

2023年做业务的励志演讲(模板7篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。相信许多人会觉得范文很难写？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

做业务的励志演讲篇一

尊敬的各位领导、各位评委、同事们：

大家好！

首先感谢局党委，给了我这次竞聘的机会。我竞聘的职务是邮政局业务经理。本人xx□现年xx岁，xx员。20xx年参加工作，曾在邮政营业、储蓄前台做营业员□20xx年开始做20xx员，有丰富的邮政工作经验。竞聘上岗是干部选拔任用制度的一项重大改革，实践证明，本着公平、公正、公开的原则，走群众路线，以德才兼备为标准，采取竞聘的方式，选拔任用干部，具有民主性和科学性，有利于调动干部积极性和创造性。因此，我完全拥护局党委推行的这一改革举措。

- 1、有较为扎实的专业知识。自参加工作以来，我始终不忘记读书，勤钻研，善思考，多研究，不断地丰富自己、提高自己。
- 2、有较强的工作能力。我在日常生活和工作中注意不断地加强个人修养，以“明明白白做人，实实在在做事”为信条，言行与各级党委保持高度一致，踏实干事，诚实待人。经过多年学习和锻炼，自己的写作能力、组织协调能力、判断分析能力都有了很大提高，能够胜任市场部工作。
- 3、有较好的年龄优势。身体健康，精力旺盛，敬业精神强，

能够全身心地投入到自己所热爱的工作当中去。

如果我在这次竞聘中，能够得到领导的认可和同志们的信任，我将认真履行职责，努力完成领导交办的各项工作任务。

1、支撑竞争性业务和提高管理水平为重点，切实抓好邮政各专业务、改造和优化。充分发挥市场部主管的参谋和助手作用，在工作中，恪尽职守、锐意创新，做到敢出主意、善出主意、会出主意，积极协助领导做好各项工作。

2、提高邮政业务管理水平，确保邮政各项工作安全稳定运行。不断增强政治责任感和使命感，发挥自己的主观能动性，想领导者之所想，谋领导之所谋，积极主动地想问题，办事情，凡事把各项服务都做在领导决策前，同时注意做好经验总结，发现问题及时纠正，切实做好协调和督办工作，经常深入基层，调查研究，反馈工作中存在的问题和不足，为领导调整工作思路和决策服务。促进全局各项工作的顺利进行。

3、立足实际，加强电子化支局的规范化工作，要从面向支撑生产逐步向面向经营、管理和决策转变。

4、加强邮政业务、管理等各方面的综合技能，通过深层次、有重点、系统化培训，逐步培养出一支能够掌握核心技术、综合素质优良的技术队伍。加强与各地市局业务经验的交流。

7、工作要有创新。无论是工作思路、工作方法，都要敢于突破旧思想、旧观念的束缚，全方位、多角度地思考问题，同时进行创造性思维，讲求“拿来主义”、总结旧有经验和创造新方法，使市场部的工作充满生机和活力。

8、继续保持和发扬廉洁自律、克己奉公的优良传统和作风，正视自己，摆正位置，谦虚谨慎，自觉接受领导和职工的监督。

各位领导、同志们，以上是我对自己的客观评价和任职后的工作想法，希望领导和同志们给我以大力的支持。我一定不会辜负大家的期望的。

谢谢大家！

做业务的励志演讲篇二

各位领导：

大家好！我叫刘美超，毕业于山西建筑职业技术学院，学的是设备安装工程技术。现在东辰项目从事施工机械设备管理工作。做为一名11届新员工，我知道我要竞聘的这个岗位是远远达不到工作要求，但如果我今天不来，那我就真的彻底与它擦肩而过了，而且机会是留给那些有准备的人的，我准备好了，请各位领导给我几分钟的时间，给年轻人一个展示的机会，因为我是真的很喜欢营销这个行业。下面我谈一下我对营销岗位的认识，我将从4方面讲述。

