

电信演讲稿精彩 电信竞聘演讲稿(优秀10篇)

演讲中的抑扬顿挫，相当于音乐中的节奏，音乐需要节拍，演讲也需要节拍，你应该让你的演讲充满节奏感，节奏就是你口头表达进度的度量。演讲稿对于我们是非常有帮助的，可是应该怎么写演讲稿呢？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的演讲稿模板范文，我们一起来了解一下吧。

电信演讲稿精彩篇一

大家好！首先感谢客服中心领导给了我这次展示自我风采的机会。我叫xx来自xx营业厅。我参加的是xx营业班长竞聘演。从xx年进入电信公司至今已经5年了，我从一个初出校门对电信业务茫然无知的新手成长为一名精通营业厅所开展的各项电信业务的技术骨干，因为有个信念支持着我，那就是“干一行爱一行”，只要热爱自己的工作，在哪都能焕发出人生的光彩。在工作中我尊敬领导团结同事，积极参加公司组织的各种学习活动，在各次考试评比中成绩名列前茅，并且多次获得单项奖励，在业务上遇到难题会和大家虚心请教，当有新同事请教我时更是倾囊传授，所以她们不仅是我的好同事，更是我的好姐妹。在生活上严格要求自己，坚持锻炼身体保证有旺盛的工作精力，经常阅读书报充实自己的人生阅历。

我认为我班长竞聘报告具备一定的优势。

自加入电信公司的那天起，我就立志把全部精力奉献给我所热爱的电信通信事业。工作起来不辞辛苦、无私奉献，8年时间里，使我养成了吃苦耐劳的优良品质、雷厉风行的工作作风，这是干好工作所必须的基础。

5年营业班长竞聘演讲稿的工作经历使我逐步成熟。在工作中

牢固树立了大局意识，工作灵活果断，无论是和客户、市公司检查人员，还是和其他部门间，总能把关系协调的较好，确保了营业厅的业务发展和服务水平始终处于健康、高质量的状态。工作中，有良好的时效观念，对公司交办的任务，力求用最短的时间、最高的质量，达到最佳的效果。

自参加工作那天起，我就给自己定下目标：无论做什么，干，就要干好，就要做得比别人优秀，我相信自己的能力，我自信，经过努力，我一定能成功！

营收班长是管理者，更是执行者，上传下达，不仅要贯彻执行公司计划、方案，又要发扬团队精神，充分调动全体营业员积极性，确保工作的有力实施。坚持“上为领导分忧、下为营业员服务”的原则，把为领导分忧和服务于营业员作为工作的出发点和落脚点。

5年来的工作经验告诉我该如何更好的处理与客户的关系，如何和客户进行沟通，在处理和沟通的过程中让我学到了更丰富的社会经验，同时我也让客户更坚定的信任：“中国电信”才是最值得信赖的网络运营商。

做为营业厅营收班长，光有良好的品行和客户缘是远远不够的。营业厅要运营、要发展，得有一套完善的管理和发展业务的方案，我会根据每月公司下达业务的数量及目标，做好自己的工作笔记，把考核内容及完成目标记录在案，给每位营业员定任务，让她们知道自己工作的重点。在业务宣传方面，让每个营业员树立主人翁意识，只要能接触的社交范围，主动巧妙的推广我们目前最新的优惠政策。

做为营业厅班长，应有善于发现的眼睛，及时发现营业员的发光点，培养其善长处，以一个公正、公平的形象树立在营业员心目中，成为她们的朋友，以心换心，知道我们上班是好同事，下班是好姐妹，在一个高质量、高素质的氛围之下，我们工作的很融洽，服务的很用心，业务发展更会突飞猛进，

服务质量就随之更上一层楼了。

当然再好的服务也会遇到客户的投诉。首先让用户说，在陈述中，找准其投诉的目的及核心，构思客户可以接受的解释及解决方案，同时不急不躁，微笑地去和用户交流，在其提出无法办的事情或无理的要求时会巧妙的避开话题，转向主题，果断处理问题。其实把用户的投诉解决了，自己的信心也会大大增强了。

第一、努力提高自身的综合业务水平。

必须时刻努力提高自身的综合业务水平，以身作则、身先士卒，严格执行有关规章制度，用自己的实际行动去感染、影响班组成员，激发班组成员学习业务技能的积极性。

第二、加强日常管理，努力当领导的参谋助手。

在日常工作中当好现任班长的助手，协助班长搞好工作安排，人员调配，绩效考核，早晚班会等各项工作的开展，多了解员工的思想状况，及时和班长沟通，做好班长的参谋助手。

第三、继续强化营业厅工作作风，提高工作效率。

一是加大营业员的培训力度，提高业务素质。二是严格执行各项制度，规范业务流程。三是明确职责，合理分工，抓好每一个环节，作好二次考核。四是工作有计划、有步骤、做到忙而不乱。五是强化主动服务意识，营业厅的工作要无条件地适应客户需要。

