# 2025年公司岗位竞聘演讲稿(精选8篇)

来源：网络 作者：浅唱梦痕 更新时间：2025-04-21

*要写好演讲稿，首先必须要了解听众对象，了解他们的心理、愿望和要求是什么，使演讲有针对性，能解决实际问题。我们如何才能写得一篇优质的演讲稿呢？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。公司岗位竞聘演...*

要写好演讲稿，首先必须要了解听众对象，了解他们的心理、愿望和要求是什么，使演讲有针对性，能解决实际问题。我们如何才能写得一篇优质的演讲稿呢？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。

**公司岗位竞聘演讲稿篇一**

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好。真诚的感谢工厂给了自己本次竞聘组装车间副主任的机会。

我叫---，今年--岁，中共党员，工程师，大学本科，现担任组装车间主任助理。下面，我对此次竞聘作出自己的简单陈述。

一、我的工作简历

--年毕业分配进厂，在一组装车间生产班组从事铆工工作，--年开始从事工艺技术工作，历任一组装分厂中底工艺员，综合工艺员，技术组组长，20--调综合技术部(现工艺制造部)任分管工艺师，车体组副组长，20--年5月抽调工厂erp项目小组任分管设计师，从事企业资源管理信息化系统建设实施工作。20--年1月通过公开竞聘任组装车间主任助理至今。

二、我竞聘的有利条件和优势

1、我热爱工作，有强烈的事业心，进取心，责任感和开拓精神，愿意为建设工厂、发展工厂多做贡献。工作敢于负责，恪尽职守，吃苦耐劳。20年的工作经历，自己总以踏实认真的工作态度，谨慎细致的工作作风，圆满的完成了每个岗位的工作，受到了本人历任领导的肯定和周围同事的好评，并多次被评为工厂先进生产者、技术能手，科技十佳候选。

2、我热爱学习，有强烈的求知欲望，有虚心向学的精神。-年技校毕业后立足本职岗位，刻苦钻研铆工技术，-年参加中南六厂职工技术比武获铆工组第一名的好成绩。通过在生产班组的工作实践，深感自己理论知识欠缺和系统的接受高等专业知识学习的必要，因此，于--年和--年先后考取工厂第一届高级技工班和电大机电工程专业，于-年以优异的成绩毕业。-年，通过自学，完成党校经济管理专业本科的学习。今年又有幸参见了南车集团组织的香港综合管理项目培训班和工厂组织的制造业项目管理培训班的学习，从中获取许多先进的管理理念使自己更加的充实。

3、具有生产管理、技术管理的经验。在组装车间任主任助理快一年的时间里，积累了大量生产、技术、产品质量、质量体系、设备的管理经验，对车间的生产工艺流程、四合一工艺操作规程，erp生产管理流程和产品质量标准熟悉。分别组织了车间员工四合一工艺规程400多人16场次的培训，使员工知晓自己的工作准则。主抓车间质量体系的运行，在工厂质量体系五次内审中均合格通过内审的审查。负责安哥拉敞车和罐车的准备出厂的生产组织，在短短的4天的时间完成敞车和罐车各20辆的生产出厂，负责下半年-6k平车的生产，圆满完成100辆的生产任务。推行两个万和产品质量与绩效工资挂钩的管理办法的实施，通过这两个办法的实施，极大的提高员工自检核互检的质量意识，特别是班组长抓班组质量的意识，从八、九月份的质量运行分析结果看，车间各生产线的一次交检指标有了大幅度的提高。

4、在erp工作小组三年的工作经历，使自己对工厂的各项管理工作有一个比较全面的认识，树立了比较先进的管理理念。在具体负责完成工厂erp管理系统中的生产管理子系统、工程数据子系统以及集成数据接口子系统和制造bom系统的实施过程中，比较清楚的了解生产管理系统的mrp生产计划、jit生产计划、物料配送计划等计划的工作流程和模式，熟悉制造bom的编制和数据的准备流程，对建立在信息化管理的企业资源管理有了比较深刻的体会并积累了较多地实际经验。

