

2023年专卖稽查员演讲(实用7篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

专卖稽查员演讲篇一

在这里我很荣幸赶上了公司改革的机遇，面对了一个崭新挑战自我的时机。感谢公司领导为我们创造了这次公平竞争的机会。我非常自豪地看到我们公司改革前进的步伐，以这种公平、公正、公开的方式选拔优秀的企业人才，我相信我的同事们和我一样怀着满腔的热爱之情，希望这次竞聘能够为公司找到优异的人材。

我叫夏，年出生，年毕业于市交通学院公路与桥梁专业，在学校加入了中国共产党，在校期间也多次进行社会实践活动，毕业后先是到廊坊项目，然后是徐州e5项目、邳州d1项目、南昌梨温a2-1项目，我先后担任过普通的试验员、工程部资料管理人员、试验室负责人、工程部长。无论是普通的职工还是部门负责人，我都凭着强烈的集体主义感情奉献了自己的责任心和事业心。几年的工作使我深深感到机遇和挑战并存，成功与辛酸同在。参加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我价值。

一、融洽自己与手下人的关系，将自己和本部门的人员都融入到这个集体中。认为，每个人都有很强的集体主义感，只有给他创造了让他为集体奉献的环境，并让他适当的时候感受到创造价值实现自我幸福感和成就感。d1项目试验室，和我同事们达到一种非常舒服的管理和适应管理的境界，那就

是默契和谐。工作之余，共同享受我爱好，甚至互相影响彼此的好恶感觉，共同对付监理和业主，但是给监理与业主很好的感受：尊重他适时表现自己的个性。共同干体力活，干活时，招呼一下，马上他都会响应，从没有让我该谁干这件事上为难过，而且非常主动，想这是共同的劳动过程中培养出来的热爱本职工作和热爱我这个集体的感情。

二、提高自己的业务水平，多给别人创造表现的机会。负责过试验室，此之前，基本没接触过此方面的工作，接手后，凭着极大的压力感和自己的要干一些事的责任感，连续加班加点，也仗着手下的兄弟们帮助，很快摸到门路，并进入角色。负责工程部之前，也只是做过一些资料整理方面的事，对于生产经营是模模糊糊，刚开始，真是无所适从不知从哪里下手，慢慢地经过自己的领悟和别人的帮助，也将此项工作做得有声有色。对同事，给他明确的工作任务，并适当给他压力让他独立解决问题，其时这很重要，有些人喜欢依赖的感觉，有些人喜欢被依赖的感觉，这让他有轻松感和责任感。每个人都尽量独立地完成任务，日久他都会产生一种成就感，这有利于他积极进取，不断进步。这几年的实践中，积累了知识，也领悟了很多为人处事的道理，得到别人的认可，得到过三次优秀共产党员的称号，二次局优秀共产党员的称号。一次优秀工程部长的荣誉。

一、安全方面

比较杂，原有的安全管理涉及的内容比较多。日常工作，应该将原有的工作做细，做深入。比如：施工安全，很多经营成果功亏一篑，完全凭借运气的好坏，不能将主动权掌握在手中。很多施工安全中的隐患一直存在实际上每天我经营者都在提心吊胆，这一方面，应该不只停留在检查扣分上面，想应该将项目上的安全员切实地利用起来，现在情况是项目安全员大多在跑外交，跑征地拆迁或办公室的工作，安全作为附属了这实际上是本末倒置了项目安全员不能满足于月末填几张报表，而起不到真正预防的作用，这是很可怕的要

项目的安全人员很好地组织起来，培训并真正发挥作用。按照我局里规范项目管理办法中“项目经理部施工生产安全设施标准”中规定，项目成立之初，就将这些处于危险边缘地带的锅炉房、变电室、易燃易爆物品仓库、龙门吊架、预制厂张拉台座等仔细考虑到并给他以合适的位置；施工中，对分包队伍的用电、爆破、钻孔或挖孔、吊装、高空作业等都要给予充分的关注，不仅制订操作规范，执行安全技术交底工作，而且要多跑腿，勤检查，抓落实。真正做到安全第一，预防为主”除了原有的工作外，认为在职工的职业健康和“环境保护”两方面应该增加涉及的范围，职工是企业存在原因和发展的动力，企业要依靠职工，所以，企业职工的身体健康是经营者经常挂在心中的大事，现在情况是由于我施工条件比较艰苦，大多数一线施工职工的健康受到影响，尤其是机械操作人员，现在进行的qhse管理体系认证工作就在这一方面加强了管理，使我职工尽可能地回避这些对身体有害的环境，或者创造一个良好的环境，职工为企业生存不计较环境的恶劣，但作为有情管理，不能不管职工的健康，所以安全质量科有义务在此方面充分考虑，使职工们更有资本为企业奉献。环境问题是一个“与时俱进”问题，随着时代的发展，越来越受到人们普遍关注，随着环境意识地增强，这一行业也无疑受到环境的考验，所以我应该及早着手在此方面有一定的探索，不可能做到完全控制，但我相信持续发展，只要我采取了有效的办法，施工环境会越来越好，应该提一个口号“安全是质量，环境是质量”这是企业实现可持续发展的保证。

二、质量方面

1是项目各部门的质量职责要切实可行，尤其加强试验和测量两方面的工作，在试验和测量上我们都有相应的规定和要求，在原有基础上不断细化不断量化。

2是强调检查总结的制度，必须定期检查评比总结，并公开检查评比结果，使每个施工队伍都有紧迫感、荣誉感。

3是做好质量基础工作，比如器具计量和认证工作。质量已经被企业的管理者重视，我们做好把关工作，并给项目服好务，督促检查、严抓不懈，我想要按照我们qhse管理体系中质量体系的要求去做，质量一定是有保证的。

三、标准的认证方面

没有标准就没有控制，没有控制的事、物、人就难以管理，管理的依据是标准，管理的过程就是标准化，我们现在将要认证的qhse就是通过完善的管理体系达到不断提高产品质量的目的。我们搞认证工作不止是为了取悦顾客，更重要的是改善企业管理更有效率并减少浪费，实施贯标体系的过程就是要每个环节都由人实施，规范人的行为，这样我们的体系才会有旺盛的生命力。在现在的qhse管理体系水平上，我觉得我们的形式多于内容，也存在几个方面的问题：只考虑认证后的方便而不是切实以改善管理为目的；不能要认证时抓得紧不认证时抓得松；支持性的第三层次文件要充足；质量手册要有自己的行业和单位特点。我要努力改变贯标工作在人们心目中的不良印象，使之为我们的企业服务，经过一段时间的运行后，发现我们存在的问题，及时更正，真正为企业的质量、安全、环境服务。从头捋一遍第三层次的文件，这才是我们规范人的行为的准则，必须随时增加完善，我希望以后每提起贯标来大家都有一种自豪感和亲切感，因为她切实可行，行之有效，我们受益了。

最后，我想说的是我是以平常心来参加这次竞聘的，无论竞聘结果如何，我还是我，如果失败，我将一如既往地踏实工作，为集体奉献微薄力量，同时不断完善自己，充实自己；如果竞聘成功，我将使“安全质量科”的工作有特色，务真务实，使经营者能免除后顾之忧，真正起到预防为主的目的；给同事创造一个团结协作、和谐的工作环境，并用真情和爱心去善待我的同事，以自身的行动带动别人，让我科室的每一个人都有自己的位置，都忠于自己的职责。

我愿与大家一起祈祷我们天津工程处明天会更好，真诚地希望每个人都心想事成，我们的企业蒸蒸日上！

专卖稽查员演讲篇二

大家好！

非常感谢领导们、同志们对我的信任和支持，给我这个机会站在这里参加竞聘演讲。我叫xx，现年xx岁，中共党员，xx年参加工作，xx年调入xx食品药品监督管理局分局任xx一职，今天我竞聘的职位是区分局局长。

我之所以想竞聘这一职务，是因为我具备如下优势：一是具备较强的工作能力，xx年的工作中，我取得了有目共睹的成绩，曾获得过xxx、xxx、xxxx，所做工作得到了人民及领导的好评；二是我具有吃苦耐劳敬业奉献的精神素质，x年来我从不因私耽误工作，树立了正确的价值观，对待工作兢兢业业，圆满完成了领导交付的各项任务；三是独立主持过许多中心工作，让我具有一定的综合管理水平和协调能力。

加强自身学习，特别是业务知识的学习，使自己成为食品药品监管工作的内行。同时，多深入食品药品监管一线，参与市场检查，以提高自己。主动参加机关组织的各种政治、业务学习和各种读书会、报告会。利用空余时间学习食品药品监管法律法规和业务知识，主动参加机关各项活动及公益活动，遵守机关制度及各项纪律。

加强队伍建设，加强思想教育，加强党风廉政建设，加强干部职工培训，不断提高队伍的整体素质，履行好新的监管职能。坚持队伍内部分工负责，各有侧重，并充分发挥队伍成员的积极性和主动性，把主要精力放在建好班子、带好队伍、维护大局、保障发展上面。

发挥综合协调作用，按照“综合监督，组织协调”的食品安

全综合监管职能要求，扎实开展食品安全综合监督和协调工作。紧紧围绕群众反映强烈的食品安全问题，制定食品监管方案，突出打击制售假劣食品违法行为，提高我市食品安全保障水平。

加强对基本药物和特殊药品监管和药械经营企业的监管。对基本药物经营、使用单位进行监督检查和监督抽验，不合格者按照相关要求依法处理。继续组织开展gsp认证和跟踪检查工作，开展信用等级评比，强化药品不良反应监测，进行食品药品法律法规和安全知识培训宣传工作。

这次竞聘对我而言是一次历练，也是一次提高。如果竞聘成功，我将不负领导厚望，不负同志们支持，努力做好总局交付的各项工作；如果竞聘失败我也坚决服从组织安排，继续在今后的努力工作中寻找不足，缩小差距，一如既往的以“燃尽微躯方罢休”的热望去工作、去奋斗！去实现我对食品药品监管行业的承诺！

专卖稽查员演讲篇三

我叫xx,我应聘的岗位是产品销售和市场策划。

我从x年x月起从事销售管理，在领导和前辈的指导下，很快熟悉了相关工作，负责了物流系统的产品销售流程编制，使销售合同实现了实时动态管理，合同与产品出库、结算实现了数据共享，从无到有建立了委外加工台帐，编制了委外加工流程，使委外加工实现了数字化管理。目前我的工作范围是：合同管理、客户管理、市场产品销售计划、市场产品结算、应收账款等。

1. 合同初审，编号；
2. 手续完善的合同，下达销售订单，维护销售系统准确无误；

4. 兑现完毕的合同归档备查；
5. 根据合同构成，兑现情况，分析市场产品需求变化，为领导和业务人员提供决策依据。

1. 建立客户档案，收集客户资料；
2. 以合同为依据，及时下达、变更单项计划，确保合同兑现，控制在产积压。
3. 及时将生产计划落实情况反馈给业务人员，以传递至客户。

1. 确保销售价格准确无误；
2. 核查销售出库单是否符合开据发票条件；
3. 核对增值税发票与合同价格是否相符；
5. 办理销售折让、退回、红字发票等手续。

1. 做好汇票、支票、现金、收据的登记传递；
2. 预测月度销售收入和回款，初步拟定月度回款计划；
3. 随时掌握销售、回款实际动态，估算当前应收账款余额；
4. 分析应收账款构成，为业务人员催款提供参考；
5. 协助业务人员做好应收账款对账、询证函件的传递。

对以上的岗位认知，我的优势是：

一、业务熟练

我熟悉销售流程，对于客户及其相应产品都有一定的了解；

电脑操作熟练，熟悉金蝶系统，善于使用excel□access进行数据处理。

二、 工作细致

三、 善于学习

学习是不断完善自我，提高自身素质，从而更好为工作服务的过程，从参加工作至今，在不同的工作岗位上，我始终报着“学无止境，术有专攻，业有专精”的信念，争取把工作做到更加细致完善。

我的不足之处在于，对不甚熟悉，但我相信，只要发挥善于学习的优势，就能在最短时间内进入工作状态。

个人价值，是建立在为公司创造价值的基础上，我非常感谢公司提供给了我这样的机会，让我走上销售岗位，得到个人价值的体现，我也会回报给公司加倍的热情和诚恳，为公司创造更大的价值。

谢谢大家！

这个是我自己的竞聘报告，谁曾想国企的竞聘都像闹剧。以上主要是从销售内务管理出发，希望能有用。

专卖稽查员演讲篇四

各位领导、同事：

大家好！

首先，很感谢组织给了这次“推荐自己,提升自己”的机会，让我能够站在此处表达自己的想法与意愿，我今天的演讲分为三个部分：一是自我介绍；二是任职优势；三是工作设想。

一、自我介绍

虽然我来乡镇工作已经大半年了，但是我相信，在座的各位同事可能还有一部分不认识、不了解我，（当然，这肯定是我的原因，平常串门不够多，和同事们交流不够多）因此，我刚好借此机会向大家介绍一下我自己。我叫xx今年xx岁，2011年9月份—2018年6月份在xx学习，18年7月份毕业后分配到xx先后在xx工作，今天我要竞选的岗位是xxx一职。

二、任职优势

言归正传，既然是竞选xxx一职，那必须谈一谈我的个人优势。我从走出校门就在乡镇工作，始终在政法线战斗，对相关工作有一定的熟悉与了解。此外，我热爱司法工作，多次主动参与了矛盾纠纷调解，也多次参加了司法行政等方面的培训，经过几个月的努力，经过大家的帮助与支持，我已对司法工作有了较全面的了解与掌握，因而，我自信我初步具备了担任司法所长的能力与素质。

三、工作设想

一是加大矛盾纠纷调解力度，做到小事不出村，大事不出镇；

当然，做任何事情都避免不了成功与失败，如果事情的发展不能如我所愿，我也将正确地对待，坦然地接受。我向组织保证，无论是在哪一个岗位上，我都会一如既往，加倍努力！

谢谢大家！

专卖稽查员演讲篇五

上午好！

“寒雪梅中尽，春风柳上归”，又是一年春来到。在这播种

希望的季节里，非常荣幸我能参加这次中层干部竞争上岗活动，感谢局党组给了我们年轻税务干部这样一个展示自己知识与才华的大好机会。我是刘朝军，今年27岁，本科学历，法学学士，一直在税收一线战斗，做过个体户专管员，目前在基层税务所具体从事大厅票证管理、日常业务受理等工作。

一是思想进步，取向明确。头顶国徽，肩扛税徽，一直以来是我的工作理想，进入地税系统以来，我认真学习党的各项方针政策，不断加强思想道德修养，积极向党组织靠拢，服从组织领导，听从单位安排，积极参加单位组织的各项活动，时刻以一个优秀共产党员的标准要求自己，在工作和生活中严于律己、宽以待人，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，本本分分做人，勤勤恳恳做事。

持在实践中学习，在学习中思考，在思考中总结，岗前培训期间，听课加自学通过了会计从业资格考试，岗前培训之后，坚持每周学习一章税法，同时积极拓展税务知识，目前正在认真备战20xx年度国家司法资格考试。

三是爱岗敬业、年富力强。参加工作之后，无论在那个岗位，我都能做到干一岗、爱一岗、钻一岗，热情为服务对象服务。作为一名80后税务新兵，我是地税一块砖，哪里需要哪里搬，年轻是我们的优势，年轻让我们满怀激情，让我们更适应税收现代化、信息化的要求，让我们有勇气面对各种困难和挑战。税收关乎国计民生，关乎地方经济社会发展，薪火相传、任重道远，80后的我愿意不断地向税务老同志学习工作经验和处世为人之道，立足平凡，追求卓越。

各位领导、各位评委、同事们，如果我这次参加中层干部副职的竞争能得到局党组和同事们的信任，我将尽快转变角色、摆正位置，当好副职，积极协助部门正职上为领导分忧，下为干部群众服务，充分发挥好参谋助手和桥梁纽带作用，团结同事、上下一心，共同努力为推动我县税收事业取得长足进步与发展做出积极贡献。

如果竞争不成功，说明我还有差距，我将会更加努力。“海阔凭鱼跃，天高任鸟飞”，不在乎大海有多远，只在乎天空有多高，我将以此为契机，秉承“聚财为国、执法为民”之宗旨，以更加积极的姿态、更加饱满的热情投入到工作中，用信念和知识的双翼，在巫溪地税这片晴朗的天空展翅翱翔。

专卖稽查员演讲篇六

大家好，我竞聘的岗位是电信公司客户部经理。在这里我很荣幸赶上了公司改革的机遇，面对了一个崭新挑战自我的时机。感谢公司领导为我们创造了这次公平竞争的机会。我非常自豪地看到我们公司改革前进的步伐，以这种公平、公正、公开的方式选拔优秀的企业人才，我相信我的同事们和我一样怀着满腔的热爱之情，希望这次竞聘能够为公司找到优异的人材。

我叫夏**，一九七四年出生，一九九七年毕业于长沙交通学院公路与桥梁专业，在学校加入了中国共产党，在校期间也多次进行社会实践活动，毕业后先是到廊坊项目，然后是徐州e5项目、邳州d1项目、南昌梨温a2-1项目，我先后担任过普通的试验员、工程部资料管理人员、试验室负责人、工程部长。无论是普通的职工还是部门负责人，我都凭着强烈的集体主义感情奉献了自己的责任心和事业心。几年的工作使我深深感到机遇和挑战并存，成功与辛酸同在。参加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我价值。

我认为，每个人都有很强的集体主义感，只有给他们创造了让他们为集体奉献的环境，并让他们在适当的时候感受到创造价值实现自我的幸福感和成就感，在d1项目试验室，我和我的同事们达到了一种非常舒服的管理和适应管理的境界，那就是默契和谐。在工作之余，我们共同享受我们的爱好，甚至互相影响彼此的好恶感觉，我们共同对付监理和业主，但是给监理与业主很良好的感受：尊重他们，适时表现自己

