

2023年主管岗位竞聘的演讲稿 竞聘主管 岗位演讲稿(精选18篇)

奋斗是一种积极向上的心态，它让我们看到困难中的希望与可能。这是一份关于即兴写作的范文集，希望能给您的写作提供一些启发。

主管岗位竞聘的演讲稿篇一

尊敬的领导，亲爱的同事们：

大家好！

我是__，我来到公司也已经有了三年的时间，而在这三年的时间里我一直兢兢业业的工作，不管是极端天气还是生病发烧，都没有能够阻止我上班为公司带来回报的决心。我也再在三年里蝉联了几个月的最佳员工，虽然只是作为员工，但我也一直坚守在自己的岗位上，并没有因为自己只是一名员工就看轻自己，反而在每天更加努力的工作。而在这三年里我也通过不断的学习让自己变得更加优秀了，虽然我现在还只是一名普通的员工，但是我相信我拥有着成为一名主管的能力，而我也有着把事情做好的信心。

在刚刚开始来到公司的时候我也是怀揣着梦想的，希望自己能够在公司里做的更好，更快的成为一名优秀的人。所以我一直很谦虚努力的学习，也在这三年里认识了公司很多同事，交到了很多好朋友。在刚刚开始的时候我因为还不是特别的熟练自己的业务，所以也是经常加班，争取自己能够更快的熟练在公司的工作。而我这么努力的工作下也确实有着很大的回报，我很快的成为了一名公司的优秀员工。而在我熟练之后我也在这段时间里受到了领导的重用，让我来带领那些新进公司的员工，这样让我更加的了解了自己的业务，也了解了这些新入职员工的内心想法。

在这三年里，我也和每位同事们有着良好的同事关系，能够和谐愉快的聊天相处。我想如果想要好好的工作，有着更高的工作效率，那么一个愉快的工作环境是很有必要的，而一个好的心情也能让员工们更加愉快的工作。如果我能够成为主管的话，我想我能够很快和大家相处在一起，大家共同创造一个快乐开心的工作环境。而在工作这方面的话，我也有一些我自己的个人见解，如果我成为主管我也是会给大家定期组织一个培训让大家能够更好的认识工作应该是怎样的。成为公司主管是我在刚刚进入公司时就给自己定下的目标，而现在也是我距离我完成自己的目标最近的一次。我认为自己完全有能力也有信心胜任主管这个职位，也请大家相信我这三年来表现的工作能力。也请大家拭目以待，不管这次我能不能成为主管我也不会气馁或骄傲，我都会把精力投入到工作当中去，更好的工作。

我的演讲完毕，谢谢大家！

主管岗位竞聘的演讲稿篇二

各位领导，各位同事：

大家好！

我叫xxx今年37岁，大专学历，现任xxxx部经理一职，竞聘的岗位是xxxx经理一职，首先，感谢领导给我一个展示自我的平台，给我一次学习、锻炼自己的好机会。

1、具有正直的人品、良好的修养以及完善的工作作风。始终做到胸怀坦荡，公道正派，善解人意，与人为善，不搞小动作。始终认为一个人的高尚情操和修养不是凭空与生俱来的，而是经过不断学习，修练培养而来的，所以，平时我只要有空在不影响工作的前提下，努力加强学习，努力使自己成为一个有高尚情操有修养的人。能吃苦耐劳，认真负责。别人不愿做的事我做，要求别人做到的事，自己首先做到。从不

揽功诿过，假公济私，与人争名利。领导布置的工作总是尽力去做，从不无故推诿。

2、具有较全面的组织、协调工作的素质和能力。识大体，顾大局，处理问题较为周全，工作认真负责。具有团结同志，正确处理与领导和其他同志的关系的素养；做工作，办事情，能够做到思路清晰，行止有度，头绪分明，恰到好处。

3、热爱工作，奉行做事就竭尽全力将它做好的原则。遇到问题从不退缩，努力寻求解决办法，在解决问题的过程中使自己的工作能力得以提升。有较高的业务技能水平，在超市收银台工作的五年时间里，能做到理论联系实际，熟悉了收银系统的操作和维护，了解了门店的工作流程及营运模式。

4、四是有较强的创新意识。我思想比较活跃，接受新事物比较快，爱学习、爱思考、爱出新点子，工作中非常注意发挥主观能动性，有较强的创新意识和超前意识，这有利于开拓工作新局面，尤其适合在激烈市场竞争条件下的企业管理工作。

1、一名合格的采购、主要主持所负责商品的全面工作，提出物资采购计划，报总经理批准后组织实施，确保各项采购任务完成。

2、调查研究其负责品类物资需求及消耗情况，熟悉各种物资的供应渠道和市场变化情况，供需心中有数。指导并监督下属开展销售，不断提高业务技能，确保本负责物资的正常采购量。

3、审核当月的采购计划，统筹策划和确定采购内容。减少不必要的开支，以有效的资金，保证最大的物资供应。

4、要熟悉和掌握公司所需各类物资的名称、型号、规格、单价、用途和产地。检查购进物资是否符合质量要求，对公司

相应物资采购和质量要求负有领导责任。

5、监督参与大批量商品订货的业务洽谈，检查合同的执行和落实情况，按计划完成采购部下达的销售指标，利润指标，并在预算内尽量减少开支。

如果我幸运的应聘成功，我将从以下几个方面开展工作：

1、加强品类管理

我针服专业现有大类个，中类个，小类个，虽然商品类别划分较为清晰，但是微机系统内的类别却非常杂乱，大部分都为类别录入错误，首先要把商品类别调整正确，并且要进一步优化商品的品类。

2、优化供应商

我针服专业现有的供应商较杂，大部分都为一些小规模的个体小商户，没有销售规模，也至于各店与各店的供应商相差较多，一级代理商较少，应调整供应商组合，多引进一些销售规模较大的一级代理商，可以在各个店上柜，形成一定的规模，有一定的品牌效应，这样在谈促销活动时，也会有一定的力度。还应有自己北国专供的品牌商品，找合适的生产商，直接与生产商沟通，定制北国独有的品牌商品，可省去中间的代理商环节。

3、提高自身素质

定期各店经理进行培训，

5、以诚相待，以心交心。即与厂家建立较好的业务关系。以便在以后的工作当中争取有利条件。

6、积极与各门店配合，做好销售工作。作好每月的商品销售

分析，根据销售数量的排序，保证前十位的商品的数量和价格的不变。提供有质量保证的商品，商品价格合理。三是要有丰富的商品品种，商品的不断更新。

7、信息是分析的原材料，在没有收集到足够的信息之前，任何分析都无从开始。我会每星期通过文献阅读、网络搜寻的方法做好市场信息的收集和分析。另外访谈、实地考察、购买情报等都是会对我的信息收集产生很好的效果。

一个企业生存的根本是良好的运作机制，一个企业发展壮大的根本是人才的培养、储备和充分使用。

如果这次竞聘能够成功，我将怀着“勤于学习、善于创造、乐于奉献”的思想，本着“维护企业利益、维护企业声誉、维护企业形象”的原则，积极主动地开展工作。

主管岗位竞聘的演讲稿篇三

尊敬的领导，亲爱的同事们：

大家好！

“一年一度秋风劲，不似春光，胜似春光！”在天高气爽的金秋时节，很高兴与大家相聚一堂。我的名字叫，喜欢运动，爱好读书，“勤奋、踏实、认真、积极”是我的处事态度，“没有比人更高的山，没有比脚更长的路”是我的人生格言！是一名销售员，我竞聘的职位是销售主管！

每个人都有自己的梦想，__年的时候，我的梦想就是象自己公司的老总——现在建业的副总裁朱静一样执着于自己的事业，__年的时候，我的梦想是象美景天城的执行董事——王小兴一样，醉心于钟爱的工作，拥有属于自己的生活！今天，我的梦想就是真实的展示自我，期待明天的超越！

