

2023年渠道竞聘演讲稿(精选10篇)

演讲是练习普通话的好机会，特别要注意字正腔圆，断句、断词要准确，还要注意整篇讲来有抑有扬，要有快有慢，有张有弛。那么演讲稿该怎么写？想必这让大家都很苦恼吧。下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的演讲稿模板范文，我们一起来了解一下吧。

渠道竞聘演讲稿篇一

大家好！

首先，感谢领导给了我们这次展示自我，挑战自我、公平竞争的机会。我叫××，现年××岁，中国共产党党员，大学文化，××××年参加工作，曾任厂消防队战士、副队长、办事处主任，现为安保部科员。近几年来，通过领导和同事们的关心和帮助，自己各方面素质得以提高，曾多次被评为厂先进工作者，去年荣获厂十佳青年称号。

我竞聘的有利条件主要有以下几点：一是具有较高的政治素质。能以共产党员的标准严格要求自己，对组织的决定坚决执行，在大是大非面前能够时刻保持清醒的头脑，遇事能独立思考，事事以工作为重，处处以大局出发；二是培养了严谨的工作作风和敬业精神。由于多年的在销售部驻外办事处工作，能够把服从命令听从指挥作为自己的重要准则，把领导交给自己的任务，努力优质的完成作为锻炼和培养自己的最好机会，对领导分配的工作都能坚决服从，认真完成；三是有严密的组织纪律性。对于安保工作，我在不同时期不同程度地接触和实践过，有一定的经验，特别是近几年来我从事营销和管理工作，具有一定的组织指挥和发现问题、解决问题的能力；四是在工作中，我能够认真勤奋、努力作为，胸怀坦荡，公道正派，与人为善。

一、提倡队伍管理工作的“人性化”。传统的管理，特别是经警队这样的半军事化的团队，比较强调刚性管理，看表面，抓现象，看结果，重惩处成分较多，对氛围的熏陶、人性的感化重视不够。因此，我要在抓严格管理的同时，在科里的统一安排下，常组织一些有意义的学习培训和竞赛活动，和指导员一起开展有针对性的政治思想工作和形势教育，多从工作、生活和学习等方面关心下属，切实做到以人为本，在全队上下营造互相理解、互相关心、互相尊重、互相信任的和谐氛围。

二、落实经警日常工作的“制度化”。严格贯彻执行企业制定的各项规章制度和安全管理规定，及时发现安全隐患，纠正制止违章，还根据自身的特点进一步完善内部各项管理制度，将规程进行细化和量化，让每个队员都知道自己在日常工作中担负的责任。

三、树立经警队伍的良好形象。

如果我应聘成功，我将全力以赴，恪尽职守，不负众望，不辱使命。一是摆正自己的位置。在工作中确保贯彻落实厂里各项政令和科领导的指示。同时，要辩证的看待自己的长处和短处，扬长避短，团结合作，努力发挥集体的智慧，圆满完成各项工作任务。二是加强学习，提高素质。一方面加强政治理论知识的学习，不断提高自身的政治理论素质和大局意识；另一方面要以不断加强业务和科技知识的学习，紧跟时代步伐，不断充实完善，使自己更加胜任本职工作。三是扎实工作，勤奋敬业。既发挥以往好的作风，好的传统，埋头苦干，扎实工作，又注重工作实践中摸索经验，注重实干，力戒形式，注重实效。

凭心而论，参与这次竞聘对我的压力也是很大的，倒是领导和同志们的鼓励及拿破仑的那句“不想当将军的士兵不是好兵”的话在激励着我大胆一试，响应号召，积极参与竞聘，促使我在以后的工作中，努力学习，勤奋工作。最后，我想

说的是我是以平常心来参加这次竞聘的，无论竞聘结果如何，我还是我，如果失败，我将一如既往地踏实工作，为集体奉献微薄力量，同时不断完善自己，充实自己。

渠道竞聘演讲稿篇二

您们好！

我是来自小儿科的xxxxx[]首先感谢领导给予我参与竞选的机会。正是你们一如既往的支持和帮助，让我有勇气站在这讲台上，这将是跨越人生历程一个新的目标。

从小，我就有一个梦想，如果能当上一名美丽的白衣天使该多好啊，十年前，我终于圆了自己的梦，带着美好的憧憬，穿上了洁白的护士服。十年来，我一直服务于临床一线，通过自考获得x大学高护大专学历，并与儿科结下了不解之缘，从icu回到儿科，目前协助护士长在儿科担任责任组长。

通过在儿科的工作实践，我分享几点感受：

现在都是独生子女，孩子有病家长格外着急，对护理的要求很高。为此我科安排1个责任心强，静脉穿刺技术过硬，有沟通技巧的护士做责任护士，专门上白班，负责患儿的接诊、治疗与护理，要求做到接诊热情，健康宣教全面，治疗护理及时，给家属留下良好的第一印象。让家属了解病情与治疗。同时还要利用一切机会多接触患儿、跟他们玩耍，以消除他们的陌生感与恐惧感，并且病人多时候实行弹性排班，特别是我们儿科又加上输液厅的工作更加繁忙，如增加中班与夜班工作人员以保证治疗护理工作的及时，减少护患矛盾。

现在儿科患者大多数是独生子女，是家长眼里的“掌上明珠”，一个小孩就有两个甚至四五个家属围着，护士如果不能“一针见血”，常常遭到家长的责怪和投诉甚至谩骂，就否定你的一切。因此，儿科护士承担着很大的心理压力，护士

长既要对护士严格要求，督促其按要求完成各项护理工作；又要关心护士，尊重护士，理解护士，在关键问题上勇于为护士承担责任和风险，有错误应在事后单独批评，维护护士的自尊心。如果护士在生活上有什么困难，护士长应尽量创造条件给予帮助，关心体贴他们，使他们感受到集体的温暖。

为了减轻患儿对医院陌生环境的恐惧心理，在病房创造家庭式的温馨环境。我们可以在病房透视窗上张贴儿童喜欢的卡通唐老鸭、米老鼠等图案；在病房走廊的墙壁上张贴色泽鲜艳的育儿知识并配有好看的卡通图画；在护士站大厅的天花板上挂上风铃；在每个病房里挂有色彩鲜艳图文并茂的育儿小册子，病房内有各种温馨提示卡等等。鼓励家长为患儿买玩具，护患双方共同努力创造良好的康复环境。

