

2023年支局长竞聘报告 联通支局长竞聘 演讲稿(实用5篇)

演讲稿具有宣传，鼓动，教育和欣赏等作用，它可以把演讲者的观点，主张与思想感情传达给听众以及读者，使他们信服并在思想感情上产生共鸣。大家想知道怎么样才能写得一篇好的演讲稿吗？下面是小编为大家整理的演讲稿，欢迎大家分享阅读。

支局长竞聘报告 联通支局长竞聘演讲稿篇一

竞聘演讲是竞争上岗的重要途径，我们一起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 work 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。

2. 支局长竞聘演讲稿

3. 联通分公司经理竞聘演讲稿

4. 工商分局局长竞聘演讲稿

5. 电信城市支局长竞聘

6.联通员工述职报告范文

7.联通的个人总结范文

8.供电分局局长的竞聘演讲例文

支局长竞聘报告 联通支局长竞聘演讲稿篇二

联通支局长竞聘演讲稿怎么写?请看下面的联通支局长竞聘演讲稿范文!

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。

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。

今天我竞聘的岗位是xx分公司经理。

我清楚地认识到,要成为一名合格的经理不容易,做为一个单位的负责人,不仅要有实干精神,还要善于谋略;不仅要熟悉本单位的业务,还需要有广博的知识;不仅要有高超的组织管理水平,而且还需要有良好的人际沟通能力。

我之所以要竞聘这个岗位,是因为我觉得我完全有能力胜任这项工作。

因为我认为自己具备以下几个方面的有利条件:

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、尝乡、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。

我虽然没有什么豪言壮语，也没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，祝大家身体康舰万事顺随！祝愿我们联通公司明天会更好！

谢谢大家！

尊敬的各位领导，各位评委，同事们，大家好！

首先，我对自己能工作在移动通信公司这样一个快节奏、高效率、充满生机与活力的企业里，感到十分荣幸；其次我要感谢省公司领导采取竞聘上岗的用人机制给了我这次可以充分展示的机会。

我叫刘**，现任**移动通信分公司财务部主任，中共党员，90年1月毕业于黑龙江省邮电学校财会专业中专；98年7月毕业于黑龙江省电视大学财会专业大专；2000年1月毕业于黑龙江省行政管理学院财会专业本科；其间94年10月考取了助理会计师资格；2001年5月考取了会计师资格。

80年至83年10月旅大警备区小长山守备区司令部服兵役，任报务员上士；83年11月至87年8月**市邮电局电报科报务员；87年9月至90年1月黑龙江省邮电学校财会专业学习，任党支部书记兼班长；90年2月至95年4月**市邮电局计财科会计检查员；95年5月至98年11月**市邮电局财务检查室主任，助理会计师；98年11月至99年6月**市电信局审计室主任；99年7月至现在**移动通信分公司财务部主任。

在部队服役期间：多次受到连团嘉奖，并获得军旗前照像奖励一次，83年光荣加入中国共产党。

在黑龙江省邮电学校学习期间：担任党支部书记兼班长。

我们班学习成绩在全学年名列前茅，而且在各项文体活动中也取得优异成绩，改变了以往财会班能文不能武的状况，我也曾多次被学校评为优秀班干部和优秀毕业生。

在**市邮电局期间：编写了区局会计培训教材（相当于区局会计制度），并认真讲课，培养了一大批财务人员，使区局的财务工作有了很大提高。

在**移动通信分公司财务部期间:99年4月我被指定为**移动通信分公司财务负责人，参与同电信分营工作，我深深感到我的责任重大，依据分营文件据理力争，尽职尽责，避免了大量的资金损失，把住分营财务关;整章建制做了大量的基础工作，加强了财务管理力度。

今天，我竞聘的职务**移动通信公司副总经理。

关键字:移动竞聘

一、公司副总经理即是管理者，同时又是执行者。

副总经理肩负着上传下达的重要使命，不仅仅要协助分公司总经理根据省公司的总体规划和目标任务，制定计划、方案并指导工作的有力实施。

又要发扬团队精神，充分调动广大干部和员工积极性，与员工打成一片，及时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，坚持“上为领导分忧、下为群众服务”的原则，做好协调工作。

