

竞聘主管演讲稿范文锦集（25 篇）

精选竞聘主管演讲稿范文锦集（通用 25 篇）

精选竞聘主管演讲稿范文锦集 篇 1

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！首先我很感谢企业领导能给我这样一次十分难得的机遇，让我站上这个讲台，同时我也充满了必胜的信念，做好了勇于拼搏、敢挑重担的准备。乖乖兔团队是一个充满活力、充满激情的团队，就是这个由 80% 年轻队员组建的团队，用一种年轻特有的方式感染着唐顿集团所有的员工，这种特殊方式就如同一股清新的力量不断的在推动我们前进，也推动我走向这个讲台！

我叫姬翔，20__年毕业于上海电影艺术学院，摄影摄像专业，13 年从中央广播电视大学汉语言文学本科毕业。20__年我参加工作，13 年来到乖乖兔，可能很多人会疑问，你才来到乖乖兔 1 年都不到你凭什么，有什么资格去竞争摄影主管这个岗位，我觉得这里不是事业单位还要论资排辈，这是一个公平竞争的企业，每一个人都有权利去竞争每个岗位，法国浪漫主义作家雨果曾说过“所谓活着的人，是勇于挑战，敢于攀登命运高峰的人” 今天我就想挑战一下自己，证明自己还活着，并且我还要活得更好。

竞聘主管演讲稿范文锦集（25 篇）

精选竞聘主管演讲稿范文锦集（通用 25 篇）

精选竞聘主管演讲稿范文锦集 篇 1

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！首先我很感谢企业领导能给我这样一次十分难得的机遇，让我站上这个讲台，同时我也充满了必胜的信念，做好了勇于拼搏、敢挑重担的准备。乖乖兔团队是一个充满活力、充满激情的团队，就是这个由 80% 年轻队员组建的团队，用一种年轻特有的方式感染着唐顿集团所有的员工，这种特殊方式就如同一股清新的力量不断的在推动我们前进，也推动我走向这个讲台！

我叫姬翔，20__年毕业于上海电影艺术学院，摄影摄像专业，13 年从中央广播电视大学汉语言文学本科毕业。20__年我参加工作，13 年来到乖乖兔，可能很多人会疑问，你才来到乖乖兔 1 年都不到你凭什么，有什么资格去竞争摄影主管这个岗位，我觉得这里不是事业单位还要论资排辈，这是一个公平竞争的企业，每一个人都有权利去竞争每个岗位，法国浪漫主义作家雨果曾说过“所谓活着的人，是勇于挑战，敢于攀登命运高峰的人” 今天我就想挑战一下自己，证明自己还活着，并且我还要活得更好。

现在我一直是乖乖兔的创意中心店的一名摄影师，目前我们管现在有 2 名摄影师 1 名助理 2 名化妆师，这次竞聘对我来说是一次挑战，那么知己知彼方能百战百胜。我想先说一下我的个人有优势和劣势。我是专业学院毕业，经过一定的专业系统的教学 and 培训，有一定的技术基础，但是我认为这都不能代表什么，只有将所学到技术和知识充分的运用到工作当中这才是最重要的。

在工作当中我始终保持充沛的激情和严谨的态度，我觉得工作应该是用来享受的而不是把它当做一种压力，“有激情一切皆有可能”这是我一直欣赏的一句话。激情来源于一种对生活，对工作的态度！不管是对待工作，还是对待生活我都是信心百倍的面对，这也培养了我雷厉风行的工作态度。

同时我也认为，热爱生活得人同样也会去热爱他的工作，我热爱生活，热爱运动，享受着每天的快乐，这种态度也培养了我与人为善的性格，我喜欢与人交流，爱交朋友，我觉得能与其他人一起分享快乐或者同你的团队一起克服困难这是多么令人自豪的一件事。对于我的不足，我也十分的清楚，在主管的工作上我没什么经验，但是我认为没有人一出生就做主管的，都会有第一次，这可能是我学习和挑战的开始，凡是开头难，对于困境并不可怕，可怕的是还没有真真面对就选择了放弃。我不是轻易放弃的人，我认为只有不断的克服困难挑战自己，才能提高自己。

我认为现今我所在的店还达不到创意中心的标准，对于技术方面，摄影风格单一，一直以来还是以韩式风格为主，创意作品较少，人手不足，对于拍摄略显疲态。对于其他店面的摄影师的交流与沟通更是少之又少，整体感觉，团队过于封闭。

今天我要重点讲述，服务这一块，很多人都认为，摄影师只要拍好照片就行，我觉得这种观点不是很成熟，我认为儿童摄影师属于商业摄影，也属于服务行业，既然是服务行业那么服务必然是很重要的，举例如果顾客到店内拍照，门市接待完之后要选衣服，如果摄影师亲自给顾客选那么顾客就会对摄影师影响很满意同时摄影师还能从中发现顾客喜欢的风格，

对接下来的拍摄很有帮助这是其一。其二，摄影师如果能在日后的选片时记住顾客宝宝的名字，每次见面都要主动迎接和打招呼，顾客肯定也会感觉到摄影师对他很重视这对后期的选片的加片率有很大影响，服务质量上的提高不仅能满足顾客的拍摄需求还能增加我们的工资，那我们何乐而不为呢。

创意中心最近一段时间，由于装修，人员上的调动，一直处于很混乱的状态，我想需要一些规章制度来重新规划和凝聚这支团队，使其步入正常的轨道。给摄影部的规章制度分为三大板块：一，拍摄技术板块：1 摄影部的摄影师必须在拍完照之后，必须对照片进行筛检，并且选出个别张作为今天最满意的照片。2 拍照时每组照片的构图必须不投，按特写，全景，中景等多样变换，3 每周都要进行一次摄影部看片分析，门市也要参加。4 每周从网上选找一些有创意的照片进行模拟。

二，卫生板块：每个人都有负责的卫生区域，每周对卫生检查一次，服装，鞋套轮流进行清洗，每周一次大扫除。

三，服务板块：建立顾客对摄影师的满意机制，满意度最高的进行奖励。（每月一次）

对于团队的培训 and 建设

培训方面，我们要进行技术培训，服务培训和制度考察三大方面。

技术培训，先是店内部培训然后是店与店培训，接着我还想我们摄影部能多和我们集团的婚纱写真的摄影师们进行交流和学习，希望可以吧成人的拍摄方法和技巧融入到对儿童的拍摄当中。

服务培训，店里每月进行一次顾客服务模拟，并且多到其他店进行观察，和其他门市进行交流从他们那学习一些服务技巧。

制度考核：每月进行一次制度考察，考察摄影部对规章制度的熟知度。

团队建设：

还要继续招人，培训新人，每月组织一次集体活动。

精选竞聘主管演讲稿范文锦集 篇 2

尊敬的各位领导、各位同仁！

虽然我到时间不长，但我已深深地感受到这个大家庭的温暖，看到了发展前景。我也确信，我对商业工作充满激情，精力充沛的我，渴望拥有一个能够实现自我价值的舞台。假如这次条件够不上，我将继续努力，在原有的工作岗位上更加努力地工作，更加刻苦学习，做一个合格的_人。假如大家相信我、信任我，能够给我一次机会，我将在新的岗位上勤勤恳恳工作，认认真真做事，清清白白做人，不辜负领导和同志们的希望和重托，将自己的每一份光和热都融化到事业中去，脚踏实地地干出一番事业。

精选竞聘主管演讲稿范文锦集 篇 3

一、个人简介

我叫张岩，现年 33 岁，专科学历，现任职购物广场六楼超市生鲜部自营卖区长。__年 9 月 28 日在路超市工作至今到大商已经有 10 个年头了，曾经先后在大商超市锦州贵州路店工作了 7 年之久，主要在洗化部，百穿部，生鲜部担任卖区长职务，于__年 9 月调入超市购物广场负一层超市生鲜区，后于__年 12 月调入购物广场工作至今，主要负责所辖区的经营与店堂管理的各项工作。工作__年来，在各部门领导的`带领下，在同事们的积极配合下，我认真的做好各项经营及管理工作，圆满完成了公司领导下达的各项任务，部门的相关工作也取得了较大的成绩。尤其在__年至__年，在大商超市贵州路店百穿卖区担任卖区长 3 年多，积累了许多百货，穿品经营管理等相关的宝贵经验，也使自己对超市百货业态从不熟悉到逐渐了解，以至到现在已经深深爱上这份工作。尤其在我们经理的带领和指导下，积极创新思路、勇于挑战，能够及时迅速的完成店内下达的各项销售任务，受到店领导的好评。在工作的 1 年多，凭着自己吃苦耐劳不怕苦不怕累的精神，在今年 2 月还被评为公司的“劳动模范”，当从曾总手上接过了烫金的“荣誉证书”后，我的心情格外激动，回想起过去工作的一幕幕，百感交集。同时这也充分证明了领导对我工作的肯定。“诚恳待人，认真工作，关注细节，做到当日事当日毕“—是我做事待人的准则。

二、对岗位的认识

我竞聘的岗位是__店超市百货超收银区长。随着我国经济建设的不断发展，超市市场竞争机制的逐步形成，国际、国内超市业的市场环境已经趋于合理且竞争日益加剧。必须建立以企业精神文化为基础，以优质服务为运营控制，在不断满足顾客需求的竞争环境中良性发展，才能真正把企业“做大、做强、做久”。因此，在当前竞争激烈的环境下，我们企业如何保障顾客利益最大化，以人为本，是企业生存和发展的基础和关键。

同时，为保证企业财富最大化，我个人认为应按照季节变化，节假日，客流大小，根据竞争对手动态等因素有序、高效的组织卖场，最大限度地挖掘每平方店面、每个销售人员的潜能，提高超市的销售和毛利控制，不断优化、提高，并利用严格的规范流程与新的手段，降低运营成本，使超市在竞争中取得更大的优势。

