

2023年联通发言稿(通用9篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

联通发言稿篇一

一、说教材

《游山西村》是人教版小学语文四年级上册第二组的一首古诗，本组教材是围绕“观察和发现”这一专题编排的。《游山西村》不仅写了诗人观景的所见所闻，还写了从观察事物中得到的启示。诗人陆游以一个“游”字贯穿全诗的主线，生动地描绘了丰收之年农村欢悦一片的气象和乡间的风光风俗，刻画了农民淳朴好客的本性，表现了诗人对农村生活的真挚感情。

二、说教学目标

1. 学习本诗中的生字、新词。
2. 有感情的朗读、背诵并能默写《游山西村》。
3. 理解诗句含义，体会诗人的心境。

4、重点、难点

本诗的教学重点是引导学生欣赏古诗文，积累古诗名句。教学的难点是体会诗句所包含的人生哲理。

5、教学准备 教师准备：课件

三、说学生

对于四年级的学生来说，古诗的学习对他们来说并不陌生，学生已经有了一定的学习经验，会背许多古诗。但学生在理解诗句和体会诗人思想感情方面却存在很大差异。对于语文能力较好的学生就不觉得诗句难以理解，能够基本领会诗句的含义；而对于理解能力较差的学生来说就比较困难。因此，课堂上我注重引导到位，因材施教。同时为了更好的理解诗句，体会诗人的思想感情，课前引导学生阅读诗人写作此诗的背景。

四、说教法、学法

先说教法：阅读感悟法：在阅读教学过程中，教师尊重学生阅读的个性化行为，设计有目的、有层次的阅读实践。再说学法：引导学生自主、合作、探究学习。在学生自主阅读的基础上受到熏陶感染，再把自己的感悟与老师、同学交流。

五、说教学过程

（一）导入新课

在这个环节我将从学生平时积累以“山”“柳”开头的成语入手，板书山重水复、柳暗花明，引入新课。由这两个词引出“山西村”这么美丽，这么漂亮的地方。这个地方为什么会作者陆游发现的呢，从而介绍写作背景，引出课题中的“游”字。

（二）朗读古诗，初步感知，学习生字

通过同学们自由读诗，并划出诗中的生字，请学生留心生字的特点，找出记忆生字的方法。提醒学生在读的时候要读出诗歌节奏和诗歌韵味。

（三）、学习诗文，理解感悟

1. 了解了诗人，弄懂了诗题，下面就让我们跟随诗人陆游去山西村游览一番吧！请同学们自由读古诗，注意读准字音，读通诗句。前两句诗是叙事，重点通过抓重点词、想象说话的方法感悟农家人的热情进而走进诗人的内心，读出诗人高兴的心情。采用多种方式朗读，让学生呈现出山西村村民招待客人的画面，根据自己的理解小组汇报。本诗是采用了倒叙的手法先写诗人在山西村受到热情招待再写诗人来到山西村之前看到的景，学习“莫笑农家腊酒浑，丰年留客足鸡豚”。一个“足”字将诗人陆游对农家人的热爱、赞美足足地表达了出来。让我们再来读一读。

设计意图：这两句诗是叙事，重点通过抓重点词、想象说话的方法感悟农家人的热情进而走进诗人的内心，读出诗人高兴的心情。

2. 讲

3、4句诗蕴含的哲理

这是一首哲理诗，所以诗中所包含的哲理是个难点，需要老师联系诗人陆游的亲身经历，以及这首诗的写作背景，以便让学生更好的理解这首诗蕴含的哲理。首先，出示诗句，让学生感受诗中的景物，说说这两句诗的意思，用自己的话说说这两句诗的意思，初步对诗句理解，其中一个“疑”字，写诗人的感觉到山峦重重，水道弯弯，正怀疑前面无路时，忽然柳绿花红又出现了一个美丽的村庄意境，本来以为自己是陷入绝境，无路可走的，突然发现一片无限的风光，然后引导学生用多种方式读和举例子的方法，来感悟诗中蕴含的哲理（出示课件）

六、体会心境，感悟哲理

通过对整首诗的学习和理解，让学生感受到诗人对照官场的伪诈，他更感受到乡间生活的纯朴自然。他并未丧失信心，

深信总有一天会重新为国出力。这种心境与游境相吻合，于是两相交涉，就有了千古流传的《游山西村》。这首诗既有美丽的景色描写，又蕴含着深刻的哲理。这首诗前两句叙述了诗人在山西村受到热情招待，后两句既写景又告诉我们面对困难要心存希望，永不放弃。

