# 最新营销策划部主管竞聘演讲稿题目(三篇)

来源：网络 作者：紫芸轻舞 更新时间：2024-09-07

*要写好演讲稿，首先必须要了解听众对象，了解他们的心理、愿望和要求是什么，使演讲有针对性，能解决实际问题。大家想知道怎么样才能写得一篇好的演讲稿吗？下面小编给大家带来关于学习演讲稿模板范文，希望会对大家的工作与学习有所帮助。营销策划部主管竞聘...*

要写好演讲稿，首先必须要了解听众对象，了解他们的心理、愿望和要求是什么，使演讲有针对性，能解决实际问题。大家想知道怎么样才能写得一篇好的演讲稿吗？下面小编给大家带来关于学习演讲稿模板范文，希望会对大家的工作与学习有所帮助。

**营销策划部主管竞聘演讲稿题目篇一**

大家好!

我首先感谢各位领导给我这次竞聘的机会。

有位名人曾说过：“不想当将军的士兵，绝对不是好士兵!”所以，我今天站在了这里。我竞聘的岗位是主管设计师，下面介绍一下我的工作经历、感受和竞聘优势。

我于毕业于xx大学，本科学历，并获得学士学位，毕业后应聘到工作，曾参与混凝土搅拌运输车的试制，散装水泥运输单车、挂车的图纸设计等工作。后来开始做常压车的产品设计，包括奶车、电脑加油车的产品设计和结构改进，各种轻质燃油运输车的产品设计，整理图纸等，都是独立完成。

有一次与xx公司签订的一批奶车的订单，此批奶车在结构上与我公司生产的奶车结构完全不同，我按照客户的要求和本公司的工艺水平重新设计出图，在生产过程中全程跟踪做技术指导。现在开始做压力容器的产品设计：与同事合作共同整理压力容器标准图册和标准件的结构改进，新增标准件等工作;共同完成各种液化气体运输车、液化气体半挂运输车的产品设计等。

6年来，在单位的培养下，在领导和同事们的支持和帮助下，一步步的成长，积累经验，每天积极快乐的工作，努力学习，注重理论知识与实践相结合，不断提高自身素质。在工作中，与领导同事和谐相处，遇到问题虚心向老同志请教，爱岗敬业，认真履行工作职责。我的一位老领导曾经说过：做设计不要因为害怕做错就不敢去做，要放开手脚去做，这样才会有创新，才会有进步。这句话给我的印象最深，也一直影响着我，在产品的结构改进上，大胆尝试，勇于创新!

我竞聘此岗位的优势是：6年多的产品设计工作经验，可以独立完成产品的设计工作，已经取得助理工程师的资格证书，如果没有意外，今年年底我将拿到工程师的资格证书。对工作积极的态度和高度的责任心，如果我竞聘成功，将更加努力的工作，认真对待每一项工作，严格要求自己，扬长避短，发挥自己的优势，完成本职工作，为发展做一分贡献!

最后，我衷心祝愿参加竞聘的各位同事都能有自己理想的工作位置。同时我真诚希望大家鼓励我、支持我、帮助我、监督我!

谢谢大家!

**营销策划部主管竞聘演讲稿题目篇二**

尊敬的集团领导：

您好!

踏着金秋的脚步，我们大商集团佳木斯地区集团又迎来了硕果累累的一年，作为大商集团佳木斯地区集团桦南店的一名员工，我也一步一步的逐渐成长了起来。我叫张锐，现年29岁，现在大商超市桦南店担任营销经理，营运经理助理，现场经理，卡友团购中心主管一职，我竞聘的职位是地区集团下属超市店长。

20xx年1月5日，我满怀憧憬与希望的加入了大商集团佳木斯地区集团这个大家庭。我既兴奋又紧张，但更多是自豪和骄傲，同时我也深感肩上的责任重大，作为大商超市的一名普普通通的管理干部，我的一举一动、一言一行，哪怕是一个眼神，都赋予了新的内涵，它代表的企业的形象，是我们大商超市对外服务的窗口，当我走上这个工作岗位，便按下决心，一定要努力工作，做一名合格的优秀管理干部，不辜负公司的培育和领导对我的信任，不后悔每一天!

作为营运经理助理，现场经理，不断完善营运组织架构，合理安排工作岗位，从年初仅有两人的管理队伍，发展成为拥有生鲜助理，食品，非食助理，营销助理，团购助理，共计六人，架构完善的营运团队。

今年8月中旬，接管卡友团购中心，建立顾客档案，创立购物券电子数据化管理，为将来预付卡的进一步开展销售做好准备。并顺利与移动公司佳木斯桦南分公司签订价值168万的团购大单，为超市巩固了一批固定消费客源。

在今年6月30日，我在大连集团总部学习时，被评为“优秀管理干部”，从政治部领导的手中接过了烫金的“荣誉证书”，充分证明了我工作的每一天，我不留遗憾，没有后悔。

一、 我的个人情况：

我毕业于哈尔滨职业技术学院工商企业管理专业，并在吉林大学进行深造经济法，今年29岁。自从20xx年1月5日进入大商超市桦南店营运部以来，通过在工作不断的学习，使我对超市的连锁经营有了深入的认识和了解，在思想政治和业务技能水平上有了大幅度的提高。

竞聘地区集团超市店长这个职位，我认为自己有以下几个方面的有利条件。

一是具有正直的人品、良好的修养以及完善的工作作风。始终做到胸怀坦荡，公道正派，善解人意，与人为善，不搞小动作。始终认为一个人的高尚情操和修养不是凭空与生俱来的，而是经过不断学习，修练培养而来的，所以，平时我只要有空在不影响工作的前提下，努 力加强学习，努力使自己成为一个有高尚情操有修养的人。能吃苦耐劳，认真负责。别人不愿做的事我做，要求别人做到的事，自己首先做到。从不揽功诿过，假公济私，与人争名利。领导布置的工作总是尽力去做，从不无故推诿。

二是具有较全面的组织、协调工作的素质和能力。识大体，顾大局，处理问题较为周全，工作认真负责。具有团结同志，正确处理同志之间的关系的素养;做工作，办事情，能够做到思路清晰，行止有度，头绪分明，恰到好处。

三是热爱工作，奉行做事就竭尽全力将它做好的原则。遇到问题从不退缩，努力寻求解决办法，在解决问题的过程中使自己的工作能力得以提升。有较高的业务技能水平，在超市营运部工作的这段时间里，能做到理论联系实际，熟悉了和解了门店各部门的工作流程及营运模式，并对如何促进卖场的销售有这自己的独特理解和看法。

四是有较强的创新意识。我思想比较活跃，接受新事物比较快，爱学习、爱思考、爱出新，工作中非常注意发挥主观能动性，有较强的创新意识和超前意识，这有利于开拓工作新局面，尤其适合在激烈市场竞争条件下的企业管理工作。

二、 对竞聘岗位的认识：

超市店长，顾名思义，一店之长，大到经营方向，管理细节，无不体现店长的重要性，店长不仅是执行者，也是决策人，超市店长就像一个家长，一个大小事务都必须过问，必须参于的职务，店长不仅要有广博的知识，良好的职业经验与个人素养，还要懂经营，精通门店管理流程与细节。针对门店的商品，财务，人力，资产做全方位统筹与控管。店长的重要性显而易见，所以店长是联系员工与顾客，供应商与门店，门店与总部的纽带或者说桥梁。

如果我是一名超市店长，我会竭尽全力做到以下几点：

1. 营运营销运作：

努力的完成公司总部下达的销售计划、毛利计划、促销计划和各项促销活动。对总部下达的商品价格变动要立即执行。建立日销档案，并实时查询时段销售数据，及时掌握店内的商品销售动态，并向总部建议新商品的引进和滞销品的淘汰。对竞争店的商品促销情况及活动每日进行跟踪，了解最新的市场变化。对商品的排面陈列进行优化，合理调整生鲜、非食、食品区域的陈列位置，保证各分类的品项齐全，陈列丰满、美观。合理利用促销桶进行商品促销来提升超市业绩，增加毛利。采取多种方式与厂家合作，如举办厂商周、买赠、抽奖、试用、试吃等活动，带动店内销售。同时抓住各种节庆日时机，季节性变化等因素进行炒作，进行主题活动促销活动提升销售。

2. 员工管理：

我会通过公司的规章制度去要求员工的行为，定期的对全店员工进行指导性的培训，并依照公司员工考核、奖惩办法，建议相关部门办理人员升降事宜。督导所属人员依照工作标准和要求，有效执行其工作，确保各单位目标的达成，达到一个积极向上的工作环境。尤其重视超市防损保安人员和收银员的管理，在按照公司各项规章制度的情况下，关心爱护他们，关注员工的出勤状况，员工投诉与抱怨情况，提高其工作积极性，间接控制不必要损耗的增加。

3.财务监审：

对超市内发生的各项费用要严格把关，控制各项费用支出，降低经营成本，并严格按照公司有关规定执行，要在正常运营下，减少人事成本、营运成本、降低损耗。监督和审查店内费用、收银和报表制作、帐务处理等作业。

4.物品管理：

定期对店内的各种设施、设备进行检查维护。如电梯每周一检查，每月一检修，冷冻冷藏机器一月一次检查，三月一次检修。消防安全设备一季度一检查，半年一检修。购物篮、购物车每月一盘点。超市内各种陈列道具的使用和存放都要有严格的规范，避免人为使用保管不当造成不必要的损失，保障所有设施正常运作，每月要对店内的所有固定资产定期核对，并查明使用情况和使用率，保证店内物品都帐物相符。

5.进货、退货核查：

超市商品的进、退货是超市各项工作中非常重要的一环，严格把好商品进货关，确保商品进货店数量的准确与质量的过关，还要定期对所进商品数据进行核查，进货所需的各种手续要齐全，尤其是带有保质期商品和食品类商品，要进行防损，营运，收货部三方会点，严把质量关，临期、到期商品坚决拒收，保证消费者和公司的利益不受损害。对于店内临期，破包，过季，滞销等可退类商品，要及时组织查点，进行退货，避免公司损耗。

