# 2024年行政管理竞聘演讲稿(十二篇)

来源：网络 作者：红叶飘零 更新时间：2024-06-28

*演讲稿是演讲者根据几条原则性的提纲进行演讲，比较灵活，便于临场发挥，真实感强，又具有照读式演讲和背诵式演讲的长处。我们如何才能写得一篇优质的演讲稿呢？下面是小编为大家整理的演讲稿，欢迎大家分享阅读。行政管理竞聘演讲稿篇一感谢领导和同志们的信...*

演讲稿是演讲者根据几条原则性的提纲进行演讲，比较灵活，便于临场发挥，真实感强，又具有照读式演讲和背诵式演讲的长处。我们如何才能写得一篇优质的演讲稿呢？下面是小编为大家整理的演讲稿，欢迎大家分享阅读。

**行政管理竞聘演讲稿篇一**

感谢领导和同志们的信任和支持，给我们这次参加综合部经理公开竞聘的机会，使我们能够有机会展示自己，为信用社的发展奉献自己的聪明和才干。(个人简介部分)这些工作经历使我具备了一定的组织协调能力、综合管理能力、文字表达能力和调查研究能力，而这些能力是综合部经理所需要的。

一、按公司“三定”工作的部署做好相应工作本着“优化资源配置，更新观念整合行为，创新工作机制，激发团队和个人潜能”的思路与目标，搞好部门工作和管理。

(一)观念和行为上，通过岗位调整、资源优化配置，以新的理念，让职工理解，岗位撤并和人员精简，提倡一岗多职、一专多能，不是单纯地多干事，而是为在新的机制环境中，更漂亮地干工作，以实现职业生涯价值的最优化，达到企业兴盛与员工利益的有机统一。并经由观念的整合达到行为的整合，有效地体现出团队和个人务实求新、积极进取的精神风貌。

(二)操作层面上，按公司“三定”工作的部署和实施框架，优化配置公司办、企管办、档案室和计算机室等的资源，整合其职能，调整岗位、细化定员，优化管理及工作流程;以精干、高效的追求，创新工作机制。安排和衔接好公务/交通用车管理的新职能。

(三)侧重和着力点，整合计算机室、档案室等的管理资源，设置新的岗位并搭建信息化管理运作的平台。以此为契机，优化部门的管理及工作流程。着眼决策层/管理层次/执行层之间，信息的流畅和传递、反馈，为公司领导决策及企业管理的运作，做好相关工作和服务。

(四)中近期目标，推进公司信息化建设，与有关部门相配合，以较经济的投入，进一步完善公司的局域网，使之更有效运行;考虑建立公司的mis(信息管理系统)，建构经营管理信息的收集、处理、反馈的工作机制。如此，可以相对较少的投入(实施生产/制造计算机集控不现实，甚至做erp(企业资源计划)系统投入都较大)，有效改变公司现存的各专业管理“孤岛信息”的状况，以信息的集成与管理，信息流的通畅和应用，更优地服务于经营管理。为公司管理流程的优化创造条件，为提高管理效率，增强对市场和经营环境的变化的响应速度做好服务。

4、充分发挥本部门的协调作用

在公司新的管理体系运作的环境中，在公司经理班子的领导下，积极主动，开拓进取，充分发挥本部门特有的组织协调的作用和服务职能，并组织和协调好公司主要工作部署的执行。

主要抓好以下几个方面的重点工作：

(一)调配合各部门、车间，抓实抓好“三定”工作的整体推进和实施;

(二)薪酬制度改革和相应激励机制的建构的工作;

(三)协调和配合做好规章制度的完善、修订的工作;

(四)着眼增强管理层/执行层的执行力，做好相关工作;

(五)资源综合利用管理和利废产品新一届认定的工作;

(六)清洁生产实施，抓紧制订其方案;并配iso14001/ohsas18001的实施，协同有关部门和车间，保证整体工作落实到位。

以上是我参加公开竞聘演讲的主要内容，如果组织上给予信任，我将按照我的指导思想和工作思路，以我的热情，使联社行政综合部的工作更上一层楼，如果联社没有聘我，我也将一如既往地努力工作，为信用社的发展尽自己的最大力量。

**行政管理竞聘演讲稿篇二**

尊敬的领导：

我国著名运动健将荣国团曾说过这样一句话：人生能有几回搏!今天，我满怀信心和激情登上这强者的舞台，不仅是要为分公司的发展，也是为我个人事业的成功而拼搏!我自信自己完全有能力担当分公司经理这一重任。大家好，我叫\_\_\_，现任二\_分公司经理。行政部经理竞聘书下面我将分个人基本情况、岗位认识、竞聘优势，以及工作思路等四部分作竞聘演讲:

第一部分、基本情况

我今年\_\_岁，一级建造师，中共党员，\_\_学历。94年毕业后一直从事道路桥梁工作，曾先后担任技术员、施工队长、项目经理、分公司副经理、分公司经理等职责。多年来，我一直兢兢业业，任劳任怨，多次赢得领导和同事们的好评(如有荣誉，此名可换成荣获\_\_\_\_等称号)。

第二部分、岗位认识。

我认为，分公司经理既是管理者又是执行者、协调者，肩负着上传下达的重要使命。因而要站在企业战略统一的高度，不仅根据集团总体规划和目标任务，合理制定本公司工作计划、方案，同时要充分调动员工积极性，发扬团队精神，指导工作方案有力实施。在工作中，应该严格贯彻执行行政岗位竞聘书集团对于分公司的各项管理制度、政策和发展战略，做好分公司的管理。工作中严格行使职权，积极做好自己工作职责范围内的工作。工作中，遇到问题要多请示，多沟通，做到工作不越权。

鉴于此，我认为，分公司经理职务不仅仅是权利与荣誉的象征，更意味着责任与任命。因而一个优秀的分公司经理不仅要有良好的道德品质，还必须有正确的荣辱观，作风正派，品质优良，待人宽厚。同时要有较强的工作能力，较强的协调管理能力和学习创新能力。不仅要了解本业务基础知识，还要具有灵活应变能力，有极强的沟通协调能力，妥善处理各种突发事件，积极为客户及领导做好参谋。也就是说应该具备多方面的综合素质。

