# 绿化主管竞聘演讲稿

来源：网络 作者：清风徐来 更新时间：2025-04-02

*第一篇：绿化主管竞聘演讲稿物业管理主管竞聘演讲稿尊敬的公司领导： 您们好！感谢公司为我们提供这个极其珍贵的“自荐”机会，我是来自工业区的黄旭标，自加入物业公司以来我始终以“堂堂正正做人，兢兢业业工作”作为自己的立世之本。在公司的培养和同...*

**第一篇：绿化主管竞聘演讲稿**

物业管理主管竞聘演讲稿

尊敬的公司领导： 您们好！

感谢公司为我们提供这个极其珍贵的“自荐”机会，我是来自工业区的黄旭标，自加入物业公司以来我始终以“堂堂正正做人，兢兢业业工作”作为自己的立世之本。在公司的培养和同事的帮助下，今已熟练地掌握所在区域的供配电系统、给排水系统的运行、电梯、发电机的操作、各设备设施的维修、保养、运行、操作、管理规程、及应急处理。同时在这几年繁忙的工作之余，本人还是坚持利用业余时间自我充电，今已取得了电工高级技术证书、物业管理中级证书、大专二年的机电专业知识，通过自身的不断学习和刻苦钻研，逐渐提高了解决实际问题的能力，大大拓宽了工作思路。多年来的工作成绩也得到了各位老师傅的充分肯定。如今公司为我们提供了竞聘上岗机会，我认为是我学以至用的时候了，所以我竞聘兰亭颖园区域主管兼工程水电主管一职。

如果我是区域主管，我一定虚心学习，大胆探索，务实求进，以身作则来做好各项工作，而且要抵制各种不良做风，以自已的规范行动带领属下完成各项工作，采取一系列措施来提高服务质量：

一、首先要进行员工培训，让员工转变观念，提高业务水平，增强服务意识。

二、建立严格的员工管理制度和投诉受理制度，要管理好员工，就必须靠严格的规章制度，靠良好的企业文化教育和对员工无微不到的关怀，靠自己勤勤恳恳，任劳任怨的踏实工作作风来赢得员工真心真意地同我合作，我们公司的员工素质都普遍比较高，我相信一定能够把他们团结起来，同舟共济，共同奋斗，按规范做好各项工作，争取达到市优标准。

三、定期对员工进行考核，以提高员工的技能及综合素质，合理安排属下员工的调配及协调工作，督促员工按规范做好供电设备设施、给排水设施、电梯设备设施、消防设备设施、运行保养工作、安全教育、安全管理等相关记录。

如果我是区域主管，我决心立足本职，摆正位置，配合、支持公司领导的工作，坚决服从领导的工作安排，抓好分管工作，为领导提供多方面的参考意见，在思想上摆正位置，行动上顾全大局，工作上认填负责，加强员工之间的沟通，协调、营造、团结、竞争的良好氛围，力争让每个人的才能、潜力都能得到充分发挥，维护同事间的团结、维护领导形象，调动员工的积极性，团结同事共同搞好工作，提高服务质量，力求在服务中显示实力，在工作中形成动力，在创新中增加压力。

如果我是区域主管，我将合理做好日常工作安排，完善责任区的绿化、保洁、房屋装修、治安防范、各项安全防火措施、供水供电等的管理。主动与业主沟通，寻求他们的支持与配合，使业主的满意率及维修及时率达100%，并做好回访记录。提高员工培训力度，强化岗位的重要性，思想上应重视岗位，知晓麻痹大意的后果，杜绝一切违章行为，做好工作记录，工作总结、定期汇报领导。作为这次竞聘的积极参与者，我希望能在竞争中取得成功，但是我绝不回避失败，不管最后结果如何，我将一如既往地“堂堂正正做人，兢兢业业工作”。谢谢大家！篇二：总务主任岗位竞聘演讲稿

总务主任岗位竞聘演讲稿

尊敬的各位领导，各位同事：

大家好！

“接天莲叶无穷碧，映日荷花别样红”，在这阳光明媚的夏日，我怀着一颗夏天般火热的心，站在这里参加学校的中层领导岗位竞聘，深感荣幸。我从1999年参加工作以来，一直坚守在教学第一线，我始终信奉“勤能补拙、业精于勤、天道酬勤”，勤勤恳恳、踏踏实实地做好本职工作，2024年被评为省级电脑骨干教师，2024年被评为市级语文骨干教师。这次，我竞聘的是学校总务主任一职。在之前半年多的总务处工作经历中，我学会了账目管理，学会了食堂管理，我深深感受到学校总务处工作具有综合性、广泛性、服务性和琐碎性等特点，头绪繁杂，任务艰巨，并且，总务后勤工作将会随着教育事业的发展而日趋繁重，业务知识和能力要求越来越高。而总务主任的职责，也许对于一个年轻稚嫩的肩膀来说有些沉甸甸；但年轻人需要勇挑重担的勇气和信心，吃苦耐劳的精神和毅力，才能承接前辈的事业，开创自己的未来。今天，我敢于竞聘总务主任

一职，并非为了光荣和梦想，也不为虚名与浮利；只为迎接一份挑战，承担一份责任，实现一份价值。

便会影响教学，影响\*\*小学在社会上的声誉，安全重于泰山，这项工作受到上级部门好评，这是总务处和各处室、各班级相互协作的美丽结果。第四是进一步加强财务管理，学校各项经费使用做到了财务公开。

一段时间来，总务处的同志与全体教职工一起，用辛勤的劳动换来了\*\*小学的多项荣誉，坚定树起了\*\*小学的光辉旗帜，我很骄傲地说，我，我们一直在努力。

借今天这个机会，我要衷心感谢全体教职工和领导，感谢你们对总务处工作的支持和关心，感谢你们对我本人的信任和诚肯的帮助。

我自信，我年轻有精力，我努力有热情，我辛苦有收获。如果我有幸当选为\*\*小学总务主任一职，我将本着尽职尽责，服务学校、服务教学、服务广大师生的宗旨，做好以下几个方面工作：

第一、认真管好学校财务，严守财政纪律和法规，不贪污、不侵占，不挪用学校公款。

第二、经常联系全体教职工、收集各种信息，有计划提前组织好办公、教学、维修、卫生用品等各种物品和设备的采购、保管和供给的工作。

第三、立足本职，当好“服务员”。严格按照《总务主任工作职责》和《总务主任一日工作常规》，恪尽职守，为学校各项工作的开展提供有力保障。按照规定做好各种费用的收缴和结算工作，做好学校基本建设、校舍的维修和校产清理、登记工作；做好学校的绿化、美化、净化工作，使学校有一个良好的教学环境和生活环境。密切联系全校师生，积极倾听大家的呼声，了解和关心大家的疾苦，力争为大家当好“管家”，做一名合格的“服务员”。

“爱岗敬业、踏实奉献，热情服务，保障后勤”，我将以此为座右铭，始终保持工作的激情，无论遇到什么困难，都坚持原则，充分发挥每个人的积极性和热情，用人所长，发挥群体智慧，共同做好工作。\*\*小学的事业，是每个\*\*小学人的事业。能为\*\*小学出力，实现自己的教育理想，是一件很幸运的事，我希望并相信能拥有这个机会。我的演讲完了，谢谢大家。篇三：后勤主任竞聘演讲稿[1] 保山市永昌艺术幼儿园后勤主任竞书

尊敬的各位领导、老师们：

你们好！我叫杨会美，今年38岁，毕业于云南师范大学历史系（函授本科），曾在保山市施甸县姚关蒜园中学代课14年，无论在那里，我都以积极的心态，兢兢业业的工作，这次有幸参与幼儿园后勤主任岗位的竞聘。首先感谢领导为我们创造了这次公平竞争的机会！提供了一次展示自我的舞台。这次竞聘对我来说是一个机遇，但更重要的是一次挑战！今天我本着锻炼自己，为大家服务的宗旨站到这里，竞选后勤主任一职，希望能得到大家的支持。

众所周知，幼儿园的后勤处工作具有综合性、广泛性、从属性、服务性和琐碎性等特点，头绪繁杂，任务艰巨。后勤工作将会随着学前教育事业的发展而日趋繁重，教学手段现代化的发展会对后勤工作的业务知识要求标准越来越高，一位合格的后勤管理人员必须全面了解学校管理、教学、社会动态、商品价格、基建维修等情况。具体的讲有以下几个方面：

一、后勤工作必须为教学服务，为课改服务。教学工作是学校的重点工作，而课改工作又是重中之重。俗话说，大军未动，粮草先行。后勤处作为学校的后勤保障部门，它在提供教学设备、物质供应、改善教学条件等方面起着重要的作用。后勤工作的首要任务就是为教学服务，为课改服务。这就要求后勤工作人员必须树立为教学服务的思想，明确后勤工作的主要任务是为教学、为课改创造良好的工作环境

