

# 最新社区观摩演讲稿(通用7篇)

使用正确的写作思路书写演讲稿会更加事半功倍。在日常生活和工作中，能够利用到演讲稿的场合越来越多。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？以下我给大家整理了一些优质的演讲稿模板范文，希望对大家能够有所帮助。

## 社区观摩演讲稿篇一

根据市组织部的文件精神，准备在今后三年内在全市“认真开展争创五好支部，建设和谐社区”的创建活动。创建比例分别是10%、20%、30%。

接到通知后，我首先组织班子成员认真学习文件精神，主要围绕五好支部的创建标准，结合我社区党建工作现状。制定了如何调动社区党员干部的积极性，确保创建活动在我社区扎实的开展等具体问题。展开讨论，大家一致表示，我们有决心，有信心争取进入第一方阵，准备第一批创建达标。

### 一、领导班子好

首先我深信创建一个好的领导班子，才能有一支好的队伍，班子建设好是创建“五好”支部的有力保证，其次强化民主集中制建设，在自觉遵守党的原则的同时做到大事讲原则、小事讲风格，精诚团结不断增强班子的凝聚力和战斗力，另外班子成员还必须认真参加理论学习，不断提高理论基础、政策水平和丰富的党务工作经验，只有这样坚持和维护党的民主集中制的原则，才能带头实践全心全意为人民服务的宗旨，我奎西社区党建工作一直坚持这一原则。

### 二、党员队伍好

我社区有党委一个，党支部三个，有党员212人，在平时的活

动中我们坚持“三会一课”制度，并积极探索新形势、社区党员教育的新方法和发展党员的新路子。针对社区党员的特殊结构，组织党员根据自身实际，参加党员志愿者服务队伍，我们有老党员义务巡逻队、护绿队，有党员和贫困户一帮一结对服务队，有针对“空巢”老人而设立的体贴、关怀谈心小组。

通过学习努力提高党员素质，并请有经验的老党员上党课，广泛争取广大党员的意见和建议，改进学习方法，使每个党员在为民服务中都能充分发挥模范带头作用。党员与群众真诚互助，为创建打下坚实的基础，使干群关系更进了、为民利民的事做的更多了，党员在为民服务上带头作用得到充分发挥。

### 三、工作机制好

我社区党建工作近几年来都能坚持健全各项制度，工作规范有序。我们建立了社区党建工作制度、党建联系制度、党建工作目标责任制度，党建工作之所以能有条不紊地开展，我们还制定了事务公开、党务公开、财务公开制度，充分发挥社区党委在协调社区各方面关系，维护群众合法权益中的引导和监督作用。使党委工作有序进行，充分发挥模范带头作用。面对困难党员积极开展帮扶和救助活动。

### 四、工作业绩好

社区管理有序，服务完善。我们有一站式服务大

厅，设施齐全，能满足社区服务的要求，面对离退休人员服务周到，有党员服务中心接受咨询和转接手续，认真开展面向社区居民和弱势群体的服务，我们还积极开展与周边单位搞共建活动，形成思想教育共抓、环境卫生共护、服务设置共享、文体活动联办、社会治安联防的共建工作机制，社区目前治安良好、和谐稳定。我们为创业人员提供资金援助，

解决他们资金短缺的困难，帮助解决群众矛盾和一切需要解决的困难。

## 五、群众反映好

我们平时的工作能基本符合社区党员群众的意愿，关心群众生活，不断提高各种福利条件，党群关系密切，我们始终坚信“金杯银杯不如老百姓的口碑”我们努力为群众做好事、做实事，老百姓满意率较高，我们经常召开居民代表大会，及时解决出现的矛盾和困难，得到群众的高度评价。

下一步我们打算：

- 1、进一步加大宣传力度，营造创建的良好氛围。
- 2、进一步提高社区的服务水平和服务质量。
- 3、进一步加强与辖区单位的沟通，增强他们的社区意识，积极参与到创建中来。
- 4、进一步调动党员干部积极性，积极为社区做贡献。