第三部分，竞聘优势

经过综合权衡，我自认在这次竞聘中具有如下优势。

首先，我善于学习，具有扎实的理论知识。

我毕业于\_\_\_专业，期间学习和掌握了扎实的建筑理论，这为我毕业后从事建筑行业的工作奠定了扎实的理论基础。参加工作后，我参加了多次培训班。工作之余，我还加强了国家有关建筑方面的政策、法律法规的学习，使自己驾驭国家产业政策的能力得到了进一步的加强。通过一系列的学习，并付诸于实践，使我掌握了较为扎实的理论知识，这为我做好工作提供了强有力的保障。

其次，踏实肯干，我具有丰富的工作经验。

从94年起，我在本行业工作已经14个年头了。在这14年里，我从基层技行政助理竞聘术员作起，一步步走上领导岗位。不同工作经历，使我亲眼目睹了中国建筑市场的风风雨雨、潮起潮落，也是使我从多个层面对建筑行业有了较为深刻的认识，积累了丰富的工作经验。所有这些，为我做好分公司经理奠定了坚实的基础。

第三，我担任此职已两年，对分公司及本地竞争对手都非常熟悉。

\_\_年\_月，我通过竞聘担任\_\_职务。通过两年的扎根实干，我对分公司目前所属的工程队的基本情况非常了解，对施工队伍规模、管理人员的素质特长等等都了如指掌。而且对分公司地域市场的招投标的程序、规则、操作技巧，以及同行竞争者的报价策略都已较为熟悉和了解。俗话说，知己知彼，百战百胜，我相信这将为我带好分公司奠定坚实基础。此外，由于工作中我非常注意市场信息情报的搜集工作，对当前的在施情况、计划完成情况及\_\_近几年的行业走势都非常了解，这对于项目的承接、洽谈都有着非常重要的意义。

第四，我具有广泛的社会资源和较强的沟通谈判技巧

中国是个特别注重感情、人情化特浓的国家。14年的工作阅历也告诉我这样一个道理：人际关系对于一个人的事业成败具有重要意义。在工作中，我以真心真诚广交朋友，使自己的交往的客户、主管单位的领导都成了自己的好朋友。在\_\_这么多年，我结识了一大批在建筑界、政府及媒体有一定的影响力的朋友。我想，这对我在\_\_的工作将带来非常大的便利和受益。另外，一个管理者必须具备良好的沟通能力。我的性格较外向，为人谦和，做事得体，具有较强的语言表达能力，擅长与各种各样的人沟通。这对分公司更好的揽活源、顺利施工都极为有利。

第四部分：竞聘劣势：

俗话说，金无足赤，人无完人。在这里，我也愿意坦诚地把自己的劣势汇报给大家。主要有两点：一是知识结构上的不足仍然明显。目前，我正在自学有关\_\_、\_\_以及\_\_管理方面的知识，我想通过循序渐进的努力，力争成为综合性管理人才。二是处理矛盾的经验不足。我将充分依公司行政主管竞聘演讲靠老同志丰富的阅历和经验，虚心求教，加以弥补。

请领导和同志们相信，既然我自己能认识到这些问题，也就一定能努力克服，不断完善自己的人格如果承蒙领导厚爱，让我继续担任分公司经理一职，我将牢记使命、不负重托，更好地肩负起各位领导、同事们对我的嘱托，勤奋工作，扎实苦干，切实做好工作。

第四部分、工作思路：

各位领导、各位评委，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。\"此次竞聘，无论成功与否，我仍将以这句自勉!如果我竞聘成功，我将一如既往地做好\_\_分公司的各项管理工作，全面超额完成集团下达的各项任务目标。为此我将做到以下几点：

1、心怀全局，真诚讲团结。

多年的工作经验告诉我，同志之间，理解、支持和友谊比什么都重要。在团结方面，我要当好经理的助手，正自己的位置，服从领导的安排。我将严格执行集团的各项有关规定，积极管理好分公司。我将结合分公司工作实际，开展调查研究，总结点滴经验，做好信息反馈，向集团提出合理化建议和设想。在工作范围内，我将切实履行指导、协调、监督、服务等职能。在生活中，多关心、理解和支持同事，在工作中，互相支持配合，团结他们一起完成集团下达的各项工作任务。

2、找准立足点，分步骤实行年初各项工作计划。

假如竞聘成功，我将带领分公司按照年初计划逐步实施，同时人事行政经理竞聘继续努力向外拓展市场。首先，仍以城市桥梁为立足点，为主业，并同时兼顾污水处理厂、垃圾处理厂、大型排水工程等项目。针对各开发区各县市的结构工程、污水处理厂、垃圾处理厂、大型排水工程等积极联系，以获得更广阔的市场空间。

3、多管齐下，强化全方位管理。

在工程管理方面，我将继续全面实施项目经理承包经营责任制。同时强加分公司项目施工全面实时监控，及时调整偏差。大力加强包括成本控制、质量控制、进度控制、安全管理、文明施工管理等各方面管理，同时积极协调各项目部之间的关系，做到整个公司一盘棋。在其他经营计划和管理方面，我将从办公室管理、材料、设备管理、资金使用管理、信息管理等各方面着手，解放思想，开创拓新。在人员管理方面，我将积极加强培训，提高人员素质，全面提高企业的管理水平，使企业人、财、物、信息流处于良性循环的状态。

4、大力推进企业文化建设，跟上公司整体步伐。

针对目前分公司技术人员相对薄弱，因改制流失较多等问题，我将通过业务培训、思想教育，企业文化建设等，增加员工的集体观念和凝聚力。让员工真正从内心认同企业，认识到员工和企业既是事业共同体又是命运共同体，从而不断提升分公司整体素质，跟上集团公司整体上升步伐。

尊敬的领导，短短几分钟时间，很难完全表达我的工作思路与设想，但是却可以让大家了解到我甘愿为分公司的发展奉献青春的一片赤诚!成败不由我，人生须拼搏!如果我竞选成功，我愿与大家团结一心，将公司的发展推上一个新台阶。如果竞争失败，我也不会气馁，而是立足本岗，与大家携手共建我支行新辉煌。

我的演讲到此结束，谢谢各位的支持!

**行政管理竞聘演讲稿篇三**

尊敬的各位领导、各位评委、同事们：

大家好!

首先感谢集团给我们搭建了这次自我展示的平台，使我们有机会参加这次行政主管竞聘。

我个性温和，但充满激情;我做事稳重，但不张扬;我为人正直，但不固执。

美国政治家富兰克林有句名言：推动你的事业，而不要让你的事业推动你。

今天，我正是为继续推动我无比热爱的行政工作而来。

我的竞聘岗位是行政主管，希望能得到大家的支持和鼓励!

