# 岗位竞聘个人演讲稿5篇范文

来源：网络 作者：寂夜思潮 更新时间：2025-08-01

*演讲稿至少有两个方面的作用：其一，通过对思路的精心梳理，对材料的精心组织，使演讲内容更加深刻和富有条理。其二，可帮助演讲者消除临场紧张、恐惧的心理，增强演讲者的自信心。以下是小编整理的岗位竞聘最新个人演讲稿范文，欢迎大家借鉴与参考!岗位竞聘...*

演讲稿至少有两个方面的作用：其一，通过对思路的精心梳理，对材料的精心组织，使演讲内容更加深刻和富有条理。其二，可帮助演讲者消除临场紧张、恐惧的心理，增强演讲者的自信心。以下是小编整理的岗位竞聘最新个人演讲稿范文，欢迎大家借鉴与参考!

**岗位竞聘最新个人演讲稿范文1**

尊敬的各位领导、各位评委、同志们：

大家好!我叫\_\_，现年岁，中共党员，经济师，中科院硕士研究生毕业。

在日常工作中，我还潜心钻研法律知识，并取得了全国首次企业内部法律顾问执业证书，由我和同志合写的《办好职工夜校、培育四有合格新人》经验材料参加了全国职工教育协会第八届年会获得二等奖证书;我写的论文被国家级报刊杂志采用三篇，年还获得市社科联理论研究成果三等奖。

竞聘目的：

这次我竞聘的岗位是：信贷管理部副经理职务。目的就是要把我所学知识和实际工作中掌握的技能全身心地投入到我行的信贷管理工作中去，使我行的信贷资产风险得到有效的管理和控制，信贷结构得到有效的调整，信贷队伍的素质适应形势，为我行三年扭亏目标的顺利实现作出自己应有的贡献。

竞聘专业存在问题及对策：

(一)存在问题

一信贷资产质量结构不合理，尤其是其他地市行大批量地甩掉历史包袱之后，随着企业经营中深层次矛盾的逐渐暴露，我行信贷资产存在进一步恶化的苗头。

二企业经营步履艰难，想方设法逃废银行债务现象普遍存在。

三贷款审批手续过于烦琐，影响贷款效益的提高。

四由于客观原因影响，信贷队伍数量减少，素质不高，不适应新形势的需要。

(二)采取的对策

1、要建立优质客户、优质贷款种类服务的绿色通道，实施优质客户发展战略，提供差异化的贷款服务。掌握好贷款进入的原则和标准，改善服务质量、提高服务效率、简化贷款手续，减少中间环节，提高贷款审批效率，从源头上控制风险;对项目贷款、开发贷款给予全方位的服务，在社会上树立银行个人住房贷款业务方便、快捷、严谨的业务形象。使我行信贷业务持续、健康、稳步发展。

2、进一步加强各项基础管理工作，有效地调整信贷结构，把信贷管理纳入全行工作的大局中去，高度重视贷后管理工作。并配套建立目标客户动态档案跟踪管理制度建立贷款资产质量实时监控制度，建立贷款情况快速上报制度。

要及时从资质差、信誉差的企业中果断地退出来，一方面要铁心硬碗收贷收息，另一方面，要抓住时机，用足、用好、用活双呆贷款的的核销政策，完善手续，甩掉包袱，轻装上阵。

3、营造良好的内、外部环境，对内建立和谐、高效的人际关系;对外取得市委、市政府、人民银行和有关部门的大力支持，防止企业逃废我行贷款，支持我行理直气壮地收贷收息。

4、培养锻炼一支高素质的信贷队伍。将具备较高的政治和业务素质、较强的分析能力和科学的管理技能的优秀人才选拔到信贷岗位，提高贷款操作的质量和水平。要充分调动我行信贷人员的积极性，加强信贷队伍的培训和培养，以适应目前业务的要求。

这次我如果竞选成功，我一定会摆正自己的位置，全力支持经理的工作，和同志们一道尽心尽力地干好本职工作，如果没有被聘用，说明我还存在着差距，我仍会保持良好的心态，改正不足之处，一如既往地为行的发展作出自己的贡献。

我的演讲结束了，谢谢大家!