三、今后工作设想

1、结合工厂erp系统与车间领导班子共同抓好车间的生产组织。

做好生产前期准备，确保生产有序进行。首先要做的是根据生产工序的特点确定所开设生产班组和班组人数，将生产人员按技能素质和生产素质合理搭配，组织员工布置好生产场地工艺装备，组织员工按工序的先后做好开工前的准备工作，确保生产开工顺利。生产全面铺开后，其首要的工作是确保各条生产线均衡生产，严格以erp生产系统下达的jit生产线日计划组织生产，在生产组织过程中，对各条生产线上的生产瓶颈工序(卡壳工序)给予高度的关注，及时投入人力物力的力量尽快打通瓶颈，确保各生产线按节拍均衡生产。生产顺利开展的另一个重点是各条生产线上的配件保障工作，配件跟不上无法确保生产的顺利进行，为此，及时掌握每日生产线各工位配件的动态，提报配件的短线报表，加强配件供应部门的横向联系，及时催要生产线紧缺配件。进一步落实的提报和完善车间实施的纸质生产报表管理办法，使报表能真实的反映生产线的不良品和割废配件情况，并着手在全车间各个班组全面铺开。为了及时处理不良品和配件的补废，我认为可将配件管理人员划入质管组管理，避免一些相互扯皮、推诿的现象，加快不良品和废品的处置速度。组织生产是一个复杂的过程，不仅是一个车间就能够完成的工作，需全厂各个部门的通力协作才能完成的，在生产中会出现不同的制约生产的内部和外部问题，对于内部要加强内部的组织协调，坚持开好生产例会，对生产中可能出现的问题要做到前瞻性，并及时做好预防措施。对于外部要加强沟通和信息反馈，处使各个部门共同针对出现的问题来处理和解决，使生产中出现的问题得以及时处理。倡导以“真诚合作”工作理念，逐步形成一种“人人都把事情做好，我为他人创造条件”的良好工作氛围。

2、以提高员工质量意识为目的，继续深化开展两个万活动及产品质量和绩效工资挂钩管理办法的实施。

质量是企业的生命，质量的好坏也直接影响到生产，而目前车间的大部分质量问题的产生原因都来自员工的质量意识上，为了彻底改变员工这种普遍的想法，使员工自觉执行四合一工艺文件，自觉的做好自检和互检，为此车间可在激励和绩效两方面入手来促进员工质量意识的提高，如目前实施的两个万活动和质量与绩效工资挂钩的办法就是一个很有效的措施，接下来的工作就是进一步细化各班组指标和全面铺开，首先对实施以来采集的质量数据进行分析，对各个班组的指标进一步细化使之更加的合理更加有可操作性，对那些质量数据采集困难的班组也要纳入绩效考核中来，使之所有员工人人身上有质量的压力，从而促进员工质量意识和产品质量的提高。如可对连续三个月获得绩效奖励的班组车间授予“质量信得过班组”称号，对班组长给与一次性奖励等。

3、以四合一操作文件为准绳共同抓好质量、装备、安全、环境工作。

来到组装车间快一年的时间，我看到一个团结的领导班子和一支能打持久战的队伍，也看到我们的员工不完成生产任务不下班，就地睡在工作岗位旁的感人情景，可以说通过这几年工厂绩效工资和每年读一本书等措施的实施，员工在完成生产任务上有了很高的认识及执行力。但反思产品质量等还是有许多有待提高之处，比如班组岗前培训不到位没有形成制度化，尤其是每逢转产质量得不到控制，需要一段时间才能得以稳定，所以我们要以四合一文件为准绳，细化岗前操作培训，并制度化。另外就是质量贯标和安全环境贯标真正按程序文件要求做的不多，每次都存在补课和补资料的情况，因此在装备安全环境等工作上要加大执行力度。将这方面的工作也提升到和不完成生产任务不下班的高度。将安全生产和班组现场管理与班组的绩效工资挂钩，每月或每季对各生产班组开展无安全事故优胜班组评比，每月或每季在班组绩效工资中体现奖惩。使车间形成人人讲安全和质量的氛围。

各位领导，评委，参加此次的竞聘，无外乎两种结果，能竞争上，自己一定珍惜工厂给予的这个机会，在车间主任和书记的领导下并与车间同事一道，完成好岗位赋予自己的职责，当好助手努力完成分公司各项经营任务;若未能竞聘上，则一如既往，在本职工作岗位上诚实为人，踏实做事。

我的竞聘陈述到此结束，谢谢各位领导、各位同事。

谢谢!

**公司岗位竞聘演讲稿篇二**

各位领导，各位前辈：

大家好！

首先我要感谢公司领导给我们创造了这次公平竞争的机会！借此机会，请允许我介绍一下自己：

我叫xx，毕业于xxx学院，大专文化程度，现有国家二级《计算机等级证书》。从20xx年到我们移动公司之后，先后从事过营业员，项目主管，销售经理，店长等岗位的工作。在领导和同事们的关心、支持和帮助下，我从一个初出茅庐的学生逐步成长为一个有较强的专业技能，较丰富的管理知识和有责任心的基层管理干部。在这近几年的工作当中，我时时刻刻感受到了中国移动这个大家庭的温暖，和各位战友同呼吸共命运，一直把振兴和发展通信事业作为我应尽的责任。常言说得好，\"天下兴亡，匹夫有责\"。今天，我站在这个演讲台上来竞聘xxxx这个职位，就是希望通过自己的业务技能和平时积攒的管理知识，来为本公司的振兴和发展贡献自己的一份力量，以实际行动投身到我们公司的人事制度改革和机构改革当中。

