

2023年烟草演讲稿青春奋斗者(实用10篇)

演讲稿首先必须开头要开门见山，既要一下子抓住听众又要提出你的观点，中间要用各种方法和所准备的材料说明、支持你的论点，感染听众，然后在结尾加强说明论点或得出结论，结束演讲。那么演讲稿怎么写才恰当呢？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。

烟草演讲稿青春奋斗者篇一

本文目录

1. 烟草演讲稿
2. 烟草系统员工演讲稿：用真诚托起明天的太阳
3. 关于烟叶质量公众演讲稿范文：烟草质量无小事
4. 烟草专卖局综合办主任竞聘演讲稿

尊敬的各位领导，各位同事：

虽然早已和大家熟识，但在这庄严神圣的场合里，请允许我做做一个简要的自我介绍：我叫，现年28岁，大专学历，*党员，现任文化宫专管所稽查队队长。我于xx到公司工作，一直工作在烟草专卖第一线，在担任稽查队队长以来，多次被公司评为市级先进工作者[]xx年被评为全省优秀稽查员。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。

这次公司开展劳动用工制度改革工作，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，参加专卖股长这个岗位的竞聘，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，我所要竞争的专卖股是县局组织的重要部门，在辖区要履行《烟草专卖法》所赋予的全部职责。加上县局地理位置特殊，要干好这一职务，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。

首先，是我对专卖股长岗位的认识，有不足之处请领导和同事们积极指正。

二、并有效组织力量汇同督察部门对全区籍化管理工作开展情况进行指导、检查、监督、逐步提高辖区市场净化率，控制率，为经营保驾护航。

三、对区域内出现的实际工作问题，进行协调处理。并协调和配合好各专管所，检查队之间的工作。

五、定期组织专卖人员对业务知识进行培训学习，协助局长抓好专卖队伍建设；

六、做好案件处理工作，做到证据充分，事实清楚，处罚合理，保证办案效率。

七、坚持办事原则，严于律己，团结同志，接受监督。

其次、是我如果本次能竞聘上专卖股长一职，我对下一步工作的打算。

2、积极开展好个专管所的协调工作，对各检查队辖区市场出现的新问题积极向领导进行汇报，并协助做好处理工作，得到妥善解决。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。

3、在培训学习方面主要采取双向培训，在学习中培训，再培训中学习，将经验丰富的队长，专卖人员请出来介绍日常检查、假烟识别等工作经验，共同提高。以次为目的，不断补充新的知识，掌握新的技能，使之与社会发展的需要相适应。培训的内容主要针对法律法规，真假烟识别，以及在当前新形势下，如何提高专卖队伍执法形象、构建和谐社会等急用的知识为主，注重实用性，着眼未来。确保专卖队伍始终如一成为一支高素质、专业化的执法队伍。

4、尽快提高专卖人员对真假烟的识别技能，近年来在网络平台的搭建和完善下，烟草与客户之间的关系通过提升服务水平有了大幅提高，加之在货源方面，兰州公司营销中心又作了大量的工作，延安，哈德门等这样市场需求较大的品牌也相继投放，客户订单满足率，品牌集中度，客户满意度，均有大幅提升，由于增加了卷烟投放品牌非法流入卷烟的冲击有所减弱，但假冒卷烟的冲击随之有所抬头，加之我局地理位置特殊，打假形势依然严峻，这就需要将我们的专卖稽查队伍打造成一支“高、精、尖、”的打假队伍，面对假冒卷烟个个都能火焰晶晶准确识别。提高工作效率。

想到这里，责任、使命、想到今后的路怎么走，我不敢懈怠。让我们拿出亮剑的精神去面对今后所要面对的一切，我们的企业一定会攻无不克、战无不胜，立于不败之地。

本次竞聘如果我未能竞争上，我将服从组织安排，决不会气馁。相反，我会以次为契机，变压力为动力，在今后的工作岗位寻找不足，缩小差距，努力做好自己的本职工作。

谢谢大家！

烟草演讲稿（2） | 返回目录

雄鹰能够翱翔天空，是因为它有着征服蓝天的使命；绿叶能够回归大地，是因为它有着对根深深的眷恋；烟草人能够在平凡岗位上真诚的奉献，是因为我们有着“质量第一，顾客至上”的信念。任何产品要想获得大家的青睐，最根本的还得要看质量，良好的、过硬的、稳定的质量才是企业立足的基石。好听的名，铺天盖地的广告，大张旗鼓的渲染，都不会稳定这一基石。所以，我们必须视责任如泰山，视产品在手中，质量在心中，真诚在每一道工序中，才能使企业在可持续发展的道路上充满生命和活力。

我们都知道，一台机器它是由成千上万个功能各不相同的零部件组合而成的，设备运行效果的好坏、功能是否正常发挥、配合是否准确到位，都取决于每个零部件是否发挥了自已的作用。企业就像一台机器，各个职能部门就是机器的传动轴，我们就是机器的零部件。一个企业无论他的产品广告有多么漂亮、包装有多么华丽，但是如果质量不好，那么这个企业的生命也将是短暂的，因为他没有用自己的质量和信誉来奉献给消费者和顾客，很可能会损害到消费者的利益，所以，我们只有在生产过程中做到层层把关，点点控制，那么所生产的产品才有可能保证质量，成为人们心目中信得过的产品。而我作为这台机器其中的一个小小零部件，我关心着整个企业的发展，而此刻我要做的就是发挥我这个零部件的作用、并且配合好周围齿轮的运行。

质量在我心中——说明质量是由人来控制的。不管在什么情况和条件下，人的因素是第一位的。人是管理机器的主体，人决定着质量，而非机器决定质量。实际上，我们都知道，产品质量是由企业的每一位员工生产出来的，而不是检验出来的！任何一个岗位的疏忽和轻视都会对企业的整体质量造成不同程度的影响。我们都是企业的主人，企业的生存与发

展和我们的生活息息相关，把握质量就是给企业添砖加瓦，就是给自己创造财富。所以，我们只有不断提高自身的业务水平，让质量是企业的生命这一观点彻底的深入到我们的工作中去，不断的生产出高质量的产品，才能使企业在市场中站稳脚跟。

“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来。”没有付出哪会有收获，没有汗水哪会有快乐。人生的幸福和快乐不是对物质的享受，而是为了实现我们的人生价值；对工作质量和产品质量的态度就是对生活的态度，只要我们能生活中、工作中不断的培养出热爱劳动、热爱工作的心态，就能够从中体会到辛勤劳动给我们一生所带来的快乐和充实，这种充实与快乐就是我们保证工作质量、产品质量的前提。

