# 联通竞聘演讲稿13篇

来源：网络 作者：独坐青楼 更新时间：2025-01-22

*演讲是在盛大的仪式上和一些公共场所发表的演讲。它不仅是言语的基础，也是言语内容和形式的规范和暗示。 以下是为大家整理的关于联通竞聘演讲稿的文章13篇 ,欢迎品鉴！【篇一】联通竞聘演讲稿　　各位评委、各位领导、同事们：　　大家好!　　我是来自...*

演讲是在盛大的仪式上和一些公共场所发表的演讲。它不仅是言语的基础，也是言语内容和形式的规范和暗示。 以下是为大家整理的关于联通竞聘演讲稿的文章13篇 ,欢迎品鉴！

**【篇一】联通竞聘演讲稿**

　　各位评委、各位领导、同事们：

　　大家好!

　　我是来自联通——分公司运行维护部的\_\_\_，我竞聘的岗位是设备维护业务主管。首先感谢领导给我这个机会，使我能够参与今天的竞争。大哲学家苏格拉底有句名言：“世界上最快乐的事，莫过于为理想而奋斗。”今天，我站在这里，为自己的理想而奋斗，我感到了莫大的快乐。我希望通过这次竞聘，能更好地认识自己、提高自己。

　　我先向大家介绍一下自己的基本情况和工作经历。

　　我今年——岁，1999年毕业于——大学信息与通信工程系，学士学位。19\_\_年8月至20\_年1月供职于——，20\_\_年1联通公司大客户部副经理竞聘演讲稿月任电信伊犁公众多媒体信息公司经营维护部维护主管，20\_年取得助理工程师职称，20\_年5月进入中国联通伊梨分公司运行维护部，负责设备维护工作。

　　自信是成功的第一步，拥有自信，才能把握成功。今天，我充满自信地站在这个演讲台上，希望能有机会把握属于自己的成功。以下是我的竞聘优势.

　>　一、我具有高度的责任感和强烈的事业心。

　　沃尔玛创始人山姆?沃尔顿说过：“如果您热爱您所从事的工作，那么，每天您都会想尽办法把工作做得最好。”我热爱我的工作，不论在哪个岗位上，我都会以高度的责任和强烈的事业心，认真做好每一项工作。

>　　二、我具有较丰富的工作经历和实践经验

　　理论指导实践，实践形成经验。联通集团客户经理竞聘报告工作七年来，我从事的都是与信息通讯相关的工作，在工作中，我把自己的理论知识应用于实践，为自己积累了丰富的实践经验。

　>　三、我具有较强的管理能力和协调能力

　　我曾在电信公司做过三年的维护主管，在工作中，我能够独当一面，独立负责维护部的全面工作，能妥善处理各类突发事件，具有较强的应变能力。另外，我为人随和，善于与人共事，善于协调各方面关系，具有较强的协调能力。

　　>四、我具备扎实的专业知识和专业技能。

　　在大学我读的是信息与通讯工程专业，又先后参加了多次培训，包括全疆电信互联网网络技术培训，Openet窄带计费平台系统管理及高级用户培训，CCNA网络支持工程师培训，华为QuidwayA8010接入服务器维护工程师集中培训;还有三年的维护主管不仅增长了我的阅历，丰富了我的人生视野，更重要的是三年工作积累，使我具备了扎实的专业技能，对工作中出现的任何问题，我都可以迎刃而解。与此同时，我还利用工作之余不断的学习本专业知识，可以说，不管从理论知识还是从操作技能上，我都可以较好的胜任设备维护业务主管这一岗位，我一定可以做的更好!

