# 竞聘公司经理演讲稿5篇

来源：网络 作者：清幽竹影 更新时间：2024-06-26

*演讲者把演讲的主要内容和层次结构，按照提纲形式写出来，借助它进行演讲，而不必一字一句写成演讲。其特点是能避免照读式演讲和背诵式演讲与听众思想感情缺乏交流的不足。本篇文章是整理的竞聘公司经理演讲稿5篇，欢迎阅读！ >竞聘公司经理演讲稿篇一　　...*

演讲者把演讲的主要内容和层次结构，按照提纲形式写出来，借助它进行演讲，而不必一字一句写成演讲。其特点是能避免照读式演讲和背诵式演讲与听众思想感情缺乏交流的不足。本篇文章是整理的竞聘公司经理演讲稿5篇，欢迎阅读！

>竞聘公司经理演讲稿篇一

　　尊敬的领导，亲爱的同事们：

　　大家好！

　　我叫xx，是公司的改革浪潮把我推上了今天这个讲台，我竞聘的职位市场部经理，站在这里竞聘，既在自己的意料之外，又在自己的意料之中，意料之外是我没有当领导的经验，意料之中是我相信自己的优势。

　　正因为没有当过领导，便少了一些为官的禁锢，一张白纸好为大家、也为自已勾画一幅理想的蓝图，我愿意为这张蓝图付出辛勤和汗水。

　　在营销部门工作了五年，对全省的水泥行业有了一定的认识，我省现有水泥企业237户，年生产能力为2693万吨，我公司经过了四十多年的发展，占有一定的品牌优势、质量优势和区位优势。近年来，随着水泥市场风起云涌的变化，竞争日益加剧，公司面临着生存和发展的双重压力。因此，营销工作必须在思想观念、内部管理和营销方面实现根本性的转变。

　　基于上述思考，假如我能担任市场部经理，我的设想是：转变一个观念、培养二个意识、实现三个目标。具体来说：

　　一是转变营销观念。目前的经营理念还停留在由卖方市场向买方市场过渡的推销阶段，虽然名称叫营销经理部，但仍然只“销”，不“营”。因此，树立以客户为中心，以顾客需求为导间的现代营销观念势在必行。

　　二是培养大局意识和法律意识。一切工作要以大局出发，坚决服从企业的改革大局，贯彻执行公司方针目标，培养营销队伍观全局、想全局、顾全局、揽全局的意识和能力。同时，在法律的框架下规范营销行为。因为，在依法治国、依法治企的大背景下，法律行为与人们的生活、工作息息相关，对于营销人员尤是如此，例如：目前的营销人员对法律中的诉讼时效理解出现偏差，导致过早的放弃诉讼时效，失去货款回笼的最后一道法律保护屏障。所以，对营销人员进行有针对性的法律知识培训，提高法律意识，既可以保护本企业的合法权益，又可运用法律知识为企业挽回不必要的经济损失。

　　实现三个目标的内容是：

　　1、建构营销网络。在做好水泥市场的同时，营销网络向xx州辐射。以新中标的xx路、xx路、xx路等公路建设为切入点，分别设立xx片区和xx片区办事处，以xx、xx、xx电站为突破口，抢占62·5级和特种水泥等高端市场，利用营销网络覆盖全施兼并、收购xx州中小水泥厂，进行技术改造，兴建粉磨站，实现产品的战略扩张。

　　2、建设营销渠道。结合中间商营销和直销两条渠道来达到更多的细分市场，增加市场覆盖面，作到优势互补，规避市场单一带来的经营风险，克服“以量定价”的弊端。

　　3、资源优化配置。对营销人员进行一次彻底的摸底调查，根据其特长、能力安排合适的工作岗位，实现人尽其才、人尽其力、人尽其用。用真情和爱心去善待每一位同事，充分尊重他们的人格，营造出愉快、和谐的工作氛围，真正产生“人心齐、泰山移”的效果。

