

2023年供电人演讲稿(实用5篇)

演讲稿要求内容充实，条理清楚，重点突出。在社会发展不断提速的今天，演讲稿在我们的视野里出现的频率越来越高。大家想知道怎么样才能写得一篇好的演讲稿吗？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。

供电人演讲稿篇一

尊敬的各位评委，各位同事：

尊敬的各位领导、同事：

朋友们：

大家好！

大家应该都知道，自古以来，“知恩图报”一直是种美德，所以我们学会了“感恩”。感恩，这是一个普通的眼；感恩，一个常挂在我们嘴里的眼；感恩，我们经常歌颂的眼。是的，在这个世上，我们首先要学会感恩：因为有了父母含辛茹苦的抚养，我们一天天长大成人；因为有了社会安定的环境，我们一天天学会了各种知识；因为有了企业的平台，我们获得了展示自己才能的舞台；因为有了工作的机会，我们获得了物质与精神的回报。面对眼前的工作和生活，我们要懂得感恩，学会珍惜。只有在感恩中，我们才能不断成长；只有在珍惜里，我们才能一步步走向成功。

今天，社会在飞速发展和进步，而同时竞争和压力也会越来越大，打开网络输入“求职”两，就会发现需要工作的人远比招聘人员的要多的多。本科生、研究生，需要一个工作的人多的是，他们也会面临求职难或失业的风险，每个人都面临着严酷的职场竞争压力。可是，我们由于习惯了在中铁四

局按部就班的工作，慢慢忽视了现实的这一切，慢慢的不再珍惜自己现在的工作了。有的人整天牢骚满腹，充满了对企业、对工作、待遇等的抱怨，或者认为自己怀才不遇；或者是整天无所事事，得过且过，就是为了混日子拿工资，还觉得奖金少了，拿着公司的钱，骂着公司；甚至有的人，坐在公司提供的重要平台上，却为了自己的一点私利，做着坑害国家和公司的事……所有这些行为或认识，都说明了有些人忘记了企业培养我们的代价，忘记了该珍惜工作的机会，忘记了因为有了企业和工作我们的生活和家庭才越来越美好，也就是忘记了要去感恩。

来到这个世界上，是上苍、是大自然的恩赐，我们不是来苟且偷生的，是通过努力工作使自己的一生过得更加美好，同时也是为了给世界创造更多的美好。这一切是需要我们辛勤的工作做前提的，那么，谁给了我们的工作？谁在给我们提供越来越多的物质让我们生活、家庭更美好？是的，是企业！生存需要工作，生存需要付出，工作丰富了生存的内涵，工作给予了我们生存的物质条件，工作还为我们提供了展现人生价值的舞台。我们有养家糊口的责任、我们有体现自我价值的本能需要，而这些，都必须通过工作来实现，工作是为了解决生存问题的基本要素之一，我们有工作，并不是表示因为我们有本事而能够获得工作，而是因为我们受到了单位的信任并获得了单位给我们体现回报的一个工作平台及给予我们能够继续生存的一份机会。

工作意味着责任，感恩让我们担负起责任。企业是平台，工作是礼物，珍惜它吧，是它让我们一步步走向成功。

供电人演讲稿篇二

尊敬的各位领导，朋友：

您们好，我叫xx□来自xx供电营业所，我今天演讲的题目是“立足本职工作，争创一流企业。”

众所周知，如今的电力系统已经厂、网分开，体制改革基本上完成到位，而这些变动和改革在十年前谁又曾真正意识到。以前的体制和管理模式曾经为电力企业的发展，作出过不可估量的贡献。但是，也造就了一批“电老虎”，致使社会对电力企业有种种的误解，一旦别的企业插足电力市场，“电老虎”的客源是不是会被别人吃光呢？争创一流企业不再是“有人喊狼来了”的故事重演，而是确确实实摆在我们面前的一个亟待重视和行动的事实。

