# 药店竞职店长演讲

来源：网络 作者：悠然小筑 更新时间：2024-02-01

*篇1：药店店长竞职发言稿尊敬的各位领导、亲爱的同事们：大家好！丰富多彩的\'20\*\*已过往，我们又迎来了富有挑战的20\*\*。我又一次走上竞聘的讲台。首先，感谢公司领导为我提供这个展现自我的机会。我是来自B店的\*\*\*，在新的一年里，我要以锻炼为...*

**篇1：药店店长竞职发言稿**

尊敬的各位领导、亲爱的同事们：

大家好！

丰富多彩的\'20\*\*已过往，我们又迎来了富有挑战的20\*\*。我又一次走上竞聘的讲台。首先，感谢公司领导为我提供这个展现自我的机会。我是来自B店的\*\*\*，在新的一年里，我要以锻炼为本，学会成长；以修进为本，学会求知；以进德为本，学会做人；以适应为本，学会生存，在业务技能上精益求精，在业绩成效上更进一步。我竞聘的岗位是N店店长一职。

我是\*\*进\*\*大药房，在报晓新村学习收银工作，在明店长的仔细指导下，和同事们的帮助下，我很快的适应了这份工作，过了一个月的时间，我被调到了\*\*北辨别店。除收银工作之外，通过魏店长的精心指导，我从那里学会了做报表，对自采产品的进销存流程熟知，向老员工学习销售技能及业务知识，不断的积累相干经验，和应急事物的处理。认真完成店长安排的任何事情，贯彻执行公司下达的各项管理制度。在这近两年的时间里，通过店长的专心指导，我迅速把握收银流程，严格依照公司要求，到达账目清楚有条有理。工作中，店长用它历年来的经验指导着我，使我学到了很多知识，她的严格要求，让我对工作有了更进一步的发展。

下面是我个人对新店四周商圈做以分析：N分店接近\*\*最大的\*\*购物广场，对面是N菜市场进口，人流量较大，\*\*区最大的县医院，和\*\*区幼儿园、\*\*商场、\*\*区一小这些都是人流量比较多的地方，我们要很好的利用好四周的资源，加上\*\*的品牌效应，拉拢顾客，进步店内客流量。\*\*一部、二部、五部和\*\*东大学药房在周边比较有影响力，由于价格低已让顾客对他们有了很好的口碑，N分店首先就要打造价格低的形象，深进人心。我以为此次竞聘N店是对我成长路上的一次更高的挑战，假如这次能够顺利竞聘成功，我将从以下几个方面工作做起，尽快进进角色履行自己的岗位职责。

一、商品齐全。做好每次补货申请，跟踪门店实时销售，及时公道的进行补货备货，天天关注海典机构库存，对产品的结构、月销量进行分析，补货时根据电脑库存和员工手工排查两种方式来减少误报和漏报品种。对冷备商品的备货要跟踪消费人群，留好顾客的联系方式，公道进行备货。关注医院处方，发现有新药品在市场流通时要及时和业务部联系，为公司做好市场调查，引进更多合适门店销售的产品。

二、价高退差。让顾客知道我们的药品价格最实惠。只要对手和我们药店药品一样的产品，我们要做到比他们的价格更加优惠。

三、加强会员管理，早期要做好会员卡的办理和宣传工作，落实公司要求的给予会员的优惠政策，对每个办理会员卡的顾客都要告知可享受的优惠和更加优越的服务待遇，而不是简单办理，要把会员管理工作做到细致，会员对稳定客流和进步销售起到相当重要的作用，所以我们必须认真做好此项工作，维系老顾客，开发新顾客，为公司争取更多忠实顾客。

四、免费服务要做到实处。我们要坚持每周做一次免费丈量血糖，天天在店里免费丈量血压，免费供给茶水，免费送货上门服务。

五、职员管理，对公司的规章制度要果断按公司要求执行，认真落实好各项行政管理工作。加强员工对专业知识和服务意识的学习，除公司组织的培训外，对店内引进的新品也要组织大家对新品的卖点和关联销售进行分享。对销售进程的销售技能也相互学习，每个人都有各自不同的销售技能，学习以后将更加有益于门店销售业绩的提升。

**篇2：药店店长竞聘书**

尊敬的各位领导、各位评委、各位同事：

大家好!