我们决心以饱满的工作热情，投入到五好支部的创建活动中来，不断创造工作业绩，开创社区党建的新局面。

谢谢大家！

## 社区观摩演讲稿篇二

大家好！首先感谢各位领导给我提供这次竞聘演讲机会，也非常感谢大家对我的支持，推选我参加公客客户经理职务的竞聘。根据分公司工作的需要，结合自己的实际，我决定参与此次社区经理的岗位竞聘。感谢分公司提供的此次公平竞争的机会。我将努力珍惜这次机会，现将竞聘理由向各位领导、

评委陈述如下。

## 一、身体为行之需要

机构精简，富余人员当充实前台服务工作，这是流程之需要，作为企业员工当无条件服从。在此基础上，本竞聘人具有劳动能力和劳动需求，企业又提供了这样一种机会，我的参与亦正是享受《中华人民共和国劳动法》赋予我的劳动权利。

## 二、具有熟悉社区地理环境和用户分布的条件。

×现年岁的我，在县城土生土长了年，对每一条街道，每片居民，各个单位的分布情况非常熟悉，如果能我从事社区经理这个岗位，即使在没有资料档案的情况下，我也能如数家珍，这对于提高工作效率，适应市场的快速响应，具有重要作用。

## 三、对社区经理岗位有正确的认识。

、社区渠道是中国电信集团为实现其战略目标而提出的四个营销渠道之一。一般以一个行政镇或街道为单位，结合主干电缆走向，组成一个社区。按照社区内固定电话和宽带用户数的多少决定社区代表人数。

、社区经理、社区代表是社区渠道中的主要当事人和承包人，代表中国电信在社区内负责电信终端设备维护和电信产品的营销服务。

从上述对社区经理的二点定位看，它实质上就是最前端的服。是实践“用户至上、用心服务”理念的前哨。从当今的服务企业看。从某种意义上说，除了技术以外，企业的成败就是服务质量了。作为新一代电信人，为了企业的兴旺发达，我有信心在前端做好对用户的服务，为企业作出我应有的贡献。

## 四、我有我的社区经理观

一、树立一个信心，确保一个目标。

二、落实二个责任，做好两类市场。

落实两个责任：一是公客室如何执行落实企业发展战略、如何完成年度经营任务；作为公客室经理要紧紧围绕分公司的中心任务，与各渠道协同作战，要以业务收入为中心，以渠道(班组、支局)建设和话务经营为主线，进一步提高渠道(班组、支局)营销能力、营销管控能力、业务支撑能力和服务质量水平，实现保存激增的目标。二是公客室的管理团队建设、支局渠道建设、提升服务营销能力和战斗力。作为龙头的公众客户(占全县业务收入80%左右)，它经营管理情况直接影响分公司全局进展和市场经营工作。作为公客室经理要依靠员工、依靠支局长，首先打造公客室这个团队，其次是支局渠道团队建设，勤奋学习，不断提高自身素质，积极投身“创建学习型企业”，弘扬企业文化，提高员工技术水平和思想素质。“管理团队”要认真落实“抓提高、促创新、求发展”战略，实施精确化管理，推行精确化营销。以经理、骨干团队建设为主，在提升个人能力的基础上加强团队整体能力提升。

做好两个市场：第一是存量市场；要重视话务量经营，突出存量保持；1、保住客户存量，切实遏制用户拆机的势头，减少用户拆机流失。要加强对拆机的重视，加强对小灵通、固话、宽带拆机的挽留工作，落实拆机用户挽留规定，要落实拆机用户的挽留流程，要形成营业员、社区经理、支局长三条线人员的拆机挽留团队，营造社会氛围，千方百计做客户保持工作。2、保住话务存量，一方面，我们要继续加大资费宣传力度，利用宣传巨幅、墙体广告、宣传单张突出电信资费的特点和产品优点，培育和纠正用户使用习惯。另一方面，要持续深化固话“家”文化的内涵，文化引领用户使用习惯，提升产品的价值。3、保住收入存量，要采用针对性强的营销

