# 公司岗位竞聘演讲稿(优秀9篇)

来源：网络 作者：紫云飞舞 更新时间：2025-04-21

*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。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？下面我给大家整理了一些演讲稿模板范文，希望能够帮助到大家。公司岗位竞聘演...*

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。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？下面我给大家整理了一些演讲稿模板范文，希望能够帮助到大家。

**公司岗位竞聘演讲稿篇一**

尊敬的各位领导、同志们：

大家好。非常感谢领导、同事们对我的厚爱与支持，让我有机会参与此次竞聘！谢谢大家！

下面做一下自我介绍，我叫xxx，毕业于xxx。

19xx年7月毕业于河北省邮电学校光纤通信专业。尔后，通过六年艰苦自学，先后获得全国高等教育自学考试英语专业专科、本科学历。20xx年12月，通过全国大学英语四级考试，并取得证书。20xx年2月，被廊坊通信初级工程专业评审委员会授予助理工程师专业技术职务。20xx年4月，通过国家劳动部统一组织的助理人力资源管理师职业资格证书考试，并取得证书。

19xx年7月毕业后，我被分配新约县电信局参加工作。刚开始3年，在阜草支局从事机务员工作。20xx年10月，因工作需要，被调入公司机关，负责秘书、人事、劳资、安全生产以及机关办公局域网维护等工作。三年管理工作期间，在县分公司、市公司人力资源部各位领导的正确带领下，在各位同事的鼎力支持下，圆满完成了公司领导讲话、公司工作报告、通信信息编发、会议记录等公文工作；圆满完成了县公司机构优化调整、竞争上岗、营维体制改革等人力资源管理工作；圆满完成了县分公司领导、综合部主任交办的经营分析ppt制作、组织会议、协调县委政府关系等临时性工作。

工作期间，坚持学以致用，及时将工作、学习经验撰写成文章和大家交流探讨。20xx年底，撰写的《创建学习型组织，促进企业快速发展》一文被省通信工会授予优秀论文奖。20xx年11月，参加完省公司人力资源部组织的培训专业讲座及拓展训练后，结合工作实际，撰写了《情景模拟创建学习型组织及现实思考》一文，被作为头版文章刊登在河北通信人力资源杂志上。

各位领导、各位评委，我的竞聘目标是省公司人力资源部员工关系一般管理岗。我竞聘这个岗位的最大优势是我有较丰富的人力资源管理经验、基层工作经验和一定功底的文字水平。

我如果竞聘成功的话，主要从以下几方面设想开展工作：

第一，创新思维，努力做好工作。20xx年省公司形势教育指出：网通公司成在经营，败在管理，关键在人。通过近两年的人力资源体制改革，公司管理水平明显提高，改革取得了显著成效。但距“现代化的治理结构”还有一定差距。因此，提高盛市、县三级公司管理水平，特别是提高县级公司的管理水平，但是当前人力资源规划工作主要课题之一。与此同时，以创建学习型组织为载体，充分应用正强化、负强化理论，使员工将学习和改革视为网通工作的常志，进而逐步提升全省网通系统人力资源能力建设。

第二、坚持稳定压倒一切的原则，最大程度减少企业劳动争议。以“尊重劳动，尊重知识，尊重人才，尊重创造”为导向，充分应用需要层次论、公平理论、期望理论、保姜—激励等激励理论，在激发员工工作积极性、主动性、创造性的同时，最大程度预防和减少劳动争议，为企业经营发展营造和谐的人文环境。

第三，大力弘扬“爱岗敬业、尽职尽责、团结协作、同舟共济”的企业精神，苦练基本功，努力成为本职工作的行家里手；另一方面，坚决服从领导指挥，紧密团结同事，协调联动，携手共进，努力开创人力资源部各项工作新局面。

