

烟草竞聘上岗的演讲稿 烟草竞聘上岗演讲稿(优质6篇)

参加比赛可以提供学习和成长的机会，让人们发现自己的潜力。以下是一些经典的辩论段落和结构，可以帮助大家更好地组织自己的辩论辞令。

烟草竞聘上岗的演讲稿篇一

烟草竞聘上岗演讲稿

尊敬的各位领导，各位同仁：

大家好！

我叫xx-x□ 2001年毕业于中国科技大学经济技术学院会计学专业，本科文化程度，现在丰县烟草专卖局(市场营销部)任出纳会计。现竞聘财务委派室副主任一职，是基于对这个岗位的理解和对自身认识的情况下作出的选择。我认为我有以下几个方面的优势：

一、感谢烟草，我有尽职尽责的工作热情。

自2001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2004年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，2005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”。

此次竞岗，如果组织上委以我财务委派室副主任的重任，我将着力做好以下几个方面的工作：

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、预算管理等会计制度，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！

烟草竞聘上岗的演讲稿篇二

尊敬的各位领导，评委：

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。作为烟草行业的普通一员，每

一个人都应当有信心、有勇气来参与竞争、迎接挑战。我真诚地希望得到各位的指导和帮助。走上竞聘演讲台，心中百感交集。一是荣幸自己赶上了挑战自我，展示自我的大好时机；二是感谢各位领导和同事们多年来对我的关心、支持和帮助。能作为参与其中的一分子，我深感荣幸。所以，今天我选择我热爱的岗位。

我叫xx，今年34岁，现任xxx线路客户经理。于20xx年毕业于xx烟草学校，十年来，我一直工作在烟草基层部门，体验过营销员的艰辛，感受过销售工作的繁琐，分享过成功的喜悦，也尝试过挫折的烦恼。近五年来，我先后在xx线路和xx线路担任客户经理。在组织的关心培养和同志们的支持帮助下，我从对烟草工作的懵懂无知，成长为一名熟悉烟草销售业务，谙熟客户经理工作职能的烟草人，政策理论和业务水平都有很大提高。在这次全员竞岗活动中，我本着锻炼、提高的目的走上讲台，参加竞聘xx线路客户经理一职。

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，了解卷烟基

本知识，为当一名合格的客户经理打定了基础。

2. 10年的基层销售工作，使我具备了良好的沟通能力。众所周知，客户经理就是连接网络户和烟草公司的桥梁纽带，不仅要传达公司一切有关政策，更要及时反馈客户需求，解决客户遇到的困难，急客户所急，想客户所想，在服务过程中实现客户关系管理。

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。近十年的磨练，不仅培养了我任劳任怨、勤奋务实的工作精神和严谨求实的工作作风，认真、踏实地做好每一件事，也丰富了我适应各种环境的工作能力。我相信，这些经验都将为我能成为合格的客户经理做好了铺垫。

最后，我谈谈如果这次竞聘成功为xx线路客户经理，我将会从以下几个方面开展工作：

1. 发挥客户经理密切客户关系的“亲和”作用。通过提供全心全意、优质高效的服务，使营销网络实现增值。把强化客户关系管理作为工作的重点，通过对辖区客户实行规范化、情感化、个性化等优质服务，有效提升客户对公司的满意度、忠诚度。

2. 紧密沟通，突出亲情化服务。客户经理就是要把客户紧紧地围绕在公司的周围。与客户加强沟通，注重亲情化服务，就是要赢得客户。通过了解客户的需求、卷烟的销售情况、市场新的动向，在潜移默化中宣传烟草行业的法律法规、销售政策；耐心细致地解答经营户提出的各种疑问，缩短烟草公司与零售户的距离。

3. 发挥客户经理培育品牌，引导消费的“协调”作用。以客户满意为目标，以优质服务为手段，通过倾听客户的意见与建议，与客户面对面的交流和沟通，使烟草公司真正贴近市场、贴近客户，提高市场控制力，提高烟草对客户的凝聚力

