

# 最新数学做题心得体会(精选5篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看看吧。

## 中国联通竞聘岗位自我介绍篇一

大家好！我是来自联通一一分公司运行维护部的\*\*\*，我竞聘的岗位是设备维护业务主管。首先感谢领导给我这个机会，使我能够参与今天的竞争。大哲学家苏格拉底有句名言：“世界上最快乐的事，莫过于为理想而奋斗。”今天，我站在这里，为自己的理想而奋斗，我感到了莫大的快乐。我希望通过这次竞聘，能更好地认识自己、提高自己。

我先向大家介绍一下自己的基本情况和工作经历。

我今年一一岁□xx年毕业于一一大学信息与通信工程系，学士学位。19\*\*年8月至20xx年1月供职于一一，20\*\*年1月任电信伊犁公众多媒体信息公司经营维护部维护主管□20xx年取得助理工程师职称，进入中国联通伊犁分公司运行维护部，负责设备维护工作。

一、我具有高度的责任感和强烈的事业心。

沃尔玛创始人山姆·沃尔顿说过：“如果您热爱您所从事的工作，那么，每天您都会想尽办法把工作做得最好。”我热爱我的工作，不论在哪个岗位上，我都会以高度的责任和强烈的事业心，认真做好每一项工作。

二、我具有较丰富的工作经历和实践经验

理论指导实践，实践形成经验。工作七年来，我从事的都是与信息通讯相关的工作，在工作中，我把自己的理论知识应用于实践，为自己积累了丰富的实践经验。

### 三、我具有较强的管理能力和协调能力

我曾在电信公司做过三年的维护主管，在工作中，我能够独当一面，独立负责维护部的全面工作，能妥善处理各类突发事件，具有较强的应变能力。另外，我为人随和，善于与人共事，善于协调各方面关系，具有较强的协调能力。

### 四、我具备扎实的专业知识和专业技能。

在大学我读的是信息与通讯工程专业，又先后参加了多次培训，包括全疆电信互联网网络技术培训□openet窄带计费平台系统管理及高级用户培训□ccna网络支持工程师培训，华为quidway a8010接入服务器维护工程师集中培训；还有三年的维护主管不仅增长了我的阅历，丰富了我的人生视野，更重要的是三年工作积累，使我具备了扎实的专业技能，对工作中出现的任何问题，我都可以迎刃而解。与此同时，我还利用工作之余不断的学习本专业专业知识，可以说，不管从理论知识还是从操作技能上，我都可以较好的胜任设备维护业务主管这一岗位，我一定可以做的更好！

## 中国联通竞聘岗位自我介绍篇二

大家好！

大家看到我的时候，希望大家能够像看到每日清晨冉冉升起的红日将光辉洒在一片松林一样感到阳光的味道，因为我的名字叫xx□

首先，要感谢学校的这种竞争上岗的机制；其次，感谢领导，老师对我的培养与同学们的信任；最后，我要感谢自己一直

以来的自信心，使我有站在这里的勇气来竞选团委副书记一职。

在担任团委秘书的一年里我在不断地挑战自己。

在这一年的工作中，配合老师与各部长的工作，积极为我系的成长贡献自己一点微薄的力量；在这一年里，我积累了丰富的共青团干部工作经验，从班级内的团支书到系里的团委秘书，使我的工作思路与思考层面都上升到了一个新的高度。

在这一年里，我用我的责任心赢得了老师与同学以及周边共建社区和边防派出所主管的信任，不论大小活动我都充当着组织者与积极参与者的角色。

我想丰富的工作经验，加上周围工作对象的信任，以及我自身的素质修养，已经具备了担任团委副书记一职的能力，我相信我一定能配合好老师，服务好同学。

虽然我们男人是难成的人，但我相信我会是那颗升起的太阳！最后，请大家记住我的名字叫xx□

我的演讲结束，谢谢大家！

## 中国联通竞聘岗位自我介绍篇三

大家晚上好！

这次能参与二级支行长的竞聘，感谢行领导给我提供了一次挑战自我、展现自我的机会！经过这美好的三年，心里对邮储银行产生了浓浓地情结。今天，我怀着一颗感恩的心参加此次竞聘，主要是想在新的平台上得到新的提高，为邮储银行的发展贡献更大的力量。

如果我竞聘成功，工作思路是：我将从三方面着手：

一个好的管理者除了对下属严格要求，严密制度，严守纪律的大胆管理，还应讲究领导的艺术。我认为，要把客户当“上帝”，首先要把员工当“上帝”。因为，客户对银行的满意度是从员工的满意度开始的，并与员工的`满意度成正比例发展的。为此，我会把提高员工的素质，调动员工的积极性和创造性，把建立融洽的人际关系，放在各项管理工作的首位。多层面、多角度地善待员工，努力做到大事讲原则，小事讲风格，共事讲团结，办事讲效率。对同事多理解，少埋怨；多尊重，少指责；多情义，少冷漠。管人不整人，用人不疑人。以共同的目标团结员工，以有效的奖惩激励员工，以自身的行动带动员工。我将用真情和爱心去善待我的每一位同事，给他们充分尊重，给他们一个宽松的发展和创造空间。从而在与员工交往中凝聚合力，增强员工的集体荣誉感，在工作中形成动力，使我所属的部门成为一支充满活力和战斗力的和谐团队。

在金融体制改革不断深化，竞争日趋激烈的形势下，要保持我行各项业务的稳步发展，将是一项长期而艰巨的任务。因此，我把坚持开展以客户为中心的优质服务作为其重要手段，在创造良好的社会形象的同时，要求业务人员提高工作效率，尽量方便客户，让客户能主动上门寻求服务。我将坚持巩固老客户，再发展新客户原则，我会逐一拜访大户，巩固关系。在办理业务中关注中户，并尽可能给予方便，对于小户，我将有选择的关注，努力让小户变中户，中户成大户，大户变成稳定得客户。从稳健中求发展，从创新中寻突破。

我会以“勤恳务实、勇于创新”为座右铭，加强学习，提高自身素质。在工作实践中辩证的看待自己的长处和短处、扬长避短，团结协作，不断充实完善，使自己更加胜任本职工作。在工作中既要发扬以往好的作风、好的传统，埋头苦干，扎实工作，又注重在工作实践中摸索经验、探索路子，多请示汇报，多交心通气，当好沟通员工与上级领导之间关系的桥梁。以吃苦耐劳，求实创新的态度，找准工作切入点。我会以支行下达的各项目标任务为已任，认真贯彻国家有关财

经法规和各项规章制度及操作规程。

如果我竞聘成功，我会尽自己最大的能力去管理好这个团队，为今后的达标、升级打造一支强有力得生力军。我相信：世上没有绝望的处境，只有对处境绝望的人。通过这次竞聘，我愿在以后的工作当中，励精图治，立足本职，专研业务，勤奋工作。在求真务实中认识自己，在积极进取中不断追求，在拼搏奉献中实现价值，在市场竞争中完善自己。胜固可喜，败亦无悔！

谢谢大家！

## 中国联通竞聘岗位自我介绍篇四

大家好！

首先，感谢公司领导给我提供了这次向大家汇报工作、展示自我、挑战自我的机会。凭借多年的工作经验和对移动事业的热爱以及对自己能力的自信，今天我走上台参加移动公司客户经理的竞聘，相信自己能够担当这一重任。

下面，做一下自我介绍以便让大家对我有一个更加全面的认识：

我叫，\*\*岁，大专学历，毕业于\*学院，我于移动客服经理竞聘演讲稿年进入移动公司工作，\*\*年至\*\*年从事工作；\*\*年至\*\*年从事工作；\*\*年至\*\*年从事工作；\*\*年至今担任营业员职务。从参加工作那天起，我就牢记自己的使命，牢记自己的岗位职责，严格要求自己，认真完成领导安排的各项工作。工作中，始终以公司利益为重，常常是舍小家顾大家，由于我工作认真努力，所以我曾多次受到领导和同事的肯定，并多次被评为“先进工作者”的荣誉称号。

第一，我工作扎实认真，具有较强的责任心和耐心。

营业厅的工作事多、冗杂、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，营业厅工作无小事。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，我具有丰富的工作经验，和坚实的基础。

从\*\*年\*月起，我就开始担任营业员，多年的营业员工作我不仅积累了丰富的工作经验，而且在工作同时进一步学习并掌握了客户经理全面移动店长竞聘演讲稿的业务知识和客户经理这一岗位的工作流程与职责，这为我以后做好客户经理工作打下了坚实的基础。

第三，我具有较强的组织协调和团队管理能力。

我性格平和、不计荣辱得失，很容易与人相处，有较好的人际关系。学生时期就多次担任班干部，有良好的沟通能力和组织协调能力。自从参加工作以来，我处事踏实谨慎，有大局观念，凡事以公司的利益为重，得到了公司领导及同事的肯定和信任，我相信无论在哪个工作岗位，我都能积极沟通、协调各种关系，使各项工作在良好的氛围中开展，在和谐的环境中完成。

第四，我具有严谨细致、扎实高效的工作作风。

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。所有这些，都为搞好客户经理的工作奠定了坚实的基础。

一是团结合作，开拓创新，打开工作新局面。

我将用百倍的热忱投身职责范围内的工作。在团结方面，我

要摆正自己的位置，配合领导，遵守公司规章制度，执行客户经理负责制，稳定和发展所属范围集团、商业大客户。根据我们公司的总体要求及客服中心的年度工作计划，科学制定相关工作开展的具体措施、流程和办法，保证各项工作有条不紊地开展，并不断开创工作新局面。

二是抓服务，提升竞争优势，增强竞争力。

树立全新的服务理念，做好三优服务工作。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服务或产品。我将要求为客户提供最优的质量和最优的服务，巩固和提高公司在各个细分市场特别是大客户市场的竞争力。建立有效的竞争对手信息反馈机制，做好防御工作，及时提出应对方案。同时努力做好做好大客户回访工作，以最好的服务来稳定大客户，增强我公司的核心竞争力。

三是抓营销，促进业务快速增长。

我的初步设想是做好“六个一”。这六个一是，打牢一个基础，即业务基础；坚持一个中心，即以个人优质客户为中心；打好一张牌就是做好“乐当家”理财卡；做好一篇文章就是做好个人优质客户营销这篇文章；筑好一堵墙就是筑好个人公司业务风险防火墙；达到一个目的就是要达到公司与客户的双赢。同时要努移动通信竞聘演讲稿力引导客户消费，做好大客户缴费情况监控任务，努力做到大客户无欠费，确保话费回收。充分掌握所属大客户的需求，向上级反馈大客户信息并提出建议。

四是抓管理，促进务实作风。

我将努力建立健全大客户档案，加强对客户档案的管理工作，及时对大客户资料进行更新做好各类客户资料的整理、归楼与保管工作。并能根据所属集团行业集息需求，做好集团信

息化解决方案的设计工作。以一切为了公司利益出发，树立大局观念和整体意识，服从组织安排，维护部门协调、帐务处理，优质高效地完成本职工作。按照客户经理的职责，努力工作，认真完成公司的各项工作。

五是加强学习，增强自身的综合素质。

当今时代，单一人才已不适应社会的发展需求。公司的发展，是需要较多的复合型人才。因此，我将不断加强学习，不仅学习新的业务知识，而且还要学习服务、心理学、管理学等多学科的知识，争取使自己成为新形势下多元化的复合型人才，以适应我们公司不断发展壮大的需要。

## 中国联通竞聘岗位自我介绍篇五

各位领导、各位同仁、  
大家好！

竞聘这个职位我认为自己具备以下条件：

一、具有工程人员的素质

堤防工作与工程紧密相连，我从参加工作起就与工程这行结下了不解之缘，从工程师到助理工程师，可以说是学有所用。我曾参加并圆满的完成了堤防的《确权划界》工作。我们的图纸被土管局视为全市的范围。

三、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，具有团结同志，正确处理领导和其他同志的关系的素养。做工作、半事情能够做到思路清晰，行止有度，头绪分明并恰到好处。

四、我认为做为副手要摆自己的位置，那就是做好配角，当好参谋，尽职不越权，帮忙不添乱，补台不拆台。

最后，我表个态，无论竞聘结果如何，我都始终会老老实实

做人，扎扎实实做事，言必行，行必果。

谢谢大家！

## 中国联通竞聘岗位自我介绍篇六

尊敬的各位领导、各位同仁：

大家好！

首先感谢领导提供了这样一个机会，也感谢同事们在工作中对我的信任和支持。（个人简介）。每一次竞聘不仅是一次展示自我、认识自己的机遇，更是一次相互学习、相互交流的机会。

1、本人具有正直的人品、良好的修养以及完善的工作作风。做为领导，必须先做好人。一个领导无能，最多是件次品，而一个品德不好的领导，则是危险品。

2、目前的市场营销其实主要就是关系营销。我出生在xx县家住在xx县对xx的地理环境及政府机关的领导、工作人员都比较熟悉，我坚信在我和全体职工的共同努力之下，肯定能协调好与各级政府机关之间的关系，把联通公司的业务向纵深方向发展。

1、营销渠道开发的比较窄，与县委、县政府及各部、委、办、局、场、乡、镇沟通得不够理想，没有形成网络，与竞争对手相比没有绝对优势。

2、合作营业厅的积极性和主动性还没有完全发挥出来。

3、工作人员的业务知识、服务意识和服务态度还有待于提高。

第一、开拓发展。小平同志曾经说过：“发展才是硬道理。”我们要从发展入手，拓宽销售渠道，加大宣传力度。首先□xx分公司有一个自有营业厅和十四家合作营业厅及六家核心代理商。由于他们分别座落在每个乡镇的中心位置，地理位置非常优越，所以要通过他们加大对各乡镇及周边农村的宣传，逐步完成各合作厅的村级代办，使我们联通公司的业务真正的进入到每一村、每一户，真正做到家喻户晓。其次，通过本人在xx当地的人际关系网，汇同代理商一起同各级政府机关搞好关系，逐个沟通、逐个推进、逐个攻破，争取使大部分机关单位都成为我们公司的集团用户。使xx分公司在完成明年移动gsm业务收入1350万元和cdma业务收入450万元基础上，更上一个台阶。

第二 提升服务。树立以客户为中心，全心全意为客户服务的经营理念。对自有营业厅和合作营业厅的工作人员定期进行培训，通过培训提高营业人员的服务意识，改变服务观念，提升公司形象，力争让每一个客户高兴而来，满意而归。另外，要处理好重大投诉事件。每一次投诉，都是对我们工作的监督和鞭策，一定要按照公司的制度，在规定的时间内处理完毕，不躲避、不推诿。给客户一个满意的答复。

第三 加强管理。没有科学的管理企业就不会有生机，不会有活力。因此，要切实加强公司内部管理，进一步完善规章制度和培训计划，加强纪律监督，定期组织学习和培训，提高所有工作人员的业务水平，加大考核力度。使每个员工都做到纪律严明，形象良好，谈吐适度，为联通公司创造更加完美的形象，使xx分公司成为一个更加团结，更具战斗力的一个集体。

空谈误事，实干兴邦。我虽然没有有什么豪言壮语，也没有有什么博大精深的施政纲领。但我深知事业如山，同时我也清楚自己还有不适应这个职位的另一面。但我相信有在座的各位领导、各位同事的帮助、支持和配合，我有信心、有能力出

色地做好这项工作，当好一名称职的分公司经理。

坦诚地说，我关注竞聘结果，渴望参与成功。但我更重视参与的过程，因为对于我来说，参与的过程有时可能比结果更为重要。我想无论竞聘成功与否，都不会改变我对事业的执著，更不会改变我对在座各位的尊重与热爱。

“给我一次机会，我将还您十分精彩！”这就是我永恒不变的信念和这次竞聘的诺言。最后，祝大家身体健康、万事顺利！祝愿我们联通公司明天会更好！

谢谢大家！

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

1、我有饱满的工作热情。我将用百分之百的热情投入到工作当中去，让公司的业绩更上一层楼。

2、。本人具有正直的人品、良好的修养以及完善的工作作风。做为领导，必须先做好人。一个领导无能，最多是件次品，而一个品德不好的领导，则是危险品。

目前，我认为联通分公司的工作主要有以下几点不足：

1、合作营业厅的积极性和主动性还没有完全发挥出来。

2、营销渠道开发的比较窄。

3、工作人员的业务知识、服务意识和服务态度还有待于提高。

如果我能够在这次竞聘中幸当选的话，我将会从以下三个方面着手工作：

第一、开拓发展。我们要从发展入手，拓宽销售渠道，加大宣传力度。

第二、提升服务。树立以客户为中心，全心全意为客户服务的经营理念。对自有营业厅和合作营业厅的工作人员定期进行培训，通过培训提高营业人员的服务意识，改变服务观念，提升公司形象，力争让每一个客户高兴而来，满意而归。另外，要处理好重大投诉事件。每一次投诉，都是对我们工作的监督和鞭策，一定要按照公司的制度，在规定的时间内处理完毕，不躲避、不推诿。给客户一个满意的答复。

第三、加强管理。没有科学的管理企业就不会有生机，不会有活力。因此，要切实加强公司内部管理，进一步完善规章制度和培训计划，加强纪律监督，定期组织学习和培训，提高所有工作人员的业务水平，加大考核力度。使每个员工都做到纪律严明，形象良好，谈吐适度，为联通公司创造更加完美的形象，使联通分公司成为一个更加团结，更具战斗力的一个集体。

这只是我个人的一点想法，如有不合适的地方，还望各位领导和同事们给予指正。我有信心能在这个之职位上发光、发热。不管我这次能不能竞选成功，都不会改变我对联通的热爱之心。最后祝联通明天会更好！

谢谢大家！

尊敬的各位领导，各位评委，大家好！

四年前，我怀揣着憧憬、激情和梦想，获聘来到了\*\*联通\*\*分公司；四年后的今天，我收获着喜悦、责任和希望；四年的风风雨雨，练就了我搏击市场的翅膀；四年来的奋斗，使我在联通这个大家庭里得到锻炼和成长；在这希望与梦想开启的时候，忘不了一直关心和帮助我成长的各级领导以及各位师长同事们，特别要感谢公司领导，给了我这次站在这

里展示自我、接受检阅和挑选的机会，我十分珍惜这次难得学习和锻炼的机遇。

我叫\*\*\*，今年27岁，中共-党员，现任\*\*分公司综合部秘书，兼任分公司团委书记和法律与风险事务管理。2015年8月进入公司，先后从事过宽带数据机房机务、集团客户部校园营销工作，2015年4月至今，任综合部综合秘书。

经理办公会，耳濡目染，既领略了公司领导勇于担当、运筹帷幄的领导艺术，又见识了中层负责人独当一面、敢于负责的实干精神；汇集上述所学所悟，在自己所兼任的团委书记任上得以实践，通过组织团员青年的各类活动，自己的组织能力、沟通能力和综合协调能力都得到了飞跃式的提高。2015年以来，在市级以上各类报刊媒体发表稿件40余篇，先后获得\*\*团市委创先争优先进个人、\*\*市优秀共青团员、\*\*联通先进工作者、\*\*联通优秀共青团干部、\*\*联通综合信息工作先进个人等多项荣誉称号。下面我从两个方面向各位领导汇报和阐述我的竞聘理由。

第一方面我的竞争优势：

1、具备良好的道德品质和个人素养，信奉诚实、正派的做人宗旨，从严自律，洁身自好，勤恳敬业，以德赢人，能够和谐与人共事，始终将自己融入整个团队中，以自己的良好品德赢得领导和同事的信赖。

2、善于学习、肯于学习，精力充沛，能够快速接受新事物、适应新环境。具有较高的办事效率，敢于创新、思维敏锐，能够优质高效的完成各项工作任务。

3、在工作实践中学习并不断培养了自己较强的工作能力，在日常服务、沟通协调、分析判断、文字写作、组织实施等方面都有了很大的提高。

参谋不决断，既不揽权越权，又不越位缺位。

2、不仅要协助总经理协调好内外部关系，还要深入调查研究，与员工打成一片，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，协助总经理积极倡导和创造勤奋学习、积极向上、开拓进取、团结协作、乐于奉献的良好环境。

3、要以敢于担当的姿态，努力掌握公司经营管理情况，统筹兼顾好参与、管理和服务职能，具备较强的业务管理、沟通协调和决策分析能力，以及适应发展、竞争、市场所需的综合素质，能够随时完成总经理交办的其他工作任务。

1、扑下身子、提升能力。以强烈的紧迫感、使命感和责任感抓紧学习，我深知自身阅历、经验和知识的不足，需要不断学习充实自己，既要学习做人做事的本领，又要学习业务和管理知识；谦虚谨慎、严于律己，以各级领导为师，以身边人为师，诚恳地向同事学习、向实践学习，勤学好问、联系实际，善于思考、勤于总结，不断累积自己适应新岗位的正能量。

2、精诚团结、团队合作。正确认识 and 看待自己，当好助手，胸怀全局，甘当绿叶，服从总经理的安排，维护总经理的威信，真正做到工作到位不越位，协助管理不越权，建言献策不添乱。自觉维护团队团结，大事讲原则，小事讲风格，办事讲效率。

求真务实、锐意进取的态度，创造性的开展工作；深入市场，深入一线，贴近用户，采集和整理第一手资料，为领导团队科学决策提供事实依据，为全面完成市公司下达的各项目标任务不遗余力。

如果这次竞聘失败，说明我离市公司对职位的要求还有一定距离，我绝不气馁，这将更加激起我努力学习、自我锤炼的激情，我将一如既往的勤奋工作、完善自我，使自己在实践

中成长，在成长中成熟；坚持堂堂正正做人，兢兢业业做事，为公司的发展贡献自己的全部智慧和力量。

谢谢大家！

## 中国联通竞聘岗位自我介绍篇七

我叫，今年33岁，大专文化，助理工艺师□xx年技校毕业分配进厂，现为一车间制丝班班长。

进厂十八年来，我也由当初的懵懂少年成长为一名成熟的基层管理骨干。工作中，我始终立足本职工作，大胆创新，特别是在联合工房工作期间，积极探索生产组织、设备保养、现场管理的最优管理模式，积极实施“5s现场管理法”，创造了整洁有序的生产环境，较好的向外界展示了联合工房的窗口形象。三年来，制丝线在我的带领下，烟叶单耗逐年下降，现为36.23kg□达到行业先进水平，为企业创造了可观的经济效益。由于工作成绩突出，今年我所管理的制丝班被车间推荐为“特殊贡献集体”侯选单位。

首先是经历与能力优势。我认为自己具备担当此任所必须的经历和能力。我一直在制丝车间，从挡车工干起、做过修理工、设备管理员，特别是在班长和调度的工作岗位上工作后，进一步加深并强化了我对制丝工艺的熟悉程度，熟悉烟叶的物理特性与管理使用，对产地、等级的鉴定也有一定的了解，有助于适应新岗位的需要。此外本人从事制丝生产与管理多年，积累了丰富的与人打交道的经验，培养了我吃苦耐劳的优良品质，雷厉风行的工作作风，具有较强的分析问题、解决问题的能力，具有很好的协调与管理能力。

其次是年龄优势：我今年33岁，精力充沛、喜爱忙忙碌碌的工作，思想活跃，接受新事物较快，工作中能发挥主观能动性，让我能够为新岗位工作的开展尽全心、出全力。

第三、我具有烟叶业务员所要求的道德品质。在工作中，我始终坚持诚实、正派的做人宗旨，能够与人团结共事。尊重人、关心人，乐于成为大家的知心朋友，能较好的把握情与理的关系，上下级之间的关系，让我在与同事、朋友、领导相处中形成了合力，与各方面的关系协调处理，和睦融洽。

通过竞争如果我能就任业务员这个岗位，我将力争作到如下几点：

- 1、忠于企业，规范营销，不搞邪门歪道。
- 2、努力学习，不断进取充实，勤钻业务，力争快速进入业务角色，为企业严把原料关。
- 3、坚持党性原则，提高党性觉悟，不断加强自身价值观与世界观的修养。
- 4、尊敬领导，团结同事，营造良好的工作氛围。

各位领导、各位评委，我深知原料是企业发展的第一要务，烟叶业务员的责任更大。如能成功，我会尽全力作到最好。最后，在新的一年里到来之际，祝在座的各位：“新年快乐，工作愉快。

谢谢大家！

## 中国联通竞聘岗位自我介绍篇八

大家好。

通过这次演讲，锻炼自己的能力、展现自己的才华。与大家交思想，我相信，通过这次竞聘活动，必将使我站下一步的工作，展现一个良好的开端。

竞聘客服中心这个职位，我认为自己具有以下几个方面的有利条件。

一、我具有正直的人品、良好的修养以及完善的工作作风。我在为人上，胸怀坦荡，公道正派，善解人意，与人为善，始终认为：沉默是金，忍让是银，帮人是德，吃亏是福。在个人修养上，我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训出来的。所以，平时我只要有空在不影响工作的前提下，读书，习字画，从没有一日闲过，努力使自己成为一个有高尚情操有修养的人。在工作作风中，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，与人争名利。领导布置的工作总是尽力去做，从不无故推诿。

二、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。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。在肥西开展社教活动时，一个人负责有几千人的一个大村，在各种复杂的情况下，独自一人组织完成了从宣传动员，查对财目，公开选举到组建新的村班子的各项艰巨任务，受到当地群众的热烈欢迎和领导的表扬。在通信科、政秘科、公司工作期间，也都能较好的处理协调好与上下左右的关系，没有出现过大失误。

三、我具有熟悉客服中心业务和具有通信专业知识。十几年来从通信科到政秘科，从政秘科到公司都负责过工作，各方面比较熟悉，而且都能轻松的应对自如。我在部队的专业是通信，具有客服中心必须同具有的专业知识和素质。全省单边带电台演练中，就全程参与了规范化服务比赛，顺利地完成了这次任务。

四、我具有较好文字综合能力，同时已通过全国计算机中级水平。

如果这次各位领导信任我，到任后我将认真做好工作。

一、首先，作为客服中心，必须了解客服中心的主要工作思路和目标，我概括为20个字搞好服务、稳定大局、内强素质，外树形象。

具体为以下几点：

1、全面可靠地保障客服中心的畅通无阻，为客户搞好服务。客服中心的天职是服务，本质是服务，体现的价值也是服务。

2、不断开拓客服中心的生存空间和发展空间。发展是硬道理，客服中心只有发展了，所做的贡献大了，才能更好体现客服中心的价值。

3、利用一切手段、渠道、机会加大培训力度、提升人才培养层次，全面提高全体人员的综合素质，以适应不断更新的环境，发展中所需的人才。

5、建立和规范一系列规章制度，通过对考勤、执勤、设备维护等一系列规章制度使工作规范有序，做事有章可循。

6、建立和完善各种竞争、淘汰聘用人机制。尺有所长、寸有所短，充分发挥各人的特长，从而是使我站人人有岗位，机构健全，人岗适宜，定位准确。

二、摆正位置，做好配角，当好参谋。

副职的主要职责，对中心里的全面工作，要尽其所有，收集各种信息供主要负责人参考，向主要负责人提供各种建议和主张，帮助站长顺顺利利做出决策。要有统筹兼顾的思想，当好中心里的协调人，使做出的决策能符合大多数人的意愿。总而言之，要做到尽职不越权，帮忙不添乱，补台不拆台。

三、天时不如地利，地利不如人和，家和万事兴。只有团结，工作才形成合力。平时工作难免有产生误解、矛盾和摩擦。所以要协助站长拓宽和疏通民主渠道，遇事和大家商量，虚心真诚地听取群众意见。兼听则明，偏听则暗，做领导和群众之间的协调人，多和大家交心，交朋友，一碗水端平，努力营造一个相互信任、相互帮助、相互理解的人际关系，和谐的工作环境。既高度民主，又有高度集中，又有个人心情舒畅的工作氛围。

四、上岗后要以服务为目的，不以争取为目的，我始终认为当领导就意味着吃苦在前，享乐在后，只有奉献，不能索取，排除杂念，要想群众之所想，急群众之所急，公正廉明，经常和群众换位，想想群众的感受，事关群众个人切身利益问题，要尽量让给群众。同时用自己的人格魅力，做好表率作用，孔子在《论语》中就有其身正，不令而行营大企身不正，虽令不从。领导者必须培养正气，以身示范。我的座右铭就是：律己足以服人，量宽足以得人，身先足以率人。

最后，我表个态，如果领导和大家把我推上这个岗位，我将珍惜这个机会，用心，用情、用良心干好工作。反之，不能上岗，我将一如既往在以后的岗位上尽心、尽力、尽职、尽责。无论结果如何，我都始终会老老实实做人，扎扎实实做事。言必信，行必果！

谢谢大家！

## 中国联通竞聘岗位自我介绍篇九

大家好！

通过这次演讲，锻炼自己的能力、展现自己的才华。与大家交思想，我相信，通过这次竞聘活动，必将使我站下一步的工作，展现一个良好的开端。首先感谢领导提供了这样一个机会，也感谢同事们在工作中对我的信任和支持。每一次竞

聘不仅是一次展示自我、认识自己的机遇，更是一次相互学习、相互交流的机会。

1、本人具有正直的人品、良好的修养以及完善的工作作风。做为领导，必须先做好人。一个领导无能，最多是件次品，而一个品德不好的领导，则是危险品。

2、目前的市场营销其实主要就是关系营销。我出生在xx家住在xx对xx的地理环境及政府机关的领导、工作人员都比较熟悉，我坚信在我和全体职工的共同努力之下，肯定能协调好与各级政府机关之间的关系，把联通公司的业务向纵深方向发展。

3、我有饱满的工作热情。我将用百分之百的热情投入到工作当中去，让公司的业绩更上一层楼。

目前，我认为xx分公司的工作主要有以下几点不足：

1、营销渠道开发的比较窄，与县委、县政府及各部、委、办、局、场、乡、镇沟通得不够理想，没有形成网络，与竞争对手相比没有绝对优势。

2、合作营业厅的积极性和主动性还没有完全发挥出来。

3、工作人员的业务知识、服务意识和服务态度还有待于提高。

具体为以下几点：

1、全面可靠地保障客服中心的畅通无阻，为客户搞好服务。客服中心的天职是服务，本质是服务，体现的价值也是服务，主要任务就是抓好话务、114、10060、服务大厅和窗口服务质量和水平。

2、不断开拓客服中心的生存空间和发展空间。“发展是硬道

理”，客服中心只有发展了，所做的贡献大了，才能更好体现客服中心的价值。

3、利用一切手段、渠道、机会加大培训力度、提升人才培养层次，全面提高全体人员的综合素质，以适应不断更新的环境，发展中所需的人才。

5、建立和规范一系列规章制度，通过对考勤、执勤、设备维护等一系列规章制度使工作规范有序，做事有章可循。

6、建立和完善各种竞争、淘汰聘用人机制。尺有所长、寸有所短，充分发挥各人的特长，从而是使我站人人有岗位，机构健全，人岗适宜，定位准确。

二、摆正位置，做好配角，当好参谋。

副职的主要职责，对中心里的全面工作，要尽其所有，收集各种信息供主要负责人参考，向主要负责人提供各种建议和主张，帮助站长顺顺利利做出决策。要有统筹兼顾的思想，当好中心里的协调人，使做出的决策能符合大多数人的意愿。总而言之，要做到尽职不越权，帮忙不添乱，补台不拆台。

三、天时不如地利，地利不如人和，家和万事兴。只有团结，工作才形成合力。平时工作难免有产生误解、矛盾和摩擦。所以要协助站长拓宽和疏通民主渠道，遇事和大家商量，虚心真诚地听取群众意见。兼听则明，偏听则暗，做领导和群众之间的协调人，多和大家交心，交朋友，一碗水端平，努力营造一个相互信任、相互帮助、相互理解的人际关系，和谐的工作环境。既高度民主，又有高度集中，又有个人心情舒畅的工作氛围。

四、上岗后要以服务为目的，不以争取为目的，我始终认为当领导就意味着吃苦在前，享乐在后，只有奉献，不能索取，排除杂念，要想群众之所想，急群众之所急，公正廉明，经

常和群众换位，想想群众的感受，事关群众个人切身利益问题，要尽量让给群众。同时用自己的人格魅力，做好表率作用，孔子在《论语》中就有“其身正，不令而行营大企身不正，虽令不从。”领导者必须培养正气，以身示范。我的座右铭就是：“律己足以服人，量宽足以得人，身先足以率人”。

最后，我表个态，如果领导和大家把我推上这个岗位，我将珍惜这个机会，用心，用情、用良心干好工作。反之，不能上岗，我将一如既往在以后的岗位上尽心、尽力、尽职、尽责。无论结果如何，我都始终会“老老实实做人，扎扎实实做事。”言必信，行必果！