一、个人简历

我19~~年~月毕业，大学本科学历~~~~个人简历~~~~。

二、竞职优势

知人者智，自知者明。

我认为我竞聘行政主管主要缘于5项理由：

1、具备扎实全面的专业知识。

自参加工作以来我始终坚持学习，不断丰富、提高自己。

在业务学习方面，我于~~年~月参加了国家二级人力资源管理师职业资格考试，并一次性通过全部3个科目的考试，通过人力资源管理师考试，我在人力资源规划、招聘与配置、

培训与开发、绩效考核与评价、薪酬福利管理、劳动关系管理等方面进行了系统学习，为自己在人力资源管理方面打下良好基础;在公文写作方面，一方面大量阅读公文写作书籍，搜集有关素材，另一方面不断在工作中提高写作能力，在领导指导下，完成了《石油化工产业发展规划》、《节能规划》和先进事迹、经验材料等的编写，具备一定文字功底。

2、具备丰富熟练的实践经验。

~~年毕业至今的~年中，我先后从事过公文写作、劳动关系与合同管理、社会保险、工资、人事档案、公章管理、统计、费用核销、住房公积金、车辆管理、党建、工会、证照办理以及对外业务部门的联络等工作。

通过这些竞争上岗的锻炼，积累了丰富的实践经验，熟知行政工作职责和必备素养。

3、具备较为出色的工作能力。

自工作以来，我就以认认真真履行工作职责，踏踏实实做好工作为信条，踏实干事，工作严谨，协助领导较为出色地完成了各项工作。

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、办事能力都有了一定程度的提高。

4、具备乐于奉献的敬业精神。

一是做事有耐心，行政工作繁杂琐碎，但我从不因此敷衍塞责，一推了事;二是做事有恒心，对既定工作目标专心一意努力;三是做事计划性强，能够做到工作井井有条，计划得当;四是做事有不畏艰难、扎实肯干、执着追求的韧劲和敢于竞争、拼搏进取、不计成败的秉性。

5、具备良好综合的职业素养。

俗话说板凳要坐十年冷，文章不写半句空，这正是我所坚持的职业素养。

在工作中我时刻提醒自己做到不简单和不容易。

什么叫做不简单?就是把简单事情千百遍都做好;什么叫做不容易?就是把大家都认为非常容易的事情非常认真去做好它。

在实践历练中，我坚持做人重德这一理念，团队精神强烈，待人诚恳、能宽容、和谐地与同事共同开展工作。

三、就职打算

有人说行政工作是件苦差、杂差，但我要说行政工作是一首歌，只要你细心耕耘，照样能弹奏出精彩乐章!如果我竞聘成功，我将做到以为争位、以位促为。

1、重在规范。

行政部门承担着人力资源管理、公文写作、社会保险、资产管理等工作，是上下内外沟通的窗口。

我将根据实际情况统筹安排，引用财务严谨的管理方式，确保行政事务工作宽而不推、杂而有序，促进行政工作数据化管理进程。

2、善于服务。

我将认真做好与领导、各部室之间的协调工作，加强上下沟通，密切左右配合。

矛盾不上交、不下压，责任不躲避、不推诿，避免出现工作空档，提高办事效率和服务质量。

3、出谋划策。

行政办职能决定其工作是服从性，但服从性不等同于被动性，很多工作我想可以提前预测、主动开展，遇事多思考、想在前、干在前，及时准确掌握工作动态，主动为领导献计献策。

同时做到办事到位而不越位，帮忙而不添乱。

4、勤奋工作。

做到三勤：一是腿勤，不怕多跑路，多付出，舍得花气力，把工作做实做细、做在前面;二是脑勤，勤学善思，注重发现和解决工作中存在的\'难点问题;三是嘴勤，向领导多汇报、多请示。

5、加压前行。

我将博采众长，继续保持原有工作热情，做到随叫随到、随到随办，办有回复、办有结果。

团结同事，力争在服务中显示实力，在工作中形成动力，在创新中增加压力，在与人交往中凝聚合力。

同时我也存在不足之处。

一是工作预见性还不够;二是创新能力不是很强;三是在加强联系方面还有欠缺。

虽然这不是原则性问题，但也是想干事、干好事的一大忌讳，都有待于自己在工作中加以克服、解决。

在我演讲即将结束之时，我以一个小故事结束今天的竞聘演讲稿。

爱迪生费尽大半生财力和精力，建立了一个庞大实验室，但一场大火将他的心血付之一炬。

大家都以为这场大火对爱迪生的打击是沉重的，但他平静地说：感谢上帝，正是这场大火，我又可以重新开始了。

没过多久，留声机诞生了。

这也正是我想对大家说的，我没有辉煌的过去，但是，我会把握好现在和将来，给我一次机会，我会还你们一个满意!

**行政管理竞聘演讲稿篇四**

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好!我来自x学院，毕业于2024年。在华软，我所就读的专业是企业行政管理，而相关的主修科目有：企业行政管理总监行政关系实务、管理学原理、人力资源管理、秘书学、生产与运作管理、公共关系管理与实务和企业管理法律法规等。而且我喜欢与同学们一起参与互动活动。我还会说上一口流利的普通话与粤语，担任过班里的干部。

今天我非常荣幸的站在演讲台上，是公司给了我这个机会，让我在这里进行竞职演讲，而我今天所竞选的职位是行政管理部经理。

说到这个职位，我认为这是我大展拳脚的“舞台”。而且据我了解，行政部经理在公司里的作用也是举足轻重的。他的职责包括：

1、组织制定公司管理制度及行为准则，并监督员工执行。

2、组织搭建公司管理及执行架构，负责人力资源工作。

3、更需公司管理需要，搭建内部管理信息系统。

4、拟定公司固定资产，低值易耗品，办公用品，网络等方面管理的规章制度。

5、组织、安排公司内外部重要客人的接待工作，协调内外部关系，宣传企业文化和公司理念，树立公司良好形象。

6、对部门员工进行有效管理和指导。

我之所以要竞争这个职务是因为我感到自己参加今天的竞聘还是具备基础条件和一定优势的。

一方面，我拥有丰富扎实的理论基础。从我在高校里所学习的科目来看是非常适合这个职位的要求，我相信我所学的知识能够帮助我更好的展开工作，并且会越做越好。

另一方面，我没有放弃对自己的严格要求，在校期间我严于律已，并且通过不懈努力取得了长足的进步，能力有了质的飞跃。

如果这次我能有幸担任行政管理部经理，我将在现有工作的基础上，继续开拓创新，优化资源配置，更新观念，激发团队和个人潜能”的思路与目标，搞好部门工作和管理，力争符合领导的要求。