我叫孙xx，现任石油公司店长竞聘演讲稿，新的一年开始了，又是万象更新的一年，也迎来了我到大药房工作的第三个年头，回望三年的工作，在公司各位领导和各位店长的带领和培养下，使我具备了担任店长的基本条件。

为了让大家更加深入的了解我，在这里做补充说明，我医学高等专科学校，药学专业，20xx年来到吉林大药房工作，先后在和顺街连锁店、陕西路连锁店担任营业员并兼任药师工作，在三年的工作中先后代教实习生十余名，并在五月份获得优秀代教师傅称号。

工作经验的不断积累使我具备了以下作为店长的基本条件:

在大药房的3年工作中，我学到了销售技巧、积累了管理经验，提高了服务水平。对待公司的各项制度能够自觉遵守，对于上级交予的任务能够认真按时的完成，几年的磨练，使我思想更加成熟，业务更加熟练，思考和处理问题的方法更加稳妥，对待工作的态度更加严谨和踏实，这更是作为店长的基本素质。

如果我竞聘成功将从以下几方面展开工作：

1.人员管理方面:以身作则，严于律己，宽以待人，时刻起到模范带头作用，要求员工做到的，自己首先做到，公平、公正的处理药店的事务，对待员工一视同仁，一个店的良好经营不是靠一个人的力量就可以运行的，这就要求我们要有良好的团队合作精神，在这当中我会充分的起到一个桥梁和纽带的作用，为大家营造一个和谐的工作氛围.

2.商品管理方面:掌握门店基本情况，和门店店员做好品类分析，全面掌握总代、首推品种的销售情况，保证该类品种不缺货、不断档，提高销售和毛利，了解周边市场的消费情况，建立以顾客需求为导向的合理产品结构，以此来满足顾客需求。

3.会员管理方面:对于我们的忠实会员建立忠实会员档案，对这些会员做定时回访工作，对有定向品种消费的顾客，在遇有优惠待遇时，要以电话主动通知，对首次进店消费满100元并没有会员卡的顾客要主动为其办理会员卡，并为其说明会员的各种优惠政策，为以后成为大药房的忠实顾客奠定基础。

4.服务管理方面：热情、周到、专业的服务是我们大药房经营的亮点，顾客就是上帝，只有取得了他们的信任，我们才会有生存下去的养料，所以我们就要在服务上更加的完善自己，让顾客觉得我们和他们是没有距离的，而这些是需要我们在日常细小的工作中点滴积累的，只有这样我们才能够成为这个行业的长青树，利于不败之地。

**篇3：药店店长竞选稿**

尊敬的各位领导、亲爱的同事们：

大家好!

丰富多彩的20xx已经过去，我们又迎来了富有挑战的20xx。我又一次走上竞聘的讲台。首先，感谢公司领导为我提供这个展示自我的机会。我是来自B店的xxx，在新的一年里，我要以锻炼为本，学会成长;以修进为本，学会求知;以进德为本，学会做人;以适应为本，学会生存，在业务技能上精益求精，在业绩成效上更进一步。我竞聘的岗位是N店店长一职。

我是xx年加入美锐大药房，在报晓新村学习收银工作，在明店长的细心指导下，和同事们的帮助下，我很快的适应了这份工作，过了一个月的时间，我被调到了平桥北区分店。除收银工作之外，通过魏店长的精心指导，我从那里学会了做报表，对自采产品的进销存流程熟知，向老员工学习销售技巧及业务知识，不断的积累相关经验，以及应急事物的处理。认真完成店长安排的任何事情，贯彻执行公司下达的各项管理制度。在这近两年的时间里，通过店长的用心指导，我迅速掌握收银流程，严格按照公司要求，达到账目清晰有条有理。工作中，店长用它历年来的\'经验指导着我，使我学到了很多知识，她的严格要求，让我对工作有了更进一步的发展。

下面是我个人对新店周围商圈做以分析：N分店接近平桥最大的亚兴购物广场，对面是N菜市场入口，人流量较大，平桥区最大的县医院，以及平桥区幼儿园、大别山商场、平桥区一小这些都是人流量比较多的地方，我们要很好的利用好周围的资源，加上美锐的品牌效应，拉拢顾客，提高店内客流量。平桥一部、二部、五部和大别山大药房在周边比较有影响力，因为价格低已经让顾客对他们有了很好的口碑，N分店首先就要打造价格低的形象，深入人心。我认为此次竞聘N店是对我成长路上的一次更高的挑战，如果这次能够顺利竞聘成功，我将从以下几个方面工作做起，尽快进入角色，履行自己的岗位职责。