我若能竞岗演讲成功，我一定不甘落后，积极进取，努力学习新知识，不断提高完善自己，积极发挥聪明才智，尽自己最大的能力为客服中心的发展做出自己的贡献。

我的竞选演讲完毕，谢谢大家！

电信演讲稿精彩篇二

一、打造一流员工队伍，是做好支局工作的前提

二、拓展业务发展空间，是做好支局工作的基础

三、强化主动服务意识，是做好支局工作的支撑

四、搞好地方公共关系，是做好支局工作的依托

一分耕耘，一份收获。在支局的管理中，我虽然做出了局长竞聘一点点成绩，但随着企业的改制、上市，对基层管理人员的要求会越来越高，我感到差距还很大。只有通过不停地学习、总结、提高，才能适应现代化企业发展的步伐。我愿用毕生的精力投入到无限的企业发展中去，为我们网通的辉煌明天贡献出自己的全部力量。

电信演讲稿精彩篇三

大家好！

十二年的寒窗苦读已然过去，现在在场的各位都是经历了高考的选拔才得以聚在一起的，相信经过这几周的适应，你们对未来四年精彩无比的大学生活也有了相应的了解。但是，我今天想和大家分享的是一个很严肃的话题：谨防诈骗。每年的开学季，各大高校的校园内都会有许多横幅，它们的内容无外乎两个：欢迎新生和谨防诈骗。其实我知道在场的`很多同学心里都对“诈骗”这个词不以为然，因为大家都不觉得自己会是被骗得那个倒霉蛋，更何况自己还是一个法学生，但是每年都会有相当多的大学生被诈骗，而他们中的大部分人也曾盲目自信的认为自己不会经历这种事情。所以，我希望大家能够能够对“防诈骗”这件事情加以重视，保护好自己的人身和财产安全。

避免一件事情的发生首先要充分认识这件事情，防诈骗也不例外。对于大学生来说，被诈骗的方式途径是十分集中的，一般是冒充亲友借钱、开通各种“校园卡”、购买学习资料和中奖等。随着网络的快速发展，骗子的手段也随之更新，花样百出。许多骗子利用网络漏洞，盗取社交帐号，然后发送一些借钱的信息，许多同学因为急于帮助别人，便容易好心做坏事，遭遇诈骗。还有一些骗子冒充学长学姐甚至老师领导，说服同学们开通各种各样的卡，或者购买所谓的官方学习资料，从而进行诈骗。

虽然社会各界都在很努力的打击诈骗，但是不法分子和违法行为依然存在。而大学生这个群体被诈骗的几率是十分高的。作为新时代的大学生，我们要十分谨慎，提高自己对危险的辨别能力，保护好自己的人身和财产安全，向其他同学宣传防诈骗的重要性。

俗话说：“兵来将挡水来土掩”，骗子有骗子的手段，我们也要有我们的应对方式。首先要做的就是提高警惕，能准确辨别骗子的身份。学校在我们开学时都曾发学生手册，上面有所有学校具体规章制度和部分办公室电话。无论遇到任何问题，都应该首先考虑对方的身份和所说的话的真实性，而不是因为着急去轻易相信一个陌生人的话。而在网络上，面对和金钱有关的话题，一定要认真确认对方的身份，可以通过视频电话等方式。直到确认身份后，才可以选择提供金钱上的帮助，而在这里也提醒大家，即使是认识的人，对待金钱交易也要格外注意，尽量让对方写出借钱说明以及还钱时间，省去了日后可能发生的许多麻烦。而在保护好自己的同时，也应该积极帮助其他同学，让他们都远离诈骗。

或许大家对“防电信诈骗”一词早就听腻了，但是这关系到我们每个人的人身和财产安全，实在是不能大意，希望我今天的演讲能给大家带来或多或少的一点帮助，也祝大家未来学习进步，生活顺利！

我的演讲结束，谢谢大家聆听！

电信演讲稿精彩篇四

大家好！

今天能够站在台上进行竞聘演讲，感谢公司的人力制度改革，同时感谢公司领导给我一个展示自我的机会。

我叫，年毕业于长春邮电学院光纤通信专业。同年月被分配到营口市邮电局工作，在线路中心工作了三个月之后，年月被调到传输维护中心工作一直到现在。版权所有！

刚到传输维护中心，面对许多国外厂家的设备，一排排数字配线架，对刚刚毕业的我来说，真有些不知所措。从那时起，我就下定决心，一定要把书本学到的知识用于实际工作当中，学好技术，干好自己的工作。

年，由于营口地区本地网传输容量不足，局里决定新上北电设备，这对我来说可是一个学习的好机会。从硬件安装学习设备的技术特性和各个单板的功能；从配线架安装学习电缆布线的方式；从系统软件的调测学习设备数据的制定、电路开放、关闭、和性能指标的监测。这次工程完工以后，我的业务水平有了很大的提高。在没有参加过培训的情况下，通过技术资料的学习，自己已能够胜任维护工作。但我深知：要在本职岗位做出成绩，这些知识远远不够。我就利用业余时间仔细阅读各种厂家设备的说明书和有关资料，熟练掌握各种设备的性能特性和处理障碍必备的专业知识。功夫不负有心人，在年省公司举办的专业练功比武知识竞赛中，我获得了省公司第二名的好成绩，受到了省公司和本公司的表彰，为营口电信公司赢得了荣誉。

