# 社区竞聘演讲稿

来源：网友投稿 作者：小六 更新时间：2025-01-05

*社区竞聘演讲稿（通用12篇）社区竞聘演讲稿 篇1　　尊敬的各位领导、各位村民：　　大家好!　　今天我非常荣幸地在这里参加这次竞聘演讲，心情十分激动。首先感谢领导、村民过去对我的培养、支持以及给我这次机会，站在这里进行竞聘演讲!我十分珍惜这次*

社区竞聘演讲稿（通用12篇）

**社区竞聘演讲稿 篇1**

　　尊敬的各位领导、各位村民：

　　大家好!

　　今天我非常荣幸地在这里参加这次竞聘演讲，心情十分激动。首先感谢领导、村民过去对我的培养、支持以及给我这次机会，站在这里进行竞聘演讲!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更大的锻炼，使自己的工作能力和综合素质得到提高。

　　我叫，今年岁，大专文化。是我们\*\*村的党支部书记兼村委会主任。这次村委会换届，继续社区主任竞聘演讲稿。

　　我是\*\*人民的儿子，我热爱这片热土，我热爱这里的人民，首先我感谢各位在这三年里给了我一个学习工作的机会，使我能为\*\*村人民服务。在这三年工作中，由于我经验不足，工作方法不当，某种程度上伤害了个别乡亲的脸面，引起了一些误解和不满，借此机会我向这些乡亲们道款，请大家给予谅解。

　　在这三年工作中，\*\*村起了很大变化，浇上水泥路，新做了村民休闲广场，新建了公厕。今年魏家小组浇了路，至十坊线一条米水泥路，这条路全村人民盼了好多年，今年已经实现了。\*\*村XX年被镇党委评为先进党支部，20xx年\*\*村被县委评为先进基层党支部，我本人也多次被县委组织部评为先进党务工作者，取得这些成绩与在座父老乡亲的支持和帮助是分不开的。

　　这次我自荐直选村委会主任，我确实地感到心潮澎湃，感慨万分。在今天这样一个神圣的时刻，我只想把我的心里话说出来。各位领导，全体村民代表们，当村干部难，当一个能够聚人心、得民意，能够让百姓满意，令群众放心的村干部更难。有句话说得好：“给了舞台，就要唱好戏”。我尽自己最大的努力为村民服务好，如果我能够得到群众的信任，继续当选村主任，那么开弓没有回头箭，我就要打起十分的精神，拿出百分的信心和勇气，在镇党委、政府的正确领导下，和村党支部、村委会班子成员一道，克服重重困难，排除种种阻力，搞好我们\*\*村的稳定和发展大业，上为组织分忧，下为百姓解愁，全心全意为村民服务，实实在在为百姓办事，全力以赴抓稳定，一心一意谋发展，组织和带领群众共同富裕，当一名“想群众所想，急群众所急”的合格村干部。

　　如果我不能当选，我也将一如既往地为我们的村民服务，我也依然深深地向在座的各位父老乡亲、各位领导鞠一恭，道一声谢谢。

　　乡亲们，如果能够当选，我将促进尽快完成杨家小组。公里的水泥路面建设，拆除空心房，改造杨家小组米水渠，完善土库小组水泥路面建设。

　　各位领导、乡亲们，我不想说口头承诺，也不想把自己塑造成一个什么样的村干部，我只想努力去做好每一件事，只希望用实际行动把自己的愿望变为现实。最后，我要向全体村民说一句话，那就是：给我一次机会，还您一个满意，希望你们能够支持我。谢谢大家!

**社区竞聘演讲稿 篇2**

　　尊敬的各位领导，各位社区居民代表，各位同事：

　　你们好！我叫，我今年28岁，家在烟墩聂岗村。现在在社居委工作，是一名劳动保障协理员，感谢xx区党工委、管理服务中心给予我参加社区副主任一职的竞选机会。带着这份决心，我参加了本次竞选，我深知社区副主任一职代表的是更多的责任和付出。如果我有幸竞选上副主任，我将会在社区党支部、社居委的指引下，在居民和同事的支持和帮助下，严格要求自己，在为居民服务中做好这几个方面的工作：

　　我竞争社区服务中心主任，有以下优势：

　　一、政治思想素质好，连续几年被评为优秀共产党员。

　　二、虚心学习，有良好的工作环境和扎实的工作作风。

　　三、大竹林街道是我的家乡，我一直在这儿工作，有较好的工作经验和深厚的群众基础。特别是我长期担任着社区服务中心主任的职务，熟悉社区服务中心的各项工作。

　　四、我作风民主，能够和大家团结协作。团结出战斗力，团结出生产力，团结是做好一切工作的基础。现在的社区服务中心就是一个团结和谐的团队，得到了社区居委会干部和群众的支持。

　　五、为人正直、诚实，善待每一位同志。

　　六、身体素质好，精力充沛，能吃苦耐劳。

　　对社区服务中心这一岗位的认识：

　　一、提高社区服务水平。以居民群众的需求为工作的出发点和立足点，以社区服务中心为阵地，实现社区服务网络化，为社区居民提供方便快捷的服务。

　　二、做好城市\"低保\"工作。\"低保\"救助是党的阳光政策，为妥善安置失地农户，救助困难群众。我始终坚持\"公开、公平、公正\"和\"应保尽保\"的原则，力争把好事办好，符合条件的一个不漏，不符合条件一个不保，做到制度健全、操作规范、信息公开。

　　三、提升竹林文化品位，进一步繁荣社区文化，构建和谐社区。

　　四、协助畜牧站做好辖区内畜牧疾病防治和疫情监测，消灭动物传染病，对动物和动物产品依法进行检疫，查处违规、违章行为，并做好过渡时期的农业工作。

　　五、完成街道党工委、办事处和上级业务主管部门交办的其他工作。

**社区竞聘演讲稿 篇3**

　　尊敬的各位领导、各位评委、各位同事：

　　大家好。

　　我叫，今年xx岁，高中文化中共党员，我的特长是电子电器修理，现任xx社区居委会主任。我是xx年x月由企业改制后到社区工作，在这几年中，使我学到新的知识，新的理念，开拓视野，学会了与人交流的新方法、新思路，下面我谈下对社区工作的认识。

　　一、社区是什么，社区一词是1881年德国人滕尼斯首先使用，中国的社会学家费孝通译成汉语，社区是指相互联系，有某些共同特征的人群共同居住的一定区域，社区就是居民生活和工作的集中地，居民通过共同生活、共同劳动而相互熟悉形成的共同社区意识。就是居民对所在社区的认同感、归属感和参与感，居民还会形成相互帮助、相互照应的亲密联系，总之社区是居民的幸福家园。

　　二、主管干什么。

　　作为社区居委会的主管，必有工作职责。

　　1、负责党和国家的各项方针，政策在社区居民居委会的贯彻实施。

　　2、在政府指导和社区党支部领导下，团结、组织、领导社区居委会认真履行所担负的职责，密切与辖区各单位的联系，对社区成员代表大会负责，自觉接受议事会和社区成员的监督。

