# 演讲稿范文600字精选

来源：网络 作者：心上人间 更新时间：2025-03-06

*演讲稿也叫演讲词，它是在较为隆重的仪式上和某些公众场合发表的讲话文稿。整理的范文“演讲稿范文600字精选”，供大家阅读参考。查看更多相关内容 ，请访问演讲稿频道。 篇一 　　尊敬的各位领导、评委、同志们：　　你们好!　　首先感谢局党委给我提...*

演讲稿也叫演讲词，它是在较为隆重的仪式上和某些公众场合发表的讲话文稿。整理的范文“演讲稿范文600字精选”，供大家阅读参考。查看更多相关内容 ，请访问演讲稿频道。

篇一

　　尊敬的各位领导、评委、同志们：

　　你们好!

　　首先感谢局党委给我提供了这次竞争上岗的机会。我叫，现年岁，大专文化。今天我竞争的岗位是局财务科副科长。

　　本人自年参加治黄工作以来，先后在通迅员、专职教师、主管会计、企业会计、公司会计、五处财务科长、局财务科副科长等岗位上工作，连年被评为先进工作者，特别是从事会计工作以来，能认真学习专业知识，法律知识，财经法规，能积极与局领导，财务科长密切密切配合，通过系统内外无数次审计，均无出现违法、违纪现象，保证了集体利益。

　　这次全局各科室副职竞争上岗，是新形势的需要，是选拔任用中层干部的一条途径，能充分调动各方面的积极性，激发干部职工干事创业的事业心、责任感，为治黄事业发展必将注入新的活力，这次我竞争局财务科副科长，如果有幸成功的话，我将努力做好以下工作：

　　一、制定切实可行的规章制度和管理办法，规范财务行为，防止资产流失。财务管理办法和规章制度是约束财务行为的有效措施，是每一个财务人员执行的准绳。制订切实可行的规章制度和管理办法，对加强经济核算，提高核算水平，促进单位增收节支和治黄事业的发展有重要作用。

　　二、加强自身建设，不断提高财务人员自身素质，配足会计人员，明确岗位职责，严格按《会计法》办事，不断加强会计人培训，不断提高自身素质和财务管理能力，确保单位利益不受损失。

　　三、把单位有限的资金管好、用好，在资金紧张的情况下，一切围绕生产，保证一线生产需要，保证本局资金的正常运行。把有限的资金用好、用活，发挥更大效益。

　　四、充分发挥模范带头作用，榜样的力量无穷的。作为科室的一名领导，就要以高度的的热情感染人，以精湛的业务带动人，以高尚的情操教育人，以博大的胸怀团结人，时时先行一步，处处争当排头兵。

　　五、严于律己，克己奉公，严格要求自己，俯下身子干工作，与同志同甘苦，自觉抵制不正之风，做一名廉洁奉公，乐于奉献的好干部。

　　六、在抓好正常工作的同时，积极协调好各方面的关系，尤其是与税务部门的关系，创造宽松的工作环境，促进治黄事业的健康发展。

　　如果我有幸成为财务科副科长，我定会履行我的诺言，让局党组放心，让职工满意，我真诚地接受局党委的挑选，希望各位领导，评委，同志们支持我!

　　谢谢大家!

篇二

　　尊敬的各位领导、各位评委：

　　大家好!

　　我叫王勇，现是技术支撑中心一名维护人员。非常感谢各位领导能给我这次职级晋升的机会。今天能够站在这里参与职级晋升，是各位领导对我的一种信任，是同事们对我的鼓励，也是我自己对这么多年工作的一种自信和自我肯定。有了这样的后盾与动力，无论是竟聘还是实际工作，无论面对怎样的困难，我都不会退缩，我将直面一切挑战，走好人生的每一步。

　　我从06年6月我加入到移动公司，在202\_年12月到分盐营业厅任营业厅经理，在从事前台业务时能够做到快速度地熟悉了业务，掌握业务技能，并将自己掌握的技能通过晨会与厅内人员进行培训、学习，在202\_年在县公司的店员积分竞赛中，分盐两名营业员分别取得了全县第二、第三的好成绩。

　　202\_年12月公司领导安排我协助赵经理到福田区域开展工作，(其实当时按个人来将是很不想去福田的，因为我家小孩马上就要出生了，在这种情况下家人是最需要我在身边的时候。)但由于我基于两个原因使我最终决定了，一是公司领导寄予的栽培之心;二是出于对好朋友的感情与赵照文一同下乡到福田区域工作。

　　在福田区域营销中心任渠道经理两年半的时间内于202\_年度荣获监利分公司先进工作生产者荣誉称号，202\_年赢在金秋在公司的统一部署下，区域经理的指导下赢在金秋福田区域在销售移动坐机这块发动区域所有网点积极开展营销活动。在区域销售座机最低潮时期，我个人骑单车进集团，跑遍黄歇、荒湖、周老等7个乡镇卫生院销售30多部座机。每天与代理网点下乡跑末梢渠道发展有能力网点销售终端业务，将代理商与村代结合达到三营销售目的。202\_年赢在金秋成绩显著年度区域净增用户年同比率为193%，移动占有率对比08年提升10%。三季度赢在金秋全省劳动竞赛跃居全省区域排名62，全市区域第四名的好成绩。四季度区域渠道收入同比增为800%。

　　202\_年度福田区域再次在开门红竞赛春蕾行动中以出色的业绩位列全市8强.多次分公司劳动竞赛排名前列，出色完成下达的年度收入任务，年累计新增78.78%，全市排名第五。202\_年度开门红移动新增市场更是刷新区域历史新高。区域取得每一项佳绩都与渠道有着离不开关系。

　　202\_年7月我调任城区营销中心片区经理，同年8月份在区域张经理的指导下，我组织红城片区代理网点与路演队开展了为期一周的孝心机路演活动，每天早晨5点多钟起来与联系好的路演队到城区各菜市场人流量集中地做路演营销;到了9、10点钟菜场没人了就换到容城大道或中百超市门前做路演营销、晚上6点多钟西门提人流量最多又换带西门提，在为期一周的路演营销中总计销售孝心机213部。扩大孝心机产品的社会影响力，同时提升网点参与孝心机营销积极性。

　　202\_年4月调任技术支撑中心硬件维护员，从市场部调到技术支撑中心一个月的时间类，已经能开通集团专线，处理系统故障，网络故障的排查等。我将认真地学习专业技术知识，向书本学，向同仁学，在实践中学，不断积累经验并不断创新，提升自己的技术水平。

　　各位领导，在中国移动我无时不刻感受这个大家庭的关怀!到这里我取得了明显的进步，也有了一定的成绩，但相对于领导的要求、公司的期望以及其他优秀的同事，还有较大的差距。如果这次我能够成功的晋升，在今后我将努力做到以下几个方面：

　　认真履行岗位的职责，求真务实，勇于创新，我将和我的同事为建设中国移动更加美好的明天努力奋斗!实现企业价值与个人价值的化。

　　于我，在中国移动奉献的历程中才刚刚起航。

　　谢谢大家!

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！