

# 2023年农牧民谈变化说发展演讲稿 餐饮 服务行业演讲稿(精选7篇)

演讲稿要求内容充实，条理清楚，重点突出。在社会发展不断提速的今天，演讲稿在我们的视野里出现的频率越来越高。大家想知道怎么样才能写得一篇好的演讲稿吗？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。

## 农牧民谈变化说发展演讲稿篇一

作为酒店的员工应该怎样去面对现在的工作，在平凡的岗位上作出不平凡的成绩呢？我觉得首先是诚实可信，自古以来，诚实守信就是衡量一个人的行为，品质和人格的示准，古人云：经营之道在于诚，赢利之道在于信，诚实守信是做人的基本准确准则也是企业搏击市场赖以生存的前提，因此在工作中，我用真诚的心对待每一位客人，用良好的信誉对待每一件事，人们往往把服务简单的理解为态度，以为态度好就是服务好，其实不然，服务有其更深刻的内涵，并且与执行规章制度之间有着密不可分的联系。谁都知道，与客户打交道即累又繁琐，可我喜欢这个工作，喜欢看到客户在我人这里疲惫而来，面带满意的笑容离去。

服务工作就窗口工作，个人形象是工作一个重要环节，我认为我们每个员工就是我们酒店的招牌和门面，是能展示酒店精神面貌的窗口，是顾客第一印象形成的地方。因此服务质量将在很大程度上决定着顾客在这里的全部心情和离去以后的心理感受，所以我把我的工作看得庄严和神圣，同时也感觉到自己责任和压力。

在每次上班之前，我不仅仅要注重自己的仪表，注重自己的语言，更重要的是还要注重自己感情和心态，把自己的家庭，自己的生活，自己的不愉快和烦恼，自己身体上的疲惫都忘记，也就是要对自己的心灵进行一次洗礼，让自己全心全意

地投入到工作中去。

只有这样你才会全心全意为顾客服务，才会全心全意为企业着想。记得去年十月，我母亲被诊断为子宫癌住院手术，老公在外工作，既要照顾幼小的儿子生活起居学校接送，又要陪护医防院的母亲，内心又为重病的母亲担忧，而且还要到酒店上班，那时我心力交瘁，几乎要垮掉了，但只要换上工作服，我马上擦干眼泪，画上淡妆，笑容满面的面对我的客人，我的工作中心是：一切为了顾客，为了一切顾客，为了顾客的一切。

要把自己的工作做好并不是一件容易事，我们每天接触的一张张陌生的面孔，接触着各种身份的顾客，接触着不同性格的人，他们中间，有理解你的，有不理解你的，有素质好的，有素质差一点的，他们的要求，有我们能办到的，有我们不能办到的，而这些，都需要我们用自己的热情和优质的服务去完成。

我们也是人，也有自己的个性和情绪变化，而无论怎样，我们都具有调节自己心态的强大能力，顾客高兴我高兴，顾客满意我满意，顾客的烦恼我解决，我认为顾客的事情无小事，自己的事情无大事，所以这些年来，没有因为我的工作不到位而让顾客不满意，作为酒店的一员，我心里踏实，从顾客的笑容中我也得到了很大的精神满足。

我认为一个酒店的经营的好坏，就好象一台电脑的运行，它不仅仅需要优质的硬件保障，同时也需要好的软件以配套，我们的设备就是硬件，我们的服务就软件，我们的酒店虽具有一定的规模，环境也得天独厚，但仍不一定能随时满足顾客的要求，但是我们的软件会在不损坏行业利益和我们人格的前提下尽量满足客人。

进酒店以来，我用真诚换真情，我用诚信换诚意，给顾客留下了很深刻的印象，同时也引来了不少的回头客，这给酒店

的留下的是无形的财富。但作为一个酒店中员工而且是酒店管理者，要想完善自己的本质工作，必须不断的学习和充电，丰富自己的知识，提高自己的整体素质，每次我会利用学习机会，认真的学习别人的先进经验，不断提高自己完善自己，提高自己对市场变化的应变能力。

我没有豪言壮语，只有朴实无华的言行；没有光辉的事迹，只有平凡普通的工作；没有英雄的形象，只有忙碌的身影。但就是这朴实，平凡和忙碌中，充分说明了我对事业的热爱和忠诚。我希望用我的努力，用我优质的服务，用我的诚信，把这里打造成顾客的家园，顾客避风的港湾，顾客生命的加油站，把我们酒店经营的红红火火，让我因酒店而自豪，酒店因我而灿烂。

谢谢大家

## 农牧民谈变化说发展演讲稿篇二

在创建和谐社会的今天，“以人为本，安全发展”的理念已提上工作日程，我们必须牢固树立“安全第一”的思想，清楚自己的安全责任，将其落实到生产、工作中的每一个环节中。本站小编为大家整理了矿山行业安全演讲稿3篇，欢迎大家阅读。

一年又一年，转眼之间又到了安全月，回想起每年的安全月，我们都有不一样的收获，今年的安全月我们有从不同角度吸取安全知识。看，矿区内一条条醒目的安全标语，无时无刻不在提醒着我们每一位员工，要时刻注意安全。再通过观看安全视频《幸存日》让我们懂得安全管理工作来不得半点马虎。

众所周知，煤矿是高危行业，井下环境复杂多变，每一区域、每一环节、每一过程都潜藏危机，稍有不慎就会出现危险，

甚至发生事故。因此说，安全生产本身就是一项系统工程，而系统是具体是由一件件小事凝聚而成的，只有把这些看似“小事”的工作都抓实了，落实到位，安全生产这件“大事”才有了牢固的根基。所以抓安全工作，要从点滴做起，从我做起，提高执行力。

