# 演讲竞聘优秀演讲稿10篇范文

来源：网络 作者：深巷幽兰 更新时间：2025-07-15

*所谓“竞聘上岗”，是指对实行考任制的各级经营管理岗位的一种优秀人员选拔技术，如果它用于内部招聘，即为内部竞聘上岗。下面小编给大家带来关于演讲竞聘优秀演讲稿，希望会对大家的工作与学习有所帮助。演讲竞聘优秀演讲稿1各位老师、同仁：大家好!今天本...*

所谓“竞聘上岗”，是指对实行考任制的各级经营管理岗位的一种优秀人员选拔技术，如果它用于内部招聘，即为内部竞聘上岗。下面小编给大家带来关于演讲竞聘优秀演讲稿，希望会对大家的工作与学习有所帮助。

**演讲竞聘优秀演讲稿1**

各位老师、同仁：

大家好!

今天本着挑战自我，展示自我的心态走上今天这个竞聘舞台，此时此刻，内心除了兴奋与紧张之外，心中还装了两样东西：一是感恩，二是自信。感谢领导和同事多年来对我工作的信任和认可，没有他们我走不到今天，更不会站在今天这个竞选的舞台。对于今天的竞选我信心满满，希望用我的工作能力和实力打动在座的各位老师。

我要竞聘的是区域店长一职，下面做一个简短的自我介绍，我叫\_\_\_，现任\_\_\_区\_\_\_店店长，自进公司以来已有四年有余，这四年来，我以严格的标准来要求自己，工作中我追求及时性和实效性，我认真负责，兢兢业业，对待顾客细心周到范文网、微笑服务，对待同事，真诚相待、和睦相处。四年来，我收获了很多珍贵的荣誉，20\_\_\_年被评为“优秀店长”。

四年的工作经验使我各方面的能力都得到了提升，也使我相信机遇和挑战并存，艰辛与成功同在。领导的关怀，同事的支持，团队的和谐融洽，使我更加坚定了实现自我价值的信心，今天能够站在这里和众多伙伴参加这一职位的竞选，我认为我的个人优势在于：

1.对于这份工作的高度热忱。

2.具有较强的积极性

3.具有挑战自己不断学习和完善自己的欲望!当然、也有很多的不足、这需要我在以后的工作中不断的学习弥补。

对于区域店长，我的理解：

店长到区域店长的角色转变的认知：一名优秀的店长并等于会是一名合格的区域店长!

我们在管理范围上是更加的广义化，服务的人群更加广泛化。这就需要我们具备较好的工作素质和较强的工作能力来协调区域的各项工作，从而达到公司的各项要求与指标!

首先，我们在公司中扮演的角色：

一是‘传递者’，作为传递者必须要有个人独特的影响力。
能将公司的各项任务通过有效的手段下达给自己的团队执行、从而达到公司的预期效果。并且我们自身要有高标准的要求以及个人素质、才能将积极向上的正能量传递给我们的团队!

二是“执行者”，我们的工作的原则是：执行、执行再执行。能够将公司的各项工作落实到位，需要我们要具备较好的执行力。如何才能提升我们的执行力呢?我认为：

1.端正自己的工作态度

2.树立强烈的责任意识和进取心

3.务实于行

4.着眼于快

5.取胜与创新

作为一名区域店长，我给自己的岗位职责进行了定位：

1.要一手抓“管理”、一手抓“营销”，既要管理得当，又要营销跟的上。

2.要根据公司计划。制定合理的业绩指标。带领团队更好的完成计划指标!

3.商品的进销存以及结构优化：对于门店的经验品相，根据实际情况进行完善。确保我们的经验品相的完善，并且跟进区域门店的商品库存的周转。

4.建立区域门店的店面形象、切实跟进门店的基础和现场管理情况。确保达到公司的基础水平和为顾客营造较好的购物环境。

5.控制费用：严格控制成本和降低损耗针对可控费用：人事费用、行销费用、资讯费用、维修费用、和营运费用最大化的降低。

6.协调上级与下级的工作沟通。对于上级的工作分配的执行与下级工作的开展的分配

7.人员的培训与人才的培养、对区域的学员的培训跟进和做好人才的储备

8.区域门店的正常运营安全等因素的排查解决和突发性事件的有效解决。

9.做好监督、跟进团队成员的工作完成情况通过有效的考核手段达到预期的效果。

我一直认为“没有完美的个人，只有完美的团队。”那么如何才能打造一支具有高效协作、具有高度激情的的团队呢?做为一名区域店长我认为要做到以下几点：

1. 有明确的计划、和自己的工作进行系统化的分类处理和梳理出明确的思路和完成的时限

2. 做好自我的管理、树立良好的榜样形象。(有良好的自我认知、自我成长能力，积极的忍耐力、开朗的性格、包容的心)