以上是我对儿科工作方面的几点想法，希望能得到所有领导和各位的帮助、指导和完善。为创建二甲医院，为医院的发展，而将自己所有的精力融汇到这个让我欢喜让我忧的大集体中，我将无怨无悔。我愿与大家共创美好的未来，迎接我们大家庭xxxxxx辉煌灿烂的明天。

有一句话很经典，千里马常有，而伯乐不常有，至于是不是千里马，就有待在座伯乐们的裁决了。

渠道竞聘演讲稿篇三

您好！

非常感谢各位领导、同志们对我的信任和支持，给了我和大家这次展示自我的平台。我叫××，现年××岁，专科学历，从事过配电、送电、试验、检修、营业管理等工作。今天我竞聘的岗位是配电专责。

我之所以竞聘配电专责一职，是因为我主要有以下优势：

一、是有较扎实的专业知识。原创：自参加工作以来，我始终不忘读书，勤钻研、善思考、多研究，不断地丰富自己、提高自己。

二、是有较强的工作能力。我在日常生活和工作中注意不断地加强个人修养，以“明明白白做人，踏踏实实工作，实实在在作事”为信条，言行一致，踏实干事，诚实待人。经过多年学习和锻炼，自己的业务技术能力、组织协调能力、判断分析能力、领导部署能力都有了很大提高。

三、是有强烈的责任心和事业心。充沛的精力、高度的敬业精神和强烈的事业心，使我能够全身心地投入到自己所热爱的工作当中去。

如果我当选为配电专责，我将着重从以下几个方面去开展工作：

一、摆正位置，抓好业务，做好公司领导的助手和参谋。

凌海公司在过去的城改建设工作中取得了很大的成绩，但当前的工作任务依然是非常艰巨的，作为配电专工，首要的任务是在公司领导领导下，尽快了解电网运行情况，按照工作分工，积极主动开展业务工作，为公司领导分忧。

二、加强业务学习，搞好团结，开创工作的新局面。

过去的基层工作经历，使我积累了一定的技术和管理经验，面对新的工作岗位和挑战，这点经验是远远不够的。如果我当选配电专工，我将继续加强调查研究，向各位领导和同事们学习，不断深入基层，勇于实践，努力提高自身的业务水平，爱岗敬业，做好员工的表率，当好经理的助手。作为配电专工，在工作上还要主动与其它专业搞好交流和沟通，互相理解，互相支持，维护团结大局，在电力企业大的安全管理环境下，通过规范的安全管理机制、流程，使电力生产、

基建、施工过程的安全管理工作人性化、程序化、制度化、合同化，从根本上杜绝事故的发生。使电力企业的安全管理步入良性的运行轨道。

以上是我对做好配电专工职务的一点认识和看法。凌海供电分公司还很年轻，他有一个朝气蓬勃的领导班子，有一批爱岗敬业的企业员工。我相信，凌海供电分公司的全体员工，会抓住城网建设这一难得的机遇，战胜各种困难和挑战，创造更辉煌的业绩，进一步把公司做大、做强、做实。如果大家选择了我，我将竭尽全力，和大家一起，用辛勤和汗水，去共同铸造凌海供电分公司更加美好的明天。最后，衷心感谢大家对我的支持和鼓励。

谢谢！

渠道竞聘演讲稿篇四

下面是小编为大家整理的,供大家参考。

通过对演讲稿语言的推究可以提高语言的表现力，增强语言的感染力。在发展不断提速的社会中，需要使用演讲稿的场合越来越多，写起演讲稿来就毫无头绪?下面小编在这给大家整理了一些最新渠道竞聘演讲稿，希望对大家有帮助!

最新渠道竞聘演讲稿1

尊敬的各位领导、亲爱的同事们：

大家下午好！

首先我为我能够，工作在移动公司这个快节奏、高效率的大家庭里感到十分荣幸，同时感谢公司领导给我这次机会，让我站在这里进行竞聘演讲，相信这次竞聘将会开启我职业规划的新的征程。

我的演讲将从以下三个方面展开：自我介绍；我的竞聘优势；对竞聘岗位的工作思路。

一、自我介绍

首先，请允许我做一下自我介绍：

我叫解西瑞，____年生人，20__年9月到东平分公司下属的新湖营业厅工作，我当时仅仅是一名普通的营业员。但是，我凭着对这份工作的热忱，在工作中刻苦钻研业务知识，并虚心向老员工学习，在处理好与同事关系的同时，工作上也得到了领导的认可。其间我所从事的岗位历经是营业员、营业厅主任等岗位。这些一步步的历练都促使我今天有勇气站在这里参加竞聘。

二、我的竞聘优势

- 1、具有熟悉各项移动通讯业务的优势。几年的工作经历，使我对移动的业务知识，特别是营销方面的业务知识有了比较全面的了解。
- 2、具有较强的处理问题能力和沟通能力：参加工作时，缺乏一定的工作经验，但在领导的关心和同事的帮助下，我努力学习和刻苦钻研，凭着对工作的热忱、责任感和长期学习摸索的经验，总结出了一些行之有效的方法，得到了领导和同事的认同。
- 3、爱岗敬业，有强烈的责任感：在日常工作中，不计较个人得失，得到大家的肯定，我现在已经是一个三岁孩子的母亲，(这里我要特别感谢一下我的婆婆，是她对孩子的照顾才减少了我的后顾之忧，让我更放心地把精力更多地投入到工作中)，每当看到用户满意的笑容挂在脸上和领导对我的认可，我感觉就是对我工作的最大肯定。

4、具有较强的业务发展能力和对市场敏锐的洞察力：每当有新业务推出时，我总是先使用并全面了解其功能、优点、价格等。对代理商上门服务，和遇见用户询问时做到有问必答，回答详细，并尽力推荐他们使用最适合他们的业务。在公司内每次业务发展竞赛活动中，我都能按时完成各项竞赛任务，这为我从事渠道管理工作积累了一定的工作经验。

5、具有较好的年龄优势。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。

三、对竞聘岗位的工作思路

1、保客户、稳固现有集团：随着竞争对手客户服务管理水平的提高，我们服务领先优势越来越小。我们要树立以服务赢得客户、服务赢得市场；坚持“人无我有、人有我优、人优我新、人新我特”的原则。业务上：紧跟区域内的大项目、重点工程。做到“抢前、抓早”同时也不放过每一个新建的小企业。凡是有新的单位建立，都要第一时间将我们的政策传达给他们，把他们发展成为我们的集团。深度挖掘集团信息化业务。另外，还要加强对集团客户的走访，走访的同时将我们的新业务、优惠政策及时带给他们。适时地与集团客户建立捆绑关系，以此来稳固现在有集团客户。

