

电信公司员工演讲 电信爱岗敬业演讲 稿(精选6篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

电信公司员工演讲篇一

大家好，今天我要演讲的主题是，爱岗敬业。工作，是人生最重要且不可缺少的一部分。人的一生中，生活、梦想、家庭、学习等等，都是要靠工作才能去实现。而我认为，只有用心地去工作，才能让生活更加丰富、梦想更快实现。

从我踏出社会进入中国电信这个大家庭的那一刻开始，我便深深的感受到做好工作，才能进步。用心工作，才能成功。许许多多的优秀员工他们的成功告诉了我们一个道理：用心工作，才能更好，用心工作，才能收获。我坚信，无论做什么事，只有我们付出心思，才能把事情做好、做优。

用心也带来了思考，如何用心也成为我们今天的主要话题，通过参加工作以来的总结与思考，今天我也谈谈自己的一些浅见。

一、用心工作、才能发现。

坚信前进是对现状的强化，未来是对今天的否定。面对着两种完成工作的情况，一是工作完成了，同时也是结束。二是工作完成了，但我们在工作过程中能用“心”，能在此项工作中发现一些问题、发现一些可优化的、发现一些可创新的，发现了其实我们可以做得更好。避免了下一次工作的繁琐或极限，这样才能超越，才能让企业、让个人做得更好，走得

更远。

二、用心工作、才能提高。

进步、是企业，是个人最终愿景，无论企业目前有多强，总有一天被模仿，最终被超越。无论你目前有多优秀，总有一天你会发现，你一落伍，即将被淘汰。所以，无论企业也好、个人也好，在发展的同时更为重要的是提高，每一次进步，总会有收获，每一次收获都将是你的前进的资本。所以，只有用心的去工作，用心地去总结，重复得去思考，才能做的更出色、才能保持站在前端不被淘汰。

三、用心工作、思考与行动才能一致。

电视剧《士兵突击》高连长说过一句话，每个人都必须定下一个目标，然后毫不犹豫地把自己扔过去，才算成功。许三多留给战友、电视机前的我们一个深刻印象就是一个名字“三傻子”，但他也是最优秀的一个，每天做着最为平凡的事情，但每一件事他都认真的去做，就像抓住了救命的稻草一样，认真的去思考、认真地去总结，最终成为了兵王。他的故事也告诉了我们一个最为朴实的道理：只有用心，思考与行动才能一致。

每天我们都在重复的做着同样的事情，目的也是一样：出色地完成工作。我们每个人内心都非常清楚，用心地去工作，最大的收益人也是自己，所以我坚信用心地去工作，才能让生活更加丰富、梦想更快实现。

谢谢大家！

电信公司员工演讲篇二

大家好！

我演讲的题目是《铸就无悔青春》。

今天站在这里我很高兴也很自豪，高兴的是能够站在这里表达我满腔的热情，自豪的是我是一名电信人！

大家都知道，一滴水，只有融入大海，才会化作美丽的浪花；一粒种子，只有扎根土壤，才会茁壮成长。而我原本就是那平凡无奇的一滴水，是公司给了我广阔的舞台，伴随着公司的发展壮大，我也逐渐蜕变成美丽的浪花。生命属于我们只有一次，青年时代属于我们也只有一次，在这最朝气蓬勃的青年时代我选择了与电信共成长。

作为电信公司的一名员工，我亲身感受着公司的发展、成长。时至今日，乌鲁木齐电信经历了十年的风雨历程，在公司发展过程中，我们在每一个阶段，每一个环节都做到了敢为人先、唯旗是夺、追求卓越。从基础话音业务到宽带接入再到现在的三网融合等增值业务，电信一直在进行着一系列的技术转型，它的发展经历了从传统基础网络运营商向现代综合信息服务提供商转型、固网运营商向综合信息服务提供商转型的过程。

