# 学校工会办职位竞职演讲稿（teniu推荐）

来源：网络 作者：浅语风铃 更新时间：2024-08-15

*第一篇：学校工会办职位竞职演讲稿（feisuxs推荐）学校工会办职位竞职演讲稿学校工会办职位竞职演讲稿 各位领导、你们好！站在这个讲台我的心情十分激动，首先说一声感谢领导，多年来对我工作的理解和支持，并给我这次竞聘上岗的机会。我叫，37岁...*

**第一篇：学校工会办职位竞职演讲稿（feisuxs推荐）**

学校工会办职位竞职演讲稿

学校工会办职位竞职演讲稿 各位领导、你们好！

站在这个讲台我的心情十分激动，首先说一声感谢领导，多年来对我工作的理解和支持，并给我这次竞聘上岗的机会。我叫，37岁，蒙族，毕业于内蒙古民族师范 学院蒙文系，本科学历，助理讲师，党员，现从事工会干事工作。我竞聘工会办公室岗位的理由是：

一、我有较高的政策理论水平。要想做好工会工作，首先必须提高自身的政治理论水平和职业道德素质。多年来，我注重学习党的路线、方针、政策和“三个代表”重要思想。特别是学习新《工会法》，自己感觉到必须用发展的，辩证的思想，审视工会基层组织建设出现的新

情况，新问题，以改革开放的新观点、新思路，加大基层工会组织建设的力度，才能适应教育改革和经济基础变革的要求。

二、我有丰富的工会工作经验。我是从91年开始始终从事工会干事工作，十多年来，在校党政领导和工会主席的直接领导下，工作上，锻炼了自己，业务上熟练了自己。开展工作，首先以身作则，精益求精，调动和发挥他们的积极性和创造性，想群众之所想，急群众之所急，为他们多办好事，多办实事，做他们的知心朋友。在工会组织的关怀培养下，我成长为一名成熟的工会工作者。

三、我有很强的工会工作能力和管理水平。多年来为了开展好工会工作，尽职尽责，建立健全工会的各项规章制度，组织教职工开展活动。

1、组织校内职工开展丰富多彩的活动，从此丰富了他们的文化娱乐生活，促进学校各项工作的顺利进行。

2、协调上级工会，落实各项工作和任

务，建立了友好的工作往来，使我校工会得到了上级领导部门的认可。

3、为学校争得了荣誉。

我校工会从95年开始连续六年被市总工会评为“模范职工之家”称号；99年度被省文教工会授予工会先进单位；20年度被省总工会评为省级“模范职工之家”光荣称号。这切荣誉的获得是我的积极努力和辛勤劳动是分不开的，也是校党政领导的正确领导和全体员工的积极努力是分不开的。本人95年和97年度建设职工之家活动中，被市总工会授予模范工会干部；98年度被市教委评为优秀党员；99年度被市总工会评为模范工会积极分子；20年度被市教委评为优秀党员光荣称号。

四、如果我能够竞聘上岗，对今后的工会办会室工作有以下设想：

1、提高自身素质，当好主席参谋。根据南北校区相近处室情况，整顿工会小组，以便开展工作，加强学习贯彻新的《工会法》以及《劳动法》、《教师法》

有机地结合起来，通过组织职工答题，座谈、讨论等形式了解和掌握新《工会法》的精神实质，从中受到教育和鼓舞，依法维护教职工的合法权义和整体利益。

2、搞好调查研究，了解职工的重点，难点问题。深入实际，调查研究，解决他们的疾苦，充分发挥他们的积极性和主人翁作用。创造良好的工作环境和文化氛围。

3、加强制度建设。以领导放心，职工满意为工作标准，及时收缴会费。管好、用好活动经费，保证准确无误，把工会工作制度化，规范化，科学化顺利进行。

4、研究新时期工会工作的新特点，新规律。把新《工会法》的实质贯穿在提高职工群众的思想政治工作中来，把我校工会工作再上一个新的台阶。如果我不能竞聘上岗，我一定与平静的心态对待自己，对待工作，不灰心，不气馁，一如既往，听从领导，服从安排，不管工作岗位发生什么样的变化，我都