“勿以善小而不为，勿以恶小而为之”。这是刘备临终前对儿子刘禅说的，意思是让刘禅不要轻视小事。任何事故隐患的根源都是微不足道的，但是假如任其发展就会造成巨大的损失。我们在安全生产工作中存在的各种“小问题”、“小事情”、“差不多”、“没啥事”往往像一根根导火索，当“物的不安全状态”存在和“人的不安全行为”发生时就引爆了难以挽回的事故。这是因为“1%的差错，可能导致100%的失败”。

无危则安，无损则全。来到红四煤矿4个年头了，作为安全管理部门的一员，我感受到安全管理工作就是大量的、琐碎的、繁杂的、细小事务的重复。因为它“小”，才容易被忽视，正因为它“细”，才更容易出纰漏。因此，在实际工作中，我们每位员工必须严格按照规程要求，做到一丝不苟按章操作，关注安全生产工作的每一个细节，养成良好的工作习惯，真正把自己岗位的工作做细，做实，做到位。牢固树立“安全工作无小事”的理念。

细节决定成败，我们要提倡的是“求真务实”的精神。不论做什么工作，都要重视小事，关注细节，把小事做细、做透，揭示了“细中见精”、“小中见大”的真理。结合我们工作实际，这一点大家应该体会更深。一个螺丝帽松动、丢失，也许就伤害了一个幸福的家庭，工作失误，思想开小差，也许就造成一起大的事故，一个麻痹大意绞车钢丝绳断裂，不及时更换，也许就造成一起绞车事故，一枚瞎炮不及时处理，就会造成一起爆炸事故。所以，我们从事煤矿井下作业必须注重细节，决不能有丝毫差错。真正做到“纠正每一个细小差错”，一丝一毫都不能放松。

安全工作要从细处抓起，从点滴抓起，从我们每一个人抓起，提高认识，从思想深处深刻认识到安全的重要性。

尊敬的：

安全，这两个字无论对谁都特别重要，尤其对于在矿山企业工作的我们，无论对于自身还是对于家人，这两个字更是一字千金。安全第一，预防为主，这是人人皆知的，但是你知道如何真正做到预防吗？在自己的岗位是否有不安全因素，自己对这些不安全因素采取了哪些措施，是否真正对这些不安全因素进行了有效的控制，这都是日常工作中需要注意的。

保证安全，最重要的是建立安全防护意识。据统计，违章作业是安全生产的大敌，十起事故，九起违章。作业现场不戴安全帽，不系好安全带，焊接时不戴防护镜等，都有可能引起事故的发生。更可悲的是，虽然很多人知道这一事实，但仍出现很多违章作业的例子。这就是安全意识没有到位。

共3页，当前第1页123

## 农牧民谈变化说发展演讲稿篇三

十八载春秋，我与电力事业同成长，见证了我国电力事业飞速发展和辉煌成就，也同时感受到这份事业对我的恩惠。参加工作以来，我先后从事过35kv输变电工程设计、电力营销管理、生产技术管理、供电所管理以及农网改造等工作。这些工作经历丰富了我的知识，提高了我的才干，锻炼了我的人生，使我从中学习成长。我常想，这份事业给予我太多，而我为这份事业奉献的太少，应该拿什么来报答？记得有位领导曾意味深长地对我说“用平常的心做人，用感恩的心做事”。我深刻领会这句话的含义，也领悟到人生的真谛。面对工作，不管有多大压力，我都要顽强拼搏努力工作，把工作干好、干出色。今后，我会更加珍爱这份事业，不断学习，不断加压，不断创新，不断自我超越，用心做人，用心工作，

感恩培育我成长的这份事业。

电力事业是我职业生涯的绿洲，滋养了我的心田，激荡了我的才情，我会勇于承担重担敢打敢拼，在这个“努力超越、追求卓越”的企业精神激励下，一起打造电力事业的新天地。

我热爱电力事业，热爱这份工作，感恩电力，感恩我的事业。

一是学习精神。时代在发展，社会在变革，知识像海浪一样，一浪超过一浪，呈爆炸式的，不学习是不行的。党政工农，男女老幼，都有一个再学习的过程，不学习就跟不上发展的形势，不学习就被时代所淘汰，所以，必须树立终生学习精神。二是进取精神。一个人若想取得更大的进步，必须树立进取精神；一个群体若想有更大的发展，必须树立进取精神；一个民族若想实现伟大复兴，也必须树立进取精神。不进则退，不进则亡。三是自强精神。任何一个人、一个群体、一个民族，都应当树立自强不息的精神，自强是生存的需要，自强是发展的需要，自强是创造美好未来的需要。一位先哲曾说过：内因是变化的根据，外因是变化的条件。可见自强的重要性。四是拼搏精神。无论做什么，无论什么时代，天上不会掉馅饼，只有坚持不懈地努力、奋斗、拼搏，在磨难中求光明，在困苦中求幸福，百折不挠，披荆斩棘，才会成功，才能够成就大业。五是和谐精神。我想，中央提出的科学发展观和建设和谐社会是一致的，是人、社会和自然的和谐，是国家之间的和谐，是民族之间的和谐，是各团体各阶层的和谐，和谐万事顺，和谐万事兴。

利用工作之余，我认真地读完了《心态决定命运》一书。此时，我深刻地体会到这本书对自己工作生活的指导意义。毋庸置疑，对于刚工作的我而言，心态的好坏起着至关重要的作用。正因有了良好的心态才能够正确地评价自己，才能脚踏实地的投入工作。我深知，事业的成功与工作态度，就像车身与车轮一样，如果不让车轮着地，汽车就永远不能驶向远方□xx年8月，我恋恋不舍地告别陪伴自己七年的大学校园，

