

最新烟草劳模演讲稿(精选7篇)

要写好演讲稿，首先必须要了解听众对象，了解他们的心理、愿望和要求是什么，使演讲有针对性，能解决实际问题。好的演讲稿对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇演讲稿那么下面我就给大家讲一讲演讲稿怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

烟草劳模演讲稿篇一

大家好!

首先，我要感谢有这样一个公平竞争的机会，让我站在这样的舞台展示自己，表达自己。我竞聘的是高级农艺师岗位。我深知，要胜任高级农艺师的岗位，必须具备怎样的素质与德才。所以站在这里，一是表明我对竞争上岗机制的拥护和信任，另一方面，也通过竞争，检验自己，达到锻炼、提高的目的。

一、简历

我于20xx年6月毕业于云南农业大学园艺系本科班，获农学学士学位。同年7月分配到月望乡农科站工作□20xx年8月转正定职为助理农艺师□20xx年10月调到马龙县农业局工作□20xx年8月取得农艺师任职资格并履职至今□20xx年2月被国家农业部选派赴尼日利亚参加中尼南南合作项目□20xx年12回国□20xx年9月取得高级农艺师任职资格。

二、过去一年的工作

一年来，我和经作站的各位同事一道，紧紧围绕全县经作生产和产业化发展的要求，坚决服从和贯彻局、站对经作工作的具体安排，认真细致地开展各项工作。

一是参与完成了王家庄镇上坝村委会100亩优质红梨示范推广项目。主要工作是，新植苗定干、拉枝、刻芽等一系列工作的技术指导和示范操作；二是参与完成了马金田50亩优质红梨密植试验示范项目中测设定植等环节的技术指导工作。该项目的完成为今后果园0.5米株距密植丰产建园提供了可资借鉴的经验。

三是参与完成了通泉镇缪家田200亩低产果园改造示范项目，进行了包括修剪、扩塘施肥、病虫害防治等一系列技术措施的指导和示范操作，并结合果园实际，就关键环节和技术要点进行了现场讲解，增产效果明显，得到果农的广泛欢迎和好评。

四是参与完成了月望乡1.5万亩万寿菊推广项目，具体负责西海子、奎冲、松溪坡片区的工作。开展了从苗床整理、播种、苗期管理到大田移栽、培墒、病虫害防治、采收的全过程技术指导和服务工作。产量产值均超计划完成。对花农的入户调查为我县万寿菊产业的健康发展提供了宝贵的决策依据。

五是参与正在实施的20xx年度月望乡小海子3000亩农业综合开发项目建设工作。此外，还和同事们一起完成了雪莲果种植、油桃嫁接，万寿菊预备苗的培育供应和旧县示范基地红梨高接换种等工作。我个人还在全县计算机应用技能竞赛中取得了第二名的成绩。

总之，在过去的一年里，在领导和各位同事的关心和支持下，我认真履行了农艺师的岗位职责，与同事密切团结合作，结合实际、突出重点，在工作中脚踏实地，克服困难，圆满完成了既定和承担的各项工作任务。

三、竞聘理由

1、根据我履职农艺师以来的工作实际，经省高评委评定通过，我具有高级农艺师的任职资格，这既是对我工作能力和以往

工作成绩的充分肯定，也是对我今后继续立足本职，发挥优势，创造性地开展工作的鼓励和鞭策。

2、我的学历和工作实践为我进一步做好专业技术工作奠定了坚实的基础。学从实践中来，悟自行动中，在国内和国外的工作实践证明，我有能力胜任高级农艺师的岗位职责，具备作为一名高级农艺师应有的知识、业务水平和思想、行为素质。

3、我对高级农艺师的工作岗位有着充分的思想认识，深知做事先做人的道理。一个巴掌拍不响，众人拾柴火焰高。人是社会的人，是集体的一分子，只有将自己融入集体，与大家团结协作，才能最大限度地发挥自己的能力，促进工作的完成，实现自身的价值。我深知，一名合格的高级农艺师不仅要有过硬的专业知识技能，更要有积极向上、乐于奉献和开拓创新的精神；要有严谨细致的工作态度，更要有坦荡开阔的胸怀；要时刻把集体的利益放在首位，做到个人服从集体，局部服从大局，而不是我行我素，斤斤计较；要在工作中竭尽所能，发挥技术特长，多做实事，而不是夸夸其谈，敷衍了事；要身体力行，踏实务实的开展工作，带头从小事做起，从身边做起，而不是好高骛远，浮躁盲动。

