

专技岗位等级晋升个人申请 公司岗位晋升演讲稿(优质6篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

专技岗位等级晋升个人申请篇一

大家上午好！

我叫，感谢各位领导给我这次竞聘的机会，今天，我竞聘的岗位是劳资管理员。

2__年月，我毕业于大学。毕业后有幸来到公司工作，经过上岗前的培训，我被分在业务科工作，先后担任过调拨员、统计员和货源管理员。在业务科工作的一年半时间里，我深深的感受到了作为一个烟草人的艰辛和不易，业务科虽然事务繁多，但是领导的敬业精神和科室同事们任劳任怨的优秀品质时刻感染着我，让我完成了从学生时代到工作岗位的顺利过渡，成长为一个地地道道的烟草人，从心底里开始热爱烟草，热爱我的工作岗位。在业务科领导和同事们的带领下，我熟悉了整个卷烟购、销、存的交易流程，掌握了烟草业务网建的整体模式，这为我以后的工作奠定了扎实的业务基础。

一、我具有较强的政治素养。在政工科工作的两年时间里，劳资工作培养了我踏踏实实、严谨认真的工作态度；党务纪检工作培养了我缜密谨慎、一丝不苟的思维。政工科的工作让我具有了较高的政治素养和较好的思想品质，我坚信这是作为劳资管理员首先应该具备的素质。

二、我具有较强的工作能力。在业务科的工作经历，让我掌握了行业基本的业务知识和业务流程；在政工科的工作，让我接触到了企业的党政工团、人事劳资等方方面面，学会了更多做人做事的道理。我的视野更加开阔，服务意识、业务水平不断增强，写作能力、表达能力、组织协调能力和应变能力有较大提高。我相信，如果我还能竞聘到这个岗位，我会把劳资管理工作做得更好。

三、我具有较强的团队精神。在工作中，我始终坚持团结就是力量，我坚信团队精神的重要性。所以，我始终坚持对同事“以诚相待、与人为善”的原则，信奉老实做人、勤恳做事的做人宗旨。在工作中，一定要懂得换位思考，将心比心，这样才能在以后的工作中与同事们更好的沟通与协调。

虽然，我陈述了自己的很多优势，但是我也明白，在以往的工作中我还有很多不足之处。比如，有时有迟到的现象，有时不能很好的处理同事之间的关系，有时对工作产生厌干情绪，不能把领导交办的任务做的尽善尽美。说起这些不足之处，总让人觉的汗颜和羞愧，优势不能弥补缺点，要想把工作干的更好，就必须勇敢的剖析自己，面对缺点和不足，深刻反省，彻底改正这些缺点，这样才能在以后的工作中得到自身素质的提高和领导同事们的认可。今后的工作中，我一定要不断提高个人修养，注意个人形象，团结同志，友爱大家，不断提高自己的组织纪律性。请大家相信我能干得更好。

我们都知道，生活其实没有终极的成功，只有不断的追求和奋斗。今天的竞聘不管成功与否，今后，我无论在什么岗位，我都要坚持做到“踏踏实实做人，认认真真做事”，败不馁，胜不骄，坚持我的工作激情，干好每一个岗位，站好每一班岗，请领导和同志们放心。

再次感谢大家！

专技岗位等级晋升个人申请篇二

大家好！

首先，非常感谢组织给了我一个“推销自己”、“副而思正”的机会，本人要竞聘的岗位是地籍科科长。

其次，本人已有年担任地籍科副科长的任职经验，承蒙领导和同志的关爱，本人在年月份被局党委聘为地籍科副科长，作为中层后备力量进行了工作锻炼，在担任副科长期间，本人对自己要求更加严格，在全力做好本职工作的同时，能够积极提出合理化建议，协助科长抓好管理，并使自己在政治思想、工作能力、协调管理水平等方面有了进一步锻炼和提高。

第三，我认为，本人有勤奋务实、踏实肯干的工作作风。多年来，本人始终着眼于工作业务的提高，能吃苦耐劳，加强学习，积极开动脑筋，富有成效地开展工作，能做到高标准、严要求，尤其对土管工作能深入进去，有一种不达目标不罢休的钻劲。此外，能够正确看待工作中的一些名利得失，凡事做到以工作为重，有大局观念和服务意识。我想，正因为有了这种良好的工作作风，本人相信，在今后的工作中能解决困难，提高自己，把工作抓好。