传输维护中心以前的配线架，列头柜采用不同厂家的设备，很不规范，维护起来也不方便。年局里决定对传输机房整体

改造。为了不影响设备的正常运行，不影响长途及本地网的重要电路，这项工作具体实施起来难度很大，只能利用晚上时间进行割接。在认真作好基础质料的核对以后，经过连续几个多月晚间辛苦的工作，终于将原有设备的电源系统割接到新的列头柜当中，将原来老配线架的系统割接到新配线架上。在时间紧迫，任务繁重的状况下，出色的完成了该项工程。便于以后的维护工作。

除了上述工程以外，我还参加了时钟同步网工程、移动基站工程、华为设备南北环工程、联通工程、铁通工程、网通工程、省网波分工程等许多重要工程。可以说，我对营口地区的本地网和长途网设备都能够熟练掌握。在作好局里交给工程的同时，更加做好日常维护工作。我在传输中心担任电路组组长，每一次都按照省公司和本公司调单要求协调局内数据、交换、无线和地区传输部门及时作好电路的开放、关闭、调整工作，作好年度维修作业计划和应急电路调度工作。仔细观察设备运行情况，准确记录性能数据，并分析可能产生的故障，及时做出相应的处理，使多起故障消灭在萌芽状态之中。

传输维护中心作为整个地区传输纽带，长途和本地电路数千条，光缆线路数百条，出租和重要电路也很多。一旦出现故障，将会造成很大的经济损失。为快速、准确找出障碍位置，我将所有电路和光缆路由输入微机。出现故障时，可迅速查找设备和配线架位置，避免盲目查找，为故障处理争取宝贵时间。在出现障碍时，不论是节假日还是晚间，我总是能够随叫随到，在第一时间赶到障碍发生地点，及时准确处理所发生的故障，任劳任怨，从不计个人得失。记得有一次深夜，大客户移动公司反映盖州和大石桥的手机用户障碍，我急忙赶到局里，通过网管查看和经验分析，这些用户都集中在华为设备开放，经过十几分钟的紧张处理后，障碍现象依旧，最后我将复用段协议停止，障碍消失，要知道停止复用段协议，一旦操作不当，将会带来全网设备中断的严重后果，障碍处理处理完了，手机用户恢复了正常通话，我也受到了移

动公司的好评。每一次障碍出现，每一次设备割接，每一次数据调整，我不知道工作了多少个这样的夜晚，每一次我都认真对待，一丝不苟。

今年年初局里大客户移动公司因搬迁需要，所有的传输路由由原来的邮电大厦楼和邮政楼楼调整到新的办公大楼。而移动公司的电路广泛分布于营口地区所有传输设备中，并且时间要求紧，任务重。为了保证割接工作的顺利进行，树立营口电信公司优质的服务形象，割接前期我合理设计方案，充分考虑可能出现的问题。仅电路的核对工作，我就把这多条电路认真核对次，确保电路一条不漏，认真核对电路槽路，确保设备位置的准确性。我深知，我的每一个疏漏，都会给移动公司造成不可挽回的经济损失，都会给电信形象带来负面影响。在做时隙分配表和电路分配表时，准确分配时隙和电路位置，合理利用资源，不浪费设备容量。在具体电路割接时，多次利用晚间话务量少这个时间，进行移动电路的割接工作。一做就是一个夜晚，就这样，经历了二个多月晚间辛苦的工作，成功的将移动电路割接到新设备中去。在这多条移动电路割接过程中，我没有遗漏和错误安排一条电路，没有影响移动公司的正常业务，受到移动公司的好评，为营口电信公司优质服务树立了良好形象。

辛勤的工作得到了公司的认可，年我被辽宁省电信公司评为‘辽宁省电信公司优秀人才’称号。现在我对营口地区所有本地网和长途网设备的性能都有一个全面的掌握，这期间，我参加了华为公司传输设备的高培。对每一种设备的每一个障碍我都能够顺利及时排除。

一、充分挖掘网络资源，最大限度的发挥网络效益。现有的网络资源已经非常丰富，形成了以为主，和数字微波为辅传输网络，合理地开发，使用，分配这些网络资源，不仅是工作效益的提高，而且是工作效益经济的节省，更是为网络的扩容再建奠定基础。合理利用网络资源，更是避免重大障碍出现的保证。

二、完成公司交给的各项任务，现有网络及时完成公司布置的各项内容。按公司要求协调地区间数据、交换、寻呼、传输等专业作好调单的执行工作。完成省公司下达的质量考核指标，提高传输设备和传输电路的可用率。

三、作好基础资料的整理工作，例如电路和光缆的开放情况，一旦设备容量不足，及早与相关部门联系，做好扩容工作，避免因基础网络资源紧张而影响业务电路的开放，从而影响电信公司的业务收入。

