

竞聘hr经理成功演讲稿 经理竞聘演讲稿(精选13篇)

教师演讲稿是为了向学生或听众传达信息、表达观点、引起思考或激发情感而设计的一种演讲文稿。在教师演讲中，我们可以分享知识，阐述观点，提出问题，展示教学成果等，从而引起听众的兴趣和参与。教师演讲稿能够帮助我们更好地与学生或听众进行沟通和交流，促进教与学的有效进行。小编整理了一些成功的演讲实例，供大家参考，希望对大家的演讲与口才训练有所启发。

竞聘hr经理成功演讲稿篇一

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！一元复始、万象更新。非常高兴在20xx年的“开篇”之际，有机会参加科技部总经理的竞聘。在此，我要由衷地感谢各位领导和同事们给我提供了这样一个展示自我、公平竞争的舞台，谢谢大家！新的一年，新的希望、新的目标、新的规划！今天，作为科技部前任总经理，我带着对部门工作的无限热爱、带着对科技部今后工作的规划和设想来到这里，此刻，我最想对大家说的就是：“请相信，我能行！”

为了便于大家对我有一个更全面的了解，我先简单介绍一下自己的基本情况。

我今年19岁，我叫刘丹 我是贵州省贸易经济学校的学生 我****年*月毕业于***学校，****年*月至****年*月在****单位（部门工作）。

今天我之所以信心百倍地来参加这次竞聘，是因为我认为凭借以下优势，自己完全可以胜任这一工作：

人们常说，一个人做不好工作往往可以找出很多借口，但要做好工作，三个字就够了，那就是“负责任”！从走上工作岗位的第一天起，我就将“负责任”三个字铭记于心，并切切实实地体现在行动中。特别是担任科技部总经理以来，我时刻告诫自己，保安全工作责任重大，不能有一丝一毫的疏忽和懈怠。因此，我始终以如临深渊、如履薄冰的谨慎态度，兢兢业业对待自己的工作，大到部门的整体工作目标，小到工作的细枝末节，我都认真规划、严格督促检查、确保落实到位、确保万无一失。

在担任科技部总经理期间，我与部门员工共同努力，强化内部管理、提高服务质量和服务水平，不遗余力保安全。我们将it服务台与维护服务流程相结合，做好对部门、支行的维护服务工作，确保了问题处理的及时性及支行的反馈意见，促进科技改进工作，提高效率。去年，科技信息部it服务台接听处理电话12000余次。科技信息部全年处理总部及支行业务查询、维护2400余次，业务需求400余条，程序升级66次，累计解决业务需求310余条，外出维护900余次，调整前台操作员180余次，协助司法机关查询80余次。特别值得一提的是，在去年两个奥运会前期，为保障奥运期间科技信息工作的安全运行，我部门开展信息系统应急演练，完成信息系统运行隐患排查，实时监控、建立同城灾备等一系列工作，面对高强度、快节奏的工作，大家爱岗敬业、无私奉献，保证了我行在奥运期间安全无事故，为我行赢得了良好的声誉，创造了巨大的无形价值。

在工作中，我们不固步自封、墨守成规，而是主动尝试、大胆创新，促进了工作的发展和提升。例如，我们大胆尝试新的维护模式，由原来的松散式维护管理向“维护经理责任制”转变，大大提高了硬件维护组的工作效率，缩短了支行维护等待时间，确保了支行部门设备的稳定运行；又如，我们实行需求、申请的统一出入口管理，指定专人负责接收各种需求和申请，实行需求论证会制度，使科技信息部人员与业务部门更好的紧密合作，大大提高了工作效率，自去年7月

开始的五个月时间共受理业务需求118个，实现本年度需求85个，完成率98.5%；再如，我们解决了金卡键盘的写磁信息遗留的问题、银联热备网络切换的问题、atm受结帐日切过程影响的问题、并根据银联下发的银行卡运行情况分析影响交易成功率的因素进行改进……这些措施有效地提高了我行的跨行交易质量，二季度我行银行卡跨行交易成功率跃居全国城商行第二，全省第一。

竞聘hr经理成功演讲稿篇二

各位领导、评委：

上午(或下午)好！

根据分公司工作的需要，结合自己的实际，我决定参与此次电信社区经理竞聘。感谢分公司提供的此次公平竞争的机会。我将努力珍惜这次机会，现将竞聘理由向各位领导、评委陈述如下。

一、身体为行之需要。

机构精简，富余人员当充实前台服务工作，这是流程之需要，作为企业员工当无条件服从。在此基础上，本竞聘人具有劳动能力和劳动需求，企业又提供了这样一种机会，我的参与亦正是享受《中华人民共和国劳动法》赋予我的劳动权利。

二、具有熟悉社区地理环境和用户分布的条件。

现年岁的我，在县城土生土长了年，对每一条街道，每片居民，各个单位的分布情况非常熟悉，如果能我从事社区经理这个岗位，即使在没有资料档案的情况下，我也能如数家珍，这对于提高工作效率，适应市场的快速响应，具有重要作用。