我认为设立本岗位的目的就是要适应当前的竞争环境，提高我公司运营质量，为一线业务发展做好后台支撑。主要实现以下目标：

- 1、贯彻落实及组织制定各项规章制度、销售指标及任务、人员管理办法，库存计划，保障卖场的安全、高效、稳定运行。

- 2、加强检查、监督力度和人员能力开发，组织店内、店外促销活动，作好人员调配、商品排列、布局，协调、配合厂家的现场促销，有效降低企业运营成本。

- 3、及时、准确、有策略的开展市场调研，确保价位优势及合理利润并制定针对竞争对手灵活、阶段性的对策。

- 4、掌控超市本部门的库存情况，执行安全库存制度，提高资金使用率，加快资金周转。

- 5、组织业务专项培训，提升员工的业务知识和销售服务技巧，监督并指导对员工下达促销商品的了解及主推情况。

- 6、保证上级公司制定的命令、授权及任务等在部门得到畅通

传达，充分理解和有效执行，并对结果及时进行反馈、分析。

以上六个目标是相辅相成的，部门销售人员整体水平的提高，必将能够保障我店销售的安全、高效、稳定运行，也必将降低企业在运行损耗方面的各项运营成本。

三、工作设想

如果这次我能够顺利竞聘成功，我将做好以下工作履行自己的岗位职责： 1、协助各部门搞好店面销售，提高岗位执行力，高质量的做好计划、组织、领导、控制和管理的工作，同时建立和规范一系列规章制度，使岗位职责明确，做到规范有序，有章可循。

我认为：作为部门主管，是分担超市总经理对部门管理的分担者，因此，我要摆正自己的位子，严格做到：工作主动积极不越位，协助管理不越权，加强团结不分散。充分调动部门员工的工作积极性，发挥他们的聪明才智；加强内部员工的服务技能培训，提高整体员工的服务销售水平。加强各项运行维护管理制度、作业流程、管理办法的执行力度，做好监督、检查、指导、考核，使得各项维护工作能够贯彻、落实。

2、努力完善自我，提高工作能力

虽然我在百货工作了3年多，累积了一定的工作经验，但是在超市零售行业一日千里与时俱进的今天，尤其是在店面运营和管理方面，如何加强零售经营与营销的业务能力上，在强化一线销售人员服务意识，做好本职工作上，将会是一个需要认真学习，不断发展的领域。只有不断努力学习，深入实践，才能做到与时代同步，担当起超市领头军的任务。我有信心不断完善自我，努力把自己的工作做好！

3、探索创新解决问题的方法。加强员工交流和对外协作能力，在不断提高自己水平的同时，还应该能够组织各方面力量，充分为公司的销售，提供更加完善的服务。另外还要加强部门销售人员的交流与培训，组织更多更高水平的培训，提高整体销售意识和服务水平，以保证部门的销售稳步提升。

4、加强新品引进，利用先进的促销方法进行创新销售，提高销售业绩。

作为一个零售超市，我们在为用户提供优质产品及服务的同时，也应该充分利用自己的资源和行业优势，为本企业树立良好的企业形象。众所周知，超市零售业是不断发展，不断进步的一个新课题。服务永远面临着挑战，没有一劳永逸、尽善尽美的解决方案，所以在各项日常工作中，不仅要求我们的营业人员随时提升自己的业务能力，还要在各种服务中提出新要求，解决新问

题。最重要的是，我们要在实际工作中，不断创新，不断学习。努力把自己的工作做得更好。各位领导，各位同事，以上就是我对自己基本情况和工作思路的汇报，不足之处，敬请批评指正。

精选竞聘主管演讲稿范文锦集 篇 4

尊敬的各位领导、评委老师：

大家好！

我叫 竞聘演讲稿 ，今年 25 岁，20__年毕业于河南省邮电学校，现在即将修完北京邮电学院通信工程本科专业的学习。毕业后我被分配到数据机房工作，20__年 2 月到网管中心办公网整改办公室负责办公网维护及管理工作，20__年至今在支撑共享中心负责办公网这项工作。这次我竞聘的部门是市场经营部。首先感谢公司领导给予我这次学习和锻炼的机会，同时，借此之机向多年来给过我帮助和关怀的领导、同志们表示真诚的谢意！正是大家的支持和厚爱，才使我有信心走上这个竞选的舞台。

我参加竞聘的理由有三点：

第一点：青春需要理想，梦想不生长于艳阳高照的温床。对于青年人而言，越是新的工作、新的环境，就越富有吸引力和挑战性。市场经营部就是这样一个挑战与机遇同在，压力与动力并存的大舞台，它是塑造和代表企业形象的大使，是沟通和联系社会公众的桥梁，工作强度和工作难度都很高，我认为在这样的环境中工作，能够学到新知识，开拓新视野，挖掘新潜力，有利于自己的全面发展。

第二点，我认为自己具备了从事市场业务所必须的个人素养。

首先，我有较强的敬业精神，工作认真负责，有着严明的组织纪律性吃苦耐劳的优良品质。虽然我是一名女孩子，但是在我的字典里面，没有娇滴滴这三个字。不管是加班加点，还是外出奔波，我绝不会因为自己是女性而退缩。

其二，我年纪较轻，兴趣广泛，思想活跃，可塑性强。我能够很快地接受新事物，适应新环境，融合到新集体中去。

其三、我信奉诚实、正派的做人宗旨，坚持团结而不特立独行，尊重权威但不妄自菲薄，遇事懂得及时征求他人意见，能够与人一道，共同打造一个充满凝聚力和生命力的战斗团队。

第三点，我认为自己具备了从事市场业务所必须的知识和能力。

首先，从 1996 年至今，我进行了近 10 年的数据通信专业的系统学习，工作以来我先后在三个部门锻炼过，从事的主要是网络的维护和优化工作，积累起了比较丰富的网络知识和计算机技术知识。我认为业务工作不仅仅只是一条单行线，如果有了专业技术知识作支撑，就可以更加从容地面对用户，更加自信地面对市场。

