

# 2023 年有关演讲竞聘演讲稿范文集锦 10 篇

## 演讲竞聘演讲稿 篇 1

各位领导、同事们：

大家好！

一条好的渠道，会引来一池活水；一个好的用人机制，能使无数人才脱颖而出。今天，我本着参与、锻炼、提升进而推动事业发展的目的，参加这次竞聘。站在这里，我的心情非常激动，感恩领导和同志们对我的信任，给了我这次难得的展示自我、检验自我的机会。我演讲的题目是：勇挑重担、竭诚奉献。

下面我对自己的基本情况向各位做一简单的介绍：

我叫\_\_，今年\_\_岁，专科文化程度，\_\_\_\_\_年\_\_月到宝鸡烟草物流中心参加工作，现从事资金结算工作。

回顾往昔，岁月如梭，不知不觉中我已工作 10 年。亲眼见证了公司从当初的码垛式仓储变为自动化的立体式仓储模式。从当初的手工分拣货物到现在的半自动化分拣，配送能力也由固定的市区扩大到涵盖十个县区的规模。可以说，公司翻天覆地的变换，我看在眼里，乐在心里。因为，我是其中的建设者，也是公司发展历史的见证者。如今，我不仅仅把这里当做是我工作的地方，更是一个温暖的大家庭。我愿意为公司的发展壮大贡献自己的力量。

面对这次出纳员竞聘，我想自身具有如下优势：

### 一、坚持学习，不断提升工作水平

参加工作以来，我始终不忘充实自己，坚持干中学、学中干，完善自我，提升自我，无论哪个岗位的工作都是凭着扎实的知识做好，圆满的完成上级领导下

达的任务。常常利用空余时间学习物流方面的专业知识，并获得了高级物流师、中级经济师的职称，还取得了西南交大物流专科毕业证书。

## 二、具备丰富的工作经验

我在仓储部工作多年，主要负责账务与实物方面的管理工作，现在的资金结算工作主要负责物流中心卷烟货款接算、以及票据管理、银行对账等财务方面的工作。因此，我熟悉财务工作流程和相关的规章制度，熟练操作电脑，总结出了一套自己的工作方式，以确保工作快速、准确。并且，我已经在出纳岗位上工作，日常的出纳工作也比较熟悉，竞聘上岗后能够快速开展工作。

## 三、具有严谨的工作作风和高度的责任感

物流工作是和资金和货物打交道的。因此，我严格要求自己要小心、谨慎、准确。不允许工作出半点差错。我一直把“爱岗敬业、开拓进取”作为自己的座右铭，无论干什么，都把事业放在心上，责任担在肩上，尽职尽责，埋头苦干，全身心地投入。对任何工作都一丝不苟、任劳任怨，别人不愿做的事我做，要求别人做到的事，自己先做到，从不揽工诿过。

如果这次竞聘成功，我将从以下几个方面着手，认真履行岗位职责：

### 一、抓好自身建设，全面提升素质

出纳工作，责任重大，任务繁重，我将努力按照政治强、业务精、善管理的复合型高素质的要求对待自己，加强业务知识学习，做到业务素质和服务水平齐头并进，努力争当一名合格的出纳员，做到爱岗敬业、履行职责，吃苦在前，享乐在后，全力实践“团结、务实、严谨、拼搏、奉献”的时代精神。

### 二、提升工作质量，做好出纳各项工作

我会坚持干一行，爱一行，专一行，脚踏实地地干好本职工作。要根据公司业务的需要，把握工作重点，利用空余时间多学习会计知识和相关软件的使用知

识，努力提升工作质量。同时，牢记树立风险意识，做到勤对账和日清月结，在工作繁忙的时候，更要小心谨慎，避免出现差错。

### 三、强化服务，做好协调沟通工作

我会以服务公司经营发展为己任，进一步强化服务意识，在做好本职工作的同时，加强与其他各部门及工作人员的协调、沟通，协助会计人员，做好公司的财务工作。

各位评委、各位领导、同志们，今天我的演讲，很普通、很平常，没有豪言壮语，但我向大家展示了自己一颗赤诚的心，表明了自己的态度和意志，愿把自己的聪明和才智、辛勤和汗水融进出纳的实际工作中，争取干出一流业绩，决不辜负大家对我的厚望。最后，我向大家表个态：无论我这次竞聘成功与否，我都将一如既往地继续做好我应做的工作，为我们宝鸡烟草物流中心发展作出自己应有努力与贡献。