2、自有营业厅的管理：乡镇自有营业厅的建立，是移动公司企业形象的展示。要抓好乡镇自有营业厅的服务与业务水平。做好为当地客户的服务工作，让客户实实在在感受到移动公司的便捷服务。更好地发挥区域营销中心的作用。让我们的自有营业厅真正实现：销售、宣传、服务、体验的功能。

3、社会渠道的管理：加强与所管辖的社会渠道代销商的沟通。在服务与业务上对其进行指导；在有困难的时候对其进行帮助。做好代销商思想工作，让他们坚定信心，跟着移动公司的步伐向前走是不会错的。加强对所管辖的村级代办的管

理，“下乡、进村、到户”开展一对一宣传营销，真正使公司的产品、优惠活动宣传到家、服务到家。

4、市场掌控情况：一方面加强所管辖区域，自有营业厅和社会渠道的新增市场情况。继续保持高市场占有率，不断提高农村市场渗透率。另一方面及时了解竞争对手的动态信息，以此做出相应对策，保证现有市场的占有率。

以上是我对竞聘，渠道经理岗位的粗浅认识和理解，如有不妥之处，请各位领导、同事批评指正。最后，我想说，假如我有幸竞聘成功的话，我将珍惜这个机会，尽100%的努力做好岗位工作，如果其他同事得到这个机会，我会对他们表示祝贺，同时恳请领导考虑让我，可以到更大的平台比如平湖营业厅去历练，这也算是给予我的，一个更好地发挥我优势的机会，从而使我可以有机会为县城人民服务。当然，即便是竞聘和去平湖营业厅历练都不能实现的话，在移动公司工作多年的我，也将一如既往的充满着自信，以高昂的工作热情、100%的努力投入到明天的工作中去，为移动公司的发展做出更大的贡献。

最新渠道竞聘演讲稿2

尊敬的各位领导、各位同仁：

大家好！

首先感谢领导提供了这样一个机会，也感谢同事们在工作中联通公司主管技术副总经理竞聘演讲稿对我的信任和支持。（个人简介）。每一次竞聘不仅是一次展示自我、认识自己的机遇，更是一次相互学习、相互交流的机会。

1、本人具有正直的人品、良好的修养以及完善的工作作风。做为领导，必须先做好人。一个领导无能，最多是件次品，而一个品德不好的领导，则是危险品。

2、目前的市场营销其实主要就是关系营销。我出生在__，家住在__，对__的地理环境及政府机关的领导、工作人员都比较熟悉，我坚信在我和全体职工的努力之下，肯定能协调好与各级政府机关之间的关系，把联通公司的业务向纵深方向发展。

3、我有饱满的工作热情。我将用百分之百的热情投入到工作当中去，让公司的业绩更上一层楼。

目前，我认为__分公司的工作主要有以下几点不足：

1、营销渠道开发的比较窄，与县委、县政府及各部、委、办、局、场、乡联通公司区域营销中心经理竞聘演讲稿、镇沟通得不够理想，没有形成网络，与竞争对手相比没有绝对优势。

2、合作营业厅的积极性和主动性还没有完全发挥出来。

3、工作人员的业务知识、服务意识和服务态度还有待于提高。

第一、开拓发展。小平同志曾经说过：“发展才是硬道理。”我们要从发展入手，拓宽销售渠道，加大宣传力度。首先，__分公司有一个自有营业厅和十四家合作营业厅及六家核心代理商。由于他们分别座落在每个乡镇的中心位置，地理位置非常优越，所以要通过他们加大对各乡镇及周边农村的宣传，逐步完成各合作厅的村级代办，使我们联通公司的业务真正的进入到每一村、每一户，真正做到家喻户晓。其次，通过本人在__当地的人际关系网，汇同代理商一起同各级政府联通分公司总经理助理竞聘演讲稿机关搞好关系，逐个沟通、逐个推进、逐个攻破，争取使大部分机关单位都成为我们公司的集团用户。使__分公司在完成明年移动gsm业务收入1350万元和cdma业务收入450万元基础上，更上一个台阶。

第二提升服务。树立以客户为中心，全心全意为客户服务的

经营理念。对自有营业厅和合作营业厅的工作人员定期进行培训，通过培训提高营业人员的服务意识，改变服务观念，提升公司形象，力争让每一个客户高兴而来，满意而归。另外，要处理好重大投诉事件。每一次投诉，都是对我们工作的监督和鞭策，一定要按照公司的制度，在规定的时间内处理完毕，不躲避、不推诿。给客户一个满意的答复。

第三加强管理。没有科学的管理企业就不会有生机，不会有活力。因此，要切实加强公司内部管理，进一步完善规章制度和培训计划，加强纪律监督，定期组织学习和培训，提高所有工作人员的业务水平，加大考核力度。使每个员工都做到纪律严明，形象良好，谈吐适度，为联通公司创造更加完美的形象，使__分公司成为一个更加团结，更具战斗力的一个集体。

空谈误事，实干兴邦。我虽然没有有什么豪言壮语，也没有有什么博大精深的施政纲领。但我深知事业如山，同时我也清楚自己还有不适应这个职位的另一面。但我相信有在座的各位领导、各位同事的帮助、支持和配合，我有信心、有能力出色地做好这项工作，当好一名称职的分公司经理。

坦诚地说，我关注竞聘结果，渴望参与成功。但我更重视参与的过程联通公司竞聘，因为对于我来说，参与的过程有时可能比结果更为重要。我想无论竞聘成功与否，都不会改变我对事业的执著，更不会改变我对在座各位的尊重与热爱。

“给我一次机会，我将还您十分精彩！”这就是我永恒不变的信念和这次竞聘的诺言。最后，祝大家身体健康、万事顺随！祝愿我们联通公司明天会更好！

谢谢大家！

最新渠道竞聘演讲稿3

尊敬的各位领导：

大家好！非常感谢各位领导给我提供这次的机会，我竞聘的岗位是渠道经理班组长，希望大家支持我。

一、自我介绍

- 1、具有熟悉各项联通业务的优势。
- 2、具有较强的处理问题能力和沟通能力。
- 3、爱岗敬业，有强烈的责任感。
- 4、有较强的业务发展能力和对市场敏锐的洞察力。

