

2023年景区票务工作总结和工作计划 法官竞聘工作计划优选(精选8篇)

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，让我们一起来学习写计划吧。那关于计划格式是怎样的呢？而个人计划又该怎么写呢？以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

景区票务工作总结和工作计划篇一

民事审判工作面临的压力是众所周知的，除了要办好每一起案件之外，还要考虑到案件的调解率、上诉率、更审改判率、息诉服判率和上访率，考虑每个案件在社会上会引起什么样的不良影响。因此在工作中始终能坚持秉公执法、不徇私情，严格按法律规定办案，努力化解当事人矛盾。在我处理的数起父母因儿女不履行赡养义务而诉讼的案件过程中，双方常常因家庭琐事发生矛盾并大打出手，夫妻反目，兄弟成仇，儿女们各成一派，双方剑拔弩张。考虑到这样的矛盾，虽系家庭内部矛盾，但如果处理不好，不仅影响到当事人家庭今后的和谐，也影响到社会的稳定，因此，我们从案件事实出发，将双方争议的焦点问题及法律适用向当事人做详细的讲解，一次一次的劝说，一次一次的奔波，换来了当事人对我们工作的理解和支持，功夫不负有心人，最后双方化干戈为玉帛，尽释前嫌，抱头痛哭，此情此景，让我们感动得落泪。通过案件的圆满解决，使我真真切切体会到了人间亲情的重要和温暖，体会到了我们法院工作对于社会稳定的积极作用，体会到了我们法院工作的无上神圣和光荣。

民事审判的工作量总体来说不小，很多案件因当事人的矛盾激化而不易调解，而且如果处理不好，还容易加深当事人的矛盾，甚至有的案件在审结之后，造成双方当事人的不理解，这需要我们要经常耐心细致地做当事人的工作，有时一个案件一次两次调解不了，我们就三次四次调解，在法庭调解不

了，我们就到他们家中调解，虽然我们没有说破嘴跑断腿，虽然有些案件在做了大量的工作之后，最后还是不得不依法做出判决，但是在判决之后，绝大多数人都对法院的工作予以了理解和支持，并表示服判息诉。

辛勤流淌的汗水，换来了百姓对法院的认可，认真负责的态度，赢利了领导对工作的肯定，我们民一庭的一句话代表的我的心声：累并快乐着。

谢谢大家。

1. 县法院竞职演讲稿
2. 法院竞职演讲稿范文
3. 法院副庭长竞职演讲稿(公检法)
4. 法院书记员竞职演讲稿
5. 法院中层干部竞职演讲稿
6. 岗位竞职演讲稿——法院书记员
7. 竞聘副经理竞职演讲稿
8. 岗位竞职演讲稿——法院书记员版

景区票务工作总结和工作计划篇二

20xx年优质护理服务工作是在去年开展_优质护理服务_活动的基础上，为进一步深化_优质护理服务_工作内涵，以_提升职业素质、优化护理服务_为主题，提升服务水*，持续改进护理质量，以严谨态度抓好每项护理工作的全程质量管理，即基础质量、环节质量、终末质量，其中环节质量是重点，

在总结上一年度开展_优质护理服务_活动经验的基础上，特制定20xx年_优质护理服务_工作计划。

我院将以*精神为指导，深化_以病人为中心_的服务理念，以_提升职业素质、优化护理服务_为主题，努力为患者提供无缝隙、连续性、安全、优质、舒适、满意的护理服务。

以患者满意为总体目标，夯实基础，巩固成果，以病人的要求为工作起点，以病人满意度为工作终点，全面落实以病人为中心的各项护理工作。进一步深化优质护理服务工作，提升服务内涵，持续改进护理质量，重点是门诊服务内涵的延伸。

1、修订各种制度、标准继续完善修订我院各项规章制度、工作职责、工作流程、疾病护理常规、临床护理服务规范及标准。继续完善修订质控检查标准与方法，完善护理不良事件上报与督查制度，加强对危重病人的管理。

2、全面提升职业素质、优化护理服务

(1) 加强基础理论知识的培训，使护理人员综合素质及专业能力得到提高。从_三基三严_入手，每月组织一次业务培训，内容包括基础理论、法律法规、服务意识，强化基础护理及分级护理的落实并保证质量。每月组织三基理论和操作考试重点是40岁以下的护理人员。

