

# 最新社区基层个人演讲(优秀5篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。相信许多人会觉得范文很难写？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 社区基层个人演讲篇一

大家好!首先感谢行领导给我这次参加竞聘的机会。

下面我从几个方面向各位评委和代表陈述我的竞聘报告。

### 一、工作经历

我今年岁，中共党员，大学文化程度，工程师、经济师职称资格。年8月入行，一直从事计算机管理工作。现任支行计划财务部副经理，计算机管理岗。参加工作xx年来，从将第一笔储蓄卡片移植到计算机，到现在对全行包括abis综合业务系统□bibs国际业务系统□dims设备管理系统□cms信贷管理系统、案件管理系统、人事信息管理系统等在内的多达15个，涵盖全行所有部室、所有业务的系统进行维护和更新。虽然不是业务的直接经办者，但也已从另一个方面和角度，对这些业务知识，进行了学习和了解。

### 二、工作措施

现在我国建设银行的改革，正在如火如荼地进行着。对于建行来讲，改革经营模式，转变经营理念，是改革的重中之重。具体到建行基层营业网点，尤其是城区网点，就是要“以人为本，依托科技”。我们再也不能“守株待兔”，等顾客上门。而是通过创造优良的工作环境，提供一流的服务，主动营销，将顾客吸引到建行来。

## 1、从细节做起，精心营造“家”的氛围。

客户源就是收入源，无论是哪行哪业，只要拥有了客户群，就拥有了发展壮大的基础。营业厅是我们为客户提供服务的第一场所，让顾客把营业厅当作他们的第二个“家”，让他们感觉到一进建行营业厅，就像进了家一样。既然是家，那就需要环境整洁、气氛温馨、心情舒适、服务优良。正因为细节决定成败，所以我们要提供一切可能的机会，尽最大的努力，从小事做起，通过优雅整洁的环境、快速高效的服务、自然真诚的笑容，来营造这样一个“家”，来帮助他们在这个“家”里管好钱、理好财，不仅仅是简单的存钱、取款。在利益所得方面，不仅仅是传统的孳生利息，而是在业务上进行耐心的宣传和解释，让他们进行多样化投资，比如基金、保险及其他新兴代理业务。使顾客对这类新业务变被动接受为主动认知。这样，既丰富了客户的投资渠道，又保证了银行的中间业务收入，同时还降低，甚至消除了银行代理此类业务，而带来的潜在隐患。从而实现多方受益，多方共赢。

## 2、依托科技，为客户提供高效、优质的服务。

现如今，科技的高速发展，推动了业务的创新。建行为客户提供服务的平台，也已从营业室延伸到了互联网和通讯工具。网上银行、电话银行的出现和兴起，使客户足不出户，就能体验、享受到便捷、安全的服务，完成资金的划拨。这充分证明了：效率就意味着效益，时间就是金钱。我们可以想像，未来银行业的竞争，其根本就是科技的竞争。记得当初，计算机刚走入我们生活的时候，有些人对计算机处理业务，并不十分认可，仍习惯于手工处理。可随着时间的推移，时至今日，假如我们再重操旧业，恢复手工，相信会有更多的人不适应。因此，我要想方设法，利用自己所掌握的科技知识，上门服务，拓展此类客户，扩大服务空间，将自己的计算机知识尽可能多的表述给客户，让他们逐渐习惯于网上处理业务，最终形成依赖。使大量集中在城区的注册我行的网上银行、电话银行客户，成为名副其实的高端客户。同时，我还

要将自己所掌握的计算机知识，毫不保留的呈现给其它同事，渗透到各项业务，为业务发展提供强有力的技术支撑。

3、加强团结，增强团队精神，提高凝聚力和战斗力。一个团队，其核心因素是人。作为一个团队的领头羊，我将放下架子，融入集体，虚心请教，带头加强业务学习，落实制度，在日常工作和生活中，互帮互助，创造中庸和谐的工作和生活氛围，激发大家的主观能动性和创造性，发挥每个人的最大潜能，把每一次上级行分配的任务，当作是创造收益、增加收入的契机，而不是压力，更不要当作负担，以争取效益最大化。

各位领导、同志们，在你们的帮助、关心、鼓励下，我坚信我会用我所学到的知识来指导我的实践，厚积薄发，扬长避短，和我们的员工一道，用我们的智慧和实际行动，为前进中的建行锦上添花。