1、建立管理体系

主要的内容包括：首先应针对不同等级的代理商，制定不同的政策条件；优化渠道结构，建立渠道指标考核制度及淘汰制度。

2、加强联系合作

通过分销商的长期紧密合作，保持联通的市场占有率制定对各级代理商。

3、扩大自营厅辐射能力，掌控市场格局。

加大代理渠道建设是因为我们的渠道处于成长期。

如果我上这个岗位，我将珍惜这个机会，用心、用情、用智、用力干好工作。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。

尊敬的各位老总，在坐的各位领导：

大家好!首先,非常感谢公司为我们提供一个展现自我的平台,公平竞争的机会。

1、我是个积极向上,勇于进取的年轻人,我希望通过自己的努力获得更大的职业发展空间。

2、这一年来,我对渠道管理的工作做过细致的了解,研究,我相信我能在最短的时间进入角色,体现出我自己的管理能力。

我如果能够竞聘成功,将会在第一时间开展以下工作

1、按照分公司的统一部署,尽快开展社会渠道的综合整治工作。

2、落实、规范社会渠道经销商的工号权限管理,进行严格的业务管理。

3、落地联通mm以及手机视频的培训工作,尽快开展营销推广工作。

4、继续深入推广扁平化建设。

5、学习兄弟部门社会渠道的优秀管理经验,推广并创新业务培训、服务提升、扁平化建设、农村渠道建设。这是我工作的主导方向,渠道管理工作需要博采众长、取长补短。

今天,对于我来说应该积极向前看,而不是停留在对过去工作的种种懊悔。各位领导,相信我,相信您的眼光,我一定不会再让你们失望!我的演讲完毕,谢谢大家!

最新渠道竞聘演讲稿4

尊敬的各位领导、同事们:

大家上午(下午、晚上)好!

我是来自市场部渠道管理科的__，云南省曲靖市人，生于1968年3月，1986年在云南省边防团石丫口35547部队74分队特种作战模范连服役，1991年考入湖北省荆州市人民警察学校1994年专科毕业，1999年由当地基层派出所调入云南省昆明市司法警官学校任教官，20__年正式加入__空调公司并任职于市场渠道管理科负责人的工作。

我今天竞聘演讲的主题是：铸盾与领跑!

为什么要用“铸盾”与“领跑”作为我演讲的专项题目呢?这是我在静思06年度的工作总结与07年度的规划后确立的!

自20__年度本部市场部渠道管理科成立以来，在领导的信任与悉心指导帮助下，我有幸担负起科室负责人这个角色，带领着科室团队在“渠道管理”这个领域摸索学习了一年，勤勤恳恳，不断进取：沉淀了较为丰富的管理经验，具备了较强的组织协调与专业能力。因此，我今天充满信心的走上这竞聘讲台!

今天，我竞聘的是渠道管理科科长一职，正是希望能通过个人职业生涯上的历练和提升从而能促进自己在这个领域的工作不断深入开展!

1、联动物流、客服、销售支持等职能部门，对市场窜货等市场问题建立一个完备流畅的处理程序。较好地扮演了“检察院”这个分析、认定及协调处理的角色。

2、不断优化商家队伍，提高经销商的整体经营管理水平，同时协同驻外产品管理中心做好遗留问题的处理工作。确保一支健康、有潜能和核心竞争力的经销商队伍。

3、将国内所有客户资料导入sap系统，由原来简单的电子表

格管理升级到系统管理，并连同物流部，营销财务部采取统筹管理，使得客户管理工作更加科学化、准确化、精细化。

4、做好经销商的培训工作，通过配合各产管中心开展一系列行之有效的培训课程，从经营意识、市场维护意识、企业文化等多个方面提高了整个经销商队伍的素质和凝聚向心力。

通过一年的实践工作让我意识到，06年度我所铸就的这个“盾”并不是一个理论层面上的虚拟意识，而是一个由厂商共建的利益实体，只有将彼此的利益都牢固地牵连在一起，并依此形成统一的思维方式与意识，这个“盾”才是坚不可摧的！

诚然，06年度的渠道管理工作还存在着诸多的不足，在后期的工作中还有很多需要完善、急待改进的方面。07年度被冠以“渠道年”，由此可见渠道管理工作的重要性，也正是基于此，我将07年度的渠道管理工作规划命名为“领跑”！

07年度，渠道建设需遵循“四化”原则，即标准化、模块化、差异化、流程化。这也就要求了我们的渠道管理工作必须在07年度领跑先足于其他相关的职能工作。

如何“领跑”呢？这就需要做好以下的工作：

1、建立健全一套完备的客户拜访制度。

2、客户的分类管理，将会在旺季来临之前组织公司的vip客户与公司高层进行一次沟通座谈会。

3、经销商大会的组织与筹备，这是年度性的重点工作。这也是全年渠道工作的关键点之一，对加强渠道商家的凝聚力，提升团队向心力和整体核心竞争力都有不可估量的作用。

4、信息沟通平台的筹建，同样也是一项在年度开始就需要完

成的工作。信息的导航作用已不容忽视，通过信息考核机制的确立，渠道信息采集员队伍的组建等相关配套工作围绕这一主线迅速展开，由点及面，从而延展为信息体系的全面建立。

5、渠道优化与拓展，这是一个涵盖面非常广的工作。包括合同目标任务量的分解、客户考核评估工作等。作为年度开盘的首要工作之一，只有高效、优质地完成这些工作，方能在开盘之初，将本年度的渠道发展主体思路，切实地贯彻执行下去。

6、核心形象店的建立，作为在旺季公演的“大戏”。我将会作为在淡季期间的一项重要工作。以期在渠道重心继续下移的大前提下，通过在渠道零售终端里寻找一批更具实力、发展潜力强势的分销商，使之成为我们的核心分销商，同时建立一批核心形象店，进行专项授牌，成为渠道终端的中坚力量，影响并支撑渠道的中层结构，从而确保整体终端网络的稳步发展。

7、我特将淡季经销商培训将作为在07年度提升志高经销商经营素质的主体工作，将会制定一套整体指引性教案，指导各分部结合当地人文风貌、市场特性等参照执行的方式进行经销商培训。同时，我将会分别在10月底、11月中旬、3月中旬这几个时间段，针对重点区域开展专项培训，实地让渠道管理工作与商家之间展开互动，使商家切身体会到渠道管理工作与其自身经营发展的关联、重要性和紧密程度。

