

个人竞聘演讲稿优秀10篇 个人竞聘范文

作者：有故事的人 来源：范文网 www.wtabcd.cn/fanwen/

本文原地址：<https://www.wtabcd.cn/fanwen/meiwen/8ece2598ec926a66b89178c1cb5e54eb.html>

范文网，为你加油喝彩！

演讲稿特别注重结构清楚，层次简明。在现在的社会生活中，接触并使用演讲稿的人越来越多，你写演讲稿时总是没有新意？以下这10篇个人竞聘演讲稿是来自于的竞聘的范文范本，欢迎参考阅读。

竞聘演讲稿 篇一

尊敬的领导、亲爱的评委们：

大家好！

今天非常高兴来参加xx项目总监的竞聘。同时也非常感谢公司领导为我们提供这次竞聘的机会和平台，并借此机会感谢各位兄弟姐妹在工作中对我的关心和支持！

首先作一个自我介绍，我叫xx，本科学历，高级职称，具有公路、铁路、市政一级建造师资格。曾经参加过xx高速公路、xx和xx高速公路、xx等多条高速公路的建设，先后担任过现场技术员、部门负责人、生产副经理等职。本次本人所参加竞聘的岗位是xx的项目总监岗位。下面我就简单谈一下自己的竞聘优势和对于项目的工作构想：

下面先谈一下自己竞聘的优势：

首先，我在工作中能吃苦耐劳，困难面前勇于挑战，耐得住压力，经得起考验。大家都知道xx无论施工难度还是协调难度都是非常艰难的，可以说也是我参加工作以来最复杂的一个项目，面对恶劣的环境，我们迎难而上，积极想办法，把不利变有利，反而促成了好多变更项目。对于xx项目，通过我的大致了解，与xx相比不管是施工还是环境都是相对简单的，我感觉非常轻松，非常自信，我相信我们xx团队能胜任，一定会干的更好。其次，在近几年的工作中，使我积累了较丰富的工作经验，也使我具备了一定的项目组织、协调和项目综合管理能力，同时也培养了我在工作中灵活掌握、解决问题的能力。通过前几天随陈书记到兄弟项目参观学习，对湖南市场行情也有了一定的了解，也从他们项目学到了很多宝贵的经验，我会把他们做的非常成功的地方带到xx项目，同时对于走弯路的地方吸取经验教训，这使我对参加xx项目总监的竞聘更加积极，使我更信心十足，相信我们一定会取得优异的成绩，给公司领导交一份满意的答卷。

第二方面就将我对于项目的工作构想对大家作一下汇报：

一、项目驻地建设

项目部的建设很重要，它代表一个单位的企业形象，好比一个人的衣着和精神风貌，第一印象很深刻，能体现单位的品牌，所以我们要在遵循节俭原则的基础上高标准的建设项目驻地，要做到外观上能体现四局的良好企业形象、环境优美并与周边环境相协调，办公室舒适明亮，生活条件舒适方便，配备必要的娱乐设施，以保证职工劳逸结合，高效工作，正常生活。

二、项目部人员组织

由于本项目工程量较小，项目班子、部门和人员的配备务必精简高效并满足需要，总人数力争控制在30人以内，做到少而精，避免职责不明，人浮于事。

三、经营思路

1、总的经营指导方针：坚决贯彻局管理效益型企业的思路，坚持将项目打造成典型的管理效益型项目。坚决杜绝整体大包以包代管的那种简单不可控的高风险分包模式，项目部采取控制主材，合作队伍负责人工、机械以及一切辅材的专业分包模式的经营整体思路。坚决执行局三项公开招标制度，确保成本最低、队伍最优。

2、主要工程项目对外分包模式：xx工程主要是路基和桥涵；路基工程拟采取三支队伍平行大包，形成竞争，互相制约；桥涵工程、防护与排水工程等因为单位工程量小而多，主要有中桥3x20米空心板4座，现浇箱梁120米桥一座，天桥5座，通涵125道，混凝土方量约2万方左右，由于工程量分布广而且量小，计划安排桩基队伍3个，下部和预制场一个队伍，现浇箱梁和天桥施工队伍一个，通涵队伍6个，可以多点作业、多点开花。路面低基层可以采取有施工能力且经验成熟专业队伍大包模式。

