

## 竞聘移动公司岗位演讲稿

### 竞聘移动公司岗位演讲稿(12 篇)

演讲稿可以提高演讲人的自信心，有助发言人更好地展现自己。在现在的社会生活中，演讲稿的使用频率越来越高，写起演讲稿来就毫无头绪？下面是小编精心整理的竞聘移动公司岗位演讲稿，欢迎阅读，希望大家能够喜欢。

#### 竞聘移动公司岗位演讲稿 1

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

岗位竞聘刺激了很多的公司员工积极努力的工作，凭借自己努力的工作，就可以得到更多的机会，可以有更大的发挥空间，也就有可能在岗位竞聘中取得胜利！今天我竞聘的岗位是 4 职级，现将本人的基本情况简要介绍如下：我叫，现任职于 S 路营业厅，主要负责服务管理和投诉处理工作，在六年的工作中从一名普通的营业员到现在的值班经理，我一直兢兢业业的工作，在工作中本着“沟通从心开始”的服务理念，热情、真诚的接待每一位客户，让客户高兴而来，满意而归，让他们实实在在的享受到我们优质、高效的服务。

我本着锻炼、提高的目的走上讲台，展示自我，接受评判。在座的同事大多都是在我成长的经历中给过我诸多帮助和鼓励的良师益友，在大家的帮助和指导下，我走过了在移动公司六年多的路程，在此感谢所有给予我帮助和指导的领导和同事。此次竞聘，通过服务创新、服务培训、优化服务流程等手段，强化管理，完善制度，从严要求，进一步提高服务厅的服务质量。与此同时，努力为实现自己的人生价值，一颗爱岗敬业的心与“移动”一起跳动。

只有充分认识到所在岗位的职责，才能做好本职工作，我认为一名优秀的值班经理应做好以下工作：一遵守公司各项规章制度及服务纪律、劳动纪律。

1、负责现场客户的接待和咨询，根据客户的需求为客户受理各项移动业务。熟练掌握 BOSS 系统，严格按照业务流程办理各项业务。

2、掌握公司各项新业务知识，及时向客户推荐并为客户操作、演示。

3、严格遵守保密制度，不得擅自查阅、泄露客户资料。

4、保持营业岗位通信生产设备整洁、完好，营业工作场地物品摆放有序，各类业务单式按要求归档。

5、服从营业厅经理安排，配合营业厅经理做好各项工作。

假如我能够竞聘上岗，我打算从以下几个方面做好我热爱的本职工作。

1.以身作则，履行自己的岗位职责，做好表率作用，以自己的行动影响周围的人，以“从严、从细、从实”的标准要求自己。自己做好服务的同时，还要带动周围的同事共同做好服务，使我们的整体服务水平不断提高。

2.熟练掌握各项新业务知识和促销活动方案。对于公司新推出的每项新业务都要积极尝试，在使用过程中找出其卖点，然后找准目标客户进行营销，配合上级部门完成公司下达的各项新业务指标。认真学习公司下发的促销活动方案，做到在办理业务过程中熟练、准确。

3.不仅要有扎实的业务功底，还要不断的与客户沟通，及时向上级部门反馈信息，根据客户的需求，满足他们更高层次的需要。对于客户的咨询或投诉要在指定时间内回复，以确保客户满意度。

4.树立互帮互助的团队合作精神，工作上不断向业务精通、经验丰富的领导和同事们学习，主动帮助新进人员处理疑难业务。生活上主动关心和帮助其他同事，能够起到模范带头作用。

5.积极提出创新服务举措，提高营业厅的整体服务质量。

最后，这次竞聘无论结果如何，我都会正确对待，接受公司的考验，胜不骄、败不馁。我相信，有领导和同志们支持，再凭自己的信心、能力和努力是能够胜任S路营业厅值班经理这个岗位的。

我的演讲结束了！谢谢大家！

竞聘移动公司岗位演讲稿 2

各位领导同事，大家好！

非常感谢公司给了我一个“锻炼自己、挑战自我”的机会。

首先自我介绍一下：我叫，进入移动公司，从进入公司那一刻起我深知，营业员是公司对外服务的窗口，是公司形象的代表。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、优秀的中国移动营业员。在这三年多的时间里，我努力向业务精通、经验丰富的领导和同事们学习，思想觉悟和业务技能都有了很大的提高。逐渐从一名普通的营业员成长为公司的业务骨干，取得的成绩受到领导和同事的肯定，多次获得“”称号。

