

电信总经理助理竞聘演讲稿 保险公司总经理助理竞聘演讲稿(大全8篇)

爱岗敬业是对工作内容主动学习和精益求精的精神。以下是小编收集的一些动人心弦的征文范文，与大家共同分享。

电信总经理助理竞聘演讲稿篇一

我一直认为，保险业充满了挑战和机遇，从事这样的事业，因循守旧，谨小慎微，畏缩不前，只能因无所作为而淘汰。因此，无论在什么样的岗位上，我都不甘平庸，敢为人先。年月产、寿险分设，我接手邳州公司，当时背负多万元的包袱，内外交困，步履维艰。我审时度势，提出“前三年打基，后二年谋发展，进入新世纪腾飞”的中长期规划，现在这些目标已经全部实现，不仅甩掉了历史遗留的包袱，而且业务迅猛发展。公司业务由分设前的余万元，到××年突破万元大关，增长近倍。尤其是进入新世纪的三年里，净增保费万元，年均增长率达。××年底实现保费收入万元，同比增长，人均保费万元，实现利润万元，人均利润万元，位居六县之首，实现了跳跃式发展。

电信总经理助理竞聘演讲稿篇二

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！

我叫__，今年__岁，本科学历，20__年参加工作，在教育系统任项目主管。__年，通过公开招聘进入电信公司工作。工作中我恪尽职守、兢兢业业，深得领导的器重和同事们的的好评。今后我将继往开来，努力工作，争取以更好的工作成绩回报各位的支持和厚爱。今天我要竞聘的是电信公司经理。

我在师范院校毕业后，在教育部门工作。主要从事电视多媒体动画制作和计算机网络管理等工作，在此期间我积累了大量的it专业技术和管理经验。年我背负一腔诚心，参加了我们电信公司的公开招聘，从而开启了我的电信生涯。在年到年只承载着我们五个人的电信推广工作开始起步。当时我在中心担任业务推广员，围绕着电信梦网和短信类业务进行开发。在年到年我在中心担任推广组组长期间，根据客户需求不断翻新业务开展多种活动，取得了卓有成效的成就。负责业务的同事也增加到十五人，我们的业务工作跟着时代的潮流飞速发展、勇往直前。年至今我担任电信公司高级产品策划。期间我制定年度、季度、月度的数据业务营销推广计划，使我们电信工作又跨上了一个新台阶，负责新业务的人员也翻了一翻。这两次跨越使我们的工作业务由一株纤细的树苗成长为一棵参天大树。

回眸走过的这段路程，我颇有感触。我在电信工作的这五个年头里我历练了扎实的技术，提高了我的策划、管理和协调能力。五年的电信生涯使我深深地认识到当今社会发展一日千里，信息知识正在以指数爆炸的方式增长，我感觉到只有不断提升自己、注重自我增值，才能与时代比肩而行，才能与时代的发展节奏同拍而起。因此我考取了大学mba课程进修班，现在正在攻读研究生学位。

各位领导、各位评委、同事们、朋友们，我年轻，有激情，有胆识，有思想，有韧劲，更有一颗责任心。参加今天的竞聘我信心百倍，对于做好以后工作我充满信心。兵书云“知己知彼，百战不殆”，下面我就自己对工作的认识向大家做一下简单的汇报。

我目前的工作主要是根据业务发展战略和年度kpi考核指标，制定年度、季度、月度的数据业务营销推广计划，确保各项经营目标的完成以及加强对未来数据业务发展的核心竞争力，这是为我们公司发展业务所做的提纲挈领的工作。在平时工作中要根据业务营销策划方案，并结合公司的品牌策略，研

究、策划数据业务与品牌的整合营销计划，拟订实施计划，为咱们公司的发展勾画蓝图并监督落实营销策划方案、计划的实施情况。我的工作犹如一座桥梁、一条纽带。它承接着各个部门之间的关系。使各个部门在一个相对和谐、安宁的环境中，共同为我们电信事业的发展倾注不竭的血液。

我所从事工作的重要性，使我更加明确自己的责任，更加清楚地认识到我所肩负的担子的重量。为此我将不断鞭策自己，以饱满的精神和高昂的斗志投身到新的工作当中，争取以更大的工作成绩回报领导和同志们的厚爱。志当存高远，骏马何需鞭。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。参与此次竞聘，我愿在求真务实中认识自己，在积极进取中不断追求，在拼搏奉献中实现价值，在竞争中完善自己。工作五年来，我一直兢兢业业、一丝不苟，老老实实做人，勤勤恳恳做事，深得领导和同事们大好评。