质量是一个准则，是一份忠诚，是一份责任，质量是企业的生命，是企业赖以生存的根本、是占领市场的关键。一个企业如果没有了质量，没有了诚信，也就没有了市场，最终将失去生存的能力。那么，为了企业的发展和繁荣，同时也为了我们自身生活的安定，请加入到全面质量管理中来吧，在细节中培养和总结我们的质量意识和责任意识，严把质量关，用我们的真诚，托起明天的太阳，共同携手为不断提高产品质量奉献自己的力量吧。

烟草演讲稿（3） | 返回目录

各位领导、各位同仁：

大家好！

众所周知，质量是企业的生命，代表的是企业的形象。一提到质量，大家首先会想到的是具有材质、颜色、款式等一些可量化特征的具体产品。但我今天想跟各位谈的，是一种无形的产品——服务，是对烟农的服务。借助本次开展的“质量行动计划”，每一位员工都应该认真的思考和对待这个问

题。

《中国青年报》曾发表过一篇题为《云南烟农生存状况调查》的文章，聚焦于云南烟农的生存状态。而烟叶收购作为烟农增收的主要渠道，从来都是政府和社会关注的热点，从来都是一个极为敏感的话题。因此，提高对烟农的服务质量，就能有效地提高烟叶收购质量，从而促进烟草企业的健康发展。下面，我就给大家讲两个烤烟收购中的小故事，看看我们昆明市烟草公司的员工是如何提高服务烟农质量，保护烟农利益不受损害的。

那是一个紧张而忙碌的烤烟收购季节，收购工作井然有序的进行着，空气中弥漫着烤烟的香味。助收人员将金黄的烟叶装入筐中，对等级进行复核后，将密码定级单递到烟农手中，一筐筐合格的烟叶被抬上输送带，经过复核后过磅入库。突然，一阵吵闹声打破了这一和谐的局面。原来是一位烟农和工作人员为烟叶定级问题发生了争执。工作人员说：“老王，对不起，你的烟包内纯度不够，等级混乱，必须拉回去重新整理之后才能进行交售。”这位叫王华宝的烟农说：“师傅，我栽了6亩烤烟，人手少忙不过来，小孩开学又等钱用。

你看看能定哪个级别，帮我收掉算了。我们路远，拉来拉去也不方便”。工作人员回答道：“我们是严格按照标准进行收购，不能收混合级。那样做的话不但你吃亏，而且我们拉到烟厂也交不掉。”“我也只不过三、四十斤烟，更何况在生产上我们村组干部一起都很支持你们烟站的工作，不要搞得那么难看，你们说咯对？”老王有意的煽动果然引起了匡郎村烟农的一片附和，场面越来越混乱。

这时，工作人员压住了火气，平静地说：“大家莫吵，听我说，如果每一个村组干部都要受照顾，最终吃亏的还是老百姓。我们的原则是坚持标准、一视同仁，你们仔细想想给是这个道理。”大约两分钟以后就有人说：“他不交我们交，我们相信你们烟草公司不会骗我们呢。”听到这话后，工作

人员立刻把老王家的烟叶退了回去，接着对愿意交烟的人进行收购，就这样，收购秩序很快得到恢复。看到已经没有人拥护他了，老王只有灰溜溜的找车把烟拉回去。

一个星期后，老王又来交烟了，轮到他的时候他就喊：“师傅，看看我家今天的烟纯度给可以了？”工作人员拿起筐中的烟叶仔细看了看说：“你要早照这样理烟么就没有什么说的了，希望你继续保持。”他一脸高兴的说：“会的，会的，那天真是不好意思了，当时我只是感到拉回去面子挂不住，后来我也想通了，在生产上你经常去地里给我们烟农指导，其实你们也挺难的，人强货要硬才行。”工作人员也高兴的说：“谢谢！今后还要互相支持，互相理解。”老王拉着车回去了。

但心情和上次完全不一样。这次他开心，因为他心里明白，烟草公司严把质量关，拒绝收他的混级烟，是切切实实地对他负责，对像他这样千千万万的种烟农民负责；这次他满意，因为他心里明白，只有严把质量关，才能真正维护像他这样千千万万的种烟农民的利益。烟农利益无小事，为民服务无止境。烟叶质量行动计划不能仅停留在宣传上。

为了让烟农放心售烟、满意售烟，昆明烟草人始终没有停歇为民服务的脚步，他们通过认真实施烟叶预检工作，把烟叶分级技术和烟叶收购政策送到了农户家中，他们通过细致组织约时定点交售，让烟农彻底摆脱了在交售站点之间无序的奔波和酷日、阴雨中拥挤等待的劳碌，他们，用实际行动诠释着“两个至上”行业共同价值观的深刻内涵。下面发生故事，以小见大，体现了我们对烟农利益一丝不苟的认真态度。

xx年8月，石林县石林镇和摩站村委会朱有福、资树生两位烟农向省局电话反映，该镇乃古烟点的电子台称有问题，每称平均少0.8公斤，具体表现在朱有福卖烟175.8公斤，少7.6公斤；资树生卖烟40多公斤，少3.5公斤；当天上午十点，该村委会烟农李普金又向省局电话反映，他的烟在家过称时有130公

斤，到烟点只有118.6公斤，即使除去4公斤的预检袋，也短少7.6公斤。要求上级部门予以核查。

接到省局转来的批办件后，昆明市公司领导高度重视，郑局长及时安排调查组到乃古烟点就烟农所反映的问题进行调查。临走前，他一再嘱咐调查组的同志说：“烟农事无小事，烟叶质量是大事。伤了烟农的心，就伤了企业的根啊！一定要查清原因，给烟农一个满意的答复。”

为公平起见，调查前，调查组邀请留有联系电话的朱有福、资树生两位烟农到烟点对衡器测试过程进行监督。调查过程中，调查组邀请了计量测试技术研究所和质量技术监督局同志，当众对乃古烟点收购所用的电子台称和装烟箩筐进行了现场测试。经检测，电子台称计量精度符合国家标准，属有效合格计量衡器；装烟塑料箩筐误差也符合国家标准；调查组还对相关人员进行调查，没有发现有徇私舞弊的现象，均能够严格按照“每天收购前对衡器进行测试无误后，才能开磅收购”的要求执行。

实地调查结束后，调查组的同志将情况向烟农进行了答复，还向他们详细分析了烟叶运输到收购点交售会有一定误差的原因。一场误会解除了，周围的烟农也露出满意的笑容。调查组人员告诉在场的烟农说：“墙上贴的这个举报电话，我们随时有人值班，如发现烟站在收购中有什么问题，请及时联系我们，我们为您们做主，决不能让大家吃亏。”

