

电信岗位竞聘的演讲稿(大全8篇)

爱党是以更高的政治觉悟和纪律要求自己。接下来是一些关于理想总结的经典范文，希望能够给你一些启示和帮助。

电信岗位竞聘的演讲稿篇一

各位领导，各位同仁：

大家好！

首先，简单介绍一下自己[]19xx年毕业于电信专业技术岗位竞聘演讲稿营口大学微机应用专业，被分配到营口市第一粮库工作，后于20xx年考入营口有线电视台，从事宽带网的安装工作至今。

我竞聘的职务是技术开发部主任这一职务。决定参加这次竞聘前，我考虑了很多，而且我的处世哲学就是不与人争。我之所以参加这次竞聘演讲，基于以下几方面考虑：一方面，表明我对公司领导推行岗位竞聘上岗机制的拥护和信任，我相信，通过这次竞聘活动，必将使公司下一步的竞聘上岗机制呈现一个良好的开端；另一方面，抱着学习的态度，这次演讲，虽说是“陪太子读书”，但我想能够锻炼自己的能力，展现自己的才华，目的就已达到，并借此机会和大家交流思想，准备让大家评价优劣长短，接收领导和大家对我的挑选。何况一位名人说过：“不想当元帅的士兵，绝对不是好士兵！”。最终我还是站到这里。

竞聘技术开发部主任这个竞聘行政科综合管理员岗位演讲职位，我认为自己具有以下几个方面的有利条件。

首先，我具有正直的人品，良好的修养以及完善的工作作风。

我为人处事的原则是：老老实实做人，认认真真工作，开开心心生活。自己一贯注重个人品德素质的培养，努力做到尊重领导，团结同志，工作负责，办事公道，不重名利，不计较个人得失，曾获20xx年中心先进工作者的称号。

在个人修养上，认为一个人的高尚情操和修养不是凭空与生俱来的，而是经过专业技术人员竞聘演讲稿不断学习，修炼培养而来的，所以，平时我只要有空在不影响工作的前提下，读书，学习，努力使自己成为一个有高尚情操有修养的人。

在工作作风上，能吃苦耐劳，认真负责，没有出现过重大失误。别人不愿做的事我做，识大体，顾大局，处理问题较为周全，工作认真负责。具有团结同志，正确处理与领导和其他同志的关系的素养；做工作，办事情，能够做到思路清晰，行止有度，头绪分明。

其次，熟悉具体业务和具有一定的专业知识。由于所从事的工作同计算机相关，新技术层出不穷，知识更新快，自己从未放松学习。

诚然人无完人，在肯定有利条件的同时，我也清醒地认识到自己存在一些不足之处：中教高级专业技术岗位竞聘演讲稿与领导，大家交心，交流思想不够。有时工作缺乏主动性，谨慎有余，泼辣不够。不过我有信心，在以后为工作实践中在同志们的帮助下不断克服自身的不足。

对所竞聘岗位的认识和上岗后的设想。

首先，随着ip平台的改造成功，我们的网络逐渐完善，历数目前我市internet服务接入网的服务商，我们优势明显，网络内容的建设日益重要，应加大在网络内容建设方面的力度，以吸引更多的用户，创造更好效益。

最后，我表个态，如果领导和大家把我推上这个岗位，技术

主管岗位竞聘稿我将珍惜这个机会，用心，用情，用良心干好工作。反之，不能上岗，我将一如既往在以后的岗位上尽心，尽力，尽职，尽现。无论结果如何，我都始终会“老老实实做人，扎扎实实做事。”言必信，行必果。

谢谢大家！

电信岗位竞聘的演讲稿篇二

大家好，感谢全公司人员一直对我工作的支持和帮助；感谢各位同志给我展示的机会和舞台。是你们的支持让我有勇气站里；是你们的支持，让我走到；我相信，也会是你们的支持，让我的明天会，大家的明天更灿烂和辉煌。

自我介绍一下，我来参加竞选，是我具备了几个条件：

想做好，先要人。我在为人，胸怀坦荡，公道正派，注重学习，时刻先进的思想，努力使有高尚情超的人；工作中吃苦耐劳，只要是吩咐下来的任务用心去做，从不推委。时刻对高标准，要求，一直都在做有正直人品，高尚情操，修养，作风正派的人。在，也希望同仁们监督。

