# 经理竞聘演讲稿300字(七篇)

来源：网络 作者：雾凇晨曦 更新时间：2024-09-11

*演讲稿也叫演讲词，它是在较为隆重的仪式上和某些公众场合发表的讲话文稿。那么演讲稿怎么写才恰当呢？以下我给大家整理了一些优质的演讲稿模板范文，希望对大家能够有所帮助。经理竞聘演讲稿篇一大家好!我是财务部的晓张，今天我演讲的题目是——假如我是财...*

演讲稿也叫演讲词，它是在较为隆重的仪式上和某些公众场合发表的讲话文稿。那么演讲稿怎么写才恰当呢？以下我给大家整理了一些优质的演讲稿模板范文，希望对大家能够有所帮助。

**经理竞聘演讲稿篇一**

大家好!我是财务部的晓张，今天我演讲的题目是——假如我是财务部经理。

首先，感谢公司为我们提供这样的一个竞聘机会，让我们有锻炼自己、展示才华、提高素质舞台。面对这次机遇与挑战，我对自己充满信心，这种信心来源于两个方面，一是对自己能力充满信心;二是对企业的未来充满信心，我为能够在这样一个有目标、做实事、讲诚信的企业工作而骄傲和自豪!

我竞聘这个职位，有三个原因，一是基于对这个职位的了解和对自身素质与能力的认识;二是希望通过自己的专业技能和长期积累的管理经验，来为我公司的发展贡献自己的一份力量;三是想在公司这个广阔平台上施展自己的抱负——做一个出色的职业经理人。

我的竞聘演讲有以下两方面内容，一是我在本次竞聘中的优势和劣势;二是我担任财务部经理以后对一些具体工作的浅显想法。

一、我的优势和劣势：

先说我的优势;

1、我的财务管理工作经历：

我于1992年毕业于财务管理专业，目前是中级职移用，近20xx年来，先后在粮食局、五金公司、图书公司、饲料生产企业从事财务工作，非常熟悉商业批发零售、工业企业全套会计核算。另外，我有10余年财务总监、财务主管的工作经历，得到了前任企业各级领导和同事的认可，有良好的口碑。

2、我的管理水平：

日常管理工作中，我养成了钻研、创新的习惯，曾与计算机编程人员合作，编辑财务与业务相结合的、跨地域的管理软件，该软件目前在东北地区销量近百套。

多年的财务工作，锻炼出较强的洞查力，能够发现工作中的疏漏，从而健全各环节的监控制度，为企业控制损失和漏洞。

3、我的组织协调能力

对内：

能与内部机构保持良好的协作关系，从而得出为管理者提出合理建议的灵感;通过沟通与思考，找出工作环节中存在的不足、并在权限范围之内全力解决;找准位置、做好其他兄弟部门的服务工作。

对外：

与上级主管税务机关、金融单位、专管人员保持联络，交朋友，使他们成为本部门实务操作中的良师益友。遇到工作中的突发事件，例如：监管部门或税务部门的突击检查，能够处变不惊、沉稳应对、事后及时沟通妥善处理。

除上述业务能力外，我有近20xx年的党龄，能够处处以党员的标准做事、做人，工作上求精求细、力求尽善尽美，具备良好的职业道德和心理素质。

通过我对“优势”的介绍，相信各位领导脑海中，对我已经有一个良好的印象，但从实际情况出发，我参加这次竞聘有一定劣势存在。

我是一个新员工，虽然经过三个月的学习，我对企业及工作运转流程有了相当的了解，但就房地产这项新业务，与其他老员工相比，还是有很大差距。

我会在尽短时间内，业务水平赶超其他同事，融入到公司发展的大潮中来，与公司一同成长!一句话：我有决心以出色的工作，将劣势转化为优势!