1、从事营销人员最基本的要求以及具备的能力。营销人员首先应该练就一身慧眼识人的能力，见到一个人，第一时间推测出这个人的性格取向，然后通过短暂的交谈，摸清这个人的价值观，性格特点，志趣爱好以及这个人的真实实力与社会背景。作为建筑施工单位的营销人员，还应了解客户的需求，顾虑。排除客户对你的戒心，了解他个人的生活习惯于作风，志趣爱好。投其所好，使之与之成为朋友，方便开展工作。作为建筑施工单位的营销人员，还应懂的必要的礼节，例如餐桌上，分清哪里只主宾，哪里是主陪，哪里是自己端茶倒酒的位置。其次要有一定的驾驶技能，有驾驶证只能说你有驾驶车的这个资格，但不能保证你能开好车，给领导开车要讲究一个平稳快速安全。无论陪客户还是领导，你要让人家坐咱开的车是一种享受，而不能起步三点头，上路就加油，一路向前看，其他啥都不管。我很庆幸自己去年在东辰过年值班的经历，是那次经历，让我在开车水平上有了很大

的进步。

现如今，我师傅以及他的那帮老战友们回家一般都是由我来接送。喝酒，喝酒虽然不一定能办成事，但是不喝酒拉拉关系是肯定办不成事的。酒量不一定要多大，但关键时刻你得顶上去，能帮领导挡酒，能让客户多喝酒。酒后要掌握一定的常识，例如在醉酒人床边放一杯白开水，一袋白糖，果汁，做好醉酒人的酒后工作，无论对领导还是对客户，这么做都会让人家感觉很贴心。广泛的娱乐兴趣爱好，无论高雅的还是充满活力的都要会，此外，自己一定要有几首自己拿手的歌，去ktv要能带动气氛，唱一些大众化，符合客户口味的歌曲。例如陪男客户，可以唱些像孤星泪，为何多情的人总被无情的伤，我是一只小小鸟等陪女客户，唱鞋知心爱人花好月圆夜尽可能与客户唱些情歌对唱的活跃屋里气氛忌讳冷场。

2、自身的性格特点决定我喜欢干营销这个行业。我个人感觉我是一个比较阳光洒脱的男孩，性格直爽，为人真诚，有一定的亲和力。否则东辰项目无论是施工作业队的队长还是下面干活的工人，对我他们都是相当的喜欢与我交谈。况且公司招我们进来的最终目的也是让我们的能力最大化，为公司创造利益最大化。从事技术的都有何总一样过硬的技术功底。吴总一样强硬而不乏周密的决策力与执行力。从事安全的都像高总一样，谨小慎微，粗犷大气中而不乏温柔细腻。从事物质的，都像张经理一样，独具慧眼，踏实认真。我并非不喜欢我现在从事的工作，只是感觉如果能从事营销，我为公司创造的价值会更大，我会将自己的才华彰显的淋漓尽致，创造出我拿的那份高额工资的价值。

3、掌握一定的技术常识。对工程概况有一初步的了解，就我现在我所在的东辰项目，我不知道技术员有几个能说出工程概况的。但我知道，东辰合同范围内的包括：15万吨/年气分装置，25万吨/年汽油加氢装置□4nm³/h干气psa氢提纯装置，3万吨/年mtbe装置□4t/h酸水气提及nahs制取等7套装置的设计采购施工，6套装置区分别为：催化裂化联合装置区，

常压装置区，汽油加氢及psa制氢联合装置，气分mtbe装置区，芳烃，循环水厂，公用工程（锅炉房氮气站等）。东辰又聘请了两个老专家，一个是实干型的，一个是理论型的。我现在一有闲暇时间就去现场看两位专家指导工人如何给离心泵找正，我已了解百分表的理论使用方法，虽未自己亲自上手操作，但我计划等过一阵山东朝阳作业队开始对泵体找正时我跟着那位老师傅亲手操作下，多门手艺就多一份竞争的筹码，很感谢单位给我提供了一个这么优越的工作环境。此外，我还把平时我想学的东西记录在一个随身小本上，正所谓好记性不如烂笔头，方便我日后随时查阅。我虽然没有正式的看过设备或者工艺的图纸，但我有以前在省建实习的经历，那会我初出茅庐就单独负责一整套输没系统的安装工作，我个人感觉，从事技术工作不需要你有多强的实干能力，但你需要具备一定的理论能力，掌握一定的施工技巧，平时多看看那些老同志是如何工作的就会受益匪浅。世上无难事，只怕有心人。无论我从事什么岗位，我都不会停止我学习的脚步，坚持每天学会一点点，将来汇成一大点。不积跬步无以至千里，不积海河无以成汪洋。我不想白了少年头，空悲切。

