

最新热力公司员工竞聘演讲稿(通用8篇)

国旗下，我们肩负着继续前行的责任和使命。这是一些爱岗敬业的范文，希望能给大家提供一些写作参考。

热力公司员工竞聘演讲稿篇一

尊敬的各位领导，亲爱的同事们：

分公司领导以非凡的魄力，组织的这一次全员公开竞聘，我一是肯定和支持，二是积极参与。竞聘上思分公司总经理这个岗位，是我人生中一次重要的挑战，也是一次难得的机遇，我很珍惜这个机会。

自从xx年进入公司以来，这是我的第四次竞聘，前三次的竞争我都顺利的胜出，也希望这一次的竞聘能够充分展现我个人的才华和能力。下面我将所要竞聘的中国联通上思分公司总经理岗位的工作思路陈述如下：

我的总体工作思路是：在分公司领导的正确指导下，紧紧围绕实现gsm主营业务收入220万元□cdma主营业务收入147万元，移动业务净增用户3692户，增值业务收入55万元，数据收入48万元，主营业务收入470万元的奋斗目标，以市场为导向，贯彻“精细化营销”和“市场细分与客户细分”的经营方针，稳定存量用户，拓展增量市场，提高收入，并以实现公司效益最大化为目标。

上思分公司从xx年3月份以来，在短短不到两年的时间，经历了黄虎、黄立、谭朝礼、韦根四个总经理，平均半年一个，每位新领导上任后都要经历一段时间的岗位适应期，在对员工进行考查后还要根据情况进行人员调整，如此一来，既延缓了市场营销的战机，也影响了员工的工作情绪和各项工作的顺利开展。

因此我将把员工队伍的稳定工作放在首位。在保持队伍稳定的前提下，通过对外招聘及内部培养等途径挖掘人才，人尽其才，各司其职，各尽其能，培养一支有能力、有朝气、团结拼搏，呼之能来，来之能战，战之能胜的队伍。在工作以身作则，带头冲锋陷阵，向竞争对手发起猛烈的进攻。

代理渠道的发展一直是上思分公司的软肋，虽经历任领导努力，但收效不大。xx年代理渠道g、c两网的发展量仅为1033户和138户，仅占了上思分公司发展量的23.39%和24.78%，与全公司接近45%的比例差距很大。

在城区市场上，竞争对手已利用其先发优势和排他手段将主要的代理商捆住，而我们除了民政合作营业厅和站前合作营业厅外，其它代办点的发展量极少，如同虚设，而现在民政合作营业厅又因自身原因停业。在乡镇市场方面，竞争对手已在xx年下半年至xx年上半年完成全县除思阳镇外九个乡镇自有营业厅的建设工作，使其整体形象和服务水平有了较大的提升，而我们原有的乡镇代办因各方面原因大部分处于半关闭状态。在代理渠道方面我们已拱手让给对手。乡镇代办点的建设工作跟不上，要开发富有潜力的乡镇农村市场便是一句空话。

因此，在xx年我将把市场营销的重点放在代理渠道的建设上，利用竞争对手目前因调整代理商政策而与代理商矛盾激化的时机，在城区必须拿下3个以上有实力的代理商。同时利用我们已基本完成乡镇基站覆盖的有利条件加快乡镇代办点的建设速度，完善渠道覆盖布局，保证在每个乡镇至少建有一个代办点，并争取在较富裕的村屯设点，为乡镇市场的营销工作打下基础。

在主抓新增代办点建设的同时要加强渠道管理员的指导与管理，提升对代理渠道的服务支撑水平，提高代理商发展业务的积极性。加强与代理商的沟通，拉近与他们的距离，提高代理商代理联通业务的信心。

在代理渠道徘徊不前的时候，上思分公司的直销队伍却是一支独秀□xx年g/c网的发展量分别为1987户和243户，占到整个上思发展量的49.99%和43.63%，可以说上思分公司的发展在很大程度上是得益于直销队伍的发展，因此我将把工作的一个重点放在直销队伍的管理与指导上。

热力公司员工竞聘演讲稿篇二

各位领导、各位同事：

大家好！

感谢支行领导为我们创造了这次公平竞争的机会！为了响应人事制度改革的召唤，按照竞职方案，我符合支行营业部主任职务。我现年**岁，中共党员，大专文化程度，会计师专业技术职称。

