

# 2023年联通竞聘报告 联通岗位竞聘演讲稿 (实用9篇)

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。掌握报告的写作技巧和方法对于个人和组织来说都是至关重要的。下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 联通竞聘报告篇一

我叫，今年33岁，大专文化，助理工艺师□xx年技校毕业分配进厂，现为一车间制丝班班长。

进厂十八年来，我也由当初的懵懂少年成长为一名成熟的基层管理骨干。工作中，我始终立足本职工作，大胆创新，特别是在联合工房工作期间，积极探索生产组织、设备保养、现场管理的最优管理模式，积极实施“5s现场管理法”，创造了整洁有序的生产环境，较好的向外界展示了联合工房的窗口形象。三年来，制丝线在我的带领下，烟叶单耗逐年下降，现为36.23kg□达到行业先进水平，为企业创造了可观的经济效益。由于工作成绩突出，今年我所管理的制丝班被车间推荐为“特殊贡献集体”侯选单位。

今天，我竞争的岗位是物资采购处业务员，坦然接受检验，自认为有三个方面的优势：

首先是经历与能力优势。我认为自己具备担当此任所必须的经历和能力。我一直在制丝车间，从挡车工干起、做过修理工、设备管理员，特别是在班长和调度的工作岗位上工作后，进一步加深并强化了我对制丝工艺的熟悉程度，熟悉烟叶的物理特性与管理使用，对产地、等级的鉴定也有一定的了解，有助于适应新岗位的需要。此外本人从事制丝生产与管理多年，积累了丰富的与人打交道的经验，培养了我吃苦耐劳的

优良品质，雷厉风行的工作作风，具有较强的分析问题、解决问题的能力，具有很好的协调与管理能力。

其次是年龄优势：我今年33岁，精力充沛、喜爱忙忙碌碌的工作，思想活跃，接受新事物较快，工作中能发挥主观能动性，让我能够为新岗位工作的开展尽全心、出全力。

第三、我具有烟叶业务员所要求的道德品质。在工作中，我始终坚持诚实、正派的做人宗旨，能够与人团结共事。尊重人、关心人，乐于成为大家的知心朋友，能较好的把握情与理的关系，上下级之间的关系，让我在与同事、朋友、领导相处中形成了合力，与各方面的关系协调处理，和睦融洽。

通过竞争如果我能就任业务员这个岗位，我将力争作到如下几点：

- 1、忠于企业，规范营销，不搞邪门歪道。
- 2、努力学习，不断进取充实，勤钻业务，力争快速进入业务角色，为企业严把原料关。
- 3、坚持党性原则，提高党性觉悟，不断加强自身价值观与世界观的修养。
- 4、尊敬领导，团结同事，营造良好的工作氛围。

各位领导、各位评委，我深知原料是企业发展的第一要务，烟叶业务员的责任更大。如能成功，我会尽全力作到最好。最后，在新的一年里到来之际，祝在座的各位：“新年快乐，工作愉快。

谢谢大家！

## 联通竞聘报告篇二

各位评委、各位领导、同事们：

大家好！

我是来自市场营销服务中心的陈林，我竞聘的岗位是宽带网络中心业务支撑主管。首先感谢领导给我这个机会，使我能够参与今天的竞争。大哲学家苏格拉底有句名言：“世界上最快乐的事，莫过于为理想而奋斗。”今天，我站在这里，为自己的理想而奋斗，我感到了莫大的快乐。我希望通过这次竞聘，能更好地认识自己、提高自己。我先向大家介绍一下自己的基本情况和工作经历。我今年35岁，98年6月毕业于湖北黄冈农业学校计算机应用系，20\_\_年成人高考毕业于河南大学计算机系，学历大专。20\_\_年进入公司以来历任驾驶员、财务助理、市场部系统管理员、宽带中心主管、传输机房数据主管。20\_\_年取得助理工程师职称，20\_\_年5月进入中国联通扶沟分公司市场营销服务中心，负责终端管理、数据管理及分析、流量经营和电渠等工作。

自信是成功的第一步，拥有自信，才能把握成功。今天，我充满自信地站在这个演讲台上，希望能有机会把握属于自己的成功。以下是我的竞聘优势。

### 一、我具有高度的责任感和强烈的事业心

沃尔玛创始人山姆·沃尔顿说过：“如果您热爱您所从事的工作，那么，每天您都会想尽办法把工作做得最好。”我热爱我的工作，不论在哪个岗位上，我都会以高度的责任感和强烈的事业心，认真做好每一项工作。我相信事在人为，有什么样的人必然最终会出现什么样的事情，工作也是一样。

### 二、我具有较丰富的工作经历和实践经验

理论指导实践，实践形成经验。工作十七年来，我从事的都是与宽带维护、数据相关的工作，特别是在近两年不断在实践中学习、在学习中实践数据分析及营销策略，我把自己业余时间在网上学习的理论知识应用于实践，为自己积累了丰富的实践经验。

### 三、我具有较强的管理能力和协调能力

我曾在宽带中心做过12年的宽带业务主管，在工作中，我能够独当一面，独立负责宽带维护的全面工作，能妥善处理各类突发事件，具有较强的应变能力。另外，在近两年终端管理期间，再次锻炼了我的协调能力及管理能力，为我县终端机卡分离率及库存周转率打造了一个全区不败的神话。

### 四、我具备扎实的专业知识和专业技能。

在大学我读的是计算机应用专业，工作后又参加了多次培训，包括宽带互联网网络技术培训，华为设备宽带数据源代码管理及编辑培训、tomhua老师的病毒式营销网络培训；还有12年的宽带维护主管及两年的数据管理分析不仅增长了我的阅历，丰富了我的人生视野，更重要的是17年工作积累，使我具备了拥有扎实的专业技能的同时，还能对各项数据质量，业务发展、收入指标完成进行及时的监控及预警；对宽带维护出现的任何问题，我都可以迎刃而解。与此同时，我还利用工作之余不断的学习本专业知识，可以说，不管从宽带业务支撑还是从对我县的宽带设备的了解、宽带技术维护上，我都可以较好的胜任宽带网格中心业务支撑主管这一岗位，我一定可以做的更好！

