# 最新助理竞聘演讲稿(九篇)

来源：网络 作者：风起云涌 更新时间：2024-06-28

*演讲稿也叫演讲词，是指在群众集会上或会议上发表讲话的文稿。演讲稿是进行宣传经常使用的一种文体。演讲的作用是表达个人的主张与见解，介绍一些学习、工作中的情况、经验，以便互相交流思想和感情。那么你知道演讲稿如何写吗？下面是小编帮大家整理的优秀演...*

演讲稿也叫演讲词，是指在群众集会上或会议上发表讲话的文稿。演讲稿是进行宣传经常使用的一种文体。演讲的作用是表达个人的主张与见解，介绍一些学习、工作中的情况、经验，以便互相交流思想和感情。那么你知道演讲稿如何写吗？下面是小编帮大家整理的优秀演讲稿模板范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**助理竞聘演讲稿篇一**

大家好!此时此刻，我的心情非常激动。因为这不仅是对公开参与竞职勇气的一次考验，更是对我学识水平、工作经验和综合能力的一次全面检验。今天，我竞聘的是行政助理。

我今年31岁，大专学历。

物业管理公司的行政助理的工作是负责文档的管理工作，进行文档收发、记录、存档工作;负责各类业务合同的管理工作;负责行政费用报销管理工作;负责就餐卡、考勤卡的管理工作;负责行政会议的组织工作，并进行会议记录;负责公司固定资产和办公用品的管理工作等。所以，这个岗位需要多方面的综合能力。但我认为自己已具备担任该岗位的这些素质和才能。

一、有良好的政治素养。

二、有吃苦耐劳、默默无闻的敬业精神和雷厉风行、求真务实的工作作风，多年多岗位的工作磨练了我能吃苦、能忍耐、能奉献的良好品质。

三、有虚心好学、开拓进取的创新意识。

再灿烂的语言也只不过是一瞬间的理智和智慧，拥有卓绝的能力和朴实的工作态度才是最重要的。如果我当上行政助理，我将积极把本职工作做好。我的工作思路如下：

一、加强业务知识学习。

二、加强基础管理，创造良好工作环境。

三、加强服务，树立良好风气。

1、变被动为主动。

2、在工作计划中，每月都突出1-2个“重点”工作。

3、在创新与工作作风上有所突破。

各位领导，各位评委，流星的光辉来自天体的摩擦，珍珠的璀璨来自贝壳的眼泪，而一个优秀的团队来自领导和全体员工的共同努力。我相信“征服的那座山峰，群山便是的奖赏。”让我与你们同路，我将微笑着与你们风雨兼程!

我的演讲完毕。谢谢大家!

**助理竞聘演讲稿篇二**

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好!

今天，我站在这里做竞聘演讲，心情很激动，首先，感谢公司领导为我们创造了这次展示自我、提高自我，公平竞争的机会，我将倍加珍惜。同时，我也真诚地期望各位领导和各位同事能给予我大力的支持和鼓励。我根据自己的实际情况，决定竞聘pmc总经理助理职位。下面是我的基本情况以及我对pmc助理工作的认识、规划设想，现在向各位领导做一下汇报。

一、个人的基本情况

我叫\_\_，\_\_年8月来到本公司，在这将近3年半多的时间里，我从事过业务部的发货员，从事过仓库会计，从事过pmc物控员工作，不管是哪一种工作我都是非常认真负责，我想这是大家有目共睹的，经过这几年在工作中的历练使自己各方面的素质得以提高。在\_\_年底建议公司成立pmc部门，在\_\_年建议pmc部门人员分工按物料分工，并且在8月份根据公司产品的生产流程建立了一套能惯穿全程的帐目，这套帐经过这几个月试用的感觉是越来越好，越来越来简单。我亲历了pmc部门走过的每一个脚步。也亲眼目睹了pmc部门在我们的手中一天天成长，一天天正规起来，作为这一过程的见证人和参与者,我为我能是pmc这支队伍中的一员而感到自豪。多年的工作，使我深刻地感到机遇和挑战并存，成功与辛酸同在，参与这次竞聘，我愿在求真务实中认识自己，在积极进取中不断追求，在拼搏奉献中实现自己的价值，在工作竞争中不断完善自己。

二、对pmc部门认识及部门主管工作的认识

pmc部门，即生产管理部门。生产管理部门就好比是机场的控制塔，负责对所有飞机的起降进行计划，及时发出指令，并确认飞机的飞行状况，必要时还需要进行计划的更改和跟进。设想一下，一个繁忙的机场，没有控制塔或者控制塔没有权威性，情况会是怎样的糟糕。成立pmc部门，就是为了有效协调、控制工厂或企业在形成一定规模之后出现物流和信息流日益复杂的局面。而要作好一个pmc部门主管，需要注备以下几点：

1：首先需要掌握一定的专业知识和专业能力，它体现在二个方面，其一、能直接指导你的下属的实务工作，其二、能够代理你下属的实务工作

2：沟通能力，它包括本部门内的沟通，跨部门间的沟通，与上司与下属之间的沟通，沟通的目的不是谁输谁赢的问题，而是为了解决问题

3：学习能力，因为你只有不停的学习，你才能更好的、更快的进步，才能跟上赶上社会的发展，人与人之间的竞争，不是你过去的能力怎样，现在的能力怎样?而是你现在学习怎样，现在的学习是你未来竞争的根本。

4：管理能力，管理能力是一项综合能力，需要你的指挥能力，需要你的决断能力，需要你的沟通协调能力，需要你的专业能力，也需要你的工作分配能力，等等。而要提高你的管理能力，需要不断的反思你的日常工作，用你的脑袋时常去回顾你的工作，总结你的工作。

