

最新竞聘机电主管演讲稿(优质6篇)

演讲稿具有宣传，鼓动，教育和欣赏等作用，它可以把演讲者的观点，主张与思想感情传达给听众以及读者，使他们信服并在思想感情上产生共鸣。那么演讲稿怎么写才恰当呢？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。

竞聘机电主管演讲稿篇一

大家下午/晚上好！

首先，感谢xx地产给予我这次展示自我的机会和舞台。我是xx地产营销部的李x[]今天我竞聘的岗位是销售部主管一职。

我为什么要竞争这个职位呢？

第一、我具备该职位所需要的工作经验和素质。我是20xx年进入到这个行业的，虽然说不是很久，但在这期间参加多个楼盘的销售工作，在销售过程中积累了丰富的销售技巧掌握了相关的专业知识，如何开发客户，维护客户是我的特长。所以我相信在自己及同事的共同努力下，一定可以打造最有战斗力的团队。

第二、我具备该职位所需要的团队精神。作为团队来讲，如何发挥团队的力量是衡量这个团队领导能力的体现。没有完美的个人，只有完美的团队，我深深懂得这个道理，所以我不断的在实践中去完善自己，怎样去发挥自己的优势，怎么去改进自己的缺点，怎样和团队成员形成互补，发挥团队的战斗力，所以我深信我具备作为一个团队领袖的能力。

第三、我具备了该职位所需要的抗负荷能力，作为团队的领导，要把完成公司的目标任务为己任，当然也要承担巨大的

压力，俗话说，没有压力就没有动力，我会把这种压力转化成我工作的动力，有方法，有策略的去完成公司交给我们团队的任务，奋勇前进，决不退缩。

第四、当然，做为一个团队的核心，有这些还是远远不够的，我会在以后的工作中继续去完善自己，努力学习，取长补短，开拓视野，挖掘自己的潜力，使自己做的更好。

- 1、严抓纪律，安排好各岗位工作职责，主持召开早晚例会。
- 2、对销售人员的业务水平进行培训，提高专业知识。
- 3、配合各销售人员跟踪客户，帮助谈单。
- 4、以自己的工作激情带动同事的工作激情、提高整体销售业绩。
- 5、定期对市场进行了解，向上级反馈各竞争对手的近况，达到知己知彼。
- 6、服从上级领导的安排，无条件完成下达的各项任务。
- 7、一切从我做起。

尊敬的各位领导；能者上，庸者下，竞争上岗有上有下、有进有退，上固可喜、下也无悔，一如既往；进也可贺、退也不馁，一片丹心。我没有惊人的业绩，也没有耀眼的资历，更没有显赫的学历，优势也不足挂齿。我不敢奢求什么，只想让大家认识我、了解我、帮助我，抑或喜欢我、支持我。也正因为如此，我更加清醒地看到了自身存在的差距，促使我在以后的工作当中，励精图治，恪尽职守，努力学习，勤奋工作，以绵薄之力来回报公司。

最后我要说，在我多年的工作经历中，属于我的舞台不多，

今天借此机会，表达一下我的心愿，感谢各位领导提供这个平台，谢谢你们给我这个机会。无能结果如何，我一样会努力工作。

谢谢大家！

竞聘机电主管演讲稿篇二

大家好！

首先先自我介绍一下，我叫xx[]毕业于德州新星职业计算机学院，主攻电脑维修，于xx年11月25日来到咱们家庭号购物中心上班，是四楼男装部的一名导购员。

听到老爸、老妈说得句句在理，咱也就顺应民心吧！

来到咱们家庭号人资部报上名，第二天就正式上班了。

说到正式上班了，我这里还有一小段工作上的故事呢！本来，我来咱们家庭号是想干个保安或搬运工啥的，却被分到四楼当起了导购员，我有点不愿意，一个大小伙子的，苦点、累点的不怕，可让我去做女生适应的导购员工作，未免多多少少的有些不妥吧！

从这以后，我努力学习商品知识，遇到不懂的、不清楚的，就问师傅、问主任；慢慢熟悉和掌握卖货技巧；甚至放弃了工休，完不成任务，我就不工休。功夫不负有心人，我的销量慢慢的提上去了，卖货能力也有了明显的提高。

连续的三个月，都完成了自己的个人销售任务，虽不是最棒的，但我已尽力了。现在的我，已掌握了基本的工作流程；某些事，也可以代理主任帮办了；另外，我还担任起了柜组的记账员。

短短的三个月，我看到了自己的进步，我看到了自己的成长。我从未认为我自己比别人差——你来半年，担任上了记账员，那么，我来三个月就要担任上记账员；你干得了的，我也能干得了；你干不了的，我还是能干得了。三个月怎么了？三个月，虽时间短点，但我丝毫不比别人差；三个月，足矣让大多数人对我不另眼相看。