虽然我貌不出众，腹中才华不能学贯中西。普通话不够标准，但我会努力改正，加快学习的脚步，跟上咱们一公司飞速发展的脚步，为一公司的飞跃式发展贡献自己的一份绵薄之力，使自己的人生观，价值观能得以充分的体现。话说的不到之处还请各位领导海涵，原谅一个年轻的直率，我们很年轻，我们很直流，我们很有前途。

我的竞聘演说完毕，谢谢各位领导！

做业务的励志演讲篇三

各位领导、各位同仁：

大家好！本人_____，现任职于_____管理岗位，技术职

称____工程师，拟聘岗位____业务主管岗位。

本人从20____年参加工作至今，先后从事工程，并在总承包工作中较好地履行了计划工程师、质量工程师、施工开车经理等工作职能，为公司总承包工作的发展贡献了自己的一份力量。

下面，我把自己在以往的总承包工作中所发挥的作用向各位领导做出如下汇报：

一、在项目投标报价阶段

在项目投标报价阶段，我能够积极配合市场开发部和项目经理的工作，认真的编制与施工、开车有关的投标文件，主动地提出与施工有关的建设性意见，合理的提出风险因素分析，工作及时、准确、到位，多次获得市场开发部领导和项目经理的好评。

二、在项目实施阶段

1、质量控制方面

在质量控制方面，我能够严格按照公司质量体系文件的要求，从施工人员资质入手，严把原材料质量关，制定质量控制点，严格工序控制，资料准确、及时，杜绝了不合格的人员进场，有效地控制了施工质量。在自己参加的总承包工作中未发生一起重大质量事故，为公司赢得了声誉，保证了施工的顺利进行。

2、进度控制方面

在进度控制方面，我能够严格地按照项目部的进度要求控制施工进度，根据现场实际情况随时调整进度计划，协调与采购部门的工作，并对施工单位的人员、材料情况实施即时控

制，针对进度具体情况提出有效措施，使施工进度始终处于受控状态，配合项目组圆满地完成了既定的施工进度。

3、费用控制方面

在费用控制方面，我能够按照项目组的要求严格的控制设计变更和工程签证，及时做出风险预测和分析，配合费用控制人员，合理地安排工序，签证准确，杜绝不合理的费用发生，有效地协助项目指挥和项目经理控制了工程费用。

4、安全控制方面

在安全控制方面，我能够协助或兼任安全经理管理安全事宜，主动进行安全巡检，对施工人员进行安全教育，在自己所从事的总承包工作中未发生一起安全事故，为工程的顺利进行创造了良好的条件。

5、业务学习方面

在从事总承包管理工作过程中，我利用工余时间努力地学习总承包业务知识，同时将所学的知识运用到总承包的工作中，实现了理论与实践的结合，在一定程度上提高了管理水平，为日后自己所继续从事的工作奠定了良好的基础。

三、对未来工作的设想

在过去的工作中，即使自己觉得工作做得比较理想，但是与公司的要求还有一定的差距。为此，在日后的工作中我会更加严格地要求自己，加强学习，加强锻炼，对比先进，查找差距，克服不足，进一步提高自身的素质和业务水平，为我公司的工程总承包工作做出更大的贡献！

同时，我认为自己有能力胜任总承包部业务主管这个岗位，并在这个岗位能为公司发挥更大的作用，希望大家支持我！

谢谢大家！

做业务的励志演讲篇四

尊敬的各位领导，亲爱的同事们：

大家好！

首先作一个自我介绍，本人xx□现年xx岁，在xx行营业部工作，中共党员，大专文化，助理会计师。

我是一名勤勤恳恳一直在一线工作的员工，近两年来，深切感受到改革的浪潮迎面而来，我们不能也不应该回避。随着中国加入世贸组织，对我们每一位员工提出了更高的要求，想轻轻松松工作，舒舒服服上班的日子不复存在了，我们面对的是日益激烈的竞争。竞聘对我来说既是一次机遇又是一场挑战□xx行要生存要发展，靠的是我们每一位热血青年，因此，我决定来参加此次竞聘，展示自己。