　　各位领导、各位评委，如果我这次竞聘成功，我会加倍地努力，在新的岗位上把工作做得更好。以下是我的工作联通客户经理竞聘稿思路，请大家评议。

　　>一、继续学习，积极探索，进一步提高自己的专业技术能力。

　　俗话放：火车跑得快，全靠车头带。业务主管要负责本部门的技术性工作，所以，在以后的工作中，我会充分利用自己的专业知识和实践经验，积极探索新的维护技术，做好技术维护的带头人。

　>　二、协助主任做好管理，完善内部管理制度。

　　没有规矩，不成方圆。在工作中，我将协助主任完善部门各项管理制度，建立激励约束机制，实行员工岗位责任制。实行定期考核和奖惩制度，充分调动部门员工的积极性和主动性，提高上岗人员的技术水平和处理故障的实际能力，让每一位员工都有实现个人的价值的机会。

　>　三、制定相应的质量指标，制定详细工作计划。

　　制定各项维护工作的质量指标和维护计划，并严竞聘联通网格经理竞聘稿格按照指标要求和维护计划完成各项技术维护工作，积极落实维护计划的完成情况，定期向上级报告设备、网络通信系统的运行情况。根据网络通信系统的运行情况提出设备更新、技术改造和大修计划。

>　　四、做好维护质量的监督工作，提高维护质量。

　　监督维护工作的完成情况，贯彻“预防性运行维护为主、障碍性运行维护为辅”的原则，变被动维护为预防式的维护，尽可能地减少故障发生的可能性。

　　>五、做好网络通信系统的调配和通信设备的运行维护、管理工作。

　　严格执行设备维护规程，定期进行进行各项设备的检查工作，建立、完善各种相关记录，及早发现问题，及早排除故障，减少设备故障时间，同时做好维护纪录，尽最大努力减少设备安全隐患。

　　语言是花苞,行动才是果实;决心是种子,实干才是肥料，好的决心必须以行动来贯彻才能达到预期的效果。各位评委、各位领导，如果我能够得到大家的信任和支持，竞聘成功，我会在新的岗位上以我的实际行动给大家一份满意的答卷。我相信：世上无难事，只要肯登攀。只要有积极进取、敢于拼搏的精神，坚定不移地朝着自己的目标前进，最终会达到理想的彼岸。

　　我的演讲完毕，谢谢大家!

**【篇二】联通竞聘演讲稿**

　　尊敬的各位领导、各位评委：

　　大家好!

　　今年哈尔滨的冬天虽然非常冷，但我联通公司客户经理竞聘报告相信在座的各位都能够感受到春天般的融融暧意。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。

　　我叫肖纯秀，今年?岁，?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联通竞聘演讲稿最好。

　　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5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12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、系团委委员等联通客户经理竞聘演讲稿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，我将联通竞聘稿不负众望，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管理制度，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，让联通集团客户经理竞聘演讲稿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，把联通店长竞聘演讲稿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：在联通客户经理演讲稿工作面前，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!

**【篇三】联通竞聘演讲稿**

　　尊敬的各位领导、各位同事：

　　大家好!

　　首先感谢领导给了我一个站上舞台的机会，也感谢同事们对我的支持和信任，我叫联通竞聘书，\*\*岁，本科学历，毕业后就进入联通公司，到现在已经\*\*年了。我今天竞聘的岗位是联通分公司经理，我知道自己的能力可能不是很强，但是我相信我能够胜任这个职位。下面说一下我具备这个职位能力的条件：

　　1、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。

　　2、。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。

　　3、目前的最只要的就联通公司竞聘报告是市场营销。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

　　目前，我认为联通分公司的工作主要有以下几点不足：

　　1、合作营业厅的积极性和主动性还没有完全发挥出来。

　　2、营销渠道开发的比较窄。

　　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。

　　如果我能够在这次竞聘中幸当选的话，我将会从以下三个方面着手工作：

　　第一、开拓发展。我们要从发展入手，拓宽销售渠道，加大宣传力度。

　　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，通过培联通营业员竞聘报告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，使联通分公司成为一个更加团结，更具战斗力的一个集体。

　　这只是我个人的一点想法，如有不合适的地方，还联通客户经理竞聘报告望各位领导和同事们给于指正。我有信心能在这个之职位上发光、发热。不管我这次能不能竞选成功，都不会改变我对联通的热爱之心。最后祝联通明天会更好!

　　谢谢大家!