4、“工欲善其事，必先利其器”。科学技术在高速发展，停滞就等于落后。多年来，我始终没有放松对专业技术知识和业务技能的学习，并在此基础上熟练掌握了计算机和网络应用的基本技能。我深知，知识和技能就是专业技术人员手中的利器，只有不断学习和总结，才能更好地适应现代农业发展和农业技术更新的需要，才能在纷繁复杂的工作中游刃有余，胜人一筹。

四、今后的努力方向

我想，高级农艺师的岗位更多地是意味着责任、义务和奉献，无论竞聘结果如何，我都会一如既往地努力学习和工作，用

高级农艺师的标准来要求自己，把我的竞聘理由逐一落实到日常的工作和行动中，实现我“坦坦荡荡做人，踏踏实实做事”人生信条。各位领导、各位评委、各位同事，我的演讲实事求是地表达了真实的我，我决不会辜负你的肯定、信任和支持。有理由相信，在社会这个大舞台上，我们都在选择自己的角色，同时也是最有发言权的评判者。

谢谢大家！

谢俊华

二〇xx年十二月二十三日

烟草劳模演讲稿篇二

上午好！

自我参加烟草工作以来，便深深爱上了爱上了这个行业和我们这个生机勃勃，充满温暖的集体。在这个集体里我所领略的是领导的超前意识，创新的管理模式以及对市场的准确把握，奠定了我们工作成功的基础，引导了我们事业的发展；同志们的爱岗敬业，无私奉献更催开了今日的胜利之花。在这样的集体里，我有的只是对工作的热情，对事业的追求。

烟草行业的工作性质是很特殊的，它有张有弛，闲时求秩，忙时求序；闲时练兵，忙时拼杀。今年的作风纪律建设活动，使每一位职工在认真对待自己工作的同时，都有一种危急感，压力感，紧迫感，在不断进取的同时，来准确定位自己，发展自己，充实自己，营造出了素质更高形象更好的职工队伍。充满了凝聚力与战斗力。

我们烟叶科担负着全县烟叶的仓贮管理、等级纯化、对外调拨以及货款的回拢工作，我们都始终抱着一种认认真真，扎扎实实的态度来对待自己的本职工作。保管员个个吃苦耐劳，

从第一车烟进厂他们就开始了每个货位之间的度量，有的烟站小，贮量少，如果不及时调运就会影响正常收购，为了协调十七个烟站的顺利收购，他们在货位有限，仓贮条件差的现实面前，较尽脑汁，想尽一切办法来增大贮存量，有时白天验收，晚上加班外调，来解决仓贮的燃眉之急。早叫早到，晚叫晚起，已成了他们的工作准则，甚至有时要放下正在吃着的饭碗，丢下熟睡的孩子，可他们从来没有因为私事而影响烟叶的调运，几个月下来，十几万担烟叶在他们那儿进进了出，他们的工作量我们是可想而知的，可他们总是忙而有序，心细入微，对此他们从来不叫苦，不喊累。生产骨干更是以身作则，每天穿梭在两个生产车间，不时地进行着等级指导，生怕利益受到损失，谁也说不清他们每天要跑上多少路程，可他们总是任劳任怨，尽自己最大努力地使烟叶等级纯度达到更高；后勤人员为了能使烟叶顺利调出，总是夜里加班加点，后期，也就进入了天寒地冻的季节，只要一个调烟的电话过去，他们马上会离开热乎乎的被窝，迅速赶到自己的岗位。业务员们更是没有说的，舍小家顾各位已成为他们的家长便饭，特别是黄小林同志，去年父亲重病住院，家里还有年少的孩子，当时他正在新郑出差，一个电话打去，他心急如焚，理应回家照看，可晚上正是他和烟厂谈判的最好时机，如果这一走可能会影响几万担烟叶的调拨计划，面对公司的利益，他硬是带着对父亲的愧疚，含看热泪一句“真的回不去”就把所有责任甩给了妻子，同志们，我们可以想象当时妻子的那种期盼、那种渴望是多么需要他能在身边帮上一把呀。做为儿子，作为人夫，作为人父的他也许是不称职的，但做为一名烟草人，他是无愧于心的。还有张朋朋同志，近临过年了，别人都在家准备年货，可他却为了让烟叶及时上站，身患心脏病的他，仍然奔波在火车站的货运市场，几个昼夜下来，眼睛红了，身体累了，在昏昏沉沉中他的头上撞了个大包，可他却说：“只要货能按时起运，这个大包磕的也值了。”

