

2023年猎头行业演讲稿(优质5篇)

演讲稿是进行演讲的依据，是对演讲内容和形式的规范和提示，它体现着演讲的目的和手段。好的演讲稿对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇演讲稿下面小编为大家带来关于学习演讲稿模板范文，希望会对大家的工作与学习有所帮助。

猎头行业演讲稿篇一

各行业竞聘演讲稿 竞聘演讲稿的内容，一般是个人工作经历、岗位的看法、竞聘的优势、竞聘的思路，这四部分里面，有很多道理，如果不注意就预示着竞聘的失败。下面就是我给大家带来的，欢迎大家阅读参考!银行中层干部竞聘演讲稿
尊敬的各位领导，各位评委，各位同事，大家好!我竞聘的岗位是银行中层干部。我叫***，出生于一九七六年八月，大学本科学历，学士学位，现任吐鲁番地区**局城区**所注册室主任职务。非常荣幸我能参加这次竞聘，首先感谢局领导为我们青年人创造这样一个舞台，让大家有机会站在同一起跑线上，公开、公平地参加竞争。并向各位汇报我的工作、学习和思想情况。在这次公开竞争上岗中，我拟竞聘的岗位是：第一志愿，合同消保科科长;第二志愿，个体私营经济监管科科长。

期培训班，学习经济户口及工商业务软件知识，此后不断进修学习，以适应新形势和新工作的需要。

一、本人具有丰富的基层管理经验。

本人参加工作 20 年来，历任出纳员，会计员，网点负责人，信贷员，基层副主任等职务，自 xx 年任 xx 农村信用社负责人以来，在工作中，本人敢于创新，敢管善管，工作成效显著;自 xx 年以来，本人连续 12 年考核均为“优秀”和被评为“

先进个人”，本人和 xx 农信社也连续 3 年被县、镇党委和县联社、市办评为“优秀党员”和“先进单位”。

二、本人具有较强的沟通能力和营销能力。

任 xx 信用社和尧周社负责人期间，本人注重加强与当地党政，业务骨干区域客户的沟通和公关协调联系，积极拓展市场，促使尧周社各项业务迅猛发展。至 xx 年 9 月底各项存款 64556 余万元。本人任职一年来增加各项存款 14455 万元。在 xx 西部存款增量、增幅、存款市场占有率在辖区内各金融机构中排名第一。本人在办理贷款、风险控制、清收不良贷款和支农力度、财务收支的工作等方面受到青珠县联社和当地党政的肯定和支持。

三、本人具有较强事业心和责任心。

在上级党委联社的正确领导下，本人能充分发挥党员干部的先锋模范作用，身先士卒，工作勤勤恳恳，求真务实，爱岗敬业，带领全社员工与时俱进，开拓创新，努力完成各项工作任务。

本次竞聘如能成功，本人将重点做好以下几方面工作：

一、是要摆正位置，认清职责，当好领导的参谋和助手

在工作中，应当摆正自己的位置，在自己的职责及领导授权范围内开展工作。同时，与分管领导在工作上保持高度一致，做到补台不拆台，听从不盲从，办事到位不越位，不争功、不诿过，当好联社领导的参谋和助手。其次是培养自己的全局观念，站在领导的角度、联社的角度看问题、想问题，从大处着眼。多方面其他职能部门进行沟通、协调，形成合力，共同做好上级分配的各项工

二、全力拓展金融业务市场份额，强管理，严内控。

一是以优质服务为依托，金融创新为手段，全力拓展农信社金融产品的市场份额，不断扩大服务，拓宽服务领域。把组织资金的重点放在加强优质服务和降低存款成本上，达到扩张总量和优化结构的目的，不断提高农信社的综合竞争力。二是全力打造农信品牌为主线，大力拓展城区市场业务，通过城区业务的稳健扩张，实现新的效益增长点。三是支农服务为主线，把握商机，增强科技兴社意识，加快新业务拓展步伐，实现多渠道获利。四是重视和做好农信社三防一保工作，强化内控制度的落实和执行，杜绝和防范案件的发生。