　　今天的竞聘，我的态度是：不怕失败，因为我本来就不是经理，但我更希望成功，因为我们大家都希望公司的明天比今天更美好。

>竞聘公司经理演讲稿篇二

　　尊敬的领导，亲爱的同事们：

　　大家好！

　　我是xx，我竞聘的岗位是xx网业务经理。

　　我19xx参加工作，先后在多媒体科、电话信息中心、市场部、大客户服务中心、宽带业务部、客户营销中心和26营销中心工作。曾经参加过多次市场营销专业培训。20xx年第一季xx市业务发展前十名。自20xx年第四季至20xx年第1季，我一直是市公司宽带业务发展第一名。我的职称是工程师，精通计算机数据库编程和报表分析制作，曾经为社区经理编制了“社区信息管理系统”，方便、灵活、功能强大。20xx年xx月市宽带技术比武获得“xx市技术标兵”称号，20xx年xx月省宽带技术比武大赛获得“实际操作小组全省第四名”，并为定为“高级光纤线务员”，具有专业的宽带和固定电话装维经验。20xx年为定为x营销中心社区服务站站长，和公司内部培训师。xx月和xx月，分别在“安全生产法知识竞赛”和“工商系统知识竞赛”中获奖。xx月份，参加省公司的工会会员代表大会。我在网通公司成长的每一步都是在领导的教导和帮助下取得的。同时在和客户的广泛接触中，我努力学习业务政策，努力提供优质服务，得到广大客户的信任。

　　业务经理竞聘演讲稿对于xx网工作的意义，我有以下认识：

　　在市场上出现了竞争对手之后，市场占有率是一切工作的基础。大客户和住宅小区是现存用户的竞争重点，而新建楼宇是新的领域，而且往往是经济十分重要的客户聚集的地方，有钱和有条件的居民，才会住进新建楼宇。特别是高档新建楼宇。如果是商业型新建楼宇，由于随着住宅固定电话市场的快速萎缩，那么我们市话收入主要来源于办公和商业电话，一个重要的商业型新建楼宇，可能通信收入要远远超过若干个住宅小区。无论是商业型还是住宅型新建楼宇，都要涉及宽带和市话业务和信息工程。而且对于竞争对手来说，可以和我们站在一个起跑线上，进行竞争。对于我们，这存在这一定的风险，是市场占有率发生变化较快的一个方面。xx网工作的重要性和新建楼宇重点管理的必要性已经十分严峻，这是关系着我们企业未来市场占有率和成败的关键。我相信依靠自己的专业素质，依靠自己比竞争对手付出更多的努力，一定能够提高客户的满意度，加强了客户与网通公司彼此之间的沟通理解，稳固业务的发展，迫使其他运营商参与到更高水平的服务竞争上来。在领导的支持下，在同志们的团结一致帮助下，我们有信心建设一个美好的“和谐xx”，为创造xx光明的未来尽自己的一份力量。

　　谢谢大家。

>竞聘公司经理演讲稿篇三

　　尊敬的领导，亲爱的同事们：

　　大家好！

　　看到xx公司经理竞聘公告后，我心潮澎湃，激动万分，觉得自己各方面条件十分符合铁源公司经理竞聘要求，经过郑重思考和全面权衡，决定竞聘铁源公司经理，有关情况陈述如下：

　　一、岗位认识

　　xx公司经理是个重要的工作岗位，要在XX公司的领导下，带领全体员工认真努力工作，完成各项工作任务，取得良好成绩，促进xx公司发展。当xx公司经理，要有坚定的政治思想觉悟和扎实的业务工作技能，按照xx公司的工作精神与工作部署，刻苦勤奋、兢兢业业工作，完成各项工作任务，创造良好经营效益，为XX公司发展作贡献。

　　二、竞聘优势

　　1、综合素质良好。我热爱学习，通过自学获得大学本科学历，具有土木工程助理工程师和注册安全工程师职称，1997年7月参加工作，从基层干起，从事过劳资员、机械车辆驾驶、材料员、现场管理、机械管理、安全管理、办公室及党建等相关工作，20xx年xx月至今任项目部书记。我政治素质和业务素质好，有强烈的事业心、责任感，无论干哪一行，都做到忠于职守、爱岗敬业，精益求精、一丝不苟做好每项工作，取得优异成绩，得到上级领导的认可。为此我先后获公司优秀安质部长、xx届十大杰出青年、优秀党务工作者，股份公司青年安全管理先进个人等荣誉称号，还连续8年当选为公司宣传报道先进个人。

　　2、工作经验丰富。我参加工作已有16年，平时认真学习，刻苦钻研，善于积累和总结经验，注重理论和实践相结合，具有较为丰富的工作经验，能够做好xx公司经理工作，完成各项工作任务，取得良好经营效益。

