

# 2023年烟草演讲稿立足岗位 烟草竞聘演讲稿(通用6篇)

演讲稿具有宣传，鼓动，教育和欣赏等作用，它可以把演讲者的观点，主张与思想感情传达给听众以及读者，使他们信服并在思想感情上产生共鸣。优质的演讲稿该怎么样去写呢？下面是小编帮大家整理的优秀演讲稿模板范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 烟草演讲稿立足岗位篇一

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！今天我心情非常激动。很高兴能够参加这次烟草客户经理竞聘稿。

说起我们客户经理，平时做的都是些小事，从事的也都是些具体工作。一位哲学家说过：“一件平凡的事做一千遍就是伟大”。其实，维护国家利益和消费者利益这样的大道理往往是通过一件件小事体现的，并不一定都是轰轰烈烈的壮举。更多的烟草人像我们客户经理一样都是平凡人，做的都是简单事。我想，只要持之以恒，把平凡人做好了就不平凡，把简单事做好了就不简单。

客户经理是走在市场最前沿、服务最终端的烟草公司形象代言人。我们既要当好公司与零售户之间的信息员、卷烟新品牌的推销员、卷烟经营知识的辅导员，又要当好为客户排忧解难的服务员、烟草专卖法律法规的宣传员等，国家利益要靠我们的工作来实现，消费者需求要靠我们的汗水来满足，面对着我辖区的71位客户，自己的心理素质、语言表达能力、沟通能力和协调能力都得到了考验，让自己从中收获很多，这是我在大学三年里没学到过的，给我的人生划上了最精彩的一笔。

在周而复始的工作环境中，最容易产生的便是厌倦心理，如何才能让自己每天都充满激情，保持最佳的工作状态，我觉得应该把与客户交流作为一件愉快的事，把客户的事当成是自己的事。

但是要想把每一件简单的事做好是不简单的，但我相信大家好！今天能有机会参与烟草竞聘报告，我心情非常激动。

## 一、工作回顾

## 二、竞聘客户经理的先决条件

1、我曾经先后在瓢井、核桃、百纳、长石、马场担任过不同的工作岗位。

2、我只有近六年营销工作经验。

3、我营销员四级证书于\_\_年就获得，有担任客户经理的理论基础。

4、多次参加过省、地、县局公司举办的学习。

5、我有过硬的计算机操作知识，懂得计算机各种表册的制作，更加熟悉卷烟营销系统。

6、我正年轻，“俗话说年轻就是资本”我有足够的经力和时间去做好自己的烟草专卖竞聘稿工作。

7、我爱岗敬业，对工作负责，工作近六年以来，每从事一个岗位，我都兢兢业业、认认真真地做，特别是在物流分库工作以来，我只要是接到办公室或各级领导的电话，我不分时间和地点都能往办公室赶，完成领导交给的工作任务。

## 三、竞聘客户经理上岗后的工作打算及思路

- 1、根据客户经理工作质责，完善客户信息资料。
- 2、按照客户分类及服务标准为零售客户提供服务。
- 4、在服务时间上争取差异，每天走访市场，能够为零售客户提供及时地、周到的服务。
- 5、在零售客户心中要树立深刻的印象。
- 6、和客户沟通的烟草办公室主任竞聘演讲稿及时性。
- 7、学会双赢思考。
- 8、把零售客户当作我的亲戚、我的朋友一样的对待，为客户提供“温暖般”的服务。
- 9、对客户采用个性化服务，提高客户满意度。

如果我能竞聘到客户经理这一工作岗位，我将努力学习，认真执行各级领导的相关精神，按照我竞聘客户经理的工作思路去开展工作；如果我竞聘失败了也不气妥，服从领导的安排，将在自己的岗位工作上发挥自己的特长，将工作做得更好、更实。

## 烟草演讲稿立足岗位篇二

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！今天我心情非常激动。很高兴能够参加这次烟草客户经理竞聘稿。

说起我们客户经理，平时做的都是些小事，从事的也都是些具体工作。一位哲学家说过：“一件平凡的事做一千遍就是伟大”。其实，维护国家利益和消费者利益这样的大道理往

往是通过一件件小事体现的，并不一定都是轰轰烈烈的壮举。更多的烟草人像我们客户经理一样都是平凡人，做的都是简单事。我想，只要持之以恒，把平凡人做好了就不平凡，把简单事做好了就不简单。