当前，竞争无所不在，压力与日俱增，电力打破垄断，引入竞争，在日趋激励的竞争中，只有那些超越对手的企业，才能立于不败之地；创一流县级供电企业，以创一流为契机，实现一流电网、一流效益、一流管理、一流队伍、一流服务，使企业更具竞争力，稳定发展，长盛不衰。创一流不是一句口号，而是提高企业素质的一种途径和手段。北河供电营业所根据局创一流的工作精神，制定了适应市场、适合于开展工作的管理方式。

坚持以人为本，强化全员安全意识，为创一流营造良好的安全生产环境。安全生产是电力企业取得社会效益和经济效益的基础，也是创一流的基本条件。通过日常工作和阴天下雨在班组举行安全培训，安全警句的张贴，规范安全管理，强化责任制的落实，坚持“保人身、保电网、保设备”的原则。外线维护、营业、抄表，各种岗位的职员无论是那种性质的用工，都签订安全责任制，严格考核，要求各岗位的职工立足本职工作，找出安全隐患阻止麻痹大意、侥幸的思想根源。

以市场为导向，更新观念，搞好优质服务，树立诚信思想，严格履行各项服务承诺。既然向社会公布了服务承诺，就应当兑现，应当诚实守信，一诺千金，将承诺实实在在的落实到工作中，这是创一流的基本要求。具体体现在定期或不定期走访客户，及时了解掌握生产经营状况，提高供电可靠性，保证客户不间断用电，上门征求客户的意见，找出自己的不足，提高自身的素质。为客户报修、报装接电提供限时服务。

创一流供电企业的最终目标是为了更好的服务于客户。xx供电营业所要求在实际工作中真心实意的为客户提供方便、快捷、优质高效的服务，尽可能的让客户花钱花的顺心，用电用的舒心。20xx年10月的一天夜间的2：30分，xxxxx二分厂一福建承包商，打电话到所领导家中，急切要求去处理用电难题，于是所领导带领有关技术人员在20分钟内赶到该厂，立即对故障点进行排查、分析，在半个小时内查出问题并立即进行了处理，使该厂恢复了生产，挽回了该厂xxx万多元的停电损失。事后该厂老板怀着感激之情、敬佩之心，给供电所送来了一面“电力及时雨”的锦旗，并说：“我们外地人在外做事很不容易，现在看到电力部门这么好的服务态度及这么高的业务水平，给我们带来了很大方便，我们可以放心、安心的在贵地投资办厂了”。供电所还成立了以所长为组长的特别专班，一旦有报修和报装任务，立刻赶到现场，在最短时间内完成工作，让客户都认识谷城电力的办事效率和良好的企业形象。

一流管理、一流队伍、一流服务为目标，以更安全、更文明、更经济、更高效、更具有竞争力为宗旨，立足本职工作，争创一流供电企业。

供电人演讲稿篇三

尊敬的各位领导、各位来宾：

大家好！我叫××*，来自××供电局。很荣幸能够参加这次的演讲比赛，今天我演讲的题目是《供电展风采》。

大家见过油灯吗？相信在座的很多朋友只是在电影或者是电视里见到过。我也只见过一次，那还是我很小的时候，在姥姥家的储藏室里发现的，那个黑忽忽粘满油腻的东西引起了我的好奇，我不禁要问“它才能发出多大的光亮呀？”可那如同萤火虫般的亮光却照亮了那个年代人们的生活。后来，

党的政策越来越好了，农村实施了“户户通电”工程，油灯照明的艰苦岁月也就成为过去时，但那时的电能质量很差，家里一旦停电，我们又回到摸黑过日子的生活。之后经过几代电力人的不懈努力与艰苦奋斗，电能质量有了翻天覆地的变化，例如：电表上杆，户户通电，实现了农村小康电气化，还为居民更换了智能电表等等，华灯初上的时候，我们的小城霓虹闪烁，夜色阑珊的古州灯火辉煌。