(2) 加强护士礼仪规范学习与检查和督促，进一步规范护士行为。

(3) 采取各种形式的学习培训，以提高全院护理人员的业务素质，提高护士观察病情、落实护理措施、记录护理文书的能力。

3、加强管理，确保护理安全

(1) 加强病人重点环节的管理，如病人转运、交接、压疮等，建立并完善护理流程及管理评价程序。抓住护士交接班、每月一次的护理查房等关键环节，加强护理管理确保目标实现。

(2) 加强护理安全监控管理，每月组织科室进行护理安全隐患排查及护理差错、护理投诉的原因分析讨论，分析发生的原因，应吸取的教训，提出防范措施与改进措施。

(3) 加强科室管理。每周对科室在病房管理、基础护理、护理安全、病历文书书写、护士仪表、消毒隔离等进行不定期的抽查，对存在的问题立即指出并限期反馈，在每月的护士工作例会上进行总结；对优质护理存在问题利用管理工具进行持续改进。

(4) 加强防跌倒管理。做好跌倒风险评估工作，对存在的风险因子及时干预；加强环境的管理，制定保洁工作规范，做好患者和家属的宣教工作，维护好病房环境。

4、夯实基础护理

(1) 切实做好基础护理，使护理工作更加规范化。保持病床整洁、无异味、无污迹，物品摆设整齐规范，输液滴数与医嘱相符，勤巡视输液病人，善于观察病人，发现问题及时解决。

(2) 全面履行护士职责。整合基础护理、病情观察、治疗、沟通和健康指导等，为患者提供全面、全程、连续的护理服务。密切观察患者病情，及时与医师沟通，与患者沟通，对患者开展健康教育和康复指导，提供心理护理。

5、定期满意度调查

每月进行患者满意度调查从护士的操作技术、仪容仪表、健康宣教、制定整改措施，及时反馈。让患者从心里满意，要

求每位护士树立良好的服务态度，把病人的满意作为工作的最终目标，尽可能的为病人提供方便，杜绝生、冷、硬、推诿的想象发生，决不允许与病人发生争吵。

6、抓好门诊服务

适当增加门诊服务人员，为门诊就诊患者提供便利如雨天提供雨伞和伞套、轮椅、饮用水等便民设施；培训门诊护士服务方法和流程以及沟通技巧，提升门诊护士服务能力；不定期考核导诊护士对坐诊医生专业特长的实习程度。

7、定期召开与其他部门的工作联系会议，及时解决护理工作中的问题。

景区票务工作总结和工作计划篇三

20xx年汛期雨季来临，为确保小区和地下车库的安全排涝，确保业主的车辆停放安全，保证业主生活秩序的正常有序，根据各级防汛工作精神和多年来关于防汛工作的要求，结合xxx的实际情况，特制定防汛工作应急预案。

组长：

副组长：

成员：

指挥：

组长：

抢险队伍：服务中心办公室人员、全体秩序维护员、保洁班

1、认真贯彻执行市公司关于防汛排水的指示精神，全面指

挥xxx防汛工作。实行防汛责任经理负责制，物业服务中心主任为防汛安全第一责任人，快速、及时、有效地处置xxx防汛工作中出现的各类突发性灾害事故。采取有效措施，立足小区，坚持自保、自救，确保xxx汛期安全。

2、组织足够的防汛物资，根据出现的险情，提出排险、抢险方案。及时分析汇总汛期中水情和灾情，为防汛工作提供科学依据。

3、负责检查、监督防汛措施的落实情况；负责检查、监督防汛物品的准备；确保业主的正常生活秩序和财产安全，杜绝地下室漫水。

1、成立防汛领导小组和抢险队，具体负责xxx的防汛工作，确保安全渡汛和业主财产不受损失。

2、及时收集雨情、汛情等情报。做好防汛宣传工作，提高全体业主的防汛意识，确保无事故发生。

3、防汛期间要保障通讯畅通，防汛成员和值班人员做到二十四小时电话畅通。值班人员要坚守岗位，不离岗、脱岗，如遇大雨，经理、管理员、各班班长必须到岗，服务中心成员要做到手机不关机。