在竞聘之前，我不止一次考虑过——

主管是什么；主管做什么；我，做主管，为什么；怎么做？

首先，主管是什么？

我觉得，销售主管，顾名思义就是以销售为主，协助管理。

其次，主管做什么？

主管，首先是一名优秀的销售员，自身销售能力过硬，业绩突出；

其次，是销售经理的好帮手，严以律己，认真执行；再次，是销售同事的知心人，促进成交，创造佳绩！主管的职责简而言之就是：帮领导排难，为同事解忧，上情下达，下情上禀！协助领导使得销售团队亲密协作，销售战车隆隆向前。最后，我，做主管，为什么，怎么做？高尔基曾经说：“一个人追求的目标越高，他的能力就发展的越快，对社会就越有益！我不是给我阳光，我就想灿烂的那种人，但我相信：烈火才能炼真金！

从__年初进入房地产行业，至今已经三年了，三年的风风雨雨，似乎早已应该习惯了波澜不惊，但我的梦想始终鲜活！每天醒来我都会对自己说：新的一天开始了！新的一天要有新的收获！

前进的道路并是一帆风顺的。三年来，在工作中，同大家一样，我曾经被误解，遭埋怨，委屈的泪水曾经不止一次流过！但甜蜜的是我是确实成交后的欢乐！留在心田深处的是客户满意的笑容和由衷的感谢！

因为，我爱生活，更热爱自己的工作。

坎坷与荆棘相伴，笑语与欢歌一路，在风雨中，禾苗茁壮成长，我成长成熟。

乔吉拉德曾说，“只要真心爱你的客户，他们就不会让你失望”，三年来的工作实践一次次验证了这句话。

销售时，把客户当亲人；成交后，把客户当朋友，在客户的眼中，我不再是推销员，而是给他们帮忙，为他们提供便利的朋友！我尽己能，为他们排忧解难，“以心换心”，他们为我带来了更多新的朋友，我们一起分享成功的喜悦！

我庆幸自己属于这样一个上进、团结的集体，一个热情四溢的团队！

如果我的愿望能够实现，我将和大家一道，在领导的英明指挥下，用自己的热情与汗水，创造更佳业绩，共创美好明天！谢谢大家！

当然，如果未能成功，我决不气馁，我将继续努力，以更大的热情投入工作中，我坚信：“机遇总是青睐有准备的人。”

巴斯德曾经说过“立志工作成功是人类活动的三大要素”！

有人曾说过：“欲速则不达”。

谢谢大家！

主管岗位竞聘的演讲稿篇四

尊敬的各位领导、各位同志：

首先感谢大家给我这次参与竞聘的机会，我竞聘的职位是综合科主管。

我叫xxx□年出生，现年岁，籍贯大学本科学历xx年毕业于大学系同年进入中国人寿保险公司在其支公司工作至今先后历任银行兼业代理顾问，外勤及综合科出纳等职。

在学校我学习的专业就是保险，对保险行业有较为全面深刻的认识为自己能投身这样一个富有朝气和活力的行业而感到骄傲我们中国人寿保险公司是老字号的保险公司为了顺应加入的形式公司进行了一系列的改革这次人力资源改革便是其中的一个重要内容变则通通则顺有改革就有活力在进入国寿的这几年来我深感这个公司的发展潜力巨大，不仅屡获各种殊荣更跻身全球强行列为中国的民族寿险业争光我部作为市市场上不多的专业团险公司在总公司领导下其发展潜力同样不可估量我们的业绩节节高我们的发展一天比一天好与公司一同发展壮大是每个员工的愿望，当然，我也不例外。也很想在这片沃土上有所作为。“不想当将军的士兵不是好士兵”，此次竞聘给了总结检验自己机会和展示自己的舞台做为基层公司的一员，我也很想为公司的发展出一分自己的力。

从学校毕业后我就进入中国人寿保险公司分公司部工作虽然工作时间不是太久但在领导的关怀和同志们的帮助下学到不少东西能力大有提高同时也具备了做为主管应有的一些素质：

我毕业于保险系保险专业，对保险基本原理掌握比较到位，经历的工作岗位使我对保险知识由理论到实践融会贯通这对我的工作帮助很大同样这些知识对于理解上级公司的. 方针和政策，领会上级对一个阶段工作重点的部署也都大有裨益。这为争取工作的主动少走弯路打下了坚实的基础；此外，会计学，金融学，经济法学方面的知识也能使自己在工作中和处理相关问题时能够游刃有余。

综合科主管是公司的中层管理阶层，也是公司的中流砥柱。随着金融一体化，市场的全球化，知识经济正在快速到来，企业的内外部环境都发生着巨大的变化。而综合科作为协调

公司内外部的一个重要职能部门其主管的协调能力显得尤为重要。对内部而言，在目前的工作中，我的职务是综合科财务出纳，担负着本公司与市公司财务部之间的衔接工作，能作到两者之间信息及时沟通，问题顺利解决。此外，由于工作需要，我还负责与税务部门，质量监督局，公积金中心及银行等其他公司外部单位协调关系，使公司的工作能顺利有效的进行。

由于现在从事的是财务工作，我对财务工作比较熟悉，已顺利取得了会计师资格证。在工作中能很好的协助领导对公司的财务状况进行及时准确的把握，确定公司发展的方向。另外，对等办公软件能熟练操作，企业办公自动化方面应该不成问题，在对新技术使用方面，在今年的学平险的收费管理中，还首次了使用财务软件进行管理，大大减少了相关人员的工作量，提高了工作效率。

竞聘后的几点想法：

一、认清综合科工作在公司整个管理工作中的位置，完善并修定办公室的工作目标，提高工作水平，提高运行效率，提高服务质量；强化服务意识，改善服务条件，提高服务层次；作好大家的后勤保障工作不拖不等；结合工作勤于思考，从领导的角度思考应该需要提供什么样的信息、要作出什么样的工作部署；从其他部门的角度思考他们缺少什么样的服务，需要提供什么样的信息；从员工的角度出发，思考员工目前有哪些实际困难，该如何去帮助解决。做好“上行下达、下情上达”的重要环节。对上级交办的任务、对其他部门的具体要求，能办的一定马上就办；对反映工作的动态性信息要严格按照时间要求及时上报。多到业务部门走走，多了解情况，以求及时掌握工作动态，争取工作主动。

二、做好协调工作：首先是内部协调，对内部而言，在日常工作中，协调好上下级关系，遵循把方便留给业务处室的原则，使其和谐顺畅；其次是注意强化外部协调，与税务，银行，质检局及市公司相关部门有关处室建立良好的工作关系，

使本部一些工作能够顺利有效的进行。

三、加强财务管理及时了解最新的财务信息及状况发挥财务的监督和管理的职能扮演好管家婆角色。

四、增进办公自动化进程在公司财力允许的情况下改善公司的办公条件使用先进的软件为公司的业务发展锦上添花如可以用制作课件使我们的外勤在展业时对客户更有说服力有意识的选用一些管理软件对内部单证文件等进行更规范有效的管理等。

这次竞聘我抱这“一颗红心，两手准备”心态。如果竞聘成功，我会珍惜大家给我的这次机会不断学习进取踏实工作做个称职主管，使公司的管理更上一层楼。如果竞聘失败，说明自己的知识有所欠缺，能力有待提高一定会在将来的工作中继续努力，并将继续协助好本部门领导做好各项工作使的明天更加辉煌。

主管岗位竞聘的演讲稿篇五

尊敬的xx各位领导、各位评委：

大家好！

我叫xx，现任xx部门委派xx支行业务经理负责人。两千多年前，古希腊哲人就在德尔斐太阳神庙的石柱上篆刻下了“认识自我”的伟大命题。今天，正是因为“认识自我”的基础上，我走上了公开公平公正竞争的pk台，充分“展现自我”，努力“超越自我”，积极竞聘运营主管竞聘，期盼得到各位的信任、鼓励和支持。

下面，我简单做个自我介绍。

经过综合权衡，我自认有如下优势。

优势之一，我有扎实的专业理念基础。大学里，我系统地学习了银行会计主管竞聘学等方面的理论知识，曾获“三好学生标兵”称号。xx年作为优秀大学毕业生进入xx银行，并先后考取了全国中级会计师资格、银行业从业资格考试的公共基础证书、风险管理证书及个人理财证书，这些都使本人具备了从事多个相关岗位工作所必备的扎实专业理论基础。

