

# 感恩节幼儿园活动内容方案(模板6篇)

演讲稿具有观点鲜明，内容具有鼓动性的特点。在社会发展不断提速的今天，需要使用演讲稿的事情愈发增多。演讲稿对于我们是非常有帮助的，可是应该怎么写演讲稿呢？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。

## 食堂竞标演讲稿篇一

竞聘演讲是竞争上岗的重要途径，我们一起来看看竞聘演讲稿范文吧！

尊敬的各位领导、各位同志：

今天，我本着挑战自我、展示自我的目的走上竞聘演讲台，感谢各位领导多年来对我的教育和培养，感谢在座各位同志对我的支持和信任。

首先，是我有丰富的工作经历。

参加工作近20年来，每一个工作的变迁和角色的转换，都是对自己丰富知识、培养能力的绝好锻炼，我在语言表达、文字组织、综合协调、统筹规划、计划决策、宏观管理等方面都积累了宝贵的经验。

其次，是我有虚心好学、开拓进取的创新意识。

在城管工作十几年来，我从来没有放松自己对各类知识的进修学习，先后在职完成了法律大专函授和法律本科自考学业。

第三，是我有严于律己、诚信为本的优良品质。

作为党员干部，我信奉诚实待人、严于律己的处世之道。

在日常生活和工作中，不断加强个人修养和品行锻炼，以“老老实实做人、勤勤恳恳做事”为信条，严格要求自己，尊敬领导，团结同志，能够正确处理个人和集体的关系，推功诿过，不争名求利，在大是大非面前能站稳立场，在小时细节上能发挥榜样的作用。

首先，加强学习，全面系统地掌握相关法规和业务知识。

古语云：不积跬步，无以致千里；不积小流，无以成江河。

为此，我要时刻注意提高自身综合素质，不断以新知识、新理论充实自己。

尽可能快地熟悉业务，进入角色。

第二、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，又注重在工作实践中摸索经验、探索路子，和大家一道努力把我市的招商引资工作抓好，抓出成效。

第三、摆正位置，当好助手。

在工作中我将尊重局长的核心地位，维护局长的威信，多请示汇报，多交心通气，甘当助手。

辩证的看待自己的长处和短处、扬长避短，团结协作，做到：到位不越位，补台不拆台。

假如我能在此次竞争中脱颖而出走上招商局副局长领导岗位，我一定不负众望，在领导和同志们的支持下，努力学习，开拓进取，解放思想，大胆创新，紧紧围绕中央实施西部大开发和利用我国经济处于高速发展时期的历史机遇，利用外商

和东部企业资金流、物流、人流向西部倾斜，到西部投资热情日益高涨的契机，加大招商引资力度，培育新的经济增长点，为贡井邮政局长助理竞聘稿的跨越式发展做出积极贡献。

因此我打算从以下几个方面来开展工作：

## 一、大力优化招商环境

### 1、实行最优惠的政策。

本着你发财我发展的原则，在不违背国家法律、法规的前提下，把政策放宽到周围地区最优惠的程度。

对来我区兴办各类企业的投资者给予财政扶持、收费、用地等方面的优惠。

### 2、提供最优质的服务。

履行服务承诺，接受群众监督，推进诚信建设，为外来投资者的生产经营和生活提供最便捷的服务，包括对其子女入托、入学等给予照顾和优惠。

## 二、改进和创新招商方式，进一步增强我区招商引资的吸引力和竞争力。

首先，搞好招商项目的论证包装。

项目是基础，没有好的项目招商就无从谈起，因此要搞好项目的收集、筛选、论证和包装工作，提高质量，体现项目的科学性、前瞻性、实效性和可操作性，力求项目最好达到项目建议书，可行性研究报告的要求。

然后，做好项目的推出工作。

首先是调动企业的积极性，利用企业自身的对外联系网络，

寻找同行业中可以合作的对象，同时依托各级招商部门的引荐和服务，依靠社会各界的牵线搭桥，充分利用各种投资说明会、招商活动、各种信息和互联网项目推荐平台等，多渠道、多形式获取招商信息。

