

2023年苦功夫才是真捷径心得体会(大全5篇)

演讲稿是一种实用性比较强的文稿，是为演讲准备的书面材料。在现在的社会生活中，用到演讲稿的地方越来越多。我们如何才能写得一篇优质的演讲稿呢？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。

烟草演讲稿立足岗位篇一

小的时候，我虽然不是一个坐在院子里看星星的浪漫女孩，但也曾经数着手指梦想着自己快点长大，梦想着站在七尺讲台上，身为人师。

真的长大了，我却脚步踉跄着迈进了烟草行业的大门，面对自己最初的梦，面对陌生的前路，茫然的找不到追求人生价值的方向。

撒旦曾经说过这样一句话：“色子掷出去了”。我的这颗色子注定要在烟草行业里翻动、前行。

我做了一名再普通不过的配货员。清晨，我们披着朝霞走进配货室，载着客户的期盼，或追着风，或迎着雨，或踏着雪，开始我们一天的行程。穿街过巷，风雨无阻，在发动机噪音的伴随中，把一条条烟送到每一个销售点。一路的颠波，一路的风尘，还有一个个神色各异的人，听着不同观点的闲言碎语，当暮色快要降临，回家吃饭。

我记不得自己是怎么从那个教师的梦想中走出来的，也记不得自己是从什么时候深深的爱上了这份事业。时光荏苒，蓦然回首，在烟草已走过十年的光阴，这十年中虽没有经历过大的风风雨雨，但却经受了考验，锻炼了意志，磨练了性格，

从幼稚走向了成熟。

我们的工作，没有轰轰烈烈，没有惊天动地，就像小桥流水，平静舒缓；我们的工作是架起烟草与消费者心与心相通的桥梁，我们肩上不仅肩负起送货的使命，同时也担负着每个商户的利益，作为一名烟草送货员，普通的不能再普通，平凡的不能再平凡，但我坚守着不变的信念，在平凡的工作岗位上以自己的实际行动追求着人生的价值，样品配送准确到户，服务规范着装整洁，客户意见积极反映，差错纠纷冷静处理，客户过激保持理智，违规经营善意劝说……兑现着烟草人庄严的承诺：在任何情况下，都要把国家利益、消费者利益高高举过头顶。

“国家利益至上，消费者利益至上”乍一听来，觉得离我们的工作生活很遥远，但静下心来，细细品味，细细琢磨，便觉得它实际上已溶入我们工作的每一天中。

有一次那是我到送货的第一天，下着大雨，当我们的送货车行驶至村时，由于雨大，涨水，路况复杂，还没送完货，车就误进了河里，任凭怎么发动，怎样铺垫，就是纹丝不动。雨还在下，水往上涨，情况紧急，单位先后派了三辆车才总算把车拽了出来。这时已是下午三点多钟，车里还有没送完的货，想到客户焦急的企盼，我们顾不得吃饭，就走上了送货的路程。当零售客户接过卷烟，看着我挂着雨水的笑脸时，感动不已地说：“真没有想到，这样的天气你还能来，快！洗一洗，擦把脸，小心着凉。”心贴心，面对面，在辛勤的汗水里，我终于赢得了他们满意的笑容，在真诚的服务里，我终于换来了他们内心的感动。当我们送完货，精疲力竭的回到家，已是晚上七点多钟。但耳边想起客户那简短充满感激的谢谢两个字，感受着自己劳动得到的认可，心里充满着欣慰和喜悦。我们以实际行动努力践行着“两个利益至上”的标准。我们把国家利益、消费者利益高高举过头顶，我们用平凡的服务支起为烟草行业发展努力的理想与信念的天空。

有一位哲人曾经说过：“人生最快乐的事，莫过于看着一件工作的完成。”有人说：“工作使人美丽”。我想首先是因为工作让人快乐，快乐才使人美丽。当你用心工作的时候，工作就带给你快乐。快乐是一种奇妙的东西，当你苦苦去追求它的时候，其实它就在你的身边。