办法，引导用户多使用电信业务，达到保住收入和提高收入的目的。第二是增量市场；以精确管理为切入点狠抓收入，加快业务发展；1、要加快我们固话、小灵通、宽带、公话等传统常规业务的发展，2、要加快彩铃、短信、互联星空、来显、声讯五大增值业务的发展，以增量拉动收入的增长。3、积极探索做好“转型新业务”在公众客户中的渗透。

### 三、实现“三个转变”，提升三种能力

实现“三个转变”：一是实现自身角色的转变。即由支局的具体基层管理者向中层组织、管理者角色转变。既当指挥员，又当好培训师与服务员，更要当好战斗员。发挥整体优势，创造一个良好的、积极的工作氛围。二是实现思维方式的转变。从做支局长时的“上级交办，办就办好”的思维模式向“怎样去办，怎样才能办好”的主动寻求开拓工作新局面的思维方式转变，围绕市场营销中心工作结合实际制订分管工作计划，有安排、有检查，保证各项工作落到实处。三是工作方式、方法的转变。从原来等领导指示，靠上级交待以及支局提出问题的做法向积极、主动思考问题，做好月度、季度、年度计划和实施方案，根据实施情况、市场反映情况及时修正转变，另外要主动下支局做好市场调研，帮助支局解决经营发展中存在的问题。

提升三种能力：一是业务创新能力，要在熟练掌握各种电信产品的基础上，对竞争对手产品的状况也要有一定了解。达到能懂得市场营销学方面的一些基本理论，具有市场观念和竞争意识，熟练掌握一些营销技巧。要善于了解、分析消费者的各种特点，善于揣摩客户的消费心理。熟悉电信业务的操作流程。最后达到对目前企业的各种产品的全业务自由组合，在各自区域内灵活应用，并能指导支局如何做，做到什么程度。二是内部管控能力，为了完成任务，达成目标，必须通过工作计划、组织、实施、管控来实现。通过发挥团队精神来实现目标，管理不但有目标管控能力，更有对过程管控能力，也就是要有对每位员工的管控能力，管控好员工的时间

进度，管控好员工的情绪，也要管控好自己的情绪。在内部管控能力中重点是对员工的管控(和员工的关系是协作的关系)，其次是业务(流程)的管控。三是沟通协调能力，由于我们的业务非常复杂，一种业务(产品)牵连到多个部门和班组，有市场、技术、中层管理人员、业务支持及其他班组。有时上面的文件、通知等表达得不够清楚，甚至有时是不正确的，这时作为管理者，要做到承上启下的作用，基层的正确意见要向上反映，上级的要求向下贯彻。

#### 四、处理“四种关系”，演好“四员”角色

处理好“四种关系”：一是与市场部的关系，进入角色、摆正位置、大事汇报、小事负责。二是与其它渠道的关系，分块负责，不留空白，谁主管，谁负责，急事急办，事后通气，分工不分家，协作不越权。三是与部属的关系，口内领导，口外指导。四是与支局的关系，由封闭经营，单打独斗逐步向开放、合作、共赢模式转变。

×各位领导、各位评委，古人说：“不可，以一时之得意，而自夸其能；也不可，以一时之失意，而自坠其志。”竞争上岗，有上，也有下。无论上下，我都将以此话自勉。一如既往地勤奋学习，努力工作。如果我应聘了，我将以实绩回报你们的抉择！

