# 餐饮助理竞聘演讲稿

来源：网络 作者：青灯古佛 更新时间：2025-01-21

*餐饮助理竞聘演讲稿（推荐19篇）由“”投稿提供，下面是小编为大家整理后的餐饮助理竞聘演讲稿，以供大家参考借鉴!篇1：餐饮竞聘演讲稿尊敬的各位领导、各位同事：大家好!我叫xx，我想大家对我都有一个大概的了解，我就不在滔滔不绝的来介绍自己了，不...*

餐饮助理竞聘演讲稿（推荐19篇）由“”投稿提供，下面是小编为大家整理后的餐饮助理竞聘演讲稿，以供大家参考借鉴!

篇1：餐饮竞聘演讲稿

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好!我叫xx，我想大家对我都有一个大概的了解，我就不在滔滔不绝的来介绍自己了，不浪费大家的宝贵时间了，如果你还不认识我，不了解我，我们私下多沟通，开个玩笑，面对这么严肃的竞争，心情很激动，适当的放松一下心情。好，言归正传，今天我要竞聘的岗位是餐饮部经理一职。

走上这个竞聘演讲台，心情莫名的激动，感谢酒店领导的良苦用心，给我们提供这次公平公正竞争上岗的机会，竞争上岗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。我要竞聘的是餐饮部经理的岗位。

竞聘这个岗位，我是有一定的信心的，酒店餐饮的发展需要餐饮文化的熏陶，作为餐饮部经理必需塑造餐饮文化，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，热情为客人服务，让客人吃美味菜肴，品饮食文化，我相信先进的管理理念更容易使酒店餐饮部做出成绩来，我开展工作的重点将会是“工作态度与服务理念”两个方面，如果我能竞选成功，我会从以下几点做起：

一、端正工作态度、树立行业新风

过去有的经营者认为菜品质量第一，服务质量第二，而实践证明：服务第一、菜品次之。假如，一桌非常丰盛可口的菜肴，让一位积极性不高的餐厅工作人员去服务，她板着面孔，一言不发，一副你爱吃不吃的姿态，酒杯中的酒没了又不及时添加，菜碟中的残渣已满又不去更换，您想那会是什么气氛，就是素质再高的客人也不想再来第二次了。只有厨房与楼面配合好，相互弥补工作中的不足，才能发挥整个餐饮的优势，所以，要求我们一定不能将生活中的个人情绪带入工作中来，一走进工作场所，我们就要全心全意的用心为客人服务，也就是要有一个良好的工作态度。

热情、主动、微笑是我们对客人应具有的基本工作态度，微笑的魅力——它是世界上最廉价的投资，却能获得丰厚的回报。微笑是自信的象征，微笑是礼仪修养的充分展现，微笑是和睦相处的反映，微笑是心理健康的标志。我们可每天在班前会上讲一个笑话，调整大家的心态，每天对着镜子微笑一分钟，微笑是我们服务人员所具备的基本素质，我们需把微笑带给客人与同事。

良好的工作态度与服务意识，需要平时不断的对员工进行培训及员工之间交流经验，对员工服务意识的.教育必须做到及时，随时随地展开教育，在部门评选先进，学习先进，提倡互帮互助，共同提高的团队意识，使餐饮部员工更好的对客服务。只有一流的员工才能提供一流的服务，客人在酒店餐厅用餐在意的是员工能提供怎样的优质服务，不会在乎餐饮部经理是谁，我们的观念应该是员工服务顾客，经理服务员工，所以真正让顾客留下深刻印象的全部都是员工，并不是经理人，经理的工作主要是经管和协调员工，使员工更好的对顾客去表现，相信我能带好这个团队。

二、服务要个性化、服务不是口号

我们酒店业不能把服务停留在口号阶段，“顾客是上帝”是一句口号、“顾客永远是对的”也是一句口号，“顾客是上帝”，我们能把顾客当兄弟就不错了，要重视顾客，真正把顾客摆在心上，用心的为客人服务，不断推旧出新，引客回头，我们才能顾客盈门。

我们国内的餐饮服务就是缺乏主观能动性，注重每一个服务细节，在员工中提倡互帮互助，共同进步的行为，使新老员工具备同样的对客人服务水平，主动引导客人消费，介绍某些特色菜品告知客人最佳的食用方法，比如某些菜需趁热吃、饮料加冰块更可口等，介绍菜品时退后一步，避免唾沫星溅在菜肴上，客人结账时，如果某个菜没有动筷，我们就需询问客人是不是不合口味，让客人提出意见并表示欢迎下次再来品尝之类的话，有些商务客人碍于面子，不好意思提出打包，我们员工应该主动提倡客人打包，杜绝浪费。

三、菜品要口味化、吃出餐饮文化

文化营销不一定需要很大的投入，一些细微之处的巧妙设计也会尽显酒店人的匠心。国外流行的“菜单文学”就是一个绝佳的例子，通过菜单更好的宣传了酒店的经营理念和特色。在细小的地方显示出酒店的与众不同，首先从设计漂亮有特色的菜单入手，将我们的菜单制作的个性化一些，印上彩色海鲜的图案或一些招牌菜的图案，给客人的感觉菜单都如此精美漂亮，那菜品肯定可口美味了。

使用各种贝壳装盘来盛装菜肴就很有海滨特色，如果把这些菜肴再和海洋文化挂起钩来，起一个好听的名字，编一段动人的故事，再融入“天湖”这个名字的传说，在餐厅挂上一幅幅海洋生物画，并详细介绍他的品名、特色、观赏价值，充分体现我海滨酒店的文化特色。展现酒店餐饮文化，也是我酒店的自主知识产权呢。

北海市商务单位每个月在接待方面餐饮的花费是酒店客房花费的2-4倍甚至更多，一餐饭加酒水都是消费千元以上，通过提高餐饮的菜品及服务，改变我们在顾客心目中餐饮差的印象，我们需推出特色菜肴吸引客户消费。

1.坚持质量上乘的原则，即要求严格控制餐饮的各个环节，保证质量的稳定性，使菜品和服务质量不输于其它餐馆，同时狠抓成本管理，节约费用，在餐饮经营过程中，无疑其中仍存在相当的利润空间，这是提高餐饮经营效益的必要条件，把好采购关降低成本从而降低菜价吸引顾客，菜价在整体上下降，某些高档菜可以价高，大部分菜优质低价，菜价在整体上是低的，但也照顾了高消费顾客的要求。

2.坚持面向社会大众的原则，绝不能固步自封、自以为是，盲目提高自身企业定位，一定要摆正心态，放下星级饭店的架子(价位)，从消费实际出发，多多地开发出一些适应大众消费的产品，特别是要抓住节假日消费的高峰时节，不惜时机大力推广婚宴、团队、会议用餐，利用自身资源优势，增加服务项目，为消费者提供更多的选择。

3.为普通出游的家庭提供低价优质的套餐和快餐。套餐分不同的档次，但主要是根据人数，如4人套餐、6人套餐、8人套餐，人数越多价格相对越低，这样可以吸引更多的人来消费。主要目的是以实惠取胜。

二十一世纪讲的是健康营养饮食，还需要绿色环保。所以客人需要什么样的菜，我们就去做什么样的菜，菜品不断的推陈出新，跟着市场脉搏走。厨师应施展个人技艺方面的拿手绝活，做一些有特色和创新菜式，可以当着客人的面进行某些菜品的艺术表演。积极利用新型食品原、辅料不断推出一些新菜品。在原辅材料的选用上取材恰当，做到物尽其用、节约成本。菜品的主、辅料搭配得当、主题明了、调味考究。突出菜品的色、香、味、型。适时推出特色菜，每周一款特价菜，用差异化吸引客人。

我们酒店远离市区，与市区酒店餐饮经营不同，我们有自身的特色与优势，海景餐厅、可口的菜品及优质的服务会吸引客人来，旺季做好会议餐、团队餐，淡季做好婚宴，现在的客人不会在乎酒店距离的远近，而更注重菜品与服务，吸引更多的北海市及侨港客人来酒店用餐，使酒店餐饮人气旺起来，做出有特色的天湖美食品牌。注重营销工作的开展，积极配合酒店营销部策划制定餐饮特色营销方案，使营销人员每一次出外促销在餐饮方面都有创新，把餐饮营销与酒店客房、娱乐、会议等项目结合起来，采取多种促销宣传手段，利用现有的客源网络开发新的市场安全与卫生是餐饮的头等大事，餐厅卫生、厨房卫生，要给客人一个干净舒适的用餐环境，还特别应注意的是洗手间的卫生。为什么这样说呢?假若洗手间的卫生都搞得非常好，那么酒店餐厅的其它卫生可想而知会更好!整洁的卫生会给顾客留下良好的印象。

理论与实践犹如一个人两条腿走路，我已经不断的在学习国内外先进的酒店餐饮管理知识及先进的服务理念，有理论没实践如一条腿走路，希望大家给我另一条腿——实践，让我两条腿一起跑起来为酒店的发展贡献一份力量，请相信我的能力，给我一次机会，还大家一个微笑。

我的演讲结束了，谢谢大家。

篇2： 助理竞聘演讲稿

尊敬的学院领导，各位同事：

大家上午好。

首先非常感谢院领导为我们青年职工安排了这么一次公开竞聘，公平竞争的平台。竞争上岗有上有下、有进有退，上固可喜、下也无悔，一如既往。今天，我想通过这次平台向大家汇报一下我来xx学院近五年时间的工作感悟，以及我的竞聘优势和工作设想，让大家进一步了解我、帮助我，从而能够支持我。今天借此机会，先表达一下我的心愿，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、朝夕相处的同事们对我的帮助和信任，谢谢你们。

