# 202\_年公司竞聘演讲稿通用(7篇)

来源：网络 作者：空谷幽兰 更新时间：2024-07-05

*20\_年公司竞聘演讲稿通用一大家好!非常感谢公司给我这样一次机会，让我在这里就我从事物业工作的思路和设想做一阶段总结和汇报。我是20\_年参加工作，之前主要从事商业治理和行政治理工作，\_加入了房地产开发公司，开始了我从事物业治理的职业生涯。可...*

**20\_年公司竞聘演讲稿通用一**

大家好!非常感谢公司给我这样一次机会，让我在这里就我从事物业工作的思路和设想做一阶段总结和汇报。

我是20\_年参加工作，之前主要从事商业治理和行政治理工作，\_加入了房地产开发公司，开始了我从事物业治理的职业生涯。

可以说三年来的物业治理工作使我对物业治理这一新兴行业有了一个全面的把握和熟悉，并结合我学习的mba专业对治理理论和实践的结合有了更深层次的理解和运用。

目前物业治理公司×余家，除原来房管部门翻牌×家，其余×家都是专业的物业治理公司，加上入世后，合资、独资的外国物业治理机构也会竞相涌入国内市场，今年开始物业、戴得梁行、威格斯等品牌物业公司已开始和一些楼盘接洽，可以说明年的市场竞争将更加激烈。

学治理的都知道，美国通用电器总裁杰克·韦尔奇是一个不断有新观念的人，他曾把×多万人裁减到×多万人，这个魄力不得了，韦尔奇要的是市场竞争力，这源于他的危机感。他在公司内部贴了一张画，画上有一只狮子和一只鹿，狮子说：虽然我十分强壮，但是今天不努力去捕捉食物，我也会和鹿一样。鹿说：狮子对我是的危险，我今天不努力奔跑会被它吃掉。他的意思是告诉人们，不管你是强者还是弱者都要努力去做。危机感转化为一种非常强烈的市场竞争意识。

在这样一个市场竞争环境中，我的工作指导思想，重点放在树立鑫逸物业的品牌战略上。

物业企业的生存前提是什么?是优质的治理服务!随着治理范围的扩展，物业企业壮大了，卖的是什么?是品牌!物业企业要发展，靠的是什么?还是品牌!

品牌是产品个性化的表现，它是产品特性的浓缩。

物业治理提供给业主(客户)的产品就是服务，服务质量铸造了企业品牌。

围绕建立企业品牌，我将展开一系列具体工作，重点集中以下几个方面：

一、优质的治理服务是品牌的基础

质量是品牌的生命，为此，我在鑫逸物业提出了“让业主满足、让业主感动，提供超越业主期待服务的，全国一流的专业化物业治理企业”的质量方针和树立“业主并不总是对的，但他们永运是第一位的”企业宗旨，并营造“安(安全)、暖(暖和)、快(快速)、洁(清洁)、便(方便)”的生活和办公环境为目标，来确保物业的质量体系能够得以长期的、稳定的运行，从而保证服务质量的不断提升。

二、优秀的治理人才是品牌的核心人才是品牌的核心动力。

优秀的技术、治理人才是企业最宝贵的财富，只有高素质的技术与治理人才，才能推动公司的发展，所创品牌才会有“后劲”，企业的品牌才得以营造和积聚。

由于物业治理的生产过程与消费过程是在同一环节，生产过程在前台，暴露在业主面前，服务人员的一个笑脸，一个眼神、一个走路的姿势都会导致业主的投诉，因此，人最重要。

首先在选择员工时，我坚持“德才兼备，以德为主”的思想，无才不成器，无德即是祸，古训也讲“德，才之帅也;才，德之资也。同时也考察他是否有爱心，看他对家庭，尤其对父母孝敬不孝敬，假如一个人连父母都不尊敬，那他怎么可能对业主真正笑起来呢?其次是培训，我们始终坚持岗前、岗中、岗后培训。

我在鑫逸物业员工手册第三章六条治理原则中就把“培训、培训、再培训，使每位员工把关心业主服务当成职业习惯”这句话列在培训制上并在培训制度中就培训师资、培训费用、培训要求、外派培训、培训奖惩等做了详尽阐述。综合部每月都就思想教育、质量治理、技术应用等方面主题做出每月的培训计划。比如：在物业治理理论培训中，关于物业治理定位，我们强调“使物业保值、增值是我们的首要任务。

我们即要为开发商负责，又要为业主负责，开发商盖一栋楼经过了无数曲折，是积聚了公司许多人的聪明和心血的结晶，业主买一套房子，那是全家的希望，我们不为他们考虑，良心何在?

