

电信营业厅竞聘演讲稿(优质19篇)

演讲技巧对于领导者和公众人物来说尤为重要，他们需要通过演讲来影响和激励大众。接下来是一些传统节日的演讲稿，希望能够帮助大家更好地理解 and 传承节日文化。

电信营业厅竞聘演讲稿篇一

各位领导、各位评委：

下午好！

我非常感谢各位领导、各位评委给了我这次竞聘的机会，我深深知道这次机会多么的来之不易，所以我一定要努力争取。我坚信各位领导、各位评委能够给我一个客观公正的评价，正如~总所说，绝不让雷锋吃亏。

我毕业于吉林农业大学农业科学系，大学本科，农学士，网络工程师。5月以第一批客户经理的身份加入到公司，先后就职于运维部、信息业务部。现为信息业务部系统集成、---、全球眼项目负责人。

我今天的演讲内容主要分为两个部分：一是我此次竞聘的优势；二是谈谈做好管理的工作思路。

我虽然有着技术人员的直爽和较真的态度，不过通过近一段时间在市场的摸爬滚打，深切体会到了市场的艰辛，体会到了营销攻关的策略性，体会到了一切以效益为目标的企业生存法则。

通过上述的工作来看，我认为我有条件、有能力胜任竞聘岗位的工作。如果我能竞聘成功，我将从以下几下方面开展工作：

首先，利用自己的技术特长，进一步加大新业务的营销培训力度，从每一个业务入手，按其特点及行业适用性，培训客户经理单独进行营销，以加强整个团队的建设。从以往的经验来看，随着业务指标加大，只靠单独的勇士冲锋陷阵是不可能成功的，只有靠整个团队的进攻力才可能完成任务。

其次，结合本公司营销关系网与网络it技术人才的技术专长，进行互补营销合作，实践证明此种营销方式会带来很高的效率，取得很大的成功。

再次，充分利用现有的资源，以系统工程的模式分行业、分业务制定各种解决方案，建立解决方案案例库，做到不论哪种业务营销都有案可依。

还有，不断提高自己的管理水平和知识水平，要完成一个技术营销角色到管理角色的转变。时刻掌握业务指标，随时根据进展情况做出相应的措施并及时形成对上级的反馈。及时完成上级下达的任务，妥善处理与各个部门之间的工作关系。

最后，要做到不仅有的放矢，而且要打快枪。一方面，随着中国电信的转型，省公司明年对商务领航信息业务的营销力度加大，收入指标要翻一倍多，另一方面，作为公司新业务重要支撑的‘全球眼’、企业信息化、——、系统集成等业务，又面临着网通‘宽带商务’的围追堵截和移动、联通等其他运营商的激烈竞争，我们不论在网络覆盖还是客户关系网上都不占有优势，如果新业务想要生存下去的话，必须发挥自己的创造力，必须走到别人前面。

电信营业厅竞聘演讲稿篇二

尊敬的各位领导：

我叫，今年xx岁，学历。今天我是带着一份感谢走上演讲台的。真诚感谢领导们给我这次竞聘机会，让我有一个展示自

我的平台；同时今天我也是带着一份梦想走到这里的，期盼着小小的讲台将是我放飞理想的新起点。

尊敬的各位领导：成为移动公司的一名营业员是我的梦想，因为对这个岗位我有着深厚的感情。我曾幼稚的认为营业员的工作十分简单，每天不过站站柜台；我又认为营业员的工作十分枯燥，不能催发年轻人的青春活力。但移动老员工们工作中的一个个甜甜的微笑，对顾客一声声亲切的问候，以及客户们离开时一份份满意与快乐，才让我真正理解了这份工作。原来，提供崭新的生活方式，让所有人享受快乐，是黄梅移动人真挚的追求。于是，移动公司至诚的服务理念、和谐的人文氛围、深邃的企业文化、广阔的个人发展空间，深深的吸引了；于是，移动人标志服的蓝色成为我最喜欢的颜色；于是“中国移动”这四个字在我心中成为圣洁的符号；于是，我坚信，选择中国移动就是选择人生发展的机遇。

尊敬的各位领导：成为移动公司的一名营业员是我的梦想，我为梦想插上了四种力量的翅膀。

1. 坚定的执行力。

我觉得作为一名营业员应不折不扣的贯彻执行公司的各项制度与决定，要通过员工们的行动力将公司的目标、理念变为现实。而这种执行力应该“从严从细从实”，在规范执行的同时争取创新执行。

2. 敏锐的感受力。

工作中要全力感受客户们的需求，从服务态度到通讯技术层面的诉求，努力捕捉最基层的市场信息、服务信息，通过不断向公司反馈，以促进公司各项工作的跟进与发展。

3. 良好的沟通力。

“沟通从心开始”，我觉得要践行这一服务理念，起码要有三点素质：一是良好的口头表达能力；二是真诚平和的心态，经常换位思考，为顾客利益着想，注重情绪调节；三是过硬的业务水平，熟悉通讯领域的相关知识，能及时为客户做解答。如此沟通才有可能，沟通才有实效。

4. 较强的团结力。

移动公司是一个大团队，每一个营业员只是其中的一份子。我行我素、互相拆台是搞不好工作的。我觉得，在通讯领域竞争日趋激烈的今天，讲团结、讲团队观念尤为重要。因为这不仅关系到工作的业绩，更关系到移动公司的整体形象，乃至生存与发展大计。另外，我还觉得要有吃亏吃苦精神。因为在工作中有时因为需要不可能按时上下班，有时因为人事变化，工作会繁重些；甚至涉及荣誉利益时，有时也需要顾全大局，个人吃点亏、吃点苦。我认为只要有这种吃亏吃苦精神，就能快速融入移动大家庭，也必将给公司带来繁荣。

尊敬的各位领导：成为移动公司的一名营业员是我的梦想，为了这份梦想，我将用青春与理想去追求；为了这份追求，我愿付出艰辛的劳动和汗水。如果这次我这次竞聘成功了，我将会更加努力，让公司因为有我而多一份灿烂。如果竞聘失败了，我会努力为下一次机会作准备，我会依然关心我们黄梅移动公司事业的发展。

如果黄梅移动时天空，我期盼自己是一只燕子，让黄梅移动的蓝天多一抹美艳；如果黄梅移动是舞台，我期盼自己是其中的一名演员，让黄梅移动的舞台永驻青春与魅力！

谢谢大家！

电信营业厅竞聘演讲稿篇三

尊敬的各位领导各位同事：

大家好!今天我是带着一份感谢走上演讲台的。感谢公司领导对我的培养和教育,感谢各位同事一直以来对我无私的帮助和支持。我十分珍惜这次竞聘机会,无论竞聘结果如何,我认为能够参与竞聘的整个过程其本身就意义重大,希望能通过这次竞聘锻炼,使自己的工作能力和综合素质得到进一步提高。

我叫□x年出生□x年xx月份,我非常荣幸地进入到移动公司解放路营业厅,任营业员一职□x年x月我调至雁峰区营业部,现任营业班班长一职。我这次竞聘的岗位是营业厅vip营业员,我本着锻炼、提高的目的走上演讲台,展示自我,接受评判。如果得到各位领导和同事的信任和支持,我将迅速找准自己的位置,认真履行职责。

我始终认为,干好事业靠的是忠于事业,靠的是一丝不苟的责任心。并能够充分发挥主观能动性,开拓创新,注重实效。众所周知,随着经营的日益多样化,服务工作所面临的问题也越来越复杂。面对飞速发展的移动通信业务,为了更好地适应现代企业制度,适应公司化用人机制及优胜劣汰的市场法则,只有不断地努力;不断地钻研创新,学习新理论,补充新能量,才能不断跟上时代前进的脚步,不被社会所淘汰。为此,我十分注重加强自身专业技能及文化知识学习。

在工作中,我认为作为营业班vip营业员要有坚定的执行力,应不折不扣的贯彻执行公司的各项制度与决定,服从营业部领导的安排,通过员工们的行动力将公司的目标、理想变为现实。并在规范执行的同时争取创新执行。此外,还应有敏锐的感受力,在工作中要全力感受客户们的需求,从服务态度到通讯技术层面的诉求,努力捕捉最基层的市场信息、服务信息,通过不断向营业部上级反馈,以促进公司各项工作的跟进与发展。

以服务促发展,服务是中国移动的生命线,“沟通从心开始”,作为营业员,我觉得践行这一服务理念,起码要有三

点素质：一是良好的口头的表达能力；二是真诚平和的心态，经常换位思考，为顾客利益着想，注重情绪调节；三是过硬的业务水平，熟悉通讯领域的相关知识，能及时为客户解答，让“五主动一满意”的服务，让每一位客户都感受到我的真诚贴心。

移动公司是一个大团队，每一个营业员都是一份子。我行我素、互相拆台是搞不好工作的，不利于和谐发展的。我觉得，在通讯领域竞争日趋激励的今天，讲团结、讲团队观念尤为重要。这不仅关系到工作的业绩，更关系到公司及营业部的整体形象。