我来自XX，XX年毕业于xx师范大学音乐学院，9月份来到了XX进入了xx学院从事辅导员工作，到今天，已经是第五个年头。五年来，李主任对我的严格要求，培养了我良好的大局观，永无言败的工作作风和较强的灵活应变能力；在配合南院长开展学工处日常管理工作中，我也累积了大量的学生管理案例，使我的学生管理水平也逐渐成熟；xx学院是一所年轻的大学，这所年轻的大学里面有一批素养高、能力强的中青年领导队伍。每每看到各级学院领导为学院的发展，身体力行“5+2”，“白+黑”的敬业精神，都使我对xx学院的明天充满了信心。我也已经把我的人生规划与xx学院紧密连接在了一起，我相信xx学院的明天一定会更美好。以上是我来xx学院近五年时间的工作感悟。

对于竞聘岗位，我认为我有以下优势：

1、个人潜质

作为一名只有28岁，担任系里学生主管工作的我，时刻关注着学院的发展，有责任，也有义务来参加此次竞聘。四年的`大学学生会工作经验，近五年的学院基层辅导员管理经验，近三年的系部学生主管工作经验，让我感觉到，无论是形象、能力，意志力，我都有实力竞聘这一岗位。

2、奉献敬业精神

xx学院铸造了一只“特别能吃苦，特别能战斗，特别能奉献”的钢铁队伍，我作为其中一员，也同样具有xx精神。在近五年的工作中，我也确有这样的表现。虽然付出并不代表什么，我想表达我能吃苦，我能战斗，我也能奉献，我更愿意融入xx学院，我也愿意为xx学院的发展承担责任。

3、丰富的工作经验

从事学生工作，最基本最重要的是基层学生管理经验。从XX级新生入校，到今年6月毕业，我又经历了大学四年一个轮回，在日常的学生管理中，积累了丰富的学生管理案例。有入学教育、思想教育、班级建设、学生党建、学生资助、宿舍文化、心理健康、突发事件、就业指导，囊括了学生管理的所有经验知识。

4、工作认可度

“踏实、稳重、实干”的工作态度，也为我赢得了一些荣誉。我先后被学院党委、集团公司评为优秀共产党员、优秀教育工作者、新长征突击手等荣誉，获得荣誉最重要是对我工作的认可，我也有信心保持这种工作态度，赢得更多工作认可度。

学院已经步入各项工作“内涵式发展”的建设中，学生工作也应如此。

结合我院实际，以下是我对学生工作的思路和设想：

第一，学生管理工作势必要“高效、机动、灵活”。在学生管理过程中，没有无数量的质量，也没有无质量的数量，努力改变学生管理靠体力、靠精力的管理方式，数量增长是基础，质量提高才是目的，主抓学生心理疏导、思想引导、活动指导，研究学生工作的内涵建设，努力实现学生工作从“实践型”向“实践研究型”转变。

第二，要抓好制度建设，为各项具体工作提供制度保障，使学院学生管理工作进一步规范化。加强学生工作的常规工作，建立学生管理的督导机制，加强辅导员量化考核制度，促进我院学生工作的特色发展。

第三，要建立和完善科学的学生工作评价体系。对学生管理实行量化考核，实行逐级量化，系部学生工作考核、辅导员量化考核，班级学生工作考核，以考核促发展，加强学生日常工作常态化管理。

第四，充分利用丰富多彩的校园文化活动促进学风建设。积极开展各类学生喜闻乐见的学生活动，结合学生专业，开展学术创新活动，寓教于乐，丰富校园文化，促进学风建设。

阿基米德曾经说过说：“给我一个支撑点，我会把地球撬起”，这是对生活的自信；而我现在要说：“给我一个机会，我会干出我的风采！”，记得在今年军训场地，李院长看到我穿着军训教导员服装，对我说，“小伙子，挺精神，穿这身衣服有个大将风采”，受到领导赞扬，欣喜的同时，我也在想，我不光有个大将的形象，我还有个大将的名字，今天我还有个想当大将的心。不想当将军的士兵不是好士兵，一个没有想法的年轻人，画不出美好的人生轨迹。这也是我对生活的热爱和对事业的无尽追求。

当然，我也深深地知道：此次竞聘意味着有一部分人会成功，而另一部分人会落选。对此我将以平常心来面对。此次竞聘，无论成功与失败，我都将以此为新的起点，更加努力工作，加强学习，迎难而上，把自己的全部智慧与精力奉献给我们xx学院！奉献给我所至爱的事业！

我的演讲完毕，谢谢大家！

篇3：竞聘助理演讲稿

尊敬的领导，亲爱的同事：

大家好！

我是甘肃众友连锁有限省院店的一名柜组长，我叫xxx。20xx年有幸进入公司，在文化宫店工作了3年，20xx年调入省院店担任柜组长，至今已有4年时间。从进入公司的第一天起我就为自己确立了明确的目标：做最出色的自己，凭借自己的能力和公司的信任做出一份令人称道的业绩来。怀着这样的誓愿，我踏踏实实的做好每一天的工作，在一点一滴的工作中积累经验。在这7年的学习和工作中，我受益匪浅。今天，公司为我们提供了一个能够更好的展示自己才华和发挥自己才能的机会，我会尽最大的努力抓住这次难能可贵的机会，提升自己，同时为公司做更多的服务和贡献！

今天，我竞聘的职位是省院店得店经理助理，我竞聘省院店的经理助理一职主要有两个原因：首先，省院店地处繁华的商业街，向东100米为省人民医院，正对兰州电子商贸城，后面毗邻科技街，占有绝对的地理优势，拥有很多的客户源，具有很大的发展空间。其次，助理是经理的左膀右臂，是以经理为中心，以协助经理搞好销售及管理为目来开展工作的。要具备扎实的销售技巧和渊博的业务知识，更重要的是要有一定的协同管理能力。而在过去七年的学习和工作中，我在这些方面都有很深入的学习和很大的锻炼。我对店面的日常工作流程甚为熟悉，对店里的医药系统有很深的认识和掌握，并能够熟练的操作，以及可以独立处理一些较为常见的系统问题，除此之外，我还对GSP有较深的学习，并能够熟练的应用。曾很多次在店经理出差期间代理管理过店面。尤其是在担任柜组长的4年里，我主要负责店里新员工的培训及考核工作，同时还协助店经理处理一些日常较为棘手的工作。在这个岗位上，我学习到了很多书本之外的知识，尤其提高了自己的管理能力，使自己成长了很多。

今天，我依旧怀着“做最出色的自己”的誓愿来竞聘店经理助理，如果这次我能够竞选成功，我会尽自己最大的努力去做好本职工作，为更多人提供全面，优质的服务，如果竞选失败，我会以一颗平常心对待，这也是一次学习和锻炼自己的机会，我没有太多的豪言壮语，有的只是行动，我会用行动证明我能成为一个很出色的管理者，能为公司争取更多的利益和荣誉！

谢谢大家！

篇4：竞聘助理演讲稿

尊敬的各位评委：

大家好!

我叫xxx，现任高三(12)班和三(14)班英语教师。而立之年，我有幸从某某一中来到这个人才济济团结温暖的大家庭。我的性格：沉稳而不死板，激进而不张扬，温和而不懦弱，正直而不固执。

今天，我怀着不平静的心情登上这个舞台，感谢各位领导给了我一次难得的学习机会，我将以良好的心态，本着锻炼自己，提高能力的目的参与竞争，接受挑战。

现在我正式宣布我参与竞争的岗位是：教务处主任助理。

我参与竞争的原因主要有以下三个方面：我具备担任教务处主任助理的必备素质，工作能力和独特优势。

第一：必备能力：枝江一中六年的工作经历使我具备了担任教务处主任助理的工作能力。

1.工作经历：班主任工作通关(高三两年)，三次高三教学，三年教科科室副主任。特别是在20xx年，我带高三(11)，三(12)两个班的英语课，三(12)班班主任，同时，主要负责教科室工作(时任教科室主任的周德富老师因病请假一年)

2.工作业绩：

①教学方面：所任教班级一直居备课组前。其中20xx-20xx年二次EC和劳绩评估居全校第一，三次居全年级第二名，二次获宜昌市教学质量一等奖。并在20xx年，高考评估居枝江一中文科组第一名。参加枝江市优质课竞赛一等奖，校首届说话二等奖，第二届青兰杯上课一等奖。

②管理方面：四年的班主任经历中有三次获得示范班级称号(注：枝江一中的示范班级，每个年级每学期期末评一次，且只能评一个)四次五星班级，一次四星班级。这在枝江一中的校史上是不多见的。参加枝江一中首届和第二届班主任五项技能大赛均货一等奖。

③教研方面：工作以来，我乐于总结和归纳、勤于反思，有五篇文篇分别发表在《中小学电教》《湖北教育》《教师报》《中学生学习报》等刊物上;另有三篇论文获国家级论文交流一二等奖。

第二：必备素质：

1.吃苦耐劳，默默无闻的敬业精神

我来自大别山脚下的一个落后的小村子。我深深懂得“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦害来”。苦涩的童年时代和艰难的求学之路培养了我“流汗流血不流泪”的性格和“特别能吃苦，特别能忍耐，特别能奉献”的良好品质。因此，我十分珍惜我的工作岗位，工作踏踏实实，勤勤恳恳，一丝不苟。

