

2023年汉语拼音教案课后反思 汉语拼音 教学反思(模板10篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？下面是小编帮大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

联通岗位竞聘自述材料篇一

尊敬的各位领导、各位同仁：

大家好！

首先感谢领导提供了这样一个机会，也感谢同事们在工作中对我的信任和支持。我认为每一次竞聘不仅是一次展示自我、认识自己的机遇，更是一次相互学习、相互交流的机会，所以我不会放过这样一个大好的机会。

今天我竞聘的岗位是××。多年的工作经验让我认识到，要成为一名合格的经理不容易，做为一个单位的负责人，不仅要有实干精神，还要善于谋略；不仅要熟悉本单位的业务，还需要有广博的知识；不仅要有高超的组织管理水平，而且还需要有良好的人际沟通能力。我之所以要竞聘这个岗位，是因为我觉得我完全有能力胜任这项工作。因为我认为自己具备以下几个方面的有利条件：

- 1、目前的市场营销其实主要就是关系营销。我出生在××，家住在××，对××的地理环境及政府机关的领导、工作人员都比较熟悉，我坚信在我和全体职工的努力之下，肯定能协调好与各级政府机关之间的关系，把联通公司的业务向纵深方向发展。

2、我有饱满的工作热情。我将用百分之百的热情投入到工作当中去，让公司的业绩更上一层楼。

3、本人具有正直的人品、良好的修养以及完善的工作作风。做为领导，必须先做好人。一个领导无能，最多是件次品，而一个品德不好的领导，则是危险品。

1、营销渠道开发的比较窄，与县委、县政府及各部、委、办、局、场、乡、镇沟通得不够理想，没有形成网络，与竞争对手相比没有绝对优势。

2、合作营业厅的积极性和主动性还没有完全发挥出来。

3、工作人员的业务知识、服务意识和服务态度还有待于提高。

第一、提升服务。树立以客户为中心，全心全意为客户服务的经营理念。对自有营业厅和合作营业厅的工作人员定期进行培训，通过培训提高营业人员的服务意识，改变服务观念，提升公司形象，力争让每一个客户高兴而来，满意而归。另外，要处理好重大投诉事件。每一次投诉，都是对我们工作的监督和鞭策，一定要按照公司的制度，在规定的时间内处理完毕，不躲避、不推诿。给客户一个满意的答复。

第二、加强管理。没有科学的管理企业就不会有生机，不会有活力。因此，要切实加强公司内部管理，进一步完善规章制度和培训计划，加强纪律监督，定期组织学习和培训，提高所有工作人员的业务水平，加大考核力度。使每个员工都做到纪律严明，形象良好，谈吐适度，为联通公司创造更加完美的形象，使×××成为一个更加团结，更具战斗力的一个集体。

第三、开拓发展。小平同志曾经说过：“发展才是硬道理。”我们要从发展入手，拓宽销售渠道，加大宣传力度。首先，×××有一个自有营业厅和十四家合作营业厅及六家

核心代理商。由于他们分别座落在每个乡镇的中心位置地理位置非常优越，所以要通过他们加大对各乡镇及周边农村的宣传，逐步完成各合作厅的村级代办，使我们联通公司的业务真正的进入到每一村、每一户，真正做到家喻户晓。其次，通过本人在××当地的人际关系网，汇同代理商一起同各级政府机关搞好关系，逐个沟通、逐个推进、逐个攻破，争取使大部分机关单位都成为我们公司的集团用户。

坦诚地说，我关注竞聘结果，渴望参与成功。但我更重视参与的过程，因为对于我来说，参与的过程有时可能比结果更为重要，因为人生的成功就是在于不断的参与与尝试，哪怕是面对失败也要义无反顾。我想无论今天竞聘成功与否，都不会改变我对事业的执著，更不会改变我对在座各位的尊重与热爱。

空谈误事，实干兴邦。虽然，我今天没有发表什么豪言壮语，也没有什么博大精深的施政纲领。但我深知事业如山，同时我也清楚的认识到自己也有一些不足，可能有的人比我更适合担任这个职位。但我相信有在座的各位领导、各位同事的帮助、支持和配合，我有信心、有能力出色地做好这项工作，当好一名称职的×经理。

谢谢大家

联通岗位竞聘自述材料篇二

尊敬的公司领导：

看着我们联通分公司业务日新月异的蓬勃发展，取得一个又一个伟大的胜利联通集团客户经理竞聘报告，我觉得作为一名公司员工，要树立远大志向，为联通合肥分公司的健康、持续发展，做出新的成绩，贡献自己的全部力量。为此，特要求竞聘政企客户经理，有关竞聘情况报告如下：

一、取得的主要工作业绩

本人于10月进入公司，分配在大客户部从事大客户的维护和服务工作，后公司成立四区营销中心，我被调入区营销中心从事销售工作。10月合肥分公司成立集团客户部，从四区三县抽调人员，我有幸加入其中，一直在该部门工作至今。我参加工作以来，加强学习，努力工作，积极打开营销局面，取得了良好的工作业绩，获得公司领导的肯定与客户的满意。

于是，被评为部门优秀员工联通客户经理竞聘稿，获得校园活动突出个人奖，同年被评为公司优秀员工，参加集团客户经理技能培训，以优异成绩准予结业，1月至10月，我个人的出账收入达到52.34万元。

工作业绩如下：

1、金融行业：证券、证券、信托(发展业务：50户)

2、保险行业：中国太平洋人寿保险股份有限公司、中国太平洋财产保险股份有限公司、中国平安人寿保险股份有限公司、中国出口信用保险、泰康人寿(发展业务：户)

3、企业单位：商贸有限公司、大酒店、世纪开发公司、有限公司、雅客、(发展业务：110户)

二、对政企客户经理岗位的认识

政企客户经理对发展公司业务，提高公司经济效益，具有重要作用，政企客户经理应具有一定的专业知识和协调能力，善于搭建客户关系并有能力深化提升客户关系，善于引导客户，不断挖掘客户需求，选择正确的项目切入点和契机。善于将需求转化成商机直至订单，有能力化解客户的抱怨，能帮助客户提升自身价值，我充分认识政企客户经理岗位的重要性，具有坚定工作信心，去开辟各项业务。同时，我工作

已有，经验丰富，加上性格活泼，热情大方，善于交际，能够做好政企客户经理工作，并取得良好工作业竞聘联通网格经理竞聘稿绩。

三、竞聘成功后的工作思路及打算

1、抓好自身建设。我要根据政企客户经理的岗位职责与工作任务，认真学习，努力实践，提高自己的业务工作技能，以新时期“政治强、业务精、善管理”的标准严格要求自己，做到爱岗敬业、履行职责，做一名优秀的政企客户经理。

2、做好服务工作。做好政联通公司经理竞聘演讲稿企客户经理工作，关键是要服务好客户。我要注重综合知识的积累，认真学习公司业务操作流程、相关制度以及如何与客户沟通交流的技巧，用专业取信客户。我要全面了解客户，针对不同的客户，不同的性格和不同的服务需求施以不同的营销策略，务必争取到客户。我要充分尊重客户，维护客户，为客户提供最优的服务，用真诚赢得客户。我要不知疲惫地奔走，上下游说，攻堡垒，守阵地，用自己的执着揽住客户。通过这些服务工作，实现自己的工作目标。

3、交出满意答卷。作为一名政企客户经理，我要在服务客户，提高服务质量上做出新成绩、新贡献，努力获得客户的满意。同时，我要订立自己的工作目标，一是坚决完成公司布置下达我的工作任务，争取超额完成；二是在，我出账收入要达到万元；以自己的顽强拼搏、辛勤努力，向公司交出一份满意的答卷。

联通岗位竞聘自述材料篇三

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！

虽然今天的天气是寒冷的，但是我仍能感觉到在场同事们夏日般的热情！联通客户经理竞聘报告！在此，我预祝今天同台展示自我的各位同事事业蒸蒸日上，事业如日中天！

我叫联通客户经理竞聘报告，今年24岁，本科学历。20__年7月毕业于南京邮电学院经济学专业，毕业后加入辽宁联通大连分公司市场部，20__年10月响应公司充实县区一线号召，报名到东港分公司工作，20__年8月调回市公司市场部，负责营销策划，20__年3月调入公司大客户部工作。回首两年多来在联通的工作和生活，我切实的感到，无论在业务知识，还是人生阅历方面，我都有了长足的进步，使自己前进的步伐更加的坚实和有力。我深深知道，进步的取得，与公司领导和同事们的关心和帮助分不开的，在此，我表示衷心的感谢。是你们的关心和帮助，使我有勇气有实力参加今天的竞聘。我的优势主要有：

第一，我工作扎实认真，具有较强的责任心和耐心。

营业厅的工作事多、冗杂、千头万绪，需要多一份细心、耐心和专心，更需要一份责任心。工作中，我养成了办事扎实认真，工作严谨细致一丝不苟的工作作风。在我眼里，营业厅工作无小事。所以，无论做什么事情，我都能够认真对待，尽最大努力。联通公司大客户部副经理竞聘演讲稿的努力把事情做到最好。

第二，我熟悉大客户部工作，具有丰富的工作经验。

我20__年加盟联通公司，工作至今。2年多时间里，我做过用户维护与催欠、客户经理队伍建设和代理渠道管理、市场部营销策划、大客户部综合管理等工作，对联通公司的各项经营工作和经营政策非常熟悉，并积累了丰富的工作经验。特别是在大客户部工作期间，对集团客户政策的拟订、落实、调度，以及县区集团客户开发队伍的建设、集团客户工作经营分析等工作有了较为深入的认识，夯实了做好大客户部管

理工作的基础。此外，我还成功参与过公司的政策策划、经营分析。所有这些使我坚信，我有能力完成新岗位的要求。

第三，我有较强的沟通、组织、协调和管理能力。

如果说大学期间，我担任系学生会副主席、系团委委员等职务锻炼了我较强的沟通、组织、协调和管理能力的话，那么，联通集团客户经理竞聘报告参加工作以来，我在东港分公司、市场部、大客户部的工作，更使我深刻地领悟到了理论与实践相结合的重要性，深切地感受到自己在沟通能力、协调水平、领导能力等方面有了全方位的提高，使自己的脚步更加坚实。

第四，两年多的工作实践，使我养成了严谨细致、扎实高效的工作作风。

我个人的性格特点是做事追求完美，无论什么工作，不干则已，要干就要追求卓越，力争达到一流水平。这种性格促使我自加压力、负重奋进，竭尽全力争取把本职工作做得最好。我富有强烈的事业心和责任感，工作严谨细密，一丝不苟，高联通客户经理竞聘稿效快捷，讲求效率。同时，有很强的吃苦耐劳的精神，为了完成工作任务，经常废寝忘食、加班加点。两年多的工作经历，使我养成了不怕吃苦、迎难而上、甘愿奉献的品质，造就了勇于承担责任，永远不言放弃的坚强性格。所有这些，都为搞好大客户部副经理的工作奠定了坚实的基础。

在这里，我也愿意坦诚地把自己已经认识到的不足之处汇报给大家。主要有两点：一是知识结构上的不足仍然明显。目前，我正在自学有关法律、写作、财务方面的知识，我想通过循序渐进的努力，力争成为对网络知识、财务知识、经营管理、企业人事管理知识都有所知晓的综合性管理人才。二是因为年轻，处理矛盾的经验还不是很足。我将充分依靠老同志丰富的阅历和经验，虚心求教，加以弥补。

请领导和同事们相信，既然我自己能认识到这些不足，也就一定能努力克服，不断完善自己的人格。

尊敬的各位领导、各位评委：给我一次信任，我将回报十二分热忱；给我一次机会，我将展示十二分才干！如果我有幸被当选为大客户部副经理，我将不负众望，不辱使命，努力把领导和同事们的这种信任，化为在新起点上做出一翻事业的机遇。我一定将做到：

一是真诚讲团结，协助经理开展各项工作。

工作中，我将摆正自己位置，正确认识和看待自己，当好经理的助手，胸怀全局，服从经理的安排，积极做好所分管竞聘联通网格经理竞聘稿的工作，努力做到工作到位不越位，协助管理不越权，建言献策不添乱，加强团结不分散。在工作中和生活上一定要平易近人，做到说真话，办实事，求实效。

二是加强信息收集工作。

信息工作是各级领导的“目耳”，只有及时掌握了当前的市场动态，让竞争处在知己知彼的环境中，方能百战百胜。大客户部是一个信息传递的重要窗口，我将建立信息收集制度，引导大客户部人员树立信息意识，收集各类信息，建立政策反馈机制，每一项政策出台以后，要从县区、竞争对手和用户三个方面分析政策实施的效果，定期地向上级领导汇报当地的市场竞争态势。我还将切实加强市场调研工作，建立客户档案，实施亲情化服务，提高经营分析水平，提高政策策划的水平。建立信息收集渠道，掌握第一手的市场信息和动态。

三是抓营销，促进业务快速增联通竞聘报告长。

强化分层营销和目标营销，确定分阶段的营销目标，大力扩张优良行业、优良业务的市场份额，增强市场敏感性，培植

新的利润增长点。科学定位，锁定集团客户，对行业用户、大集团单位进行专人长期做，盯死，对中小集团单位要分片包干，实施区域经理制度。同时，做好营销队伍建设，建立专职的集团客户维护队伍，以维护集团单位和高端用户，做到一对一的维护，利用crm系统做好集团用户和高端用户的监控。

四是抓服务，促进竞争优势的形成。树立全新的服务理念，我们的所有工作都应始于客户需求，终于客户满意，一切服务紧紧围绕客户需求开展，并致力于提供超越客户期望的服务或产品。一切服务先于需求而动，以满意服务赢得客户。要遵循市场导向、客户导向的原则，将服务用户贯穿于工作的始终，为客户提供最优的质量和最优的服务，巩固和提高公司在各个细分市场特别是大客户市场的竞争力。

联通岗位竞聘自述材料篇四

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！

我叫xxx，今年xx岁，xx科学历，现任某某营业厅经理。今天之所以走上讲台参加竞聘，我认为自己具备了竞聘的许多条件。我竞聘的岗位是联通营业员竞聘报告。我的优势主要有：

第一，我工作扎实认真，具有较强的责任心和耐心。

营业厅的工作事多、冗杂、千头万绪，需要多一份细心、耐心和专心，更需要一份责任心。工作中，我养成了办事扎实认真，工作严谨细致一丝不苟的工作作风。在我眼里，营业厅工作无小事。所以，无论做什么事情，我都能够认真对待，尽最大的努力把事情做到最好。

第二，我熟悉营业厅工作，具有丰富的营业厅工作经验。

我20xx年加盟联通公司，工作至今。近xx年间，我做过话务员、营业员、库管员、值班经理、营业厅经理等职位，对联通的诸多业务都比较熟悉，在每一个岗位上我都做出了一定的成绩。特别是自从20xx年初担任营业厅经理以来，我对联通客户经理竞聘报告业厅的工作有了更加深刻的认识，对营业厅工作的每一项业务、每一个细节都了如指掌，积累了一定的工作经验，做起工作来更是得心应手，左右逢源。截止到xx月份，我所在的营业厅(加上取得的成绩)。丰富的营业厅工作经验，为我做好下步工作奠定了坚实的基础。

第三，我有较强的沟通、组织、协调和管理能力。

如果说大学期间，我担任系学生会女生部长、宣传部长、系团委委员等职务锻炼了我较强的沟通、组织、协调和管理能力的话，那么，参加工作以来，我担任值班经理、营业厅经理等职务更使我深刻地领悟到了理论与实践相结合的重要性，深切地感受到自己在沟通能力、管理水平、领导能力等方面有了全方位的提高，使自己的脚联通公司大客户部副经理竞聘演讲稿步更加坚实。

第四，多年的工作实践，使我养成了严谨细致、扎实高效的工作作风。

我个人的性格特点是做事追求完美，无论什么工作，不干则已，要干就要追求卓越。我富有强烈的事业心和责任感，工作高效快捷，讲求效率。同时，有很强的吃苦耐劳的精神。参加工作以来，为了完成工作任务，经常加班加点。所有这些都为做好营业厅经理工作奠定了坚实的基础。

如果领导和同事们信任我，让我走上营业厅经理的岗位，我将不负众望，不辱使命，开拓创新，积极做好营业厅的工作。我将采取如下措施：

第一，做好营业厅的联通集团客户经理竞聘报告日常管理工

作。

我将负责组织落实营业厅的各项规章制度，加强对对营业人员的日常检查考核，保证正常的营业秩序。

第二，加强信息收集工作。

信息工作是各级领导的“耳目”，只有及时掌握了当前的市场动态，让竞争处在知己知彼的环境中，方能百战百胜。营业厅是一个信息传递的重要窗口，我将建立营业厅信息收集制度，引导营业人员树立信息意识，收集各类信息，定期地向上级领导汇报当地的市场竞争态势。

第三，提高服务意识，做好服务文章。

我将带领营业厅树立全新的服务理念，营业厅的所有工作都应始于客户需求，终于客户满意，一切服务紧紧围绕客户需求开展，并致力于提供超越客户期望的服务或产品。一切服务先于需求而动，以满意服务赢得客户。要遵循市场导向、客户导向的原则，把营业厅作为接触客户、服务客户的重要窗口，将竞聘联通网格经理竞聘稿联通个性化服务贯穿于工作的始终，为客户提供最优的服务，巩固和提高联通公司在各个细分市场的竞争力。

第四，做好营销文章，提升公司整体销售业绩。

营业厅处于市场一线，直接与客户接触，非常有利于营销工作的开展。在工作中，我将推行“多说一句话，多做一件事”，积极全方位的做好营销工作。

第五，做好营业员的培训工作。

我将对营业员进行各项业务知识、服务技巧、营销技巧方面的培训，并灌输先进的服务理念，保证营业员更好地掌握各

种业务知识和基本服务技能。

联通岗位竞聘自述材料篇五

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

首先感谢领导给了我一个站上舞台的机会，也感谢同事们对我的支持和信任，我叫联通竞聘书，**岁，本科学历，毕业后就进入联通公司，到现在已经**年了。我今天竞聘的岗位是联通分公司经理，我知道自己的能力可能不是很强，但是我相信我能够胜任这个职位。下面说一下我具备这个职位能力的条件：

- 1、我有饱满的工作热情。我将用百分之百的热情投入到工作当中去，让公司的业绩更上一层楼。
- 2、。本人具有正直的人品、良好的修养以及完善的工作作风。做为领导，必须先做好人。一个领导无能，最多是件次品，而一个品德不好的领导，则是危险品。

目前，我认为联通分公司的工作主要有以下几点不足：

- 1、合作营业厅的积极性和主动性还没有完全发挥出来。
- 2、营销渠道开发的比较窄。
- 3、工作人员的业务知识、服务意识和服务态度还有待于提高。

如果我能够在这次竞聘中幸当选的话，我将会从以下三个方面着手工作：

第一、开拓发展。我们要从发展入手，拓宽销售渠道，加大

宣传力度。

第二、提升服务。树立以客户为中心，全心全意为客户服务的经营理念。对自有营业厅和合作营业厅的工作人员定期进行培训，通过培联通营业员竞聘报告训提高营业人员的服务意识，改变服务观念，提升公司形象，力争让每一个客户高兴而来，满意而归。另外，要处理好重大投诉事件。每一次投诉，都是对我们工作的监督和鞭策，一定要按照公司的制度，在规定的时间内处理完毕，不躲避、不推诿。给客户一个满意的答复。

第三、加强管理。没有科学的管理企业就不会有生机，不会有活力。因此，要切实加强公司内部管理，进一步完善规章制度和培训计划，加强纪律监督，定期组织学习和培训，提高所有工作人员的业务水平，加大考核力度。使每个员工都做到纪律严明，形象良好，谈吐适度，为联通公司创造更加完美的形象，使联通分公司成为一个更加团结，更具战斗力的一个集体。

这只是我个人的一点想法，如有不合适的地方，还联通客户经理竞聘报告望各位领导和同事们给予指正。我有信心能在这个之职位上发光、发热。不管我这次能不能竞选成功，都不会改变我对联通的热爱之心。最后祝联通明天会更好！

谢谢大家！

各位评委、各位领导、同事们：

大家好！

我是来自联通——分公司运行维护部的，我竞聘的岗位是设备维护业务主管。首先感谢领导给我这个机会，使我能够参与今天的竞争。大哲学家苏格拉底有句名言：“世界上最快乐的事，莫过于为理想而奋斗。”今天，我站在这里，为自

己的理想而奋斗，我感到了莫大的快乐。我希望通过这次竞聘，能更好地认识自己、提高自己。

我先向大家介绍一下自己的基本情况和工作经历。

我今年——岁，1999年毕业于——大学信息与通信工程系，学士学位□19xx年8月至20__年1月供职于——□20xx年1联通公司大客户部副经理竞聘演讲稿月任电信伊犁公众多媒体信息公司经营维护部维护主管，20__年取得助理工程师职称，20__年5月进入中国联通伊犁分公司运行维护部，负责设备维护工作。

自信是成功的第一步，拥有自信，才能把握成功。今天，我充满自信地站在这个演讲台上，希望能有机会把握属于自己的成功。以下是我的竞聘优势。

一、我具有高度的责任感和强烈的事业心。

沃尔玛创始人山姆·沃尔顿说过：“如果您热爱您所从事的工作，那么，每天您都会想尽办法把工作做得最好。”我热爱我的工作，不论在哪个岗位上，我都会以高度的责任感和强烈的事业心，认真做好每一项工作。

二、我具有较丰富的工作经历和实践经验

理论指导实践，实践形成经验。联通集团客户经理竞聘报告工作七年来，我从事的都是与信息通讯相关的工作，在工作中，我把自己的理论知识应用于实践，为自己积累了丰富的实践经验。

三、我具有较强的管理能力和协调能力

我曾在电信公司做过三年的维护主管，在工作中，我能够独当一面，独立负责维护部的全面工作，能妥善处理各类突发

事件，具有较强的应变能力。另外，我为人随和，善于与人共事，善于协调各方面关系，具有较强的协调能力。

四、我具备扎实的专业知识和专业技能。

在大学我读的是信息与通讯工程专业，又先后参加了多次培训，包括全疆电信互联网网络技术培训□openet窄带计费平台系统管理及高级用户培训□ccna网络支持工程师培训，华为quidwaya8010接入服务器维护工程师集中培训；还有三年的维护主管不仅增长了我的阅历，丰富了我的人生视野，更重要的是三年工作积累，使我具备了扎实的专业技能，对工作中出现的任何问题，我都可以迎刃而解。与此同时，我还利用工作之余不断的学习本专业知知识，可以说，不管从理论知识还是从操作技能上，我都可以较好的胜任设备维护业务主管这一岗位，我一定可以做的更好！

各位领导、各位评委，如果我这次竞聘成功，我会加倍地努力，在新的岗位上把工作做得更好。以下是我的工作联通客户经理竞聘稿思路，请大家评议。

一、继续学习，积极探索，进一步提高自己的专业技术能力。

俗话说：火车跑得快，全靠车头带。业务主管要负责本部门的技术性工作，所以，在以后的工作中，我会充分利用自己的专业知识和实践经验，积极探索新的维护技术，做好技术维护的带头人。

二、协助主任做好管理，完善内部管理制度。

没有规矩，不成方圆。在工作中，我将协助主任完善部门各项管理制度，建立激励约束机制，实行员工岗位责任制。实行定期考核和奖惩制度，充分调动部门员工的积极性和主动性，提高上岗人员的技术水平和处理故障的实际能力，让每一位员工都有实现个人的价值的机会。

三、制定相应的质量指标，制定详细工作计划。

制定各项维护工作的质量指标和维护计划，并严竞聘联通网络经理竞聘稿格按照指标要求和维护计划完成各项技术维护工作，积极落实维护计划的完成情况，定期向上级报告设备、网络通信系统的运行情况。根据网络通信系统的运行情况提出设备更新、技术改造和大修计划。

四、做好维护质量的监督工作，提高维护质量。

监督维护工作的完成情况，贯彻“预防性运行维护为主、障碍性运行维护为辅”的原则，变被动维护为预防式的维护，尽可能地减少故障发生的可能性。

五、做好网络通信系统的调配和通信设备的运行维护、管理工作。

严格执行设备维护规程，定期进行进行各项设备的检查工作，建立、完善各种相关记录，及早发现问题，及早排除故障，减少设备故障时间，同时做好维护纪录，尽最大努力减少设备安全隐患。

语言是花苞,行动才是果实;决心是种子,实干才是肥料,好的决心必须以行动来贯彻才能达到预期的效果。各位评委、各位领导,如果我能够得到大家的信任和支持,竞聘成功,我会在新的岗位上以我的实际行动给大家一份满意的答卷。我相信:世上无难事,只要肯登攀。只要有积极进取、敢于拼搏的精神,坚定不移地朝着自己的目标前进,最终会达到理想的彼岸。

我的演讲完毕,谢谢大家!

联通岗位竞聘自述材料篇六

大家好。我叫××，来自xx县分公司。下面自我介绍一下。
联通竞聘报告

1999年7月毕业于河北省邮电学校光纤通信专业。尔后，通过六年艰苦自学，先后获得全国高等教育自学考试英语专业专科、本科学历□200x年12月，通过全国大学英语四级考试，并取得证书□200x年2月，被廊坊通信初级工程专业评审委员会授予助理工程师专业技术职务□200x年4月，通过国家劳动部统一组织的助理人力资源管理师职业资格证书考试，并取得证书。

1999年7月毕业后，我被分配××××县电信局参加工作。刚开始3年，在阜草支局从事机务员工作□200x年10月，因工作需要，被调入公司机关，负责秘书、人事、劳资、安全生产以及机关办公局域网维护等工作。三年管理工作期间，在县分公司、市公司人力资源部各位领导的正确带领下，在各位同事的鼎力支持下，圆满完成了公司领导讲话、公司工作报告、通信信息编发、会议记录等公文工作；圆满完成了县公司机构优化调整、竞争上岗、营维体制改革等人力资源管理工作；圆满完成了县分公司领导、综合部主任交办的经营分析ppt制作、组织会议、协调县委政府关系等临时性工作。

工作期间，坚持学以致用，及时将工作、学习经验撰写成文章和大家交流探讨□200x年底，撰写的《创建学习型组织，促进企业快速发展》一文被省通信工会授予优秀论文奖□200x年11月，参加完省公司人力资源部组织的培训专业讲座及拓展训练后，结合工作实际，撰写了《情景模拟创建学习型组织及现实思考》一联通公司经理竞聘演讲稿文，被作为头版文章刊登在河北通信人力资源杂志上。

各位领导、各位评委，我的竞聘目标是省公司人力资源部员

工关系一般管理岗。我竞聘这个岗位的最大优势是我有较丰富的人力资源管理经验、基层工作经验和一定功底的文字水平。

我如果竞聘成功的话，主要从以下几方面设想开展工作：

第一，大力弘扬“爱岗敬业、尽职尽责、团结协作、同舟共济”的企业精神，苦练基本功，努力成为本职工作的行家里手；另一方面，坚决服从领导指挥，紧密团结同事，协调联动，携手共进，努力开创人力资源部各项工作新局面。

第二，创新思维，努力做好工作。200x年省公司形势教育指出：网通公司成在经营，败在管理，关键在人。通过近两年的人力资源体制改革，公司管理水平明显提高，改革取得了显著成效。但距“现代化的治理结构”还有一定差距。因此，提高省、市、县三级公司管理水平，特别是提高县级公司的管理水平，但是当前人力资源规划工作主要课题之一。与此同时，以创建学习型组织为载体，充分应用正强化、负强化理论，使员工将学习和改革视为网通工作的常志，进而逐步提升全省网通系统人力资源能力建设。

第三、坚持稳定压倒一切的原则，最大程度减少企业劳动争议。以“尊重劳动，尊重知识，尊重人才，尊重创造”为导向，充分应用需要层次论、公平理论、期望理论、保健——激励等激励理论，在激发员工工作积极性、主动性、创造性的同时，最大程度预防和减少劳动争议，为企业经营联通竞聘发展营造和谐的人文环境。

请各位领导、各位评委投出您手中宝贵的一票，我会以实际行动证明您的选择是正确的。

尊敬的各位，各位评委，同事们，大家好！

我叫刘，现任移动通信分公司财务部主任，中共党员，90年1

月毕业于黑龙江省邮电学校财会专业中专;98年7月毕业于黑龙江省电视大学财会专业大专;20xx年1月毕业于黑龙江省行政管理学院财会专业本科;其间94年10月考取了助理会计师资格;20xx年5月考取了会计师资格。

在黑龙江省邮电学校学习期间：担任党支部书记兼班长。班学习成绩在全学年名列前茅，而且在文体活动中也优异成绩，了以往财会班能文武的状况，我也曾多次被学校评为优秀班干部和优秀毕业生。

在**市邮电局期间：编写了区局会计培训教材(于区局会计制度)，并讲课，培养了一大批财务人员，使区财务工作。

一、公司副总经理即是管理者。

副总经理肩负着上传下达的使命，仅要协助分公司总经理省公司的总体规划和任务，制定计划、方案并工作的实施。又要发扬团队联通公司客户经理竞聘演讲稿精神，调动干部和员工性，与员工打与一片，员工的意见和建议，的向总经理反馈员工的呼声，“上为分忧、下为服务”的原则，工作。

二、副总经理职务涉及到公司的方面，关系到员工的切身利益。

副总经理既是“忙家”、“杂家”，又是“管家”，，把为分忧和服务于员工的“中心”工作点和落脚点。把“政务”、转自：“管理事务”、“搞好服务”三大职能统筹兼顾，安排，：调研市场转，转，服务客户转，决策信息转。从而使经营、网络工作更，更。

做为网络建设与的副总经理，对内代表客户想法，对外代表公司技术形象，是展示公司网络实力和精神面貌的主要一员，副总经理工作的高低直接关系到整个公司运转速度的快慢，网络指标的与否经营的成败，副总经理除了具备较强的、网

络管理、对报表分析等能力之外，还应该的文字综合和策略制定等的知识，也说应该具备多的综合素质。

之参加竞聘并看到有好的位置就盲目的参预，不为做官，只为做事，能在工作中的，的为企业服务，自身的价值：

一、多年的财务管理工作练就了廉洁、正派性格作风

我信奉诚实、正派的做人宗旨，能够与公司联通集团客户部经理竞聘稿所有员工团结共事，的能力。多年的财务管理实践，使我具备了很强的财务管理能力和多年同公司工作的经验，熟悉财经法规和公司财经制度。并在财务工作中，养成了照章办事，讲依据、讲原则、讲正气，为人正派，廉洁自律的踏实作风，使我具备了做为一名企业管理者的素质。

二、我有热爱本职工作的强烈的事业心和吃苦而劳的敬业精神。

三、敏锐的政治思维

日常工作中注重学习理论学习，具备的政策理论和信息扑捉能力，自信能够分公司总经理的助手和参谋，摆正的位置，到位不越位，能够在工作中把握的发展方向，较高的政治敏锐性和对工作要求的能力，最好调动的性的工作要求。在长期的财务实践工作中培养了的组织能力和积累了的企业统筹管理工作经验。实践锻炼联通营销主管竞聘演讲稿让我在管理思想、管理理念上大的飞跃，我懂得了怎样从大的方向去把握企业动作的脉搏，我明白了怎样才能用最的策略去击败最强大的对手，我知道了要在最关键的时刻向最化的建议。

联通岗位竞聘自述材料篇七

首先感谢公司领导提供了这次财务助理和物料仓管职务的竞聘机会联通公司竞聘报告，也感谢同事们在工作中对我的信

任和支持。今天，我本着锻炼自己，为公司服务的宗旨来竞聘这个岗位，希望能得到大家的支持。

我叫，今年24岁，20__年毕业于梧州轻工技校计算机专业，现正在读广西大学梧州分校。自20__年以来，一直在中国联通蒙山分公司工作，现任公司维系一职。在联通公司工作三年以来，我在思想观念、理论素质、工作能力上都得到了全面提高，对公司的热爱、对工作的执著与日俱增。经过深思熟虑和慎重选择，这次我竞聘的职位是财务助理和物料仓管。

我清楚地认识到，竞聘不仅是一次展示自我、认识自己的机遇，更是一次相互学习、相互交流的机会。要成为一名合格的公司财务助理，不仅要有实干精神联通营业员竞聘报告，还要善于谋略；不仅要熟悉本单位的业务，还需要有多方面的知识；不仅要有一定的财务管理水平，而且还需要有良好的 interpersonal 沟通能力。

我虽然从没有担任过这个岗位的工联通客户经理竞聘报告作，缺少经验。但我经过专业学校的学习和几年来的工作实践，通过平时在工作中对多种知识的不断进取，以及领导的指导及同志们的帮助，在联通公司我具有了一定工作能力和工作经验，我热爱联通工作并适应联通工作。参加这个岗位的竞聘，主要考虑自己基本具备任职资格要求，而且有以下三方面的优势。第一，勤学善思。工作以来，坚持学习不放松，时时处处向公司领导、同事学习理论知识，不断适应公司要求。第二，经验丰富。我从事过联通公司的第一线工作，直接与用户接触，积累了工作经验，沟通能力、表达能力、应变能力等基本素质得到全面提高。第三，作风扎实。工作中，我始终坦坦荡荡为人、踏踏实实做事。对待工作，始终保持勤于进取的创业激情，用实实在在的工作业绩赢得领导和同志们的认可。

如果能够得到领导和评委的信任，在这次竞聘中我能有幸当选的话，我会从以下几个方面努力做好的工作，真正当好公

司领导和主管领导的财务助手。

1. 加强学习，积极主动做好日常事务工作，努力提高服务质量。财务助理和物料仓管一职，要负责的工作内容较多，如：自营厅、代理商使用资费标准、用户资料、业务收入的审核，终端销售稽核，内部财务管理以及机卡出入库，固定资产管理，物业管理等等。这就需要有高度的事业心和责任感；需要有较强的工作能力和工作艺术。联通公司大客户部副经理竞聘演讲稿术。只有不断加强公司的各项管理制度和相关业务知识的学习，不断充实自己，才能胜任岗位要求。另外我还要加强组织纪律性，服从领导安排，顾全大局，时时处处坚决维护公司和领导的形象。同时，充分发挥工作积极性，工作要精益求精，不断提高财务管理水平，做好财务助理工作。

2. 认认真真履行职责，扎扎实实搞好工作。工作上要认真执行财务岗位责任制。扎扎实实地做好本部门的各项工作。我将及时地贯彻执行公司领导的决策，同时，还要处理好和同事之间的关系。在行动上必须与领导保持一致，在思想上与领导同步思维，支持领导、尊重领导、服从领导，维护领导的权威。在日常生活和工作中注意不断地加强个人修养。言行与公司保持高度一致，踏实肯干，诚实待人。

3. 当好参谋助手，服务公司领导决策。我将及时准确地掌握公司的各方面财务工作动态，及时向主管和公司领导反馈各方面的信息；并且注意调查分析，主动为公司领导献计献策，对各种情况进行科学的分析和判断，为领导决策提供可靠的依据。真正为领导当好参谋助手，做好财务工作。

4. 维护团结，注重形象。以工作为桥梁，发展感情，增进友谊。做到不利于团结的话不说，有害于团结的事不做，以实际行动树立自形象；同时也真诚地欢迎领导和同志们对我的工作提出批评、多提醒，帮助我更好地完成工作。

5. 发挥自己所学的计算机专业的特长，合理和充分利用计算机来做好财务工作。树立强烈的事业心和高度的责任感、吃苦耐劳的精神和不断开拓进取。以大局为重、宽宏大量，不斤斤计较个人利益。在知识更新飞速的年代要不断的学习、装备自己，努力在各方面充实自己。力争短期内成为一名具有良好的思想品德素质和较好的财务工作能力的财务管理工作者。

联通岗位竞聘自述材料篇八

尊敬的各位领导、各位同仁：

大家好！

首先感谢领导提供了这样一个机会，也感谢同事们在工作中对我的信任和支持。（个人简介）。每一次竞聘不仅是一次展示自我、认识自己的机遇，更是一次相互学习、相互交流的机会。

今天我竞聘的岗位是xx分公司经理。我清楚地认识到，要成为一名合格的经理不容易，做为一个单位的负责人，不仅要有实干精神，还要善于谋略；不仅要熟悉本单位的业务，还需要有广博的知识；不仅要有高超的组织管理水平，而且还需要有良好的人际沟通能力。我之所以要竞聘这个岗位，是因为我觉得我完全有能力胜任这项工作。因为我认为自己具备以下几个方面的有利条件：

1、本人具有正直的人品、良好的修养以及完善的工作作风。做为领导，必须先做好人。一个领导无能，最多是件次品，而一个品德不好的领导，则是危险品。

2、目前的市场营销其实主要就是关系营销。我出生在xx□家住在xx□对xx的地理环境及政府机关的领导、工作人员都比较

熟悉，我坚信在我和全体职工的共同努力之下，肯定能协调好与各级政府机关之间的关系，把联通公司的业务向纵深方向发展。

3、我有饱满的工作热情。我将用百分之百的热情投入到工作当中去，让公司的业绩更上一层楼。目前，我认为xx分公司的工作主要有以下几点不足：

1、营销渠道开发的比较窄，与县委、县政府及各部、委、办、局、场、乡、镇沟通得不够理想，没有形成网络，与竞争对手相比没有绝对优势。

2、合作营业厅的积极性和主动性还没有完全发挥出来。

3、工作人员的业务知识、服务意识和服务态度还有待于提高。

如果能够得到领导和同志们的信任，在这次竞聘中我能有幸当选的话，我将会从以下三个方面着手工作：

第一、开拓发展。小平同志曾经说过：“发展才是硬道理。”我们要从发展入手，拓宽销售渠道，加大宣传力度。首先□xx分公司有一个自有营业厅和十四家合作营业厅及六家核心代理商。由于他们分别座落在每个乡镇的中心位置，地理位置非常优越，所以要通过他们加大对各乡镇及周边农村的宣传，逐步完成各合作厅的村级代办，使我们联通公司的业务真正的进入到每一村、每一户，真正做到家喻户晓。其次，通过本人在xx当地的人际关系网，汇同代理商一起同各级政府机关搞好关系，逐个沟通、逐个推进、逐个攻破，争取使大部分机关单位都成为我们公司的集团用户。使xx分公司在完成明年移动gsm业务收入1350万元和cdma业务收入450万元基础上，更上一个台阶。

第二 提升服务。树立以客户为中心，全心全意为客户服务的经营理念。对自有营业厅和合作营业厅的工作人员定期进行

培训，通过培训提高营业人员的服务意识，改变服务观念，提升公司形象，力争让每一个客户高兴而来，满意而归。另外，要处理好重大投诉事件。每一次投诉，都是对我们工作的监督和鞭策，一定要按照公司的制度，在规定的时间内处理完毕，不躲避、不推诿。给客户一个满意的答复。

第三 加强管理。没有科学的管理企业就不会有生机，不会有活力。因此，要切实加强公司内部管理，进一步完善规章制度和培训计划，加强纪律监督，定期组织学习和培训，提高所有工作人员的业务水平，加大考核力度。使每个员工都做到纪律严明，形象良好，谈吐适度，为联通公司创造更加完美的形象，使xx分公司成为一个更加团结，更具战斗力的一个集体。

空谈误事，实干兴邦。我虽然没有有什么豪言壮语，也没有有什么博大精深的施政纲领。但我深知事业如山，同时我也清楚自己还有不适应这个职位的另一面。但我相信有在座的各位领导、各位同事的帮助、支持和配合，我有信心、有能力出色地做好这项工作，当好一名称职的分公司经理。

坦诚地说，我关注竞聘结果，渴望参与成功。但我更重视参与的过程，因为对于我来说，参与的过程有时可能比结果更为重要。我想无论竞聘成功与否，都不会改变我对事业的执著，更不会改变我对在座各位的.尊重与热爱。

“给我一次机会，我将还您十分精彩！”这就是我永恒不变的信念和这次竞聘的诺言。最后，祝大家身体健康、万事顺利！祝愿我们联通公司明天会更好！

谢谢大家！

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

首先感谢领导给了我一个站上舞台的机会，也感谢同事们对我的支持和信任，我叫***，**岁，本科学历，毕业后就进入联通公司，到现在已经**年了。我今天竞聘的岗位是联通分公司经理，我知道自己的能力可能不是很强，但是我相信我能够胜任这个职位。下面说一下我具备这个职位能力的条件：

1、我有饱满的工作热情。我将用百分之百的热情投入到工作当中去，让公司的业绩更上一层楼。

2、。本人具有正直的人品、良好的修养以及完善的工作作风。做为领导，必须先做好人。一个领导无能，最多是件次品，而一个品德不好的领导，则是危险品。

目前，我认为联通分公司的工作主要有以下几点不足：

1、合作营业厅的积极性和主动性还没有完全发挥出来。

2、营销渠道开发的比较窄。

3、工作人员的业务知识、服务意识和服务态度还有待于提高。

如果我能够在这次竞聘中幸当选的话，我将会从以下三个方面着手工作：

第一、开拓发展。我们要从发展入手，拓宽销售渠道，加大宣传力度。

第二、提升服务。树立以客户为中心，全心全意为客户服务的经营理念。对自有营业厅和合作营业厅的工作人员定期进行培训，通过培训提高营业人员的服务意识，改变服务观念，提升公司形象，力争让每一个客户高兴而来，满意而归。另外，要处理好重大投诉事件。每一次投诉，都是对我们工作的监督和鞭策，一定要按照公司的制度，在规定的时间内处理完毕，不躲避、不推诿。给客户一个满意的答复。

第三、加强管理。没有科学的管理企业就不会有生机，不会有活力。因此，要切实加强公司内部管理，进一步完善规章制度和培训计划，加强纪律监督，定期组织学习和培训，提高所有工作人员的业务水平，加大考核力度。使每个员工都做到纪律严明，形象良好，谈吐适度，为联通公司创造更加完美的形象，使联通分公司成为一个更加团结，更具战斗力的一个集体。

这只是我个人的一点想法，如有不合适的地方，还望各位领导和同事们给予指正。我有信心能在这个之职位上发光、发热。不管我这次能不能竞选成功，都不会改变我对联通的热爱之心。最后祝联通明天会更好！

谢谢大家！

尊敬的各位领导，各位评委，大家好！

四年前，我怀揣着憧憬、激情和梦想，获聘来到了**联通**分公司；四年后的今天，我收获着喜悦、责任和希望；四年的风风雨雨，练就了我搏击市场的翅膀；四年来的奋斗，使我在联通这个大家庭里得到锻炼和成长；在这希望与梦想开启的时候，忘不了一直关心和帮助我成长的各级领导以及各位师长同事们，特别要感谢公司领导，给了我这次站在这里展示自我、接受检阅和挑选的机会，我十分珍惜这次难得学习和锻炼的机遇。

我叫***，今年27岁，中共-党员，现任**分公司综合部秘书，兼任分公司团委书记和法律与风险事务管理。2015年8月进入公司，先后从事过宽带数据机房机务、集团客户部校园营销工作，2015年4月至今，任综合部综合秘书。

经理办公会，耳濡目染，既领略了公司领导勇于担当、运筹帷幄的领导艺术，又见识了中层负责人独当一面、敢于负责的实干精神；汇集上述所学所悟，在自己所兼任的团委书记

任上得以实践，通过组织团员青年的各类活动，自己的组织能力、沟通能力和综合协调能力都得到了飞跃式的提高。2015年以来，在市级以上各类报刊媒体发表稿件40余篇，先后获得**团市委创先争优先进个人、**市优秀共青团员、**联通先进工作者、**联通优秀共青团干部、**联通综合信息工作先进个人等多项荣誉称号。下面我从两个方面向各位领导汇报和阐述我的竞聘理由。

第一方面我的竞争优势：

1、具备良好的道德品质和个人素养，信奉诚实、正派的做人宗旨，从严自律，洁身自好，勤恳敬业，以德赢人，能够和谐与人共事，始终将自己融入整个团队中，以自己的良好品德赢得领导和同事的信赖。

2、善于学习、肯于学习，精力充沛，能够快速接受新事物、适应新环境。具有较高的办事效率，敢于创新、思维敏锐，能够优质高效的完成各项工作任务。

3、在工作实践中学习并不断培养了自己较强的工作能力，在日常服务、沟通协调、分析判断、文字写作、组织实施等方面都有了很大的提高。

第二方面对所竞聘岗位的认识：

参谋不决断，既不揽权越权，又不越位缺位。

2、不仅要协助总经理协调好内外部关系，还要深入调查研究，与员工打成一片，了解员工的意见和建议，准确及时的向总经理反馈员工的呼声，协助总经理积极倡导和创造勤奋学习、积极向上、开拓进取、团结协作、乐于奉献的良好环境。

3、要以敢于担当的姿态，努力掌握公司经营管理情况，统筹兼顾好参与、管理和服务职能，具备较强的业务管理、沟通

协调和决策分析能力，以及适应发展、竞争、市场所需的综合素质，能够随时完成总经理交办的其他工作任务。

这次竞聘如能获得成功，我会把领导的信任当作一次学习深造的机会倍加珍惜，迅速调整好心态，转换角色，更新观念，以一种崭新的视角看待问题，分析问题，解决问题。我将努力做到：

1、扑下身子、提升能力。以强烈的紧迫感、使命感和责任感抓紧学习，我深知自身阅历、经验和知识的不足，需要不断学习充实自己，既要学习做人做事的本领，又要学习业务和管理知识；谦虚谨慎、严于律己，以各级领导为师，以身边人为师，诚恳地向同事学习、向实践学习，勤学好问、联系实际，善于思考、勤于总结，不断累积自己适应新岗位的正能量。

2、精诚团结、团队合作。正确认识和看待自己，当好助手，胸怀全局，甘当绿叶，服从总经理的安排，维护总经理的威信，真正做到工作到位不越位，协助管理不越权，建言献策不添乱。自觉维护团队团结，大事讲原则，小事讲风格，办事讲效率。

真务实、锐意进取的态度，创造性的开展工作；深入市场，深入一线，贴近用户，采集和整理第一手资料，为领导团队科学决策提供事实依据，为全面完成市公司下达的各项目标任务不遗余力。

如果这次竞聘失败，说明我离市公司对职位的要求还有一定距离，我绝不气馁，这将更加激起我努力学习、自我锤炼的激情，我将一如既往的勤奋工作、完善自我，使自己在实践中成长，在成长中成熟；坚持堂堂正正做人，兢兢业业做事，为公司的发展贡献自己的全部智慧和力量。

谢谢大家！

联通岗位竞聘自述材料篇九

公开选拔、竞争上岗是选用员工的方式之一。在这个过程中，竞聘演讲是很重要的一个环节，演讲的成功与否对竞聘结果有着直接的影响。下面是本站小编给大家整理的联通公司岗位竞聘演讲稿，仅供参考。

尊敬的各位领导、各位评委、各位同仁：

大家好！

我怀着十分激动的心情参加岗位竞聘，在此，我首先感谢公司领导提供了这次财务助理和物料仓管职务的竞聘机会，也感谢同事们在工作中对我的信任和支持。今天，我本着锻炼自己，为公司服务的宗旨来竞聘这个岗位，希望能得到大家的支持。

我叫xxx，今年24岁，20xx年毕业于梧州轻工技校计算机专业，现正在读广西大学梧州分校。自20xx年以来，一直在中国联通蒙山分公司工作，现任公司维系一职。在联通公司工作三年以来，我在思想观念、理论素质、工作能力上都得到了全面提高，对公司的热爱、对工作的执著与日俱增。经过深思熟虑和慎重选择，这次我竞聘的职位是财务助理和物料仓管。

我清楚地认识到，竞聘不仅是一次展示自我、认识自己的机遇，更是一次相互学习、相互交流的机会。要成为一名合格的公司财务助理，不仅要有实干精神，还要善于谋略；不仅要熟悉本单位的业务，还需要有多方面的知识；不仅要有一定的财务管理水平，而且还需要有良好的人际沟通能力。

我虽然从没有担任过这个岗位的工作，缺少经验。但我经过专业学校的学习和几年来的工作实践，通过平时在工作中对多种知识的不断进取，以及领导的指导及同志们的帮助，在

联通公司我具有了一定工作能力和工作经验，我热爱联通工作并适应联通工作。参加这个岗位的竞聘，主要考虑自己基本具备任职资格要求，而且有以下三方面的优势。第一，勤学善思。工作以来坚持学习不放松，时时处处向公司领导、同事学习理论知识，不断适应公司要求。第二，经验丰富。我从事过联通公司的第一线工作，直接与用户接触，积累了工作经验，沟通能力、表达能力、应变能力等基本素质得到全面提高。第三，作风扎实。工作中，我始终坦坦荡荡为人、踏踏实实做事。对待工作，始终保持勤于进取的创业激情，用实实在在的工作业绩赢得领导和同志们的认可。

如果能够得到领导和评委的信任，在这次竞聘中我能有幸当选的话，我会从以下几个方面努力做好的工作，真正当好公司领导和主管领导的财务助手。

1. 加强学习，积极主动做好日常事务工作，努力提高服务质量。财务助理和物料仓管一职，要负责的工作内容较多，如：自营厅、代理商使用资费标准、用户资料、业务收入的审核，终端销售稽核，内部财务管理以及机卡出入库，固定资产管理，物业管理等等。这就需要有高度的事业心和责任感；需要有较强的工作能力和工作艺术。只有不断加强公司的各项管理制度和相关业务知识的学习，不断充实自己，才能胜任岗位要求。另外我还要加强组织纪律性，服从领导安排，顾全大局，时时处处坚决维护公司和领导的形象。同时，充分发挥工作积极性，工作要精益求精，不断提高财务管理水平，做好财务助理工作。

2. 认认真真履行职责，扎扎实实搞好工作。工作上要认真执行财务岗位责任制。扎扎实实地做好本部门的各项工作。我将及时地贯彻执行公司领导的决策，同时，还要处理好和同事之间的关系。在行动上必须与领导保持一致，在思想上与领导同步思维，支持领导、尊重领导、服从领导，维护领导的权威。在日常生活和工作中注意不断地加强个人修养。言行与公司保持高度一致，踏实肯干，诚实待人。

3. 当好参谋助手，服务公司领导决策。我将及时准确地掌握公司的各方面财务工作动态，及时向主管和公司领导反馈各方面的信息；并且注意调查分析，主动为公司领导献计献策，对各种情况进行科学的分析和判断，为领导决策提供可靠的依据。真正为领导当好参谋助手，做好财务工作。

4. 维护团结，注重形象。以工作为桥梁，发展感情，增进友谊。做到不利于团结的话不说，有害于团结的事不做，以实际行动树立自形象；同时也真诚地欢迎领导和同志们对我的工作提出批评、多提醒，帮助我更好地完成工作。

5. 发挥自己所学的计算机专业的特长，合理和充分利用计算机来做好财务工作。树立强烈的事业心和高度的责任感、吃苦耐劳的精神和不断开拓进取。以大局为重、宽宏大量，不斤斤计较个人利益。在知识更新飞速的年代要不断的学习、装备自己，努力在各方面充实自己。力争短期内成为一名具有良好的思想品德素质和较好的财务工作能力的财务管理工作者。

空谈误事，实干兴业。我虽然没有什么豪言壮语，但我深知事业重如山，我相信有各位领导、各位同事的帮助、支持和配合，我有信心、有能力出色地做好财务助理、物料仓管这项工作，当好一名称职的公司员工。如果我能竞聘成功，我将用实际行动交上一份合格的答卷，回报各位领导和评委的信任，回报联通公司的广大用户。

谢谢大家。

尊敬的各位领导、各位同仁：

大家好！

首先感谢领导提供了这样一个机会，也感谢同事们在工作中对我的信任和支持。我叫，今年岁，……（学历、工作经验等

个人简历……)。我认为每一次竞聘不仅是一次展示自我、认识自己的机遇，更是一次相互学习、相互交流的机会，所以我不会放过这样一个大好的机会。

今天我竞聘的岗位是。多年的工作经验让我认识到，要成为一名合格的经理不容易，做为一个单位的负责人，不仅要有实干精神，还要善于谋略；不仅要熟悉本单位的业务，还需要有广博的知识；不仅要有高超的组织管理水平，而且还需要有良好的人际沟通能力。我之所以要竞聘这个岗位，是因为我觉得我完全有能力胜任这项工作。因为我认为自己具备以下几个方面的有利条件：

- 1、本人具有正直的人品、良好的修养以及完善的工作作风。做为领导，必须先做好人。一个领导无能，最多是件次品，而一个品德不好的领导，则是危险品。
- 2、目前的市场营销其实主要就是关系营销。我出生在，家住在，对的地理环境及政府机关的领导、工作人员都比较熟悉，我坚信在我和全体职工的努力之下，肯定能协调好与各级政府机关之间的关系，把联通公司的业务向纵深方向发展。
- 3、我有饱满的工作热情。我将用百分之百的热情投入到工作当中去，让公司的业绩更上一层楼。

目前，我认为的工作主要有以下几点不足：

- 1、营销渠道开发的比较窄，与县委、县政府及各部、委、办、局、场、乡、镇沟通得不够理想，没有形成网络，与竞争对手相比没有绝对优势。
- 2、合作营业厅的积极性和主动性还没有完全发挥出来。
- 3、工作人员的业务知识、服务意识和服务态度还有待于提高。

如果能够得到领导和同志们的信任，让我成功的担任经理，我将从以下三个方面着手，努力工作，不让领导和同事们失望：

第一、开拓发展。小平同志曾经说过：“发展才是硬道理。”我们要从发展入手，拓宽销售渠道，加大宣传力度。首先，有一个自有营业厅和十四家合作营业厅及六家核心代理商。由于他们分别座落在每个乡镇的中心位置，地理位置非常优越，所以要通过他们加大对各乡镇及周边农村的宣传，逐步完成各合作厅的村级代办，使我们联通公司的业务真正的进入到每一村、每一户，真正做到家喻户晓。其次，通过本人在当地的人际关系网，汇同代理商一起同各级政府机关搞好关系，逐个沟通、逐个推进、逐个攻破，争取使大部分机关单位都成为我们公司的集团用户。

第二、提升服务。树立以客户为中心，全心全意为客户服务的经营理念。对自有营业厅和合作营业厅的工作人员定期进行培训，通过培训提高营业人员的服务意识，改变服务观念，提升公司形象，力争让每一个客户高兴而来，满意而归。另外，要处理好重大投诉事件。每一次投诉，都是对我们工作的监督和鞭策，一定要按照公司的制度，在规定的时间内处理完毕，不躲避、不推诿。给客户一个满意的答复。

第三、加强管理。没有科学的管理企业就不会有生机，不会有活力。因此，要切实加强公司内部管理，进一步完善规章制度和培训计划，加强纪律监督，定期组织学习和培训，提高所有工作人员的业务水平，加大考核力度。使每个员工都做到纪律严明，形象良好，谈吐适度，为联通公司创造更加完美的形象，使成为一个更加团结，更具战斗力的一个集体。

空谈误事，实干兴邦。虽然，我今天没有发表什么豪言壮语，也没有什么博大精深的施政纲领。但我深知事业如山，同时我也清楚的认识到自己也有一些不足，可能有的人比我更适合担任这个职位。但我相信有在座的各位领导、各位同事的

帮助、支持和配合，我有信心、有能力出色地做好这项工作，当好一名称职的经理。

坦诚地说，我关注竞聘结果，渴望参与成功。但我更重视参与的过程，因为对于我来说，参与的过程有时可能比结果更为重要，因为人生的成功就是在于不断的参与与尝试，哪怕是面对失败也要义无反顾。我想无论今天竞聘成功与否，都不会改变我对事业的执著，更不会改变我对在座各位的尊重与热爱。

“给我一次机会，我将还您十分精彩！”这就是我永恒不变的信念和这次竞聘的诺言，请大家给我支持，最后，祝大家身体健康、工作顺利！祝愿我们公司的明天越来越好！

谢谢大家。

各位评委、各位领导、同事们：

大家好！我是来自联通——分公司运行维护部的，我竞聘的岗位是设备维护业务主管。首先感谢领导给我这个机会，使我能够参与今天的竞争。大哲学家苏格拉底有句名言：“世界上最快乐的事，莫过于为理想而奋斗。”今天，我站在这里，为自己的理想而奋斗，我感到了莫大的快乐。我希望通过这次竞聘，能更好地认识自己、提高自己。我先向大家介绍一下自己的基本情况和工作经历。

我今年——岁，1999年毕业于——大学信息与通信工程系，学士学位□19xx年8月至20xx年1月供职于——□20xx年1月任电信伊犁公众多媒体信息公司经营维护部维护主管□20xx年取得助理工程师职称□20xx年5月进入中国联通伊犁分公司运行维护部，负责设备维护工作。

自信是成功的第一步，拥有自信，才能把握成功。今天，我充满自信地站在这个演讲台上，希望能有机会把握属于自己

的成功。以下是我的竞聘优势。

一、我具有高度的责任感和强烈的事事业心。

沃尔玛创始人山姆·沃尔顿说过：“如果您热爱您所从事的工作，那么，每天您都会想尽办法把工作做得最好。”我热爱我的工作，不论在哪个岗位上，我都会以高度的责任和强烈的事事业心，认真做好每一项工作。

二、我具有较丰富的工作经历和实践经验

理论指导实践，实践形成经验。工作七年来，我从事的都是与信息通讯相关的工作，在工作中，我把自己的理论知识应用于实践，为自己积累了丰富的实践经验。

三、我具有较强的管理能力和协调能力

我曾在电信公司做过三年的维护主管，在工作中，我能够独当一面，独立负责维护部的全面工作，能妥善处理各类突发事件，具有较强的应变能力。另外，我为人随和，善于与人共事，善于协调各方面关系，具有较强的协调能力。

四、我具备扎实的专业知识和专业技能。

在大学我读的是信息与通讯工程专业，又先后参加了多次培训，包括全疆电信互联网网络技术培训、openet窄带计费平台系统管理及高级用户培训、ccna网络支持工程师培训，华为quidway a8010接入服务器维护工程师集中培训；还有三年的维护主管不仅增长了我的阅历，丰富了我的人生视野，更重要的是三年工作积累，使我具备了扎实的专业技能，对工作中出现的任何问题，我都可以迎刃而解。与此同时，我还利用工作之余不断的学习本专业知知识，可以说，不管从理论知识还是从操作技能上，我都可以较好的胜任设备维护业务主管这一岗位，我一定可以做的更好！

各位领导、各位评委，如果我这次竞聘成功，我会加倍地努力，在新的岗位上把工作做得更好。以下是我的工作思路，请大家评议。

一、继续学习，积极探索，进一步提高自己的专业技术能力。

俗话说：火车跑得快，全靠车头带。业务主管要负责本部门的技术性工作，所以，在以后的工作中，我会充分利用自己的专业知识和实践经验，积极探索新的维护技术，做好技术维护的带头人。

二、协助主任做好管理，完善内部管理制度。

没有规矩，不成方圆。在工作中，我将协助主任完善部门各项管理制度，建立激励约束机制，实行员工岗位责任制。实行定期考核和奖惩制度，充分调动部门员工的积极性和主动性，提高上岗人员的技术水平和处理故障的实际能力，让每一位员工都有实现个人的价值的机会。

三、制定相应的质量指标，制定详细工作计划□

制定各项维护工作的质量指标和维护计划，并严格按照指标要求和维护计划完成各项技术维护工作，积极落实维护计划的完成情况，定期向上级报告设备、网络通信系统的运行情况。根据网络通信系统的运行情况提出设备更新、技术改造和大修计划。

四、做好维护质量的监督工作，提高维护质量。

监督维护工作的完成情况，贯彻“预防性运行维护为主、障碍性运行维护为辅”的原则，变被动维护为预防式的维护，尽可能地减少故障发生的可能性。

五、做好网络通信系统的调配和通信设备的运行维护、管理

工作。

严格执行设备维护规程，定期进行各项设备的检查工作，建立、完善各种相关记录，及早发现问题，及早排除故障，减少设备故障时间，同时做好维护纪录，尽最大努力减少设备安全隐患。

语言是花苞,行动才是果实;决心是种子,实干才是肥料,好的决心必须以行动来贯彻才能达到预期的效果。各位评委、各位领导,如果我能够得到大家的信任和支持,竞聘成功,我会在新的岗位上以我的实际行动给大家一份满意的答卷。我相信:世上无难事,只要肯登攀。只要有积极进取、敢于拼搏的精神,坚定不移地朝着自己的目标前进,最终会达到理想的彼岸。

我的演讲完毕,谢谢大家。