# 竞聘公司总经理演讲稿(八篇)

来源：网络 作者：心上人间 更新时间：2024-08-13

*使用正确的写作思路书写演讲稿会更加事半功倍。在日常生活和工作中，能够利用到演讲稿的场合越来越多。演讲稿对于我们是非常有帮助的，可是应该怎么写演讲稿呢？那么下面我就给大家讲一讲演讲稿怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。竞聘公司总经理演讲稿篇一...*

使用正确的写作思路书写演讲稿会更加事半功倍。在日常生活和工作中，能够利用到演讲稿的场合越来越多。演讲稿对于我们是非常有帮助的，可是应该怎么写演讲稿呢？那么下面我就给大家讲一讲演讲稿怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

**竞聘公司总经理演讲稿篇一**

你们好！

今天，我竞聘的职位是业务部经理。无论结果如何，它都必将为我在20xx年添上最为亮丽的一笔。

行政工作包括行政、办公、文字、后勤、综合等多项工作，作为业务部经理，必须具备一定的文字综合能力、组织协调能力和管理能力。

我之所以选择竞聘业务部经理的职位，主要因为：首先，我认为业务部经理的挑战性很大。业务部工作具有综合性、广泛性、从属性、服务性和琐碎性等特点，头绪繁杂，任务艰巨。在业务部经理岗位上工作，可以进一步锻炼自己，提高自身的综合素质。从一定意义上讲，作为经理，就意味着将付出更多的劳动，承担更大的责任，接受更多的锻炼和考验，我很愿意接受这份挑战。

其次，我相信自己能胜任业务部经理岗位。从业务部岗位职责上来讲就要求行政经理具备较强的责任感和大局观以及文字综合能力和组织协调能力，讲原则、懂管理，年富力强，经验丰富。总结自己这些年积累、沉淀的工作经验，尤其是在行政方面的实践经验，基本具备了各方面的素质和能力要求。

同时，作为业务部经理，如何与时俱进，创造性地开展工作，必须坚持平常心的工作方法和诚恳做人，勤恳做事，的原则。只有保持平常心，才能客观公平地处事，才能在任何时候都履行好业务部的职责，保证业务部在服务、协调、参与管理过程中的公正性和公平性。诚恳做人，勤恳做事，这是主要的工作方法和指导思想。业务部工作繁杂、矛盾集中，大家的期望值高。只有诚恳做人，勤恳做事，才能取得大家的信任，才能相互沟通、相互配合，把大家的事情办好。在工作中，敢于承担责任，在矛盾和问题面前，不推让，敢于承担风险，让同事能放心、大胆地做好工作。最后，把不同想法、不同利益要求、不同性格的人团结起来，才能扬长避短，形成合力。

如果我能如愿走上业务部经理的岗位，我将团结业务部全体同事一道，把管理事务和搞好服务两大职能有机地结合起来，当好领导的咨询员、大家的服务员、部门的管理员、内外的协调员，坚持一切从部门工作实际出发，努力推进学习创新、制度创新、管理创新和服务创新，不断改进工作方式方法，在做好常规工作的同时，侧重抓好以下两项工作：

一、建立、完善制度;强化制度督查。凡事预则立，不预则废。多年的实践证明，只有通过建立、健全规章制度并狠抓落实，才能保证公司各项工作的顺利推进。这就需要业务部建立、完善公司各项管理制度，包括：办公用品及设备、其他用品采购管理制度;建立预防性应急预案：防火、防水、防电制度;建立设备管理、保养制度;建立、完善新员工培训制度等。同时，加大督查力度，要随时加强立项督查和各项工作情况的督查督办，将工作做实做细。

二、做好主动服务，树立良好形象。业务部作为综合部门，头绪繁多，涉及面广，综合性强。

我们要克服工作中的被动性，努力发挥主观能动性，主动开展服务工作。努力在行文、参会、办事上坚持原则性下的灵活性，头脑要清，手脚要勤，待人要诚。

总之，业务部经理的工作说起来容易，做起来难，工作中会有很多艰难曲折，但我想，只要有领导的支持和信任，有同事们的关心和帮助，我就会用百倍的努力去争取最美好的结果。

尊敬的领导和同事们，今天站在这竞聘的挑战台上，我有信心、有决心做好公司业务部的工作，我愿意承载公司的光荣与梦想!