我的优势：一是工作经历丰富。参加工作以来，我先后任过诸蓄员、信贷员、保卫科科长等职，积累了较为丰富的实践经验。二是改革面前有股“闯劲”。我一直把“爱岗敬业、开拓进取”作为自己的座右铭，无论干什么，都把事业放在心上，责任担在肩上，尽职尽责，埋头苦干，全身心地投入。多年来，组织上的培养，领导和同事们的支持和帮助，造就了我敢于坚持原则，主持公道，秉公办事，作风正派，求真务实，胸怀宽广，谦让容人，善于听取群众意见的品格。我始终认为，干好事业靠的是忠诚于事业，靠的是一丝不苟的责任心。在关键时候，我从不缩头缩尾，有一种敢闯、敢作、敢为的精神。三是业务方面有股“钻劲”。在长期的银行工作中，我干过x年的，干过x年的，无论是在业务学习中，还是在业务管理上，我都坚持走到哪里就学到哪里，向老领导学习，向专家们学习，向同志们学习，向实践学习，以肯于钻研的学习精神，不给自己留疑问，无愧于领导和同志们的理解和信任。前年，我主动为自己“充电”，考上了湖南财经学院的在职研究生，并较为系统地学习了银行管理、经济管

理、计算机和英语等方面的知识。我感到自己在业务工作中积累了一套较为成熟的思路与方法，在管理和改革中也有自己的见解和方法。

如果有幸得到各位领导和同志们的信任和支持，我将迅速找准自己的位置，尽快进入角色，认真履行责。

一、提升服务层次，丰富服务内涵。服务是永恒的主题。要提升服务层次，要丰富服务内涵。对客户我们必须用“心”服务，做到诚心、热心、细心、耐心。要大力提倡“温馨服务”，建立制度，熟悉掌握客户信息，把顾客看作是自己的亲戚朋友，看作是自己的家人，把自己的工作变成传递温馨的窗口，树立支行的良好形象。

二、正视薄弱环节,迎难而上. 针对 营业部经营管理基础脆弱、激励约束机制不强、思想作风不硬的现状，我认为要发扬团队精神，要具有高度的责任感，使命感和自我牺牲精神，把发展作为主题，并将业务发展的内涵和方式作为重要内容提出，全面确定了营业部的经营指标，并将指标目标化，明确发展思想和经营目标经营运作方略，在公司业务、零售业务、国际业务的运作措施方面下功夫. 要重点抓经营带管理，促进经营工作快速发展;下抓管理促经营，推动管理工作上台阶。在管理上除认真的落实分行的管理措施外，结合营业部的情况，认真抓好责任、计划、考核、费用、五级分类、人力资源等10项管理工作，同时注重制度创新，以制度促经营。

三、创建企业文化，营造健康向上、奋发有为的文化氛围，为客户打造品牌服务。要让营业部每一位员工树立“争一流经营，创精品银行”的理念，贯穿着以实际行动落实行长的讲话和全行员工大会的精神. 以高昂的热情，忘我的精神投身到日后的经营实践中去，要以知耻后勇、开拓创新、努力进取，忘我工作的奋发精神，让营业部以全新的姿态展示在分行和客户的面前。

各位领导、同志们，上述几点是我对工作的思考，只要我能聘上，我会为此卖力。但假如我竞聘不上，也请领导和同志们放心，我会一如既往地干好本职工作，为支行的发展添砖加瓦，积极工作。

热力公司员工竞聘演讲稿篇三

各位领导、各位同事：

你们好

每当我踏上收费岛、走进收费亭、坐上收费椅，就突然感到一种强烈的责任感，更有一种光荣感油然而生。这个小小的亭子，每天记载了我对生活的热爱、对工作的执着、对梦想的追求。

我的梦想在这里开始了秘感十足的xx服务区，我的心都醉了！乘车行驶在平稳、宽阔的双向六车道的路面上，我油然而生一种主人的自豪！为了这陶醉、为了这自豪，我不愿只是锦上添花，我甘愿做一片绿叶，绿出花的璀璨、果的未来！

