

# 2023年移动公司分局局长竞聘报告(模板8篇)

报告范文是通过对特定问题进行研究和调查得出的结论和建议，它可以为我们提供指导和启示，我觉得我们需要研究一些相关的报告范文。为了帮助大家更好地写竞聘报告，下面是一些成功的范文案例，供大家参考学习。

## 移动公司分局局长竞聘报告篇一

要演讲啦，你的演讲稿在哪里？支局长竞聘演讲稿就在下面，请看：

尊敬的领导，各位同事：

大家早上好！

首先，我从内心感谢组织的培养和领导的信任，多年来组织和领导对我的工作给予了相当的肯定。

其次，如果我能和大家一起共事，我感到非常荣幸，也非常愿意。

俗话说，十年修得同船渡，能和大家一起共事，这修行得要几十年啊，说明我们都是有缘人，缘分不浅啊，所以，我一定珍惜和大家一起共事的工作机会。

作为区域管行政执法局办公室副主任兼地税局副局长竞聘，我今天有幸站在这个讲台上，竞聘区人力资源局副局长岗位，心情万分激动，无论是否能竞聘成功，这都是我人生阅历中一笔宝贵的精神财富！

中共党员，本科学历。

年月进入南浔城管监察大队。

先后获得6年“星期一夜校”优秀学员、年湖州市“群众满意基层站所”先进个人、年人大建议政协提案办理工作先进个人、年度南浔区“十大杰出职工”和年城乡建设先进个人等荣誉。

作为一名城市执法人员，我一直以服务社会、业务精湛、履行责任、造福人民等方面不断追求卓越!正因为有如此的深刻认识，我才有信心有决心参与竞聘!

首先，是我有丰富的工作阅历。

其次，是我有虚心好学、开拓进取的创新意识。

十几年来，我从来没有放松对各类知识的进修学习，汲取竞聘副局长演讲稿精髓，努力践行科学发展观，力求学以增智、学以立德、学以致用;再者就是，是我有严于律己、诚信为本的优良品质。

作为党员干部，我信奉诚实待人、清正廉洁的处世之道。

严格要求自己，尊敬领导，团结同志，推功诿过，不争名求利。

如果能得到领导的认可和组织的信任以及同事们的支持，能竞聘成功区人力资源局副局长，我将严格服从局党组和局长的领导，全面协调，勇于担职，创先争优，争取为南浔区科学跨越式发展作出新的贡献。

具体来说，主要从以下方面努力：

第一，做好区劳动就业服务工作。

第二，努力钻研、刻苦学习，以身作则、身体力行地带动和提高整个人力资源局的学习氛围和积极性；团结同事，关心下属，时刻以党性原则和军人的优良作风感染和影响身边的同事，积极倡导勤政廉洁、服务公众、造福社会的发展模式。

总的来说，今天的承诺即是明天的行动。

请您伸出您热情友善的双手吧，我的成长与进步需要它！如果大家信任我、支持我，请投我一票，为我加油！

我的演讲完毕，谢谢大家！

尊敬的各位领导、员工同志们：

大家好！首先感谢上级领导对我的培养和关心，感谢员工同志们对我的支持和帮助，感谢局举办这次竞聘活动，使我能够参加邮政支局长竞聘演讲，有望实现自己的人生目标和人生理想。

## 一、自我介绍

我叫林树春，现年xx岁，大专文化，2015年11月进入邮政局工作，最初在交通路支局从事邮政营业员工作，2015年7月调入新下陆支局，今年4月轮岗到杭州路支局，一直从事储蓄营业员工作。

自参加工作以来，我认真学习，勤奋工作，具有良好职业道德和业务技能，以高度的责任心和强烈的事业感完成全部工作任务，取得了优异成绩，获得上级领导和同事们的充分肯定与一致赞誉。

## 二、岗位认识

邮政支局长是个重要的工作岗位，要在邮政局的领导下，带

领支局全体员工认真努力工作，完成各项工作任务，取得良好工作成绩。

当邮政支局长，要有一颗感恩的心，感恩上级领导的关怀，感恩同事的帮助，感恩客户的支持；同时要有坚定的政治思想觉悟和扎实的业务工作技能，按照邮政局的工作精神与工作要求，刻苦勤奋、兢兢业业工作，完成各项工作任务，取得良好经营业绩，为邮政事业发展作贡献。

### 三、竞聘优势

#### 1、综合素质良好。

我政治素质好，有强烈的事业心和责任感，牢记自己的工作职责，做到忠诚于邮政局，时刻维护邮政局的利益，为邮政局刻苦勤奋工作。

我业务素质好，在过去几年的工作中取得了储蓄中级、营业初级证书、反假-币上岗证书、代理保险销售资格证书、基金销售资格证书和银行从业资格证书，能够全面做好工作，促进经营业务发展。

我当上储蓄营业员以来，兢兢业业工作，每年都取得良好成绩，特别是在2015年跨年度竞赛中取得完成储蓄余额2700万元的优异成绩。

#### 2、工作经验丰富。

我从事储蓄营业员工作已有xx年，在每个支局工作中，我服从领导，积极承担艰苦工作，积累了较为丰富的工作经验。

我平时认真学习，刻苦钻研，虚心向同事、领导请教，重视经验积累和总结，注重理论和实践相结合，牢固掌握国家法律法规和银行金融知识，具有扎实的业务知识和工作技能，

能够熟练开展工作，按时准确完成各项工作任务。

### 3、组织协调能力强。

我有较强的问题处理、系统分析、理解判断、组织协调和沟通能力，能够团结同事，密切合作，共同把工作做好，促进支局各项工作又好又快发展，取得良好的经营效益。

我能够热心积极服务客户，帮助客户解决各种困难和问题，为支局打造一大批忠诚的客户，为业务发展奠定客户基础。

我能够做好客户投诉工作，积极为客户解疑释惑，取得客户的谅解和支持，促进和谐支局建设。

## 四、工作打算

如果我竞聘邮政支局长成功，着重做好以下三方面工作：

### 1、抓好自身建设，全面提高素质。

我要增强工作责任心和使命感，做到自强自立，具有担当精神，充分履行职责，按照邮政局的工作精神和决策部署积极开展工作，积极争创佳绩；我要以身作则、率先垂范，带领支局全体员工尽心尽职、认真努力工作，促进经营业务发展，全面完成各项工作任务，取得良好经济效益。

### 2、刻苦勤奋工作，全面完成任务。

我要结合邮政支局长的工作职责和分管范围，不怕工作辛苦、不畏工作艰难，全力以赴、攻坚克难，全面做好工作，坚决完成工作任务，取得优异成绩。

一是加强存款营销力度。

要加强与本地存款大户的联系和沟通，发动员工积极跑客户，

在稳固现有储源的基础上，扩大资金来源，争取存款有较大幅度增长；要创新存款营销方式，采用信息技术，积极发展手机银行等业务，扩大支局的客户群体，促进存款业务持续增长。

二是提高优质服务水平。

要求每个员工坚持以人为本，以客为尊，用心服务，为客户排忧解难，真诚把客户视为朋友，为不同客户提供增值服务与贴心关怀，提高客户的忠诚度。

三是强化合规守纪管理。

要求每个员工提高内控意识，深化合规认识，增强执行制度的能力和自觉性，形成事事都符合合规守纪的工作标准，实现“无案件、无事故、无差错、无违纪”的目标，切实维护支局资金安全。