在观念和行为上，通过岗位调整、资源优化配置，以新的理念，让职工理解，岗位撤并和人员精简，提倡一岗多职、一专多能，不是单纯地多干事，而是为在新的机制环境中，更漂亮地干工作，以实现职业生涯价值的最优化，达到企业兴盛与员工利益的有机统一。并经由观念的整合达到行为的整合，有效地体现出团队和个人务实求新、积极进取的精神风貌。

操作层面上，按照公司工作的部署和实施框架，优化配置公司办、企管办、档案室和计算机室等的资源，整合其职能，调整岗位、细化定员，优化管理及工作流程;以精干、高效的追求，创新工作机制。

在公司新的管理体系运作的环境中，在公司经理班子的领导下，积极主动，开拓进取，充分发挥本部门特有的组织协调的作用和服务职能，并组织和协调好公司主要工作部署的执行

总之，以自身的行动感染人，以共同的目标团结人，以科学的管理激励人，“以为争位，以位促为”，努力实现指挥合理化，管理制度化，服务优质化，参谋有效化。

最后，我想说的是，昨天已经过去，今天造就未来。让我们用心把握今天，用情用智慧寄予明天。祝愿我们的大家庭在我们的携手中拥有更加灿烂的未来!

谢谢大家。

**行政管理竞聘演讲稿篇五**

各位领导、评委们、同事们：

大家好!首先感谢领导和同事们以前给予我工作的大力支持和热情帮助，感谢公司给我一次竞聘的机会。

无论我能否竞聘成功，我都将怀着一颗感恩的心，感谢公司对我多年来的培养和教育。

我之所以参加办公室行政主管的竞聘，是因为我觉得自己对于这个职位有一定的优势。

我19~~年参加工作，在公司有20年的工作经历，分别给领导开过小车、担任过小车班班长;20~~年担任汽车队管理人员，负责车辆调度及车辆维修管理和汽车队的一些日常事务;参与汽车队管理制度及考核办法的制定及修改、起草通知、负责撰写多项工作总结及党支部的文稿工作;无论是做小车驾驶员，还是做车队管理人员，我始终踏踏实实地工作，认认真真地努力，勤勤恳恳地做事，团结同事，认真负责，具有高度的责任心，高效完成领导交付的任务，因此也荣获过一些荣誉：20~~被评为年公司优秀员工，20~~年荣获公司优秀党员荣誉称号。

尤其在做车队调度期间，锻炼了我的组织协调能力与应变能力，提高了起草文稿的写作能力，对规章制度的调查研究、起草整理得心应手。

另外，20年的本单位工作经历也使我较为全面的了解公司及下属单位的运营特点，了解日常行政事务的具体内容。

强烈的责任心、较好的组织协调能力文字写作能力以及对于行政职位相当深刻的了解，能促进我以后很快地适应行政主管的岗位，做好行政工作。

我想这是我的业务优势和素质优势。

假如竞聘成功，我将立足于行政主管的岗位职责，认真协助主任处理日常行政事务，尽心尽力做好总经理内勤工作，努力做好有关文字起草工作以及会议与各种活动的组织工作，认真完成领导交付的任务，同时做好机关车辆的管理和调度工作。

今后，我将加强学习，学习行政管理的业务知识，学习公文知识;进一步完善机关车辆管理制度，协助主任进一步完善行政管理的细则，进一步落实人员责任，保证行政系统高效有序运转，服务好领导，服务好总经办。

最后我想说的是：给我一次机会，还你完全满意!

谢谢!

**行政管理竞聘演讲稿篇六**

尊敬的各位评委、领导、同志们：

大家好!首先要感谢领导和同志们对我的信任，使我有机会在这里发表竞聘演讲，演讲题目是：爱岗敬业，履行职责，努力争当一名优秀的综合管理部行政主管。

这次我竞聘综合管理部行政主管有三个原因：

一是我有较好的工作业绩。

我现年~~岁，中共党员，大学本科文化，20~~-20~~年在部队服役，担任士官，20~~-20~~年在安阳市文峰区计生办工作，20~~年起至今在河南有线电视网路集团工作，因认真踏实工作，表现突出，20~~至20~~年连续两年在部队被评为优秀士兵，20~~年在区计生办被评为优秀党员，我工作业绩较好，在领导和群众中有良好的口碑。

二是我已经了解综合管理部行政主管的岗位职责。

我具有基础的物业管理、财务和商业询价知识，熟悉工程项目建设和物业管理规范要求，能得心应手、直接投入综合管理部行政主管的工作，并具有较强的问题处理、系统分析、理解判断、组织协调和沟通能力。

三是我有吃苦耐劳、无私奉献、善于钻研的敬业精神和求真务实、雷厉风行、敢于碰硬的工作作风，能够适应综合管理部行政主管的工作，有信心把工作做好，并保证工作质量。

假如我这次竞聘综合管理部行政主管成功，将主要做好四方面工作：

一、抓好自身建设。

我要认真学习，努力实践，以新时期政治强、业务精、善管理的干部标准严格要求自己，做到爱岗敬业、履行职责，清正廉洁、无私奉献，要求别人做到的自己首先要做到，努力争当一名优秀的综合管理部行政主管。

二、做好服务工作。

上任后，我把自己看作是综合管理部的普通一兵，树立服务意识，要开动脑筋，想方设法，搞好服务，做好工作，提升工作质量，做出新成绩，出现新面貌，促进综合管理部各项工作全面发展。

三、抓好队伍建设。

我要担负起自己的责任，做到严以律己，宽以待人，牢固确立以人为本的思想，以自己的模范表率作用去影响带动全体职工，提高职工的综合素质，充分调动每个职工的工作积极性，使大家团结一致，齐心协力，攻艰克难，干事创业，共同把工作搞上去。

四、真抓实干，做好综合管理部各项工作。

我上任后要以良好的精神状态，充分履行职责，认真做好各项工作，做到廉洁奉公，干净干事，努力成为综合管理工作的行家能手，做出工作成绩来。

最后，我向在座的各位评委、各位领导、同志们表个态：无论我这次竞聘成功与否，我都将一如既往地继续做好我应做的工作，因为人生世上，是拼搏是奋斗，是为了给祖国和人民创造更美好的生活，是为了给集团作贡献，这就是我参加竞聘的初衷与目的。

我的演讲完了，谢谢大家!