烟草劳模演讲稿篇三

时间回到xx年10月，9号台风“麦莎”疯狂肆虐。我们的一辆小汽车如同精灵，迎着黑云闪电和漫天风雨一路向南，从山东一直来到福建，连续两天两夜，驱车4500公里与时间赛跑。那是为了一起特大网络案件。凄风苦雨中我们没有一个人合过眼，没有一个人吃顿温暖的饱饭。但一想到那个危害国家和消费者利益的重大犯罪嫌疑人即将被绳之以法，欣喜就驱走了饥寒。在押解犯罪嫌疑人归案的路上，当得知这是一个涉及到多个省份，涉案金额达到xx余万元，在全国有影响的特大型的案件时，几个专卖战士激动得手舞足蹈，像可爱的孩子。这，就是我们可爱的专卖战友们。

——文章来源网络，仅供分享学习参考 进屋烤烤火。”两个小伙子却开着玩笑说：“我们年轻人火力壮，想到您在等烟，我们就风雨无阻呀。”没有什么豪言壮语，更没有一句表白与抱怨，但当我听到这个故事的时候，不知为什么，我的眼眶湿润了。

《爱岗敬业演讲稿——烟草营销部员工两个至上演讲稿》

泉。感谢烟台烟草大家庭，18年的教育与培养，给了我这样一笔无价的精神财富。于是，有一天，当我拿着报纸和文件，研读“两个至上”行业共同价值观的时候，我顿悟，我身边发生的如许之多的事情，不正是我们烟台烟草人自觉践行“国家利益至上，消费者利益至上”的表现吗？只不过我们所做的这一切，都是在桃李不言的奉献中进行，在企业文化的潜移默化中进行，在“润物细无声”的自觉中进行。我也终于清晰地明白了那个答案：烟草人的职责不仅仅是查烟与卖烟，而是要自觉维护好国家的利益，维护好广大消费者的利益！超越单纯的利益追求，主动承担更多的社会责任——这是烟台烟草熏陶18年后，我切切实实体会到的真实答案。

——文章来源网络，仅供分享学习参考 可爱。我想，践行“两个至上”，说到底就是要拿出一种奉献的精神，为了国家，为了人民。它在风雨兼程的路上，在迎风冒雪的送货车上，在每一个烟台烟草人的默默工作中。它告诉我，真正践行“两个至上”，绝不是一种标语与口号，更不是一种摆设与表演，它是一种骨子里所崇尚的价值观，或是一种人生态度。它就像我们烟台的大海，或像朴实的烟台人，奉献着，付出着，却平静着，沉默着，“利万物而无声”。它是烟台烟草独特的企业文化，它告诉我们要爱国爱家，为国为民，要勇敢地承担起社会责任，要仁者爱人。最后，我把它理解成四个，叫做“以人为本”！

《爱岗敬业演讲稿——烟草营销部员工两个至上演讲稿》 烟草专卖局副局长岗位竞聘演讲稿 烟草演讲稿范文（2）

尊敬

——文章来源网络，仅供分享学习参考 的各位评委：

大家好！

富兰克林有句名言：“推动你的事业，不要让你的事业推动你”。今天，我正是为推动我的事业而来。我竞聘的岗位是城区烟草专卖局副局长。

首先自我介绍一下，我叫**，今年26岁，大学本科文化，现任城区烟草专卖局局长助理。我于xx年大学毕业后进入烟草工作，在这四年多的工作当中，通过自己不断的学习和实践，在领导的支持和同事的帮助下，我从基层做起，担任过专卖管理所所长、批发部主任，渐渐成长为一名年轻的中层干部——城区烟草专卖局局长助理。因此，有了这些坚实基础和条件，我更坚定信心要竞聘城区烟草专卖局副局长这个岗位。

竞聘这个岗位我有以下几方面的优势：

一、我有扎实地基层工作经验。进入烟草工作四年以来，我从事过访销配送、专卖员、督察考核员工作，在每个岗位上我都认认真真、扎扎实实地开展工作，自己也得到了充分的锻炼和能力的提高，从而对烟草的工作流程和市场的分析有了深刻的认识。

二、我熟悉和了解城区局的情况。城区局管辖124万人口，24个乡镇，22个居委会，349个村委，3447个自然村，卷烟零售户为5084户（未裁减前的数），裁减后是4282户，成立自管自律小组82个，加入自管自律小组成员2486户。自从去年12月份任城区局局长助理以来，我对城区的市场进行了深入地调查和了解，走完了辖区的——文章来源网络，仅供分享学习参考 个乡镇所在地，了解到制约我们专卖管理工作开展的重点和难点，如烟丝重点区域是久垄小董、平吉，非烟冲击重点区域是市区的宾馆酒楼、娱乐场所和一些带有批发性质的大户，诚信等级管理开展落后、星级户没有评定等方面。这些也为我下一步的专卖管理工作当中有了明确的工作思路。