再拿处理投诉培训来说，培训中我们告诫员工要认真对待投诉，强调“你的言语举止代表的是公司的整体形象”，调查显示：“每\_\_个遭碰到同样待遇的人，只有一个人会投诉，也就是说，每个投诉人的背后，还有几个和他一样愤怒的人。而假如投诉没有得到及时解决，他会告诉其他\_—\_\_个人，并从此不再信任你，你只有一次机会，假如这次做不好，以后再做好，他也不会领情”。

同时灌输解决投诉的四条黄金法则：倾听、道歉、解释一下将要采取的措施并定下时间表，最后要有后续，让业主觉得有头有尾。

物业治理是集房屋治理、设备治理、绿化治理、安全消防治理、环境治理及公共服务、专项服务、非凡服务于一身的治理。

它要求从事物业治理的人才，不仅要有较高的文化素质、思想素质和敬业精神，而且要有精业务、通技术、善治理、懂经营的治理人才、技术人才和经营人才，只有企业拥有良好的人才优势以及充分的人才资源，才能在激烈的市场竞争中立于不败之地，才能有效的支持品牌的塑造。

三、健全的治理制度是品牌的保证

在严格遵照政府有关物业治理的法令、企业要建立一套完整的、有效的、科学的岗位

责任体系，规范的服务标准，严密的考核办法，使公司天天、每个人、每件事都更加条理化、制度化、规范化、程序化和标准化，以确保优质的服务质量与高效的治理运作。

比如：在鑫逸物业为保障治理中即无空白又无重叠，使每个人、每件事都能规范到位、跟踪到位，我要求\_个部门的\_\_个岗位每个工作区域、每件物品都要有两标签，一个写上责任人，一个写上检查人，大到机械设备，小到一个花盆、一块玻璃，出现问题我不找责任人，我要追究检查人。

四、全方位的创新是品牌的本质

因为创新是品牌持续的根本和关健。

第一，治理创新。

实行“直线指挥制”“培训制”“三工并存、动态转换”(三工：优秀员工、合格员工、试用员工)、“员工提案制度”、“成功激励讲座”“团队精神”等各种创新的治理方法，来优化治理制度与组织运营模式。在鑫龙物业时提出酒店式的治理，就是通过营造酒店式的环境，利用酒店环境这种无声的语言来约束每一个人的言行举止，提倡“细微之处见精神”。

传统的计划体制下治理是为了治理而治理。比如，吐痰，治理人员看着你吐，然后揪着你罚款。假如吐痰时，治理人员掏出一张纸说，先生，你吐在这上面吧。你可能以后一辈子都不会把痰吐在地上，这就是酒店化治理，也是人性化治理。

今后一段时间还要朝着快速，润物细无声的无人化治理境界发展，比如，目前保安在查验业主身份证件时常引起业主不满，业主感觉保安员记不住他没得到尊重，今后看到一个人进来，不理他，只远远地监控他，这不仅需要员工素质的培养，而且需要现代化技术、设备的配合。

其次还有个性化服务是针对每一个确有需要的顾客来量身定做不同的服务。

第二，技术创新。

普及治理项目的计算机网络运用技术，提高工作效率和服务质量，综合部不定期开展计算机应用知识讲座，增强治理人员素质，同时进一步研究开发物业治理软件，以适应高效治理与质量治理的要求，提升物业服务的科技含量。

第三，服务创新。

物业治理工作，无论是保安站岗巡逻、保洁的擦窗拖地、还是工程的维修养护工作都是在一种反反复复、认认真真、兢兢业业、没完没了的过程中完成的，那么对员工爱岗精神和敬业思想的观念培养和练习是一个长期的工作。

就拿保洁员来说，假如她负责的四个单元六层高的住宅，作为一个合格的保洁员，应该保证\_小时之内，任何时候检查都应做到四无，即：无烟头，无纸屑、无污渍、无灰尘，那么她平均走一个往返大约\_\_分钟，平均\_分钟上下一趟楼，扣除作业时间一小时走\_趟，一天走\_\_趟楼梯，一个月扣除四天休息也要走\_\_\_\_趟，一年呢?公司不相应建立一套科学的工作规范，不形成一种融洽的企业文化，不体现一个公平的奖惩机制，不树立一些典范的榜样人物是肯定不行的。