### 社区观摩演讲稿篇三

大家好！

我叫xx□是xxxx社居委的工作人员。我在社区内主要负责计划生育、卫生、妇联及社区内部财务工作。今天很荣幸站在这里，参加竞职演说，我竞选的职位是社区副书记。

时间飞逝，转眼工作已将近一年，可以说一年之前我还是个刚走出校园步入社会的普通大学生，经过一年的社区工作让

我成为一名可以独当一面的社区工作人员。回顾这一年我好像没干什么轰天动地的大事，但翻翻我的日常工作记录本，记载着平均每天我会接待6到7位居民，为他们提供服务，这也让我很有成就感。在与不同的居民打交道的过程中让我成长了很多，锻炼了我与人沟通交流的能力、应急处置问题的能力。

我在社区主要负责计划生育工作，当初这样的分工，对于我这样一个刚毕业的小姑娘来说是个严峻的考验，因为我对计划生育工作完全不了解。前几天我和烟墩街道计生办徐主任聊天时，他问我还记不记得自己办理的第一个准生证，我立刻回答说这怎么能忘掉。还记得我办的第一个一孩准生证是发给品阁一位怀孕8个多月即将生产的准妈妈。因为刚刚接触到计生工作，当时的我完全不懂怎样办理，只能冒着烈日一次次的往烟墩街道计生办询问，一共跑了4、5次才办理好。当我把证交到居民手上时，居民一直对我说谢谢，这时是我第一次感受到社区工作给我带来的快乐。在之后的工作中边干边学、边学边问、边问边做，慢慢的熟悉计生业务的办理。并且开创“白加黑”、“5+2”的计生服务模式，利用晚上下班和双休日的时间为居民服务。现在对于我来说加班是常态化的工作，不管是刮风下雨甚至是下雪，只要有信息就要上门登记核查。计生服务事情非常多，有时会觉得非常的累。但当我为居民办理好业务后看到居民洋溢着笑脸的面庞、听到一句谢谢的话语时我觉得再累都值得，因为这是居民对我最好的肯定。

xxxx社区虽说是个高端的商品房小区，这里的居民的收入水平大都比较高，但也不排除一些弱势群体。我在平时的工作中会对弱势群体多加关注，当有扶持政策时会第一时间通知居民。

## 社区观摩演讲稿篇四

晚上好！



又是每年的这一天，纯洁的白色把美丽的五月装点，我们从事不同的岗位，却来自同一条战线，手携手，心相牵，共赴“512”这庄严的精神盛典！

坐在台下的你，不知是否和我有同感，卫生事业重于山，卫生人的情怀无悔无怨！

翻开日历，每一个节日都有它独有的内涵，三八妇女节，五四青年，元宵节看灯，仲秋盼团圆，大年三十除夕夜，华夏儿女大联欢！唯有“512”，把我们的记忆定格在20xx年，四川地震，同胞罹难，护士节的快乐变得沉甸甸！

抗震救灾，奋勇当先，不畏艰险，不讲条件，在许多人的心中，“白衣天使”、“白衣战士”是我们卫生人的名称代言，可做为他们中的一员，我深知天使的翅膀也会受伤，战士的脊梁也并非永远坚强，我们也是命运的孩子，有同样的苦减辣酸甜，有同样的悲喜忧欢。

亲爱的朋友，你可曾看见：翻身拍背的护士或许在用腰围支撑她疼痛的椎间盘，指导你正确饮食加强营养的医生或许因为加班已经好几顿都在吃方便面；亲爱的朋友，你可能计算：有多少个二万五千里在他们的脚下伸延，有多少个家庭在他们的缝合下破镜重圆；亲爱的朋友，你能否想象：不是亲人却与受伤的生命息息相关，不是情人却能读懂昏迷病人的渴望与期盼；亲爱的朋友，你能否体验：为你查看体温表的护士也在发烧，头昏脑胀，全身酸软，承受病人、家属误解辱骂的医务人员却不能一走了之，以怨报怨！

爱的话题几天几夜也讲不完，爱的果实却只能用爱来浇灌。母爱如水，父爱如山，我们卫生人，爱如繁星撒满天，光芒虽小，却亮的耀眼；数量虽多，却踏着同一条轨迹旋转，当健康触礁，生命遇到黑暗，这光为生命点灯，这爱为健康扬帆！