三、组织和开展了这次年审、换证和裁减经营户工作。证件管理是今年城区局乃至市局专卖管理工作的一个重点。按照市局的要求和城区局的实际情况，今年需要裁减900多户的经营户，力度和难度可想而知。虽然我是第一次接触这项工作，但我有一种初生牛犊不怕虎的精神，对完成这项具有挑战性的工作充满了信心。在市局的正确领导和全体员工的共同努力以及有关部门的大力支持、配合下，从3月11日开始到3月底结束，共裁减经营户961户，按照时间段顺利地完成了这项光荣的任务。在这次年审、换证和裁减经营户的工作中，我本人得到了一次很好的锻炼机会，增强了各方面的综合能力，同时也体现了我不畏艰难、迎难而上的敬业爱岗精神。因此，有了这一次的做法和经验，我对下一阶段做好零售户合理布局、清理无证户和诚信等级管理工作充满了信心。

一、加强队伍建设和员工的培训力度，建立一支高素质的专卖队伍。

目前，城区局专卖队伍的素质还是良莠不齐，既有文化高的大学

——文章来源网络，仅供分享学习参考 生，也有文化较低的员工，一位伟人说过“一支没有知识的军队是愚蠢的军队”，如何提高他们的知识、能力、素质是首要问题，特别是第一管理所，是城区局的一个窗口，他们面对的是一批法律意识强、智商高的社会群体，只有不断地对他们加强培训，在理论中充实自己，在实践中锻炼自己，才能适应目前的岗位。

二、与各部门联合起来，开展清理无证户的专项行动。

三、持续深入推进诚信等级管理工作。

1、树立一批诚信户典型，发挥典型的示范带头作用。

2、制定方案，推行卷烟统一零售价。

3、加强对自管自律小组长的培训，充分发挥他们的积极作用，对一些不具备基本知识和管理能力要进行改选，提高自管自律小组的活力。

竞争上岗有上有下、有进有退，上也好、下也好，一如既往；进也好、退也好，一片青心。

——文章来源网络，仅供分享学习参考

我叫王宇，是中国烟草总公司深圳市公司的一名普通客户经理。自从当上这个“经理”，我就经常成为朋友们打趣的对象，他们说“世界上最小的主任是学校的班主任，世界上最小的经理就是你们客户经理了”，戏称我为“世界上最小的

官儿”。

实际上，称我为“小官儿”实在是恭维了，就职务上讲，客户经理根本就算不上官，统共只有自己单兵一个，名副其实的光杆儿“经理”。虽说是小官儿，咱也肩负着重要的职责。天天和零售户、消费者打交道，一言一行代表着烟草行业的形象，国家利益要靠我们的工作来实现，消费者需求要靠我们的汗水来满足。

官儿小责任重。客户经理，顾名思义，就是帮助客户经手办理各项事务的人。分析市场，预测订单，为满足消费者需求尽心；宣传品牌，引导消费，为国有资产保值增值尽力。

上个月何泽华副局长来深圳市场调研，在和客户经理座谈时，他形象地把我们比作战场上的侦察兵——上级的决策要靠我们来实现，市场的情况要靠我们来了解，而一旦我们的工作有所松懈，收集的情况有所偏差，就会直接影响到公司的决策，影响到消费者需求的满足，最终影响到国家利益的实现。

官儿小要求高。《国家局关于“按客户订单组织货源”试点工作

——文章来源网络，仅供分享学习参考的意见》中明确要求，订单识别和需求预测要突出以客户经理为中心。试点工作开展之初，我曾认为，订单预测好办，按客户要的订就是了。可实际上远不是这么简单。作为经营主体，客户具有趋利性的一面，如果我们一味满足，而不加以引导，那消费者对低价低档和批零差价小的卷烟需求就无法得到满足，久而久之，形成消费空档，市场就会遭到假烟、走私烟的侵蚀，最终损害国家利益和消费者利益。

因此，如何更加准确、及时地帮助客户预测出下个月的需求，就成了摆在我们面前的重要课题。为此，我们深入片区，走访调研，帮助客户摸清周遭消费者的需求层次和消费能力，

再结合去年同期及前几个月的历史订单，一家家、一户户、一步步、一个品牌一个品牌地帮助客户进行分析。通过不断的总结、提高，预测的准确率有了明显提升。赚到了该赚的钱，零售户笑了，买到了想要的烟，消费者笑了，我们的工作也就取得了成果，得到了最好的肯定。

