

基层演讲稿题目(实用9篇)

使用正确的写作思路书写演讲稿会更加事半功倍。在日常生活和工作中，能够利用到演讲稿的场合越来越多。演讲的直观性使其与听众直接交流，极易感染和打动听众。那么下面我就给大家讲一讲演讲稿怎么写才比较好，我们一起来看看吧。

基层演讲稿题目篇一

尊敬各位评委、各位代表：

大家好！首先感谢行领导给我这次参加竞聘的机会。

下面我从几个方面向各位评委和代表陈述我的竞聘报告。

一、工作简历

我今年岁，中共党员，大学文化程度，工程师、经济师职称资格。年8月入行，一直从事计算机管理工作。现任支行计划财务部副经理，计算机管理岗。参加工作xx年来，从将第一笔储蓄卡片移植到计算机，到现在对全行包括abis综合业务系统、bibs国际业务系统、dims设备管理系统、cms信贷管理系统、案件管理系统、人事信息管理系统等在内的多达15个，涵盖全行所有部室、所有业务的系统进行维护和更新。虽然不是业务的直接经办者，但也已从另一个方面和角度，对这些业务知识，进行了学习和了解。

二、工作措施

现在我国建设银行的改革，正在如火如荼地进行着。对于建行来讲，改革经营模式，转变经营理念，是改革的重中之重。具体到建行基层营业网点，尤其是城区网点，就是要“以人

为本，依托科技”。我们再也不能“守株待兔”，等顾客上门。而是通过创造优良的工作环境，提供一流的服务，主动营销，将顾客吸引到建行来。

1、从细节做起，精心营造“家”的氛围。

客户源就是收入源，无论是哪行哪业，只要拥有了客户群，就拥有了发展壮大的基础。营业厅是我们为客户提供服务的第一场所，让顾客把营业厅当作他们的第二个“家”，让他们感觉到一进建行营业厅，就像进了家一样。既然是家，那就需要环境整洁、气氛温馨、心情舒适、服务优良。正因为细节决定成败，所以我们要提供一切可能的机会，尽最大的努力，从小事做起，通过优雅整洁的环境、快速高效的服务、自然真诚的笑容，来营造这样一个“家”，来帮助他们在这个“家”里管好钱、理好财，不仅仅是简单的存钱、取款。在利益所得方面，不仅仅是传统的孳生利息，而是在业务上进行耐心的宣传和解释，让他们进行多样化投资，比如基金、保险及其他新兴代理业务。使顾客对这类新业务变被动接受为主动认知。这样，既丰富了客户的投资渠道，又保证了银行的中间业务收入，同时还降低，甚至消除了银行代理此类业务，而带来的潜在隐患。从而实现多方受益，多方共赢。

2、依托科技，为客户提供高效、优质的服务。

现如今，科技的高速发展，推动了业务的创新。建行为客户提供服务的平台，也已从营业室延伸到了互联网和通讯工具。网上银行、电话银行的出现和兴起，使客户足不出户，就能体验、享受到便捷、安全的服务，完成资金的划拨。这充分证明了：效率就意味着效益，时间就是金钱。我们可以想像，未来银行业的竞争，其根本就是科技的竞争。记得当初，计算机刚走入我们生活的时候，有些人对计算机处理业务，并不十分认可，仍习惯于手工处理。可随着时间的推移，时至今日，假如我们再重操旧业，恢复手工，相信会有更多的人不适应。因此，我要想方设法，利用自己所掌握的科技知识，

上门服务，拓展此类客户，扩大服务空间，将自己的计算机知识尽可能多的表述给客户，让他们逐渐习惯于网上处理业务，最终形成依赖。使大量集中在城区的注册我行的网上银行、电话银行客户，成为名副其实的高端客户。同时，我还要将自己所掌握的计算机知识，毫不保留的呈现给其它同事，渗透到各项业务，为业务发展提供强有力的技术支撑。