一、商品齐全。做好每次补货申请，跟踪门店实时销售，及时合理的进行补货备货，每天关注海典机构库存，对产品的结构、月销量进行分析，补货时根据电脑库存和员工手工排查两种方式来减少误报和漏报品种。对于冷备商品的备货要跟踪消费人群，留好顾客的联系方式，合理进行备货。关注医院处方，发现有新药品在市场流通时要及时和业务部联系，为公司做好市场调查，引进更多适合门店销售的产品。

二、价高退差。让顾客知道我们的药品价格最实惠。只要对手和我们药店药品一样的产品，我们要做到比他们的价格更加优惠。

三、加强会员管理，初期要做好会员卡的办理和宣传工作，落实公司要求的给予会员的优惠政策，对每一个办理会员卡的顾客都要告知可享受的优惠以及更加优越的服务待遇，而不是简单办理，要把会员管理工作做到细致，会员对于稳定客流和提高销售起到至关重要的作用，所以我们必须认真做好此项工作，维系老顾客，开发新顾客，为公司争取更多忠实顾客。

四、免费服务要做到实处。我们要坚持每周做一次免费测量血糖,每天在店里免费测量血压，免费供应茶水，免费送货上门服务。

五、人员管理，对于公司的规章制度要坚决按公司要求执行，认真落实好各项行政管理工作。加强员工对专业知识以及服务意识的学习，除公司组织的培训外，对于店内引进的新品也要组织大家对新品的卖点和关联销售进行分享。对于销售过程的销售技巧也相互学习，每个人都有各自不同的销售技巧，学习之后将更加有利于门店销售业绩的提升。

**篇4：竞职演讲**

大家晚上好！

当我平静地站在这挑战与机遇并存,成功与失败同在的讲台上时，内心不仅充满了舍我其谁的信心，同时也做好了勇于拼搏，敢挑重担的准备。

这次能参与支行营业部营业经理岗位的竞聘，首先应感谢支行领导为我们创造了这次公平竞争的机会！

我叫XXX,现年35岁，大专文化程度，助理会计师专业技术职称。

此次竞聘是为了响应人事制度改革的召唤，在有可能的情况下实现自己的人生价值。拿破仑说过：“不想当将军的士兵不是好士兵”。适逢这次难得的机会，我本着锻炼、提高的目的走上讲台，展示自我，接受评判。

我1990年9月进xx县x行，先后在支行会计科、房地产信贷部、信贷科、xx分理处、xx分理处工作，分别担任会计、信贷员、分理处副主任兼主办会计。

在经过十几年银行工作的锻炼和至在xx学院财会班的进修学习，以及从8月至今，在xx分理处和xx分理处任副主任兼主办会计的一年多时间里，使自己在业务、柜面管理等方面都有了非常大的提高，使自己比其他的竞聘者更具优势，自己对能胜任营业部营业经理这一岗位充满了自信，同时十几年的银行工作也使我深深地感到机遇和挑战并存，成功与辛酸同在。

我过去十几年的银行工作经历和经验，使我具备了胜任营业厅经理的能力。我有信心和能力去管理好支行营业部的柜面业务操作和服务质量，为今后营业部的达标、升级打下更坚实的基础。我相信：世上没有绝望的处境，只有对处境绝望的人。“疾风知劲草”，我会在以后的摸索中，面对困难，更加朝气蓬勃，更加主动地搞好工作，在工作实践中得到锻炼，经受考验。

如果我竞聘成功，我的工作思路是：

第一，以“勤恳务实、勇于创新”为信条，加强学习，提高自身素质。一方面加强政治理论知识的学习，不断提高自己的政治理论修养和明辨大是大非的能力。另一方面是加强业务知识和业务技能的学习和更新，在工作实践中辩证地看待自己的长处和短处、扬长避短，团结协作，不断充实完善，使自己更加胜任本职工作。第二，以扎实的工作，锐意进取的精神，当好会计科长和营业机构负责人的参谋和助手。在工作中既要发扬以往好的作风、好的传统，埋头苦干，扎实工作，又注重在工作实践中摸索经验、探索路子，多请示汇报，多交心通气，当好沟通员工与主管领导之间关系的桥梁。第三，以吃苦耐劳，求实创新的态度，找准工作切入点。老实地讲，在金融体制改革不断深化，银行业竞争日趋激烈的形势下，要保持我行各项业务的稳步发展，将是一项长期而艰巨的任务。因此，我把坚持开展以客户为中心的优质服务作为其重要手段，在创造良好的社会形象的同时，要求业务人员提高工作效率，尽量方便客户，让客户能主动上门寻求服务。

