

党务工作者演讲题目(汇总5篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

党务工作者演讲题目篇一

各位领导、各位评委：

大家好！

感谢给我这样的机会参加答辩，恳请评委及与会同志指教。

此次竞聘，是市公路局响应省委、省政府“解放思想谋发展”的号召而进行的深化人事任命改革活动。为了实现自己的人生价值，本人积极参与竞聘xx服务区经理一职。我现年33岁，中共党员，本科学历，研究生班结业，政工师职称，持国家旅游局颁发的“全国旅游行业总经理”上岗证。八六年在xx地区公路段筑路机械厂参加工作，九五年二月调入市公路局，同年五月借调市人事局工作，九七年一月回市公路局；xx年10月分配到京沪高速公路临北筹备处从事服务区管理工作至今，先后任xx京沪高速公路新世纪服务有限公司办公室主任、xx服务区副经理。

由于本人从事过多种工作岗位，所以既有基层工作的体验又有机关工作的经历，并积累有丰富的企业管理经验。是市公路系统最早接触从事服务区管理的人员之一；是推荐使用“借风行舟”，利用其它企业管理技术搞劳务合作，服务区自主经营的提议者。

任新世纪公司办公室主任期间，我克服重重困难，打破常规，

采用恰当的公关手法，仅用58天的时间就办齐了服务区开业所需的手续，为xx京沪高速公路新世纪服务有限公司进行了注册；同时为公司与各行业主管部门之间建立保持了融洽的业务关系。另外我还编制了公司规章管理制度，制订了服务区经营指标。构思推出了“金秋京沪路，处处沂蒙情”、“京沪168，我们共同的家”、“旅人驿站，温馨家园”等服务区宣传口号。

到服务区工作后，我曾先后调度组织过部、盛市、军队以及国际友人在服务区的重大接待活动，如去年xx市首届“沂蒙山绿色食品节”的隆重举行；“交通部化临路段验收组”、某机械部队1500多人拉练休整、“首届中国国际(四国)汽车拉力赛”选手的接待等。成功策划组织了xx年度大学生金榜题名免费就餐活动。

经营中，我将服务区的客户细化为了五类，采取了多元化经营措施，制订了以货车司乘人员为核心的xx服务区主导经营策略。xx年5月初，利用空闲二楼成功推出自助餐，其星级酒店自助餐模式到现在全国服务区仍独此一家。今年5月，我按照服务区的接待能力，客容量，依据京沪沿线经济发展程度，提议将10元套餐提价至15元。此举降低了员工的劳动强度，提高了饭菜质量，保持了服务质量，同时又获得了最高的利润。现在xx、沂南两个服务区每天增加了5000多元的纯利润，一年下来可增加近200余万元。

日常管理中，我提倡人本管理，充分发挥员工的主动性和能动性，要求员工“爱一行，干一行”，提倡快乐服务。聘请山东旅游专科学校教授、xx技术学院讲师培训授课，提高员工的技艺，塑造高素质的员工队伍。在管理中引用“鲶鱼机制”，时刻警惕“帕金森综合症”，为调动员工的工作积极性，在餐饮部每半年展开一次竞争上岗、择优劣汰活动；改革弹班工作制度，减少用人，提高了工效。另外菜品的制作现已完全程序化、标准化，原材料使用控制达到了标量化，实

现了快餐生产的流程化。

今年防“非典”时期，服务区成了最危险的地方。面对疫区来车，按照上级不得停止经营的要求，我及时安排制订了防非预案，安排做好员工的保护措施，安排制作了预防宣传材料、场区高危控制区等警示牌。坚持防非压倒一切、经营还要进行的指导方针，安排餐饮、超市采用户外经营的方式来为顾客提供服务，经过全体员工40天多天的严密防范，服务区防非成功。

当6月11日接到服务区归市公路局管理，服务区管理岗位由全市公路系统竞聘上岗的通知后，我牢记党员的使命和责任，及时调整心态，坚守岗位，做到了分管的各项工作有絮不乱。餐饮营业额更是在6月25日创下了5万4千元的历史新高。

