# 2024年工作岗位竞聘书(二十三篇)

来源：网络 作者：落花人独立 更新时间：2024-06-18

*每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧工作岗位竞聘书篇一首先，感谢公司提供了这个展示自...*

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

**工作岗位竞聘书篇一**

首先，感谢公司提供了这个展示自己、让大家认识我、了解我的机会。“公开、平等、竞争、择优”，这是历史的必然，也是时代发展的要求。这次竞聘对我个人是一个重要的激励和挑战，将有益于我个人素质的提高。此次竞争，无论成功与否，我都将一如既往的听从组织的安排，干好自己的本职工作。

我竞聘的岗位是基隆店门店经理。下面我将分三个部分进行我的竞聘演讲。

一、个人简介

我叫，现年 \*\*岁，学历，现任职电器基隆店门店经理。20xx年6 月到国美电器工作至今，曾经在文化店，天化店，基隆店工作，主要负责行政管理，店面维护、行业单位客户团购开发及门店管理各项工作。

工作三年多来，在分部领导的带领下，在同事们的支持配合下，我认真的做好各项维护、开发及管理工作，圆满完成公司总部及分部领导下达的各项任务，部门的相关工作取得了较大的成绩，尤其在春节期间的销售工作，我们门店不断创新，应用各种新思路、新办法，及时迅速的完成各项开发任务，受到分部领导的好评。

二、对岗位的认识

我竞聘的岗位是电器基隆店门店经理。随着我国深化改革、现代企业制度的逐步建立和家电市场竞争机制的逐步形成，国际、国内家电业的市场环境已经趋于合理且竞争日益加剧。必须建立以企业文化为基础，以优质服务为运营控制，在不断满足顾客需求的竞争环境中良性发展，才能真正把企业“做大、做强、做精、做优、做久”。

因此，在当前竞争激烈的环境下，我们企业如何保障顾客利益最大化，以人本+文本+客本为策动力，是企业生存和发展的基础和关键。

同时，为保证企业财富最大化，我个人认为应按照季节变化，节假日，客流大小，竞争对手动态等因素有序、高效的组织卖场，最大限度地挖掘每平放方店面、每个销售人员的潜能提高单店的销售和毛利控制，不断优化、提高，并利用严格的规范流程与新的手段，降低运营成本，使企业在竞争中取得更大的优势。

我认为设立本岗位的目的就是要适应当前的竞争环境，提高我公司运营质量，为一线业务发展做好后台支撑。主要实现以下目标：

1、贯彻落实及组织制定各项规章制度、销售指标及任务、人员管理办法，库存计划，保障卖场的安全、高效、稳定运行。

2、加强检查、监督力度和人员能力开发，组织店内、店外促销活动，作好人员调配、商品排列、布局，协调、配合厂家的现场促销，有效降低企业运营成本。

3、及时、准确、有策略的开展时常调研，确保价位优势及合理利润并制定针对竞争随手灵活、阶段性的对策。

4、掌控门店及配送中心库存情况，执行安全库存制度，提高资金使用率，加快资金周转。

5、对样机进行专项管理，加快样机周转。

6、组织业务培训，员工的业务知识和销售技巧，制定技术规范、开展技术支援，提高全店人员整体水平。监督对员工下达促销商品的了解及主推情况。

7、保证上级公司制定的命令、授权及任务等在门点得到畅通传达、从分理解和有效执行过程有效控制，并对结果反馈、分析。

以上七个目标是相辅相成的，全店销售人员整体水平的提高，必将能够保障我店的安全、高效、稳定运行，也必将降低企业在运行维护方面的各项运营成本。

三、工作设想

如果这次我能够顺利竞聘成功，我将做好以下工作履行自己得岗位职责：

1、协助各部门搞好店面销售，提高岗位执行力，高质量的做好计划、组织、领导、控制和管理工作

我认为，作为门店经理，是分部总经理对部门管理的分担者，因此，我要摆正自己的位子，严格做到：工作主动积极不越位，协助管理不越权，加强团结不分散。充分调动部门员工的工作积极性，发挥他们的聪明才智;加强内部员工的业务技术培训，提高整体员工的技术水平。

加强各项运行维护管理制度、作业流程、管理办法的执行力度，做好监督、检查、指导、考核，使得各项维护工作能够贯彻、落实。

2、努力完善自我，提高工作能力

虽然我刚刚接手门店经理的工作不久，但是在家店零售行业一日千里得今天，尤其是在店面运营维护技术方面，如何加强零售经营的稳定运行能力，营销网络的业务支撑能力，强化一线销售人员技术和意识，做好运营管理系统大客户的自主开发工作，将会是一个需要认真学习，不断发展的领域。只有不断努力学习，深入实践，才能做到与技术同步，担当起技术指导和管理的任务。

3、创新解决问题的方法，加强技术交流和对外协作

店面零售管理人员在不断提高自己水平的同时，还应该能够组织各方面技术力量，我将充分利用公司先进的交流平台，为各部门、各单位提供更加丰富和完善的数据技术支持。另外还要加强全店销售人员的交流与培训，组织更多更高水平的讲座，提高整体防范意识和技术水平，以保证全店的安全、高效、稳定运行。

我将在工作中逐步建立各品类人员、维护专家及相关厂家之间通畅的信息传送途径，共享知识，共享经验，共同提高人员水平和技能。同时，我还将努力建立一个通畅的维题解决途径，使出现的各种问题能够及时得到相关技术人员及专家的支持，并能将类似问题统一发布，使大家得到共同提高。

4、加强应用开发，利用先进的方法进行科学管理，提高管理成效

作为一个家电运营企业，我们在为用户提供优质产品及服务的同时，也应该充分利用自己的资源和行业优势，为本企业建立先进的科学管理平台。以后我们还应加强应用管理开发，充分利用我们的网络资源，进行科学管理，提高企业管理效益和管理水平。

众所周知，家电零售是个软课题，随着经营的日益多样化，服务工作所面临的问题也越来越复杂。俗话说，“道高一尺，魔高一丈”，服务售后的领域就是在此消彼长中不断发展，不断进步。服务永远面临着挑战，没有一劳永逸、尽善尽美的解决方案。

所以在各项日常售后工作中，不仅要求我们的售后人员随时跟踪，了解售后维护重点工作内容，还要在各种服务中不稳定、不安全情况的发展中不断提出新要求，解决新问题。

最重要的是，我们还应加强售后服务的自主开发，不仅可以提高我分部客服的技术水平，而且对后期维护，客户再开发等方面带来便利之处，并且能够为企业节约大量资金，降低企业运营成本。

**工作岗位竞聘书篇二**

感谢公司进行竞聘，使我能有机会站在演讲席上，也感谢在场的各位给予我参与这次竞聘演讲的勇气和力量。所以在此向各位真诚的道一声:谢谢!

我叫,自xx年毕业后就职于水泥有限责任公司。今天,我参加公司主管竞聘的演讲,大家会认为我太年轻,缺少资本,但是我为什么要站在这个竞聘的演讲台上,是因为我信奉\"海阔凭鱼跃,天高任鸟飞\",机会是靠自己去努力争取的,如果连竞聘的勇气都没有,那更不用说去搞好生产了，前辈们有前辈们的优势:丰富的实践经验和社会经验,而年轻人的优势在于接受新鲜事物快,思维方式能与时代同步。

三年以来,在这个大家庭里,通过前辈们的帮助,我成长了不少,其间我不仅积累了许多本专业的知识,并且学到了很多处理问题的实践知识。这些知识不管什么时候都是我的一个财富。我感谢他们。如果我有幸竞聘成功的话，我将努力做好以下几点：

一、环保管理

随着“环保城市”建设的推动，现代工业企业绿色环保生产必将被推上更高要求的台阶。因此，目前形势下，焦化生产行业的特点决定了环保管理在生产管理中无疑成了不可或缺的重点。

一般讲，焦炉生产过程中可能出现的环保污染问题主要是煤烟、荒煤气、黑烟等。而控制治理这些主要是从两方面入手，一是严格焦炉生产的各方面操作;二是适时地做好必要的投入、改造工作。

1.理清薄弱环节，梳理焦炉出现污染点的部位和环节，各岗位、各作业点齐抓共管形成合力，制止非环保性操作现象的出现。

2.增强“按岗位操作规程操作的规范性”的意识。关键是操作要到位，环保意识要增强。

3、加强日常检查、治理的力度，如炉墙的定期检查、燃烧状况的检查及炉墙的及时喷补、修补工作。

4、加强内部环保检查考核制度。

二、现场管理

现场环境卫生的整治，通过卫生区域划分到人，每天到现场检查督促，逐步改善现场的工作环境，为员工营造一个舒适的工作环境。设备卫生，每天带领1-2名新进人员进行一次现场设备的点检及设备卫生检查，安排落实专项设备保洁，逐渐改变设备卫生状况。

三、设备管理

每天和卫生检查同步，对设备进行一次技术巡检，查找设备运转中存在的问题及设备隐患，能及时处理的立即处理，不能处理的做好工作计划，利用停机时间集中处理，如存在大的隐患立即向领导汇报，确保设备运行最大程度的受控，避免设备事故的发生。

四、人员培训

中控操作是水泥粉磨的关键岗位，中控操作员的培训尤为重要，今后要主抓中控操作员的培训工作，包括理论知识、实践知识、设备工作原理等知识的培训。平时多讲解运行过程中出现的问题及如何有效高效解决。

五、安全管理

在今后的工作过程中谨记，“生产再忙，安全不忘，安全一忘，生产白忙”。这句话。同时通过班组安全活动也多向每位员工灌输这种安全意识，使他们从根上认识到安全工作的重要性。在设备检修时检查督促规范停送电制度，最大限度避免安全事故的发生。现场的消防设备每月不定期进行抽检。

最后如果我有幸竞聘上岗,我将竭尽全力,做好自己的工作，充实自己相应岗位的责任和技能,争取尽快使自己胜任

六、操作控制管理

适应焦炭市场需求、原料煤状况，外网用气状况等积极调整生产步调，适时调整结焦时间，适时合理调整配合煤比例适应外网用气量及焦炭产量，合理匹配优化生产，强化各方面管理，实现生产效益的最大化，是煤气厂日常生产运行的主题。

牢牢抓住生产工艺管理这条主脉，很好地把配煤、结焦时间、焦炉生产管理有机融组，采取了一系列科学有效的技术措施;优化现有煤源，在保证焦炭质量的情况下尽量降低入炉煤成本，强化在单炉效益中的最大化，兼顾配合煤指标：灰份、硫份、胶质层、粘结性、细度等在合理优化配煤上狠下功夫，收到良好经济效益。

加强焦炉规范化操作管理。

只有日常操作的规范化才能保证焦炉运行的正常化。

加强炉体的日常维修工作。

炉体维护的好坏是焦炉管理的一个重要方面，也是经济效益方面的一个体现;因此，规范日常各方面的操作管理是这一保证的关键;对此，加强了炉墙的日常检查、定期检查，并及时进行有计划性的喷补，此也是保证焦炉环保生产的一个方面。

加强对装煤、平煤、推焦日常操作的管理。

这三方面是焦炉日常生产中在空间、时间上的直观表现，是牵涉到有关焦炉加热制度的稳定、炉体维护等方面具体体现。

制定规定结焦时间下合理的加热制度。

在影响焦炭质量的操作方面狠下功夫，在一些日常操作的关键细节上下功夫。装煤必须装满、装平、装实、装均，装煤要做到少冒烟、跑火、少喷煤，减少环境污染;平煤时必须要平透，减少顶部生焦的出现。

再次感谢各位领导在百忙中抽出时间参加我的竞聘演讲，请大家多多支持，谢谢!