　　3、组织协调能力强。我有较强的问题处理、系统分析、理解判断、组织协调和沟通能力，能够团结同事，密切合作，共同把工作做好，满足xx公司对xx公司经理的工作要求，促进铁源公司健康、持续发展。

　　三、工作打算

　　如果我竞聘xx公司经理成功，着重做好三方面工作：

　　1、抓好自身建设，全面提高素质。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、业务素质，做到爱岗敬业、履行职责，公平公正，吃苦在前，享乐在后，努力争当一名优秀的铁源公司经理，为铁源公司发展作贡献。

　　2、抓好经营管理，提高经济效益。我一是要健全铁源公司工作制度，以制度管人管事，促进工作发展，实现企业管理现代化、规范化。二是要制定工作目标任务，落实到服装厂、宾馆、超市、幼儿园和广告部，使全体职工干有目标、身有重担，做到认真努力工作，完成工作目标任务。三是建立工作奖惩考核措施，细化任务，落实到岗到人，杜绝干好干坏一个样的弊病，激发全体职工的工作责任心，做到刻苦勤奋工作，努力干出工作成绩。

　　3、积极拓展业务，促进公司发展。我要坚持以市场为导向，以效益为中心，积极拓展业务，促进公司发展。服装厂要狠抓产品质量，扩大销售；幼儿园要改进教学、做到卫生安全，让幼儿快乐学习，幸福成长；宾馆、超市、广告部要提升服务，稳定业务，努力获得顾客满意。通过积极拓展业务，提升服务质量，树立铁源公司的良好形象，增强铁源公司的社会信誉，扩大铁源公司的影响力，创造更好经济效益，促进铁源公司又好又快发展。

　　我决心通过自己的辛勤努力工作，干出事业，取得成绩，为xx公司奉献力量，实现自己的人生理想和人生价值。

>竞聘公司经理演讲稿篇四

　　尊敬的领导，亲爱的同事们：

　　大家好！

　　首先感谢公司给我这个平台，展示我个人风采、个人才华，得到锻炼、走向成熟的机会，我竞聘的岗位是公司副经理职位，也许有人会问，你能胜任吗？我会坚定不移，理直气壮的回答，我能胜任，因为我热爱公交运输事业，我有一颗为公交事业贡献力量，挑战自我、追求上进的雄心，我将在岗位上燃文明之火，铸奉献楷模。

　　我叫xx，现年xx岁，xx族，高中文化，20xx年xx月xx日进入该公司工作，工作中能吃苦耐劳，在技能操作中能善于探索和研究总结，业务上勤学好问、精益求精、追求上进，公司领导安排的事能积极完成，当然，好的成绩已将过去，从现在起不断创造成绩才是我每一天崭新的开始和起点。

　　一、竞聘的理由及个人优势

　　我身体素质较好，性格和蔼，有一颗爱岗敬业、乐于奉献、对事业执着追求的信心和决心，尊重上级，团结同事能助人为乐，并具有一定的写作基础和较强的综合协调能力，踏踏实实做人、勤勤恳恳做事是我生活工作的宗旨。遇事能冷静、勤思考、勇于挑担子，敢于负责任；进入公司近两年来，在公司正确领导下、在同事的大力支持下，通过多次参加县上各部门的会议及负责公司安全生产管理工作，也不断积累了如何在管理层中履行职责的经验，成熟的脚步在向我一步一步迈进，对照“德、能、勤、绩”领导层考核标准，我完全可以担当和扮演我公司副经理岗位角色，并且能演好，演出特色。

　　二、对所竞争职位职责的认识

　　公交运输工作的性质是公益与利益相结合。工作任务是“安全生产、优质服务”，工作特点是“起早贪黑，事情杂，任务重”。所以我们的工作是一项与普通货运运输截然不同，是不能只顾开车，不求服务，是一项使命性较强的工作，所以，完善管理，健全制度，是公司一基本准则，驾驶人员思想作风过硬，组织纪律严密，服务理念更新，身体技能优良是我们的基本标准，只有具备这些条件，我们才能履行好我们的职责，才能体现公交运输效能和战斗力，才能圆满完成全县人民交给我们的工作任务。现在是经济高速发展、人财物和信息大流通时代，城乡之间、区域之间接触与交流日益密切，特别是私家车逐增，加之人民群众对公交车的运用认识不足，所以，推进公交运输扎实、有效、正规化建设是当前对我公司发展的必然要求，我作为一名公司职员，就必须充分认识，要怎样做有用的员，怎样增值自己，我记得董事长在会上讲过，良好的心态是高效工作的基石；完善的品格是和谐工作的先节条件，敬业奉献是优秀员工的职业基准，专业技能是实现价值的实力；做好定位才能热爱自己的岗位，经营职业生涯是稳步发展的源动力，虽然我记得不完整，但我觉得几句话对我感悟很深，记忆犹新，确实只有这样，我们才能把每件事做好，才能履行好自己的职责。