四、将信令电路、移动电路、智能网电路、信令转接点电路、数据电路及党政专网等重要电路开放在多个有保护设备上，避免因设备原因和光缆中断影响重要用户通信。对无保护设备尽量开放一些非重要电路，待设备富裕量很大时，可将重要节点的电路改在设备上开放，设备可拆除做应急通信用。

五、将营口地区同一类型的设备给以归类，按季度统计同一类型设备发生故障的现象，历时，处理过程和结果。找出设备发生故障的原因，避免地区内同一故障重复出现，提高设备的可用率，对于多次出现的障碍，一时又找不到真正的原因，要及时与厂家联系，请督导分析故障原因，找出故障隐患。

六、由于营口地区业务大量发展，光缆线路越来越多，有的一条光纤又在沿途按段落分给多家设备使用，设备一旦出现故障，找出光纤使用段落就是当务之急。因此应与相关部门作好光纤的编号工作，使之与设备对应。记录好光缆的实际物理路由走向，避免设备组网时因不清楚光缆的实际物理路由走向而造成设备的假环，从而不能保护电路。

我深爱我的电信职业，我深爱我的电信工作。今后我将一如既往的工作，为营口通信事业的发展作出自己的贡献！

谢谢大家。

电信演讲稿精彩篇五

大家好！

在这里我以平静的心态，参与营销客户服务中心的综合电信业务管理岗位的竞聘。首先感谢局领导为我们创造了这次公平竞争的机会！我现年xx岁，中共党员，大专文化程度，助理政工师专业技术职称□xx年参加工作，先后从事过传输机务、机关行政管理等工作。我演讲的题目是：《适应改革需要，转变经营角色》。

随着电信市场竞争的日趋激烈，用户对电信业务提出了越来越高的要求。原有的营销模式已不能适应现代企业的需求，当务之急应当是抓紧实施渠道建设。渠道建设的重点对我局来讲应当是农村统包责任制和社区经理制。今年，中国电信提出“以流程重组为突破口，实施运营模式优化战略”的举措，这是推进管理创新，建立以市场为导向，以用户为中心，以效益为目标的企业运营模式，提高企业核心竞争力的重要举措。今后的行政管理人员也将逐步裁减，转向从事营销工作。所以此次竞聘，正是我为今后个人发展，响应体制改革的召唤，在有可能的情况下实现自己的人生价值而作出的明智之举。不管竞聘成功与否，市场营销工作也必是今后职业发展的主导方向。

首先是制定与完善电信业务考核办法。

（一）在分局业务考核方面：建立以效益为导向的考核机制，实行以效益为核心的绩效考核办法，分别设立效益指标、运营指标、通信质量指标、综合指标等，其中效益指标、运营指标的分值占总分的xx□□充分体现效益核心导向。分局负责人经营责任制奖励也与之挂钩。由原来的主要考核重点业务发展数改变为考核业务收入完成数。

（二）在市局综合人员考核方面：将根据市场各个时期的不

同需求和营销任务完成情况，以市场需求引导营销，组织形式多样的竞赛活动，在重视市场调研工作的基础上，为全局职工开展营销导航。不断消除职工的思想压力，使职工不因营销任务没有完成而影响生活水平，通过竞赛活动促使职工心往一处想，劲往一处使，奋力拼搏，确保完成今年的各项业务发展计划指标。

其次是对社区及“九七”系统进行科学管理。

一是健全制度，明确责权。制度是保证四个营销服务渠道建设的有效利器。根据渠道建设的内在要求，相继出台《农村统包人员管理考核暂行办法》和《社区经理管理考核暂行办法》，以制度的形式严格规范各渠道相关人员的责、权、利，使营销工作、服务工作、劳动纪律、薪酬考核等有章可循、责权明确，从而能有效避免渠道之间冲突，推进渠道建设进程。

二是细化流程，层层落实。各相关渠道特别是计费支撑中心严格制订内部业务处理流程和对外服务支撑流程，层层细化、层层落实，并且就细化后的对外服务支撑流程，召集相关人员进行可操作性和实用性的论证，强化对外服务支撑流程的可执行性。对于数据报表的需求也由过去的每月，变为现在的每周，甚至是每天。使得其他相关部门都能随时查询数据，提供取数的便利性。

三是细分客户，重整资料。旧的营销模式下用户资料管理的零乱已不能满足四个营销服务渠道建设的需要。根据业务开展和市场发展的内在要求，我将协同计费中心的相关人员按照集团公司的客户划分标准对我市所有客户重新划分、归档整理，并严格督促各分局保证客户资料的真实性和完整性，通过上门走访，真正了解客户需求，建立完整而清晰的用户档案。

四是加强培训，提高素质。社区和农村统包人员有一定的营

销和维护经验，但对服务礼仪规范和电信业务知识缺乏了解。针对这种情况将进行一系列的培训，从电信业务知识、服务礼仪规范到消费者消费行为分析，进行了全方位的培训，使这些人员工作起来得心应手。