我的演讲结束了，谢谢大家！

## 社区基层个人演讲篇二

2016年，街道基层组织建设将按照区委组织部的工作要求和部署，结合街道实际，服务中心，开展各项工作，主要将做好以下几方面工作：

继续以两个责任清单为指导，结合“三严三实”专题教育活动，将“三严三实”各项要求与街道党建工作责任制的落实结合起来，不断提升基层党建科学化水平，夯实党的执政根基。

在智慧党建“先锋戚家山”平台建设的基础上，不断优化整合街道区域化党建工作资源。着力推进“红领\*\*社”党员之家建设，借鉴“红领之家”党员活动积分制、党员挂牌上岗制、党员服务承诺践诺制等成熟的规范化管理机制，设置“菜单式”社会服务活动项目，提高基层党员参与组织生活和社会服务的吸引力和积极性；依托各社区的社会组织，组建专业服务团队，以党员服务项目认领的形式，为基层群众提供各类家政护理、公益宣传、义务劳动等服务，并对服务情况进行登记跟踪和评优总结。

稳步推进\*\*、\*\*整体拆迁村的撤村撤社并居工作。通过撤村撤社化解各类历史矛盾；撤党组织将各村党员实行属地化管理，解决目前整体拆迁村党组织相对薄弱的问题；同时整合优秀党员资源，将优秀的党员干部充实到区域化党建工作片区。将基层党建工作与基层组织专职工作人员年度考评挂起钩来，为各项工作的开展提供组织保证，培养和建设一支“有担当、有作为、有口碑”的高素质基层干部队伍。

街道目前有78个两新组织党组织，其中75个是企业党组织，党员830名。如何帮助企业党组织和党员找准定位，有效发挥“引导带头、凝心聚力”的作用，帮助企业解决生产经营问题，是当前我们“两新”组织党建工作的头等大事，必须充分发挥党建工作的服务性。作为上级党委组织部门，计划在以下两方面下功夫：

- 1、挖掘企业党建工作示范点。计划在\*\*石化、\*\*重工、\*\*水泥等企业党建工作开展较为成功的外资或民营企业中，提炼基层党组织和党员发挥作用的方式方法，帮助完善相应的活动场所和制度。街道将通过设立两新组织党建工作示范点创

建专项活动经费等一些行之有效的激励措施，引导两新党组织根据各自特点，不断改进党组织的工作方式和方法，使党建工作得到企业老板的认同和广大员工的欢迎，从而促进企业健康发展。

2、切实发挥两新组织党员骨干作用上下功夫。不断壮大“两新”组织党员队伍，把一些中坚力量吸纳到党员队伍中来。特别要重视对“老板党员”的引导，让其处理好双重身份的关系，通过培养使之成为“书记老板”；业主不是党员的，符合条件的要重视发展入党，使之成为“党员老板”，成为企业党建的有效力量。与此同时，出台相应的党务工作者补贴激励政策，充分调动和发挥两新组织党务工作者的积极性，更好地促进两新组织党建工作开展。

本文由应届毕业生网【范文<http://>】栏目小篇为大家编辑参考阅读。

## 社区基层个人演讲篇三

是我第一次站在演讲台上做演讲，自然，内心的激动和紧张不言而喻。

我想改用《北京人在纽约》里面的一句话，来开始我的演讲：如果你爱他，就把他送到基层，那里是锻炼的熔炉；如果你恨他，也把他送到基层，那里是艰苦的深渊。在这个由两人组成的司法所里，没有轰轰烈烈的壮举，只有默默无闻的奉献。我作为一名有着7年党龄的基层司法干警，哪怕身边的条件再艰苦，我始终没有忘记为人民服务的宗旨。“斯是陋室，惟吾德馨”、“故天将降大任于斯人也”的警句时刻在激励着我。

前一阵子梅雨季节，屋里的地面始终没有干过，被子和衣服经常发霉，就连办公桌也穿上了一层厚厚的霉衣，雨天时外面下大雨屋里下小雨，面对这些，我没有埋怨，每周日下去

过去的时候屋里总是小动物满地，下雨天还会偶尔遇到蛇，这个时候我也有些许的后悔，可是每当想到自己是一名党员，想到“为人民服务”五个大字，心里就平静了很多。

今年的7月，温总理第五次来王家坝的讲话仍回荡在耳畔，“你们在长期的抗洪斗争中形成了王家坝精神。这就是舍小家、为大家的顾全大局精神，就是不畏艰险、不怕困难的自强不息精神，就是军民团结、干群同心的同舟共济精神，就是尊重规律、综合防治的科学治水精神。”王家坝在多年来的淮河洪水中发挥着重要的作用，这些精神对我们全市乃至全国各行各业都起着无比重要的作用。