三、抓好线条管理，造就团结协调精神。我将在工作中，要注意去发现、学习他人的优点，查找、纠正自己的缺点，识大体，顾大局，真正做到思想上同心，目标上同向，行动上同步，事业上同干，大事讲原则，小事讲风格，同心同德，携手共进，增强部门的凝聚力和战斗力。团结联社班子成员，深刻领会并认真执行省联社的发展规划和工作措施，并以创新的思路、创新的方法，抓好分管的各项工作，加速推进全市农村信用社向现代化金融企业迈进的步伐。

以上是我对合同消保科工作的一些设想，如果我竞聘成功，我将在局党委的领导下，团结同志，按照以上思路开展工作；如果不成功，我也决不背思想包袱，坚决服从组织安排，一如既往的做好工作。

大家好！首先感谢学院领导和评委老师，为我们提供这样一次难得的机会，公开副处长竞聘演讲稿。招生工作，事关学院改革发展大局，事关学院人才培养。因此，对于竞聘这一职位，我深感责任重大，任务艰巨。在今天的竞聘中，我会实事求是，全力以赴，争取向学院领导和评委老师上交一份满意的答卷。同时，真心实意想通过这种竞聘方式，为全院加快发展做出自己应有的贡献。

入院以来，我从事党务及思想政治工作二十一年，在处级岗位上也已经工作十四个年头。从某种意义上讲，自己亲眼见

证了学院由小到大、由弱到强的发展历程。看到我院逐步发展壮大、发展前景光明，我感到由衷的高兴和自豪。同时，更感到一种强烈的责任感和紧迫感，驱使自己为全院又好又快发展多做工作，承担更多的责任。在座的大多是我的领导和同事，彼此都很熟悉，自己的工作简历不再赘述。下面重点对照竞聘职位要求，联系自己思想和工作实际，向各位领导和评委老师汇报一下自己竞争优势和思路打算。

我认为自己竞聘学院招生处处长职位，相对具有以下优势条件：

一是党性强、作风正，具有良好的思想政治素质。在学院长期从事党务

及思想政治工作，党性强、品行端、立场坚定、作风过硬，具有较强的政治敏锐性和鉴别力。大局观念、全局意识强，凡事能够从大局出发，顾及整体。工作中原则性、政策性强，善于结合财务处副处长竞聘稿上级政策要求，创新性抓好工作落实。科学分析、判断、处理问题能力强，在工作中始终保持头脑冷静、思路清晰，善于抓主要矛盾和矛盾的主要方面，从而及时有效、准确恰当地处理好各种问题。

二是长期从事学院管理工作，熟悉各方面的情况，工作经验丰富。在多年的工作实践中，坚持理论和实践相结合，深入教学一线，注重调查研究，大胆探索创新，积累了丰富的工作经验和管理经验。熟悉学院各方面的情况，了解教职工队伍思想状况，掌握学生思想动态，便于更好地做好学院招生及管理工作。

三是坚持原则，务实创新，具有较强的工作能力。在工作中坚持诚实做人，踏实做事，坚持原则，秉公办事，具有较强的事业心和高度的责任感。对师生感情深厚，对学院情有独钟，愿意为学院发展贡献聪明才智。坚持原则性与灵活性相结合，讲究领导方法，注重工作方式，善于财务处长竞聘报

告创造性开展工作，表现出较强的组织、引导、沟通、协调能力。加强自身修养，积极拓宽视野，主动更新知识，自觉修正不足，在实践中不断磨练和提高工作能力和领导水平。

首先做到;禁止别人做的，自己首先不做。以自身示范带动作用，团结和影响部门形成团结有力、和谐相处的战斗集体。

五是法制观念、纪律意识强，遵纪守法，廉洁自律。入院二十多年来，始终从严要求自己。坚持做事先做人，为政先修德。认真遵守学院各项规章制度，自觉遵守党纪国法，慎独慎行，防微杜渐，不以善小而不为，不以恶小而为之，以实际行动树立了党员干部良好形象。