一是要全力发挥骨干作用，完成好领导和工作岗位赋予的任务。为适应形势的需要，我要加强理论和业务学习，不断提高管理水平和业务水平。同时深入调查研究，掌握真实、大量的第一手材料，为开展工作打下良好基础。作为一名中层正职，首先是一名合格的战斗员，要通过自己艰苦细致的工作作风，为全处同志作出示范，让领导放心。今后，我一方面要加强自己的调协能力，提高自己的工作魄力；另一方面要进一步树立责任意识，全面提高工作水平和处理复杂问题的能力，提升工作档次。

二是在处长的.领导下抓好自己分管工作的同事，协助处领导做好其他方面的工作，因此，要树立大局观念、荣辱与共思想，要诚心诚意协助处领导抓好业务管理和队伍管理，做到补台不拆台，相互配合好，形成抓好工作的合力，对自己分管工作要积极动脑筋，想办法，尤其是当前系统内业务工作竞争加剧，压力加大的情况下，要力争上游，而不能无所作为，依赖观望思想，使全局的土管工作在全市中能有一席之地。三是加强自身修养，提高两个素质。要以这次聘任为新的工作起点，全力提高自己的政治素质和业务素质，始终保持积极向上的工作姿态和高昂的斗志，并善于发扬自己的优点，看到自己的短处，克服自身工作和个性中的不足，使自己能尽快转换角色，适应岗位的要求，为我处工作尽自己一份微薄之力。

最后，这次竞争无论结果如何，我都会正确对待，接受组织的考验，胜不骄、败不馁。我相信，有领导和同志们的支持，再凭自己的信心、能力和努力是能够胜任地这个岗位的。我的演讲完了。谢谢大家！

专技岗位等级晋升个人申请篇三

大家好！

很荣幸能够参加今天的竞聘演讲，首先谢谢各位领导为省公司选拔人才所付出的辛勤劳动。下面简要介绍一下我的自然情况和工作、学习经历。

我叫__，今年32岁，来自省__公司，我于__年毕业于__大学自动化专业，本科学历。毕业后我被分配到__市电信局做维护工作，__月，我竞聘到省__公司市场营销部从事市场营销分析工作。在做好本职工作的同时，我利用业余时间，参加了__大学工程硕士的学习，通过了全部的科目，将于20__年__月毕业。

一是从具体的、微观的管理到原则的、宏观的管理的转变；

二是所做的工作从影响局部到影响全局的转变。在省实业公司市场经营部从事经营分析工作期间，我充分认识到，只有“研究市场，分析市场，把握市潮，才能”掌握主动，加快发展”，通过刻苦学习通信市场经营管理理论知识及通信市场经营分析方法，增强了自己的业务能力和管理水平。在领导和同志们的支持和帮助下，我不断地学习政治理论和管理知识，渐渐成长为市场经营部的骨干之一，并于__年6月19日光荣地加入了中国共产党。4年来，我主要做了以下工作。

1. 做好全省实业的经营分析工作。为了做好全省实业公司的经营分析工作，我深入基层进行调研考证，收集了大量相关资料、数据，详细掌握了省实业公司及其下属子公司的经营业务种类、企业经营状况，特别是市场经营部管辖范围内的企业经营现状及业务种类。主动收集和了解通信市场信息和有关情报，进行系统的归纳和分析，并根据实业公司的经营范围加以研究，积累了大量的经营经验和数据资料；经过不断努力，初步建立了省实业公司市场经营分析体系。拟订并下发了《__电信实业有限公司经营分析制度》，针对各市实业公司及直属单位的实际经营情况，对其经营分析工作提出了具体、科学的要求，指导各基层单位做好经营分析工作，使省实业公司的市场经营分析工作更详劲更具体，制作了多期《__通信实业经营工作分析》，通过详尽的文字说明和直观的图表数据，对全省通信实业的经营情况进行总体分析，说明情况、发现问题，并及时提出解决方案，为公司制定总体经营策略提供了可靠的依据。

2. 对公司的发展提出建设性意见。我结合省实业公司实际经营情况，先后负责起草了《关于成立省通信工程集团公司的可行性报告》、《有关__电信实业有限公司未来发展的合理化建议》及《实业公司现有业务种类及核心业务分析》等建议。在负责起草相关文件及建议的过程中，为掌握真实的数据和符合基层的实际，主动深入相关单位了解情况，并召开