各位领导、同志们、评委们：

大家好，我是\*\*县分公司市场部的\*\*。

我竞聘的岗位是市分公司市场拓展部分管县分公司的本地电话产品经理岗。

作为一名基层的员工，能有机会参加竞聘，这体现了公司对基层员工的关心和信任，也感受到公司不拘一格使用人力资源的改革动力！我相信这种科学合理的用人机制一定能给公司的经营管理带来新的活力和动力。

而我自己，对公司给予的这次竞聘演讲的机会，表示感谢！下面请允许我陈述自己竞聘的理由以及如何搞好本地电话产品经理的工作设想。

1、我熟悉各类电信业务和技术，受过严格的专业培训，具备良好的通信综合素质，既有通信专业的学历，也有湖南大学网络学院计算机专业的本科学历。

在职工作13年来，我先后被公司选派到武汉邮电科学研究院、北京国际交换系统有限公司、北电网络公司、中兴公司等单位和厂家接受交换、传输、电源、数据、多媒体新业务的培训。

通过这一系列的学习和专业培训，使我成为一名知识结构合理，一专多能，既有技术、又懂业务、三会营销的复合型管理人员。

滴水之恩，当涌泉相报，长期来我在自己的岗位上踏实高效工作以回报企业的培养，也希望有机会在要求更高，压力更大的岗位上回报企业多年来的培养教育——真可谓“欲穷千里目，更上一层楼。”这也就是我积极参加本次竞聘的原因和动力。

2：参加工作13年，我做过4年的传输、交换、数据、移动、农村模块局综合维护工作，4年的支局长、3年的设备维护中心主任、2年多的市场经营部具体分管策划、公话、渠道建设、业务管理等工作，不同的工作历练，培养了自己勤于思考、敢于创新、勇于实践、超越自我的工作作风。

对照本次产品经理工作职责要求，基本上与自己现在所从事的工作一致，熟悉县级分公司电话经营模式、市场策划、产品营销途径和切入点、农村电话市场潜力、市场竞争环境、产品营销渠道的流程协调、基层营销组织工作的弊端等具体情况，能够做到轻车熟路和胸有成竹，并卓有成效地开展工作。

3、我在多年的工作中取得了良好的业绩。

在支局锻炼期间，曾率先提出电话村、电话路、电话街三点一面的转动发展思路，支局业务拓展、基础管理、客户服务等各项工作同频共振，协调发展。

20\*\*年在百万电话大行动中被荣立市公司“二等功”一次，在设备维护中心做主任期间，\*\*的维护基础工作和网管工作一直在全市名列前茅，设备维护中心被授予“创建省级青年文明集体”光荣称号；到市场部工作后，先后针对铁通低价位抢夺县城宽带客户，建议采用包年宽带与预付费小灵通捆绑营销，不但促进了宽带业务拓展，同时新发展小灵通400户；针对县城先农小区客户搬迁较多，铁通实施拉引营销策略，进行用户策反工作的严峻形式；建议及时采用客户交100元移机，赠用户100元话费实行现场移机绿色通道，同时有效地引

导客户搬迁新居的购买欲望，大力推销来电显示业务；做到了稳住了存量，又激发了增量。

在公话方面提出“网吧+话吧”和校园后勤+ip超市等发展模式，开创了我县ip公话发展局面。

以上的业绩受到了县公司领导的肯定和认可，本人2003年被评为市分公司“优秀人才”。

回顾过去“诸往矣”，展望未来“不足兮”。

我将努力迎接新挑战、抓住新机遇、创造新优势、满怀信心搞好本次竞聘的工作。

那么如何做好本地电话产品经理的工作呢？我的想法很多，概括为三句话，那就是：盘活资源，做好“圈地式批量营销”；细分市场做实“针对性主动营销”；整合优势，做活捆绑式差异化营销。