3、做好服务工作，奉献自己力量。

我上任后，把自己看作是邮政支局的普通一兵，要开动脑筋，想方设法，搞好服务。

要服务好支局各个网点和全体员工，增强邮政支局的凝聚力，让每个员工放心发展业务，促进各项工作上台阶。

要服务好广大客户，为客户创造良好的业务办理环境，为客户提供“方便、快捷、高效”的金融服务，不断增强邮政支局的市场竞争力。

我要加强廉政建设，遵守廉政准则和工作纪律，做到勤勉工作、廉洁从业，确保遵纪守法，无违纪违规事件，争当一名“务实、高效、廉洁”的邮政支局长。

各位领导、员工同志们，今天的演讲，我向大家展示了自己一颗赤诚的心，表明了自己的态度和意志，愿把自己的聪明和才智、辛勤和汗水融进实际工作中，献给我所热爱的邮政事业，决不辜负大家对我的厚望。

最后，我向大家庄严承诺：无论我这次竞聘成功与否，我都将一如既往地继续做好我应做的工作，为邮政事业健康持续发展，作出自己应有的努力和贡献！

我的演讲完了，谢谢大家！

尊敬的各位领导，下午好。

我叫xxx□10年从南京xx大学毕业后，成为了一名大学生村官，服务于xx县xx乡xx村。

去年9月通过省统一招聘成为了电信的一员，现在xx支局实习。

非常荣幸能够有机会参加今天的竞聘。

通过半年多的实习，我对支局的日常工作有了基本的了解。

我们支局的日常工作主要都是以宽带、天翼手机□itv为依托，围着“多创收入，多占市场份额”的目标来开展的。

6个月的实习工作以来，让我对电信有了基本的认识，清楚了乡镇电信支局日常的工作思路，掌握了处理问题的能力，提高了对电信业务的熟练程度。

我今天竞聘的是乡镇支局长岗位，我知道支局长必须要完成上级下达支局的业务收入、发展、服务等各项指标工作任务；实时开展支局范围内的日常管理、客户维系等工作；积极拓展、管理、协调社会渠道；合理开展支局的队伍建设。

我之所以竞聘这个岗位，我认为我会做好以下几点。

对于完成上级下达支局的业务收入、发展、服务等各项指标工作任务。

我认为完成任务，我们必须要认真贯彻一个字“算”。

在春节、五一、中秋等节日期间，我们必须抓住了客户心理，进行节日营销。

节日的时候，客户对宽带的需求比较旺盛，他们不在乎多花一些钱来享受高网速的宽带，在乎的是什么时候能够将宽带装起来。

我们就将诸如69宽带组合包年itv进行包装推销。

我们必须分析出不同的用户群需求，对于年纪较大的消费者，我们先主推69套餐或天翼送固话，因为年纪大的人他们一般对价钱比较敏感，如先推139他们就会吓跑的。

对普通客户一般先推139套餐，再推69。

如果客户是年轻人的话，我们再包装苹果。

在开展节日营销时，我们也反复的跟客户说，过年的时候装机多，早办理早使用。

这也就需要我们前期做好支撑服务工作。

在去年12月份，我们做好了高渡村小区的光纤架设工作。

年前我们就组织营业员和承包商主动出击到小区内办理团购itv和移机业务，效果很不错。



线务员一般对政策的理解能力有限，我们支局长就有义务吃透政策，帮助线务员计算，理清他们的工作思路，让他们知道早装机和及时维修才能收入最大化。

这也就侧面敦促了线务员业务的任务处理速度。

这样通过开展节日营销，抓住消费者心理，年前主动出击，线务员提供强有力的支撑服务，高渡支局一季度为全年的收入发展打下了良好的基础。

实时开展支局范围内的日常管理、客户维系等工作；支局的日常工作我们要组织好营销，开展好支局管理，实时数据任务分析等。

我们必须理顺对外关系，适当的认识、深交村组干部和有一些影响力的人，通过他们来发展业务和处理突发情况。

在营业所范围内，营业员必须以专业的知识，来微笑服务客户。

线务员必须按时装机及时处理障碍。

针对不同的消费层次，我们必须针对性开展业务。

## **移动公司分局长竞聘报告篇二**

联通支局长竞聘演讲稿怎么写?请看下面的联通支局长竞聘演讲稿范文!

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对我的信任和支持。

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。

今天我竞聘的岗位是xx分公司经理。

我清楚地认识到，要成为一名合格的经理不容易，做为一个单位的负责人，不仅要有实干精神，还要善于谋略；不仅要熟悉本单位的业务，还需要有广博的知识；不仅要有高超的组织管理水平，而且还需要有良好的人际沟通能力。

我之所以要竞聘这个岗位，是因为我觉得我完全有能力胜任这项工作。

因为我认为自己具备以下几个方面的有利条件：

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xx□家住在xx□对xx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xx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、尝乡、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。

如果能够得到领导和同志们的信任，在这次竞聘中我能有幸当选的话，我将会从以下三个方面着手工作：

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□xx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xx当地的人际关系网，汇同代理商一起同各级政府机关搞好关系，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xx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xx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。

我虽然没有什么豪言壮语，也没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，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，祝大家身体康健万事顺随！祝愿我们联通公司明天会更好！

谢谢大家！

尊敬的各位领导，各位评委，同事们，大家好！

首先，我对自己能工作在移动通信公司这样一个快节奏、高效率、充满生机与活力的企业里，感到十分荣幸；其次我要感谢省公司领导采取竞聘上岗的用人机制给了我这次可以充分展示的机会。

我叫刘\*\*，现任\*\*移动通信分公司财务部主任，中共党员，90年1月毕业于黑龙江省邮电学校财会专业中专；98年7月毕业于黑龙江省电视大学财会专业大专；2000年1月毕业于黑龙江省行政管理学院财会专业本科；其间94年10月考取了助理

会计师资格;2001年5月考取了会计师资格。

80年至83年10月旅大警备区小长山守备区司令部服兵役，任报务员上士;83年11月至87年8月\*\*市邮电局电报科报务员;87年9月至90年1月黑龙江省邮电学校财会专业学习，任党支部书记兼班长;90年2月至95年4月\*\*市邮电局计财科会计检查员;95年5月至98年11月\*\*市邮电局财务检查室主任，助理会计师;98年11月至99年6月\*\*市电信局审计室主任;99年7月至现在\*\*移动通信分公司财务部主任。

在部队服役期间:多次受到连团嘉奖，并获得军旗前照像奖励一次，83年光荣加入中国共产党。

在黑龙江省邮电学校学习期间:担任党支部书记兼班长。

我们班学习成绩在全学年名列前茅，而且在各项文体活动中也取得优异成绩，改变了以往财会班能文不能武的状况，我也曾多次被学校评为优秀班干部和优秀毕业生。

在\*\*市邮电局期间:编写了区局会计培训教材(相当于区局会计制度)，并认真讲课，培养了一大批财务人员，使区局的财务工作有了很大提高。

在\*\*移动通信分公司财务部期间:99年4月我被指定为\*\*移动通信分公司财务负责人，参与同电信分营工作，我深深感到我的责任重大，依据分营文件据理力争，尽职尽责，避免了大量的资金损失，把住分营财务关;整章建制做了大量的基础工作，加强了财务管理力度。