请各位领导、各位评委投出您手中宝贵的一票，我会以实际行动证明您们的选择是正确的。

**公司岗位竞聘演讲稿篇二**

尊敬的各位领导：

大家好！我叫---，--年出生，现担任人事监察科长，本科学历。今日我竞聘的职位是老干科科长。那里，我不会用华丽的语言修饰自我、也没有豪言壮语承诺什么，有的只是敞开心扉谈谈对这个职位的理解以及对老干工作的憧憬。

一、首先，谈谈我对这个岗位的认识

离退休老同志的管理服务工作不是大局，但影响大局，不是中心，却牵动人心。为了体现国家对离退休老同志所做贡献的充分肯定，党中央明确提出要让他们“老有所养、老有所医、老有所教、老有所学、老有所为、老有所乐”。为了实现这一奋斗目标，做好离退休老同志的管理服务工作就显得十分重要。

虽然我此刻担任的是人事监察科长，可是对老干工作情景也自然了解。我明白做好老干工作不是简简单单的节日慰问、住院安排、用车安排、报刊订阅、各种费用发放等工作，更重要的要从政治上尊重老同志、思想上关心老同志、生活上照顾老同志，温馨、和谐、及时、周到、耐心地解决老干部的所思、所想、所念的事情，可是做到这一切需要的不仅仅是细致的工作态度，更是需要拥有丰富生活阅历，这样才能够真正了解老干部的心思。

二、我选择这一职位进行竞聘的优势：

第一，我有高度的职责感和强烈的事业心。能以高度的职责感和强烈的事业心来认真负责的办好每项事情，不求荣誉，只求提高。有正确的政治方向，踏实奉献的敬业精神，较强的工作本事，良好的人际亲和力以及团结合作意识。

第三、我为人谦虚，性格平和。在6年工商所所长、三年人事监察科科长的工作中，我积累了比较丰富的管理经验和协调本事。能够处理一些比较复杂的问题和应对一些突发事情。也能够为领导决策供给一些参考意见，而我作为一名女性，在生活中扮演了女儿、妻子、母亲等不一样主角，这也正好锻炼了我细致的观察力、敏锐的确定力、持久的忍耐力以及肯吃苦、关心人、能协调处理复杂的人际关系、容易与人沟通等性格特征。

三、为了能够扎实做好老干科的各项工作，我认为能够从以下几个方面入手：

一是进取开展调研活动。组织老干科工作人员对老干部进行走访，做到户户到、人人见、个个谈，真正摸清楚老干部们在想什么、盼什么，急需解决什么，重点摸清政策的落实情景，对存在的问题，及时研究整改，始终能做好老干部的服务员、协调员和管理员。

二是完善“双高期”的管理服务工作。经过开展各种形式的老干部服务活动，例如：与相关科室组织“老干部服务志愿队”活动；与卫生机构联合建立“家庭病床”活动，定期为老干部做体检；依托老年社团组织，开展“文艺到家门”活动等等。

尊敬的各位领导，我今日参加竞聘是抱着进取参与，让更多的领导了解我，认识我，对于结果我会以一棵平常心对待，不会有任何思想负担。

多谢大家！

**公司岗位竞聘演讲稿篇三**

尊敬的各位领导、同事们：

大家好！首先感谢县局领导过去对我的培养和帮忙，感谢各位给我难得的展示自我机会，能够参加乡镇邮政支局长竞聘。这天我发言的题目是：爱岗敬业，真诚奉献，努力争当一名优秀的乡镇邮政支局长。

我叫xxx，现年xx岁，xxxx年x月参加工作，此刻负责农村支局网点管理、业务经营和安全管理等工作。参加工作以来，我认真学习，勤奋工作，具有良好职业道德和业务技能，完成全部工作任务，取得了优异成绩，获得上级部门、职工同事和广大群众的充分肯定与一致赞誉。

乡镇邮政支局长是个重要岗位，要在县局的领导下，带领全体职工认真努力工作，完成各项工作任务，取得良好工作成绩，获得人民群众的满意。当乡镇邮政支局长，要有坚定的政治思想觉悟和扎实的业务工作技能，按照县局的工作精神与工作部署，刻苦勤奋、兢兢业业工作，完成各项工作任务，力争工作的完美与高效，促进乡镇邮政支局健康、持续发展。