我之所以竞聘xxxx这个职位，是基于对这个职位的了解和对自身认识的情况下作出的选择。我深深的明白：最为一名xxxx，他既要能全面负责营业区内设备维护管理工作，又能领导和组织网络维护人员学习贯彻执行有关通信维护的各项政策、规程和标准，并能组织制定实施各项细则，还要定期检查和加强技术资料、文件和档案的管理工作，定期组织维护人员的技术业务学习和技术交流，不断提高维护人员的技术业务水平和操作技能。在适时提出技术革命和合理化建议的同时，采取有效措施防止事故发生。

我认为自己有以下几个方面的优势适合这个岗位：

本人性格开朗，热爱通信事业，为人踏实、诚恳，具有良好的职业操守，有责任感，富有团队精神。我认为良好的语言表达和沟通、协调能力是作为一名管理人员的必备素质。自20xx年至今，我担任xx区的店长一职，主持部门的各项管理工作，熟悉当地环境与相关部门的业务情况。这对提高我的组织协调能力提供了很大的帮助，也使我对项目部的经营管理工作有了深入的认识，积攒了丰富的管理经验，同时由于工作的关系，使我有更多的机会对相关部门的工作有了深入的了解，熟悉他们的工作流程和工作方法，为更好的完成部门之间的协调和配合提供了技术上的保证。这将使我更加符合网络维护管理工作的需要。

业余时间，我注重学习，在提高自己专业技能的同时，努力把自己培养成为一个“复合型”的人才。本人自学了计算机的操作与应用，达到了熟练使用计算机的地步，利用业余时间学习了心理学知识，在实际工作当中勇于突破创新，提出了许多有利于人员管理的方法。

我是从农村走出来的，我深深的懂得\"一份耕耘一份收获\"！在工作当中，我兢兢业业，不怕苦，不怕累，圆满的完成了领导交给的各项任务。

假如我有幸竞聘成功，我将笨鸟先飞，不负众望，不辱使命，做到\"以为争位，以位促为\"。对于网络维护管理下一步的工作我有以下十点想法：

1、大力倡导文明服务，优质服务，提高基层网络维护人员的业务素质和职业道德水平。展现中国移动良好的精神面貌和道德风尚。网管部做为我们公司的窗口部门，在通信业竞争日益激烈的情况下，搞好文明服务，优质服务就显得极为重要。或许我们不可能对每一个职工，每一个客户有求必应，但我们必须给予充分的理解：“想顾客所想，急客户所急！”我深知耐心细致的做好解释工作，比起粗暴生硬的工作态度来说，更有可能会让公司减少一起投诉，减少一份损失。

2、切实抓好信息基础网络工程建设、改造和优化。充分发挥网络部主管的参谋和助手作用，在工作中，恪尽职守、锐意创新，做到敢出主意、善出主意、会出主意，积极协助领导做好各项工作。

3、以完善基础设施、优化资源配置为突破口，全面提升信息网络的综合能力，做好网络结构的调整和软硬件资源的优化。立足实际，加强基站建设工作，包括基站的选点、与当地有关部门协调、然后测试和开通。以本地网（传输网）建设为契机，配合网络公司（你说的具体负责的公司名字我忘记了），做好整个网络传输、规划、优化工作。

4、提高信息网络基础运行管理水平，确保信息网络系统安全稳定运行。突出重点，配合工程施工，抓好巡检、抢修、发电等通信网络的维护工作；以及电费、租赁费得结算标准化管理工作。做好全市系统的规划、整合，充分利用现有的信息平台，加快本地区网络建设和维护管理工作。

5、不断增强政治责任感和使命感，发挥自己的主观能动性，想领导者之所想，谋领导之所谋，积极主动地想问题，办事情，凡事把各项服务都做在领导开口前，同时注意做好经验总结，发现问题及时纠正，切实做好协调和督办工作，经常深入基层，调查研究，反馈工作中存在的问题和不足，为领导调整工作思路和决策服务，促进各项工作的顺利进行。

6、加强网络维护技术的队伍建设，为公司发展积聚技术力。结合工程建设、软件开发、运行维护等工作，组织维护人员的技术业务学习和技术交流，不断提高技术人员的技术、业务、管理等各方面的综合技能，通过深层次、有重点、系统化培训，逐步培养出一支能够掌握核心技术、综合素质优良的技术队伍。加强与各地市技术交流。

7、工作要有创新。提出技术革命和合理化建议方案，组织推广应用，并负责上报领导。无论是工作思路、工作方法，都要敢干突破旧思想、旧观念的束缚，全方位、多角度地思考问题，同时进行创造性思维，讲求“拿来主义”、总结旧有经验和创造新方法，使网络部的工作充满生机和活力。

8、在市营销中心的领导下，组织贯彻各项技术安全规程，进行技术安全教育，采取有效措施防止事故发生。积极预防自然灾害对通信的影响，落实处理通信故障，及时组织解决疑难故障。

9、加强技术资料、文件、档案的管理工作，定期检查，做到正确，清晰，完整。

10、继续保持和发扬廉洁自律、克已奉公的优良传统和作风，正视自己，摆正位置，谦虚谨慎，自觉接受领导和大家的监督。

态度决定一切！我相信积极的态度和充足的准备是做一切事情成功的关键。最后，我想用一句话来结束我的演讲：“您选择了我，我选择了您，给我一个机会，还您一个惊喜，让我们一起风雨兼程，共创移动辉煌的明天。

谢谢大家！

**公司岗位竞聘演讲稿篇三**

尊敬的各位领导，亲爱的同事家人们：

你们好!

