

2023年烟草七一演讲稿 烟草竞聘演讲稿(模板7篇)

演讲属于现实活动范畴。它是演讲家通过对社会现实的判断和评价，直接向广大听众公开陈述自己主张和看法的现实活动。大家想知道怎么样才能写得一篇好的演讲稿吗？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。

烟草七一演讲稿篇一

自xx年7月，我在丰县局(营销部)从事会计工作，在领导和同事们的关心、支持和帮助下，我从一个初出茅庐的学生逐步成长为一个有较强的专业技能和强烈责任心的会计人员，在这近五年的工作当中，我时时刻刻感受到了烟草公司这个大家庭的温暖。

在工作中，我严格执行《徐州烟草商业系统关于加强财务管理的暂行规定》，在费用报销、现金管理、商品销售以及缴纳各种税费上能做到有条不紊、及时准确。经历了我公司近五年的各项变革，我能从容应对工作中出现的突发事件，能较好地协助财务委派室主任做好预算与执行工作。

在提高自己专业技能的同时，努力把自己培养成为一专多能的人才，我先后参加了丰县统计局组织的统计知识培训，市局组织的用友财务软件培训，国家局组织的会计人员培训，均取得了较好的成绩。

我信奉诚实待人，严于律己的处世之道。在日常生活和工作中，不断加强个人修养和业务锻炼，以老老实实做人，勤勤恳恳做事为信条，严格要求自己，尊敬领导，团结同志，得到了领导和同事们的肯定。

近五年的财务工作经历，培养了我雷厉风行，求真务实的工作作风，养成了我遇事不含糊，办事不拖拉的工作习惯，造就了我求真务实的工作态度。不管做什么事都要做到三个负责，即对国家负责、对领导负责、对自己负责。

工作以来，我严格遵守公司考勤制度，只有在结婚时请了两天假。寒来暑往，无数次往返于公司与银行、税务局之间，风雨兼程，一路走来，圆满完成领导交办的各项工作，一份耕耘，一份收获，由于工作出色，我每年都被评为先进个人，尤其是最近三年连续被评为市局(公司)先进个人。

一是要摆正位置，搞好服务。

二是要完善会计内部烟草专卖科长竞聘稿控制制度。

三是要加强预算的执行和监督，形成以负责人、分管领导、部门负责人为一条线的预算保证体系。

四是要建立会计人员考核细则。

五是要以高度责任感，加强自身的勤政、廉政建设。

六是要加强财务人员的政治和理论学习。

尊敬的各位领导、各位同仁，无论这次烟草专卖竞聘稿结果怎样，我都能欣然接受!因为失败孕育着成功，成功则面临着更大的挑战。失败也好，成功也罢，都是人生的一次经历，我会在一历次的经历中慢慢成长。如果失败了，说明我还有很大的差距，我向成功者表示由衷的祝贺!同时我将继续努力，完善自我。在今后的工作当中，一如既往，兢兢业业地工作。如果成功了，我绝不会沾沾自喜，因为我深知这个岗位任重而道远，我将不辜负大家的期望，以昂扬的工作热情和高度的工作责任心，加倍努力的工作，使财务委派室的工作扎实有力的进行，上升到一个新的台阶。请相信我会以百倍的努

力来回报组织和同志们的。

谢谢大家！

烟草七一演讲稿篇二

大家好！

我今天演讲的题目是《超越自我奉献烟草》。

野马因为有超越自我,征服草原的信念,才会越跑越快;游鱼因为有超越河流,遨游于海洋的目光,它才会有那龙门的一跃;飞鹰因为有着超越于天际的梦想,它才会展翅飞翔。

可是,我们大都只是个平凡普通的人,当平凡的现实的将我们的梦想无情击碎时,我们迷茫过,我们失望过,我们变的失去了方向。

而在这时,远处回荡着沉着而又坚定的脚步声。是她,在黎明破晓前就踏上了送货的征程?是她,用她那坚毅的脚步,带给了我们榜样的力量。

她叫杨素英,是商丘睢阳区烟草分公司一名普通的送货员,一位普通的家庭主妇,一个普通的十二岁孩子的母亲,照常人看来,她不过是一个普通的不能再普通的烟草一员。

但正是这样一个普普通通的烟草一员,却让我们每一位同事都感受到了她如同家人般的关怀,是她让我们每一位商户感受到了如同亲人般的温暖!她在平凡中一步步超越,用自己的努力和毅力成就了不平凡的光辉!