各位领导、各位评委，如果我这次竞聘成功，我会加倍地努力，在新的岗位上把工作做得更好。以下是我的工作思路，请各位领导评议。

#### 一、继续学习，积极探索，进一步提高自己的数据分析能力

及营销策划能力。

二、按照“四位一体”作业模式，协助主任做好本中心数据提取、分析、监控、上报，及时监控客户各项数据质量，对业务发展、收入指标完成进行分析评估，对于业务发展量低、收入指标落后的网格经理进行预警，并按数据分析结果提出合理化整改建议，为客户经理的多样化营销及小区迁改做好强有力的数据支撑。

三、在做好本部门固定资产统计、管理工作的同时，对本部门电脑终端同时做好系统维护、网络安防工作。

四、协助主任加强对网格的管控，围绕全县的收入提升做好宽带发展的各项调研、汇报等背景材料准备工作，做好落实公司生产经营分析会议提出的各种事项。

五、协助主任不定期进行内部新政策宣贯、业务数据研讨及分析、新营销模式等培训学习，为做好“联通社区”建设做好铺垫。语言是花苞，行动才是果实；决心是种子，实干才是肥料，好的决心必须以行动来贯彻才能达到预期的效果。各位评委、各位领导，如果我能够得到大家的信任和支持，竞聘成功，我会在新的岗位上以我的实际行动给大家一份满意的答卷。我相信：世上无难事，只要肯登攀。只要有积极进取、敢于拼搏的精神，坚定不移地朝着自己的目标前进，最终会达到理想的彼岸。

我的演讲完毕，谢谢大家。

## **联通竞聘报告篇三**

大家好！

对于这次公司竞聘经理职位，我从五个方面审度自己的情况，比较竞聘双方的谋划，认为只要具备了这五个方面联通公司

竞聘演讲稿，经理一职非他莫属。这五个方面分别是：一是政治，二是天时，三是地利，四是将领，五是法制。

我叫xxx□1991年7月毕业于上海信息专业学校，后进修于广东学校信息技术专业，研究生文化。1996年7月参加工作，现任信息技术部主任。到联通公司工作以来，15年实践锤炼，使我在思想观念、理论素质、工作能力上都得到了全面提高，对公司以及现在的热爱、对工作的执着与日俱增。

经过深思熟虑和慎重选择，这次我竞聘的职位是xx联通公司营业厅经理。

首先，谈一谈对这个岗位的认识□xx联通公司成立以来，用户总量不断增加，业务领域不断拓宽，服务质量不断提高，网络设备、功能不断增强，人气指数不断攀升，经济效益和社会效益不断扩大。取得这样的骄人成绩，是市公司正确领导、县公司全体同仁共同努力、协调运作的结果。作为一名营业厅经理，承担着宣传公司经营理念、展示公司品味与形象的重要职责。“客户第一、诚信至上”的服务理念是基本工作原则，15项岗位职责是具体行为规范。我深知，这个岗位既是企业窗口，又是与用户沟通的桥梁、既是展示企业风采的平台，又是用实际行动诠释个人价值的特殊岗位。这个岗位，对个人能力和素质要求都非常高。我深知，这个岗位除了肩负着15项职责外，还充当营业厅工作的管理者、决策者，任务的制定者、执行者，营业人员工作的督导者、考核者，与相关部门的协调者等角色，担子很重，责任很大，这一点我非常清楚，但是我有决心、有信心在各位领导、各位同志们的帮助和支持下，尽职尽责，努力工作，把工作抓细、做好。

其次，谈一谈自身具备的优势。参加营业厅经理这个岗位的竞聘，主要考虑自己基本具备任职资格要求，而且有以下三方面的优势。

第一，勤学善思。参加工作以来，始终严格要求自己，坚持

学习不放松，时时处处向公司领导、同事学习业务知识，为开展工作丰富知识储备。不断向书本、向实践学习理论知识，并能把获取的知识融入到工作实践之中，坚持做到用理论指导实践，在实践中丰富完善理论知识，不断适应公司要求。

第二，经验丰富。几年来，我一直工作在联通公司的第一线，直接与用户接触，积累了丰富的工作经验，沟通能力、表达能力、应变能力等基本素质得到全面提高。在营业厅工作这段时间，我熟练掌握营业厅的工作方式，完全适应了这项工作节奏，做到了熟能生巧。第三，作风扎实。工作中，我始终坚持做事先做人，遵循以诚待人、严于律己之道，坦坦荡荡为人、踏踏实实做事，不走工作捷径，树立诚信、务实的个人形象；对待工作，始终保持勤于进取的创业\*\*，与时俱进，开拓创新，用实实在在的工作业绩赢得领导和同志们的认可。

第三，谈一谈今后工作努力方向。为了更好地适应岗位要求，不断开拓工作新业绩，我将在以下三方面重点施力。一是立足本职，发挥作用。我会全力推进公司业务开展，坚决维护公司利益，认真履行岗位职责，努力完成公司所分配的工作任务、指标；加强与公司内其它部门的沟通与协调，提高公司整体“战斗力”；凡事走在前、做在先，当先锋，做表率，用自己的行动带动员工开展工作，努力提高营业厅的服务水平、运营水平；认真负责地带好新员工，保证新员工在最短的时间内掌握各项业务知识和技能操作，适应岗位要求。二是求真务实，服务大局。我会始终以服从、服务联通公司发展大局为中心，把个人的成长融入发展大局，真抓实干，务求实效。坚决拥护公司的科学决策，不遗余力地抓好工作推进和落实；努力做好份内工作，勤沟通，常汇报，积极提出开展业务的建设性意见和建议；与营业厅的同志一道，共同学习，共同进步，努力擦亮公司的“窗口”。三是维护团结，注重形象。把维护团结作为修身立事的根本，等距离发展与领导和同志们的关系，不搞亲疏远近，以工作为桥梁，发展感情，增进友谊。做到不利于团结的话不说，有害于团结的

