

# 2023年禁止烟草演讲稿(实用9篇)

演讲稿首先必须开头要开门见山，既要一下子抓住听众又要提出你的观点，中间要用各种方法和所准备的材料说明、支持你的论点，感染听众，然后在结尾加强说明论点或得出结论，结束演讲。那么你知道演讲稿如何写吗？下面我给大家整理了一些演讲稿模板范文，希望能够帮助到大家。

## 禁止烟草演讲稿篇一

大家好。我叫某某，今年35岁，本科学历，党员，中级物流师。目前在烟草公司任科员，今天我竞聘的岗位是物流中心副经理。

感谢公司为我们创造了这次公平竞争、展示才华的机会。这次竞聘对我来说，既是一次对以往工作的总结，也是百尺竿头更进一步、自我激励，自我加压的机会。同时我要感谢以往在工作中给予我帮助，给予我鼓励的各位领导和各位同事，也希望大家今后能够一如既往的支持我，给我信任，给我机会！

35年的生命时光□20xx年的工作历练，在不断的积累沉淀中，让我拥有了一笔沉甸甸的人生财富。

在这财富中最为珍贵的就是这篇烟草公司订单部主任竞聘演讲稿-----

第一就是丰富的工作经验。我从1990参加工作起就在烟草公司工作，历年来，在网建科、网管科、企管科、综合计划科等科室担任过多种职务，特别是在综合计划科整整工作了20xx年，多科室、多岗位、多年的工作历练，给予了我丰富的工作经验，更培养了我扎实肯干的敬业精神，雷厉风行的工作作风，执着追求的工作韧劲，拼搏进取的工作理念和

任劳任怨的工作习惯。“不积跬步，无以至千里；不积细流，无以成江海。”我相信，多年的工作积累必将是我顺利竞聘的坚实基础。

第二就是优异的工作业绩。通过多年的工作实践，我在企管科摸索总结出一套完整的考核工作方法，曾受到省局领导的表扬。我相信，多年的勤奋工作必将是我顺利竞聘的有力臂助。

第三就是较强的协调统筹能力。我深知作为一名合格的物流中心副经理，不仅要有较强的政治素质、过硬的业务能力，积极健康的心态，而且必须具有较强的统筹、驾驭、协调组织能力。综合计划科的考核组织、接待省市领导和兄弟单位的上下协调、投资管理工作的统筹实施，两项工作中的驾驭分析，都锻炼了我的这种能力。

一是狠抓中心业务，促升业务营销，致力于公司整体业绩不断提高。

一是树立以客户为中心的服务战略，建立有效的管理组织，实行严格的物流成本控制；二是树立全新的经营理念，简化办事程序，提升办公层次，提高办事效率；三是根据“统筹规划、物权分离，协同管理、费用共担”的原则，创新探索、加快推进卷烟物流一体化工作，并进一步建立必要的保障和联系机制；四是加强人员组织保障，从“服务、成本、效率、管理、技术”五个方面入手，夯实物流发展基础。

二是狠抓德能勤绩，促升职业素质，致力于管理能力不断提高。

良好的职业素质和管理水平是能否履行好副经理工作职责的关键。先贤说“业精于勤，荒于嬉；行成于思，毁于随”。工作中我将时刻注重以德性服人，以素质带队伍，以公心待员工，以细心办业务，以耐心理问题，以恒心拓业务。同时坚

持学习业务知识，学习管理理念，学习政策法规，学习党的精神文件，不断提高领导水平和管理能力，以更好地履行职责，做好分管工作。

三是狠抓思想理念，促升沟通协调，致力于参谋配合水平不断提高。

能否摆正位置，配合好一把手工作是作为副职领导的首务。副经理应当既是通晓具体业务的骨干，又是能为经理献计献策推动部门工作的得力助手。今后我将明确职责，积极为经理分忧，当好经理的参谋助手；为员工服务，处理好与部门与下属的关系，成为桥梁纽带。充分发挥主观能动性，增强工作预见性，力求做到“未雨绸缪”而非“亡羊补牢”，“雪中送炭”而非“雨后送伞”，切实履行好承上启下、沟通协调的作用。

各位领导、各位评委、同志们，对照物流中心副经理的职责能力和我所拥有的优势，让我对这次的竞聘充满信心。无论竞聘成功与否，我都将一如既往的兢业勤奋、踏实努力、勇于进取，用发展的眼光和创新的思维与大家共创美好的未来，迎接我公司事业更加辉煌灿烂的明天！

谢谢大家！

## 禁止烟草演讲稿篇二

演讲稿以发表意见，表达观点为主，是为演讲而事先准备好的文稿。在日新月异的现代社会中，越来越多地方需要用到演讲稿，你所见过的演讲稿是什么样的呢？下面是小编帮大家整理的烟草企业文化演讲稿，欢迎阅读，希望大家能够喜欢。

尊敬的各位领导，同事们：

你们好！

我曾经为烟草行业的前途迷惘过，为我自己今后的生计迷惘过，原因是中国面对世界烟草巨头的入侵。国外的烟草巨头比较成熟并有压倒性的优势，而我们还不完全具备和国外烟草公司抗衡的能力，中国烟草正经历着重大转折，行业的发展进入了新的历史阶段。形势是严峻的，时间是宝贵的，中国烟草何去何从，正面临着生死存亡的关头。我猛然醒悟，我们只有奋起直追，苦练内功，提高产品质量，发展壮大我们的品牌，发展壮大我们的企业，我们才能生存。

我认识到：我只有对我的工作充满热忱，才能将我的工作做好。人要是对工作没有热忱，整个工作就好比没有灵魂，有如行尸走肉一般，工作质量和产品质量也就绝对不能得到保证。正是对工作充满了热忱，才使我对产品质量一丝不苟，才使我坚持在工作中从小事和细节做起。

质量是企业的生命，没有质量就没有一切。当看到市场返回的那些不合格的产品时，我的内心发生了很大的震撼。要知道，现在传媒这么发达，“好事不出门，坏事传千里”，顾客是上帝不是口号，没有维护好消费者的利益，消费者就不会再买我们的产品了，我们的企业也就成了“无源之水、无本之木”，面临的只有两个字——垮台。国家的财政税收得不到维护，我们的利益也就根本没有保障，这是一个“一荣俱荣、一损俱损”的局面。所以，我全身心的关注产品质量。记得有一次，卷接机生产出来的烟支上面有皱纹，我马上停机处理，因为烟支虽然对吸食这个主要功能不影响，但它不是“零缺陷”产品，而我们要追求的是产品的完美。我经过仔细的分析，发现是接嘴机烟支接受鼓轮的吸风出了问题，我就及时会同相关人员修理设备，最后生产出了合格的烟支。