话说人前进中的人，都不会把目光投视在拥事物上，只是会去注意那些的东西。这句话不错，不。我既注视，又迎视未来的人。的事情需要总结经验，时刻提醒要做的；未来的事情更能激发我奋斗的决心。，这次的竞选，不管结果如何，我都会心平气和的面对。若我有信入选，我必将努力工作，不辜负大家对我的帮助和信任，工作在前线。很遗憾的话，我更不会气馁，我相信失败是之母，上帝为你关上一扇窗，也它必将为你打开一扇门。在竞争的舞台，我知道我还有的地方，可人无完人，不过我会对高标准，严要求。力争。同志们，我一直在学习你们那不可估量的工作实力，有你们的，真的让我很骄傲。我坚信一句话，心与心之间的距离是最近

的，请大家倾听我的心声，给我支持，给我帮助，相信我会
在原基础上再上新台阶！谢谢支持！

电信岗位竞聘的演讲稿篇三

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1996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□20xx年12月，我竞聘到省**公司市场经营
部从事市场经营分析工作。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，一次性通过了
全部的科目，将于20xx年12月毕业。

在省**公司市场经营部4年来的管理工作中，我逐渐认识到，
从市公司到省公司，是一个角色转变的过程：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，把握市场”，才能“掌握主动，加快发展”，通过刻
苦学习通信市场营销管理理论知识及通信市场营销分析方法，
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20xx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。

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尽、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。

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。

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潜力的新型业务。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设的建议》，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。

目前，通信运营市场竞争异常激烈，固话运营商面临着空前的压力，要应对日益激烈的电信市场竞争，做好市场经营分析尤为重要：

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取。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，这样即了解了自已，又发现了潜在市场，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础。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。

电信岗位竞聘的演讲稿篇四

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

今天是个难忘的日子，是我第一次面对大家进行竞聘演讲。
我首先感谢领导给我这次竞聘的机会，感谢同志们对我的信
任和支持，竞争上岗是企业发展的需要，同时也为有志于电
信事业的员工提供了广阔的就业前景和展示自身才华的良好
舞台。

我1979年参加工作，已经步入人生的不惑之年，先后做过话
务员、168信息中心主任、机务员和营销经理，在这充满生机
和活力的新世纪，机遇和挑战并存。我常常扪心自问：“我
还该不该有自己的梦想，我还有没有梦想？我的梦想在哪
里？”我深思过，也彷徨过、惆怅过。凭心而论，我工作时
间虽长可人生平凡而普通。二十多年来，我一直默默无闻地
工作，是这次竞聘上岗的机会又一次唤醒了我沉睡的梦想。
我没有辉煌过去，但是，我会把握好现在和将来。为此，
我来这里展示自我，让大家认识我，帮助我，进而喜欢我，
支持我。我希望能靠自己的能力和水平，靠自己的实力而不
是靠运气来赢得这次竞聘。

我竞聘的岗位是流动客户中心主任。我清楚地认识到，要成
为一名合格的中心主任不容易，做为一个基层单位的负责人，
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。我热爱电信事业，正值人生中年，有饱满的工作热情，身体健康、精力旺盛、敬业精神强，能够全身心地投入所热爱的工作中去。

2、 有丰富的市场营销经验和一定的关系协调能力。目前的市场营销其实主要就是关系营销。我对慈利的地理环境、市场环境及各额单位机关的领导、工作人员都比较熟悉，我坚信在我和全体员工的共同努力之下，肯定能协调好与各级政府机关以及客户之间的关系，把分公司的流动客户业务向纵深方向发展。

3、 有较强的工作能力和有乐于奉献的敬业精神。在日常生活和工作中，我能不断加强个人修养，以“明明白白做人，实实在在做事”为信条，踏实干事，诚实待人。在领导和同事的关心帮助下，我的组织协调能力、判断能力、办事能力都有了很大提高。我吃过苦，也能吃苦，不管干什么，干一行爱一行，努力把做得更好，在担任商客经理的1年多时间里，我虚心向同事学、向书本学、向客户学，不惜牺牲休息时间，先后成功策反了原太白大酒店的铁通电话等，业务发展和营销业绩一直名列分公司前列，有了较强的前端工作能力。