1、工作经验丰富。我参加工作已有xx年，平时认真学习，刻苦钻研，虚心向领导、同事请教，重视经验积累和工作总结，注重理论和实践相结合，熟练掌握了岗位所需要的业务知识和工作技能，能够全面做好工作，促进乡镇邮政支局发展。

2、工作成绩突出。我是本地人，对当地市场、人脉、驻点单位都比较熟悉，加上自己刻苦勤奋工作，取得良好成绩。20xx年，我全部做好所里内勤管理工作，同时揽收存款300万元，所里6万元报刊任务，本人完成1。5万元。

3、组织协调潜力强。我懂得乡镇邮政支局长的工作职责，具有良好的人际沟通和组织协调潜力，能够团结同事，密切合作，共同把工作做好，促进乡镇邮政支局经营业务发展，创造良好经济效益。

如果我竞聘乡镇邮政支局长成功，着重做好以下工作：

1、抓好自身建设，全面提高素质。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、业务素质，做到爱岗敬业、履行职责，公平公正，吃苦在前，享乐在后，努力争当一名优秀的乡镇邮政支局长，为乡镇邮政支局发展作贡献。

2、刻苦勤勉务实，高效完成工作。我一是要加强队伍管理，做到“以人为本”，认真听取职工的意见与推荐，充分调动每个职工的工作用心性，使大家团结一致，齐心协力，把各项工作搞好。二是要制定业务发展目标和措施，落实职工岗位职责，做到以市场为导向，以客户为中心，努力发展经营业务，创造良好经济效益。三是要加强支局内部管理，夯实管理基础，实现管理制度化和规范化，做好增收节支工作，促进支局各项工作不断迈上新台阶。

3、做好服务工作，奉献自己力量。我要开动脑筋，想方设法，搞好服务，既服务好支局内部职工，更服务好广大客户，提高工作效率和工作质量，促进支局又好又快发展，提高群众对支局工作的满意度。

最后，我向在座的各位领导和同事们庄严承诺：无论我这次竞聘成功与否，我都将一如既往地继续做好我的本职工作，为我县邮政事业健康、持续发展而不懈努力。

我的发言完了，谢谢大家！

**公司岗位竞聘演讲稿篇四**

感谢公司，感谢竞聘，使我能有机会站在演讲席上，更感谢在场的各位给予我参与这次竞聘演讲的勇气和力量。

所以在此向各位真诚的道一声：谢谢！ 我叫谢艳峰，25岁，本科，自20xx年大学毕业后就职于东阳三建总工室，20xx年调入东阳三建计划处。

今日，我参加公司外派中高层干部的竞聘的演讲，各位会认为我太年轻，缺少资本，但是我为什么能站在这个竞聘的演讲台上，是因为我信奉海阔凭鱼跃，天高任鸟飞，机会是靠自己去努力争取的，广阔的市场是靠各位努力开创的，如果连竞聘的勇气都没有，那更不用说去开创市场了。前辈们有前辈们的优势：丰富的专业经验和社会经验，而年轻人的优势在于接受新鲜事物快，思维方式能与时代，岗位竞聘演讲稿《岗位竞聘演讲稿(2)》。

两年以来，在三建这个各位庭里，通过前辈们和同龄人的帮助，我成长了不少，其间我不仅积累了许多本专业的知识，并且学到了很多社会交际方面的知识。这些知识不管什么时候都是我的一个财富。我感谢他们。

经营工作是公司一切工作的前提，是公司取得经济效益，持续发展的主线，近年来在公司领导的关怀和各位经营工作者的共同努力下，我们公司的经营工作取得了可喜的成绩，经营业绩一年比一年高，对我们公司的发展起到了重要的作用，但是随着社会不断的发展，我们的经营工作仍需改革和创新，由于某种原因，尚有许多不满意的地方，我们需要进一步探索新形势下的经营工作的最佳模式，使我们公司在新的阶段有更进一步的发展。