正是对工作充满了热忱，我学会了智慧加勤奋，在工作中不断创新，努力追求“优质、高效、低耗”。

烟支水松纸长短在卷烟生产过程中是经常会遇到的问题，对于这么一个老、大、难的问题，我们通常都是将不合格的烟支当作废品处理，甚至停下机器来处理。对工作热忱的我没有放弃思考，没有听之任之，而是不断的用智慧和勤奋去解决问题，我在水松纸入口用参照物的方法解决了这个问题，并将这个经验方法告诉别人。说实在的，类似的小创新还很多，如：为了品牌安全、不能给毛刷涂油，如何快速调整烙铁等等，这些工作上的心得体会怎么来的呢？——是热忱！它鞭策激励着我不断追求“优质、高效和低耗”这个目标。

美国第35任总统肯尼迪曾说：“不要问你的国家能为你做些什么，而要问你能为你的国家做些什么”。在贯彻落实“两个维护”在岗位的过程中，不要问国家能为烟草行业带来什么，而要问我们每一位员工，能为企业、为消费者做些什么。作为一名普通员工，也许我不能够改变什么，但我可以把握自我，杜绝不合格的产品流入下道工序；也许我不能预知未来，但我可以把握现在，用热忱的工作来保障品牌安全。只要我时时、事事尽心，我就做到了一个负责的制造人，也就会因此找到展现自己才华的平台，也就会把“两个维护”牢记在心中，落实在行动上，从某种意义上讲：“两个维护”就在我的岗位上。

“长路奉献给远方，江河奉献给海洋。”我用什么奉献给国家和消费者呢？作为一名普通的辅助工，我不因为自己身份的卑微和工作的平凡而自暴自弃，相反，我会以满腔的热忱，兢兢业业地干好本职工作，为总部的“优质、高效、低耗”这个目标做好服务，为企业发展尽职尽责，为国家的繁荣昌盛贡献自己的光和热。“两个维护”不是空洞的口号，也不是生硬的文件，“两个维护”是我们的目标，我们的宗旨，我们的理想。对我来说，实现“两个维护”靠的是一腔热忱，满心真诚，我相信只要你、我、他以同样的真诚，怀揣着国家利益，心装着消费者利益，云南烟草定会走向辉煌，中国烟草定会称霸世界！明天的昭通卷烟厂定会更加美好！

## 禁止烟草演讲稿篇三

小的时候，我虽然不是一个坐在院子里看星星的浪漫女孩，但也曾经数着手指梦想着自己快点长大，梦想着站在七尺讲台上，身为人师。

真的长大了，我却脚步踉跄着迈进了烟草行业的大门，面对自己最初的梦，面对陌生的前路，茫然的找不到追求人生价值的方向。

撒旦曾经说过这样一句话：“色子掷出去了”。我的这颗色子注定要在烟草行业里翻动、前行。

我做了一名再普通不过的配货员。清晨，我们披着朝霞走进配货室，载着客户的期盼，或追着风，或迎着雨，或踏着雪，开始我们一天的行程。穿街过巷，风雨无阻，在发动机噪音的伴随中，把一条条烟送到每一个销售点。一路的颠波，一路的风尘，还有一个个神色各异的人，听着不同观点的闲言碎语，当暮色快要降临，回家吃饭。

我记不得自己是怎么从那个教师的梦想中走出来的，也记不得自己是从什么时候深深的爱上了这份事业。时光荏苒，蓦然回首，在烟草已走过十年的光阴，这十年中虽没有经历过大的风风雨雨，但却经受了考验，锻炼了意志，磨练了性格，从幼稚走向了成熟。

我们的工作，没有轰轰烈烈，没有惊天动地，就像小桥流水，平静舒缓；我们的工作架起烟草与消费者心与心相通的桥梁，我们肩上不仅肩负起送货的使命，同时也担负着每个商户的利益，作为一名烟草送货员，普通的不能再普通，平凡的不能再平凡，但我坚守着不变的信念，在平凡的工作岗位上以自己的实际行动追求着人生的价值，样品配送准确到户，服务规范着装整洁，客户意见积极反映，差错纠纷冷静处理，客户过激保持理智，违规经营善意劝说……兑现着烟草人庄

严的承诺：在任何情况下，都要把国家利益、消费者利益高高举过头顶。

“国家利益至上，消费者利益至上”乍一听来，觉得离我们的工作生活很遥远，但静下心来，细细品味，细细琢磨，便觉得它实际上已溶入我们工作的每一天中。

有一次那是我到送货的第一天，下着大雨，当我们的送货车行驶至村时，由于雨大，涨水，路况复杂，还没送完货，车就误进了河里，任凭怎么发动，怎样铺垫，就是纹丝不动。雨还在下，水往上涨，情况紧急，单位先后派了三辆车才总算把车拽了出来。这时已是下午三点多钟，车里还有没送完的货，想到客户焦急的企盼，我们顾不得吃饭，就走上了送货的路程。当零售客户接过卷烟，看着我挂着雨水的笑脸时，感动不已地说：“真没有想到，这样的天气你还能来，快！洗一洗，擦把脸，小心着凉。”心贴心，面对面，在辛勤的汗水里，我终于赢得了他们满意的笑容，在真诚的服务里，我终于换来了他们内心的感动。当我们送完货，精疲力竭的回到家，已是晚上七点多钟。但耳边想起客户那简短充满感激的谢谢两个字，感受着自己劳动得到的认可，心里充满着欣慰和喜悦。我们以实际行动努力践行着“两个利益至上”的标准。我们把国家利益、消费者利益高高举过头顶，我们用平凡的服务支起为烟草行业发展努力的理想与信念的天空。

有一位哲人曾经说过：“人生最快乐的事，莫过于看着一件工作的完成。”有人说：“工作使人美丽”。我想首先是因为工作让人快乐，快乐才使人美丽。当你用心工作的时候，工作就带给你快乐。快乐是一种奇妙的东西，当你苦苦去追求它的时候，其实它就在你的身边。

消费者，你是上帝，你们满意，就是我们最大的欣慰。

如果我是小草，就要为大地吐出新绿，如果我是水滴，就要为江河汇成海洋。做为一名烟草的普通一员，我愿在自己平

凡的送货中把消费者利益放在头顶，把快乐带给我的每一位客户，我愿在自己平凡的送货中把国家利益放在头顶，像一滴水汇成中国烟草的海洋。

命运的大手，错误的把我放在了烟草的岗位上，而我现在，却努力着、拼搏着让自己“一错再错”，“一错到底”。无怨无悔的践行两个至上，追求人生价值。

因为我工作着，所以我是快乐的。

因为我工作着，所以我是幸福的。

因为我工作着，所以我是有价值的。

谢谢大家。

## 禁止烟草演讲稿篇四

演讲又叫讲演或演说，是指在公众场所，以有声语言为主要手段，以体态语言为辅助手段，针对某个具体问题，鲜明、完整地发表自己的见解和主张，阐明事理或抒发情感，进行宣传鼓动的一种语言交际活动。下面是小编为大家收集关于烟草行业竞聘演讲稿，欢迎借鉴参考。