无怨无悔，继续努力工作，完善自我，全身心的投入到工作中去，为学校的生存和发展做出应有的贡献。谢谢大家

**第二篇：竞职学校中层干部职位的演讲稿**

竞职学校中层干部职位的演讲稿

竞职学校中层干部职位的演讲稿 竞职学校中层干部职位的演讲稿

文章导读：如果这次竞聘成功，那是大家对我的信任和鼓励，我将不负众望，在中心主任的带领下，团结办公室同志，竭尽全力做好资产管理工作，最大限度地管理好国有资产，最优化配置好现有资源，全面提高全院资产利用率，确保资产保值增值。在此，我有以下四点打算：1．兢兢业业履行职责，努力当好参谋助手。我将全力配合部门一把手，紧紧围绕部门工作目标，开展工作。……

尊敬的各位领导、各位同事，大家下午好:

非常感谢学校领导和各位同事给我提供了这次竞聘的机会！

我叫，1970年出生，中共党员，大学文化，统计师，高级会计师。我今天竞聘的职位是资产管理中心副主任。我之所以参加这次竞聘，是基于以下两点考虑的：

一、响应组织号召，积极参与竞聘 组织这次中层干部竞聘活动，是院党委为了实现学院又好又快发展、推进干部人事制度改革的一项重要举措。作为一名受党培养教育多年，同时也自愿为学院未来事业发展贡献更多力量的牧院人，我理所当然，有义不容辞的责任、义无反顾的决心，积极响应组织号召，参与这次竞聘活动。

二、有义务履行职责，有能力做好工作

管理好、运行好、维护好学院的家产是做为学院大家庭成员的应尽职责。我有丰富的财务管理工作经验，让我有能力胜任资产管理中心副主任这一岗位。

1．一丝不苟的财务工作锻炼了我岗位适应的能力。在学校财务部门工作了13年，本人严格执行国家财经政策、法规和学校各项财务管理制度，全力以赴协助部门领导当好学校的管家，参与制定学校财务管理制度和固定资产管理办法，对学院财务管理和资产管理有了比较全面的了解和掌握。2年的出纳和11年的总账会计岗位经历，让我深知财务责任的重大，有了不当家不知财米贵的深刻感悟。2．独当一面的承包经营练就了我精打细算的本领。到，我承包学院照排中心，在做好服务的基础上，我结合自身所学，在合理配置资产、严格成本核算、加强内部管理、保证安全生产等方面，想方设法，探索出了一条管理出效益的路子，在提升管理能力上得到了锻炼。3．纪律严明的监审工作培养了我廉洁奉公的品质。我到监审处报上班，主要从事内部审计工作。在部门领导的悉心指导下，我抓紧时间学习内审知识，很

快熟悉了工作，参与制定了《学院内部审计制度》，为今后开展内部审计工作提供了制度依据。同时，在审计过程中，领导的身先垂范和严格要求，也潜移默化地影响和熏陶着我。

我个性活泼，待人真诚。遇事善于与人沟通协调，虚心倾听他人意见，所以我不管身在哪个岗位，都能和周围同事相处和睦，工作得心应手。

如果这次竞聘成功，那是大家对我的信任和鼓励，我将不负众望，在中心主任的带领下，团结办公室同志，竭尽全力做好资产管理工作，最大限度地管理好国有资产，最优化配置好现有资源，全面提高全院资产利用率，确保资产保值增值。在此，我有以下四点打算： 1．兢兢业业履行职责，努力当好参谋助手。我将全力配合部门一把手，紧紧围绕部门工作目标，开展工作。

2．勤勤恳恳加强学习，全面提高业务素质。作为资产管理人员，要认真学习，全面掌握与资产管理相关的政策、法规

和业务知识，以指导我们的实践。要在部门内营造良好的学习氛围，共同提高。3．扎扎实实做好服务，不断提高管理水平。学院规模的扩大，院系二级管理的推行，各类资产的增加，对资产管理工作提出了更高的要求，要依托学院数字化校园平台，推进学院资产管理数字化、科学化跃上新台阶。

4．认认真真完善制度，切实提高工作效率。对原有的资产管理办法进行修订和完善，将资产管理工作进一步纳入制度化、规范化管理的轨道。

最后，我用三句话来结束我的演讲：我对领导说，你们的严格要求是我努力工作的目标和动力；我对同事们说，友谊和支持比什么都重要，三人行必有我师，处处留心皆学问；我对自己说，保持一颗平常心扎实工作，只要有耕耘就会有收获！谢谢大家！