我坚持提倡物业工作的“细致之处见精神”，物业无小事，都不简单，什么是不简单?就是把一些简单的工作成千上万次的做对，就是不简单;什么是不轻易?就是把一些公认轻易的事情非常认真地做好，就是不轻易。

作为一个服务公司的治理人员，我们培训也包括本身的参加一线劳动，体验那些要被你治理人的工作。我们必须了解员工对工作的感受，他们如何通过自己的付出给他人带来幸福，如何忍受他人的误解和偏见造成的委屈。公司要求每个治理人员每月至少腾出一天到第一线去干一些所管辖范围内的下层工作。

这一天被称作“我的服务日”。当领导以服务他人引路，领导就成为员工学习的榜样。

最后，我引用日本企业治理大师土光敏夫的名言来结束我的发言：“没有沉不了的船，没有垮不了的企业，一切取决于自己的努力，员工要三倍地努力，干部要十倍地努力。

谢谢大家!

**20\_年公司竞聘演讲稿通用二**

尊敬的公司领导、各位同事们：

大家好!首先，借此机会感谢公司给予这次锻炼的机会，感谢公司各位领导和办公室几位主任对我的培养，感谢各位同事在工作、生活中给予的关心和帮助。我十分珍惜这次竞聘机会，希望能通过竞聘锻炼自己，提高自己。无论结果如何，我认为能够参与竞聘的过程本身就意义重大。下面我就自己的基本情况、对岗位的认识及今后工作大概设想向大家作以汇报：

我今年===岁，200=年毕业于===学院，国际经贸专业，经济学学士学位。同年9月参加工作，先后在306讲解、市场策划、部门内勤、办公室秘书四个岗位工作过。今天我竞聘的岗位是市场部副经理。

市场部副经理岗位是一个专业性较强，极具挑战性和创新性的岗位，结合岗位特点，我认为我符合岗位要求。

1、具有一定的专业知识和工作热情。四年的专业知识学习，使我掌握了一定的营销知识并对营销工作产生了浓厚的兴趣。近两年的市场工作，又使我对所学知识进行了很好的实践。而且我平时注意对公司营销政策的学习，对公司营销方针和业务流程有一定的认识。加之，一年的文秘工作，使我具有了一定的文字功底，具备了较好的语言表达能力和分析问题、处理问题能力。不足的是，我尚年轻，没有足够的工作经验。但正是因为年轻，我喜爱有挑战性的工作，接受新事物较快，可塑性较强。

2、为人坦诚、心态平和，容易赢得客户的好感与信任。在办公室工作，每天要面对很多繁琐的事务性工作和枯燥的文字材料，使我逐渐克服了心浮气躁的缺点。同时在与各级领导、各部门及同事相处过程中，使我学会了诚恳待人、谦虚谨慎，因此我始终坚持团结不特立独行，尊重权威不妄自菲薄，遇事懂得及时与人沟通，具有较强的团队协作能力。

3、性格能动能静，动而不浮躁，静而不呆板。在306组和策划组的工作，我只有积极主动、敢于挑战、勤于思考、有足够的自信心才能做好工作，这样的岗位性质，培养了我较敏锐的洞察力和乐观、外向的性格。而内勤、文秘岗位，要求我必须甘于奉献、认真负责，能够吃苦耐劳，使我具有了较强的敬业精神和组织协调能力。工作岗位的巨大差异，极大地促进了我性格的形成，全面提升了我的综合素质。

当然，我也有很多缺点，例如工作有时情绪化、偶尔有惰性，粗心大意、处理事情有时候不够果断、存在依赖心理等，我会在日后工作中努力克服，争取个人素养整体提升。

如果这次竞聘成功，我将竭尽所能、虚心请教，积极协助部门经理做好各项工作，具体想法如下：

1、积极发挥参谋和助手作用。副经理职责主要是协助经理工作。我愿全力配合经理，工作到位不越位，努力尽责不争功，特别是在核心问题上，处处尊重，维护经理的领导地位。在工作中，无论分管哪方面，都身先士卒，尽心尽力认真做好工作。