尊敬的各位领导、评委、同事们：

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xx年的烟草行业的工作经验，今天我满怀信心和激情的参加电访员的竞聘，自信有能力挑起这份重担。下面，我分两部分向各位领导汇报我的情况。



## 一、我个人基本情况及竞聘优势

我叫本站，今年xx岁，现从事电访员工作。工作以来，我一直从事烟草行业，6年来，我在公司尽职尽责，出色的完成了公司领导交办的各项任务。由于工作出色，多次受到公司领导的好评，并获得“先进工作者”称号。

一是我具有娴熟的工作经验。我自?年参加工作,20xx年来，一直在烟草行业工作，积累了丰富的的工作经验。特别是20xx年一年电访员的工作经历更加锻炼了我，我的能力得到了更大的发挥。可以说，我对整个烟草行业有着较深的认识，对电访员的工作已经轻车熟路。

二是我具有较全面的组织、协调管理工作的素质和能力。工作中，我识大体，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。所以，从综合协调能力方面，我可能是一个可造之材。

三是多年的工作实践，使我养成了严谨细密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，力争达到一流水平。在电话行销工作中，为了一个客户的成功，我总是不耐其烦的反复沟通，竭尽全力争取把本职工作做得最好。

金无足赤，人无完人。在这里，我也愿意坦诚地把自己已经认识到的不足之处汇报给大家。一是我年轻，处理矛盾的经验还不是很足。我将充分依靠烟草公司老同志丰富的阅历和经验，虚心求教，多观察，多思考，加以弥补。二是知识结构仍不完善。我现在自学有关《营销学》、《企业管理学》、《销售管理学》等方面的知识。平时，也经常购买一些管理类、经济类书籍充实自己。

请领导和同志们相信，既然我自己能认识自己的不足，也就一定能努力克服，不断完善自己的人格。

## 二、工作设想

第一、真诚讲团结。多年的工作经验告诉我，同事时间，搞好团结比什么都重要。为此，我将摆正自己的位置，在领导面前，凡事多请示、多汇报、多交心通气，团结协作，认真履行岗位职责。在同事面前，凡事多交流，增进友谊，搞好团结，使大家相互理解、相互信任、相互支持、上下齐心，把烟草公司的各项工作搞好。

第二、做好客户服务工作。我将树立全新的服务理念，我们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产品和服务。要遵循市场导向、客户导向的原则，为客户提供最优的质量和最优的服务，巩固和提高烟草公司在各个细分市场特别是大客户市场的竞争力。让烟草公司的个性化服务深入人心。

第三、我将努力提高自身素质建设。打铁先要自身硬。如果我能够竞聘成功，我将努力加强自身修养，勤奋学习，不断提高业务能力于电话行销技巧，增强自身综合素质。在烟草公司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国烟草事业。

岁月有情时光荏苒，山长水远时不我待。我年轻，有激情，有胆识，有思想，有韧劲，更有一颗上进心。如果竞聘成功，我知道，那里凝结的不仅仅是我个人的汗水，更凝结了各位领导、各位评委和各位同仁的无限信任和期待，我将不负重托，不辱使命，会以百倍的信心和百倍的努力，为我们烟草公司的发展而贡献自己的力量！

谢谢大家!

尊敬的各位领导、各位评委、各位同事:

上午好!我叫,在市工作。首先,感谢局领导给了我这个展示自我、参与公平竞争的机会,我以一个平常人的心态,本着锻炼、提高的目的参加这次竞聘,接受评判。希望通过这次难得的竞岗机会,让大家更多地认识我、了解我、帮助我实现人生的理想和价值。

下面,我把自己的一些情况向大家做一简单的介绍:

1991年,我参加本市招工考试,以全市第三名的成绩分到市军人招待所,后来进江西广播电视大学学习,读财会专业,毕业后担任了招待所的会计工作,由于工作踏实被聘为干部。其间招待所效益低落,因生活所迫,我毅然进了市烟草公司做销售管理,招待所单位撤销后,我结束了7年的打工生涯,于xx年回殡仪馆上班。在工作中曾得到了在座的许多领导的亲切关怀和悉心帮助,我不敢辜负领导们的殷切期望,勤勤恳恳,不断进取,在思想上和工作能力上都有了不小的进步。

我觉得,我竞聘事业单位副科职位具备以下几个条件:

一是具备一定的理论素质和人格修养。我喜欢学习,了解党和政府的大政方针和中心工作。更为重要的是,我觉得民政工作是党和政府最大的民生工程、德政工程、和谐工程,我热爱这个最能体现以人为本的工作。我有多年的财务工作经验,熟悉预算管理,具有财务管理意识;还自学了计算机知识,能熟练地使用计算机进行网上操作,文字处理和日常的维护等,平时爱读书看报,也常浏览一些有关法律、经济方面的书籍。个性上,我稳重而不死板、激进而不张扬、温和而不懦弱、正直而不固执。我认为,我已初步具备了一个管理人员所必需的政策水平、人格魅力和业务知识。

二是具备较强的管理和组织协调能力。在烟草公司做营销的七年中，我做过市场部经理，也取得了营销员中级资格证书。由于每天都要和上百个客户打交道，高强度的工作负荷培养了我吃苦、忍耐、坚毅的良好品质。同时也锻炼了我的组织协调的能力，包括应变能力、区别轻重缓急、换位思考等。丰富的工作经历使我积累了一定的管理经验。

三是具备一定的文字驾驭能力。我在中学阶段就爱好文学，参加过文学社，仅今年，有四篇文章发表在市级报刊，还有几篇新闻稿发表在《中国殡葬报》。另外我还开通了自己的博客，常常会在博客上练笔头，赢得了博友的诸多留言评论。

当然，我现在还不能对岗位要求提出一个完整工作打算，但已经明确了今后努力的方向。如果我幸担任了副站长的职务，我将以下几个方面找准工作的切入点和着力点。

第一，摆正位置，当好配角。在工作中我将尊重站长的地位，维护站长的威信，多请示汇报，多交心通气，多提参考意见。客观地看待他人和自己的长处和短处，取长补短，扬长避短，做到到位不越位、补台不拆台，团结协作，携手同进。。

第二，加强学习，提高素质。一方面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，使自己更加信任本职工作。

第三，扎实工作，锐意进取。既发扬以往好的作风，好的传统，埋头苦干，扎实工作，又注重在实践中分析新问题、探索新路子、总结新经验，以高度的工作责任心和奋发有为的精神状态力争工作有新起色、新进步。

谢谢大家！

各位领导、各位评委、同事们：

大家好!