和亲和力。

4. 加强自身学习。我也深知在知识飞速更新的年代更要不断的学习、装备自己，努力在各方面充实自己。这样才能成为一名合格的客户经理。

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

烟草竞聘上岗的演讲稿篇三

尊敬的各位领导，评委：

大家好！我作为一名工作了十几年的烟草工作者，应该义不容辞地站出来接受组织的挑选。今天我参加竞聘，一是为了以实际行动响应组织通过公开竞聘选拔人才的重大举措；二是为了争取能够在新的`岗位上更好地奉献企业，更好地为全集团员工服务。我自信有能力挑起这份重担，请大家考验我。

下面，我将整篇演讲分为个人简历、对岗位认识和工作思路三个部分，分别向大家做一阐述。

1、个人简历

我有十年的财务工作经历和两年的人事干部工作经历。2008年，我充分利用财务税务专业知识，创新开展薪酬管理，注重沟通协调，积极争取工资计划，搞好工资预算，合理节省个人所得税；用活国家政策，提高统筹管理水平，为职工争取最大利益。可以说，进过十几年的磨练，不管在工作经验和管理能力方面，我都具备了工会主席所要求的综合素质。与此同时，我时刻牢记自己的党员身份，严格要求自己的，扎实肯干。我虽没有轰轰烈烈的大事，但也从未马马虎虎，对待每一项工作我都会尽力做好做精。在以后的工作中，我

会发挥自己在这方面的优势，把工作做好。

2、岗位认识

工会作为党领导的在职工中的群众性组织，肩负着连接职工和企业的重任是职工的代言人，如何更好地代表职工的利益，表达职工的诉求是工会的责任和义务。工会主席要密切联系群众，做好调查研究，协调党、政、群团各部门的关系，定期向机关党委和上级工会报告工作，积极争取上级工会的指导，为机关党委决策提供情况。还要有计划、有组织地开展有益于职工身心健康的文体活动，按照机关党委工会的统一安排，搞好各项文体活动及比赛。所以，这个职位，既是职工的领导又是上级领导的二传手，搞好员工员工和上级领导之间的沟通至关重要。作为工会主席要当好职工的“朋友”，领导的“助手”同时，还要做好分管工作的“主攻手”。

3、工作计划

如果承蒙领导厚爱，让我走上这个岗位，我将做到四个“转变”：

一是转变现有角色，扮好“两种角色”。“三种角色”即“助手、和朋友”。一是当好上级领导的助手。我将做到贯彻党委指示，协助主任做工作主动而不被动，当助手而不甩手。二是当好员工的领导和朋友，制定有效的工作计划，有的放矢地开展好工作。

二是转变领导方式，做好工会管理。要努力实现领导方式的转变，克服工作的行政化，要对工作的宏观指导，少一些不切合实际的指挥，突出面对面的检查指导，一般要明确任务标准。对各项工作要实行统一部署安排，集中管理，使之有效地开展工作。

三是转变工作作风，克服不良风气。我将摒弃遥控指挥，等、

靠、要等不良风气，努力发扬深入基层、深入职工、深入生产一线调查研究，与职工群众交心交朋友的优良传统，防止和避免蜻蜓点水式的深入、浮光掠影式的调查、走马观花式的工作方法。

四是转变工作方法，广泛发动职工。我认为，传统性的劳动竞赛活动，乃至必要的大型文体活动该搞的还是要搞，关键是适应新形势，改革方式方法，在活动范围上要讲求广泛性、代表性，组办原则上要坚持业余自愿不作硬性规定和要求，在活动内容上要突出喜闻乐见，丰富多彩，在活动形式上不搞一刀切，提倡多样化。