尊敬的各位领导，评委老师，如果今天有幸通过考察选拔，我将采取以下措施打算，尽快适应学院招生处处长职位，为做好全院招生工作、促进学院发展，做出积极的贡献。

第一，进一步加大招生宣传的力度，不断扩大学院影响力。采取多种形式，借助各方面力量，加大学院招生宣传力度，使更多的学生和家长了解学院，认可学院，喜欢学院，进入学院。认真做好招生咨询服务工作，积极搭建招生服务平台，多渠道组织生源，确保教育局群体处处长竞聘演讲稿招生计划的圆满实现。

第二，严格条件，精挑细选，严格把好入口关，切实提高招生质量。一流的院校离不开一流的人才。坚持高标准、高质量、高起点招生，以高度的责任感、使命感为学院选拔培养优秀人才。严格招生政策和工作程序，严把入口关，切实把文化基础好、思想品德好、综合素质好的优质学生更多的招收到学院中来，为学院培养优秀人才奠定坚实基础。

象。全力打造我院文明招生、科学招生、阳光招生新形象。

第四，加强招生处内部管理，切实履行好各项职责任务。全

面贯彻执行国家招生工作的有关政策和规定，根据上级招生文件和有关规定，不断完善学院招生工作的规章制度。加强招收人员思想、组织和作风建设，强化责任考核，严格工作纪律，努力建设作风硬、守纪律、会创新、能干事的招生队伍。

尊敬的学院领导，各位评委老师，通过每个人的努力，把学院维修驾训处副处长竞聘演讲稿建设好，发展好，是我们广大师生的共同心愿。如果今天我竞聘成功，我会以实际行动践行我的措施打算，全力做好各项招生工作，尽快开创我院招生工作新局面。反之，如果落选，我也会坦然面对，欣然接受，我会继续做好本职工作，一如既往地学院发展贡献力量。

营理念，即铁心肠、铁面孔、铁手腕，注重信贷资产风险的事前防范和事后化解，使××支行的信贷资产质量一直保持着全省领先水平，双呆贷款一直控制在 1%以下，曾两次得到总行信贷部的好评。

一、工作认识 由于我始终坚持依法治贷，提出法律顾问要参与信贷管理的全过程，并首次提出要加强信贷资产的独立债权管理，得到省行法律事务部的肯定和采纳，96 年××支行被省行法律事务部定为条法工作重点联系行，在我任××支行行长期间，利用职工夜校形式注重提高员工队伍的素质，并提出政治建行、依法治行、存款立行、效益兴行的经营理念，1999 年被省行定为重点联系行，被河南省委宣传部等 7 家部委授予河南省职工读书自学活动先进单位[]xx 年获得河南省思想政治工作先进单位，获得平顶山市五一劳动奖章，全国优秀职工之家，被中华全国总工会职工教育协会破格吸收为全国 17 家理事单位，也是全国金融系统唯一的一家。省行两次在××支行召开现场会，×××行长亲笔提字经验在全省推广。今年年初，中华全国总工会还在××支行召开了关于企业职工现状的座谈会。我个人也曾获得总行 1997-1999 年工会系统先进个人，省市思想政治工作先进个

人，市委宣传部等六部门授予的市职工读书自学活动优秀组织者，我行文明职工十颗星，市行优秀党务工作者等荣誉称号。

在日常工作中，我还潜心钻研法律知识，并取得了全国首次企业内部法律顾问执业证书，由我和×××同志合写的《办好职工夜校、培育四有合格新人》经验材料参加了全国职工教育协会第八届年会获得二等奖证书；我写的论文被国家级报刊杂志采用三篇，xx年还获得市社科联理论研究成果三等奖。