今天，我竞聘的职务\*\*移动通信公司副总经理。

关键字:移动竞聘

一、公司副总经理即是管理者，同时又是执行者。

副总经理肩负着上传下达的重要使命，不仅仅要协助分公司总经理根据省公司的总体规划和目标任务，制定计划、方案并指导工作的有力实施。

又要发扬团队精神，充分调动广大干部和员工积极性，与员工打成一片，及时了解员工的意见和建议，准确及时的向总经理反馈员工的呼声，坚持“上为领导分忧、下为群众服务”的原则，做好协调工作。

二、副总经理职务涉及到公司的方方面面，关系到员工的切身利益。

副总经理既是“忙家”、“杂家”，又是“管家”，因此，必须把为领导分忧和服务于员工群众的“中心”工作作为出发点和落脚点。

把“参与政务”、转办：“管理事务”、“搞好服务”三大职能统筹兼顾，合理安排，做到：调研围绕市场转，协调围绕领导转，服务围绕客户转，决策围绕信息转。

从而使经营、网络各项工作目标更明确，重点更突出。

做为负责网络建设与维护的副总经理，对内代表客户想法，对外代表公司技术形象，是展示公司网络实力和精神面貌的主要一员，副总经理工作效率的高低直接关系到整个公司运转速度的快慢，网络指标的完成与否经营的成败，因此副总经理除了具备较强的业务、网络管理、对报表分析等能力之外，还应该掌握一定的文字综合和策略制定等方面的基本知识，也就是说应该具备多方面的综合素质。

之所以参加竞聘并不是因为看到有好的位置就盲目的参预，不为做官，只为做事，能在工作中全面的发挥自己，更好的为企业服务，实现自身的价值：

## 一、多年的财务管理工作练就了廉洁、正派性格作风

我信奉诚实、正派的做人宗旨，能够与公司所有员工团结共事，具有良好的协调能力。

多年的财务管理实践，使我具备了很强的财务管理能力和多年同公司领导配合工作的实际经验，熟悉国家财经法规和公司财经制度。

并在实际财务工作中，养成了严格照章办事，讲依据、讲原则、讲正气，为人正派，廉洁自律的踏实作风，使我具备了做为一名企业管理者的基本素质。

## 二、我有热爱本职工作的强烈的事业心和吃苦而劳的敬业精神。

能承担繁重而复杂的工作。

自加入移动公司的那天起，我就立志把全部精力奉献给我所热爱的移动通信事业。

工作起来不辞辛苦、不讲报酬、无私奉献。

## 三、具有敏锐的政治思维

日常工作中注重学习理论学习，具备一定的政策理论水平和信息扑捉能力，自信能够做好分公司总经理的助手和参谋，摆正自己的位置，到位不越位，能够在工作中把握正确的发展方向，保持较高的政治敏锐性和对上级领导工作要求的落实能力，最好调动相关部门的积极性全面有力的执行领导工作要求。

在长期的财务实践工作中培养了较好的组织协调能力和积累了一定的企业统筹管理工作经验。



实践锻炼让我在管理思想、管理理念上有了一个大的飞跃，我懂得了怎样从大的方向去把握企业动作的脉搏，我明白了怎样才能用最有效的策略去击败最强大的对手，我知道了要在最关键的时刻向领导提出最合理化的建议。

#### 四、有较强的创新意识

我思想比较活跃，接受新事物比较快，爱学习、爱思考、爱出新点子，工作中非常注意发挥主观能动性，有较强的创新意识和超前意识，这有利于开拓工作新局面，尤其适合在激烈市场竞争条件下的企业管理工作。

#### 五、具有较强的沟通协调能力

在\*\*生活三十多年，对\*\*地区政治、经济、文化、风土人情和各行各业深入了解，并建立了广泛密切的人际关系，尤其对邮政、网通、联通、电信、铁通等竞争对手及工商、税务等上级业务管理部门更加了解，能够做到知彼知己，百战不殆。

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！

今年xxx的冬天虽然非常冷，但我相信在座的各位都能够感受到春天般的融融暖意。

是的，对于我们这样一个为着共同的联通事业而不懈奋斗的集体来说，这个冬天也必将是一个有着融融春意的暖冬。

在此，我预祝今天同台展示自我的各位同事春风得意。

我叫xxx□今年xx岁，xx科学历，现任某某营业厅经理。

今天之所以走上讲台参加竞聘，我认为自己具备了竞聘的许多条件。

我的优势主要有：

第一，我工作扎实认真，具有较强的责任心和耐心。

营业厅的工作事多、冗杂、千头万绪，需要多一份细心、耐心和专心，更需要一份责任心。

工作中，我养成了办事扎实认真，工作严谨细致一丝不苟的工作作风。

在我眼里，营业厅工作无小事。

所以，无论做什么事情，我都能够认真对待，尽最大的努力把事情做到最好。

第二，我熟悉营业厅工作，具有丰富的营业厅工作经验。

我20xx年加盟联通公司，工作至今。

近xx年间，我做过话务员、营业员、库管员、值班经理、营业厅经理等职位，对联通的诸多业务都比较熟悉，在每一个岗位上我都做出了一定的成绩。

特别是自从20xx年初担任营业厅经理以来，我对营业厅的工作有了更加深刻的认识，对营业厅工作的每一项业务、每一个细节都了如指掌，积累了一定的工作经验，做起工作来更是得心应手，左右逢源。

截止到xx月份，我所在的营业厅(加上取得的成绩)。

丰富的营业厅工作经验，为我做好下步工作奠定了坚实的基

础。

第三，我有较强的沟通、组织、协调和管理能力。

如果说大学期间，我担任系学生会女生部长、宣传部长、系团委委员等职务锻炼了我较强的沟通、组织、协调和管理能力的话，那么，参加工作以来，我担任值班经理、营业厅经理等职务更使我深刻地领悟到了理论与实践相结合的重要性，深切地感受到自己在沟通能力、管理水平、领导能力等方面有了全方位的提高，使自己的脚步更加坚实。

第四，多年的工作实践，使我养成了严谨细致、扎实高效的工作作风。

我个人的性格特点是做事追求完美，无论什么工作，不干则已，要干就要追求卓越。

我富有强烈的事业心和责任感，工作高效快捷，讲求效率。

同时，有很强的吃苦耐劳的精神。

参加工作以来，为了完成工作任务，经常加班加点。

所有这些，都为做好营业厅经理工作奠定了坚实的基础。

如果领导和同事们信任我，让我走上营业厅经理的岗位，我将不负众望，不辱使命，开拓创新，积极做好营业厅的工作。

我将采取如下措施：

第一，做好营业厅的日常管理工作。

我将负责组织落实营业厅的各项规章制度，加强对对营业人员的日常检查考核，保证正常的营业秩序。

第二，加强信息收集工作。

信息工作是各级领导的“目耳”，只有及时掌握了当前的市场动态，让竞争处在知己知彼的环境中，方能百战百胜。

营业厅是一个信息传递的重要窗口，我将建立营业厅信息收集制度，引导营业人员树立信息意识，收集各类信息，定期地向上级领导汇报当地的市场竞争态势。

第三，提高服务意识，做好服务文章。

我将带领营业厅树立全新的服务理念，营业厅的所有工作都应始于客户需求，终于客户满意，一切服务紧紧围绕客户需求开展，并致力于提供超越客户期望的服务或产品。

一切服务先于需求而动，以满意服务赢得客户。

要遵循市场导向、客户导向的原则，把营业厅作为接触客户、服务客户的重要窗口，将联通个性化服务贯穿于工作的始终，为客户提供最优的服务，巩固和提高联通公司在各个细分市场的竞争力。