3、项目特点和施工队伍的选择：本项目可以说是扩建项目，原一级路路基已成型，只需两边宽填和扩宽，土方量很小且不集中，不能形成大的工作场面，在加上xx属多雨季节，会造成大量机械闲置，大量增加施工成本，这就要求我们一定要选择有自有设备的且熟悉的队伍，否则抢工期只是一句空话，反而会造成成本增加和各种矛盾纠纷的产生，这样会得不偿失的。又由于本项目通涵很多，平均几十米一道，这会造成前期形象不好，路基连不成一个整体，无法进行路基的施工，所以路基队伍要缓进场，前期重点抢桥涵的施工，我们计划桥涵多上队伍，多点作业，以最快的速度抢上去，给业主一个良好的形象，认为我们是有实力能打硬仗的'单位，这样会在其他方面获得他们的支持。

4、变更方面：本工作应作为一个非常重要的工作来抓，它能有效扩展企业的利润空间。在项目开始时便组织全体技术人员进行图纸会审以及合同文件的分析，发现变更契机，编制变更策划书，明确变更努力方向，搞好与变更有关的各种关系，建立一种良好的变更互动关系，重奖变更中有功之臣。针对xx项目的变更点主要集中在清淤换填、桩基溶洞、原地面清理以及原有路基宽填增加土工材料、路基加强和沉降观测等方面上。

四、项目各项工作

项目的各项工作主要包括现场管理、技术管理、进度及计划管理、质量管理以及安全生产、文明施工等方面。每一项管理工作都是非常重要的，不可缺少的，进场后项目部会要求每个员工都要认真各种管理制度，在工作中严格按制度要求执行，并做到分工明确、责任到人，奖罚分明，这样既能充分发挥个人主观能动性，又有利于工程的推动和进展；各项工作的好坏会直接影响到项目的整体利益和效益，我们要想在这条线上干出好成绩，就必须加强各项工作落实

和执行，在8号下午的合同谈判中，业主对我们中交四局还比较了解，知道我们湖南工程很多，有干的好也有坏的，这条路是他们投资的第一条高速公路，也是一条省委省政府委托的一条政治路，业主很重视也对于我们给予很高的希望，希望我们“中”字头企业能在全线做好排头兵榜样，王总也代表公司表态我们会以最优的资源和人力投入，争取全线名列首位，这对我来说也是比较大的压力，从谈判内容上得知业主的各方面要求都很高，投入也很大，要想在众多施工单位中全线排在首位，也不是一件很容易的事，又由于这是一条改扩建、中途接过来的路，遗留问题还比较多，又在长沙市城乡结合部，环境还是相对复杂的。所以我们还要认真斟酌并做好前期策划，做到精细化管理，制定出切实可行的计划，不要盲目乐观。

作为项目总监，肯定还有很多不足之处，我觉得自己还是能够胜任本职工作，在工作中能够做到严格要求自己，生活上不搞特殊化，与广大职工同甘共苦，不谋私利，始终将企业利益放在第一位，并且做到舍小家，顾大家，坚守岗位，以工地为家。当然还需要各位领导和同仁多提宝贵意见。我完全相信自己有能力带领我们的团队共同把项目搞好，为公司创造可观的利润，为项目职工创造较高的收入，带出一批人，创出一种模式，企业、职工获得共赢。我会以个人的人品、良好的组织管理和全局掌控能力以及沟通能力向大家证明，我决不会辜负大家的信任与重托！谢谢大家。

竞聘岗位演讲稿 篇二

尊敬的领导、同事们：

大家好！

我叫xxx，大学毕业即从事xx通信维护，现任分公司无线技术支持。我竞聘的岗位是无线网技术支持。

在基层多年的工作经历，让我在无线方面具备了很强的实践经验，无论是无线网络重大故障处理、网络优化还是无线系统工程实施、无线系统规划，我都十分熟悉。工作以来，参加了多次技术谈判，并作为无线技术支援组成员对xx设备进行过健康检查、故障排查。在工作期间作为项目负责人带领优化团队进行了很多行之有效的规划、优化工作。

随着xx通信形势的不断发展，在竞争中不断成熟壮大，网络规模也在不断的增加，给网络维护部门的支撑能力、反应速度和管理水平提出了新的挑战。提出了从优秀到卓越的跨越、建立卓越的运维体系的思路。由于xx通信网络是一个动态的多维系统，对网络的相关监测工作及网络优化工作都会随着网络的发展循序渐进的进行，不可能一蹴而就，一次完成，网络优化是一个长期的过程，它贯穿于网络发展的全过程，目的是为市场提供有效的支撑。