1. 首先我相信自己有信心也有能担负起这一重任。从自我素质方面来看，我是从部队回来的，经过部队这所大学的磨练，养成吃苦耐劳、办事果断、令行禁止的好作风。在部队从事新闻报道工作，因工作突出荣立三等功一次受嘉奖多次，去年，营业部xxxx网点，我充分发挥自己的特长，在□xxxx日报》对营业部进行的宣传，取得了良好的效果。进行以来，能不断完善和提升自我，认真学习各项业务知识，尽快适应银行工作□20xx年通过全国成人高考并取得xxx省财经高xxx学历，目前正向本科进军□20xx年通过xxx省英语、计算机等级考试□20xx年通过国家人事部考试，被聘为助理会计师。

2. 有着较强工作责任心和进取心。进行以来先后从事出纳、会计等岗位的工作，做到干一行爱一行，对待工作认真负责，出纳点钞获省行级能手，所办理业务无一重大差错□20xx年被

评为支行“优秀行员”。我总觉得作为年青人总该有点追求，更何况面对日趋激烈的竞争，想逃避是不可能的。历史的重任已经落在我们肩上，我们只有迎难而上，苦干实干，全面奉献自己。

3. 我深刻懂得这一岗位的重要性。将西门储蓄所升格为分理处，充分体现了行党委、行长室对该分理处的高度重视和对其寄予无限的厚望。作为新建分理处主任要一种吃苦耐劳和开拓精神，瞄准目标、不负众望，确保任务实现。

4. 能够看到自己的弱点。业务水平有待进一步提高，储蓄业务没有接触过，但我相信我有能力尽快适应。管理对我来说是个全新的课题，在今后工作中，我将不断地调整自己，虚心请教，加强学习，与时俱进，超越自我。

这次竞聘如果成功，我将进一步解放思想，带领各位同事提高结算质量，搞好优质服务，挖掘市场潜力，争取优质客户源，开创分理处新局面，全面超额完成行党委、行长室交办的各项任务，将分理处创办成三网点。

作为新建分理处要确保目标任务实现，我认为主要要做好以下几方面工作：

1. 思想总揽全局，做好表率。作一个带头人要有全局观念，要从多方面考虑问题，协调各方面关系，在行党委、行长室的领导下，向目标任务冲刺。在内务管理方面同样要兼顾全面，如制度执行、安全保卫、环境卫生等。管理对我来说是一个全新的课题，熟话说得好，正人先正己，自己要做好表率，从各方面严格要求自己，吃苦在前，享受在后。

2. 统一思想，发挥团队作战精神。以绩效考核为动力，充分调动员工的积极性。借分理处升格的东风，利用新业务系统的先进的硬件多渠道、全方位开展揽存增存工作。鼓励员工找关系、拉关系、抓关系，献计献策，建立完善揽存信息网

络，捕捉每条信息。作为我本人更要主动出击，寻找客户源、存款源。

3. 挖掘优质客户源，寻找新的增长点。客户是商业银行发展的基础，没有一个稳定的“黄金”客户群，银行业务的开拓就成了无源之水、无本之木。因此，要在挖掘客户源上狠下功失，确保任务的实现。一是充分利用我行结算的优势，面向乡镇寻找开户单位。目前，信用社的结算功能相对比较滞后，不能适应用户的需求，而我行的网点主要集中在城里和少数镇，可以从中挖掘不少优质客户。二是挖他行存款，瞄准单位找关系，全面出击。加强服务，全面提升跃进路分理处的知名度。

4. 服务是银行的生命线。要使第一位员工认识这一点，促进服务的深层次、高水平、全方位发展，增强银行在同业之间的竞争力，现代的银行不能在简单的停留在微笑服务，要在服务质量上下功夫，主动与客户建立一种良好的感情关系，形成以客户为中心的经营理念，想客户所想，急客户所急，让客户真正感受到我们分理处的优越性。

