

最新到基层去的演讲稿(模板5篇)

演讲作为人类一种社会实践活动，它必须具备以下几个条件：演讲者、听众、沟通二者的媒介以及时间、环境。那么演讲稿怎么写才恰当呢？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。

到基层去的演讲稿篇一

尊敬的各位领导，各位同志：

我叫王岩，工作在区芦屯镇平安卫生院。今天我怀着无比激动的心情来参加弘扬医德医风，展示护士风采为主题的演讲活动。当我听到大家的演讲的内容时，不由得心潮澎湃，热血沸腾。从而更深的一次感觉到护理工作的重要性，让我知道我所做的工作是多么的神圣。我为此而深深的自豪。

当我还是一名无知的小女孩的时候，看见穿白大衣的人总会感觉到无比的害怕，并且想永远也不要接近他们，后来随着年龄的增长，在我脑海中护士的形象是那么的美丽，是那么的受人尊敬。那时的我是多么羡慕护士啊！我就是因为这点而走上护士的岗位。在刚进医院的时候，我被眼前所看到的一切而惊愕不已，看到的都是些血水脓汁排泄物等等。我简直不敢相信，那么美丽纯洁的护士平时的工作竟然会是这样。

如果仅仅是肉体上的劳累，我还能忍受，可是有的时候所受的不光是肉体上的痛苦，而且还有心灵上的。个别的患者及家属对医院的某些制度和对其病情的恐惧焦急而情绪激动，想找人出气的时候，而我们护士恰恰无辜的成为了他们的首选对象，当他们用粗俗的言语讽刺我们；谩骂我们甚至动手打我们。我们都要忍气吞声，耐心解释，默默的承受那些本不该让我们承受的心理痛苦。

记得有一天，我所在的医院急诊来院一个因为与家人赌气而服毒的患者，由于患者情绪激动，所以表现的一心求死，拒绝治疗，当时情形紧迫，必须的在第一时间进行洗胃，我迫不得已的与患者家属一起把患者本人摁到在急救床上，并用开口器撬开她的嘴。患者见状只顾奋力拒绝我所做的工作，在挣扎的过程中，一次又一次的用她的拳头击打我的手臂及前胸，当他打在我身上的时候，我感觉委屈极了，就连我的父母也从未打过我一下。

后来经过我们医护人员及其家属的共同努力，终于把洗胃管成功的下到了他的胃中，开始洗胃，当我的同事将自动洗胃机上的开动按钮按下时，他一下子就呕吐了出来，全部都溅到了正在扶把胃管的我的身上，当时我可能太过紧张，并没有什么反应。

事后，当我们把患者送回病房时，才发现留在我衣服上的食物残渣，说实话，我当时闻到那种气味和看到那种场面，我马上控制不住了，我也吐了，吐的连眼泪都流了出来，但是第二天看见转危为安的患者时，就在那一瞬间，我所有的委屈，所有的难过都一扫而光，在心底有着一一种欣慰在缓缓的升起！

我会用我最大的热忱去对待我的工作，努力成为一名更加合格的护士，这样我便会为此而感到无比的快乐和自豪！

到基层去的演讲稿篇二

现代社会，交流无论是在学习，工作及生活中的方方面面似乎变得越来越重要，竞职演讲就是其中一个重要的方式。下面是本站小编为大家整理的几篇基层所长竞选演讲稿，希望能帮到你哟。

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好!

今天，我在这里做竞聘演讲，参与*信用社主任岗位竞聘，心情非常激动。首先感谢联社领导为我们创造了这次公平竞争的机会!这次竞聘，本人并非只为当官，更多的是为了*农村信用合作事业，在尽可能的情况下实现自己的人生价值。我叫，现年27岁，**镇人，中共党员，大专文化程度，助理经济师职称。1994年在参加信用社工作，先后从事出纳员、会计员、主管会计、信贷员工作[]200x年调入信用社任信贷组长兼营业室负责人至今。

