# 支行行长竞聘演讲稿怎么写范文202\_字【三篇】

来源：网络 作者：寂夜思潮 更新时间：2025-03-22

*作为一名怀着强烈的进取心和责任感的银行从业人员，我们应该尽心尽责的工作，勤勤恳恳的努力，不能有丝毫的懈怠和放松。如果竞聘成功，我们要在新的工作岗位上，以新的目标激励自己，以新的热情鼓舞自己，以新的思路充实自己，以新的业务展现自己，以新的成绩...*

作为一名怀着强烈的进取心和责任感的银行从业人员，我们应该尽心尽责的工作，勤勤恳恳的努力，不能有丝毫的懈怠和放松。如果竞聘成功，我们要在新的工作岗位上，以新的目标激励自己，以新的热情鼓舞自己，以新的思路充实自己，以新的业务展现自己，以新的成绩报答各级的信任。为大家整理的《支行行长竞聘演讲稿怎么写范文202\_字【三篇】》，希望对大家有所帮助！

篇一

　　各位领导、同志们：

　　大家好！首先感谢支行领导给我这次展示自我的机会。希望我站在这里没有让大家感到意外，这次竞聘对我来说可谓一个崭新的开始，从今天开始，从现在开始，大家看到的将不再是那人不求上进，安于现状的XX了，今天，展现在大家面前的将是一个积极上进，充满自信的XX。

　　我，今年XX岁，大专在读。XX年入行以来，我先后作过行政、储蓄，经警等工作，工作中，我勤奋好学，熟练地掌握了各种业务知识和操作技能，在工作中表现了良好的业务素质和业务能力，多次参加市行的业务技术比赛，连续三年被评为业务标兵，并被评为202\_年度先进个人。我自认有能力有条件竞聘XX支行副行长一职。

　　一、参加本次竞聘的原因

　　首先，源于自己价值的实现。“不想当将军的士兵不是好士兵”，我从事储蓄工作已有10年了，我自认在现有的工作岗位上游刃有余，渴望能在一个新的岗位上锻炼一下自己，二级支行副行长这一职务既能锻炼一个人的沟通协调能力，又能锻炼一个人的组织管理能力，所以，我希望给自己一个提高工作能力、实现自我价值的机会，而且我自信有能力适应这个岗位的工作。

　　其次，源于这个工作带来的挑战。由于诸多原因的存在，XX支行储蓄存款呈自然负增长，这与存款指标的逐年增长显然不对称，这就加大了工作的难度，我很愿意去迎接这份挑战，用自己的努力开创出一条的工作思路，为领导分忧，解决问题。

　　再次，源于一份XX情节。XX支行工作的难度大家有目共睹，但我在千山路支行工作已近10年，可以说是与XX同兴衰，共荣辱，所以，我对XX支行有一种责任感，希望能通过我的努力让他不断发展，做出成绩。

　　二、参加本次竞聘所具备的优势

　　首先，我在XX支行具有良好的客户基础。我在XX支行从事储蓄工作，至今已有10年了，我通过在储蓄窗口为客户提供优质的服务，与XX支行较为稳定的储蓄客户都建立了较好的合作关系；由于XX支行绝大部分对公客户在我行都有储蓄业务，所以，在工作中与对公客户也有业务合作，也建立了与对公客户的良好合作关系；通过上门服务，对XX、XX等大客户的情况都比较了解。良好的客户基础将会帮助我尽快适应新的工作岗位，更好地开展工作。

　　其次，我在XX支行具有良好的群众基础。我在日常工作中，能做到任劳任怨，对同事工作中遇到的问题能够热心帮助其解决；始终坚持上门服务，另外，我还不断加强业务学习，提高自身的业务能力，适应新业务的要求。我用自己的行动得到了大家的认可，连续三年被评为业务标兵，202\_年被评为先进个人。这些荣誉是大家给我的，它反应了大家对我的信任，相信这份信任将会成为我顺利开展工作的有力保障。