座谈会征求意见，这样做既密切了上下级关系，又使文件切合实际，保证了文件质量。

3. 积极开发新业务，拓展增值电信领域。为了实业公司的长远发展，在巩固实业公司传统业务的同时，根据市场需求开发具有市场x力的新型业务。为了拓展增值电信领域，在公司的领导下，部里安排我先后对上海呼叫中心、杭州迪佛通信信息有限公司呼叫中心的建设、经营情况进行了考察，并同大连华信计算机有限公司就外包呼叫中心业务进行了全面探讨。通过实际参观考察和理论研讨，我们对呼叫中心投资建设规模、业务功能、经营现状、市场需求有了进一步的了解，开阔了视野，积累了经验，并起草了《关于对呼叫中心业务的考察报告》及《关于呼叫中心投资建议的建议》，用详实的数据资料阐明了呼叫中心业务的发展前景及利弊关系，为公司领导的决策提供了依据。

通过几年从事经营分析工作的实践，我想谈一谈对电信市场经营分析工作的一些想法。

首先，要切实以市场为中心，不断健全专业的市场营销队伍，设立专业的市场营销分析人员，运用各种先进的经营分析方法和便利的通信手段，不断开拓视野，学习先进的思想和方法，对市场进行分析研究、预测、营销策划等，实现市场营销分析的专业化。

其次，市场经营分析系统必须能与各业务系统管理、生产维护系统相连，各系统必须提供经营分析系统所须的各类业务数据，且大部分数据应能通过相应接口自动获龋要抓好具体分析，从分析中找出问题和解决问题的方法，找出市场，从“严谨”入手，客观、准确、真实地反映公司的实际经营情况，确保实现企业效益最大化。

第三，要搞好市场调查工作，以获得市场经营分析的第一手资料。俗话说：“知己知彼，百战不殆。”通过详尽的市场调

查，了解我们已有用户的情况，了解他们的忠诚度如何，分析他们在多大程度上可以成为我们永远的支持者，这样即了解了自己，又发现了x在市场，并针对移动、电信等的实际经营情况，提前做好竞争的准备和应对的措施。

总之，要内外结合，既分析内部的经营情况，又要搞好市场调查分析和了解竞争对手的情况。同时，要注意市场经营分析应采用灵活多样的形式，为企业的最终决策打下基矗经营分析最终是要服务于经营决策的，因此要提高分析的准确性和实效性，还要搞好相关部门的协作配合，以便使分析的结果最终能在企业经营活动中发挥作用。

在这次竞聘中我报的是综合__管理，我觉得这次竞聘对我个人来说不仅是走上省通信公司管理岗位的机遇，更重要的是一次难得的学习和锻炼的机会，不管结果怎么样，我都会一如既往的热爱我们的企业，继续在本职工作岗位上尽职尽责，为__通信事业的发展做出新的、更大的贡献。

谢谢大家。

专技岗位等级晋升个人申请篇四

今天是我加入公司5年零20天的日子，用数字来表达就是520，也是我该对公司说“我爱你”的时候。

我自己总结了一下，在公司这5年多来，我一共走过了3个阶段。第一阶段，我的candy时代，那时候我几乎是应届毕业生加入公司□candy帮助我完成了从女孩到女人的转变，她让我知道，我不能任性，不能撒娇，工作中，我应该成为一名高效，干练的职业女性。第二个阶段，是我的york时代□york是个很有才气的人，很博学，在他的帮助下，我完成了一个女人到淑女的转变。因为他让我吸取更多我原来不知道的知识，他让我明白一个淑女要具备的内涵和修养。第三个阶段，是我的耿哥时代。走过了第一第二阶段的二十二三岁，二十四五

岁，步入第三个阶段时，我已经是二十七八了。再加之，耿哥是一个很有深度的成熟男人，他看问题有他个人的独到见解，在他的带领下，我完成了从淑女到熟女的完美转身，更加成熟，更加知性。

那么，5年，我是如何固守成功的呢？八个字：成功无它，用心而已！再阐述一下，四个字：坚持，投入！

我们固守客户也是一样的，只要我们坚持不断地跟客户保持联系，投入时间、精力、感情，甚至金钱，我相信，我们一定能固守住任何一个客户，大家也能象我一样，在经济的冬天收获属于我们自己的春天！