**工作岗位竞聘书篇三**

尊敬的各位领导：

您好，我竞聘的岗位是医师岗位，我叫，今年xx岁，毕业于xx大学，学历。经过几年行政管理工作的锻炼，我的组织协调能力、文字写作能力、社会活动能力均有了一些提高。这辞旧迎新之际，我和全办每位同志一样都心中充斥着希冀和向去地迎来了新的一年，也迎来了此次市法制办党组给我们提供的此次公开、合理、公允竞聘的时机，更给了我向各位率领和同志们学习的时机。在市当局法制办党组的率领下，法制办这个集团为每名同志，尤其为我们年青同志营建了杰出的发铺环境，提供了小我私家铺览才调的空间。这是当局法制事情拓宽立异与时俱入的须要，也是提高当局法制干部综合实质的须要。

一是比较扎实的理论专业知识，古人云“读书万卷始神通”

自参加工作以来我始终要求自己努力的博览群书，广泛吸纳各方面的新知识、新信息，勤钻研、多思考，不断丰富自己，提高自己，用扎实过硬的理论知识迎接我所经历的每一项工作。我先后撰写论文四篇，其中一篇刊登在国家级刊物上，三篇刊登在省级刊物上，主持完成市级科研立项一项;参与完成市级科研立项一项;参与中检所科研立项两项。参与过广东省药检所的多项进口药品质量标准的复核。

二是对工作的态度一贯严谨、踏实，药检所的工作要求是严谨、科学、公正，因此在以往的工作过程中，我能够一如既往的严格要求自己，用务实而负责任的态度完成每一项药品检验工作，保证了每一项检测数据的科学性和公正性。20xx年，受所里的委派，我去省药检所进修三个月，由于我在工作中表现出色，不仅学习掌握了到了许多新的实验技能和工作经验，同时得到了省所领导和同事的好评，在三个月的进修期满后，被借调至省所工作三个月，期间参与了两项中检所科研立项的工作和多项进口药品标准的复核工作。同时对药品微生物限度检查的理论和实践经验都有了较大程度的提高和进步。

三是有较为丰富的工作经验，参加工作14年以来我曾从事医院药械科的工作、在药检所江门市药检所的化学室、生测室等多个科室工作过，积累了丰富的工作经验，特别是在色谱理论方面有较深刻的学习和钻研，能够有效的解决工作中的复杂疑难问题，能够熟练操作我所现有的两台液相色谱仪、和两台分光光度计等精密仪器，同时对仪器的使用原理、使用技巧进行了大量的钻研和学习，能够处理在仪器的使用过程中碰到的故障和问题。我带教进修人员十名，其中本科生三名、专科生四名。都取得了良好的结果，得到了用人单位的好评。通过对市基层医药市场的调研，撰写了《关于加强我市基层医药市场的管理工作的报告》作为市政协提案，提交市政府，并获得市政府优秀提案奖

四是在几位科室主任的栽培和支持下有一定的实验室管理经验，我先后在多个科室工作过，协助几位科室主任完成实验室的管理工作，在生测室工作期间从事实验报告书的复核、实验菌中的转接和管理;在化学室工作期间完成实验仪器的日常维护和保养。

如果我当选医疗器械室我将会从以下几个方面做好工作

(一)、建立规范、完善的实验室管理制度。医疗器械室是我所的一个新科室，开展这项工作对我所和我个人来说都是一个新的挑战，我会用我饱满的工作热情和始终如一的学习钻研精神以及我一贯严谨、认真的工作态度去迎接这项新的挑战。但凡一向新的工作从规范做起就会有一个比较高的起点，好的开始是成功的一半，我准备让我所的医疗器械室从建立规范和完善的实验室管理制度开始。

(二)、做好协调和沟通工作。一个新的科室的工作开展离不开领导的指导和支持以及其它科室的协助和关照，这就意味着我必须协调好方方面面的工作，做到多与领导沟通、及时而准确的将所领导的决策和指令传达到科室，并严格的贯彻执行;同时还要做好与其它科室的同事的沟通和交流，做到相互支持、相互学习，有疑难问题向大家请教，共同探讨、共同提高。

(三)、不断学习、不断进取。医疗器械室的工作对我来说是一项全新的工作，这就需要我一切从头开始，在过去比较扎实的理论基础上开始新的学习和提高，向书本学习、向懂行的同事学习、向外单位的专家和学者学习、向实际工作学习，希望自己能够尽快的在医疗器械检验方面得到提高。“学而无止境”这将是我不断学习、不断进取的座右铭。

用心，首先是要有强烈的进取心，进取心是对事业的孜孜以求。作为一名放射科医生，只有精湛的投照技术和高质量的诊断水平，才能保证患者图像的质量、作出准确的诊断。技术是安全的根本，需要依赖丰富扎实的医学理论知识、娴熟科学的实战经验。而优质的质量永远不会是一个偶然，它始终是由明确的高标准，真诚的努力，高超的技术充分执行的一个结果。健康所系，性命相托。我们选择了这个职业，就注定要终身学习，不断进取，努力提高自身的技术水平，才能提高医疗质量，保证医学知识的科学性、医学技术应用的合理性，才能更好地为患者服务。

用心，就是要有高度的责任心。医者，不仅要精于医术，更要诚于人品。责任心作为医务人员必备的条件，它是医师职业道德的重要体现。医学以人为本。作为人类健康的守护者，我们深知，医学知识和技术的局限性与人类生命的有限性是我们所面临的永久难题，我们应该敬畏生命、善待病人。有了责任心，我们才会用心落实职业的规章制度，执行合理、科学的操作流程，提高自控能力，保证医疗过程中的质量和安全。仅如一个普通的x线检查，从登记、排队、检查，到发报告，过程中都要求每一位医务人员认真、细致地校对，如不按流程操作，就可能出现张冠李戴的差错。细想每一起纠纷，总是在环节执行中出现了失误，核心问题就是责任心不强。

有爱心，也是用心的表现。真诚对待每一位患者，用心为每一位患者服务，以自身能力所及竭尽全力除患者之病痛，助健康之完美，维护医术的圣洁和荣誉。作为一个窗口科室，与病人直接面对面接触时，首先是要会用心沟通，保持谦虚平和的态度，尊重病人，注重服务细节，在沟通中建立和谐的医患关系，一切摩擦将会降到最低点。作为放射科的医生，各组分工细致，但各组人员要时常积极沟通交流，加强团结协作，优化服务流程，发现问题及时解决。 “急病人之所急，想病人之所想”就是能快速地完成良好的投照及优质的图像后处理，准确及时地发出报告，缩短患者候诊时间。

从个人素质和我院的实际情况来看，我认为竞聘副院长这个职位，自己主要具备的以下优势。一是多年的实践，我已积累了丰富的临床经验，这对于任职后更好的指导业务工作奠定了重要基础。我于xx年毕业于学校，现在职称是外科主任医师。从医17年来，我在基层卫生院得到了锤炼，积累了丰富的临床经验。几年来，我所在的外科成功救治患者例，没有发生一例医患纠纷问题，树立了我院的良好形象。担任副院长这一职务有利于我特长的发挥。

二是不断的学习，提高了自己的综合水平。常学习、勤看书，已经成为了我的生活习惯。通过坚持不断的学习，相继通过了助理执业医师和执业医师考试。年还在医院进修学习了一年，提高了自己的医疗水平。平时还紧跟时代步伐，及时掌握党的方针政策，尤其是与农村医卫工作想关的内容;深入学习了建设社会主义新农村知识，了解新时期卫生院工作的侧重点。还注重拓宽知识面，积极参加上级部门组织的演讲比赛，并多次获奖。具有一定的写作能力，撰写的工作文章多次在省、市级刊物上发表。

三是组织的教育，培养了我勇于进取的决心。在工作中，我做到了严格要求自己，时刻与院党委保持高度一致，处处发挥模范带头作用。在政治上追求进步，不怕困难，敢于奋斗，勇于进取。

总之，多年的基层工作养成了我勤奋好学、吃苦耐劳、乐于奉献的品质，成为我干一行、爱一行、钻一行的内在动力。这是我做好这一极富挑战性工作的最大优势。如果组织信任，领导赞许，同志们支持，我竞聘上了副院长这一岗位，我将竭尽全力不负众望，发挥业务专长，尽快进入角色，积极履行职责。

**工作岗位竞聘书篇四**

尊敬的各位领导、同事们：

大家好，一元复始、万象更新，在这个满是希望的季节里，迎来的公司的销售机制改革，这对于刚加入这个大家庭不到三个月的我来说，无疑是幸运的，因为我看到了公司领导锐意改革的豪情和对事业必胜的信心，印证了“务实、进取、诚信、合作”的企业精神，同时也更加坚定了我当初的选择。

我今天能够有机会站在这里和同事们一起交流，竞聘单九良大区经理这个职位，首先要感谢公司领导的厚爱和同事们的帮助。正是有了领导的厚爱才让我能够放下心里的包袱，轻装上阵;也正是有了同事们的帮助才让我能够完成从“单九良行业”的“门外汉”到“门内人”的角色转变，在这里请允许我向给予厚爱的单九良总经理、单九良副总经理道一声感谢，向给予我业务上帮助和指导的单九良经理、单九良经理道一声感谢，向单九良等同事道一声感谢，正是有了你们的务实的、无私的帮助，才让我踏实的走到今天。

我今天竞聘单九良大区经理，是经过深思熟虑的，虽然我来单位的时间不长，但我有以下优势，我认为能够胜任这个职位。

一、我的优势

1.有一颗衷爱的销售工作的心。

我20xx年7月参加工作，虽然不是“市场营销”专业的科班出身，但凭着我对销售行业的热爱，逐渐从销售部经理助理成长为销售部主管。从当初对销售工作的无知鄙视、甚至抵制到现在下定决心要将其作为我一生所追逐的事业进行经营，从当初对前途的迷茫到现在找到一种事业的归属感，从先前的浮躁到现在的淡定，这对我来说，对我要从事的销售工作来说无疑是重要的。