　　三、对今后工作的设想

　　如果我竞聘成功了，我今后的工作任务就是如何作好支行长的助手，协助他把支行的各项工作做得更好。

　　（一）发挥自身优势，提高储蓄工作质量。

　　储蓄客户不同于对公客户，他与银行之间不存在其他关系，就是单纯的债权债务关系，那么如何让客户在林林总总的银行中选择我们就是我们应考虑的问题。我们不排除其他因素的存在，但服务质量的好坏绝对是老百姓最先考虑的因素。所以，提高储蓄存款的最有效途径就是为客户提供满意的服务，是能够针对不同的客户提供个性化的服务。以前我们帮助老人写凭条，不厌其烦地与聋哑人进行手势交流就是最为简单的个性化服务，都收到了很好的效果。当然，我们现在没有条件提供更进一步的个性化服务，但至少，我们应该为客户提供周到、温馨的服务，真正作到将心比心，用真心的服务换取客户的忠诚。为此，我将协助支行长，一方面加强储蓄人员的思想教育工作，树立端正的服务态度；另一方面，加强业务学习和交流，提高业务能力，为客户提供准确、快捷的服务。总之，我们将尽力保持储蓄存款的稳定。

　　（二）协助支行长作好吸存工作

　　今年，XX支行的存款任务是XX亿元，对于我们来说，这是一个新的挑战。近年来，XX支行存款的增长完全是职工吸存工作的成果，若完全依赖以往的吸存思路恐怕很难保证存款任务的顺利完成。只有广开思路，真正能走出亲戚朋友的圈子，走出银行柜台，才能使存款额有质的飞跃。所以，在今后的工作中，我将协助支行长一方面作好现有大客户跟踪走访工作，达到稳定现有客户，保证现有对公存款的相对稳定；另一方面，调动全体员工的积极性，通过各种渠道收集存款信息，不断发掘市场潜力，开发优质客户，把吸存工作真正做大。

　　另外，我将会加强业务学习，特别是会计业务知识，使自己能够成为一个业务全面，能力强的领导的好帮手。

　　再一次感谢大家给我的这个机会。如果我这次能够竞聘成功，我将为支行的发展不遗余力；如果我未能竞聘成功，我将继续立足岗位，培养和锻炼自己，保证下一次展现在大家面前的是一个更加出色的XX。谢谢。

篇二

　　各位领导、同志们：

　　大家好！首先感谢支行领导给我这次展示自我的机会。希望我站在这里没有让大家感到意外，这次竞聘对我来说可谓一个崭新的开始，从今天开始，从现在开始，大家看到的将不再是那人不求上进，安于现状的××了，今天，展现在大家面前的将是一个积极上进，充满自信的××。

　　我，今年××岁，大专在读。××年入行以来，我先后作过行政、储蓄，经警等工作，工作中，我勤奋好学，熟练地掌握了各种业务知识和操作技能，在工作中表现了良好的业务素质和业务能力，多次参加市行的业务技术比赛，连续三年被评为业务标兵，并被评为××年度先进个人。原创：我自认有能力有条件竞聘××支行副行长一职。

　　一、参加本次竞聘的原因

　　首先，源于自己价值的实现。“不想当将军的士兵不是好士兵”，我从事储蓄工作已有年了，我自认在现有的工作岗位上游刃有余，渴望能在一个新的岗位上锻炼一下自己，二级支行副行长这一职务既能锻炼一个人的沟通协调能力，又能锻炼一个人的组织管理能力，所以，我希望给自己一个提高工作能力、实现自我价值的机会，而且我自信有能力适应这个岗位的工作。其次，源于这个工作带来的挑战。由于诸多原因的存在，××支行储蓄存款呈自然负增长，这与存款指标的逐年增长显然不对称，这就加大了工作的难度，我很愿意去迎接这份挑战，用自己的努力开创出一条的工作思路，为领导分忧，解决问题。

　　再次，源于一份××情节。××支行工作的难度大家有目共睹，但我在千山路支行工作已近年，可以说是与××同兴衰，共荣辱，所以，我对××支行有一种责任感，希望能通过我的努力让他不断发展，做出成绩。

　　二、参加本次竞聘所具备的优势

　　首先，我在××支行具有良好的客户基础。我在××支行从事储蓄工作，至今已有年了，我通过在储蓄窗口为客户提供优质的服务，与××支行较为稳定的储蓄客户都建立了较好的合作关系；由于××支行绝大部分对公客户在我行都有储蓄业务，所以，在工作中与对公客户也有业务合作，也建立了与对公客户的良好合作关系；通过上门服务，对××、××等大客户的情况都比较了解。良好的客户基础将会帮助我尽快适应新的工作岗位，更好地开展工作。