作为一名普通专卖员，能有机会参与城区局副局长岗位的竞争，我心情非常激动。在这里，非常感谢局(公司)党组为我们提供了一个这么好的竞争平台，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。

我演讲的题目是：积极参与，加强锻炼，争取为行业发展作更大贡献。

首先作一个简要的自我介绍：

我叫，现年33岁，祖籍，身体健康，本科学历，持有汽车驾驶证，拥有烟草计算机、专卖、财务等岗位的上岗证，熟悉电脑操作，能熟练掌握和准确运用《烟草专卖法》及相关法律法规。现任市局专卖办内勤，主要负责专卖管理工作计划、方案的拟订，总结的撰写，专卖数据的上报，以及城区局的督查考核工作。

自从1994年从烟草学校毕业后，我大部份的时间都在基层烟草部门工作，曾担任过卷烟销售员、配送员、专卖管理员、批发部主任、管理所所长。

20xx年5月到市局专卖办后，着手健全了内部档案管理，重新整理了《\*\*市局专卖内部管理规定》，拟订了《专卖人员考核方案》、《专卖人员工资二次分配方案》等多项制度，起草了\*\*市《卷烟打私打假工作方案》、《联合清理整顿卷烟市场工作方案》、《诚信等级管理实施方案》等多项方案，对促进全市专卖管理工作的规范化进程，对有效维护卷烟市场经营秩序产生了积极影响。

另外，本人还深入打私打假工作前沿，积极参与卷烟打私打

假行动，经粗略统计，近年来参与查处非法卷烟将近10000件，案值超过20xx万元。

由于工作突出、成绩显著，本人在20xx□20xx□20xx连续三年被评为经济区先进个人。

第一、我有十多年的烟草工作经历，有多个岗位的工作经验和多年的基层管理工作经验，了解专卖管理工作的基本要求和重点环节，有带好队伍管好市场的能力。

第二、近五年来，我主要负责整个市局专卖管理工作计划的制订，方案的起草，总结的撰写，对行业发展形势和上级各项方针政策有较深入的理解，对本地专卖管理工作中的薄弱环节也有较清楚的认识，尤其在负责城区局的考核工作以后，走遍了城区局辖区的22个乡镇，对城区局的基本情况有清楚的了解，有把工作做好的信心和决心。

第三、本人对《烟草专卖法》和相关法律法规较为熟悉，经常参与组织培训，经常参加违法案件的查缉和审理，了解违法分子的各种作案手法，有管好市场的基本工作思路。

第四、本人熟识本地风土人情，掌握多种方言，并且有多年的卷烟销售工作经历，对市场动态有较强的敏感性，具备多方收集信息，科学分析和预测市场的有利条件。

第五、本人为人坦诚，性情随和，容易和人取得沟通，与同事关系融洽，能够妥善处理和协调部门之间的关系，可以促进辖区专卖管理工作的协调开展。

第六、在工作中，本人与当地政府、相关执法部门和新闻媒体的工作人员建立了友好关系，尤其是与工商行政管理人员联系密切，工作上容易取得相关部门的支持和协助。

一、以提高队伍凝聚力和战斗力为核心，大力锤炼专卖队伍。

一是深入一线，了解各项工作开展情况，关心基层员工的工作、思想、和生活，帮助解决实际问题，理顺环节，畅通渠道，解除员工的后顾之忧，提高队伍的向心力和凝聚力。

二是强化学习培训，强化纪律作风整顿，通过抽查、考试、竞赛等方式，促进员工自我学习提高，进一步增强队伍的整体综合素质，提高战斗力。

三是以身作则，言传身教，正确引导专卖人员真正树立“执政为民”意识，改进工作方式方法，努力提高“依法行政”水平，塑造“文明执法”的良好社会形象。

## 二、以证件管理为中心，全面巩固卷烟销售网络。

一是严格按照《\*\*市卷烟市场零售点布局管理规定》，按照全市卷烟零售点合理布局远景规划，引导专卖人员加强日常检查管理，依法裁减违法违规经营户，确保辖区卷烟零售点控制在总人口比例的3.3%以内。

二是广泛开展排查，大力开展联合执法，充分借助工商、公安部门的力量，彻底整治无证经营行为，加强对宾馆酒楼、娱乐场所和夜市摊点的检查和管理。全面净化和巩固卷烟销售网络。

三是切实将管理触角延伸到村屯一级，联合营销部门科学开展代送点的设置和管理，萎缩非法大户的销售网络，全面保障卷烟销售渠道的畅通。

## 三、以打击源头、窝点为重点，倾力打造良好的卷烟市场环境。

一是在地下黑配送分子的供货对象周围发展信息线人，摸清黑配送分子的人员特征、车辆牌号、以及活动规律，采取跟踪监控措施，端掉黑配送窝点，抓捕黑配送分子，根除违法

卷烟的来源渠道。

二是通过分析经营户的卷烟销量，选取重点对象，采用“钓鱼”方法发现违法卷烟，层层追查、顺藤摸瓜，追查非法卷烟的源头窝点，重拳打击，彻底取缔。

三是对非法烟丝贩子，落实人员或利用线人跟踪监控，探明窝点，逐个击破，迫使其改行转产。

四、以诚信等级管理为切入点，全力营造规范有序的卷烟经营秩序。

一是按照标准流程，规范管理现有的诚信户，全面落实一价制和计分考核制度，提高经营户的诚信经营效益，提高他们参与诚信等级管理工作的主动性。

二是设立示范片区，联合营销部门全面落实和重点突出差异化服务，以点带面，逐步将诚信等级管理推广到乡村一级，使诚信零售户比例占到零售户总数的85%以上，促使卷烟市场经营秩序更加规范有序。

三是局部调整组织能力弱、管理能力差的自管组长，进一步激活自管自律小组的生命力，大力提高自管自律小组的运作能力，进一步巩固和健全充满生机与活力的卷烟销售网络。

五、以加强监督考核为手段，全面规范各项工作流程。

一是严格按照《\*\*市烟草专卖局专卖管理人员考核细则》的考核原则和内容要求，认真落实岗位目标责任制，加强监督检查，确保各项工作落实到位。

二是充分运用动态考核的激励、薪酬、淘汰机制，激发专卖人员的工作热情，提高工作的积极性、主动性和创造性，促进专卖管理工作效率和效果的提高。



三落实群众监督和社会评议制度，提高专卖人员“依法行政、文明执法”的自觉性，全面树立良好的专卖执法形象。

六、以专销结合为操作平台，全面推动企业的持续健康发展。

一是充分利用现代电脑网络，争取在专销之间建立一个信息共享、资源共用的管理平台，提高信息收集反馈速度。

二是妥善协调，在专销之间建立一个快速反应机制，及时妥善处理投诉反馈信息，有效缩小三线互通的时间和空间。

三是落实三员捆绑考核制度，促使专卖、营销、物流三员同呼吸、共命运，专销协同，高效运作，全面推动企业的持续、健康发展。

这次竞聘，如果竞争上了，那对我是一种鼓励，如果竞争不上，那对我将是一个鞭策，但无论结果如何，不论在什么岗位，我都会坚决支持和拥护局(公司)党组的各项决策，始终保持昂扬的斗志，不断自盛自警、自励，加倍努力，全身心投入烟草行业的改革与发展大潮中，为烟草行业的全面、持续、快速、健康发展作更大的贡献。