在前台营业中面对各种用户，我积累了营业销售、人际沟通、服务投诉等丰富的工作经验，在工作中我始终不忘学习，积极参加技能培训，刻苦练习各种业务流程，不断的把自己所学的知识应用到实践中去，使自己的专业技能水平不断的提高。

“追求用户满意服务”是我的服务宗旨，我本着公司“沟通从心开始”的服务理念，热情真诚的服务每一位用户，在工作中不是机械的去完成工作，而是采取换位思考的方法，想用户之所想，解用户之所难，从用户的实际需求出发，推荐我们的产品，力争做到每位用户满意。

在肯定优势的同时，我也清醒地认识到自己存在一些不足之处：我的不足在于管理经验的不足，以及不拘小节的性格。参加这次值班经理竞聘，我想给自己一个挑战，从中改进自身的不足，就像一句广告中语说的：“每个人都是一座山，世上最难攀登的山其实是自己，往上走，即便是一小步，也有新高度。”既然是挑战，就一定会有成功会有失败，如果这次失败了，我会更加努力的磨练自己，提高自己。

如果这次竞聘上了，我会做好本职工作，全力协助班长做好营业厅工作，检查监督各岗位运作情况，确保营业厅服务质量，组织员工进行新业务培训，提高员工素质，增强员工技能，建设高效团队最终达到持续为社会、为企业创造更大价值。

最后，这次竞聘无论结果如何，我都会正确对待，接受公司的考验，胜不骄、败不馁。我相信，有领导和同志们支持，再凭自己的信心、能力和努力是能够胜任营业厅值班经理这个岗位的。

做最好的自己，相信自己——我能。

谢谢！

### 竞聘移动公司岗位演讲稿 3

尊敬的各位领导、各位评委：

你们好！

今天我非常荣幸地在这里参加公司管理岗位竞聘演讲，心情十分激动。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，并希望能通过这次的竞聘锻炼，使自己的工作能力和综合素质得到提高。

我竞聘的岗位是实业公司劳务管理业务主办。我的汇报分为以下三个部分：自我介绍及工作回顾；对竞聘岗位的工作思路与工作目标；我的竞争优势。

#### 一、自我介绍及工作回顾：

1995 年元月我被调到 XXX 微波站从事会计工作。从此，我由一名生产技术人员转变为一名管理人员，岗位的更新，需要观念的更新、知识的更新，而且管理岗位对人素质要求更高，知识更全面。于是，我参加了河南省邮电学校计算机应用专业中专班和信阳师范学院财务会计专业大专班的函授学习，并以优异的成绩拿到学历证书。

#### 二、对应聘岗位的工作思路与工作目标

1、做好全市劳务工的管理，尽快掌握有关劳动就业、劳动管理的法规、政策，利用 FOXPRO 建立劳务人员信息数据库，建立健全各种档案以及信息资料，如招聘、解聘、工资管理以及健康档案、社会保险等，对劳务人员进行计算机规范化管理，所需数据、报表及分析资料都由计算机自动生成。

2、在服务公司的领导下，完善劳务用工管理办法，对现有劳务工进行一次彻底的清理整顿。转变人力资源管理观念，即由传统的人事管理转变到以岗位管理为主，开展定员定额，核算各单位人工成本。要经常深入基层调研，开展工作分析，及时取得第一手资料，适时提出关于劳务工管理办法、用工数量以及人员最佳分布等合理化建议，为领导决策提供依据，合理配置人力资源，做到人尽其才。

3、定期组织对委代办员工的教育培训，提高他们的综合素质，建

立一支有战斗力、劳动生产率极高的委代办员工队伍。逐步推行部分岗位劳务人员持证上岗制度。鼓励和支持劳务工参加职业技能鉴定，对取得职业技能鉴定证书的，建议增加岗薪工资。此项措施可以激励员工主动提高业务技能，更好的为企业服务。

4、可以考虑建立为所有委代办人员交纳基本养老金、医疗保险金制度。这样可激发了他们工作的积极性，解除他们的后顾之忧，让他们感到老有所养，更加忠实于我们的企业，防止人才流失。