来到供电公司。时间如白驹过隙，在变电运行岗位已经有一年半的时间，在这段时间里，我始终保持良好的心态和积极的精神面貌，坚守自己的岗位，严谨认真地完成各项任务。虽然自己在学校就读期间曾在导师的帮助下参与过许多大型的项目，并且积累了一定的现场经验，可乍一踏上工作岗位还不免有些迷茫，好比一个斗大的馒头，无从下口。但庆幸的是，在我的周围有那么多良师益友，他们总是耐心地指导我、帮助我克服这样或那样的困难，使自己不断的成熟和坚强起来。

## 农牧民谈变化说发展演讲稿篇四

各行业竞聘演讲稿 竞聘演讲稿的内容，一般是个人工作经历、岗位的看法、竞聘的优势、竞聘的思路，这四部分里面，有很多道理，如果不注意就预示着竞聘的失败。下面就是我给大家带来的，欢迎大家阅读参考！

银行中层干部竞聘演讲稿

尊敬的各位领导，各位评委，各位同事，大家好！我竞聘的岗位是银行中层干部。我叫\*\*\*，出生于一九七六年八月，大学本科学历，学士学位，现任吐鲁番地区\*\*局城区\*\*所注册室主任职务。非常荣幸我能参加这次竞聘，首先感谢局领导为我们青年人创造这样一个舞台，让大家有机会站在同一起跑线上，公开、公平地参加竞争。并向各位汇报我的工作、学习和思想情况。在这次公开竞争上岗中，我拟竞聘的岗位是：第一志愿，合同消保科科长；第二志愿，个体私营经济监管科科长。

期培训班，学习经济户口及工商业务软件知识，此后不断进修学习，以适应新形势和新工作的需要。

### 一、本人具有丰富的基层管理经验。

本人参加工作 20 年来，历任出纳员，会计员，网点负责人，信贷员，基层副主任等职务，自 xx 年任 xx 农村信用社负责人以来，在工作中，本人敢于创新，敢管善管，工作成效显

著;自 xx 年以来,本人连续 12 年考核均为“优秀”和被评为“先进个人”,本人和 xx 农信社也连续 3 年被县、镇党委和县联社、市办评为“优秀党员”和“先进单位”。

二、本人具有较强的沟通能力和营销能力。

任 xx 信用社和尧周社负责人期间,本人注重加强与当地党政,业务骨干区域客户的沟通和公关协调联系,积极拓展市场,促使尧周社各项业务迅猛发展。至 xx 年 9 月底各项存款 64556 余万元。本人任职一年来增加各项存款 14455 万元。在 xx 西部存款增量、增幅、存款市场占有率在辖区内各金融机构中排名第一。本人在办理贷款、风险控制、清收不良贷款和支农力度、财务收支的工作等方面受到青珠县联社和当地党政的肯定和支持。

三、本人具有较强事业心和责任心。

在上级党委联社的正确领导下,本人能充分发挥党员干部的先锋模范作用,身先士卒,工作勤勤恳恳,求真务实,爱岗敬业,带领全社员工与时俱进,开拓创新,努力完成各项工作任务。

本次竞聘如能成功,本人将重点做好以下几方面工作:

一、是要摆正位置,认清职责,当好领导的参谋和助手

在工作中,应当摆正自己的位置,在自己的职责及领导授权范围内开展工作。同时,与分管领导在工作上保持高度一致,做到补台不拆台,听从不盲从,办事到位不越位,不争功、不诿过,当好联社领导的参谋和助手。其次是培养自己的全局观念,站在领导的角度、联社的角度看问题、想问题,从大处着眼。多方面其他职能部门进行沟通、协调,形成合力,共同做好上级分配的各项工



## 二、全力拓展金融业务市场份额，强管理，严内控。

一是以优质服务为依托，金融创新为手段，全力拓展农信社金融产品的市场份额，不断扩大服务，拓宽服务领域。把组织资金的重点放在加强优质服务和降低存款成本上，达到扩张总量和优化结构的目的，不断提高农信社的综合竞争力。二是全力打造农信品牌为主线，大力拓展城区市场业务，通过城区业务的稳健扩张，实现新的效益增长点。三是以支农服务为主线，把握商机，增强科技兴社意识，加快新业务拓展步伐，实现多渠道获利。四是重视和做好农信社三防一保工作，强化内控制度的落实和执行，杜绝和防范案件的发生。

## 三、抓好线条管理，造就团结协调精神。

我将在工作中，要注意去发现、学习他人的优点，查找、纠正自己的缺点，识大体，顾大局，真正做到思想上同心，目标上同向，行动上同步，事业上同干，大事讲原则，小事讲风格，同心同德，携手共进，增强部门的凝聚力和战斗力。团结联社班子成员，深刻领会并认真执行省联社的发展规划和工作措施，并以创新的思路、创新的方法，抓好分管的各项工作，加速推进全市农村信用社向现代化金融企业迈进的步伐。

以上是我对合同消保科工作的一些设想，如果我竞聘成功，我将在局党委的领导下，团结同志，按照以上思路开展工作；如果不成功，我也决不背思想包袱，坚决服从组织安排，一如既往的做好工作。

大家好！首先感谢学院领导和评委老师，为我们提供这样一次难得的机会，公开副处长竞聘演讲稿。招生工作，事关学院改革发展大局，事关学院人才培养。因此，对于竞聘这一职位，我深感责任重大，任务艰巨。在今天的竞聘中，我会实事求是，全力以赴，争取向学院领导和评委老师上交一份满意的答卷。同时，真心实意想通过这种竞聘方式，为全院加快发展做出自己应有的贡献。