我始终认为做好任何工作都要有吃苦、奉献，吃亏的精神。在工作中有时因为不能按时上下班，有时因为人事变化，工作可能繁重些；甚至涉及荣誉利益时，有时也需要顾全大局，个人吃点亏、吃点苦。我认为只有这样，我们才能快速融入营业部这个大家庭，也必将给营业部带来繁荣的新景象。

尊敬的各位领导：三年来是移动公司让我逐渐成熟。努力工作，献身移动也就成了我最真实的、发自内心的愿望和人生理想，而这也正是我参加这次竞聘的源动力。如果我这次竞聘成功了，我将会更加努力，让公司因为有我而多一份灿烂。希望今天在座的各位领导和同事做我的见证人，为我投取您真诚的一票！

我的演讲完毕，谢谢大家。

电信营业厅竞聘演讲稿篇四

尊敬的经理，各位领导：

上午好！我自己能在电信公司这个大家庭里快乐成长，感到十分荣幸；同时，感谢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。我参加的是电信班长竞聘。

参与这次竞聘，我深感机遇和挑战并存，我愿在求真务实中全面认识自己。结合本人工作实际及5年的营收班长工作经历，我认为我竞聘此岗位具备一定的优势。

自加入电信公司的那天起，我就立志把全部精力奉献给我所热爱的电信通信事业。工作起来不辞辛苦、无私奉献，8年时间里，使我养成了吃苦耐劳的优良品质、雷厉风行的工作作风，这是干好工作所必须的基础。

5年营收班长的工作经历使我逐步成熟。在工作中牢固树立了大局意识，工作灵活果断，无论是和客户、市公司检查人员，还是和其他部门间，总能把关系协调的较好，确保了营业厅的业务发展和服务水平始终处于健康、高质量的状态。工作中，有良好的时效观念，对公司交办的任务，力求用最短的时间、最高的质量，达到最佳的效果。

自参加工作那天起，我就给自己定下目标：无论做什么，干，就要干好，就要做得比别人优秀，我相信自己的能力，我自信，经过努力，我一定能成功！

如果竞聘成功，我将继续做好以下几方面工作：

1、围绕公司业务发展、服务质量这条主线，全力作好各项工作的落实。

2、继续强化营业厅工作作风，提高工作效率。

一是加大营业员的培训力度，提高业务素质。

二是严格执行各项制度，规范业务流程。

三是明确职责，合理分工，抓好每一个环节，作好二次考核。

四是工作有计划、有步骤、做到忙而不乱。

五是强化主动服务意识，营业厅的工作要无条件地适应客户需要。

3、继续坚持学习，不断充实和完善自己。

努力工作，献身电信也就成了我最真实的、发自内心的愿望和人生理想，而这也正是我参加这次电信公司副总经理竞聘的源动力。我沿着我的梦走上了今天的讲台，同时更希望梦能实现。

“营业厅营收班长”不是代名词，也不是称呼，而是脚踏实地的一步一个脚印的为公司服务的实践者！希望今天在座的各位领导就是我的见证人，请相信并投取你真诚的一票吧！

谢谢。

2020营业厅店长竞聘书范文

营业厅放假通知范文

2020学生会主席竞聘书范文

精选竞聘经理演讲稿范文六篇

营业厅导购

职称竞聘演讲稿范文

电信营业厅竞聘演讲稿篇五

尊敬的各位领导、同事大家好！

我叫___，出生于1985年，现年28岁。今天我要竞聘的岗位是___营业厅经理。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。

20__年毕业于唐山学院电子商务专业，在校学习期间参加了助理人力资源师□iso内审员认证等培训，并获取相应技能证书。09年11月份进入移动公司工作，绝大部分时间是在__营业厅。从外包营业员、外包营业厅班长到自办厅营业员、营业厅代班长一路走来我对这里产生了深厚的感情，四年的沉淀与积累也使我与周边的客户群形成的良好的关系。可以自信的说这里我很熟!结合本人工作实际我认为竞聘此岗位我具备以下几点优势：

一、熟悉专业业务知识。

二、具备协调沟通及一定的管理能力。

三、具备投诉处理经验。

四、有吃苦耐劳的敬业精神和乐于助人的优良品质。

五、强烈的进取意识和永不服输的精神。

营业厅经理是管理者，更是执行者，上传下达，不仅要贯彻执行公司计划、方案，又要发扬团队精神，充分调动全体营业员积极性，确保工作的有力实施。

两个多月的代班长工作使我认识到自己的一些不足：

一、不能够有效的把自己的解放出来，导致自己管理工作较为忙乱。

二、宽容的态度，导致对一些考核标准要求的不是那么严格。如果竞聘成功，我将努力改进自己的不足，从以下几方面工作做好本职工作：

一、善于发现营业员的发光点，培养其善长之处，解放自己，尽快转换角色，充分利用大家的智慧共同做好营业厅工作。

二、凝聚人心和力量。处事公正、公平，营造一个高质量、高素质、融洽的工作氛围。利用公司的政策激励员工，提升整体工作效能。争取把营业厅建成一个富有活力、富有凝聚力、富有创造力的团队。

三、围绕公司业务发展、服务质量这条主线，全力作好各项工作的落实，做到事事有着落、件件有回音。

四、强化营业厅工作作风，提高工作效率。带动大家学习业务知识，提高业务素质；严格执行各项制度，规范业务流程；明确职责，合理分工，抓好每一个环节，作好二次考核；强化主动服务意识，营业厅的工作要无条件地适应客户需要。

五、建立营业厅回访制度。经常了解来营业厅办理业务的客户对我们服务及业务的意见和建议。对10086700回访不满意客户进行建议的征集，以改进我们的服务。

四年的时间移动公司让我逐渐成熟。努力工作，献身移动也就成了我最真实的、发自内心的愿望和理想，而这也正是我参加这次竞聘的源动力。我沿着我的梦走上了今天的讲台，同时更希望梦能实现。

“营业厅经理”不是代名词，也不是称呼，而是脚踏实地的一步一个脚印的为公司服务的实践者！

希望今天在座的各位领导就是我的见证人，请各位领导相信我、支持我。

电信营业厅竞聘演讲稿篇六

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！

我叫__，__年__月毕业于学校，后进修于学校专业，__文化。__年__月参加工作，现任__。到联通公司工作以来，年实践锤炼，使我在思想观念、理论素质、工作能力上都得到了全面提高，对公司以及现在的热爱、对工作的执著与日俱增。

经过深思熟虑和慎重选择，这次我竞聘的职位是__联通公司营业厅经理。

首先，谈一谈对这个岗位的认识。__联通公司成立以来，用户总量不断增加，业务领域不断拓宽，服务质量不断提高，网络设备、功能不断增强，人气指数不断攀升，经济效益和社会效益不断扩大。取得这样的骄人成绩，是市公司正确领导、县公司全体同仁共同努力、协调运作的结果。作为一名营业厅经理，承担着宣传公司经营理念、展示公司品味与形象的重要职责。“客户第一、诚信至上”的服务理念是基本工作原则，15项岗位职责是具体行为规范。我深知，这个岗位既是企业窗口，又是与用户沟通的桥梁、既是展示企业风采的平台，又是用实际行动诠释个人价值的特殊岗位。这个岗位，对个人能力和素质要求都非常高。我深知，这个岗位除了肩负着15项职责外，还充当营业厅工作的管理者、决策者，任务的制定者、执行者，营业人员工作的督导者、考核者，与相关部门的协调者等角色，担子很重，责任很大，这一点我非常清楚，但是我有决心、有信心在各位领导、各位同志们的帮助和支持下，尽职尽责，努力工作，把工作抓细、做好。

其次，谈一谈自身具备的优势。参加营业厅经理这个岗位的竞聘，主要考虑自己基本具备任职资格要求，而且有以下三方面的优势。

第一，勤学善思。参加工作以来，始终严格要求自己，坚持学习不放松，时时处处向公司领导、同事学习业务知识，为

开展工作丰富知识储备。不断向书本、向实践学习理论知识，并能把获取的知识融入到工作实践之中，坚持做到用理论指导实践，在实践中丰富完善理论知识，不断适应公司要求。

第二，经验丰富。几年来，我一直工作在联通公司的第一线，直接与用户接触，积累了丰富的工作经验，沟通能力、表达能力、应变能力等基本素质得到全面提高。在营业厅工作这段时间，我熟练掌握营业厅的工作方式，完全适应了这项工作节奏，做到了熟能生巧。

第三，作风扎实。工作中，我始终坚持做事先做人，遵循以诚待人、严于律己之道，坦坦荡荡为人、踏踏实实做事，不走工作捷径，树立诚信、务实的个人形象；对待工作，始终保持勤于进取的创业激情，与时俱进，开拓创新，用实实在在的工作业绩赢得领导和同志们的认可。

第三，谈一谈今后工作努力方向。为了更好地适应岗位要求，不断开拓工作新业绩，我将在以下三方面重点施力。

一是立足本职，发挥作用。我会全力推进公司业务开展，坚决维护公司利益，认真履行岗位职责，努力完成公司所分配的工作任务、指标；加强与公司内其它部门的沟通与协调，提高公司整体“战斗力”；凡事走在前、做在先，当先锋，做表率，用自己的行动带动员工开展工作，努力提高营业厅的服务水平、运营水平；认真负责地带好新员工，保证新员工在最短的时间内掌握各项业务知识和技能操作，适应岗位要求。