优势之二，我熟悉银行业务，具有丰富的实践经验。入行以来，我从基础做起，先后经历了储蓄、联行、企业结算、会计、事后监督、财会科副科长、委派财主管和业务经理负责人等多个岗位的磨练，不仅熟悉我行相关业务操作及规定，而且对行业务流程了熟于胸。无论是储蓄出纳、国内结算、会计、授信，还是内控，内控方面，我都干得非常出色，获得过嘉奖。多岗位知识与经验的积累，使我对全行的工作有了整体性的认识，识别风险的能力得到了提高。我在担任xx支行业务经理负责人这一年的时间里，支行的差错率大幅下降，并有8个月实现了柜面业务零差错。这一切经验与成绩的积累，都使我有信心有能力担负起运营团队主管竞聘重任。

优势之三、我具有组织、协调与沟通能力。我在担任财会科副科长期间，我曾协助科长把整个科组织成具有较强凝聚力和战斗力的团体，财会科也多次被评为“先进科室”；在担任xx支行xx系统上机的业务指导工作及系统切换日的指挥工作，曾负责组织、指导该系统的上线推广工作；而担任委派财会主管期间，我负责计划财会部的全面工作，在和内审部门，外审部门打交道的过程中，很好地协调了与各部门的关系。而在成为业务经理负责人后，与外部客户沟通、协调的能力更得到交效加强。

优势之四，我还有一定的文字综合能力。我曾拟主管竞聘书多份文件，曾根据优质客户的需求，草拟了《xx办法》及《xx协议书》，该办法和协议书已通过省行xx处和xx处的审查；同时我还负责xx行xx工作的总结上报工作；撰写设立xx支行

的可行性报告等。特别是在xx分行担任委派财会主管期间，由于人手少，xx分行计划财会部的各类报告几乎是出自我一人之手。

我的任职目标是：通过积极实践“以客户为中心”的经营理念，针对新兴市场和客户需求为细分客户群体提供差别化的产品和优质的服务，为客户创造了良好的投资回报。进而提升我行效益。

各位领导，各位评委，如果我有幸赢得这次竞聘，我将从以下方面

1、真诚讲团结，高效干工作。多年的工作经历，使我认识到同事之间，支持、谅解和友谊比什么都重要。我上任后将摆正位置，正确认识 and 看待自己。在生活上多关心同事，做到多理解，多鼓励、多支持，用行动拉近叫员工的距离，率领整个团队为做好财富中心的运营主管竞聘报告工作而努力。

2、严格规章制度，积极做好后台运营与综合管理。我上任后将加强规章制度建设，注意抓好业务检查，认真作好内控管理和防范工作，确保各项工作的安全运转。利用自身熟悉各项业务的优势，在自己任职的单位范围内，通过履岗工作，促进本部门的各项改革和业务健康发展。

3、积极履职，做好后勤保障和行政综合事务。我上任后，将积极协助上级领导，有效开展运营银行会计主管竞聘稿日常工作，率领团队积极履职，发扬敬业爱岗、工作严谨、勇于创新的精神，带领团队做好中心日常行政和后勤保障事务，提升服务质量，推进我行财富管理建设进程。

4、强化管理，严格培训，倾力打造精英团队。我上任后，将在行xxxxxx的信念统领之下，采取严格检查、认识考核，严密统计、分析等手段加强管理，通过绩效考核提升本部服务水准。同时，我将致力于培训人才，为我行培训一批具有真

诚态度和专业精神的高水平综合服务型精英团队，进而提升我行整体素质与水平！

各位领导、各位同事，诚恳待人、为人正派是我的为人态度，勤奋务实开拓创新是我的工作态度，如果本次我能运营主管竞聘报告成功，我将不负大家的希望，认真履行职责，找准坐标、摆正位置，充分发挥自己的聪明才智，以昂扬的热情和高度的责任心加倍努力，使负责的工作在各方面都有新的起色，新的突破，并上升到一个新的台阶。当然，如果竞岗不成功，我将正确对待，做到落选但不落志，失败但不气馁。因为我深知“人生在世生一日，当尽一日之勉”。所以，不管竞聘结果如何，我都会一如既往地以勤奋对待工作，以敬业对待团队，以真诚对待同事，做一名优秀的、问心无愧的建行人。

我的竞职报告演讲完毕，谢谢大家！

主管岗位竞聘的演讲稿篇六

我叫xx自xx年毕业后就职于xx水泥有限责任公司。今天，我参加公司主管竞聘的演讲，大家会认为我太年轻，缺少资本，但是我为什么要站在这个竞聘的演讲台上，是因为我信奉“海阔凭鱼跃，天高任鸟飞”，机会是靠自己努力去争取的，如果连竞聘的勇气都无，那更不用说去搞好生产了，前辈们有前辈们的竞争优势：丰富的实践经验和社会实践经验，而年轻人的优势关键在于接受新鲜事物快，思维方式能与时代同步。

三年以来，在xx这个大家庭里，通过前辈们的帮助，我成长了不少，其间我不仅积累了许多本初级的知识，并且学到了很多处理问题缺陷的实践知识。这些知识不管什么时候都是我的一个。我感谢他们。如果我有幸竞聘成功的话，我将努力做好以下几点：

随着“环保城市”建设的推动，化工企业现代工业企业绿色

环保生产必将被推上更高要求的台阶。因此，目前形势下，焦化生产行业逼不得已的特点决定了环保管理在生产管理中无疑成了不可或缺的重点。

一般讲，焦炉生产过程中可能发生的环保污染问题主要是煤烟、荒煤气、黑烟等。而控制环境保护这些主要是从两方面入手，一是严格焦炉生产的各方面操作；二是适时地做好其二必要的资金投入、改造工作。

1、理清薄弱环节，梳理焦炉出现污染点的部位和环节，各岗位、各作业点齐抓共管形成合力，显露出来制止由非环保性操作现象的出现。

2、增强“按岗位操作规程操作的规范性”的意识。关键是操作要到位，环保意识要增强。

3、加强日常检查、治理的力度，如炉墙的定期检查、燃烧状况的检查及炉墙的及时喷补、修补工作。

4、加强节能内部环保检查考核制度。

现场社会治安的整治，通过保健区域划分到人，每天到现场检查督促，渐次改善现场的工作环境，为员工营造一个舒适的工作环境。设备卫生，每天带领1—2名新进人员电子元件进行一次现场设备的点检及设备卫生检查，安排落实专项设备保洁，逐渐改变设备卫生状况。

每天和卫生检查同步，对设备需要进行一次技术巡检，查找设备中存在的问题及设备隐患，能及时处理的立即处理，不能处理的做好教育工作计划，利用停机时间集中处理，如存在大的隐患立即向领导汇报，确保设备运行最大程度的受控，避免设备事故的发生。

中控操作是中层干部水泥粉磨的关键岗位，中控操作员的操

作培训非常困难，今后要主抓中控操作员的培训工作，包括理论知识、实践知识、设备工作原理等知识的培训。平时多讲解运行过程中出现的问题及如何高效解决。

在今后的工作整个过程中谨记，“生产再忙，安全不忘，安全一忘，生产白忙”。这句话。同时通过班组安全活动也多向每位员工灌输车间这种安全意识，使他们从根上认识到安全工作的重要性。在设备检修时临翔区规范停送电制度，最大限度避免安全事故的发生。现场的消防设备每月不定期进行抽检。

适应焦煤市场需求、原料煤状况，外网用气状况等积极调整生产步调，另行调整结焦时间，适时合理调整配合煤比例适应外网用气量及焦炭产量，基本匹配优化生产，强化各方面管理，实现生产效益的价值最大化，是煤气厂恒常煤气厂生产运行的主题。

牢牢抓住生产工艺管理这条主脉，很好地把配煤、结焦时间、焦炉生产管理体制有机融组，采取了一系列如何有效科学有的放矢的技术措施；优化现有煤源，在保证焦炭质量的情况下尽量降低入炉煤成本，强化在单炉效益最优化中的最大化，兼顾配合煤指标：灰份、硫份、胶质层、粘结性、细度等在合理优化配煤上狠下功夫，收到良好效益。

加强焦炉规范化操作项目管理，只有日常操作的规范化才能保证焦炉操作者运行的正常化。

加强炉体的日常维修工作，炉体维护的好坏是焦炉的一个重要方面，也是经济效益诸多方面的一个体现；因此，规范日常各方面各方面的操作管控是这一保证的关键；对此，加强了炉墙的日常检查、定期检查，并及时进行有计划性的喷补，此也是保证焦炉环保生产的一个方面。