从这两个事例可以看出，改善服务态度，提高服务质量是昆明市烟草公司一直努力的方向。我们应该树立一个意识，确立一种态度。那就是烟农是我们的“衣食父母”，没有烟农就不会有烟草公司的存在，更不会有烟草企业的持续健康发展，烟农利益无小事！

烟草专卖局综合办主任竞聘演讲稿

尊敬的各位领导、各位同事：大家好！

今天，非常高兴我能参加这次岗位的竞聘，从而有一个展示自己知识与才能的良好机会，今天我竞聘的职位是综合办主任。

我叫某某，行政办主办会计，具体从事的是专卖局的财务会计、及经费开支等工作。我于1995年从烟草中专毕业后分配到烟草局从事财务工作，在任财计股副股长至今的主办会计。十一年的时间很短，刚进入公司时的情形仍历历在目，还清楚的浮现在我的脑海；十一年的时间也很长，使我从一名年少轻狂烟草小兵锻炼成长为一名思想进步、业务熟练的“老财务”。

支撑我走上竞选台的信心主要来源于以下几方面：

一、思想进步，政治坚定。我光荣加入了中国共产党，几年来我时刻以党员的要求约束自己的言行，服从党的领导，听从单位安排，积极参加单位组织的各项活动。在财务部门工作，做到政治坚定、清正廉洁，在日常行为中严格要求自己，以积极向上的世界观、人生观、价值观指导自己的工作和学习，本份做人，踏实做事，力求做一个高尚、纯粹的人。

二、我深知学习如逆水行舟、不进则退，只有不断学习，才能使各项工作顺利开展。要成为一个优秀的工作者，就必须不断积累和灌输新的知识，在工作之余，我经常广泛涉猎有关烟草行业等一系列的相关书籍和文件，通过坚持不懈的学习和自我加压，使自身的理论水平和在实际工作中处理问题的应变能力都大为提高，从而保证自己能胜任自身的岗位工作，出色的完成各项工作任务。

三、本职工作勤恳认真，严谨负责。自进入烟草这个大家庭

以来，我先后在办公室、批发部，三产业会计主管等岗位工作，在每个工作岗位上我都力求完美，尽职尽责的完成自己份内的工作任务。

成绩和荣誉离不开领导和同事们的关心和帮助，我愿借这次人力资源改革来实现自己更多的梦想，以更高、更新的目标要求自己，争取以更大的成绩回报烟草行业这个我们挚爱的集体。如果这次能有幸竞聘上综合办主任一职，我将在党组的领导下，坚持“一个原则”，实现“两个转变”，抓好“四项工作”。具体地讲：

（一）坚持“一个原则”就是坚持“上为党组分忧、下为职工服务”的原则。综合办工作千头万绪、纷繁复杂，涉及到政工、劳动人事管理、安保、教育、纪检监察等等，既是“忙家”、“杂家”，又是“管家”，很多具体的事情涉及到干部职工的切身利益。因此，必须把服务于党组的“中心”工作和服务于干部职工作为工作的出发点和落脚点。做到：教育围绕中心转，协调围绕领导转，服务围绕职工转，信息围绕决策转。从而使工作目标更明确，重点更突出。

（二）实现“两个转变”。一是实现角色的转变。即由在财务一个人独立工作向股室领导角色转变。既当指挥员，又当战斗员，带领综合办全体同志，思想上同心，目标上同向，行动上同步，事业上同干。发挥整体优势，创造一个良好的工作氛围。二是实现思维方式的转变。从原来的“领导交办，办就办好”的思维方式向“怎样去办，怎样办好”的方式转变，围绕党组中心工作制订股室工作计划，有安排、有检查，保证工作落到实处。

（三）抓好“四项工作”。一是抓好学习强素质。在党组领导下一方面抓好政治理论的学习，一方面抓好业务知识的学习，（）同时还要抓好科技等其他知识的学习。只有不断地学习，第一件大事来抓，制度要加强，硬件要先进。三是抓好制度促管理。俗话说“没有规矩，不成方圆”。对于一个企业

来说，所谓的规矩就是一系列严密的规章制度。现有的制度可能满足今天和以前的工作需要，但是随着形势的发展必须随时增补和调整，方能保持它的先进性和科学性。所以，我准备将“高标准、严要求”作为新的综合办的行为指南。四是抓好勤政树形象。作为综合室主任，必须以高度的责任感，加强自身的勤政廉政建设。具体地讲，在廉政上要做到“三有三只”，即：有权不滥用，只求搞好工作；有钱不乱花，只讲自觉奉献；有成绩不骄傲，只想如何开创新局面。在勤政方面，做到“三勤”。一是腿勤，不怕多跑路，不怕多流汗，舍得花气力，把工作做实做细；二是脑勤，勤学善思，注重研究剖析矛盾，解决工作中的难点问题，为领导多出点子，多献计策；三是嘴勤，多向领导汇报情况，多向各股室和有关部门通报情况，加强沟通，密切协作，树立廉洁高效的社会形象。

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，与大家一起把综合办的工作做得更好；如果落聘，说明我还有不足，我将会更加努力，深刻反省，取长补短。我将带着希望，用信念和知识的双翼，在这片我深爱的沃土上，在烟草公司这方广阔的天空中，展翅飞翔！

烟草演讲稿青春奋斗者篇二

尊敬的各位领导、各位同事：

一、工作回顾

__年7月加入烟草系统这个大家庭以来，先后在__等担任个不同的工作岗位，我都兢兢业业地干好每一项工作烟草市场经理竞聘演讲稿。特别是到物流分库以来，我用自己的大半时间在工作上，周末和其他时间，办公室里都能见到我的身影。

__年11月在物流配送分库挂副主任以来，根据领导的安排我负责“一号工程”的管理、内务、仓储分拣、部门上传、下达，督促业务单据的审核、三标表格指导、归档，微机系统运行管理和部门工作计划、工作总结拟定和上报，微机员、核算员、配货员、仓管员的工作质量考核。在挂职物流分库副主任期间，我完善了部门仓储分拣制度、一号工程管理制度、一号工程和卷烟营销系统从开机到一天工作结束关机的操作流程，参与了大方分库从原有的41条烟草竞聘送货线路整合到现有27条送货线路，为地区局(公司)实现“一个总库，两个分库”的线路整合打下了坚实的基础。