二、下面我说一下，假如我是财务部经理，我对一些具体工作的浅显想法

自从来到公司以后，我就将自己的身心融入这个企业，所言、所行、所思、所想，一切都围绕企业而延展。结合我公司的具体情况，我认为财务部经理的核心工作做好财务总监的得力助手、高级参谋，为公司发展献计献策。我担任财务部经理，在完成本职工作的同时，将推动下列工作的进行。

1、假如我是财务部经理，将继承我部门的优良传统，将会计基础规范做扎实。

将内部控制与内部审计相结合，每月进行凭证自查自检、互查互检工作，从原始票据的审核、票据的粘贴、票据的填制以及印章保管等最基础的工作抓起，细化财务报账流程，加强财务工作的规范性、合理性和合法性，保障和促进各项业务的顺利开展。未雨绸缪，基础工作做好，可以规避税务检查中的问题，降低税收风险。

2、假如我是财务部经理，要加强业务培训和新法规的学习，提高财务人员业务素质。 恰逢公司出台的岗位考核办法，针对不同的岗位(出纳、会计)整理出测试题目，分别进行考核。出纳工作基础规范要细致入微，而会计工作要求掌握更高层的会计实务、税法方面的知识，出纳应知应会的、会计必须会，而会计应知的、出纳不必须懂，因此，要分开层次考核。

财务部门工作性质具有较强的专业性，政策、法规、税收比率经常变，计划在每个月的非结账时间段，组织部门员工共同学习房地产业务知识、税收法律知识，提高人员的综合素质，以满足公司发展的需要。

3、假如我是财务部经理，要协助财务总监，做好目标化管理协议的考核工作。 运用“数值”将公司整体目标细化，通过目标值与实际值的对比，让各部门清楚地了解工作效率、各项预算的进展程度，实际值偏离预算轨道时，找出原因及补救方法，只有各部门的小目标完成，才能保证公司整体大目标的实现。年底严格按照预算的执行情况，兑现奖惩办法，没有规矩不成方圆，预算管理在企业未来发展中，将占据越来越重要的位置。

4、假如我是财务部经理，协助财务总监，做好税收筹划。

税收筹划既符合法律规章，又符合国家政策导向。税收筹划作为一种税收决策，是站在纳税人立场上做出的，源于对利润最大化的追求。

房地产行业所涉及的地税税种12种之多，综合税负比较高。税种多、涉及的知识就多，要求我们必须熟练掌握国家的税收政策、会计法规，运用技巧、理合法的避税。

但做好税收筹划不单纯是财务部门的事情，而是全公司的事情，从买地、合作开发签订的每一份合同开始，把简单的事情复杂化，把税收问题考虑全面。

5、假如我是财务部经理，协助财务总监，拓宽公司融资渠道。

房地产公司是资金密集型企业，资金链条非常重要。在国家政策不断变化的情况下，企业要准备充足的资金，以不变应万变，所以公司开展各项融资非常重要。我公司与霍煤的合作，就是房地产融资一个成功案例，令同行羡慕不已。

灵活运用多种金融工具拓宽融资渠道：合法的民间借贷;自有资金与银行贷款相结合;自有资金与机构投资相结合;自有资金与基金相结合。

6、假如我是财务部经理，要推动公司的管理向信息化迈进——oa、erp的逐步实施。 大家知道，做一流的企业，离不开高科技。举例说明：沃尔玛在全球的4000多家门店，通过它的网络可在1小时之内，对每种商品的库存、上架、销售量全部盘点一遍，效率之高令人瞠目结舌。原因是，沃尔玛建立一套高效的现代化卫星系统与商务网络。高效在强大的技术支持下，如今的沃尔玛已形成了“四个一”，即：“天上一颗星”;“地上一张网”;“送货一条龙”;“管理一棵树”—利用计算机网络把顾客、分店或山姆会员店和供货商像一棵大树有机地联系在一起。

万科集团使用了成本管理系统后，使得项目的单位成本误差(实际结算成本与目标成本的差异)由原来的100元/平米左右降低至目前的30元/平米上下。

伴随今后2-3年战略目标的实现，我公司的综合实力将会位居通辽市第一，会增设许多旗县分支机构、分公司，如果使用一体化管控系统，能够实现的结果：管理层各位领导足不出户，就能看到各分公司的房屋销售情况;各项工程进度、工程款支付情况;各地分支机构统一结算，虽业务量增加、人员保持不变;实施动态成本管理后，能够展现全项目动态明细表，实时反映并监控动态成本，大大提高了企业在控制成本方面的作为;加大管理层的管理幅度，尽早了解企业的整个经营状况，及时做出正确的决策。