加强对装煤、平煤、推焦日常操作的管理工作，这三方面是

焦炉日常开始阶段生产之中在空间、间隔上的直观表现，是牵涉到有关焦炉加热制度牢固的稳定、炉体维护等方面详细体现。

制定规定结焦时间下合理的加热制度。

在干扰焦炭质量的操作方面狠下功夫，在一些日常操作的关键细节上下功夫。装煤必须装满、装平、装实、装均，装煤要遵行少冒烟、跑火、少喷煤，减少环境污染；平煤时应该要平透，减少顶部生焦的出现。

主管岗位竞聘的演讲稿篇七

无论这次竞聘结果如何，各位领导、评委、同仁。都要感谢这次竞选给我带来的机遇和挑战，都要感谢领导和同志们对人事管理工作和我信任、鼓励，更要一如继往，积极进取，扎实工作，为促进中心又好又快发展作出新的更大的贡献！

怀着十分激动、敬意的心情，站在这里为竞聘中心办公室副主任和人事管理岗位作竞聘演讲藉此，要感谢各位领导为我搭建了一个展示才华、锻炼提高、晋升职位的平台。下面，简要汇报自己的思想和工作，不妥之处请指正□ xx年在织布厂当挡车工；至年先后在百纺公司□xx糖酒公司担任销售员、会计□xx年xx月调入xx市工商局开发区分局从事个体管理工作□xx年xx月市场管办彻底脱钩后，进入市场开发服务中心，人事管理岗位工作至今。45年的人生旅程，近30年多部门、多岗位的从业经历，使我丰富了人生阅历，锻造了综合能力—当过纺织女工，工厂。

从事最艰苦的岗位，吃苦耐劳、任劳任怨的精神得以浇注；商业系统，站过柜台，跑过销售，当过会计，顽强的作风、自律的品格、协调的能力得以培养；工商机关，学习行政法

规，优化登记服务，促进个私发展，行政执法、行政管理能力逐步提高。

特别是近6年来，始终坚持原则，本着对每一位同志认真负责的态度，勤勤恳恳，兢兢业业，切实做好人事管理工作。先后为中心120名干部办理了劳动保障，进行了工资调标、工资改革、正常晋级，并起草制定了人员内退、停薪留职、离岗创业等一系列人事改革的规定；每年精心组织干部年度考核，准确、及时、全面上报人事、劳动和工资报表，并根据实际编制各类精而管用的报表，高效率、高质量完成领导和办公室主任交办的其它工作。6年来，人事管理工作多次受到上级主管部门领导的好评，年我个人被市场中心评为先进工作者。

自身还存在理论学习不够深入、服务干部职工不够有力等问题。但我相信，这些都为我进一步做好人事管理工作积累了宝贵的经验、难得的财富。当然。自己有优势、也完全能够胜任办公室副主任这个职位、人事管理这个岗位。如果如愿以偿，将以又好又快的工作作风、又好又快的工作能力、又好又快的工作举措，全面开创中心人事管理工作的新局面。

一是要强化能力意识。要始终坚持学政治理论。全面提高适岗能力，做一个“三力”干部，即有能力，会说、会写、会微机；有活力，善沟通、善协调、说得通、打得响；有魄力，坚持原则，敢抓善管，雷厉风行，促进落实。二是要强化大局意识。作为一名人事干部。政治上和中心总支保持高度一致。凡是中心总支作出的决定，都要不折不扣执行；凡是中心领导和科长交办的任务，都要保质保量按时完成。同时，要时时关注大局、认真研究大局、准确把握大局，充分发挥参谋助手的作用，参在关键处，谋在点子上，为中心领导科学决策献言献策。

三是要强化服务意识。要全心全意为中心职工办好事、办实事。做到来有迎声，问有答声，走有送声。同时，要深入基层听取意见，解疾苦，积极为职工解疑释惑、排忧解难。

四是要强化创新意识。创新是永恒的主题。全面开创中心人事管理工作的新局面。开拓创新。要在办公室主任的领导和指导下，采取非常的手段，改革的办法，实现人事管理工作“三化”即对中心干部档案进行一次全面性整理，力争达省二级标准，实现干部档案管理扩档化；对工资套改情况进行一次细致性清理，做好日常工资晋级工作，实现干部工资管理规范化；进一步建立健全干部管理、绩效考评、机关考勤、年度考核等制度，实现干部管理机制系统化。

各位领导：

首先，感谢公司提供了这个展示自己、让大家认识我、了解我的机会。“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。2001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”。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，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、授权及任务等在门店得到畅通传达、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。

三、工作设想

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得岗位职责：

术水平。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

虽然我刚刚接手门店经理的工作不久，但是在家店零售行业一日千里得今天，尤其是在店面运营维护技术方面，如何加强零售经营的稳定运行能力，营销网络的业务支撑能力，强化一线销售人员技术和意识，做好运营管理系统大客户的自主开发工作，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，才能做到与技术同步，担当起技术指导和管理的任务。

3、创新解决问题的方法，加强技术交流和对外协作

店面零售管理人员在不断提高自己水平的同时，还应该能够组织各方面技术力量，我将充分利用公司先进的交流平台，为各部门、各单位提供更加丰富和完善的数据技术支持。另外还要加强全店销售人员的交流与培训，组织更多更高水平的讲座，提高整体防范意识和技术水平，以保证全店的安全、高效、稳定运行。

我将在工作中逐步建立各品类人员、维护专家及相关厂家之间通畅的信息传送途径，共享知识，共享经验，共同提高人员水平和技能。同时，我还将努力建立一个通畅的难题解决途径，使出现的各种问题能够及时得到相关技术人员及专家的支持，并能将类似问题统一发布，使大家得到共同提高。

4、加强应用开发，利用先进的方法进行科学管理，提高管理成效

作为一个家电运营企业，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，为本企业建立先进的科学管理平台。以后我们还应加强应用管理开发，充分利用我们的网络资源，进行科学管理，提高企业管理效益和管理水平。

强售后服务的自主开发，不仅可以提高我分部客服的技术水平，而且对后期维护，客户再开发等方面带来便利之处，并且能够为企业节约大量资金，降低企业运营成本。

主管岗位竞聘的演讲稿篇八

□

大家好！

及工作回顾；对竞聘岗位的工作思路与工作目标；我的竞争

优势。

我叫xxx□出生于年月，现年岁，大专学历、中共

党

员，现任xxx分公司综合业务主办。我年月参加工作，分配在xxx微波站。在此期间，我潜心钻研微波业务技术，业务处理能力飞跃发展，很快成为技术骨干，多次在抢通电路中发挥重要作用，连续几年都被评为省微xxx局的先进生产者，先后担任副班长、班长职务。并在xx局举办的技术比武中获得了第一名的好成绩。

共产

党

□xxx年月获得多名微波员工中唯一一名省公司先进个人。在这次薪酬制度改革中被定为xxx分公司综合业务主办。

1、做好全市劳务工的管理，尽快掌握有关劳动就业、劳动管理的法规、政策，利用xx建立劳务人员信息数据库，建立健全各种档案以及信息资料，如招聘、解聘、工资管理以及健康档案、社会保险等，对劳务人员进行计算机规范化管理，所需数据、报表及分析资料都由计算机自动生成。

2、在服务公司的

领导

下，完善劳务用工管理办法，对现有劳务工进行一次彻底的清理整顿。转变人力资源管理观念，即由传统的人事管理转变到以岗位管理为主，开展定员定额，核算各单位人工成本。要经常深入基层调研，开展工作分析，及时取得第一手资料，适时提出关于劳务工管理办法、用工数量以及人员最佳分布