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，对各片区的客户进货、线路情况相当的了解，特别是在物流分库挂职以来，每月至少用7个以上的工作日程在市场走访或参与送货，走遍了全县36个乡镇，进一步增加了对客户的了解。
- 2、我只有近六年营销工作经验，但我个人认为并不是工作年限的长短就可以决定一个人工作是否能够成功的条件，所以我有坚定的信心去当一个合格的客户经理。
- 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，于__年获得县局(分公司)“先进工作者”，__年获县局(分公司)举办的卓越团队建设“烟草客户经理竞聘上岗演讲优秀学员”。
- 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

间去做好自己的本职工作。

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、根据客户经理工作职责，完善客户信息资料，实施客户评价，提出客户等级变更的建议，收集市场信息，了解客户需求，撰写市场报告，认真执行品牌培育方案，实施卷烟品牌的培育工作。

2、按照客户分类及服务标准为零售客户提供服务。认真开展客户维护，实施客户等级提升。

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，尽量在零售客户订货头天或订货当天走访该片区客户以便对零售客户做出相应的指导。

5、在零售客户心中要树立深刻的印象。深刻印象的产生可以体现在两方面：1、要与零售客户有良好的沟通并烟草竞聘演讲稿让零售客户认可你的服务和指导这样会加深客户我的印象。2、帮助客户解决问题加深印象。对待零售客户提出的各种问题能够及时地给予解答，出现困难要及时地帮助解决，这样会增加零售客户对我的好感和信任度。

6、和客户沟通的及时性。及时把公司政策、促销以及其他市场信息及时地传达给零售客户，以保障零售客户的利益。

7、学会双赢思考。在日常工作中不仅要从客我双方双赢的角度去想问题，更要想客户所没有想到的，站在客户的角度来想问题。只要你的建议符合了客户的心思，自然就成功了一

半。

8、把零售客户当作我的亲戚、我的烟草公司竞聘演讲稿朋友一样的对待，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。针对不同类型的客户，提供不同服务。

总之，要作一名好的客户经理必须学会和客户沟通，沟通渗透在与客户交往中的每一个环节，没有了沟通，就没有了人与人之间的交互作用，沟通无时不在。对于客户经理来说，沟通有时候要比技能更为重要，因此在与客户沟通交流中要时刻把握语言的如何运用，只有运用得当，沟通中才能准确地表达自己的意思，也能得到自己想要得到的信息。所以，我坚信我能成为一名合格的客户经理，希望各级领导和各位同事相信，给我一次展现的机会。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。

烟草演讲稿青春奋斗者篇三

尊敬的各位领导，居民朋友们：

大家好！竞争出活力。感谢公司为我们创造了一个展示自我、锻炼自我、提高自我的好机会。参加今天订单部主任竞聘演讲，我的心情非常激动。因为这不仅是对公开参与竞聘勇气的一次考验，更是对我学识水平、工作经验和综合能力的一次全面检验。

我今年31岁，中共党员，大专学历，高级营销员□20xx年至今一直担任片区经理。

随着网建工作的全面提升，卷烟订货方式不断完善和发展，电话订货已不再是唯一的订货方式，网上订货或配货、电话语音订货、信易通订货等方式正被快速的推广。作为订单部，其主营业务模块电话订货功能正被弱化。在各种新型订货方式不断完善之际，订单部的职能将由原先职能的单一化向多元化转变，由原来的“订单处理中心”逐渐向“综合服务中心”转化。所以，这个岗位需要多方面的综合能力。但机遇垂青于有准备的人。此次参加烟草竞聘演讲，我认为我有以下四点优势：

一、政治素质好。在多年的社会实践中，我注重在学习和实践中不断加强个人修养和政治修养，逐步提高政治水平。在政治纪律上，不利于团结的话不说，有损于团结的事不做，保持了一名烟草人的良好形象。

二、热爱烟草工作。我始终认为充满热爱的工作才是有灵性的工作。我对未来的工作充满信心，我将始终树立全心全意为烟草事业奋斗不息的思想。

三、具备强烈的责任心和事业心。事业心、责任感体现了一个人的胸怀、觉悟、精神境界和政治思想品质，反映了一个人的世界观、人生观、价值观。

四、具备较强的协调、组织能力。我以诚待人、尊重领导、团结同事，主动搞好团结协调。在组织观念方面，认真执行领导决定，工作多年来，我一直能与同事友好相处，团结互助，与大家一起营造和谐有序融洽的工作氛围，以较强的亲和力赢得了大家的信任与支持。

如果我能成功竞聘烟草主任，我将在公司的正确领导下，以“管理一流、服务一流、人才一流、业绩一流”为目标，牢固树立“至诚至信，全心全意，客户满意是我们永恒的追求”的服务理念，将“真诚、奉献、双赢”的服务方针始终贯穿于卷烟销售服务的全过程。我的设想是：

一、创建优美的服务环境。

卫生环境上，针对人员较多、办公场所较大的现状，实行个人负责和小组值日相结合的卫生制度，保持部门的窗明几净。每个订货员的办公桌上除了放置电脑等办公用品，还统一摆放座右铭、镜子和绿色植物，使办公服务环境整齐有序的同时又愉悦订货员的身心。

安全管理上，除了严格遵守单位职业健康安全管理体系的各项规章制度，还建立健全安全保卫管理制度和各项突发事件的应急预案，并与客户服务部和专卖所成立南较场安全领导小组，为部门安全做好有利的组织保证。

此外，我还将以“一流管理、一流服务、一流人才、一流业绩”为目标，将“真诚、奉献、双赢”的服务方针始终贯穿于卷烟销售服务的全过程。

二、提供卓越的服务质量。

理念先行。为确实从思想上提升订货员服务的主动性和积极性，树立“国家利益和消费者利益至上”的核心价值观，倡导全省烟草系统“至诚至信，全心全意，客户满意是我们永恒的追求”的服务理念，并创新性地提出“因倾听而博大”的订货员执业理念。

制度严明。为使订货服务工作更具规范性，制定多项规章制度，要求订货员必须按照规范订货服务标准订货，在与客户沟通过程中，必须做到热情、耐心，并使用规范服务用语。

目标明确。将订货准确率、订货流程遵守率、日人均订单数、客户投诉率和客户满意率作为五项服务指标，并围绕这五个指标开展订货工作。

奖惩分明。每天通过电话录音抽查，监督订货员的服务质量；

在每个月的考核中，对服务质量不佳的情况进行处罚；注重服务效率和服务质量两者之间的统一。

应诉及时。提出“文明礼貌、态度热情，耐心周到、口齿清楚，用心沟通、真情服务，百听不厌、百问不烦，规范准确、反馈及时”的服务承诺并努力践行，让客户感受到订货服务的周到细致。

