

# 2023年烟草竞聘演讲及答辩参考答案(大全7篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。相信许多人会觉得范文很难写？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

## 烟草竞聘演讲及答辩参考答案篇一

尊敬的各位评委、各位领导、各位同仁：

大家好，我叫某某，今年\_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，按照竞聘方案，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！

## 烟草竞聘演讲及答辩参考答案篇二

尊敬的各位领导、各位评委、各位同事：

你们好!非常感谢市局领导给我们提供了这次参与竞聘的机会。

个人认为，能担任综合管理科副科长这一职位的人员，首先综合素质要求较全面，业务水平要精，其次要求处事有一定的原则性，竞聘上综合科副科长，这是对自我能力的一种挑战、提升和肯定，因此，我决定参与这一岗位的竞聘。相对于其他竞争者，我的烟草物流中心副经理竞聘演讲稿个人优势在于：

(一)有财经方面的专长。

(二)工作责任心、原则性强，不怕得罪人，处事公平公正。

(三)综合素质较全面，机关、基层工作经验丰富，有一定的领导管理协调能力，能独挡一面。

(四)不断完善督查考核指标，加强督查考核工作。

(五)有一个非常健康的体格。

如果组织信任我，给我一个把个人知识转化为公司生产力的机会和一个展示自我能力的平台，坚持科学发展观，以网络建设为重点，督查考核为保障，推动xx烟草的可持续发展将是我的施政纲领。

首先，我想谈谈之所以把网络建设作为工作重点，把督查考核作为保障的理由。

而督查考核是一个保障网络建设等烟草专卖局副局长竞聘演讲稿工作落实的重要手段之一，通过考核体系的薪酬机制、激励机制、淘汰机制、竞争机制的不断完善，增强员工工作的主动性、自律性，通过督查工作，可以及时发现工作开展中存在的阻碍工作落实的问题，从而及时指导纠正，保持继续良好发展的态势。

接下来，我浅谈一下个人工作思路，有不当之处，还请在座的各位领导多指教：

(一)实行从一个基层管理者上升为机关中层工作角色的转换，一个好的管理者，取得领导的支持和部门员工的支持是政令畅通的渠道。我会努力争取上级领导和科室成员对我个人工作的支持，保证工作顺利开展，带领出一支团结、有作战能力的团队。

(二)做好统筹规划、经济运行分析工作。

(三)继续抓好网络建设工作。

(四)不断完善督查考核指标，加强督查考核工作。

如果我能竞聘上岗演讲稿，我会在以覃局长为核心的领导班子领导下，坚定信心，苦干实干，加倍努力地做好本职工作；如果没有被挑选上，说明我离该岗位的要求还有一定的距离，我会继续努力学习，在工作中不断提高自己，争取下一次机会。

最后，衷心祝愿xx烟草的明天更美好！

## 烟草竞聘演讲及答辩参考答案篇三

尊敬的各位领导、同志们：

虽然和大家早已熟识，但在今天这个特别的日子，我还是要简单作个自我介绍，我叫xxx，现年32岁，大专学历，中共党员，现任白塔专管所所长。23我部队复员后于1997年7月份分配到烟草公司这个大家庭，在专卖科工作，一直工作在烟草专卖第一线，在局领导的栽培、培养下，在各位同仁的鼎力支持下于20xx年10月份至今，任专卖管理所所长，曾在xxx、xxx任职，借此机会，我衷心感谢公司领导多年来对我的培养，

感谢各位战友、同仁的支持与帮助！使我从一个烟草工作的门外汉，成长为一名熟悉烟草专卖业务的烟草人。

首先就自己任职以来的工作情况向大家做出述职□20xx年10月至20xx年9月份任xxx专管所长□20xx年10月份至今任xxx专管所长，任职期间能够严格要求自己，积极宣传烟草专卖等有关法律法规，在市场治理净化，户籍化管理等工作中取得了一定得成绩，在我的带领和我所同志们的共同努力下，圆满完成了领导交办的各项任务。这些成绩的取得，离不开领导的正确领导和支持，是和我所同志们的共同努力是分不开的。在这里再次感谢大家对我的支持，谢谢大家。