消费者，你是上帝，你们满意，就是我们最大的欣慰。

如果我是小草，就要为大地吐出新绿，如果我是水滴，就要为江河汇成海洋。做为一名烟草的普通一员，我愿在自己平凡的送货中把消费者利益放在头顶，把快乐带给我的每一位客户，我愿在自己平凡的送货中把国家利益放在头顶，像一滴水汇成中国烟草的海洋。

命运的大手，错误的把我放在了烟草的岗位上，而我现在，却努力着、拼搏着让自己“一错再错”，“一错到底”。无怨无悔的践行两个至上，追求人生价值。

因为我工作着，所以我是快乐的。

因为我工作着，所以我是幸福的。

因为我工作着，所以我是有价值的。

谢谢大家。

烟草演讲稿立足岗位篇二

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！

烟草演讲稿立足岗位篇三

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。

xx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xx万元。

由于工作突出、成绩显著，本人在xx□xx□xx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。

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！

烟草演讲稿立足岗位篇四

一、加强完善团委内部管理。

一支好队伍，必须有一个好班子。一个好的团班子，就应有一个好书记。因此，加强内部班子建设是势在必行的。作为团委班子成员，不但要具备优良的政治素质而且要具备现代的组织管理思维。由此我们必须建立一套适应我厂的《团委工作规章制度》来规范我们日常工作。做到有据可依，要求我们班子成员一要具备管理，协调，公关素质。二要团结，互相谅解，根据自身特长，因材施教，大胆构思，分工协作。三要要求成员们出实招、重实效。班子成员都要写工作日记。团务公开，定期向党组织汇报，接受团员及群众的监督。对团委干部要求奖惩分明，针对其工作成绩与个人奖金挂钩，也就是每个月你办了多少事，出了多少稿件，写了多少篇报道，给多少奖金。定期评出优秀团干，优秀团员，予以奖励。

畚山卷烟厂不仅是罗源龙头企业，也是福州地区的著名企业。因此，必须树立畚烟青年人的形象，一跨出厂门，本厂职工

个个都代表畚烟人的形象。我们不能老坐镇罗源，应进军福州，走向福建，广交朋友。团组织还可以与市内单位创办“联谊团委”，取长补短，促进友谊，也可到市内开展组织活动，让福州乃至省内人民目睹我们畚山卷烟厂的风采。再者我们应着手开展“青年突击队”与“青年志愿者”活动。适当时机对外进行希望工程捐助，扶帮困，共建等活动。我们可请相关单位，讲师，英模来我厂现场演说，让他们介绍自身创业经历，以便作为我厂职工的工作榜样。这对对外宣传起到良好的广告效应。

要求每隔一段时间召开一次团委会议，定期召开团员大会。针对我厂团员青年素质好，文化水平高的特点，大力加强“三讲”教育，提高政治敏锐性。还可从科、教、卫多方面着手，针对国内国际形势开展组织生活。鼓励优秀团员向党组织靠拢。定期对团委班子、支部干部进行培训。

利用我厂经济优势，为团员青年办些实事，定期组织青年外出参观学习及旅游，开岷展团日活动。积极开展文娱活动，组织演讲及知识竞赛，辩论等一系列活动。

“筑巢引凤”。欢迎青年团员踊跃投稿，对有价值的稿件予以奖励。组织优秀稿件可以对外刊物投稿，增加对外宣传的途径，以展现畚山卷烟厂风采。就我本人而言，具有美术、绘画和写作特长，及中学时期曾为团宣传委员，负责校和班级黑板报、手抄报工作，还在业余时间进行电脑培训，对文字处理、排版及美术设计经验丰富，功底雄厚，若担任此职，相信自己定能做好宣传工作，开办好团内刊物。