其次，我平时注意对公司营销政策的收集和学习，近年来，我进过公司，进过学校，走近过广大普通用户，向他们面对面地宣传公司的营销政策，遇到不清楚的地方我都会立即向人请教，摸清吃透。现在，我已经对公司的经营方针和业务流程有了一个直观和大体的认识。

再次，我性格趋于外向，具有一定的语言文字功底。上学期间经常上台演讲，工作以来又有几次主持大型晚会的实践锻炼，慢慢地积累了一些与人交谈、演讲演说的语言艺术，具备了较好的语言表达能力和组织协调能力，这便于我将心比心，联络感情，与人和谐共处。

这次，如果我能竞聘成功，我不仅只是把它当作对过去工作的认可，而是也要把它作为促我启航的鸣笛。我想，我会和其他同志一道，牢牢把握“深、快、实、准”四个字，即：学习知识要“深”。我会以强烈的紧迫感和责任感抓好学习，诚恳地以身边人为师，以互联网为师，自我加压，勤学好问，联系实际，善于总结，既要融会贯

通业务知识，又要虚心采撷领导和同事们工作经验，尽快转化为自己实际的工作能力。

进入角色要“快”。市场营销部是一个精诚团结、配合默契的团队，进入这个部门我一定要维护集体荣誉，尊敬领导，真诚地与周围同事做朋友，言行一致，与他们建立起志同道合的良好关系，形成合力；我还要尽快地转换角色，更新观念，调整好自己的心态和工作方式，以一种崭新的视觉看待问题，解决问题，使自己的所作所为能够从体现部门的工作性质出发，从适应部门的人文环境出发，从彰显部门的办事风格出发。

基础工作要“实”。市场营销部的部门性质决定了一切工作的出发点始于市场，最后的归宿也是落脚于市场，为此我一定会报着不怕遭白眼、不怕吃闭门羹的态度，多深入市场，贴近用户，采集和整理第一手有用资料，尽可能多地掌握分类别、分层次的情况，便于科学地分析、研究和预测。

提供信息要“准”。要在夯实平时工作的基础上，提高资料分析的准确性和可行性，为领导的科学决策提供事实依据。

如果这次竞聘我失败了，我也不会气馁，说明我离公司对我的要求还有一定的距离，这将促使我在以后的工作中，励精图治，努力学习，勤奋工作，一如既往地为公司的发展添砖加瓦。

最后，我要说的是：青春因理想而激昂，人生因执著而铿锵。

谢谢大家！

精选竞聘主管演讲稿范文锦集 篇 5

各位尊敬的领导、同事：

大家好！

非常荣幸能有这样一次机会，可以和大家同台展示，锻炼和提高自己。经过再三思考，我大胆地选择了自己比较热爱的联社客户部经理岗作为自己努力的主要方向，而我今天演讲的主题是《有责任，有作为》。

首先还是作个简短的自我介绍。我年出生，这个月的18号，是我参加信合工作满整整十年的日子。这十年里，我先后到过和联社；这十年里，我干过出纳、会计，到今天之前的联社客户部副经理；这十年里，我选修了金融、计算机、会计专业，取得了本科的学士学位，也通过了中级职称的'考试。我想为自己的十年做个轻松和自信一点的总结，就是：业务是越来越熟了，工作是越来越顺手了，信用社这碗饭是越吃越有味道了！至于将来，我也相信自己会是随着联社共同成长、共同成熟的一份子。

我有幸成为联社客户部的一员。一年半了，我从大家身上学到了很多，特别是我相当尊重和敬佩的经理。在这个部门，这个岗位上，我头一次觉得有了工作的压力，也有了工作的动力和强烈的兴趣。有人说客户部好，说是挺跑火的；也有人说客户部不好，又是贷前调查，又是组织资金，还管着不良借款一摊子，全是麻烦事，而且风险太大了！说的都没错，可是我要说，我不把它看成风险，而是把它看成是一种责任和一个可以有所作为的空间。客户部，作为联社对外的前台，它要面对的是不同的客户，它要拓展的是更为广阔的市场，它必须守原则，必须遵守规范，但又必须具备一种主动的营销意识，以及开拓和创新的能力。可以说，客户部是我们贯彻省联社“以客户为中心”的经营理念的最前沿，将来还会随着联社业务的发展和壮大被赋予更多的责任，在这儿我一定能得到非常好的锻炼。

正是有了这样一种认识，我干得越久，就越觉得投入。作为客户部的副经理，我要求自己对分配的工作任务必须要落实，必须干出点样子，必须不断地改进和完善。从组织资金到营销卡业务；从对一线柜员在操作上的规范化培训到设法提高他们的服务意识；从做好相关数据的监测和分析到营销客户，我也许能力微薄，但我都尽力而为去做好，并且十分享受这个努力的过程，因为这其中也有我的汗水和智慧。

如果我有幸能得到大家的认可，我将全身心投入到这份值得热爱的工作中去。我会谦虚好学，以勤补拙，充实和提高自己，以早日能胜任这个岗位，能担得下这份责任，而我对此充满设想和期待。