2.虚心好学，开拓进取的创新精神

爱因斯坦说过，“兴趣是最好的老师”。我热爱教学工作，平时也很喜欢探讨教学中的问题。大到教育理念，小到某个知识点的讲解。业余坚持学习教育学和教育心理学。并于20xx年在枝江一中首创了“心海驿站”这个学生心理辅导站。

3.严于律己，诚信为本的做人准则

我至今还记得上大学那年父亲对我讲的“做人不欺人，不自欺”的做人准则。

4.雷厉风行，求真务实的工作作风

遇大事不糊涂，办实事不拖拉。解决问题只求实。

第三：独特的优势：

1.我有担任教务处主任助理的年龄优势：30岁，正当盛年，正是甩开臂膀大干一场的黄金年华。

2.我有坚强的后盾，我的战友黄会慧，现夷陵中学一(3)、一(13)班英语教师，同时任一三班班主任，我们同教英语，有着天然的协作和支持的便利条件。

3.家庭支持：不久远在枝江的父母也会到宜昌定居。有了他们的支持，我们便没有了对父母儿子的牵挂，可以全身心投身于工作中去。

基于以上三大方面的原因，我认为我有能力担任教务处主任主力这一职务。下面，我简要谈谈我对教务刘主任助理这一工作岗位的认识。

简单的说，十二个字：“组织协调，当好参谋，做好服务”教务工作细小繁杂，几乎每天都“重复着昨天的故事”。然而教学是学校的中心工作，因而教务工作这便显的尤为重要，一但教学工作某环节出了问题，就会影响整个学校的正常的教学秩序。

1.组织协调指的是：协助主任指导课题组，坐好教师的雪原培训工作，新教师的岗前培训工作，抓好校本培训工作，编排四表：教师分工安排表、课表、时间表、值日值周表，完成教学情况的检查汇总反馈工作。

2.当好参谋指的是：定期召开学生座谈会，及时掌握第一手资料，完成教学的数据的统计工作，及时发现问题，并为班主任提供建设行的意见，成立教学顾问团，试题评价机制，优质课竞赛选拔机制，本校先进教师业绩报告会例会制，开办学生陪优辅差班：为实验班开辟图书馆。实验室绿色通道。高一新生开设礼仪课，学法指导课，心理健康教育课。

3.做好服务指的是：为课题组提供服务，帮助课题组完成资料的收集整理工作，具体地向老师们准备好每一期的教育教学理论学习资料，并督促老师们做好理论笔记，做好各类台帐：如教师资料选用台帐，教师条理台帐，师生获奖台帐，师生请假台帐，教师参加大型教研活动或竞赛活动台帐，集体备课活动台帐，教学常规检查、学生的学籍管理和教师的业务的管理，等等台帐，这必将有效地为过程考核和终端评价积累原始资料。

假如我对于幸竞聘成功，我将笨鸟先飞、不负重望、不辱使命，并从以下四个方面做好本质工作。

1.摆正位置当好配角

在工作中，我将尊重主任的核心地位，处处维护主任的威信。多请教、多汇报、多交流、多总结。

2.加强学习提高素质

在坚持政治理论的学习的同时，不忘加强业务知识和专业技能的培训，不断完善自己，使自己更能胜任本职工作。

3.扎实工作、锐意进取

在发扬夷陵精神的前提下，注重在工作实践中摸索，不断尝试新思想，新路子。

4.勇于实践，乐于奉献：

要勇于将教育教学的理论应用于实践中，反复修改，不断调整，使先进的教育理论成为生产力，同时教务工作是复杂的，巨细无遗，就必须用大量的时间和精力投身其中，有时付出很多却不见明显的成效，但我有充分的思想准备，我将努力工作，将自己满腔的热情奉献到我所热爱的工作中去。

不容置疑，在各级领导和评委面前，我还只是一个才疏学浅相对的陌生学生，一个夷陵中学的新兵，但是我十分热爱夷陵中学，更热爱我所追求的事业，我想借这次机会让大家认识我，了解我，帮助我，支持我。

支持我的朋友们，投下一票吧，我绝不会让你们失望。

还在考验我的朋友们，投下一票吧，我会努力实现你们的梦想。

不曾了解我的朋友们，投下一票吧，给我一个机会，我会还你一份惊喜。

最后，我以一幅对联来结束我的演讲：

上联：胜当可喜，宠辱不惊看花开

下联：败亦无悔，去留无意随云卷

横批：贵在参与

谢谢大家！

篇5：助理竞聘演讲稿

尊敬的各位领导、各位评委、同志们：

大家好!

今天，我怀着激动的心情，来参加市分行的竞聘大会，非常感谢市分行党委为我们提供了这样一个公开、公正地展示自己的机会。

首先，作一下自我介绍，我叫，现年x岁，中共党员，大学学历，经济师，CFP国际金融理财师。先后在支行从事过储蓄、会计、信贷、会计综合、营业室主管、个人客户经理等岗位，现在支行从事个人客户经理工作。20xx－20xx年连续五年年度考评为优秀；20xx－20xx年度连续四年被评为优秀客户经理；20xx－20xx年被评为青年岗位能手。回顾参加工作来的经历，我深深地感到我取得的每一点成绩和进步，离不开党组织对我的培养，离不开各级领导和同志们对我一贯的关怀、帮助和支持，在这里衷心地对大家说声谢谢！

我这次竞聘的岗位是支行行长助理，选择这个岗位，是因为我认为具有以下几个方面的素质。

(一)具有较高的思想政治素质，讲政治、讲纪律；

(二)有很好的执行力、具有强烈的责任心、事业心;

(三)敬业爱岗、勇于拼搏。

同时我具有以下四个方面的能力特点：

(一)是从在支行工作过5年，对地区有着深厚的感情，对支行所处的地理环境和经济情况比较熟悉，时常关注支行的发展和进步，当看到他们工作做得好，心里由衷的高兴。我相信我能够很快地融入支行的工作中去。

(二)工作经历丰富，参加工作以来，先后在多个岗位的进行过煅练，在支行工作的8年间，曾任营业室主管，能够积极主动配合支行行长工作，积累了较为丰富的实践经验和营销管理能力，特别是经历过网点转型的锤练后，对网点服务和VIP客户管理有了更深刻的认识和实践经验。

(三)工作有责任心和事业心，干好事业就要以强有力的执行力，以强烈的责任心和事业感，扎实工作全面落实完成上级行和领导安排的各项工作和任务；

(四)善于学习，肯于钻研，对新业务、新知识能很快掌握并运用到实践中来，能够较全面的综合运用各方面知识。

凭着这些素质与能力特点，我相信自己能够在行长助理这一岗位上干出一番事业，有一番作为。

接下来，谈谈我竞聘支行行长助理的工作目标及采取的措施。我的竞聘目标是：当好行长助理，协助支行行长坚决、全面完成市分行下达的各项业务指标计划，尽一切力量争取市场份额当地第一，把支行建设为任务完成好、服务质量好、安全无事故、高效、健康、充满竞争力的优秀支行之一。

针对铜都支行的情况，我将从以下六个方面着手：

一、首抓存款。存款是命根子，是当前工作的重点，有了存款，才有一切，存款是立行之本，是业务发展的基础。对于个人存款工作，我认为：首先，要经营好客户，特别中高端客户，维护和拓展中高端客户是支行存款的发力点，要对客户潜力进行深度开发，以“掘地三尺”的精神，不断提高VIP客户的存款占比。同时对有潜力的中小客户，进行认真分析和甄别，逐渐提高客户在我行的市场份额。对客户进行综合评价，根据客户对银行的贡献度确定营销的方向和方法，将主要精力集中在能为本行带来更多存款和利润的客户身上，从而扩大发展和盈利空间。其次是做好客户的分层营销工作，调动员工管理客户的积极性，对存款在20万元以下的潜力客户（包括个人客户和企业客户）的管理要落实到人，杜绝客户管理的真空。制定行之有效地激励政策，形成公私联动，客户经理与柜员的联动，发挥出1+1>2的作用。第三点，积极拓展该地区的企业的中高层领导和私营业主，通过个人VIP的服务来维护客户与建行的关系，以促进公司业务的更好发展，也同时依托公司业务的发展来带动个人业务的拓展。

二、大力拓展中间业务，提升盈利能力，中间业务收入是我们的钱袋子，是我们的饭碗，是关系到我们收入是不是能提高的关键。中间业务收入是今年工作的难点，唯有广辟渠道方能突破瓶颈。抓中间收入目前最有效地办法，就是要抓中小企业和个人消费贷款，对辖区内的客户要开展深入调查，找寻有需求的客户，同时要跳出辖区内，利用自身的人脉关系去发展客户。在个人业务方面，就是要做好产品的有效营销，如储蓄卡、信用卡、保险、基金、黄金，电话支付、消费贷款等，来增加中间业务收入。

三、大力发展电子银行业务，电子银行业务是我行战略性业务，因此要不断提高电子银行业务交易性占比，大力发展网银代发，和存折换卡业务。做到新开户客户电子银行签约率达到100%，签约产品达到三个以上。引导客户使用和习惯电子渠道交易，促进电子银行这一战略性业务的发展，以减轻柜面的压力，解放更多的人力资源到产品销售和存款营销工作中来。