这次公司开展“四定”用工制度改革，面向全员竞聘上岗，给了我们这个公平，广阔的展示平台，而我有幸通过领导，同志们的信任，参加专卖科副科长及专管所长岗位的竞聘，我感谢公司领导，同志们对我的信任，并真诚地希望各位领导、各位同事对我进行测评。

今天，我能够自信地站在这里，参加这个重要岗位的竞聘，是因为单位培养了我，实践锻炼了我，我所要竞争的专卖科副科长和专管所长两职，要干好职务，就必须具备较强的业务素质、管理能力和组织协调能力以及处理、协调各方面复杂问题的综合能力，在这一点我还有很大差距，我会在工作中继续学习，从实践中不断吸取经验，不断完善自我，干好本职工作。

随着四定用工制度改革的来临，我将竞聘专卖科副科长和专管所长这两个职位，因为我自分配烟草专卖局在专卖科从事烟草专卖工作至今已经有13年头了，能够熟练操作电脑，有着较为丰富的烟草专卖工作经验，曾参加过“xxxx大比武”有着较为过硬的烟草专卖业务素质。是我局从事专卖管理工作较长的同志之一。

如果我能竞聘上专卖科副科长，我将在新的工作岗位严格要

求自己，努力学习各种业务技能，不断增强自身素质，做到永不落伍，做好专卖科长的协助工作，工作中要敢为工作创新，谋划新的工作思路。敢于献言献策，同时做好同兄弟科室的沟通协调工作，在打网、破网方面继续努力广布眼线，力争有新的突破和新的进展。

在日常工作中，要严格遵守公司的各项规章制度，团结同志，做好内勤、内管、市场净化等各项日常工作，为各项工作做细做实打好基础，为锻造一支过硬的专卖队伍而努力。

如果能竞争上专卖所长的话，我将严格按照工作流程，做好本辖区零售户诚信管理，针对本辖区商户具体情况制定具体的工作计划。做好走访，做好监控，在原有的工作基础上使辖区市场净化率，控制率，都有一定的提升。为经营工作，能上一个新的台阶，打下一定的市场基础。愿我们的销售工作越来越好。

在此，我不愿做出更多的承诺和保证，因为有领导的支持，同志们的帮助，有这样坚强有力地组织保证，我相信通过大家的共同努力，一定能够出色的完成好上级下达的各项任务。

这次竞聘，如果竞争上了，那对我是一种鼓励，如果竞争不上，那对我将是一个鞭策，但无论结果如何，不论在什么岗位，我都会坚决支持和拥护局（公司）党组的各项决策，始终保持昂扬的斗志，不断自盛自警、自励，加倍努力，全身心投入烟草行业的改革与发展大潮中，为烟草行业的全面、持续、快速、健康发展作更大的贡献。

最后，祝大家安康幸福，万事如意！

## **烟草竞聘演讲及答辩参考答案篇四**

各位领导、各位评委、同事们：

大家好！

作为一名普通专卖员，能有机会参与城区局副局长岗位的竞争，我心情非常激动。在这里，非常感谢局(公司)党组为我们提供了一个这么好的竞争平台，让我们可以在这里展现风采，同时，更要感谢多年来一直关心、帮助和爱护我的领导和同事们，是你们给了我信心和勇气，让我敢于站到这个演讲台上畅想未来。

我演讲的题目是：积极参与，加强锻炼，争取为行业发展作更大贡献。

首先作一个简要的自我介绍：

我叫\*\*，现年33岁，祖籍\*\*，身体健康，本科学历，持有汽车驾驶证，拥有\*\*烟草计算机、专卖、财务等岗位的上岗证，熟悉电脑操作，能熟练掌握和准确运用(烟草专卖法)及相关法律法规。现任市局专卖办内勤，主要负责专卖管理工作计划、方案的拟订，总结的撰写，专卖数据的上报，以及城区局的督查考核工作。