　　3、以身作则，模范遵守社区的各项规定和议事会的各项决议、决定，完成政府有关部门委托成交办的各项工作任务。管理如社区各项事务。

　　4、全面负责本居委会的工作，并协调督促检查其它成员工作帮助解决工作中遇到的问题。

　　5、管理好社区居委会的固定资产及财务账目。

　　6、经常组织社区居委会成员开展政策和业务学习，熟练掌握机关政策和业务知识，提高社区居委会成员的科学文化素质。

　　三、社区工作怎么干。

　　社区是社会的基础，是联系党和政府的纽带，着力社区工作者，

　　面对众多的居民，接触居民大大小小最琐碎的事，社区的工作更有意义，也更重要。我们怎么干好社区工作才能给居民带来便利，让群众满意，我觉得：

　　1、要有认真的工作意识和全心全意为居民服务的态度。对待每一位来办事的居民，都应热情接待、耐心倾听居民的需求，要有奉献精神、真诚、耐心地对待每一个人、每一件事，把居民的事，当成自己的事来办。即使小事，也要及时处理，要时刻把他们放在心里。

　　2、要有对工作的责任心。坚持干一行、爱一行的心态来开展工作，积极主动、多下小区、深入居民、关心他们的方方面面，随时了解每一位居民生活情况，及时为他们排忧解难，多和居民交流，关心他们的点点滴滴。

　　3、要身体力行，带头学法、守法，做遵纪守法的模范认真贯彻党的方针、政策，协助党和政府做好工作，不以权谋私、不损人利己，做廉洁自律的榜样。

　　4、作风正派，办事公道。既要坚持原则、秉公办事又要妥善处理各种矛盾，问题和纠纷。

　　5、加强学习，是我们干好工作的基础。学习是时代的要求、岗位的需要、工作的重要组成部分，我们通过加强政治业务学习使自己在思想上做到与时俱进，在业务上不断提高。

　　6、要有团队协作精神，是干好工作，融入社区的关键。团结就是力量，协作才能赢，团队精神使我们顺利的开展形式工作合力，牢固树立“一盘棋”的思想，增强团结，取长补短，齐心协力，做到心往一处想，劲往一处使，拧成一股绳，把工作做好做实，为社区的发展，尽最大的努力。

　　谢谢大家，有不足之处请大家批评指正。

**社区竞聘演讲稿 篇4**

　　尊敬的各位领导、各位党员及居民代表、上午好：

　　我叫，大专文化，中员，49年生人，原xx供销社党支部副书记、兼办公室主任，20xx年底企业改制下岗。在供销社20xx年里，我从一名普通营业员，一步一个脚印地做起，当过营业员，干过采购员，做过办公室秘书，当过支部副书记。这期间，总是组织的培养和自己的努力，我积累了丰富的基层工作经验和比较深厚的理论知识，也具备了坚实的组织能力。可是正如一首反应下岗工人的歌里唱道的一样：昨天的荣耀已成过去，今夜我们又从走进风雨。但只要心还在，梦就在。行动的脚步依然是那样果敢;奋斗的信念依然是这样坚定。

　　站在大家面前的我，满怀自信而又谦虚谨慎，性情稳重而不呆板，布满不事张扬，待人热情并不乏主见，坚持原则而不乏灵活。多年的工作经验，使我学会了尊重领导、团结同志，养成了良好的职业道德和较强的工作能力。多年的工作经验，使我自信我能够胜任街道办事处的工作岗位。

　　我的工作经验培养了我在工作中克难攻坚、争强抢先的敬业精神。我是一个在场镇的孩子，“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来”的格言伴随了我三十多个春秋，踏实肯干是我与生俱来的工作品格，在工作中，我爱岗敬业、勤政廉政、兢兢业业、一丝不苟、任劳任怨，干一行、爱一行，逢一必争、逢冠必夺，努力把工作做得最好。

　　我的多年寒窗生涯培养了我虚心好学、开拓进取的创新意识。知识经济的到来使学习成为一个人的终生需要。在平时的工作中，不论忙闲，我总能不见断地学习，提高自己的理论素质，提高自己的业务能力，提高自己的政治素质，把握了计算机、经济等与时代发展相适应的新知识;同时，能够虚心地向老同志求教，学习他们的实际工作经验和工作方法，为已所用。不间断的学习使我从书本和老同志那里汲取了丰富的营养，为工作提供新动力、为解决问题提供新思路、为开创性地进行工作打开新局面，在工作中即能立足于现实，又能勇于实践、开拓创新。

　　我的工作经历，四十多年的人生阅历，坚定了我严于律已、善待他人的人格品质。“勿以善小而不为、勿以恶小而为之”是父母自儿时教给我的为人处事准则。多年以来，在组织的培养下，在领导同志和朋友的激励下，我牢记“全心全意为人民服务”的宗旨，我信仰老实待人、严于律己的处世之道，时时处处严格要求自己，尊重领导、团结同志、廉洁自律、勤政廉政，不断加强个人修养和党性锻炼，努力改造自己的世界观、人生观、价值观，老老实实做人、勤勤恳恳做事、清清白白从政，把一个廉洁、务实、高效的社区干部形象展现在领导和同志们的面前。

　　我其实更知道，社区居委会的工作不能简单地理解成婆婆妈妈，它粗中有细，细中见粗。我其实更知道，单凭一个人的能力是成就不了事业的，独木不成林。但我同样更知道，你和我时刻同在，随处同心，组织在我身边，党在我心中，理论在我手上，我就没有理由不能实现我的梦想——我们共同的理想。

　　静下来好好想想，其实我走过的人生路跟祖国前进的步伐同步。在国家果断进行经济变革的时期我勇敢地下岗了，在国家提倡建立社区文明的时候我大胆地站出来了。我有一颗心，这颗心包容着责任和爱意。我相信你会选择我，就象你相信我会做得更好一样。最后，面对大家真诚注视的目光，我只真诚的说一句：

　　请给我一次机会，我会为你做得更好;请给我一个指点，我能撬起整个地球!

　　居委会工作直接联系千家万户，是党和政府联系群众的“第一线”，党和政府的政策、措施、最后都要靠居委会干部去落实，用老百姓的话说就是：“千条线都要过一个针眼。”居委会工作的好坏、细致与否，直接关系到了千家万户。而居委会主任这个岗位，于我就是一个更高层次的舞台和空间，我可以更多地奉献自己的才能和热情，更好地去为每一位居民办实事，谋实惠。

　　面对机遇和挑战，我拼搏、我努力，我渴望成功，假如竞选成功，我将不辜负上级组织、领导和广大居民的厚望，与居委会的同志们一道全心全意为居民服务，充分发挥好社区党组织在联系党和政府与人民群众之间的纽带和桥梁作用，全力推进社区党组织建设，按照治理有序、文明祥和的新型社区建设目标，努力把我们的社区建设成为党建更加扎实、更加健全、服务更加完善、治安更加良好、环境更加美丽、居民生活更加便利、人际关系更加小康社区。

**社区竞聘演讲稿 篇5**

　　尊敬的各位领导、各位评委、同事们：

　　大家好!