5、逐步规范劳务工的使用。在有可能的情况下将所有在用的劳务工全部交由市劳动就业部门管理，劳务工与市劳动就业部门建立劳务关系，再由市劳动就业部门向我公司提供劳务用工。随着企业的发展，劳务工的使用和辞退将经常发生。劳务工劳务关系的改变，避免了企业在辞退劳务工等方面可能出现的纠纷。使劳务工管理工作逐步走向健康发展之路。

人是最宝贵的财富，人是企业兴盛与否的决定性因素。我公司现有各种劳务人员一千余人，这么大的一个群体，只有充分调动他们的积极性和创造性，建立一支充满活力的劳务工队伍，我们的企业才能充满活力，才能不断向前发展。

### 三、我的竞争优势：

我竞聘劳务管理业务主办，如果说有什么优势的话我认为有以下两点：

一是我具备较高的专业文化知识，在财务管理和计算机方面比较精通，有近九年的管理岗位工作实践，熟悉电信系统现行的劳动工资的各项政策和规定，有一定的人事、工资管理经验，这对竞聘岗位中的人员管理、核算、统计和报表都会有很大帮助，政治上、思想上、业务上、管理上正在一步步走向成熟。通过认真的学习，我相信我会很快掌握有关劳务管理的政策和规定，做好劳务工管理的各项管理工作。

二是我比较年轻，现年 31 岁，精力充沛，处于人生的黄金阶段，并具有较高的办事效率，对于工作有雷厉风行的作风。我敢于创新、思想敏锐，善于接受新事物，并能根据实际情况，大胆设想管理方法

和改革方案。能认识自身的不足，勤奋好学，不断提高自身素质，我目前仍在不断学习，现正在河南大学参加专升本函授学习。

综上所述，我有信心、有能力做好竞聘岗位的工作。

如果竞聘成功，在今后的工作中，还一定加强自身业务学习，不断提高自身素质。我想，只要有强烈的工作责任心和事业心，我会很快适应新的工作岗位，我会积极向老同志学习好的管理经验，克服自身不足，成为一名合格的管理人员。

谢谢大家！

竞聘移动公司岗位演讲稿 4

尊敬的各位领导、同事们：

大家好！

首先感谢领导们给我这次机会让我站在这里，来进行竞聘演讲。相信这次竞聘将是我人生中的一大转折。拿破仑说过：不想当将军的士兵不是好士兵。我今天参加竞聘的岗位是营业部主任。

随着我国市场经济体制改革的不断深入，电信行业正在逐步从机制和管理等诸多方面向市场经济贴近。作为世界五百强之一的中国移动通信公司，如何适应市场经济的规律；在日趋激烈的市场竞争中站稳脚跟。立足服务求生存，立足创新促发展，立足品牌拓市场，立足管理增效益。力争在短时间内创造杰出的移动通信品牌，提升企业的核心竞争力，只有这样我们的企业在市场竞争中才能处于不败之地。

客户是中国移动的生存之本，服务是中国移动的生命线，市场是中国移动永恒的主题。但是，中国移动从中国电信分离出来至今，有些员工的服务理念并没有彻底转变。他们还残留着“吃大锅饭”、“抱铁饭碗”的思想意识。因此，服务又成为了中国移动的“软肋”。面对我们的竞争对手，怎样提高服务水平、改善服务质量、打造服务品牌是当前作为一名基层管理者的首要任务。

下面就基层营业部如何加强基础管理、提高服务质量、增加企业效益谈谈我个人的想法：

一、通过服务创新实现服务领先

中国移动通信的服务理念是“沟通从心开始”。但我认为，要切实

实做好“沟通从心开始”，必须要做到“沟通从‘新’开始”和“沟通从‘行’开始”。也就是说我们每一位员工不仅仅要有服务创新的意思，而且更重要的是要将这种服务创新的意思应用到实际工作中去。

在目前，移动通信市场的竞争中，服务已成为企业竞争的绝对因素。竞争对手同我们的竞争已经从原来简单的价格竞争全面转移到服务竞争上来。谁的服务内涵丰富，谁的就是市场的赢家，服务创新将成为开拓客户市场的有力武器。公司已由成立之初的手机用户只有通话服务和来电显示服务发展到如今的语音信箱、手机银行，移动办公等二十余种具有附加值的服务功能。、不正是用服务创新这一武器来赢得客户市场的吗？