2.有扎实的销售工作基础。

我做了一年的销售部经理助理，两年的销售部业务代表，两年的销售部主管，经过这一过程的历练，我已经从销售行业的“懵懂少年”成长为“行家里手”，熟悉销售行业的一般流程，深谙营销之道。“营销”二字不仅要求我们要长于“推销”，更要擅于“经营”。所谓“经营”就是要以“客户为中心”，用心“经营自我”、“经营客户”，要有敏锐的市场洞察力，擅于利用各种渠道快速准确的掌握

市场信息，在这个信息爆炸的时代，谁先掌握了准确的信息谁就有制胜权。而这对于我们铁道营销市场就显得更为重要。

3.有丰富的团队管理经验。

我在求学期间担任过班长、团支部书记、院学生会主席，参加工作后担任过销售部销售主管，从中积累了丰富的团队管理经验，曾带领我的团队创造过销售业绩增长1.2倍的好成绩，在陕西省、内蒙古、青海、新疆、广西、重庆、浙江发展经销商达30余家，成功参与运作了单九良工程、单九良工程单九良工程。通过以上工作，我深知一个富有执行力的带头人对于整个团队核心凝聚力的打造是多么的重要。

4.有强烈的求知欲和求胜欲。

求知欲和求胜欲对于一个人的成长很重要，尤其是对于一个从事销售工作的人就显得更加重要，强烈的求知欲能够使其更加虚心的向书本学习、向网络学习、向前辈学习，广开言路，可以迅速的适应环境的变化，跟上知识更新的脚步。而强烈的求胜欲又能使其具有百折不挠的勇气，尽最大的努力，想尽一切办法去争取最终的胜利。我认为从事销售工作一定要有“嗜血性”，而强烈的求知欲和求胜欲是这种性格必备的素质。

二、我的想法

(一)团队建设

如果我能够竞选成功，在团队建设上我将“以树立全局意识、忧患意识为抓手，以提高个人业务技能为支撑，以打造和谐、共进的狼性执行团队为核心”全面开展销售工作：

1.树立全局意识和忧患意识。

(1)全局意识

众所周知，销售工作是一个企业的核心工作，同时也是一个与财务、人事、技术、车间等部门密切联系的工作，这就要求我们的销售人员不但要处理好与客户之间的关系，更要时刻处理好各部门之间，各个工作人员之间的关系，工作要时时刻刻以公司的大局为重，进行通盘考虑。不但能够完成自己分内工作，还要互通有无，通力协作他人，完成必要的工作。

(2)忧患意识

我公司经过近十年的努力，在行业内部已经取得了良好的口碑、积累了广泛的人脉，树立了品牌意识，但随着单九良事业的发展，竞争渐趋激烈，这就要求销售人员要具有忧患意识，时刻关注行业的发展，为企业的发展献计献策。

2提高销售人员业务技能。

充分利用空闲时间通过各种途径对销售人员进行“商务礼仪”、“商务谈判”、“销售技巧”、“企业文化认同与规章制度”、“投标工作”、“通信知识”、“变电知识”等方面全面系统的培训，提高其业务技能，树立“销售工作无小事”的工作理念，培养“慎独”的工作作风，为公司的进一步发展奠定坚实的基础。

3.打造和谐、共进的狼性执行团队。

通过几年的销售工作，使我深深感受到一个和谐、共进、充满嗜血性的狼性执行团队对于销售工作的重要性。公司的一个好的销售计划的评价标准除了具有实操性以外，关键在于工作人员能否按照公司的意图坚决的予以贯彻，执行到位。而这就需要我们打造出一种“狼性士气”即——“和谐、共进、执行到底。”

(二)销售工作

1.加大企业宣传力度，树立品牌效益。

随着单九良等相关行业的发展，现在的销售市场已经完成了从“卖方市场”向“买方市场”的过渡，已经过了“酒香不怕巷子深”的时代，虽然单九良行业有其特殊性，但有针对行的分时段的进行企业宣传还是必要的和应该的。

(1)网络宣传：注重谷歌、百度等搜索引擎关键词排名优化、各大行业网站、论坛的注册宣传(如单九良等相关论坛、网站)，扩大在行业内部的影响力，为上市做努力。

(2)平面媒体：在单九良等行业的杂志、报刊上(如：单九良等杂志)有针对行的投放相关广告，进一步扩大公司的知名度。

2.多元发展，开启无限潜能。

在立足“单九良行业”做大、做精、做强的同时，要努力拓展新的销售领域和寻找新的利益增长点。树立“多条腿走路”的思想。

3.加强招投标工作。

进一步加强招投标工作，提高工作效率。随着越来越多的项目被纳入到招投标的行列，做好此项工作在我单位的销售工作中将变得至关重要，应该大力加强

招投标工作，责任应明确落实到人，量化到人，力争做到按质、按量、按时完成系列工作，关键的大项目可以成了“招投标工作组”。

诚然，我自身还有很多不足，来公司的时间还不长，业务知识还不是很清楚，对整个行业的销售环境还不是很了解，还没有给公司创造出可观的经济效益，但凡事需要一个过程，事在人为，我坚信在公司领导的关心与支持下，在各位同仁的大力协助下，我一定能都很快适应这个工作岗位，竭尽全力为公司的发展贡献力量。

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。

最后，以一幅对联来结束我的演讲，上联是“胜可喜，宠辱不惊看花开”，下联是“败无悔，去留无意随云卷”，横批是“继续工作”。

**工作岗位竞聘书篇五**

尊敬的各位领导，各位同仁:

大家好!

我叫，xx年毕业于中国科技大学经济技术学院会计学专业，本科文化程度，现在丰县烟草专卖局(市场营销部)任出纳会计。现竞聘财务委派室副主任一职，是基于对这个岗位的理解和对自身认识的情况下作出的选择。我认为我有以下几个方面的优势:

一、感谢烟草，我有尽职尽责的工作热情。

自xx年7月，我在丰县局(营销部)从事会计工作，在领导和同事们的关心、支持和帮助下，我从一个初出茅庐的学生逐步成长为一个有较强的专业技能和强烈责任心的会计人员，在这近五年的工作当中，我时时刻刻感受到了烟草公司这个大家庭的温暖，正是因为自己进了烟草，才有我施展才华的天地，因此我决心和烟草公司同呼吸共命运，把振兴和发展烟草事业作为我应尽的责任。今天，我来竞聘财务委派室副主任这个岗位，就是希望通过自己的专业技能和平时积攒的工作经验，来为我市烟草事业的发展贡献自己的一份力量。

二、日积月累，我有较为丰富的工作经验。

最近几年，我市烟草系统发生了翻天覆地的变化，尤其是xx年底取消县级公司法人资格后，烟草商业系统财务工作也随之产生了较大改变，我经历了这场变革，更适应了这场变革。在工作中，我严格执行《徐州烟草商业系统关于加强财务管理的暂行规定》，在费用报销、现金管理、商品销售以及缴纳各种税费上能做到有条不紊、及时准确。经历了我公司近五年的各项变革，我能从容应对工作中出现的突发事件，能较好地协助财务委派室主任做好预算与执行工作。

三、虚心好学，我有开拓进取的创新意识。

我热爱财务工作，业余时间，我学习了《企业会计制度》、《企业会计准则》、《中级会计实务》、《财务管理》、《经济法》等专业性较强的知识。在提高自己专业技能的同时，努力把自己培养成为“一专多能”的人才，我先后参加了丰县统计局组织的统计知识培训，市局组织的用友财务软件培训，国家局组织的会计人员培训，均取得了较好的成绩。同时我更加注重政治理论知识的学习和思想意识的改造，能够始终保持坚定的政治立场和较高的政治敏锐性，xx年6月我荣幸地成为一名中共预备党员。通过学习，我掌握了大量新的知识，使我在工作中更加自信，在实际工作当中我勇于突破创新，提出了许多有益于财务管理的方法。

四、严于律己，我有诚信为本的优良品质。

我信奉诚实待人，严于律己的处世之道。在日常生活和工作中，不断加强个人修养和业务锻炼，以“老老实实做人，勤勤恳恳做事”为信条，严格要求自己，尊敬领导，团结同志，得到了领导和同事们的肯定。

五、雷厉风行，我有求真务实的工作作风。

近五年的财务工作经历，培养了我雷厉风行，求真务实的工作作风，养成了我遇事不含糊，办事不拖拉的工作习惯，造就了我求真务实的工作态度。不管做什么事都要做到“三个负责”，即对国家负责、对领导负责、对自己负责。

六、任劳任怨，我有吃苦耐劳的敬业精神。

工作以来，我严格遵守公司考勤制度，只有在结婚时请了两天假。寒来暑往，无数次往返于公司与银行、税务局之间，风雨兼程，一路走来，圆满完成领导交办的各项工作，一份耕耘，一份收获，由于工作出色，我每年都被评为“先进个人”，尤其是最近三年连续被评为市局(公司)“先进个人”。

此次竞岗，如果组织上委以我财务委派室副主任的重任，我将着力做好以下几个方面的工作:

一是要摆正位置，搞好服务。在工作中,我将尊重领导的核心地位，维护领导的威信，遇事多请示,多汇报，同时与同志们搞好团结，做好服务。扬长避短，团结协作，力求做到：服务到位不越位，工作补台不拆台。

二是要完善会计内部控制制度。下一步,我准备从遵循合法性、约束性、全面性、内部牵制性及成本效益性等几个方面进一步落实、细化内部控制制度。主要有日常费用报销、固定资产、办公用品、合同管理、预算管理等会计制度，切实提高财务管理水平。

三是要加强预算的执行和监督，形成以负责人、分管领导、部门负责人为一条线的预算保证体系。以单位负责人为预算第一负责人，以分管领导为预算监督人，部门负责人为预算落实、执行人，各司其职，各负其则，确保预算目标的完成。

四是要建立会计人员考核细则，以此来有效提高会计人员的业务素养，确保各项业务的正常开展和全年业务作安全无事故，促进各项财务管理制度的全面落实。

五是要以高度责任感，加强自身的勤政、廉政建设。具体讲就是，在廉政上要做到“三有三只”，即：有权不滥用，只求搞好工作;有钱不乱花，只讲自觉奉献;有成绩不骄傲，只想如何开创新局面。

六是要加强财务人员的政治和理论学习，提高政治思想、职业道德和业务技能水平，进一步解放思想，端正态度，提高服务质量，适应烟草系统管理的新形势。

尊敬的各位领导、各位同仁，无论这次竞岗结果怎样，我都能欣然接受!因为失败孕育着成功，成功则面临着更大的挑战。失败也好，成功也罢，都是人生的一次经历，我会在一次次的经历中慢慢成长。如果失败了，说明我还有很大的差距，我向成功者表示由衷的祝贺!同时我将继续努力，完善自我。在今后的工作当中，一如既往，兢兢业业地工作。如果成功了，我绝不会沾沾自喜，因为我深知这个岗位任重而道远，我将不辜负大家的期望，以昂扬的工作热情和高度的工作责任心，加倍努力的工作，使财务委派室的工作扎实有力的进行，上升到一个新的台阶。请相信我会以百倍的努力来回报组织和同志们的。

谢谢大家!

