

邮政个人竞聘岗位演讲稿 邮政竞聘演讲稿 (汇总10篇)

运动会是学生们展示自己体育运动技能和精神风貌的舞台。在下面的感恩范文中，我们可以看到人们是如何通过感恩来改变自己和影响他人的。

邮政个人竞聘岗位演讲稿篇一

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！此时此刻，我怀着激动的心情，站在这个挑战与机遇并存，成功与失败同在的演讲台上，我首先要借此机会衷心地道一声“谢谢”！感谢长期以来关心、支持和帮助我的领导和同事们！感谢在座的各位领导、各位评委给予我这次参加公开竞聘的机会。大家的鼓励与支持给了我无比的勇气和信心，让我本着检验、学习、提高的目的走上今天的演讲台，接受组织的挑选！本人xx□现年32岁，大学本科，1995年参加工作□20xx年至今任邮政支局长，其间，我本着虚心好学的态度，通过多学、多练，不断提高自己的业务素质及业务技能，以扎实的工作态度和优质的服务赢得了领导、同事和用户的好评□20xx年被评为郑州市优秀支局长□20xx年，20xx年连续两年被评为市局年度生产“先进个人”。

今天我参与应聘的职务是新郑邮政支局长。我之所以应聘这个职位，是因为我具有以下优势：

1. 忠诚于邮政、热爱邮政事业，爱岗敬业，忠于本职工作。工作中，我始终奉行“用户就是上帝”，是我们的衣食父母，始终坚持做到“微笑服务”，力争为邮政的服务形象增光添彩而不懈努力。因为我知道“服务是邮政的生命”。同时，在工作中，我始终任劳任怨，兢兢业业，坚持做好自己的分内工作。

2. 具有较强的业务素质和较高的业务水平。现时社会，时间就是金钱。为了能快速、准确的为客户办理好各种业务，工作之余的闲暇时间，我会抓住一切机会，多熟悉业务的处理流程，会大大提升用户对邮政支局的满意度。

3. 有良好的人际沟通能力。在工作中我尊重领导，团结同事，能够与同事和睦相处，深得同事们的敬重并能以大局为重，带动同事一起积极发展业务。

4、有团队协作精神。在工作中，我坚持做到识大体顾大局，以企业为重，坚持服从组织的安排。能积极配合局领导把整体工作做到最好。

5、熟悉了解周边情况。掌握了解客户情况，与周边的行政事业单位、个体工商户、外出务工人员、大客户等建立了深厚的感情，为下一步顺利的开展工作奠定了坚实的基础。如果这次能竞聘成功，我将会从以下几个方面开展工作：

决不拖泥带水，一丝不苟的去完成，并努力做到最好。鼓励和号召全体员工自觉加强业务学习，不断提高业务技能。同时，制定学习制度，在规定的时段，组织大家一起学习、探讨、交流业务处理与发展等方面的心得，不断提升团队的整体业务水平和技能。以更快的速度为每一位客户办理各种业务。

至的人文关怀，促进人与人之间关系的不断改善。以人为本、以情组队，通过互学、互帮、互促，增进友谊，加强团结，进一步增强员工队伍的凝聚力和战斗力，营造和谐的工作氛围！

3、抓好邮政金融资金的安全管理，严格执行各项规章制度。首先加强全体职工对邮政金融资金票款安全制度的学习，提升执行力。每周组织员工学习不少于一次。深入学习、认真领会资金票款安全制度，在日常工作中认真贯彻执行。同时

加强对资金票款安全制度执行情况的常规检查和自查，让全体职工把“安全生产是第一大事”放在心中。其次，带头执行和遵守各项规章制度，以身作则，认真落实好三级权限密码的管理，确保无资金案件发生。其三，营业室电子设备、电线电缆、灭火器的检查，做到防火安全；加强对营业室下班后防盗报警器设防、营业室、包裹室门窗关闭情况的检查，做到防盗安全；组织职工认真学习《营业现场突发事件紧急处置预案》，经常检查营业室柜台内简易防抢设施、紧急报案开关，保险柜使用情况，做到防抢安全。

4、强力推进金融业务的发展，结合自身实际和所处地理环境，积极分析、策划市场和业务发展优势，扬长避短，找准业务发展的切入点或突破口。

(1)、金融业务发展方面：发展新客户，巩固老客户，挖掘大客户。对新客户积极宣传邮政储蓄的优点，对老客户建立详细的客户资料，在节假日或岁末年首向他们致以亲切的问候，让其最终发展成为我们的忠实客户。善于抓住信息和把握信息，宣传我们的通知存款和商易通业务，从而挖掘更多的大客户。对挖掘出来的大客户，我们要主动为他们提供优质的服务，站在他们的立场，想他们所想，通过各种方式维系好关系，最终留住他们。

(2)、积极与行政、事业单位联系代收代付业务。如代发工资，代收电费等，通过发展金融中间业务，以此增加储蓄业务的收入。

(3)、对邮务类和速递物流类业务的发展，一是要把好窗口收寄关，发扬“多说一句话”精神。二是要走出“三尺柜台，上门营销贺卡及各项邮政业务；二是组织员工作好市场调研，针对近年来包裹业务不断下降的趋势，用好用活省市局的包裹资费优惠政策，发展包裹大客户，全面进入包裹物流竞争市场。

6、加强与部门的沟通、协作与配合。在做好班组的基础管理工作和业务发展的同时，积极配合协助部门及领导做好全局的整体工作，认真完成领导交待的各项任务。

综上所述，我深信自己能胜任赵宅支局长的工作，请大家给我以充分的信任，投上支持我的一票。

各位领导、各位评委，不管这次竞聘成功与否，我都会微笑面对。我更会一如既往、一丝不苟、一心一意地做好每项工作。我会坚持“诚实做人，踏实做事”的原则，发扬求真务实的作风，加强学习，继续努力提高自身业务素质和综合素质。为邮政企业的发展壮大继续奉献自己的力量。