五是考核激励，绩效挂钩。将社区经理、社区代办员和农村统包人员的工资分为岗位工资和绩效工资。岗位工资根据被考核人员的工作业绩发放，主要考核装、移、查、修机的质量以及用户满意度、市场调查、客户档案管理和协作配合等服务指标。绩效工资主要以被考核人所管辖范围内业务收入、收入流失率和欠费回收率考核发放。真正体现多劳多得、奖优罚劣的考核机制。

在原有的委代办管理办法的基础上，制定《农村统包责任制和社区经理制的管理办法》，从工作职责范围、人员招聘、管理及酬金等方面进行了明确的规定，明确统包责任人员和社区经理对所属片区的电信业务受理、发展、线路维护、服务质量实行统包，每月检查督办，统计和张榜公布各渠道的发展进度，让统包责任人员和社区经理之间相互激励、相互鞭策，共同促进业务发展。

通信是全程全网一盘棋的联合作业，将制定市场营销工序的业务管理流程，本着环环相扣，紧密衔接的原则。并根据各渠道的实际情况进行完善与补充，遵循总流程制定分流程，并围绕分流程制定出各岗位职责，考核办法，监督检查机制等完整的管理体系，重点抓好基础管理工作，加大职工培训力度，强化职工素质，规范职工操作标准，对稽核检查出现的问题坚决整改，对重复出现的问题认真分析原因并采取有效措施，使每个管理流程格式化，统一化，规范化，杜绝操作员一人一个样，不统一，不规范，逐步优化业务处理流程。

认真进行电信业务咨询、申告、查询、服务质量投诉、电信业务受理。为广大用户开辟一条顺畅、统一、集中、快速、方便、高效、易记的沟通渠道。通过“用心服务”为用户提

供更全面、更周到的服务，使我局的客服水平更上一个新的台阶。

世上无难事，只要肯登攀，各位领导，如果你们能够给予我一个施展才能的舞台，我一定能迎难而上，倍加珍惜，充分发挥自身的聪明才智，大胆创新，为汉川市电信局综合电信业务管理工作作出更大的贡献。

电信演讲稿精彩篇六

我叫xx□xx年高中毕业□xx年10月参加工作□xx年在双甸支局任话务班班长□xx年调至县局一直从事营业部门的重要营销岗位。

随着中国电信市场竞争的日益激烈，我们也面临着前所未有的机遇和挑战，目前电信行业正在进行的薪酬制度改革正是适应新形势发展的需要。我作为从事电信工作多年的老职工，坚决拥护、支持并以实际行动积极参与这项改革。这次我申报参加竞聘的岗位是业务营销助理。

我在为人，胸怀坦荡，公道正派，注重学习，时刻先进的思想，努力使有高尚情操的人；工作中吃苦耐劳，只要是吩咐下来的任务用心去做，从不推委。时刻对高标准，要求，一直都在做有正直人品，高尚情操，修养，作风正派的人。在，也希望同仁们监督。

当中日积月累的，要识大体，顾，问题要周全；要有团结的精神和好同事之间关系的能力，在问题时要头脑清醒，思路。当然它需要过程，在过程当中，离不开各位同志们的帮助和支持。你们的肯定，我才会发展的；你们的帮助，我才会有飞跃般的进步。你们是我的唯一！

话说人前进中的人，都不会把目光投视在拥事物上，只是会去注意那些的东西。这句话不错，不。我既注视，又迎视未来的人。的事情需要总结经验，时刻提醒要做的；未来的事

情更能激发我奋斗的决心，这次的竞选，不管结果如何，我都会心平气和的面对。若我有信入选，我必将努力工作，不辜负大家对我的帮助和信任，工作在前线。很遗憾的话，我更不会气馁，我相信失败是之母，上帝为你关上一扇窗，也它必将为你打开一扇门。在竞争的舞台，我知道我还有的地方，可人无完人，不过我会对高标准，严要求。力争。同志们，我一直在学习你们那不可估量的工作实力，有你们的，真的让我很骄傲。我坚信一句话，心与心之间的距离是最近的，请大家倾听我的心声，给我支持，给我帮助，相信我会在原基础上再上新台阶！谢谢支持！

尊敬的各位领导、同志们，“既然选择了远方，便只顾风雨兼程；既然目标是地平线，留给世界的只能是背影！”这就是我的坚定信念和对自己的根本要求。虽然在工作中我可能不是最优秀的，但我会做最努力的。请大家信任我、支持我、考验我。

电信演讲稿精彩篇七

大家好！

有资料显示，仅2008年北京、上海、广东、福建这四个省市因电信诈骗老百姓被骗走的钱就有6个多亿。骗子的触角已经延伸到全国各地，原来沿海多一点，现在西部地区甚至中部大中城市也屡屡发案。有的人被骗了以后可以说是倾家荡产，瞬息之间家里毕生储蓄都被骗走。