我不太会说话，也不会用那么多华丽的语句，就有什么说什么吧！

这次的应聘储备主管，不是求官大，只是想看看自己有没有这个工作能力，趁自己年纪轻轻的，多锻炼锻炼自己。

如果这次应聘储备主管，我被录取了，我会用最快的时间来熟悉储备主管的工作流程，合理的起到上下级的协调作用，争取挖掘出每一位员工的潜力，发挥出每一位员工的特长，使他们各补其长、各修其短；置身其中，和每一位员工搞好个人关系，尽自己最大的能力发挥出最棒的团队意识，表现出最佳的团队精神；当然，我也会努力、按时、保质的完成上级交待、布置的各项任务，并进行不断的创新、不断的完善；发现问题，及时处理。

如果这次应聘储备主管，我落选了，证明我还有不足的地方，我会在干好现本职的导购员、记账员工作外，再接再厉，希望有朝一日，再与同仁们一决高下。

我会以我的实际行动来证明我说的这一切。

望领导给此机会！

竞聘机电主管演讲稿篇三

大家好！今天，来到这个讲台参加超市主管竞聘，心情很激动。首先，感谢公司领导给我们提供了一次展示自我，相互

学习的机会。“公开、平等、竞争、择优”，这是历史的必然趋势，也是公司发展的要求。这次竞聘对我个人来讲是一个重要的激励和挑战，将有利于我个人素质的进一步提高。今天挑战这个岗位，我有勇气担当重任，有信心把今后的工作做得更好。在这里，我也衷心祝愿今天参加竞聘的各位同事，都能取得较好的成绩。

我竞聘的岗位是xx店超市百货超外部门主管。下面我将分三个部分进行我的竞聘演讲。

我叫张岩，现年33岁，专科学历，现任职xx购物广场六楼超市生鲜部自营卖区长。20xx年9月28日在xx路工作至今到大商已经有10个年头了，曾经先后在大商超市锦州贵州路店工作了7年之久，主要在洗化部，百穿部，生鲜部担任卖区长职务，于20xx年9月调入新玛特购物广场负一层超市生鲜区，后于20xx年12月调入xx购物广场工作至今，主要负责所辖区的经营与店堂管理的各项工作。工作10年来，在各部门领导的带领下，在同事们的积极配合下，我认真的做好各项经营及管理工作，圆满完成了公司领导下达的各项任务，部门的相关工作也取得了较大的成绩。尤其在20xx年至20xx年，在大商超市贵州路店百穿卖区担任卖区长3年多，积累了许多百货，穿品经营管理等相关的宝贵经验，也使自己对超市百货业态从不熟悉到逐渐了解，以至到现在已经深深爱上这份工作。尤其在我们经理的带领和指导下，积极创新思路、勇于挑战，能够及时迅速的完成店内下达的各项销售任务，受到店领导的好评。在xx工作的1年多，凭着自己吃苦耐劳不怕苦不怕累的精神，在今年2月还被评为公司的“劳动模范”，当从曾总手上接过了烫金的“荣誉证书”后，我的心情格外激动，回想起过去工作的一幕幕，百感交集。同时这也充分证明了领导对我工作的肯定。“诚恳待人，认真工作，关注细节，做到当日事当日毕”“一是我做事待人的准则。

我竞聘的岗位是xx店超市百货超外卖区长。随着我国经济建

设的不断发展，超市市场竞争机制的逐步形成，国际、国内超市业的市场环境已经趋于合理且竞争日益加剧。必须建立以企业精神文化为基础，以优质服务为运营控制，在不断满足顾客需求的竞争环境中良性发展，才能真正把企业“做大、做强、、做久”。因此，在当前竞争激烈的环境下，我们企业如何保障顾客利益最大化，以人为本，是企业生存和发展的基础和关键。

同时，为保证企业财富最大化，我个人认为应按照季节变化，节假日，客流大小，根据竞争对手动态等因素有序、高效的组织卖场，最大限度地挖掘每平方店面、每个销售人员的潜能，提高超市的销售和毛利控制，不断优化、提高，并利用严格的规范流程与新的手段，降低运营成本，使超市在竞争中取得更大的优势。

- 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、及时、准确、有策略的开展市场调研，确保价位优势及合理利润并制定针对竞争对手灵活、阶段性的对策。
- 4、掌控超市本部门的库存情况，执行安全库存制度，提高资金使用率，加快资金周转。
- 5、组织业务专项培训，提升员工的业务知识和销售服务技巧，监督并指导对员工下达促销商品的了解及主推情况。
- 6、保证上级公司制定的命令、授权及任务等在部门得到畅通传达，充分理解和有效执行，并对结果及时进行反馈、分析。