3. 必须 了解各门店的运营状况、对门店的运营问题发现的敏感度。

4. 要有处理事情，考虑事情以大局为重的轻重分辨。具有应急、应变的能力。

5、 要具有有较好的工作技能指导下属的工作和要有较好的影响力和说服力

6、对于下属的考核：要公平、公正。公开。

7、对于下属，要给与时刻的关心，做到工作上是领导，休闲时是朋友，不搞特殊化，违反相关规章制度时要一视同仁。

如何才能提高工作效率：

1.常问自己时间去哪里了?做好每日时间分析、分清习惯的好坏 ，找出;浪费时间的事情和原因、找出没有多大意义的事情摈弃掉。

2.设定先后顺序、每周的工作计划 时间的分配和行动指南 将优先考虑的事情进行合理的日程安排
学会控制中断问题的处理时间(求助或者咨询不失为是一个好方法)

3.提高自己的分派能力：学会授权 和分派(将自己的区域内部也相对于一个小公司进行事项的明细划分、和其他事情进行的指派)从而达到减轻自己的工作量

古人说：“不可以一时之得意，而自夸其能;亦不可以一时之失意，而自坠其志。”我将以这句话自勉，如果公司需要我在原岗位继续工作，我会服从分配，将一如既往的努力工作。作为这次竞聘上岗的积极参与者，我希望自己能够获得成功。希望各位老师能够给与我支持!谢谢!

**演讲竞聘优秀演讲稿2**

敬爱的老师，亲爱的同学：

大家好!

意为班级作贡献的同学一道，竞选班干部职务。我想，我将用旺盛的精力、清醒的头脑来做好班干部工作，来发挥我的长处帮助同学和x班集体共同努力进步我从小学到现在班干部一年没拉下，但我一身干净，没有“官相官态”，“官腔官气”;少的是畏首畏尾的私虑，多的是敢做敢为的闯劲。

我想我该当个实干家，不需要那些美丽的词汇来修饰。工作锻炼了我，生活造就了我。戴尔卡耐基说过“不要怕推销自己，只要你认为自己有才华，你就应该认为自己有资格提任这个或那个职务”。

我相信，凭着我新锐不俗的“官念”，凭着我的勇气和才干，凭着我与大家同舟共济的深厚友情，这次竞选演讲给我带来的必定是下次的就职演说。我会在任何时候，任何情况下，都首先是“想同学们之所想，急同学们之所急。”

我决不信奉“无过就是功”的信条，恰恰相反，我认为一个班干部“无功就是过”。因为我平时与大家相处融洽，人际关系较好，这样在客观上就减少了工作的阻力。我将与风华正茂的同学们在一起，指点江山，发出我们青春的呼喊。当师生之间发生矛盾时，我一定明辨是非，敢于坚持原则。特别是当教师的说法或做法不尽正确时，我将敢于积极为同学们谋求正当的权益如果同学们对我不信任，随时可以提出“不信任案”，对我进行弹劾。

既然是花，我就要开放;既然是树，我就要长成栋梁;既然是石头，我就要去铺出大路;既然是班干部，我就要成为一名出色的领航员!

流星的光辉来自天体的摩擦，珍珠的璀璨来自贝壳的眼泪，而一个班级的优秀来自班干部的领导和全体同学的共同努力。我自信在同学们的帮助下，我能胜任这项工作，正由于这种内驱力，当我走向这个讲台的时候，我感到信心百倍。

你们拿着选票的手还会犹豫吗?谢谢大家的信任

**演讲竞聘优秀演讲稿3**

大家下午好：

我是田娜，走上这个竞聘演讲台，心情激动，我们应该感谢酒店领导为培养人才的良苦用心，竞聘上岗演讲使我获得了一次锻炼的机会，使我成长很快，对我个人的胆量、口才、综合素质提高都有很好的帮助，我希望每一位员工都能珍惜机会，勇敢的站在台上来参加竞聘演讲，不论成败，都会收获很多，转眼间，我来三宝也快一年了，对餐厅的管理制度也基本熟悉，今天我竞聘的是部长一职，之所以竞聘这个职位是因为我具备了以下几点优势：