等合理化建议，为

领导

决策

提供

依据，合理配置人力资源，做到人尽其才。

3、定期组织对委

代办

员工的'教育培训，提高他们的综合素质，建立一支有战斗力、劳动生产率极高的委

代办

员工队伍。逐步推行部分岗位劳务人员持证上岗制度。鼓励和支持劳务工参加职业技能

鉴定

，对取得职业技能

鉴定

证书的，建议增加岗薪工资。此项措施可以激励员工主动提高业务技能，更好的为企业服务。

4、可以考虑建立为所有委

代办

人员交纳基本养老金、医疗保险金制度。这样可激发了他们工作的积极性，解除他们的后顾之忧，让他们感到老有所养，更加忠实于我们的企业，防止人才流失。

劳务用工。随着企业的发展，劳务工的使用和辞退将经常发生。劳务工劳务关系的改变，避免了企业在辞退劳务工等方面可能出现的纠纷。使劳务工管理工作逐步走向健康发展之路。

人是最宝贵的财富，人是企业兴盛与否的决定性因素。我公司现有各种劳务人员一千余人，这么大的一个群体，只有充分调动他们的积极性和创造性，建立一支充满活力的劳务工队伍，我们的企业才能充满活力，才能不断向前发展。

我竞聘劳务管理业务主办，如果说有什优势的话我认为有以下两点：

上、业务上、管理上正在一步步走向成熟。通过认真的学习，我相信我会很快掌握有关劳务管理的政策和规定，做好劳务工管理的各项管理工作。敏锐，善于接受新事物，并能根据实际情况，大胆设想管理方法和改革

方案

。能认识自身的不足，勤奋好学，不断提高自身素质，我目前仍在不断学习，现正在河南大学参加专升本函授学习。

综上所述，我有信心、有能力做好竞聘岗位的工作。

主管岗位竞聘的演讲稿篇九

们、同事们：

大家好。今天我竞聘的职位是会计主管。我心情非常激动，感谢

领导

们过去四年对我的培养与信任，支持与鼓励。同时，感谢公司给了我这次展示自我的机会，这次竞聘对我个人是一种激励和挑战，我十分珍惜这次机会。无论此次竞聘成功与否，我都将一如既往的服从公司的安排，继续干好自己的本职工作。

我叫xxx□现年xx岁，大学本科学历，中级会计师，英语六级水平□19xx年以优异成绩进入东北财经大学学习□19xx年以“优秀大学生”身份毕业。同年7月进入公司，曾在会计部门担任出纳、记账、会计等工作，去年5月至今担任会计副主管。

参加本次竞聘，我在以下五个方面具有很大优势：

一、具有正直的人品、良好的修为、顽强的毅力。想做好

领导

，首要是做好人。我为人一直胸怀坦荡，公道正派，注重学习，时刻保持先进的

思想

，努力使自己成为一个有高尚的人；工作中吃苦耐劳，认真负责，

领导

布置的任务，都能全身心去做。

二、学习能力很强，理论知识扎实。在大学期间，虽然我的专业并非会计专业，但两年刻苦的辅修会计不仅使我通晓了

丰富的专业知识，更使我掌握了切实的.学习方法。参加工作以来，我一直寓学于干，寓干于学，学干结合，勤思钻研，学习各种业务技能，不断丰富自我、完善自我、提升自我。而且我于1997年9月通过中级会计专业资格考试并获得中级会计师证书。

三、工作经验丰富，工作能力较强。几年间，在

领导

和同事的信任与期望下，通过自己脚踏实地的工作，大大提高了自己的思维辨析能力、组织协调能力、社会交际能力，熟练地掌握了整个会计工作流程，熟练掌握了公司的会计电算系统，基本能够独立进行公司的会计核算。自己的工作得到了

领导

和同事的充分肯定，几年的工作中从未出过差错。品质和雷厉风行的工作作风。

五、精力旺盛，身体健康，年富力强□xx岁的我

思想

活跃，朝气蓬勃，能够全身心投入到工作；接受能力强，对新业务适应快，能够创造性地开展工作的。

如果竞聘成功，我的工作思路是：以规章制度为标准，以提高工作质量和经济效益为目标，求真务实，创造性地开展工作的。

一、根据新形势需要，不断丰富自我、完善自我，深入研读各种财经书籍，进一步提高理论水平。工作中严于律己。学

习必要的管理知识，深入掌握各项规章制度、操作规程和业务知识，理论联系实际，将所学充分运用到工作中，不断提高业务质量和工作能力。

二、加大内部控制管理力度，以提高经济效益，强化和审计监督，严格要求对会计、出纳等岗位监督，及时发现、解决问题，确保公司的财务安全。

三、搞好下属的业务学习，提高整体素质。督促下属认真学习相关财经知识。将监督工作落到实处，把公司的会计工作推向新的高度。

最后，我坚信，心与心之间的距离是最近的，请大家倾听我的心声，给我支持，给我帮助，相信我会在原有的基础上再上一个新台阶！

谢谢大家！

主管岗位竞聘的演讲稿篇十

各位领导、同事们：

大家好！

首先感谢行领导和各位同仁的信任和支持！

我叫__，今天，我参与竞聘的岗位是营业部会计主管，意向是检查辅导工作。参加工作x年来，我第一次因为竞争工作岗位而站在演讲台上，身上感到从没有过的压力，但面对这么多评委和这么多真诚的目光，我也体味到了行领导班子以人为本、与时俱进、锐意进取的创业精神，也感到了__工行明天无限的生机与活力。

我__年毕业于__，后来参加__本科自学并顺利毕业，__年考

取经济师资格。参加工作以来，先后从事过储蓄、事后监督、银行卡、出纳和会计等工作，并多次被评为工作先进个人，在屡次民主测评中成绩一直名列前茅。我结合工作实际撰写的业务论文《__》也在《__》刊发。这点成绩的取得，固然与我对工作丝毫不敢懈怠、任劳任怨分不开的，但更多的是工行这片沃土培养和锻炼了我。

目前，工行面临着谋求更大发展的良好的机遇。市场经济的大潮已把我们推向了潮头，物竞天择，流水不腐，工行这艘航船已处在了一个更高的起点上，准备扬帆起航。所以，我参加这次竞聘对我来说同样是一个难得的机遇，不论成功与否都将对我的人生产生深刻的影响。

营业部会计主管是一个业务性强、责任心强、原则性强的“三强”岗位，这必然要求从事该岗位的人员具有良好的业务素质和优秀的人格修养。我参加工作以来一直处于业务一线，无论是从事事后监督、银行卡、储蓄、出纳还是会计等业务，岗位的变换使我积累了较为丰富的工作经验，也符合我行业务向综合化发展的需要。特别是从事的事后监督工作，使我对该项工作有了更深的认识和熟练的技能。目前，我从事会计综合岗位，负责辖区内资金调拨、资金清算、往来帐务，使我对辖区内的业务较为清楚；负责我行贷款的发放、归还、收息、贴现、银承、委收、托收、查询等系列工作，虽然这些业务烦琐，加之人手紧张，即使再苦再累。我对这些工作也要如履薄冰，丝毫不能有一点马虎和私心杂念，丝毫不能出现一点纰漏，更不能给我行带来任何损失。

工行兴盛，我们有责。今天，我勇敢的站到了演讲台上，恳请领导和同事们给我投下信任的一票。给我一点阳光，我将折射更多光芒。如果我有幸被行领导和同事们认可而被聘任，我将做以下几点打算：

四、服从领导，服从安排，团结同事；

五、继续发扬严谨、仔细、肯于吃苦奉献的品格，维护单位的利益。

市场竞争，时不我待，百舸争流。让我们携起手来，共同为__工行的发展腾飞贡献自己的青春和才智，祝愿在座的每一位必将有一个更加美好灿烂的明天。

我的演讲到此结束。谢谢大家！

主管岗位竞聘的演讲稿篇十一

尊敬的领导，亲爱的同事们：

你们好！

我是公司里的市场部的一名员工，我叫__，来自__省__市。我此次竞争的岗位是市场部主管的岗位。本人参加工作已经有十四年的时间，来到我们公司已经也有七年的时间。一直从事于市场部的工作，特别是销售方面的工作很有经验。且一直致力于公司的发展，一直努力的想要达到公司主管的高度。所以面对此次市场部主管的竞争机会，我一定要牢牢的把握好。

我相信对大家来说，这个主管的位置都是十分具有诱惑力的。因为在这个位置上，我们不仅能得到丰厚的报酬，还能得到一定的公司权力。但是站得越高，我们身上肩负的责任就越大。所以主管的这个位置，不仅需要有能力的人才能坐好，还需要有一个能够承受巨大压力的人才能掌握好。而我就有这个绝对的`信心和能够做好这个岗位的工作。