在中心工作的阶段，我带领团队在领导的关心和指导下，取了丰硕的成绩：

第一、在公司领导的大力支持和指导下，工作中我创新营销策略、拓展营销渠道，充分利用各种资源优势，对项目实施精细化管理。在20__年为我公司数据业务累计共增加亿元。今年9月份已提前完成新业务收入和彩铃用户数两个kpi指标，手机上网用户数也在两个月内增长了x万。

第二、斐然的成绩并没有使我放松对事故隐患的警惕。每一次我都严密、谨慎地策划，每次都做到疏而不漏，使大型营销活动都没有重大事故发生。

第三、在团队互助方面，我实行以老员工带新员工，充分发挥“帮、跟、带”的互助精神，鼓励大家“勤于思考、勇于创新”在每个项目结束时，总是通过及时的总结与大家交流心

得、分享经验，为新老员工共同发展做出了贡献。

面对成绩我不骄傲，放眼未来我仍需要再接再厉。参与此次竞聘，我愿在求真务实中认识自己，在积极进取中不断探索，在拼搏奉献中实现价值，在参与竞争中完善自己。

通过综合权衡自己我认为我有以下优势参加今天的竞聘：

第一、我政治素质过硬，思想品德高尚。

平时工作生活中我思想作风正派，生活作风淳朴，为人忠厚诚实，严于律己，清正廉洁。我尊重领导，团结同事，顾全大局，具有较好的群众基础。我办事讲原则，讲纪律，严谨朴实，兢兢业业、一丝不苟。生活中我乐于助人，不断完善个人修为，养成了良好的思想品德。就政治素质和思想品德将无愧于领导和同志们的信任。

第二、我工作经验丰富，创新能力较强。

参加工作以来，我不断摸索经验，熟悉工作流程。工作无论大小我都积极面对，认真做好，长此以往，积累了丰富的经验。我善于接触一些先进的东西，喜欢了解一些前卫的理念，有着较强的改革创新意识，这对于我胜任工作如虎添翼。

金无足赤，人无完人。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领导。一是有时我的工作情绪比较急躁。今后我将加强情绪控制，以适应今后工作的需要。二是我工作中过于追求完美，平时对组员要求过于严厉。今后我将约束自己，争取和同事们建立一种崭新的、和谐的、融洽的关系，共同把工作做好。

以上就是我的竞聘演讲，谢谢大家！

电信总经理助理竞聘演讲稿篇三

尊敬的各位领导、各位同事：

xx很高兴能够参加这次理财经理助理的竞聘，接下来简单介绍一下我的基本情况。本人毕业于辽宁工程技术大学信管专业。曾经在辽宁省医药实业有限公司销售部实习，在此期间接触过药品营销的一些方式及方法。此后，曾在赤峰展翔有限公司实习，了解了一些钢材销售的相关情况。xx年7月进入中行后，在汇丰分理处做前台柜员兼大堂经理，去年五月回市行综合部任职至今。这些工作经历增加了我的工作经验同时也提高了各个方面的能力。为我今后的工作打下了了的基础。

在自身优势方面，结合理财经理这一职业特点，我简单的总结了几点。

首先，我有丰富的管理大资金的经验。当然这个大是相对的，也都是自己家亲戚的一些钱都交给我打理，从前年至今，个人感觉，管理水平差强人意，有成功也有失败，但我觉得这些都是我的财富。毕竟面对中国这样一个不成熟的资本市场，没有人有十足的把握。正如前嘉实主题基金经理王贵文所说的：我的年龄大，经历过那么长时间的熊市，就是我的优势。

其次，在前台坐柜期间，我接触过并且也办理过众多理财产品。像外汇宝，汇聚宝，黄金宝，基金，理财型保险。对业务熟练掌握的同时，我感觉在前台一年的实习经验，最大的收获是短时间内接近客户并和客户形成默契。我在xx年一季度，在全行保险业务持续低迷的时候，营销了汇丰当年第一笔也是最大一笔保险，保额20万。本着为投保人保密的原则，整个营销过程不便在这里详细说，但长期以来与客户形成的默契绝对是此次营销成功的关键所在。今天我能站在这里满怀希望的竞聘理财经理助理这一岗位，有很大的因素是受这次成功营销的鼓舞。

这份保单正式出来以后，我就对上面的条款进行了详细的研究，其中一些内容是保险客户经理向我们介绍时所说的不是完全一致的。这也激发了我对期缴产品的兴趣。于是为自己买了一份期缴。也对里面的一些条款进行了研究。通过对两款保险产品的研究，我对保险有了更深的了解，对以后营销有非常大的帮助。