4、 熟悉电信业务，有一定的管理能力。从事电信工作二十多年来，我对业务已相当熟悉，无论是通信网络的构成，还是业务处理流程对于我都是轻车熟路，在商客工作的时间，我还协助主任工作，处理各种中心的事务，分析处理各种案情，积累了一定的前端管理经验。

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，我将会从以下四方面着手工作：

在市场激烈竞争的今天，我们必须切实以市场为中心，不断提高人员素质，真正实现企业从生产型向经营型转变。开拓我们的视野，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。同时搞好市场调查工作，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。”因此我们通过市场调查，既发现潜在市场，也要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。同时深入了解和分析竞争对手的经营情况，提前做好竞争的准备和应对的措施。

“发展才是硬道理。”我们要从发展入手，拓宽营销渠道，加大宣传力度。首先，要明确流动客户的划分及工作范围和职责，加大营销和管理力度，开拓进取，完成各种量手任务。

树立以客户为中心，全心全意为客户服务的经营理念。对客户经理定期进行培训，通过培训提高客户经理的服务意识，改变服务观念，提升企业形象，力争让每一个客户高兴使用电信业务。另外，要按流程处理各种业务。每一项业务，都是客户对我们工作的支持和信任，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。

没有科学的管理企业就不会有生机，不会有活力。因此，要切实加强中心内部管理，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，为分公司创造更加完美的形象，使分公司流动客户中心成为一个团结而又具有战斗力的一个集体。

随着改革的深入和电信市场竞争机制的引入，电信运营市场

竞争异常激烈，我们中国电信由从前的“一枝独秀”变成了与多家运营商共同抢占市场，随着我国加入wto[]中国电信已经处于“与狼共舞”的局面。要应对日益激烈的市场竞争，我们必须加强自身素质提高，对外提升服务水平。如果这次竞聘成功，我将尽自己的最大努力发挥自己的优势，使慈利的流动客户中心的工作走在全市的前列，为慈利电信的流动客户提供最优质的服务，为分公司的经营发展奉献自己的一切。最后让我们共同祝愿中国电信拥有更加辉煌灿烂的明天！

电信岗位竞聘的演讲稿篇五

尊敬的廖总、陈总、张总，各位同事：

大家好！

感谢省公司推进县(市)分公司规范化管理试点工作，感谢廖总争取到规范化管理在xxxx电信试点，感谢竞聘，使我能有机会站在演讲席上，更感谢在场的各位给予我参与这次竞聘演讲的勇气和力量。所以在此向各位真诚的道一声：谢谢！

我叫xxx[]自20xx年大学毕业后就职于xxxx电信，我的工作经历是：

我竞聘的岗位是网络部主任。

今天，我参加公司的竞聘，很可能不会成功，但是我为什么能站在这个竞聘的演讲台上，是因为我参与所以我快乐，我享受这个过程。机会是靠自己努力去争取的，就好比广阔的市场是靠大家努力开创的，如果连竞聘的勇气都没有，那更不用说去开创市场了。我处在新老交替的年龄，前有前辈们座在这里：坚如磐石。后有年轻人在后面：奋力驱赶。无法越过磐石，却也要努力向前赶路。

x年以来，在电信这个大家庭里，通过前辈们和同龄人的帮助，

我成长了不少，其间我不仅积累了许多专业的知识，并且学到了很多人情世故，却始终无法玩转世故，因为我不是一个合格的专业演员，只会按照自己的价值观说话和做事。

前辈们人性的光辉是我一生也无法学尽的财富，我感谢你们。今天，我竞聘的岗位虽然是网络部主任，但我却想复述一遍我在市场部几个月的工作体会。我认为我们的工作有以下几点不足，不当之处，请各位领导和同事批评指正：

