

足浴城五分钟演讲稿(大全8篇)

演讲稿也叫演讲词，是指在群众集会上或会议上发表讲话的文稿。演讲稿是进行宣传经常使用的一种文体。演讲的作用是表达个人的主张与见解，介绍一些学习、工作中的情况、经验，以便互相交流思想和感情。我们想要好好写一篇演讲稿，可是却无从下手吗？以下是我帮大家整理的演讲稿模板范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

足浴城五分钟演讲稿篇一

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。

足浴城五分钟演讲稿篇二

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。我十分珍惜这次竞聘机会，无论竞聘结果如何，我认为能够参与竞聘的整个过程其本身就意义重大，并希望能通过这次的竞聘锻炼，使自己的工作能力和综合素质得到进一步提高。

自然简历和工作情况：

我叫xx-x，现年32岁，中共-党员，现任公司综合部主任。我1996年7月毕业于省邮电学校通信电源专业。曾先后在xx-x邮电局、xx-x邮电局移动分局担任过线务员、机务员，1999年分营后在移动通信分公司实业公司任广告部经理，2001年6月调入xx-x移动通信分公司综合部任副主任，2003年4月聘为综合部主任至今。工作期间，还利用业余时间参加自学考试和函授，先后顺利修完吉林大学计算机通信专业的大专和通信工程本科课程，目前正在进修哈尔滨理工大学在职工程硕士研究生学位。

在综合部任职期间，踏实工作，严格管理，整章建制做了大量的基础工作，多次被评为先进工作者，2002-2015连续五年组织召开了职代会暨工作会议，并负责组织起草会议文件；协助公司领导沟通协调内外部关系，成功完成2004年重组上市各种手续的变更；连续多年在后勤管理、车辆和安全管理方面无重大事故。2004-2015年公司连续三年获得省级重合同、守信用企业荣誉称号，2015年公司被评为省级档案管理工作标兵单位，个人被评为省级档案工作突出贡献人才。

我的竞争优势和弱势：

我的优势：一是具有较好的年龄优势。我现年33岁，精力充沛，处于人生的黄金阶段，并具有较高的办事效率，对于工作能全身心的投入。我敢于创新、思想敏锐，可塑性强。善于接受新事物，适应新环境，并能根据实际情况，大胆设想管理方法和改革方案。

二是具有较强的工作能力。在日常生活和工作中经常深入工作一线，不断培养自己的工作能力，自任办公室主任以来，努力发挥自己的特长，认真做好参谋决策、日常服务、沟通协调、信息传递等办公室工作，取得了一定的成绩。经过多年的学习和锻炼，自己的写作能力、组织协调能力、判断分析能力、领导部署能力都有了很大的提高。

三是具有较高的个人素养。我有较强的敬业精神，工作认真负责，有着严明的组织纪律性吃苦耐劳的优良品质。我信奉诚实、正派的做人宗旨，坚持团结而不特立独行，尊重权威但不妄自菲薄，遇事懂得及时征求他人意见，能够与人一道，共同打造一个充满凝聚力和生命力的战斗团队。

四是具有丰富的实际工作经验。从99年毕业后，先后从事过线路工程维修，通信电源维护，网络基站维护管理，广告宣传、策划管理等，多年的综合部工作，培养了我较强的沟通协调能力和丰富的协调内外部关系经验。

五是具有一定的综合事物管理、文秘管理能力。具有多年的综合部管理工作经验和文字综合能力，积累了许多丰富的管理知识，能较好地完成调查报告、经验材料、工作总结以及各种公文的写作任务。

我的弱势：一是学历起步低，中专毕业。但自参加工作以来我始终不忘记读书，勤钻研、善思考、多研究，不断地丰富自己，提高自己。目前正在进修哈尔滨理工大学在职工程硕士研究生学位。

二是做事不够果断。因多年的管理工作和对外沟通协调关系，办事风格过于严谨，有时考虑事情过于复杂，想的方面过多，往往会根据以往经验怕出现纰漏，有点瞻前顾后，缺乏雷厉风行的作风。