　　其次，我在××支行具有良好的群众基础。我在日常工作中，能做到任劳任怨，对同事工作中遇到的问题能够热心帮助其解决；始终坚持上门服务，另外，我还不断加强业务学习，提高自身的业务能力，适应新业务的要求。我用自己的行动得到了大家的认可，连续三年被评为业务标兵，××年被评为先进个人。这些荣誉是大家给我的，它反应了大家对我的信任，相信这份信任将会成为我顺利开展工作的有力保障。

　　三、对今后工作的设想

　　如果我竞聘成功了，我今后的工作任务就是如何作好支行长的助手，协助他把支行的各项工作做得更好。

　　(一)发挥自身优势，提高储蓄工作质量。

　　储蓄客户不同于对公客户，他与银行之间不存在其他关系，就是单纯的债权债务关系，那么如何让客户在林林总总的银行中选择我们就是我们应考虑的问题。我们不排除其他因素的存在，但服务质量的好坏绝对是老百姓最先考虑的因素。所以，提高储蓄存款的最有效途径就是为客户提供满意的服务，是能够针对不同的客户提供个性化的服务。以前我们帮助老人写凭条，不厌其烦地与聋哑人进行手势交流就是最为简单的个性化服务，都收到了很好的效果。当然，我们现在没有条件提供更进一步的个性化服务，但至少，我们应该为客户提供周到、温馨的服务，真正作到将心比心，用真心的服务换取客户的忠诚。为此，我将协助支行长，一方面加强储蓄人员的思想教育工作，树立端正的服务态度；另一方面，加强业务学习和交流，提高业务能力，为客户提供准确、快捷的服务。总之，我们将尽力保持储蓄存款的稳定。

　　(二)协助支行长作好吸存工作

　　今年，××支行的存款任务是××亿元，对于我们来说，这是一个新的挑战。近年来，××支行存款的增长完全是职工吸存工作的成果，若完全依赖以往的吸存思路恐怕很难保证存款任务的顺利完成。只有广开思路，真正能走出亲戚朋友的圈子，走出银行柜台，才能使存款额有质的飞跃。原创：所以，在今后的工作中，我将协助支行长一方面作好现有大客户跟踪走访工作，达到稳定现有客户，保证现有对公存款的相对稳定；另一方面，调动全体员工的积极性，通过各种渠道收集存款信息，不断发掘市场潜力，开发优质客户，把吸存工作真正做大。

　　另外，我将会加强业务学习，特别是会计业务知识，使自己能够成为一个业务全面，能力强的领导的好帮手。

　　再一次感谢大家给我的这个机会。如果我这次能够竞聘成功，我将为支行的发展不遗余力；如果我未能竞聘成功，我将继续立足岗位，培养和锻炼自己，保证下一次展现在大家面前的是一个更加出色的××。谢谢。

篇三

　　尊敬的各位领导、各位评委、同志们：大家好！

　　自我介绍

　　我叫\*\*，彝族，现年36岁，91年毕业于云南省投资管理学校，91年参加工作，现任建行\*\*支行综合业务部副主任兼个人类客户经理，主要分管支行所有个人类贷款发放、回收、贷后管理、维护信贷信息系统、客户关系管理系统、维护大众富裕客户、推销乐当家理财卡、贷记卡、通知存款一户通、电话银行、手机银行、网上银行等工作。在建行工作的15年里我先后从事储蓄、会计计帐、复核、现金出纳、资金清算、联行往来、房地产金融、公司类贷款业务等工作。今天参加建行\*\*支行行长助理一职的公开竞聘活动，这是一次充分展示我个人才华、全面检阅我综合素质能力、进一步学习提高的机会，我将十分珍惜和认真把握这次难得的机遇。[文秘家园-www,wmjy.net.cn,找范文请到文秘家园]