入院以来，我从事党务及思想政治工作二十一年，在处级岗位上也已经工作十四个年头。从某种意义上讲，自己亲眼见证了学院由小到大、由弱到强的发展历程。看到我院逐步发展壮大、发展前景光明，我感到由衷的高兴和自豪。同时，更感到一种强烈的责任感和紧迫感，驱使自已为全院又好又快发展多做工作，承担更多的责任。在座的大多是我的领导和同事，彼此都很熟悉，自己的工作简历不再赘述。下面重点对照竞聘职位要求，联系自己思想和工作实际，向各位领导和评委老师汇报一下自己竞争优势和思路打算。

我认为自己竞聘学院招生处处长职位，相对具有以下优势条件：

一是党性强、作风正，具有良好的思想政治素质。在学院长期从事党务

及思想政治工作，党性强、品行端、立场坚定、作风过硬，具有较强的政治敏锐性和鉴别力。大局观念、全局意识强，凡事能够从大局出发，顾及整体。工作中原则性、政策性强，善于结合财务处副处长竞聘稿上级政策要求，创新性抓好工作落实。科学分析、判断、处理问题能力强，在工作中始终保持头脑冷静、思路清晰，善于抓主要矛盾和矛盾的主要方面，从而及时有效、准确恰当地处理好各种问题。

二是长期从事学院管理工作，熟悉各方面的情况，工作经验丰富。在多年的工作实践中，坚持理论和实践相结合，深入教学一线，注重调查研究，大胆探索创新，积累了丰富的工作经验和管理经验。熟悉学院各方面的情况，了解教职工队伍思想状况，掌握学生思想动态，便于更好地做好学院招生及管理工作。

三是坚持原则，务实创新，具有较强的工作能力。在工作中坚持诚实做人，踏实做事，坚持原则，秉公办事，具有较强的事业心和高度的责任感。对师生感情深厚，对学院情有独

钟，愿意为学院发展贡献聪明才智。坚持原则性与灵活性相结合，讲究领导方法，注重工作方式，善于财务处长竞聘报告创造性开展工作，表现出较强的组织、引导、沟通、协调能力。加强自身修养，积极拓宽视野，主动更新知识，自觉修正不足，在实践中不断磨练和提高工作能力和领导水平。

首先做到;禁止别人做的，自己首先不做。以自身示范带动作用，团结和影响部门形成团结有力、和谐相处的战斗集体。

五是法制观念、纪律意识强，遵纪守法，廉洁自律。入院二十多年来，始终从严要求自己。坚持做事先做人，为政先修德。认真遵守学院各项规章制度，自觉遵守党纪国法，慎独慎行，防微杜渐，不以善小而不为，不以恶小而为之，以实际行动树立了党员干部良好形象。

尊敬的各位领导，评委老师，如果今天有幸通过考察选拔，我将采取以下措施打算，尽快适应学院招生处处长职位，为做好全院招生工作、促进学院发展，做出积极的贡献。

第一，进一步加大招生宣传的力度，不断扩大学院影响力。采取多种形式，借助各方面力量，加大学院招生宣传力度，使更多的学生和家長了解学院，认可学院，喜欢学院，进入学院。认真做好招生咨询服务工作，积极搭建招生服务平台，多渠道组织生源，确保教育局群体处处长竞聘演讲稿招生计划的圆满实现。

第二，严格条件，精挑细选，严格把好入口关，切实提高招生质量。一流的院校离不开一流的人才。坚持高标准、高质量、高起点招生，以高度的责任感、使命感为学院选拔培养优秀人才。严格招生政策和工作程序，严把入口关，切实把文化基础好、思想品德好、综合素质好的优质学生更多的招收到学院中来，为学院培养优秀人才奠定坚实基础。

象。全力打造我院文明招生、科学招生、阳光招生新形象。

第四，加强招生处内部管理，切实履行好各项职责任务。全面贯彻执行政国招生工作的有关政策和规定，根据上级招生文件和有关规定，不断完善学院招生工作的规章制度。加强招收人员思想、组织和作风建设，强化责任考核，严格工作纪律，努力建设作风硬、守纪律、会创新、能干事的招生队伍。

尊敬的学院领导，各位评委老师，通过每个人的努力，把学院维修驾训处副处长竞聘演讲稿建设好，发展好，是我们广大师生的共同心愿。如果今天我竞聘成功，我会以实际行动践行我的措施打算，全力做好各项招生工作，尽快开创我院招生工作新局面。反之，如果落选，我也会坦然面对，欣然接受，我会继续做好本职工作，一如既往地学院发展贡献力量。

营理念，即铁心肠、铁面孔、铁手腕，注重信贷资产风险的事前防范和事后化解，使××支行的信贷资产质量一直保持着全省领先水平，双呆贷款一直控制在 1%以下，曾两次得到总行信贷部的好评。

一、工作认识 由于我始终坚持依法治贷，提出法律顾问要参与信贷管理的全过程，并首次提出要加强信贷资产的独立债权管理，得到省行法律事务部的肯定和采纳，96 年××支行被省行法律事务部定为条法工作重点联系行，在我任××支行行长期间，利用职工夜校形式注重提高员工队伍的素质，并提出政治建行、依法治行、存款立行、效益兴行的经营理念，1999 年被省行定为重点联系行，被河南省委宣传部等 7 家部委授予河南省职工读书自学活动先进单位□xx 年获得河南省思想政治工作先进单位，获得平顶山市五一劳动奖章，全国优秀职工之家，被中华全国总工会职工教育协会破格吸收为全国 17 家理事单位，也是全国金融系统唯一的一家。省行两次在××支行召开现场会，×××行长亲笔提字经验在全省推广。今年年初，中华全国总工会还在××支行召开了关于企业职工现状的座谈会。我个人也曾获得总行