落着点是四个字，那就是做实、做活、做好。

以上是我对管理工作的粗浅的看法。

我认为竞聘演讲终觉浅，业务管理需躬行！说的好不如做的好！说的到不如做的到！我希望在今后的工作中，苦干加巧干，大家比比看！

## 1、介绍自己应聘的基本条件

基本条件：指自身政治素质，业务能力和工作态度等。

主要体现出自己为什么应聘，凭什么应聘，竞聘者在介绍自己的情况时，一定要有针对性，针对竞聘的岗位来介绍自己的学历，经历，政治素质，业务能力，已有政绩等。

并非面面俱到，而是要根据自己竞聘职务的职能情况有所取舍。

例：今天，我参加副科级领导职位的竞争，在这里“展示自己，推销自己”，一是组织上给了我们这样一个机会，我们应该勇于珍惜自己，善于抓住机会，二是我觉得通过几年的工作锻炼，已经具备了胜任副科级领导职位的个人素质和工作能力：一是具有吃苦耐劳、默默无闻的敬业精神。

我是从农村走出来的，深深懂得“宝剑锋从磨砺出”，“梅花香自苦寒来”的道理。

经过近十年的独立生活，我已经养成了吃苦耐劳的习惯。

这些年来，我爱岗敬业，工作踏踏实实，兢兢业业，一丝不苟，不管干什么从不讲价钱，更不怨天尤人，干一行，爱一行，专一行，高标准、严要求，努力把工作做到最好。

## 2、表明自己任职后的打算

最主要的还是你在任职后的打算，因此，一定要用简明扼要的语言亮明自己的观点，也就是说，要紧紧围绕着听众关心的热点、难点问题、提出明确的工作目标和切实可行的措施。

如：假如组织信任，同志们支持，让我当选副局长，我将摆正位置，协调好关系，按照区委、区政府、市局、和分局党委的工作部署，围绕“抓班子、带队伍、促工作、保平安”的工作思路，以“发案少、秩序好、群众满意”为目标，结合我局的实际情况，做好以下\*\*个方面的工作。

## 3、结尾方法

(1)表明对竞聘成败的态度。

例如：作为这次竞聘上岗的积极参与者，我希望在竞争中获得成功。

但是，我绝不会回避失败。

不管最后结果如何，我都将“堂堂正正做人，兢兢业业做事”。

(2) 表达自己对竞聘上岗的信心。

我今天的演讲虽然是毛遂自荐，但绝不是王婆卖瓜、自卖自夸。

我只想向各位领导展示一个真实的我。

我相信，凭着我的政治素质，我的爱岗敬业、脚踏实地的精神，我的工作热情，我的管理经验，我一定能把副处长的工作做好。

如果各位有疑虑，那就请给我一个机会，我决不会让大家失望。

(3) 希望得到评选者的支持。

如：各位领导、各位评委、请相信我，投我一票！我将是一位合格的大队长。

## 食堂竞标演讲稿篇二

上午好！

非常感谢各位领导给我提供这次竞聘机会，我竞聘的岗位是渠道经理，希望大家支持我。

我叫，1997年参加工作，28年4月加入中国共产党，曾担任过



报务员、营业员、机务员、电测维护中心主任、25年6月至2019年2月聘任社区经理，2019年3月聘任直销队队长。现任城区网格高级客户经理同时协助郭经理开展公司的市场工作。

1. 具有熟悉各项联通业务：几年的工作经历使我对联通业务知识，特别是营销方面的业务知识有了比较全面的了解。
2. 具有较强的处理问题能力和沟通能力：凭着对工作的热忱、责任感和长期学习摸索的经验，总结出了一些行之有效的方法，确保本职各项工作出色完成。
3. 爱岗敬业，有强烈的责任感：在日常工作中，为解决用户的疑难问题和遗留障碍，我经常加班加点，不计较个人得失。当用户满意的笑容挂在脸上，感觉就是对我工作的最大肯定。
4. 有较强的业务发展能力和对市场敏锐的洞察力：每当有新业务推出时，我总是先使用并全面了解其功能、优点、价格。在上门服务 and 遇见用户询问时做到有问必答，回答详细，并尽力推荐他们使用适合他们的业务。在公司内每次业务发展竞赛活动中，我都能按时完成各项竞赛任务，这为我从事渠道管理工作积累了一定的工作经验。