**第三篇： 竞聘医院工会办退干科主任竞职演讲稿**

尊敬的各位评委、各位领导、同事们：

大家好！首先，非常感谢院领导给我这次竞争上岗的机会。我深深地感到这次竞岗对我来说有着特别重要的意义，应该说是一项使命、一种责任和一份光荣，我非常珍惜！我参与竞争的岗位是退干科科长兼工会办主任，也是我现在的职位。

我于1977年8月参加工作，1979年9月分配到本院。担任了10年护士，经历了不少锻炼。后来从事管理工作，曾历任人事科科员、副科长、政工科长、院办主任等职务，6月至今任院工会办主任。在医院和领导的长期关怀和培养下，我在思想上政治上业务上逐渐成熟起来。从一名普通的护士，成长为一名合格的中共党员、一名懂业务会管理的职能科室负责人。

一、任期三年工作的汇报：

自我担任工会办主任工作以来，医院领导给了我极大的信任和帮助，全体职工给了我大力支持和鼓励。我能按照工会办主任基本素质和要求，在为领导和职工服务过程中，认真履行岗位职责，尽到了自己的努力，取得了一定的成绩。

我拥护党的路线、方针、政策，有坚定正确的政治方向，有严格的组织纪律性，没有违反党纪国法行为，保持了一个共产党员、一个职能科室干部的良好形象。在个人品德方面，我为人正直，与人为善，待人诚恳。在工作方面，我总是以高度的责任感和强烈的事业心来认真负责的办好每件事情，不求荣誉，只求进步。并不断的加强学习力度和工作实践，具有踏实奉献的敬业精神，扎实的业务知识，较强的工作能力和良好的人际亲和力以及团结合作意识。近些年来，我深知在知识更新飞速的年代要不断的学习、装备自己，因此，努力在各方面充实自己。

二、在分管领导的领导下，按照工会各项职能，重点做了以下几方面工作。

1、积极开展建设“职工之家”活动。根据上级工会关于开展建设职工之家活动的工作部署，制定了医院建设职工之家活动实施方案。以创建“学习型医院、争做知识型职工”活动为目标，与有关科室协作开展了岗位练兵、技能培训、读书月活动，努力营造学知识、学技术的氛围。针对医院女职工多的特点，在临床各科室及门诊部开展了创建巾帼示范岗的活动。通过活动的开展，提高了职工思想文化素质，医疗质量和服务水平，为广大人民群众健康提供良好的医疗保障。

2、努力为职工办实事、办好事。作为工会干部，我牢固树立群众利益无小事的思想，把服务工作做到实处，尽力维护职工的利益，体现“以人为本”，构建“和谐医院”的思想，体现医院的关怀，工会组织的温暖，起到凝聚人心，激发工作热情的作用，得到领导和职工的好评和鼓励。几年来，凡遇职工生病住院我都及时前往慰问，职工结婚、生子到场祝贺；职工或家属去世，上门进行慰问，做好治丧工作；经常深入到困难职工家中了解情况，帮助他们；遇有家庭矛盾的职工，能配合有关部门做好调解和稳定工作，化解矛盾。通过我的努力，架起职工和工会之间联系的桥梁，把工会组织的关心和关怀送到职工的心坎上，成为职工的贴心人。

3、大力加强医院文化建设。

以形式多样文明健康的文体活动为载体，不断陶冶职工的情操，提升职工的文化综合素质，增强了工会组织的凝聚力和向心力。在不影响医院繁忙的医疗工作的前提下，工会多次成功地举办了迎春联欢会、中秋联谊会、歌咏比赛、知识竞赛和羽毛球、乒乓球、篮球比赛，每年“三八”妇女节组织女职工春游，大大丰富了职工的文体生活，增进了科室和职工的相互了解、增进了友谊、也增加了职工的生活乐趣。每次开展活动，我都精心策划、周密安排，协调组织，热情服务，力争花最少的经费，取得最大的效果。特别是工会组建的篮球队和举办的舞蹈培训班，深受广大职工的欢迎和积极参与。