XXX

20xx年xx月xx日

邮政个人竞聘岗位演讲稿篇二

各位领导、各位同事：

大家好！我是xxxxxx□首先感谢大家为我们提供了这样一个锻炼自己的机会，我竞聘的岗位是客户资源管理兼售后服务管理。

下面介绍一下我竞聘该岗位的优势：

1、系统的理论知识

我毕业于郑州工程学院工商管理系市场营销专业。大学四年的学习使我对市场营销有了系统的认识，也培养了一定的发现问题、解决问题的能力，为从事营销岗位管理工作奠定了很好的理论基础。

2、04年毕业后来到我们邮政局，先在物流公司工作了两年，从事物流信息系统的使用与维护，后来上调市场部大客户中心，主要负责大客户信息管理、大客户用邮情况的统计分析等内部处理工作，因此对客户资源管理工作比较熟悉，也总结了一些心得与技巧，能够更快更好地进入工作状态。

在与客户的不断接触中，我也对营销工作有了更深层次的理解。营销不仅仅是简单意义上的销售产品，营销工作人员还是企业与客户之间沟通的桥梁，如果能充分发挥应有的作用，不仅有利于开拓市场、维护客户，还能有效地宣传企业产品、树立企业形象。

3、全面的业务知识

另外，我有比较强的学习能力和一定的适应能力，愿意尝试营销管理岗位相关的新事物。当然，人无完人，我也有很多不足之处。比如说工作经验不够丰富、遇到问题不够沉稳，沟通技巧、处理紧急情况的应变能力也有所欠缺，今后我会积极向同事、领导学习、有意识地加强这方面地锻炼。四年的过往，丰富了我的人生经历，我也从中获得了宝贵的经验，这些不成熟的经历也都会为今后的生活与工作提供很好的借鉴。

如果我能得到领导的认可，得以成功竞聘客户资源管理岗位，我将主要从以下三个方面开展工作：

1、实现对客户档案的动态管理

我将在市场部领导的指导下，并争取各专业局大客户中心的支持，定期对现有大客户进行走访，及时更新客户档案，并科学地对客户档案进行分类、归档，使客户管理工作趋向规范化、标准化。更重要的一点是，经常与营销人员保持联系，及时掌握客户动向，实现对客户资源的动态管理。

2、客观分析大客户用邮情况

充分利用我们的量收系统，做好大客户用邮数据的统计、上报工作，并客观分析客户用邮情况，深层次挖掘客户潜在需求，定期向领导反馈有价值的信息，为销售工作提供有力地支撑。

3、定期开展大客户满意度调查

大客户是我们量收的主要来源。当今，我们邮政企业面临着激烈的市场竞争，主要体现在储蓄、快递业务方面。定期开展大客户满意度调查，可以帮助我们及时了解客户的意见及建议，并适时给予反馈，提高我们的产品质量、服务水平，让客户切实体会到我们对它的重视，以此来提升客户满意度，培养客户忠诚度。另外，做好领导交代的其他临时性工作。

四年大学理论知识的学习和四年工作实践的积累，使我有勇气有信心站在这里展示自己。如果有更适合的人选，我会服从领导的安排，无论在哪个工作岗位上，我都会认认真真、踏踏实实地工作，保质保量地完成领导交代地工作，为我们邮政地发展贡献自己的一份力量。

我的演讲到此结束，谢谢大家！

邮政个人竞聘岗位演讲稿篇三

尊敬的各位领导、各位评委、同志们：

大家早上好！

美国著名政治家富兰克林有句名言：“推动你的事业，而不要让你的事业推动你，”今天，我怀着推动我无比热爱的邮政事业的愿望，怀着挑战自我、超越自我的心情，以平常、诚恳的心态接受组织和同事们的挑选，竞聘邮政培训中心培

训部部长职位。

我叫xxx□现年xx岁，中共党员，（以下可以写一些个人的情况介绍，如：文凭，工作经历等）我之所以竞聘培训中心培训部部长，原因主要有三：

第一，因为我热爱这个岗位。“心若在，梦就在”。在培训部工作十年，正值邮政分家、改制、发展的十年，也是省局持之以恒推进人才强邮的十年，持之以恒抓教育、抓培训的十年。培训部从一间教室、一台电脑、几张桌椅起家，逐渐发展成为了集宾馆、食堂、电教室、图书室、活动室于一体的现代化综合性教学楼，发展成为了培训方式多样、培训功能配套、培训管理健全的人才培养基地；发展成为了培训内容针对性、实效性、培训教材与课件丰富适用，培训师资专兼并举的培训资源开发基地；发展成为了宣传贯彻企业战略、传播企业文化、推动企业创新的改革发展助推基地。我省邮政“十二五”规划又将人才强邮作为助推企业跨越式发展的关键之举。“企业要发展，培训须先行”，这句话深深的感召着我、激励着我，热爱黑龙江邮政，必须立足本职岗位，更加热爱培训部的工作，精益求精、竭心尽智提高培训部工作的质量和效率，把自己的事业与单位的发展紧密结合在一起，追逐自己梦想，热爱培训事业。

第二，因为我熟悉这个岗位。在培训中心工作近二十年，其中九年教师生涯，让我深知授课老师的需求和感受，让我了解每位参训学员的所需和所想；十年培训部工作，让我理解了吃、住、学的相辅相成性，工作就是服务，接待就是工作。培训部大量的工作都很琐碎，大都是鸡毛蒜皮的小事，如餐厅成本核算、客房清洁卫生、接待热情周到、教室课前准备等等，都是小事，最需要的是员工能热心、耐心、细心、真心和有责任心，能微笑接待、耐心解答、细心周到、真心服务和持之以恒。通过做好一件件小事，来增加服务内涵，来提升服务质量，来实现自我价值。多年的培训工作，让我养成了爱好学习、自觉学习、终身学习的好习惯，养成了要干