1、最关键的一点就是要树立正确的价值观，金钱观，不要相信什么天上会掉馅饼。许多人喜欢贪小便宜，会在接中奖电话或者是短信的时候，就被利益冲昏了头脑，上当受骗。

2、防止身份信息泄露。在个人身份信息或者是家人信息的xxxx上，不要轻易将填写有个人资料的凭证、单据等随手丢弃，这样会给诈骗分子有机可乘。另外要妥善保管好自己

的电子银行口令卡、U盾等，切莫将信息透露给他人。尤其老年人更不要在取钱的时候，相信外人，只求助银行工作人员的帮助。

3、如果你在接到了短信或者是电话的时候，记得，一定要仔细核对真实的信息。收到短信时，可以打电话给当事人，问到底有没有这回事。只要仔细核实，就能将大部分的诈骗手段识破。如果还是不能确定真伪的话，就找家人或者朋友商量一下。如果是银行发来的，你可以拨打银行的服务热线咨询一下，比如是建行的信息，可以拨打95533核实。

4、还有一种情况，就是恐吓电话。遇到这一类的电话，不要惊慌，因为99%以上的“涉嫌洗钱”、“法院传票”之类的电话都是假的。这时你可以让对方向你提供证据，你把这些证据收集好，拨打110电话举报。

5、平时的时候，多身边人分享一下这些诈骗的信息，把这些信息与大家共享，你也能得到一些诈骗的信息类，这样，你遇到的时候，就能做到心中有数，而不是急于上当了。

最后大家应牢记“三不一要”，即：不轻信来历不明的电话和手机短信；不因小利而受诱惑，向对方透露自己及家人的身份信息、存款、银行卡等情况；不向陌生人汇款、转账；遇到任何可疑电话，要拨打报警电话咨询。相信大家做到这些，就可以将电信诈骗拒之门外了。

电信演讲稿精彩篇八

大家好！我是xxxx营业部的营业员xxxx。今天我演讲的题目是《荡起我们的激情 再现电信新风采》。

激情是生命的一种存在形式。激情伴随着我们经历严寒酷暑，走过昨天，走向明天。没有激情，我们的生活不会有精彩；没有激情，我们的工作不会有风采。自从参加工作的第一天

起，我就下定决心，既然选择了这份职业，就要把自己的理想、信念、青春、才智毫无保留地奉献给中国电信。

xx年底，公司迎来全业务经营的大好时机，电信天翼手机业务在我们农村营业部也如火如荼地开展起来。有机遇就有挑战，工作中，为了发展新业务，白天，我极力的宣传介绍产品的卖点。有一些客户在我耐心、细致的介绍下，签下了业务，满意的走了。而有些态度不明确的用户，晚上我会利用电话二次营销。也有时正当自己满身起劲、满腹激情的和用户介绍产品的时候，换来的却是无言的冷漠。面对那些因为增值业务而投诉的用户，我耐心地解释，及时给予解决，可时常换来的是满口的脏话，委屈的泪水在眼睛里打圈，但我忍住了，不让眼泪掉下来。因为我始终牢记我们的服务宗旨：“用户至上，用心服务”。通过自己辛勤的工作和对用户负责的工作态度，我超额完成了各项任务，和用户建立了良好的客户关系，在得到用户高度评价的同时，也带来了新的业务发展机会。

其实，在山南，和我一样用激情去工作的电信人，比比皆是：

xxx——我们的支局长，为了更好的发展全局的业务，从筛选目标客户到营销策划以及团队人员的分工，都亲自参与。

我们的机线员师傅，个个都是好样的！他们不辞辛苦，汗如雨下，尽全力保证线路信号的畅通。那个凌晨1点多，柿树点突然停电了，机线员师傅要到金牛来调运发电机，去发电。看，在他们心里，客户永远至上！

袁店的姐妹xxx在持续几天的实战营销中，经常起早摸黑的外出发展业务，那天，她拖着疲惫的双腿回到家里，发现女儿小静怡睡着了，怀里还抱着一张纸，她伸手轻轻地拨开小静怡的手，原来那是一张奖状，这时坐在一旁的奶奶说话了，幼儿园放假了，小静怡被评为好孩子，得了张奖状，嚷着不肯睡，非要等妈妈回来，给妈妈看一看。张玉秀叹了口气，

轻轻地亲了小静怡一下，转身去了厨房，匆忙的扒了几口晚饭，就去了营业厅……，也许是劳累过度，她晕倒了，然而第二天她仍然坚持上班，在营业厅里，她一只手半举着，打着吊滴，另一只手在键盘上敲打着，做着业务资料。

傍晚的风吹得凉凉的，心是温暖的。前几天，一直在支局做现场活动，累，可是很充实。有很多人，比我累，但是却更精神无比的生活着工作着；那个在黑黑房间里写作业的孩子，习惯了在电信上班的父母的晚归；那些习惯了不午睡，在老乡家里宣传业务的同仁们，眼神里流露的执着和朴实，毫无倦怠；那些跑到山顶上，在翠绿的茶场里，跟采茶师傅们耐心的说着天翼的种种优势的同事们，最后，引着一帮采茶师傅到山下来办理业务；我想，采茶师傅们除了对我们天翼业务的肯定外，更多的是对我的同事们辛劳的肯定。

