

竞聘副总演讲稿合集7篇

好的演讲稿可以引导听众，使听众能更好地理解演讲的内容。在我们平凡的日常里，演讲稿应用范围愈来愈广泛，你知道演讲稿怎样才能写的好吗？以下是小编整理的竞聘副总演讲稿7篇，欢迎阅读与收藏。

竞聘副总演讲稿 篇1

各位领导，各位评委与会的同志们：

大家好！XX年初夏，我曾站在竞聘西站站长的演讲台上，得到了大家的支持。

八年后的今天，我又怀着无比激动的心情站在了公司副总的竞聘演讲台上，我首先感谢组织，感谢大家再一次给了我锻炼、学习的机会。我今年35岁，党员，本科学历，公路运输经济中级职称。19XX年参加工作，先后在运输公司担任过汽车配件部营业员，收款员，加油站会计，XX年担任西站站长，XX年任公司总经理助理，副总，负责西站，公交公司，南站具体工作，分管公司员工培训，质量认证，女工，团支部工作，协助客运科工作。我竞聘副总的优势和条件：首先是发自内心对交通运输事业的热爱。“热爱工作才能成功”我的父亲曾是一名汽车兵，自小在家庭的影响下，早就同交通运输结下了不解之缘。工作十六年来，我目睹了公司，为了寻求发展从国营运输企业改制为民营企业的艰辛，目睹了公司从以抓基础管理，抓项目建设，开辟新线路，新增班线，新增车辆，整合资源，收购，兼并，拖管等多种方式，扩大经营范围，抢占市场份额，到今天的发展壮大，年年都跨越了新的高度。作为在公司培养成长起来的年轻人，我们有责

任也有义务为了运输事业的繁荣强大，尽一份自己微薄的力量。正因为有着对运输事业执著的热爱，有着强烈的事业心和责任心，担任西站站长八年期间，在我和大家的共同努力下，西站通过扎实有效的基础管理，不断地学习创新成为全市客运行业一颗耀眼的“新星”。获得“全国巾帼文明岗”、“省文明汽车客运站”等多项殊荣。我个人也先后获得了省、市、县多项荣誉称号。

当然，成绩和荣誉只属于过去，而我今天选择的又是一条崎岖而艰难的道路，但我有信心，有决心，为我所做的选择去付出，去努力。“多少事，从来急，天地转，光阴迫，一万年太久，只争朝夕”我虽然没有主席的雄韬伟略，可公司如日中天，蒸蒸日上的事业，需要我们年轻人去干事，去创业；建设优秀的现代运输企业，促使着我们去向更高的目标攀登，只要脚踏实地，不断地挑战自我，超越自我，就一定会成功。其次是勤于学习，勤于钻研，善于总结是我的特点。作为一名女性，做管理工作本身就有很多缺陷，更何况是做服务性，技术性很强的运输企业的管理人员就更难了。“勤能补拙”我只好勤奋学习，努力工作弥补自身的缺陷，以便能胜任工作。白天，我风风火火地和同事们一起工作，夜晚，排除一切干扰，静下心来认真地学习。经过几年的努力，我整理出客运经营，安全管理，客运站服务创新等方面学习笔记，并撰写了多篇调研类文章在报刊杂志发表。当然，学习写作只不过是文字的提高，它也是管理知识，管理经验，管理理论的积蓄，是对运输管理的总结，是对今后工作的指导，也为做好管理工作打好了坚实的基础。三是已基本具备了管理人员的素质和条件。我在工作中能以身作则，扎实肯干；管理理念，经营理念同公司吻合；敢于创新，敢于坚持原则，敢于碰硬，廉洁自律，公道正派；能团结

同志，善于集思广益，广泛征求意见，能将各项制度执行到位，落实到位。正是因为这些因素，也是我勇敢地站在竞聘台上的理由。

如果我竞聘成功，我将摆正自己的位置，当好领导的参谋和助手，积极思考，建言献策；做到到位而不越位，顾大局，识大体，和同级多沟通多通气，做到在职责上分，在思想上合；在工作上分，在目标上合；在职权上分，在关系上合，融洽相处；遇到矛盾问题，主动承担责任，把问题解决在分管的工作范围内，当好公司全局工作的“二传手”和分管工作的“主攻手”！