二、竞聘目的 这次我竞聘的岗位是：信贷管理部副经理职务。目的就是要把我所学知识和实际工作中掌握的技能全身心地投入到我行的信贷管理工作中去，使我行的信贷资产风险得到有效的管理和控制，信贷结构得到有效的调整，信贷队伍的素质适应形势，为我行三年扭亏目标的顺利实现作出自己应有的贡献。

三、竞聘专业存在问题及对策：

(一)存在问题 一信贷资产质量结构不合理，尤其是其他地市行大批量地甩掉历史包袱之后，随着企业经营中深层次矛盾的逐渐暴露，我行信贷资产存在进一步恶化的苗头。

二企业经营步履艰难，想方设法逃废银行债务现象普遍存在。

三贷款审批手续过于繁琐，影响贷款效益的提高。

四由于客观原因影响，信贷队伍数量减少，素质不高，不适应新形势的需要。

(二)采取的对策 1、要建立优质客户、优质贷款种类服务的绿色通道，实施优质客户发展战略，提供差异化的贷款服务。掌握好贷款进入的原则和标准，改善服务质量、提高服务效率、简化贷款手续，减少中间环节，提高贷款审批效率，从

源头上控制风险;对项目贷款、开发贷款给予全方位的服务,在社会上树立××银行个人住房贷款业务方便、快捷、严谨的业务形象。使我行信贷业务持续、健康、稳步发展。

2、进一步加强各项基础管理工作,有效地调整信贷结构,把信贷管理纳入全行工作的大局中去,高度重视贷后管理工作。并配套建立目标客户动态档案跟踪管理制度建立贷款资产质量实时监控制度,建立贷款情况快速上报制度。

要及时从资质差、信誉差的企业中果断地退出来,一方面要铁心硬碗收贷收息,另一方面,要抓住时机,用足、用好、用活贷款的核销政策,完善手续,甩掉包袱,轻装上阵。

3、营造良好的内、外部环境,对内建立和谐、高效的人际关系;对外取得市委、市政府、人民银行和有关部门的大力支持,防止企业逃废我行贷款,支持我行理直气壮地收贷收息。

4、培养锻炼一支高素质的信贷队伍。将具备较高的政治和业务素质、较强的分析能力和科学的管理技能的优秀人才选拔到信贷岗位,提高贷款操作的质量和水平。要充分调动我行信贷人员的积极性,加强信贷队伍的培训和培养,以适应目前业务的要求。

这次我如果竞选成功,我一定会摆正自己的位置,全力支持经理的工作,和同志们一道尽心尽力地干好本职工作,如果没有被聘用,说明我还存在着差距,我仍会保持良好的心态,改正不足之处,一如既往地为我行的发展作出自己的贡献。

中石化站长竞聘稿 尊敬的各位领导、各位评委:

你们好!

我叫,今年 21 岁,我竞聘的岗位是中石化站长。今天,我感谢在座的各位领导能给我一个这次竞聘副站长一职的机会,

好好把握住这次机会，为加油站今后的繁荣发展，做出自己的贡献。

我把自己的青春奉献给了咱们的石油行业，这些年来我辛苦工作，在历尽坎坷的同时，也收获了累累硕果，通过不断的学习，我从一个羸弱的年轻人成长为一个有经验、有上进心的加油站工人。我来自一线，多年从事加油站工作，这些来，我先后从事过加油站加油员、加油站记账员等职位，今天，我竞聘的加油站是巴州加油站副站长，我能来竞聘这个职位，主要具有以下优势。

一、个人竞聘优势(一)有很强的沟通能力 本人拥有很强的沟通能力，在日常工作中，我们在服务好新用户的前提下，要尽快将大量流失的用户重新聚拢起来，我个人凭借着良好的沟通能力和办事能力与客户进行了良好的沟通交流，确保客户不会丢失。