在基层营业部，目前仅仅局限于业务技术的创新是远远不够的，最主要的是我们企业的管理者和员工怎样在具体的实践工作中来做到“沟通从‘新’开始”和“沟通从‘行’开始”呢？我认为：实施“零距离服务”；推行“首问负责制”就是很好的措施。

所谓的“零距离服务”也就是让每一位员工对客户进行贴心服务和贴身服务。即从服务意识、服务提供上同客户的需求保持“零距离”。用心、诚心、真心为客户服务，强化“客户就是我们衣食父母”的服务理念，达到思想认识上的“零距离”。人性化、人情化、人文化服务，打破时间、空间的概念，以客户满意为标准达到全方位服务的“零距离”。加强企业与客户之间的交流、沟通。改变服务方式，强化被动式服务向主动式服务转变，营业向营销转变，等客户上门向上门服务转变，满足型服务向满意型服务转变。从而全面提高客户对中国移动的认知度、信任度和满意度，最终使客户与企业融为一体，达到企业与客户的“零距离”。

推行“首问负责制”，也就是客户到营业部来办理或处理移动业务所接触、询问的第一人，这个人就负责解答客户的提问或帮助指导客户处理完业务直到客户满意离开。他不得以任何理由推托，让客户耗费更多的时间和精力。推行“首问负责制”是通过建立一个全员、全程、全方位的服务体系的方式，倡导全员服务，树立客户至上，杜绝在接待客户方面推诿、扯皮现象的发生，以提高办事效率来改善服

务质量。既增强员工了的主人翁意识，树立了企业良好形象，同时也锻炼了员工解决问题的能力。

## 移动公司营业部经理岗位竞聘演讲稿

### 二、打造服务品牌实现业务领先

打造服务品牌这就要求我们的服务不能只停留在表面要向深层次发展。服务要向深层次发展：

首先，要强化员工服务意识，认识到做好服务，不仅关系到企业的生死存亡和发展，更是关系到员工个人的生存、发展的根本问题，“失去了客户就是失去了市场、利润，员工就失去了就业的机会，”从而树立“客户就是财富，服务等于收入”的观点。其次，我们的员工必须要具有竞争意识。既要有勇于竞争、善于竞争的魄力和勇气，还要有硬着头皮、厚着脸皮、饿着肚皮、磨破嘴皮去闯市场的精神。要根据市场需求对外加大宣传移动通信业务品牌的力度，另外，要敢于主动去同市场“接吻”，和客户“谈、练、爱”。让移动通信的业务成为“第三者”插足到每一位客户的家庭生活中去。请大家不要误解，我所说的“谈、练、爱”，“谈”是指向移动客户开展业务宣传、阐述移动资费、解答客户提问、介绍移动热点等；“练”是指给客户演练手机上网、移动办公、手机银行、网上购物等时尚的新业务功能；“爱”是指延伸我们的服务，用爱心去帮助那些老、弱、病、残的客户。以打造出中国移动的服务品牌为己任。

在座的每一位都知道，在经济学中有一个很重要的法则，叫做“二八原理”。它深刻分析出我们的经营收入的 80% 是由 20% 的大客户带来的，这 20% 的大客户就是我们企业的忠实客户、信誉客户和最佳客户。显然，我们有更多的理由让这些大客户对我们的产品或服务更加满意。我们应该把大客户看作是企业生存和发展的命脉。就市场竞争现状来看，大客户已经成为竞争对手同我们争夺的焦点，做好大客户的服务工作，提高大客户的忠诚度，保持大客户群稳步发展是企业打造服务品牌，实现业务领先工作的重中之重。

目前，公司已经实施了大客户经理制度，但在基层营业部就大客户的基础资料、服务策略、队伍建设和业务流程等方面还存在着一些



欠缺。

我认为：要搞好大客户服务工作，首先，要在纷繁复杂的客户群中找准目标，辨别出谁是大客户、谁是重要客户、谁是潜在大客户，要摸清大客户所处的单位、行业、规模等情况，建立完善的大客户基础资料，为市场营销打下坚实的基础。其次，是在为大客户提供共性服务的同时，还应提供“优先、优质、优惠”的个性服务。以人盯人的方式，定期分层次地走访大客户，了解客户的需求及竞争对手的活动情况，制定出“人无我有、人有我优、人优我新、人新我特”的服务策略，竭尽全力地满足大客户的特殊需求。第三，就是将企业中素质高、业务精、能力强的人才安排到大客户服务工作中去，切实加强大客户服务队伍建设。第四，要优化大客户服务工作的业务流程，要围绕“综合受理、内部分流、优先处理、结果反馈”的原则建立大客户服务“绿色通道”并确保其在运行中畅通无阻。最终打造出中国移动的服务品牌实现业务领先的战略目标。