1997-1999 年工会系统先进个人，省市思想政治工作先进个人，市委宣传部分等六部门授予的市职工读书自学活动优秀组织者，我行文明职工十颗星，市行优秀党务工作者等荣誉称号。

在日常工作中，我还潜心钻研法律知识，并取得了全国首次企业内部法律顾问执业证书，由我和×××同志合写的《办好职工夜校、培育四有合格新人》经验材料参加了全国职工教育协会第八届年会获得二等奖证书；我写的论文被国家级报刊杂志采用三篇□xx 年还获得市社科联理论研究成果三等奖。

二、竞聘目的 这次我竞聘的岗位是：信贷管理部副经理职务。目的就是要把我所学知识和实际工作中掌握的技能全身心地投入到我行的信贷管理工作中去，使我行的信贷资产风险得到有效的管理和控制，信贷结构得到有效的调整，信贷队伍的素质适应形势，为我行三年扭亏目标的顺利实现作出自己应有的贡献。

三、竞聘专业存在问题及对策：

(一)存在问题 一信贷资产质量结构不合理，尤其是其他地市行大批量地甩掉历史包袱之后，随着企业经营中深层次矛盾的逐渐暴露，我行信贷资产存在进一步恶化的苗头。

二企业经营步履艰难，想方设法逃废银行债务现象普遍存在。

三贷款审批手续过于繁琐，影响贷款效益的提高。

四由于客观原因影响，信贷队伍数量减少，素质不高，不适应新形势的需要。

(二)采取的对策 1、要建立优质客户、优质贷款种类服务的绿色通道，实施优质客户发展战略，提供差异化的贷款服务。掌握好贷款进入的原则和标准，改善服务质量、提高服务效

率、简化贷款手续，减少中间环节，提高贷款审批效率，从源头上控制风险；对项目贷款、开发贷款给予全方位的服务，在社会上树立××银行个人住房贷款业务方便、快捷、严谨的业务形象。使我行信贷业务持续、健康、稳步发展。

2、进一步加强各项基础管理工作，有效地调整信贷结构，把信贷管理纳入全行工作的大局中去，高度重视贷后管理工作。并配套建立目标客户动态档案跟踪管理制度建立贷款资产质量实时监控制度，建立贷款情况快速上报制度。

要及时从资质差、信誉差的企业中果断地退出来，一方面要铁心硬碗收贷收息，另一方面，要抓住时机，用足、用好、用活贷款的核销政策，完善手续，甩掉包袱，轻装上阵。

3、营造良好的内、外部环境，对内建立和谐、高效的人际关系；对外取得市委、市政府、人民银行和有关部门的大力支持，防止企业逃废我行贷款，支持我行理直气壮地收贷收息。

4、培养锻炼一支高素质的信贷队伍。将具备较高的政治和业务素质、较强的分析能力和科学的管理技能的优秀人才选拔到信贷岗位，提高贷款操作的质量和水平。要充分调动我行信贷人员的积极性，加强信贷队伍的培训和培养，以适应目前业务的要求。

这次我如果竞选成功，我一定会摆正自己的位置，全力支持经理的工作，和同志们一道尽心尽力地干好本职工作，如果没有被聘用，说明我还存在着差距，我仍会保持良好的心态，改正不足之处，一如既往地为我行的发展作出自己的贡献。

中石化站长竞聘稿 尊敬的各位领导、各位评委：

你们好！

我叫，今年 21 岁，我竞聘的岗位是中石化站长。今天，我

感谢在座的各位领导能给我一个这次竞聘副站长一职的机会，好好把握住这次机会，为加油站今后的繁荣发展，做出自己的贡献。

我把自己的青春奉献给了咱们的石油行业，这些年来我辛苦工作，在历尽坎坷的同时，也收获了累累硕果，通过不断的学习，我从一个羸弱的年轻人成长为一个有经验、有上进心的加油站工人。我来自一线，多年从事加油站工作，这些来，我先后从事过加油站加油员、加油站计账员等职位，今天，我竞聘的加油站是巴州加油站副站长，我能来竞聘这个职位，主要具有以下优势。

一、个人竞聘优势(一)有很强的沟通能力 本人拥有很强的沟通能力，在日常工作中，我们在服务好新用户的前提下，要尽快将大量流失的用户重新聚拢起来，我个人凭借着良好的沟通能力和办事能力与客户进行了良好的沟通交流，确保客户不会丢失。

(二)良好的人际关系 至今为止，我工作已经有\*\*年了，这些年来，我凭借着良好的人际关系，发展了很多的客户。像咱们\*\*\*市的一些企事业单位，大多数已经成为加油站的定点加油用户，现如今\*\*\*公司，\*\*\*林场等。他们的领导也已经和我达成共识。准备帮助我们加油站进行宣传和推广工作。还有，就是非固定用户的大批量用油。例如西山风力发电二期三期工程的施工单位，经过我的几次走访，已经成为我们加油站的定点购油用户。

(三)安全教育方面

我深知加油站安全工作的重要性，为了能提升安全性能，让顾客能放心来我们站加油，在加油站安全管理工作上拥有很多工作经验，可以保证加油站安全工作深入到位，让各位领导和客户达到满意。

二、竞聘成功后的工作措施 各位领导如果这次我竞聘\*\*\*加油站站长一职成功，我将在\*\*加油站开展如下工作。

- 1、落实五项便民措施，推行容美茶水服务，形成员工与顾客浓浓茶水情。
- 2、建立用户会员制，长期会员，资源紧张时享受优先权。
- 3、发放救援联系卡，帮助联系修车，送配件，送润滑油，解决用户困难。
- 4、抓住资源，在中油脱销时抓好服务，做好宣传争取用户。
- 5、了解对方的经营情况，准确掌握对方销售节奏，做到心中有数。