二、副总经理职务涉及到公司的方方面面，关系到员工的切身利益。

副总经理既是“忙家”、“杂家”，又是“管家”，因此，必须把为领导分忧和服务于员工群众的“中心”工作作为出发点和落脚点。

把“参与政务”、转自：“管理事务”、“搞好服务”三大职能统筹兼顾，合理安排，做到:调研围绕市场转，协调围绕领导转，服务围绕客户转，决策围绕信息转。

从而使经营、网络各项工作目标更明确，重点更突出。

做为负责网络建设与维护的副总经理，对内代表客户想法，对外代表公司技术形象，是展示公司网络实力和精神面貌的主要一员，副总经理工作效率的高低直接关系到整个公司运转速度的快慢，网络指标的'完成与否经营的成败，因此副总经理除了具备较强的业务、网络管理、对报表分析等能力之外，还应该掌握一定的文字综合和策略制定等方面的基本知识，也就是说应该具备多方面的综合素质。

一、多年的财务管理工作炼就了廉洁、正派性格作风

我信奉诚实、正派的做人宗旨，能够与公司所有员工团结共事，具有良好的协调能力。

多年的财务管理实践，使我具备了很强的财务管理能力和多年同公司领导配合工作的实际经验，熟悉国家财经法规和公司财经制度。

并在实际财务工作中，养成了严格照章办事，讲依据、讲原则、讲正气，为人正派，廉洁自律的踏实作风，使我具备了做为一名企业管理者的基本素质。

二、我有热爱本职工作的强烈的事业心和吃苦而劳的敬业精神。

能承担繁重而复杂的工作。

自加入移动公司的那天起，我就立志把全部精力奉献给我所热爱的移动通信事业。

工作起来不辞辛苦、不讲报酬、无私奉献。

三、具有敏锐的政治思维

日常工作中注重学习理论学习，具备一定的政策理论水平和

信息扑捉能力，自信能够做好分公司总经理的助手和参谋，摆正自己的位置，到位不越位，能够在工作中把握正确的发展方向，保持较高的政治敏锐性和对上级领导工作要求的落实能力，最好调动相关部门的积极性全面有力的执行领导工作要求。

在长期的财务实践工作中培养了较好的组织协调能力和积累了一定的企业统筹管理工作经验。

实践锻炼让我在管理思想、管理理念上有了一个大的飞跃，我懂得了怎样从大的方向去把握企业动作的脉搏，我明白了怎样才能用最有效的策略去击败最强大的对手，我知道了要在最关键的时刻向领导提出最合理化的建议。

四、有较强的创新意识

我思想比较活跃，接受新事物比较快，爱学习、爱思考、爱出新点子，工作中非常注意发挥主观能动性，有较强的创新意识和超前意识，这有利于开拓工作新局面，尤其适合在激烈市场竞争条件下的企业管理工作。

五、具有较强的沟通协调能力

在**生活三十多年，对**地区政治、经济、文化、风土人情和各行各业深入了解，并建立了广泛密切的人际关系，尤其对邮政、网通、联通、电信、铁通等竞争对手及工商、税务等上级业务管理部门更加了解，能够做到知彼知己，百战不殆。

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！

今年xxx的冬天虽然非常冷，但我相信在座的各位都能够感受

到春天般的融融暖意。

是的，对于我们这样一个为着共同的联通事业而不懈奋斗的集体来说，这个冬天也必将是一个有着融融春意的暖冬。

在此，我预祝今天同台展示自我的各位同事春风得意。

我叫xxx，今年xx岁，xx科学历，现任某某营业厅经理。

今天之所以走上讲台参加竞聘，我认为自己具备了竞聘的许多条件。

我的优势主要有：

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，我熟悉营业厅工作，具有丰富的营业厅工作经验。

我20xx年加盟联通公司，工作至今。

近xx年间，我做过话务员、营业员、库管员、值班经理、营业厅经理等职位，对联通的诸多业务都比较熟悉，在每一个岗位上我都做出了一定的成绩。

特别是自从20xx年初担任营业厅经理以来，我对营业厅的工作有了更加深刻的认识，对营业厅工作的每一项业务、每一个细节都了如指掌，积累了一定的工作经验，做起工作来更是得心应手，左右逢源。

截止到xx月份，我所在的营业厅(加上取得的成绩)。

丰富的营业厅工作经验，为我做好下步工作奠定了坚实的基础。

第三，我有较强的沟通、组织、协调和管理能力。

如果说大学期间，我担任系学生会女生部长、宣传部长、系团委委员等职务锻炼了我较强的沟通、组织、协调和管理能力的话，那么，参加工作以来，我担任值班经理、营业厅经理等职务更使我深刻地领悟到了理论与实践相结合的重要性，深切地感受到自己在沟通能力、管理水平、领导能力等方面有了全方位的提高，使自己的脚步更加坚实。

第四，多年的工作实践，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。

我富有强烈的事业心和责任感，工作高效快捷，讲求效率。

同时，有很强的吃苦耐劳的精神。

参加工作以来，为了完成工作任务，经常加班加点。

所有这些，都为做好营业厅经理工作奠定了坚实的基础。

如果领导和同事们信任我，让我走上营业厅经理的岗位，我

将不负众望，不辱使命，开拓创新，积极做好营业厅的工作。

我将采取如下措施：

第一，做好营业厅的日常管理工作。

我将负责组织落实营业厅的各项规章制度，加强对对营业人员的日常检查考核，保证正常的营业秩序。

第二，加强信息收集工作。

信息工作是各级领导的“耳目”，只有及时掌握了当前的市场动态，让竞争处在知己知彼的环境中，方能百战百胜。

营业厅是一个信息传递的重要窗口，我将建立营业厅信息收集制度，引导营业人员树立信息意识，收集各类信息，定期地向上级领导汇报当地的市场竞争态势。

第三，提高服务意识，做好服务文章。

我将带领营业厅树立全新的服务理念，营业厅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。

一切服务先于需求而动，以满意服务赢得客户。

要遵循市场导向、客户导向的原则，把营业厅作为接触客户、服务客户的重要窗口，将联通个性化服务贯穿于工作的始终，为客户提供最优的服务，巩固和提高联通公司在各个细分市场的竞争力。

第四，做好营销文章，提升公司整体销售业绩。

营业厅处于市场一线，直接与客户接触，非常有利于营销工作的开展。

在工作中，我将推行“多说一句话，多做一件事”，积极全方位的做好营销工作。

第五，做好营业员的培训工作。

我将对营业员进行各项业务知识、服务技巧、营销技巧方面的培训，并灌输先进的服务理念，保证营业员更好地掌握各种业务知识和基本服务技能。

尊敬的各位领导、各位评委，选择这份竞争，我只有一个理由：在工作面前，我是一只响箭，勇往直前的出征；在责任面前，我从来不是风中的墙头小草，缩首缩尾。

满载领导和同事们期待的目光，我将在竞争的路上昂首出征，让生命和使命同行！

谢谢！

1.联通支局长竞聘演讲稿范文

2.支局长竞聘演讲稿

3.联通分公司经理竞聘演讲稿

4.工商分局局长竞聘演讲稿

5.电信城市支局长竞聘

6.供电分局局长的竞聘演讲例文

7.竞聘演讲稿经典-竞聘演讲稿

8.岗位竞聘演讲稿-竞聘演讲稿

支局长竞聘报告 联通支局长竞聘演讲稿篇三

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！

我叫，今年xx岁，本科学历，年参加工作，在教育系统任项目主管。年，通过公开招聘进入电信公司工作。工作中我恪尽职守、兢兢业业，深得领导的器重和同事们的的好评。今后我将继往开来，努力工作，争取以更好的工作成绩回报各位的支持和厚爱。今天我要竞聘的是电信公司经理。

我年我在师范院校毕业后，在教育部门工作。主要从事电视多媒体动画制作和计算机网络管理等工作，在此期间我积累了大量的it专业技术和管理经验。年我背负一腔诚心，参加了我们电信公司的公开招聘，从而开启了我的电信生涯。在年到年只承载着我们五个人的电信推广工作开始起步。当时我在中心担任业务推广员，围绕着电信梦网和短信类业务进行开发。在年到年我在中心担任推广组组长期间，根据客户需求不断翻新业务开展多种活动，取得了卓有成效的成就。负责业务的同事也增加到十五人，我们的业务工作跟着时代的潮流飞速发展、勇往直前。年至今我担任电信公司高级产品策划。期间我制定年度、季度、月度的数据业务营销推广计划，使我们电信工作又跨上了一个新台阶，负责新业务的人员也翻了一翻。这两次跨越使我们的工作业务由一株纤细的树苗成长为一棵参天大树。

回眸走过的这段路程，我颇有感触。我在电信工作的这五个年头里我历练了扎实的技术，提高了我的策划、管理和协调能力。五年的电信生涯使我深深地认识到当今社会发展一日千里，信息知识正在以指数爆炸的方式增长，我感觉到只有不断提升自己、注重自我增值，才能与时代比肩而行，才能与时代发展的节奏同拍而起。因此我考取了大学mba课程进

修斑班，现在正在攻读研究生学位。

我目前的工作主要是根据业务发展战略和年度kpi考核指标，制定年度、季度、月度的数据业务营销推广计划，确保各项经营目标的完成以及加强对未来数据业务发展的核心竞争力，这是为我们公司发展业务所做的提纲挈领的工作。在平时工作中要根据业务营销策划方案，并结合公司的品牌策略，研究、策划数据业务与品牌的整合营销计划，拟订实施计划，为咱们公司的发展勾画蓝图并监督落实营销策划方案、计划的实施情况。我的工作犹如一座桥梁、一条纽带。它承接着各个部门之间的关系。使各个部门在一个相对和谐、安宁的环境中，共同为我们电信事业的发展倾注不竭的血液。

在公司领导的大力支持和指导下，工作中我创新营销策略、拓展营销渠道，充分利用各种资源优势，对项目实施精细化管理。在04年为我公司数据业务累计共增加亿元。今年9月份已提前完成新业务收入和彩铃用户数两个kpi指标，手机上网用户数也在两个月内增长了万。

斐然的成绩并没有使我放松对事故隐患的警惕。每一次我都严密、谨慎地策划，每次都做到疏而不漏，使大型营销活动都没有重大事故发生。

在团队互助方面，我实行以老员工带新员工，充分发挥“帮、跟、带”的互助精神，鼓励大家“勤于思考、勇于创新”在每个项目结束时，总是通过及时的总结与大家交流心得、分享经验，为新老员工共同发展做出了贡献。

平时工作生活中我认真学习了“三个代表”重要思想和党的“xx大”精神，积极拥护党的基本路线、方针和政策，自觉做到在思想上、政治上、行动上和党中央保持高度一致。我思想作风正派，生活作风淳朴，为人忠厚诚实，严于律己，清正廉洁。我尊重领导，团结同事，顾全大局，具有较好的群众基础。我办事讲原则，讲纪律，严谨朴实，兢兢业业、

一丝不苟。生活中我乐于助人，不断完善个人修为，养成了良好的思想品德。就政治素质和思想品德将无愧于领导和同志们的信任。

参加工作以来，我不断摸索经验，熟悉工作流程。工作无论大小我都积极面对，认真做好，长此以往，积累了丰富的经验。曾说过“创新是一个民族进步的灵魂，是国家兴旺发达的不竭动力。”我善于接触一些先进的东西，喜欢了解一些前卫的理念，有着较强的改革创新意识，这对于我胜任工作如虎添翼。

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领导。一是有时我的工作情绪比较急躁。今后我将加强情绪控制，以适应今后工作的需要。二是我工作中过于追求完美，平时对组员要求过于严厉。今后我将约束自己，争取和同事们建立一种崭新的、和谐的、融洽的关系，共同把工作做好。

谢谢大家

支局长竞聘报告 联通支局长竞聘演讲稿篇四

尊敬的各位领导，各位同事：

大家晚上好！今天我能够站在这里，参加某某岗位的竞聘，深感荣幸和激动。荣幸的是各位领导和同事给我一个展示自己，锻炼自己，提升自己的的一个机会，长期以来对我的支持和帮助！激动的是作为一名对事业充满无限热爱、无比忠诚的我，在这里接受组织的选拔和考验。