和必要的物质条件，使后勤工作在期初、期中、期末各个阶段与教学工作和课改工作紧密配合，保证教学工作和课改工作的顺利进行。

二、后勤工作必须为广大师生的生活服务。搞好全校师生的生活、福利是后勤工作者应尽的职责。后勤工作者应努力改善师生的生活和搞好集体福利，让全校师生有一个良好的工作和学习环境。解除教师的后顾之忧，保证师生的健康，使他们有足够的时间和充沛的精力投入到教育教学工作中。

三、后勤工作必须坚持经济性原则。自力更生，开源节流。工作中坚持勤俭办学的原则。合理使用资金，事事精打细算，量力敷出，保证重点，发扬自力更生、艰苦奋斗的精神。因陋就简、修旧利废，能自己干的自己干，能自己做的自己做。尽可能地节约开支，合理地把经费用到教育和教学急需上。

四、后勤工作必须有整体规划。在当前工作中作出常年规划，有计划、有目的地逐步把学校建设成为一个整齐、清洁、舒适、优美的校园。

五、后勤工作必须贯彻教育性原则。后勤工作是一种群众性工作，它与广大师生有广泛的接触。通过后勤工作对学生进行关心集体、爱护公物、勤俭节约、艰苦奋斗等思想品德教育，是它特有的教育任务。因此，学校后勤工作必须贯彻教育性原则。每做一件事情，都要考虑对学生是否产生积极影响，每个工作人员都要注意一言一行，成为学生的表率。还要通过贯彻有关后勤工作的各种规章制度，向学生进行思想品德教育。

以上是我个人对后勤工作的一些理解。如果我有幸当选为塘坝九义校后勤主任,我将本着尽职尽责，服务学校、服务教学、服务广大师生的宗旨，做好以下几个方面工作：

一、做好领导的助手，本着为学校服务、为教学服务、为教师服务的宗旨。经常联系全体教职工、收集各种信息。有计划提前组织好办公、教学、维修、卫生用品等各种物品和设备的采购、保管和供给的工作。

二、立足本职，当好“服务员”。做好后勤工作，严格执行财经纪律，按照规定收好各种费用，做好学生学杂费等收缴和结算工作，做好学校基本建设、校舍的维修和校产清理、登记工作;做好学校的绿化、美化、净化工作，使学校有一个良好的教学环境和生活环境。密切联系全校师生，积极倾听大家的呼声，了解和关心大家的疾苦，力争为大家当好一名合格的“服务员”。

三、搞好同事关系，当好“协调员”。总务处是学校的后勤部门，需要处理内部和外部的各种关系。我一定团结同志、顾全大局，与其它职能部门一道协调好各种关系，以确保我校的各项工作正常运转。各位领导，各位老师们，最后再次感谢你们对我的支持与鼓励。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，一如既往地勤奋学习、努力工作。同时，我也坚信永昌艺术幼儿园会在充满朝气、勇于开拓、锐意改革、积极进取的新一届领导班子带领下、同事们的共同努力下更加灿烂！更加辉煌！

谢谢大家

杨会美

2024年8月25日篇四：竞聘物业管理主管演讲

竞聘物业管理主管演讲 谢谢贾经理和王经理给我选拔领班这次机会，我会好好努力珍惜的，也谢谢大家。

我是二班秩序维护员###，在这工作也有一年半多了，在这工作这么长时间内从中懂得了想做好一名领班，首先要有超强责任心和领导管理能力、执行力、紧急事件处理能力。如果我是一名领班，积极配合坚决完成贾经理和王经理下达的所有任务，无论任务有多难，处理结果都要让贾经理和王经理满意。

我决心做到以下几点：

一、带领班员走责任感强、执行力强的路线，重点搞好内务卫生及宿舍楼卫生还有项目办公楼日常打扫，让每个班员都严格要求自己，不脱岗不睡岗坚守自己岗位，监控室人员做好白天夜晚监控工作和外来人员登记，为项目开车门等细节服务工作，完成公司下达的岗位守则标准，积极执行经理和领班的各项任务，严抓队列，努力让每个班员都通过队列考核，从而能影响到整个团体，使大家都能成为一名优秀的物业人才。

二、09年4月份场地动工，日常工作会有所增多，所以更要加强对场区、项目办公楼、宿舍楼、锅炉房等重点地区巡逻等拆迁房建成也规划为巡逻重点，锅炉房按时签到，施工现场秩序维护、防火防盗，场区内各地点水塘加强防止野浴人员、钓鱼人员进入，开春时冰不会很快融化加强对冰面看护，机制有人从冰面行走及逗留，加强看护场区内树林，防止有人砍伐等破坏树木行为，发现后立即阻止并上报经理。遇到事情头脑保持清醒、不冲动，妥善处理各种突发事件，如有不懂的地方及时与经理沟通认真听取经理意见。按时开班会，把当天经理下达的任务和要求等传达班员，及时完成和落实，把当天所发生的事情、处理情况告知班员互相交流，避免下次发生类似情况和特殊事件下次发生知道怎么去处理。加强主动意识改进有所不足之处，每月倒买饭票时，提前问班员把名额上交经理，下雪时及时清扫干净彻底，到开会、培训、训练时通告班员提前下楼集合，协助经理工作，为经理分忧解难。不和班员说刁酸、侮辱等刺激性语言，认真公平分配好各个岗位，关心帮助解决班员日常生活所发生的困难，多与班员沟通、了解、善于发现每个班员的优点、长处给予鼓励和支持。与各领班和其他班员搞好关系，认真做好交接班工作，避免发生工作、语言行为冲突，也避免发生个扫门前雪的情况，积极、踊跃参加公司举办的各项活动，争取取得好成绩为康城团体争得荣誉。

三、加强丰富自己的物业知识面，努力学好秩序维护等服务工作知识，然后在给班员进行培训，以便服务好项目、服务好业主。

我相信只要用心去做事就会做好，谢谢大家!竞聘物业管理主管演讲的延伸阅读——演讲稿的写作注意事项 1.演讲，首先要了解听众，注意听众的组成，了解他们的性格、年龄、受教育程度、出生地，分析他们的观点、态度、希望和要求。掌握这些以后，就可以决定采取什么方式来吸引听众，说服听众，取得好的效果。2.一篇演讲稿要有一个集中、鲜明的主题。无中心、无主次、杂乱无章的演讲是没有人愿听的。一篇演讲稿只能有一个中心，全篇内容都必须紧紧围绕着这个中心去铺陈，这样才能使听众得到深刻的印象。3.好的演讲稿，应该既有热情的鼓动，又有冷静的分析，要把抒情和说理有机地结合起来，做到动之以情，晓之以理。4.演讲稿的语言要求做到准确、精练、生动形象、通俗易懂，不能讲假话、大话、空话，也不能讲过于抽象的话。要多用比喻，多用口语化的语言，深入浅出，把抽象的道理具体化，把概念的东西形象化，让听众听得入耳、听得明白。

物业公司科技楼主管竞聘演讲稿

各位领导、同志们：大家好！非常感谢公司给我这样一次机会，让我在这里就我从事物业工作的思路和设想做一阶段总结和汇报。我是2024年9月物业管理的。一年多的时间让我对物业管理这一新兴行业有了一个较全面的掌握和认识，并结合我自身的业务学习管理理论和实践的结合有了更深层次的理解和运用。目前沈阳物业管理公司350余家，除原来房管部门翻牌59家，其余290家都是专业的物业管理公司，加上入世后，合资、独资的外国物业管理机构也会竞相涌入国内市场，今年开始中海物业、戴得梁行、威格斯等品牌物业公司已开始和沈阳的一些楼盘接洽，可以说明年的市场竞争将更加激烈。学管理的都知道，美国通用电器总裁杰克·韦尔奇是一个不断有新观念的人，他曾把40多万人裁减到20多万人，这个魄力不得了，韦尔奇要的是市场竞争力，这源于他的危机感。他在公司内部贴了一张画，画上有一只狮子和一只鹿，狮子说：虽然我十分强壮，但是今天不努力去捕捉食物，我也会和鹿一样。鹿说：狮子对我是最大的危险，我今天不努力奔跑会被它吃掉。他的意思是告诉人们，不管你是强者还是弱者都要努力去做。危机感转化为一种非常强烈的市场竞争意识。在这样一个市场竞争环境中，我的工作指导思想，重点放在树立鑫逸物业的品牌战略上。物业企业的生存前提是什么？是优质的管理服务！随着管理范围的扩展，物业企业壮大了，卖的是什么？是品牌！物业企业要发展，靠的是什么？还是品牌！品牌是产品个性化的表现，它是产品特性的浓缩。物业管理提供给业主（客户）的产品就是服务，服务质量铸造了企业品牌。围绕建立企业品牌，我将展开一系列具体工作，重点集中以下几个方面：