### 三、加强基础管理，完善激励机制

基础管理作为企业最基本的条件是企业不可逾越的阶段。一个企业如果基础管理的基本功不好，虽然也会有短期的快速发展，但绝不可能长期持续发展下去。随着市场竞争的白热化，问题也就会慢慢浮出水面，如服务不好、统计不实、素质不高、考核不严等等。这些都会使我们企业的市场竞争力大打折扣。因此，加强基础管理工作，建立健全激励约束机制在基层营业部势在必行。

在基层营业部不但要激励有余而且要约束充分，有了完善的激励机制后，还应健全约束制度。在激励中体现约束。这也是保证企业持续稳定发展；加强对权力的监督；防止个人滥用权力而侵犯企业和其他员工权益的需要。我认为基层管理者首先应该是一名劳动者，是企业、为员工、为客户的服务者。所以说在制度面前要人人平等，管理者要带头遵守各项制度，自觉接受制度的约束，率先垂范。要求员工做到的管理者自己应该首先作到。另外管理者要敢于承担责任，要为其管理范围内员工的行为和结果负责，要为企业负责。只有这样才能树立起管理者的威信，员工才能和您心往一处想、劲往一处使，抛

弃个人得失，追求着企业的追求，幸福着企业的幸福，做到“金杯银杯不如客户的口碑，金奖银奖不如客户的夸奖”。最终达到客户完全满意的宗旨。

我的演讲完毕，谢谢大家！

竞聘移动公司岗位演讲稿 5

尊敬的各位领导、评委、同事们：

大家好！我叫 xxx。站在这庄严的讲台上，面对着这么多期待的目光，我很激动。在这里，我不想夸夸其谈，也不想说豪言壮语。我希望通过演讲，让大家看到我的坦诚与自信，了解我的学识和才能，然后认同我，支持我！谢谢！

我今天竞聘的是市移动公司中心经理后备岗。下面我介绍一下个人情况（略）。

现在我谈谈自己的岗位认识。

我认为，市公司中心经理，既是管理者又是执行者，肩负着上传下达的重要使命。因而要站在企业战略统一的高度，不仅协助上级领导根据省公司的总体规划和目标任务，合理制定本企业工作计划、方案，同时要充分调动员工积极性，发扬团队精神，指导工作方案的有力实施。同时还要把企业利益、为领导分忧和为员工服务作为工作的出发点和落脚点，协助上级领导协调好内外部关系，把“参与政务”、“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，为企业发展营造良好的运营环境。我认为，一个优秀的（县公司部门经理）市公司中心经理除了具备较强的业务管理、决策分析等能力之外，还应该掌握一定的文字综合方面的基本知识和较强的沟通协调能力，也就是说应该具备多方面的综合素质。

各位领导，各位评委，经过综合权衡，我自认完全可以担负起这一重任！

具体来说，在这次竞聘中，我有以下几点优势：

1、我是民主党派人士，具有较高的综合素质和较广的社交圈。作为一名致公党员，我热爱祖国，热爱人民，有正确的荣辱观。做事坚

持原则，生活作风正派，工作遵纪守法、吃苦耐劳，乐观向上、适应力强，勇于迎接新挑战。同时，我在民主党派中承担一定的社会职务，通过与不同行业、人员交往，参与各种社团活动，不仅锻炼了组织管理能力，也扩大了自己的社交圈，为今后在新岗位的工作奠定良好的基础。

2、我热爱通信事业，具有丰富的工作经验。我进入移动公司已十五年，我生命中最美好的年华都奉献给了\*\*移动，因而我对它充满了热爱之情。十五年来，我供职于通信系统内各个部门，不仅切实掌握对本行业相关政策，对公司的运营与流程了如指掌，同时也熟悉通信企业整体情况。另外，在从山区地市公司到沿海地市公司工作的转变中，我摸索出一套行之有效的工作方法。我相信，这些经验与方法对今后工作的开展大有益处。