感谢各位领导给我应聘机械主任工程师职位的机会。我先来做一下自我介绍，我叫xx，毕业于xx学校，大专学历。来贵公司应聘前，本人积累了xx年的矿山机械设备管理与维修的技术经验，因此，对机械主任工程师这一职位是有信心胜任的，如果有幸能通过本次应聘，我将做好以下工作：

公司机械设备的安装，须根据上级领导部门指示，结合公司实际情况，综合考虑机械设备安装的具体情况。机械设备的安装要严格按照生产厂家的技术要求与标准实行，具体的安装程序为：为机械设备提供合格的安装基础、将待安装设备就位、对设备的精度检测与调整、固定机械设备、设为设备加油与润滑、调整与试运转和安装工程验收。在安装过程中要结合实际作业环境能做出必要的改进与调整。

对于机械设备的技术管理，重要的是掌握机械自身的性能、结构、功用等特点。任何一种机械设备都有相应的使用技术要求，如果能严格地按规定合理使用机械设备，就能充分发挥使用效率，减少设备磨损，延长使用寿命，降低使用成本。因此，在安排施工生产任务时，要根据施工任务的环境与作业量的大小选择符合当前需要的设备，使工程项目与机械设备的使用规范相适应，切勿大机小用，防止“精机粗作”等不合理使用现象的发生。

机械设备的及时保养能确保设备在完好状态下安全运行，又可有效地控制设备的维护成本。在机械设备的实际使用中，要严格要求机械操作人员按标准做好每天开机前、作业中和停机后的“一日三查”工作，发现问题和隐患及时予以排除。操作人员与指挥人员一定要按照相关设备的安全操作规程正确使用该设备，要做到“管好、用好、养好、修好”。

机械主任工程师的工作是一项系统作业，为了保证公司生产的顺利进行，需要制定一整套合乎本公司实际情况的规章制度，制度要遵循尊重科学、规范管理、安全第一和预防为主的原则。

严谨、科学的规章制度可以使机械设备合理运转、安全使用、高效服务于生产，为公司保证工程质量，加快施工进度，提高生产效益，为取得取良好的经济效益创造条件。

机械设备管的管理规章制度应该包括台帐档案、机械设备标识、机械设备的组织、机械设备租凭、机械设备的使用管理、施工设备的保养维修、设备的安装、拆卸、运输和机械设备停用管理、机械设备的报废批准等方面。由于时间关系，详细的制度规程不做详细说明。

施工生产过程中的机械技术问题，实际上可以从平时的工作环节中做起。首先在合理使用机械的前提下，要注意日常检修工作，制定系统的检修制度，包括班检、周检、月检、小修及设备的大、中修;在大修的同时完成中修、小修、月检、周检等项目。当设备出现较为严重的情况时，应立即停止使用，采取有效措施防止损失过大，保护现场并立即上报。严格控制零配件质量，对不合格的配件，经设备处调查鉴定确实不合格，使用部门有权拒绝更换和使用。事故应做到“四不放过”，即事故原因分析不清不放过、事故责任者与群众未受教育不放过、没有防范措施不放过和事故责任者没有受到严肃处理不放过。对隐瞒事故和弄虚作假的部门和个人要加重处罚。

根据上级领导部门的研究决定，在熟悉矿山的工艺流程与环境的前提下，做到更科学、更合理地选购机械设备。为保证公司的利益，设备的购置必须做到技术先进，经济合理和生产适用。对大型成套机械设备的购置应通过技术、经济论证和实地考察，并采用内部邀请招标的形式确定生产商。厂家确定以后，由设备部人员按照有关条款制定合同，并且设备的生产、运输、以及安装调试等按照合同严格实行。

如果有幸成为贵公司的一员，我定将履行诺言，让公司领导放心，让职工满意。我真诚地接受各位领导的挑选，希望各位领导支持我，恳请给我为xx公司效力的机会。

谢谢大家!

**公司岗位竞聘演讲稿篇四**

尊敬的各位领导：

大家好！

总有一种精神使人奋发，总有一种力量使人前行，我是xxx今年34岁，硕士研究生学历。今天有幸站在这里，我的情绪有一些激动，11年的移动工作生涯贯穿了我从懵懂青年逐步走向成熟的整个历程，如今有机会向我人生的另一个起点去发起挑战，我真诚的感谢在座的每一位领导，感谢在我工作中对我做出许多帮助的同事们给予我这样一个机会。

在过去的时间里，我曾先后工作于传输维护中心，数据业务中心，及现在所工作的政企客户部，工作内容也从单纯的技术人员、到业务支撑，以及目前从事的重点行业应用与推广工作。我天生个性开朗、积极乐观，工作中也颇有几分“女汉子”的猛劲。所以在每个岗位都很活跃、也很自律，一直信奉把“努力工作”变成“快乐工作”，那么我也是努力且快乐的！