**工作岗位竞聘书篇六**

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好!首先感谢公司给我们这次展示自我的平台，让我能有机会投身到自己喜欢的工作中。今天我要竞聘的岗位是行政专员，希望得到大家的支持和鼓励。

一、自我介绍

我是，20xx年毕业，学历，毕业后进入担任办公室文员，担任订购专员一职。

二、竞职优势

1、熟悉行政工作规程，具有丰富熟练的实践经验。在之前的工作中，知道了行政工作职责和必备的素质要求。

2、具有较为出色的工作能力，有强烈的工作责任心，做事细心有耐心，踏实干事工作严谨，有较强的组织协调能力、判断分析能力。拥有较为熟练的办公软件操作能力，灵活冷静的处理突发事件，抗压能力强。

3、做事计划性强，能够做到工作井井有条，计划得当。目标感强，按照制定的计划完成工作。

4、年龄优势，家庭稳定，已为人母，更能稳定的积极的投入到工作中去，团队感强，待人诚恳，能宽容和谐地与同事共同工作。

三、就职打算

行政部门起到了上传下达，沟通协调的作用。我会根据实际情况统筹安排，提高办事效率和服务质量，自我约束自我规范，加强学习，勤奋工作，尽心尽力做好和创新办公室工作。继续保持原有工作中的热情，团结同事，加强配合，完善工作流程和办事规范，及时的完成领导交办的各项事务。

当然做好这份工作也绝非易事，自己还有管理经验不足，创新能力不强等欠缺，但我有信心和决心能干好这份工作，在工作中锻炼提高自己，改进自己。

最后，还是要感谢所有的领导和同事对我的关心和帮助，在今后的工作中，我会更加的努力，积极快乐的面对一切!

**工作岗位竞聘书篇七**

尊敬的各位领导、同事们：

大家好!

首先，感谢医院提供了这次锻炼的机会，感谢各位领导对我的信任，感谢各位同事在工作中给予的关心和帮助。我竞聘的是公共卫生科的预防接种岗位。下面，我对自己的基本情况、对岗位的认识及今后工作的设想向大家作以下简要汇报：

1997年到现在一直在龙江卫生院工作。我1996年7月毕业于柳州地区卫生学校医士专业，现已取得大专毕业学历，曾做过护士、药库管理、门诊医生、防疫医生等工作。20xx年开始担任防保组长，也是当年开始做专职防保工作人员。

一、我竞聘公共卫生科的预防接种岗位，具有以下优势：

1、热爱医疗卫生事业，热爱本职工作，具有奉献精神，具备良好的医德医风。

2、服从上级及本院的领导，工作积极肯干。特别是担任防保组长期间，团结组员，想法设法做好防疫各项工作。经常不辞辛劳，下村服务。

3、注重学习，不断提高业务能力。20xx年曾到南宁市妇幼保健院急诊科进修近一年，擅长儿科诊疗，多次参加市级、县级防保工作培训，熟练掌握防保日常工作业务。

4、能够较熟练地使用电脑。熟悉各种防疫报表的制作、上报及各种材料的整理工作。

5、熟悉防疫工作要求。从事防疫工作多年，熟悉《国家免疫规划》，熟练掌握防疫工作流程、方法。熟悉疫苗的管理、贮存及使用的工作规范。

6、担任防保组长，成绩突出。认真贯彻执行《鹿寨县疾病预防控制工作量化分级管理方案》要求，自觉履行工作职责，各项指标按质按量完成，多次在上级检查中取得好成绩。如20xx年，麻腮风普种工作、麻疹的强化接种工作、20xx/20xx年的两次脊髓灰质炎强免工作、两次查漏补种工作等都能按上级要求完成各项指标;

在年度交叉检查中获得疾控93.5分、防保组90.5分的好成绩。20xx年在疾病预防控制半年交叉检查中取第一名的得好成绩，免疫规划专项检查也取得较好的成绩。

7、因工作表现突出，20xx年获得“鹿寨县卫生系统先进工作者”和“鹿寨县防保工作先进个人”荣誉。当然，我也有缺点或不足之处，希望大家在工作中多多帮助。

二、公共卫生科预防接种岗位是重要的岗位，承担着疾病预防控制的重任。如果我能竞聘上，我将团结同事，在以下方面进行努力。

1、抓好防疫日常工作，严格执行《国家免疫规划》。特别是抓好查漏补种、结核病访视、慢病管理等项工作。

2、按《鹿寨县疾病预防控制工作量化分级管理方案》要求，配合医院和上级部门完成各种专项工作任务。

3、及时做好各种档案材料并整理归档。

4、主动做好业务上的传、帮、带工作，努力培养青年防疫工作骨干。

5、热情为群众服务，努力提高服务质量、效率。

6、积极参与医院公共卫生科的工作。

最后，我想说的是，不论能否竞聘上，我都会尽自己的能力，继续努力工作，克服自身的不足，为医院发展作贡献。

谢谢大家!

**工作岗位竞聘书篇八**

各位领导、同事们： 我叫，今年\*\*岁，大专文化，会计员。我x年毕业于，后来参加本科自学并顺利毕业，x年考取经济师资格，我竞聘的岗位是银行运营主管。参加工作以来，先后从事过储蓄、事后监督、银行卡、出纳和会计等工作，并多次被评为工作先进个人，在屡次民主测评中成绩一直名列前茅。我结合工作实际撰写的业务论文《主管竞聘申请书》也在刊发。这点成绩的取得，固然与我对工作丝毫不敢懈怠、任劳任怨分不开的，但更多的是工行这片沃土培养和锻炼了我。

13年来在营业网点和储蓄事后监督工作岗位上，从事的都是储蓄会计工作。今天我本着锻炼自己，为农行服务的宗旨站到这里，竞聘蒙自农行天马分理处委派会计主管一职。营业网点会计工作具有专业性、广泛性、从属性、服务性和琐碎性等特点，从委派会计主管应当具备的基本条件和业务素质要求看，就知道这一工件的艰巨性。

刚才参加竟聘演讲的几位同志，每个人都有自己的优势。我要说，我的优势就在于三个方面：

一是有较为扎实的专业知识。自省财校毕业参加工作以来，我始终不忘学习专业知识，不断地丰富自己、提高自己。参加了我行组织的政治理论和市场经济、金融管理等知识的学习。又参加了省财院贷币银行学大专班(函授)的学习。使我的政治素养和业务水平不断提高。

二是有较为丰富的实践经验会计主管竞聘演讲。七年的营业网点前台和六年后台事后监督工作经历，使我熟练掌握各项柜面业务操作流程和计算机前台操作技术及各项业务管理规定与操作规程，掌握银行经营管理、财务会计等基本理论知道。深知营业网点从业务办理到凭证整理归案，经营风险防范的主要在于是制度的执行与落实，知道委派会计主管工作的职责任务，明白做委派会计主管所必备的素质和要求。

三是有较强的工作能力。我在日常生活和工作中注意不断地加强个人修养，踏实干事，诚实待人。经过多年学习和锻炼，自己的业务能力、工作作风、组织协调能力、判断分析能力、具体处理会计工作中实际能力都有了很大提高，能够胜任委派会计主管工作。

工行兴盛，我们有责。今天，我勇敢的站到了演讲台上，恳请领导和同事们给我投下信任的一票。给我一点阳光，我将折射更多光芒。如果我有幸被行领导和同事们认可而被聘任，我将做以下几点打算：

1、加强学习，全面提高自身素质。努力学习各种新知识，适应形势发展的需要。贯彻执行好国家有关行政主管竞聘财经法规和建设银行各项财务会计规章制度及操作规程。在思想上树立主人公的观念，以全局为重，以事业为重，敢言，直言，能言，善言，将自己的才智毫无保留的贡献出来，不计个人得失，不当摆设。在工作中，维护支行形象，维护班子形象，讲团结顾大局，摆正位置，当好主角。做到 三个服从 ，即个性服从党性，感情服从原则，主观服从客观。做到服务不缺位，主动不偏位，融洽不空位。让领导放心，群众满意。

2、履行职责，不断强化决策管理。一是组织好支行的会计核算，真实、准确、及时、完整地提供会计信息，严格岗位分工及岗位轮换，规范操作，防范操作风险，确保会计业务的正常开展。二是本着严格、优化的原则，组织拟定好支行日常检查计划，按月组织对支行进行重点检查及半年一次的全面检查或专项检查，对检查出的问题及时进行纠正。督促落实好整改上级检查及外部审计等发现的问题，重点做好拒员卡的日常管理检查，在用印签卡、抵质押物的核对，帐户的对帐，确保帐卡帐实帐帐相符；三是做好支行日常前台拒面工作，对重点会计业务按照规定严格进行管理。财会人员岗位变动时重要物品、单证的监交工作，对大额进出款项进行严格管理，以管理提升效益。

3、开拓进取，创新工作方法。创新永远是我们工作的灵魂。随着我行业务的迅速发展，中国建行全面实施的股份制改革，这是贯彻落实党的xx大和十六界三中全会精神，加快金融改革，促进金融业健康发展的重大决策，也是我国金融业一次全新的改革实践，通过股份制改造，我行将成为资本充足，内控严密，运营安全，服务和效益良好的现代金融企业。因此，对于不断创新基层内部管理，完善会计监督机制，创新会计信息质量和风业务主管竞聘险防范能力工作将成为我们的重点工作。围绕以上方面，在工作中我将重点对支行业务发展过程中存在的问题进行专题分析研究，提出整改意见，落实好整改情况；配合支行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；实施好会计基础规范化等级管理创新。

