# 2024年烟草行业演讲稿(实用8篇)

来源：网络 作者：海棠云影 更新时间：2024-07-05

*演讲稿也叫演讲词，是指在群众集会上或会议上发表讲话的文稿。演讲稿是进行宣传经常使用的一种文体。演讲的作用是表达个人的主张与见解，介绍一些学习、工作中的情况、经验，以便互相交流思想和感情。演讲的直观性使其与听众直接交流，极易感染和打动听众。以...*

演讲稿也叫演讲词，是指在群众集会上或会议上发表讲话的文稿。演讲稿是进行宣传经常使用的一种文体。演讲的作用是表达个人的主张与见解，介绍一些学习、工作中的情况、经验，以便互相交流思想和感情。演讲的直观性使其与听众直接交流，极易感染和打动听众。以下是我帮大家整理的最新演讲稿模板范文大全，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

**烟草行业演讲稿篇一**

，评委：

大家好！我作为一名工作了十几年的烟草工作者，应该义不容辞地站出来接受组织的挑选。今天我参加竞聘，一是为了以实际行动响应组织通过公开竞聘选拔人才的重大举措；二是为了争取能够在新的岗位上更好地奉献企业，更好地为全集团员工服务。我自信有能力挑起这份重担，请大家考验我。

下面，我将整

篇

演讲分为

个人简历

、对岗位认识和工作思路三个部分，分别向大家做一阐述。

我有十年的财务工作经历和两年的人事干部工作经历。

2024

年，我充分利用财务税务专业知识，创新开展薪酬管理，注重沟通协调，积极争取工资计划，搞好工资预算，合理节省个人所得税；用活国家政策，提高统筹管理水平，为职工争取最大利益。可以说，进过十几年的磨练，不管在工作经验和管理能力方面，我都具备了工会主席所要求的综合素质。与此同时，我时刻牢记自己的

党

员身份，严格要求自己的，扎实肯干。我虽没有轰轰烈烈的大事，但也从未马马虎虎，对待每一项工作我都会尽力做好做精。在以后的工作中，我会发挥自己在这方面的优势，把工作做好。

工会作为

党领导

的在职工中的群众性组织，肩负着连接职工和企业的重任是职工的代言人，如何更好地代表职工的利益，表达职工的诉求是工会的责任和义务。工会主席要密切联系群众，做好调查研究，协调

党

、政、群团各部门的关系，定期向机关

党

委和上级工会报告工作，积极争取上级工会的指导，为机关

党

委决策

提供

情况。还要有计划、有组织地开展有益于职工身心健康的文体活动，按照机关

党

委工会的统一安排，搞好各项文体活动及比赛。所以，工会主席这个职位，既是职工的

领导

又是上级

领导

的二传手，搞好员工员工和上级

领导

之间的沟通至关重要。作为工会主席要当好职工的“朋友”，

领导

的“助手”同时，还要做好分管工作的“主攻手”。

如果承蒙

领导

厚爱，让我走上这个岗位，我将做到四个“转变”：

的助手。我将做到贯彻

党

委指示，协助主任做工作主动而不被动，当助手而不甩手。二是当好员工的

领导

和朋友，制定有效的

工作计划

，有的放矢地开展工作。

二是转变

领导

方式，做好工会管理。要努力实现

领导

方式的转变，克服工作的行政化，要对工作的宏观指导，少一些不切合实际的指挥，突出面对面的检查指导，一般要明确任务标准。对各项工作要实行统一部署安排，集中管理，使之有效地开展工作。

三是转变工作作风，克服不良风气。我将摒弃遥控指挥，等工会主席、要等不良风气，努力发扬深入基层、深入职工、深入生产一线调查研究，与职工群众交心交朋友的优良传统，防止和避免蜻蜓点水式的深入、浮光掠影式的调查、走马观花式的工作方法。

四是转变工作方法，广泛发动职工。我认为，传统性的劳动竞赛活动，乃至必要的大型的文体活动该搞的还是要搞，关键是适应新形势，改革方式方法，在活动范围上要讲求广泛性、代表性，组办原则上要坚持业余自愿不作硬性规定和要求，在活动内容上要突出喜闻乐见，丰富多彩，在活动形式上不搞一刀切，提倡多样化。

各位

领导

、各位评委，几分钟的竞岗演讲，不足以把我详细的

工作计划

讲清楚。但我深知，如果我有幸竞聘成功，那不仅仅缘于我的激情和胆识、

思想

和韧劲，更缘于各位

领导

、评委的信任与期待，因而，我将不负工会主席重托，不辱使命，以百倍的信心和努力为职工服务！

**烟草行业演讲稿篇二**

尊敬的各位领导、评委、同事们：

大家好！

卡耐基说过：“不要怕推销自己，只要你认为自己有才华，你就应认为自己有资格担任这个或那个职务。”凭着这句话，也凭着\*\*年的烟草行业的工作经验，今天我满怀信心和激情的参加电访员的竞聘，自信有能力挑起这份重担。下面，我分两部分向各位领导汇报我的情况。

我叫？，今年？岁,现从事电访员工作。工作以来，我一直从事烟草行业，6年来，我在公司尽职尽责，出色的完成了公司领导交办的各项任务。由于工作出色，多次受到公司领导的好评,并获得\"先进工作者\"称号。

今天之所以走到讲台上参加电访员的竞争，不仅是因为我深深热爱着烟草行业，更是因为我认为自己具备担任这样岗位的许多优势，主要有以下几点：

我自？年参加工作,17年来，一直在烟草行业工作，积累了丰富的工作经验。特别是20xx年一年电访员的工作经历更加锻炼了我，我的能力得到了更大的发挥。可以说，我对整个烟草行业有着较深的认识，对电访员的工作已经轻车熟路。