**竞聘公司总经理演讲稿篇二**

尊敬的各位领导、各位评委、各位同仁：

大家午好！

首先，真诚的感谢领导给予我展示、检验自已的机会。能站在这个竞聘的平台上，我的心情非常激动，因为这是对我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，我本着参与、锻炼、提高进而推动我xx事业发展的目的，我要竞聘的职位是xx总经理。下面，我对自己的基本情况向各位做一简单的介绍。

（个人基本情况）回首过去的年，在领导和同仁们的支持和帮助下，我在工作中一直兢兢业业，任劳任怨，从一个业务新兵逐渐成长为一个有担当、敢反思、珍惜人生价值的责任人。

宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来。随着这些年的工作历练与学习充电，我的工作经验日见丰富，理论知识日益扎实，人也越来越成熟，已具备较高的业务素质和一定的管理经验，我觉得自己有信心也有能力担任一名xx总经理，能做好应该履行的职责。

1．全面负责处理xx的总体事务，和xx全体员工共同努力，及时完成xx所确定的各项目标。

2．制定xx的管理目标和经营方针，包括制定各种规章制度和服务操作规程，规定各级管理人员和员工的职责，并监督贯彻执行。制定市场拓展计划，带领销售部进行全面的推销。制定xx一系列价目，如房价、餐饮毛利等。详细阅读和分析每月报表，检查营业进度与计划的完成情况，并采取对策，保证xx业务顺利进河。

3．建立、健全xx的组织管理系统，使之合理化、精简化。高效化。主持每周总经理室的办公例会。阅读消防和质量检查情况汇报，并针对各种问题进行指示和讲评。传达政府或总经理室的有关指示、文件、通知，协调各部门之间的关系，使xx有一个高效率的工作系统。

4．健全xx的财务制度。阅读的分析各种财务报表，检查分析每月营业情况，督促财务部门做好成本控制、财务预算等工作，检查收支情况、应收账款和应付账款等。

5．定期巡视公众场所及各部门的工作情况，检查服务态度和服务质量，及时发现问题、解决问题。

6．培养人才，指导各部门的”作，提高整个xx的服务质量和员工素质。

7．加强xx维修保养工作和xx的安全管理工作。

8．选聘、任免xx副总经理、总经理助理、部门经理等，决定xx机构设置、员工编制及重要人事变革。负责xx管理人员的录用、考核、奖惩、晋升等。

9．与社会各界人士保持良好的公共关系，树立良好的xx形象，并代表xx接待重要贵宾。

10．关心员工，以身作则，使xx有高度凝聚力，并要求员工以高度热情和责任感去完成本职工作。

一是具有勇挑重担的信心。要干好一项工作，首先必须热爱这项工作。今天，我能鼓足勇气参加这次竞争，决不是意气用事，也不是心存侥幸，而是自己热爱这项工作，珍惜这次机会，渴望成功、追求进步的真实体现。

二是具有丰富的工作经验。我具备系统的xx管理知识、娴熟的业务技能。知识方面，这些年我始终不忘充实自己，坚持干中学、学中干，完善自我，提高自我，各项工作都是凭着扎实的知识做好的。业务技能方面，年以来的多岗位磨练，也练就了我娴熟的业务能力。特别是我先后担任、、工作，积累了大量的工作经验。这些都有助于以后工作的开展。

三是具备良好的人际沟通能力和组织协调能力。在工作中尊重领导，团结同事，坚持做到识大体顾大局，能够坚持原则而又不失灵活，处理问题思路清晰，头绪分明。特别是经过多年来岗位学习和锻炼，使自己的业务能力、组织协调能力、分析判断能力、领导掌控能力都有了较大的提高，使自己一步一步走向成熟。

四是具备严谨的工作作风，认真的工作态度。xx总经理的工作关系到的是xx经济利益和xx发展，也是一项要求非常严格的工作。来不得半点马虎，严谨的工作作风，认真细致的工作态度是对一个从事xx工作人员的最基本的要求。我始终坚定不移地认为，严谨的工作作风和认真的工作态度同等重要，尤其对于我们xx工作，更是如此。

