

2023年烟草公司演讲稿题目(模板5篇)

演讲稿也叫演讲词，是指在群众集会上或会议上发表讲话的文稿。演讲稿是进行宣传经常使用的一种文体。演讲的作用是表达个人的主张与见解，介绍一些学习、工作中的情况、经验，以便互相交流思想和感情。我们想要好好写一篇演讲稿，可是却无从下手吗？以下是我帮大家整理的演讲稿模板范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

烟草公司演讲稿题目篇一

自xx年7月，我在丰县局(营销部)从事会计工作，在领导和同事们的关心、支持和帮助下，我从一个初出茅庐的学生逐步成长为一个有较强的专业技能和强烈责任心的会计人员，在这近五年的工作当中，我时时刻刻感受到了烟草公司这个大家庭的温暖。

在工作中，我严格执行《徐州烟草商业系统关于加强财务管理的暂行规定》，在费用报销、现金管理、商品销售以及缴纳各种税费上能做到有条不紊、及时准确。经历了我公司近五年的各项变革，我能从容应对工作中出现的突发事件，能较好地协助财务委派室主任做好预算与执行工作。

在提高自己专业技能的同时，努力把自己培养成为一专多能的人才，我先后参加了丰县统计局组织的统计知识培训，市局组织的用友财务软件培训，国家局组织的会计人员培训，均取得了较好的成绩。

我信奉诚实待人，严于律己的处世之道。在日常生活和工作中，不断加强个人修养和业务锻炼，以老老实实做人，勤勤恳恳做事为信条，严格要求自己，尊敬领导，团结同志，得到了领导和同事们的肯定。

近五年的财务工作经历，培养了我雷厉风行，求真务实的工作作风，养成了我遇事不含糊，办事不拖拉的工作习惯，造就了我求真务实的工作态度。不管做什么事都要做到三个负责，即对国家负责、对领导负责、对自己负责。

工作以来，我严格遵守公司考勤制度，只有在结婚时请了两天假。寒来暑往，无数次往返于公司与银行、税务局之间，风雨兼程，一路走来，圆满完成领导交办的各项工作，一份耕耘，一份收获，由于工作出色，我每年都被评为先进个人，尤其是最近三年连续被评为市局(公司)先进个人。

一是要摆正位置，搞好服务。

二是要完善会计内部烟草专卖科长竞聘稿控制制度。

三是要加强预算的执行和监督，形成以负责人、分管领导、部门负责人为一条线的预算保证体系。

四是要建立会计人员考核细则。

五是要以高度责任感，加强自身的勤政、廉政建设。

六是要加强财务人员的政治和理论学习。

尊敬的各位领导、各位同仁，无论这次烟草专卖竞聘稿结果怎样，我都能欣然接受!因为失败孕育着成功，成功则面临着更大的挑战。失败也好，成功也罢，都是人生的一次经历，我会在一历次的经历中慢慢成长。如果失败了，说明我还有很大的差距，我向成功者表示由衷的祝贺!同时我将继续努力，完善自我。在今后的工作当中，一如既往，兢兢业业地工作。如果成功了，我绝不会沾沾自喜，因为我深知这个岗位任重而道远，我将不辜负大家的期望，以昂扬的工作热情和高度的工作责任心，加倍努力的工作，使财务委派室的工作扎实有力的进行，上升到一个新的台阶。请相信我会以百倍的努

力来回报组织和同志们的。

谢谢大家！

烟草公司演讲稿题目篇二

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。

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。

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。

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。

烟草公司演讲稿题目篇三

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，但我相信大家好！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。

烟草公司演讲稿题目篇四

大家好！作为一名普通专卖员，能有机会参与城区局副局长岗位的竞争，我心情非常激动。在这里，非常感谢局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，是你们给了我信心和勇气，让我敢于站到这个烟草公司订单部主任竞聘演讲稿上畅想未来。

首先作一个简要的自我介绍：

省略。

第一、我有十多年的烟草工作经历，有多个岗位的工作经验和多年的基层管理工作经验，了解专卖管理工作的基本要求和重点环节，有带好队伍管好市场的能力。

第二、近五年来，我主要负责整个市局专卖管理工作计划的制订，方案的起草，总结的撰写，对行业发展形势和上级各项方针政策有较深入的理解，对本地专卖管理工作中的薄弱环节也有较清楚的认识。

第三、本人对《烟草专卖法》和相关法律法规较为熟悉，经常参与组织培训，经常参加违法案件的查缉和审理，了解违法分子的各种作案手法，有管好市场的基本工作思路。

第四、本人熟识本地风土人情，掌握多种方言，并且有多年的卷烟销售烟草物流中心副经理竞聘演讲稿工作经历，对市场动态有较强的敏感性，具备多方收集信息，科学分析和预测市场的有利条件。

