

# 营销管理员竞聘演讲稿 营销经理竞聘演讲稿(实用9篇)

演讲，首先要了解听众，注意听众的组成，了解他们的性格、年龄、受教育程度、出生地，分析他们的观点、态度、希望和要求。掌握这些以后，就可以决定采取什么方式来吸引听众，说服听众，取得好的效果。那么你知道演讲稿如何写吗？下面我给大家整理了一些演讲稿模板范文，希望能够帮助到大家。

## 营销管理员竞聘演讲稿篇一

大家好！

英国著名剧作家萧伯纳曾说过，在这个世界上，取得成功的人是那些努力寻找机会的人，如果找不到机会，他们就去创造机会。今天我正是为了创造机会而来。我竞聘的岗位是公司营销部经理。

下面我简单做一下自我介绍，以便让大家对我有一个更加全面的认识和了解。我叫xxx□19xx年x月出生□19xx年毕业于xxxx□20xx年1月任电信公司xxx□20xx年任xxx□20xx年1月任电信公司客户部社区经理□0x年1月调至城区营销部任营销部经理一职。工作以来，我深知，工作中不小事，一份耕耘，就有一份收获，所以工作中，我总是兢兢业业，任劳任怨，受到了领导和同事们的一致好评。

一位哲人说：“你的心态就是你真正的主人”。参加工作以来，无论在什么岗位上，我都努力争取提高，努力做得更好。我时常本着这样的信条工作，一个人的岗位有不同，能力有大小，虽不能惊天动地，但务必兢兢业业，这是做工作之根本。在今后的工作中，我仍将以自己的信条努力工作，一如既往地干下去。

下面，我谈一下对竞聘岗位的认识。营销部经理不仅仅是一个有吸引力的岗位，更是一份沉甸甸的责任，他不仅要积极配合好公司领导做好本部门的各项管理工作，还有带领部门人员积极开拓市场，做好市场的营销、产品销售、服务工作。同时，营销部经理的岗位也是一个对个人能力及耐心要求很高的岗位，不但需要熟悉具有爱岗敬业的敬业精神，还需要具有专业扎实的知识，同时也需要一股主动探索、高度负责的服务精神，和较强的组织协调能力。多年来的工作实践，作为一名热爱通信事业的员工，我有信心也有能力做好营销部经理的工作。

事实胜于雄辩。下面我说一下优势，我认为自己有以下竞聘优势：

爱因斯坦曾说：“热爱是最好的老师。”多年的电信一线的工作，使我深深地爱上了这份工作。它虽然平凡，却很有意义。人们都说工作最高境界是快乐。正因为我热爱它，所以我能以饱满的精神面貌和积极热情的心态去完成每一项工作，并能以最佳状态来提升工作业绩。

工作中，我热情大方，善于交谈，始终注重自己的服务意识，不管与同事和领导相处，我都能积极沟通，保持好与他们的关系。特别是我任营销部经理以来，使我积累了丰富的 interpersonal 资源，也锻炼了我的组织领导才能和沟通协调能力，并且还具有一定的管理经验。我相信自己完全有能力胜任，团结一致，发挥自己的资源优势，做好自己工作职责范围内的工作。

我出生于一个普通家庭，深深懂得“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来”的道理。我的家庭教育、生活和多年的工作经历，养成了我能吃苦、能忍耐、能奉献的良好品质，培养了我兢兢业业、吃苦耐劳、勇于创新的工作作风。也正是在这种工作作风的指引下，我在自己平凡的岗位上，扎扎实实的工作，实现自己的人生报负。可以说，是通信工作，让我成长；是领导和同事的关怀，使我成熟；是电信公司这所大熔

炉磨练了我的意志、锤炼了我的品性、培养了我的作风、提高了我的素质！

行动胜于空谈。如果我有幸竞聘成功，我将把新的岗位当成干事创业的大舞台，竭尽个人的能力和水平，不遗余力地去追求事业成功与人生价值的最佳结合点。我的初步设想是：我将紧紧围绕公司改革与发展的总体目标，以市场部门神圣使命为动力，努力开拓市场，营造良好的市场外围环境，把（客户分管地区）的业务做好，做严，做强。坚持以增强动力、激发活力、发掘潜力为目的，以加快改革、加大激励、加强管理为手段，依靠科学的工作思路、正确的营销策略、完善的用人机制和管理办法，实现公司业务发展提速、效益提升的目标。