5. 内抓管理，外树形象。“没有规矩不成方圆”，加强员工政治思想理论和业务操作制度的学习，用制度来规范行为，提高工作效率，同时，找准客户需求与我行制度的结合点，服务好客户，锻炼出一支业务过硬，作风优良的队伍。充分利用宣传工具，鼓励员工反映好人好事在新闻媒体上进行报道，扩大社会影响。

各位领导、各位评委，我来参加这次竞聘是责任感和使命感的驱使。不管成功与否，我将一如既往为xx行发挥自己的光和热。

谢谢大家！

做业务的励志演讲篇五

尊敬的各位领导大家早上好，我是老公司市场部新来的员工，我叫崔帅。

很荣幸能够在新一年的开始加入公司，也希望通过自己的努力在这里有一个全新的开始。能够进入森木隆也很感谢领导对我的期望与盼望，我会认真学习努力工作，争取不让领导及同事失望。

本次工程部副部长的竞聘，我抱着虚心向公司的老员工们学习的态度，让我对公司的业务及工作范畴有更加明朗和深入的认识。同时也谢谢领导给予我这次机会。

在森木隆上班已经有十二天了，通过这段时间的学习，我也对公司有了更加深刻的了解：宁夏森木隆节能设备有限公司成立于20xx年7月，是基于合同能源管理机制运作的宁夏专业化本土节能服务公司，也是第二批通过国家发改委备案的节能服务公司。公司以中国节能协会、中国节能服务产业委员会、宁夏能源协会为平台，通过对国际先进节能技术的整合，为客户提供节能评估、能源审计、能源诊断、清洁生产审核、节能改造项目整体方案设计、节能改造工程施工、合同能源管理项目等综合型节能服务。公司现拥有包括合同能源管理项目经理、清洁生产审核师、高级能源审计师、高级能源管理师、高级节能评估师、高级工程师、高级经济师、注册会计师在内的各类专门人才50余人，集合了一个在我区有较强研究、设计、技术、管理能力的国家级专家团队，并于20xx年3月8日经自治区相关主管部门审批成功剥离出一家专门为企事业单位立项、申报奖励资金提供一条龙服务的全资子公司——宁夏森木隆节能环保技术咨询有限公司。

通过这段时间学习我了解到公司目前开展的业务主要有：热计量改造、能耗节能监管平台、停车场引导系统、室内外照明系统改造、节水系统改造、高低压变频调速系统、合同能

源管理业务、中央空调节能控制系统等等，后期业务可能会延伸到工业能源企业节能服务等等。

工作期间跟随陈总的工作中，拜访了很多机关的领导其中有：自治区公安厅后勤部汪处长，日报社的王经理、唐主任、赵经理，中宁县教育局李副局长，人民会堂郭经理，社会主义科学院等领导。通过陪同学习让我体会到待人接物要谦逊、做事方法要讲究、遇到问题要深思、碰到难题不畏惧、仪容仪表要讲究等工作作风，我想这也是森木隆每位员工必须具备的基本素质。

工作中，我感受到了公司良好的工作气氛，也积极参加了党支部组织开展的篮球活动，通过这些活动即使员工的身体得到了锻炼又保证了员工在工作中有充沛的精力，同时还能促进同事之间的相互协作的默契，提高工作效率很有益处。

工程部是一个履行合同实施合同内容的这样一个部门，这个部门的工作直接关系到公司在客户心目中的形象也就是公司声誉问题，也关系到后期工程回款的难易，更关系到公司未来的发展。工作有它的特殊性、不确定性因素等等。在我理解工程部的具体工作的开展之初必须要清楚的了解到合同中的内容，工期，付款方式、双方的责任和义务，当然说到合同，我个人感觉合同的起草、谈判、签订是至关重要的、因为直接关系到公司在这个项目上是否盈利、是否能在约定的工期内完成，公司是否主动。在责任和义务的条款中是否对我们有利，假如不能如期按合同内容完工的情况下我们是否在起草合同的时候形成自我保护的意识，在项目施工中如果发生变更情况，起草合同之初是否应该有这样一条：若施工过程中发生合同约定内容以外的变更情况，经甲乙双方协商书面认可签字后生效，此部分变更追加的工程款在变更内容施工完毕验收合格后，甲方向乙方另行支付此款项。这样形成文字性事实后，后期回款时，甲方也无话可说。合同内容中最为关键和重要的我认为就是付款方式，付款方式的好坏清晰不清晰明朗不明朗，直接关系到公司资金周转的压力的