**行政管理竞聘演讲稿篇七**

各位领导、同事大家好!

感谢中心营业部领导和同事们给我提供了这次与大家交流，参与竞聘的机会，我深感荣幸和倍加珍惜。

做一下自我介绍：我叫，现年x岁，大专文凭，中共党员，原，金融经济师职称(中级)，xx年获得x公司优秀员工。

我竞聘的职位是中心营业部：行政员经理。

我竞聘的目的：一、为重庆中心营业部的发展和壮大贡献自己的聪明才智和辛勤汗水，为大家做好后勤服务保障工作。同时我觉得也是一次展现自我，挑战自我，超越自我机会。

我的优势是：

1.思想进步，政治立场坚定，有团结协作精神，有极强的事业心和责任感，作风扎实，办事公道正派，在工作中时刻以营业部的利益为重，能顾全大局，保证政令畅通，有良好的语言文字表达能力，具有组织统筹协调能力，有创新精神。

2. 经过多年工作的历练，培养了我勤于学习、不懂就问的好习惯，养成了吃苦耐劳、踏实肯干的好作风。这让我在之后的工作中上，始终能够保持平和端正的心态，尊重领导，团结同事，注重积累，能够虚心学习他人的长处，吸纳他人处理工作事务的好方法、好经验。能够积极主动履行工作职责，能够及时完成领导交办的其他工作任务。

3.多年的证券营业部行政岗位工作经历是我的一笔宝贵的财。首先，我对行政岗位职责和操作流程十分清楚和熟悉，在以往工作中受到领导和同事的赞同和表扬，远远多于对我的批评，指责，不管是民主测评和任务考核在营业部都是名列前茅。我性格开朗，乐于助人和广交朋友，善于沟通交流，积攒、保持了众多的客户关系。当人非圣贤，孰能无过，每当听领导和同事的对我的批评和帮助时，我都欣然接受，并把它视为对我的鞭策和勉励，增加了我在工作中的动力。扬长避短，勤奋踏实是我一贯的工作作风和处事习惯，我将继续保持和发扬。

如果这次竞聘能够成功：

我将怀着“勤于学习、善于创造、乐于奉献”的思想，本着“维护企业利益、维护企业声誉、维护企业形象”的原则，积极主动地开展行政业务工作。我将围绕“十六”个字展开工作，即：当好参谋、做好服务、沟通情况、催办落实。

1、当好参谋：就是要积极组织学习公司下发的营业部日常管理文件，理解新方法和新思路，积极整理有关信息，进行调查分析，为领导决策提供参考，排忧解难。

2、做好服务：就是要为领导、各部门、各位同事做好服务，积极深入一线，掌握第一手资料，本着营业部无小事的原则，不推、不拖、不等，全力保障一线工作顺利进行，为创中心营业部正常工作开展提供保障。

3、沟通情况：就是沟通领导和员工之间、客户与员工之间的情况，做好桥梁纽带作用，做到上令下达，下情上报，真实可靠。

4、催办落实：就是对公司的各项制度要求，工作安排，领导的意见，组织的决定是否落实进行督促检查，协调好各部门，直到顺利落实。

各位领导、同事们，大家好!如果我当选，我一定会在公司的领导下，重庆中心营业部指导的下，本着对营业部服好务，让客户满意的态度，兢兢业业地工作，决不辜负大家对我的期望和厚爱。

**行政管理竞聘演讲稿篇八**

公司的各位决策者，大家好!

经过深思熟虑，我决定并且非常有意愿微贷业务经理竞聘报告一职。

此应聘申请分为六大部分，前三部分为现实情况，后三部分为假设如果我做了市场部部长，我将怎样开展我的工作。摘要如下：

一我为什么要应聘这个职位

二我有能力应聘这个职位，并且有信心做好这个职位

三市场部工作划分浅见及我对市场部的理解

四市场部的日常工作范围、管理制度及作业流程

五20xx年度市场部部门目标

六为达到市场部目标，我所需要进行的活动

附录：我所做过的跟市场部相关的工作

一.我为什么要应聘这个职位。

事情从我们公司独立策划完成ti-lerune团队及新产品推介会开始：准备阶段真的很忙，尤其是为了布展，宣传板，宣传语，准备面料，成品，一直都有在加班，但是我们是作为一整个团队，为了一件事情、一个目的，拧成一股绳啤酒包装车间经理竞聘报告，每天有新创意、新想法、新思路。在这个的过程中，我得到很多乐趣。然而，这点还不是最主要的。

最打动我的是，在推介会的过程中感受到的，以及推介会结束后，客户们的反应与反响中感受到的：在我们公司从来没有任何一个人有这方面经验的情况下，可以把以一个公司之力的推介会做到这种程度，让所有的客户都认可甚至惊艳，让我们的合作伙伴由衷的佩服，我感到非常骄傲，为我们团队，更为联润翔。我可以感觉到我们团队里的每一个人都为能是这个团队的一份子，为是联润翔公司的一份子而骄傲。

但是，我当时想的是，这个是远远不够的。我不只想仅仅公司的员工为联润翔骄傲，我更希望合作伙伴、客户、甚至每一个青岛人、每一个中国人都为联润翔感到骄傲。现在世界上的许多人知道中国、青岛、有个海尔。在不久的将来，我希望让世界上更多的人知道中国、青岛、有联润翔!

