

# 高一语文月考教案(大全5篇)

使用正确的写作思路书写演讲稿会更加事半功倍。在日常生活和工作中，能够利用到演讲稿的场合越来越多。我们想要好好写一篇演讲稿，可是却无从下手吗？下面是小编为大家整理的演讲稿，欢迎大家分享阅读。

## 烟草演讲稿奋斗彰显激情创新源于动力篇一

大家上午好，我叫xxx是烟草专卖局一名普通的配货员，今天我演讲的题目是xxxx

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。

## **烟草演讲稿奋斗彰显激情创新源于动力篇二**

大家好!竞争出活力。感谢公司为我们创造了一个展示自我、锻炼自我、提高自我的好机会。参加今天订单部主任竞聘演讲，我的心情非常激动。因为这不仅是对公开参与竞聘勇气的一次考验，更是对我学识水平、工作经验和综合能力的一次全面检验。

我今年31岁，中共党员，大专学历，高级营销员□20xx年至今一直担任片区经理。

一、政治素质好。在多年的社会实践中，我注重在学习和实践中不断加强个人修养和政治修养，逐步提高政治水平。在政治纪律上，不利于团结的话不说，有损于团结的事不做，保持了一名烟草人的良好形象。

二、热爱烟草工作。我始终认为充满热爱的工作才是有灵性的工作。我对未来的工作充满信心，我将始终树立全心全意为烟草事业奋斗不息的思想。

三、具备强烈的责任心和事业心。事业心、责任感体现了一个人的胸怀、觉悟、精神境界和政治思想品质，反映了一个人的世界观、人生观、价值观。

四、具备较强的协调、组织能力。我以诚待人、尊重领导、团结同事，主动搞好团结协作。在组织观念方面，认真执行领导决定，工作多年来，我一直能与同事友好相处，团结互助，与大家一起营造和谐有序融洽的工作氛围，以较强的亲和力赢得了大家的信任与支持。

## 一、创建优美的服务环境。

卫生环境上，针对人员较多、办公场所较大的现状，实行个人负责和小组值日相结合的卫生制度，保持部门的窗明几净。每个订货员的办公桌上除了放置电脑等办公用品，还统一摆放座右铭、镜子和绿色植物，使办公服务环境整齐有序的同时又愉悦订货员的身心。

安全管理上，除了严格遵守单位职业健康安全管理体系的各项规章制度，还建立健全安全保卫管理制度和各项突发事件的应急预案，并与客户服务部和专卖所成立南较场安全领导小组，为部门安全做好有利的组织保证。

此外，我还将以“一流管理、一流服务、一流人才、一流业绩”为目标，将“真诚、奉献、双赢”的服务方针始终贯穿于卷烟销售服务的全过程。

## 二、提供卓越的服务质量。

理念先行。为确实从思想上提升订货员服务的主动性和积极性，树立“国家利益和消费者利益至上”的核心价值观，倡导全省烟草系统“至诚至信，全心全意，客户满意是我们永恒的追求”的服务理念，并创新性地提出“因倾听而博大”的订货员执业理念。

制度严明。为使订货服务工作更具规范性，制定多项规章制度，要求订货员必须按照规范订货服务标准订货，在与客户沟通过程中，必须做到热情、耐心，并使用规范服务用语。

目标明确。将订货准确率、订货流程遵守率、日人均订单数、客户投诉率和客户满意率作为五项服务指标，并围绕这五个指标开展订货工作。

奖惩分明。每天通过电话录音抽查，监督订货员的服务质量；在每个月的考核中，对服务质量不佳的情况进行处罚；注重服务效率和服务质量两者之间的统一。

应诉及时。提出“文明礼貌、态度热情，耐心周到、口齿清楚，用心沟通、真情服务，百听不厌、百问不烦，规范准确、反馈及时”的服务承诺并努力践行，让客户感受到订货服务的周到细致。

### 三、培育精干的服务队伍。

为提高队伍的服务意识，我将在日常管理中，坚持工作和学习一起抓的方针，鼓励订货员勤练内功，不断提高自身素质。做到有计划、有步骤地组织一系列的培训活动，营造浓郁的学习氛围，培养一支精干的订货服务队伍。