如果竞聘上无线网技术支持，我将充分利用现有的经验，不断学习，努力工作，在优化室主任的领导下，尽我所能，以网络为市场服务为中心，为营销前台提供优良的网络平台，为客户提供优质的服务网络。面对重大操作有信心、有实力、有支撑。开展全网设备网元的定期健康检查，找出可能影响网络安全的设备安全隐患，防范于未然，保障网络安全，针对设备及网络的典型问题，组织专家进行专项分析，制定解决方案，针对相关问题，进行专项网络优化。

在进行首次商用测试时，严格把关。及时联系相关部门和相关厂家处理测试中出现的问题，保证重大业务的质量，使重大业务的质量达到卓越的效果。并遵循市场部门的意见，保障重大业务能够按时投入使用，为市场部门提供卓越的网络平台。

及时与相关分公司联系处理好相关故障，针对紧急、重大和疑难故障，制定解决方案，集中受理，与相关厂家联系处理一些紧急、疑难故障，并保障时效性。在每次技术支援后，形成技术支援报告，建立故障经验库，收集相关故障信息和资料，将它们整理成册，实时更新，组织分公司技术人员进行学习，推广一些有价值的经验，整理经验库，加强经验库的管理。每月对技术支援情况进行汇总，并组织专家总结、学习，定期汇报技术支援情况。

针对目前厂家的支持服务，进行统一的管理，加强厂家支持服务的有效性，提高厂家服务质量。对于公司无法解决的技术问题，及时向厂家提出技术支援申请，实时跟踪处理情况，和厂家一起解决问题，总结经验，将有价值的经验汇总成册，组织维护人员学习。并在领导的支持下，尝试优化过程中的厂家完成的部分任务。同时积极组织维护人员培训，提升维护人员的技术水平，为打造卓越的网络做好人力储备。

作为一名xx员工，无论我当选与否，我将艰苦奋斗，开拓创新，不断提高网络质量，精心打造精品网络，为公司的发展和xx通信事业的明天贡献自己的全部力量。

最后，谢谢大家！

竞聘演讲稿 篇三

尊敬的各位领导、各位老师：

大家下午好！

很高兴站在这里向大家介绍我自身。我叫王剀，是河北大学护理学院xx级普通本科班的一名学生，于xx年9月进入河北大学医学部学习，在三年的校园生活中，我一直努力学习，在班中成绩优秀，并且通过了大学英语四级考试和计算机一级考试，在掌握了专业知识的基础上，利用课余时间选学了推拿、营养学等课程。除了努力学习外，还积极参加学校组织的各种文化娱乐活动，曾经担任20xx-20xx学年河北大学护理学院团总支办公室部长一职，并在任期内获得“优秀团干部”称号。因为本人酷爱相声，曾加入河北大学医学部相声社，并担任社长一职，多次参加学校组织的各种文化活动，受到相关老师及同学的认可和好评。

在结束了三年的校园生活后，我于去年7月份进入河北大学附属医院实习，先后在消化内分泌科、呼吸内科、泌尿外科、肿瘤外科、重症监护室、儿科等共计十余个科室工作学习，在各科带教老师的精心关怀和教导下，我由一名初出校园的大学生一步步成长为一名真正的医务工作者。近十个月的实习生活是艰辛和劳苦的，但我坚定信心做一名护理人员，因为这份工作也是伟大而光荣的，正是因为我们的存在，才让生病的机体得以康复，脆弱的心灵得以慰藉，宝贵的生命得以延续。

我希望能进入河北大学附属医院工作，一旦加入这个大家庭，我定将努力学习，踏踏实实工作。将自身的心血奉献给医疗卫生事业，我会让自身变得更加优秀，为了我自身，也为了医院长远的建设和发展，更为了能见到患者康复时脸上浮现出的开心和幸福的笑容。

我的演讲完毕！

谢谢大家！

竞聘演讲稿 篇四

尊敬的师姐、师兄，同甘共苦的兄弟姐妹，亲爱的学弟学妹们：

大家晚上好！时光荏苒，刚踏入大学象牙塔的情形还历历在目，转眼已经即将踏入大三的行列。两年来与你们同甘共苦的点点滴滴，为社团东奔西跑，为活动筋疲力尽，为胜利欢欣鼓舞的每一幕都展现在眼前，久久不能忘却。