大小与公司的经济利益息息相关，如果签订的合同中没有明确付款方式，很可能造成后期一系列的无奈与被动。大部分合同付款总是会出现按工程进度的百分之多少多少支付工程款，那么工程进度上甲乙双方就会扯皮，本来工程进度已经达到甲方确以各种理由迟迟不付款的情况，所以我觉得可以根据合同内容在施工中确立几个清晰的节点，按照节点完成情况支付，比如说对一栋18层办公楼进行照明系统的改造，付款方式可以这样约定：预付%多少，材料进场施工前付%多少（合计***万元整），1—9层施工完毕经甲方验收合格后支付%多少（合计***万元整），9—18层施工完毕甲方验收合格后再支付%多少（合计***万元整），预留%多少作为质保金（合计***万元整）。这样把付款的节点清晰化，公司就不会很被动，如果由于甲方付款原因造成延误工期由甲方承担全部责任。这样公司就不会很被动。具体项目实施中，前期必须与甲方领导对接，在材料采购进场前项目经理必须与甲方沟通协调前期的各项工作。在施工过程中特别是细节方面特别重要，比如说现场抽烟、乱丢垃圾、大声喧哗、散慢、懈怠、施工后工具随地乱放、现场不清扫干净等等都会给甲方造成不良影响。希望在以后工作中多注意细节，施工质量及工期严格把控好，多协调，把各项工作想到前面，做到前面。这些工作做好了，后期工程回款也顺利。甲方对公司的口碑也好，以后就公司业务上的开展也会越顺利。公司也会发展更快，走的更长远。

只有奋斗的青春才值得回忆

宁夏森木隆节能设备有限公司

演讲人：崔帅

20xx年03月01日

做业务的励志演讲篇六

晚上好！

首先非常感谢领导能给我一个体现自身价值的机会。而我今晚也非常有幸能有资格与各位同事来一起竞聘一级业务员的职位。我今年25岁□20xx年从中山大学财政金融学专业毕业后，成为了中行xx支行的一名员工，两年多的时间，从储蓄到会计，从结算到市场，我几乎做遍了支行的每一岗位□20xx年9月我被调入分行国际业务部清算科，一直负责全分行境外汇入款的清算工作。今天。我来竞聘国际业务部的一级业务员，一来是为了响应分行人事改革的号召而作的积极尝试，二来我也自信自己具备以下的素质条件来作此次参选：

首先，具有较好的英语听，说，写能力，熟悉银行间函电往来的英文表述，同时精通电脑系统的各项操作。

再者，熟悉国际间结算与支付业务，然后国际贸易实务及最新的结售汇外管政策法规，

另外，在我工作的三年里，。除了学到了丰富的银行业务知识和银行服务理念外，让我感悟最深的，还是在我每一次去处理各种机遇与挑战并存，成功与辛酸交织的日常工作的时时候，如何调整自身的心态，在求真务实中认识自己，在积极进取中完善自己的一个过程。换言之，在业务能力培养的同时，我会更注重的是自身心理素质的修养。以使自己时刻保持一种爱岗敬业，然后积极乐观的工作态度，使自己青春的激情在工作中时刻得到绽放。

我认为作为国际业务部一名一级业务员除了自身应具有较全面的业务知识和业务处理能力外，还应具备以下素质和能力：

第一，对突发事件快速处理的应急和变通能力。

第二，较高地风险防范意识

第三，较强的心理素质修养及心理承受能力

第四，良好的服务意识

假如在此次竞聘中我能成功，我将本着爱岗敬业，然后脚踏实地的工作态度，在业务岗位上努力担当业务尖兵的同时，我还会主动协助部门领导，积极开展与同事及支行间的业务交流与学习，从而进一步提高自己以至全行的国际业务水平。