二是求真务实，服务大局。我会始终以服从、服务联通公司发展大局为中心，把个人的成长融入发展大局，真抓实干，务求实效。坚决拥护公司的科学决策，不遗余力地抓好工作推进和落实；努力做好份内工作，勤沟通，常汇报，积极提出开展业务的建设性意见和建议；与营业厅的同志一道，共同学习，共同进步，努力擦亮公司的“窗口”。

三是维护团结，注重形象。把维护团结作为修身立事的根本，等距离发展与领导和同志们关系，不搞亲疏远近，以工作为桥梁，发展感情，增进友谊。做到不利于团结的话不说，有害于团结的事不做，以实际行动树立自身形象；经常反思自己的言行，认真开展自我批评，及时改正缺点和不足，同时也真诚地欢迎领导和同志们对我的工作常批评、多提醒，帮助我更好地完成工作。

以上是我对这次竞聘的几点不成熟的认识以及对下步工作的初步设想，希望领导和同志们多提宝贵意见，多多批评指正，我将悉心接受，并逐一整改。

给我一个机会，我会回报公司一个精彩。如果我能当选营业厅经理，我将用实际行动交上一份合格的答卷，回报各位领导和评委的信任，回报联通公司的广大用户。

谢谢大家！

电信营业厅竞聘演讲稿篇七

各位领导，同仁们：

大家上午好！

今天我非常荣幸地在这里参加公司××营业厅营销主管的竞聘演讲，心情十分激动。首先感谢领导们过去对我的培养以及给我这次机会，同时借此感谢和我一起工作的各位兄弟姐妹在工作中对我的关心和支持！我十分珍惜这次的竞聘机会，无论竞聘结果如何，我认为能够参与竞聘的整个过程其本身就意义重大，并希望能通过这次竞聘得到锻炼，使自己的工作能力和综合素质得到提高。相信这次竞聘将是我今后人生中的又一个大的转折点。

我20xx年3月到公司参加工作，当营业员，主要搞营销工作。

初到公司，看到先进的硬件设施、完善的市场服务、至诚的服务理念、和谐的人文氛围、深邃的企业文化、广阔的个人发展空间给我留下非常深刻的印象，它深深地震撼着我的心灵，感受到的是移动美好的未来，灿烂得前景。使我坚信：选择了移动就是选择了人生发展的机遇。

自从进公司那天起，我就立志要把领导分给的工作任务做好，公司的兴衰系于公司每一个员工，每一个员工都要在自己的工作岗位上尽职尽责，我作为其中的一员就责无旁贷。为了把自己的工作做好，我虚心向老同志和身边的兄弟姐妹们学习，尽快熟悉业务，由于自己的工作开卡，作为一名开卡员，就是公司经营发展的一员后勤兵，三年多来的实践工作使我养成了视移动公司为自己的家的工作作风，三年多来任劳任怨，热情服务，按时作息，从不离开工作岗位，和身边的姐妹们、同志们团结一致，和谐工作，从来没有在工作中造成任何损失。

卡是公司竞争中的“子弹”，没有卡，便没有了竞争的武器，何从谈发展。而卡的及时开通和售后服务的处理，是赢得信誉的不可忽视的一个重要环节。我深深的知道自己的工作某种程度上代表着公司的形象。因此，几年的工作中，客户选上的卡及时开通，对客户使用中要查询的个别问题，热情为他们服务，从来不搪塞推诿。并且还在工作之余积极挖联通用户，发展新用户，利用亲朋好友同学等关系，向他们宣传移动，动员使用移动卡。总是默默地为公司的发展尽自己微薄的力。积沙成塔，集腋成裘。

最后，我相信自己和全体员工的点点滴滴的工作将会汇集为公司源源不断地滚滚财源！

电信营业厅竞聘演讲稿篇八

尊敬的各位领导：

我叫xxx今年x岁，xxx学历。今天我是带着一份感谢走上演讲台的。真诚感谢领导们给我这次竞聘机会，让我有一个展示自我的平台；同时今天我也是带着一份梦想走到这里的，期盼着小小的讲台将是我放飞理想的新起点。

成为移动公司的一名营业员是我的梦想，因为对这个岗位我有着深厚的感情。我曾幼稚的认为营业员的工作十分简单，每天不过站站柜台；我又认为营业员的工作十分枯燥，不能催化年轻人的青春活力。但移动老员工们工作中的一个个甜甜的微笑，对顾客一声声亲切的问候，以及客户们离开时一份份满意与快乐，才让我真正理解了这份工作。原来，提供崭新的生活方式，让所有人享受快乐，是黄梅移动人真挚的追求。于是，移动公司至诚的服务理念、和谐的人文氛围、深邃的企业文化、广阔的个人发展空间，深深的吸引了；于是，移动人标志服的蓝色成为我最喜欢的颜色；于是”中国移动“这四个字在我心中成为圣洁的符号；于是，我坚信，选择中国移动就是选择人生发展的机遇。

我是今年六月份正式到营业岗位工作的，在穿上这身蓝色标志服的一刹那，我深感自豪的同时，也感到了肩上责任的重大：因为，我虽是一名普通的营业员，但我深知，我的一举一动、一言一行，代表着企业的形象。营业是公司对外服务的窗口，是企业形象的代表。从走上岗位的那一刻起，我就下定决心：一定要做一名合格的、优秀的营业员。

说起来，做一名营业员容易，但要做一名优秀的营业员就难了。虽然我有做营业的基础，但毕竟原来的工作量孝所办的业务种类单一，跟营业岗位繁重的工作量比起来，真是相差太多了。我知道，熟练的业务知识、业务技能是衡量一个营业员是否合格的基矗为了尽快的熟悉业务，我虚心的向老营业员请教，也从不放过任何可以利用的休息时间去学习。功夫不负有心人，在很短的时间内，我熟知了业务，看着客户满意的目光，我也欣慰的笑了。

有人说，营业员的工作是枯燥的，但我说，营业员的工作是神圣的，我热爱它。创造无限通信世界，提供崭新的生活方式，让所有人享受到快乐，是中国移动永远的追求，而营业窗口服务是联系客户的桥梁和纽带。一声亲切的问候，一个甜甜的微笑，拉近了客户与我们之间的距离。在工作中，我本着企业“沟通从心开始”的服务理念，热情的、真诚的接待每一位客户，让客户高兴而来，满意而归，让他们真正的、实实在在的享受我们优质、高效的服务。

随着通信业突飞猛进的发展，市场竞争也越来越激烈，一些客户着眼于眼前的利益，频繁地销号、换卡。我看在眼里，急在心里，要知道我们的每一张卡都是有成本的呀，而且，失去一个客户就失去一笔收入，失去一份信任。为了尽可能的保住用户，我耐心的讲解我们**的品牌优势、网络优势、信誉优势，积极的推销新业务。有一些客户在我耐心、细致的解释下，保留了原号码，满意的走了。但有一些客户根本不听你的解释，对你大喊大叫，满口脏话，我委屈的泪水在眼睛里打转，但我忍住了，不让眼泪掉下来。我想，我委屈一点儿不算什么，只要我们公司的利益不受损害，用户发泄一下又何妨呢。每天周而复始的工作，这样的事情经常会发生，但我始终牢记我们企业的服务宗旨：“追求客户满意服务”，我用真心、真诚与客户筑起了心与心之间的桥梁。

在中国向信息化社会迈进的今天，移动电话已经成为人们越来越重要的通信工具，它不仅能够满足人们语言沟通的真正需求，还能满足人们娱乐、休闲、商务、学习等更多层次的需求。这就要求我们营业员不仅要有扎实的业务功底，还要了解客户的需求，及时的向公司反馈信息，根据客户的需求，满足他们更高层次的需要。为此，我经常看有关**方面的信息，了解新形势，掌握新动向，在业务不忙的时候，也和客户沟通，征求他们的意见和建议，及时反馈给公司。

我知道，我到营业工作的时间短，虽然我努力了，但还有很多不足。如果这次我竞聘成功了，在今后的工作中，我会更

加努力，因为我热爱这项工作，爱岗敬业，是我一生无悔的追求；如果我竞聘失败了，只能说离一个优秀的营业员还有差距。即使我离开公司，我依然会关心**事业的发展，因为这片蓝色的天空带给我无限的梦想。

我的述职报告结束了，希望领导们能给我一个机会。谢谢。

电信营业厅竞聘演讲稿篇九

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！

今年岁，叫。本科学历，电信营业厅里已经度过了一千多个日日夜夜，让我对这里产生了浓厚的感情，这里的人文气息，这里的工作环境都让我为之迷恋，所以工作中我恪尽职守，兢兢业业工作，受到领导的好评。常言道“满意是向上的车轮”今天参与营业部主任的竞聘，就是想以昂扬上进的姿态，为我电信行业挥洒更多的热情，奉献更多的汗水。通过综合权衡，参与今天的竞聘我有以下优势：