4、建立安全责任制，物业经理是第一责任人，服务中心主任是地下停车场安全工作第一责任人。应对有车业主进行经常性的安全提示，并做好地下室车辆停放秩序。服务中心应与地下室车辆停放业主建立联系制度，了解有关业主的通讯联系方式，必要时通知业主配合做好安全疏散工作。

5、物资准备：根据xxx实际情况，检查各排水泵的安全和应急使用情况，充足电量；应备3把铁锹，沙袋至少20袋，以备排洪之需。

6、遇到特大暴雨，应注意雨水情况和有关小区道路的通畅情况，做好与停车业主联系的准备工作。

7、在险情到来之时，在岗的员工，要坚守岗位，认真负责；对不能按时到岗人员和不认真负责而造成损失的人员实行问责制，造成重大损失的要追究责任。

8、及时掌握险情，一旦地下室发生洪涝灾害，全体抢险队员应立即赶到地下室，听从组长的指挥。防汛期间，若发生遇险情不报、玩忽职守等情况，造成业主财产受损的，要追究当事人的责任。

9、重点部位加强巡视，工程人员定期检查设备，确保室设施设备正常使用和安全。

(一) 第一预案：

当气象台发布暴雨警报时，防汛工作领导小组成员全部到位。及时总结防汛信息，通报风情、水情、雨情。服务中心根据各自的职责，加强值班，进一步检查落实各项防汛应急措施，组建防汛抢险队伍，落实抢险物资。

(二) 第二预案：

当暴雨袭击或有关部门发布紧急警报时，防汛领导小组立即召开防汛紧急会议或进行紧急部署。物业服务中心要把防汛作为压倒一切工作的头等大事来抓。

(三) 第三预案：

遇暴雨突发性灾害天气时，物业服务中心迅速组织人员及时检查疏通排水管道，做到排水畅通；要组织专门力量，对小区内部和地下室积水情况进行监测，及时报告灾情，监督服务中心有关人员到位、到岗，必要时及时组织足够的临时排涝

设施进行强排。确保业主正常的生活秩序和财产安全。

景区票务工作总结和工作计划篇四

尊敬的各位领导、同事们：

首先，做一个简单的自我介绍及在公司9年的工作回顾：

以上是我简要的工作经历。

下面我谈一谈我参加计划跟单部经理竞聘的理由及个人优势：

主要有6点：

第1点：认同公司的文化观、价值观，愿同企业共成长；

第3点：有较强的工作责任心，上进心，有韧性，督促协调、执行力强；

第6点：入公司9年无重大工作失误及不良作风。

几年的工作，锻炼我的同时也不断地考验着我，我承受着工作的压力，感受着工作中的苦与乐，享受着一份耕耘，一份收获的喜悦，我是热爱我现在所从事的工作的，我愿意为公司的发展更加勤奋努力地工作。

接下来是谈一谈我设想的计划跟单部的工作思路及策略：

思路：夯实部门基础建设，提升部门凝聚力，全力调控供、产、需均衡管理；

策略有6点

第1点、梳理流程，完善机制，编制组织架构，明确各岗位职责及提升计划；

第3点、建立科学的数据分析和生产排期的方法，满足营销系统的均衡需求；

第5点、学习现代化的仓库管理办法，完善原辅料仓的管理；

第6点、培养团队精神，建立团队和谐关系，享受工作，享受生活。

最后我想说：多年来的共同工作，在座的领导和同事对我的为人和工作能力应该是很了解的，我的工作表现大家也是有目共睹的，在过去的九年里，在领导的关怀下，在同事们的支持和无私帮助下，我的工作取得了一定的成绩，经过多年工作实践的锻炼，我已经具备了担任计划跟单部经理或是副经理一职所需的协调组织、分析决策和解决问题的综合能力，差的是相应的理论水平和沟通表达的技巧，但是在今后的工作中我一定会不断的学习，培养提升自己，加倍努力干好！