3、加强团结，增强团队精神，提高凝聚力和战斗力。一个团队，其核心因素是人。作为一个团队的领头羊，我将放下架子，融入集体，虚心请教，带头加强业务学习，落实制度，在日常工作和生活中，互帮互助，创造中庸和谐的工作和生活氛围，激发大家的主观能动性和创造性，发挥每个人的最大潜能，把每一次上级行分配的任务，当作是创造收益、增加收入的契机，而不是压力，更不要当作负担，以争取效益最大化。

各位领导、同志们，在你们的帮助、关心、鼓励下，我坚信我会用我所学到的知识来指导我的实践，厚积薄发，扬长避短，和我们的员工一道，用我们的智慧和实际行动，为前进中的建行锦上添花。

我的演讲结束了，谢谢大家！

基层演讲稿题目篇二

各位领导、各位同事：

大家好！

此次我局打造“服务零投诉”部门活动，是进一步加强机关作风效能建设，优化人力社保服务软环境，打造“阳光人社”服务品牌的重要举措，我们作为这个人社大家庭的一份子，要以积极的态度和振奋的精神投入到本次服务提质活动中去。

人才开发科承担着引进和服务海内外高层次人才的重要职责，虽然不是窗口单位，但同样是我局对外交流、服务的一个重要部门，科室工作人员的一言一行，直接影响到我局、甚至我市在广大海内外人才中的形象。因此，此次服务提质活动，对我们人才开发科既是一种要求和鞭策，也是一次改进服务、提质提效的良好契机。对此，我在此作如下表态：

一、树立服务中心意识，用情做好人才工作。

紧紧围绕市委人才工作领导小组关于“保姆式”20条人才服务措施，和局关于打造“服务零投诉”部门十项承诺，坚持以人才为中心的服务理念，对人才工作投入感情，不断改进服务方式、优化服务流程，主动了解人才遇到的困难，想方设法帮助人才解决困难，做深做细人才服务工作，努力让人才在我市工作安心、创业顺心、生活舒心。

二、强化工作责任意识，用心做好人才工作。

正确认识科室职能定位和个人岗位职责，进一步增强工作责任心、增强工作主动性，主动作为，积极有为，以饱满的工作热情和认真负责的工作态度做好每一项工作；坚持机关工作无小事，求真务实，清正廉洁，严格遵守局各项规章制度，认真参加和对待局各项培训与考核，勤学善思，不断提升业务水平和个人综合素质。

三、培养团结协作意识，用力做好人才工作。

在工作中注重培养团队精神，分工合作，团结有序，互帮互助，取长补短，在科室内部、科室之间有效形成工作合力，提升工作成效；集思广益，精心谋划，精益求精，加强创新，努力打造海宁特色人才工作品牌。

基层演讲稿题目篇三

尊敬的各位领导、各位同事：

大家早上好！

今天我非常荣幸地在这里，参加此次优秀员工的`竞选，心情特别的激动。说实在的站在这里，心情十分的忐忑，以前甚至从未想象过，能有机会和大家站在同一舞台来展示自己！在此我非常感谢部门领导，在过去的一年中对我的工作的肯定，同时也由衷的感谢公司为我们搭建了这样一个舞台。我是myjiaju团队一名普通的成员，在进入团队的这一段时间里，我深刻体会到作为一个myjiaju人所承受的压力，也许我们并不像身边的领导们那样整天忙碌于对公司大方向的把控，我身处一个平凡的岗位，是部门让我在这个平凡的岗位上体会到了不平凡的工作意义，我热爱我所选择的这份事业，同时身处这个优秀的团队，我感到非常自豪！

在我入职的这3个多月多时间里，深切感受到技术研发部工作的不易，但是比起部门领导所承受的压力，我们显得却是那样的微不足道！过去的一年中，在公司的带领下，在部门领导和同仁的支持和帮助下，我较好地履行了自身的工作职责，完成了本职工作任务。在实际工作中，部门一直强调团队中的每一个人，都要永无止境地更新知识和提高素质，因此在日常工作之余，我也从未停顿过对新知识的学习，我渴望真的能有一天通过自身的努力上升到另外一个台阶，为公司做出更大的贡献。

