# 竞聘营销岗位演讲稿范文模板(通用9篇)

来源：网络 作者：翠竹清韵 更新时间：2024-06-15

*竞聘营销岗位演讲稿范文模板1尊敬的各位领导，各位同事：大家好！假如我是一名收展主管有人说区域收展，是件杂差、苦差。但我认为区域收展是一首歌，只要你细心耕耘，精心谱曲，照样能弹奏出精彩的乐章！要做一名合格的收展主管，不但要有过硬的销售能力，而...*

**竞聘营销岗位演讲稿范文模板1**

尊敬的各位领导，各位同事：

大家好！

假如我是一名收展主管有人说区域收展，是件杂差、苦差。但我认为区域收展是一首歌，只要你细心耕耘，精心谱曲，照样能弹奏出精彩的乐章！要做一名合格的收展主管，不但要有过硬的销售能力，而且要有较强的管理督导、沟通协调的工作能力，更重要的是对公司和事业的忠诚度。假如我是一名收展主管，我将找准自己的定位，做到办事工作不拖沓，责任不躲避，要善于和敢于承担责任，推动工作。坚决完成领导下达的各项指标、任务。用自己对事业的热爱、忠诚以及出色的表现，来赢得领导与同事们的信任。

>假如我是收展主管，首先是抓好团队建设，在我经过十余年的寿险营销生涯后，我坚信“没有完美的个人，只有完美的团队”要打造一支高效协作、充满激情与斗志的专业化收展队伍就必须做到以下三点：

1关心下属。主动关心属员的生活和工作。比如，属员过生日，主管应该前去庆祝一下或者送上一份礼物；属员生病住院，主管应该到医院慰问；属员对工作和前途感到渺茫时，主管应该进行安慰和开导，帮助他消除顾虑和压力；属员专业知识和业务技能不足时，主管应及时组织学习、交流以提升大家的能力。

2、以身作则。主管应该与属员打成一片，不搞特殊化，言于律已。严格遵守公司的各项规章制度，违反时，主管应该主动接受处罚，营造一种制度面前人人平等的氛围。在困难和问题面前，作为主管更要勇往直前，敢于承担责任；当出现棘手问题时，与属员并肩作战，解决问题。

3、树标立杆。作为主管，应该在片区内着重培养服务品质、销售业绩、学习意识等各项综合表现突出的属员，并将他们作为典型，在例会中介绍推广他们的优秀成绩和成功经验。假如我是一名收展主管，我不光要加强自身业务技能的学习和掌握，还要通过运用科学的管理制度、管理手段，对所辖属队员进行督导和管理。首先强调活动管理。每天的二度早会，检查属员的工作日志了解具体情况，解决难题。组织学习共同分析市场，单独与每个属员谈心，及时关注和把握属员的思想动态，我会成为在发现员工不良情绪之后的协调者，以最快的速度去了解、排除这种情绪的思想根源，让其以更快更轻松的心情去工作。同时活动量是关键，它是团队、属员成功的基础和生命线。现在我们已经拥有了一个固定的客户群，如何维护这群客户，提高这些客户的满意度，将客户流失率降到最低，是一个急需解决的重要问题。

>我将根据不同的客户群基以“真诚服务，稳健发展”为根本，制定出不同的服务计划：

1、做好客户群的细分工作。按业务量的大小分成大、中、小客户群，不同客户群制定不同的营销策略。抓住工作重点、服务有的放矢。

2、建立起回访制度。对一般客户，除催费、签单、日常的理赔等事宜进行沟通外，保证一年二次信函或电话问候，一至两次的面访。对重要客户，年初制定一套具体的面访及销售计划，订出工作时间表。有计划、分步骤进行客户的拜访、跟进工作，提高工作效率。