如果我有幸竞聘成功的话，我将努力做好以下几点： 1)收集当地的信息，掌握当地大建筑公司的经营情况(包括经营方式和经营优势)，调查当地开发商的开发能力和信誉度，同时完善经营队伍(包括投标，风险评估，业务谈判)等，努力做更好的项目。另外还需要保持与公司和项目部的沟通与交流，因为公司无论什么时候都是我们的强大后盾，有着丰富的经验，我们需要将大的承接项目的信息和我们的意见反馈给公司，以确保决策的正确性。

2)风险防范，工程的不确定因素与效益是紧密联系在一起的，如果不做好风险防范，再好的项目，效益如同空中楼阁，随时都可能消失，然而在做好风险防范的前提下，我们就需要通过我们的测算，把握好市场价格的信息，加强管理的前提下挖掘如何提高我们的经济效益，通过管理实现效益的最大化。

3)拓展社交范围，孤掌难鸣引用到这里就是说不论做什么事情都需要各位的帮助，一个人的能力往往是有限的，所以我们需要与社会的各方面的人交往，在我们建筑方面，有了一定的社交范围就相当于拥有了一块相当大的信息库和资料库。因而在信息收集和业务承接方面都有一定的优势。

4)人才的培养：一个公司的发展需要不断的注入新鲜血液，新鲜血液是一个公司不断发展的后备力量。只有不断培养新人并且留住人才，才能确保业务发展到一定程度的有更多的熟悉业务的人才。

最后如果我有幸竞聘上岗，我将尽快进入岗位角色，充实自己相应岗位的责任和技能，争取尽快使自己胜任岗位。欢迎来到演讲稿本站。

**公司岗位竞聘演讲稿篇五**

尊敬的各位领导、评委：

大家好!

首先，我做一个简要的自我介绍：我叫xxxx，现年29岁，本科学历，中共党员，xx年参加工作，先后从事内燃机车学习司机、司机等工作。

今天，我能够自信地站在这个台上参加整备车间技术员这个重要岗位的竞聘，是因为单位培养了我，实践锻炼了我。自参加工作以来，我从事了8年的机车乘务员工作，使我养成了严谨、细致的工作作风，造就了我吃苦耐劳的精神和坚忍不拔的品格，在这期间我先后获得了\"公司优秀党员\"、\"全路新长征突击手\"等光荣称号，这些都让我倍受鼓舞，更增强了我继续前进的动力和信心。

我深知，整备车间技术员的工作既是一项专业性、事务性很强的工作，也是联系上下左右、沟通内外各方的枢纽，其业务涵盖了机车运用、保养等诸多内容，事务繁多，责任重大。尽管如此，我仍然对胜任技术员这个岗位充满了信心。我的信心首先基于我对机车运用、保养等业务知识的熟悉。多年的机车乘务员工作，使我对机车整备工作的各项要求和程序有了比较深刻的了解和准确的把握，能够有条不紊、全面细致地做好机车整备的管理工作。其次，是基于我的业务能力。自去年到安全科助勤以来，我负责分管车机联控、路外安全和防洪等工作，并多次参与\"调车安全管理细则\"、\"监控装置使用管理办法\"等管理制度的起草工作，大大提高了我的业务素质和安全管理能力，得到了广大干部职工的肯定。再次，我有一个积极向上的工作态度。参加工作以来，无论在什么岗位上，我都能够积极进取，力求上进，努力做到最好。我时常提醒自己：一个人的岗位有不同，能力有大小，虽然不能惊天动地，但务必兢兢业业，勤勤恳恳，这就是做工作之根本。

俗话说：\"机会总是留给有准备的人\"。我相信，给我一次机会，我一定会给大家交出一份满意的答卷。如果这次我能竞聘成功，有幸成为一名整备车间技术员，我将坚持\"以质量保安全\"的工作思路，按照\"检查、分析、控制、落实\"的方法，充分利用机车整备管理信息系统，强化现场检查和分析制度，以崭新的面貌投身到新的工作岗位中去，为我段安全生产做出积极的贡献。

我的演讲完毕。谢谢大家!