1、营销渠道面宽点少，没有形成与县委、县政府及各部、委、局、办、乡、镇沟通的常态机制，与竞争对手相比没有相对优势，当然这也许是因为营销资源不够。

2、合作伙伴的积极性和主动性还没有完全发挥出来，基本依赖县局自有员工的帮扶和领导的鞭策，当然这也许是因为激励不如竞争对手丰厚。

3、客户接触点人员的服务意识和服务态度还有待于提高，当然这也许有很多原因。

所以我认为当前急需从三个方面着手改善：

第一、开拓发展。邓小平同志曾经说过：“发展才是硬道理。”，只有发展我们才能多拿钱，我们要从发展入手，拓宽销售渠道，加大宣传力度。首先□xxxx分公司县城有1个自有营业厅和2家合作营业厅及康洪1家核心代理商，乡镇有16家合作营业厅。由于他们分别座落在每个地方的中心位置，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，逐步完成各乡镇合作厅的村级代办，使我们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，通过统包人在乡镇当地的人际关系网，汇同县局和营业部一起同各乡镇机关、七所八站搞好关系，逐个沟通、逐个推进、逐个攻破，争取使大部分单位都成为我们公司的集团用户。

第二提升内外服务意识。树立以客户为中心，全心全意为客户服务的经营理念。加强部门间沟通、协同，消除部门间壁垒。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，要处理好各类投诉。每一次投诉，都是客户对我们工作的监督和鞭策，所以我们必须在规定的时间内处理完毕，不躲避、不推诿，给每一位投诉客户一个满意的答复。

第三以人为本，加强管理。人是第一生产力，坚持正确的人文精神。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，定期组织学习和培训，提高所有工作人员的业务水平。使每个员工都做到纪律严明，形象良好，谈吐适度，为xxxx电信创造更加完美的形象，使xxxx电信成为一个更加团结，更具战斗力的一个集体，成为客户满意、员工自豪的企业。

言归正传，如果我十分十分有幸竞聘到网络部主任一职，我将从以下几点开展工作：

一、充分挖掘网络资源，最大限度的发挥网络效益。现有的网络资源已经非常丰富，合理地开发，使用，分配这些网络资源，不仅是经营效益的提高，而且是投资的节省，更是为网络的扩容再建奠定基础。市公司欧总讲：当前成本有限的情况下，要靠发展来争取资源，不能因投资束缚发展手脚。同时在保证效益优先的情况下，加快投资建设，做到早计划、早使用、早出效益合理利用网络资源。后端工作要重视资源增效，通过资源增效工作提升后端各项服务支撑指标。我认为这段论述很有道理。

二、快速响应客户需求。客端中心是前台和后台之间的“桥梁”，前、后端通过这座“桥梁”衔接得越紧密，客户的需求就能得到更大的满足，就能保证在最短的时间内对业务作

出响应。前台营业员和客端中心社区经理是真正能“零距离”接触到客户的岗位，这是提高服务质量的关键。如何建立快速响应机制，这需要我們未雨绸缪，前后联动，信息灵通，及时跟踪城区建设，超前规划，争取做到电信等客户，而不是客户等业务。

三、做好基础资料的整理工作，特别是电路和线缆的占用情况，一旦设备容量不足，及早与相关部门联系，做好扩容工作，避免因基础网络资源紧张而影响业务的开通，从而影响公司的业务发展。

四、做好故障的统计分析。将XXXX电信同一类型设备加以归类，按季度统计同一类型设备发生故障的现象，历时，处理过程和结果。找出设备发生故障的原因，避免同一故障重复出现，对于多次出现的障碍，一时又找不到真正的原因，则及时与厂家联系，分析故障原因，找出故障隐患。

五、加强工程随工和验收管理。严格履行建设过程的监督、管理职责，及时了解工程情况，做好工程施工签证和调测记录签证。做好工程进度和质量监督工作，要求施工单位和设备厂家遵守各项管理规定，做到安全、文明施工，并帮助协调施工和调测过程中遇到的问题。做好工程富余材料的登记、回收和按规定程序的移交工作。

六、安全生产做到“防检结合，以防为主”，防患于未然。杜绝“死后验尸”的被动处理方法，杜绝头痛医头，脚痛医脚，维护工作要树立超前意识，提高对事故的预见性，变“死后验尸”为事前预防，要在容易出现问题的地方经常性地定期进行定期巡查、计量检测。设备安装时要加强现场质量的预检、预控，从过程控制、工艺标准等多方面完善施工质量。另外应用前辈们的安全生产管理经验和施工经验，狠抓事故苗头，力争把安全生产事故消灭在萌芽状态，避免发生重大安全生产事故。