，毕业于的我，2012年进入了这个大家庭。从进入那一天，我一直秉承“不积跬步，无以至千里；不积细流，无以成江河”的理念，坚信只有“晓得才能飞”，脚踏实地，加强学习，

不断的给自己充电，学以致用，在这三年零五个月的时间里，走遍了，先后在等从事等职务，直到现在的。

人之所以能，是因为相信能，我相信我能。而这源于各位领导和同事的领导和支持，正是有了领导和同事们坚强的后盾，在从2015年10月25日到中心支局短短不到六个月的工作时间里，有了“5+1”的成绩：春节酒水指标完成百分之200, 报纸指标完成百分之120, 贺卡集邮指标完成百分之200, 储蓄完成百分之300, 保险完成百分之100;在县局组织的柜员周pk业绩中，我的综合业绩排名一直排在前八名。

我深知微笑的服务是干好邮局工作的前提。41个月1260天的6个地方支局的历练，长期工作在邮局工作最前沿，“客户满意是衡量我们价值的唯一标准，客户的需求在哪里，我们的微笑就在哪里。”这无形中锻炼了我在服务客户上始终是微笑着，始终以客户为中心，无疑这也带给我自身工作的快乐。

我深知良好的人脉关系是干好邮局工作的关键。（结合来谈，）

我深知较强的组织管理能力是干好邮局工作的基础。（结合来谈）

“深知”更需要践行，如果我有幸竞聘成功，我将认真做到三个“适应”。

首先，尽快适应环境。忠于邮政，热爱邮政事业，始终坚持客户就是上帝的原则。客户就是我们的衣食父母。始终做到微笑服务。

其次，尽快适应工作（说的在具体一些）。积极起到带头的作用，带动同事，并积极协调和配合支局长的工作，为支局业务的发展和规范服务出谋划策。坚持把客户请进来，我们走出去的原则，加强外拓。增加客户来源的原则，从中筛选

高品质客户，做到余额的稳步上升以及金融的快速发展。

美国作家爱默生曾经说过：野草是什么，野草是一种还没有发掘其功用的植物而已。即便是野草，也有属于它自己独特的价值，人更如此，每个不同的个体都是独一无二，无法复制的价值，而我，也是那独一无二中的一个个体，我相信选择阳光，高山会拥有绿色，选择奉献，我们会拥有辉煌的明天，选择后备支局长，我会拥有一个不一样的自我，邮局也会拥有一个更加美好的明天！

谢谢！我的演讲完毕！

1. 透支幸福作文
2. 一支玫瑰作文
3. 一支环保大军作文
4. 一支雪糕作文
5. 那一支春天的歌作文
6. 透支幸福作文700字
7. 一支钢笔作文
8. 那儿有一支支缓缓的歌初三作文

支局长竞聘报告 联通支局长竞聘演讲稿篇五

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。

我叫吴万达，于2009年参加工作，从事客户经理工作已经三年了。

在工作中勤勤恳恳，任劳任怨，刻苦钻研技术，多次受到领导和同志们的一致好评。

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。

今天我竞聘的岗位是电信公司乡镇支局局长。

我清楚地认识到，要成为一名合格的乡镇支局局长不容易，做为一个负责人，不仅要有实干精神，还要善于谋略；不仅要熟悉本单位的业务，还需要有广博的知识；不仅要有高超的组织管理水平，而且还需要有良好的人际沟通能力。

我之所以要竞聘这个岗位，是因为我觉得我完全有能力胜任这项工作。

因为我认为自己具备以下几个方面的有利条件：

1、本人具有正直的人品、良好的修养以及完善的工作作风。

做人，必须先做好人。

一个人无能，最多是件次品，而一个品德不好的人，则是危险品。

2、电信公司目前的市场营销其实主要就是关系营销，我坚信在我和全体同仁的共同努力之下，肯定能协调好与各级政府机关之间的关系，把电信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。

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，电信乡镇支局有两个营业厅和八家代理商。

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，使我们电信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，通过发挥本人在当地的人际关系网，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。

使其在完成cdma业务收入基础上，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，为电信公司创造更加完美的形象，使我们支局成为一个更加团结，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，当好一名称职的乡镇支局局长。

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，祝大家身体康健万事顺随！祝愿我们电信公司明天会更好！

谢谢大家！