作为交通服务行业，作为一个收费企业，作为企业的一名员工，我深感，做好服务，首先要有一个正确的人生观和价值观。服务，就应该视服务对象为上帝。这是一种理念！简简单单一句话，持之以恒做好它并非易事。但是，三百六十行，行行出状元。这是一种精神！精神是一种动力，一种力量的源泉，有了这种精神，我们做服务工作也会有成就感，而少了一种委屈感。把服务对象视为上帝并不是低人一等，只是社会分工不同罢了。试想，我们有谁不曾去过超市、逛逛商场？在那里我们不也体验到了做上帝的感觉！如果每个人都能在自己的工作岗位上热忱地为他人服务，这个世界将变得多么美好！

其次，要树立职业化的服务意识。工作中难免遇到顾客的误

解甚至刁难，我们要学会善待顾客，以一种职业的气度，坚持微笑服务、文明服务，用心服务，用我们的耐心、热心、爱心，去化解司机心中的疑虑、愤懑甚至闹事情绪。这是一种职业道德和职业情感，更是一种人生境界和人格魅力的轻爽。

要生活得随性，每天都给自己一个希望。我们要前进，要燃烧得更加明亮，更彻底地驱散生活中的黑暗，那么我们的脉搏将跳动得更加有力，激昂澎湃，哪里还有时间去叹息，去悲哀，将生命浪费在一些无聊的小事上。生命是有限的，但希望是无限的，我们创造，所以我们存在。农民工作是要与大地的精神一同前行，我们则是要在工作中发现智慧、热情和信仰，让明天充满希望，这将使我们拥有丰富多彩的人生、拥有肯定自己超越自己的力量。

天道酬勤，上苍只会眷顾那些踏实勤奋的人。正是有了这些孜孜勤奋、爱岗敬业、诚信进取的人，我们的企业才会充满生机，我们的事业才会蒸蒸日上。每天都给自己一个希望，“熟练业务、用心服务”，化作张张笑脸迎送来自四面八方的司机朋友，这是xx高速的精彩，是我为之奋斗的希望。

热力公司员工竞聘演讲稿篇四

尊敬的各位领导、同仁们：

大家好！

我叫__，出生于上世纪70年代末，大专学历，中共党员，参加工作，此前在任副站长一职。12年来在领导的关怀和同事们的关心下烟草岗位竞聘演讲，兢兢业业，先后做过烟技员、仓库保管员、报账会计、县系统管理员、基层站副站长等职位，12年我体到会了从事这份工作的责任和光荣，也体会到了其中的艰辛和不易，更为能够在这个队伍中一天天成长起来、成熟起来而倍感自豪。

在竞争激烈、机遇与挑战并存的今天，我问过自己：我还能为公司做些什么？适逢这次竞争上岗，我本着检验、学习和提高的目的走上了今天的演讲台，希望能寻找到下一步人生的目标。我要感谢这个时代，是时代给了我又一次机会；也要感谢在坐的各位，是你们给我无比的勇气和信心。

五年前，我站在这里挑战了一回自己，从一名普通职工走上烟站副站长的管理岗位。今天，我又要向自己提出一个新的挑战，我要竞争一个新的岗位：客户服务分部副主任。国际成功大师卡耐基说过：“不要怕推销自己，只要你认为自己有才华，你就应认为自己有资格担任这个或那个职务。”下面我向大家推销一下自己，经过综合权衡，我认为在这次竞聘中自己有如下几点优势：

一、我认为，只有具备共产党员的博大胸怀，才能做到顾全大局、淡泊名利；只有具备“大事讲原则，小事讲风格”的团结精神，才能营造团结和谐的氛围；只有创造一个心齐气顺的工作环境，才能充分调动人的工作积极性，只有让每个人的潜力得到发挥，股室的工作才能更上一层楼。所以我做到尊敬领导，团结同事，关心他人。

二、有丰富的基础工作经验，有良好的工作作风。我从进入烟草行业，多年烟草一线的锤炼使我积累了丰富的的工作经验，让我对烟草的各个方面都有着较为深刻的了解；十多年的基层工作磨练，从领导和同事身上潜移默化的学到不少知识，也养成了及时总结成功经验和失败教训的良好习惯，不断开拓创新的进取精神，又培养了我令行禁止的工作作风。