曾几何时，有人奉劝我改换门庭，但我深爱我的电信职业，我深爱我的电信工作。今后我将一如既往的工作，为xxxx电信的发展贡献自己的力量！

电信岗位竞聘的演讲稿篇六

首先感谢客服中心领导给了我这次展示自我风采的机会。我叫__，来自__营业厅。我竞聘的岗位是营业厅班长。从_年进入网通公司至今已经_年了，我从一个初出校门对电信业务茫然无知的新手成长为一名精通营业厅所开展的各项电信业务的技术骨干，因为有个信念支持着我，那就是“干一行爱一行”，只要热爱自己的工作，在哪都能焕发出人生的光彩。在工作中我尊敬领导团结同事，积极参加公司组织的各种学习活动，在各次考试评比中成绩名列前茅，并且多次获得单项奖励，在业务上遇到难题会和大家虚心请教，当有新同事请教我时更是倾囊传授，所以她们不仅是我的好同事，更是我的好姐妹。在生活上严格要求自己，坚持锻炼身体保证有旺盛的工作精力，经常阅读书报充实自己的人生阅历。

同时在工作中应发挥灵活性、主动性、客观性，在大营销的形势下做到解释的一致性和服务的一致性。通过提升服务理念与服务水平更好的服务于客户，不断增强企业竞争力，并促进公司新产品、新业务的推广，实现业务收入的增加，真正达到共赢的目标。如果我应聘成功，我将认真履行岗位职责，努力要求自己在今后的工作中从更高的角度去思考问题和解决问题，更宏观更全面地研究市场策略，并从以下几个方面开展工作：

一、搞好电信市场调查与分析

随着电信市场环境不断变化、信息通信技术发展突飞猛进、市场需求瞬息万变，必须通过开展形式多样的电信市场调查，广泛收集社会经济、消费者需求、市场变化、竞争对手、企业发展及国内外电信发展状况等各方面信息和数据，逐步建

立和完善电信市场调查与分析信息系统，使电信市场调查与分析制度化、规范化、连续化。在科学的理论指导下，运用各种定性和定量分析方法，对电信发展的历史、现状和趋势进行深入细致的分析，参与市场营销的策划和评估，提示电信发展的内在规律，及时地发现问题和找出问题的症结，并提出切实可行的对策和措施，为企业更好地搞好市场经营工作，占领市场、实现集约化经营服务。

二、制定正确、有效的市场营销策略

营销策略要灵活多变，不断创新；坚持整合营销，走出过分依赖价格杠杆的误区，树立大营销的观念；建立健全企业市场营销机制，充分调动广大市场营销人员的积极性和创造性；切实转变营销观念，真正树立“以市场为导向”、“以顾客为中心”的现代营销观念；实施品牌经营战略，不断提高企业形象；根据市场环境的变化和信息技术发展的状况，不断开发新业务，寻找新的业务经济增长点。

三、强化产品创新与完善

在产品策划中注重业务模式、交费、包装、宣传、促销、渠道、市场推广活动、业务流程等一系列方面，各项策划做到周密、严谨、具有可操作性，进行过程控制，进行量化和检查成效，并及时总结提出改进意见，将各项策划做实。

四、提升服务理念与服务水平

未来的市场竞争将是产品和服务的双重比拼，只有良好的服务才能留住客户，在今后的工作中首先要多从客户的角度来看待电信服务及电信产品，制定电信产品的服务提升策划方案，通过有计划、有步骤的工作来完善电信自身服务水平，提高企业核心竞争力。

话说人前进中的人，都不会把目光投视在拥事物上，只是会

去注意那些的东西。这句话不错，不。我既注视，又迎视未来的人。的事情需要总结经验，时刻提醒要做的；未来的事情更能激发我奋斗的决心。，这次的竞选，不管结果如何，我都会心平气和的面对。若我有信入选，我必将努力工作，不辜负大家对我的帮助和信任，工作在前线。很遗憾的话，我更不会气馁，我相信失败是之母，上帝为你关上一扇窗，也它必将为你打开一扇门。在竞争的舞台，我知道我还有的地方，可人无完人，不过我会对高标准，严要求。力争。同志们，我一直在学习你们那不可估量的工作实力，有你们的，真的让我很骄傲。我坚信一句话，心与心之间的距离是最近的，请大家倾听我的心声，给我支持，给我帮助，相信我会原基础上再上新台阶！