经过几年的信用社工作锻练，自己的各方面素质都有了很大的提高，1998年光荣的尤育酥泄共产党，并被x*市财贸办公室评为财贸系统先进个人。“十年磨一剑”，从出纳员到会计员，我熟练掌握了信用社的各项日常业务;担任主管会计工作四年，我熟悉了信用社的财务、业务等方面的知识;担任信贷员工作四年，我熟悉了信贷管理和相关行业法律法规等方面的知识，并学会熟练处理各方面的关系。十年工作中，我无论是业务学习中、还是在业务管理上，我都坚持走到哪里学到哪里，向老领导学习，向同志们学习，向实践学习，吸取别人的长处，弥补自己的不足，并积极学习新业务和计算机等方面的知识。在学习和实践过程中，我积累了一定的社会经验和工作经验，为我能胜任基层信用社的每一项工作打下了扎实的基础。特别是调入*信用社工作三年多来，我走遍了每一个角落，熟悉**镇和*信用社各方面的情况。在工作中，我稳健的办理每一笔业务，年年圆满完成了领导下达的各项任务[]200x年，我社营业室贷款收息*万元，比200x年增收*万元，今年6月末，营业室收息*万元，又比去年同期多收*万元。

参与这次竞聘，我愿在求真务实中认识自己，在积极进取中不断追求，在拼搏奉献中实现价值，在市场竞争中完善自己。我深知*信用社主要负责人身上肩负的重担，必须具备较强的综合素质、坚定的政治立场、踏实的工作作风、顽强的拼搏

精神才能胜任这项工作。

如果我竞聘成功，我的工作思路是：以信用社的发展为导向，以效益为目的，以计划为目标，强化管理，规范经营，扎扎实实地完成市联社下达的各项工作任务，进一步加快*信用社的发展速度。我将充分利用我们*信用社以前各届领导打下的良好基础，主要落实好以下四个“工程”：

一、实施“资金膨胀”工程。在存款组织工作中，我将牢固树立效益意识，鼓励全员发扬“三勤四上门”的优良传统，把考核重点放在低成本存款上，不断壮大信用社的自办业务，努力降低资金成本。同时牢固树立服务意识，鼓励全员抓住各种有利时机，坚持大额、小额一齐抓，零钞、残币一样存的吸储原则，做好登门入户的服务文章，搞好结算服务，最大限度的占领*农村金融市场，确保200x年*信用社各项存款过亿元。

二、实施“富民工程”。在信贷支农工作中，我将紧密围绕信用社的工作中心，只要符合政策，资金问题将最大限度的予以解决，农民需要多少就投放多少，农民需要什么样的金融服务就及时予以保障。用实实在在的行动实践“农村信用社是最好的联系农民的金融纽带”的服务承诺。在支持项目上，从注重支持数量增长型转向支持规范效益型，从支持农产品单一环节转向支持种、养、加工一条龙，贸工、农产、供销一体化，拉动农村产业结构调整和经济发 展步伐。

三、实施“资金盘活”工程。一是明确责任，正本清源，属于信用社自身原因形成的不良贷款，将逐笔落实责任清收；二是在取得党委、政府支持的前提下，不断创新清收方法，加大村组、企业贷款的清收力度；三是通过一切可以动用的社会关系和力量最大限度的清收不良贷款。

四、实施“黄金客户”工程。积极发动外勤人员深入农村和市场，加强农户和个体工商户的信用等级评定工作，加大贷

款营销力度，培植和发展黄金客户。同时加强信用社的自身建设，创新服务手段，使客户创业紧靠着信用社、发展离不开信用社、致富忘不了信用社，把黄金客户培养成信用社创效的金牌客户。

我的工作态度是：做到个性服从党性、主观服从客观、感情服从原则；做到服务不欠位、主动不越位、服从不偏位、融洽不空位；做到对人冷热适度、对事刚柔适度、处理问题轻重适度；做到对同事多理解、少埋怨，多尊重、少指责，多关心、少冷漠；刺耳的话冷静听、奉承的话警惕听、反对的话分析听、批评的话虚心听。力争在服务中显示实力、在工作中形成动力、在创新中增强压力、在交流中凝聚合力。