竞聘副总演讲稿 篇2

尊敬的各位领导、各位评委：

大家下午好！

我叫**，现年48岁，大学文化，中共党员，现任**市粮食局直属局副局长，兼任**粮油公司董事长、**粮油管理公司董事。我的竞聘职位是**粮油管理公司副总经理。

按常理说我不应该参加今天的竞聘，因我已属“参公”人员，有着固定的职位和稳定的收入，但为了实现自己的理想和抱负，怀着对粮食行业的深厚感情，我决定参加本次竞聘。

1987年，通过商调我进入了**市粮食部门。回顾这24年，亲身经历了粮食部门在计划经济时期的辉煌，也切身体会了粮改后粮食企业、粮食人走向市场经济的酸甜苦辣。特别是我市20xx年的粮改，基本上理清了我市粮食企业的体制、机制，做到了“自主经营、自负盈亏、自担风险”，实现

了完全按照市场经济规律运作，彻底将粮食企业、粮食人推向了市场。在20xx年受组织安排担任**公司董事长后，我团结带领全体干部职工转变观念，更新思想，主动融入市场经济大潮；狠抓公司的规章制度建设，按照《公司法》规定完善了董事会、监事会、经营层各自的职责；广泛推行绩效考核，对公司经营层及各环节实行目标管理、逗硬考核，真正做到奖勤罚懒；大力开展粮油收购业务，拓展粮油外购外销市场；不断创新经营模式，对油菜籽收购工作采取质量、数量、利润综合核算，实行“二次”返利；深入推行司务公开，使公司的各项事务在阳光下运作，减少内耗；此外，还组织董事会适时议定公司发展战略，及时处理公司各种遗留问题。通过辛勤的工作，公司面貌得到了改观，员工的主人翁精神得到增强，公司实现了连续五年盈利，员工的收入水平逐年提升。

多年的党务工作经历锻就了我过硬的政治素质、思想素质；数年的企业的工作经历让我的领导能力、组织协调沟通能力进一步提升，牢固树立了科学的企业经营管理理念，具备了企业经营管理所需各项技能。加之我能够做到与时俱进、解放思想、锐意进取，所以我坚信：我一定能够胜任**粮油管理公司副总经理一职！

假如我能有幸竞聘成功，在接下来的工作中，我将努力做到以下几点：一是认真贯彻落实上级管理部门精神，在做大做强市直粮食企业方面狠下功夫，为全市粮食安全打好基础；二是积极配合公司班子、特别是“一把手”，落实公司的发展战略目标及各项行之有效的管理制度，团结班子成员及公司全体员工，顾全大局，服从安排，尽心尽力地把自己分管的工作抓好、抓实；三是进一步学习现代企业管理的新知识、新理念，并结合公司及所属企业的实际，将其运用到工作之中，把先进的理念转化为

效益；四是加强自身修养，严格遵守党的廉政准则及各项规定，严守国家法律法规和党规党纪，做到时时处处以优秀共产党员的标准严格要求自己；五是加强公司企业文化建设，树立以人为本理念，不断增强企业的凝聚力、向心力和战斗力；六是经常深入基层开展调查研究，并根据国内外粮油政策及行情变化，及时提出合理化建议，为公司的健康发展献计献策；七是及时果断处理好企业内部的各种矛盾、纠纷，防止扩大、蔓延，创造一个安定团结的企业环境；八是积极协调好相关部门的关系，为企业发展创造一个宽松、和谐的外部环境。

各位领导、各位评委，这次若能竞聘成功，我将以此为新的起点，在以后的工作当中，励精图治，立足本职，钻研业务，勤奋工作，在积极进取中不断追求，在拼搏奉献中不断跨越，在市场竞争中展现自我，在求真务实中实现自我。若是竞聘不成功，说明自己还有差距，我将一如继往恪尽职守，认真履行职责。胜固可喜，败亦无悔！

我的演讲完了，谢谢大家。

竞聘副总演讲稿 篇3

各位领导、各位评委、同志们：

大家好！

首先，感谢酒店和同志们给予我这次展示自我的机会和舞台。我叫×××，199×年××工程专业（……工作经验）。今天竞聘的岗位是副总经理。

我今天演讲的主要内容分二个部分：一是我竞聘副总经理的优势；二是谈谈做好副总经理的工作思路。

回顾本人近年来的工作情况，可以总结为三个方面。

第一、尽职尽责为酒店的初期建设鞠躬尽瘁。

1996年酒店组建初期百业待兴，针对建筑设计及施工中的大量缺陷，我配合主管副总构建了酒店的基本架构，并力排众议，从实际出发，力主建立一个精简、高效的物业管理队伍，并制订了一系列初期的规章制度。在这一时期，重点做了二项工作，一是自主编制了一套计算机物业管理软件，使物业管理初步纳入到现代化管理轨道；二是改造及改正了大量大厦设计、安装中的不恰当、不适宜的缺陷，使得设备设施运行更安全、更经济、更可靠。

第二、尽心尽力为酒店的发展做出了应有的贡献。

众所周知，酒店经历了多次变革，但我始终一如既往地尊重、支持各任领导的工作，维护领导的威信，愿当配角、甘作绿叶。辩证的看待自己的长处和短处、扬长避短，团结协作，做到：到位而不越位，补台而不拆台。在保证自己所管辖的工作符合要求外，还为主编了一套“发展大厦物业管理制度汇编”及以后辅助编制了一系列管理制度，为酒店管理从无到有，从小到大，并且不断走向规范、走向成熟，贡献了自己的光和热。

第三、全心全意为酒店的突破发挥自己的聪明才智。为了酒店有一个更好的未来，我已积累了各种资料约10多万字，（.....工作成绩）。

我没有辉煌过去，只求把握好现在和未来。今天，我参加副总经理职位的竞争，主要基于以下几个方面的考虑：

一是我有吃苦耐劳、默默无闻的敬业精神。在物业初创时期，我事必躬亲，到过大厦的每个地方，摸过大厦的每个部件，工作上踏踏实实，兢兢业业，一丝不苟，充分体现出“特别能吃苦、特别能忍耐、特别能战斗、特别能奉献”的爱岗敬业的良好品质。

二是我有虚心好学、开拓进取的创新意识。我从学校毕业后，从没间断过学习提高。参加过××省首批汉语言文学专业自学考试，连续二年合格，后因参加新厂筹建设计及以后的安装、调试、运行等繁重的工作而中断；为了进口设备筹建、安装工作的需要，我又参加了英语言专业学习；在担任设备分厂副厂长后，又针对所管工种需要，参加了电工、司炉、空调、管道等操作培训；随着进入酒店工作，我各位领导、各位评委、同志们：大家好！

首先，感谢酒店和同志们给予我这次展示自我的机会和舞台。我叫×××，199×年××工程专业（……工作经验）。今天竞聘的岗位是副总经理。

我今天演讲的主要内容分二个部分：一是我竞聘副总经理的优势；二是谈谈做好副总经理的工作思路。

回顾本人近年来的工作情况，可以总结为三个方面。

第一、尽职尽责为酒店的初期建设鞠躬尽瘁。

1996年酒店组建初期百业待兴，针对建筑设计及施工中的大量缺陷，我配合主管副总构建了酒店的基本架构，并力排众议，从实际出发，力主建立一个精简、高效的物业管理队伍，并制订了一系列初期的规章制度。在这一时期，重点做了二项工作，一是自主编制了一套计算机物业管理软件，使物业管理初步纳入到现代化管理轨道；二是改造及改正了大量大厦

设计、安装中的不恰当、不适宜的缺陷，使得设备设施运行更安全、更经济、更可靠。

第二、尽心尽力为酒店的发展做出了应有的贡献。

众所周知，酒店经历了多次变革，但我始终一如既往地尊重、支持各任领导的工作，维护领导的威信，愿当配角、甘作绿叶。辩证的看待自己的长处和短处、扬长避短，团结协作，做到：到位而不越位，补台而不拆台。在保证自己所管辖的工作符合要求外，还为主编了一套“发展大厦物业管理制度汇编”及以后辅助编制了一系列管理制度，为酒店管理从无到有，从小到大，并且不断走向规范、走向成熟，贡献了自己的光和热。