自从1994年从烟草学校毕业后，我大部份的时间都在基层烟草部门工作，曾担任过卷烟销售员、配送员、专卖管理员、批发部主任、管理所所长。

xx年5月到市局专卖办后，着手健全了内部档案管理，重新整理了(\*\*市局专卖内部管理规定)，拟订了(专卖人员考核方案)、(专卖人员工资二次分配方案)等多项制度，起草了\*\*市(卷烟打私打假工作方案)、(联合清理整顿卷烟市场工作方案)、(诚信等级管理实施方案)等多项方案，对促进全市专卖管理工作的规范化进程，对有效维护卷烟市场秩序产生了积极影响。

另外，本人还深入打私打假工作前沿，积极参与卷烟打私打

假行动，经粗略统计，近年来参与查处非法卷烟将近10000件，案值超过xx万元。

由于工作突出、成绩显著，本人在xx□xx□xx连续三年被评为经济区先进个人。

这次，之所以要参加城区局副局长岗位的竞争，是因为自认为具有以下六方面优势：

第一、我有十多年的烟草工作经历，有多个岗位的工作经验和多年的基层管理工作经验，了解专卖管理工作的基本要求和重点环节，有带好队伍管好市场的能力。

第二、近五年来，我主要负责整个市局专卖管理工作计划的制订，方案的起草，总结的撰写，对行业发展形势和上级各项方针政策有较深入的理解，对本地专卖管理工作中的薄弱环节也有较清楚的认识，尤其在负责城区局的考核工作以后，走遍了城区局辖区的22个乡镇，对城区局的基本情况有清楚的了解，有把工作做好的信心和决心。

第三、本人对(烟草专卖法)和相关法律法规较为熟悉，经常参与组织培训，经常参加违法案件的查缉和审理，了解违法分子的各种作案手法，有管好市场的基本工作思路。

第四、本人熟识本地风土人情，掌握多种方言，并且有多年的卷烟销售工作经历，对市场动态有较强的敏感性，具备多方收集信息，科学分析和预测市场的有利条件。

第五、本人为人坦诚，性情随和，容易和人取得沟通，与同事关系融洽，能够妥善处理和协调部门之间的关系，可以促进辖区专卖管理工作的协调开展。

第六、在工作中，本人与当地政府、相关执法部门和新闻媒体的工作人员建立了友好关系，尤其是与工商行政管理人员

联系密切，工作上容易取得相关部门的支持和协助。

通过竞争，假如我能成为城区局副局长，我将立足市场，扎根一线，以提高卷烟市场净化率和控制力为目标，认真贯彻执行局(公司)党组的各项决策，严格按照市局(公司)“六个一”工程指明的方向，狠抓工作落实，确保辖区专卖队伍团结一致，工作高效规范，市场管理覆盖率达100%，持证亮证经营率100%，卷烟市场净化率达95%以上，诚信经营户比例达85%以上，辖区无无证经营户，无假、非、私三种烟，无烟丝公开成行摆卖，市场经营秩序规范有序。主要工作措施为：

一、以提高队伍凝聚力和战斗力为核心，大力锤炼专卖队伍。

一是深入一线，了解各项工作的开展情况，关心基层员工的工作、思想、和生活，帮助解决实际问题，理顺环节，畅通渠道，解除员工的后顾之忧，提高队伍的向心力和凝聚力。

二是强化学习培训，强化纪律作风整顿，通过抽查、考试、竞赛等方式，促进员工自我学习提高，进一步增强队伍的整体综合素质，提高战斗力。

三是以身作则，言传身教，正确引导专卖人员真正树立“执政为民”意识，改进工作方式方法，努力提高“依法行政”水平，塑造“文明执法”的良好社会形象。

二、以证件管理为中心，全面巩固卷烟销售网络。

一是严格按照(\*\*市卷烟市场零售点布局管理规定)，按照全市卷烟零售点合理布局远景规划，引导专卖人员加强日常检查管理，依法裁减违法违规经营户，确保辖区卷烟零售点控制在总人口比例的3.3%以内。