如果我竞聘成功，我的处事原则和风格是：努力做到严密制度、严格要求、严守纪律，勤学习、勤调查、勤督办。以共同的目标团结人、以有效的管理激励人、以自身的行动带动人。努力做到大事讲原则，小事讲风格，共事讲团结，办事讲效率。我将用真情和爱心去善待每一位同事，使他们的人格得到充分尊重，给他们一个宽松的发展和创造空间；我将用制度和岗位职责去管理我的同事，让他们找准位置，发挥才能，不断进步。

如果我竞聘成功，我的工作目标是：“以为争位，以位促为”，积极争取上级领导对我们*信用社工作的支持，促使我社每一位员工牢固树立起主人翁意识，将我社的工作管理制度化、服务优质化、工作效率化。确保我们*信用社的红旗不倒，各项工作更上一层楼。

如果我这次落聘，我决不气馁，我将以更加旺盛的精力、更加饱满的热情、更加扎实的工作、更加务实的作风，提高自身素质，在现在的岗位上做出更大的贡献。用实实在在的行动，实现自己的人生价值。

谢谢大家！

各位领导、各位评委、各位同事：

大家好！首先感谢办事处领导给我提供了一次难得的学习锻炼和参与竞争的机会，同时，也感谢同事们对我的信任和支持。我竞选的职位是民政所所长。虚心学习、经受磨练、增长见识，是我参与竞争的原始动力，我将以良好的心态，积极参与竞争，勇于接受挑选。

我叫，汉族，现年36岁，中共党员，大专学历□20xx年月参加工作□20xx年月加入中国共产党，现在工作。

工作经历

我这次申报竞争的岗位是民政所长，权衡利弊，审度自我，我觉得自身具有一定的优势，能够胜任这个岗位。

一方面我认为自己具备担任所长所必须的素质。

一是有吃苦耐劳、默默无闻的爱岗敬业精神。爱因斯坦说过：热爱是最好的教师。我热爱民政工作。尽管这项工作很辛苦，付出许多却很难收到成效。但我已经作好了充分的思想准备，有着为之奉献毕生精力的良好愿望和热情。二是有虚心好学、开拓进取的创新意识。自参加工作以来，我始终没有放松过学习，勤钻研，善思考，多研究，不断地丰富自己、提高自己。三是有严于律己、诚信为本的优良品质。在日常的学习，生活和工作中，能以大局为重、宽宏大量，从不斤斤计较个人利益；能严格要求自己，尊敬领导，团结同志。四是有雷厉风行、求真务实的工作作风。我信奉诚实、正派的为人宗旨，坚持踏实的工作作风、求实的工作态度、进取的工作精神。在工作中认真负责，勤勤恳恳，兢兢业业，任劳任怨。

另一方面我认为自己具备该职位所必须的能力。

一是较高的政治素养。在工作、学习、生活中能够不断加强

政治理论的学习，始终与办事处党委保持高度一致，做到了立场坚定、旗帜鲜明、积极进取、对民政工作持有满腔热情。二是有丰富的基层工作经验。参加工作以来，一直在乡镇工作，一直从事基层工作，走过多个部门，熟悉各项业务，掌握了许多群众工作的技巧和方法。三是有较强的组织协调能力和管理能力。在乡镇工作的5年里，我先后担任过区长、司法所长等职务，所负责的工作成绩优异，在市里始终位于前列，先后荣获等荣誉称号，我个人也先后被评为先进个人等称号。四是有一定的创新能力。我年轻，思想活跃，接受新事物快，爱学习、爱思考、爱出点子，工作中注意发挥主观能动性，超前意识强，有利于开拓工作新局面。

假如我能在此次竞争中脱颖而出，走上这个岗位，我将尽快实现“两个转变”，即：由普通干部向中层干部的角色转变，由“领导交办，办就办好”向“怎么去办，怎么办好”的思维方式转变。发挥“四个作用”，即：在履职过程中发挥助手作用；在决策过程中发挥参谋作用；在管理过程中发挥协调作用；在落实过程中发挥督办作用。为办事处的社会经济发展贡献出自己的青春和力量。