4、精心做好离退休职工的管理工作。

工会担负着医院90名离退休职工的管理工作。随着退休职工每年的递增，人数越来越多，工作难度越来越大。我坚持“上为医院分忧、下为老同志解愁”，热情为同志服务，对老同志提出的问题和困难，做到在政策允许的情况下尽量帮助解决。逢年过节，不忘看望老同志，带去组织的关心和慰问；作为离退休支部委员，积极向退休党员和职工宣传党的方针、政策和医院党委的工作部署，协助院党委做好离退休职工的思想工作。在新春佳节之际，组织离退休职工召开“迎春座谈会”；在重阳节，组织离退休职工郊游；市老干部局有文体活动及形势报告会时，积极组织退休职工参加。使退休职工丰富了晚年生活，促进了身心健康，展现了健康向上的精神风貌。

5、认真做好计划生育工作。

计划生育是我国的一项基本国策。我认真贯彻上级有关人口与计划生育工作的指示精神，做好全院职工和流动人口计划生育工作，经常深入科室督办检查。热情为育龄职工办理计划生育、新生儿入户等各种证件，积极开展计划生育知识讲座，使计划生育知识深入人心。

三、竞争上岗——我的理由和优势

我认为，我有以下四个方面的理由：

第一，我有高度的责任感和强烈的事业心，热爱退干科和工会工作。

第二，我有尊老敬贤、敬重长辈、认真负责、吃苦耐劳、乐于奉献的进取精神。

第三、我非常熟悉有关工会和退干科工作的政策法规，熟悉我院工会工作和离退休职工情况。

第四、我有几十年来积累的丰富的实践工作经验，并具备担任该职务所应有的基本素质、学识水平和工作能力。

我认为，我拥有以下三个有利条件：

1、已经为医院增添了很多荣誉。我此次竞争的岗位就是我三年来一直奋斗的岗位，现在已经干出了一定的成绩。三年来，在院领导和同志们的支持与帮助下，医院工会获得了市卫生系统工会工作先进单位；医院连续三年被宜昌开发区评为计生工作先进单位；连续三年被市卫生局授予计划生育目标管理一等奖；医院女工委员会被评为市级“巾帼示范岗”；在市直卫生系统举办的篮球运动会上，我院分别获得男子第二、女子第三名的好成绩；在市直卫生系统举办的“健康卫士”文艺汇演中，我院表演的节目也获得了好评。我个人连续两年被评为宜昌开发区计生工作先进个人；我也被评为优秀党员。我得到了很好的口碑，高度的评价。我用自己的行动告诉大家，我成功了！虽苦虽累，我却尝到了这份工作带给我的喜悦和幸福！

2、已经建立了良好的工作关系。我勤奋工作，与上至市、局退干办、工会办，下至局属各单位从事退干工作和工会工作的干部都建立了良好的工作关系，有着和谐的工作氛围，为以后工作的开展打下了良好的坚实的基础。

3、我有继续做好这项工作的决心和信心。本人一贯对工作认真负责，能吃苦耐劳，不计较个人得失；工作上既能组织协调，又能身体力行，工作作风扎实，讲求办事效率，善于做人的工作，善于团结同志，对工作干一行、爱一行，精一行，所以，我认为我适应退干科和工会这两个岗位，胜任这份工作。

大家知道，无论做什么事，喜欢它，永远是把事情做成功的最重要条件。退干科和工会工作责任大，权利小，尽是些琐碎的事或婆婆妈妈的事，很多人不愿意干这项工作，但我却对此工作情有独钟，热爱老龄事业和工会事业，崇拜那些几十年如一日为医疗卫生事业做出了重大贡献的老前辈。我愿一直坚持做下去，为医院的工会和老龄工作贡献自己一份力量！

四、具体工作思路与措施

如果我竞岗成功，我将加强学习，进一步提高自身的政治素质和文化修养，提高工作水平，提高自身的业务素质，全力做好以下工作：

1、进一步提高职工的素质。认真组织好职工对《工会法》、《劳动法》、《婚姻法》及党的十六大精神等与职工生活息息相关的法律常识及党的方针政策的学习，全面提高职工的思想素质和业务能力，搞好岗位练兵，技术比武，使广大职工成为思想解放、遵纪守法、业务过硬的新形势下的“三医人”。