景区票务工作总结和工作计划篇五

各位领导同事们：

大家好，首先作一个自我介绍，本人xx从事金融方面的工作8年。在xx银行信用卡中心深圳信用卡营销中心工作已满4年xx文化。我竞聘的岗位是银行信用卡营销主任。

我是一名对工作认真负责、对工作充满激情和挑战的员工。今天我满怀着热情和强烈的责任感来参加这次竞聘。首先感谢卡中心以及各位领导和同事们，为我提供了这次展现自我的机会。让我有足够的信心站在这里，面对我热爱的职业，挑战并大家展示自己的能力和能力。我喜欢挑战，眼前的这个岗位对我来说，我以决心、以坚定的意志向大家证明我是完全可以胜任这个银行信用卡营销主任岗位。今后更会满情激情的投入工作，并以执着的追求去挖掘人生的自我价值。勇敢地去接受未来营销活动中的每一次挑战。营销中心要生存要发

展，靠的是我们每一位热血青年的奋斗和打拼，因此，我决定来参加此次竞聘，展示自己，证明自己不负众望。

此次银行信用卡营销主任竞聘充分体现了卡中心及营销中心领导对该岗位的高度重视和寄予的无限厚望，而我的银行信用卡营销主任竞聘演讲将从以下三个方面来向大家展示我的能力和决心。

以市场为导向，以客户为中心，从客户需求出发，营销我行的信用卡产品，为客户提供满意的信用卡服务，实现客户价值最大化的同时实现银行自身效益的最大化。信用卡业务是我行经营效益的一个新的支撑，营销主任在工作中的职责也是不可小视的，要有吃苦耐劳和对市场的敏锐洞察力，带领团队去挖掘市场，一线管理风险把控，传、帮、带等工作都非常重要。

我有着较强工作责任心和进取心。入职以来一直在一线从事信用卡营销工作，业务知识已经相当扎实，对待工作认真负责，我认为作为年青人总该有点追求，现在机会摆在面前，我只要迎难而上，苦干实干，全面奉献自己，营销主任对我来说是个新的课题，充满挑战，但我相信我自己的能力。如果我能在此次的银行信用卡营销主任竞聘中取得成功，我将认真学习、虚心请教不断地努力提升自己各方面的综合能力，争做一名出色的营销主任。

如果这次竞聘成功，我将竭尽所能搞好优质服务，挖掘市场潜力，争取优质客户源，全力拓展团队人员的数量，质量。我的目标是：争取xx地区第一名！

具体工作开展如下：

- 1、传授经验：一定将自己多年的信用卡从业经验及信用卡营销心得与团队营销人员分享，让他们少走弯路，让他们赚到钱。只有让信用卡业务员赚到钱，才能稳定人员减少人员流

失率，搞高员工忠诚度的同时并提升人员级别，赚到钱了级别提升了，分中心业绩自然也就跟着提升了。

2、帮助员工：真心帮助他们无是是工作中还是生活中遇到的问题，协助他们解决，帮助他们尽快成长起来。用心对待每一位员工，其实在外打工都不容易，特别是选择做信用卡营销的生存压力都是不小的。

3、带领员工：作为团队管理者，一定要起到带头大哥的作用，起到非常好的标杆作用。什么样的将军带出什么样的兵！重视团队凝聚力！

（工作开展根据自己发挥来写，当然除了传帮带以外，还有其它很多可以写，大家可以根据不同银行分中心的实际情况来改写。）

各位领导，我此次参加的是银行信用卡营销主任竞聘，我愿意全面奉献自己。我来参加这次竞聘是责任感和使命感的驱使。不管成功与否，我将一如既往为营销中心的发展发挥自己的光和热。

真诚致谢！银行信用卡营销主任竞聘演讲结束！

景区票务工作总结和工作计划篇六

尊敬的各位领导、同志们：

几天来，我一直在衡量自己，回顾自己的经历，审视自己的能力。大专文凭，南京邮电学院毕业，7年的工作经验，助理工程师职称，_党员。面对着众多对手，我明白，这将又是一次内含契机的挑战。

于是，一年后我又向自己发起了挑战：调到市场部从事业务推广、营销策划等工作。通过一系列的促销活动，有效的遏

制了云浮联通以及电信小灵通的发展势头，保证了我公司在移动市场的市场占有率。这，更有力的证实了挑战自我带来的奇迹。

xx年10月，公司领导又把我调到竞争最激烈的县分公司担任市场部经理一职，我明白，我又要面对挑战了，而这一次的挑战，是最直接的。在公司全体员工的努力下，我们克服了一个又一个的困难，粉碎了对手一次又一次的进攻，取得了市场占有率、运营收入、客户净增等指标的大幅上升，在xx年的县分公司经营绩效考核中，获得了上半年第一名、全年第三名的好成绩□xx年上半年模拟考核kpi指标全部达标。