我们将一如既往地做好自己的本职工作，下大力气组织资金。在我社组织资金存款中，低成本存款才占比 30%左右，而单位存款更是只有 6%的占比，经营成本过高，这是肯定不利于一个联社的长期发展的。但是换个角度来说，这也说明我们作为的潜力是很大的。我们将对资金的分布规律认真分析，有针对性地研究服务方略及营销措施，巩固老客户、吸引新客户；我们将主动出击组织低成本资金，特别是营销单位存款，改善存款结构，提高市场占有率，大幅扩充储源。我们将做好贷前调查的工作，在这个防范借款风险的重要环节上，深入、仔细、认真开展调查，严格借款手续，把好关，既要將烂和差的借款拒之门外，更要为好和优的借款提供高效的服务，以提高借款发放质量，防范风险；我们将加大卡业务的宣传力度和营销力度，灵活营销方式，借助于我们日臻完善的网络平台优势，结合我们将要推出的电话转账、手机银行等业务，在乡镇开拓市场，打出自己的品牌；我们还要开拓中间业务，不但抱紧自己的饭碗，还要从别人的碗里抢饭吃，注重与企业 and 县政府、财政等部门之间的沟通和联系，增加中间业务收入。

总之，要想把联社的各项业务做大做强，领导说做再做是肯定不行了，坐着等客户上门的被动、还有月底才临时抱佛脚的泡沫就更行不通了。要想做好领导的参谋和助手，客户部将学会转

变思维方式，配合联社的发展蓝图多出点子，主动探寻好的方式方法。以下是我的一些思路。

1、以点带面，即通过先在县城打造精品网点带动其他网点。综合核心系统上线后，我们的工作效率有了很大的提高，但服务质量和水平上就显得滞后了许多。精品网点，顾名思义，即不仅要为客户营造一个舒适的环境，还要规范我们的言行和礼仪，快而准地办理业务，热情温馨地对待客户，并将其形成模式，在其他网点间加以复制和推广，树立一个良好的企业形象。

2、以全代偏。即树立全员营销意识，并实行立体攻关。我们要端掉架子，放下面子，改掉坐等客户、只营销存款不营销借款的传统观念，要主动了解客户的需求，了解市场，积极寻找客户，争取客户，巩固客户，对存借款黄金客户实行立体化攻关，充分发挥我们人熟、地熟、点多面广的优势，实行全员营销。

以上就是我关于客户部经理工作的一些设想，说得很浅薄，还请领导和各位同事指出其中的不足，给我一些宝贵的意见，我会感激不尽。

竞聘的结果确实很重要，但更重要的是在参与中进步，在参与中成长。而且位置从来就没有高低，关键是要有责任心，并且在责任心的促动下不断学习和提高，以具备完成工作的能力。无论何时何地，我都愿意作这样一个有责任心的人，不放弃学习和努力，不放弃这种向上的状态，不放弃自己骨子里的热情和自信。因为我深信：有责任就会有作为。

精选竞聘主管演讲稿范文锦集 篇6

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！

我目前负责管理工作，感谢公司提供这次公平竞争、展示自我的平台，使我有机会站在演讲席上竞聘后勤主管。

常言道：“民以食为天”，为公司员工撑起一片天的重任就落到了我们后勤服务人员的肩上了，可谓责任重大。如果我能得到各位信任，有幸竞聘成功的话，我将带领后勤全体员工本着“一切为广大员工服务”的宗旨，围绕热情服务、周到服务、标准服务，为公司打造一支优秀的后勤服务团队。具体将从以下几方面着手做起：

1、提高沟通能力，优化工作方法：

做为一个管理者要学会沟通、善于沟通，做好下行沟通（员工沟通）、平行沟通（各部门沟通）、上行沟通汇报（领导沟通），通过有效的沟通，不断完善后勤服务质量和水平，为后勤服务的高质量提供保障；同时，在原则制度和人性化管理中找到一个良好的结合点，学会调动员工的积极性，营造一个融洽的工作氛围，构建一个和谐的工作环境，提高后勤工作的质量及效率。

2、增强服务意识，提高满意度：

传统意识中的服务行业一直提倡顾客就是上帝。但是，后勤岗位的“上帝”就是公司的广大员工。我们将依生活管理委员会为平台，依每月的后勤服务回访为契机，不断收集广大员工的宝贵意见，通过研讨、落实、跟踪验证的闭环管理逐步实施广大员工的宝贵意见，不断提高后勤管理水平和服务质量，用我们主动、热情、周到的服务换来广大员工的满意。

3、加大后勤人员的学习和宣传力度：

根据公司员工的地域差异性以及后勤管理存在的问题，组织针对性的培训，从饮食习惯、饭菜口味以及服务意识等方面不断满足公司员工的服务需求，同时通过网络、生活管理委员会等渠道增加员工对后勤工作的了解，以取得广大员工的支持和理解。

4、完善物资采购验收流程，确保饮食安全：

以降耗为核心，拓宽采购渠道，严格执行财务处、质控处、厨师、采购员共同现场验收的原则，严把采购验收关；加强食物储存设备的检查，对存在问题的及时联系进行维修，确保食品原材料的新鲜，同时，做好菜肴加工过程的监控和每餐的就餐人数的掌控，避免因加工环节和饭菜准备过多导致的饭菜浪费或事物变质，做好食物的防腐、防烂等工作，确保饮食卫生安全。

5、准确定位，转变观念：

注重后勤人员的'思想引导，稳定后勤队伍，并有效实施奖励机制，最大限度地调动每一个人的工作积极性，同时，注重自身专业知识的学习，切实提高自己专业技能水平，更好的提高驾驭能力。