一、优质的管理服务是打造品牌的基础 质量是品牌发展的生命，为此 “让业主满意、让业主感动，提供超越业主期待服务的，将是我们要转变的。全国一流的专业化物业管理企业”的质量方针和树立“业主并不总是对的，但他们永运是第一位的”企业宗旨，并营造“安（安全）、暖（温暖）、快（快速）、洁（清洁）、便（方便）”的生活和办公环境为目标，来确保鑫逸物业的质量体系能够得以长期的、稳定的运行，从而保证服务质量的不断提升。其中“快”应做到，5分钟进入现场，30分钟公司解决问题，3小时解决不了时给业主一个满意的答复。2024年底前在东逸花园外环境完善的前提下，鑫逸物业力争一次性通过iso9002质量管理体系标准iso14000环境管理体系标准的双认证。

二、优秀的管理人才是品牌的核心 人才是品牌的核心动力。优秀的技术、管理人才是企业最宝贵的财富，只有高素质的技术与管理人才，才能推动公司的发展，所创品牌才会有“后劲”，企业的品牌才得以营造和积聚。由于物业管理的生产过程与消费过程是在同一环节，生产过程在前台，暴露在业主面前，服务人员的一个笑容，一个眼神、一个走路的姿势都会导致业主的投诉，因此，人最重要。首先在选择员工时，我坚持“德才兼备，以德为主”的思想，无才不成器，无德即是祸，其次是培训，我们始终坚持岗前、岗中、岗后培训。我在鑫逸物业员工手册第三章六条管理原则中就把“培训、培训、再培训，使每位员工把关心业主服务当成职业习惯”这句话列在培训制上。并在培训制度中就培训师资、培训费用、培训要求、外派培训、培训奖惩等做了详尽阐述。综合部每月都就思想教育、质量管理、技术应用等方面主题做出每月的培训计划。比如：在物业管理理论培训中，关于物业管理定位，我们强调“使物业保值、增值是我们的首要任务。我们即要为开发商负责，又要为业主负责，开发商盖一栋楼经过了无数曲折，是积聚了公司许多人的智慧和心血的结晶，业主买一套房子，那是全家的希望，我们不为他们考虑，良心何在？ 再拿处理投诉培训来说，培训中我们告诫员工要认真对待投诉，强调“你的言语举止代表的是公司的整体形象”，调查显示：“每27个遭遇到同样待遇的人，只有一个人会投诉，也就是说，每个投诉人的背后，还有26个和他一样愤怒的人。而如果投诉没有得到及时解决，他会告诉其他8—16个人，并从此不再信任你，你只有一次机会，如果这次做不好，以后再做好，他也不会领情”。同时灌输解决投诉的四条黄金法则：倾听、道歉、解释一下将要采取的措施并定下时间表，最后要有后续，让业主觉得有头有尾。物业管理是集房屋管理、设备管理、绿化管理、安全消防管理、环境管理及公共服务、专项服务、特殊服务于一身的管理。它要求从事物业管理的人才，不仅要有较高的文化素质、思想素质和敬业

精神，而且要有精业务、通技术、善管理、懂经营的管理人才、技术人才和经营人才，只有企业拥有良好的人才优势以及充分的人才资源，才能在激烈的市场竞争中立于不败之地，才能有效的支持品牌的塑造。

三、健全的管理制度是品牌的保证 在严格遵照政府有关物业管理的法令、企业要建立一套完整的、有效的、科学的岗位责任体系，规范的服务标准，严密的考核办法，使公司每天、每个人、每件事都更加条理化、制度化、规范化、程序化和标准化，以确保优质的服务质量与高效的管理运作。比如：在鑫逸物业为保障管理中即无空白又无重叠，使每个人、每件事都能规范到位、跟踪到位，我要求5个部门的29个岗位每个工作区域、每件物品都要有两标签，一个写上责任人，一个写上检查人，大到机械设备，小到一个花盆、一块玻璃，出现问题我不找责任人，我要追究检查人。

四、全方位的创新是品牌的本质 因为创新是品牌持续的根本和关健。第一，管理创新。实行“直线指挥制”“培训制”“三工并存、动态转换”（三工：优秀员工、合格员工、试用员工）、“员工提案制度”、“成功激励讲座”“团队精神”等各种创新的管理方法，来优化管理制度与组织运营模式。98年在鑫龙物业时提出酒店式的管理，就是通过营造酒店式的环境，利用酒店环境这种无声的语言来约束每一个人的言行举止，提倡“细微之处见精神”。传统的计划体制下管理是为了管理而管理。比如，吐痰，管理人员看着你吐，然后揪着你罚款。假如吐痰时，管理人员掏出一张纸说，先生，你吐在这上面吧。你可能以后一辈子都不会把痰吐在地上，这就是酒店化管理，也是人性化管理。今后一段时间还要朝着快速，润物细无声的无人化管理最高境界发展，比如，目前保安在查验业主身份\*时常引起业主不满，业主感觉保安员记不住他没得到尊重，今后看到一个人进来，不理他，只远远地监控他，这不仅需要员工素质的培养，而且需要现代化技术、设备的配合。其次还有个性化服务是针对每一个确有需要的顾客来量身定做不同的服务。第二，技术创新。普及管理项目的计算机网络运用技术，提高工作效率和服务质量，综合部不定期开展计算机应用知识讲座，增强管理人员素质，同时进一步研究开发物业管理软件，以适应高效管理与质量管理的要求，提升物业服务的科技含量。第三，服务创新。量化考核，目标明确。如：房屋完好率100%，设备完好率100%，客人投诉处理率100%，合同履行率100%。建立“业主服务满意体系” 1个目标——服务满意； 2个理念——关注业主、持续改进； 3个干净——办公与生活环境干净、机房干净、设备干净； 4个不漏——不漏气、不漏水、不漏电、不漏油； 5个良好——设备运行与维护良好、卫生保洁与绿化养护良好、保安礼仪与安全管理良好、管理服务质量与态度良好、客户与业主反映良好。物业管理工作，无论是保安站岗巡逻、保洁的擦窗拖地、还是工程的维修养护工

作都是在一种反反复复、认认真真、兢兢业业、没完没了的过程中完成的，那么对员工爱岗精神和敬业思想的观念培养和训练是一个长期的工作。就拿保洁员来说，如果她负责的四个单元六层高的住宅，作为一个合格的保洁员，应该保证8小时之内，任何时候检查都应做到四无，即：无烟头，无纸屑、无污渍、无灰尘，那么她平均走一个来回大约30分钟，平均8分钟上下一趟楼，扣除作业时间一小时走5趟，一天走40趟楼梯，一个月扣除四天休息也要走1000趟，一年呢？公司不相应建立一套科学的工作规范，不形成一种融洽的企业文化，不体现一个公平的奖惩机制，不树立一些典范的榜样人物是肯定不行的。我坚持提倡物业工作的“细致之处见精神”，物业无小事，都不简单，什么是不简单？就是把一些简单的工作成千上万次的做对，就是不简单；什么是不容易？就是把一些公认容易的事情非常认真地做好，就是不容易。作为一个服务公司的管理人员，我们培训也包括本身的参加一线劳动，体验那些要被你管理人的工作。我们必须了解员工对工作的感受，他们如何通过自己的付出给他人带来幸福，如何忍受他人的误解和偏见造成的委屈。公司要求每个管理人员每月至少腾出一天到第一线去干一些所管辖范围内的下层工作。这一天被称作“我的服务日”。当领导以服务他人引路，领导就成为员工学习的榜样。最后，我引用日本企业管理大师土光敏夫的名言来结束我的发言：“没有沉不了的船，没有垮不了的企业，一切取决于自己的努力，员工要三倍地努力，干部要十倍地努力。谢谢大家！篇五：后勤主管竞选

后勤主管竞选申请书

尊敬的领导：

您好！

今天我要竞选的是后勤主管一职。对于这个职位，我觉得其相应的工作职责如下： 1.在公司行政副总经理的领导下全面负责公司的后勤保障工作； 2.全面负责后勤部门全体人员的日常管理工作，合理分工和配置人员，做到人尽其才，各尽其能，负责督导和分配所属人员的各项工作； 3.负责拟定公司后勤相关制度，经批准后负责对制度的执行与监督； 4.根据公司的绩效考核制度，考核下属的工作业绩； 5.全面负责员工食堂的管理，及时妥善处理员工对食堂服务质量问题投诉，提高食堂伙食质量，强化伙食成本核算，重视食品安全； 6.全面负责员工宿舍的管理，确保员工住宿安全，维持宿舍秩序。监督各项制度、计划的执行情况；

7.根据企业发展及员工建议，负责适时对员工食堂、宿舍条件提出改进建议； 8.负责对公司公共区域的卫生、清洁、环境维护以及绿化工作进行指导，定期或不定期对此进行检查，发现问题及时纠正； 9.负责严格执行后勤部门各项费用审批制度，确保后勤费用支

出控制在预算范围内；

10.完成上级临时交办的其他工作。11.保障电梯的安全，不定期的进行检查。

如果我能竞聘上这个岗位，我一定会做好自己的工作，让后勤部门的运营有条不紊。

**第二篇：2024主管竞聘演讲稿**

2024主管竞聘演讲稿

2024主管竞聘演讲稿

尊敬的领导，亲爱的同事们：

大家好！“一年一度秋风劲，不似春光，胜似春光！” 在天高气爽的金秋时节，很高兴与大家相聚一堂。我的名字叫，喜欢运动，爱好读书，“勤奋、踏实、认真、积极”是我的处事态度，“没有比人更高的山，没有比脚更长的路”是我的人生格言！是一名销售员，我竞聘的职位是销售主管！

每个人都有自己的梦想，02 年的时候，我的梦想就是象自己公司的老总——现在建业的副总裁朱静一样执着于自己的事业，04 年的时候，我的梦想是象美景天城的执行董事——王小兴一样，醉心于钟爱的工作，拥有属于自己的生活！今天，我的梦想就是真实的展示自我，期待明天的超越！

在竟聘之前，我不止一次考虑过——

主管是什么；主管做什么；我，做主管，为什么；怎么做？

首先，主管是什么？

我觉得，销售主管，顾名思义就是以销售为主，协助管理。

其次，主管做什么？

主管，首先是一名优秀的销售员，自身销售能力过硬，业绩突出；

其次，是销售经理的好帮手，严以律己，认真执行；再次，是销售同事的知心人，促进成交，创造佳绩！主管的职责简而言之就是：帮领导排难，为同事解忧，上情下达，下情上禀！协助领导使得销售团队亲密协作，销售战车隆隆向前。最后，我，做主管，为什么，怎么做？高尔基曾经说： “一个人追求的目标越高，他的能力就发展的越快，对社会就越有益！我不是给我阳光，我就想灿烂的那种人，但我相信：烈火才能炼真金！

从XX年初进入房地产行业，至今已经三年了，三年的风风雨雨，似乎早已应该习惯了波澜不惊，但我的梦想始终鲜活！每天醒来我都会对自己说：新的一天开始了！新的一天要有新的收获！

前进的道路并是一帆风顺的。三年来，在工作中，同大家一样，我曾经被误解，遭埋怨，委屈的泪水曾经不止一次流过！但甜蜜的是我是确实成交后的欢乐！留在心田深处的是客户满意的笑容和由衷的感谢！

因为，我爱生活，更热带自己的工作。坎坷与荆棘相伴，笑语与欢歌一路，在风雨中，禾苗茁壮（2024支委竞选演讲稿）成长，我成长成熟。

乔吉拉德曾说，”只要真心爱你的客户，他们就不会让你失望“，三年来的工作实践一次次验证了这句话。

销售时，把客户当亲人；成交后，把客户当朋友，在客户的眼中，我不再是推销员，而是给他们帮忙，为他们提供便利的朋友！我尽己能，为他们排忧解难，”以心换心“，他们为我带来了更多新的朋友，我们一起分享成功的喜悦！

我庆幸自己属于这样一个上进、团结的集体，一个热情四溢的团队！

如果我的愿望能够实现，我将和大家一道，在领导的英明指挥下，用自己的热情与汗水，创造更佳业绩，共创美好明天！谢谢大家！

当然，如果未能成功，我决不气馁，我将继续努力，以更大的热情投入工作中，我坚信：”机遇总是青睐有准备的人。“

巴斯德曾经说过”立志工作成功是人类活动的三大要素“！

有人曾说过：”欲速则不达“

谢谢大家！

2024主管竞聘演讲稿

#from 2024主管竞聘演讲稿来自 end#

尊敬的各位领导、各位同志：

首先感谢大家给我这次参与竞聘的机会，我竞聘的职位是综合科主管。

个人情况简介

我叫XXX，19xx年出生，现年xx岁，籍贯,大学本科学历.2024年毕业于xx大学xx系.同年进入中国人寿保险公司,在其支公司工作至今.先后历任银行兼业代理顾问，外勤及综合科出纳等职.。2024主管竞聘演讲稿2024主管竞聘演讲稿。

在学校我学习的专业就是保险，对保险行业有较为全面深刻的认识.为自己能投身这样一个富有朝气和活力的行业而感到骄傲.我们中国人寿保险公司是老字号的保险公司,为了顺应加入WTO的形式,公司进行了一系列的改革,这次人力资源改革便是其中的一个重要内容.\'变则通,通则顺\',有改革就有活力,在进入国寿的这几年来我深感这个公司的发展潜力巨大，不仅屡获各种殊荣,更跻身全球500强行列,为中国的民族寿险业争光.我部作为x市市场上不多的专业团险公司, 在总公司领导下其发展潜力同样不可估量.我们的业绩节节高,我们的发展一天比一天好.与公司一同发展壮大是每个员工的愿望，当然，我也不例外。也很想在这片沃土上有所作为。”不想当将军的士兵不是好士兵\"，此次竞聘给了总结检验自己机会和展示自己的舞台,做为基层公司的一员，我也很想为公司的发展出一分自己的力。

从学校毕业后,我就进入中国人寿保险公司x分公司x部工作,虽然工作时间不是太久,但在领导的关怀和同志们的帮助下学到不少东西,能力大有提高同时也具备了做为主管应有的一些素质.首先, 有完善的保险专业知识，具有较高的综合素质和处理问题的能力。

我毕业于保险系保险专业，对保险基本原理掌握比较到位，经历的工作岗位使我对保险知识由理论到实践融会贯通,这对我的工作帮助很大.同样,这些知识对于理解上级公司的方针和政策，领会上级对一个阶段工作重点的部署也都大有裨益。这为争取工作的主动,少走弯路打下了坚实的基础；此外，会计学，金融学，经济法学方面的知识也能使自己在工作中和处理相关问题时能够游刃有余。

其次,具有较强的综合协调能力

综合科主管是公司的中层管理阶层，也是公司的中流砥柱。随着金融一体化，市场的全球化，知识经济正在快速到来，企业的内外部环境都发生着巨大的变化。而综合科作为协调公司内外部的重要职能部门其主管的协调能力显得尤为重要。2024主管竞聘演讲稿文章2024主管竞聘演讲稿出自wk-78500000541251.html，此链接！。对内部而言，在目前的工作中，我的职务是综合科财务出纳，担负着本公司与市公司财务部之间的衔接工作，能作到两者之间信息及时沟通，问题顺利解决。此外，由于工作需要，我还负责与税务部门，质量监督局，公积金中心及银行等其他公司外部单位协调关系，使公司的工作能顺利有效的进行。

第三,熟悉财务管理，现代化办公技能熟练，能有效的使工作顺利进行。

由于现在从事的是财务工作，我对财务工作比较熟悉，已顺利取得了会计师资格证。在工作中能很好的协助领导对公司的财务状况进行及时准确的把握，确定公司发展的方向。另外，对OFFICE等办公软件能熟练操作，企业办公自动化方面应该不成问题，在对新技术使用方面，在今年的学平险的收费管理中，还首次了使用财务软件进行管理，大大减少了相关人员的工作量，提高了工作效率。

第四。具有从事综合科工作的经验.我的职位所在综合科,所谓\'近水楼台先得月\',使我对办公室的工作情况比较了解,对其工作流程较为熟悉,能够在上任之后尽快的使本部门工作走上正轨.2024主管竞聘演讲稿

尊敬的各位领导：

您们好！

首先我要感谢各位领导给我这次竞聘主管的机会，我相信各位领导一定会秉着公平、公正的原则来衡量这次的竞选。我决定参见此次竞选是因为我相信自己有足够的能力胜任公共关系协调中心主管这个职位，理由如下：

一、我想全面提高和发展自己

人的一生就是在不断学习、不断吸收、不断提高、不断发展中度过的，作为一名21世纪的公民要想跟上时代发展的步伐就要不断提高自己，全面发展自己，让自己紧跟时代的脚步，成为一名合格的公民。而公共关系协调中心主管这个位置就是一份能很好地自我提高和全面发展自己的工作。它主要是为组织的运转起润滑和缓冲的作用，运用交际、协调等手段促进组织发展横向联系，缓和各种冲突、矛盾等，与内外公众建立友好的、合作的社会关系，促进组织的更好地发展等。这就需要协调人员具有让人信服的处事手腕，能迅速地洞悉事件发展状况的能力，以及良好地人际关系等。2024主管竞聘演讲稿演讲稿。在日常工作中会遇到各种的突发的或是积淀已久的问题，也能锻炼协调人的应急能力和反应能力，以及为人处事的方式等，不论从哪个角度进行分析这份工作都可以很好地锻炼个人的综合能力，全面提高个人的思想修养等。而我正需要这样的工作对自己进行全面的提高和发展。

二、我具备一定的知识和能力

在过去的工作中我一直坚持严格要求自己，不管是工作作风还是人际关系的处理我都能做到问心无愧、让别人满意；在工作的同时我也不断鞭策自己的学习，不仅是跟自己工作有关的专业知识的学习，也学习一些对自己有用和自己感兴趣的知识，不断提高自己，丰富自己，努力让自己做一名优秀的职工。而我自己本身也喜欢挑战，尤其是各种突发的状况的应急处理，不仅能锻炼自己的应变能力还能提高自己思维的转速。所以我觉得自己能胜任这份工作。

如果我有幸能够荣获这个职位，我将会更加努力工作，坚持做到：更加努力学习，学习是永无止境的，我会加强自己的学习以丰富自己的知识和提高自己的思想修养，在处理各种问题的时候能够有丰富的知识和良好的思想修养做基础，以便能顺利展开协调工作；实现角色及思维的转变，努力做好一个主管的角色，为员工们做好表率，时刻与员工们共进退，处理好与员工的关系，创立一个良好、和谐并具有凝聚力的工作团队，为各种协调工作的处理奠定基础；坚持做到在其位谋其职尽其责，作为一个主管就要肩负起自己肩上的责任，不管遇到什么问题都要站在最前面，合理运用自己的职权为内外部人员处理好各种纠纷问题等，为组织的发展奉献自己的绵薄之力。

最后，我再次恳请各位领导能够相信我的能力与我的恒心，给我一个全面提升自己能力和充分展示自己才能的机会，我一定会尽心尽力地做好公共关系协调中心主管这份工作！

**第三篇：竞聘主管演讲稿**

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。下面小编整理了竞聘主管演讲稿，供你阅读参考。竞聘主管演讲稿一

尊敬的各位领导、各位评委、同事们：

大家好！我叫xxx，大专学历。20xx年来到中国银行xx分行工作。至今，一直担任xx分行营业部理财团队大堂经理。我最喜欢的一句话是：“人生最大的快乐不在于拥有什么，而在于追求什么的过程！”一直以来，我把不断挑战自我，在事业上不断追求、不断超越，作为自己的人生目标。

今天，还是在这句话的激励下，我步履坚定地走上了这个逐梦的讲台，参加省行销售主管竞聘报告。希望以我的能力赢得这一岗位，以我的自信赢得大家的掌声！那么，我的自信源自何处呢？

一、我具有丰富的工作经验

众所周知，经验是做好工作的基础和前提。屈指算来，我参加银行会计主管竞聘工作已经十多年了。十几年来，我从基层做起，一步一个脚印的成长和成熟起来。岁月带给我的不仅是阅历上的成熟，还使我在不同工作岗位的锻炼和磨砺中，积累了丰富的工作经验，使我成为既具有扎实的理论基础，熟悉国家金融政策和法律法规，又善营销，会管理，工作中能够独当一面的复合型人才。而且，在工作中，我接触了大量的客户，并与客户建立了良好的关系，储备了丰富的客户资源，这些为我做好今后的工作奠定了坚实的基础。

二、我具有较强的综合能力

1、我性格开朗外向，具有很强的亲和力，善于与他人沟通和交流，能够以自己的真诚热心和细致周到，迅速拉近与他人的距离，具有较强的沟通和协调能力；

2、我具有较强的营销能力。常年与客户接触和交流，使我能够站在客户的角度，揣摩客户的心理，了解客户的需求，以良好的服务意识和水平，为客户提供周到细致的服务，赢得了客户的信赖和选择，在营销工作中成绩斐然，先后获得省行存款先进工作者、省行优秀共青团员、省行最佳营销员、总行先进工作者、全国中行系统百优青年、总行青年岗位能手等荣誉称号；

3、我还具有较强的管理能力。在对理财团队的管理中，我坚持科学管理，向管理要效益，以管理促效益，使理财团队的工作制度化，程序化，科学化，各项工作开展得井井有条。

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，在工作中能够做到不畏艰难，不怕挫折，不怕吃苦，勇于承担繁重的工作压力和挑战；我乐观、豁达，善于与他人相处，善于团结同志，具有良好的团队合作精神和群众基础，为做好工作提供了重要保障。

同志们，在激烈的市场竞争中，营销工作显得越来越重要，企业间的竞争很大程度上，已经演化为营销能力的竞争。所以，销售主管绝不是名利和荣誉的象征，而是一份沉甸甸的责任，是需要付出艰苦努力去完成的工作。作为销售主管竞聘，就是要积极思考，勇于创新，做好本部门的组织、指挥、督促、激励和考核等各项管理工作，提升部门的营销业绩，为企业带来更大的利润。

竞聘主管演讲稿二

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xxx，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行政主管竞聘不保留的教给大家。

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，还您银行主管竞聘报告一个满意。”

竞聘主管演讲稿三

尊敬的各位领导、各位评委、同事们：

大家好！首先感谢局党委，给了我这次竟聘的机会。本人xxx，曾在邮政营业、储蓄前台做营业员，有丰富的邮政工作经验。

竞聘上岗是干部选拔任用制度的一项重大改革，实践证明，本着公平、公正、公开的原则，走群众路线，以德才兼备为标准，采取竟聘的方式，选拔任用干部，具有民主性和科学性，有利于调动干部的积极性和创造性。因此，我完全拥护局党委推行的这一改革举措。

一、我之所以竞聘这个职位，是因为我具有以下三个优势

1、有较为扎实的专业知识。

自参加工作以来，我始终不忘记读书，勤钻研，善思考，多研究，不断地丰富自己、提高自己。

2、有较强的工作能力。

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，言行与各级党委保持高度一致，踏实干事，诚实待人。经过多年学习和锻炼，自己的写作能力、组织协调能力、判断分析能力都有了很大提高，能够胜任市场部工作。

3、有较好的年龄优势。

身体健康，精力旺盛，敬业精神强，能够全身心地投入到自己所热爱的工作当中去。

二、拟聘后的工作设想

如果我在这次竞聘中，能够得到领导的认可银行主管竞聘报告和同志们的信任，我将认真履行职责，努力完成领导交办的各项工作任务。

1、支撑竞争性业务和提高管理水平为重点，切实抓好邮政各专业务、改造和优化。充分发挥市场部主管的参谋和助手作用，在工作中，恪尽职守、锐意创新，做到敢出主意、善出主意、会出主意，积极协助领导做好各项工作。

2、提高邮政业务管理水平，确保邮政各项工作安全稳定运行。不断增强政治责任感和使命感，发挥自己的主观能动性，想领导者之所想，谋领导之所谋，积极主动地想问题，办事情，凡事把各项服务都做在领导决策前，同时注意做好经验总结，发现问题及时纠正，切实做好协调和督办工作，经常深入基层，调查研究，反馈工作中存在的问题和不足，为领导调整工作思路和决策服务。促进全局各项工作的顺利进行。

3、立足实际，加强电子化支局的规范化工作，要从面向支撑生产逐步向面向经营、管理和决策转变。

4、加强邮政业务、管理等各方面的综合技能，通过深层次、有重点、系统化培训，逐步培养出一支能够掌握核心技术、综合素质优良的技术队伍。加强与各地市局业务经验的交流。

5、工作要有创新。无论是工作思路、工作方法，都要敢干突破旧思想、旧观念的束缚，全方位、多角度地思考问题，同时进行创造性思维，讲求“拿来主义”、总结旧有经验和创造新方法，使市场部的工作充满生机和活力。

6、继续保持和发扬廉洁自律、克已奉公的优良传统和作风，正视自己，摆正位置，谦虚谨慎，自觉接受领导和职工的监督。

各位领导、同志们，以上是我对自己的客观评价和任职后的工作想法，希望领导和同志们给我以大力的支持。

谢谢大家！

**第四篇：竞聘主管演讲稿**

竞聘主管演讲稿范文3篇

良好的管理对于提升企业的竞争力具有重要作用。企业管理一个重要的环节是对员工的管理,其本质就是充分调动员工的积极性,使其行为与企业的经营目标相一致。本文是小编为大家整理的竞聘主管的演讲稿范文，仅供参考。

竞聘主管演讲稿范文篇一：

尊敬的各位领导，各位同事： 大家下午好。我叫蔡贵华，现任楼面部部长一职。今天我要竞选的职位是楼面部主管。

此时，走上这个竞聘演讲台，心情激动，首先我们都应该感谢公司领导为培养人才的良苦用心，竞聘主管演讲使我又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、气质提高都有很好的帮助，我希望今后每一位员工都能珍惜这个机会，勇敢的站在台上来参加竞聘演讲，不论成败，我们都会收获良多。

俗话说：良禽择木而栖!不想当将军的兵就不是好兵。在这里我不说自己工作做的如何好、工作态度怎么样，这大家都有目共睹，也大家非常了解。我坚信：只要付出，就会有收获!提供我一个更高的平台，我会不负众望，发挥自身优势，用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，为公司创造更多有利的价值。事实胜于雄辨，此次竞选，我认为我有以下几点优势：