这是我当时的真实想法，没有想到在47天后的今天，有机会实现这样的想法。

二.我有能力应聘这个职位，并且有信心做好这个职位

经过仔细分析，我具有以下优势以及能力，可以使我胜任这个职位：

2.具有良好的形象思维能力。可以监督、指导各种设计及广告、礼品符合公司形象以及产品定位。

3.具有很好的语言组织能力。

4.思路清晰，具有全局掌控能力，以及过程控制能力。

5.有想法，有创意，有计划独特企划以及推广的能力。

6.长期的外贸业务养成良好的成本控制能力。

三.市场部工作划分浅见及我对市场部的理解

虽然不是学习相关专业的，但是在会展中心总经理竞聘稿我7年的工作生涯中，有过多次有国际化大公司以及大品牌开发部以及市场部打交道的经验。

同时今天回家后翻阅了大量的资料，结合我们公司的实际，有以下的一点粗浅看法，请批评指正。

市场部是为了给公司的高层决策者提供详实有效的数据分析结果，为公司的年度营销目标以及新产品开发计划提出合理化建议方案，为新产品的规划、定价、推广、以及发展提供强有力的依据，为公司的销售人员提供强有力的销售支持，为公司的客户提供感人关怀，竭力推广、树立公司的品牌形象以及产品品牌和形象。

市场部的工作大致可以划分为产品开发(了解新型原料动态，新型功能，为产品开发提供创新的源泉，完成新产品定义)，市场开发(产品的定位和市场推广战略，包括产品定位和价格策略，给市场明确的信息，我们的产品与竞争对手相比其价值体现在哪里)，公司产品宣传及推广(负责新老产品的具体活动，如广告，促销，活动，产品介绍等，作用是激发市场需求，与市场有效的沟通，工作重点是宣传手段和方法)，销售支持及客户关怀。

四.市场部的日常工作范围、管理制度及作业流程

谢谢!

**行政管理竞聘演讲稿篇九**

尊敬的各位领导：大家好！

十分感谢公司给予我们这样一个展现自我，提升自我的机会。这既是对我们以往工作的认可，更是对我们今后工作的鞭策。期望能够在那里向各位讨教学习。

我叫--，在今年2月由一名前台营业员转成客户经理。自20--年进入移动公司，我在移动公司走过了近七年的发展路程。这七年中，我在公司上下同仁们的帮忙下，透过公司不断的培训学习和自己的辛勤努力从一名没有工作经验的员工逐渐成长为合格的员工，此刻又开始挑战新的岗位。

在参加工作的这几年里，我十分注重业务潜力的提高，从各方面加强业务知识的学习。用心学习最新文件和响应公司领导下达的各项决策。平时也是坚持从我做起，加强学习，不断提高思想素养，业务水平。同时还不断改善工作方法。创新工作思路。我谈一下对客户经理岗位的认识。

1、客户经理需要良好的沟通协调潜力。客户服务是一件细致而繁琐的工作，学会倾听并迅速理解客户的意图，十分重要。客户经理是联系移动公司和集团单位的一个桥梁和纽带。目前，集团单位的整体稳定和发展主要是靠客户经理对集团领导和关键联系人的日常服务和情感维系。在这项工作中，客户经理需要有丰富的社会经验和良好的沟通潜力，只有透过有效的沟通和单位领导及关键联系人处理好关系，才能到达稳定发展集团的根本目的。在和集团领导及关键联系人的沟透过程中，我体会到：良好的个人素质和谦虚诚恳的工作态度是获得客户信任的基础;找准自己的定位，不卑不亢、进退有度的态度是建立良好客户关系的关键;把客户当朋友，想客户之所想，急客户之所急是建立客户关系的根本。正所谓做事先做人。2、客户经理需要熟练掌握公司各项营销政策。公司的营销产品很多、时效性强。在向用户实际推广过程中，不仅仅要对每一位客户的消费习惯进行深入了解，还要对各种业务、资费标准、优惠活动等熟练掌握，以便找到客户最可能理解的营销方案。只有掌握全面扎实的业务知识，用移动人的专业与投入才能够赢得客户的信赖与尊重。勤于思考、个性化、针对性地解决问题是客户经理工作取得成绩的关键。

3、客户经理是一个团队，离开团队的个人是寸步难行的。在高竞争、压力大的工作环境中团队十分重要，有效的团队工作能够提高工作效率，最大限度的发挥个人价值。在工作中互相学习，生活中相互帮忙，合作中相互尊重，做到无间的沟通。时刻围绕中国移动的服务宗旨，想尽办法让客户满意，优秀的团队是赢得业务，克敌制胜的法宝。

4、客户经理要有踏实勤奋的工作态度。不断的自我完善，自我提高，严格的要求自己，认真扎实的做好每一件小事。“魔鬼藏在细节里”，只有思想缜密、脚踏实地的工作态度才能避免让任何一个小的错误毁掉到手的成功。

以上是我个人对客户经理岗位的一点浅薄认识，有不对之处敬请大家批评指正。

成绩已经过去，不断进步才有未来。不论这次竞聘的结果如何，我都会坦然应对，并在以后的工作中以更严格的标准要求自己，要时掌握行业动态，加强专业知识学习，扩大知识面，完善知识结构。善于总结，找出自己的差距和不足，在总结中提高自己。对工更是要高标准要求，每一项任务都要尽自己的最大努力去完成，为移动公司的发展做出自己最大贡献。谢谢大家！

**行政管理竞聘演讲稿篇十**

大家好!首先，非常感谢各位领导和同志们给了我这次竞聘的机会，使我能够在中国移动这个广阔的舞台上施展出我的个人才华移动公司客户经理竞聘演讲稿，体现出我的人生价值!现任vip客户经理，我今天的演讲，只是想向各位领导和同事们展示一个真实的自我。我今天演讲的内容主要分为三部分：一是说说我竞聘vip客户经理职位的优势;二是谈谈我对vip客户经理工作的总体认识;三是讲讲我对做好vip客户经理总体思路。

一、丰富的工作经验和丰硕的工作成果是我竞聘的信心所在

十年前，我怀着对梦想和事业的执着追求，加入了移动公司，穿上了“移动蓝”，去履行“沟通从心开始”的庄严承诺;十年来，我见证了中国移动从小到大、从弱到强，并跻身世界着名通讯运营商行列的成长历程。在十年的奋斗历程中，我看到了移动大客户经理竞聘演讲稿企业勇于创新、坚忍不拔的优秀品质，领会到“正德厚生，臻于至善”深刻内涵，这些博大深邃的企业文化为我扎根企业十年不动摇，并成为一名经验丰富的移动员工提供了无价的精神养料!