四、做好服务工作，服务无止境，有客户才有一切，服务工作做不好，客户就会流失，存款就会下降，产品也销售不出去。因此要继续巩固和深化一代网点转型，不断提高网点的服务水平和销售能力；并借二代转型的东风，做好中高端客户的维护和拓展，认真落实54221工程，进一步提高中高端客户服务能力，提升营业网点的市场竞争力和客户经理的销售能力，提高中高端客户的忠诚度，满意度，贡献度，造就铜都支行的服务品牌优势。

五、加强培训，提高客户服务质量和销售水平。利用晨会、周例会等组织员工进行服务技能和产品知识等的培训，让所有员工都熟悉掌握和运用各种金融产品。

六、协助支行行长做好风险控制，提高员工的风险控制力。在规范、有序的基础上发展业务，使支行的业务建立在扎实经营管理的基础上，保证业务发展的正常健康快速发展。

尊敬的各位领导、各位评委、同志们，如果我是行长助理，我会在工作中当好支行行长的参谋和助手，服从领导，团结同事，坚决全面完成市分行行下达的的各项任务，为支行各项业务健康快速发展贡献自己的力量。

最后，祝各位领导、各位评委、同志们，身体健康、万事如意。谢谢大家！

篇6：助理竞聘演讲稿

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！

首先感谢分行党委为我们提供了这次展示自我和发挥自己才能的机会！处级干部实行公平、公正、公开地竞争上岗，把“伯乐相马”改为“赛场选马”，由“关门点将”变为“比武选将”，这是深化干部制度改革的重大举措，也是我行加强干部队伍建设的有益尝试，我十分珍惜这次锻炼自己、提高自己的机会。今天我勇敢地走上台来，接受组织的挑选和大家的评判。

我叫××××，××××年×月出生，辽宁省大连市人，××××年以优异成绩毕业于贵阳市金筑大学计算机软件专业，同年分配到省农行计划处电脑室从事门市柜台业务电子化工作。××××年×月在学校加入\*\*\*，××××年获中国农业银行工程师资格证书。××××、××××、××××年度被评为分行先进工作者，××××年被评为分行优秀共产党员，××××年被总行授予计算机应用先进个人称号。

今天，我参加副处长职位竞聘，我认为自己有以下五个方面的优势：

一、我热爱银行科技工作，有较强的事业心、责任感和敬业精神。工作认真、踏实肯干、公正廉洁、服从安排。在农行工作的十六年，培养了我吃苦耐劳的优良品质。

二、我从事门市柜台业务电子化管理推广工作十多年，在领导和同志们的帮助以及自己不断学习下，使我具备了一定的政策理论水平和较全面的专业知识，由于有在推广门市柜台业务电子化长期基层工作中积累的经验，使我在工作中能较好地把握政策界限，做到理论联系实际，注意理性思考。凭党性、按组织原则和工作程序办事，而不是凭个人感情好恶办事。

三、我具有一定的文字综合能力。十六年的工作锻炼提高了我的业务能力，同时也提高了我的文字综合能力，在领导的帮助下，我的文字综合能力逐步得到提高，先后撰写了《贵州省农行小型机数据中心管理办法》、《贵州省农行计算机安全管理办法》等有关规章制度。

四、我具有一定的组织协调能力和外交能力。我有良好的群众基础，能够团结同志一道工作。

五、本人赞成“为官一时，做人一世”的为人处世宗旨，坚持清清白白做人，踏踏实实做事，为人诚实、正派，宽于待人，倡导健康向上。团结每一位同志，对同志要树立推功揽过，甘为人梯的服务意识，先当好演员，再当好导演。将思维方式由原来的“领导交办，尽力办好”向“知道干什么，怎样干好”的方式转变。“不用扬鞭自奋蹄”。

二、在处长带领下，树立全局观念，服从命令，听从安排，维护行领导班子的核心和权威。工作上竭尽全力，主动配合、协助处长，遇到问题，出主意、想办法、抓落实。虚心学习，当好参谋，做好分管工作，做到到位不越位，补台不折台。

三、协助处长抓好本处室政治、业务学习，外树形象，内强素质。充分发挥每个同志的积极性，听取大家意见，努力使全处同志思想上同心、目标上同向、行动上同步、事业上同干，以身作则，树立精品意识，共同完成各项工作。

四、根据处室工作不同，协助处长做好专题调研和信息反馈工作，调查研究能发现我们工作中的好经验和不足，是改进工作作风的立身之本，切实提高工作质量。搞好调查研究，及时发现工作中出现的新情况和新问题，收集整理及时反馈，协助处长研究方案、制定办法，解决工作中出现的各类问题，为行领导当好有力的参谋。调查研究也象学术论文是“无人涉处有奇境”。

篇7：助理竞聘演讲稿

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！我叫\*\*\*，今年\*\*岁，中共党员，中级经济师职称。竞聘的岗位是支行行长助理。

在今天的演讲中，我打算回答三个问题，希望我的答案为大家信任的天平上加上一枚最有份量的砝码！

一、我为什么要参加此次竞聘？是对金融工作的至爱和强烈的责任感，促使我义无返顾地走上了这个属于强者的讲台。我自毕业入行以来，主要从事会计、财务管理工作，20xx年\*月经竞聘后担任主要营销部门市场开发部经理，至今已有\*\*年的国有商业银行工作经历。我的青春在这里激扬，我的梦想在这里实现，我深深地热爱着金融工作，更深深地热爱着\*\*银行这片沃土，愿意为了它的蓬勃发展而竭尽全力。所以，我来了！

二、我凭什么参加竞聘，我的优势在哪里？经过认真的思考，我认为凭借以下优势，自己完全可以胜任这一工作：

首先，敬业的精神，是自信的坚强支撑从走上工作岗位的第一天起，我就树立了一个坚定的信念，认认真真做人，踏踏实实做事。多年来，不管是在一线基层岗位，还是在中层管理岗位，我都能做到无私奉献，追求卓越。我相信，对事业的执着，是我克服困难，做好工作的最有力保障。

其次，丰富的经验，是自信的坚实基础众所周知，经验是最宝贵的财富，是做好工作的基础和前提。工作以来，我先后从事过会计、财务管理、市场开发部经理等工作。回顾xx年的风雨历程，我有很多感慨。\*\*年来，我体验过基层工作的烦琐，感受过管理工作的艰辛，\*\*年来，在不同工作岗位的锻炼和磨砺中，我积累了丰富的工作经验，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，又懂营销，善管理，工作中能够独当一面的复合型人才。这些为我做好今后的工作奠定了坚实的基础。

第三，出色的工作能力，是自信的可靠保障我具有较强的工作能力，工作业绩突出。\*\*年中，我兢兢业业、勤勤恳恳，努力把工作做到最好，并多次受到领导和同事们的肯定，曾连续五年被授予营业部级先进集体、巾帼文明示范岗、星级营业网点、优质服务先进集体等称号。这些金灿烂烂的荣誉，从一个侧面印证了我的工作能力，我更愿意将它们转化为进一步做好工作的强大动力。最后，良好的综合素质，是自信的重要依托我具有顽强的意志品质和能吃苦、肯钻研的性格特征。另外，我为人随和、谦虚、具有良好的群众基础，这也是我做好工作的重要保障。

三、如果竞聘成功，我能够做些什么？行长助理是一名位置特殊的管理者，他既要履行管理职能，又要辅助决策，参与决策，是承上启下的枢纽，肩上有一份沉甸甸的责任。今天，如果承蒙大家的信任与支持，我竞聘成功，我将更加严格要求自己，不负众望，不辱使命，在行长的领导下，全力以赴做好以下工作：

第一，摆正位置，做好行长的助手和参谋当好行长助理，最重要的是认清角色、摆正位置，今后我将积极为领导分忧，为群众服务，并把它作为全部工作的出发点和落脚点。在工作中我要团结同志，多作调查研究，及时准确地掌握全行各方面工作动态，听取大家的意见和建议，并及时向行领导反馈各方面的信息，充分发挥主观能动性，增强工作的预见性，力求想在领导之先，做到未雨绸缪而非亡羊补牢，做到雪中送炭而非雨后，切实履行指导、协调、监督、服务等职能，向领导提出合理送伞化建议和设想。

第二，不断创新，努力探索最佳工作方法在工作中我要具备不断创新的精神。众所周知，创新使人类一步步走向文明，创新是民族进步的不朽灵魂，更是时代发展的激昂旋律。在金融市场瞬息万变，竞争空前激烈的今天，创新的精神尤为重要。我要根据实际情况，主动发现问题，寻找新的工作模式和方法，不断完善我们的各项工作，提高工作水平。比如针对我支行工作中的瓶颈门市业务量超负荷运转，排队现象突出，低端客户挤高端客户的现象时有发生的问题，可尝试在细分客户资源的基础上，积极引导低端客户通过电子银行、自助设备等实现网点外分流，达到缓解柜面压力，为做好大客户服务工作创造条件的目的。

总之，要使创新成为不落的风帆，引领着我们事业的航船搏急流、克险滩，勇往直前。

第三，积极营销，提高我行整体业绩水平良好的业绩是\*\*支行在激烈的竞争中求生存、谋发展的根本。所以，我要在行长的领导下，对营销工作给予充分的重视。特别要注重客户经理队伍的建设，注重加强优质客户的信息搜集，还要注重以良好的服务保有老客户，以强力的营销争取新客户，以不断壮大我们的客户群体，扩大市场份额，减少负债，增加优质资产，增加利润。在这方面，我可以利用自己具有丰富的客户资源和较强的市场拓展能力的优势，积极协助行长改变存贷比过低的局面，力促存贷款等各项业务的蓬勃发展，尽快确立我行业绩在当地商业银行中的霸主地位。

第四，警钟长鸣，全力做好内控管理工作银行是经营风险的行业，风险防范是一项必须常抓不懈的基础工作，随着工行股改步伐的加大，外部监管力度越来越大，我们的每项业务必须合法、合规经营。在发展业务时，我将根据自身懂法律、有一定管理经验的优势，协助行长处理好业务发展和风险防范的关系，不断提高员工风险防范意识，引导员工树立按照金融法规、制度办事，规避风险，合规经营的理念，为我行事业的发展保驾护航。既然选择了远方，便只顾风雨兼程；

尊敬的各位领导、同志们，既然目标是地平线，留给世界的只能是背影！这就是我的坚定信念和对自己的根本要求。虽然在工作中我可能不是最优秀的，但我会做得最努力的。请大家信任我、支持我、考验我！

我的演讲完毕，谢谢大家！

篇8：助理竞聘演讲稿

大家上午好!