另外，我有广大优质的客户群。建平这几年经济发展很快，有钱人多了起来，但对于理财这一方面绝对是一个空白。如果我有幸胜任，我的亲戚，同学都将是我的优质客户。

对于部门的愿景，我感觉理财中心应该是一个创造财富的地方。为行里，为客户，也为我们个人。特别是资本市场竞争激烈的今天，能够抵消通胀压力的同时，让客户的资金持久升值，是一件很快乐的事。我们和客户快乐的沟通，帮客户快乐的赚钱，就是我的原景。

对未来工作，我觉得应该以把握大客户为基础，80的财富掌握在20人手里，抓住这些人，也就抓住了大部分财富。在分理处实习期间，我体验过去营销一些大客户，做为大客户，本身都是不在乎一些小利益的得失，最有效的营销办法就是先让客户少买一点产品，过段时间体会一下收益状况，这点我觉得是营销大客户比较有效的办法。在与大客户接触方面，我感觉，最初他们总是很挑剔，稍微的一点失礼都会计较，但相处时间长的话，你会发现大客户的心态更平和，更容易接近，毕竟这些人的素质普遍都很高。另外，大客户一般都有自己事业，他们把绝大多数时间都用来打点自己的工作，放在理财上面的时间很少，很宝贵，所以我觉得和他们沟通，应该用最真诚，最简洁的话语让他们再最短的时间内让他们理解你所要表达的意思，绝对不能急躁，另外就是全方位的服务。前段时间在网上看到广东那边银行的客户经理替自己的大客户接送小孩上下学，我当时感到很惊讶，但现在我理解了，朝阳行的理财中心也会发展到这种程度，我已经做好了这方面的准备。

对于一些中小客户，我觉得最主要的是加强风险教育。这些投资者的风险意识较差，对风险的承受能力也较差，对这样的客户应该着重推荐稳健的理财产品。

由于我还没有从事过这个岗位，所做的一些工作设想也都是根据自己对理财工作的理解总结的，我觉得最好能够安排一些去外地的参观考察，对以后的工作会更有帮助。

最后，再次感谢领导给我这个难得的竞聘机会，感谢在座的同事对我的支持和鼓励。

我的演讲完毕，谢谢大家！

电信总经理助理竞聘演讲稿篇四

我叫**，今年**岁，现任**保险公司**市支公司经理，经济师，大专学历，南大研究生在读。**岁到农村下放劳动锻炼，**岁加入中国共产党，**年**月从事人保工作，历任业务员、副科长、科长、经理助理、副经理，经理。先后三次被评为级先进工作者，所在公司日前被评为级先进单位。现在，我要竞聘的是人保**市分公司总经理助理。我的任职优势有这样几点：

一、对人保事业有着血浓于水般的感情。我从事保险业二十多年，可以说，我的青春，我的苦乐，我的荣辱，都与人保二字息息相关，我以我是人保一员而感到自豪和骄傲，我愿为人保事业的发展，无私奉献我的一切，渴望在更大的空间里，施展才能，为人保事业的大厦添砖加瓦。二十多年刻骨铭心的保险情结，给了我一种勇往直前的精神力量，也是我成就事业的基础，更何况我对人保事业的爱，是如此的专一和执着。

二、对保险事业有着强烈的开拓进取创新的欲望。我一直认为，保险业充满了挑战和机遇，从事这样的事业，因循守旧，

谨小慎微，畏缩不前，只能因无所作为而淘汰。因此，无论在什么样的岗位上，我都不甘平庸，敢为人先。1996年4月产、寿险分设，我接手**公司，当时背负500多万元的包袱，内外交困，步履维艰。我审时度势，提出“前三年打基，后二年谋发展，进入新世纪腾飞”的中长期规划，现在这些目标已经全部实现，不仅甩掉了历史遗留的包袱，而且业务迅猛发展。公司业务由分设前的700余万元，到20xx年突破20xx万元大关，增长近3倍。尤其是进入新世纪的三年里，净增保费1000万元，年均增长率达33.33%。20xx年底实现保费收入20xx万元，同比增长27.52%，人均保费105.36万元，实现利润190万元，人均利润10.1万元，位居**六县之首，实现了跳跃式发展。