每一年金秋之月都有一批新鲜血液注入社团，看着你们一张张新的笑脸，我仿佛都看到社团今后越来越壮大的势头。责任和激情一直伴随我们走过社团里的每一天。在这里，我认识了优秀的师兄师姐；在这里，我结识了这辈子最值得的几个朋友；在这里，我学得到了永不服输永不退却勇往直前的精神……我成长了，成熟了，在逆境中不会胆怯，胜利面前不冲昏头脑，学会以更宽广的胸怀包容一切，接纳许多许多的不同。

每一年六月之末都有一些人即将离开，完成自己的社团之路，把最美好的回忆藏在心底，珍惜着这一切最美，无论何时想起来都是嘴角上扬的甜美的笑容，满心的温暖和感动。而今天我站在这里竞聘社团负责人，一来是舍不得离开一直被我们称作家的地方，舍不得这种归属感，舍不得这一份温馨；二来也希望能用我自己两年来学到的种种知识和珍贵经验来带领社团更好的向前发展，为今后的学弟学妹们打造更加和谐温暖的社团文化，为全校学生提供一个施展自我才能、充分展示自我的的平台，为我们的大学生活锦上添花，为多年后的回忆涂上更为亮丽的一笔。

社团是我的家，无论留下或离开，她在我心里永远都是最美，你们是我的家人，无论在不在身边，我都一直牵挂着你们。祝愿大家都有一个美好的夜晚，一段美好的大学生活！

谢谢。

竞聘演讲稿 篇五

各位领导：

今天我竞聘的岗位是市场部副经理。我的心情十分激动，感谢领导们过去对我的培养，信任，支持和鼓励，我十分地珍惜这次机会。

我以前从事的工作是成型车间管理工作职务。我1990年7月毕业参加工作，90年7月至93年7月在子弟学校从事教学工作，93年7月至12月在销售处从事军品计划及统计工作，1994年1月至1999年1月在皮鞋分厂从事计划工作，xx年1月至xx年3月通过竞聘从事销售工作。xx年3月至20xx年4月底在成型车间从事管理工作，期间把解放鞋产量从日产6000双提到到6500双，军品从日常4800双提高到5500双。

我从事销售工作7年间，有丰富的业务知识和处理问题、解决问题的能力。我先后在浙江、黑龙江、山东、辽宁区域负责开发、销售工作。在从事销售工作期间开发杭州金耀胜、临沂王自然、哈尔滨李春富等几个大的经销商，被公司推荐为优秀共产党员。在从事销售工作中我注重理论知识的学习，xx年在燕山大学通过了高级营销员的考核并取得全国高级营销员资格认证书，xx年通过在党校学习取得本科学历。

如果我能竞聘上市场部副经理的岗位，我将力争在1年内将所负责区域重新规范，以市场办事处

为中心编织销售网络，网络编织到县镇，并控制销售网络，即使办事处发生变化我厂销售网络也不会受到影响。我的思路是：

1、规范市场，统一目前混乱的市场价格，控制串货，精耕细作，增加产品的覆盖地区，扩大销量。首先根据区域内部市场分布情况，设立几个总代理或办事处，规范划定总代理或办事处销售区域，由公司业务员协助将总代理或办事处下面的二级批发商全部挖掘出来，以工厂的名义编织网络，由总代理或办事处和二级批发商签定销售合同，统一市场批发价格，划定各级批发商的销售区域，每一级批发都形成网络，并能控制网络。做到总代理或办事处销售我公司产品时，公司和代理商或办事处到达共赢的目的，否则这个网络还是我公司的网络，达到我们公司市场不受到损失。这样即稳定、扩大了市场，也能检验客户的忠诚度。

2、培养客户的忠诚度。通过建立、规范销售网络达到双赢的目的，客户乐意和我们合作，是因为我们能帮他挣到钱。在运作市场中我们要不断地提升自身的品牌和知名度作为重点，只有这样才能不断提高客户和我们合作的欲望，这才是提高客户忠诚度的唯一办法。

3、针对3531破产的机会，抢占3531市场。充分了解、利用3531市场的销售网络，扩大我公司产品的市场区域。比如山西市场，原3531业务员李套即负责山西业务，我公司今年出把他设为我公司山西太原地区总代理，利用网络销售我厂产品，效果不错，可以推广。

4、配合公司加强打假力度，提高我们公司产品信誉度。

5、对不同的市场采取不同的销售政策。对老市场应增加销售品种，提高终端的覆盖密度来挖掘市场潜力，精耕细作，坚壁清野，维护利基。对新进入的相对空白市场采取差异化进入，逐渐渗透，终端拦截的手段拓展市场。