优秀的企业文化是孕育优秀企业员工的沃土!十年来，我无时无刻不将企业的服务宗旨和经营理念牢记于心，并指导我日常的工作和学习，而这也为我带来了丰厚的回报。那是在，公司的客户开始大量流散，企业效益逐月下滑。经过对市场的深入调查，我们得知是联通公司新的营销策略吸引了众多客户。要想在市场经济的激流中立于不败之地，就必须具有果断的应变能力。面对这样的困境，我及时调整了营销思路和策略，变被动为主动，通过公司开展的“预存话费送手机”活动及网中网资费等推介活动，成功吸引了一百多名联通用户，有效保障移动公司值班长竞聘演讲了公司利益。在公司开展的利剑回流活动中，我又以同类营销策略赢得100多位高价值客户，受到公司的一致好评。

6月，为促进我市中小企业信息化推进工作，拓展公司在全市中小企业的业务覆盖范围，市公司决定在全市范围内开展对中小企业业务覆盖拓展工作。作为中小企业拓展小组的组长，我和同事们对全市餐饮娱乐、租赁、美容美发、物流配送、装饰建材、小商品市场、经济开发区等中小企业进行全面走访，实施分区域包干。通过扎实到位的工作和坚持不懈的努力，我们以组建集团网和推广标准信息化产品等营销方式，成功挖掘了市场潜力，有效拓展了移动公司办公室主任竞聘演讲稿移动公司对中小企业的业务覆盖范围。截止到11月，我们累计拓展中小集团360家，新增集团用户3825户。通过大规模的拓展活动，有效增加了集团客户的服务范围，提升了信息化产品的普及率，企业效益和市场占有率得到进一步提升。

在骄人的工作业绩背后，积累更多的是丰富的工作经验和对市场的准确把握。十年来的工作经历使我全面掌握了企业的营销思路和经营策略，能够准确洞悉市场客户的心理需求和业务需要，并以此作为公司经营策略和业务调整的风向标。实践证明，我的丰富经验为公司效益的不断增长起到了极大的推动作用。这是企业馈赠我的极大精神财富，同时也是我今天参加竞聘，以便来日以极大的热情回报企业的信心所在!

二、对vip客户经理职位的深刻认识是我竞聘的力量源泉

vip客户经理职位是我们移动公司的一个非常重要的岗位。他对我们公司能否积极拓展业务覆盖范围、准确高效把握市场先机，进一步增强市场占有率，不断提升企业效益，乃至增强企业竞争力都将会起到至关重要的作用。因此，我认为能否准确深刻的认识vip客户经理职位的重要性，是能否胜任vip客户经理职位的基本前提!

vip客户经理职位作为企业开拓市场的先锋，是公司形象的重要代表，必须具备一定的基本条件。我认为要想胜任vip客户经移动客服经理竞聘演讲稿理职位，首先要有强烈的敬业精神。vip客户经理职位必须有强烈的事业心和高度的责任感，有吃苦耐劳的能力，有一股勇于进取、积极向上的劲头，过千山万水，进千家万户，尝千辛万苦，讲千言万语，想千方百计，以此来联络客户、掌握信息、培育品牌、指导客户经营。

其次，要有敏锐的观察能力。市场的培育和客户的情况很复杂，不仅差别很大，而且受许多因素的制约。一个有敏锐观察能力的客户经理，要能眼观六路、耳听八方，对客户的一举一动，对市场的变化都能了如指掌，并能及时反馈信息。

再次，是要有良好的服务态度。vip客户经理职位不仅是公司的代表，也是客户的顾问。应真正树立“待人如已”的思想，想客户所想，急客户所急，立足“沟通从心开始”手牵手为客户服务。这样才能较快地赢得市场和客户的信任，才能更深入地贴近市场、贴近客户。

最后，要有宽阔的知识面。作为vip客移动渠道经理竞聘演讲稿户经理职位，会经常与各种各样的客户打交道，需要具有宽阔的知识面。了解基础知识，包括市场营销学知识、通信产品基础知识、管理基础知识等，使之完成日常的经营工作;熟悉专业知识，包括移动产品销售流程、客户服务等知识，为此提高综合素质和业务技能。

三、实现公司效益的最大化是我竞聘成功后的目标所在

如果今天我能够获得各位领导的同事的信任和支持，成功受聘vip客户经理职位，那么我将会把实现公司利益最大化作为最终的奋斗目标，并从以下几方面进行努力，去实现我“回报公司”的郑重承诺。

**行政管理竞聘演讲稿篇十一**

各位领导、各位同仁：

大家好。

通过这次演讲，锻炼自己的能力、展现自己的才华。与大家交思想，我相信，通过这次竞聘活动，必将使我站下一步的工作，展现一个良好的开端。

竞聘客服中心这个职位，我认为自己具有以下几个方面的有利条件。

一、我具有正直的人品、良好的修养以及完善的工作作风。我在为人上，胸怀坦荡，公道正派，善解人意，与人为善，始终认为：沉默是金，忍让是银，帮人是德，吃亏是福。在个人修养上，我认为一个人的高尚情操和修养不是凭空与生个俱来的，而是经过不断学习修练培训出来的。所以，平时我只要有空在不影响工作的前提下，读书，习字画，从没有一日闲过，努力使自己成为一个有高尚情操有修养的人。在工作作风中，能吃苦耐劳，认真负责。别人不愿做的事我做，要求别人做到的事，自己首先做到。从不揽功诿过，与人争名利。领导布置的工作总是尽力去做，从不无故推诿。

二、我具有较全面的组织、协调工作的素质和能力。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。在肥西开展社教活动时，一个人负责有几千人的一个大村，在各种复杂的情况下，独自一人组织完成了从宣传动员，查对财目，公开选举到组建新的村班子的各项艰巨任务，受到当地群众的热烈欢迎和领导的表扬。在通信科、政秘科、公司工作期间，也都能较好的处理协调好与上下左右的关系，没有出现过大失误。

三、我具有熟悉客服中心业务和具有通信专业知识。十几年来从通信科到政秘科，从政秘科到公司都负责过工作，各方面比较熟悉，而且都能轻松的应对自如。我在部队的专业是通信，具有客服中心必须同具有的专业知识和素质。全省单边带电台演练中，就全程参与了规范化服务比赛，顺利地完成了这次任务。