以上六个目标是相辅相成的，部门销售人员整体水平的提高，必将能够保障我店销售的安全、高效、稳定运行，也必将降低企业在运行损耗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的岗位职责：

1、协助各部门搞好店面销售，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，同时建立和规范一系列规章制度，使岗位职责明确，做到规范有序，有章可循。

我认为：作为部门主管，是分担超市总经理对部门管理的分担者，因此，我要摆正自己的位子，严格做到：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；加强内部员工的服务技能培训，提高整体员工的服务销售水平。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、努力完善自我，提高工作能力

虽然我在百货工作了3年多，累积了一定的工作经验，但是在超市零售行业一日千里与时俱进的今天，尤其是在店面运营和管理方面，如何加强零售经营与营销的业务能力上，在强化一线销售人员服务意识，做好本职工作上，将会是一个需要认真学习，不断发展的领域。只有不断努力学习，深入实践，才能做到与时代同步，担当起超市领头军的任务。我有信心不断完善自我，努力把自己的工作做好！

3、探索创新解决问题的方法。加强员工交流和对外协作能力，在不断提高自己水平的同时，还应该能够组织各方面力量，充分为公司的销售，提供更加完善的服务。另外还要加强部门销售人员的交流与培训，组织更多更高水平的培训，提高

整体销售意识和服务水平，以保证部门的销售稳步提升。

4、加强新品引进，利用先进的促销方法进行创新销售，提高销售业绩。

作为一个零售超市，我们在为用户提供优质产品及服务的同时，也应该充分利用自己的资源和行业优势，为本企业树立良好的企业形象。众所周知，超市零售业是不断发展，不断进步的一个新课题。服务永远面临着挑战，没有一劳永逸、尽善尽美的解决方案，所以在各项日常工作中，不仅要求我们的营业人员随时提升自己的业务能力，还要在各种服务中提出新要求，解决新问题。最重要的是，我们要在实际工作中，不断创新，不断学习。努力把自己的工作做得更好。各位领导，各位同事，以上就是我对自己基本情况和工作思路的汇报，不足之处，敬请批评指正。

谢谢大家！

竞聘机电主管演讲稿篇四

大家好！

一、有丰富的一线工作经验

作为一名车队人员，我对车辆维护、修理都十分重视。督促驾驶员做好车辆维护工作，确保无技术性的失误。定期按照上级指示，召开安全培训会议，加强大家安全意识，确保行车安全。随时掌握和分析车队车辆油、胎、料的损耗情况。

二、爱岗敬业，踏实工作

我一直认为，干一件事要么不干，要干就要干好，干出成绩来。在公司工作的这些日子里，我经过工作的磨练，形成了较好的心理承受能力，敢于接受挑战，不怕苦、不怕难、不

服输。在车队工作的这些日子里，我一心扑在工作上，勤于动手动脑，积极参加车队检修、车队技术攻关等工作、及时总结好的经验，对出现的问题，主动向有经验的同事请教，通过查找资料找到好的解决办法，并一一登记在册。

三、有较强的学习能力和适应能力

现在是21世纪，我们身处一个信息化时代，任何事物都是瞬息万变的。要想提升自己的工作能力必须不断加强学习。我在工作中始终不忘学习，通过各种途径为自己充电，扩充自己的知识面。了解车辆运输管理、专研车辆维护的技术性难题，熟知相关的交通法规等。坚决做到在学中干、干中学，做好本职工作。

四、有较强的组织协调能力

在实际工作中，我也锻炼出很好的与人、与各部门打交道的能力。能够很好地与各部门打好交道，进而处理好车队工作和公司其他部门工作发生的冲突。一切以公司利益为重，个人利益让位于公司利益。平时，适时了解职工思想动态，关心他们的疾苦，做好他们的思想工作，更好地组织开展工作。

另外，如果这次竞聘成功后，我会从以下三个方面开展工作：

一是加强车辆管理，狠抓安全事故教育，做好员工思想工作，了解他们的思想动态，更好地开展车队工作。二是加强学习，提高服务质量。加强员工的礼仪培训，注重仪表、遵守公共道德。三是加强与各个部门的协调工作，更好地为我们财险公司服务。

古人云：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。这次竞聘我是抱着“一颗红心，两手准备”的心态。如果成功，我会珍惜机会，不断摸索车队管理工作，改进管理方法，做好车队主管的工作。如果失败，说明我还