各位领导、各位评委，几分钟的竞岗演讲，不足以把我详细的工作计划讲清楚。但我深知，如果我有幸竞聘成功，那不仅仅缘于我的激情和胆识、思想和韧劲，更缘于各位领导、评委的信任与期待，因而，我将不负重托，不辱使命，以百倍的信心和努力为职工服务！

烟草竞聘上岗的演讲稿篇四

各位领导，同志们：

大家好！

岁月如歌，转眼间一年又过去了。我稽查二中队在县局党组和专卖科的正确领导下，紧紧围绕行业中心工作，把“端窝点、断源头、破网络、抓主犯”作为卷烟打假工作的突出重点，以市场监管和内部监管为根本，明确目标任务，强化管理措施，狠抓工作落实，各项工作均取得了阶段性成果。

为此我向支持、帮助我队的各位同事表示衷心的感谢。下面就本人全年的工作从以下几个方面做个汇报：

一、思想过硬，作风扎实，严于律己

年初工作以来，我时刻注重政治理论的学习，保持清醒的政治头脑，良好的作风和党组织保持高度一致，不断加强对专卖法律法规和业务知识的学习，提高自身的综合素质。并且带领全体队员认真学习《中华人民共和国行政处罚法》等五大法，把近年来我队在专卖执法过程中出现的一些问题进行了评议整改，重新梳理。要求自己 and 队员都要按照《烟草专卖执法人员六条禁令》的要求去做，对自己高标准、严要求，严格执法程序。思想教育和法律法规学习。始终坚持自己的原则，不该办的事坚决不办，不该讲的情坚决不讲，不该得的东西坚决不拿，参加工作以来我没有抽过零售户一包烟，没有吃过零售户一顿饭，更没有收过零售户一份礼，工作中踏踏实实、勤勤恳恳、清正廉洁、严于律己，得到了广大零售户的好评。

二、身先士卒，不怕流血，争当金叶先锋

作为一名队长，就应起到榜样、标杆作用，只有自己做好了，才能去管理别人，俗话说：“夏练三伏，冬练三九”，在专卖稽查工作中我每天早出晚归，高标准，严要求，以军事化的管理方法来带好稽查队。在工作中更是模范带头，身先士卒。接到举报时，不管是白天晚上，刮风下雨，都与队员一起及时出勤。遇到大案、要案，不管发生在哪里，我都会在现场。烟草专卖是正义的事业，邪不压正，只要勇敢坚持，就一定能战胜困难。

一份耕耘，一份收获。通过大家的共同努力，我们稽查队共查获各类非法卷烟余条，总价值约万元，给不法经营者以强大的震慑，使卷烟市场得到了净化，规范了卷烟市场的正常秩序，为我县烟草事业的快速发展提供了有力的保障。

今天，我有幸在此向各位领导、同事汇报自己的工作，但我深知自身的工作离上级领导的要求还有一定差距，将从以下几个方面继续做好工作：

一，继续拥护组织的纲领政策，坚决执行上级交办的各项工作任务。

二，积极做好烟草稽查工作，从我做起，处处为先。

三，发扬秉公执法，严谨务实的工作作风，尽心尽责，雷厉风行的工作态度，立足本职，大胆管理，团结同志，积极向上。

稽查工作任重而道远，我将更加地努力工作，树立“企兴我荣、企衰我耻”的主人翁意识。尽心尽责为我县烟草事业的繁荣发展贡献出自己最大的力量。

烟草竞聘上岗的演讲稿篇五

大家好！

我竞聘的岗位是烟草客户经理。今天能有机会参与竞聘，我心情非常激动。在这里，非常感谢县局（烟草客户经理竞聘上岗演讲稿）党组给我们创造了这次公开、公正、公平的竞聘机会，让我们可以在这里展现自己的风采，也给了我们一次交流的机会。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。结合地区局（公司）、县局（分公司）机改，同时也是再次对我人生的一次考验，经过深刻的思考，我决定竞聘客户经理这一岗位。首先，让我感谢领导给了我一次在物流分库挂职副主任展现自我的机会，让我在人生舞台上展现自我，让我在挂职间学习、锻炼，提升自我。