成绩属于过去，激情成就未来。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，更有各位同仁的默默奉献。我想，xx总经理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，我将从以下几个方面努力工作，为我们xx的发展做出更大贡献。

（一）抓好自身建设，全面提高素质。xx总经理工作，责任重大，任务繁重，我将努力按照政治强、业务精、善管理的复合型高素质的要求对待自己，加强政治理论与业务知识学习，全面提高自己的政治、业务和管理素质，公平公正、洁身自好，清正廉洁，做到爱岗敬业、履行职责，努力争当一名合格的xx总经理，全力实践“团结、务实、严谨、拼搏、奉献”的时代精神。

（二）严格成本控制，加强细化核算。控制各项成本支出，就是增收创收。严格细化可控成本的管理、做到同质比价、同价比质，选用优质的原料，开发低价实用的原料。因此，我将加强成本控制力度，对各部门的各项成本支出进行细分管理，由原来的每月进行的盘点物资改为每周一次，对各项消耗品的使用提出改进意见和建议，从而强化员工的成本控制意识，真正做好xx各项成本控制工作。

（三）加强厨房管理，严格把好食品安全关。民以食为天，食以洁为本，卫生管理是餐饮企业管理工作中一项经常性的非抓不可的工作，对于促进企业的经济效益和提高企业的信誉、知名度，有着不可低估的作用。我们在管理上严格把好食品卫生关，从进货、领料、烹调制作都严格检查，防止食物污染。严格按操作程序工作，对刀具、案板等用具按规定消毒。为杜绝菜品质量不合格的问题，对厨师进行编号，署名制度，进行跟踪服务，促使厨师在烹制中下足功夫确保产品质量。对加工原料坚持先进、先出的原则，对原料的领用、备货、涨发必须认真细致，分档取料要合理化使物尽所用。冰箱仪器摆放整齐、生熟分开，每天进行整理，防止食品变质，发现变质食品不准加工出售，应报厨师长处理。坚持饭菜不合质量不上，不合数量不上，盛器不洁不上，不尊重宗教信仰不上的原则。尤其是花色菜，火功菜认真对待，不任意改变风味特点，严格按顺序和宾客要求掌握出菜时间。随时根据市场需求的变化和顾客对菜品提出的要求，对菜品进行局部的修整和完善，提高菜品的质量，使菜品色、香、味、型更适合人们口味的变化。对餐饮经营要善于及时地分析不同层次的需求欲望，才能开发出多种多样的适应各种不同层次需求的新产品，满足人们需求的产品才能为顾客所接受。

（四）加强培训，提高员工素质。业务知识与服务技巧是体现一个xx的管理水平，要想将业务知识与服务技巧保持在一个基础之上，如果培训工作不跟上，新老员工的更新又快，将很容易导致员工对工作缺乏热情与业务水平松懈，特别是对一个企业会直接影响到品牌。员工培训将是以xx的发展和岗位需求为目标，提高员工认识培训工作的重要性，积极引导员工自觉学习，磨砺技能，增强竞争岗位投身下一步xx各项改革的自信心。培养一支服务优质、技能有特色的高素质员工队伍，稳固xx在当地市场中的良好口碑和社会效益。达到从标准化服务到人性化服务再到感动性服务的逐步升华。也为此，将计划每月进行必要的一次培训，培训方式主要是偏向授课与现场模拟方法。全方位加大管理力度，按照星级xx的标准，继续完善各种规章制度，工作流程，逐步建立起以“制度管人”和以“工资拉开档次”为主要内容的奖罚激励管理机制。

（五）健立完善客户档案，着力培养忠诚客户。完善客户档案，对宾客按：签单重点客户，会议接待客户，有发展潜力的客户等进行分类建档，详细记录客户的所在单位，联系人姓名，地址，全年消费金额及给该单位的折扣等。建立与保持同政府机关团体，各企事业单位，商人知名人士，企业家等重要客户的业务联系，为了巩固老客户和发展新客户，除了日常定期和不定期对客户进行销售访问外，在年终岁末或重大节假日及客户的生日，通过电话、发送信息等平台为客户送去我们的祝福。