“遥指苍穹问天，翻身跨马勇向前，砺剑铸盾今尔敢，吾当气胜必当先”！

我的竞聘演讲就到这里，感谢领导和同事们的鼓励和支持，谢谢！

最新渠道竞聘演讲稿5

尊敬的领导、评委、同事们：

大家好！

参与城一营销中心渠道管理岗位的竞聘，我主要是为了响应营销中心岗位改革的召唤，积极实现自己的人生价值，为公司的发展奉献自己的全部智慧和热情。

今天我怀着无比激动的心情和满腔的热情，参与公司经营部运销渠道管理岗位的竞聘。首先应该感谢公司领导给我们年轻人创造了这次公平竞争、展示才华的机会！感谢公司领导对我多年的鼓励与培养，也感谢在座各位对我的关心和支持！此次竞聘，我主要是为了响应公司人事制度改革的召唤，积极实现自己的人生价值，为公司的发展奉献自己的全部智慧和热情。我叫__，现年__岁，大专文化，__年__月参加工作，毕业后分配在移动公司从事__等建设和开发工作，__年至今在__主要负责对__和__的设备维护，一直从事技术性和管理工作。

一、自我简介

1. 具有熟悉各项移动业务的优势：几年的工作经历使我对移动的业务知识，特别是营销方面的业务知识有了比较全面的了解。
2. 具有较强的处理问题能力和沟通能力：参加工作时，缺乏一定的工作经验，但在领导的关心和同事的帮助下，我努力学习和刻苦钻研，凭着对工作的热忱、责任感和长期学习摸索的经验，总结出了一些行之有效的方法，得到了领导和同志们的认同。
3. 爱岗敬业，有强烈的责任感：在日常工作中，为解决用户的疑难问题和遗留障碍，我经常加班加点，不计较个人得失。当用户满意的笑容挂在脸上，我感觉就是对我工作的最大肯

定。

4. 有较强的业务发展能力和对市场敏锐的洞察力：每当有新业务(如来彩铃、天气预报等)推出时，我总是先使用并全面了解其功能、优点、价格。在上门服务和遇见用户询问时做到有问必答，回答详细，并尽力推荐他们使用适合他们的业务。在公司内每次业务发展竞赛活动中，我都能按时完成各项竞赛任务。这为我从事渠道管理工作积累了一定的工作经验。

5、有较好的年龄优势。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。

上岗后的工作思路

一、勤学苦钻管理领先。在信息产业日新月异的今天，要站稳脚跟，做出成绩，就必须掌握主动，有一套过人的技术本领。我将一如既往地学习专业管理知识，向书本学，向领导学，向同仁学，在实践中学，不断积累经验并不断创新，让自己始终保持一流的技术。在学习业务的同时不断加强自身修养，提高综合素质，使自己能全面发展。以技术求生存，以质量求发展，以能力求创造，赢得客户，赢得市场。

二、务实创新力谋发展。运销渠道管理岗的工作是市场经营部中心的要害，岗位虽小，责任重大，牵一发而动全身。“发展是硬道理”，只有扎扎实实做好本职工作，并在工作中不断创新，才能在日益激烈的市场竞争立于不败之地，与公司同发展共进步。我将围绕运销渠道的维护和开发目标，创超性地开展工作。制定、完善运销渠道、代办业务、代理商管理办法和检查考核业务流程，规范业务需求；围绕上级业务指标，及时掌握移动电话号码、交费卡、神州行系统、固定拥护预付费ip业务管理系统等资源使用情况、系统维护、数据更新、测试管理、报表统计等工作，率先完成各项任务。

同时结合工作实际，搞好效果评价和执行控制：及时对用户返回效果进行评价，以便动态计划，从而形成良性循环，不断完善我们的服务。做到以服务为前提，管理为关键，从而产生长远效益。

三、团结协作追求卓越。我知道，“持续向客户提供满意的服务是我们永无止境的追求”。我们将以上级相关业务部门满意作为行为准则，做到“以诚待人，以人为本”。定期和不定期与内部室相互联系协调，不定期接触业务联系单位以加以沟通，认真处理客户投诉和接触业务联系单位以加强沟通，做到服务至上。公司就是一棵大树，我们都是树上的一片片绿叶，只有我们精诚团结，通力合作，才能奏出最华美的乐章。一个成功的企业不可缺少的是团队合作、众志成城！作为一名移动通信的员工，我希望不仅要奉献自己的全部智慧和热情，更希望和广大的全体员工团结起来，将我们的企业做大做强。

20__年，中国电信业的改革和发展又将进入一个崭新的历史阶段，面对残酷激烈的市场竞争，移动通信产业要想在众强中立于不败之地，就要敢于创新、解放思想、大胆改革。让我们在实际工作当中，发扬力争上游，只争朝夕的精神，抢抓机遇，争取最大的跨越式发展。只有我们片片绿叶生机盎然，公司的明天才不可限量！

最后，我想说，如果我竞聘上这个岗位，我将珍惜这个机会，用心、用情、用智、用力干好工作。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。如果我竞聘上这个岗位，我将珍惜这个机会，用心、用情、用智、用力干好工作。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。

；

渠道竞聘演讲稿篇五

大家好！ 织梦内容管理系统

我竞聘的岗位是保安队长。首先应感激公司指导为我们创造了这次公平合作的机会！此次竞聘，本人并非只是为了当官，更多的是为了在有能够的情况下完成本人的人生价值。我现年43岁□20xx年在西京市参与任务保安，在某种意义上代表着公司全体员工的精神面貌。保安队长作为连接公司与客户之间的纽带，其角色和作用是极端重要的。

他是保安各项规章制度和任务任务的具体落实和施行者。严格的讲，保安给客户提供的效劳质量的高低和满意度，很大程度上取决于保安队长的管理程度和业务能力。因而，保安队长的本身素质和行为，直接关系到保安队伍的全体抽象和战役力，但保安队长除了身先士卒，严格请求本人外，还要带出一支召之即来、来之能战、战之能胜的保安队伍。

假如我竞聘成功，我的任务办法和任务思绪是：

有句古话说得好，“其身正。不令而行；其身不正，虽令不从”。什么样的保安队长就会带出什么样的队员。赢人先正己，人品是做人的根底，耿直是关键；保安队长应身先士卒，身教言传，处处起好的带举措用，建立好的榜样，要勇于提出“我就是排头兵，向我看齐”的口号，让队员找到标杆，找到旗帜。