三、对保险工作有着丰富的实践经验。我从保险业务员做起，至今已有二十三年，在领导岗位已经工作了十五年，其中，在年副经理岗位八年，在年经理岗位七年，可以说保险业务的方方面面，了熟于心，业务再错综复杂，也能应对自如。作为一线展业的基层公司，业务开展的成功与否，相当程度上依赖与保户之间的亲和力，靠的是较强的协调能力、社交能力、公关能力。去年徐塘发电厂技改国家立项，面对如此黄金保费资源，各家保险公司纷纷亮出极富诱惑力的优惠条件。我上联市级公司组成攻关组，下让业务员全方位跟踪服务，并且调动一切力量进行公关社交活动联络感情，经过市、县三级公司上下联动，力挫群雄，终于获得首席承保人的资格，成功签订了企财险业务保费达235万。在着力塑造人保企业外部形象的同时，公司与政府，政府机构，新闻媒体建立了良好个公共关系，为业务的发展奠定了坚实的基础。

四、坚持党性原则，做到清正廉洁，克己奉公，以身原则。我坚信“己身不正焉能正人”的信条，一言一行都能起到垂范作用。在领导班子建设上，注重加强团结，发挥群体作用；在处理人际关系上，严于律己，宽以待人；在业务发展上，强调开拓进取，服务创新；在经营管理上，遵章守规，合法

经营；在队伍建设上，鼓励学习，全面提升员工整体素质；在工作岗位上，吃苦在前，享乐在后，多年如一日，每天早晨提前一个多小时上班，从未休过一个节假日、双周日。把职工的冷暖，时刻挂在心头，在给一线员工的办公室安了空调四年后，我的办公室才装机。我自知不是科班出身，初始学历不高，所以就不断的进行再学习，努力的充实自己，提高自己，除了坚持学习业务知识外，88年电大中文专业毕业后，又相继参加了师范大学中文本科和南京大学工商管理研究生班的学习，并且鼓励全体员工积极参加各种形式的学历学习，努力创造学习型企业，目前，已有60的员工拿到了国家承认学历的专本科证书。

五、有着斐然的工作业绩。接手公司时，百孔千疮，如今，不论是设施设备，还是服务管理，都走在全辖的前列，公司先后荣获**市“先进支公司”、“标兵支公司”，**市和**市多次授予“双文明先进单位”□20xx年代表**分公司参加全业务考核，在13家参评单位中，荣获第七。去年经过**市公司综合考评，获“奋进杯”先进单位□20xx年保费收入实现了历史性突破，全面完成**分公司交给的各项任务指标，不仅又一次荣获**市“双文明”称号，还被评为保险系统级先进单位。

以上择其要谈了自己的任职优势，下面再向各位介绍一下自己任职后的设想。

一、有信心有能力当好助手，做好参谋。我相信凭自己多年积累的基层工作经验，能为领导的`决策提供有价值的参考。职务虽是助手，但思想上要树立主人公的观念，以全局为重，以事业为重，敢言，直言，能言，善言，将自己的聪明才智毫无保留的贡献出来，不计较个人名利的得失，不当摆设。

二、充分发挥自己公关社交协调能力的特长，将自己的成功经验，推广到其他县级公司。力争在较短时间内，使自己尽快完成角色的转换，协助分公司领导打开县级公司工作新局

面，全面提升市公司业务业绩。职务上去，人要下去，我会经常深入基层和业务一线，加强调查研究，找准问题关键，采取切实可行措施，力争在较短的时间内打开工作局面。

三、摆正自己的位置，甘当配角，当好配角。在工作中，我会注意维护主要领导人的威信，全力支持公司领导班子成员工作，拉偏套，使正劲。做到“三个服从”，即个性服从党性，感情服从原则，主观服从客观。做到服务不欠位，主动不越位，服从不偏位，融洽不空位。让领导放心，群众满意。

在我的竞聘演说结束时，我还想说的是，西方一位哲学家说过：给他一个支点，他会把地球撬起来。我要说的是：给我这个职位，我会做得更精彩。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

电信总经理助理竞聘演讲稿篇五

尊敬的各位领导、各位同事：

大家下午好！我是来自综合部的马明慧，很高兴能够参加这次理财经理助理的竞聘，接下来简单介绍一下我的基本情况。

本人毕业于辽宁工程技术大学信管专业。曾经在辽宁省医药实业有限公司销售部实习，在此期间接触过药品营销的一些方式及方法。此后，曾在赤峰展翔有限公司实习，了解了一些钢材销售的相关情况。xx年7月进入中行后，在汇丰分理处做前台柜员兼大堂经理，去年五月回市行综合部任职至今。这些工作经历增加了我的工作经验同时也提高了各个方面的能力。为我今后的工作打下了坚实的基础。