2、尽快适应岗位转换。如果有幸进入市场部工作，我将尽快转换角色，适应工作岗位，适应市场变化，尽快熟悉业务知识，强化营销技能，通过加强自身业务学习，努力锻炼准确把握市场行情能力，为部门经理提供合理建议。

3、积极开展品牌营销工作。在公司总体营销政策的指引下，在分管领导和部门经理的带领下，一是继续发扬成绩，保持电视、报纸、户外等方面的营销优势。同时，积极提升主题活动策划、网络营销、节庆营销、政治营销、事件营销市场信息调研等工作。二是切实发挥部门职能，配合做好公司品牌形象、整体形象宣传，加强华清池市场美誉度建设;三是注重营销专业人才培养，协助经理把市场部建设成专业、团结、进取型营销团队。

今天，我是本着学习、锻炼、提高的目的来参加本次竞聘，如果组织选择了我，我会倾我所能，全力工作，不辜负公司厚望。如果不幸落聘，我也不会气馁，我将努力克服自身不足，继续为公司发展多做贡献。

最后，我要说的是：

青春因理想而激昂，人生因执着而铿锵。

谢谢大家。

**20\_年公司竞聘演讲稿通用三**

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好!

今天很荣幸我能站在这个讲台上，参加此宁钢物业公司经理岗位的竞选。首先我感谢我们宁钢物业组织这次物业公司经理岗位竞聘稿，给予了我这个展示自我的机会和平台;其次，我感谢宁钢以及宁钢物业的各位领导对我的鼓励和支持，感谢各位同事对我的理解与帮助，可以让我在这里得到更好地锻炼和学习，在工作中不断成长与茁壮，今天我才会有信心站在个讲台上。

首先，我介绍一下我个人的基本情况：

今天，我参与竞聘的岗位是物业公司经理岗位，下面，我先把自己对这个岗位的认识汇报给大家：

物业公司工作关系钢城千家万户，作为一名宁钢物业公司经理，站务公司经理竞聘演讲稿，不仅要协助宁钢物业公司上级主管领导按照宁钢各项部署落实公司关注民生、惠及民生的各项政策，把本职工作做好，还要在此基础之上，不断创新工作方式方法，切实提升物业管理质量、提升小区人文环境，为宁钢小区居民的安乐生活做好保障。

为了完成这些工作任务，作为一名物业公司经理，银行客户经理竞聘演讲稿，就必须要在工作中保持清醒的头脑，冷静分析、果断处理，既有具备优异的执行能力，又要有良好的协调组织能力，在工作中周密考量各项工作的细节与发展趋势，用细致严谨的工作态度和工作能力助力并且带领宁钢物业各项工作的发展与建设。

鉴于以上岗位认识，结合我个人的工作经历，接下来，我把自己的竞聘优势向大家逐一汇报：

第一，我热爱本职工作，始终在不懈要求自己，立足本职，争创一流。

我从20xx年来到物业公司工作以来，在每一项工作中，我都始终以更高的标准要求自己，忠诚履职、爱岗奉献，兢兢业业完成各项任务，在各项评比中均名列前茅：(邮政储蓄经理助理竞聘演讲稿)

在这十一年的工作当中，宁钢物业公司给予了我成长的平台，我也希望用我的努力来回报宁钢和宁钢物业公司各位领导对我工作的支持和帮助，我愿意在新的岗位上继续为宁钢物业公司的发展做出我更大的贡献!

第二，我工作勤谨务实、严谨细致，学校行政部经理竞聘演讲稿，业务技能扎实，还具有着丰富的物业管理方面的实践经验。

专业的物业管理系统培训和十一年的物业管理工作经验使我具备了较高的物业管理业务素质水平和良好的应变能力。在这十一年中，对于上级领导布置的每一项任务，我从不讲条件，总是克服困难设法完成，不仅如此，在任务执行工程中，我还坚持我坚持在每一项的工作中，细致部署安排以推进相关工作的开展，将领导布置的各项任务细化，切实做到了每个细节、每个步骤到位，不仅仅提升了自身的业务素质能力水平，还切实助力了部门工作的稳步推进。