(二)良好的人际关系 至今为止，我工作已经有**年了，这些年来，我凭借着良好的人际关系，发展了很多的客户。像咱们***市的一些企事业单位，大多数已经成为加油站的定点加油用户，现如今***公司，***林场等。他们的领导也已经和我达成共识。准备帮助我们加油站进行宣传和推广工作。还有，就是非固定用户的大批量用油。例如西山风力发电二期三期工程的施工单位，经过我的几次走访，已经成为我们加油站的定点购油用户。

(三)安全教育方面

我深知加油站安全工作的重要性，为了能提升安全性能，让顾客能放心来我们站加油，在加油站安全管理工作中拥有很多工作经验，可以保证加油站安全工作深入到位，让各位领导和客户达到满意。

二、竞聘成功后的工作措施 各位领导如果这次我竞聘***加

油站站长一职成功，我将在**加油站开展如下工作。

- 1、落实五项便民措施，推行容美茶水服务，形成员工与顾客浓浓茶水情。
- 2、建立用户会员制，长期会员，资源紧张时享受优先权。
- 3、发放救援联系卡，帮助联系修车，送配件，送润滑油，解决用户困难。
- 4、抓住资源，在中油脱销时抓好服务，做好宣传争取用户。
- 5、了解对方的经营情况，准确掌握对方销售节奏，做到心中有数。

客户，特别是菜坡煤矿运输车队，鑫新矿业公司，物流公司，反季节蔬菜运输老板，大型矿山机械。应尽快把这部分用户聚拢起来，力保市场不失，做大销量。

(二)强化服务，严格管理 在市场竞争如此激烈的今天，及时导入现代营销理念，以人为本，强化意识，优质服务，加油站员工使用文明服务用语，礼貌迎送，规范服务，编写日常考评细则，每日组织单人服务考评，改 24 小时工作制为 8 小时工作制，实行站长长期值班制，确保住站率 85%。工资二次分配，实行升油工资+考评积分的新办法，提高全站职工的工作积极性，打破吃大锅饭的旧分配体制。

(三)抓规范化服务, 树品牌效应 加油站是中石化对外的形象窗口，规范化服务的好坏，直接影响到整个公司形象。为此规范化服务对加油站的形象来说是十分重要，抓好规范服务，就等于抓住了品牌效益。抓规范化服务要从细微、点滴入手、从着装、站容、站貌、服务用语着手，要求每个员工牢记“引、问、开、加、盖、擦、唱、送”八个字，并能分细每步操作程序，按章严格操作。规范员工的形体动作，同时要求员工做

到三个“一点”，对用户热情一点，服务周到一点和耐心一点，给客户一个好的环境，好的心情，让他们感受到一种回家的温馨，让他们真正体会到在中石化加油站花钱不仅是买到了油品，而且还买到了上乘的服务。让司机们走了想回来，来了不想走，确保司机回头率 100%、油箱加满率 100%。

各位领导，作为这次竞聘上岗的积极参与者，我希望在此次竞聘中获得

实用竞聘演讲稿模版汇总

竞聘演讲稿

竞聘演讲稿

经典竞聘演讲稿

竞聘演讲稿

猎头行业演讲稿篇二

一、企业发展基本情况

二、企业组织架构情况

三、企业猎头服务分析

四、企业服务优势分析

第二节 科锐国际人力资源有限公司

一、企业发展基本情况

二、企业组织架构情况

三、企业猎头服务分析

四、企业服务优势分析

第三节 智慧华人集团

一、企业发展基本情况

二、企业组织架构情况

三、企业猎头服务分析

四、企业服务优势分析

第四节 创亿猎头公司

一、企业发展基本情况

二、企业组织架构情况

三、企业猎头服务分析

四、企业服务优势分析

第五节 展动力人才资讯（中国）有限公司

一、企业发展基本情况

二、企业组织架构情况

三、企业猎头服务分析

四、企业服务优势分析

猎头行业演讲稿篇三

大家好。我是xx部休息厅的服务员[]xx[]很感谢这次公司又给了我们一个展示自我的舞台和施展才华的机会。

我竞聘的xx男女宾的领班，虽然我对男女宾有了解，但是却不是透析，我不喜欢懵懂，所以我也把握这次的机会，让自己学到更多。

若我是领班，我先共同提高当班同事的业务水平，使大家熟悉每道作业流程，尽最大努力，以最大热情，招待好每一位顾客。服务行业重在真诚、微笑、礼貌、周到，使同事们达到接一问二照顾三的程度，使每位顾客感到我们的真诚和热情；让顾客希望而来，满意而归。