在自身优势方面，结合理财经理这一职业特点，我简单的总结了几点：

首先，我有丰富的管理大资金的经验。当然这个大是相对的，也都是自己家亲戚的一些钱都交给我打理，从前年至今，个人感觉，管理水平差强人意，有成功也有失败，但我觉得这些都是我的财富。毕竟面对中国这样一个不成熟的资本市场，没有人有十足的把握。正如前嘉实主题基金经理王贵文所说的：我的年龄大，经历过那么长时间的熊市，就是我的优势。

其次，在前台坐柜期间，我接触过并且也办理过众多理财产品。像外汇宝，汇聚宝，黄金宝，基金，理财型保险。对业务熟练掌握的同时，我感觉在前台一年的实习经验，最大的收获是短时间内接近客户并和客户形成默契。我在xx年一季度，在全行保险业务持续低迷的时候，营销了汇丰当年第一笔也是最大一笔保险，保额20万。本着为投保人保密的原则，整个营销过程不便在这里详细说，但长期以来与客户形成的默契绝对是此次营销成功的关键所在。今天我能站在这里满怀希望的竞聘理财经理助理这一岗位，有很大的因素是受这次成功营销的鼓舞。

这份保单正式出来以后，我就对上面的条款进行了详细的研究，其中一些内容是保险客户经理向我们介绍时所说的不是完全一致的。这也激发了我对期缴产品的兴趣。于是为自己买了一份期缴。也对里面的一些条款进行了研究。通过对两款保险产品的研究，我对保险有了更深的了解，对以后营销

有非常大的帮助。

另外，我有广大优质的客户群。建平这几年经济发展很快，有钱人多了起来，但对于理财这一方面绝对是一个空白。如果我有幸胜任，我的亲戚，同学都将是我的优质客户。

对于部门的愿景，我感觉理财中心应该是一个创造财富的地方。为行里，为客户，也为我们个人。特别是资本市场竞争激烈的今天，能够抵消通胀压力的同时，让客户的资金持久升值，是一件很快乐的事。我们和客户快乐的沟通，帮客户快乐的赚钱，就是我的原景。

对未来工作，我觉得应该以把握大客户为基础，80的财富掌握在20人手里，抓住这些人，也就抓住了大部分财富。在分理处实习期间，我体验过去营销一些大客户，做为大客户，本身都是不在乎一些小利益的得失，最有效的营销办法就是先让客户少买一点产品，过段时间体会一下收益状况，这点我觉得是营销大客户比较有效的办法。在与大客户接触方面，我感觉，最初他们总是很挑剔，稍微的一点失礼都会计较，但相处时间长的话，你会发现大客户的心态更平和，更容易接近，毕竟这些人的素质普遍都很高。另外，大客户一般都有自己事业，他们把绝大多数时间都用来打点自己的工作，放在理财上面的时间很少，很宝贵，所以我觉得和他们沟通，应该用最真诚，最简洁的话语让他们再最短的时间内让他们理解你所要表达的意思，绝对不能急躁，另外就是全方位的服务。前段时间在网上看到广东那边银行的客户经理替自己的大客户接送小孩上下学，我当时感到很惊讶，但现在我理解了，朝阳行的理财中心也会发展到这种程度，我已经做好了这方面的准备对于一些中小客户，我觉得最主要的是加强风险教育。这些投资者的风险意识较差，对风险的承受能力也较差，对这样的客户应该着重推荐稳健的理财产品。

由于我还没有从事过这个岗位，所做的一些工作设想也都是根据自己对理财工作的理解总结的，我觉得最好能够安排一

些去外地的参观考察，对以后的工作会更有帮助。

最后，再次感谢领导给我这个难得的竞聘机会，感谢在座的同事对我的支持和鼓励。

谢谢大家！

保险公司总经理助理竞聘演讲稿相关

电信总经理助理竞聘演讲稿篇六

各位领导、各位评委、各位同事：

大家好！

我叫__，20__年广东省邮电学校程控交换专业毕业后，就在农话工作。几年来，我当过维护员、统计员、管理员。除了干好本职工作外，我参加了重邮函授本科的学习。因而，可以说技术和业务与我形影相伴，而文学和网络则是我的好朋友。我来自农村，纯朴自然、崇尚品德、爱好文学和富于创意是我的特点。我没有过人的聪明才智，也没有大起大落的坎坷经历，更没有轰轰烈烈的豪迈事迹。我有的只是一种坚忍不拔的精神，和矢志不移的信念，以及对学习和工作的满腔热情。“以天下兴亡为己任”是孟子的思想，以电信兴亡为己任是我的理想。对于一位有强烈责任感的职工来说，我参加今天的竞选演说，是不需要理由的，我这次竞聘的岗位是“高级客户经理”。