谈到升职，我想借这个机会，我不得不感谢，感谢两个字——团队！

从大的方面来讲，团队是公司，是don所带领的广州团队，是我们这么多人的这个集体，感谢公司有良好的氛围，让我能在这里享受跟喜欢的人做喜欢的事的那种美妙感觉；感谢公司有着公平而透明的制度，让我知道，在这里辛勤地付出就一定会有回报；感谢我们在座的每一位，5年来有你们的陪伴是我最大的快乐和开心！

从小的方面来讲，团队，就是七部，是七部所有的销售和助理，感谢大家一年来的真心付出，鼎力相助。有人说，梦想有多高，就能飞多高。如果有一天，当你发现这个梦想不是你一个人在想，是所有七部人跟你一起梦想时，你会觉得，你是那么地富有力量，那么地感受到圆满和满足！

如果说升职是一项荣誉的话，那一定不是我一个人的努力获得的，它是我们大家共同努力的成果。今天，借大家的'手，用热烈的掌声，感谢我的团队，感谢，我所热爱的团队！

谢谢大家！

专技岗位等级晋升个人申请篇五

大家好！

这天我怀着无比激动的情绪，参加这次公司组织的岗位竞聘，不管是否能够成功，我还是十分感谢我们的马总给我这次机会，还有彭经理给我的教导！而且我觉得这是我的幸福和机遇，这也充分证明了公司及各位领导对我期望、支持和关心，这种机会对我来说是第一次也许是最后一次，我会透过我的努力为公司创造更高的价值！

一、我的基本状况

想必本人的话，大家都就应了解了，陆闯，90年农历闰五月初八的生日。二十五岁。今年的七月份透过应聘来到我们公司的网销部，我想我是幸运的，首先呢我们的马总个性好，不管人怎样样，但是吧出来这些年听过是听过但是我从来没有遇到过哪家公司能够有零食吃的。所以也十分感谢每一天发零食的许大小姐。另外呢我也很感谢我们网销部的彭经理。他对我的信任，和照顾，真的很感谢！

二、我的竞聘优势

每个人都有自我的优点，我觉得人之美就是要展现自我的长处。美丽漂亮的人就就应去拍戏，歌喉好的人就就应唱歌，会表演的人就就应表演，心思缜密的人就就应做会计。同样我和很多人一样也要找到自我的位置！

1、激情燃烧的心

我有一个梦想！这个梦想就是挽着我心爱的人的手带她走过所有我们两个想去的地方。巴黎、南极、迪拜、马尔代夫等等好多地方。

我有一个梦想！这个梦想就是陪着我父母享受他们的晚年

我有一个梦想！这个梦想就是有个不大不小的房子一家人其乐融融

我有一个梦想！这个梦想就是有个小车能够为我的`家人遮风挡雨

有句老话不明白大家听过没有“女怕嫁错郎，男怕入错行”，我时常问自我什么职业能够帮忙自我完成梦想！所以梦想让我有一颗忠于销售事业，并且激情燃烧的心，鼓舞着我始终持续奋发有为的精神状态。因为我有这一个梦想！

2、管理潜力

记得两年前，我刚刚离开了我的第一份工作，去北京投靠大表哥。他是做水电安装的，北京的天气可能去过的人真的无法去体会，你们不明白在平均湿度到达百分之八十的地方突然到了一个湿度只有百分之十几的地方是如何去适应的，我记得很清楚我的办公室一天要擦三遍上方永远都是一层灰。吃饭的碗从来都是反过来放的！当时的工地上一共有12万平方，多大估计很少有人能明白，打个比方你们腿走一圈绕一圈不上楼至少要半个小时还是脚程快的。

楼房一共二十一栋大部分都是十二层的，这么多的地方如何才能面面俱到的管理到位？你看都来不及怎样管？人数最多的时候我记得很清楚是七百五十四个工人，管理人员不算，全是农民工，农民工还是最不好管的。你去和他说道理告诉他怎样做人家都不搭理你的！这样一个前提下，一个健全的管理方案迫在眉睫，而且在这样的一个状况下能够让一个人很好的提升管理潜力，具体做法呢就不说了，总之一句话复杂问题简单化，简单问题复杂化。就是在这样的状况下我明白了一个人必须要有一个高度的事业心和职责感来严格要求自我，本分做人，踏实做事，服从工作、服从全局，在不一样

的工作岗位上都做到并做出自我应有的贡献。

3、坚强的心就是每个人的坚强的后盾

还是说北京的事情，记得冬天的时候零下十几度，因为在工地上嘛手肯定不干净，不像北京本地人哈，都是在室内的，我们工作的地方都是在室外，西北风果断的是管饱的。没到吃饭的时候出去洗个手然后回宿舍，网手把上一握，手就直接粘上去了，一边笑着一边给别人看。当然哈，冬天的时候干活时不能直接碰触铁呀，钢材呀这些东西的。不然手会不忍直视的。肉什么的都没了。

记得最难熬的就是洗衣服了。我们还好有洗衣机的，不向别人，但是洗衣机在室外洗的一边洗衣服一边洗衣机上粘的水就结冰了就是这个样貌所以呀每次洗完衣服去晾衣服的时候也是十分痛苦的，风是怎样吹的水都明白。

这样的环境告诉我人啊，其实最伟大的武器和力量就是承受潜力，套句大家经常说的话从内部打破就是成长从外部打破就是被这个社会所抛弃。

4、脸皮厚

有同事说我脸皮厚，其实吧我觉得脸皮厚也是一个优点不是，人家不是有句老话嘛叫做做销售的只要记住三点就好了，第一脸皮厚第二脸皮厚第三坚持脸皮厚。

其实一开始从学校里面出来的时候我都不敢看别人的，之后慢慢的吧我明白了。这个社会就是这样的，你不去抢你不去争最后最后你就是什么都没有，因为人家都以为你已经吃饱了，谁又能看到你呢。此刻是个抢钱的社会。

我多谢我的梦想让我有了一份激情，多谢我的表哥让我明白管理很重要，多谢那台洗衣机和那份工作让我明白坚强的心

是每个有力的后盾，多谢这个社会让我学会了不要脸！

三、应聘后的设想

如果这次我未能竞聘成功，说明我在某些方面还没有到达公司和领导的要求，但我将继续为公司发张做出自我应有的贡献。如果我能竞聘成功，不仅仅是我人身追求、自我提高的体现，也将是我有机会进一步为公司展现自我的余光，为员工带给各方面需求。

一个优秀销售经理的重要三点

1。心态：心态是决定一个人做事是否能成功的基本要求。作为一名经理，势必会遇到前所未有的挑战与压力，来自于公司的，项目的，销售人员的，当应对这一切时，良好、用心、乐观的心态是必要的。如果没有一个良好的心态，会影响全局。

2。职责心：作为一名经理，在任何事情中，能够说是领导人，如果没有一颗强烈的职责心，凡事不会做到全力以赴，这样的成果会大打折扣。只要有强烈的职责心，才能把潜能发挥到。

我的第一份工作，在一个电子厂上班，弄丢了一个mastercam的密码狗。这个密码狗价值五万而且是美金，我当时真的急的傻了，之后我人身中的第一个经理，我记得很清楚叫做赖光华，是他帮忙我写了报告之后，挽回了必须的损失。他对工作的职责和对员工的职责我到此刻为止都十分的记忆犹新，感谢他！

3。执行力：执行力是一个人做好事情的根本。作为一名经理，首先要对公司的企业文化充分认可，对公司未来的发展要认可，紧跟公司发展的步伐前进，拥护公司的发展方向，拥有共同的价值观、人生观，对公司所下达的任务、要求、指令，

务必做到服从，按着公司的发展方向去做事。

我的具体工作设想

1、活到老学到老。所以首先需要做的当然就是认真学习，努力工作，快速适应新的岗位。走上新的工作岗位，想当好一位领导，要学会先做人或做事，虚心向公司有工作经验的同事学习，打开工作局面，提高工作的准确性，减少盲目性。我也迫切的期望每个同事领导都能够指出我的缺点，知无不言言无不尽！

2、马总说过经理是什么，就是帮忙大家，所以要摆正好位置，当大家的助手，用心推进观念和机制创新，从方方面面想细做细，关系下属员工的疾苦，帮忙他们解决工作问题和生活问题，做到经常交心、谈心，促进他们全身心的投入工作。期望大家以后多用用我，别用死就好。

3、当前在公司内部，要用心推进观念创新和机制创新，树立“以人为本”的管理思想和“以市场为向导，以客户为中心”的经营理念。作为来自销售一线的负责人，更要充分认识到人才的重要性，要关注到员工的合理要求，帮忙员工一齐设计职业生涯，能让员工根据自身特点选取发展道路，要引导员工树立正确的市场观念，有市场才有繁荣，有竞争才有进步，但市场不相信眼泪，竞争不一样情弱者。要将以产品为中心的销售观念转变成以客户为中心的营销观念上来，充分发现客户的担心，发掘客户的潜力。要用心建立高效有序的运作机制、规范严格的监督约束机制和贴合公司发展的激励机制，提高公司运行效率，降低公司运营成本。