三、具有吃苦耐劳，坚定不移的坚强性情。我今年33岁，正处于干事创业的黄金时期，同时，通过以前的工作也表现出了我思想活跃、喜欢创新的工作精神。客户分部责任重大，工作过程需要具有思维缜密、头脑活跃、处事能够果断、干练；所有这一切我都具备，相信我能干好此项工作。作为副职，必须了解正职的主要工作思路和目标，全面可靠地保障政令

的畅通无阻，作为副手，一切都要以部门领导的工作思路和目标为中心开展做好自己的工作。

四、做过信息系统管理员，懂电脑，懂系统流程，对无纸化办公能熟练操作。

当然，我也有很多不足的地方，现在这10分钟之内，我实在无法向各位领导汇报各项具体工作怎样组织，但已经明确了今后努力的方向，希望能以工作实绩相报，不辜负各位的厚望。如真能成功入围，我将会从以下几个方面入手去做好我的本职工作：

第一，我要胸怀全局，搞好团结。多年的工作经历告诉我，同事之间，支持、谅解和友谊比什么都重要。在团结方面，一定要摆正位置，正确认识 and 看待自己，胸怀全局，我会尊重分部主任的领导，不越权，不越位；积极思考，建言献策；团结股室所有同志，共同做好分部工作。

第二，我要以身作则，提高自身素质。打铁先要自身硬。如果我能够竞聘成功，我将努力加强自身修养，勤奋学习，不断加强自我创新能力与自我约束能力，不断提高工作能力和管理能力，增强自身综合素质客户分部工作融理论性、政策性、业务性于一体，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，向周围的行家手里学。在坐的各位过去是我的老师，今后还是我的老师。在奋斗中树立正确的世界观、人生观和价值观，自觉经受考验，在纷繁复杂的社会里把握好人生之舵，校正好人生航向，把一颗赤诚的心奉献给我心爱的烟草事业。

各位领导，各位同仁，今天，站在这里的我，恰如在站台等候上车的旅客，手中的车票已经攒出了汗渍，但我相信沿着在坐各位开辟的绿色通道，自己一定能够搭上今天的幸运快车。最后，我表个态，如果领导和大家还是一如既往的对我以支持和信任，请投我一票吧，我将珍惜这个机会，用心，

用情、用信干好工作。反之，我也将一如既往在以后的岗位上尽心、尽力、尽职、尽现。无论结果如何，我都始终会坚守承诺，扎实做事。在此预祝各位同台展示自我的同事们心想事成。

我的发言完了，谢谢大家！

热力公司员工竞聘演讲稿篇五

尊敬的各位领导，亲爱的同事们：

大家好！

首先感谢领导给我提供了一次展示自我、参与竞争的机会，同时也感谢同事们的信任与支持，让我有信心参加这次竞聘演讲。我之所以竞争经营管理部企管科科长这个岗位，是因为我感觉自身具有一定的优势。主要理由如下：

第一、我有丰富的办公室工作经验。我__年参加工作，因文字特长和扎实肯干的精神从一线调入办公室，从事企管兼文秘工作，锻炼了自己的文字写作能力、勾通协调能力和企业管理能力。__年进入__办公室工作，以出色的工作成绩和表现被任命为办公室副主任，除负责计划、总结、方案等各种公文材料的撰写外，还兼管企业宣传策划工作，编发企业内部报刊，发表各种通讯报道，参与组织企业文化活动，在提升企业形象、加强企业文化建设方面做出了突出贡献。

第二、我有重要的财务工作经验。在公司财务部成本科工作的一年多来，进一步培养锻炼了我严谨、细致的工作作风，使成本科工作质量有了一定提高。通过每月及时准确地出具考核、统计资料，撰写经济活动分析，使我深入了解到公司各单位的经营情况，熟悉各单位经济责任制方案，掌握各项财务制度与经营管理办法。我相信，企业未来的发展需要复合型的人才，这些财务工作经验会对企业管理工作有着极大的