**【篇四】联通竞聘演讲稿**

　　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、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，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，也没有什么搏大精深的施政纲领。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!

**【篇五】联通竞聘演讲稿**

　　尊敬的各位领导、各位同事：

　　大家好!

　　首先感谢领导给了我一个站上舞台的机会，也感谢同事们对我的支持和信任，我叫联通竞聘书，\*\*岁，本科学历，毕业后就进入联通公司，到现在已经\*\*年了。我今天竞聘的岗位是联通分公司经理，我知道自己的能力可能不是很强，但是我相信我能够胜任这个职位。下面说一下我具备这个职位能力的条件：

　　1、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。

　　2、。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。

　　3、目前的最只要的就联通公司竞聘报告是市场营销。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

　　目前，我认为联通分公司的工作主要有以下几点不足：

　　1、合作营业厅的积极性和主动性还没有完全发挥出来。

　　2、营销渠道开发的比较窄。

　　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。

　　如果我能够在这次竞聘中幸当选的话，我将会从以下三个方面着手工作：

　　第一、开拓发展。我们要从发展入手，拓宽销售渠道，加大宣传力度。

　　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，通过培联通营业员竞聘报告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，使联通分公司成为一个更加团结，更具战斗力的一个集体。

　　这只是我个人的一点想法，如有不合适的地方，还联通客户经理竞聘报告望各位领导和同事们给于指正。我有信心能在这个之职位上发光、发热。不管我这次能不能竞选成功，都不会改变我对联通的热爱之心。最后祝联通明天会更好!

　　谢谢大家!

**【篇六】联通竞聘演讲稿**

　　尊敬的各位领导、各位同仁：

　　大家好！

　　首先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。（个人简介）。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、相互交流的机会。

　　今天我竞聘的岗位是XX分。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；不仅要有高超的管理水平，而且还需要有良好的人际能力。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、场、乡、镇沟通得不够理想，没有形成，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，拓宽渠道，加大力度。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用户。使XX分公司在完成明年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，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，都是对我们工作的和鞭策，一定要按照公司的，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，进一步完善和，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，也没有什么搏大精深的施政纲领。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！

**【篇七】联通竞聘演讲稿**

　　尊敬的各位领导、各位同事：

　　大家好!

　　首先感谢领导给了我一个站上舞台的机会，也感谢同事们对我的支持和信任，我叫联通竞聘书，\*\*岁，本科学历，毕业后就进入联通公司，到现在已经\*\*年了。我今天竞聘的岗位是联通分公司经理，我知道自己的能力可能不是很强，但是我相信我能够胜任这个职位。下面说一下我具备这个职位能力的条件：

　　1、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。

　　2、。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。

　　3、目前的最只要的就联通公司竞聘报告是市场营销。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

　　目前，我认为联通分公司的工作主要有以下几点不足：

　　1、合作营业厅的积极性和主动性还没有完全发挥出来。

　　2、营销渠道开发的比较窄。

　　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。

　　如果我能够在这次竞聘中幸当选的话，我将会从以下三个方面着手工作：

　　第一、开拓发展。我们要从发展入手，拓宽销售渠道，加大宣传力度。

　　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，通过培联通营业员竞聘报告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，使联通分公司成为一个更加团结，更具战斗力的一个集体。

　　这只是我个人的一点想法，如有不合适的地方，还联通客户经理竞聘报告望各位领导和同事们给于指正。我有信心能在这个之职位上发光、发热。不管我这次能不能竞选成功，都不会改变我对联通的热爱之心。最后祝联通明天会更好!

　　谢谢大家!

**【篇八】联通竞聘演讲稿**

　　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。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。

　　我年加盟联通公司，工作至今。近年间，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。

　　我今天没有发表什么豪言壮语，也没有什么搏大精深的施政纲领。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。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，当好一名称职的联通经理。

**【篇九】联通竞聘演讲稿**

　　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暧意。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。

　　今天之所以走上讲台参加联通公司竞聘，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。

　　第二，我熟悉营业厅工作，具有丰富的营业厅工作经验。

　　第三，我有较强的沟通、组织、协调和管理能力。

　　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。

　　如果领导和同事们信任我，让我走上联通业务主管竞聘演讲稿，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。

　　第二，加强信息收集工作。

　　第三，提高服务意识，做好服务\*。

　　第四，做好营销\*，提升公司整体销售业绩。

　　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，我将在联通市场部经理竞聘演讲稿的路上昂首出征，让生命和使命同行!谢谢!