2、进一步完善民主管理工作。推进院务公开，发挥工代会、职代会的参政议政和民主决策作用，保障职工所享有的知情权、决策参与权。

3、进一步坚持维护的基本职能。关心群众疾苦，倾听群众呼声，及时反映职工要求，排忧解难，关心弱势，使工会成为爱心之家。

4、进一步办好“职工之家”，积极开展健康向上的文体活动，增强工会的凝聚力。

5、进一步增强工会自身建设。以更强的组织能力、更扎实的工作之风、更高素质的服务水准完成党联系群众的桥梁纽带作用。

6、进一步做好离退休离职工管理工作。作为一名女性，我将用我女性的善良和细致，去体察老同志的疾苦，为他们的生活排忧、解难；我会像尊重自己家里老人那样去善待、关心、爱护离退休老同志，把他们视同自己的亲人一样。经常深入退休职工家中，了解思想、健康情况、生活需求、意见或建议等。做到事事有回音，件件有着落。让老同志们充分沐浴到组织的关怀和温暖。我身体健康，精力充沛，可以承担老同志上传下达，联络感情，组织学习，开展活动等多种工作，并力争把这些工作做的尽善尽美，让老年人真正体会到“老有所养、老有所乐”，安度晚年。

领导的信任和职工的支持，是我前进的动力。请院领导相信，我一定会展示更加亮丽的风采，做出更大的成绩，为和谐医院的发展再立新功，为医院争光！

**第四篇：报社相关职位竞职演讲稿**

尊敬的各位领导，各位同仁们：

大家好！

我觉得自己挺荣幸的：一是有幸加入报社这个大家庭;二是有机会与各位同仁同呼吸、共命运为导报的事业献计献策。我没有辉煌的过去，但只求把握好现在和未来。这次，我本着锻炼自己、提高自己的目的而走上讲台，展现自我，接受各位同仁的评判。

今天，我来参加副主任职位的竞聘，主要基于以下三个原因：

一、我认为我具备担任副主任的素质：

1、吃苦耐劳，默默无闻的敬业精神：昔日发行站治理，靠的是坚韧不拔、埋头苦干的精神，今日的发行培训工作，靠的也是自强不息，埋头苦干的精神。

2、虚心好学，开拓进取的创新意识：常利用周末时间自费参加培训公司的一些公开课和认证学习，对市场拓展、业务技巧、售后服务、行政治理和团队建设等课题都有一定的研究，并在发行队伍和治理人员中做过时间治理、情绪治理等课题的讲授。

3、严于律己，诚信为本的优良品质。不论是在发行站当站长还是在发行部当主管，都处处以身作则起表率作用，处理事情本着“公平、公正、对事不对人”的原则进行。

二、我认为自己具备担任副主任的条件：

1、有一定的政治素养：“踏踏实实做人、认认真真做事”这是我为人处事的态度，树立高尚的道德情操，多学习、多实践、勤思维、勤动手，这是我从德、能、勤三个方面严格要求自己的行动指南。

2、有一定的文字功底：曾做过发行内刊的编务，对一些新的想法和意见能以书面的形式呈报给领导，连续三年主写“发行部工作报告”。

3、对发行治理工作有了较为深入的了解：报纸的订阅，投递和零售构成了发行的主抓工作;队伍的建设，订单的开展和售后服务的完善成为发行站的主要流程;扩大市场占有额并维护好零售市场是零售工作的重中之重。协调和纠正三者之间的偏差是发行部的主要工作。

三、我认为自己具备担任副主任的治理能力：

对发行团队建设有清楚的熟悉

1、发行团队建设不仅仅要考虑目标、定位、职权、计划和人员，更重要的是确定一个核心的治理层。因为这个核心治理层的能力将直接决定了这个团队整体的执行能力。“兵随将领草随风”讲的就是这个道理。它必须要有计划能力、分析能力、执行能力和控制能力，这四个能力缺一不可。此外，还要求这个核心同时具备驾御发行营销队伍的能力;具备实战力，用经验来归纳总结理论，从而进一步指导发行营销战略、战术的规划和执行;只有这样，你的站点、你的团队才会在报业竞争的道路上走的更远。今后，我们在团队的建设中，非凡应该注重核心骨干的培养和选拔，同时也要建立一种储备机制，在发行队伍中注重选拔和培养一批帅才，以致不会因组织人力的变故而使团队陷于被动。

2、发行团队建设必须有强盾的支撑体系：这里支撑体应包括：执行层(站点)、政策、激励机制及考核机制等。政策、激励机制及考核机制是业务执行层最关注的问题。它的执行有效与否是稳定发行团队的最直接的因素。这两个机制对于业务执行层的人员来讲也是一个利益保障的问题。所以我们在构筑团队的支撑体系时，应该考虑所运行的机制是否能够保障你的团队健康运行;发行执行团队是否把保障机制与自己的事业生涯规划联系在一起;发行执行团队的学习力是否具备，是否能把报社和个人的愿景的实现靠强大的学习力来推动他向前发展;发行执行团队的素质结构是否与核心治理层的需求相吻合。

3、发行团队建设和业务拓展是紧密相连的：因为只有用业务的进展才能出判定团队的价值，否则，团队就成了空中楼阁。团队的发展需要一个过程，而且应该在动态的市场中去评估团队的进展，然后用一些指标来衡量团队建设的预期目标(如团队的人数，团队的业绩，团队成员自我目标的实现等)。显然，无论哪一项业务的开展都必须借助于团队，所以我们也可以把团队建设看作是业务战略的一个组成部分。

4、发行团队的核心竞争力创建及团队主管作用：

变个人英雄主义为团队英雄主义

在竞争激烈的发行领域，涌现出不少优秀发行员，例如某发行员完成站点总业绩的50%左右等等的事例，这个时候站长经常把这个人树成榜样，激励大家学习。但从销售团队的角度来看，这种做法是不可取的，因为一个人的销售量突出，尽管和他的个人努力有关，也与很多客观因素有关，例如销售区域、个人外部关系等等。另外即使业务上有能力的差别，共同提高大家的能力也是必须的。比如加油站订单，这当然同莲前站员工的个人客户公关能力有关，但更重要的是厦门市主要加油战都集中在莲前站四周。先天的环境造成了加油站的订单量一直最大。假如此时便批评其他各区的销售人员不努力是不公平的。此时如何做好整个团队的协调工作就非常重要了，这就需要变个人英雄主义为团队英雄主义。今后我们可否采取这种做法：将个人的销售奖金同整个团队的任务完成状况挂钩。当整个团队的任务完成率不高的时候，个人的奖金也只能兑现一部分。要害的一点是让大家了解销售是整个团队的工作，必须每个人都努力才能将事情做好。只有当整个团队成为报社的主力，个人的空间才能有更好的发挥。

**第五篇：报社相关职位竞职演讲稿**

尊敬的各位领导，各位同仁们：

大家好！

我觉得自己挺荣幸的：一是有幸加入报社这个大家庭;二是有机会与各位同仁同呼吸、共命运为导报的事业献计献策。我没有辉煌的过去，但只求把握好现在和未来。这次，我本着锻炼自己、提高自己的目的而走上讲台，展现自我，接受各位同仁的评判。

今天，我来参加副主任职位的竞聘，主要基于以下三个原因：

一、我认为我具备担任副主任的素质：

1、吃苦耐劳，默默无闻的敬业精神：昔日发行站治理，靠的是坚韧不拔、埋头苦干的精神，今日的发行培训工作，靠的也是自强不息，埋头苦干的精神。

2、虚心好学，开拓进取的创新意识：常利用周末时间自费参加培训公司的一些公开课和认证学习，对市场拓展、业务技巧、售后服务、行政治理和团队建设等课题都有一定的研究，并在发行队伍和治理人员中做过时间治理、情绪治理等课题的讲授。

3、严于律己，诚信为本的优良品质。不论是在发行站当站长还是在发行部当主管，都处处以身作则起表率作用，处理事情本着“公平、公正、对事不对人”的原则进行。

二、我认为自己具备担任副主任的条件：

1、有一定的政治素养：“踏踏实实做人、认认真真做事”这是我为人处事的态度，树立高尚的道德情操，多学习、多实践、勤思维、勤动手，这是我从德、能、勤三个方面严格要求自己的行动指南。

2、有一定的文字功底：曾做过发行内刊的编务，对一些新的想法和意见能以书面的形式呈报给领导，连续三年主写“发行部工作报告”。

3、对发行治理工作有了较为深入的了解：报纸的订阅，投递和零售构成了发行的主抓工作;队伍的建设，订单的开展和售后服务的完善成为发行站的主要流程;扩大市场占有额并维护好零售市场是零售工作的重中之重。协调和纠正三者之间的偏差是发行部的主要工作。