二是广泛开展排查，大力开展联合执法，充分借助工商、公安部门的力量，彻底整治无证经营行为，加强对宾馆酒楼、

娱乐场所和夜市摊点的检查和管理。全面净化和巩固卷烟销售网络。

三是切实将管理触角延伸到村屯一级，联合营销部门科学开展代送点的设置和管理，萎缩非法大户的销售网络，全面保障卷烟销售渠道的畅通。

三、以打击源头、窝点为重点，倾力打造良好的卷烟市场环境。

规律，采取跟踪监控措施，端掉黑配送窝点，抓捕黑配送分子，根除违法卷烟的来源渠道。

二是通过分析经营户的卷烟销量，选取重点对象，采用“钓鱼”方法发现违法卷烟，层层追查、顺藤摸瓜，追查非法卷烟的源头窝点，重拳打击，彻底取缔。

三是对非法烟丝贩子，落实人员或利用线人跟踪监控，探明窝点，逐个击破，迫使其改行转产。

四、以诚信等级管理为切入点，全力营造规范有序的卷烟经营秩序。

一是按照标准流程，规范管理现有的诚信户，全面落实一价制和计分考核制度，提高经营户的诚信经营效益，提高他们参与诚信等级管理工作的主动性。

二是设立示范片区，联合营销部门全面落实和重点突出差异化服务，以点带面，逐步将诚信等级管理推广到乡村一级，使诚信零售户比例占到零售户总数的85%以上，促使卷烟市场经营秩序更加规范有序。

三是局部调整组织能力弱、管理能力差的自管组长，进一步激活自管自律小组的生命力，大力提高自管自律小组的运作

能力，进一步巩固和健全充满生机与活力的卷烟销售网络。

五、以加强监督考核为手段，全面规范各项工作流程。

一是严格按照(\*\*市烟草专卖局专卖管理人员考核细则)的考核原则和内容要求，认真落实岗位目标责任制，加强监督检查，确保各项工作落实到位。

二是充分运用动态考核的激励、薪酬、淘汰机制，激发专卖人员的工作热情，提高工作的积极性、主动性和创造性，促进专卖管理工作效率和效果的提高。

三落实群众监督和社会评议制度，提高专卖人员“依法行政、文明执法”的自觉性，全面树立良好的专卖执法形象。

六、以专销结合为操作平台，全面推动企业的持续健康发展。

一是充分利用现代电脑网络，争取在专销之间建立一个信息共享、资源共用的管理平台，提高信息收集反馈速度。

二是妥善协调，在专销之间建立一个快速反应机制，及时妥善处理投诉反馈信息，有效缩小三线互通的时间和空间。

三是落实三员捆绑考核制度，促使专卖、营销、物流三员同呼吸、共命运，专销协同，高效运作，全面推动企业的持续、健康发展。

这次竞聘，如果竞争上了，那对我是一种鼓励，如果竞争不上，那对我将是一个鞭策，但无论结果如何，不论在什么岗位，我都会坚决支持和拥护局(公司)党组的各项决策，始终保持昂扬的斗志，不断自盛自警、自励，加倍努力，全身心投入烟草行业的改革与发展大潮中，为烟草行业的全面、持续、快速、健康发展作更大的贡献。