20xx年6月5日,一场特大龙卷风夹杂着暴雨一路肆虐,把商丘,搅得,天上黑云翻滚,地上树倒路断;她的心里百感交集,她知道这像种天气即使不能把烟及时送到商户手中,也是理

由充足，情有可原。但她的那种超越自我的责任感和使命感让她又一次做出了坚毅的选择。就这样，这辆标志着我们“中国烟草”的送货车，如同白色的精灵，又一次驰行在一条条风雨交加、泥水浑浊的送货路上。十几处低洼地带又一次出现了她那坚毅的脚步和身影。路面由于积水过深，车无法行驶到部分商户的家中，她用头顶着用手托着卷烟，趟着没膝的积水，向一个个送货点艰难跋涉。她的速度很慢很慢，可以说是在蠕动，她的心情又是很急很急，恨不能把烟变成离弦的箭，射向每一位亲人的手中！她顶着、托着的，不仅仅是100多件卷烟，更是现代物流末梢神经的责任，那更是睢阳烟草在广大消费者中的信誉，那更是她超越自我，创造满意的信念。

商户们的视线模糊了，语言哽咽了，纷纷接过烟，递毛巾，端茶水，象是见到了久违的亲人。就是那些经常对人挑剔、颐指气使的商户，也变得客气了，彬彬有礼了，情意绵绵了。“素素，你先坐，我去给你点烧点姜汤，暖暖身子……。”世上还有什么语言，能比这话更令人舒心？人生能有几次置身于这样的场景，让别人震撼，也让自己震撼？

也许，我们不该奢望都成为命运的宠儿，但为什么命运总是给好人制造磨难。

20xx年9月2日星期三，一场突如其来的车祸让这个幸福美满的家庭如同从天堂坠入地狱。也许是平日工作的劳累，她感到欠家里人的太多太多；也许是平日工作的忙碌，她感到欠儿子的太深太深，弥补的就只有在晚饭后，陪着丈夫和儿子到家门口走走，然而，就在此时，突然一辆疾驰的小货车如同发疯般的朝他们驶去，悲剧就这样发生了……，一个十二岁的孩子就这样离开了我们，素英头部也受到重创，颅骨骨折，颅内出血，在医院里，她时而清醒时而昏迷，更令人痛心的是，她在昏迷中还在用手比划着，口中还在支支吾吾的念叨着，“陈德立红旗渠15，帝豪20，你看着车，我去扛。”在昏迷了12个小时后，她渐渐有了意识，开口的第一句话不是

问自己的伤势，不是问自己的丈夫，不是问自己的儿子，而是问“我躺在这儿，今天的烟怎么送啊？谁去送了？王大爷家的烟要给他多点几遍，他年龄大了记不清……多么平凡一个人，多么平凡的一句话，却让每一位都潸然泪下，痛彻心扉。

超越是什么？超越不是超越他人，而是超越自己，也许我们没有鸿鹄之志。但，只要我们都拥有一个向她一样的不断超越自我、挑战自我、突破自我用心工作的思想境界。我们又怎能不永远伫立在最高峰，演绎一段亮丽的人生；我们商丘烟草又怎能不再一次“实现跨越式发展”而走向更加辉煌灿烂的明天。

烟草七一演讲稿篇三

一、感谢烟草，我有尽职尽责的工作热情。

自20xx年7月，我在丰县局(营销部)从事会计工作，在领导和同事们的关心、支持和帮助下，我从一个初出茅庐的学生逐步成长为一个有较强的专业技能和强烈责任心的会计人员，在这近五年的工作当中，我时时刻刻感受到了烟草公司这个大家庭的温暖。

二、日积月累，我有较为丰富的工作经验。

在工作中，我严格执行《徐州烟草商业系统关于加强财务管理的暂行规定》，在费用报销、现金管理、商品销售以及缴纳各种税费上能做到有条不紊、及时准确。经历了我公司近五年的各项变革，我能从容应对工作中出现的突发事件，能较好地协助财务委派室主任做好预算与执行工作。

