

## 经理竞聘上岗演讲稿范文 (合集6篇)

### 篇1：经理竞聘上岗演讲稿范文

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

我竞聘的岗位是工程机械销售经理。我叫\*\*\*\*，现年25岁，2007年光荣退伍，中共党员，大学专科学历，毕业于\*\*\*\*\*。专业是营销与策划。2008年3月份进入工程机械行业，最早做的是我们福田雷沃的装载机。今天我竞聘的岗位是\*\*\*\*分公司经理。能够有勇气站在这里毛遂自荐，是因为自身责任感的驱使，也是自我事业心的激励，更是我们\*\*\*\*\*良好的干事环境和用人环境的鼓舞。今天很高兴有机会能站在这里演讲。首先要衷心感谢公司领导给我提供了一个锻炼自己的机会、一次展示自我的平台，也衷心感谢大家对我的关心和信任。

各位领导和同事，我认为我竞聘这一岗位的有利因素有以下几点：

\*\*\*\*\*的市场主要分布在神木府谷、定边靖边和绥德米脂，刚好成三角形分布。我认为，应该以\*\*\*\*市也就是分公司为中心，做到点线呼应，带动\*\*\*\*\*成三角形的市场。

1、自身条件的缺乏。我虽然进入工程机械将近两年，但是我深知自己的业务经验还不够丰富，尤其是\*\*\*\*\*市场对我来说是一个完全陌生的市场。以上的分析大部分是通过同行各个渠道所得，有不到之处还望大家予以指正。同时在以后的工作当中难免也有不妥之处，还望领导跟同事多加勉励。

2、销售的季节性。\*\*\*\*由于的地理原因，一年中第一和第四季度常属于冰冻季节，在这个阶段相对销售有一定的难度也就是所谓的淡季，但是，困难归困难，困难最终还是要解决，“办法总比困难多”，我想在以后的管理工作当中，定会竭尽全力，做好每件工作，完成销售任务。

3、\*\*\*\*公司人员及车辆的不足。我们要做好一个区域的市场，单枪匹马或者是单靠某一个人的力量，是不可能完成目标任务的，我们需要一个过硬的、团结的销售团队。另外，\*\*\*\*市场的南北区域跨度空间大，没有交通工具，势必影响到市场开发的工作效率，极可能造成客户流失从而贻误商机及影响到售后服务的及时性，在此望总公司予以支持。

其次，就我做为分公司经理怎样去管理公司谈谈我的观点：

1、创造有利润的销量。为什么要这样说呢，因为我们销售公司重要的一个潜在目的就是营利为主，所以，我认为在千方百计销售的同时，一定要认真把握好客户，了解客户，及时的收回应收账款，对逾期客户用做到及时的防范和控制。做到发现问题及时上报，从而减少不必要的损失。

2、认真做好销售的辅助工作。一个企业要长久的生存下去，不但要做好销售工作，售后工作也是刻不容缓。因为我们不但要把设备卖出去，而且要用户知道他们买的不仅是有价值的设备而是我们\*\*\*\*\*对他们的责任！此外，大家众所周知，我们销售公司主要以整机销售的利润为主，但我认为，配件、维修、租赁等等售后工作中的利润我们也不能忽视，所以我们售后工作要去用心服务。这样客户对我们\*\*\*\*\*的满意度就有所提升，同时也意味着我们\*\*\*\*\*对客户资源的控制更加有效，有机会销售更多的设备、获取更多的利润。

3、积极配合我公司二级代理。\*\*\*\*\*市场大，但我坚信只要及时的配合二级代理商，做到天时地利人和，再困难的市场也难不倒我\*\*\*\*\*。

4、作为分公司经理，要时常以公司的大局为重，认真做好自己的本职工作，团结同事，大力发扬团队精神，确保公司每天正常化有序化。

5、人员和车辆管理科学有效。工作当中，为公司员工起好头做好表率，作为管理者，应及时的跟下属人员谈心，时刻确保公司员工有高昂的士气。车辆方面做到安全节约，一切以公司利益为重。

最后，如果我能竞聘到这个岗位，我的工作决心如下：

首先，我要对领导分配的工作尽职尽责，尽心尽力的做好公司上级部门安排的各项工作，并根据不同阶段的销售情况，制定不同的销售计划，使公司的销售量得以不断提高。

天时不如地利，地利不如人和。团结就是力量，只有精诚团结，才能形成工作上的合力。因此，工作中遇到问题和困难，首先要虚心、真诚的和大家商量，认真学习和吸取对工作有利的方法和意见。工作中要严于律己，诚恳待人，尊重同事，关心同事，设身处地为同事着想，努力创造一种严谨、高效的工作环境，创造一个相互关心，相互帮助，相互支持的工作氛围。

要从我做起，加强学习，努力营造一种浓厚的学习气氛，自觉从更高、更深的角度领悟行业特点，不断提高思想素养。通过对国家和公司下发的各项法令法规及政策文件的学习和对行业销售基础知识的学习，努力在“掌握必备知识，提高业务素质，增强专业技能”等方面下大功夫，从而提高服务水平和工作技能。

各位领导、各位同事，如果我能竞聘上这个岗位，我将珍惜大家给我的这个机会。以百倍的努力感谢领导和同事们的信任与支持。把提高销售业绩作为我工作的重中之重和不懈的追求，最大限度的追求“高销量、高业绩、高利润”。为此，我要进一步端正工作态度，继续以踏实的工作作风，创新的销售措施，紧紧围绕“抓大不放小”的销售思路，努力开发大客户，重视小客户。工作中迎难而上，不断进取，竭诚尽智，用出色的业绩报答领导的关怀和同事们的帮助。如果我未能竞聘成功，说明自己与领导的要求还有一定的差距，我将一如既往的干好本职工作，继续保持良好的工作状态和进取精神，找准工作中的不足，及时修正，提高自身的综

合素质和工作技能，努力成为一名“让领导放心，让客户满意”合格的分公司经理，为公司做出自己应有的贡献。

## 篇2：经理竞聘上岗演讲稿范文

尊敬的各位领导：

大家好！

非常感谢大家给我提供这次竞聘演讲的机会，我竞聘的是销售经理，希望大家多支持我。

### 一、自我介绍

我是城一片区营销中心的客户经理 x x x，现年28岁，本科文化，所学专业财务会计，于20 x x年至20 x x年在 x x 公司担任 x x 职务，因企业改制本人又不愿再安于每天一份报纸一杯茶的工作状况经过深思熟虑后毅然辞掉原来那份工作来到云阳移动公司应聘，通过笔试面试层层过关最后终于因实力而被移动公司聘用，通过试用期的考核被分在客户中心担任客户经理，在担任客户经理这一岗位期间，我能够吃苦耐劳，虚心的向前辈学习先进的工作经验，不断的提高和熟悉业务知识，并能很好的学以致用，在担任客户经理的这三年里我学会了不同的人用不同的态度进行沟通，锻炼了我的沟通能力，学会了让客户怎么来认知我们的产品和接受我们的产品，大大提高了我的营销水平，我本着爱岗敬业的精神来应聘今天的渠道管理这一职务：首先谈谈我的优势，我具有较强的沟通能力，在所负责的几十个集团中从没出现过任何客户的升级投诉，从来不会给客户过高的期望值来损害公司的利益，我能够管理好客户管理好自己，有这几年的客户经理工作经验为我今天来应聘渠道管理这一职务打下了坚实的基础：

1、具有熟悉各项移动业务的优势：几年的工作经历使我对移动的业务知识，特别是营销方面的业务知识有了比较全面的了解。

2、具有较强的处理问题能力和沟通能力：参加工作时，缺乏一定的工作经验，但在领导的关心和同事的帮助下，我努力学习和刻苦钻研，凭着对工作的热忱、责任感和长期学习摸索的经验，总结出了一些行之有效的方法，得到了领导和同志们的认同。

3、爱岗敬业，有强烈的责任感：在日常工作中，为解决用户的疑难问题和遗留障碍，我经常加班加点，不计较个人得失。当用户满意的笑容挂在脸上，我感觉就是对我工作的最大肯定。

4、有较强的业务发展和对市场敏锐的洞察力：每当有新业务（如来彩铃、天气预报等）推出时，我总是先使用并全面了解其功能、优点、价格。在上门服务 and 遇见用户询问时做到有问必答，回答详细，并尽力推荐他们使用适合他们的业务。在公司内每次业务发展竞赛活动中，我都能按时完成各项竞赛任务，这为我从事渠道管理工作积累了一定的工作经验。

5、有较好的年龄优势。我正值青年，身体健康，精力充沛，敬业好学，接受能力强，进取精神强，能够全身心地投入到自己所热爱的工作岗位中去。

## 二、上岗后的工作思路

如何才能让渠道将移动业务顺利传达到消费者面前，并且让消费者接受呢？这使得我们必须要在渠道的深度上下功夫。

### 1、建立管理体系

主要的内容包括：首先应针对不同等级的代理商，制定不同的政策条件，以至于规范代理商的酬金制度，让各级渠道和谐发展，避免代理商之间利益冲突，扰乱整个市场；代理商营业员的整体业务能力及销售能力都比较薄弱，应加强对代理商的培训，且建立相关二级渠道培训制度，要让我们建立起来的二级渠道真正能为移动服务，为移动创造价值（初步阶段是让相关客户经理和一级代理商共同进行及时的业务辅导和相关政策的及时传达）；优化渠道结构，建立渠道指标考核制度及淘汰制度，实行自营厅逐步替代合作厅的步伐，避免“企业怕代理”的局面，夯实移动自有渠道在通信市场的行销能力。

