# 最新竞聘班长竞聘书(十九篇)

来源：网络 作者：清幽竹影 更新时间：2024-07-10

*在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。竞聘班长竞聘书篇一我从xx年开始从事餐饮工作。xx年5月在厨师技校学习炒菜。...*

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**竞聘班长竞聘书篇一**

我从xx年开始从事餐饮工作。xx年5月在厨师技校学习炒菜。经过短期培训后，在一些小型饭馆和企业食堂工作。xx年初到山东东方美食学院进修学习中餐制作。在校期间获得优秀学员荣誉，到东方美食大酒楼参观实习。曾经在厨师长培训班为聘请来的名厨当助手，同时也给我自己一个锻炼的机会。

10月份培训结束，经过实践和理论考试获得由山东省劳动局职业资格培训中心的厨师职业资格证书。在校期间参加过3期厨师长培训班的学习。xx年到北京国利来山庄工作，在山庄期间在，头沾，炸锅，上杂，炒锅岗位工作，在工作期间学习凉菜和简单的面食制作。xx年就改革，厨房承包合同到期，山庄老板留我配合厨师长工作，参于冷荤，和炒锅档口工作。期间被派别的酒店学习粉肠，风干肠等特色菜的制作方法，后来又到正东方，百姓坊参观学习交流。

xx年5跟厨师长到京城小院工作。xx年2月23日到本公司工作，主要负责凉菜工作，在从事厨房之后在业余时间通过中国烹饪，上网，有关餐饮管理等书籍学习，向师傅请教，来不断提高自己的业务水平。

我喜欢我的职业，在从事餐饮工作以来，积累了一定的工作经验，在其岗位中能充分发挥自己专专长和优势。在生活和工作中，尊重领导，团结同志，服从领导，工作负责，不重名利，不计较个人得失。xx年到公司至今，曾获得xx年和xx年的优秀员工。在工作期间在领导和同事的帮助和支持下，开发了啤酒鱿鱼等鱿鱼系列菜，和金枪鱼和寿司刺身的制作。xx年10月圆满完成总公司交给我们为xx大代表制作啤酒鱿鱼的任务。在平时认真完成客饭和大餐凉菜的制作和售饭工作。

这次竟聘不仅是一次展示自我，认识自己的机遇，更是一次互相学习，互相交流的机会。今天我竞聘的岗位是厨房领班。这次竟聘对我来说不仅是走上管理岗位的机遇，更主要是一次难得的学习和锻炼的机会。作为一名合格的领班不容易，在工作中不仅要爱岗敬业、吃苦耐劳.有责任心、有业务技能、善于团结同志、有管理才能,还要起到带头的作用，协助部门经理做好各项工作，检查，监督，各项工作完成情况。组织协调好后厨人员，合理安排班次，保证按时供餐。负责工作餐，客饭的加工制作，花样品种的安排，审查菜谱食谱。组织开发新品种，每周召开质量分析会对存在的问题制定改正措施。每周召开质量分析会对存在的问题制定改正措施。负责餐饮综合成本核算，以及单一主副食品的成本核算工作，审查进货申请提出主副食销售价格的建议。制定后厨人员的业务培训计划，组织开展技术交流。负责对在人员和新招聘人员的业务考核工作。负责客饭的原料及餐饮用品设备实施采购。每日检查后厨各岗位工作情况，及现场情况，设备管理，及安全制度落实实施情况并做好记录。对后厨人员完成岗位工作情进行监督检查，提出考核意见根据工作实际情况，提出完善内部管理的意见和建议。负责做好各项工作记录。负责完成部门经理交办的其他工作任务。还要熟悉部门业务。对厨房的管理和改革有自己的见解和建议;

1，要把客户放在第一位，狠抓菜品的质量。比如某些菜的一次炒的过多，刚出锅的时候符合成菜求，由于加热和，售饭速度影响，使菜品颜色变黄，看上去不新鲜;有的成菜颜色深，芡大，没有食欲。控制炖菜数量，炖菜成菜要求需要长时间一次性炖制，成菜量大;受售饭的时间和速度的影响，菜品焖的时间过长，质量会大打折扣，没有买相。炒菜的时候由于原料多，受热面小达不到炒菜的要求，一次炒制过多，就会影响菜的质量。菜品的口味没有统一标准，只是靠个人经验进行制作。为该进以上缺点制定炒制程序和成品标准。要把客户放在第一位，狠抓菜品的质量。比如某些菜的一次炒的过多，刚出锅的时候符合成菜求，由于加热和，售饭速度影响，使菜品颜色变黄，看上去不新鲜;有的成菜颜色深，芡大，没有食欲。

控制炖菜数量，炖菜成菜要求需要长时间一次性炖制，成菜量大;受售饭的时间和速度的影响，菜品焖的时间过长，质量会大打折扣，没有买相。炒菜的时候由于原料多，受热面小达不到炒菜的要求，一次炒制过多，就会影响菜的质量。菜品的口味没有统一标准，只是靠个人经验进行制作。为该进以上缺点制定炒制程序和成品标准。

在内部员工餐方面，建议对内部员工和客户错开用餐;

11:15————11:30为员工开，

11：30————12：15为客户开饭

12：15停止大餐食品制作选用快餐办法，同时为员工开饭，这样可以避免食品剩余。调查员工的口味和喜好同时按照公司员工餐标准制定菜单和花样品种。

周六日和下午用餐时间有1小时速短到35分钟。

2，降低成本。降低成本要从原料初步加工开始，选用最新鲜的原料，抓原材料的出成率，原料的使用率，来降低成本。监督操作过程和制作程序，监督原材料出成率是否达到预期计划。制定标准的食谱，所有菜品，按标准食谱下料，某一道菜主料的多少，配料的多少。根据销售量采购原材料，比免剩余量过多。根据饭菜的销售量和观察顾客饭菜的剩余情况，以及客户的评价，来分析各种食品的市场的需求量和客户满意度，所有食品按市场的需求量生产制作，避免生产过多，买不出去就会食品剩余，造成总成本上升和亏损。

还有一些日常工作中用的，洗洁灵，消毒液，手套，钢丝球等工具的使用情况，还有各种电器设备使用和维护。

3，提供小炒，盖浇饭增加刀削面，牛肉拉面，烩面等特色面食。

4，鼓励大家各方面技能，实现一人多能，在工作中更好的配合，共同为提高食品质量作出最大力量。

如果我能竞聘上这个岗位，将于同事一起努力，完成各项工作任务。

**竞聘班长竞聘书篇二**

尊敬的各位领导、评委、同志们：

你们好!

首先感谢局党委给我提供了这次竞争上岗的机会。我叫林源，现年32岁，大学本科学历。今天我竞争的岗位是局财务科科长。

本人自1995年参加治黄工作以来，先后在通迅员、专职教师、主管会计、企业会计、公司会计、五处财务科长、局财务科副科长等岗位上工作，连年被评为先进工作者，特别是从事会计工作以来，能认真学习专业知识，法律知识，财经法规，能积极与局领导，财务科长密切密切配合，通过系统内外无数次审计，均无出现违法、违纪现象，保证了集体利益。

这次全局各科室副职竞争上岗，是新形势的需要，是选拔任用中层干部的一条途径，能充分调动各方面的积极性，激发干部职工干事创业的事业心、责任感，为治黄事业发展必将注入新的活力，这次我竞争局财务科副科长，如果有幸成功的话，我将努力做好以下工作：

一、制定切实可行的规章制度和管理办法，规范财务行为，防止资产流失。财务管理办法和规章制度是约束财务行为的有效措施，是每一个财务人员执行的准绳。制订切实可行的规章制度和管理办法，对加强经济核算，提高核算水平，促进单位增收节支和治黄事业的发展有重要作用。

二、加强自身建设，不断提高财务人员自身素质，配足会计人员，明确岗位职责，严格按《会计法》办事，不断加强会计人培训，不断提高自身素质和财务管理能力，确保单位利益不受损失。

三、把单位有限的资金管好、用好，在资金紧张的情况下，一切围绕生产，保证一线生产需要，保证本局资金的正常运行。把有限的资金用好、用活，发挥更大效益。

四、充分发挥模范带头作用，榜样的力量无穷的。作为科室的一名领导，就要以高度的的热情感染人，以精湛的业务带动人，以高尚的情操教育人，以博大的胸怀团结人，时时先行一步，处处争当排头兵。

五、严于律己，克己奉公，严格要求自己，俯下身子干工作，与同志同甘苦，自觉抵制不正之风，做一名廉洁奉公，乐于奉献的好干部。

六、在抓好正常工作的同时，积极协调好各方面的关系，尤其是与税务部门的关系，创造宽松的工作环境，促进治黄事业的健康发展。

如果我有幸成为财务科副科长，我定会履行我的诺言，让局党组放心，让职工满意，我真诚地接受局党委的挑选，希望各位领导，评委，

同志们支持我!