6.库存管理：

严格控制库存金额及库存周转天数，一般以30-45天为宜。掌握畅销品和滞销品库存数据，及时联系供应商进行送货或退货，做到库存最优化处理。

7.损耗控制：

商品的损耗管理是超市非常重点的一项工作，要监督店内商品损耗管理，定期组织盘点工作进行，每月一小盘，每季度一大盘。争取把握商品损耗控制在千分之三以下。对易损耗的分类要以月、周单位进行小分类盘点，及时的发现损耗的产生原因并解决。通过监控设备和安保人员的管理，严格防火、防盗、防鼠等各类非正常损耗的发生。

8.店堂管理：

注重卖场气氛与舒适感的营造，建立和完善各种客用设施，注重店内的人性化设计。注重店内商品陈列道具的使用，保证其商品本身品牌形象。注重店内pop、促销牌、价签等道具的使用规范。注重超市营业员的岗位行为规范、售卖能力、服务用语等仪容仪表，增加店内服务品质。注重店铺客诉解决效率与记录管理，并建立跟踪档案，保证超市的售前、售中、售后服务质量。

9.其他工作：

监督并巡检店内的清洁卫生作业情况。做好门店对外业务的各项协调工作，并及时完满处理日常经营中的各种突发事件。

尊敬的集团领导，诚恳待人，为人正派是我为人态度!勤奋务实，开拓创新是我的工作态度!如果公司委以我超市店长的重任，我将不辜负大家的期望，充分发挥我的聪明才智，以昂扬的工作热情和高度的工作责任心，加倍努力地工作，使门店营运的日常工作在各方面都有新的起色，新的突破，上升到一个新的台阶。

**营销策划部主管竞聘演讲稿题目篇三**

各位领导，各位同事:大家好!我叫老张，今年40岁。我是两个孩子的父亲。大儿子今年十三岁，正在进行小升初。小女儿现在九个月，非常的可爱。我爱我的家庭，我喜欢我的孩子，想为儿子作个榜样，不作每天总是颓废活着的状态，想多挣点工作，能为女儿买更好牌子的奶粉，于是决定参加今天的竞聘。

遍观这次单位的几个竞聘岗位，原本都有适合的同事在尽职尽责的工作，如果和他们争夺那些岗位，我多有点自不量力，毫无自知之明的感觉。

所以，我决定尝试这次单位新设的营销策划部主管岗位。我首先分析了这个岗位主管的职责，主要三个方面，一是为报社自己策划活动，二是为企业客户策划活动，三是为产品销售策划活动。

策划，就是想办法，出点子，通过合法，巧妙的方法宣传自己，售卖服务，获得收入，实现赢利。

通过简单的分析，我发现自己和营销策划部主管岗位有一些契合之处。

首先，我和这个新部门的追求是一致的。单位设立这部门是为了多策划多开展活动，吸引客户，销售产品，树立形象，扩大收入。而我竞聘这个岗位，也是为了让不爱学习的大孩子看到，我依然是个爱拼的老爸，为了小女儿能喝上更贵一些的奶粉。

第二，我觉得我个条件适合营销策划主管岗位。

我认为这个岗位不需要很专业的知识，但是需要有多方面的综合知识和能力。我自己一直是一个失败者，1994年中师毕业，在一所学校教书，工作不顺，就出来进修历史大专，又学中文本科专业，毕业后，看许多同学考上研究生，自己就动了心思，考两年新闻学研究生，失败。转考古代史研究生，两年，又失败。再转现当文学研究生，再败。再转法律硕士，勉强拿到硕士学位，又考西南政法博士，三年连败。

十四五年，我就这样一败再败，大学毕业时视力好好，参加工作却戴上了眼睛。大学毕业时，满头乌发，因为考试，如今头上草盛豆苗稀。

这些年的考研考博，虽说没有成功，却让我读了许多的书，掌握了多门学科的知识。我认为这些学科的知识对于我从事营销策划工作将有很大的帮助。

第三，我认为自己有成为营销策划主管工作的经验和能力。

我有教师资格证，经济师资格证，法律硕士学校，多年前，曾在北京等地专访过多名河南籍贯的院士，编采成书。

在信息广告部，我策划设立的绿城大分类栏目，收益良好，成为现在运营最好最歉钱的栏目。

我曾参与策划宣传过著名歌星大型演唱会，世界著名音乐剧，效果很好。

多年前，我曾创办“广告批评网”，有一定影响力。

这两年，我运营的小桔灯自媒体，全网粉丝十多万，阅读量超过两亿次。这是河南的自媒体十强，现在，我还没有发现报社那个编辑，记者的个人自媒体能超过小桔灯。

报业转型，需要互联网思维，抓住新媒体的风口，我相信我的一切经历能让我更好的做好营销策划主管工作。

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