客户，特别是菜坡煤矿运输车队，鑫新矿业公司，物流公司，反季节蔬菜运输老板，大型矿山机械。应尽快把这部分用户聚拢起来，力保市场不失，做大销量。

(二)强化服务，严格管理 在市场竞争如此激烈的今天，及时导入现代营销理念，以人为本，强化意识，优质服务，加油站员工使用文明服务用语，礼貌迎送，规范服务，编写日常考评细则，每日组织单人服务考评，改 24 小时工作制为 8 小时工作制，实行站长长期值班制，确保住站率 85%。工资二次分配，实行升油工资+考评积分的新办法，提高全站职工的工作积极性，打破吃大锅饭的旧分配体制。

(三)抓规范化服务,树品牌效应 加油站是中石化对外的形象窗口，规范化服务的好坏，直接影响到整个公司形象。为此规范化服务对加油站的形象来说是十分重要，抓好规范服务，就等于抓住了品牌效益。抓规范化服务要从细微、点滴入手、从着装、站容、站貌、服务用语着手，要求每个员工牢记“引、问、开、加、盖、擦、唱、送”八个字，并能分细每步操作程



序，按章严格操作。规范员工的形体动作，同时要求员工做到三个“一点”，对用户热情一点，服务周到一点和耐心一点，给客户一个好的环境，好的心情，让他们感受到一种回家的温馨，让他们真正体会到在中石化加油站花钱不仅是买到了油品，而且还买到了上乘的服务。让司机们走了想回来，来了不想走，确保司机回头率 100%、油箱加满率 100%。

各位领导，作为这次竞聘上岗的积极参与者，我希望在此次竞聘中获得

实用竞聘演讲稿模版汇总

竞聘演讲稿

竞聘演讲稿

经典竞聘演讲稿

竞聘演讲稿

## 农牧民谈变化说发展演讲稿篇五

尊敬的各位领导，各位评委，同事们，大家好！

首先，我对自己能工作在移动通信公司这样一个快节奏、高效率、充满生机与活力的企业里，感到十分荣幸；其次我要感谢省公司领导采取竞聘上岗的用人机制给了我这次可以充分展示的机会。我十分珍惜这次竞聘机会，无论竞聘结果如何，我认为能够参与竞聘的整个过程其本身就意义重大，并希望能通过这次的竞聘锻炼，使自己的工作能力和综合素质得到进一步提高。

自然简历和工作情况：

我叫，现年32岁，中共党员，现任公司综合部主任。我1996年7月毕业于省邮电学校通信电源专业。曾先后在邮电局、邮电局移动分局担任过线务员、机务员，1999年分营后在移动通信分公司实业公司任广告部经理□20xx年6月调入移动通信分公司综合部任副主任□20xx年4月聘为综合部主任至今。工作期间，还利用业余时间参加自学考试和函授，先后顺利修完吉林大学计算机通信专业的大专和通信工程本科课程，目前正在进修哈尔滨理工大学在职工程硕士研究生学位。

在综合部任职期间，踏实工作，严格管理，整章建制做了大量的基础工作，多次被评为先进工作者□20xx-20xx连续五年组织召开了职代会暨工作会议，并负责组织起草会议文件；协助公司领导沟通协调内外部关系，成功完成20xx年重组上市各种手续的变更；连续多年在后勤管理、车辆和安全管理方面无重大事故□20xx-20xx年公司连续三年获得省级重合同、守信用企业荣誉称号□20xx年公司被评为省级档案管理工作标兵单位，个人被评为省级档案工作突出贡献人才。

我的竞争优势和弱势：

我的优势：一是具有较好的年龄优势。我现年33岁，精力充沛，处于人生的黄金阶段，并具有较高的办事效率，对于工作能全身心的投入。我敢于创新、思想敏锐，可塑性强。善于接受新事物，适应新环境，并能根据实际情况，大胆设想管理方法和改革方案。

二是具有较强的工作能力。在日常生活和工作中经常深入工作一线，不断培养自己的工作能力，自任办公室主任以来，努力发挥自己的特长，认真做好参谋决策、日常服务、沟通协调、信息传递等办公室工作，取得了一定的成绩。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、领导部署能力都有了很大的提高。

三是具有较高的个人素养。我有较强的敬业精神，工作认真负责，有着严明的组织纪律性吃苦耐劳的优良品质。我信奉诚实、正派的做人宗旨，坚持团结而不特立独行，尊重权威但不妄自菲薄，遇事懂得及时征求他人意见，能够与人一道，共同打造一个充满凝聚力和生命力的战斗团队。

四是具有丰富的实际工作经验。从99年毕业后，先后从事过线路工程维修，通信电源维护，网络基站维护管理，广告宣传、策划管理等，多年的综合部工作，培养了我较强的沟通协调能力和丰富的协调内外部关系经验。

五是具有一定的综合事物管理、文秘管理能力。具有多年的综合部管理工作经验和文字综合能力，积累了许多丰富的管理知识，能较好地完成调查报告、经验材料、工作总结以及各种公文的写作任务。

我的弱势：一是学历起步低，中专毕业。但自参加工作以来我始终不忘记读书，勤钻研、善思考、多研究，不断地丰富自己，提高自己。目前正在进修哈尔滨理工大学在职工程硕士学位。

二是做事不够果断。因多年的管理工作和对外沟通协调关系，办事风格过于严谨，有时考虑事情过于复杂，想的方面过多，往往会根据以往经验怕出现纰漏，有点瞻前顾后，缺乏雷厉风行的作风。