谢谢大家!

**竞聘班长竞聘书篇三**

尊敬的各位领导、各位评委、同事们：

大家好!首先非常感谢各位领导、同事们给了我这次竞聘项目四部副职的机会，凭借几年来的工作经验和对建筑行业的热爱以及对自己能力的自信，让我信心满满的走上了竞聘项目副职这个舞台上，接受大家的考验。无论竞聘结果如何，我认为能够参与竞聘的整个过程，其本身就意义重大，并希望能通过这次的竞聘锻炼，使自己的工作能力和综合素质得到提高，我将十分珍惜这次提高自己、锻炼自己的机会。

接下来，简单介绍一下我个人的情况，以便大家对我有进一步的了解。

我叫，籍贯陕西，\*\*年出生，本科毕业，党员，专业工民建，现于项目三部任职，参加工作工龄6年，从毕业到现在一直从事项目现场管理工作，目前担任职教园二职校建设项目现场代表。

首先我谈谈对项目部门及岗位职责的认识

项目四部未来主要的任务是房屋建设和道路支路建设，主要的工作是从工程项目招投标后的开工建设一直到保修期结束，其中涉及到成本、进度、质量、安全、合同、信息资料等管理与周边关系及政府部门沟通协调等工作。在项目进行中，能否圆满完成各部分工作任务，关键在于人员，而能否准时、优质的完成全部工作，关键在于项目团队的领导者，作为项目部副职在工作中发挥承上启下的作用，找准自己的位置，忠于职责，重在执行，全力以赴。对项目进行计划、组织和控制，为整个项目团队提供决策，激励团队，完成任务。做一名好的项目负责人要有相当的协调能力，执行力更有责任心，要有一种吃苦耐劳和基本的专业知识。项目部副职是一份富于挑战性的职业，我个人喜欢挑战性的工作，因为年轻，有干劲，有冲劲，能吃苦耐劳，责任心强，所以我决定以坚定的意志，执着的追求去挖掘人生的价值。相信这次竞聘是我人生中一个重大的转折。

其次，在过去的岗位上，我一直兢兢业业，恪尽职守，勤奋学习，严于律己。业务能力不断加强，工作经验不断丰富，知识储备不断增长。今天来参加竞聘项目部副职的演讲，我是有所准备的，自工作那天起，我认真负责工作中的每一个细节，牢记工作职责，努力做好自己的本职工作，并得到了各级领导的帮助和认可，使我今天有信心来参加这次竞聘演讲。我认为我有以下优势来胜任项目副经理这个职位：

第一、具有较高的政治素质和个人素养。

我是党员，在受教育阶段接受的思想就是积极向上的，我始终非常注重加强自身政治修养，努力使自己在政治思想上与党组织保持高度一致。严格遵守职业纪律，听从安排，廉洁奉公、为人正直，同时，我做事坚持原则，生活作风正派，团结同事，乐于助人，工作中能自觉遵守规章制度，自觉维护公司利益，树立正确的世界观和人生观，以此指导我的工作和生活。在个人素养方面，塌实肯干，任劳任怨，吃苦耐劳，能以主人翁精神为公司利益而拼搏!因此，我相信，无论从政治素质、个人素养方面，我都无愧于领导和同事们的信任。

第二、有明确的工作思路与措施

1.通过协调能力解决工程管理难题：

①单位内部的协调。掌握公司内部关联部门的工作流程，通过与规划技术部，工程经营部，土地部等相关部门的协调，从而保证了从技术可行性到造价合理性及施工场地允许性等一系列问题的解决。

②其他相关单位的协调。因工程施工过程的特性，依据政府三号文件精神，需经常与审计、财政、规建处、建设局等相关部门沟通、协调，和各相关单位的沟通使得更好的服务于工程建设，有效的保证工程施工过程造价增加的合法性及以后的决算的依据性。

③施工单位协调：参与工程建设的单位有地质勘察单位、设计单位、监理单位、总包单位、甲方分包单位、甲供材料供应单位、试验检测单位等好几十家，涉及的合同也好几十份，处理好甲方分包、甲供材料供应单位与总包单位的关系。同时还要处理好与施工单位的关系，除了监管与被监管的关系外，还有协作、配合的关系，可概括为监、帮、促的关系。甲方代表除了依照工程合同、图纸、规范对施工活动认真严格监督管理之外，对其施工中的实际困难应尽其所能给予帮助解决;对施工技术上的问题要当好参谋，对于施工单位的合法利益应给予保护。

2.通过有效管理，推进项目又好、又快开展

①加强对监理单位管理。 工程施工过程中应以监理单位的管理为主，要求监理单位应熟悉图纸及现场情况，并为工程的质量、进度、投资控制负责。同时严格要求总监，要求总监按照监理合同、监理规划和实施细则执行，配齐相关人员，组织好监理例会的召开。

②加强施工单位管理。

(1)对施工管理，施工单位是在工作流程上、质量控质、进度控制上主要执行者。因此加强对施工单位的管理一定程度上起到了质量、进度流程等管理。特别是对项目经理的管理，要求项目经理按合同、规范及相关法律法规执行，在施工过程中要求施工单位应对分包单位在技术、质量、进度、协调进行管理。

第三、我有丰富的工作的经验，熟悉行业法规，能游刃有余的开展工作。

我从项目现场管理工作已有六年，在这六年里，我积累了丰富的经验，熟悉了行业法规，能够游刃有余的开展工作。工作六年来，我精通了业务，具备了创新的能力并具有一定的组织管理能力。我掌握了项目部各项工作的管理流程。在工作中能够做到兼顾大局，较为妥当的处理工作中的各种问题。在各种情况下，都能够完成领导交办的各项工作任务。

第四、我个人热爱挑战，有激情，有干劲，具有吃苦耐劳的品质，同时几年来的工作锻炼了我较好的心理素质 ，不屈不挠、勇于挑战困难。平时尊敬领导，团结同事，在项目部工作的各个环节，无论有多么困难的时间发生，我都发挥我吃苦耐劳的品质，度过一个又一个难关。我从不因心情而影响工作、干净干事、干练干事，具有一定的果敢决策和组织协调能力。同时具有工作积极进取的信心和勇气，就拿这次竞聘来说，我在这里，就是在迎接挑战，从挑战中发现自我、改进自己的不足，也想通过自己的行为向大家证明：当面临挑战时，我会更加努力的磨练自己，提高自己。

当然，金无足赤，人无完人。在肯定自己优势的同时，我也清醒地认识到了自己的不足之处。由于平时处理的各种事情较多，所以有时会忽略一些细节，不过，在今后的工作实践中，我会不断是完善自我，提高整体解决问题的能力，创造性的开展工作，使各项工作得到完美的展现!如果各级领导信任我，给我这个机会，我将以实际行动回报大家对我的期望。如果我竞聘上这个岗位，我将集中精力，脚踏实地的突出做好以下几个方面的重点工作：

一、创新工作方法，加强内部管理，提高工作效率。作为一名副经理，做好管理是其他工作的重要部分，如果管理工作搞不好不仅影响到本部门的工作效率，还直接影响到公司的整体形象。

二、加强合同管理和过程控制。在项目实施的全过程中，严格以施工合同为依据，对项目的造价、进度和质量进行全面控制。具体，在施工阶段，及时对已完工程的工程量进行审核，按合同签付工程进度款;加强工程签证的管理，减少合同外支出;加强竣工结算的审核工作，控制工程造价。按照经审核批准的施工进度计划，对施工进度进行监督和检查，及时采取措施纠正进度偏差，保证工程进度。抽查工序施工质量，参与隐蔽工程验收和分部分项工程验收，组织竣工验收，保证工程质量。

三、加强成本控制。采用的基本工作原理是动态控制原理，在项目实施的各个阶段，分析和审核投资计划值，并将不同阶段的投资计划值和实际值进行动态跟踪比较，当其发生偏差时，分析产生偏差的原因，提出纠偏的措施，使项目实施在确保项目质量的前提下，充分考虑项目的经济性，使项目总投资控制在计划总投资范围以内。房屋竣工后做竣工成本分析表，对工程概况相似的工程进行建造成本对比分析，吸取经验和教训。

四、加强工程档案管理。加强工程档案的管理是一切工作能够顺利开展的前提，我将制定工程档案管理制度，以每一栋为对象，按档案性质分门别类进行保存，编制目录以方便查找。

五、加强项目部内部的建章建制工作，学习其它部门先进的管理经验，使管理工作制度化、规范化。明确各管理人员的责任、权力和利益，以提高各管理人员的工作积极性和工作效率。

六、加强学习，不断提高自身素质。我深知，当今时代是一个学习的时代，创新的时代，超越的时代，一个不学习，或不善于学习的人终将被时代淘汰，所以只有在工作中不断的提高自己，完善自己才能适应未来的挑战。我将进一步加强学校，在工作中不断向同事学习，不断向实践学习，多方面提高自身素质，以较高的综合素质迎接未来的挑战。

希望公司能给我一个机会、让我能为公司创造更多的业绩，为自己的事业打下更好的基础。 这次竞聘如果成功，我将珍惜这个机会，以踏实的工作作风、求真的工作态度，进取的工作精神，用心，用情干好本职工作。最后我想说的是，这次我是以平常心来参加这次竞聘的，无论竞聘的结果如何我还是我，如果我的竞聘失败了，我只会更加勤奋地工作学习，用自己的努力来换取明天的成功。我真诚地祝愿我们公司的明天会发展的更好，真心的希望每各人都心想事成。在新年到来之际，我祝愿大家在新的一年里工作顺利，合家幸福。谢谢大家!

**竞聘班长竞聘书篇四**

各位老师：大家好。

决定参加这次竞职前，也曾考虑再三，我的处事原则就是多干实事，少与人冲突。今天，我之所以竞职演讲，一方面，表明各位老师推行竞职上岗机制的拥护和信任;一方面，通过这次演讲，锻炼自己的能力、展现自己有限的才华。我相信，通过这次竞职活动，必将使我对自己有一个跟全面的认识，有利于我的工作。

首先，简单介绍一下我自己。我是08电子

(5)班的，我叫林华，来自福建宁德，现任系团总支组织部干事，虽然在某些方面可能低人一筹，但我相信：每个人其实都是一粒有价值的金子，只是还没有被人发现而已，被人发现之后金子总会发光的。

竞职团总支副书记这个职位，我认为我自己具有以下几个方面的有力条件。

我的第一个有利条件，就是具有踏实的工作作风。

在工作作风上，我能够吃苦耐劳，认真负责。部长布置的任务总是尽力去做，从不无故推诿。每次作材料我都很尽心的去完成，工作中出现小问题，就会尽力的去解决，把部门交代的事情看的很重要，看的与学习同等重要。

我的第二个有利条件，就是了解部门的一些党建材料。

自从进入团总支之后，多多少少也了解了一些关于党建的材料。从拟为发展对象到吸收预备党员再到党员转正的过程，一些时间都是要注意的，可能了解的还不够透彻，但我会更加努力的去做到最好。

我的第三个有利条件，就是我的学习成绩在班上名列前茅。

虽然在班上没有当什么干部之类的，但是对于学习来说：我可以很自信的说，我可以的。大一上学期的综合测评我名列班上第二。我喜欢与老师交流学习上的东西，还喜欢和班上的同学交流学习，但也不是纯粹的死读书。院或系有什么活动，我都会很积极地去参加。曾获得“军训先进个人”、“系迎新晚会优秀表演奖”、“校园博客大赛二等奖”、“院环保服装大赛三等奖”、“校运会工作先进个人”、“书画比赛优秀奖”、“优秀团干部”、“团内知识竞赛二等奖”等等。

进入大学一年来，不管在部门还是在班上，我均能做到兢兢业业，问心无愧。

如果这次我能竞职成为团总支副书记，我将做到以下几点。

一、在交流上，跟部门的人进一步认识，作为副书记，具有主导地位，应该管好部门的一切行事，尽量将部门还出现的问题降到最低，让部门的成员和谐相处。

二、在行动上，要尽职尽责。我认为，作为一个副书记，应该要有较强的悟性、灵性，在工作中要全面准确领会书记的想法，使各项工作不偏离中心和方向，在思想上、行动上与部门成员的意见保持一致，保持了一致，工作就会出成绩。

各位老师，我是以平常之心对待这次竞争上岗的，参加竞争上岗，重在过程，不在结果;重在耕耘，不在收获。如果我条件成熟，敬请各位放心地给我投赞成票，我将把老师的信任和期望化作工作的无穷动力，激励我拼搏奋斗。如果这次我竞争失败，无论什么原因，我都不会后悔我参与竞争的选择。我将一如既往，安安心心地做好本职工作，在竞争中经受锻炼，在挫折中接受考验，向竞争的优胜者学习，在本职工作岗位上，求真知，长见识，学本领，做贡献，立足岗位成才。

我的演讲完毕，谢谢!

**竞聘班长竞聘书篇五**

我叫，今年34岁，xx学院金融系毕业，中共党员,经济师。今天我要竞聘的是市分行办公室副主任岗位。我之所以竞聘办公室副主任主要缘于四个理由:

第一，我有充分的激情和自信。今年34岁的我，不仅有健全的体魄、充沛的精力，而且有青年人特有的朝气与投入工作的激情;不仅有只做不说的性格、雷厉风行的作风，而且有无私无畏的风骨和敢抓敢管的魄力。同时，我有一个农村孩子特别能吃苦、特别能耐劳，朴实无华的品格。另外重要的一点,就是我家庭稳定，负担较轻，妻子及家人全力支持我的工作，使我能够摆脱家庭事务的纠缠，全身心地投入我所热爱的农行事业。这些，都使我对工作充满了激情与自信、对未来充满了憧憬和希望。

第二，我有丰富的成长历程。我出身农村，家境贫寒，能够上了大学又分配到银行工作，可谓是幸之又甚。所以从1992年大学毕业参加农行工作的那天起，我便深深地爱上了农行这份工作。之后，无论工作角色如何变换，我都干一行、爱一行、专一行、精一行。我先后在从事过会计、信贷等业务工作，200x年1月被任命为副主任，200x年9月调任支行信贷科副科长，前后共有8年的基层一线业务工作经历。同年10月我被调至市分行办公室担任综合干事，200x年又开始兼任市分行团委副书记。能够从基层营业所一步步走向市分行机关，这个过程对我来说受益匪浅、终身难忘。我常常这样想，是党的政策、组织的培养、领导的关爱以及同事们的关心与帮助使我一步一步走到了今天。我只有将心中这份感念之情常存于心，不懈地追求、努力地工作，才能报答多年来领导和同事们的教育、培养和关爱。

第三，我有较强的专业实践能力。或许是执着追求、情有独钟的缘故，近四年的办公室工作实践，使我积累了一定的专业优势。所从事的通讯报道与文字综合工作连续3年获得了全省第二名的好成绩。自己个人也先后十多次被省市分行、总行报社评为先进个人和优秀通讯员;多次被市分行机关党委评为优秀共产党员、先进工作者和连续5年被省分行评为办公室先进工作者。

第四，多年的综合管理岗位健全了我的品格，提高了我的宏观驾驭能力和组织推动能力。在实践历练中，我深知作为一名合格的金融工作者，不仅要有较强的政治素质、过硬的业务工作能力，而且要有积极健康的心态、良好的品德和品格。做事必须先学会做人。参加工作后，我时常告诫自己:对党对农行要忠诚、做人要重德、为人要坦荡、待人要诚恳、处事要谨慎、工作要勤奋。并把忠于、勤于自己的事业化作不懈追求的实际行动。坦诚地说，通过几年的磨练，我真切的感受到办公室工作确实是一个锻炼和提高综合素质的岗位，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。在组织推动、综合协调方面，我能主动应对，把握得当。 在“王婆卖瓜”的同时，扪心自问，我也存在一些不足之处。一是工作的预见性

还不够。二是创新能力不是很强。三是在加强联系方面还做得比较欠缺。总以为自己作为一个普通干事，在工作职责范围内，应力争做到不越权、不越位，只要干好领导交给的事项便够了。这些，虽然不是什么原则性问题，但也是想干事、干好事的一大忌讳，都有待于自己在以后的工作中加以克服和解决。

各位领导、各位同事，竞职竞聘重在参与。站在今天的讲台上，我已经成功地实现了参与!至于能否成功，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农行、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!

有人说办公室工作十分清苦，是件苦差、杂差，大多数人不愿干，就是正在干的人也千方百计想要离开。但我认为办公室工作是一首歌，只要你细心耕耘，精心谱曲，照样能苦中取乐，弹奏出精彩的乐章!如果我这次能够竞聘成功，我的工作目标就是:以为争位、以位促为，真正使办公室工作在全行有为有位，在农行改革与发展中有所作为。

第一，找准定位，以为争位。我想做为一名办公室副主任关键是要找准自己的定位，做到

办事不越权、不越位，工作不拖沓、不含糊，矛盾不上交、不下压，责任不躲避、不推诿。要善于和敢于承担责任，推动工作。注意当好“副手”，协助主任发挥好决策参谋、调查研究、综合协调、督查督办“四大职能”，用全新的经营理念，简化办事程序，提升办公层次，着力打造现代商业银行办公室工作品牌，真正让行领导放心、上下级行称心、全体员工顺心。用自己对事业的热爱和忠诚以及出色的表现，来赢得领导与同志们的信任、来提升办公室的地位。

第二，转换角色，以位促为。我将在主任的直接领导下，尽快转换工作角色，抓紧抓好以下三方面工作:一是抓好办公、办文、办会、上传下达等日常工作。要简化工作程序，切实提高办事效率。特别对重要公文要及时处理，不积压、不延缓。对各支行的请示、报告要以最快的速度交与行领导及有关科室批办、落实。二是抓好领导临时交办的阶段性工作和其他中心工作。坚持做到随喊随到、随到随办，办有回复、办有结果。三是抓好文字综合工作。争取宣传工作、综合信息工作都能够持续在全省名列前茅。

第三，勤奋工作，有为有位。我将身先士卒，卒先垂范，努力做到“三勤”:一是腿勤。无论是行级领导交办的任务，还是同事及支行领导托办的事项，我都不怕多跑路，不怕多流汗，不怕多付出，舍得花气力，舍得下大劲，把工作做实做细、做在前面。二是脑勤。勤学善思，注重研究剖析矛盾，解决工作中存在的难点、热点问题，为领导多当参谋、多出点子。三是嘴勤。多向主任和行领导汇报工作情况，多向各科室和各支行通报行务信息，加强上下沟通，密切左右配合，切实提高办事效率，保证机关的健康、高效运行。

空谈误事，实干兴行。虽然没有豪言壮语，也没有博大精深的施政纲领，但我相信有在座各位领导、各位同事的帮助、支持和配合，我一定能够当好一名称职的办公室副主任。坦诚地说，我关注竞聘结果，渴望取得成功，但我更重视参与的过程。我认为参与的过程有时可能比结果更为重要。我想对大家说的是:无论竞聘成功与否，都不会改变我对党的忠诚、对农行事业的执著，也不会改变我对在座各位的尊重与热爱。总之，无论怎样，我都会用一种平和的心态，直面挑战，笑对人生!

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。

我的演讲完了，谢谢大家。

**竞聘班长竞聘书篇六**

各位领导，各位同事:

大家好!

首先，感谢公司给我一个展示自我的平台，给我一次学习、锻炼自己的好机会。多年的销售与市场终端工作，培养了我勤于学习、养成了吃苦耐劳、踏实肯干的作风。这让我在之后的工作岗位上，始终能够保持平和端正的心态，尊重领导，团结同事，注重积累，能够虚心学习他人的长处，吸纳他人处理工作事务的好方法、好经验。能够积极主动履行工作职责，能够及时完成领导交办的其他工作任务。

市场培训岗位思路:

(一) 口才

1. 本人语言颇具可欣赏性，同事和朋友常说与我交谈带来身心愉悦的感觉。

2. 能准确地表情达意。

3. 能顺利实现口语交际的目的。

4. 语句简练，不啰唆。

5. 表达真诚自然，不虚伪。

(二) 区域终端管理的经验

本人来公司x年，其中大部分时间是做终端市场工作，根据自己的经验与以往做法，把自己的门店按一定的考核标准分成a、b、c几个等级，大部分的销量都来自我们的a，b类门店。这是我们的核心客户，销量好终端陈列必然重要。在终端市场我们抢占有利位置，破坏竞争对手物料，经典案例有xx年陵园西夜烧天音吊旗，天河城没收柜内机模，大战爱思德等等。

(三) 对培训人员心理的掌握

除了做终端市场外，其实我也有做过培训的工作。平时对促销员口头的培训，也在xx年东莞，与移动厅促销员进行k700产品的培训和10年汕头蜂星店员培训u5产品功能。惠州旺达，鸿达促销员天语的培训。培训过程是一人独当一面去将产品作介绍，功能卖点的刷新，作详细描述。在培训过程中也有留意学员们的动态，是否留心听或开小差，如果分心我会考虑自己是否语言组积能力不足，还是产品知识自己未到位等等都要去考虑的。如果在培训过程中有学员分神，我会提出相应问题让学员回答，让众人留意他的表情，嘲笑他，让他在内心感觉害羞，从而专心听课。我在培训过程中喜欢相互互动，随时欢迎学员提出问题。在培训前还要准备一些小礼品，让表现好的学员得到奖励。

(四)产品知识的掌握

要有好的培训质量，必须先对产品知识有熟悉的掌握。我最深体会是天语u2产品的上市，居然连卖点都讲不出来，令我打击十分大。所以产品知识对我们来讲，是销售战争的武器，在战场上连枪都不知道怎样使用的士兵，肯定会死在敌人的枪林弹雨中。说真，我对手机的软件不是很熟悉，刚好公司有培训主任的职位竞聘，趁此机会，让自己对手机软件更进一步的认识，在学习中提高自己各方面的能力，在学习中提高个人演讲水平。

市场培训目标:

1. 定期举行公司内部销售人员，促销员的培训，巩固产品知识。

2. 协助区域到零售系统或店面对营业员培训，推广公司产品知识。

3. 制作好培训调查问卷，让学员反馈培训质量和改善的地方。

4. 管理好公司促销员。逐步将现有促销员队伍向智能机团队方面打造，为公司将来对智能机销售团队的打造奠定基础。

各位领导，各位同事，我作为公司一员，在公司学习、工作将近8年时间了，对公司有着深厚的情感，不管我这次竞聘的结果如何，不管今后处在哪个岗位，我都将一如既往地认真履行工作职责，并为之奉献自己的最大力量。在此，我真心祝愿公司能够打造一支团结协作，奋发向上的综合团队。我相信，只要全司员工上下一心，携手共进，公司一定会迎来更加光辉的明天。

我的陈述完毕。谢谢大家!

**竞聘班长竞聘书篇七**

尊敬的队领导您好：

首先感谢领导为我创造了这次自荐的机会!我叫，xx年xx月大学本科毕业，同年9月参加工作，我从事综采工作…年有余，熟悉综采工作流程及站内业务，自…班成立至今，始终服务于…班，有良好的群众基础。

此次，我不是为了当官，更多的是为了响应人事制度改革的召唤，体现自己的人生价值，让年轻人发挥自己在班组上的重要性，更好的锻炼自己，让自己在事业道路上再迈一步，做好综采事业的接班人。

我坚信，凭着我与众不同的新观念，凭着我的勇气和才干，凭着我与大家同舟共济的深厚友情，我一定能够成功。几年的工作使我深深地感到机遇和挑战并存，成功与辛酸同在。我从没有担任过班长，缺少经验，这是劣势。但在生产…班我又占有着优势，良好的群众基础。

我认为一个班组长综合素质的高低决定着队组的政策能否顺利地实施，影响全体班组成员，近朱者赤近墨者黑。因此班组长是否尽职尽责至关重要。我如果竞聘成功，成为…班班长，我将致力搞好以下几项工作：

1、 作为班长就要密切配合班长领导员工为按时、按质、按量地完成高质量的生产任务而努力。

2 、同时，我要通过不断地创新并挖掘员工的生产积极性、改进操作方法和管理流程，加强和班长的沟通，使我班产生高质量的效应。

3、 最关键的是有了安全不一定有了一切，而没有安全就等于没有一切，所以在安全工作方面一定要坚持安全第一，预防为主。防止工伤和重大事故，以及监督员工严格按照操作规程办事等，都将是我致力于安全方面工作的重要环节。

4、如果我有幸能出任…班长，我将让自己在一定时间内通过尽快熟悉工作面的有关作业流程及调整工作面的各种手段，自己有一定的理论知识，再加上领导和师傅们的指导，我想不是问题。树立自己的威望，用自己去影响别人，观察和了解员工们的思想以及个人工作能力，从而建立一套完善的适用于班组同时又与队组制定的规章制度不相矛盾的班组管理规章制度，从而更好、更有力地管理我的班组。 5在管理员工和与员工相处中我要极力做到严人先律己，做到奖惩鲜明，绝不可以掺杂丝毫个人感情在里面。不能因为某人和我走得近就管得松点，反之则管得严，那样的话将会把班组工作搞得更加复杂和不可管理，更不可能体现出班组长在基层管理中的重要性。

拿破仑说过：“不想当元帅的士兵不是一个好士兵。”今天，我想说：我不仅想做元帅，而且希望成为一名出色成功的能为大家谋利益的元帅——副班长。

**竞聘班长竞聘书篇八**

敬爱的老师，亲爱的同学们：

大家好!

在这个阳光明媚的下午，我走上了讲台，竞选班长这个光荣的职位!

这是我第一次竞选班长，我可能没有老班长遇事时那么沉着冷静;没有那些自信心强的同学处事落落大方，但这是班级给我的一次锻炼机会，我非常地珍惜。我相信，世上无难事，只怕有心人，只要我用心去做，一定会带领我们四、一班干出成绩。

我竞选班长的优势是热情开朗、热爱集体、团结同学、拥有爱心和责任心。我认为，班长这一职位需要一个有能力有爱心的人来担当，我相信我有这个能力。

假如我当上了班长，我一定会严格要求自己，为同学树立榜样;还会想同学之所想，急同学之所急，时刻准备为同学们服务。相信在我们的共同努力下，充分发挥每个人的聪明才智，我们的班级一定会成为一个团结向上、积极进取的集体。

假如我当上了班长，我会把班级活动作为展示我们特长、爱好的场所，使同学们把学习当作一种乐趣，在集体里互帮互助。

假如我当上了班长，我会每周推荐几本好书，帮助大家买好书，读好书。

当然竞选班长也非易事，因此失败了也没关系，只要我努力奋斗过，我就是最棒的!再说了，“是金子总会发光”，只要我不放弃，努力拼搏，一定会让自己竞选成功。

请大家支持我，相信我!投我一票吧!谢谢!

**竞聘班长竞聘书篇九**

尊敬的：

美国著名政治家富兰克林有句名言:“推动你的事业，而不要让你的事业推动你。”今天，我正是为继续推动我无比热爱的金融事业而来。能够亲身参与我们××银行×××支行副行长一职的公开竞聘，我感到非常幸运和激动。借此机会，感谢××银行×××分行为我提供这样一个展示自我的机会，感谢多年来各位领导和同事对我工作的关心、支持和帮助。

我叫×××，今年×岁，中共党员，本科在读，从事银行工作已有××个年头了。原任××银行×××分行市区行客户经理，现竞选××银行×××支副行长一职。下面我介绍一下自己的基本情况:

我××年从部队退伍后，进入×××县支行×××分理处，先后从事过会计、信贷、行政文秘等工作，我虽然只有高中学历，但一直坚持自学，从××年开始读×××大学×××专业的本科函授，××年即加入光荣的中国共产党。自加入××银行以来，我勤勤恳恳，兢兢业业，多次被评为先进个人。是××银行给了我成长和成功的舞台，我也愿意为××银行的发展奋斗终身!

我竞聘的岗位是副行长，副行长是行长的亲密助手和合作伙伴。其主要职责是:协助行长履行管理职能，辅助决策，参与决策。协助行长处理好日常事务，当好行长的参谋与助手。俗话说:“打铁还需自身硬”，竞聘副行长的职务，就要副行长的经验、素质和才能。我竞聘这个职位具有诸多优势:

一是我具有诚实正直的人品和良好的思想品德修养。在工作中我一直把“爱岗敬业、开拓进取”作为自己的座右铭，无论干什么，都把事业放在心上，责任担在肩上，尽职尽责，埋头苦干，全身心地投入，多年来，领导和同事们的支持、帮助，造就了我敢于坚持原则，主持公道，秉公办事，作风正派，求真务实，胸怀宽广，谦让容人的做人风格。

二是具备较强的工作能力和管理能力。参加工作十多年来，我先后从事过出纳、储蓄、会计、客户经理等工作，每一个岗位，每一种经历都使我受益匪浅，我的工作能力得到了不断的提高。特别是担任客户经理以来，我积累了较丰富的管理经验，具有较强的组织能力、管理能力、沟通协调能力。借此机会，向所有关心、支持我成长的领导和同事，表示衷心感谢!

三是勤奋好学，业务方面有股“钻劲”。在长期的银行工作中，我从事过多岗位的工作锻炼，无论是在业务学习中，还是在业务治理上，我都坚持走到哪里就学到哪里，向领导学习，向专业人士学习，向同行学习，向实践学习，不给自己留疑问。我是军人出身，刚参加工作时，我从基础的点钞、打算盘学起，三个月内从一个门外汉变成了多面手，熟练掌握了会计、信贷等岗位的各项规章制度和业务流程。除了函授课程，闲暇之余，我还积极自学，不断为自己“充电”，使自己在长期的业务工作中积累了一套较为成熟的工作思路和方法，在治理和改革中也有自己的见解和方法;

回首过去，我所走过的每一步，都渗透着组织的培养，都凝聚着领导的关心，更有各位同仁和下属的默默奉献。我想，副行长不只是一个有吸引力的职位，更是一份沉甸甸的责任。如果领导和同志们信任我，我会继续在新的岗位上为××银行做出更大贡献。具体我将在以下几个方面做好我的工作:

一是鼎力协助行长，做好助手和参谋。要认清角色、摆正位置;胸怀全局、当好参谋;服从领导，当好助手。要行权不越权，服从不盲从，到位不越位，补台不拆台，做到上为领导分忧，下为群众服务。作为副行长，我一定会团结同志，倾听大家的呼声，多作调查研究，及时准确地掌握全行各方面工作动态，及时向行领导反馈各方面的信息，增强工作的预见性。同时，具有全局观念，能够站在支行整体工作的角度看问题、想问题，从大处着眼、小处着手，做好分内的每项工作。

二是大力拓宽业务，促进有效发展。发展才是硬道理。认真贯彻落实国家调控措施和支持“三农”的政策，把工作重点放在业务拓宽，加强对××银行金融政策的宣传力度，维护好现有的优质客户，充分利用现有的资源，加大对外宣传力度，大力推行客户营销战略，充分挖掘潜在的客户资源。针对不同企业客户提供差别服务，站在客户的角度为其提供方便。现有市场寸土不让，潜在市场寸土必争。总之，要充分挖掘我行的潜力和优势，争取在吸收存款，发放贷款和银行中间业务方面能够遍地开花，齐头猛进。

三是加强员工队伍建设，提高职工的凝聚力和向心力。我认为:作为支行副行长，除了要发展业务，还应该带好队伍，对员工的成长负责，为员工提供良好的发展空间。首先应多给予员工人文关怀，尽量为员工排忧解难，工作中多给予员工赞扬和激励，在单位营造一种轻松、和谐的工作氛围。其次，要多组织员工进行各种培训，在组织技能、金融产品和营销技能上给予帮助和提高，在部门形成良好的学习氛围。同时加强部室之间的沟通与协作，增强职工的凝聚力、向心力和团队协作精神，增强职工集体荣誉感和自豪感，把全行职工紧密的团结在一起，在支行领导班子的带领下朝一个共同方向奋斗。

成功是得到所爱的，幸福是爱所得到的!各位领导，各位评委，各位同事，面对着大家信任和期待的目光，我看到了希望的所在，同时也意识到压力和责任的所在，但都必将成为我们工作的动力。假如组织选择了我，我坚信自己有能力在副行长的岗位上做出更大的成绩。竞争上岗，有上有下，无论上下，我都将一如既往地勤奋学习、努力工作。最后我想说:“你选择了我，我选择了你，给我一个机会，还您一个惊喜，让我们一起风雨兼程，共同进步。”

谢谢大家!

**竞聘班长竞聘书篇十**

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好!我是.，我今天竞聘的岗位是财务部副经理。

我毕业于职工大学计算机财务管理专业，中级会计师职称。\*\*年4月调入国储库，一直担任财务科副科长职务。作为一个党员，自己能够积极参加政治活动，认真学习党的方针政策和业务知识，思想上要求进步，并且具有良好的职业道德。在办理会计事务时能够坚持原则，依法办事，确保了会计数据的准确和安全保密。

几年来，我通过努力工作，积累了会计及主管会计工作的经验。已经能够熟练使用相关财务软件，熟悉国家财务制度和相关政策法规。在国储库的几年中，严格执行财务纪律，加强会计监督职能，和大家一起从基础工作、会计核算、日常管理等方面，都力求做到更好。由于工作的需要，我积极协调职能部门，保持了同银行、税务等部门的友好关系。为国储库与职能部门工作的顺畅奠定了基础。

财务部副经理，实际上就是会计工作。是一个企业的管家。会计工作的好坏直接影响着企业的利益，甚至影响到企业的发展。所以，我要继续勤奋学习，练就一身过硬的专业技能。在各位领导的关心下，在各位同事的大力支持下，我有决心、有信心进一步干好会计工作。

一、作为一名会计，要有敏捷的思维、清醒的头脑、工作的细心、专业的知识，加上自己的责任心，才能够胜任好这项工作。通过这次竞争来展示自我，给自己更大的压力，如果我能够竞选成功，将会在库领导班子的直接带领下，按照“严格管理，严格制度，严格责任”的要求，我将全力以赴开展工作，进一步加强财务管理，按照会计工作规范和内部管理需要，搞好成本核算和财务分析，定期及时地向财务总监及主要领导报告财务收支状况，为领导提供有价值的财务资料。

二、求团结、增力量、讲协作、顾大局。财务部每一位同事都是兄弟姐妹，每位同事都来自不同的地方，是国储库这条红色的纽带把我们凝聚在一起，相识就是缘。要理解人、宽容人，要和谐相处。财务部要与各个部门搞好配合，搞好协作。站在全库的高度看问题。统一思想，统一认识。拧成一股绳。我们只要团结起来，就会增添无穷的力量，只要严格执行财务制度，尽心尽力干好本职工作，各个都是好同志。我们的目标只有一个，那就是积极为企业着想，当好红管家。

三、尊重上级，服从领导，听从指挥。财务部不仅单纯的为领导服务，更要让领导感到可靠，可信，放心。做每一件事，都要认真听取领导意见。遇特殊事项，需要会下沟通的要及时沟通，需要解释的要认真解释。跟上领导的步伐，与领导保持高度一致。另一方面要加强学习，一是书本学习，一是实践学习。只有不停的学习，才能更好更快的进步。才能把我们的工作做得更好。

今天，我接受各位同事的评议，接受组织的挑选，接受各位领导的检阅。如果我获得成功，我将以今天作为起点，百尺竿头，更进一步!绝不辜负各位同事对我的关心，绝不辜负组织对我的培养，绝不辜负各位领导对我的厚爱。不管怎样，无论这次竞选是否成功，我都感谢大家对我的支持和帮助，我会在以后的工作中认真总结经验，不断进取。

谢谢大家!

**竞聘班长竞聘书篇十一**

尊敬的各位领导：

感谢企业给我提供了这次竟聘调度岗位的机会!竞聘制度的推行对企业的发展意义深远它不但能增强全员的竞争意识建立良好的人才储备还能全方位、多层次的促进企业持续健康发展。我之所以参与这次竞聘，一是表明对企业推行的竞聘制度的拥护和信任;二是想通过竞聘活动和岗位来实践锻炼自己，展示自己。

我叫，现年24岁，共青团员，本科学历，锌厂浸出车间槽面操作工。我竞聘调度这个岗位，首先是因为我热爱这个工作，具备十分的热情。做事认真负责，有较强的团队合作精神，良好的人际沟通能力，组织协调能力。其次，自参加工作以来我始终不忘学习，勤钻研、善思考、多研究，不断地丰富自己、提高自己的工作能力。我还具有高度的敬业精神和强烈的事业心和责任心，这些使我能够全身心地投入到自己所热爱的工作当中去。

假如我能够竞争上岗，我打算从以下几个方面进行科学调度，规范管理。

第一：检查、督促和协助有关部门及时做好各项生产准备工作。以生产进度计划为依据，围绕计划任务来开展调度工作，不断地总结经验，协助各车间按质、按量、按时完成生产计划。

第二：按照生产计划和临时生产任务的要求，行使调度权力，发布调度命令。根据生产需要合理调配劳动力，督促检查原材料、设备、动力等供应情况。

第三：生产调度工作要以预防为主。调度人员的基本任务是预防生产活动中可能发生的一切脱节现象。贯彻预防为主的原则，抓好生产前的准备工作，避免各种不协调的现象产生。检查各生产环节的设备、原料及时发现生产进度计划执行过程中的问题，并积极采取措施加以解决。

第四：生产调度工作要从实际出发，深入生产第一线，亲自掌握第一手资料，及时了解和准确地掌握生产活动中千变万化的情况，摸清客观规律，深入细致地分析研究所出现的问题，动员职工自觉地克服和防止生产中的脱节现象，出主意想办法，克服困难，积极完成生产任务。只有这样，才能防止瞎指挥，使调度工作达到抓早、抓准、抓狠、抓关键、一抓到底的要求。

面对新形势，必须抓住新机遇，迎接新挑战。我一定不甘落后，勇于进取，努力学习新知识，掌握新技术，积极发挥聪明才智，以我满腔的工作热情、踏实的工作作风、前瞻的管理理念、规范的管理运作、科学的工作方法、高度的敬业精神做好调度工作。

不管我在这次竞聘中能否如愿，我仍将一如既往的努力工作。忠于职守，尽心尽责为企业奉献自己的力量。

**竞聘班长竞聘书篇十二**

尊敬的老师，亲爱的同学们，

大家好，很荣幸能够站在这里参加本次的学生干部竞选活动，我要对给我支持和鼓励的同学们表示由衷的感谢，谢谢你们!!让我来介绍一下我自己。

我叫，在本次竞选中我要竞选的是团支书。我本人性格很开朗，喜欢帮助别人，我坚信在给予别人的同时也是在给自己快乐。我的思想积极进取，我确信“他人能者吾能，他人不能着我亦能。”我对学生工作有一定的经验，以往可以在大学生活中有用武之地，发挥自己的潜能。

现实的生活是充满机遇和挑战的，我立志做个强者，那么要成为强者，就要不断在变化的环境中充实和改变自己，使自己不断发展成为有用于社会的人才，我相信通过大学四年的锻炼我可以变得羽翼更加丰满。

作为一名团支书，我会要求我的工作高质量，高效率。同时贴近同学的生活与实际。我会制定相应的工作计划，做到事事有准备。我也会协调团委内外关系，以便更好的为同学们服务。在适当的时候我可以根据大家的兴趣爱好，组织同学们开展必要的团内活动，以丰富同学梦的课余生活。

希望我的存在可以让大家的生活多彩，可以给同学们的能力提高带来帮助。

真诚渴望同学们的支持与帮助，相信你的决定吧!!我就是你们明智的选择!

**竞聘班长竞聘书篇十三**

我非常感谢各位领导、同志们给了我这次竞聘的机会。我叫，今年27岁，大专文化，物业管理专业，考取了物业经理上岗证。三年来在从事物业管理工作岗位上，从事了物业管理各岗位工作。今天我本着锻炼自己，为建行服务的宗旨站到这里，竞聘客服主管一职。物业服务具有专业性、广泛性、从属性、服务性和琐碎性等特点，从委派客服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同志，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。自青干院毕业参加工作以来，我始终不忘学习专业知识，不断地丰富自己、提高自己。参加了我公司的各种业务培训和消防、安全等知识的学习。又参加了豪才律师事务所就山东物业管理法律法规讲座的学习。使我的专业素养和业务水平不断提高。

二是有丰富的实践经验。三年的物业管理工作经历，使我熟练掌握各项业务操作流程和处理各种突发事件及各项业务管理规定与操作规程，掌握园区管理、装修监管等基本理论知道。深知各项资料档案从业务办理到整理归案，任何问题的防范主要在于是制度的执行与落实，知道客服主管工作的职责任务，明白做客服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。经过不断学习和锻炼，自己的业务能力、组织协调能力、判断分析能力、具体处理客服工作中实际能力都有了很大提高，能够胜任客服主管工作。

假若我能够竞聘上岗，我打算从以下几个方面配合做好客服主管一职，提高客服服务工作质效，树立客服主管优质的形象。我的目标是：我与客服主管共发展。

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物业管理法规和公司内部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，以公司发展为重，将自己的才智毫无保留的贡献出来，不当摆设。在工作中，维护鑫苑形象，维护团队形象，讲团结顾大局，摆正位置，当好主角。做到“三个服从”，即个人服从公司，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，业主满意。

2、履行职责，不断强化决策管理。一是组织好各项档案资料的真实、准确、及时、完整地提供业主信息，严格岗位分工及岗位轮换，规范操作，防范操作不明确，确保客服业务的正常开展。二是本着严格、优化的原则，组织拟定好客服日常检查计划，每周对客服工作进行重点检查，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检查等发现的问题，重点做好日常管理检查，在装修监管、工程问题的处理，业主的报修，确保真实相符;三是做好日常前台报修及接单工作，对重点问题、紧急问题按照规定严格进行管理。人员岗位变动时重要物品、数据的监交工作，对调、休班严格管理，以免造成因工作的交接造成的不必要的问题。

3、开拓进取，创新工作方法。创新永远是我们工作的灵魂。随着小区逐步走向成熟，我们的工作思想也应把处理问题重点转到客户满意度。 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“我与银行共发展”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。

尊敬的各位领导，各位评委，在我的竞聘演说结束时，我还想说的是，我也许还不成熟，也许还有这样那样的欠缺，我会努力努力再努力，不断完善自我，追求自我，超越自我，做一个全面发展的人。西方一位哲学家说过：给他一个支点，他会把地球撬起来。我要说的是：给我这个职位，我一定会做得更精彩!

**竞聘班长竞聘书篇十四**

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”。

**竞聘班长竞聘书篇十五**

各位领导、各位评委：

大家好

今天，我将要竞聘的职位是信用社会计。怀着无比激动的心情，参加主办会计竞聘，首先我要感谢联社领导给我们提供了一次展示自我，相互学习的机会。推行会计委派制，是联社党委为了提高信用社会计核算质量，进一步促进全县信用社系统稳健经营和健康发展的一项重大会计制度改革，我衷心拥护联社党委的英明决策\*。作为一名有十多年会计从业经验的竞聘者，今天重新挑战这个岗位，我有勇气担当重任，有信心把今后的工作做的更好。\*公平竞争，挑战自我，在这里，我也衷心祝愿今天参加竞聘的各位同仁，都能取得较好成绩。

参加今天的公开竞聘，我认为，我具有以下优势：

第一、我是一名党员。工作中我一直把政治理论学习作为提高自我的一项基础任务，能够认真学习贯彻执行党的路线、方针、政策，思想上坚决同党保持高度一致，坚决用党的思想指导自己的工作实践。不管是在照镜、位庄信用社，还是来到现在的营业部，我始终做到坚持原则，廉洁奉公，落实制度，明确责任，搞好团结，加强管理，使所在单位的各项工作，尤其是会计业务得到了健康发展，受到了单位领导的肯定。

第二、具有扎实的业务基础。一九九三年高中毕业参加工作后，在抓紧时间自学会计业务知识的同时，九七年我参加了联社组织的平大计算机财会专业学习，系统学习了有关会计业务理论。一九九八年，我通过参加全国考试，获得了助理经济师资格，20xx年我又报考了中级会计师资格考试，一年获得了会计电算化资格证书，同年在市办组织的业务技能比赛中，我所参加的两项比赛全部获奖，取得了一个第一、一个第二的好成绩，为联社争得了荣誉。20xx年初，我被授予了市级青年岗位能手称号，我还连续多年被评为信用社系统先进工作者。

第三、工作经验丰富。参加工作以来，我先后从事过信用社营业会计、储蓄会计、主管会计等诸多工作，不管是在哪一个工作岗位上，我都把坚持原则，细心谨慎，不折不扣执行规章制度作为一项准则，认真处理每一笔业务。在对外服务和内部管理上，用热情迎来每一位储户，把微笑留给每一位客商，凭公心赢得尊重，靠真诚换取信任，是我一向的工作原则，这也给我的工作带来了许多帮助，带动了所在单位各项业务的发展。特别是20xx年全市推行电子化建设过程中，我们营业部被列入首批上机网点，凭着集体智慧和平时学习掌握的电脑知识，我和同志们一道虚心学习，认真钻研，细心操作，共克难关，在全市率先实现联网成功，加快了业务操作进度，并顺利完成了电算化年终决算，受到了联社的肯定和表彰，为以后全县信用社电算化推广积累了经验。

如果竞聘成功，我的工作打算是：

。要认真学习《会计法》、《农村信用社会计基本制度》、《农村信用社财务管理办法》等规章制度，积极组织开展会计业务培训，学习新的会计理论知识，同时进一步明确营业人员岗位职责，加强内控管理，提高信用社会计工作质量，提升信用社会计服务品牌。

作为主办会计，在严格管理，忠于职守，搞好本职工作的同时，我将积极配合联社和社领导开展工作，要认真落实联社各项工作要求，保质保量完成上级下达的各项工作任务;要协助社领导加强管理，搞好团结，凝聚人心和士气;要积极参与制订各项计划和规划，搞好分析和预测，合理建议，准确决策，当好参谋助手。

。作为主办会计，我将严格遵循经济核算原则，加强财务控制，杜绝不合理开支和浪费现象，开源节流，不断降低经营成本，努力为所在信用社提高盈利能力创造条件，提高经济效益。同时严格落实各项会计业务要求，认真编制、汇总各类报表帐簿，确保会计核算质量。

。在电子化建设方面，我们信用社刚刚起步，远远落后其他金融机构。只有在较短时间内迎头赶上，我们才能适应竞争和发展的需要。虽然目前在营业部这方面有了一定基础，但还有许多东西需要我们不断在实践中改进和提高，完善和发展，我将进一步加强在这方面的学习，提高运用和操作能力，加强监督管理，并通过实践积极为全县信用社系统电算化的快速发展建言献策。

如果竞聘成功，我将认真履行主办会计的职责，切实承担好自己所肩负的使命，不辜负领导的信任和期待。如果不能竞聘成功，我也将一如既往地努力工作，努力为信用社更好的明天尽心尽力。

谢谢大家。

**竞聘班长竞聘书篇十六**

尊敬的各位领导，各位同事大家好：

首先我感谢各位领导及同仁能够给我这样一个公开公平的竞聘机会， 今天我本着锻炼自己，提高自己的目的参与了这次竞聘活动，如果我成功应聘，我会努力，如果没有成功，我仍旧会加倍努力，在以后的工作中做出自己应有的贡献。 我认为作为一名电信营业厅店长，应具备以下几个要素：1、热爱电信事业，有强烈的工作责任心2、熟悉电信业务流程，具有较强的学习能力和丰富的工作经验3、有良好的心理素质，和较强的沟通，协调能力4、性格稳重，随和，有团队意识5.具有较强的人员管理能力。从我这几年的工作经历来看，以上五点我已基本具备。当然副店长的职责及要求与我现阶段从事的岗位有很大的不同，要担任副店长一职，我还要做许多前期准备工作。首先要全面了解营业厅的整体运行情况，包括各项工作职责与制度，各项基础工作的落实，各种资料的完善等情况，其次要对营业厅员工有基本认识，了解每个人的性格，工作方法等，做到心中有数，才能有的放矢。再次是尽快进入角色，承担起岗位职责，确保营业厅工作正常有效运转。

针对营业厅现况，我的想法是：

一、完善岗位职责，合理进行人员调配

不断完善各岗位规范的工作流程与责任，确保三声服务到位，给客户一个和谐的营业厅与和谐的服务。例如，查询接待岗要在公司规定的时限内回复用户，接待客户必须态度热忱，服务到位，坚决杜绝处理投诉出现推诿和“踢皮球”的现象。

通过合理地人员调配将各个岗位的工作点、工作流程、工作内容衔接起来，覆盖客户进厅的每个接触点，做到服务不留死角，责任到人，责任到岗，杜绝“缴费排长龙，投诉扎堆”的现象。

二、狠抓现场管理，提升服务品质

高品位的服务就体现在现场服务上，作为一个积极向上的营业厅店长就要狠抓现场管理。

物品摆放、商品价格构成、柜台设置、展示体验区设置、实物陈列、工作人员表现及热情程度、工作熟练程度等都是现场服务体现的重要方面。作为店长，我要积极发动全体员工拓展思路，利用各种合理的条件，优化布局，提升营业厅整体形象。以营业厅现场管理手语的方式，提示前台人员注意服务，提升服务品质，让每位进厅的客户感受和体验到“用心服务、用户至上”的服务理念。

三、完善前台每日点评工作，将服务规范管理融入服务血脉

《服务规范》是每个营业厅工作人员应认真执行的重要规定，“如何加强服务规范管理、如何严格执行服务规范”，是每个营业厅管理者和营业厅工作人员都在积极探索的问题。我认为只有通过不断地训练、不断地自我批评自我纠正，才能将《服务规范》完美执行。通过晨会、各种例会认真点评每天个人表现，制定合理的奖惩措施和制度，让每个员工认识到《服务规范》的重要性，自觉地调整自己的言行，使之符合《服务规范》的要求，才能将《服务规范》完美地融入到各项工作，融入到各项服务的血脉。

四、强化业务技能培训，提升人员素质

员工素质决定服务质量，业务熟练度决定服务品质。不断提高人员素质，加强业务技能培训，是营业厅人员管理的核心工作之一。作为店长，我认为不仅要认真执行公司的内训规定及培训计划，还要组织营业厅全体人员相互学习，以老带新，以强带弱。相互学习和分享营销方式与经验、客户交流方式与经验、投诉及疑难问题处理方式与技巧，在营业员之间营造一种良好的交流学习氛围，鼓励大家分享经验，取长补短，在整体上提高营业厅的销售能力和积极进取的精神风貌。

这些想法，还不充分，还不完善，真正实施起来肯定会遇到很多困难。但我热爱工作，有强烈的责任心，求真务实，善于学习，在营业厅领导及同事的帮助下，我会尽最大的努力去实现它、完善它。

最后我想要说的是，虽然竞聘结果还是未知数，但我坚信在座的各位领导定能以知人善任的慧眼选拔出合适的人选，为我们电信公司的发展倾注不竭的动力。如果我能够荣登营业厅副店长这个重要岗位，我将不遗余力地做好本职工作，配合店长，使营业厅的工作更上一层楼。

**竞聘班长竞聘书篇十七**

亲爱的老师,同学们:

有一个女孩(或者男孩,下面省略),他活泼开朗,热爱集体;有一个女孩，她团结同学，拥有爱心;有一个女孩，她勤学好问，乐于助人。尽管她不是十全十美，但是她也不是毫无用处;尽管她不是大家心目中最好的，但是她是最努力的。她虚心听取大家的意见，努力做好应做的工作。她信奉：自信是成功的首要秘诀。她自信她会得到大家的信任。这个女孩是谁?就是我——某某某

相信我吧!

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”，对我进行弹劾。你们放心，弹劾我不会像弹劾克林顿那样麻烦，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!

**竞聘班长竞聘书篇十八**

各位领导，各位同事：

大家好，在这辞旧迎新的时刻，迎来了咱们营销中心办公室的一次体制改革!最为中心的一员，能够参加办公室的主管竞选，无疑是非常幸运的。并且我很感谢能够在公司得到栽培，感谢领导的鼓励和支持!在新的一年开始的时候，我不仅听到了崭新一年敲响是钟声，还看到了公司领导锐意的豪情和对事业必胜的信心，坚定了我最初的选择。

目前，我是一名普通的业务员，业务水平不是很突出，但我有一个积极的态度和信心。

这次竞选的是主管，我希望能通过这次竞聘提升自我，提升工作经验，让我能够更好的为公司工作。从接触这个行业到缺乏经验再到一步步了解客户心理以及市场，最后到营销自己以及经营自己的团队，这些都需要自己不断的总结和提炼。我现在正处在从缺乏经验到了解客户心理及市场和自我营销的的阶段，所以我该更多的了解和学习销售和经营方面的技巧，而成为主管这是我在学习发展过程中一个很有效的历练的途径。可能我缺乏一个领导的口才，可能我缺乏一个做领导的敏锐，但是我有一颗想要去做的心，我认为这颗心能给我动力也能给我带来机遇。任何人都不是天生的栋梁、天生的领导，所以我想我能放下所有的包袱，轻装上阵，从药妆行业的门外汉到内行人快速的转变。并在发挥自身优势的同时组织好咱们中心的正常办公并好好的协助大家一起提高业绩。如x经理所言，可能现在是咱们中心的低谷时期，但是黎明的曙光谁不想看到呢，我会坚持并努力让曙光早日到来!

不想当将军的士兵不是好士兵，不思进取的员工不是好员工。愿意追求进步的员工越多，企业才会有更多的活力和动力。

如果这次竞聘能够成功，我将怀着“勤于学习，善于创造，乐于奉献”的思想，以“维护公司利益、维护企业声誉、维护企业形象”的原则，积极主动开展办公室营销工作：

一 正确认识自身价值

我们是公司直接“面对”客户的第一线，首先要正确认识自身的工作和价值，正确处理苦与乐、得与失、个人利益与集体利益的关系。把“耐得平淡。舍得付出”作为一切工作的准则，坚持严谨、细致、脚踏实地、埋头苦干的工作作风。

二 完善个人技能

对于目前的电话营销模式，我们不能面对面的和客户沟通，这可能是一个不足的地方，但是这并不是营销我们工作与业绩的关键，我认为关键在于个人的语言魅力和专业知识。首先我们要带领大家一起加强自身对工作相关内容的学习，尽快熟悉、熟练掌握自己的工作，增强自身工作能力，努力提高自身综合素质。加强队伍建设，推动办公室人员的学习、技巧培训工作，充分调动员工活力，努力提高员工的专业知识和技能水平。定期给内部员工一个讨论研究的时间，对于我们的产品，包括这个市场、客户以及竞争产品。调动员工工作积极性，有竞争才有动力，有奖有罚的工作机制能更好的激励员工开展工作。我自己也必将会以身示范做好本职工作。

三 做好纽带作用

协助领导做好各项工作，起到一个承上启下的作用。对于这一项我认为不仅是主管，也包括我们每个人业务在内。因为我们是公司和客户之前的纽带，要确立好自己的位置，了解公司的立场，以公司利益为前提，以企业声誉为基础，以企业形象为信念，做好公司的员工和公司的代表人。我们团队的首战在我们中心，新产品的维护在我们中心，形象也在我们中心，所以我们是公司的中心，我们也带着新品的希望，只有我们更加努力，才能更快更好的坚持发展下去!

四 业绩问题

对于业绩上的话题，其实是最敏感也是最直接的问题。这既关系到我们每个人个人的利益，也影响到我们整体存亡的问题。刚开始我们可能很难很苦，因为新品种，客户资源不准确不精练，这确实是个大问题，所以我认为在解决这个问题后，业绩的要求应该也逐步有清晰的条例了。以上仅是我个人的一己之见，也仅此表达我对公司目前一些小问题的看法。

在此，我真心祝愿公司能够打造一支无往不前的工作团队，我相信只要我们本着：相信自己的产品，让客户相信我们并能成为朋友，大家上下一心，携手共进，公司一定会有更高的效益。我希望大家能用自己的信心和热情创造我们自己的奇迹。期待我和大家一起成长一起经营我们的团队，谢谢!

**竞聘班长竞聘书篇十九**

各位老师，各位同学，大家晚上好!

很荣幸能站在这里作生化学院第\*\*届学生会选举竞职!

首先，我作一个自我介绍：我叫，现担任班里的副班长。中学时，担任班里的学习委员，组织同学新课题研究，所写论文荣获市二等奖。我还曾担任学生会纪检部部长，每学期都被评为“学生会工作积极分子”。期间，我每学年都荣获“暑期社会实践优秀个人”，同时担任校刊主编，负责校刊的编辑工作。

2个月前，我参加了本学生会的招干竞选，在组织部的复赛中，我被刷了下来，进入了女生部。可以说，女生部原本不是我所热爱的部门，但是我认为作为其中的一员，我有义务更有责任担负其中的职责，我仍认真负责地做好我的本职工作。然而，我的心中对组织部的热爱有增无减。我，做事认真，有时候执着得有过之而无不及。我感谢学生会给了我这次机会，让我可以拥有从组织部跌倒翻个跟头又从组织部站起来的希望!

今天，我站在这里，竞选组织部部长!虽然，我没有在组织部当过干事，然而我相信，我可以凭着自己的工作经验，借着老师和学长学姐们的帮助，心怀对组织部的热爱和对自己的信心，我一定可以胜任这个职务!

我希望学生会能给我这个机会，我一定会爱我所选，尽我最大的努力，将本职工作落到实处。为了大学生的思想更好地与社会，与世界，与时代接轨，让我们大家共同努力吧!

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