# 卷烟营销中心副经理竞聘演讲稿

来源：网络 作者：清风徐来 更新时间：2024-07-23

*第一篇：卷烟营销中心副经理竞聘演讲稿卷烟营销中心副经理竞聘演讲稿尊敬的各位领导、同志们：大家好！我名叫，来自＃＃县分公司，现年31岁，中共党员。03年7月毕业于贵州大学财务管理专业，年获得中级会计师职称，现任＃＃县分公司卷烟营销部品牌培育...*

**第一篇：卷烟营销中心副经理竞聘演讲稿**

卷烟营销中心副经理竞聘演讲稿

尊敬的各位领导、同志们：

大家好！

我名叫，来自＃＃县分公司，现年31岁，中共党员。03年7月毕业于贵州大学财务管理专业，年获得中级会计师职称，现任＃＃县分公司卷烟营销部品牌培育助理。我竞聘的岗位是卷烟营销中心副经理一职，我认为我各方面的条件都比较适合这一岗位。

首先，我想谈谈我对这一岗位主要工作职责的认识： 我认为卷烟营销工作应以市场需求为导向，以百牌号为基础，以培育十多个为重点，以提高服务质量为抓手，以提高企业效益为目的。作为一名副经理，应该在经理的领导下，贯彻执行相关法律法规和规章制度，协助经理健全营销管理部门的各项管理制度，制定市场营销、品牌培育策略，开展市场调研，进行市场分析预测，做好卷烟采供、品牌培育、市场营销、客户服务、订单采集、绩效考核、业务培训和日常管理等工作。在工作中： 一是要有超前的思维； 二是要熟悉市场； 三是要了解终端消费心理； 四是要树立服务意识。这就是我对这一岗位职责的一些理解和认识。

接下来，我想谈谈我在基层工作和生活中积累的一些生活体会和工作经验：

1、熟悉卷烟营销业务。先后在网建办、财务股、监审计股、卷烟营销部工作，因而较为熟悉卷烟营销业务。

2、注重学习，有良好的学习习惯。在工作中积极学习新业务、新知识，不断提高业务技能水平，同时还通过利用业余时间学习，在08年取得了中级会计师职称，09年参加注册会计师（CPA）考试，一次通过了经济法、税法和会计三门课程，今年将参加剩余科目的考试；11月还将参加国家局在郑州举办的企业高级培训师的鉴定考试。通过学习，自身水平不断提高。

3、有较强的责任心和执行力。04年以前，＃＃分公司

卷烟网建工作是这样一种状况：大家认为卷烟销量好，网建工作就好，导致大量不规范行为的发生，全区网建交叉检查连年倒数第一，在这样的背景下，04年底县局（公司）提拔我担任卷烟营销部副经理，负责网建工作，县局领导的要求是网建工作必须上水平，必须有质的飞跃，上任后，在地区卷烟营销中心、网建办的帮助下：编制网建资料范本，组织培训，强化训练，监督检查，经过共同努力，在05年的全区交叉检查中，网建工作上升到全区的中上等水平，走上规范的道路。

4、有良好的沟通协调技巧和处理复杂问题的能力和经验。09年年初，全区卷烟电子结算率先进单位已经接近100%，然而＃＃分公司的电子结算率却不到40%，在全区挂末。主要的问题是农村交通差、存款不便；金融网点覆盖、服务不到位；客户抵触情绪大等。09年3月，县局（分公司）将我从监察审计股调到卷烟营销部，全面负责电子结算工作，县局的要求是到09年底电子结算率必须达到80%。到任后，积极走访市场，进行调研，在地区公司财务科、卷烟营销中心、物流中心等相关部门的帮助下：制定实施计划、管理办法；积极与金融机构沟通、协调，召开座谈会，建立协作机制；加强宣传引导等一系列积极有效的措施，到09年5月＃＃分公司的卷烟电子结算率达到了90%，结算成功率达96%，到7月，电子结算率达到了100%，结算成功率98%以上，一跃进入全区先进行列。

各位领导、同志们，以上几点是我这几年在基层工作和生活中积累的工作经验和生活体会。如果承蒙大家信任有幸担此重任，我将竭尽全力不负众望，履行好副经理的工作职责。在新的岗位上，我初步的想法是：

1、加强对县级营销部的培训管理，特别是一线营销人员的培训，增强执行力。据我了解，地区卷烟营销中心很多好的方案、计划、措施等在县级公司未能得到很好的执行，导致效果不明显，我认为主要问题在于中间环节存在一些问题，也就是地区制定方案、计划后一种方式是直接下达给县级营销部，由县营销部安排客户服务部执行，另

一种方式对县级营销中层干部进行培训，再由其培训基层一线人员，然后执行，在这一过程中就出现了一个严重的问题，就是认识不到位或信息传递失真，导致基层营销人员没有完全把思想统一到地区的高度，当然执行效果就很不理想。因此我认为应加大培训力度或扩大培训面，尽量将更多的一线员工纳入培训的范围，最大限度的保持思想统一，或者加强对县级营销部门的监督考核，增强执行力。

2、提高人均卷烟销售收入。从2024年度全省对标指标数据来看，全省的先进值为296.04万元，而我区人均卷烟销售收入平均为180.53万元，比全省先进单位低115.51万元，差距较大，因五类烟受政策的影响，所以我认为应以重点培育三类烟为主，一二类烟为辅，提高一二三类烟的销量比重，降低四类烟的销量比重，同时由于近年销售形式好，因此我认为可以考虑调整考核的重点，适当减少计划量考核的比重，加大对销售收入的考核，督促县级单位对提高销售收入的工作力度。

3、加强预测管理，减少库存积压，降低资金占用费用。我认为目前的卷烟采供、库存管理的效率还有上升空间，以＃＃今年上半年为例，月平均库存存货为1531箱，月平均占用资金1840万元，我认为主要的问题是一方面在开展按订单组织货源的工作中客户经理对零售户销量的预测不准确，二是和工业的沟通、协同营销尚需加强。如果按1万元3个月活期存款利率1.71%计算，库存占用资金的利息费用＃＃一年就为31.46万元，按1万元1年活期存款利率2.25%计算，库存占用资金的利息费用一年就为41.4万元。然而这样一笔库存管理费用，并不都是必须的，如果提高对零售户销量预测的准确性，加强和工业协同营销，合理安排调运的进度，尽量降低库存积压，按月平均降低20%的存货计算，仅＃＃一年至少能降低6.3万元的存货资金占用费，同时再加上直接减少的仓储费用，一年就能降低10万元左右的费用。如果放大到全区，效果会更明显。

以上是我关于开展工作的一些初步想法，由于时间关系，简单列举几条，说得不对的，请领导批评。

尊敬的各位领导、同志们，如果我竞聘成功，我将踏踏实实做人，兢兢业业做事。摆正位臵，当好公仆;胸怀全局，当好参谋；服从领导，当好助手；服务基层，架好桥梁。

以上就是我的竞聘演讲，如果大家相信就请投我一票，我完全尊重大家的选择和组织的决定，无论结果如何，我都会正确对待，以工作大局为重，服从组织安排，一如既往地把工作做好。

谢谢大家！谢谢！

**第二篇：卷烟营销中心副经理竞聘演讲稿**

卷烟营销中心副经理竞聘演讲稿

尊敬的各位领导、同志们：

大家好！

我名叫马世跃，来自威宁县分公司，现年31岁，中共党员。03年7月毕业于贵州大学财务管理专业，08年获得中级会计师职称，现任威宁县分公司卷烟营销部品牌培育助理。我竞聘的岗位是卷烟营销中心副经理一职，我认为我各方面的条件都比较适合这一岗位。

首先，我想谈谈我对这一岗位主要工作职责的认识： 我认为卷烟营销工作应以市场需求为导向，以百牌号为基础，以培育十多个为重点，以提高服务质量为抓手，以提高企业效益为目的。作为一名副经理，应该在经理的领导下，贯彻执行相关法律法规和规章制度，协助经理健全营销管理部门的各项管理制度，制定市场营销、品牌培育策略，开展市场调研，进行市场分析预测，做好卷烟采供、品牌培育、市场营销、客户服务、订单采集、绩效考核、业务培训和日常管理等工作。在工作中： 一是要有超前的思维； 二是要熟悉市场； 三是要了解终端消费心理； 四是要树立服务意识。这就是我对这一岗位职责的一些理解和认识。

接下来，我想谈谈我在基层工作和生活中积累的一些生活体会和工作经验：

1、熟悉卷烟营销业务。先后在网建办、财务股、监审计股、卷烟营销部工作，因而较为熟悉卷烟营销业务。

2、注重学习，有良好的学习习惯。在工作中积极学习新业务、新知识，不断提高业务技能水平，同时还通过利用业余时间学习，在08年取得了中级会计师职称，09年参加注册会计师（CPA）考试，一次通过了经济法、税法和会计三门课程，今年将参加剩余科目的考试；11月还将参加国家局在郑州举办的企业高级培训师的鉴定考试。通过学习，自身水平不断提高。

3、有较强的责任心和执行力。04年以前，威宁分公司卷烟网建工作是这样一种状况：大家认为卷烟销量好，网建工作就好，导致大量不规范行为的发生，全区网建交叉检查连年倒数第一，在这样的背景下，04年底县局（公司）提拔我担任卷烟营销部副经理，负责网建工作，县局领导的要求是网建工作必须上水平，必须有质的飞跃，上任后，在地区卷烟营销中心、网建办的帮助下：编制网建资料范本，组织培训，强化训练，监督检查，经过共同努力，在05年的全区交叉检查中，网建工作上升到全区的中上等水平，走上规范的道路。

4、有良好的沟通协调技巧和处理复杂问题的能力和经

验。09年年初，全区卷烟电子结算率先进单位已经接近100%，然而威宁分公司的电子结算率却不到40%，在全区挂末。主要的问题是农村交通差、存款不便；金融网点覆盖、服务不到位；客户抵触情绪大等。09年3月，县局（分公司）将我从监察审计股调到卷烟营销部，全面负责电子结算工作，县局的要求是到09年底电子结算率必须达到80%。到任后，积极走访市场，进行调研，在地区公司财务科、卷烟营销中心、物流中心等相关部门的帮助下：制定实施计划、管理办法；积极与金融机构沟通、协调，召开座谈会，建立协作机制；加强宣传引导等一系列积极有效的措施，到09年5月威宁分公司的卷烟电子结算率达到了90%，结算成功率达96%，到7月，电子结算率达到了100%，结算成功率98%以上，一跃进入全区先进行列。

各位领导、同志们，以上几点是我这几年在基层工作和生活中积累的工作经验和生活体会。如果承蒙大家信任有幸担此重任，我将竭尽全力不负众望，履行好副经理的工作职责。在新的岗位上，我初步的想法是：

1、加强对县级营销部的培训管理，特别是一线营销人员的培训，增强执行力。据我了解，地区卷烟营销中心很多好的方案、计划、措施等在县级公司未能得到很好的执行，导致效果不明显，我认为主要问题在于中间环节存在一些问题，也就是地区制定方案、计划后一种方式是直接下达给县

级营销部，由县营销部安排客户服务部执行，另一种方式对县级营销中层干部进行培训，再由其培训基层一线人员，然后执行，在这一过程中就出现了一个严重的问题，就是认识不到位或信息传递失真，导致基层营销人员没有完全把思想统一到地区的高度，当然执行效果就很不理想。因此我认为应加大培训力度或扩大培训面，尽量将更多的一线员工纳入培训的范围，最大限度的保持思想统一，或者加强对县级营销部门的监督考核，增强执行力。

2、提高人均卷烟销售收入。从2024全省对标指标数据来看，全省的先进值为296.04万元，而我区人均卷烟销售收入平均为180.53万元，比全省先进单位低115.51万元，差距较大，因五类烟受政策的影响，所以我认为应以重点培育三类烟为主，一二类烟为辅，提高一二三类烟的销量比重，降低四类烟的销量比重，同时由于近年销售形式好，因此我认为可以考虑调整考核的重点，适当减少计划量考核的比重，加大对销售收入的考核，督促县级单位对提高销售收入的工作力度。

3、加强预测管理，减少库存积压，降低资金占用费用。我认为目前的卷烟采供、库存管理的效率还有上升空间，以威宁今年上半年为例，月平均库存存货为1531箱，月平均占用资金1840万元，我认为主要的问题是一方面在开展按订单组织货源的工作中客户经理对零售户销量的预测不准

确，二是和工业的沟通、协同营销尚需加强。如果按1万元3个月活期存款利率1.71%计算，库存占用资金的利息费用威宁一年就为31.46万元，按1万元1年活期存款利率2.25%计算，库存占用资金的利息费用一年就为41.4万元。然而这样一笔库存管理费用，并不都是必须的，如果提高对零售户销量预测的准确性，加强和工业协同营销，合理安排调运的进度，尽量降低库存积压，按月平均降低20%的存货计算，仅威宁一年至少能降低6.3万元的存货资金占用费，同时再加上直接减少的仓储费用，一年就能降低10万元左右的费用。如果放大到全区，效果会更明显。

以上是我关于开展工作的一些初步想法，由于时间关系，简单列举几条，说得不对的，请领导批评。

尊敬的各位领导、同志们，如果我竞聘成功，我将踏踏实实做人，兢兢业业做事。摆正位臵，当好公仆;胸怀全局，当好参谋；服从领导，当好助手；服务基层，架好桥梁。

以上就是我的竞聘演讲，如果大家相信就请投我一票，我完全尊重大家的选择和组织的决定，无论结果如何，我都会正确对待，以工作大局为重，服从组织安排，一如既往地把工作做好。

谢谢大家！谢谢！

**第三篇：营销中心副经理竞聘演讲稿111**

营销中心副经理竞聘演讲稿

尊敬的各位领导，各位评委，各位同事：大家好！

首先，我要感谢局领导给我这次展示自我和施展才华的机会！我叫高古市，现年28岁，2024年毕业于云南省师范大学市场营销专业，获学士学位。年加入党组织。这次得以提高自己、锻炼自己的机会，我十分珍惜，也勇敢地接受大家的评判。

今天，我竞聘营销部副经理的理由有三：首先，我认为这有 利于提高自己的综合素质，全面发展自己。(写你工作以来的工作经历)。一次次新的尝试和多次工作变化，对我人生阅历的增长和能力的培养都是一次难得的机遇。我觉得越是新的目标就越富有吸引力和挑战性；越是能够学到新知识，增长新才干，开拓新视野，挖掘新潜力。挑战与机遇同在，压力与动力并存，这次竞争新的岗位，目的就在于锻炼自己，获取多方面实践经验，提高自身综合素质。

其次，我认为自己具备担当该职务所必须的政治素养和个人品质。首先，我的敬业精神较强，工作认真负责，勤勤恳恳，任

1劳任怨。5年的职业生涯，培养了我严明的组织纪律性、吃苦耐劳的优良品质、雷厉风行的工作作风等很多干好工作的基础。

其三，我思想比较活跃，接受新事物比较快，爱学习、爱思考，工作中注意发挥主观能动性，超前意识强，这有利于开拓工作新局面。第三，我办事稳妥，处世严谨，在廉洁自律上要求严格，这是做好一切工作的保证。第四，我信奉诚实、正派的做人宗旨，能够与人团结共事，而且具有良好的协调能力。

再者，我认为自己具备担当此任所必须的知识和能力。营销部的职能看，综合性较强、职能繁杂等多项工作（从事过的具体工作和工作性质）。

我认为，作为一名副经理必须具备一定的政策理论水平、文字综合能力、组织协调能力和管理经验。从我自身素质和能力看，我认为能够履行好上述工作职责。

首先，我具备一定的政策理论水平。平时注重学习，尤其是注意收集报纸杂志上有关大政方针政策的信息和动向，因此能够在工作中把握正确的方向，保持较高的政治敏锐性。另外，我具备一定的文字综合能力。本身具有良好的文学基础，加之几年工作的锻炼，尤其是近年来工作职责的转变和压力，使我从中得到提高，具有兼备文字方面的能力和优势，时常都在行业网站和有关刊物上发稿。加上我有一定的组织协调能力和管理工作经验。我曾在科和科学习工作期间，积累了一定

经验。我对工作更是轻车熟路，曾完成。

以上决定了我能够更快地进入营销中心副经理的角色，迅速有序开展工作。如果我能够竞争上这个职位，我听从局领导的指挥，坚持“一个原则”，实现“两个转变”，抓好“四项工作”。具体地讲：坚持“一个原则”，就是坚持“上为领导分忧、下为群众服务”的原则，统筹兼顾，合理安排，做到工作围绕中心转，协调围绕领导转，服务围绕大家转，信息围绕决策转。从而使工作目标更明确，重点更突出。然而，实现“两个转变”，首先是实现角色的转变。在上级领导的正确领导下，既当指挥员，又当战斗员，带领全体同志，思想上同心，目标上同向，行动上同步，事业上同干。发挥整体优势，创造一个良好的工作氛围。二是实现思维方式的转变。从原来的“领导交办，办就办好”的思维方式向“怎样去办，怎样办好”的方式转变，围绕工作计划，有安排、有检查，保证工作落到实处。

此外，抓好“四项工作”就是要抓好学习强素质。在党组领导下一方面抓好政治理论的学习，一方面抓好业务知识的学习，同时还要抓好科技等其他知识的学习。只有不断地学习，才能不断地提高干部的综合素质和整体素质。要为领导决策提供服务，当好参谋助手，这就要求我们必须把调研工作作为一项重要任务来抓。作为营销中心副经理，必须以高度的责任感，加强自身的勤政廉政建设，一定要在党组的领导下，将制度落实工作常抓不

懈。做到“三勤”。一是腿勤，不怕多跑路，不怕多流汗，舍得花气力，把工作做实做细；二是脑勤，勤学善思，注重研究剖析矛盾，解决工作中的难点问题，为领导多出点子，多献计策；三是嘴勤，多向领导汇报情况，多向各科室和有关部门通报情况，加强沟通，密切协作，树立廉洁高效的社会形象。

各位领导，各位评委，各位同事，古人言：“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。最后，我想用一句歌词来结束我的演讲：“你选择了我，我选择了你，让我们一起风雨兼程，跨越九九。”谢谢大家！

**第四篇：竞聘营销中心副经理**

在这里我以平常人的心态，参与营销中心副经理岗位的竞聘。首先感谢公司领导为我们创造了这次公平竞争的机会!此次竞聘，本人并非只是为了当官，更多的是为了响应人事制度改革的召唤，在有可能的情况下实现自己的人生价值。我叫高智慧，现年34岁，大专文化程度。1994年参加工作，在中煤lk公司工作，从车间一名普通装配员工做起，先后在生产部辅助部门经理做调度工作，技术部实习、销售部门实习。XX年调入中煤电气公司，担任实习销售员、销售员、项目经理。

经过几年在公司工作的锻炼，使自己各方面素质得以提高，去年荣幸地被公司评为XX优秀员工。在业务方面，销售额连年递增。XX年实现销售额600万元，XX年800万元，XX年更是开创了个人销售的先河，达到了1400万元的任务。几年的工作使我深深地感到机遇和挑战并存，成功与辛酸同在。参与这次竞聘，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，在市场竞争中完善自己。我深知在我们这个行业销售工作的重要性，能成功的作为一名副职管理人员更是重中之重。这主要体现在以下三个方面：一是为部门领导当好参谋，二是为部门事务当好主管，三是为前线员工当好后盾。具体说就是摆正位置，当好配角，补台不拆台;胸怀全局，当好参谋;服从领导，当好助手。我也深知，销售部门工作非常辛苦，正如前一段社会流传的那样：干销售工作的同志就像忠诚的狗，老实的羊，受气的猪，吃草的牛，忙碌的马。可是他们像蜡一样，燃烧自己，照亮别人;他们像竹子一样，掏空自己，甘为人梯。

如果我竞聘成功，我的工作思路是：以“三个服从”要求自己，以“三个一点”找准工作切入点，以“三个适度”为原则与人相处。

“三个服从”是个性服从党性，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。

“三个一点”是当上级领导要求与我部门实际工作相符时，我会尽最大努力去找结合点;当科室之间发生利益冲突时，我会从政策法规与工作职责上去找平衡点;当领导之间意见不一致时，我会从几位领导所处的角度和所表达意图上去领悟相同点。

“三个适度”是冷热适度，对人不搞拉拉扯扯，吹吹拍拍，进行等距离相处;刚柔适度，对事当断则断，不优柔寡断;粗细适度，即大事不糊涂，小事不计较。做到对同事多理解，少埋怨，多尊重，少指责，多情义，少冷漠。刺耳的话冷静听，奉承的话警惕听，反对的话分析听，批评的话虚心听，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，在与人交往中凝聚合力。

如果我竞聘成功，我的处事原则和风格是：努力做到严格要求，严密制度，严守纪律，勤学习，勤调查，勤督办。以共同的目标团结人，以有效的管理激励人，以自身的行动带动人。努力做到大事讲原则，小事讲风格，共事讲团结，办事讲效率。管人不整人，用人不疑人。我将用真情和爱心去善待我的每一个同事，使他们的人格得到充分尊重，给他们一个宽松的发展和创造空间。我将用制度和岗位职责去管理我的同事，让他们像圆规一样，找准自己的位置;像尺子一样公正无私;像太阳一样，给人以温暖;像竹子一样每前进一步，小结一次。

如果我竞聘成功，我的工作目标是：“以为争位，以位促为”。争取公司领导对营销中心工作的重视和支持，使营销中心工作管理制度化，服务优质化，参谋有效化。让营销中心成为公司领导的喉舌，沟通员工与总经理之间关系的桥梁，宣传中煤电气精神文明的窗口，传播企业文化的阵地，培养人才的摇篮，连结煤与非煤市场的纽带。我愿与大家共创美好的未来，迎接“中煤电气”辉煌灿烂的明天。

谢谢大家，我演讲完了!

**第五篇：卷烟营销中心**

2024安全生产

目标责任书

太康县烟草专卖局（分公司）

完成目标责任部门：卷烟客户服务部

为贯彻落实安全消防工作方针和职业健康安全管理有关

规定，坚持安全生产工作原则，要求在完成本职工作的同时，实现全年无火灾、无因公伤亡、无被盗（抢）案件。现签订2024安全生产、消防工作目标责任书：

（一）按照《周口市烟草行业各级各岗安全生产责任制》的通知要求，对照本科（室）各岗位的有关责任，逐条抓好落实，并将责任书层层签订到每个岗位。

（二）参加机关常年安全值班和节假日安全值班，遵守

值班查岗规定，做到科长（主任）带班，值班人员到位、不缺岗、不空岗，并按规定进行值班交接，详细填写值班查岗记录。

（三）认真贯彻执行国家、行业安全法规和本单位安全管

理制度，坚持生产、经营与安全工作“五同时”的原则，对本部门管辖范围内的安全工作负责，对系统安全经营负指导、检查、监督责任。

（四）负责对本部门职工进行安全教育，明确各岗位安全

职责，与本部门管辖各岗位签订安全目标责任书。

（五）配备专（兼）职安全员，定期召开专题安全工作会

议，研究部署本部门及系统经营环节的安全工作。

（六）结合本部门工作特点制定重点部位安全管理制度，抓好防范措施落实。

（七）按有关规定建立所辖重点部位安全组织和义务消防

组织，定期组织消防演练，提高职工灭火自救能力。

（八）负责所辖重点部位现金、商品、物资的安全管理和

消防、防盗器材的日常管理，确保其性能良好、齐全有效。

（九）负责所辖范围内事故隐患的整改，参与卷烟销售案

件、事故调查处理工作。

（十）贯彻执行国家、行业网络信息安全生产法律、法

规、标准，负责制定修订本部门、本岗位安全工作职责。

（十一）负责微机及相关设备的安装、技改、检修、维护

和保养工作。

（十二）在制订和审定有关微机管理和检修计划时，要有

安全方面的内容，并对安全措施的完成情况进行监督。

（十三）组织网络信息安全大检查，对检查出的有关问题

（隐患），按规定抓好问题（隐患）的整改。

（十四）对所辖的微机中心进行每周一次的安全检查，保证用电安全和微机中心防雷、防静电、防电磁干扰、防火、防盗报警及自动喷淋设备的齐全有效。

（十五）对外来检修、安装的有关人员进行安全监督，严禁火种及易燃易爆物品进入微机中心。

（十六）定期召开网络信息安全工作会议，分析研究网络信息安全动态，及时处理和解决存在的问题。

（十七）组织本部门员工参加单位举办的各项安全教育活动。

(十八)违反目标任务两条或两条以上者及被市局安全检查通报批评的，对科（室）实行一票否决，并追究部门负责人和有关责任人的责任。

此目标责任书一式两份，本科（室）和安保科各保存一份。

主管领导签字：

科（室）第一责任人签字：

日二〇一一年月

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找