1、凭着我对公司的热情和信赖，一直以来的不断学习和进步，加上我这一年来的工作经验，我会用最少的时间做最多的事情，凡事做到临危不乱，有始有终。

2、我是一个敬业。坦诚。无私。责任心及强的人，我相信自己能够做到，事事公开。人人公平，精心打造出一支亮丽多彩，精明强悍的团队，以此来回报公司领导对我的苦心栽培。

3、现在我虽然是个礼仪员，但我刚来三宝是个服务员，而且也做了几个月的服务员，对餐厅的服务流程也很熟悉，充分理解客人需求什么，而且也能在第一时间内满足客人的需求，对待客人的投诉也能妥善处理，保证客人来的开心，吃的放心，走的舒心，竞聘这个岗位，我信心十足，作为一名部长，必须要使员工的思想观念转变，从“要我干”变成“我要干”，以良好的心态，热情为客服务，让客人吃美味菜肴，品饮食文化，成为部长以后，我就肩负着管理者的责任，能成功地履行这些责任，我置于一种承上启下的地位，我是领导与员工工作之间的纽带，我可以倾听他们，理解他们，但我的决策必须是从管理方的立场出发的这才是我的上级所期望的，也是我的员工所期望的，做为一名部长，只要你照管好员工，员工就会照管好顾客，而其他就不用你操心了”要想让员工全心全意地为顾客服务，做为部长的你的首要任务就是全心全意为我的员工服务，因为我对待他们的方式会反映在他们对待客人的方式中，爱员工胜过爱自己，员工的利益大于自己的利益，我相信我不会辜负大家的希望，我会尽职尽责勤奋工作，与公司荣辱与共，和同事们共同缔造金三宝辉煌灿烂的明天，以上是我的下一步工作的想法，还需要实践的检验，还需要领导和同事们的关心帮助支持如果我竞争不成功，我将一如继往好好工作，并努力查找克服自己的不足，争取更大的进步可能有许多不足之处，望各位领导和各位评委批评指教如果有幸竞聘成功，我希望与大家一起共同努力，创造三宝美好未来。

谢谢大家!

**演讲竞聘优秀演讲稿4**

尊敬的各位领导、评委、同事：

大家好!

今天我能站长这个讲台上，首先，感谢各位领导给我这次展示自我、施展才华的机会!决定参加这次竞聘前，我曾度德量力，思虑再三，之所以参加个人银行业务负责人的竞聘，一方面，是对分行人事制度改革的拥护和支持，以自己的实际行动做改革的参与者与推动者。这也是作为分行的一员必须敢于接受挑战、敢于接受考验的最好体现;另一方面，是想借次机会锻炼自己，接受大家的检阅与评判，争取更好地为分行发展服务的机会。近年来，在领导的培养下，在同志们的关心与鼓励下，我一直兢兢业业，恪尽职守，勤奋学习，严于律己，政治思想不断成熟，工作经验不断丰富，知识储备不断增长，感觉可以更好的为分行的发展服务，希望有一个进一步施展才华的实践平台。

请允许我作一个简略的自我介绍：我\_\_\_\_\_\_年加入中国共产
党、\_\_\_\_\_\_年到支行工作，专科为财会专业，本科为计算机应用专业，从银行的一线员工做起，其间干过柜员，支行事后计核，分行督导员，个人银行业务部经理助理，并在证券公司从业过二年，现在\_\_\_\_\_\_岗位工作，至今已有\_\_\_\_\_\_年。经过慎重考虑，我决定竞聘个人银行业务负责人岗位，我的竞聘报告主要分三部分：

一、对个人银行业务负责人岗位的认识

个人银行业务负责人岗位具体职责是：对本行个人银行业务的发展规划、市场份额、指标完成情况、市场客户营销等负责;对全行个人存款、个人贷款、银行卡、证券代理、电子银行业务负责;对城区网点、县级支行的个人银行业务的管理负责;对个人客户经理、理财中心、个人优质客户、个银产品的管理负责;对个人业务、产品的培训、推广、宣传、营销负责;对整个分行个人银行业务的管理、发展、营销负责;主管全行中高端个人客户、个人理财业务，传统的储蓄业务、银行卡业务、电子银行业务、个人信贷业务等;为客户提供更贴切、更高层次个人金融服务、个人理财服务，做好分行个人品牌银行业务的市场营销工作;关注、分析市场动态及客户需求的变化，及时向上级管理部门反馈市场信息，提出个人品牌银行业务新产品开发建议;建立和维护客户档案资料库，收集、汇编、分析客户资料，发展和稳定优质个人客户，扩大优质个人客户群体为个人客户提供优质综合服务。

二、对个人能力在竞争中的优势分析

对照自身情况和能力，参加个人银行业务负责人岗位竞聘，我具备以下几个方面的优势：

1、具有熟悉各项个人银行业务的优势：几年来的银行业务岗位培训和在业务工作中的实践以及我长期从事个人银行业务经理助理工作，深知个人银行业务在银行工作中的地位、作用;明白做个人银行业务负责人所必备的素质和要求，悟出了一些做好管理工作的方法策略，在业务管理、指导，风险制度建立，协助领导工作等方面取得了一定成绩，目前基本可算该项业务的权威。

2、具有较全面的组织、协调和管理能力优势。具有良好的交际沟通能力和团队合作精神。能团结同志，正确处理与领导和群众的关系。工作思路清晰，头绪分明。具有较强的口头表达和文字综合能力。我在日常生活和工作中注意不断地加强个人修养，以明明白白做人，实实在在做事为信条，踏实干事，诚实待人。经过多年学习和锻炼，自己的业务能力、组织协调能力、判断分析能力、领导掌控能力都有了很大提高，能够胜任个人银行业务负责人工作。