第一，我具有多年的工作经验和专业的服务技能。屈指算来，已经步入社会五年了，多年的工作经历不仅丰富了我的人生阅历，同时也使我累积了丰富的工作经验。工作以来，我谦虚上进，不断学习业务知识，增强自己的业务能力。同时我也广伐的服务管理，具备销售管理能力。

第二，我具有严谨细致、扎实高效的工作作风。我的个人性格特点是做事力求完美，无论什么工作，不干则已，要干就追求完美，力争到达一流。就因这种性格使我竭尽全力争取把本职工作做的更好。特别是回想刚刚加入海诚的时候，我常常为了熟悉公司特有的工作内容和业务知识常常学习到深夜。可以说，多年的工作经历，使我养成不怕吃苦、迎难而上、甘于奉献的品质，造就了勇于承担责任，永不言弃的坚强个性。

第三，我具有积极的工作态度。曾经有一位老总对我说个一句话《你的心态就是你真正的主人》。工作以来，无论在什么 岗位上，我都努力争取提高，努力做得更好。我时常在思考，过去为什么还没有成功的原因，那就是我的借口太多了。所以要成功就不要借口。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。在今后的工作中，我仍将一如既往的干下去。今天，竞聘这个岗位，我信心十足。如果我能竞选成功，我会从以下几点做起：

第一、真诚讲团结。同事之间、支持、谅解和友谊比什么都重要。在团结方面，一定要摆正自己位置，正确认识和看待自己，胸怀全局，当好主角。积极做好所分管的工作，在工作中和生活上一定要平易近人，做到说真话、办实事、求实效。团结同事一道工作。

第二、率先垂范，抓好服务到位。目前，随着餐饮行业竞争的日趋激烈，顾客对餐饮服务质量的要求越来越高。当今餐饮行业之间的竞争，实质上也是服务质量的竞争。优质的服务不仅能吸引客源，还能给酒店带来可观的经济效益。反之，劣质的服务不但不能吸引宾客，还会给公司造成客源流失，产生不良影响。如何保证公司服务质量?是摆在许多酒楼面前的问题。为此，我将努力提高公司的服务质量，加强对服务人员的培训，切实做好酒店的服务工作，努力为客户提供最优的质量和最优的服务。

第三、努力完善高层管理员应备五大能力和十大素质。五大能力为，激励的能力、控制情绪的能力、幽默的能力、演讲的能力、倾听的能力。十大素质分别是，(1)处事冷静，但不优柔寡断、(2)做事认真，但不事事求“完美”、(3)关注细节，但不拘泥于小节、(4)协商安排工作，绝少发号施令、(5)关爱下属，懂得惜才爱才、(6)对人宽容，甘于忍让、(7)严以律己，以行动服人、(8)为人正直，表里如

一、(9)谦虚谨慎，善于学习、(10)不满足于现状，但不脱离现实。我不满足于当前的成绩，我有着比较高远的目标和追求。我不满足于现状，但决不会脱离现实，我会一步一个脚印为更高更远的目标而奋斗。我非常清楚自己的将来会是怎样，而怎样才是我想象中的将来。

如果公司不予考虑 也请您放心，我仍然会像以前一样，用积极的、认真负责的态度去做好每一件事，不会因此怠慢工作，因为我深知自己的能力还待提高。

还有，我想告诉大家的是：能自身发光的东西并非只有太阳和火焰，还有在座的各位和我。我相信我们的同事们一定会在未来的工作日子里，让自己的光芒照耀海诚，让我们的海诚更加的辉煌。

最后，祝海诚和各位同事，在今后的日子里，万事顺心，多赚美金，万事兴旺，多赚英镑，万事如意，多赚人民币。

我的演讲完毕，谢谢大家。

竞聘主管演讲稿范文篇二：

各位领导，大家好。

现在我想起了我刚来公司面试那天的情景，我在前台等着面试的场景还历历在目，那时我在简历中怯怯的写到：希望与贵公司共同发展进步，也希望通过我的勤奋、努力进入管理层，为公司做更大更多贡献。没想到今天就可以从前台进到会议室里来，参加我最喜欢的岗位——售前技术支持部门主管竞聘演讲，虽然从前台到会议室，就这么几步的距离，但心里还是有点紧张和激动，也谢谢大家对我过去工作的认可。

我的理念或者我对工作的理念，还是没有变：与公司一起发展进步

一、个人简历

二、工作岗位的理解

售前部主管的职责，我认为除了做公司的一名好员工之外，重点应该转移，用三带来表示，即：带领、带头和更带劲儿。

具体做下面的阐述：

1、更深刻领会公司宗旨;

更加认真更加坚决的执行公司领导的决定。

要从单向沟通转变为双向沟通，一方面和领导沟通，另一方面和员工沟通。

2、模范带头作用;

不再是完全被动的接受部门的安排了。这样角色的转变应该变得积极、变得主动、变得进取，变得自身要求严格;务必克服睡懒觉的恶习。

把积极因素带给大家，决不能传播消极因素，因为消极因素就像流感一样，传播速度惊人。尤其在组织中更不能有消极的情绪存在。

接受新观念、员工的正确思想,理解别人的想法，做到有容乃大。

3、认清员工优点，使其取长补短;

分管的事不仅是我一个人能完成了的，要建立起分工，协作机制，认清员工的优点，取他们的长处去安排工作，有时候不能怕员工犯错，应做教练或陪练，要履行好你的职能。

4、提高员工积极性;

一个部门就是一个团队，没有积极性的团队就不是一个好的团队，团队中的个人需要有积极性，获取积极性的途径有很多，比如：在工作中员工出的主意被采纳了，领导给予的表扬可能就是他提高积极性的因素;比如：在团队获得某种荣誉或者成功的时候，要伺机肯定成果，这也许就是提高积极性的因素。

5、勇于承担责任;

作为一名主管，肯定跟员工有区别，不但起到领头羊的作用，肩上也承担了更多的责任，勇于承担责任，这也是主管所必须的素质。

三、售前工作的改进

在售前部工作了三年，熟知售前部的日常工作事物，但我觉得还要从如下几个方面加以改进：

1、再次增加知识技能(知识、技能和产品功能等)

我们售前部应该在现有优良传统和优点基础上，增加一些相关知识，比如服务器的知识，包括型号，性能等等，比如项目实施过程中会遇到的一些问题。因为我们在以前的工作过程中遇到过客户在了解产品或项目的时候提到过。

不仅是专业相关知识，其他知识面也要相对广泛一些。比如读书，歌曲、戏曲等等，都要涉及。以前也分别跟王总和孙经理讨论过售前工作，虽然售前是属于技术支持部门，但从知识面的广泛程度上来说，要比其他技术支持要求要高。客户见到的第一位技术人员多数都是售前人员，不管是在吃饭还是在活动中聊天时，这些知识和话题，总会用到。

关于专业相关知识，想和各位技术部的经理沟通一下，在时间保证的前提下，给售前上上课，讲讲项目沟通中需注意的问题，产品售后中遇到的问题，及解决办法。

产品的功能培训是非常重要的。不但要熟知公司的产品名称，还要熟知他们的功能，熟知每个单位他们使用的产品版本和功能模块。也会在后续的工作中多举办这样的培训，做到我们售前部的每一位员工对产品都了如指掌，每一位员工都能独当一面。

2、再次提升综合素质(形象、礼仪和荣誉感等)

首先要有形象，比如穿着，坐姿和走路。见客户或者是讲课不能穿的很随便，不能很前卫。跟客户在一起坐姿不能太随便，走路要有气质，不管个儿高个儿矮，走路就要挺胸抬头，猫着腰走路在售前部是绝对不允许的。跟客户讲话不能像话篓子，该说的不该说的，跟以前没说过话似的，一股脑全出来了，搞的客户得插空才能有说话的机会，这样是不行的，要谦虚听，认真答。这些问题还是不同程度的存在，我也想找一些这样的视频，或者有条件的话找一些相关的同仁跟我们售前部讲讲。

培养大家的荣誉感，这点是存在内心的，时刻保持荣誉感，介绍起公司或产品来才会有激情。

3、完善工作细节(攻防演示、产品培训等)

完善工作细节可能要做的比较多，牵扯到方方面面，主要说两个方面。

攻防演示：现在攻防演示的内容基本成型，但有时候还要以不变应万变，想把攻防演示的讲稿发给售前部每一位员工，让每个人工都能了解过程，提出问题。前段时间也做过这样的试验，每一个人都讲一遍，但每个人要对其他人提出至少两条建议，如果没提建议或提的建议不够两条的就请客吃饭。那次的效果非常好，到现在付立挺和杨凡讲课都还可以了，需要的是时间让他们锻炼。当时苑铮刚入职，可能还没机会讲课，后续还会针对他的特点准备几场内部培训。包括产品培训。

4、再次锻炼默契程度(本部门之间、各部门之间等)