三、培育精干的服务队伍。

为提高队伍的服务意识，我将在日常管理中，坚持工作和学习一起抓的方针，鼓励订货员勤练内功，不断提高自身素质。做到有计划、有步骤地组织一系列的培训活动，营造浓郁的学习氛围，培养一支精干的订货服务队伍。

各位领导，各位评委，流星的光辉来自天体的摩擦，珍珠的璀璨来自贝壳的眼泪，而一个优秀的团队来自带头人的领导和全体干部的努力。订单部的工作是艰巨的，而与各位同仁去努力实现订单部工作的跨越式发展是我们共同的目标。我相信“征服最高的那座山峰，群山便是最好的奖赏。”让我与你们同路，我将微笑着与你们风雨兼程！

我的竞聘演讲完毕。谢谢大家！

烟草演讲稿青春奋斗者篇四

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、帮助和保护我的领导和同事们，是你们给了我信心和勇气，让我敢于站到这个烟草公司订单部主任竞聘演讲稿上畅想未来。

首先作一个简要的自我介绍：

省略。

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。

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烟草物流中心副经理竞聘演讲稿工作经历，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，认真贯彻执行局党组的各项决策，严格按照市局“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。主要烟草专卖局副局长竞聘演讲稿措施为：

一、以提高队伍凝聚力和战斗力为核心，大力锤炼专卖队伍。

二、以证件管理为中心，全面巩固卷烟销售网络。

三、以打击源头、窝点为重点，倾力创造良好的卷烟市场环境。

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。

五、以加强监督考核为手段，全面规范各项工作流程。

六、以专销结合为操作平台，全面推动企业的持续健康发展。

这次竞聘演讲，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！

烟草演讲稿青春奋斗者篇五

各位领导、同志们，大家好：

感谢领导给我这次竞争演讲的机会。希望通过这次竞争，使大家对我有更深入的了解，对我个人给予更多的鞭策和支持。

我__年毕业于__学校，（……工作经历与职位）。

参加工作__年来，我得到了各位领导和同志们的亲切关怀和悉心帮助，也丝毫不敢辜负领导的殷切期望。勤勤恳恳，不断进取，在思想上和能力上都有了不少的进步。在本职岗位上能较好地完成领导交办的各项工作任务。

在局推出的__年中层干部竞争岗位中，我仔细思量后，觉得自己比较适合担任生产技术科副科长一职，同时也深信自己能够胜任。具备的条件主要有六个方面：

烟草演讲稿青春奋斗者篇六

首先，请允许我与各位分享一个含义深远的故事，传说一次佛祖问众弟子曰：给你们一滴水，你们有什么办法让它永远不干？众弟子思虑很能久未能答出，只有惠能站出来：融入大海！好一个惠能！好一个水与源的故事！是的，独立的一滴水，既经不起阳光的曝晒，也不能拒绝微风的吹拂，更无法抵挡狂风的侵袭，惟有融入广阔的海洋，才能永不干涸，在集体的力量中才能掀起滔天巨浪。这不正是企业与消费者利益、与国家利益辩证统一最真实的写照吗？我们的企业作为烟草行业的一员，经济运行中一个最活跃细胞，它与国家，与消费者正是水与源、树与根的关系，所谓：皮之不存，毛将焉附？离开社会，离开大众，离开消费者，它将成为无源之水，无本之木！只有将自己赖以生存的企业，融入到社会这个活生生的有机体中，才能生生不息，才能繁衍壮大！只有使产品深深扎根于消费者心中，企业才能枝繁叶茂，正所

谓：得民心者得天下！得消费者而得市场也！

智者说：了解大局，谋在深远！现在，让我们来分析一下中国烟草的形势：首先我们不去谈世界贸易组织一旦取消了关税壁垒，首当其冲的我们将面临怎样的挑战？也不去谈文明经济和愈演愈烈的禁烟呼声，我们只来看一看英美烟草公司，菲莫公司这些烟草巨头对于中国这个大市场会无动于衷吗？不会，绝对不会！他们早就虎视眈眈，他们早就垂涎三尺，一旦有机可乘，肯定会在第一时间大举入侵！山雨欲来风满楼，正是在风云变幻的今天，国家局审时度势，高举树立国家利益，消费之利益至上的价值观，统领烟草行业南征北战。

“两个利益至上”乍一听，我们可能会觉得很大很空，但是当我们把它与我们的具体工作联系起来还是很实际的。从自身做起、从点滴做起，比如提高产品质量、减少不合格产品，其实最终就是维护了消费者利益、维护了国家利益。

面对这一切，作为一名普通的烟草人，我们该怎么办？我认为那就是两个字：奉献！

奉献是什么呢？奉献是一种美德，奉献是因为心中有爱，有寄托，有希望，奉献可以使你忠诚，使你有职业道德，使你有动力，使你有追求，古有大诗人李白豪气冲天高声吟：君不见黄河之水天上来，奔流到海不复还？“奔流”不正是一种奉献的过程吗？今有伟大的教育家陶行之先生说：捧着一颗心来，不带半根草去！寥寥数语，大师们都是在讴歌一种奉献的精神，说到奉献，在一个个可歌可泣、感天动地的故事背后，其实是无数个平平常常、默默无闻的堆积，奉献让我想起了我身边普普通通的红塔人，他们虽名不经传，他们虽事不惊人，却怀着一颗热爱烟草事业的滚烫之心，为实现“两个维护”，在红塔这块充满生机的土地上默默耕耘着！

在这里，我不能不提起一个绝对真实的故事：红塔信息工作者朱滇工程师，为了自己所挚爱的事业，为了企业的信息化

建设，每天面对显示屏的时间长达十多个小时，无数个的夜晚，电脑程序犹如一串串灵动的音符从他的指间滑过，尽管朱工的视力一再的下降。记得在一个月光如水的晚上，当工作了一天的朱工准备骑车回家，可是却怎么也找不到脚蹬；当他拿起筷子，却不知往哪里夹菜；当孩子充满恐惧地问：“妈妈，爸爸的眼睛怎么了”的时候，朱工明白，自己的眼睛真的出了问题。住进医院后被诊断为双眼视网膜脱落，原因是用眼过度，需转到北京马上进行手术！在与病痛搏斗的那段日子，永远让人无法忘怀。朋友们，我们根本就无法想像，在光辉灿烂的阳光下生活了几十年的人，四周一下子变得一片漆黑，一下子离开自己所钟爱的事业会是怎么样的感觉。有时，他甚至想撕裂自己的胸膛，让灵魂冲出躯体摆脱这无处不在的黑暗……，就在此时，企业给了他最温暖的关怀，经过了积极的治疗，朱工终于能重见光明，但是他的眼睛再也不能恢复到从前了，而且在将来的日子里还要进行一次又一次的手术，对于一个人短暂的一生，他为自己所挚爱的事业付出的太多太多，但他却从来没有后悔过。朋友们，记得伟大的作家艾青说：为什么我的眼里常着含泪水？是因为我对这土地爱得深沉。当红塔这片土地上演绎了一个又一个感人的故事和那故事背后的奉献精神到处闪现的时候，不能不让我们对它肃然起敬，我们看到了一种精神、一种境界、一种情怀。