四、培养下属的能力作为一个主管，培养下属是一项基本的，重要的工作。不管你所领导的单位有多大，你要牢记你所领导的单位是一个整体，要用团队的力量解决问题。很多主管都不愿将一些事交给下属去做，理由也很充分。交给下属做，要跟他讲，讲的时候还不一定明白，需要重复，然后还要复核，与其如此，还不如自己做来得快。但关键的问题是，如此发展下去，你将有永远有忙不完的事，下属永远做那些你认为可以做好的事。让下属会做事，能做事，教会下属做事，是主管的重要职责。一个部门的强弱，不是主管能力的强弱，而是所有下属工作的强弱。绵羊可以领导一群狮子轻易地去打败狮子领导的一群绵羊，作为主管，重要职责就是要将下属训练成狮子，而不需要将自己变成狮子

三、pmc部待提升空间的部份

由于我们公司成立pmc部门时间不长，还有很多地方是有待提升的

首先做为pmc部门,我们对现场生产能力把撑程度很弱.生产线规划时我们是没有参予的.也就是没有生产计划，设备的能力这些基础数据是不齐全的.包装组人员的生产能力及生产进度，我们都是不了解的.而这样根本无法做出生产计划，就是要做也是很被动的，更严重的后果是导致客户的交期无法得到保障。而客户的交期无法得到保障就有可能下次不到我们这儿来下订单，而长此以往下去，我们公司将不会是生意越来越好，而是越来越差。我想这是我们在座所有人都不愿看到的

其二,就是我们对生产的控制力度还不够.生产部领料有时没有按单领料,单据也没能其时交,并且有很多单据不及全;订单清单后剩余物料没能及时退回仓库.所领物料与做出的成品及剩余数对不上数,也没有过多的去追问.

其三就是我们对物料的来料状态没有能很好的掌握，物料什么时候能采购回来是采购部说了算的。我们没有能够很好的去跟踪去督促。所以这一块我们做的很不到位，而这也是导致生产计划无法实施的原因之一。

其四，我们请购物料的时候，抛数是估计的出来的。产品的实际损耗是不明确的，没有标准的,各种工艺的损耗都是不一样的。但是不同的工艺，不同的产品，它们的损耗差距到底有多大呢?我们没能统计出一个标准的数据来作为参考，而是凭我们的大脑来估计的。所以就有可能造成不能及时清单，从而延误交期。也有可能造成产品积压，甚至报废，给公司带来经济上的损失。

其五，加工厂的余料我们没有能够及时追回，没有能够了解加工厂的余料到底是良品还是不良品，也没有能够及时在下一个订单中用掉。有时订单都完成很久了加工厂竟然还有良品送回，而后面也许没有订单了，也许有订单在用此物料，但是已请购回来了，所以这也是造成库存多出来的其中一个原因。

**助理竞聘演讲稿篇三**

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好!

非常感谢院领导给我这个机会参加今天的护士长竞职。

我叫，来自桃花江一个美丽的少数民族聚居地——鲜埠回族乡。我今年岁，中南大学自学护理本科学历，现任主管护师。\_\_年，我从益阳卫校毕业后，来到了向往已久的医院，成为一名戴燕尾帽的白衣天使。至今，我已在一线护理岗位上工作了14年。十多年来，我最大的感受就是，从事一个有“天使”称号的工作，一定要对得起病人，对得起病人家属，对得起“天使”这个美丽的称号。所以，我无论是在内科、急诊科、肿瘤科、手术室、巡回医疗车，还是在现在的老干科，每一天，我都始终带着大家已经熟悉的笑容，并努力以精湛的技术和高度的责任心为病人提供优质服务。因此，我也相继获得了医院授予的优秀干部、工会积极份子、优秀护师等光荣称号。

各位领导，各位同事：14年的一线工作经验，使我对护理事业产生了深厚的感情，也逐渐积累了一些护理工作的经验，总结了一些护理管理的体会。如果能得到领导和同事们的信任，走上护士长的工作岗位，我有信心做一名称职的护士长，为医院的发展、为护理事业做出更多的贡献。

假如我竞聘成功，我将在科主任及护理部的领导和指导下，从以下几方面开展工作，搞好病房管理，不断提高护理质量：

一、把护理安全放在工作的首位，防范和减少护理差错。

我认为应从三方面抓好护理安全：一是抓好对患者病情的掌握。只有充分了解患者病情，护理起来才会有的放矢，产生较好的护理效果;二是抓好对病情的观察。指导和要求护士认真细致观察患者的病情变化，及时采取相应的干预措施;三是做好同患者的沟通，取得患者的信任，使患者流露出真实的想法，及时发现安全隐患，采取有针对性的护理措施，有效地预防意外事件，保证患者安全。

二、营造和谐融洽的护患关系、医护关系。

我深知，作为护士长，在护患关系、医护关系中起着不可替代的重要作用。要营造和谐融洽的护患关系、医护关系，我认为，首先，要定时召开护患座谈会,征求病人的意见和建议,及时向科领导和医生反馈,争取得到支持,使科室服务设施和休养条件更适合病人的需求;其次，理解、配合各位医生的工作,做到真诚相待,相互支持与合作;第三，讲究交流方法,化解护患矛盾。我将主动诚恳地做深入细致的思想工作,作好沟通协调,解决病人的具体问题，理解护士因工作疲劳产生的怨气,不讲损害护士自尊心的话，为病人和护士创造和谐轻松的环境。对护士既严格要求，又同她们加强感情交流,结成知心朋友,让护士与自己在一起时感到轻松、愉快、自然,培养大家的集体荣誉感,融洽集体感情,构建一支和谐的团队。