默契程度在售前看来尤为重要，攻防演示表现的更为突出。主讲和配合的人必须配合默契，效果才会更好。还要跟其他部门做好配合，比如和销售，跟客户谈话要以销售为主，我们配合，决不能在销售和客户谈话的过程中，随便插嘴。这点还是需要再强调。

四、工作规划

“三层楼”+“亮点”+“微笑”

工作更上一层楼

希望能好好的带领几位员工把售前工作推上一个新的台阶，也希望能通过我们这个团队的努力，能获得一个接一个的胜利。

自己更上一层楼

希望自己的种种素质都能得到一个锻炼和飞跃。同时，这也是我人生中的一种财富。

员工更上一层楼

也希望我们团队中的每一位成员都能在我们工作过程中得到锻炼，也希望他们能当成一种财富。

部门成为亮点

希望通过我们的努力，我们售前能成为产品事业部的一个亮点部门。领导微笑

最终达到的目的就是：漂亮的完成每次任务，让领导满意，让公司发展的道路上留下我们的足迹。

我的演讲完毕，谢谢大家。

竞聘主管演讲稿范文篇三：

尊敬的领导，亲爱的同事们：

大家好!“一年一度秋风劲，不似春光，胜似春光!” 在天高气爽的金秋时节，很高兴与大家相聚一堂。我的名字叫YJBYS，喜欢运动，爱好读书，“勤奋、踏实、认真、积极”是我的处事态度，“没有比人更高的山，没有比脚更长的路”是我的人生格言!是一名销售员，我竞聘的职位是销售主管!

每个人都有自己的梦想，02 年的时候，我的梦想就是象自己公司的老总——现在建业的副总裁朱静一样执着于自己的事业，04 年的时候，我的梦想是象美景天城的执行董事——王小兴一样，醉心于钟爱的工作，拥有属于自己的生活!今天，我的梦想就是真实的展示自我，期待明天的超越!

在竟聘之前，我不止一次考虑过——

主管是什么;主管做什么;我，做主管，为什么;怎么做?

首先，主管是什么?

我觉得，销售主管，顾名思义就是以销售为主，协助管理。

其次，主管做什么?

主管，首先是一名优秀的销售员，自身销售能力过硬，业绩突出;

其次，是销售经理的好帮手，严以律己，认真执行;再次，是销售同事的知心人，促进成交，创造佳绩!主管的职责简而言之就是：帮领导排难，为同事解忧，上情下达，下情上禀!协助领导使得销售团队亲密协作，销售战车隆隆向前。最后，我，做主管，为什么，怎么做?高尔基曾经说： “一个人追求的目标越高，他的能力就发展的越快，对社会就越有益!我不是给我阳光，我就想灿烂的那种人，但我相信：烈火才能炼真金!

从XX年初进入房地产行业，至今已经三年了，三年的风风雨雨，似乎早已应该习惯了波澜不惊，但我的梦想始终鲜活!每天醒来我都会对自己说：新的一天开始了!新的一天要有新的收获!

前进的道路并是一帆风顺的。三年来，在工作中，同大家一样，我曾经被误解，遭埋怨，委屈的泪水曾经不止一次流过!但甜蜜的是我是确实成交后的欢乐!留在心田深处的是客户满意的笑容和由衷的感谢!

因为，我爱生活，更热带自己的工作。

坎坷与荆棘相伴，笑语与欢歌一路，在风雨中，禾苗茁壮成长，我成长成熟。

乔吉拉德曾说，”只要真心爱你的客户，他们就不会让你失望“，三年来的工作实践一次次验证了这句话。

销售时，把客户当亲人;成交后，把客户当朋友，在客户的眼中，我不再是推销员，而是给他们帮忙，为他们提供便利的朋友!我尽己能，为他们排忧解难，”以心换心“，他们为我带来了更多新的朋友，我们一起分享成功的喜悦!

我庆幸自己属于这样一个上进、团结的集体，一个热情四溢的团队!

如果我的愿望能够实现，我将和大家一道，在领导的英明指挥下，用自己的热情与汗水，创造更佳业绩，共创美好明天!谢谢大家!

当然，如果未能成功，我决不气馁，我将继续努力，以更大的热情投入工作中，我坚信：”机遇总是青睐有准备的人。“

巴斯德曾经说过”立志工作成功是人类活动的三大要素“!

有人曾说过：”欲速则不达\"

我的演讲完毕，谢谢大家。

**第五篇：有关主管竞聘演讲稿**

有关主管竞聘演讲稿三篇

演讲稿可以按照用途、性质等来划分，是演讲上一个重要的准备工作。在现在社会，演讲稿与我们的生活息息相关，那要怎么写好演讲稿呢？以下是小编为大家整理的主管竞聘演讲稿3篇，欢迎大家分享。

主管竞聘演讲稿 篇1

各位领导、各位同事：

大家好！

今天，我走上竞聘演讲台，心中百感交集。一是自己荣幸赶上了挑战自我、展示自我的大好时机；二是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、朝夕相处的同志们对我的帮助和信任。我叫xxx，现年xx岁，大专文化，\*\*年参加信用社工作，现任xx信用社记帐员。今天，这里是擂台赛，是群英会，是睿智的信合领导者们推动的变革。今天，我的信心是充足的，心情是激动的，同时心态是理智的，成，我有所得，败，我无所失，因为，我相信，这是一个难得的对我检验与提高的机会。

我竞聘的理由和优势如下：

一是参加工作几年来，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。同时对农村信用社的会计业务比较熟悉，对干好农村信用社会计工作充满着信心。

二是作风扎实，勇于吃苦，严于律己。我从小就养成了一种不怕苦、不怕累、脚踏实地的良好作风，凡事认认真真、兢兢业业，不急躁、不冒进，实事求是，以身作则。

三是我还年轻，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。如果这次我能被聘为\*\*社会计我将积极配合领导做好以下几方面的工作：

一、恪守规章制度，履行岗位职责。

认真执行国家金融政策、法规和信用社财务会计制度，履行好会计岗位职责，按规定审核、汇总、编报信用社各种会计报表，真实、完整、及时地反映经营成果，并向领导提供准确数据和信息依据。同时，进一步加强重要空白凭证、帐表及密押、印章保管和会计档案管理，防止各类安全事故的发生。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。加强学习，不断提高自身综合素质，积极配合联社搞好会计工作。

二、摆正位置，充分发挥桥梁和纽带作用。

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；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，工作到位而不越位，补台不拆台。努力协调好、落实好每一名员工应履行的职责，以自身的行动带动人，让别人做到的，自己首先做到，严格要求自己，不搞特殊化，带头执行制度，带头完成任务。努力做到大事讲原则，小事讲风格，共事讲团结，办事讲效率，既要对得住组织的信任，也要对得起自己的良心。与此同时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。

各位评委，各位同事，以上是我对主管会计工作的理解，由于我尚不是主管会计，所述如有不妥请各位领导给予指正。如果竞聘成功，我将认真履行主办会计的职责，切实承担好自己所肩负的使命，不辜负领导的信任和期待。如果这次我没有被聘用为主管会计，我也决不气馁，这说明我的工作离联社的要求还有一定差距，在接下来的工作中，我更要以严格的标准来要求自己，不断提高自己的业务技能和专业知识

主管竞聘演讲稿 篇2

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！我是财务部的晓张，今天我演讲的题目是----假如我是财务部经理。

首先，感谢公司为我们提供这样的一个竞聘机会，让我们有锻炼自己、展示才华、提高素质舞台。面对这次机遇与挑战，我对自己充满信心，这种信心来源于两个方面，一是对自己能力充满信心；二是对企业的未来充满信心，我为能够在这样一个有目标、做实事、讲诚信的企业工作而骄傲和自豪！

我竞聘这个职位，有三个原因，一是基于对这个职位的了解和对自身素质与能力的认识；二是希望通过自经验，来为我公司的发展贡献自己的一份力量；三是想在公司这个广阔平台上施展自己的抱负——做一个出色的职业经理人。

我的竞聘演讲有以下两方面内容，一是我在本次竞聘中的优势和劣势；二是我担任财务部经理以后对一些具体工作的浅显想法。

一、我的优势和劣势：

先说我的优势；

1、我的财务管理工作经历：

我于1992年毕业于财务管理专业，目前是中级职移用，近20年来，先后在粮食局、五金公司、图书公司、饲料生产企业从事财务工作，非常熟悉商业批发零售、工业企业全套会计核算。另外，我有10余年财务总监、财务主管的工作经历，得到了前任企业各级领导和同事的认可，有良好的口碑。

2、我的管理水平：

日常管理工作中，我养成了钻研、创新的习惯，曾与计算机编程人员合作，编辑财务与业务相结合的、跨地域的管理软件，该软件目前在东北地区销量近百套。

多年的财务工作，锻炼出较强的洞查力，能够发现工作中的疏漏，从而健全各环节的监控制度，为企业控制损失和漏洞。

3、我的组织协调能力

对内：

能与内部机构保持良好的协作关系，从而得出为管理者提出合理建议的灵感；通过沟通与思考，找出工作环节中存在的不足、并在权限范围之内全力解决；找准位置、做好其他兄弟部门的服务工作。

