

2023年烟草行业学党史的重要性 烟草爱岗敬业演讲稿(优秀8篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

烟草行业学党史的重要性篇一

大家好！

时间回到县局原局长xxxx[]约定第二天上班时取检验结果；第二天在我们的共同努力下，这起事件得到了圆满解决。

烟草公司的客户经理，在很多人眼里或许微不足道，但在我心里客户经理这份工作虽平凡却并不普通。我们虽然只是烟草行业营销链条上的一颗小珠，但因为我们的热情工作，中国烟草的产品得以延伸；因为我们的执著，中国烟草的品牌在巴山蜀水间得到彰显；我们虽然只是浪花里的一滴水，但我们却能反射整个太阳的光辉。

烟草行业学党史的重要性篇二

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！

烟草行业学党史的重要性篇三

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，按照竞职方案，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知识。

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！

烟草行业学党史的重要性篇四

大家好！

我叫xxx□出生于上世纪70年代末，大专学历，中共党员，参加工作，此前在任副站长一职。12年来在领导的关怀和同事们的关心下烟草岗位竞聘演讲，兢兢业业，先后做过烟技员、仓库保管员、报账会计、县系统管理员、基层站副站长等职位，12年我体到会了从事这份工作的责任和光荣，也体会到了其中的艰辛和不易，更为能够在这个队伍中一天天成长起来、成熟起来而倍感自豪。

在竞争激烈、机遇与挑战并存的今天，我问过自己：我还能为公司做些什么？适逢这次竞争上岗，我本着检验、学习和提高的目的走上了今天的演讲台，希望能寻找到下一步人生的目标。我要感谢这个时代，是时代给了我又一次机会；也要感谢在坐的各位，是你们给我无比的勇气和信心。

一、我认为，只有具备共产党员的博大胸怀，才能做到顾全大局、淡泊名利；只有具备“大事讲原则，小事讲风格”的团结精神，才能营造团结和谐的氛围；只有创造一个心齐气顺的工作环境，才能充分调动人的工作积极性，只有让每个人的潜力得到发挥，股室的工作才能更上一层楼。所以我做到尊敬领导，团结同事，关心他人。

二、有丰富的基础工作经验，有良好的工作作风。我从进入烟草行业，多年烟草一线的锤炼使我积累了丰富的的工作经验，让我对烟草的各个方面都有着较为深刻的了解；十多年的基层工作磨练，从领导和同事身上潜移默化的学到不少知识，也养成了及时总结成功经验和失败教训的良好习惯，不断开

拓创新的进取精神，又培养了我令行禁止的工作作风。

三、具有吃苦耐劳，坚定不移的坚强性情。我今年33岁，正处于干事创业的黄金时期，同时，通过以前的工作也表现出了我思想活跃、喜欢创新的工作精神。客户分部责任重大，工作过程需要具有思维缜密、头脑活跃、处事能够果断、干练；所有这一切我都具备，相信我能干好此项工作。作为副职，必须了解正职的主要工作思路和目标，全面可靠地保障政令的畅通无阻，作为副手，一切都要以部门领导的工作思路和目标为中心开展做好自己的工作。

四、做过信息系统管理员，懂电脑，懂系统流程，对无纸化办公能熟练操作。

第一，我要胸怀全局，搞好团结。多年的工作经历告诉我，同事之间，支持、谅解和友谊比什么都重要。在团结方面，一定要摆正位置，正确认识和看待自己，胸怀全局，我会尊重分部主任的领导，不越权，不越位；积极思考，建言献策；团结股室所有同志，共同做好分部工作。

第二，我要以身作则，提高自身素质。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，不断加强自我创新能力与自我约束能力，不断提高工作能力和管理能力，增强自身综合素质客户分部工作融理论性、政策性、业务性于一体，对工作人员的素质要求较高。今后一定加强各方面知识的学习，向书本学，向周围的行家手里学。在坐的各位过去是我的老师，今后还是我的老师。在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心爱的烟草事业。

各位领导，各位同仁，今天，站在这里的我，恰如在站台等候上车的旅客，手中的车票已经攒出了汗渍，但我相信沿着在坐各位开辟的绿色通道，自己一定能够搭上今天的幸运快

车。最后，我表个态，如果领导和大家还是一如既往的对我以支持和信任，请投我一票吧，我将珍惜这个机会，用心，用情、用信干好工作。反之，我也将一如既往在以后的岗位上尽心、尽力、尽职、尽现。无论结果如何，我都始终会坚守承诺，扎实做事。在此预祝各位同台展示自我的同事们心想事成。

烟草行业学党史的重要性篇五

大家好！

非常感谢组织提供了这样展现自我的机会，也非常高兴有这样的机会来锻炼和提高自己。作为烟草公司订单部主任竞聘演讲稿的普通一员，每一个人都应当有信心、有勇气来参与竞争、迎接挑战。

客户经理作为烟草企业前沿最有价值的服务功能执行者和卷烟销售服务团队的核心，承担着执行策略、调研市场、分析经济、反馈信息、联络客户、指导销售、培育品牌、协调关系等重要营销服务职能，已经成为烟草企业一盏不可或缺的“引航灯”。今天我参加客户经理的岗位竞聘，也深知这个岗位的担子和责任，但我相信自己有能力能够挑起这个担子，担当这份责任。

1. 从事10年卷烟营销工作，熟悉烟草专卖体制、法律法规。
2. 10年的基层销售工作，使我具备了良好的沟通能力。
3. 在我的心里，烟草营销工作就是要走千山万水，进千家万户，说千言万语，想千方百计的推广品牌，引导消费。在工作中，就是要切实维护国家利益和消费者的利益。

1. 发挥客户经理密切客户关系的“亲和”作用。

2. 紧密沟通，突出亲情化服。
3. 发挥客户经理培育品牌，引导消费的“协调”作。
4. 加强自身学习。

如果这次能够竞聘演讲成功，我会以我的爱岗敬业、脚踏实地，用我的工作热情、工作经验，在新的岗位上努力拚搏、勤奋工作，不辜负大家对我的期望。

烟草行业学党史的重要性篇六

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 大家好！今天能有机会参与烟草竞聘报告，我心情非常激动。

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xx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。

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。

烟草行业学党史的重要性篇七

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。

烟草行业学党史的重要性篇八

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！