首先我向各位领导、各位评委的辛苦工作表示慰问，站在这里参与竞聘。对领导给我这样一次展示自己的机会表示感谢！今天我本着锻炼自己、提高自己的目的参与了这次竞聘活动，如果我胜利的应聘，会努力，如果我没有胜利，仍旧会努力，能登上今天的演讲台我已感到莫大的荣幸。虽然我不是千里马”但我仍然希望得到各位伯乐的赏识。

第一、我思想进步，政治觉悟高。

我始终注重加强自身政治修养，做事讲原则，遵纪守法、廉洁奉公。始终坚持严于律己，宽以待人，胸怀尊长，谦虚谨慎的处世态度，并不断完善个人修为。平时工作生活中我认真学习了“_____”重要思想和党的“__大”精神，积极拥护

党的基本路线、方针和政策，自觉做到在思想上、政治上、行动上和党中央保持高度一致。

第二、我性格随和，有团队意识。

我性格稳重、诚实、热情、随和，加上_年的一线营业工作，使我养成了善解人意，善于沟通、交流的良好品德。在工作中我能够服从领导，团结同事，造就了良好的人际关系。_个月大客户服务工作的锤炼，让我对我营业厅了更深入的认识和把握。我团队意识强，能够团结同事，协调各个组织部门之间的良好关系，共同做好工作。

第三、我具有较强的学习能力和丰富的工作经验。

我善于接受新知识，有较强的自学能力。在中专毕业后，我通过自学先后取得了专科和本科学历，为我以后工作奠定了坚实的知识基础。_年的工作中我把每一件工作都当作学习和积累的过程，这让我积累了丰富的的工作经验。

第四、我具有较强的沟通、协调能力。

人常说女性具有着天生的语言沟通能力，我感觉自己就是这样一个人。自从参加工作以来，我积极沟通、协调各种关系，使各项工作在良好的氛围中开展，在和谐的环境中完成。我自信在以后的工作中一定能够协调好工作关系，为我们营业厅开创和谐的工作氛围。

尊敬的领导、评委，我现在怀揣着一份上进的激情，萌动着做好工作的坚定信念，将全力以赴做好今后的工作。新的工作让我充满了渴望，自信又给我平添了许多希望，对于以后的工作我也有了展望。如果今天能够竞聘成功，我将努力做好以下工作：

第一、健全制度，提升服务水平。

无以规矩，不成方圆，制度是一个企业有效开展工作的重要保障。今后我将不断完善我们公司的各项规章制度，通过制度来规范大家的工作。执行中我将率先垂范，敢为人先，并做好检查工作，做到有计划、有步骤，检查到位。关心每一位员工，做一个好的示范员和检查员。提高她们工作的主动性，让她们从内心感受到服务工作的重要性，也让用户感受到“来有笑声，走有送声”的服务。

第二、做好管理工作，优化工作环境。

基础管理是营业厅快速发展的基础，加强基础管理是我们工作的一个重点。今后我将以员工的需求作为基础管理的导向；向用户学习，把用户的意见作为改进工作的忠告；向竞争对手学习，用他人之长补我所短；向同行营业部学习，互通有无、及时改进，博采众长，有效利用。此外我还将积极协调我们营业厅的关系，创造一个和谐有序的工作环境。

第三、加强员工队伍建设。

员工队伍是我们工作的根本，是我们提高公司效益的能动力量，只有加强员工建设我们公司发展才会有质的飞跃。今后我会在原来的基础上努力加强对员工的培训工作，提高他们的业务能力。把素质高、业务精、能力强的人才安排到大客户服务工作中去，切实加强大客户队伍建设，建立一支来之能战，战之能胜的钢铁队伍。

我想要说的是，虽然竞聘结果还是未知数，但我坚信在座的各位领导定能以知人善任的慧眼选拔出合适的人选，为我们电信公司的发展倾注不竭的动力。今天如果我能够荣登营业厅主任这一重要岗位，我将不遗余力地做好本职工作，将一腔热忱挥洒在工作岗位上，让青春燃烧出绚丽的火花。今后我愿以无限的热情吹响时代的号角，以沸腾的血液冲击时代的脉搏，以昂扬的斗志奏响电力事业发展的新篇章！同时也向各位领导和评委交上一份满意的答卷。

谢谢大家

电信营业厅竞聘演讲稿篇十

尊敬的各位领导：

我叫x[]今年x岁，x学历。今天我是带着一份感谢走上演讲台的。真诚感谢领导们给我这次竞聘机会，让我有一个展示自我的平台；同时今天我也是带着一份梦想走到这里的，期盼着小小的讲台将是我放飞理想的新起点。

尊敬的各位领导：成为移动公司的一名营业员是我的梦想，因为对这个岗位我有着深厚的感情。我曾幼稚的认为营业员的工作十分简单，每天不过站站柜台；我又认为营业员的工作十分枯燥，不能催发年轻人的青春活力。但移动老员工们工作中的一个个甜甜的微笑，对顾客一声声亲切的问候，以及客户们离开时一份份满意与快乐，才让我真正理解了这份工作。原来，提供崭新的生活方式，让所有人享受快乐，是黄梅移动人真挚的追求。于是，移动公司至诚的服务理念、和谐的人文氛围、深邃的企业文化、广阔的个人发展空间，深深的吸引了；于是，移动人标志服的蓝色成为我最喜欢的颜色；于是中国移动这四个字在我心中成为圣洁的符号；于是，我坚信，选择中国移动就是选择人生发展的机遇。

尊敬的各位领导，我述职的题目是爱岗敬业，我的无悔追求

我是今年六月份正式到营业岗位工作的，在穿上这身蓝色标志服的一刹那，我深感自豪的同时，也感到了肩上责任的重大：因为，我虽是一名普通的营业员，但我深知，我的一举一动、一言一行，代表着企业的形象。营业是公司对外服务的窗口，是企业形象的代表。从走上岗位的那一刻起，我就下定决心：一定要做一名合格的、优秀的营业员。

说起来，做一名营业员容易，但要做一名优秀的营业员就难

了。虽然我有做营业的基础，但毕竟原来的工作量孝所办的业务种类单一，跟营业岗位繁重的工作量比起来，真是相差太多了。我知道，熟练的业务知识、业务技能是衡量一个营业员是否合格的基矗为了尽快的熟悉业务，我虚心的向老营业员请教，也从不放过任何可以利用的休息时间去学习。功夫不负有心人，在很短的时间内，我熟知了业务，看着客户满意的目光，我也欣慰的笑了。

有人说，营业员的工作是枯燥的，但我说，营业员的工作是神圣的，我热爱它。创造无限通信世界，提供崭新的生活方式，让所有人享受到快乐，是中国移动永远的追求，而营业窗口服务是联系客户的桥梁和纽带。一声亲切的'问候，一个甜甜的微笑，拉近了客户与我们之间的距离。在工作中，我本着企业沟通从心开始的服务理念，热情的、真诚的接待每一位客户，让客户高兴而来，满意而归，让他们真正的、实实在在的享受我们优质、高效的服务。

随着通信业突飞猛进的发展，市场竞争也越来越激烈，一些客户着眼于眼前的利益，频繁地销号、换卡。我看在眼里，急在心里，要知道我们的每一张卡都是有成本的呀，而且，失去一个客户就失去一笔收入，失去一份信任。为了尽可能的保住用户，我耐心的讲解我们**的品牌优势、网络优势、信誉优势，积极的推销新业务。有一些客户在我耐心、细致的解释下，保留了原号码，满意的走了。但有一些客户根本不听你的解释，对你大喊大叫，满口脏话，我委屈的泪水在眼睛里打转，但我忍住了，不让眼泪掉下来。我想，我委屈一点儿不算什么，只要我们公司的利益不受损害，用户发泄一下又何妨呢。每天周而复始的工作，这样的事情经常会发生，但我始终牢记我们企业的服务宗旨：追求客户满意服务，我用真心、真诚与客户筑起了心与心之间的桥梁。

电信营业厅竞聘演讲稿篇十一

尊敬的各位领导：

我叫xxx今年xx岁，xx学历。今天我是带着一份感谢走上演讲台的’。真诚感谢领导们给我这次竞聘机会，让我有一个展示自我的平台；同时今天我也是带着一份梦想走到这里的，期盼着小小的讲台将是我放飞理想的新起点。

尊敬的各位领导：成为移动公司的一名营业员是我的梦想，因为对这个岗位我有着深厚的感情。我曾幼稚的认为营业员的工作十分简单，每天不过站站柜台；我又认为营业员的工作十分枯燥，不能催发年轻人的青春活力。但移动老员工们工作中的一个个甜甜的微笑，对顾客一声声亲切的问候，以及客户们离开时一份份满意与快乐，才让我真正理解了这份工作。原来，提供崭新的生活方式，让所有人享受快乐，是黄梅移动人真挚的追求。于是，移动公司至诚的服务理念、和谐的人文氛围、深邃的企业文化、广阔的个人发展空间，深深的吸引了；于是，移动人标志服的蓝色成为我最喜欢的颜色；于是“中国移动”这四个字在我心中成为圣洁的符号；于是，我坚信，选择中国移动就是选择人生发展的机遇。