在宁钢住房改革中，我不仅负责起草了宁钢住房改革政策，行政部经理竞聘报告，还承担了6200余套住房的出售、评估、交易、产权办理及建档工作，审阅材料四万多份，历时近五年，圆满完成这项工作任务;除此之外，我还利用三年时间带头组织分片处理拆除了厂部院、二工地和各小区平房共700余间，并且将这些地方建设成了休闲广场和森林公园，没有引起一起大的上访，使生活区面貌从脏乱差变化为通透、整洁。

第三，作为一名共产党员，我还把学习放在工作的首位，不断开拓进取，银行会计经理竞聘，创新工作方式方法。

在过去十一年的工作当中，无论从事什么工作，我都始终秉持业务能力精益求精的精神去学习、去钻研，充分利用闲暇时间学习相关专业书籍和管理书籍，并且在此基础上，不断创新工作方式方法，切实提高了个人和部门的工作效率，也进一步提高了自己的业务技能水平、经理竞职演讲稿、管理能力、判断能力和写作分析能力，为我在新的岗位上工作的开展奠定了良好的基础。

第四，无论是在工作还是生活中，我都始终坚持公平、公正的团队管理精神，善于与同事打成一片，具有良好的组织协调能力。

在这二十六年工作中，我始终把敬业奉献的工作精神放在首位，工作认真负责，并且秉持谦虚的学习态度、严明的组织纪律性、吃苦耐劳的品质和公平、公正的团队管理精神，始终能以饱满的热情参加到各项工作中来，具有着良好的组织和协调能力，与其他同事打成一片，资本运营部经理岗位竞聘稿，共同凝结成一个充满生命力的战斗团队。

俗话说的好，凡事“预则立，不预则废”，如果此次竞聘成功，我向大家汇报一下我的下一步工作规划：

第一，立足岗位，积极服从安排。

作为一名宁钢物业经理，在以后的工作中，银行客户经理竞聘稿，我将以饱满的热情和严谨的工作态度完成上级领导安排的各项任务，并且坚持以党的科学发展观精神为指导，以宁钢公司部署和安排为依托，结合小区实际情况，稳步推进各项工作的开展。

第二，多措并举，推进降本增效。

在当前，物业公司基础管理工作中仍存在有较大的降本增效空间，在下一步工作中，我将切实以业主诉求为切入点，采用集中式管理方法，建立绿化管护队伍，提升卫生总体水平，加大人文建设力度，切实达到降本增效的目的，推促物业经营入低补贴时代的来临。

第三，团队分管，责任落实到人。

随着物业公司各项任务内容种类的不断增多，销售经理竞聘稿，物业管理工作也将会面临更加严格和更加多样化的要求，为提高工作服务效率，实现精细化管理，我将会根据相关任务安排情况切实将工作分到各科室、各小组，责任落实到人，提高任务执行能力，确保人力资源利用效率的化。

第四，重组改制，寻求发展契机。

物业公司的重组改制是当前宁钢物业走向市场发展战略需求，在下一步的工作中，我将会切实以此为基点进行工作的调研、开展与建设，并且将好的方式、方法及时向向上级领导汇报，以为宁钢物业下一步的稳步快速发展做好保障。

各位领导，各位评委，短短数分钟时间，很难完全表达我对新岗位工作的设想与规划，竞聘稿但是却可以让大家了解我始终如一的工作思路，无论竞聘成功与否，在以后的工作中，我都会依然保持兢兢业业精神，保持不懈进取的毅力，为宁钢物业的成长与发展贡献我全部的力量。

谢谢大家!

**20\_年公司竞聘演讲稿通用四**

尊敬的董事长、各位领导、广大职工：

上午(下午)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，现年44岁，拉祜族，高中文化，20xx年12月5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，完善一系列规章万豪娱乐城

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!

**20\_年公司竞聘演讲稿通用五**

尊敬的各位领导、同志们：

大家好，首先感谢局上给了我们这一次参与竞聘的机会， 竞聘这一个工贸总经理岗位，我自身的优势是：到广告组后，系统学习了有关广告策划、广告制作以及广告营销方面的知识，有丰富的广告策划经验和较高广告制作水平。通过我的策划、设计的广告作品近百幅，客户满意，受到好评。

如果我是广告邮购公司经理，要使公司工作开展得有声有色，要有自己的思路和设想。下面，我谈谈对广告邮购公司未来对外经营、对内管理中的一些工作思路：

首先广告邮购公司的方针目标是：

强化公司职能，突出发展中心，转变经营模式，树立营销理念，加强管理力度，为完成80万业务收入而拼搏!