如今司法助理员的功能，随着“和谐社会”的提出，获得更明确的意义。司法助理员非常辛苦，他既要明白法律规定的界限，又要通达人情世故，既要诚实守信，又得施展必要的手腕，几种素质综合运用，需要许多耐心和智慧。当然有时候我们的工作并不被人熟知和认可，很多群众提到司法助理员一脸茫然，当然这并没有影响到我们的工作情绪，相反我们会耐心地向群众介绍，让更多的人了解我们，熟悉我们的工作。

来司法局工作之前，我是一个外行人，可是我不能一直把自己当成外行，我要积极努力把自己变成一个内行，于是，我开始对自己进行新的定位。我对待司法行政工作的态度就是：“在工作中取乐，乐在工作中；在工作中提高，提高为的是工作有成效”。乡镇比起县城，各方面条件要差一些，但乡镇也是一个综合训练场，就看你敢不敢把自己置于乡镇这个大熔炉中。没有什么过不去的沟和坎，吃苦受累并不可怕，怕的就是你不能吃苦受累。我们的工作对象是广大农民，我们的宗旨就是为农民群众服务。群众虽然文化不高，但他们憨厚、朴实。我们要尊重他们，要晓之以理、动之以情。老百姓有难题、有烦恼希望有人帮助他们解决，我们司法行政工作人员应当真心实意地为他们服务，给他们带去希望、带去正义、带去关怀。这样他们才能信服你、信任你，在他们的

心目中才有一定的位置。

基层司法所是县司法局的派出机构，举手投足都代表着司法局的形象。我们每一个司法助理员都要有集体荣誉感，任何时候都要以大局为重。要有团队精神，在工作上，不能相互推诿；在荣誉上，要相互谦让；在生活上，要互相关心。在工作中争先，在业绩上创优，为基层司法行政工作奉献青春。

## 社区基层个人演讲篇四

(1)深入推进解决社会矛盾，维持基层和谐稳定。

1、深化矛盾调查解决工作，围绕农业问题开展专业管理活动，坚持完善每月调查机制，实行工作台帐，实行人、期限解决。

2. 维护大众合法权益，妥善解决土地管理、环境保护、农村黑恶势力等大众反映强烈突出问题，打击基层黑恶犯罪，调查处基层党员干部失职、渎职、农业违纪等损害大众利益的行为。

3、加强稳定分析研究判断，实行基础稳定形势的分析研究判断，推进稳定工作制度化、常态化、长期化。对涉及群众切身利益的重大决策，进行社会稳定风险评估。加大保障和改善民生力度，妥善协调各方面利益关系，源头预防和减少社会矛盾。

(二)深入推进农地问题整治，维护大众合法权益。

5、解决被征收农民征收补偿金，积极推进土地制度改革，开展自我调查，逐项实行整改，3年内全面完成清扫任务。

6. 实行农村留地。建立历史用地会计，以3年左右的时间为目标，基本上解决了城镇剩馀用地的历史债务。

7、集中开展农村土地三乱问题专业管理。调查农村乱占、乱卖、乱租土地问题。

(三)深入推进农村土地权益保护，规范农村三资管理。

8、推进农村土地承包经营权确权工作，认真研究新情况、新问题，尊重农民意愿，认真做好确权工作。

9、加强农村三资管理，抓住农村产权流通管理服务平台建设，加快平台系统应用开发、监督管理完善，规范运用。

(四)深入推进农村公共服务平台建设，统一规范公共服务运行。

10、大力开展民主法治示范村建设。加快公共服务平台建设，统一整合服务资源，建设多功能综合服务中心，实现机构人员、场所招牌、流程内容、信息系统、经费保障五个统一。

20xx年建设文化体育、卫生计划、就业保障、食药安全、警务治安、人口党建、法律服务等多功能公共服务平台，全面实现有机构、有品牌、有办公场所、有办公设备、有制度、有人员、有台帐、有经费。