如果没有竞选成功，今天的学习锻炼，会为我坚实地走好明天的每一步，增加信心和力量。请相信我，无论在哪个岗位，我都会一如既往的干好本职工作，发扬优点，克服缺点，再接再厉争取早日实现自己的目标，为民政工作贡献自己的力量。

我的演讲完了，谢谢大家！

今天，我站在这个竞聘台上，满怀着对局党组高度的信任和对新化工商美好明天的憧憬。参加今天的竞聘，我只希望在难得的公平公正的情况下，以一种贵在参与积极投身改革的平和心态来对待。我要竞聘的职位是*工商所所长。请允许我说句实在话吧，选择这个职位我的心里有过激烈而复杂的思想斗争，甚至是痛苦的决择。因为我深深地知道党管干部这条

原则的分量和重要性。但是已经选择，我绝无回头并将尽力去做好。

我叫*，出生1968年11月，于1988年学校毕业参加工商工作，先后在*、*、*等基层工商所工作。本人对待工作严谨负责，为人正派正直，处事的风格可以说是执着，也可以说是固执，但看准了的事情我说会认真。本人凭着踏实的工作，多次评为先进个人，记功一次，曾被人民政府评为岗位学雷锋标兵。从1991年起任副所长，至今天已任职12个年头。1996年，在白溪工商所担任所长。吹点牛皮吧，曾是全局最年轻的副所长、所长。96年底，组织找我谈话，要我到西河工商所或当时的水上工商所担任所长，但为了顾及个人成家的实际情况，我谢绝了组织的好意，来到了上梅工商所。十五年来我可以摸着自已的良心自慰的工作、端端正正的人品赢得的。我一直不计个人名利得失，到上梅工商所担任副所长，每年默默无闻的工作有目共睹。就说今年管理的城南二组也是地段比较分散，工作难点较多，所里人员大都不想去的地方。在费源紧缺的情况下，我同组里二位女同志齐心协力，在狠抓管理和收费的同时，全年办案创收*万多元，超额完成了“三级跳”的目标任务，并且独立解决了难点难户问题，没给所里和局里增添负担。上梅所工作的几年，每年我的组都有局先进指标，但我都把先进名额评给了组员。因为我知道个人的能力再强也离不开群体的支持。到新的岗位后我将继续尊重和紧紧依靠全所同志群策群力干好工作。

成绩只属于过去，把握了未来才把握了自己。本人热爱学习、善于学习，于工作期间通过八年的艰苦自学考试，先后取得了行政管理专业专科、本科毕业，并获得了湘潭大学主考的法学学士学位。参加工作以来，自己努力学习各种业务知识，并积极实践，在业务知识考核中都取得了较好的成绩。应当承认我现在的知识和能力还存在许多的不足。但有人说过，未来人才的竞争不单单在于你现在拥有多少知识，而在于你善于接受和获取知识的能力，所以我将利用自己善于学习的特点，在今后的工作中加强学，积极实践。

从农村工商所来又到农村工商所去，这是对我自己的再一次挑战，我希望借此机会进一步提高自己的能力，进一步验证我十五年来磨练的成就与效果。如果我竞聘成功，我将更进一步地加强自己的敬业精神，加强自己的组织协调能力，用良好的表率去带好队，用诚挚的真情去团结人，以健全的制度去约束人，在局党组的领导下，紧紧依靠全所同志的智慧，按着党的xx大报告中所讲的“四新”精神来开创新的工作，用我十五年来基层工商所甜酸苦辣的体验体验好这个班长。最后我很想说一声，选择我吧，那是您的智慧！但我最想说的是，谨慎地给分吧，这是您权力和智慧的较量！

到基层去的演讲稿篇三

我是一个当基层干部上了“瘾”的人。来到基层之后我便很少回家，有时候只要一回家或者去县级部门学习，我心里总特别挂念着乡里的人，乡里的事，乡里的一切。有人说我很喜欢值“野班”，也有人说我把政府当成了自己的家。不管是何种说法，我总觉得，能在基层工作，能成为浩浩汤汤基层队伍中的一员，踏上一条可以为之奋斗一生的征程，我感到万分自豪与幸运。

时光流逝，岁月如梭。来基层的'一年多里，我忘不了，在绵绵阴雨中，下村入户，了解社情民意；忘不了，在炎炎烈日下，走街串巷，调解矛盾；忘不了，在夜深人静时，挑灯夜读，笔耕不辍；忘不了，每一天在充实和愉悦中的忙忙碌碌……有人说基层很苦。不错的。这里远离了都市的繁华，远离了城市的喧嚣、远离了绚丽的生活，远离了时尚的气息。尽管失去了一些东西，但是在这种艰苦的条件下，我却懂得了担当，懂得博爱，练就了体格，练阔了胸怀。

所以，我不后悔。

所以，我毫无怨言。

所以，我愿意扎根基层，甘心奉献，直到永远。

我愿意扎根基层，是因为基层让我懂得了责任的含义

都说80.90后的孩子很娇气，受不得苦、受不得气、狂妄自大、自私自利，是不负责任的一代。可步入基层看到对着绝收的稻谷，嚎嚎大哭的农户，看到睡在破败的房屋，等着政府的救济的老人，我的心一遍一遍受着责任的拍打。作为一名年轻干部，我知道今天、明天，乃至将来，肩上的担子该有多重。虽然年轻干部力量微小，但仍可以做得更多□xx年8月，旱情席卷如东。为了帮助群众挽回损失，我们顶着烈日、冒着酷暑，和群众一起奋斗在抗旱一线。当看到群众额上紧皱的眉头稍稍舒缓，我从那含辛茹苦的脸中，读懂了责任的背后更体现了生命的意义。

我愿意扎根基层，是因为基层给了我人生中的种种精彩

世间最难，难在与人打交道。而所谓百姓百姓，就是百来个姓，百来种人。做群众的思想工作，难，做形形色色的老百姓思想工作，就更难。去年计划生育整顿过程中，有一个妇女我们苦口婆心接连做了她六天的思想工作，她才愿配合我们。其实，我想说困难并不可怕，因为有困难，就有挑战，有挑战，就有精彩。基层正是在用这种精彩提升着我生命的价值，增加着我生命的厚重。

我愿意扎根基层，是因为基层给了我展示才华的舞台

记得有个哲人说过：每个人在这个世界上都有一个属于自己的位置，每个人都能在自己的位置上发光。我处在基层，我的舞台也在基层。如果有人问我，我像什么？我会告诉他我是一只萤火虫。基层是一个大舞台，萤火之光，虽然不能照亮整个个舞台，但是却能够给人以希望和光明。去年年初的时候，我教一名58岁的老支部书记操作电脑，他年纪大了，记性不好，后来坚持每天教一点，教完后把操作过程写成步

骤，让他按照步骤自己练习，后来也能上网看电视，看新闻。这件事虽小，但却不断增加着我为民服务的成就感，也让我定准了一个甘心为之奋斗一生的位置——那便是服务基层。

各位领导，各位同志，各位朋友

我可能一辈子也创办不了一家工厂，我也可能一辈子一贫如洗，但我却愿意用一辈子的努力让更多的人创办工厂，建立公司，让更多的人成为走上富裕。这才是我想要奋斗的事业，而基层正是中国最具活力的地方，最具希望的地方，也是最需要我的地方，所以我选择农村，扎根基层。我没有滔滔不绝的豪言壮语，也不会有惊天动地的丰功伟绩，我只有我的默默付出、扎实工作。可我相信，就在那广袤的农村，就在那平凡的岗位上、就在那创业富民的大潮中，我的萤火之光一定能够投射出一片霞光万丈。因为基层有你们，也有我们！

到基层去的演讲稿篇四

尊敬的各位领导：

大家好！

我是赵天详，首先我感谢领导能给予我挑战自我的机会，我竞聘的岗位是营销总监。我深知担任此岗位责任的重大市场销售竞聘书，能力要求的更高。但是，我坚信自己的实力，挑战自我，战胜自我。我叫，现年xx岁，作为一位新员工，首先我要感谢领导能够给予我此次去江苏常州出差学习的机会，在此次出差过程中，我学到了很多很多，无论是在与客户谈判、客户心思揣摩、客情维护、产品推广等方面都受益匪浅，这对于我接下来接手市场无疑带来很大的帮助，以便让我更好更快的去接触客户、开拓市场。