一、工作回顾

xx年7月加入烟草系统这个大家庭以来，先后在xxx等担任个不同的工作岗位，我都兢兢业业地干好每一项工作。特别是

到物流分库以来，我用自己的大半时间在工作上，周末和其他时间，办公室里都能见到我的身影。

xx年11月在物流配送分库挂副主任以来，根据领导的安排我负责“一号工程”的管理、内务、仓储分拣、部门上传、下达，督促业务单据的审核、三标表格指导、归档，微机系统运行管理和部门工作计划、工作总结拟定和上报，微机员、核算烟草竞聘演讲稿员、配货员、仓管员的工作质量考核。在挂职物流分库副主任期间，我完善了部门仓储分拣制度、一号工程管理制度、一号工程和卷烟营销系统从开机到一天工作结束关机的操作流程，参与了大方分库从原有的41条送货线路整合到现有27条送货线路，为地区局（公司）实现“一个总库，两个分库”的线路整合打下了坚实的基础。

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，对各片区的客户进货、线路情况相当的了解，特别是在物流分库挂职以来，每月至少用7个以上的工作日程在市场走访或参与送货，走遍了全县36个乡镇，进一步增加了对客户的了解。

2、我只有近六年营销工作经验，但我个人认为并不是工作年限的长短就可以决定一个人工作是否能够成功的条件，所以我有坚定的信心去当一烟草公司竞聘演讲稿个合格的客户经理。

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，于xx年获得县局（分公司）“先进工作者”□xx年获县局（分公司）举办的卓越团队建设“优秀学员”。

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本职工作。

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，完成领导交给的工烟草行业竞聘演讲稿作任务。

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，实施客户评价，提出客户等级变更的建议，收集市场信息，了解客户需求，撰写市场报告，认真执行品牌培育方案，实施卷烟品牌的培育工作。

2、按照客户分类及服务标准为零售客户提供服务。认真开展客户维护，实施客户等级提升。

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，尽量在零售客户订货头天或订货当天走访该片区客户以便对零售客户做出相应的指导。

5、在零售客户心中要树立深刻的印象。深刻印象的产生可以体现在两方面：1、要与零售客户有良好的沟通并让零售客户认可你的服务和指导这样会加深客户我的印象。2、帮助客户解决问题加深印象。对待零售客户提出的各种问题能够及时地给予解答，出现困难要及时地帮助解决，这样会增加零售客烟草系统竞聘演讲稿户对我的好感和信任度。

6、和客户沟通的及时性。及时把公司政策、促销以及其他市

场信息及时地传达给零售客户，以保障零售客户的利益。

7、学会双赢思考。在日常工作中不仅要从客我双方双赢的角度去想问题，更要想客户所没有想到的，站在客户的角度来想问题。只要你的建议符合了客户的心思，自然就成功了一半。

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。针对不同类型的客户，提供不同服务。

总之，要作一名好的客户经理必须学会和客户沟通，沟通渗透在与客户交往中的每一个环节，没有了沟通，就没有了人与人之间的交互作用，沟通无时不在。对于客户经理来说，沟通有时候要比技能更为重要，因此在与客户沟通交流中要时刻把握语言的如何运用，只有运用得当，沟通中才能准确地表达自己的意思，也能得到自己想要得到的信息。所以，我坚信我能成为一名合格的客户经理，希望各级领导和各位同事相信，给我一次展现的机会。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。