三是市场实战经验薄弱。只是99年在实业公司做过广告管理和策划，后来就一直在从事管理工作，虽积累了一些市场理论和沟通协调关系的经验，但缺乏市场实战经验。

对所竞聘的岗位认识：

总经理助理既是管理者，同时又是执行者。肩负着上传下达的重要使命，不仅仅要协助分公司总经理根据省公司的总体

规划和目标任务，合理制定分公司的工作计划、方案，同时要充分调动广大干部和员工积极性，发扬团队精神，指导工作方案的有力实施。不仅要协助总经理协调好内外部关系，为企业发展营造良好的运营环境，还要深入基层，调查研究，与员工打成一片，及时了解员工的意见和建议，准确及时的向总经理反馈员工的呼声。

总经理助理要站在企业战略统一的高度，把企业利益、为领导分忧和为员工服务作为工作的出发点和落脚点。把“参与政务”、“管理事务”、“搞好服务”三大职能统筹兼顾，合理安排，要做到调研围绕市场转，协调围绕领导转，服务围绕客户转，决策围绕信息转。总经理助理除了具备较强的业务管理、决策分析等能力之外，还应该掌握一定的文字综合方面的基本知识和较强的沟通协调能力，也就是说应该具备多方面的综合素质。

工作设想：

集团客户在我们的客户名单上占据着极其重要的位置——不仅在于其本身能够带来可观的业绩贡献，而且有利于提高个人客户的粘性和收入，有利于培养客户的消费习惯。通过集团v网，还可以很好的保证网内的个人客户不会轻易流失；同时，维护好集团客户，也有利于对新开发的个人业务和集团业务进行有效推广，提高个人arpu和集团收入。

一是在开发扩大集团客户市场的同时，应更注重集团客户的维系力度，应加大集团客户的服务和流程管理工作。

二是进一步细化集团客户经理分级。应建立一套合适客户经理分级体制，包括工作分级、薪酬分级、考核分级、培训分级等。让最优秀的客户经理负责最重要的集团客户，并获得最佳的物质报酬。让新进的客户经理有职业发展的目标，有一个畅通的上升通道。建立科学的客户经理评级和考核制度，实现客户经理的能力与岗位、绩效与薪酬相匹配的原则。

三是进一步细化集团客户分类。应定期根据不同集团客户的规模、行业、贡献度等要素，重新调整集团客户类别，并根据a□b□c类集团客户的需求特征和重要性设计服务方式和服务内容。

四是通过现有服务渠道进行服务分流。目前，随着企业的高速发展，集团客户数量越来越多，除利用客户经理作为服务和营销的主渠道直接面对集团客户之外，应考虑更加广泛和灵活的使用营业厅、呼叫中心及合作伙伴等各类服务渠道，为集团客户打造一个全方位、立体化的服务体系，同时也可以减轻客户经理的工作压力，这一点在面对数量庞大、价值偏低而需求单一的c类集团客户时尤其显的重要。

进入角色要“快”。我要尽快地转换角色，更新观念，调整好自己的心态和工作方式，与公司领导形成合力，以一种崭新的视觉看待问题，解决问题，使自己的所作所为能够从公司的战略出发，从公司的利益出发，从员工的利益出发。

学习知识要“深”。我会以强烈的紧迫感和责任感抓好学习，诚恳地以身边人为师，以互联网为师，自我加压，勤学好问，联系实际，善于总结，既要融会贯通业务知识，又要虚心采撷工作经验，尽快转化为自己实际的工作能力。

基础工作要“实”。总经理助理的主要工作出发点始于市场，最后的归宿也是落脚于市场，为此我一定会报着求真务实、锐意进取的态度，多深入市场，贴近用户，采集和整理第一手有用资料，为总经理科学决策提供事实依据。

如果这次竞聘我失败了，我也不会气馁，说明我离公司对我的要求还有一定的距离，这将促使我在以后的工作中，励精图治，努力学习，勤奋工作，一如既往地为公司的发展添砖加瓦。

最后，我要说的是：

青春因理想而激昂，人生因执著而铿锵。

谢谢大家！

## 农牧民谈变化说发展演讲稿篇六

尊敬的各位同仁，女士们、先生们：

“律回春晖渐，万象始更新”。弹指一挥间□20xx年已迈着坚定的脚步离我们远去□20xx年款款向我们走来。辞旧迎新，我们的企业走过了波澜壮阔的一年。

仁及给予你们默默支持和关怀的家人表示我们最衷心的感谢和节日的问候！祝你们在新的一年里健康、快乐、阖家幸福、心想事成！

20xx年，是我们企业欢乐与艰辛握手的一年，是我们企业发展很关键的一年。在过去的一年中，面对原料波动，行情不稳、疾病泛滥、行业危机等问题，我们全体××人以淡定的气度，智慧的决策，果敢的创新，共同耕耘着我们的企业家园，创造着和谐欢乐的××，构建理解与包容的团队。我们精诚团结，勤奋工作，用我们的心血和汗水，突破困境，逆风飞扬，谱写着××史上20xx年的辉煌篇章！

在过去的一年中，面对畜牧行业的白炽化竞争，我们××人无惧无畏，勇往直前，演绎着我们“要做就做最好”的企业精神，践行着“致力于和谐新农村建设”的企业使命，诠释着我们“绿城××”独特的魅力和内涵。

在过去的一年中，我们不断致力于企业的创新与发展，成功的实现了企业改制，组建了预混料事业部、添加剂事业部、比盛兽药部和国宏贸易公司，各个事业部均走向了良性发展的快车道。至此，我们已基本完成××××农牧集团的组织

框架构建，走向集团化、规模化和综合化的发展之路，因此20xx年也是××史上具有重要战略意义的一年。

回望过去的一年，所取得的每一分成绩，都是全体××人辛勤努力和智慧的结晶。是大家的密切配合、精诚协作，才使企业无论面临什么样的困难，都始终能够稳健前行。你们是企业最宝贵的财富，最可爱的人，没有你们，所有的成绩都无从谈起。

