# 竞聘三分钟演讲稿范文

来源：网络 作者：风华正茂 更新时间：2024-06-06

*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。本站为大家整理的相关的竞聘三分钟演讲稿范文供大家参考选择。　　竞聘三分钟演讲稿范文　　各位评委：　　大家好!我是来自体育部的xx，很荣幸可以站在这里，表达自己要竞选学生会...*

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。本站为大家整理的相关的竞聘三分钟演讲稿范文供大家参考选择。[\_TAG\_h2]　　竞聘三分钟演讲稿范文

　　各位评委：

　　大家好!我是来自体育部的xx，很荣幸可以站在这里，表达自己要竞选学生会主席的意愿。我在这里郑重承诺：我将尽全力完成学院和同学们交给我的任务，将学生会的各项工作会干得更好、更出色。

　　对于这次竞选，我曾经有过迷茫。迷茫在这个学生会能得到什么?迷茫在每天的忙碌到底是为了什么?曾经想过放弃，就在上个星期，听到广播体操开始训练，忍不住的去看了一下。突然想到上个学期的运动会，同样的时间，同样的地点，还是这些可爱的学弟学妹。带给过我太多的回忆和感动。那份想回归到体育的思绪一发不可收拾。

　　回想起在体育部的一点一滴，从干事做到部长。一群人奋斗在球场，训练场，赛场，为着数信的荣誉。传承下来一份属于数信的骄傲：永不服输。虽然我们的身体素质没别人强，虽然我们的天赋没别人好，但我们懂得努力决定一切。踏实数信人，一直在努力。只有经历过才知道他真正的含义。直到今天我才明白，正如刘一南学长说的一样：干体育的为了不是别的，是内心强大的数信荣誉感。一届一届体育部，即使再多的事都没见到过退缩，不是我们有多坚强，是看到每个运动员流泪流汗，看到每个班级在胜利后的欢呼，看到每个人失败后的永不服输，我们的这点辛苦算的了什么。今天我想说：我热爱体育部，我想分管体育，我想和大家一起拿回属于我们数信得那份骄傲。我知道分管体育有着多大的责任，知道其中的艰辛，我要感谢支持我的学长与老师，感谢各位同僚，还有那些支持我的学弟学妹，正是有了你们，才有我今天的信心来争取这个分管的机会。生命只有一次，我不想留下遗憾，我想和大家一起见证数信的崛起，希望大家可以相信我。

　　2 年的学生会工作，学会了很多东西，比如怎么为人处世，怎么学会忍耐，怎么处理矛盾，怎么调节部门干事之间的关系，怎么动员团体的力量，怎么处理学习与工作的矛盾。让我从青涩到成熟，同时认识到自身存在的不足。学习还要抓紧，大局观还是不够，做事还要更加踏实。我会进一步完善自己，提高各方面的素质，我有信心胜任学生会主席团一职，并且有能力把学生会发扬光大。欲穷千里目，更上一层楼，只有站得更高才会看得更远，我希望在更高的位置发挥更大的作用，去带领学生会，把我们学院的各项工作做的更好。

　　失去后才会更加珍惜，失败后才会更加努力。在这里我不想向各位保证我以后将怎样工作，与其在这里说大话，倒不如全心全意地投入到实际工作和学习中，把我们该做的事都做好，该处理的问题处理妥当。我会以成绩证明给你们看，你们的选择是正确的。永远不变的，是骨子里的那份数信魂。

　　谢谢!

**竞聘三分钟演讲稿范文**

　　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20\_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20\_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。

　　20\_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20\_年度荣获监利分公司先进工作生产者荣誉称号，20\_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。20\_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%。

　　20\_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。20\_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。

　　20\_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。

　　20\_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!

**竞聘三分钟演讲稿范文**

　　各位领导，各位同事，下午好

　　首先我要感谢分行领导能给我这次展示自己、提高自己的机会，当然这更是我向各位同事学习、积累经验的一次良好机会。

　　我叫xx，现年31岁，本科学历，师职称，\*\*年参加工作，\*\*年入行，先后在支行以及分行公司客户理财中心、机构部、公司部任职，担任过储蓄员、所长、客户经理、产品经理，现任分行公司部客户经理。

　　这次的竞职演讲，对我来说，意义非凡，对我们建行来说，更是体现了建行不拘一格的用人机制。正如我96年刚入行时所看到的感受到的，十一年来我们建行的那种在金融行业竞争中从未停歇过战斗感，作为一名建行员工充分感受到了其中的荣辱与兴衰，成功与骄傲。

　　时代在前进，二十一世纪的年轻人应该有二十一世纪自我要求与觉醒。所以任何一种磨练与再造对我来说都是我工作生涯的一次新的蜕变。我第一次参加工作是\*\*年，在邵阳市食品公司。因当时公司人才短缺，仅工作半年就被公司派往娄底市分销部负责全面管理与营销工作。从一个没有经验的到一名优秀的分销部管理者，从对管理、营销一头雾水到理性地分析市场，让产品最大程度地抢占到市场份额，完成了我人生的第一次蜕变。

　　年初，我怀着踌躇满志的梦想与营销工作对我的巨大魅惑应聘到了新华社湖南分社，负责广告营销与信息采编。工作范围面向全省。于是，我怀着广告订单与激情开始满世界跑。下乡采访、到各个市市政府、军区、优秀企业去采编、营销广告，成了我每天工作的主要内容。身挂摄像机、录音笔，操一口比较流利的普通话侃侃而谈，这就是我当时的形象。这种魔鬼式的辛苦、独挡一面的工作磨练让我在短时间内，个人综合素质与营销谈判能力得到惊人的提高。这对我以后的营销工作也带来了很大的推动与进展。

　　现在回忆起那时近两年辛苦的采编工作，简直像参加了一个训练营销工作者的强化班，黄埔军校特种兵强化班，把我从一名普通的士兵打磨成了一个优秀的营销特种兵。这种历练的过程让我终生受益。

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！