工作中，我识大体，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。所以，从综合协调能力方面，我可能是一个可造之材。

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。在电话行销工作中，为了一个客户的成功，我总是不耐其烦的反复沟通，竭尽全力争取把本职工作做得最好。

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大家。一是我年轻，处理矛盾的经验还不是很足。我将充分依靠烟草公司老同志丰富的阅历和经验，虚心求教，多观察，多思考，加以弥补。二是知识结构仍不完善。我现在自学有关《营销学》、《企业管理学》、《销售管理学》等方面的知识。平时，也经常购买一些管理类、经济类书籍充实自己。

请领导和同志们相信，既然我自己能认识自己的不足，也就一定能努力克服，不断完善自己的人格。

如果领导们信任我，让我走上电访员的工作岗位，我将不负重托,不辱使命，勤奋工作，开拓创新。在这10分钟之内，我实在无法向各位领导汇报各项具体工作怎样组织。我想如果竞聘成功，我将做到：

多年的工作经验告诉我，同事时间，搞好团结比什么都重要。为此，我将摆正自己的位置，在领导面前，凡事多请示、多汇报、多交心通气，团结协作，认真履行岗位职责。在同事面前，凡事多交流，增进友谊，搞好团结，使大家相互理解、相互信任、相互支持、上下齐心，把烟草公司的各项工作搞好。

我将树立全新的服务理念，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和服务。要遵循市场导向、客户导向的原则，为客户提供最优的质量和最优的服务，巩固和提高\*\*烟草公司在各个细分市场特别是大客户市场的竞争力。让\*\*烟草公司的个性化服务深入人心。

打铁先要自身硬。如果我能够竞聘成功，我将努力加强自身修养，勤奋学习，不断提高业务能力于电话行销技巧，增强自身综合素质。在烟草公司的奋斗中树立正确的世界观、人生观和价值观，自觉经受考验，在纷繁复杂的社会里把握好人生之舵，校正好人生航向。把一颗赤诚的心奉献给我国烟草事业。

岁月有情时光荏苒，山长水远时不我待。我年轻，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，我知道，那里凝结的不仅仅是我个人的汗水，更凝结了各位领导、各位评委和各位同仁的无限信任和期待，我将不负重托，不辱使命，会以百倍的信心和百倍的努力，为我们\*\*烟草公司的发展而贡献自己的力量！

谢谢大家！

**烟草行业演讲稿篇三**

尊敬的各位领导、同事同仁及卷烟零售代表：

大家好！目前，“牢固树立国家利益、消费者利益至上的价值观”大讨论活动开展地如火如荼，影响深远。勿庸置疑，整个行业系统全力组织，大张旗鼓地落实这项大讨论的活动，其必要性与重要性由此可见一斑。活动之根本目的是要把员工的思想统一到“两个至上”上来，使每位员工理解如何在岗位上做到“两个维护”，自觉地让这个共同的价值观成为自己的行动指南，并在实际的工作中体现出来。作为烟草行业内的一名客户经理，我谨将参加大讨论活动的体会与认识，诚惶诚恐地浅谈一二，意在抛砖引玉。

客户经理是烟草企业安排于市场最前沿、服务最终端的形象代言人。可以说，在辖区的“一亩三分地”上维护国家利益与维护消费者利益方面，客户经理扮演着重要的角色。一方面，客户经理维护着烟草企业利益。烟草企业为国家创造大量财政收入，以满足国家财政支出的需要。所以从某种意义上我们可以认为，维护烟草企业利益即是维护国家的利益。《中华人民共和国烟草专卖法》第一条已阐明卷烟销售实行烟草专卖管理，有计划地组织烟草专卖品的生产和经营，提高烟草制品质量，维护消费者利益，保证国家财政收入。另一方面，客户经理是辖区客户利益的代言人。为满足客户的卷烟需要，必须首先了解辖区广大消费者的基本需求，在为客户提供服务的同时，满足消费者卷烟消费的需求，实现消费者利益维护；再者，在烟草专卖管理的高压态势下，杜绝了“假、私、非、超、无”五类卷烟在市场上的泛滥成灾，以免贻害消费者的利益。

世界是万事万物相互联系构成的统一整体，任何事物都不能脱离其他事物而单独存在。由此，维护国家利益与维护消费者利益相辅相承，不可偏废。

**烟草行业演讲稿篇四**

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好!

时间回到20xx年10月，9号台风“麦莎”疯狂肆虐。我们的一辆小汽车如同精灵，迎着黑云闪电和漫天风雨一路向南，从山东一直来到福建，连续两天两夜，驱车4500公里与时间赛跑。那是为了一起特大网络案件。凄风苦雨中我们没有一个人合过眼，没有一个人吃顿温暖的饱饭。但一想到那个危害国家和消费者利益的重大犯罪嫌人即将被绳之以法，欣喜就驱走了饥寒。在押解犯罪嫌疑人归案的路上，当得知这是一个涉及到多个省份，涉案金额达到xx余万元，在全国有影响的特大型的网络案件时，几个专卖战士激动得手舞足蹈，像可爱的孩子。这，就是我们可爱的专卖战友们。

我还记得200×年12月15日，那一天，漫天大雪。凌晨时分，我们营销部的5辆送货车每辆车上载着两名专卖稽查员，带着铲雪工具，撵着雪路冰辙陆续出发了。不知不觉已是黄昏，气温骤降至零下二十几度，一辆送货车的油箱冻住了，车停在了半山腰，上面还剩下最后两件烟。不一会，只见车上跳下两个小伙子，脱下大衣，竟然用打火机点着放在了油箱上烤了起来……。车又开动了。当那辆标着“中国烟草”的依维客缓缓开进小山村，那两个小伙子已是嘴唇发紫浑身哆嗦。零售户李大爷又惊又喜地看着他们，说道：“孩子，雪这么大，你们怎么穿这么少呀，还以为你们今天不来了呢，快进屋烤烤火。”两个小伙子却开着玩笑说：“我们年轻人火力壮，想到您在等烟，我们就风雨无阻呀。”没有什么豪言壮语，更没有一句表白与抱怨，但当我听到这个故事的时候，不知为什么，我的眼眶湿润了。