由于各方面表现优秀，使我连续多年被评为市公路局、管理处先进工作者。分管的餐饮、客房、洗涤部门营销收入逐步攀升、利润激增，各项历史新高被不断刷新抬高。

我竞聘xx服务区经理成功后，将在上级的领导下，认真贯彻党和国家的各项方针、政策、法令和有关规定，支持党、团、工会组织依法行使职权，按照上级所规定的权限，领导学习型组织开展服务区的各项工作，运用人文管理模式，激发员工的潜能，迸发出创力能力，形成一个有无坚不摧的愿景和意志坚强无比的团队；用现代化管理制度把服务区创建成为知识型企业。打破传统、开拓创新，以服务区的经营实力辅以娴熟的营销整合策略，把xx服务区经营成为山东省第一家营销收入过亿元、利税过千万元的服务区。让安全、卫生、优雅的xx服务区成为沂蒙老区与外界沟通的‘桥梁、宣传的窗口、传播的阵地，南来北往人们的休息乐园、购物天堂。

竞聘成功后，我将通过以下几项措施来达到既定目标和完成经营指标。

- 1、服务区严格按照市场规律运作，在多变的客观环境下，遵守行业的游戏规则；尊重所有的竞争对手，在快速反应中以变制变、变中取胜，化患为利，设法运用各种资源来达到既定目标。
- 2、搞好市场调查、市场预测，以诚信、优质服务推动社会效益的发展，用社会效益带动经济效益的发展。
- 3□xx服务区将结盟沂南、郯城、费县服务区，形成xx200公里路段垄断经营，走共同发展之路。在积极进行外界交流的同时，保持经营管理的先进性，保持自己的企业文化特色，突出自己的经营特色。
- 4、人事管理方面逐步抛弃实用主义，进一步加强后备人才培养、梯队建设。
- 5、健全各项财务制度，审核各部门上报的财务报表，检查每日营收情况，控制成本、费用节流。
- 6、对即将来临的经营“周期性波底”，“同三线”、“京福线”开通后客源分流及其它服务区相互竞争而造成的影响，及时制订防范措施、应及方案，确保经营的良性持续发展。
- 7、扩建停车场区，增加停车位；将主楼大厅(超市)改造为快餐厅(或明档零点)、原餐厅改为自助餐厅(或快餐厅不动，自助仍在二楼)，以增加餐位。餐饮实施分餐制，倡导营养餐饮，推出符合北方人口味但具xx服务区特色的中式快餐“都来蒸包”“蒸饺”。
- 8、改加油站为便利店形式经营。
- 9、超市及客房大堂增加名优土特产经营展示专柜。
- 10、改变每个客房的设计风格，以便吸收客户。

11、向消费者提供洗寓赌马机、游戏机之类娱乐休闲服务;加强服务区墙体及户外广告的开发经营。通过挖掘潜力,拓宽经营渠道进一步推动服务区的持速发展。

12、加油站、餐饮、客房、修理厂、超市安装pos机设备,实现现代化管理。制订顾客档案,采用“垂钓法”,设vip卡、银卡、普通卡,依据消费数额或次数给予实惠,以便吸引稳定、发展客户。运用灵活的营销手法,做好旅游团队和客车这两块消费群体在服务区的促销工作,增加服务区经济效益的增长点。

13、将“合法经理、依法纳税”的经营思路改为“依法经营,合法纳税”,采取合理避税措施,确保超额完成经济指标。

说实在的,从服务区经营场地的设计、设施的配置直至发展到现在的规模,我曾为之注入过激情,对服务区有着一般人难以体会的深刻感受,浓厚的感情。最后,我愿与大家共创美好的未来,迎接服务区辉煌的明天。

谢谢大家。

党务工作者演讲题目篇二

尊敬的领导:

能够参加这次竞聘,我感到无比的荣幸。首先我衷心的感谢公司领导给予我展示自我的舞台和施展才华的机会!这些年,公司非常重视人才的培养,自从上班以来,我在烧结车间工作一年,销售部工作二年半。我时刻不敢忘记公司领导的栽培,不敢忘记领导的谆谆教诲,我将会以优异的成绩回报公司。所以我很珍惜这次提高自己、锻炼自己的机会,勇敢地参加这次竞聘,我竞聘的职位是信息服务中心经理。

我现年29岁[]20xx年毕业于中国人民解放军通信指挥学院计算

机信息工程系，7月份毕业，进入山西光远科技网络有限公司客服部工作，从事计算机技术，设备集成，软件集成，网络技术，网络维护方面的工作，为自己积累了充分的硬件及软件知识。20xx年进入xx公司，在车间工作一年，在销售部工作二年，从一个普通的工人，一步一步走到现在的网络管理员岗位，在工作的过程中，无私奉献，业余时间利用自己的特长服务于公司。尽力做到爱岗敬业，积极进取、刻苦钻研、团结同事，并圆满地完成领导交给我的各项工作任务。

我竞聘这一职位的优势有如下六点：

一、有较强的综合素质。我从小到大，从农村一步一步走到城市，从小学就开始一个人在外求学，虽说成绩不是特别优秀，但是，我从来不自卑，知道自己的立场，不断严格要求自己，不积跬步，无以至千里，不积小流，无以成江海，只有靠平时的点点滴滴的积累，夯实基础，才会有扎实的综合素质。在成长的过程中，我时刻以自己的下一个目标来严格要求自己，所以已具备了作一个中层领导所必备技能，如：合理的原则性结合委婉的沟通性的能力、坚定的领导能力、培养员工的能力、较强的沟通技巧、良好的人际交往能力、处理压力和解决问题的能力以及管理实践的技能 and 稳妥的心态。

二、有较强专业技术能力。由于我所学的是专业是计算机信息工程，在学校得到了系统全面的教育，关于计算机系统结构、操作系统原理、数据库系统原理、通讯管理、网络管理和java语言程序设计等专业方面知识在工作中都有得到应用。在网络公司工作期间，本人主要参与过信息化工程[it业务集成工程、计算机网络应用工程、监控工程建设。对网络的数据层到应用层都较为熟悉，在网络供应商的技术也有相当的了解。在公司信息化建设方面，一进公司就对公司erp进行了学习管理，并配合金蝶工作人员对公司人员进行过相应的培训，处理平时erp的小问题维护；对公司的局域网及计算机知识也是全身心投入，尽心帮助大伙在相关方面的工作；为公司

着想，优化网络资源，尽量减少公司在计算机及网络方面的投入，为公司减轻资金压力。

三、信息化建设是一个公司长远的需求。信息化建设是一种周期性、长期性的工作。一个公司为了能高速发展，适应时代的节奏，信息化建设是必不可少的，我们公司在这扩大的同时，组建信息服务中心，说明了领导眼光的前瞻性。我有这方面的特长，所以我站出来义不容辞。

四、有较强的组织能力、团结协作能力。任何工作都是需要有强有力的团队来完成，我深知团队的重要，在张副总领导的这个销售团队中，我们每一个人，都是步调一致，紧密合作，竞争互惠，获得公司“先进集体”的称号。张副总就是我团队建设的榜样，他是整个团队的方向舵，作用尤其突出，方向比努力更重要，扎实的组织能力、团结协作能力更会使得事半功倍。这些事我一直耳濡目染，所以我时刻提醒自己，学习身边这些老师的所有特长。在单位组织过一些活动，虽不是公司工会的组织者，但我尽心去作，通过人员沟通、有效聆听、会议等形式来解决沟通问题，消除分歧，使目标达成一致，共同完成，用学到的东西实验自己的成果，由于多种原因，虽说效果不是很好，但我得到了很大的锻炼。在公司组织很多活动中，我经常是以身作则，首先起到示范作用，然后积极的组织，不管是工会组织的篮球比赛、知识竞赛，还是院里组织的文化月等活动，我都是踊跃参与，并取得一定成绩。

