# 信息员竞聘演讲稿范文

来源：网友投稿 作者：小六 更新时间：2025-05-14

*信息员竞聘演讲稿范文（精选3篇）信息员竞聘演讲稿范文 篇1　　尊敬的县局领导、同志们！　　大家好！　　今天，我又满怀信心，走上台来，发表演讲，参与岗位竞争，我十分欣慰，首先告诉大家，我竞争的岗位是：融女县国家税务局办公室的信息员岗位。　　我*

信息员竞聘演讲稿范文（精选3篇）

**信息员竞聘演讲稿范文 篇1**

　　尊敬的县局领导、同志们！

　　大家好！

　　今天，我又满怀信心，走上台来，发表演讲，参与岗位竞争，我十分欣慰，首先告诉大家，我竞争的岗位是：融女县国家税务局办公室的信息员岗位。

　　我的演讲题目是：信息员，我等了你十年。

　　一、竞争信息员的优势

　　（一）熟悉基层工作业务

　　本人，大专毕业，中共党员，1987年参加税收工作，长期工作在基层一线，分管过市场、农村、个体和企业，熟悉基层各项税收工作业务，积累了基层工作的丰富经验，广泛接触纳税人，有良好的群众基础。

　　（二）掌握信息写作的专业知识

　　1987年10月至1988年3月，我参加了《广西日报》举办的新闻基础理论及新闻写作的函授、面授学习，并获结业证。通过这两科的专门学习，大大充实了自己的新闻基础理论知识及新闻写作知识，为信息写作奠定了良好的基础。

　　（三）取得过良好的成绩

　　多年来，尤其是新闻函授结业后，我共有180多篇信息稿件被《中国税务报》、《广西法制报》、《广西税务》、《桂中日报》等报刊以及广西电台、县广播站等电台采用，曾多次荣获县广播站优秀通讯员、二等奖和三等奖。

　　（四）有较好的文字功底

　　我散文和小说曾有过自我钻研，在县级和区级刊物发表过散文作品。另外，1990年我在板榄工作期间，参加了融安县浪溪文学社举办的中国古典文学一对联和诗词的专门学习，在当地举办的迎春诗联赛应征中，连续4年获得第一、第二名，有较强的驾驭文字的功底和能力。

　　（五）有丰富的公文写作实践经验

　　我在板榄税务所和东起税务所工作期间，单位的各种管理制度和规定、请示、报告以及年终总结和单位计划等，所长都安排我一手起稿拟写，多年的锻炼，我已比较熟悉公文写作，具有办公室常用公文写作的良好基础和实践经验。

　　（六）本月成绩

　　本月县局把我从分局抽到办公室，专门从事税收宣传月的税收宣传报道工作，同时担任《融安国税》简讯的编辑，本月我一共编了5期《融安国税》简讯，80%的稿件，我几乎从头改到尾，有的已另成文。另外，本月我已把我局在税收宣传中所做的工作，都写成了信息稿件，得到了各级报刊电台的采用，共在区级刊物上稿65篇，地区级上稿7篇，县级上稿11篇。取得了较好的成绩。

　　以上便是我竞争信息员的优势，我不敢标榜我自己，自吹自擂非本人之所愿，但我相信自己的实力，这是我的一技之长，我自信自己对新闻信息有过专门的学习和钻研，具有从不同角度去捕捉新闻信息的能力，具备作为一个信息员应具有的编辑能力和信息稿件的快速采写综合能力。因此，融安国税办公室的信息员，我一定能够胜任。

　　二、如何做好信息员的工作

　　如果我竞争成功，走上县局信息员这一岗位，我将按照县局规定的信息员这一职责，认真做好如下工作：

　　（一）认真做好《融安国税》简讯的编辑工作，保证和超额完成全年24期的编稿任务。鼓励同志们多写多投，对同志们传送来的稿件，尽量改好、编好，保证质量的同时，保证数量的上升。