总之，如果我有幸竞聘上后勤主管，我会通过自己不懈的努力，使公司的后勤管理和服务工作，更上一个新台阶，给领导及广大员工一个满意的答卷，恳切希望领导和广大员工监督、支持。

谢谢大家！

精选竞聘主管演讲稿范文锦集 篇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。

我今年三十一岁，教育管理专业本科毕业，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无保留的教给大家。

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、认清培训在整个管理工作中的重要性，使员工不仅能胜任工作，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，努力主管竞聘演讲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。

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，还您银行主管竞聘报告一个满意。”

精选竞聘主管演讲稿范文锦集 篇 8

尊敬的各位评委、领导、同志们：

大家好！首先要感谢领导和同志们对我的信任，使我有机会在这里发表竞聘演讲，演讲题目是：爱岗敬业，优质服务，努力争当一名优秀的酒店前台礼宾主管。牐

首先，我谈谈对酒店前台礼宾主管的认知。人无礼而不生，事无礼则不成，要树立酒店服务品牌，必须加强酒店前台礼宾建设。作为一名酒店前台礼宾主管，要深知礼宾的重要，礼宾是酒店的窗口，是企业的形象，要带领酒店前台员工为来客做好礼宾服务，使每一名客人来我酒店，如宾至如归，其乐融融，无比温馨。

其次，我谈谈自己竞聘酒店前台礼宾主管的优势

一是我有较好的工作业绩。我来酒店工作已有 3 年多，一直从事酒店前台礼宾主管工作。熟悉礼宾主管业务，努力为客人做好服务工作，完成工作任务，取得较好工作业绩，在领导和客人

中有良好的口碑。

二是我热爱礼宾主管工作。礼宾主管对发展酒店业务，提高酒店经济效益，具有重要作用，我性格活泼，热情大方，语言甜美，善于交际，能够做好礼宾主管工作，获得客人的满意，使客人愿意再来光顾我们酒店。

三是我有吃苦耐劳、无私奉献、善于钻研的敬业精神和求真务实、雷厉风行、敢于碰硬的工作作风，不怕辛苦，不怕困难，保证出色完成任务，促进酒店业务发展。

假如我这次竞聘酒店前台礼宾主管成功，将主要做好三方面工作：

一、抓好自身建设。我要根据酒店前台礼宾主管的岗位职责与工作任务，认真学习，努力实践，提高礼宾素养，培养礼宾品质，努力使自己成为一个明礼、懂礼、重礼的优秀酒店前台礼宾主管。

二、抓好团队建设。要做好酒店前台礼宾工作，关键要有坚强的团队。我一定要充分履行礼宾主管的工作职责，教育引导酒店前台全体员工，认真学习礼宾规范，实践礼宾规范，以良好的仪容仪表，优质的服务态度，服务好客人，打造我们酒店礼宾服务品牌，使我们酒店春风常在，笑口常开，喜迎八方来客。

三、确保客人满意。我们做酒店前台礼宾工作，要以客人的需求作为努力的方向，要以客人的满意作为追求的目标，做到礼宾工作常态化、精细化。热情欢迎每一位抵店客人，惜惜道别每一位离店客人，为每一位客人做好行李服务，对贵宾和常客提供特别周到的服务。要使我们优质的礼宾服务确保客人满意，烙印在每一位客人心中，愿意再次光临我们酒店。

四、做好行李房的管理及流程

作为酒店前台礼宾主管，对入住客户行李的管理是非常重要的，首先要制定一套健全的管理流程，对客户行李的管理，要求员工严格按照流程进行，再对客户行李进行统一管理，切实做到让寄放行李的客户放心。

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、辛勤和汗水融进酒店前台实际礼宾工作中，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，因为人生世上，是拼搏是奋斗，是为了更好地工作，努力做出成绩，这就是我参加竞聘的初衷和目的。

我的演讲完了，谢谢大家！

精选竞聘主管演讲稿范文锦集 篇 9

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好!今天,能够站在这里参加竞聘,我感到十分荣幸。首先感谢行领导和同志们给我提供了这个展示自我、回顾自我的机会,谢谢大家!

我叫,今年岁,学历,会计学专业,会计师职称。具有会计师资格证书,以及银行业从业资格考试的公共基础、个人理财及风险管理等多种资格证书。我于年参加工作,曾先后从事储蓄、联行、企业结算、会计、事后监督、财会科副科长、委派财主管和业务经理负责人等工作。年至今从事工作。

在参加竞聘之前,我曾经问了自己三个问题:

- 1 我为什么要参加此次竞聘?
- 2 我凭什么参加此次竞聘,我的竞争优势在哪里?
- 3 如果竞聘成功,我能为专卖局做些什么?

我想对这三个问题的用心思考和解答,是我做好工作的先决条件。下面,我就向各位汇报一下自己对这三个问题的思考结果。

一、我为什么要参加此次竞聘?