**公司岗位竞聘演讲稿篇六**

各位领导、同志们：

你们好！

今天能站在这里接受组织的挑选，心情非常激动，感谢行领导为我们创造这次公平竞岗的机会！我叫\_\_，现年32岁，大专文化，现任\_\_营业所三级主管。我今天竞聘的职务是公司业务部经理，下面我向在坐的各位汇报自己参与竞聘的条件和优势：

一、爱岗敬业，工作作风踏实。

我始终认为：干好事业靠的是忠诚于事业，靠的是一丝不苟的责任心。十余年来，无论在哪个，无论在干什么工作，我都把事业放在心上，责任担在肩上，尽心尽责用心工作。多年来组织的培养，领导和同志们的支持和帮助，造就了我敢于坚持原则，主持公道，照章办事，作风正派，求真务实，胸怀坦荡，谦让容人，善于团结，并善于听取群众意见的品格，尤其是在关键时刻，自身更具有迎难而上，勇挑重担，敢担责任和风险的气魄。

二、经历广多，工作经验富足。

三年的部队锻炼不必多讲，就入行十余年的经历而言，我先后担任过\_\_办事处出纳员，办公室基建处质检员，营业部信贷员，专项信贷部内勤，不良资产清收大队队长，客户三部客户经理和\_\_营业所二级主管兼柜员。特别是在从事清收不良贷款工作期间，我所负责的清欠小组，全体组员群策群力，团结拼搏，乐于奉献，仅一年的时间内就取得了现金收回双呆贷款192万元，盘活100万元，保全6000余万元的业绩，我个人也因此被评为先进工作者和市级清收能手，另外，在客户三部工作的半年时间内，我个人揽储额达580万元，其中定期350万元。以上成绩的取得无疑是领导和同事们支持和帮助的结果，也更是自身能力和工作经验的体现。

三、勤于学习，自身素质过硬。

在部队三年的服役和锻炼，夯实了我自身政治素质这根桩，连续三年获部队嘉奖。进行十余年来，我在不断的加强自身政治修养的同时，为提高业务素质，时时处处向老同志学习，向先进学习，学习他们的敬业精神和业务技能，并通过自学以优异的成绩取得了经济管理专业的大专文凭。十年磨一剑，最终使自己从一名门外汉锻炼成为一名政治素质硬。业务素质精的工作能手。

这次竞聘如果有幸再次得到领导和同志们的信任和支持，我将迅速找准自己的位置，尽快进如角色，将从以下几个方面开展好工作：

1、不断的加强政治学习和业务学习，努力将自身素质提高到一个新层次，积极探索新形式下公司部工作的新渠道和新思路，力争使公司部的全面工作再上新台阶。

2、坚决服从行领导，紧紧围绕我行总体工作部署，充分发挥主观能动性，积极挖掘并充分利用社会关系等各方面的优势资源，制订明确的工作计划，卓有成效的开展业务工作。

3、团结部室同志，当好行长的得力助手和参谋，为工作多提好建议，多想好思路，多出金点子，带头在部室里掀起争先创优的工作热潮。

如果这次竞岗不能如愿，我也决不怨天忧人，更不会消极工作。因为通过这次竞岗活动，使我更清楚的看到了自身的不足和“软区”，更能使我改进今后的学习和工作。也何况参与这次竞岗的目的不只是为了争“官”，而是借这次活动的平台向领导和同志们展示一下自己勇挑工作重担，敢于承担责任和风险的精神面貌！在此，向多年来支持。关心帮助我成长的领导和同志们致以我最诚挚的感谢！