在我的身边，还有太多类似这样平凡的烟草人，和那些平凡却感人的故事。经过漫长的岁月，这些故事，在我的心中已凝练成一种文化——一种任劳任怨、默默奉献、兢兢业业、脉脉关怀的精神，它由细流汇成甘泉，像一首歌一样在感染着我，滋润着我，让我自觉或不自觉地去学习与践行。我知道，这是一种强大的企业文化力量，是我们烟台烟草多年来蓬勃发展的力量源泉。感谢烟台烟草大家庭，20xx年的教育与培养，给了我这样一笔无价的精神财富。于是，有一天，当我拿着报纸和文件，研读“两个至上”行业共同价值观的时候，我顿悟，我身边发生的如许之多的小事，不正是我们烟台烟草人自觉践行“国家利益至上，消费者利益至上”的表现吗?只不过我们所做的这一切，都是在桃李不言的奉献中进行，在企业文化的潜移默化中进行，在“润物细无声”的自觉中进行。我也终于清晰地明白了那个答案：烟草人的职责不仅仅是查烟与卖烟，而是要自觉维护好国家的利益，维护好广大消费者的利益!超越单纯的利益追求，主动承担更多的社会责任——这是烟台烟草熏陶20xx年后，我切切实实体会到的真实答案。

“捧着一颗心来，不带半根草去。”这是著名教育家陶行知先生的一句名言。当我明白了这个道理后，我再回首往事，更加觉得我身旁每一位烟草人的可敬可爱。我想，践行“两个至上”，说到底就是要拿出一种奉献的精神，为了国家，为了人民。它在风雨兼程的路上，在迎风冒雪的送货车上，在每一个烟台烟草人的默默工作中。它告诉我，真正践行“两个至上”，绝不是一种标语与口号，更不是一种摆设与表演，它是一种骨子里所崇尚的价值观，或是一种人生态度。它就像我们烟台的大海，或像朴实的烟台人，奉献着，付出着，却平静着，沉默着，“利万物而无声”。它是烟台烟草独特的企业文化，它告诉我们要爱国爱家，为国为民，要勇敢地承担起社会责任，要仁者爱人。最后，我把它理解成四个字，叫做“以人为本”!

我常想，近年来，我们烟台烟草为什么能够和谐发展、科学发展，年年实现大跨越，一直走在全省前列，今年更是有望实现利润突破6亿元大关?也许正是因为烟台烟草每一个员工，都把实现好、维护好、发展好国家和消费者的利益当成一种价值追求吧。正是有了行业共同价值观的指引，有了独特的企业文化的凝聚，烟台烟草才成为一个团结的队伍、和谐的队伍、迸发巨大能量的队伍。同志们，乘着“大”的东风，我们烟台烟草正站在新起点，向着全国前列迈进。抚今追昔，展望未来，在这个崭新的、广阔的、华美的舞台上，我们还有什么理由不肩负起烟草人的责任，在维护国家利益和消费者利益的过程中，去奋斗，去奉献，去拼搏，去实现属于我们烟台烟草人的人生价值;我们还有什么理由，不在这个华丽的舞台上，去燃烧青春，挥洒汗水，去谱写更加辉煌的篇章!

谢谢大家!

**烟草行业演讲稿篇五**

演讲又叫讲演或演说，是指在公众场所，以有声语言为主要手段，以体态语言为辅助手段，针对某个具体问题，鲜明、完整地发表自己的见解和主张，阐明事理或抒发情感，进行宣传鼓动的一种语言交际活动。下面是小编为大家收集关于烟草行业

竞聘演讲稿

，欢迎借鉴参考。

尊敬的各位领导、评委、同事们：

大家好!

卡耐基说过：“不要怕推销自己，只要你认为自己有才华，你就应认为自己有资格担任这个或那个职务。”凭着这句话，也凭着xx年的烟草行业的工作经验，今天我满怀信心和激情的参加电访员的竞聘，自信有能力挑起这份重担。下面，我分两部分向各位领导汇报我的情况。

一、我个人基本情况及竞聘优势

我叫 本站，今年xx岁,现从事电访员工作。工作以来，我一直从事烟草行业，6年来，我在公司尽职尽责，出色的完成了公司领导交办的各项任务。由于工作出色，多次受到公司领导的好评,并获得\"先进工作者\"称号。

今天之所以走到讲台上参加电访员的竞争，不仅是因为我深深热爱着烟草行业，更是因为我认为自己具备担任这样岗位的许多优势，主要有以下几点：

一是我具有娴熟的工作经验。我自?年参加工作,20xx年来，一直在烟草行业工作，积累了丰富的工作经验。特别是20xx年一年电访员的工作经历更加锻炼了我，我的能力得到了更大的发挥。可以说，我对整个烟草行业有着较深的认识，对电访员的工作已经轻车熟路。

二是我具有较全面的组织、协调管理工作的素质和能力。工作中，我识大体，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。所以，从综合协调能力方面，我可能是一个可造之材。

三是多年的工作实践，使我养成了严谨细密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。在电话行销工作中，为了一个客户的成功，我总是不耐其烦的反复沟通，竭尽全力争取把本职工作做得最好。