树叶的落下是一种付出，有付出才会有收获！落叶转化为有机物会让大地更加肥沃，也让树儿长得更高大，更茂盛。同样，我们的工作也是一种付出，我们的付出会把我们的电信产品送至千家万户，让人们的生活环境、通信质量更加美好与完善。

风正潮平，自当扬帆破浪；任重道远，更须策马加鞭。让我们每个人都行动起来，从现在做起，从平凡的岗位上做起，努力提高“才识”，丰富“才学”，树立“才德”，增强“才技”，重塑自我，再现电信新风采！

我的演讲完了，谢谢大家！

电信演讲稿精彩篇九

大家上午好！

首先感谢领导给我提供了这次竞争上岗展示自我才华的舞台，我竞聘的岗位是公司经理，我演讲的题目是“做一名务实、

创新的管理者”。

决定参加这次竞聘前，也曾度德量力，思虑再三。今天，我之所以参加这次竞聘演讲，是因为一方面，表明我对上级组织推行竞聘上岗机制的拥护和信任；另一方面；通过这次演讲，锻炼自己的能力、展现自己的才华并借此机会和大家交流思想，同时，准备让人评价优劣长短，接收领导和大家对我的挑选。我相信，通过这次竞聘活动，必将使我分公司下一步的竞聘上岗机制呈现一个良好的开端。

首先，简单介绍一下自己的经历：本人现年**岁，大专文化，1993年参加工作，先后从事农话机修、传输机务、移动维护、市场营销、综合管理等工作，担任过传输班长、支撑中心主任、大客户中心主任、市场营销部主任、局长助理、分公司副经理等职务。多次被评为先进生产者 and 优秀个人□20xx年被评为市级21世纪优秀人才。

一、具有一定的文字综合能力。诚然人无完人，在肯定有利条件的同时，我也清醒地认识到自己存在一些不足之处：如与领导、大家交心、交流思想不够。有时工作较为急躁，不够细腻。不过我有信心，在以后为工作实践中在同志们的帮助下不断克服自身的不足。

二、我具有正直的人品、良好的修养以及完善的工作作风。做为领导，必须先做好人。我在为人上，胸怀坦荡，公道正派，不搞小动作。在个人修养上，注重学习，努力使自己成为一个有高尚情操有修养的人。在工作作风中，能吃苦耐劳，认真负责，从不揽功诿过，假公济私，领导布置的工作总是尽力去做，从不无故推诿。

三、我具有较全面的组织、协调工作的素质和能力。识大体，顾大局，处理问题较为周全，工作认真负责。具有团结同志，正确处理与领导和其他同志的关系的素养；做工作，办事情，思路较为清晰，头绪分明。

四、比较熟悉各专业具体业务和具有一定的通信专业知识。参加工作十余年来，由于党的教育、领导的培养、同志们的帮助及个人的努力，在从事电信技术、业务管理和综合管理的过程中，不断学习，积累知识和经验，增长了才干，提高了水平。同时，有了明确的政治方向，比较扎实的业务知识，踏实奉献的敬业精神以及较好的人际亲和力和团队合作意识。

首先，作为副职，必须了解正职的主要工作思路和全公司的目标。并注意摆正位置，做好配角、当好参谋。副职的主要职责，对公司的全面工作，要尽其所能，收集各种信息供领导参考，及时提供各种建议和主张，帮助领导顺利作出决策。其次，要有统筹兼顾的思想，当好协调人，使做出的决策能符合企业实际和大多数员工的意愿。在工作中我将尊重经理的核心地位，多请示汇报，多交心通气。辩证的看待自己的长处和短处、扬长避短，团结协作，做到：尽职不越权，帮忙不添乱，补台不拆台。

其次，以务实、严谨的作风开展工作。随着企业的发展，市场的变化，技术的更新，我们一方面要坚持原来有效的管理制度和业务流程，同时，必须结合实际情况，不断修正管理办法和流程，使之适应以客户为中心的原则，为企业创造最大的效益。

再次，坚持“发展是硬道理”，创新工作思路和方法。企业要壮大，必须靠发展，市场在变化，我们的工作思路和方法也要发展。如随着竞争的加剧，我们就要有办法来不断提升我们的竞争能力，首先要号召全员经营，正确引导竞争，要求每位员工都要关心企业经营活动，既懂得自身的权利和义务，又要懂得自身在企业中的责任和要求。其次要深化渠道建设，适度调整，强调分工与协作的统一，充分发挥大、公、商渠道的营销作用，农村统包渠道目前的方式承受竞争的能力较为脆弱，必须调整思路后移入城区。同时，注重细分市场，利用我们多业务的特点，确实打好捆绑营销牌。企业的发展必须以良好的质量为保证，我认为要着重抓好两个