第四，做好营销文章，提升公司整体销售业绩。

营业厅处于市场一线，直接与客户接触，非常有利于营销工作的开展。

在工作中，我将推行“多说一句话，多做一件事”，积极全方位的做好营销工作。

第五，做好营业员的培训工作。

我将对营业员进行各项业务知识、服务技巧、营销技巧方面的培训，并灌输先进的服务理念，保证营业员更好地掌握各种业务知识和基本服务技能。

尊敬的各位领导、各位评委，选择这份竞争，我只有一个理由：在工作面前，我是一只响箭，勇往直前的出征；在责任面前，我从来不是风中的墙头小草，缩首缩尾。

满载领导和同事们期待的目光，我将在竞争的路上昂首出征，让生命和使命同行！

谢谢！

## 移动公司分局长竞聘报告篇三

竞聘演讲是竞争上岗的重要途径，我们一起来看看竞聘演讲稿范文吧！

尊敬的各位领导、各位同志：

今天，我本着挑战自我、展示自我的目的走上竞聘演讲台，感谢各位领导多年来对我的教育和培养，感谢在座各位同志对我的支持和信任。

首先，是我有丰富的工作经历。

参加工作近20年来，每一个工作的变迁和角色的转换，都是对自己丰富知识、培养能力的绝好锻炼，我在语言表达、文字组织、综合协调、统筹规划、计划决策、宏观管理等方面都积累了宝贵的经验。

其次，是我有虚心好学、开拓进取的创新意识。

在城管工作十几年来，我从来没有放松自己对各类知识的进修学习，先后在职完成了法律大专函授和法律本科自考学业。

第三，是我有严于律己、诚信为本的优良品质。

作为党员干部，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品行锻炼，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，能够正确处理个人和集体的关系，推功诿过，不争名求利，在大是大非面前能站稳立场，在小时细节上能发挥榜样的作用。

假如我如果我竞聘成功，我认为这不仅是一副局长竞聘演讲种权力，而且是一种职责，为了履行这一职责，对自己就要提出更高的要求：

首先，加强学习，全面系统地掌握相关法规和业务知识。

古语云：不积跬步，无以致千里；不积小流，无以成江河。

为此，我要时刻注意提高自身综合素质，不断以新知识、新理论充实自己。

尽可能快地熟悉业务，进入角色。

第二、扎实工作，锐意进取。

既发扬以往好的作风、好的传统，埋头苦干，扎实工作，又注重在工作实践中摸索经验、探索路子，和大家一道努力把我市的招商引资工作抓好，抓出成效。

第三、摆正位置，当好助手。

在工作中我将尊重局长的核心地位，维护局长的威信，多请示汇报，多交心通气，甘当助手。

辩证的看待自己的长处和短处、扬长避短，团结协作，做到：

到位不越位，补台不拆台。

假如我能在此次竞争中脱颖而出走上招商局副局长领导岗位，我一定不负众望，在领导和同志们的支持下，努力学习，开拓进取，解放思想，大胆创新，紧紧围绕中央实施西部大开发和利用我国经济处于高速发展时期的历史机遇，利用外商和东部企业资金流、物流、人流向西部倾斜，到西部投资热情日益高涨的契机，加大招商引资力度，培育新的经济增长点，为贡井邮政局长助理竞聘稿的跨越式发展做出积极贡献。

因此我打算从以下几个方面来开展工作：

## 一、大力优化招商环境

### 1、实行最优惠的政策。

本着你发财我发展的原则，在不违背国家法律、法规的前提下，把政策放宽到周围地区最优惠的程度。

对来我区兴办各类企业的投资者给予财政扶持、收费、用地等方面的优惠。

### 2、提供最优质的服务。

履行服务承诺，接受群众监督，推进诚信建设，为外来投资者的生产经营和生活提供最便捷的服务，包括对其子女入托、入学等给予照顾和优惠。

## 二、改进和创新招商方式，进一步增强我区招商引资的吸引力和竞争力。

首先，搞好招商项目的论证包装。

项目是基础，没有好的项目招商就无从谈起，因此要搞好项目的收集、筛选、论证和包装工作，提高质量，体现项目的

科学性、前瞻性、实效性和可操作性，力求项目最好达到项目建议书，可行性研究报告的要求。

然后，做好项目的推出工作。

首先是调动企业的积极性，利用企业自身的对外联系网络，寻找同行业中可以合作的对象，同时依托各级招商部门的引荐和服务，依靠社会各界的牵线搭桥，充分利用各种投资说明会、招商活动、各种信息和互联网项目推荐平台等，多渠道、多形式获取招商信息。

各位领导、同志们、评委们：

大家好，我是\*\*县分公司市场部的\*\*。

我竞聘的岗位是市分公司市场拓展部分管县分公司的本地电话产品经理岗。

作为一名基层的员工，能有机会参加竞聘，这体现了公司对基层员工的关心和信任，也感受到公司不拘一格使用人力资源的改革动力！我相信这种科学合理的用人机制一定能给公司的经营管理带来新的活力和动力。

而我自己，对公司给予的这次竞聘演讲的机会，表示感谢！下面请允许我陈述自己竞聘的理由以及如何搞好本地电话产品经理的工作设想。

- 1、我熟悉各类电信业务和技术，受过严格的专业培训，具备良好的通信综合素质，既有通信专业的学历，也有湖南大学网络学院计算机专业的本科学历。

在职工作13年来，我先后被公司选派到武汉邮电科学研究院、北京国际交换系统有限公司、北电网络公司、中兴公司等单位和厂家接受交换、传输、电源、数据、多媒体新业务的培



训。

通过这一系列的学习和专业培训，使我成为一名知识结构合理，一专多能，既有技术、又懂业务、三会营销的复合型管理人员。

滴水之恩，当涌泉相报，长期来我在自己的岗位上踏实高效工作以回报企业的培养，也希望有机会在要求更高，压力更大的岗位上回报企业多年来的培养教育——真可谓“欲穷千里目，更上一层楼。”这也就是我积极参加本次竞聘的原因和动力。

2：参加工作13年，我做过4年的传输、交换、数据、移动、农村模块局综合维护工作，4年的支局长、3年的设备维护中心主任、2年多的市场营销部具体分管策划、公话、渠道建设、业务管理等工作，不同的工作历练，培养了自己勤于思考、敢于创新、勇于实践、超越自我的工作风格。

对照本次产品经理工作职责要求，基本上与自己现在所从事的工作一致，熟悉县级分公司电话经营模式、市场策划、产品营销途径和切入点、农村电话市场潜力、市场竞争环境、产品营销渠道的流程协调、基层营销组织工作的弊端等具体情况，能够做到轻车熟路和胸有成竹，并卓有成效地开展作。