　　我叫李小兰，今年43岁，大专学历，中级职称，主管护师，20xx年至20xx年在中医院药疗中心担任副护士长工作两年。20xx年到保健科从事公共卫生工作至今。自20xx年来到保健科，每年多次参加各种公共卫生项目学习，先后获得计算机中级合格证，网络直报员资格证，免疫接种资格证合格证书。并不断地自学各方面的知识，扩充自己，提升自己，业务能力不断提高。为了让大家对我有一个较为全面的了解，借此机会，向在坐的各位简要介绍一下我竞聘的有利条件和下一步的工作打算。

　　一、竞聘的有利条件1.我热爱公共卫生工作。

　　公共卫生与普通意义上的医疗服务不同。公共卫生是通过评价、政策发展和保障措施来预防疾病、延长人的寿命和促进人的身心健康的一门科学和艺术。也是一门正在逐步完善新的科学体系。我个性喜欢挑战新事物，也能迅速接受新事物，所谓干一行，爱一行，专一行，是干好工作的基础。

　　2.能熟练运用计算机和网络知识进行工作。

　　现代社会是信息化的社会，资源共享，网络安全管理都是我科必须熟练掌握的课题。特别是公共卫生服务项目要求我们全部采用无纸化办公，各项工作都只能通过网络直报形式进行，每天每月每季的工作量统计报表等等数据直接进入国家数据库，它要求非常娴熟的操作能力及严谨的工作态度。几年来我一直认真学习，虚心求教，已经能胜任现在的计算机和网络工作，通过再努力和加强学习我一定会做得更加出色。

　　3.有较为丰富的的工作经验和相关知识。

　　我在保健科工作了七年，主要承担已经开展的公共卫生项目的管理，上传下达并组织完成上级要求的各项工作任务，对科室同事进行新知识的培训，对外联系各大体检单位、所辖社区、居委会、学校、幼儿园及疾病控制中心对应科室的各项业务，具备较强的公共关系能力。利用业余时间学习传染病管理的法律法规，突发公共卫生的应急处理，儿童保健知识，孕产妇保健知识，老年人保健知识，慢性疾病管理，死亡病例网络直报等等。不断地扩展自已的知识面，提高业务水平。由于一直从事这方面的工作，深知公共卫生科工作的性质，职能，工作要求，任务和规范;清楚公共卫生科工作人员所必备的素质和职责，悟出了一些搞好公共卫生工作的方法与策略，我认为我可以胜任主任的工作。

　　4.有强烈的事业心和高度的责任感人到中年，无家庭锁事牵袢，可以全身心地投入自己热爱的工作。我的敬业精神比较强，工作认真负责，勤勤恳恳，任劳任怨，因为深知我们工作的责任重大，时限严谨。常常加班加点超额度完成工作任务，多年来节假日一直全程值班。没有出现过差错事故。

　　当然，公共卫生科的快速转型，在这稚嫩的时期，当好公共卫生科主任不是一件容易的事，公共卫生科不再是以前那种打预防针，接待体检那种简易的工作模式了。公立医院改革，首先要履行公共服务职能，为群众提供安全、有效、方便、价廉的医疗卫生服务。对公共卫生科有了更高的要求。国家每年不断地加大对公共卫生的投入，让每位公民均等享受公共卫生服务，在不断地完善过程中，知识、政策在不断地更新。现有九大公共卫生项目，而我们至今仅仅启动了传染病防治，预防接种，而老年人保健，儿童保健，孕产妇保健及健康宣教仅仅开展其中一小部分，而且是与医院各科室协作共同完成。而慢性病管和重症精神病管理，建立居民健康档案的工作都还没有开展。所有这些工作都需要懂专业知识，有较强地协调能力、能力，有全身心为人民义务服务理念及责任心的队伍。在我科人员配置短缺的情况下，要怎样当好公共卫生科主任呢?

　　二下一步打算：

　　1.人员匹配：将每项公共卫生项目责任到人，每人具体管理一到两个以上的项目，同时要求全科室人员对九大公共卫生项目的工作熟练掌握，提高工作的协调协作能力，做到分工协作的和谐统一。充分调动科室职工的工作积极性，发挥他们的聪明才智，增强凝聚力。

　　2.加强业务学习：公共卫生知识与政策在不断地更新，不断地完善，如果不及时跟进，根本无法开展工作。要带领们向复合型人才发展，在学习专业知识的同时，要加强法律知识的学习，公共关系学的知识学习。要求每月集体组织学习业务知识及相关法律法规知识两次以上，各责任人自觉自学专业，并有学习笔记。

　　3.加强网络知识培训：公共卫生第一要求无纸办公，资源共享，网络直报，所以没有扎实的网络知识，没有严谨的工作态度，每上报一个数据，直接进入国家数据库，各部门资源共享，每个小错误都能上升到政治角度，它不仅仅代表科室或者医院的声誉，甚至更高层的责任，所以要求人人拿到计算机合格证。

　　4.培养大家的综合素质，提高服务意识：公共卫生科的转型带动大家思想意识形态的转变。要培养大家团结合作、协调统一的工作作风，培养关心国家大事的习惯，提前掌握社会公共卫生信息，要有与政府、社会、民众融合一体开展工作的能力。要主动走进社区入户调查登记掌握所辖社区居民基本资料，与所辖社区、居委会、学校建立了良好的互动关系，用我们的真诚与笑容及娴熟的专业知识赢得民众的配合与依赖。

　　5.迅速开展并完善各项公共卫生项目：

　　1)加强居民健康档案的建立。由专人负责收集记录管理辖区居民健康档案，统一编号、统一归档，一户一档，并在开展预防、医疗、康复、健康教育等工作中及时更新，并逐步纳入计算机系统管理。

　　2)做好妇女卫生保健的工作。掌握辖区内人口、育龄妇女、孕产妇等基本情况，掌握辖区内人口出生、孕产妇死亡、围产儿死亡等情况，掌握妇女病防治开展情况，定期与相关部门进行核实。开展相关内容的健康教育，提高服务对象主动保健的意识。做好妇女保健相关基础信息的采集、登记、统计与管理。

　　3)做好儿童保健工作。掌握辖区内0-6岁儿童基本情况和健康状况。与妇产科医生协作完成辖区内新生儿访视工作。根据儿童的年龄特点和体检结果，有针对性地对家长进行母乳喂养、辅食添加、智能发育、疾病预防等方面知识的宣传。

　　4)做好传染病的管理工作。及时收集登记上报传染病报告卡，认真核对各项内容，保证资料的正确率及完整性，定期统计核查反馈传染病信息。

　　如果我有幸当上公共卫生科主任，一定会让公共卫生科成为明亮洁净公平便利的服务窗口，请大家给我这个机会。我愿与大家一起祈祷我们中医院明天会更好，真诚地希望每个人都心想事成，幸福快乐!

　　谢谢大家!