三、抓好患者的健康教育，提高患者的满意度。

健康教育是人性化护理管理的重要内容。护士的角色不仅是照顾者和管理者,更重要的是教育者。我将在病房管理工作中，重点抓好对患者的健康教育，组织护士根据不同病人的心理、社会文化背景开展形式多样化的健康教育活动,努力给病人以心理社会支持,解答困扰他们的心理问题,使病人明白自身患病的心理原因,增强战胜疾病、重返社会的信心,使患者通过住院不仅治好疾病,还学到了许多健康知识，从而提高对护士的满意度，体现人性化的管理理念。

四、以身作则，率先垂范，增强科室凝聚力。

常言说:“喊破嗓子不如做出样子”。可以说,护士长的自身形象直接影响着护理的工作效率、工作质量以及科室的凝聚力。因此,我将时刻牢记自己肩负的重任,努力在敬业精神、业务技术能力、人际关系等方面,成为护士们的楷模。在具体工作中,做到言行一致,要求护士不做的,自己坚决不做,要求护士要做到的,自己首先做好。在日常工作中，有事多同护士商量，踏实工作，爱医院、爱自己的专业、爱与自己一同工作的全体护士。今天能参与竞争护士长岗位，与她们给我支持和鼓励是分不开的。

五、持续优化护理人员的业务素质和护理理念，共创一支一流的护理队伍。

护理人员的素质是决定护理质量高低的关键。我们医院有很多很优秀的护士，她们在各项护理工作中做的都很好，输液能做到一针见血，护理危重病人、观察病情都有很强的责任心。但业无止境，我认为在以后的工作中，坚持不懈地抓好对全病房护士的业务学习仍是工作的重点。通过集体学习、组织护理查房、进行操作演练等，有计划地进行基础护理知识、护理理论、基本护理技能的学习和训练，不断提高全病房护理人员的整体素质，做到护理工作程序化,技术操作标准化,减少护士工作中的随机性和盲目性,做好对重点病人的护理,指导护士制定个性化的护理计划，在临床实践中提高护士观察病情、心理护理、护理文件书写以及急救护理等各项护理工作的质量。

**助理竞聘演讲稿篇四**

大家好!

今天我非常荣幸地在这里参加公司经理助理岗位竞聘，对我个人而言，我十分珍惜这次的竞聘机会，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。

我的竞聘目标是\_\_\_分公司经理助理。现将本人的主要工作经历和工作情况简要介绍如下：我叫\_\_，现任\_\_分公司经理助理，出生于\_\_\_年\_月\_\_日，大学本科、中共党员。20\_\_年11月，我被市公司任命为\_\_分公司经理助理，到任后具体分管网络、服务、营销渠道等工作。对营业部服务、渠道、网络工作进行了从新的梳理，由于竞争对手公司多次采取廉价政策，导致市场空前混乱，到托县分公司后我先后对托县的移动市场、营销渠道等情况进行了了解，并向经理汇报，通过讨论，我们取得一致意见。即根据市场竞争的加剧和营销渠道的波动情况，为避开销售淡季，应积极寻求新的销售方式，组建自己的营销队伍，同时加强服务、基站建设等工作的力度，使其在公司各项业务、检查、考核及管理工作有了较大的提升。

由于市场竞争等原因，为稳定托县市场、提高业务发展速度，我们改变了以往的销售方式，组建客户营销服务中心，摆脱过去主要依靠营销渠道发展业务的方式。抽调部分员工组建了直销服务队伍，深入各乡镇、各单位开展上门直销服务，同时在员工中适时开展业务发展短程赛，业务发展即得到了一定的回升。

由于工作关系在年初期的工作中，我与大家一起到各乡镇了解市场情况、发展业务，在这些活动参与中，我深深的被员工们的工作热情和吃苦精神所感动，他们不辞劳苦，到各乡镇、村发展业务，为我公司的发展作出了自己的最大贡献。

服务工作为迅速提高营业前台服务质量，经与服务质量一直较好的市区营业部联系，我部委托市营业部对我部营业人员进行培训。为了不影响正常营业，我们采取了轮流培训的形式，每批两到三人轮流到市营业部学习两到三天。此活动开展了一个月左右，取得了较好的效果，我部前台服务质量在培训后得到较大的提高，得到广大客户的认可与好评。

考核管理方面，为了保证服务质量的常抓不懈，提高员工工作积极性，针对以往绩效考核办法比较粗放的缺点，经向经理请示，由我对绩效考核办法进行了修改，把各项服务指标、工作指标细化、量化，纳入了营业部绩效考核办法，形成了营业部、部室班组、员工个人的三级考核体制。由于新办法规定比较详细，奖罚比较适度，增加了可操作性，有效的促进了员工自觉、自发的规范自身行为，有效的促进了服务质量和业务发展等方面的提高。

营销渠道工作考虑到县城内的营销渠道业务发展和销售不理想，因此我部决定首先将农村渠道先期整合，在农村销售商中对部分销售能力强、忠诚度高的代办商，严格执行了公司的《星级酬金奖励办法》既降低了他们的成本费用，又提高了他们的积极性和我部的管理灵活性。今年年初，考虑到销售旺季即将到来，我部及时与县城内的各销售商签订了专营协议。为明确专营职责和范围，规范专营店的销售行为，针对协议中罚则模糊不清的情况，我部制定了新的补充协议，重新规定了违规销售的处罚条例。依照补充协议的相关规定对其进行了处罚，较好的规范了营销渠道、减少了违规销售行为的发生。

