

# 2023年竞聘站长工作目标 站长竞聘演讲稿 (汇总6篇)

演讲作为人类一种社会实践活动，它必须具备以下几个条件：演讲者、听众、沟通二者的媒介以及时间、环境。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。

## 竞聘站长工作目标 站长竞聘演讲稿篇一

大家好!很荣幸能站在这里参加加油站站长竞聘，首先我就个人基本情况向在座的各位评委作一个简单的介绍。

我叫，现年35岁，1990年毕业于鹤峰县林中，1991年进入石油公司工作，1997年取得经济管理专业大专文凭[]20xx年参加省公司举办的站长资格培训[]20xx年荣获恩施州石油系统先进个人暨优秀管理员荣誉称号。伴随着企业的发展，我不断提高自身各方面的素质，思想觉悟高，政治立场坚定，奉公守法，工作踏实。十多年的基层经历，我积累了较为丰富的工作经验，并坚信自己具备胜任燕子加油站站长的能力和素质。

在这次燕子加油站站长一职的竞聘中，我认为自己有以下方面优势：一是基层工作经历，积累了丰富的管理经验，十多年的基层经历，使我对加油站设备管理、安全管理、台帐表单、规范服务、环境卫生等各方面管理都熟知于心，多年的ic卡管理经验，使我对ic卡管理系统各环节能驾轻就熟，二是具有强烈的事业心和责任感，在以往的工作中，我始终能做到以站为家，以企业为家，对中石化有着深厚的感情，为企业勤勤恳恳、兢兢业业;三是以终身学习的精神来要求自己，繁忙的工作中，我始终不忘记学习，因为我深知学习于人的重要意义，一路走来，在完成本职工作之外，我的最大乐趣莫过于汲取丰富的知识营养。

第二，全力做好安全工作，保障企业稳定运行。加油站始终坚持“安全第一、预防为主”的安全工作方针，严格落实安全工作责任制，正确处理安全与生产、安全与效益、安全与发展的关系，把安全工作放在各项工作的首要位置。加油站每日的安全巡检决不走过场，同时做好专业性、季节性和节假日的安全检查，特别注重夏季雨水高峰期和冬季取暖期的安全检查。对安全生产的制度的贯彻落实情况及时上报公司主管部门，得到他们的认可，做好安全检查记录，安全上的隐患和问题及时整改到位，把加油站的各项应急预案分步建立。同时组织员工学习、演练预案内容，组织员工学习安全知识，增强主动学习安全知识的意识，掌握安全事故应急处理的技能，保证加油站全年安全无事故，为加油站正常经营创造良好的安全环境。

第三，巩固发展新老客户，全面拓展销售业绩，以积极的态度确保圆满完成公司20xx年下达的销售任务。只有全体员工加强业务学习、增强服务意识，努力提高服务水平，靠我们的优质服务来赢得顾客的信赖，把进站加油的每位顾客留住，同时积极开发中小客户，为他们排忧解难，做好拜访记录，用我们诚心的服务来打动新的客户，把中石化在鹤峰的终端销售做大做强。

我参加今天的竞聘，不是最终目的，我不是为竞聘而竞聘，如果竞聘不成，我也无怨无悔，同样以主人翁的敬业精神，有一份热发一份光，为创造中石化美好的明天而拼搏进取。

我的竞聘演讲完毕，谢谢大家！

## 竞聘站长工作目标 站长竞聘演讲稿篇二

你们好！

我是×××。感谢局领导，感谢竞争，使我今天能够站在演讲席上！更感谢在场的各位领导和同志们给了我参与这次竞

职演说的勇气和力量！

我1992年毕业于××林校××专业，并于同年参加工作，自1996年开始，我先后担任了×××林业站副站长、××林业站副站长职务。在此期间，我先后被××政府和××政府借用，担任乡镇党政办秘书、经费会计等职务。10年的不同岗位的实践，不仅使我能力和水平得到了锻炼和提高，而且7年考核被优秀等次，3次被评为优秀共产党员，多次得到了县领导的肯定，两地政府领导和基层干部群众也给予了我很高的评价。正是这些条件和基础，让我能力、有信心在这里推介。参与此次竞聘，我并非只是为了当官，更多的是为了响应人事制度改革的召唤，努力在新的岗位上实现自己的人生价值。