三、虚心好学，我有开拓进取的创新意识。

在提高自己专业技能的同时，努力把自己培养成为“一专多

能”的人才，我先后参加了丰县统计局组织的统计知识培训，市局组织的用友财务软件培训，国家局组织的会计人员培训，均取得了较好的成绩。

四、严于律己，我有诚信为本的优良品质。

我信奉诚实待人，严于律己的处世之道。在日常生活和工作中，不断加强个人修养和业务锻炼，以“老老实实做人，勤勤恳恳做事”为信条，严格要求自己，尊敬领导，团结同志，得到了领导和同事们的肯定。

五、雷厉风行，我有求真务实的烟草局长竞聘演讲稿工作作风。

近五年的财务工作经历，培养了我雷厉风行，求真务实的工作作风，养成了我遇事不含糊，办事不拖拉的工作习惯，造就了我求真务实的工作态度。不管做什么事都要做到“三个负责”，即对国家负责、对领导负责、对自己负责。

六、任劳任怨，我有吃苦耐劳的敬业精神。

工作以来，我严格遵守公司考勤制度，只有在结婚时请了两天假。寒来暑往，无数次往返于公司与银行、税务局之间，风雨兼程，一路走来，圆满完成领导交办的各项工作，一份耕耘，一份收获，由于工作出色，我每年都被评为“先进个人”，尤其是最近三年连续被评为市局(公司)“先进个人”。

一是要摆正位置，搞好服务。

二是要完善会计内部烟草专卖科长竞聘稿控制制度。

三是要加强预算的执行和监督，形成以负责人、分管领导、部门负责人为一条线的预算保证体系。

四是要建立会计人员考核细则。

五是要以高度责任感，加强自身的勤政、廉政建设。

六是要加强财务人员的政治和理论学习。

尊敬的各位领导、各位同仁，无论这次烟草专卖竞聘结果怎样，我都能欣然接受！因为失败孕育着成功，成功则面临着更大的挑战。失败也好，成功也罢，都是人生的一次经历，我会在一历次的经历中慢慢成长。如果失败了，说明我还有很大的差距，我向成功者表示由衷的祝贺！同时我将继续努力，完善自我。在今后的工作当中，一如既往，兢兢业业地工作。如果成功了，我绝不会沾沾自喜，因为我深知这个岗位任重而道远，我将不辜负大家的期望，以昂扬的工作热情和高度的工作责任心，加倍努力的工作，使财务委派室的工作扎实有力的进行，上升到一个新的台阶。请相信我会以百倍的努力来回报组织和同志们的。

谢谢大家！

烟草七一演讲稿篇四

无论相关的烟草岗位竞争上岗结果如何，我都继续自勉，一如既往地勤奋学习、努力工作。下面就由本站小编为大家分享烟草竞争上岗演讲稿，欢迎欣赏。

各位领导、同志们：

我叫×××，今年××岁，中共党员，现任××县烟草局政工科长。很高兴有机会参与今天的竞争，非常感谢组织给我提供这样展示能力的平台。

我于一九××年由部队复员到××公司工作，转眼已××年，

十几年来，我一直工作战斗在烟草系统，体验过专卖工作的艰辛，感受过人事劳资工作的繁琐，分享过成功的喜悦，饱尝过失败的烦恼。岁月沧桑，我与烟草结下不解之缘。在组织的关心培养和同志们的技持帮助下，我从一个烟草工作的门外汉，成长为一名熟悉烟草专卖业务，谙熟政工劳资工作的烟草人，政策理论和业务水平都有很大提高。由一名普通职工一步步走上公司中层领导岗位，并多次被评为先进工作者。我理应立足本职埋头工作，在目前游刃有余的工作环境中继续有所作为。但市局党组的这次公选付科级干部的决定，再次激起我志在参与，勇于挑战，超越自我的热情，在上级领导及同事们的鼓励下，我大胆走到前台，毛遂自荐，参与副科级干部的竞争，以展示自己“自加压力，锐意进取”的精神风貌。

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。五是不断加大对零售商户的管理力度，推动卷烟零售商户协会成立及运作，逐步形成“稽查管理+商户自律”的专卖管理工作新模式，寓管于教，管帮互动，促进零售商户诚信经营；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。