　　竞聘理由

　　参加这次公开竞聘建行\*\*支行行长助理的主要理由是我具有五个方面的优良素质和五个方面的优势。

　　“五个方面的优良素质”是：一有较高的思想政治素质；二有吃苦耐劳、默默无闻的爱岗敬业精神；三有虚心好学、开拓进取的创新意识；四有严于律己、诚信为本的优良品质；五有雷厉风行、求真务实的工作作风。“五个方面的能力优势”是：一是从参加工作15年以来，一直在当地工作，对县情十分熟悉，并建立了一个利于我行发展的社会关系大网络，如与县财政局、教育局、林业局、国税、地税、交通局、畜牧局、云台山林业局跃进林场、国土资源局、\*\*烟草、雪山河发电有限责任公司、金盏河发电有限责任公司、电力公司、水利局、县医院等主要公司类客户的财务人员、单位负责人关系良好,与此同时，保持与县人民银行、银监局的密切联络等；二是工作经历丰富，参加工作以来，先后任过储蓄、会计计帐、复核、现金出纳、资金清算、联行往来、房地产金融、公司类贷款业务、综合业务部副主任、个人类客户经理等，积累了较为丰富的实践经验，并多年的工作经验锻炼，使我具备了较强的经营管理和组织领导能力；三是改革面前有股“闯劲”，在工作中我一直把“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，多年来，领导和同事们的支持、帮助，造就了我敢于坚持原则，主持公道，秉公办事，作风正派，求真务实，胸怀宽广，谦让容人，善于听取群众意见的品格，我始终认为，干好事业靠的是忠诚于事业，靠的是一丝不苟的责任心，在关键时候，我从不缩头缩尾，有一种敢闯、敢作、敢为的精神；四是业务方面有股“钻劲”，在长期的银行工作中，我从事过多岗位的工作锻炼，无论是在业务学习中，还是在业务管理上，我都坚持走到哪里就学到哪里，向领导学习，向专业人士学习，向同行学习，向实践学习，以肯于钻研的学习精神，不给自己留疑问，在工作业余时间我还积极自学，不断为自己“充电”，使自己在长期的业务工作中积累了一套较为成熟的工作思路和方法，在管理和改革中也有自己的见解和方法；五是我正处于人生的黄金年龄，身心健康，精力充沛，敬业心强，廉洁诚实，家庭拖累小，能够全身心地投入到我所热爱的事业和工作当中去。

　　凭这些素质与能力优势，我认为自己完全可以胜任建行漾濞支行行长助理这一工作。

　　对竞聘岗位的工作设想及采取的措施

　　接下来，谈谈我竞聘支行行长助理的工作设想及采取的措施。

　　首先简要分析一下\*\*县情与建行\*\*支行的现状。

　　\*\*是全国典型的山区特困县，交通闭塞，流动人口较少，全县人口不足1xxxx，县城位于苍山西坡，城区人口不足xxxx人，各种矿产资源匮乏，旅游景点名胜区还未形成气候，核桃、水利资源较为丰富，使\*\*成为核桃之乡、小水电大县的美誉。\*\*县目前设有人行\*\*县支行、中国银行业监督管理委员会\*\*办事处中国建设银行股份有限公司\*\*支行、农业银行\*\*县支行、\*\*县农业发展银行、\*\*县农村信用合作社、\*\*邮政储蓄局、保险公司等xxxx金融部门。各家银行为了发展，都想方设法在争取有限的客户，信用社则依靠网点优势和支农贷款的有利政策，牢牢控制了广大农村核桃种植户存贷款业务，其它金融部门难于涉足等造成\*\*金融业举步艰辛的现状。

　　建行\*\*支行一直以来底子薄，存款位居全州末位，不良贷款占比高，对此，多年来，行领导班子审时度势，及时调整经营思路，细分市场，制定了以“以服务为中心，以市场为基础，以客户为依托，以降不良为己任”的工作思路，强抓服务质量，加强内部管理，完善考核机制，制订人性化考核方案，领导带头发动全行员工利用业余时间、休息时间打响全面吸存收贷的攻坚战，取得了可喜的成绩。前不久，州分行党委又针对实情及时调整了支行领导班子，为支行注入了新鲜血液，在支行新班子的带动下，全行员工共同努力，4月份纵向比取得了显著的成绩，各项经营指标均实现较大的增长，为今后各项业务可持续发展奠定了扎实的基础。

　　在仔细对我行客户细分并结合\*\*现实经济发展情况分析时看到，支撑我行企业存款的行业主要是财政、交通、烟草、教育、国土资源、林业，财政局等xxxx，公司类客户公关的目标是县财政局，另外县烟草公司、县电力公司、县林业局、国土资源局、云台山林业局跃进林场、县交通局、县教育局、县一中都有较多的专项存款，是重点维系的单位，与此同时，漾洱电站、茅沙坪电站等是主要支持和维护的企，雪山清酒厂、核桃乳厂两家企业发展前景较好，产品畅销，是支行重点营销和维护的工业企业等。通过调查分析，个体工商户灵活机动，容易动员吸存，这部分客户需要我行提供快捷优质窗口服务和便利、实惠的结算服务，代发工资户涉及面广，牵扯部门多，受地方政府干预较大，公关费用较高，吸收难度较大，这部分客户群体只能通过熟人、朋友、亲戚各个击破，城区附近的农田土地赔偿款应紧紧抓住县国土资源局，\*\*上街村民委员会，从村民委员会入手上下联动内外营销，这部份赔偿资金较为稳定，客户多数为定期存款户，能为我行稳存、增存起支撑作用。改制企业目前县内仅有雪山河发电有限公司一家，该公司拍卖部分资产的收入以被支行成功营销吸收，接下来应盯死盯牢大批职工安置费用，采用多种渠道不同手段吸存。通过分析研究\*\*金融业的现状，可以清楚地看到，建行漾濞支行既有挑战也有机遇。

　　挑战是\*\*支行生存在这样的一个社会经济环境中，面临着“保机构、求生存、谋发展”的巨大压力；机遇是近年，\*\*县立足县情力作以核桃为主的农业产业化、以水

　　电推动式的工业化、以交通和城镇为主的基础设施建设“三篇文章”，拉动了县域经济的大发展、实现人民群众生活水平的普遍提高、实现招大商大招商有效拓宽了招商领域，吸引了许多有实力的外地大小企业落后\*\*等等，都为金融业的发展提供了无限商机。

　　针对以上的现状，我认为支行今后的工作和发展应着眼于以下五个方面的工作。

　　一是经营客户，提高优质客户群体占比，开辟储蓄存款新增长点。要使储蓄存款有较大幅度的增长，我认为：首先，要经营好客户。经营客户，就是要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，对客户有所取舍，并将主要精力集中在能为本行带来更多利润的客户身上，从而扩大盈利空间。二是大力拓展中间业务，提升盈利能力。在存贷利差不断缩小的今天，中间业务已成为银行增加利润的重要来源。三是加强个贷管理，发展个人资产业务。资产业务是高风险业务，在发展业务时，要注重风险的防范，严格把好风险控制关，对每一笔个贷都认真落实贷前调查，上门实地察看抵押物，严格控制放贷成数，发展目标以代发工资、收入稳定的公务员、事业单位等目标客户为主，同时，开展举办业务宣传活动，为有资金需求、信用好、有抵押物的工商个体办理生产经营性个人贷款。四是加强内控基础管理，防范风险。银行是经营风险的行业，风险防范是银行一项常抓不懈的基础工作，作为支行行长助理首先要正确认识、处理业务发展和风险防范的关系，认识规章制度是各项业务健康发展的基础和保证，不仅要做执行规章制度的模范，还要经常教育员工,不断提高员工风险防范意识，养成按章办事的操作习惯，只有在柜台业务办理的每一项业务、操作的每一个环节都按章处理，风险是可控的，在规范、有序的基础上发展业务，使支行的业务建立在扎实管理的基础上。五是加强员工队伍建设，提高员工素质和客户服务质量。员工是部门的财富，加强员工队伍建设，充分发挥员工的工作积极性，是支行负责人的重要工作之一，我认为：作为支行行长助理，除了要发展业务，还应该带好队伍，对员工的成长负责，为员工提供良好的发展空间，首先应多给予员工人文关怀，尽量为员工排忧解难，工作中多给予员工赞扬和激励，在单位营造一种轻松、和谐的工作氛围。其次，要多组织员工进行各种培训，在部门形成良好的学习氛围，提高员工素质。如定期组织点钞、辨钞、汉字输入等业务技能培训和考核，强化前台柜员的操作技能，提高业务办理速度，减少差错和客户投诉。除组织技能上的培训，还要多进行支行金融产品和营销技能的培训，让所有员工都熟悉掌握本行的各种个人金融产品，每一个员工都能胜任业余的产品宣传、营销工作。