具体我将抓好以下五项措施：

1、抓市场和人员队伍建设，为公司年业务的快速发展构筑平台。公司年业务的快速发展，离不开市场的供求量与营销人员的拓展能力。为此，我要在深入调研、综合分析和对市场趋向进行科学准确预测的基础上，制定出市场营销方案与部门总体规划。要确保公司产品向有效益的区域、有效益的客户、有效益的业务、有效益的竞争领域倾斜，把握好市场动态，搞好人员队伍建设，为公司业务发展提供能力，为公司业务的快速发展构筑平台。

2、抓营销，促进各项业务快速增长。强化分层营销和目标营销，确定分阶段的营销目标，大力扩张优良行业、优良业务的市场份额，增强市场敏感性，培植新的利润增长点。科学定位，大力拓展业务区域。准确进行市场定位、客户定位和时段定位。城市抓社区、抓企业，农村抓个体大户，千方百计拓展业务区域。

3、抓服务，促进竞争优势的形成。树立全新的服务理念，我们的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，以满意服务赢得客户。要遵循市场导向、客户导向的原则，把前台部门作为客户，将支撑前、服务用户贯穿于工作的始终，为客户提供最优的质量和最优的服务，巩固和提高公司在各个细分市场特别是大客户市场的竞争力。

4、抓制度，促进规范化建设。制度是管理工作的基础，没有一套健全完善、行之有效的制度，严格的管理就是一句空话。我将把制度建设作为突破口来抓，建立健全各种管理制度、工作流程和业务表格，编制管理手册，把各项工作纳入制度化、程序化运作的轨道。

5、抓管理，促进务实作风的形成。我将创新经营目标责任奖惩制度，对部门员工的评价突出效益指标，评价结果突出真实性，变单一考核为全面考核，变阶段性检查为经常性检查，变模糊管理为目标管理，变定性评价为定量评价。加大奖励力度，对优秀员工，从各个方面、各个层面进行鼓励和奖励，使员工工作热情高涨，经营实绩节节攀升。关心员工，热心服务，着力协调解决涉及员工切身利益的热点难点问题，为其创造良好的工作环境和条件，形成较强的团队竞争优势。

最后，我还将不断学习，提高自己的综合素质。二十一世纪是知识经济社会，一个人如果没有知识或知识陈旧，将很难在社会上立足。作为一名电信公司的员工，我要继续严格要求自己，不断加强学习，进一步补充前沿的知识和最新的管理知识，通过持续不断的“充电”，拓展自己的知识领域，开阔视野，努力使自己的思想能够跟上领导对全公司工作的思考和部署，成为领导工作上的得力助手。

古希腊哲人说：“给我一个支撑点，我会把地球支起”，而我现在要说：“给我一个机会，我会干出我的光彩”！当然，我也深深地知道：此次竞聘意味着有一部分人会成功，而另一部分人会落选。对此我将以平常心来面对。此次竞聘，无

论成功失败，我都将以此为新的起点，更加努力工作，勤奋学习，迎难而上！

我的演讲完毕，谢谢大家！

## 营销管理员竞聘演讲稿篇二

我今年六月满28岁，毕业于xx十四中，学财务专业，98年元月进公司，99年10月以前和处长在仓库共事，做一名仓库管理员，99年11月经同事们的推荐提升为仓库主管，在职期间，加班加点及时快速的为各柜店补充货源，仓库帐务没有出过误差，组织仓库里同事参加公司各项活动，那年还评为了先进工作者。

以上是我简要的工作经历。

下面我谈一谈我参加计划跟单部经理竞聘的理由及个人优势：

主要有6点：

第1点：认同公司的文化观、价值观，愿同企业共成长；

第3点：有较强的工作责任心，上进心，有韧性，督促协调、执行力强；

第6点：入公司9年无重大工作失误及不良作风。

几年的工作，锻炼我的同时也不断地考验着我，我承受着工作的压力，感受着工作中的苦与乐，享受着一份耕耘，一份收获的喜悦，我是热爱我现在所从事的工作的，我愿意为公司的发展更加勤奋努力地工作。