6、加强销售人员考核管理，组建一支能吃苦耐劳，敢打硬仗，团结合作，能为客户提供增值服务的销售团队。

7、努力调研市场，研究对手的销售策略，发现市场的变化和需求，密切联系客户，及时反馈有价值的信息给工厂，用于指导我们应对市场变化，做出调整。

如果这次我能竞聘上市场部副经理的岗位，我将不遗余力地履行自己的职责，按照工厂发展地要求，周密计划，密切组织，通盘考虑，紧紧以市场为导向，以竞争对手为主要目标来指导我们的销售工作，将我们的市场做好做大，编织销售网络。我将一如既往地扎实工作，努力学习，追赶和同志们的差距，尽快地提高自己。请支持我，谢谢！

竞聘岗位演讲稿 篇六

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！我叫xxx，今年35岁，本科学历，职称，我于20xx年毕业于xx学校，1998年到本行工作，20xx年之前一直在邮政局代理金融部主管竞聘演讲稿，20xx年至20xx年在零售业务处银行卡授权中心工作，20xx年至今担任个人金融部行政经理。首先，感谢行领导给我提供了这次向大家汇报工作、展示自我、挑战自我的机会。

苏联文学家高尔基说过：一个人追求的目标越高，他的才力就发展的越快，对社会就越有益处。

我很欣赏这句话，多年来一直受这句话的鼓舞和激励，不断的挑战，不断的追求，不断的超越。凭借多年的工作经验和对金融事业的热爱以及对自己能力的自信，今天我走上台参加我行催收保全主管的竞聘，相信自己能够担当这一重任。

经综合权衡，我认为我具有以下几点优势，竞聘营业部会计主管岗位演讲稿：

第一，我具有良好的个人素质和团队协作精神。

我思想进步，立场坚定，具有谦虚、谨慎、诚实的态度，热情大方，乐于助人，做事讲原则，严格遵守职业纪律，听从单位安排，为人正直。以积极向上的世界观、人生观、价值观指导自己的工作和学习，本份做人，踏实做事，力求做一个高尚、纯粹的人。其次，我受过良好的家庭熏陶和正规教育，培养了我为人正直、与人为善、与人合作、乐观等的优良品质。工作以来，无论在哪个工作岗位上，我都以高度的责任心认真工作，与同事相处融洽，善于激励同事，团结大家一道完成工作任务。

第二，具有丰富的银行工作经验。

工作来我从事过多个工作，不同的工作经历使我积累了丰富的工

作经验和处理不同问题的能力。并对清收与化解银行不良资产有一定认识，对银行业务比较熟悉。这些都是我的的经历，也是我的财富，同时还是快速进入新的工作角色的有力跳板。(期间最好加一证明自己的经验能力的事例，银行柜员主管竞聘演讲稿)

第三，具有较强的组织协调能力。

我性格平和、不计荣辱得失，很容易与人相处，有较好的人际关系。自从参加工作以来，我处事踏实谨慎，有大局观念，凡事以银行的利益为重，得到了行领导及同事的肯定和信任，无论在哪个工作岗位，我都积极沟通、协调各种关系，使各项工作在良好的氛围中开展，在和谐的环境中完成。

第四，具有不怕吃苦的精神。

工作中，为了完成工作任务，我经常加班加点。无论什么工作，不干则已，要干就要追求卓越，力争达到一流水平这就是我的性格。多年的工作经历，使我养成了不怕吃苦、迎难而上、永远不言放弃的工作作风。所有这些，都为做好下一步的工作奠定了坚实基础。

如果大家能够相信我，让我走上催收保全主管的工作岗位，我将做好以下工作：

第一，真诚讲团结，积极为领导分忧。

工作中，我将摆正自己位置，正确认识和看待自己，胸怀全局，服从领导的安排，积极做好所自己的工作，努力做到工作到位不越位，协助管理不越权，建言献策不添乱，加强团结不分散。做到说真话，办实事，求实效。要善于和敢于承担责任，推动工作，用全新的工作理念，简化办事程序，提升办事效率，着力打造现代商业银行部门工作品牌，真正让行领导放心、全体员工顺心。