保安队长身在基层，不但要有尖锐的政治头脑，而且要有实干的创新精神，能够率领大伙干出像样的成绩来，以绩服人。经过进修和理论，善于认识和分析新成绩，创造性展开任务，善于用创新的任务办法处理错综繁杂的成绩，善于用新办法处理新成绩，努力使得任务上标准化、民主化、制度化。

渠道竞聘演讲稿篇六

大家好！

我要竞聘的岗位是信贷催收岗。我是第一次登上这个竞聘演讲台，对于我来说，既是一种压力，同时又是一种动力。因为，我知道竞争上岗是人事制度改革的大势所趋，形势所至，要想赢得自己的岗位，就必须接受挑战，必须练就真正的本领。今天，我能够勇敢地站在这里，也正是说明了这一点。内心不仅充满了舍我其谁的信心，同时也做好了勇挑重担的准备。

我现年40岁，大专文化程度，助理经济师职称。

我的竞聘优势是：

具备良好的思想品质和政治修养。我十分注重加强自身的政治思想修养，思想上向党靠拢。经过几年信贷工作的锻炼，使自己各方面素质得以提高。

我深知信贷岗工作十分重要，这主要体现在摆正位置，当好配角；胸怀全局，当好参谋；服从领导，当好助手。我也深知，信贷岗工作非常辛苦，正如前一段社会流传的那样：在信贷岗工作的同志就像忠诚的狗，老实的羊，受气的猪，吃草的牛，忙碌的马。可是他们像蜡一样，燃烧自己，照亮别人；他们像竹一样，掏空自己，甘为人梯。如果我竞聘成功，我的工作是：以“三个服从”要求自己，以“三个一点”找准工作切入点，以“三个适度”为原则与人相处。“三个服从”是个性服从党性，感情服从原则，主观服从客观。做到服务不欠位，主动不越位，服从不偏位，融洽不空位。“三个一点”是当上级要求与我社信贷实际工作相符时，我会尽最大努力去找结合点；当信贷客户之间发生利益冲突时，我会从政策法规与工作职责上去找平衡点。

我能够严格要求自己，恪尽职守。我一直把“爱岗敬业，开拓进取”作为自己的座右铭，无论干什么，都把事业放在心上，责任担在肩上，尽职尽责，埋头苦干，全身心的投入。始终认为，干好事业靠的是忠于事业，靠的是一丝不苟的责任心，并能够充分发挥主观能动性，开拓创新，注重实效。任信贷催收工作以来，取得了较好的成绩。

竞聘是为了充分发挥自己的水平，体现自己的能力，实现自我价值。如果竞聘成功，我的工作思路是：坚决服从上级领导安排，积极配合部室领导，以改革创新为动力，以健全规章制度为基础，以完善管理为手段，以提高工作质量为目标，当好助手、参谋，求真务实，创造性地开展工作。

第一，根据新形势下业务发展的需要，不断充实自我、完善自我。更加深入掌握各项规章制度、操作规程和业务知识，理论联系实际，不断提高业务质量和工作能力。

渠道竞聘演讲稿篇七

你们好！

首先，我感谢各位领导和同事们给我这样一个机会，来竞聘我公司经营部经理这一岗位。

对于我，大家可能并不陌生。但在这样一个场合，我还是先做一下自我介绍吧。我叫枫林溪语，现年32岁，我于1988年7月毕业于河北理工大学，工业民用与建筑专业，大学学历，中共预备党员。毕业后参加工作，在我集团公司一公司任职，历任测量员、材料实验员、技术员、资料员、预算员、工程部经理等职务；1999年3月调到我们的房地产开发有限公司任销售部经理，20xx年11月任我公司经营部经理之职至今。现具备技术职称资格一级预算师、注册造价师、工程师。

下面，我主要谈一谈我这次竞聘的目的、对竞聘岗位工作的

感受以及自己对竞聘岗位的理解和认识。

第一 参加竞聘的目的

二是想通过与各位领导的此次沟通，增强彼此间的相互了解。虽然我希望竞聘能够成功，但不论结果如何，这对于提高我公司经营部的管理工作，使之更趋科学化、系统化、制度化、正规化，使真正懂经营、善管理、德才兼备的优秀人才脱颖而出，建立起一支年轻化、知识化、专业化的干部队伍，促进我公司综合实力的快速发展，都会产生有益的影响。

第二 对以往工作的感受

一是做事要有恒心。建筑施工和房地产开发，都是较为庞大的系统工程，工作周期长，涉及范围广，各环节连接紧密，专业技术要求高。我认为作每一项事情，不论大与小，繁与简，难与易，都要按时、按预期目标实现。每个环节、每个步骤、每件事情都要这样，否则就会影响整个系统的正常运行。

二是做事要有耐心。日常工作繁杂而琐碎，但作为管理工作内容的每一项细节，都是整个工作核心的组成部分，我从不因此而敷衍塞责，一推了事；对既定的工作目标都能专心一意地努力，工作中出现一些问题和障碍是难免的，要知难而上，勇于开动脑筋、集思广益想办法，排除障碍，实现目标，我知道只有平时一点一滴的努力积累才是实现任何目标的唯一方法。

四是适应性强，参加工作的十几年来，根据工作需要我曾先后在施工技术、资料、材料试验、预算、经营管理，开发销售、经营，包括造价管理、合同管理、材料采购等多个岗位上工作过，每个岗位之间既相互独立又相互关联，每个部门和岗位都是专业性很强的工作，但我都能很快的掌握本岗位工作所必须具备的基本条件，及时调整自己的思维和行为，

使之与工作相适应，顺利的完成角色的转换，这即是工作的需要，也是本人对自己的要求。

六是始终保持着对工作的执著和热爱。开发房地产，各岗位工作的专业技术要求固然重要，而对待工作的精神状态，更决定了一个职员的工作效率，多年来我无论做任何工作，都保持着良好的工作状态，做到干一行爱一行，干一行就努力做好这一行。