电信岗位竞聘的演讲稿篇七

尊敬的廖总、陈总、张总，各位同事：

大家好！

感谢省公司推进县(市)分公司规范化管理试点工作，感谢廖总争取到规范化管理在____电信试点，感谢竞聘，使我能有机会站在演讲席上，更感谢在场的各位给予我参与这次竞聘演讲的勇气和力量。所以在此向各位真诚的道一声：谢谢！

我叫____，自20__年大学毕业后就职于____电信，我的工作经历是：

我竞聘的岗位是网络部主任。

今天，我参加公司的竞聘，很可能不会成功，但是我为什么能站在这个竞聘的演讲台上，是因为我参与所以我快乐，我享受这个过程。机会是靠自己努力去争取的，就好比广阔的市场是靠大家努力开创的，如果连竞聘的勇气都没有，那更

不用说去开创市场了。我处在新老交替的年龄，前有前辈们座在这里：坚如磐石。后有年轻人在后面：奋力驱赶。无法越过磐石，却也要努力向前赶路。

_年以来，在电信这个大家庭里，通过前辈们和同龄人的帮助，我成长了不少，其间我不仅积累了许多专业的知识，并且学到了很多人情世故，却始终无法玩转世故，因为我不是一个合格的专业演员，只会按照自己的价值观说话和做事。

前辈们人性的光辉是我一生也无法学尽的财富，我感谢你们。今天，我竞聘的岗位虽然是网络部主任，但我却想复述一遍我在市场部几个月的工作体会。我认为我们的工作有以下几点不足，不当之处，请各位领导和同事批评指正：

- 1、营销渠道面宽点少，没有形成与县委、县政府及各部、委、局、办、乡、镇沟通的常态机制，与竞争对手相比没有相对优势，当然这也许是因为营销资源不够。
- 2、合作伙伴的积极性和主动性还没有完全发挥出来，基本依赖县局自有员工的帮扶和领导的鞭策，当然这也许是因为激励不如竞争对手丰厚。
- 3、客户接触点人员的服务意识和服务态度还有待于提高，当然这也许有很多原因。

所以我认为当前急需从三个方面着手改善：

第一、开拓发展。小平同志曾经说过：“发展才是硬道理。”，只有发展我们才能多拿钱，我们要从发展入手，拓宽销售渠道，加大宣传力度。首先，___分公司县城有1个自有营业厅和2家合作营业厅及康洪1家核心代理商，乡镇有16家合作营业厅。由于他们分别座落在每个地方的中心位置，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，逐步完成各乡镇合作厅的村级代办，使我们的业

务真正的进入到每一村、每一户，真正做到家喻户晓。其次，通过统包人在乡镇当地的人际关系网，汇同县局和营业部一起同各乡镇机关、七所八站搞好关系，逐个沟通、逐个推进、逐个攻破，争取使大部分单位都成为我们公司的集团用户。

第二提升内外服务意识。树立以客户为中心，全心全意为客户服务的经营理念。加强部门间沟通、协同，消除部门间壁垒。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，要处理好各类投诉。每一次投诉，都是客户对我们工作的监督和鞭策，所以我们必须在规定的时间内处理完毕，不躲避、不推诿，给每一位投诉客户一个满意的答复。

第三以人为本，加强管理。人是第一生产力，坚持正确的人文精神。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，定期组织学习和培训，提高所有工作人员的业务水平。使每个员工都做到纪律严明，形象良好，谈吐适度，为____电信创造更加完美的形象，使____电信成为一个更加团结，更具战斗力的一个集体，成为客户满意、员工自豪的企业。

言归正传，如果我十分十分有幸竞聘到网络部主任一职，我将从以下几点开展工作：

一、充分挖掘网络资源，最大限度的发挥网络效益。现有的网络资源已经非常丰富，合理地开发，使用，分配这些网络资源，不仅是经营效益的提高，而且是投资的节省，更是为网络的扩容再建奠定基础。市公司欧总讲：当前成本有限的情况下，要靠发展来争取资源，不能因投资束缚发展手脚。同时在保证效益优先的情况下，加快投资建设，做到早计划、早使用、早出效益合理利用网络资源。后端工作要重视资源增效，通过资源增效工作提升后端各项服务支撑指标。我认