接下来是谈一谈我设想的计划跟单部的工作思路及策略：

策略有6点

第5点、学习现代化的仓库管理办法，完善原辅料仓的管理；

第6点、培养团队精神，建立团队和谐关系，享受工作，享受生活。

最后我想说：多年来的共同工作，在座的领导和同事对我的为人和工作能力应该是很了解的，我的工作表现大家也是有目共睹的，在过去的九年里，在领导的关怀下，在同事们的支持和无私帮助下，我的工作取得了一定的成绩，经过多年工作实践的锻炼，我已经具备了担任计划跟单部经理或是副经理一职所需的协调组织、分析决策和解决问题的综合能力，差的是相应的理论水平和沟通表达的技巧，但是在今后的工作中我一定会不断的学习，培养提升自己，加倍努力干好！

## 营销管理员竞聘演讲稿篇三

大家好！

在英国流传着这样一个真实的故事，说有一个极具天分的人，在一生中阅尽了大英图书馆的藏书，却没有给后人留下一本著作，原因是他自始至终没拿起属于他的那支笔。在中国古代也有一个大家耳熟能详的人物毛遂，不同的是一开始他的才华并不为人赏识，可是经过自我推荐，后来他却被委以重任，建立了赫赫功勋。两个故事的强烈对比让我懂得了一个道理：人应该在时机成熟的时候挺身而出，因为这既是对别人负责，也是对自己负责！正是基于这样一个朴素的想法，我来参加副支队长的竞聘，自信能够挑起这份重担！

首先，请允许我进行一个简单的自我介绍。

对待工作，我一丝不苟，有一股“不信东风唤不回”的韧劲和拼劲儿；对自己的同事，我也始终是满腔热情。我这个人性

格活泼开朗、热情大方，善于团结同事，无论在哪个岗位都能获得很好的人缘。过去的工作岗位锻炼了我的意志，丰富了我的知识，拓展了我的视野，同时也提高了我协调、组织、沟通的能力。而这些都将成为我干好执法总队副支队长一职的重要保障！

天生我材必有用。综合权衡分析了一下自己，我认为参加副支队长的竞聘，我有如下条件和优势。

首先，我具有丰富的工作经验和过硬的业务素质。参加工作十多年以来，我一直在基层工作，积累了十分丰富的工作经验。十多年间，我的工作足迹遍布了全区各支队，对我区各种情况都非常熟悉，这就为以后的工作打下了坚实的基础。工作中，我注意不断加强学习，提高自己的业务素质，同时非常注意将所学知识和工作实际相结合。如今，我已经成了一名运用相关法律法规的行家里手，不仅能够达到自己工作的要求，还能够积极帮助周围的同事解决工作中的难题。

其次，我具有很强的团队意识和组织协调能力。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。因此，我在组织协调工作方面，能够做到游刃有余、有的放矢。

另外，我思想活跃，富有激情，在工作中能够独当一面。法国思想家帕斯卡曾经说过，人只不过是一根会思想的芦苇。的确，思想是人的精华所在。在工作中，丰富的思想和独特的见解显得尤为重要。工作中，我把行政执法工作看作是一块未经修饰的璞玉，善于用自己的思想之刀去雕刻出美丽的图案。丰富的思想、善于独立思考的能力以及年轻人的热情与活力让我在工作能够独当一面，担当起上级交给的重任。

骐骥一跃何需鞭，日行万里自奋蹄！如果承蒙各位领导厚爱，

让我走上副支队长的工作岗位，我将不辱使命，不负重托，把新的工作岗位当成建功立业的舞台，用自己火热的青春和对工作的满腔热情，向各位领导、各位评委和同志们交一份满意的答卷。我将按照以下思路开展工作。