　　三、上岗后的工作思路

　　我如果能竞聘成为一名副经理，我会努力学习公交运输专业知识，不断提高自身素质，工作中做到身先士卒，率先垂范，生活中廉洁自律，勤俭持家，尊重上级，爱戴下级，服从领导，服从分工，做到政令畅通，协调好多方关系，同时凝聚全体员工，使之成为团结、和谐、心往一处想、劲往一处使，作风过硬、战斗力强的队伍，并按以下思路开展工作：

　　1、严抓员工思想作风建设：坚持过硬的政治纪律是队伍正规化建设的前提和保障，公交运输是一支纪律性严、人性化强的工作，每个驾驶员必须具备良好的思想情操，从我做起，严格管理、严明纪律、才是打牢全体员工认真履职的工作基石。

　　2、管理制度规范化：俗话说得好：“家有家规，国有国法，没有规矩不成方圆”，管理制度是队伍建设的核心内容，要确保公司工作的正常运行，就必须一套行之有效的制度作为保障，完善一系列规章制度，目的就是把人管人变为制度管人，坚持制度管理队伍，规范公司职工行为，不断推进公司的正规化建设，努力提高公司的政治效益和经济效益。

　　3、内务管理规范化：内务规范化工作应以公司办公环境卫生，办公用品摆放，来往顾客接待等小事做起，同时加大员工言行举止、服务质量、车辆报修报捡制度，加强业务学习，提高驾驶人员的安全意识，使之达到内务安排合理化，办公设施，着装仪表整洁化，突发事件处理及时化，制度落实规范化，做到行动统一、步调一致，工作环境优美，工作秩序良好，成本投入减少，工作效益提高，事故频率降低的工作局面。

　　综合上述，如我今天的竞聘成功，我会在副经理岗位上兢兢业业履行我今天的诺言，也诚恳接受上级和员工对我监督，若竞聘失败，我也不会气馁，我会一如继往地在本职岗位上奋发努力工作，请大家相信我，我的信心和决心是永恒的。

　　祝大家身体健康、工作顺利，谢谢大家！

>竞聘公司经理演讲稿篇五

　　尊敬的领导，亲爱的同事们：

　　大家好！

　　近几年，在xx的领导下，我们公司迎来了跨越性发展，取得了一个又一个丰硕的成果。作为一名xx人，我由衷的感到高兴。希望金士百越做越大，越做越强！在这里，我也非常感谢公司给我们会展中心总经理竞聘稿提供这一公开、公平、公正竞争的机会。作为一名拥有16年工龄的xx人来说，我非常拥护，并积极参与。今天，我竞争的岗位是包装车间经理。

　　俗话说，没有金刚钻不揽瓷器活。经过综合权衡，参加今天的竞聘，我认为自己具备以下几点优势：

　　首先，我目前是包装车间副经理，对整个车间有全盘性的把握。从20xx年至今，我一直担任包装车间的副经理，虽不是正职，但作为车间的二把手，经常与经理一道研究各项生产任务和管理规定，对车间的整体运营比较了解。当然，通过20xx年与xx经理搭班子，也让我学到了很多，增长了很多经验和知识，大大提高了我的工作能力，具备了独当一面的能力。这些都为我今后做好全盘性的工作奠定了坚实基础。

　　其次，我善于协调各种关系，具有较强的xx服务区经理竞聘演讲稿组织协调和管理能力。我认为，作为一名车间主任，必须有极强的沟通能力，他的主要任务点就是协调车间内部的各种关系。担任副经理以来，我的这方面的能力更是得到了全方位的锻炼。对上能做好服从，落实好领导部署的任务；对下我能与员工打成一片，与他们建立良好的个人关系。所以，就组织协调和管理方面来说，我将无愧于领导和同事们对我的信任。

