

最新电信渠道主管竞聘演讲稿(实用9篇)

演讲中的抑扬顿挫，相当于音乐中的节奏，音乐需要节拍，演讲也需要节拍，你应该让你的演讲充满节奏感，节奏就是你口头表达进度的度量。好的演讲稿对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇演讲稿那么下面我就给大家讲一讲演讲稿怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

电信渠道主管竞聘演讲稿篇一

一、有一颗热爱教育事业的心。我热爱自己所从事的职业，我用汗水，用智慧，用真诚面对自己的工作！

二、有一定的工作经验。说实在，在各位老师面前我说自己有一定的工作经验我心里还是有点虚的。我工作的年限并不是很长，但幸运的是从工作以来我一直任教着中高段的语文，因此可以说对高段的语文教材还是有一定的了解的，这对高段的语文教研组长来说是一笔非常宝贵的财富。另外，我还担任了一年的备课组长，这对我来说也是一笔不小的财富。

三、有较强的工作能力。在校读书期间，我曾任校宣传部副部长一年，系宣传部部长两年。在这几年的工作实践中我知道了真诚待人，我学会了踏实做事，我懂得了兄弟齐心、其力断金的道理。工作以后我也一直奉行自己“真诚待人，踏实做事”的作风，这也将是我终身的座右铭。

四、有一定的科研能力。在诸多老师的帮助与扶持之下，我从一个什么都不会的小丫头慢慢地成长起来了，撰写的语文论文、案例、教学设计以及课题多次获得市、区级奖项，在区写字优质课评比中也获得了一等奖。这些点滴让我在教科研方面有了小小的心得体会，如有需要我一定会毫不保留的与在座的老师分享。

假如我能够通过竞争上岗，我打算从以下几个方面开展工作：

- 1、认真落实教研组各项常规工作。
- 2、通过多种形式开展丰富的教研活动。
- 3、进一步树立自己强烈的事业心和责任感，加强自己的工作能力和工作艺术，使高段语文教研组魅力四射。

领导、老师们，我有信心、有决心做好高段语文教研组长一职。我真诚的希望能够得到在座每一位老师的支持。我的竞聘演讲稿完毕，谢谢！

电信渠道主管竞聘演讲稿篇二

大家好！

今天我怀着无比激动的心情，来竞聘xx队班组长一职。首先我为我能够工作在xx煤矿的大家庭里感到十分荣幸，同时要感谢领导给予我们这次锻炼和提高自己的机会。此次竞聘，我主要是为了响应制度改革的召唤，积极实现自己的人生价值，为xx的发展奉献自己的能力和热情。

来竞聘之前，我在xx队工作，担任经采队骨干，掌握了基本的管理知识和经验，得到了大家的信任和好评。良好的思想政治素质和职业道德，是指导我们工作的动力和指南。作为一名管理人员，工作中，我尽心尽力，尽职尽责，及时将发现的问题积极主动地与上级领导沟通，确保采面安全生产。我在工作中与职工打成一片，不粗口白话，视矿工为兄弟，经常与职工做思想工作。

俗话说：“没有落后的员工，只有落后的领导。”班组是企业最小的细胞，班长也是企业最小的“领导”。班组长是班组的代言人。一个班组没有一个好班长，就形成不了团结、

和谐的战斗集体；上级的各项指令、任务就不会有力地贯彻执行；在工作、生活中的疑难问题就无人去解决。班长是班组建设的组织者。要带出一支有理想、有道德、有文化、有纪律的员工队伍，就要靠班长来组织实施。针对当前班组管理存在的问题和不足，要实现由过去的“被动型、滞后型、服从型、应付型、矛盾型”向“安全型、学习型、创新型、效益型、和谐型”的转变。

首先，深入开展“百日安全无事故”活动。其次，以“提高岗位技能、礼貌用语”为口号，争当岗位技术能手。最后，以“创建标准化工程”为主线，把班组力量凝聚起来，把队伍素质强化起来，把单位形象树立起来，把班长职能、作用发挥起来。任何工作都需要班长与班员周密协调、密切配合，才能凝心聚力、整体推进。因而班组长必须具备良好的组织协调能力，该管的事情要切实负起责任，该及时处理的事情决不拖延，该本班组管的事情决不拖泥带水。