帮助，可以协助领导更好地测定企业内部责任制方案，制订完善各项管理制度与考核标准，使公司的各项经营管理工作更加科学、合理、规范，促进企业的经营生产。

第三、我有较强的工作能力、适应能力和学习能力。__酒店__年停业后，我从服务业转行到以工程施工为主的私营企业做财务工作，不到两年时间即被任命为财务主管，协助领导制订和完善财务管理制度。不同单位、岗位的转换使我的综合素质提高，适应能力增强。另外，我有着勤奋执著的学习精神，参加工作后，业余时间刻苦钻研，自学取得了财务专科学历和中文本科学历。从最初的一线服务人员到后来的管理人员以及今天的专业技术岗位，是和自己勤奋好学的精神分不开的。

第四、我有良好的思想素质和敬业爱岗、乐于奉献的工作精神。无论在什么地方，我都踏踏实实，认认真真，尽职尽责，能在最短的时间内适应并做好新的工作，得到大家的认可。凭着自己对工作高度的责任感和吃苦耐劳的工作精神，在十多年的工作中，我多次被单位评为先进工作者，还曾被__总公司评为过先进工作者，被市交通系统授予过“青年岗位能手”的荣誉称号。

我相信，丰富的工作经验、较强的工作能力、适应能力和学习能力一定能使我胜任企管科科长这一职位。如果我能竞聘成功，担任企管科科长这一职务，我会认真做好以下几个方面的工作：

1. 认真履行工作职责，努力提高工作质量。协助领导拟定企业综合检查标准、各专业检查标准及考核标准，根据企业发展实际，拟定、完善各项专业管理制度和规定，不断完善企业管理体系，推进企业管理升级。

2. 在部室主任指导下，配合财务部等相关部门，科学测定企业经济责任制方案，督促各项计划的落实，合理制订各项费

用定额与考核办法，做好目标成本控制工作和监督考核工作。

3. 积极向领导谏言献策，做好领导的参谋助手。工作中加强与其他部门的勾通协调，及时发现经营管理中的问题，提出自己的合理化建议。

4. 加强业务学习，提高自身素质。知识在不断更新，成功的企业应是一个学习型企业。任何时候都要督促自己加强行业知识和企业管理知识的学习，树立开拓创新的意识，使自身工作不断有新的突破。

这次机构改革、竞争上岗方案的推出，足见公司领导对人才合理配置的重视以及锐意改革进取的决心，也可以预见公司的明天必定实现跨越式的发展！

积极参与竞聘上岗，对我来说是一次很好的学习锻炼的机会。如果能当选，那是领导和同事们对我的信任和鼓励，我一定不会辜负大家对我的期望，尽自己最大努力，将各项工作做得尽善尽美。这次竞聘如果落选，我也决不灰心气馁，不管领导根据企业的需要将我安排在哪个岗位上，我都会发挥自己最大的潜能，为__的腾飞贡献出自己的一份力量！

我的发言完了，谢谢大家！

热力公司员工竞聘演讲稿篇六

尊敬的各位领导、同志们：

大家好！

我竞聘的岗位是烟草客户经理。今天能有机会参与竞聘，我心情非常激动。在这里，非常感谢县局(烟草客户经理竞聘上岗演讲)党组给我们创造了这次公开、公正、公平的竞聘机会，让我们可以在这里展现自己的风采，也给了我们一次交流的

机会。同时，更要感谢多年来一直关心、帮助和爱护我的领导和同事们，是你们给了我信心和勇气，让我敢于站到这个演讲台上畅想未来。结合地区局(公司)、县局(分公司)机改，同时也是再次对我人生的一次考验，经过深刻的思考，我决定竞聘客户经理这一岗位。首先，让我感谢领导给了我一次在物流分库挂职副主任展现自我的机会，让我在人生舞台上展现自我，让我在挂职间学习、锻炼，提升自我。

一、工作回顾

__年7月加入烟草系统这个大家庭以来，先后在__等担任个不同的工作岗位，我都兢兢业业地干好每一项工作。特别是到物流分库以来，我用自己的大半时间在工作上，周末和其他时间，办公室里都能见到我的身影。

__年11月在物流配送分库挂副主任以来，根据领导的安排我负责“烟草客户”的管理、内务、仓储分拣、部门上传、下达，督促业务单据的审核、三标表格指导、归档，微机系统运行管理和部门工作计划、工作总结拟定和上报，微机员、核算员、配货员、仓管员的工作质量考核。在挂职物流分库副主任期间，我完善了部门仓储分拣制度、一号工程管理制度、一号工程和卷烟营销系统从开机到一天工作结束关机的操作流程，参与了大方分库从原有的41条送货线路整合到现有27条送货线路，为地区局(公司)实现“一个总库，两个分库”的线路整合打下了坚实的基础。