客户经理是走在市场最前沿、服务最终端的烟草公司形象代言人。我们既要当好公司与零售户之间的信息员、卷烟新品牌的推销员、卷烟经营知识的辅导员，又要当好为客户排忧解难的服务员、烟草专卖法律法规的宣传员等，国家利益要靠我们的工作来实现，消费者需求要靠我们的汗水来满足，面对着我辖区的71位客户，自己的心理素质、语言表达能力、沟通能力和协调能力都得到了考验，让自己从中收获很多，这是我在大学三年里没学到过的，给我的人生划上了最精彩的一笔。

在周而复始的工作环境中，最容易产生的便是厌倦心理，如何才能让自己每天都充满激情，保持最佳的工作状态，我觉得应该把与客户交流作为一件愉快的事，把客户的事当成是自己的事。

但是要想把每一件简单的事做好是不简单的，但我相信当我们把认真的工作态度和激情，投入到客户服务当中去，真诚的对待每一位客户，必能赢得客户的满意与信赖。要做一名合格的客户经理，应具备真心实意为客户服务的意识、掌握客户服务的技巧、方法，熟练掌握和使用电脑，掌握烟草行业的各项政策，学会善于倾听和解答客户提出的各种问题。在以后的工作中我会不断学习，做到在工作中思考，在思考中进步，相信在今后的工作中，我会更加努力的在我的工作岗位上发光发亮。

在现代这样一个卷烟销售网络中，我们每一个人都是网络上的一个连接点，断了，整个网络就不能发挥他的市场烟草局长竞聘演讲稿优势，这就要求我们在日常工作中时刻都不能松懈，时刻都不能麻痹，时刻都要严格要求自己，因为我们

是网内的一个支点。

现在途经一家家商店、一个个摊点，我总是不自觉地去留意那摆放在柜台里花花绿绿的烟盒；走在街道上、商场里，不知不觉地总爱在卷烟展示的柜台上流连好久……，出于对工作的热爱，我也慢慢的喜欢上以欣赏的角度去看这些包装精美的卷烟。

现在农网延伸烟草专卖科长竞聘稿工作开展起来了，希望这些花花绿绿的卷烟能够出现在更多的村寨，让更多消费者就近就能买到满意的卷烟。以后的工作是辛苦的，但我会以饱满的热情去面对，相信我能在客户经理的岗位上越干越出色，能更好的适应瞬息万变的烟草市场环境。

此时此刻，我有一个梦想，我梦想我们版纳烟草能够展开日益丰满的翅膀在中国烟草乃至世界烟草的浩瀚长空中高傲的飞翔！

## 烟草演讲稿立足岗位篇三

尊敬的各位评委：

大家好！

我竞聘的岗位是城区烟草专卖局副局长。

首先自我介绍一下，我叫某某，今年26岁，大学本科文化，现任城区烟草专卖局局长助理。我于20xx年大学毕业后进入烟草工作，在这四年多的工作当中，通过自己不断的学习和实践，在领导的支持和同事的帮助下，我从基层做起，担任过专卖管理所所长、批发部主任，渐渐成长为一名年轻的中层干部——城区烟草专卖局局长助理。因此，有了这些坚实的基础和条件，我更坚定信心要竞聘城区烟草专卖局副局长这个岗位。

竞聘这个岗位我有以下几方面的优势：

一、我有扎实地基层工作经验。进入烟草工作四年以来，我从事过访销配送、专卖员、督察考核员工作，在每个岗位上我都认认真真、扎扎实实地开展工作，自己也得到了充分的锻炼和能力的提高，从而对烟草的工作流程和市场的分析有了深刻的认识。

二、我熟悉和了解城区局的情况。城区局管辖1万人口，4个乡镇，2个居委会，3个村委，4个自然村，卷烟零售户为5户(裁减前的数字),裁减后是4户，成立自管自律小组2个，加入自管自律小组成员6户。自从去年12月份任城区局局长助理以来，我对城区的市场进行了深入地调查和了解，走完了辖区的乡镇所在地，了解到制约我们专卖管理工作开展的重点和难点，如烟丝重点区域，非烟冲击重点区域是市区的宾馆酒楼、娱乐场所和一些带有批发性质的大户，诚信等级管理开展落后、星级户没有评定等方面。这些也为我下一步的专卖管理工作当中有了明确的工作思路。

三、组织和开展了这次年审、换证和裁减经营户工作。证件管理是今年城区局乃至市局专卖管理工作的一个重点。按照市局的要求和城区局的实际情况，今年需要裁减900多户的经营户，力度和难度可想而知。虽然我是第一次接触这项工作，但我有一种初生牛犊不怕虎的精神，对完成这项具有挑战性的工作充满了信心。在市局的正确领导和全体员工的共同努力以及有关部门的大力支持、配合下，从3月11日开始到3月底结束，共裁减经营户961户，按照时间段顺利地完成了这项光荣的任务。在这次年审、换证和裁减经营户的工作中，我本人得到了一次很好的锻炼机会，增强了各方面的综合能力，同时也体现了我不畏艰难、迎难而上的敬业爱岗精神。因此，有了这一次的做法和经验，我对下一阶段做好零售户合理布局、清理无证户和诚信等级管理工作充满了信心。

如果竞聘成功，结合目前城区局工作开展的情况，在下一阶

段的工作当中我将做好以下工作：

一、加强队伍建设和员工的培训力度，建立一支高素质的专卖队伍。

目前，城区局专卖队伍的素质还是良莠不齐，既有文化高的大学生，也有文化较低的员工，一位伟人说过“一支没有知识的军队是愚蠢的军队”，如何提高他们的知识、能力、素质是首要问题，特别是第一管理所，是城区局的一个窗口，他们面对的是一批法律意识强、智商高的社会群体，只有不断地对他们加强培训，在理论中充实自己，在实践中锻炼自己，才能适应目前的岗位。

二、与各部门联合起来，开展清理无证户的专项行动。

现在城区局虽然完成了裁减户的工作，但只是走出了第一步，4、5、6这三个月最关键，我们要做好许可证的长效管理，联合各部门严厉查处无证经营行为，创造一个良好的卷烟市场环境，为下一步的合理布局开展打下坚实基础。

三、持续深入推进诚信等级管理工作。

1、树立一批诚信户典型，发挥典型的示范带头作用。

2、制定方案，推行卷烟统一零售价。

3、加强对自管自律小组长的培训，充分发挥他们的积极作用，对一些不具备基本知识和管理能力要进行改选，提高自管自律小组的活力。

竞争上岗演讲稿有上有下、有进有退，上也好、下也好，一如既往；进也好、退也好，一片青心。

最后我用这么一句话结束我的演讲，“你选择了我，我选择

了你，让我们一起风雨同舟，为了钦州烟草美好的明天而努力奋斗吧。

## 烟草演讲稿立足岗位篇四

各位领导、同志们：

上午好，感谢区局党组为我们提供了这么好的一个平台，使我们能够施展个人的才华，感谢各位市局领导在百忙当中莅临区局，参加区局竞聘大会。很高兴有机会参与今天的烟草中队长竞聘报告，非常感谢组织给我提供这样展示能力的平台。

权衡再三，我决定竞争专卖付局长一职，对此岗位我具备独有优势。一是专卖工作较之本行业其它工作，更富有挑战和风险。二是我前后在专卖部门工作多年，对专卖工作积累有一定经验。三是随着法制的不断健全，依法行政已是专卖工作的必然，作为专卖工作主管领导，知法懂法十分关键。四是两年政工劳资工作的经历，我了解员工所思所想。五是具有一定的文字功底和组织协调能力。基于上述种种考虑，终于决心一搏，迎接挑战。如果自己能够取得组织的信赖和大家认可，走向新的岗位，我将从以下六个方面入手，开创专卖工作的新局面：

一是不断加强自身修养，不因一时成功自夸其能时时自省、自警、自励，处处慎权、慎独、慎微。

二是内抓素质，外树形像，不断加强专卖队伍建设，努力打造思想好、作风硬、纪律严、业务精的执法队伍，为规范“两烟”经营市场提供人才保障。

三是不断提高卷烟市场管理水平，细分目标市场，严查城区高档烟经营，严打农村低档烟违法经营，综合治理，突出重点。



四是不断加大对涉烟违法行为的打击力度，端窝破网，堵源截流。协调有关执法部门，联合办案，从快从重打击，确保市局下达的目标任务圆满完成。

六是加强内管和横向沟通，强化与销售部门的协调，内管外打，标本兼治，重点解决违法经烟案件根源。专销联手，共同打造规范、有序“两烟”经营环境。

以上是本人对专卖工作的初步设想，或许是闭门造车，纸上谈兵。如果领导和同志们让我的一厢情愿变为可能，我将在工作实践中，虚心向大家请教，不断修正，完善工作方案，开动脑子，扑下身子，与同志们一道，共创××烟草工作的美好明天。

## 烟草演讲稿立足岗位篇五

尊敬的各位领导、各位同事：

### 一、工作回顾

\_\_年7月加入烟草系统这个大家庭以来，先后在\_\_等担任个不同的工作岗位，我都兢兢业业地干好每一项工作烟草市场经理竞聘演讲稿。特别是到物流分库以来，我用自己的大半时间在工作上，周末和其他时间，办公室里都能见到我的身影。

\_\_年11月在物流配送分库挂副主任以来，根据领导的安排我负责“一号工程”的管理、内务、仓储分拣、部门上传、下达，督促业务单据的审核、三标表格指导、归档，微机系统运行管理和部门工作计划、工作总结拟定和上报，微机员、核算员、配货员、仓管员的工作质量考核。在挂职物流分库副主任期间，我完善了部门仓储分拣制度、一号工程管理制度、一号工程和卷烟营销系统从开机到一天工作结束关机的操作流程，参与了大方分库从原有的41条烟草竞聘送货线路

整合到现有27条送货线路，为地区局(公司)实现“一个总库，两个分库”的线路整合打下了坚实的基础。

## 二、竞聘客户经理的先决条件

1、我曾经先后在瓢井、核桃、百纳、长石、马场担任过不同的工作岗位，对各片区的客户进货、线路情况相当的了解，特别是在物流分库挂职以来，每月至少用7个以上的工作日程在市场走访或参与送货，走遍了全县36个乡镇，进一步增加了对客户的了解。

2、我只有近六年营销工作经验，但我个人认为并不是工作年限的长短就可以决定一个人工作是否能够成功的条件，所以我有坚定的信心去当一个合格的客户经理。

3、我营销员四级证书于\_\_年就获得，有担任客户经理的理论基础。

4、多次参加过省、地、县局公司举办的学习，于\_\_年获得县局(分公司)“先进工作者”，\_\_年获县局(分公司)举办的卓越团队建设“烟草客户经理竞聘上岗演讲优秀学员”。

5、我有过硬的计算机操作知识，懂得计算机各种表册的制作，更加熟悉卷烟营销系统。

6、我正年轻，“俗话说年轻就是资本”我有足够的经力和时间去做好自己的本职工作。

7、我爱岗敬业，对工作负责，工作近六年以来，每从事一个岗位，我都兢兢业业、认认真真地做，特别是在物流分库工作以来，我只要是接到办公室或各级领导的电话，我不分时间和地点都能往办公室赶，完成领导交给的工作任务。

## 三、竞聘客户经理上岗后的工作打算及思路

1、根据客户经理工作质责，完善客户信息资料，实施客户评价，提出客户等级变更的建议，收集市场信息，了解客户需求，撰写市场报告，认真执行品牌培育方案，实施卷烟品牌的培育工作。

2、按照客户分类及服务标准为零售客户提供服务。认真开展客户维护，实施客户等级提升。

4、在服务时间上争取差异，每天走访市场，能够为零售客户提供及时地、周到的服务，尽量在零售客户订货头天或订货当天走访该片区客户以便对零售客户做出相应的指导。

5、在零售客户心中要树立深刻的印象。深刻印象的产生可以体现在两方面：1、要与零售客户有良好的沟通并烟草竞聘演讲稿让零售客户认可你的服务和指导这样会加深客户我的印象。2、帮助客户解决问题加深印象。对待零售客户提出的各种问题能够及时地给予解答，出现困难要及时地帮助解决，这样会增加零售客户对我的好感和信任度。

6、和客户沟通的及时性。及时把公司政策、促销以及其他市场信息及时地传达给零售客户，以保障零售客户的利益。

7、学会双赢思考。在日常工作中不仅要从客我双方双赢的角度去想问题，更要想客户所没有想到的，站在客户的角度来想问题。只要你的建议符合了客户的心思，自然就成功了一半。

8、把零售客户当作我的亲戚、我的烟草公司竞聘演讲稿朋友一样的对待，为客户提供“温暖般”的服务。

9、对客户采用个性化服务，提高客户满意度。针对不同类型的客户，提供不同服务。

总之，要作一名好的客户经必须学会和客户沟通，沟通渗透

在与客户交往中的每一个环节，没有了沟通，就没有了人与人之间的交互作用，沟通无时不在。对于客户经理来说，沟通有时候要比技能更为重要，因此在与客户沟通交流中要时刻把握语言的如何运用，只有运用得当，沟通中才能准确地表达自己的意思，也能得到自己想要得到的信息。所以，我坚信我能成为一名合格的客户经理，希望各级领导和各位同事相信，给我一次展现的机会。如果我能竞聘到客户经理这一工作岗位，我将努力学习，认真执行各级领导的相关精神，按照我竞聘客户经理的工作思路去开展工作；如果我竞聘失败了也不气妥，服从领导的安排，将在自己的岗位工作上发挥自己的特长，将工作做得更好、更实。

## 烟草演讲稿立足岗位篇六

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

今天，非常高兴我能参加这次岗位的竞聘，从而有一个展示自己知识与才能的良好机会，今天我竞聘的职位是综合办主任。

工作，在任财计股副股长至今的主办会计。十一年的时间很短，刚进入公司时的情形仍历历在目，还清楚的浮现在我的脑海；十一年的时间也很长，使我从一名年少轻狂烟草小兵锻炼成长为一名思想进步、业务熟练的“老财务”。

支撑我走上竞选台的信心主要来源于以下几方面：

一、思想进步，政治坚定。我光荣加入了中国共产党，几年来我时刻以党员的要求约束自己的言行，服从党的领导，听从单位安排，积极参加单位组织的各项活动。在财务部门工作，做到政治坚定、清正廉洁，在日常行为中严格要求自己，以积极向上的世界观、人生观、价值观指导自己的工作和学

习，本份做人，踏实做事，力求做一个高尚、纯粹的人。

二、我深知学习如逆水行舟、不进则退，只有不断学习，才能使各项工作顺利开展。要成为一个优秀的工作者，就必须不断积累和灌输新的知识，在工作之余，我经常广泛涉猎有关烟草行业等一系列的相关书籍和文件，通过坚持不懈的学习和自我加压，使自身的理论水平和在实际工作中处理问题的应变能力都大为提高，从而保证自己能胜任自身的岗位工作，出色的完成各项工作任务。

三、本职工作勤恳认真，严谨负责。自进入烟草这个大家庭以来，我先后在办公室、批发部，三产业会计主管等岗位工作，在每个工作岗位上我都力求完美，尽职尽责的完成自己份内的工作任务。

成绩和荣誉离不开领导和同事们的关心和帮助，我愿借这次人力资源改革来实现自己更多的梦想，以更高、更新的目标要求自己，争取以更大的成绩回报烟草行业这个我们挚爱的集体。如果这次能有幸竞聘上综合办主任一职，我将在党组的领导下，坚持“一个原则”，实现“两个转变”，抓好“四项工作”。具体地讲：

(一)坚持“一个原则”就是坚持“上为党组分忧、下为职工服务”的原则。综合办工作千头万绪、纷繁复杂，涉及到政工、劳动人事管理、安保、教育、纪检监察等等，既是“忙家”、“杂家”，又是“管家”，很多具体的事，情涉及到干部职工的切身利益。因此，必须把服务于党组的“中心”工作和服务于干部职工作为工作的出发点和落脚点。做到：教育围绕中心转，协调围绕领导转，服务围绕职工转，信息围绕决策转。从而使工作目标更明确，重点更突出。

(二)实现“两个转变”。一是实现角色的转变。即由在财务一个人独立工作向股室领导角色转变。既当指挥员，又当战斗员，带领综合办全体同志，思想上同心，目标上同向，行

动上同步，事业上同干。发挥整体优势，创造一个良好的工作氛围。二是实现思维方式的转变。从原来的“领导交办，办就办好”的思维方式向“怎样去办，怎样办好”的方式转变，围绕党组中心工作制订股室工作计划，有安排、有检查，保证工作落到实处。

(三)抓好“四项工作”。一是抓好学习强素质。在党组领导下一方面抓好政治理论的学习，一方面抓好业务知识的学习，同时还要抓好科技等其他知识的学习。只有不断地学习，第一件大事来抓，制度要加强，硬件要先进。三是抓好制度促管理。俗话说“没有规矩，不成方圆”。对于一个企业来说，所谓的规矩就是一系列严密的规章制度。现有的制度可能满足今天和以前的工作需要，但是随着形势的发展必须随时增补和调整，方能保持它的先进性和科学性。所以，我准备将“高标准、严要求”作为新的综合办的行为指南。四是抓好勤政树形象。作为综合室主任，必须以高度的责任感，加强自身的勤政廉政建设。具体地讲，在廉政上要做到“三有三只”，即：有权不滥用，只求搞好工作；有钱不乱花，只讲自觉奉献；有成绩不骄傲，只想如何开创新局面。在勤政方面，做到“三勤”。一是腿勤，不怕多跑路，不怕多流汗，舍得花气力，把工作做实做细；二是脑勤，勤学善思，注重研究剖析矛盾，解决工作中的难点问题，为领导多出点子，多献计策；三是嘴勤，多向领导汇报情况，多向各股室和有关部门通报情况，加强沟通，密切协作，树立廉洁高效的社会形象。

以上是我竞聘的主要工作目标与措施，如果领导和同事们信任我，我将不负众望，与大家一起把综合办的工作做得更好；如果落聘，说明我还有不足，我将会更加努力，深刻反省，取长补短。我将带着希望，用信念和知识的双翼，在\_\_这片我深爱的沃土上，在烟草公司这方广阔的天空中，展翅飞翔！

谢谢大家！