我的演讲完了，谢谢大家！

## 演讲竞聘演讲稿 篇2

大家好！

今天我非常荣幸地在这里参加公司经理助理岗位竞聘，对我个人而言，我十分珍惜这次的竞聘机会，无论竞聘结果如何，我认为能够参与竞聘的整个过程其本身就意义重大，并希望能通过这次的竞聘锻炼，使自己的工作能力和综合素质得到提高。

我的竞聘目标是\_\_x分公司经理助理。现将本人的主要工作经历和工作情况简要介绍如下：我叫\_\_，现任\_\_分公司经理助理，出生于\_\_x年x月\_\_日，大学本科、中共党员。11月，我被市公司任命为\_\_分公司经理助理，到任后具体分管网络、服务、营销渠道等工作。对营业部服务、渠道、网络工作进行了从新的

梳理，由于竞争对手公司多次采取廉价政策，导致市场空前混乱，到托县分公司后我先后对托县的移动市场、营销渠道等情况进行了了解，并向经理汇报，通过讨论，我们取得一致意见。即根据市场竞争的加剧和营销渠道的波动情况，为避开销售淡季，应积极寻求新的销售方式，组建自己的营销队伍，同时加强服务、基站建设等工作的力度，使其在公司各项业务、检查、考核及管理工 作有了较大的提升。

由于市场竞争等原因，为稳定托县市场、提高业务发展速度，我们改变了以往的销售方式，组建客户营销服务中心，摆脱过去主要依靠营销渠道发展业务的方式。抽调部分员工组建了直销服务队伍，深入各乡镇、各单位开展上门直销服务，同时在员工中适时开展业务发展短程赛，业务发展即得到了一定的回升。

由于工作关系在年初期的工作中，我与大家一起到各乡镇了解市场情况、发展业务，在这些活动参与中，我深深的被员工们的工作热情和吃苦精神所感动，他们不辞劳苦，到各乡镇、村发展业务，为我公司的发展作出了自己的最大贡献。

服务工作为迅速提高营业前台服务质量，经与服务质量一直较好的市区营业部联系，我部委托市营业部对我部营业人员进行培训。为了不影响正常营业，我们采取了轮流培训的形式，每批两到三人轮流到市营业部学习两到三天。此活动开展了一个月左右，取得了较好的效果，我部前台服务质量在培训后得到较大的提高，得到广大客户的认可与好评。

考核管理方面，为了保证服务质量的常抓不懈，提高员工工作积极性，针对以往绩效考核办法比较粗放的缺点，经向经理请示，由我对绩效考核办法进行了修改，把各项服务指标、工作指标细化、量化，纳入了营业部绩效考核办法，形成了营业部、部室班组、员工个人的三级考核体制。由于新办法规定比较详细，奖罚比较适度，增加了可操作性，有效的促进了员工自觉、自发的规范自身行为，有效的促进了服务质量和业务发展等方面的提高。

营销渠道工作考虑到县城内的营销渠道业务发展和销售不理想，因此我部决定首先将农村渠道先期整合，在农村销售商中对部分销售能力强、忠诚度高的代办商，严格执行了公司的《星级酬金奖励办法》既降低了他们的成本费用，又提高了他们的积极性和我部的管理灵活性。今年年初，考虑到销售旺季即将到来，我部及时与县城内的各销售商签订了专营协议。为明确专营职责和范围，规范专营店的销售行为，针对协议中罚则模糊不清的情况，我部制定了新的补充协议，重新规定了违规销售的处罚条例。依照补充协议的相关规定对其进行了处罚，较好的规范了营销渠道、减少了违规销售行为的发生。