事不做，以实际行动树立自身形象；经常反思自己的言行，认真开展自我批评，及时改正缺点和不足，同时也真诚地欢迎领导和同志们对我的工作常批评、多提醒，帮助我更好地完成工作。

以上是我对这次竞聘的几点不成熟的认识以及对下步工作的初步设想，希望领导和同志们多提宝贵意见，多多批评指正，我将悉心接受，并逐一整改。

## 联通竞聘报告篇四

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！

今年哈尔滨的冬天虽然非常冷，但我联通公司客户经理竞聘报告相信在座的各位都能够感受到春天般的融融暖意。是的，对于我们这样一个为着共同的联通事业而不懈奋斗的集体来说，这个冬天也必将是一个有着融融春意的暖冬。在此，我预祝今天同台展示自我的各位同事春风得意。

我叫肖纯秀，今年\_\_岁，本科学历，现任某某营业厅经理。今天之所以走上讲台参加竞聘，我认为自己具备了竞聘的许多条件。我的优势主要有：

第一，我工作扎实认真，具有较强的责任心和耐心。

营业厅的工作事多、冗杂、千头万绪，需要多一份细心、耐心和专心，更需要一份责任心。工作中，我养成了办事扎实认真，工作严谨细致一丝不苟的工作作风。在我眼里，营业厅工作无小事。所以，无论做什么事情，我都能够认真对待，尽最大的努力把事情做到最好。

第二，我熟悉营业厅工作，具有丰富的营业厅工作经验。



我20\_\_年加盟联通公司，工作至今。近5年间，我做过话务员、营业员、库管员、值班经理、营业厅经理等职位，对联通的诸多业务都比较熟悉，在每一个岗位上我都做出了一定的成绩。特别是自从20\_\_年初担任营业厅经理以来，我对营业厅的工作有了更加深刻的认识，对营业厅工作的每一项业务、每一个细节都了如指掌，积累了一定的工作经验，做起工作来更是得心应手，左右逢源。截止到12月份，我所在的营业厅（加上取得的成绩）。丰富的营业厅工作经验，为我做好下一步工作奠定了坚实的基础。

第三，我有较强的沟通、组织、协调和管理能力。

如果说大学期间，我担任系学生会女生部长、宣传部长、系团委委员等职务锻炼了我较强的沟通、组织、协调和管理能力的话，那么，参加工作以来，我担任值班经理、营业厅经理等职务更使我深刻地领悟到了理论与实践相结合的重要性，深切地感受到自己在沟通能力、管理水平、领导能力等方面有了全方位的提高，使自己的脚步更加坚实。

第四，多年的工作实践，使我养成了严谨细致、扎实高效的工作作风。

我个人的性格特点是做事追求完美，无论什么工作，不干则已，要干就要追求卓越。我富有强烈的事业心和责任感，工作高效快捷，讲求效率。同时，有很强的吃苦耐劳的精神。参加工作以来，为了完成工作任务，经常加班加点。所有这些都为做好营业厅经理工作奠定了坚实的基础。

如果领导和同事们信任我，让我走上营业厅经理的岗位，我将联通竞聘稿不负众望，不辱使命，开拓创新，积极做好营业厅的工作。我将采取如下措施：

第一，做好营业厅的日常管理工作。

我将负责组织落实营业厅的各项规章制度，加强对对营业人员的日常检查考核，保证正常的营业秩序。

第二，加强信息收集工作。

信息工作是各级领导的耳目，只有及时掌握了当前的市场动态，让联通集团客户处在知己知彼的环境中，方能百战百胜。营业厅是一个信息传递的重要窗口，我将建立营业厅信息收集制度，引导营业人员树立信息意识，收集各类信息，定期地向上级领导汇报当地的市场竞争态势。

第三，提高服务意识，做好服务文章。

我将带领营业厅树立全新的服务理念，营业厅的所有工作都应始于客户需求，终于客户满意，一切服务紧紧围绕客户需求开展，并致力于提供超越客户期望的服务或产品。一切服务先于需求而动，以满意服务赢得客户。要遵循市场导向、客户导向的原则，把联通营业厅作为接触客户、服务客户的重要窗口，将联通个性化服务贯穿于工作的始终，为客户提供最优的服务，巩固和提高联通公司在各个细分市场的竞争力。

第四，做好营销文章，提升公司整体销售业绩。

营业厅处于市场一线，直接与客户接触，非常有利于营销工作的开展。在工作中，我将推行多说一句话，多做一件事，积极全方位的做好营销工作。

第五，做好营业员的培训工作。

我将对营业员进行各项业务知识、服务技巧、营销技巧方面的培训，并灌输先进的服务理念，保证营业员更好地掌握各种业务知识和基本服务技能。

尊敬的各位领导、各位评委，选择这份竞争，我只有一个理由：在工作面前，我是一只响箭，勇往直前的出征；在责任面前，我从来不是风中的墙头小草，缩首缩尾。满载领导和同事们期待的目光，我将在竞争的路上昂首出征，让生命和使命同行！

谢谢！

## 联通竞聘报告篇五

各位评委、各位领导、同事们：

大家好！我是来自联通——分公司运行维护部的\*\*\*，我竞聘的岗位是设备维护业务主管。首先感谢领导给我这个机会，使我能够参与今天的竞争。大哲学家苏格拉底有句名言：“世界上最快乐的事，莫过于为理想而奋斗。”今天，我站在这里，为自己的理想而奋斗，我感到了莫大的快乐。我希望通过这次竞聘，能更好地认识自己、提高自己。