我的回答是,因为我热爱这份工作,并且有做好这份工作的强烈信心。

爱因斯坦曾经说过：“兴趣是最好的老师，信心是成功的源泉”。我想，要想做好任何事情，兴趣和信心都是不可或缺的。入行 12 年来，我始终以一种爱岗敬业之心老实做人，勤恳做事，脚踏实地地耕耘着，不仅赢得了领导和同事们的好评，还先后被评为办事处及支行的先进分子、省行优秀存款员、优秀国内结算专管员，曾获会计竞赛团体二等奖。特别是担任部委派分行财会主管期间，我的工作得到了省行部、部及分行的好评，年及年上半年绩效考核均为 a。

我对金融工作的感情越来越深厚，我深深地热爱着这份充满挑战的工作。正是出于对工作的至爱，多年来，我爱岗敬业，无私奉献，在工作中取得了出色的成绩，而且我坚信，这份热爱还将引领我在新的工作岗位上为我行的发展做出更大的贡献。这就是我参加这次竞聘的初衷。

二、我凭什么参加此次竞聘，我的竞争优势在哪里？

我相信“事实胜于雄辩”，下面我结合自己的工作经历，从以下三个方面进行汇报：

首先，我有扎实的专业理论基础和文字功底。大学里，我系统地学习了会计学等各方面的理论知识。参加工作后，我也没有放弃任何学习的机会，而是不断的努力，不断的提高，先后取得了各种专业证书。与此同时，我还具有扎实的文字功底，曾草拟

了《办法》及《协议书》，特别是在分行担任委派财会主管期间，分行计划财会部的各类报告几乎是出自我一人之手。

其次，我熟悉银行业务，具有丰富的实践经验。入行以来，我从基础做起，先后在多个岗位的磨练，不仅熟悉我行相关业务操作及规定，而且对行业务流程了熟于胸。无论干什么，我都干得非常出色，获得过嘉奖。多岗位知识与经验的积累，使我对全行的工作有了整体性的认识，识别风险的能力得到了提高。我在担任支行业务经理负责人这一年的时间里，支行的差错率大幅下降，并有8个月实现了柜面业务零差错。这一切经验与成绩的积累，都使我有信心有能力担负起运营团队主管重任。

再次，我具有组织、协调与沟通能力。在担任财会科副科长期间，我曾协助科长把整个科组织成具有较强凝聚力和战斗力的团体，财会科也多次被评为“先进科室”；在担任支行系统上机的业务指导工作及系统切换日的指挥工作，曾负责组织、指导该系统的上线推广工作；而担任委派财会主管期间，我负责计划财会部的全面工作，在和内审部门，外审部门打交道的过程中，很好地协调了与各部门的关系。

三、如果竞聘成功，我能为营销部做什么？

虽然我认为自己具备一定的优势，但我深知，个人的力量只是沧海一粟，微不足道，只有发扬团队协作精神，发挥群体的智慧和力量，才能使我们的工作更上层楼。因此，如果我这次能够得到大家的信任支持，光荣当选，我将配合领导从以下几个方面

开展工作：

第一、摆正位置，当好三种“角色”

在今后工作中我将自己定位好，明确自己的责任，扮好“三种角色”。“三种角色”即“助手、领导和朋友”。一是当好领导的助手。做到组织上服从而不盲从，奉命而不唯命，善上而不唯上；工作上主动而不盲动，当助手而不甩手，融合而不迎合；思想上尊重领导，帮助领导排忧解难。二是与职工多沟通，熟悉管理中心的工作情况，找准工作重点和难点，制定出有效的工作计划和目标，有的放矢地开展好工作。三是当好职工的朋友，在工作中和生活上多关心职工，急职工之所急，想职工之所想。

第二、提高服务意识，做好服务工作，用我们高质量的服务，为财富中心提供强有力的后勤保障。

做好服务工作，做好财富管理中心的后勤保障服务和行政综合事务是我们的主要职责，如果做好服务以优质的服务，始终是我思考的问题。具体来说，我将做好“三服务”工作，切实做好“为领导服好务，为中心服好务，为客户服好务”的各项工作。我将把为领导分忧和为财富中心服务有机结合起来，努力在、上坚持原则性下的灵活性，头脑要清，手脚要勤，待人要诚，心胸要宽，办事要公，言行要慎，力争不让领导布置的事情在这里延误，不让传递的批件在这里积压，不让各种差错在我们中心，不让前来办事的同志在这里受到冷落，不让部门的形象在我们中心受到影响，发挥好中心的作用。

第三、以精细化管理为手段，以工作重点为突破口，积极推进财富管理中心各项工作。

当前国际和国内经济形势严峻，这给我们金融业带来新的挑战，如何做好精细化管理，创新工作方法，对各个财富中心来说，都显得极为重要。而做好检查、考核统计、分析和绩效管理等工作的重点，就是进一步加强对人才队伍的培训工作。人才是财富中心所有工作的主力军，工作人员的工作能力和水平和我们的业绩息息相关。

首先，要加大他们的专业知识的培训，以前沿的工作理念和工作方式、方法武装他们的头脑，使他们明确要向谁，以什么样的态度，怎样去更好的工作，提升服务档次。其次，制定适合工作人员管理和激励特点的考核激励管理体系和规章制度，奖勤罚懒，以最大程度地鼓励工作人员，打造一支特别能战斗的人员队伍。