就全力干好的工作态度，养成了勤恳踏实、精益求精的工作作风，养成了直面问题、排难创新的人生品格。

第三，因为想创新这个岗位。我深知，业精于勤荒于嬉，行成于思毁于随。学无止境，去年培训中心组织我们到相关单位学习取经后，深受启发，也深感震惊。随即，我们加强制度建设，研究制定了《客房管理制度》、《食堂管理制度》及各岗位工作流程等，通过制度培育全体员工文明服务意识，规范礼貌待客行为；通过加强员工礼仪培训和服务细节规范，主动改进了不少工作，既受到了学员和领导的好评，也为教学工作的顺利开展提供了更好的后勤保障。这些改进，既让我深深感受到加快工作创新的紧迫感和责任感，也让我们深深感受与现代企业管理差距很大。客观说，培训部长期内部接待，缺乏市场竞争的压力和动力，必然容易滋生惰性，服务质量和水平也长期徘徊难进，我作为培训部的一员，也有很大责任。近期，通过一些学习和思考，我也在琢磨如何使培训部的工作从无章可循逐渐向规范化、标准化、程序化、制度化转变，向现代企业转变。我认为，关键还是要建立竞争激励机制，比如平常能否对外食宿、开展服务标兵评选表彰、利润与职工工资挂钩，食宿学员满意度测评等。总之，我愿在工作中创新，在创新中工作，逐渐将培训部建成现代化企业。

按照“转观念、强服务、精管理、上台阶”的工作思路，认真做好以下几方面工作：

一是加强学习，转变服务理念。我也深知，人才是决定企业成败的决定因素。培训中心肩负着全省邮政企业初（中）级管理人员、业务技术骨干和重点岗位生产人员的集中教育培训，是邮政事业持续健康发展的人才保障和智力支撑，使命光荣，责任重大。培训部如何尽可能让学员吃得放心、住得舒心、学得安心，提供良好的学习环境和后勤保障，我们必须进一步转变服务理念，大力推进培训部工作职业化。有专家预言：中国将进入一个崭新的“职业化时代”。职业化就是

一种工作状态的标准化、规范化、制度化，即在合适的时间、合适的地点，用合适的方式，说合适的话，做合适的事。使员工在知识、技能、观念、思维、态度、心理上符合职业规范和标准。首先要培育积极的工作态度，提升职业素养。创造一种积极和谐的企业文化氛围，使努力工作成为每位职工的精神追求和价值取向，每位职工有主动积极、敬业、责任感的工作态度。其次，要培育优秀的职业技能，胜任职业岗位。在技术上做到人无我有，人有我优；在页页服务上做到客户不知道的，我知道，客户知道的，我要知道得比他更清楚、更正确。再次，要培育良好的职业形象，规范职业行为。坚持以学员是否满意为标准，围绕创建服务品牌为目标，强化培训部的窗口意识和团队协作意识，用标准化、流程化和信息化代替随意，人治和粗放的管理，大力提升培训部的市场竞争力。

二是精细管理，提升服务水平。我也深知，企业发展三分在经营，七分靠管理。精细管理是现代企业发展的基础，贯穿于企业经营活动始终。培训部要继续坚持制度管理，进一步完善内部管理制度，如建立合同工管理制度、员工绩效管理制度、服务之星评选制度等，以制度约束行为，以奖惩激发队伍活力。要继续规范工作流程，借鉴其他宾馆管理经验，进一步规范客房、食堂工作规范，如加强食堂集中定点采购管理，推行食堂、招待所成本核算，实行客房入住满意度测评等，以规范强管理，以管理赢满意。要继续做实服务工作，如切实加强客房的人防和技防工作，确保入住绝对安全，提倡接待“五个一”服务，即一张笑脸相迎、一句你好问候、一杯热茶相送、一站首问负责、一清帐单相送。

三是真抓实干，增强执行能力。我也深知，企业发展关键赢在中层，中层管理者执行力的强弱直接关系到企业的效益。我将找准自己的定位，做到办事不越权、不越位，工作不拖沓、不含糊，矛盾不上交、不下压，坚持执行培训中心决策不打折扣，主动配合中心教学工作不讲条件，敢抓敢管，努力纠正不良工作作风，坚决抵制小宗派主义现象。全面加强干部

职工思想、业务培训和作风建设，以岗位责任体系建设为要求，完善奖惩激励机制，严格队伍管理；以“四好班子”建设为抓手，认真落实党风廉政建设规定，推行领导带头、领导带动，努力提高班子凝聚力和向心力。

四是和衷共济，打造窗口品牌。我也深知，众人拾柴火焰高，群雁高飞头雁领。我将重原则、讲党性，廉洁奉公、苦干实干，严于律己、真诚待人，努力营造健康和谐的民主氛围，发扬团结互助的协作精神，培养爱岗敬业的职业道德，提倡刻苦钻研的学习风气。努力做一个工作作风踏实、办事公道、有责任心、敢于创新的人，是一个讲效率、有原则并有一定灵活性的人，也是一个豁达大度、不斤斤计较的人。

尊敬的各位评委、各位领导，我培训部这份工作，我渴望在新的岗位接受新的挑战，在新的起点创造新的业绩。我也深知前路漫漫，与我相伴而行不仅有鲜花和掌声，而更多的将是坎坷与挫折，但你们的鼓励和信任将在我心中永恒，并且终将成为我战胜困难超越自我的力量源泉！无论今天竞聘的结果如何，我都将以这次竞聘为新的起点、新的征程、新的标准，积极进取，努力奋斗！最后我只想讲一句话，那就是：给我一次机会，还您一个满意！