其次，带领同事们做好各方面卫生，让每位客人看到和感受到我们公司或每个部门靓丽、干净、舒适的良好形象。虚心询问倾听顾客的意见、建议，把情况及时向上级领导汇报，为维护公司形象做出贡献。

再者，做上级领导的好帮手，积极给领导献计献策，为公司的各方面发展做出自己应有的贡献。做同事的好朋友，积极为同事排忧解难，关心同事爱护同事，使大家成为一个团结奋进的小集体。

谢谢大家。

猎头行业演讲稿篇四

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！

猎头行业演讲稿篇五

一、猎头行业基本介绍

“猎头”[head hunting]其真正名称应该叫管理人员搜寻[executive search]其字面含意是猎取人头之意，即猎取人头脑中的智慧、知识、技能等行为。猎头的追逐目标在高学历、高职位、高价位三位一体的人身上，它搜寻的是那些受教育程度高、实践经验丰富、业绩表现出色的专业技术人才和高级管理人才，也称为“高级人才寻访”。

二、猎头服务流程

1. 寻访有需要的潜在客户。
2. 安排顾问对企业进行拜访（了解公司需求，公司待遇以及公司的人文环境）。
3. 对企业进行评估，并根据企业实际情况给予适当人力资源建议。
4. 针对合同进行磋商。
5. 合同确定，顾问开始操作。
6. 根据客户需要，针对目标公司寻访合适候选人，进行沟通，对候选人进行评估。
7. 等客户打进预付款，顾问安排候选人面试等。
8. 对面试情况进行了解，针对客户需要以及面试情况调整方向以便更加针对性的推荐候选人。

9. 候选人通过面试，收到客户offer,我方对候选人进行离职辅导。

10. 候选人入职并与客户确定劳动合同，我方对候选人进行入职辅导，以便候选人更加容易融入客户公司。

11. 收取第一笔服务费。

12. 保证期满收取第二期服务费，该岗位结束。

三、猎头公司的优势

1. 猎头服务具有中介机构所没有的专业性。猎头有一套标准规范的服务流程，包括专业的市场信息分析、人选的背景调查等，都是中介机构无法比拟的。

2. 猎头服务是为了推动精英人才的合理流动而产生的，面向的是高端人才市场。3. 猎头服务不是简单的招聘。专业的猎头顾问还会为企业提供人力资源方面的咨询，并为企业量身定做人力资源方案。随着中国猎头的专业化程度不断提高，猎头已成为广大企业和职业经理人的不二选择。

四、目前国内猎头行业发展情况

据统计，选择猎头公司来招聘的城市中，二线城市占比为56.26%，一线城市占比为34.23%，其占比超过一线城市。目前，许多城市的猎头需求多由本地解决，并且还呈现跨区域解决的趋势。以上海某知名房地产公司为例，其上海总部需要为各地分公司解决人才招聘，当企业出现人才需求时，将招聘需求发送到上海总部后，这时，公司首选的是与其他城市的猎头公司实现跨区域合作，而非自己深入当地找寻候选人，招聘的效率明显提高。

调查显示：中小型企业对选择猎头公司来招聘的需求也比较

大，这主要由于投后企业(进行到第一、二轮投资的企业)处在发展的上升期，手头拥有足够的资金，对岗位的需求也较多，但这类企业多会因为知名度不够，且入职时间要求紧迫，所以更倾向于选择猎头公司合作。研究分析表示，从猎头公司的规模分布来讲，20人以下的小猎头公司占比最大，但是，随着猎头公司规模不断增大，占比递减明显。许多小型猎头向中小型猎头转变的过程中，多会在企业bd能力□deliver能力等问题上遇到瓶颈。