二、竞聘客户经理的先决条件

1、我曾经先后在瓢井、核桃、百纳、长石、马场担任过不同的工作岗位，对各片区的客户进货、线路情况相当的了解，特别是在物流分库挂职以来，每月至少用7个以上的工作日程在市场走访或参与送货，走遍了全县36个乡镇，进一步增加了对客户的了解。

- 2、我只有近六年营销工作经验，但我个人认为并不是工作年限的长短就可以决定一个人工作是否能够成功的条件，所以我有坚定的信心去当一个合格的客户经理。
- 3、我营销员四级证书于__年就获得，有担任客户经理的理论基础。
- 4、多次参加过省、地、县局公司举办的学习，于__年获得县局(分公司)“先进工作者”，__年获县局(分公司)举办的卓越团队建设“优秀学员”。
- 5、我有过硬的计算机操作知识，懂得计算机各种表册的制作，更加熟悉卷烟营销系统。
- 6、我正年轻，“俗话说年轻就是资本”我有足够的经力和时间去做好自己的本职工作。
- 7、我爱岗敬业，对工作负责，工作近六年以来，每从事一个岗位，我都兢兢业业、认认真真地做，特别是在物流分库工作以来，我只要是接到办公室或各级领导的电话，我不分时间和地点都能往办公室赶，完成领导交给的工作任务。

三、竞聘客户经理上岗后的工作打算及思路

- 1、根据客户经理工作质责，完善客户信息资料，实施客户评价，提出客户等级变更的建议，收集市场信息，了解客户需求，撰写市场报告，认真执行品牌培育方案，实施卷烟品牌的培育工作。
- 2、按照客户分类及服务标准为零售客户提供服务。认真开展客户维护，实施客户等级提升。
- 4、在服务时间上争取差异，每天走访市场，能够为零售客户提供及时地、周到的服务，尽量在零售客户订货头天或订货

当天走访该片区客户以便对零售客户做出相应的指导。

5、在零售客户心中要树立深刻的印象。深刻印象的产生可以体现在两方面：1、要与零售客户有良好的沟通并让零售客户认可你的服务和指导这样会加深客户对我的印象。2、帮助客户解决问题加深印象。对待零售客户提出的各种问题能够及时地给予解答，出现困难要及时地帮助解决，这样会增加零售客户对我的好感和信任度。

6、和客户沟通的及时性。及时把公司政策、促销以及其他市场信息及时地传达给零售客户，以保障零售客户的利益。

7、学会双赢思考。在日常工作中不仅要从客我双方双赢的角度去想问题，更要想客户所没有想到的，站在客户的角度来想问题。只要你的建议符合了客户的心思，自然就成功了一半。

8、把零售客户当作我的亲戚、我的朋友一样的对待，为客户提供“温暖般”的服务。

9、对客户采用个性化服务，提高客户满意度。针对不同类型的客户，提供不同服务。

总之，要作一名好的客户经理必须学会和客户沟通，沟通渗透在与客户交往中的每一个环节，没有了沟通，就没有了人与人之间的交互作用，沟通无时不在。对于客户经理来说，沟通有时候要比技能更为重要，因此在与客户沟通交流中要时刻把握语言的如何运用，只有运用得当，沟通中才能准确地表达自己的意思，也能得到自己想要得到的信息。所以，我坚信我能成为一名合格的客户经理，希望各级领导和各位同事相信，给我一次展现的机会。如果我能竞聘到客户经理这一工作岗位，我将努力学习，认真执行各级领导的相关精神，按照我竞聘客户经理的工作思路去开展工作；如果我竞聘失败了也不气妥，服从领导的安排，将在自己的岗位工作上发挥