　　（二）勤学勤写，我完全有信心和能力完成全年分配的宣传上稿任务，即国家级4篇，区级12篇，地区级8篇，县级10篇的任务。

　　（三）切实做好各种文件和报告的起草工作，起草报告做到观点明确，用词准确，文字优美，语言通畅。

　　（四）认真做好月、季计划、月、季总结及全年计划、年终总结的撰写工作，撰写计划及总结做到有观点、有论据、有数据，写出深度，抓好重点。

　　（五）做好每年税收宣传月的计划及具体实施工作，保证宣传月宣传工作顺利进行，努力完成宣传月上稿任务。

　　（六）全面提高融安国税的知名度，今后将不限于文字宣传，争取使用摄像机，图文并茂进行宣传，让融安国税及县局各位领导报刊上有名，电视上有名。

　　（七）积极完成主任交办的其他工作任务，协助主任做好其他各项工作，按时完成县局需要上报的各种材料。

　　同志们！你们想把自己的\'稿件如愿地登上《融安国税》和继续往上推荐上稿吗？如果我走上此岗，我将甘为人梯，尽心地为你们改，为你们编，这，需要你们支持我。

　　主任先生！你想从繁忙的工作中抽身出来，轻松一下吗？假如我走上此岗，就为你分担了一半以上的工作，这，需要你选择我。

　　县局领导！你们想把你们领导下的融安国税知名度提高，影响扩大，出名吗？我若走上此岗，我会写出更多的优质稿件为融安国税宣扬，这，需要你们给我一个充分发挥的空间，一个施展才华的场所和一个良好的用武之地。

　　三、竞争此岗的原因

　　竞争此岗，我并不是图其名、谋其利。我只是看到了融安国税的希望，从过去三年来，我已看到，在融安国税，凡有一技之长者，都得到了重用，找到了合适的位子，不是吗？韦长礼的提拔，韦意芬、吕淑清的重用，韦鲜的上调，不充分说明了当局班子用人所长、任人为贤的吗？所以，这几年，融安国税重用人才已声名远播，名声在外、全城知晓、尽人皆知。看到这种形势，作为有一技之长的我，今天，主动自荐出来，找一个能施展我才华的岗位，尽心为之效劳，为融安国税效力和倾心服务。如果竞争失败，我虽失意，但不失志，只觉得遗憾，因为我的所长，没有找到一个充分发挥的场所，即便这样，我也不会因此而悲观，在基层征收一线摸爬滚打了十几年，任何岗位我都可以适应，也许在其他岗位未伤脑筋、不费脑力，比在此岗会轻松许多，只是一腔报国志，付诸东流，多少令人惆怅、令人伤感。但我深信：

　　“天生我才必有用”古代诗人李白这句话。十年前，新闻函授面授结业后，我就期待走上信息员这一岗，但未能尽人所愿，十年后的今天，通过竞争，假如也未能竞上这一岗，那是融安国税人才济济，我技不如人，那么，在今后的日子里，我决不因此而放弃，我会乐此不疲，永往直前，不懈追求，直到成功，我相信，“是金子总会发光的”这句老俗语。也许再过十年，通过努力，我一定能成功竞上此岗！

　　我的演讲完了，谢谢大家！（热烈掌声）

**信息员竞聘演讲稿范文 篇2**

　　尊敬的各位领导、各位评委、各位同事：

　　大家好！

　　首先感谢领导给我提供了这次展示自我才华的机会和舞台。

　　这次在全公司范围内实行公开、公平、公正地竞争上岗，是深化干部人事制度改革的重大举措，也是公司走出低谷，重振旗鼓，实现新的崛起的重大步骤，我非常支持，衷心拥护并积极参与。我将珍惜这次提高自己、锤炼自己的机会，勇敢走上讲台，接受大家的评判。

　　我叫，出生于1962年8月22日，1979年11年参加工作，曾干过普工，当过服务员、话务员等工作，先后担任话务员领班、干事、主任干事、主任等职。

　　我认为自己具备了信息员岗位的任职条件，并有四点优势：

　　一是有较丰富的岗位经验。我从一九九七年调入经营开发部，先后在信息科、办公室、综合信息科工作了九年，通过这几年的学习锻炼和同志们的帮助，我已熟悉了集团公司和各子分公司营销机构的对口部门，熟练掌握了电脑操作技术，尤其对竞聘岗位的业务都能熟练掌握。

　　二是有较强的组织协调能力。我于xx年六月至xx年十二月底任经营部办公室主任期间，由于经营部领导都是长期出差在外，我既要做好上传下达，又要做好下传上达，协调安排了各项具体事务，经营部的全体人员对我的工作给予了充分的理解和大力支持，我们团结一致，和谐共事，保证了领导指示的顺利贯彻，保证了经营部工作有序进行。在此，我要向大家表示诚挚的谢意。

　　三是有勤奋工作的态度。经营部成立以来，工作任务十分繁重，经常没有节假日，八小时以外还需加班加点，我和大家一样没有怨言，不讲条件，任劳任怨的工作。办公室作为综合服务部门，只要经营部有加班任务，办公室的服务保障就要紧紧跟上。这几年我能够无私奉献，无怨无悔，全身心地投入到工作中去。近年来先后被授予“先进生产工作者”、“三八红旗手”等荣誉称号。

　　四是有充沛的工作精力。xx年我儿子外出求学，我工作起来没有了牵挂，精力更充沛了，自感身体健康，对做好本职工作充满信心。

　　如果我能竞争上这个职位，我将在经营部新一届领导的带领下，坚持一个原则，即“上为领导分忧，下为科室服务”，努力做到：一是加强政治理论和业务知识的学习，不断提高自己的综合素质。二是认真做好编标作业单的下达、来往函件的接收与回复、内外文件的管理、归档工作。做好办公用品、设备、器材的购置、建立办公用品耗材、电脑、打印设备配置台账，做好经营部会议制度的落实、文件组稿、印发及文件的传阅工作。三是办好事务、搞好服务。认真完成领导交办的上传、下达、中转任务，工作有计划、有安排、保证各项工作落到实处。四是做到“三勤”，即腿勤，不怕多跑路，把工作做好做细；脑勤，勤学善思，多动脑子，积极协助科长做好本部门的工作，为领导多出点子，多献计策；眼勤，多向各科室通报情况，形成严肃认真的工作作风。

　　古人说：“不可以一时之得意，而自夸其能；亦不可以一时之失意，而自坠其志。”竞争上岗，有上有下，无论上、下，我都将以这句话自勉，一如既往地勤奋学习、努力工作。“以为争位，以位促为”是我的努力方向。我坚信:有志者，事竟成!我会把我的爱热心、耐心、细心和责任心投入到我所钟爱的事业当中去。

　　我的演讲完毕，谢谢大家！

**信息员竞聘演讲稿范文 篇3**

　　尊敬的各位领导、各位评委：

　　我局这次机构调整改革，对新设立机构的部门负责人采取公开竞聘的方式招聘，为全体干部职工提供了一个公平竞争的环境，我非常拥护，并积极参与竞争。同时感谢局领导和同事们给了我这次难得的机会。

　　下面，我就个人基本情况和对产品及业务数据分析主管岗位的工作思路向各位领导作一简要汇报。

　　一、我竞争的条件：

　　杨文基本情况：出生于1972年5月23日，大专学历，1994年调入包神铁路，1996年任通信站站长，20xx年任信息中心副主任，20xx年任信息中心党委书记兼信息中心副主任。由于工作出色，1997年被神华集团公司评为优秀青年岗位能手；1996年至20xx年连续五年被评为包神铁路公司先进工作者；1999年7月被包神铁路公司评为优秀共产党员；20xx年5月被包神铁路公司评为青年岗位能手；20xx年被包神铁路公司评为优秀党务工作者。在他任通信站站长期间，通信站连续7年获公司先进集体称号。

　　我叫王莉，1965年出生，大学本科文化，高级软件工程师。1985年7月至今在成都市电信分公司长途交换分局工作，先后任机务员、TSH3班长、长途交换软件工程师等职。

　　按照局里公布的竞聘上岗资格要求，我认为，自己具备以下条件：

　　1、热爱通信事业，具有娴熟的工作经验。

　　我毕业于重庆邮电学院电信工程专业，科班出身，具有扎实的专业知识。另外，我于1993年9月到日本参加过F150传输设备培训。1997年4月至5月参加过上海BELL七号信令培训班，1998年7月至9月参加过BELL重庆B级交换培训班。20xx年6月参加过上海BELLA级交换培训班。这些培训的经历使我增长了更多的专业知识，也使我对电信的各个通讯设备有了更深刻的认识和了解。

　　2、具有独立处理问题的应变能力和较强的分析综合能力。

　　工作中，我能够按领导的意图，运用马克思主义的立场、观点、方法和所学专业知识，对问题进行分析、归纳、综合，能较好的完成领导交办的各项工作。

　　3、具备丰富的从业经历和业绩。

　　负责并完成了成都长途TSH3的软件测试和验收，及TSH3到省内、省际的2万多条电路开通工作。

　　在上级主管部门的安排下和协调下，通过对TSH1、TSH2长长、长市中继的话务分析，关闭话务量较小的长市中继，调整出了近一万线的端口资源，用于增开话务较高的省际、省内长长电路，提高了电路利用率，增加经济效益，该项工程受到省公司的表扬。

　　在成都电话号码升八位的过程中，我作了大量的前期数据制作，并制定了我分局长途升位的具体方案，并参与具体实施.并在长途位间隔补丁的测试中，该同志及时发现了贝尔公司补丁程序中的漏洞，并经过自己的钻研，在两周内提出了解决该漏洞的技术方案。

　　在成电本次本地网调中，制定了长市电路调整方案，并参与具体实施，使郊县话务更加畅通。

　　通知自己的对大量数据的测试分析，总结出提高网络接通率的一套办法，并用于实际工作，使得成电的网络接通率提高接近3个百分点。

　　4、我具有担任产品及业务数据分析主管的信心和决心。

　　信心和决心是事业的保证。工作以来，由于我工作努力，曾连续多年被评为分局、和局先进。20xx被评为四川省成都分公司20xx年度标兵。20xx被评为四川省电信公司二十一世纪优秀人才。20xx年被选为四川电信公司交换专家小组成员。20xx年被推选为四川省通信管理局交换专家小组成员等诸多荣誉称号。但成绩只代表以前的付出和努力，并不代表以后，我是一个勇于接受挑战的人，我愿意接受更大的挑战和重任。所以，我有信心和决心当好产品及业务数据分析主管。

　　二、我谈一下对岗位的认识：

　　产品及经营数据分析工作是发展电信业务、拓展有效市场的一个极其重要的环节，是企业领导做出决策、编制计划和采取措施的重要依据。它的主要职责分为两部分，即：主题分析和专题分析。主题分析包括：客户分析、大客户分析、产品业务分析、帐务分析、市场分析、客户服务分析、营销分析、结算分析、收益分析、网络分析等。专题分析包括：客户流失分析、竞争对手分析、客户发展分析、客户信用度评估分析、咨询及查询焦点分析、营销计划预演、高额欺诈分析等。

　　三、工作设想：

　　第一、做好信息收集、分析处理工作。针对目前市场竞争情况，我将努力做好后盾服务，收集和挖掘各项电信产品的消费数据，认真分析移动、联通、小灵通用户数、产品价格弹性以及消费情况，制定一套适合消费者的价格优惠、组合套餐、产品改进等建议方案。

　　第二、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。

　　第三、做好市场调查工作，以活动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，我们当地已出现竞争对手，如：网通、铁通、吉通等。我们要在竞争中先了解自己，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，分析他们在多大的程度上可以成为我们永远的支持者。同时也要深入了解和分析竞争对手那里的经营情况，提前做好竞争的准备和应对的措施。

　　第四、坚持一大原则，就是坚持实事求是，为领导正确决策服好务这一基本原则，并将其作为全部工作的出发点和落脚点。

　　第五、突出两大个方向，就是突出内部分析及市场分析两大方向，内外结合，为领导及时调整电信工作思路和垂盼帮好参谋。

　　第六、狠抓三大重点，就是狠抓重点客户分析、竞争对手分析和热点集点分析三大重点，分析发现培育一批对电信企业具有骨干支撑作用的客户群。

　　“好风凭借力，送我上青云”。我愿意借这次竞聘的东风，扬起达到胜利彼岸的风帆，但我又深深知道，竞争就有风险，如果我不能被聘用，将保持一颗平常心，一如既往，干好本职工作，在平凡的岗位上干出业绩，为通信事业的壮大发展做出贡献。

　　最后，我想说，各位领导，同志们：作为产品及业务数据分析主管，目前或许我不是最优秀的，但我将一定做最努力的。请考验我，信任我.

　　谢谢大家！

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