我对高级客户经理的理解是：客户经理作为公司的代表，担负着公司与客户之间的联系，承担着多方面的职责，客户经理必须具备良好的思想道德素质和专业素质。

良好的思想道德素质首先要热爱企业，忠于企业；对待客户要主动热情，对于用户提出的问题要耐心解答，不能欺诈客

户，更不能以不正当的手段或方式欺骗客户。其次，要树立“沟通从心开始”的服务理念，以“追求客户满意服务”为服务宗旨，培育自己吃苦耐劳、团结合作、乐于奉献的企业精神；在具体工作中，要真心实意为客户着想，全力以赴为大客户服务；要遵守企业各项规章制度和劳动纪律；对自己的工作具有自豪感，有敬业的精神，有为公司和客户负责的责任感；通过恪守道德，塑造客户经理的自我形象，探索大客户服务工作规律，创造高效能的工作业绩。

客户经理与客户打交道，除了具备一定的思想理论基础和文化素养，最主要的是精通移动业务，具有丰富的移动通信营销和服务技能，即专业素质。

选拔一个勤奋好学，具有良好的敬业精神和职业道德、精技术懂业务、有较强的文字驾驭能力，且善于文化管理的办公室主任或副主任是__州电信分公司的人心所向，更是__电信企业文化建设的希望所在。综合办公室有文秘宣传和行政管理两方面的职能，是__电信对外的形象代表。

下面，我谈一谈对综合办公室工作的四点认识、构想与建议。

第一、认识本位，勤于服务。

众所周知，办公室是综合部门，是领导工作和机关工作的参谋部门与服务部门。在整个企业中处于承上启下、服务左右、应酬各方的枢纽地位和中心位置。我认为，办公室是服务部门，应该做好三项服务工作：

一、为领导服务。

当然不是狭义上的为领导的个人服务，而是指为领导的工作服务，为领导的思想和决策服务，当好部门主管的助手，当好公司高层领导的参谋。

二、为各部室服务。

办公室在传达上级指示，在贯彻领导旨意或在催办、督办时，要从团结科室或班组，共同做好工作的良好愿望出发，要充分尊重每个职务角色的重要性，体现平等的原则。如果遇到困难，要学会换位思考，置身于别人的角度思考问题，共同研究，以达成解决问题的共识。

三、为职工服务。

办公室是企业的办公室，是人民群众、是大家的办公室。我认为，综合办公室是领导与群众沟通的桥梁。为大家解决实际问题和虚心听取职工的良好建议，是我们的重要职责之一。而且，我们要尽快在公司内部设立群众意见箱，高度重视职工的意见和建议。把群众要我们解决问题转变为，我们主动向群众征询有没有问题需要解决。此外，__地区地处祖国边疆，在当前变幻莫测的国际环境和国内、外激烈的电信市场竞争中，要把工作提高到一个新的高度来认识，这对国家的安全战略和中国电信的利益尤为重要。我们要加强公司的文件、档案及对外发文的严格管理。

第二、只求所得，不求所有。

有人说，办公室工作可用八个字概括，即：“参与政务，管理事务”，形象地说是“上管天文地理、下管鸡毛蒜皮”。具体一点，参与政务是指参加领导对重大问题的讨论和决策；管理事务是指管理环境卫生，组织参加各种社会公益活动等。的确，办公室的工作是苦、是累、是默默无闻！每天埋头于琐碎小事，风光与荣誉总擦身而过。“台下十年功，台上一分钟”，深夜的伏案写作，常常只换取匆匆一瞥。因而，树立正确的义利观对办公室工作很重要。我想，作为办公室的一员应该多牺牲一点个人利益，用孔总的话说，就是“只求所得，不求所有”。“先天下之忧而忧，后天下之乐而乐”是仁人志士的追求，更应该是办公室人员的人生旅程。

第三、精诚合作，追求完美。

办公室作为公司的文书部门，要经常起草大量文稿、传达上级指示和本单位意图。无论是起草领导发言稿，还是撰写年度计划或总结，需要办公室群体的通力合作。要充分发挥个人的聪明才智，仅凭个人奋斗是难以生存的，只有自然地融入集体、相互协作，才能无往不胜。为了能更好地为__电信的企业文化服务，办公室人员要练就过硬的写作能力、组稿能力和改稿能力，我认为要从两个方面入手。

一、认真学习方针政策和法律法规

例如要起草一份产品购销合同，办公室主任作为合同起草的第一负责人，就必须熟读《经济合同法》、《产品质量法》和《消费者权益保护法》等相关法律。否则，凭个人的主观臆想，写出来的合同，必有疏漏之处，一旦发生纠纷，必将给企业造成损失。