质量，一是抓服务质量，这要有配套的培训、约束、激励机制引导员工变被动的接受标准为主动的执行标准并有提高。二是运维质量，首先要求后台人员确实树立为前台服务的意识，同时又要有约束、激励制度来促使运维人员不断提高其技术水平，打破平均主义，不搞论资排辈，注重业绩、贡献和品行的评价。

最后，天时不如地利，地利不如人和，家和万事兴。只有团结，工作才能形成合力。平时要遇事和大家商量，虚心真诚地听取群众意见，做好领导和群众，群众和群众之间的协调人，一碗水端平，努力营造一个相互信任、相互帮助、相互理解的人际关系，和谐的工作环境。

古人说：“不可以一时之得意，而自夸其能；亦不可以一时之失意，而自坠其志。”竞争上岗，有上有下，无论上、下，我都将以这句话自勉，一如既往地勤奋学习、努力工作。“以为争位，以位促为”是我的努力方向。我坚信：有志者，事竟成！我会把我的爱热心、耐心、细心和责任心投入到我所钟爱的事业当中去。

谢谢大家，我的演讲完毕！

电信演讲稿精彩篇十

大家好！我演讲的题目是：爱岗敬业，真诚服务每一天。

首先，请允许我代表营业班向出席今晚晚会的各位领导表示衷心的感谢，向全体职工们致以衷心的祝福，祝愿你们工作顺利，身体健康，家庭幸福。

很荣幸我能有这样的机会参加今天的演讲，我是营业服务部的一名普通营业员。作为公司女职工的一员，此时此刻我最想说的是：我们是幸福的。在工作上，我们与男同胞一起并肩耕耘，播撒着汗水，拥有同样的广阔天地，拥有同样的平

台尽情施展着才华，我们还得到了比男同胞更多的关爱与支持，这一切极大的丰富了我们的工作和生活。我深深的为自已是中国电信一名员工而感到自豪。

从走进电信公司到如今一晃几年过去了，电信是我从业后的第一个大家庭，也将是我今后为之奋斗的终生理想。我深知要把工作干好，把事情做成功，就必须把自己的全副身心精力扑到工作中，负有责任心，尽心竭力，干好每一件事，处理好每一个细节，丰富自己的工作经验，“用户至上，用心服务”对每一位员工而言，不仅是工作，更是一门艺术，一门需要全心投入、用心付出的艺术。

活着就应该有一点追求，年轻人，青春正为火热，应该把火热的青春，默默奉献于无悔的追求。

刚来电信的时候为了尽快掌握公司业务知识，我牺牲了周所有节假日，牺牲了与家人、朋友相聚的时间，利用一切可以利用的时间，全面细致地学习公司各项业务知识，不知道熬了多少夜，吃了多少苦，如今我对公司各项业务知识了如指掌，运用自如，早已被调到值班主任台，在工作中我始终不渝的为用户提供优质的服务，使用户在享受电信优质服务的同时产生“宾至如归”的感觉。与此同时，我的工作成绩得到了公司的认可，成为营业员的典范，学习标兵，多次被评为优秀营业员。

记得那个冬日的夜晚，已下了一整天的雨，路上早已不见行人。为了输小灵通的单子，已经加了三个小时的班了，望着那一堆小山似的资料，心情可想而知，我心里打了退堂鼓，心想“算了，明天再输吧！”，可是，又想：“早一天为用户开通小灵通，就早一天为用户服务”，想到这里我，我又开始工作了，键盘的敲击声与时钟的嘀答声和谐了，直到凌晨两点，我终于做完了。回家的路上，在风雪中，我心中暖暖的，我第一次真切地体会到了付出的快乐，风雨兼程中，有奉献精神，有快乐与我同行。为用户服务首先要调整好自己

的心态，遇难到每一位客户都要在心里说：“我喜欢他”，把客户当作亲人一样，这样才是合格的服务者。

在营业厅工作的每一天，我都用心为用户服务，用户也用真诚的笑容、朴实的话语感动着我，心与心的交流中，我又一次体会到了付出的快乐，真真切切。昨日的艰辛造就了今天的辉煌，昨日的磨练凝聚成了今日的坚强。依然从每一个清新的早晨开始，依然用我们真诚甜美的微笑修筑起感动用户的心之桥。今天，雄伟的事业、多彩的人生、用心的服务构筑在这平凡的三尺柜台前，我看到的是电信人奉献精神 and 客户们满意真诚的笑脸，我想到的是中国电信灿烂辉煌的明天！

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，我是营业员——一名电信公司营业员，我要感谢我的职业，是它让我知道如何平等、善良、真诚地对待每一个生命，是它让我理解了活着就是一种美丽！我要感谢我的职业，是它让我懂得了如何珍爱生命，明白了平凡就是幸福，奉献让我更美丽。

创优无止境，服务无穷期。在营业员这个平凡的服务岗位上，我要以新的姿态，展示新的风貌，创造新的业绩，让青春在无影灯下焕发出绚丽的光彩，真诚服务每一天！