时线穿梭的世界，纵横交错的电网，灯光灿烂的夜晚，是人类社会文明进步、经济繁荣昌盛的标志。当我们注视着变电站里的设备安全运行时，当我们看见蓝天下电力五线谱勾勒出一幅幅美丽的图案时，当我们赞美电力铁塔犹如钢铁卫士般顶天立地时，您是否想过，这一切的美好都与我们电力人“努力超越，追求卓越”的信念是分不开的，凭借着这份永久不灭的信念，我们迎难而上，经历了一次又一次的大考验。

艰辛的是历程，不屈的是精神。

在的雪灾和大地震两场灾难中，电力系统受到了空前的损失，但我们在灾难，困难面前不仅没有被击垮，反而凝成了一种迎难而上的强大动力。在做好抗震救灾恢复重建工作的同时，我们全体员工积极做好电网的迎峰度夏和奥运保电工作。为确保全县人民都能在奥运会期间观看到精彩的体育赛事，我们的保电人员把家搬到了千里之外的大山上。每天，他们都要背着沉重的检修行囊行走在崎岖难行的山路上巡检线路，累了、饿了这些都不要紧，而一天要走上几十里山路的脚上，却磨出那一个又一个的血泡，更是让他们疼痛难忍，白天汗水浸湿了衣服，但因山上缺水，为了不给老乡家添麻烦，洗澡也就成了我的同事们一个奢侈的想法。就是在这样艰苦的条件下他们也无怨无悔。

这就是我们供电人，这就是我们供电员工的青春，这就是我们供电人的精神，这就是我们电力人舍小家顾大家，为企业

的兴旺发达，为国家的繁荣昌盛，所做出的无私奉献！

当金黄色又一次染透这方土地时，我们和全国人民一起庆祝伟大祖国的六十华诞。六十年风雨兼程，六十年坎坷艰辛，六十年腾飞发展，六十年光辉足迹。

当夜色来临的时候，看着万家灯火，我们欣慰地笑了；当走向深山，看到山庄窝铺里星星灯火闪烁的时候，我们高兴地笑了。因为我们知道，我们供电人的风采展现在了古州××的山山水水之间。

冠山巍巍，嘉河绵绵，自豪的供电人风采依然！

谢谢大家！

供电人演讲稿篇四

供电企业主要业务就是电力营销，供电企业的生存和发展也主要取决于电力营销工作的质量。

电力营销的开展的基础为坚强的电网，要把先进的技术作为支持，要靠优异的服务为保障。

所以，强化电力营销管理是一个不简单的系统工程。

1 电力营销管理工作的必要性

电力营销是指在变化不断的电力市场中，围绕着电力客户需求，通过供用关系，使电力用户能够使用到优质的电力商品，享受到周到满意的服务。

电力营销是把电力需求的变化做出快速反应作为目标，同时达到客户的电力需求；让客户能够节能高效用电的同时，追求电力营销效率的最大化，达到供电企业的最好经济效益；提供

优异的用电服务，与客户建立良好的业务关系，提高供电企业在市场的素质形象、终端能源在市场的占有率等等方面。

电力营销工作的质量决定了供电企业的生存和发展，它不仅关系到企业市场竞争力，企业的经济效益也在影响之下。

一方面，电力营销应迎合市场经济的需求，深入的电力体制改革对做好电力营销提出了更新、更高的要求，供电企业必须引入竞争，将垄断打破，实现由卖方市场向买方市场的过度，逐步把电力营销与市场经济要求协调在一起。

第二方面，供电企业自身发展的需要就是做好电力营销，电力营销业务作为供电企业的主心业务，将是供电企业工作的重点中的重点，有效地增供扩销，做精做大做强，才能使企业节节高升，长期发展。

2电力营销管理工作中存在的问题分析

2.1市场意识淡薄，竞争意识不强把市场营销的需求作为供电企业的生产经营活动服从和服务的对象，从生产管理为主过度到市场营销为主，贯穿市场需求作为方向效益为中心的理念。