最后，祝大家合家幸福，万事如意！

谢谢！

## 禁止烟草演讲稿篇五

在中国我们都知道有这样一句古老的话，民无信不立，这个“信”说的就是信用，而我们讲的这个信用，是需要我们用诚心去赢得，而我们的诚心是需要我们用行动来证明的，所谓的金石所致，金石为开说的就是这个做事的道理，经商的道德。可是现在我们也看到一些人站在了这个诚心的对立

面，他们夸大其词、弄虚作假、移花接木，把稻草忽悠成金条，那就是骗你没商量。

韩红的一首歌曲——《天亮了》，在xx年的315晚会上感动了亿万观众。而这首歌的背景故事来源于建国来最严重的一起缆车事故。

1999年秋天，一组游客到贵州兴义的马岭河峡谷游玩，当他们乘坐缆车快要到达山顶的时候，缆车突然径直下落，在缆车坠地的瞬间，一对年轻的父母将三岁的儿子高高的举过头顶，阻挡了死神向儿子伸出的魔爪，儿子得救了，父母却永远的闭上了眼睛。谁能想到，在不足五平方米，原本只能承载十个人的缆车里，硬是挤进了36人；更让人想不到的是缆车的设计者根本没有设计缆车的资格证书，甚至连一辆真正的缆车都没见过；更令人气氛的是该省的建设厅风景管理处，没有经过任何调查和实地考察，就把这个缆车项目批复为临时设施来建设。就这样只能用来载物的卷扬机竟成了载游客的缆车。

我们不禁要问，消费者的利益在哪里？消费者的生命安全保障又在哪里？风景区把游客狠狠的忽悠了一把，他们偷偷的把金钱和游客的生命划了个“等号”。

从小父母和老师就告诉我们，做人要讲诚信。这句话听起来好像挺普通的，因为它是做人最基本的原则，就是说做事一定要对得起自己的良心。清代文学家吴显人曾写下这样的八个大字：货真价实，童叟无欺。说的是做买卖要公道，做人要诚实。古人尚能如此，我们现代的企业就更应该诚信自律，守护良心。

在众多的现代企业中，我们企业是具积极努力的，具有示范作用的。自曲烟成立以来，面对市场的不断变化，积极主动采取各种措施提高烟叶质量，并提出“打造中国特色优质烟叶产区，创建行业性标志性商业企业”的目标，努力缩小与

世界优质烟叶的差距。同时维护好国家利益、消费者利益和烟农利益。我认为这是一种荣誉，为什么这么说呢？因为大家的呕心沥血、谨慎细心，风里来、雨里去、不分白天黑夜、不分节假日、休息日兢兢业业的完成一项又一项生产任务，抓住了质量，赢得了市场、取得了效益和成绩！

为认真抓好竹基烟站xx年烤烟生产管理工作，为确实提高广大烤烟技术员科学种植k326的水平，确保xx年烤烟种植工作顺利地完成，1月7日下午，竹基烟站举办了竹基乡xx年烤烟生产技术员培训会，并请来了k326“土专家”给技术员们讲授种植k326的成功经验。

“土专家”名叫陈谷安，是界桥村矣腊寨的烟农，之所以称他为“土专家”，是因为多年来，他只钟情于种植k326并且种植效果显着，他每年种植k326烟株4000多棵，收获烟叶800至1000斤，上等烟比例占25%，中等烟比例占65%，次等烟比例占10%左右，每年卖烤烟的收入占全家全年收入的60%。在种植k326品种的过程中，陈谷安结出一套独特的种植k326的方法。

科技员和烟农们听得津津有味，站长这才笑了。

有一个词叫将心比心，有一句话叫真心换真情，有一首歌叫真心真意过一生，如果我们把真心比作春天里埋下的一粒种子，那么夏天我们就会收获热情，秋天我们就会收获真情，冬天我们就会收获温暖。真心需要手把手的传递，真心需要心与心的交流。

## 禁止烟草演讲稿篇六

20\_\_年上海世博会已经离我们越走越近，迎接“无烟世博”您准备好了吗？在迎世博600天行动中，“城市，让生活更美好”这一主题，充分展示城市文明成果、交流城市发展经验、传

播先进城市理念。而“无烟”则是不可或缺的、城市美好生活的标志之一。

目前，烟草危害是当今严重的公共卫生问题之一，世界卫生组织已将烟草流行问题列入全球公共卫生重点控制领域。我国民众普遍对烟草依赖病缺乏正确认识，即便是医务工作人员中，也没有引起足够的重视。据第三次全国流行病学调查结果显示，我国拥有3.5亿烟民，每年死于烟草相关疾病者多达100万，若不加控制，还将于今后几十年内成倍增加。烟草之害远比海洛因与艾滋病更为严重！

控烟工作是关乎百姓生命与健康的一项重大工程，是所能采取的最为有效的疾病预防手段。医院作为医疗卫生服务的直接提供者，在保证为病人提供良好的医疗服务与就医环境的同时，更需要为老百姓树立正确的健康观念。国内的许多医院往往侧重于治病救人而忽视对疾病预防的相关宣传教育，医生吸烟不仅损害自身的健康和形象，给公众和烟民带来负面影响，同时，也影响医生履行劝阻吸烟、指导戒烟的职责。有材料表明，一个吸烟的医生每年给烟草商带来15万美金的广告效益；医生一次控烟的演讲所挽救的病人可能远远超过他一生手术中所挽救的肺癌病人。作为白衣战士，也作为健康的守护者，我们有责任和义务做好“控烟先锋、控烟表率”！

在此，向全院职工发出以下倡议：

### 一、创建医院无烟环境

医院内禁止吸烟，工作场所和公共场所都要有明显的禁烟标志，办公室、会议室均不摆放烟具。

### 二、不接受敬烟并劝阻他人吸烟

医生不在工作场所和病人面前吸烟，不接受就诊者敬烟，同时积极主动劝阻病人吸烟。

### 三、积极参与控烟，做控烟表率

医生不吸烟，吸烟医生要积极戒烟，同时要学习控烟知识和戒烟方法，鼓励和指导吸烟者戒烟，做控烟表率。

### 四、做好病人的健康教育工作

把控烟深入到临床的疾病预防工作中，引导患者对吸烟与被动吸烟危害的深入认识。了解就诊病人的吸烟史，并建议病人戒烟，向病人推荐戒烟门诊或者戒烟医生，要求医生自觉行动起来进行控烟。