四、我具有较好文字综合能力，同时已通过全国计算机中级水平。

如果这次各位领导信任我，到任后我将认真做好工作。

一、首先，作为客服中心，必须了解客服中心的主要工作思路和目标，我概括为20个字搞好服务、稳定大局、内强素质，外树形象。

具体为以下几点：

1、全面可靠地保障客服中心的畅通无阻，为客户搞好服务。客服中心的天职是服务，本质是服务，体现的价值也是服务。

2、不断开拓客服中心的生存空间和发展空间。发展是硬道理，客服中心只有发展了，所做的贡献大了，才能更好体现客服中心的价值。

3、利用一切手段、渠道、机会加大培训力度、提升人才培养层次，全面提高全体人员的综合素质，以适应不断更新的环境，发展中所需的人才。

4、拓宽各种渠道，采取多种形式，调动各方面的积极性，增加收入，以满足不断增长的物质文化、

5、建立和规范一系列规章制度，通过对考勤、执勤、设备维护等一系列规章制度使工作规范有序，做事有章可循。

6、建立和完善各种竞争、淘汰聘用人机制。尺有所长、寸有所短，充分发挥各人的特长，从而是使我站人人有岗位，机构健全，人岗适宜，定位准确。

二、摆正位置，做好配角，当好参谋。

副职的主要职责，对中心里的全面工作，要尽其所有，收集各种信息供主要负责人参考，向主要负责人提供各种建议和主张，帮助站长顺顺利做出决策。要有统筹兼顾的思想，当好中心里的协调人，使做出的决策能符合大多数人的意愿。总而言之，要做到尽职不越权，帮忙不添乱，补台不拆台。

三、天时不如地利，地利不如人和，家和万事兴。只有团结，工作才形成合力。平时工作难免有产生误解、矛盾和摩擦。所以要协助站长拓宽和疏通民主渠道，遇事和大家商量，虚心真诚地听取群众意见。兼听则明，偏听则暗，做领导和群众之间的协调人，多和大家交心，交朋友，一碗水端平，努力营造一个相互信任、相互帮助、相互理解的人际关系，和谐的工作环境。既高度民主，又有高度集中，又有个心心情舒畅的工作氛围。

四、上岗后要以服务为目的，不以争取为目的，我始终认为当领导就意味着吃苦在前，享乐在后，只有奉献，不能索取，排除杂念，要想群众之所想，急群众之所急，公正廉明，经常和群众换位，想想群众的感受，事关群众个人切身利益问题，要尽量让给群众。同时用自己的人格魅力，做好表率作用，孔子在《论语》中就有其身正，不令而行营大企身不正，虽令不从。领导者必须培养正气，以身示范。我的座右铭就是：律已足以服人，量宽足以得人，身先足以率人。

最后，我表个态，如果领导和大家把我推上这个岗位，我将珍惜这个机会，用心，用情、用良心干好工作。反之，不能上岗，我将一如既往在以后的岗位上尽心、尽力、尽职、尽责。无论结果如何，我都始终会老老实实做人，扎扎实实做事。言必信，行必果!

谢谢大家!

**行政管理竞聘演讲稿篇十二**

尊敬的各位领导、各位同事，大家好

我竞聘的岗位是经理。希望大家多支持我。

我知道对于做一名中层干部，我还是一个才疏学浅、相对陌生的学生或者新兵。也正因为如此，我更加清醒地看到了自身存在的差距，和自己的优势。我就从三个方面简要汇报一下自己的工作情况：

第一、对于这一岗位所要求的银行专业知识实践。大学毕业以来，从分理处、分理处、客户经理部到的消费贷款一线工作实践，使我的业务处理能力和经验有了丰富的积累。

第二、对于这一岗位所要求的文字综合能力。综合办公室的工作，使我的文字综合水平有了较大的提高。在客户经理部和金融超市工作中，执笔撰写了大量的业务研究材料和业务筹备材料等。

第三、对于这一岗位所要求的组织协调能力和创新能力。参加工作以来，为适应不同岗位需要，我始终没放松对于银行营销理论、电脑设计、网络应用等新知识的学习，适应市场经济发展，和金融改革不断深入、业务高速发展的需要。在办公室工作的几年中，我先后作过支行企业文化建设工作、共青团工作、总务后勤管理工作，在客户经理部的营销策划工作，建立和维护省内农行第一家网站，到后来的金融超市筹建工作，开拓消费信贷市场、研究营销发展规划，市场拓展工作。这些实践，锻炼和培养了我独自开展工作的能力。在工作中做到了不断的借鉴和探索更好的先进做法，灵活掌握，不断创新，自身的创新能力和动手操作能力也得到了同事们的认可。

对于竞聘金融超市副经理，我理解应做好的职责是：

当好业务发展助手。作为一名共产党员，要做到通力合作，

密切配合，做到以诚待人、以理服人，保证扎扎实实，井然有序的协助部门领导开展好本部门的各项常规工作。

第二、当好决策参谋助手，服务领导决策。我将及时准确地掌握个人金融业务的各方面工作动态，并且注意对各种情况进行科学的分析和判断，为领导决策提供可靠的依据。发挥自己的营销和市场宣传及电脑的特长，夯实基础管理，合理规划金融超市营销发展活动。

从我个人角度来说，对金融超市怀有深厚的感情，见证了金融超市短时间内从蹒跚起步到业务发展不断壮大的发展历程。那么参加竞聘，我就简单谈一下自己对业务运作的一点理解：我们有系统唯一一家这一最大的优势，我们的还有扎实的前期运作，业务稳步的发展，贷款形态良好的基础优势;有与协作单位关系良好的合作关系，全市最快捷的业务处理速度、良好的客户评价等业务优势;对工作中出现的问题能够快速反应，及时解决。那么针对差距和不足，我个人理解，可以在以下几个方面加大工作力度：

一是通过与更多优秀经销商建立合作伙伴关系、与高收入目标客户群体单位开展多笔数的批量性汽车消费贷款、积极开办更多消费贷款项目等措施重点加大消费贷款工作力度，提高主营贷款品种的市场占有份额;

第二是发展分理处的先锋作用，为分理处发展消费信贷等业务提供坚实的业务支撑和后继保障。

三是通过不断完善一站式服务模式，制定并落实有针对性的营销宣传计划，变依赖合作商的“被动型”业务操作模式，为客户主动到银行选购消费品，由银行推荐的“主动式”业务操作模式。同时积极实践推行个人综合理财业务，真正培养黄金客户群体。

回首自己的成长之路，我深深感到走过的每一个脚印，都得利于领导和身边同事同志们的厚爱和支持，竞聘理一职，我愿踏踏实实的贡献自己一份力量，认认真真履行职责、扎实创新搞好工作。最后，以一首自编对联来结束我的演讲，上联是“胜固可喜，宠辱不惊看花开”，下联是“败亦无悔，进退无意随云卷”，横批是“与时俱进”。愿与大家共勉。

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