**岗位竞聘最新个人演讲稿范文2**

亲爱的领导、同事们：

大家好!

我叫\_\_，很荣幸来到集团这个人才济济、团结奋进的大家庭，在领导的关心指导下，同志们的支持帮助下，我有幸学到不少东西，取得了一点进步，在此向大家向在座的诸位领导表示真挚的感谢。我没有辉煌的过去，我要把握好现在和将来。因此我参加部门主任职位的竞争。

今年我对当地市场进行了积极的开发，对销售的各个品牌重新进行划分重新定位，加大空白市场的开发力度，在今年的系统操作下，预计明年的市场将会有大幅度的提升。发货旺季时，积极联系车辆、发货，尽可能的保证客户的需求，不使市场出现断货的现象。搞好服务，为公司产品在\_\_市场的销售奠定良好的基础。

我深深懂得“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来”的道理。不断培养吃苦耐劳、默默无闻的敬业精神。在公司组织的学习创先争优的活动中，我认真学习，体会其中精神的精髓。进一步加深了我爱岗敬业，积极主动的品质，养成能吃苦耐劳、团结奉献的良好品质。在工作中踏踏实实，兢兢业业，一丝不苟，努力把工作做得最好。

拥有虚心好学、开拓进取的创新意识。“热爱是最好的教师”。我热爱业务工作，平时爱读营销方面的书籍，也系统学习了有关业务知识和各类公司精神，已经具备了一个业务人员所必需的业务知识。在工作中，我严格要求自己，勇于实践，积极开拓业务市常还学到了管理的知识，能够进行日常管理，各种数据报表的制作等。

如果能够竞聘成功，在未来，我会一如既往的尊敬领导，团结同志，踏实工作，锐意进取，继续加大市场开发力度。进一步开拓市场，做细市常消灭空白市场，构建一个立体市场销售网络。抓好大客户，抓好渠道建设，建好客户档案并随时跟踪回访。

加强学习型组织的建立，做好团队组织的假设。结合实际工作的经验，不断学习提高，充实完善自己，促进各业务人员素质的提高。和大家一道努力把业务部建成团结合作、亲密无间、所向披靡的团队。

制定详细的工作计划。在平日的工作中，出发时要做工作安排，制定一个详细的工作计划。把任务分解到每个季度、每个月份、每一天，做成表格，不断进行激励自我前进。搞好农化服务，加强服务意识。深入一线为客户搞好服务，与客户同吃同住，为客户开拓市尝帮助客户送货。加强对本企业的宣传，提高\_\_的知名度和美誉度，宣传产品形象，起到终端拉动的作用。做好农化服务，抓住真正消费者。

加强客户关系，完善客户档案。把大部分的时间留在客户那里，帮助客户宣传、铺货。深入到每一个乡镇、自然村，了解市尝把握市场，做好农化服务。还要加强对客户档案的管理。将客户分类，区别对待，和客户保持良好的联系。

最后，谢谢大家!

**岗位竞聘最新个人演讲稿范文3**

各位领导，各位同事：

大家好!本人\_\_，现年31岁，是一名助理会计师。

我是一名在一线工作的员工，近两年来深切感受到改革的浪潮迎面而来，我们不能也不应该回避。竞聘对我来说既是一次机遇又是一场挑战，工行要生存要发展，靠的是我们每一位热血青年。因此，我决定来参加此次竞聘，展示自己。

一、竞聘优势

1、首先我相信自己有信心也有能担负起这一重任。

从自我素质方面来看，我是从部队回来的，经过部队这所大学校的磨练，养成吃苦耐劳、办事果断、令行禁止的好作风。在部队从事新闻报道工作，因工作突出荣立三等功一次受嘉奖多次。