主动开拓研究市场，增强竞争意识。

2.2电力营销滞后于用户的需求供电企业缺少分析研究那些终端用户的特性，售前、售后服务体系不够完整，牵绊着电力销售，电力市场的正常发育受到了影响，形成了电力结构性矛盾和有效需求并存的电力销售市场，居民的用电需求不能够得到满足。

2.3市场营销手段单一，开拓市场成效不明显供电企业基础工作不扎实，信息反馈不及时，没有充分分析电力市场及用户消费需求、心理预期、用电潜力，没有深度广度的对电力市

场进行开发;同时缺乏必要的专业技术支持系统,不能及时掌握用户用电变化和了解用户生产经营情况及设备的增减容量情况,没有深入挖掘用户用电潜力。

2.4供电企业观念落后、服务意识有待提高优质服务只表现在社区宣传、传单的发放、微笑服务等表面现象,没有涉及深层次服务,如办电速度加快、供电的稳定、减少停电带来的损失。

2.5供电企业内部管理体系仍未完成电路企业的运营模式应从产品导向逐渐向需求导向转变,将电力营销和客户服务作为供电企业的共同任务,无法将检修和服务紧密联系起来,整个职能仍存在条块分割、各自为政的问题。

3电力营销服务应创新管理理念

第一,电力营销要把市场环境分析作为营销策略新理念而树立。

强化电力营销中的需求侧管理,供电企业应实时了解市场发展动态,并对电力市场的发展潜力和未来市场发展目标进行评估,并对发电、售电等生产经营目标作出合理的规划和调整,根据已掌握的市场动态信息改进电力营销策略,进一步开拓电力市场。

第二,将用户需求作为电力营销的新理念。

将用户需求作为一切工作的根本出发点,把电网的建设作为改造重点,电网建设的理念就是用户用电,进一步完善供配电网网络,尽量满足不同用户的需求,为用户提供先进的网络通信技术和计算机技术的优质的服务,同时以严格规范的管理对各项业务进行实时监控,用优质价廉的电力商品来减轻消费者负担。

第三，电力营销用优质服务服务用电用户。

系的帮助下，以最低的服务成本给予顾客最大限度的服务。

第四，要转变经营理念，建立适应市场经济发展的电力营销机制。

企业的经营理念是其经营环境的反映，而且只有与环境相适应，才能促进企业健康和谐发展。

第五，要加强电力营销技术支持系统建设，提高促进电力营销服务工作的档次，用电群体的需求不断地得到满足。

当前，各行各业主要的市场竞争手段就是营销服务，围绕着客户中心做文章，改善电力营销技术手段的趋势也越来越明显。

第六，要注重营销人员的教育和培训。

著名的美国经济学家布兰查德说过“最有价值的一分钟是投资于人的一分钟”，企业人才资源开发的重要性得到了充分说明。

因此，电网企业要注重营销队伍各方面素质的提高，不断提高营销人员的服务和技术水平，使之适应科技发展带来的变化，学会运用先进的技术手段来丰富、完善电力营销服务体系，这样才能以先进的技术和服务为企业创造出最大化的利益。

4加强电力市场营销管理的建议

要把电力营销管理工作做好，市场营销理念是基础，还须认识到自身的不足，采取有效措施，才能在中更具竞争力。

4.1建立新型的营销管理体系以市场为导向构建新型营销管理

体系，以方便快捷的服务为客户提供安全可靠经济的电力，其职能相应转变到市场开发与策划、需求预测和管理、业务决策与发展、客户服务与支持、电力销售与合理管理、抄表收费与电费电价等方面，全面开展电力的售前、售中、售后的一条龙服务，形成以客户服务中心为核心的电力营销管理体制。