20xx年我成功竞聘为校讯通业务的ceo，竞聘的成功激励我在工作的更快的发展，当年提出《校讯通代理商考核制度》颠覆了以往与代理商单一的结算佣金的合作模式，采用了“合纵连横”立体式的管理模式，将代理商与移动，与业务紧密联系在一起，有奖有罚，荣誉与共。

负责农业信息化建设，并牵头负责了，农业信息化的创新应用，食品溯源。

下面谈谈我对经理助理岗位的认识：

经理助理既是执行者，又是领导者，具有承上启下的作用。对经理，需要有充分的执行力，协助经理开展工作，对员工，需要体现领导力，指导、帮助和支持部门员工开展工作。还需要与各相关部门开展纵向、横向沟通及协调工作，对生产单位提供更多的服务与支撑。

“打铁还需自身硬”，根据我对这个岗位的认识，我认为我竞聘经理助理有如下优势：

一是我有严密高效的执行力。我善于学习，具有严谨、认真的工作习惯及从全局出发考虑问题的思维习惯，具备提升了分析、审视问题的高度，锻炼了组织、沟通、协调、应变、处理具体问题的能力以及熟练的文字表达能力，具备了培养良好的创新精神、团队合作精神以及服务意识。

三是我有优秀的协调沟通力。不谋全局者不足以谋一域 不谋万世者不足以谋一时。要出色的干好工作，必须赢得各方面的支持，自09年调入集团客户部工作以来，我始终坚持强调协调配合，做到潜心做事，低调做人，每做一件事，都要充分考虑，运筹帷幄，不使自己工作游离于团队之外，积极的与业务中心配合，洞察客户需求，深化产品，来实现业务的快速增长。

四是我有创优的工作进取力。工作中不甘平庸，而是不断追求卓越，以高度的责任感积极投身工作中去。同时，具有强烈的责任心和吃苦耐劳的精神，确立了“不干则已，干必xxxx”的争先意识，无论在哪一个岗位，我都兢兢业业、勤勤恳恳，努力把工作做得最好。

十月胎恩重，三生报答轻。如果我竞聘成功，我将积极协助经理做好各项服务管理工作

xxxx严格自律抓素质。严格自律，摆正位置，行权不越权、补台不拆台。坚持上为领导分忧，下为同事服务的原则，多未雨绸缪而少亡羊补牢，多雪中送炭”非锦上添花；换位思考，实现由普通员工向中层干部角色的转变，实现由事务型工作向综合型工作的转变，实现由自我管理向全面管理的转变。

第二、真诚合作讲团结。多年的工作经验告诉我，同事之间，搞好团结比什么都重要。一支有凝聚力的团队，一支团结的队伍才是面临任何困境都能战无不胜的。为此，我将于领导同事面前，凡事多交流，增进友谊，搞好团结，使大家相互理解、相互信任、相互支持、上下齐心，把部门工作搞好。

第三、精细管理促发展。精细化的管理是推动企业进步之源，在工作中，我会认真根据上层领导制定的战略目标，在对内、外部环境充分分析和预测的基础上，制定有效的计划，保障工作目标的顺利完成。合理配置资源，提升支撑效率，加强学习，提升竞争分析能力、营销分析能力、产品分析能力，多向深挖，促进部门业务发展。

不积跬步无以至千里。在准备这次竞聘演讲的过程中，我回顾了自己的工作历程，深深感恩于过往的工作经历，感恩工作中遇到的每一位领导和同事对我的关心、指导和帮助。因此不论本次竞聘结果怎样，我都会“心存感恩，快乐工作。”继续严格要求自己，认真做好本职工作，按照公司的整体部署，在领导们的带领下，与全体同事一起，为公司持续较快发展贡献自己的力量。

感谢各位领导、同事的聆听，谢谢！

**公司岗位竞聘演讲稿篇五**

尊敬的领导：

您好!

非常的荣幸能有机会参加这次的\_\_岗位竞聘。我的名字是\_\_，入职x年，现负责公司\_\_部门\_\_岗位。

20\_\_年来，我作为x公司的员工，在自身的能力和思想方面，受到了公司诸多的培养和教导。在此，我首先要感谢我的公司，我领导。我今天之所以能站在这个竞聘的讲台上，不仅仅是因为公司为我们准备了这次公平公正的竞选机会，更因为是\_\_公司和团队中大家的教导和帮助，塑造了我如今的能力和作为一名员工的思想，这才能大胆的站在这个讲台上，与各位优秀的同事们一起参与竞选!

此次竞聘对我而言是十分珍贵的一次机会。看着身边一起参加的大家，作为平时一起工作和努力的同事，我十分清楚大家在工作上都有自己出色和优秀的地方。但我也十分清楚，自己并没有什么不如大家的地方，对于工作，我们每个人都有自己独特的方式，这会发挥出我们自身独特的能力，让工作有不同的发展和进步。而我在这方面所有用的能力是——管理和计划性!

