# 部门竞聘上岗演讲稿5篇范文

来源：网络 作者：梦里花落 更新时间：2025-07-14

*竞聘上岗可以作为一种保证组织变革顺利进行的必要措施和重塑企业文化的有效手段。下面是小编为大家带来的部门竞聘上岗演讲稿，希望大家喜欢!部门竞聘上岗演讲稿1尊敬的各位领导，同志们：大家好，我叫\_\_\_\_，我原来在\_\_\_\_公司，主要负责统计和人事劳...*

竞聘上岗可以作为一种保证组织变革顺利进行的必要措施和重塑企业文化的有效手段。下面是小编为大家带来的部门竞聘上岗演讲稿，希望大家喜欢!

**部门竞聘上岗演讲稿1**

尊敬的各位领导，同志们：

大家好，我叫\_\_\_\_，我原来在\_\_\_\_公司，主要负责统计和人事劳资工作，但是现在\_\_\_\_公司已经不存在了，前一段时间段里搞竞聘，我参加了两个职位的竞争都失败了，这已经是我第三次参加竞聘了。原来咱们在两个不同的公司，大家对我可能不太熟悉，下面我就把自己的情况向大家简单介绍一下：

我是20\_\_\_\_年7月毕业于朝阳广播电视大学财务计算机管理专业。20\_\_\_\_年取得东北财经大学会计学专业全国自学考试本科毕业证书。1999年至20\_\_\_\_年参加了北京师范大学经济管理专业高级研究生班的学习，并于20\_\_\_\_年末获得研究生毕业证书。

我于20\_\_\_\_年3月在市直公路段参加工作，先后在段里的工程公司和\_\_\_\_公司工作，主要负责统计工作和公司企业人员的人事劳资工作。参加工作以来，我始终坚持学习专业技术知识，不断地武装自已的头脑，先后于20\_\_\_\_年取得助理会计师职称，于20\_\_\_\_年1月取得了统计专业人员上岗证，于20\_\_\_\_年10月通过全国考试，取得中级统计师职称资格，并于今年年初受聘为中级统计师。参加工作以来，我一直兢兢业业，勤勤恳恳，尊敬领导和团结同志，很好的完成了自己应做的工作。可以说参加工作这九年的时间和经历，让我无论是在业务上还是意识上都得到了很大的锻炼和提高，特别是从\_\_\_\_公司解体到参加段里的竞聘再到参加咱们公司的竞聘这段时间里，对我的人生是一个很大的磨练。公司解体的时候我感到孤独无助，有一种无家可归的感觉;在段里竞聘失败以后，我感到迷惑不解，不知道何去何从;现在咱们公司又给了我一个竞聘的机会，我心里又有了新的希望，我和大家一样都是在市直段下面的公司工作，干了这么多年，我的工作部门解体了，我年纪还很轻，以后的路还很长，还得找个工作养家糊口呀，我非常想成为咱们养护公司的一员，希望大家能接纳我。

我这次竞聘的是公司的会计员，我认为我能够胜任这个工作：

首先，我虽然从事的是统计工作，但是，统计，会计不分家，在这些年我一直进行会计工作的学习和实践，在工作之余，我多次参加财政部门举办的会计培训班，并于98年就考取了助理会计师职称，同时，我在多家私营企业做过兼职会计，积累了大量的财会工作经验，对于下一步所要面临的工作不会有任何的生疏感，具有很快的上手能力。