4、拓展服务理念，打造优质服务品牌。本着 银企双赢共谋发展 的服务宗旨，秉承 心系万家银行业务拓展 的服务理念，追求 主管竞聘演讲 的服务目标，坚持做到定期或不定期组织财会人员进行业务知识和操作技能的学习和培训工作，以熟练的技能为客户服务。配合支行对综合实力强、经营管理规范、业绩良好、有品牌优势、资信良好的企业和个体商户，尤其是资信20强的企业，加强会计业务合作，为开发商、消费者等提供限时、首问责任制评估、快捷办理的优质服务；全面实施服务环境规范、服务形象规范、柜台服务规范、会计流程规范和检查督促规范，从客户的利益出发，永远把客户的利益和需求放在首位。在会计规范化服务达标基础上，推出首问责任制、一次性告知制、同岗替代制、限时办结制、办事制和例会制等为客户提供差异性、个性化的服务。体会服务就是品牌、服务就是管理的深刻内涵，为建行业务的增长奠定了坚实的基础和良好的环境。

**工作岗位竞聘书篇九**

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好!这是一个财务总监竞聘报告的举动，是领导的爱才之心、用才之艺的体现，这也是各位同事展示“识才之智、容才之量”的场所。

今天，对我来说，与其是竟聘新丝路娱乐频道编辑这一荣誉，不如说是给我一个检验自我、寻找差距的机会。以下是我的竞聘报告，请各位评委审阅。

一：多年的行业工作经验，为我踏入网络行业，奠定了基础

二、从基础工作入手，努力工作，确保工作质量和成效

通过这一年多的磨练，我真切的感受到编辑工作确实是一个锻炼和提高个人素质的岗位，也是一个干事的岗位。真正做好这项工作，必须付出艰辛的努力。俗话说“板凳座得十年冷，文章不写半句空”，做人、做文如此，做事、做管理工作更是这样。

各位领导、各位同事，财务总监竞聘书重在参与。站在今天的讲台上，我可以从容而自信地对大家说，面对激烈的竞争，我已经成功的实现了参与!至于参与能否成功，这取决于我自身的学识水平、务实的工作目标、健全的人格品德、独挡一面的工作能力以及对事业的忠诚度。当然，还有您手中最关键最神圣最为重要的一票!给我一次机会，我将还您十分精彩!这就是我永恒不变的信念和这次竞聘的诺言。

不容置疑，在各位领导和同事面前，我还是一个才疏学浅、相对陌生的学生或者新兵;凭心而论，我到办公室工作的时间短，参加竞争，我一无成绩，二无资历，三无根基，优势更无从谈起。倒是拿破仑的哪句“不想当将军的士兵不是好士兵”在激励着我斗胆一试，响应组织号召，积极参与竞争，我不敢奢求什么，只想让大家认识我、

了解我、帮助我，抑或喜欢我、支持我。也正因为如此，我更加清醒地看到了自身存在的差距，促使我在以后的工作当中，励精图治，恪尽职守，努力学习，勤奋工作，以绵薄之力来回报组织和同志们!

谢谢大家。

**工作岗位竞聘书篇十**

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\*公司成为在财务管理方面出色的广告媒体。

**工作岗位竞聘书篇十一**

在谈本人竞聘这个职务的优势和工作思路之前，本人想 先谈谈竞聘这一职务的劣势。

本人这次参加竞聘就是继续在本岗位发光发热，让本人 填报这个岗位的直接原因是本人有能力、有信心在现有的基 础上将工作做的更好。

接下来我将从五个方面谈谈本人参加此次竞聘的优势 和今后的工作思路。

一、安全无小事,为确保业主财产不受损失,这些都需要我和 我们的员工兢兢业业、尽职尽责，都需要其他部门的大力配 合。在实际工作，我们的工作则可能不止这些。我们的工作 还必须体现尽职尽责，协调合作的特性，这是工作职责所要 求的。我们不能只管不理，不能简单地只管安全的问题，还 要搞清如何更好的为业主服务。

随着社会的进步，按照公司领导和本岗位的职能要求， 就必须将自己放在一个洞察全局、务实进取的位置上去展开 工作，因此，以

后的工作将不再是过去的一种简单配合，而 是将各部门融合起来。要有自己的工作成效如何带动部门的 整体进步。

二、 物业管理人员的形象、工作作风和工作态度，直接反映 了公司的形象，越来越受到整个社会的关注，因此仅有过硬 的业务素质和能力是不够的，必须要做到业务素质和道德素 质双过硬。本人从参加工作以来始终不忘加强自身的政治思 想道德素质建设，自觉地将自己的形象作为公司的窗口，自 己对自己所承担的那份形象负责;自己对自己所承担的那份 责任负责。对待业主热情细致、耐心周到，始终坚持善待别 人就是善待自已的观点。如果此次本人竞聘成功，本人将一 如既往地追求思想道德素质和业务素质双过硬这一目标，并 且会严格要求本部门人员加强思想道德素质和业务素质的 提高，使整个部门成员都成为德能双过硬，适应形势，符合 时代发展的新时期的人。

本人是一名要求上进的人，从进公司的那一刻起，就将 这颗滚烫的赤诚之心献给我们的事业，无论在任何时刻，任 何工作岗位上，也无论此次竞聘的结果如何，本人一颗赤诚 之心都将献给我所热爱的物业事业。

三、 在物业工作多年，但真正的参加竞聘还是头一回，心里 的紧张不亚于参加竞聘的每一位，今天站在这里讲是演讲， 是介绍自己，

阐述观念，接受领导和同事的点评。从徘徊不 定到决定应聘，从不自信到自信，多少也有一些壮犊搏虎易，老骥伏枥难的感悟。总之，不论此次是否 能够竞聘上，都对我本人是一个历练，从某种意义上讲，参 加竞聘本身就意味着一种成功。既使我没有竞聘上，我也决 心一如既住地在任何工作岗位上做好本职工作，支持其他同 事做好各项工作，

四、 保安部工作的进步关键体现在本部门员工团结互助。而 本部门工作的进步则最终要落实到一大批热爱物业事业，道 德素质高、业务水平强的员工肩上，做为公司的一名更有责 任和义务，将自己的工作经验与他们交流，同时要擅于学习、 总结、汲取他人的工作经验，其他部门的先进经验和工作做 法，也是我们借鉴的对象。如果本人此次竞聘成功，本人将 亲力亲为的工作，与本部门同事共同工作，互相学习，共同 使工作迈向一个新台阶。一个人在一个岗位上不可能干一辈 子，工作经验是一点一滴积累总结出来的，经验是自己的， 也是大家的，在位时，应当毫无保留，无私奉献，承前启后， 这样才能使我们的事业持续稳步的发展，才能使我自己的人 生有些闪光之处。今天，我在竞聘演讲中提出互帮互学，团 结一致，是对我今后工作的一个要求，让我们共同营造一个 进取、温馨和团结的环境，让我们的事业呈现积极向上、团 结一致、好学实干的工作、学习氛围。

五、 本人退伍参加工作以来，从事物业管理多年,自己的业务 和管理能力又得到很好的锻炼，可以说对竞聘本岗位的工作 比较熟悉。虽然文化水平有待提高，但本人经验丰富，能熟 练掌握各类业务技能，不但提高自己业务技能和理论知识.

年轻力壮，志在千里，在工作中应当忘我工作，要敢于 竞争，毕竟这个工作是我最热爱事业，我愿永远为之奋斗! 谢谢大家，我的演讲到此结束!

**工作岗位竞聘书篇十二**

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。

**工作岗位竞聘书篇十三**

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好!非常感谢市局党组给我提供了这次公平竞争、交流学习和展示自我的机会，也感谢各位同事对我的信任和支持，很荣幸能参加今天正科级岗位干部的竞聘。

我叫，。。。个人简历。。。。多年的工作和进取，我开阔了眼界，提高了能力，积丰富了经验，而这些都有利于我尽快进入新角色，适应新工作。

古人云：“天生我材必有用”。根据对自身条件的客观分析，我认为自己具有以下四个方面的任职优势。

一、有较好的道德修养。在日常生活和工作中，我喜欢学习，注重在学习不断加强个人修养和政治修养，逐步提高政治水平。在政治纪律上，我对自己要求严格，不利于团结的话不说，有损于团结的事不做，保持了一名工商人的良好形象。

二、事业责任心强。上级交给的任务不折不扣完成，不怕困难，对工商户服务周到且不失原则。做到不怕辛苦，毫无怨言地加班加点工作。对领导安排的工作认真完成，从不计个人得失。

三、具有胜任工作的能力和本领。长期在基层工作，从事经济违法案件的查处工作，对执法办案的流程了如指掌。

四、极具亲和力。我为人低调，正直，工作多年来，都能与同事友好相处，与大家一起营造和谐有序融洽的工作氛围，赢得了大家的信任与支持。

五、具有对全面工作的驾驭能力。多年的工作实践，我的政策水平不断提高，业务技能日趋成熟，协调能力逐渐增强，管理经验更为丰富。我学会了运用“十个手指弹钢琴”的领导方法，注意掌握轻重缓急。能做到遇事不惊，处置不慌，果敢处理。

各位领导、各位评委，“平静的湖面，炼不出精悍的水手，安逸的环境，造不出时代的伟人。”我深深懂得，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。如果承蒙大家的厚爱，给我一个施展才华的机会，我将全力以赴，围绕目前我局的工作重点，结合自身实际，做到以下几点：

一、刻苦学习，提高理论水平。认真贯彻党的xx届五中全会精神，以“三个代表”重要思想和科学发展观为根本，认真学习党的路线、方针、政策，深刻理解其精髓，解放思想，更新观念，强化大局意识，增强责任感和使命感，进一步提高政治敏锐性和鉴别力。

二、勤奋实干，率先垂范。科级干部不仅是一个职务，更是一种责任。这就要求我们要敢于负责，善于负责;要加强学习，提升技能;要以身作则，不仅想的要比别人多，而且干的要比别人多，勇于吃苦奉献，带头加班加点，高标准完成分管的各项工作。

三、团结协作，锐意进取。在工作中，既要发扬以往好的工作作风和传统，兢兢业业，踏踏实实，又要注重在工作实践中摸索经验，探索路子，根据领导的思想，超前思考，站在全局的高度上谋划预案。要坚持以诚待人，以信处事，努力做到大事讲原则，小事讲风格，共事讲团结，以自己的言行创造和谐的人际环境，提高凝聚力，创造性地开展各项工作。

四、增强队伍争先创优的竞争能力。发挥机关科室的带头作用，切实增强对创新工作的执行力，当好局党组的参谋助手。加强制度创新，突出以项目管理抓为手的创新创优活动，建立健全的整合、推进、督查、考核和激励机制。

各位领导、各位评委，几分钟的竞聘演讲，并不能尽述我对做好今后工作的诸多设想，然而却足以表达我对工商事业的执著和热爱。假如我竞聘成功，我将在求真务实中认识自己，在积极进取中塑造自己，在拼搏奋斗中奉献自己，在岗位竞争中完善自己，以开封市工商局的发展为自己终身的奋斗目标!