我的演讲完毕，谢谢大家！

**公司岗位竞聘演讲稿篇七**

尊敬的各位领导、各位评委、同志们：

大家好！首先感谢各位领导对我的信任，给我这次竞聘内勤主任的机会。

我叫xx，今年27岁，本科学历，助理经济师，1997年毕业于南开大学金融系金融专业，同年参加农村信用社工作。曾在信用社任出纳、会计，在联社原资金组织科任统计员，现任信用社会计。

之所以参加竞聘内勤主任，是因为我具有以下四个方面优势。

一是具有丰富的金融理论知识。我于1993年考入南开大学金融系金融专业，大学四年中，先后学习了货币银行学、会计基本原理、信贷管理等课程，打下了较为扎实的金融理论基础，参加工作五年来，我始终不忘充实自己，坚持学中干，干中学，立足本职，勤思钻研，不断丰富自我，完善自我，提高自我，使我的理论水平又有了进一步的提高，所经办的业务从未出现差错和失误，圆满完成了领导分配的各项工作任务。

二是具有较强的工作能力。我在日常工作中脚踏实地，诚实待人，“心诚则路正，路正则事业成”，经过多年学习和锻炼，自己的组织协调能力、分析判断能力、处事应变能力、文字组织能力、社会交往能（更多精彩文章来自“秘书不求人”）力都有了很大提高。熟练掌握了会计操作流程和计算机新业务操作，能够独立完成信用社的会计核算，工作能力得到领导和同事的肯定。

三是具有强烈的事业心、进取心和开拓创新意识。我充分认识到只有改革和创新才是农村信用社发展的生命力所在，才能在激烈的竞争中不断发展壮大，才能促进管理水平和经营效益的进一步提高。正因为有了这种认识，我在会计工作岗位上深深感到自己的责任重大，坚定了干好工作的信念，促使我更加热爱本职工作，珍惜自己的岗位，兢兢业业、一丝不苟、认认真真的做好每项工作。

四是我年富力强、身体健康，精力旺盛，具有较好的年龄优势。接受能力比较强，对新业务比较敏感，能够创造性的开展工作，进入角色迅速，并且有信心、有决心，也有能力在联社领导的正确领导下，圆满完成上级分配的各项工作任务。

竞聘不是为了争官。竞聘是为了充分发挥自己的水平，体现自己的能力，实现自我价值。如果竞聘成功，我的工作思路是：坚决服从上级领导安排，积极配合主持工作主任，以改革创新为动力，以健全为基础，以完善管理为手段，以提高工作质量和经济效益为目标，当好助手、参谋，求真务实，创造性地开展工作。

第一，根据新形势下业务发展的需要，不断充实自我、完善自我。首先，在理论方面，要认真研读政治、经济和金融理论书籍，进一步提高理论水平，树立正确的世界观、人生观和价值观。在工作中要坚定不移地执行党的路线、方针和政策，严以律己，廉洁奉公，政治立场坚定。其次，制定，有针对性的学习必要的管理知识，更加深入掌握各项规章制度、操作规程和业务知识，理论联系实际，将所学知识充分运用到工作当中，不断提高业务质量和工作能力。

第二，围绕提高经济效益，加大内控管理力度，完善岗位责任制，使各项规章制度与业务运行相适应。严格按照联社的部署安排，以经营为中心，效益为目标，端正经营思想，强化效益意识，健全内控制度，加强三防一保，强化检查辅导和审计监督，确保规范、安全经营，对营业网点的制度执行、重要凭证管理等方面加强检查，促进经济效益的不断提高。

第三，搞好员工业务学习，组织技术练兵，提高全员素质。新业务的迅速开展需要员工素质的不断提高。在切实关心职工工作和生活的基础上，利用一切时间和机会，抓好员工的政治、业务学习，组织好岗位技术练兵，督促员工认真学习相关金融理论和金融知识，拓宽服务领域，增强服务功能，为社会提供更加优质的金融服务。

第四，充分发挥自己的理论优势，努力完成业务经营目标。要做到及时向领导提供各项经营指标完成情况和分析资料，为领导决策提供可靠数据、有效依据。并根据实际经营状况的变化，随时提出针对性措施，实现经营目标的最终实现。