3、我在多年的工作中取得了良好的业绩。

在支局锻炼期间，曾率先提出电话村、电话路、电话街三点一面的转动发展思路，支局业务拓展、基础管理、客户服务等各项工作同频共振，协调发展。

20\*\*年在百万电话大行动中被荣立市公司“二等功”一次，在设备维护中心做主任期间，\*\*的维护基础工作和网管工作一直在全市名列前茅，设备维护中心被授予“创建省级青年

文明集体”光荣称号;到市场部工作后，先后针对铁通低价位抢夺县城宽带客户，建议采用包年宽带与预付费小灵通捆绑营销，不但促进了宽带业务拓展，同时新发展小灵通400户;针对县城先农小区客户搬迁较多，铁通实施拉引营销策略，进行用户策反工作的严峻形式;建议及时采用客户交100元移机，赠用户100元话费实行现场移机绿色通道，同时有效地引导客户搬迁新居的购买欲望，大力推销来电显示业务;做到了稳住了存量，又激发了增量。

在公话方面提出“网吧+话吧”和校园后勤+ip超市等发展模式，开创了我县ip公话发展局面。

以上的业绩受到了县公司领导的肯定和认可，本人2003年被评为市分公司“优秀人才”。

回顾过去“诸往矣”，展望未来“不足兮”。

我将努力迎接新挑战、抓住新机遇、创造新优势、满怀信心搞好本次竞聘的工作。

那么如何做好本地电话产品经理的工作呢?我的想法很多，概括为三句话，那就是：盘活资源，做好“圈地式批量营销”;细分市场做实“针对性主动营销”;整合优势，做活捆绑式差异化营销。

落着点是四个字，那就是做实、做活、做好。

以上是我对管理工作的粗浅的看法。

我认为竞聘演讲终觉浅，业务管理需躬行!说的好不如做的好!说的到不如做的到!我希望在今后的的工作中，苦干加巧干，大家比比看!

1、介绍自己应聘的基本条件

基本条件：指自身政治素质，业务能力和工作态度等。

主要体现出自己为什么应聘，凭什么应聘，竞聘者在介绍自己的情况时，一定要有针对性，针对竞聘的岗位来介绍自己的学历，经历，政治素质，业务能力，已有政绩等。

并非面面俱到，而是要根据自己竞聘职务的职能情况有所取舍。

例：今天，我参加副科级领导职位的竞争，在这里“展示自己，推销自己”，一是组织上给了我们这样一个机会，我们应该勇于珍惜自己，善于抓住机会，二是我觉得通过几年的工作锻炼，已经具备了胜任副科级领导职位的个人素质和工作能力：一是具有吃苦耐劳、默默无闻的敬业精神。

我是从农村走出来的，深深懂得“宝剑锋从磨砺出”，“梅花香自苦寒来”的道理。

经过近十年的独立生活，我已经养成了吃苦耐劳的习惯。

这些年来，我爱岗敬业，工作踏踏实实，兢兢业业，一丝不苟，不管干什么从不讲价钱，更不怨天尤人，干一行，爱一行，专一行，高标准、严要求，努力把工作做到最好。

## 2、表明自己任职后的打算

最主要的还是你在任职后的打算，因此，一定要用简明扼要的语言亮明自己的观点，也就是说，要紧紧围绕着听众关心的热点、难点问题、提出明确的工作目标和切实可行的措施。

如：假如组织信任，同志们支持，让我当选副局长，我将摆正位置，协调好关系，按照区委、区政府、市局、和分局党委的工作部署，围绕“抓班子、带队伍、促工作、保平安”的工作思路，以“发案少、秩序好、群众满意”为目标，结

合我局的实际情况，做好以下\*\*个方面的工作。

### 3、结尾方法

(1)表明对竞聘成败的态度。

例如：作为这次竞聘上岗的积极参与者，我希望在竞争中获得成功。

但是，我绝不会回避失败。

不管最后结果如何，我都将“堂堂正正做人，兢兢业业做事”。

(2)表达自己对竞聘上岗的信心。

我今天的演讲虽然是毛遂自荐，但绝不是王婆卖瓜、自卖自夸。

我只想向各位领导展示一个真实的我。

我相信，凭着我的政治素质，我的爱岗敬业、脚踏实地的精神，我的工作热情，我的管理经验，我一定能把副处长的工作做好。

如果各位有疑虑，那就请给我一个机会，我决不会让大家失望。

(3)希望得到评选者的支持。

如：各位领导、各位评委、请相信我，投我一票！我将是一位合格的大队长。

## 移动公司分局长竞聘报告篇四

金秋时节，万物丰盈。在举国欢度国庆66周年和中秋佳节的喜庆气氛中，我们迎来了第37届世界邮政日。在此，我谨代表xx省邮政局，向辛勤工作在各自岗位上的全省广大邮政员工及家属致以最亲切的问候，向长期以来关心、支持xx邮政事业发展的全省各级党政部门、社会各界及广大邮政客户表示最诚挚的感谢！

今年世界邮政日的主题是：“世界邮政网，情系万家，信达天下”。

这一主题，形象地展示了邮政根植于社会、服务于公众的宗旨意识，充分地表明了邮政始终高举普遍服务大旗，不断满足社会用邮需要的不懈追求，真实地昭示了邮政在促进国民经济和社会发展、保障公民基本通信权利等方面的独特作用。

邮政业是国家重要的社会公用事业，邮政网络是国家重要的通信基础设施。自古以来，服务于民一直是人民邮政的宗旨。无论是古代“烽火连三月，家书抵万金”的诗句，还是当代“感动国人的邮路”，都是人民邮政为人民的生动写照。新中国成立后，特别是邮电分营以来，随着我国经济社会的快速发展，xx邮政紧紧把握时代发展脉搏，时刻牢记服务宗旨，以“发展现代化邮政，满足社会需要”为己任，在履行好普遍服务义务，保障公民的基本通信权利，传递党的路线、方针、政策以及维护国家安全的同时，充分发挥邮政“实物流、资金流、信息流”三流合一的优势，不断完善服务手段，拓展服务领域，提升服务水平，在实现自身持续快速健康协调发展的同时，较好地满足了人民群众日益增长的物质文化生活需要，显示了邮政开拓创新、与时俱进的强大活力。