事儿小意义大。说起我们客户经理，平时做的都是些小事，从事的也都是些具体工作。其实啊，维护国家利益和消费者利益这样的大道理往往是通过一件件小事体现的，并不一定都是轰轰烈烈的壮举。更多的烟草人像我们客户经理一样都是平凡人，做的都是简单事。我想，只要持之以恒，把平凡人做好了就不平凡，把简单事做好了就不简单。

——文章来源网络，仅供分享学习参考 的香烟免费邮递活动已经结束了，烟店老板正在为难之际，看到我来了，就忙向他推荐：“这个小伙子是烟草公司的，你找他吧。”当时，我也犹豫了一下，免费速递期已经过了，跟老先生解释清楚也就没事了。可看到他期待的眼神，和手里的香烟，我意识到此时此刻摆在我面前的正是消费者的切实需求，而此时此刻的我代表的正是烟草公司的形象。我二话没说，爽快地答应下来，记下邮编地址，当天替他办理了邮政快递手续。这只是一件再简单不过的小事，但就是这么件小事却让老先生和烟店老板对我的工作刮目相看，感谢的话说了一大堆。

各位朋友，如果把一个行业的和谐发展比作康庄大道的路， “中国烟草”号列车就正在这条大道上飞速地行进。列车下面有两条坚实的铁轨，一条叫做——国家利益，另一条叫做——消费者利益，正是这两条坚实的铁轨，保证了“中国烟草”号列车持续稳定健康协调的不断向前！

而我们，在座的每一位烟草人，正是那铁轨上一颗颗小小的道钉，岗位虽小，责任重大。因为每一颗道钉的懈怠都有可能造成铁轨的松动，从而影响列车的运行。

就让我们每一颗小道钉都立足本职，决不放松。从我做起，当好服务客户的小经理，干好“两个维护”的大事业，让“中国烟草”号快车沿着和谐发展的康庄大道驶向世界，驶向未来。

烟草七一演讲稿 烟草演讲稿范文（4）

各位领导、各位评委、——文章来源网络，仅供分享学习参考 各位朋友：大家好！

我是现任xx烟草站站长xxx今天演讲的题目是：“立足岗位，再接再厉，把xx烟草事业不断推向前进”。

xxxx年参加工作的我，今年xxxx岁，现为xx烟草站站长。（简历xx）

回顾过去几年的工作，我在平凡的岗位上，始终以饱满的热情和高度的工作责任感，任劳任怨、踏踏实实、求真务实地狠抓烟草事业，为xx烟草事业的发展尽了心，用了力，并取得了一定的成绩。从而赢得了广大烟农和xx乡干部职工的一致好评。在xx乡，一提起我这“肖胖子”的绰号，没有人不认识我，绝大多数人伸出大拇指，夸我是个好小伙子，是个能干的小伙子，是个务实的小伙子。

一是我在xx工作已有……个年头，对xx的基本情况可以毫不夸张地说是了如指掌，把我留任在这里任站长，可以不要为摸排情况，熟悉情况等多余的工作（要是换个单位，这些工作又是必不可少的）花费太多的时间和精力，这样一来，可以腾出更多的时间和精力用在发展烟业上，用在为烟农致富上，用在建设和谐农村社会上。

——文章来源网络，仅供分享学习参考 里搞工作比较得心应手，心和气顺。把我留任在这里任站长，可以代表烟草行业

更好地进一步同烟农建立深厚的感情，更好地进一步为烟农脱贫致富奔小康打亮“金叶大道”，更好地进一步树立烟草行业为烟农“抓金叶”、“赚金钱”、提供大开致富之门“金钥匙”。

三是我在xx的工作基础比较好、比较牢，我来xx的第一年，也就是……年□xx的烤烟生产面积，虽然花了九牛二虎之力，也仅仅是那么100余亩，经过……年的打基础、创环境；搞示范、办基地；亮特色、出效果□xx的烟叶生产规模在不断发展，基本上实现了一年上一个台阶的奋斗目标，今年落实生产面积……亩。这么好、这么牢的工作基础是安仁烟草主导产业得以永续发展的一大优势，这个优势我想把它在xx继续创大，影响全县，并将之在安仁生根、开花、结果！