第二，我完成了经济管理专业的研究生课程的学习，对现代社会的经济工作比较了解，在具体工作中可以很好的发挥自己的专业特长，具有处理各种复杂的会计方面事务的能力。

第三，我具有比较扎实的工作作风，具有比较平和的心态和诚以待人的性格，具有饱满的，乐观的工作热情，我会尊重老同志，团结年轻同志，尽一切努力把工作搞好。

综上所述，我可以向大家保证，如果竞聘成功，我一定会做好自己的本职工作。

虽然我有以上这些优势，但我也有自己的不足之处，特别是通过这次参加段里的竞聘，我对这一点有了更加清醒的认识。为什么我具有一定的学历和职称，但我却失败了呢这些天我一直在想这个问题，想到最后觉得还是不能怨天尤人，得到这个结果与我自己有很大的关系，主要是因为我太年轻，社会经验不足，与领导和同事沟通太少，以至于大家对我都不太了解。如果我这次竞聘成功，成为咱们公司的一员，我一定要吸取这个教训，跟领导和同志们搞好关系，在工作中坚决执行领导的意图，多向同事们虚心请教;在生活中，争取和大家都成为朋友，我年轻，又是个热心肠的人，今后大家有什么事用得着我\_\_\_\_，需要我做的，尽管开口，我会毫不犹豫的为大家服务。俗话说：路遥知马力，日久见人心。请大家投我一票，让我成为你们中的一员，我会通过行动向你们证明：你们的选择没有错。

我讲完了，谢谢大家!

**部门竞聘上岗演讲稿2**

一、制定切实可行的规章制度和管理办法，规范财务行为，防止资产流失。财务管理办法和规章制度是约束财务行为的有效措施，是每一个财务人员执行的准绳。制订切实可行的规章制度和管理办法，对加强经济核算，提高核算水平，促进单位增收节支和治黄事业的发展有重要作用。

二、加强自身建设，不断提高财务人员自身素质，配足会计人员，明确岗位职责，严格按《会计法》办事，不断加强会计人培训，不断提高自身素质和财务管理能力，确保单位利益不受损失。

三、把单位有限的资金管好、用好，在资金紧张的情况下，一切围绕生产，保证一线生产需要，保证本局资金的正常运行。把有限的资金用好、用活，发挥更大效益。

四、充分发挥模范带头作用，榜样的力量无穷的。作为科室的一名领导，就要以高度的的热情感染人，以精湛的业务带动人，以高尚的情操教育人，以博大的胸怀团结人，时时先行一步，处处争当排头兵。

五、严于律己，克己奉公，严格要求自己，俯下身子干工作，与同志同甘苦，自觉抵制不正之风，做一名廉洁奉公，乐于奉献的好干部。

六、在抓好正常工作的同时，积极协调好各方面的关系，尤其是与税务部门的关系，创造宽松的工作环境，促进治黄事业的健康发展。

如果我有幸成为财务科副科长，我定会履行我的诺言，让局党组放心，让职工满意，我真诚地接受局党委的挑选，希望各位领导，评委给我一个考验的机会。

**部门竞聘上岗演讲稿3**

“网络是企业的生命线”，保证网络健康运行，是公司每个人的责任。\_\_\_\_区域远离城区，网络建设与维护，如完全依赖于建维部和代维公司，未做到“守土有责”;如完全靠自己的力量，未免自不量力。我本人有一定的网络维护、代维管理、市场经营经验，如能得到建维部的支持，加强与代维公司的合作，我想，\_\_\_\_区域能守好这片土，尽好这份责。

责，一个区域的责，不是某一个人的责，应该是人人都有责，只不过不同的人担负的责类型有不同、轻重有大小而已。一位合格的区域负责人，对工作有科学的安排，对每个人有合理的分工，让每个人知道自己的责，敢于担这份责，更知道为什么要担这份责，以及如何多快好省的完成这份责——也就是“知其然，更知其所以然”。

再说权：有责必有权。一个区域营销中心，承担着巨大的责任，其负责人既要有争取应得权力的勇气，又要有下放部分权力的大气。我认为，只要不违反国家法律法规和公司规章制度，不偏离公司营销思路，只要对公司发展有利，每位员工，特别是亲临一线、“听到炮声”的员工，都应该有一定的权力做出决策。因为市场竞争变幻莫测，机会稍纵即逝，某些需要当机立断的事情，等公司内一套请示、流程走下来，机会已不在，空留余恨!