自己的特长，将工作做得更好、更实。

我的发言完了，谢谢大家！

热力公司员工竞聘演讲稿篇七

各位领导、各位同事：

你们好

我是收费站的一名普通基层收费员，我叫xx自xx年10月份加入到这个行业中，就注定要在这这个岗位上奉献我的力量。兢兢业业、恪尽职守，完成我本职工作的同时超额完成领导派发的任务。

在外人眼里可能觉得收费员的工作既轻松又光鲜。而事实上，背后付出的汗水与泪水只有我们自己体味。上夜班，大家都在熟睡着，收费员却要打起十二万分的精神为赶夜路的司机师傅们服务。收费员的工作不是大家看到的那么简单，只是收费交钱。其实我们是在为司机师傅服务的同时更是为我国的公路事业贡献自己微薄的力量。既然是服务就要有服务的态度。“求精、求快、求细、刻苦钻研、求真务实、开拓进取”的工作态度及工作作风。时刻提醒着我干一行，爱一行。不断努力着实现自我价值和社会价值。收费站不但是公路交通部门的窗口，更是树立行业新形象的风向标。作为一名基层一线员工，我深深的体会到把小事做细大事做好是多么的重要。青春只有在奉献中才能闪耀出耀眼的光芒。

想作一名优秀的合格的收费员就要从工作中的每一个细节做起，时刻提醒自己，一份耕耘一份收获。首先端正收费态度，遵守工作纪律，其次掌握业务知识，提高业务技能，发挥团结协作的精神，才能给自己订立高标准高要求，为了尽快地熟练业务，平时我会向同事请教，从不放过任何可以学习的机会。

收费工作单调却不乏味，枯燥却不失激情。年复一年的复述着：“您好，请交费。钱款清点好。”我心里一直秉承着爱岗敬业发挥“主人翁”精神，用心去理解体谅司机师傅的旅途劳苦，真诚地为他们送一句祝福，对年轻者微笑一点，对年长者和蔼一点，对自大者让步一点，对困难者帮助一点，对反对者诚意一点，对询问者耐心一点，那一定能够化解一切不悦，圆满解决各种问题。正是本着这样的服务意识才使我有今天的成绩，懂得了先付出后得到。

记得在一个大雾天气的清晨，站里为了安全起见，封了一夜车道，道外滞留了很多车辆。可能是大车司机见惯了这样的情景，都已在车内休息了。可小车司机师傅们见到这样的情形表现的却截然不同，纷纷上前询问状况。开始态度还不错，而随着时间的推移，他们的态度就变的恶劣起来，骂声连连。虽然我坐在票厅里，但对于他们的情绪是感同身受的。困在狭小的车厢内，看着长龙般的车队，加上无限期的等待，任谁都会心焦烦躁。忍一时风平浪静，受点委屈没什么，让大家心平气和才是关键。就是有着这样的信念，让我再一次诚恳地向大家作出解释。当大家缓和情绪，互相理解后，我心里顿时一种责任感、自豪感油然而生。通过我的言行做到了超值服务。每次经手帮助师傅们处理好问题后，不仅使我业务能力提高，还让我深深的喜欢上了这份工作，我会再接再厉，再创佳绩。我相信我能，我能，我一定能！

热力公司员工竞聘演讲稿篇八

尊敬的各位领导、同志们：

大家好！

我竞聘的岗位是烟草客户经理。今天能有机会参与竞聘，我心情非常激动。在这里，非常感谢县局（烟草客户经理竞聘上岗演讲）党组给我们创造了这次公开、公正、公平的竞聘机会，让我们可以在这里展现自己的风采，也给了我们一次

交流的机会。同时，更要感谢多年来一直关心、帮助和爱护我的领导和同事们，是你们给了我信心和勇气，让我敢于站到这个演讲台上畅想未来。结合地区局（公司）、县局（分公司）机改，同时也是再次对我人生的一次考验，经过深刻的思考，我决定竞聘客户经理这一岗位。首先，让我感谢领导给了我一次在物流分库挂职副主任展现自我的机会，让我在人生舞台上展现自我，让我在挂职间学习、锻炼，提升自我。

xx年7月加入烟草系统这个大家庭以来，先后在xxx等担任个不同的工作岗位，我都兢兢业业地干好每一项工作。特别是到物流分库以来，我用自己的大半时间在工作上，周末和其他时间，办公室里都能见到我的身影。