第二，创新工作方法，加强内部管理。

我要制定出"天天有学习、月月有竞赛、月末有评比、季度有分析、半年有总结、年年有佳绩"的激励机制。将区域内部将重点催收保全工作与营业全面结合进行指标，服务，业务的竞赛。通过实施行之有效的激励机制不但可以充分调动员工的主观能动性和创造性而且也可以增强工作小组凝聚力和向心力，最终营造业务指标最大化，服务质量一流化。

第三，创新工作方法，建立科学的预警机制。

我将在对我行的催收保全工作进行一次全方位的调查，在实事求是的基础上完善当前的预警叫停机制。加强对事前分析、事中管理和事后监督力度，每季度零售贷款经营分析报告，定期或不定期对零售贷款产品、市场进行调研并出具调研报告，经常组织对全辖区内的催收保全、信用风险管理等方面的工作检查。

第四，加强培训、团结协作，促进竞争优势的形成。

我将加强队伍培训建设，让每一个职工懂得团队合作的重要性，不要因为一个人影响的一个团队。在这期间我既要强调规章制度对员工的硬约束，又要注重人性化管理的软约束，设身处地地为他们着想，采用多种方式，象经营家庭一样经营我们的团队，增强他们的归属感。

第五，加强学习，提高自身素质。

我深知当今时代是一个学习的时代，不学习终将为社会所淘汰，所以我要加强自身学习，提高自身素质。我不仅要学习金融、法律知识，针对自己不足之处，刻苦钻研，通过自学、函授等方式加强金融、法律基本知识学习，还要学习马克思哲学知识，提高自己政治觉悟，政治敏锐性和思想境界，通过学习，不断促进自己政治素质。

只有创造，才是真正的享受，只有拼搏，才是充实的生活。各位领导、各位评委，如果这次能够得到大家的信任和支持，我会在新的岗位上努力拼搏、积极创造，将汗水汇集在奋斗的江河里，将事业之舟驶到了理想的彼岸。在我演讲即将结束的时候，我最想说的是：如果我在竞争中不能取胜，我仍将一如既往的努力工作，为我行奉献自己的微薄力量。

我的演讲完毕，谢谢大家！

求职竞聘演讲稿 篇七

尊敬的各位应聘考官，各位观众：

大家好！首先请允许我做一下自我介绍，我是海口经济学院财务管理本科8班的xxx。

我的求职意向是：企业财务策划。

理由如下：

第一：我的兴趣，通过了解贵公司世界一流的生产工艺，大规模的自动化生产能力，以及傲人的“中国国宴”系列产品，特别是贵公司近年年产100万吨，产值70亿元人民币的积极健康的财务

成果，更加坚定了我的梦想。

第二：我的能力，经过四年大学理论学习和实习培训，我已拥有过硬的财务策划技能和全面的综合素质，培养了严谨，稳重，创新，对数据敏感的职业性格。以及综合分析判断，解决复杂问题的能力。据有了竞争思想和表现意识，我认为贵公司在财务策划业务上还

有发展的空间和潜力。一句换，国公司的财务策划要求我能满足。

第三：我的独特优势，贵公司作为中国饮料工业十强企业之一，必定需要财务策划方面的综合人才，以协调财务关系，处理财务活动，而我具有跨专业知识的交融能力，既是专才也是通才，具有在多元化工作环境中的应变能力。

综上所述，我的价值观与贵公司的价值观一脉相承，我的兴趣匹配贵公司的财务策划岗位，我的能力满足贵公司的财务策划要求，我的独特优势是我成为贵公司财务策划的人选。

最后我希望贵公司是我的成功起点，我能与贵公司一起共创明日的辉煌！

祝愿贵公司事业蒸蒸日上！

竞聘岗位演讲稿 篇八

尊敬的领导、同事们：

大家好！

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。

我先后在公司等地学习工作。现在，我从事安全监督工作。通过在采油厂的近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。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。在工作的过程中，我努力掌握各项工艺流程。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。

自进入采油厂以来，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，为实现我采油厂的目标奉献出我全部的力量！

谢谢大家！

求职竞聘演讲稿 篇九

尊敬领导老师，亲爱的各位学生干部们：

大家晚上好！

下面请容许我介绍一下我自己：我来自xx班，我叫xx。说实话，当初选择xx是因为对xx_伟人故里的牵挂。可是自从踏上了xx这片美丽的热土，随着xx的一体化，随着xx高新区晋升为国家级工业发展园区。我对xx的理解就不再局限于伟人故里，而是更多的关注它的发展与变化，单一的牵挂与敬仰也变了不一样，成为一种深深地眷恋与热爱，我愿意把我的智慧与努力都献给她。