20xx年在部门领导的带领下，我脚踏实地、兢兢业业地完成了本职工作，作为一名普通的研发工程师，看着myjiaju项目一期一期顺利的进展，功能从简简单单到丰富完善，页面粗糙到精美，这些都是在我的亲眼见证下发生的，我感到为之自豪[]myjiajuv1.0庆祝时热火朝天的场面，至今还深深地刻

在我的脑海里，大家激动的言辞，还有好多流下激动的泪水，这些是我永远也无法忘记的事情[]20xx年公司为了myjiaju项目早日成功上线，在部门领导的带领下，我们不畏艰辛，有条不紊的开展工作，最终提前完成任务[]20xx年对我而言还是356天，但我们还有更长的路要走，因此我们必须加快工作步伐，自觉、高效的完成每一件事，不让领导们为之操心！

对于此次竞选的结果我并不渴望！能有过这样一次美好的经历，我已经无憾了，事实上，今天我能有勇气站在这个舞台上，某种程度上已经收获了我人生的一次成功！谢谢大家！

基层演讲稿题目篇四

大家好，我演讲的题目是疏浚爱心源泉，践行群众路线泰戈尔说过：“花的事业是甜蜜的，果的事业是珍贵的，让我干叶的事业吧，因为叶总是谦逊地垂着她的绿荫。”我想：选择做教师，就是选择了叶的事业。

两年前，满腔热血的我怀着对教育的美好憧憬，来到了陇中这片热土上，幸运的加入了教师队伍，从那一刻起我知道，教师这个职业不仅仅是一种光荣，更应该是一种责任和奉献。长路奉献给远方，玫瑰奉献给爱情，作为年轻一代的教育人，我该拿什么奉献给党，奉献给我的学生一是青春，是汗水，更是爱。是的，我要把青春献给党，要让自己的青春在奉献中闪光。我要把我的爱和汗水奉献给我的职业和我的学生。在教育教学中我越来越认识到海不择细流，故能成其大；山不拒细壤，方能就其高。

党的指出：“坚持教育为社会主义现代化建设服务、为人民服务，把立德、树人作为教育的根本任务，全面实施素质教育，培养德智体美全面发展的社会主义建设者和接班人”。它体现了党和国家对教育的重视，我作为一名普通的人民教师，一名共产党员，深知自己任重而道远。

前段时间学校组织的党员教师联系学生的活动对我的触动很大，我走出了象牙塔一般的校门，走向了社会，走进了家庭，密切联系了家长，深入了解了学生。一些不幸家庭中的孩子仍在逆境中顽强学习、永不服输的精神，绝大多数家庭对教育、对学校理解和支持的崇高境界震撼了我，我深深感受到，要忠诚自己的事业、及时鞭策反思，要勤勤恳恳全面关心学生，密切联系家长，尽力满足家长的诉求，尽量做到教育教学让家长满意，让爱和责任绵延不断。

看着那因自己犯错而羞愧的脸庞，看着那因成功而雀跃的身姿，看着那因倾吐了心中的烦恼而释然的嘴角，看着。。。。。。刹那间，我真为自己感到骄傲，因为我每天看着他们学习、成长。孩子们纯洁的心、圣洁的情、深厚的意，让我真正的感受到一名教师所拥有的幸福和快乐。

不经历风雨，怎么能够领略彩虹的美丽，没有对教育事业的忠诚和热爱，怎么能彻底明白陶行知先生的“捧出一颗心来，不带半根草去”的高尚品质，一步步走来，我更加坚定一个信念，作为教师，尤其是一名党员教师，对党的教育事业的忠诚就应该像一面旗帜，因为它指引我前进的方向。我甘当人梯让学生踏着我们的肩膀奔向新的征程：我愿当春蚕—让知识的绸缎从我们身上延伸：我誓当蜡烛—用我们的忠诚，燃烧自己，带来光明。