“渠道是我们的合作伙伴，是我们的大客户，而不是我们的伙计”——这是我们与渠道合作的思想前提。

“深淘滩，低作堰”：挖掘内部潜力，理顺管理流程，降低准入门槛，为渠道提供更好的服务与支撑——这是我们与渠道合作的行动方针。

实体渠道在当地一般都是很有办法，很有能量的，如支持他们做大、做强，想办法为他们创造更多的合理合法的生财之道，借助他们的力量来开拓新市场，维系老用户，就能减少区域中心很多工作量;村代收归自管，既减少酬金中转次数，有利于提高其积极性，又方便指导、扶持其发展业务。

我理想中，一支优秀的团队，“其疾如风,其徐如林,侵掠如火,不动如山,难知如阴,动如雷霆”，虽然这样的团队，建设之路漫漫，吾将上下而求索。

**部门竞聘上岗演讲稿4**

尊敬的各位领导、各位评委、同事们：

大家好!

我竞聘的岗位是营销业务主管。

我叫\_\_\_\_，目前在\_\_\_\_区域负责，通过上次到公司参加区域主任的竞聘让我更好的认识到自已的差距与不足，我将更加努力来完善自已。今天，我之所以满怀信心地来参加这次竞争聘，是因为我具有以下优势：

第一,我深深热爱自己的企业

爱因斯坦在谈到工作时说过热爱是最好的老师。从进入中国移动的第一天起，我就被那不断追求卓越的昂扬奋进的企业文化所感染。我深深地热爱着这片成就自己事业的沃土，愿意为企业的发展勤奋工作、竭尽全力。我想，不论在什么岗位上工作，对企业的这份浓烈的至爱都将是我不遗余力做好工作的最强大的动力。

第二，我具有较强的工作能力

我性格开朗、热情，为人真诚、周到，善于换位思考，具有较强的逻辑思维能力、语言表达能力和驾御各种复杂局面的能力，能够很好地进行沟通、组织和协调工作;另外，我还具有敏锐的市场洞察力和快速反映能力，能够捕捉市场热点，灵活应对。

第三，我具有良好的综合素质

我具有大雪压青松，青松挺且直的坚毅品格，不惧困难，不畏压力，勇于承担繁重的工作压力和挑战;我以律已足以服人，量宽足以得人，身先足以率人为座右铭，能严格要求自己，以身作则，率先垂范，团结带领大家一起做好工作。在我的带领下，我们的团队始终保持着一种积极向上的工作作风。

今天如果承蒙大家的厚爱，我竞聘成功，我将继续牢记使命、不负重托，用男子汉宽厚的肩膀担负起应尽的责任，竭尽个人的所能，全力以赴地去追求事业成功与人生价值的最佳结合点。具体来说，我将在做好各项常规工作的基础上，对以下方面给予格外的关注：

(下面讲工作思路的地方应注意有起有伏，细细道来，讲到要点的时候要提高语调，注意抑扬顿挫)

一、靠管理创新提高服务水平。

通过实行跟班管理制，来缩短管理者同客户和员工之间的距离;实施员工满意工程，作为一名管理者心中要牢记：要使客户满意首先要使员工满意，让员工的切身利益得到满足。要有员工第一，客户第二的定律，要将员工的事看作为天大的事。因为有了好的员工就不愁没有好的客户。最终以创新推进管理，以管理推进服务，以服务推进效益。实现企业效益的最大化。

二、建全激励约束机制,树立以人为本的管理理念。

在管理学中有个木桶定律就是说，一个用许多木板箍成的木桶，其水容量的多少不取决于最长的木板或全部木板长度的平均值，而取决于最短那块木板。因此在区域内部一定要加强业务学习，提高整体业务水平，这也是改善服务具体工作的实施。制定出天天有学习、月月有竞赛、月末有评比、季度有分析、半年有总结、年年有佳绩的激励机制。比如将区域内部将重客与营业全面结合进行指标，服务，业务的竞赛。通过实施行之有效的激励机制不但可以充分调动了员工的主观能动性和创造性而且也可以增强区域小组及营业厅的凝聚力和向心力，最终营造业务指标最大化，服务质量一流化。