工作以来，能不断完善和提升自我，认真学习各项业务知识，尽快适应银行工作。先后从事出纳、会计等岗位的工作，做到干一行爱一行，对待工作认真负责，出纳点钞获省行级能手，所办理业务无一重大差错，曾被评为支行“优秀行员”。

我总觉得作为年青人总该有点追求，更何况面对日趋激烈的竞争，想逃避是不可能的。历史的重任已经落在我们肩上，我们只有迎难而上，苦干实干，全面奉献自己。

2、能够看到自己的弱点。

(1)业务水平有待进一步提高，储蓄业务没有接触过，但我相信我有能力尽快适应。

(2)管理对我来说是个全新的课题，在今后工作中，我将不断地调整自己，虚心请教，加强学习，与时俱进，超越自我。

二、目标和任务

这次竞聘如果成功，我将进一步解放思想，带领各位同事提高结算质量，搞好优质服务，挖掘市场潜力，争取优质客户源，开创银行新局面，全面超额完成行党委、行长室交办的各项任务，将银行创办成三星级网点。

三、具体措施

1、思想总揽全局，做好表率。

做一个带头人要有全局观念，要从多方面考虑问题，协调各方面关系，在行党委、行长室的领导下，向目标任务冲刺。在内务管理方面同样要兼顾全面，如制度执行、安全保卫、环境卫生等。管理对我来说是一个全新的课题，熟话说得好，正人先正已，自己要做好表率，从各方面严格要求自己，吃苦在前，享受在后。

2、统一思想，发挥团队作战精神。

以绩效考核为动力，充分调动员工的积极性。借银行升格的东风，利用新业务系统的先进的硬件多渠道、全方位开展揽存增存工作。鼓励员工找关系、拉关系、抓关系，献计献策，建立完善揽存信息网络，捕捉每条信息。

3、挖掘优质客户源，寻找新的增长点。

客户是商业银行发展的基础，没有一个稳定的“黄金”客户群，银行业务的开拓就成了无源之水、无本之木。因此，要在挖掘客户源上狠下功失，确保任务的实现。

(1)充分利用我行结算的优势，面向乡镇寻找开户单位。目前，信用社的结算功能相对比较滞后，不能适应用户的需求，而我行的网点主要集中在城里和少数镇，可以从中挖掘不少优质客户。

(2)挖他行存款，瞄准单位找关系，全面出击。加强服务，全面提升银行的知名度。

4、服务是银行的生命线。

要使第一位员工认识这一点，促进服务的深层次、高水平、全方位发展，增强银行在同业之间的竞争力，现代的银行不能在简单的停留在微笑服务，要在服务质量上下功夫，主动与客户建立一种良好的感情关系，形成以客户为中心的经营理念，想客户所想，急客户所急，让客户真正感受到我们银行的优越性。

5、内抓管理，外树形象。

“没有规矩不成方圆”，加强员工政治思想理论和业务操作制度的学习，用制度来规范行为，提高工作效率，同时，找准客户需求与我行制度的结合点，服务好客户，锻炼出一支业务过硬，作风优良的队伍。充分利用宣传工具，鼓励员工反映好人好事在新闻媒体上进行报道，扩大社会影响。

各位领导、各位评委，我来参加这次竞聘是责任感和使命感的驱使。不管成功与否，我将一如既往为工行发挥自己的光和热。

谢谢大家!

**岗位竞聘最新个人演讲稿范文4**

尊敬的各位领导、老师们：

大家好!