二、深入实践，掌握第一手材料

毛泽东说“谁没有调查就没有发言权”，罗素也说过“要购买房子，至少要到里面看看”。调查研究，是办公室员工的一项基本职责，也是重要的工作方法。要掌握第一手资料，可采取发征询函、走专访、听汇报、开小组会等形式。只有调查研究，才能透过现象看本质，才能为领导提供真实准确的决策依据。

这次竞聘对我来说不仅是一个展示自我的舞台，更是一次锻炼、学习、提高的机会，相信这次竞聘将是我未来人生中的一大转折。这次演讲我虽然没有什么豪言壮语，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，当好一名称职的客户经理。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。我爱这平凡的工作，而它确是不平凡的事业。

电信总经理助理竞聘演讲稿篇七

尊敬的各位领导、同志们：

大家好！

公司的这次人力资源改革是公司本年度的一项重大举措，得到了广大员工的积极响应。从公司的利益最大化考虑，也为了实现个人发展，我选择参加业务支撑中心数据技术支持岗位的竞聘。

首先我谈一下对xxx数据业务的认识：

目前对电信运营商来说，用户高增长的重要性已经让位给了运营收入的增长，而各大电信运营商竞争已呈白热化的趋势，后果是语音业务arpu值下降已成趋势，为了保持收入的持续上升，必须找到新的业务增长点，数据业务将担负起启动电信业新一轮增长的重任，各大运营商都在大力发展数据业务，可以说，谁抓住了数据业务，谁就在以后的竞争中处于优势。集团公司今年也在全国开展了“打造数据精品网”的活动，而xxx数据网网络总体规模比较小，不像电信那样提供大规模的互连网接入业务，应该以大力发展有移动特色的数据业务为主，如：短信□wlan□无线ddn□为以后发展以3g为代表的移动多媒体业务做准备。数据技术支持岗位的目标是做好数据网络维护工作和数据业务支撑，开发相关的增值业务，为集团用户提供信息化整体解决反感，积极进行数据网的网络优化和技术储备，积累移动数据网建设和维护经验，积聚相关维护人才。

xxx现在的数据网包括□mdcn□cmnet□短信□oa□1860□grps等系统，它牵扯到计费、传输、交换、1860等各个部门，而开

展数据业务也多种多样，也因此对于数据技术支持这个岗位，需要一位兼有计算机、传输、无线通信的专业知识的人才，他既要有丰富的维护经验，又要具有一定的开发能力，还要对数据业务熟悉。我认为，数据业务技术支持岗位要做好下面的工作。

- 1、数据业务相关网络设备。
- 2、的技术支持和网络维护工作。
- 3、开发可增值的数据业务。
- 4、数据业务分析、统计工作
- 5、向集团用户提供信息化整体解决方案。

对于这个岗位，当然需要有较强的责任心和敬业精神，这是起码的要求，除此之外，我觉得我有以下几点优势：

1、我毕业于武汉测绘科技大学计算机系，专业非常对口，在大学的四年里，我系统地学习了计算机专业的课程，具有扎实的基础知识，对于新事物、新设备、新技术有着强烈的求知欲望，能够很快地接受并加以应用，特别擅长利用互联网来分析、解决问题。

2、我具有较强的专业能力和丰富全面的数据网的维护经验，我曾在计算机中心工作了三年，负责前台微机、网络、主机的维护，又开发过亲情号码、一元包干的业务。当时除了处理计算机中心的业务之外，我还独立承担着1860、短信中心的维护任务。在传输中心的一年里，我主要的任务是维护cmnet、mdcn、oa等设备，侧重学习了路由器、数据交换机的知识。可以说，计算机、数据通信、传输、交换知识我都均有涉猎，知识面较为全面。在长期的维护过程中，我的技术水平得到了长足的进步，积累了丰富的维护经验，能够单

独处理网络故障。在省公司七月份组织的全省数据网维护专业人员的考试中，我名列前茅，获得了“数据网技术标兵”，我很自信在技术能力上我完全能够胜任这个岗位。

3、我对本地数据网的运行情况非常熟悉。我刚到数据机房时，当时，基础资料非常匮乏，而且省公司对于数据网也没有相关的管理制度和维护计划。经过几个月的奋战，在其他同志的帮助下，我们对机房的资料、环境进行了整理，各类标签、走线进入了标准化行列，摸清了第一手的基础资料；根据xxx的实际情况和省公司下发的文件，制定了相应的维护细则、作业计划，建立了包含了局数据修改、系统备份、软件版本、系统运行等一系列原始记录；对于故障处理，通过故障资料库和专线用户资料库的建立，为及时有效的处理各类故障提供了有力的依据。在去年年底的全省组巡中，我们拿了并列第一名，今年的组巡，我们的维护的项目名次也比较*前，在今年打造数据精品网的活动中，我个人获得了“先进个人”的称号。