我的演讲结束。谢谢大家!

**工作岗位竞聘书篇十四**

尊敬的各位领导、各位同事：

上午好!

在这骄阳似火的日子，怀着一颗炙热的心，带着一份火热的情感，我很荣幸的站上这个讲台。

我是，自20xx年武汉大学硕士研究生毕业后加入工行大家庭已满4年零一个月，期间先后在义乌支行见习、省分行信贷管理部审查科、管理科、信贷制度部等岗位工作。

在信贷制度部岗位工作时，我参与了一些信贷产品的研发工作，产品研发的基本流程大致可分为需求分析、功能设计、验收测试、试点推广等四个阶段。假如把这次竞聘下派挂职锻炼的机会视为把自己设计开发成一个产品推向市场的机会，那么县支行就是我的潜在用户，在座的各位领导就是验收考评专家。现在的我已完成了需求分析和功能设计等产品的初步设计工作，以一个样品的姿态，接受大家的验收测试，看看值不值得试点应用。接下来，请允许我对自己这个产品作一下简要介绍，顺便陈述我的两个基本观点：

第一个观点是，我这个产品是可以契合县支行的迫切需要的。

浙江省县域经济发达，县支行是我行竞争县域资源的主战场，而在这场战争中，信贷业务更是县支行的主体业务、核心业务，是主战场中的桥头堡，面对未来更加强调知识和人才竞争的同业竞争态势，我要用从事多年信贷岗位工作积累的先进信贷经营理念和业务知识水平去服务县支行这只军队，用我的智谋和胆略服务县支行领导班子指挥部，用我的真诚和感恩团结优质客户和当地政府这只盟军，用我的变革思想和敢闯敢拼的魄力指挥我的战斗团队，用年轻的朝气和青春的活力团结我的战友，激情协助县支行投身二次创业大军，摇旗呐喊，冲锋陷阵，做到守得住城堡，攻得进城池，战一场胜一场。

第二个观点是，我认为，我这个产品功能齐备，是能够符合行领导锻炼年轻员工的热切期待的。

我这个产品有以下四个优点：

第一个优点是产品基本功能优良。这个基本功能就是业务基本技能。在信贷制度部我主要负责信贷制度的制定、传导和解释工作，负责由我部主办的向人行、银监会、总行等系统内外部门有关汇报材料的撰写工作，负责有关信贷产品的研发推广工作等等，工作量大，涉及面广，任务繁重，但我始终能做到高效高质，制度理解透彻，材料汇报到位，创新思路清晰。今年以来，我还参加了总行召开的流动资金贷款管理办法修订座谈会和法人客户信用等级评定办法修订座谈会等多次会议，立足我行实际提出了多条适应性修订意见并被总行采纳，参与由我部主办的国内保理业务管理办法、排污权抵押贷款管理办法等多项信贷产品开发，为我行信贷制度体系建设做出了一定贡献。经过几年磨炼，我已成长为部室业务骨干和岗位能手，由于表现突出，20xx年还被评为部室优秀员工。

第二个优点是产品特色功能突出。这个特色功能主要是我具有较强的调研分析能力。作为课题组主笔，撰写的一文在20xx年度工行总行“产品创新征文”大赛中获得总行三等奖，并获省分行二等奖;作为主创成员之一，参与撰写的一文在杂志上发表，并被评为20xx-20xx度省分行机关青年金融理论学习优秀论文一等奖;独立负责的《产业发展情况分析报告》被省银行业协会录入《20xx年度行业分析报告》;作为课题组核心成员之一，执笔撰写的、等多篇调研报告为我部指导和制定相关信贷政策提供了决策参考。

第三个优点是产品修订功能完善。通过在信贷管理部的多岗位历练、多途径学习，也作为部门员工代表多次参加了总行、省分行层面组织的信贷业务等多项业务培训，还获得了银行风险与监管国际证书，可以说我这个产品已经历了多次系统修订，银行经营管理理念和管理水平有了明显进步，已基本完成从最初的1.0原始版更新为2.0修订完善版甚至更高版本，用户界面更加友好，可操作性大大增强。

第四个优点是产品升级功能强大。我具有较强的可塑性，是一个爱动脑、懂学习、很敬业、有激情的人，喜欢开动脑筋干工作，注重学习提高，这样配臵的高芯片组的主板和快主频的cpu，强力的支持我这个产品的升级换代，满足用户的多样性需要。以上就是我对自己这个样品的基本情况的简要介绍，如果这次没有通过验收测试，我会根据大家的宝贵意见继续修订完善，继续升级换代。如果我有幸能够通过验收测试，可以在县支行试点应用，我将做到保持“六个姿态”、秉持“六颗真心”，即：(1)以感恩的姿态，当一个“尽心”的行长助理，坚持立足本职岗位，多为发展出力，尽心尽力创业绩、奋力不懈做贡献;(2)以积极的姿态，当一个“用心”的行长助理，用心管理团队，用心发掘市场机会，用心经营业务;(3)以务实的姿态，当一个“安心”的行长助理，摆正心态，苦练内功，扎根当地，踏实工作，急支行之所急，忧支行之所忧;(4)以饱满的姿态，当一个“称心”的行长助理，满腔热情干事业，脚踏实地做工作，聚精会神抓效益，一心一意谋发展;(5)以昂扬的姿态，当一个“放心”的行长助理，大胆创新，积极探索，锐意进取，廉洁自律，时刻做到自重、自省、自警、自励;(6)以严谨的姿态，当一个“公心”的行长助理，凡是以大局为重，以集体为重，身先士卒，耐得住寂寞，经得起误解，守得住原则。我相信，我可以干出经得起时间和实践检验的业绩。

我是一个为了追求比平凡现实更绚丽多彩的理想梦境而埋头赶路的人，而现在路就在脚下，心系在远方，很期待在那里再一次绽放我的璀璨风华!我衷心感谢各位领导、同事给了我这个舞台，给了我力量!谢谢你们，谢谢!

**工作岗位竞聘书篇十五**

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好!首先感谢公司给我们这次展示自我的平台，让我能有机会投身到自己喜欢的工作中。今天我要竞聘的岗位是行政专员，希望得到大家的支持和鼓励。

一、自我介绍

我是吴萱，合肥本地人，20xx年毕业，专科学历，毕业后进入安徽凯迪汽车销售有限公司担任办公室文员，20xx年帮助家人经营女子美容生活馆，2年后因为种种原因还是回到了热爱的行政岗位，进入安徽邦达机械设备有限公司工作，20xx年5月得知自己怀孕后辞职在家待产，20xx年元月女儿出生，11月来到好享购物合肥聚杰信息管理咨询有限公司工作，担任订购专员一职。

二、竞职优势

1、熟悉行政工作规程，具有丰富熟练的实践经验。在之前的工作中，知道了行政工作职责和必备的素质要求。

2、具有较为出色的工作能力，有强烈的工作责任心，做事细心有耐心，踏实干事工作严谨，有较强的组织协调能力、判断分析能力。拥有较为熟练的办公软件操作能力，灵活冷静的处理突发事件，抗压能力强。

3、做事计划性强，能够做到工作井井有条，计划得当。目标感强，按照制定的计划完成工作。

4、年龄优势，家庭稳定，已为人母，更能稳定的积极的投入到工作中去，团队感强，待人诚恳，能宽容和谐地与同事共同工作。

三、就职打算

行政部门起到了上传下达，沟通协调的作用。我会根据实际情况统筹安排，提高办事效率和服务质量，自我约束自我规范，加强学习，勤奋工作，尽心尽力做好和创新办公室工作。继续保持原有工作中的热情，团结同事，加强配合，完善工作流程和办事规范，及时的完成领导交办的各项事务。

当然做好这份工作也绝非易事，自己还有管理经验不足，创新能力不强等欠缺，但我有信心和决心能干好这份工作，在工作中锻炼提高自己，改进自己。

最后，还是要感谢所有的领导和同事对我的关心和帮助，在今后的工作中，我会更加的努力，积极快乐的面对一切!

谢谢各位!

**工作岗位竞聘书篇十六**

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。

**工作岗位竞聘书篇十七**

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好!我叫某某，今年25岁，中共党员，大专学历。20xx年进入本单位工作至今。20xx年做过一年护长，20xx年取得护师资格!

经综合权衡，我具有如下岗位竞聘优势。

第一，我热爱护理事业，具有献身护理的敬业精神。工作中，我能以“南丁格尔”精神为指引，全心全意为患者服务。能以积极的心态把自己的发展融入到医院的发展中来，以饱满的精神面貌去面对每个患者，力求让患者满意的笑容来标榜我们的业绩。

第二，我具有一定的工作经验和足够的爱心。我从事护理工作已——年，现任——护士，因而熟悉——护理工作，积累了一定的临床护理经验。另外我相信护理工作中，爱心是最好的药剂，而我有足够的爱心，会把工作做得更好!

第三，我具有顽强的学习精神和较强的工作能力。工作以来，我时刻不忘学习，目前正在大连医科大学大专班就读，这会使我在护理工作中更专业、更科学，同时，我还不断提高自己的业务技能。从参加工作以来，我一直认真向护士长及老护士学习，不断在实践中提高自己，从而具有较强的工作能力。 各位领导，各位评委，如果承蒙各位厚爱，让我竞聘成功，我愿意在积极进取中不断追求，在拼搏奉献中实现价值，在竞争中完善自己。具体我将做到以下几点：

1.树立全方位服务意识，不断提高护理质量。我将积极树立全新的服务理念，把“热情、耐心、关爱、创新”做为自己的服务宗旨，紧紧围绕患者需求开展一切护理服务工作，严防差错事故发生。力争不断提高护理服务质量，以优质的服务赢得患者的满意。

2.真诚讲团结，支持护士长搞好部门各项工作。我将在工作中胸怀全局，服从领导的安排，积极做好所分管的工作。在工作中团结同事，互相多理解，多鼓励、多支持。同时支持护士长，与同事们共同做好本部门护理工作。

3.视病人为亲人，实现经济效益的最大化。市场经济条件下，医院的竞争越来越激烈。作为一名护士，我认为，首先，应该视医院的发展为己任，立足本职岗位，多向院领导出谋划策，多出点子，出好点子，新点子，提高我镇医院的知名度和美誉度。其次，要全力做好医院的外护工作，不断提高服务的质量和水平，将亲情服务落实到护理工作的每一个环节，要以外护带动和影响患者及其家属，并影响社会。在具体工作中，我将配合其他同事，积极收治病人，在收治病人方面，不挑不拣，不推委，不论病轻重，都要积极服务。

4.继续加强思想政治和业务能力的学习，强化自身素质。今后，我将勤奋学习，继续加强自身修养，在为护理事业的奋斗中树立正确的世界观、人生观和价值观，做到做人讲品德，工作讲医德，将自己的青春和年华奉献挚爱的护理事业。

各位领导、各位评委，无论今天能否竞聘成功，我都将以此为新的起点，以服务为本，以奉献为责，捧出一片爱心，全心全意为患者服务、为我院的发展贡献出自己的一份力量!