尊敬的各位领导，作为一名大学生职工，根据我本人目前的理论知识、学识水平、业务实际和工作能力，已经完全具备一个内勤主任所必须的条件，请各位领导、评委和同志们，根据我的现实表现、素质能力和工作实绩进行评议打分，让我伴着新年的钟声实现心中的美好愿望，象我们的信合事业一样，在新的一年有一个良好的开端！

我的演讲完毕，谢谢大家。

**公司岗位竞聘演讲稿篇八**

各位领导：

大家好！

最终感谢厂带领给我们供给此次显现自我的机遇和舞台。

我此次报名参加房地产公司副总经理的竞聘，紧张基于三方面因为：一是为\_\_厂如今所呈现出的勃勃盼望所打动。\_\_在新一届班子的带领下，不拘一格、不拘一地、不拘行业，开大思路、出大手笔、写大文章，富裕整合和利用社会资本，跳出河津办晋铝，使\_\_厂迎来了成长的黄金机会，作为\_\_厂的一名基层干部，我觉得本身有责任、有任务、有本领为企业的成长贡献心智。二是缘于本身对房地产行业的明白。我本身从参加工作起，就一贯从事构筑和房地产行业，摸爬滚打已近xx，对国度有关房地产行业的宏观政策和房地产行业的运行法则、销售技巧，有了较为深入的明白。三是缘于对本身交易本领和办理本领的自负。参加工作以来，我践诺“结壮做人，当真办事”的见解，前后担当技巧员、科长、处长等职务，参加了\_\_厂1、2、三期工程构筑，参加了\_\_厂几个糊口生涯小区的构筑，对房产行业的图纸计划、施工构造、质量包管系统、物业办理等方面都有较为系统的明白，积聚了必定经验，根本上具有了担当房地产公司副总经理的本质和才华。

那么，如果竞聘告成，如何尽快地使\_\_厂\_\_房地产公司在竞争猛烈的\_\_房产市场站稳脚根并连续成长呢？我觉得，关键是要建立“三种意识”、抓好“三项办理”、强化“三个计谋”。

建立“三种意识”。一是要建立自动成长、用成长的目光看题目的意识。思路决议前途，心态决议成败，吴厂长一贯倡导我们要用自动的心态、成长的目光、辩证的脑筋面对题目、对待题目、思虑题目，要站得高看得远，依靠成长来办理题目。二是要建立开辟立异、为存续企业摸索新路的意识。厂里做出在\_\_开辟房地产市场的计谋决议计划，便是要履行“多元化计谋”，自动寻找新的经济增加点；便是要自动“走出去”，利用社会资本为我所用；便是要“强筋壮骨”，加强\_\_厂抵当市场风险的本领。我们必定不负众望，为\_\_厂的成长闯出一条新路。三是要建立用心办事、办事创设代价的意识。高品格的物业办理是佳构房地产成长的必定要求，除死板的办事以外，更紧张的是如何进步室第的“环境”、社区文化构筑及如何使物业办理进级，使小区能创设后续的市场升值潜力。

抓好“三项办理”。一是要抓好本身办理。竭力做到政治成熟、交易过硬、规律严明、风格精良、为人正派、事迹凸起，不负众望，不辱使命，让带领安心、让员工称心、让住户安心。二是要抓好步队办理。因为要开辟\_\_市场，一方面要加强派驻员工的办理，另外一方面要加强\_\_本地员工的办理，同时还要加强对施工步队的办理。不论甚么身份，混为一谈，轨制眼古大家划一，在构筑阶段就要建立\_\_厂的精良形象。三是抓好物业办理。房地产市场不是一锤子交易，而是长期的、长期的办事，我们必定要抓好小区的绿化、水电暖的供给、保安保洁的办理，为住户营建一个“温馨、安逸、高兴”的故里，不但要依靠告白，更要依靠住户的口碑，使企业连续做强做大。