**社区竞聘演讲稿 篇6**

　　尊敬的各位领导，各位社区居民代表，各位同事：

　　你们好!我叫，43岁，大学本科毕业。在社区任社区副主任工作三年多了。三年前，我就是象今天一样在这里，怀着一分忐忑不安的心情竞聘社区副主任，是您们对我投上了信任的一票，我成为了能为你们服务的一名社区工作者。三年后的今天，我仍然竞聘的是副主任一职，但此时的我有的是自信和从容。我曾做过保安员、汽车驾驶员、记者、办公室副主任等职，这些丰富的工作经历和阅历，使我做起社区副主任一职显得得心应手。年在社区教育科研工作中，我因表现突出，被全国教育科学“十五”规划课题《区域性社区教育理论与实践研究》总课题组评为先进工作者，这份沉甸甸的荣誉是对我年、年在和平区社区教育网发稿数量第一的最好的回报。

　　我今年28岁，家在烟墩聂岗村。我觉的我这个年龄阶段家庭相对稳定，本人身体健康，精力充沛，这使我能够全心全意地投入到社区的工作中，并坚信把它做好;其次，在我进入社居委之前在聂岗村委会工作过一段时间，时间虽然不长，但让我感受到老百姓是最朴实的，也是最真诚的。大家都知道基层工作是一项基础性的工作，具有挑战性，我们只有和百姓打成一片，才能同心同力地把工作做好。再次，就是我的家，她承载了我温馨的家庭，改善了我的生活。虽然之前我也在其他地方工作过，但不管走得多远，总觉得家是最好的，特别是大建设这几年，发生了翻天覆地的变化，更坚定了我为家乡服务，扎根决心!

　　带着这份决心，我参加了本次竞选，我深知社区副主任一职代表的是更多的责任和付出。如果我有幸竞选上副主任，我将会在社区党支部、社居委的指引下，在居民和同事的支持和帮助下，严格要求自己，在为居民服务中做好这几个方面的工作：

　　社区工作直接关系到广大居民群众的切身利益，能从事这样有意义而又非常实在的工作，能为社区内的居民群众做些事情，我深感荣幸。在以往三年的工作中，我感到社区工作离不开居民的参与。我将与社区党委一起为老年人多提供活动场所，严格要求自己。为此，在以下四个方面的做出承诺：第一、努力解决居民的难心事，特别是圣春巷4号的污水问题以及这个大门前的路面。第二、虚心接受居民的建议，凡事要做到身体力行，兢兢业业的工作。第三、必须要有坚持不懈，发愤图强的职业道德。社区是具有一定历史的老社区，现有居民不到3000户，总人口近万人。根据这一特点，我要认真做好以下几个方面的工作：

　　1、多开放社区活动室，利用社区内居民学校这一教育阵地，有计划，有组织的开展各项讲座;

　　2、多方联系沟通，争取驻街单位的支持。继续向上级政府部门反映群众的意见，为社区居民排忧解难。

　　3、要关心群众的生活，特别是要关心老年人、残疾人、低保户、困难下岗职工的生活。在三年的残疾人工作管理当中，我能坚持走访，帮助残疾人解决实际问题。街26号楼的办证时，是他的爱人于基光打车和我一起去的。我当时是帮着挂号，划价，我不停地和医护人员“套关系”，结果，省友谊医院的医生也忘记收了我们的钱。这样的话，他一分钱鉴定钱也没有花。就办下来了残疾人证。还有一位家住街24巷2号的居民叫贾纯阳，当时办证时，我陪着去的。我打破了一周办证的时限，当时是我将贾纯阳的资料送到了残联。这样，残联给我开具了他是残疾人的证明。

　　望着居民代表期盼的眼神，我知道这折射出你们对未来社区领导班子的期望。假设我当上了社区副主任，我会如三年前，我在这里承诺的一样，不辜负你们的期望。热心为你们服务，解决你们在生活中遇到的实际问题。

　　各位领导、各位居民代表、驻街单位的代表，在今天这个普通而又特殊的日子里，我心潮澎湃，社区工作小天地可有大作为，我愿意为社区的居民服务，愿意成为社区居民利益的管家和代言人!更愿意为了维护居民的利益出头!如果您信任我，就恳请各位为我投上您庄严的一票。

**社区竞聘演讲稿 篇7**

　　各位领导，同志们：

　　大家下午好!

　　今天我非常荣幸以\*\*村党支部委员候选人的身份站在这里演讲。首先，我要感谢各位对我的支持和信任，感谢大家给我这个机会。无论我竞选是否成功，我都要向各位领导和在座的同志们表示深深的谢意!

　　我叫陶，今年\*\*岁，在座的应该说都认识我，我的家庭情况同志们也比较熟悉，我就不多介绍了。本人性格耿直，工作积极，这是优点也是缺点，耿直能够做到坚持原则，但是也容易脾气暴燥，处理事情时工作方法简单。20xx年我当选为原大园村党支部书记。3年来，我不敢说是在工作上投入了全部心血，但可以说是尽心尽力、问心无愧的。在3年的任职期间，得到了村双委班子及广大村民、党员同志们的支持。在村庄整治、新农村建设、水利建设、产业发展等工作中，做出了一些成绩，得到了绝大部份党员群众及上级领导的认同。在村建设工程中，因部份村民的不理解，期间出现了一些不和谐的声音，发生了一些不愉快的事件。特别是旧村改造工作中，还有很大部份村民没有排基，在此，我代表本届村支部对这些村民说声对不起。假如继续得到党员同志们的信任，这个问题将作为新一届村双委首先需解决的问题。

　　这次参加竞选村党支部书记这个职务，是对自己综合素质和工作能力的检验，如果大家信任我，继续推选上我，我将虚心向各位村干部、党员群众学习请教，以扎实认真的工作作风，求真务实的工作态度，立足村情，因地制宜，集思广益，和村双委班子，全体党员、群众一起，为加快新农村建设进程尽自己所能。在接下来的三年里，我的工作思路是：把握机遇，在继续做好新农村建设的前提下，争取项目，做好农业基础设施建设，为本村经济发展奠定良好的基础。经过三年的努力，力争使大园村各项工作走在全乡的前列。

　　假如当选，村支部将做好以下三件实事：

　　1、不遗余力做好旧村改造工作，特别是做好未安置拆除村民的排基工作。

　　2、多方争取资金，对全村堰坝、防洪堤等水利设施进行改造及新建。

　　3、建好黄坑至黄乌塘等村油茶基地通山便道。

　　在本次选举中，我承诺严格遵守换届选举纪律，依法阳光参选，杜绝不正当的竞争行为。如当选严格遵守村规民约，党纪国法，不以权谋私，随时接受上级和全体村民、党员的检查、监督。如不能有效履行岗位职责，不能完成以上承诺，主动辞职。

　　最后，我预祝各位领导、全体党员身体健康，家庭幸福，万事如意。

　　水平有限，不妥之处，敬请批评指正。

　　谢谢大家!

**社区竞聘演讲稿 篇8**

　　尊敬的各位领导、社区同事、居民代表：

　　大家好!

　　首先感谢组织和领导为我提供了一次难得的学习、锻炼和提高的机会，同时也感谢在座的各位居民代表对我的理解、信任和支持。

　　我叫田#，今年51岁。参加社区居委会工作近四年。四年前我就是象今天一样站在讲台上参加社区委员竞选，那时的我满怀激情，踌躇满志。四年后，我依然对社区的感情生生不息，雄心万丈。四年来，我深深的体会到社区工作的重要性。社区工作是最基层工作，没有基层社会的和谐稳定，怎会有国家的长治久安，同时社区工作做的好与不好直接关系到广大居民群众的切身利益。能从事这样有意义而又非常实在的工作，能为社区内的居民群众做些事情，我深感荣幸。为了能更好的为居民群众服务，我必须做到以下几点：

　　一、必须要有谦虚谨慎，不骄不躁的学习精神

　　社区工作，事关广大群众的切身利益，要作好这项工作，必须老老实实的学习;一是认真学习党的方针政策和社区的各项规章制度，一切按规定办事;二是认真学习各位领导、同事、居民代表们的丰富工作经验和优良工作作风;三是老老实实向居民群众学习。群众是真正的英雄，要不耻下问，甘当小学生。

　　二、必须要有身体力行，兢兢业业的工作责任

　　身为一名社区委员，要有奉献精神，兢兢业业的工作才会赢取社区居民的信任和支持。工作中坚持做到眼勤、耳勤、脚勤、手勤。眼勤就是经常深入实际，调查研究，掌握第一手材料，抓住主要矛盾和问题，有的放矢的工作。耳勤就是要多下基层虚心听取群众的意见和建议，了解群众的需求，做群众的代言人。 脚勤就是把上级的方针政策和工作部署带下去，向群众宣传、解释、教育，成为群众的自觉行为。同时要把群众的心声和合理的要求带上来，多研究，多请示，多汇报，作为上级领导制定方针政策和工作部署的依据。手勤就是要亲自动手，多做实际工作，为群众办实事，做好事，关心群众的切身利益。

　　三、必须要有清清白白、秉公办事做人立场

　　清清白白做人，这是对一个基层工作人员的最基本的要求。我以此要求自己，全心全意为社区居民服务，不计较个人得失，工作中要以身作则，吃苦在前，享乐在后，坚持原则，遵纪守法，清白做人。

　　各位领导、各位代表，在今天这个普通而又特殊的日子里，我心潮澎湃，社区工作小天地可有大作为，今天我依然在这里愿意为铁南社区继续奋斗，愿意成为社区居民利益的管家和代言人!总之，千言万语一句话，要全心全意为你们服务;千件万件一件事，要把铁南社区建成安居乐业的家园。我愿意用我人生中最宝贵的时间和社区的广大居民群众一起谱写社区建设的新篇章。

　　谢谢大家!

**社区竞聘演讲稿 篇9**

　　尊敬的各位领导：

　　大家好。

　　我叫，38岁。以新人求知、锻炼、奉献的姿态步入这平凡而神圣的岗位。通过各种渠道的了解，使我深深的感知社区工作的重要性。社区工作是基层工作，没有社会的团结稳定，怎会有国家的长治久安，同时社区工作做的好与不好直接关系到广大居民群众的切身利益。首先感谢公司能给我这样一个机会，来竞聘公司社区经理这一岗位。

　　在担任区域经理的这段时间里，我学会了用不同的方法与顾客进行沟通，锻练了我的沟通能力；学会了让客户怎么来认知和接受我们的产品，大大提高了我的业务水平；学会了协调各个村级代理商之间的利益关系，让各级销售渠道和谐发展；学会了如何优化渠道结构，让各级村代真正能为公司服务、为公司创造价值。本着公司员工誓词里所体现的\'爱岗敬业，拼搏进取的精神，特来应聘今天的社区经理这一职务。

　　首先，谈谈我本次竞聘的优势所在：

　　我有严谨务实的工作作风和全力以赴的敬业精神。每一个员工都是公司的形象，员工的工作作风和敬业态度直接呈现在顾客的眼前，影响着顾客对公司的第一印象。我正处于精力充沛的年龄，能够全身心地投入工作中，只有全力以赴的态度加上严谨务实的作风才能让顾客对公司充满信心，才能圆满完成各项业务工作。

　　我有服务公司的工作热情和比较熟练的业务技能。五六年的持之以恒源于对我所从事的职业的热爱，因为它给我了一个展示自己才华的平台，业务上的每一点进步，对我而言都是一种自豪的享受。同时本人在任职期间勤于专研，敏于学习，业务知识扎实，业务技能熟练，并积累了一定的工作经验。

　　其次，谈谈我对社区经理工作的认识和想法：

　　社区经理是我公司为了应对严峻的市场竞争催生的一个岗位。社区经理既是移动公司营销网络的末稍，又是整个职工队伍中最基层、第一线的员工。在当今通信市场日益激烈的“战场”上，他们是战斗在市场竞争第一线，最前沿最辛苦的战士。其整体素质直接反映移动公司的整体形象和对外服务水平的高低，也反映公司的执行力和竞争力的高低。作为社区经理，其主要职责在于社区内的各项业务发展和管控；社区内家庭产品推广及家庭信息化服务；客户信息及市场信息收集；社区内现场活动的组织。

　　本人认识到：随着激烈的市场竞争和强大快捷的技术变革，要做一名合格的社区经理，必须具有较好的文化基础知识、专业的业务能力和丰富的工作经验，因此，要全面提高自己的综合素质，不断积累和学习客户服务沟通技巧，销售技巧等专业业务和营销知识；必须严格执行国家制定的法律法规，遵守本企业的各项规章制度；必须树立“用户至上，用心服务”的企业服务理念，在具体的工作过程中，真心实意地为用户着想，全心全意为用户服务，积极主动，服务周到，处理及时，让客户满意；必须做好所辖社区的客户的市场调查、分析和预测工作，了解客户的需求和竞争对手的动态，及时反馈信息，为业务发展和市场策略制定提供有力依据。必须养成良好的学习习惯，自觉吸收和学习新知识，新理论，不断提高自身的综合素质。

　　首先感谢组织和领导为我提供了一次难得的学习、锻炼和提高的机会，同时也感谢组织和领导对我的信任和支持。能从事这样有意义而又非常实在的工作，能为社区内的居民群众做些事情，我深感荣幸。为了更好的为居民群众服务，我必须严格要求自己。清清白白、秉公办事做人立场，这是对一个基层干部的最基本的要求。我以此要求自己，全心全意为居民服务，不计较个人得失，工作中要以身作则，吃苦在前，享乐在后，坚持原则，遵纪守法，清白做人

　　此次竞聘不论成功与否，我就只坚信两个字——“奋斗”。之前对于作为一名社区经理的诸多想法，希望能在这次竞聘中得到实践的平台。我深信：“付出总有回报”。我希望我的上述表述，能够使得领导满意，肯于给予我这次机会，让我出任这一岗位；我真心希望我们的公司朝着更高、更远、更强的方向发展，只有公司这个大家庭发展了，我们才会有更好的提升自我的平台.现在有一个这么宽广的给我们施展梦想的舞台，我就要向着这个舞台最耀眼的地方冲刺！

**社区竞聘演讲稿 篇10**

　　尊敬的各位领导、居民：

　　你们好!今天，我的心情既高兴，又格外激动。高兴是因为今天我们东湖二委要选出一位能够真正代表社区居民利益的当家人;激动是因为我有幸成为居委会主任的候选人，可以有机会与大家敞开心扉，说说我的心里话。

　　我叫，大专文化，中共党员，56年生人，原任社区村委会主任竞聘报告，20xx年底有偿解除劳动合同后，于今年8月份来到东湖五委任副主任，主抓计划生育工作。多年的党性教育，使我具有较好的政治觉悟和思想政治素质;多年的国企财务工作经历，培养了我严格的组织纪律性和脚踏实地、吃苦耐劳的品质;而短暂却充实的居委会副主任工作，使我对居委会工作的性质和意义有了深刻的认识和体会，特别是当我逐户走访核实，建立起准确的统计资料时，当我对管理对象服务回访时，当我与居委会的同志们一道做上访调节处理工作、协调环境卫生、解决弱势群体帮扶问题，组织社区文化活动等工作的时候，我都能深切地感受到，我自身价值在全心全意为居民服务的过程中的体现，使我分外珍惜着宝贵的岗位，也使我对居委会工作产生了爱和激情。从东湖五委到东湖二委，地方变了，我做好居委会工作的决心和信心没有改变。在东湖五委的各项工作和活动中得到的锻炼和积累的工作经验，为我尽快适应新的环境和岗位，奠定了良好的基础，也让我做好了充分的为社区奉献的思想准备。

　　居委会工作直接联系千家万户，是党和政府联系群众的“第一线”，党和政府的政策、措施、最后都要靠居委会干部去落实，用老百姓的话说就是：“千条线都要过一个针眼。”居委会工作的好坏、细致与否，直接关系到了千家万户。而居委会主任这个岗位，于我就是一个更高层次的舞台和空间，我可以更多地奉献自己的才能和热情，更好地去为每一位居民办实事，谋实惠。

　　如果竞选成功，我将不辜负上级组织、领导和广大居民的厚望，与居委会的同志们一道全心全意为居民服务，充分发挥好居委会在联系党和政府与人民群众之间的纽带和桥梁作用，全力推进社区建设，按照管理有序、文明祥和的新型社区建设目标，努力把我们的社区建设成为党建更加扎实、民主更加健全、服务更加完善、治安更加良好、环境更加优美、居民生活更加便利、人际关系更加和谐的小康社区。

　　一是要突出社区居委会服务职能。本着“民思我想、民困我帮、民求我应、民需我做”的原则，积极组织、依法办理好各项公益、公共事务。紧紧围绕居民群众的需求，完善社区服务体系。设立服务热线电话，积极开展家政服务，举办健康讲座、就业培训班，组建社区服务志愿队，以”一帮一、多帮一”的形式，构筑面向困难群体的社会救助服务网，面向孤、老、残等特殊人群的社会福利服务网，面向下岗和再就业人群的社会保障服务网，面向双拥优抚对象的社会化管理服务网，面向全体社区成员的信息化服务网，形成社会福利服务、社会救助服务和市场有偿服务相结合的多类型、多层次、广覆盖的社区服务网络，满足社区居民日益增长的物质和文化需求。

　　二是要强化居民自治。强化自我管理、自我教育、自我服务的基层群众的自治作用。扩大居民评议会、社区咨询会、社区协调会、社区听证会等多种载体和形式，引导居民群众参与对社区居委会事务的管理。

　　三是搭建社区民间文化平台。根据居民自身特长和兴趣爱好，组织不同形式、不同规模的民间文化、文娱团队组织。如秧歌队、合唱队、乐队、老干部演讲队等，在条件成熟的时候，我们可以联合企事业单位共同举办书法、征文、绘画、体育等文体活动，积极组织开展社区\"文化广场\"活动,社区居民自娱自乐演出群众喜闻乐见的文艺节目。丰富居民生活，培养健康情趣，努力为居民营造积极向上、活跃生动的社区文化生活氛围。

　　四是创建安全小区。积极配合有关部门，落实综合治理工作的各项措施，组织志愿治安联防队，守楼护院，做好“防盗、防火、防治安灾害事故、防重大刑事案件发生”的四防工作。协助公安机关做好本辖区内流动人口、暂住人口的管理工作。与居民共同创建安全和谐的生活环境。

　　五是创建学习型社区。开展“三个一”学习型社区建设活动。即：由居委会牵头，每年“向小区居民推荐读一本好书，举办一次读书会，评选一户明星学习型家庭。”培育居民“学习光荣、终身学习、获益一生”的学习理念、营造社区学科学、学知识的氛围，提高居民素质。

　　六是加强文明建设。广泛开展各种宣传、教育，提倡\"助人为乐、见义勇为\"的社会风尚，积极争创先进社区、文明社区。开展创建文明小区、文明楼、五好家庭活动，形成“一楼一亮点，楼楼有特色”的良好局面。年内创市或街道建设示范户1—2家。

　　我思考的越多，就越发现居委会工作大有作为，就越感觉到我们需要做的工作还很多，也就越坚定了我做好居委会工作的决心和信心。所以，我真诚地希望组织和居民能够投我一票，给我这个机会，能为居民提供更多更好的服务与帮助，共同把我们的社区建设得越来越文明、生活得越来越和谐与美好。

　　当然，如果这一次，我没有当选居委会主任，我也会继续尽心尽力地做好份内的工作，竭诚地为小区居民服好务，毫无保留地为东湖二委的建设和发展献计献策。

　　谢谢大家!

**社区竞聘演讲稿 篇11**

　　根据分公司工作的需要，结合自己的实际，我决定参与此次社区经理的岗位竞聘。感谢分公司提供的此次公平竞争的机会。大家好!首先感谢各位领导给我提供这次竞聘演讲机会，也非常感谢大家对我的支持，推选我参加公公客户经理职务的竞聘。我将努力珍惜这次机会，现将竞聘理由向各位领导、评委陈述如下。

　　突出“五方面”工作，提升公客整体经营管理水平

　　第一方面：创新经营模式，保住话音市场经营基本面

　　一是加快各项业务发展。以精确管理为切入点狠抓收入，加快业务发展(增量部分)。1、以主动营销为突破口，加强对支局、班组管理、指导、支撑，协调支局班组间的关系，提升整体营销、销售能力和服务水平;切实加强员工营销议价能力培训和管控工作;2、抓固话市场的挖潜工作，继续组织实施对固话放号的市场排查工作，掌握潜在市场空间，有效地开展针对性营销活动，要加大“预付费固话”在外来人员集中地区的推广力度，加大新建厂房、商铺的跟踪，尽最大能力挖潜固话放号市场，要持之以恒做好打铁工作，在深挖市场潜力的基础上，充分认识到铁通用户就是我们的潜在用户，利用好“打铁”的资费政策，向对手要用户要收入。3、加强对宽带市场的分析研究，灵活运用竞争性资费，狠抓宽带放号。要加大力度做好宽带业务在商客中的渗透率，加大打并策反工作

　　二是重视话务量经营，突出存量保持，应对市场竞争的手段、方法问题(存量部分)。存量严重流失、增量严重不足，仍然是公众客户所面对的主要问题。公众客户室将增强紧迫感、责任感，紧紧围绕县分公司关于保卫战、精确经营的部署，把握本地市场实际，迅速开展保存激增。重视客户保持工作，加大存量(签约)力度。1、以业务收入同比正增长为目标，增强信心，制订详细工作计划，落实培训学习;2、抓好你想套餐签约，作为保存量的有力武器，落实三级拆机挽留程序，拓展乡亲网市场，实施业务填充;3、开展固话印象价格宣传、长话包月宣传、新宽带节点宣传，提高用户感知度;4、提升渠道营销服务能力，加强客户关怀，实施上门营销、派单营销;5、加快客户资料收集、整理、完善，进一步细分客户;加强一线客户经理的培训，切实加强员工营销议价能力，提升业务水平、服务水平和营销技巧;提高签约有效性;以商铺、工厂的话务经营为主线进一步提高高价值客户在各支局业务收入中的比重;6、加强营业人员主动营销、主动宣传意识和能力，要求营业人员一定要对每一位前来办理、咨询、交费的用户，实施主动营销，并针对性派发宣传单张。7、要特别重视“0”次用户的激活工作，要根据支局的实际情况，制订行之有效的营销政策，激活“0”次用户，培养用户使用电话的习惯。

　　第二方面完善渠道建设，实施分类指导，提高员工执行力，促精确营销的水平。

　　营销渠道建设的目的是缩短与客户的距离、细心关怀各类客户、提高客户响应速度。公客室主要负责社区、营业以及社会代办渠道，为此我们应该从以下几个方面去努力：

　　一是社区经理渠道要加强维护指标达标、做好服务质量提升，实行“分田到户，守土有责”，强化前端员工树立维护也是经营、维护也是服务意识;将运维优势转化为营销优势。实现社区经理“三合一”的模式;抓社区经理营销系统应用，指导、培训、建立社区经理的骨干(核心)队伍，利用社区经理独立的工作方式和日积月累的客户关系进行维护中的“机会营销”。

　　二是营业渠道要加强营业员的业务培训及服务技巧培训，提高营业人员的“四力”(即主动营销能力、业务受理能力、服务亲和力、现场管理能力)，加强营业营收款及时存行上划的管控，确保资金安全，在营业厅忙时抽调一切可利用的力量(社区经理、支局长)到营业前台实行机会营销;营业窗口是我们的传统直销渠道，具有直接面对顾客等特有的优点，是其了解顾客信息、掌握顾客差异化需求的有效途径，要在不断完善功能、提高营业窗口人员素质、优化布局等方面努力，为客户提供方便及时的服务，使其成为我们与顾客互动的最好窗口;成为我们宣传品牌文化，展示品牌内涵，提高顾客认知度、培养顾客忠诚度的场所。

　　三要加强力度发展社会代办渠道，让社会上的能人智仕为我们的发展、收入添砖加瓦。在目前激烈的市场经营环境下，以劳动竞赛、员工渠道作为经营的有效补充，突出对代办渠道和“员工渠道”的针对性、有效性培训。

　　四是要提高执行力：工作是做出来的，而不想出来的。再好的营销方案，如果不能够得到很好的落实，也不会达到预期的效果。提高员工的执行能力，首先要以身垂范，保持乐观积极心态，将上级分配的工作首先细分，抓住重点，有计划、有步骤、有检查，面面俱到。另外要充分调动员工工作的积极性，关怀员工、做好员工之间紧密团结和配合的示范员和检查员，随时掌握工作的进展，各个环节是否协调一致，对开展得力的及时总结，推广经验，对落后的要及时提出有效的改进措施，有奖有罚，充分调动员工的工作热情。

　　第三方面：强化支局基础管理工作，提升营销、服务水平

　　切实加强支局、班组基础管理和客户的关怀服务工作。一是认真做好原始资料的收集、完善;认真做好各项记录，特别是营销方面的记录。二是加快客户资料收集、整理、完善，进一步开展多纬度客户细分客户;加强一线客户经理的培训，切实加强员工营销议价能力，提升业务水平、服务水平和营销技巧，提高签约有效性;三是规范和落实对新发展客户和老客户定期回访关怀制度，提高用户的感知度和忠诚度。四是加强对潜在、目标、签约客户消费习惯、心理和源头分析，为营销与生产提供正确导向。五是建立话务量异常预警机制(即流失预警)，以客户一定时期的消费习惯为安全值，对出现异常情况告警，由专人对其进行监控和上门回访了解情况，对继续恶化的采取针对性解决措施。六是规范公众客户形态管理，对客户部分流失、零次、欠费、拆机形态变化进行分析处理，对每一种情况进行原因分析，针对原因制定最有效的方法，将针对性方法直接贯彻到营销一线，指导一线人员正确工作，同时形成持续改进的闭环管理流程。

　　第四方面：强化三个层面的培训，突出帮促、督导、耐心、到位，促员工素质提升，打造一流的公客团队

　　做好三个层面的培训：公客室“管理团队”、基层管理者(支局长、班组长)、员工的培训。培训工作以培训公客室队员为切入点，以培训基层管理者为主线，以培训一线员工、后台支撑人员为辅的三个层面的培训使全体员工都能掌握寻找“客户”的技能、办法，从而解决员工生存问题，一是培训形式由集中、封闭式的培训向走出去，上门服务的培训转化;二是培训内容由“老师”讲什么，“学生”听什么，向“学生”要听什么，“老师”就讲什么转化;标准是讲清楚、听明白、做得来。

　　培训形式：公客室“管理团队”坚持做到县分公司领导提出的当好培训员、战斗员、指挥员、服务员的“四员”角色，把培训作为带好队伍的根本。一是组织营销骨干共同学习、让他们参与制订任务完成方案;二是对“基层管理者”点到为止，鼓励其自学，加深领悟;三是对暂时落后的员工要耐心多鼓励并有针对性培训;四是抓机会培训，利用下基层检查、帮促时，对营业员、社区经理在推介业务(产品)时及时纠正营销方法和技巧;五是抓先进员工培训后进员工;六是开好各种会(支局大会、班组会、座谈会、晨会等等)倾听员工心声，多层次沟通，注重培训内容与形式有机结合，提升培训效果。做到坚持每周一晚上的公众客户室例会，把培训形式、营销政策、营销技巧细致地传达到“队员”。坚持思想培训领先。要相信班组培训能力，让员工思想与班组指导思想共鸣，多用互动式的培训;七是营造“比、学、帮、赶、超”团队氛围。督促落后员工奋力赶上，落实一岗两责，凝聚力量投身工作。

　　第五方面：加强市场调查、研究，为领导决策提供数据依据。

　　为了能制订符合当地实际的营销方案、政策，公客室应该加强市场调查工作，要经常深入到一线支局了解客户、进行市场调查与分类、了解竞争对手情况，为制订营销方案、营销政策收集市场信息，经过调查、了解才能制订出符合实际，切实可行的营销方案、政策。目前我们的运营模式由以产品为中心向以客户为中心转变，实现商业模式从提供单一产品或筒单组合提供集话音、宽带、视频、高附加值应用等于一体的约合信息服务转变实现由封闭经营，单打独斗逐步向开放、合作、共赢模式转变，要实现以上的转变，我个人认为只有通过市场调查，学会市场调研，走出去取得客户，为领导提供决策数据。

**社区竞聘演讲稿 篇12**

　　大家好!首先感谢各位领导给我提供这次竞聘演讲机会，也非常感谢大家对我的支持，推选我参加公公客户经理职务的竞聘。根据分公司工作的需要，结合自己的实际，我决定参与此次社区经理的岗位竞聘。感谢分公司提供的此次公平竞争的机会。我将努力珍惜这次机会，现将竞聘理由向各位领导、评委陈述如下。

　　一、身体为行之需要

　　机构精简，富余人员当充实前台服务工作，这是流程之需要，作为企业员工当无条件服从。在此基础上，本竞聘人具有劳动能力和劳动需求，企业又提供了这样一种机会，我的参与亦正是享受《中华人民共和国劳动法》赋予我的劳动权利。

　　二、具有熟悉社区地理环境和用户分布的条件。

　　现年岁的我，在县城土生土长了年，对每一条街道，每片居民，各个单位的分布情况非常熟悉，如果能我从事社区经理这个岗位，即使在没有资料档案的情况下，我也能如数家珍，这对于提高工作效率，适应市场的快速响应，具有重要作用。

　　三、对社区经理岗位有正确的认识。

　　、社区渠道是中国电信集团为实现其战略目标而提出的四个营销渠道之一。一般以一个行政镇或街道为单位，结合主干电缆走向，组成一个社区。按照社区内固定电话和宽带用户数的多少决定社区代表人数。

　　、社区经理、社区代表是社区渠道中的主要当事人和承包人，代表中国电信在社区内负责电信终端设备维护和电信产品的营销服务。

　　从上述对社区经理的二点定位看，它实质上就是最前端的服务。是实践“用户至上、用心服务”理念的前哨。从当今的服务企业看。从某种意义上说，除了技术以外，企业的成败就是服务质量了。作为新一代电信人，为了企业的兴旺发达，我有信心在前端做好对用户的服务，为企业作出我应有的贡献。

　　四、我有我的社区经理观

　　到底该如何经营公众客户?应该采取怎样的措施来保存激增呢?假如我是公客室经理，在分公司的领导下，在市场部组织指挥下，在各渠道的协作配合下，我将按照：树立一个信心、确保一个目标;落实二项责任，做好两类市场;实现三个转变，提升三种能力;处理四种关系，演好四员角色;突出五方面工作，提升公客整体经营管理水平的工作思路做好公客室的各项工作，具体做法如下：

　　一、树立一个信心，确保一个目标。

　　树立一个完成上级任务的信心和决心;信心是做好每一项工作的前提，有了信心才能做到在工作中时时刻刻充满激情，激情可以感染团队中的每一个人，而且可以激发每位成员的战斗力，有了信心后必须下定决心，工作中迎难以上、通力协作、奋力拼博，确保公客室管理下的营销、维护工作及经营发展任务的完成，在此基础上积极探索营维合一的公众客户标准化服务的工作目标;

　　二、落实二个责任，做好两类市场。

　　落实两个责任：一是公客室如何执行落实企业发展战略、如何完成年度经营任务;作为公客室经理要紧紧围绕分公司的中心任务，与各渠道协同作战，要以业务收入为中心，以渠道(班组、支局)建设和话务经营为主线，进一步提高渠道(班组、支局)营销能力、营销管控能力、业务支撑能力和服务质量水平，实现保存激增的目标。二是公客室的管理团队建设、支局渠道建设、提升服务营销能力和战斗力。作为龙头的公众客户(占全县业务收入80%左右)，它经营管理情况直接影响分公司全局进展和市场经营工作。作为公客室经理要依靠员工、依靠支局长，首先打造公客室这个团队，其次是支局渠道团队建设，勤奋学习，不断提高自身素质，积极投身“创建学习型企业”，弘扬企业文化，提高员工技术水平和思想素质。“管理团队”要认真落实“抓提高、促创新、求发展”战略，实施精确化管理，推行精确化营销。以经理、骨干团队建设为主，在提升个人能力的基础上加强团队整体能力提升。

　　做好两个市场：第一是存量市场;要重视话务量经营，突出存量保持;1、保住客户存量，切实遏制用户拆机的势头，减少用户拆机流失。要加强对拆机的重视，加强对小灵通、固话、宽带拆机的挽留工作，落实拆机用户挽留规定，要落实拆机用户的挽留流程，要形成营业员、社区经理、支局长三条线人员的拆机挽留团队，营造社会氛围，千方百计做客户保持工作。2、保住话务存量，一方面，我们要继续加大资费宣传力度，利用宣传巨幅、墙体广告、宣传单张突出电信资费的特点和产品优点，培育和纠正用户使用习惯。另一方面，要持续深化固话“家”文化的内涵，文化引领用户使用习惯，提升产品的价值。3、保住收入存量，要采用针对性强的营销办法，引导用户多使用电信业务，达到保住收入和提高收入的目的。第二是增量市场;以精确管理为切入点狠抓收入，加快业务发展;1、要加快我们固话、小灵通、宽带、公话等传统常规业务的发展，2、要加快彩铃、短信、互联星空、来显、声讯五大增值业务的发展，以增量拉动收入的增长。3、积极探索做好“转型新业务”在公众客户中的渗透。

　　三、实现“三个转变”，提升三种能力

　　实现“三个转变”：一是实现自身角色的转变。即由支局的具体基层管理工作者向中层组织、管理者角色转变。既当指挥员，又当好培训员与服务员，更要当好战斗员。发挥整体优势，创造一个良好的、积极的工作氛围。二是实现思维方式的转变。从做支局长时的“上级交办，办就办好”的思维方式向“怎样去办，怎样才能办好”的主动寻求开拓工作新局面的思维方式转变，围绕市场经营中心工作结合实际制订分管工作计划，有安排、有检查，保证各项工作落到实处。三是工作方式、方法的转变。从原来等领导指示，靠上级交待以及支局提出问题的做法向积极、主动思考问题，做好月度、季度、年度计划和实施方案，根据实施情况、市场反映情况及时修正转变，另外要主动下支局做好市场调研，帮助支局解决经营发展中存在的问题。

　　提升三种能力:一是业务创新能力，要在熟练掌握各种电信产品的基础上，对竞争对手产品的状况也要有一定了解。达到能懂得市场营销学方面的一些基本理论，具有市场观念和竞争意识，熟练掌握一些营销技巧。要善于了解、分析消费者的各种特点，善于揣摩客户的消费心理。熟悉电信业务的操作流程。最后达到对目前企业的各种产品的全业务自由组合，在各自区域内灵活应用，并能指导支局如何做，做到什么程度。二是内部管控能力，为了完成任务，达成目标，必须通过工作计划、组织、实施、管控来实现。通过发挥团队精神来实现目标，管理不但有目标管控能力，更有对过程管控能力，也就是要有对每位员工的管控能力，管控好员工的时间进度，管控好员工的情绪，也要管控好自己的情绪。在内部管控能力中重点是对员工的管控(和员工的关系是协作的关系)，其次是业务(流程)的管控。三是沟通协调能力，由于我们的业务非常复杂，一种业务(产品)牵连到多个部门和班组，有市场、技术、中层管理人员、业务支持及其他班组。有时上面的文件、通知等表达得不够清楚，甚至有时是不正确的，这时作为管理者，要做到承上启下的作用，基层的正确意见要向上反映，上级的要求向下贯彻。

　　四、处理“四种关系”，演好“四员”角色

　　处理好“四种关系”：一是与市场部的关系，进入角色、摆正位置、大事汇报、小事负责。二是与其它渠道的关系，分块负责，不留空白，谁主管，谁负责，急事急办，事后通气，分工不分家，协作不越权。三是与部属的关系，口内领导，口外指导。四是与支局的关系，由封闭经营，单打独斗逐步向开放、合作、共赢模式转变。

　　各位领导、各位评委，古人说：“不可，以一时之得意，而自夸其能：也不可，以一时之失意，而自坠其志。”竞争上岗，有上，也有下。无论上下，我都将以此话自勉。一如既往地勤奋学习，努力工作。如果我应聘了，我将以实绩回报你们的抉择!

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找