4、“育人者必先育己，立己者方能立人”关注员工，严格要求自我。在新的工作岗位上，我要不断的加强学习，牢固树立正确的人生观、价值观和权力观，依靠团队，尽职尽责，视权利为职责，视职责为服务，将公司的各项工作不断推向前进。

专技岗位等级晋升个人申请篇六

大家好！

我叫左运国，今年34岁，大学本科文化。现任信息化管理科科长。我是20__年通过湖北省公务员招录考试到马良监狱工作，从刚开始在办公室到现在信息化管理科，我一直从事着与信息化建设及管理维护等相关内容的工作。

首先我想衷心的感谢监狱党委为我们提供了一个良好的平台，让我们有机会在一起交流、学习、提升自己。

今天，我想竞争的岗位是信息化管理科副科长。我深深的懂得，副科长不仅仅是一个职务，更是一份责任，也是一种奉献和挑战。信息化管理科副科长的职责主要是协助科长做好科室日常管理工作及制定信息化相关管理制度，做好信息化系统建设的规划及具体实施、管理维护、并做好信息化知识培训工作，确保各信息系统运行正常。

我竞争的优势主要有：一是热爱信息化工作，有比较丰富的信息化系统管理和维护经验，服务意识强，能吃苦耐劳，勤奋敬业，善于学习。到监狱工作5年来，我对监狱信息化的工作内容、流程、目标等有着比较清醒的认识和把握，在信息化工作领域有着良好的人际交往关系，不管是上级局信息化工作领导还是各监狱从事信息化工作的同仁，我都保持着良好的沟通、交流机制。对信息化各系统的维护及计算机故障的排除，我都比较熟悉，能够独当一面开展工作。二是熟悉孝感监狱信息化各系统建设情况，孝感监狱信息化系统工程建设，从规划设计到方案评审、到设备选型、项目招标及工程实施，直至现在整体系统运行，基本上每个环节我都参与了，特别在项目建设实施过程中，我作为信息化项目建设现场代表，大部分时间我是在建设工地上度过的，我每天坚持写信息化建设工作日志，对于每天的工程进展，建设中所遇到的问题及解决办法我都详细记录下来，以便维护备查，对

于信息化17个子系统的建设情况我基本上是了然于胸。三是专业知识的优势，在华师学习期间，我系统的学习了计算机科学与技术专业理论知识，到社会后我有过近一年时间的软件开发经历，到监狱工作后，我更加注重理论联系实际，工作之余积极撰写信息化等相关理论文章，有多篇信息及论文在上级局信息简报及实践与思考中刊发，其中有一篇关于监狱信息化建设的论文被《中国安防》杂志刊发。工作5年中，我参与了3次省监狱局组织的监狱信息化方案评审，第1次20__年参加马良监狱信息化方案评审，第2次20__年参加孝感监狱信息化方案评审，第3次是今年7月作为监狱系统内部专家参加范家台监狱信息化方案评审，并且在评审会上的发言观点得到外聘专家教授及参评领导的一致认可。每一次与专家教授的交流学习，都不断的更新着我的知识结构，使我对监狱信息化建设整体框架有着更进一步的`准确定位和把握。

如果能够竞争上岗走上新岗位，我想：在监狱党委的正确领导下，首先要不断加强学习，尤其是政治理论学习，不断提高思想觉悟，始终坚持正确的政治方向和立场；其次协助科长不断规范信息化管理、建设、维护工作，适时启用信息化设备故障报修系统，使信息化管理维护做到责任到人，过程和结果有据可查，为我们早日创建现代化文明监狱添砖加瓦；然后做好信息化各系统应用培训工作的，信息化系统建好了，如果大家都不会用，不愿意用，那么终究只能是一个花架子，我们力争通过培训让大家想用，真用，会用，使工作更加便捷，效率得到提高；最后要发挥桥梁纽带作用，把监狱党委的各项决议落到实处，把下面的工作情况及时反馈给领导，使上下联通，形成合力，共同开创监狱事业新局面。

我的演讲完了。谢谢大家！