1998年xx邮政独立运营以来，面对普遍服务政策性亏损严重、传统业务萎缩、建设资金严重短缺等巨大困难，xx邮政人深知，

只有加快发展，用发展来解决前进中的困难和问题，才能不断增强企业实力，更好地服务于民。为此□xx邮政连续三年在全省邮政系统开展了“企业依靠职工发展，职工依靠企业生存”和“为谁扭亏”以及“将心比心、用户称心”等三次大讨论，主动摒弃“等、靠、要”思想，坚持以发展为主线，以效益为中心，以改革为动力，依托“百年邮政”的品牌优势和“三流合一”的网络优势，大力推进业务创新、营销创新和体制机制创新，积极实施科技兴邮战略。通过全省邮政员工的艰苦奋斗和团结拼搏，实现了邮政业务的持续快速健康协调发展，各项工作不断取得新的突破。近八年来，全省邮政业务收入翻了一番多，年均增长11%以上，超过了同期全国邮政平均增幅和xxgdp增幅，累计减亏4.25亿元，所有者权益由分营前的7.38亿元，上升到20\*\*年的9.14亿元。特别是20\*\*年，全省邮政储蓄新增余额超过分营前\*\*年余额的总和，全省邮政业务收入绝对值超过了xx省，邮储余额超过了xx省，员工收益稳步增长，较好地实现了企业与员工的共同发展。与此同时，主动改善服务，不断完善社会监督制度，建立了定期走访党委、政府、新闻单位、大客户等制度以及一年召开一次以上的社会监督员座谈会和优秀社会监督员评比制度；认真开展“专项整治违规经营和服务质量问题”及“提高服务质量、让社会满意”等专项活动，坚持“每天改进一小点，真诚服务到永远”和“让坏消息在内部畅通无阻”的服务理念，邮政的服务满意度不断提高。本着持续改进的原则，大力加强基础管理和质量管理，在全省邮政系统全面开展iso9000族贯标工作，管理水平大大提升；大力加强企业文化建设，确立了“以人为本成就客户”为核心价值观的xx邮政企业文化核心理念体系，编印了□xx邮政企业文化手册》，自上而下深入扎实地开展了企业文化宣贯活动；认真开展争先创优活动和以“读书讲座”为载体的创建学习型组织活动，精神文明建设取得了丰硕成果。全省邮政文明单位创建率达到了100%，省局机关被中央文明委评为“全国精神文明创建工作先进单位”和“全国文明单位”；涌现了被老百姓称为“最贴心的人”，被中央电视台命名为《感动国人的邮路》

的全国劳模xx县宰便支局乡邮员蒙金顿等先进模范典型。今年以来，全省各级邮政部门紧紧围绕省局党组“转变发展观念，创新发展模式，提高发展质量”的总体要求，继续深化改革，积极开拓市场，加大营销力度，努力调整业务结构，各项工作又取得了新的进步。1-9月，全省邮政业务收入同比增长15.6%，收入增幅在全国邮政排名第五，在西部地区名列第一。

改善服务，提升服务水平，满足人们日益变化的用邮需求，是xx邮政的不懈追求。分营近八年来□xx邮政一直致力于提升服务手段，拓宽服务领域，延伸服务深度，努力为客户提供方便、快捷和多样化的服务。一是不断提升服务手段。坚持把科学技术作为第一生产力，大力发展邮政信息技术，强力推进以邮政综合计算机网、邮政金融计算机网为主的信息网络建设，实现了信息采集、传输、储存、处理的综合利用和资源共享。开通了11185客户服务中心、大客户管理系统、省到县电视电话会议系统、报刊发行系统等涵盖服务、管理、业务处理在内的各种应用系统；全省所有邮储网点、电子汇兑网点□atm机全部实现与全国联网并覆盖全省所有市（州、地）、县及部分乡镇网点；邮政储蓄与省内各主要专业银行实现了跨行交易和七行pos联机服务。加大了信息技术在实物网的应用力度，邮区中心局生产作业系统、邮运指挥调度系统和gps车辆运行自动记录系统的成功应用，实现了对车辆运行的自动监控管理，达到了信息一次录入，全网共享；以占地103亩，拥有自动信函分拣机、高速交叉带式包裹分拣机、滚柱式印刷品分拣系统、散件输送系统和推挂储存系统等大型现代化、高科技设备的贵阳邮区中心局大平面邮件处理中心投产运行为标志，邮件处理的机械化、自动化、电子化水平显著提高。二是不断拓展服务领域□xx邮政在扎实搞好函件、包裹、汇款、报刊发行、集邮等传统服务项目的同时，为满足人民群众多层次、个性化的用邮需求，又开发了商业信函、邮政广告、鲜花礼仪、代收费、代发工资、代办保险、电子汇兑、代售机票、代办电信、个性化邮票、速递单证照、中

邮快货、景点明信片门票、网汇通等新的服务项目；为响应中央服务“三农”的号召，xx邮政始终把参与农业社会化服务体系建设和拓宽普遍服务领域作为提高邮政服务水平的工作来抓，不断探索农村邮政服务的新思路、新举措，推出了能最大限度地满足农民用邮、方便农民生产生活的农资配送、种子邮购、邮政送款等服务项目，并通过邮政报刊发行渠道，将《农村百事通》等科技致富信息传递到农村，减少了“问题种子”和坑农、害农等事件的发生。积极利用邮政金融网络，为农民提供储蓄、汇兑和多种代办业务，认真搞好每年70多亿元进口汇款的投递兑付工作，在部分地区试点开展小额农资贷款工作，实施邮政储蓄反哺农村，较好地服务了“三农”和支持社会主义新农村建设，受到了广大农民的普遍欢迎。三是不断延伸服务深度。实施了邮政进社区、进校园、进商厦、进重点工程工地的“四进”工程和农村“村级代办”、“村邮工程”，全省新建报刊亭近百个，新增社区网点30余个，新增村级代办点近千个；开办了电话银行业务、自助银行和24小时银行业务，开通了“全夜航”、“卡哈拉”和“行邮专列”，不断增加投递段道和投递力量，调整邮件发运计划，实施普、快邮件分投、信报分投以及传统邮件与物流、速递的分层运作，大大提高了业务处理效率和邮件的传递时限，实现了特快邮件的“次晨递”和“次日递”，全省各市（州、地）政府所在地和大部分县都能看到当日出版的党报党刊，人们足不出户就可享受到送上门的物流配送服务和7×24小时的贴心金融服务，极大地方便了邮路末梢的群众用邮。

近8年来，xx邮政在不断提高服务质量，满足社会需要的同时，还积极参与社会公益事业，主动为政府部门排忧解难。通过发行“xx省希望工程邮政邮资明信片”、“爱心助残”有奖邮资明信片，“送温暖工程”附捐贺年有奖明信片等形式共向社会捐款200多万元。积极开展对贫困地区和困难群众的定点帮扶和捐资助学活动。据不完全统计，近8年来，仅省局机关就向社会捐款达20余万元，与松桃自治县九江乡学校建立了



对口帮扶关系，结成对口帮扶对子34对，共捐助贫困学生121名，并每年从省局处级干部中抽调专人到松桃自治县开展对口扶贫工作。与此同时，不仅未因企业困难而将职工推向社会，而且在搞好复、退军人安置的前提下，通过发展业务还向社会吸纳了4000多名劳务工，其中有不少下岗工人□xx邮政以实际行动为地方经济社会发展和社会稳定做出了积极贡献。

履行普遍服务义务是国家赋予邮政的一项政府职能，也是邮政的一项光荣使命。长期以来□xx邮政一直坚定地高举普遍服务大旗，让人人都能享受到价格低廉而且安全可靠的普遍服务。但由于我国邮政的普遍服务是以低廉的价格为全体公民提供可达到世界任何地区的服务，如党报党刊、机要邮件的低费率政策，义务兵信件、盲人读物的免费邮寄等，因此一直以来，邮政为了履行国家的普遍服务职能，付出了巨大的代价，承担着巨大的亏损。特别是xx这个地处祖国西部欠开发、欠发达的贫穷省份，山区半山区占了90%以上，农村通信占了很大比例，全省1361个邮政支局所，有1006个在农村，且农村邮政支局所的从业人员占了全省邮政全部从业人员的三分之一以上，可农村支局所的收入只占全省邮政收入的十分之一，有80%以上的农村支局所处于亏损状态。然而在信息社会的今天，特别是在电视、电话等现代通信方式尚未到达的许多山区、乡村，邮政通信仍是广大群众最重要的有的地方甚至是唯一的信息交流手段、文化传播渠道和经济联系纽带，邮政普遍服务在这里是不可或缺的社会服务，而且在任何时候任何情况下，在维护国家信息安全、保障公民基本通信权利方面，邮政都起着不可替代的作用。为了保证邮政部门履行好普遍服务的义务，世界上大多数国家都建立了对邮政普遍服务的补偿机制。在我国，各地政府包括我省政府也积极为邮政普遍服务提供政策支持，全国绝大多数省、区、市都出台了减免邮车过路过桥费政策，一些省、市、区还出台了保护邮政专营的地方法规，一些地方政府还对邮政普遍服务实行减免税收和财政定额补贴。因此，为使xx邮政能更好地履行普遍服务义务，提高普遍服务水平，我们热切地期