的个性。我们共同干体力活，在干活时，我招呼一下，马上他们都会响应，从没有让我在该谁干这件事上为难过，而且非常主动，我想这是在我们共同的劳动过程中培养出来的热爱本职工作和热爱我们这个集体的感情。

我负责过试验室，在此之前，我基本没接触过此方面的工作，接手后，我凭着极大的压力感和自己的要干一些事的责任感，连续加班加点，也仗着手下的兄弟们帮助，我很快摸到了门路，并进入角色。负责工程部之前，我也只是做过一些资料整理方面的事，对于生产经营是模模糊糊，刚开始，我真是无所适从不知从哪里下手，慢慢地经过自己的领悟和别人的帮助，我也将此项工作做得有声有色。对同事，我给他们明确的工作任务，并适当给他们压力让他们独立解决问题，其时这很重要，有些人喜欢依赖的感觉，有些人喜欢被依赖的感觉，这让他们有轻松感和责任感。

每个人都尽量独立地完成任务，日久他们都会产生一种成就感，这有利于他们的积极进取，不断进步。在这几年的实践中，我积累了知识，也领悟了很多为人处事的道理，得到了别人的认可，我得到过三次处优秀共产党员的称号，二次局优秀共产党员的称号。一次优秀工程部长的美誉。 写作在线为您提供高质量稿件，我站全体工作人员祝您竞聘成功。

专卖稽查员演讲篇七

大家好！

我叫xx□大专学历，现年××岁，××年参加工作，××年被聘为农业技术员。

我本是一个“只知埋头工作、一向与世无争”的基层农技员，今天我站在这里竞编竞岗，既是对我多年来基层农技推广工作的一个检验，更是对我献身农技推广事业理想的一次考验。我生在农村、长在农业、热爱农民，从小，看着我长大的、

护在我身边的，都是辛勤的农技工作者，在他们的教育和熏陶下，我对农技推广工作有了浓厚的感情，我立志要把“推广农业技术、促进农业发展、服务农民增收”作为毕生孜孜以求的事业，做一名优秀的农技员。××年大学毕业后，我一直在基层一线工作从事农技推广工作，至今已有××年。

第一，我有专业优势，我毕业于农业院校，所学的是农学专业，干农技推广工作是我的正业，与“隔行如隔山”的门外汉相比，我专业对口，工作起来自然“如鱼得水”，我具有从事农技推广工作必备的基础条件。

第二，我有实践经验，在基层一线工作的××年时间里，我先后实践过棉花、水稻、油菜、柑桔、蔬菜等多种作物生产技术的试验示范和推广工作，共计参与新品种试验示范30余项次、参与实施农业新技术示范推广项目20余项次，其中：多项优质新品种、增产新技术和高效新模式已大面积应用，多项项目课题通过了相关专家验收，取得了良好的成效。通过实践探索，使我对全市主要农作物的栽培、管理和病虫害防治等关键技术都有了新的领悟和提高，让我积累了大量的农技推广和基层工作经验，并于××年被评为全局先进工作者。我已基本具备了独立开展农技推广工作的能力。

第三，我有年龄优势，常言道：“三十而立”。三十岁前后，是人的一生中精力最旺盛、创造力最强、干事效率最高的时期。我将近而立之年，身体健康，精力旺盛，头脑灵活，思想成熟，面对新时期、新形势，对基层农技推广工作提出的新要求，我完全有能力、更有精力从容应对。

第四，我有技能优势，一方面，在多年来的工作中，我养成了勤于学习的习惯，对新事物接受快、掌握好；另一方面，为了能与现代农技推广工作接轨，我自学掌握了计算机操作技能，并能熟练运用现代办公工具进行远程技术学习和信息交流；另外，我有较强的文字功底，基层工作期间，我先后数十

次参加了局、乡镇和农技站等各级组织的各项农情调研和科技攻关活动，撰写了数十篇调研报告和技术文章，其中参与撰写的多篇专业论文在省级以上刊物上发表。这些能力，对我今后推广农技、宣传农情、服务农民，必将起到积极地推动作用。

如果这次竞岗成功，我计划从以下五个方面继续努力工作，让自己在理想的道路上走得更好、走得更远。

一是坚持政治修养与专业学习相结合，不断提升自身政治素养和业务素质；二是坚持理论与实践相结合，不断提高自身农技推广和基层工作能力；三是坚持试验引进与示范推广相结合，高标准完成岗位工作任务；四是坚持宣传培训与入户指导相结合，不断提高农技推广服务效果；五是坚持总结继承与发展创新相结合，不断提高自身技术储备和参谋服务水平，努力为我市农技推广事业发展作出自己应有的贡献！