今天,我们公司采取竞争上岗的方式选拔储运部经理助理,我为自己有幸成为参加竞争演讲者而高兴。首先我来做一下自我介绍:

我叫\_\_,是河北省某某县人,生于1979年,共青团员.

\_\_年7月毕业于石家庄职业技术学院管理系社区服务与管理专业,专业内容主要涉及行政管理,人事管理,物业管理等内容,在校期间曾参加过三年的勤工俭学。毕业后,先后供职于河北中旺集团纸品公司,河北通常高速汽修经营有限公司湖北分公司等单位。

在中旺集团工作期间,由一名普通的车间工人逐步晋升为实习带班长,带班长,后调入办公室统计,助理等职。先后从事车间管理,生产管理,生产统计,成本核算与控制,文件起草、上报,仓库管理以及厂区卫生管理等,负责同总公司人力资源部,行政部,财务部,生管部,总裁办,集团办等各主要部门的沟通联系工作。工作认真、积极、负责,得到了公司领导的认可。

篇9：助理竞聘演讲稿

尊敬的各位领导，各位评委，同事们：

大家好!

首先，我对自己能工作在移动信公司这样一个快节奏、高效率、充满生机与活力的企业里，感到十分荣幸;其次我要感谢省公司领导采取竞聘上岗的用人机制给了我这次可以充分展示的机会。我十分珍惜这次竞聘机会，无论竞聘结果如何，我认为能够参与竞聘的整个过程其本身就意义重大，并希望能通过这次的竞聘锻炼，使自己的工作能力和综合素质得到进一步提高。

自然简历和工作情况：

我叫\_\_\_，现年32岁，中共党员，现任公司综合部主任。我7月毕业于省邮电学校通信电源专业。曾先后在\_\_\_邮电局、\_\_\_邮电局移动分局担任过线务员、机务员，分营后在移动通信分公司实业公司任广告部经理，\_\_年6月调入\_\_\_移动通信分公司综合部任副主任，\_\_年4月聘为综合部主任至今。工作期间，还利用业余时间参加自学考试和函授，先后顺利修完吉林大学计算机通信专业的大专和通信工程本科课程，目前正在进修哈尔滨理工大学在职工程硕士研究生学位。

在综合部任职期间，踏实工作，严格管理，整章建制做了大量的基础工作，多次被评为先进工作者，\_\_-连续五年组织召开了职代会暨工作会议，并负责组织起草会议文件;协助公司领导沟通协调内外部关系，成功完成\_\_年重组上市各种手续的变更;连续多年在后勤管理、车辆和安全管理方面无重大事故。\_\_-\_\_年公司连续三年获得省级重合同、守信用企业荣誉称号，\_\_年公司被评为省级档案管理工作标兵单位，个人被评为省级档案工作突出贡献人才。

我的竞争优势和弱势：

我的优势：一是具有较好的年龄优势。我现年33岁，精力充沛，处于人生的黄金阶段，并具有较高的办事效率，对于工作能全身心的投入。我敢于创新、思想敏锐，可塑性强。善于接受新事物，适应新环境，并能根据实际情况，大胆设想管理方法和改革方案。

二是具有较强的工作能力。在日常生活和工作中经常深入工作一线，不断培养自己的工作能力，自任办公室主任以来，努力发挥自己的特长，认真做好参谋决策、日常服务、沟通协调、信息传递等办公室工作，取得了一定的成绩。经过多年的学习和锻炼，自己的写作能力、组织协调能力、判断分析能力、领导部署能力都有了很大的提高。

三是具有较高的个人素养。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。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。

四是具有丰富的实际工作经验。从毕业后，先后从事过线路工程维修，通信电源维护，网络基站维护管理，广告宣传、策划管理等，多年的综合部工作，培养了我较强的沟通协调能力和丰富的协调内外部关系经验。

五是具有一定的综合事物管理、文秘管理能力。具有多年的综合部管理工作经验和文字综合能力，积累了许多丰富的管理知识，能较好地完成调查报告、经验材料、工作总结以及各种公文的写作任务。

我的弱势：一是学历起步低，中专毕业。但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。目前正在进修哈尔滨理工大学在职工程硕士研究生学位。

二是做事不够果断。因多年的管理工作和对外沟通协调关系，办事风格过于严谨，有时考虑事情过于复杂，想的方面过多，往往会根据以往经验怕出现纰漏，有点瞻前顾后，缺乏雷厉风行的作风。

三是市场实战经验薄弱。只是99年在实业公司做过广告管理和策划，后来就一直在从事管理工作，虽积累了一些市场理论和沟通协调关系的经验，但缺乏市场实战经验。 对所竟聘的岗位认识：

总经理助理既是管理者，同时又是执行者。肩负着上传下达的重要使命，不仅仅要协助分公司总经理根据省公司的总体规划和目标任务，合理制定分公司的工作计划、方案，同时要充分调动广大干部和员工积极性，发扬团队精神，指导工作方案的有力实施。不仅要协助总经理协调好内外部关系，为企业发展营造良好的运营环境，还要深入基层，调查研究，与员工打与一片，及时了解员工的意见和建议，准确及时的向总经理反馈员工的呼声。

总经理助理要站在企业战略统一的高度，把企业利益、为领导分忧和为员工服务作为工作的出发点和落脚点。把“参与政务”、“管理事务”、“搞好服务”三大职能统筹兼顾，合理安排，要做到调研围绕市场转，协调围绕领导转，服务围绕客户转，决策围绕信息转。总经理助理除了具备较强的业务管理、决策分析等能力之外，还应该掌握一定的文字综合方面的基本知识和较强的沟通协调能力，也就是说应该具备多方面的综合素质。

工作设想：

基于以上一些工作实践和经验，我对今天所参加地市总经理助理一职充满信心，下面我陈述一下我对集团客户的认识和工作设想：集团客户在我们的客户名单上占据着极其重要的位置---不仅在于其本身能够带来可观的业绩贡献，而且有利于提高个人客户的粘性和收入，有利于培养客户的消费习惯。通过集团V网，还可以很好的保证网内的个人客户不会轻易流失;同时，维护好集团客户，也有利于对新开发的个人业务和集团业务进行有效推广，提高个人ARPU和集团收入。

一是在开发扩大集团客户市场的同时，应更注重集团客户的维系力度，应加大集团客户的服务和流程管理工作。

二是进一步细化集团客户经理分级。应建立一套合适客户经理分级体制，包括工作分级、薪酬分级、考核分级、培训分级等。让最优秀的客户经理负责最重要的集团客户，并获得最佳的物质报酬。让新进的客户经理有职业发展的目标，有一个畅通的上升通道。建立科学的客户经理评级和考核制度，实现客户经理的能力与岗位、绩效与薪酬相匹配的原则。

三是进一步细化集团客户分类。应定期根据不同集团客户的规模、行业、贡献度等要素，重新调整集团客户类别，并根据A、B、C类集团客户的需求特征和重要性设计服务方式和服务内容。

四是通过现有服务渠道进行服务分流。目前，随着企业的高速发展，集团客户数量越来越多，除利用客户经理作为服务和营销的主渠道直接面对集团客户之外，应考虑更加广泛和灵活的使用营业厅、呼叫中心及合作伙伴等各类服务渠道，为集团客户打造一个全方位、立体化的服务体系，同时也可以减轻客户经理的工作压力，这一点在面对数量庞大、价值偏低而需求单一的C类集团客户时尤其显的重要。

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。我将不辱使命，全力以赴，牢牢把握“快、深、实”三个字，即：

进入角色要“快”。我要尽快地转换角色，更新观念，调整好自己的心态和工作方式，与公司领导形成合力，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公司的战略出发，从公司的利益出发，从员工的利益出发。

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，又要虚心采撷工作经验，尽快转化为自己实际的工作能力。

基础工作要“实”。总经理助理的主要工作出发点始于市场，最后的归宿也是落脚于市场，为此我一定会报着求真务实、锐意进取的态度，多深入市场，贴近用户，采集和整理第一手有用资料，为总经理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!