首先我从事这行业的经验丰富。自从大学毕业以后，我就一直从事于销售行业的工作。不仅从中得到了很多启发，还获得了很多的客户信赖和好评。也因此积攒下来了和客户资源，人脉圈也很广。虽然市场部不止分为销售这一模块，但

是市场部各个模块的工作我都有接触过，并且关于公司市场部的各个业务，我已经十分的了解了。

其次，我有很强大的组织能力和领导能力。作为一个主管，不仅要经验丰富，还要有足够的领导能力才能够管理好部门的人和事。在来到公司的这几年，作为销售部的一名组长，我们队一直保持着销售部的第1名，不管是业绩方面还是考勤方面。并且每次公司的户外活动，都是由我出面组织和领导。而且我有强大的气场能够对员工们产生威慑力，我相信在这一点上，我无需多言，因为我们部门的同事都有很深的体会和感受。

如果我以后成为了市场部的主管，遇到我们部门产生的问题，我相信以我的能力和经验，我都能够很好的处理好。我也相信，我能够绝对公平公正的对待每一位部门里面的员工。如果我此次竞聘成功，我一定不会辜负同事和领导对我的信任和期望。我一定会带领我们部门走得更高更远！

谢谢大家，我的演讲完毕，希望大家能够多多支持我。

主管岗位竞聘的演讲稿篇十二

各位领导、各位评委：

大家好！

首先，按照此次竞聘要求，向大家简单介绍一下我自己以及我的工作经历和取得的一些成绩：

对于行政岗主管岗位，我个人认为，要做好本职工作，其实就是做好上级领导的参谋员、做好企业职工的服务员、做好部门与部门之间的协调员、做好后勤任务的管理员，只有这样，才能切实将行政主管岗位的工作全面铺展开，稳步促进公司综合工作的全面推进。

为了完成这些工作任务，作为一名行政主管，在工作中就必须保持清醒的头脑，冷静分析、果断处理，既有具备优异的执行能力，又要有良好的协调组织能力，在工作中周密考量各项工作的细节与发展趋势，用细致严谨的工作态度和工作的能力助力岗位工作的发展建设。

如果可以继续担任行政主管一职，我的的任期目标是：在半年时间内将行政管理工作的能效提高15—30%，并且在确保员工用餐质量的前提下，在既定预算的前提下，实现办公费用降低5%—10%，切实为公司的的发展提供我最大的助力作用。

要完成这几个方面，在下一步工作的开展中，我主要会从以下几个方面做起：

作为一名行政主管，在下一步工作的开展中就要切实发挥好上级领导和日方客户“参谋”和“助手”的作用，在工作中依照相关部署积极组织推进好公司的后勤支撑和对外宣传工作，为项目的运行和经营目标的实现提供保障。除此之外，我还将会按照业务发展规划，积极制定相关工作计划上交主管领导审阅，并且在执行过程中与各位同事协调商议，提出合理化建议，不断细化步骤，力求在完成的基础上精益求精，做到更好。

对于我们行政管理工作而言，制度和体系是我们工作开展的有力依托，因此在下一步工作的开展中，我将一方面将会对我们行政部门现有的机制和制度进行梳理，取精华，去糟粕，使得相关规定更加标准、规范、合理，另一方面我将会对工作流程进行优化，使得工作开展可以更加高效，切实发挥好我行政部门整体的能效作用，构架我长春一汽行政管理层面优质的管控体系。

作为一名行政主管，在与其他部门的沟通协调上，我将会从三个方面进行着力：一是加强行政部门和其他职能部门之间的业务沟通，以保证行政管理工作和其他层面工作的有效衔

接，确保运转良好，为整体工作的健康发展奠定基础；二是协调部门内外部员工之间协作，明确分工，考核到位，打造和谐的工作开展环境，使得全体工作人员可以凝心聚力；三是强化预算决算管理层面的工作，在公司内部大力开展降本增效方面的工作内容，为公司利润空间的增大提供助力，并且以此为基础最大限度的为各个部门、为后勤工作创造宽松和协的财务环境。

作为一名行政主管，为进一步提高部门员工的职业素养素质，在部门管理方面，我还会坚持在部门工作人员的教育培训上用强力、下功夫：一方面，我会定时定期对部门工作人员尤其是新进入的工作人员进行培训，藉此提高他们服务职工、服务企业的个人能力，为进一步提升员工满意度做好支撑；另一方面我还会从员工自身的实际出发，多方面、多层次的挖掘他们的个人能力，安排他们在最适合自己的岗位上发挥效能，引导他们做好自己的个人工作。

作为企业的一员，作为一名行政主管，在后续的工作中，我还会秉承不懈学习的精神去努力，不断提高自身的思想意识水平和工作效能。一方面我会强化自己学习企业发展相关文件的力度，用以更好地提高自己的意识水平，使得自己无论在思想还是行动上都可以跟着企业的发展走；另一方面，我还会继续学习业务层面的相关知识，紧跟时代步伐，不断充实、完善自己，使自己更能胜任本职工作，为企业的发展贡献自己最大的助力。

当然，是否能做实做好举措，取决于我自己现在的工作能力和水平，今天，我也藉此机会，结合我个人的工作经历，把自己的竞聘优势向大家逐一汇报。

第一，我热爱本一流。

我已经在我们公司工作了十五年的时间，可以说，在这十五年的时间里，我都始终以更高的标准要求自己，忠诚履职、

爱岗奉献，兢兢业业完成各项任务，在各项评比中均名列前茅。

作为公司的一分子，十五年与的风雨兼程，让我更加坚定地认为自己要与我们公司共发展、齐前进。此次参与我们行政主管岗位的竞聘，我一如既往的满怀奉献的虔诚和热忱，我希望自己可以在新的岗位上为我们公司的发展贡献更多的力量！

第二，我工作经验丰富，业务的工作作风。

十五年多个岗位的工作经验使得我积累了异常丰富的实践、管理经验，培养了水平较高的和方法独特的统筹规划能力和业务推进能力，尤其是最近几年行政主管的工作经历，使得我对怎么做实、做好行政主管岗位的工作有着清晰、全面和透彻的认识。

不仅如此，在过去工作的开展中，无论在何时，无论在哪个任务中，我都坚持在每一项的业务中，细致部署安排以推进相关工作的开展，将领导布置的各项任务细化，切实做到了每个细节、每个步骤到位，不仅仅提升了自身的业务素质能力水平，还切实助力了各项工作的稳步推进：这里填一些你做过的突出的工作。

第三，我坚持不懈学了促动。

作为我们一名人，在以往工作的开展中，我深知学习的重要性所在。因此，一直以来，我始终秉持业务能力精益求精的精神去学习、去钻研，充分利用闲暇时间学习关于行政管理、业务规划等多个方面的专业书籍，不断完善自己、提高自己。与此同时，我还将自己以往的工作经验进行了总结，起草修改了管理部内部的多项文件，为部门工作的开展与推进提供了更加强劲的促动。

第四，我始终坚持和协调能力。

在团队管理工作中，无论在什么时候，无论在什么岗位上，我还始终把敬业奉献的工作精神放在首位，工作认真负责，秉持谦虚的学习态度、严明的团队纪律性、吃苦耐劳的品质和公平、公正的团队管理精神，因此在工作中我始终能以饱满的热情参加到各项工作中来，具有着良好的组织和协调能力，可以与其他同事打成一片，共同凝结成一个充满生命力的战斗团队。

尊敬的各位领导，各位同事，短短数分钟时间，很难完全表达我对新岗位工作的设想与规划，但是却可以让大家了解我始终如一的工作思路，无论竞聘成功与否，在以后的工作中，我都会依然保持兢兢业业精神，保持不懈进取的毅力，为我们公司的发展壮大贡献我全部的力量。

谢谢大家！

主管岗位竞聘的演讲稿篇十三

各位领导、同事们：

首先，我感谢总行领导给我这次机会。我竞聘的岗位是个人业务部个人业务管理岗。拿破仑曾说：

“不想当将军的士兵不是个好士兵”。我响应总行的号召参加竞聘。

这次竞聘我认为可以把自己推向更高一个层次的管理岗位，可以从中经受考验，得到锻炼，从而使自己更趋成熟。

我叫xxx，出生于年，汉族，现年xx岁，大学文化，x职称，x年x月参加工作，一直在xx信用社工作，xxxx年x月开始在总行xxx部xxx工作。我竞聘个业务管理岗的优势有：

一、具备了适应个人业务管理岗的知识层次。一是近年来我利用业余时间，采取自学、函授的方式提高文化层次，我持之以恒的毅力，二年内完成了xxxx大学本科学历课程，并取得了相应的本科文凭，从而使我的具备了一定的组织能力、综合分析和判断能力；二是长期在信贷岗位上工作，采取边干边学边练的方法，迅速掌握了信贷业务方面的应知应会知识，继而逐步提高、升华。

通过多年的刻苦努力和大胆实践，我的业务能力、管理水平及综合素质有了较大提高，同时在实际工作中养成了强烈的事业心和高度的责任感，加上求真务实、乐于吃苦的工作作风被同志们认可，也受到领导的信任。综上所述，我认为自己熟悉个人业务的操作规程，具有独立操作技能，具备了适应该岗位的基本素质和经验，而且能够严格要求自己，做到恪尽职守。

三、拥有了做好个人业务管理岗的工作思路。如果我竞聘上岗，我一是将根据客户的需要不断发展新的个人贷款业务品种，把现有的个人贷款业务品种进行分类整理，针对客户的收入水平、消费能力、消费趋向等各种特征有针对性的形成组合后推荐给客户。

特别是要加大住房抵押贷款、汽车消费贷款等热点贷款的推广力度，提高贷款发放量。在工作中充分发挥个人贷款品种全、客户选择贷款品种更加灵活方便的特点，把我行的个人贷款业务扎实有效地开展起来，以此来满足客户的贷款需求。

二是加强个人客户经理队伍的建设，做好客户经理的培训工作，把各支行业务精、能力强、品质好的员工充实到客户经理队伍中来。从而提高我行的知名度，达到集结人气，增强我行实力的目的。三是制定相应的对策、出台一系列新的个人业务服务办法、措施、考核管理办法，一方面最大限度地满足客户的需要，为客户提供全方位理财服务，另一方面充

分保证我行信贷资金的安全。

各位领导、同事们，我的简历，我的思路若能引起你的共鸣，将是我最大的欣慰。我相信机遇的大门对不断进取的人是永远敞开的，如果通过这次竞争，自己没有竞聘上，我也会加倍努力，尽职尽责干好本职工作，最后我要感谢总行领导对我的鼓励和鞭策，同时也感谢在座各位对我的理解和支持。我愿与大家一起共创美好的未来，迎接xx农村合作银行辉煌灿烂的明天。

主管岗位竞聘的演讲稿篇十四

、同事们：

大家好！

很庆幸在

领导

的支持与同事们的协助下拥有了竞聘部门主管的机会，能够在竞聘的舞台上表现自己也是得益于以往在工作中的不懈努力，作为部门的一员让我明白做好部门工作的重要性，而且我也有着奋发向上的斗志从而想要在竞聘中获得成功。

我作为竞聘成员之一有着对自身职责的深刻理解，至少我在入职以来能够在

领导

的安排下做好本职工作，虽然曾因为缺乏经验的缘故导致在工作中吃过亏，但我能正视工作中的不足并找准自身的定位，通过对市场的分析以及业务知识的学习来提升自己，而且得益于工作中的良好表现导致我逐渐得到了

领导

的赏识，这也让我对待工作更加用心并创造了不少成就，事实上秉承着这份爱岗敬业的态度也是我在工作中有着较好表现的原因，但是我在工作中有着更高的追求并希望能够成为部门主管，在我看来职位得到提升也能更好地为公司发展贡献力量。

若能竞聘成功自然会认真做好部门管理工作，我明白能够晋升成功是得益于

领导

和同事们的信任，为了不辜负这份信任也要在部门管理工作中好好表现，因此我会将部门发展与自身利益结合起来，通过自身的管理来对部门发展做出相应的安排，即通过更加合理的分工从而让部门运转起来，希望通过对工作的负责从而让部门得到更好的发展，我也相信竞聘成功的自己完全可以具备更高的管理水平，我还会加强与其他部门之间的沟通从而积累管理经验，希望通过自身的有效管理从而令部门得到整体性的发展。

即便竞聘失败也不会在今后的工作中一蹶不振，毕竟这次能够被提名竞聘部门主管已经让我感到很满足，这说明我在能力方面距离部门主管很近却还存在些许不足，所以我会加强对自身职责的理解以便于在今后的工作中有着更好的表现，至少我会协助新的部门主管为集体事业的发展而努力，而且我在做好本职工作的过程中也会向新的部门主管进行学习，从中了解自身存在哪些不足并努力提升自身的综合素质，这样的话我也能为下次的竞聘做好准备并不断鞭策自己。

无论成功与否都会将自己的心思都放在部门建设之中，也希望同事们能够在这次的竞聘之中相信并支持自己，我会感激你们的信任并在今后的工作中积极表现自己。

谢谢大家！

主管岗位竞聘的演讲稿篇十五

同志们：

你们好！

今天能站在这里接受组织的挑选，心情非常激动，感谢行

领导

为我们创造这次公平竞岗的机会！我叫xx，现年32岁，大专文化，中共

党

员。从部队复员后94年进行工作，现任xxx营业所三级主管。我今天竞聘的职务是公司业务部经理，下面我向在坐的各位汇报自己参与竞聘的条件和优势：

和同志们的支持和帮助，造就了我敢于坚持原则，主持公道，照章办事，作风正派，求真务实，胸怀坦荡，谦让容人，善于团结，并善于听取群众意见的品格，尤其是在关键时刻，自身更具有迎难而上，勇挑重担，敢担责任和风险的气魄。和同事们支持和帮助的结果，也更是自身能力和工作经验的体现。

在

中国

人民解放军xx部队三年的服役和锻炼，夯实了我自身政治素质这根桩，连续三年获部队嘉奖，并光荣的加入了

中国

共产

党

。进行十余年来，我在不断的加强自身政治修养的同时，为提高业务素质，时时处处向老同志学习，向先进学习，学习他们的敬业

精神

和业务技能，并通过自学以优异的成绩取得了经济管理专业的'大专文凭。十年磨一剑，最终使自己从一名门外汉锻炼成为一名政治素质硬.业务素质精的工作能手。

这次竞聘如果有幸再次得到

领导

和同志们的信任和支持，我将迅速找准自己的位置，尽快进入角色，将从以下几个方面开展好工作：

1：不断的加强政治学习和业务学习，努力将自身素质提高到一个新层次，积极探索新形势下公司部工作的新渠道和新思路，力争使公司部的全面工作再上新台阶。

2：坚决服从行

党

委

领导

，紧紧围绕我行总体工作部署，充分发挥主观能动性，积极挖掘并充分利用社会关系等各方面的优势资源，制订明确的工作计划

，卓有成效地开展业务工作。

3：团结部室同志，当好行长的得力助手和参谋，为工作多提好建议，多想好思路，多出金点子，带头在部室里掀起争先创优的工作热潮。

和同志们展示一下自己勇挑工作重担，敢于承担责任和风险的

精神

面貌！

在此，向多年来支持、关心帮助我成长的

领导

和同志们致以我最诚挚的感谢！

主管岗位竞聘的演讲稿篇十六

各位领导、各位同事：

大家好！

今天，我怀着无比激动的心情，参加主管会计竞聘，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的更好。在这里，我也衷心祝愿今天参加竞聘的各位同事，都能取得较好成绩。

参加今天的公开竞聘，我认为，我具有以下优势：

第一，因为我在学校学的就是这个专业，所以我有较为专业的基础知识。第二，参加工作四年来，通过工作实践，总结出相对的工作经验，不管是在哪一个工作岗位上，我都把坚持原则，细心谨慎，不折不扣执行规章制度作为一项准则，认真处理每一笔业务。第三，我对我们信用社这几年的发展方向、法规政策也有一定的了解和掌握。我能做到坚持原则，廉洁奉公，落实制度，明确责任，搞好团结，加强管理。第四，就是我还年轻，有健康的身体，青春的活力，容易接受新鲜事物，有开拓创新的潜能，有满腔的热情和朝气蓬勃的心态。