最后，祝大家合家幸福，万事如意！

谢谢！

## 烟草竞聘演讲及答辩参考答案篇五

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

今天，我站在这里，面对朝夕相处的领导和同事，心情非常激动。我本着进一步锻炼自己，为公司多做贡献的宗旨，积极响应市局党组的号召，参加烟草区副经理竞聘。首先非常感谢党组，为我们提供了一个这么好的竞争平台，让我们可以在这里展现风采，同时，更要感谢多年来一直关心、帮助和爱护我的领导和同事们，是你们给予我信心和勇气，让我今天站到这个演讲台上畅想未来。

虽然早已和大家熟识了，但在这个特别的日子里，我还是要简单作个自我介绍。我叫xxx□大学学历，中共党员，职称□xx年大学毕业□xx年到现在一直从事烟草销售工作□xx年任片区经理工作至今。多年的工作经历使我能较好的与同事沟通、协作，具有较强的团队合作精神，能认真完成领导交与的每一项任务，在工作中具备一定的亲和力和语言表达能力。回首过去的几年，在公司领导和同仁们的支持和帮助下，我从一个业务新兵逐渐成长为一个有担当、敢反思、珍惜人生价值的责任人。面对竞聘烟草区副经理，我想自身具有如下优势：

一是具有勇挑重担的信心。要干好一项工作，首先必须热爱这项工作。今天，我参加这次竞争，决不是意气用事，也不是心存侥幸，是因为热爱这项工作，珍惜这次机会。如果组织上把这项重任继续交给我，我将始终保持高度的责任感，坚强的事业心，努力战胜困难，竭力完成各项工作任务，让

领导放心，让同事满意。

二是责任意识较强，进取精神强烈。自参加工作以来，我一直以一丝不苟的工作责任心做好本职工作，我总把“爱岗敬业、开拓进取”作为自己的座右铭，把事业放在心上，责任担在肩上，尽职尽责，埋头苦干。工作的历练，组织的培养，领导和同事的支持和帮助，使我形成了较强的责任意识，优秀的领导集体、和谐的工作氛围也激发了我强烈的上进心。

三是工作熟练，成绩突出。自从事烟草事业年来，我迅速熟悉并适应了烟草公司的工作，所负责的工作都是一丝不苟，具备吃苦耐劳的敬业精神，严于律己、诚信为本的优良品质，实事求是的工作作风，为了工作加班加点已成习惯，为公司做出了积极的贡献，受到了公司领导的认同同事的赞同，每一点成绩，每一次进步，却都是对自己苦干实干的回报。

四是具有较强的组织协调能力。参加工作后，在自身的工作岗位上，自己有了很好的学习和锻炼机会。在工作中能较好地处理与上下级关系，在处理与上级领导关系时，我能做到诚心实意，不有意卖弄自己，在处理与同事关系时，能做到诚信、包容、不争强好胜，与同事友好相处，互帮互助。通过实践中与不同人的接触，对不同业务的处理，提高了自己的组织协调能力。

相信一直以来学习到的每一点经验教训都会更加有助于以后工作的展开，如果我今天的竞聘演讲，能得到领导和同事们的认可，给我以信任，给我以支持。我想我是不会辜负领导和同志们的期望的。我将在自己竞聘的岗位上，更好的为烟草营销服务，尽自己的全部力量干好本职工作，让领导放心，让同事满意，以优异的工作成绩向领导和同事交一份满意的答卷。俗话说的好，态度决定一切。没有好的工作态度，就没有好的工作质量。“千里之行，始于足下”我将通过以下几个方面的努力，认真履行岗位职责。

一是找准定位，做好副手。我想作为一名烟草区副经理关键是要找准自己的定位，做好正职的副手。办事不越权、不越位，工作不拖沓含糊，责任不躲避推诿。善于和敢于承担责任，推动工作。用全新的工作理念，简化办事程序，真正让领导放心、全体同事顺心。用自己对事业的热爱和忠诚以及出色的表现，来赢得领导与同志们的信任、来提升的地位。

二是加强学习，提升自我。烟草区副经理的职位责任重大，我将努力继续按照政治强、业务精、善管理的复合型高素质的要求对待自己，精于烟草销售事务，做到爱岗敬业、履行职责，要求同志们做到的自己首先要做到，率先垂范，严以律己，努力争当一名合格的烟草区副经理，全力实践“团结、务实、严谨、拼搏、奉献”的时代精神。同时还要加强思想素养方面的学习，提高自身素质。

三是综合协调工作，确保政令畅通。对下及时传达贯彻上级领导的各项决策，加强督办检查，促进各项决策的落实。认真、科学地搞好领导与领导、部门与部门、人与人之间的沟通协调工作，避免互相扯皮、推委，出现工作空档，确保各方面通力合作，默契配合，步调一致，按时、按质、按量完成领导布置的各项任务。

四是立足本职，做好工作。坚持干一行，爱一行，专一行，脚踏实地干好本职工作。做到认真负责，一丝不苟，义不容辞的为公司做好贡献。严格按照公司标准开展各项工作：如果我能接任烟草区副经理岗位，我将按时按量的完成领导交给的任务，并在工作中多思考，多创新，把工作做得更好。

各位领导、各位同事：无论这次竞职成功与否，我都将一如既往地踏实工作，服从组织安排，尽职尽责地做好自身工作。职位本身对我来说并不重要，重要的是，能在其职位上实现自己的价值，继续保持昂扬的斗志，更好地为公司工作，为服务。希望各位领导和同仁会给我一次实践的机会，我会尽最大的努力给大家一个惊喜！

谢谢大家！

## 烟草竞聘演讲及答辩参考答案篇六

尊敬的各位领导：

大家好！

首先我非常感谢各位领导、同志们给了我这次竞聘的机会。

下面作一个自我介绍，本人xxx□现年x岁，在工行营业部工作，\*\*\*党员，大专文化，助理会计师。我竞聘的岗位是个人客户经理。

我是一名勤勤恳恳、认认真真一直在一线工作的员工。今天我怀着满腔的热情和强烈的主人翁责任感来参加这次竞聘。首先感谢行党委、行长室为我提供了这次展现自我的机会。随着改革不断的发展和推进，对我们每一位员工提出了更高的要求。我觉得我应该主动接受改革的洗礼。客户经理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。勇敢地去接受未来营销活动中的每一次挑战。工行要生存要发展，靠的是我们每一位热血青年，因此，我决定来参加此次竞聘，展示自己。

客户经理制是改变银行过去等客上门的服务方式，以市场为导向，以客户为中心，从客户需求出发，营销银行产品，为客户提供全方位的金融服务，实现客户价值最大化的同时实现银行自身效益的最大化。个人理财业务是我行经营效益的一个新的支撑。将客户经理以竞聘的形式产生充分体现了行党委、行长室对该岗位的高度重视和寄予的无限厚望。作为新到岗位的人员要有一种吃苦耐劳和对市场的敏锐洞察力，去挖掘市场，不负众望。

1、有着较强工作责任心和进取心。进行以来先后从事出纳、会计等岗位的工作，做到干一行爱一行，对待工作认真负责，出纳点钞获省行级能手，所办理业务无一重大差错，98年被评为支行“优秀行员”。我总觉得作为年青人总该有点追求，改革的浪潮迎面而来，想回避是不可能的。历史的重任已经落在我们肩上，我们只有迎难而上，苦干实干，全面奉献自己。个人客户经理对我来说是个新的课题，但我相信我自己的能力。如果我能走上这一岗位，我将认真学习、虚心请教不断地调整自己，争做一名出色的客户经理。

2、具有一定的公关能力和良好的社会关系。本人性格比较谦和，但从不畏首畏尾，具有较强的独立处事的能力。在自己生活中，处了不少的朋友，证券公司办公室主任xxx[]如皋市xxx中心主任xxx[]xx局xx分局局长xxx等等，和我都是很铁的。还有我的xx在xx镇政府分管招商引资工作，这也是一个有利条件。老家xx叶片厂副厂长朱xx是我家的老本家，关系相当不错。我xx的舅舅xxx现任xx县x长，曾在如皋工作，有时还是能提供一定的帮助的。我深信，在自己努力和多方面的支持下，我能出色了做好这项工作。

