# 销售经理竞聘演讲稿(21篇)

来源：网络 作者：清香如梦 更新时间：2024-06-29

*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。那么我们写演讲稿要注意的内容有什么呢？以下是我帮大家整...*

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。那么我们写演讲稿要注意的内容有什么呢？以下是我帮大家整理的演讲稿模板范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

**销售经理竞聘演讲稿篇一**

大家好!

在市场竞争日益激烈的新形势下，我们\_x商场适时调整经营方针，在内部进行人员调整，这是商场管理层的英明决策和对新形势的正确把握。作为\_x商场的一名员工，我深感振奋，也很受鼓舞，没有理由不积极响应，也没有理由不主动参与!

下面，我将我竞聘的条件、优势和态度向大家作一汇报。

第一，长期的商业实践，给予了我竞聘的勇气。

我叫\_x，生于\_x年，现在\_x工作。我于1980年参加工作，从事商业工作长达25年之久。在长期的商业经营过程中，我做过营业员、业务员，也做过柜组长和部门经理，逐步积累了丰富的实践经验。

1999年，我去深圳在“\_x集团”\_x分公司先后担任童装、童车业务主管，负责与友谊城百货、茂业百货、岁宝百货、铜锣区广场等大型百货公司业务以及专柜形象维护、专柜小姐

培训管理等工作，同时负责与沃尔玛、家乐福、华润万家等大型超市业务的联系、促销人员管理及代理商市场维护。这些经历使我的商业阅历更为丰富，并接触和掌握了许多超前

的超市管理知识。去年，为照顾家庭，我招聘到\_x商场从事\_x工作。一年多来，我虚心向老同志请教，在工作中学习、在学习中锻炼，300多个日日夜夜的耳濡目染，我对\_x独特的经营理念有了

直接的认识和更为深刻的了解。

第二，务实的工作思路，增强了我竞聘的底蕴。二十多年的商业生涯，使我深深懂得，干商业工作不仅要有激情，要熟悉商业知识，更要会分析市场，掌握顾客心理，还要了解竞争对手的基本情况，做到知已知彼，才能在

激烈的市场竞争中处于不败之地，抢占先机，赢得主动，这是做好商业工作的最基本的素质。如果我应聘成功，我将协助各位领导，依靠全体店员，把本人在20多年商业生涯中积累的经验灵活运用到\_x的经营实践中，围绕“增加销售”这一中心，做好五个方面的工作：

一是在特色管理上，要注重商品专营的特色、引导时尚的特色、购物环境的特色、商品陈列的特色等，通过众多的单体特色，打造出独具个性的营销特色。

二是在职工管理上，重点做到人性化，通过各种途径，不断向他们灌输先进的经营理念，提高业务素质、规范服务行为，通过他们的一言一行，向顾客展现出广隆的美好形象，进而集聚人气，形成别具一格的核心竞争力。

三是在顾客管理上，本人将进一步强化“顾客就是衣食父母”的理念，并将之贯穿于工作的全过程，真心实意为顾客提供热情、到位的服务。通过对商品分类与摆布等情况的了如指掌，主动为顾客做好店内引导、商品说明等工作，同时要努力营造良好的购物环境，全面提升服务层次和服务质量，以满足顾客不同层次的需要。

四是在商品管理上，要尽可能丰富商品品种，要把缺货作为营业的最大敌人，视商品质量为商场的生命，进一步完善《缺货登记制度》，在缺货醒目处设立“缺货告示”，告此商品的下次到货时间，以方便客户到时购买。

五是在商品损耗管理上，要进一步强化手段。往往一个商品的损耗，至少需要5-6个商品的销售毛利才可弥补，因此我将把商品损耗管理作为门店节流、创利的重要环节来抓，从根本上提高商场的管理水平。

**销售经理竞聘演讲稿篇二**

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好!满怀激动地走向这个竞争的讲台，首先感谢大家多年来对我的热心支持!感谢各位领导给予银行客户经理竞聘稿的机会!我将十分珍惜此次机会，以积极心态参与竞争!

参加工作20xx年来，始终以一颗赤诚之心戍守本职，以无限的热情开启工作，身后留下的是辛勤的汗水，收获的是丰富的经验。过去的工作囊括了领导和同事们的大力支持，今后我将孜孜以求，力争做出更大的贡献。经过反复权衡，我认为自身完全具备营业部副经理职位的各项条件，并且具有以下优势：

一具备丰富的工作经验。

俗话讲，人生的阅历和经验是一笔宝贵的财富，是靠月岁的磨砺和日积月累提炼出的精华，也是靠学习和模仿无法获得无形资产。我做过大堂经理、站务公司经理竞聘演讲稿、业务主管，长期从事财务会计，一直在一线营业厅工作，接触过形形色色的客户群体，处理过多起突发事件，熟悉建行营业部的各项工作流程，深刻了解各岗位员工的思想动态，积累了丰富的经验和业务知识，在团队建设、业务拓展、营销管理等方面完全能够做到游刃有余。

二具备较强的管理协调能力。

我熟悉银行法规政策，善于通过制定一些规章制度来加强管理，擅长激发员工的积极性和主动性，充分发挥每个人的聪明才智，银行客户经理竞聘演讲稿，群策群力做好工作。作为一名近20xx年工龄的建行员工，平时与同事深入沟通，极力帮助同事排忧解难，主动协调领导和员工的关系，带头做好各项工作，锻炼了较强的沟通协调能力。

三具备良好的职业素质。

谦虚、谨慎、诚实，乐于助人，廉洁奉公、为人正直是我的性格特点;“邮政储蓄经理助理竞聘演讲稿”，是我一贯的工作原则。也正是抱着这样一份责任心投身工作，才使得我在工作中不断进取，取得好成绩。

奥斯特洛夫斯基说过“把握生命里每一次机会，每一次挑战，让自己成为一枝自立自强的寒梅;不要害怕，不要畏惧，让自己成为一棵傲霜迎雪的松柏。”参加今天的竞聘我并不是为了寻求职位上的荣耀，我只是感觉自己非常具备副职岗位的工作能力，我自信能在这一工作岗位上，发挥出我的个人能力，为我们建行的辉煌明天出一份力。各位领导、各位评委，如果能够得到各位的垂爱，让我走上新的工作岗位，我将不辱使命，开拓创新，用具体的行动和丰硕的业绩来回报领导厚爱和同志们的支持，学校行政部经理竞聘演讲稿，具体来讲，我将做好以下几点：

一是摆正位置，做好助手参谋。

对于如何履行好副经理的职责，我认为最重要的应该是认清角色、摆正位置;胸怀全局、行政部经理竞聘报告、当好参谋;服从领导，当好助手;要行权不越权、到位不越位，上为领导分忧，下为员工服务，并把它作为全部工作的出发点和落脚点。作为营业部副职，我一定会团结同志，倾听大家的呼声，多作调查研究，及时准确地掌握各方面工作动态，及时向行领导反馈各方面的信息，发挥主观能动性，增强工作的预见性。

二抓好管理，配合领导做好营销工作。

配合领导做好营销计划和营销活动实施方案，将任务细致分解到每个员工头上，使每个员工都能以高涨的热情参与营销工作。同时，密切关注同业的竞争策略和竞争手段，做到了解市场，银行会计经理竞聘，了解对手，了解客户，并适时采取跟进、经理竞职演讲稿、复制和创新策略，有针对性地采取措施。特别注重与单位客户深入沟通，与财政、社保、国土等事业单位加强合作，与大中企业、建筑企业、房地产行业等加强联系，充分利用我行“银财通”系统、公务卡、转帐电话等产品优势促使更多的分配资金归流我行，以优质的服务和最小的成本创造最大收益，为营业部完成各阶段任务而努力奋斗。

三服务员工，营造积极向上的温馨氛围。

我将强化服务意识，团结同志，关心青年员工的生活和学习，为员工提供力所能及的帮助，营造积极进取、快乐工作、暖意融融的温馨氛围。注重协调上级与员工的关系，处理好营业部各环节关系，确保政令畅通;同时，开展各类文化建设活动，资本运营部经理岗位竞聘稿，带领员工投入到各项活动中来，创建整洁有序的优美环境，为打造全市示范营业点而鞠躬尽瘁。

四配合协作，提高工作质量。

坚决贯彻执行分行各项政策，严格风险管理，教育督促员工做到合规操作，杜绝隐患，积极配合好分行各项检查活动。特别注重协助会计主管做好业务核算工作，力求降低稽核差错率，实现稽核零违规、零案件。

各位领导，同志们：也许前进的道路崎岖而坎坷，身上的担子任重而道远，但是挑战与机遇并存。正因为有挑战，工作才有干头，事业才有想头，浑身才有劲头，前途才有奔头。不管这次竞争是否成功，我都将一如既往、勇往直前，用实际行动回馈组织和同志们的信任。如果承蒙大家的厚爱，给我一个发挥潜能的平台，我将全力以赴，以切实的行动，来回报大家的信任!

**销售经理竞聘演讲稿篇三**

尊敬的各位领导：大家好！

十分感谢公司给予我们这样一个展现自我，提升自我的机会。这既是对我们以往工作的认可，更是对我们今后工作的鞭策。期望能够在那里向各位讨教学习。

我叫--，在今年2月由一名前台营业员转成客户经理。自20--年进入移动公司，我在移动公司走过了近七年的发展路程。这七年中，我在公司上下同仁们的帮忙下，透过公司不断的培训学习和自己的辛勤努力从一名没有工作经验的员工逐渐成长为合格的员工，此刻又开始挑战新的岗位。

在参加工作的这几年里，我十分注重业务潜力的提高，从各方面加强业务知识的学习。用心学习最新文件和响应公司领导下达的各项决策。平时也是坚持从我做起，加强学习，不断提高思想素养，业务水平。同时还不断改善工作方法。创新工作思路。我谈一下对客户经理岗位的认识。

1、客户经理需要良好的沟通协调潜力。客户服务是一件细致而繁琐的工作，学会倾听并迅速理解客户的意图，十分重要。客户经理是联系移动公司和集团单位的一个桥梁和纽带。目前，集团单位的整体稳定和发展主要是靠客户经理对集团领导和关键联系人的日常服务和情感维系。在这项工作中，客户经理需要有丰富的社会经验和良好的沟通潜力，只有透过有效的沟通和单位领导及关键联系人处理好关系，才能到达稳定发展集团的根本目的。在和集团领导及关键联系人的沟透过程中，我体会到：良好的个人素质和谦虚诚恳的工作态度是获得客户信任的基础;找准自己的定位，不卑不亢、进退有度的态度是建立良好客户关系的关键;把客户当朋友，想客户之所想，急客户之所急是建立客户关系的根本。正所谓做事先做人。2、客户经理需要熟练掌握公司各项营销政策。公司的营销产品很多、时效性强。在向用户实际推广过程中，不仅仅要对每一位客户的消费习惯进行深入了解，还要对各种业务、资费标准、优惠活动等熟练掌握，以便找到客户最可能理解的营销方案。只有掌握全面扎实的业务知识，用移动人的专业与投入才能够赢得客户的信赖与尊重。勤于思考、个性化、针对性地解决问题是客户经理工作取得成绩的关键。

3、客户经理是一个团队，离开团队的个人是寸步难行的。在高竞争、压力大的工作环境中团队十分重要，有效的团队工作能够提高工作效率，最大限度的发挥个人价值。在工作中互相学习，生活中相互帮忙，合作中相互尊重，做到无间的沟通。时刻围绕中国移动的服务宗旨，想尽办法让客户满意，优秀的团队是赢得业务，克敌制胜的法宝。

4、客户经理要有踏实勤奋的工作态度。不断的自我完善，自我提高，严格的要求自己，认真扎实的做好每一件小事。“魔鬼藏在细节里”，只有思想缜密、脚踏实地的工作态度才能避免让任何一个小的错误毁掉到手的成功。

以上是我个人对客户经理岗位的一点浅薄认识，有不对之处敬请大家批评指正。

成绩已经过去，不断进步才有未来。不论这次竞聘的结果如何，我都会坦然应对，并在以后的工作中以更严格的标准要求自己，要时掌握行业动态，加强专业知识学习，扩大知识面，完善知识结构。善于总结，找出自己的差距和不足，在总结中提高自己。对工更是要高标准要求，每一项任务都要尽自己的最大努力去完成，为移动公司的发展做出自己最大贡献。谢谢大家！

**销售经理竞聘演讲稿篇四**

各位领导、各位评委、各位同事：

大家好!今天我竞聘的岗位是公司片区经理竞聘报告。俗话说的好“滴水不成海，独木难成林”，在已经过去的这段时间里，在这一次次的历炼成长中，得失、成败、反思、感悟、提高，我们慢慢的成熟起来。在这里我要感谢公司领导为我们搭建了这个公平竞争、展示自我的平台。我还要感谢我所在的团队。因为我知道“一朵鲜花打扮不出美丽的春天”。

莎士比亚曾说过一句家喻户晓的名言：“人生是个大舞台，每个人都是舞台上的演员”。今天我站在这里就是要转换角色当个演员，接受大家的评判。

我现在的工作主要是做好手机的营销工作是我最基础的工作;努力打造自己的业务团队;密切跟踪和协调市移动，了解移动动向，协助完成工作计划;细化管理，落到实处;移动终端库存的及时跟进和调配。这些工作实践，让我各方面的工作能力和素质都有了很大提高。