### 2、加强联系合作

由于激烈的市场竞争，在渠道上的体现已经不仅仅是取决于渠道网络的密集程度了，因此，我们在进行渠道管理的同时必须通过业务人员或其他沟通交流方式，进一步加强和代理商的联系与合作。只有通过分销商的长期紧密合作，才能保持移动的市场占有率制定对各级代理商，一级代理商的定期拜访制度，规定拜访的时间、拜访的路线和拜访的内容等。对代理商的资料摆放、产品陈列、促销实施等方面的协助与支持。我们应建立起对整个渠道网络的控制机制。一方面，防止竞争对手冲击市场，趁机进入移动渠道；另一方面，防止某些规模较大的代理商趁势要胁我们，逼迫我们给予额外优惠。

因此在加强紧密合作的同时不忘加强对渠道的掌控能力，而要加强渠道的掌控能力一是寻求可替代代理商，二是加强对自有营业厅的辐射能力。

### 3、扩大自营厅辐射能力，掌控市场格局。

加大代理渠道建设是因为我们的渠道处于成长期，云阳移动因为代理渠道赢得了很大的市场分额，而进入成熟期以后，企业看到了企业已经赢来的市场面对着激烈的市场和竞争对手的竞争，我们需要建设和保护我们的存量市场，而渠道虽然帮助我们把这个市场的天下打了下来，但面对更多竞争对手和严酷的竞争环境，代理商和企业的责任是不一样的，因为渠道是因为要维护渠道才能形成资源，而企业需要维护市场才能产生效益，两者的关系在面对成熟市场的时候义务和责任都不一样了，所以我前面也提到了这一点，必须逐步扩大自有渠道的辐射能力。市公司的导向也要求我们加大自营厅的销售能力，该如何达到最佳效果呢？结合客户经理沟通能力强，营业员业务知识全面的特征，我们应将两者相结合，配合起来负责有形的相关集团，

既提高了集团内的服务能力，同时对营业员的营销能力和客户经理的业务知识都有帮助。另外对客户经理和营业员的绩效考核应配合起来考核，这样就要求她们自己去积极配合、分工，要把kpi完成得更好就得发扬团队精神。

如果我竞聘上这个岗位，我将珍惜这个机会，用心、用情、用智、用力干好工作。反之，不能上岗，我将一如既往在以后的岗位上尽心、尽力、尽职、尽责。无论结果如何，我都始终会老老实实做人，扎扎实实做事。

### 篇3：经理竞聘上岗演讲稿范文

各位评委,各位领导:大家好!

在公司中实行岗位竞聘制度,是我们国家改革的一项极为重要的决策,我相信在今后的工作中,我们还是会继续不断的努力下去。岗位竞聘刺激了很多的公司员工积极努力的工作,凭借自己努力的工作,就可以得到更多的机会,可以有更大的发挥空间,也就有可能在岗位竞聘中取得胜利!

今天我怀着特别激动的心情,有幸参与公司的店面经理竞聘。首先感谢公司领导给我创造了这次公平竞争、展示才华的机会!同时,感谢在座的领导和评委对我的关心和支持!

我叫(.....介绍自己,名字,年龄,政治背景,工作经历等等)经过X年的学习与锻炼,较快地熟悉了业务,掌握了专业技能,并能学以致用。公司不断的发展壮大,也为我个人提供了广阔的发展空间。

此次竞聘,是为更好的以客户为中心配置人力资源,组织和指导服务厅员工开展现场客户服务和区域大客户服务。通过服务创新、服务培训、优化服务流程等手段,强化管理,完善制度,从严要求,严格考评,进一步提高服务厅的服务质量。与此同时,努力为实现自己的人生价值,为公司的发展与壮大奉献自己的聪明才智和青春年华,一颗爱岗敬业的心与“移动”一起跳动。今天公司又为我的成长和进步,搭建了竞争的平台:参与公司店面经理的竞聘。我认为我有我的优势:

一、年富力强,身体健康,精力充沛,敬业好学,接受能力强,有进取精神,与社会各阶层融洽、和谐的沟通,是全身心地投入到自己所热爱岗位与工作的关键所在。

二、有较为扎实的专业知识,对服务管理工作有自己的经验,能不耻下问虚心求教。有丰富的专业理论知识,并做到理论与实践相结合。

三、有较为丰富的实践经验和人际交往。我从进入公司到现在一直从事营业、营销组长工作,有较强的管理才能和业务素质,对服务厅管理和市场开发工作有自己成功的经验。

假如我能够竞聘上岗,我打算从以下几个方面做好我热爱的本职工作。提高工作效率,树立企业形象。

一、团结协作追求卓越。充分发挥广大员工的聪明才智相信每一位员工都是最优秀的!因为,“持续向客户提供满意的服务是我们永无止境的追求”。以省、市、县公司相关业务部门的满意作为行为准则,做到以诚待人,以人为本。公司就是一棵大树,我们都是树上的一片片绿叶,只有我们精诚团结,通力合作,才能奏出最华美的乐章。一个成功的企业不可缺少的是团队合作、众志成城!作为一名移动通信的店面经理,我希望不仅要奉献自己的全部智慧和热情,更希望和广大的全体员工打成一片,团结起来,将我们的企业做大做强。时间飞逝,时不待我!我们和全国一样,移动通讯已经进入一个崭新的历史阶段,面对残酷激烈的市场竞争,移动通信产业要想在众强中立于不败之地,就要敢于创新、大胆改革。

二、刻苦钻研业务技术。在信息产业日新月异的今天,要站稳脚跟,做出成绩,就必须掌握主动,有一套过硬的服务管理本领。我将一如既往地学习专业技术知识,向书本学,向实践学。不断积累经验并不断创新,让自己始终保持一流的服务管理水平。在学习业务的同时不断加强自身修养,提高综合素质,使自己能全面发展。以服务管理求生存,以质量求发展,以能力求创造,赢得客户,赢得市场。

三、务实创新力谋发展。业务支撑中心的工作绩效又关系到本公司的生存与发展。岗位虽小,责任重大,牵一发而动全身。“发展才是硬道理”,只有扎扎实实做好本职工作,并在工作中不断创新,创新就是要在形象、功能、服务质量、管理模式等方面开拓新的领域。才能在日益激烈的市场竞争中,立于不败之地,速度是制的胜的关键,扩大规模,提升优势,与公司同发展共命运。同时结合工作实际,搞好市场调查与研发,学会抓主要矛盾,不断拓展营销市场。

我决心在本职工作中,发扬背水一战、只争朝夕的精神,在店面经理这个位置上,抢抓机遇,争创一流,没有最好,只有更好!最后,我想说,如果我竞聘上岗,我将珍惜这个机会,用心、用情、用智、用力,在同样的岗位,做和别人不一样的工作。竭尽全力,不负众望!反之,竞聘失败,我将一如既往,在原来的岗位上尽心、尽力、尽职、尽责,决不让大家失望。无论结果如何,我都将会老老实实做人,踏踏实实做事。言必信,行必果。

我不会有任的心理包袱,我知道,这是我一直以来不断的努力的结果,我相信只要我去努力了,去争取了,应该会有一个不错的结果,我知道目前的我还是有很多的缺点,不过这些都不是最重要的,我相信随着时间不断的增长,大家都会对我有一个不错的评价的,我会一直的努力下去的!谢谢大家!

#### 篇4：经理竞聘上岗演讲稿范文

X岁,高级工程师,同等学历工学硕士,19—年7月毕业于—省交通学校,先后任定西公路总段工程处技术员,漳县段副段长,兰州公路总段多种经营处副主任,福天公司副经理,现任福天公司经理。今天我之所以满怀信心地来参加这次竞聘是由于我具有以下上风:

第一,我具有扎实的专业理论知识。

我从19—年开始在—省交通学校公路与桥梁专业学习。在校四年期间,较为

系统地学习了路桥专业知识；19—年——19—年，我又参加了重庆交通学院公路与桥梁专业的脱产学习，取得了优异的成绩，拓宽了专业知识领域；—年———年，我参加了长安大学研究生部桥梁与隧道工程专业的在职学习，继续深造，坚持不断地学习，“充电”，使我对公路交通专业知识有了极为透彻的熟悉，成为业务上的行家里手。

同时，我还坚持学以致用，边工作，边科研，取得了多项科研成果，我设计的《高墩安全升降作业架》获—省青工“五小”聪明杯发明二等奖，撰写的《盐渍土路基施工工艺》获青海省交通科技进步一等奖；《地热龄施工》获—省建委科技进步一等奖。与导师合作了《富锋特大桥加固方法研究》空光研究，撰写的《预应力桥梁加固方法研究》和《预应力桥梁贴钢法加固原理》分别在《—公路》、文章中心《—科技》发表。这些经历为我胜任以后的工作奠定了坚实的基础。

第二，我具有设计、施工、试验、投标等丰富的工作经验。

我自19—年毕业分配到定西总段工程处后，一直奔波在公路建设的第一线。先后参与了g316线陇西西河桥，g312线车道岭东段南比较线的测设工作；作为现场技术员，参与了g316线陇西西河桥，g312线车道梁东段路基改建及梁家坪导水隧洞，g312线会宁滂子沟大桥工程，经验收均为优良，作为技术负责人，主持了gl09线吴唐段2标路基改建工程，经验收为优良；作为项目经理负责了gl09线青海省境内大沙段ii标段路基改建工程及g315线青海省境内遑察段路面工程，经验收为优良，其中大沙段2标被评青海省样板工程；作为项目办常务副主任，全面负责了西北弘大厦的建设治理；筹建了兰州公路总段一级试验室该试验室设备精良，实力雄厚，先后承担了白兰、兰海、兰临、马同等高速公路项目的部分常规试验，并在甘青及河屯二级公路改建项目中建立了中心试验室多年参与公路建设使我对公路工程《监理规程》、《监理细则》了解的比较全面透彻。近年来，作为投标负责人，先后成功中标河浪公路i标段路基改建等6项工程。

第三，我具有较强的企业治理能力。

从19—至今，我历任公路段副段长，总段多种经营处副主任，福天公司副经理，经理等职务，一直从事治理工作。特别是在福天公司工作期间，与班子成员一道，拼搏创新、科学治理。短短五年间，使福天公司由以前的一个招待所发展为现在的集公路施工、公路试验、房地产开发、公路广告、设备材料、物业治理为一体的综合治理企业，具有公路工程总承包二级资质、公路试验一级资质、房地产开发三级资质、物业治理三级资质。

## 篇5：经理竞聘上岗演讲稿范文

各位领导、各位评委：

大家好！

首先非常感谢组织和领导给我一次展示自我的机会，像今天这样面对这样的场面，在我人生中不是第一次。还记得三年前，也是这个氛围，不同的是多了很多新面孔，换个

一个更高端、大气、上档次的地方。三年了，自己也在三年的历练中成长，成熟。感谢三年来领导和大家对我的信任、使我有勇气和自信，充满信心的站在这里来参加这次岗位竞聘，本着锻炼自己、提高自己、互相学习的目的，来感受一下竞聘的氛围，并借此机会让大家对我有一个重新的认识和了解。说得不当之处，恳请大家给予批评指正。

相信大家对于我应该都不陌生，本人刘瑾，今年29岁，本科学历，毕业于北京科技职业学院，法律专业。2021年毕业于，曾在云南恒鼎煤业集团有限公司综合部有过近两年的工作经验。2021年6月我有幸加入曲靖富源富滇村镇银行这个大家庭，在领导的信任下我担任了综合部经理一职主要负责人事方面的工作。2021年4月调入营业室从事柜面工作，现担任营业室主管一职并负责传票整理和档案管理等工作。今天我竞聘的岗位是人力资源部部门负责人一职，之所以竞聘这一职位我认为我有以下

优势：

### 一、竞聘理由

#### 1.具有较强的理论知识和业务能力。

五年的工作经历使我积累了一定的理论知识和业务能力，虽然我的专业不是学习人力资源，但从毕业以来我就开始接触这方面的工作，进入银行以后也继续从事这方面的工作，在综合部时在总行制度的基础上，先后拟订并出台了《劳动纪律管理制度》、《人事管理制度》、《办公用品管理制度》、《食堂管理制度》、《安全保卫》等一系列涉及行为规范、人事管理、公物管理、物品购路、奖罚办法、安全保障等的管理制度及规范性文件。其中人事工作往往被忽略，被替代。一般人认为人事工作不过就是简单的招聘、录用、绩效、奖金，其实不然，人力资源管理，是运用现代化的科学方法，对与一定物力相结合的人力进行合理的培训、组织和调配，使人力、物力经常保持最佳比例，同时对人的思想、心理和行为进行恰当的诱导、控制和协调，充分发挥人的主观能动性，使人尽其才，事得其人，人事相宜，以实现组织目标。去年我参加了省档案局组织的关于档案工作方面的培训，让我意识到档案对个人对企业的重要性。对于我们银行这样的特殊行业，每一张传票看似不起眼，但在客户有歧义时，传票就是我们唯一的证据。我们强调痕迹管理，不仅是保护别人，更是保护自己。除此之外我在银行负责我行人力资源管理工作时，对国家的各项劳动政策、规章制度以及人力资源业务流程都比较熟悉，了解掌握人力资源开发的基本理论;熟悉企业教育培训的基本情况，具备了良好的业务素质。熟悉本部门的职责任务和规范,具备了本岗位工作的基本素质和要求。

#### 2.具有良好的思想道德修养。

在日常生活和工作中自觉学习邓小平理论，“三个代表”重要思想，认真实践科学发展观，能够坚定不移的贯彻执行党组织的决定，自觉维护党组织的威严，严格遵守规章制度，做到了令行一止，步调一致。注重不断地加强个人修养，踏实做事，诚实待人，坚持原则，公正地看待问题，处理问题。有大局观念，团结意识、配合意识强。



### 3.具有稳妥务实的工作作风

人力资源是一个敏感部门，工作大多涉密，这就要求从事人力资源的工作者有稳妥务实的工作作风。自参加工作以来，我不管在哪个岗位上都踏踏实实做人，稳稳当当做事，对于工作中涉密的内容，能做到不该说的坚决不说，不该做的坚决不做。

4.有较好的年龄优势，身体健康，精力旺盛，敬业精神强，能够全身心的投入到工作当中去。

从2021年9月我行成立到今天，是银行培养了我，也是银行陪我度过了人生中很多最重要的时期。刚进银行初期，我结婚怀孕，那时刚好银行筹备开业，所有的事情压得我喘不过气。还记得怀孕三个月时胎儿逐渐长大压迫我的坐骨神经，一度走路都困难，去医院医生说怀孕什么治疗也做不了，想治疗只有把孩子打掉。我一听心里说不出的滋味，那是一个母亲对未出生孩子的不舍。治疗无果，我被家人架着回到了家，老公看我实在难受，就淡淡的和我说要不先治疗孩子以后还会有的，虽然是淡淡的一句，但我在他眼里看见的确实泪水。我哭了，这个孩子对于我太重要，对于我的家庭也很重要，我说什么也没答应他。那些天确实难熬，因为不能扎针不能理疗，老公就用自己的办法帮我恢复，黄天不负有心人一周后我能走了。但是也因为这个孩子我在工作上有很多懈怠，辜负了领导对我的期望，但是我不后悔，每个人在每个时期都有她觉得重要的东西，我选择暂时放弃不代表我永远错过，我会在对的时候把他重新拾起。塞翁失马，焉知非福，人生中你只有失去后才会得到，也才会倍加珍惜。我现在是一名母亲，孩子一天天在长大，每当出门前孩子对我说：“妈妈，你上班去了？你要早点回来，我在家会听外婆的话会乖乖的。”这个时候我觉得她懂事了。我再辛苦再累都值得，因为我有寄托，为了孩子我必须更加努力，必须给孩子做最好的榜样，所以我选择站在了这，选择了把握机会，争取机会。

## 二、对竞聘岗位的认识

我行第一个五年规划中提出人力资源是人才队伍建设的核心要务，为贯彻落实我行人才强企战略，我行在人力资源管理方面坚持“以人为本，人才立行”的原则，大力实施人才工程，建立健全人力资源管理体制机制，增强人才资源核心竞争力，培养造就一批高素质、专业化、复合型的人才队伍，促进我行快速发展。我认为开发人力资源的基本原则是确立“以人为本”的思想，人力资源是所有资源中最宝贵的资源，人又是生产力诸因素中最积极、最活跃的“第一资源因素”。因此，人力资源的开发是围绕着如何挖掘人的潜力、发挥人的积极性和主动性而进行的，因此确立“以人为本”的思想是开发人力资源的基本原则，开发人力资源的关键是教育培训，通过培训，提高组织成员的工作能力和工作绩效。员工从进入银行开始，就必须接受培训才能上岗工作；在工作中，通过绩效考核等评估手段，发现员工技能与岗位需求之间的差距，有针对性地进行再培训，使员工的业务素质和技能得以提高，以适应银行发展需要。这是一个有机联系、循环往复的过程。银行之间的竞争归根到底是人才和文化的竞争。而培训是培养人才、宣传企业文化的最好途径。培训对员工来讲是最好的福利，对企业来讲，是参与市场竞争的必须手段。

五年规划中还指出要通过有效地配路相应资源进行绩效考核，以实现银行的整体目标。要通过“目标设计规定、考核规则建立，考核结果兑现、绩效目标提升”的目标与绩效管理循环过程，实现对部门、支行及个人绩效的正确领导，要有效沟通、过程监督、客观评价与科学奖惩，从而调动全体员工的积极性，提高全行经营管理水平，顺利实现战略任务。我认为，绩效考核应从以下几方面着手：

1.分工明确，此项是绩效考核的根基，明确每个人是什么岗位，每个岗位应该干什么，不同的工作需要和哪些不同的同事配合，每件工作传递报送的流向；

2.责任到人，必须保证每一项工作有人负责，即履行该工作的义务又有享受完成该项工作带来的奖金；

3.赏罚分明，该项是激励员工积极性的一种方式，赏有功之人，罚有过之人，对于功过都有者，不能功过相抵，要赏罚分明；

4.量化考核，实行“多劳多得，少劳少得、以岗定薪、按绩取酬、岗变薪定”原则，全面评估岗位相对价值，确定员工薪酬标准，努力实现“岗薪一致”的管理目标

5.信息公开，在一定时间，定期公开各项考核指标以及完成情况，通过信息公开来激励员工的积极性。

### 三、我行人力资源管理存在的问题

#### 1、对加强人力资源管理的重要性认识不足。

目前，部分商业银行大都多多少少感到了竞争的压力，但仍将注意力放到业务方面，注重任务指标的下达与考核，注重外部加压，而忽视了人力资源的管理，忽视从根本上解决发展与竞争的问题，缺乏人力资源管理的长远规划与目标，使人力资源管理未能发挥应有的作用。

#### 2、缺乏人力资源管理的专门人才

现实中，很多银行和企业没有设立人力资源部，大多由办公室履行人力资源管理的职能。即使设了人力资源部的企业，在行使人力资源管理职能的时候，也普遍存在一些问题。主要表现在：第一、人力资源管理人员在人力资源管理专业方面的知识储备不足，专业技能不够；第二、缺乏系统的人力资源职业培训，取得人力资源管理师职业资格的寥寥无几。他们虽然有丰富的行政管理经验，但往往缺乏系统的人力资源管理知识，凭所谓的经验或感觉办事。多数中小企业领导对人力资源管理知识的学习培训认识不足，没有有效安排人力资源管理者进行系统的人力资源管理知识的培训学习。人力资源管理者在没有管理咨询的前提下，很难作出像样的、专业的人力资源战略规划来。

#### 3、管理手段与激励措施单一。

由于在管理手段与激励措施上主要依靠惩罚与奖励，缺乏其他工作的配合，不注重交流与沟通，不注重员工潜能的发挥和价值实现的要求，又缺乏科学公平合理的绩效评价与考核机制，缺乏强有力的组织文化的感染和熏陶，致使奖惩的作用越来越小，员工的积极性和创造性受到压抑，员工的凝聚力减弱，对商业银行的发展缺乏信心，员工中间普遍存在着一种消极应付而不是积极进取的情绪。

#### 四、解决办法

##### 1、重新评估和认识现有员工，挖掘现有员工的潜能，合理进行劳动组合。

从人力资源管理角度看，管理者应该把多年培养的员工看作一种宝贵的资源，充分挖掘现有员工的潜能，树立全新的人才观念，加强内部的人才培养，既不将学历、职称、职务简单地等同于人才，也不单单以吸收存款的多少论英雄，而是要以综合素质，专业水平、工作能力和工作业绩来综合衡量人才，确立正确的人才衡量标准。要认识到银行竞争实力的决定因素将不再是单纯的资金、网点，而是员工的整体素质，人才将是银行最宝贵的资本。因此要多方面、多角度发掘、培养人才，避免人才的浪费，避免高素质人才的流失，尽最大可能把现有人才存量盘活，把所有能利用的人才充分利用起来。要不拘一格选好用好人才，唯有适才专用，才能使人才发挥最大潜能。每个人都不可能是全才，但有可能都是专才，在选用人才时，要尽量做到扬长避短，人尽其才，合理进行劳动组合。

##### 2、强化员工培训体系建设。

当今世界科技发展日新月异，银行新业务的创新层出不穷，银行业的竞争日趋激烈，只有不断提高员工的整体素质和业务专业水平才能适应竞争的需要，这一方面需要不断加强业务培训，更重要的则是鼓励员工利用业余时间自觉加强学习，这一点行领导在会上也曾多次提出，提供机会和条件使员工不断自我完善和发展，从而为银行自身目标的实现和竞争力的提高准备条件。

##### 3、营建愉快积极的工作环境，培养团队精神。

通过营建愉快的积极工作环境来提高竞争能力。愉快的工作环境不仅指基本的工作硬件条件，更重要的是工作的软环境，这就要求银行在人力资源管理中充分尊重和重视每个员工的劳动和价值，将每个员工看作是本单位成功和发展的贡献者，对员工的努力给予承认、赞赏和奖励，给予每个员工公平的待遇；注重领导者和员工的平等的沟通和交流，弱化职位和等级的差别，做好每个员工的思想方面的工作，关心和倾听员工的心声，让每个员工对工作和本组织的发展充分发表自己的意见和建议，并对其中有益的可行的建议积极采纳；在员工之间形成一种互相关心、互相协调、互相配合，共同合作的家庭般的工作氛围，从而培养起集体协作的团队精神，使本行的竞争力因员工的努力工作和积极参与而日益提高，员工因此也得到物质上和精神上的双重激励。

##### 4、建立合理的绩效考核激励机制。

在银行人力资源管理中，要对员工进行很好地激励必须对员工的工作业绩进行公平、科学的考核，并据此进行工资奖金的分配，使员工的报酬与其贡献相匹配，保持员工的满意感，激发和保护员工工作的积极性。考核激励机制是否科学、公平、合理，是否公正反映了员工的贡献就至关重要。这就要求建立定性、定量的指标体系，科学、公平、公正地对每个人的全部工作进行考核，根据考核结果对工作业绩、工作能力和贡献做出公正、合理的评价，确定工资奖金，并作为员工晋升的标准之一，使敬业爱岗、贡献突出的员工受到激励，使优秀人才脱颖而出。

## 五、竞聘劣势

由于大学期间专业的限制，人力资源方面工作经验不足，缺乏专业、系统的人力资源管理理念。虽然认识到问题的存在性但不能及时制定行之有效的解决方案。在考虑问题方面还存在单一性和片面性。在之前的工作中只注重自己业务水平的提高忽略了和其他部门的交流，使各部门之间出现隔阂，和同事之间也因缺乏交流而出现嫌隙;在工作方面，还不够大胆，创新意识也有待提高;在思想方面，还存在一定的惰性思想，主观能动性发挥不够突出，往往过分依赖于别人。