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大家。一是我年轻，处理矛盾的经验还不是很足。我将充分依靠烟草公司老同志丰富的阅历和经验，虚心求教，多观察，多思考，加以弥补。二是知识结构仍不完善。我现在自学有关《营销学》、《企业管理学》、《销售管理学》等方面的知识。平时，也经常购买一些管理类、经济类书籍充实自己。

请领导和同志们相信，既然我自己能认识自己的不足，也就一定能努力克服，不断完善自己的人格。

二、工作设想

如果领导们信任我，让我走上电访员的工作岗位，我将不负重托,不辱使命，勤奋工作，开拓创新。在这10分钟之内，我实在无法向各位领导汇报各项具体工作怎样组织。我想如果竞聘成功，我将做到：

第一、真诚讲团结。多年的工作经验告诉我，同事时间，搞好团结比什么都重要。为此，我将摆正自己的位置，在领导面前，凡事多请示、多汇报、多交心通气，团结协作，认真履行

岗位职责

。在同事面前，凡事多交流，增进友谊，搞好团结，使大家相互理解、相互信任、相互支持、上下齐心，把烟草公司的各项工作搞好。

第二、做好客户服务工作。我将树立全新的服务理念，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和服务。要遵循市场导向、客户导向的原则，为客户提供最优的质量和最优的服务，巩固和提高烟草公司在各个细分市场特别是大客户市场的竞争力。让烟草公司的个性化服务深入人心。

第三、我将努力提高自身素质建设。打铁先要自身硬。如果我能够竞聘成功，我将努力加强自身修养，勤奋学习，不断提高业务能力于电话行销技巧，增强自身综合素质。在烟草公司的奋斗中树立正确的世界观、人生观和价值观，自觉经受考验，在纷繁复杂的社会里把握好人生之舵，校正好人生航向。把一颗赤诚的心奉献给我国烟草事业。

岁月有情时光荏苒，山长水远时不我待。我年轻，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，我知道，那里凝结的不仅仅是我个人的汗水，更凝结了各位领导、各位评委和各位同仁的无限信任和期待，我将不负重托，不辱使命，会以百倍的信心和百倍的努力，为我们烟草公司的发展而贡献自己的力量!

谢谢大家!

尊敬的各位领导、各位评委、各位同事：

上午好!我叫，在市工作。首先，感谢局领导给了我这个展示自我、参与公平竞争的机会，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。

下面，我把自己的一些情况向大家做一简单的介绍：

1991年，我参加本市招工考试，以全市第三名的成绩分到市军人招待所，后来进江西广播电视大学学习，读财会专业，毕业后担任了招待所的会计工作，由于工作踏实被聘为干部。其间招待所效益低落，因生活所迫，我毅然进了市烟草公司做销售管理，招待所单位撤销后，我结束了7年的打工生涯，于xx年回殡仪馆上班。在工作中曾得到了在座的许多领导的亲切关怀和悉心帮助，我不敢辜负领导们的殷切期望，勤勤恳恳，不断进取，在思想上和工作能力上都有了不小的进步。

我觉得，我竞聘事业单位副科职位具备以下几个条件：

一是具备一定的理论素质和人格修养。我喜欢学习，了解党和政府的大政方针和中心工作。更为重要的是，我觉得民政工作是党和政府最大的民生工程、德政工程、和谐工程，我热爱这个最能体现以人为本的工作。我有多年的财务工作经验，熟悉预算管理，具有财务管理意识;还自学了计算机知识，能熟练地使用计算机进行网上操作，文字处理和日常的维护等，平时爱读书看报，也常浏览一些有关法律、经济方面的书籍。个性上，我稳重而不死板、激进而不张扬、温和而不懦弱、正直而不固执。我认为，我已初步具备了一个管理人员所必需的政策水平、人格魅力和业务知识。

二是具备较强的管理和组织协调能力。在烟草公司做营销的七年中，我做过市场部经理，也取得了营销员中级资格证书。由于每天都要和上百个客户打交道，高强度的工作负荷培养了我吃苦、忍耐、坚毅的良好品质。同时也锻炼了我的组织协调的能力，包括应变能力、区别轻重缓急、换位思考等。丰富的工作经历使我积累了一定的管理经验。

三是具备一定的文字驾驭能力。我在中学阶段就爱好文学，参加过文学社，仅今年，有四篇文章发表在市级报刊，还有几篇新闻稿发表在《中国殡葬报》。另外我还开通了自己的博客，常常会在博客上练笔头，赢得了博友的诸多留言评论。

当然，我现在还不能对岗位要求提出一个完整工作打算，但已经明确了今后努力的方向。如果我幸担任了副站长的职务，我将以下几个方面找准工作的切入点和着力点。

第一，摆正位置，当好配角。在工作中我将尊重站长的地位，维护站长的威信，多请示汇报，多交心通气，多提参考意见。客观地看待他人和自己的长处和短处，取长补短，扬长避短，做到到位不越位、补台不拆台，团结协作，携手同进。。

第二，加强学习，提高素质。一方面加强政治理论知识的学习，不断提高自己的政治理论修养和明辩大是大非的能力。另一方面加强业务知识和高科技知识的学习，紧跟时代步伐，不断充实完善，使自己更加信任本职工作。

第三，扎实工作，锐意进取。既发扬以往好的作风，好的传统，埋头苦干，扎实工作，又注重在实践中分析新问题、探索新路子、总结新经验，以高度的工作责任心和奋发有为的精神状态力争工作有新起色、新进步。

凭心而论，我没有骄人的过去，也难有辉煌的未来，我只想把握美好的现在。今天来参与竞聘，我不敢奢求什么，只想让大家多认识我或者多帮助我，让我在今后的工作道路上，步子迈得更大一些，更好一些......

谢谢大家!

各位领导、各位评委、同事们：

大家好!