第一，以团队为核心，当好领导的“左膀右臂”和下属的“领头羊”。如果我竞聘成功，我将从支队实际出发，积极配合支队长和上级领导的工作，向领导多提一些好的建议，切实发挥领导“左膀右臂”的作用。另一方面，认真和队员们沟通、交流，深入掌握支队的实际情况。依托队伍实际情况，制定切实可行的工作计划，继续提升自身素质，当好队员们的“领头羊”。通过这些措施，来实现“衔接上下，融合全队”的工作目标。

第二，发挥自身优势，把支队建设成一支领导放心、群众满意的队伍。如果我当选副支队长一职，我将秉承“领导放心、群众满意”的工作目标，充分挖掘自身潜公司电话：\_\_\_\_\_。

## 营销管理员竞聘演讲稿篇四

竞聘演讲稿的时间设定，一般是3-15分钟。当然，有些领导职位时间上会30-60分钟，这些是比较特殊的。对于竞聘演讲稿，每分钟的演讲语速应该是200-280字之间，3分钟就是600-840字之间，5分钟是1000-1400字，15分钟3000-4200字，竞聘演讲稿规定了时间之后，字数上应该根据个人的语速来定，一般都是240字左右。

### 2、竞聘演讲的内容

竞聘演讲稿的内容，一般是个人工作经历、岗位的看法、竞聘的优势、竞聘的思路，这四部分里面，有很多道理，如果不注意就预示着竞聘的失败。我们应该怎么注意竞聘演讲稿的写作呢，在这里有很多看法。而众多看法中，重要的一点就是竞聘者演讲时的表现。具体的写法可以咨询竞聘网客服。



### 3、竞聘演讲的演讲

竞聘演讲者在演讲时，需要注意很多。

首先，要注意演讲的态势语。比如那些语句要加重，那些语句要轻轻带过，这些都需要竞聘者深入的研究，毕竟这个职位对于你是决定你前途的。

其次，要注意特有的“特色”。如果领导喜欢听恭维的话、实际的内容，详实的工作思路。那么我们就应该对症下药，起到投其所好的作用。

再次，要注意收场。竞聘演讲完毕，收场也是至关重要的，因为这场竞聘的分数高低，竞聘收场是关键。

### 4、竞聘演讲稿的写作

这个时候是否会注意竞聘演讲稿写作技巧呢？

## 营销管理员竞聘演讲稿篇五

尊敬的各位领导、各位评委：

今天我非常荣幸地在这里参加公司南大街营业厅营销主管的竞聘演讲，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。

我2003年3月到公司参加工作，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具备以下优势：公文写作第一、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基础就是要有一颗爱心。我有这样一颗爱心，我相信自己能够把本职工作做好。

第二、几年来的工作锻炼了我较好的心理素质。我从不因心情而影响工作、干净干事、干练干事，具有一定的果敢决策

和组织协调能力。同时具有工作积极进取的信心和勇气，就拿这次竞聘来说，我站在这里，就是在迎接挑战，从挑战中发现自我、改进自己的不足，也想通过自己的行为向大家证明：镇雄移动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，就一定会有成功会有失败，如果这一次失败了，说表明我还存在许多问题和不足，我会更加努力的磨练自己，提高自己。各位同事让我们用全部的真诚和智慧，去迎接改革路上方方面面的挑战，去迎接时代暴风骤雨的挑战，让我们镇雄移动在挑战中立于不败之地，去拥抱时代的辉煌！

第三、有几年的营销工作实践经验。熟悉移动工作，特别是营销方面的各项政策和规定，有一定的顾客人员网络，有一定的同事和谐相处的人际氛围，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。

第四、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，并能根据实际情况，大胆设想管理方法。

第五、我对人热情，办事耐心。这一点，对一个营销主管来说是不容忽视的素养。营销本身就是服务。对自己身边的姐妹弟兄们我会对他们作认真细致的思想工作，我会关心他们的工作和生活。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，用心解决他们的投诉。

以上这些优势，恰恰是我竞聘的营销主管这个岗位人员应该具备的政治上、思想上、业务上、个性上、管理上的素质和要求。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。