三、对社区经理岗位有正确的认识。

社区渠道是中国电信集团为实现其战略目标而提出的四个营销渠道之一。一般以一个行政镇或街道为单位，结合主干电缆走向，组成一个社区。按照社区内固定电话和宽带用户数的多少决定社区代表人数。

社区经理、社区代表是社区渠道中的主要当事人和承包人，代表中国电信在社区内负责电信终端设备维护和电信产品的营销服务。

从上述对社区经理的二点定位看，它实质上就是最前端的服务。是实践“用户至上、用心服务”理念的前哨。从当今的服务企业看。从某种意义上说，除了技术以外，企业的成败就是服务质量了。作为新一代电信人，为了企业的兴旺发达，我有信心电信支局长竞聘演讲在前端做好对用户的服务，为企业作出我应有的贡献。

四、我有我的社区经理观

我的社会经理观是：

启动市场必须先启动企业，启动企业必须先启动人，启动人必须先启动观念。如果我能竞聘社区岗位，我将用如下社区经理观搞好岗位工作：

——换“脑”融“智”成为员工的自觉追求。换“脑”就是要经常否定自我的。我的演讲完毕，谢谢大家！

竞聘hr经理成功演讲稿篇三

尊敬的各位领导、各位同仁：

大家好！

首先感谢领导提供了这样一个机会，也感谢同事们在工作中

对我的信任和支持。（个人简介）。每一次竞聘不仅是一次展示自我、认识自己的机遇，更是一次相互学习、相互交流的机会。

今天我竞聘的岗位是xx分公司经理。我清楚地认识到，要成为一名合格的经理不容易，做为一个单位的负责人，不仅要有实干精神，还要善于谋略；不仅要熟悉本单位的业务，还需要有广博的知识；不仅要有高超的组织管理水平，而且还需要有良好的人际沟通能力。我之所以要竞聘这个岗位，是因为我觉得我完全有能力胜任这项工作。因为我认为自己具备以下几个方面的有利条件：

1、本人具有正直的人品、良好的修养以及完善的工作作风。做为领导，必须先做好人。一个领导无能，最多是件次品，而一个品德不好的领导，则是危险品。

2、目前的市场营销其实主要就是关系营销。我出生在xx家住在xx对xx的地理环境及政府机关的领导、工作人员都比较熟悉，我坚信在我和全体职工的共同努力之下，肯定能协调好与各级政府机关之间的关系，把联通公司的业务向纵深方向发展。

3、我有饱满的工作热情。我将用百分之百的热情投入到工作当中去，让公司的业绩更上一层楼。

1、营销渠道开发的比较窄，与县委、县政府及各部、委、办、局、场、乡、镇沟通得不够理想，没有形成网络，与竞争对手相比没有绝对优势。

2、合作营业厅的积极性和主动性还没有完全发挥出来。

3、工作人员的业务知识、服务意识和服务态度还有待于提高。

第一、开拓发展。小平同志曾经说过：“发展才是硬道

理。”我们要从发展入手，拓宽销售渠道，加大宣传力度。首先□xx分公司有一个自有营业厅和十四家合作营业厅及六家核心代理商。由于他们分别座落在每个乡镇的中心位置，地理位置非常优越，所以要通过他们加大对各乡镇及周边农村的宣传，逐步完成各合作厅的村级代办，使我们联通公司的业务真正的进入到每一村、每一户，真正做到家喻户晓。其次，通过本人在xx当地的人际关系网，汇同代理商一起同各级政府机关搞好关系，逐个沟通、逐个推进、逐个攻破，争取使大部分机关单位都成为我们公司的集团用户。使xx分公司在完成明年移动gsm业务收入1350万元和cdma业务收入450万元基础上，更上一个台阶。

第二提升服务。树立以客户为中心，全心全意为客户服务的经营理念。对自有营业厅和合作营业厅的工作人员定期进行培训，通过培训提高营业人员的服务意识，改变服务观念，提升公司形象，力争让每一个客户高兴而来，满意而归。另外，要处理好重大投诉事件。每一次投诉，都是对我们工作的监督和鞭策，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。

第三加强管理。没有科学的管理企业就不会有生机，不会有活力。因此，要切实加强公司内部管理，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，为联通公司创造更加完美的形象，使xx分公司成为一个更加团结，更具战斗力的一个集体。

空谈误事，实干兴邦。我虽然没有什么豪言壮语，也没有没有什么博大精深的施政纲领。但我深知事业如山，同时我也清楚自己还有不适应这个职位的另一面。但我相信有在座的各位领导、各位同事的帮助、支持和配合，我有信心、有能力出色地做好这项工作，当好一名称职的分公司经理。

坦诚地说，我关注竞聘结果，渴望参与成功。但我更重视参与的过程，因为对于我来说，参与的过程有时可能比结果更为重要。我想无论竞聘成功与否，都不会改变我对事业的执著，更不会改变我对在座各位的尊重与热爱。