第三、全心全意为酒店的突破发挥自己的聪明才智。为了酒店有一个更好的未来，我已积累了各种资料约10多万字，（.....工作成绩）。

我没有辉煌过去，只求把握好现在和未来。今天，我参加副总经理职位的竞争，主要基于以下几个方面的考虑：

一是我有吃苦耐劳、默默无闻的敬业精神。在物业初创时期，我事必躬亲，到过大厦的每个地方，摸过大厦的每个部件，工作上踏踏实实，兢兢业业，一丝不苟，充分体现出“特别能吃苦、特别能忍耐、特别能战斗、特别能奉献”的爱岗敬业的良好品质。

二是我有虚心好学、开拓进取的创新意识。我从学校毕业后，从没间断过学习提高。参加过××省首批汉语言文学专业自学考试，连续二年合格，后因参加新厂筹建设计及以后的安装、调试、运行等繁重的工作而中断；为了进口设备筹建、安装工作的需要，我又参加了英语言专业学习；在担任设备分厂副厂长后，又针对所管工种需要，参加了电工、司炉、空调

、管道等操作培训；随着进入酒店工作，我要尊重，充分发挥自己的参谋助手作用；对下级要多关心、多帮助，充分调动他们的积极性、主动性、创造性；对同级要多沟通、多交流，相互配合、紧密合作；第四、廉洁做事、树立形象，做到有权不滥用、有名不自争、有功不自居、有责不自推，以自己良好的形象和表率作用感召人、影响人、带动人、增强本部门的凝聚力、战斗力。

尊敬的各位领导、各位评委、全体同仁们，竞争上岗有上有下、有进有退，上固可喜、下也无悔，一如既往；进也可贺、退也不馁，一片丹心。我没有惊人的业绩，也没有耀眼的资历，更没有显赫的学历，优势也不足挂齿。我不敢奢求什么，只想让大家认识我、了解我、帮助我，抑或喜欢我、支持我。也正因为如此，我更加清醒地看到了自身存在的差距，促使我在以后的工作当中，励精图治，恪尽职守，努力学习，勤奋工作，以绵薄之力来回报组织和同志们。

最后我要说，在我多年的工作经历中，属于我的舞台不多，今天借此机会，表达一下我的心愿，感谢各位领导多年来对我的教育和培养，感谢与我同舟共济、朝夕相处的全体同事对我的帮助和信任。

谢谢大家。

竞聘副总演讲稿 篇4

尊敬的各位领导、各位同仁：

大家好！非常感谢单位领导废旧物资回收公司经理竞聘演讲稿为我们提供了这个公平竞争的机会，谢谢大家。今天，我竞聘的岗位是**副总经理。

多年的证券从业经历让我熟悉营业部的每个岗位，知道如何防范关键岗位的操作风险；多年从事客户管理的经历，使我掌握了针对不同客户所应采取的服务技巧，个人承受风险和市场竞争的抗压能力也与日俱增。同时，多年的工作让我累积了丰富的客户资源，与一些机构和个人也建立了良好的合作关系，熟悉客户开发的技巧，具有良好的营销能力，能源源不断地把潜力客户转变为营业部的核心客户。

另外，虽然我上有父母，下有女儿，但双方父母有众多的兄弟姐妹照顾，孩子已经读大学，个人时间非常充裕，我可以把精力充分投入到工作中去。而我今年刚刚**岁，正是大干一番的黄金年龄段。

我认为，**营业部是一个老营业部，客户结构与传统的地销管理部副经理竞聘演讲稿老营业部不同，因为经历过两次搬迁，因此基础客户不多，客户层次分布呈柱状，未能形成稳定的金字塔模式。只有提供更加全面优质的服务，才能稳定高市值大客户。如果竞聘上了营业部副总经理，我将协助营业部总经理做好以下几件事：

一是协助领导做好工作。坚持“上为领导分忧，下为群众服务”的原则，做好各项协调工作。协助领导做好大客户的维稳，圆满完成公司下达的年度考核任务。理顺好各种关系，夯实好下一步发展的动力基础。

二是做好服务。证券业虽然靠“天”吃饭，但只要我们业务能力强，服务到位，注重服务方式，提升服务内涵，依然可以赢得客户。我将加强员工技能培训、提高综合服务水平，将以客户为中心的理念落实到实处。

三是强化营销。我们要向竞争对手学习，学习副经理竞聘演讲稿他们的市场开发的成功经验，总结教训，并把学习成果运用到我们的实

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/626123025122010
231](https://d.book118.com/626123025122010231)