7、假如我是财务部经理，建议公司组建审计部门。

工程审计以基建项目为标的，以造价师、会计师和审计师为主要从业人员。随着我公司与政府合作项目的开展，工程审计不可或缺。工程审计需要验证各种资料所反映的基建工程项目的真实情况，因此，建议在团队中找能力较强者(即懂财务又懂工程)担任。

以上，是我竞聘成功后对今后工作的想法。大家可能看出来其中一些想法是不太全面或者是不成熟的，并不是我刻意保留或者草率，而是一些想法需要在实际工作中进行验证和完善。

我把自己的优势和劣势展现出来，也把对今后工作的一些想法呈献给大家，请各位领导和同事支持我!我会尽快将劣势变小、将优势再扩大，在今后的工作中，怀着一颗感激之心努力工作，回报领导和同事的信任;如果竞聘落选，我也会继续努力，争取不错过下一次的机会!

谢谢大家!

**经理竞聘演讲稿篇二**

上午好!

我是x市区二线客户经理，我竞争的岗位是市场经理。我是20xx年x月正式走上客户经理工作岗位的，在一年零六个月的工作过程中，我一直牢记公司领导的警示，坚持“清清白白做人，认认真真做事”的宗旨，以公司的利益为出发点，全身心地投入到工作之中，经过坚持不懈地探索和调整，不辞辛劳地奔走和努力，走出了一条适合区域销售习惯的新路子，取得了一定的成绩。卷烟销售总量和促销品牌销售量屡创新高，在各条线路中名列前茅;销售层面控制也基本定型，今年1至6月销售排名前10%的客户占区域销售总量的百分比均控制在35%以下，超前性地达到了公司的要求。

一、对市场经理岗位的几点理解：

2、市场经理的工作职责。依据公司的整体规划和营销目标，正确分析市场机会，确定目标市场;合理设定销售目标，制订销售计划和销售策略;管理和指导一线营销人员(在这个营销组织中，市场经理首先是一名营销人员，同时又充当着一线营销队伍的管理者。所以，从这个角度来理解，市场经理的营销能力应该在一线营销人员之上)市场经理最主要的工作职责和任务就是在营销团队中起着教练员和指挥棒的作用，他必须教会和带领一线营销人员通过一系列的营销活动来实现公司的营销目标。

二、对市场经理岗位工作的几点设想：

1、在营销团队中采用说服式、参与式的工作风格，而不是简单粗暴的命令式和不负责任的授权式。公平、公正、公开地开展指标考核、分配卷烟、查错纠错等各项工作，以理服人，以健全的规章制度管理人。

2、完善每天的工作例会制度，加强横向与纵向沟通。鉴于线路分散，所有客户经理无法每天集中的实际情况，计划在电脑平台上设置一个工作例会平台，通过这个平台将当天的各项工作进行指导与安排，对上个工作日的工作统一点评，表扬先进，鞭策后进。客户经理与访销员每个月至少集中一次进行沟通交流，提高工作质量和效率。

3、加强市场信息的收集和分析工作。在以往的工作中，客户经理最基础和最重要的工作——市场信息的收集和分析流于形式，收集到的信息散、乱，有的信息甚至毫无价值，最主要的原因在于客户经理在信息收集和分析方面缺乏指向性，想当然地乱收一通，如此分析出来的结果可想而知。(实际操作)

4、在工作过程中将自己和其他优秀的客户经理在卷烟营销一线积累的一些经验毫无保留地、开诚布公地与团队成员进行交流，取长补短，采取“传、帮、带”的形式提高团队整体的能力、脑力、挑战力、执行力和凝聚力，着力打造一支“招之即来，来之能战，战之能胜”的优秀团队。

如果竟岗成功，我绝不会骄傲，我会勤勤恳恳、兢兢业业地面对人生的新一轮挑战，力求在新的工作岗位上干出成绩，干出精彩!

如果竟岗失败，我更不会气馁，我会积极努力地寻找差距，缩小差距，超越差距，回到原来的工作岗位从头再来。我相信，我仍然是一名优秀的客户经理!