助理竞聘演讲稿范文文6

尊敬的各位领导、各位同事：

我叫\_\_，今年\_\_岁，中共党员，本科学历，助理经济师职称。

今天很高兴有机会站在这个舞台上。这次我要竞聘的职位是总经理助理。

经过综合权衡，我认为这次参与职位竞聘，我具备以下优势：

第一，具有扎实的专业知识和娴熟的工作经验。大学\_年的学习使我掌握的扎实的专业知识，工作几年来，理论与实际的结合又使我的知识更加巩固。同时，我从事过多项工作，不同的工作经历，使我积累了丰富的工作经验。这为我做好以后的工作奠定了坚实基础。

第二，我具有良好的职业道德和大局意识。工作以来，我始终遵循我行的企业文化理念、管理模式和行为规范，坚信“只有企业好，员工才能好”，自觉把自己的前途和企业的发展联系起来。这也培养了我较强的团队协作精神。古人说得好：“不患位之不尊，而患德之不崇”。做人做事，以德为先。

第三，我具有严谨细密扎实高效的工作作风。志当存高远，骏马何需鞭。我个人的性格特点是做事追求完美，无论什么工作，不干则已，要干就要追求卓越，力争达到一流水平。这种性格促使我自加压力、负重奋进，竭尽全力争取把本职工作做得最好。我富有强烈的事业心和责任感，工作严谨细密，一丝不苟，高效快捷，讲求效率。在去年的各项工作中，由于时间紧，任务繁重，我经常加班加点的工作，最后出色的完成了任务。可以说，这些年来，也造就了我勇于承担责任，永远不言放弃的坚强性格。

第四，具有较全面的组织、协调管理工作的素质和能力。我做工作，办事情，能够做到思路清晰，行止有度，头绪分明，恰到好处。尤其是一年的公司业务部工作的历练，更加培养了我的综合业务能力，锻炼了我全面的组织与协调管理能力，使我对如何做好业务部的工作也有自己独特的见解。

金无足赤，人无完人。在这里，我也愿意坦诚地把自己已经认识到的不足之处汇报给大家。主要就是我年轻，做事情不稳重，在处理一些突发事件上显得还不够成熟。但请大家放心，在以后的工作中我一定会搞好团结，遇事多和大家商量，平时多向周围的同事学习，多向书本学习一些管理方面的知识。我想，经过我的努力，我一定能够给大家一个满意的答复，一定不会辜负大家对我的期望，一定能够在新的工作岗位上再创新的辉煌!

如果领导们信任我，让我走这个工作岗位，我将不负重托,不辱使命，勤奋工作，开拓创新。具体我将到以下几点：

第一，突出重点，加大营销力度，提高公司效益。我将协助经理凭借自己多年的信贷营销经历和丰富的营销知识，按照部门主要职能突出重点，加大营销力度，为我行寻找一些可持续发展的好项目和重要项目。增加公司的业务量，扩大公司的业务范围。

第二，继续加强学习，不断提高自己的业务能力和管理能力。学而不思则罔，思而不学则怠。学习是进步的阶梯，而进步是今日之努力，明日之保证。只有坚持不断地学习和思考，才能不断地进步，不断地提高，才能在激烈的竞争中立于不败之地。

第三，创新工作方法，做好营销工作。我将根据市场需求及监管部门政策，开展公司业务类产品的市场分析、发展规划、制定适应市场需求的经营策略、销售策略和销售计划，做好相关产品的品牌塑造、市场策划和营销指导，做好相关产品的研发、创新、优化。安排人员参与总行组织的产品研发小组、项目小组，具体开展业务创新、营销和相应的业务承办，同时协助其它业务部门积极开展产品交叉销售。

第四，提高服务意识，做好服务工作。为客户开展理财咨询服务，并通过这项服务，赢得客户的信任，协调巩固公司和客户之间的关系，为公司构建一个固定的、高质量的客户群体，拓展公司的业务空间。

第五，加强业务部员工队伍的建设，提高员工的素质。倡导诚信服务，提升服务层次，丰富服务内涵。制定相关的培训计划，加强员工的业务培训、职业道德教育和诚信教育，确保从业人员具备良好素质和较强的业务能力。

第六，制定一整套规章制度，防范风险，规范运作。我将协助经理实行员工岗位责任制，将任务具体落实到人，部门经理和经办人员分别负责每个重点客户，对支行或客户提出的业务要求，及时解决，落实到位，保证各主要客户的业务量稳中有升。

谢谢大家。

篇10：助理竞聘演讲稿

各位评委：

感谢公司给予我一个锻炼的机会，我竞聘的是车管部车辆管理助理。

我叫，大专学历，汽车电子助理工程师，注册安全工程师。年月毕业于省交通高等专科学校汽车系汽车电子专业，同年9月被分到车管处任技术员，档案员，xx年调入运输区任技术员，档案员。

我的竞聘理由：

一、我能认真贯彻公司党政的方针政策，积极学习科学发展观，理论联系实际，不断提高自身素质。

二、工作经验，我在车管处工作了5年，在运输区工作了4年，无论在哪工作，我都参与对矿山内燃设备的管理，年我主抓车管处iso9000质量体系认证工作，并参与编写包括（特雷克斯，卡玛斯，别拉斯，推土机，前装机以及后来的小松挖掘机）共计6种车型以及包括（操作规程，安全操作规程，技术规程，维修与保养）共计19种规程。可以说这大大提高了我的理论水平。到了运输区除了每天做车辆故障判断外，我也参与对配件计划与安全技术措施计划的申报，另外就是对内燃设备档案和设备台帐进行保管与完善，可以说这都丰富了我的工作经验。我还参与对基层的司机与修理工进行技术与安全教育培训，这在一定程度上提高了他们的安全意识，也提高了职工的技术操作水平。在年我还参与过证件发放与驾驶员培训工作，对公司车管方面认识比较全面。

三、我自学了《汽车运输管理》教程，掌握了车辆管理相关知识；通过学习公文写作，掌握了公文写作要领；通过学习自动办公，掌握了计算机办公的技巧，我的综合业务能力得到充分的提升。

俗话说，“凡事预则立，不预则废”。

如果我被聘为车辆管理助理，我有以下几点工作打算：

一、要积极学习现代企业管理知识，提高发现、分析和解决问题的能力，做一个合格的车辆管理人员，实实在在的为生产一线服务。

二、要认真履行车辆管理职责，协助好部门经理管理好公司的各种车辆；对车辆使用情况与维护保养要经常进行检查，充分发挥车管部的监察力度；对公司生产作业道路维修与安全设施的设置进行监督，做好公司车辆年检，证件发放以及其他相关的工作。

三、要严格要求自己，在工作中兢兢业业；在生活中艰苦朴素。坚持把个人追求融入到公司腾飞的事业当中去，实现个人价值。

最后，不管竞聘的结果如何，我将以积极的心态，做好本职工作！

谢谢！

篇11：助理竞聘演讲稿

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

十分感谢分行党委为我们年轻行员提供这么一次公平、公正、公开的竞聘机会。

首先，我简单自我介绍一下，我叫董强，20xx年大学毕业后来到建行工作，在芝罘湾支行先后从事前台服务、个人及对公信贷客户经理工作，先后任芝罘湾支行综合部副经理、经理，20xx年到市行公司部客评中心从事公司信贷工作。20xx至20xx年连续3年年终考核都为优秀，其中20xx年和20xx年被评为县行级优秀行员，20xx年被评为省行级优秀行员。

为了进一步提高自己，发挥自己较为丰富的基层工作经验优势，今天，我参加城区机构行长助理竞聘活动，下面，我把参加此次活动的理由向各位领导汇报一下：

第一，具备了较为丰富的基层工作经验。xx年大学毕业到建行工作以来长时间在基层从事服务和管理工作，其中在芝罘湾支行营业室从事前台工作一年半，在芝罘湾支行综合业务部从事服务和管理工作三年。

在营业室工作期间，我先后从事储蓄柜员、会计柜员、国际结算、稽核、交换等各个岗位的服务工作，同时配合会计主管做好管理工作，成为芝罘湾支行业务的骨干，不但得到了支行领导的肯定，在客户营销上，也得到了广大客户的认可，为支行维护了一大批个人业务客户。

20xx年调入芝罘湾支行综合部从事信贷工作后，能够从基础做起，短短半年时间内即掌握了个人信贷、国际业务和公司信贷的各项操作流程，成为支行信贷营销的生力军。在芝罘湾支行综合部从事信贷工作的这三年时间里，先后配合支行领导成功营销华信房地产、南山置业、中交环保、东联汽车、富嘉汽车、海和食品、金兴金属等一大批新客户，维护了烟台打捞局、北海救助局、巨力矿山等主要的存量老客户。在支行宋杰行长的带领下，芝罘湾支行从20xx年前仅依靠3个老信贷客户，贷款余额仅仅1.8亿元，短短三年时间里，客户群体不断壮大，仅有信贷业务客户就增加到18户，表内外信贷余额高峰时达到8.2亿元，个人信贷业务也从无到有，高峰时余额达到1.5亿元。

在基层工作的这四年半，从前台到信贷，从营销到管理，各个岗位的锻炼为我积累了较为丰富的操作和营销经验。

第二，具备了一定的基层管理经验。在芝罘湾支行营业室工作期间，作为业务骨干，能够配合会计主管做好营业室的管理工作，xx年底任芝罘湾支行综合业务部副经理之后，分管部门的公司信贷业务，xx年任芝罘湾支行综合部经理后，负责部门的全面工作。在任芝罘湾支行综合部经理期间，除了维护好分管客户的营销服务工作、抓好部门的管理工作外，同时做好全支行的保障工作，做好支行领导的“左膀右臂”。