## 社区观摩演讲稿篇五

大家好！

我叫xx□是xxxx社居委的工作人员。我在社区内主要负责计划生育、卫生、妇联及社区内部财务工作。今天很荣幸站在那里，参加竞职演说，我竞选的职位是社区副书记。

时间飞逝，转眼工作已将近一年，可以说一年之前我还是个刚走出校园步入社会的普通大学生，经过一年的社区工作让我成为一名可以独当一面的社区工作人员。回顾这一年我好像没干什么轰天动地的大事，但翻翻我的日常工作记录本，记载着平均每天我会接待6到7位居民，为他们提供服务，这也让我很有成就感。在与不同的居民打交道的过程中让我成长了很多，锻炼了我与人沟通交流的能力、应急处置问题的能力。

我在社区主要负责计划生育工作，当初这样的分工，对于我这样一个刚毕业的小姑娘来说是个严峻的考验，因为我对计划生育工作完全不了解。前几天我和烟墩街道计生办徐主任聊天时，他问我还记不记得自己办理的第一个准生证，我立刻回答说这怎么能忘掉。还记得我办的第一个一孩准生证是发给品阁一位怀孕8个多月即将生产的准妈妈。因为刚刚接触到计生工作，当时的我完全不懂怎样办理，只能冒着烈日一次次的往烟墩街道计生办询问，一共跑了4、5次才办理好。当我把证交到居民手上时，居民一直对我说谢谢，这时是我第一次感受到社区工作给我带来的快乐。在之后的工作中边干边学、边学边问、边问边做，慢慢的熟悉计生业务的办理。并且开创“白加黑”、“5+2”的计生服务模式，利用晚上下班和双休日的时间为居民服务。现在对于我来说加班是常态化的工作，不管是刮风下雨甚至是下雪，只要有信息就要上门登记核查。计生服务事情非常多，有时会觉得非常的累。但当我为居民办理好业务后看到居民洋溢着笑脸的面庞、听到一句谢谢的话语时我觉得再累都值得，因为这是居民对我

最好的肯定。

xxxx社区虽说是一个高端的商品房小区，这里的居民的收入水平大都比较高，但也不排除一些弱势群体。我在平时的工作中会对弱势群体多加关注，当有扶持政策时会第一时间通知居民。

## 社区观摩演讲稿篇六

根据分公司工作的需要，结合自己的实际，我决定参与此次社区经理的岗位竞聘。感谢分公司提供的此次公平竞争的机会。×大家好!首先感谢各位领导给我提供这次竞聘演讲机会，也非常感谢大家对我的支持，推选我参加公客客户经理职务的竞聘。我将努力珍惜这次机会，现将竞聘理由向各位领导、评委陈述如下。

突出“五方面”工作，提升公客整体经营管理水平

第一方面：创新经营模式，保住话音市场经营基本面

二是重视话务量经营，突出存量保持，应对市场竞争的手段、方法问题(存量部分)。存量严重流失、增量严重不足，仍然是公众客户所面对的主要问题。公众客户室将增强紧迫感、责任感，紧紧围绕县分公司关于保卫战、精确经营的部署，把握本地市场实际，迅速开展保存激增。重视客户保持工作，加大存量(签约)力度。1、以业务收入同比正增长为目标，增强信心，制订详细工作计划，落实培训学习;2、抓好你想套餐签约，作为保存量的有力武器，落实三级拆机挽留程序，拓展乡亲网市场，实施业务填充;3、开展固话印象价格宣传、长话包月宣传、新宽带节点宣传，提高用户感知度;4、提升渠道营销服务能力，加强客户关怀，实施上门营销、派单营销;5、加快客户资料收集、整理、完善，进一步细分客户;加强一线客户经理的培训，切实加强员工营销议价能力，提升业务水平、服务水平和营销技巧;提高签约有效性;以商铺、