烟草演讲稿立足岗位篇五

大家好，我叫某某，今年_岁，现任烟草专卖局副局长，感谢公司领导为我们创造了这次公平竞争的机会和锻炼自我的机会！今天，按照竞聘方案，我参加临沧市烟草专卖局综合服务部副主任职位的竞聘。

下面，首先简要介绍一下我的个人经历和工作情况。

今天在此参加临沧市烟草专卖局综合服务部副主任这一岗位竞聘，心情既激动，又有些矛盾。因我既感底气不足，心中又信心百倍。我相信十四年的工作磨练了我的毅力，提升了我的能力、强化了我的业务素质并帮我积累了丰富的经验。同时我也相信，再微弱的灯火只要置身高处，它也能最大限度地照亮远处。敝帚自珍，自己竞聘临沧市烟草专卖局综合服务部副主任这一岗位，还是有一定的有利条件。

第一、我拥护党的领导，政治立场坚定，工作勤奋认真，具有较强的事业心。

第二、我注重加强学习，具有较强的业务能力和组织协调能力。

第三、我比较年轻，精力充沛，处于人生的黄金阶段，并具有较高的办事效率，对于工作有雷厉风行的作风。

第四、团结同志，对人谦虚，具有正确处理与领导和其他同志的关系的素养。

第五、丰富的工作阅历，让我学到不少的业务知识。

假如我能竞聘成功，我将努力做好以下四点：

第一、服从局党委的领导，认真加强党性修养，认真执行党的方针政策，处处维护大局，与党委保持高度一致。

第二、认真履行岗位职责，综合服务部是一个新成立的部门，在工作中，我会配合部门经理一起根据局党委的要求，严格制定部门职责，并按职责要求抓好工作落实，确保完成职责目标。

第三、摆正位置，做好配角，当好参谋。

第四、团结同志，发挥团队的力量，形成一股合力。

第五、不贪不占，做清正廉洁的楷模。

各位评委，如果我能竞聘成功，将加倍珍惜机会，不忘承诺，努力干好工作。如果竞聘不成功，说明我的能力还尚未达到要求，我将一如既往在本职岗位上尽心工作，努力进步。

谢谢大家！

烟草演讲稿立足岗位篇六

我今天讲的题目是《金戈铁马护金叶》。

烟草，是国家税收重要来源之一。烟草专卖，是利国利民的重要工程。烟草卫士，头顶国徽，肩负重任，是国家和人民利益的守护神；是不法烟贩的克星。

在烈日炎炎的夏日，我们冒酷暑挨家寻访；在朔风呼啸的冬天，我们顶严寒逐户查探。假日里，家人团聚，而我们却风餐于陋巷僻壤，为的是不让违法份子有机可乘；夜阑时，万物安寝，而我们还露宿于狭路歧途，为的是不让国家税收白白流失。

尊敬的领导！同志们！让我们用事实说话，让大家亲身感受一下我们的同志在专卖稽查这条艰难的路途上所遇到的既朴实又感人的故事吧！

××年x月x日上午9时左右，中队的值班电话响起，消费者投诉，有一卷烟经营户销售假烟，案情就是命令，我们按举报的地址，迅速赶到××卷烟市场胡某商店进行检查，胡某看

见有很多围观群众起哄，非常嚣张，拿起一把菜刀挡在门口叫嚷：“谁敢进门，老子就与谁拼命，就敢放谁的血。”胡某的家人也对我们无端辱骂，在正义与邪恶较量的时刻，我们的队员们正气轩昂，一边与其讲解政策，一边与胡某正面交锋，队员×××机警的绕到其身后，迅速抱住胡某的双臂，其他几个队员一涌而上，夺下了胡某手中的菜刀，这时公安民警赶到，控制了事态的发展，并在胡某家中查获假烟43条，胡某被移交公安机关处理。我们用查获假烟的事实，教育了不明真相的围观群众，烟草卫士临危不惧的场面，受到广大消费者的好评。