我相信，正是因为有着一大批这样无怨无悔、兢兢业业，默默奉献的烟草人，烟草业才有了一次又一次的成功，才有底气迎接一次又一次的挑战。

其实，在现实中，只要你仔细观察，你就会发现，红塔到处都能感受到奉献的精神：“看”，我们的科技人员正在用心研发吸新产品，每一个细微的表情都诠释着他们那对消费者利益的维护；“听”轰隆隆的机器声，即使万家灯火，我们的员工仍然挥汗如雨的战斗在生产第一线；“瞧”，我们营销的健儿们正满腔热情地向消费者讲述凝聚着我们心血和汗水的产品，他们或冒着酷暑，或顶着严寒穿梭于各零售客户

当中。他们的奉献精神深深的打动着，当我对堆积如山的工作感到烦闷时，当我被一个又一个的系统问题压得喘不气来时，想想他们，想想千万人的奉献，心里一下就释然了，不是吗？奉献的过程其实也是快乐的！

的步伐中，烟草人已经在国内、国外证明了自己是优秀的，而我们知道这个优秀背后，就是追求卓越的奉献精神。明天我们还要高飞，高到山之巅，高到云之端，落红不是无情物，化作春泥更护花！朋友们，人生，只有在奉献中才会闪亮，青春，只有在奉献中才会燃烧！伸出我的手，伸出你的手，让我们牢固树立国家利益和消费者利益至上的价值观，立足本职工作，用青春和热血谱写烟草事业的新篇章！

烟草演讲稿青春奋斗者篇七

各位领导、同志们：

大家好！首先感谢院党委、院长室和同志们给了我以这种方式同大家交流的机会。今天，我本着锻炼自己，为大家服务的宗旨站到这里，竞选医院科护士长竞聘演讲稿，希望能得到大家的支持。

在这里，我不想大谈特谈在这些年来取得了哪些好成绩，因为荣誉属于大家，成绩属于过去，我只想说[]20xx年的工作和学习，工作岗位和工作环境不断变换，使我开阔了眼界，提高了综合工作能力，积累了相对丰富的工作经验。所有这些都利于我尽快进入角色，适应新的工作要求。大家都知道，办公室工作千头万绪，纷繁复杂，任务艰巨。那么，我的优势是什么？我想，概括起来大约有以下五点：

一、具有良好的语言和文字表达能力。熟练掌握办公自动化和各类文书的写作，先后在学术刊物和会议上发表论文20余篇，发表言论通讯200余篇。

二、具有良好的组织统筹能力。曾成功参与并策划了医院1xx年院庆重大科研项目鉴定等大型活动。

三、具有良好的卫生局竞聘演讲稿工作协调能力[]20xx年的办公室工作经历使我熟悉了医院各部门各科室的工作职责和工作特点，便于在今后的工作中将任务分解落实。

四、具有较强的事业心和责任感，能吃苦耐劳。在参与组织医院大型活动和处理医疗纠纷等工作中，经常废寝忘食、日夜不眠，通宵达旦的工作。

五、对优秀商业公司的管理理念与方法进行了系统的学习，掌握并了解了现代化医院管理特别是人力资源管理的先进理论知识，初步参与了公司产品的研发和导入工作，管理理念和管理水平得到提升。

优势固然重要，但仅有优势也难以在工作中做出成绩。要使办公室工作开展得有声有色，还必须有自己的工作思路和设想。我的主要工作思路主要有以下四个方面：

一是献计献策，当好“咨询员”，办公室作为联系上下左右的桥梁纽带，是各种信息的集散中心。

二是立足本职，当好“服务员”。为领导服务是办公室主任义不容辞的职责，领导交办的工作要不折不扣地完成，但是，为领导服务的出发点和落脚点是为群众服务。

三是搞好关系，当好“协调员”。办公室处在医院的枢纽位置，需要处理好内部和外部的各种关系。

四是加强管理，当好“管理员”。

我的竞争上岗演讲稿完毕，谢谢大家！

烟草演讲稿青春奋斗者篇八

各位领导、各位来宾：

大家好！

烟草员工爱岗敬业演讲：平凡也一样伟大

后来我才明白，那是一种自卑心里的表现，主要因为，在我认识的朋友当中，有些人当了老板，有的人做起了营销，收入都是不菲，交际也很广。而我呢，我觉得我的工作很平淡，每天重复一样的工作内容，我觉得自己有点自卑，总感觉创业、创新定然从此无缘。然而，就在我们集团提出了“两创”的思想后，面对这个大家都争相讨论的话题，我又仿佛意识到一些什么东西。再回过头来看看身边那些与我同样“平凡”的同事们，我看到了一些创业英雄，我意识到自己原来一直生活在一批创新先锋们的中间！

其实，作为我们烟草人，我们心中都有一个共同的理想，那就是：维护国家利益，维护消费者利益。这个一个很宏伟的理想，也是一个需要付出许许多多努力的理想。为着这个美好的理想，你可曾想到，当别人都在香甜的梦乡里安然休息的时候，我们的专卖执法人员却在漆黑的夜里蹲点守候，不管是零下好几度的严寒，还是密密麻麻的蚊虫叮咬，都挡不住他们一颗保卫卷烟市场净化的赤诚之心；也是为了这个共同的理想，当别人都在与家人团聚，享受天伦之乐的时候，我们的送货人员却在加班加点，与尘土为伴，与风雨为伍，牺牲与亲人团圆的时刻，只为保证节日卷烟的正常供应，你可又曾想到，为了这个伟大的理想，不管外面的天气多么恶劣，只要客户有需要，我们的客户经理、烟技人员都会第一时间奔赴他们的身边，哪怕自己还没来得及吃一口饭，喝一口水，哪怕家里孩子正发着高烧……这一时间，我的脑海里充满了无数回忆，那是一些一幕幕感人的故事在我的脑海里出现，这些年工作时间里，我曾有多少回被这样场景所感动，我想