回顾过去，我酸甜苦辣，但问心无愧，无愧岗位，无愧烟农！

一是坚持不懈地学习邓小平理论和“三个代表”重要思想，学习烟草科技知识，学习先进工作经验，为发展安仁烟草事业打牢科学思想和科技知识基础。

二是坚持不懈地瞄准县委、县政府制定的工作目标，在县烟草局的精心组织、指导下，紧紧团结全站工作人员，依靠广大农民群众的支持，继续发扬“一不怕苦二不怕累”的精神，把xx的烤烟基地做大、做强、做优，把安仁的烟草事业做实、做好、做是。

——文章来源网络，仅供分享学习参考

三是坚持不懈地以“稳住烟业、致富烟农”为己任与追求，把二者科学地统一起来。我始终这样认为，“稳住烟业”与“致富烟农”二者互为前提，互为基础，绝对不能强调其中的一个方面。忽视“稳住烟业”而一味强调“致富烟农”的“致富”，其实就是打断了农民致富的一种门路，忽视“致富烟农”而一味强调“稳住烟业”的“稳住”，也其实是使

烤烟产业走上短命之旅。

四是坚持不懈地竭诚为烟农服务，努力提高烟叶产量和质量，增加烟农收入；加快农村经济发展，为建设社会主义和谐社会打下坚实的经济基础。为此，要认真做好烟叶生产各环节、各流程中必须做好的各项工作，为烟农提供优质服务、科技指导。

总之，在这个工作岗位上，我将以百倍的信心和努力去开创工作局面，恪尽职守，无私奉献，把xx烟草事业不断推向前进，用智慧和汗水谱写青春最美的乐章。

我的演讲到此结束，谢谢大家！

以上是小编为大家整理好的范文，希望大家希望

——文章来源网络，仅供分享学习参考

烟草劳模演讲稿篇四

大家好，我叫某某，今年_岁，现任烟草专卖局副局长，感谢公司领导为我们创造了这次公平竞争的机会和锻炼自我的机会！今天，按照竞聘方案，我参加临沧市烟草专卖局综合服务部副主任职位的竞聘。

下面，首先简要介绍一下我的个人经历和工作情况。

今天在此参加临沧市烟草专卖局综合服务部副主任这一岗位竞聘，心情既激动，又有些矛盾。因我既感底气不足，心中又信心百倍。我相信十四年的工作磨练了我的毅力，提升了我的能力、强化了我的业务素质并帮我积累了丰富的经验。同时我也相信，再微弱的灯火只要置身高处，它也能最大限度地照亮远处。敝帚自珍，自己竞聘临沧市烟草专卖局综合服务部副主任这一岗位，还是有一定的有利条件。

第一、我拥护党的领导，政治立场坚定，工作勤奋认真，具有较强的事业心。

第二、我注重加强学习，具有较强的业务能力和组织协调能力。

第三、我比较年轻，精力充沛，处于人生的黄金阶段，并具有较高的办事效率，对于工作有雷厉风行的作风。

第四、团结同志，对人谦虚，具有正确处理与领导和其他同志的关系的素养。

第五、丰富的工作阅历，让我学到不少的业务。

假如我能竞聘成功，我将努力做好以下四点：

第一、服从局党委的领导，认真加强党性修养，认真执行党的方针政策，处处维护大局，与党委保持高度一致。

第二、认真履行岗位职责，综合服务部是一个新成立的部门，在工作中，我会配合部门经理一起根据局党委的要求，严格制定部门职责，并按职责要求抓好工作落实，确保完成职责目标。

第三、摆正位置，做好配角，当好参谋。

第四、团结同志，发挥团队的力量，形成一股合力。

第五、不贪不占，做清正廉洁的楷模。

各位评委，如果我能竞聘成功，将加倍珍惜机会，不忘承诺，努力干好工作。如果竞聘不成功，说明我的能力还尚未达到要求，我将一如既往在本职岗位上尽心工作，努力进步。

谢谢大家！

烟草劳模演讲稿篇五

演讲稿以发表意见，表达观点为主，是为演讲而事先准备好的文稿。在日新月异的现代社会中，越来越多地方需要用到演讲稿，你所见过的演讲稿是什么样的呢？下面是小编帮大家整理的烟草企业文化演讲稿，欢迎阅读，希望大家能够喜欢。

尊敬的各位领导，同事们：

你们好！

我曾经为烟草行业的前途迷惘过，为我自己今后的生计迷惘过，原因是中国面对世界烟草巨头的入侵。国外的烟草巨头比较成熟并有压倒性的优势，而我们还不完全具备和国外烟草公司抗衡的能力，中国烟草正经历着重大转折，行业的发展进入了新的历史阶段。形势是严峻的，时间是宝贵的，中国烟草何去何从，正面临着生死存亡的关头。我猛然醒悟，我们只有奋起直追，苦练内功，提高产品质量，发展壮大我们的品牌，发展壮大我们的企业，我们才能生存。

