

2023年应聘消防文员面试自我介绍(优质5篇)

演讲稿是一种实用性比较强的文稿，是为演讲准备的书面材料。在现在的社会生活中，用到演讲稿的地方越来越多。我们想要好好写一篇演讲稿，可是却无从下手吗？下面是小编帮大家整理的优秀演讲稿模板范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

烟草演讲稿篇一

各位领导、同志们：

大家上午好，我叫xxx是烟草专卖局一名普通的配货员，今天我演讲的题目是xxxx

小的时候，我虽然不是一个坐在院子里看星星的浪漫女孩，但也曾经数着手指梦想着自己快点长大，梦想着站在七尺讲台上，身为人师。

真的长大了，我却脚步踉跄着迈进了烟草行业的大门，面对自己最初的梦，面对陌生的前路，茫然的找不到追求人生价值的方向。

撒旦曾经说过这样一句话：“色子掷出去了”。我的这颗色子注定要在烟草行业里翻动、前行。

我做了一名再普通不过的配货员。清晨，我们披着朝霞走进配货室，载着客户的期盼，或追着风，或迎着雨，或踏着雪，开始我们一天的行程。穿街过巷，风雨无阻，在发动机噪音的伴随中，把一条条烟送到每一个销售点。一路的颠波，一路的风尘，还有一个个神色各异的人，听着不同观点的闲言碎语，当暮色快要降临，回家吃饭。

我记不得自己是怎么从那个教师的梦想中走出来的，也记不得自己是从什么时候深深的爱上了这份事业。时光荏苒，蓦然回首，在烟草已走过十年的光阴，这十年中虽没有经历过大的风风雨雨，但却经受了考验，锻炼了意志，磨练了性格，从幼稚走向了成熟。

我们的工作，没有轰轰烈烈，没有惊天动地，就像小桥流水，平静舒缓；我们的工作架起烟草与消费者心与心相通的桥梁，我们肩上不仅肩负起送货的使命，同时也担负着每个商户的利益，作为一名烟草送货员，普通的不能再普通，平凡的不能再平凡，但我坚守着不变的信念，在平凡的工作岗位上以自己的实际行动追求着人生的价值，样品配送准确到户，服务规范着装整洁，客户意见积极反映，差错纠纷冷静处理，客户过激保持理智，违规经营善意劝说兑现着烟草人庄严的承诺：在任何情况下，都要把国家利益、消费者利益高高举过头顶。

“国家利益至上，消费者利益至上”乍一听来，觉得离我们的工作生活很遥远，但静下心来，细细品味，细细琢磨，便觉得它实际上已溶入我们工作的每一天中。

有一次那是我到送货的第一天，下着大雨，当我们的送货车行驶至村时，由于雨大，涨水，路况复杂，还没送完货，车就误进了河里，任凭怎么发动，怎样铺垫，就是纹丝不动。雨还在下，水往上涨，情况紧急，单位先后派了三辆车才总算把车拽了出来。这时已是下午三点多钟，车里还有没送完的货，想到客户焦急的企盼，我们顾不得吃饭，就走上了送货的路程。当零售客户接过卷烟，看着我挂着雨水的笑脸时，感动不已地说：“真没有想到，这样的天气你还能来，快！洗一洗，擦把脸，小心着凉。”心贴心，面对面，在辛勤的汗水里，我终于赢得了他们满意的笑容，在真诚的服务里，我终于换来了他们内心的感动。当我们送完货，精疲力竭的回到家，已是晚上七点多钟。但耳边想起客户那简短充满感激的谢谢两个字，感受着自己劳动得到的认可，心里充满着

欣慰和喜悦。我们以实际行动努力践行着“两个利益至上”的标准。我们把国家利益、消费者利益高高举过头顶，我们用平凡的服务支起为烟草行业发展努力的理想与信念的天空。

有一位哲人曾经说过：“人生最快乐的事，莫过于看着一件工作的完成。”有人说：“工作使人美丽”。我想首先是因为工作让人快乐，快乐才使人美丽。当你用心工作的时候，工作就带给你快乐。快乐是一种奇妙的东西，当你苦苦去追求它的时候，其实它就在你的身边。