洪城管理科副总经理要负责商场全面现场管理工作;要负责商场营副经理竞聘书销活动的管理与沟通协调;要负责商场服务质量，顾客咨询，投诉处理等工作;要负责卖场商品价格，质量，陈列，合同内商品检查工作，督促整改并按合同条款和商场规定进行处罚;要负责管理科督导工作的指导，检查，落实，对商场存在卖场管理问题，按商场规定提出整改意见或作出处罚决定;要负责商场购物环境的检查，员工培训及安全管理;要负责监督食堂饭菜质量及员工用餐管理。所以，管理科副经理需要多方面的综合能力。所以，管理科副经理不仅仅是一种权利，更是一份沉甸甸的责任，带出一支善打硬仗、能打胜仗的管理团队，是管理科副经理义不容辞的责任和义务。

拿破仑说：不想当将军的士兵，不是好士兵。用自己所学的知识，做好具有挑战性的工作，是我一生的理想。今天，我竞聘管理科副经理，就是为了更好的实现这个夙愿!我的竞聘优势是：

一、具有一颗热爱公司的心。干好任何一项工作的前提和沙河服务区经理竞聘演讲稿基础就是要有一颗爱心。有了爱心，才能承担繁重而复杂的工作。我相信有强烈的事业心和吃苦而劳的敬业精神的我能把新岗位的工作做好。

二、具有良好的个人素质。我精力充沛，有活力，有朝气。思维活跃，有进取心，敢想敢冲。爱学习，勤于思考，适应能力强，善于接受新事物，有着敢抓敢管、敢作敢为的性格和雷厉风行的作风。正因为我有激情，让我有精力努力工作;正因为我有激情，让我更容易接受新生事物，在工作中另辟蹊径;正因为我有激情，也让我具有了更多的时间，更多的精力，去钻研和探索。

三、有丰富的工作经历。管理和业务能力在逐渐提升，从中也学习到了很多管理技巧。我是洪城大厦首批招聘的大学生，已在洪城大厦工作四年多，在基层等到了一定锻炼，同时也有管理的理论知识做铺垫。对公司工作有较深的了解和管理经验，并能处理银行客户经理竞聘稿好各种实际问题。

四、有较强的协调能力。不管是内部或外部出现的各种问题都能很快的得到解决并有很好的结果，公关协调能力较强，与其他部门之间的关系密切。多年来，我都能不折不扣的完成公司下达的业绩和利润目标。

五、极具亲和力，有较强的团队精神。工作多年来，我都能和同事融洽相处，对领导尊重，和大家一起营造和谐有序融洽的工作氛围，赢得了大家的信任与支持。

“金无赤足，人无完人”。在这里，我也愿意坦诚地把自己的不足之处汇报给大家。因为我还年轻，对公司各项工作的理解和认识还有待进一步提高。请领导们相信，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。

如果组织和领导聘任我担任管理科副经理一职，我将创新工作思路从以下几个方面开展工作：

一、要坚持学习，提高素质。加强加强理论和业务知识学习，提高自身素质尽快进入角色。工作要干出成绩，必须有较高的业务素质。业务素质的提高只能靠不断的学习，不仅要从书本上学习，而且还要从实践中学习，不断汲取理论和实践的滋养，将所学到的知识运用到实践中去，指导具体的工作，使自身理论水平和业务素质不断提高。

二、坚持立足岗位，踏实工作。不论在什么岗位上都要把本职工分公司副总经理岗位竞聘稿作做好，任何事情都需要踏踏实实、善始善终。我将会以高度的责任心做好各项管理工作。

1、卖场现场的管理。看到有人做违反规定的事，和颜悦色的提示。碰到违法的行为，我将根据规定，来依法处理。作为管理者，我将多用太阳的温暖来感化人，而少用北风的寒冷训斥人。对于做错事的人，我将以宽容为主，以批评为辅，让他(她)因为感动，而从内心里愿意改正。

2、后勤的管理。根据后勤服务工作的特点，从实际出发，以搞好服务保障为基础，以科学管理为手段，以提高效益为目的，突显以人为本，积极探索，大胆实践，把食堂伙食、卫生的管理制度化，通过管理制度使权责明确。

3、做好与政府和相关部门的协调。我将协作经理带领部门员工在目前工作的基础上，进一步明确职责分工，加强与政府和相关部门的沟通联系，协调配合，有效提升工作效率。

4、顾客投诉的解决和调解。处理好顾客投诉，是增加顾客信任，促进再次购加油站储备站经理竞聘买和实现良好人际传播效应的有效途径，也是提升我们自身素质的最佳机会。中国有句古话叫“不打不相识”。只有经过反复，得到烈火的历练，关系才可能得到升华。发生顾客投诉时，我将把它看成是与顾客交流的良好机会。对投诉的处理一定要及时，及时会让顾客感到自己的问题得到了重视。这个过程给顾客的信号是：我的投诉得到了重视。切忌不要以为拖会解决问题，拖的结果只有两种，一种是激起顾客的暴怒，弄得结果不可收拾、另一种结果是顾客的流失，那是对公司最大的损失。事实上，大多数顾客能够来我们大厦购物，说明他们对我们是信任的，出现投诉我们才有可能发现自己的问题，才能完善我们的管理，提高我们的服务。

5、与各部门之间的协调沟通。有一位名人说过：领导工作有60%是用在各方面的副经理竞聘演讲稿协调上。有一个有趣“定义”：放对了位置的蠢材就是人才;放错了位置的人才就是蠢材。这个“定义”虽然算不上科学，却深刻地说明了协调的意义。要做好部门间的沟通和协调，必须树立全局观念，把公司整体利益作为共同的目标。公司的发展和希望，是建立在各部门协同工作的基础上的，我们需要深刻认识并认真实践部门之间的关系，“事不关己高高挂起”的思想是非常有害的。如果我们各部门都能更积极主动地承担一些事先没有“规定”的工作，部门与部门之间的关系就会更和谐，公司也会有更好的绩效。

6、努力做好外围广告的管理，外围促销的沟通协调，包括墙体广告，led显示屏，门口特卖场等工作。

7、建设好自己的管理团队。我将从这几方面努力：(1)从关心员工做起，让员工感到尊敬和佩服，对工作充满热情和干劲。(2)适量给一些奖励来激励员工奋斗。团队要有一个良好的形式载体必须要有制度体系来维护和巩固，比如球队的纪律性和严肃性就是赛场上发挥团队精神的有力保障。我们的团队也一样，有目标、有希望，才有动力。(3)经常将团队成员集在一起，像一家人一样，聊聊天，说说公司以后的发展方向和发展战略，大家一起共同促进公司的发展。

各位领导、各位评委：十几分钟的竞聘演讲，并不能尽述我对做好今后工作的诸多设想，然而却足以表达我对公司的热爱。如果各位领导给我一个奋斗的平台，我将全力以赴做好自己的本职工作!如果我竞聘成功，我知道，那凝结的不仅仅是我个人的汗水，更凝结了各位领导和各位同事的无限信任和期待。我将在求真务实中认识自己，在积极进取中塑造自己，在拼搏奋斗中奉献自己，在岗位竞争中完善自己，用出色的表现回报大家的厚爱，尽情挥洒我的热诚，攀登洪城的更高峰!当然，如果我竞岗落选，说明我还有差距，但这也不会影响我的工作热情，我决心以这次竞聘为契机，用十足的勤奋对待工作!用感恩的心态对待公司!用坚定的信心对待自己!

我的片区副经理竞聘演讲稿完毕。谢谢大家!

**销售经理竞聘演讲稿篇五**

尊敬的各位评委、各位领导、同事们：

大家好！

今天，我本着参与、锻炼、挑战自我的宗旨站在这里，以平常、诚恳的心态接受领导和同志们的检阅，竞选本行经理一职，希望能得到大家的支持。

我叫---，由于工作的忙碌，专业是，现任。自进入行后，在领导和广大同仁的支持和帮助下，我从一个业务新兵，逐步成长为一个有担当、敢反思、珍惜人生价值的责任人，从中我学到了很多知识，找到了工作的目标。今天，我能有机会参加这次竞选上岗活动，心里感到非常激动，并借此机会对长期以来对我工作给予支持、关心和帮助的领导和同事，表示最衷心的感谢！

一、竞聘优势

（一）具有虚心好学、严于律己的优良品质。

自进入本行以来，能自觉遵守银行的各项规章制度，认真学习专业知识、各项创新技术以及管理方面的理论知识，并在多年的实践煅炼中积累了不少工作经验，善于学以致用，扬长避短，创造性的开展工作。

（二）具有良好的政治素养。

作为银行的一员，在工作中不仅有坚定的政治立场，而且有较高的思想政治觉悟，我是学行政专业的，对行政部知识有一定的基础，但在业余时间，我却从未间断过学习。并将理论学习运用到实际的工作中，把更高的着眼点放于整个银行、整个社会。

（三）具备爱岗敬业、甘于奉献的精神。

一直以来我对照着“老老实实做人，踏踏实实做事”的人生信条在努力。无论是在哪个岗位，我都十分注重加强政治思想修养，思想上积极向党靠拢，行动上自觉服从党的利益，牢固树立正确的人生观、价值观。具备了吃苦耐劳、任劳任怨的敬业精神，严于律己、诚信为本的优良品质，实事求是、求真务实的工作作风。这些都是做好银行副经理工作的基本要求。

二、竞聘思路

假如我这次有幸竞聘副经理成功，我将决心不辜负领导的信任和同事们的期望，竭尽全力挑好这副担子，按时、按质、按量完成或超额完成领导和同事交付的任务，争做一名优秀的行副经理，并围绕以下五方面开展工作：

（一）要找准自己的定位，做好经理的副手。

我想做为一名银行副经理关键是要找准自己的定位，做到办事不越权、不越位，工作不拖沓、不含糊，矛盾不上交、不下压，责任不躲避、不推诿。注重当好“副手”，协助经理发挥好决策参谋、调查研究、综合协调、督查督办“四大职能”，用全新的经营理念，简化办事程序，提升研究室层次，真正让领导放心、上下级称心、全体员工顺心。用自己对事业的热爱和忠诚以及出色的表现，来赢得领导与同志们的信任、来提升银行的地位。

（二）做好综合协调工作，确保政令畅通。

对下及时传达贯彻公司的各项决策，加强督办检查，促进各项决策的落实。认真、科学地搞好领导与领导、部门与部门、员工与员工之间的沟通协调工作，避免互相扯皮、推委，出现工作空档，确保各方面通力合作，默契配合，步调一致，共同完成银行的各项任务。并按时、按质做好银行各项人工成本的预算、分析，把控人工成本，组织银行各类工作计划、总结、会议、决议以及以银行名义上报下发的各种文字材料的起草、整理、审核、打印，并将收集的各类反馈意见，将其整理、分析，并提出解决方案向上级及时汇报。

（三）尽职尽责，努力实现自身价值。

根据银行发展计划，拓宽招聘渠道，优化面试流程，确保引进优秀人才，深化绩效考核制度，将个人绩效考核与组织绩效考核有机结合，根据银行运营状况及市场薪酬情况和岗位特性制定出合理的薪酬激励机制，更好的激励员工，调动各级员工的工作积极性。通过岗位价值评估，突出不同岗位之间的责任与贡献，实现以岗定薪，岗变薪变，合理拉开薪酬差距，实现真正的内部公平。根据部门的工作安排，对部门员工进行考核、指导和培养，优化人员配置，提高部门工作效率。根据银行战略业务重点，结合员工需求，制定符合各级员工学习与发展的培训计划，以求更大程度上开发人力资本，从而推进公司快速发展。我还有一个重点的工作就是，发展商户的信用卡。商户是银行卡的消费场所，其服务质量对银行卡的发展影响重大。用卡环境好，银行卡使用方便，消费者就容易接受，发卡量或者说持卡人就会增加，否则，消费者就会排斥这种结算方式，持卡人和发卡量就会委琐。所以，发展商户和发展信用卡是密不可分的，这一点也将会成为我以后工作的重点项目之一。

在过去的工作中，我不断的完善自我，超越自我，我自信有能力迎接新的挑战，也渴望得到各位领导的认可，能给我机会，使自身的业务素质不断提高。

我的演讲完毕，谢谢大家！

**销售经理竞聘演讲稿篇六**

各位领导、各位评委、各位同事：

大家好!我叫，现任业务经理。能参加此次竞聘，完全是大家信任和帮助的结果。在此，我衷心感谢各位领导和同事对我的支持。银行大客户经理竞聘演讲稿已进入高速成长的关键期，爱岗敬业的我希望有更广阔的舞台为发展多作贡献。所以，我参加了农行渠道经理的竞聘，真诚希望大家为我鼓劲、加油!

农行渠道经理要与农行行长、客户经理建立良好的关系，要调动银农行的积极性，乐意给我们介绍客户。与企业销售团险需要非常专业的保险知识。所以，这个岗位需要多方面的综合能力。但机遇垂青于有准备的人。此次参加竞聘，我认为我有以下五点优势：

一、年龄优势。我今年44岁，稳重大方，与银行、企业的领导年纪相仿，容易沟通，有共同语言。

二、具有较强的职业道德和责任心。从事保险业五年多，我把一腔热血和美好的青春年华都献给了保险事业，刻骨铭心的保险情结，使我对工作更认真。我针对保险市场竞争的日趋激烈和复杂化形势提高自己的业务能力和实战能力。能够在不断变化的市场形势下，较好地掌握业务政策，为公司领导决策和公司发展提供科学、真实的基础资料和参考依据。

三、具有这个岗位需要的综合素质。加盟经理竞聘演讲稿后，我的专业技能得到很好的锻炼，我在工作中注重方法，认真踏实，执着肯干。办事不推诿、遇事不回避，身先士卒。我注重工作效率、善于把握环节，对工作任务尽快落实。在处理紧急和重大问题时沉着冷静、坚持原则，对棘手问题敢于碰硬。有较强的分析能力、沟通能力、应变能力、协调能力、领导能力、掌控能力。

四、有较强的团队协作精神。工作多年来，我都能和同事融洽相处，对领导尊重，和大家一起营造和谐有序融洽的工作氛围，赢得了大家的信任与支持。

五、业务能力强。五年的工作积累了丰富的工作经验。在工作中，我通过实地勘查、问卷调查、财务分析、历史数据分析、往年理赔经验分析等手段，利用概率统计理论，对拟承保标的可能的损失发生几率、损失金额、损失范围、损失程度等进行估测，以决定是否承保。对决定承保的保险标的风险状况进行有效分析，结合保险公司风险承受能力，衡量保险标的的风险程度，以决定采取什么样的承保条件，选择什么样的风险管理技术。对事前、事后所采取的核保技术所达到的效果进行综合评价，对发现的问题依法采取补救措施，根据客户的风险大小、风险特性进行分类管理，采取必要的防灾防损措施，根据理赔经验修正核保政策、核保细则等。

再灿烂的语言也只不过是一瞬间的智慧,拥有卓绝的能力和朴实的工作态度才最重要。如果我能竞聘成功，我会严格遵照总公司的正确领导，紧紧围绕公司下达的每条渠道120万的目标任务，利用银行这个平台，利用自已的一些社会关系，开辟一些新的渠道，扩大思路，尽心尽力做好工作。

一、努力学习政治、业务理论，不断提高管理水平和岗位技能。积极参加省公司组织的各种政治学习活动，同时主动学习有关廉政建设的学习材料，培养政治敏感力和廉政意识。由于保险市场竞争的日趋激烈和复杂化，除了积极参加各种培训外，还准备利用大量的业余时间学习专业理论、法律法规、银行客户经理竞聘演讲稿、营销边缘理论及金融专业知识，以便为我以后的工作起到积极的导向作用。

二、加强团队内部管理。

1、加强以严格考勤、定制管理为重点的工作秩序治理工作。严格落实考勤和三会制度，让员工保持良好的工作状态，杜绝思想出现松懈。坚持每周召开总结讲评会，对主要工作进行点评，对存在问题的员工及时进行谈话督促。组织员工结合本岗位工作职责查找在业务操作流程方面、执行制度方面存在的问题和不足，及时进行整改。

2、亲情管理。注重与员工交流沟通，及时将重点工作贯彻落实到每一名员工。要求员工通过积极寻找客户资源，调动自身的综合潜力，努力提高自身执行力水平，力所能及地完成自己份内的工作任务，促进员工在思想和行动上与该行保持一致，加强团队的凝聚力。利用各种机会和条件同业务员直接见面和交流。以姐妹般的身份和亲情对待业务员，向他们传承公司的文化、观念和发展前景。

3、做好银行职员的团险销售培训,提高银行网点人员的销售意识和销售水平和技巧。培养一个良好的学习环境,培养队员不服输的团队精神。我将采取分区、分网点，以及网点上对一的销售培训。

三、与农行合作时，充分发挥主观能动性。对银行等、要、靠是不行的，一定要主动地工作，启发、帮助银行去寻找准客户。因为银行有30至40个考核项目,没有那么多时间和精力去给我们找准客户。所以，我要借助银行这个平台，启发、帮助银行找准客户。同时利用银行以及我自己的社会关系,开僻一至二条协会渠道，争取靠拓新的大客户。在做好有意向和目标明确的大客户的工作的同时,还要做好对中小客户的开发和跟进工作。

四、全力以赴借助开门红方案，找准工作重点。由于人员新组建,我接手后，会利用几天时间，借助开门红这股东风，对所有网点进行拉网式的摸底，从中筛选出重点网点进行重点培养，抓大不放小，争取完成分公司的季度目标任务。

各位领导、各位评委，如果我竞聘成功，我将以凌云之志实现一腔抱负;以精诚之心开启工作思路;以勤劳双手创造工作业绩，不遗余力地做好本职工作，用出色的表现回报大家的厚爱，尽情挥洒我的热诚，攀登保险事业的更高峰!即便不成功，也不会影响我的工作热情，我会以这次竞聘为契机，在其它岗位上加倍努力，使工作迈向新的台阶!

我的电子银行经理竞聘演讲稿完毕。谢谢大家!

**销售经理竞聘演讲稿篇七**

尊敬的各位评委、各位领导、各位同仁：

大家好，非常感谢领导给我这个展示自我、参加竞聘的机会。今天，参加副经理竞聘演讲稿。

今天，在此参加副经理岗位的竞聘，我认为自己具有以下有利条件。

第一、政治立场坚定，能够坚定不移地贯彻执行党的路线、方针、政策以及片区营销中心经理竞聘演讲稿总公司、分公司的改革举措，具有较高的思想政治素质。参加工作以来，与上级党委保持高度一致。同时，在工作中时刻以一名共产党员的标准对自己高标准、严要求，能够在工作中默默无闻，勤奋能干，为人胸怀坦荡，具有吃苦耐劳、甘于奉献的工作作风。

第二、具备强烈的事业心和学习力，能够在工作中不断加强学习，创造性的开展工作，并且使分管工作业绩突出，具有较强的业务能力和组织协调能力。特别是任现职以来，在各级领导的正确领导和大力支持下，立足本职，开拓创新，期间：我研发的室外温度计保护装置、变/工切换运行系统、单项按钮实现启停获分公司技术创新奖励。

任现职以来，我能够在工作中认真学习各项管理知识和业务技能，使知识面不断扩大，能力不断提升。参加工作以来我在多个分公司的岗位上工作过，积累了宝贵的管理经验和实践经验，使自己的管理能力和业务能力有了一个大的提高。工作中我能够识大体，顾大局，处理公司经理竞聘演讲稿n>问题较为周全，无论是做工作，还是办事情，能够做到思路清晰，行止有度，头绪分明，恰到好处。

第三、团结同志，对人谦虚，具有正确处理与领导和其他同志的关系的素养。工作中，能够和同事团结协作，维护集团的团结。在工作中能够热情地对同志提供帮助，具有良好的群众基础。

第四、勤政为公，清正廉洁，处处维护公司的形象。工作中能够以身作则，要求别人做的事情，自己首先带头执行，用自己的良好作风带动和影响全体员工共同完成职责工作。同时，在廉洁方面对自己严格要求，廉洁奉公，受到了一致好评。

第五、具有良好的执行力。任代办助理以来，通过岗位锻炼和不断学习，能副总经理竞聘演讲稿够认真领会领导意图，服从工作安排，履行岗位职责，较好地完成了各项工作任务。

如果我能竞聘留任成功，我将努力从以下几个方面开展工作：

第一、严执行，抓落实，促进规范化管理。

严格执行公司的各项规章制度和基础管理工作要求，加强部门员工执行力，通过强而有力的执行力，把公司的各项规章制度和要求落到实处，促进公司规范化管理，用规范化提高公司的工作效率，提升员工的精神面貌，从而树立公司的企业形象。

二、与时俱进，广开言路，建立民主与创新型团队。

充分发挥团队的精神和团队的力量，集思广益，尊重每一个员工的建议和意工贸总经理竞聘演讲稿见，鼓励每一个员工为团队的建设献计献策，建立民主和创新型团队。

创新不是重大发明，也不是惊天动力的改革，创新是每一个环节的不断优化改进，或是原有事物的重新排列组合，创新体现在细节上，只有充分发挥团队中每一个成员的智慧和力量才能更快更好地设计出更先进的方案，找到更合理的方法措施，以提高工作的效率，增强团队的成就感和团队凝聚力。

三、加强和完善现场基础管理工作，体现“6s”管理的规范化。

建立健全现场基础“6s”管理制度，并格执行，加强对现场基础工作的检查和督导工作;建立并完善现场基础工作人员的考核制度，将现场“6s”管理管理制度纳入现场基础工作人员的考核中，使考核与业绩相挂钩，业绩与工资收入相挂钩，增强现场人员“6s”规范化制度管理广告公司经理竞聘演讲稿执行的自觉性和主动性，促进公司规范化管理，提升公司规范化形象。

四、建立健全员工培训制度，提升员工的业务技能和个务素质。

采取集中学习和岗位学习相结合的方法。一方面建立集中学习制度，定期举行员工业务知识和企业文化理念的专题培训班，通过集中培训，提高员工的业务理论水平和员工的个人文化素养，增强员工对企业文化的认同感和归属感，提高企业凝聚力;另一方面加强岗位自我学习，自我锻炼，采用师傅带徒弟的方式，切实提高员工的业务技能和实际操作水平，以达到提高整体队伍业务水平的目标，赢得五星级团队荣誉。

各位评委，如果我能竞聘成功，将加倍珍惜机会，不忘公司片区经理竞聘报告承诺，全面完成职责内的各项工作。如果竞聘不成功，说明我的能力还尚未达到要求，我将一如既往在本职岗位上尽心工作，努力进步。

谢谢大家!

**销售经理竞聘演讲稿篇八**

各位领导、评委：

上午(或下午)好!

根据分公司工作的需要，结合自己的实际，我决定参与此次电信社区经理竞聘。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，我有信心电信支局长竞聘演讲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

我的社会经理观是：

启动市场必须先启动企业，启动企业必须先启动人，启动人必须先启动观念。如果我能竞聘社区岗位，我将用如下社区经理观搞好岗位工作：

——换“脑”融“智”成为员工的自觉追求。换“脑”就是要经常否定自我的。我的演讲完毕，谢谢大家!

**销售经理竞聘演讲稿篇九**

尊敬的各位领导、各位同事：

大家上午(下午)好!

今天很荣幸我能站在这个讲台上，参加此次我们公司新成立的资本运营部经理岗位竞聘稿的竞选。首先我感谢公司组织这次竞选活动，给予了我这个挑战自我、展示自我的机会和平台;其次，我感谢集团公司和我们广东国际拍卖有限公司各位领导的鼓励和支持，可以让我在以往的工作岗位上得到更好地锻炼和学习;最后，我感谢各位同事对我的理解与帮助，可以让我在工作中不断成长与茁壮，今天我才会有信心站在个讲台上。

首先，我介绍一下我个人的基本情况：

今天，我参与竞聘的岗位是新成立的资本运营部的经理岗位，那么首先，我先把自己对这个部门和岗位的认识汇报给大家：

资本运营部虽然是我集团公司新成立的一个部门，但是它却担负着对集团公司所拥有的一切有形与无形的存量资产通过流动、裂变、组合、优化配置等各种方式进行有效运营从而实现达最大限度增值的重要任务，在日常工作中，资本运营部要在集团公司各主管领导的带领下，做好搜集、整理各类资金、资产、资本运作的相关信息，并且在此基础上拟定相关的可行性研究、资本运作计划或者方案，切实做好公司领导进行决策的“参谋”和“站务公司经理竞聘演讲稿”工作。

作为一名资本运营部经理，尤其是在当前资本运营部刚刚成立的情况下，更是要做好资本运营部的管理、完善和提高工作，撰写并且落实部门相关工作制度，知道和规范集团公司各相关部门的投资、融资和其他资本运作行为和改革改制工作，并且还要在此基础之上，切实寻找、探索好集团公司资金、资产、资本运作的合理、高效途径，提升集团公司整体经济效益，稳步促进我们公司综合工作的全面推进。

为了完成这些工作任务，作为一名资本运营部经理，银行客户经理竞聘演讲稿，在工作中就必须保持清醒的头脑，冷静分析、果断处理，既有具备优异的执行能力，又要有良好的协调组织能力，在工作中周密考量各项工作的细节与发展趋势，用细致严谨的工作态度和高水平的工作能力助力资本运营部基础工作的夯实、发展工作的快速推进。

鉴于以上对资本运营部部门和岗位的认识，结合我个人的工作经历，接下来，我把自己的竞聘优势向大家逐一汇报。

第一，我热爱本职工作，始终在不懈要求自己，立足本职，争创一流。

我从200x年来到集团公司工作以来，无论什么时候，无论在哪一个工作岗位上，在每一项工作中，我都始终以更高的标准要求自己，忠诚履职、爱岗奉献，兢兢业业完成各项任务，在各项评比中均名列前茅：20xx、20xx、20xx年连续三年中我被广东国际拍卖有限公司评为优秀业务经理;其中20xx年、20xx年两年还被公司授予了“邮政储蓄经理助理竞聘演讲稿”的荣誉称号;20xx年我还荣获了广东省优秀拍卖师的荣誉。

在这x年的工作当中，公司给予了我成长的平台，我也希望用我的加倍努力来回报集团公司和国际拍卖有限公司各位领导对我工作的关怀和帮助，我愿意在新的岗位上继续为公司的发展做出我更大的贡献!

第二，我工作勤谨务实、严谨细致，业务技能扎实，还具有着丰富的资本、资产类的管理和运营经验。

在广东工业大学学习期间，我就曾在完成管理学必修课程的基础上，先后研读了上百本关于资本运行、资金用度和资产管理类的书籍，切实为我此次竞聘岗位工作的开展指明了方向。

x年的业务员岗位实践和x年的经理岗位管理工作经验使得我养成了勤谨务实、严谨细致的工作作风，不仅具有着扎实的专业技能，还对部门的管理和引导工作有了较为清楚和详尽的认识，具备了此次竞聘岗位所要求良好的业务素质能力、学校行政部经理竞聘演讲稿、管理能力和应急能力水平：在业务部工作期间，我先后参与了省市国资系统、法院系统、金融系统、海关、工商等执法部门委托拍卖标的的处置业务，处置标的类型包括房地产、土地、股权、债权、机动车、无形资产、租赁权等多种形式，还参与了对房地产及不良资产评估、买卖、银行会计经理竞聘、抵押、融资、租赁业务熟悉，并且具有着丰富的操作经验。

除此之外，在200x-20xx业务部工作期间，我还坚持在每一项的工作中，细致部署安排以推进相关工作的开展，将领导布置的各项任务细化，切实做到了每个细节、每个步骤到位，不仅仅提升了个人能力水平，还切实助力了部门工作的稳步推进，工作成绩获得了上级领导和部门同事的一致肯定和赞同。

第三，作为一名年轻职工，我还把学习放在工作的首位，不断进取，创新工作方式方法。

在过去x年的工作当中，无论从事什么工作，经理竞职演讲稿，我都始终秉持业务能力精益求精的精神去学习、去钻研，充分利用闲暇时间学习相关专业书籍和管理书籍，20xx年我成功考取了注册房地产估价师，并且于20xx年开始注册，20xx年我成功获得了中国注册拍卖师资格，并于20xx年1月开始执业。

在此基础之上，我还在工作中不断创新工作方式方法，切实提高了个人和部门的工作效率，并且大大增强了自己的判断能力和写作分析能力，为我在新的岗位上工作的开展奠定了良好的基础。

第四，我始终坚持公平、公正的团队管理精神，善于与同事打成一片，行政部经理竞聘报告具有良好的组织协调能力。

在工作，我始终把敬业奉献的工作精神放在首位，工作认真负责，并且秉持谦虚的学习态度、严明的组织纪律性、吃苦耐劳的品质和公平、公正的团队管理精神。除此之外，我还信奉诚实、正派的做人宗旨，坚持团结而不特立独行，尊重权威但不妄自菲薄，遇事懂得及时征求他人意见，因此我始终能以饱满的热情参加到各项工作中来，具有着良好的组织和协调能力，与其他同事打成一片，共同凝结成一个充满生命力的战斗团队。

基于这些优势所在，我也坚信我具有着担任资本运营部经理的能力和水平，如果让我担任此职务，我一定会协助集团公司上级主管领导将资本运营工作做好、做扎实，助力我们公司的又好又快发展。

“凡事预则立，不预则废”。如果我能有幸竞聘资本运营部经理成功，我将尽快进入角色,全力以赴，理清思路，积极履行职责，作为执行者发挥好四个作用,作为管理者处理好四个方面的关系,并且切实做好四个方面的具体工作。

**销售经理竞聘演讲稿篇十**

尊敬的各位领导和同仁：

大家好!我叫\_x，现年39岁，中共党员，大学本科学历，经济师，持有银行业从业资格证风险管理和公司信贷双证书，现任\_x信用社主任。

\_在\_信用社任副主任期间全力做好了自己分管的内勤工作，协助主任抓好了全面工作。在全员的共同努力下，存款余额由原来的五千多万上升到将近八千万,完成任务排名也由\_年的后三名上升为20\_年的前十名。20\_年9月，我到\_x信用社主持全面工作，进行了透彻的市场分析、有效的绩效考核、深入的员工教育，狠抓了服务。截至20\_年3月底，我社各项存款达5240万元，比20\_年9月底的2700万元几乎翻了一番。以此增强了我社的竞争实力，巩固了我社的市场份额，提高了我社在同业中的地位。全员通过辛勤的劳动，看到了希望，坚定了必胜的信心。在联社的支持下，我社整修了院落，新盖了车库，装修了厨房，，美化了环境，安装了新锅炉，接上了自来水，接上了有线电视，使员工舒心、安心，没有了后顾之忧，同时改善了我社的网点形象。我社无论从存款规模、网点设施和网点形象上，还是从员工素质及服务质量上来看，都有了一个实质性的突破。

如果我竞聘成功，我的工作目标是：精细化管理，稳健经营，扎扎实实地完成联社下达的各项工作任务，进一步加快分部和信用社的发展速度。主要从以下四个方面开展工作：

一、存款立社。制定严格的奖惩制度，拉开收入差距，将任务合理分解，切实落实到个人，充分利用利益驱动机制来调动人的积极性，为信用社拉存款，以确保既定目标的实现。

二、贷款兴社。有效地协调好利润增长与风险防范的关系，既要稳保利润增长，又要谨防贷款风险。就贷款品种而言，要齐抓并管，一则是创造更多的利润点，各项贷款业务平衡发展;其次是贷款业务的多样化经营也有利于分散和降低整体风险。在每笔贷款受理中，严格按照金融业法律法规及我系统的金融制度、政策执行，把握、控制风险于各个细微环节，促进贷款业务良好发展。

三、文明服务。第一，将服务质量进行量化考核，并坚持不懈地严格执行。第二，加强宗旨教育，使全体员工牢固树立“一切为客户服务”的核心价值观，杜绝吃拿卡要。第三，帮助和督促员工苦练业务技能，降低操作风险，提高办公效率。第四，搞好环境卫生，常备便民台、开水、老花镜等便民设施，方便顾客。第五，教育员工耐心做好解释工作，尽量让客户少跑冤枉路。

四、全面发展，提高综合竞争力。首先，巩固壮大现有存款、结算业务，致力于拓展中间业务，特别是代理保险业务的柜台销售。细分客户类型，搞好大客户的回访和新储源的发掘工作，养住大客户，培养新客户。其次，牢固树立效益意识，多吸收低成本存款，勤俭节约，努力降低资金成本和营业费用。

谢谢大家!

**销售经理竞聘演讲稿篇十一**

公司的各位决策者，大家好!

经过深思熟虑，我决定并且非常有意愿微贷业务经理竞聘报告一职。

此应聘申请分为六大部分，前三部分为现实情况，后三部分为假设如果我做了市场部部长，我将怎样开展我的工作。摘要如下：

一我为什么要应聘这个职位

二我有能力应聘这个职位，并且有信心做好这个职位

三市场部工作划分浅见及我对市场部的理解

四市场部的日常工作范围、管理制度及作业流程

五20xx年度市场部部门目标

六为达到市场部目标，我所需要进行的活动

附录：我所做过的跟市场部相关的工作

一.我为什么要应聘这个职位。

事情从我们公司独立策划完成ti-lerune团队及新产品推介会开始：准备阶段真的很忙，尤其是为了布展，宣传板，宣传语，准备面料，成品，一直都有在加班，但是我们是作为一整个团队，为了一件事情、一个目的，拧成一股绳啤酒包装车间经理竞聘报告，每天有新创意、新想法、新思路。在这个的过程中，我得到很多乐趣。然而，这点还不是最主要的。

最打动我的是，在推介会的过程中感受到的，以及推介会结束后，客户们的反应与反响中感受到的：在我们公司从来没有任何一个人有这方面经验的情况下，可以把以一个公司之力的推介会做到这种程度，让所有的客户都认可甚至惊艳，让我们的合作伙伴由衷的佩服，我感到非常骄傲，为我们团队，更为联润翔。我可以感觉到我们团队里的每一个人都为能是这个团队的一份子，为是联润翔公司的一份子而骄傲。

但是，我当时想的是，这个是远远不够的。我不只想仅仅公司的员工为联润翔骄傲，我更希望合作伙伴、客户、甚至每一个青岛人、每一个中国人都为联润翔感到骄傲。现在世界上的许多人知道中国、青岛、有个海尔。在不久的将来，我希望让世界上更多的人知道中国、青岛、有联润翔!

这是我当时的真实想法，没有想到在47天后的今天，有机会实现这样的想法。

二.我有能力应聘这个职位，并且有信心做好这个职位

经过仔细分析，我具有以下优势以及能力，可以使我胜任这个职位：

2.具有良好的形象思维能力。可以监督、指导各种设计及广告、礼品符合公司形象以及产品定位。

3.具有很好的语言组织能力。

4.思路清晰，具有全局掌控能力，以及过程控制能力。

5.有想法，有创意，有计划独特企划以及推广的能力。

6.长期的外贸业务养成良好的成本控制能力。

三.市场部工作划分浅见及我对市场部的理解

虽然不是学习相关专业的，但是在会展中心总经理竞聘稿我7年的工作生涯中，有过多次有国际化大公司以及大品牌开发部以及市场部打交道的经验。

同时今天回家后翻阅了大量的资料，结合我们公司的实际，有以下的一点粗浅看法，请批评指正。

市场部是为了给公司的高层决策者提供详实有效的数据分析结果，为公司的年度营销目标以及新产品开发计划提出合理化建议方案，为新产品的规划、定价、推广、以及发展提供强有力的依据，为公司的销售人员提供强有力的销售支持，为公司的客户提供感人关怀，竭力推广、树立公司的品牌形象以及产品品牌和形象。

市场部的工作大致可以划分为产品开发(了解新型原料动态，新型功能，为产品开发提供创新的源泉，完成新产品定义)，市场开发(产品的定位和市场推广战略，包括产品定位和价格策略，给市场明确的信息，我们的产品与竞争对手相比其价值体现在哪里)，公司产品宣传及推广(负责新老产品的具体活动，如广告，促销，活动，产品介绍等，作用是激发市场需求，与市场有效的沟通，工作重点是宣传手段和方法)，销售支持及客户关怀。

四.市场部的日常工作范围、管理制度及作业流程

谢谢!

**销售经理竞聘演讲稿篇十二**

各位领导、各位评委、各位同事：

大家好!能有机会站在这里展示自己，我感到非常荣幸。今天，借此机会感谢多年来公司领导的亲切关怀和各位同仁对我的包容和帮助。我竞聘的是营销调运部经理竞聘演讲稿。

自参加工作以来，无论在哪个岗位，我都始终以高度的责任感、饱满的工作热情、强烈的事业心，为企业的发展壮大不遗余力地工作。先后多次被评为优秀共产党员、先进工作者、六好共产党员等称号。

虽然说，营销调运部经理是一份富于挑战的职业，但我喜欢挑战，站务公司经理竞聘演讲稿 ，喜欢去面对未知领域。我决心以坚定的意志，执着的追求去挖掘人生的价值。勇敢地去接受未来工作中的毎一次挑战。我的竞聘优势是：

一、具有较高的政治素质、个人素质和职业操守。我始终注重加强自身政治修养，能积极学习党的xx大精神，努力使自己在政治上与党组织保持高度一致。同时，我团结同事，乐于助人，工作中能自觉遵守规章制度，自觉维护公司利益，踏实肯干，任劳任怨，吃苦耐劳，能以主人翁精神为我公司利益而拼搏!

二、精通业务，勇于创新。工作以来从事的各个岗位的工作经历和不断的学习积累，使我能做到识大体，顾大局，处理问题较为周全。多年的工作经历和磨砺，在领导的帮助和支持下，我更是丰富了知识，开阔了视野，提升了经验，锻炼了能力。“罗马并非一日建成，成功更非一蹴(银行客户经理竞聘演讲稿)而就”。二十年来，我一直把销售工作的过程当作是学习和积累的过程，收获了丰富的工作经验，从矿井的井下生产环节到各类用户生产用煤的基本情况，都比较了解。这为我更好地开展下一步工作打下坚实的基础。

三、有较强的协调组织能力和统筹计划能力。在待人接物方面，我以诚待人、尊重领导、团结同事，主动搞好团结协调。在组织观念方面，学校行政部经理竞聘演讲稿，认真执行领导决定，工作到位但不越位，作风正派，严格要求自己。工作多年来，我一直能与同事友好相处，乐于助人，对领导部门员工能够团结、友爱、互助，对其他部门能够积极沟通协调帮助，能够与大家一起营造和谐有序融洽的工作氛围，以较强的亲和力赢得了大家的信任与支持。

四、具有好干事、干成事的强烈愿望。千帆竞技，百舸(邮政储蓄经理助理竞聘演讲稿)争流。集团公司事业正蓬勃发展，我作为与公司一起成长的一名员工，肩负着责任和使命，更有义务争做公司事业的脊梁。我是一个热爱公司事业的人，我希望有更广阔的舞台为公司的发展多作贡献。

进行岗位竞聘的意义远远大于简单的成功与失败。行政部经理竞聘报告，如果能够得到领导和同事们的信任，在这竞聘中脱颖而出，我将以崭新的姿态，饱满的工作热情，紧密团结、努力奋斗，一步一个脚印，向煤炭销售工作更大目标奋进。我的工作思路是：

一、当好部门的带头人。我将摆正自己的位置，经理竞职演讲稿，当好领导的参谋和助手，努力做到工作主动不越位，创新管理不越权，建言献策不添乱。同时我将积极做好与各部门之间的协调工作，加强部门内部的沟通与交流，努力营造和谐、宽松的工作氛围。

二、采取多种措施，实现产销平衡。依托集团公司，积极应对市场价格瞬息万变的严峻挑战，坚持以市场为导向，积极关注市场行情，紧紧把握市场脉搏，灵活运用销售策略，强化售后服务，提高顾客满意度。在抓销售的同时，强化售后服务，银行客户经理竞聘稿，提高顾客满意度，本着务实的态度，尽力解决顾客提出的合理要求，进一步提高营销服务水准。

三、以市场为中心，不断完善服务质量，以用户最满意的产品去适应市场，开拓市场、抢占市场。建立用户档案、召开用户座谈会，对用户的意见和要求等实行档案管理，积极满足用户的需求，对意见和要求及时整改，优化服务，做到“销售到终端，服务到用户”。

尊敬的各位领导、各位评委，几分钟的竞聘演讲，资本运营部经理岗位竞聘稿，并不能尽述我对做好今后工作的诸多设想，然而却足以表达我对公司的热爱。相信通过这次竞聘演讲，会让我更加成熟。即使今天我失败了，我也不会气馁，我将立足自身岗位，脚踏实地工作，寻找差距，缩短距离，争取在下一次竞争中崛起，为公司的发展做出更大的贡献!

我的演讲完毕。谢谢大家!

**销售经理竞聘演讲稿篇十三**

尊敬的各位领导：

大家好!

七月的\_，骄阳似火，热情洋溢，象征着一种烈日炎炎的激情。今天我怀着无比激动的心情站在这个舞台上竞聘演讲，我感到十分荣幸，感谢各位领导的厚爱和各位同事的鼎立支持。

本人\_，土生土长的\_人。巍峨的高山，低回的河谷，承载着\_三千年的文明史，在这样一个两江并流，环山群抱的山城，我慢慢地成长，走进了而立之年。\_儿女勤劳勇敢、豪爽刚烈，我很自豪拥有这些品质，所以对给我养育之恩的家乡一直有着一颗感恩的心。“身之发肤，受之父母”，这是无法改变的;但外部环境却对人影响巨大，要说对我影响最大的几年，无疑是我加入\_集团的这五年光阴。先后在几家国际酒店任职，在那里我学到了扎实的业务知识。因此我一直对我的家乡，让我成长的几家酒店身怀感恩之心。

20\_年，\_\_集团第四家五星级酒店----\_\_大饭店开业，就在这一年，我加入了\_这个大家庭里面。从开业筹备，到试营业，到正式营业，到荣膺五星级酒店称号，我和领导同事们一起努力工作，为饭店的成功献上了绵薄之力。那时的我只是一个酒水的领班，工作重点就是:1.传达部门领导布置的工作任务，与其他部门做好沟通工作;2.根据所管辖范围的情况，制定相应的工作要求和酒水员的服务程序;3.现场督导、检查酒水员的出品质量和工作效率，检查员工的纪律情况;4.控制酒水的损耗，力求降低成本，;控制酒水仓库平衡数，使其合理化;5.定期检查设备，有问题及时解决。6.合理安排宴会酒会的工作，带动员工的积极性。7.安排岗位培训工作并定期检查;8.与服务员保持良好的合作关系，互相帮助，做好酒水的供应服务工作。但正是这种最基层的、最基本的业务知识，却让我学到了很多，如何提高执行力、如何为人处世、如何成本控制、节能降耗，如何提高服务技能。一年的领班让我取得了巨大的进步，得到了领导了关爱和培养，我对培养我的领导和给予我机会的\_集团也充满着一颗感恩的心。

20\_年，集团旗下第六家五星级饭店\_君豪大饭店要开业，因为有着开业筹备的经验，我主动申请调离，又一次参与了君豪的开业筹备。同样是艰苦的筹备，大家共同奋斗，终于君豪在20\_年11月如期开业了，我也很荣幸地被领导提升为酒水主管，这对我的酒店生涯来说又是重要的一步。作为一名主管，要学的东西还有很多，也不再像是领班一样仅仅是执行管理，而是要制定管理模式，更多的要涉及业绩问题，当从一名领班到主管，给我最大的感受就是销售意识和创新意识大大增强了，但我并不恐惧这种压力。经过学习摸索，我拥有了一套自己管理酒水部的模式，在我的带领下，员工认真工作，营业正常顺利，实现了目标利润指标。后来的几次部门轮岗学习更是让我开拓了眼界，更加知道其他部门的知识和管理，也增强了部门之间的沟通和理解，大大方便了彼此工作上的配合。在自助西餐厅的半年时间，更是让我学到了如何合理配置人力资源，因为在这个人员不足、工作量大的部门，压力是很大的。但我和员工们一起迎接每一位客人，以“务实高效，开拓进取;以情服务，用心做事”为服务理念，做好每一次vip接待，并且每个月都超额几十万完成任务。我和我的员工都感到十分的自豪，像打了胜仗一样。在此，我要感谢集团给予是的信任、感谢培养我的领导、感谢给予我大力支持的员工，谢谢您们。

光阴似箭，岁月如梭，我工作过的集团旗下的两家饭店如今都步入稳定期，而我们\_集团的发展更是进入了重要的扩展阶段。\_金源酒店集团的成立更是标志着我们\_集团酒店进入统一管理的阶段。此次集团能给予我这次竞聘的机会，我感到十分感动，谢谢集团和领导的信任。假如我此次竞聘成功，我将对自己工作做以下方面的努力:

1、加强管理。管理的核心是人力资源的管理，只要对管理酒店的部门的人才管理恰当，那么不管是服务质量、销售都会水到渠成的。要把“狼性管理”与“人性管理”相结合，在部门的团队建设中，要打造一支有共同目标、沟通顺畅、充满激情的员工队伍。

2、市场导向。根据不断变化的市场需求，制定出切合实际的营业目标。目标不是固定的，我们还要根据不断变化的现实，不断地去调整，以“灵、巧、妙”的指导方针经营，不断地创新。

3、照顾好自己的员工。员工的成功就是管理的成功，深切为员工的利益着想，员工就会为饭店的利益着想，有这样的员工还会愁没有客人吗?在日常管理中更加多地与员工沟通，更加多地去激励员工，与员工换位思考，我想这样的团队不会没有市场的。

4、加强自身学习。创新是在熟练掌握基础业务知识上的破陈出新，只有创新才是饭店增加利润的的灵魂。在思想认识和专业管理方面仍要坚持学习，集百家之长，敢于接受新知识、新想法，敢于面对挑战与批评，不断反思自我。通过归纳总结，提高饭店的经营业绩。

以上是我个人的不成熟的构想，希望能帮助自己的工作越做越好。

如果此次竞聘成功，我会一如既往地配合酒店各部门的工作，为饭店的经营奉献出自己的全部力量，为\_集团的发展作出自己应有的贡献。有句名言说的好，只有一条路不能选择——那就是放弃的路;只有一条路不能拒绝——那就是成长的路。不管此次竞聘成功或者失败，我都会坦然地去面对。因为生命之灯因热情而点燃，生命之舟因拼搏而前行酒店经理竞聘演讲稿酒店经理竞聘演讲稿。

谢谢各位领导和同事，我的演讲完毕!

**销售经理竞聘演讲稿篇十四**

尊敬的各位领导，各位评委：

大家好！

首先，感谢各位领导给我这次竞聘的机会，我此次竞聘的岗位是客货部经理。

下面，我先简单的介绍一下我个人基本情况。

我叫，今年岁，我于年考入民航中专，年毕业，同年被分配到西藏贡嗄机场运输部参加工作。工作9年多以来，我始终一丝不苟，兢兢业业，深得领导和同事好评。

俗话说：没有金刚钻别揽瓷器活。虽然我很自信，但还有拿出真本事来，经过综合权衡，我觉得我具有以下竞聘优势：

第一、我具有较好的政治素质和高尚的思想品质自从年参加工作以来，我经常学习党的一些文件，不断提高自己的政治觉悟性，能够在思想上和行动上与党中央和公司党组保持高度一致。参加工作九年来，我总是用信心激发热情，用恒心磨练意志，用爱心呵护旅客，用诚心对待工作，服务奉献真情，行动追求卓越。

第二、我具有丰富的工作经验和较强的创新意识工作近十年来，我先后在售票、行李管理、值机和配载上工作过，不同的工作岗位的经历锻炼了我不同的工作能力，丰富了我的人生阅历，锻炼了我的意志，丰富了我的知识，增强了我的能力，拓展了我的视野，更重要的是培养了我乐观豁达、冷静沉稳的性格和顾全大局、开拓创新的精神和作风，而这样的性格和作风，无疑是一名客货部经理所必备的素质。更重要的是，在这近十年里，我基本上都是在业务一线工作，这样就使得我对所负责的各项业务有了较为深入的了解，对于工作中出现的矛盾和问题，我都能做出很好的处理。丰富的工作经验为我做好客货部经理奠定了坚实的基础。

第三、我科班出身，具有扎实的专业知识。

我毕业于民航学校，几年的学校学习，使我掌握了扎实的专业知识，特别是工作以后，我严格要求自己，在近十年的实践中，使自己的理论知识与实践相结合，做起工作来更是左右逢源，游刃有余。这都为我做好下步工作打下了坚实的基础。

第四、我具备担任该职位的基本素质。

作为女性，我性情温和，办事耐心，平易近人，同时具有敏锐的直觉和观察力，能细心体察乘客情绪，协调处理好各方面的关系。同时，我处事踏实谨慎，有大局观念，凡事以单位利益为重；工作中团队意识强，能够主动照顾到团队的方方面面，得到了领导及同事的肯定和信任。此外，我人缘好，善于与人及其他部门沟通合作，能够长期与每位同事保持融洽的合作关系。

俗话说，人贵有自知之明，同时，我也明白自身的差距。在各位领导和同事们面前，我还有许多不成熟的地方，很多地方还需要向大家学习。但是我相信：经验，我会不断总结、升华；才干，我会不断培养、提高。我希望能一如既往地得到领导的关怀，我诚心诚意地希望能不断得到同事们的批评与帮助！我深信：江海之所以博大是因为它居于百川之下！

我们机场的建设正日臻完善，这个雪域高原的“森林机场”正焕发着蓬勃的生命力，让我们这些工作在这里的人们倍感自豪和骄傲。我愿在机场这一平台上，再次实现超越，更上一层楼。各位领导、各位评委，同志们、朋友们，参与此次竞聘，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，在竞争中完善自己。如果承蒙领导和评委的厚爱，让我走上客货部经理的领导岗位，我将不负众望，不辱使命，开拓创新，具体我将做到以下几点：

第一、团结合作，开拓创新，打开工作新局面多年的工作经验告诉我，同志之间，理解、支持和友谊比什么都重要。在团结方面，我要当好主角，摆正自己的位置，协调好各个部门之间的关系。在工作上，我将在充分调查的基础上，有步骤、有目的地制定工作计划，逐步落实工作，让各项工作有条不紊地开展。

第二、加大安检力度，保障安全运营安全是一个老生常谈而又容易被忽略的问题。安全重于泰山，尤其是我们客货运输部门，安全直接关系着乘客和客户的切身利益。上任后我将进行彻底的安全检查，使“安全第一，预防为主”的意识深深地印在每一位员工的脑海里！

第三、立足本职，开拓市场谋发展市场经济下，效益是第一位。而效益的取得离不开市场。上任后我将努力开拓市场，尤其是冬天淡季的货运市场的开发。利用的自然资源和美丽风景吸引国内外游客。工作中保证航班正点、安全的运营，为西藏区局创造更多的效益。

第四、搞好服务，打造部门新形象服务是一个企业的形象，只有良好的服务才能换得良好的发展。服务本身蕴涵着价值，蕴藏着无限的商机和潜在的客户资源。有人说过“只有当一个人从思想上真正认识到服务工作的重要意义，他的工作才会做得更加出色。”为次，我将致力于公司员工的服务的培训，使他们能够以良好的服务赢得客户的的信赖，使我们的民航公司的品牌深入人心。

藏语意为“太阳的宝座”，还有着“西藏江南”的美誉。崭新的机场，犹如璀璨的明珠，镶嵌在世界屋脊上，正升腾着无限的希望。我将在这无限希望中阔步前进，努力把工作做好，争取以高昂的态度面对新工作。尊敬的各位领导、各位评委，如果我竞聘成功，我将以凌云之志实现一腔抱负；以精诚之心开启工作思路；以勤劳双手创造工作业绩。不遗余力地做好本职工作，用出色地表现回报大家的厚爱！“不积跬步，无以至千里；不积小流，无以成江海。”我愿从点点滴滴做起，迎着珠穆朗玛峰的雄姿面向四方，伴着雅鲁藏布江的怒吼奋勇前进，以昂扬的斗志吹响机场发展的号角！

我的演讲结束了，谢谢大家！

**销售经理竞聘演讲稿篇十五**

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好!

秋高气爽，春华秋实。在这丰收的季节里，我要感谢在座的各位领导，使我有一个展示自我、锻炼自我的机会;也感谢各位领导、同事多年来对我的关心和支持。今天我竞聘的是站务公司经理竞聘演讲稿一职。

成绩的取得并不是我一个人努力的结果，而是与领导的帮助、各位同事的精诚团结是分不开的。在此，我向领导和同事们表示真诚的感谢。经过综合权衡，我认为自己在这次竞聘中有如下优势：

第一、熟悉客运单位的工作程序和流程，工作经验丰富。

参加工作20xx年来，每一个工作的变迁和岗位的转换，学校行政部经理竞聘演讲稿都是对自己丰富知识、提高水平的绝好锻炼，我在语言文字、活动组织、综合协调、统筹规划、计划决策和宏观管理等方面都积累了宝贵的经验。尤其是体现在积极对内、对外协调方面，为单位人员素养水平的提高和整体办公能力的发挥起到了榜样作用;

第二、有较强的组织、协调能力。

在管理岗位工作期间，特别是任职汉当专线经理以来，由于工作性质和岗位需要，按照公司党组的要求，在上级领导下，在干部职工管理和教育培训等方面做了大量细致、具体的组织协调工作。对外与集团公司、所在地政府机关等相关职能部门沟通协调，对内向公司领导请示汇报，与各邮政储蓄经理助理竞聘演讲稿协调落实各项工作。同时承担了大量的会议、宣传、政工及员工活动的组织策划与安排。

第三、有虚心好学、开拓进取的创新意识。

20xx年的领导岗位工作的历炼，使我具备了一定的管理能力和综合协调能力，对领导一职有了较深刻的理解。多年的领导岗位工作，使我深刻地领悟到理论与实践相结合的重要性，深切地感受到自己在业务知识、管理水平、领导能力等方面有了全方位的提高，使自己的脚步更加坚实。这些都更加坚定了我扎根于基层，脚踏实地运用自己所学知识，所掌握技能，做好每份工作的决心。

第四、公道正派、诚实守信，并善于团结群众。

我有严于律己、诚信为本的优良品质。作为公司的老员工和共产党员，我性格开朗，勤奋活泼，长期一贯严格要求自己，工作认真负责，服从领导安排。在日常生活和工作中，不断加强个人修养和品行修为，以“老老实实做人、勤勤恳恳做事”为信条，尊敬领导，团结同志，能够正确处理个人和集体的关系，推功诿过，不争名求利，在大是大非面前能站稳立场，在小事细节上能发挥党员的积极模范作用。

如果得到领导的认可和支持，能成功银行大客户经理竞聘演讲稿一职;我将严格服从经理及高层的领导，全面协调，勇于担职，争先创优，为企业各项工作的顺利开展提供有力的支持与保障，并为公司今后的发展作出贡献。具体来说，主要从以下方面努力：

第一、立足岗位，无条件服从领导安排，发挥协调作用。

按照分工摆正位置，强化大局意识，当好经理竞职演讲稿，在工作中做到出谋划策到位，参与决策不越位，承担责任补位，执行任务当前卫。协助配合经理围绕经营目标，服务企业，履行职责，做好站务管理的运营、管理和保障工作，落实各项规章制度，强化全体员工依法经营、防控风险的责任意识，进一步统一、规范公司站务管理标准，加强专项业务指导。开展有针对性、有效的思想政治工作，团结同事，关心员工生活，进一步营造心齐、气正、和谐的工作氛围。

第二、整合市场，增强自身的抗风险能力。

集团公司营运车辆达800多辆，省际、省内班线多达上千条，在面临铁路冲击时，我们可进行必要的调整，减少与高铁、动车平行线路的行驶，多发展支线班线，多抢占高铁不停靠的空白点，发挥公路运输的灵活、机动性，为旅客提供门对门的便捷服务，行政部经理竞聘报告，减少旅客中转、换乘等出行成本，吸引客源，增加收入，争取与铁路共存共赢。同时对集团所属班线内客源密集，旅客流量大，收入稳定，五年内不受火车冲击的班线进行整合。尽量实行公路经营模式，逐步净化垄断市场，确保利润最大化，对受火车冲击较小的各运输公司相同班线可按客源及市场情况进行统一管理，减少不必要的内耗，特别要注意对线路及车辆的调整时不要只顾各运输公司的利益得失，而要站在集团公司的高度看问题;

第三、提高服务质量，树立集团公司良好的企业形象。

推动企业文化的发展，创建更多具有代表性的企业品牌，组织开展各项服务窗口评比活动，切实推进树立如宏基车站春天服务班、付家坡车站服务天使班、金家墩车站七彩服务班等先进典型的宣传;

第四、提高员工素质，调动员工工作积极性。

努力提高员工素质，积极开展各项爱岗敬业，争优创先活动，加大对各项服务标兵、技术能手，双创先进、春运先进、安全先进等优秀管理者及员工的奖励，调动员工的积极性，增强企业凝聚力和战斗力。

第五、围绕运输主线，积极探索发展空间。

抓好客运主业收入的同时，围绕公路运输主线，积极探索加大对其它延伸领域如物流、宾馆、大型购物超市、旅游等客运资源的开发和利用，寻求新的经济增长点。

第六、锐意进取，开拓创新。

我将系统学习站务管理的基础理论和业务知识。特别要向老同志、向公司全体同事虚心学习，尽快地熟悉业务，进入角色，开展工作。做好这份工作绝非轻而易举的事，尽管自身还有管理经验不够、全面抓工作的意识不足等欠缺，但我有信心、有决心干好这项工作，要在实践中锻炼以不断提高自我，只要功夫深、铁杵磨成针，一定不辜负组织和同志们的期望。

各位评委、各位领导，集团站务公司管理工作，任重而道远。今天的承诺即是明天的行动。如果大家信任我、支持我，请投我一票，为我加油!如果我落聘，我仍将保持党员干部先锋模范和奋发进取的风貌，在喜迎“xx大”胜利召开的精神鼓舞与感召下，在本职岗位奉献更大的激情与豪迈!

我的经理竞聘演讲稿到此结束，谢谢大家!

**销售经理竞聘演讲稿篇十六**

尊敬的各位领导、同事们：

大家好!非常感谢会领导为我们年轻人管理科副总经理竞聘演讲稿提供一个充分展示自我的机会和舞台。希望通过这次竞聘，展现自己的志向，开发自己的潜力，力争为我会发展做出更大贡献。

对于所要竞聘的会展中心总经理职位，我深知自己存在年纪尚轻、资历尚浅的弱势，但是同时觉得年富力强、干劲十足正是自身最大的资本，于是坚定了迎接挑战的信心。过去3年的工作囊括了领导和同事的大力支持，今后我将继续孜孜以求，争取做出更大的贡献。应聘总经理职位，我满怀信心。我的信心主要来源于以下几点优势：

一、具备良好的思想道德素质。

参加工作以来，我始终追求进步，严格要求自己，遵守单位各项规章制度，诚恳对待同事，兢兢业业开展工作，任劳任怨加班加点，不计得失，具有强烈的事业心和高度的责任心。无论是在工作和生活中我都坚持做到诚实守信、谦虚谨慎、与人为善。

二、具备较为丰富的业务经验和专业知识。

我大学专业为信息技术，后取得管理学士学位，外语和计副经理竞聘书算机水平较高，完全能够适应会展行业未来发展形势。进入贸促会3年来，在领导的教育培养和同事们的帮助下，我进步很快，在摸索与总结中积累了丰富的知识和经验，已经成长为独立操作项目、独当一面的多面手。近年来，连续并成功的组织两届天津商品日本大阪展示洽谈会，团组规模均超过20人，展位超过10个。特别是20xx年的大阪展，在周密的策划安排下，很多参展企业当场成交，一些参展企业回国后相继收到订单，此次活动赢得了客户好评，纷纷来电致谢。该项目得到了委领导的充分肯定，被推荐为20xx年商务部级重点项目，商务委承诺给予参展企业更大力度的补贴及承办单位公务活动费用等补贴优惠。我还与东盟协会等保持了合作关系，在借调到商务委工作时与上级各部门建立了良好关系，为会展中心进一步开展工作创造了有利条件。

三、具备一定的组织管理与沟通协调能力。

我识大体，顾大局，能够站在全局高公司片区经理竞聘报告度思考处理问题;善于沟通，协调各方面关系，能够充分激发同事们的聪明才智，带领团队形成合力完成任务。工作思路清晰，能够抓住主要矛盾，兼顾细节，统筹规划安排各项工作;重视通过建立规章制度、健全激励机制，来规范管理。

我认为，会展总经理的主要职责是：以提高经济效益为核心，立足全局谋划工作，站在细处经营管理，对内抓管理提效益，抓团队提素质，抓经营拓市场，抓服务树品牌，努力提高部门核心竞争力;对外抓协调促和谐，正确处理与商委及贸促会各部门关系，营造良好的外部环境。各位领导、同事，如果能有幸走上新岗位，我将不辱使命，开拓创新，用具体的行动和丰硕的成绩来回报同志们的信任与支持。重点将做好以下几点：

一、做好员工表率，打造和谐团队。

火车跑得快全靠车头带;会展业务要做强做大，部门负责人的正确领导和表率作用至关重要，因此我将以身作则，率先垂范，吃苦在前，勇于担当，扎扎实实做好各项工作。同时，尽心尽责尽力地为部门和同志们服务，虚心真诚地倾听员工的意见，协调好广告公司经理竞聘演讲稿领导与员工和员工之间的关系，公平公正的处理问题，努力打造一支相互理解、相互信任、相互帮助、气氛和谐的工作团队。

二、巩固成熟行业展会，以超值服务稳定客户。

经济效益是企业的生命线，直接关系企业的生存发展和员工切身利益。在这里，我要衷心地感谢老领导、老同志们为我们会展打下了坚实基础，使我们拥有了成熟会展这一支柱业务。我将倍加珍惜来之不易的良好局面，继承和发展这笔宝贵财富。要进一步加强与客户的沟通，搞好市场调研，根据客户的需求对本年度的出展计划进行有针对性的立项，使我们的立项更贴近市场需要，更具竞争力;进一步详尽的了解展会举办的规格、在业内受关注的程度等，努力为客户提供更具说服力的数据，帮助他们分析确认参展的潜在价值，并为他们提供细化的参展服务方案，满足客户多元化需求;进一步将强对客户群体的管理，将“忠实参展客户”作为中心的vip客户，建立vip客户档案，实行会员制管理，为他们提供价格优惠，展位的优先选择权等更超值的服务，进而达到巩固成熟市场目的。

各位领导，同志们：也许前进的道路崎岖而坎坷，身上的担子任重而道远工贸总经理竞聘演讲稿，但是挑战与机遇并存，因为有挑战，工作才有干头，事业才有想头，浑身才有劲头;不管这次竞争是否成功，我都将一如既往、勇往直前，用实际行动回馈组织和同志们的信任!

谢谢大家!

**销售经理竞聘演讲稿篇十七**

尊敬的行领导、各位评委：

下午好！

本人，现年xx岁，中共预备党员，湘大计算机系软件专业，大学本科，学士学位，工程师职称。现在市分行信用卡中心/电子银行部工作，我竞聘的也正是该门部的高级客户经理。

随着农行改革不断的发展和推进，对我们每一位员工提出了更高的要求。我应该主动接受改革的洗礼。高级客户经理是一份极富挑战性的岗位，我喜欢挑战，喜欢去面对未知的领域。我决心以坚定的意志，执着的追求去挖掘人生的价值，勇敢地去接受未来营销活动中的耙淮翁粽健e┬幸生存、要发展，靠的是我们每一位热血青年，因此，我决定来参加此次竞聘，展示自己。

一、对高级客户经理岗位的认识。

客户经理制是改变银行过去等客上门的服务方式，以市场为导向，以客户为中心，从客户需求出发，营销银行产品，为客户提供全方位的金融服务，实现客户价值化的同时实现银行自身效益的化。信用卡/电子银行业务是我行综合经营效益的一个新的业务支撑点和新的创收增长点。将客户经理以竞聘的形式产生充分体现了行党委对该岗位的高度重视和寄予的无限厚望。作为新到岗位的人员要有一种吃苦耐劳和对市场的敏锐洞察力，去挖掘市场，不负众望。

二、我的竞聘优势。

1、有较强工作责任心和进取心。入行以来我先后从事过会计、信贷、科技和产品经理等岗位的工作，始终做到干一行爱一行，对待工作认真负责，曾多次获得省、市先进工作者荣誉奖励，其中06、07、08连续三年被评为全省科技工作先进个人，09年年度考核为出色。我总觉得作为年青人总该有点追求，改革的浪潮迎面而来，想回避是不可能的。历史的重任已经落在我们肩上，我们只有迎难而上，苦干加实干，全面奉献自己，才能不辱使命。

2、我有胜任该岗位的能力。信用卡中心/电子银行部的高级客户经理的核心职责信用卡和电子银行业务营销方案的制定和参与实施，以及该业务的市场调研、对外宣传、客户的拓展和维护等工作，而我正具备这样的能力。首先，我精通计算机，非常熟悉信用卡和电子银行管理制度和操作规程。其次，在现岗位工作一年多的时间里，经常到基层进行市场调研和业务宣传，制定了电子银行管理制度和考核办法，同时，多次参与制定了信用卡/电子银行营销活动方案，比如09年的迎国庆网银“送k宝，有好礼”促销活动方案，今年的信用卡/电子银行“春天行动”、“夏日激情”、“攻坚克难”营销方案和考核办法，“体验金e顺”营销宣传大联动和“手机银行营销月”活动方案、“金e顺”走进校园电子银行业务营销宣传活动方案、转账电话营销竞赛活动方案，永州网络有线公司电子渠道代缴收视费的营销、测试和上线工作，以及刚下发的银企对账竞赛活动方案，还参与撰写了《中国农业银行永州市分行电子银行业务三年（20xx-20xx年）发展规划》。第三，积极做好电子银行售后服务工作，我曾11次为8家企业客户上门服务，我的qq中有24个企业财务主管好友，经常通过qq为他们解答使用企业网银遇到的各种问题。总之，我完全具备制定信用卡和电子银行营销方案、拓展和维护客户的能力和经验。

三、具体措施。

如果我竞聘成功，我要采取的措施就是“练好“3456”内功，大力拓展信用卡和电子银行”。

“3”指提升“三个认识”，优先发展信用卡/电子银行业务。发展信用卡/电子银行业务是提升综合竞争力的需要、是网点转型的助推器、是优化收入的突破口。今天不能“卡”住客户、不能网住客户，明天注定无户可“卡”、无户可“网”。

“4”指做好“四个结合”，统筹发展信用卡/电子银行业务。一是内外结合，由内而外，加强宣传，快速发展；二是公私结合，以公带私，以私促公，交叉发展；三是高低结合，焊牢高端，分流低端，精准发展；四是长短结合借长助短，互相促进，全面发展。在此，我倡议，从今日起，所有农行员工都不要到柜台上去办理业务，而是使用银行卡，通过网上银行、atm等自助渠道来办理各类业务。

“5”指做到“五个必访”，有效发展信用卡/电子银行业务。客户申请要亲访、证书激活要面访、贵宾客户要礼访、异常变动要电访、过年过年要回访。通过“五访”，确保发展一个、维护一个、巩固一个、带动一片，做到拓展新客户、维护优质客户、唤醒睡眠户、激活不动户，最终保证有效发展信用卡/电子银行业务。

“6”指把好“六道严关”，健康发展信用卡/电子银行业务。即落实受理关、严守审核关、规范发放关、严格激活关、做好提示关、办好演示关。把好这“六道严关”，就严控了风险，保护了客户，也保护了自己。

我的演讲快结束了，坦诚地说，我在乎每一次的竞聘结果，渴望参与能够成功，但我知道，参与的过程有时可能比结果更为重要。我想无论竞聘成功与否，都不会改变我对事业的执著。我爱这平凡的工作，而它确是不平凡的事业。如果这次竞聘成功，我将严格履行自己的诺言。如果不能，说明我的工作能力还有待提高，我将在今后的工作中加倍学习，与其他员工一道为农行的事业努力工作。最后，以一副对联来结束我的演讲，上联是“胜固可喜，宠辱不惊看花开”，下联是“败亦无悔，勤勉尽职不气馁”，横批是“朝气蓬勃”。谢谢大家！

**销售经理竞聘演讲稿篇十八**

尊敬的董事长、各位领导、广大职工：

上午(下午)好!

首先感谢公司给我这个平台，展示我个人风采、个人才华，得到锻炼、走向成熟的机会，我竞聘的岗位是公司副经理职位，也许有人会问，你能胜任吗?我会坚定不移，理直气壮的回答，我能胜任，因为我热爱公交运输事业，我有一颗为公交事业贡献力量，挑战自我、追求上进的雄心，我将在岗位上燃文明之火，铸奉献楷模。

我叫，现年44岁，拉祜族，高中文化，x年12月5日进入该公司工作，工作中能吃苦耐劳，在技能操作中能善于探索和研究总结，业务上勤学好问、精益求精、追求上进，公司领导安排的事能积极完成，当然，好的成绩已将过去，从现在起不断创造成绩才是我每一天崭新的开始和起点。

一、竞聘的理由及个人优势

我身体素质较好，性格和蔼，有一颗爱岗敬业、乐于奉献、对事业执着追求的信心和决心，尊重上级，团结同事能助人为乐，并具有一定的写作基础和较强的综合协调能力，踏踏实实做人、勤勤恳恳做事是我生活工作的宗旨。遇事能冷静、勤思考、勇于挑担子，敢于负责任;进入公司近两年来，在公司正确领导下、在同事的大力支持下，通过多次参加县上各部门的会议及负责公司安全生产管理工作，也不断积累了如何在管理层中履行职责的经验，成熟的脚步在向我一步一步迈进，对照“德、能、勤、绩”领导层考核标准，我完全可以担当和扮演我公司副经理岗位角色，并且能演好，演出特色。

二、对所竞争职位职责的认识

公交运输工作的性质是公益与利益相结合。工作任务是“安全生产、优质服务”，工作特点是“起早贪黑，事情杂，任务重”。所以我们的工作是一项与普通货运运输截然不同，是不能只顾开车，不求服务，是一项使命性较强的工作，所以，完善管理，健全制度，是公司一基本准则，驾驶人员思想作风过硬，组织纪律严密，服务理念更新，身体技能优良是我们的基本标准，只有具备这些条件，我们才能履行好我们的职责，才能体现公交运输效能和战斗力，才能圆满完成全县人民交给我们的工作任务。现在是经济高速发展、人财物和信息大流通时代，城乡之间、区域之间接触与交流日益密切，特别是私家车逐增，加之人民群众对公交车的运用认识不足，所以，推进公交运输扎实、有效、正规化建设是当前对我公司发展的必然要求，我作为一名公司职员，就必须充分认识，要怎样做有用的员，怎样增值自己，我记得董事长在会上讲过，良好的心态是高效工作的基石;完善的品格是和谐工作的先节条件，敬业奉献是优秀员工的职业基准，专业技能是实现价值的实力;做好定位才能热爱自己的岗位，经营职业生涯是稳步发展的源动力，虽然我记得不完整，但我觉得几句话对我感悟很深，记忆犹新，确实只有这样，我们才能把每件事做好，才能履行好自己的职责。

三、上岗后的工作思路

我如果能竞聘成为一名副经理，我会努力学习公交运输专业知识，不断提高自身素质，工作中做到身先士卒，率先垂范，生活中廉洁自律，勤俭持家，尊重上级，爱戴下级，服从领导，服从分工，做到政令畅通，协调好多方关系，同时凝聚全体员工，使之成为团结、和谐、心往一处想、劲往一处使，作风过硬、战斗力强的队伍，并按以下思路开展工作：

1、严抓员工思想作风建设

坚持过硬的政治纪律是队伍正规化建设的前提和保障，公交运输是一支纪律性严、人性化强的工作，每个驾驶员必须具备良好的思想情操，从我做起，严格管理、严明纪律、才是打牢全体员工认真履职的工作基石。

2、管理制度规范化

俗话说得好：“家有家规，国有国法，没有规矩不成方圆”，管理制度是队伍建设的核心内容，要确保公司工作的正常运行，就必须一套行之有效的制度作为保障，完善一系列规章制度，目的就是把人管人变为制度管人，坚持制度管理队伍，规范公司职工行为，不断推进公司的正规化建设，努力提高公司的政治效益和经济效益。

3、内务管理规范化

内务规范化工作应以公司办公环境卫生，办公用品摆放，来往顾客接待等小事做起，同时加大员工言行举止、服务质量、车辆报修报捡制度，加强业务学习，提高驾驶人员的安全意识，使之达到内务安排合理化，办公设施，着装仪表整洁化，突发事件处理及时化，制度落实规范化，做到行动统一、步调一致，工作环境优美，工作秩序良好，成本投入减少，工作效益提高，事故频率降低的工作局面。

综合上述，如我今天的竞聘成功，我会在副经理岗位上兢兢业业履行我今天的诺言，也诚恳接受上级和员工对我监督，若竞聘失败，我也不会气馁，我会一如继往地在本职岗位上奋发努力工作，请大家相信我，我的信心和决心是永恒的。

祝大家身体健康、工作顺利，谢谢大家!

**销售经理竞聘演讲稿篇十九**

尊敬的各位领导，各位评委，同事们：

大家好！

（演讲提示：在竞聘演讲中，最重要的是在仪态和演讲中都体现出真诚和自信。因此，演讲中，身体要略向前倾，表现出与观众交流与亲近的姿态，赢得大家的认可。）

我叫，xx岁，金融专业本科学历。今天我竞聘的岗位是支行市场营销部副经理。

首先，我由衷地感谢领导和同志们为我们搭建了这样一个展示才干，公平竞争的舞台。面对这样一场强者之间的角逐，我曾反复地问过自己，是什么样的力量支持我走上这个圆梦的讲台？沉思良久，我觉得今天给予我力量的，是我对工作的强烈热爱以及由此而迸发出的激情与自信！在这里我以年轻人的坦诚，用“心“回答以下问题并真诚地接受大家的审视与评价：（这段讲的要诚恳）

（个人经历和优势的介绍应用平和谦逊的语气）

第一，我为什么自信能够胜任这一工作

我的自信首先来自于丰富的工作经验

有人说，经验是最宝贵的财富，是做好工作的前提。我到商业银行工作已经13年了。这些年来，我的工作岗位不断变化，从营业部出纳柜柜长、信贷科副科长、个人金融业务部副经理、再到营业部副主任，在这十三次花开花谢中，虽然我的岗位“终点又回到了起点”，但工作历程的轮回，却使我积累了丰富的工作经验，无论在业务能力和管理水平和沟通协调能力上，我都取得了长足进步。

我的自信还来自于对自己的严格要求

我具有强烈的事业心，精业敬业是我对自己的要求。为此，我常年坚持学习，通过学习开阔自己的视野，增长自己的才干。这些年来，我学过文秘，还参加了经济师和注册会计师的学习。特别是近年来，我着重加强了市场营销理论与技巧的学习，掌握了扎实的理论知识，具备了一定的市场拓展能力。

我的自信更来源于对自己性格的认知

“大雪压青松，青松挺且直”是我最喜欢的两句诗，也是我性格的真实写照。我不怕吃苦，不怕承担繁重工作的压力，敢于应对挑战。我想这对于市场营销工作者来说是极其为重要的素养。面对异常惨烈的竞争，面对纷繁复杂的局面，只有坚毅的性格才能支撑我们顽强拼搏进取，奋力开拓市场。

我们敬爱的周总理有一句名言：“坐而言不如起而行”。那么我以什么来获得大家的信任呢？我的答案也是行动！

（下面讲工作思路的地方应注意有起有伏，细细到来，讲到要点的时候要提高语调，注意抑扬顿挫）

第二，如果竞聘成功我的工作设想是什么

首先，以提高服务质量为前提，协助经理做好传统业务

不可否认，存款工作目前仍然是我们主要的利润来源之一，是我们必须做好的一块传统业务。我们要创新工作方法，实现这项业务内涵上的增长。具体来说，我将积极协助经理做好人员转变观念工作，要由“主人”变“仆人”，要明确客户满意是衡量我们工作的标准。要争取更多的客户，就必须打造服务品牌。为此，我们要完善服务功能，真正使客户进门有舒适感、临柜有亲切感、离柜有留恋感，留住老客户，吸引新客户；同时，对重要客户可以采取电话预约、优先办理，上门服务等方法，增加客户的信任感和忠诚度，以保有我们稳定的客户群，实现客户资源内涵上的增长，提高我们的利润水平。

其次，以强化营销为突破口，积极拓展新业务

由于加入wto以后，给我们金融业带来的严峻的形势和挑战，积极发展个人贷款和中间业务，对各个银行来说，都显得极为重要。而做好这些业务的突破口，我认为在于坚强营销队伍的建设。因而我将协助经理进一步加强对客户经理的培训工作。客户经理是银行向客户全面营销所有金融产品和服务的主力军，客户经理的工作能力和水平和我们的业绩息息相关。首先，要加大他们的营销知识的培训，以前沿的营销理念和销售方式、方法武装他们的头脑，使他们明确要向谁，以什么样的态度，怎样去营销我们的产品和服务。与此同时，要制定适合营销人员管理和激励特点的考核激励管理体系和规章制度，奖勤罚懒，以程度地鼓励客户经理努力拓展市场，打造一支特别能战斗的客户经理队伍，在维护现有客户的基础上，加大营销力度，争揽潜在客户，扩大市场份额，并以各种金融产品为手段，为不同的客户“量体裁衣”，实行存、贷、中间业务的\*式营销，增加我们的赢利能力。

第三，提高贷款质量、防范与化解信贷风险。

首先我要树立安全、效益、竞争观念，把贷款的安全性和效益性视为银行信贷工作的生命线，改变粗放式管理，实行集约化经营战略，创造的经济效益。其次要对信贷资产的管理上要实现由“高风险、低收益”到“低风险、高收益”的转变。为此我将充分利用目前国有企业优化资本结构的良机，支持和帮助企业实现资产重组，把风险承担的主体转移到高效低险的企业，降低风险系数，提高信贷资产的收益。我还将建立信贷风险防范预警系统，从贷前调查入手，通过确立科学的贷前调查分析指标，全面分析贷款的安全性、效益性、可偿还性等指标，提出科学的贷前预报；贷后要建立跟踪检查系统，形成信贷资金网络风险管理，及时发现问题，起到预警、报警作用。

最后，我还要以审慎的态度，在有效控制信贷风险的基础上，做好对企业的贷款工作。当然，作为部门副经理，我还要注意协助经理做好部门的各项管理工作，使各项工作在良好的气氛中开展，在和谐的环境中完成，从而提高我们部门的形象和竞争力。

尊敬的各位领导，评委，此次竞聘“我为荣誉而战”，我为成功而来，如果我的坦诚、自信与能力能够得到大家的认可，我将倍加珍视这一机遇，倍加努力工作，以自己的工作业绩回报大家的信任与厚爱。诚然，竞争就意味着必然有人会被淘汰，我作好了充分的心理准备，成功的结果固然令人心醉，但追求成功的过程同样魅力无限，今天，无论结果如何，我都要说“我人生中的这一乐章无比辉煌与精彩！”（结尾部分应当讲得有激情且真诚，以感染听众，赢得好感）

我的演讲完毕，谢谢大家！

**销售经理竞聘演讲稿篇二十**

各位领导、各位评委：

大家好!我叫，今年35岁，本科学历，会计师职称。\*年参加工作，20xx年竞聘为专业技术岗，20xx年转为管理岗并调往目前所在的部门任副经理至今。我曾多次被评为市行先进工作者，所分管的工作也得到了省行领导的肯定，并在多次考评中名列全省第一。20xx年，我被评为省行先进个人。今天，我竞聘的岗位是风险管理部总经理。

同事们：在参加竞聘之前，我曾经问了自己三个问题：

1 我为什么要参加此次竞聘?

2 我凭什么参加此次竞聘，我的竞争优势在哪里?

3 如果竞聘成功，我能为我行做些什么?

我想只要解决了这三个问题，我就可以胜任这个岗位，就能在这个岗位上为我行的发展做出更大的贡献。下面，我就向各位汇报一下我是如何看待这三个问题的。

1我为什么要参加此次竞聘?

首先是，著名的物理学家爱因斯坦说过：对一个人来说，所期望的不是别的，而仅仅是他能全力以赴和献身于一种美好事业。今天，正是出于对金融事业的热爱才走上讲台参与竞聘。

其次是，我认为，风险管理部的工作虽很细小，但事关我行工作的大局，做好这些事情对我行的发展具有重大作用。作为风险管理部的总经理，不仅要求工作人员具有扎实的专业技能，较强的业务能力，而且还要求有工作认真、扎实心细的个人素质和任劳任怨、作风正派的思想素质。我认为，我具备这个岗位所要求的综合素质，为了推动我行更好的发展，所以我来了!

2 我凭什么参加此次竞聘，我的竞争优势在哪里?

第一，我具有较好的个人素质。多年来，组织上的培养，领导和同事们的支持和帮助，造就了我敢于坚持原则，主持公道，秉公办事，作风正派，善于听取群众意见的品格。我始终认为，干好事业靠的是忠诚于事业，靠的是一丝不苟的责任心。同时，我善于协调各种关系，能够团结同事共同完成工作，并具有较好的人缘。

第二，我经验丰富，专业水平高。屈指算来，我已在银行工作了20xx年，在基层也有20xx年的工作经验。风险管理主要是对前台的操作行为进行管控，基层工作经历能使我更为准确的抓住关键风险环节。与此同时，多年的工作经历和工作中的不断学习，让我掌握了较高的专业水平，我曾在工作实践中总结，提炼的工作建议和想法，得到了总行的认可并作为正式文件下发全行执行。

第三，我熟悉风险管理部的工作。我于\*年开始担任风险管理部的副总经理，我同总经理密切配合，甘当总经理的绿叶，圆满完成了年度计划编制、内部检查、信息收集、信息分析，以及部门协调、培训考核等各项工作。由于我工作出色、成绩显著，并得到了领导和同事们的肯定。\*年的副经理工作，不仅丰富了我的经验和阅历，也使我对风险管理部的工作有了更为深入的了解。

第四，我心态良好，具有较强的创新能力。我爱好学习，具有较强的上进心。我有良好的相容心态。风险管理工作内容宽泛，范围深广，综合协调的工作量大，我具备有一定的耐心、有较好的相容心态的性格特点。同时，工作中我是一个善于创新的人，我总是喜欢逆向思维，喜欢用不同的的方法解决问题，由此我也取得了良好的业绩。

3 如果竞聘成功，我能为我行做些什么?

如果承蒙领导厚爱，我将解放思想、开拓创新，积极探索新思路和办法，并结合\*\*银行实际，做好各项工作。具体我将做好以下工作：

第一，做好团结工作。多年的工作经历，使我认识到同事之间，支持、谅解和友谊比什么都重要。在团结方面，我一定要摆正位置，正确认识和看待自己。在生活上多关心同事，做到多理解，多鼓励、多支持。努力把员工队伍带好，团结他们一道工作。

第二，强化一个意识，加强一个执行。一个意识是指服务意识。银行风险管理部为我行一服务性部门，做好服务是做好风险管理部工作的关键。努力避免因服务不好而带来工作上的不便。一个执行是我将听从领导安排，严格执行我行制定的有关制度，并使各项规定和制度落到实处，以此来保证各项工作的顺利开展。

第三，做好管理工作。“创新是一个民族进步的灵魂,是国家兴旺发达的不竭动力”在当今金融行业竞争日益激烈的情况下，创新管理显的尤为重要。我将树立全新的管理理念，在实际管理中实现创新，具体我会在现场管理中求“细”、在营运管理中求“敬”、在管理上求“专”、在安全管理上求“严”。切实做好各项管理工作。

第四，做好服务工作。我将树立全新的服务理念，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。一切服务先于需求而动，以优质的服务赢得领导的满意，工作的重视程度，把服务提到一个重要议程。

第五，做好人员培训工作。我将牢固树立以人为本的思想，进行系统化员工培训，并建立起优胜劣汰、能上能下，能进能出的人才激励机制，实行工效挂钩、奖优罚劣、奖勤罚懒，切实做到人尽其才，才尽其用，以提高员工整体素质，实现人力资源的最优配置。

第六，加强学习，适应未来需要。我深知，当今时代是一个学习的时代。一个不学习，或不善于学习的人终将被时代所淘汰，所以只有在工作中不断的提高自己、完善自己才能适应未来的挑战。我将进一步加强学习，并从三个方面增加自己的知识积累：一是要认真学习党的路线、方针、政策，特别是仔细研读xx大报告，深刻领会其中的内涵;二是要学习专业知识，特别要加强资产管理、服务、金融等知识学习，使自己成为精通业务的行家;三是丰富自己的基础知识，多学习历史、自然科学等辅助知识，力争使我成为一个知识渊博的人，为做好工作提供进一步的保障。

“雄关漫道真如铁，而今迈步从头越。”尊敬的各位领导、评委们，以上是我向你们汇报的简要情况。我深深明白，我行风险管理部总经理的工作岗位担负着银行工作的重任，它不仅仅是一个具有吸引力的职位，更是一份沉甸甸的责任!如果能够承蒙大家的厚爱，让我走上这个岗位，我将不遗余力地做好本职工作，以出色的业绩回报大家的厚爱!给我一个机会，我还您一份希望!

我的演讲完毕，谢谢大家!

**销售经理竞聘演讲稿篇二十一**

尊敬的行领导、各位评委：

下午好！

本人，现年xx岁，中共预备党员，湘大计算机系软件专业，大学本科，学士学位，工程师职称。现在市分行信用卡中心/电子银行部工作，我竞聘的也正是该门部的高级客户经理。

随着农行改革不断的发展和推进，对我们每一位员工提出了更高的要求。我应该主动接受改革的洗礼。高级客户经理是一份极富挑战性的岗位，我喜欢挑战，喜欢去面对未知的领域。我决心以坚定的意志，执着的追求去挖掘人生的价值，要发展，靠的是我们每一位热血青年，因此，我决定来参加此次竞聘，展示自己。

一、对高级客户经理岗位的认识。

客户经理制是改变银行过去等客上门的服务方式，以市场为导向，以客户为中心，从客户需求出发，营销银行产品，为客户提供全方位的金融服务，实现客户价值化的同时实现银行自身效益的化。信用卡/电子银行业务是我行综合经营效益的一个新的业务支撑点和新的创收增长点。将客户经理以竞聘的形式产生充分体现了行党委对该岗位的高度重视和寄予的无限厚望。作为新到岗位的人员要有一种吃苦耐劳和对市场的敏锐洞察力，去挖掘市场，不负众望。

二、我的竞聘优势。

1、有较强工作责任心和进取心。入行以来我先后从事过会计、信贷、科技和产品经理等岗位的工作，始终做到干一行爱一行，对待工作认真负责，曾多次获得省、市先进工作者荣誉奖励，其中06、07、08连续三年被评为全省科技工作先进个人，09年年度考核为出色。我总觉得作为年青人总该有点追求，改革的浪潮迎面而来，想回避是不可能的。历史的重任已经落在我们肩上，我们只有迎难而上，苦干加实干，全面奉献自己，才能不辱使命。

2、我有胜任该岗位的能力。信用卡中心/电子银行部的高级客户经理的核心职责信用卡和电子银行业务营销方案的制定和参与实施，以及该业务的市场调研、对外宣传、客户的拓展和维护等工作，而我正具备这样的能力。首先，我精通计算机，非常熟悉信用卡和电子银行管理制度和操作规程。其次，在现岗位工作一年多的时间里，经常到基层进行市场调研和业务宣传，制定了电子银行管理制度和考核办法，同时，多次参与制定了信用卡/电子银行营销活动方案，比如09年的迎国庆网银“送k宝，有好礼”促销活动方案，今年的信用卡/电子银行“春天行动”、“夏日激情”、“攻坚克难”营销方案和考核办法，“体验金e顺”营销宣传大联动和“手机银行营销月”活动方案、“金e顺”走进校园电子银行业务营销宣传活动方案、转账电话营销竞赛活动方案，永州网络有线公司电子渠道代缴收视费的营销、测试和上线工作，以及刚下发的银企对账竞赛活动方案，还参与撰写了《中国农业银行永州市分行电子银行业务三年（20xx-20xx年）发展规划》。第三，积极做好电子银行售后服务工作，我曾11次为8家企业客户上门服务，我的qq中有24个企业财务主管好友，经常通过qq为他们解答使用企业网银遇到的各种问题。总之，我完全具备制定信用卡和电子银行营销方案、拓展和维护客户的能力和经验。

三、具体措施。

如果我竞聘成功，我要采取的措施就是“练好“3456”内功，大力拓展信用卡和电子银行”。

“3”指提升“三个认识”，优先发展信用卡/电子银行业务。发展信用卡/电子银行业务是提升综合竞争力的需要、是网点转型的助推器、是优化收入的突破口。今天不能“卡”住客户、不能网住客户，明天注定无户可“卡”、无户可“网”。

“4”指做好“四个结合”，统筹发展信用卡/电子银行业务。一是内外结合，由内而外，加强宣传，快速发展；二是公私结合，以公带私，以私促公，交叉发展；三是高低结合，焊牢高端，分流低端，精准发展；四是长短结合借长助短，互相促进，全面发展。在此，我倡议，从今日起，所有农行员工都不要到柜台上去办理业务，而是使用银行卡，通过网上银行、atm等自助渠道来办理各类业务。

“5”指做到“五个必访”，有效发展信用卡/电子银行业务。客户申请要亲访、证书激活要面访、贵宾客户要礼访、异常变动要电访、过年过年要回访。通过“五访”，确保发展一个、维护一个、巩固一个、带动一片，做到拓展新客户、维护优质客户、唤醒睡眠户、激活不动户，最终保证有效发展信用卡/电子银行业务。

“6”指把好“六道严关”，健康发展信用卡/电子银行业务。即落实受理关、严守审核关、规范发放关、严格激活关、做好提示关、办好演示关。把好这“六道严关”，就严控了风险，保护了客户，也保护了自己。

我的演讲快结束了，坦诚地说，我在乎每一次的竞聘结果，渴望参与能够成功，但我知道，参与的过程有时可能比结果更为重要。我想无论竞聘成功与否，都不会改变我对事业的执著。我爱这平凡的工作，而它确是不平凡的事业。如果这次竞聘成功，我将严格履行自己的诺言。如果不能，说明我的工作能力还有待提高，我将在今后的工作中加倍学习，与其他员工一道为农行的事业努力工作。最后，以一副对联来结束我的演讲，上联是“胜固可喜，宠辱不惊看花开”，下联是“败亦无悔，勤勉尽职不气馁”，横批是“朝气蓬勃”。谢谢大家！

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