11、推进基层民主和法制建设，完善一村一法律顾问制度，开展民主法治示范村建设活动。

(五)深入推进基层党组织建设，加强党领导核心地位。

12. 加强基层党组织的领导核心和战斗要塞作用。明确基层党组织的职责，突出党组织的人事安排权、重要事项决定权。

13、规范村极组织运作，全面落实班级联席会议制度和党群联席会议制度，明确操作流程。



14、持续整顿弱松散组织，制定三年行动计划(20xx-20xx)□  
按比例调查整顿，形成常态化机制。

6) 其他方面。

自立工作开展以来，我镇将三零创立与市域社会管理相结合，坚持边扫除边治疗边创立。设立了专业的域社会管理办公室、域社会管理领导小组和各项责任。

xx镇位于郊区，根据市委的指导意见，结合工作实际，我镇制定了十户联防、五级联防、三村联控的1053工作法。以十户为单位，选择政治素质高、工作认真负责、在大众中有威望的党员(或大众)担任网格长，积极发挥巡视员宣传员的作用，认真执行人防、物防措施。五级联动执行。包镇市领导、镇干部、村两委主干、网格长、家庭五个层次形成联动机制。

包镇市领导加强督促指导，镇干部具体执行工作任务，村两委主干直接着手，直接抓住，网格长发挥纽带作用，畅通信息渠道。通过五级联动工作机制，可以迅速有效地发出指令，收集信息，解决问题，进一步形成联动控制。通过村庄与村庄之间进一步加强信息交流、团结合作，进一步加强工作合作现各项工作落实。

以党建为核心，坚持以法治乡村、平安乡村、和谐乡村建设为主线，加强党建领导，加强治安管理，加强清除黑暗，完善矛盾纠纷多样化等措施，着力推进市区社会管理。

我镇xx村为了更好地提高综合管理服务水平，建设了300平方米的民间服务大厅，集中了办公室、阳光作业，明确了农村整体的所有服务项目，值班，大大提高了服务水平，同时制定了详细的管理制度，村民们做什么矛盾委员会由支委主要负责，由村老干部、老党员、老教师组成领导小组，村纠纷矛盾一般在基层得到很好的解决，多年来零访问，综合管理创造良好的发展环境，各项工作齐头并进，取得了令人高兴

的成绩。

下一步，我镇继续推进市区社会管理工作，推进社会管理关口，重心下沉，力量下降，巩固社会稳定基础，提高基础管理效能，不提交矛盾，不安全事故，不缺乏服务，全力提高人民群众的获得感、幸福感和安全感，为建设更高水平的安全做出更大贡献。

## 社区基层个人演讲篇五

大家好！

我是赵天详，首先我感谢领导能给予我挑战自我的机会，我竞聘的岗位是营销总监。我深知担任此岗位责任的重大市场销售竞聘书，能力要求的更高。但是，我坚信自己的实力，挑战自我，战胜自我。我叫，现年xx岁，作为一位新员工，首先我要感谢领导能够给予我此次去江苏常州出差学习的机会，在此次出差过程中，我学到了很多很多，无论是在与客户谈判、客户心思揣摩、客情维护、产品推广等方面都受益匪浅，这对于我接下来接手市场无疑带来很大的帮助，以便让我更好更快的去接触客户、开拓市场。

我竞聘这一岗位的优势有如下几点：

一. 具有过硬的思想素质。7年的国企锤炼，培养了我吃苦耐劳、踏实苦干的好品质、好作风，从政治和思想上都得到了很好的锻炼和提高，能够从思想上和行动上与上级保持高度一致，具有较强的服从意识、服务意识和销售总监竞聘演讲。工作中我爱岗敬业，遵纪守法、遵守公司的各项规章制度，严守职业道德，尊重领导，团结同事。工作态度积极，能主动放弃正常休假和节假日等休息时间，全身心地投入到工作中去，为了集体利益，牺牲个人利益。

二、具有较强业务能力。几年来，我十分注重业务能力的提

高，从各方面加强业务知识的学习。利用业余时间有针对性的读书读报，同时，我还注重学习国家相关的法律法规，认真分析、努力学习和掌握与销售行业有关国家政策，使自己在与客户交谈中始终处于主导地位。同时，我还认真学习销售的基本知识和销售技巧，用专业理论来指导自己的工作，使自己具备较强的业务工作能力。