消费者，你是上帝，你们满意，就是我们最大的欣慰。

如果我是小草，就要为大地吐出新绿，如果我是水滴，就要为江河汇成海洋。做为一名烟草的普通一员，我愿在自己平凡的送货中把消费者利益放在头顶，把快乐带给我的每一位客户，我愿在自己平凡的送货中把国家利益放在头顶，像一滴水汇成中国烟草的海洋。

烟草演讲稿篇二

古人云：滴水之恩，当涌泉相报。感恩是做人的本性，是发自内心的一种崇敬和感激之情，是以德报德之举。感恩的心感谢烟草，这不是一句漂亮的言辞，而是真情的迸发。是烟草企业给了我们工作的舞台，为我们展示了广阔的发展空间，提供了施展才华的平台，得到了优厚的薪酬。我们每个人生活在恩情的阳光里，应该始终怀有一颗感恩的心，而不应有“凡事是应该的，理所当然的”的思想。感恩的形式有很多，重要的是在内心里有一种感动，那怕是一个善意的微笑、一句的温馨的话语，都是一种感恩。

相帮助；怀着感恩的心，我们将不会感到自己的孤独

“感恩的心，感谢有你，伴我一生让我有勇气做我自己，感恩的心，感谢命运，花开花落我一样会珍惜。”

烟草演讲稿篇三

尊敬的. 各位领导，评委：

大家好！我作为一名工作了十几年的烟草工作者，应该交通机构工会主席竞聘演讲稿义不容辞地站出来接受组织的挑选。今天我参加竞聘，一是为了以实际行动响应组织通过公开竞聘选拔人才的重大举措；二是为了争取能够在新的岗位上更好地奉献企业，更好地为全集团员工服务。我自信有能力挑起这份重担，请大家考验我。

下面，我将整篇演讲分为个人简历、对岗位认识和工作思路三个部分，分别向大家做一阐述。

1、个人简历

我有十年的财务工作经历和两年的人事干部工作经历[]20xx年，我充分利用财务税务专业知识，创新开展薪酬管理，注重沟通协调，积极争取工资计划，搞好工资预算，合理节省个人所得税；用活国家政策，提高统筹管理水平，为职工争取最大利益。可以说，进过十几年的磨练，不管在工作经验和管理能力方面，我都具备了工会主席所要求的综合素质。与此同时，我时刻牢记自己的党员身份，严格要求自己的，扎实肯干。我虽没有轰轰烈烈的大事，但也从未马马虎虎，对待每一项工作我都会尽力做好做精。在以后的工作中，我会发挥自己在这方面的优势，把工作做好。

2、岗位认识

工会作为党领导的在职工中的群众性组织，肩负着连接职工和企业的重任是职工的代言人，如何更好地代表职工的利益，表达职工的诉求是工会的责任和义务。工会主席要密切联系群众，做好调查研究，协调党、政、群团各部门的关系，定期向机关党委和上级工会报告工作，积极争取上级工会的指

导，为机关党委决策提供情况。还要有计划、有组织地开展有益于职工身心健康的文体活动，按照机关党委工会的统一安排，搞好各项文体活动及比赛。所以，工会主席竞岗演讲稿这个职位，既是职工的领导又是上级领导的二传手，搞好员工和上级领导之间的沟通至关重要。作为工会主席要当好职工的“朋友”，领导的“助手”同时，还要做好分管工作的“主攻手”。

3、工作计划

如果承蒙领导厚爱，让我走上这个岗位，我将做到四个“转变”：

一是转变现有角色，扮好“两种角色”。“三种角色”即“助手、和朋友”。一是当好上级领导的助手。我将做到贯彻党委指示，协助主任做工作主动而不被动，当助手而不甩手。二是当好员工的领导和朋友，制定有效的工作计划，有的放矢地开展工作。

