

## 2023 年竞聘上岗演讲稿(15 篇)

### 竞聘上岗演讲稿 1

尊敬的各位领导：

大家好！

我是一名工作在教学一线的老师，中共党员，俄罗斯语言文学研究生，现已执教 10 年，我竞聘的岗位是俄语教师，我有以下几个竞聘优势：

一、我有一颗热爱教育、热爱学生的心。我明白教师的苦与累、平凡与无私，我明白肩头沉甸甸的责任，但我无悔于我的选择！

二、我虚心学习，善于总结。自参加工作以来，我不忘学习，先后取得东北师范大学“俄语课程教学法”专业硕士学位，长春工业大学“俄罗斯语言文学”专业全日制硕士学位。

三、在工作中我还积累的丰富的教学经验，并形成了自己行之有效的教学模式，（如：讨论式、启发式）等教学模式。并积极贯彻精讲多练的教学法，使学生学有方法，学有兴趣，学习效果更佳。

四、我有较强的工作能力。在教学工作中我本着为学生服务，把爱献给学生的信条，踏实教学，关爱学生。这 10 年的学习和锻炼，我的课堂教学组织能力、对教材的整体驾驭能力、对学生知识的程度的判断分析能力及应变能力都不断提高和完善，完全能胜任俄语教学工作。

五、我能够承担“专业课”的教学任务，如：语言学概论、成语学，这也是其他教师所不能比及的。

六、本学期辅助并完成了白俄罗斯大学外教“专业课”及太平洋国立大学外教一系列“专业课”的教学工作，受到了外教和学生的好评。

七、在科研方面：

1. 我在省级期刊发表论文多篇

2. 在俄罗斯发表论文二篇。

3. 参编本院《俄罗斯国情教材》

4. 在中俄教学研讨会发表论文《论中俄民族性格的差异》。

5. 辅助白俄罗斯大学外教编定《语言学术语》词典。

假如我能够竞争上岗，我打算从以下几个方面改进我的教学工作：

1、科学安排日常教学工作，在顺应课改潮流的前提下，全力抓好教学常规工作。

2、根据俄语学科特点和本班学生情况，设计并实施多样化的语文实践活动，拓展学生的视野，培养学生各方面的能力，从而提高学生的素养，并能够根据教学情况，对学生进行课外辅导。

3、加强师德学习，提高个人修养，发展全面的工作能力和教学方法。

4、加大对学生的关注，根据学生自身情况，采取更积极有效的教学方法，使其学习能力、学习成绩稳步提高。

作为一名成长中的教师，我更清醒地认识到自己工作中还存在许多不足，所以在今后工作中，我会扬长避短，会更虚心地学习。我坚信：学院会给我更大的发展空间，所以在以后的工作中，我会再接再厉，向着更新更高的目标去努力。

竞聘上岗演讲稿 2

各位领导，今天，我竞聘的是客户维系岗位。众所周知，在竞争环境日益严峻的今天，营销新客户的难度越来越大，维护老客户也越来越难。有研究显示，开发一个新客户的成本多倍于维护一个老客户的成本，可见，把一次性客户转化为长期客户，是一项艰巨却非常重要的工作。要做好这项工作，不仅需要熟悉业务，还要有一定的心理学知识，有较强的亲和力和交际能力，善于换位思考，能与客户亲密沟通，赢得客户的信任，进而使客户具备了较强的忠诚度，愿意接受我们为其提供的产品与服务。

如果承蒙信任，有幸走上是客户维系岗位，我愿不断挑战自己，超越自己，坚持“树立客户营销与维护并重的观念”的理念，从以下几方面入手开展工作：

首先、重视沟通协调，提高工作效率。

团结就是力量，团结才能出战斗力，团结一个团队才具有活力。今后的工作中，我将加强领导、其他维系人员，在工作上与本团队的同志们要相互关心与支持，营造团结互助氛围，可以资源共享，争取赢得各方面的支持。同时还要加强与客户的联系，妥善合理处理突发性问题，营造顺畅的工作氛围。

其次，强化学习，不断提高营销能力与服务技巧。

众所周知，现今社会竞争异常激烈，学习如逆水行舟，不进则退。因此，工作无论多忙，我都会努力抽时间来学习，主动提高自己的素质。利用业余时间认真学习客户沟通技巧、谈判技巧和营销策略等营销知识，积极参加公司的各类培训活动。努力做到用丰富的理论武装自己，从而达到切实提高自身综合素质和工作能力，以更好地适应新的工作要求

再次，履行职责，多管齐下做好客户维系工作。

将客户维系工作“精耕细作”，针对不同客户群，制定不同特色的维系活动，让用户感受到更贴心、更精细、更高层次的服务。对VIP客户，要积极组织形式多样的线上、线下维系活动。比如利用元旦、春节等节日，组织娱乐联谊活动，增进感情，提升客户满意度。对于公众客户G网和公众客户固网以及集客线客户，

要细化客户收入保有、客户价值提升等指标，与各县区、各网格配合，完成 3G 客户资料完善，及时做好各种回访，及时制定外呼工作，提升客户忠诚度。总之，要发挥维系人员集中回访作用。从预警、回访提醒等环节做好工作，提前提醒客户，可采用上门与客户一对一沟通方式，通过加强与客户的沟通，加深感情。以真诚服务挖掘出新客户，留住老客户，提升公司竞争力，做好客户的维系服务工作。

各位领导，各位评委，无论今天的竞聘成功与否，我都会把自己事业的支点架在这个平台上，把青春的汗水化为美丽的业绩，给我们的人生、给 114 的未来，平添一抹亮丽的色彩！今天，站在这个竞聘台上，我请求在座的领导和评委们投我以神圣的支持票，因为我相信，我的这个梦想，同样也是你们每一个人的梦想！那么，就让我们一起为了这个共同的梦想奋斗吧——因为：事业无止境，拼搏正当时！

### 竞聘上岗演讲稿 3

尊敬的各位领导、各位教师：

大家好！

感激领导给了我这次难得的竞岗机会。我竞聘的岗位是小学语文教师。

本人本科学历，小学语文高级教师。

竞岗理由：

我参加竞聘这个岗位，具有以下优势：

1、热爱教育事业，爱岗敬业，团结同事，为人师表。

2、有扎实的语文基本功，注重培养学生的好习惯，进取推进素质教育。在指导学生写作、演讲等方面取得了较好的成绩。

3、有较强的教学本事，工作认真负责，严于律己，关心学生，能胜任班主任工作。参与课改实验，勇于开拓进取，有很强的工作责任心。

4、创立博客，经过网络学习与交流，进行教育教学研究。“绿叶许琳”博客获得了“新课程网络教研”年度优秀教育博客提名奖，并被推荐为晋江首届优秀博客。

工作设想：

如果这次我竞岗成功，我会做好本职工作，发扬自我的优点，爱岗敬业，爱校如家，爱生如子，努力做到：廉洁从教，绝不进行有偿补习！成为一个学习型、教研型的教师，改善教学方法，不断完善自我；激发学生的学习兴趣，关心呵护每个学生，促进他们的全面发展；我期望自我能成为孩子们的知心朋友，走进他们的心灵，点燃心灵明灯，照亮前进的道路，让他们的精神世界更明亮！

我是一片普通的绿叶，借助生命的绿，陪衬绿树红花，默默地奉献着……

“落红不是无情物，化作春泥更护花”，我爱成功小学，爱这一——团结温馨的大家园，我期望能够和大家一齐在这片充满期望的田野上，辛勤地耕耘，为成功小学的腾飞贡献出自我的光和热！多谢大家！

#### 竞聘上岗演讲稿 4

大家好！首先，非常感谢公司领导提供了一个展示自我、参与竞聘的机会。

根据自己个人条件和工作情况，我决定竞选生产管理部副部长，我认为自己竞聘这个职位具有以下基础：

第一，具有多年部门管理经验。我到自来水公司工作 18 年了，从事过安装、抄表、设计、预决算等工作，也曾任管网所副所长、营业所副所长等职，对各部

门的工作环节和特点有充分的了解，对公司各项管理、工作方法和办事程序能熟练掌握。

## 竞聘上岗演讲稿 5

尊敬的各位评委、老师们：

上午好！

我演讲的题目是：\_\_，只为一句话在别人不容易发现的角度去观察事物，去做事情，往往会有意料之外的收获。如果任何事情都千篇一律，无所起伏，就像音乐的旋律一样，升平无奇就会令人厌烦。这次竞聘是学校给我们的一个展示自我的机会，是一个上进的平台。如果站在这个平台上我们看的即不高也不远，就已经失去了任何意义。

脱俗原创寓言：《\_\_》古时候有一个秀才，乡试落地，心情烦躁去郊外散心，也不知道走了多远，突然发现一战乱时废弃的烽火台。秀才心想：上去应有另一番天地，可是又一想：自幼恐高，怎么办？思量再三，在诱惑面前还是硬起头皮上了。待到行至一半时发现：通道年久失修损毁严重，无法前行，正两难之际，一抬头，发现侧壁之上竟被前人装了一抓手，伸手抓住便可一跃而过，秀才终于上得高台。但是到达顶端秀才才真正体会到：自己恐高的程度竟然是要命的。他开始双腿打颤一会就头晕目眩的厉害，可怜的秀才还不及体会登高的喜悦，也不及欣赏远处的风景，就胆战心惊的下去了。

故事完了，而故事中角色的扮演者却不只是一个秀才……而我们在座的每一个人都不愿意是故事中的秀才……

有时候人为了一个目标，可以舍去 99% 的努力。我的演讲前面的废话说了这么多，而我真正的竞聘演讲就一句话：我竞聘\_\_体育。谢谢大家！

## 竞聘上岗演讲稿 6

出于对个人理想的追求，对医院改革的积极参与，我再次来到了竞聘现场，心中充满自信，同时也倍感压力。感谢院领导提供了这次公平竞争的机会！我叫\_\_X，今年 43 岁，本科文凭，副主任护师，\_\_市护理学会理事。我竞争的岗位是护理部主任，我的优势有 3 点：

1、工作经历：我 85 年参加工作，93 年起历任外 1、脑外、门诊急诊中心护士长，3 次到上级医院进修，多次外出学习，积累了丰富的临床经验和理论知识，熟悉各科的情况，胜任所有临床护理工作，管理技巧稳定成熟。如果说阅历是财富，那么 17 年的护士长经历为我做管理奠定了坚实的基础。

2、工作能力：我精力充沛、思维敏捷、善于发现问题，解决矛盾。我人际关系好，亲和力强，方便沟通协调，我有突出组织能力和应急能力，敢于处理问题，驾驭全局。

3、工作业绩：多年来我的工作一直很出色，6 年再次到急诊后，在现任领导的大力支持下，对急诊护理工作进行了重新的整合，改建了抢救室、扩建了输液室，组建了急诊病区，制定了 12 护士的工作流程，完成了三级医院急诊护理工作的基本构架，在等级医院评审中获得了评审专家的一致好评，多次被评为先进工作者、优秀护士长，十佳服务标兵等。有 9 篇论文在省级以上刊物上发表并获奖。有一项科研成果获得市科技进步三等奖，为第一完成人。我充满活力的热情和富于成熟的干练，就是值得您信赖的标志吧！此次竞争如能得到领导和评委的认可，我的工作思路是：安全第一，质量为本，服务至上。通过实行层级管理，合理使用专科护士，着力提高护理团队的整体素质，探索实施先进的 APN 排班模式，增加护理安全系数，保证人力资源利用最大化，促进护理质量稳步提升，打造人民医院护理品牌。

1、首先在院领导和兄弟科室的支持下，以“三甲医院”的评审细则为切入点，围绕医院的中心工作，全力配合领导部署。对内了解各科情况，对外掌握专业动态，确定明确目标；制定周密计划；保持清晰思路，严格管理，严谨工作。

2、建立与我院功能相匹配的管理网络，健全与我院发展相适应的护理工作制度，在执行上很下功夫，尤其是对核心制度的贯彻，确保制度的有效落实，彻底改变制度与现实脱节，护士有章难循的工作状况。

3、根据 9 年《江苏省医院护理工作评价标准》修改完善我院护理工作标准，细化技术规范与工作流程，逐步建立与完善临床科室清晰系统的工作指引。实行层级管理，将质量管理责任从医院向科室下移，加强护士长和专科护士两只队伍的管理，发挥专科护士的作用，用专科护理知识解决临床问题，用规范的专业行为实现管理目标，同时建立质量反馈追溯制度，重点解决疑难、危重、意外事件的处理及改进。保持常态管理，杜绝临时突击，促进护理工作持续改进。

4、创新患者安全的环节和预警管理，把保障患者安全的措施落实到实处，强化护士的职业规范，提护士高法律意识，以法服务病人，以法保护护士。高度重视(手术、急救)等高危医疗环节的管理，加强重点科室、重点时段、重点人员的监管，减少管理盲点，消灭安全隐患，严防差错事故的发生。

5、建立与岗位相适应的护士培训机制。进一步规范、细化、充实规范化培训的内容。护士长侧重于管理，专科护士侧重于专业，轮班及新护士侧重于基础知识和核心能力的内化，通过有目的、多渠道、多层次的培训，规范护士职业行为，提高护理团队的整体素质。

6、在我院探索实行先进的 APN 排班模式，其最大优点是减少交接班次数，节约了人力资源，体现无缝隙护理。通过各班职责的重组与细化，均衡了人力与工作的配置，保障了夜班的工作质量，提高了病人的安全系数，使我院现有的人力资源得到最合理的分配，投入到最适宜的岗位，发挥出最大的效益。

7、加强与鼓楼医院的对接，学习、引进先进的管理方法，提高护理技术水平和科研水平。

参加此次竞争我经过深思熟虑，也做了充分准备，我渴望成功，愿意为医院的发展作出最大的努力，不论结局如何，我保证服从组织决定，听从领导安排，坦然面对，安心工作。女人四十，知性、豁达、从容、淡定。“举世誉之而不加劝，举世非之而不加沮。”把你珍贵的一票投给我吧，给我舞台，还你精彩，感谢您的信任与支持，谢谢！

### 竞聘上岗演讲稿 7

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

我是销售部的\_\_，在公司工作的这段时间，一直以来都是销售部的积极分子，在做好本职工作的同时，也是不断的学习充电，让自己的能力能更上一个台阶。

今天我要竞聘的是销售主管的位置，之前公司也在开会的时候说了，要在销售部内部选拔，我当时听了就决定要来竞聘，作为一名销售，如果没有积极向上的冲劲，没有对目标的饥渴感，那是很难做出好的业绩的，从我做销售开始，我就让自己时刻保持着这种饥渴的感觉，只有不断的向目标发出冲刺，你才能做到更好，把目标完成，我觉得是销售最基本的工作，冲刺更高的目标，超额才是一名销售应该做的事情。

作为一名销售，公司给了我们这个机会，我也要好好的把握好，我在公司工作的这段时间，大家也可以看到我的业绩，在整个部门都是最好的，从开始的时候我并不觉得我一个新人销售就干不过老销售，带着这股子冲劲，我来到公司的第三个月就拿到了那个月部门的销售第一名。并持续保持着，直到现在。我觉得我对销售的理解已经很好的，这个是我来竞聘的一个优势。

当然我没有做过管理的岗位，而且来到公司的时间并不是特别的长，但是我觉得做销售，并不是看时间长短，而是看业绩的表现，如果让我带领销售部的话，我觉得我还是要以业绩为重，只有把业绩做好了，销售部才算是做好了自己的工作。同时我也要把我的销售经验更多的分享给大家，让大家了解明白我怎么做的。

如果我做了销售主管，我每日会召开一个总结的会议，汇报下我们当日的业绩情况，发现问题，解决我们在销售过程中出现的问题，能尽快的解决，争取第二天的业绩更上一步，大家相互讨论，相互学习，这样每个人的能力都有提升，业绩是会上去的。另一方面，除了业绩，我觉得销售部门应该增加新鲜的血液，在招聘方面，要乐观积极，有冲劲的人。内部进行末位淘汰制，这样才能促进大家更加主动的去学习，去提升自己的业绩，避免被淘汰了。

在销售上，即使我做了主管，要管理的同时也不能放松销售，不但业绩要做好，做出表率，同时也要带领大家一起把业绩做上去，业绩不同的同事更是需要多关注，了解原因，帮助他们把业绩做好。我有冲劲，有干劲，也想带领销售部的同事一起把业绩做得更好，如果领导们和同事们觉得我还不错，那请投我一票，谢谢！

## 竞聘上岗演讲稿 8

尊敬的各位领导，各位同事：

你们好！

感谢各位领导给我应聘机械主任工程师职位的机会。我先来做一下，我叫\_\_，于\_\_学校，大专学历。来贵公司应聘前，本人积累了\_\_年的矿山机械设备管理与维修的技术，因此，对机械主任工程师这一职位是有信心胜任的，如果有幸能通过本次应聘，我将做好以下工作：

一、搞好公司的机械设备安装、技术管理和维护等工作。

公司机械设备的安装，须根据上级领导部门指示，结合公司实际情况，综合考虑机械设备安装的具体情况。机械设备的安装要严格按照生产厂家的技术要求与标准实行，具体的安装程序为：为机械设备提供合格的安装基础、将待安装设备就位、对设备的精度检测与调整、固定机械设备、设备加油与润滑、调整与试运转和安装工程验收。在安装过程中要结合实际作业环境能做出必要的改进与调整。

对于机械设备的技术管理，重要的是掌握机械自身的性能、结构、功用等特点。任何一种机械设备都有相应的使用技术要求，如果能严格地按规定合理使用机械设备，就能充分发挥使用效率，减少设备磨损，延长使用寿命，降低使用成本。因此，在安排施工生产任务时，要根据施工任务的环境与作业量的大小选择符合当前需要的设备，使工程项目与机械设备的使用规范相适应，切勿大机小用，防止“精机粗作”等不合理使用现象的发生。

机械设备的及时保养能确保设备在完好状态下安全运行，又可有效地控制设备的维护成本。在机械设备的实际使用中，严格要求机械操作人员按标准做好每天开机前、作业中和停机后的“一日三查”工作，发现问题和隐患及时予以排除。操作人员与指挥人员一定要按照相关设备的安全操作规程正确使用该设备，要做到“管好、用好、养好、修好”。

## 二、做好公司机械备管理和设备操作专业技术、施工和管理等工作。

机械主任工程师的工作是一项系统作业，为了保证公司生产的顺利进行，需要制定一整套合乎本公司实际情况的规章制度，制度要遵循尊重科学、规范管理、安全第一和预防为主的原则。

严谨、科学的规章制度可以使机械设备合理运转、安全使用、高效服务于生产，为公司保证工程质量，加快施工进度，提高生产效益，为取得良好的经济效益创造条件。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/418012053056006051>