班组长应善于学习，不断提高。小事不让领导操心，大事做好领导助手。要做到“一专多能”，在管理上敢说敢管敢当，在业务上又很精通。这样才能发挥班长的表率作用和做好领头人。作为一名班长，只有通过交流才能了解班员更多真实的想法，多去关注、关心他们的困难。用实际行动关爱班组成员，不仅要关心班员的工作，更要关心她们的生活。

要让班员感受到班长的作用，就是要让班员认识你，感受到你的存在，感受到你作为一名班长在为她们解决困难。这样，班长的作用才能发挥出来，班员有什么困难也会想到你。当然，在班组管理过程中，时不时也会发生一些矛盾，这时需要班长用公平、公正和真诚的态度去沟通、交流，最终化解矛盾，拉近班长与班员的距离。

俗话说，没有规矩，不成方圆。一个班组没有规章制度，就没有约束机制，就形成不了班组文化。要建立一套科学、完善、与时俱进的职能、岗位职责分工、工作流程以及班组工

作标准和奖罚制度。同时，要确保制度和标准是规范的，实施过程是可行的，班组成员是认可的。只有这样，才能保证整个管理制度体系运作规范。在班组长日常管理中，首先要严格要求自己。其次，要敢管，不怕得罪人。不反思工作中的疏漏，就不能创新发展。不总结教训，就不能发展前进。

无论这次竞聘的结果如何，我都将坦然面对，扬长补短，全面履行好岗位职责，决不辜负领导的信任和同事们的厚爱！

谢谢大家！

电信渠道主管竞聘演讲稿篇三

大家好，今天我要竞聘组长。

我毕业于xx□我自从xx年进公司商场以来，我从事电工工作，通过在工作中不断的学习，我努力提高自己的业务技能，保证安全用电，无安全事故，后有调防损部工作，使我对公司经营模式有了深入的了解，在思想政治和业务技能水平上有了大幅度的提高。

我具有正直的人品、良好的文化修养以及完善的工作作风。工作中我做到胸怀坦荡，公道正派，善解人意，与人为善，不搞小动作。我始终认为一个人的高尚情操和修养不是凭空与生俱来的，而是经过不断学习，修练培养而来的，所以，平时我只要有空在不影响工作的前提下，努力加强学习，努力使自己成为一个有高尚情操有修养的人。能吃苦耐劳，认真负责。别人不愿做的事我做，要求别人做到的事，自己首先做到。从不揽功诿过，假公济私，与人争名利。领导布置的工作总是尽力去做，从不无故推诿。

我是具有较全面的组织、协调工作的素质和能力。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。

我热爱工作，奉行做事就竭尽全力将它做好的原则。遇到问题从不退缩，努力寻求解决办法，在解决问题的过程中使自己的工作能力得以提升。有较高的业务技能水平。

电信渠道主管竞聘演讲稿篇四

组长竞聘演讲稿五篇 下面是我为大家整理的组长竞聘演讲稿，欢迎大家阅读参考。

一、个人工作情况 二、对岗位的认识 1. 金融行业组组长在整个部门起着举足轻重的作用，首先要对公司的各种业务非常熟悉，特别是转型业务和增值业务。懂得发展业务的相关知识和技术手段的关键，并能有效的指导客户经理把业务推广，提高行业组收入指标完成率。

2. 能够全面了解行业组业务发展的具体目标市场所在，及时、准确、有策略的开展时常调研，确保优势并制定针对竞争对手灵活、阶段性的对策。

3. 能够起到桥梁作用，成为部门之间的转换器，理顺部门间发生的管理、业务上各种关系，确保各种故障及时修复，以提高工作效率。

三、工作设想及目标 1. 做好行业重要高端客户的销售和关怀服务工作，并与客户建立深层客户关系，解决客户在使用业务过程中遇到的一切问题，消除客户不满情绪，提高客户的忠诚度和满意度。