在过去的工作中，我负责的是\_\_岗位的工作，虽然不如竞聘中的\_\_岗位的要求严格，但在过去x年的工作时间里，我在\_\_岗位上累积了丰富的管理经验，并善于通过在领导的要求去调整管理，完善工作中的细节，能考虑到众多同事的能力、思想，积极的带领队伍前进发展。一直以来，我在工作上都以身作则，积极的以对自身更为严格的要求和目标计划去给身边的同事做好榜样，团结同事，激励团队士气。并且积极听取团队的意见，为每个队员着想，更为团队的发展着想!

经历了过去x年的工作后，我感到自己还能在更大的空间中发挥自己的作用，我也渴望能更好的发挥出自己的价值，为公司打造出更为优秀的队伍，创咋出更为热情和积极的团队!

当然，我清楚自己现在还不是\_\_岗位最符合的选择。我知道自己仍有许多从过去工作中改进和调整的问题。但是，正因为有这些不足，我才能从头打造一支队伍，打造一支符合\_\_公司需求，符合我们公司需要的优秀队伍!

我们每个人都不是为了什么事物而诞生的，但我们能够决定自己为了什么而努力!我如今，期望能为\_\_岗位而努力，也有为此奋斗和拼搏的决心!还望领导能给我这样的一次机会!如有机会，我定不负众望，用自己的成绩和结果来为自己的决心正名!

我的演讲结束，谢谢大家!

**公司岗位竞聘演讲稿篇六**

尊敬的各位领导，亲爱的同事家人们：

你们好！

今天，站在这个演讲台之上，我竞聘的是采油技术员岗位。我希望通过此次的竞聘，学习同行人员的优势，弥补自身的不足之处，锻炼自身的各方面能力。在此，我要首先感谢各位领导对我的信任，感谢各位同事给予我的鼓励。我之所以竞聘该岗位，是因为我认为该岗位能够极强的锻炼我的综合能力，提高我的工作水平。要胜任该岗位就必须要具备有较强的工作能力，丰富的工作经验和扎实的知识基础，而我认为我恰恰具备有这些条件，能够胜任采油技术员这一职位。

我叫xx，出生于19xx年，于20xx年xx月份毕业。于20xx年xx月进入x采油厂井下技术作业公司从事修井工作，成为修井xx队中的一员，自此，开始了我的采油职业生涯。我先后在技术作业新技术开发公司，xx作业区xx站，xx作业区生产技术办学习工作。现在，我在xx采油厂xx作业区安全环保监督办从事安全监督工作。通过在xx采油厂的近6年工作实践中，我学习到了技术员职位所应掌握的基本技术，具备了采油技术员职位的基本条件。

6年来，我在工作中积极向前辈指教，努力学习，利用实践接触掌握技术知识和操作技能，并熟识了井修，集输，采油等作业方面的实际技能。

在工作之初，我从事的是修井工作，虽然修井工作是采油工作之中最苦最累的活，但是我依然投身于修井工作，尽可能的在工作之中锻炼自己的技术能力。为能够尽快掌握现场最基本的经验，我报考了xx石油大学的油气开采专业，努力学习各项知识，将理论技术与实际采油工作相结合。随后，我进入了xx采油厂井下技术作业公司新技术开发公司从事井下工艺工作，在工作中我认真跟随带队师傅进行实际的现场学习，学习到了井下工具的运用及现场井下问题的现场处理方法。

在我进入xx采油厂xx作业区北联站从事集输工作，在工作的过程中，我努力掌握联合站的各项工艺流程。之后，我又被调至xx三队从事采油工作，成为采油三队集体中的一员，并于同年，我于xx石油大学正式毕业，相继报考了xx石油大学的石油工程专业就读。在20xx年xx月份，我在xx作业区生产技术办从事修井监督工作，在从事井修监督工作时，我切实结合自己在井修队工作期间所学习到的知识和技能，亲身投入到井修工作区的每一处，了解每一个设备，学习每一项标准，掌握作业区的每一个实施过程，不断增进自己的技术知识层面，并在工作期间，通过不断的努力，我获得了修井监督初级证，还荣获了20xx年采油厂举办的采油工比武第六名的好成绩。

自进入xx采油厂以来，我在各个岗位都力求恪尽职守，勤恳踏实的干好每一项工作。通过各项工作实际，我对我采油厂的各项采油相关工作都具有了一定的经历，与相关的工作经验，并且我具有较高的责任感，我相信我可以很好的胜任采油技术员这一职位。如果我有机会担任采油技术员这一职位，我将不断加强自身的理论学习水平，配合领导指挥完成各项工作任务，并在工作中虚心向各位领导以及同事学习，不断提升自己的工作水平，为我xx采油厂近期100万，中期200万，远期5000万的目标奉献出我全部的力量！