三是市场实战经验薄弱。只是99年在实业公司做过广告管理和策划，后来就一直在从事管理工作，虽积累了一些市场理论和沟通协调关系的经验，但缺乏市场实战经验。

对所竞聘的岗位认识：

总经理助理既是管理者，同时又是执行者。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，合理制定分公司的工作计划、方案，同时要充分调动广大干部和员工积极性，发扬团队精神，指导工作方案的有力实施。不仅要协助总经理协调好内外部关系，为企业发展营造良好的运营环境，还要深入基层，调查研究，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。

总经理助理要站在企业战略统一的高度，把企业利益、为领导分忧和为员工服务作为工作的出发点和落脚点。把“参与政务”、“管理事务”、“搞好服务”三大职能统筹兼顾，合理安排，要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。总经理助理除了具备较强的业务管理、决策分析等能力之外，还应该掌握一定的文字综合方面的基本知识和较强的沟通协调能力，也就是说应该具备多方面的综合素质。

工作设想：

集团客户在我们的客户名单上占据着极其重要的位置——不仅在于其本身能够带来可观的业绩贡献，而且有利于提高个人客户的粘性和收入，有利于培养客户的消费习惯。通过集团v网，还可以很好的保证网内的个人客户不会轻易流失；同时，维护好集团客户，也有利于对新开发的个人业务和集团业务进行有效推广，提高个人arpu和集团收入。

一是在开发扩大集团客户市场的同时，应更注重集团客户的维系力度，应加大集团客户的服务和流程管理工作。

二是进一步细化集团客户经理分级。应建立一套合适客户经理分级体制，包括工作分级、薪酬分级、考核分级、培训分级等。让最优秀的客户经理负责最重要的集团客户，并获得最佳的物质报酬。让新进的客户经理有职业发展的目标，有一个畅通的上升通道。建立科学的客户经理评级和考核制度，实现客户经理的能力与岗位、绩效与薪酬相匹配的原则。

三是进一步细化集团客户分类。应定期根据不同集团客户的规模、行业、贡献度等要素，重新调整集团客户类别，并根据a□b□c类集团客户的需求特征和重要性设计服务方式和服务内容。

四是通过现有服务渠道进行服务分流。目前，随着企业的高速发展，集团客户数量越来越多，除利用客户经理作为服务和营销的主渠道直接面对集团客户之外，应考虑更加广泛和灵活的使用营业厅、呼叫中心及合作伙伴等各类服务渠道，为集团客户打造一个全方位、立体化的服务体系，同时也可

以减轻客户经理的工作压力，这一点在面对数量庞大、价值偏低而需求单一的c类集团客户时尤其显的重要。

进入角色要“快”。我要尽快地转换角色，更新观念，调整好自己的心态和工作方式，与公司领导形成合力，以一种崭新的视觉看待问题，解决问题，使自己的所作所为能够从公司的战略出发，从公司的利益出发，从员工的利益出发。

学习知识要“深”。我会以强烈的紧迫感和责任感抓好学习，诚恳地以身边人为师，以互联网为师，自我加压，勤学好问，联系实际，善于总结，既要融会贯通业务知识，又要虚心采撷工作经验，尽快转化为自己实际的工作能力。

基础工作要“实”。总经理助理的主要工作出发点始于市场，最后的归宿也是落脚于市场，为此我一定会报着求真务实、锐意进取的态度，多深入市场，贴近用户，采集和整理第一手有用资料，为总经理科学决策提供事实依据。

如果这次竞聘我失败了，我也不会气馁，说明我离公司对我的要求还有一定的距离，这将促使我在以后的工作中，励精图治，努力学习，勤奋工作，一如既往地为公司的发展添砖加瓦。

最后，我要说的是：

青春因理想而激昂，人生因执著而铿锵。

谢谢大家！

首先，感谢站长给我这一次的机会，这也和同志们的关心和鼓励支持分不开。爱思范文23同时也感谢办领导和人事秘书处和指挥通信处等机关各处室的支持，尤其是自xx-x站长到任以来对通信站的支持和对通信站的职工关心和爱护表示感谢。