2. 了解客户的通信消费增长、流失、负责客户资源的动态管理，搜集竞

争对手的信息和动态，提前采取应对措施，防止客户流失。

挖掘并满足该行业客户的各种潜在业务需求，根据客户的通信情况和需求，配合策划组设计各种业务组合方案和整体通信解决方案。对该类客户的通信消费增长、流失、客户服务和客户关系。

3. 做本小组工作计划的制订和实施，监督客户经理工作计划的执行，指导完成本部门的派单任务。做好月/年度总结工作，配合部门做好本组的培训工作。

4. 在 it 系统上做好管辖客户资料的更新、走访记录的录入，核对每月帐期并做好欠费催缴工作，确保回收率。

5. 执行晨会制度，及时了解营销活动中存在问题或成功经验，必要时总结上报，及时提供各种报表所需的资料和信息快报相关内容。

6. 努力完善自我，提高工作能力。在寻求行业突破口方面，利用信息化来改善政府管理手段，提高管理效率，利用信息化使企业降低成本，提高经营效益，推广商务领航，为政府和企业客户提供集语音、语音增值、互联网接入和应用为一体的综合信息服务。重点关注焦点客户及潜在客户，对价值高、各运营商关注和争夺的客户，对尚未使用来电显示、彩铃、一号通等程控业务和增值业务的客户，客户经理从网关数据库和 it 系统提取这类客户资料后，主动上门进行业务宣传推介，让客户切身体会到电信的网络优势，不但知道我们的传统业务，还了解了我们的语音增值业务和转型业务。

不管这次竞聘是否成功，我都会一如既往地工作。但我年轻，喜欢拼搏，喜欢挑战，喜欢竞争。有竞争才会有进步，希望领导能够考虑。

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 14 年的书店工作经验，今天我满怀信心和激

情的走到演讲台上参加金融行业组组长岗位竞聘书，自信有能力挑起这份重担。

第一，我工作扎实认真，具有较强的责任心和耐心。

柜组的工作虽然事小，但非常繁杂、千头万绪，需要多一份细心、耐心和专心，更需要一份责任心。工作中，我养成了办事扎实认真，工作严谨细致一丝不苟的工作作风。在我眼里，柜组工作无小事。所以，无论做什么事情，我都能够认真对待，尽最大的努力把事情做到最好。

第二，我熟悉书店业务，具有丰富的柜组工作经验。

我 1990 年来到新华书店工作，至今已经有 10 年了。在这十年里，我从事过很多工作岗位，对新华书店的营销业务，特别是柜组营销业务非常熟悉，工作中积累了丰富的工作经验。此外，我对音像产品，特别是学生复读机具有足够的工作经验，懂得一般的使用及维修；我对各种电子词典有足够的了解，能给客户免费在网上下载各种所需资料。所有这些使我坚信，作为音像组和文化用品组柜长，我是完全能够胜任的。

第三，我有较强的沟通、组织、协调能力。

我性格外向，希望和人沟通，具有较强的沟通、组织和协调能力。在新

华书店工作十多年来，无论从事什么工作，作为单位的一员，无论是与本部门内部的同志还是与中层干部，在工作配合与交往过程中，我想如果大家降低一点标准的话，我与大家的合作还是比较愉快的。所以，从沟通、组织、协调能力而言，如果作为柜组长，我可能还算是一块可造之材。

第四，十年多的工作实践，使我养成了严谨细致、扎实高效

的工作作风。

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。这种性格促使我自加压力、负重奋进，竭尽全力争取把本职工作做得最好。我富有强烈的事业心和责任感，工作严谨细密，一丝不苟，高效快捷，讲求效率。同时，有很强的吃苦耐劳的精神，为了完成工作任务，经常废寝忘食、加班加点。十年多的工作经历，使我养成了不怕吃苦、迎难而上、甘愿奉献的品质，造就了勇于承担责任，永远不言放弃的坚强性格。所有这些，都为搞好柜组长的工作奠定了坚实的基础。

一是真诚讲团结，带领该组员工，做好销售，成完上级下达的任务。

工作中，我将摆正自己位置，正确认识和看待自己，胸怀全局，服从书店领导的安排，积极做好所分管柜组的工作。在工作中和生活上一定要平易近人，做到说真话，办实事，求实效。

二是加强信息收集工作。

口，在经营中我将不断观察市场信息，了解市场动态，及时根据客户所需调整销售策略，同时积极向领导汇报销售情况和消费者的心理状况。

三是抓好微笑服务，提高营销水平。

客户的微笑就是对我们的肯定，客户的满意就是对我们的奖励，我将时刻铭记着这样的服务格言，我将力求用五星级的服务换得客户的微笑，赢得客户的满意。我将带领我的属下提高服务意识，让每一位客户从中体会到客户就是上帝的感觉。

大家好!我叫 xxx□今年 31 岁，本科学历，护师职称，1999 年参加工作，毕业于浙二护校，从参加工作至今，我把一腔热血和美好的青春年华都献给了我院新生儿科。

参加柜组长竞聘演讲稿我认为自己具有以下三个优势：

一、经验优势。11 年来，一直在新生儿病区工作，经验丰富，工作能力

受到领导的高度肯定。我是医院静疗小组成员，平常科室有静脉穿刺困难的，我基本都能解决。我多次被派往其他科室帮忙，获得其他科室护士长好评。

二、相关理论知识扎实，技能出众，操作娴熟。有较强的观察能力，能及时发现患儿病情变化，及时作出合理处理。

三、具有良好的综合素质。工作责任心和主动性强，态度严谨，善于与人沟通协作，尊重领导、关心同事，极具亲和力。有一个护理工作者的仁爱之心。工作中，我还能够换位思考，善于沟通和思考。

如果能应聘成功，我将在院长和护士长及科主任的指导下，兢兢业业地做好本职工作。下面，我就如何做好以后的工作谈谈我的设想。

一、认真了解国内外护理发展动态，并根据本院具体条件努力引进先进技术，努力提高护理质量，不断完善我院的护理学科建设。

二、贯彻执行医院工作安排和科室工作计划，不断提高自身的业务水平和素质。在护士长的指导下，积极参与护理管理及护理科研。

三、协助护士长做好病房管理。随着人们生活水平的不断提

高，患者对环境的要求也明显增加。对病房的要求越来越高，我将与时俱进，协助护士长进一步提高住院环境设施，创造温馨病房，提供便民物品。

大家好！很荣幸我能参加公司举行的协会组长应聘报告。公司要生存要发展，靠的是我们每一位员工的热诚努力，因此，我决定参加此次竞聘，能有更广阔的舞台为公司贡献自己的力量。

一、具备担任这一职位的基本素质。在信息序列五年的工作中，我做到爱岗敬业，踏实干事，诚实待人，兢兢业业，一丝不苟，不怕辛苦，毫无怨言地加班加点工作。对领导安排的工作认真完成，从不计个人得失。

二、具有较为丰富的工作经验和扎实的专业知识。自大学毕业进入号百公司，一直都是在信息序列进行工作。经过多年的磨练，使我对本岗位的职责、任务和工作方法比较熟悉，自认为可以胜任这一岗位。

三、具有较好的年龄优势。我还年轻，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。

各位领导、各位评委，“平静的湖面，炼不出精悍的水手，安逸的环境，造不出时代的伟人。”我深深地懂得，要把工作做好，光坐而论道、纸上谈兵是无济于事的，重要的是脚踏实地地去干。

我是一个对理想有着执着追求的人，并坚信是金子总会发光。在本公司五年多的工作经验，让我在专业技能方面有了很大的提高。为了长远打算，我希望通过本次竞聘，把学来的这些有益的知识理念和理念派上用场，尽我最大的努力，争取双赢

局面。

一、摆正位置，当好参谋。如果我竞聘成功，将努力做好信息采编座席组长的参谋和助手。一是协助组长安排好工作布局，根据不同时期的工作重点，提出可行的参考意见；二是在组长决策前做好各项准备工作，收集、提供领导决策所必须的信息和资料，决策执行中，注意督办并根据工作开展情况，及时提出补充性的调整意见，决策后要认真总结工作经验；三是认真检查各个时期重点工作安排后的落实情况，及时向组长反馈各项工作实情。

二、在实践中不断提高专业知识，创新工作理念。根据当前发展的实际情况，深入调查研究，刻苦钻研设计专业知识，协助组长搞好制度创新，提高工作效率。做到以人为本，尊重其他同事的个性特征，激发他们的积极性和创造性，同大家一起在比学赶帮中全面发展。

三、提高团队工作凝聚力，加强与组员沟通与交流，和组员一起学习提升业务能力。在工作中做到以人为本，合理安排组员的培训计划，积极做好组员的采编分配工作内容的培训，确保各项采编正常开展。对工作中遇到差错的情况，要以理服人，引导组员向精细化方向发展。

因为山高，我学会了攀登；因为路长，我学会了奔跑；因为热爱，我选择

(一)努力完成领导布置的工作，在有效的时间内完成，尽量做到不加班。

(二)协调组员间关系使他们精诚合作，把工作搞好。

(三)在预算中，分析研究图纸内容，把工作分配合理快捷，减少反复的翻阅，提高工作进度。

(四) 提高激励制度充分调动组员的工作积极性，使工作内容与奖金挂钩，做到多做多得。

钩，做到多做多得。

(五) 努力培养新来的同事，从简单的工作着手培养其工作兴趣。使他早日能独立工作。

(六) 组织学习建筑行业新的规范提高自己和同事的业务水平。

(七) 每周六或日组织大家总结一周工作并对工作中的问题提出来共同解决，在工作发现的好方法提出来大家学习。

努力学习、协调合作、拼搏向上、工作创新是我对组长工作的认识，如若我能当选，一定加倍努力把工作搞好。不辜负领导和同事对我的期望。

组长竞聘演讲稿

客服组长竞聘演讲稿

组长竞聘的演讲稿

组长竞聘演讲稿（共）

电信渠道主管竞聘演讲稿篇五

大家好！

(一) 努力完成领导布置的工作，在有效的时间内完成，尽量做到不加班。

(二) 协调组员间关系使他们精诚合作，把工作搞好。

(三)在预算中，分析研究图纸内容，把工作分配合理快捷，减少反复的翻阅，提高工作进度。

(四)提高激励制度充分调动组员的工作积极性，使工作内容与奖金挂钩，做到多做多得。

(五)努力培养新来的同事，从简单的工作着手培养其工作兴趣。使他早日能独立工作。

(六)组织学习建筑行业新的规范提高自己和同事的业务水平。

(七)每周六或日组织大家总结一周工作并对工作中的问题提出来共同解决，在工作发现的好方法提出来大家学习。

努力学习、协调合作、拼搏向上、工作创新是我对组长工作的认识，如若我能当选，一定加倍努力把工作搞好。不辜负领导和同事对我的期望。

电信渠道主管竞聘演讲稿篇六

我叫xx，现年xx岁。于x年x月x日参加工作至今。一直从事分厂划线工作，工作中对产品以及工序、加工设备、加工范畴、物料特性都有所了解。在去年代理副组长一职中，带领本小组认真负责的完成分厂下达的各项任务和指标。在近一年代理小组副组长期间，针对小组的机台和劳动量进行了些合理的调配。

工作中认真学习和贯彻公司现场管理理念，着实推进tpm和5s管理。在此十分感谢分厂领导给予我一个公平竞聘上岗的机会，此次我将竞聘分厂精工段镗划组副组长一职。

在履行职责方面，我将不断学习并强化决策管理。组织好每一位工作成员，及时完整生产各项任务。并严格要求安全方面和质量技术等规范操作，防范操作风险，确保产品质量与

生产的正常开展。

我个人认为做一个好的，小组领头人要具备有良好的群众基础、协调能力和沟通能力。更要具备过硬的理论基础和实际操作能力。要懂得资源分享，不能墨守成规，要敢于创新，我这里所说的资源是指工作经验和技术分享。

做为班组长，做为分厂工段的“兵头将尾”。班组长个人的中和素质和管理水平，会直接影响到班组生产和工作。做为班组长一；是要解放是思想，转变观念。（细想支配行动，有什么样的观念就有什么养的行动。）二；是要虚心求教，开拓视野。（由于受主观和客观条件的限制，人的思想意识都有不同程度的限制，人的思想意识都有不同的局限性，班组长也不例外。）三；是要大胆尝试，勇于创新。（班组长长期战斗在生产第一线，对生产经营的弊端和不切实际的地方十分了解。对班组建设中的薄弱环节也心中有数，这就需要哪出勇气大胆进行改革创新。）

做为班组长要不断的、继续的加强学习，积极进取，不断提高自己的综合素质和创新能力，不断改进工作中的薄弱环节，提高工作质量。明确自身责权，在班组管理中不墨守成规，生产中不断提出新的设想和办法。努力提高安全管理水平，提高产品质量、生产效率、降低生产成本。严格进行班组考核，充分调动全班组人员的生产积极性，用真挚的情感认真负责的态度凝结班组全体成员。

竞争出人才，竞争出效益，我将以这次竞争上岗为自己工作的新起点，与大家一起积极努力，为共创新业绩而勤奋工作。

如果在此次竞岗中得到领导和同志们们的支持，得以继续担任镗划组副组长一职，我将对本小组今后工作和生产中加以监督与跟进，防止出现的各种问题，并及时加以修正和改善，集思广益给出想法和意见。

特此申请；望各位领导予以批示

此致敬礼

谢谢！

申请人

年 月 日

电信渠道主管竞聘演讲稿篇七

大家好！

我叫xxx□参加工作于20xx年8月3日至今，中技文化，高级工，参加工作以来，一直从事镗床加工。很高兴今天能来参加一年一度的班组长竞聘，我多年的工作中累积了丰富的理论和实践加工经验，也看到些小组管理和用人方面的弊端。我现在和大家一起来分享下，经过多年来细致的分析而终结出一些经验，于小组各机台加工生产中过程，出现的各种问题，和今后的改进方案。

在加工和用人方面；我将合理的调配小组人员，根据小组人员的技术技能合理的分配加工任务，充分调动小组成员的积极性，创造性，做到人尽其用。增强小组成员的主人翁意识感，同时也能避免出现产品质量若干问题。

在质量措施方面；我将在小组开展讨论活动，分析机台加工性能并落实加工方案，做到集思广益。狠抓提质降耗，节损挖潜，争取在今后生产加工中产品做到零缺陷。

在工作创新方面；我将以严、细、实的工作态度，学习运用先进技术，总结经验，并在同类产品推广高效加工方法和经验。并开展合理化建议，加工革新，技术改进，推动小组各

成员技术技能以及产品质量更上一层楼。

在现场管理方面；我将全面贯彻公司推进的tpm（代表全面、全员、全系统；p代表生产过程；m代表改善、保全、维护、维修）好5s（整顿、整理、清洁、清扫、素养）活动为类容，场内的人流、物流、信息进行有效的中和控制，营造高效、有序、舒适的工作和生产环境。

各位领导，各位评审，各位同事。工作严谨，诚恳待人，忠诚正派是我为人态度。团结协作，顾全大局，勤奋务实，敢于创新是我的工作态度。

如果我能够在这次竞聘有幸中胜出，我将不负领导和各位同事厚望。充分发挥个人长处，贯彻落实并圆满的完成分厂交给我小组每项任务。以昂扬的工作热情和高度责任心投身到工作中，以使小组在今后各方面有所突破更上一个台阶，争取做到分厂前茅不在垫底。

电信渠道主管竞聘演讲稿篇八

大家好！

今天，我之所以参加这次的竞聘，一方面表明我对厂领导岗位竞聘上岗机制的拥护和信任；另一方面是想通过演讲锻炼一下自己，并借此机会向大家交交思想，提高一下自己。自年6月加入公司以来。现在已是初步掌握电气技术、并被荣任电工班长的员工。很荣幸，感谢各位领导、师傅、同事对我工作的认可与支持，今后我将更加认真、负责，和大家一起努力，让我班迅速发展起来！

围绕集体工作大局，竞聘的理念是立足本职。脚踏实地，开拓创新，以务实的工作作风、丰满的工作热情和旺盛的工作精力，全面履行班长职责，较好的完成了各项工作任务。

工作以来的几点体会

- 1、对电气知识掌握的还不够。有技术压力。
- 2、电气设备平安问题至关重要。电气必需为生产提供可靠的动力保证。电气系统平安除了自身设备的性能、维护设定、运行容量外。同时保证平安的用电以及验电器具。必需保证供电系统的绝对平安，杜绝事故发生，减少浪费。
- 3、员工凝聚力是搞好班组工作的前提。担任电工班长期间。观察条件的细微变化进行及时的调整，其中包括对设备的调整、绩效的调整、员工情绪的调整等各个方面。只有团结凝聚全员力量，才干高效完成生产任务。
- 4、加强思想道德教育、文化培训、心里辅导等是必不可少的保证措施。要有效组织生产。就会自觉地行动起来，扎实的开展工作。

工作计划如下：鉴于以上几点肤浅的体会。

工作打算

一、技术知识学习方面：

首先作为自己，今后的工作过程中要不断的学习。要用实践技术与理论知识不时地来武装自己，带动和要求班组所有成员要了解厂里所有设备平安操作规程，解设备性能，1上料岗位确保物料的供应：应该对物料的品种、上料时间、物料水分含量、多少物料仓位可以保证磨机运转时间、以及输送设备的日常颐养等做到心中有数。2要求巡检岗位做到确保巡回检查频次，巡回检查的路线，清楚自己应该检查的部位、遇到罕见问题应该如何处置、要求自己班里的事情绝不拖延到下一班处理，处置好跑冒滴漏问题，搞好设备卫生。能要保证厂里的所有设备能够正常的运行。3要求中控操作依照部门

的制度及规范严格进行，及时发现问题，及时通知及协调各岗位处置问题，配合化验室，依照物料配比，生产合格水泥。稳步提高台时。4班长是本班的生产、质量、安全第一负责人。作为班长，团结好副班长及所有员工，享乐在前，享受在后，少计较一点个人得失起到表率 and 带动作用。带领全班人员学习技术，要求各岗位掌握技术。力争组织好各岗位，衔接好各工序，协调好各部门，调配好人、才、物，确保高效的组织生产，完成生产任务。

二、平安生产方面：

坚持事前筹划，牢固树立平安第一的主导思想。周密安排，注意细节。1确保工艺设备的平安稳定运行，实际生产运行中对工艺进行不时摸索，提出合理改进意见，杜绝工艺平安事故的发生。例如了解和掌握物料湿度、温度、粒度对生产工艺质量的影响，解风压、循环量对产质量的影响，确保工艺设备的正常运行，杜绝工艺事故发生。2确保电气设备的平安稳定运行。作为电工出身，深刻体会到电气平安的重要性。要求本班电工严密关注主机设备等关键部位。例如主电机系统的油压、油温、油量以及电流等。做好检修的停、送电，严防误操作现象。要求所有风机阀门关闭启动，既省电又减少机械设备的冲击和磨损。3确保机械设备的平安稳定运行。要求全班人员做到螺丝要紧、油量要饱，确保机械设备无振动、无跑冒、无高温等，提高运转率。不发生重大平安事故。4确保全体员工人身平安。以人为本，员工是企业的主人，没有良好健康的员工队伍，生产就无从谈起。要求本班所有人员佩戴好劳保用品，做到三不伤害”配合公司做好员工培训，提高自保意识。

三、班组建设管理方面：

1增强班组凝聚力。作为班长。大胆管理，带领全班，展示新的精神风貌。要能带领出一支召之即来、来之能战、战之能胜的员工队伍。班长要想尽一切方法、调动一切积极性，提

高士气、提高凝聚力。要和员工交流、交心，解决员工合理诉求及其他后顾之忧。也可以组织班内进行技能竞赛、文化娱乐竞赛等。赛出班组的勇气和风格!工作中，维护公司形象，维护班组形象，讲团结顾大局，摆正位置，当好主角。做到三个服从”即个性服从大局，感情服从原则，主观服从客观。让领导放心，员工满意。

2随着利息控制理念的逐步深入。要逐渐摸索提高台时，降低本钱的途径及方法。减少磨机空转时间、减少跑冒滴漏。

3做好规范的日常工作。认真填写记录表。做好记录的存档工作。鼓励员工提出革新。班组的工作性质决定了要以更高的工作规范来要求自己。要以自己的细心、耐心和热心换得班组的疏而不漏、有条不紊!不时提升自己的组织、领导、协调能力。

四、加强班组员工思想培训、文化培训。

还要向老同志们学习技术方面的知识，首先我要向公司的领导、师傅学习企业的管理水平和领导能力。员工思想培训的同时，要注重培养员工的工作和劳动技能，特别要挖掘激发员工的潜能，协助员工实现个人的价值、成果事业;要培养员工诚信爱岗敬业的精神，对企业忠诚，把职业是为使命，尽心尽力，奉献于岗;通过宣传鼓励，激发员工的工作激情和劳动热情，振奋精神，以高昂的斗气和士气，为企业的发展去创新和拼搏;要与企业协同作战，团结和谐，共谋发展。企业要去要有一份好的员工手侧，让对自己的思想与行为经行调整和约束。员工可以经行随时随地的学习。

尊敬的各位领导、各位评委：如果我应聘成功，我将以此为新的起点，认真兑现我的上述诺言;在新的岗位上与大家共创美好的未来，迎接公司更加辉煌的明天。

电信渠道主管竞聘演讲稿篇九

大家好！

今天我怀着激动感恩的心情来参加这次竞聘，感谢领导给了我这次展示自我才华的机会！

我叫xxx是xx专柜柜长，我来公司两年多的时间里，我一直按照公司的规章制度，工作流程，严格要求自己！以超市为家，领导同事为家人，顾客至上，做为自己工作奋斗的目标！积极配合上级领导的工作！做为一个联营专柜的柜长，我认真接待好每为顾客，做到帐目日清日结，帐货相符。对商品的畅销，滞销和缺断货及时反映到厂家，在厂家业务离职期间，我亲自去厂家挑选货品，保证了货源的充足和销售的稳定。

今天我来竞聘组长一职，我深知组长是经理的左膀右臂，是经理和员工沟通的纽带，起到上传下达的作用！要有良好的沟通能力，应变能力和团队精神！在平时的工作中我积累了很多经验，只有把一线的工作做好，才能胜任组长这个职位，我做好了充分的准备！

如果能竞聘成功，我会在今后开展以下工作：

第一：管理，严格按照公司的规章制度要求自己，要求员工，以身作则，积极和员工沟通，维护卖场纪律，提高员工素质加强卖场服务，！帮助有困难的员工，提高员工积极性！把经理下达的工作及时完成，把卖场的信息反馈给部门经理！真正做到管理就是效益！

第二：商品管理，对于联营专柜，及时跟供应商联系应季新品及时上柜，过季商品及时甩货！自营专柜，在选货上根据不同的需求和潮流，价位上来选择。保证畅销商品抓货源，平销和滞销商品及时调整排面和联系厂家调换货。对于商品的

缺断货及时选择类似商品替代！对断码过季的商品在节假日开展促销活动，促进商品的销售减少库存的积压！

第三：市场调查，定期安排员工做市场调查，把同等商品的市场信息做详细的调查，详细的做记录，掌握市场信息，对商品的价位做相应的调整！

第四：其他管理，保证排面的充足丰满，商品一货一签，卫生彻底的`清查，加强对员工的仪容仪表和对员工定期培训！加强员工的服务意识！

在今后的`工作中我会用心做好每一件事情，把小事做完美大事做精彩！