第三 我对经营部经理这一岗位的理解和认识

我在经营部工作经历时间并不长，还有很多方面需要积累经验 and 提高水平。作为经营部，单从公司对这一部门的命名上就能够看出，这一部门直接关系整个公司开发项目的经济运营效果，负责全部与经济运营有关的工作，结合以往工作的每一方面的工作内容，更能看出这一点，从项目的最初可行性研究调研；确立项目后，各种政府审批手续的资料整理、送审、批复，使项目建设合法化；工程招标，施工合同的洽谈签订；各种施工材料设备的采购招标选用；工程款的审定；工程预结算的审查；工程项目经济指标的分析汇总等等。做一个优秀的经营部门的中层领导者，必须竭尽自己全部的智慧与才华，更应具备强烈的责任心与敬业精神。它对公司领导负责，要把领导对于每个项目的总体构想、总体规划逐项落实到实处，不得有半点偏差，要把经营中的各种信息及时反馈给领导；它对相关部门，要把经营决策的有关信息及时传达、贯彻、实施，把相关工作进展情况横向沟通；对外界合作伙伴，要力求以最低的经济支出，取得最优的产品，获取最高的回报。通过这几年的工作，我懂得了这样一个道理，做什么样的工作和有什么样的头衔并不重要，重要的是尽自己的努力去做好它，完成它，能够做好每一项具体的工作才是成功的铺垫。

第四 我认为我参加此次竞聘，具备以下基本条件

1、学识水平，我是大学学历，学的是工民建专业，我参加工作以后，通过各级领导的大力支持和自己的刻苦努力，已经具备多个专业技术职称和任职资格，主要有：国家注册造价师、工程师、一级预算师，现在正在争取在20xx年内能够获得高级工程师的任职资格。具有较为符合的专业技术任职资格是我竞聘这一岗位的基本条件。

2、我有十二年的建筑业基层管理工作经验，了解建筑业的很多相关业务和办事程序，重要的是具有长时间的实践体会和经验，可以说是一位多方位的内行里手。这一点在当今有中国特色的社会主义经济体制下的市场经济的运作中，以内行管理业务工作，是必须的、科学的、合理的条件。

3、我在公司已经工作了3年多，对我们公司的管理制度、工作方法和办事程序了如指掌。对经手的业务悉数清楚，可以如数家珍，这对于工作的系统化很有裨益。

渠道竞聘演讲稿篇八

大家上午好！

今天我非常荣幸地在这里参加公司××营业厅营销主管的竞聘演讲，心情十分激动。首先感谢领导们过去对我的培养以及给我这次机会，同时借此感谢和我一起工作的各位兄弟姐妹在工作中对我的关心和支持！我十分珍惜这次的竞聘机会，无论竞聘结果如何，我认为能够参与竞聘的整个过程其本身就意义重大，并希望能通过这次竞聘得到锻炼，使自己的工作能力和综合素质得到提高。相信这次竞聘将是我今后人生中的又一个大的转折点。

我200×年3月到公司参加工作，当营业员，主要搞营销工作。初到公司，看到先进的硬件设施、完善的市场服务、至诚的服务理念、和谐的人文氛围、深邃的企业文化、广阔的个人发展空间给我留下非常深刻的印象，它深深地震撼着我的心

灵，感受到的是移动美好的未来，灿烂得前景。使我坚信：选择了移动就是选择了人生发展的机遇。

自从进公司那天起，我就立志要把领导分给的工作任务做好，公司的兴衰系于公司每一个员工，每一个员工都要在自己的工作岗位上尽职尽责，我作为其中的一员就责无旁贷。为了把自己的工作做好，我虚心向老同志和身边的兄弟姐妹们学习，尽快熟悉业务，由于自己的工作开卡，作为一名开卡员，就是公司经营发展的一员后勤兵，三年多来的实践工作使我养成了视移动公司为自己的家的工作作风，三年多来任劳任怨，热情服务，按时作息，从不离开工作岗位，和身边的姐妹们、同志们团结一致，和谐工作，从来没有在工作中造成任何损失。

卡是公司竞争中的“子弹”，没有卡，便没有了竞争的武器，何从谈发展。而卡的及时开通和售后服务的处理，是赢得信誉的不可忽视的一个重要环节。我深深的知道自己的工作某种程度上代表着公司的形象。因此，几年的工作中，客户选上的卡及时开通，对客户使用中要查询的个别问题，热情为他们服务，从来不搪塞推诿。并且还在工作之余积极挖联通用户，发展新用户，利用亲朋好友同学等关系，向他们宣传移动，动员使用移动卡。总是默默地为公司的发展尽自己微薄的力。积沙成塔，集腋成裘。

最后，我相信自己和全体员工的点点滴滴的工作将会汇集为公司源源不断地滚滚财源！

渠道竞聘演讲稿篇九

大家好！

一是有较为扎实的专业知识。自参加工作以来，我始终不忘记读书，勤钻研，善思考，多研究，不断地丰富自己、提高自己，现在又参加了研究生课程班的学习。我先后承担过电

大班、自考班、函授班、小教专科的《马克思主义哲学》《政治经济学》《邓小平理论》，中专班的政治、哲学、经济常识，干训班马克思主义理论、教育理论等课的教学任务，1995年获全市中师教学“五项全能”比赛二等奖，1997年获全省中师政治优质课一等奖，先后有3篇教学教研论文在省市级杂志公开发表，参加过省《中师政治试题精选》一书的编写工作。

二是有较为丰富的实践经验。从1996年开始一直从事学校办公室工作，深知办公室在学校工作中的地位、作用，知道办公室的职责、任务和规范，明白办公室工作人员所必备的素质和要求，悟出了一些搞好办公室工作的方法策略，在宣传学校、参谋决策、日常服务、沟通协调、信息传递等方面做了一些力所能及的工作，取得了一定的成绩。如：原教师进修学校党建方面的经验刊登在《党员生活》党建专集上，干训、继教方面的经验材料在省市都产生过一定的影响，学校档案建设获省二级先进。

三是有较强的工作能力。我在日常生活和工作中注意不断地加强个人修养和党性修养，以“明明白白做人，实实在在做事”为信条，言行与各级党委保持高度一致，踏实干事，诚实待人。经过多年学习和锻炼，自己的写作能力、组织协调能力、判断分析能力、领导部署能力都有了很大提高，能够胜任办公室工作。

四是有较好的年龄优势。我正值而立之年，身体健康，精力旺盛，敬业精神强，能够全身心地投入到自己所热爱的工作当中去。假若我能够竞争上岗，我打算从以下几个方面改进办公室工作，提高办公室工作档次。

(一)科学规范地做好日常事务工作。学校办公室承担着党务、文秘、人事、宣传报道、档案管理、文件、接待、车辆管理等工作，是信息传递、政策落实、上下内外沟通的窗口，是为学校教学工作起辅助作用的综合部门，既要承担琐的事务，