这次通信站采取聘任副站长的活动方式，我认为比较新颖独特，富有挑战性，更具竞争性，真正体现了“公正、公开、公平”的形式，在形式可能有点夸张，但在客观也反映了通信站的广大职工爱岗敬业的精神和参与竞争勇于站出来让领导挑选，让同志们来当主考官。作为竞聘者也可以在广大的群众面前来展现自我，将自己的闪光点照亮出来，同时也可以从中找出自己与其他同志的差距发现不足，不断的改进，真正的体现了，在公平应聘的氛围中和同志们互相学习，共同勉励，为通信站的建设往新的更好的方面发展。

一、端正思想、参与应聘：

从主观上讲，我本不想参加此次应聘，一是自己的年龄偏大且深感自己的条件不是很充分，二是自95年解聘后就一直没担任过任何职务，唯恐没有才能，反而影响别人的进步，但经过站长在开站务会时宣布的应聘条件和应聘前动员后，及对中央和省里的有文件精神的学习，今后事业单位用人将采取应聘上岗，竞争上岗。认为有必要参加从中可以学习和借鉴别人的长处，来不断提高自己的工作能力，融入到今后的工作中。不管在这次聘任副站长的活动中结果如何，自己终将保持一个以平常心对待平常事，做到胜不骄，败不馁，以低调处理，不管是谁竞聘上了副站长的职位，我都表示衷心的祝贺，并在今后的工作中积极支持和配合。

二、立足本职，做好参谋，

在这次聘任活动中，如果能获得同志们的认可，我感到十分荣幸，但也深感自己严重的不足，任务艰巨，这主要表现在，既要严格履行自己的职责的同时，又要对站领导负责；既要起到模范的作用，又要得到同志们对自己工作的认可；既要站领导负责的同时，又要协调好站里各部门的各项工作，使之有效的运作。在干好本职工作的前提下，与办里机关各处室，尤其是业务处室的关系上，必须下大力气，因为通信站是广大职工赖以生存的土壤，而通信站的生存是依靠办

领导的关心和支持，所以，大家都必须认清其中的道理，只有正确的处理好站里和办公室的关系，才能把通信站的工作做好。在全省人防通信站中，只有省站工作人员最多，人多并不是坏事，只要充分的利用好人多力量大这一优势，调动每个人的聪明才干，汇聚到一起就是一个完整的财富，有朝一日若能成立省人防通信总站，在业务上能够在全省人防通信中起到中流砥柱，不管在通信业务上，还是计算机网络管理和信息处理等方面起到领军的位置，对提高省站在全省人防的地位都起到积极的作用。

在通信站今后日常工作中，除了严格遵守各项制度以外，坚决服从站长的领导，干好工作，当好参谋，做好内勤与外联的工作，走出去向兄弟人防通信站学习，请进来，互相沟通，做到互通信息，搞好协作关系，既有利于通信站的自身发展，也有利于人防事业的建设。

三、岗位明确、目标明确、工作量化

足浴城五分钟演讲稿篇三

大家好！

我是xx部休息厅的服务员□xx□很感谢这次公司又给了我们一个展示自我的舞台和施展才华的机会。

我竞聘的xx男女宾的领班，虽然我对男女宾有了解，但是却不是透析，我不喜欢懵懂，所以我也把握这次的机会，让自己学到更多。

若我是领班，我先共同提高当班同事的业务水平，使大家熟悉每道作业流程，尽最大努力，以最大热情，招待好每一位顾客。服务行业重在真诚、微笑、礼貌、周到，使同事们达到接一问二照顾三的程度，使每位顾客感到我们的真诚和热

情；让顾客希望而来，满意而归。

其次，带领同事们做好各方面卫生，让每位客人看到和感受到我们公司或每个部门靓丽、干净、舒适的良好形象。虚心询问倾听顾客的意见、建议，把情况及时向上级领导汇报，为维护公司形象做出贡献。

再者，做上级领导的好帮手，积极给领导献计献策，为公司的各方面发展做出自己应有的贡献。做同事的好朋友，积极为同事排忧解难，关心同事爱护同事，使大家成为一个团结奋进的小集体。