在我的身边同样有着一群和公司一样勇于拼搏的人，他们带着对电信事业的热爱，恪守着作为电信人的职责。近几年，我们电信公司各种业务发展迅速，使用着多种办公和业务平台，设备多，需要安装的程序多，要处理的障碍多，面对日益增加的维护量和繁重的工作任务，他们从不计较个人得失，放弃了双休日和节假日，不管是刮风下雨还是节假日，夜以继日、不分早晚地奔波在各个接入网点、交接箱处，在最短的时间内赶到现场处理，这一切只因他们对这份事业的爱。

我被他们的赤胆忠诚鼓舞着，也更加坚定了自己为电信事业奋斗不息的决心！电信的岗位给了我施展才能的舞台，现在回想20xx年我刚进入无线通信部时的无助和无所适从还都历历在目，当时我的工作主要是负责无线网络优化、无线资源管

理系统更新维护，确实经历了很多的不适应，对新工作的懵懂让我感到无比的失落和彷徨，但这些逐渐在工作的忙碌中得到了释放。20xx年我被调到分公司vip保障中心担任ict售前项目经理一职，工作中我恪尽职守，勤恳工作，以身作则、严于律己，从理论上武装自己学习知识技能并虚心向同事求教，通过大半年时间的努力，我可以做到配合销售经理与客户进行ict项目售前技术交流，根据客户需求设计编写技术方案，进行设备软件的配置和制作报价；另外，面对公司投标项目的技术部分标书、设备软件的配置和报价表，我已经能够轻松地按照项目需要进行讲标和应答；除此之外，学习熟悉公司产品、跟踪最新集成技术和各个厂商的产品并将其融入公司的解决方案中对我来说也不再是头疼的事情。

生活在忙碌和忙乱中悄悄的开始，时间也在不知不觉中悄悄的流逝，回首这一路的坎坷和风雨，展望未来，任重道远，但我深信：一份耕耘必有一份收获！认认真真、脚踏实地的开展工作，身体力行地履行自己的职责，中国电信造就了现在的我，是电信让我的生活更加精彩，也让我看到自己的价值所在。

我自豪我是一名电信员工，我一定树立正确的人生观和价值观，不断用勤劳的汗水，奉献自己的聪明才智在这个自己热爱的工作岗位上。

我的演讲完毕，谢谢！

电信公司员工演讲篇三

各位领导、各位评委、同事们：

大家好！

很荣幸我能最后一个出场演讲，首先，我想代表今天参赛的

选手对各位评委、各位领导一天来的辛苦工作表示感谢，谢谢大家为我们分公司选拔人才而付出的辛勤劳动。

我来自数据分局，我叫王利民，今年24岁。

97年毕业于河北省邮电学校综合电信专业，从实习起一直在数据分局做维护工作。

在做好工作的同时，我参加了省邮政高等专科学校组织的邮电经营专业的大专自考，一次性通过了全部的科目□20xx年4月毕业。

在4年来的工作中，通过不断的学习和实践，在领导和同志们的大力支持和帮助下，渐渐成长为数据分局的技术骨干之一，也走上了维护组班长的工作岗位。

在这次竞聘中我报考的是技术管理专业。

我觉得这次竞争对我个人来说不仅是走上管理岗位的机遇，更主要的是一次难得的学习和锻炼的机会。

(本段是竞聘要求必须“自我介绍”的部分，用时不能超过1分钟)

今天我抽到的演讲题目是：如何做好电信市场的经营分析。

随着改革的深入和电信市场竞争机制的引入，目前，电信运营市场竞争异常激烈，我们中国电信由从前的“一枝独秀”变成了与多家运营商共同抢占市场，随着我国加入wto进程的加快，还将面临“与狼共舞”的局面。