尊敬的各位领导：成为移动公司的一名营业员是我的梦想，我为梦想插上了四种力量的翅膀。

1. 坚定的执行力。

我觉得作为一名营业员应不折不扣的贯彻执行公司的各项制度与决定，要通过员工们的行动力将公司的目标、理念变为现实。而这种执行力应该“从严从细从实”，在规范执行的同时争取创新执行。

2. 敏锐的感受力。

工作中要全力感受客户们的需求，从服务态度到通讯技术层面的诉求，努力捕捉最基层的市场信息、服务信息，通过不断向公司反馈，以促进公司各项工作的跟进与发展。

3. 良好的沟通力。

“沟通从心开始”，我觉得要践行这一服务理念，起码要有三点素质：一是良好的口头表达能力；二是真诚平和的心态，经常换位思考，为顾客利益着想，注重情绪调节；三是过硬的业务水平，熟悉通讯领域的相关知识，能及时为客户做解答。如此沟通才有可能，沟通才有实效。

4. 较强的团结力。

移动公司是一个大团队，每一个营业员只是其中的一份子。我行我素、互相拆台是搞不好工作的。我觉得，在通讯领域竞争日趋激烈的今天，讲团结、讲团队观念尤为重要。因为这不仅关系到工作的业绩，更关系到移动公司的整体形象，乃至生存与发展大计。另外，我还觉得要有吃亏吃苦精神。因为在工作中有时因为需要不可能按时上下班，有时因为人事变化，工作会繁重些；甚至涉及荣誉利益时，有时也需要顾全大局，个人吃点亏、吃点苦。我认为只要有这种吃亏吃苦精神，就能快速融入移动大家庭，也必将给公司带来繁荣。

尊敬的各位领导：成为移动公司的一名营业员是我的梦想，为了这份梦想，我将用青春与理想去追求；为了这份追求，我愿付出艰辛的劳动和汗水。如果这次我这次竞聘成功了，我将会更加努力，让公司因为有我而多一份灿烂。如果竞聘失败了，我会努力为下一次机会作准备，我会依然关心我们黄梅移动公司事业的发展。

如果黄梅移动是天空，我期盼自己是一只燕子，让黄梅移动的蓝天多一抹美艳；如果黄梅移动是舞台，我期盼自己是其中的一名演员，让黄梅移动的舞台永驻青春与魅力！

谢谢大家！

电信营业厅竞聘演讲稿十二

尊敬的各位领导各位同事：

大家好！今天我是带着一份感谢走上演讲台的。感谢公司领导对我的培养和教育，感谢各位同事一直以来对我无私的帮助和支持。我十分珍惜这次竞聘机会，无论竞聘结果如何，我认为能够参与竞聘的整个过程其本身就意义重大，希望能通过这次的竞聘锻炼，使自己的工作能力和综合素质得到进一步提高。

我叫□x年出生□x年xx月份，我非常荣幸地进入到移动公司解放路营业厅，任营业员一职□x年x月我调至雁峰区营业部，现任营业班班长一职。我这次竞聘的岗位是营业厅vip营业员，我本着锻炼、提高的目的走上演讲台，展示自我，接受评判。如果得到各位领导和同事的信任和支持，我将迅速找准自己的位置，认真履行职责。我始终认为，干好事业靠的是忠于事业，靠的是一丝不苟的责任心。并能够充分发挥主观能动性，开拓创新，注重实效。众所周知，随着经营的日益多样化，服务工作所面临的问题也越来越复杂。面对飞速发展的移动通信业务，为了更好地适应现代企业制度，适应公司化用人机制及优胜劣汰的市场法则，只有不断地努力；不断地钻研创新，学习新理论，补充新能量，才能不断跟上时代前进的脚步，不被社会所淘汰。为此，我十分注重加强自身专业技能及文化知识学习。

在工作中，我认为作为营业班vip营业员要有坚定的执行力，应不折不扣的贯彻执行公司的各项制度与决定，服从营业部领导的安排，通过员工们的行动力将公司的目标、理想变为现实。并在规范执行的同时争取创新执行。此外，还应有敏锐的感受力，在工作中要全力感受客户们的需求，从服务态度到通讯技术层面的诉求，努力捕捉最基层的市场信息、服务信息，通过不断向营业部上级反馈，以促进公司各项工作

的跟进与发展。以服务促发展，服务是中国移动的生命线，“沟通从心开始”，作为营业员，我觉得践行这一服务理念，起码要有三点素质：一是良好的口头的表达能力；二是真诚平和的心态，经常换位思考，为顾客利益着想，注重情绪调节；三是过硬的业务水平，熟悉通讯领域的相关知识，能及时为客户解答，让“五主动一满意”的服务，让每一位客户都感受到我的真诚贴心。

移动公司是一个大团队，每一个营业员都是一份子。我行我素、互相拆台是搞不好工作的，不利于和谐发展的。我觉得，在通讯领域竞争日趋激励的今天，讲团结、讲团队观念尤为重要。这不仅关系到工作的业绩，更关系到公司及营业部的整体形象。

我始终认为做好任何工作都要有吃苦、奉献，吃亏的精神。在工作中有时因为不能按时上下班，有时因为人事变化，工作可能繁重些；甚至涉及荣誉利益时，有时也需要顾全大局，个人吃点亏、吃点苦。我认为只有这样，我们才能快速融入营业部这个大家庭，也必将给营业部带来繁荣的新景象。

尊敬的各位领导：三年来是移动公司让我逐渐成熟。努力工作，献身移动也就成了我最真实的、发自内心的愿望和人生理想，而这也正是我参加这次竞聘的源动力。如果我这次竞聘成功了，我将会更加努力，让公司因为有我而多一份灿烂。希望今天在座的各位领导和同事做我的见证人，为我投取您真诚的一票！

我的演讲完毕，谢谢大家。

电信营业厅竞聘演讲稿篇十三

尊敬的各位领导：

我叫，今年xx岁，学历。今天我是带着一份感谢走上演讲台

的。真诚感谢领导们给我这次竞聘机会，让我有一个展示自我的平台；同时今天我也是带着一份梦想走到这里的，期盼着小小的讲台将是我放飞理想的新起点。

尊敬的各位领导：成为移动公司的一名营业员是我的梦想，因为对这个岗位我有着深厚的感情。我曾幼稚的认为营业员的工作十分简单，每天不过站站柜台；我又认为营业员的工作十分枯燥，不能催发年轻人的青春活力。但移动老员工们工作中的一个个甜甜的微笑，对顾客一声声亲切的问候，以及客户们离开时一份份满意与快乐，才让我真正理解了这份工作。原来，提供崭新的生活方式，让所有人享受快乐，是黄梅移动人真挚的追求。于是，移动公司至诚的服务理念、和谐的人文氛围、深邃的企业文化、广阔的个人发展空间，深深的吸引了；于是，移动人标志服的蓝色成为我最喜欢的颜色；于是”中国移动“这四个字在我心中成为圣洁的符号；于是，我坚信，选择中国移动就是选择人生发展的机遇。

尊敬的各位领导：成为移动公司的一名营业员是我的梦想，我为梦想插上了四种力量的翅膀。

1. 坚定的执行力。

我觉得作为一名营业员应不折不扣的贯彻执行公司的各项制度与决定，要通过员工们的行动力将公司的目标、理念变为现实。而这种执行力应该“从严从细从实”，在规范执行的同时争取创新执行。

2. 敏锐的感受力。

工作中要全力感受客户们的需求，从服务态度到通讯技术层面的诉求，努力捕捉最基层的市场信息、服务信息，通过不断向公司反馈，以促进公司各项工作的跟进与发展。

3. 良好的沟通力。

“沟通从心开始”，我觉得要践行这一服务理念，起码要有三点素质：一是良好的口头表达能力；二是真诚平和的心态，经常换位思考，为顾客利益着想，注重情绪调节；三是过硬的业务水平，熟悉通讯领域的相关知识，能及时为客户做解答。如此沟通才有可能，沟通才有实效。

4. 较强的团结力。

移动公司是一个大团队，每一个营业员只是其中的一份子。我行我素、互相拆台是搞不好工作的。我觉得，在通讯领域竞争日趋激烈的今天，讲团结、讲团队观念尤为重要。因为这不仅关系到工作的业绩，更关系到移动公司的整体形象，乃至生存与发展大计。

另外，我还觉得要有吃亏吃苦精神。因为在工作中有时因为需要不可能按时上下班，有时因为人事变化，工作会繁重些；甚至涉及荣誉利益时，有时也需要顾全大局，个人吃点亏、吃点苦。我认为只要有这种吃亏吃苦精神，就能快速融入移动大家庭，也必将给公司带来繁荣。