需努力，不断完善自我。

竞聘机电主管演讲稿篇五

大家好！

首先先自我介绍一下，我xxx年毕业于德州新星职业计算机学院，主攻电脑维修，于xx年11月25日来到咱们家庭号购物中心上班，是四楼男装部的一名导购员。

听到老爸、老妈说得句句在理，咱也就顺应民心吧！

来到咱们家庭号人资部报上名，第二天就正式上班了。

说到正式上班了，我这里还有一小段工作上的故事呢！———本来，我来咱们家庭号是想干个保安或搬运工啥的，却被分到四楼当起了导购员，我有点不愿意，一个大小伙子的，苦点、累点的不怕，可让我去做女生适应的导购员工作，未免多多少少的有些不妥吧！

从这以后，我努力学习商品知识，遇到不懂的、不清楚的，就问师傅、问主任；慢慢熟悉和掌握卖货技巧；甚至放弃了工休，完不成任务，我就不工休。功夫不负有心人，我的销量慢慢的提上去了，卖货能力也有了明显的提高。

连续的三个月，都完成了自己的个人销售任务，虽不是最棒的，但我已尽力了。现在的我，已掌握了基本的工作流程；某些事，也可以代理主任帮办了；另外，我还担任起了柜组的记账员。

短短的三个月，我看到了自己的进步，我看到了自己的成长。我从未认为我自己比别人差———你来半年，担任上了记账员，那么，我来三个月就要担任上记账员；你干得了的，我也能干得了；你干不了的，我还是能干得了。三个月怎么了？

三个月，虽时间短点，但我丝毫不比别人差；三个月，足矣让大多数人对我不另眼相看。

我不太会说话，也不会用那么多华丽的语句，就有什么说什么吧！

这次的应聘储备主管，不是求官大，只是想看看自己有没有这个工作能力，趁自己年纪轻轻的，多锻炼锻炼自己。

如果这次应聘储备主管，我被录取了，我会用最快的时间来熟悉储备主管的工作流程，合理的起到上下级的协调作用，争取挖掘出每一位员工的潜力，发挥出每一位员工的特长，使他们各补其长、各修其短；置身其中，和每一位员工搞好个人关系，尽自己最大的能力发挥出最棒的团队意识，表现出最佳的团队精神；当然，我也会努力、按时、保质的完成上级交待、布置的各项任务，并进行不断的创新、不断的完善；发现问题，及时处理。

如果这次应聘储备主管，我落选了，证明我还有不足的地方，我会在干好现本职的导购员、记账员工作外，再接再厉，希望有朝一日，再与同仁们一决高下。

我会以我的实际行动来证明我说的这一切。

望领导给此机会！

竞聘机电主管演讲稿篇六

大家好！我叫刘玲，我的竞聘目标是：旗舰店客服领班。

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，本人将以开放的心态，面对竞争，希望通过竞争，尽己所能，更好地实现自己的人生价值，同时，为公司、为社会作应有的贡献。

今天，我站在这里竞聘客服领班一职，请允许我用一首诗作为开场白：诗的名字叫《责任》：挂在嘴上，不如记在心上；记在心上，不如扛在肩上。它不一定，能使你的前程灯火般辉煌，但一定会，给你一份厚厚的人生礼物。

一、你认为目前我们客服团队存在的问题有哪些?该如何解决?

客服主管竞聘演讲稿1、客服整体的服务意识和服务质量有待加强。举例来说，我们在不断的补充员工，我们其他部门的人员也在不断的努力中，暂且撇开优点，我认为他们熟练度需要一个过程，而且因人而异。，还有很多人服务规范用语不规范，回复用语和自己聊天一样，那么如何迅速的结束冗长的培训和指导，锻炼一支成熟的队伍，如何加强客服代表的职业心理素质，把枯燥和单调的工作做得有声有色，如何快速并有效的做的非常满意，我想这是我们值得思考的问题。如何解决呢?建议培训关于服务意识，情绪管理方面的培训，关于语言艺术，对点语言等培训，把服务语言作为一项重点来考核，重点放在加大服务监督力度方面。目标是产生一批固定而且出色的客服代表，让用户感觉到我们很专业，并愿意成为我们的终身用户。

如何改善这个呢?首先你想比别人卖的多，自身的软件，硬件需要强大，强大的销售意识需加强，这个会在过后我成为领班的时候，会和大家分享!

二、我的优势，分为3个方面。

客服专家：在09年的时候，刚开始进来的时候，碰到很多顾客的投诉，骂人的也有，投诉严重的也有，不理解我们的也有，在这里，我首先和顾客沟通，{我先帮你解决问题，之后咱俩再沟通其他事情}平抚顾客的心态，站在顾客的立场，尽自己的能力帮顾客处理好他的事情。然后再和顾客商量其它的事情，最后帮处理完，顾客说，非常谢谢你，我不是对

你生气。

了这些问题，相信你成交的机会将是100。每个客服的处理方式都要有自己的一套处理方式总之，我考虑的是，每个员工未来在客服岗位的好与坏，对于我来说，我有着责任，我要扛起来，并带好团队向前进步。