工厂的话务经营为主线进一步提高高价值客户在各支局业务收入中的比重;6、加强营业人员主动营销、主动宣传意识和能力，要求营业人员一定要对每一位前来办理、咨询、交费的用户，实施主动营销，并针对性派发宣传单张。7、要特别重视“0”次用户的激活工作，要根据支局的实际情况，制订行之有效的营销政策，激活“0”次用户，培养用户使用电话的习惯。

第二方面完善渠道建设，实施分类指导，提高员工执行力，促精确营销的水平。

一是社区经理渠道要加强维护指标达标、做好服务质量提升，实行“分田到户，守土有责”，强化前端员工树立维护也是经营、维护也是服务意识;将运维优势转化为营销优势。实现社区经理“三合一”的模式;抓社区经理营销系统应用，指导、培训、建立社区经理的骨干(核心)队伍，利用社区经理独立的工作方式和日积月累的客户关系进行维护中的“机会营销”。

二是营业渠道要加强营业员的业务培训及服务技巧培训，提高营业人员的“四力”(即主动营销能力、业务受理能力、服务亲和力、现场管理能力)，加强营业营收款及时存行上划的管控，确保资金安全，在营业厅忙时抽调一切可利用的力量(社区经理、支局长)到营业前台实行机会营销;营业窗口是我们的传统直销渠道，具有直接面对顾客等特有的优点，是其了解顾客信息、掌握顾客差异化需求的有效途径，要在不断完善功能、提高营业窗口人员素质、优化布局等方面努力，为客户提供方便及时的服务，使其成为我们与顾客互动的最好窗口;成为我们宣传品牌文化，展示品牌内涵，提高顾客认知度、培养顾客忠诚度的场所。

三要加大力度发展社会代办渠道，让社会上的能人智仕为我们的发展、收入添砖加瓦。在目前激烈的市场经营环境下，以劳动竞赛、员工渠道作为经营的有效补充，突出对代办渠

道和“员工渠道”的针对性、有效性培训。

四是要提高执行力：工作是做出来的，而不想出来的。再好的营销方案，如果不能够得到很好的落实，也不会达到预期的效果。提高员工的执行能力，首先要以身垂范，保持乐观积极心态，将上级分配的工作首先细分，抓住重点，有计划、有步骤、有检查，面面俱到。另外要充分调动员工工作的积极性，关怀员工、做好员工之间紧密团结和配合的示范员和检查员，随时掌握工作的进展，各个环节是否协调一致，对开展得力的及时总结，推广经验，对落后的要及时提出有效的改进措施，有奖有罚，充分调动员工的工作热情。

第三方面：强化支局基础管理工作，提升营销、服务水平

切实加强支局、班组基础管理和客户的关怀服务工作。一是认真做好原始资料的收集、完善；认真做好各项记录，特别是营销方面的记录。二是加快客户资料收集、整理、完善，进一步开展多纬度客户细分客户；加强一线客户经理的培训，切实加强员工营销议价能力，提升业务水平、服务水平和营销技巧，提高签约有效性；三是规范和落实对新发展客户和老客户定期回访关怀制度，提高用户的感知度和忠诚度。四是加强对潜在、目标、签约客户消费习惯、心理和源头分析，为营销与生产提供正确导向。五是建立话务量异常预警机制（即流失预警），以客户一定时期的消费习惯为安全值，对出现异常情况告警，由专人对其进行监控和上门回访了解情况，对继续恶化的采取针对性解决措施。六是规范公众客户形态管理，对客户部分流失、零次、欠费、拆机形态变化进行分析处理，对每一种情况进行原因分析，针对原因制定最有效的方法，将针对性方法直接贯彻到营销一线，指导一线人员正确工作，同时形成持续改进的闭环管理流程。