1、制作发行明信片由我们公司独家经营，是一个非常有潜力的项目，公司在今后的业务发展中，将作为重点项目之一来开拓更大的客户市场。通过员工努力和借助社会力量，与学校、企业、单位、全市风景区有关部门联系，洽谈发展，制作企业明信片，开发景点型门票和文化收藏型明信片。

2、公司将积极与各大单位建立联系，拓展商业信函业务市场，提高商业信函业务宣传，使其拥有更多客户。让客户了解，商业信函不只是用于账单一种用途，重大节日、重大的活动等都能以商业信函的方式发布广告，让需要利用邮政的信息资源，给他的目标用户发送业务信函的企业都来加入。

3、公司将创造条件，增加、开发户外广告市场。在界福桥邮电宿舍临街面，增设广告制作门市部一个，计划在条件成熟后，在城内增设广告制作门市部，承接广告邮购业务，买断一些黄金路段的市政设施以及大型商贸、文体活动的广告代理权;另外，大家都可以看到，大楼的对面、干道的两旁有多块的大型喷绘广告牌，这些都是由其他广告公司策划和发布的，利润相当可观，我一直在构思，为什么不可以利用我们邮政大楼楼体来做一些大型广告牌，这里处于火车站和经济开发区的主干道上，地理位置十分优越，而且我们在自己的大楼做广告，成本也相对较低，只要做得好，必定吸引得了大客户的注意力。

4、公司将组建一支专业化营销队伍，运用商业运着方式，上门宣传、洽谈、揽收邮政广告业务，占领市场，并注重营销的实际效果。在邮政营销网点、各支局、所以及我们局里员工中开展业务承接，利润分成，调动起我们系统内部职工联系广告业务的积极性。

5、发展和健全邮政代销网络，吸引客户。据我了解，“娃哈哈”遂宁总经销商，想通过邮政网络，把他们的产品推销到农村市场去，这说明邮政网络的作用已经被一些客户所认识，公司可以在如何健全农村邮购代销网络上下功夫，有了好的销售网络，将会有更多象“娃哈哈”这样的客户主动与我们建立业务关系，邮政信息网络才能真正发挥其优势，公司的经济效益也能得到更大的提高。

6、企业网络化已不再是一种时髦，而是一种必然，利用互联网开展业务取得收益也应该是我们广告邮购公司新的经济增长点。例如开办邮政广告网络黄页，针对遂宁所有的企事业机关、单位、学校、社会团体，把他们的信息建立在网络中，这样，一方面对信息的查询者来说可以通过网站，能够更快、更方便、更准确地获取信息，一方面提供信息的企事业机关、单位、学校、社会团体也依靠我们的网络起到了很好的宣传、广告作用。

我是一名党员，也是一名退伍军人，在党的培养和部队严格的军事化管理中，培养了我政治觉悟高、组织能力强，对于公司的内部管理，我想首先应该服从局领导的管理，认真贯彻和落实局里的各项规章制度，在这个大的前提下，来做好公司的内部管理：

1、在公司中建立一种能够激励每个员工发挥他们创造性工作能力的管理体系;建立一种全新的广告理念，来适应现代广告市场的需要。

2、针对市场中未预期到的情况和最新的竞争压力作出最快的反应，调整公司的战略目标和公司的长期发展方向;针对公司的各项决策，在民主与集中的基础上给每一位员工参与公司决策的权利，这是合作和信任的基础。

广告邮购公司作为一种全新的媒体，必将给客户一种全新的感觉，因此换一种全新的广告理念，改一改昔日的宣传方式，是公司在以后管理工作中的思路之一。在知识经济到来之时，最大程度地赢得客户，获取利润是我们的追求。让客户在选择我们的时候，能够充分感受到邮政广告得天独厚的信息传播网络，因此依靠邮政网络的平台经营广告，应该是邮政事业在信息产业化竞争中做出的正确决策，我们邮政广告人有信心、也有决心去做好这一领域的开拓。