五、有较强的. 开拓创新能力。由于自己专业的特殊性，对科技类，信息类的东西关注较多，长时间形成了一些新颖，高效的工作方式；对别的公司比较高效的工作方式也能更快的去适应，并学以致用。知识就是力量，不断更新自己的知识，是通过理论知识积累和不断思考产生的新思路、新想法。而且我觉得将信息技术、自动化技术、现代管理技术与制造技术相结合，必然会带动产品设计方法和工具的创新，企业管理模式的创新，企业间协作关系的创新，实现产品设计制造

和企业管理的信息化，生产过程控制的智能化，制造装备的数控化，咨询服务的网络化，可以全面提升公司在行业内的核心竞争力。

六、有较好的年龄优势。我今年29岁，人生正当而立，身体健康，精力旺盛。这使我能够以饱满的热情、高昂的士气、旺盛的精力、健壮的体魄在信息中心这一阵地上寻找最佳位置，扮演最佳角色，创造最佳效应。

假如我能在此次竞争中脱颖而出走上经理岗位，我一定不负众望，在公司、部门领导和同事们的支持下，努力学习，开拓进取，解放思想，大胆创新。因此我打算从以下三个方面来开展工作：

一.对新厂房的搬迁作好准备。熟悉新厂房的网络拓扑，对网络基础设施进行参与，规划，设计，优化，确保搬迁后能顺利开展。对单位现有全部计算机，及网络设备进行梳理，合理规划利用提出方案。

二、加强信息化建设。信息化建设，我有几点自己的看法、见解，有说的不对的地方，希望领导批评指正。1，重视论证项目的可行性、可靠性、可执行性，确保公司工作的实用性。2，重视外出交流学习，通过比较与选择，得出技术上、经济上合理的最优方案。3，由于国家推进信息化的进程较快，要谨慎参与。

三、加强信息化队伍建设，提高全员信息化水平。

要将人才培养与推进信息化结合起来，制订公司全员信息化培训计划，根据需要采用请进来与走出去培训相结合的方法，分层次、分阶段、分系统地对企业领导、管理人员、技术人员和使用人员进行信息化培训，不断提高企业对信息化的认识和应用水平，加强信息化的推动力和执行力。

如果我能竞选上这个职位，我将珍惜这个机会，以踏实的工作作风、求真的工作态度、进取的工作精神，用心，用情、用智慧干好本职工作。

最后，让我再次感谢领导给我这个难得的竞聘机会，感谢领导对我的支持和鼓励。

党务工作者演讲题目篇三

各位领导、各位同事：

大家好！我叫xx，今年34岁，大学本科文化。现任信息化管理科科员。我是20xx年通过xx省公务员招录考试到xx工作，从刚开始在办公室到现在信息化管理科，我一直从事着与信息化建设及管理维护等相关内容的工作。

首先我想衷心的感谢监狱党委为我们提供了一个良好的平台，让我们有机会在一起交流、学习、提升自己。

今天，我想竞争的岗位是信息化管理科副科长。我深深的懂得，副科长不仅仅是一个职务，更是一份责任，也是一种奉献和挑战。信息化管理科副科长的职责主要是协助科长做好科室日常管理工作及制定信息化相关管理制度，做好信息化系统建设的规划及具体实施、管理维护、并做好信息化知识培训等工作，确保各信息系统运行正常。

我竞争的优势主要有：一是热爱信息化工作，有比较丰富的信息化系统管理和维护经验，服务意识强，能吃苦耐劳，勤奋敬业，善于学习。到监狱工作5年来，我对监狱信息化的工作内容、流程、目标等有着比较清醒的认识和把握，在信息化工作领域有着良好的人际交往关系，不管是上级局信息化工作领导还是各监狱从事信息化工作的同仁，我都保持着良好的沟通、交流机制。对信息化各系统的维护及计算机故障的排除，我都比较熟悉，能够独当一面开展工作。二是熟悉孝

感监狱信息化各系统建设情况，孝感监狱信息化系统工程建设，从规划设计到方案评审、到设备选型、项目招标及工程实施，直至现在整体系统运行，基本上每个环节我都参与了，特别在项目建设实施过程中，我作为信息化项目建设现场代表，大部分时间我是在建设工地上度过的，我每天坚持写信息化建设工作日志，对于每天的工程进展，建设中所遇到的问题及解决办法我都详细记录下来，以便维护备查，对于信息化17个子系统的建设情况我基本上是了然于胸。三是专业知识的优势，在华师学习期间，我系统的学习了计算机科学与技术专业理论知识，到社会后我有过近一年时间的软件开发经历，到监狱工作后，我更加注重理论联系实际，工作之余积极撰写信息化等相关理论文章，有多篇信息及论文在上级局信息简报及实践与思考中刊发，其中有一篇关于监狱信息化建设的论文被《中国安防》杂志刊发。工作5年中，我参与了3次省监狱局组织的监狱信息化方案评审，第1次20xx年参加马良监狱信息化方案评审，第2次20xx年参加孝感监狱信息化方案评审，第3次是今年7月作为监狱系统内部专家参加范家台监狱信息化方案评审，并且在评审会上的发言观点得到外聘专家教授及参评领导的一致认可。每一次与专家教授的交流学习，都不断的'更新着我的知识结构，使我对监狱信息化建设整体框架有着更进一步的准确定位和把握。

如果能够竞争上岗走上新岗位，我想：在监狱党委的正确领导下，首先要不断加强学习，尤其是政治理论学习，不断提高思想觉悟，始终坚持正确的政治方向和立场；其次协助科长不断规范信息化管理、建设、维护工作，适时启用信息化设备故障报修系统，使信息化管理维护做到责任到人，过程和结果有据可查，为我们早日创建现代化文明监狱添砖加瓦；然后做好信息化各系统应用培训工作，信息化系统建好了，如果大家都不会用，不愿意用，那么终究只能是一个花架子，我们力争通过培训让大家想用，真用，会用，使工作更加便捷，效率得到提高；最后要发挥桥梁纽带作用，把监狱党委的各项决议落到实处，把下面的工作情况及时反馈给领导，使上下联通，形成合力，共同开创监狱事业新局面。

我的演讲完了。谢谢大家！

党务工作者演讲题目篇四

各位领导，各位同事：

大家好！

我竞聘的岗位是客户服务中心副主任，从xx年至今，已在业务战线工作近xx年，曾负责省外卷烟调拨、网建、基层队部部长等工作，对我烟草公司从粗放型的大出大进，过渡到落实到每个零售经营户的电话访销，亲身经历并参与了销售模式的每一次转变，对于现在竞聘的客户服务中心副主任，我自认为能够胜任。

客户服务中心是从业务经营科转变而来，虽然名称有所变化，但职责变化不大，主要是在市公司和我局领导下，负责本市卷烟营销、客户关系管理和售后服务工作。并对有关客户关系管理、网络建设和卷烟价格管理的内容的执行情况进行监督落实。负责卷烟营销活动的策划、组织和实施，建立健全服务体系。及时掌握市场动态和客户需求信息，将重大市场变动和客户意见及时上报决策层，适时提出适合本市的经营方针、营销策略和可行性方案。同时在客户关系管理体系的指导下，组织客户经理开展客户满意度调查、客户拜访和客户测评等工作，负责对本局营销人员的管理，对营销人员的痕迹工作进行督促、检查和指导。

明确了职责和目的，一旦竞聘成功，我将认真负责的履行好客户服务中心副主任的职责，积极配合主任工作，完成局领导交待的各项任务，为我烟草贡献出自己的一份力！如果大家信任我，就请投我一票。如果竞聘不成功，我也不会气馁，说明自己还有很多不足之处，我将戒骄戒躁，更加谦虚、谨慎的向在座各位学习。

谢谢大家!