首先，要重视市场经营分析的作用，转变思想，更新观念。

从前，电信企业政企不分，在老百姓心目中一直是“官商”，

我们的领导和职工也有一种优越感和官架子。

在计划经济体制时代，不注重市场的地位，更没有市场分析的思想，在市场激烈竞争的今天，我们必须把市场营销分析作为一项重要的工作，大力开展。

其次，要切实以市场为中心，以赢利为目的，建立一支专门从事市场营销的队伍。

要有专业的市场营销分析人员，不断提高人员素质，真正实现企业从生产型向经营型转变。

在我们中国电信业正在深入内部改革的今天，要抓住这样一个有利的时机，建立像“市场营销分析室”这样的专门机构，招聘从事经营分析的专业人员，运用各种传统的统计分析方法和我们便利的通信手段，以及互联网这样新型的媒介，开拓我们的视野，学习先进的思想和方法，对市场进行分析研究、预测、营销策划等。

实现市场营销分析的专业化。

我觉的像今天我们这样的公开选拔人才的做法就是十分必要和十分有益的创举，通过这样的方式我们很容易在企业内部选拔出适用的专业人才。

最后，要搞好市场调查工作，以获得市场营销分析的第一手资料。

俗话说：“知己知彼，百战不殆。

”就我们公司目前的情况而言，由于地区经济发展的滞后性，眼下在我们的主要业务领域还没有真正具备实力的竞争对手出现，因此我们应该抓住这个时机，先了解自己，通过市场调查，既发现潜在市场，也要了解我们已有用户的情况，了

解他们的忠诚度如何，分析他们在多大程度上可以成为我们永远的支持者。

同时由于一些竞争对手已在大中城市出现，如：网通、吉通等，要深入了解和分析他们在那里的经营情况，提前做好竞争的准备和应对的措施。

总之，要内外结合，既分析内部的经营情况，又要搞好市场调查分析和了解竞争对手的情况。

同时，要注意市场经营分析应采用灵活多样的形式，紧跟时代步伐，不断提高经营分析水平，为企业的最终决策打下基础。

经营分析最终是要服务于经营决策的，因此要提高分析的准确性和可行性，还要搞好相关部门的协作关系，以便使分析的结果最终能在企业经营活动中发挥作用。

以上是我对“如何做好电信市场的经营分析”这个题目的一点儿个人见解，可能有许多不足之处，望各位评委、各位领导和老师多多包涵，多批评指教。

在我演讲即将结束的时候，我最想说的是：如果我在竞争中不能取胜，我仍将一如既往的努力工作，为公司奉献自己的微薄力量。

我深信，在21世纪的第一个春天里，通过这样科学和美好的形式，推选出来的一定是公司里最优秀的青年，真正得才兼备的年轻人。

那么最后，请允许我邀请在坐的诸位评委、领导和同事们和我一起，用最真诚、最热烈的掌声，为即将当选的青年干部祝福，为所有参赛选手祝福，为张家口电信分公司和中国电信的美好未来祝福！

我的演讲完了，谢谢大家！

尊敬的各位领导、评委们：

大家好！

营销策划和推广工作是为了配合营销战略的实施，因而作为营销策划人员要时刻明确公司的工作目标和工作重心，并紧紧围绕这一工作重心开展工作。

今年以来，****的发展面临严峻的挑战，“群雄逐鹿、硝烟弥漫”是当前电信市场的形象比喻。

为了适应日益加剧的电信市场竞争态势，积极应对加入wto所面临的新挑战，我们必须树立“以市场为导向”、“以顾客为中心”的现代营销观念，进一步加强上海电信的营销策划和推广工作。

我认为的营销策划和推广工作首先要以创新的电信营销理念为指导，抓住商业客户群体的特性来开展各类市场营销活动，同时要加强对电信产品和目标商业客户进行充分调查和分析，并在此基础上进行目标市场细分、组合电信产品和服务。

(来自)最终为客户提供更多、更新和更好的产品和服务，最大限度的满足客户需求，推动各项新业务的发展，促进公司业务收入的增加，进一步提升客户的满足度和忠诚度。

自我介绍一下，我来参加竞选，是我具备了几个条件：

一：正直的人品，的'修养，的工作作风

想做好，先要人。

我在为人，胸怀坦荡，公道正派，注重学习，时刻先进的思

想，努力使有高尚情操的人；工作中吃苦耐劳，只要是吩咐下来的任务用心去做，从不推委。

时刻对高标准，要求，一直都在做有正直人品，高尚情操，修养，作风正派的人。

在，也希望同仁们监督。

二：较的组织，能力

的组织，能力是在长期的工作当中日积月累的，要识大体，顾，问题要周全；要有团结的精神和好同事之间关系的能力，在问题时要头脑清醒，思路。

当然它需要过程，在过程当中，离不开各位同志们的帮助和支持

淘宝精品

你们的肯定，我才会发展的；你们的帮助，我才会有飞跃般的进步。

你们我的唯一！大家说是啊？

三：要熟悉的专业技能，的通信知识

教育和的培养，在同志们的帮助和的努力下，我的工作能力和的素养在的。

与此，我了的奋斗和政治方向，具备了的知识，涵养了脚踏实地的敬业的精神，生活在人际关系的团队中，我深感荣信。

俗话说的好，有福同享，有难同当，都能聚集在一起真的很难不容易，这是非常值得荣信和自豪的事情。

各位评委，各位领导，各位同事：

大家好！

今天我怀着无比激动的心情和满腔的热情，参与公司业务支撑中心数据操作维护岗位的竞聘。

首先应该感谢公司领导给我们年轻人创造了这次公平竞争、展示才华的机会。

感谢公司领导对我多年的鼓励与培养，也感谢在座各位对我的关心和支持。

此次竞聘，我主要是为了响应公司人事制度改革的召唤，积极实现自己的人生价值，为公司的发展奉献自己的全部智慧和热情。

我叫***，现年**岁，大专文化，199*年4月参加工作，毕业后分配在电信局多媒体分局做互联网的建设和开发工作，200*年至今在计算机中心主要负责对帐务系统和营业前台的设备维护，一直从事技术性工作。

*年的锤炼与磨合，领导的关心同事的帮助，使我感到了公司家庭般的温暖。

是您们使我最快速度地熟悉了我的业务，掌握了业务技能，使我能学以致用，为我创造了良好的发展空间，我想再没有什么能比这给我带来更多快乐。

于是我对公司，对我现在的岗位更加热爱了。

刚参加竞聘演讲的几位同事，每个人都有自己的优势。

那么我的优势是什么我要说，我的优势就在于三个方面：

一是有较为扎实的专业知识。

我对计算机接触较早，对计算机的应用和维护有一定经验。

我平时认真学习专业知识，不耻下问多请教，丰富了专业理论知识，做到理论与实践相结合。

二是有较为丰富的实践经验。

我从进入公司到现在一直从事数据通讯技术工作，对数据操作维护岗的工作了如指掌，具备数据操作维护岗所必备的素质和要求，对做好互联网维护与开发有自己的思考与准备。

在工作期间，我独立完成了全省短信代理商联网系统的建设，解决了一直困扰公司的代理商渠道建设的问题，让代理商做到独立开号，独立收费，极大方便了移动用户的买号和交费问题，得到了各级领导的首肯和用户的满意。

三是有较好的年龄优势。

我正值青年，身体健康，精力充沛，敬业好学，接受能力强，进取精神强，能够全身心地投入到自己所热爱的工作岗位中去。

假如我能够竞聘上岗，我打算从以下几个方面做好我热爱的工作，提高工作质效，树立优质形象。

一、勤学苦钻技术领先。

在信息产业日新月异的今天，要站稳脚跟，做出成绩，就必须掌握主动，有一套过人的技术本领。

我将一如既往地学习专业技术知识，向书本学，向领导学，向同仁学，在实践中学，不断积累经验并不断创新，让自己始终保持一流的技术。

在学习业务的同时不断加强自身修养，提高综合素质，使自己能全面发展。

以技术求生存，以质量求发展，以能力求创造，赢得客户，赢得市场。

二、务实创新力谋发展。

数据维护岗的工作是业务支撑中心的要害，关系到业务支撑中心的生存与发展，业务支撑中心的工作绩效又关系到本公司的生存与发展。

岗位虽小，责任重大，牵一发而动全身。

“发展是硬道理”，只有扎扎实实做好本职工作，并在工作中不断创新，才能在日益激烈的市场竞争立于不败之地，与公司同发展共进步。

我将围绕互联网的维护和开发目标，创超性地开展工作，严格履行公司的数据业务流程规定和各项管理制度，开展数据业务运营支撑系统网络维护工作。

执行制定的数据业务支撑实施方案；协调与省数据业务中心的关系，确保本地数据业务的有效开展；定期进行数据采集并进行分析和研究，提出数据业务系统解决方案；与运维部及相关管理部门沟通协调，维护好数据网络系统，确保系统运行稳定正常。

同时结合工作实际，搞好市场调查与研发，不断拓展市场。

三、团结协作追求卓越。

我知道，“持续向客户提供满意的服务是我们永无止境的追求”。

市场组的同事接待客户时那样热情的态度让我受益非浅，也将我深深打动。

我也要学习他们这种精神，以厂商、集成商满意作为唯一追求目标，以省、市、县公司相关业务部门满意作为行为准则，做到以诚待人，以人为本。

公司就是一棵大树，我们都是树上的一片片绿叶，只有我们精诚团结，通力合作，才能奏出最华美的乐章。

电信公司员工演讲篇四

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。

三、实现“三个转变”，提升三种能力

四、处理“四种关系”，演好“四员”角色

五、突出“五方面”电信员工竞聘工作，提升公客整体经营管理水平

1、以主动营销为突破口，加强对支局、班组管理、指导、支撑；

2、抓固话市场的挖潜工作，继续组织实施对固话放号的市场排查工作。

3、加强对宽带市场的分析研究，灵活运用竞争性资费，狠抓宽带放号。

4、利用小灵通网优的机会，加快小灵通的发展，特别要总结“小灵通”团购的经验，摸清单位、厂场、学校情况。

5、做好公话市场规范管理工作。

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。

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。

第四方面：

强化三个层面的培训，突出帮促、督导、耐心、到位，促员工素质提升，打造一流的公客团队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。

加强市场调查、研究，为领导决策提供数据依据。

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。

电信公司员工演讲篇五

早上好，今天我国旗下讲话的题目是“谨防电信网络诈骗”。

电信网络诈骗是犯罪分子利用人们趋利避害的心理通过编造虚假信息，借助于手机、固定电话、网络等通讯工具和信息平台，给不特定人群造成恐慌，诱使不明真相的群众通过银行进行转账实施的非接触式的一种诈骗犯罪。

下面老师想给大家介绍几种与同学们有关的诈骗形式以及应对方法！

1、利用qq等网络聊天工具实施诈骗。犯罪嫌疑人通过盗取号

和强制视频软件盗qq号码及密码，随后登录盗取的qq号码与其亲友聊天，然后以急需用钱为名借钱诈骗。防骗对策是遇到网络上有人借款，即使对方有视频也不能轻信，揭露此骗术仅需牢记一个“制敌招术”：眼见不一定为真，打个电话确认下就可辨别真伪。

2、利用网络游戏装备及游戏币交易实施诈骗。犯罪分子利用某款网络游戏进行游戏币及装备买卖，在骗取玩家信任后，让玩家通过线下银行汇款，或者交易后再进行盗取号的方式诈骗。防骗对策是不要轻信网游中认识的一些“战友”，尤其是警惕先付款后交货的交易方式。

3、网上中奖诈骗。犯罪分子利用传播软件随意向互联网qq用户、邮箱用户、网络游戏用户、淘宝用户等发布中奖提示信息，防骗对策是在互联网这个世界里，请你千万不要相信有“天上掉下的馅饼”，否则很可能一步步陷入骗子设置的陷阱之中。

不法分子的诈骗手段可谓是五花八门，层出不穷，只要我们能牢记“一二三”就一定能识破不法分子的骗局！“一二三”指的是什么呢？即一个原则：接到陌生电话短信坚决不紧张，保持警惕；二条途径：向110报警咨询；或询问家庭成员、亲朋好友，认真甄别；三个坚决：坚决不轻信陌生人话语，坚决不泄露自身账户密码，坚决不向陌生人账户汇款。

同时，老师希望你们能把今天学到的防骗知识带给家长、长辈们，让我们一起构筑一道防骗墙！

我的讲话到此结束，谢谢大家。

电信公司员工演讲篇六

大家好！今天我要演讲的主题是，爱岗敬业，争做优秀员工

我是今年六月份正式到营业岗位工作的，在穿上这身蓝色标志服的一刹那，我深感自豪的同时，也感到了肩上责任的重担：因为，我虽是一名普通的营业员，但我深知，我的一举一动、一言一行，代表着企业的形象。营业是公司对外服务的窗口，是企业形象的代表。从走上岗位的那一刻起，我就下定决心：一定要做一名合格的、优秀的营业员。

说起来，做一名营业员容易，但要做一名优秀的营业员就难了。虽然我有做营业的基础，但毕竟原来的工作量孝所办的业务种类单一，跟营业岗位繁重的工作量比起来，真是相差太多了。我知道，熟练的业务知识、业务技能是衡量一个营业员是否合格的基矗为了尽快的熟悉业务，我虚心的向老营业员请教，也从不放过任何可以利用的休息时间去学习。功夫不负有心人，在很短的时间内，我熟知了业务，看着客户满意的目光，我也欣慰的笑了。

有人说，营业员的工作是枯燥的，但我说，营业员的工作是神圣的，我热爱它。创造无限通信世界，提供崭新的生活方式，让所有人享受到快乐，是中国移动永远的追求，而营业窗口服务是联系客户的桥梁和纽带。一声亲切的问候，一个甜甜的微笑，拉近了客户与我们之间的距离。在工作中，我本着企业沟通从心开始的服务理念，热情的、真诚的接待每一位客户，让客户高兴而来，满意而归，让他们真正的、实实在在的享受我们优质、高效的服务。

随着通信业突飞猛进的发展，市场竞争也越来越激烈，一些客户着眼于眼前的利益，频繁地销号、换卡。我看在眼里，急在心里，要知道我们的每一张卡都是有成本的呀，而且，失去一个客户就失去一笔收入，失去一份信任。为了尽可能的保住用户，我耐心的讲解我们品牌优势、网络优势、信誉优势，积极的推销新业务。有一些客户在我耐心、细致的解释下，保留了原号码，满意的走了。但有一些客户根本不听你的解释，对你大喊大叫，满口脏话，我委屈的泪水在眼睛里打转，但我忍住了，不让眼泪掉下来。我想，我委屈一点

儿不算什么，只要我们公司的利益不受损害，用户发泄一下又何妨呢。每天周而复始的工作，这样的事情经常会发生，但我始终牢记我们企业的服务宗旨：追求客户满意服务，我用真心、真诚与客户筑起了心与心之间的桥梁。

在中国向信息化社会迈进的今天，移动电话已经成为人们越来越重要的通信工具，它不仅能够满足人们语言沟通的真正需求，还能满足人们娱乐、休闲、商务、学习等更多层次的需求。这就要求我们营业员不仅要有扎实的业务功底，还要了解客户的需求，及时的向公司反馈信息，根据客户的需求，满足他们更高层次的需要。为此，我经常看有关方面的信息，了解新形势，掌握新动向，在业务不忙的时候，也和客户沟通，征求他们的意见和建议，及时反馈给公司。

我知道，我到营业工作的时间短，虽然我努力了，但还有很多不足。如果这次我竞聘成功了，在今后的工作中，我会更加努力，因为我热爱这项工作，爱岗敬业，是我一生无悔的追求；如果我竞聘失败了，只能说离一个优秀的营业员还有差距。即使我离开公司，我依然会关心事业的发展，因为这片蓝色的天空带给我无限的梦想。

我的演讲结束了，希望领导们能给我一个机会。

谢谢大家！