## 六、如果竞聘成功我将努力做好以下几点：

如果我有幸竞聘成功，我将不负众望，把组织领导信任当成责任。把困难当挑战，把新岗位当成锤炼自我奉献企业的一次机遇。

1.勤奋学习提高素质，一方面是政治理论知识的学习，不断提高自己的理论修养，另一方面是加强的业务知识的学习，使自己更加胜任本职工作。

2.扎实做好常规工作，结合实际，认真做好培训计划，不让培训流于形式;正确处理内外部关系，营造和谐工作氛围，在工作要锐意进取，继往开来;在实践中不断丰富自己，和大家一起搞好本部门的工作，使本部门工作日趋科学化，规范化，合理化。

3.“其身正，不令而行”，充分发挥模范带头作用，以诚待人、以理服人，通过沟通、调节，协调好本部门员工之间，部门与部门之间的关系，增加凝聚力，协助各级领导及各部门作好各项工作，努力做到工作不拖沓、矛盾不上交。善于和敢于承担责任，在行动上与领导保持一致，在思想上与领导同步，支持领导、尊重领导、服从领导，维护领导的权威，在职权范围内充分发挥个人才能。

各位领导各位同事，在大家面前我还有很多缺点和不足之处，有很多地方仍需要向大家学习和请教，我愿诚恳接受各位领导和同事的评判，不管这次竞聘成功与否，我仍一如既往的做好本职工作。以“勤勤恳恳，不断进取”的原则来要求自己，矢志不移，永不停步的为我行的发展和壮大发挥自己应有的力量!

谢谢大家!

## 篇6：经理竞聘上岗演讲稿范文

从经历上，我曾经历过多个竞聘岗位的变迁。每一次岗位变动，对我的人生都是一次难得的体验，对我的能力都是一次重要的提升，对我的生命都是一笔宝贵的财富。当然，更为重要的是在三年的副经理工作中，我积极配合经理工作，在协调与配合中学到了东西，提升了能力，这为我下一步的工作奠定了坚实基础。所以，年富力强的我，有领导工作的经验和能力，有信心、有决心也有能力把工作做好。

我作为一名中共党员时常不忘学习，能积极参加“争先创优”活动，与党中央保持一致，并在工作上听从组织安排。在几年的工作进程中，我对工作从不挑肥拣瘦，对组织从没提过任何要求。同时，我处事踏实，有大局观念，凡事以单位利益为重，得到了领导及同事的肯定和信任。工作业绩得到上级领导的充分肯定与认可。另外，我富有强烈的事业心和责任感，工作严谨细密，一丝不苟，高效快捷，讲求效率。

如果承蒙领导厚爱，让我走上这个竞聘上岗演讲稿岗位，我将发挥自身优势，扬长避短，很好地与员工们一起融合。具体我将做好以下工作：

第一，团结协作，开展好工作。我认为，同事之间，理解、支持和友谊比什么都重要。我要摆正自己的位置，服从上级领导安排，协调好与领导与员工的关系。在分管工作范围内，切实履行工作职责。树立服务区经营一体化概念，处理运营中出现的社会不和谐因素和矛盾。在生活中，多关心、理解和支持同事，工作中，团结他们一起完成领导交办的各项工作任务。

第二，提供亲情化服务，提升服务品味。既然是“服务区”从字面上看服务区就是提供服务的，往大处说是国家为社会服务，往小处说是为过往的客人、司机师傅服务。所以，作为服务区的一把就要将搞好服务放到首要位置来抓，工作上放下架子，将服务区定位为一家综合性服务企业，本着顾客就是上帝的态度，开展亲情化服务，让过往的司机师傅有家的感觉，以一流的服务来提升核心竞争力。

第三，以人为本，维护职工利益，提高员工素质。以人为本，切实做到关心人、爱护人、理解人、尊重人、培育人，坚持把维护广大职工群众的根本利益，促进职工的全面发展，作为我们一切工作的出发点和落脚点。更好地调动他们积极进取，勤奋工作的积极性，形成一个“求实、公正、廉洁、奉献”的集体，增强思想、政治工作的说服力，影响力和感召力。同时，要注重人员的培训，服务区涉及行业众多，要选对口人才进行定向培训。

第四，诚信经营，实现经济效益的最大化。服务区的经济效益是衡量我们工作的最基本尺标，实现社会效益与经济效益的统一，取得经济效益的最大化是我们的根本追求。所以，如果竞聘成功，我将严格遵守经济效益这个主线，以诚信经营和优质服务为切入点。在经营中要准确定位市场，了解市场，分析市场，寻找自己的立足点，并定期研究分析经营情况，严格控制成本，降低损耗。同时，还要加强财务管理，科学合理的运用和调配资金，提高资金的周转率和利用率。

各位领导、各位评委，我深深地懂得，要把工作做好，光坐而论道、纸上谈兵是无济于事的，重要的是脚踏实地地去干。如果承蒙各位领导和同事们的厚爱，让我走上这个岗位，我将用切实的行动来回报大家的厚爱。请大家相信我、支持我、考验我！

我的竞聘报告演讲完毕，谢谢大家！

（资料仅供参考）

下载修改即可使用