## 营销管理员竞聘演讲稿篇六

大家晚上好！

在担任副总经理期间，我将协助总经理在新的岗位上，积极努力工作，认真履行副总经理的职责，认真学习专业知识让管理走上规范化的轨道，建立能有效按上级要求完成好工作和达成目标的团队，做好“用心服务，平价周到”的经营理念，以三米微笑服务服务广大师生。以上的这两句话是我谨代表两位总经理对全体实超人的一点要求。

在此，我向股东们说，在全球出现金融危机时，我们实训室的股值不贬反升，这是一个非常高的消息！！我相信，我们的合作与交流是我们共同进步的源泉，让我们伸出合作的手，把我们实训室的事业推上一个新的台阶。

最后，祝实训室欣欣向荣，大家身体健康，并通过你们传达，祝你们家人健康、快乐、万事如意。

谢谢大家！

## 营销管理员竞聘演讲稿篇七

上午好！我是烟草市区二线客户经理王名，我竞争的岗位是市场经理。我是20xx年6月正式走上客户经理工作岗位的，在一年零六个月的工作过程中，我一直牢记公司领导的警示，坚持“清清白白做人，认认真真做事”的宗旨，以公司的利益为出发点，全身心地投入到工作之中，经过坚持不懈地探索和调整，不辞辛劳地奔走和努力，走出了一条适合区域销

售习惯的新路子，取得了一定的成绩。卷烟销售总量和促销品牌销售量屡创新高，在各条线路中名列前茅；销售层面控制也基本定型，今年1至6月销售排名前10%的客户占区域销售总量的百分比均控制在35%以下，超前性地达到了公司的要求。

2、市场经理的工作职责。依据公司的整体规划和营销目标，正确分析市场机会，确定目标市场；合理设定销售目标，制订销售计划和销售策略；管理和指导一线营销人员（在烟草这个营销组织中，市场经理首先是一名营销人员，同时又充当着一线营销队伍的管理者。所以，从这个角度来理解，市场经理的营销能力应该在一线营销人员之上）市场经理最主要的工作职责和任务就是在营销团队中起着教练员和指挥棒的作用，他必须教会和带领一线营销人员通过一系列的营销活动来实现公司的营销目标。

1、在营销团队中采用说服式、参与式的工作风格，而不是简单粗暴的命令式和不负责任的授权式。公平、公正、公开地开展指标考核、分配卷烟、查错纠错等各项工作，以理服人，以健全的规章制度管理人。

2、完善每天的工作例会制度，加强横向与纵向沟通。鉴于线路分散，所有客户经理无法每天集中的实际情况，计划在电脑平台上设置一个工作例会平台，通过这个平台将当天的各项工作进行指导与安排，对上个工作日的工作统一点评，表扬先进，鞭策后进。客户经理与访销员每个月至少集中一次进行沟通交流，提高工作质量和效率。

3、加强市场信息的收集和分析工作。在以往的工作中，客户经理最基础和最重要的工作——市场信息的收集和分析流于形式，收集到的信息散、乱，有的信息甚至毫无价值，最主要的原因在于客户经理在信息收集和分析方面缺乏指向性，想当然地乱收一通，如此分析出来的结果可想而知。（实际操作）

4、在工作过程中将自己和其他优秀的客户经理在卷烟营销一线积累的一些经验毫无保留地、开诚布公地与团队成员进行交流，取长补短，采取“传、帮、带”的形式提高团队整体的能力、脑力、挑战力、执行力和凝聚力，着力打造一支“招之即来，来之能战，战之能胜”的优秀团队。

如果竞岗成功，我绝不会骄傲，我会勤勤恳恳、兢兢业业地面对人生的新一轮挑战，力求在新的工作岗位上干出成绩，干出精彩！

如果竞岗失败，我更不会气馁，我会积极努力地寻找差距，缩小差距，超越差距，回到原来的工作岗位从头再来。我相信，我仍然是一名优秀的客户经理！

谢谢大家。

## 营销管理员竞聘演讲稿篇八

大家下午好！

我叫xx□xx年xx月生，现供职于银行省分行。我应聘的岗位是信贷审查管理人员。

我的主要经历简述如下：

1□xx年9月至年7月，在学校专业学习，取得珠算技术三级毕业。

2□xx年8月至年3月，在省公司工作，先后任职商品销售会计主管、基本建设会计主管。年12月初聘为统计员专业技术职务。

3□xx年4月至今，在银行分行工作，其间：

(1)xx年4月至年6月，在该行存款部门从事出纳、储蓄、结算、联行等工作。

(2)xx年7月至年12月，在该行计划信贷管理部门的信贷报表统计、资产保全、不良资产监控、信贷管理等岗位工作，2年多来亲历清分、统一授信、剥离等重要工作。年被省行授予剥离先进称号。同时担任该行贷款评审小组成员、信贷管理委员会委员、风险管理委员会委员，为调整该行全辖授信结构作出了积极的贡献。