在国内“二线城市使用猎头招聘的情况明显高于一线城市”，但在二线城市的猎头公司的数量却远远低于一线城市。可见，一、二线城市猎头供需存在严重失衡问题。

五、国内猎头行业发展趋势

有人说金融危机来了，中国的猎头市场将遭到严重打击，但现实情况却告诉我们，中国猎头市场依然很火，猎头行业依然会像烽火一样形成燎原之势。猎头公司其实不缺客户，因为优秀人才永远都是稀缺资源，这是这个市场存在的根本原因。

国内的猎头行业从萌芽到现在仅仅20年的时间，但依旧有很多人没有听说过猎头，不了解猎头行业的业务模式与盈利方式。专家称，中国的猎头行业要到3到5年之后开始洗牌，可见现在这个行业尚处于发展期，离成熟期应该还有至少5年左右的时间。随着中国经济的不断发展，中国企业对专业高级人才的需求也日渐强烈，这为猎头行业的发展提供了难得的契机。

中国职业经理人市场的日渐成熟，促成了国内各大城市开始出现数以百计的猎头公司，专业的猎头顾问一般都具有良好的认识经理经验，能够为企业提供人力资源开发指导性建议，他们品行优良，负责任，能够提供候选人才的真实情况并能进行坦诚交流，阅历丰富，至少从事过外企较高的职位，这

样才能提供有参考价值的意见，专业的猎头顾问还应严守行业规范和职业操守。全面理解客户需要是成功找到合适人才的前提，因此猎头顾问必须具备高超的沟通能力和技巧，这样才能准确的了解客户真正的需要。专业的猎头顾问还要具备较深的心理学，人际关系学知识等。正由于这种超值和专业的服务，无论是从人员质量及招聘成本上均被许多企业所认可，已经成为一种趋势。

六、如何从众多猎头公司中筛选出优秀的猎头公司

猎头公司在国内已经超过了2000家，不过公司规模超过50人的专业猎头公司不超过100家，如何辨别猎头公司的优劣？经营状况欠佳的“猎头公司”为了舒缓生存压力，以降低收费标准、事前提供假简历、放弃预付款的方式争取定单，因此这三个特征成为辨别猎头公司经营状况的三板斧。

- 1、是否坚持收费价格是衡量猎头公司经营状况的试金石。
- 2、确定正式合作意向之前向客户提供简历信息的猎头不是好猎头。
- 3、预付款原则是猎头公司的健康体温表。

任何行业都有行业平均利润，按照人选年薪的30%收费是行业共识，即便国内行业竞争和成本的原因收费比例有所调整，也决不应该低于20%这个经营底线。否则猎头公司无法取得合理利润，就无法维持正常经营。能够低于20%进行收费的，一定是不规范的低端猎头所为，他们不必考虑品牌搭建、持续经营和团队建设，能做一票算一票。人才库的积累规模一定不是评判猎头公司服务能力的主要指标，猎头公司的核心竞争能力在主动寻访和挖掘的“猎”的能力。很多不理解猎头本意的客户会要求猎头公司在确定正式合作意向之前向客户提供简历信息，以此来判断猎头公司的能力。有一些同样不理解猎头本意的小猎头或者面临经营压力的猎头公司就会迎

合客户不合理的期望，提前提供简历，甚至根据客户职位需求虚构简历，与一些不良候选人配合，一起来蒙蔽客户。确定正式合作意向之前向客户提供简历信息的猎头不是好猎头。

坚持收取预付款是行业规则，预付款的意义在于辨别客户真实招聘意图、提高配合程度、防止客户一女多嫁、弥补猎头公司费用等方面，没有预付款，这些意义就都无从谈起。经营状况欠佳的猎头公司已经顾不了这么多了，放弃收取预付款，争取定单，解决温饱是他们的首选。