各位领导，各位评委，流星的光辉来自天体的摩擦，珍珠的璀璨来自贝壳的眼泪，而一个优秀的团队来自带头人的领导和全体干部的努力。订单部的工作是艰巨的，而与各位同仁去努力实现订单部工作的跨越式发展是我们共同的目标。我相信“征服最高的那座山峰，群山便是最好的奖赏。”让我与你们同路，我将微笑着与你们风雨兼程！

我的竞聘演讲完毕。谢谢大家！

# 烟草演讲稿奋斗彰显激情创新源于动力篇三

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！今天能有机会参与，我心情非常激动。

## 一、工作回顾

### 二、竞聘客户经理的先决条件

- 1、我曾经先后在瓢井、核桃、百纳、长石、马场担任过不同的工作岗位。
- 2、我只有近六年营销工作经验。
- 3、我营销员四级证书于xx年就获得，有担任客户经理的理论基础。
- 4、多次参加过省、地、县局公司举办的学习。
- 5、我有过硬的计算机操作知识，懂得计算机各种表册的制作，更加熟悉卷烟营销系统。
- 6、我正年轻，“俗话说年轻就是资本”我有足够的经力和时间去做好自己的工作。
- 7、我爱岗敬业，对工作负责，工作近六年以来，每从事一个岗位，我都兢兢业业、认认真真地做，特别是在物流分库工作以来，我只要是接到办公室或各级领导的电话，我不分时间和地点都能往办公室赶，完成领导交给的工作任务。

### 三、竞聘客户经理上岗后的工作打算及思路

- 1、根据客户经理工作质责，完善客户信息资料。

2、按照客户分类及服务标准为零售客户提供服务。

4、在服务时间上争取差异，每天走访市场，能够为零售客户提供及时地、周到的服务。

5、在零售客户心中要树立深刻的印象。

6、和客户沟通的及时性。

7、学会双赢思考。

8、把零售客户当作我的亲戚、我的朋友一样的对待，为客户提供“温暖般”的服务。

9、对客户采用个性化服务，提高客户满意度。

如果我能竞聘到客户经理这一工作岗位，我将努力学习，认真执行各级领导的相关精神，按照我竞聘客户经理的工作思路去开展工作；如果我竞聘失败了也不气妥，服从领导的安排，将在自己的岗位工作上发挥自己的特长，将工作做得更好、更实。

## 烟草客户经理竞聘上岗演讲稿大纲

大家好！

非常感谢组织提供了这样展现自我的机会，也非常高兴有这样的机会来锻炼和提高自己。作为的普通一员，每一个人都应当有信心、有勇气来参与竞争、迎接挑战。

首先，谈谈我对这个岗位的认识。

客户经理作为烟草企业前沿最有价值的服务功能执行者和卷烟销售服务团队的核心，承担着执行策略、调研市场、分析经济、反馈信息、联络客户、指导销售、培育品牌、协调关

系等重要营销服务职能，已经成为烟草企业一盏不可或缺的“引航灯”。今天我参加客户经理的岗位竞聘，也深知这个岗位的担子和责任，但我相信自己有能力能够挑起这个担子，担当这份责任。

其次，对于这个岗位，我的优势有：

1. 从事10年卷烟营销工作，熟悉烟草专卖体制、法律法规。
2. 10年的基层销售工作，使我具备了良好的沟通能力。
3. 在我的心里，烟草营销工作就是要走千山万水，进千家万户，说千言万语，想千方百计的推广品牌，引导消费。在工作中，就是要切实维护国家利益和消费者的利益。

1. 发挥客户经理密切客户关系的“亲和”作用。
2. 紧密沟通，突出亲情化服。
3. 发挥客户经理培育品牌，引导消费的“协调”作。
4. 加强自身学习。

如果这次能够成功，我会以我的爱岗敬业、脚踏实地，用我的工作热情、工作经验，在新的岗位上努力拼搏、勤奋工作，不辜负大家对我的期望。

## **烟草演讲稿奋斗彰显激情创新源于动力篇四**

上午好，感谢区局党组为我们提供了这么好的一个平台，使我们能够施展个人的才华，感谢各位市局领导在百忙当中莅临区局，参加区局竞聘大会。很高兴有机会参与今天的烟草中队长竞聘报告，非常感谢组织给我提供这样展示能力的平台。

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。

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。

## 烟草演讲稿奋斗彰显激情创新源于动力篇五

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经营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。

## 烟草演讲稿奋斗彰显激情创新源于动力篇六

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。