作为一名普通专卖员，能有机会参与城区局副局长岗位的竞争，我心情非常激动。在这里，非常感谢局(公司)党组为我们提供了一个这么好的竞争平台，让我们可以在这里展现风采，同时，更要感谢多年来一直关心、帮助和爱护我的领导和同事们，是你们给了我信心和勇气，让我敢于站到这个演讲台上畅想未来。

我演讲的题目是：积极参与，加强锻炼，争取为行业发展作更大贡献。

首先作一个简要的自我介绍：

我叫，现年33岁，祖籍，身体健康，本科学历，持有汽车驾驶证，拥有烟草计算机、专卖、财务等岗位的上岗证，熟悉电脑操作，能熟练掌握和准确运用《烟草专卖法》及相关法律法规。现任市局专卖办内勤，主要负责专卖管理

工作计划

、方案的拟订，总结的撰写，专卖数据的上报，以及城区局的督查考核工作。

自从1994年从烟草学校毕业后，我大部份的时间都在基层烟草部门工作，曾担任过卷烟销售员、配送员、专卖管理员、批发部主任、管理所所长。

20xx年5月到市局专卖办后，着手健全了内部档案管理，重新整理了《\*\*市局专卖内部管理规定》，拟订了《专卖人员考核方案》、《专卖人员工资二次分配方案》等多项制度，起草了\*\*市《卷烟打私打假

工作方案

》、《联合清理整顿卷烟市场工作方案》、《诚信等级管理实施方案》等多项方案，对促进全市专卖管理工作的规范化进程，对有效维护卷烟市场经营秩序产生了积极影响。

另外，本人还深入打私打假工作前沿，积极参与卷烟打私打假行动，经粗略统计，近年来参与查处非法卷烟将近10000件，案值超过20xx万元。

由于工作突出、成绩显著，本人在20xx、20xx、20xx连续三年被评为经济区先进个人。

这次，之所以要参加城区局副局长岗位的竞争，是因为自认为具有以下六方面优势：

第一、我有十多年的烟草工作经历，有多个岗位的工作经验和多年的基层管理工作经验，了解专卖管理工作的基本要求和重点环节，有带好队伍管好市场的能力。

第二、近五年来，我主要负责整个市局专卖管理工作计划的制订，方案的起草，总结的撰写，对行业发展形势和上级各项方针政策有较深入的理解，对本地专卖管理工作中的薄弱环节也有较清楚的认识，尤其在负责城区局的考核工作以后，走遍了城区局辖区的22个乡镇，对城区局的基本情况有清楚的了解，有把工作做好的信心和决心。

第三、本人对《烟草专卖法》和相关法律法规较为熟悉，经常参与组织培训，经常参加违法案件的查缉和审理，了解违法分子的各种作案手法，有管好市场的基本工作思路。

第四、本人熟识本地风土人情，掌握多种方言，并且有多年的卷烟销售工作经历，对市场动态有较强的敏感性，具备多方收集信息，科学分析和预测市场的有利条件。

第五、本人为人坦诚，性情随和，容易和人取得沟通，与同事关系融洽，能够妥善处理和协调部门之间的关系，可以促进辖区专卖管理工作的协调开展。

第六、在工作中，本人与当地政府、相关执法部门和新闻媒体的工作人员建立了友好关系，尤其是与工商行政管理人员联系密切，工作上容易取得相关部门的支持和协助。

通过竞争，假如我能成为城区局副局长，我将立足市场，扎根一线，以提高卷烟市场净化率和控制力为目标，认真贯彻执行局(公司)党组的各项决策，严格按照市局(公司)“六个一”工程指明的方向，狠抓工作落实，确保辖区专卖队伍团结一致，工作高效规范，市场管理覆盖率达100%，持证亮证经营率100%，卷烟市场净化率达95%以上，诚信经营户比例达85%以上，辖区无无证经营户，无假、非、私三种烟，无烟丝公开成行摆卖，市场经营秩序规范有序。主要工作措施为：

一、以提高队伍凝聚力和战斗力为核心，大力锤炼专卖队伍。

一是深入一线，了解各项工作开展情况，关心基层员工的工作、思想、和生活，帮助解决实际问题，理顺环节，畅通渠道，解除员工的后顾之忧，提高队伍的向心力和凝聚力。

二是强化学习培训，强化纪律作风整顿，通过抽查、考试、竞赛等方式，促进员工自我学习提高，进一步增强队伍的整体综合素质，提高战斗力。

三是以身作则，言传身教，正确引导专卖人员真正树立“执政为民”意识，改进工作方式方法，努力提高“依法行政”水平，塑造“文明执法”的良好社会形象。

二、以证件管理为中心，全面巩固卷烟销售网络。

一是严格按照《\*\*市卷烟市场零售点布局管理规定》，按照全市卷烟零售点合理布局远景规划，引导专卖人员加强日常检查管理，依法裁减违法违章经营户，确保辖区卷烟零售点控制在总人口比例的3.3‰以内。

二是广泛开展排查，大力开展联合执法，充分借助工商、公安部门的力量，彻底整治无证经营行为，加强对宾馆酒楼、娱乐场所和夜市摊点的检查和管理。全面净化和巩固卷烟销售网络。

三是切实将管理触角延伸到村屯一级，联合营销部门科学开展代送点的设置和管理，萎缩非法大户的销售网络，全面保障卷烟销售渠道的畅通。

三、以打击源头、窝点为重点，倾力打造良好的卷烟市场环境。

一是在地下黑配送分子的供货对象周围发展信息线人，摸清黑配送分子的人员特征、车辆牌号、以及活动规律，采取跟踪监控措施，端掉黑配送窝点，抓捕黑配送分子，根除违法卷烟的来源渠道。