党务工作者演讲题目篇五

尊敬的领导:

大家好,我所要竞聘的岗位是xx区客户服务部新单初审岗位。

首先,我先简单介绍一下我个人简历:

我叫xx,现年22岁,于20xx年八月份正式入司工作的,近四年来,先后在驻院代表、保全岗、收费岗、新单初审岗等岗位进行各种相关业务处理工作。长期在一线学习和工作,使我在业务处理中,积累了扎实的业务基础知识和工作实践经验。多年的工作锤炼和不断的学习,使我的业务水平有了非常大的进步,在工作中扎扎实实,不辜负领导对我的期望,被评为先进工作者,就是领导对我工作努力的认可。在各种业务处理上有一个清晰的思路和准确的处理方式,这种对于业务处理的进步,为我今后的工作打下坚实的基础和必胜的信心!

下面我就向大家谈一下我竞聘xx区客户服务部新单初审一职的优势:

我是公司成立客户分部第一批参与学习的员工,从学习公司各种业务处理入手,从分支一点点深入主动脉,在客户分部各个岗位轮换学习,使我本人对客户服务分部的各项业务的工作职能有了充分的了解和认识,在一些疑难业务问题的处理上积累一定的处理方法。

业务处理中心的每一个岗位都是相辅相成的,例如在新单初审受理时,面对客户填写的投保单和资料是否完整真实,对于告知项目是否合情合理,这都是有赖于以前岗位工作中的种种积累,分析问题的多元化,链接各个岗位业务处理实际,把入口关的风险最小化。

在我调入xx区客户服务部的一个多月以来，面对大量的业务员，对于工作有了更深一层的认识，业务发展与业务管理存在很多尖锐化的矛盾，业务管理的规范化，虽然说对于当前业务发展有一定的阻碍，但把业务发展导入正规化，不但但是将来业务管理的方便，也是对建立良好的业务发展环境带来宽敞的平台。积极和基层公司业务员加强沟通，达成规范化业务管理共识，得到了中心经理室的肯定和xx区公司的的认可，从而有效的使基层公司业务员认识到规范业务管理的重要性，真正使业务管理在业务发展中起到的良好的效用。

只有做好自己专业技能的提升，形成爱岗敬业的思想，这才能具备为客户服务的资格。在业务处理中，针对于随时出现的问题和将要产生的问题，进行有效的分析和积极的学习，备战好每一个难道。在工作也有遇到比较麻烦的客户，及时调整好心态，处理好问题，以良好的心情，面对下一个客户。

在从事近四年的工作中，我时刻在面对着形形色色的客户，来到我面前来办理和咨询业务的，都是我的客户。以专业知识和熟练的技能处理客户的业务，站在客户的角度，需客户之所需，急客户之所急，让客户满意而归。

如果我这次竞聘是成功的，在今后的工作中，我会时刻提醒自己以爱岗敬业、规范管理、优质服务为原则，努力奋进，始终保持饱满的工作热情，把业务管理工作做到最好！

今后的工作打算：

1、严格律己，控制好风险。

按照核保规定做好每一份投保资料的审核工作，注重工作细节，以小细节体现大场面，严格按照工作职责做到一名合格新契约初审人员，控制好第一关的各种可预见性风险，为以后的业务管理工作做好先锋兵。

2、投入与基层公司业务员的沟通中。

深入基层单位的工作，参与基层公司的业务员晨会，深深体会业务员在开展业务中的难处，和他们交心。但站在管理者的角度，不能放纵业务员对于客户资料等投保第一手资料进行不真实的提供，只能在潜移默化中，提高业务员对公司负责、对客户的责任感，强化业务员诚信做业务的意识，做好第一次风险选择。

3、诚信服务，打造金牌服务品牌。

我是公司的一名员工，在整个正在打造优质文明服务的浪潮中，我怎么落下，不做一名好的弄潮儿?以真诚和专业打动客户，爱岗敬业，以饱满的工作热情服务客户。

如果我这次竞聘是失败的，我会认真思索自己在工作中的不足，保持良好的心态，加强训练，努力克服，使自己成为一名合格的寿险业务管理人员。

谢谢大家!