我认识到：我只有对我的工作充满热忱，才能将我的工作做好。人要是对工作没有热忱，整个工作就好比没有灵魂，有如行尸走肉一般，工作质量和产品质量也就绝对不能得到保证。正是对工作充满了热忱，才使我对产品质量一丝不苟，才使我坚持在工作中从小事和细节做起。

质量是企业的生命，没有质量就没有一切。当看到市场返回的那些不合格的产品时，我的内心发生了很大的震撼。要知道，现在传媒这么发达，“好事不出门，坏事传千里”，顾客是上帝不是口号，没有维护好消费者的利益，消费者就不会再买我们的产品了，我们的企业也就成了“无源之水、无本之木”，面临的只有两个字——垮台。国家的财政税收得

不到维护，我们的利益也就根本没有保障，这是一个“一荣俱荣、一损俱损”的局面。所以，我全身心的关注产品质量。记得有一次，卷接机生产出来的烟支上面有皱纹，我马上停机处理，因为烟支虽然对吸食这个主要功能不影响，但它不是“零缺陷”产品，而我们要追求的是产品的完美。我经过仔细的分析，发现是接嘴机烟支接受鼓轮的吸风出了问题，我就及时会同相关人员修理设备，最后生产出了合格的烟支。

正是对工作充满了热忱，我学会了智慧加勤奋，在工作中不断创新，努力追求“优质、高效、低耗”。

烟支水松纸长短在卷烟生产过程中是经常会遇到的问题，对于这么一个老、大、难的问题，我们通常都是将不合格的烟支当作废品处理，甚至停下机器来处理。对工作热忱的我没有放弃思考，没有听之任之，而是不断的用智慧和勤奋去解决问题，我在水松纸入口用参照物的方法解决了这个问题，并将这个经验方法告诉别人。说实在的，类似的小创新还很多，如：为了品牌安全、不能给毛刷涂油，如何快速调整烙铁等等，这些工作上的心得体会怎么来的呢？——是热忱！它鞭策激励着我不断追求“优质、高效和低耗”这个目标。

美国第35任总统肯尼迪曾说：“不要问你的国家能为你做些什么，而要问你能为你的国家做些什么”。在贯彻落实“两个维护”在岗位的过程中，不要问国家能为烟草行业带来什么，而要问我们每一位员工，能为企业、为消费者做些什么。作为一名普通员工，也许我不能够改变什么，但我可以把握自我，杜绝不合格的产品流入下道工序；也许我不能预知未来，但我可以把握现在，用热忱的工作来保障品牌安全。只要我时时、事事尽心，我就做到了一个负责的制造人，也会因此找到展现自己才华的平台，也就会把“两个维护”牢记在心中，落实在行动上，从某种意义上讲：“两个维护”就在我的岗位上。

“长路奉献给远方，江河奉献给海洋。”我用什么奉献给国

家和消费者呢？作为一名普通的辅助工，我不因为自己身份的卑微和工作的平凡而自暴自弃，相反，我会以满腔的热忱，兢兢业业地干好本职工作，为总部的“优质、高效、低耗”这个目标做好服务，为企业发展尽职尽责，为国家的繁荣昌盛贡献自己的光和热。“两个维护”不是空洞的口号，也不是生硬的文件，“两个维护”是我们的目标，我们的宗旨，我们的理想。对我来说，实现“两个维护”靠的是一腔热忱，满心真诚，我相信只要你、我、他以同样的真诚，怀揣着国家利益，心装着消费者利益，云南烟草定会走向辉煌，中国烟草定会称霸世界！明天的昭通卷烟厂定会更加美好！

烟草劳模演讲稿篇六

大家好！

今天，我站在这里，面对朝夕相处的领导和同事，心情非常激动。我本着进一步锻炼自己，为公司多做贡献的宗旨，积极响应市局党组的号召，参加烟草区副经理竞聘。首先非常感谢党组，为我们提供了一个这么好的竞争平台，让我们可以在这里展现风采，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，是你们给予我信心和勇气，让我今天站到这个演讲台上畅想未来。

一是具有勇挑重担的信心。要干好一项工作，首先必须热爱这项工作。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继续交给我，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。

二是责任意识较强，进取精神强烈。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，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，优秀的领导集体、和谐的工作氛围也激发了我强烈的上进心。