(3)xx年1月至今担任该行部科级客户经理，为部门提前实现全年的工作目标（不良资产清收、呆帐核销、以物抵债、减免表外息等）作出了巨大的贡献。除继续担任风险管理委员会委员外，还担任该行呆帐核销领导小组成员、资产处置委员会委员。

(4)xx年10月自学大学系大专毕业；年12月初聘为会计员专业技术职务□xx年5月通过全国助理会计师资格考试□xx年12月初聘为助理会计师□xx年10月通过全国律师资格考试□xx年6月始执业于律师事务所。

从以上简历可以看出，我的应聘优势是：

2、财经类专业毕业，有助理会计师资格，了解企业会计制度；

5、现年30周岁，正值事业黄金年华，可塑性强。

最后，我想说的是，给我一个舞台，还您十分精彩！

谢谢大家！

**营销管理员竞聘演讲稿篇九**

作为营销人员，想要得到更好的岗位，那么必须要努力，努力的同时也要准备一份演讲稿哦！

促进公司整体管理水平的提高；三是加强员工队伍建设，鼓励员工参加业务技能培训和学历再教育，促进员工队伍整体素质的再提高。

xx年移动市场将形成三家运营企业角逐市场的局面，133、小灵通为抢占市场，必然会加剧价格战，对明年的移动市场必将造成较强的冲击，受国家资费政策的影响和目前市场消费能力的限制，我公司明年低端市场的开发将遇到前所未有的阻力。

在不断的市场竞争中，我们如何适应今后的市场、稳定客户群、不断增强业务收入已成为下一步的工作重点。

## 应对措施

(一)在管理方式、人员组合方面作出合理的调整，增强营销、服务队伍的建设，结合当地市场实际，灵活运用各项政策，(二)加强员工素质教育，培养营销骨干力量，提倡团结拼搏、无私奉献、团队合作的精神，提高员工的综合素质，树立良好、亲和的企业形象，增强企业的竞争力。

(三)密切关注市场动态，采取灵活有效的市场对策，减少客户离网率，及时全面掌握市场动态，增强快速应变能力，保证市场份额的占领；随着竞争对手在推广133方面政策优惠幅度的不断增大及其用户的不断增多，133即将从推广初期步入成长期，其用户群将高速增长。

作为中国移动，不可能完全阻止其发展，在这个关键时期，我们应保持头脑清醒，认真思考、衡量得失，制定切实有效的应对策略，尽量促使竞争对手减缓发展速度，既要保持与之相比的发展优势，又要确保成本的低投入，这样才能在竞



争中保持不败之地。

## 个人方面

在今后的工作中，还应加强自身业务学习，不断提高自身素质。

如果竞聘成功，我将在干好本职工作的同时，积极配合经理的工作，加强与领导和员工的沟通，虚心接受员工批评和建议，努力提高自身管理水平。

我想，只要有强烈的工作责任心和事业心，我会很快适应新的工作岗位，我会积极向老同志学习好的管理经验，我一定能早日克服自身不足，成为一名合格的管理人员。

我叫××，是公司的改革浪潮把我推上了今天这个讲台，我竞聘的职位是经营部经理，站在这里竞聘，既在自己的意料之外，又在自己的意料之中，意料之外是我没有当领导的经验，意料之中是我相信自己的优势。

正因为没有当过领导，便少了一些为官的禁锢，一张白纸好为大家、也为自己勾画一幅理想的蓝图，我愿意为这张蓝图付出辛勤和汗水。

在营销部门工作了五年，对全省的水泥行业有了一定的认识，我省现有水泥企业237户，年生产能力为2693万吨，我公司经过了四十多年的发展，占有一定的品牌优势、质量优势和区位优势。