三、我认为自己具备担任副主任的治理能力：

对发行团队建设有清楚的熟悉

1、发行团队建设不仅仅要考虑目标、定位、职权、计划和人员，更重要的是确定一个核心的治理层。因为这个核心治理层的能力将直接决定了这个团队整体的执行能力。“兵随将领草随风”讲的就是这个道理。它必须要有计划能力、分析能力、执行能力和控制能力，这四个能力缺一不可。此外，还要求这个核心同时具备驾御发行营销队伍的能力;具备实战力，用经验来归纳总结理论，从而进一步指导发行营销战略、战术的规划和执行;只有这样，你的站点、你的团队才会在报业竞争的道路上走的更远。今后，我们在团队的建设中，非凡应该注重核心骨干的培养和选拔，同时也要建立一种储备机制，在发行队伍中注重选拔和培养一批帅才，以致不会因组织人力的变故而使团队陷于被动。

2、发行团队建设必须有强盾的支撑体系：这里支撑体应包括：执行层(站点)、政策、激励机制及考核机制等。政策、激励机制及考核机制是业务执行层最关注的问题。它的执行有效与否是稳定发行团队的最直接的因素。这两个机制对于业务执行层的人员来讲也是一个利益保障的问题。所以我们在构筑团队的支撑体系时，应该考虑所运行的机制是否能够保障你的团队健康运行;发行执行团队是否把保障机制与自己的事业生涯规划联系在一起;发行执行团队的学习力是否具备，是否能把报社和个人的愿景的实现靠强大的学习力来推动他向前发展;发行执行团队的素质结构是否与核心治理层的需求相吻合。

3、发行团队建设和业务拓展是紧密相连的：因为只有用业务的进展才能出判定团队的价值，否则，团队就成了空中楼阁。团队的发展需要一个过程，而且应该在动态的市场中去评估团队的进展，然后用一些指标来衡量团队建设的预期目标(如团队的人数，团队的业绩，团队成员自我目标的实现等)。显然，无论哪一项业务的开展都必须借助于团队，所以我们也可以把团队建设看作是业务战略的一个组成部分。

4、发行团队的核心竞争力创建及团队主管作用：

变个人英雄主义为团队英雄主义在竞争激烈的发行领域，涌现出不少优秀发行员，例如某发行员完成站点总业绩的50%左右等等的事例，这个时候站长经常把这个人树成榜样，激励大家学习。但从销售团队的角度来看，这种做法是不可取的，因为一个人的销售量突出，尽管和他的个人努力有关，也与很多客观因素有关，例如销售区域、个人外部关系等等。另外即使业务上有能力的差别，共同提高大家的能力也是必须的。比如加油站订单，这当然同莲前站员工的个人客户公关能力有关，但更重要的是厦门市主要加油战都集中在莲前站四周。先天的环境造成了加油站的订单量一直最大。假如此时便批评其他各区的销售人员不努力是不公平的。此时如何做好整个团队的协调工作就非常重要了，这就需要变个人英雄主义为团队英雄主义。今后我们可否采取这种做法：将个人的销售奖金同整个团队的任务完成状况挂钩。当整个团队的任务完成率不高的时候，个人的奖金也只能兑现一部分。要害的一点是让大家了解销售是整个团队的工作，必须每个人都努力才能将事情做好。只有当整个团队成为报社的主力，个人的空间才能有更好的发挥。

建立学习互助型团队我发现：有些站点根本不注重培训，只是让下面的员工去拼命订单。站长只会向发行员压任务，然后采取末尾淘汰制。这样的站点人人自危，每个人都有很大的压力。只是为了完成任务而工作，根本不考虑学习和合作，甚至还在站点内互相抢单。试问这样的发行团队核心竞争力何在?还有一些站点，尽管也做一些培训，但都流于表现。我们都知道，很多销售的技巧和常识都来自老员工的传、帮、带。假如没有这种经历，新员工的成长就会很慢。在新老员工参差不齐的情况下片面开展销量定命运的政策，只会适得其反。就象让80公斤级的举重运动员去和52公斤级的举重运动员比赛一样，是比不出想要的结果的。一个有竞争力的销售团队应该是个学习互助型团队，团队成员间互相学习、互相帮助。作为站长应该把这种精神贯彻成团队的主流。只有大家共同进步，团队的核心竞争力才会提高。