烟草竞聘上岗的演讲稿篇六

尊敬的各位评委：

大家好！

富兰克林有句名言：“推动你的事业，不要让你的事业推动你”。今天，我正是为推动我的事业而来。我竞聘的岗位是

城区烟草专卖局副局长。

首先自我介绍一下，我叫xx[]大学毕业后进入烟草工作，在这四年多的工作当中，通过自己不断的学习和实践，在领导的支持和同事的帮助下，我从基层做起，担任过专卖管理所所长、批发部主任，渐渐成长为一名年轻的中层干部——城区烟草专卖局局长助理。因此，有了这些坚实地基础和条件，我更坚定信心要取得的成功。竞聘这个岗位我有以下几方面的优势：

一、我有扎实地基层工作经验。进入烟草工作四年以来，我从事过访销配送、专卖员、督察考核员工作，在每个岗位上我都认认真真、扎扎实实地开展工作，自己也得到了充分的锻炼和能力的提高，从而对烟草的工作流程和市场的分析有了深刻的认识，这是我竞聘报告成功的重要保证。

二、我熟悉和了解城区局的情况。城区局管辖124万人口，24个乡镇，22个居委会，349个村委，3447个自然村，卷烟零售户为5084户（裁减前的数字），裁减后是4282户，成立自管自律小组82个，加入自管自律小组成员2486户。自从去年12月份任城区局局长助理以来，我对城区的市场进行了深入地调查和了解，走完了辖区的乡镇所在地，了解到制约我们专卖管理工作开展的重点和难点，非烟冲击重点区域是市区的宾馆酒楼、娱乐场所和一些带有批发性质的大户，诚信等级管理开展落后、星级户没有评定等方面。这些也为我下一步的专卖管理工作当中有了明确的工作思路，为我的干部的成功奠定基础。

三、组织和开展了这次年审、换证和裁减经营户工作。证件管理是今年城区局乃至市局专卖管理工作中的一个重点。按照市局的要求和城区局的实际情况，今年需要裁减900多户的经营户，力度和难度可想而知。虽然我是第一次接触这项工作，但我有一种初生牛犊不怕虎的精神，对完成这项具有挑战性的工作充满了信心。在市局的正确领导和全体员工的共同努

力以及有关部门的大力支持、配合下，共裁减经营户961户，按照时间段顺利地完成了这项光荣的任务。在这次年审、换证和裁减经营户的工作中，我本人得到了一次很好的锻炼机会，增强了各方面的综合能力，同时也体现了我不畏艰难、迎难而上的敬业爱岗精神。因此，有了这一次的做法和经验，我对下一阶段做好零售户合理布局、清理无证户和诚信等级管理工作充满了信心。

如果竞聘演讲稿成功，结合目前城区局工作开展的情况，在下一阶段的工作当中我将做好以下工作：

一、加强队伍建设和员工的培训力度，建立一支高素质的专卖队伍。

目前，城区局专卖队伍的素质还是良莠不齐，既有文化高的大学生，也有文化较低的员工，一位伟人说过“一支没有知识的军队是愚蠢的军队”，如何提高他们的知识、能力、素质是首要问题，特别是第一管理所，是城区局的一个窗口，他们面对的是一批法律意识强、智商高的社会群体，只有不断地对他们加强培训，在理论中充实自己，在实践中锻炼自己，才能适应目前的. 岗位。

二、与各部门联合起来，开展清理无证户的专项行动。

现在城区局虽然完成了裁减户的工作，但只是走出了第一步，以后三个月最关键，我们要做好许可证的长效管理，联合各部门严厉查处无证经营行为，创造一个良好的卷烟市场环境，为下一步的合理布局开展打下坚实的基础，这是我竞聘上岗演讲稿的主要计划。

三、持续深入推进诚信等级管理工作。

1、树立一批诚信户典型，发挥典型的示范带头作用。

2、制定方案，推行卷烟统一零售价。

3、加强对自管自律小组长的培训，充分发挥他们的积极作用，对一些不具备基本知识和管理能力的要进行改选，提高自管自律小组的活力。竞争上岗有上有下、有进有退，上也好、下也好，一如既往；进也好、退也好，一片青心。

我的演讲完毕。谢谢大家！