　　再次，从专业技能上看，我熟悉环境，有过硬的设备技术。我熟悉质量、生产和设备，对包装车间的生产流程了熟于心。工作16年来，我由一名懵懂的小伙子成长为一名经验丰富的车间副主任，期间曾历经多个岗位的变迁，岗位变迁同事们都能看到，岗位变迁中的个中体味只有自己清楚，通过不同的岗位锻炼了我丰富的工作经验，并对生产工艺流程有着独特的理解。另外，经过工厂多年的培养，我的个人技能水平也有了很大提升。

　　另外，我年轻，对工作充满激情，能够吃苦银行客户经理竞聘稿耐劳，工作中经常深入一线，随时掌握车间的情况；在做事方面公正、廉洁，能够倾听员工的心声，正确引导员工的心态，能够团结大家一道将工作做好。

　　各位领导，评委，目前包装车间共有纯生线12个班组、普瓶4个班组、机电段、材料班、听筒、零活、拉刷班，共计726人，其中班段长以上人员42人。面对这么大一个集体，车间经理的责任非常大，担子非常重，他不仅要搞好生产管理，还要搞好产品质量；不仅要做好综合协调，还要做好安全方面无隐患；不仅要管理好、约束好人，还要团结好、关心好人。这个岗位与其说是领导倒不如说是“家长”，要做好这项工作工作能力、技能水平固然重要，为人处世和管理的艺术更显重要。

　　如果承蒙领导厚爱，让我走上这个工作岗位，我将尽职尽责，以工作为中心，具体我将做到以下几点：

　　第一抓安全：安全是工业生产的第一要素，没有安全就没分公司副总经理岗位竞聘稿有一切。在当前，国家对生产安全不断重视，群众法制观念不断提高的前提下，安全工作更显重要。我认为，要坚持“预防为主确保重点结合中心围绕生产安全第一”的方针，高度重视安全生产工作，进一步落实安全生产责任制，全面提高各项安全指标，严防安全漏洞。加大检查力度，并及时督促人员重视并做好安全工作。另外，我将经常深入作业现场，听取安全生产情况情况，查找事故隐患，解决实际问题。

　　第二抓质量：我认为，要切切实实地筑起三道大堤。一是质量意识大堤。靠优质产品占领和拓宽市场是市场经济对企业的基本要求，同样也是对每个职工的基本要求。对员工不断进行强化质量意识教育，并在质量意识教育中渗透市场意识，让每个职工都会讲现场连着市场；让每个职工都真正领会质量是企业的生命、质量是职工的饭碗。二是操作规范大堤。规范操作对质量的保证作用是不言而喻的，问题是职工对规范的掌握程度与执行情况。加油站储备站经理竞聘为了让广大职工熟练地掌握操作规范，必须不断定期进行技术培训。这对企业产品质量来说，是一项最根本的保障措施。三是反馈系统大堤。要想质量上万无一失，仅靠精神的力量、感官的作用是不够的，必须加强和化验室和品控的联系，依靠化验室和品控做坚实后盾，杜绝质量事故发生。

　　第三抓管理：要与车间其他基层领导一致，严格执行公司的各项管理规定，并认真细致的研究公司下达的生产任务，调查研究，做到均衡生产。加强管理，健全生产和成本监控体系，必须“以人为本，从严精细管理”的有关精神，加强班组建设，实行班长末位淘汰制。还要发扬车间领导班子的团结协作精神，加强自身廉政学习，充分发扬团结协作的工作精神，坚持经常性的进行意见交流。另外，在做到自身清明廉洁的基础上，做好车间的二次分配，建立科学严明的奖罚制度，调动广大员工的积极性和创造性。

　　第四抓创新：任何工作都需要创新，因为创新是事业发展的灵魂和动力，虽然我们包装车间的各项工作都是流水化作业，但同样需要创新。在流水化作业中，一道小工序的改进，或许能使工作效率提高一大截；在管理制度中，一项制度的改进，或许能激发工作人员的积极性和创造性；在生产环节中，一个环节的完善，或许就能提升产品质量，为公司整体产品质量的提升打下坚实基础。所以，今后要为创新创造良好的外部环境，建立科学的创新推动机制，引导每一名员工关心技术创新、尝试技术创新，努力形成人人创新的良好氛围。

　　最后希望包装车间在公司大环境的推动下，在董事长、总经理的关怀下，在公司领导的指导下，在全体员工的共同努力下，包装车间一定能够实现真正意义上的一流车间，而不是次序上实现了一流车间。愿包装车间的明天会更好、愿xx的明天会更好！

　　我的地销管理部副经理竞聘演讲稿结束，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！