作为一名新时代的年轻教师，肩负的是祖国的花朵，所以我更要严格要求我自己，因材施教，以身作则，努力教育好祖国的新一代，因为这是我义不容辞的责任。我的教育离不开学生，离不开家长，离不开社会的监督，所以必须坚持走好群众路线。我们一线的教师必须端正工作态度，改进工作作风，进一步增强责任感和使命感，人人争做“人民满意的教师”！

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，我是教师，我要在我的脑海中采撷如花的词汇，构筑我心中最美好的诗篇；我要用深深的思索，推演我心中最奥秘的哲理；我要用凝重的感情，唱出我心中最优美迷人的颂歌。

基层演讲稿题目篇五

站在这里，我心中怀着无比自豪的心情，因为我亲身参与到了联通的发展当中，为联通的强大可以作出自己的贡献。也许有人会说，一个人的力量那么渺小，又能怎样呢？是的，一个人的力量往往微不足道，但是，如果每个渺小的我们，都能会出自己最大的努力，那么我们终究能积跬步以至千里，积小流以成江河！

去年的经济形势不好，各行各业都受到了一定的冲击，找工作变得异常艰难。金秋时节，怀着紧张和期待的心情，经过几轮的笔试和面试，我终于成为联通公司的一名新员工！欣喜之余，我深知这份工作来之不易。上班的第一天，我看到了大家脸上洋溢的热情，我想它应该源于领导无微不至的关怀和公司人性化的关爱。也正是因为有这样一个对工作精益求精的领导班子和对工作积极努力的同事团队，才创造了这样一个积极友爱的工作氛围，让我有更高的激情投入到工作中去。对于一个新员工来说，难免有些紧张和不适应，然而这种紧张情绪在单位领导和同事的关怀、帮助和感染下很快就烟消云散了。为了能尽早的适应工作环境，我主动虚心地向每一位同事请教并积极投身于工作。

在财务工作的半年多时间里，对业务的了解也从陌生到熟悉，工作之余回顾自己走过的历程，总结起来有两点感想：细心和耐心。

细心，所谓细心就是要有严谨的工作态度，这是对工作负责，也是对自己负责。刚来公司时面对一大堆财务数据和会计凭证毛手毛脚，怕自己不能按时完成任务，在审核凭证时马马

虎虎，经常出现漏检或看错这种不该出的错误，幸好老师一直都是手把手教我，千叮咛万嘱咐哪些需要注意。因此，我觉得，在工作中特别是财务工作，无论这件事多么细小，都必须做到位，做透，同时也要积极思考，在保证质量的基础上再追求速度。

耐心，所谓耐心就是踏踏实实做好每一件重复被做的事情，做好每一件简单的事情，因为所有复杂的事情都是由一件件简单的事情复合而成的。刚接触固网对账工作的时候，总是以为只要银行回单金额与缴款单金额一致就可以了，而没有在意核对银行账号，结果出现错误而不得不进行重复劳动，前面的工作都白做了，所以即便是一些很琐碎的小事，必须要有耐心做好做全面，否则哪个环节出现漏洞，检查问题的时间要比做每件小事花费的更多。虽然我在一个及其平凡的岗位上，但是我必须要把工作做好做完美，在工作中积极思考，在旧工作中找出新方法，因为我深信将平凡做好就是不平凡。

一滴水只有溶入大海才会永不干涸。公司和员工是一个共生体，员工的发展离不开公司的发展，只有公司的发展壮大，才有员工更大的发展。所以，作为公司的一员，只有与公司共患难，才可能和公司同成长。如果联通是一只展翅待飞的天鹅，我愿做天鹅翅膀上一片小小的羽毛，为天鹅的振翅高飞带来一份力量。如果说联通是一条出水的蛟龙，我愿做蛟龙身上的一片鳞光，为腾飞的蛟龙带来灿烂的光芒！