如果我竞聘成功，我的处事原则和风格是：

一个好的管理者除了对下属严格要求，严密制度，严守纪律的大胆管理，还应讲究领导的艺术。我认为，要把客户当“上帝”，首先要把员工当“上帝”。因为，客户对建行的满意度是从员工的满意度开始的，并与员工的满意度成正比例发展的。为此，我会把提高员工的素质，调动员工的积极性和创造性，建立融洽的人际关系，放在各项管理工作的首位。多层面、多角度地善待员工，努力做到大事讲原则，小事讲风格，共事讲团结，办事讲效率。对同事多理解，少埋怨；多尊重，少指责；多情义，少冷漠。管人不整人，用人不疑人。以共同的目标团结员工，以有效的奖惩激励员工，以自身的行动带动员工。我将用真情和爱心去善待我的每一位同事，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。从而在与员工交往中凝聚合力，增强员工的集体荣誉感，在工作中形成动力，使我所属的部门成为一支充满活力和战斗力的集体。

如果我竞聘成功，我的工作目标是：

以支行下达的各项目标任务为已任，认真贯彻国家有关财经法规和建设银行各项财务会计规章制度及操作规程；正确组织会计核算，准确、及时、完整地提供会计信息；严格岗位分工，规范柜面操作，防范柜面风险；配合受派营业机构合法依章开展经营工作，定期提供会计管理信息；对受派营业机构日常财会工作和重大会计事项按照规定进行管理；落实上级行制定的各项柜面服务规范化标准，提高所在机构的服务质量；督促落实整改上级检查及外部审计发现的问题，并将整改结果反馈有关部门；做好受派营业机构会计人员岗位变动时重要物品、单证的检校工作；按照会计档案管理办法的规定，组织做好会计档案的整理、保管、调阅、移交和销毁工作；定期或不定期组织受派营业机构会计人员进行业务知识和操作技能的培训工作；对受派营业机构所属会计工作进行业务指导；配合受派营业机构负责人协调好与上级行及当地与财会活动有关部门之间的关系；根据上级行有关规定，定期向支行会计科汇报工作情况。通过这次竞聘，我愿在以后的工作当中，励精图治，立足本职，专研业务，勤奋工作。在求真务实中认识自己，在积极进取中不断追求，在拼搏奉献中实现价值，在市场竞争中完善自己。胜固可喜，败亦无悔！希望各位领导能给我这次机会。

谢谢大家！

[竞职演讲模板]

**篇5：竞职演讲**

各位老师，大家好!首先，非常感谢学校给了我这样一个机会，能让我来竞聘这个“大队辅导员”，在各位领导和同事面前，我还是一个才疏学浅、没有太多工作经验的年轻教师。若不是我身边有那么多真诚、善良、热情的领导、老师在此前的学习和工作中给了我极大帮助，使我建立了自信，我想我一定没有勇气站在这里。我无法用华丽、优美的语言表达我对所有关心我，鼓励我，支持我的老师们的感激之情，在此，我向你们深深的鞠一躬：谢谢你们！

先介绍一下我的个人情况我今年，24岁，教龄已满三年，在南开路这个团结、温暖的大家庭里，在许多老师的帮助下，我在班主任和教学工作上取得了一些已属于过去的成绩，未来的我将更加积极进取。

我认为自己有这样一些的任职优势：

首先，我热爱教育事业，热爱学生，有责任心，并愿意成为孩子的知心朋友。其次，在政治思想方面，我愿意忠诚党的事业。再者，我在为人方面，愿意充当“衬托鲜花的绿叶”角色；在工作方面，我更欣赏“默默无闻的耕牛”精神；所以我相信自己一定会和所有部门的领导及老师协调和处理好个人和工作方面的关系的。我现在任二年级语文教研组长。我担任年级组长虽然时间不长,本年级组成长为一个团结友好，共同进步,各方面工作都比较出色的集体。

二是坦诚待人的性格。我与人交往不喜欢兜圈子，耍滑头，有什么说什么,待人坦诚,非常容易与人沟通，因此与同事相处十分融洽。

三是团结协作的精神。身为班主任和年级组长，我深知团结对于一个集体的重要性，因此我特别注重去团结别人。如果我能当选大队辅导员，我将摆正位置，协调好关系，按照校党、团委的工作布署，结合少先队大队的实际情况做好以下工作：运用经营理念作好少先队工作。在现代企业管理中，特别强调管理者的“经营”意识。“经营”是企业的管理活动，“经营”的本质在于管理者要善于整合各种资源，最大限度地利用这些资源，达到用最小的人、才、物、事、时空资源取得最大经营效益的目的。在少先队教育现代化的理念中，作为少先队的管理者---大队辅导员应该具有“经营”的理念，也应该具有整合少先队教育资源，提高少先队管理水平，追求最大教育效果的意识。运用“经营”理念，做优少先队管理是少先队教育现代化过程中辅导员应该具备的一种素质。在少先队的管理中，学校大队部既是少先队组织的基层“管理机构”，也是为少先队员服务的“群体单位”，它运作的好坏，将直接影响到少先队员的活动质量、能力培养、个性发展和队组织的凝聚力等方面。

如何运用“经营”理念更加充分发挥大队部---这个少年儿童群众组织的教育服务功能，真正实现队员“自我教育、自我管理、自我服务”的少先队工作目标呢？

我想从以下几方面谈谈想法：

一、运用机制创新的“经营”理念，全面创新大队部组织机构。在新时期的少先队组织管理中，也迫切需要我们基层的辅导员根据时代特征和少年儿童的实际情况对大队部的管理进行创新。我想大胆运用了现代企业的创新机制，在大队部的原工作基础上进一步创新大队部的组织机构与大队活动阵地。将大队部下设三个队（即一二年级为一队，三四年级为二队，五六年级为三队）；将原来的大队长领导下的大队委员制创新为大队长领导下的职能部制，在职能部下设“大队委员和3队（三个大队）4部（纪律检查部、卫生检查部，宣传部，编辑部）”一站（广播站）并将大队长、部长、中队长等队干部纳入大队委干部管理。这样，就形成了过去由大队委干部“单兵作战”为现在的“多兵种协同作战”的\'新格局，大大提高了队委们的工作效能，使队组织的凝聚力、战斗力进一步增强。

二、运用“赛马不相马”的竞争 “经营”理念，大力推行队干部竞聘制。现代企业海尔集团在管理中，给全体职工始终创设的是一个“岗岗是擂台、人人可升迁、优胜劣汰、公平竞争”的“赛马不相马”的管理理念。因此我想大胆引入了“赛马不相马”的海尔竞争机制，实行了队干部竞聘制。在每学年的大队干部换届之初，首先利用广播、队干会在全校少先队员中公布多个服务岗位，鼓励愿意为同学们服务的队员都来参加竟聘，然后采取公开竞选演讲、才艺特长展示和民主投票表决相结合的方式竞聘正、副队长和各部部长，招聘活动结束后，由大队长和各部部长向全校少先队员公开承诺自己的“施政纲领”（工作计划）；再层层落实工作责任。待新一届大队干部队伍组建完毕后，由大队部统一举办“队长”培训班，教给队干部们工作方法和技巧，最后再投入到实际工作中去。使干部队伍有战斗力、凝聚力、大队部真正成为了队员当家作主、服务队员的新型少先队组织。

三、运用“多元化”的“经营”理念，创造性地开展特色少先队活动。在少先队管理工作中，我把“多元化”的“经营”理念运用到组织、引领广大队员开展丰富多彩、富有少年儿童特征和时代特色的少先队活动里。在我们创设的新型队组织中，各大队则可以根据不同年龄段儿童的特点组织开展少先队活动，如一大队可开展以“队前教育、组织教育、科技制作”等为主要内容的活动；二大队可开展以“‘五自’实践、校外参观、科幻画、艺术、车空海模”等为主要内容的活动；而三大队则可开展以“知识竞赛、体验教育、科技创造发明、雏鹰假日小队、社区服务、社会调查、手拉手互助、等为主要内容的活动。这样，队员们参加活动的积极性可以空前高涨，活动也收到了事半功倍的教育效果。同时，我们还运用现代企业“多元化”的“经营”管理模式创造性地开展大队阵地活动，如在宣传部中实行了“多元化、一条龙”的运作方式来开展活动，即记者站和新闻采访部负责采写稿件，记者站将批阅后的优秀稿件装袋后传给编辑部，编辑部又根据广播站的栏目来分时间段以儿童语言的方式编辑稿件，稿件编好后必须由部长和主管大队长签审后才能传到广播站，广播站收到稿件后，又组织播音员以高质量的水平向全校同学广播。在具体运作中，哪一环节出了故障，就可以追究哪一个职能部门的责任。这样，通过采写、编辑、播音工作的分离，队干部的激情一下子被点燃，大队部完全形成了学生独立运作、部门负责、质量第一的新格局。

四、运用创立品牌的“经营”理念，全力打造少先队工作品牌。一个企业要生存、发展，靠的就是创立自己的品牌；而我们的少先队组织也迫切需要打造自己的工作品牌。只有这样，我们的少先队工作才能与时俱进，少先队组织才更具活力。那么，如何才能实现这一目标呢？辅导员要时刻用企业品牌意识来打造少先队的科研、活动、工作品牌，如从“科研兴队、特色中队、特色小队、体验教育、文化建设、科技活动、艺术活动” 等方面来打造品牌。总之，一个少先队大队如果没有创立自己的特色品牌，那么我们的基层少先队组织就难已生存和发展。

五、运用激励机制的“经营”理念，努力培养创新人才。在少先队管理中，我们也可以大胆引入现代企业激励机制，树立“人人是人才”的观念，通过抓好队干部“三轮”（轮职、轮岗、轮换）工作，在队员中形成“能者上，庸者下”的良好竞争氛围，激励一大批优秀人才脱颖而出；同时，还可以通过评选“十佳队员、优秀队干部、优秀队员、十佳礼仪形象大使、十佳艺术人才、十佳科技小能手、十佳故事大王、文明标兵、成长记录册、喜报”等方式，来树立队员自己身边的榜样，并通过榜样的教育作用来激励更多的少先队员茁壮成长，为我国实现小康社会的宏伟目标，培养更多、更好的创新人才。总之，运用 “经营” 的理念来做优少先队基层组织——大队部的管理是少先队现代化管理进程中的一个创新举措，它还需要我们广大少先队辅导员不断地去实践、探索、创新，不断地为少先队组织注入新的活力。只有这样，我们的基层队组织才能更有战斗力、凝聚力，少先队员才能真正成为少先队组织的主人，我们也才能追求到最大的教育效果。

我不想发出“给我一个支点，我来撬动整个地球”等一类的豪言壮语，因为我知道，我的能力和水平有限。但是我想表达一个愿望，“给我一个舞台，让我为学校的发展尽一份责任；给我一次机会，还您一个满意。” 我深切地感受到，个人的希望已经与学校的命运联系在一起，作为学校的一分子，无论在哪个工作岗位上，理应为她的发展奉献智慧和能力。现在，学校又要在各项工作已上新台阶的基础上向更高的目标迈进，这一切必将激发我对教育事业的热爱和不断学习创新的热情，同时也将赋予我追求教育事业发展的执着和责任。如果我竞聘不上，我仍会努力工作，争取下一次机会，为学校的发展贡献自己微薄的力量。“长风破浪会有时，直挂云帆济沧海”。我深信，南开将会有更加灿烂的明天，在座的每一位老师也必定会有更加美好的明天。

**篇6：班委竞职演讲**

”

但是，我不怕!在为大家服务时，我会比以前更加努力学习!

如果我能当上班长，我一定负起当班长的责任，成为老师的左膀右臂，成为同学们的好榜样!我会：上课不讲话，且认真听讲，做好每一个重要的笔记。管理方面，我会让课前三分钟再也不会有叽里咕噜的悄悄话声;让午休不再会有同学们“咔嚓、咔嚓”的吃声，让安静的时候，落下一根针也听得见。在每时每刻保护班上的环境卫生，争取在每一周都得到一面流动红旗。总之，我会尽自己的全力，来当好这个一班之长!

但是，如果我并没有当上班长，我也要谢谢大家对我的支持，以后我会更加的严格要求自己，如果有机会，就再来竞选班长这个职位。

最后，请大家相信我，支持我，投我一票吧!让我来当好这个一班之长!

我竞选的职位是卫生委员。我理解卫生委员的职责是：

黑板抢着擦，指甲勤检查，抹窗拖地都不怕，班级环境顶呱呱!

我喜欢劳动， 如果我做了卫生委员，我会起带头作用，每天早早到校，认真管理班级的卫生状况、合理安排同学值日，并认真检查，整理好清洁用品，努力为大家创造一个整洁优美的学习环境。我的目标是：让我们班的卫生是全学年最棒的!如果你支持我，就把你宝贵的一票投给我!谢谢大家!

竞选班长演讲稿

老师同学们：

大家好!

今天，很荣幸走上讲台，和那么多乐意为班级作贡献的同学一道，竞选班干部职务。我想，我将用旺盛的精力、清醒的头脑来做好班干部工作，来发挥我的长处帮助同学和x班集体共同努力进步

我从小学到现在班干部一年没拉下，但我一身干净，没有“官相官态”，“官腔官气”;少的是畏首畏尾的私虑，多的是敢做敢为的闯劲。

我想我该当个实干家，不需要那些美丽的词汇来修饰。工作锻炼了我，生活造就了我。戴尔卡耐基说过“不要怕推销自己，只要你认为自己有才华，你就应该认为自己有资格提任这个或那个职务”。

我相信，凭着我新锐不俗的“官念”，凭着我的勇气和才干，凭着我与大家同舟共济的深厚友情，这次竞选演讲给我带来的必定是下次的就职演说。我会在任何时候，任何情况下，都首先是“想同学们之所想，急同学们之所急。”我决不信奉“无过就是功”的信条，恰恰相反，我认为一个班干部“无功就是过”。因为本人平时与大家相处融洽，人际关系较好，这样在客观上就减少了工作的阻力。我将与风华正茂的同学们在一起，指点江山，发出我们青春的呼喊。当师生之间发生矛盾时，我一定明辨是非，敢于坚持原则。特别是当教师的说法或做法不尽正确时，我将敢于积极为同学们谋求正当的权益如果同学们对我不信任，随时可以提出“不信任案”，对我进行\*\*\*。你们放心，\*\*\*我不会像\*\*\*克林顿那样麻烦，我更不会死赖不走。

既然是花，我就要开放;既然是树，我就要长成栋梁;既然是石头，我就要去铺出大路;既然是班干部，我就要成为一名出色的领航员!

流星的光辉来自天体的摩擦，珍珠的璀璨来自贝壳的眼泪，而一个班级的优秀来自班干部的领导和全体同学的共同努力。

我自信在同学们的帮助下，我能胜任这项工作，正由于这种内驱力，当我走向这个讲台的时候，我感到信心百倍。

你们拿着选票的手还会犹豫吗?谢谢大家的信任!

竞选班长演讲稿

今天，很荣幸走上讲台，和那么多乐意为班级作贡献的同学一道，竞选班干部职务。我想，我将用旺盛的精力、清醒的头脑来做好班干部工作，来发挥我的长处帮助同学和x班集体共同努力进步

我从小学到现在班干部一年没拉下，但我一身干净，没有“官相官态”，“官腔官气”;少的是畏首畏尾的私虑，多的是敢做敢为的闯劲。

我想我该当个实干家，不需要那些美丽的词汇来修饰。工作锻炼了我，生活造就了我。戴尔卡耐基说过“不要怕推销自己，只要你认为自己有才华，你就应该认为自己有资格提任这个或那个职务”。

我相信，凭着我新锐不俗的“官念”，凭着我的勇气和才干，凭着我与大家同舟共济的深厚友情，这次竞选演讲给我带来的必定是下次的就职演说。我会在任何时候，任何情况下，都首先是“想同学们之所想，急同学们之所急。”我决不信奉“无过就是功”的信条，恰恰相反，我认为一个班干部“无功就是过”。因为本人平时与大家相处融洽，人际关系较好，这样在客观上就减少了工作的阻力。我将与风华正茂的同学们在一起，指点江山，发出我们青春的呼喊。当师生之间发生矛盾时，我一定明辨是非，敢于坚持原则。特别是当教师的说法或做法不尽正确时，我将敢于积极为同学们谋求正当的权益如果同学们对我不信任，随时可以提出“不信任案”，对我进行\*\*\*。你们放心，\*\*\*我不会像\*\*\*克林顿那样麻烦，我更不会死赖不走。

既然是花，我就要开放;既然是树，我就要长成栋梁;既然是石头，我就要去铺出大路;既然是班干部，我就要成为一名出色的领航员!

流星的光辉来自天体的摩擦，珍珠的璀璨来自贝壳的眼泪，而一个班级的优秀来自班干部的领导和全体同学的共同努力。

我自信在同学们的帮助下，我能胜任这项工作，正由于这种内驱力，当我走向这个讲台的时候，我感到信心百倍。

你们拿着选票的手还会犹豫吗?谢谢大家的信任!