这次竞聘如果成功，我将竭尽所能搞好优质服务，挖掘市场潜力，争取优质客户源，全力拓展个人住房贷款及个人消费贷款市场。我的目标是：一年中个人类贷款xxx万。

1、尽快适应岗位转换。首先是业务技能的熟练掌握。这是关键，不能够熟悉业务知识，任何的服务和营销将无从谈起。更谈不上客户的开发。其次是营销的技能。在客户经理岗位上不单纯是优质的服务，更重要的是一种营销。我们每天都会面对许多形形色色的客户，要善于和他们进行广泛的沟通与交流，洞察客户的想法，为其提供满意的服务。“客户经理与客户的关系不仅是业务关系，更是一种人的关系；客户经理的服务要有创意，要走在客户的前面。”然后在这一理念的指导下，通过对业务的学习和对市场行情的准确把握，

为为客户提供合理建议。而不能将与客户的合作停留在的“饭局公关”上。客户关系营销，是一种经营理念上的超越，反映了一种新型的营销文化，从本质上体现出了对“以客户为中心”理念的认同，而不是骨子里仍残留着“以自我为中心”的优越感，要真正体现银行对客户的一种人文关怀和对银企鱼水关系的爱护。这种营销，既立足当前，更着眼于未来。善待客户，就是善待自己；提升客户价值，就是提升自我价值。

2、积极主动营销、挖掘客户源。一是主动积极寻找信誉好，实力雄厚的开发商作为按揭合作伙伴，通过优质服务，抢占个人住房贷款市场，加强与开发公司联系。如城虽然拆迁改造了部分城区，但是尚需改造的地段还有相当一部分。如皋市人民政府为创建文明城市，今、明两年旧城改造力度会进一步加大。我们要善于抢抓机遇。现代房产开发公司xxx有意向参与跃进东路北侧改造。我和他是老熟人，有合作的可能性。二是重视二手房的贷款发放工作。目前，我市二手房贷款市场需求还处于旺盛时期。三是将营业用房抵押作为个人贷款的突破口，寻求量的迅速扩张。

3、积极与房改办沟通。对部分有财力但尚未办理住房公积金企事业单位加大宣传力度，力争早日到我行开户归集。并对归集比例不足12%（有条件的18%）的单位，逐户宣传，动员单位汇缴到位。

4、加大新、老产品扩张力度。各行之间激烈的竞争，促使我们在做好现有产品营销，不断推出新产品，以适应市场的需求。

（1）加大对风险小的存单质押贷款的宣传力度，确保随到随办。

（2）走访行政事业单位，摸清具有贷款需求而又有还款能力人员情况，主动出击。扩大信用贷款市场。

(3) 目前，我市的汽车消费贷款方兴未艾，中行已捷足先登，我们应迎头赶上，加强汽车销售商的联合，打出我行的品牌。

5、加强客户关系的维护。客户分类管理是客户经理从事客户管理的主要内容。按投入与产出相匹配的原则，对不同的客户实施不同的管理策略，有的放矢。当今金融市场的竞争尤为激烈，各种不确定因素的存在，要求我们不断加强与客户的联络，与客户之间建立深厚的感情，只有这样，才能保证营销工作旺盛的生命力。我们的事业才会发达。

各位领导、各位评委，我参加竞聘的岗位是个人客户经理，但其它类客户经理只要有需要，我愿意全面奉献自己。我来参加这次竞聘是责任感和使命感的驱使。不管成功与否，我将一如既往的发展发挥自己的光和热。在我的竞聘演说结束时，我还想说的是，我也许还不成熟，也许还有这样那样的欠缺，我会努力努力再努力，不断完善自我，追求自我，超越自我，做一个全面发展的人。