三是工作熟练，成绩突出。自从事烟草事业年来，我迅速熟悉并适应了烟草公司的工作，所负责的工作都是一丝不苟，具备吃苦耐劳的敬业精神，严于律己、诚信为本的优良品质，实事求是的工作作风，为了工作加班加点已成习惯，为公司做出了积极的贡献，受到了公司领导的认同同事的赞同，每一点成绩，每一次进步，却都是对自己苦干实干的回报。

四是具有较强的组织协调能力。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，在处理与上级领导关系时，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。

相信一直以来学习到的每一点经验教训都会更加有助于以后工作的展开，如果我今天的竞聘演讲，能得到领导和同事们的认可，给我以信任，给我以支持。我想我是不会辜负领导和同志们的期望的。我将在自己竞聘的岗位上，更好的为烟草营销服务，尽自己的全部力量干好本职工作，让领导放心，让同事满意，以优异的工作成绩向领导和同事交一份满意的答卷。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。“千里之行，始于足下”我将通过以下几个方面的努力，认真履行岗位职责。

一是找准定位，做好副手。我想作为一名烟草区副经理关键是要找准自己的定位，做好正职的副手。办事不越权、不越位，工作不拖沓含糊，责任不躲避推诿。善于和敢于承担责任，推动工作。用全新的工作理念，简化办事程序，真正让领导放心、全体同事顺心。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、来提升的地位。

二是加强学习，提升自我。烟草区副经理的职位责任重大，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，精于烟草销售事务，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，严于律己，努力争当一名合格的烟草区副经理，全力实践“团结、务实、严谨、拼搏、奉献”的时代精神。同时还要加强思想素养方面的学习，提高自身素质。

三是综合协调工作，确保政令畅通。对下及时传达贯彻上级领导的各项决策，加强督办检查，促进各项决策的落实。认真、科学地搞好领导与领导、部门与部门、人与人之间的沟通协调工作，避免互相扯皮、推委，出现工作空档，确保各方面通力合作，默契配合，步调一致，按时、按质、按量完成领导布置的各项任务。

四是立足本职，做好工作。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，义不容辞的为公司做好贡献。严格按照公司标准开展各项工作：如果我能接任烟草区副经理岗位，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。

各位领导、各位同事：无论这次竞职成功与否，我都将一如既往地踏实工作，服从组织安排，尽职尽责地做好自身工作。职位本身对我来说并不重要，重要的是，能在其职位上实现自己的价值，继续保持昂扬的斗志，更好地为公司工作，为服务。希望各位领导和同仁会给我一次实践的机会，我会尽最大的努力给大家一个惊喜！

谢谢大家！

烟草劳模演讲稿篇七

大家好!今天我心情非常激动。很高兴能够参加这次烟草客户经理竞聘稿。

说起我们客户经理，平时做的都是些小事，从事的也都是些具体工作。一位哲学家说过：“一件平凡的事做一千遍就是伟大”。其实，维护国家利益和消费者利益这样的大道理往往是通过一件件小事体现的，并不一定都是轰轰烈烈的壮举。更多的烟草人像我们客户经理一样都是平凡人，做的都是简单事。我想，只要持之以恒，把平凡人做好了就不平凡，把简单事做好了就不简单。

客户经理是走在市场最前沿、服务最终端的烟草公司形象代言人。我们既要当好公司与零售户之间的信息员、卷烟新品牌的推销员、卷烟经营知识的辅导员，又要当好为客户排忧解难的服务员、烟草专卖法律法规的宣传员等，国家利益要靠我们的工作来实现，消费者需求要靠我们的汗水来满足，面对着我辖区的71位客户，自己的心理素质、语言表达能力、沟通能力和协调能力都得到了考验，让自己从中收获很多，这是我在大学三年里没学到过的，给我的人生划上了最精彩的一笔。

在周而复始的工作环境中，最容易产生的便是厌倦心理，如何才能让自己每天都充满激情，保持最佳的工作状态，我觉得应该把与客户交流作为一件愉快的事，把客户的事当成是自己的事。

但是要想把每一件简单的事做好是不简单的，但我相 大家好!今天能有机会参与烟草竞聘报告，我心情非常激动。

一、工作回顾

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。
- 2、我只有近六年营销工作经验。
- 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。
- 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烟草专卖竞聘稿工作。
- 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。
- 2、按照客户分类及服务标准为零售客户提供服务。
- 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。
- 5、在零售客户心中要树立深刻的印象。
- 6、和客户沟通的烟草办公室主任竞聘演讲稿及时性。
- 7、学会双赢思考。

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。

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。