我的演讲完毕。谢谢大家！

**公司岗位竞聘演讲稿篇七**

敬的各位领导，评委：

大家好！当前，国家对我们电信行业重组成功，我国的电信行业进入“三国时代”，这对我们中国移动来说既是机遇又是挑战。机遇是重组缓冲期小灵通7000万用户20xx年底全部退网等，会给我们带来了很多的发展空间，挑战是“三国时代”的电信界我们所面对的竞争对手更加强大，我们的工作将更具挑战性。今天，我正是为了这份责任而来，愿为公司进一步的.发展壮大而贡献自己的微薄之力。我也真心的希望，今天我以自己的能力赢得大家的喝彩！我要演讲的题目是：

我今年31岁。08年加盟本公司，成为一服务中心一名高级客户代表。今天，我竞聘的岗位是公司市场和技术类职位。

从参加工作那天起，我就牢记自己的使命，以优秀的同事为榜样，以高质量的工作严格要求自己。我之所以满怀信心地来参加这次竞争聘，是因为我具有以下优势：

第一，我深深热爱自己的企业。

第二，我具有较强的服务意识。

第三，我具有较强的工作能力。

第四，我具有良好的综合素质。

总所周知，td—scdma是我们中国电信行业百年来第一个完整的移动通信技术标准，td—scdma是我国具有自主知识产权的通信技术标准，与欧洲的wcdma标准、美国的cdma2000标准并称为3g时代主流的移动通信标准。如果大家给我一个施展才华的机会，我将全力以赴，围绕目前的td—scdma推广和应用这个中心工作，把各项工作做好。具体，我将做好以下几点：

第一，摆正位置，做好领导的助手和参谋。

第二，创新工作方法，做好各项工作。

第三，以“四个我”为重心，做好信息收集。

第四，创新工作方法全力做好市场工作。

第五，提高自身素质，适应未来工作的需要。

各位领导，各位评委，我真心希望大家给我一个以实践检验理论的机会。假如我能够荣幸的竞聘成功，我将以求真务实、廉洁奉公的态度，真抓实干、秉公办事。在求真务实中认识自己，在积极进取中塑造自己，在拼搏奋斗中奉献自己，在岗位竞争中完善自己，以公司的发展为自己终身的奋斗目标，自强不息，积极进取！

谢谢大家！

**公司岗位竞聘演讲稿篇八**

尊敬的各位领导、同志们：

我叫\_\_，今年32岁，毕业于\_\_财经大学。我竞聘的岗位是县支公司个险销售副经理。今天参加这次竞聘，不仅仅是我的荣幸，更是我事业路、人生路上一次极为重要的机遇和挑战。为此，我精神振奋，信心百倍，严阵以待。

站在这个演讲台上，我首先要表达的是蕴藏在内心深处的感恩之情。感谢寿险营销这个行业，圆了我的创业之梦；感谢中国人寿，对我的哺育与成长；感谢公司领导的潜心栽培及引导；感谢全体伙伴的帮助与支持。今天特别要感谢的是自己恰逢人生的机遇之春，成长在一家好的公司和好的团队。

我是一个完完全全的寿险营销人。还记得1996年的10月的一天，刚出大学校门的我怀着对未来的美好向往一脚踏上了寿险营销之路，一走便是近九年。1998年初夏的5月我加盟了中国人寿抚州分公司，由此走上了事业发展新的起点与新的征程。1999年至20\_\_年，我在分公司营业部担任组训工作，并在20\_\_年被评为全市优秀组训。20\_\_年受聘为中国人寿东乡县支公司营销部经理，在公司领导和全体员工的共同努力下，公司勇夺“全市营销霸主”和“全市培训工作先进单位”两项殊荣。同年，我还同时受聘为中国人寿江西省分公司教育培训部讲师。20\_\_年4月，由于怀孕而调回市分公司个人业务部担任讲师一职。20\_\_年2月，受分公司的委派，我和姜荣和两人到上顿渡营业部，协助管理个险业务，在“奋战60天，突破1000万”的活动中，上顿渡出色地达成了目标，获得了本次业务竞赛的第一名。20\_\_年7月，乘中国人寿人事改革的东风，受总经理室信任与重托，我担任了南城县支公司营销部经理。

在公司参加的各种培训是帮助我成长的催化剂。1998年12月，我参加了中国人寿江西省公司首期组训培训；此后多次参加组训讲师提高班；20\_\_年参加了“保险中国风全国讲师组训培训班”；20\_\_年11月参加 “全省县支公司经理培训班”；20\_\_年10月，参加了“行者无疆，宇雷增员”培训。这些年的经历都说明，是中国人寿发现了我，是中国人寿培育了我，是中国人寿成就了我。“滴水之恩当涌泉相报”，我将与公司共命运，继续为公司的发展尽个人的绵薄之力！