尊敬的各位领导：成为移动公司的一名营业员是我的梦想，为了这份梦想，我将用青春与理想去追求；为了这份追求，我愿付出艰辛的劳动和汗水。如果这次我这次竞聘成功了，我将会更加努力，让公司因为有我而多一份灿烂。如果竞聘失败了，我会努力为下一次机会作准备，我会依然关心我们黄梅移动公司事业的发展。

如果黄梅移动时天空，我期盼自己是一只燕子，让黄梅移动的蓝天多一抹美艳；如果黄梅移动是舞台，我期盼自己是其中的一名演员，让黄梅移动的舞台永驻青春与魅力！

谢谢大家！

电信营业厅竞聘演讲稿篇十四

百货公司营业员竞聘演讲稿

尊敬的各位领导：

大家好！

我叫於宇，今年27岁，大学本科。毕业于浙江理工大学，现任**银泰营业三部营管员岗位。自去年9月份很荣幸的加入银泰这个团队，这是第一次参加竞聘，感谢领导给了我这个展示自我的机会。我以一个平常人的心态，本着锻炼、提高的目的参加这次竞聘，接受评判。希望通过这次难得的竞岗机会，让大家更多地认识我、了解我、帮助我实现人生的理想和价值。

在这里，我很激动，也很紧张，更多的`则是憧憬。我想有一个能全面锻炼自己、充分展示自己的工作舞台。我和在坐的许多人一样，对待工作充满热情，又充满自信，我认为在能力上还有很大的潜力可挖。

我竞聘的首选岗位是营业部。自身优势与不足有以下几点：

在进入银泰前，就职的也是百货行业，有一定的百货营运管理、楼层招商等工作经验；

重视团队合作，只有充分发挥团队中每一个人的能动作用，为同一个目标去努力。才能发挥团队的最大作用，达到最好的效果。

我相信，凭着我爱岗敬业、脚踏实地的精神，我热爱的工作态度，我的管理经验，我一定能把工作做好。

**营业三部於宇

6月3日

电信营业厅竞聘演讲稿篇十五

经意中结下了情缘，大学毕业后，我光荣的成为了中国移动的一员。是中国移动，扶我走过了从学校到社会的路程，帮助我从一名幼稚的学生逐渐成长为一名合格的员工。在领导与同事的关爱中，我深深地被中国移动优秀的企业文化所熏陶和感染，并在平凡的岗位上坚持着自己的信仰和追求。

记得刚到营业中心工作时，我就感受到了一种蓬勃向上、积极进取、暖如春风的工作氛围，感受到了移动人的热情、执着和敬业。正是在他们的启发和感染下，我如饥似渴地开始学习技术业务知识，扎扎实实地苦练业务技能。业务一点一滴的学习、心灵一分一分的融入，工作一点一点的进步。正是怀着“沟通从心开始”的服务理念，我逐渐地走进了“移动”的世界。

漫漫人生长河中，每个人都有自己的工作岗位。岗位是一个人一生所有理想和汗水浇灌的土地；是一个人热情和青春年华的坐标。作为一名营业员，虽然只是营业网点上一个很不起眼的小点，但我却用耐心、用热情深爱着这一岗位，用诚实书写着自己平实而又光彩的人生。因为我敬我的企业、我爱我的岗位，在一次次热忱的服务中，我赢得一位位客户的信赖；在客户满意的笑容中，我读懂了奉献的乐趣；在服务的窗口前，我领悟到真诚带来的欣慰；在服务的过程中，我懂得了人生的价值和生活的内涵。

当前，移动通信市场竞争日益激烈，中国移动正在全力提高服务水平，以增强企业的竞争力。作为一名营业员，服务工作的好坏，不仅代表个人的形象，同时也代表着企业的形象。虽然工作时间不长，但是在平凡的岗位上，我悟出了这样一个道理：只有为用户解决实际问题，急用户之所急，想用户之所想，帮用户之所需，时时为用户考虑，做到换位思考，

才能真正实现“沟通从心开始”。

让我把发生在身边的故事讲给大家听。在一个春光明媚的下午，正值周末，三位醉意未消的男子来到营业厅，刚一进门，就嚷嚷着：我手机丢了，我要销号。当班营业员小张热情接待了三位用户，当解释到办理拆机需按规定交纳部分话费押金时，三位男子竟然破口大骂，将营业柜台拍的砰砰作响，空气顿时紧张起来，静谧的营业厅一片嘈杂。见此情景，小张仍然耐心解释着，谁知他们竟将身份证狠狠向她扔来，骂着不堪入耳的话。委屈的泪水顿时溢满眼眶，稍稍稳定情绪后，小张拣起用户扔在地上的证件，将他们请到会议室，每人倒上一杯热水，微笑着继续向他们解释收取话费押金的原因，望着营业员诚挚的笑脸，听着她恳切的话语，三位男子不再吵闹，语气也变的柔和起来，不好意思的离开了营业厅。第二天早晨刚上班，他们又来到了营业厅，痛痛快快的办理了拆机业务并交纳了话费押金，并红着脸向小张道歉，而小张仍然微笑着对他们说：谢谢您的理解和支持，请不要把昨天的事放在心上。

是啊，对于一名营业员来说，有什么能比得到用户发自内心的理解和认可更为珍贵的呢？当我们渴望与用户进行心灵沟通的时候，就是我们真正去尊重用户、理解用户、重视用户、关爱用户的时候。为此，在服务过程中我们坚持使用文明用语、微笑服务，积极、主动、热情地接待每一位用户。在工作中，我们也曾遭到个别用户的呵斥和责骂，面对这些，我们依然平和冷静，始终用自身的涵养实现着——“沟通从心开始”，用自己的实际工作实践着——“沟通从心开始”，用自己的真心付出证明着——“沟通从心开始”。

作为一名营业员，他所面临的用户群非常复杂。满足用户需求，需要我们用心分析不同的用户，只有把用户的心理分析透彻，才能有理，有据，有节地帮助用户解决实际问题。一次，一位用户到营业厅交手机费时牢骚满腹、骂个不停，说：“才欠你们几个钱、就把我的电话停了，耽搁了我多少生

意”又要找领导理论、又说要申告，常用的服务技巧根本不能说服。这时，我通过用户的资料了解到他是一所私立医院的院长，于是我马上对用户说：“请您原谅、每个单位都有他们的规章制度，而且欠费停机是符合《电信条例》规定的，如果一所私立医院，有一位病人没有交住院费，医院能让他住院治疗吗？”由于比喻恰当，而且又符合用户的职业，用户一听，自知理亏，马上交了电话费。以后，我们对此类用户列出了清单，话费出来后，会提前提醒他们交费，赢得了用户的赞誉。

电信营业厅竞聘演讲稿篇十六

尊敬的各位领导：

我叫xxx□今年xx岁，xx学历。今天我是带着一份感谢走上演讲台的。真诚感谢领导们给我这次竞聘机会，让我有一个展示自我的平台；同时今天我也是带着一份梦想走到这里的，期盼着小小的讲台将是我放飞理想的新起点。

尊敬的各位领导：成为移动公司的一名营业员是我的梦想，因为对这个岗位我有着深厚的感情。我曾幼稚的认为营业员的工作十分简单，每天不过站站柜台；我又认为营业员的工作十分枯燥，不能催发年轻人的青春活力。但移动老员工们工作中的一个个甜甜的微笑，对顾客一声声亲切的问候，以及客户们离开时一份份满意与快乐，才让我真正理解了这份工作。原来，提供崭新的生活方式，让所有人享受快乐，是黄梅移动人真挚的追求。于是，移动公司至诚的服务理念、和谐的人文氛围、深邃的企业文化、广阔的个人发展空间，深深的吸引了；于是，移动人标志服的蓝色成为我最喜欢的颜色；于是“中国移动”这四个字在我心中成为圣洁的符号；于是，我坚信，选择中国移动就是选择人生发展的机遇。

电信营业厅竞聘演讲稿十七

尊敬的各位：

我叫——，今年——岁，——学历。我是带着一份感谢走上演讲台的。真诚感谢们给我这次竞聘机会，让我有展示自我的平台；我带着一份梦想走到这里的，期盼着小小的讲台将是我放飞理想的新起点。

尊敬的各位：移动公司的一名营业员是我的梦想，对岗位我有着深厚的感情。我曾幼稚的营业员的工作简单，每天不过站站柜台；我又营业员的工作枯燥，催发年轻人的青春活力。但移动老员工们工作中的个甜甜的微笑，对顾客一声声亲切的问候，客户们离开时一份份满意与快乐，才让我真正理解了这份工作。原来，崭新的生活，让所有人享受快乐，是黄梅移动人真挚的追求。于是，移动公司至诚的服务理念、和谐的人文、深邃的企业文化、广阔的个人发展空间，深深的吸引了；于是，移动人标志服的蓝色我最喜欢的颜色；于是”移动“这四个字在我心中圣洁的符号；于是，我坚信，选择移动选择人生发展的机遇。

我是今年六月份正式到营业岗位工作的，在穿上这身蓝色标志服的一刹那，我深感自豪的，也感到了肩上责任的重大：，我虽是一名普通的营业员，但我深知，我的一举一动、一言一行，代表着企业的形象。营业是公司对外服务的窗口，是企业形象的代表。从走上岗位的那一刻起，我就下定决心：要做一名合格的、优秀的营业员。