二是转变领导方式，做好工会管理。要努力实现领导方式的转变，克服工作的行政化，要对工作的宏观指导，少一些不切合实际的指挥，突出面对面的检查指导，一般要明确任务标准。对各项工作要实行统一部署安排，集中管理，使之有效地开展工作。

三是转变工作作风，克服不良风气。我将摒弃遥控指挥，等工会主席竞争上岗演讲稿、靠、要等不良风气，努力发扬深入基层、深入职工、深入生产一线调查研究，与职工群众交心交朋友的优良传统，防止和避免蜻蜓点水式的深入、浮光掠影式的调查、走马观花式的工作方法。

四是转变工作方法，广泛发动职工。我认为，传统性的劳动竞赛活动，乃至必要的大型文体活动该搞的还是要搞，关键是适应新形势，改革方式方法，在活动范围上要讲求广泛

性、代表性，组办原则上要坚持业余自愿不作硬性规定和要求，在活动内容上要突出喜闻乐见，丰富多彩，在活动形式上不搞一刀切，提倡多样化。

各位领导、各位评委，几分钟的竞岗演讲，不足以把我详细的工作计划讲清楚。但我深知，如果我有幸竞聘成功，那不仅仅缘于我的激情和胆识、思想和韧劲，更缘于各位领导、评委的信任与期待，因而，我将不负工会主席竞选演讲稿重托，不辱使命，以百倍的信心和努力为职工服务！

烟草演讲稿篇四

尊敬的各位领导、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。

参加工作xx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xx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：

六是对电脑知识的学习有浓厚的兴趣，通过近两年的不断自学，初步具备了应用电脑开展 ze 常 ze 工作的能力。

这六个方面，是我能很快进入角色开展工作的优势条件，我也非常自信能够圆满完成这个岗位的工作任务。同时也希望能得到大家的认可。

虽然我还不能提出一套完整的生产技术科副科长的工作计划，但已经明确了今后努力的方向，希望能以工作实绩相报，不辜负各位领导和同志们的厚望。

第一，摆正位置，当好助手。我会尊重科长的领导，不越权，不越位；积极思考，建言献策；团结生产科所有同志，共同做好生产科工作。

第二，加强学习，提高素质。生产科工作融政策性、技术性、服务性于一体，对工作人员的素质要求较高。今后一定加强各方面知识的学习，向书本学，向周围的行家里手学习，不断提高服务烟农的本领。

第三，与时俱进，开拓创新。协助科长把生产科建设成为公司领导抓好烤烟生产的“参谋部”和站点、烟农的“服务中心”。

当然，无论这次竞岗的结果成功与否，对我个人而言都是一次难得的锻炼和考验。即使落选我也将一如既往地踏实工作，服从组织安排，尽职尽责地做好本职工作。

假如我有幸能如愿以偿，我将充分发挥我的聪明才智，绝不辜负大家的期望，以昂扬的工作热情和高度的工作责任心，勤奋学习，努力工作，积极协助科长开展工作，认真按照局提出的工作目标，强化为烟农服务的意识，不断适应烤烟生产新形势的发展需要，努力搞好烤烟生产技术服务，切实满足烟农对烟草科技信息、政策信息日益迫切的需求。为全面提高我县烤烟生产种植水平，增加烟农收入，促进巧烟企业不断向前发展，尽自己的一份力量。

我的演讲完毕，谢谢大家！

烟草演讲稿篇五

时间回到xx年10月，9号台风“麦莎”疯狂肆虐。我们的一辆小汽车如同精灵，迎着黑云闪电和漫天风雨一路向南，从山东一直来到福建，连续两天两夜，驱车4500公里与时间赛跑。那是为了一起特大网络案件。凄风苦雨中我们没有一个人合过眼，没有一个人吃顿温暖的饱饭。但一想到那个危害国家和消费者利益的重大犯罪嫌疑人即将被绳之以法，欣喜就驱走了饥寒。在押解犯罪嫌疑人归案的路上，当得知这是一个涉及到多个省份，涉案金额达到xx余万元，在全国有影响的特大型的案件时，几个专卖战士激动得手舞足蹈，像可爱的孩子。这，就是我们可爱的专卖战友们。

——文章来源网络，仅供分享学习参考 进屋烤烤火。”两个小伙子却开着玩笑说：“我们年轻人火力壮，想到您在等烟，我们就风雨无阻呀。”没有什么豪言壮语，更没有一句表白与抱怨，但当我听到这个故事的时候，不知为什么，我的眼眶湿润了。

《爱岗敬业演讲稿——烟草营销部员工两个至上演讲稿》

泉。感谢烟台烟草大家庭，18年的教育与培养，给了我这样一笔无价的精神财富。于是，有一天，当我拿着报纸和文件，研读“两个至上”行业共同价值观的时候，我顿悟，我身边发生的如许之多的事情，不正是我们烟台烟草人自觉践行“国家利益至上，消费者利益至上”的表现吗？只不过我们所做的这一切，都是在桃李不言的奉献中进行，在企业文化的潜移默化中进行，在“润物细无声”的自觉中进行。我也终于清晰地明白了那个答案：烟草人的职责不仅仅是查烟与卖烟，而是要自觉维护好国家的利益，维护好广大消费者的利益！超越单纯的利益追求，主动承担更多的社会责任——这是烟台烟草熏陶18年后，我切切实实体会到的真实答案。

——文章来源网络，仅供分享学习参考 可爱。我想，践行“两个至上”，说到底就是要拿出一种奉献的精神，为了国家，为了人民。它在风雨兼程的路上，在迎风冒雪的送货车上，在每一个烟台烟草人的默默工作中。它告诉我，真正践行“两个至上”，绝不是一种标语与口号，更不是一种摆设与表演，它是一种骨子里所崇尚的价值观，或是一种人生态度。它就像我们烟台的大海，或像朴实的烟台人，奉献着，付出着，却平静着，沉默着，“利万物而无声”。它是烟台烟草独特的企业文化，它告诉我们要爱国爱家，为国为民，要勇敢地承担起社会责任，要仁者爱人。最后，我把它理解成四个，叫做“以人为本”！

《爱岗敬业演讲稿——烟草营销部员工两个至上演讲稿》 烟草专卖局副局长岗位竞聘演讲稿 烟草演讲稿范文（2）

尊敬

——文章来源网络，仅供分享学习参考 的各位评委：

大家好！

富兰克林有句名言：“推动你的事业，不要让你的事业推动你”。今天，我正是为推动我的事业而来。我竞聘的岗位是城区烟草专卖局副局长。

首先自我介绍一下，我叫**，今年26岁，大学本科文化，现任城区烟草专卖局局长助理。我于xx年大学毕业后进入烟草工作，在这四年多的工作当中，通过自己不断的学习和实践，在领导的支持和同事的帮助下，我从基层做起，担任过专卖管理所所长、批发部主任，渐渐成长为一名年轻的中层干部——城区烟草专卖局局长助理。因此，有了这些坚实地基础和条件，我更坚定信心要竞聘城区烟草专卖局副局长这个岗位。

竞聘这个岗位我有以下几方面的优势：

一、我有扎实地基层工作经验。进入烟草工作四年以来，我从事过访销配送、专卖员、督察考核员工作，在每个岗位上我都认认真真、扎扎实实地开展工作，自己也得到了充分的锻炼和能力的提高，从而对烟草的工作流程和市场的分析有了深刻的认识。

二、我熟悉和了解城区局的情况。城区局管辖124万人口，24个乡镇，22个居委会，349个村委，3447个自然村，卷烟零售户为5084户（未裁减前的数），裁减后是4282户，成立自管自律小组82个，加入自管自律小组成员2486户。自从去年12月份任城区局局长助理以来，我对城区的市场进行了深入地调查和了解，走完了辖区的——文章来源网络，仅供分享学习参考 个乡镇所在地，了解到制约我们专卖管理工作开展的重点和难点，如烟丝重点区域是久垄小董、平吉，非烟冲击重点区域是市区的宾馆酒楼、娱乐场所和一些带有批发性质的大户，诚信等级管理开展落后、星级户没有评定等方面。这些也为我下一步的专卖管理工作当中有了明确的工作思路。

三、组织和开展了这次年审、换证和裁减经营户工作。证件管理是今年城区局乃至市局专卖管理工作的一个重点。按照市局的要求和城区局的实际情况，今年需要裁减900多户的经营户，力度和难度可想而知。虽然我是第一次接触这项工作，但我有一种初生牛犊不怕虎的精神，对完成这项具有挑战性的工作充满了信心。在市局的正确领导和全体员工的共同努力以及有关部门的大力支持、配合下，从3月11日开始到3月底结束，共裁减经营户961户，按照时间段顺利地完成了这项光荣的任务。在这次年审、换证和裁减经营户的工作中，我本人得到了一次很好的锻炼机会，增强了各方面的综合能力，同时也体现了我不畏艰难、迎难而上的敬业爱岗精神。因此，有了这一次的做法和经验，我对下一阶段做好零售户合理布局、清理无证户和诚信等级管理工作充满了信心。

如果竞聘成功，结合目前城区局工作开展的情况，在下一阶段的工作当中我将做好以下工作：

一、加强队伍建设和员工的培训力度，建立一支高素质的专卖队伍。

目前，城区局专卖队伍的素质还是良莠不齐，既有文化高的大学

——文章来源网络，仅供分享学习参考 生，也有文化较低的员工，一位伟人说过“一支没有知识的军队是愚蠢的军队”，如何提高他们的知识、能力、素质是首要问题，特别是第一管理所，是城区局的一个窗口，他们面对的是一批法律意识强、智商高的社会群体，只有不断地对他们加强培训，在理论中充实自己，在实践中锻炼自己，才能适应目前的岗位。

二、与各部门联合起来，开展清理无证户的专项行动。

三、持续深入推进诚信等级管理工作。

1、树立一批诚信户典型，发挥典型的示范带头作用。

2、制定方案，推行卷烟统一零售价。

3、加强对自管自律小组长的培训，充分发挥他们的积极作用，对一些不具备基本知识和管理能力的要进行改选，提高自管自律小组的活力。

竞争上岗有上有下、有进有退，上也好、下也好，一如既往；进也好、退也好，一片青心。

——文章来源网络，仅供分享学习参考

我叫王宇，是中国烟草总公司深圳市公司的一名普通客户经理。自从当上这个“经理”，我就经常成为朋友们打趣的对

象，他们说“世界上最小的主任是学校的班主任，世界上最小的经理就是你们客户经理了”，戏称我为“世界上最小的官儿”。

实际上，称我为“小官儿”实在是恭维了，就职务上讲，客户经理根本就算不上官，统共只有自己单兵一个，名副其实的光杆儿“经理”。虽说是小官儿，咱也肩负着重要的职责。天天和零售户、消费者打交道，一言一行代表着烟草行业的形象，国家利益要靠我们的工作来实现，消费者需求要靠我们的汗水来满足。

今年4月起，根据国家局的统一部署，深圳作为第一批三个试点城市之一，开展按客户订单组织货源的试点工作。通过这五个多月的工作实践，我深深体会到了自身工作和两个维护的紧密联系，更加意识到作为一名客户经理，职责和意义的重大：

官儿小责任重。客户经理，顾名思义，就是帮助客户经手办理各项事务的人。分析市场，预测订单，为满足消费者需求尽心；宣传品牌，引导消费，为国有资产保值增值尽力。

上个月何泽华副局长来深圳市场调研，在和客户经理座谈时，他形象地把我们比作战场上的侦察兵——上级的决策要靠我们来实现，市场的情况要靠我们来了解，而一旦我们的工作有所松懈，收集的情况有所偏差，就会直接影响到公司的决策，影响到消费者需求的满足，最终影响到国家利益的实现。

官儿小要求高。《国家局关于“按客户订单组织货源”试点工作

——文章来源网络，仅供分享学习参考的意见》中明确要求，订单识别和需求预测要突出以客户经理为中心。试点工作开展之初，我曾认为，订单预测好办，按客户要的订就是了。可实际上远不是这么简单。作为经营主体，客户具有趋利性

的一面，如果我们一味满足，而不加以引导，那消费者对低价低档和批零差价小的卷烟需求就无法得到满足，久而久之，形成消费空档，市场就会遭到假烟、走私烟的侵蚀，最终损害国家利益和消费者利益。

因此，如何更加准确、及时地帮助客户预测出下个月的需求，就成了摆在我们面前的重要课题。为此，我们深入片区，走访调研，帮助客户摸清周遭消费者的需求层次和消费能力，再结合去年同期及前几个月的历史订单，一家家、一户户、一步步、一个品牌一个品牌地帮助客户进行分析。通过不断的总结、提高，预测的准确率有了明显提升。赚到了该赚的钱，零售户笑了，买到了想要的烟，消费者笑了，我们的工作也就取得了成果，得到了最好的肯定。

事儿小意义大。说起我们客户经理，平时做的都是些小事，从事的也都是些具体工作。其实啊，维护国家利益和消费者利益这样的大道理往往是通过一件件小事体现的，并不一定都是轰轰烈烈的壮举。更多的烟草人像我们客户经理一样都是平凡人，做的都是简单事。我想，只要持之以恒，把平凡人做好了就不平凡，把简单事做好了就不简单。

——文章来源网络，仅供分享学习参考 的香烟免费邮递活动已经结束了，烟店老板正在为难之际，看到我来了，就忙向他推荐：“这个小伙子是烟草公司的，你找他吧。”当时，我也犹豫了一下，免费速递期已经过了，跟老先生解释清楚也就没事了。可看到他期待的眼神，和手里的香烟，我意识到此时此刻摆在我面前的正是消费者的切实需求，而此时此刻的我代表的正是烟草公司的形象。我二话没说，爽快地答应下来，记下邮编地址，当天替他办理了邮政快递手续。这只是一件再简单不过的小事，但就是这么件小事却让老先生和烟店老板对我的工作刮目相看，感谢的话说了一大堆。

各位朋友，如果把一个行业的和谐发展比作康庄大道的路， “中国烟草”号列车就正在这条大道上飞速地行进。列

车下面有两条坚实的铁轨，一条叫做——国家利益，另一条叫做——消费者利益，正是这两条坚实的铁轨，保证了“中国烟草”号列车持续稳定健康协调的不断向前！

而我们，在座的每一位烟草人，正是那铁轨上一颗颗小小的道钉，岗位虽小，责任重大。因为每一颗道钉的懈怠都有可能造成铁轨的松动，从而影响列车的运行。

就让我们每一颗小道钉都立足本职，决不放松。从我做起，当好服务客户的小经理，干好“两个维护”的大事业，让“中国烟草”号快车沿着和谐发展的康庄大道驶向世界，驶向未来。

烟草七一演讲稿 烟草演讲稿范文（4）

各位领导、各位评委、——文章来源网络，仅供分享学习参考 各位朋友：大家好！

我是现任xx烟草站站长xxx□今天演讲的题目是：“立足岗位，再接再厉，把xx烟草事业不断推向前进”。

xxxx年参加工作的我，今年xxxx岁，现为xx烟草站站长。（简历xx）□

回顾过去几年的工作，我在平凡的岗位上，始终以饱满的热情和高度的工作责任感，任劳任怨、踏踏实实、求真务实地狠抓烟草事业，为xx烟草事业的发展尽了心，用了力，并取得了一定的成绩。从而赢得了广大烟农和xx乡干部职工的一致好评。在xx乡，一提起我这“肖胖子”的绰号，没有人不认识我，绝大多数人伸出大拇指，夸我是个好小伙子，是个能干的小伙子，是个务实的小伙子。

今天，我站在这里向各位领导、各位评委、各位朋友真心诚意地说句心里话：请继续把我留任在xx烟草站站长的岗位上，

为xx烟草事业的发展再尽绵薄之力!我有这个想法，主要是基于以下几个方面的原因：

一是我在xx工作已有……个年头，对xx的基本情况可以毫不夸张地说是了如指掌，把我留任在这里任站长，可以不要为摸排情况，熟悉情况等多余的工作(要是换个单位，这些工作又是必不可少的)花费太多的时间和精力，这样一来，可以腾出更多的时间和精力用在发展烟业上，用在为烟农致富上，用在建设和谐农村社会上。

——文章来源网络，仅供分享学习参考 里搞工作比较得心应手，心和气顺。把我留任在这里任站长，可以代表烟草行业更好地进一步同烟农建立深厚的感情，更好地进一步为烟农脱贫致富奔小康打亮“金叶大道”，更好地进一步树立烟草行业为烟农“抓金叶”、“赚金钱”、提供大开致富之门“金钥匙”。

三是我在xx的工作基础比较好、比较牢，我来xx的第一年，也就是……年□xx的烤烟生产面积，虽然花了九牛二虎之力，也仅仅是那么100余亩，经过……年的打基础、创环境；搞示范、办基地；亮特色、出效果□xx的烟叶生产规模在不断发展，基本上实现了一年上一个台阶的奋斗目标，今年落实生产面积……亩。这么好、这么牢的工作基础是安仁烟草主导产业得以永续发展的一大优势，这个优势我想把它在xx继续创大，影响全县，并将之在安仁生根、开花、结果！

回顾过去，我酸甜苦辣，但问心无愧，无愧岗位，无愧烟农！

展望未来，我思绪万千，也目标多多，思路多多，措施多多！在今后的烟草发展事业上，我始终如一的坚持以下几个方面：

一是坚持不懈地学习邓小平理论和“三个代表”重要思想，学习烟草科技知识，学习先进工作经验，为发展安仁烟草事业打牢科学思想和科技知识基础。

二是坚持不懈地瞄准县委、县政府制定的工作目标，在县烟草局的精心组织、指导下，紧紧团结全站工作人员，依靠广大农民群众的支持，继续发扬“一不怕苦二不怕累”的精神，把xx的烤烟基地做大、做强、做优，把安仁的烟草事业做实、做好、做是。

——文章来源网络，仅供分享学习参考

三是坚持不懈地以“稳住烟业、致富烟农”为己任与追求，把二者科学地统一起来。我始终这样认为，“稳住烟业”与“致富烟农”二者互为前提，互为基础，绝对不能强调其中的一个方面。忽视“稳住烟业”而一味强调“致富烟农”的“致富”，其实就是打断了农民致富的一种门路，忽视“致富烟农”而一味强调“稳住烟业”的“稳住”，也其实是使烤烟产业走上短命之旅。

四是坚持不懈地竭诚为烟农服务，努力提高烟叶产量和质量，增加烟农收入；加快农村经济发展，为建设社会主义和谐社会打下坚实的经济基础。为此，要认真做好烟叶生产各环节、各流程中必须做好的各项工作，为烟农提供优质服务、科技指导。

总之，在这个工作岗位上，我将以百倍的信心和努力去开创工作局面，恪尽职守，无私奉献，把xx烟草事业不断推向前进，用智慧和汗水谱写青春最美的乐章。

我的演讲到此结束，谢谢大家！

以上是小编为大家整理好的范文，希望大家希望

——文章来源网络，仅供分享学习参考

烟草演讲稿篇六

尊敬的各位评委、各位领导、各位同仁：

大家好，我叫某某，今年36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！