建立站长的个人向心力作为一个团队，站长的个人向心力非常重要。一个有向心力的站长能把发行团队有效的凝聚在一起，没有向心力也会让一个本来可以很出色的团队成为一团散沙。虽然有句俗话说：“兵熊熊一个，将熊熊一窝”。但出色的站长不一定要什么都比部下强。优秀的站长大都是能发掘部下潜力并能让大家与之一起奋斗的。在站长中有两个明显的误区，一是把自己当老大，什么都随着自己性子来。他们生怕失去自己的权威，不管哪方面都要压部下一头。这样的站长自然不会有什么向心力，只会让员工的心离自己越来越远，一旦有其他更好的工作，那么剩下的很可能是站长孤家寡人。另一种是什么事情都迁就员工，做一个老好人。自以为这样大家就会为自己卖命，殊不知到了一定阶段的时候，他们就会想办法取而代之或者利用站长的包庇做一些违反报社规定的事，这时候，实际这些站长自己成了自己的掘墓人。那么有向心力的站长是什么样的呢?首先他应该是一个正直、赏罚分明的人;其次他要能带领团队创造更好的业绩。另外他也要能体恤民情，真正把部下当成自己的合作伙伴，只有这样才能真正建立销售主管的向心力，创造销售团队的核心竞争力。

当然，创造销售团队的核心竞争力还有很多工作去做，每个销售团队的具体情况也有不同，这就需要我们的站长能发动自己的头脑去解决。发现问题、解决问题并预见问题，是每个站长都应该具备的素质，当然假如不具备，就需要学习。学习是让人进步的根本途径。创造销售团队的核心竞争力也许很漫长，但只要你去做了，那你就会离成功越来越近。

5、团队建设的步骤和方法：团队的形成阶段，主要招聘并挑选员工——解释团队的目的——制定具体的计划和目标——加强培训——任务跟踪;团队的动荡阶段，鼓励头脑风暴——引导集中精力与目标上——寻求一些成功作为模范——个别员工单独练习——解决大的冲突问题：团队的规范化阶段，从指导、教导转移到支持、鼓励——让员工分担责任(有主人翁的感觉)——利用好资源和工具——坚持目标和计划;团队的执行阶段，答应团队制定自己的活动目标——定期召开例会——经常进行交流研讨——祥自我治理的团队发展。

对发行营销团队的治理有一定的经验

1、明确岗位职责，制定工作流程：职、责、权的统一与明确有利于治理的清楚化，增强责任感，减少内耗，杜绝相互推卸责任的现象;职责的交叉与职权无畏的插入与干预，轻易造成治理的混乱。虽然目前已制定出相应的岗位责任，但仅限于一些笼统的提法，非凡是没有对责权进行明确的界定。其实岗位责任不仅应该让各岗位清楚地知道该做些什么工作，还应该让其知道该如何做好工作及如何做得更好，应对其工作的成果有一衡量的标准，这样才能够及时发现、纠正和控制偏差。另外，责权应该对等，有责无权与有权无责同样糟糕，各岗位应在授权范围内全权处理并担当责任，更不该让有权无责的人来处理，否则有权无责轻易造成不负责任、滥用职权，其不良后果则由责任人承当，最终导致责任的推卸及治理的混乱。工作流程的制定从理论上为员工的工作指引了一个具体的行进路程。知道每个环节与员工个人之间的关联性，在很大程度上，既减少了无序的工作所带来的混乱也提高了工作上的效能。

2、注重协调沟通：协调亦即理顺各岗位、各站点之间的关系。发行部的各站点都是报社大整体不可分割的一部分(而现在却人为地亦或是无意识地把这一整体分割成几个各自为政的分体)，相互之间应相互理解、相互沟通、相互支持、相互配合，节奏、方向应该一致，都以报社的整体利益为中心，树立全局观念，从报社全局出发。节奏与方向不同会产生抗力，从而引起内部矛盾，拖住前进的步伐。所以发行部应加强各站点之间的协调工作，各站点也应从全局出发，相互支持，而不该相互抢单、挖人，因为此举不但对发行部整体利益没有任何促进作用，反而会影响站点之间的关系，影响报社的形象。

3、加大培训指导，提高服务质量：万事以人为本，因为人是所有生产因素中唯一能动的活跃因素，所以人员培训工作是征订业绩好坏的要害。目前由于发行人员流动性大且素质参差不齐，从而在读者心目中的出现各种各样的形象。每招一批新人都要对这些人进行规范化的培训，让他们对导报有所了解并把握一定的订报技巧，所以员工培训仍是一项任重而道远的工作。

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