谢谢大家。

足浴城五分钟演讲稿篇四

大家好！

很荣幸我能有这样的机会参加今天的演讲，我是手术室的一名普通护士。我演讲的题目是：无影灯下天使情。

记得我刚踏上手术室岗位的时候，心里充满了对新生活的美好憧憬，无影灯下，我曾用自己火样的热情和赤诚去描绘着自己未来的事业。然而，现实并不像伊甸园的菩提果那般完美和甜蜜。我每天要面对着的是一张张被病痛扭曲的面孔，听到的是一声声长吁短叹，一阵阵抽泣呜咽……永远忙碌的脚步分不清时间的分分秒秒，3个小时，6个小时，甚至10几个小时，腿酸了要站得住，肚子饿了要挺得住，眼睛困了要熬得住……多少个深夜，我们被急诊电话惊醒，不管是雷电交加或是风啸雪寒，也得从温暖的被窝中爬起来，冲入沉沉的黑夜之中。紧张、劳累的工作中，我真正体验到了手术室护士平凡生活的滋味，体验到了其中的艰辛和压力。我苦恼过、迷惘过；苦恼迷惘之后也曾动摇过、退却过。但有一件事深深地触动了我，使我从迷惘中寻回了自我，在退却时坚定

了初衷。

那是几年前一个初冬的深夜，当我正甜甜的酣睡在温暖的家中时，一阵急促的电话铃声把我从梦中惊醒。“有急诊手术，速来参加抢救！”我不得不将舒适、温暖抛在身后，顶着刺骨的寒风向医院奔去。漆黑的深夜，冷清的马路，呼啸的北风，我的心里有说不出的沉重，甚至看到焦急等待手术病人的家属，我的表情都有些麻木。可当我疾步走上手术台，面对那张被病痛扭曲的面孔和那双祈盼生命的眼睛，顿时，同情之心、爱怜之情却又油然而生。无影灯下，我们和死神作斗争，我们同时间争分秒。当东方露出一抹曙光时，手术成功了，病人脱险了，当我们把病人推出手术室告诉家人：“手术做完了，很顺利，我们现在送回病房”时。一句简单而又平凡的话语，竟使焦急等候的家人流下了热泪。一刹那间，一股从未有过的体验蓦然涌上了心头：原来我岗位是如此的重要，它不仅维系着健康、快乐，它甚至维系着一个人的生命。那一刻我深深地体会到：无影灯虽然不是世界上最美丽的灯光，它没有耀眼闪烁的美丽，但不可否认，它是世界上对生命最重要的灯光，它点燃了无数患者和家属的希望，它就象人生旅途中的一盏指航灯，为面临惊涛骇浪的小舟指引方向，为生命垂危的患者带来一丝丝光明。我也明白了一个真理：在平凡的护理岗位上，同样可以施展才华，创造业绩。

我不是诗人，不能用漂亮的诗句讴歌我的职业；我不是学者，不能用深邃的思想思考我的价值；我不是歌手，不能用动听的歌喉歌咏我的岗位。然而，我是护士——一名手术室护士，我要感谢我的职业，是它让我知道如何平等、善良、真诚地对待每一个生命，是它让我理解了活着就是一种美丽！我要感谢我的职业，是它让我懂得了如何珍爱生命，明白了平凡就是幸福，奉献让我更美丽。

创优无止境，服务无穷期。在手术室这个平凡的护理岗位上，我要以新的姿态，展示新的风貌，创造新的业绩，让青春在无影灯下焕发出绚丽的光彩。

谢谢大家!

足浴城五分钟演讲稿篇五

大家好!

在这金风送爽的岁月，在这丹桂飘香的季节，在红山女神的故乡，在第一只鸟飞起的神奇地方，在辽阔富饶的建平大地上，斑鱼府于公元20xx年9月23日，农历八月初八，也就是今天，正式开业了!

我谨代表斑鱼府向今天莅临盛会的各位领导、各位嘉宾表示热烈欢迎和衷心感谢!向为鱼府建设付出心血和汗水的全体施工管理者和服务人员表示最真诚和最亲切的问候!

斑鱼府乘八面来风、应万众期盼今天终于诞生了!斑鱼府能够惊艳登场、震撼问世，离不开各界领导、各位朋友一直以来的关心、关照、关怀和关爱。在这里，请允许我向各位朋友深情地鞠上一躬，表示我最衷心地感谢!在此，我要特别感谢的是刘氏家族的朋友们!

如果说斑鱼府像一株稚嫩的小苗，那么，刘氏家族的朋友们就是培植幼苗的宝贵土壤、就是普照幼苗的灿烂阳光、就是滋养幼苗的解渴甘露、就是嬉戏幼苗的欢乐海洋!

在这隆重吉祥的开业盛会上，在亲朋好友的共同见证下，就在此时此刻，尊敬的.刘氏家族的各位朋友们，请接受我深情一拜!

千秋伟业千秋景，万里江山万里美!按高标准、严要求投资建设的斑鱼府，设计新颖、风格别致、功能齐全，无论是主体建筑还是装饰装修，都构思独特、气势恢宏、手笔大气!给客人提供舒适、幽静、安全的氛围，客人来时有宾至如归的温馨，走时有宾去思归的留恋。

我国是举世闻名的美食之国，有源远流长的舌尖文化。斑鱼府不但环境优雅，这里更是美食美味之所在。

俗话说：吃四条腿的不如吃两条腿的，吃四条腿的不如吃两条腿的，吃两条腿的不如吃没有腿的。可见，肉类中吃鱼最有讲究。

斑鱼，又是众多鱼类中的上品。

斑鱼有着非凡的营养功效。斑鱼又称黑鱼、团鱼、乌棒、生鱼、蛇头鱼、孝鱼、墨头鱼等，其肉质细腻，肉味鲜美，刺少肉多，每百克鱼肉含蛋白19.8克，脂肪1.4克，碳水化合物1.2克。营养价值很高，有补脾利水、去瘀生新、清热祛风、补肝益肾等功能。加之斑鱼肉煲汤鲜甜无腥味，在我国南方地区，尤其是在两广和港澳地区，斑鱼汤一向被视为病后康复和体虚者的滋补珍品。

有朋自远方来，不亦乐乎，斑鱼府开业以后，我们期待各界领导、四方来宾、各位朋友给予更多的关照和支持。同时也希望鱼府管理层和全体职员要强化管理、规范运作、热忱服务、爱岗敬业，全心全意把斑鱼府打造成有品位、有档次、有影响，有效益的一流食府！让它成为辽宁美食流光溢彩的新篇章，让它成为东北美食亮丽的风景线！

优雅的环境，绝对的美味，上乘的服务，这就是斑鱼府的服务特色。辽宁美味哪里去？斑鱼府！

最后，祝大家天天富足，年年有余！想吃鱼，就来咱家斑鱼府！谢谢大家！

足浴城五分钟演讲稿篇六

大家上午好！我叫xx是市区专卖办（客服部）一名普通的客户经理，很荣幸今天有机会参与市场经理的竞聘。首先，

感谢局（公司）领导为我们提供了一个锻炼并检验自己的机会。同时，也感谢多年来一直关心、帮助和爱护我的各位领导和同事们，是你们给了我信心和勇气，让我走上这个竞选的讲台。在日常工作中，市场经理承担着教育、培训、指导客户经理的重任，市场经理的综合素质直接决定了他带领的客户经理队伍的整体水平。这是一份富于挑战性的职业，我喜欢挑战，喜欢去面对未知领域，我决心以坚定的意志，执着的追求去挖掘人生的价值，勇敢地去接受未来职业生涯中的每一次挑战。

我从事客户经理工作已经有三个年头了，一路走来，并不是一帆风顺。面对压力，我始终保持积极向上的阳光心态，迎难而上，不怨天尤人，不寻找借口，从一名送货驾驶员，逐步成长为一名业务优、责任强的营销人员，这离不开我自身不懈地努力，更离不开在座的各位领导和同事们的关心和帮助。

业余时间，我刻苦学习各项专业知识，不断提高自身的专业素质和职业技能。经过几年的理论学习和工作实践，我已能够熟练的运用烟草商业销售系统□crm系统和客户经理135工作法系统，并于20xx年9月以较好成绩通过了中级营销员的资格考试。

从事客户经理的3年时间里，每天都要面对不同的客户，处理不同的问题，解答不同的疑问。每处理完一件事之后，我都会分析得失，积累经验。今天，我来竞聘市场经理这个岗位，就是希望通过自己的业务技能和平时积累的工作经验，为我们喀什烟草事业的发展贡献自己的一份力量。

金无足赤，人无完人。我也有缺点，主要是缺乏管理经验和我不拘小节的性格。我只是想通过一次次的挑战，发现、改进我的不足，只是想通过一名普通得不能再普通的烟草员工的经历向大家证明：喀什烟草的员工是开拓进取的员工，是敢于发起挑战并迎接挑战的员工，是永远的挑战者！

首先，在对区域营销部终端建设、品牌培育、团队建设进行充分调研的基础上，分析和查找前期工作中的不足与短板，在营销部主任的带领下与同事们共同协商，科学、合理的制定符合本区域实际的卷烟营销工作计划和目标。通过明确而清晰的“目标管理”来引导我们“做正确的事”，统一我们的思想和行动，解决我们应该做什么、谁来做、什么时候做的问题。

其次，通过有效的“过程管理”来督促和验证我们是否能够“正确的做事”。例如：销售报表的查询，市场走访和跟班作业，一是可以充分了解区域市场总体情况，及时掌握各项工作计划的实施进度，提高自己把握市场、预测需求的能力，同时也可以监督和验证营销人员是否按照规定流程实施工作计划，发现存在的问题并及时予以指正。再次，加强“绩效管理”，提高员工的工作积极性和创新能力，提升企业的竞争力，从而不断推进企业整体目标的实现。例如，在员工绩效考核指标的设置方面，立足实际，注重实效，切实起到考核指标奖勤罚懒、奖优罚劣的功能，激励先进，鞭策后进，调动员工的工作热情，从“要我做”转变为“我要做”，促进各项工作有序开展。

在做好以上几项工作的同时，加强团队建设，努力打造一支“业务精、作风正、协作好、业绩佳”的客户经理队伍。通过组织开展团队创优、技能竞赛、学习交流、明星客户经理评比等活动，激发团队活力，提高团队凝聚力，提升团队素质。另外，帮助和指导营销人员设计职业规划道路，使他们能准确把握自己的责任，并产生自信心，激发更高的工作热情，同时也为我们企业人才梯队的培养尽一份力。

尊敬的各位领导、各位评委，我可能不是最优秀的，但我会是最努力的，请大家信任我、支持我、考验我！我相信，今天的竞聘将是我的一次正确选择，更是对自己人生的又一次历练！如果这次竞岗成功，这是大家对我的厚爱和鼓励，我一定以实际行动履行自己的诺言。如果竞岗失败，说明我还

有一定的差距，但我决不气馁。我将一如既往，在局（公司）党组的正确领导下，与各位同仁一道，同心同德，努力拼搏，共同谱写我们xx烟草事业的新篇章。

足浴城五分钟演讲稿篇七

大家好！

诚实守信是中国人的传统美德，自古以来恪守诚信就是衡量一个人行为、品质和人格的标准。做企业同样需要诚信，古人云：“经营之道在于诚，赢利之道在于信”，诚实守信既是做人的基本道德准则，也是企业搏击市场赖以生存的前提。在建设社会主义市场经济的今天，我们关注“诚信”是因为在现实生活中，存在着缺乏诚信的阴影，从假烟、假酒、假钞票等等，都给人们的心理上留下了很多不诚信的阴影，以致让人与人之间缺乏信任和理解。

我作为一个服务行业的工作人员，特别是作为一个“金穗人”，应该怎样去面对现在的实际工作呢？在实际工作中，人们往往把服务理解为态度，即：态度好=服务好，其实不然，服务有其更深刻的内涵，并且与执行规章制度之间有着密不可分的联系。谁都知道，与客户直接打交道即累又繁琐，可我喜欢这个工作，喜欢看到客户希冀而来、满意而去的表情；喜欢看客户在我们这里疲惫而来，面带满意的笑容离去；满足于由于坚持原则而使宾馆和客户的利益得到保障后获得的成就感。但也常因硬件不足而不得不通过人为的服务手段去弥补而产生遗憾，也不得不接受客户没有达到目的时不满的宣泄——总之，各种各样的人们来往交替，使我与许多客户结下了不解之缘，以真诚服务换客户真情，使我们的工作生动而多彩！

我认为我们总台工作就是我们宾馆的招牌和门面，是能展示“金穗”精神面貌的窗口，是顾客第一印象形成的地方，这里是顾客进来第一个接触的地方，也是顾客离去时最后一

个交代的地方。这里服务的质量将在很大程度上决定着顾客在这里的全部心情和离去以后的心理感受，所以我把我的工作看得庄严和神圣，同时也感觉到自己的责任和压力。在每次上班之前，我们不仅仅要注重自己的仪表、注重自己的语言，更重要的是还要注重自己的心情和心态，把自己的家庭、自己的生活、自己的不愉快和烦恼、自己身体上的疲惫都忘记，也就是要对自己的心灵进行一次洗礼，让自己全心全意地投入到工作中去。只有这样你才会全心全意为顾客服务，才会全心全意为企业着想。我的工作中心是：一切为了顾客，为了一切顾客，为了顾客的一切。要把自己的工作做好并不是一容易的事，我们每天接触着一张张陌生的面孔，接触着各种身份的顾客，接触着不同性格的人，他们中间，有理解你的，有不理解你的，有素质好的，有素质差一点的，他们的要求，有我们能办到的，有我们不能办到的，而这些，都需要我们用自己的热情和优质的服务去完成。我们也是人，也有自己的个性和情绪变化，而无论怎样，我们都具有调节自己心态的强大能力，顾客高兴我高兴，顾客满意我满意，顾客的烦恼我解决，我认为顾客的事情无小事，自己的事情无大事，所以这些年来，没有因为我的工作不到位而让顾客不满意，作为一个“金穗人”我心里踏实，从顾客的微笑中我也得到了很大的精神满足。一个宾馆经营的好坏，就好像一台电脑的运行，它不仅仅需要优质的硬件保障，同时也需要好的软件与以配套，我们的设备就是硬件，我们的服务就是软件，我们的硬件不一定能随时满足顾客的要求，但是我们的软件会在不损坏行业利益和我们人格的前提下尽量满足客人。这些年来，我们用真诚换真情，我们用诚信换诚意，给顾客留下了很深刻的印象，同时也引来了不少的回头客，这给企业留下的是无形的财富。

我国古代有这样一幅对联：墙上芦苇头重脚轻根底浅，山间竹笋嘴尖皮厚腹中空，是用来形容那些没有知识、做事不认真的人，在当今社会里，这也可是对我们服务人员的一个警示，如果没有优质的服务，没有了诚信，这个企业将经不起风雨和时间的检验，很快将没有生命力而枯萎。我作为一个总台

工作人员，也要不断地学习和再充电，丰富自己的知识，提高自己应对市场变化的能力，我不希望自己成为那山间的竹笋，不让我们的企业成为那墙上的芦苇。

我们没有豪言壮语，只有朴实无华的言行；没有光辉的事迹，只有平凡普通的工作；没有英雄的形象，只有忙碌的身影。但就是这朴实、平凡和忙碌中，充分说明了我们对于事业的热爱和忠诚。我希望用我们的努力，用我们优质的服务，用我们的诚信，把这里打造成顾客的家园，顾客避风的港湾，顾客生命的加油站，把我们的企业经营得红红火火，让我们的明天更加辉煌！

足浴城五分钟演讲稿篇八

大家好！

在发电公司各项事业取得重大成就之时，能有机会参加公司中层管理岗位的竞聘，我感到非常的荣幸。在公司的各项工作不断深入开展之际，参加公司中层管理岗位竞聘，这对每一个人来说，都是一种机遇和挑战。我非常珍惜这次展示自己，锻炼自己难得的机会，积极参加水利工程管理部部长竞聘，勇敢的接受大家的评判。