到了很多很多，突然之间，我意识到了，正是这种创业创新的力量，才织就了中国烟草事业如此绚丽的锦缎啊！

如果说工作的辛苦和劳累在我的同事来说还不算什么的话，那么，由于烟草专卖的特殊性，我们常常因为不被理解而遭受冷淡、白眼、甚至辱骂，这些犹如一柄柄钢刀刺入我们的心房！但是，我们只有一个信念，用微笑直面困难，用耐心化解僵局，用真诚换取满意！面对误解，我们不仅打不还手、骂不还口，不仅晓之以理，动之以情，更是用心开展创新服务。由于全行业电话订货的开展，刚开始，不少客户因为不习惯而漏订，却冲客户经理发火，让我们的客户经理觉得很委屈，但是，他们虽然觉得委屈，却从来没有任何的抱怨，总是在自身做起，他们想到了将注意事项提早写在他们当天的日历上，这样就总能在正确的时间提醒他们。由于卷烟盗抢调包事件增多，不少客户蒙受损失，我们的专卖人员将多起案件进行研究，写了一封如何防抢防骗的公开信，发给每位客户。对残疾人客户，我们经常主动上门，为他们整理货柜，打扫卫生，送上一份亲情……这样突破正常工作内容，创新服务的场景，我在每一位同事身上都有目睹。也许很多人都认为，平凡的工作只能做平凡的事情，每天干好自己分内的工作就可以了，可是，今天，想到了这些往事，我想说的是，平凡的工作也可以创业，平凡的工作也需要创新。我的同事们就是用自己的行动证明了这些，他们付出了许许多多的心血，创新地服务着社会，他们齐心协力，默默的为创中国烟草大业奉献自己的力量，这就是创业，这就是创新。

烟草演讲稿青春奋斗者篇九

大家好！

这次我竞聘的职位是烟草管员。首先感谢各位领导给我这次展示自我机会。

从事该项工作已有七个多年头,原市管 中队市管员.此次公司为适应市场竞争需求,加快行业自身迅猛发展进行了公开竞标,竞聘上岗,自己现已解聘,同时面对着新的机遇,新的挑战,结合自己实际,现竞争的岗位是市管员。

原则性较强,属于行政执法单位。因此不时提高自身素质,规范自身行为,显得就尤为重要,烟草公司的七年多的工作实践中,使我学到很多,掌握了很多,如何严格要求自己,认真执行公司制定各项规章制度,同时在临时的日常稽查过程中也积累了相当一部分的工作经验和体会,就此我将就以下几点谈谈我个人对市场检查的认识和体会。

一、加强市场管理;提高自身素质。

一直以来从事着市场稽查管理工作。市场检查与管理中很是摸索了一些经验。觉得市场管理工作应做到举止文明,自己自年进入专卖。执法必严,并树立良好的执法形象;专卖工作是卷烟销售的增长点,维护市场平稳的重要‘维护市场净化率提高了卷烟的销售才干提升,而这需要确实地做好专卖工作,加强专卖工作的力度,增加市场的检查频率,打击“钉子户”难缠户”日常工作遇到突发事件要冷静,控制好局面的主动权,不要怕得罪人,敢于碰钉子,努力做到检查细致,无一疏漏。

直接与经营户打交道,巡查员的工作是市场管理最前沿。所以自身的素质很重要。首先,自身要懂得《烟草专卖法》及其《实施条例》和有关的法律、法规。这样才干到经营者当中去宣传,去普及烟草专卖知识和有关的法律、法规。使他能明白卖烟也要遵法、守法、合法。另外,还要端正自己的思想,加强自身的良好形象,巡查员工作所必须的这样才干让广大经营户认可,并支持专卖管理工作,做到人人专卖,有力打击市场上的一些不法烟贩。

中队在日常巡查时要保证守法经营户的合法权益,另外。就

必需打击扰乱市场的不法烟贩，确保市场的平稳、有序，这样才干维护他利益不受损害；多做烟草法律、法规知识的讲解，要使他知道卖烟必须守法。

二、搜集信息：

日常检查中，充分发挥个人的主观能动性。原则方面的’问题固然不可放弃，但也需当灵活机动，该“硬”就是要“硬”该“软”也则是要“软”

首先要掌握住经营户的月销量及卷烟订购的品种搭配，巡查员管理市常发现问题及时查找原因。并且在平时注意多和广大的消费者沟通、谈心，以了解外地市场上的卷烟销售动向，及时地发现问题，采取措施。再者要在当地市场上通过朋友、亲戚和自己关系比较密切的经营户，以他做为‘线人’掌握市场的动静’还可以利用经营者与经营者之间‘行业竞争’矛盾关系，促进他互制互控，为我所用。众所周知，信息的收集是卖工作的重中之重，掌握了准确可靠的信息，可以达到及时有效地打击辖区内暗箱操作的违规之经营行为，确保市场净化率更上一个新的台阶，使我工作有力高效地开展着。

三、提高专业素质和个人素质。

尊敬老同志、关心新同志，平时在中队时要和同事们打成一片。生活上互帮互助，平日的相处中互尊互重，多听同事们珍贵意见，不时完善自己，提高自身的素质，绝对服从领导的命令。努力学习文化，钻研业务，掌握专卖管理知识，不时提高实际工作能力和科学管理水平。熟悉并掌握有烟草的各项法律法规，大力向经营户宣传烟草专卖政策，教育和引导经营者自觉依法、守法经营。

自己对工作的认识是积极的态度是端正的也很有信心做好巡查工作。希望各位领导，综上所述。各位评委能给我这个再次上岗的机会，充分发挥我工作能力，将努力以优异的效果

回报各位领导、各位评委对我支持和信任。

谢谢大家！

烟草演讲稿青春奋斗者篇十

尊敬的各位领导,各位同事:

大家下午好!