3、我具有多专业背景，善于拓展思维，有一定文笔，利于创新工作。我是个善于学习的人，先后接受了广告装潢设计、人力资源管理、英语、日语、环境艺术设计等不同专业的系统学历教育，具备了较为全面的管理学与市场营销学方面的理论知识，因而能在工作中拓展思维方式，用发散式思维拓展局面。另外，我先后在国家级、省级刊物上发表多篇论文，在知识能力储备上契合了新岗位的要求。

4。我善于沟通、协调、服务与管理，具有人力资源管理优势。我在人力资源管理岗工作的六年，积累了丰富的基层管理经验。另外，我曾应省公司及各地市分公司之邀，为 xx 移动培训了 200 多位内训师；我所负责的泉州移动培训中心被省公司定为全省培训基地。在培训服务与管理中，我与公司上、下、左、右各部门的交往接触较频繁，使我的组织协调能力不断提升。

各位领导，如果承蒙厚爱，让我赢得这次竞聘，我将不负重望，从以下几方面开展工作：

第一，真诚讲团结，积极履行岗位职能。在今后的工作中，我将摆正位置，胸怀全局，紧紧围绕本中心目标任务，积极履行岗位职能，努力做到服务不欠位，主动不越位，服从不偏位。在工作中平易近人，努力做到说真话，办实事，求实效。对同事多理解，多尊重，多情义；

力争在服务中显示实力，在工作中形成动力，在创新中增强压力，在与他人交往中凝聚合力。尤其注意那些与自己有不同看法的同志，团结他们一道工作。

第二，从绩效管理入手，实行人性化管理，实现和谐高效。

首先，建立健全各种管理制度、工作流程和业务表格，编制管理手册，把各项工作纳入制度化、程序化运作的轨道。做到以制度管人、以制度管事。

其次，我将创新经营目标责任奖惩制度，变单一考核为全面考核，变阶段性检查为经常性检查，变模糊管理为目标管理，变定性评价为定量评价。通过评价与奖金挂钩，加大奖励力度，提升员工工作热情。

再次，坚持“能者上，平者让，庸者下”原则按才能分工定岗，做到“人人有事做、事事有人做，想干事的给机会、能干事的给岗位、做好事的给地位”。从而实现和谐高效。

第三，明确经营业绩绩效目标，抓好业绩管理。我将调动整合一切资源，全面应用公司所给的政策进行组织、领导、计划、控制，力争达成公司 KPI、达到市场的最大化。

首先，抓好行业信息化，做好市场调研。为此，我要建立全面的信息收集制度，把握好市场动态，收集各类信息，建立客户档案。通过做好客户业务潜在需要分析及竞争情况分析，确保公司产品向有效益的区域、有效益的客户、有效益的业务、有效益的竞争领域倾斜。从而迅速打开局面、赢得市场、提升业绩。

其次，积极抓好营销。我将强化分层营销和目标营销，通过科学定位确定分阶段的营销目标，大力扩张优良行业、优良业务的市场份额，培植新的利润增长点。

再次，用心抓服务，提升竞争优势。我们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产品。因而我将遵循市场导向、客户导向的原则，将支撑前台、服务用户贯穿于工作的始终，为客户提供最优的质量和最优的服务，巩固和提高公司在各个细分市场特别是大客户市场的竞争力。

第四、从团队建设入手，抓好人力资源提升管理。公司业务的快速发展，离不开市场的供求量与营销人员的拓展能力。因而队伍建设非常关键。我上任后要加强对人力资源管理，着力协调解决涉及员工切身利益的热点难点问题，为其创造良好的工作环境和条件。同时通过培训、自学、以老带新、向标杆学习等多种形式，打造一支素质高、能力强、业务过硬的队伍，为高效开拓市场奠定团队优势。

第五、抓好企业文化建设。企业文化是我移动公司企业核心竞争力中最基本的因素。我要大力抓好企业文化建设，以帮助员工形成共同的价值观，增强员工的主人翁意识以及对企业的认同感，提高企业核心竞争力。