谢谢大家！

邮政个人竞聘岗位演讲稿篇四

尊敬的各位领导、同志们：

大家好，首先感谢局上给了我们这一次参与竞聘的机会，我想说：面对这次的机遇与挑战，我对自己充满信心、对广告邮购公司的未来充满信心。竞聘这一个岗位，我自身的优势是：到广告组后，系统学习了有关广告策划、广告制作以及广告营销方面的知识，有丰富的广告策划经验和较高广告制作水平。通过我的策划、设计的广告作品近百幅，客户满意，

受到好评。

如果我是广告邮购公司经理，要使公司工作开展得有声有色，要有自己的思路和设想。下面，我谈谈对广告邮购公司未来对外经营、对内管理中的一些工作思路：首先广告邮购公司的方针目标是：强化公司职能，突出发展中心，转变经营模式，树立营销理念，加强管理力度，为完成80万业务收入而拼搏！广告邮购公司作为一种全新的媒体，必将给客户一种全新的感觉，因此换一种全新的广告理念，改一改昔日的宣传方式，是公司在以后管理工作中的思路之一。在知识经济到来之时，最大程度地赢得客户，获取利润是我们的追求。让客户在选择我们的时候，能够充分感受到邮政广告得天独厚的信息传播网络，因此依靠邮政网络的平台经营广告，应该是邮政事业在信息产业化竞争中做出的正确决策，我们邮政广告人有信心、也有决心去做好这一领域的开拓。

1、制作发行明信片由我们公司独家经营，是一个非常潜力的项目，公司在今后的业务发展中，将作为重点项目之一来开拓更大的客户市场。通过员工努力和借助社会力量，与学校、企业、单位、全市风景区有关部门联系，洽谈发展，制作企业明信片，开发景点型门票和文化收藏型明信片。

2、公司将积极与各大单位建立联系，拓展商业信函业务市场，提高商业信函业务宣传，使其拥有更多客户。让客户了解，商业信函不只是用于账单一种用途，重大节日、重大的活动等都能以商业信函的方式发布广告，让需要利用邮政的信息资源，给他的目标用户发送业务信函的企业都来加入。

3、公司将创造条件，增加、开发户外广告市场。在界福桥邮电宿舍临街面，增设广告制作门市部一个，计划在条件成熟后，在城内增设广告制作门市部，承接广告邮购业务，买断一些黄金路段的市政设施以及大型商贸、文体活动的广告代理权；另外，大家都可以看到，大楼的对面、干道的两旁有多块的大型喷绘广告牌，这些都是由其他广告公司策划和发

布的，利润相当可观，我一直在构思，为什么不可以利用我们邮政大楼楼体来做一些大型广告牌，这里处于火车站和经济开发区的主干道上，地理位置十分优越，而且我们在自己的大楼做广告，成本也相对较低，只要做得好，必定吸引得了大客户的注意力。

4、公司将组建一支专业化营销队伍，运用商业运着方式，上门宣传、洽谈、揽收邮政广告业务，占领市场，并注重营销的实际效果。在邮政营销网点、各支局、所以及我们局里员工中开展业务承接，利润分成，调动起我们系统内部职工联系广告业务的积极性。

5、发展和健全邮政代销网络，吸引客户。据我了解，“娃哈哈”遂宁总经销商，想通过邮政网络，把他们的产品推销到农村市场去，这说明邮政网络的作用已经被一些客户所认识，公司可以在如何健全农村邮购代销网络上下功夫，有了好的销售网络.....

邮政个人竞聘岗位演讲稿篇五

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

首先感谢公司领导给予我这次展示自我的舞台和施展才华的机会！我很珍惜这次机会，勇敢地走上台来，接受大家的评判。下面，我对自己的基本情况向各位做一简单的介绍：

我叫xxx□今年**岁

今天，我竞聘岗位是**，能参加这次竞选，我心中百感交集，首先要感谢各位领导多年来对我的教育和培养，感谢与我同舟共济、朝夕相处的全体同事对我的帮助和信任；我很荣幸自己赶上了这次挑战自我、展示自我的大好时机，使我有有机

会争取一个我喜爱且需要我的工作岗位。

面对本次竞聘，我想自身有以下优势：

自参加工作以来，我一直以一丝不苟的工作责任心做好本职工作，不论是在哪个岗位工作，我总把“爱岗敬业、开拓进取”作为自己的座右铭，把事业放在心上，责任担在肩上，尽职尽责，埋头苦干。工作的历练，组织的培养，领导和同事的支持和帮助，使我形成了较强的责任意识。强烈的进取精神是我参加这次竞聘的又一筹码，我一直以做一名“让领导放心、让客户满意”的工作人员严格要求自己，加强自身建设，不断提高工作本领，使自己日有所思，日有所进。

今天，我参加这次竞争，决不是意气用事，也不是心存侥幸，是因为热爱这项工作，珍惜这次机会。如果组织上把这项重任交给我，我将始终保持高度的责任感，坚强的事业心，努力战胜困难，竭力完成各项工作任务，让领导放心，让同事满意。

多年的xx工作使我熟练的掌握了本公司的各项业务流程。并且，我也始终坚持学习行业知识，时刻把握行业脉搏，紧跟卷烟行业发展的节奏不断前进，不断充实自己。同时，在工作中，还积极向身边的'同事学习。坚持干中学、学中干，不断完善自己的工作方式方法。经过多年的工作历练，使我对问题的综合分析能力和处理能力都有了极大的提升。**年获得**荣誉。

参加工作后，在自身的工作岗位上，自己有了很好的学习和锻炼机会。在工作中能较好地处理与上下级关系，在处理与上极领导关系时，我能做到诚心实意，不有意卖弄自己，在处理与同事关系时，能做到诚信、包容、不争强好胜，与同事友好相处，互帮互助。通过实践中与不同人的接触，对不同业务的处理，提高了自己的组织协调能力。我想，这是一个管理人员应该具有的一项基本素质，对管理工作的开展也

是有利。

“热爱工作才能成功”。跟随着公司发展的脚步，我觉得自己像是走进了一条阳光大道，找到了一个家，这家里有阳光，有温暖。有勤勤恳恳的工友朋友，有团结务实的领导班子，有我们的伟大事业和我们的共同追求。我们愿意为它的繁荣、稳定、和谐与发展尽微薄之力。工作*年来，我目睹了各位领导和同事为了公司的发展而付出的艰辛，目睹了咱们公司开拓创新，增强综合实力所取得的巨大成绩。心怀对公司教育培养的感恩，我有责任也有义务为了公司事业的发展尽一份自己微薄的力量。正因为对公司执著的热爱，我将会把“感恩的心”化做“责任心”。

另外，我还具有较好的年龄优势。接受能力比较强，对新业务比较敏感，善于团结同事，群众基础好，进入角色迅速，能够创造性的开展工作，并且有信心、有决心，也有能力为xx的发展和腾飞做出自己的贡献。

成绩属于过去，激情成就未来。回首过去，我所走过的每一步，都渗透着组织的培养，都凝聚着领导的关心，更有各位同仁的默默奉献。我想□xx不只是一个有吸引力的职位，更是一份沉甸甸的责任。如果领导和同志们信任我，我将从以下几个方面努力工作，为我们公司服务。

xx的职责重大，我将努力继续按照政治强、业务精、善管理的复合型高素质的要求对待自己，精于本职工作，做到爱岗敬业、履行职责，要求同志们做到的自己首先要做到，率先垂范，严以律己，努力争当一名合格的xx干部，全力实践“团结、务实、严谨、拼搏、奉献”的时代精神。

俗话说的好，态度决定一切。没有好的工作态度，就没有好的工作质量。坚持干一行，爱一行，专一行，脚踏实地干好本职工作。做到认真负责，一丝不苟，义不容辞的为公司发展作贡献。严格按照公司要求开展各项工作。如果我能够接

任xx岗位，我将按时按量的完成领导交给的任务，并在工作中多思考，多创新，把工作做得更好。

作为我们xx部门的一员，团结互助是我们每个人敬岗爱业的基本表现，是肩负义不容辞的重大责任。要求部门人员筑牢团结的思想基础，把整个成员的精力都集中到部门的相关工作中，智慧都凝聚到开拓进取的事业中，行动都统一到共谋发展步调上，用团结凝聚人心，用团结凝聚力量，用团结创新业绩。用自信、温情、实力、技巧性的经营手段；用热心、细心、耐心、爱心让每一位客户放心，让他们支持我们烟草事业的发展；任何时候都要树立以客户为中心的经营理念，用优质的服务吸引、壮大客户群体，实现经营目的。

要以行风建设为突破口，加强公司xx部门的管理工作。认真贯彻落实公司的各项规章制度，并在此基础上积极加以完善，力争部门工作能做到规范管理，进一步提升服务水平和质量。这样，严格按制度办事、按程序办事；对自己负责、对公司负责、对家庭负责；规规矩矩做事，堂堂正正做人，维护公司的良好形象。

同时，要适时掌握烟草市场信息，把握市场需求，充分调动各个员工的积极性，结合公司工作的整体方案，制定出详细的部门工作计划，力求让部门工作达到更好的水平。另外，还要定期进行自查自纠工作，找出工作中的问题，及时加以整改。还要多为员工提供一些提升自我，增强业务技能的培训活动。

我想作为一名xx干部关键是要找准自己的定位，做到办事不越权、不越位，工作不拖沓、不含糊，矛盾不上交、不下压，责任不躲避、不推诿。注重当好“副手”，协助总经理发挥好部门决策参谋、调查研究、综合协调、督查督办“四大职能”，用全新的工作理念，简化办事程序，提升层次，真正让领导放心、上下级称心、全体员工顺心。用自己对事业的热爱和忠诚以及出色的表现，来赢得领导与同志们的信任、

来提升xx部门的业绩、形象。

各位评委、各位领导、同志们，今天我的演讲，很普通、很平常，没有豪言壮语，不动人、不精彩，但我向大家展示了自己一颗赤诚的心，表明了自己的态度和意志，愿把自己的聪明和才智、辛勤和汗水融进实际工作中，献给我所热爱的烟草事业，决不辜负大家对我的厚望。最后，我向在座的各位评委、各位领导、同志们表个态：无论我这次竞聘成功与否，我都将一如既往地继续做好我应做的工作。因为结果并不是目的，能够参与，能够在参与中检验自己的能力、水平，激励自己更加奋发有为地做好工作，创造良好工作业绩，为公司的发展作贡献，才是应有的目的。

我的演讲完了，谢谢大家！

邮政个人竞聘岗位演讲稿篇六

尊敬的各位领导、同事们：

大家好！首先感谢上级领导过去对我的培养和帮助，感谢各位给我难得的展示自我机会，能够参加那洒镇八级农艺师岗位竞聘。今天我演讲的题目是：爱岗敬业，真诚奉献，努力争当一名优秀的八级农艺师。

我叫韦国光，现年45岁，1991年7月毕业于云南广播电视大学热带作物栽培技术专业，同年10月分配到曙光农技站工作，1995年10月调坝美农技站工作[]20xx年2月至今在那洒农技站，从事基层农技推广工作23年[]20xx年7月取得农艺师资格，已履职农艺师资格5年。

那洒镇八级农艺师岗位重要，要在上级部门和镇政府的领导下，全面做好农业基础设施建设、农业科技、农业开发、服务农民等工作，提高农业生产管理水平，促进那洒镇农业又好又快发展，增强那洒镇农业产品的市场竞争力，提高农民

经济收益，为建设那洒镇社会主义新农村作贡献。

1、工作经验丰富。我参加工作已有23年，平时认真学习，刻苦钻研，虚心向领导、同事请教，重视经验积累和工作总结，注重理论和实践相结合，熟练掌握了岗位所需要的业务知识和工作技能，能够全面做好农艺师工作，促进那洒镇农业生产发展。

2、工作作风扎实。我有吃苦耐劳、善于钻研的敬业精神和求真务实、雷厉风行的工作作风，过去多年工作中，遇到无数艰难困苦，我都想法克服，时常加班加点，不怕辛苦，从无怨言，只为做好本职工作，提高农业生产经营效益。

3、服务意识强烈。我在本职岗位上牢固树立服务意识，始终全心全意为广大农民服务，尽心尽职、任劳任怨做好工作，提高本地农产品的市场竞争力，促进农民增收致富。

如果我能够竞聘上那洒镇八级农艺师岗位，将着重做好以下三工作：

1、抓好自身建设，全面提高素质。我将努力按照政治强、业务精、善管理的复合型高素质的要求对待自己，加强政治理论与业务知识学习，全面提高自己的政治、业务素质，做到爱岗敬业、履行职责，公平公正，吃苦在前，享乐在后，努力争当一名优秀的八级农艺师，为那洒镇农业发展作贡献。

2、刻苦勤勉务实，高效完成工作。我一是立足那洒镇实际，以市场为导向，以科技为支撑，以富民兴乡为目标，推进农业产业化发展步伐。二是争取上级加大对那洒镇农业投入，推进农业基础设施建设，提高农业生产管理水平，促进农业健康、持续发展。三是加快农业科技应用，促进新农村“866”工程建设，积极扶持农村各类经济实体，使农业生产不断迈上新台阶。

3、做好服务工作，奉献自己力量。我要树立服务意识，开动脑筋，想方设法，为农民发展生产、提高效益、增收致富提供优质服务，提高农民群众对我工作的满意度。

最后，我向在座的各位领导和同事们庄严承诺：无论我这次竞聘成功与否，我都将一如既往地继续做好我的本职工作，为那洒镇农业生产健康、持续发展而不懈努力。

我的演讲完了，谢谢大家！

邮政个人竞聘岗位演讲稿篇七

尊敬的各位领导：

大家好！

非常感谢局领导给我这个参与邮政支局长竞聘展示自我的机会。首先我自我介绍一下，我叫xx，今年xx岁，大专毕业，xx年进入市邮政局工作，现任邮政所主任。今天我要竞聘的是中心支局支局长。

自从年参加邮政工作以来，我曾做过邮政营业员、储汇营业员、报刊分发员、邮政所主任等工作。多年来，我一直致力于做好本职工作，特别是自年任邮政所主任以来，在各级领导、同事们的关心、支持和帮助下，我们邮政所通过努力，取得了优秀的经营业绩。特别是近几年，每年都超额完成市局下达的计划任务，我们业务收入计划的完成率达到xx%，其中三项重点业务中，函件完成xx%，特快完成xx%，储蓄完成xx%，其它各项业务完成情况也良好。

由于多年的邮政一线工作和管理经验，本人非常熟悉和了解邮政，也非常热爱邮政事业，对邮政充满了感情和期望。作为邮政系统的一份子，我将继续与邮政同命运、共成长，这就是我参加此次支局竞聘的主要原因，另外，我觉得这次竞

选中心支局局长还有以下优势。

1、多年的工作经验，使我从基层业务做起，直到今天的位置。懂一线邮政业务管理是我最大的优势，邮政业务虽然不是高科技，但熟悉一线邮政业务和邮政一线生产管理是一个支局长的基本条件，而我个人认为自己是具备这个条件的。

2、有一定的地方人脉关系。邮政业务的特点决定发展邮政业务必须通过一定的人脉关系才能达到营销的目的。而我，家在这里，已经在当地生活了很多年，在当地有了很高的人脉关系，当地镇、站所、企业、村我都非常熟悉，为业务的开展打下了扎实的基础，正因如此，近几年，邮政所每年计划作者国完成情况都比较好。

3、团结合作、关爱下属。团队作为一个单位、部门存在和发展的基础，它的重要性是很高的。正因如此，一个团队的团结性关系到一个单位、一个部门能否取得良好发展，而我在团队团结性上是做得非常好的。

当然，年青是我又一大优势，我有旺盛的精力和发展业务的冲劲，如果各位领导信任我，让我竞聘成功，我将带领中心支局的全体工作人员一起从以下几个方面着手开展工作：

1、以发展业务为首要任务

我将根据各种邮政业务的特点制订一定的发展策略，重点是抓好三项重点业务，再兼顾其它优势业务和次重点业务，以确保全面完成年上级下达的各项计划目标。函件业务是邮政的根本，发展函件业务至关重要，而正常的窗口函件业务一般较少，我在充分走访政府、站所、中小企业的前题下，按照企业单位的需求发展定制型卡、封、片业务，促成企业多用邮政业务将是年发展函件业务的关键。而特快、物流业务，是各企事业单位必用业务，有市场，关键是如何在与其它快递公司的`竞争中取到更多的市场份额。所以，我们要做的工

作主要是做好客户的走访工作，再通过公析客户的具体需求，做好全面贴心的服务，以此争取更多的客户是重点。

至于，储蓄业务，我是有经验的，我们将做好窗口服务、加强宣传，重点抓好旺季业务发展，淡季抓好代发工资、发卡等项目，多吸引自来业务，同时争取大客户业务和集团业务将会是发展储蓄业务的主要手段。

而其它业务则要根据不同的业务特点，利用团队的力量，采取一定的营销手段，必有成效。当然以上的一些发展业务策略的前提是必须抓好窗口的服务，窗口是形象，是所有营销的归集点。

2、加强团队建设

团队是我们生存的基础，是根本，所以，我认为作为中心支局的支局长，在每年初，必须根据下达的计划任务，实事求是的，在公开公平竞争上岗的基础上，制订考核奖励办法，将责任、义务、权利充分结合到办法中，强调多劳多得的原则，以充分调动职工的积极性、创造性。

3、加强管理、规范经营邮政的所有经营和业务发展，都有一定的规范要求，所以，加强内部管理是业务良性发展的必要条件。而规范经营只要按市局的规范要求，通过加强内部管理，按年初制定的计划，组织业务制度的学习，并严格执行各项规章制度，做到有章必循，必能有序合规经营。

以上只是我的一些精浅想法，不当之处请各位领导进行批评指正。如果这次我能成功竞选支局长，我将尽自己的最大努力，充分调动职工的积极性，全面完成市局下达的各项计划任务，做到让领导满意、让下属职工满意。

我的竞选演讲结束，谢谢大家！

邮政个人竞聘岗位演讲稿篇八

尊敬的各位领导，大家好！

非常感谢局领导给我这个参与支局长竞选展示自我的机会。首先我自我介绍一下，我叫，今年岁，大专毕业，年进入市邮政局工作，现任邮政所主任。今天我要竞聘的是中心支局支局长。

自从年参加邮政工作以来，我曾做过邮政营业员、储汇营业员、报刊分发员、邮政所主任等工作。多年来，我一直致力于做好本职工作，特别是自年任邮政所主任以来，在各级领导、同事们的关心、支持和帮助下，我们邮政所通过努力，取得了优秀的经营业绩。特别是近几年，每年都超额完成市局下达的计划任务，我们业务收入计划的完成率达到%，其中三项重点业务中，函件完成%，特快完成%，储蓄完成%，其它各项业务完成情况也良好。

由于多年的邮政一线工作和管理经历，本人非常熟悉和了解邮政，也非常热爱邮政事业，对邮政充满了感情和期望。作为邮政系统的一份子，我将继续与邮政同命运、共成长，这就是我参加此次支局竞聘的主要原因，另外，我觉得这次竞选中心支局局长还有以下优势。

1、多年的工作经验，使我从基层业务做起，直到今天的位置。懂一线邮政业务管理是我最大的优势，邮政业务虽然不是高科技，但熟悉一线邮政业务和邮政一线生产管理是一个支局局长的基本条件，而我个人认为自己是具备这个条件的。

2、有一定的地方人脉关系。邮政业务的特点决定发展邮政业务必须通过一定的人脉关系才能达到营销的目的。而我，家在这里，已经在当地生活了很多年，在当地有了很高的人脉关系，当地镇、站所、企业、村我都非常熟悉，为业务的开展打下了扎实的基础，正因如此，近几年，邮政所每年计划

作者国完成情况都比较好。

3、团结合作、关爱下属。团队作为一个单位、部门存在和发展的基础，它的重要性是很高的。正因如此，一个团队的团结性关系到一个单位、一个部门能否取得良好发展，而我在团队团结性上是做得非常好的。

当然，年青是我又一大优势，我有旺盛的精力和发展业务的冲劲，如果各位领导信任我，让我当选这次支局长，我将带领中心支局的全体工作人员一起从以下几个方面着手开展工作：

1、以发展业务为首要任务

我将根据各种邮政业务的特点制订一定的发展策略，重点是抓好三项重点业务，再兼顾其它优势业务和次重点业务，以确保全面完成年上级下达的各项计划目标。

函件业务是邮政的根本，发展函件业务至关重要，而正常的窗口函件业务一般较少，我在充分走访政府、站所、中小企业的前题下，按照企业单位的需求发展定制型卡、封、片业务，促成企业多用邮政业务将是年发展函件业务的关键。

而特快、物流业务，是各企事业单位必用业务，有市场，关键是如何在与其它快递公司的竞争中取到更多的市场份额。所以，我们要做的工作主要是做好客户的走访工作，再通过公析客户的具体需求，做好全面贴心的服务，以此争取更多的客户是重点。

至于，储蓄业务，我是有经验的，我们将做好窗口服务、加强宣传，重点抓好旺季业务发展，淡季抓好代发工资、发卡等项目，多吸引自来业务，同时争取大客户业务和集团业务将会是发展储蓄业务的主要手段。

而其它业务则要根据不同的业务特点，利用团队的力量，采取一定的营销手段，必有成效。当然以上的一些发展业务策略的前题是必须抓好窗口的服务，窗口是形象，是所有营销的归集点。

2、加强团队建设

团队是我们生存的基础，是根本，所以，我认为作为中心支局的支局长，在每年初，必须根据下达的计划任务，实事求是的，在公开公平的基础上，制订考核奖励办法，将责任、义务、权利充分结合到办法中，强调多劳多得的原则，以充分调动职工的积极性、创造性。

3、加强管理、规范经营

邮政的所有经营和业务发展，都有一定的规范要求，所以，加强内部管理是业务良性发展的必要条件。而规范经营只要按市局的规范要求，通过加强内部管理，按年初制定的计划，组织业务制度的学习，并严格执行各项规章制度，做到有章必循，必能有序合规经营。

以上只是我的一些精浅想法，不当之处请各位领导进行批评指正。如果这次我能成功竞选支局长，我将尽自己的最大努力，充分调动职工的积极性，全面完成市局下达的各项计划任务，做到让领导满意、让下属职工满意。