“给我一次机会，我将还您十分精彩！”这就是我永恒不变的信念和这次竞聘的诺言。最后，祝大家身体健康、万事顺利！祝愿我们联通公司明天会更好！

谢谢大家！

竞聘hr经理成功演讲稿篇四

尊敬的各位领导，各位同事：

感谢各位领导和同事们的信任和支持，给我们这次参加行政部经理公开竞聘的机会，使我能够有机会展示自己，为**公司的发展奉献自己的聪明和才干。

个人简历。

这些工作经历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，而这些能力是行政部经理所需要的。我竞聘这个职位，还具有以下三个优势：

一是有较为扎实的专业知识。自参加工作以来，我始终不忘学习，勤钻研，善思考，多研究，不断地丰富自己。工作期间先后接受过各项行政相关业务系统的培训学习，积累了较扎实的专业知识。

二是熟悉行政管理规程。通过在较长时间的工作和实践，基本掌握了行政部的任务、目标、职责，深知行政部在公司工作中的地位，明白行政部工作人员所必备的素质和要求，悟出了搞好行政综合工作的方法、策略。

三是有较强的年龄优势。我正值年轻，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。

行政部是一个重要的综合协调部门，它的主要职责概括来说，就是要参与政务，处理事务，搞好服务。假若我能够竞争上岗，我相信自己有信心有能力做好行政部工作，我的工作思路是。

明确目标：

把综合部建设成为精干、高效、协调有序、团结勤奋的办事机构，充分发挥参谋作用、助手作用、协调作用、枢纽作用和保障作用。

确定重点：

扎实履行好督查职责。在全面开展工作的基础上，重点做好对公司各个单位、部、室工作现场的督查工作，发现问题，及时上报有关部门并依据有关规定提出处理意见；认真询查各单位、部、室运行情况，数据记录、传递情况，例会执行情况，确保各个工作环节按标准运作。加强对环境卫生检查，创造公司良好的外部环境，不留任何卫生死角。同时，严格查处其它一些有损公司利益、荣誉的事情及违规违纪现象。

提高服务：

一是科学规范地做好日常事务工作。行政部承担着督查、文秘、印章、企业文化、档案管理、文件、接待、车辆管理、职工食堂等工作，是信息传递、政策落实、上下内外沟通的窗口，是为各单位、部、室工作起辅助作用的综合部门，既要承担琐的事务，又要参与政务。我将根据实际情况，进行合理分工，合理调度，认真落实岗位责任制，确保行政综合事务性工作井然有序。

二是搞好综合协调，确保政令畅通。及时传达贯彻公司决策，加强督办检查，促进各项决策的落实。认真、科学地搞好领导与领导、部室与部室之间的沟通协调工作，避免互相扯皮、推委，出现工作空档，确保各方面通力合作，默契配合，步调一致，共同完成大业。

三是当好参谋助手，服从理事长决策。及时准确地掌握公司各方面的工作动态，及时地向领导反馈各方面的信息，注重调查分析，主动为领导献计献策，对各种情况进行科学的分析和判断，为领导决策提供可靠的依据。对外广泛宣传，提高知名度，树立良好形象。

为确保上述目标的实现，我将进一步加强个人修养，练好基本功。从事行政部工作光荣而辛苦，需要有强烈的事业心和责任感，需要有较强的工作能力和工作艺术。我将不断地加强党性锻炼，坚决服从组织安排，言行与上级领导保持高度一致，自觉讲学习、讲政治、讲正气、讲纪律，顾全大局，维护团结，维护领导形象，调动行政部全体工作人员的积极性，团结部内人员一道共同搞好工作，提高服务质量，力争在服务中显示实力，在工作中形成动力，在创新中增加压力，在与人交往中凝聚合力。

以上是我参加公开竞聘演讲的主要内容，如果组织上给予信任，我将按照我的指导思想和工作思路，以我的热情，使行政部的工作更上一层楼，如果公司没有聘我，我也将一如既往地努力工作，为公司的发展尽自己的最大力量。

竞聘hr经理成功演讲稿篇五

公司的各位决策者，大家好！

经过深思熟虑，我决定并且非常有意愿微贷业务经理竞聘报告一职。

此应聘申请分为六大部分，前三部分为现实情况，后三部分为假设如果我做了市场部部长，我将怎样开展我的工作。摘要如下：

一我为什么要应聘这个职位

二我有能力应聘这个职位，并且有信心做好这个职位

三市场部工作划分浅见及我对市场部的理解

四市场部的日常工作范围、管理制度及作业流程

五2011年度市场部部门目标

六为达到市场部目标，我所需要进行的活动

附录：我所做过的跟市场部相关的工作

一. 我为什么要应聘这个职位。

事情从我们公司独立策划完成ti-lerune团队及新产品推介会开始：准备阶段真的很忙，尤其是为了布展，宣传板，宣传语，准备面料，成品，一直都有在加班，但是我们是作为一个团队，为了一件事情、一个目的，拧成一股绳啤酒包装车间经理竞聘报告，每天有新创意、新想法、新思路。在这个的过程中，我得到很多乐趣。然而，这点还不是最主要的。