抓住“无烟世博”的契机，努力为病人提供“温馨、便捷、优质”的人性化服务，创造院内无烟就诊环境，提高病人就诊的满意度。让我们积极行动起来吧，拒绝烟草，珍爱生命，减少疾病，引领健康，为共创一个没有烟草危害的清新环境和和谐社会而努力！

## 禁止烟草演讲稿篇七

大家好！竞争出活力。感谢公司为我们创造了一个展示自我、锻炼自我、提高自我的好机会。参加今天订单部主任竞聘演讲，我的心情非常激动。因为这不仅是对公开参与竞聘勇气的一次考验，更是对我学识水平、工作经验和综合能力的一次全面检验。

我今年31岁，中共党员，大专学历，高级营销员□xx年至今一直担任片区经理。

一、政治素质好。在多年的社会实践中，我注重在学习和实践中不断加强个人修养和政治修养，逐步提高政治水平。在政治纪律上，不利于团结的话不说，有损于团结的事不做，保持了一名烟草人的良好形象。

二、热爱烟草工作。我始终认为充满热爱的工作才是有灵性的工作。我对未来的工作充满信心，我将始终树立全心全意为烟草事业奋斗不息的思想。

三、具备强烈的责任心和事业心。事业心、责任感体现了一个人的胸怀、觉悟、精神境界和政治思想品质，反映了一个人的世界观、人生观、价值观。

四、具备较强的协调、组织能力。我以诚待人、尊重领导、团结同事，主动搞好团结协调。在组织观念方面，认真执行领导决定，工作多年来，我一直能与同事友好相处，团结互助，与大家一起营造和谐有序融洽的工作氛围，以较强的亲和力赢得了大家的信任与支持。

一、创建优美的服务环境。

卫生环境上，针对人员较多、办公场所较大的现状，实行个人负责和小组值日相结合的卫生制度，保持部门的窗明几净。每个订货员的办公桌上除了放置电脑等办公用品，还统一摆放座右铭、镜子和绿色植物，使办公服务环境整齐有序的同时又愉悦订货员的身心。

安全管理上，除了严格遵守单位职业健康安全管理体系的各项规章制度，还建立健全安全保卫管理制度和各项突发事件的应急预案，并与客户服务部和专卖所成立南较场安全领导小组，为部门安全做好有利的组织保证。

此外，我还将以一流管理、一流服务、一流人才、一流业绩为目标，将真诚、奉献、双赢的服务方针始终贯穿于卷烟销售服务的全过程。

二、提供卓越的服务质量。

理念先行。为确实从思想上提升订货员服务的主动性和积极

性，树立国家利益和消费者利益至上的核心价值观，倡导全省烟草系统至诚至信，全心全意，客户满意是我们永恒的追求的服务理念，并创新性地提出因倾听而博大的订货员执业理念。

制度严明。为使订货服务工作更具规范性，制定多项规章制度，要求订货员必须按照规范订货服务标准订货，在与客户沟通过程中，必须做到热情、耐心，并使用规范服务用语。

目标明确。将订货准确率、订货流程遵守率、日人均订单数、客户投诉率和客户满意率作为五项服务指标，并围绕这五个指标开展订货工作。

奖惩分明。每天通过电话录音抽查，监督订货员的服务质量；在每个月的考核中，对服务质量不佳的情况进行处罚；注重服务效率和服务质量两者之间的统一。

应诉及时。提出文明礼貌、态度热情，耐心周到、口齿清楚，用心沟通、真情服务，百听不厌、百问不烦，规范准确、反馈及时的服务承诺并努力践行，让客户感受到订货服务的周到细致。

### 三、培育精干的服务队伍。

为提高队伍的服务意识，我将在日常管理中，坚持工作和学习一起抓的方针，鼓励订货员勤练内功，不断提高自身素质。做到有计划、有步骤地组织一系列的培训活动，营造浓郁的学习氛围，培养一支精干的订货服务队伍。

各位领导，各位评委，流星的光辉来自天体的摩擦，珍珠的璀璨来自贝壳的眼泪，而一个优秀的团队来自带头人的领导和全体干部的努力。订单部的工作是艰巨的，而与各位同仁去努力实现订单部工作的跨越式发展是我们共同的目标。我相信征服最高的那座山峰，群山便是最好的奖赏。让我与

你们同路，我将微笑着与你们风雨兼程！

我的竞聘演讲完毕。谢谢大家！

## 禁止烟草演讲稿篇八

烟草使用的严重危害，已使中国每年付出100万鲜活的生命。对烟草使用造成严重后果的任何忽视或漠视，都将使更多的中国人无谓地死亡。

远离烟草，保护下一代是挽救生命的需要，是保护民众的需要，是促进健康的需要。关注民生，就要关注控烟；促进健康，就要促进控烟。在一个有3亿多吸烟者、7.4亿二手烟受害者的国家中，抵制一切烟草广告、促销和赞助，显得尤为重要。没有健康，何来和谐中国！没有健康，何来魅力中国！没有健康，何来幸福中国！

我们有一个“中国梦”——让中国成为人人健康的中国，处处和谐的中国，家家幸福的中国！

所以，远离烟草，控制烟草危害，抵制一切诱人吸烟的烟草广告、促销和赞助，是健康中国主题中应有之义，是和谐、幸福中国之必须。

1. 坚决抵制烟草企业发布任何形式的烟草广告、促销和赞助活动；
2. 远离烟草，拒吸第一支烟，拒绝被动吸烟；
3. 主动劝阻他人吸烟。建设无烟学校、健康上海从我做起！

倡议人：

时间□x年xx月xx日



## 禁止烟草演讲稿篇九

尊敬的各位领导、各位评委、各位同事：

上午好！我叫xx-x[]在市xx-x工作。首先，感谢局领导给了我这个展示自我、参与公平竞争的机会，我以一个平常人的心态，本着锻炼、提高的目的参加这次竞聘，接受评判。希望通过这次难得的竞岗机会，让大家更多地认识我、了解我、帮助我实现人生的理想和价值。

下面，我把自己的一些情况向大家做一简单的介绍：

1991年，我参加本市招工考试，以全市第三名的成绩分到市军人招待所，后来进江西广播电视大学学习，读财会专业，毕业后担任了招待所的会计工作，由于工作踏实被聘为干部。其间招待所效益低落，因生活所迫，我毅然进了市烟草公司做销售管理，招待所单位撤销后，我结束了7年的打工生涯，于xx年回殡仪馆上班。在工作中曾得到了在座的许多领导的亲切关怀和悉心帮助，我不敢辜负领导们的殷切期望，勤勤恳恳，不断进取，在思想上和工作能力上都有了不小的进步。

我觉得，我竞聘事业单位副科职位具备以下几个条件：

一是具备一定的理论素质和人格修养。我喜欢学习，了解党和政府的大政方针和中心工作。更为重要的是，我觉得民政工作是党和政府最大的民生工程、德政工程、和谐工程，我热爱这个最能体现以人为本的工作。我有多年的财务工作经验，熟悉预算管理，具有财务管理意识；还自学了计算机知识，能熟练地使用计算机进行网上操作，文字处理和日常的维护等，平时爱读书看报，也常浏览一些有关法律、经济方面的书籍。个性上，我稳重而不死板、激进而不张扬、温和而不懦弱、正直而不固执。我认为，我已初步具备了一个管理人员所必需的政策水平、人格魅力和业务知识。

二是具备较强的管理和组织协调能力。在烟草公司做营销的七年中，我做过市场部经理，也取得了营销员中级资格证书。由于每天都要和上百个客户打交道，高强度的工作负荷培养了我吃苦、忍耐、坚毅的良好品质。同时也锻炼了我的组织协调的能力，包括应变能力、区别轻重缓急、换位思考等。丰富的工作经历使我积累了一定的管理经验。

三是具备一定的文字驾驭能力。我在中学阶段就爱好文学，参加过文学社，仅今年，有四篇文章发表在市级报刊，还有几篇新闻稿发表在《中国殡葬报》。另外我还开通了自己的博客，常常会在博客上练笔头，赢得了博友的诸多留言评论。

当然，我现在还不能对岗位要求提出一个完整工作打算，但已经明确了今后努力的方向。如果我幸担任了副站长的职务，我将以下几个方面找准工作的切入点和着力点。

第一，摆正位置，当好配角。在工作中我将尊重站长的地位，维护站长的威信，多请示汇报，多交心通气，多提参考意见。客观地看待他人和自己的长处和短处，取长补短，扬长避短，做到到位不越位、补台不拆台，团结协作，携手同进。。

第二，加强学习，提高素质。一方面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，使自己更加信任本职工作。

第三，扎实工作，锐意进取。既发扬以往好的作风，好的传统，埋头苦干，扎实工作，又注重在实践中分析新问题、探索新路子、总结新经验，以高度的工作责任心和奋发有为的精神状态力争工作有新起色、新进步。

谢谢大家！

尊敬的各位领导、各位评委、各位同事：

上午好！我叫xx-x[]在市xx-x工作。首先，感谢局领导给了我这个展示自我、参与公平竞争的机会，我以一个平常人的心态，本着锻炼、提高的目的参加这次竞聘，接受评判。希望通过这次难得的竞岗机会，让大家更多地认识我、了解我、帮助我实现人生的理想和价值。

下面，我把自己的一些情况向大家做一简单的'介绍：

1991年，我参加本市招工考试，以全市第三名的成绩分到市军人招待所，后来进江西广播电视大学学习，读财会专业，毕业后担任了招待所的会计工作，由于工作踏实被聘为干部。其间招待所效益低落，因生活所迫，我毅然进了市烟草公司做销售管理，招待所单位撤销后，我结束了7年的打工生涯，于xx年回殡仪馆上班。在工作中曾得到了在座的许多领导的亲切关怀和悉心帮助，我不敢辜负领导们的殷切期望，勤勤恳恳，不断进取，在思想上和工作能力上都有了不小的进步。

我觉得，我竞聘事业单位副科职位具备以下几个条件：

二是具备较强的管理和组织协调能力。在烟草公司做营销的七年中，我做过市场部经理，也取得了营销员中级资格证书。由于每天都要和上百个客户打交道，高强度的工作负荷培养了我吃苦、忍耐、坚毅的良好品质。同时也锻炼了我的组织协调的能力，包括应变能力、区别轻重缓急、换位思考等。丰富的工作经历使我积累了一定的管理经验。

三是具备一定的文字驾驭能力。我在中学阶段就爱好文学，参加过文学社，仅今年，有四篇文章发表在市级报刊，还有几篇新闻稿发表在《中国殡葬报》。另外我还开通了自己的博客，常常会在博客上练笔头，赢得了博友的诸多留言评论。

当然，我现在还不能对岗位要求提出一个完整工作打算，但已经明确了今后努力的方向。如果我幸担任了副站长的职务，我将以下几个方面找准工作的切入点和着力点。

第一，摆正位置，当好配角。在工作中我将尊重站长的地位，维护站长的威信，多请示汇报，多交心通气，多提参考意见。客观地看待他人和自己的长处和短处，取长补短，扬长避短，做到到位不越位、补台不拆台，团结协作，携手同进。。

第二，加强学习，提高素质。一方面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，使自己更加信任本职工作。

尊敬的各位领导、各位评委、各位同事：

大家好！

非常感谢市局领导给我们提供了这次参与竞聘的机会，我竞聘的是科长职务，希望大家多支持我。

首先，我作一下自我介绍吧，我是来自营销中心的，人称，这在烟草可是个响当当的外号噢！27岁，大学文化，财务会计专业，经济师职称资格，现工作岗位是督查考核员兼安全管理员，我竞聘的岗位是综合管理科副科长。

以前，我也在综合管理科工作过，当时的综合管理科负责统筹规划、计划下达、督查考核、统计、经济运营分析，现在新成立的综合管理科，强化了职能，在原来的基础上，新增加了网建工作，负责局（公司）总体网建工作的筹划、组织、协调、指导、分析、评价、总结及有关网建文件、材料的上传下达，还新增了处理客户投诉工作，对客户投诉进行分类整理后转有关部门处理。由于综合管理科和审计科是联署办公，工作职能加大了，但编制保持不变。

（一）有财经方面的专长。我在学校学的是财务会计专业，还考取了经济师职称资格，有一定的会计理论基础知识，对数字的敏感性比一般人强，比一般不是科班出身的人更容易

融会贯通，相信在计划、经营运行分析方面的工作也能得心应手。

（二）工作责任心、原则性强，不怕得罪人，处事公平公正。我从年初开始至今都在从事督查考核工作，是唯一一名长期在一线从事督查考核工作的女员工，有良好的行业声誉，事实证明，在平常工作中，对发现的违规事件，不论事件涉及到任何人，我都能站在对事不对人的角度上思考问题，公平公正地解决问题，为公司树立了良好的督查形象。

（三）综合素质较全面，机关、基层工作经验丰富，有一定的领导管理协调能力，能独挡一面。在烟草工作的几年，我先后在业务员、人事劳资员、安全管理员、督查考核员、访销员、专卖员等岗位工作过，在基层，也是作为批发部（管理所）主任（所长）、县局副股长直接参与企业的经营管理运作，对公司的整体工作流程、员工情况、辖区地理环境等比较熟悉，作为基层部门领导，无论在那个地方，我都能够和部门员工一起共同把业务工作搞上去。

（四）有一定的观察分析能力。通过几年工作中的摸爬滚打的锻炼，对事物的看法基本上能通过现象看本质，抓住问题的实质，并深入层次解剖、分析、解决工作中的问题。

（五）有一个非常健康的体格。俗话说身体是革命的本钱，我本钱足够啊，大家也看到了，我长得比较强壮，这可是表里如一，如假包换啊！而且年轻，没有家庭负担，干革命是正当年时。在基层工作的这几年，不论是踩自行车访销和卖烟，还是下乡蹲点跟线督查考核，我可都是巾帼不让须眉。

如果组织信任我，给我一个把个人知识转化为公司生产力的机会和一个展示自我能力的平台，坚持科学发展观，以网络建设为重点，督查考核为保障，推动烟草的可持续发展将是我的施政纲领。

首先，我想谈谈之所以把网络建设作为工作重点，把督查考核作为保障的理由。

网建的最终目的，是挽留客户，只有拥有了忠实的客户，并且他们把我们作为唯一的经营购进渠道，才能有企业的持续发展。今年是实现全区网建三年规划总目标的关键年，是实现传统商业向现代流通转变的决战年，烟草网络建设工作无论在于“形”还是在于“质”上，都还存在诸多的不足，电话访销率电子结算率仍较低，现代流通布局仍不够合理，市场资源仍未能得到合理整合和利用，客户资源未得到合理布局，客户关系管理工作仍未实质性起步，未真正形成以客户贡献度为核心的客户关系管理体系等，结合烟草的实际情况，在市场基础薄弱的条件下，要想赢得客户，拥有市场，必须大力推行客户关系管理，提高客户满意度、忠诚度、依存度、贡献度。

而督查考核是一个保障网络建设等工作落实的重要手段之一，通过考核体系的薪酬机制、激励机制、淘汰机制、竞争机制的不断完善，增强员工工作的主动性、自律性，通过督查工作，可以及时发现工作开展中存在的阻碍工作落实的问题，从而及时指导纠正，保持继续良好发展的态势。

（一）实行从一个基层管理者上升为机关中层工作角色的转换，一个好的管理者，取得领导的支持和部门员工的支持是政令畅通的渠道。我会努力争取上级领导和科室成员对我个人工作的支持，保证工作顺利开展，带领出一支团结、有作战能力的团队。

（二）做好统筹规划、经济运行分析工作。为使计划下达得更具有说服力、更切合实际，我会定期或不定期组织部门员工进行日常一线市场调研，对市场、消费群体、品牌进行分析，对经营运行过程进行运营分析、评价，掌握当前信息，并结合历史数据做好经营分析，为领导决策提供详实可靠的依据。

（三）继续抓好网络建设工作。首先是建立客户分类管理体系。以专卖诚信等级管理为基础，根据销售规模、卷烟结构、守法经营等评价指标对客户进行分类管理。客户经理将对不同级别的零售户在货源供给、促销、经营指导、其他服务等方面提供差异化服务，提升对客户的管理和服务水平。

其次是建立客户评价体系，不断提升服务水平，由专人负责，定期对零售户进行调查，调查的内容包括产品、服务、收益和权益等方面的满意程度，了解和收集客户的意见、建议和要求，根据客户反馈的信息不断改进、提升服务质量，寻找与客户的最佳结合点。

（四）不断完善督查考核指标，加强督查考核工作。

今年的工作方向是建立员工考核评价管理体系，在局（公司）员工动态管理的基础上，对客户经理、座席员、专卖人员实施季度动态星级管理，对季度业绩、基础工作等进行考评，评选出五星、四星、三星、二星、一星级员工和末位淘汰人员，并与工资挂钩，不断激发员工的竞争和忧患意识，提高工作水平。

如果我能竞聘上岗，我会在以覃局长为核心的领导班子领导下，坚定信心，苦干实干，加倍努力地做好本职工作；如果没有被挑选上，说明我离该岗位的要求还有一定的距离，我会继续努力学习，在工作中不断提高自己，争取下一次机会。

最后，衷心祝愿烟草的明天更美好！

尊敬的各位领导、同事，大家好！

首先感谢各位领导能给我参加这次直签的机会。对我个人来讲，我想这不仅是一次竞争，更是一次对自己的学习、锻炼和检验。

我叫xx-x今年28岁，中国共产党党员；2004年3月荣幸地成为烟草局的一名员工，2015年5月机构改革后接手档案管理工作，至今从事文档工作八年。可以说，我的青春岁月是在烟草公司的蓬勃发展中度过的。虽然没有轰轰烈烈的感人事迹，但我忠于职守，默默无闻地做好自己的本职工作。八年烟草人生，八年收获进步。回眸八年，我和我们开拓进取的烟草团队一样，也有鲜花和掌声，有荣耀和骄傲。

1、有良好的思想品德修养。我一贯注重个人品德素质的培养，努力做到尊重领导，团结同事，工作认真负责，不计较个人得失。

2、有较强的基础知识和业务能力。从事档案工作以来，积极参加各项培训，熟悉档案管理工作相关知识，熟练掌握了电脑操作、办公系统等基本技能，并取得了档案员上岗证。

3、有较好的工作业绩。担任文档员以来，我局档案工作一直位于荆州烟草系统前列，工作受到行业一致好评。这离不开领导的高度重视，我本人也付出了辛勤的劳动。我曾多次被荆州市局和本局评为“先进个人”，被市档案局评为“档案工作先进个人”。2015年，我局档案目标管理升省特级，本人也被省烟草专卖局评为2015—2015年度“档案工作先进个人”。

我的每一点收获和进步，都是领导关心和培养的结果，都是同事们帮助和支持的结果。在以后的工作中，我将再接再厉，百尺竿头，更进一步，用我的努力和奉献，为烟草增光添彩。一是加强学习，不断提高自己的综合素质、创新能力；二是团结同事，充分调动大家的工作积极性，搞好各项工作；三是当好领导的参谋和助手，认真履行文档员的工作职责，主动为领导工作服务，热情为广大职工服务；四是创新工作方法，提高工作效率，提高服务质量。

各位领导，各位同事，登高不坠青云志，慕远常怀明月诗。



我追求，但我懂得淡泊宁静，懂得感恩奉献。如果我能得到您的信任，我会万分感激，不辜负大家的殷切希望，以大家的支持为动力，在工作中踏踏实实做事，在生活中认认真真做人，以实现我自己的人生价值！

谢谢大家！