为这段论述很有道理。

二、快速响应客户需求。客端中心是前台和后台之间的“桥梁”，前、后端通过这座“桥梁”衔接得越紧密，客户的需求就能得到更大的满足，就能保证在最短的时间内对业务作出响应。前台营业员和客端中心社区经理是真正能“零距离”接触到客户的岗位，这是提高服务质量的关键。如何建立快速响应机制，这需要我们未雨绸缪，前后联动，信息灵通，及时跟踪城区建设，超前规划，争取做到电信等客户，而不是客户等业务。

三、做好基础资料的整理工作，特别是电路和线缆的占用情况，一旦设备容量不足，及早与相关部门联系，做好扩容工作，避免因基础网络资源紧张而影响业务的开通，从而影响公司的业务发展。

四、做好故障的统计分析。将____电信同一类型设备加以归类，按季度统计同一类型设备发生故障的现象，历时，处理过程和结果。找出设备发生故障的原因，避免同一故障重复出现，对于多次出现的障碍，一时又找不到真正的原因，则及时与厂家联系，分析故障原因，找出故障隐患。

五、加强工程随工和验收管理。严格履行建设过程的监督、管理职责，及时了解工程情况，做好工程施工签证和调测记录签证。做好工程进度和质量监督工作，要求施工单位和设备厂家遵守各项管理规定，做到安全、文明施工，并帮助协调施工和调测过程中遇到的问题。做好工程富余材料的登记、回收和按规定程序的移交工作。

六、安全生产做到“防检结合，以防为主”，防患于未然。杜绝“死后验尸”的被动处理方法，杜绝头痛医头，脚痛医脚，维护工作要树立超前意识，提高对事故的预见性，变“死后验尸”为事前预防，要在容易出现问题的地方经常性地定期进行定期巡查、计量检测。设备安装时要加强现场质量

的预检、预控，从过程控制、工艺标准等多方面完善施工质量。另外应用前辈们的安全生产管理经验和施工经验，狠抓事故苗头，力争把安全生产事故消灭在萌芽状态，避免发生重大安全生产事故。

曾几何时，有人奉劝我改换门庭，但我深爱我的电信职业，我深爱我的电信工作。今后我将一如既往的工作，为____电信的发展贡献自己的力量！

电信岗位竞聘的演讲稿篇八

各位评委，各位领导，各位同事：

我叫xx□20xx年参加工作，从事维护工作已经几十年。在工作中勤勤恳恳，任劳任怨，刻苦钻研技术，多次受到领导和同志们的一致好评。

我竞聘的第一岗位是设备维护主管，第二个岗位是设备维护助理。十几年的工作实践使我由衷的热爱上这个通讯行业，并深刻体会到“创新服务”是企业发展的源动力和根本保证。而企业的创新服务落实到实际工作中就需要有一支高素质的员工队伍，就此我谈一下自己竞聘几方面的优势。

竞聘优势：

第一，本人已有十几年的工作经验，热爱通信事业，具有较强的事业心和责任感，爱岗敬业。工作能够吃苦耐劳，工作踏踏实实，兢兢业业，一丝不苟，虚心好学，勇于实践。

第二，在工作中积累了一定的管理经验，锻炼了组织协调能力，期间参加了传输各种工程几十次，处理各种传输障碍上百起，多次参加传输工程改造建设，对整个营口地区的通信网有了整体的认识和掌握。

下面谈谈我所竞聘岗位的工作设想

第一，积极配合领导做好各项工作，当好领导的参谋和助手，工作中发扬团队精神。协调好各部门之间的关系，做好自己分管的工作。

第二，协助领导完成下达的各项考核指标，把考核项目分解落实到通信岗位和个人身上，并与绩效考核挂钩，真正起到指标责任制的激励机制，让每个人能够从中体会到工作的责任感和收获。

第三，积极配合运行维护工作，确保传输通信畅通无阻，确保每个用户的通信质量。

在通信市场竞争激烈的今天，挑战，机遇，并存在新一轮生存和发展中，我们将在公司领导的正确带领下，团结一致，共同奋斗，以市场为导向，经济效益为中心，以精品网络为支撑，以为社会提供多层次，多样化，价廉质优的通信业务为目标，踏踏实实地做好各项工作，为营口的通信事业做出更大的贡献。