谢谢大家。

**经理竞聘演讲稿篇三**

大家下午好!

打造高绩效团队

要高绩效除了控制出错率，还必须提高员工的任职能力和专业能力，争对任职能力开发的课程是《分行日常管理及职场人际关系的处理》，争对专业能力除了刚说过的财务方面的培训还有《各部门的对接培训》。培训对于新人来说是很效的，但新人也会变成老员工，老员工的绩效怎样提高呢。首先我自己要做为表率，对待工作积极热情、负责任敢担当，作为区经工作的压力不仅仅是下级和上级的关系，更多的压力来自于营业部的总监、区经，我必须有效的对工作压力进行调整，建立自己的人格魅力,能让团队员工信服，从而带动团队成员，并营造和引导团队成员有团队意识和凝聚力(例蛇口开会)

管理素能方面

对待下属公平公正,一个不公平不公正的领导下面会有小团体出现,而且也无法让下属从心里信任和服从.对待工作要有奖有罚,工作就是工作,工作就是要严谨,在团队里建立标兵，像我们南山外勤的马江萍全年都没有出过错，她就是一个标兵，既然是团队就要扬长避短，尽量让她们每个人的优点都要体现出来，让其实际自我价值，开心快乐充实的工作，并在团队把人员阶梯化培养，人才都是培养，历练出来的。

针对营业部的对接

如果对接南头，南头的高管离开对基层业务员影响很大，现任的杨总是个空降司令，杨总现在对外勤给予很大的希望，我要做的就是带领团队尽最大力量去帮助杨总,也借此提高南头外勤的地位，地位是自己建立和维护的，不是别人给的，如果在杨总对我们给予厚望，我们没能帮到他，后面营业部成熟了，我们争取地位很难了。

如果对接的是南山营业部，因唐区的大力推荐和对我的信任，每次营业部的区经会议都让我去参加,以及一些营业部的事情让我去跟进,也参与了南山营业部20xx整年的计划,争对这些计划外勤工作的安排已有一个清晰的轮廓，南山的王总说：留我们南山吧，虽然不是很正式的讲，但也是对我的一种信任!不管是南山还是南头我都有信心带好自己的团队，做好营业部坚强后盾!营业部的高管信任着我，亲爱的外勤的高管们请不要再犹豫我就是你们这次又要找的人，相信我，我一定不会让你们失望!

谢谢大家!

**经理竞聘演讲稿篇四**

大家好!

一位哲学家曾说过，“倘若船帆遇不到风，充其量只是一块普通的帆布。”正是加油站人事制度改革的春风，使我有机会站在演讲台上，接受组织的挑选，对此，我积极拥护并热心参与。同时我衷心感谢在座的各位领导和同志们，感谢你们为我提供了这次难得的竞聘零售副经理的机会，谢谢你们!

首先，请允许我做一下简单的自我介绍：

我叫\_\_，今年\_\_岁，\_\_学历，现任\_\_。工作以来我先后在\_\_工作过。在每一个岗位上，我总能兢兢业业，勤勤恳恳，做出了一定的成绩。从\_\_年参加工作，经过\_年的实践，使自己迅速熟悉了加油站所有业务，具备了一个管理者所必须具备的素质，也使我有信心和勇气走上讲台，接受领导和同志们的检验。

经过综合权衡，竞聘零售副经理，我有以下几方面的优势：

一是我加油站工作，具有一定的工作经验。

我从\_\_年参加工作以来，从事过很多岗位，每一个岗位都是从事不同性质的工作。可以说，多个岗位的工作经历，使我的工作能力、适应能力有了较大的提高，并积累了丰富的工作经验。特别是在我担任加油站管理部主任以来，在领导和同事们的帮助下，我尽快进入角色，并深深爱上了加油站工作。在业余时间里，我积极学习相关业务知识，使自己的管理能力得到了较大的提高。

二是我具有较全面的组织、协调管理工作的素质和能力。

工作中，我识大体，顾大局，处理问题较为周全，工作认真负责。具有团结同志，正确处理与领导和其他同志的关系的素养;做工作，办事情，能够做到思路清晰，行止有度，头绪分明，恰到好处。在经理办公室工作了半年，我能发挥女性的刚柔并用，在与上下关系处理上，我也没有出现过失误。所以，就综合协调、管理能力上而言，我将无愧与组织和领导的信任。

三是多年的工作实践，使我养成了严谨细密扎实高效的工作作风。

我个人的性格特点是做事追求完美，无论什么工作，不干则已，要干就要追求卓越，力争达到一流水平。这种性格促使我自加压力、负重奋进，竭尽全力争取把本职工作做得最好。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。同时，这些年来，也造就了我勇于承担责任，永远不言放弃的坚强性格。所有这些，都为我做好零售副经理工作提供了可靠的保障。

四是有现场监督、排查、解决加油站销售及安全隐患的能力。

多年的工作经验，使我深深体会到销售跟安全的重要性，我在06年的零售工作中取得以下成绩：完善了加油站稽查管理办法，规范了加油站管理措施，严格控制了加油站费用支出，工作中严格遵守规章制度，时刻监督、排查、消除各种安全隐患，这也是我做好零售副经理的坚实基础。

金无足赤，人无完人。在这里，我也愿意坦诚地把自己已经认识到的不足之处汇报给大家。一是我年轻，处理事情的经验还不是很足。尤其是在9月份因与总经理在工作发生了一点矛盾。以后我将充分依靠加油站里老同志丰富的阅历和经验，虚心求教，多观察，多思考，加以弥补。二是知识结构仍不完善。我现在正在攻读\_\_学历(专业)。平时，也经常购买一些管理类、经济类书籍充实自己。

请领导和同志们相信，既然我自己能认识自己的不足，也就一定能努力克服，不断完善自己的人格。

第一、真诚讲团结，积极协助零售经理做好站内各项管理工作。

多年的工作经验告诉我，同事之间团结比什么都重要。在团结方面，一定要摆正位置，正确认识和看待自己，胸怀全局，当好配角。在管理上，我将不断寻找工作的新思路、新方法，加大管理力度。严格执行加油站经营管理条例，统一管理、指挥，建立一整套行之有效的管理方案，切实做好加油站的日常管理工作。同时，我还将积极协助经理建立完善的内部管理流程，使各项工作具体化和量化，具备可操作性。设置相应的规章制度，使员工有据可循。明确各岗位职责，使每位员工知道自己需要干什么和怎么去干。

第二、坚持以经济效益为中心，做好加油站销售工作。

在经营管理上，我将以经济效益为中心，去不断寻找工作的新思路、新方法，增加加油站的收入。为此，我将广泛开展对销售服务人员的业务培训活动。给他们在业务技能、服务营销、服务礼仪等方面全方位的培训指导。从而增强企业核心竞争力，增加加油站收入。

第三、树立服务意识，打造加油站知名品牌。

物理学上的\"万有引力定理\"告诉我们，要想增加吸引力，就得增加自身质量。要争取更多的客户，就必须打造服务品牌。要抓住有利时机，整合内部资源，完善服务功能，使顾客切实感受到我们的个性化、亲情化服务的方便与尊贵。我将在原来的基础上，提升服务水平，使我们加油站的服务更加人性化，在顾客信任的天平上增加法码，切切实实做到在服务中彰显实力，在工作中形成动力，在创新中增加压力，在与顾客交往中凝聚合力，形成知名的加油站品牌。

第四、加强加油站安全管理工作。

加油站工作不比其他工作，来不得半点马虎。为此，我将广泛开展安全培训活动。坚持“预防为主，安全第一”的工作方针，进一步落实安全生产责任制，时刻提醒员工严格遵守各项服务规程，严抓、常管，时刻把安全工作放在第一位，每月组织安全常识学习，全面提高加油站各项安全问题，严防安全漏洞。

第五、我将努力提高自身素质建设。

打铁先要自身硬。如果我能够竞聘成功，我将努力加强自身修养，勤奋学习，不断提高业务能力和管理能力，增强自身综合素质，我是一个在竞争环境中不断完善自我的人，能够在很激烈的环境中生存下来，我不怕吃苦能够无私奉献自己的智慧青春，对自己热爱的加油站事业能够激情的投入。

尊敬的各位领导，评委们，记得香港首富李嘉诚说过，他在用人方面不喜欢“大材小用”，也不喜欢“量才适用”，而是喜欢“小材大用”。因为“大材小用”纯属浪费，“量才适用”容易让人自满、使人懒惰，只有“小材大用”才有利于激发员工的潜能，促进工作的创新，从而达到事业和个人的共同发展的目的。如果各位领导、各位评委、各位同仁给我一个“小材大用”的机会，我将尽我所能，做好自己的工作!作为零售副经理，目前或许我不是最优秀的，但我一定做最努力的，请领导和同志们相信我，考验我!

我的演讲完毕，谢谢大家!

**经理竞聘演讲稿篇五**

你们好!

我叫，现年xx岁，很荣幸公司能够给予我这次难得的机会来向大家展示我自己。本人于x年参加工作，x年x月，有幸加盟中国人寿，历任中国人寿支公司业务员、兼职组训、组训、个险一科科长。

回首在中国人寿的这4年工作、生活，我只有一个词：感恩!一是感恩公司给了我学习成长的机会，x年x月，参加了省公司举办的 “兼职组训培训班”，20xx年5月又有幸被公司选送到省公司参加“第五期组训培训班”，成为了公司的一名专职组训。今年4月份参加了省公司的第四期领导力训练营培训，使自己的管理能力和综合素质得到了进一步的提升;二是感恩公司给了我发展的平台，我个性外向、好动好思考、永不服输。在入司不到9个月的时间里，个人业绩获得当年公司网点年度销售第一、荣获“市公司优秀展业精英”荣誉称号。后来成为公司的兼职组训、专职组训、个险一科科长。三是感恩公司领导、同事、主管和伙伴们对我的理解、支持和帮助。20xx年公司安排我督导桥江服务部，通过与服务部经理杨健和伙伴们的共同努力，团队从原来的有效人力7 人、新单十年期交20万元，发展到有效人力过40人，业绩过百万，服务部也成功创建成为“省标准化农村服务部”。20xx年底原个险一科科长离司，通过民主选举，我被公司聘为个险一科科长。在个险一科摸爬滚打的这一年里我得到更一步的锻练，对寿险营销管理也摸索出了一套经验。在今年一季度“开门红”工作中，在公司经理室的正确领导下，在分管经理张峰烨的具体指导下，我带领个险一科所有管理人员和主管伙伴们团结一致、日夜奋战，以新单期交保费280万的业绩超额完成了公司下达的任务，同时获得市公司一季度“城区联赛”的冠军。

就只因为对寿险事业的高度认同、就只因为对寿险工作的无限热爱、就只因为对公司始终怀着一颗感恩的心、就只因为心里始终藏着一股初生牛犊不畏虎的信心、就只因为踏实的做、成倍的付出、就只因为始终坚信付出终有回报，所有今天我有信心也有能力参加支公司个险部经理的竞聘。

我竞聘支公司个险部经理这个岗位有以下几方面的优势：

一是本人做过业务，带过团队，从事过组训、讲师工作，担任过支公司的管理工作，对个险工作既有实践也有理论的经验。二是自20xx年进入公司以来，参加了 “兼职组训”“组训”“领导力训练营”等大量的培训、学习，不断的提升自我。三是本人自入司以来，一直在个险渠道工作，长期的工作经历使我的团队经营、职场管理、组训、培训等方面摸索了一定的规律，总结了一定的经验。四是本人热爱寿险事业，忠诚公司，工作中勤勤恳恳、踏踏实实，立志于为溆浦寿险事业的发展贡献自己的绵薄之力。综上所述，所以本人决定，竞聘公司个险部经理的岗位，用自己全身心的投入、辛勤的工作，以更优异的业绩回报公司领导多年的培养和帮助，同时，也是为自己的寿险事业寻找一个更高的平台，从而激励自我，挑战自我，超越自我。

如果这次我能成功竞聘，我将从以下几个方面做好本职工作：

1、敬业爱司，严格要求自己，勤勤恳恳做事，实实在在做人;履行岗位职责，作好本职工作，当好分管经理助手。

2、工作中以队伍建设为核心，以日常基础管理为重点，以活动量的追踪、落实为工作的落脚点。围绕《基本法》做好文章，以《基本法》职责考核，将出勤管理抓落实;以《基本法》的职级考核，将活动管理追踪到位;以《基本法》中的标准团队创建为经营中心，培养出一批标准团队主管，帮助他们成长为个险新生的骨干力量。农服部在做好以上工作的基础上以职场经理考核为核心，同时加大对主管的管理能力训练和专业知识的培训。

3、严格按省公司流程做好新人从甄选到衔接教育到育成的增员工作。

5、加强团队文化建设，打造一支懂感恩、知荣辱、肯学习、能奋战的高效团队。

6、做好人才培养，充分发挥组训的专业优势，将组训与团队相挂钩考核，做到培养人才、成就团队。

7、做好各部门的协调配合工作，借助银邮客户，开发新的客户市场。

如果这次竞聘我未能成功，我仍然会一如既往的做好本职工作，在今后的工作中，更加积极主动，要求上进。因为我热爱这份事业，因为热爱中国人寿， 我坚信“世间自有公道，付出终有回报”。

我的演讲完毕，谢谢大家!

**经理竞聘演讲稿篇六**

上午(或下午)好!

根据分公司工作的需要，结合自己的实际，我决定参与此次电信社区经理竞聘。感谢分公司提供的此次公平竞争的机会。我将努力珍惜这次机会，现将竞聘理由向各位领导、评委陈述如下。

一、身体为行之需要。

机构精简，富余人员当充实前台服务工作，这是流程之需要，作为企业员工当无条件服从。在此基础上，本竞聘人具有劳动能力和劳动需求，企业又提供了这样一种机会，我的参与亦正是享受《中华人民共和国劳动法》赋予我的劳动权利。

二、具有熟悉社区地理环境和用户分布的条件。

现年岁的我，在县城土生土长了年，对每一条街道，每片居民，各个单位的分布情况非常熟悉，如果能我从事社区经理这个岗位，即使在没有资料档案的情况下，我也能如数家珍，这对于提高工作效率，适应市场的快速响应，具有重要作用。

三、对社区经理岗位有正确的认识。

社区渠道是中国电信集团为实现其战略目标而提出的四个营销渠道之一。一般以一个行政镇或街道为单位，结合主干电缆走向，组成一个社区。按照社区内固定电话和宽带用户数的多少决定社区代表人数。

社区经理、社区代表是社区渠道中的主要当事人和承包人，代表中国电信在社区内负责电信终端设备维护和电信产品的营销服务。

从上述对社区经理的二点定位看，它实质上就是最前端的服务。是实践“用户至上、用心服务”理念的前哨。从当今的服务企业看。从某种意义上说，除了技术以外，企业的成败就是服务质量了。作为新一代电信人，为了企业的兴旺发达，我有信心电信支局长竞聘演讲在前端做好对用户的服务，为企业作出我应有的贡献。

四、我有我的社区经理观

我的社会经理观是：

——换“脑”融“智”成为员工的自觉追求。换“脑”就是要经常否定自我的。我的演讲完毕，谢谢大家!

**经理竞聘演讲稿篇七**

大家好!

今天我满怀激情，怀揣梦想，积极参与房地产企业财务经理竞聘演讲，我不敢奢求什么，只想用我诚恳的演讲，明朗的工作思路，坚如磐石的工作信心让大家认识我、支持我。同时我也真诚感谢上级领导通过公开、平等、竞争、择优的方式，为我们搭建了一个锻炼参与的平台，给予了我们晋升提拔的机会，在此我愿意接受领导和大家对我的考验和挑选。

一、丰富的工作经验和专业知识是我竞聘的基础

19\_年我从\_师大经济管理专业毕业后，来到\_集团从事财务工作，开始此事酒店财务工作，在工作中我任劳任怨，从不讲价还价，我有幸提升为主管会计，\_年来到新成立分公司做财务负责人，从建账开始，我一步步开始熟悉，在这个公司做了\_年，\_年来到现在的房地产公司，我很快投入到新的行业中，在工作中我大胆实践、勇于开拓、不管干什么从不讲价还价，更不怨天忧人，干一行，爱一行，努力把工作做得最好，这使我具有了较强的业务处理能力、学习能力和文字处理能力，熟悉财务税收法律法规，通过理论与实践的结合，不仅丰富了我的业务知识和工作经验，也领悟了很多为人处世的道理，更铸就了我敢于拼搏、百折不挠的性格，我的工作得到了领导和同志们的信任，先后获得优秀员工称号。