最后，利用学生背诗向家长汇报，这样可以加深对诗文的理解，也希望能把这样流传千古的一首诗永远记在你的脑海中。

联通发言稿篇二

大家下午好！

作为一名普通客户经理，能有机会参与分公司客服部市场经理的竞聘，我感到非常激动。在这里，非常感谢局分公司为我们提供了一个非常好的晋升平台，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，让我敢于站到这个演讲台上畅想未来。

我的竞聘理念是：积极参与，加强锻炼，争取为行业发展作更大贡献。

首先我对此次竞聘市场经理的原因进行阐述：

一、我有积极向上的工作热情。

自20xx年12月进入烟草分公司从事一名客户经理工作，在领导和同事们的关心、支持和帮助下，经过近3年的磨砺，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营销人员。今天，我来竞聘市场经理这个岗位，就是希望通过自己的专业技能和平时积攒的工作经验，来为我市烟草事业的发展贡献自己的一份力量。

二、日积月累，使我有较为丰富的工作经验。

客户经理的工作很平凡，但很细致，也很琐碎(例如：市场拜访、品牌培育、市场分析、信息采集、信息反馈等等一系列工作)，工作虽然繁杂，但工作是充实的，从中我学到了许多。在烟草工作3年，所做的事情千变万化，每一天都要面对客户，处理不同的问题，解答不同的疑问。在处理完每件事之后，我总能分析得失，积累宝贵的经验。

三、虚心好学，我有开拓进取的创新意识。

我热爱我的工作，业余时间，我温习了曾经学过的《市场营销学》、《管理学基础》、《经济法》等专业性较强的知识。使自己能够不断的提升自身的营销水平。我能够熟悉的运用烟草商业管理系统与客户经理资源管理系统，并于20xx年9月通过了初级营销员的资格考试。通过学习，我掌握了大量新的知识，使我在工作中更加自信，在实际工作当中我更加勇于突破创新。

四、严于律己，我有诚信为本的优良品质。

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，团结同事，得到了领导和同事们的肯定。五、我有求真务实的工作作风和吃苦耐劳的敬业精神。

近3年来客户经理工作经历，培养了我吃苦耐劳的敬业精神和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。

1、具有创新精神，不断加强学习，不断地提高自身的业务素质 and 综合水平，适应形势发展的需要，完善自我。

2、加强与上级的沟通，领会好上级的营销策略、方针、政策，当好协调人，以便能够更好地完成营销、网建等方面工。

3、加强市场调研，了解各片区的经济、文化和卷烟历史销量，科学、合理地分解销售计划，激发客户经理的工作积极性。

4、加强市场走访，了解区域市场的基本情况、卷烟销售走势、重点卷烟品牌的销售情况、客户的满意度情况、了解客户的真实需求，加强市场分析和品牌分析，提出合理化意见和建议，为公司领导决策提供依据。

尊敬的各位领导、各位同仁，如果我这次竞岗成功，这是大家的厚爱和鼓励，我一定以踏实的工作作风、求实的工作态度、进取的工作精神，恪尽职守，履行职责，以实际行动履行自己的诺言。如果我竞岗落选，说明我还有差距，决不气馁。因为从事何种工作岗位并不重要，重要的是如何对待工作，如何在岗位上发掘美的闪光点。我将一如既往，在局党组的领导下，与各位同仁一道，同心同德，努力拼搏，共同谱写烟草事业新篇章。谢谢。

联通发言稿篇三

大家好！

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__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__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，为我做好下步联通营销主管竞聘演讲稿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。

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联通总经理助理竞聘演讲稿查考核，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“目耳”，只有及时掌握了当前的市场动态，让竞争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联通市场部经理竞聘演讲稿贯穿于工作的始终，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！今天，站在这里的我，恰如在站台等候上车的旅客，手中的车票已经攒出了汗渍，但是，我相信沿着在座各位开辟的绿色通道，自己一定能够搭上今天的幸运快车！

谢谢！

联通发言稿篇四

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。

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。

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！

联通发言稿篇五

写竞聘演讲稿首先，要有的放矢，具有针对性。也就是要搞清所竞选的职位的条件及要求，看自己是否符合，是否具有实力、有信心竞争。下面是由小编为大家带来的关于联通岗位竞聘演讲稿，希望能够帮到您！

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xxx□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。

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□19xx年8月至2年1月供职于——，2**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，23年取得助理工程师职称，24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。

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。

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。

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。

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，包括新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 a81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。

俗话放：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。

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。

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。

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。

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。

联通发言稿篇六

大家好！卡耐基说过：“不要怕推销自己，只要你认为自己有才华，你就应认为自己有资格担任这个或那个职务。”凭着这句话，也凭着近**年的工作经验，今天我满怀信心和激情的走上讲台参加计划财务处副处长竞聘演讲的竞聘，自信有能力挑起这份重担。

我叫，今年51岁，大专学历，会计师职称。从1990年起担任企业主办会计，现任学校基建会计，计划处综合科科长，现分管。

在工作中，适逢学校11大基建项目，我本着客观、严谨、细致的原则配合基建部门及有关职能部门做好核算工作，受到了学校领导的好评。*年，我院在国家开发银行申请贷款1.2亿元。贷款过程中，我协助处领导，在拨付贷款时手续麻烦业务生疏的情况下，虚心向兄弟单位请教，加班加点搜集建设工程原始资料，编制了贷款计划书。由于资料的细致全面

受到开发银行肯定，为迎接学院教学评估加快学院基本建设做出了贡献。

如果副处长竞聘报告成功，我将做到以下几点：

第一，积极挖掘开源渠道、寻找节流途径，保障重点项目的建设。

1、以提高教育质量为目的，培养跨世纪人才为方向，在提高教学手段和改善教学设施方面利用一切可利用的条件积极争取国家专项经费的拨款和补助。

2、应充分挖掘内部潜力，使各项教学的配套设施发挥高效率运转，争取多招生多收费。

3、通过举办各种类型的培训班、进修班等开展各种形式的办学活动。同时还可利用现有的设备和科学技术进行咨询服务、开放实验室等各种有偿服务活动。

4、要利用国家近几年来对校办企业的一些税收优惠政策，积极向效益好、见效快的校办产业投资，以取得丰厚的利润回报。

第二，主管竞聘节流途径可以从以下几个主要方面来考虑：

1、科学的编制年度财务预算。在精打细算基础上，通过采用零基预算方法，对每一笔支出都要进行认真地讨论，将经费开支压低到最低限度。在宏观调控上，通过确定一些指标使全校资金支出结构更趋于合理化。

2、对于许多经费，诸如水电费、电话费、办公费、差旅费等有关费用，要实行定额管理，严格控制使用。并结合制定一些奖惩制度提高各职能部门参与管理的积极性。

3、把好设备的购置和保养关，做到校内各项资源共享。避免设备重复购置、闲置和由于保养不当而缩短使用寿命，造成极大的浪费。

第三，改革预算模式，深化支出改革，充分调动院系理财中层干部竞聘演讲的积极性。

进一步加强管理，完善各类规章制度，从改革预算模式入手，变传统、粗放的“基数预算”为精确、预见性强的零基预算、综合预算、复式预算和分项预算，尽快出台年度预算管理办法，对各单位财务支出实行分块包干，完善差旅费开支管理办法、招待费开支办法、通讯费包干使用办法等。各单位要严格票据管理，杜绝打白条和自开收据等问题的出现；要制订合理的分配原则，在鼓励各单位积极创收的同时，使分配公平、公开；要严格执行大宗物资的招投标制度，防止国有资金的跑冒滴漏。

如果我能够竞聘成功，我将努力加强自身修养，勤奋学习，不断提高业务能力，增强自身综合素质，保持清正廉洁。在为教育事业的奋斗中树立正确的世界观、人生观和价值观，自觉经受考验，在纷繁复杂的社会里把握好人生之舵，校正好人生航向。把一颗赤诚的心奉献给我所挚爱的事业。

我的竞聘上岗演讲稿演讲结束，谢谢大家！

联通发言稿篇七

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；其身不正，虽令不从。”领导者必须培养正气，以身作则。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！

联通发言稿篇八

今天，我怀着十分激动的心情参加岗位竞聘。之所以激动，一个很重要的原因就是参加工作这些年来，在各位领导和同志们的悉心关怀和真诚帮助下，我从一个初出校门、毫无工作经验可言的“门外汉”，逐步与整个集体相互融合，慢慢成长起来。在这个过程中，我更多的看到各位领导的殚精竭

虑，各位同志的默默奉献。从大家身上，我学到了很多可贵的品质和做人的原则，这些都将对对我人生历程产生巨大的教益和深刻的启迪。如果说在过去的工作中取得了点点滴滴成绩的话，这完全得益于公司领导的关心和信任，得益于各位同事的支持帮助，这一点我将铭记在心、感动终生，并努力使之转化为创造新业绩、实现新发展的精神动力。

经过深思熟虑和慎重选择，这次我竞聘的职位是联通公司营业厅店长。

首先，谈一谈对这个岗位的认识。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。作为一名营业厅店长，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。参加营业厅店长这个岗位的竞聘，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，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。

第二，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。

第三，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激情，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。

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。

给我一个机会，我会回报公司一个精彩。如果我能当选营业厅店长，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。

谢谢大家！

联通发言稿篇九

大家好！我竞聘演讲的题目是“学习无止境，进步是追求”。

今天我站在这里，心情非常复杂。在为能有这样一个机会感到庆幸的同时，也为自己的优势或实力感到底气不足。

在准备竞聘过程中，很多人告诉我说：你有很多优势，比如你正值而立年华，也具有本科学历，正好符合干部选拔的“硬件”；我认为与我岁数相当，学历相近者大有人在。也有人说：你能歌善舞，能主持会演讲，至今还活跃在全县各种大型活动的舞台上；我认为，这些都是业余的爱好，与优势关系不大。还有人告诉我说：你具有组织协调与管理能力，从中学到大学一直是班级和学校的学生干部，早在大学时期就因表现出众而光荣入党。不错，我的确组织、策划过许多的活动，有的还很有影响；也曾经担任过多年的学生“领导”，这些在我看来，都是一个积累能量的机会，一个能力提高的过程，一种综合素质的体现。如果算是优势的话，也很勉强。

其实，我的优势在于善于学习，爱岗敬业，追求进步，永不满足。

不论是小学、中学还是在金专就读，我始终保持着勤学好问，刻苦努力的良好学风，学习成绩始终名列前茅。特别是在金专三年，我不仅系统学习了金融理论和相关技能，还自学了当代法律、行政管理、德育教育、绘画书法等非专业知识。不仅专业成绩优秀，而且在德育、体育、艺术等方面得到了全面发展。当时全校4500多人，入党积极性都很高，加之吸收党员的名额有限，竞争十分激烈。由于我勤奋好学，争优创先，表现突出，成绩优秀，终于出类拔萃，脱颖而出，在毕业前夕实现了自己的愿望，光荣地加入了中国的共产党。

参加工作后，面对新环境、新岗位和新挑战，我继续发扬肯学善学的好传统，继续追求新的进步。于是，向领导学，向同事学，向书本学，在学习中实践，在实践中提高，很快熟悉了新业务，适应了新岗位，掌握了新技能，也取得了新的进步。由我负责的教育管理专业不仅在全省居于领先，而且由我组织设计的人事教育软件在许多地市得到了推广，对促进全省人事教育的规范化、科学化管理做出了积极贡献。与此同时，我还通过自学获得了湖南财经学院金融专业本科学历，获得了经济师中级职称任职资格。

可以说，我今天之所以能勇敢地站在这里，接受各位领导的' 考验与评判，除了许多领导的关怀和同事们的鼓励等因素以外，对学无止境的认识和追求进步的信念是我最大的动力源泉。

对我来说，参加这次竞聘，既是接受检验的机会，更是强化学习的平台；可能是新的机遇，更意味着要迎接新的挑战。成功了，学习条件会更好，学习领域会更宽，承担的责任会更大，回报领导、同事多年关爱的机会也更多，当然是一种进步。失败了，看到了自己的不足，加强了学习的紧迫感，我认为也是一种进步。

尊敬的各位领导、各位同事，请大家相信我，年龄不是标准，经验不是问题，资历更不能成为障碍。如果给我一个机会，

我做得一定会比说得好。

谢谢。