二是通过分析经营户的卷烟销量，选取重点对象，采用“钓鱼”方法发现违法卷烟，层层追查、顺藤摸瓜，追查非法卷烟的源头窝点，重拳打击，彻底取缔。

三是对非法烟丝贩子，落实人员或利用线人跟踪监控，探明窝点，逐个击破，迫使其改行转产。

四、以诚信等级管理为切入点，全力营造规范有序的卷烟经营秩序。

一是按照标准流程，规范管理现有的诚信户，全面落实一价制和计分考核制度，提高经营户的诚信经营效益，提高他们参与诚信等级管理工作的主动性。

二是设立示范片区，联合营销部门全面落实和重点突出差异化服务，以点带面，逐步将诚信等级管理推广到乡村一级，使诚信零售户比例占到零售户总数的85%以上，促使卷烟市场经营秩序更加规范有序。

三是局部调整组织能力弱、管理能力差的自管组长，进一步激活自管自律小组的生命力，大力提高自管自律小组的运作能力，进一步巩固和健全充满生机与活力的卷烟销售网络。

五、以加强监督考核为手段，全面规范各项工作流程。

一是严格按照《\*\*市烟草专卖局专卖管理人员考核细则》的考核原则和内容要求，认真落实岗位目标责任制，加强监督检查，确保各项工作落实到位。

二是充分运用动态考核的激励、薪酬、淘汰机制，激发专卖人员的工作热情，提高工作的积极性、主动性和创造性，促进专卖管理工作效率和效果的提高。

三落实群众监督和社会评议制度，提高专卖人员“依法行政、文明执法”的自觉性，全面树立良好的专卖执法形象。

六、以专销结合为操作平台，全面推动企业的持续健康发展。

一是充分利用现代电脑网络，争取在专销之间建立一个信息共享、资源共用的管理平台，提高信息收集反馈速度。

二是妥善协调，在专销之间建立一个快速反应机制，及时妥善处理投诉反馈信息，有效缩小三线互通的时间和空间。

三是落实三员捆绑考核制度，促使专卖、营销、物流三员同呼吸、共命运，专销协同，高效运作，全面推动企业的持续、健康发展。

这次竞聘，如果竞争上了，那对我是一种鼓励，如果竞争不上，那对我将是一个鞭策，但无论结果如何，不论在什么岗位，我都会坚决支持和拥护局(公司)党组的各项决策，始终保持昂扬的斗志，不断自盛自警、自励，加倍努力，全身心投入烟草行业的改革与发展大潮中，为烟草行业的全面、持续、快速、健康发展作更大的贡献。

最后，祝大家合家幸福，万事如意!

谢谢!

**烟草行业演讲稿篇六**

尊敬的各位评委、各位领导，同事们：

大家上午好！我是来自城区分公司的雷智远，我的演讲题目是：

积极投身终端建设 践行把客户放在心上

在九江烟草传唱着一首名为《玩好，好玩》歌曲，该歌曲以倡导开心工作，乐观工作而深得广大员工的喜爱，而这也正是九江烟草人工作状态的真实写照。近年来，九江烟草在践行“两个至上”、做到“三个始终”、树立“五种意识”主题教育实践活动的道路上，不断创新管理方法，注重员工思想建设，强化人文关怀，使得广大干部职工在“标准要高、节奏要快、工作要实、状态要好”的同时仍保持着一快乐积极的工作心态，九江烟草的管理思想文化不正与“三个放在在心上”中“把员工放在心上”的工作要求不谋而合吗！

我作为一名基层的客户经理，深感九江烟草对待员工的开放性和包容性，领导对我们的关爱如春风一般温暖，同事互相帮助，团队氛围积极向上，紧张而又不失活泼，我为在这么团队中工作和学习中深感自豪和鼓舞。

关文件的学习和培训之后，我个人对开展终端建设和把客户放在心上有以下几方面思考和认识：

一、抓住终端是烟草商业公司的硬道理

随着控烟步伐和力度的日益加快加强，特别今年“世界无烟日”提出的主题是“烟草业干扰控烟”，可见烟草行业面临的挑战和生存的空间已越来越小，正因如此，零售终端的资源更加显的珍贵。所以，作为一名一线的客户经理，一名天天和零售终端进行直接对话、关系最紧密的工作人员，应切实提高危机意识、忧患意识，充分认识零售终端将是我们未来进行品牌培育的重要阵地，甚至是唯一阵地；零售终端是完善网络建设、提高营销能力、巩固专卖体制的重要组成部分；零售终端是提高烟草行业社会满意度的重要展示平台；零售终端是烟草商业公司的重要资源。所以，我们要高度的重视零售终端，要积极的\'建设零售终端，只有拥有完善和一流零售终端才能体现出一名客户经理的价值，只有拥有完善和一流零售终端才能体现出一个烟草商业公司的价值，只有拥有完善和一流零售终端才能体现出烟草行业的价值。

二、提高盈利水平，是把客户放心上的重要体现

困境，提出切实可行的发展和改进意见，把终端建设打造成对客户有利的好事，才能使广大零售客户有热情参与。

三、心行合一，用真诚行动感染客户

在零售终端建设的开始阶段，我们可以预料会碰到许多困难和波折。所以，除了用心为其分析和指导的同时，我们更要继续发扬现有的工作作风，把行动奉献给零售客户，不仅要对其开展当前的卷烟陈列服务，更要对其整店的陈列进行规划组合，把卷烟陈列、形象展示、广告宣传结合起来。虽然我们的客户年龄结构、文化水平参差不齐，对零售终端建设的认识也各有迥异，但我相信他们都是真诚挚朴的人们，如果我们用实际行动、不厌其烦的为其提供服务，零售客户可以被我们感染，甚至社会各界也能被我们“把客户放心上，为客户谋利益”的行动感染。