如果竞聘成功，我的工作打算是：在做好开户、通兑、现金调拨、财务报表、柜台服务等各项工作的同时，还应注意以下工作的开展：首先，我认为，任何工作都应该树立服务至上的思想观念，主管会计既是贯彻制度的`执行者，又是制度在基层实施的创造者。所以我要在坚持制度的前提下，服务好、协助好信用社主任做好各项工作，要积极参与制定各项计划和规划，搞好分析和预测，合理建议，准确决策，当好参谋助手，协调好、落实好每一名员工应履行的职责；在坚持制度的前提下，做好信用社同税务、工商等各有关部门和客户之间的协调一致，实现共赢共进。还要协助社领导加强管理，搞好团结，凝聚人心和士气。第二，加强自身学习，不断提高业务能力，要认真学习《会计法》、《农村信用社会计基本制度》、《农村信用社财务管理办法》等规章制度，以身作则干好工作，通过掌握高水准的业务技能，高标准的职业道德，用言行一致的行动，表率带头的人格，引领各项工作的开展。第三，严格执行联社的各项规章制度，加强会计核算，降低经营成本，提高盈利能力。作为主管会计，我将严格遵循经济核算原则，加强财务控制，杜绝不合理开支和浪费现象，开源节流，不断降低经营成本，努力为所在信用社提高盈利能力创造条件，提高经济效益，要认真的贯彻各项税收和财政纪律。第四，坚持实事求是的工作原则，任

什么时候都要有一说一、有二说二，不添枝、不加叶的反映工作问题。对个网点要起到监督引导的作用。第五，定期组织各网点人员进行集中学习和考试，学习新的会计理论知识，同时进一步明确营业人员岗位职责，促进全体工作人员业务技能的快速提高，从而适应客户对信用社的要求，提升信用社会计服务品牌。第六，随着电子化的发展，重要空白凭证的管理也已越来越重要，因此，我们一定要严格重要空白凭证的管理。第七、以奖罚并用的方式开展内控制度的执行管理工作，对工作中的规范行为要进行弘扬、宣传和表彰，对工作中的违规行为要进行必要的惩处，通过奖勤罚懒，奖优罚劣的刚硬纪律来提高和约束员工贯彻内控制度的积极性、主动性和能动性。第八，管好帐、报好表，为主任决策提供真实、准确的决策依据，在工作实际中，要发挥手勤、眼勤、嘴勤、腿勤的工作方式，做到手把手教、眼盯着改、嘴不停的讲、腿不停的往各个网点上跑，时刻掌握第一手材料，使呆板的业务报表数据转化为活生生的事例，进而反映出工作的问题要害，促进信用社各项工作的发展。

以上是我对主管会计工作的理解，由于我尚不是主管会计，也没有参加过这方面的专业培训，所述错误之处请各位领导给予指导，谢谢大家！

主管岗位竞聘的演讲稿篇十七

大家好！今天，来到这个讲台参加超市主管竞聘，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升。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。

xx月28日在路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xx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月调入超市购物广场负一层超市生鲜区，后于xx月调入购物广场工作至今，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。

尤其在至，在大商超市xx路店百穿卖区担任卖区长3年多，积累了很多百货，穿品经营管理等相关的宝贵经验，也使自身对超市百货业态从不了解到逐渐了解，以至到现在已经深深喜欢上这份工作。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。在工作的1年多，凭着自身吃苦耐劳不怕苦不怕累的精神，在今年xx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，提升超市的销售和毛利控制，不断优化、提升，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，提升我公司运营质量，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，保证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，提升资金使用率，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升，必将能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。

- 1、协助各部门搞好店面销售，提升岗位执行力，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，我要摆正自身的位子，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，提升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贯彻、落实。

2、努力健全自我，提升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，在加强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。我有信心不断健全自我，努力把自身的工作做好！

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，在不断提升自身水平的同时，还应该能组织各方面力量，充分为公司的销售，提供更加健全的服务。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，提升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，提升销售业绩。

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，也应该充分利用自身的资源和行业优势，为本企业树立不错的企业形象。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，因此在各项日常工作中，不但要求我们的营业人员随时提升自身的业务能力，还要在各种服务中明确提出新要求，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。努力把自身的工作做得更好。各位领导，各位同事，以上就是我对自身基本情况和工作思路的汇报，不足之处，敬请批评指正。

主管岗位竞聘的演讲稿篇十八

各位领导，各位同事：

大家好。我叫xx在部门从事xx岗位。今天竞聘的是人力资源部培训主管岗位！

下面我简单介绍一下我自己。

我今年xx岁，党员，xx学历，工程师职称。**年参加工作，**年进入电视台，先在电视台技术口工作*年，随后在编辑口工作*年至今。我如果说这几年我在工作中还算取得了一点微不足道的成绩的话，首先要归功于领导的大力支持和同事们的热心帮助。在此请各位接受我的谢意！

首先，我勤奋、好学、乐于接受新鲜事物，使得我能够以全新的理念为指导，采用科学的方法做好人力资源工作。

其次，我善于观察，能及时发现问题，积极思考并提出解决办法，工作的针对性强，务实、塌实。

第三，我善于沟通，组织能力较强，具有团队精神，这是做好人力资源工作的重要保障。

尊敬的各位领导、各位评委，如果承蒙大家的信任与厚爱，我赢得了这一岗位，我将按以下思路履职，高效开展工作。

我的具体工作思路是：在配合部门领导做好部门各项常规管理工作的基础上，重点抓好以下环节，使我们的人力资源培训工作能够在一个较高的基点上起步，获得迅速的发展：

首先，在配合部门领导进行中心全局管理上，我将做到以下几方面。

一、营造良好用人环境。坚持以人为本的量才标准，把业绩，能力，知识，品德作为衡量人才的主要标准，重学历资历而不唯学历资历，不拘一格选拔人才，创造一个“肯努力，有能力，就一定有机会”的用人环境！

二、绩效挂钩。促进绩效进步，调动全中心积极创造业绩的主动性。通过可行而有效的激励措施，保证让有业绩的员工看到效益，看到实惠。

三、精简，高效，满负荷。对各部门承担的职能和业务流程进行认真梳理，减少中间环节，避免无谓浪费，提高工作效率。

四、善用人才。在人才选拔任用上，坚持“能者上，平者让，庸者下”的原则，建立职位能上能下，培育能进能出，优秀人才脱颖而出的体制。

其次，在员工培训方面，做到以下几点。

第一，建立健全规章制度，确保培训工作有章可寻。

俗话说，无规矩，不成方圆。科学、完善的规章制度体系是做好人力资源管理的先决条件。所以我要结合企业的实际，认真编制、修订和完善各项规章制度，完善我们的人力资源体系。

第二，认真开展调查研究，确保培训工作有的放矢。

我要秉承“培训就是服务”的理念，严格贯彻执行“干什么学什么，缺什么补什么”的培训原则，充分了解业对于员工素质的整体要求，根据需求制订相应的、切实可行的培训计

划，实施有针对性的工作，使培训工作真正成为企业发展壮大的“助推器”。

第三，引入目标管理机制，确保培训工作有条不紊。

在培训管理工作中，我不仅要根据员工培训需求，确定培训目标，制订年度培训计划，制订培训实施方案和考核措施，而且要进一步细化，制订每月的培训管理的分目标，并加强对目标完成情况的考核，使培训工作真正切合企业的实际，达到务实和可操作性强的目的，扎扎实实地稳步推进我们的培训工作。

第四，强化入职培训。我还要针对企业的具体情况，着力组织好新员工的入职教育，并协助组织安排和办理新招聘员工的培训实习，从源头抓起，保证为企业输送高素质的新员工，为企业的快速发展做出应有的贡献。

第五、人力资源培训管理有着很强的政策性，因而以身作则加强学习。

人力资源管理有着很强的政策性，理论性，如果不加强自身学习，将很难从事这份工作，更不用谈做好管理了。所以，工作中，我首先要加强学习，加强对人事管理、潜能挖掘等专业学历的学习力度，使自己真正做一名懂管理，精专业的管理者。

同志们，面对浩瀚的蓝天，雄鹰选择了奋飞；面对汹涌的巨浪，水手选择了搏击；今天，面对至爱的事业，我选择了拼搏和奋进！由衷地希望，我，能够成为大家的选择！谢谢！