# 产品研发中心总监竞聘演讲稿范文大全

来源：网络 作者：落日斜阳 更新时间：2024-10-17

*第一篇：产品研发中心总监竞聘演讲稿竞聘产品研究中心总监演讲稿首先我非常感谢各位领导、各位同仁给了我这次竞聘的机会。其次我借此机会感谢我的部长王子芳和我的伙伴，来紫薇短短三个多月，是她们带着我认识了紫薇，融入了紫薇，让我欣喜发现我的抉择没有...*

**第一篇：产品研发中心总监竞聘演讲稿**

竞聘产品研究中心总监演讲稿

首先我非常感谢各位领导、各位同仁给了我这次竞聘的机会。其次我借此机会感谢我的部长王子芳和我的伙伴，来紫薇短短三个多月，是她们带着我认识了紫薇，融入了紫薇，让我欣喜发现我的抉择没有错，紫薇从不吝啬给员工创造学习机会，从不吝啬给员工创造发展机会，今天的竞聘是每位紫薇人发展的机会，我很感动，也很幸运。我的理想是成为时代新生活方式倡导的“弄潮儿”，不断创造新生活理念、人居文化，为共建和谐社会全力以赴；我今天的演讲内容主要分两部分：一是我的优势；二是谈谈做好总监一职。

我的优势：11年的工作经验成就了现在的我：精通室内家居设计，熟练掌握专业技能和基础管理知识，具备高度的客户需求敏感度和审美情操，对室内设计发展趋势有相对的研究和把握。长期对客户的责任心和对专业的执着，造就业内的我美誉度颇高，单纯的我追求个人品牌与企业价值共成长。我认为设计是时尚的推动力，时尚是创新的代言，创新是企业发展的根本。

总监一职，责任重大：首先谈谈我对产品研究中心的理解：产品研究中心集策划、设计、物业为一体，我理解为主要追求产品的内涵和外延，外延就是在产品内涵的基础上“加加减减”，从而达到创新；物业代表服务，服务是产品的品牌外延。产品研发中心最终的目的是创新，保持企业的竞争优势，实现客户的长期满意度，延长产品生命周期，让企业获得丰厚的利润。假如我是总监：我将做好以下几项工作：

1.产品标准管理：主要包括产品所涉及到国家、企业各种标准的执行、备案和编写；

2.团队管理：通过学习和培训，培养团队敏感的市场嗅觉，能够及时了解到客户需求，对现有产品进行“加减”，在市场需求消失之前把新产品推出去；

3.市场竞争管理：有效的竞争分析和竞争策略是创新的前提；

4.新产品管理：主要包括新产品的调研、需求分析、评估以及决策的管理；

5.新产品开发与投产管理：主要包括生产所需资源、流程以及生产进度的管理。管控好产品设计流程的每个流程，规划合理的生产周期，合理安排创新产品的生产流程，实现创新的最终效果；

6.优化产品管理：根据公司产品战略优化产品（线），及时调整产品策略和目标；

7.产品市场反馈管理：对用户需求的收集、整理和分析，为高层提出可决定的产品建议 我会坚持四个工作态度：

1.实事求是：制定产品计划的时候，一定要从公司所拥有的实际资源去考虑，这些资源决定了制定出来的产品计划有多少可行性和操作性，否则就是纸上谈兵，空谈而已；

2.分清主次：俗话说“浑身是铁，能打几根钉”，我觉的这句话对应的就是另一句俗话，“好钢要用在刀刃上”，理论化一点，就是做事要分清主次，知道在某个阶段，最主要的事情是什么，什么事情是优先级最高的，强调时间管理技能。

3.有所保留：这既是一种工作态度，又是一种产品策略。在制定产品计划的时候，需要注意两个方面：第一，对于个人来说，要量力而行，用数据说话；第二，对于产品来说，一定是“十分示之八分”，通俗的说，就是一定要为为公司留一手。现在市场竞争这么激

烈，避免自己的产品还没上市，竞争对手那边就全知道了。

4.心胸宽广：这不但是做总监应该具有的态度，更是做人的一个态度，总监是一个产品团

队中的推动者，是核心，是依靠团队中的每个兄弟来共同实现产品目标的；我们必须承认，每个兄弟在自己的领域肯定是专业的，一个产品要成功，就必须依靠整个团队中的每一个环节的专业人才来实现。总监不一定是最聪明的人，去发现和培养团队中这些聪明的人，是总监的胸怀。

作为这次竞聘上岗的积极参与者，我希望在竞争中获得成功。但是，我绝不会回避失败。不管最后结果如何，我都将“堂堂正正做人，兢兢业业做事。”

各位领导、各位评委，请相信我，投我一票！我将是一位合格的产品研究中心总监。

谢谢大家！

柯少儿

2024.5.26

**第二篇：研发竞聘演讲稿**

篇一：产品研发中心总监竞聘演讲稿 竞聘产品研究中心总监演讲稿

首先我非常感谢各位领导、各位同仁给了我这次竞聘的机会。其次我借此机会感谢我的部长王子芳和我的伙伴，来紫薇短短三个多月，是她们带着我认识了紫薇，融入了紫薇，让我欣喜发现我的抉择没有错，紫薇从不吝啬给员工创造学习机会，从不吝啬给员工创造发展机会，今天的竞聘是每位紫薇人发展的机会，我很感动，也很幸运。我的理想是成为时代新生活方式倡导的“弄潮儿”，不断创造新生活理念、人居文化，为共建和谐社会全力以赴； 我今天的演讲内容主要分两部分：一是我的优势；二是谈谈做好总监一职。

我的优势：11年的工作经验成就了现在的我：精通室内家居设计，熟练掌握专业技能和基础管理知识，具备高度的客户需求敏感度和审美情操，对室内设计发展趋势有相对的研究和把握。长期对客户的责任心和对专业的执着，造就业内的我美誉度颇高，单纯的我追求个人品牌与企业价值共成长。我认为设计是时尚的推动力，时尚是创新的代言，创新是企业发展的根本。

总监一职，责任重大：首先谈谈我对产品研究中心的理解：产品研究中心集策划、设计、物业为一体，我理解为主要追求产品的内涵和外延，外延就是在产品内涵的基础上“加加减减”，从而达到创新；物业代表服务，服务是产品的品牌外延。产品研发中心最终的目的是创新，保持企业的竞争优势，实现客户的长期满意度，延长产品生命周期，让企业获得丰厚的利润。假如我是总监：我将做好以下几项工作：

1.产品标准管理：主要包括产品所涉及到国家、企业各种标准的执行、备案和编写； 2.团队管理：通过学习和培训，培养团队敏感的市场嗅觉，能够及时了解到客户需求，对现有产品进行“加减”，在市场需求消失之前把新产品推出去； 3.市场竞争管理：有效的竞争分析和竞争策略是创新的前提；

4.新产品管理：主要包括新产品的调研、需求分析、评估以及决策的管理；

5.新产品开发与投产管理：主要包括生产所需资源、流程以及生产进度的管理。管控好产品设计流程的每个流程，规划合理的生产周期，合理安排创新产品的生产流程，实现创新的最终效果；

6.优化产品管理：根据公司产品战略优化产品（线），及时调整产品策略和目标；

7.产品市场反馈管理：对用户需求的收集、整理和分析，为高层提出可决定的产品建议 我会坚持四个工作态度：

1.实事求是：制定产品计划的时候，一定要从公司所拥有的实际资源去考虑，这些资源决定了制定出来的产品计划有多少可行性和操作性，否则就是纸上谈兵，空谈而已； 2.分清主次：俗话说“浑身是铁，能打几根钉”，我觉的这句话对应的就是另一句俗话，“好钢要用在刀刃上”，理论化一点，就是做事要分清主次，知道在某个阶段，最主要的事情是什么，什么事情是优先级最高的，强调时间管理技能。

3.有所保留：这既是一种工作态度，又是一种产品策略。在制定产品计划的时候，需要注意两个方面：第一，对于个人来说，要量力而行，用数据说话；第二，对于产品来说，一定是“十分示之八分”，通俗的说，就是一定要为为公司留一手。现在市场竞争这么激烈，避免自己的产品还没上市，竞争对手那边就全知道了。

4.心胸宽广：这不但是做总监应该具有的态度，更是做人的一个态度，总监是一个产品团 队中的推动者，是核心，是依靠团队中的每个兄弟来共同实现产品目标的；我们必须承认，每个兄弟在自己的领域肯定是专业的，一个产品要成功，就必须依靠整个团队中的每一个环节的专业人才来实现。总监不一定是最聪明的人，去发现和培养团队中这些聪明的人，是总监的胸怀。

作为这次竞聘上岗的积极参与者，我希望在竞争中获得成功。但是，我绝不会回避失败。不管最后结果如何，我都将“堂堂正正做人，兢兢业业做事。”

各位领导、各位评委，请相信我，投我一票！我将是一位合格的产品研究中心总监。

谢谢大家！柯少儿

2024.5.26篇二：信息组开发小组组长竞聘演讲稿 信息组开发小组组长竞聘演讲稿

尊敬的各位领导及锦华同仁大家下午好：

非常感谢锦华能给我这次竞聘的机会，我这次竞聘的是信息组开发小组组长一职。下面我先作下自我介绍 略

来锦华之前，也是毕业之后的第一份工作是在中脉集团河南子公司企划部，从事企划工作。在那里我从事的不是纯粹的文案工作，文案只是基础工作的一个部分，在那里我主职工作除了文案之外就是主题话活动策划和市场调研分析，这也是我的强项。

今年4月份来到锦华，在企划部作文案。今天很荣幸有这样一个机会竞聘信息组的开发小组组长。可能有些人会质疑：一个文科出身的，一个从事企划工作的怎么可以竞聘有技术含量的工作呢？这里有一个误解：开发小组工作中的企业门户网站和家装商城与其说是技术开发，不如说是营销平台的开发：打个简单的比方：家装商城就象苏宁、国美平台，不生产产品是个销售产品的营销平台。

对于开发小组组长一职我谈谈我的优势：

一、较强的责任心和勤奋好学的精神：首先强调的是一个人的责任心，如果没有责任心能做好一件事情那简直是无稽之谈。自从协助信息部工作以来，不仅向张伟学习网络知识的专业技能，还潜心钻研论坛斑竹操作技巧及对竞争网络平台研究分析石家庄的聚网，南京的365网站，淘宝，上海的团购网等。

二、营销企划的经验：

1、对领导的规划能很好的理解和执行，并在工作的过程中适时提出自己的意见和建议，让这个平台更好的发展。

2、信息部的企业门户网站或家装商城不是个技术平台而是个销售平台，通俗的讲也是个一个产品，这就需要营销企划来对其策划，找出这个产品的卖点进行销售。

3、仅就信息部的家装商城来讲，这个平台是锦华品牌的延伸，我们要珍惜这个品牌，要发扬这个品牌，更好的运作这个品牌需要强有力的营销企划经验。

当然，竞聘这个职务我也有不足的地方，那就是网络技术技能：张伟、王力、杨俊、宋衡他们都是我的老师，我可以跟他们形成一个互补并不断的向他们学习。

我非常喜欢竞聘这个制度，说明公司注重员工的个人发展。无论这次竞聘的结果如何，我都会一棵红心向着党，与信息部的同仁团结一致，把工作做好，把我的本职工作，作精作透，作出不平凡的成绩，不辜负领导的栽培和期望。谢谢！篇三：软件测试竞聘演讲稿 竞聘报告书

首先，非常感谢公司举办此次竞聘活动，给我提供了一个展示与提升自己的机会。以下我将从工作回顾及自我评价、对竞聘岗位及部门职能的认识、对自己在公司的职业规划及我的履职措施四个部分向大家作个人阐述与展示。第一部分：工作回顾及自我评价 1）2024年6月～2024年9月

大学毕业的第一家工作单位是\*\*\*\*\*\*\*有限公司，在软件部门做软件测试工作。虽然专业不相符，但在前主管的帮助指导下，逐渐熟悉软件测试的工作，也能胜任一些普通的测试工作。但由于该公司主营业务是硬件，软件部门所能接触的业务范围有限，对个人发展有局限，所以离职。2）2024年9月，我有幸进入\*\*\*\*\*\*电子科技有限公司，在研发部门任职软件测试工程师一职。入职近半年，参加过产权交易平台、政府采购网上商城、服务平台等项目的测试工作。3）自我评价：回顾入职5个月来自己的工作，总体比较满意，能够认真负责的对待每个测试工作，熟悉软件产品，以用户的视角发现产品存在的缺陷，跟踪每个缺陷的修复，能够及时写出相关文档，工作不拖延，工作中有争议时能够坦然与同事协调处理；不足之处在于部分工作被动处理，不能够积极对待，工作之余没有安排学习专业知识技能，缺乏对工作的反省思考。

第二部分：对竞聘岗位及部门职能的认识

我对软件测试其职能的理解为，通过软件测试人员使用辅助测试工具或者主观审查判断研发人员开发的软件功能是否完整，各功能模块使用是否正常、软件中是否存在重大缺陷以及软件产品的用户满意度如何，从而全面提升软件产品的质量。而具体职责如下： 1）根据软件设计需求制定测试计划，设计测试数据和测试用例； 2）有效的执行测试用例，提交测试报告；

3）准确的定位并跟踪问题，推动问题及时合理的解决；

4）完成对产品的集成测试和系统测试，对产品的软件功能、性能及其他方面的测试； 5）完成软件测试过程中所需要的全部文档资料。第三部分：对自己在公司的职业规划 我对我将来的职业规划是，目前先做好一个基础的软件测试工程师的本职工作，在工作中历练成长，拥有足够实力后通过竞聘成为一个可以管理测试团队的组长，如果可以顺利晋升到管理层，我的工作重心将着重于如何带领自己的小团队与整个研发团队密切配合，互助互进，与研发团队在团队工作效率、团队研发成果质量上共同进步；同时也会着重于提升测试组所有成员的专业测试水平技能，使得测试组的测试工作覆盖的更加全面，成果更加稳定理想。在未来的3-5年内，我将把关注的焦点慢慢转移到软件度量工作中，利用度量手段协助项目主管管理控制每一个软件项目，最大限度的提升软件产品质量、客户满意度，从而提升公司品牌影响力。

第四部分：我的履职措施

以上就是我对竞聘职位的认识理解以及对自己未来在任职部门的职业规划，2024年，我为自己制定的工作计划如下：

1）做好最基础的软件测试工程师的本职工作，对软件进行黑盒测试时耐心细致，尽量保证软件功能性不受影响可以正常运行，对发现的bug全部记录于文档之中，交给研发人员修改解决，跟踪每个bug的修改情况，并反复进行重复测试，确认研发人员在修改bug时没有引起新的问题，保证软件经过测试后功能可以正常使用，无明显问题出现；

2）找准定位，尽好本职，时刻明确认识自己所处的位置，在进行软件测试工作时能够完全站在用户的角度思考审视软件产品，不仅要求软件功能不出错，而且需要帮助研发人员发现软件功能设计不合理之处，提出合理需求，与研发人员共同促进软件质量的可靠性及很好的用户体验；

3）工作之余积极主动学习新知识新技能，目前给自己制定的学习方向是自动化测试，使用自动化测试软件对开发的产品进行全面的测试，包括单元组件、gui、web servies、负载等方面，实行自动化测试后，可以通过工具发现一些人工测试不能看到的问题，而且可以减少一部分黑盒测试的工作量，保证软件产品质量更加可靠完善；

4）思考尝试编写软件测试部的工作规范，目前对软件测试组的工作管理相关制度并不完善，导致软件测试人员进行测试工作时没有明确标准可依据，几乎完全按照个人方式方法在进行，这样的现状十分不利于项目组的整体管理控制，在经过几个正式的软件产品测试工作后，我会通过自己经验总结、查询相关资料尝试写出一个适合当前研发部门工作环境、适合当前测试组结构的工作规范，测试组工作规范化后将有利于提高测试人员的工作效率，研发人员也将受到测试人员工作影响使得开发成果更规范化，从而整体提升整个团队的工作效率，也方便研发主管对团队的整体管理。

作为这次竞聘活动的积极参与者，以上是我向各位领导展示的一个真实的我。若我能竞聘成功，我一定会用具体的工作绩效来诠释“认真、务实、创新、激情”这句工作关键词的真正内涵！谢谢大家！

**第三篇：副总监竞聘演讲稿**

房地产开发公司房产事业部副总监竞聘演讲稿

尊敬的各位评委、各位同事：

大家好！

我叫\_\_，\_\_年\_\_月出生，\_\_年入伍，\_\_年\_\_月毕业于中国人民解放军后勤工程学院建筑工程系。于\_\_年光荣加入中国共产党。\_\_年毕业于中央党校函授学院经济管理专业，从\_\_年开始，一直从事工程管理工作至今。

在20多年的工作实践中，不论在何单位，在何岗位，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，多次获得优秀共产党员称号，并因工程质量管理出色荣立过三等功。本人认为目前可以更好地为集团的发展服务，希望有一个进一步施展才能的实践平台。

我具有竞聘房产事业部副总监的优势条件：

一、精通业务，善于创新，具有一定的企业管理能力。熟悉房产事业部各项工作的管理流程。在工作中能够做到识大体、顾大局，较为妥当的处理工作中的各种问题，工作认真负责。做工作、办事情能够做到思路清晰、行止有度。在各种情况下，都能够完成领导交办的各项工作任务。在实践中，注重调查研究、创新管理方法，并能起草各项规章制度等文字材料。

二、具备一定程度的组织、协调能力 ； 房产事业部分管的业务繁杂，必须充分发挥各职能部门统筹协调作用。在工作中，我努力做到：以“服务、落实、保障、创新”为目标，督查督办，准确到位，为提高工作质量尽一己之力。根据房产事业部工作范围大、面广、琐碎工作多等特点，采取主动服务、微笑服务的方式，使各项服务的状况有所改善。

三、具备较强的解决问题能力 ；房产事业部工作面对各层次、各范围人员，尤其在工程管理、工程报建方面，能在经费少、工作量大的情况下，努力做到沉着应对，缓解矛盾，寻求可行办法，及时解决问题。

四、有好的工作作风和较强的敬业精神 ；多年来，坚持摆正自己的位置，谨言慎行来严格要求自己，做到让别人做的事首先自己会做，避免由于个人的疏忽造成工作上的损失和不良影响。努力培养踏实稳健的工作作风，多想工作，少论得失、诚实待人、严于律己。在为人上，胸怀坦荡，公道正派；在工作上，一丝不苟，认真负责。不假公济私、与人争名夺利。用良好的做人宗旨与员工建立了深厚的感情，有较好的群众基础。

五、勤思善学，知识结构合理。我在工作中，不断加强学习，做到学以致用，学习方向与工作实践相结合。不断化劣势为优势，长期持续的学习使我不断更新自身的知识结构，及时了解、掌握新知识、新动态，与集团的发展和时代的发展相适应。当然，人无完人，在认识自己优势的同时，我也清醒地认识到自己的不足。由于平时忙于工作，时间不太充分，对理论知识学习的还不够深刻。不过，我有信心在今后的工作实践中，在领导和同志们的帮助下，不断完善自我，开拓进取。进一步加大理论学习力度，进一步提高业务水平和政治水平；进一步树立创新意识，创造性地开展工作；增强工作的主动积极性。在追求集团发展壮大的过程中与员工共同进步。如果领导和同志们信任我，给我这个机会，我将以实际行动回报大家对我的期望。

一、员工的工作热情、工作态度对集团的认同是极为重要的。通过方方面面的措施，赢得员工对集团前景的信心，必将极大地发挥员工的潜能；建立合理的沟通渠道，达到上下一心、同舟共济，使员工能够理解、支持集团的决策，营造良好的团队精神，使员工为集团创造出更多的经济效益，培养以人为本，至高至远的理念。

二、摆正位置，当好助手。积极掌握房产事业部的各种动态信息，进行分析，提供有价值的建议和主张，协助总监做好决策；其次要统筹兼顾，作好总监的参谋助手。做出的决策既要符合集团的利益，又能满足集团员工的意愿，做到尽职不越权，帮忙不添乱。

三、家和万事兴。只有团结，工作才能形成合力。平时工作难免有矛盾，在工作中，协助总监拓宽和疏通民主渠道。遇事虚心听取员工的意见，兼听则明，偏信则暗，做好领导和员工、员工和员工之间的协调。多和大家交朋友，努力营造相互信任、相互帮助、相互理解的人际关系；和谐的工作环境；既有民主，又有高度集中，又有个人心情舒畅的工作氛围。

四、以服务为目的。我始终认为当领导就意味着吃苦在先，享乐在后，不能有任何私心杂念。想员工之所想，急员工之所急。经常和员工换位思考，想员工的感受，在事关员工的利益问题上，多为员工着想。

五、加强对员工的业务能力和职业道德培训。针对部分员工经验不足、服务水平不高等诸多的问题，分期分批对他们进行培训。努力提高管内员工的综合素质及能力。

最后，我表个态，如果领导和大家把我推上这个位置，我会珍惜这个机会，认真履行副总监的岗位职责。用心、用情、用良心做工作；反之，竞聘不上，我将一如既往地在自己的岗位上尽心、尽力、尽职。无论结果如何，我会始终诚实做人、勤奋做事。言必信，行必果。

谢谢大家！篇二：房产事业部副总监一职竞聘演讲稿

房产事业部副总监一职竞聘演讲稿

尊敬的各位评委、各位同事：

大家好!我叫xx，年月出生，年月毕业于工程学院建筑工程系。于年光荣加入中国共产党。从年开始，一直从事工程管理工作至今。

在多年的工作实践中，不论在何单位，在何岗位，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，多次获得优秀共产 党员称号，并因工程质量管理出色荣立过三等功。本人认为目前可以更好地为集团的发展服务，希望有一个进一步施展才能的实践平台。

我具有竞聘房产事业部副总监的优势条件：

一、精通业务，善于创新，具有一定的企业管理能力。熟悉房产事业部各项工作的管理流程。在工作中能够做到识大体、顾大局，较为妥当的处理工作中的各种问题，工作认真负责。做工作、办事情能够做到思路清晰、行止有度。在各种情况下，都能够完成领导交办的各项工作任务。在实践中，注重调查研究、创新管理方法，并能起草各项规章制度等文字材料。

二、具备一定程度的组织、协调能力;房产事业部分管的业务繁杂，必须充分发挥各职能部门统筹协调作用。在工作中，我努力做到：以“服务、落实、保障、创新”为目标，督查督办，准确到位，为提高工作质量尽一己之力。根据房产事业部工作范围大、面广、琐碎工作多等特点，采取主动服务、微笑服务的方式，使各项服务的状况有所改善。

三、具备较强的解决问题能力;房产事业部工作面对各层次、各范围人员，尤其在工程管理、工程报建方面，能在经费少、工作量大的情况下，努力做到沉着应对，缓解矛盾，寻求可行办法，及时解决问题。

四、有好的工作作风和较强的敬业精神;多年来，坚持摆正自己的位置，谨言慎行来严格要求自己，做到让别人做的事首先自己会做，避免由于个人的疏

忽造成工作上的损失和不良影响。努力培养踏实稳健的工作作风，多想工作，少论得失、诚实待人、严于律己。在为人上，胸怀坦荡，公道正派;在工作上，一丝不苟，认真负责。不假公济私、与人争名夺利。用良好的做人宗旨与员工建立了深厚的感情，有较好的群众基础。

五、勤思善学，知识结构合理。我在工作中，不断加强学习，做到学以致用，学习方向与工作实践相结合。不断化劣势为优势，长期持续的学习使我不断更新自身的知识结构，及时了解、掌握新知识、新动态，与集团的发展和时代的发展相适应。

当然，人无完人，在认识自己优势的同时，我也清醒地认识到自己的不足。由于平时忙于工作，时间不太充分，对理论知识学习的还不够深刻。不过，我有信心在今后的工作实践中，在领导和同志们的帮助下，不断完善自我，开拓进取。进一步加大理论学习力度，进一步提高业务水平和政治水平;进一步树立创新意识，创造性地开展工作;增强工作的主动积极性。在追求集团发展壮大的过程中与员工共同进步。如果领导和同志们信任我，给我这个机会，我将以实际行动回报大家对我的期望。如果能够竞聘上，我的工作设想如下：

一、摆正位置，当好助手。积极掌握房产事业部的各种动态信息，进行分析，提供有价值的建议和主张，协助总监做好决策;其次要统筹兼顾，作好总监的参谋助手。做出的决策既要符合集团的利益，又能满足集团员工的意愿，做到尽职不越权，帮忙不添乱。

二、家和万事兴。只有团结，工作才能形成合力。平时工作难免有矛盾，在工作中，协助总监拓宽和疏通民主渠道。遇事虚心听取员工的意见，兼听则明，偏信则暗，做好领导和员工、员工和员工之间的协调。多和大家交朋友，努力营造相互信任、相互帮助、相互理解的人际关系;和谐的工作环境;既有民主，又有高度集中，又有个人心情舒畅的工作氛围。

三、员工的工作热情、工作态度对集团的认同是极为重要的。通过方方面面的措施，赢得员工对集团前景的信心，必将极大地发挥员工的潜能;建立合理的沟通渠道，达到上下一心、同舟共济，使员工能够理解、支持集团的决策，营造良好的团队精神，使员工为集团创造出更多的经济效益，培养以人为本，至高至远的理念。

四、加强对员工的业务能力和职业道德培训。针对部分员工经验不足、服务水平不高等诸多的问题，分期分批对他们进行培训。努力提高管内员工的综合素质及能力。

五、以服务为目的。我始终认为当领导就意味着吃苦在先，享乐在后，不能有任何私心杂念。想员工之所想，急员工之所急。经常和员工换位思考，想员工的感受，在事关员工的利益问题上，多为员工着想。

最后，无论结果如何，我会始终诚实做人、勤奋做事。言必信，行必果。我的演讲结束了，谢谢大家!篇三：会计副主管竞聘演讲稿

会计副主管竞聘演讲稿

各位领导、同事们：

大家好！我叫杨建云，现 在联行复核柜员职务。今天我竞聘的是会计副主管岗位！首先，我要感谢各位领导和同事们能给我这样一个机会，来参加会计副主管的竞聘。说实话，能站在这个竞聘的舞台上，我的心情已经非常激动，这是对我多年来工作态度与工作成绩的充分肯定，我感到十分欣慰！

今天参加竟聘演讲的各位同志，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。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。26年的会计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。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，知道会计副主管工作的职责任务，明白做会计副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，能够胜任会计副主管工作。今天竞聘会计副主管的岗位，我将以我个人的学识，工作热情，当好助手，当好参谋。如果竞聘成功，我将积 极开展以下工作：

（一）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财经法规和农业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。

（二）加大内控管理力度，完善岗位责任制，使各项制度与业务运行相适应。严格对营业网点的制度执行、重要凭证管理使用、各种登记簿规范登记情况等方面加强检查，促进内控管理质量的不断提高。

（三）加强工作协作，当好主任参谋。一是做好安全保卫工作；二是积极协助主任做好内控制度落实工作；三是做好本单位的上传下达工作，对上级的通知要及时向主任汇报，并认真督办。

各位领导、同事们，虽然我今天有幸在这里进行会计副主管竞职演讲，但我清醒地认识到，在座的还有比我优秀的同事，你们每个人身上都有值得我学习的地方。因此，无论竞职成功与否，我都将继续向各位领导和同事们学习，不懈追求，和全体同事一道，为我行又好又快发展做出更大的贡献。

谢谢。篇四：宾馆管家部副主管竞聘演讲稿

宾馆管家部副主管竞聘演讲稿

尊敬的各位领导、评委、同事们：

大家好！

国际成功学大师卡耐基说过：“不要怕推销自己，只要你认为自己有才华，你就应认为自己有资格担任这个或那个职务。”凭着这句话，也凭着多年的酒店工作经验，今天我满怀信心和激情的走到演讲台上参加酒店领班的竞聘，自信有能力挑起这个重担。我叫\*\*，今年\*\*岁，从事餐服务生\*\*个月。工作以来，我深知，一份耕耘，一份收获。所以工作中，我总是勤勤恳恳，有一份力出一份力，工作不偷懒，肯吃苦，与同事相处非常融洽。

今天之所以走到讲台上参加竞聘，并非仅仅只是受到拿破仑那句“不想当将军的士兵不是好士兵”的名言所激励，更主要的是觉得作为一名有理想抱负和责任感的当代青年，一名有志于为服务事业的改革与发展建功立业的员工，我应该义不容辞地站出来，接受领导和同事们的挑选。

“天生我材必有用”。我不敢声称自己有多高的才能，权衡分析了一下自己，我认为这次参与职位竞聘，我具备以下一些优势：

一是我热爱服务事业，肯吃苦。自从选择当一名酒店的服务员起，我就将自己的前途与命运和酒店紧紧的连在了一起。工作中，我总是积极把自己的发展融入到酒店的发展中来。努力做到爱一行、专一行，以奉献为荣，以吃苦为乐。领导越是给我压担子，我越觉得充实，反之则感到恐慌，生活没有了目标。超负荷的工作一直是我追求的工作状态。??篇五：人力资源总监竞选演讲稿

人力资源总监竞选演讲稿

尊敬的领导、评委：

大家好！

首先，衷心感谢各位领导和评委给我这次竞聘的机会！我是刘全洲，很荣幸能够站在这里参加这次竞选职务演讲!出于认真的考虑和征求同事的意见，我觉的人力资源部门总监这个职位比较适合我，所以今天我要竞选的职务是人力资源部总监!希望大家能够给予支持。下面谈谈我对人力资源部工作的认识及今后工作的思路。

在现代企业文化建设中，“以人为本”已成为现代企业管理中的中心思想。“以人为本”就是要尊重人、理解人、关心人，要发挥全体员工的聪明才智，要激发全体员工为企业的生存和发展做出自己的最大贡献。为此，人力资源部就是公司文化建设的策划和组织实施的主要部门。我认为，人力资源部的工作极具有挑战性，人力资源部的工作人员应该是热情，和善和公正无私的，我就有这方面的禀赋。因为我为人正直、办事公道、讲原则，待人热情随和，工作认真负责，敬业奉献。同时有二十多年的工作经历，有将近十年的职教工作经验，比较善于做人的思想工作，有一定综合协调能力。如果我能竞聘成功，我将以部门总监的职责组织开展公司人力资源部的工作。

我喜欢人力资源管理工作，在大学的专业就是人力资源管理专业，毕业后我所从事的也是人力资源管理工作。在其中我体会到做为一个人力资源管理者所要具备的能力和责任，即扎实的人力资源管理技能，突出的人际沟通能力和语言表达能力，统筹策划能力，以及要承担的社会责任。适应工作的能力固然重要，但今天在这里我不会刻意强调我自己，因为我相信自己有这些能力，能力不是嘴上说出来就能有的，归根到底还得看自己的实际行动!我喜欢人力资源管理工作，就要拿百分百的热情去对待这份工作，这是公司的要求，也是自己的承诺!为什么我要竞选这个职务，我总结了四点原因：

一、我具有坚持原则、公道正派的职业道德。

常怀律已之心，宽人之意是我的为人之道，做事坚持原则，廉洁奉公是我的处事标准。无论从事哪项工作，我都能坚持原则，把握准绳，从不借公事之便行私人之情，以自己的实际行动树立了公道正派的良好形象，坚守了廉洁做事的职业道德。

二、我具有锲而不舍、孜孜不倦的学习精神。

这种精神使我在不断的学习中汲取了更多的知识，增长见识，开阔视野。同时，坚持不懈、多层面的学习也使我不断地加强了自身修养，提高了工作能力，为我更好地开展各项工作奠定了坚实基础。

三、我具有严谨务实、稳中求进的工作作风。

“沉稳而不呆板，激进而不张扬”是我的性格，工作中，这种性格也无时不刻地影响着我。踏踏实实工作，稳稳当当做事的工作风格，促成了我在工作上的一次次进步，也保证了我一次次圆满的完成工作任务。

四、我具有思路清晰、干练果断的工作能力。

遇事沉着冷静，处事干练果断，思路条理清晰，工作逻辑明朗，这是我对自己干好每一项工作的基本要求。在这么多年的工作过程中，这一要求从始至终一直指导着我的工作，历练了我的能力，也给了我前来竞聘的自信与勇气。

再次，做为一个人力资源管理者应该要承担一定的社会责任。对于公司内部来说人力资源部要做的事情就是保证每个员工的利益，让那些优秀的员工没有后顾之忧，普通员工充满热情，不称职的员工主动让位，让更适合的人来工作，优胜劣汰。对于企业外部来讲，大量的高校毕业生找不到工作，这是一项全社会的责任，作为一个人力资源管理者，应该意识到这种责任。所以我们平时在招聘员工的时候，不要总是拿学历来权衡一个人的工作能力，对给那些适合这个岗位也能胜任这份工作的人提供更多的一些机会，因为这些人更懂得去珍惜、去拼搏。比如很多优秀的大专毕业生，他们来竞聘一份工作，往往看重的不是工资的高低，而看重的是能不能做好这份工作，这份工作对自己能不能提高，因为只有不断提高，才能够生存。我很欣赏这种精神，这种精神也是我们公司员工所要具备的。而做为一个人力资源管理者，应该给这些人一些机会。因为我觉的人力资源的浪费就是一个企业最大的失败!如果胜任的人力资源总监的话，这将是我工作的一部分!这次竞聘，如果能够得到组织的信任与大家的支持，有幸就任人力资源部门总监，我将从以下几个方面创新性地开展好人力资源管理工作。

一、加强职业道德教育和业务知识学习，努力带出一支品德高、业务精、能力强的人力资源管理队伍。要想做好现代企业的人力资源管理工作，不仅人力资源部经理本身要具有高素质、强水平，还要注重培育一支具有新观念、新思维、新视野的人力资源管理队伍。从转变观念入手，加强政策法规、业务知识的学习和教育，让从事人力资源管理的工作者明白，人力资源管理不再是简单的管管档案、注注工资，而是要肩负起整个集团公司的人力资源规划和开发的重任，变传统的人事管理为现代的人力资源管理，二、结合企业实际和人员现状，制定切实可行的解决办法。如：扩大员工教育范围，以转变下岗、待岗员工择业观、就业观为突破口，积极帮助下岗、待岗员工寻找社会就业机会，引导他们克服终身依附企业的旧思想。同时根据《劳动合同法》等政策，依法做好劳动关系清理整顿工作，在集团公司建立稳定和谐的劳动关系。

三、进一步规范员工培训工作制度和组织管理。深入基层，做好调研，根据企业所需，制定人才培训计划，明确员工培训目标。与澡群部结合，大力开展劳动竞 赛、员工技术比武等活动，为不同岗位的员工提升业务素质和工作技能提供支持，为企业快速发展提供高素质、高技能的人力资源。

四、深化绩效考核制度，将个人绩效考核与组织绩效考核有机结合，根据岗位特性制定出合理的薪酬激励机制。通过岗位价值评估，突出不同岗位之间的责任与贡献，实现以岗定薪，岗变薪变，合理拉开薪酬差距，实现真正的内部公平。

五、扎实做好常规工作，正确处理内外部关系，营造和谐工作氛围。在突出做好创新性工作的同时，对常规性工作亦不能忽视，要以细致、慎密的工作态度，扎扎实实地做好员工档案管理、合同变更、工资审批等一些细枝未节的工作，为领导决策提供真实、准确的依据。同时，要以敏捷的思维和谦虚的态度处理好内、外部关系，努力营造和谐、奋进的工作氛围。

最后，我先举个例子吧，这里就像拉车一样，如果有人往这儿拉，有人往哪拉，互相之间自己给自己乱掉了。其实当我们有一个傻瓜，很傻的，我们会很痛苦。如果我们有50个傻瓜是幸福的，他们吃饭，睡觉、上厕所是排着队的;当我们有一个聪明人的时候，会很带劲;但是当我们有50个聪明人的时候实际上是非常通苦的，谁都不服谁，形如一盘散沙。我们公司到底需要什么样子的人呢?是一个傻子还是一个聪明人，是50个傻子还是50个聪明人?其实我们都需要，只要我们善于管理即可。如果我能胜选的话，我希望我的作用就像水泥，把这些人粘合到一起，使他们的力往一处使!因为我相信团队的力是事无限的，只要能够凝聚!马云曾经讲过这样一句话：今天很残酷，明天更残酷，后天很美好，但绝大多所人死在明天晚上，所以我们不要放弃今天，活在当下!做好目前的比什么都重要!不管我能不能胜选，我还是我，因为天外有天，人外有人。但是选了我，我不会让大家后悔，不选我大家可能会后悔。总而言之，还是我经常说的那句话：努力证明一切、一切证明努力!各位领导、各位评委：这次竞聘对我来说是一次新的挑战，是拓展自我发展空间，实现自我价值的一次难得的机会。无论成功与否，我都感到自豪。因为，为了自己的理想我争取了、努力了。

**第四篇：总监竞聘演讲稿**

总监竞聘演讲稿6篇

演讲稿可以按照用途、性质等来划分，是演讲上一个重要的准备工作。在快速变化和不断变革的新时代，演讲稿的使用频率越来越高，怎么写演讲稿才能避免踩雷呢？下面是小编精心整理的总监竞聘演讲稿6篇，欢迎阅读与收藏。

总监竞聘演讲稿 篇1

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好!

首先感谢你们给予我展示的舞台。实行岗位竞争是xx酒业人事制度改革的重要举措，对各项工作取得新成绩具有十分重要的意义。我一是拥护，二是支持，三是参与。我将珍惜这次锻炼自己，提高自己的机会，勇敢的走上台来接受大家的评判。

一位伟人说过“不想当将军的士兵不是好士兵。我选择的职位是营销副总监或办事处经理，而选择这一职务对我来说是一种责设计总监竞聘演讲任，更是一种使命，一种义务和一种奉献。

下面我谈一谈我参加营销副总监和办事处经理竞聘的理由及个人优势：

主要有6点：

第1点：认同公司的文化观、价值观，愿同企业共成长;

第2点：经验丰富，我所从事销售工作数年之久其工作内容、性质基本在产品管理销售及经销商管理的范围之内，并熟知公司的核心流程及操作模式;

第3点：有较强的工作责任心营销总监竞聘演讲，上进心，有韧性，督促协调、执行力强;

第4点：有团队管理实操，虽然不是很突出出色，但是注重部门各岗位各环节的工作做细、做实，我觉得这点在物控管理，产品销售方面很重要;

第5点：有危急意识，深知学习的重要，经常总结和学习领导、同事的先进工作方法和技巧，从而提高自已的工作质量和工作效率;

第6点：入公司以来无重大工作失误及不良作风。

几年的工作，锻炼我的同时也不断地考验着我，我承受着工作的压力，感受着工作中的苦与乐，享受着一份耕耘，一份收获的喜悦，我是热爱我现在所从事的工作的，我愿意为公司的发展更加勤奋努力地工作。

接下来是谈一谈我设想的工作思路及策略：

思路：夯实部门基础建设，提升部门凝聚力，全力调控供、需均衡管理;

策略有6点

第1点、疏理流程，完善机制，编财务总监竞聘演讲制办事处组织架构，明确各岗位职责及提升计划;

第2点、探讨销售作业操作标准化，实施卓越绩效考核，不断完善，实现真正的快速反映;

第3点、建立科学的数据分析和产品的供需计划及各档期完善的促销方案，满足营销系统的均衡需求;

第4点、建立适时、适地、适量的库存控制办法，及时满足市场销售需求，实施库存标准的合理化;

第5点、学习现代化的营销管理办法，完善团队及经销商的管理;

第6点、培养团队精神，建立团队和谐关系，享受工作，享受生活！

总监竞聘演讲稿 篇2

尊敬的各位领导，各位同事：

大家好！

非常感谢公司能给我一个展示自我的机会，这次竞聘对我个人是一个难得的机会，将有益于我个人素质的提高，无论结果如果，我都更加努力的工作，回报公司对我的厚爱。

如果能有幸能得到公司的认可，我将从以下几个方面来开展工作：

一、三大任务

二、三个创新

创新，是企业的智慧和灵魂；

创新又是企业生存和发展的源动力。开展“观念、管理、服务”三项创新，整体增强金源物业的竞争力，将为业主、客户服务的精神力量变为壮大公司实力的物质力量。

三、两个提高

即：提高客户满意度与物业费的收缴率。客户的满意，是我们所有工作的出发点和根本目的，也意味着各项管理费用收缴的保障。我相信：只要我们持之以恒，只要我们努力去做，用我们周到的服务，用我们真诚的微笑，用我们踏实的工作，那么客户满意度和物业费收缴率的提升也势必将成为必然。

以上就是我关于客服主管工作的一些设想，说得很浅薄，还请领导和各位同事指出其中的不足，给我一些宝贵的意见，我将感激不尽。

竞聘的结果确实很重要，但更重要的是在参与中进步，在参与中成长。无论何时何地，我都愿意作一个有责任心的人，不放弃学习和努力，不放弃这种向上的状态，不放弃自己骨子里的热情和自信。因为我深信：有责任就会有作为！

我的竞聘演讲到此结束，谢谢大家！银行营业部会计主管竞聘演讲稿移动部主管竞聘演讲稿

总监竞聘演讲稿 篇3

尊敬的各位领导、各位评委：

今天我非常荣幸地在这里参加公司XX营业厅营销总监的竞聘演讲，心情十分激动。相信这次竞聘将是我今后人生中的又一个大的转折点。

我20xx年3月到公司参加工作，当营业员，主要搞营销工作。在三年多的工作中，我也积累了不少的工作经验，在这次的竞聘中，我觉得自己有很大的优势竞聘营业厅经理的岗位本文，我具备以下优势：

第一、我有一颗热爱公司、热爱财务总监竞聘书工作的强烈的.事业心和责任感。

第二、几年来的工作锻炼了我较好的心理素质。

第三、有几年的营销工作实践经验。

第四、我比较年轻，精力充沛，处于人生的黄金阶段，并具有较高的办事效率，对于工作有雷厉风行的作风。第五、我对人热情，办事耐心。

以上这些优势，恰恰是我竞聘的营销总监这个岗位人员应该具备的政治上、心得体会思想上、业务上、个性上、管理上的素质和要求。而这些我都基本具备了。我竞聘上这个岗位以后，我的工作宗旨是：以人为本，注重效益，热情服务。工作的质量上，我会做到准备到位，服务到位，巡查到位，处理到位的等四个到位。我会在公司的领导下，在店面经理的具体指导下，团结身边的兄弟姐妹们，共同做好以下工作：

第一、加强本厅的所有员工的思想政治工作，统一思想，统一认识，形成合力，展示活力。

第二、带领大家熟悉销售总监竞聘和素质要求，规范行业形象，真正做到内强素质，外树形象。

第三、加强制度化建设和常规检查。

尊敬的各位领导、各位评委!真的，请你们相信，个人简历我是完全可以胜任营销总监这个岗位的，请大家审查!如果竞聘成功，在今后的工作中，我会更进一步加强自身业务学习，不断提高自身素质。我想，只要有强烈的工作责任心和事业心，我会很快适应这个工作岗位的。

总监竞聘演讲稿 篇4

尊敬的领导：

你们好！感谢公司举办此次竞聘活动，给予员工晋升发展的机会，也感谢入司以来各位领导在工作上对我的培养，以及同事们的帮助与支持。为了帮助海盛将来健康的成长，公司稳固良好的运营，同时实现自身价值，充分发挥个人能力，本人xxx，在此提出申请，竞聘运营总监一职。能够参与这一轮岗位竞聘非常荣幸，下面就个人基本情况、竞聘的相关内容、工作上的想法等做如下陈述：

一、个人概况

我于1996年6月毕业于xxx，即原xxx，之后便步入商业地产行业工作。现任本公司xxxxx，先后任职于xxxx公司，以及xxxx公司，分别担任xxxxxxxxx等职务。其间主要负责xxxxxxxxxxxx等工作。

二、岗位认识

我认为商业市场运营总监是一个非常具有挑战性的岗位，必须具备横跨服装、地产、零售、管理等多个行业的专业知识，需要接受过系统的企业管理、战略管理、市场营销、人力资源管理等相关方面的培训。同时，任职人员还要能够利用自身从业经验和技能，表现出较强的组织、计划、指挥、控制、协调能力和沟通、谈判技巧，带领团队从事市场运营管理工作。

一位合格的运营总监应该是热情、坦诚、豁达、自信的，对潜在的隐患问题具有敏锐的感知，对本公司、本行业的发展和市场有深刻的理解。要协助总经理管理好公司日常运营事务，负责完善公司经营规章制度和细则制定、系统规划工作计划，制定标准化、规范化的工作流程等。能够灵活应对突发事件，针对相关问题给出建设性的意见，指导并帮助下属采取合适的解决措施。

三、竞聘优势

（1）经验优势

经过商业市场多年的熏陶与沉淀，我积累了丰富的招商、销售和市场管理经验，熟悉商业中心的各个职能系统，以及运营流程等相关业务。入行以来，从基础做起，先后在多个岗位的磨练，不仅熟悉商业大盘相关业务操作与管理，而且对行业前景、趋势判断有较为深刻的理解。

（2）专业优势

在参与操作的多个大型商业楼盘中，我积极主动的探索与厂商沟通渠道，交流与学习，积累了非常丰富的地产、服装、零售等行业知识。也使我对市场内业态的设置与布局有比较深厚的专业认知，更能得到场内经营户的认可，利于管理。同时，在商圈搬迁之际进入公司，经历了商户、业态、经营等方面大调整的整个过程，对各个环节、商户等已经非常熟悉。

（3）工作作风优势

工作上，我长期以来保持认真负责的态度，从不拖泥带水。能够独立思考解决问题的方式方法，并为上级领导提供具有参考性的建议。主动承担责任，遇事不推脱，真正做到职责所在，不为琐事惊动上级，分担管理工作。在处理问题与沟通上，软中带钢，做事有原则。

（4）管理沟通优势

通过与各行业的商业厂商、机构、经销商、消费者多年的接触中，以及与各个部门同事、上级的的共事中，我掌握了良好的沟通的技巧和协作能力。深刻认识到和谐的人际关系、较少的人前人非、向上的精神激励可以构建良好的工作环境与氛围。同时，注重学习、分享，提高危机意识，与时俱进，通过不断地接受新的知识，才能完善自我，为公司的经营发展在理念上、管理上提供更广阔的思路。

四、工作思路

（1）稳定人员

伴随着商圈大搬迁的脚步，产生了一个制约公司发展的现象，即公司的经营规模进行了成功的扩大，但内部人员的流动行也随之提高。这个现象带来的后果就是新人不能快速进入工作状态，加上职位的空置期，造成相关工作事项延误办理或搁置，降低工作效率，对团队发展和公司形象不利。

因此，针对目前在岗人员，根据入司时间，由短至久，合理安排人员进行相关工作内容和方法的指导，进一步理解工作内容，改进方法，提高工作效率。另一方面，对空缺职位的人员选拔上，采取内部员工优先推荐，其次外招。并与人力资源部协商，在人员的选拔上，采取复试政策，通过简历筛选的人员由人力资源部进行初次面试与审核，后由招聘岗位的部门负责人进行复试，最终确定录用人员，确保所用人员素质符合岗位需求。

留人措施，通过精神激励和物质激励、发展激励实施。精神激励方面，不定期对员工进行公司企业文化、用人理念、工作处事方面的培训，使员工能够高度认可公司的管理，提高凝聚力；物质激励方面，可采用全勤奖、建议奖、特殊贡献奖、年终奖等方式，调动员工积极性；发展激励，一是可制定竞聘晋升机制，为员工的职业生涯发展提供希望；一是针对在岗正式员工管理、专业知识、职称方面的激励，如工程部、安保部、管理级人员，推荐优秀人员，由公司支付一定费用，供其在主业领域，参加专业的第三方培训，并回司分享。

（2）明确工作职责

由于公司招商、搬迁、部门变动等历史遗留问题，造成各运营部门的职责存在交叉性，工作界限模糊。也有部分员工，乃至经理级管理人员对所处部门的职责、具体工作内容认识不清的情况。这样使得在处理商户个别问题上，态度不一，跨部门合作困难。而商户遇到问题，往往东奔西跑，不能直接找到专职专项的负责部门，对公司管理方面形成负面影响。

就此，提出进行以下几项改进措施：

第一，进一步明确和细分各运营部门的岗位职责、工作内容，做到面面俱到，责任到人。鼓励积极主动的从事分内工作，独立处理问题为首要选择，改掉凡事推由上级定夺的毛病。容许下属犯错，但杜绝遇事逃避、推脱的情况。

第二，在各部门公示岗位说明，熟悉彼此岗位信息与职责，相互监督，助力改善推诿情况，同时方便同事、领导乃至商户直接找到办事单位，少走弯路。遇到突发或新的工作归属问题，首先协作解决，过后上报领导，明确负责部门并划入工作范畴，逐步完善。

（3）日常管理、工作方法的改进

日常管理和工作方面，根据目前的实际情况，主要进行以下几条改进，并跟随效果逐步完善。

首先，做好周计划、月计划，不遗漏工作事项，按计划工作。

其次，沿用周会制度，会上，进行工作总结与汇报，监督和检查各部门负责人岗位职责履行情况、工作进度，并进行评价和考核管理工作。

第三，工作汇报的内容要求具体，信息确定。不要模棱两可，避免出现大概、可能、应该等词汇。

第四，针对会议中上报的待处理问题，独立思考，尽量给出相应解决方案，供上级参考决策。

第五，工作中需要解决的事务，进行分类，理清轻重缓急之别。小问题不过夜，大问题3天之内给回复，一星期之内必须处理，提高工作效率。

第六，完善部门协作的流程和沟通渠道，砍去无用环节，提高工作效率。例如，通过商户办理装修、签订相关装修承诺书等流程，楼层经理与工程部同事相互配合，对于商户近期严重私拉乱接所造成的安全隐患，可借近期的大检查，进行集中处理。楼层经理负责监督商户是否按要求施工，并督促违规改造行为的整改，工程部负责指导商户规范装修。

（4）工作思路、思想的培训

公司内部员工在工作想法和动机上存在很多问题，消极怠工，人心散漫，没有归属感。管理思想上的落后，循规蹈矩，并具有人求于我、官商等不平等观念。所以推崇以人为本的管理理念，加强员工队伍建设势在必行。要关心员工的思想、工作、生活，力所能及的帮助员工解决实际困难。

营造出良好的工作氛围，提高企业、领导的号召力和团队凝聚力，民心所向才是固人根本。

充分、深入的了解所辖人员的个人特质和能力水平，确保人事、人岗的高度匹配，做到物尽其用，人尽其事。

在工作想法、思路和思想上，正确引导员工和管理层，不定期举行沟通交流会，解决所辖人员的思想波动，以及思想、工作上存在的误区。

（5）商户沟通管理方法的改进

虽然经历了规模、业态、商户质量等多方面的升级，但本公司依旧是一个以服装为主的市场，而市场的管理是与商户的沟通为首要活动的行为。这些商户的素质和情况，参差不齐，就需要我们具备很高的沟通和处事技巧。我们现在的部分员工在处理问题时，不注意态度和方式方法，造成相互理解和言语上的偏差，使小误会、小事情演变成大问题和恶劣事件。所以，为了降低商户对公司管理方面的负面印象，弱化矛盾，可展开如下工作事项：

第一、明确公司管理人员与商户的角色定位，换位思考，转变管理观念。第二，服务态度的转变。楼层经理是代表公司与商户进行直接沟通的一线工作人员，服务态度的好坏影响着对商户管理的难易程度和公司的形象。所以，应该改变目前工作人员面对商户时的说话语气，保持平和服务态度，没有距离的交流才能使事情更加容易处理。

第三，通过培训与交流。提升员工沟通技巧，降低矛盾激化。就海盛目前与商户的紧张关系，源自相互之间的不理解，利益没有得到很好的传达，商户对公司的管理意图、长短期规划缺乏认识。沟通的技巧体现在神态、举止、言行等多个方面，微笑是最具震撼力的语言。首先要做到聆听商户叙述，和相关商户了解事实，分析其真正需求。其次，将公司利好方面的管理理念、政策以

及公司面临的可为人知的困难，及时和有技巧性的向商户灌输，博的谅解，缓和矛盾。

（6）招商工作、业态布局的把控

由于xxx市商业市场的整体低迷，部分经营实力较弱的商户已经退场。针对前期业态布局的缺陷、业态重新调整后的招商工作，结合海盛自身的商业定位和软、硬条件，提出以下工作思路和目标：

首先，在目前的补位招商过程中，需要注重商户经销货品的品质，不能为招而招。并根据经营状况，进行及时调整。例如，西道北区，由服装批发转型至内衣业态，扩大了内衣区，丰富了商品货源，补位商户的质量也有所提高。

其次，调整和淘汰一部分与市场定位不服的业态。海盛正式开业已近两年，个别特殊业态显得格格不入，需要进行调整，列入淘汰行列之中，迎合当前市场定位与发展。例如，一层西区，必须打破一些传统的观念，换位思考，以双赢、完善业态为出发点，改变业态进行招商补位，这样才更有意义。

再次，外围街铺的招商工作。內街商铺方面，做好摸底工作，为年底收租时可能出现的变故，提供制定应对预案的参考。外街商铺方面，对周边市场的街铺进行商户质量、经营业态、档次定位、经营模式、租金等的全面调研，根据海盛自身的实际情况，将红旗街一侧街铺的经营业态规划为品牌服饰、床品和新兴异业业态品牌店等，档次定位为中端为主，高端为辅。

（7）员工专业知识的培训

具备专业的行业知识，才能获得商户的认可，才能更顺畅的做好沟通工作。同时，也可以帮助员工准确的识别出海盛品牌馆中，部分商户隐瞒、欺诈品牌信息及货品的相关情况，更加利于管理。因此，以如下几项工作为切入点，逐步完善员工培训计划。

一、各楼层经理及管理层人员，进行相关业态的行业专业知识培训，包括品牌、货品分类、陈列等信息；

二、建议行政部、人力资源部开展对员工工作文书撰写、办公软件的操作等辅助工具方面的培训；

三、加强对员工工作合作方面的指导和教育，提高团队精神。

五、总结

最后，很高兴与大家分享我的这些想法和观点。本次岗位竞聘活动是公司在选人用人方面迈出的重要一步，为员工展示个人能力搭建的平台。谢谢大家。

总监竞聘演讲稿 篇5

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！今天我所竞聘的是处财务管理科总监职位，非常感谢你们能给我这个参与竞聘的机会。

如果这次竞聘成功的话，我想我身上的担子会很重，压力会较大，所以此次报名与上次相比，我更慎重一些，如果我能留任，我想我的主要工作思路是：

第一、强化资金管理工作。加速回收应收帐款、谨慎拓宽融资渠道将是财务科今后较长一段时期内的重点工作。

第二、突出财务管理的三项职能，即费用控制职能、会计信息决策职能、预算管理职能。

第三：提升会计岗位职能，优质高效完成财务各项业务工作。

第四；积极应对新时期的诸多挑战，在新阶段的工作中不断锤炼自己，努力调整自己的知识结构和专业视野，提高个人综合素质，为科室其他成员做好榜样。

总之，如果这次总监竞聘成功，我一定会加倍珍惜，在不断提高自身修养素质的同时，带领财务科全体同事，将我处财务管理水平提升到一个新的高度。“只有竞争才会激励自己不断进步”，有了今天这样的一次机会，即使不能留任，也是优胜劣汰的自然选择，说明我自身条件与该职务的要求有些差距，我会冷静地接受这个事实，也会为工程处感到由衷的高兴，我相信能够胜任这一职务的必将是工程处最优秀、最能胜任该职位的人员，这是工程处的收获，也是这次竞聘改革的目的所在，而我本人也将借此机会好好反省一下自已的弱项，并在今后的工作中积极寻求新的发展机会。

总监竞聘演讲稿 篇6

尊敬的各位领导、同志们：

大家好！

没有谁能够阻挡岁月的脚步。不知不觉间，我们又送走了忙碌而充实的一年。这一年对我来说是拼搏奋进、激情澎湃的一年。作为财务总监助理，一年来我克服困难、克尽职守，认真履行自己的职责，积极配合总监妥善协调与各家银行的关系，全力以赴做好各类信贷工作，圆满完成了所有借款任务，为XXXX的蓬勃发展奉献了自己的一份力量，也为我的财务总监竞争上岗积累了经验。下面，就是我的财务总监竞聘演讲稿。

一，不遗余力，做好信贷及其他相关工作

资金是企业的血液。缺少资金的企业就如同一个营养不良的病

人，很难强大。所以，在过去的一年中，我以财务保障为目标，以做好信贷工作为己任，为企业的发展积极筹措资金，圆满完成了信贷任务。同时，我还配合相关部门做好了其他日常工作。

我的工作一直都有我的原则，就是：

（一）以沟通拓宽信贷渠道

良好的沟通能力是当今时代一项非常重要的工作能力。在信贷工作中，沟通尤为重要。因为信贷过程中，企业与银行之间处于信息不对称的状态。一方面，银行由于对借款企业的信用状况、还款能力以及经营管理水平不了解，企业的有关信息分散在各金融机构和政府各职能部门，银行难以全面地收集信息，不敢轻易放贷；另一方面，企业由于不甚熟悉国家的金融政策、银行的信贷政策和信贷产品，难以创造符合信贷的条件，往往出现实质要件虽然已经具备，但形式上却不具备借款条件的尴尬。为了解决这一矛盾，做好信贷工作，我注重加强了与各银行的沟通和交流，尽可能的解决企银双方的信息不对称问题，弥合“信用差距”。在实际工作中我要求自己做到两个“非常”：一是要做到非常专业。我要求自己不仅要非常熟悉企业状况，而且还要不断丰富金融、财税知识、熟知金融工具，从而灵活营运金融产品，为企业服务。二是要做到“开口率”非常高。我要求自己利用一切可能的机会，向银行有关同志介绍我们企业的情况，宣传作为“中国房地产百强企业”，我们企业的诚信经营意识和强大的企业实力，加强与银行的沟通，使银行充分了解我们的企业，以积极的态度在信贷工作赢取主动。

（二）精益求精，注重工作细节

海尔总裁张瑞敏说过，把简单的事做好就是不简单。细节决定成败。虽然在工作中我每天都在重复着看似简单枯燥的所谓的平凡小事，但我时刻告诫自己要认真对待每一个数据、每一个细节。因为，任何一点点无谓的疏忽，都有可能给工作造成严重的影响。所以，对信贷工作中的财务报表、数据资料，我都要反反复复、认真核对，切实做到万无一失；同时，我还十分注意积累资源，尤其是对信贷工作具有重要作用的人际关系资源，我都会建立档案，认真储存；另外，我还注重了工作材料的整理和保存。每项工作完成以后，我都会进行及时的整理，将经验与不足形成文字，整理记录，为以后的工作提供依据和参考，极大地提高了自己的工作效率。在工作中注重细节，是做财务工作，尤其是事务性比较多的总监助理工作必须遵循的一条工作原则。我时常告诫自己，做事就好比烧开水，99℃就是99℃，如果不再持续加温，是永远不能成为滚烫的开水的。所以我要在日常的工作中，认真烧好每一个平凡的1℃，在细节上精益求精，才能真正达到沸腾的效果。

（三）诚信待人，广交朋友

“人无信不立”。我所做的信贷工作，经常要和银行、信用社等相关单位打交道。我时刻告诫自己，我的一言一行不仅代表个人，更重要的是代表着企业的形象，必须做到诚信为先。由于在工作交往的过程中我始终做到以心换心，诚信待人，所以与大部分银行的业务经办人员都建立了良好的业务关系，有的还成了要好的朋友，为开展工作创造了良好的外部条件。

二，爱岗敬业，团结协作，忠诚企业

人们常说，一粒种子，只有深深地植根于沃土，才能生机无限；一名员工，只有置身拼搏创业的氛围，才能蓬勃向上！我庆幸自己来到XXXX这片沃土。我爱自己的工作，爱我们这个人才济济、温暖和谐的大家庭。我深知，我们个人的命运与企业的发展息息相关，所以，具备强烈的事业心和责任感，忠诚企业，团结同志，竭尽全力为企业工作，就是我义无返顾的选择。一年来，在工作中我积极主动配合财务总监工作，充分发挥参谋和助手的作用，协调方方面面的关系，整合各方面的资源，始终保持严谨、务实的工作态度，雷厉风行、锲而不舍的工作作风，对待工作讲求工作质量，注重工作效率，不干则已，干则一定干好，干出成效，永远追求卓越。

三，加强学习，提升水准，不断进步

财务总监助理，工作纷繁复杂，头绪多，任务重。由于深感自己的学识、能力和阅历都还存有一定的距离，所以我时刻不敢掉以轻心，一直坚持学习提高。我向书本学习、向周围的领导学习，向同事学习，经过不断学习、不断积累，越来越熟悉了财务总监的工作内涵和实质，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，在组织管理能力、综合分析能力、协调办事能力和语言表达能力等方面，都有了很大的提高。竞聘财务总监，这些成为了我的经验和基础。

雄关漫道真如铁，而今迈步从头越。”如果我能财务总监竞聘报告成功，我将会更加充实完善自己，更加努力工作，虽然我可能会面对更多的困难与挑战，但我相信，世上无难事，只要肯登攀。只要我们有作为、肯付出，有一份耕耘，必会有一份收获。我愿为了XXXX更加美好的明天而竭尽全力！

我的竞聘报告书演讲完毕，谢谢大家！

**第五篇：2024年产品研发中心上半年总结**

2024年产品研发中心上半年工作总结

在“十二五”开局之年，产品研发中心以科学发展为主题，以加快发展方式转变为主线，以确保和谐稳定为主旨，按照油田公司“四化”模式要求，以“两个延伸”为导向，以实施“四个转变”为抓手，大力推进科技进步和管理创新，不断提升保障油气主业发展的能力和自身可持续发展的能力。及时调整了新产品的开发思路，并制订了切实可行的工作措施，取得了一定的成效。现总结如下：

2024年总厂科研新产品开发的主导思想：一是要将机械产品与数字化控制技术有效的结合起来，使常规的石油机械产品进行数字化的升级换代，实现机电一体化的有效结合，服务保障油气田生产。二是要围绕油气生产、工艺流程优化等方面强化新技术、新产品的研发。重点开发第三代数字化抽油机和适合油气田开发的各种数字化撬装装置。三是根据总厂一体化服务的总体思路，开发适合一体化服务的数字化机械产品，对油田数字化装备进行正常维护和故障排除。主要工作举措是：坚持“立足自主研发，技术研发与技术引进相结合”的原则，积极与各大高校、研究院所、专业公司合作，在关键技术要自己掌握的前提下，引入合作竞争机制，以项目管理方式集中各方优势共同参与，孵化和集成科技成果。以油田发展所需新数字化产品研发制造为业务发展方向，重点做好数字化抽油机、数字化橇装装置、抽油泵和压力容器等产品，夯实总厂长远发展之基。

1、数字化抽油机：持续改进完善性能、提高使用可靠性，做好做强。按照“四统一”方式（统一标准技术、统一总装集成、统一采购销售、统一维护服务），实施一体化生产服务。

2、数字化橇装集成装置系列产品：以模块化建设、无人值守为设计理念，持续研发制造适合油田油气集输工艺需要的低成本、新技术、高可靠性的数字化橇装集成装置，降低产能建设成本，满足油田技术进步需要。

3、抽油泵产品：扩大生产能力，做好做强，研发推广小径泵、杆式泵，实现升级换代。改变抽油泵检泵维修方式，逐步在井场直接更换新泵，旧泵返厂部分再生利用。

4、压力容器产品：做好做强，满足数字化橇装装置配套容器、加热炉、分离器以及气田建设的需要。

2024年上半年主要进行了以下几方面工作：

一、主要工作成绩。

1、完成2024年总厂新产品开发科研项目计划的论证、制定工作。

2、“一种调冲程抽油机”、“带有载荷变送器的悬绳器”、“一种带有数据采集的抽油机”、“电动调节平衡抽油机”等9件实用新型专利获得国家专利授权，另外 “一种数字化采油系统现场检测及维护装置”、“抽油机冲次调整装置”等5件专利申请通过审核，并获得受理通知（其中1件为发明专利）。

3、计划科研项目完成情况：

1）第二代数字化抽油机系列化设计及推广应用

顺利完成了4型、5型、6型、7型、8型、9型和10型第二代数字化抽油机的产品研发，并根据油田公司要求进行裸机的划分，整机的总装、集成和配套等主要工作，通过尽半年的试生产，全面完善了7个型号的图纸设计，使第二代数字化抽油机的批量生产进入了正常阶段。围绕第二代数字化抽油机所做的主要工作：

一是，完成了数字化抽油机智能控制柜的完善定型，并根据油田公司数字化信息与管理部的要求，进行了定型定价。

二是，完成了数字化抽油机智能控制器中5个关键应用程序的开发，实现了第二代数字化抽油机冲次的自动判定和调节、平衡的自动判定和调节、大电机的保护、平衡电机的保护和抽油机载荷的限定等程序的开发，使关键技术始终掌握在自己手中。

三是，7个型号第二代数字化抽油机图纸的全部完善定型。四是，首次在第二代数字化抽油机上进行了模拟现场的光杆脱断的抽油机整机失载试验，并取得成功。

五是，完成了数字化抽油机企业标准（草稿）的起草工作。六是，正在申报专利3件，其中发明专利1件。

七是，配合第三方正在进行第二代数字化抽油机的安全评定的技术资料准备，包括了：设计计算书和设计说明书的编制，产品制造工艺的编制，预计6月底完成。

2）采油现场在用弯梁变矩抽油机的第二代数字化改造设计 完成了方案的设计，目前正在进行产品制造图纸的设计。3）第三代数字化抽油机的研制开发

在第二代数字化抽油机的基础上，简化冲次自动判定的程序和方法，攻关开发利用地面示功图判定油井产液量，从而实现冲次的自动判定和调整，形成自主知识产权的专利产品，该项工作进展顺利。

4）杆式抽油泵的改进完善及推广应用

根据油田公司的统一部署和要求，总厂承担油田公司一半（500台）的φ28杆式抽油泵的推广应用工作，主要进行了杆式泵的图纸的设计完善，油田公司企业标准的起草等工作。

5）远程控制智能天然气井口安全切断阀的推广应用 完成了图纸的设计及数字化控制的方案设计。6）三相分离器现场应用

配合容器分厂进行了图纸的改进完善及现场技术问题的处理，保证了样机试制的顺利进行。

7）变容积油气混输泵的研制 完成厂内试验。

8）智能化油井伴生气增压混输橇研制 完成混输撬的总体设计。9）两种抗硫采气井口的应用 完善改进，进行厂内型式试验。10）数字化井组套管加药装置的研制

完成了图纸的总体设计及井场清腊集成装置的总体设计及数字化控制的设计工作。

11）采油场站数字化感知系统开发 完成立项调研工作。

12）数字化撬装装置的设计

完成了油气混输撬、增压撬、投产排液撬和转油撬的加热炉、容器的设计及总体设计。为总厂数字化撬装装置的生产奠定了基础。

13）完成了4种加热炉的设计工作。

14）完成了20余种容器生产的补图，质量计划的编制及工艺审查等工作，确保了总厂容器的正常生产。4、20多人次赴前线进行现场安装、调试、质量回访等技术服务工作。

5、集团公司项目“中国石油低碳关键技术”子项目高效节能抽油机的课题申报工作。

6、国家级项目“采油场站数字化感知系统”的课题申报工作。

二、2024年下半年重点工作和落实措施。主要研究项目：

1、四型1.5米冲程第二代数字化抽油机研制 6月底完成图纸设计。

2、实训基地采油场站标准化配套设计 7月中旬完成设计。

3、第二代数字化抽油机工艺编制 7月上旬完成编制。

4、Φ28杆式抽油泵的改进完善及推广应用

5、数字化抽油机控制柜试验台 6月底完成设计。

7、采油现场在用复合平衡抽油机第二代数字化改造设计 下半年进行现场应用。

2024年是总厂发展史上具有特殊意义的一年，既是“十二五”规划的开局起步年，又是建设“三基地一中心”的基础年。站在承前启后的重要历史关节点上，下半年我们的新产品研发工作将继续围绕油田开发保障服务、按照总厂的决策，按照厂领导的部署，上下同心，目标一致，坚定信心，同舟共济，从思想上、认识上、行动上充分做好准备，及时解决生产经营中出现的各类技术问题，确保总厂生产的顺利进行。

机械制造总厂产品研发中心

2024年6月12日

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