基层演讲稿题目篇六

尊敬的各位领导、各位评委、各位同事：

大家好！

今天是个难忘的日子，是我第一次对大家进行竞聘演讲。我首先感谢领导给我这次竞聘的机会，感谢评委在百忙之中

抽出时间来给我讲评，感谢同志们对我的信任和支持。我个性温和，但充满激情；我做事稳重，但不张扬；我为人正直，但不固执。

我已经步入人生的不惑之年，在这充满生机和活力的新世纪，机遇和挑战并存。我常常门心自问：“我还该不该有自己的梦想，我还有没有梦想？我的梦想在哪里？”我深思过，也彷徨过、惆怅过。凭心而论，我工作时间虽长可人生平凡而普通。二十多年来，我一直默默无闻地工作，是这次竞聘上岗的机会又一次唤醒了我沉睡的梦想。我没有辉煌的过去，但是，我会把握好现在和将来。为此，我来这里展示自我，让大家认识我，帮助我，进而喜欢我，支持我。我希望能靠自己的知识和水平，靠自己的实力而不是靠运气来赢得这次竞聘。

一、有丰富的机关工作经验。我在机关工作近二十年，特别是在基层科的十多年里，我能服务好基层，并得到了基层同志的认可，有丰富的基层工作经验。

二、有较强的工作能力。在日常生活和工作中，我能不断加强个人修养，以“明明白白做人，实实在在做事”为信条，踏实干事，诚实待人。在领导和同事的关心帮助下，我的组织协调能力、判断能力、办事能力都有了很大提高。

三、有乐于奉献的敬业精神。我出生在农村，种过田，进过厂，吃过苦。我爱岗敬业，不管干什么，干一行爱一行，努力把 work 做得更好。

四、有一定的写作能力。我喜欢看书读报，在平时的工作中，也撰写一些信息、先进事迹、经验材料和调查报告，具备较好的文字功底。

五是有较大的年龄优势。我正值人生中年，身体健康、精力旺盛、敬业精神强，能够全身心地投入所热爱的工作中去。

一、加强学习，提高素养。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水平；另一方面加强业务知识的学习，不断给自己“充电”，尽快完成角色转换，胜任本职工作。

二、摆正位置，当好配角。在工作中，向领导多请示多汇报，真正做到工作到位不越位。

三、勤奋工作，不计得失。我将兢兢业业，踏踏实实，吃苦肯干。

基层演讲稿题目篇七

各位评委、各位代表：

大家好！

首先感谢行领导为我们搭建这次公平竞争的舞台！对此，我十分珍惜这次机会，来迎接新挑战、实现新目标。

在从事科技工作期间，无论是业务上克服了某个困难，还是生活中为大家解决了一个技术难题，我的内心都是由衷的欣慰。多年的科技工作经历告诉我：没有克服不了的困难，没有解决不了的难题。绝不能向压力屈服，绝不能向困难低头。我想这一点，在新的岗位上同样适用。而这也是我参加此次竞聘的动力和出发点。

下面我从几个方面向各位评委和代表陈述我的竞聘报告。

我今年34岁，中国共产党党员，大学文化程度，工程师、经济师职称资格。1993年8月入行，一直从事计算机管理工作。现任支行计划财务部副经理，计算机管理岗。参加工作13年来，从将第一笔储蓄卡片移植到计算机，到现在对全行包括abis综合业务系统、bibs国际业务系统、dime设备管理系

统、cms信贷管理系统、案件管理系统、人事信息管理系统等在内的多达15个，涵盖全行所有部室、所有业务的`系统进行维护和更新。虽然不是业务的直接经办者，但也已从另一个方面和角度，对这些业务知识，进行了学习和了解。

现在我国商业银行的改革，正在如火如荼地进行着。对于农行来讲，改革经营模式，转变经营理念，是改革的重中之重。具体到农行基层营业网点，尤其是城区网点，就是要“以人为本，依托科技”。我们再也不能“守株待兔”，等顾客上门。而是通过创造优良的工作环境，提供一流的服务，主动营销，将顾客吸引到农行来。