**篇7：竞职演讲ppt**

各位领导、同志们：

简要介绍一下我的简历和工作情况

我是1962年8月出生，1979年2月入党，1979年1月提升为干部;大学文化程度，毕业于中央党校函授学院;我是1989年9月由部队转业，193月任主任科员。我在科技处具体分管统计、技术改造、外事、防伪办、防伪协会、基建财务及内勤等项工作。公务员竞岗演讲稿在各级领导和同志们的帮助支持下，经过的工作实践，使我熟悉和了解了上述工作的法规政策及各项要求，掌握了相应的业务知识，创造了良好的内外环境，做出了一定的工作成绩。

参加竞争的认识及理由

这次处级领导干部竞争上岗，是我局组织的第一次较大活动，它体现了党的干部制度和用人政策的改革与发展，我完全拥护和赞成，并以实际行动积极参加这项活动。我认为参加竞争上岗，不是争位子、争待遇，而是在争担子、争责任。为此，我参加竞争的理由是：

1.我具有坚定的政治信念和一定的政策理论水平，有着22年的党龄，党性观念和法制观念比较强。能自觉接受上级的领导，对自己要求严格。

2.25年的工作经历，22年的干部生涯，11年的业务工作，使我积累了丰富的公务员竞选演讲稿经验，熟悉和掌握了相关的业务知识，具备了分析、处理和解决各种问题的能力。

3.热爱本职工作，具有较强的事业心。工作大胆泼辣，实事求是，敢于开拓，善于总结，具有一定的管理、组织、协调能力。

4.具有良好的服务态度，树立了吃苦耐劳、乐于奉献的思想观念，经受过各项艰苦工作的考验。

5.能摆正位置，团结同志，作风正派，具有甘当配角、做好助手的意识，善于团结周围的同志一道完成领导交给的各项工作。

谈谈我的构想。

(1)增强档案意识。落实水利工程档案工作责任制。

(2)实施水利工程档案建设全过程管理。首先,在水利工程项目开工之前，要将工程计划及其有关内容通知相关的档案管理人员，使其充分了解水利工程建设的基本概况和进度安排，以做到心中有数，有针对性地及时收集水利工程建设相关资料，确保档案建设与工程建设同步进行。其次,对水利工程建设项目的基建、财务、技术、影像等档案资料的收集、整理、保管、移交、存档等环节工作制定科学的工作规范，明确谁收集、谁整理、谁保管以及如何移交、如何存档等责任和要求，从而使水利工程档案资料的建立和管理纳入规范化、制度化的轨道。

(3)档案管理人员与水利工程建设项目参加人员要加强配合。

(4)重视加强对水利工程档案资料的开发和利用，努力为社会主义现代化建设服务。首先,着力为现实经济社会生活服务。其次,着力为水利工程的维修和改扩建服务。

(5)加快水利工程档案管理的信息化进程。一是加大水利工程档案信息化建设的投入力度,加强对档案管理人员的计算机知识培训,为全面推进水利工程档案管理信息化创造条件。二是把水利工程档案资料全部纳入信息化管理范畴，为全面实现水利工程档案管理数字化、信息化奠定基矗三是加强水利工程档案管理的软件开发,增强软件运行功能,加快实现水利工程档案资料的计算机存储和网络查询检索。四是建立健全水利工程档案资料数据库,充分利用现代化管理手段,不断提高水利工程档案资料的开发利用效率和水平。

回头看我工作的这些年，可以用几句话概括：老老实实做人，认认真真学习，踏踏实实工作，勤勤恳恳奉献。工作上得心应手，政治上趋于成熟，党性修养上进一步加强，综合素质不断提高。

**篇8：体育部竞职演讲**

尊敬的梁老师、亲爱的同学们：

大家好！

我今天非常高兴能够参加班上的这次班干部竞选活动。我这次竞选的目标是担任班体育委员。

大家都知道，体育委员当然是要负责班里的体育事务，包括做操、上体育课、比赛等等；另外，尤其要在体育方面能起模范、表率作用。出于上述考虑，因此，我觉得担任体育委员的同学必须具备以下几点素质：

一、自己要具有良好的体育条件，取得过优秀的体育成绩；

二、要有强烈的责任感，热心为班集体做贡献，热心帮助老师和同学们做些力所能及的工作，热心主动地帮助有困难的同学；

三、嗓音要响亮。

我觉得我自己就具备上述要求，是一个很合格的体育委员人选。因为我每学期的体育成绩都非常优秀，两次参加校运会都取得了优异的成绩：共参加过6个体育项目，每个项目都取得了奖牌，共获得了3枚银牌、3枚铜牌！这不仅为班级体争得了荣誉，而且也证明了我在体育方面的不容争辩的势力！另外，我一贯地乐于助人，关心班集体，具有很强的集体荣誉感。还有一点，就是我的嗓音非常响亮，加上我7年的舞蹈功底，体操动作非常规范；因此，我是班里最合适的领操员。我还曾经当过一个学期的体育委员，在这个职位上积累了一定的经验。假如我能够当选，我一定会更加努力。

请大家多多支持我，给我投上你宝贵的一票吧！

谢谢！

[体育部竞职演讲]

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！