亲爱的各位同事们，今年省局提出“把烟农放在心上、把客户放在心上、把员工放在心上”，让我们深切地感受到各级领导的关心和关爱，特别是各级领导层层落实全心为我们服务、对我们指导教诲、用心给予关爱和支持，作为一名基层员工深受鼓舞。所以，我们有什么理由不用心对待客户？特别是在即将开展的零售终端建设的宏伟蓝图下，我们更要努力把零售终端建设好，落实“把客户放在心上”。同事们，让我们共同努力打胜这场零售终端建设战，为把“卷烟上水平”推向另一个高-潮而努力奋斗！

尊敬的各位领导、各位同仁，大家好！

我是来自市局（公司）综合管理办公室的龚洪涛。很荣幸能作为第一名演讲者为大家演讲。今天，我演讲的题目是《三十而立 共成长 筑辉煌》。

我的岁月是伴着谈谈的烟草香一步步成长的。那是少年时，爷爷奶奶的大生产；青春期，父亲的玉溪、母亲的石林，叔伯们的红塔山。正所谓，种如是因，收如是果，有因必有果，世间万物皆因缘。这是佛学中的禅，也是三十年共成长中我与烟草的缘，也预示着我与烟草不解的缘。如今即将步入而立之年的我，追溯历史中发现，责任已然成为我与烟草的缘。

汗如雨，却始终面带微笑；他们劳其体肤，却始终充满自信。顷刻间，我意识到：辽烟起初的发展与壮大，正是老一辈烟草人汗水与信念的结晶。

穿越历史的烟云，历经建设与改革的风雨洗礼，辽宁烟草悄然迎来了他的而立之年。著名主持人白岩松曾经这样形容过自己，他觉得自己像一只漂浮的气球，飞的很高，但仔细一看，原来是被浮云托着，外表看上去很饱满，但肚子里却空空如也。身为行业新兵，我好像就是这漂浮的气球，看上去饱满无比，却一直在饿肚子。带着这种饥饿感，我向历史寻求答案。辽烟三十年沧桑巨变让我清晰地看到：变的，是一年年行业整体面貌的成长与进步，是不断调整深化的发展思路；而不变的，是与改革同行，与时代同步，不断践行国家利益至上、消费者利益至上的行业价值观与责任感。三十年的辽烟教会了三年的我，人无责任而不立，饿了就要拿责任来填饱肚子。责任是辽烟青年人成长中最宝贵的经验。

纵横的送货一线。对他们来说，餐风饮露是常事，登峰踏雪属平常。严寒酷暑中的重重困难，动摇不了他们对烟草事业的热爱；暴风骤雨中的道道险阻，也阻挡不了他们前行的脚步！

三十年风雨兼程，三十年春华秋实，抚今追昔，辽烟人知其根，植于国家；知其果，归于国家；知其发展，依于国家。作为承接未来发展使命的新一代辽烟人，要让自身的羽翼更加丰满、信念更加坚定，以主人翁的责任感、使命感，与而立之年的辽宁烟草共筑更加绚丽的辉煌。

我的演讲完毕，谢谢大家！

**烟草行业演讲稿篇七**

尊敬的各位领导、各位评委、朋友们：

大家好！

我今天演讲的题目是《超越自我奉献烟草》。

野马因为有超越自我，征服草原的信念，才会越跑越快；游鱼因为有超越河流，遨游于海洋的目光，它才会有那龙门的一跃；飞鹰因为有着超越于天际的梦想，它才会展翅飞翔。

可是，我们大都只是个平凡普通的人，当平凡的现实的将我们的梦想无情击碎时，我们迷茫过，我们失望过，我们变的失去了方向。

而在这时，远处回荡着沉着而又坚定的脚步声。是她，在黎明破晓前就踏上了送货的征程？是她，用她那坚毅的脚步，带给了我们榜样的力量。

她叫杨素英，是商丘睢阳区烟草分公司一名普通的送货员，一位普通的家庭主妇，一个普通的十二岁孩子的母亲，照常人看来，她不过是一个普通的不能再普通的烟草一员。

但正是这样一个普普通通的烟草一员，却让我们每一位同事都感受到了她如同家人般的关怀，是她让我们每一位商户感受到了如同亲人般的温暖！她在平凡中一步步超越，用自己的努力和毅力成就了不平凡的光辉！

20xx年6月5日，一场特大龙卷风夹杂着暴雨一路肆虐，把商丘，搅得，天上黑云翻滚，地上树倒路断；她的心里百感交集，她知道这像种天气即使不能把烟及时送到商户手中，也是理由充足，情有可原。但她的那种超越自我的责任感和使命感让她又一次做出了坚毅的选择。就这样，这辆标志着我们“中国烟草”的送货车，如同白色的精灵，又一次驰行在一条条风雨交加、泥水浑浊的送货路上。十几处低洼地带又一次出现了她那坚毅的脚步和身影。路面由于积水过深，车无法行驶到部分商户的家中，她用头顶着用手托着卷烟，趟着没膝的积水，向一个个送货点艰难跋涉。她的速度很慢很慢，可以说是在蠕动，她的心情又是很急很急，恨不能把烟变成离弦的箭，射向每一位亲人的手中！她顶着、托着的，不仅仅是100多件卷烟，更是现代物流末梢神经的责任，那更是睢阳烟草在广大消费者中的信誉，那更是她超越自我，创造满意的信念。

商户们的视线模糊了，语言哽咽了，纷纷接过烟，递毛巾，端茶水，象是见到了久违的亲人。就是那些经常对人挑剔、颐指气使的商户，也变得客气了，彬彬有礼了，情意绵绵了。“素素，你先坐，我去给你点烧点姜汤，暖暖身子……。”世上还有什么语言，能比这话更令人舒心？人生能有几次置身于这样的场景，让别人震撼，也让自己震撼？。

也许，我们不该奢望都成为命运的宠儿，但为什么命运总是给好人制造磨难。

20xx年9月2日星期三，一场突如其来的车祸让这个幸福美满的家庭如同从天堂坠入地狱。也许是平日工作的劳累，她感到欠家里人的太多太多；也许是平日工作的忙碌，她感到欠儿子的太深太深，弥补的就只有在晚饭后，陪着丈夫和儿子到家门口走走，然而，就在此时，突然一辆疾驰的小货车如同发疯般的朝他们驶去，悲剧就这样发生了……，一个十二岁的孩子就这样离开了我们，素英头部也受到重创，颅骨骨折，颅内出血，在医院里，她时而清醒时而昏迷，更令人痛心的是，她在昏迷中还在用手比划着，口中还在支支吾吾的念叨着，“陈德立红旗渠15，帝豪20，你看着车，我去扛。”在昏迷了12个小时后，她渐渐有了意识，开口的第一句话不是问自己的伤势，不是问自己的丈夫，不是问自己的儿子，而是问“我躺在这儿，今天的烟怎么送啊？谁去送了？王大爷家的烟要给他多点几遍，他年龄大了记不清……多么平凡的一个人，多么平凡的一句话，却让每一位都潸然泪下，痛彻心扉。

超越是什么？超越不是超越他人，而是超越自己，也许我们没有鸿鹄之志。但，只要我们都拥有一个向她一样的不断超越自我、挑战自我、突破自我用心工作的思想境界。我们又怎能不永远伫立在最高峰，演绎一段亮丽的人生；我们商丘烟草又怎能不再一次”实现跨越式发展\'而走向更加辉煌灿烂的明天。

**烟草行业演讲稿篇八**

尊敬的各位领导、各位评委、朋友们:

大家好!

我今天演讲的题目是《超越自我奉献烟草》。

野马因为有超越自我,征服草原的信念，才会越跑越快;游鱼因为有超越河流,遨游于海洋的目光，它才会有那龙门的一跃;飞鹰因为有着超越于天际的梦想，它才会展翅飞翔。

每个人都有超越自己的梦想，或高或低，或远或近。也许我们曾渴望过站在聚光灯下，接受万人的喝彩与癫狂的尖叫;也许我们曾幻想过用文笔写下一篇篇惊世骇俗之作，倾听别人不尽的赞美与褒奖;也许我们曾想到过成为叱咤商海的风云人物，指点天下财经;;;;可是，我们大都只是个平凡普通的人，当平凡的现实的将我们的梦想无情击碎时，我们迷茫过，我们失望过，我们变的失去了方向。

而在这时，远处回荡着沉着而又坚定的脚步声。是她，在黎明破晓前就踏上了送货的征程?是她，用她那坚毅的脚步，带给了我们榜样的力量。

她叫杨素英，是商丘睢阳区烟草分公司一名普通的送货员，一位普通的家庭主妇，一个普通的十二岁孩子的母亲，照常人看来，她不过是一个普通的不能再普通的烟草一员。

但正是这样一个普普通通的烟草一员，却让我们每一位同事都感受到了她如同家人般的关怀，是她让我们每一位商户感受到了如同亲人般的温暖!她在平凡中一步步超越，用自己的努力和毅力成就了不平凡的光辉!

20xx年6月5日，一场特大龙卷风夹杂着暴雨一路肆虐，把商丘，搅得，天上黑云翻滚，地上树倒路断;她的心里百感交集，她知道这像种天气即使不能把烟及时送到商户手中，也是理由充足，情有可原。但她的那种超越自我的责任感和使命感让她又一次做出了坚毅的选择。就这样，这辆标志着我们中国烟草的送货车，如同白色的精灵，又一次驰行在一条条风雨交加、泥水浑浊的送货路上。十几处低洼地带又一次出现了她那坚毅的脚步和身影。路面由于积水过深，车无法行驶到部分商户的\'家中，她用头顶着用手托着卷烟，趟着没膝的积水，向一个个送货点艰难跋涉。她的速度很慢很慢，可以说是在蠕动，她的心情又是很急很急，恨不能把烟变成离弦的箭，射向每一位亲人的手中!她顶着、托着的，不仅仅是100多件卷烟，更是现代物流末梢神经的责任，那更是睢阳烟草在广大消费者中的信誉，那更是她超越自我，创造满意的信念。

商户们的视线模糊了，语言哽咽了，纷纷接过烟，递毛巾，端茶水，象是见到了久违的亲人。就是那些经常对人挑剔、颐指气使的商户，也变得客气了，彬彬有礼了，情意绵绵了。素素，你先坐，我去给你点烧点姜汤，暖暖身子;;;;。世上还有什么语言，能比这话更令人舒心?人生能有几次置身于这样的场景，让别人震撼，也让自己震撼?。

也许，我们不该奢望都成为命运的宠儿，但为什么命运总是给好人制造磨难。

问自己的丈夫，不是问自己的儿子，而是问我躺在这儿，今天的烟怎么送啊?谁去送了?王大爷家的烟要给他多点几遍，他年龄大了记不清;;;;多么平凡的一个人，多么平凡的一句话，却让每一位都潸然泪下，痛彻心扉。

超越是什么?超越不是超越他人，而是超越自己，也许我们没有鸿鹄之志。但，只要我们都拥有一个向她一样的不断超越自我、挑战自我、突破自我用心工作的思想境界。我们又怎能不永远伫立在最高峰，演绎一段亮丽的人生;我们商丘烟草又怎能不再一次实现跨越式发展;;而走向更加辉煌灿烂的明天。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn