

最新总经理就职发言 总经理就职表态发言稿(大全5篇)

演讲是练习普通话的好机会，特别要注意字正腔圆，断句、断词要准确，还要注意整篇讲来有抑有扬，要有快有慢，有张有弛。优质的演讲稿该怎么样去写呢？以下我给大家整理了一些优质的演讲稿模板范文，希望对大家能够有所帮助。

烟草演讲稿责任与担当篇一

大家好！今天我心情非常激动。很高兴能够参加这次烟草客户经理竞聘稿。

说起我们客户经理，平时做的都是些小事，从事的也都是些具体工作。一位哲学家说过：“一件平凡的事做一千遍就是伟大”。其实，维护国家利益和消费者利益这样的大道理往往是通过一件件小事体现的，并不一定都是轰轰烈烈的壮举。更多的烟草人像我们客户经理一样都是平凡人，做的都是简单事。我想，只要持之以恒，把平凡人做好了就不平凡，把简单事做好了就不简单。

客户经理是走在市场最前沿、服务最终端的烟草公司形象代言人。我们既要当好公司与零售户之间的信息员、卷烟新品牌的推销员、卷烟经营知识的辅导员，又要当好为客户排忧解难的服务员、烟草专卖法律法规的宣传员等，国家利益要靠我们的工作来实现，消费者需求要靠我们的汗水来满足，面对着我辖区的71位客户，自己的心理素质、语言表达能力、沟通能力和协调能力都得到了考验，让自己从中收获很多，这是我在大学三年里没学到过的，给我的人生划上了最精彩的一笔。

在周而复始的工作环境中，最容易产生的便是厌倦心理，如何才能让自己每天都充满激情，保持最佳的工作状态，我觉

得应该把与客户交流作为一件愉快的事，把客户的事当成是自己的事。

但是要想把每一件简单的事做好是不简单的，但我相信大家好！今天能有机会参与烟草竞聘报告，我心情非常激动。

一、工作回顾

二、竞聘客户经理的先决条件

1、我曾经先后在瓢井、核桃、百纳、长石、马场担任过不同的工作岗位。

2、我只有近六年营销工作经验。

3、我营销员四级证书于__年就获得，有担任客户经理的理论基础。

4、多次参加过省、地、县局公司举办的学习。

5、我有过硬的计算机操作知识，懂得计算机各种表册的制作，更加熟悉卷烟营销系统。

6、我正年轻，“俗话说年轻就是资本”我有足够的经力和时间去做好自己的烟草专卖竞聘稿工作。

7、我爱岗敬业，对工作负责，工作近六年以来，每从事一个岗位，我都兢兢业业、认认真真地做，特别是在物流分库工作以来，我只要是接到办公室或各级领导的电话，我不分时间和地点都能往办公室赶，完成领导交给的工作任务。

三、竞聘客户经理上岗后的工作打算及思路

1、根据客户经理工作质责，完善客户信息资料。

- 2、按照客户分类及服务标准为零售客户提供服务。
- 4、在服务时间上争取差异，每天走访市场，能够为零售客户提供及时地、周到的服务。
- 5、在零售客户心中要树立深刻的印象。
- 6、和客户沟通的烟草办公室主任竞聘演讲稿及时性。
- 7、学会双赢思考。
- 8、把零售客户当作我的亲戚、我的朋友一样的对待，为客户提供“温暖般”的服务。
- 9、对客户采用个性化服务，提高客户满意度。

如果我能竞聘到客户经理这一工作岗位，我将努力学习，认真执行各级领导的相关精神，按照我竞聘客户经理的工作思路去开展工作；如果我竞聘失败了也不气妥，服从领导的安排，将在自己的岗位工作上发挥自己的特长，将工作做得更好、更实。

烟草演讲稿责任与担当篇二

大家好！

首先，我要感谢有这样一个公平竞争的机会，让我站在这样的舞台展示自己，表达自己。我竞聘的是高级农艺师岗位。我深知，要胜任高级农艺师的岗位，必须具备怎样的素质与德才。所以站在这里，一是表明我对竞争上岗机制的拥护和信任，另一方面，也通过竞争，检验自己，达到锻炼、提高的目的。

一、简历

我于20xx年6月毕业于云南农业大学园艺系本科班，获农学学士学位。同年7月分配到月望乡农科站工作□20xx年8月转正定职为助理农艺师□20xx年10月调到马龙县农业局工作□20xx年8月取得农艺师任职资格并履职至今□20xx年2月被国家农业部选派赴尼日利亚参加中尼南南合作项目□20xx年12回国□20xx年9月取得高级农艺师任职资格。

二、过去一年的工作

一年来，我和经作站的各位同事一道，紧紧围绕全县经作生产和产业化发展的要求，坚决服从和贯彻局、站对经作工作的具体安排，认真细致地开展各项工作。

一是参与完成了王家庄镇上坝村委会100亩优质红梨示范推广项目。主要工作是，新植苗定干、拉枝、刻芽等一系列工作的技术指导和示范操作；二是参与完成了马金田50亩优质红梨密植试验示范项目中测设定植等环节的技术指导工作。该项目的完成为今后果园0.5米株距密植丰产建园提供了可资借鉴的经验。

三是参与完成了通泉镇缪家田200亩低产果园改造示范项目，进行了包括修剪、扩塘施肥、病虫害防治等一系列技术措施的指导和示范操作，并结合果园实际，就关键环节和技术要点进行了现场讲解，增产效果明显，得到果农的广泛欢迎和好评。

四是参与完成了月望乡1.5万亩万寿菊推广项目，具体负责西海子、奎冲、松溪坡片区的工作。开展了从苗床整理、播种、苗期管理到大田移栽、培墒、病虫害防治、采收的全过程技术指导和服务工作。产量产值均超计划完成。对花农的入户调查为我县万寿菊产业的健康发展提供了宝贵的决策依据。

五是参与正在实施的20xx年度月望乡小海子3000亩农业综合

开发项目建设工作。此外，还和同事们一起完成了雪莲果种植、油桃嫁接，万寿菊预备苗的培育供应和旧县示范基地红梨高接换种等工作。我个人还在全县计算机应用技能竞赛中取得了第二名的成绩。

总之，在过去的一年里，在领导和各位同事的关心和支持下，我认真履行了农艺师的岗位职责，与同事密切团结合作，结合实际、突出重点，在工作中脚踏实地，克服困难，圆满完成了既定和承担的各项工作任务。

三、竞聘理由

1、根据我履职农艺师以来的工作实际，经省高评委评定通过，我具有高级农艺师的任职资格，这既是对我工作能力和以往工作成绩的充分肯定，也是对我今后继续立足本职，发挥优势，创造性地开展工作的鼓励和鞭策。

2、我的学历和工作实践为我进一步做好专业技术工作奠定了坚实的基础。学从实践中来，悟自行动中，在国内和国外的工作实践证明，我有能力胜任高级农艺师的岗位职责，具备作为一名高级农艺师应有的知识、业务水平和思想、行为素质。

3、我对高级农艺师的工作岗位有着充分的思想认识，深知做事先做人的道理。一个巴掌拍不响，众人拾柴火焰高。人是社会的人，是集体的一分子，只有将自己融入集体，与大家团结协作，才能最大限度地发挥自己的能力，促进工作的完成，实现自身的价值。我深知，一名合格的高级农艺师不仅要有过硬的专业知识技能，更要有积极向上、乐于奉献和开拓创新的精神；要有严谨细致的工作态度，更要有坦荡开阔的胸怀；要时刻把集体的利益放在首位，做到个人服从集体，局部服从大局，而不是我行我素，斤斤计较；要在工作中竭尽所能，发挥技术特长，多做实事，而不是夸夸其谈，敷衍了事；要身体力行，踏实务实的开展工作，带头从小事做起，从身

边做起，而不是好高骛远，浮躁盲动。

4、“工欲善其事，必先利其器”。科学技术在高速发展，停滞就等于落后。多年来，我始终没有放松对专业技术知识和业务技能的学习，并在此基础上熟练掌握了计算机和网络应用的基本技能。我深知，知识和技能就是专业技术人员手中的利器，只有不断学习和总结，才能更好地适应现代农业发展和农业技术更新的需要，才能在纷繁复杂的工作中游刃有余，胜人一筹。

四、今后的努力方向

我想，高级农艺师的岗位更多地是意味着责任、义务和奉献，无论竞聘结果如何，我都会一如既往地努力学习和工作，用高级农艺师的标准来要求自己，把我的竞聘理由逐一落实到日常的工作和行动中，实现我“坦坦荡荡做人，踏踏实实做事”人生信条。各位领导、各位评委、各位同事，我的演讲实事求是地表达了真实的我，我决不会辜负你的肯定、信任和支持。有理由相信，在社会这个大舞台上，我们都在选择自己的角色，同时也是最有发言权的评判者。

谢谢大家！

谢俊华

二〇xx年十二月二十三日

烟草演讲稿责任与担当篇三

爱岗，是人类社会最为普通的精神，他看似平凡，实则伟大。

一份职业，一个工作岗位，都是一个人赖以生存和发展的基础保障。同时，一个工作岗位的存在，往往也是人类社会存在和发展的需要。

大力倡导爱岗敬业的职业道德，是当前公民道德建设的一项十分重要的任务，要做到敬业，就必须做到：乐业，勤业，精业。

乐业是敬业的基础，如果从业人员对自己的职业没有正确的态度，没有认识到自己职业的意义，就不会有献身精神和忠实于本职的敬业意识，更谈不上干一行，爱一行的爱岗敬业精神。简单的说，我们要有强烈的责任心，责任心来自对企业的爱，对岗位职责的专门理解，对自我人格尊严的珍惜。所以，我们要树立职业理想，高度的职业责任感，高度的事业心和建功立业的人生标志。

(1)要有旺盛的创新力，创新是企业发展的引擎，对于烟草企业来说，网建是创新，客户动态分析是创新。所有这些，都为企业的发展起了积极的推动作用。

(2)全身心的投入工作，俗话说：爱情需要忘我的投入，但工作也需要，只有全心全意的投入，才能发挥出人的潜能，才能把工作做好。无论是作销售，作服务，还是技术研发，心猿意马，混混日子是做不好工作的，只有投入，才会有成功。从《红河卷烟厂管理经验》中学什么？既要学其“有效激励，注重效率，信息管理，团队精神。”等方面的具体经验。更要学习“红烟精神”。“红烟精神”是创新。概括的说一是做到位，二是坚持做。做到位，就是不流行于形式，不停留在表面上，红河卷烟厂有句话：“不涉及人的利益的改革不叫改革。”坚持做，经营企业是一项长期的系统工程，有些事情需要坚持不懈的抓下去，才能见到成效。所以，每位员工都在各自的岗位上，保持一种旺盛的创新状态，不断进取，才会有丰硕的成果。

精业是敬业的表现，要求从业人员要精通业务，具备扎实的岗位基本功，现代社会的每一个职业都是一项专门的活动，都具有较强的专业性。一般来说：要奋发进取，我们讲求付出与回报对等，但在实际工作中，尤其在某人，某事，某个

时间，付出与回报会失重。这时候就需要当事者有一种大度，不斤斤计较，奋发向上，努力学习的高姿态。再则，个人利益服从整体利益，处理好个人与全局的关系，对每位员工都是至关重要的，以前我们讲：“锅里有了，少不了碗里”。对个人来说：“没有企业这个大舞台，无论你有怎样的才能，都是英雄无用武之地。省局党组织对今年的机关建设提出了新的要求：机关全体同志要在“定位，服务，效率，团队，创新，学习”12个字上下功夫，把自己的岗位看作是为社会创造财富，为企业增加效益，为自己增加才干的平台和机会，努力提高服务和水平，提高工作效率，团对意识，创新和学习能力。

所以，只有爱岗敬业的人，才不会在自己的工作岗位上勤勤恳恳，不断的钻研学习，一丝不苟，精益求精，才会有可能为社会，为国家做出崇高而伟大的奉献。

时间光标从xx年7月开始，我沿着它的'方向在小湾的高拱上前行，我不是它的筑造者，也不是只贴着他商标的参与者，是它的膜拜者，它是我的偶像，向之学习与敬礼!而这它，是小湾，高拱坝，领导，师傅师兄，还有同事。感谢你们的照顾，支持，帮、带、管。说，一个人的前途不是自己走出来的，得在你走到合适的岔路口，出现恰当的人微笑着对你说：这边走。而这，小湾的你们，可能就是多年之后的回首中，那些微笑的人，再次感谢你们的微笑!

xx是小湾水电工程历经十年建设的决战之年、收获之年，虽然不能体味创造者的自豪，但能感觉作为电厂一员的欢欣与幸运，虽然懂的少，但我们在学，虽然做的少、做的简单，但我们在努力，在实践。通过入厂教育各类培训、学习报告，我们对澜沧江公司，对小湾工程都有了初步的认知和了解，通过安规知识的学习，我们学会了在工作中如何保护自己 and 他人，了解了工地上的危险源，增强了安全意思和防范意思，无时无刻提醒和告诫自己：人，生活多美好，思想汇报专题生命更重要，我兜里不光揣着自己的生命，还可能牵着别人

的幸福生活。部门安全培训与实践，训练了我们在工作中细心的工作态度，不紧是安全，任何工作都得心系他人和自己，像用心珍惜生命一样，用心工作。

工程知识的学习在于实践，那些抽象的图纸、概念和数据，通过实践学习后才能具体化！在建管局安质部师傅的指导和帮助下，看到，学到了小湾工程很多施工方法，质量评定标准，也学到了工作中很多必不可少的经验和方法。泄洪洞抗冲耐磨混凝土的施工方法、细节，保养过程中应该注意的问题不在那么抽象；认识的龙抬头不再只是它的好处，还有因为倾斜带来的施工困难；混凝土出现麻面、蜂窝的原因，振捣不够或过振与漏浆在混凝土质量表观上的区别；小湾的“四大、三高”有了具体的概念，也了解和感叹了几百亿什么概念！当然，更重要的是学习和了解了工程实践中的方法，应该注意的问题，对工程的种种概念等等有了一定得认知和了解，并从学习和实践中得到了锻炼。

几个月的培训学习和实践，学到了很多知识和道理，在生活和工作中锻炼了自我。但依然还有很多不足，还需要继续学习和实践。在以后的工作中多与同事沟通和分享，一样要多下工地，多实践，还需各位师兄师傅的帮助和指导。

烟草演讲稿责任与担当篇四

你们好！在决定参加这次烟草专卖科长竞聘稿之前，我也曾度德量力，思虑再三，因为中国传统的处世哲学就是“不与世人争”，今天，我之所以参加这次基层干部职务的竞聘，是因为：一方面，表明我对推行中层干部岗位竞聘上岗机制的拥护和信任；另一方面；通过这次演讲，锻炼提高自己的综合能力，充分展现自己的才华，发掘潜力，并借此机会和同志们交流；同时，准备接受领导群众对自己优劣长短的评价，期待得到领导的挑选和信任。我相信，通过这次职务竞聘，必将使我在各方面得到检验，能力得到提高。

我竞聘的岗位是专卖监督管理科副科长。我的汇报分为以下三个部分：自我介绍及工作回顾；对竞聘岗位的工作思路；我的竞争优势。

一、自我介绍及工作回顾：

省略。

二、对竞聘岗位的工作思路

(一)、深入开展卷烟市场专项清理整顿工作，严厉打击制假售假活动。

(二)、对无证经营户采取行之有效的管理措施。

(三)、实现业务流程再造，提高专卖管理的工作效率。

(四)、加强素质教育，使专卖人员的执法水平不断提高。

(五)、增强服务意识，加强法律宣传，优化执法环境。

(六)不断完善烟草专卖社区化管理试点工作。

推动社区烟草专卖实现全方位、多层次监管，使烟草专卖管理真正社区化，与社区街道组织开展“齐抓共管社区卷烟市场”活动，积极、大力发展线人、继续加强对信息员的培训工作，经常联系，充分发挥信息员的监督职能、联手开展市场检查和市场整顿工作，使社区化管理工作稳步持续发展。

三、我的烟草局长竞聘演讲稿竞争优势：

我竞聘专卖管理科副科长，我认为我有以下优势：

一是我具备较高的专业文化知识，在专卖管理方面比较精通，有近四年的专卖管理岗位工作实践，熟悉专卖管理的各项政

策法规。

二是我比较年轻，精力充沛，处于人生的黄金阶段，并具有较高的办事效率，对于工作有雷厉风行的作风。

三是我具有较全面的组织、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。能够团结同志，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。

以上是我竞聘的主要工作目标与措施，如果领导和同事们信任我，我将不负众望与烟草专卖竞聘稿一起把专卖科工作做的更好。如果落聘，说明我还有不足，我将会更加努力。我不在乎大海有多远，我只在乎天空有多高，带着希望，用信念和知识的双翼，在银川烟草这片晴朗的天空中，展翅飞翔。

谢谢大家！

烟草演讲稿责任与担当篇五

感谢领导给我这次竞争演讲的机会。希望通过这次竞争，使大家对我有更深入的了解，对我个人给予更多的鞭策和支持。

我__年毕业于__学校，(……工作经历与职位)。

参加工作__年来，我得到了各位领导和同志们的亲切关怀和悉心帮助，也丝毫不敢辜负领导的殷切期望。勤勤恳恳，不断进取，在思想上和能力上都有了不少的进步。在本职岗位上能较好地完成领导交办的各项工作任务。

烟草演讲稿责任与担当篇六

演讲又叫讲演或演说，是指在公众场所，以有声语言为主要

手段，以体态语言为辅助手段，针对某个具体问题，鲜明、完整地发表自己的见解和主张，阐明事理或抒发情感，进行宣传鼓动的一种语言交际活动。下面是小编为大家收集关于烟草行业竞聘演讲稿，欢迎借鉴参考。

尊敬的各位领导、评委、同事们：

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xx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。

一、我个人基本情况及竞聘优势

我叫本站，今年xx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。

一是我具有娴熟的工作经验。我自?年参加工作,20xx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。

二是我具有较全面的组织、协调管理工作的素质和能力。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。

三是多年的工作实践，使我养成了严谨细密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。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。

二、工作设想

第一、真诚讲团结。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。

第二、做好客户服务工作。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。

第三、我将努力提高自身素质建设。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！

尊敬的各位领导、各位评委、各位同事：

上午好！我叫，在市工作。首先，感谢局领导给了我这个展示自我、参与公平竞争的机会，我以一个平常人的心态，本着锻炼、提高的目的参加这次竞聘，接受评判。希望通过这次难得的竞岗机会，让大家更多地认识我、了解我、帮助我实现人生的理想和价值。

下面，我把自己的一些情况向大家做一简单的介绍：

1991年，我参加本市招工考试，以全市第三名的成绩分到市军人招待所，后来进江西广播电视大学学习，读财会专业，毕业后担任了招待所的会计工作，由于工作踏实被聘为干部。其间招待所效益低落，因生活所迫，我毅然进了市烟草公司做销售管理，招待所单位撤销后，我结束了7年的打工生涯，于xx年回殡仪馆上班。在工作中曾得到了在座的许多领导的亲切关怀和悉心帮助，我不敢辜负领导们的殷切期望，勤勤恳恳，不断进取，在思想上和工作能力上都有了不小的进步。

我觉得，我竞聘事业单位副科职位具备以下几个条件：

一是具备一定的理论素质和人格修养。我喜欢学习，了解党和政府的大政方针和中心工作。更为重要的是，我觉得民政工作是党和政府最大的民生工程、德政工程、和谐工程，我热爱这个最能体现以人为本的工作。我有多年的财务工作经验，熟悉预算管理，具有财务管理意识；还自学了计算机知识，能熟练地使用计算机进行网上操作，文字处理和日常的维护等，平时爱读书看报，也常浏览一些有关法律、经济方面的书籍。个性上，我稳重而不死板、激进而不张扬、温和而不懦弱、正直而不固执。我认为，我已初步具备了一个管理人员所必需的政策水平、人格魅力和业务知识。

二是具备较强的管理和组织协调能力。在烟草公司做营销的七年中，我做过市场部经理，也取得了营销员中级资格证书。由于每天都要和上百个客户打交道，高强度的工作负荷培养了我吃苦、忍耐、坚毅的良好品质。同时也锻炼了我的组织协调的能力，包括应变能力、区别轻重缓急、换位思考等。丰富的工作经历使我积累了一定的管理经验。

三是具备一定的文字驾驭能力。我在中学阶段就爱好文学，参加过文学社，仅今年，有四篇文章发表在市级报刊，还有几篇新闻稿发表在《中国殡葬报》。另外我还开通了自己的博客，常常会在博客上练笔头，赢得了博友的诸多留言评论。

当然，我现在还不能对岗位要求提出一个完整工作打算，但已经明确了今后努力的方向。如果我幸担任了副站长的职务，我将以下几个方面找准工作的切入点和着力点。

第一，摆正位置，当好配角。在工作中我将尊重站长的地位，维护站长的威信，多请示汇报，多交心通气，多提参考意见。客观地看待他人和自己的长处和短处，取长补短，扬长避短，做到到位不越位、补台不拆台，团结协作，携手同进。。

第二，加强学习，提高素质。一方面加强政治理论知识的学习，不断提高自己的政治理论修养和明辨大是大非的能力。另一方面加强业务知识和高科技知识的学习，紧跟时代步伐，不断充实完善，使自己更加信任本职工作。

第三，扎实工作，锐意进取。既发扬以往好的作风，好的传统，埋头苦干，扎实工作，又注重在实践中分析新问题、探索新路子、总结新经验，以高度的工作责任心和奋发有为的精神状态力争工作有新起色、新进步。

谢谢大家！

各位领导、各位评委、同事们：

大家好！

作为一名普通专卖员，能有机会参与城区局副局长岗位的竞争，我心情非常激动。在这里，非常感谢局(公司)党组为我们提供了一个这么好的竞争平台，让我们可以在这里展现风采，同时，更要感谢多年来一直关心、帮助和爱护我的领导和同事们，是你们给了我信心和勇气，让我敢于站到这个演讲台上畅想未来。

我演讲的题目是：积极参与，加强锻炼，争取为行业发展作更大贡献。

首先作一个简要的自我介绍：

我叫，现年33岁，祖籍，身体健康，本科学历，持有汽车驾驶证，拥有烟草计算机、专卖、财务等岗位的上岗证，熟悉电脑操作，能熟练掌握和准确运用《烟草专卖法》及相关法律法规。现任市局专卖办内勤，主要负责专卖管理工作计划、方案的拟订，总结的撰写，专卖数据的上报，以及城区局的督查考核工作。

自从1994年从烟草学校毕业后，我大部份的时间都在基层烟草部门工作，曾担任过卷烟销售员、配送员、专卖管理员、批发部主任、管理所所长。

20xx年5月到市局专卖办后，着手健全了内部档案管理，重新整理了《**市局专卖内部管理规定》，拟订了《专卖人员考核方案》、《专卖人员工资二次分配方案》等多项制度，起草了**市《卷烟打私打假工作方案》、《联合清理整顿卷烟市场工作方案》、《诚信等级管理实施方案》等多项方案，对促进全市专卖管理工作的规范化进程，对有效维护卷烟市场经营秩序产生了积极影响。

另外，本人还深入打私打假工作前沿，积极参与卷烟打私打假行动，经粗略统计，近年来参与查处非法卷烟将近10000件，案值超过20xx万元。

由于工作突出、成绩显著，本人在20xx□20xx□20xx连续三年被评为经济区先进个人。

第一、我有十多年的烟草工作经历，有多个岗位的工作经验和多年的基层管理工作经验，了解专卖管理工作的基本要求和重点环节，有带好队伍管好市场的能力。

第二、近五年来，我主要负责整个市局专卖管理工作计划的制订，方案的起草，总结的撰写，对行业发展形势和上级各项方针政策有较深入的理解，对本地专卖管理工作中的薄弱环节也有较清楚的认识，尤其在负责城区局的考核工作以后，走遍了城区局辖区的22个乡镇，对城区局的基本情况有清楚的了解，有把工作做好的信心和决心。

第三、本人对《烟草专卖法》和相关法律法规较为熟悉，经常参与组织培训，经常参加违法案件的查缉和审理，了解违法分子的各种作案手法，有管好市场的基本工作思路。

第四、本人熟识本地风土人情，掌握多种方言，并且有多年的卷烟销售工作经历，对市场动态有较强的敏感性，具备多方收集信息，科学分析和预测市场的有利条件。

第五、本人为人坦诚，性情随和，容易和人取得沟通，与同事关系融洽，能够妥善处理和协调部门之间的关系，可以促进辖区专卖管理工作的协调开展。

第六、在工作中，本人与当地政府、相关执法部门和新闻媒体的工作人员建立了友好关系，尤其是与工商行政管理人员联系密切，工作上容易取得相关部门的支持和协助。

一、以提高队伍凝聚力和战斗力为核心，大力锤炼专卖队伍。

一是深入一线，了解各项工作开展情况，关心基层员工的工作、思想、和生活，帮助解决实际问题，理顺环节，畅通渠道，解除员工的后顾之忧，提高队伍的向心力和凝聚力。

二是强化学习培训，强化纪律作风整顿，通过抽查、考试、竞赛等方式，促进员工自我学习提高，进一步增强队伍的整体综合素质，提高战斗力。

三是以身作则，言传身教，正确引导专卖人员真正树立“执政为民”意识，改进工作方式方法，努力提高“依法行政”水平，塑造“文明执法”的良好社会形象。

二、以证件管理为中心，全面巩固卷烟销售网络。

一是严格按照《**市卷烟市场零售点布局管理规定》，按照全市卷烟零售点合理布局远景规划，引导专卖人员加强日常检查管理，依法裁减违法违规经营户，确保辖区卷烟零售点控制在总人口比例的3.3‰以内。

二是广泛开展排查，大力开展联合执法，充分借助工商、公

安部门的力量，彻底整治无证经营行为，加强对宾馆酒楼、娱乐场所和夜市摊点的检查和管理。全面净化和巩固卷烟销售网络。

三是切实将管理触角延伸到村屯一级，联合营销部门科学开展代送点的设置和管理，萎缩非法大户的销售网络，全面保障卷烟销售渠道的畅通。

三、以打击源头、窝点为重点，倾力打造良好的卷烟市场环境。

一是在地下黑配送分子的供货对象周围发展信息线人，摸清黑配送分子的人员特征、车辆牌号、以及活动规律，采取跟踪监控措施，端掉黑配送窝点，抓捕黑配送分子，根除违法卷烟的来源渠道。

二是通过分析经营户的卷烟销量，选取重点对象，采用“钓鱼”方法发现违法卷烟，层层追查、顺藤摸瓜，追查非法卷烟的源头窝点，重拳打击，彻底取缔。

三是对非法烟丝贩子，落实人员或利用线人跟踪监控，探明窝点，逐个击破，迫使其改行转产。

四、以诚信等级管理为切入点，全力营造规范有序的卷烟经营秩序。

一是按照标准流程，规范管理现有的诚信户，全面落实一价制和计分考核制度，提高经营户的诚信经营效益，提高他们参与诚信等级管理工作的主动性。

二是设立示范片区，联合营销部门全面落实和重点突出差异化服务，以点带面，逐步将诚信等级管理推广到乡村一级，使诚信零售户比例占到零售户总数的85%以上，促使卷烟市场经营秩序更加规范有序。

三是局部调整组织能力弱、管理能力差的自管组长，进一步激活自管自律小组的生命力，大力提高自管自律小组的运作能力，进一步巩固和健全充满生机与活力的卷烟销售网络。

五、以加强监督考核为手段，全面规范各项工作流程。

一是严格按照《**市烟草专卖局专卖管理人员考核细则》的考核原则和内容要求，认真落实岗位目标责任制，加强监督检查，确保各项工作落实到位。

二是充分运用动态考核的激励、薪酬、淘汰机制，激发专卖人员的工作热情，提高工作的积极性、主动性和创造性，促进专卖管理工作效率和效果的提高。

三落实群众监督和社会评议制度，提高专卖人员“依法行政、文明执法”的自觉性，全面树立良好的专卖执法形象。

六、以专销结合为操作平台，全面推动企业的持续健康发展。

一是充分利用现代电脑网络，争取在专销之间建立一个信息共享、资源共用的管理平台，提高信息收集反馈速度。

二是妥善协调，在专销之间建立一个快速反应机制，及时妥善处理投诉反馈信息，有效缩小三线互通的时间和空间。

三是落实三员捆绑考核制度，促使专卖、营销、物流三员同呼吸、共命运，专销协同，高效运作，全面推动企业的持续、健康发展。

这次竞聘，如果竞争上了，那对我是一种鼓励，如果竞争不上，那对我将是一个鞭策，但无论结果如何，不论在什么岗位，我都会坚决支持和拥护局(公司)党组的各项决策，始终保持昂扬的斗志，不断自盛自警、自励，加倍努力，全身心投入烟草行业的改革与发展大潮中，为烟草行业的全面、持

续、快速、健康发展作更大的贡献。

最后，祝大家合家幸福，万事如意！

谢谢！

烟草演讲稿责任与担当篇七

今天我演讲的题目是“选择专卖我无怨无悔”。

维护国家利益、消费者利益决不是一句空话，正如姜局长反复强调的，真正践行“维护”二字，是对行业每一位同志最基本的要求，行业上下必须能够自觉地让这个共同的价值观成为自己的行为指针，将维护国家利益作为一切工作的出发点和落脚点，作为检验一切工作的根本标准。专卖监督管理部门是国家赋予的行政执法部门，它担负着无限神圣的使命——它确保了卷烟销售有一个良好的市场环境，奠定了行业健康发展的坚实基础。然而烟草专卖工作又是平凡的，它没有迷人的朝霞，没有灿烂的鲜花，没有浓浓的硝烟，没有悲壮的豪言。但正是这普普通通的工作，谁能说这不是为烟草事业发展保驾护航的伟大事业呢？在这里，平凡与伟大得到了真正的和谐统一。为了确保卷烟市场的净化，确保国家财政收入和消费者利益，在整顿卷烟市场秩序的日子里稽查员们牺牲了无数的节假日，每天走千家，串万户，热天一身汗，雨天一身泥，工作累不累，确实累，苦不苦，确实苦。就是这种事业心、责任感，才让工作落到了实处，才不会出现走形式，走过场，监管不到位的情况。

要做到“干一行、爱一行、钻一行”决不是一句空话。记得20xx年，那是一个寒冷的冬天，在青河县一次执法中，稽查人员受到当事人纠集的群众围攻，并将剩饭和菜汤泼到稽查员的身上、脸上，他们还是能做到了打不还手，骂不还口，而是晓之以理，动之以情，以法律为准则，以事实为依据，

最终让违法分子心服口服。这些仅仅是烟草专卖人员的一个缩影，多少次专卖人员在执法中受到围攻、打骂、将口水吐到脸上、将制服撕成布条，但无论是身体上的伤害还是人格的侮辱，他们都牢记自己是一名金叶卫士。正是有了专卖执法人员一次又一次辛勤的付出，我们的卷烟市场才会发生更大的改观，零售户的守法意识才会提高。这是我们专卖人员的职责所在，只要是为了烟草事业的发展贡献力量，为了维护国家利益和消费者利益，再苦再累心也甜。

花的事业是甜美的，果实的事业是尊贵的，让我们做叶的事业吧！叶是谦虚的，专注地垂着绿荫。的确，他们只是一片片平凡的“绿叶”，虽平凡，我们的脊梁却支撑着卷烟销售的未来；虽平凡，我们的双肩却肩负着维护国家利益和消费者利益的重任。正是他们这种无私奉献的精神感动了我。作为专卖稽查中心的一名新兵，我也曾有过与烟贩子斗智斗勇的经历，体验过夏顶酷暑、冬冒严寒的艰苦环境。而今，我从事内勤工作同样也在打假打私工作中肩负着相同的使命。每个月的案件处理及报表、许可证的办理等，我都兢兢业业，认真仔细的做实、做细。因为我深深懂得，也许自己小小的失误，就会影响分局的工作。

近几年来，随着信息化建设的发展，烟草行业也已经全部实现了信息化管理，为了早点进入角色，我通过自己的努力，在领导们的关心下和同事们的帮助下逐步地从不懂到懂，从懂到通，比较完整的掌握了专卖和销售管理软件。为今后的工作开展打下了良好的基础。但随着专卖管理工作的不断规范，我真实感受到了“学无止境”这个概念的内涵，只有通过不断的学习和充电才能赶上时代前进的步伐，才能适应烟草行业发展的要求。

国家利益、消费者利益是大利、大义，企业和个人的利益只是小利、小义。作为我们专卖人，就是要把国家利益、消费者利益放在首位，把坚持国家利益至上作为我们专卖管理工作的出发点和归宿点，只有这样，才能切实构建好专卖市场

管理基础，才能为阿勒泰烟草健康和谐发展保驾护航，才能实现自己的人生价值。

谢谢大家。

烟草演讲稿责任与担当篇八

大家好，我叫某某，今年36岁，现任烟草专卖局副局长，感谢公司领导为我们创造了这次公平竞争的机会和锻炼自我的机会！今天，按照竞聘方案，我参加临沧市烟草专卖局综合服务部副主任职位的竞聘。

下面，首先简要介绍一下我的个人经历和工作情况。

今天在此参加临沧市烟草专卖局综合服务部副主任这一岗位竞聘，心情既激动，又有些矛盾。因我既感底气不足，心中又信心百倍。我相信十四年的工作磨练了我的毅力，提升了我的能力、强化了我的业务素质并帮我积累了丰富的经验。同时我也相信，再微弱的灯火只要置身高处，它也能最大限度地照亮远处。敝帚自珍，自己竞聘临沧市烟草专卖局综合服务部副主任这一岗位，还是有一定的有利条件。

第一、我拥护党的领导，政治立场坚定，工作勤奋认真，具有较强的事业心。

第二、我注重加强学习，具有较强的业务能力和组织协调能力。

第三、我比较年轻，精力充沛，处于人生的黄金阶段，并具有较高的办事效率，对于工作有雷厉风行的作风。

第四、团结同志，对人谦虚，具有正确处理与领导和其他同志的关系的素养。

第五、丰富的工作阅历，让我学到不少的业务。

假如我能竞聘成功，我将努力做好以下四点：

第一、服从局党委的领导，认真加强党性修养，认真执行党的方针政策，处处维护大局，与党委保持高度一致。

第二、认真履行岗位职责，综合服务部是一个新成立的部门，在工作中，我会配合部门经理一起根据局党委的要求，严格制定部门职责，并按职责要求抓好工作落实，确保完成职责目标。

第三、摆正位置，做好配角，当好参谋。

第四、团结同志，发挥团队的力量，形成一股合力。

第五、不贪不占，做清正廉洁的楷模。

各位评委，如果我能竞聘成功，将加倍珍惜机会，不忘承诺，努力干好工作。如果竞聘不成功，说明我的能力还尚未达到要求，我将一如既往在本职岗位上尽心工作，努力进步。

谢谢大家！