我竞聘的职位是检查站站长。当前，县竹木检查站行使着竹木运输定点检查和全县林稽查这两项基本职能，履行着“森林卫士”的神圣职责，是我县林政和森林资源管理的一个窗口，对外代表了全县林业干部职工的整体形象。

如果我能得到各位的信任，有幸竞聘成功的话，我将本着“严格执法，强化管理，求实创新，创争辉煌的理念，努力探索新形势下竹木检查站管理的最佳模式，用一流的管理，一流的服务，创一流的业绩！

一、恪守三项原则，确立三个目标作为单位负责人，我将继续恪守为人处事的三项原则，即：堂堂正正做人，认认真真谋事，清清白白执政。堂堂正正做人，就是本着诚信、友善的心态与人交往、共事，做到对上级——敬而不畏，对同志——平而不陡，对群众——实而不虚。认认真真做事，就是全身心地投入到本职工作中去，以实干让同志们接受我，信任我，支持我，以实干来实现自己的人生价值。清清折执政，就是做到手不伸，嘴不馋，脚不歪。

我确立的三项目标是：在我的任期以内，积极争取支持，狠

抓处身努力，建立一支高素质的执法队伍，努力树立检查站“绿色卫士”的来源于良好社会形象，加大执法力度，确保森林资源得到有效保护，消化内部矛盾，确保干部职工工资正常发放，力争在3~5年内基本化解单位债务。

二、突出三个重点，实现三个结合虽然检查站的工作千头万绪，但是，我认为：路面定点检查、林政稽查和队伍建设是检查站工作的重点。要进一步完善路面定点检查的各项工作制度，管好木材流通“大动脉”；以木材采伐和林地管理为突破口，做林政稽查的各项工作；以政治学习、法律培训、业务锻炼为切入点，不断提高林政执法队伍的整体素质。

实现了三个结合，就是路面定点检查与全面稽查相结合、静态管理与动态服务相结合、林政执法与队伍建设相结合。采用“以线带面”的林政管理方法，对重点地区和大额采伐实行跟踪服务。将执法人员的执法水平和执法效果纳入对执法者的实绩考核，实现林政执法与队伍建设的相互促进。

三、引入三种机制，树立三好形象在对检查站的管理中，引入新的机制，是增强活力的关键。一是激励机制。建立和完善一系列规章制度，将干部职工的报酬和干部职工的工作挂钩。二是警示机制。建立一套目标考核系统，定期对干部职工实行量化考核，及明警示一些不良势头和不利倾向，做到工作业绩要上，干部思想不下。三是评议机制。聘请县乡人大代表当林政执法监督员，经常开展评议活动，促进作风转变，树立文明、廉洁、敬业的良好社会形象，从而实现提高执法水平、提高队伍素质、提高经济实力三者的有机统一。

四、实现三项公开，搞好三种关系三项公开是：站内财务收、内部事务管理向站内全面公开，林政执法程序和具定规定向全社会一一公开，实行财务、事务、政务的透明化管理，接受各方监督。

搞好三种关系：搞好内部关系，加强干部之间的团结和协作，

形成工作合力；搞上下关系，以共同的目标团结人，以有效的管理激励人，以自身的行动带动人；搞好外部关系，运用自身条件，搞好检查与财政、公安、法院、乡镇政府，以及各兄弟单位的工作关系，努力为检查站的工作创造一个良好的社会环境。

各位领导，同志们，“沧海横流，方显英勇本色”，我不是英雄，但我渴望做一名改革大潮中的勇士。我深知：前路漫漫，与我相伴而行可能只有坎坷与挫折，但是，你们的鼓励、信任和支持将是我心中的永恒，并且终将成为我战胜困难，超越自我的力量源泉！