**【篇十】联通竞聘演讲稿**

　　尊敬的各位领导、各位评委：

　　大家好!

　　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。我竞聘的岗位是联通营业员竞聘报告。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，我对营联通客户经理竞聘报告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，使自己的脚联通公司大客户部副经理竞聘演讲稿步更加坚实。

　　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，做好营业厅的联通集团客户经理竞聘报告日常管理工作。

　　我将负责组织落实营业厅的各项规章管理制度，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\*。

　　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，将竞聘联通网格经理竞聘稿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\*，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，让生命和使命同行竞聘演讲稿!

**【篇十一】联通竞聘演讲稿**

　　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。通过这次演讲，锻炼自己的能力、展现自己的才华。与大家交思想，我相信，通过这次竞聘活动，必将使我站下一步的工作，展现一个良好的开端。联通岗位竞聘演讲稿

　　竞聘联通公司客服中心这个职位，我认为自己具有以下几个方面的有利条件。

　>　一、多年的财务管理工作炼就了廉洁、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烟草岗位竞聘演讲稿起，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。在财务部工作的近两年时间里，我与其他员工一同养成了严明的组织纪律性、吃苦耐劳的优良品质、雷厉风行的工作作风，这是干好副总经理工作所必须的\'基矗

　>　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，能够做到知彼知已，百战不殆。

　　如果这次各位领导信任我，到任后我将认真做好工作。

　　一、首先，作为客服中心，必须了解客服中心的主要工作思路和目标，我概括为20个字“搞好服务、稳定大局、内强素质，外树形象”。

　　具体为以下几点：

　　1、全面可靠地保障客服中心的畅通无阻，为客户搞好服务。客服中心邮政岗位竞聘演讲稿的天职是服务，本质是服务，体现的价值也是服务。

　　2、不断开拓客服中心的生存空间和发展空间。“发展是硬道理”，客服中心只有发展了，所做的贡献大了，才能更好体现客服中心的价值。

　　3、利用一切手段、渠道、机会加大培训力度、提升人才培养层次，全面提高全体人员的综合素质，以适应不断更新的环境，发展中所需的人才。

　　4、拓宽各种渠道，采取多种形式，调动各方面的积极性，增加收入，以满足不断增长的物质文化、

　　5、建立和规范一系列规章制度，通过对考勤、执勤、设备维护等一系列规章制度使工作规范有序，做事有章可循。

　　6、建立和完善各种竞争、淘汰聘用人机制。尺有所长、寸有所短，充分发挥各人的特长，从而是使我站人人有岗位，机构健全，人岗适宜，定位准确。

　　二、摆正位置，做好配角，当好参谋。

　　副职的主要职责，对中心里的全面工作，要尽其所有，收集各种信息供主要负责人参考，向主要负责人提供各种建议和主张，帮助站长顺顺利做出决策。要有统筹兼顾的思想，当好中心里的协调人，使做出的决策能符合大多数人的意愿。总而言之，要做到尽职不越权，帮忙不添乱，补台不拆台。

　　三、天时不如地利，地利不如人和，家和万事兴。只有团结，岗位竞聘稿工作才形成合力。平时工作难免有产生误解、矛盾和摩擦。所以要协助站长拓宽和疏通民主渠道，遇事和大家商量，虚心真诚地听取群众意见。兼听则明，偏听则暗，做领导和群众之间的协调人，多和大家交心，交朋友，一碗水端平，努力营造一个相互信任、相互帮助、相互理解的人际关系，和谐的工作环境。既高度民主，又有高度集中，又有个心心情舒畅的工作氛围。