客户源就是收入源，无论是哪行哪业，只要拥有了客户群，就拥有了发展壮大的基础。营业厅是我们为客户提供服务的第一场所，让顾客把营业厅当作他们的第二个“家”，让他们感觉到一进农行营业厅，就像进了家一样。既然是家，那就需要环境整洁、气氛温馨、心情舒适、服务优良。正因为细节决定成败，所以我们要提供一切可能的机会，尽最大的努力，从小事做起，通过优雅整洁的环境、快速高效的服务、自然真诚的笑容，来营造这样一个“家”，来帮助他们在这个“家”里管好钱、理好财，不仅仅是简单的存钱、取款。在利益所得方面，不仅仅是传统的孳生利息，而是在业务上进行耐心的宣传和解释，让他们进行多样化投资，比如基金、保险及其他新兴代理业务。使顾客对这类新业务变被动接受为主动认知。这样，既丰富了客户的投资渠道，又保证了银行的中间业务收入，同时还降低，甚至消除了银行代理此类业务，而带来的潜在隐患。从而实现多方受益，多方共赢。

现如今，科技的高速发展，推动了业务的创新。农行为客户提供服务的平台，也已从营业室延伸到了互联网和通讯工具。网上银行、电话银行的出现和兴起，使客户足不出户，就能体验、享受到便捷、安全的服务，完成资金的划拨。这充分证明了：效率就意味着效益，时间就是金钱。我们可以想像，未来银行业的竞争，其根本就是科技的竞争。记得当初，计

计算机刚走入我们生活的时候，有些人对计算机处理业务，并不十分认可，仍习惯于手工处理。可随着时间的推移，时至今日，假如我们再重操旧业，恢复手工，相信会有更多的人不适应。因此，我要想方设法，利用自己所掌握的科技知识，上门服务，拓展此类客户，扩大服务空间，将自己的计算机知识尽可能多的表述给客户，让他们逐渐习惯于网上处理业务，最终形成依赖。使大量集中在城区的注册我行的网上银行、电话银行客户，成为名副其实的高端客户。同时，我还要将自己所掌握的计算机知识，毫不保留的呈现给其它同事，渗透到各项业务，为业务发展提供强有力的技术支撑。

□

一个团队，其核心因素是人。作为一个团队的领头羊，我将放下架子，融入集体，虚心请教，带头加强业务学习，落实制度，在日常工作和生活中，互帮互助，创造中庸和谐的工作和生活氛围，激发大家的主观能动性和创造性，发挥每个人的最大潜能，把每一次上级行分配的任务，当作是创造收益、增加收入的契机，而不是压力，更不要当作负担，以争取效益最大化。

各位领导、同志们，在你们的帮助、关心、鼓励下，我坚信我会用我所学到的知识来指导我的实践，厚积薄发，扬长避短，和我们的员工一道，用我们的智慧和实际行动，为前进中的农行锦上添花。

谢谢大家！

基层演讲稿题目篇八

尊敬的各位评委、各级领导和同志们：

大家好！

今天，我之所以竞争**乡党委书记这个职位，从我自身上讲，有几个得天独厚的优势：

1、农村工作经验比较丰富。98年以来，先后在东富、**两个乡工作，在党政班子任职近7年工作。分别主抓过科技、文教、卫生、农业、乡企、党群等多项工作，特别是任乡长3年多时间，重点抓乡镇经济、财政、招商引资等工作，在多个岗位得到了实践和锻炼，熟悉和掌握农村和农业工作，政策理论水平、组织领导能力、解决复杂矛盾问题能力、统班子能力都得到了进一步提高，实际工作经验越来越丰富。

2、工作勤奋敬业。干一行爱一行，愿意扎根农村贡献自己的聪明才智。在农村工作的7年多时间里，与广大农民兄弟结下了深厚感情。能够保持一名党员领导干部的政治修养，一心扑在党的事业上，无论遇到多么大的困难，都能够勇敢地克服。从没有因个人的事影响工作，把党的工作在第一位，经常贪黑起早，节假日也很少休息，有强烈的事业心和政治责任感。工作开拓，有创新意识。几年来，积极稳妥落实了二轮土地承包、撤乡并村、税费改革、机构改革等农村改革政策，善于探索和研究解决改革中出现的新情况新问题。

3、全面了解和掌握**乡总体情况。在**乡工作四年时间，对**的人文、环境、优势、潜力、发展前景比较熟悉，在这片土地上，曾留下了我奋斗的足迹和辛勤的汗水，对它充满了浓厚情感和无比热爱，对它的前景充满了无限希望和信心。在工作中，与这里的干部群众产生了深厚友谊，俗话说“人熟为宝”。这些都是我参与竞争的自身优势、工作优势和人际关系优势。

4、熟悉乡镇 2、规模推进劳务输出项目开发，大力发展打工经济，促进农民收入结构的优化，实现农民就业职业化。通过内转外输、政策引导、专业协会和市场经济人牵头等作用的发挥，力争三年内转移劳动力8000人，占劳动力总数的54%，总收入达3500万元，人均增收1100元。

3、规模推进猪、牛、鹅、鹿产业项目开发，协调发展畜牧经济，促进农业经济优化，实现农牧的主副换位。通过实施政策引导、资金扶持、成立协会、一流服务等措施，力争打造2个以上的**品牌，达到牛存栏万头、羊存栏万只、猪存栏6万头、鹅存栏7万只、鹿存栏5000只。养殖大户发展到500户，畜牧业总产值超亿元，占农业产值的50%以上。

4、规模推进特色种植项目开发，大力发展特色经济，促进种植业结构优化，建成特色瓜菜基地乡。在搞好大葱、毛葱、大蒜、香瓜、姑娘、特色菜、葵花籽、药材、玉米地带芸豆、稻田养鱼和大豆育种等特色项目种植示范园区的基础上，依托市区两扩的有利契机，逐步发展装大棚室产业，力争5年内棚室产业发展到5000亩，辅盖城区食用量1/3以上，逐步打造**特色瓜菜品牌，并逐步做大做强，使其走出绥化、走向全国、走向世界。

为实现上述目标规划，在今后的工作中重点把握好以下四点：

1、当好班长。“一把手”是一个部门、一个单位的领导核心，具有导向作用。各项工作能否取得实效，关键在于“一把手”。假如我当选的话，我想首先应从自身抓起，一是加强学习，提高自身素质。注重党性修养，认真践行“三个代表”，立党为公，执政为民，扎实工作，不搞形象工程；诚实守信，不虚报浮夸；二是坚持民主集中制原则，发挥民主作风。自觉接受监督，不搞一言堂。三是廉洁自律，处处做出表率。廉政勤政，遵纪守法，以实绩和人格魅力感召大家，增强向心力和凝聚力。

2、狠抓队伍。要进一步深化创业型领导班子、服务型政府、廉洁型队伍创建活动，从干部素质升级入手推动思想观念的解放更新，增强责任感，大力弘扬开放创新、锲而不舍、艰苦奋斗、廉洁求实精神，带出一支敢打硬仗、敢闯难关、敢为人先的钢班子、铁队伍。

3、强化服务。随着干部人事制度的进一步深化改革、费改税的实施、乡镇政府机关的职责由过去的管理型向服务型转变，由过去的“大老板”彻底转变成“服务生”，从而在群众中树立良好形象，做人民的公仆。同时，结合**乡发展的实际情况，为便于工作的有效开展，应搞好“五个”方面的服务。即招商引资服务、平安服务(信访安全服务)、畜牧服务、特色农业经济服务、劳务输出服务等方面。实施便民工程、富民工程、利民工程，在信息、资金、技术、管理、改革等方面给群众以更大的资助，促进社会各项事业的快速发展，加快农民致富奔小康的步伐。

4、严格管理。要从管中要效益，要实绩，拟建立专线工作推进责任机制，成立民营经济、打工经济、畜牧经济和特色经济四条专线，由班子主要领导牵头，乡村协调工作，一抓到底，抓出成效。明确工作目标，专线推进，实施重奖重罚，个人业绩和职位变动直接挂钩，充分体现能者上、平者让、庸者下的竞争机制，调动整体工作的积极性。

如果在这次竞选中我不能胜出，我将正确对待组织和人民的选择，继续保持旺盛的工作劲头，发扬求真务实的工作作风，努力做好本职工作，接受组织和广大干部群众的考验。如果大家认可我，请支持我，信任我，期盼和感谢大家给我一次创造**乡美好未来的机会！

谢谢大家！

基层演讲稿题目篇九

尊敬的各位领导，尊敬的各位评委：

我叫xx，今年xx岁，大专文化，中共党员，助理经济师，拟竞聘信用社主任。

我认为，联社举办的这次基层信用社主任竞聘活动，首次在

基层领导岗位引入竞争机制，必将为信合事业的发展带来深远的意义。根据《竞聘方案》，我符合信用社主任竞聘条件，并有决心胜任这一职务：一是自参加工作以来，我始终站在信合事业发展的前沿阵地，先后从事过信贷员、副主任等职务，积累了较为丰富的基层管理知识和实践经验。二是任信用社副主任期间，能够坚持原则、实事求是，有较好的群众威信，锤炼了我的组织能力和判断分析的能力。三是不断加强自身学习，先后参加了学历教育、职称考试等学习，使自身业务理论素质得到较大提高。

如果我这次能够竞聘上信用社主任，我的任期目标是：

任职当年保证存款增长率达到 %，列全县信用社前茅；不良贷款下降 个百分点，新增贷款收回率达到100%；经营效益实现联社分配的计划，全年实现安全营运无事故。

为完成以上目标，我拟将主要采取以下措施：

一是鼓励全员发扬背包下乡的优良传统，积极走村上门开展“现场吸储”活动，努力膨胀资金规模，解决好资金短缺的问题。二是强化阵地意识，充分发挥点多面广的优势，扎根农村保住阵地。三是在内部服务上做文章。教育全员树立“服务就是效益”的思想，严格执行服务公约，增强服务意识。四是加大宣传力度，让“农村信用社是农民兄弟自己的银行”的服务格言家喻户晓，使农民群众了解农村信用社的资金取之于农、用之于农。由此，在农村形成一种“农信为民、民系农信”的资金循环渠道。

一是把联保贷款列为信贷资金投放的主渠道，使新增农业贷款的60%以上采取联保贷款方式，在授信额度内，农户可凭贷款证、身份证随时办理贷款，切实解决农民贷款难的问题。二是开展信用村、户评定活动，既为充分运用信贷资金找出路，又推动社会整体信用的提高，确保信贷资产安全。三是积极拓宽信贷支农渠道，大力开办农民建房、助学贷款等业

务，使农户贷款向多元化发展。

一是拓宽增收渠道，大力开办中间业务，尽可能增加收入；二是千方百计优化负债结构，增加低成本存款，减少利息支出。三是进一步加强制度建设，结合联社制定的《一揽子制度》，将每一项业务及其环节都置于有效的监督之下，真正把将制度社为信用社生存和发展的“生命线”。

一是严格落实联社制定的《不良贷款责任认定办法》，对历年延续的不良贷款追根求源、刨根问底，逐笔查明每笔贷款的来龙去脉，保证任期内逐渐消化责任人贷款。二是采取各种措施，依靠外力，坚持银企党政联手，与社会各界一道做好资金盘活工作。在取得各级党政领导支持的基础上，积极动用法律手段，做到能收尽收。三是创新盘活不良贷款新措施。能落实企业经营权的，通过合法取得其经营权来盘活贷款；能以资抵债的要及时办理抵债手续。

尊敬的各位领导、各位评委，如果我这次能够有幸而竞聘上信用社主任，我将在联社的正确领导下，团结带领一班人，脚踏实地、一步一个脚印，全心身地投入到工作中去，全面完成联社分配的各项经营指标。

如果我这次落聘，我决不气馁。在今年工作中，我将在全面提高自身业务理论素质的同时，不断汲取新经验、新方法，以更加积极的态度，兢兢业业、任劳任怨干好本职工作，为信合事业的发展贡献自己的毕生力量。

谢谢大家！