4.2完善电力营销管理信息系统成立调查小组，找出当前电力营销管理信息系统安全管理各个环节现状和存在问题，对可能出现的风险进行研究和判断，采取相应的防范措施。

建立预警机制，提前防范风险。

开展事故演练，提高应变能力，要适时开展电力营销管理信息系统全局性瘫痪、系统全局性出错、电费被挪用等突发情况下的事故演练，提高抗风险能力。

4.3加强优质服务一是加强需求侧管理，深入开展电力市场的调研准确预测电力供应的需求状况；二是规范用电报装管理工作流程，强化业扩报装各个业务办理时限的考核，大力推行“客户经理制”、“限时办结制”、提供“一站式”服务，逐步开放电话报装、网上报装、上门报装，提供多渠道、多层次的差异化服务方式；三是推广“充值卡电费缴纳”、“网上电费支付”等新型缴费方式，缓解“缴费难”等问题；四是加强营销队伍的素质建设，提高专业管理人员和基层服务人员的业务素质和服务技能，打造一流的营销服务团队。

5结束语

新的发展形势下，供电企业面临着众多发展机遇和挑战。

若要进一步开拓电力市场、促进电力企业的发展，就必须从企业内部经营机制和思想观念着手，转轨变型，最好战略规划，转变以往的管理模式，形成特色鲜明的市场营销模式，

使其在市场经济发潮中历练、推进，从而促进电力消费不断增长，确保供电企业取得预期的经济效益和社会效益。

参考文献：

供电人演讲稿篇五

发展是我们党执政兴国的第一要务。**市委市政府结合我市的实际情况，适时地提出“决战大工业，三年实现销售收入100亿”的发展战略，目的就是要号召全市人民建设美丽、富裕、和谐、强盛的社会主义新**，以不辜负**良好的区域优势，把握住稍纵即逝的难得机遇，这也是审时度势之举，是高瞻远瞩的发展思路，这将为我市的进一步快速和谐发展推波助澜。

作为我们电力行业，作为**供电人，当前就是要紧紧围绕**市委、市政府确定的“决战大工业，三年实现销售收入100亿”的发展战略，用“一强三优”的工作方针（即：电网坚强、资产优良、服务优质、业绩优秀）和“三抓一创”的工作思路（即：抓管理、抓队伍、抓发展、创一流），做好“四个服务”（即：服务于大局、服务于社会发展、服务于电力客户、服务于发电企业），聚精会神抓电网建设，一心一意谋事业发展，以积极地姿态投身于“决战大工业，三年实现销售收入100亿”目标中去，确保安全可靠供电，为**大工业发展，提供充足、稳定的电力保障，营造良好的供电环境。

一、打造坚强电网，为决战大工业提供扎实的硬环境

经济要发展，电力应先行。**市委、市政府提出要打造“商周铜城、港口城市、休闲花园”的目标，要举全市之力强攻工业，着力构建港口工业城市的战略部署，提高工业整体素质，增强工业综合素质，加快工业化进程，实现工业经济快速增长，促进**经济快速发展。这项目标任务具体落实到我

们供电部门，那就是要为**社会经济的发展提供强有力的电力支撑。

电网经过近5年大规模的建设与改造，基本达到了技术先进，布局合理。但随着社会经济的飞速发展我市的电力网络现状仍然难以满足快速发展的地方经济及城乡居民生活的用电需要，我们将积极配合上级电力公司和地方政府做大做强输电网络，为的大工业和人民生活提供充足的能源。

（一）加强供用电安全管理，加强对输、变、配电设备运行的维护、预试、检修的管理和线路设备的巡视、检修工作，科学的安排计划停电，全力做好迎峰度夏和迎峰过冬工作，确保市民正常生活用电的需求。

（二）用足用好“三期”网改资金，改善现有的电网。认真汲取一、二期农网改造中的经验和教训，按照科学规划、合理布局、适度超前，并与“十一五”电网规划相得益彰的原则，建设安全、经济的**电网骨干网架，保质、保量地完成农网三期工程建设。

