资源和行业优势，为本企业树立良好的企业形象。众所周知，超市零售业是不断发展，不断进步的一个新课题。服务永远面临着挑战，没有一劳永逸、尽善尽美的解决方案，所以在各项日常工作中，不仅要求我们的营业人员随时提升自己的业务能力，还要在各种服务中提出新要求，解决新问题。最重要的是，我们要在实际工作中，不断创新，不断学习。努力把自己的工作做得更好。各位领导，各位同事，以上就是我对自己基本情况和工作思路的汇报，不足之处，敬请批评指正。

党群干事竞聘演讲稿篇九

大家好！

今天，来到这个讲台参加超市销售部门助理的竞聘，心情很激动。首先，感谢公司领导给我们提供了一次展示自我，相互学习的机会。“公开、平等、竞争、择优”，这是历史的必然趋势，也是公司发展的要求。这次竞聘对我个人来讲是一个重要的激励和挑战，将有利于我个人素质的进一步提高。今天挑战这个岗位，我有勇气担当重任，有信心把今后的工

作做得更好。在这里，我也衷心祝愿今天参加竞聘的各位同事，都能取得较好的成绩。

我竞聘的岗位是xx店超市百货超外部门主管。下面我将分三个部分进行我的竞聘演讲。

我叫xx，现年33岁，专科学历，现任职xx购物广场六楼超市生鲜部自营卖区长。xx年9月28日在xx路xx超市工作至今到大商已经有10个年头了，曾经先后在大商超市锦州贵州路店工作了7年之久，主要在洗化部，百穿部，生鲜部担任卖区长职务，于xx年9月调入xx超市购物广场负一层超市生鲜区，后于xx年12月调入xx购物广场工作至今，主要负责所辖区的经营与店堂管理的各项工作。工作xx年来，在各部门领导的带领下，在同事们的积极配合下，我认真的做好各项经营及管理工作，圆满完成了公司领导下达的各项任务，部门的相关工作也取得了较大的成绩。尤其在xx年至xx年，在大商超市贵州路店百穿卖区担任卖区长3年多，积累了许多百货，穿品经营管理等相关的宝贵经验，也使自己对超市百货业态从不熟悉到逐渐了解，以至到现在已经深深爱上这份工作。尤其在我们经理的带领下和指导下，积极创新思路、勇于挑战，能够及时迅速的完成店内下达的各项销售任务，受到店领导的好评。在xx工作的1年多，凭着自己吃苦耐劳不怕苦不怕累的精神，在今年2月还被评为公司的“劳动模范”，当从曾总手上接过了烫金的“荣誉证书”后，我的心情格外激动，回想起过去工作的一幕幕，百感交集。同时这也充分证明了领导对我工作的肯定。“诚恳待人，认真工作，关注细节，做到当日事当日毕”“一是我做事待人的准则。

随着我国经济建设的不断发展，超市市场竞争机制的逐步形成，国际、国内超市业的市场环境已经趋于合理且竞争日益加剧。必须建立以企业精神文化为基础，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，以人为本，是企业生存和发展的基础和关键。

同时，为保证企业财富最大化，我个人认为应按照季节变化，节假日，客流大小，根据竞争对手动态等因素有序、高效的组织卖场，最大限度地挖掘每平方店面、每个销售人员的潜能，提高超市的销售和毛利控制，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，使超市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。
- 2、加强检查、监督力度和人员能力开发，组织店内、店外促销活动，作好人员调配、商品排列、布局，协调、配合厂家的现场促销，有效降低企业运营成本。
- 3、及时、准确、有策略的开展市场调研，确保价位优势及合理利润并制定针对竞争对手灵活、阶段性的对策。
- 4、掌控超市本部门的库存情况，执行安全库存制度，提高资金使用率，加快资金周转。
- 5、组织业务专项培训，提升员工的业务知识和销售服务技巧，监督并指导对员工下达促销商品的了解及主推情况。
- 6、保证上级公司制定的命令、授权及任务等在部门得到畅通传达，充分理解和有效执行，并对结果及时进行反馈、分析。

以上六个目标是相辅相成的，部门销售人员整体水平的提高，

必将能够保障我店销售的安全、高效、稳定运行，也必将降低企业在运行损耗方面的各项运营成本。

如果这次我能够顺利竞聘成功，我将做好以下工作履行自己的岗位职责：1、协助各部门搞好店面销售，提高岗位执行力，高质量的做好计划、组织、领导、控制和管理工作，同时建立和规范一系列规章制度，使岗位职责明确，做到规范有序，有章可循。

我认为：作为部门主管，是分担超市总经理对部门管理的分担者，因此，我要摆正自己的位子，严格做到：工作主动积极不越位，协助管理不越权，加强团结不分散。充分调动部门员工的工作积极性，发挥他们的聪明才智；加强内部员工的服务技能培训，提高整体员工的服务销售水平。加强各项运行维护管理制度、作业流程、管理办法的执行力度，做好监督、检查、指导、考核，使得各项维护工作能够贯彻、落实。

2、努力完善自我，提高工作能力

虽然我在百货工作了3年多，累积了一定的工作经验，但是在超市零售行业一日千里与时俱进的今天，尤其是在店面运营和管理方面，如何加强零售经营与营销的业务能力上，在强化一线销售人员服务意识，做好本职工作上，将会是一个需要认真学习，不断发展的领域。只有不断努力学习，深入实践，才能做到与时代同步，担当起超市领头军的任务。我有信心不断完善自我，努力把自己的工作做好！

3、探索创新解决问题的方法。加强员工交流和对外协作能力，在不断提高自己水平的同时，还应该能够组织各方面力量，充分为公司的销售，提供更加完善的服务。另外还要加强部门销售人员的交流与培训，组织更多更高水平的培训，提高整体销售意识和服务水平，以保证部门的销售稳步提升。

4、加强新品引进，利用先进的促销方法进行创新销售，提高销售业绩。

作为一个零售超市，我们在为用户提供优质产品及服务的同时，也应该充分利用自己的资源和行业优势，为本企业树立良好的企业形象。众所周知，超市零售业是不断发展，不断进步的一个新课题。服务永远面临着挑战，没有一劳永逸、尽善尽美的解决方案，所以在各项日常工作中，不仅要求我们的营业人员随时提升自己的业务能力，还要在各种服务中提出新要求，解决新问题。最重要的是，我们要在实际工作中，不断创新，不断学习。努力把自己的工作做得更好。各位领导，各位同事，以上就是我对自己基本情况和工作思路的汇报，不足之处，敬请批评指正。

党群干事竞聘演讲稿篇十

各位评委们：

大家好！今天，来到这个讲台参加超市销售部门助理的竞聘，心情很激动。首先，感谢公司领导给我们提供了一次展示自我，相互学习的机会。公开、平等、竞争、择优，这是历史的必然趋势，也是公司发展的要求。这次竞聘对我个人来讲是一个重要的激励与挑战，将有利于我个人素质的进一步提高。今天挑战这个岗位，我有勇气担当重任，有信心把今后的工作做得更好。在这里，我也衷心祝愿今天参加竞聘的各位同事，都能取得较好的成绩。

我竞聘的岗位是xx店超市百货超外部门主管。下面我将分三个部分进行我的竞聘演讲。

我叫xx，现年33岁，专科学历，现任职xx购物广场六楼超市生鲜部自营卖区长，xx年9月28日在xx路xx超市工作至今到大商已经有10个年头了，曾经先后在大商超市锦州贵州路店工作了7年之久，主要在洗化部，百穿部，生鲜部担任卖区长职务，

于xx年9月调入xx超市购物广场负一层超市生鲜区，后于xx年12月调入xx购物广场工作至今，主要负责所辖区的经营与店堂管理的各项工作。工作xx年来，在各部门领导的带领下，在同事们的积极配合下，我认真的做好各项经营及管理工作，圆满完成了公司领导下达的各项任务，部门的相关工作也取得了较大的成绩。尤其在xx年至xx年，在大超市贵州路店百穿卖区担任卖区长3年多，积累了许多百货，穿品经营管理等相关的宝贵经验，也使自己对超市百货业态从不熟悉到逐渐了解，以至到现在已经深深爱上这份工作。尤其在我们经理的带领与指导下，积极创新思路、勇于挑战，能够及时迅速的完成店内下达的各项销售任务，受到店领导的好评。在xx工作的1年多，凭着自己吃苦耐劳不怕苦不怕累的精神，在今年2月还被评为公司的劳动模范，当从曾总手上接过了烫金的荣誉证书后，我的心情格外激动，回想起过去工作的一幕幕，百感交集。同时这也充分证明了领导对我工作的肯定。诚恳待人，认真工作，关注细节，做到当日事当日毕是我做事待人的准则。

随着我国经济建设的不断发展，超市市场竞争机制的逐步形成，国际、国内超市业的市场环境已经趋于合理且竞争日益加剧。必须建立以企业精神文化为基础，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，以人为本，是企业生存与发展的基础与关键。

同时，为保证企业财富最大化，我个人认为应按照季节变化，节假日，客流大小，根据竞争对手动态等因素有序、高效的组织卖场，最大限度地挖掘每平方店面、每个销售人员的潜能，提高超市的销售与毛利控制，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，使超市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。
- 2、加强检查、监督力度与人员能力开发，组织店内、店外促销活动，作好人员调配、商品排列、布局，协调、配合厂家的现场促销，有效降低企业运营成本。
- 3、及时、准确、有策略的开展市场调研，确保价位优势及合理利润并制定针对竞争对手灵活、阶段性的对策。
- 4、掌控超市本部门的库存情况，执行安全库存制度，提高资金使用率，加快资金周转。
- 5、组织业务专项培训，提升员工的业务知识与销售服务技巧，监督并指导对员工下达促销商品的了解及主推情况。
- 6、保证上级公司制定的命令、授权及任务等在部门得到畅通传达，充分理解与有效执行，并对结果及时进行反馈、分析。

以上六个目标是相辅相成的，部门销售人员整体水平的提高，必将能够保障我店销售的安全、高效、稳定运行，也必将降低企业在运行损耗方面的各项运营成本。

如果这次我能够顺利竞聘成功，我将做好以下工作履行自己的岗位职责：

- 1、协助各部门搞好店面销售，提高岗位执行力，高质量的做好计划、组织、领导、控制与管理工作，同时建立与规范一系列规章制度，使岗位职责明确，做到规范有序，有章可循。

我认为：作为部门主管，是分担超市总经理对部门管理的分担者，因此，我要摆正自己的位子，严格做到：工作主动积极不越位，协助管理不越权，加强团结不分散。充分调动部门员工的工作积极性，发挥他们的聪明才智；加强内部员工的服务技能培训，提高整体员工的服务销售水平。加强各项运行维护管理制度、作业流程、管理办法的执行力度，做好监督、检查、指导、考核，使得各项维护工作能够贯彻、落实。

2、努力完善自我，提高工作能力

虽然我在百货工作了3年多，累积了一定的工作经验，但是在超市零售行业一日千里与时俱进的今天，尤其是在店面运营与管理方面，如何加强零售经营与营销的业务能力上，在强化一线销售人员服务意识，做好本职工作上，将会是一个需要认真学习，不断发展的领域。只有不断努力学习，深入实践，才能做到与时代同步，担当起超市领头军的任务。我有信心不断完善自我，努力把自己的工作做好！

3、探索创新解决问题的方法。加强员工交流与对外协作能力，在不断提高自己水平的同时，还应该能够组织各方面力量，充分为公司的销售，提供更加完善的服务。另外还要加强部门销售人员的交流与培训，组织更多更高水平的培训，提高整体销售意识与服务水平，以保证部门的销售稳步提升。

4、加强新品引进，利用先进的促销方法进行创新销售，提高销售业绩。

作为一个零售超市，我们在为用户提供优质产品及服务的同时，也应该充分利用自己的资源与行业优势，为本企业树立良好的企业形象。众所周知，超市零售业是不断发展，不断进步的一个新课题。服务永远面临着挑战，没有一劳永逸、尽善尽美的解决方案，所以在各项日常工作中，不仅要求我们的营业人员随时提升自己的业务能力，还要在各种服务中

提出新要求，解决新问题。最重要的是，我们要在实际工作中，不断创新，不断学习。努力把自己的工作做得更好。各位领导，各位同事，我的发言到此结束。