在这一年的锻炼时间里，作为个人工作方面，由于得到经理的大力支持，本人大胆工作，积极团结同志，争取到了各位同事的理解，在今年的工作中一直比较顺利。可以这样说，能够到托县与大家一起共事，也是我个人的荣幸和幸运。

这几年，在中国移动这个大家庭里的工作经历，使我体验到了前所未有的激情与喜悦，在这里，我感觉到了发挥自身价值的快乐，在这个企业里，公司领导层求真务实的工作作风和员工团结一致、拼搏向上的工作干劲，使我感觉到一种工作的激情，我认为这个企业就是值得我贡献自己的全部能力，为之奋斗终身的光荣事业。下面谈一谈对应聘职务的理解：

营业部经理助理的工作职责应是全力配合经理搞好管理工作，由于工作分工的不同，经理助理应主要管理好以下几项工作：

一是及时了解市场动态，深入市场的调研与分析，随时与经理保持良好沟通，制定合理的营销策略和市场应对措施，并组织实施，确保公司市场份额的占领；

二是服务的管理与考核，在今年的市场发展中，中国移动的主要经营目标是业务与服务双领先，牵涉到服务工作是一种较细致的长期管理，要提高服务质量应不断的、随时根据实际情况来完善、细化管理办法，制定合理的激励措施，为提高整体服务质量，应身先垂范，确保整体服务质量的稳步上升；

三是销售渠道的管理，与销售商保持较好的关系，既要保证公司的利益，又要理解和配合销售商，在保证市场销售良好的同时，要严把质量关，确保业务发展的高质量、持续性和长期性；

四是网络建设与维护方面，积极贯彻市公司的整体部署，加强基站的建设与维护，不断提高网络运行质量；五是员工队伍的培训与管理，要加强与员工的沟通，既要搞好团结、又要员工理解公司的整体经营思想和经营策略及目的，通过不断的业务学习和培训来提高员工队伍的整体素质。在培训的同时，通过制定更加细化的考核办法，达到加强整体控制和激励的目的。六是随时掌握各部门的运转情况，及时处理各种日常事物，平时多了解员工思想，解决员工实际困难，增强企业凝聚力。

### 演讲竞聘演讲稿 篇3

竞聘演讲稿的内容怎么写：

#### （1）介绍自己应聘的基本条件

所谓基本条件就是政治素质，业务能力和工作态度等。这一部分实际上是要说明为什么要应聘，凭什么应聘的问题。竞聘者在介绍自己的情况时，一定要有针对性，即针对竞聘的岗位来介绍自己的学历，经历，政治素质，业务能力，已有的政绩等等。并非要面面俱到，而应根据竞聘职务的职能情况有所取舍。

#### （2）简要介绍自身的不足之处

竞聘者在介绍自己应聘的基本条件时，要尽可能地展示自己的长处，但不是对自身的不足之处，闭口不言。

#### （3）表明自己任职后的打算

评选者更关心的还是竞聘者任职后的打算。因此，竞聘者在竞聘演讲时，一定要用简明扼要的语言亮明自己的观点，也就是说，要紧紧围绕着听众关心的热点，难点问题，提出明确的工作目标和切实可行的措施。

#### 演讲竞聘演讲稿 篇4

首先，我要感谢领导给我这次公平竞争的机会。希望我的这次竞聘能为医院的发展，增添一份亮丽的色彩，同时也能够实现自己人生的理想和抱负。下面我介绍一下本人的一些基本情况：

1997年6月，20岁的我怀着现代南丁格尔的梦想，跨出学校的大门分配到医院传染科工作，\_\_年转入妇产科产房工作，参加工作12年，在这12年里我不断加强自己的业余学习，先后取得了护理大专及自考本科文凭。

\_\_年由医院选送至湖南省妇幼保健院进修助产护理6个月。学习回来后，我把自己进修期间所学的先进技术、新操作：用吸鼻球为新生儿吸痰；在第二产程为产妇进行阴部神经阻滞麻醉及局部麻醉；及开展产妇阴道美容缝合在医院进行了推广，深受欢迎，并赢得了广泛的赞誉。