精选竞聘主管演讲稿范文锦集 篇 10

大家好！

今天，我怀着无比激动的心情，参加主管会计竞聘，今天挑战这个岗位，我有勇气担当重任，参加今天的公开竞聘，我认为，我具有以下优势：

第一，因为我在学校学的就是这个专业，所以我有较为专业的基础知识。第二，参加工作四年来，通过工作实践，总结出相对的工作经验，不管是在哪一个工作岗位上，我都把坚持原则，细心谨慎，不折不扣执行规章制度作为一项准则，认真处理每一笔业务。第三，我对我们信用社这几年的发展方向、法规政策也有一定的了解和掌握。我能做到坚持原则，廉洁奉公，落实制度，明确责任，搞好团结，加强管理。第四，就是我还年轻，有健康的身体，青春的活力，容易接受新鲜事物，有开拓创新的潜能，有满腔的热情和朝气蓬勃的心态。

如果竞聘成功，我的工作打算是：

在做好开户、通兑、现金调拨、财务报表、柜台服务等各项工作的同时，还应注意以下工作的开展：首先，我认为，任何工作都应该树立服务至上的思想观念，主管会计既是贯彻制度的执行者，又是制度在基层实施的创造者。所以我要在坚持制度的前提下，服务好、协助好信用社主任做好各项工作，要积极参与制定各项计划和规划，搞好分析和预测，合理建议，准确决策，当好参谋助手，协调好、落实好每一名员工应履行的职责；在坚持制度的前提下，做好信用社同税务、工商等各有关部门和客户之间的协调一致，实现共赢共进。还要协助社领导加强管理，搞好团结，凝聚人心和士气。第二，加强自身学习，不断提高业务能力，要认真学习《会计法》、《农村信用社会计基本制度》、《农村信用社财务管理办法》等规章制度，以身作则干好工作，通过掌握高水准的业务技能，高标准的职业道德，用言行一致的行动，表率带头的人格引领各项工作的开展。第三，严格执行联社的各项规章制度，加强会计核算，降低经营成本，提高盈利能力。作为主管会计，我将严格遵循经济核算原则，加强财务控制，杜绝不合理开支和浪费现象，开源节流，不断降低经营成本，努力为所在信用社提高盈利能力创造条件，提高经济效益，要认真的贯彻各项税收和财政纪律。第四，坚持实事求是的工作原则，任何时候都要有一说一、有二说二，不添枝、不加叶的反映工作问题。对

个网点要起到监督引导的作用。第五，定期组织各网点人员进行集中学习和考试，学习新的会计理论知识，同时进一步明确营业人员岗位职责，促进全体工作人员业务技能的快速提高，从而适应客户对信用社的要求，提升信用社会计服务品牌。第六，随着电子化的发展，重要空白凭证的管理也已越来越重要，因此，我们一定要严格重要空白凭证的管理。第七、以奖罚并用的方式开展内控制度的执行管理工作，对工作中的规范行为要进行弘扬、宣传和表彰，对工作中的违规行为要进行必要的惩处，通过奖勤罚懒，奖优罚劣的刚硬纪律来提高和约束员工贯彻内控制度的积极性、主动性和能动性。第八，管好帐、报好表，为主任决策提供真实、准确的决策依据，在工作实际中，要发挥手勤、眼勤、嘴勤、腿勤的工作方式，做到手把手教、眼盯着改、嘴不停的讲、腿不停的往各个网点上跑，时刻掌握第一手材料，使呆板的业务报表数据转化为活生生的事例，进而反映出工作的问题要害，促进信用社各项工作的发展。

以上是我对主管会计工作的理解，由于我尚不是主管会计，也没有参加过这方面的专业培训，所述错误之处请各位领导给予指正。

精选竞聘主管演讲稿范文锦集 篇 11

尊敬的各位领导，同事：

狂天，我竞聘的职位是行政部主管。无论结果如何，它都必将为我在 20__ 年添上最为亮丽的一笔。

行政工作包括行政、办公、文字、后勤、综合等多项工作，作为行政部主管，必须具备一定的文字综合能力、组织协调能力和管理能力。

我之所以选择竞聘行政部主管的职位，主要因为：首先，我认为行政部主管的挑战性很大。行政部工作具有综合性、广泛性、从属性、服务性和琐碎性等特点，头绪繁杂，任务艰巨。在行政部主管岗位上工作，可以进一步锻炼自己，提高自身的综合素质。从一定意义上讲，作为主管，就意味着将付出更多的劳动，承担更大的责任，接受更多的锻炼和考验，我很愿意接受这份挑战。

其次，我相信自己能胜任行政部主管岗位。从行政部岗位职责上来讲就要求行政主管具备较强的责任感和大局观以及文字综合能力和组织协调能力，讲原则、懂管理，年富力强，经验丰富。总结自己这些年积累、沉淀的工作经验，尤其是在行政方面的实践经验，基本具备了各方面的素质和能力要求。

同时，作为行政部主管，如何与时俱进，创造性地开展工作，必须坚持平常心工作方法和诚恳做人，勤恳做事，的原则。只有保持平常心，才能客观公平地处事，才能在任何时候都履行好行政部的职责，保证行政部在服务、协调、参与管理过程中的公正性和公平性。诚恳做人，勤恳做事，这是主要的工作方法和指导思想。行政部工作繁杂、矛盾集中，大家的期望值高。只有诚恳做人，勤恳做事，才能取得大家的信任，才能相互沟通、相互配合，把大家的事情办好。在工作中，敢于承担责任，在矛盾和问题面前，不推让，敢于承担风险，让同事能放心、大胆地做好工作。最后，把不同想法、不同利益要求、不同性格的人团结起来，才能扬长避短，形成合力。

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/338000124062006076>