竞聘人：

xx年xx月xx日

**工作岗位竞聘书篇十八**

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好!

我叫，现任支行电子银行产品经理一职。今天，参加支行电子银行产品经理续聘。首先，感谢支行党委为我们创造这次施展才华，展示自我的机会，更感谢各位领导和同事们多年来对我的关心和帮助，使我鼓起勇气，走上今天的演讲台。

我现年26岁，大学本科学历，计算机专业。自20xx年毕业参加农行工作以来，分别从事过钟家村支行一线柜员、办公室科员(从事劳资、电子银行产品经理)、计财部科员(从事统计、电子银行产品经理)、办公室科员(从事文秘、电子银行产品经理)，分别在20xx年获得优秀营销人员、20xx年优秀管理人员奖项。电子银行作为一种全新的金融服务渠道，已经成为银行稳定优质客户、竞争新客户、提高核心竞争力的利器和发展银行战略性业务的主要渠道。过去的几年里，我立足电子银行产品经理岗位，不仅系统的掌握了电子银行产品的各项业务知识，还利用跟随网点参与一线营销、客户指导、客户拜访等机会，积累了比较全面的业务经验。

参与这次竞聘，我愿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。

，在这几年工作期间，我能及时的为一线营销人员提供技术上的支持，业务上的指导，营销后的维护。使各项电子银行产品能真正的为客户提供方便，为支行提供收益。在这几年间，我确保我行转账电话卡营销后能及时办理，确保对我行的个人、企业网银用户作技术上的支持，做好了支行及客户的后台维护工作。

，在今年一季度的工作期间，江经理和我一起去网点进行了电子银行业务督导，经过此次督导，加强了一线员工的营销意识、营销技巧，使支行一季度的电子银行业务发展取得了良好的成绩，为支行全年的电子银行业务打下了良好的基础，其中在营业部的网银竞赛排名中，我们第一期、第二期、第三期分别取得了第一名、第一名、第一名的好成绩。我行消息服务作为优秀代表行，在营业部电子银行现场会上为各兄弟行进行业务交流。

，在担任江经理助手期间，我能够全力倾注自己的汗水，使我行电子银行业务得到了持续、健康、稳定的发展。在日常的工作中，我们保证了各营业网点、机关部门的电脑、终端等各项设备的正常运转，使支行各项业务得以正常经营。

这次，本着“锻炼自己、奉献支行”的想法，参加续聘支行电子银行产品资格，主要基于以下几方面考虑：

，热爱是最好的老师，我热爱所从事的工作，愿意为支行电子银行业务付出最大努力，希望能在岗位上发挥我的作用，更好地实现人生价值。

，具备一定的工作能力和专业水平，能够把我这几年来的理论和实践运用到实际工作中进行再锤炼，为支行电子银行业务发挥出光和热。

对于我们年轻同志，参加竞聘是锻炼自己的一次很好的机会，不论成功与否，对自己都是一个提高。

我想，人生只有不断地追求，才能更好地实现自身价值。在今后的工作中，我将始终把学习放在首位，注重自身素质的提高，练就过硬的工作本领，尽快使自己成为技术过硬、业务精良、懂技术、会管理的复合型人才。我坚信，没有做不好的事，只有不努力的人，无论在什么工作岗位上，只要有足够的努力，那就一定会获得成功!

**工作岗位竞聘书篇十九**

尊敬的各位领导、同事们：

大家好!

我加入此次竞聘的职务是行政执法监视科副主任科员。

我生人于1979年，20xx年7月结业于佳木斯大学，在校时期担任学生会主席并于20xx年4月加入，20xx年9月到法制办事情，就职于行政执法监视科做事，20xx年10月省委党校法令本科结业。自加入事情几年来，我受办带工头目拓宽、立异、克意鼎新和全办人和向前的精神所传染，使我有了决议信念和勇气介入此次竞聘，我的基本前提是：

熬头、具有较好的政治实质和较强的事业心。到法制办事情以来，虽则一直从事业务事情，但我始末注意政治学习，不停提高自身的政治实质和品格涵养，踊跃要求前入，在政治上、思惟上同党中央连结高度一致，严厉要求本身，无论遇到啥子坚苦，啥子挫折，都对立把事情放在熬头位，不告别辛劳，从不计较算小我私家患上掉，始末连结踊跃向上、吃苦钻研、敦实事情的精神状况。20xx年炎天，在人员少、使命重、事情量大的环境下，在分担率领和科长的率领下共社团预备了13期执法人员培育训练班，要患上全市行政执法人员培育训练换证事情患上以顺遂举行，为使培育训练事情顺遂举行和提多发证质量，白日培育训练考勤统筹开车，只能使用晚间和苏息时光来完成打证事情，时常后子夜归家，并多次日夜事情在办公室里，险些捐躯了所有的周末，在两个多月的时光里共打印了4500多本证件，加班跨越200个钟头。在03年曾经遭到市直构造工委给以的“优异员”称呼和市委、市当局给以的“非典入步前辈小我私家”称呼等单元及上级部门的赞赏和称赞及群众送来的彩色锦旗。

各如果我医师竞聘上岗成功，我决定做到以下几点：

1、进一步完善医院的发展及加大业务管理力度，根据医院走“大保健、精临床”思路，重点抓好专科建设、科技兴医，以进一步提高我院的品牌效应与知名度。

2、认真完成医院各项任务。定期在科内组织政治学习，抓好职工的政治思想教育。带领全院人员钻研医院管理业务，提高全科人员的医院管理水平。

3、进一步抓好医疗常规及规章制度的落实。

4、着重加强提高医务人员的整体业务水平，加强业务学习，加快医务人员知识的更新，提高医务人员的竞争意识，以扎实的业务水平和技术优势来面对当前日益激烈的市场竞争。以创造良好的社会效益的同时来带动经济效益的进一步提高。

5、在任职期间，将负责组织完成新技术引进20项以上，完成专科建设，组织编写完成诊疗常规并负责落实，确保120急救任务的落实，保证上级相关检查达标。

如果我医师竞聘上岗成功，我将努力地配合院领导进一步加强医院医疗管理工作，以严谨的工作作风来要求自己，并不断加强学习以不断提高自己的业务水平和管理能力，完成医院下达的每一项工作指标和任务。

以上是我的医师竞聘上岗条件和思路，希望领导及同事给与支持，无论是否当选，我将都会以更严格的要求来完善自己，为医院出尽每一分力。

**工作岗位竞聘书篇二十**

尊敬的各位领导，尊敬的各位评委、各位同仁：

大家好!

首先非常感谢院领导给我们创造了这次公平竞争的机会和展示自我才华的舞台!我将珍惜这次提高自己、锻炼自己的机会，一展自己的理想和抱负，为我们医院健康、和谐发展增添一份靓丽的色彩。

我叫，今年32岁，护理专业大专毕业，主管护师。从事临床护理工作13年，先后在普外、脑外、骨科、内科等科室和社区门诊工作，刻苦钻研了各专业的护理理论，熟练掌握了各专业的护理常规和护理技术操作，形成了具有特色的护理工作管理理念。

忠诚正直、以身作则、顾全大局、敢于创新、服务至上，这既是我做人一贯尊崇的信念，更是我实际工作中的行动指南和真实写照。正因为如此，我才有足够的勇气和百倍的信心走上今天的演讲台，参加慢性老年病房护士长的岗位竞聘，为把我院慢性老年病房建设成我市乃至整个湘赣交界地区的区域性老年病中心病房贡献自己的智慧和力量。

当然，无论竞聘成功与否，我都将终生酷爱我们的护理事业，永远铭记南丁格尔誓言。

目前，我国已进入老年社会，一方面，加强老年疾病的预防、保健和治疗，提高老年病人的生活质量显得相当重要;另一方面，人们的健康意识和维权意识也日益增强，病人及家属对医院及医务人员的要求也越来越高。

因此，我们急需通过深化医疗改革，完善法治管理，增强法治观念，树立正确的、积极的医疗护理风险意识，营造良好的社会、医疗护理环境和氛围，切实加强慢性老年病房的护理管理。

首先，我们必须掌握老年病的特点，如老年病人病因不明者甚多，且多种疾病同时存在;症状不典型，容易出现意识障碍;在视觉、听觉、嗅觉、味觉、关节位置觉、痛觉及冷热觉等均有不同程度的功能减退，等等。只有掌握了这些特点和变数，才能真正做好因人施护、因病施护。

其次，我们有必要对老年病房存在的不安全因素进行认真的分析，才能有效地提高护理质量和避免医患纠纷。如规章制度是否落到实处，护理质量监控措施是否得力，护理人员技术水平是否正常发挥，护理用品的质量、护理操作的解释、有无违反护理操作规程等等，此外还有老年病人自身因素、环境因素、医源性因素等等，都有可能成为不安全因素而引起医患纠纷。

因此，我们在实际护理工作中要牢牢把握学习掌握是基础、工作落实是关键、不断完善是保证的工作理念，在护理部主任的领导和科主任的业务指导下，认真履行护士长职责，与护士们一道，团结友爱、共同学习、努力工作，办出慢性老年病房的特色，干出卓有成效的事情。

1。进行老年病人危险因素评估并实施有效监控，包括护理体查、心理社会评估、健康教育需求评估、生活自理能力评估、跌倒危险因素评估、误吸危险因素评估、褥疮高危评估等;切实加强护理人员安全意识的培训。加强责任心教育，强化主动服务意识，重视老年人的安全问题，防范意外事故发生。提高各级护理人员的专业素质，护理操作技能，提高安全预见性评估能力。

2。实施病人安全的预见性管理。为老年病人创造安全、舒适的住院环境，配备安全防护设施，加强老年病人行为管理，有针对性地做好病人和陪护的健康教育，提高老年病人自我护理的能力及陪护人员的照顾技能。

针对老年人意外风险大，老年病房应成立病人意外安全护理维护小组，定期督导、检查、评估安全措施的效效果，制定老年人意外防范护理措施及意外处理护理流程，加强监督管理，抓好关键点，把好全程质量关。

3。加强法制观念，增强自我保护意识。组织护士学习相关的法律知识，如《医疗事故处理条例》、《护士管理办法》等，让其有所了解和掌握，用法律武器保护自己，不断增强风险意识、责任意识和证据意识。通过多种形式的法律咨询、分析案例，使护士既知法守法，又能在发生医疗纠纷时维护医院和自身的合法权益，将医院的损失降到最低。