第五、本人为人坦诚，性情随和，容易和人取得沟通，与同事关系融洽，能够妥善处理和协调部门之间的关系，可以促进辖区专卖管理工作的协调开展。

第六、在工作中，本人与当地政府、相关执法部门和新闻媒体的工作人员建立了友好关系，尤其是与工商行政管理人员联系密切，工作上容易取得相关部门的支持和协助。

一、以提高队伍凝聚力和战斗力为核心，大力锤炼专卖队伍。

二、以证件管理为中心，全面巩固卷烟销售网络。

三、以打击源头、窝点为重点，倾力打造良好的卷烟市场环境。

四、以诚信等级管理为切入点，全力营造规范有序的卷烟经

营秩序。

五、以加强监督考核为手段，全面规范各项工作流程。

六、以专销结合为操作平台，全面推动企业的持续健康发展。

这次竞聘演讲，如果竞争上了，那对我是一种鼓励，如果竞争不上，那对我将是一个鞭策，但无论结果如何，不论在什么岗位，我都会坚决支持和拥护局党组的各项决策，始终保持昂扬的斗志，不断自盛自警、自励，加倍努力，全身心投入烟草行业的改革与发展大潮中，为烟草行业的全面、持续、快速、健康发展作更大的贡献。

最后，祝大家合家幸福，万事如意！

烟草公司演讲稿题目篇五

尊敬的各位领导、各位同事，亲爱的朋友：

大家好！我是来自烟叶生产经营分部的姚策耀，今天我演讲的题目是“青春奉献烟草，你准备好了吗？”。首先我想问问大家，在你们看来，我们烟草行业什么职位最辛苦？是客户经理？是专卖稽查？还是烟叶技术员呢？有位同事的总结让我印象深刻。他说：客服是最累的，稽查是最危险的，而我们烟叶技术员，则是最寂寞的。

我们以青春奉献烟草，需要准备好心理状态。作为烟叶战线的成员，我们用心对待每一件事，把细节做到最好，努力的贴近烟农，更好的服务于烟农。我们需要守在基层烟站最偏远的地方，遥远的路途，让我们以烟站为家；无数个宁静的夜晚，我们都伴着虫鸣入睡。少了城市的喧哗，我们需要沉下心来，以良好的心态面对工作挑战。

青春奉献烟草，我们需要准备好工作状态。刚参加工作的我们已身兼数职，报表统计、文秘接待、信息宣传、烟用物资管理等等，这些工作就像家里的家务事儿一样，很琐碎，总也做不完。面对这些琐碎，我们像对待雕塑一样，精心雕琢：每一份报表，每一个数据我们都反复核对；每一项政策，每一份精神我们都耐心解释宣传。没有细心负责的工作态度，没有精神饱满的工作状态，要完成一项工作可不容易。

青春奉献烟草，我们需要准备好自己的专业技能。烟草离不开烟叶，我们烟叶技术员伴随着烟叶的生长与她共同成长。从烤烟育苗、移栽、大田管理，到病虫害的综合防治，从成熟采收、三段式烘烤，到烟叶的分级储存，我们用最实用的技术方案来解决烟农所面对的实际难题，用专业的技术和贴心的服务，为烟农的利益护航。

在自然界中，有一种生命力十分旺盛，名为木槿的花，它不需要人们浇水、施肥和养护，即使生长在贫瘠的沙土中，即使是久旱无雨的盛夏时节，依然枝繁叶茂，它以自己的根和枝叶养育着坚强翠绿的身躯。我们，就像绽放在衡南烟草线上的一朵朵木槿花，把自己的青春融进了自己热爱的烟草事业，处处以一名合格的共产党员的标准，严格要求自己，在自己平凡的岗位上，默默地奉献着自己的青春和智慧，为衡南烟草的腾飞贡献着自己微薄的力量。

在我们的心中，衡南烟草不是一个发祥之地，而是实现人生理想、甘愿为之奉献青春和热血的一方热土。我们的心中都飘扬着一面旗帜，坚持“国家利益至上，消费者利益至上”。这是我们共同的行业价值观。我们与烟草同呼吸，共命运，每个员工都是企业的一份子，我们用青春的奉献来践行行业两个至上。

民族复兴，指日可待；中华腾飞，势不可挡。为此，我们应当珍惜在衡南烟草的工作机会，不断完善自我，挑战自我，超越自我，争做用青春奉献来践行两个至上的优秀员工。机遇

和成功总是留给有准备的人，朋友们，来吧！快快加入我们的行列吧！我们将自信的说，青春奉献烟草，我们时刻准备着！我们一定会交上一份让烟草人满意的答卷！

让我们为自己，为衡南烟草，为我们的祖国谱写一首无悔的青春之歌！我们坚信，我们的加入一定会让烟草事业更加辉煌！我们衡南烟草的形象一定会成为全国烟草业一道亮丽的风景线！让我们共同期待！践行两个至上，青春奉献烟草！