我自去年11月进入烟草公司到现在已经半年时间了,在这一百七十多个日子里,我深切感受到了公司勤奋务实、诚信求真的工作作风,内心非常庆幸。各级领导的谆谆教诲、周围同事的勤勉认真,都让刚刚踏入电力行业的我,更加深刻地理解了什么是责任,什么是厚重,什么是荣辱,什么是理想。近期公司团员都积极响应院团委号召,参与了“三个建设”和“十、百、千”活动,此项活动鼓励青年团员弘扬“五四”精神,发扬带头争先的模范作用。作为公司员工的我们,就是要从爱岗敬业做起,做到对工作敬业,对企业忠诚。

一支乐队,需要全体成员的齐心协力,否则难以演奏出余音绕梁的乐章;一枝玫瑰,需要根茎的无私奉献,否则难以散发出沁人心脾的芬芳;一座桥梁,需要桥墩的坚实支撑,否则难以确保那行人车辆的平安;而一个企业的蓬勃发展,同样需要每位员工的脚踏实地,真抓实干,需要每位员工的爱岗敬业,无私奉献。

爱岗敬业是一种精神。任何人都有追求荣誉的天性,都希望最大限度地实现自我价值。而要把这种理想变成现实,靠的是什么——靠的就是在平凡岗位上的爱岗敬业。歌德曾经说过:“你要欣赏自己的价值,就得给世界增加价值。”每一位了解电力行业现场工作的人都知道,现场作业流动性大、

工作环境偏远艰苦。但是我们绝大部分员工仍然在环境艰苦、任务繁重的工作岗位上兢兢业业、默默无闻地付出，我们公司正因为有一支具有这种崇高敬业精神的员工队伍，才能在日益激烈的市场竞争中占得先机，取得业绩，赢得荣誉。身为青年的我们，既然选择了这份职业，无论工作环境多么艰苦恶劣，不管工作内容多么枯燥繁琐，无论自己内心曾感到些许的孤寂，我们都应当满腔激情地去面对、去担当，当每个人都把公司当成一个家的时候，你会发现自己所做的一切都会显出不同寻常的意义。

我们晋级升迁心愿未达的时候，是牢骚满腹怨天尤人，还是躬身自省厚积薄发？答案往往是，当我们选择后者并付诸于行动之后，我们身上隐蔽存在的人生价值会渐渐凸显出来，就像经历严冬考验的树木日益青葱，也如深夜悄然盛开的夜来香暗香弥漫，尽管那一抹青葱来之不易，尽管那一份清香唯我独嗅，但是我们相信——这种价值的凸显，会让我们的生活感触更加真实而快乐，会使我们对生命的领悟更加深刻而澄澈。一个人只有深深地热爱他自己所从事的职业，才会为之不断奋斗。常常看到很多人尽管才华横溢，但总是怀疑环境、批评环境，殊不知他自身所持有的这种态度，恰恰对他的进步成长打了一个致命的折扣。如果因为看到缺点就大肆抱怨，不顾大局，不讲团结，并在不知不觉中养成了抱怨环境、不思改善的习惯，最大的受害者就是自己。集体肯定有自己的缺点，但也会有优点，正因为优点大于缺点，所以才有很多人选择留在集体。所以大家永远记住：“成功的人一定爱岗敬业，失败的人始终在寻找客观理由”。

爱岗敬业更是一种境界。当我们将爱岗敬业当作人生追求的一种境界时，我们就会在工作上少一些计较，多一些奉献，少一些抱怨，多一些责任，少一些懒惰，多一些上进心；享受工作给自己带来的快乐和充实感，有了这种境界，我们就会倍加珍惜自己的工作，并抱着知足、感恩、努力的态度，把工作做得尽善尽美，从而赢得别人的尊重，取得岗位上的竞争优势。爱岗敬业还是一种美德，而美德不是一朝一夕的

偶尔所成，它应水滴穿石潜移默化地贯穿于我们的日常生活中，体现在我们每一个平凡的工作日，体现在每一个普通的岗位上。如果我们人人都能成为一个爱岗敬业的人，把工作当成一种享受，把工作当成一种使命，那我们的生命会更有意义，我们的公司会更加繁荣强大。

各位青年朋友们，爱岗敬业不只是随口说出的一句空话，也不是标榜自己的一个词语，它更应该是一种默默的奉献，一种高尚的理想，一种强劲的力量。爱岗敬业，誓言无声，让我们从现在做起，践行这份誓言，闪亮你的青春。

谢谢大家！

时光荏苒，岁月如梭，不知不觉我进入**烟草营销团队已接近半年时光了。在这近半年的工作中我深深的体会到我们的工作环境是个充满激情的工作环境，激情就是力量！只有将自己的激情融入到工作中去，才能直面竞争，梦想成真，拥有精彩的营销人生。

我是一个营销专业毕业的大学生，所以我深深喜爱这个专业，并立志将所学习到的知识用到实际工作中来，营销不仅仅是产品的营销，更是服务品质的营销，优秀的营销人员总是积极的、充满自信的，对待工作也是富有激情的、进攻性的，而且是具有巨大的耐心的。服务是烟草商业企业的立身之本，效益之源。作为一名新进的烟草的普通员工，我满怀激情，带着工作职责，携着烟草人“两个至上”的神圣使命感，时刻牢记印心服务品牌的服务理念，并将贯穿到日常的服务营销中去。

能没有客户，因此我觉得要真正赢得客户的认同和支持，就必须站在客户的立场，保持良好的心态，拥有极大的工作激情，以真诚的态度和高效的服务对待客户，帮助解决问题。这半年来，在同事、领导的教导下，我深深的体会：“帮助客户，成就自己”的工作乐趣，只要心中有爱，再苦再累也

无怨无悔。

营销并不仅仅是推销产品，很多情况下实质是在推销自己的服务，营销是使生命价值得以充分体验的必要途径。我将在今后的营销服务工作中坚持用真情打动客户，用热情感染客户，用友情联系客户，积极化解客户的埋怨，取得客户信任。我觉得在今后的工作和生活中要学会微笑，学会快乐工作，学会和大家分享快乐，因为快乐的心态是激情的源泉。珍惜工作之不易，热爱自己的岗位，立足岗位，从小事做起，从客户不满意的地方改起，脚踏实地做好服务营销，使我服务的片区客户感到满意。

尊敬的各位位领导,各位评委:

大家好!

自我参加烟草工作以来，便深深爱上了爱上了这个行业和我们这个生机勃勃，充满温暖的集体。在这个集体里我所领略的是领导的超前意识,创新的管理模式以及对市场的准确把握,奠定了我们工作成功的基础,引导了我们事业的发展；同志们的爱岗敬业,无私奉献更催开了今天的胜利之花.在这样的集体里，我有的只是对工作的热情,对事业的追求。

烟草行业的工作性质是很特殊的，它有张有弛，闲时求秩，忙时求序；闲时练兵，忙时拼杀。今年的作风纪律建设活动，使每一位职工在认真对待自己工作的同时，都有一种危急感，压力感，紧迫感，在不断进取的同时，来准确定位自己，发展自己，充实自己，营造出了素质更高形象更好的职工队伍.充满了凝聚力与战斗力。

失，谁也说不清他们每天要跑上多少路程，可他们总是任劳任怨，尽自己最大努力地使烟叶等级纯度达到更高；后勤人员为了能使烟叶顺利调出，总是夜里加班加点，后期，也就进入了天寒地冻的季节，只要一个调烟的电话过去，他们马