邮政个人竞聘岗位演讲稿篇九

尊敬的各位领导，同志们：

大家好！

我叫，33岁，中共党员，大专学历。于1995年从事邮政储蓄工作，先后担任过基层储蓄员、综合柜员、营销组组长。现

任风险管理员职务，主要负责工作。今天，我参加竞争的是支行支行长一职。能参加这次竞选，我心中百感交集，首先要感谢各位领导多年来对我的教育和培养，感谢与我同舟共济、朝夕相处的全体同事对我的帮助和信任；我很荣幸自己赶上了这次挑战自我、展示自我的大好时机，使我有机会争取一个我喜爱且需要我的工作岗位。

宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来。随着这些年的工作历练与学习充电，我的工作经验日见丰富，理论知识日益扎实，人也越来越成熟，已具备较高的业务素质和一定的管理经验，我觉得自己有信心也有能力担任一名银行支行行长，能做好应该履行的职责。

一是我有扎实的基层工作经验和娴熟的业务技能。我于1995年从事邮政储蓄工作，从最原始手工填写存单存折直至现在与国际联网，伴随着邮储的每一个成长过程，我一步一脚印地走过来，从基层储蓄员、综合柜员、营销组组长到现在的风险管理员，在每个岗位我都取得了较好的成绩。无论是在组织管理、协调服务还是前台的操作流程，我都积累了较为丰富的经验。我深知一份耕耘，一份收获，在每一份工作中我总是以兢兢业业、勤勤恳恳的态度认真完成领导安排的各项工作，尽最大的努力把工作做到最好，也由于我在工作中认真负责的态度，并且具有较强的组织、沟通、协调及管理的能力，我曾连续获得“表扬个人”“先进个人”“营销能手”等多个称号。从事6年的营销组长这个岗位，在组织、沟通、协调及管理方面让我积累了丰富的经验和心得，并且通过在金融业十几年的亲身体会的发展让我对这个行业有着深刻的见解，对金融风险以及如何把控风险也有着较全面的认识。另外，在多年的工作中，我始终不忘充实自己，坚持实践中学习、学习中实践，完善自我，提高自我。由于我多年来多岗位的磨练练就了我娴熟的业务能力，特别是银行管理方面的知识。这些，都有利于今后工作的展开。我相信这是我竞争诚信支行行长的最大优势，使我能更快、更好地进入角色，顺利地开展工作。

二是我熟知支行长的岗位职责。支行长的岗位职责是重要的，也是包罗万象、非常繁杂的，它既要负责支行的行政管理，又要搞好交叉营销等经营业务，还要考虑支行的发展。支行长工作优劣以及能否开创新局面关键取决于否有一个坚定不移地贯彻了总行方针、政策；是否能积极主动配合全局，勇于创新具有较强组织能力和良好素质修养；是否善于博采众长带领大家团结一致、万众一心、协调工作领导集体。对工作职责的清醒认识和明确定位使我在思想上做好了迎接挑战的准备。重要的是我能够站在全局的角度，全方位地思考问题，并说出自己的想法，也许有利于推进支行的工作发展。

三是热情与冷静并存。工作中我总能清醒的意识到肩负的责任，在职业生涯中未曾在原则。

邮政个人竞聘岗位演讲稿篇十

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！

首先，感谢局领导为我们创造了这次公平竞争的机会，我竞聘的岗位是电子商务中心主任。

从20xx年集团公司成立电子商务专业公司以来，我便一直负责(本地区)局的电子商务业务管理工作，从20xx年开始的机票业务启动，到20xx年的邮乐、彩票等业务的启动□20xx年接手了划归电商业务的短信和代收付业务，对邮政电子商务业务有了很深的认识。电子商务是中国邮政集团公司由传统企业转变为现代化邮政企业的重要战略性业务之一。电子商务业务有着广大的市场前景，前期对我县中小企业的分析了解到，我县有中小企业约3600家(除去卫生所、协会等)，其中：具有一定实力的中小企业200家左右，开展电子商务的企业只有十多家，占比不足3%。所在(本地区)的电子商务主战场将在中小企业市场，构建一个强大的邮政电子商务平台，服务于

(本地区)中小型企业，把本地产品推广到全国，是十分迫切。电子商务也是一项竞争性较强的业务。要做好我县的邮政电子商务业务，我认为应该做好以下几方面工作：

一是提升自身素质为突破口，不断加强自身业务知识的学习。电子商务业务作为一项新兴业务，正是不断推陈出新的时候，需要我去认识学习和研究，积极融入电子网络经济圈。在提高自己的接收能力和沟通能力同时，做好一线营销人员的培训工 作，促进电子商务业务发展。

二是主动调整电子商务业务结构，在稳定短信业务发展的基础上，加强对票务、代收代付等业务的推广，使各项业务平稳发展。充分依靠邮政“三流合一”和通民、通商、通政的特点，做好“1+n”模式的规划建设，与分销便民店相结合，逐步完善电子商务服务功能，初步启动票务类的机票、彩票、汽车票、邮乐代购、代收费等业务，建设成熟的基础上可以独立运营。

三是继续加强电子商务业务的广告宣传策划与投入，提升其品牌知名度，特别是要重点宣传新兴开办业务的宣传营销。如：机票、彩票、邮乐卡等业务，做好电商专厅邮乐网实物体验店建设，电商专厅必须实现邮乐代购(含国际商品代购)功能。

四是妥善制定稳健的电商管理办法和可行的营销方案。在按上级规章制度规范各项业务管理的基础上，做好各项业务的营销方案，制定有效的激励机制，提高一线营销人员的业务发展积极性。因地制宜的开拓我县电商业务市场，如：尝试自行开网店体验、邮乐网招商、代售车票、县内重大活动门票等业务。采取积极的营销政策，建立健全电商大客户信息管理，制定出可行(本地区)邮政电子商务客户vip管理办法，并有效的组织实施。

以上是我一己之见，在领导面前有些班门弄斧。空谈误事，

实干才能兴企，尊敬的各位领导、评委，请相信我，给我一个机会，我做的一定会比说的好。

谢谢大家。