这次我若能竞聘成功，我将以此为新的起点，在新的岗位上，与我的同事一道，努力拼搏，续写新的篇章，再创新业绩，决不辜负领导的信任、同志的重托。我坚信：检查站在各级领导的关心和支持下，各项工作必将取得全新的进展，我县的林政管理工作也必将迈上新的台阶！

## **竞聘站长工作目标 站长竞聘演讲稿篇三**

大家好！首先我做下自我介绍。我叫\*\*\*，今年\*\*岁，\*\*人，父母虽然不是农民，但是工作也并不是很得人意。可父母为人正直廉洁，虽然现在他们已经离婚，但是他们时常提醒我做事忠当头，为人孝为先；干一行，爱一行。在这几句话的引导下，我在\*\*年考入\*\*\*大学，通过四年的大学生活，我提高了自己的素质，磨练了自己的意志，更让自己的文化修养得到了更大的提升！今年6月，我顺利毕业于学校的国际贸易专业。在北京上学的4年中，我也做过兼职。但是始终感觉兼职不能够获得更多的历练。于是在毕业后，我毅然离开了已经独自养育了我7年的母亲，一个人来到天津，寻找属于我自己的那一片新天地！

在来天津之前，我咨询过很多已经参加了工作的同学们，他们几乎都是在做房地产或者跑保险！说白了，就是在跑销售。

而我，来天津究竟干什么？刚刚从学校里出来，我对社会很陌生。甚至不知道社会究竟是个什么样。当我央求着给母亲打电话要求回家的时候，母亲只说了一句话：既来之，则安之！既来之，则安之……对！既然我来到了天津了，我就一定要好好的干出一番事业来给别人看看！母亲从来不服输。我是她的儿子，更不会服输！当我看到网络上长城宽带在招运维员工的时候，我乐了！虽然我读的专业是国际贸易，但是凭借着我从小学四年级开始玩电脑，到现在自己修电脑的经验，我对自己充满了信心！正是因此，我对运维产生了浓厚的兴趣！兴趣，这个人生中最大最好的老师，让我在长城宽带顺利的从实习生跳到了现在的正式员工！但是，在9月的时候，我由运维人员转到了市场人员！是\*\*站长看到了我另一个发光点！目前，我在天津长城宽带站工作。也借此机会，我感谢我两位站长：\*\*站长，\*\*站长对我的信任！也感谢他们对我的耐心指导和细心的栽培，更感谢长城宽带给我的这次机会。

每一次环境的改变，对我来说都是增长人生阅历和能力培养的难得机遇，同时也是更大的挑战！我觉得越是新的工作环境越富有吸引力和挑战性，我越是能够从中学到新的知识，开拓新的视野，挖掘我自己的新潜力。就如同收入和风险成正比一样，挑战和机遇也是成正比的！所以，我这次参加服务站站长的竞选，目的只在于锻炼自己，从多方面多元化的获取更多更广阔的知识！从而提高自身的综合素质，提高我的个人价值！

虽然我来长宽只有不到三个月，但是我已经深深的明白做一名合格的员工难，做一名优秀的员工更难。不用说，作一名合格的站长更是难上加难。即便如此，我还是毫不犹豫的向站长申请了来应聘运营服务站站长这个职位。因为它能为我带来更大的挑战，让我获得更多的知识，也能为我提供更大的发展空间。接下来，我将阐述下我的个人优势，和对服务站方方面面的理解！

首先，我能够自始至终做到，爱岗敬业，吃苦耐劳，工作认真负责，任劳任怨。还是母亲的那句话：干一行，爱一行！我相信我的个人素质过硬！有利于我在服务站的工作中一切行动听上级指挥。能够圆满完成公司领导交付的各项工作任务。

第二。虚心好学，积极要求上进。也是我的性格。兴趣是最好的老师。如果一个人对任何事物都没有兴趣，那么他的工作一定是得过且过！但我的兴趣广泛，思维活跃，接受新事物很快，爱思考。并且在工作中能够充分发挥自己主观能动性。和同事之间有较好的亲和力，并具有良好的协调能力。我的个人能力能够让我在服务站的工作中较好的协调服务站与客户之间的关系，服务站与街道，居委会，综合执法之间的关系，站员之间的关系以及服务站与公司之间的关系！

第三。虽然我毕业后直接来到天津参加工作，未曾在大四期间参加实习。可是，通过我在校期间的兼职经历和我个人的家庭情况，让我积累了一少部分的销售经验以及销售技巧。毕竟，母亲做的是红酒销售！而且，在入职后的工作业绩足以证明我的销售能力。

第四，在校期间，我曾连任从初中到大学的文艺班长。并且在大学期间担任学校艺术团的副团长。这10年的班长经历让我体会到团队协作的力量！也让我对领导团队有了独特认识。

以上是我个人的优势。接下来，我想谈下我对站长一职的理解。作为站长，是公司的中层领导，在公司的发展及成长中起着不可替代的作用。在管理服务站的各项工作，分配工作任务，传递公司领导的精神，都起到了桥梁作用。同时，站长必须运用公司所赋予的权利有组织，有纪律的指挥、协调和监督下属人员完成公司布置的任务。它包括决策、选人用人、指挥、指导员工工作，解决工作中出现的问题和矛盾、激励员工的斗志、缓解员工的思想压力等等一系列的工作。我愿意在这一岗位上为长宽的事业做出更大的贡献。

如果公司和领导聘任我担任站长一职，我将从以下几个方面开展工作：

在中国古代社会，礼，就是社会的准则和道德规范。在长宽也是如此，作为站长，只是责任和工作担子的加重，这其实并不意味着有什么特殊。但是如果作为站长能够平易近人、以诚待人，与大家平等相处，才能得到拥护，才能拥有权威。我个人认为站长需要经常深入到站员中去，去了解各个站员家庭情况，员工有什么特长，哪些员工会经常闹情绪等等，甚至连每个人的脾气、兴趣如何，都要一清二楚，让站员有什么心里话也愿意和站长讲。作为一个管理者，如果把自己的内心封起来，员工永远不知道你在想些什么。听不到员工的心里话，那么站长也就不能即使掌握员工的心里动向。向站员敞开心扉，以心换心。员工才能亲近你，与你交心。只要服务站里有和谐存在，站长和站员团结协作在一起，让每个站员喜欢这份工作，才能让服务站发挥最大的作用。才能让服务站服务于公司，服务于客户。

在竞争如此激烈的市场中，每位员工都面临着很大的工作压力，更有甚者会难以承受。作为站长，首先要对员工的工作给予肯定，给予理解。使站长和站员能够团结一致，发挥出集体的能动性。比如经常召开短小的会议，让站员把工作中遇到的问题提出来，一起寻求解决处理的方法。这样不仅能调动到每一位站员的个人主观能动性，弥补彼此的不足，还能在共同处理问题时，增进站员之间的关系！其次，如果遇到站员无法解决的问题的时候，站长需要第一时间站出来，来处理！尤为突出的是涉及物业，居委会，综合执法这三大方面，当站员的工作无法正常运行时，最终以产品进入小区，使站员能够顺利工作为目的。要第一时间同小区物业管理人，居委会，及综合执法人员进行交涉、协商。这样站员才能够全心全意的为客户服务。最后，要与副站长分工明确，相互配合，相互沟通，全力致力于服务站的总体工作，例如当站长不在站内，机房出现技术问题时，负责运维的副站长要第一时间作出反应，调动运维人员，并尽可能快的修复



问题！使用户的损失减少到最小！

无规矩不成方圆，建立规范严格的制度是每个企业都必要的。只有使每个站员都清楚自己应该干什么，怎么干，向谁汇报，有什么权利，承担什么责任。才能使服务站正常，快速，稳定的行驶在工作的快车道上。

服务站的发展不能单单依靠站员去宣传，也需要站长能够及时针对当前情况作出反应。制定方针对策！只有积极的探索新的发展路线，来适应市场的改变，才能为公司赢取更得的市场，获得更大的利益。例如在节假日，可以举办一些活动，并对市场投放适量的宣传，让客户得到实实在在的利益的，赢得客户的好感，使更多的人对长宽有更深入的了解，以人际口碑为服务站的宣传利器，来开拓市场。另外，针对不同人群作出不同政策。比如对待中年人和老年人，仅仅为用户当时处理完网络连接问题是不够的！因为中老年人接触电脑和互联网的时间并不长，而且他们的理解消化能力也与青年人有着很大的差别，针对这样的情况，可以定期的组织站员主动上门，优先处理中老年用户问题，这样能够在这部分人群中建立很坚实的口碑力度！

我的演讲马上就要接近尾声了，现在，我想用几句话来总结下我的竞聘心得。

站长这一职位对我来说是一项新的挑战，不像当将军的士兵不是好士兵。我有当士兵的经历，我更希望自己成为一个好将军。面对挑战，我做好了迎战的准备！我以“只有目标，没有问题”这句话来结束我的竞聘报告，这不仅仅是对我自己的鼓励和鞭策，同时也是我日后面对工作压力的应对态度。

谢谢大家！

## 竞聘站长工作目标 站长竞聘演讲稿篇四

大家好：今天，能够走上党办主任的竞岗演讲台，首先应该感谢党委、政府的领导给我们这次展示自我、提高自我、锻炼自我的机会，我将珍惜这次的机会，勇敢地迎接挑战，接受大家的评判。本人出生于1970年10月，现年34岁，大专文化，91年毕业于到本镇至今13年，历任农机站站员、副站长、小学副校长、政府办副主任、计生办主任等职务，并于95年入党。13年来，在镇党委、政府的正确领导下，在各位同仁的支持和帮助下，多次获得优秀农机监理员、先进工作者、优秀员、全市先进个人等荣誉。借此机会向多年来给予我关怀和支持的领导和同志们致以最衷心的感谢。

第一，我认为这有利于提高自己的综合素质，全面地审视自己、发展自己。

古语说得好：流水不腐、户枢不蠹，每一次工作和经历的变化对我人生阅历的增长和能力的培养都是一次难得的机遇，我觉得越是新的工作环境越富有吸引力和挑战性，越是能学到新知识，增长新才干，开拓新视野，挖掘新潜力。这次新的岗位竞争，目的就在于锻炼自己，获得多方面实践经验。在同志们的成功经验中吸取营养，努力提高自身综合素质。

第二，我认为自己具备担当该职务所必须的政治素质和个人品质。我有较强的敬业精神。工作认真负责、勤勤恳恳、任劳任怨，干一行，爱一行、专一行。

不断加强自身的理论修养，思想比较活跃，能较快地接受新事物，爱学习、爱思考、工作中注意发挥主观能动性，做到办事稳妥，处世严谨，在廉洁自律上，要求严格，本人信奉诚实、正直的做人宗旨，能够与人团结共事。

第三，我认为自己具备担当此任所必须的知识和能力。参加过市委党校的青年干部培训，平时注重学习和积累，能够及

时掌握党的方针政策，把握正确的方向，保持较高的政治敏锐性，具备一定的政策理论水平。有一定的文学基础，具备文字的综合能力。

近三年任计生办主任，在外人看计生办只是控制超生的问题，孰不知，它其中包含统计工作、宣传工作、法规工作、协会工作、药具以及技术服务等多项职能。这项工作锻炼了我的组织协调能力，丰富了我的管理经验。坚定了我参加竞选的决心。

如果竞岗成功，我将以更加积极主动的态度对待工作对待同志，用心去关心他们，理解他们，尊重他们，体贴他们，坚持以坦诚的胸怀团结人，以有效的管理激励人，以自身的言行带动人，充分调动每个成员的工作热情，挖掘每个成员潜力，为他们营造一个广阔的发展和创造空间。如果竞岗成功，我将从三个“服从”出发，即：服从组织原则，服从领导安排、服从客观要求。

坚持三个“面向”也就是使办公室工作始终面向领导，面向基层、面向群众，做好服务工作，让办公室成为党委工作的喉舌，沟通干群关系的桥梁和纽带。当然，不论此次竞岗成功与否，我都会做到：成功不自满，落选不气馁，坚决服从组织安排，一如既往努力工作。我的演讲就到这里，希望能赢得给位领导你的肯定。

## **竞聘站长工作目标 站长竞聘演讲稿篇五**

我在工作中具备的特点有：

### **1、人品正直、思想过硬**

本人热爱石油行业，专注于自己从事的工作。工作踏实，态度勤恳，无论是否有机会竞争站长一职，专注于基层的各项业务，顺利开展工作，本身亦是一个油人应具备的基本职业

操守。

本人视公司为家，与集体能荣辱与共。为人正直忠诚，处事原则性强，果敢，能担当。执行力强，执行上级交办的任务不打折扣。

## 2、熟悉业务，了解环节

本人自进入公司工作以来，一直专注于站内基层的各项工作，熟悉其知识，了解其程序。

油品的进、销、调、存的程序是怎样的？如何保障顺利供应？

站里的客户有哪些？其客户的动态管理资料是怎样的？

油站的内管重点是什么？各项经济指标如何分解？如何实施？如何核算？

油站的各项工作流程和工艺流程是如何？哪些地方需要改进？

如何具备高度的安全防范意识，并防患于未然？

油站的重点维护设备是哪些？如何做好日常维护，如何保障设备随时处于正常运转状态？带着问题我深入到工作，行动在工作。不断提高自己，并能找到改善工作的更好的解决办法。

## 3、以身作则，身先士卒

加油站是公司的各个基层点，所有加油站工作形象的累积，够成了公司的整体形象。我时刻不忘记自己是公司光明大道上的一粒基石，自觉维护公司形象，律己服人，身先士卒，不断学习，与团队共同进步。

### 1、建立全面的客户动态管理资料

其中包括：客户的购买能力、购买频次、客户的货款支付能力、客户的回访意见、甚至包括重要人士的个人信息及资料等。

加强与客户的联络，确保客户的忠诚度，并适时与客户联手合作，扩展加油站的经营业务。

## 2、完善各项工作流程及工艺流程，建立并实施培训制度

全面完善各项业务工作，将复杂流程程序化，理顺工作流程和工艺流程，并同时建立、实施培训制度，不断完善改进各项流程，传达给每一位站内工作人员。

## 3、各项指标作好详细分解，建立绩效考核体系

指标包括经济指标、安全指标、管理指标等。将指标分解到每个部门和每个人，指标必须具体、量化。这也是建立部门及个人绩效考核体系的关键所在。从指标实施中得到考核数据，做到真正的绩效考核统筹。将指标和部门业绩、个人业绩挂钩，真正起到绩效考核之作用。

## 4、组建有凝聚力的团队

按部就班的工作，难免相对机械、单调。要想稳定加油站的人员思想，使团队具备凝聚力，我将组建加油站篮球队，开展训练，并与其他加油站和客户公司邀约篮球赛事，友谊第一，比赛第二，既增强了团队的凝聚力和协作力，又加强了横向联络和纵向沟通，与其他加油站交流业务经验；通过篮球赛事加强与客户的联络，巩固客户关系。

加油站是公司最基层的部门，业务繁杂，事无巨细，加油站站长一职是一个行动决定态度，行动决定业绩的职位。我深知其职位的难处，但也具备该职位的各项要求。在领导的辅佐和各位同仁的鼎力支持下，我将很快走上正轨，做一个执

行力强，敢于担当的好站长。

## 竞聘站长工作目标 站长竞聘演讲稿篇六

大家好！

首先，我开门见山，向大家介绍一下我自己：我今年35岁，中共党员)，从进入发行站，先后从事\*\*、\*\*职务。

各位领导，能够站在这里参加报刊发行站副站长的竞聘，我感到十分荣幸。经过综合权衡，我自认在竞聘中有如下优势。

第一，我具有较高的政治素养和综合素质。多年来，我始终坚持学习马列主义，毛泽东思想，邓小平理论和“三个代表”。加强自身思想政治修养，了解国家的大政方针，与时俱进，不落伍，争做时代骄子。工作中，我待人真诚、宽厚，与人为善，乐于助人，从不计较个人得失。因而可以说我的政治素养和综合素质都将无愧于各位的信任。

第二，我工作经验丰富，具有很强的应对及处理各种问题的能力。我是\*\*年参加工作的，曾从事过\*\*、\*\*等岗位。多岗位的锻炼使我积累了丰富的的工作经验，练就了较强的工作能力。我接管童家桥发行站后，着手解决或改善了本站存在的许多实际问题。比如：人员与线路搭配极不合理问题；部份员工消极怠工问题；及随改革出现的管理问题等。经过我和领导班子的不懈努力，这些问题不仅迎刃而解，目前我站的运营状况也达到了最佳状态。

第三，我谦虚好学，爱岗敬业，关爱员工。我是个能吃苦、肯钻研的人。为了做好工作、提高发行量，我主动带领就本站员工奔赴一线，摆摊设点做宣传。即使在百年未遇的高温天气里，我都坚持最后一个下班，常常是加班后深夜。在高温干旱期间，我主动买回防暑降温药为发行员做好防暑降温工作；如遇员工中暑生病，我就亲自买上水果到家中去看望，

慰问。为了不断提高自己的业务水平，我积极参加发行公司举办的各项业务及技能培训，尤其是发行公司举办汇创发行系统运用的培训，使我懂得一些电脑的基本操作，并全部掌握了整个汇创发行系统在电脑上操作的过程。

第四，我善于增收节支，探索工作方法，能创造性开展工作。鉴于本站存在的各种困难，我积极探索出路，寻找方法，通过下基层，走线路，与发行员交流、谈心，然后结合本站的具体情况，我将线路进行全面调整，全年为发行公司节约支出7万余元。另外，为了扩大发行量，克服区域特殊性带来的困难，我积极寻找到借做力做发行的方法。与辖区内高档住宅小区物业公司签订订报协议，两家物业公司代我们新订晨、晚报两报达到百余份。同时，我们还积极利用电影巡回演出时段及各种文化生活时段，在演出现场设点，也都取得了良好的效果。

1、强化发行管理，努力开创发行新业绩。一是理清业务流程。业务流程是报刊发行系统内协作的规范和保障，因此，我将着重理顺各部门之间的几个关键业务流程，如计划制定、推广方案制定、发行计划与发行活动方案制定等，使部门间的协作建立一种规范。二是进一步完善报纸的征订与零售工作，提高现在化管理水平，在做好常规征订发行的同时抓好有效发行。三是利用邮局的绿色通道，大力强化零售和高端发行。四是要建立一支训练有素、业务能力强的零售发行队伍，对零售量大的报摊予以扶持，比如对报摊订报、实行优惠政策、对分销量大的报摊实行积分奖励等。

2、创新服务模式，不断提升服务水平。随着竞争激烈程度的不断升级，发行行业竞争的内容形式变得更加复杂化。当前的报刊发行服务已经不再停留在准时、准确投递的标准上，在基本满足订户基本要求的基础上，还要追加“深度服务”的理念，要进一步为读者提供超额的服务项目，让读者感到非常满意。单纯的价格竞争已不具备太大的意义，竞争需要企业理念上的创新。为此，我将在服务模式上有所创新，把

我们的发行服务做细做活。如发行员要送报上楼、每月为读者清洗报箱一次、一报两投特色服务。等等。我相信这些特色服务会提升我站的客户满意率，提升发行量。

3、以客户为中心，创新工作方法，做好报纸的投递工作。报纸晚投是阻碍发行工作的一个老问题，它削弱了发行的竞争力。为此，我将在缩小投递半径、合理划分投递区域上做文章，抓好二次补投、最大限度地满足读者的阅报要求。同时，提高投递时效杜绝漏、投误投、缺报及报纸迟到现象，以最佳的服务水平赢得读者。

各位领导，各位评委，假如我能够荣幸的成为发行站站长，我将以求真务实、廉洁奉公的态度，在拼搏奋斗中奉献自己、实践上述诺言。我会以让领导放心、让读者满意为工作目标，竭力把本站做大做强!相信我，我会用心做到最好!

我的演讲完毕，谢谢大家!