第三，具备了较高的营销能力。在基层行和市分行工作的这五年时间里，接触了大量的客户，从一个初出校园的学生成长为一个具备较高营销经验的柜员和客户经理。还记得xx年为了营销一个优质公司客户，与宋杰行长不到六点就去该公司单位楼下等公司的财务部长，前后跑了不下二十次，历经半年多，终于赢得了客户的信任，成为支行20xx年新营销的最优质客户，全年仅中间业务就获得80多万元的收入。

当一个从未接触的个人客户经过你的营销变成你的忠实客户，得到对方的充分信赖时，会体会到莫大的满足感；当一个公司客户经过你的联动营销，不但为我行贡献了存贷款收益，还办理了网银、代发工资、信用卡等业务，银企达到了双赢，会体会到莫大的成就感。

长时间的基层营销经历和今年以来市分行前台经营部门的营销经历为自己提高营销能力，获得更大的提高打下了坚实的基础。

第四，过去的工作得到了认可，未来还有更大的潜力。过去几年的工作得到了支行领导的充分认可，获得了宝贵的基层工作经验，特别是基层的管理经验，被市分行纳入后备干部库。作为建行青年一代的员工，始终能够保持高昂的工作热情，工作起来不浮不躁，信心十足，喜欢开动脑筋干工作，注重学习提高，自入行以来坚持每年参加上岗考试，每年考取一个上岗资格，已经先后获得财务会计、信贷管理、国际业务、风险管理等上岗资格，考取了公司客户经理和风险经理的资格，目前正在进行注册会计师的考取工作。

以上就是自我的一个简单介绍，希望分行党委能够给我一个提高自己、展示自己的平台，再次感谢分行党委能够给我们这个机会，谢谢大家。

篇12：助理竞聘演讲稿

【部长助理竞聘演讲稿】

大家好!今天，来到这个讲台参加超市销售部门助理的竞聘，心情很激动。首先，感谢公司领导给我们提供了一次展示自我，相互学习的机会。“公开、平等、竞争、择优”，这是历史的必然趋势，也是公司发展的要求。这次竞聘对我个人来讲是一个重要的激励和挑战，将有利于我个人素质的进一步提高。今天挑战这个岗位，我有勇气担当重任，有信心把今后的工作做得更好。在这里，我也衷心祝愿今天参加竞聘的各位同事，都能取得较好的成绩。

我竞聘的岗位是xx店超市百货超外部门主管。下面我将分三个部分进行我的竞聘演讲。

一、个人简介

我叫xx，现年33岁，专科学历，现任职xx购物广场六楼超市生鲜部自营卖区长。xx年9月28日在xx路xx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xx年9月调入xx超市购物广场负一层超市生鲜区，后于xx年12月调入xx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xx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xx年至xx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xx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

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。

【主任助理竞聘演讲稿】

各位评委和兄弟姐妹们：

大家好，我是郑萍，的新进大学生员工，站在这里，感触颇多。与其说是竞聘演说，不如说是和栽培我的领导们汇报我这两年的淬火历程。非常感谢各位对我的信任和鼓励，谢谢你们。(鞠躬)我今天演讲的主要内容主要分为两个部分，一是我所从业以来感受到的邮政金融的变化和带给我的转变;二是谈谈做好主任助理工作的相关思路。

简单自我介绍从业近两年内，一开始的菜鸟到大堂经理，到临柜，再到现在的营业主管，每一次角色的转变对我来说都是新的蜕变。在南浔担任大堂和柜员，平凡的.岗位上锻炼了我不抱怨不气馁，只努力超越自己的意志精神;在骆驼桥网点担任营业主管期间，创建青年文明号，摸索转型之路，开始找准自身的定位。每一次经历都是一种财富，在平凡但不平淡的工作中找寻到自己的价值。

我所感受到的邮政金融的变化以及带给我的转变我所经历的工作历程其实就是一场邮政金融变革发展史，同样驱赶着我不断前进。营销管理系统的导入，让我懂得客户分层管理的有效性;微信公众平台的创建和运用，让我了解信息化时代客户服务的多样选择;商圈开发是一场劲敌之间(当然这个敌人是打引号的)没有硝烟的战争;公益活动是我们企业的职责所在，也是开展亲情营销增加客户黏性的有效方式。种种都表明我们在变革，在这短短的时间里向更友好更优质的服务营销型网点转变。很幸运的是我能加入市局第一个网点转型，在这半年的转型过程中，能得到领导的信任担任主管无疑是幸运的。在这期间，我负责销售协作和客户服务等日常管理具体工作，微信平台的管理，网点日常晨会的召开、“三巡两示范”管理的开展，协助网点主任开展片区开发等等，工作的开展让我感受到变革的力量，不仅是自身能量的储备增长，也让我体会到邮政人将“三项法则”(信息转型、向善利民、韧者精神)落到底的决心。

如果我有幸成为主任助理，主要分对内团队建设和对外开拓业务两块进行工作开展。团队建设我觉得一个团队最重要的是凝聚力。无形的凝聚力能爆发巨大的能量。说的通俗点，团队成员每个人都要有一种意识，我们是一条绳上的蚂蚱，一荣俱荣。对此我有以下几点看法，第一，要建立适合的激励机制，鼓励和激发团队成员的积极性和主动性，充分发挥团队成员的创造力;第二，通过授权让团队成员分担责任，显示信任的同时让团队成员更多的参与决策过程，第三，对不和谐的人事进行沟通协调，创建一个良好舒适的工作环境。此外，作为金融行业有其特殊性，安全防控意识贯穿始终，这是最基本的前提。

对外工作还是始终贯彻三项法则开展。余额宝带给传统的冲击无疑给我们敲响了一记警钟，信息化时代不进则退。在日常开展工作中我会协助主任利用客管系统进行客户的分层分级管理以及公众平台的运用，做到细致以增加优质存量客户黏性;发扬韧者精神坚持走出去，走社区访商户，结合网点实际情况发展“家门口的银行”，真正实现成为周边社区百姓心目中的金融便利店;结合节日协助主任开展节日营销工作，商户、个人客户和网点之间可形成互动效应，实现三方互赢;实实在在地想百姓所想，做好服务营销，惠民利民，兼得社会效益和经济效益。

此刻，我的思绪很复杂，因为我知道说的再多也抵不上执行力三个字。这是我第一次站在工作岗位上尝试进入一个新的舞台，借此机会再次表达我的心愿和感谢，我希望不断超越自己和得到大家的认可，让你们遇见一个未知的我。我的演讲完毕，谢谢大家。

篇13：助理竞聘演讲稿

各位领导、各位同事：

一、个人简历

xx年出生，于20xx年7月毕业于哈尔滨工业大学机械电子工程专业、获硕士学位。自xx年毕业以来先后在珠海三家企业从事家电产品、自动化焊接设备、及电子通讯产品的开发工作，先后任电气工程师、机械工程师及项目经理等职务。20xx.12调入我系担任机电一体化专业教师，从事专业课教学工作及科研工作，同时兼任机电工程系党总支第一教工支部书记、机电一体化专业指导委员会秘书及机修07-1班班主任等职务。

二、胜任本项工作的个人优势简单总结起来，在以下几方面我认为自己存在一些特长

1、熟悉系里情况，虽来系里工作仅两年时间，但这两难刚好是机电系发展壮大的两年，我见证了困难，见证了艰辛，见证了坐班加班，见证了面对工作的无从下手，但同时我也看到了我们队伍的壮大，也看到了我们在每次小成绩面前的喜悦，因此我觉得这两年的经历能够指导我在服务岗位上去怎样工作，怎样和大家交流与理解。

2、有一定的组织协调能力与写作能力，在两年里熟悉了学院的各个部门，与同事关系融洽，同时参与多项院系各类文件的起草与修订工作。

3、能够较快进入角色，近一年以来，受两位主任的委托，参与了系里部分工作，如果这次能够当选，相信能在短时间交接任务，尽快投入到迫在眉睫的评估工作中。

三、工作设想讲两方面，前提是如果我能够当选：

第一，完成陈主任和王主任安排的常规工作，作为近1900学生，60名教职工的大系，事务繁多，没有固定的规律。如果本次能够当选，我会做好心理和信心的准备，在各项工作的组织、协调、安排、写作等方面，做到积极主动、发挥自己的特长，去迎接每一项任务。

第二，以评估工作为中心，配合陈主任和王主任完成评估材料的收集、整理、汇总，检查、反馈，修订、装盒等一系列工作。这项工作是是全系最紧迫也是最头疼的，路要走、债要还，使得这项工作极富挑战，在此我希望向林秘书学习，戒烦戒躁戒脾气，与同事们相互理解，笑脸相迎，我会努力。

最后希望各位同事能够支持我，也请大家相信，如果今天未能当选，我仍会以同样的笑容和热情投入到专业教学中，力争做一名优秀的专业教师。谢谢大家！

篇14：助理竞聘演讲稿

尊敬的各位领导、各位评委、各位同仁：

大家下午好！

首先，真诚的感谢xx领导给予我展示、检验自已的机会。能站在这个竞聘的平台上，我的心情非常激动，因为这是对我x年来工作态度与工作成绩的充分肯定，我感到十分欣慰！今天，我本着参与、锻炼、提高进而推动我xx事业发展的目的，我要竞聘的职位是职场助理。下面，我对自己的基本情况向各位做一简单的介绍。