谢谢大家！

## 烟草竞聘演讲及答辩参考答案篇七

尊敬的各位领导、各位评委、各位同事：

上午好！我叫xxx□在市xxx工作。首先，感谢局领导给了我这个展示自我、参与公平竞争的机会，我以一个平常人的心态，本着锻炼、提高的目的参加这次竞聘，接受评判。希望通过这次难得的竞岗机会，让大家更多地认识我、了解我、帮助我实现人生的理想和价值。

下面，我把自己的一些情况向大家做一简单的介绍：

1991年，我参加本市招工考试，以全市第三名的成绩分到市军人招待所，后来进江西广播电视大学学习，读财会专业，

毕业后担任了招待所的会计工作，由于工作踏实被聘为干部。其间招待所效益低落，因生活所迫，我毅然进了市烟草公司做销售管理，招待所单位撤销后，我结束了7年的打工生涯，于xx年回殡仪馆上班。在工作中曾得到了在座的许多领导的亲切关怀和悉心帮助，我不敢辜负领导们的殷切期望，勤勤恳恳，不断进取，在思想上和工作能力上都有了不小的进步。

我觉得，我竞聘事业单位副科职位具备以下几个条件：

一是具备一定的理论素质和人格修养。我喜欢学习，了解党和政府的大政方针和中心工作。更为重要的是，我觉得民政工作是党和政府最大的民生工程、德政工程、和谐工程，我热爱这个最能体现以人为本的工作。我有多年的财务工作经验，熟悉预算管理，具有财务管理意识；还自学了计算机知识，能熟练地使用计算机进行网上操作，文字处理和日常的维护等，平时爱读书看报，也常浏览一些有关法律、经济方面的书籍。个性上，我稳重而不死板、激进而不张扬、温和而不懦弱、正直而不固执。我认为，我已初步具备了一个管理人员所必需的政策水平、人格魅力和业务知识。

二是具备较强的管理和组织协调能力。在烟草公司做营销的七年中，我做过市场部经理也取得了营销员中级资格证书。由于每天都要和上百个客户打交道，高强度的工作负荷培养了我吃苦、忍耐、坚毅的良好品质。同时也锻炼了我的组织协调的能力，包括应变能力、区别轻重缓急、换位思考等。丰富的工作经历使我积累了一定的管理经验。

三是具备一定的文字驾驭能力。我在中学阶段就爱好文学，参加过文学社，仅今年，有四篇文章发表在市级报刊，还有几篇新闻稿发表在《中国殡葬报》。另外我还开通了自己的博客，常常会在博客上练笔头，赢得了博友的诸多留言评论。

当然，我现在还不能对岗位要求提出一个完整工作打算，但已经明确了今后努力的方向。如果我幸担任了副站长的职务，

我将以下几个方面找准工作的切入点和着力点。

第一，摆正位置，当好配角。在工作中我将尊重站长的地位，维护站长的威信，多请示汇报，多交心通气，多提参考意见。客观地看待他人和自己的长处和短处，取长补短，扬长避短，做到到位不越位、补台不拆台，团结协作，携手同进。。

第二，加强学习，提高素质。一方面加强政治理论知识的学习，不断提高自己的政治理论修养和明辨大是大非的能力。另一方面加强业务知识和高科技知识的学习，紧跟时代步伐，不断充实完善，使自己更加信任本职工作。

第三，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，又注重在实践中分析新问题、探索新路子、总结新经验，以高度的工作责任心和奋发有为的精神状态力争工作有新起色、新进步。

凭心而论，我没有骄人的过去，也难有辉煌的未来，我只想把握美好的现在。今天来参与竞聘，我不敢奢求什么，只想让大家多认识我或者多帮助我，让我在今后的工作道路上，步子迈得更大一些，更好一些.....

谢谢大家！