x月6日凌晨时，我们巡逻在城关××市场时，看见有一辆××牌号的富康小车停在路旁像是等人的样子，我们上前询问司机，司机神色慌张，正准备开车逃跑，我们的队员马上将其控制，这时天门烟贩张某进巷子里面与城关烟贩向某进行秘密交易后来取货，突然看见我们烟草稽查人员在场抬腿就跑，我们一边派人控制住车主，一边追赶烟贩，不多时，将两烟贩抓住，经审查，天门烟贩张某与××烟贩向某订好货后，利用半夜时间送至××，哪知××的烟草专卖稽查人员白天上门检查，夜晚巡逻侦察，插翅难飞，还是逃不出烟草稽查的天罗地网。从车内查缴红梅、塔山400条，两烟贩依法受到处理。

通过两件事例说明，一名真正的金叶卫士，除了敢于同违法行为作斗争外，还要有一种不怕流血流汗的献身精神。除了同违法烟贩面对面的较量外，还要善于斗智斗勇。因此，我们的队员们无论是春夏秋冬，还是严寒酷暑；无论是刮风下雨，还是烈日当头；我们都坚守在烟草专卖管理这块最前沿的阵地上。××紧邻××、××、××地形复杂是××的后花园，是××的前沿哨。我们不仅要守土有责，还要眼观六路，耳听八方。××、××、××的烟贩，看中××市场，盯住我们的市场管理，他们相互勾结，明来暗往，同我们捉迷藏。

x月30日，我们通过××的“线人”举报，有烟贩订货运往××，具体时间不详，案情就是命令，我们迅速向上级汇报案情，很快组织5个中队40余人布控，实施拦截。白天队员不能暴露目标，在路口的草棚里、田沟里隐蔽，口渴饥饿，只能忍着；深夜，闷热无风，蚊虫叮咬，大家顾不上这些，聚精会神的注视着可能出现的目标，时间一分一秒地过去，目标还没有出现，真是难熬，有的同志病倒了不下火线，坚决要把烟贩捉拿归案，绳之以法，大约等了14个小时，到了第二天的凌时4时50分，目标终于出现，当两辆面的车进入我们的包围圈后，执法车前拦后堵，当场查获烟贩邓某、万某红河牌香烟2500条，涉案价值10万余元，两烟贩后被公安机关刑事拘留。

x月13日，我们会同公安机关抓获4名××烟贩以假烟套换真烟的犯罪团伙，4名烟贩被公安机关依法行政拘留。

通过以上的事例，如果说没有大家共同的协作精神，顽强的拼搏精神，吃苦耐劳的敬业精神，就没有我们烟草事业的今天。干好稽查，无怨无悔。

作为一名烟草专卖稽查队员，深知烟草执法工作的艰辛与艰难，时刻冒着生命危险。但是我们更明白，国家的利益高于一切，国家的法律重于一切，金叶卫士的职责是保护消费者的合法权益，维护烟草法的尊严，保证国家财政收入不流失。

烟草演讲稿立足岗位篇七

你们好！

我叫xx□现在在xx县城关2xx路的xx楼一层，开了一家xx购物广场，经营包括卷烟在内的食杂及其他一些小商品的零售业务。前几天□xx烟草公司客户服务中心分管我这个片区的客户经理xx来我的店里，就xx市烟草专卖局在全市烟草系统范围

内，深入开展“‘两个维护’在岗位”主题实践活动将要邀请卷烟零售户代表参加专题演讲报告会一事，征求我的意见，我毫不犹豫的答应了下来。今天，我能够来到这里，要非常的感谢xx市、xx县两级烟草专卖局(公司)举办这样一个活动，让我倾诉心声，尽情地讲述我及我与烟草的故事，并和大家一起分享。

古人云：四十而不惑。在经营卷烟零售业务多年来，我认为要更好地维护国家的利益，维护消费者的权益，就是要卖好烟，不卖私烟，不卖假冒烟，守法经营、诚信经营，并通过诚信经营来创造合法的利润。