近年来，随着水泥市场风起云涌的变化，竞争日益加剧，公司面临着生存和发展的双重压力。

因此，营销工作必须在思想观念、内部管理和营销方面实现根本性的转变。

基于上述思考，假如我能担任经营部经理，我的设想是：转变一个观念、培养二个意识、实现三个目标。

具体来说：

一是转变营销观念。

目前的经营理念还停留在由卖方市场向买方市场过渡的推销阶段，虽然名称叫营销经理部，但仍然只“销”，不“营”。

因此，树立以客户为中心，以顾客需求为导向的现代营销观念势在必行。

二是培养大局意识和法律意识。

一切工作要以大局出发，坚决服从企业的改革大局，贯彻执行公司方针目标，培养营销队伍观全局、想全局、顾全局、揽全局的意识和能力。

同时，在法律的框架下规范营销行为。

因为，在依法治国、依法治企的大背景下，法律行为与人们的生活、工作息息相关，对于营销人员尤其是如此，例如：目前的营销人员对法律中的诉讼时效理解出现偏差，导致过早的放弃诉讼时效，失去货款回笼的最后一道法律保护屏障。

所以，对营销人员进行有针对性的法律知识培训，提高法律意识，既可以保护本企业的合法权益，又可运用法律知识为企业挽回不必要的经济损失。

实现三个目标的内容是：

1、建构营销网络。

在做好水泥市场的同时，营销网络向地州辐射。

以新中标的水麻路、平锁路、永武路等公路建设为切入点，分别设立滇东北片区和滇南片区办事处，以溪洛渡、问家坝、小湾电站为突破口，抢占62·5级和特种水泥等高端市场，利用营销网络覆盖全施 兼并、收购地州中小水泥厂，进行技术改造，兴建粉磨站，实现产品的战略扩张。

## 2、建设营销渠道。

结合中间商营销和直销两条渠道来达到更多的细分市场，增加市场覆盖面，作到优势互补，规避市场单一带来的经营风险，克服“以量定价”的弊端。

## 3、资源优化配置。

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。

今天的竞聘，我的态度是：不怕失败，因为我本来就不是经理，但我更希望成功，因为我们大家都希望公司的明天比今天更美好。

最后，以一幅对联来结束我的演讲，上联是“胜可喜，宠辱不惊看花开。

”下联是“败无悔，去留无意随云卷”，横批是“继续工作”。

尊敬的各位领导，各位同事：

大家下午好！

首先做一下自我介绍，我叫xx今年xx岁，未婚。

来公司已经有7个月的时间了，对咱们公司也已经有了初步的了解，现参加本次办公室岗位的竞聘。

因为我大学毕业后曾做过很长一段时间的律师助理工作，有较多的办公室经验，相信自己能够很好的协助领导的日常工作。

本人性格开朗，待人真诚，能够用真诚的微笑去对待领导和同事，有句话说的很好：态度决定成败。

我觉得自己的心态比较好，有较强的责任心，能在工作中做到不骄不躁，把全部的热情投入到工作中。

首先我会做到很好的整理收集处理中心文件及各项通知信息，及时提醒制片人。

每周一按时交送节目播报表，节目预告，并认真审查送交的内容及播出时间。

按时拿收视率与等级单，及时提醒制片人或主编每周二的例会。

认真负责栏目新广告的送审及审核、播出。

整理保管栏目人员信息资料，节目文稿，札记、预告嘉宾通讯方式，并会在每周五之前把本周要播出的嘉宾联系方式留在办公室墙上，方便大家查询。

认真负责通知栏目的每次会议，并负责点名签到工作。

及时收发栏目信件。

认真保管播出带、母带使用登记及回收。

负责借资料带并保管，及时归还等日常工作。

并能及时的维护办公室环境的整洁和办公设施的正常使用。

其次我认为办公室的工作不应局限在以上的日常工作之中。

还应该主动承担更多的责任，事事以栏目为中心，为领导和同事更好的服务。