（六）以经济效益为中心，建立目标经营责任制。面对激烈的市场竞争，我们要准确定位，确定目标消费群体，转变观念，加大营销力度。根据不同季节制定营销计划，注意稳定老客户，发展新客源，重新整合营销队伍，建立起以专业营销人员为主、动员全体员工进行营销的大营销网络，富都上下，人人都是服务员，个个都是营销员，营销中有服务，服务中有营销，并建立起相应的奖励机制，最大限度地调动每一个人的工作积极性，内挖潜力，外拓客源。

（七）坚持创新，培养创新意识。创新是xx生存的动力和灵魂，有创新才有活力和生机，有创新才能感受到xx成长的乐趣，在目前对xx产品、营销手段大胆创新的基础上，在新的市场形势下，将要大力培养全员创新意识，加大创新举措，对陈旧落后的体制要进行创新，对硬件及软件产品要进行创新，对营销方式、目标市场的选择也要创新，再进一步开展创新活动，让xx在创新中得到不断的进步与发展。

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xx总经理的岗位上做出更大的成绩。古人云：不可以一时之得意而自夸其能；亦不可以一时之失意而自坠其志。不论这次竞聘结果如何，我将继续勤奋学习、勇于实践，不断提高科学判断形势、应对复杂局面及配合全局的能力。进一步增强事业心、责任感和使命感，尽心尽责做好各项工作，为我xx事业发展添砖加瓦！

谢谢大家！

**竞聘公司总经理演讲稿篇三**

尊敬的各位领导，各位来宾，下午好!

我是\_\_\_\_\_\_。\_\_\_\_年毕业于\_\_\_\_大学。\_\_\_\_年，经局党组推荐参加\_\_\_\_\_\_\_\_的进修，并于\_\_\_\_年取得了结业证书。现在是\_\_\_\_\_\_\_\_,也是\_\_\_\_\_\_。今天，我参加竞聘的岗位是：检修公司经理。

我认为，作为检修公司主管生产和安全的经理，除了必须具备一般中层干部所必须的各项条件外，还应该对我公司各项生产任务的工作性质、目的要求，工作中必须具备的条件以及可能面临的困难和危险有充分的认识，并具备较强的判断与决策能力。对于我们丽水电网，大规模的改造任务当前，安全生产面临种种考验，领导上的过失、组织管理上的不到位，现场工作中的一个小小疏忽，后果不堪设想!竞聘这样的岗位，不但要集智慧、敏锐、经验、乐观于一身，还要有统揽全局的组织管理能力。

我，作为公司\_\_\_\_\_\_\_\_,在各种\_\_\_\_\_\_\_\_大规模进行期间，改造方案编制、各种异常事故的调查分析、大型生产项目落实过程中的安全技术管理以及各专业的日常工作，等等。各种挑战时常是接踵而至。就说\_\_\_\_年下半年的\_\_\_\_、\_\_\_\_两个变电所改造期间，我作为当时我局生产线上两大重点项目的现场安全、技术总负责，同时还要兼顾本身各项专职的工作任务以及其他部分变电所检修工作安排等，再加上由于系统方面各种保供要求以及一些突发性的问题，夜以继日根本就是家常便饭。

而我却乐此不疲。同时，值得欣慰的是，在今年\_\_\_\_\_\_\_\_会上，我\_\_\_\_\_\_\_\_年连续\_\_\_\_\_\_\_\_奖后又再次取得此项殊荣。成绩来之不易，而我心里更明白：成绩仅代表过去，要争取巩固的同时，更上层楼!

所以今天，我积极响应局党组的号召，带着我对检修工作的无比热爱，带着我对工作一贯细致、认真的工作作风，也带着依旧韧性十足的体格，到了竞聘检修公司副经理队伍的行列。希望，能够站在更高的高度、面向更宽广的范围，用我所学的、所经历的、所总结的点点滴滴，更好的为我们检修事业服务。

在这里，我首先声明，假如，这次当选检修公司经理不是我，我将继续恪尽职守，积极配合新领导的工作。当然，如果当选的是我，同样也请我的竞争对手们一如既往地支持我的工作，在下一次的机会中脱颖而出。

下面，我谈谈假如我成功当选，我工作的基本原则。

首先，我将更加严格要求自己，努力学习各方面的业务知识，进一步提高沟通和协调能力，以积极的态度协助公司党政领导，优质高效完成各项生产和政治任务。第二，最大限度地开拓广大职工发展空间的同时使公司业务蒸蒸日上。第三，处理好与各部门之间的相互协作关系，进一步取得共识，以求丽水电业的一流目标。

关于如何做好、做强我们的检修公司。我认为，我们公司目前面临的最大问题，是人员问题。设备在更新换代，人员在新老交替。在我们的工作现场，生命的脆弱、电网的神秘，张扬得透着狰狞。所以，我的工作思路，是始终坚持以人为本。在我们公司，有一批“招之即来，来之能战，战之能胜”的老职工队伍，还有一批高文化素质的检修队伍新兵。我希望通过努力，进一步完善我公司的各项管理和激励机制，让这两支各有所长的队伍进行有机的整和，营造一种和谐、向上、进取的学习和工作氛围，形成一个富有朝气、充满活力、求真务实的检修团队。让每一位职工对工作中可能存在的各种危险有充分的认识和防范，不留安全死角，对工作中的目的、要求有足够的领会和理解，确保工作质量。第二，从设备源头把关，理清现场工作可能面临的危险，使这些危险部位都得到充分的改善和控制，消灭安全死角，通过全面、精心、细致的维护，使我们的设备更安全、可靠运行。第三，在组织管理上下工夫，借着同业对标创一流的东风，虚心学习，多方取经，通过广泛发动，逐步制订并完善我公司的各项管理机制，通过不断深化、细化、全面化的管理，使我们检修工作踏上一个安全、优质、高效的新层次。

我热爱检修工作，在经历了整整\_\_\_\_\_\_\_\_个年头的磨打锤炼后，依然对这个让我成长的沃土充满深深的眷恋。所以，在面临着多种美丽的诱惑的时候，我依然义无返顾的继续向着这个目标努力。压力是一种负担，而热爱是强大的动力。在高度责任的压力下，在无比热爱的动力下，各位评委，请相信我，在检修的中心加一个我，绝对是你们正确的选择。

接下来，我的想法和思路必须到其他的时间和地点再逐步扑开，我的演讲到此结束。最后，让我由衷感谢领导给我这个难得的竞聘机会，感谢各位评委和在座的所有听众对我的支持和鼓励，同时，祝愿本次竞聘活动取得圆满成功。

谢谢!

**竞聘公司总经理演讲稿篇四**

领导人、同志和法官：

大家好！我很高兴你给了我竞争这份工作的机会。

我是横山县分公司市场部的李xx。我竞争的职位是市分行和县分行市场开发部的本地电话产品经理。

作为一名基层员工，我可以有机会参与竞争，这反映了公司对基层员工的关心和信任，也感受到了公司不分青红皂白使用人力资源的改革动力。我相信这种科学合理的用人机制一定会给公司的管理带来新的活力和动力。就我而言，我要感谢公司给我这次发表演讲的机会。请允许我说明我被聘用的原因以及如何做好本地电话产品经理。

我熟悉各种电信服务和技术。我受过严格的专业培训，具有良好的综合沟通素质。我拥有湖南大学网络学院的通信文凭和计算机科学学士学位。在工作期间，我被公司派往武汉邮电研究所、北京国际交换系统有限公司、北电网络有限公司、中兴通讯公司等单位和制造商接受交换、传输、供电、数据和多媒体等新业务的培训。

1、通过这一系列的学习和专业培训，我已经成为一名知识结构合理、一专多能、技术和专业知识并重、三项营销技能的复合型经理。滴水之恩，涌泉报道时，我已经在自己的岗位上稳定高效地工作了很长时间，以回报企业的培育。我也希望有机会在更高的要求和更大的压力下回报企业多年的培育和教育。这也是我积极参加这次比赛的原因和动机。

2、我参加了工作xx年。我从事农村模块局的传输、交换、数据、移动和综合维护工作多年。多年来，我一直负责规划、公共沟通、渠道建设和业务管理。我有不同的工作经历，培养了自己勤奋思考、敢于创新、敢于实践、超越自我的工作作风。根据产品经理的工作职责和要求，这与他目前从事的工作基本相同。他熟悉电话运营模式、市场规划、产品营销渠道和切入点、农村电话市场潜力、市场竞争环境、产品营销渠道的流程协调、基层营销组织的弊端等具体情况。他能平静地熟悉工作，有效地开展工作。

3、我在多年的工作中取得了好成绩。在分公司培训期间，他率先提出了电话村、电话路、电话街三点一轮换发展的理念。分支机构的业务发展、基础管理和客户服务工作以相同的频率产生共鸣，并以协调的方式发展。20xx年，他在\"一百万通电话\"活动中被市政公司授予\"二等奖\"。在担任设备维护中心主任期间，衡山的基础维护工作和网络管理工作一直是全市最好的。设备维修中心荣获“创建省级青年文明集体”荣誉称号。在市场部工作后，针对铁通低价抢县宽带客户，建议使用年度宽带和预付费小灵通捆绑营销，这不仅促进了宽带业务的拓展，也开发了新的小灵通用户。针对县城仙农小区大量的客户搬迁，铁通实施了引入式营销策略，并开展了严厉形式的客户反击。建议客户及时转移手机，并通过向客户收取100元的电话费来实现手机现场转移的绿色通道。同时，要有效引导客户的新居意愿，大力推广来电显示服务，稳定存量，刺激增量。

在公共演讲方面，提出了“网吧谈话”和校园物流超市的发展模式，开创了我国公共演讲的发展局面。上述业绩已得到县公司领导的肯定和认可。xx年我被评为市分行“优秀人才”。回顾过去，展望未来。我将全力以赴迎接新的挑战，抓住新的机遇，创造新的优势，在这场竞争中做好工作。那么如何做好本地电话产品经理呢？我有很多想法，可以用三句话来概括，那就是盘活资源，做好“圈地式大众营销”。市场细分应实施“有针对性的主动营销”；整合优势，进行现场捆绑差异化营销。关键是四个字，即做真正的工作，做好工作。这些是我对管理的肤浅看法。我认为竞赛演讲很肤浅，企业管理需要实践！说比做好！你说的比你做的好！

我希望在今后的工作中，努力工作和熟练工作，我们相比较！

**竞聘公司总经理演讲稿篇五**

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好! 首先，我对自己能工作在移动通信公司这样一个快节奏、高效率、充满生机与活力的企业里，感到十分荣幸;感谢公司领导对我的培养和教育，感谢各位同事一直以来对我无私的帮助和支持。今天我十分荣幸地参加公司的岗位竞聘，谢谢公司给予我一个挑战自我的机会。今天我竞聘的岗位是营业厅经理。

首先下面简单说下我的个人简历， 我叫\_\_，在没有进入公司之前我先后从事过(移动公司学生)各项工作。xx年7月份，我非常荣幸地进入到全球500强企业之一的中国移动通信公司这个团结而又温暖的大家庭，在营业厅做一名普普通通的营业员。我能够吃苦耐劳，虚心的向前辈学习先进的工作经验，不断的提高和熟悉业务知识，并能很好的学以致用，除了正常的收费、办理业务等工作外，在接待用户、开展业务、协调关系、化解矛盾等方面不断提高我的处理问题能力和沟通能力。

其次我对所竞聘岗位的认识和我的工作设想：作为营业厅值班经理，具体为以下几点：协助厅经理建立健全营业厅的各项规章制度，并对制度的落实进行监督，分担厅经理工作。认真学习与掌握公司每月的营销方案，组织员工进行新业务培训。帮助与协助员工在工作上遇到的难题，提高员工的服务质量与自我作业能力。每天晨练组织员工服务礼义操练，鼓励员工每天以微笑服务投入工作中来。我始终认为当值班经理就意味着要吃苦、奉献，不能索取，不能有任何私心杂念，要想营业员之所想，急营业员之所急，公正廉明，经常和营业员换位思考，想想营业员的感受，事关员工个人切身利益问题上，多为员工争取，尽量让员工满意。同时用自己的人格魅力，做好表率作用。

假如我能够竞聘上岗，我打算从以下几个方面做好我热爱的本职工作。

1、以身作则，履行自己的岗位职责，做好表率作用，以自己的行动影响周围的人，以“从严、从细、从实”的标准要求自己。自己做好服务的同时，还要带动周围的同事共同做好服务，使我们的整体服务水平不断提高。

2、熟练掌握各项新业务知识和促销活动方案。对于公司新推出的每项新业务都要积极尝试，在使用过程中找出其卖点，然后找准目标客户进行营销，配合上级部门完成公司下达的各项新业务指标。认真学习公司下发的促销活动方案，做到在办理业务过程中熟练、准确。

3、不仅要有扎实的业务功底，还要不断的与客户沟通，及时向上级部门反馈信息，根据客户的需求，满足他们更高层次的需要。对于客户的咨询或投诉要在指定时间内回复，以确保客户满意度。

4、树立互帮互助的团队合作精神，工作上不断向业务精通、经验丰富的领导和同事们学习，主动帮助新进人员处理疑难业务。生活上主动关心和帮助其他同事，能够起到模范带头作用。

5、积极提出创新服务举措，提高营业厅的整体服务质量。

最后，这次竞聘无论结果如何，我都会正确对待，接受组织的考验，胜不骄、败不馁。我相信，有领导和同志们的支持，再凭自己的信心、能力和努力是能够胜任营业部经理这个岗位的。

我的演讲完毕，谢谢!

**竞聘公司总经理演讲稿篇六**

尊敬的各位领导、员工代表：

大家好！

很高兴有机会登上这演讲台，借此机会，向所有关心我，支持我的领导和员工表示衷心的感谢！我，xx年参加工作，xx年进入湖南商学院xx管理大专班学习，xx开业后，在客房部任楼层领班。xx年因工作需要被调往洗衣房任主管。xx年竞争为人力资源部人事主管。

在工作中，我本着遵循“以人为本”的人力资源管理理念，了解、关心员工、与员工做朋友，时刻关注xx员工的工作表现和思想动态，以利于及时采取有效措施，调整员工心态，提高xx的凝聚力。建立健全xx各项管理办法，先后制定《xx大xx后备人才管理办法》和《xx大xx人事代理制员工实施方案》。在行业工资的基础上制定一套我们自己的有吸引力的工资、福利待遇和人才管理办法，为xx吸引和留住人才起到重要作用。除了完成xx内的计划工作外，还充分发挥工会干事和女工委员的职能，协助和配合厂部做了大量工作，为保障员工的权益与福利尽职尽责。

从xx开业到现在，我一步一个脚印，和xx一起成长，养成了“能吃苦、能忍耐、能奉献”的良好品质。在xx评星期间我被委以重任，专门负责评星委员入住房和样板房的卫生督导与检查工作，因突出的工作表现被评为“十佳员工”。xx年6月被派往广洲白天鹅学习。在从事人事工作期间，我认真学习，努力提高自己的专业知识水平，并取得了人力资源管理师职业等级证书。经过多个岗位的实践锻炼，培养了自己多方面的能力，“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来”，在以后的工作当中，我将恪尽职守、努力学习、勤奋工作，以绵薄之力来回报领导和同事们的信任。

谢谢大家！

**竞聘公司总经理演讲稿篇七**

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！

非常感谢分行为我们提供这样一个展示自我、检验自我的舞台。我竞聘的职位是业务部经理。刚才两位竞聘者做了非常精彩的演讲，使我在为他们喝彩的同时也倍感压力。不过，竞聘这个岗位我也有自己的特点和优势。

推行“人性化”的教育和管理机制，组织形式多样的主题活动，培养和激发员工蓬勃向上的朝气，使职工聚精会神地投入工作、享受工作，保持良好的精神状态和工作热情，保持强烈的忠诚度和敬业精神，不是把xx行工作作为一种“职业”，而是把它作为一种“事业”。强化业务理念的感性植入和推广普及，业务理念的教育，重点放在增进员工对xx行的归属感、亲和力上，使xx行业务特色深入人心，并成为员工的自觉行动。规范和统一cis形象识别系统的制作和宣传展示，使得xx行的招牌、行名、行徽、行服、柜台内外形象标识、宣传牌、宣传栏、展板等等与xx行形象有关的硬件设施，整合成一个有视觉冲击力的整体，体现xx行独特的特色文化。

着眼于“先解决心情，再去做事情”，弄清员工所思所想，引导他们正确认识自己、正确对待困难，帮助员工确定人生目标。深入基层，调查研究，摸清动态，建立档案，进行个案分析和归纳总结，对症下药，有针对性地进行思想教育工作。

总之，如果我能够获得大家的信任，走上业务部经理这个岗位，我将尽心尽责、全力以赴地把工作做好！谢谢大家！

**竞聘公司总经理演讲稿篇八**

尊敬的各位领导、各位同仁：

大家好!

首先感谢领导提供了这样一个机会，也感谢同事们在工作中对我的信任和支持。首先请允许我做一个自我介绍，我叫\_\_\_\_\_\_，是来自内导部一名员工，今年28岁，20\_\_\_\_年加入我们公司，所以今天我要竞聘的岗位是内导部经理。我个人认为，一次竞聘不仅是一次展示自我、认识自己的机遇，更是一次相互学习、相互交流的机会。

今天我竞聘的岗位是内导部经理。我清楚地认识到，要成为一名合格的经理不容易，做为一个部门的负责人，不仅要有实干精神，还要善于谋略;不仅要熟悉本单位的业务，还需要有广博的知识;不仅要有高超的组织管理水平，而且还需要有良好的人际沟通能力。我之所以要竞聘这个岗位，是因为我觉得我完全有能力胜任这项工作。因为我认为自己具备以下几个方面的有利条件：

1、本人具有正直的人品、良好的修养以及完善的工作作风。做为领导，必须先做好人。一个领导无能，最多是件次品，而一个品德不好的领导，则是危险品。

2、目前的内导部发展迅速，已经是我们景区一个至关重要的部门。我来景区已经六年了，对景区的工作已经工作人员都比较熟悉，我坚信在我和全体内导部同仁的共同努力之下，肯定能协调好与部门之间的关系，把内导部的工作向纵深方向发展。

3、我有饱满的工作热情。我将用百分之百的热情投入到工作当中去，让景区的业绩更上一层楼。

目前，我认为咱们景区内导部的工作主要有以下几点不足：

1、内导的工作不够规范化、专业化。虽然内导的工作讲究要有自己风格，但是好的东西可以总结出来在部门进行推广，内导也可以有自己的讲解风格，但也不能随心所欲，偷工减料，影响景区形象。所以一定要有一个量化的标准。

2、内导人员对部分商品售卖的积极性不高。景区商品售卖的好坏直接关系景区的利益，内导是第一个与游客接触，也是最容易和游客信任的一个群体。所以一定要提高内导人员对商品售卖的积极性和参与度，从而促进景区商品的售卖。

3、内导的业务知识、服务意识和服务态度还有待于提高。如果能够得到领导和同志们的信任，在这次竞聘中我能有幸当选的话，我将会从以下三个方面着手工作：

第一、开拓发展。小平同志曾经说过：“发展才是硬道理。”我们要从发展入手，

第二提升服务。树立以游客为中心，全心全意为游客服务的经营理念。对内导部人员定期进行培训，通过培训提高服务意识，改变服务观念，提升景区形象，力争让每一个客户高兴而来，满意而归。另外，要处理好重大投诉事件。每一次投诉，都是对我们工作的监督和鞭策，一定要按照公司的制度，在规定的时间内处理完毕，不躲避、不推诿。给游客一个满意的答复。

第三加强管理。没有科学的、规范的管理企业就不会有生机，不会有活力。因此，要切实加强部门内部管理，进一步完善规章制度和培训计划，加强纪律监督，定期组织学习和培训，提高所有工作人员的业务水平，加大考核力度。使每个员工都做到纪律严明，形象良好，谈吐适度，为景区创造更加完美的形象，使我们内导部成为一个更加团结，更具战斗力的一个集体。

空谈误事，实干兴邦。我虽然没有什么豪言壮语，也没有什么搏大精深的施政纲领。但我深知事业如山，同时我也清楚自己还有不适应这个职位的另一面。但我相信有在座的各位领导、各位同事的帮助、支持和配合，我有信心、有能力出色地做好这项工作，当好一名称职的分公司经理。

坦诚地说，我关注竞聘结果，渴望参与成功。但我更重视参与的过程，因为对于我来说，参与的过程有时可能比结果更为重要。我想无论竞聘成功与否，都不会改变我对事业的执著，更不会改变我对在座各位的尊重与热爱。

“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。最后，祝大家身体康健、万事顺随!祝愿我们景区明天会更好!

谢谢大家!

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