我竞聘这一岗位的优势有如下几点：

一、具有过硬的思想素质。7年的国企锤炼，培养了我吃苦耐劳、踏实苦干的好品质、好作风，从政治和思想上都得到了很好的锻炼和提高，能够从思想上和行动上与上级保持高度一致，具有较强的服从意识、服务意识和销售总监竞聘演讲。工作中我爱岗敬业，遵纪守法、遵守公司的各项规章制度，严守职业道德，尊重领导，团结同事。工作态度积极，能主动放弃正常休假和节假日等休息时间，全身心地投入到工作中去，为了集体利益，牺牲个人利益。

二、具有较强业务能力。几年来，我十分注重业务能力的提高，从各方面加强业务知识的学习。利用业余时间有针对性的读书读报，同时，我还注重学习国家相关的法律法规，认真分析、努力学习和掌握与销售行业有关国家政策，使自己在与客户交谈中始终处于主导地位。同时，我还认真学习销售的基本知识和销售技巧，用专业理论来指导自己的工作，使自己具备较强的业务工作能力。

三、具有较强的销售技巧和创新意识。在近20xx年的工作中，我通过向身边的领导和同事学习，通过自己不断的思考与摸索，不仅较为全面的掌握了一定的销售方法，而且还总结出一些与众不同的销售技巧，从而得到了领导的认可和同事们的赞许。在日常的销售过程中，我不断吸取同事们的工作经验，并在此基础上加以总结、提炼、完善总监竞聘书，从而形成自己创新、独特的销售方法，不仅满足了客户的需求，而且也提高了销售量。

根据20xx年公司在山东人寿的销售报表及销售产品分析：山东人寿全年销售总额为341697万元，销售量大的订单主要以市公司为主，其中全年销售订单最大的是济宁市分公司销售额75000元，其次上万元的销售订单是济南市分公司(3次)、威海市分公司(2次)、威海市分公司文登市支公司(1次)、威海市分公司荣城市支公司(1次)、滨州市分公司(1次)、莱芜市分公司钢城区支公司(1次)。销售产品主要以印刷品为主，其中又以险种宣传资料为最多，销售订单最大的为国寿健康

手册吃出来的健康销售额64980元(单价1.32元);其次国售冰箱贴(260*370mm)全年订购3次,总销售金额65660元;国寿伟业订购2次(单价4.3元);国寿银保行销宝典内页订购2次(单价15元);国寿福寿满堂图订购2次(均单价59.5元),总销售金额29620元;国寿展业包订购1次,销售金额25050元。另外,山东人寿对乐呵系列也比较亲睐安全总监竞聘报告,其中晶彩玻璃杯订购4次(单价4元),总销售金额19833元;水晶玻璃壶套装订购1次(单价7.9元),销售金额31922元。另外玻璃控油壶、水晶玻璃碗、现代生活黄历、年底礼包、天下第一福挂轴、折扇、0型扇、安全锤、太阳伞、煮蛋器、按摩腰垫等产品也都有订购,但订购数量和金额都不太大。

显而易见,我们全年341697万的销售额与山东这样的经济大省完全不相互匹配,省公司、市公司的销售市场没有进行深度挖掘,资源严重浪费。销售的目的第一是创造需求,第二是市场开拓,如果此次我有幸竞聘上了,我将从以下方面去经营和开拓市场。

首先,我会把自己的心态归零,过去不代表什么,现在的我是公司的一位新人,这个保险礼品行业的新人。我的目标是公司的双钻、金钻、钻石销售精英,我要达到甚至超越他们,那么我要做到的是怎么打好每通电话、怎么创造客户需求、怎么取得客户信任、怎么使销售订单最大化,我会非常虔诚、非常谦卑的向各位优秀的精英请教,在最短的时间内复制他们成功的方法,并且我一定要在最短的时期内掌握公司各个产品,以便尽快的与客户游刃有余的交流。