二、饱满的工作热情和高度的责任心是我前进的动力

在工作中，无论在什么岗位，无论是过去、现在、还是未来，我都坚持并将始终坚持对自已负责、对工作负责、对公司负责的态度，以十分的热情，尽心尽力、尽职尽责地做好每项工作，完成每项任务。

三、较强的组织协调能力和丰富的管理经验是我竞聘的前提

多年的工作经历，这使我逐渐养成了成熟干练的军人作风及吃苦耐劳、默默无闻的敬业精神，具有较强的协调沟通管理的能力和开拓创新的能力，在工作中我注重上下协调、善于分析处理问题，能够拓展思维方式，用发散式思维打开工作局面，注重实干，在点滴工作中培养自己爱岗、敬业、奉献的品质，注重传帮带作用，强化自身素质的不断提升，注重个人业务素质的不断提高，坚持向书本学、向实践学、向有经验的同志学，以人为镜，不断完善自己，增强组织协调能力，丰富管理经验，这些实践中沉淀和升华的经验，将成为我今后工作中的宝贵财富。

1、我将以这次竟岗为新的工作起点，进一步围绕年初确定的各项工作目标，结合国家目前调控房地产的大背景，在工作中，首先抓好会计核算，准确及时核算各项目收支，及时向领导汇报资金状况及费用开支情况，为领导经营决策提供一手材料和参考建议;把公司的资金管好、用好，协助领导做好各项工作，为领导当好参谋。其次，狠抓税收筹划：税收筹划是站在纳税人立场上做出的，合理的税收筹划可以对企业利润产生最大化。房地产行业涉及地税税种12种之多，综合税负较高，税种多涉及的知识就多，这就要求我们必须熟练掌握国家税收政策、会计法规，通过技巧合理合法避税，做好税收筹划不单是财务部门的事情，而是全公司的事情，从拿地到开发签合同开始，就要把税收问题考虑全面，最后，极力拓展融资渠道，房地产企业是资金密集型企业，资金链条非常重要，在公司资金紧张的情况下，首先要保证各项目顺利的开展，尽力把资金发挥更大效益。在目前国家调控的大环境下，公司应开展各项融资渠道，灵活运用多种金融工具，可专门设立融资部门，全面落实资金到位。

2、我将认真落实公司科学发展，以“促改革、保增长、降成本、增效益”为中心任务，按照动态管控、规范管理、精细化核算和财务队伍建设的要求，为实现我公司科学、协调发展，充分发挥财务管理的核心作用，形成人人有压力，人人要动力的氛围，使财务部业务处全体员工步调一致，全身心投入到工作中来。在财务经理的岗位上永葆持积极向上的工作姿态，放下架子，沉下身子，强化内部管理，用制度管人，协助领导营造一个和谐愉快的工作氛围，提高工作效率，。

3、我将以身作则，身先士卒，实施动态的管控，促进公司科学发展，以规范的管理，以精细化的核算，推动公司效益型发展，积极开拓融资渠道，加强公司财务部业务人员的培训工作，以执行新的公司会计制度为契机，结合公司实际情况进一步明确和细化核算内容，规范收支核算，准确反映经营成果。完成好领导和工作岗位赋予我的任务，以饱满的热情，积极发挥我的专长，和同志们一起在新的岗位上做出贡献。

各位领导、各位同志，各位朋友!几分钟的演讲，难以向各位呈献出一个完整的我。但请相信，无论今天的竞聘是否成功，在今后的漫漫征途中，我都将以坚定的信念、沉稳的步伐、坚强的意志、饱满的热情不断前进，不断追求!我斗胆地请领导透过我的工作业绩与平时表现考核我，相信我!

谢谢大家，我的演讲完毕!

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