在这一年的锻炼时间里，作为个人工作方面，由于得到经理的大力支持，本人大胆工作，积极团结同志，争取到了各位同事的理解，在今年的工作中一直比较顺利。可以这样说，能够到托县与大家一起共事，也是我个人的荣幸和幸运。

这几年，在中国移动这个大家庭里的工作经历，使我体验到了前所未有的激情与喜悦，在这里，我感觉到了发挥自身价值的快乐，在这个企业里，公司领导层求真务实的工作作风和员工团结一致、拼搏向上的工作干劲，使我感觉到一种工作的激情，我认为这个企业就是值我贡献自己的全部能力，为之奋斗终身的光荣事业。下面谈一谈对应聘职务的理解：

营业部经理助理的工作职责应是全力配合经理搞好管理工作，由于工作分工的不同，经理助理应主要管理好以下几项工作：

一是及时了解市场动态，深入市场的调研与分析，随时与经理保持良好沟通，制定合理的营销策略和市场应对措施，并组织实施，确保公司市场份额的占领;

二是服务的管理与考核，在今年的市场发展中，中国移动的主要经营目标是业务与服务双领先，牵涉到服务工作是一种较细致的长期管理，要提高服务质量应不断的、随时根据实际情况来完善、细化管理办法，制定合理的激励措施，为提高整体服务质量，应身先垂范，确保整体服务质量的稳步上升;

三是销售渠道的管理，与销售商保持较好的关系，既要保证公司的利益，又要理解和配合销售商，在保证市场销售良好的同时，要严把质量关，确保业务发展的高质量、持续性和长期性

;四是网络建设与维护方面，积极贯彻市公司的整体部署，加强基站的建设与维护，不断提高网络运行质量;

五是员工队伍的培训与管理，要加强与员工的沟通，既要搞好团结、又要员工理解公司的整体经营思想和经营策略及目的，通过不断的业务学习和培训来提高员工队伍的整体素质。在培训的同时，通过制定更加细化的考核办法，达到加强整体控制和激励地目的。六是随时掌握各部门的运转情况，及时处理各种日常事物，平时多了解员工思想，解决员工实际困难，增强企业凝聚力。

**助理竞聘演讲稿篇五**

尊敬的各位领导，各位评委，同事们：

大家好!

首先，我对自己能工作在移动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;其次我要感谢省公司领导采取竞聘上岗的用人机制给了我这次可以充分展示的机会。我十分珍惜这次竞聘机会，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进一步提高。

自然简历和工作情况：

我叫\_\_\_，现年32岁，中共党员，现任公司综合部主任。我1996年7月毕业于省邮电学校通信电源专业。曾先后在\_\_\_邮电局、\_\_\_邮电局移动分局担任过线务员、机务员，1999年分营后在移动通信分公司实业公司任广告部经理，\_\_年6月调入\_\_\_移动通信分公司综合部任副主任，\_\_年4月聘为综合部主任至今。工作期间，还利用业余时间参加自学考试和函授，先后顺利修完吉林大学计算机通信专业的大专和通信工程本科课程，目前正在进修哈尔滨理工大学在职工程硕士研究生学位。

在综合部任职期间，踏实工作，严格管理，整章建制做了大量的基础工作，多次被评为先进工作者，\_\_-20\_\_连续五年组织召开了职代会暨工作会议，并负责组织起草会议文件;协助公司领导沟通协调内外部关系，成功完成\_\_年重组上市各种手续的变更;连续多年在后勤管理、车辆和安全管理方面无重大事故。\_\_-\_\_年公司连续三年获得省级重合同、守信用企业荣誉称号，\_\_年公司被评为省级档案管理工作标兵单位，个人被评为省级档案工作突出贡献人才。

我的竞争优势和弱势：

我的优势：一是具有较好的年龄优势。我现年33岁，精力充沛，处于人生的黄金阶段，并具有较高的办事效率，对于工作能全身心的投入。我敢于创新、思想敏锐，可塑性强。善于接受新事物，适应新环境，并能根据实际情况，大胆设想管理方法和改革方案。

二是具有较强的工作能力。在日常生活和工作中经常深入工作一线，不断培养自己的工作能力，自任办公室主任以来，努力发挥自己的特长，认真做好参谋决策、日常服务、沟通协调、信息传递等办公室工作，取得了一定的成绩。经过多年的学习和锻炼，自己的写作能力、组织协调能力、判断分析能力、领导部署能力都有了很大的提高。

三是具有较高的个人素养。我有较强的敬业精神，工作认真负责，有着严明的组织纪律性吃苦耐劳的优良品质。我信奉诚实、正派的做人宗旨，坚持团结而不特立独行，尊重权威但不妄自菲薄，遇事懂得及时征求他人意见，能够与人一道，共同打造一个充满凝聚力和生命力的战斗团队。

四是具有丰富的实际工作经验。从99年毕业后，先后从事过线路工程维修，通信电源维护，网络基站维护管理，广告宣传、策划管理等，多年的综合部工作，培养了我较强的沟通协调能力和丰富的协调内外部关系经验。

五是具有一定的综合事物管理、文秘管理能力。具有多年的综合部管理工作经验和文字综合能力，积累了许多丰富的管理知识，能较好地完成调查报告、经验材料、工作总结以及各种公文的写作任务。

我的弱势：一是学历起步低，中专毕业。但自参加工作以来我始终不忘记读书，勤钻研、善思考、多研究，不断地丰富自己，提高自己。目前正在进修哈尔滨理工大学在职工程硕士研究生学位。

二是做事不够果断。因多年的管理工作和对外沟通协调关系，办事风格过于严谨，有时考虑事情过于复杂，想的方面过多，往往会根据以往经验怕出现纰漏，有点瞻前顾后，缺乏雷厉风行的作风。