我叫钱小明，这次我竞聘的岗位是：教科室副主任。

工作以来我一直从事数学教学工作，兼任数学教研组长。在完成本职工作的同时，我积极参加学校的教科研工作，先后参与了学校申报的多个课题的研究，作为核心组成员，我都能出色地完成任务。

与此同时我积极开展属于自己的小课题研究，为了拓宽教研的空间，我参加网络教研，在“教育在线”、小学数学教学网，都有了一定的影响。

一份耕耘，一份收获。我先后在区级和市级展示多节示范课与观摩课，撰写的论文有十多篇在省市级发表或获奖。

一位教育家说过：“如果想使教育给教师带来欢乐，使每一天上课不至于单调乏味，就请你把每个教师引入研究的幸福之路。”我很幸运，遇到了一些好的领导和朋友，让我能及早地踏上了这条幸福之路。所以一直以来我对教育科研情有独钟，这次竞聘教科室副主任一职就是希望能通过自己的影响让更多的教师踏上这条幸福之路，真正实现以研促教，以研兴校。

如果这次我能竞聘成功，我将在工作中努力体现两个意识：服务意识，脚踏实地，当好学校工作的“服务者”。责任意识，以身作则，当好学校工作的“落实者”。

希望大家相信我，支持我!

谢谢!

**岗位竞聘最新个人演讲稿范文5**

大家好!

有幸来到咱们这个人才聚济、团结又温暖的大家庭。首先感谢各位领导给我们大家这次公平、公正竞争、展示自我的机会，竞聘上岗是公司用人机制改革的一项新的举措，是顺应企业发展需要的。企业的发展需要人才，为了使企业能在竞争日益激烈的大市场环境中立于不败之地，我们不仅需要服务技能过硬的员工，还需要懂业务、善经营的管理者，只有平时严格要求自己，不断提高自身业务素质，才能把握好每一次展现自身才能的机会，从而实现自我价值。

本人陈\_\_毕业于(个人介简)我现任餐饮部经理，今天竞聘的岗位也是餐饮部经理一职。2年的酒店工作经历，使我对酒店服务行业有了较为深刻的理解，对酒店管理有了较为全面的认识，并在实践中获得了比较丰富的酒店管理经验。多年的一线工作经历，养成了我严谨细致的工作作风，也造就了我敢于面对困难的坚毅品格。

而丰富的从业经验，扎实的业务能力和认真细心的工作作风使我赢得了领导及众多客人的信任和尊重。我相信这些经历会在今后的工作中对我有很大的帮助，要想成为一名合格的经理，它不仅要有一定的专业水平、综合素质、心理素质，还要有良好的人际沟通能力，尽管我有很多的不足之处，但是我会不断加强业务学习，在工作中总结经验。假如这次我能荣幸竞聘成功，我的工作设想是：

1、沟通问题。做为一个管理者要学会沟通、善于沟通，我们应该用自己的热情把快乐传播到每一个员工的心里面，给员工创造零距离的沟通，让员工在一个无压的环境中工作，充分发挥员工的积极性。

2、工作方法。一个优秀的管理者要学会人性化的管理制度，要学会调动员工的主观能动性。员工不行可以教，好的员工就应该给与充分的信任，有了充分的信任才能有和谐的管理制度和服务意识。

3、服务意识。我们服务行业一直提倡顾客就是上帝，其实服务是相互的，用主动、周到、热情的服务换来客人的愉悦和灿烂的笑容，也就是自己最大的快乐。做为一个管理者你首先需要的就是敬业精神。而这种精神就是责任，对自己，对集体，对社会的责任和义务。

我今天的演讲虽然是毛遂自荐，但却不是王婆卖瓜，自卖自夸。我只是想向各位领导展示一个真实的我。我相信，凭着我的个人素质、爱岗敬业、脚踏实地的精神，对工作的热情，我的管理经验，我一定能把餐饮部经理一职的工作做好。请给我一个机会，我决不会让大家失望。最后以一首自编的对联来结束我的演讲，上联是胜固可喜，宠辱不惊看花开，下联是败亦无悔，去留无意随云卷，横批是竞聘上岗。

**岗位竞聘最新个人演讲稿范文**

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