**20\_年公司竞聘演讲稿通用六**

尊敬的领导：

首先感谢公司提供了这样一个机会，也感谢各位同事在工作中对我的信任和支持。我毕业于北京电大财务会计专业，大专学历，目前正在进行会计职称和财务总监专业方面的学习，从20xx年开始正式从事财务工作至今，已经有10多年工作经验，期间从事过出纳员，成本费用核算、往来账、财务报表等岗位的工作，从公司纳税人性质分有：营业税、个体户、小规模、增值税一般纳税人等税种的方面工作。20xx年3月被聘为北京连锁店财务部会计主管，主持总店及分店的财务工作。

面对这次机遇与挑战，我对自己充满信心、更对公司的未来充满信心。我竞聘这个岗位，是基于对这个职位的了解和对自身认识的情况下作出的选择。同时，也希望通过运用自己在财务方面的专业技能和平时积累的管理经验，来为公司在财务管理方面贡献自己的一份力量。经过这段时间的思考，我认为我有以下几个方面的优势：

1、具有正直的人品、良好的修养以及认真负责的工作态度。在为人上，我胸怀坦荡，公道正派，对待本职工作一丝不苟，对领导布置的工作我总是全力以赴，今天的工作必须今天完成，没有任何借口与理由。在公司人员年龄偏轻的环境下，需要有一个比较成熟稳重、财务方面经验丰富的人来把关，大家不要以为我太软，我是那种标准的软中带钢人，做事有原则。

2、具有比较深厚的财务基础和实践经验。符合企业会计机构负责人所具备的专业条件。最主要的是经过在公司一年多的工作，对公司各个环节的运作已经基本了解，对于公司内部关于财务管理方面哪些环节需要改进有自已想法。

3、通过在与工商税务等行政部门的多年交往中，也掌握了一些与各行政部门沟通的技巧，我的深刻体会是：和谐的人际关系能少为单位添麻烦，同时就是为公司创造了良好的经济效益、社会效益。

4、虚心好学、开拓进取的创新意识。注重提高自己专业技能，力求把自己培养成为一个成熟的财务管理方面人才。目前正在参加职称培训和财务总监专业方面的培训，我相信，只有通过不断地接受新的知识和自我学习，才能为公司的经营发展在理念上、管理上提供更广阔的思路。

假如有幸竞聘成功，我将不会辜负各位领导和同事所望，全身心的投入到这项工作中去，做为一名合格的财务总监。对于财务部的下一步工作我有如下几项计划：

第一、内部账务的管理方面：先从财务部工作的分工方面进行调整，将出纳、合同的管理、外地分公司的财务管理进行细划和分工，使财务部每位员工各司其职，减少重复工作;在保证目前季报年报的基础上，每月编制现金收支余额表和利润表。理想状态是争取内外账合一。

第二、对外账务的管理方面：总节本次公司被税务稽查的经验，加强在账务报表的方面管理：凭证单据合法，支出项目合理;做好税务筹划工作，以达到合理避税;搞好与工商税务等行政部门的关系，为公司规避风险。

第三、强化内部控制制度：开展预算管理，和严格控制成本费用支出;做好资金筹集，管好用好各项资金，提高资金利用率;收支及时：收入方面：业务账款及时入账，加强对应收款项的追缴力度;支出方面：每月的固定支出款项如工资的发放等及时发放;随时掌握公司货币资金收支和结存情况。

第四、加强沟通：主要是在三方面：

一是与公司领导的沟通，及时把自己想法与领导进行沟通，同时领导了解的意图和想法有效的避免误解，及避免各项财务政策在执行中出现偏差;

二是与各部门之间的沟通，加强部门之间的横向联系，相互支持相互理解，提高工作效率;

三是财务部内部人员的沟通，提倡团队精神，一视同仁，没有远近亲疏，一视同仁，一切以有利于工作为出发点，做到公平公正，使每个人都能成国一棵永不生锈的螺丝钉，不要觉得这话土，美国的西典军校就有这一理念的学习，重点是使每个人在自已的岗位上最大限度的发挥自己的聪明和才智，作为一颗螺丝钉钉在那里，理想状态是：财务部的每个人都有一种感觉：我奉献我快乐。

第五、扩大财务信息的利用范围：在不增加开支的情况下，充分挖掘公司内部资源，使其最大范围的发挥作用,如crm系统;充分利用财务信息资料，为企业经营决策的提供依据。积极参与企业各项经营决策的制定。

第六、目标：财务分工明确，职责清晰，数据准确。使xx公司成为在财务管理方面出色的广告媒体。

**20\_年公司竞聘演讲稿通用七**

各位领导：

大家早上好!