其次,我会对之前与公司有过合作、有过大的订单的单位与老客户进行重点联系与攻关,以便尽快促成订单以及赢回老客户。接下来再对山东人寿17个市139个县红旗图逐一进行客户确认,把没有联系人的市场标记出来,以后有针对性的对客户要求转介绍,也方便以后自己对各市各县的销售业绩进行对比分析,更有针对性的去开发和挖掘市场。

再有，我会把精力重点放在对省公司、市公司以及大的订单的攻关与项目产品的推广上。每天给自己设定最少35通销售总监竞聘书销售电话，且一定要求电话信息高质高效。另外，客情维护也是我另一重要课题，必需尽一切办法尽快取得客户的信任，并且不放弃任何一次销售机会，只要有一丝希望就一定要全力以赴。

如果我能竞聘上这个岗位，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，履行职责，以实际行动证明自己。以百倍的努力感谢领导的信任与支持。把提高销售业绩作为我工作的重中之重和不懈的追求，最大限度的追求高销量、高业绩、高利润。为此，我要进一步端正工作态度，继续以踏实的工作作风，创新的销售措施，紧紧围绕抓大不放小的销售思路，努力开发大客户，重视小客户。工作中迎难而上，不断进取，竭诚尽智，用出色的业绩报答领导的关怀和同事们的帮助。如果我未能竞聘成功，我也会祝福其他同事，说明自己与领导的要求还有一定的差距，我将一如既往的干好本职工作，继续保持良好的工作状态和进取精神，找准工作中的不足，及时修正，提高自身的综合素质和工作技能，努力成为一名让领导放心，让客户满意的销售经理，为公司做出自己应有的贡献。

到基层去的演讲稿篇五

尊敬的各位领导、各位同事：

在企业近两年的锤炼与磨合，领导的关心同事的帮助，使我感到了公司家庭般的温暖。是你们使我最快速度地熟悉了我的业务，把握了业务技能，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。

我认为，我竞聘市场部稽核班长有如下几个优势：

二. 有较强的工作责任心。作为公司的. 一名员工首先要对自己负责, 对企业负责。要具备良好的政治思想和职业道德, 这是指导我们工作的动力和指南。我作为一名业务稽核, 对待工作尽心尽力、尽职尽责, 积极主动的与各班组沟通, 将发现的问题及时纠正, 确保业务流程的正常化。

三. 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。

业务稽核是公司管理中内控的一个重要岗位, 监督把关是业务稽核的主要职责。做好这个工作, 我认为要把握好以下几点:

一、要认真执行各项法规制度, 做好业务单式、现金票据和业务流程的指导、检查监督工作, 发现不安全隐患及时采取有效措施。

二、加强各营业机构的管理, 监督检查代办代销网点及各营业厅的业务操作情况, 严格执行分公司市场部制定的营销渠道管理考评办法, 对代办代销行为实施监控, 促进营销渠道的规范化建设。要加强对内控制度的检查。定期或不定期的开展再稽核监督工作, 及时纠正稽核工作中的偏差和问题, 防止稽核工作走过尝流于形式。

三. 业务稽核工作还需要有勤奋务实精神, 要定期编制业务稽核检查工作计划按期实施, 及时编写稽核检查工作报告及改进意见。也就是要有目标、有内容的制定每天、每周、每月工作计划; 并根据实际工作中出现的新问题、新情况及时对计划进行调整、修改和补充。在实际工作中还要加强各班组之间的紧密配合, 注重团队协作, 否则我们的工作中会存在一定的盲目性。

当今社会充满竞争、机遇和挑战, 我们每一个人都会有危机

感和紧迫感。我作为公司一名员工，也深深地体会到这一点，但是机遇总是垂青于那些早有准备的人，所以，我在工作中兢兢业业，认真负责，在业余时间不断学习，充电，变压力为动力，正所谓：竞争使我更加优秀，挑战使我更加完美。我相信，公司给每位员工的机会都是平等的，如果能在一个深爱的岗位上工作，相信我会做的更好。

最后，我想说，假如我竞聘上这个岗位，我将珍惜这个机会，专心、用情、用智、用力干好工作，使业务稽核检查工作在各方面都有新的起色，新的突破，上升到一个新的台阶。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！