3、边收边展，情系客户加强公关。维护老客户，发展新客户，重视做好新业务拓展工作，通过真诚的服务，提高客户的满意度，最大限度的挖掘客户资源。总之，收展收展，由收带展，先抓收费，落实服务，专业化销售流程，成果展现在新单。“能力决定岗位、岗位决定价值”这就是说，只要全身心的投入，必然会拥有美好的未来。世间或许少有完美，但我有追求完美的决心、勇气，我有追求努力向上的毅力。假如我是一名收展主管，我坚信我一定会是一名合格的收展主管。

**竞聘营销岗位演讲稿范文模板2**

各位领导：

今天我竞聘的岗位是市场部经理，感谢领导们过去对我的培养，信任，支持和鼓励，我十分地珍惜这次机会。我叫xx，xx岁，本科学历。20xx年学校毕业进入公司后一直在销售部同市场部工作。 此次参加竞聘，我认为我有以下竞聘优势：

>第一、我性格开朗，为人热情大方。

我在公司工作多年，使我养成了善解人意，善于沟通交流的良好品德。在工作中我能服从领导，团结同事，从而造就了良好的人际关系。我推崇敬业精神，对于每一件工作我都力争卓越，追求完美，正是这样一种精神使我一步一个台阶地走到现在市场部副经理的工作岗位上。

>第二、我具有丰富的工作经验和吃苦耐劳的精神。

我参加工作已经7年了，7年的春花秋月在淘尽岁月的同时，也让我收获了丰富的工作经验。我先后做过售楼员、招商员、楼层主管、市场部副经理。不同的岗位历炼了我的意志，丰富了我的知识，增强了我的能力，拓展了我的视野，也培养了我宽以待人、乐观豁达、冷静沉稳、自强不息的品格和吃苦耐劳、不畏艰险的精神，这都为我做好以后的工作奠定了良好的基础。

>第三、我具有较强的沟通、协调能力。

自从参加工作以来，任职不同的工作岗位，每到一处，我都积极沟通、协调各种关系，使各项工作在良好的氛围中开展，在和谐的环境中完成。社会就是因为有了沟通才多了许多和谐，多了几分融洽。

我随和，热情的性格，一定能协调好工作关系，创建和谐的工作氛围。

>第四、我具有较强的敬业精神和管理能力。

参加工作中我一直勤勤恳恳，任劳任怨，无论在哪一工作岗位我都恪尽职守，力争把工作做得最好。敬业精神让我在长期的工作中塑成了甘于奉献，勇挑重担的品格。我现在的工作岗位市场部副经理，锻炼了我的管理能力，任职期间我把各项工作都安排地井井有条，确保了工作有条不紊的开展。

如果我能竞聘上市场部经理的岗位，我将一如既往地扎实工作，努力学习，使自己能更好的提高业务能力。同时对下一年度市场部的工作我的思路是：

1、稳定商户，随着电子商务的普及及发展，给我们这种以零售业为主的市场带来巨大的冲击，所以我们在适当的时候通过宣传、活动等等方式来促动市场的消费量，给市场经营户信心。

2、发展商户，之前我们的招商还是被动招商，主要是商户自己找上门来寻求铺位，市场部下一年度要积极发挥部门同事的主观能动性，要主动的出去，寻找客户资源，积累客户资源。

3、整合资源，对于目前市场内能利用的空余广告位，积极寻求广告商，美化市场的同时，提高公司收益。

4、努力调研市场，及时发现市场的变化和需求，密切联系商户，及时反馈有价值的信息给公司，用于指导我们应对市场变化，做出调整。

5、加强部门人员考核管理，组建一支团结合作，能够为商户提供优质服务的团队。

最后如果这次我能够竞聘上市场部经理的岗位，我将不遗余力地履行自己的职责，按照公司发展地要求，紧紧以发展市场为导向，以服务商户为主要目标来指导我们的工作，将我们的市场做好做大。

我的演讲完了，最后，再次感谢领导们给我这个难得的竞聘机会，谢谢。

**竞聘营销岗位演讲稿范文模板3**

尊敬的各位领导、同事们：

大家好！

我是来自xx部的xx。人们常说：心有多大，舞台就有多大。对于我们销售人员来说：心有多高，业绩就有多高；努力有多大。市场就有多大。

如果我是销售经理，我既要高瞻远瞩，策划营销；又要脚踏实地，开拓市场。如何做到高瞻远瞩呢？乔·吉拉德曾说过这样一句话：“如果你想要把东西卖给某人，你就应该尽自己的力量去收集他与你生意有关的情报……是啊，只有充分了解相关的情况，才能在销售上开拓出一条崭新的路子。所谓站得高才能看得远。对于一名销售销售经理来说，想要站得高，首先就要充分了解市场，了解客户，了解同行，了解团队，了解产品、还要了解自己。如果我们把市场、客户、同行、团队、产品、自己看作一座座高山，那么，了解的过程，即是登山的过程。只有“会当临绝顶”才能“一览众山小”，才能做到“知己知彼，百战不殆”；才能胸有成竹，规划合理的目标，制定可行的营销方案。

如果我是销售经理，我将协同各位同事，通过广泛调研市场，制定系统大客户市场企划方案，找准目标，做到有的放矢。在此基础上，我将积极参与部门内研究制定系统大客户满意度提升方案，以优质的服务和诚挚的态度赢得客户的认可，从而唱响我们企业品牌，提升我们公司形象。而脚踏实地，我以为就是一种执行能力，一种扎实的工作作风。有人说，当今时代，赢在思维力、赢在执行力。有了好的方案、好的产品，如果没有一定的执行能力，那么再好的蓝图，也只能是海市蜃楼，永远难以达到。而这种执行力，并不是指销售经理个人的能力，而是要依靠全体同仁的共同努力加以体现的。正如孟子所说，“天时不如地利，地利不如人和”。可以说，一个和谐的团队，是一切经营目标得以实现的保证。

因此，如果我是销售经理，对营销人员进行一次彻底的摸底调查，根据其特长、能力安排合适的工作岗位，实现人尽其才、人尽其力、人尽其用。用真情和爱心去善待每一位同事，充分尊重他们的人格，营造出愉快、和谐的工作氛围，真正产生“人心齐、泰山移”的效果。

我的发言到此结束，谢谢各位！

**竞聘营销岗位演讲稿范文模板4**

xx厂系一五计划期间建成的重点企业，80年代中期以来，经扩建和持续进行系统的技术改造，现今形成了120万吨水泥的年产规模，整体装备和技术工艺居全国同行业湿法生产先进水平。四十余年来，企业一直保持在全省同行中的龙头地位。为xx的经济社会发展，尤其是基础设施建设、重点工程和重大建设项目作出了应有的贡献。现在，随着^v^与东盟国家建立更紧密关系，xx毗邻东盟三国的地域优势日益突出，多项重大基建项目正在建设当中为xx水泥行业的发展创造了良好机遇，这也对昆明水泥能否继续保持领先地位提出了全所未有的挑战。

根据当前的市场形势，我认为经营部营销经理应在国资水泥公司的领导下从以下几方面代表昆明公司行使营销职权，逐步培育昆明分公司的核心竞争力，使企业在激烈的市场竞争中不断创新业绩，获得长足发展:

>一、逐步优化销售流程，建立良好的内部管理机制。

公司当前赋予经营部产品销售、营销渠道建设、合同管理、货款回收、物资采购、客户管理等主要职能。营销经理应充分研究各职能模块的工作流程，制订科学的销售计划，进行合理的销售分工，并制定《用户服务管理制度》、《定期走访制度》、《用户服务控制程序》、《顾客投诉意见处理办法》等必要的规章制度对各销售环节进行有效控制。

>二、充分调动人力资源优势，建立良好的销售团队及团队文化。

人是组织的灵魂，人是管理的第一要素已成为人们的共识。企业的人力资源将是持久竞争优势的重要来源。一个好的销售经理应该是知道如何激发销售人员的潜在能力，而不是简单的控制销售员的行动。销售员工的技能、知识专长和各种关系是销售部门最为宝贵的资源。我将应用5w1h方法来建设高效团队。即我们是谁(who)?即团队成员自我的深入认识，明确团队成员具有的优势和劣势、对工作的喜好、处理问题的解决方式、基本价值观差异等;通过这些分析，最后获得在团队成员之间形成共同的信念和一致的对团队目的的看法，以建立起团队运行的游戏规则。

>三、调研本地水泥产品市场情况，整合本公司产品优势，逐步构建以市场为导向、以客户为中心、以效益为目标的营销体系。

xx水泥市场是以低标号为主，水泥客户主要是建筑公司和房地产公司，大部分建筑企业末实施统一采购，故此水泥需求相对分散，绝大多数水泥客户在选购水泥产品时的首选标准是价格，我厂生产的《石林牌》水泥虽为xx名牌产品，但低标号水泥的生产成本尚未有效下降，因此在市场中不具备价格优势。但一些大型基建项目的客户对水泥产品的质量有较高要求，价格却不是首选要素，所以我们进行产品营销时应发挥高强度等级水泥产品的质量优势，并将服务作为产品的延伸概念，以优质服务赢得市畅因此建议公司把优质产品，优质服务，以优取胜作为经营方针，建立重点用户档案，成立专门的大客户服务队伍。在营销过程中，不断完善市场服务措施，增强员工服务意识，改善服务态度，提高服务工作质量和效率，主动为客户提供技术咨询和服务，切实解决用户提出的实际问题，以增强用户对企业和产品的满意度。另外，应在部门内建立良好的营销反馈机制，有效收集市场信息并反馈给技术及生产部门根据市场需求研究生产不可替代性新产品或进行工艺改进，有效降低生产成本，创造更大的经济效益，争取更多的竞争优势。

我们在哪里(where)?每一个团队都有其优势和弱点，而团队要取得任务成功又面对外部的威胁与机会，通过分析团队所处环境来评估团队的综合能力，找出团队目前的综合能力对要达到的团队目的之间的差距，以明确团队如何发挥优势、回避威胁、提高迎接挑战的能力。

我们成为什么(what)?以团队的任务为导向，使每个团队成员明确团队的目标、行动计划，为了能够激发团队成员的激情，应树立阶段性里程碑，使团队对任务目标看得见、摸得着，创造出令成员兴奋的幻想。

我们什么时候采取行动(when)?合适的时机采取合适的行动是团队成功的关键，团队任务的启动;团队遇到困难或障碍时，团队应把握时机来进行分析与解决;以及团队面对内、外部冲突时应在什么时机进行舒缓或消除;以及在何时与何地取得相应的资源支持等;都必须因势利导。

我们怎样行动(how)?怎样行动涉及到团队运行问题。即团队内部如何进行分工、不同的团队角色应承担的职责、履行的权力、协调与沟通等，因此，团队内部各个成员之间也

应有明确的岗位职责描述和说明，以建立团队成员的工作标准。

我们为什么(why)?对于这个问题，目前在很多企业团队建设中都容易被忽视，这可能也是导致团队运行效率低下的原因之一。团队要高效运作，必须要让团队成员清楚地知道他们为什么要加入这个团队，这个团队运行成功与失败对他们带来的正面和负面影响是什么?以增强团队成员的责任感和使命感。即将我们常常讲的激励机制引入团队建设，可以是团队荣誉、薪酬或福利的增加、以及职位的晋升等。

>四、强化基础管理，进一步加强制度建设。

基础管理的好坏决定了企业的战略目标能否实现，也决定了企业持续发展是否有坚实的繁殖内核。一个现代化的企业必须以非常坚实的、非常可靠的、非常完善的基础管理工作为支撑。基础管理要做到四个凡事凡事有据可查，凡事有章可循，凡事有人监督，凡事有人负责。因此建立部门内部管理制度，形成完善内部激励和约束机制是基础管理的核心内容。

比尔·盖茨说:您眼前的一点小毛病随着企业的发展也能成为企业经营失败的主要原因。企业的顺利发展和持续经营在于您的企业是否有一个坚实的管理基础，在于企业各方面因素的协调。因此我们一定要强化基础管理，克服薄弱环节。

不容置疑，花各位领导和同事面前，我还是一个才疏学浅、相对陌生的学生或者新兵;凭心而论，参加竞争，我一无成绩，二无资历，三无根基，优势更无从谈起。倒是拿破仑的`那句不想当将军的士兵不是好士兵在激励着我斗胆一试，响应组织号召，积极参与竞争，我深信，通过这样科学的形式，推选出来的中层管理者一定是公司里最优秀的人才，真正德才兼备的人。

在我演讲即将结束的时候，我最想说的是:如果我在竞争申不能取胜，我仍将一如既往的努力工作，为公司奉献自己的微薄力量。最后以一首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，去留无意随云卷”，横批是“与时俱进”。

**竞聘营销岗位演讲稿范文模板5**

尊敬的各位领导、各位评委，敬爱的同事们：

大家好！首先感谢领导们过去对我的培养以及给我这次机会，站在这里进行竞聘演讲！同时借此感谢和我一起工作的各位兄弟姐妹在工作中对我的关心和支持！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锻炼，使自己的工作能力和综合素质得到提高。相信这次竞聘将是我今后人生中的又一个大的转折点。

我叫张悦，今年20岁，毕业于毕郭二中，于20\_年8月进入公司，现在在链厂链部从事项链焊接工作，我竞聘的是营销这个岗位。 营销，就是把自己的产品推销或销售出去，我认为竞聘营销岗位我有以下优势：

第一， 我有一颗热爱公司、热爱销售工作的强烈的事业心和责任感 。

因为干好任何一项工作的前提和基础就是要有一颗爱心。我有这样一颗爱心，所以我相信自己能够把营销工作做好。 第二， 我有一定的销售经验，在来我们公司之前我在达芙妮做过一年

的销售员，能跟同事打成一片，有一定的处理顾客投诉等的方法和经验。我除了干好自己工作的同时，在闲谈中常和有经验的同事一起探讨营销方面的业务，常在工作中向营销很有经验

的同志学习，默默地把他们成功的经验记在心里。

第三， 我比较年轻，精力充沛，处于人生的黄金阶段，并具有较高的

办事效率，对于工作有雷厉风行的作风。我敢于创新、思想敏锐，善于接受新事物。

我对人热情，办事耐心。这一点，对一个营销人员来说是不容忽视的素养。营销本身就是服务。对自己的顾客我会用微笑向他们展示移动服务窗口的热情。耐心倾听他们的要求，细心处理他们的每一件事，用心解决他们的疑问。

以上这些优势，恰恰是我竞聘营销这个岗位人员应该具备的素质和要求。而这些我都基本具备了。

如果竞聘成功，在今后的工作中，我会更进一步加强自身业务学习，不断提高自身素质。我想，只要有强烈的工作责任心和事业心，我会很快适应这个工作岗位的。我竞聘上这个岗位以后，我的工作宗旨是：“以人为本，注重效益，热情服务。”希望各位领导、各位评委能给我一次机会，我一定不会让你们失望的！

以上就是我演讲的所有内容，谢谢各位！

**竞聘营销岗位演讲稿范文模板6**

尊敬的各位领导、各位评委：

你们好！我非常荣幸能在这里参加公司营销经理的竞聘演讲，心情十分激动。首先感谢领导们过去对我的培养以及给我这次机会，站在这里进行竞聘演讲！同时借此感谢和我一起工作的各位兄弟姐妹在工作中对我的关心和支持！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锻炼，使自己的工作能力和综合素质得到提高。相信这次竞聘将是我今后人生中的又一个大的转折点。当营业员，主要搞营销工作。初到公司，看到先进的硬件设施、完善的市场服务、至诚的服务理念、和谐的人文氛围、深邃的企业文化、广阔的个人发展空间给我留下非常深刻的印象，它深深地震撼着我的心灵，感受到的是移动美好的未来，灿烂得前景。使我坚信：选择了移动就是选择了人生发展的机遇。自从进公司那天起，我就立志要把领导分给的工作任务做好，公司的兴衰系于公司每一个员工，每一个员工都要在自己的工作岗位上尽职尽责，我作为其中的一员就责无旁贷。

为了把自己的工作做好，我虚心向老同志和身边的兄弟姐妹们学习，尽快熟悉业务，由于自己的工作是开卡，作为一名开卡员，就是公司经营发展的一员后勤兵，三年多来的实践工作使我养成了视移动公司为自己的家的工作作风，三年多来任劳任怨，热情服务，按时作息，从不离开工作岗位，和身边的姐妹们、同志们团结一致，和谐工作，从来没有在工作中造成任何损失。卡是公司竞争中的子弹，没有卡，便没有了竞争的武器，何从谈发展。而卡的及时开通和售后服务的处理，是赢得信誉的不可忽视的一个重要环节。我深深的知道自己的工作在某种程度上代表着公司的形象。

因此，几年的工作中，客户选上的卡及时开通，对客户使用中要查询的个别问题，热情为他们服务，从来不搪塞推诿。并且，还在工作之余积极挖联通用户，发展新用户，利用亲朋好友同学等关系，向他们宣传移动，动员使用移动卡。总是默默地为公司的发展尽自己微薄的力。积沙成塔，集腋成裘。我相信自己和全体员工的点点滴滴的工作将会汇集为公司源源不断地滚滚财源！在三年多的工作中，我也积累了不少的工作经验，在这次的竞聘中，我觉得自己有很大的优势竞聘营业厅经理的岗位。我有这样一颗爱心，我相信自己能够把本职工作做好。

我的发言到此结束，谢谢各位！

**竞聘营销岗位演讲稿范文模板7**

我叫xx，今年xx岁，本科学历，xx年大学毕业同年在参加工作，份通过竞聘上岗考试，调至营业部从事综合柜员岗位的工作。由于工作突出，年度,年度连续两年被授予荣誉称号，首先，感谢各位领导对我的信任，给我这次参加竞聘会计主管的机会。之所以参加竞聘，是因为我具有以下四方面优势：

>一是具有扎实的理论知识。

参加工作以来，始终坚持在学习中工作，在工作中学习，立足本职，勤奋钻研，不断丰富自我，完善自我，提高自我，使我的理论水平有了较大的提高。在入社后，联社组织的几次理论考试中均取得了优异的成绩。平时所经办的业务也从未出现差错，能够圆满完成领导分配的各项工作任务。

>二是具有较强的工作能力。

我在日常工作中脚踏实地，勤勤恳恳，诚实待人，赢得了客户的一致好评，经过这几年在学习工作中的锻炼和领导的培养，自己的组织协调能力、分析判断能力、处事应变能力、社会交往能力都有了较大提高。调至营业部以来，又加强了对更全面会计业务的学习，熟练掌握了日常运作的各项会计业务，工作能力得到了领导和同事的肯定。

>三是具有强烈的事业心，进取心和主人翁意识。

我在会计岗位上深深感到会计工作对合行发展的重要作用，也深深体会到自己的责任重大。始终有干好工作的坚定信念，这也促使我更加热爱会计工作，具有强烈的主人翁责任感，兢兢业业，一丝不苟的做好每项工作。

>四是我年富力强，精力旺盛，有热情，有拼劲而且非常有耐心。

会计工作细琐而繁重，我的年龄优势和耐心的性格为我提供了保障。我的接受能力强，对新业务比较敏感，能够创造性地开展工作，进入角色迅速，并且有信心，有决心，也有能力圆满完成上级领导分配的各项工作任务。

竞聘不是为了争官。而是为了充分发挥自己的水平，体现自己的能力，在更高的舞台上实现自我价值。

**竞聘营销岗位演讲稿范文模板8**

各位领导：

你们好!首先，很感谢本公司及各位领导给我这次应聘营销主管的机会。

在几年多的工作中，我也积累了不少的工作经验，这次的竞聘中，我感受有很强的优势来应聘这个营销主管的岗位。 我有一颗热爱公司、热爱本职工作的强烈的事业心和责任感。干好任何一项工作的前提和要有一颗爱心。我有一颗爱心，我相信能够把本职工作做好。几年来的工作磨炼了我的心理素质。

工作进取的抉择信念和勇气，就拿此次竞聘来说，我站里，在迎接挑战，从挑战中自我、改良的，也想经由过程的向巨匠证实：本公司的员工是开拓进取的员工，是敢于发出挑战并迎接挑战的员工，是永远的挑战者!既然是挑战，就会有会有失踪败，若是次失踪败了，说剖明我还良多问题和，我会加倍全力的考验。用尽自己全部的真诚和能力，去迎接更始路上方面的挑战，去迎接时代暴风骤雨的挑战，在工作的挑战中立于不败之地，去拥抱时代的辉煌!

我认为设立本岗位的目的就是要适应当前的竞争环境，提高我公司运营质量，为一线业务发展做好后台支撑。主要实现以下目标：

1、贯彻落实及组织制定各项规章制度、销售指标及任务、人员管理办法，库存计划，保障卖场的安全、高效、稳定运行。

2、加强检查、监督力度和人员能力开发，组织店内、店外促销活动，作好人员调配、商品排列、布局，协调、配合厂家的现场促销，有效降低企业运营成本。

3、组织业务培训，员工的业务知识和销售技巧，制定技术规范、开展技术支援，提高全店人员整体水平。监督对员工下达促销商品的了解及主推情况。

4、保证上级公司制定的命令、授权及任务等在门点得到畅通传达、从分理解和有效执行过程有效控制，并对结果反馈、分析。

以上四个目标是相辅相成的，全体销售人员整体水平的提高，必将能够保障公司的安全、高效、稳定运行，也必将降低企业在运行维护方面的各项运营成本。

如果这次我能够顺利竞聘成功，我将做好以下工作履行自己得岗位职责：

1、协助各部门搞好公司内部销售，提高岗位执行力，高质量的做好计划、组织、领导、控制和管理工作我认为，作为管理人员，是对部分部门管理的分担者，因此，我要摆正自己工作主动积极不越位，协助管理不越权，加强团结不分散。充分调动部门员工的工作积极性，发挥他们的聪明才智;加强内部员工的业务技术培训，提高整体员工的技术水平。加强各项运行维护管理制度、作业流程、管理办法的执行力度，做好监督、检查、指导、考核，使得各项维护工作能够贯彻、落实。

2、创新解决问题的方法，加强技术交流和对外协作

售管理人员在不断提高自己水平的同时，还应该能够组织各方面技术力量，我将充分利用公司先进的交流平台，为各部门、各单位提供更加丰富和完善的数据技术支持。另外还要加强全店销售人员的交流与培训，组织更多更高水平的讲座，提高整体防范意识和技术水平，以保证全店的安全、高效、稳定运行。

3、加强应用开发，利用先进的方法进行科学管理，提高管理成效

**竞聘营销岗位演讲稿范文模板9**

尊敬的各位评委、领导、同志们：

大家好！

今天，我站在这里，面对朝夕相对的领导和同事，心情非常激动。我本着进一步锻炼自己，为烟草公司的事业多做贡献的宗旨，参加营销处采供部主任竞聘。首先非常感谢各位领导给我这次竞聘、展示自我的机会，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。

我叫，出生于年。年，由部队转业到烟草公司，在采供部下的一个岗位工作6年，担任。在工作期间，为了更好的履行职责，我通过参加的学习，年取得了国家经济师中级职称。回首过去的年，在公司领导和同仁们的支持和帮助下，我在工作中一直兢兢业业，任劳任怨，圆满完成了各项工作任务，多次受到表彰：年～年，连续两年被评为先进个人。

宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来。随着这些年的工作历练与学习充电，我的工作经验日见丰富，理论知识日益扎实，人也越来越成熟，已具备较高的业务素质和一定的管理经验，我觉得自己有信心也有能力担任一名营销处采供部主任，能做好应该履行的职责。

今天我参加营销处采供部主任竞选，我想自身具有以下特点和优势：

一是具有勇挑重担的信心。要干好一项工作，首先必须热爱这项工作。今天，我能鼓足勇气参加这次竞争，决不是意气用事，也不是心存侥幸，而是自己热爱这项工作，珍惜这次机会，渴望成功、追求进步的真实体现。

二是具有丰富的工作经验。我具备系统的烟草知识、娴熟的业务技能。烟草知识方面，这些年我始终不忘充实自己，坚持干中学、学中干，完善自我，提高自我，凭着扎实的知识，圆满的完成了上级领导下达的任务。业务技能方面，6年以来的岗位磨练，练就了我娴熟的业务能力。这些，都有利于今后工作的开展。

三是具备严谨的工作作风，认真的工作态度。严谨的工作作风，认真细致的工作态度是对一个从事烟草采供工作人员的最基本的要求。我始终坚定不移地认为，严谨的工作作风和认真的工作态度同等重要，尤其对于我们烟草行业，更是如此。

要想营销处采供部主任工作开展的有声有色，仅有优势还不行，还要有自己的工作思路和设想。

一是敬岗爱业，竭诚奉献。作为公司一员，团结互助是我们每个人敬岗爱业的基本表现，是肩负义不容辞的重大责任。要求烟草采供人员筑牢团结的思想基础，把整个烟草采供人员成员的精力都集中到烟草采供人员工作中，智慧都凝聚到开拓进取的事业中，行动都统一到共谋发展步调上，用团结凝聚人心，用团结凝聚力量，用团结创新业绩。

二是强化管理，防范风险。强化管理，防范风险是做好本职工作的基本要求，对自己在处理工作上要做到一个“严”字，对各项工作上要做到一个“管”字，规范操作，杜绝违规，确保工作顺利发展。制度是我们必须遵守的行为准则，它是几代人工作经验的积累，在不断总结经验，完善制度的同时，落实更是关键。如果没有落实，再好的制度，再好的措施，都只是一纸空文，只有严格地落实工作制度，才能保证我们的工作安全顺利地完成，才能使我们的管理水平达到一个新的高度。

三是加强培训，提高素质。多层次开展烟草采供人员培训，将最新的烟草政策、烟草管理信息、烟草改革动态等，及时传递给电信人员，帮助其提高电信政策业务水平。并抓好烟草采供人员的安全教育。健全安全管理制度，改革培训形式，丰富培训内容，完善培训体系，使烟草采供人员适应行业发展的要求。

四是做好参谋，认真履职。摆正自己的位置，当好上级领导的参谋和助手，认真履职，勤奋工作，爱岗敬业，强化勤政意识、服务意识，尽职尽责努力做好本职工作，精心组织，周密安排，坚持以发展为第一要务，全面完成上级下达的各项工作任务。

如果我能够走上营销处采供部主任的岗位，我将会从平时的工作态度及工作质量开始。俗话说的好，态度着决定一切，没有好的工作态度，就没有好的工作质量。在以后工作中，我严格要求自己，认真做好本职工作，协调好各部门之间的相互关系。

说到这，我不禁想起了古希腊学者阿基米德的一句名言：“给我一个支点，我将撬起整个地球！”听起来很夸张，却很有道理。的确，撬动地球需要支点，实现理想需要舞台，展现个人的能力同时需要机遇与平台。在此，我衷心和热忱的希望各位领导、各位评委、同事们能给我这个“支点”，给我一个更加充分发挥自己能力的机遇与舞台，相信我、选择我、支持我。我将带着希望，用信念和知识的双翼，在烟草行业这方广阔的天空中，展翅飞翔。

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