谢谢！

做业务的励志演讲篇七

尊敬的各位领导、亲爱的员工朋友们：

大家好！首先，感谢酒店领导对我的信任和支持，感谢你们给我这次参加竞聘的机会。我叫_____，这次竞聘的职位是酒店培训主管。这次竞聘的机会对我来说是一次机遇，更是一次挑战，借助这次难得机会，我本着锻炼自己，提高自己的目的，展示自我，接受批评，同时也想通过这次公平竞争，寻求动力，施加压力，提高自己。

我今年三十一岁，已婚已育，教育管理专业本科毕业，持高级中学教师资格证书，普通话水平二级甲等，心理咨询师中级职称等，曾从事教师职业四年，担任过学校团委书记、班主任等职务，并多次获得各种奖励。

我之所以竞聘这个职位，我认为自己有条件、有能力做好这个工作。理由有三点：

一、具有良好的职业道德和强烈的事业心。

到酒店工作三年以来，在工作中兢兢业业，尽职尽责，领导安排的各项工 作我都乐于接受，并尽力把工作做到最好。说实话，服务行业本质上是苦与累、平凡与无私的。没有鲜花陪伴，没有掌声共鸣，没有丰厚的收入，没有豪华的享受，有的只是工作的忙碌，有的只是沉甸甸的责任。所以我认为有一颗强烈的事业心是做好服务工作的基础。

二、具有较为扎实的专业知识、实践经验和虚心好学的工作作风。

自到长城工作以来，我始终不忘学习，勤钻研、善思考，多研究，不断的丰富自己，提高自己，从一名的普通的服务员走上大堂副理的职位。在平时的工 作中，我能和同事们友好相处，小事讲风格，大事讲原则，虚心向每一位老员工请教。在这几年的工 作中，我曾多次对本部门新入职的员工进行在岗培训，并达到了预期的培训效果，同时我还能利用自身的 技术优势，帮助同事制作课件，把自己掌握的技术毫不保留的教给大家。

三、具有较好的年龄优势和较强的工作能力。

我身体健康，精力旺盛，敬业精神强，能够全身心的投入到自己的工 作中。培训工作的实质就是为员工服务，为员工和企业的成长把握好风向标，四年的学校工作经历，使我具有一定的教学组织能力，应变能力和对课堂的驾驭能力，在长城三年的工 作里，使我对员工的分析能力和培训能力都得到了很大的提高。

假如这次竞聘入职能成功，我将在酒店领导的领导下，以积极的态度饱满的热情和勇于创新的精神去服务企业、服务员工，用自己的勤劳和智慧做好以下几个方面的工作：

一、认清培训工 作在整个管理工 作中的重要性，使员工不仅能胜任工 作，还让员工有分析问题和解决问题的能力，不

断增加新的技能，卓有成效的在团队中工作。通过培训增强企业组织的吸引力，强化员工的献身精神，使员工在工作中感受到个人的成长和发展。

二、结合酒店的特点和员工的实际情况配合各职位的要求，设计并开展丰富的实践活动，努力调动员工的学习积极性，考虑员工成人教育的特殊性，根据职位具体需求，制定不同的培训计划。从而有效的提高员工的专业技能水平，确保培训质量稳中有升。

三、加强个人修养，练好基本功。进一步树立强烈的事业心和责任感，加强自己的工作能力和工作艺术，顾全大局，维护企业良好形象，力争在培训中体现实力，在工作中保持动力，在创新中增加压力，在与同事的交往中凝聚合力。

最后，作为工作在一线的员工，我深知服务工作的繁杂与艰辛，也明白培训工作在企业运行中的地位和重要性。我将凭借自己的认识与经验，努力将员工作为一个真正的学习主体去考虑，并把他们放到学习主导的位置上，充分调动积极性，确保培训成功。我坚信在以后的工作中有各位领导的指点迷津，再加上我的虚心努力，自己完全能胜任培训主管的工作。

各位领导各位同事，古人云：“不可以一时之得意，而自夸其能；亦不可以一时之失意，而自坠其志。”竞争入职有上有下，无论成功与否，我都将以这句话自勉，一如既往的勤奋学习，努力工作。最后我想用一句话结束我的演讲，那就是“给我一次机会，还您一个满意。”

谢谢大家！