我叫，xx年4月出生，中共党员。xx年毕业于福建师范大学英语专业，20xx年参加函授继续就读于中央广播电视大学本科行政管理专业，并于20xx年1月毕业。20xx年6月，我进入中国人寿莆田分公司客户服务中心工作，先后在95519话务，95519主管、客户服务管理岗位上工作，20xx年5月至今在市区收展区部从事队伍建设管理工作。回首过去的xx年，在领导和同仁们的支持和帮助下，我在工作中一直兢兢业业，任劳任怨，从一个业务新兵逐渐成长为一个有担当、敢反思、珍惜人生价值的责任人。

宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来。随着这些年的工作历练与学习充电，我的工作经验日见丰富，理论知识日益扎实，人也越来越成熟，已具备较高的业务素质和一定的管理经验，我觉得自己有信心也有能力担任一名职场助理，能做好应该履行的职责。

竞聘该职务我有如下优势：

一、多年的寿险工作，积累了丰富的管理实践和经验。

本人在客户服务中心及收展区部的管理工作，使自已有了牢固且扎实地专业知识水平和管理经验。特别是在收展区部一线从事队伍建设管理工作，由于每天都与伙伴们在一起，所以我能准确地把握、了解他们的想法及心愿。因此，对于如何组织人力发展招募工作，如何有效地扩张区部队伍，如何按营销规律做事，有着丰富的实战经验，能够理论联系实际开拓性地开展工作。

二、有较强的协调沟通能力及较好的人际关系。

不论是在客户部，还是在收展区部，感觉自己在人员的协调沟通上都花费了很多时间与精力，特别是在收展区部，经常要协调主管与主管，主管与组员，组员与组员之间的关系。也正因为长期的人员沟通协调工作，炼就了本人耐心、细致、唯稳的性格，使得在区部、团队，本人时刻能秉着一颗热诚的心，以兄弟姐妹之情去对待所有的伙伴，真心的付出也换得了业务伙伴们的认可。

三、勤恳扎实，有较强的服务意识和自律能力。

在工作中，本人具有较强的事业心和责任感，能爱岗敬业、踏实工作，以身作则、遵纪守法。在岗位工作中，能使自已牢固树立起“成已为人、成人达已”的服务理念，工作积极主动，急伙伴之所急，想伙伴之所想，能热心地为他们服务，从而得到了伙伴们的一致好评。

四、开拓进取，有突出的工作业绩。

本人于20xx年度、20xx年度及20xx年度连续三年被公司评为优秀员工，且在20xx、20xx年度也荣获“双文明”建设竞赛“先进工作者”称号。在收展区部工作三年来，在本人的坚持不懈及区部全体伙伴的共同努力下，区部每年均全面完成了市公司下达的持证人力、有效人力、主险举绩人力等队伍建设指标，为区部3A绩效评级做出了贡献。

成绩属于过去，激情成就未来。回首过去，我所走过的每一步，都渗透着组织的培养，都凝聚着领导的关心，更有各位同仁的默默奉献。我想，职场助理不只是一个有吸引力的职位，更是一份沉甸甸的责任。如果领导和同志们信任我，我将从以下几个方面努力工作，为我们xx的发展做出更大贡献。

（一）抓好自身建设，全面提高素质。职场助理工作，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，加强政治理论与业务知识学习，全面提高自己的政治、业务和管理素质，公平公正、洁身自好，清正廉洁，做到爱岗敬业、履行职责，努力争当一名合格的职场助理，全力实践“团结、务实、严谨、拼搏、奉献”的时代精神。

（二）做好参谋，团结同事，为xx做好服务。如果我能够走上职场助理的工作岗位，我一定会严于律己，在工作中，应在自己的职责及领导授权范围内开展工作，与领导在工作上保持高度一致，当好领导的参谋和助手；同时还要具有全局观念，站在领导的角度去看问题、想问题，凡事从大处着眼，识大体，顾大局。我一定会把认真仔细的工作作风、吃苦耐劳与勤勤恳恳的敬业精神继续保持下去；在工作中尊重自己的同事，特别要注意搞好团结，人尽其才，善于对所属人员进合理调配，发挥每个人的专长，调动大家的工作积极性，齐心协力地做好各项工作，顺利完成各种任务。

（三）采取措施，真抓实干，务求实效。作为营销职场助理，我一定要认真贯彻区部经理的意图，深入实际，关注市场，根据市场变化及时采取措施，主动寻求对策，提高公司的反应能力和应变能力。二是要积极配合其他员工制定业务计划，确定展业重点，锁定展业目标，并要身体力行，协调、疏通有关工作环节，解决有关具体问题，营造良好的展业环境。

成功是得到所爱的，幸福是爱所得到的！各位领导，各位评委，各位同事，面对着大家信任和期待的目光，我看到了希望的所在，同时也意识到压力和责任的所在，但都必将成为我们工作的动力。假如组织选择了我，我坚信自己有能力在职场助理的岗位上做出更大的成绩。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。不论这次竞聘结果如何，我将继续勤奋学习、勇于实践，不断提高科学判断形势、应对复杂局面及配合全局的能力。进一步增强事业心、责任感和使命感，尽心尽责做好各项工作，为我xx事业发展添砖加瓦！

谢谢大家！

篇15：助理竞聘演讲稿

首先，感谢大家对我过去工作的帮助和支持，使我与其他竞争者一样走上今天的讲台，来参加。我愿意把这次竞聘当成争取多尽一份责任的机遇，下面我从三个方面做简短发言，希望能赢得大家的信任和支持。

一、工作简历：

我叫，我先后参加了xxxxx。

二、我竞争具有以下优势：

（一）、具有精细化的工作方法及管理水平：

从事工作以来，我越来越感受到，安全工作是一项系统性的复杂工作，一个细小的环节出现问题就有可能酿成不可想象的后果，因此日常工作中我养成了“细节决定安全”的管理理念，对安全卡控的各个环节和细节在思想上高度重视，在卡控制度的建立上不断细化完善，在落实中对各个环节细致检查。

（二）、具有扎实的业务功底和较强的工作经验。

我参加过的xx制造本科班学习，为我更好地担当管理者提供了前提条件，同时，也为能正确指导和实施空调检修保养、运用安全管理工作创造了基础。

（四）、具有较强的领会、贯彻上级要求，狠抓落实的能力。

自走上工作岗位以来，我政治上要求进步，从未放松过思想上“三观”的改造，对各个时期上级的要求主动学习，更重要的是在行动上加以落实。

三、工作设想：

如果我成功，我将根据领导的安排，努力做好以下工作：

1、当好配角，尽快进入角色

总经理助理岗位对我来说是一个全新课题，是机遇但更多的是挑战。为此我将在集团董事局和公司总经理室的领导下，紧紧团结各位员工，努力做好本职工作，尽快实现角色的转换。

2、加强经营管理，确保公司效益稳步增长

随着市场竞争的日趋激励，处在薄利与亏损边缘的物业管理企业更多的因人力成本的提升而捉襟见肘。为此在新的一年里，我司必须从节约一滴水、一度电着手，在全员中开展全方位的成本费用控制，实施精细化管理，加大收入、效益考核力度，真正实现员工自身利益与所在部门、岗位的经营业绩挂钩；划小核算单位，逐步推行以事业部为单位的`成本、费用、利润考核中心；大力发展代办、增值业务，建立健全各项业务工作流程，努力提高代办、增值业务盈利空间；加大资金回收力度，降低应收账款损耗率，积极盘活空置、闲置物业，紧紧围绕“资金总体平衡、略有节余”的原则，努力盘活资金，确保企业资产保值增值。

3、加大制度建设，努力实施规范化、科学化管理

俗话说：没有规矩，不成方圆。随着企业规模的扩大，点多、线长、面广、人众，对公司的管理提出了更高更严的要求，为此必须花大力气，加大制度建设，加大收支两条线管理、备用金管理、票据管理力度、应收账款管理，建立健全各类收费台账；大力推进电子化管理，做实所有物业基本资料，力争年内各事业部收费工作电子化；加大稽查力度，确保资金安全，积极防范金融风险。

各位领导，不管此次竞聘我能否成功，我都将服从公司安排，努力学习，勤奋工作，以报答各位领导、同仁对我的厚爱。

在此，祝各位竞聘者好运！祝各位领导、同仁身体健康，工作顺利！祝武陵城的事业蒸蒸日上！祝xx的明天更加美好！谢谢大家！

篇16：助理竞聘演讲稿

一增强团队精神，调动员大家的积极性；

今天的世界是一个相互依存的世界，我们每个人都有着独特的位置并扮演着特定的角色。因此，在我们相互合作去实现一写任何人都无法实现的目标时，认清我们的位置、角色与责任就显得十分重要。回头细观我们xx的整体，有大部分的同事工作积极性明显缺乏，整体给人感觉像一盘散沙！眼前最重要的问题找出问题根本所在，合理分工，团结合作，每位员工都能把自己激情调动起来，发挥到工作中去！从而增强团队精神。我认为现在是科室和人均分配的比率严重失调，才导致上诉问题的存在，怎么说呢，我们的科禹龙的销售，其实今天的主要任务是以维护客户为主了，主要因为很大部分市场已经饱和了。所以应该象浆料一样科室与人均方面应该平衡一下，大家都是为老板打工的，应该相互体谅下。也只有这样才能促进我们的团队团结向上。

二加强纪律管理

严明的纪律不但一个军队需要，我们一个团队照样需要。这首先得从自我做起，严格要求自己，最基本的得按照公司的规章制度行事。遵守职业

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！