我先向大家介绍一下自己的基本情况和工作经历。

我今年——岁，1999年毕业于——大学信息与通信工程系，学士学位。19\*\*年8月至2000年1月供职于——，20\*\*年1月任电信伊犁公众多媒体信息公司经营维护部维护主管，2003年取得助理工程师职称，2004年5月进入中国联通伊犁分公司运行维护部，负责设备维护工作。

自信是成功的第一步，拥有自信，才能把握成功。今天，我充满自信地站在这个演讲台上，希望能有机会把握属于自己的成功。以下是我的竞聘优势。

一、我具有高度的责任感和强烈的事业心。

沃尔玛创始人山姆·沃尔顿说过：“如果您热爱您所从事的工作，那么，每天您都会想尽办法把工作做得最好。”我热爱我的工作，不论在哪个岗位上，我都会以高度的责任和强烈的事业心，认真做好每一项工作。

## 二、我具有较丰富的工作经历和实践经验

理论指导实践，实践形成经验。工作七年来，我从事的都是与信息通讯相关的工作，在工作中，我把自己的理论知识应用于实践，为自己积累了丰富的实践经验。

## 三、我具有较强的管理能力和协调能力

我曾在电信公司做过三年的维护主管，在工作中，我能够独当一面，独立负责维护部的全面工作，能妥善处理各类突发事件，具有较强的应变能力。另外，我为人随和，善于与人共事，善于协调各方面关系，具有较强的协调能力。

## 四、我具备扎实的专业知识和专业技能。

在大学我读的是信息与通讯工程专业，又先后参加了多次培训，包括全疆电信互联网网络技术培训□openet窄带计费平台系统管理及高级用户培训□ccna网络支持工程师培训，华为quidway a8010接入服务器维护工程师集中培训；还有三年的维护主管不仅增长了我的阅历，丰富了我的人生视野，更重要的是三年工作积累，使我具备了扎实的专业技能，对工作中出现的任何问题，我都可以迎刃而解。与此同时，我还利用工作之余不断的学习本专业知识，可以说，不管从理论知识还是从操作技能上，我都可以较好的胜任设备维护业务主管这一岗位，我一定可以做的更好！

各位领导、各位评委，如果我这次竞聘成功，我会加倍地努力，在新的岗位上把工作做得更好。以下是我的工作思路，请大家评议。

一、继续学习，积极探索，进一步提高自己的专业技术能力。

俗话说：火车跑得快，全靠车头带。业务主管要负责本部门的技术性工作，所以，在以后的工作中，我会充分利用自己的专业知识和实践经验，积极探索新的维护技术，做好技术维护的带头人。

二、协助主任做好管理，完善内部管理制度。

没有规矩，不成方圆。在工作中，我将协助主任完善部门各项管理制度，建立激励约束机制，实行员工岗位责任制。实行定期考核和奖惩制度，充分调动部门员工的积极性和主动性，提高上岗人员的技术水平和处理故障的实际能力，让每一位员工都有实现个人的价值的'机会。

三、制定相应的质量指标，制定详细工作计划。

制定各项维护工作的质量指标和维护计划，并严格按照指标要求和维护计划完成各项技术维护工作，积极落实维护计划的完成情况，定期向上级报告设备、网络通信系统的运行情况。根据网络通信系统的运行情况提出设备更新、技术改造和大修计划。

四、做好维护质量的监督工作，提高维护质量。

监督维护工作的完成情况，贯彻“预防性运行维护为主、障碍性运行维护为辅”的原则，变被动维护为预防式的维护，尽可能地减少故障发生的可能性。

五、做好网络通信系统的调配和通信设备的运行维护、管理工作。

严格执行设备维护规程，定期进行进行各项设备的检查工作，建立、完善各种相关记录，及早发现问题，及早排除故障，

减少设备故障时间，同时做好维护纪录，尽最大努力减少设备安全隐患。

语言是花苞，行动才是果实；决心是种子，实干才是肥料，好的决心必须以行动来贯彻才能达到预期的效果。各位评委、各位领导，如果我能够得到大家的信任和支持，竞聘成功，我会在新的岗位上以我的实际行动给大家一份满意的答卷。我相信：世上无难事，只要肯登攀。只要有积极进取、敢于拼搏的精神，坚定不移地朝着自己的目标前进，最终会达到理想的彼岸。

我的演讲完毕，谢谢大家。

尊敬的各位领导、各位评委、各位同仁：

大家好！

大家好，我竞聘的岗位是联通财务助理和仓管。我叫xx-x今年24岁，2000年毕业于梧州轻工技校计算机专业联通竞聘上岗演讲稿，现正在读广西大学梧州分校。自2003年以来，一直在中国联通蒙山分公司工作，现任公司维系一职。在联通公司工作三年以来，我在思想观念、理论素质、工作能力上都得到了全面提高，对公司的热爱、对工作的执著与日俱增。经过深思熟虑和慎重选择，这次我竞聘的职位是财务助理和物料仓管。

我清楚地认识到，竞聘不仅是一次展示自我、认识自己的机遇，更是一次相互学习、相互交流的机会。要成为一名合格的公司财务助理，不仅要有实干精神，还要善于谋略；不仅要熟悉本单位的业务，还需要有多方面的知识；不仅要有一定的财务管理水平，而且还需要有良好的人际沟通能力。

我虽然从没有担任过这个岗位的工作，缺少经验。但我经过专业学校的学习和几年来的工作实践，通过平时在工作中对

多种知识的不断进取，以及领导的指导及同志们的帮助，在联通公司我具有了一定工作能力和工作经验，我热爱联通工作并适应联通工作。参加这个岗位的竞聘，主要考虑自己基本具备任职资格要求，而且有以下三方面的优势。第一，勤学善思。工作以来，坚持学习不放松，时时处处向公司领导、同事学习理论知识，不断适应公司要求。第二，经验丰富。我从事过联通公司的第一线工作，直接与用户接触，积累了工作经验，沟通能力、表达能力、应变能力等基本素质得到全面提高。第三，作风扎实。工作中，我始终坦坦荡荡为人、踏踏实实做事。对待工作，始终保持勤于进取的创业激情，用实实在在的工作业绩赢得领导和同志们的认可。

如果能够得到领导和评委的信任，在这次竞聘中我能有幸当选的话，我会从以下几个方面努力做好的工作，真正当好公司领导和主管领导的财务助手。

1. 加强学习，积极主动做好日常事务工作，努力提高服务质量。财务助理和物料仓管一职，要负责的工作内容较多，如：自营厅、代理商使用资费标准、用户资料、业务收入的审核，终端销售稽核，内部财务管理以及机卡出入库，固定资产管理，物业管理等等。这就需要有高度的事业心和责任感；需要有较强的工作能力和工作艺术。只有不断加强公司的各项管理制度和相关业务知识的学习，不断充实自己，才能胜任岗位要求。另外我还要加强组织纪律性，服从领导安排，顾全大局，时时处处坚决维护公司和领导的形象。同时，充分发挥工作积极性，工作要精益求精，不断提高财务管理水平，做好财务助理工作。

2. 认认真真履行职责，扎扎实实搞好工作。工作上要认真执行财务岗位责任制。扎扎实实地做好本部门的各项工作。我将及时地贯彻执行公司领导的决策，同时，还要处理好和同事之间的关系。在行动上必须与领导保持一致，在思想上与领导同步思维，支持领导、尊重领导、服从领导，维护领导的权威。在日常生活和工作中注意不断地加强个人修养。言

行与公司保持高度一致，踏实肯干，诚实待人。

3. 当好参谋助手，服务公司领导决策。我将及时准确地掌握公司的各方面财务工作动态，及时向主管和公司领导反馈各方面的信息；并且注意调查分析，主动为公司领导献计献策，对各种情况进行科学的分析和判断，为领导决策提供可靠的依据。真正为领导当好参谋助手，做好财务工作。

4. 维护团结，注重形象。以工作为桥梁，发展感情，增进友谊。做到不利于团结的话不说，有害于团结的事不做，以实际行动树立自形象；同时也真诚地欢迎领导和同志们对我的工作提出批评、多提醒，帮助我更好地完成工作。

5. 发挥自己所学的计算机专业的特长，合理和充分利用计算机来做好财务工作。树立强烈的事业心和高度的责任感、吃苦耐劳的精神和不断开拓进取。以大局为重、宽宏大量，不斤斤计较个人利益。在知识更新飞速的年代要不断的学习、装备自己，努力在各方面充实自己。力争短期内成为一名具有良好的思想品德素质和较好的财务工作能力的财务管理工作者。

我相信有各位领导、各位同事的帮助、支持和配合，我有信心、有能力出色地做好财务助理、物料仓管这项工作，当好一名称职的公司员工。如果我能竞聘成功，我将用实际行动交上一份合格的答卷，回报各位领导和评委的信任，回报联通公司的广大用户竞聘演讲稿。

## 联通竞聘报告篇六

尊敬的各位领导：

上午好！



非常感谢各位领导给我提供这次竞聘机会，我竞聘的岗位是渠道经理，希望大家支持我。

我叫，1997年参加工作，28年4月加入中国共产党，曾担任过报务员、营业员、机务员、电测维护中心主任、25年6月至2019年2月聘任社区经理，2019年3月聘任直销队队长。现任城区网格高级客户经理同时协助郭经理开展公司的市场工作。

1. 具有熟悉各项联通业务：几年的工作经历使我对联通业务知识，特别是营销方面的业务知识有了比较全面的了解。

2. 具有较强的处理问题能力和沟通能力：凭着对工作的热忱、责任感和长期学习摸索的经验，总结出了一些行之有效的方法，确保本职各项工作出色完成。

3. 爱岗敬业，有强烈的责任感：在日常工作中，为解决用户的疑难问题和遗留障碍，我经常加班加点，不计较个人得失。当用户满意的笑容挂在脸上，感觉就是对我工作的最大肯定。

4. 有较强的业务发展能力和对市场敏锐的洞察力：每当有新业务推出时，我总是先使用并全面了解其功能、优点、价格。在上门服务 and 遇见用户询问时做到有问必答，回答详细，并尽力推荐他们使用适合他们的业务。在公司内每次业务发展竞赛活动中，我都能按时完成各项竞赛任务，这为我从事渠道管理工作积累了一定的工作经验。三：今后的努力方向。

主要的内包括：首先应针对不同等级的代理商，制定不同的政策条件，以至于规范代理商的酬金制度，让各级渠道和谐发展，避免代理商之间利益冲突，扰乱整个市场；代理商营业员的整体业务能力及销售能力都比较薄弱，所以应加强对代理商的培训，建立相关二级渠道培训制度，让我们建立起来的二级渠道真正能为联通服务，为联通创造价值（初步阶段是让相关客户经理和一级代理商共同进行及时的业务辅导和相关

政策的及时传达);优化渠道结构,建立渠道指标考核制度及淘汰制度,实行自营厅逐步替代合作厅的步伐,避免“企业怕代理”的局面,夯实联通自有渠道在通信市场的行销能力。

由于激烈的市场竞争,在渠道上的体现已不仅仅取决于渠道网络的密集程度,因此,我们在进行渠道管理的同时必须通过业务人员或其他的沟通交流方式,进一步加强和代理商的联系与合作。只有通过和分销商的长期紧密合作,才能保持联通的市场占有率。制定对各级代理商,定期拜访制度,规定拜访的时间、拜访的路线和拜访的内容等。对代理商的资料摆放、产品陈列、促销实施等方面的协助与支持。我们应建立起对整个渠道网络的控制机制。一方面,防止竞争对手冲击市场,趁机进入联通渠道;另一方面,防止某些规模较大的代理商趁势要胁我们,逼迫我们给予额外优惠。

因此在加强紧密合作的同时不忘加强对渠道的掌控能力,一是寻求可替代代理商,二是加强对自有营业厅的辐射能力。

我们的渠道处于成长期,面对更多竞争对手和严酷的竞争环境,代理商和企业的责任是不一样的,渠道是要维护渠道才能形成资源,而企业需要维护市场才能产生效益,两者的关系在面对成熟市场的时候义务和责任也不一样,所以必须逐步扩大自有渠道的辐射能力。市公司的导向也要求我们加大自营厅的销售能力,该如何达到最佳效果呢?结合客户经理沟通能力强,营业员业务知识全面的特征,我们应将两者相结合,配合起来负责有形的相关集团,既提高了集团内的服务能力,同时对营业员的营销能力和客户经理的业务知识都有帮助。另外对客户经理和营业员的绩效考核应配合起来考核,这样就要求她们自己去积极配合、分工,更好就得发扬团队精神。

如果我竞聘上这个岗位,我将珍惜这个机会,用心、用智、用力干好工作。

## 联通竞聘报告篇七

尊敬的各位评委，各位领导：

我是\_\_，生于19\_\_年\_\_月，\_\_族，中共党员，\_\_文化。19\_\_年参加工作，先后在\_\_、\_\_工作，\_\_年\_\_月调到\_\_工作。

今天，我十分荣幸地站在这里，向各位评委和领导推介自己，接受组织的挑选。我参加竞聘，具备五个方面的优势：一是具有吃苦耐劳的敬业精神；二是虚心好学，具有创新意识；三是具有求真务实的工作作风；四是具有诚实守信的优良品质；五是具有良好的协调组织能力。

在这次公开竞聘当中，我报名的是街道办事处工会副主席职位。下面我就汇报一下我对这一职位的认识，以及开展工作的基本思路。

街道办事处是区政府派出的最基层单位。街道办事处工会主要职能是参与街道的社会事务、经济和文化事业等方面的发展计划制定及管理，组织职工进行民主监督和对广大职工群众进行教育引导，完成上级、街道党工委、办事处交办的其它工作任务。

街道办事处工会副主席的主要职责是宣传和贯彻执行有关法律法规，依法维护职工的合法权益，健全困难职工帮扶工作机制，从资金、就业、助学、法律援助等方面予以帮助。当前以及相当长的一个时期，是投入大量精力协助做好拆迁与安置的协调和稳定工作。

假如我能够得到各位评委的肯定，得到组织的认可，我将更加珍惜这次机遇，不负众望、不辱使命，做到“以为立位，以位促为”。

第一，要摆正位置，当好参谋。在工作中我将尊重主要领导

的核心地位，维护主要领导的威信，多请示汇报，多沟通交流。组织协调好上下级、工会领导班子内部、各职能部门的关系，协调好工会与党政组织及其他社会组织的关系。辩证的看待自己的长处和短处，扬长避短，团结协作，做到：工作到位不越位，补台不拆台。

第二，加强学习，提高自身素质。一方面要加强政治理论知识的学习，不断提高自己的政治理论修养和明辨大是大非的能力。另一方面要加强业务知识和高科技知识的学习，紧跟时代步伐，不断充实完善，使自己更加胜任本职工作。

第三，扎实工作，锐意进取。协助主管领导健全和完善工会自身的组织和机构设置，建立和完善规章制度，参与单位行政系统组织机构与管理制度的改革和完善。在工作中，既发扬以往工作中好的作风、好的传统，埋头苦干，扎实工作，又注重在工作实践中，深入调查研究，不断地摸索新经验、探索新路子，为\_区的经济和社会各项事业的发展奉献自己的力量。

第四，组织参与民主管理、厂务（社区）公开活动，组织引导开好职工代表大会，促进职工参与民主化管理的工作；完善好劳动关系三方协商机制，与劳动保障监督相互配合，做好职工的劳动争议、劳动保障、劳动保护工作；组织开展职工文体体育活动，使职工的思想素质、业务水平等方面得到不断提高。

第五，协助主要领导理清工作思路，完善工作措施，全力推动全区经济战略落到实处。协助做好优化环境，招商引资，发展区域经济工作；着力加强社区建设，提高社区服务管理职能；不断完善社会事务管理，整合社会资源。为区经济战略全面实现，促进各项社会事业全面进步提供基础保证。

第六，参与和协助做好拆迁与安置工作。做到“沉下身子，迈开步子，多动脑子”。“沉下身子”就是做好调查摸底工

作。深入到拆迁区域第一线，掌握第一手资料。“迈开步子”就是做好宣传发动工作。挨家挨户、耐心细致的做群众思想工作，消除群众的抵触情绪，动之以情、晓之以理，真正做到主动搬迁。“多动脑子”包括：一是发挥街道、村党员干部、村民代表作用，安置点设计方案得到大多数拆迁户的赞同意见。二是做到“五定”：定点、定人、定时间、定任务、定效果。实行包干负责，层层落实。三是下大力气排查化解矛盾纠纷，妥善处置信访问题。建立健全征地拆迁信访稳定风险评估机制，切实做好信访稳定工作，防止事件发生，确保社会稳定。四是维护拆迁户权益，避免重大违规事件发生。

以上是我一些不成熟的工作设想与思路，如果这次我没能竞聘成功，我也将一如既往的努力工作，勤奋学习，不断充实、完善自己，继续做好本职工作。

谢谢各位评委，谢谢各位领导！

## 联通竞聘报告篇八

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

我是思想政治部的老师xx，我要竞聘的是专业技术岗位六级。竞聘理由如下：

- 1、我xx年大学毕业，参加工作时间比较早。
- 2、xx年被聘现职，符合专业技术岗位六级聘任的要求。
- 3、从大学毕业到现在，我一直工作在教学第一线，xx年被聘为高级讲师以来，课时多工作量大，曾先后担任中专、五年制高职、三年制高职的政治课、形势政策课的教学任务，平

均每年700多学时，讲授过《哲学基础》、《法律基础》等6门课程。

4□xx年后在省级刊物《辽宁师专学报》发表论文一篇，在学校校刊上发表论文两篇。参与国家级课题研究一项，参加省级经典推荐获三等奖一次，撰写思政博客46篇，其中39篇为原创、七篇为。参与部门组织的高职新生思想政治素质调查，编写调查问卷，撰写调查两篇。在评估中服从领导听从指挥，任劳任怨保质保量的完成领导交给的任务受到大家的好评。

我在xx校工作，在xx院工作已5年。认识我的、熟悉我的、了解我的人都会说xx是一个好人，我很享受也很感激同志们给我的评价，并以此来鞭策自己：本分做人、踏实做事；善待他人，爱岗敬业。我在工作中也一直坚持这一准则。

众所周知，由于学生素质的原因，在职业技术学校，做老师难，做政治老师更难。不爱上政治课是全国大学生的通病，我们学校学生的素质大家都了解，更是有过之而无不及。为了能吸引学生来上课，让学生坐得住、听进去、并真的能学一点儿东西，有一点儿提高。自己可以说是绞尽脑汁，想尽办法，在和教学内容上不断的进行尝试、创新，最后摸索出了有自己风格的教学方法：

- 1、不拘泥于书本儿。
- 2、注重学生的参与。
- 3、深入浅出、寓教于乐、生动活泼，突出课堂教学的趣味性。

使大多数学生通过学习，提高了思想转变了观念。找到了自信，找到了快乐，提高了能力，实现了转变。

一份耕耘一分收获，自己真情付出的同时，也收获了学生的爱，现在牧医0xx31□高尔夫草坪xx31等我以前教过的班的同

学，看到我仍很亲切就像看到妈妈一样。意想不到的，我还意外的收获了所任课班级班主任老师的尊重和好评。

做一名好老师是我的理想，我愿意为此终生执着追求。我热爱我的工作，我重视我的职责，我享受工作给我带来的快乐。

上善若水，水利万物而不争。是我的信仰，也是我多年努力追求想要达到的境界。我真诚的相信领导、同志们的公平、公正、公道，就像相信明天太阳会从东方升起一样，毫不怀疑。这也是我生活的动力，快乐的源泉。谢谢大家！

## 联通竞聘报告篇九

竞选联通的经理的演讲稿应该怎么写呢?下面是由小编为大家带来的关于联通经理竞聘演讲稿，希望能够帮到您！

尊敬的各位领导、各位同仁：

大家好！

首先感谢领导提供了这样一个机会，也感谢同事们在工作中对我的信任和支持。(个人简介)。每一次竞聘不仅是一次展示自我、认识自己的机遇，更是一次相互学习、相互交流的机会。

今天我竞聘的岗位是分公司经理。我清楚地认识到，要成为一名合格的经理不容易，做为一个单位的负责人，不仅要有实干精神，还要善于谋略；不仅要熟悉本单位的业务，还需要有广博的知识；不仅要有高超的组织管理水平，而且还需要有良好的人际沟通能力。我之所以要竞聘这个岗位，是因为我觉得我完全有能力胜任这项工作。因为我认为自己具备以下几个方面的有利条件：

1、本人具有正直的人品、良好的修养以及完善的工作作风。做为领导，必须先做好人。一个领导无能，最多是件次品，而一个品德不好的领导，则是危险品。

2、目前的市场营销其实主要就是关系营销。我出生在，家住在，对地理环境及政府机关的领导、工作人员都比较熟悉，我坚信在我和全体职工的努力之下，肯定能协调好与各级政府机关之间的关系，把联通公司的业务向纵深方向发展。

3、我有饱满的工作热情。我将用百分之百的热情投入到工作当中去，让公司的业绩更上一层楼。

目前，我认为分公司的工作主要有以下几点不足：

1、营销渠道开发的比较窄，与县委、县政府及各部、委、办、局、场、乡、镇沟通得不够理想，没有形成网络，与竞争对手相比没有绝对优势。

2、合作营业厅的积极性和主动性还没有完全发挥出来。

3、工作人员的业务知识、服务意识和服务态度还有待于提高。

如果能够得到领导和同志们的信任，在这次竞聘中我能有幸当选的话，我将会从以下三个方面着手工作：

第一开拓发展。小平同志曾经说过：“发展才是硬道理。”我们要从发展入手，拓宽销售渠道，加大宣传力度。首先，分公司有一个自有营业厅和十四家合作营业厅及六家核心代理商。由于他们分别座落在每个乡镇的中心位置，地理位置非常优越，所以要通过他们加大对各乡镇及周边农村的宣传，逐步完成各合作厅的村级代办，使我们联通公司的业务真正的进入到每一村、每一户，真正做到家喻户晓。其次，通过本人在当地的人际关系网，汇同代理商一起同各级政府机关搞好关系，逐个沟通、逐个推进、逐个攻破，争取使大部分



机关单位都成为我们公司的集团用户。使分公司在完成明年移动gsm业务收入135万元和cdma业务收入45万元基础上，更上一个台阶。

第二提升服务。树立以客户为中心，全心全意为客户服务的经营理念。对自有营业厅和合作营业厅的工作人员定期进行培训，通过培训提高营业人员的服务意识，改变服务观念，提升公司形象，力争让每一个客户高兴而来，满意而归。另外，要处理好重大投诉事件。每一次投诉，都是对我们工作的监督和鞭策，一定要按照公司的制度，在规定的时间内处理完毕，不躲避、不推诿。给客户一个满意的答复。

第三加强管理。没有科学的管理企业就不会有生机，不会有活力。因此，要切实加强公司内部管理，进一步完善规章制度和培训计划，加强纪律监督，定期组织学习和培训，提高所有工作人员的业务水平，加大考核力度。使每个员工都做到纪律严明，形象良好，谈吐适度，为联通公司创造更加完美的形象，使分公司成为一个更加团结，更具战斗力的一个集体。

空谈误事，实干兴邦。我虽然没有有什么豪言壮语，也没有有什么博大精深的施政纲领。但我深知事业如山，同时我也清楚自己还有不适应这个职位的另一面。但我相信有在座的各位领导、各位同事的帮助、支持和配合，我有信心、有能力出色地做好这项工作，当好一名称职的分公司经理。

坦诚地说，我关注竞聘结果，渴望参与成功。但我更重视参与的过程，因为对于我来说，参与的过程有时可能比结果更为重要。我想无论竞聘成功与否，都不会改变我对事业的执著，更不会改变我对在座各位的尊重与热爱。

“给我一次机会，我将还您十分精彩！”这就是我永恒不变的信念和这次竞聘的诺言。最后，祝大家身体健康、万事顺随！祝愿我们联通公司明天会更好！

谢谢大家！

各位领导、各位同仁：

大家好。

通过这次演讲，锻炼自己的能力、展现自己的才华。与大家交思想，我相信，通过这次竞聘活动，必将使我站下一步的工作，展现一个良好的开端。

竞聘客服中心这个职位，我认为自己具有以下几个方面的有利条件。

一、我具有正直的人品、良好的修养以及完善的工作作风。我在为人上，胸怀坦荡，公道正派，善解人意，与人为善，始终认为：沉默是金，忍让是银，帮人是德，吃亏是福。在个人修养上，我认为一个人的高尚情操和修养不是凭空与生个俱来的，而是经过不断学习修练培训出来的。所以，平时我只要有空在不影响工作的前提下，读书，习字画，从没有一日闲过，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。别人不愿做的事我做，要求别人做到的事，自己首先做到。从不揽功诿过，与人争名利。领导布置的工作总是尽力去做，从不无故推诿。

二、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，能够做到思路清晰，行止有度，头绪分明，恰到好处。在肥西开展社教活动时，一个人负责有几千人的一个大村，在各种复杂的情况下，独自一人组织完成了从宣传动员，查对财目，公开选举到组建新的村班子的各项艰巨任务，受到当地群众的热烈欢迎和领导的表扬。在通信科、政秘科、公司工作期间，也都能较好的处理协调好与上下左右的关系，没有出现过大失误。

三、我具有熟悉客服中心业务和具有通信专业知识。十几年来从通信科到政秘科，从政秘科到公司都负责过工作，各方面比较熟悉，而且都能轻松的应对自如。我在部队的专业是通信，具有客服中心必须同具有的专业知识和素质。全省单边带电台演练中，就全程参与了规范化服务比赛，顺利地完成了这次任务。

四、我具有较好文字综合能力，同时已通过全国计算机中级水平。

如果这次各位领导信任我，到任后我将认真做好工作。

一、首先，作为客服中心，必须了解客服中心的主要工作思路和目标，我概括为20个字搞好服务、稳定大局、内强素质，外树形象。

具体为以下几点：

1、全面可靠地保障客服中心的畅通无阻，为客户搞好服务。客服中心的天职是服务，本质是服务，体现的价值也是服务。

2、不断开拓客服中心的生存空间和发展空间。发展是硬道理，客服中心只有发展了，所做的贡献大了，才能更好体现客服中心的价值。

3、利用一切手段、渠道、机会加大培训力度、提升人才培养层次，全面提高全体人员的综合素质，以适应不断更新的环境，发展中所需的人才。

5、建立和规范一系列规章制度，通过对考勤、执勤、设备维护等一系列规章制度使工作规范有序，做事有章可循。

6、建立和完善各种竞争、淘汰聘用人机制。尺有所长、寸有所短，充分发挥各人的特长，从而是使我站人人有岗位，机

构健全，人岗适宜，定位准确。

二、摆正位置，做好配角，当好参谋。

副职的主要职责，对中心里的全面工作，要尽其所有，收集各种信息供主要负责人参考，向主要负责人提供各种建议和主张，帮助站长顺顺利利做出决策。要有统筹兼顾的思想，当好中心里的协调人，使做出的决策能符合大多数人的意愿。总而言之，要做到尽职不越权，帮忙不添乱，补台不拆台。

三、天时不如地利，地利不如人和，家和万事兴。只有团结，工作才形成合力。平时工作难免有产生误解、矛盾和摩擦。所以要协助站长拓宽和疏通民主渠道，遇事和大家商量，虚心真诚地听取群众意见。兼听则明，偏听则暗，做领导和群众之间的协调人，多和大家交心，交朋友，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。既高度民主，又有高度集中，又有个人心情舒畅的工作氛围。

四、上岗后要以服务为目的，不以争取为目的，我始终认为当领导就意味着吃苦在前，享乐在后，只有奉献，不能索取，排除杂念，要想群众之所想，急群众之所急，公正廉明，经常和群众换位，想想群众的感受，事关群众个人切身利益问题，要尽量让给群众。同时用自己的人格魅力，做好表率作用，孔子在《论语》中就有其身正，不令而行营大企身不正，虽令不从。领导者必须培养正气，以身示范。我的座右铭就是：律己足以服人，量宽足以得人，身先足以率人。

最后，我表个态，如果领导和大家把我推上这个岗位，我将珍惜这个机会，用心，用情、用良心干好工作。反之，不能上岗，我将一如既往在以后的岗位上尽心、尽力、尽职、尽责。无论结果如何，我都始终会老老实实做人，扎扎实实做事。言必信，行必果！

谢谢大家!