做好三个层面的培训：公客室“管理团队”、基层管理者（支局长、班组长）、员工的培训。培训工作以培训公客室队员为切入点，以培训基层管理者为主线，以培训一线员工、后台

支撑人员为辅的三个层面的培训使全体员工都能掌握寻找“客户”的技能、办法，从而解决员工生存问题，一是培训形式由集中、封闭式的培训向走出去，上门服务的培训转化；二是培训内容由“老师”讲什么，“学生”听什么，向“学生”要听什么，“老师”就讲什么转化；标准是讲清楚、听明白、做得来。

培训形式：公客室“管理团队”坚持做到县分公司领导提出的当好培训师、战斗员、指挥员、服务员的“四员”角色，把培训作为带好队伍的根本。一是组织营销骨干共同学习、让他们参与制订任务完成方案；二是对“基层管理者”点到为止，鼓励其自学，加深领悟；三是对暂时落后的员工要耐心多鼓励并有针对性培训；四是抓机会培训，利用下基层检查、帮促时，对营业员、社区经理在推介业务(产品)时及时纠正营销方法和技巧；五是抓先进员工培训后进员工；六是开好各种会(支局大会、班组会、座谈会、晨会等等)倾听员工心声，多层次沟通，注重培训内容与形式有机结合，提升培训效果。做到坚持每周一晚上的公众客户室例会，把培训形式、营销政策、营销技巧细致地传达到“队员”。坚持思想培训领先。要相信班组培训能力，让员工思想与班组指导思想共鸣，多用互动式的培训；七是营造“比、学、帮、赶、超”团队氛围。督促落后员工奋力赶上，落实一岗两责，凝聚力量投身工作。

第五方面：加强市场调查、研究，为领导决策提供数据依据。

为了能制订符合当地实际的营销方案、政策，公客室应该加强市场调查工作，要经常深入到一线支局了解客户、进行市场调查与分类、了解竞争对手情况，为制订营销方案、营销政策收集市场信息，经过调查、了解才能制订出符合实际，切实可行的营销方案、政策。目前我们的运营模式由以产品为中心向以客户为中心转变，实现商业模式从提供单一产品或简单组合提供集话音、宽带、视频、高附加值应用等于一体的约合信息服务转变实现由封闭经营，单打独斗逐步向开放、合作、共赢模式转变，要实现以上的转变，我个人认为

只有通过市场调查，学会市场调研，走出去取得客户，为领导提供决策数据。

## 社区观摩演讲稿篇七

上午好！

今天有幸参加x社区支部委员的竞选，我感到非常的高兴，感谢大家推选我为候选人，可能有些同志对我还不是很了解，首先我自我介绍一下，我叫(个人简历略)

首先，本人是社区支部党员，经常参与和学习社区的工作，使我具有了比较丰富的社区工作经验，面对每项事务，能清晰地理解上级的工作意图，如果我能成为新一届社区支部委员，我一定能积极理解支部书记的工作意图，做好配合工作。

其次，我在社区具有较好的群众基础和口碑，如果我能成为新一届社区支部委员，我一定能能在书记的领导下，顺利开展与圆满完成各项工作。

再次，我具有较强的组织和协调能力，能有效化解了居民的各种矛盾，使白芙塘社区的和谐氛围得到一定提升；为了广大居民的利益，本人乐于奉献，不计个人得失，全心全意地为集体工作奉献自己。如果我能成为新一届社区支部委员，我一定能能在书记与x社区党员群众之间架起一座桥梁，为社区的建设作出贡献。

当然，作为一名共产党员，如果我没有当选，我也将一如既往，以大局为重，尽力配合党支部的各项工作，继续为社区各项事业的发展尽自己的一份力。

在此，本人表态，我会认真遵守镇党委关于社区党组织换届选举纪律，自觉履行参选人选举纪律承诺书，保证公开公平公正地参与竞选，虚心接受广大党员和居民群众的监督。

最后，欢迎广大党员和居民群众对本人提出意见和建议。