说起来，做一名营业员容易，但要做一名优秀的营业员就难了。我有做营业的基础，但毕竟原来的工作量孝所办的种类单一，跟营业岗位繁重的工作量比起来，真是相差太多了。我知道，熟练的知识、技能是衡量营业员合格的基矗尽快的熟悉，我虚心的向老营业员请教，也从不放过任何可以的休

息去学习。功夫不负有心人，在很短的内，我熟知了，看着客户满意的目光，我也欣慰的笑了。

有人说，营业员的工作是枯燥的，但我说，营业员的工作是神圣的，我热爱它。无限通信世界，崭新的生活，让所有人享受到快乐，是移动永远的追求，而营业窗口服务是客户的桥梁和纽带。一声亲切的问候，甜甜的微笑，拉近了客户与之间的距离。在工作中，我本着企业“沟通从心开始”的服务理念，热情的、真诚的接待每一位客户，让客户高兴而来，满意而归，让真正的、实实在在的享受优质、高效的服务。

通信业突飞猛进的发展，市场竞争也越来越激烈，客户着眼于眼前的利益，频繁地销号、换卡。我看在眼里，急在心里，要知道的每一张卡有成本的呀，而且，失去客户就失去一笔收入，失去一份信任。尽的保住用户，我耐心的讲解**的品牌优势、网络优势、信誉优势，的推销新。有客户在我耐心、细致的解释下，保留了原号码，满意的走了。但有客户不听你的解释，对你大喊大叫，满口脏话，我委屈的泪水在眼睛里打转，但我忍住了，不让眼泪掉下来。我想，我委屈一点儿不算，只要公司的.利益不受损害，用户发泄一下又何妨呢。每天周而复始的工作，的事情经常会，但我牢记企业的服务宗旨：“追求客户满意服务”，我用真心、真诚与客户筑起了心与心之间的桥梁。

在向信息化社会迈进的，移动电话人们越来越的通信工具，它能够人们语言沟通的真正需求，还能人们娱乐、休闲、商务、学习等更多层次的需求。这就要求营业员要有的功底，还要客户的需求，的向公司反馈信息，客户的需求，更高层次的需要。为此，我经常看**的信息，新，新动向，在不忙的时候，也和客户沟通，征求的意见和建议，反馈给公司。

我知道，我到营业工作的短，我努力了，但还有。这次我竞聘了，在今后的的工作中，我会努力，我热爱这项工作，爱岗敬业，是我一生无悔的追求；我竞聘失败了，只能说离优秀

的营业员还有差距。即使我离开公司，我依然会**事业的发展，这片蓝色的天空带给我无限的梦想。

我的述职报告结束了，希望们能给我机会。谢谢。

各位领导、各位评委：

下午好！

我非常感谢各位领导、各位评委给了我这次竞聘的机会，我深深知道这次机会多么的来之不易，所以我一定要努力争取。我坚信各位领导、各位评委能够给我一个客观公正的评价，正如*总所说，绝不让雷锋吃亏。

我毕业于吉林农业大学农业科学系，大学本科，农学士，网络工程师。2003年5月以第一批客户经理的身份加入到公司，先后就职于运维部、信息业务部。现为信息业务部系统集成□vpn□全球眼项目负责人。

我今天的演讲内容主要分为两个部分：一是我此次竞聘的优势；二是谈谈做好管理的工作思路。

我虽然有着技术人员的直爽和较真的态度，不过通过近一段时间在市场的摸爬滚打，深切体会到了市场的艰辛，体会到了营销攻关的策略性，体会到了一切以效益为目标的企业生存法则。

通过上述的工作来看，我认为我有条件、有能力胜任竞聘岗位的工作。如果我能竞聘成功，我将从以下几下方面开展工作：

首先，利用自己的技术特长，进一步加大新业务的营销培训力度，从每一个业务入手，按其特点及行业适用性，培训客户经理单独进行营销，以加强整个团队的建设。从以往的经

验来看，随着业务指标加大，只靠单独的勇士冲锋陷阵是不可能成功的，只有靠整个团队的进攻力才可能完成任务。

其次，结合本公司营销关系网与网络it技术人才的技术专长，进行互补营销合作，实践证明此种营销方式会带来很高的效率，取得很大的成功。

再次，充分利用现有的资源，以系统工程的模式分行业、分业务制定各种解决方案，建立解决方案案例库，做到不论哪种业务营销都有案可依。

还有，不断提高自己的管理水平和知识水平，要完成一个技术营销角色到管理角色的转变。时刻掌握业务指标，随时根据进展情况做出相应的措施并及时形成对上级的反馈。及时完成上级下达的任务，妥善处理与各个部门之间的工作关系。

最后，要做到不仅有的放矢，而且要打快枪。一方面，随着中国电信的转型，省公司明年对商务领航信息业务的营销力度加大，收入指标要翻一倍多，另一方面，作为公司新业务重要支撑的‘全球眼’、企业信息化vpn系统集成等业务，又面临着网通‘宽带商务’的围追堵截和移动、联通等其他运营商的激烈竞争，我们不论在网络覆盖还是客户关系网上都不占有优势，如果新业务想要生存下去的话，必须发挥自己的创造力，必须走到别人前面。

尊敬的各位领导：

我叫——，今年——岁，——学历。今天我是带着一份感谢走上演讲台的。真诚感谢领导们给我这次竞聘机会，让我有一个展示自我的平台；同时今天我也是带着一份梦想走到这里的，期盼着小小的讲台将是我放飞理想的新起点。

尊敬的各位领导：成为移动公司的一名营业员是我的梦想，因为对这个岗位我有着深厚的感情。我曾幼稚的认为营业员

的工作十分简单，每天不过站站柜台；我又认为营业员的工作十分枯燥，不能催发年轻人的青春活力。但移动老员工们工作中的一个个甜甜的微笑，对顾客一声声亲切的问候，以及客户们离开时一份份满意与快乐，才让我真正理解了这份工作。原来，提供崭新的生活方式，让所有人享受快乐，是黄梅移动人真挚的追求。于是，移动公司至诚的服务理念、和谐的人文氛围、深邃的企业文化、广阔的个人发展空间，深深的吸引了；于是，移动人标志服的蓝色成为我最喜欢的颜色；于是”中国移动“这四个字在我心中成为圣洁的符号；于是，我坚信，选择中国移动就是选择人生发展的机遇。

尊敬的各位领导,我述职的题目是爱岗敬业，我的无悔追求

我是今年六月份正式到营业岗位工作的，在穿上这身蓝色标志服的一刹那，我深感自豪的同时，也感到了肩上责任的重大：因为，我虽是一名普通的营业员，但我深知，我的一举一动、一言一行，代表着企业的形象。营业是公司对外服务的窗口，是企业形象的代表。从走上岗位的那一刻起，我就下定决心：一定要做一名合格的、优秀的营业员。

说起来，做一名营业员容易，但要做一名优秀的营业员就难了。虽然我有做营业的基础，但毕竟原来的工作量孝所办的业务种类单一，跟营业岗位繁重的工作量比起来，真是相差太多了。我知道，熟练的业务知识、业务技能是衡量一个营业员是否合格的基矗为了尽快的熟悉业务，我虚心的向老营业员请教，也从不放过任何可以利用的休息时间去学习。功夫不负有心人，在很短的时间内，我熟知了业务，看着客户满意的目光，我也欣慰的笑了。

有人说，营业员的工作是枯燥的，但我说，营业员的工作是神圣的，我热爱它。创造无限通信世界，提供崭新的生活方式，让所有人享受到快乐，是中国移动永远的追求，而营业窗口服务是联系客户的桥梁和纽带。一声亲切的问候，一个甜甜的微笑，拉近了客户与我们之间的距离。在工作中，我

本着企业“沟通从心开始”的服务理念，热情的、真诚的接待每一位客户，让客户高兴而来，满意而归，让他们真正的、实实在在的享受我们优质、高效的服务。

随着通信业突飞猛进的发展，市场竞争也越来越激烈，一些客户着眼于眼前的利益，频繁地销号、换卡。我看在眼里，急在心里，要知道我们的每一张卡都是有成本的呀，而且，失去一个客户就失去一笔收入，失去一份信任。为了尽可能的保住用户，我耐心的讲解我们**的品牌优势、网络优势、信誉优势，积极的推销新业务。有一些客户在我耐心、细致的解释下，保留了原号码，满意的走了。但有一些客户根本不听你的解释，对你大喊大叫，满口脏话，我委屈的泪水在眼睛里打转，但我忍住了，不让眼泪掉下来。我想，我委屈一点儿不算什么，只要我们公司的利益不受损害，用户发泄一下又何妨呢。每天周而复始的工作，这样的事情经常会发生，但我始终牢记我们企业的服务宗旨：“追求客户满意服务”，我用真心、真诚与客户筑起了心与心之间的桥梁。