3、具有正直的人品、良好的修养及优秀的作风。工作责任感强，勇于开拓进取。公道正派，与人为善。吃苦耐劳，率先示范。始终认为：沉默是金，忍让是银，帮人是德，吃亏是福。注重个人修养，平时抓紧一切时间学习，努力使自己成为一个有知识有修养，品德高尚情操纯洁的人。

4、爱岗敬业，有强烈的责任感。在日常工作中，为解决个人客户的疑难问题和遗留障碍，我经常加班加点，不计个人得失。把客户满意的作为自己的最大追求。每当有新业务推出时，我总是先使用并全面了解其功能、优点。在上门服务和遇见客户询问时做到有问必答，回答详细，并尽力推荐他们使用适合他们的个人银行业务。在服务的同时我注意与客户建立良好的人际关系(尤其是大客户)，第一次上门服务时我都会留下联系号码以便用户遇上问题后第一时间通知我，我的优质服务为我赢得了很多大客户的好评。

三、竞聘上岗后的设想及措施

假若我能够竞聘上岗，我打算从以下几个方面配合做好个人银行业务负责人一职，提高个人银行业务拓展工作质效，树立个人银行业务优质的形象。我的目标是：我与个人银行业务共发展。

1、加强学习，全面提高自身素质，当好配角。努力学习各种新知识，适应形势发展的需要，为领导的决策提供有价值的参考。在思想上树立主人人公的观念，以全局为重，以事业

为重，敢言，直言，能言，善言，将自己的才智毫无保留的贡献出来，不计个人得失，不当摆设。在工作中，我会

维护银行形象，维护班子形象，讲团结顾大局。拉偏套，使正劲，摆正位置，当好主角。做到三个服从，即个性服从党性，感情服从原则，主观服从客观。做到服务不缺位，主动不偏位，融洽不空位。让领导放心，群众满意。

2、优化网点布局，拓展业务开发，提高经济效益。一是搞好市场开发。一方面扩展外延，不断调整支行和网点个人银业务营销经营布局。优化网点和自助设备布局，做大做强优质网点，取得业务发展和效益的最大化。采取区别对待，择优扶植政策，对规模大、效益好的客户实行倾斜政策，优先发展;对于规模小、效益一般，但有发展潜力的客户，要设身处地的为客户服务，为客户着想，留住客户;对于在保本点以下的众多零散客户，也要竭诚服务，凝聚人气，开发潜在客源。以增强整体规模优势，充分占有市场份额。另一方面，拓深内涵。通过转换经营机制，充分调动员工积极性、主动性和创造性，建立综合考核评价体系，强化业务成本核算，转变工作作风，提高办事效率，以信誉赢得客户，占领市场。二是本着优化、改良、补充的原则，促进原有传统业务与新业务的共同发展。目前在传统个人银行业务的补充上建议开发通知存款、养老保险业务、儿童智力投资业务、节日纪念储蓄和储蓄债券等。提高个人业务的科技含量，推出高品味、多元化的金融工具。如：自动转账服务、货币市场存款账户、货币市场存单、可转让定期存单、定活两便存款，通知存款、礼仪存款、住宅存款、个人退休存款等。另外，可以开发使用个人支票、旅行支票、多功能的银行卡，大力发展自助银行、电话银行、网上银行等服务手段。对已基本定型的新客户要根据市场变化不断完善。如大额可转让存单、定额储蓄存单可以改进为面值固定、不记名、不挂失，可在债券市场上转让、利率浮动和价格随行就市的储蓄债券，使之具有流动性和赢利性的特点。三是抢占商机，加快发展中间业务。目前在发展传统的代理和代保管业务的基础上，可大力开办证券、股票资金代理账户，实行证券买卖时资金自动划转;开设综合理财账户、电话银行、个人外汇买卖等业务;为个人提供投资咨询、信息咨询、保管箱业务;开展资产管理、证券代理、退休金信托等业务。同时减少办理环节，让客户真正感到方便，以此带动存款业务的扩大。

3、适应市场新变化，扩大个人金融服务的市场份额。积极发展方便快捷的支付手段。当前，异常活跃的个人投资和金融活动无一不需要相应的金融产品和服务，而品种单一的传统储蓄业务已远不能满足居民个人对金融产品的需求，消费者迫切需要银行为他们提供品种齐全、高水准的个人金融服务。我们将本着方便、安全、高效的原则，积极推出适合个人投资和金融活动的支付手段，同时还可放宽限制条件，准许他们使用方便快捷诸如个人支票、银行承兑汇票等结算服务方式。同时适应客户多层次需求，大力发展小额个人融资业务。当前，人们对住房、医疗、养老、待业、子女教育等方面的热点问题倍感关注。因此，我们要在发展小额存单抵押贷款基础上，根据民营、个体经济的日趋活跃，可提供个体私营经济贷款、民营开发贷款;根据住房货币化的改革实施推出个人住房贷款;根据国家启动消费扩大内需政策的陆续到位，提供家庭耐用消费品贷款和汽车消费贷款;根据国家发展教育产业和高校扩招精神，提供教育助学贷款等等，以贷款拉动存款。还要开发和建立业务信息决策管理系统。包括本行零售业务市场的发展现状，金融同业市场发展现状，市场潜在需求等等。通过调查研究、资料筛选、分析论证，对业务发展前景作出可行性预测和决策，从而更好地抓住市场，把握商机，及时有针对性地开发和推出业务品种，赢得主动。

4、开拓进取，创新客户业务方法。做强做大个人银行业务市场，需要综合型、成长型的业务同时发展，要用战略眼光看待个人银行业务工作，从可持续发展的高度认识个人银行业务的重要性，转变惯性工作观念，淡化任务指标观点，树立释放全员创造力，拼抢市场总份量的个人银行业务新理念，明确个人银行业务业绩是考核每位员工全面能力的重要指标，尤其是检验我们全局观念和应对挑战能力等素质表现的最重要指标。按照2：8定论原则，继续做好大型客户的个人银行业务，以大型企业、房地产市场等为基点，进一步拓展个人银行业务的多层面，多行业的渗透性，对排名前20名的中小客户实行精细化的.管理，做到定期走访，定期调查，定期回访。有针对性地加强业务培训，培养真正的个人客户经理服务和个人理财业务经理，明确其营销职责：负责各自活动区域的客户服务、资金组织、市场调查、新产品推广及资产业务的调查跟踪等;规范其营销行为：讲究营销策略，洞察市场动向，掌握同业动态，了解客户需求。做到办一联二想三，细分市场

和客户，建立信息

资料库，编织业务拓展网络，主动出击争抢先机，向客户营销一揽子产品、提供一揽子服务。做到都有一张触角灵敏的关系网，亲友的亲友，客户的客户都网罗其中，做所在社区的地保，熟悉社区社会经济情况，密切联系社区头面人物，成为他们的经济顾问、理财参谋和业务助理，以真诚和付出博取他们的信任和回报，使他们成为我行的信息员、宣传员和协储员。

5、拓展服务理念，打造优质服务品牌。本着银企双赢共谋发展的服务宗旨，秉承心系万家个人银行业务拓展的服务理念，追求我与银行共发展的服务目标，坚持以客户为中心，拓展服务理念，打造服务品牌。对综合实力强、经营管理规范、业绩良好、有品牌优势、资信良好的企业和个体商户，尤其是资信20强的企业，加强业务合作,为开发商、消费者等提供限时、首问责任制评估、快捷办理的优质服务。发挥网上银行功能，与中介机构合作，不断推出金融服务与个人理财服务，研究开发社区智能卡，既可以为客户提供银行卡的各种服务，又能提供物业管理服务，如小区身份认证、车辆停泊、小区内消费、代交各种税费等。

继续为大型楼盘提供包括现场服务在内的各项快捷方便的服务方式，供不同层次、不同需要的客户选择和全方位的金融增值服务。借鉴人力资源是企业文化的核心，客户至上是企业文化的灵魂，品牌形象是企业文化的关键，产品创新是企业文化的升华的经营理念，实施服务环境规范、服务形象规范、柜台服务规范、外勤营销规范和检查督促规范，从客户的利益出发，永远把客户的利益和需求放在首位。

在规范化服务达标基础上，推出首问责任制、一次性告知制、同岗替代制、限时办结制、办事制和例会制;率先在同行业中推出智能排队管理系统，较好地解决客户在服务中所遇到的各种排队、等候、拥挤和混乱等现象;在柜台设立vip客户绿色服务通道、党(团)员服务岗、老人及残疾人窗口等，为客户提供差异性、个性化的服务。成立服务举报中心和服务纠察队，把服务违规违纪现象控制在萌芽状态。体会服务就是品牌、服务就是管理的深刻内涵，为个人银行业务的增长奠定了坚实的基础和良好的环境。

尊敬的各位领导，各位评委，在我的竞聘演说结束时，我还想说的是，我也许还不成熟，也许还有这样那样的欠缺，我会努力努力再努力，不断完善自我，追求自我，超越自我，做一个全面发展的人。西方一位哲学家说过：给他一个支点，他会把地球撬起来。我要说的是：给我这个职位，我一定会做得更精彩!

谢谢大家!

**演讲竞聘优秀演讲稿5**

敬爱的老师、亲爱的伙伴们：

大家好!

今天我能荣幸地站在演讲台上发表讲话，感到非常的自豪，当然，这也少不了同学们的支持与老师的关心和鼓励!

班长是一个许多同学们都向往的职位，需要一个有能力、有爱心的人来担当，我不敢说我是最合适的，但我敢说我将会是最努力的!工作锻炼了我，生活造就了我。戴尔卡耐基说过“不要怕推销自己，只要你认为自己有才华，你就应该认为自己有才华，你就应该认为自己有资格提任这个职务”。
所以我相信我有能力担任这一职务。

首先，我有信心当好班长，我的学习成绩不算差，在集体中有一定威信和影响力。其次，我有管理班级的能力，敢于负责，如果我能够当上班长，那么我一定会任劳任怨，严于律己，管理好班级，提高同学们的学习成绩，让我们的班级成为全年级的佼佼者。而且，我拥有一个不会轻易发脾气的好性格，绝对可以满足班长平易近人的要求。我热情开朗、热爱集体、团结同学、拥有爱心。

假如我竞选上了班长，我会严格要求自己，为同学树立榜样，相信在我们的共同努力下，充分发挥每个人的聪明才智，使我们的整个班级形成一个团结向上、积极进取的集体。

假如我竞选上了班长，我会把班级活动作为展示特长、爱好的场所，把学习当作一种乐趣，在集体里互帮互助。

假如我竞选上了班长，我将用旺盛的精力、清醒的头脑来做好这项工作，帮互助。

假如我竞选上了班长，我会真正做同学的好朋友，老师的好助手。马行千里知其是否为良驹，人经百事知其是否为栋梁。我会用自己的实际行动证明自己的能力。既然是花，我就要开放;既然是树，我就要长成栋梁;既然是石头，我就要去铺出大路;既然是班干部，我就要成为一名出色的领航员!流星的光辉来自天体的摩擦，珍珠的璀璨来自贝壳的眼泪，而一个班级的优秀来自班干部的领导和全体同学的共同努力。

我想我们都应该当个实干家，不需要那些美丽的词汇来修饰。假如我落选了，说明我还有许多缺点，我将继续自我完善。

班长就是架在老师与同学之间的一座桥梁，能向老师提出同学们的合理建议，向同学们传达老师的苦衷，我一定会主动为同学服务，为老师分忧。给我一次锻炼的机会，我会经得住考验的，相信在我们的共同努力下，充分发挥每个人的聪明才智，我们的班务工作一定能十分出色，我们的班级一定能更上一层楼!

请老师、同学们相信我，支持我，投我一票，我一定行，谢谢大家!

**演讲竞聘优秀演讲稿6**

尊敬的各位领导、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、提高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，感谢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。亲眼见证了单位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，单位翻天覆地的变换，我看在眼里，乐在心里。因为，我是其中的建设者，也是单位发展历史的见证者。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。我愿意为单位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，不断提高工作水平

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，提高自我，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

物流工作是与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，全面提高素质

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。要根据单位业务的需要，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，努力提高工作质量。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

我会以服务单位经营发展为己任，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，做好单位的财务工作。

各位评委、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!

**演讲竞聘优秀演讲稿7**

尊敬的各位领导、亲爱的员工朋友们：

大家好!首先，感谢酒店领导对我的信任和支持，感谢你们给我这次参加竞聘的机会。我叫，这次竞聘的岗位是酒店培训主管。这次竞聘的机会对我来说是一次机遇，更是一次挑战，借助这次难得机会，我本着锻炼自己，提高自己的目的，展示自我，接受批评，同时也想通过这次公平竞争，寻求动力，施加压力，提高自己。

我今年岁，本科毕业，持高级中学教师资格证书，普通话水平二级甲等，心理咨询师中级职称等，曾从事教师职业四年，担任过学校团委书记、班主任等职务，并多次获得各种奖励。我之所以竞聘这个岗位，我认为自己有条件、有能力做好这个工作。理由有三点：

一、具有良好的职业道德和强烈的事业心。到酒店工作三年以来，在工作中兢兢业业，尽职尽责，领导安排的各项工作我都乐于接受，并尽力把工作做到最好。说实话，服务行业本质上是苦与累、平凡与无私的。没有鲜花陪伴，没有掌声共鸣，没有丰厚的收入，没有豪华的享受，有的只是工作的忙碌，有的只是沉甸甸的责任。所以我认为有一颗强烈的事业心是做好服务工作的基础。

二、具有较为扎实的专业知识、实践经验和虚心好学的工作作风。自到长城工作以来，我始终不忘学习，勤专研、善思考，多研究，不断的丰富自己，提高自己，从一名的普通的服务员走上大堂副理的岗位。在平时的工作中，我能和同事们友好相处，小事讲风格，大事讲原则，虚心向每一位老员工请教。在这几年的工作中，我曾多次对本部门新入职的员工进行在岗培训，并达到了预期的培训效果，同时我还能利用自身的技术优势，帮助同事制作课件，把自己掌握的技术毫不保留的教给大家。

三、具有较好的年龄优势和较强的工作能力。我身体健康，精力旺盛，敬业精神强，能够全身心的投入到自己的工作中。培训工作的实质就是为员工服务，为员工和企业的成长把握好风向标，四年的学校工作经历，使我具有一定的教学组织能力，应变能力和对课堂的驾驭能力，在长城三年的工作里，使我对员工的分析能力和培训能力都得到了很大的提高。

假如这次竞聘上岗能成功，我将在酒店领导的领导下，以积极的态度饱满的热情和勇于创新的精神去服务企业、服务员工，用自己的勤劳和智慧做好以下几个方面的工作：

一、认清培训工作在整个管理工作中的重要性，使员工不仅仅能胜任工作，还让员工有分析问题和解决问题的能力，不断增加新的技能，卓有成效的在团队中工作。通过培训增强企业组织的吸引力，强化员工的献身精神，使员工在工作中感受到个人的成长和发展。

二、结合酒店的特点和员工的实际情况配合各岗位的要求，设计并开展丰富的实践活动，努力调动员工的学习积极性，考虑员工成人教育的特殊性，根据岗位具体需求，制定不同的培训计划。从而有效的提高员工的专业技能水平，确保培训质量稳中有升。

三、加强个人修养，练好基本功。进一步树立强烈的事业心和责任感，加强自己的工作能力和工作艺术，顾全大局，维护企业良好形象，力争在培训中体现实力，在工作中保持动力，在创新中增加压力，在与同事的交往中凝聚合力。

最后，作为工作在一线的员工，我深知服务工作的繁杂与艰辛，也明白培训工作在

企业运行中的地位和重要性。我将凭借自己的认识与经验，努力将员工作为一个真正的学习主体去考虑，并把他们放到学习主导的位置上，充分调动积极性，确保培训成功。我坚信在以后的工作中有各位领导的指点迷津，再加上我的虚心努力，自己完全能胜任培训主管的工作。

各位领导各位同事，古人云：\"不可以一时之得意，而自夸其能;亦不可以一时之失意，而自坠其志。\"竞争上岗有上有下，无论成功与否，我都将以这句话自勉，一如既往的勤奋学习，努力工作。最后我想用一句话结束我的演讲，那就是\"给我一次机会，还您一个满意。\"

我的演讲结束了，谢谢大家!

**演讲竞聘优秀演讲稿8**

尊敬的老师，亲爱的同学们：

大家下午好!

我是王卓然。很高兴能站在讲台上谈自己的想法。希望大家听了能够支持我，我这次竞聘的是班长。

我们四一班，是一个优秀的班集体，是个一百多人的大班，需要加强管理。我会发现我们的优点，更会发现缺点，让我们这个班集体变得更优秀!班长，在我心中是一个很重要的职位，它可以起到模范带头作用，所以我会以我的实际行动证明我能行，我能胜任这份神圣而艰巨的任务!

如果我能当上班长，首先我会让老师和同学们多给我提宝贵意见。其次，我会成为老师和同学们沟通的桥梁，帮助大家搞好师生关系。第三，团结其他班干部，同心协力搞好班级纪律、卫生、学习等。第四，动员组织小组长和成绩好的同学去帮助成绩稍差的同学，特别是作文写作，让大家共同提高!第五，我会同身作则，上课认真听讲，下课文明礼貌，认真完成作业。第六，我可以和同学们和睦相处，用幽默的语言去跟他们讲道理。如果学习得累了，我会弹首钢琴曲，或和大家唱首歌，陪大家做游戏，让大家像生活在一个大家庭里一样快乐。最后，我还会成为老师的好帮手，管理好班级，给大家创造一个良好的学习环境。

如果我竞选不上也没关系。不过我有信心竞选上班长，希望大家投我一票，谢谢大家!

**演讲竞聘优秀演讲稿9**

敬爱的老师，亲爱的同学们：

大家好!

我与大家共同学习、共同患难已经五年了，彼此之间都非常了解。我知道，从前我当的班长有点不合格。但这次再也不会像从前那样了。

假如我在当上班长，我一定会和班委、同学们一起搞好班级的每一项活动，不让其他班级超越我们。

假如我在当上班长，我会主动带头，在班级里组织几个学习小组。让小组中学习好的同学，帮助暂时学习差的同学。让班级中的每一位学生都拥有优异，的学习成绩让班级总成绩永远名列全校第一。

假如我在当上班长，我会把老师和学生之间搭起一座沟通的桥，为什么要搭桥呢?因为我知道，有些同学与老师之间比较难沟通，如果搭起了这座桥，我会把同学们的意见反馈给老师，也会把老师的想法和同学们分享、沟通。让师生之间相处的更融洽。

假如我在当上班长，我一定会把我以前的暴脾气、坏脾气，统统改掉。从而学习如何宽容他人、帮助他人、谅解他人。在众人的面前塑造一个全新的形象。

不管结果如何，我的演讲就到这里了。投不投票，决定权在同学们，不过，我是怀着希望、真诚的心，希望在一起相处五年的同学们能投我一票。

谢谢大家!

**演讲竞聘优秀演讲稿10**

尊敬的各位领导、同事，

大家好!今天我怀着既矛盾又坦然的心态再次走上这个特殊的竞聘舞台，按照支行实行公平、公正、公开的竞聘方案，我想这是支行为了选拔合适人才，营造一种奋发向上的企业文化形象，激发干部职工积极工作及建立和谐支行的有效手段。本人大家都很了解我就不再做自我介绍，下面向各位陈诉我的竞聘报告。

一个人的工作岗位有所不同，能力有大小，虽不能惊天动地，但务必兢兢业业，这是做工作之根本，也是我对待工作的态度。我深知办公室主任这一职务既是一份责任，更是一份义务，因此工作中必须勤奋敬业，恪尽职守，我们在座的基本上靠这份工作养家糊口，所以我也把支行当着我的家，我每天和大家朝夕相处深知只有大家兴旺了，我们小家才能发达，当前我行正处在非常困难时期，所以我们只有共同努力共建美好家园，我相信在范行长的英明领导下，我们即将迎来黎明时的第一抹曙光，一切都将好起来。

三年多的办公室主任经历告诉我应如何当好办公室主任1、要勤于政务，当好领导参谋和助手;2、搞好服务，做干部职工的朋友和公仆;3、勤管理，为支行全局做好后勤保障;4、协调各部门日常工作，5、负责会议组织、文秘、档案、机要、保密、保卫，信息等工作的正常开展;6、制定和实施各项管理制度。办公室工作具有综合性，广泛性，从属性、服务性和琐碎性特点，头绪繁杂，任务艰巨。如果我竞聘成功我将如此开展工作：

一、加强修养，灵活处事。

作为办公室主任，首先务必做到“三个服从”既个人服从组织，感情服从原则，主观服从客观，做到服务不欠位，主动不越位，服从不偏位，融洽不空位。其次做到“三个适度”既冷热适度，本人从不搞拉拉扯扯，吹吹拍拍，进行等距交流相处;刚柔适度，对事要当断则断，不优柔寡断;大小事适度，既大事不糊涂，小事不计较，做到对同事多理解，少埋怨。多情谊，少冷漠。刺耳的话冷静听，反对的话分析听，批评的话虚心听。力争在服务中用真心换你心，在工作中变压力为动力以增强全行的凝聚力。

二、正确定位、当好角色。

办公室主任一要为行领导当好参谋，二要为全行事物当好主管，具体的说就是当好五个“员”。一是献计献策，当好“咨询员”。认真贯彻上级行的方针政策，领会和把握时代脉搏，不断学习提高自身素质，积极主动地站在全行角度去思考问题，提供信息，出谋划策。二是立足本职，当好“服务员”进一步提高掌握公文处理和办公自动化操作，让领导能及时掌握正确决策而无后顾之忧，密切联系全体同事，倾听职工呼声，勤奋努力，甘心服务。三是搞好关系，当好“协调员”注重团结，顾全大局，对外树形象，对内搞服务，努力配合领导搞好方方面面的关系，确保我行工作良性开展。四是搞好宣传，当好“信息员”信息调研是我行的对外窗口，以身作则搞好信息调研是办公室主任应尽的职责，今后我将努力在这方面狠下功夫。五是加强管理，当好“管理员”制定和完善各项管理制度，做到责任明确，任务具体，以身作则，公平公正。

三、发挥优势，勇挑重担

充分发挥自身眼快腿勤优势，把各项工作做在前面;发挥懂财务的优势，为领导献计献策，开源节流，增收节支，发挥宣传优势，大力宣传我行工作职能，努力做到严格要求，严密制度，严守纪律，勤学习，勤调查，勤督办。以共同的目标团结人，以有效的管理激励人，以自身的行动带动人。努力做到大事讲原则，小事讲风格。我将用真情和爱心去善待我的每一个同事，使他们的人格得到充分尊重，给他们一个宽松的发展和创造空间。我将用制度和岗位职责去管理我的同事，让他们像圆规一样，找准自己的位置;像尺子一样公正无私;像阳光一样，给人以温暖;像竹笋一样节节高。努力争取行领导对办公室工作的重视和支持，使办公室工作管理制度化，服务优质化，参谋有效化。让办公室成为行领导的喉舌，沟通群众与领导之间关系的桥梁，宣传和谐文明的窗口，宣传农发行事业的阵地。

style=\"color:#FF0000\">演讲竞聘优秀演讲稿10篇

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