又要参与政务。我将根据实际情况，进行合理分工，合理调度，认真落实岗位责任制，确保办公室事务性工作井然有序。

(二)搞好综合协调，确保学校政令畅通。及时传达贯彻学校决策，加强督办检查，促进学校各项决策的落实。认真、科学地搞好领导与领导、处室与处室之间的沟通协调工作，避免互相扯皮、推委，出现工作空档，确保学校以教学为中心，各方面通力合作，默契配合，步调一致，共同完成建校大业。

(三)当好参谋助手，服务校长决策。及时准确地掌握学校各方面的工作动态，及时地向学校领导反馈各方面的信息，注重调查分析，主动为领导献计献策，对各种情况进行科学的分析和判断，为领导决策提供可靠的依据。对外广泛宣传学校，提高知名度，树立良好形象。

(四)加强个人修养，练好基本功。从事办公室工作光荣而辛苦，需要有强烈的事业心和责任感，需要有较强的工作能力和工作艺术。我将不断地加强党性锻炼，坚决服从组织安排，言行与各级党委保持高度一致，自觉讲学习、讲政治、讲正气、讲纪律，顾全大局，维护学校班子团结，维护领导形象，调动办公室全体工作人员的积极性，团结办公室人员一道共同搞好工作，提高服务质量，力争在服务中显示实力，在工作中形成动力，在创新中增加压力，在与人交往中凝联合力。

领导、老师们，以上是我的竞聘报告。这次竞聘无论成功与否，我都不会辜负组织对我的期望，尽心尽力做好工作，做一个称职的主任。我有信心、有决心搞好学校办公室工作，愿与大家共创美好的未来，迎接我校辉煌灿烂的明天。

谢谢大家！

渠道竞聘演讲稿篇十

大家好！

现在我手里这几张纸上的文字，是我有生以来第一次亲手敲击出来的竞聘报告书，因为从来没有写过，所以我还特意上网查询了一下竞聘报告的概念。上面说，竞聘报告也叫做竞聘演讲词，是竞聘者竞聘某一职位，在公开或特定的场合，面对特定的听众所发表的用以阐述自我竞聘条件，优势及被聘用后的工作设想和打算的演讲报告。

这里面讲到了：竞聘报告也叫做竞聘演讲词，我觉得这句话非常适合现在的我，因为今天我到这里来，其实就是以竞聘的名义，展现自己，让大家认识我，知道在你们身边，有一个名字叫做郝飞的东北小伙子，他正在从稚嫩走向成熟，这就足够了。

首先，我也要同其他的竞聘选手一样，由衷地感谢组织给我提供了这样一个展示自己的机会，我很珍惜，更觉得荣幸。

下面，简单介绍一下自己。我叫郝飞，1983年7月出生，黑龙江人，大专学历□xx年7月毕业于大庆石油学院石油工程专业，同年7月参加工作。首先在大路沟作业区天128井区担任实习技术员，在实习过程中，先后在天一增、天一转、路一转任站点操作员工、天128井区任井区维修大班操作员工、井区资料员、井区兼职培训教师等□xx年1月，调任大路沟作业区生产运行组安全员至今。

我本人此次竞聘的岗位是厂质量安全环科节能管理岗。竞聘这个岗位，我认为自己具有以下几个方面的有利条件。

我的第一个有利条件是：属猪。

之所以提及自己的属相是猪，是因为有时，我真的觉得自己好笨。

每当头顶着月亮完成领导交给的工作，第二天却发现自己写的材料那么空洞，想法那么幼稚。我渴望迅速的成长起来，

所以我极其认真的对待领导教给我的每一项工作，我属的是一头只有24岁的猪，一头年轻的猪，一头充满斗志的猪，就像作业区吴华经理曾经对我讲过的一句话：年轻，犯的错误都是美丽的。难道属猪。不正是我的优势吗？！

我的第二个有利条件是：近视。

父母和朋友都很吃惊从小在城市里长大的我，怎么会那么快就适应这穷山恶水的工作环境，其实去年刚刚参加工作的时候，我曾经一个人偷偷的蹲坐在山间的那条油路上后悔过，鼻子酸酸的。那时候脑子里根本就没有王进喜，只有我大学时候的女朋友。是工作让她离开，再也没有回来。可是，当我平静下心情，用125度近视的双眼望着山间天边的日出，我发现，自己真的喜欢上这里了，因为我喜欢安静，喜欢思考，喜欢这连绵的、深沉的山。也因为，我乐观，我近视，我眼中的世界才更加完美。

我的第三个有利条件是：转行。

其实大多数人都不会想到，只有一年零四个月工龄的我，转过一次行。刚刚参加工作的时候，我是以实习技术员的身份分到大路沟作业区的。实习期满后，因为学的是石油工程专业，作业区领导把我调到了技术组进行专业实习。可是，因为参加了一次作业区组织的安全演讲比赛，并获得了第一名，作业区领导看到我对安全工作的认识比较深刻，所以就又将我调到了生产运行组当起了安全员，虽然一个月少了200元的技术津贴，可我还是很愿意，因为比起技术岗位的枯燥，这份充满挑战性的工作，更适合我。而有了石油工程专业知识基础的我，做起安全工作，要更得心应手的多。

下面是我对竞聘岗位上岗后的工作设想：

- 1、节能工作和环保工作一样，是大型企业单位未来发展的重中之重，这是大势所趋，是实现可持续发展的必要手段。所

以，对节能工作的宣传力度，必须持续加大。我认为，节能工作的宣传，不能像从前一样，仅仅依靠悬挂横幅标语、发放节能书籍、搞节能知识竞赛等方式进行工作宣传，应该充分利用网络，比如通过建立节能q群，传送节能短片等方式进行灵活性的侧面教育，营造节能氛围。

2、积极搞好节能工作，需要全员支持，更需要专业节能员的配合。我建议，厂属各二级单位应该配备专职的节能员，专职节能员对本单位节能工作负责监督管理，将节能工作同安全生产工作一样重视起来，促进全厂节能工作的开展，努力将我厂创建为公司节能亮点。

3、通过研究心理学，结合王总经理十个转变新安全观，对全厂员工建立一套专人专管的节能档案，对节能工作突出的个人进行入档表彰。并依据实际贡献进行奖励，加大奖励力度会从很大程度上促进员工节能意识的提高，推进节能工作的开展。

尊敬的各位领导、各位评委、全体同仁们，上述内容是我对此次竞聘最真实的想法，不论成功与否我本人都会保持一个良好的心态去对待今后工作，我时刻准备着，等待着组织部门对我的下一次挑选。

谢谢大家！