强化“三个计谋”。一是市场细分计谋。要对山西企业员工和\_\_市场客户的住房需求、购买欲望、购买本领等方面进行当真地分析，找准市场定位，明了客户群体，有的放矢地开辟，使我们开辟出的楼盘不但质量好，更要卖得好。二是强化销售计谋。房地产营销筹谋的理念、创意、伎俩应注重表现为超前性和预感性。要经过议定对机遇、空间、市场和代价进行透辟的分析和评判，存眷消耗者的心理需求，把立异性的营销理念纳入营销系统。在市场调研阶段，要预感到几年后房地产项目开辟的市场环境；在投资分析阶段，要预知将来开辟的本钱、售价、资金流量的走向；在筹划计划阶段，要在小区筹划、户型计划等方面展望将来的成长趋势；在营销推行阶段，要分析市场状况，并在销售代价、推行时候、楼盘包装、告白公告、看楼活动、促销伎俩等方面有独到的做法。三是履行佳构计谋。中国房地产行业经过议定近二十年的成长，已从初期的代价竞争、范围竞争、质量竞争、效用竞争，成长到本日的品牌竞争。一方面，消耗者必要经过议定品牌室第来呈现个人财产、身份职位处所、成绩以及风采和本性，从而博得他人的恭敬；另外一方面，房地产企业必要经过议定创设品牌来进步开辟产品的竞争力、增加市场占有率和利润率，以吸引更多的消耗者，到达进一步膨胀的目标。我们要经过议定进步工程质量，塑造质量品牌，使消耗者安心；提拔办事品格，塑造办事品牌，使消耗者舒心，履行差别化品牌计谋，进步企业核心竞争力。

感谢大家！

**公司岗位竞聘演讲稿篇九**

敬的各位领导，亲爱的同事家人们：

你们好！

我叫xx，20xx年xx月即将毕业于xx大学计算机软件编程与开发专业。

得知贵公司正在招聘一名自动化专业的电气工程师，我就赶来应聘了，虽然我深知自己所学的专业知识与专业资料与招聘要求相去甚远，但我还是满心期望地参与竞聘，理由有三：

其一，在目前的企业实践中，专业对口招聘虽是常规，但专业人才的成长和杰出好些都来自专业外的精英。大学教育的重点是在灌输专业基础的同时，注重潜力的培养。我认为大学教育的目标有两个：一是专业基础，也就是“传道、授业、解惑”专业理论知识，这是教育的主流，目的是理论灌输和专业素养浸染以提升专业潜力；二是教育学生如何利用专业工具（包括文献、著作等）快捷、方便地为现实专业服务以提升应用潜力。而好多历史故事甚至当下现实告诉我们，应用潜力的快速提高才是职场竞争中获胜的重要法宝。

其二，我认为，刚出校的大学生在社会实践工作中，不管是专业对口的还是专业不对口的，都需要重新再学习，几乎都站在同一齐跑线上，而这种学习的效果以及在工作中表现出来的绩效能够说千差万别，甚至与专业本身相去甚远的现象都会发生。所以，我想自己的优势是：学习潜力强，悟性较高，学习速度快，能够在较短时间内掌握电气工程师所要求的一些基础知识，同时能够结合自身的专长，把一些电气开发程序等固化成软件，从而为公司自动化专业工作创造更好的条件和平台。

其三，我认为，事情绩效的体现主要取决于做事者的意识思维，因为意识决定思维，思维影响行为，行为产生结果，结果体现绩效。在实践工作中，意识才是最重要的。如果一个人，哪怕是专业潜力极强的人，没有大局意识，没有全局意识，没有协同意识，没有“事必做于细”的系统性意识，只是埋头苦干，带给企业的可能是伤害而不是利好。而“意识”的培养，与是否是专业出身，关系不是，与个人的性格、习惯和修为关系。

基于这些，所以，我期望满怀地来参与竞聘，讲述了上面这些。不对的地方，恳请指正。谢谢！

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