我叫□20xx年出生□20xx年在电站参加工作，现任发电公司工程部部长□20xx年6月，我毕业于水利学校陆地水文专业，毕业后加强自学，通过函授学习，取得武汉水电学院水利工程专业专科毕业证书。毕业后，一直在电站从事工程管理和水库调度工作，扎实的专业理论知识功底和长期的一线磨练的工作经历，使我获得了较为丰富的专业技术和管理经验，在实践中成长为一名熟练的工程师和管理人员。二十多年来，我参加多项工程建设，如：桃源县城漳江垵的建设，水库除险加固工程的建设等。通过这些年的工作经历，使我对发电公司的工作内容有了比较清晰的理解，对水库管理工作的各项方针和政策有了比较全面的认识，并在实践中获得了比较丰

富的建设和管理经验。多年的一线工作经历，养成了我严谨细致的工作作风，也造就了我敢于面对困难的坚毅品格。我坚信，在xx公司不断深化“三项制度改革”，全力整顿理顺发电公司各项关系的历史性时刻，我有能力胜任公司水利工程项目管理部部长这一光荣职务。

1. 认真学习，掌握党和国家方针政策和各项法律法规，与时俱进，开放思想，以开拓进取，以全心全意为人民服务的工作态度去践行“三个代表”重要思想，掌握好国家对当前水利管理工作的指导方针，以服务发电公司经济，维护广大职工利益为己任，吃透水利管理工作的精神实质，正确领会公司领导的决策精神，用以指导工作和实践。

2. 摆在位置，抓好业务，做好公司领导的助手和参谋。发电公司在过去的工程管理中取得了很大成绩，但当前的工作任务依然非常艰巨，作为工程管理部部长，首要的任务是在公司领导的直接领导下，根据特点，搞好水库水文预报，提高水库预报精度，进行合理的优化调度，多发电，减少不必要的弃水。继续开展工程观测和水文观测，做好资料年鉴，继续加强对现有工程维护管理，消除隐患，确保水工建筑物的正常运行和安全。汛期积极组织专业防汛队伍，依据防洪法制定防汛预案，严格按照省，市，县防汛指挥部关于水库工程防汛方案进行调度，树立“预防为主，安全第一”和“防大汛，抗大旱”的思想，适时做好水库提前预泄，与上游五强溪水库错峰，以此在解决水库集雨面积大，且防洪库容相对不足的被动局面，尽量以安全泄量宣泄洪水，减轻下游沿河两岸的冲刷，确保水库上下游民的生命财产安全，确保水库的工程安全。

3. 搞好组织协调工作，努力服务广大职工。水利工程项目管理部负责公司的工程建设和管理，各项工程建设情况千差万别，需要做大量耐心细致的协调工作，处理建设工程中出现的种种问题，确保工程建设质量，与公司各职能部门搞好协调，保证工程审批，招投标工作的顺利进行，组织好各项工程的

竣工验收工作，确保工程的顺利投产运行，协调外部环境，正确领会公司领导的决策精神，听取不同意见，并及时向公司领导汇报，做好沟通领导和基层之间的桥梁，为公司的政令畅通尽职尽责。

4. 加强业务学习，搞好团结，开创工作的新局面。过去的工作经历，使我积累了一定的技术和管理经验，面对新的工作岗位和挑战，这点经验是远远不够得，如果我当选水利工程管理部部长，我将继续加强调查研究，向各位领导和同志们学习，不断探索，勇于实践，努力提高自身的业务水平，爱岗敬业，做好职工的表率，在工作上还要主动与其他部门搞好交流和沟通，互相理解，互相支持，维护团结大局，按民主集中制原则开展工作，诚恳待人，关心职工的工作和生活，努力和各位同事一起营造一个团结，协作，积极向上的水利工程管理部，建立起一个以人为本的良好工作环境，做到人尽其才，人尽其用，用集体的智慧，集体的力量去克服困难，去创造业绩。

以上是我对做好水利工程管理部部长职务的一点认识和看法，发电公司还很年轻，他有一个朝气蓬勃的领导班子，有一批团结务实的中层干部，有一批爱岗敬业的企业职工。我相信，发电公司的全体职工，会抓住这一难得的机遇，战胜各种困难和挑战，创造更辉煌的业绩，进一步把公司做大，做强，做实。如果大家选择了我，我将竭尽全力，和大家一起，用辛勤的汗水去共同铸造发电公司更加美好的明天。最后，衷心感谢大家对我的支持和鼓励。