尊敬的各位领导：

我叫xx-x今年xx岁，xx学历。今天我是带着一份感谢走上演讲台的。真诚感谢领导们给我这次竞聘机会，让我有一个展示自我的平台；同时今天我也是带着一份梦想走到这里的，期盼着小小的讲台将是我放飞理想的新起点。

尊敬的各位领导：成为移动公司的一名营业员是我的梦想，因为对这个岗位我有着深厚的感情。我曾幼稚的认为营业员的工作十分简单，每天不过站站柜台；我又认为营业员的工作十分枯燥，不能催发年轻人的青春活力。但移动老员工们工作中的一个个甜甜的微笑，对顾客一声声亲切的问候，以及客户们离开时一份份满意与快乐，才让我真正理解了这份工作。原来，提供崭新的生活方式，让所有人享受快乐，是黄梅移动人真挚的追求。于是，移动公司至诚的服务理念、和谐的人文氛围、深邃的企业文化、广阔的个人发展空间，

深深的吸引了；于是，移动人标志服的蓝色成为我最喜欢的颜色；于是”中国移动“这四个字在我心中成为圣洁的符号；于是，我坚信，选择中国移动就是选择人生发展的机遇。

尊敬的各位领导：成为移动公司的一名营业员是我的梦想，我为梦想插上了四种力量的翅膀。

1. 坚定的执行力。

我觉得作为一名营业员应不折不扣的贯彻执行公司的各项制度与决定，要通过员工们的行动力将公司的目标、理念变为现实。而这种执行力应该“从严从细从实”，在规范执行的同时争取创新执行。

2. 敏锐的感受力。

工作中要全力感受客户们的需求，从服务态度到通讯技术层面的诉求，努力捕捉最基层的市场信息、服务信息，通过不断向公司反馈，以促进公司各项工作的跟进与发展。

3. 良好的沟通力。

“沟通从心开始”，我觉得要践行这一服务理念，起码要有三点素质：一是良好的口头表达能力；二是真诚平和的心态，经常换位思考，为顾客利益着想，注重情绪调节；三是过硬的业务水平，熟悉通讯领域的相关知识，能及时为客户做解答。如此沟通才有可能，沟通才有实效。

4. 较强的团结力。

移动公司是一个大团队，每一个营业员只是其中的一份子。我行我素、互相拆台是搞不好工作的。我觉得，在通讯领域竞争日趋激烈的今天，讲团结、讲团队观念尤为重要。因为这不仅关系到工作的业绩，更关系到移动公司的整体形象，

乃至生存与发展大计。

另外，我还觉得要有吃亏吃苦精神。因为在工作中有时因为需要不可能按时上下班，有时因为人事变化，工作会繁重些；甚至涉及荣誉利益时，有时也需要顾全大局，个人吃点亏、吃点苦。我认为只要有这种吃亏吃苦精神，就能快速融入移动大家庭，也必将给公司带来繁荣。

尊敬的各位领导：成为移动公司的一名营业员是我的梦想，为了这份梦想，我将用青春与理想去追求；为了这份追求，我愿付出艰辛的劳动和汗水。如果这次我这次竞聘成功了，我将会更加努力，让公司因为有我而多一份灿烂。如果竞聘失败了，我会努力为下一次机会作准备，我会依然关心我们黄梅移动公司事业的发展。

如果黄梅移动时天空，我期盼自己是一只燕子，让黄梅移动的蓝天多一抹美艳；如果黄梅移动是舞台，我期盼自己是其中的一名演员，让黄梅移动的舞台永驻青春与魅力！

谢谢大家！

电信营业厅竞聘演讲稿篇十八

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。我叫_，今年×岁，……(学历、工作经验等个人简介……)。我认为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，所以我不放过这样一个大好的机会。

今天我竞聘的岗位是_。多年的工作经验让我认识到，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 interpersonal 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_，家住在_，对_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共同努力之下，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_×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、场、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，让我成功的担任_经理，我将从以下三个方面着手，努力工作，不让领导和同事们失望：

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，_×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_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。

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_×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。虽然，我今天没有发表什么豪言壮语，也没有什么博大精深的施政纲领。但我深知事业如山，同时我也清楚的认识到自己也有一些不足，可能有的人比我更适合担任这个职位。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×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，因为人生的成功就是在于不断的参与与尝试，哪怕是面对失败也要义无反顾。我想无论今天竞聘成功与否，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，请大家给我支持，最后，祝大家身体健康、工作顺利！祝愿我们_公司的明天越来越好！

谢谢大家

电信营业厅竞聘演讲稿篇十九

尊敬的各位领导：

我叫xxx□今年x岁，xxx学历。今天我是带着一份感谢走上演讲台的。真诚感谢领导们给我这次竞聘机会，让我有一个展示自我的平台；同时今天我也是带着一份梦想走到这里的，期盼着小小的讲台将是我放飞理想的新起点。

成为移动公司的一名营业员是我的梦想，因为对这个岗位我有着深厚的感情。我曾幼稚的认为营业员的工作十分简单，每天不过站站柜台；我又认为营业员的工作十分枯燥，不能催发年轻人的青春活力。但移动老员工们工作中的一个个甜甜的微笑，对顾客一声声亲切的问候，以及客户们离开时一份份满意与快乐，才让我真正理解了这份工作。原来，提供崭新的生活方式，让所有人享受快乐，是黄梅移动人真挚的追求。于是，移动公司至诚的服务理念、和谐的人文氛围、深邃的企业文化、广阔的个人发展空间，深深的吸引了；于是，移动人标志服的蓝色成为我最喜欢的颜色；于是”中国移动“这四个字在我心中成为圣洁的符号；于是，我坚信，选择中国移动就是选择人生发展的机遇。

我是今年六月份正式到营业岗位工作的，在穿上这身蓝色标志服的一刹那，我深感自豪的同时，也感到了肩上责任的重担：因为，我虽是一名普通的营业员，但我深知，我的一举一动、一言一行，代表着企业的形象。营业是公司对外服务的窗口，是企业形象的代表。从走上岗位的那一刻起，我就下定决心：一定要做一名合格的、优秀的营业员。

说起来，做一名营业员容易，但要做一名优秀的营业员就难了。虽然我有做营业的基础，但毕竟原来的工作量孝所办的业务种类单一，跟营业岗位繁重的工作量比起来，真是相差太多了。我知道，熟练的业务知识、业务技能是衡量一个营业员是否合格的基矗为了尽快的熟悉业务，我虚心的向老营业员请教，也从不放过任何可以利用的休息时间去学习。功夫不负有心人，在很短的时间内，我熟知了业务，看着客户满意的目光，我也欣慰的笑了。

有人说，营业员的工作是枯燥的，但我说，营业员的工作是神圣的，我热爱它。创造无限通信世界，提供崭新的生活方式，让所有人享受到快乐，是中国移动永远的追求，而营业窗口服务是联系客户的桥梁和纽带。一声亲切的问候，一个甜甜的微笑，拉近了客户与我们之间的距离。在工作中，我本着企业“沟通从心开始”的服务理念，热情的、真诚的接待每一位客户，让客户高兴而来，满意而归，让他们真正的、实实在在的享受我们优质、高效的服务。

随着通信业突飞猛进的发展，市场竞争也越来越激烈，一些客户着眼于眼前的利益，频繁地销号、换卡。我看在眼里，急在心里，要知道我们的每一张卡都是有成本的呀，而且，失去一个客户就失去一笔收入，失去一份信任。为了尽可能的保住用户，我耐心的讲解我们xx的品牌优势、网络优势、信誉优势，积极的推销新业务。有一些客户在我耐心、细致的解释下，保留了原号码，满意的走了。但有一些客户根本不听你的解释，对你大喊大叫，满口脏话，我委屈的泪水在眼睛里打转，但我忍住了，不让眼泪掉下来。我想，我委屈

一点儿不算什么，只要我们公司的利益不受损害，用户发泄一下又何妨呢。每天周而复始的工作，这样的事情经常会发生，但我始终牢记我们企业的服务宗旨：“追求客户满意服务”，我用真心、真诚与客户筑起了心与心之间的桥梁。

在中国向信息化社会迈进的今天，移动电话已经成为人们越来越重要的通信工具，它不仅能够满足人们语言沟通的真正需求，还能满足人们娱乐、休闲、商务、学习等更多层次的需求。这就要求我们营业员不仅要有扎实的业务功底，还要了解客户的需求，及时的向公司反馈信息，根据客户的需求，满足他们更高层次的需要。为此，我经常看有关xx方面的信息，了解新形势，掌握新动向，在业务不忙的时候，也和客户沟通，征求他们的意见和建议，及时反馈给公司。

我知道，我到营业工作的时间短，虽然我努力了，但还有很多不足。如果这次我竞聘成功了，在今后的工作中，我会更加努力，因为我热爱这项工作，爱岗敬业，是我一生无悔的追求；如果我竞聘失败了，只能说我离一个优秀的营业员还有差距。即使我离开公司，我依然会关心xx事业的发展，因为这片蓝色的天空带给我无限的梦想。

我的.述职报告结束了，希望领导们能给我一个机会。谢谢。