盼我省党政部门能尽快建立邮政普遍服务补偿基金和邮政普遍服务补偿机制，为邮政的普遍服务提供更多的政策支持。虽然这些远远不能弥补普遍服务的亏损，但却体现了党和政府以及社会各界对邮政的理解和支持，这对邮政普遍服务工作的开展，对确保公民的基本通信权利和国家信息安全都具有十分重要的意义。

当前，邮政部门正在积极稳妥地推进邮政体制改革。这次邮政体制改革的主要内容是：实行政企分开，改革邮政主业和邮政储蓄，建立和完善邮政普遍服务机制、特殊服务机制、安全保障机制和价格形成机制。按照国务院和国家邮政局的安排部署，今年9月份，我省已顺利完成了省级邮政监管机构的组建工作，成立了xx省邮政管理局，这标志着我省邮政体制改革正式进入了实施阶段。我们相信，在新的形势下，在“三个代表”重要思想指引下，在国家邮政局和xx省委、省政府的正确领导及社会各界的大力支持下，在xx省邮政管理局的监管下，xx邮政一定能紧紧围绕发展这个中心任务，正确处理改革、发展与稳定的关系，坚持发展要有新思路，改革要有新突破，各项工作要有新举措，在不断开创xx邮政发展的新局面的同时，更好地履行普遍服务义务，更好地满足广大人民群众不断增长的物质文化生活需要，更好地服务于“三农”，更好地服务于xx小康社会与和谐社会及社会主义新农村建设，为加快富民兴黔步伐和实现xx经济社会发展的历史性跨越做出新的更大的贡献。

## 移动公司分局长竞聘报告篇五

尊敬的各位领导、各位评委：大家下午好！

首先感谢局领导能够给我这次展现自我的机会，同时感谢领导和同事的鼓励与支持，让我有勇气和信心站在这个演讲台上，本着交流、学习和提高的目的，接受组织的考验和挑选。

大家好!此时此刻,我怀着激动的心情,站在这个挑战与机遇并存,成功与失败同在的演讲台上,我首先要借此机会衷心地 说一声“谢谢”!感谢长期以来关心、支持和帮助我的领导和同事们!感谢在座的各位领导、各位评委给予我这次参加公开竞聘的机会。大家的鼓励与支持给了我无比的勇气和信心,让我本着检验、学习、提高的目的走上今天的演讲台,接受组织的挑选!

我叫xxx今年24岁,本科学历,6月毕业于xxxxxxx工业设计系,同年8月进入xxx邮政局工作。进局以来,我先是在开发区支局实习了一个月,充分了解了邮政一线的主要工作和具体流程,随后即被安排到函件局工作。目前主要负责函件局的广告设计、营销方案策划、信息报道、量收系统的录入和综合信息平台系统的录入和维护等工作。参加工作一年以来,承蒙各级领导的培养教育和同事们的提携帮助,使我在思想觉悟、工作能力、业务水平和人际交往上面均有了很大的提高。通过与各个部门的协调与合作,也对邮政的业务板块构成及相关产品有了充分的了解。才有勇气站在这里,竞聘市场营销部营销管理岗和运行保障部综合管理岗。

竞聘这一个岗位,我自身的优势是:到宣传组后,系统学习了有关宣传策划、宣传制作以及宣传营销地方的知识,有丰富的宣传策划经验和较高宣传制作水平。通过我的策划、设计的宣传作品近百幅,客户满意,受到好评。

如果我是宣传邮购企业经理,要使企业工作开展得有声有色,要有自己的思路和设想。下面,我谈谈对宣传邮购企业未来对外经营、对内管理中的一些工作思路:

首先宣传邮购企业的方针目标是:

强化企业职能,突出成长中心,转变经营模式,树立营销理念,加强管理力度,为完成××万业务收入而拼搏!

宣传邮购企业作为一种全新的媒体，必将给客户一种全新的感觉，因此换一种全新的宣传理念，改一改昔日的宣传方法，是企业在今后管理工作中的思路之一。在知识经济到来之时，最大程度地赢得客户，获取利润是我们的追求。让客户在选择我们的时候，能够充分感受到邮政宣传得天独厚的资讯传播网络，因此依靠邮政网络的平台经营宣传，应该是邮政事业在资讯产业化竞争中做出的正确决策，我们邮政宣传人有信心、也有决心去做好这一领域的开拓。

## 移动公司分局长竞聘报告篇六

邮电分营时，\*\*担任\*\*县\*\*邮政所主任，当时\*\*邮政所储蓄余额仅600多万元，为了使储蓄余额快速增长，他带领员工兢兢业业、扎实苦干，创新服务方式，深挖服务内涵。通过连续几年的努力，使\*\*邮政所储蓄余额达到了6000多万元，保险业务连续多年全县局排名第一。在\*\*的带领下和广大员工的共同努力下，\*\*邮政所业务发展基础管理和规范服务工作始终处于全县领先水平。因其工作业绩突出，\*\*在2007年5月份担任了长临河邮政支局支局长。他深感责任和担子更重了，不但要抓好支局全面工作，还要关心所辖\*\*邮政所各项业务的发展。他时刻牢记“以局为家，局兴我荣，局衰我耻”的信念，主动放弃休息日，早上班、晚下班，一心扑在工作上。该支局被合肥市邮政局评为“十佳农村支局”。在平时工作中，做为支局长，\*\*工作处处走在前，带领员工坚持早开门、晚关门，延长营业时间，急客户所急，得到当地客户普遍赞扬和认可。在家务农的妻子承包了7、8亩土地，\*\*因工作忙，根本没有时间顾及家里农活，平时都由妻子一人起早贪黑干农活，心里感到非常内疚。但妻子从无怨言，总是嘱咐他把工作干好，要为大家做好垂范表率。为此他平时更加努力，在他的带动下支局员工发展业务的积极性很高。

在业务发展中，\*\*处处以身作则，牢记有付出，才有回报。邮政储蓄业务是农村邮政的支柱业务，也是竞争最为激烈的业务，邮政在硬件上比不上其它的商业银行，所以他把着力