　　四、上岗后要以服务为目的，不以争取为目的，我始终认为当领导就意味着吃苦在前，享乐在后，只有奉献，不能索取，排除杂念，要想群众之所想，急群众之所急，公正廉明，经常和群众换位，想想群众的感受，事关群众个人切身利益问题，要尽量让给群众。

　　同时用自己的人格魅力，做好表率作用，孔子在《论语》中就有“其身正，不令而行营大企身不正，虽令不从。”领导者必须培养正气，以身示范。我的座右铭就是：“律已足以服人，量宽足以得人，身先足以率人”。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、尽责。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！

**【篇十二】联通竞聘演讲稿**

　　尊敬的各位领导、各位评委：

　　大家好！

　　我叫xxx，今年24岁，本科学历。20xx年7月业于南京邮电学院经济学专业，毕业后加入辽宁联通大连分公司市场部，20xx年10月响应公司充实县区一线的号召，报名到东港分公司工作，20xx年8月调回市公司市场部，负责营销策划，20xx年3月调入公司大客户部工作。回首两年多来在联通的工作和生活，我切实的感到，无论在业务知识，还是人生阅历方面，我都有了长足的进步，使自己前进的步伐更加的坚实和有力。我深深知道，进步的取得，与公司领导和同事们的关心和帮助分不开的，在此，我表示衷心的感谢。是你们的关心和帮助，使我有勇气有实力参加今天的竞聘。虽然今天的天气是寒冷的，但是我仍能感觉到在场同事们夏日般的热情！在此，我预祝今天同台展示自我的各位同事事业蒸蒸日上，事业如日中天！

　　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，我熟悉大客户部工作，具有丰富的工作经验。

　　我20xx年加盟联通公司，工作至今。2年多时间里，我做过用户维护与催欠、客户经理队伍建设和代理渠道管理、市场部营销策划、大客户部综合管理等工作，对联通公司的各项经营工作和经营政策非常熟悉，并积累了丰富的工作经验。特别是在大客户部工作期间，对集团客户政策的拟订、落实、调度，以及县区集团客户开发队伍的建设、集团客户工作经营分析等工作有了较为深入的认识，夯实了做好大客户部管理工作的基础。此外，我还成功参与过公司的政策策划、经营分析。所有这些使我坚信，我有能力完成新岗位的要求。

　　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，我担任系学生会副主席、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，我在东港分公司、市场部、大客户部的工作，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、协调水平、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。

　　第四，两年多的工作实践，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，力争达到一流水平。这种性格促使我自加压力、负重奋进，竭尽全力争取把本职工作做得最好。我富有强烈的事业心和责任感，工作严谨细密，一丝不苟，高效快捷，讲求效率。同时，有很强的吃苦耐劳的精神，为了完成工作任务，经常废寝忘食、加班加点。两年多的工作经历，使我养成了不怕吃苦、迎难而上、甘愿奉献的品质，造就了勇于承担责任，永远不言放弃的坚强性格。所有这些，都为搞好大客户部副经理的工作奠定了坚实的基础。

　　在这里，我也愿意坦诚地把自己已经认识到的不足之处汇报给大家。主要有两点：

　　一是知识结构上的不足仍然明显。目前，我正在自学有关法律、写作、财务方面的知识，我想通过循序渐进的努力，力争成为对网络知识、财务知识、经营管理、企业人事管理知识都有所知晓的综合性管理人才。

　　二是因为年轻，处理矛盾的经验还不是很足。我将充分依靠老同志丰富的阅历和经验，虚心求教，加以弥补。

　　请领导和同事们相信，既然我自己能认识到这些不足，也就一定能努力克服，不断完善自己的人格。

**【篇十三】联通竞聘演讲稿**

　　尊敬的各位领导、各位同仁：

　　大家好！

　　今天我竞聘的岗位是分公司经理。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，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，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，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。使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，也没有什么搏大精深的施政纲领。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，祝大家身体康舰万事顺随！祝愿我们联通公司明天会更好！

　　我的演讲结束了，谢谢大家！

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！