三：今后的努力方向。

主要的内包括：首先应针对不同等级的代理商，制定不同的政策条件，以至于规范代理商的酬金制度，让各级渠道和谐发展，避免代理商之间利益冲突，扰乱整个市场；代理商营业员的整体业务能力及销售能力都比较薄弱，所以应加强对代理商的培训，建立相关二级渠道培训制度，让我们建立起来的二级渠道真正能为联通服务，为联通创造价值(初步阶段是让相关客户经理和一级代理商共同进行及时的业务辅导和相关政策的及时传达)；优化渠道结构，建立渠道指标考核制度及淘汰制度，实行自营厅逐步替代合作厅的步伐，避免“企业怕代理”的局面，夯实联通自有渠道在通信市场的行销能力。

由于激烈的市场竞争，在渠道上的体现已不仅仅取决于渠道网络的密集程度，因此，我们在进行渠道管理的同时必须通过业务人员或其他的沟通交流方式，进一步加强和代理商的联系与合作。只有通过和分销商的长期紧密合作，才能保持联通的市场占有率。制定对各级代理商，定期拜访制度，规定拜访的时间、拜访的路线和拜访的内容等。对代理商的资料摆放、产品陈列、促销实施等方面的协助与支持。我们应建立起对整个渠道网络的控制机制。一方面，防止竞争对手冲击市场，趁机进入联通渠道；另一方面，防止某些规模较大的代理商趁势要胁我们，逼迫我们给予额外优惠。

因此在加强紧密合作的同时不忘加强对渠道的掌控能力，一是寻求可替代代理商，二是加强对自有营业厅的辐射能力。

我们的渠道处于成长期，面对更多竞争对手和严酷的竞争环境，代理商和企业的责任是不一样的，渠道是要维护渠道才能形成资源，而企业需要维护市场才能产生效益，两者的关系在面对成熟市场的时候义务和责任也不一样，所以必须逐步扩大自有渠道的辐射能力。市公司的导向也要求我们加大自营厅的销售能力，该如何达到最佳效果呢？结合客户经理沟通能力强，营业员业务知识全面的特征，我们应将两者相结合，配合起来负责有形的相关集团，既提高了集团内的服务能力，同时对营业员的营销能力和客户经理的业务知识都有帮助。另外对客户经理和营业员的绩效考核应配合起来考核，这样就要求她们自己去积极配合、分工，更好就得发扬团队精神。

如果我竞聘上这个岗位，我将珍惜这个机会，用心、用智、用力干好工作。

## 食堂竞标演讲稿篇三

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，通过培联通营业员竞聘报告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，还联通客户经理竞聘报告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！

## 食堂竞标演讲稿篇四

有一位哲学家说过，“倘若船帆遇不到风，充其量只是一块普通的帆布。”正是我公司人事制度改革的春风，使我有机会站在演讲台上，接受组织的挑选，对此，我积极拥护并热心参与！

首先，我具有丰富的工作经验。

我从参加工作以来，从事过很多岗位，每一个岗位都是从事不同性质的工作。可以说，多个岗位的工作经历，使我的工作能力、适应能力有了较大的提高。尤其是\*年的安检员工作的从事使我对积累了丰富的安检工作经验，对安检工作的各环境都比较熟悉，对如何做好安检工作也有自己独特的工作方法。

其次，具有较强的组织、协调和管理能力。

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。在安保部工作的\*年里，我能发挥刚柔的工作方法，团结同事使各项工作在和谐、有序的环境中展开并

完成。所以，就综合协调、管理能力上而言，我将无愧与组织和领导的信任。

再次，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。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，这些年来，也造就了我勇于承担责任，永远不言放弃的坚强性格。

第真诚讲团结，积极协助经理做好各项工作。

多年的工作经验告诉我，同事之间团结比什么都重要。在团结方面，一定要摆正位置，正确认识 and 看待自己，胸怀全局，当好配角，多为经理提出合理化的建议和科学的工作方法，并协助经理做好工作。

第协助经理建立科学的安检制度。

我将协助经理依照当前公司的实际情况，并参考其他航空公司的安检条例，建立我公司科学的安检制度。使每项工作流程都有制度规范，每个安检岗位都有制度约束，每位员工都能遵守各项制度，并做到以制度管理人，以制度约束人，坚决屏弃以人管人的落后管理模式。同时，建立安全状态等级机制，将安检工作分为若干等级，规定不同等级下的标准、人员保障、信息指挥、交通保障等要素，并明确根据不同的情况灵活转进。

第提高服务档次，倡导人性化服务。

我将把安全意识融入到服务中，使乘客在了解安全知识的同时

时，感到亲情化的服务。加强培训，提高工作人员的服务意识和素质，使他们的一举一动，甚至一个眼神都能使乘客感到亲切。同时，根据当前实际情况适当推出便民箱、爱心通道、晚到乘客、团体乘客服务等服务项目，从细节上提高服务档次，实现人性化的工作模式。

第从检查流程入手，全方位简化工作流程。

简化安检工作程序不仅能够提高工作效率，而且能够体现人性化管理，更为重要的是简化安检工作流程是大势所趋。当然，简安检工作流程并不是缩减工作环节，而是用更科学的方法和手段使各项环节更加节省时间。为此，我将在购买机票、办理乘机手续、安全检查、登机等环节中频繁出示身份证的情况，运用网络互联、部门协调等方式简化，并引进先进的安全检查系统，对货物、人员、行李的检查达到快速、有效。

第打造一个高素质的安检团队。

安检工作事关每一位乘客的人身安全，事关公司的发展，安检工作是公司发展的生命线，做好这项工作不是一个人两个人就能完成了，它需要一个高素质的安检团队。在团队建设方面我将从加强技能培训、提高思想素质、加强团队建设三方面入手，力争在较短的时间内造就一支专业技能强、思想素质高、有较强合作意识的专业化安检团队。

尊敬的各位领导，评委们，如果大家能够给我一个“小材大用”的机会，我将尽我所能，做好自己的工作！作为安保部副经理，目前或许我不是最优秀的，但我一定做最努力的，请领导和同志们相信我，考验我！

谢谢大家！

## 食堂竞标演讲稿篇五

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个俱来的，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！

# 食堂竞标演讲稿篇六

竞聘演讲稿要围绕着竞聘岗位写，对岗位认识理解的层次不同，标准、起点不同，那么演讲稿的质量则不同。本站小编为大家整理了关于20xx年联通岗位的竞聘演讲稿3篇，欢迎大家阅读。

尊敬的各位领导：

上午好！

非常感谢各位领导给我提供这次竞聘机会，我竞聘的岗位是渠道经理，希望大家支持我。

## 一、自我介绍

我叫xxx□1997年参加工作□20xx年4月加入中国共产党，曾担任过报务员、营业员、机务员、电测维护中心主任□20xx年6月至20xx年2月聘任社区经理□20xx年3月聘任直销队队长。现任城区网格高级客户经理同时协助郭经理开展公司的市场工作。

## 二 竞聘的优势

1. 具有熟悉各项联通业务：几年的工作经历使我对联通业务知识，特别是营销方面的业务知识有了比较全面的了解。
2. 具有较强的处理问题能力和沟通能力：凭着对工作的热忱、责任感和长期学习摸索的经验，总结出了一些行之有效的方法，确保本职各项工作出色完成。
3. 爱岗敬业，有强烈的责任感：在日常工作中，为解决用户的疑难问题和遗留障碍，我经常加班加点，不计较个人得失。

当用户满意的笑容挂在脸上，感觉就是对我工作的最大肯定。

4. 有较强的业务发展能力和对市场敏锐的洞察力：每当有新业务推出时，我总是先使用并全面了解其功能、优点、价格。在上门服务 and 遇见用户询问时做到有问必答，回答详细，并尽力推荐他们使用适合他们的业务。在公司内每次业务发展竞赛活动中，我都能按时完成各项竞赛任务，这为我从事渠道管理工作积累了一定的工作经验。 三：今后的努力方向。

## 1、建立管理体系

主要的内包括：首先应针对不同等级的代理商，制定不同的政策条件，以至于规范代理商的酬金制度，让各级渠道和谐发展，避免代理商之间利益冲突，扰乱整个市场；代理商营业员的整体业务能力及销售能力都比较薄弱，所以应加强对代理商的培训，建立相关二级渠道培训制度，让我们建立起来的二级渠道真正能为联通服务，为联通创造价值（初步阶段是让相关客户经理和一级代理商共同进行及时的业务辅导和相关政策的及时传达）；优化渠道结构，建立渠道指标考核制度及淘汰制度，实行自营厅逐步替代合作厅的步伐，避免“企业怕代理”的局面，夯实联通自有渠道在通信市场的行销能力。

## 2、加强联系合作

由于激烈的市场竞争，在渠道上的体现已不仅仅取决于渠道网络的密集程度，因此，我们在进行渠道管理的同时必须通过业务人员或其他的沟通交流方式，进一步加强和代理商的联系与合作。只有通过和分销商的长期紧密合作，才能保持联通的市场占有率。制定对各级代理商，定期拜访制度，规定拜访的时间、拜访的路线和拜访的内容等。对代理商的资料摆放、产品陈列、促销实施等方面的协助与支持。我们应建立起对整个渠道网络的控制机制。一方面，防止竞争对手冲击市场，趁机进入联通渠道；另一方面，防止某些规模较大的代理商趁势要胁我们，逼迫我们给予额外优惠。

因此在加强紧密合作的同时不忘加强对渠道的掌控能力，一是寻求可替代代理商，二是加强对自有营业厅的辐射能力。

### 3、扩大自营辐射能力，掌控市场格局。

我们的渠道处于成长期，面对更多竞争对手和严酷的竞争环境，代理商和企业的责任是不一样的，渠道是要维护渠道才能形成资源，而企业需要维护市场才能产生效益，两者的关系在面对成熟市场的时候义务和责任也不一样，所以必须逐步扩大自有渠道的辐射能力。市公司的导向也要求我们加大自营厅的销售能力，该如何达到最佳效果呢？结合客户经理沟通能力强，营业员业务知识全面的特征，我们应将两者相结合，配合起来负责有形的相关集团，既提高了集团内的服务能力，同时对营业员的营销能力和客户经理的业务知识都有帮助。另外对客户经理和营业员的绩效考核应配合起来考核，这样就要求她们自己去积极配合、分工，更好就得发扬团队精神。

如果我竞聘上这个岗位，我将珍惜这个机会，用心、用智、用力干好工作。

各位评委、各位领导、同事们：

大家好！我是来自联通——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——岁，1999年毕业于——大学信息与通信工程系，学士学位□19xx年8月至20xx年1月供职于——□20xx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□20xx年5月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！

各位领导、各位评委，如果我这次竞聘成功，我会加倍地努力，在新的岗位上把工作做得更好。以下是我的工作思路，请大家评议。

一、继续学习，积极探索，进一步提高自己的专业技术能力。

俗话说：火车跑得快，全靠车头带。业务主管要负责本部门的技术性工作，所以，在以后的工作中，我会充分利用自己的专业知识和实践经验，积极探索新的维护技术，做好技术维护的带头人。

二、协助主任做好管理，完善内部管理制度。

没有规矩，不成方圆。在工作中，我将协助主任完善部门各项管理制度，建立激励约束机制，实行员工岗位责任制。实行定期考核和奖惩制度，充分调动部门员工的积极性和主动性，提高上岗人员的技术水平和处理故障的实际能力，让每一位员工都有实现个人的价值的机会。

三、制定相应的质量指标，制定详细工作计划

制定各项维护工作的质量指标和维护计划，并严格按照指标要求和维护计划完成各项技术维护工作，积极落实维护计划的完成情况，定期向上级报告设备、网络通信系统的运行情况。根据网络通信系统的运行情况提出设备更新、技术改造和大修计划。

四、做好维护质量的监督工作，提高维护质量。

监督维护工作的完成情况，贯彻“预防性运行维护为主、障碍性运行维护为辅”的原则，变被动维护为预防式的维护，

尽可能地减少故障发生的可能性。

五、做好网络通信系统的调配和通信设备的运行维护、管理工作。

严格执行设备维护规程，定期进行进行各项设备的检查工作，建立、完善各种相关记录，及早发现问题，及早排除故障，减少设备故障时间，同时做好维护纪录，尽最大努力减少设备安全隐患。

语言是花苞,行动才是果实;决心是种子,实干才是肥料,好的决心必须以行动来贯彻才能达到预期的效果。各位评委、各位领导,如果我能够得到大家的信任和支持,竞聘成功,我会在新的岗位上以我的实际行动给大家一份满意的答卷。我相信:世上无难事,只要肯登攀。只要有积极进取、敢于拼搏的精神,坚定不移地朝着自己的目标前进,最终会达到理想的彼岸。

我的演讲完毕,谢谢大家。

各位领导、各位同仁:

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炼培训出来的。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；其身不正，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！

## 食堂竞标演讲稿篇七

下午好

我叫，目前上插班，职位是一名服务生。到公司已经有x个月了。我自信，时常保持微笑的面容。在工作中有成功，有失败，有欢乐，也有苦恼。

刚进公司是一名新员工，在领导的栽培下，同事的帮组下，我的工作能力有了很大的提升。我也全身心的投入工作，适应环境。在业务方面，努力学习。不断提升业务能力。牢记酒水包间价格。牢记上级的教诲。工作中不断积累经验。不

怕苦，不怕累，学习优秀人员的方法，完成本岗位各项工作任务。

在，我团结同事，我们共同努力，团结友爱。相互帮助。相互尊重。有时候过于自信，这是我的缺点，由于工作经验不足，在工作中缺乏处理顾客投诉的实践经验，服务做的不够细致，这是我以后努力地方向。在以后的工作，我相信，我能行，我可以。我会成为一名优秀人员，争取成为别人学习的榜样。全心全意，以礼待人，热情服务，耐心解答问题。为顾客提供优质的服务。不断在实践中提高自身素质和业务水平。

如何成为一名出色的服务人员？

我个人觉得应该在平时下功夫，观察，用心。作为服务人员要对自己的工作环境熟悉，熟悉自己的业务工作和制度，提高技能技巧。必须在实际中不断总结经验，取长补短。要时刻准备，随时准备为客人服务，包括我们的思想准备和行为准备，顾客到来前，需要服务前，我们有准备，就不慌不乱。我们要重视我们的顾客，客人光顾我们这里，我们所有人不能怠慢客人，忽视了客人，我们服务人员心理就有了消极现象，员工看客人穿戴随便，消费较低，自认为客人没什么派头，看客人消费低就认为客人没钱，常以貌取人。服务不积极。重视和善待客人我们做的不足。客人是我们的衣食父母这个概念还不够深入我们心理。真诚的服务可以让客人心甘情愿的消费。我们的服务人员应该在工作中，服务中善于观察，揣摩客人的心理，预测客人的需要，在客人未提出来之前就能有些把握。缺乏超前和预测意识。我们生活在，工作在摸过每个包间，打扫整理过每个包间每个角落，每块玻璃，每个开关都是那么亲切。我深深的喜欢这里，有家的感觉，客人来到这里，我们应该态度亲和，为客人营造家的感觉。真诚，热情很重要，语言真诚，一切真诚。会给客人留下深刻影响。

在公司我带领过无数客人走进每个包间，面对客人我做过无数次消费解说，打开过无数个机具开关，跑过多少次的楼梯台阶。提过几千次的酒水，高兴快乐，托着同事精心刻制的果盘，送遍了营业区的x层楼。处理过无数次不同的小事故与要求。每天与大家同时点到，点退，快乐每一天。工作每一天。穿着公司发放的工服，吃着公司的热饭，盖着公司的温暖的被子，我深深的爱着，感恩。时间且不说工作多久，我只知道我不想离开这里，我想在这里奉献，发展。所以我希望公司培养我，选择我，提升我。锻炼我。让我协助经理做好日常的工作。让我有新的学习机会，给我一个新的发展平台。我将带领员工积极工作，认真执行上级安排的各项工作。不断的学习，丰富自己的文化，以身作则，严格要求自己。积极鼓励大家。相互学习共同提高。

在此，我感谢经理这次提名上报我，感谢x总，感谢店长，感谢总监，花费宝贵的时间，感谢和我一起提名的各位，预祝我们这次都成功升迁。不负，不负自己。