三是市场实战经验薄弱。只是99年在实业公司做过广告管理和策划，后来就一直在从事管理工作，虽积累了一些市场理论和沟通协调关系的经验，但缺乏市场实战经验。对所竟聘的岗位认识：

总经理助理既是管理者，同时又是执行者。肩负着上传下达的重要使命，不仅仅要协助分公司总经理根据省公司的总体规划和目标任务，合理制定分公司的工作计划、方案，同时要充分调动广大干部和员工积极性，发扬团队精神，指导工作方案的有力实施。不仅要协助总经理协调好内外部关系，为企业发展营造良好的运营环境，还要深入基层，调查研究，与员工打与一片，及时了解员工的意见和建议，准确及时的向总经理反馈员工的呼声。

总经理助理要站在企业战略统一的高度，把企业利益、为领导分忧和为员工服务作为工作的出发点和落脚点。把“参与政务”、“管理事务”、“搞好服务”三大职能统筹兼顾，合理安排，要做到调研围绕市场转，协调围绕领导转，服务围绕客户转，决策围绕信息转。总经理助理除了具备较强的业务管理、决策分析等能力之外，还应该掌握一定的文字综合方面的基本知识和较强的沟通协调能力，也就是说应该具备多方面的综合素质。

工作设想：

基于以上一些工作实践和经验，我对今天所参加地市总经理助理一职充满信心，下面我陈述一下我对集团客户的认识和工作设想：集团客户在我们的客户名单上占据着极其重要的位置---不仅在于其本身能够带来可观的业绩贡献，而且有利于提高个人客户的粘性和收入，有利于培养客户的消费习惯。通过集团v网，还可以很好的保证网内的个人客户不会轻易流失;同时，维护好集团客户，也有利于对新开发的个人业务和集团业务进行有效推广，提高个人arpu和集团收入。

一是在开发扩大集团客户市场的同时，应更注重集团客户的维系力度，应加大集团客户的服务和流程管理工作。

二是进一步细化集团客户经理分级。应建立一套合适客户经理分级体制，包括工作分级、薪酬分级、考核分级、培训分级等。让最优秀的客户经理负责最重要的集团客户，并获得最佳的物质报酬。让新进的客户经理有职业发展的目标，有一个畅通的上升通道。建立科学的客户经理评级和考核制度，实现客户经理的能力与岗位、绩效与薪酬相匹配的原则。

三是进一步细化集团客户分类。应定期根据不同集团客户的规模、行业、贡献度等要素，重新调整集团客户类别，并根据a、b、c类集团客户的需求特征和重要性设计服务方式和服务内容。

四是通过现有服务渠道进行服务分流。目前，随着企业的高速发展，集团客户数量越来越多，除利用客户经理作为服务和营销的主渠道直接面对集团客户之外，应考虑更加广泛和灵活的使用营业厅、呼叫中心及合作伙伴等各类服务渠道，为集团客户打造一个全方位、立体化的服务体系，同时也可以减轻客户经理的工作压力，这一点在面对数量庞大、价值偏低而需求单一的c类集团客户时尤其显的重要。

这次，如果我能竞聘成功，我不仅只是把它当作对过去工作的认可，而是也要把它作为促我启航的鸣笛。我将不辱使命，全力以赴，牢牢把握“快、深、实”三个字，即：

进入角色要“快”。我要尽快地转换角色，更新观念，调整好自己的心态和工作方式，与公司领导形成合力，以一种崭新的视觉看待问题，解决问题，使自己的所作所为能够从公司的战略出发，从公司的利益出发，从员工的利益出发。

学习知识要“深”。我会以强烈的紧迫感和责任感抓好学习，诚恳地以身边人为师，以互联网为师，自我加压，勤学好问，联系实际，善于总结，既要融会贯通业务知识，又要虚心采撷工作经验，尽快转化为自己实际的工作能力。

基础工作要“实”。总经理助理的主要工作出发点始于市场，最后的归宿也是落脚于市场，为此我一定会报着求真务实、锐意进取的态度，多深入市场，贴近用户，采集和整理第一手有用资料，为总经理科学决策提供事实依据。

如果这次竞聘我失败了，我也不会气馁，说明我离公司对我的要求还有一定的距离，这将促使我在以后的工作中，励精图治，努力学习，勤奋工作，一如既往地为公司的发展添砖加瓦。

最后，我要说的是：

青春因理想而激昂，人生因执著而铿锵。

谢谢大家!

**助理竞聘演讲稿篇六**

尊敬的各位领导、各位同事：

大家下午好!我是来自综合部的马明慧，很高兴能够参加这次理财经理助理的竞聘，接下来简单介绍一下我的基本情况。本人毕业于辽宁工程技术大学信管专业。曾经在辽宁省医药实业有限公司销售部实习，在此期间接触过药品营销的一些方式及方法。此后，曾在赤峰展翔有限公司实习，了解了一些钢材销售的相关情况。xx年7月进入中行后，在汇丰分理处做前台柜员兼大堂经理，去年五月回市行综合部任职至今。这些工作经历增加了我的工作经验同时也提高了各个方面的能力。为我今后的工作打下了的基础。

在自身优势方面，结合理财经理这一职业特点，我简单的总结了几点：

首先，我有丰富的管理大资金的经验。当然这个大是相对的，也都是自己家亲戚的一些钱都交给我打理，从前年至今，个人感觉，管理水平差强人意，有成功也有失败，但我觉得这些都是我的财富。毕竟面对中国这样一个不成熟的资本市场，没有人有十足的把握。正如前嘉实主题基金经理王贵文所说的：我的年龄大，经历过那么长时间的熊市，就是我的优势。