（三）借助江西电网“十一五”规划调整的东风，不断争取政策支持，建设好黄金工业园110kv输变电工程。

（四）结合公司创建省公司一流县级供电企业工作，在市区实施10kv配电网络的“手拉手”工程，实现配电网络自动化工程。

二、为决战大工业培育一流的员工队伍

战略目标确定后，干部是关键，作风是保证。高素质的干部员工队伍，扎实的工作作风可以加快经济发展的步伐。因此，实现“决战大工业，三年实现销售收入100亿”，实干的队伍、扎实的作风关乎大开放、大发展的成败，关乎我市既定目标的实现。

第一，在公司内部大力营造干事、创业的氛围和公平、公正、公开的用人环境，建设一支精干高效、作风过硬、行为规范、管理有序的干部队伍和员工队伍，为创造良好的用电环境提供人才保证。

其次，加大教育力度，提高干部员工为新阶段新发展提供优质服务意识。我们要认真组织员工学习新近颁布的《供电服务监管办法》，要求员工贯彻落实国家电网公司员工服务“十个不准”、“三公”调度“十项措施”和供电服务“十项承诺”。

第三，提高培训力度，增强员工的服务技能。积极组织各项技术比武活动、师傅帮带、各类业务培训和组织员工自学等，提高员工的业务技术水平，使员工的整体素质满足发展的需要。

三、改善服务质量，为决战大工业提供优质的软环境

“决战大工业，三年实现销售收入100亿”，是在科学发展观指导下的战略目标。只有实现工业大发展，人民才能受大益。围绕着决战大工业，开展供电服务，既抓主了主题，又符合人民的愿望。当前，我们要高扬“人民电业为人民”的旗帜，把“优质服务是电网经营企业生命线”的理念灌输到每位员工的心中，以更加扎实的工作作风服务实现市委市政府制定的战略目标。

一是对待外商客户体现一个“诚”字。树立超前的服务意识，外商客户要求的，我们将尽力满足；外商客户没有想到的，我们要提前想到；树立全员服务意识，让外商客户走进我们公司，接触到的每一位员工，都能感受到我们服务的高质量、高水平。

一次意见。将“全员、全方位、全过程”的服务理念落到实处，对每个过程、每个岗位、每个细小的环节，都制订规范，

进行管理，极力打造**供电服务品牌。

三是对外商服务承诺突出一个“硬”字。进一步推行供电服务承诺，做到有诺必履，取信于商。承诺内容向社会广泛宣传，做到外资企业一企一份。公司在《供电服务十项承诺》基础上，对外商郑重承诺：

(1) 凡是在工业园区办理了用地手续或已有厂房的外资企业，主动上门提供用电咨询服务，帮助制定用电方案，办理业扩报装等相关用电手续，严格执行国家电价政策。

(2) 外商到公司办理相关业务，实行内转外不转，由一名公司领导负责协调到底。

(3) 园区的外资企业出现用电故障，义务提供电力技术、电力安全、故障维修等技术咨询和服务。

五是在处理破坏经济发展环境的人和事上突出一个“狠”字。加大对破坏经济环境、影响公司形象的人和事的处罚力度，谁砸了供电公司“诚信”的牌子，就砸谁的饭碗”，这句口号要常叫常响，谁违反了制度，谁不兑现诺，谁损害了客户利益，不论涉及何人，一律严肃处理直至下岗，没有人情可讲。

我们决心诚恳接受市委市政府的监督，接受社会各界的监督，以高度的政治责任感、强烈的事业心、满腔的工作热情和对外商企业、对社会负责的态度投入到决战大工业工作中去，以更科学的规范管理，更可靠的供电保障，更优质的服务水平，打造一个和谐、安全、稳定的供电环境，充分发挥电力“先行官”作用，为**的经济腾飞服务，为**的大发展作出不懈的努力！

二00六年八月二十日

《供电企业表态发言稿》来源于本网会员分享，欢迎阅读供电企业表态发言稿。