在工作中我认真负责，兢兢业业，服务态度优良，同时注重团结协作。一份耕耘，一份收获，我的工作得到了病友、陪人、领导、同事以及实习同学的认可和赞赏，\_\_年我被评为医院优秀工作者。

业务上我精益求精，能坚持学习，撰写论文，我的“不同干预措施对新生儿脐部护理的效果分析”论文发表在当代护士，在平时的工作中，我以“三基”为切入点，苦练基本功，多次在医院举行的等次考试中成绩优异，并取得了\_\_年度医院护理操作比武第三名的好成绩。

荣誉属于过去，未来正在开创，我深深地感到机遇与挑战并存，参加这次竞聘，我愿在求真务实中认识自己，在改革竞争中完善自己，在拼搏奉献中实现自

己的人生价值。今天，我竞聘产房护士长，如果成功，我相信，在院党总支、院务会的领导下，在护理部、科主任及各位同仁的支持和指导下，我定能出色地担当此任。如果我竞聘成功，我设想从以下方面开展工作：

### 一、加强安全防范 减少护理缺陷

首先要提高全体人员的安全意识，利用晨会及护理缺陷分析讨论会对护理人员进行安全教育，使安全的警钟长鸣；其次是严格落实各项规章制度和操作规程，以确保护理质量及护理安全；再次就是要抓好产科的质量环节的控制，要抓好产科的质量环节。

我认为主要有以下三点：

一是抓好产妇的全面评估，及时发现安全隐患；

二是要抓好对产程的观察，指导和要求护理人员严密观察产程进展及变化，及时处理产妇各产程中的异常情况；

三是做好同产妇的有效沟通，取得产妇及陪护的信任，有效地预防意外事故，保证产妇安全。

### 二、加强“三基”培训 提高队伍素质

护理人员的素质决定护理质量高低。为此我将坚持不懈地抓好产房护士的业务学习，通过晨会提问、组织护理查房、进行操作演练等方式进行基础护理知识、护理理论、基本护理技能的学习和训练，不断提高全病房护理人员的整体素质，同时推行护理工作程序化、技术操作标准化，减少护理工作中的随机性和盲目性。

### 三、推行助产新模式 实施分娩新项目

在今后的工作中，我将在脚踏实地，积极开拓进取，不断创新，逐步开展“一对一”导乐陪伴分娩、新生儿抚触、新生儿水泳、无痛分娩等项目。下面我重点介绍一下导乐分娩。

所谓“导乐”是指对产妇进行“一对一”的全程分娩陪伴，在产前、产中、产后为产妇提供全面、周到、细致的服务，为产妇及时进行心理疏导，让她对分娩树立信心，消除顾虑及恐惧，降低对疼痛的感觉。

有资料显示，导乐陪伴分娩能使剖宫产率下降 50%，产程缩短 25%，催产素使用减少 40%，镇痛药使用减少 30%。能更大程度地保障母婴安全。

### 演讲竞聘演讲稿 篇 5

一、我院日间病房实行首诊责任制，主要针对我院飞秒激光、斜弱视等微创手术术后留观，以便对术后患者进行生命体征及精神状态的监测，保证患者在安全、舒适、规范的环境下安心就医，满意回家。

二、值班医师实行 24 小时负责制，值班医师应严守工作岗位，不迟到，不早退，不得随意离岗、脱岗、若因特殊原因需暂时离岗，应及时向医务科汇报，并妥善安排好病患。

三、值班医师，除上午查房或手术外，下午均应在上班后，两次对所负责的病员进行巡视。如应病情需要，患者晚间留院观察，值班医师必须认真夜查房，并做好夜间交接班记录。

四、严密观察病人病情，随时记录，如发现病人病情变化应及时采取有效的诊疗措施，并汇报上级医师及管床医师进行处理。

五、值班医师要严格执行交接班制度，除书面交班外，还应做好床边交班。

六、管床医师需及时书写留观病历，开好医嘱，随时记录病情变化和处理经过。向值班护士交代病情、观察项目和注意事项。

七、抢救室设备齐全，抢救仪器实行定位、定期检查制度，每班查对，保持备用状态。抢救设备不准随意挪用或外借。抢救药品均应放在抢救车内固定的位置上，分类管理，每班清点。