xx年11月在物流配送分库挂副主任以来，根据领导的安排我负责“烟草客户”的管理、内务、仓储分拣、部门上传、下达，督促业务单据的审核、三标表格指导、归档，微机系统运行管理和部门工作计划、工作总结拟定和上报，微机员、核算员、配货员、仓管员的工作质量考核。在挂职物流分库副主任期间，我完善了部门仓储分拣制度、一号工程管理制度、一号工程和卷烟营销系统从开机到一天工作结束关机的操作流程，参与了大方分库从原有的41条送货线路整合到现有27条送货线路，为地区局（公司）实现“一个总库，两个分库”的线路整合打下了坚实的基础。

1、我曾经先后在瓢井、核桃、百纳、长石、马场担任过不同的工作岗位，对各片区的客户进货、线路情况相当的了解，特别是在物流分库挂职以来，每月至少用7个以上的工作日程在市场走访或参与送货，走遍了全县36个乡镇，进一步增加了对客户的了解。

2、我只有近六年营销工作经验，但我个人认为并不是工作年限的长短就可以决定一个人工作是否能够成功的条件，所以我有坚定的信心去当一个合格的客户经理。

3、我营销员四级证书于xx年就获得，有担任客户经理的理论基础。

4、多次参加过省、地、县局公司举办的学习，于xx年获得县局（分公司）“先进工作者”□xx年获县局（分公司）举办的卓越团队建设“优秀学员”。

5、我有过硬的计算机操作知识，懂得计算机各种表册的制作，更加熟悉卷烟营销系统。

6、我正年轻，“俗话说年轻就是资本”我有足够的经力和时间去做好自己的本职工作。

7、我爱岗敬业，对工作负责，工作近六年以来，每从事一个岗位，我都兢兢业业、认认真真地做，特别是在物流分库工作以来，我只要是接到办公室或各级领导的电话，我不分时间和地点都能往办公室赶，完成领导交给的工作任务。

1、根据客户经理工作质责，完善客户信息资料，实施客户评价，提出客户等级变更的建议，收集市场信息，了解客户需求，撰写市场报告，认真执行品牌培育方案，实施卷烟品牌的培育工作。

2、按照客户分类及服务标准为零售客户提供服务。认真开展客户维护，实施客户等级提升。

4、在服务时间上争取差异，每天走访市场，能够为零售客户提供及时地、周到的服务，尽量在零售客户订货头天或订货当天走访该片区客户以便对零售客户做出相应的指导。

5、在零售客户心中要树立深刻的印象。深刻印象的产生可以体现在两方面：1、要与零售客户有良好的沟通并让零售客户认可你的服务和指导这样会加深客户我的印象。2、帮助客户解决问题加深印象。对待零售客户提出的各种问题能够及时

地给予解答，出现困难要及时地帮助解决，这样会增加零售客户对我的好感和信任度。

6、和客户沟通的及时性。及时把公司政策、促销以及其他市场信息及时地传达给零售客户，以保障零售客户的利益。

7、学会双赢思考。在日常工作中不仅要从客我双方双赢的角度去想问题，更要想客户所没有想到的，站在客户的角度来想问题。只要你的建议符合了客户的心思，自然就成功了一半。

8、把零售客户当作我的亲戚、我的朋友一样的对待，为客户提供“温暖般”的服务。

9、对客户采用个性化服务，提高客户满意度。针对不同类型的客户，提供不同服务。

总之，要作一名好的客户经理必须学会和客户沟通，沟通渗透在与客户交往中的每一个环节，没有了沟通，就没有了人与人之间的交互作用，沟通无时不在。对于客户经理来说，沟通有时候要比技能更为重要，因此在与客户沟通交流中要时刻把握语言的如何运用，只有运用得当，沟通中才能准确地表达自己的意思，也能得到自己想要得到的信息。所以，我坚信我能成为一名合格的客户经理，希望各级领导和各位同事相信，给我一次展现的机会。如果我能竞聘到客户经理这一工作岗位，我将努力学习，认真执行各级领导的相关精神，按照我竞聘客户经理的工作思路去开展工作；如果我竞聘失败了也不气妥，服从领导的安排，将在自己的岗位工作上发挥自己的特长，将工作做得更好、更实。