三、坚决执行中心的到位验证制

营销中心领导组织的到位验证更好的检查了执行力，帮助区域发现问题，成为区域的管理的好帮手，我认为区域对到位验证制执行的好坏，取决于区域管理人，制度面前要人人平等，管理者要带头遵守各项制度，自觉接受制度的约束，率先垂范。要求员工做到的管理者自己应该首先作到。另外管理者要敢于承担责任，要为其管理范围内员工的行为和结果负责，要为企业负责。只有这样才能树立起管理者的威信，员工才能和您心往一处想、劲往一处使，全力执行营销中心的各项到位制度。坐而言，不如起而行!到位验证工作目前是一项需要高效的执行能力的工作。我要在部门内部大力倡导雷厉风行的工作作风，决不允许工作中的拖泥带水和推委塞责，更不允许行动迟缓，同时结合区域内管理的特点不断的完善到位验证的制度。

四、完善大客户的客户历史记录，

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。中心组织的客历制，将会为今后的大客户服务工作打下良好的基础，从而在纷繁复杂的客户群中找准目标，辨别出谁是大客户、谁是重要客户、谁是潜在大客户，要摸清大客户所处的单位、行业、规模等情况，建立完善的大客户基础资料，针对不同的的特点，提供以点带面的特色服务，稳定的同时发展新的客户。

五、加强对区域内个人高价的服务

目前区域内静态高价值客户的流失量最高的就是集团外的高价值，因没有得到移动公司的关怀，所以波动性很大，也是竞争对手的主攻的目标。为此区域将成立拓展客户经理小组及个人高价回访小组并全面结对，

**部门竞聘上岗演讲稿5**

尊敬的各位领导，亲爱的同事们：

大家好!

首先感谢领导给我提供的面试演讲这样一个平台，使我这个梦寐以求成为\_\_\_\_正式员工的聘用工有机会竞聘二类员工。请你们相信：我这个在\_\_\_\_领域里摸爬滚了近十个春秋的“老乒”有能力公开竞聘。这里我给所有支持我的人敬礼了。

我叫\_\_\_\_，七九年出生于教试家庭。年毕业于\_\_\_\_学院计算机专业，年再读\_\_\_\_大学计算机专业，本科毕业。\_\_\_\_年进入\_\_\_\_，\_\_\_\_年正式迈入\_\_\_\_。已经在\_\_\_\_公司整整走过了9个春夏秋冬，把自己近十年的青春奉献在了这里，这足以表现我对于\_\_的忠诚和热爱。在这里我找到了人生的自我价值，也遇见了让我感动一生的人和事。工作中，我认为自己具有较强的事业心和责任感，爱岗敬业，工作能够吃苦耐劳，兢兢业业。不论是节假日还是晚间，我总是能够随叫随到，在第一时间赶到现实，而且每次在人手不足的情况下，我都是冲在最前面，加班加点，即便在我生病的情况下，也没有请假。总是想着舍小我为大我，任劳任怨，不计个人得失。

在\_\_\_\_\_\_的5年，是我成长最迅速的5年，无论从做人还是做事，都是让我受益匪浅。从前台监控，到后台的管理，再到性能小组的组长，最后调入现在核心网的维护。这么多岗位的轮换和历练，我的学习能力和团队适应能力，以及创新能力得到很大的提升。五年间，积累了一定的管理团队的经验，具备较强的组织协调及对外协作能力，我从一个单纯的技术人员，转变成了会思考问题、懂管理方法的综合性人员。\_\_\_\_年以我为项目小组长开发的\_\_\_\_平台，实现了从“人工化”记录故障，通知故障，考核县市分公司，到“智能化”融记录、通知、考核为一体的飞跃和突破。大大缓解了当时人手紧缺的压力，提高了前台人员的工作效率，获得了其它地市分公司和领导的一致好评。沿用至今，成为了网络大管家平台的主体。后续又在集团客户平台，互联互通平台，信令分析平台上，通过自学和专研，开发了很多的新功能，通过实时跟踪，后台分析，大大增强了处理故障的时效性，同时为后期分析及制作报表增加了多元化。

**部门竞聘上岗演讲稿**

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找