4。加强护理管理，认真落实各项规章制度，把《医疗护理技术操作常规》作为护士职业行为的准绳。不断提高护士礼仪和个人修养，努力深化“以人为本”的思想。摆正医患关系，尊重病人权利，保护病人隐私，确实把病人服务放到首位，落到实处，强调主动服务意识，加强巡视，并做好心理疏导。

5。注重护理人员身心健康。护士在医院担负着病人的保护者、知心者、依赖者、倾听者、传授者的角色，在家庭中扮演女儿、妻子、母亲的重要角色。

因此，我们要应用科学的方法，合理配置护理人力资源，培养护士的“主角”意识，主动工作，大胆创新，努力成为护理专家，在立功受奖方面给予倾斜，在考察、深造方面给予机会，在生活上给以关照，以此激发护士自觉工作的积极性，提高护理服务质量。

6。加强宣教工作，创造安全、舒适的住院环境。病房做到防火、防震、防油、防热、防滑，其标志物要明确。物品摆放合理

，有充分的照明，地面保持清洁、干燥，通道无障碍物。教会老年病人识别药物的不良反应，指导病人按时、按量、正规用药。尊重病人知情同意权，切实加强静脉输液安全管理，严格执行无菌操作，加强巡视，尤其特别嘱咐病人或陪护禁止自行调节输液速度。

老年人是祖国的宝贵财富。他们一生勤劳，贡献无数，坎坷无数。我们敬重他们，没有理由不让他们安度晚年。因此，我们必须用圣洁的心灵对待自己的工作，关爱、呵护老年朋友，用我们无私的奉献迎来他们无限美好的晚年!

谢谢大家!

**工作岗位竞聘书篇二十一**

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好!

首先，我要感谢各位领导和同事的信任和支持，让我有机会站在这里展示自我，因为我市决定市委办公室的科级干部要竞争上岗，是推行干部人事制度改革、加强干部队伍建设的重要举措。今天，我本着提高自己、锻炼自己的宗旨，站在这里，进行竞争上岗的演讲，希望能得到大家的支持。

我参加的是市信息办正科级秘书岗位的竞争，主要是基于以下三个方面的考虑：

一是具有较为扎实的专业知识。自己先后在市、县信息办工作，有着从事信息化工作的经验和搞好信息化建设的强烈愿望，比较熟悉基层信息化工作实践，也有一定的信息化理论知识。特别是调入市信息办以来，坚持不懈地加强对信息化理论知识的学习，努力促进自己从重技术学习向重理论学习转变、从重实践操作向重提出思路转变。同时，在参加全市第一期信息化骨干培训班的基础上，坚持不断地学习计算机和网络相关知识，并注意在工作实践提高了自己的信息技术水平。

二是具有较强的工作能力。工作以来，自己经过多个岗位的实践锻炼，培养了自己办文、办会、办事及综合协调等多个方面的能力。先后从事过调研、文秘、督查及信息化等工作，都取得了一定的成绩，曾被评为全国固定观察点系统优秀调查员、全市党委系统督查工作先进个人，撰写的调研文章曾在省级刊物上予以刊登。特别是在市委办公室一年多的工作实践，自己不断加强与县(区)、部门信息化工作人员的协调沟通，相互之间建立了良好的工作关系，也显著地提高了自己的综合协调能力。

三是具有较高的综合素质。在日常生活和工作中，自己注意不断加强个人修养和党性修养，踏实干事，诚实待人，多年的办公室工作经历，培养了自己吃苦耐劳、坚韧不拔的性格，默默无闻、兢兢业业的敬业精神，与人为善、乐于助人的协作意识。这些正是团结同志、做好工作的基础。

如果这次竞争成功，我将在“深、实、严、新”四个字上下工夫，努力做到“学习求深、作风求实、自律求严、工作求新”。

1、学习上求深。我将把学习当作提高工作能力的有效途径，向书本学、向领导学、向同事学，以学习促进步，以学习促提高。一方面，加强政治理论学习，改造自己的世界观、人生观和价值观，不断提高自己的党性修养。另一方面，认真学习文秘知识、信息化理论等业务知识，积极总结和探索信息化工作规律，全面把握信息化发展方向。

2、作风上求实。堂堂正正做人，老老实实做事一直是我人生的座右铭。作为市委办公室的工作人员，我将继续发扬爱岗敬业、吃苦奉献、团结协作的精神，不断提高和改进自己的思想作风、生活作风和工作作风，在堂堂正正做人上有新境界，在踏踏实实做事上有新成效。

3、自律上求严。继续坚持严以律己，诚实待人，工作上积极主动，成绩面前不争先，困难面前不退缩，坚持大处着眼，小处着手，在小事上见精神，在细节上下功夫，无论事情大小，都以极其认真负责的态度，保质保量地完成任务。

4、工作上求新。信息化工作是一项全新的事业，当前已成为覆盖现代化建设全局的战略举措，但没有现成的模式可以借鉴，没有固定的发展思路可以遵循。因此，我将与同事们一起，把信息化发展趋势与我市实际结合起来，不断创新信息化工作思路，努力推动我市信息化工作再上新台阶。

尊敬的各位领导、各位同事，竞争上岗，无论失败，我将以此为契机，寻找差距，加强学习，弥补不足，一如既往地勤奋工作。

谢谢大家!

**工作岗位竞聘书篇二十二**

各位领导、同志们：

我叫×××，今年××岁，中共党员，现任××县烟草局政工科长。很高兴有机会参与今天的竞争，非常感谢组织给我提供这样展示能力的平台。

我于一九××年由部队复员到××公司工作，转眼已××年，十几年来，我一直工作战斗在烟草系统，体验过专卖工作的艰辛，感受过人事劳资工作的繁琐，分享过成功的喜悦，饱尝过失败的烦恼。岁月沧桑，我与烟草结下不解之缘。在组织的关心培养和同志们的技持帮助下，我从一个烟草工作的门外汉，成长为一名熟悉烟草专卖业务，谙熟政工劳资工作的烟草人，政策理论和业务水平都有很大提高。由一名普通职工一步步走上公司中层领导岗位，并多次被评为先进工作者。我理应立足本职埋头工作，在目前游刃有余的工作环境中继续有所作为。但市局党组的这次公选付科级干部的决定，再次激起我志在参与，勇于挑战，超越自我的热情，在上级领导及同事们的鼓励下，我大胆走到前台，毛遂自荐，参与副科级干部的竞争，以展示自已“自加压力，锐意进取”的精神风貌。

权衡再三，我决定竞争专卖付局长一职，对此岗位我具备独有优势。一是专卖工作较之本行业基它工作，更富有挑战和风险。我基于军旅生活的磨炼，面对挑战和风险，能够沉着应对，临阵不乱。二是我前后在专卖部门工作多年，曾任烟草专卖稽查中队长、内管队队长、副主任兼内管队队长职务，不但对专卖工作积累有一定经验，并且对规范“两烟”经营有深入研究，再干专卖工作正可内外兼修，全面提升专卖工作执法整体能力。三是随着法制的不断健全，依法行政已是专卖工作的必然，作为专卖工作主管领导，知法懂法十分关键。近几年来，我热爱法律，勤于钻研，对专卖工作涉及的法律法规我耳熟能详，举一反三。曾经参与打了几起官司，我局均完胜而归。四是两年政工劳资工作的经历，我了解员工所思所想，所盼所念，更容易做到专卖工作以人为本，最大限度调动员工工作积极性。五是我具有一定的文字功底和组织协调能力，这是今后总结工作经验，凝聚大家智慧的必备素质。基于上述种种考虑，终于决心一搏，迎接挑战选。如果自已能够取得组织的信赖和大家认可，走向新的岗位，我将从以下六个方面入手，开创专卖工作的新局面：

一是不断加强自身修养，不因一时成功自夸其能，时时自省、自警、自励，处处慎权、慎独、慎微。二是内抓素质，外树形像，不断加强专卖队伍建设，努力打造思想好、作风硬、纪律严、业务精的执法队伍，为规范“两烟”经营市场提供人才保障。三是不断提高卷烟市场管理水平，细分目标市场，严查城区高档烟经营，严打农村低档烟违法经营，综合治理，突出重点。四是不断加大对涉烟违法行为的打击力度，端窝破网，堵源截流。协调有关执法部门，联合办案，从快从重打击，确保市局下达的目标任务圆满完成。五是不断加大对零售商户的管理力度，推动卷烟零售商户协会成立及运作，逐步形成“稽查管理+商户自律”的专卖管理工作新模式，寓管于教，管帮互动，促进零售商户诚信经营;六是加强内管和横向沟通，强化与销售部门的协调，内管外打，标本兼治，重点解决违法经烟案件根源。专销联手，共同打造规范、有序“两烟”经营环境。

以上是本人对专卖工作的初步设想，或许是闭门造车，纸上谈兵。如果领导和同志们让我的一厢情愿变为可能，我将在工作实践中，虚心向大家请教，不断修正，完善工作方案，开动脑子，扑下身子，与同志们一道，共创××烟草工作的美好明天。

有竞争便会有输赢，谋事在人，成事在天，我一定理智对待组织决定和大家的选择。

谢谢大家!

**工作岗位竞聘书篇二十三**

尊敬的各位领导：

大家好！我叫范范，现在是一车间制丝线电工班的电工，我今天来竞聘一车间制丝班长一职。非常感谢厂部党委给了我展示自我、参与竞争的机会。我十分珍惜这样一个难得的机会，将客观地说明我所具备的应聘能力，全面地阐述我对于做好一车间制丝班长工作的总体思路和具体措施，心悦诚服地接受各位领导和评委的挑选。

我于x年参加工作，本科学历，助理工程师，先后从事过卷接机挡车工、制丝线电工等工作。我的工作得到了在座许多领导、评委的亲切关怀和悉心指导，我不敢辜负领导们的殷切期望，几年来，我勤勤恳恳，不断进取，在思想上和工作能力上都有了很大的进步。因此，我今天是充满信心走上竞聘讲台。

我认为我竞聘一车间制丝班长有如下几个优势：

首先是有丰富的理论知识与实践经验。进厂七年来，我积累了丰富的理论知识，取得了英语等级证、计算机等级证，在思想上积极向党组织靠拢，递交了入组织申请书。同时通过自学企业管理方面的书籍，掌握了企业管理的一些基本方法和手段，并且经过在工作中的不断积累，取得了一定的实践经验，具有了较强的组织协调能力，理解了同事之间相互协作的重要性，注重团队的协作精神，尽忠职守，能够灵活有效地规划、安排处理各种事务，使我在同事中享有很好的声誉。

希望我能竞聘成功

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找