我叫辛凤林，20xx年6月进入公司，是中国移动的一名新兵;我头上没有大学生那道闪耀的光环，毕业于本县最高学府——庆安一中;也没有系统学习过电信业务知识，我的业务水平完全是八个月的速成。但是这不影响我对中国移动的热爱，没有降低我对本职工作的热情，从最初的懵懵懂懂，到现在的全身心投入，我发现：自己已经爱上这项工作。因此我尤其珍惜公司领导给我的这次机会，来竞聘区域客户经理的岗位。下面，我把自己一些不成熟的想法向各位领导汇报如下：

做为一名新兵来参加竞聘，我是经过深思熟虑的。我深知：做为中国移动通讯两大运营商之一的世界五百强企业，中国移动是不会让一个碌碌无为者担任基层负责人的。在其位就要谋其政，就要做出一番成绩，而我，希望成为这些成就的创造者之一，因为，我有如下优势：

1、营销经验丰富，善于观察市场，熟悉企业财务工作。1994到1995年，我在苏州锦帆集团锦帆基建用品配套公司工作了两年，从一名营业员做起，历任门市部负责人、仓库管理员，通过不懈的努力，熟悉业务后，担任了公司经营经理。在那里，我学习到了南方企业的先进经营理念，锻炼出敏锐的市场观察力，初通企业财务工作。走出去，不仅开阔了我的视野，更重要的是为我实现自身价值奠定了坚实的基础。

2、电脑知识丰富，能够熟练使用各种办公软件。1998到20xx年从事电脑配套产品销售工作长达8年。这8年间，一直接触电脑的中低端配套产品，耳濡目染中，学会了电脑知识，现在，我不仅能够熟练运用word、wps、excel、后台boss等办公软件，还学习了电脑软硬件安装。

3、工作作风顽强，善于学习，勤于思考，努力钻研业务知识，提高自身素质。我进入中国移动庆安分公司8个月以来，在学中干，在干中学，现在已掌握公司所有业务流程，并且在营销工作中做出了骄人的成绩：8个月中，放号600余张，手机卖了50部左右，手机报、飞信、手机证券等各种数据业务全部完成，建立集团两个，社区服务站两个。

以上就是我的优势和专长，如果蒙领导信任，我竞聘到区域客户经理的职务，在市场竞争日益激烈、中国移动的产品也越来越丰富、营销方式必将有大改变的情况下，为适应新形式需要，我要依托社区服务站，以服务用户为出发点，以小区宣传为主要形式，以落实优惠政策为手段，从而达到以点带面，促进放号、终端销售、各种数据业务的开展。

一是对现有的社区服务站进行调查统计，了解服务站营销成绩，进而整合资源，调整布局，消灭城镇 死角，力争达到分布合理、竞争有序，从而增加公司效益。

二是加大小区宣传投入，增加小区宣传密度，开展多种形式的小区宣传，让移动公司的所有业务真正深入人心。宣传中，不仅要宣传新资费和新政策，还要把中国移动历年来所开展的业务解释给广大用户;不仅要从公司效益出发考虑问题，还要把公司的政策落实到社区服务站。这样才能实现公司和服务站的双赢，才真正达到小区宣传的目的。

三是宣传要转变思想，要做到以人为本。在移动公司工作的几个月里，最常听到的是：“给我整张卡，便宜点。漫游多少钱?长途多少钱?”那个时候我感觉到悲哀，为我们的宣传工作感到悲哀。客户购买手机卡的无目的性，正是我们以往工作的缺憾。而我所说的要“以人为本”，就是要转变思想，改变方式，比如：在我们的宣传板上，要把我们的客户放在首位，按照其消费水平和消费方式分成各种群体，为每个群体设计几种资费方式，客户就可以自己对号入座，不会再说：“给我整张卡，便宜点。”那时候我们就可以大声地说：“选择中国移动，总有一种资费适合您、总有一种优惠送给您、总有一种业务满足您!”

各位领导，这就是我的竞聘演讲，一些粗浅的看法，还请领导斧正。如果这次没能竞聘上区域客户经理岗位，我也不会气馁，依然会在本职工作中做出一番成绩，因为，我深爱着这个集体，深爱着这个职业!再次感谢领导给我的这次机会，谢谢!

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！