　　尊敬的各位领导、各位评委、同志们，俗话说，事在人为，我多年来的深刻体会是，要想做好事必先做好人，如果我竞聘成功，我会在工作中做到“四个注意”摆正位置、“三个服从”要求自己、“三个一点”找准工作切入点、“三个适度”与人相处。

　　“四个注意”：一是注意摆正位置，认清职责，当好参谋和助手。作为支行助理应当摆正自己的位置，就是为支行领导当好参谋，为支行事务当好主管，为一线员工当好后盾，具体说就是摆正位置，当好配角。要做到胸怀全局，当好参谋；服从领导，当好助手，在自己的职责及领导授权范围内开展工作。同时，要和党组织在工作上保持高度一致，做到补台不拆台，听从不盲从，办事到位不越位，不争功、不诿过，充分发挥好参谋和助手的作用。二是注意有全局观念。作为支行行长助理必须要有全局观念，要站在支行整体工作的角度看问题、想问题，从大处着眼、小处着手，要多进行沟通和协调，使行政和前台服务、分工内和分工外的工作一视同仁，使上下形成合力，凝心聚力共同发展。三是注意具备较高的业务素质和管理经验。作为支行行长助理要对分管的各项工作了如指掌、得心应手，具备对工作的敏感性和洞察力。要能够发挥出支行每个人的专长，充分调动起大家的积极性，工作要合理安排，沉着、冷静地处理，促使各项工作有条不紊地开展。四是注意搞好团结，合作共事。团结就是力量，一项事业、一项工作，只有靠大家团结一致，才能干出成绩、干出水平。作为支行行长助理尤其要搞好团结。在工作中，要注意去发现、学习他人的优点，查找、纠正自己的缺点，识大体，顾大局，真正做到思想上同心，目标上同向，行动上同步，事业上同干，同心同德，携手共进。

　　“三个服从”：个性服从党性，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。

　　“三个一点”：当上级行要求与支行实际工作不相符时，我会尽努力去找结合点；当在工作中发生利益冲突时，我会从政策法规与工作职责上去找平衡点；当行领导之间意见不一致时，我会从几位领导所处的角度和所表达意图上去领悟相同点。

　　“三个适度”：冷热适度，对人不搞拉拉扯扯，吹吹拍拍，进行等距离相处；刚柔适度，对事当断则断，不优柔寡断；粗细适度，即大事不糊涂，小事不计较，做到对同事多理解，少埋怨，多尊重，少指责，多情义，少冷漠，刺耳的话冷静听，奉承的话警惕听，反对的话分析听，批评的话虚心听，力争在服务中显示实力，在工作中形成动力，在创新中增强压力，在与人交往中凝聚合力。

　　尊敬的各位领导、各位评委、同志们，如果我竞聘成功，我的处事原则和风格是，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，共事讲团结，办事讲效率。管人不整人，用人不疑人。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；像太阳一样，给人以温暖；像竹子一样每前进一步，小结一次。

　　尊敬的各位领导、各位评委、同志们，如果我竞聘成功，我的工作目标是：“以为争位，以位促为”。争取各级领导对支行工作的重视和支持，使支行工作管理制度化，服务优质化，参谋有效化。

　　尊敬的各位领导、各位评委、同志们，竞争上岗有上有下，有进有退，上固可喜，下也无悔，一如既往。我竞聘是为了充分发挥自己的水平，体现自己的能力，实现自我价值。作为一名怀着强烈的进取心和责任感的金融人，我一直在尽心尽责地工作着，一直在勤勤恳恳地努力着，从来都不敢有丝毫的懈怠和放松。如果这次竞聘成功，我能走马上任，我会在新的工作岗位上，以新的目标激励自己，以新的热情鼓舞自己，以新的思路充实自己，以新的业务展现自己，以新的成绩报答各级对我的信任。

　　最后，衷心祝福各位领导、各位评委、同志们，永远健康快乐，万事大吉祥！

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！