我今天之所以参加本次竞聘，是因为我愿意把自己的未来与公司联系在一起，更是因为我有这种优势与实力。我的优势主要表现在以下几个方面：

其一、我对寿险信仰，对公司忠诚，对事业执着。我深知寿险对于国家、对于社会、对于家庭的意义。因此，我不把寿险当作产品，而是把它当作一种信仰。我相信寿体现了人类向真、向善、向美的愿望，和崇高的道德情操。忠诚大于能力。员工需要公司的帮助，公司更需要员工的忠诚。作为中国人寿的一员，我感到自豪，更感到责任，中国人寿培育了我，我就应该回馈中国人寿，我愿意用我的所学，所长为公司的发展尽责尽力。对于事业的执着和对于工作的负责是我的作风。当我撇下不满周岁的女儿，服从组织的安排来到南城时就足以说明我对工作的态度与决心。

其二、多年的营销管理积累了丰富的实战经验。由于一直在一线从事营销管理，我能把握市场的脉搏；由于在团队中每天与业务员在一起，我了解他们的想法及心愿。因此，对于如何启动一个市场，如何扩展团队，如何按营销规律做事，有着丰富的实战经验，能够理论联系实际开拓性地开展工作。

其三、我累计授课达到20\_\_课时，丰富的授课经历，让我不但能承担一个营销管理者的责任，还可以成为一个培训者和训练者。当前营销团队的培训是一项非常重要而又缺乏的工作。多年的讲师经历使我能及时发现培训需求，并且及时组织相关的培训，做到化教育培训于日常的工作中，从而不断地提高营销员的技能及主管的管理能力。

其四、年轻的我激情奔放，对未来所要从事的工作充满信心。营销需要理性的思维，还需要激情的带动。年青我擅于学习，有更大的成长空间。可以在学习中不断地提高管理的水平，做到与公司个险业务共同进步。

在未来的工作岗位中，为了更开拓性地开展工作，我将采取的战略有以下三大方面：

一、大力发展农村保险市场，夯实公司业务发展基础。

根据年初全保会上吴定富主席提出的“发展县域保险市场”的精神，大力发展农村网点是当前的必须。其一，农村市场对养老险、健康险的需求远远超过对分红险的需求，发展农村保险不仅市场潜力巨大，而且对于我们调整险种结构，提高经济效益非常有利。谁放弃了农村市场，谁就放弃了未来生存的机会。其二、对于同业竞争而言，城区的竞争日趋激烈，各公司在城区业务间的差别也将越来越小。对于其他公司而言，在最近一、两年时间内，他们无人力，更无财力向农村迅速渗透。而这正是我们公司的优势，我们应该抓住现在的有利时机为未来的公司发展打下良好的基础。其三、农村网点是我们业务当前的有效增长点。城区业务经过这么多年及多家公司的共同开发，要追求更大的发展已经难度很大，因此，我们抓住这个当前业务的薄弱环节，下大力气，以推动农村业务发展作为当前业务发展的有力的增长点。

二、精心培育，抓好人才梯队的建设。公司的发展需要有一批忠诚于公司，热爱公司高素质的员工队伍。人才对于公司未来的发展居于一种战略的位置。县区公司的发展需要一群能既能上战场立功，又能带兵打仗人才。因此，作为公司一级营销管理者，我应该立足现在，面向未来培育一批优秀的，忠诚的人才。为此在基层公司，我将立足加强主管管理能力，提高业务员的市场开拓能力，积极培养组训人员的综合能力，为公司未来的发展培育人才，储存人才。

三、以“强我国寿，富我员工”为主导思想，进行市场目标的设定与调整。员工只有收入稳定才能心态稳定。现在我们公司的员的平均收入处于一个偏低的状态。以南城为例，业务员在20\_\_年平均月收入为350元，其中月均收入在1000元以上的有10人，在600元以上有18人，在400元以上的有21人，在200元以上的有18人，每月低于200元的有10人。根据当前的市场情况，员工月均收入在500元，才能解决员工的基本生活。也就是人均收入提高40%，就必须每年业务收入在上年的础上提高40%。当然这40%的业绩的提升，一方要靠我们断地提高现有业务人员的业务能，提高人均的产能。另一方面靠不断地扩张队伍，从人力地发展来促进业务地发展。

配合以上三大策略，我将从以下几个方面来开展工作：

其一、从人心工程入手，盘活团队，增强团队的战斗力。

其二、强化各项基础管理工作，从而推动营销业务的稳定发展；

其三、一手抓业绩，一手抓增员，为业务的持续健康发展打下基础；

其四、强化教育培训的功能，通过培训增强主管的管理能力，业务员的市场开拓能力，和各级人员对公司的忠诚度。

各位评领导，各位评委，作为一个竞聘者，我深知自身的条件还有很多地方离公司的要求相差甚远，但是请给我一个机会，我将在学习中工作，在工作中进步，在进步中发展，用自己的全心投出还公司一片精彩！最后我想借李白的诗句来表达此时的心情： 行路难，行路难。多歧途，今安在？长风破浪会有时，直挂云帆济沧海！

我的演讲到此结束，谢谢各位！

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn