

总编室主任级别 主任竞聘演讲稿(优质10篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。大家想知道怎样才能写一篇比较优质的范文吗？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

总编室主任级别篇一

大家下午好。

非常感谢院领导给我这个机会参加今天的班组长竞聘。

有较强的全局观念，严于律己，宽以待人，能妥善处理同事之间的关系，能搞好科室之间的调和。13年来发表文章7篇，其中核心期刊5篇；主持完成科研项目一项，参与科研项目一项。参加国际会议一次。

我参加工作13年来，工作勤奋努力，业务基础扎实，不怕苦不怕累，对业务有执著的寻求，善于发现临床题目并研究解决；具有较强的病人收治能力。13年的一线工作经验，使我对医疗事业产生了深厚的感情，也逐渐积累了一些医疗工作的经验，总结了一些医疗管理的体会，假如能得到领导和同志们的信任，走上班组长的工作岗位，我相信我有信心有能力做一位称职的医疗组长，为医院的发展、为医疗事业做出更多的贡献。13年来我亲身经历了医院的沧桑剧变，我为医院过往曾的衰落感到焦虑不安，也为医院今天的蒸蒸日上感到自豪和欣喜，更对医院更加美好的明天布满期待和向往。

一、把病人的收治放在重要位置，病人的来源和质量是科室工作的基础和维持长时间发展的必要因素。

二、把医疗安全放在工作的首位，防范和减少医疗纠纷。修建xxxxxx的医患关系、医护关系。

我以为应从三方面抓好医疗安全，一是加强对患者病情的把握。二是加强对患者病情的观察。三是做好同患者的沟通，争取患者的信任。

三、加强临床医生职员的“三基”培训，带出一支高素质的医疗队伍。

医生的业务素质是决定治疗质量高低的关键。为此我将坚持不懈地抓好对管床医生的业务学习，不断进步管床医生的整体素质。

四、抓好患者的健康教育，进步患者的满意度。

俗话讲得好：“身教重于言教”。医生组长的本身素质是影响治疗效果、工作质量和科室的凝聚力的重要因素。因此,我将时刻牢记自己肩负的重任,努力在敬业精神、业务技术能力、人际关系等方面更上一层楼。

五、抓好医疗教学和科研工作。

在平时工作中，做好见习、实习、进修医师和低年资医师的带教工作，根据医疗的实际和专业的需求展开一些必要的临床研究工作，以科研来带动整个业务的更大发展。

假如我能有机会走上医生组长岗位，我将尽最大努力履行好我的职责，创造性地展开各项工作，修建一个温馨□xxx□安全、快乐的工作环境，创造良好的经济效益和社会效益。

假如我不能竞聘成功，我也将一如既往地做好临床医疗工作，为患者提供优良的医疗服务，积极配合科主任展开工作，为医疗质量的延续进步、为医院更加美好的明天贡献我的全部

气力。

总编室主任级别篇二

大家好！

我叫，今年岁，今天，我本着进一步锻炼自己，参加本次的竞聘。非常感谢单位，为我们提供了一个这么好的竞争平台，我至成为教师以来，凭着自身的努力，曾先后荣获过、、、等荣誉称号。回首过去年的教学工作，我已从一个新兵逐渐成长为一个有担当、敢反思、珍惜人生价值的人。并在多年的工作取得了较大的进步，同时有了担任该岗位的众多优势。我想，这个岗位不只是一个有吸引力的职位，更是一份沉甸甸的责任。如果领导和同志们信任我，我从以下几方面努力开创党办工作新局面。

一是找准定位，做好参谋。如果我能够走上党办副主任的工作岗位，我一定会严于律己，在工作中，在自己的职责及领导授权范围内开展工作，与上级领导在工作上保持高度一致，当好领导的参谋和助手；同时还会站在领导的角度去看问题、想问题，凡事从大处着眼，识大体，顾大局，坚持“上为领导分忧、下为队伍服务”的原则，全面完成上级下达的各项工作任务。

二是增强党办工作的系统性、规范性，提高统筹、协调、督促和检查能力。党办处是党委机关的中枢，工作是放射状态，是个开放体系。其随机性工作多、短线工作多、规定动作多、工作接口多，让人看了眼花缭乱。但事物运行总有其内在机制，党办工作不能是发散的，而是要有序运转。为此，我将协助领导强化管理工作，分工明确，建立健全责任制，减少漏洞，避免重复劳动，增强办公室工作的系统性和规范性，实现党办工作闭环式管理。从组织上、制度上抓紧完善，使各项工作尽快走上规范化、制度化的轨道，从根本上改变在决策落实上“布置多、检查少，甚至有布置无检查”的状况。

三是推进特色办学，提升师生水平。1. 进一步加强学校特色工作建设。带动学校全体教师不断提高民族素质，真正认识到学校教育工作事关国家安危，进而不断增强政治意识，大局意识，责任意识，更加自觉地把思想统一到学校教育工作的战线上来。2. 从学生的实际出发制定教育计划。从舆论宣传和制度建立切入，保证教育工作落到实处，坚决扭转重智育轻德育，“一手硬，一手软”的不良倾向。3. 进一步健全学校教学工作机制。充分发挥党和共青团等组织的作用，培养好一支素质优良、结构合理的教学工作队伍，密切学校、社会、家庭的联系，努力形成齐抓共管，整体联动的教育工作和管理机制，增强教学工作的实效性。

最后，我向在座的各位评委、各位领导、同志们表个态：不论这次竞聘结果如何，我将继续勤奋学习、勇于实践，不断提高应对复杂局面及配合全局的能力，尽心尽责做好各项工作，为我校发展添砖加瓦！

我的演讲完了，谢谢大家！

总编室主任级别篇三

1关心下属。主动关心属员的生活和工作。比如，属员过生日，主管应该前去庆祝一下或者送上一份礼物；属员生病住院，主管应该到医院慰问；属员对工作和前途感到渺茫时，主管应该进行安慰和开导，帮助他消除顾虑和压力；属员专业知识和业务技能不足时，主管应及时组织学习、交流以提升大家的能力。

2、以身作则。主管应该与属员打成一片，不搞特殊化，言于律己。严格遵守公司的各项规章制度，违反时，主管应该主动接受处罚，营造一种制度面前人人平等的氛围。在困难和问题面前，作为主管更要勇往直前，敢于承担责任；当出现棘手问题时，与属员并肩作战，解决问题。

3、树标立杆。作为主管，应该在片区内着重培养服务品质、销售业绩、学习意识等各项综合表现突出的属员，并将他们作为典型，在例会中介绍推广他们的优秀成绩和成功经验。假如我是一名收展主管，我不光要加强自身业务技能的学习和掌握，还要通过运用科学的管理制度、管理手段，对所辖属队员进行督导和管理。首先强调活动管理。每天的二度早会，检查属员的工作日志了解具体情况，解决难题。组织学习共同分析市场，单独与每个属员谈心，及时关注和把握属员的思想动态，我会成为在发现员工不良情绪之后的协调者，以最快的速度去了解、排除这种情绪的思想根源，让其以更快更轻松的心情去工作。同时活动量是关键，它是团队、属员成功的基础和生命线。现在我们已经拥有了一个固定的客户群，如何维护这群客户，提高这些客户的满意度，将客户流失率降到最低，是一个急需解决的重要问题。

1、做好客户群的细分工作。按业务量的大小分成大、中、小客户群，不同客户群制定不同的营销策略。抓住工作重点、服务有的放矢。

2、建立起回访制度。对一般客户，除催费、签单、日常的理赔等事宜进行沟通外，保证一年二次信函或电话问候，一至两次的面访。对重要客户，年初制定一套具体的面访及销售计划，订出工作时间表。有计划、分步骤进行客户的拜访、跟进工作，提高工作效率。

3、边收边展，情系客户加强公关。维护老客户，发展新客户，重视做好新业务拓展工作，通过真诚的服务，提高客户的满意度，最大限度的挖掘客户资源。总之，收展收展，由收带展，先抓收费，落实服务，专业化销售流程，成果展现在新单。“能力决定岗位、岗位决定价值”这就是说，只要全身心的投入，必然会拥有美好的未来。世间或许少有完美，但我有追求完美的决心、勇气，我有追求努力向上的毅力。假如我是一名收展主管，我坚信我一定会是一名合格的收展主管。

总编室主任级别篇四

尊敬的各位领导，同事们，大家好！

首先感谢领导们给我这次机会让我站在这里，来进行竞聘演讲。相信这次竞聘将是我人生中的一大转折。拿破仑说过：不想当将军的士兵不是好士兵。我今天参加竞聘的岗位是营业部主任，我演讲的题目是《面对市场竞争，我永远不言失败》。

《辞海》中对“服务”的解释是这样的：一是为集体或为别人工作，如为人民服务。二是政治经济学术语，亦称“劳务”，不以实物而以提供活劳动的形式满足他人某种特殊需要。我的理解是：“服务”就是我们的企业和员工通过我们的产品或活动为客户提供物质或精神的价值感受。但是每个人的价值感受很难有统一的标准来衡量。因此，我们必须要有服务创新意识和服务创新的措施才能提高服务水平，改善服务质量。以企业员工的实际行动去不断满足客户对我们服务的价值感受，最终在基层营业部实现中国移动“服务与业务领先”的战略目标。客户是中国移动的生存之本，服务是中国移动的生命线，市场是中国移动永恒的主题。但是，中国移动从中国电信分离出来至今，有些员工的服务理念并没有彻底转变。他们还残留着“吃大锅饭”、“抱铁饭碗”的思想意识。因此，服务又成为了中国移动的“软肋”。面对我们的竞争对手，怎样提高服务水平、改善服务质量、打造服务品牌是当前作为一移动通信竞聘演讲稿名基层管理者的首要任务。

中国移动通信的服务理念是“沟通从心开始”。但我认为，要切实做好“沟通从心开始”，必须要做到“沟通从‘新’开始”和“沟通从‘行’开始”。也就是说我们每一位员工不仅仅要有服务创新意识的意识，而且更重要的是要将这种服务创新的意识应用到实际工作中去。

在基层营业部，目前仅仅局限于业务技术的创新是远远不够的，最主要的是我们企业的管理者移动竞聘上岗演讲稿和员工怎样在具体的实践工作中来做到“沟通从‘新’开始”和“沟通从‘行’开始”呢？我认为：实施“零距离服务”；推行“首问负责制”就是很好的措施。

所谓的“零距离服务”也就是让每一位员工对客户进行贴心服务和贴身服务。即从服务意识、服务提供上同客户的需求保持“零距离”。用心、诚心、真心为客户服务，强化“客户就是我们衣食父母”的服务理念，达到思想认识上的“零距离”。人性化、人情化、人文化服务，打破时间、空间的概念，以客户满意为标准达到全方位服务的“零距离”。加强企业与客户之间的交流、沟通。改变服务方式，强化被动式服务向主动式服务转变，营业向营销转变，等客户上门向上门服务转变，满足型服务向满意型服务转变。从而全面提高客户对中国移动的认知度、信任度和满意度，最终使客户与企业融为一体，达到企业与客户“零距离”。

推行“首问负责制”，也就是客户到营业部来办理或处理移动业务所接触、询问的第一人，这个人就负责解答客户的提问或帮助指导客户处理完业务直到客户满意离开。他不得以任何理由推托，让客户耗费更多的时间和精力。推行“首问负责制”是通过建立一个全员、全程、**体系的方式，倡导全员服务，树立客户至上，杜绝在接待客户方面推诿、扯皮现象的发生，以提高办事效率来改善服务质量。既增强员工了的主人翁意识，树立了企业良好形移动公司经理竞聘演讲稿象，同时也锻炼了员工解决问题的能力。

首先，要强化员工服务意识，认识到做好服务，不仅关系到企业的生死存亡和发展，更是关系到员工个人的生存、发展的根本问题，“失去了客户就是失去了市场、利润，员工就失去了就业的机会，”从而树立“客户就是财富，服务等于收入”的观点。其次，我们的员工必须要具有竞争意识。既要有勇于竞争、善于竞争的魄力和勇气，还要有硬着头皮、

厚着脸皮、饿着肚皮、磨破嘴皮去闯市场的精神。要根据市场需求对外加大宣传移动通信业务品牌的力度，另外，要敢于主动去同市场“接吻”，和客户“谈、练、爱”。让移动通信的业务成为“第三者”插足到每一位客户的家庭生活中去。请大家不要误解，我所说的“谈、练、爱”，“谈”是指向移动客户开展业务宣传、阐述移动资费、解答客户提问、介绍移动热点等；“练”是指给客户演练手机上网、移动办公、手机银行、网上购物等时尚的新业务功能；“爱”是指延伸我们的服务，用爱心去帮助那些老、弱、病、残的客户。以打造出中国移动的服务品牌为己任。

在座的每一位都知道，在经济学中有一个很重要的法则，叫做“二八原理”。它深刻分析出我们的经营收入的80%是由20%的大客户带来的，这20%的大客户就是我们企业的忠实客户、信誉客户和最佳客户。显然，我们有更多的理由让这些大客户对我们的产品或服务更加满意。我们应该把大客户看作是企业的生存和发展的命脉。就市场竞争现状来看，大客户已经成为竞争对手同我们争夺的焦点，做好大客户的服务工作，提高大客户的忠诚度，保持大客户群稳步发展是企业打造服务品牌，实现业务领先工作的重中之重。

总编室主任级别篇五

大家上午好，

我竞聘的岗位是物业主任，首先，感谢管委会、物管中心和同志们给予我这次展示自我的机会和舞台物业主任竞聘演讲稿。我叫xx□xx省xx人，今年27岁□20xx年从某部队退伍，在参军期间曾历任班长、文书等职，退伍以后□20xx年10月在xx市居安防火教育训练中心工作，主要负责对政府机关及相关企事业单位的消防安全培训等方面的工作□20xx年3月5日，有着消防一技之长的我，受到公司领导的重视，受聘于公司保安队消防管理员职务。通过自身的不断学习和公司各位领导

的悉心培养，去年6月，受公司委派参加由xx注册“安全主任”知识的培训，并获取xx省颁发的注册“安全主任”证书。随后又被管理处派往公司总部进一步学习深造，通过这几次的学习，使我对物业管理的理解和认识有了更进一步提升，也为我本人在园区顺利开展消防管理工作奠定了坚实的基础。

物业客服岗位是开展物业管理工作中的一个极为重要的岗位，是公司面向广大业主、顾客服务最直接的一个形象和窗口，它对内需做好公司管理制度的规范与制定、贯彻和落实公司领导制定的整体工作布置，当好管理处经理的好“参谋”，对外需加强与业主，及业主企业员工的沟通了解，及时掌握客户的需求与意见，适时满足和引导顾客的各种“个性化”、“共性化”需求。从而达到物业管理企业和业主、顾客的“双赢”局面。

至此我认为作为物业客服副主管，首先必须要摆正思想，所为“思维决定行为”，本次我们竞选的虽然是管理处的物业客服副主管，但我认为不管是主管不是副主管，我们首先应该想到自己是客服组的一份子，在管理制度的制定与落实方面应积极参与和大胆的摸索，科技园有着高品质的园区规划和高品位的营销思路，这就要求我们在园区的管理方面必须本着“物业服务公众、园区面向未来”大局意识，在业主、顾客的需求与公司的总体布局产生矛盾时，我们要耐心说服，悉心引导、诚心感化业主、顾客，最终确保科技园的公共物业管理有序，园区品牌不断提升，业主/发展商满意的大好局面。

有效快捷的开展物业客服工作，离不开规范的内部管理根基，目前科技园入园企业已有220多家，业主的档案资料管理是一项重要的工作之一，公司iso9000体系在这方面已有着非常好的经验积累，不折不扣落实和完善此项工作是必不可少，只有这样在业主、顾客有所需求时，我们才能在最短的时间内找出准确顾客信息，采取最有效的针对性服务措施。同时通过分类管理，也可以在管理处制定新措施时，更好的掌握到业主的信息，结合分类分区的原则开展更好的服务。在强化

班组协作方面，我认为物业客服组的工作离不开管理处各班组乃至开发商顶力协作，在此方面作为物业客服副主管应充当好沟通协调员的作用，遇事要多与各班组沟通协商，阐述观点、讲明事实，努力争取各班组的理解与支持，同时要加强与各班组同事之间的情感沟通与了解，营造更好的协作氛围，加化整体协作效应，从而达到快捷高效物业服务质量。

目前科技园的物业管理比较具有综合性，不管是已入驻的大厦，还是正在装修的单元，每个地方方面的管理要求都有各自的特点。如：创业和创新大厦，现在已是绝大多数业主入驻，他们在管理中需求的是安静舒适的办公环境，在保洁卫生、闲杂人员等管理方面，我们就要及时跟进，时时检查。且不能让业主觉得缴了管理费就没有人员去关注他们到感观和切身感受，从而产生不必要的抵触心理。对产业和发展大厦的管理，现在又集中体现装修管理方面。作为物业客服副主管，我们除了认真办理装修审批手续，及时做好相关提醒工作外。一定要深入现场进行多巡视、多检查，严格要求装修单位按章施工，按审批图纸施工，发现违章行为及时纠正，对装修中存在的未来隐患及时提醒。同时，对业主单元存在实际困难等问题，应及时给予合理解决，做到“严格把关、合理变通”，从而实现业主的利益与园区整个利益有效结合。就算遇到确实难以满足业主特殊要求的问题，只要能做到及时发现，耐心解释，也会能很大程度上避免业主在不明情况下，匆忙施工而造成的不必要的损失。

物业管理企业与客户的关系，关键在于沟通，在开展物业服务工作中，特别是物业客服组的工作，与业主建立良好的沟通渠道，是一切工作的基础。因此，我认为作业物业副主管不光是要按照公司的体系要求定期走访业主，建立情感沟通基础。同时也要充分利用业主需要管理处协助处理棘手问题的有利机会，会同管理处相关班组的同事一起上门服务，并充分利用业主对我们有感激之情的有利时机，进一步巩固与业主间的情感基础。只有多接触才能增进彼此之间的了解，只有多沟通才能更切合实际的掌握业主对物业的需求和意见，

只有平时多沟通建立出一定有情感基础，才能在遇到问题时争取到业主更多的理解和支持。

人贵有自知之明。我知道自己一定不是严格意义上的千里马，充其量也仅仅是个“八百里马”，比我能干的人很多很多。但我也相信，凭着我的政治素质，我的爱岗敬业，脚踏实地的精神，我的工作热情，我的管理经验，我一定能把客服主管的工作做好。

总编室主任级别篇六

我于_年_月参加工作，_年_月调入检察院，在反贪局的前身——经济检察科工作，后调任办公室副主任、调研室主任，负责调研、信息、宣传工作，调研室与政工科合并后，由我负责政工调研工作至今。

参加工作以来，由于本人的不懈努力，加之领导、同事的关心与支持，工作取得了一定的成绩，得到了群众和领导的好评，多次受到领导机关的表彰与肯定：先后5次被县委县政府评为先进工作者，被市委市政府评为普法先进工作者，被省检察院评为优秀信息工作者，被县委县政府荣记个人三等功一次。本人撰写的《固本强基，树好形象》一文在全市检察机关形象建设研讨会上获论文一等奖，《对反贪工作中适用检察建议的几点思考》和《基层检察院强化行业作风建设的主要途径》等论文，分别被录入《新时期全国优秀学术成果文献》、《中国当代检察文论》和在省检察院组织召开的研讨会上获奖。同时，在院党组的正确领导下，在全院干警的积极参与下，全院上下形成了浓厚的调查研究氛围，调研工作进入了全市的先进行列，先后有20余篇论文在省、市检察院及市政法委组织的研讨会上获奖；几年来，我院的信息工作一直处于全市的先进位次，曾一度跻身于全省174个基层检察院的前10名。一年多来，在政治处3名同志都是新手的状况下，我们精诚团结，扎实工作，积极进取，奋力拼搏，因而保住了政治工作和纪检监察工作在全市同部门中的先进位次。

基于以上的总结和分析，本人认为自己在政工调研工作方面积累了一些实践经验，总结归纳出一些可行性比较强的工作方法，因而，自我感觉能够具备政治处主任所应具备的岗位职责的基本素质。所以，我决定参与竞聘政治处主任职位。

如果我被聘用为政治处主任职位，我将认真负责地管理好本部门的全面工作，安排好全院各项工作的年度计划和阶段性计划，并积极探索、创造具有自身特色的工作；带领本部门干警认真自觉地执行好上级检察院的各项管理规定，并协助党组制定、修改、完善、落实好本院的相关制度规定；协助党组开展好全院的思想政治工作、纪检监察工作、教育培训工作和党风廉政建设工作，组织开展好寓教于乐的文体活动，并按“一岗双责”的要求，在抓好本部门各项业务工作的同时，切实抓好本部门的队伍建设。力争使政治工作、纪检监察工作和调研工作在先进位次的基础上再有新的突破。

为了实现上述工作目标，本人将立足本职、着眼全局、力求突破，扎实进取，全面做好政工调研工作，为领导决策当好参谋与助手。

政治处常规性工作包含两大块13项内容：一是人事、劳资、政工内勤工作，包括承办干警任免手续、制定工作目标、组织干警的理论学习、业务培训、修订规章制度等10个方面的工作；二是文件起草、调研、宣传、检委会工作，包括起草文件、安排、协调、开展好调研信息宣传工作，为检委会收集审查案卷材料、记录整理好检委会材料，拟定好检委会研讨课题和报告等3个方面的工作。

为了保质保量地做好上述常规性工作，我将报请党组同意后制作常规工作及职责分工一览表，在全院范围内对调研信息宣传工作进行量化分解。规定完成篇目及时间，并坚持落实好诸如调研信息宣传工作等各项奖惩措施。

一是搞好相关活动的阶段性安排、检查、验收、汇报工作；

二是搞好半年及全年工作总结、考评工作。

一是按市院或县委安排，快速上报经验型、事迹型或者阶段性工作的各类文字材料；二是高质量地完成院党组交办的临时性工作。

一方面我们要按本院党组的安排，一如既往地抓好队伍的管理工作，搞好“十六大”精神和“七条禁令”的落实工作，切实以队伍的高素质来推动各项检察工作的健康发展；另一方面组织开展好重点活动。协助党组做好老干部工作和从优待警工作。

工作不抓特色、不创特色，就会显得平平邋邋，没有生机与活力。所以，必须开动脑筋，集群众智慧，创出特色。我将在院党组的正确领导下，在全院干警中全力开展好“献一策、写一文、讲一课、答百题、记万言”活动。

以上是如果我被聘用为政治处主任职位的工作目标和工作打算，敬请各位领导、各位评委和各位同事进行评判。

如果我不能入选政治处主任职位，我将会坚决服从院党组对我的安排，并且不管在什么岗位，都将竭尽全力协助科室领导全面开展好相关的检察业务，因为我毕竟还是一名检察官和共产党员！

谢谢大家！

总编室主任级别篇七

大家好！本人现年岁，中共党员，经济师。年参加工作，曾在县学校担任教师，同年在市支行工作，先后担任过储蓄员、储蓄所主任、结算专管员、分理处主任、办公室主任、客户经理等职。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，有利于调动干部的积极性和创造性。因此，我完全拥护分行党委推行的这一改革举措，今天我能参与竞聘，就是用我的实际行动来支持这一改革。

1、选择这一岗位竞聘，是因为在我16年的银行生涯中，七年的储蓄所、分理处主任、七年的办公室主任的经历，使我养成了爱岗敬业、任劳任怨、服从领导、尊重同志、遵纪守法、善于和他人合作的良好职业道德。

2、思想品德好，作风正派，廉洁奉公，为人忠诚实在，想自己的少，考虑集体的多。

3、具备甘当配角的品德。我认为做副职要做到“三配、三主”即在职务上是配角，在协调上是主角；在决策上是配角，在参谋上是主角；在部门全盘工作上配角，在分管工作上主角。

投保集中统一管理，扩大投保范围，控制保费支出，建立健全集团采购准入与退出机制，深化集中采购制度改革，降低采购成本，保证采购质量。把后勤服务中心建成银行集约化管理的供应站。（对银行物资进行、科学、准确、统一的管理中，最大限度地降低成本费用和提高物品使用率）。

分行党委和领导对干部员工的关心，不是抽象的，是通过政治上的关心，工作上的支持，生活上的关心等一系列具体工作来体现的，后勤保障中心就是在通过大量具体化、事务性、临时性的工作中，密切上下级之间和党群之间的关系，增强凝聚力和向心力，为广大员工创造良好的工作和生活环境，解决员工工作和生活中的实际困难，使广大干部职工体会到州分行党委对自己的关心，感受到州分行大家庭的温暖，从而使员工振奋精神，为分行的发展多做贡献。其三、把后勤服务中心建成精神文明建设的窗口。

是一个高度统一的整体，各级行、各部门之间的团结合作和相互配合，是发展工商银行事业的重要条件之一，后勤服务工作面涉及广，工作质量的高低和服务态度的好坏，将直接关系到银行的声誉和形象，影响到行际之间、部门之间的合作关系，影响到员工的工作情绪。做好后勤服务工作，就可以提高州分行的声誉和形象，强化与方方面面的合作关系，提高员工工作热情。为实现分行确定的五年创建全国级“精神文明先进单位”的远期目标及创建总行级和全国金融系统级的“精神文明先进单位”的近期目标而奋斗。

其四、认真做好接待工作

做好接待工作，有利于州分行工作的顺利开展，有利于州分行推进公共关系，创造良好的外部环境，有利于州分行树立良好的形象，提高州分行的知名度，在接待中要做到热情友好，态度诚恳，细致周到，实事求是，认真负责，树立形象，当好参谋，提供方便。

一、以平常心参与，把参加竞聘当做体现人身价值的一种再现形式，当做鞭策自己自信、自强、自尊、自省的有效方法。

二、正确对待竞聘，做好两准备，即应聘或落聘，竞聘成功则只能是自己工作的新起点；落聘则只能说明自己综合能力有待于提高，应不断寻找差距，努力完善自身，岗位可以有所不同和区别，但为人民服务的责任感是没有区别的，自己应去原有的工作岗位上脚踏实地、尽职尽责，以此创造无愧于工商银行荣誉的新业绩。最后，我想对大家说的是：竞聘是暂时的，同志是永远的；工作是自己的，成绩是大家的。

我的演讲完毕，谢谢大家！

总编室主任级别篇八

首先感谢局党委，给了我这次竞聘的机会。 本人***，现

年**岁，助理工程师。****年参加工作，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，有利于调动干部的积极性和创造性。因此，我完全拥护局党委推行的这一改革举措。

一、我之所以竞聘这个职位，是因为我具有以下三个优势：

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，能够胜任网络部工作。

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。

二、拟聘后的工作设想

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，我将在局长，副局长的领导下，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，切实抓好信息基础网络工程建设、改造和优化。充分发挥网络部主任的参谋和助手作用，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、提高邮政信息网络基础运行管理水平，确保信息网络系统

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、以完善基础设施、优化资源配置为突破口，全面提升信息网络的综合能力，做好网络结构的调整和硬件资源的优化。以两个统版为契机，进行通讯带宽和设备的更换升级，继续完善11185系统。

4、立足实际，加强应用软件系统自主开发及规范化工作，要从面向支撑生产逐步向面向经营、管理和决策转变。

5、突出重点，抓好科技和标准化管理工作。做好全省系统的规划、整合，充分利用邮政现有信息平台，加快两网、营业网点、各子系统和通信网络的管理工作，加强邮政科技创新、发展项目和软科学课题的研究。

6、加强邮政信息技术队伍建设，为邮政发展积聚技术力量；结合工程建设、软件开发、运行维护等工作，不断提高技术人员的技术、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。加强与各地市技术交流。

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，使网络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作想法，希望领导和同志们给我以大力的支持。

谢谢大家！

总编室主任级别篇九

大家好！我叫xx□四平师院物理系毕业，现任电教部副主任，我竞聘的职务是：电教部主任。

1、本人有较强的事业心和责任感，有良好的个人素质和道德修养，工作19年来本着踏实工作，友善待人这一原则，以自己的人格魅力赢得了领导和同事们的赞誉。

2、本人熟悉信息技术基本理论，掌握现代教育设的管理、使用和维护技术，精通计算机操作技术，具有与信息技术教育相适应的专业知识和基础理论。

3、本人有先后在县区进修学校和市学院担任中层领导十年的职经历，积累了一定的经验，具备和县区学校、院内部室之间协调工作的能力。

4、本人有从事电教教研、教学工作14年的工作经历，积累了一定的教研教学经验，具备在全市开展工作的实践经验和业务能力。

5、本人热爱电教事业，对信息技术的强烈的求知欲，加上大学四年物理功底，知识更新速度能适应快速发展的住处技术教学教研水平。

我年出生在乾安县，年考入四平师院物理系，年7月毕业分配到乾安四中任教，年调入乾安进修电教部工作，年任电教部主任。年1月调入市教育学院电教部任教研员，年任微机室负责人、主任。年微机室与电教部合并，任电教部副主任。

1、培训、教学工作微机室是全市教师急需培训的情况下成立的，因此，成立后很快投入运行，基本以培训为主。自年以来，寒暑假几乎没有休息，先后组办培训班46期，培训市级骨干教师、中小学信息技术专任教师，中小学校级领导干部等共余人次，近学时，累计创收约万元，通过培训，市级骨干教师达到中级水平，中中学信息技术专任教师达到高级水平，在省教育厅教三室组织的计算机辅助教学软件评比中，有1人获奖，经过培训的校级领导干部多数达到独立操作计算机的水平。

在教学方面，微机室承担了级师范近人的教学工作，累计近学时的授任务，本人授课近学时。并举行了汇报展览，受到各区实验小学校长的好评。

2、教研、科研工作

几年来，认真抓了现代教育技术实验校，以实验校的带头作用带动全市中小学教育共同发展，多次到宁江实验小学、扶余县士英小学、油田实验小学、油田高中等学校指导教学，年以来，在全省青少年信息学(计算机)奥林匹克竞赛中，组织近人次参加了竞赛，有人次获奖，其中获全省初中组第一名1人，高中组一等奖4人，8名教师获优秀辅导教师，本人在年被评为优秀辅导教师。

年以为来，自己注重教研水平提高，先后在盛国家级刊物上发表论文篇写了万字的中小学教师继续教育培训教材《计算机基础知识与应用培训教程》，今年又参加编写了吉林省初中《信息技术》教材。

3、其他工作

自调入学院以来，利用自己特长义务承担了电教设备维修工作，既为学院节约了资金，又给工作带来了方便。年组建微机室，本着少花钱，多办事的原则，自己夜以继日地工作，

组装机器、组网，节约资金约3万余元。在机房管理上，为了让学员多一些练习的时间，机器都是超负荷运转，每天早七点到晚九点，我不讲课也离不开机房，出现问题随时解决，从没有因为机器故障而影响教学，同时多次到乾安进修，长岭进修，扶余实验小学，市继教办、兴原乡中心校、油田十五中等学校，为基层学校提供技术服务和指导，深受好评。

我对电教部工作的基本想法简单概括就是：一个启动，二个推进，三个重点。一个启动：一是推进全市中小学电教室、微机室、语音室和电教设备的配备。二是推进中小学“校校通”工程。建立教育网络系统和学校软件资源库。三个重点：一是继续加强教学教研工作，结合松原实际进行现代教育技术的课题研究，在各学科中广泛开展辅助教学活动。探索开展信息技术与课程整合的教学模式和方法，加快现代教育技术与其它学科的整合。二是培训工作，主要还是对专任教师和市级骨干教师的培训。三是指导信息技术教材的选择和信息技术课的教学。按教育部要求，高中信息技术课列为必修科目，初中，小学也逐步开设信息技术课。但目前教材版多，不规范，必须指导基层学校选择好教材。在信息技术课在教学中，加强对信息技术课的指导，提高教师教学水平。

通过以上介绍，如果各位领导对我竞聘的想法能够认同与肯定，我将以饱满的热情和开拓进取的精神，勇于创新的工作思路，完成好电教部的各项工作任务，如果我不能中聘，我仍会尽我最大的努力在自己的岗位上奋发进。

我的演讲结束了，谢谢大家！

总编室主任级别篇十

大家上午好！

我叫xx今年23岁，于xx年八月份分配至蓝堡湾项目，现任蓝堡湾项目大堂副理一职。今天很荣幸站在这个地方竞聘，本

着锻炼自己，为业主服务的理念站在这里竞聘客服主任一职。竞争可以展示自我，竞争可以发现差距，竞争可以促进学习。通过这次的竞聘，不论结果如何，我都会得到很大的帮助。

大堂副理到客服主任，变化的是名称，不变的是职责。都要有一颗为业主服务的心！

以下是我竞聘客服主任的优势：

一是具有强烈的事业心、上进心。我在工作期间，喜欢聆听，善于发现，勇于改变。学习别人的长处，补充自己的短处，努力完善自我！刚来到项目所有的事情对我来说都是未知的，每天想着有事情发生，又期待着没有事情。因为怕自己处理不了，怕听到别人对自己不好的评价。看到别的同事处理事情的摸样，我想我也应该是那样的，也许也可以做的更好！有了这个信念，每天上班的时候都问老员工碰到什么问题该怎样去处理，跟着她们去处理问题，去发现她们处理事情的方法，努力不做到人后。刚开始在项目是机动人员，哪里忙缺人的时候，就补到哪里，和每个大堂的副理都有接触，她们都有自己的处理方式，接触的多了就会发现很多的方式，也可以更好的去学习！现在的我不能说是最好的，但绝不会是差的！

二是具有较强的工作能力。我在日常工作中注重加强个人修养，脚踏实地工作，诚实待人，急业主之所急。经过半年多的学习和改进，处理业主家的问题都有了很大的进步，从刚开始的懵懂无知到现在的游刃有余。蓝堡湾二号楼六楼南户，家里设备间阳台漏水，导致家中客厅墙皮脱落，业主反映多次都未处理。原因是已入住，工程上是不予处理的，让业主自己处理。业主为此多次在大堂抱怨，秉着急业主之所急的理念，我给业主进行了安抚，然后到客服中心找主管商量这件事，经过协商主管给工程上的李工打电话，让工人到家里了解情况。最后把业主家里的设备间阳台从新做了地平。在施工期间多次与业主进行沟通了解，一件耽搁很久的事就这

样处理了，为此业主在xx年10份把12年的物业费都交了，每次看到物业上的人也都是和颜悦色的！

三是性格活泼，人际关系比较好。在任职期间都与业主进行沟通，谈话。把业主家的事都当成自己的事，站在他们的角度去考虑问题，去处理问题。

假如我成功竞聘上客服主任，我的工作思路是：

一、 更努力的做好客服中心表格的填写。

二、 整理好客户的档案资料，确保档案的真实、准确。

三、 做好日常的报修及接待工作，按作业指导书的规定进行管理。

四、 用将心比心的态度去接待业主，服务业主。

有了竞争，就会有压力，有了压力就会有动力，有了动力才可以更好的进步，从而完善自我。我不追求事事完美，但要做到问心无愧！不论这次的结果是什么，我都秉着服务业主的信念去踏实工作。

我的演讲完毕

谢谢各位领导！

竞聘人：