我认为，作为一名县分公司市场部经理的工作职责是：制定分公司市场部工作计划；对经营活动的全面过程管理，结合本地市场的特征进行市场分析研究，制定新业务推广及营销计划，要求他就像足球比赛时的场上队长一样，赛前要与教练一起根据对手的情况制定比赛方案，在比赛时要以身作则，冲锋陷阵，调动起全体队员的积极性，并根据赛场的实时情况进行调整，灵活应变。要求他具有较强的执行能力、敏锐的市场触角、良好的沟通能力、较强的团队观念及无私奉献的精神。

在努力工作的同时，我没有放弃对自己兴趣的挑战，曾经代表云浮移动参加过第一届文艺汇演、第一届员工运动会、第一、二届足球比赛，所写的论文连续两届获得“广东移动思想政治论文大赛”三等奖，我的摄影作品获得了第二届员工才艺大赛一、二等奖 在不断向工作发起挑战的同时我也向自身的知识结构发起了挑战，不但参加了公司组织的各项培训，而且用三年时间完成了北京邮电大学通信工程系的本科函授学习，目前正在就读华中科技大学的mba课程。

说到这里，或许有人要问：你讲的这些不是自吹自擂吗？不！我也有缺点，我的不足在于管理经验的不足，以及不拘小节的性格。我只是想通过一次又一次的挑战，发现、改进我的

不足，只是想通过一名普通得不能再普通的年轻人的经历向大家证明：广东移动的员工是开拓进取的员工，是敢于发出挑战并迎接挑战的员工，是永远的挑战者！既然是挑战，就一定会有成功会有失败，如果这一次失败了，我会更加努力的磨练自己，提高自己。各位同事们让我们用全部的赤诚和智慧，去迎接改革路上方方面面的挑战，去迎接时代暴风骤雨的挑战，让我们云浮移动在挑战中去拥抱时代的辉煌！

景区票务工作总结和工作计划篇七

各位领导、各位评委、同事们：

大家好！

我叫xxx男，学历，于x年进入北京润泽苑房地产开发有限公司工作，非常感谢各位领导和同事们给我这次机会让我站在这个竞聘的舞台上！随着这些年的工作历练与学习充电，我的工作经验日见丰富，理论知识日益扎实，人也越来越成熟，并且无论是在哪个岗位，我都十分注重加强政治思想修养，思想上积极向党靠拢，行动上自觉服从党的利益，牢固树立正确的人生观、价值观。具备了吃苦耐劳、任劳任怨的敬业精神，严于律己、诚信为本的优良品质，实事求是、求真务实的工作作风。3年来，经过我的不懈努力在担任销售经理的两年中，负责的楼盘都在合同规定时间内圆满完成任务。销售业绩一直领先于区域内的其他竞争楼盘，并帮开发公司取得了最大化的利润。

一直以来，我都很注重与同事们之间的关系，诚恳待人，尊重同事，关心同事，努力创造一种微笑、高效的工作环境，创造一个相互关心，相互帮助，相互支持的工作氛围。我相信“团结就是力量”，因为只有和同事们处理好关系，本公司内部才能更和谐团结，才能创造出更多的价值，为本公司的保值增值出更多力。当然，光是外在的还是不够，古人云：“其身正，不令则行；其身不正，虽令不从。”在这物

欲横流、竞争激烈的社会里，真正能够做到廉洁奉公的已经不多了。但我作为一名党员干部，面对各种各样的诱惑，无论什么情况下，都能切实管住自己，把对本公司的利益放在首位。

对于销售经理这一岗位，我是这样理解与认识的：我希望自己是一名永远伸出友好之手的大使，并能在工作中找准自己的定位，做到办事不越权、不越位，工作不拖沓、不含糊，矛盾不上交、不下压，责任不躲避、不推诿。上为公司分忧、下为各同事服务是销售经理义不容辞的职责。