“共创、共建、共赢、共享”是企业所秉持的价值观，企业是我们大家的，是社会的。××是我们大家施展能力，为家庭、社会创造价值，实现我们社会责任的平台。企业未来的发展依然需要我们共同的努力。人才是企业发展的基础，我们将始终如一的坚持“以人为本”的思想，致力于员工职业技能和职业生涯的开发，构建和谐的学习型团队，为每一位员工提供更高的发展平台和更多施展才华的机会，实现企业和个人的共同成长，实现共创辉煌，共赢未来，共享成功的核心价值观。

一元复始，万象更新，新的一年开启新的希望，新的历程承载新的梦想。展望20xx[]我们将继续行走在发展高速路上，这是我们扬帆启航，创造梦想的关键之年，我们深感责任重大。

“朝饮木兰之坠露兮，夕餐秋菊之落英”，我们要广采博取地吸取知识，与时俱进地丰富自己。立德修身，用心思考，尽心做事，热情待人，打造和谐精英团队；加强技术创新、管理创新、产品创新、营销创新，提升企业核心竞争力；充分利用集团的技术、采购、规模优势，凸显产品价格优势、品牌优势，与客户实现合作发展的双赢共存之路。

现在我们即将告别20xx[]迎来充满希望的20xx []20xx[]是过去[]20xx[]是现在[]20xx[]我们与精彩同行[]20xx[]我们期待与辉煌同在。回首过去，我们取得了令人瞩目的发展；展望未来，我们任重道远，更加充满信心。我们一定要珍惜来之不易的成果，抓住难得的发展机遇，以高昂的斗志、饱满的热情、

务实的工作作风去攻克新难关、夺取新胜利。

20xx年，机遇与挑战并存，梦想与辉煌同在。机遇蕴含精彩，创新成就伟业，我们将满怀信心，朝着更高的目标迈进。因为有梦想，我们披星戴月，只争朝夕；因为有承诺，我们义无反顾，勇往直前！

20xx年，是值得期待的一年，让我们携手并肩，去感谢所有的关爱和支持，去付出自己的真诚和努力，向着更加高远的目标，去谱写畜牧行业的旖旎新篇！

最后，祝福大家在新的一年里幸福安康，万事如意！

## 农牧民谈变化说发展演讲稿篇七

大家好！

卡耐基说过：“不要怕推销自己，只要你认为自己有才华，你就应认为自己有资格担任这个或那个职务。”凭着这句话，也凭着\*\*年的烟草行业的工作经验，今天我满怀信心和激情的参加电访员的竞聘，自信有能力挑起这份重担。下面，我分两部分向各位领导汇报我的情况。

我叫？，今年？岁，现从事电访员工作。工作以来，我一直从事烟草行业，6年来，我在公司尽职尽责，出色的完成了公司领导交办的各项任务。由于工作出色，多次受到公司领导的好评，并获得“先进工作者”称号。

我自？年参加工作，17年来，一直在烟草行业工作，积累了丰富的的工作经验。特别是20xx年一年电访员的工作经历更加锻炼了我，我的能力得到了更大的发挥。可以说，我对整个烟草行业有着较深的认识，对电访员的工作已经轻车熟路。



工作中，我识大体，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。所以，从综合协调能力方面，我可能是一个可造之材。

我个人的性格特点是做事追求完美，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。在电话行销工作中，为了一个客户的成功，我总是耐其烦的反复沟通，竭尽全力争取把本职工作做得最好。

金无足赤，人无完人。在这里，我也愿意坦诚地把自己已经认识到的不足之处汇报给大家。一是我年轻，处理矛盾的经验还不是很足。我将充分依靠烟草公司老同志丰富的阅历和经验，虚心求教，多观察，多思考，加以弥补。二是知识结构仍不完善。我现在自学有关《营销学》、《企业管理学》、《销售管理学》等方面的知识。平时，也经常购买一些管理类、经济类书籍充实自己。

请领导和同志们相信，既然我自己能认识自己的不足，也就一定能努力克服，不断完善自己的人格。

多年的工作经验告诉我，同事时间，搞好团结比什么都重要。为此，我将摆正自己的位置，在领导面前，凡事多请示、多汇报、多交心通气，团结协作，认真履行岗位职责。在同事面前，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，把烟草公司的各项工作搞好。

我将树立全新的服务理念，我们的所有工作都应始于客户需求，终于客户满意，一切服务紧紧围绕客户需求开展，并致力于提供超越客户期望的产品和服务。要遵循市场导向、客户导向的原则，为客户提供最优的质量和最优的服务，巩固和提高\*\*烟草公司在各个细分市场特别是大客户市场的竞争

力。让\*\*烟草公司的个性化服务深入人心。

打铁先要自身硬。如果我能够竞聘成功，我将努力加强自身修养，勤奋学习，不断提高业务能力于电话行销技巧，增强自身综合素质。在烟草公司的奋斗中树立正确的世界观、人生观和价值观，自觉经受考验，在纷繁复杂的社会里把握好人生之舵，校正好人生航向。把一颗赤诚的心奉献给我国烟草事业。

岁月有情时光荏苒，山长水远时不我待。我年轻，有激情，有胆识，有思想，有韧劲，更有一颗上进心。如果竞聘成功，我知道，那里凝结的不仅仅是我个人的汗水，更凝结了各位领导、各位评委和各位同仁的无限信任和期待，我将不负重托，不辱使命，会以百倍的信心和百倍的努力，为我们\*\*烟草公司的发展而贡献自己的力量！

谢谢大家！