点放在服务软件上，在与客户的交往中，特别是对一些大客户，处处留心其业务发展状况，联系方式等信息，从细节入手，依靠与对手比服务来赢得客户。

长临河镇上一位个体经营户，以前储蓄存款都存在当地信用社，他在得知这一信息后多次上门宣传动员，在一次上门做工作时，客户家养的一条狼狗突然窜出来，在其腿上咬出几道血印，当时这位客户赶快催促他到医院去处理伤口，他却说没什么大不了，都是家门口人，自己后来独自去医院进行消毒打疫苗。该客户得知后，深深被其这种上门服务的执着精神而感动，经过几次的来往接触，该客户逐步将存款全部存入该支局，还主动替邮政储蓄作宣传，向来自己商店买东西的大客户宣传使用邮政储蓄业务的优势和便利，引导大家到邮局去存款。在今年第一季度储蓄劳动竞赛中长临河支局净增储蓄余额1400万元，目前长临河支局储蓄余额已达6500多万元。

在去年的“奥运邮品”、“徽乡茶”和“思乡月”系列专项营销活动中，他带头积极响应县局号召，带领全支局员工主动与业务单位和厂矿联系，上门营销。他在一次在去离镇上较远的一个石料厂联系业务时，摩托车中途突然爆胎，其推着摩托车走了7公里多的山路，到达石料厂时已是累得满身是汗，一下瘫坐在椅子上，厂长问明情况后，当场答应购买2000元月饼。

邮政业务繁杂，如何使各项业务规章制度落到实处是\*\*经常考虑的问题。为此，\*\*在支局工作中提出“抓经营、促发展、重落实，抓制度、强管理、严考核”的思路，保证了日常工作的正常开展，让每位员工明确各自岗位职责，定期召开业务经营分析会，发现问题不护短、不掩盖，及时予以纠正，真正做到工作有计划，经营有秩序，质量有保证，制度落实有效果。支局的各项业务发展迅速，员工收入大幅提高，月收入最高可达3000元以上，使员工之间形成争先恐后忙发展，分分秒秒揽业务的氛围，比学赶帮超的氛围在长临河支局逐

步形成。

[邮政支局长先进事迹心得体会]

文档为doc格式

## 移动公司分局长竞聘报告篇七

尊敬的各位领导和评委们：大家好！

我叫李xx，现任xx乡支局支局长，今天我参与竞选的职务是xx镇支局长，首先我感谢领导给予我这次机会，我衷心的向各位领导道声：“谢谢！”感谢长期以来领导和同事们对我工作的关心和支持。大家的鼓励与支持给了我无比的勇气和信心，让我本着检验、学习、提高的目的，走上了今天的演讲台，接受组织的挑选。

我叫李某某，今年xx岁，19xx年8月复员进入邮政局成为一名邮政员工，20xx年8月份以前，我曾在县局邮政班、发行、投递班、押运班工作，20xx年8月份调离县局任xx支局支局长。

在我接任xx支局长之后，快速进入角色，调查了解各项业务的发展情况，在业务发展的同时与营业员进行沟通，当时我首先从代理保险业务抓起，统一思想，提高大家的认识，学会算经济帐。要求营业员注重服务意识，提升邮政品牌形象，我打外围，到乡直机关单位及企业进行拜访，协调关系，有针对性地宣传邮政业务，在这几个月的时间内，邮储余额超过5000余万元，代理保险由原来的每季十几万元上升至目前的四十余万元，通过协调关系，教育类报刊二次收订9千余元，较好地完成了上级下达的重点任务。

在支局我以身作则，坚持每周召开一次业务学习会议，传达上级局的文件及会议精神，使每个员工都能够及时掌握各项政策，定期召开民主生活会，征求大家的意见及建议，使大

家融入在一个和谐的小集体氛围里，大家心往一处想劲往一处使，全体职工积极向上的激情，使我看到了支局发展的潜力。

今天我若能竞选成功，我将不负众望，不辱使命，做好以下几方面的工作：加强管理，严格落实各项规章制度，以制度约束人，管理人，在纪律和规章制度面前人人平等，奖罚到位。另一方面充分调动员工的积极性，采用多种灵活的考核机制激励员工努力工作，发挥员工的潜能。以管理促进邮政业务的全面发展。

以人为本，营造和谐支局的工作氛围，首先必须从自我做起，要求别人做到的自己要带头做到，在工作上严格要求，生活上给予同事无微不至的人文关怀，促进支局内人与人之间关系的和谐。

假如我不能成功竞选，我将服从组织分配不背思想包袱，不闹思想情绪，在本职岗位上积极工作，不辜负各级领导对我的期望，圆满完成上级下达的各项任务。

谢谢各位领导和评委！

## 移动公司分局长竞聘报告篇八

尊敬的各位领导，各位同事：

大家晚上好！今天我能够站在这里，参加某某岗位的竞聘，深感荣幸和激动。荣幸的是各位领导和同事给我一个展示自己，锻炼自己，提升自己的的一个机会，长期以来对我的支持和帮助！激动的是作为一名对事业充满无限热爱、无比忠诚的我，在这里接受组织的选拔和考验。

\*\*，毕业于\*\*的我，2012年进入了这个大家庭。从进入那一天，我一直秉承“不积跬步，无以至千里；不积细流，无以成江

河”的理念，坚信只有“晓得才能飞”，脚踏实地，加强学习，不断的给自己充电，学以致用，在这三年零五个月的时间里，走遍了，先后在等从事等职务，直到现在的。

人之所以能，是因为相信能，我相信我能。而这源于各位领导和同事的领导和支持，正是有了领导和同事们坚强的后盾，在从2015年10月25日到中心支局短短不到六个月的工作时间里，有了“5+1”的成绩：春节酒水指标完成百分之200, 报纸指标完成百分之120, 贺卡集邮指标完成百分之200, 储蓄完成百分之300, 保险完成百分之100;在县局组织的柜员周pk业绩中，我的综合业绩排名一直排在前八名。

“5+1”的成绩已经属于过去时，之所以参加这次竞聘，更源于我的三个“深知”：

我深知微笑的服务是干好邮局工作的前提。41个月1260天的6个地方支局的历练，长期工作在邮局工作最前沿，“客户满意是衡量我们价值的唯一标准，客户的需求在哪里，我们的微笑就在哪里。”这无形中锻炼了我在服务客户上始终是微笑着，始终以客户为中心，无疑这也带给我自身工作的快乐。

我深知良好的人脉关系是干好邮局工作的关键。（结合来谈，）

我深知较强的组织管理能力是干好邮局工作的基础。（结合来谈）

“深知”更需要践行，如果我有幸竞聘成功，我将认真做到三个“适应”。

首先，尽快适应环境。忠于邮政，热爱邮政事业，始终坚持客户就是上帝的原则。客户就是我们的衣食父母。始终做到微笑服务。



其次，尽快适应工作（说的在具体一些）。积极起到带头的作用，带动同事，并积极协调和配合支局长的工作，为支局业务的发展和规范服务出谋划策。坚持把客户请进来，我们走出去的原则，加强外拓。增加客户来源的原则，从中筛选高品质客户，做到余额的稳步上升以及金融的快速发展。

美国作家爱默生曾经说过：野草是什么，野草是一种还没有发掘其功用的植物而已。即便是野草，也有属于它自己独特的价值，人更如此，每个不同的个体都是独一无二，无法复制的价值，而我，也是那独一无二中的一个个体，我相信选择阳光，高山会拥有绿色，选择奉献，我们会拥有辉煌的明天，选择后备支局长，我会拥有一个不一样的自我，邮局也会拥有一个更加美好的明天！

谢谢！我的演讲完毕！