其次，在前台坐柜期间，我接触过并且也办理过众多理财产品。像外汇宝，汇聚宝，黄金宝，基金，理财型保险。对业务熟练掌握的同时，我感觉在前台一年的实习经验，最大的收获是短时间内接近客户并和客户形成默契。我在xx年一季度，在全行保险业务持续低迷的时候，营销了汇丰当年第一笔也是最大一笔保险，保额20万。本着为投保人保密的原则，整个营销过程不便在这里详细说，但长期以来与客户形成的默契绝对是此次营销成功的关键所在。今天我能站在这里满怀希望的竞聘理财经理助理这一岗位，有很大的因素是受这次成功营销的鼓舞。

这份保单正式出来以后，我就对上面的条款进行了详细的研究，其中一些内容是保险客户经理向我们介绍时所说的不是完全一致的。这也激发了我对期缴产品的兴趣。于是为自己买了一份期缴。也对里面的一些条款进行了研究。通过对两款保险产品的研究，我对保险有了更深的了解，对以后营销有非常大的帮助。

另外，我有广大优质的客户群。建平这几年经济发展很快，有钱人多了起来，但对于理财这一方面绝对是一个空白。如果我有幸胜任，我的亲戚，同学都将是我的优质客户。

对于部门的愿景，我感觉理财中心应该是一个创造财富的地方。为行里，为客户，也为我们个人。特别是资本市场竞争激烈的今天，能够抵消通涨压力的同时，让客户的资金持久升值，是一件很快乐的事。我们和客户快乐的沟通，帮客户快乐的赚钱，就是我的原景。

对未来工作，我觉得应该以把握大客户为基础，80的财富掌握在20人手里，抓住这些人，也就抓住了大部分财富。在分理处实习期间，我体验过去营销一些大客户，做为大客户，本身都是不在乎一些小利益的得失，最有效的营销办法就是先让客户少买一点产品，过段时间体会一下收益状况，这点我觉得是营销大客户比较有效的办法。在与大客户接触方面，我感觉，最初他们总是很挑剔，稍微的一点失礼都会计较，但相处时间长的话，你会发现大客户的心态更平和，更容易接近，毕竟这些人的素质普遍都很高。另外，大客户一般都有自己事业，他们把绝大多数时间都用来打点自己的工作，放在理财上面的时间很少，很宝贵，所以我觉得和他们沟通，应该用最真诚，最简洁的话语让他们再最短的时间内让他们理解你所要表达的意思，绝对不能急躁，另外就是全方位的服务。前段时间在网上看到广东那边银行的客户经理替自己的大客户接送小孩上下学，我当时感到很惊讶，但现在我理解了，朝阳行的理财中心也会发展到这种程度，我已经做好了这方面的准备对于一些中小客户，我觉得最主要的是加强风险教育。这些投资者的风险意识较差，对风险的承受能力也较差，对这样的客户应该着重推荐稳健的理财产品。

由于我还没有从事过这个岗位，所做的一些工作设想也都是根据自己对理财工作的理解总结的，我觉得最好能够安排一些去外地的参观考察，对以后的工作会更有帮助。

最后，再次感谢领导给我这个难得的竞聘机会，感谢在座的同事对我的支持和鼓励。

谢谢大家!

**助理竞聘演讲稿篇七**

各位领导：

在金融市场创新速度突飞猛进的今天，民生银行一直领国内金融业之先，审时度势，通过调整客户结构、建立战略合作客户系统、打造“全面金融服务供应商”平台、大力发展贸易融资业务和中间业务、积极支持战略性客户的海外业务、提高电子渠道业务的覆盖率等等一系列的手段和富有创新的金融产品，在激烈的竞争大环境下，成为了市场上领先的银行，也为诸多热爱金融事业者提供了一个发展与创造的舞台。做为一个热爱金融事业，渴望干事创业的金融人，我渴望在民生银行这个全新的金融企业中做出一片全新的事业。

如果承蒙各位领导厚爱，让我走上竞聘二级支行行长助理自荐书的岗位，我将从配合领导工作搞好团结方面、做好个人业务营销方面和内部管理方面，向大家做一汇报。

首先，配合领导工作搞好团结方面。

第一，摆正位置，积极配合领导工作。作为一名行长助理，既是行长的\"二传手\"，又是分管工作的\"主攻手\"，要履行好协助、协调、协作的职责，不折不扣地完成组织上交给的工作任务。要维护支行行长的威信，以强烈的配合意识当好助手。揽事不揽权，到位不越位。要充分发挥主观能动性，以热情的参与意识做好谋士。要结合上级的要求和分管的工作，摸实情、找差距，及时提出新思路、新办法、献计献策，为行长减压分忧。

第二，真诚讲团结，积极开展工作。同事之间，支持、谅解和友谊比什么都重要。在团结方面，我一定摆正位置，正确认识和看待自己，当好配角，胸怀全局，当好参谋，服从领导，当好助手，协助行长做好分管业务工作和支行员工的思想政治工作。在工作中和生活上一定要平易近人，努力做到说真话，办实事，求实效。尤其注意那些与自己有不同看法的同志，团结他们一道工作。

其次，做好个人业务营销方面。

我将在做好理财工作的同时，创新工作方法，找寻目标客户，深入了解其消费和生活习惯，推广个银产品市场，提升优质客户忠诚度。做好营销工作：

第一，把结构性产品本土化。民生银行具有优秀的企业文化、先进的管理理念、超前的创新意识、以及由强大核心竞争力构成的软实力!而桥口区地处武汉市商贸中心地区，具有非常难得的地利之优势，尤其是该区集中精力发展现代制造业，更为金融业的发展提供了非常有利的契机。因而我认为，应该打造适合本区特点的由个性化产品及特色文化构成的竞争力，可以通过信托计划、项目挂钩、基础设施挂钩提高产品本土化能力。上任后，把\*\*村近10000万平方拆迁改造项目拿下来。增强本支行的软实力，以适应该区经济发展，促进支行发展。