有竞争便会有输赢，谋事在人，成事在天，我一定理智对待组织决定和大家的选择。

谢谢大家！

尊敬的各位领导，各位同仁：

大家好！

一、感谢烟草，我有尽职尽责的工作热情。

自xx年7月，我在丰县局(营销部)从事会计工作，在领导和同事们的关心、支持和帮助下，我从一个初出茅庐的学生逐步成长为一个有较强的专业技能和强烈责任心的会计人员，在这近五年的工作当中，我时时刻刻感受到了烟草公司这个大家庭的温暖，正是因为自己进了烟草，才有我施展才华的天地，因此我决心和烟草公司同呼吸共命运，把振兴和发展烟草事业作为我应尽的责任。今天，我来竞聘财务委派室副主任这个岗位，就是希望通过自己的专业技能和平时积攒的工作经验，来为我市烟草事业的发展贡献自己的一份力量。

二、日积月累，我有较为丰富的工作经验。

最近几年，我市烟草系统发生了翻天覆地的变化，尤其是xx年底取消县级公司法人资格后，烟草商业系统财务工作也随之产生了较大改变，我经历了这场变革，更适应了这场变革。在工作中，我严格执行《徐州烟草商业系统关于加强财务管理的暂行规定》，在费用报销、现金管理、商品销售以及缴纳各种税费上能做到有条不紊、及时准确。经历了我公司近五年的各项变革，我能从容应对工作中出现的突发事件，能较好地协助财务委派室主任做好预算与执行工作。

三、虚心好学，我有开拓进取的创新意识。

我热爱财务工作，业余时间，我学习了《企业会计制度》、《企业会计准则》、《中级会计实务》、《财务管理》、《经济法》等专业性较强的知识。在提高自己专业技能的同时，努力把自己培养成为“一专多能”的人才，我先后参加了丰县统计局组织的统计知识培训，市局组织的用友财务软件培训，国家局组织的会计人员培训，均取得了较好的成绩。同时我更加注重政治理论的学习和思想意识的改造，能够始终保持坚定的政治立场和较高的政治敏锐性。xx年6月我荣幸地成为一名中共预备党员。通过学习，我掌握了大量新的知识，使我在工作中更加自信，在实际工作当中我勇于突破创新，提出了许多有益于财务管理的方法。

四、严于律己，我有诚信为本的优良品质。

我信奉诚实待人，严于律己的处世之道。在日常生活和工作中，不断加强个人修养和业务锻炼，以“老老实实做人，勤勤恳恳做事”为信条，严格要求自己，尊敬领导，团结同志，得到了领导和同事们的肯定。

五、雷厉风行，我有求真务实的工作作风。

近五年的财务工作经历，培养了我雷厉风行，求真务实的工作作风，养成了我遇事不含糊，办事不拖拉的工作习惯，造就了我求真务实的工作态度。不管做什么事都要做到“三个负责”，即对国家负责、对领导负责、对自己负责。

六、任劳任怨，我有吃苦耐劳的敬业精神。

工作以来，我严格遵守公司考勤制度，只有在结婚时请了两天假。寒来暑往，无数次往返于公司与银行、税务局之间，风雨兼程，一路走来，圆满完成领导交办的各项工作，一份耕耘，一份收获，由于工作出色，我每年都被评为“先进个

人”，尤其是最近三年连续被评为市局(公司)“先进个人”。

一是要摆正位置，搞好服务。在工作中，我将尊重领导的核心地位，维护领导的威信，遇事多请示，多汇报，同时与同志们搞好团结，做好服务。扬长避短，团结协作，力求做到：服务到位不越位，工作补台不拆台。

二是要完善会计内部控制制度。下一步，我准备从遵循合法性、约束性、全面性、内部牵制性及成本效益性等几个方面进一步落实、细化内部控制制度。主要有日常费用报销、固定资产、办公用品、合同管理、预算管理会计制度，切实提高财务管理水平。

三是要加强预算的执行和监督，形成以负责人、分管领导、部门负责人为一条线的预算保证体系。以单位负责人为预算第一负责人，以分管领导为预算监督人，部门负责人为预算落实、执行人，各司其职，各负其则，确保预算目标的完成。

四是要建立会计人员考核细则，以此来有效提高会计人员的业务素养，确保各项业务的正常开展和全年业务作安全无事故，促进各项财务管理制度的全面落实。

五是要以高度责任感，加强自身的勤政、廉政建设。具体讲就是，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。

六是要加强财务人员的政治和理论学习，提高政治思想、职业道德和业务技能水平，进一步解放思想，端正态度，提高服务质量，适应烟草系统管理的新形势。

尊敬的各位领导、各位同仁，无论这次竞岗结果怎样，我都能欣然接受！因为失败孕育着成功，成功则面临着更大的挑战。失败也好，成功也罢，都是人生的一次经历，我会在一次次

的经历中慢慢成长。如果失败了，说明我还有很大的差距，我向成功者表示由衷的祝贺！同时我将继续努力，完善自我。在今后的工作当中，一如既往，兢兢业业地工作。如果成功了，我绝不会沾沾自喜，因为我深知这个岗位任重而道远，我将不辜负大家的期望，以昂扬的工作热情和高度的工作责任心，加倍努力的工作，使财务委派室的工作扎实有力的进行，上升到一个新的台阶。请相信我会以百倍的努力来回报组织和同志们的。

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：

20xx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！

烟草七一演讲稿篇五

大家好！

我叫xxx□出生于上世纪70年代末，大专学历，中共党员，参加工作，此前在任副站长一职。12年来在领导的关怀和同事们的关心下烟草岗位竞聘演讲，兢兢业业，先后做过烟技员、仓库保管员、报账会计、县系统管理员、基层站副站长等职位，12年我体到会了从事这份工作的责任和光荣，也体会到了其中的艰辛和不易，更为能够在这个队伍中一天天成长起来、成熟起来而倍感自豪。

在竞争激烈、机遇与挑战并存的今天，我问过自己：我还能为公司做些什么？适逢这次竞争上岗，我本着检验、学习和提高的目的走上了今天的演讲台，希望能寻找到下一步人生的目标。我要感谢这个时代，是时代给了我又一次机会；也要感谢在坐的各位，是你们给我无比的勇气和信心。

一、我认为，只有具备共产党员的博大胸怀，才能做到顾全大局、淡泊名利；只有具备“大事讲原则，小事讲风格”的团结精神，才能营造团结和谐的氛围；只有创造一个心齐气顺的工作环境，才能充分调动人的工作积极性，只有让每个人的潜力得到发挥，股室的工作才能更上一层楼。所以我做到尊敬领导，团结同事，关心他人。

二、有丰富的基础工作经验，有良好的工作作风。我从进入

烟草行业，多年烟草一线的锤炼使我积累了丰富的工作经验，让我对烟草的各个方面都有着较为深刻的了解；十多年的基层工作磨练，从领导和同事身上潜移默化的学到不少知识，也养成了及时总结成功经验和失败教训的良好习惯，不断开拓创新的进取精神，又培养了我令行禁止的工作作风。

三、具有吃苦耐劳，坚定不移的坚强性情。我今年33岁，正处于干事创业的黄金时期，同时，通过以前的工作也表现出了我思想活跃、喜欢创新的工作精神。客户分部责任重大，工作过程需要具有思维缜密、头脑活跃、处事能够果断、干练；所有这一切我都具备，相信我能干好此项工作。作为副职，必须了解正职的主要工作思路和目标，全面可靠地保障政令的畅通无阻，作为副手，一切都要以部门领导的工作思路和目标为中心开展做好自己的工作。

四、做过信息系统管理员，懂电脑，懂系统流程，对无纸化办公能熟练操作。

第一，我要胸怀全局，搞好团结。多年的工作经历告诉我，同事之间，支持、谅解和友谊比什么都重要。在团结方面，一定要摆正位置，正确认识 and 看待自己，胸怀全局，我会尊重分部主任的领导，不越权，不越位；积极思考，建言献策；团结股室所有同志，共同做好分部工作。

第二，我要以身作则，提高自身素质。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，不断加强自我创新能力与自我约束能力，不断提高工作能力和管理能力，增强自身综合素质客户分部工作融理论性、政策性、业务性于一体，对工作人员的素质要求较高。今后一定加强各方面知识的学习，向书本学，向周围的行家手里学。在坐的各位过去是我的老师，今后还是我的老师。在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心爱的烟草事业。

各位领导，各位同仁，今天，站在这里的我，恰如在站台等候上车的旅客，手中的车票已经攒出了汗渍，但我相信沿着在坐各位开辟的绿色通道，自己一定能够搭上今天的幸运快车。最后，我表个态，如果领导和大家还是一如既往的对我以支持和信任，请投我一票吧，我将珍惜这个机会，用心，用情、用信干好工作。反之，我也将一如既往在以后的岗位上尽心、尽力、尽职、尽现。无论结果如何，我都始终会坚守承诺，扎实做事。在此预祝各位同台展示自我的同事们心想事成。

烟草七一演讲稿篇六

大家好！我叫xxx是烟草公司超市的一名营业员，今天作“尽职尽责尽心，创造更大价值”的演讲，向领导和员工同志们谈一些工作体会，为“创建优秀市级局”作出自己应有的努力和贡献。

当市场经济的洪流汹涌澎湃的时候，当科学发展的理念萦绕每个人心头的时候，当“创建优秀市级局”的号角已经吹响的时候，作为烟草公司超市的营业员，我们该怎么办？我的回答是：尽我们的职责，尽我们的责任，尽我们的心，做到爱岗敬业、刻苦勤奋，全面做好营业员本职工作，为客户提供优质服务，为公司创造价值，为自己实现目标。

我深刻感到：进入烟草公司超市成为一名营业员，我们理应与诚信、正直、守德为友，理应与守规、守纪、守法为盟，与公司同心同德，做到风雨同舟，荣辱与共，营造“尽职尽责尽心，创造更大价值”的浓厚氛围，让“尽职尽责尽心，创造更大价值”形成一种习惯，更成为一种时尚，这是时代对我们的要求，这是公司对我们每一个营业员的期待。因为，只有尽职才能创造价值，只有尽责才能创造效益，只有尽心才能干出成绩。细微之处见精神，工作细节显责任，虽然平日里那些细小的尽职尽责尽心当时并不起眼，也不会立即产生太大的效益，但这种工作态度一旦形成，真如古代哲人老

子所讲“合抱之木，生于毫末；九层之台，起于累土；千里之行，始于足下。”日积月累就会带来巨大的效益，这也是事物发展变化从量变到质变的过程。世界500强企业十分注重员工的思想品质和职业道德，把“尽职尽责尽心”作为最关键的价值观，是员工的第一行为准则。事实上，在所有日常工作中，尽职尽责尽心起到十分重要的关键，只有做到尽职尽责尽心，才能做好工作，才能创造更大的价值。

我们营业员岗位极其平凡，工作琐碎具体，日复一日，年复一年，接待客户，做着卷烟买卖。但平凡并不意味着平庸，普通并不等于不重要。只要尽职尽责尽心，把简单的事情做好就是不简单，把平凡的事情做好就是不平凡；做到尽职尽责尽心，普通的人也能干大事业；这就是尽职尽责尽心的价值体现。尽职尽责尽心，最基本的要求是熟悉自己的工作岗位职责，明白自己的工作范围。对自己工作责任内的任何事情，都要主动地去做，千万不要等领导来安排。比如：我们要把商店搞得干干净净，把柜台理得清清洁洁，把卷烟放得整整齐齐，让客户愿意走进来看看瞧瞧；我们要讲究文明礼仪，人打扮得漂漂亮亮，话说得亲亲切切，让客户愿意和我们言谈交流，增进感情，多购买卷烟。我们要积极主动，客户进来热情招呼，积极介绍卷烟，积极推荐卷烟，帮助挑选卷烟。客户购买卷烟时，无论递烟找钱，都要躬身双手，显示对客户的尊重。客户走时，我们要目送，并说：“谢谢，欢迎下次光临。”要仔细检查柜面，客户有没有东西遗留，如有遗留要奉送还客户。总之，做到尽职尽责尽心，我们心中要树立一个理念，既然公司让我们从事营业员工作，我们就要出以公心，不计私利，兢兢业业，全力做好工作，不辜负公司的期望；做到爱岗敬业，履行职责，率先垂范，严于律己，吃苦在前，享乐在后，努力成为作风优良、业务精通、熟悉卷烟销售工作的行家能手，干出优异工作成绩，让客户感到满意，为公司创造价值。

烟草公司是我们每个营业员的家，尽职尽责尽心从我做起，一路播洒阳光，守住心中那一方净土，共同创建一个精神风

貌好、服务态度好、经济效益好的优秀市级局。在这创建优秀市级局的过程中，让我们每个营业员争当创优发展的精英，把尽职尽责尽心融入日常工作之中，奋发努力，顽强拼搏，让烟草公司开出绚丽多姿的发展之花，结出沉甸甸的丰硕之果。

我的演讲完了，谢谢大家！

烟草七一演讲稿篇七

到竞聘材料网或演讲代写网量身定制. 我骄傲, 我是烟草人

尊敬的各位领导, 各位评委: 大家好!

非常感谢信用社领导为我们提供这样一个展示自我, 检验自我的舞台。今天我走上竞聘台, 心中百感交集, 感谢各位领导多年来对我的教育和培养, 感谢与我同舟共济, 朝夕相处的全体同志对我的帮助和信任。随着人事制度改革的不深入, 对信用社主任采用公开招聘的方式, 我非常拥护, 并积极参与竞争。我演讲的题目是:《我骄傲, 我是烟草人》。

自我参加烟草工作以来, 便深深爱上了这个行业和我们这个生机勃勃, 充满温暖的集体。在这个集体里我所领略的是领导的超前意识, 创新的管理模式以及对市场的准确把握, 奠定了我们工作成功的基础, 引导了我们事业的发展; 同志们的爱岗敬业, 无私奉献更催开了今天的胜利之花。

在这样的集体里, 我有的不仅只是对工作的热情、对事业的追求, 还有一颗感恩的心。

我们这代人生在改革开放的红旗之下, 我们从没有感受到饥饿带来的恐慌, 从没有感受到寒冷带来的瑟瑟发抖, 从没有感受到道路的泥泞给出行带来的不便, 更没有经历老干部们所讲述的艰难时期。

现在优越的办公条件和生活条件都是我们的老员工在党的正确领导下努力创造出来的，没有中国共产党就没有烟草行业的飞速发展，也没有我们现在的幸福生活。所以我们要带着一颗感恩的心对待我们的党，对待我们的老员工，尊敬他们，爱护他们，以优异的工作成绩报答他们，同时也要珍惜眼前来之不易的生活。

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。

烟草行业的工作性质是很特殊的，它有张有弛，闲时求秩，忙时求序；闲时练兵，忙时拼杀。我们客服股的服务范围覆盖整个区，我们每一位客户经理在自己的岗位上默默地奉献着，为自己热爱的烟草事业燃烧着自己的激情。

湖北中烟的***卷烟是今年的品牌培育重点。客户经理的一位客户赵大爷就不轻易接受，总是害怕黄鹤楼（软蓝）不好销售，所以订烟时总是刻意地不做品牌培育。通过细心的走访了解到，在赵大爷的店铺附近就有几家商户在销售黄鹤楼（软蓝），而且销售情况还不错于是，经理就又向赵大爷详细讲述了黄鹤楼（软蓝）的品牌培育，并结合当地市场分析了销售前景。没想到，赵大爷就是认准了黄鹤楼（软蓝）不好销售，怎么都不肯尝试。看到这种情况，就主动向赵大爷提出“我出钱，您销售”的建议。出钱为赵大爷订了一条黄鹤楼（软蓝），让赵大爷尝试销售。没过多久，赵大爷就联系到，说黄鹤楼（软蓝）卖完了，一听很高兴。赵大爷又说要返给170元钱，笑着拒绝了，只收回了当初自己垫付的155元烟款。

从这件事情上让我看到了老客户经理们工作的耐心和认真，而我则是要不断地向大家学习，不断地充实自己，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。不断地提高自己的专业素养，为卷烟“营销上水平”做出自己的贡献。

我骄傲,我是烟草人。绿叶无悔,扑向那大地,是报答泥土芬芳的轻盈;江河无悔,奔向那海洋,因为它投身到母亲的怀里;万物无悔,追寻那太阳,因为没有阳光就失去生机。为了行业的蒸蒸日上,为了肩负起维护国家利益和消费者利益的神圣职责,我们烟草人苦也无悔,累也无悔,因为只有无悔的人生才爱得彻底,爱得纯粹!