最打动我的是，在推介会的过程中感受到的，以及推介会结束后，客户们的反应与反响中感受到的：在我们公司从来没有任何一个人有这方面经验的情况下，可以把以一个公司之力的推介会做到这种程度，让所有的客户都认可甚至惊艳，让我们的合作伙伴由衷的佩服，我感到非常骄傲，为我们团队，更为联润翔。我可以感觉到我们团队里的每一个人都为能是这个团队的一份子，为是联润翔公司的一份子而骄傲。

但是，我当时想的是，这个是远远不够的。我不只想仅仅公司的员工为联润翔骄傲，我更希望合作伙伴、客户、甚至每一个青岛人、每一个中国人都为联润翔感到骄傲。现在世界上的许多人知道中国、青岛、有个海尔。在不久的将来，我希望让世界上更多的人知道中国、青岛、有联润翔！

这是我当时的真实想法，没有想到在47天后的今天，有机会实现这样的想法。

竞聘hr经理成功演讲稿篇六

尊敬的各位领导、同事们：

大家好！

首先感谢各位领导给我这次展示自我的机会，我今天竞聘的岗位是公司生产副经理。

李罔，男，31岁，山东微山人。华东师范大学应用电子系毕业，大专学历，工程师，现任选煤厂机电车间主任。

xx年10月-xx年7月在选煤厂机电车间实习；

xx年7月-xx年11月任选煤厂技术组技术员，助理工程师；

xx年11月至今，任选煤厂机电车间主任□20xx年获工程师技术称职。

我的优势主要体现在以下三个方面：

和可观的经济效益。

二是具有基层管理经验。在5年的基层管理工作中，我在全车间先后推行了班组优化组合，实现了人员双向选择，动态流

动，进行了班组整合，将7个专业组合并精简为3个，大大提高了工作效率，实施了设备包机到人，制定包机责任制共6章48条，坚持了每季一次的技术测试，在分配上实行了竞岗分配。通过这些管理措施，逐步把平均年龄只有29岁的机电车间职工，煅造成了技术过硬、纪律严明的机电维修队伍。20xx年度，机电车间取得了机电设备台时0.58小时/万吨的好成绩，在全公司所有选煤厂中名列前茅。

三是我有在非煤领域干事创业的激情。随着煤炭主业的逐步萎缩，就业压力的越来越大，非煤产业的位置就越来越重要，我之所以从轻车熟路的车间主任的岗位上，来竞聘恒邦公司副经理，就是想把握当前非煤发展的战略机遇，发挥自己年轻、易于接受新事物，能够熟练利用互联网等现代传媒获取信息、学习新知识的优势，在非煤产业干出一番成绩，为非煤产业支撑起半壁江山，做出自己应有的贡献。

第一，牢固树立安全第一意识，切实承担起安全生产直接责任者的责任，认真抓好全公司的安全生产。

第二，牢固树立大成本意识，一切从效益出发，强化对生产环节中的成本控制，努力实现生产管理由粗放型向集约型转变。

第三，牢固树立，立足当前，着眼长远，通过加强管理和技术创新，确保恒邦产品富有较强的生命力和较高的市场占有率。我的三步走的工作目标是提高质量，服务本矿；以质取胜，打入超市；产品研发，走向社会。为实现这一目标，我将采取以下措施：一是利用两个月的时间，深入到生产厂点，深入到使用本公司产品的单位，调查研究，掌握情况，倾听用户的建议和要求，然后拿出提高产品质量的具体意见，并狠抓措施落实，使恒邦产品更好地为我矿的安全生产服务。二是利用三到五个月的时间，抓巩固，促提高，求创新，提高技术含量，使恒邦公司的产品在与集团公司兄弟单位的竞争中，打好质量牌，做到人有我优，以质取胜，让恒邦的产品全部

顺利打入矿区超市并站稳脚跟；在确保现有产品市场占有率的同时，以市场为导向，抓好现有项目的技术开发，如精密铸造项目，其主打产品市场前景相当可观，要发挥这一优势，尽可能地上规模、上档次，增加产品品种，尽可能地拓宽和延伸产品领域，发展关联性产品链，形成产业优势，打造我们自己的拳头项目。三是利用一年左右的时间，搞好新项目、新产品的开发，在这方面，我会加强和部分高等院校的联系，利用他们的技术优势，利用互联网等现代媒体，学习、引进和掌握前沿技术，为我所用，提升现有产品的科技附加值。同时，牢牢把握市场占有率和产品生命力两个基本点，争取上一到两个高科技含量、高市场占有率、高附加值的骨干项目，使我们的恒邦产品冲出矿区，走向社会，为把我矿非煤产业做大做强打下坚实基础。

竞聘hr经理成功演讲稿篇七

尊敬的各位评委、各位领导、同事们：

大家好！

今天，我本着参与、锻炼、挑战自我的宗旨站在这里，以平常、诚恳的心态接受领导和同志们的检阅，竞选本行经理一职，希望能得到大家的支持。

我叫---，由于工作的忙碌，专业是，现任。自进入行后，在领导和广大同仁的支持和帮助下，我从一个业务新兵，逐步成长为一个有担当、敢反思、珍惜人生价值的责任人，从中我学到了很多知识，找到了工作的目标。今天，我能有机会参加这次竞选上岗活动，心里感到非常激动，并借此机会对长期以来对我工作给予支持、关心和帮助的领导和同事，表示最衷心的感谢！

一、竞聘优势

（一）具有虚心好学、严于律己的优良品质。

自进入本行以来，能自觉遵守银行的各项规章制度，认真学习专业知识、各项创新技术以及管理方面的理论知识，并在多年的实践锻炼中积累了不少工作经验，善于学以致用，扬长避短，创造性的开展工作。

（二）具有良好的政治素养。

作为银行的一员，在工作中不仅有坚定的政治立场，而且具有较高的思想政治觉悟，我是学行政专业的，对行政部知识有一定的基础，但在业余时间，我却从未间断过学习。并将理论学习运用到实际的工作中，把更高的着眼点放于整个银行、整个社会。

（三）具备爱岗敬业、甘于奉献的精神。

一直以来我对照着“老老实实做人，踏踏实实做事”的人生信条在努力。无论是在哪个岗位，我都十分注重加强政治思想修养，思想上积极向党靠拢，行动上自觉服从党的利益，牢固树立正确的人生观、价值观。具备了吃苦耐劳、任劳任怨的敬业精神，严于律己、诚信为本的优良品质，实事求是、求真务实的工作作风。这些都是做好银行副经理工作的基本要求。

二、竞聘思路

假如我这次有幸竞聘副经理成功，我将决心不辜负领导的信任和同事们的期望，竭尽全力挑好这副担子，按时、按质、按量完成或超额完成领导和同事交付的任务，争做一名优秀的行副经理，并围绕以下五方面开展工作：

（一）要找准自己的定位，做好经理的副手。

我想作为一名银行副经理关键是要找准自己的定位，做到办事不越权、不越位，工作不拖沓、不含糊，矛盾不上交、不下压，责任不躲避、不推诿。注重当好“副手”，协助经理发挥好决策参谋、调查研究、综合协调、督查督办“四大职能”，用全新的经营理念，简化办事程序，提升研究室层次，真正让领导放心、上下级称心、全体员工顺心。用自己对于事业的热爱和忠诚以及出色的表现，来赢得领导与同志们的信任、来提升银行的地位。

（二）做好综合协调工作，确保政令畅通。

对下及时传达贯彻公司的各项决策，加强督办检查，促进各项决策的落实。认真、科学地搞好领导与领导、部门与部门、员工与员工之间的沟通协调工作，避免互相扯皮、推委，出现工作空档，确保各方面通力合作，默契配合，步调一致，共同完成银行的各项任务。并按时、按质做好银行各项人工成本的预算、分析，把控人工成本，组织银行各类工作计划、总结、会议、决议以及以银行名义上报下发的各种文字材料的起草、整理、审核、打印，并将收集的各类反馈意见，将其整理、分析，并提出解决方案向上级及时汇报。

（三）尽职尽责，努力实现自身价值。

根据银行发展计划，拓宽招聘渠道，优化面试流程，确保引进优秀人才，深化绩效考核制度，将个人绩效考核与组织绩效考核有机结合，根据银行运营状况及市场薪酬情况和岗位特性制定出合理的薪酬激励机制，更好的激励员工，调动各级员工的工作积极性。通过岗位价值评估，突出不同岗位之间的责任与贡献，实现以岗定薪，岗变薪变，合理拉开薪酬差距，实现真正的内部公平。根据部门的工作安排，对部门员工进行考核、指导和培养，优化人员配置，提高部门工作效率。根据银行战略业务重点，结合员工需求，制定符合各

级员工学习与发展的培训计划，以求更大程度上开发人力资本，从而推进公司快速发展。我还有一个重点的工作就是，发展商户的信用卡。商户是银行卡的消费场所，其服务质量对银行卡的发展影响重大。用卡环境好，银行卡使用方便，消费者就容易接受，发卡量或者说持卡人就会增加，否则，消费者就会排斥这种结算方式，持卡人和发卡量就会委琐。所以，发展商户和发展信用卡是密不可分的，这一点也将会成为我以后工作的重点项目之一。

在过去的工作中，我不断的完善自我，超越自我，我自信有能力迎接新的挑战，也渴望得到各位领导的认可，能给我机会，使自身的业务素质不断提高。

我的演讲完毕，谢谢大家！

竞聘hr经理成功演讲稿篇八

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！首先感谢领导给了我这次机会，让我站在这里参加区域经理岗位竞聘演讲。我叫xx[]中专学历，计算机专业。我于xx年xx月荣幸地加盟区移动分公司。今天，我在这里演讲竞聘，我认为，我竞聘这个岗位，具有以下四个方面的优势。

1、个人素质。我认为我个人素质适应这个岗位，我中专毕业，学的是计算机专业。个人爱好广泛、喜欢外交、擅于言谈、有较强的组织能力、性格开朗活泼、闲暇时喜欢唱歌、读书、交友聚会时还能喝上两杯、对人具有亲和力、与政府和村委会的干部交了很多朋友，这对我拓展业务起了很好的作用。

2、熟悉乡镇情况：我是镇本地人，家住毗邻镇的塘南村委会，对这里的情况非常了解，有一定的客户网络，镇有26个村委会，102个自然村，总人口3.4万人，镇有20个村委会，88个自然村，总人口3.2万人。我对这里乡镇府、及村委会干部都

非常熟悉。这对于我下步开展工作具有极大的优势。

3、我对业务比较熟悉。我20xx年10月加盟临川移动负责镇区域中心、负责营销工作，同有几年的营销工作实践经验，熟悉移动工作特别是营销方面的各项政策和规定，经过几年的工作，已经拥有一定的顾客人员、网络。并且掌握了处理顾客投诉的方法和经验。

4、我年轻，目前正是处于人生的黄金阶段。我精力充沛、办事效率高、工作雷厉风行、我敢于创新、思想敏锐、善于接受新事物。最重要的是，我热爱移动工作，移动公司先进的硬件设施、完善的市场服务、至诚的服务理念、和谐的人文氛围、深邃的企业文化、广阔的个人发展空间给了我非常深刻的印象、深深地震撼了我的心灵，使我坚信：选择了中国移动，就是选择了人生发展机遇。

如果竞聘成功，我将会进一步加强自身业务学习，不断提高自身素质，并在以下方面努力开展工作，不断提高业绩。

1、利用自身的优势，积极与镇、镇。两镇的镇政府联系，镇办单位、七站八所、搞好关系。继续巩固和扩大移动使用率。我将采取更为有效的方法和措施，比如3+1模式，进一步扩大移动用户、挤压联通、电信。

2、不断扩展移动用户的市场，镇、镇都是农业乡镇，尤其是镇地处偏僻，我们将加大农村市场的宣传覆盖。搞好促销活动、形成具备农村特色的传播媒体、同时充分发挥农村干部在消费权威性上的作用。逐步形成群体相传的口碑效应、镇镇除了采取和镇的一些相同做法外，还要和驻镇的乡镇领导搞好关系，扩大移动在他们中的使用范围。我还将积极利用镇旅游开发的大好时机，加强移动宣传、把工作开展到游客中去。

3、加快新业务的发展。利用自己的亲朋好友扩大业务，再发

展新业务方面，我们为代办点出谋划策：

(1) 为用户新增了彩铃下载专区，免费为用户下载铃音；

(2) 当场体验来电提醒业务；

(3) 买手机，送新业务体验等，进行新业务的推广。然后找好渠道管理积极做好客户沟通，利用每周的星期五下午给渠道坐店人员进行业务培训。

4、网络是发展的基础。镇区域中心原有24个基站，目前有3个在建基站，五阶段还将新增4个基站，特别是在联通重灾区新增基站，做到网络深度覆盖，以网络优势实现规模发展。

没有饱和的市场，只有饱和的思想！作为一个管理人员，要有思想的前瞻，工作的创新，才能在这个激烈的市场竞争中不被淘汰出局。这次竞聘聚集了许多骨干，我会以一种向上的姿态和平常心认真对待，假如我能入选，我将以我的责任心和能力，协助领导的工作，为镇区域中心新的发展做出自己应有的贡献！

竞聘hr经理成功演讲稿篇九

各位领导：

大家好！

首先，感谢公司提供了这个展示自己、让各位认识我、了解我的机会，连锁超市。“公开、平等、竞争、择优”，这是历史的必然，也是时代发展的要求。这次竞聘对我个人是一个重要的激励和挑战，将有益于我个人素质的提高。此次竞争，无论成功与否，我都将一如既往的听从组织的安排，干好自己的本职工作。

我竞聘的岗位是基隆店门店经理。下面我将分三个部分进行我的竞聘演讲。

一、个人简介我叫高强，现年30岁，专科学历，现任职国美电器基隆店门店经理。20xx年6月到国美电器工作至今，曾经在文化店，天化店，基隆店工作，主要负责行政管理，店面维护、行业单位客户团购开发及门店管理各项工作。工作三年多来，在分部领导的带领下，在同事们的支持配合下，我认真的做好各项维护、开发及管理工作，圆满完成公司总部及分部领导下达的各项任务，部门的相关工作取得了较大的成绩，尤其在春节期间的销售工作，我们门店不断创新，应用各种新思路、新办法，及时迅速的完成各项开发任务，受到分部领导的好评。

二、对岗位的认识我竞聘的岗位是国美电器基隆店门店经理。随着我国深化改革、现代企业制度的'逐步建立和家电市场竞争机制的逐步形成，国际、国内家电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、做强做精、做优、做久”，竞聘演讲稿《连锁超市》。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，以人本+文本+客本为策动力，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，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单店的销售和毛利控制，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，使企业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、有策略的开展时常调研，确保价位优势及合理利润并制定针对竞争随手灵活、阶段性的对策。
- 4、掌控门店及配送中心库存情况，执行安全库存制度，提高资金使用率，加快资金周转。
- 5、对样机进行专项管理，加快样机周转。
- 6、组织业务培训学习，员工的业务知识和销售技巧，制定技术规范、开展技术支援，提高全店人员整体水平。监督对员工下达促销商品的了解及主推情况。
- 7、保证上级公司制定的命令、授权及任务等在门点得到畅通传达、从分理解和有效执行过程有效控制，并对结果反馈、分析。

以上七个目标是相辅相成的，全店销售人员整体水平的提高，必将能够保障我店的安全、高效、稳定运行，也必将降低企业在运行维护方面的各项运营成本。

我的演讲完毕，谢谢大家！

竞聘hr经理成功演讲稿篇十

大家下午好！首先感谢你们给我这个机会，我竞聘的职务是生产经理一职。

我叫xx□目前在公司从事仓储主管工作，主要的工作范围，就是从原材料的申购、入库、车间根据生产任务进行备料、成品的入库、成品的出库、盘点、做到账账相符、账实相符、以及成品区6s的规划等工作，由于工作的原因，使我对供应链的流程有所了解，也十分清楚流程的重要性，所以我这次演讲主要针对的就是我们工作的流程问题，具体对工作流程的标准化向大家做一下报告，其实流程在我们生活当中无处不在，无论干什么事，无论在生活、休闲还是工作中，都有一个“先做什么、接着做什么、最后做什么”的先后顺序，这就是我们生活中的流程，只是我们没有用“流程”这个词汇来表达而已。

任何流程都比没有流程强，好的流程比坏流程强，但是，即便是好的`流程也需要改善。在企业的发展，生产都是需要一个完善的流程去运作。

举例说明标准化流程的重要性：

首先请允许我借助一些资料来说明业务流程标准化是企业做大做强关键只有标准化的东西才有可能得到快速的复制和推广，举几个例子：像麦当劳，肯德基这样的跨国连锁巨头的成功一定程度上都益于此，高度统一的标准化管理加上其先进的信息技术的应用，为其标准化提供了强有力的支持，大大加快了其扩张速度，降低了运营成本，占据了市场的主导地位。

竞聘hr经理成功演讲稿篇十一

大家好！

今天我非常荣幸的能在这里参加公司开展的技术部经理岗位竞聘，首先，感谢公司提供了这个让我们展示自己、认识自我、了解自我能力的机会。我想阐述一下我为什么适合技术部经理这个岗位。我在公司可以做一个“上得厅堂，下得厨

房”的好媳妇。

首先是“下得了厨房”，对内如果生产系统那边出现生产异常或是产品质量问题，我一定会出现，及时解决问题，把损失降到最低。公司不定期地会引进一些新的材料或工艺技术，我可以参与指导试制，或者根据公司的经营目标，试用、储备一些新的技术方案。还有近期要开展的车间员工技能培训，我也会贡献自己的一份力量。

再者就是“上得了厅堂”，对外我可以代表公司去参加一些行业或协会的技术交流会，我本身就是学这专业的，所以在这方面我有优势。通过这些技术交流会，对公司有两个很大的作用，一个是可以为公司有选择性地引进一些新材料、新技术，提高产品性能，提高生产效率，降低成本，从而提高公司产品在市场中的竞争力。另一个是可以提高公司在行业的知名度，对公司的品牌建设产生有利影响。

在专利申请方面，我对整个流程比较熟悉，对授权的规则也了解得比较深，这主要得益于去年叶副总安排我去参加那一次专利布局实战训练。我可以比较有针对性地申请一些适于申报科技项目的专利。如果这次竞聘成功了，除了配合完成市场部带来的科技项目外，我自己还会积极地去寻找科技项目。我觉得，申报科技项目成功了，对于我们企业和相关政府部门都是有利的。

刚才讲的这些都是目前我能做的。随着公司规模扩大，公司还有研发团队的组建、管理制度的建设、人员的分工管理等工作，公司还会承担一些省级的，甚至是国家级的科技项目，这就对技术部经理提出更高的要求。但我相信，通过不断的学习和进步，到那时，我一样可以胜任这岗位。

谢谢！

竞聘hr经理成功演讲稿篇十二

尊敬的各位领导、同志们：

大家好！首先感谢各位领导给我提供这次竞聘演讲机会，也非常感谢大家对我的支持，推选我参加公客客户经理职务的竞聘。

到底该如何经营公众客户？应该采取怎样的措施来保存激增呢？假如我是公客室经理，在分公司的领导下，在市场部组织指挥下，在各渠道的协作配合下，我将按照：树立一个信心、确保一个目标；落实二项责任，做好两类市场；实现三个转变，提升三种能力；处理四种关系，演好四员角色；突出五方面工作，提升公客整体经营管理水平的工作思路做好公客室的各项工作，具体做法如下：

落实两个责任：一是公客室如何执行落实企业发展战略、如何完成年度经营任务；作为公客室经理要紧紧围绕分公司的中心任务，与各渠道协同作战，要以业务收入为中心，以渠道（班组、支局）建设和话务经营为主线，进一步提高渠道（班组、支局）营销能力、营销管控能力、业务支撑能力和服务质量水平，实现保存激增的目标。二是公客室的管理团队建设、支局渠道建设、提升服务营销能力和战斗力。作为龙头的公众客户（占全县业务收入80%左右），它经营管理情况直接影响分公司全局进展和市场营销工作。作为公客室经理要依靠员工、依靠支局长，首先打造公客室这个团队，其次是支局渠道团队建设，勤奋学习，不断提高自身素质，积极投身“创建学习型企业”，弘扬企业文化，提高员工技术水平和思想素质。“管理团队”要认真落实“抓提高、促创新、求发展”战略，实施精确化管理，推行精确化营销。以经理、骨干团队建设为主，在提升个人能力的基础上加强团队整体能力提升。

做好两个市场：

第一是存量市场；要重视话务量经营，突出存量保持。

1、保住客户存量，切实遏制用户拆机的势头，减少用户拆机流失。要加强对拆机的重视，加强对小灵通、固话、宽带拆机的挽留工作，落实拆机用户挽留规定，要落实拆机用户的挽留流程，要形成营业员、社区经理、支局长三条线人员的拆机挽留团队，营造社会氛围，千方百计做客户保持工作。

2、保住话务存量，一方面，我们要继续加大资费宣传力度，利用宣传巨幅、墙体广告、宣传单张突出电信资费的特点和产品优点，培育和纠正用户使用习惯。另一方面，要持续深化固话“家”文化的内涵，文化引领用户使用习惯，提升产品的价值。

3、保住收入存量，要采用针对性强的营销办法，引导用户多使用电信业务，达到保住收入和提高收入的目的。

第二是增量市场；以精确管理为切入点狠抓收入，加快业务发展：

1、要加快我们固话、小灵通、宽带、公话等传统常规业务的发展。

2、要加快彩铃、短信、互联星空、来显、声讯五大增值业务的发展，以增量拉动收入的增长。

3、积极探索做好“转型新业务”在公众客户中的渗透。

实现“三个转变”：一是实现自身角色的转变。即由支局的具体基层管理者向中层组织、管理者角色转变。既当指挥员，又当好培训员与服务员，更要当好战斗员。发挥整体优势，创造一个良好的、积极的工作氛围。二是实现思维方式的转变。从做支局长时的“上级交办，办就办好”的思维方式向“怎样去办，怎样才能办好”的主动寻求开拓工作新

局面的思维方式转变，围绕市场经营中心工作结合实际制订分管工作计划，有安排、有检查，保证各项工作落到实处。三是工作方式、方法的转变。从原来等领导指示，靠上级交待以及支局提出问题的做法向积极、主动思考问题，做好月度、季度、年度计划和实施方案，根据实施情况、市场反映情况及时修正转变，另外要主动下支局做好市场调研，帮助支局解决经营发展中存在的问题。

竞聘hr经理成功演讲稿篇十三

大家好！

我大学毕业后便进入公司工作，至今已经有x年的时间了，感谢领导给了我这一次表现自己的机会，我想要竞聘的岗位是xx部的经理的职位。我接下来会跟大家说一下我竞聘这个岗位的优势，以及我想要竞聘这个岗位的原因。

我之所以想要竞聘这个岗位，是因为我觉得自己的工作能够胜任这个岗位的工作，人都是想要往上走的，现在有一个让我能够更上一步的机会，我当然是要抓住的了。在公司工作的这些年我学到了很多的东西，这些东西能够帮助我把自己的工作做好。我能够有现在的工作能力是靠我的努力，当然也离不开同事和领导的帮助。我相信我是能够把经理的工作做好的，我也对自己有信心。我觉得一个部门的经理是要具备一下几个方面的能力的，我觉得自己是有这几个方面的能力的。

第一个，就是管理能力。作为一个部门的领导，如果没有管理能力的话是绝对不可能带领员工更好的完成工作的，如果一个领导没有管理能力的话是没有资格担任整个部门的领导的。我觉得自己是有这个能力的，虽然现在我这方面的能力还有不足，但那也是之前没有机会让我去锻炼自己这方面的能力，我一定会努力的去提升自己这方面的能力的。我相信如果有机会的话我一定能够成长的。

第二个，就是要有很强的工作能力。作为一个领导，工作能力是必须要比自己的员工更好的，若是自己的下属的工作能力更好，又怎么能够服众，又怎么能够去指导他人的工作呢？我觉得自己的能力应该可以说是我们部门最好的了，这是领导和同事们都一致的认可的，从这一方面来看我觉得自己是很符合一个部门领导的要求的。当然这些也是我自己个人对这个岗位的看法。

我也知道我还是有很多不足的地方，我也会继续的努力的，但如果不给我一个机会的话又怎么知道我是做不到的呢？所以我也希望大家能够给我一个证明我自己的能力的机会，我也会在工作的过程中努力的学习，让自己能够不断的成长，把工作完成的更好。我相信我是能够做好部门经理的工作的，带领着大家更好的完成我们部门的工作。如果我没有竞聘上我也不会失望，我会继续的努力，直到我能够得到大家的认可。

谢谢大家！