尊敬的各位领导、各位评委，几分钟的竞聘演讲，并不能尽述我对作好今后工作的诸多设想，然而却足以表达我对事业的执著和对公司的热爱。我有激情，有胆识，有思想，有韧劲，更有一颗上进心。如果竞聘成功，我必将不负重托，不辱使命，在新的工作岗位上用行动诠释我今天的话语，以百倍的信心和努力，为事业的发展贡献自己的力量，向各位领导和评委交上一份满意的答卷！

谢谢大家！

竞聘移动公司岗位演讲稿 6

尊敬的各位领导、各位同仁：

大家好

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。

竞聘客服中心这个职位，我认为自己具有以下几个方面的有利条件。

一、我具有正直的人品、良好的修养以及完善的工作作风。

我在为人上，胸怀坦荡，公道正派，善解人意，与人为善，始终认为：“沉默是金，忍让是银，帮人是德，吃亏是福。”在个人修养上，我认为一个人的高尚情操和修养不是凭空与生俱来的，而是经过不断学习修练培训出来的。所以，平时我只要有空在不影响工作的

前提下，读书，习字画，从没有一日闲过，努力使自己成为一个有高尚情操有修养的人。在工作作风中，能吃苦耐劳，认真负责。别人不愿做的事我做，要求别人做到的事，自己首先做到。从不揽功诿过，与人争名利。领导布置的工作总是尽力去做，从不无故推诿。

二、我具有较全面的组织、协调工作的素质和能力。

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，恰到好处。在肥西开展社教活动时，一个人负责有几千人的一个大村，在各种复杂的情况下，独自一人组织完成了从宣传动员，查对财目，公开选举到组建新的村班子的各项艰巨任务，受到当地群众的热烈欢迎和领导的表扬。在通信科、政秘科、公司工作期间，也都能较好的处理协调好与上下左右的关系，没有出现过大失误。

三、我具有熟悉客服中心业务和具有通信专业知识。

十几年来从通信科到政秘科，从政秘科到公司都负责过工作，各方面比较熟悉，而且都能轻松的应对自如。我在部队的专业是通信，具有客服中心必须同具有的专业知识和素质。全省单边带电台演练中，就全程参与了规范化服务比赛，顺利地完成了这次任务。

四、我具有较好文字综合能力，同时已通过全国计算机中级水平。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。客服中心的天职是服务，本质是服务，体现的价值也是服务，主要任务就是抓好话务、114、10060、服务大厅和窗口服务质量和水平。

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，定们准确。

作为副手，一切都要以主要负责人的工作思路和目标为中心开展做自己的工作。

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，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，又有个人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；其身不正，虽令不从。”领导者必须培养正气，以身示范。我的座右铭就是：“律己足以服人，量宽足以得人，身先足以率人。”

最后，我表个态，如果领导和大家把我推上这个岗位，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！

谢谢大家！

竞聘移动公司岗位演讲稿 7

尊敬的各位领导、各位评委、各位同事：

大家好！首先，非常感谢各位领导和同志们给了我这次竞聘的机会，使我能够在中国移动这个广阔的舞台上施展出我的个人才华，体现出我的人生价值！我叫，xx年毕业于xx大学xx系，xx年加入中国共产党，现任xx。我今天演讲的内容主要分为三部分：一是说说我竞聘xx职位的优势；二是谈谈我对xx工作的总体认识；三是讲讲我对做好xx总体思路。

一、丰富的工作经验和丰硕的工作成果是我竞聘的信心所在十年前，我怀着对梦想和事业的执着追求，加入了移动公司，穿上了“移动蓝”，去履行“沟通从心开始”的庄严承诺；十年来，我见证了中国移动从小到大、从弱到强，并跻身世界著名通讯运营商行列的成长历程。在十年的奋斗历程中，我看到了企业勇于创新、坚忍不拔的优秀品质，领会到“正德厚生，臻于至善”深刻内涵，这些博大深邃的企业文化为我扎根企业十年不动摇，并成为一名经验丰富的移动员工提供了无价的精神养料！

优秀的企业文化是孕育优秀企业员工的沃土！十年来，我无时无刻不将企业的服务宗旨和经营理念牢记于心，并指导我日常的工作和学习，而这也为我带来了丰厚的回报。公司的客户开始大量流散，企业效益逐月下滑。经过对市场的深入调查，我们得知是联通公司新的营销策略吸引了众多客户。要想在市场经济的激流中立于不败之地，就必须具有果断的应变能力。面对这样的困境，我及时调整了营销思



以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/76602222112011003>