对外：

与上级主管税务机关、金融单位、专管人员保持联络，交朋友，使他们成为本部门实务操作中的良师益友。遇到工作中的突发事件，例如：监管部门或税务部门的突击检查，能够处变不惊、沉稳应对、事后及时沟通妥善处理。

除上述业务能力外，我有近10年的党龄，能够处处以党员的标准做事、做人，工作上求精求细、力求尽善尽美，具备良好的职业道德和心理素质。

通过我对“优势”的介绍，相信各位领导脑海中，对我已经有一个良好的印象，但从实际情况出发，我参加这次竞聘有一定劣势存在。

我是一个新员工，虽然经过三个月的学习，我对企业及工作运转流程有了相当的了解，但就房地产这项新业务，与其他老员工相比，还是有很大差距。

我会在尽短时间内，业务水平赶超其他同事，融入到公司发展的大潮中来，与公司一同成长！一句话：我有决心以出色的工作，将劣势转化为优势！

二、下面我说一下，假如我是财务部经理，我对一些具体工作的浅显想法

自从来到公司以后，我就将自己的身心融入这个企业，所言、所行、所思、所想，一切都围绕企业而延展。结合我公司的.具体情况，我认为财务部经理的核心工作做好财务总监的得力助手、高级参谋，为公司发展献计献策。我担任财务部经理，在完成本职工作的同时，将推动下列工作的进行。

1、假如我是财务部经理，将继承我部门的优良传统，将会计基础规范做扎实。

将内部控制与内部审计相结合，每月进行凭证自查自检、互查互检工作，从原始票据的审核、票据的粘贴、票据的填制以及印章保管等最基础的工作抓起，细化财务报账流程，加强财务工作的规范性、合理性和合法性，保障和促进各项业务的顺利开展。未雨绸缪，基础工作做好，可以规避税务检查中的问题，降低税收风险。

2、假如我是财务部经理，要加强业务培训和新法规的学习，提高财务人员业务素质。

恰逢公司出台的岗位考核办法，针对不同的岗位（出纳、会计）整理出测试题目，分别进行考核。出纳工作基础规范要细致入微，而会计工作要求掌握更高层的会计实务、税法方面的知识，出纳应知应会的、会计必须会，而会计应知的、出纳不必须懂，因此，要分开层次考核。

财务部门工作性质具有较强的专业性，政策、法规、税收比率经常变，计划在每个月的非结账时间段，组织部门员工共同学习房地产业务知识、税收法律知识，提高人员的综合素质，以满足公司发展的需要。

3、假如我是财务部经理，要协助财务总监，做好目标化管理协议的考核工作。

运用“数值”将公司整体目标细化，通过目标值与实际值的对比，让各部门清楚地了解工作效率、各项预算的进展程度，实际值偏离预算轨道时，找出原因及补救方法，只有各部门的小目标完成，才能保证公司整体大目标的实现。年底严格按照预算的执行情况，兑现奖惩办法，没有规矩不成方圆，预算管理在企业未来发展中，将占据越来越重要的位置。

4、假如我是财务部经理，协助财务总监，做好税收筹划。

税收筹划既符合法律规章，又符合国家政策导向。税收筹划作为一种税收决策，是站在纳税人立场上做出的，源于对利润最大化的追求。

房地产行业所涉及的地税税种12种之多，综合税负比较高。税种多、涉及的知识就多，要求我们必须熟练掌握国家的税收政策、会计法规，运用技巧、理合法的避税。

但做好税收筹划不单纯是财务部门的事情，而是全公司的事情，从买地、合作开发签订的每一份合同开始，把简单的事情复杂化，把税收问题考虑全面。

5、假如我是财务部经理，协助财务总监，拓宽公司融资渠道。

房地产公司是资金密集型企业，资金链条非常重要。在国家政策不断变化的情况下，企业要准备充足的资金，以不变应万变，所以公司开展各项融资非常重要。我公司与霍煤的合作，就是房地产融资一个成功案例，令同行羡慕不已。

灵活运用多种金融工具拓宽融资渠道：合法的民间借贷；自有资金与银行借款相结合；自有资金与机构投资相结合；自有资金与基金相结合。

6、假如我是财务部经理，要推动公司的管理向信息化迈进——OA、ERP的逐步实施。

大家知道，做一流的企业，离不开高科技。举例说明：沃尔玛在全球的4000多家门店，通过它的网络可在１小时之内，对每种商品的库存、上架、销售量全部盘点一遍，效率之高令人瞠目结舌。原因是，沃尔玛建立一套高效的现代化卫星系统与商务网络。高效在强大的技术支持下，如今的沃尔玛已形成了“四个一”，即：“天上一颗星”；“地上一张网”；“送货一条龙”；“管理一棵树”—利用计算机网络把顾客、分店或山姆会员店和供货商像一棵大树有机地联系在一起。

万科集团使用了成本管理系统后，使得项目的单位成本误差（实际结算成本与目标成本的差异）由原来的100元/平米左右降低至目前的30元/平米上下。

伴随今后2－3年战略目标的实现，我公司的综合实力将会位居通辽市第一，会增设许多旗县分支机构、分公司，如果使用一体化管控系统，能够实现的结果：管理层各位领导足不出户，就能看到各分公司的房屋销售情况；各项工程进度、工程款支付情况；各地分支机构统一结算，虽业务量增加、人员保持不变；实施动态成本管理后，能够展现全项目动态明细表，实时反映并监控动态成本，大大提高了企业在控制成本方面的作为；加大管理层的管理幅度，尽早了解企业的整个经营状况，及时做出正确的决策。

7、假如我是财务部经理，建议公司组建审计部门。

工程审计以基建项目为标的，以造价师、会计师和审计师为主要从业人员。随着我公司与政府合作项目的开展，工程审计不可或缺。工程审计需要验证各种资料所反映的基建工程项目的真实情况，因此，建议在团队中找能力较强者（即懂财务又懂工程）担任。

以上，是我竞聘成功后对今后工作的想法。大家可能看出来其中一些想法是不太全面或者是不成熟的，并不是我刻意保留或者草率，而是一些想法需要在实际工作中进行验证和完善。

我把自己的优势和劣势展现出来，也把对今后工作的一些想法呈献给大家，请各位领导和同事支持我！我会尽快将劣势变小、将优势再扩大，在今后的工作中，怀着一颗感激之心努力工作，回报领导和同事的信任；如果竞聘落选，我也会继续努力，争取不错过下一次的机会！

谢谢大家！

主管竞聘演讲稿 篇3

各位领导、评委们、同事们：

大家好！首先感谢领导和同事们以前给予我工作的大力支持和热情帮助，感谢公司给我一次竞聘的机会。无论我能否竞聘成功，我都将怀着一颗感恩的心，感谢公司对我多年来的培养和教育。我之所以参加办公室行政主管的竞聘，是因为我觉得自己对于这个职位有一定的优势。

我19XX年参加工作，在公司有20年的工作经历，分别给领导开过小车、担任过小车班班长；20xx年担任汽车队管理人员，负责车辆调度及车辆维修管理和汽车队的一些日常事务；参与汽车队管理制度及考核办法的制定及修改、起草通知、负责撰写多项工作总结及党支部的文稿工作；无论是做小车驾驶员，还是做车队管理人员，我始终踏踏实实地工作，认认真真地努力，勤勤恳恳地做事，团结同事，认真负责，具有高度的责任心，高效完成领导交付的任务，因此也荣获过一些荣誉：20xx被评为年公司优秀员工，20xx年荣获公司优秀党员荣誉称号。尤其在做车队调度期间，锻炼了我的组织协调能力与应变能力，提高了起草文稿的写作能力，对规章制度的调查研究、起草整理得心应手。另外，20年的本单位工作经历也使我较为全面的了解公司及下属单位的运营特点，了解日常行政事务的具体内容。强烈的责任心、较好的组织协调能力文字写作能力以及对于行政职位相当深刻的了解，能促进我以后很快地适应行政主管的岗位，做好行政工作。我想这是我的业务优势和素质优势。

假如竞聘成功，我将立足于行政主管的岗位职责，认真协助主任处理日常行政事务，尽心尽力做好总经理内勤工作，努力做好有关文字起草工作以及会议与各种活动的组织工作，认真完成领导交付的任务，同时做好机关车辆的管理和调度工作。今后，我将加强学习，学习行政管理的业务知识，学习公文知识；进一步完善机关车辆管理制度，协助主任进一步完善行政管理的细则，进一步落实人员责任，保证行政系统高效有序运转，服务好领导，服务好总经办。最后我想说的是：给我一次机会，还你完全满意！

谢谢！

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！