八、严格遵守医院各项规章制度，工作中严格执行各科诊疗常规，确保医疗安全。

九、留观超过 72 小时，病情未见好转者，应报告主任研讨进一步诊疗方案。

## 演讲竞聘演讲稿 篇 6

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！

踏着春天的脚步，我们超市又迎来了充满希望的一年，作为重百超市店的老员工，我也一步一步地成长起来了。我叫，现年 24 岁，现在担任重百超市店收银员一职，我竞聘的职位是店营运兼后勤主管助理。

当我踌躇满志的走出学校大门，踏入社会参加工作的第一步就与重百超市店结下了不解之缘。的金秋十月、伴着重百商场的开张锣鼓和冲天的喜气，我穿上了超市的红背心，成为重百超市店的一名收银员，望着身上的红背心，我既兴奋有紧张，但更多的是自豪和骄傲，同时也深感自己肩上责任的重大，虽然我是一名普通的收银员，但我的一举一动、一言一行，哪怕是一个眼神，都赋予了新的内涵，它代表了企业的形象，是我们重百超市对外服务的窗口，当我走上收银台，便暗下决心：一定要努力工作，做一名合格的优秀的收银员，不辜负公司的培育和领导的信任，不后悔每一天！

在收银岗位上，我经手的现金何止千万，但没有错过一分钱；夜班要下班了，只要有一个顾客没有离店，我的收银机就不会关，上班早几分钟，下班迟几分钟，便让领导多放几分心，当收银员没有多久，我就被评为重百超市的“优秀员工”，

从经理手上接过了烫金的“荣誉证书”，这充分证明了我工作的每一天，我不留遗憾，没有后悔。

我毕业于成都水力发电学校经济信息管理专业，今年 24 岁，我和重百共成长，我自从 10 月 28 日进入重百商场超市部以来，通过在工作中不断的学习，使我对连锁经营模式有了深入的了解，在思想政治和业务技能水平上有了大幅度的提高。

竞聘店营运兼后勤主管助理这个职位，我认为自己有以下几个方面的有利条件。

一是具有正直的人品、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。

二是具有较全面的组织、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。

三是热爱工作，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。在、被评为门店优秀员工，被评为商场优秀岗位示范员。

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。

### 对竞聘岗位的认识

作为营运兼后勤主管助理，必须熟悉门店的工作流程，协助主管开展营运日常工作。能够组织验收各类商品，把好商品入库质量关；能够根据信息系统操作规程、组织指导录入各类进货和退货单据，能够按照相关安全保卫制度，做好安全防范工作；组织相关赠品发放管理，处理好顾客投诉，完善售后服务；组织退货管理和发票管理；指导监督收银员严格按照相关制度流程开展工作；对收银员进行培训指导；负责收银台的日常维护，做好收银台的安全检查工作，杜绝安全隐患；完成领导交办的其他工作。

### 竞聘成功后的工作设想

首先，作为主管助理，必须了解店长及主管的主要工作思路和目标，我理想概括为 20 个字，即“搞好服务、内强素质，外树形象，开拓发展，自强不息”。

一是认真贯彻执行商场的各项决定，加强学习，积极进取，求真务实，开拓创新，不断提高自己的综合素质、创新能力，用诚挚的感情团结全体同事，充分调动大家的工作积极性，同心同德，搞好各项工作

二是建立和规范一系列规章制度，岗位职责分工细化，自上而下，使工作事事有人管，件件能落实，做到规范有序，有章可循。

三是建立和完善竞争机制。尺有所长、寸有所短，充分发挥各人的特长，从而调动每个人的工作积极性。

四是摆正位置，做好配角、当好参谋。首先对门店里的全面工作要尽其所有，收集各种信息供主管参考，向主管提供各种建议和主张，帮助主管顺利作出决策；其次，要有统筹兼顾的思想，当好门店里的协调人，使做出的决策能符合大多数人的意愿。当主管参加外务活动时，自己要坚守内部事务，当主管转向内部事务

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/855234031112011124>