三、具有较强的销售技巧和创新意识。在近20xx年的工作中，我通过向身边的领导和同事学习，通过自己不断的思考与摸索，不仅较为全面的掌握了一定的销售方法，而且还总结出一些与众不同的销售技巧，从而得到了领导的认可和同事们的赞许。在日常的销售过程中，我不断吸取同事们的工作经验，并在此基础上加以总结、提炼、完善总监竞聘书，从而形成自己创新、独特的销售方法，不仅满足了客户的需求，而且也提高了销售量。

根据20xx年公司在山东人寿的销售报表及销售产品分析：山东人寿全年销售总额为341697万元，销售量大的订单主要以市公司为主，其中全年销售订单最大的是济宁市分公司销售额75000元，其次上万元的销售订单是济南市分公司(3次)、威海市分公司(2次)、威海市分公司文登市支公司(1次)、威海市分公司荣城市支公司(1次)、滨州市分公司(1次)、莱芜市分公司钢城区支公司(1次)。销售产品主要以印刷品为主，其中又以险种宣传资料为最多，销售订单最大的为国寿健康手册吃出来的健康销售额64980元(单价1.32元);其次国售冰箱贴(260\*370mm)全年订购3次，总销售金额65660元;国寿伟业订购2次(单价4.3元);国寿银保行销宝典内页订购2次(单价15元);国寿福寿满堂图订购2次(均单价59.5元)，总销售金额29620元;国寿展业包订购1次，销售金额25050元。另外，山东人寿对乐呵系列也比较亲睐安全总监竞聘报告，其中晶彩玻璃杯订购4次(单价4元)，总销售金额19833元;水晶玻璃壶套装订购1次(单价7.9元)，销售金额31922元。另外玻璃控油壶、水晶玻璃碗、现代生活黄历、年底礼包、天

下第一福挂轴、折扇、0型扇、安全锤、太阳伞、煮蛋器、按摩腰垫等产品也都有订购，但订购数量和金额都不太大。

显而易见，我们全年341697万的销售额与山东这样的经济大省完全不相互匹配，省公司、市公司的销售市场没有进行深度挖掘，资源严重浪费。销售的目的第一是创造需求，第二是市场开拓，如果此次我有幸竞聘上了，我将从以下方面去经营和开拓市场。

首先，我会把自己的心态归零，过去不代表什么，现在的我是公司的一位新人，这个保险礼品行业的新人。我的目标是公司的双钻、金钻、钻石销售精英，我要达到甚至超越他们，那么我要做到的是怎么打好每通电话、怎么创造客户需求、怎么取得客户信任、怎么使销售订单最大化，我会非常虔诚、非常谦卑的向各位优秀的精英请教，在最短的时间内复制他们成功的方法，并且我一定要在最短的时期内掌握公司各个产品，以便尽快的与客户游刃有余的交流。

其次，我会对之前与公司有过合作、有过大的订单的单位与老客户进行重点联系与攻关，以便尽快促成订单以及赢回老客户。接下来再对山东人寿17个市139个县红旗图逐一进行客户确认，把没有联系人的市场标记出来，以后有针对性的对客户要求转介绍，也方便以后自己对各市各县的销售业绩进行对比分析，更有针对性的去开发和挖掘市场。

再有，我会把精力重点放在对省公司、市公司以及大的订单的攻关与项目产品的推广上。每天给自己设定最少35通销售总监竞聘书销售电话，且一定要求电话信息高质高效。另外，客情维护也是我另一重要课题，必需尽一切办法尽快取得客户的信任，并且不放弃任何一次销售机会，只要有一丝希望就一定要全力以赴。

如果我能竞聘上这个岗位，这是大家的厚爱和鼓励，我一定以踏实的工作作风、求实的工作态度、进取的工作精神，履

行职责，以实际行动证明自己。以百倍的努力感谢领导的信任与支持。把提高销售业绩作为我工作的重中之重和不懈的追求，最大限度的追求高销量、高业绩、高利润。为此，我要进一步端正工作态度，继续以踏实的工作作风，创新的销售措施，紧紧围绕抓大不放小的销售思路，努力开发大客户，重视小客户。工作中迎难而上，不断进取，竭诚尽智，用出色的业绩报答领导的关怀和同事们的帮助。如果我未能竞聘成功，我也会祝福其他同事，说明自己与领导的要求还有一定的差距，我将一如既往的干好本职工作，继续保持良好的工作状态和进取精神，找准工作中的不足，及时修正，提高自身的综合素质和工作技能，努力成为一名让领导放心，让客户满意的销售经理，为公司做出自己应有的贡献。