在未经经营卷烟零售业务前，我先后在农村支教、在福建xx珠宝集团公司工作，在此期间，我已经能够深深的体会到只有到诚信经营、守法经营才是经营之根本的这个商界精髓。20xx年年初，我决定独自创业，得到了各位领导、朋友的大力支持，当年的3月8日，我的xx购物广场就正式开张了。xx购物广场刚开张时，我就向广大的消费者承诺：坚持不是名牌商品不进商场的采购原则；坚持不销售假冒伪劣、过期商品的销售原则；坚持售出商品质量跟踪的售后服务原则，通过这三条原则来规范自己的经营行为。

在xx购物广场经营卷烟零售业务后的两三年里，我经历过风风雨雨，磕磕碰碰，有成功、也有失败；有疑问、也有领悟；有喜悦、也有汗水；但是在光泽县烟草公司各级领导和各部门工作人员的支持和帮助下，xx购物广场卷烟零售业务争争日上。

xx购物广场刚开张不久时，首先碰上的事情就是时不时的有几个人，或男、或女，他们或用自行车、或用摩托车带一些像牡丹啊、双喜、红友谊等紧俏烟到我店上来推销，说这烟便宜，利润更大，希望能在购物广场销售。由于这些紧俏烟来路不明，并非烟草专卖公司正规渠道来的烟，即使利润再

大，我还是坚持了自己守法经营的原则，为此对于的这样的烟，都被我拒绝了，一次也没有进过他们的货。因为我必须做个守法的经营者，维护国家利益、维护消费者的利益。

货真价实是诚实守信的经营者不怕被人误解的最好诠释。

在xx购物广场的二楼有一个网吧，里面常常是一些社会青年在玩。有一次，有2个小青年在我店里买了2包红双喜上楼去了，不一会儿他们又下来了，说烟的味道不对，是假的，我当时没有多少经验，为了给消费者一个满意的答复，我还是请片区客户经理小叶帮忙，在他们的解释和帮助下，给消费者一个满意的答复。通过这件事，我深刻的认识到：只要自己的烟是正规渠道的烟，那就要理直气壮地向消费者解释。有了这次事件，我就有经验了。过了一段时间，又有一个社会青年来我店里要买红利群，他抽了一支，说这烟有问题，是假烟。我一看这烟是我店里出去的，我当时就对他说：这烟是真的，如果怀疑，你可以打电话给烟草专卖局或工商局的同志，请他们过来现场检测，如是是假烟，我假一赔十！“坚持不销售假冒伪劣、过期商品的销售原则”是我的第二条承诺。类似这样的事情发生了三五次后，附近的老百姓都知道我店里东西过得了硬，也承蒙他们的关照，xx购物广场的生意一直不错。因为，这么多年来消费者从来没有在购物广场买到过一包假烟、一瓶假酒，也没有买到一次过期的饼干、变质的洗发水等商品。诚实守信，这就是我的经营原则。

由于我一直能够坚持守法经营、诚信经营，并按承诺的三条原则去经营，不仅xx购物广场的经营业绩每个月都是稳中有升，而且，我的经营原则也慢慢地被社会认可，因为最终我维护的是国家的利益、消费者的利益。就在上个月，经xx路卷烟零售户无记名投票，我还有幸当选城区xx路卷烟零售户诚信经营自管自律小组的小组长。我想这就是我守法经营、诚信经营给我最大的回报，也是广大消费都对我最大的支持与信任。

回想过去，经过多年的商海拼博，我感慨颇多。但我认为最重要的一条就是：守法经营、诚信经营，才能更好地维护国家利益、才能更好地维护消费者利益。守法经营，即使少了利润，我无怨无悔；诚信经营，即使被消费者误解，我无怨无悔。因为，维护国家利益、维护消费者利益是我的最高追求！

谢谢大家！