4、我具有较强的开发能力。据两个例子。

(1)、数据网必须对每天的设备进行详细的记录，以前每天都是手工登陆到设备上执行各种指令，做完一次差不多需要两个多小时，而且还容易出错，后来我利用自己编程的特长，编写了自动登陆程序，使得检查时间缩短为十分钟。

(2)、为了提高cmnet的竞争力，我花了两个星期的时间，开发了vod视频点播系统。

5、在数据网维护过程中，要经常跟用户、厂家联系，遇到棘手的问题，还要得和兄弟部门、省公司联系。

文档为doc格式

电信总经理助理竞聘演讲稿篇八

各位领导、各位评委、同事们：

大家好！

很荣幸我能最后一个出场演讲，首先，我想代表今天参赛的选手对各位评委、各位领导一天来的辛苦工作表示感谢，谢谢大家为我们分公司选拔人才而付出的辛勤劳动。

我来自数据分局，我叫，今年24岁。20__年毕业于河北省邮电学校综合电信专业，从实习起一直在数据分局做维护工作。在做好工作的同时，我参加了省邮政高等专科学校组织的邮电经营专业的大专自考，一次性通过了全部的科目，4月毕业。在4年来的工作中，通过不断的学习和实践，在领导和同志们的支持和帮助下，渐渐成长为数据分局的技术骨干之一，也走上了维护组班长的工作岗位。在这次竞聘中我报考的是技术管理专业。我觉得这次竞争对我个人来说不仅是走上管理岗位的机遇，更主要的是一次难得的学习和锻炼的机会。

今天我抽到的演讲题目是：如何做好电信市场的经营分析。

随着改革的深入和电信市场竞争机制的引入，目前，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进程的加快，还将面临“与狼共舞”的局面。要应对日益激烈的市场竞争，电信市场经营分析尤为重要，我觉得要做好电信市场的经营分析，应从以下几个方面入手：

首先，要重视市场经营分析的作用，转变思想，更新观念。从前，电信企业政企不分，在老百姓心目中一直是“官商”，我们的领导和职工也有一种优越感和官架子。在计划经济体制时代，不注重市场的地位，更没有市场分析的思想，在市场激烈竞争的今天，我们必须把市场经营分析作为一项重要

的工作，大力开展。

其次，要切实以市场为中心，以赢利为目的，建立一支专门从事市场营销的队伍。要有专业的市场营销分析人员，不断提高人员素质，真正实现企业从生产型向经营型转变。在我们中国通信业正在深入内部改革的今天，要抓住这样一个有利的时机，建立像“市场经营分析室”这样的专门机构，招聘从事经营分析的专业人员，运用各种传统的统计分析方法和我们便利的通信手段，以及互联网这样新型的媒介，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。

我觉得像今天我们这样的公开选拔人才的做法就是十分必要和十分有益的创举，通过这样的方式我们很容易在企业内部选拔出适用的专业人才。

最后，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。”就我们公司目前的情况而言，由于地区经济发展的滞后性，眼下在我们的主要业务领域还没有真正具备实力的竞争对手出现，因此我们应该抓住这个时机，先了解自己，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。同时由于一些竞争对手已在大中城市出现，如：网通、吉通等，要深入了解和分析他们在那里的经营情况，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，紧跟时代步伐，不断提高经营分析水平，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可行性，还要搞好相关部门的协作关系，以便使分析的结果最终能在企业经营活动中发挥作用。

以上是我对“如何做好电信市场的经营分析”这个题目的一点儿个人见解，可能有许多不足之处，望各位评委、各位领导和老师多多包涵，多批评指教。

在我演讲即将结束的时候，我最想说的是：如果我在竞争中不能取胜，我仍将一如既往的努力工作，为公司奉献自己的微薄力量。我深信，在21世纪的第一个春天里，通过这样科学和美好的形式，推选出来的一定是公司里最优秀的青年，真正得才兼备的年轻人。

那么最后，请允许我邀请在坐的诸位评委、领导和同事们和我一起，用最真诚、最热烈的掌声，为即将当选的青年干部祝福，为所有参赛的选手祝福，为电信分公司和中国电信的美好未来祝福！

我的演讲完了，谢谢大家！