今天很高兴能够站在这个讲台上，参加我们xx学院院学生会的竞选。在这里，首先我要感谢学院提供了这次机会，让我有幸参与竞选；同时也感谢在座的各位领导老师以及同学们对我的支持与信任！

此时此刻，我走上演讲台的唯一目的就是竞选“学生发领袖-学生会”，我坚信，凭着我新锐不俗的“官念”，凭着我的勇气和才干，凭着我与大家同舟共济的深厚友情，这次的竞选给我带来的必定是下次的就职演说。

我们院学生会发展至今，我们也像社会主义一样，处于发展阶段，假使我当上学生会。我将会要在前人的基础上继往开来，锐意创新，取得新的规划。

俗话说：求木之长者，必先固其根本，欲流之远者，必先浚其源泉。想要成为我们院学生会的学生发领袖，成功的典范，就必须先固

其根本，浚其源泉，我已经在办公室基层工作了近一年的时间，从工作中，我学会了怎样为人处世、怎样学会忍耐，怎样解决一些矛盾，怎样动员一切可以团结的力量，怎样提拔和运用良才，这一切证明：我有能力胜任院学生学生会一职，并且有能力把学生会发扬光大。

对于学生会未来的路怎么规划，太多了，我谈一点，以前xx曾经做过的指示：如果我们缺乏了与外界的充分的交流，我们学生会的工作将成为无源之水，无木之本，所以在我们身上可谓任重道远，我们也必定要在前人的基础上继往开来，我们要走出去。但是在走出去的前提下，我们要加强我们学生会的整体水平建设，提高学生干部的素质修养，要想发展的更强，更大我们就得知道我们是学生组织，是服务组织，以服务聚人气，是群众组织，非行政组织，要以民主聚人气，同时也是核心组织，非边缘组织，要以发展聚人气。达到这三点我相信我们学生会不会走不出去。

最后假使我当不上学生会，那也只能证明，不是我xx不够优秀，而是他们比我更优秀。我仍然依旧会坚持在我办公室的岗位上，继续为学生会发挥我的余热。

“茫茫四海人无数，哪个男儿是丈夫”。亲爱的各位竞选的朋友，今天你我能勇于站出来接受挑战，你我就是热血男儿，就是热血巾帼。好样的，希望大家把掌声送给我们一起竞选的朋友们。谢谢你们

在我心中，曾经有一梦

要用我的诚心让你感动。

美丽彩虹，那就是竞选成功。

相信我，才是最棒的选择。

在我心中，曾经有个理想。

要用我的行动让你感动。

缤纷彩霞，那就是今晚成功。

选择我，我会努力拼搏。

给我这个舞台，我会给你们精彩！

谢谢！

求职竞聘演讲稿 篇十

尊敬的领导：

您好！

我是一名河南经贸职业学院的应届毕业生。我很荣幸有机会向您呈上我的个人资料。在投身社会之际，为了找到符合自己专业和兴趣的工作，更好地发挥自己的才能，实现自己的人生价值，谨向各位领导作一下自我推荐。

作为一名计算机网络技术专业的大学生，我热爱我的专业并为其投入了巨大的热情和精力。在这一年来的学习生活中，我所学习的内容包括了从Java程序的编写到网站的建设与运用等许多方面。我正处于人生中精力充沛的时期，我渴望在更广阔的天地里展露自己的才能，我不满足于现有的知识水平，期望在校学习的同时更能在实践中得到锻炼和提高，因此我希望能够加入你们的单位。我会踏踏实实的做好属于自己的一份工作，竭尽全力的在工作中取得好的成绩。我相信经过自己的勤奋和努力，一定会做出应有的贡献。

感谢您在百忙之中抽出您宝贵的时间给予我关注，愿贵单位事业蒸蒸日上，屡创佳绩，祝您的事业百尺竿头，更进一步！

希望各位领导能够对我予以考虑，我热切期盼您的回音。

谢谢！

书中自有黄金屋，书中自有颜如玉。以上就是给大家分享的10篇个人竞聘演讲稿，希望能够让您对于竞聘的写作更加的得心应手。

更多 范文 请访问 https://www.wtabcd.cn/fanwen/list/91_0.html

文章生成doc功能，由[范文网](http://www.wtabcd.cn/fanwen/)开发