第二，强化市场分析，抢占公存款市场。我行是武汉近代工尚业文明的发祥地,商贸历史悠久,区内的汉正街为昔日汉口镇之正街和商业中心，近年来,桥口区着力做好汉正街都市工业区.汉正街市场和长丰乡,集中精力发展现代制造业.。基于以上情况，我上任后将争取政府的支持，与财政、会计中心、社保、办事处及其他事业单位加强沟通，积极建立信贷关系，加大公存款的营销力度，千方百计把设计院近300个职工的工龄买断，尽快提升市场份额。同时，积极搞好个人理财与机构理财等核心竞争力项目的推广运用，我有信心在20xx年底前，使支行各项存款达到或超过\*\*元!

第三，树立全新的服务理念，提升服务质量。目前，国内各大行间的金融产品差异化很少，部分产品基本都是同质的。但是同质产品往往只有差异性服务就可以提升其品质，提升客户满意度。我上任后，在上级党委的领导下，紧紧围绕提高效益这个目标，树立以\"客户为中心\"的服务理念，抓住\"市场营销、优质服务\"这个重点，协助支行行长在运行范围内推行“服务有差异，服务无止境”的理念，在差异性服务上大搞创新。具体而言，目前国内银行在一些服务形式上模仿外资银行并且动作迅速，比如设立客服电话、服务柜台等。但在核心业务上，外资银行可能有上千种的业务门类，而国内银行提供的业务则仅仅在百种左右。要缩小这种业务差距，就必然需要调整业务方向，做好风险管理、客户管理、资产管理等，使业务和系统融合紧密，从而领先同行业。

再次，内部管理方面。

在内部管理应创新工作思路，改变以往落后的工作方法，理清思路，调查研究，积极推行\"目标化、规范化、制度化\"的管理方式。具体我将做好一下两点：

第一，建立风险掌控体系。近年来，国际国内金融监管环境发生了很大的变化。适应新的监管环境是国内银行的业务重点。我认为，首先要在少占用资本金的业务中进行创新，比如开展多种零售业务，发展中小企业的业务，避免因“绑定”少数大客户带来的风险。其次，可以将业务转移到稳定、收益良好的客户群，对各种客户做出分析、判断，根据历史数据建立模型以进行比较客观的分析评估，从而掌控风险。

第二，加强员工队伍建设，提高员工素质和客户服务质量。员工是部门的财富，加强员工队伍建设，充分发挥员工的工作积极性，是支行负责人的重要工作之一，我认为：作为支行行长助理，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，在部门形成良好的学习氛围，提高员工素质。如定期组织点钞、辨钞、汉字输入等业务技能培训和考核，强化前台柜员的操作技能，提高业务办理速度，减少差错和客户投诉。除组织技能上的培训，还要多进行支行金融产品和营销技能的培训，让所有员工都熟悉掌握本行的各种个人金融产品，每一个员工都能胜任业余的产品宣传、营销工作。

尊敬的各位领导，俗话说，事在人为。如果我竞聘成功，我将以全局观念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，遇事多进行沟通和协调，使行政和前台服务、分工内和分工外的工作一视同仁，使上下形成合力，凝心聚力共同发展。同时我还将对分管的各项工作了如指掌、得心应手，以较强的工作敏感性和洞察力发挥出支行每个人的专长，充分调动起大家的积极性，对工作合理安排，沉着、冷静处理，促使各项工作有条不紊地开展。

**助理竞聘演讲稿篇八**

尊敬的各位领导、各位同事：

，很高兴能够参加这次理财经理助理的竞聘，接下来简单介绍一下我的基本情况。本人毕业于辽宁工程技术大学信管专业。曾经在辽宁省医药实业有限公司销售部实习，在此期间接触过药品营销的一些方式及方法。此后，曾在赤峰展翔有限公司实习，了解了一些钢材销售的相关情况。xx年7月进入中行后，在汇丰分理处做前台柜员兼大堂经理，去年五月回市行综合部任职至今。这些工作经历增加了我的工作经验同时也提高了各个方面的能力。为我今后的工作打下了的基础。

在自身优势方面，结合理财经理这一职业特点，我简单的总结了几点。

首先，我有丰富的管理大资金的经验。当然这个大是相对的，也都是自己家亲戚的一些钱都交给我打理，从前年至今，个人感觉，管理水平差强人意，有成功也有失败，但我觉得这些都是我的财富。毕竟面对中国这样一个不成熟的资本市场，没有人有十足的把握。正如前嘉实主题基金经理王贵文所说的：我的年龄大，经历过那么长时间的熊市，就是我的优势。

其次，在前台坐柜期间，我接触过并且也办理过众多理财产品。像外汇宝，汇聚宝，黄金宝，基金，理财型保险。对业务熟练掌握的同时，我感觉在前台一年的实习经验，最大的收获是短时间内接近客户并和客户形成默契。我在xx年一季度，在全行保险业务持续低迷的时候，营销了汇丰当年第一笔也是最大一笔保险，保额20万。本着为投保人保密的原则，整个营销过程不便在这里详细说，但长期以来与客户形成的默契绝对是此次营销成功的关键所在。今天我能站在这里满怀希望的竞聘理财经理助理这一岗位，有很大的因素是受这次成功营销的鼓舞。

这份保单正式出来以后，我就对上面的条款进行了详细的研究，其中一些内容是保险客户经理向我们介绍时所说的不是完全一致的。这也激发了我对期缴产品的兴趣。于是为自己买了一份期缴。也对里面的一些条款进行了研究。通过对两款保险产品的研究，我对保险有了更深的了解，对以后营销有非常大的帮助。

另外，我有广大优质的客户群。建平这几年经济发展很快，有钱人多了起来，但对于理财这一方面绝对是一个空白。如果我有幸胜任，我的亲戚，同学都将是我的优质客户。

对于部门的愿景，我感觉理财中心应该是一个创造财富的地方。为行里，为客户，也为我们个人。特别是资本市场竞争激烈的今天，能够抵消通涨压力的同时，让客户的资金持久升值，是一件很快乐的事。我们和客户快乐的沟通，帮客户快乐的赚钱，就是我的原景。

对未来工作，我觉得应该以把握大客户为基础，80的财富掌握在20人手里，抓住这些人，也就抓住了大部分财富。在分理处实习期间，我体验过去营销一些大客户，做为大客户，本身都是不在乎一些小利益的得失，最有效的营销办法就是先让客户少买一点产品，过段时间体会一下收益状况，这点我觉得是营销大客户比较有效的办法。在与大客户接触方面，我感觉，最初他们总是很挑剔，稍微的一点失礼都会计较，但相处时间长的话，你会发现大客户的心态更平和，更容易接近，毕竟这些人的素质普遍都很高。另外，大客户一般都有自己事业，他们把绝大多数时间都用来打点自己的工作，放在理财上面的时间很少，很宝贵，所以我觉得和他们沟通，应该用最真诚，最简洁的话语让他们再最短的时间内让他们理解你所要表达的意思，绝对不能急躁，另外就是全方位的服务。前段时间在网上看到广东那边银行的客户经理替自己的大客户接送小孩上下学，我当时感到很惊讶，但现在我理解了，朝阳行的理财中心也会发展到这种程度，我已经做好了这方面的准备。

对于一些中小客户，我觉得最主要的是加强风险教育。这些投资者的风险意识较差，对风险的承受能力也较差，对这样的客户应该着重推荐稳健的理财产品。

由于我还没有从事过这个岗位，所做的一些工作设想也都是根据自己对理财工作的理解总结的，我觉得最好能够安排一些去外地的参观考察，对以后的工作会更有帮助。

最后，再次感谢领导给我这个难得的竞聘机会，感谢在座的同事对我的支持和鼓励。

我的演讲完毕，谢谢大家!

**助理竞聘演讲稿篇九**

各位领导、各位同事：大家下午好

在决定参加这次竞聘前，我曾量力度能，反复考虑，再三犹豫。一方面，作为刚刚调入我系不到两年的教师，年纪轻，阅历浅，考虑自己能否胜任这份工作。另一方面，专业发展如今刚刚起步，今后的路任重道远，此时是否有足够的精力去参与服务与管理工作。认真考虑后，我还是决定走上今天的讲台，希望通过这次竞聘得到一定的锻炼，也希望能够在关系到我系、我院今后前途的评估工作中做一点事情，尽一分力。在此首先感谢学院和系里领导对我的信任，为我提供这样一个锻炼和展示的平台。

按照竞聘要求，我的演讲分为三部分，一、个人简历，二、胜任工作的个人优势，三、工作设想，我尽量言简意赅。

一、个人简历

出生，于\_\_年7月毕业于哈尔滨工业大学机械电子工程专业、获硕士学位。自\_\_年毕业以来先后在珠海三家企业从事家电产品、自动化焊接设备、及电子通讯产品的开发工作，先后任电气工程师、机械工程师及项目经理等职务。调入我系担任机电一体化专业教师，从事专业课教学工作及科研工作，同时兼任机电工程系党总支第一教工支部书记、机电一体化专业指导委员会秘书及机修07-1班班主任等职务。

二、胜任本项工作的个人优势简单总结起来，在以下几方面我认为自己存在一些特长

1、熟悉系里情况，虽来系里工作仅两年时间，但这两难刚好是机电系发展壮大的两年，我见证了困难，见证了艰辛，见证了坐班加班，见证了面对工作的无从下手，但同时我也看到了我们队伍的壮大，也看到了我们在每次小成绩面前的喜悦，因此我觉得这两年的经历能够指导我在服务岗位上去怎样工作，怎样和大家交流与理解。

2、有一定的组织协调能力与写作能力，在两年里熟悉了学院的各个部门，与同事关系融洽，同时参与多项院系各类文件的起草与修订工作。

3、能够较快进入角色，近一年以来，受两位主任的委托，参与了系里部分工作，如果这次能够当选，相信能在短时间交接任务，尽快投入到迫在眉睫的评

估工作中。

三、工作设想讲两方面，前提是如果我能够当选：

第一，完成陈主任和王主任安排的常规工作，作为近1900学生，60名教职工的大系，事务繁多，没有固定的规律。如果本次能够当选，我会做好心理和信心的准备，在各项工作的组织、协调、安排、写作等方面，做到积极主动、发挥自己的特长，去迎接每一项任务。

第二，以评估工作为中心，配合陈主任和王主任完成评估材料的收集、整理、汇总，检查、反馈，修订、装盒等一系列工作。这项工作是是全系最紧迫也是最头疼的，路要走、债要还，使得这项工作极富挑战，在此我希望向林秘书学习，戒烦戒躁戒脾气，与同事们相互理解，笑脸相迎，我会努力。

最后希望各位同事能够支持我，也请大家相信，如果今天未能当选，我仍会以同样的笑容和热情投入到专业教学中，力争做一名优秀的专业教师。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