俗话说“千里之行，始于足下”我将通过以下几个方面促进业务发展，并争取成为一名合格的销售经理。

我们北京润泽苑房地产开发有限公司有品牌、有实力、有人才还不差钱。差就差的是个思维和手段，而这些要通过经营战略和分配制度来保证。销售经理从字面看突出了个人因素，但是我知道我背后有公司的强大后盾，也知道我的个人言行要体现出本公司的形象和本公司员工的高素质。作为销售经理，承担的责任和压力肯定多了很多，我也希望公司能赋予销售经理更大的空间，给予我们更多的支持。真正体现责权利的和谐统一。

作为一名销售经理，要清楚地认识到服务的重要性，因为我们所销售的不仅仅是公司的物业，更重要的是我们在销售服务，我们要服务自己的每一位客户，多与顾客沟通，了解客户所需情况，对于所发现的问题要勤于动手记录，利上晚上休息时间将收集到的问题进行归纳总结，想出最好的解决办法，给客户以最圆满的答复。

说到这，我不禁想起了古希腊学者阿基米德的一句名言：“给我一个支点，我将撬起整个地球！”听起来很夸张，却很有道理。的确，撬动地球需要支点，实现理想需要舞台，展现个人的能力同时需要机遇与平台。在此，我衷心和热忱

的希望各位领导、各位评委、同事们能给我这个“支点”，给我一个更加充分发挥自己能力的机遇与舞台，相信我、选择我、支持我，您不会后悔，我则会倍加珍惜，让我们一起，创造我们未来更加美好的明天！

谢谢大家！我的演讲完毕！

景区票务工作总结和工作计划篇八

尊敬的各位领导，各位评委：

大家好！我叫xxx是来自xxx电业局营销部客户经理室的一名主任，今年xx岁，_党员，毕业于xx交通大学法学专业，本科学历，1997年参加工作。对我来说，竞聘竞争是机遇、是检验、也是一次展示自我的新挑战，“新目标迎接新挑战 新岗位再做新贡献”，就是今天我参与竞争的核心和主题。下面我将从三方面加以阐述。

1997年参加工作，我的第一站是霞浦县电力公司，进了电力门，结缘一家人，从此，我便与电力事业牵手走过一个个令人难忘的日日夜夜。从霞浦县电力公司到闽东电力总公司，再到xxx电业局，十四年来，除了有一年被借调至霞浦县政府，这些年来，我一直是在自己至爱的电力系统工作，先后在办公室、供电科、营销部等多个科室做过具体工作。对每一份工作，每一个岗位，我都一心的热爱，十分的投入，并把这份职业当作一种事业去努力付出。

一项项荣誉对我来说，是一种鼓舞、一种鞭策，激励我更加出色地去做好各项工作，而且不论是环境在变、角色在变、还是职务在变，我都会一如既往的追求上进、扎实进取，奉献电力事业，做出新的业绩。

参与竞争中层副职，我认为在以下几个方面，自己具备了参与的理由和竞争的优势。

第一，业务知识娴熟，不断追求上进。自己最初学的是电子专业，这些年来一直兢兢业业供职于电力系统。而且，多年来我一直保持着勤于学习的好习惯，随着岗位的变动和工作的需要，“缺什么、补什么”已成为自己坚持学习和把握的原则，在西南交通大学我完成了学历再教育；参加过xxx电业局第一期管理骨干职业化提升，各种各样的培训和学习，夯实了自己的业务功底，开拓了自己的工作思路，使自己在开展业务时更加能够轻车熟路，并日益提高。

第二，诸多岗位让自己积累了丰富的工作经验。多年来，我经历 个不同的岗位，对每一个岗位，我都坚持做到爱一行、专一行、精一行。这些岗位，因工作内容、工作方式和工作性质不同，使自己从处理问题、分析问题、解决问题的多个方面，都得到了锤炼和提升。对每一个岗位，我一步步扎扎实实，积累着宝贵的工作财富，收获着知识能力的不断创新，积蓄着日渐厚重的人生阅历，这让我有理由、有信心，走的更远，走得更稳健，走到一个新的工作岗位！

第三，工作能力不断提高。多年来，在科室变动中、在岗位轮换中、在职务变迁中，我服务于多个领导，共事于多名同事，接触过诸多的服务群体。工作中，我积极为领导建言献策，当好领导的助手和参谋；多和同事沟通，使得自己的团结协作能力、组织协调能力和处理复杂问题的能力都不断提高。

第四，强化自律意识，坚持廉洁奉公，让自己拥有了做好这项工作的一身正气。这些年来，我一直坚持强化廉洁自律，以一名党员的先进性、以一名电力人的标准，告诫自己、提醒自己，不断加强行风建设，学习各项规章制度，自觉接受社会各界的监督。

这次我竞聘的岗位一个是人力资源部副主任，一个是集体企业昌达企业副经理，不论竞争到哪职位，我都会扎扎实实、勤勉敬业，在实际工作中，努力做好以下几点：

一是扎扎实实、强化理论学习，提升素质和形象。重责任，恪尽职守；讲自律，履职为先；以一名中层副职的标准，严格要求自己，做到思想上过得硬、形象上树得起、工作上抓得实，追求新定位、展示新形象、创造新业绩。

二是严于律己、率先垂范，带好头、做榜样、当标兵，工作中，创新发展思路，创新工作机制，创新服务方式，敢于突破、敢负责任。

第三，如果我竞聘到人力资源部这一职务，我将协助部门主任分管好绩效管理和劳动用工管理等各项工作。一是抓源头，健全完善各项制度建设，规范工作流程，细化工作分解，做到有章可循、有据可依，努力形成用制度管事、靠制度管人、凭制度规范行为的良好机制。二是抓激励机制，强化奖惩考核。针对部门和个人，以量化考核的方式，制定一整套科学的、细化的考核办法；实行岗位责任制，把工作完成情况与个人利益相挂钩；在考核方式上，坚持一月考核，年终总考核；在考核效果上，最终能够体现奖勤罚懒，能够体现干与不干不一样、干好干坏有区别，最大限度的调动职工的积极性、主动性。三是加大对员工的培训力度，强化全员培训，做到有方案、有计划、有安排、有督促，着重培养学习型、实干型、创新型员工队伍，大力开展业务知识竞赛，积极开展岗位大练兵、操作大比武活动，促进全局上下形成重业务、抓技能、促提升的浓厚氛围。推动开展以“比奉献，创一流精神；比服务，创一流作风；比效能，创一流业绩”为主题的“三比三创”实践活动。不断提高服务人员业务水平和服务质量，规范并优化面向客户的服务流程，满足客户需求，建设一流的电力文化，与客户搭建一条共谋发展、和谐共赢的桥梁。

第三，如果我竞聘到副经理这一职务，我将努力争当一名合格的参谋和助手，做到服务到位而不越位，不折不扣地完成经理交办的各项工作，在方案制定、措施实行等各方面，积极建言献策，努力维护班子的整体团结，与其他成员之间做

到互相配合、协调一致，共同促进电力事业的发展。

在工作中，要协助经理根据公司下达的任务，制定任务目标、阶段计划、以及具体可行的经营方案。及时分析市场环境，做好市场预测、改进经营策略，协调企业内外部关系，。科学把握并正确分析经营动态、存在问题、市场竞争发展状况等，定期检查经营计划实施结果，提出经营计划调整方案，确保计划顺利实施。经常与客户保持密切联系，准确掌握客户的意向和需求，对一些重点客户、大客户、潜力客户，靠上做工作、突出抓落实。

在工上，自己要主动围绕全年的经济目标，协助经理进一步修订完善《供电所经济指标考核办法》，重新核定供电量、线损率、售电单价等多项经济指标，使办法和指标更趋于科学、合理，真正起到调动职工工作积极性的作用；定期召开经营分析会，以详实准确的数据为经理决策提供参考；采取各种措施，加大用电检查力度加强，减少跑冒滴漏；提升优质服务力度，切实提高营业窗口服务质量。

各位领导，各位评委，古人曾经说过，人“不可以一时之得意而自夸其能；亦不可以一时失意而自坠其志”。不论能否竞争到这一职位，我都将以这句话自勉，一如既往的勤于学习，坚定不移的做好本职，持之以恒的追求上进，为开创电力事业新局面、为服务全市的经济和社会发展做出更大的贡献！

谢谢大家！