

# 2023年商场竞聘演讲稿(大全6篇)

演讲稿也叫演讲词，它是在较为隆重的仪式上和某些公众场合发表的讲话文稿。演讲的直观性使其与听众直接交流，极易感染和打动听众。接下来我就给大家介绍一下如何才能写好一篇演讲稿吧，我们一起来看看。

## 商场竞聘演讲稿篇一

大家好！

首先感谢公司给了我们这一次参与竞聘的机会，我想说：面对这次的机遇与挑战，我对自己充满信心、对商场的未来充满信心。

首先商场的方针目标是：

强化公司职能，突出发展中心，转变经营模式，树立营销理念，加强管理力度，为完成业务收入而拼搏！

如今的商场，必将给客户一种全新的感觉，因此换一种全新的营销理念，改一改昔日的销售方式，是公司在以后管理工作中的思路之一。在知识经济到来之时，最大程度地赢得客户，获取利润是我们的追求。让客户在选择我们的时候，能够充分感受到商场得天独厚的信息传播网络，因此依靠商场平台，应该是商场业在信息化竞争中做出的正确决策，我们\_\_人有信心、也有决心去做好这一领域的开拓。

1、公司在今后的业务发展中，将作为重点项目之一来开拓更大的客户市场。通过员工努力和借助社会力量，与学校、企业、单位、全市区有关部门联系，洽谈发展。

2、公司将积极与各大单位建立联系，拓展商业信函业务市场，提高商业信函业务宣传，使其拥有更多客户。让客户了解，

商业信函不只是用于消费一种用途，重大节日、重大的活动等都能以商业信函的方式发布销售信息，给商场的目标用户发送业务信函的企业都来此消费。

3、公司创造条件，增加、开发市场，投入广告，计划在条件成熟后，另外，大家都可以看到，大楼的对面、干道的两旁有多块的大型喷绘广告牌，这些都是由其他公司发布的，我一直在构思，为什么不可以来做一些大型广告牌?只要做得好，必定吸引得了大客户的注意力。

4、公司将组建一支专业化营销队伍，运用商业运着方式，上门宣传、洽谈、揽收业务，占领市场，并注重营销的实际效果。利润分成，调动起我们系统内部职工联系业务的积极性。

5、发展和健全销售网络，吸引客户。据我了解，“娃哈哈”遂宁总经销商，把他们的产品推销到农村市场去，公司可以在全农村邮购代销网络上下功夫，有了好的销售网络，将会有更多象“娃哈哈”这样的客户主动与我们建立业务关系，邮政信息网络才能真正发挥其优势，公司的经济效益也能得到更大的提高。

6、企业网络化已不再是一种时髦，而是一种必然，利用互联网开展业务取得收益也应该是我们商场新的经济增长点。例如开办商场网页，针对遂宁所有的企事业单位、学校、社会团体，对他们提供优惠的政策，这样对我们的商场起到了很好的宣传、广告作用。

我是一名党员，在党的培养和部队严格的军事化管理中，培养了我政治觉悟高、组织能力强，对于公司的内部管理，我想首先应该服从局领导的管理，认真贯彻和落实局里的各项规章制度。

在这个大的前提下，来做好公司的内部管理：

1、在公司中建立一种能够激励每个员工发挥他们创造性工作能力的管理体系;建立一种全新的营销理念，来适应现代广告市场的需要。

2、针对市场中未预期到的情况和最新的竞争压力作出最快的反应，调整公司的战略目标和公司的长期发展方向;针对公司的各项决策，在民主与集中的基础上给每一位员工参与公司决策的权利，这是合作和信任的基础。

以上只是我对这个岗位管理工作的认识与思路，重要的是落实行动。我一定以务实的作风，不断的创新，为促进邮政追赶型跨越式发展，为公司收入而努力拼搏，为商场做出新的贡献!

我的演讲完毕，谢谢大家!

## 商场竞聘演讲稿篇二

我叫xxx今年x岁，xxx学历。今天我是带着一份感谢走上演讲台的。真诚感谢领导们给我这次竞聘机会，让我有一个展示自我的平台;同时今天我也是带着一份梦想走到这里的，期盼着小小的讲台将是我放飞理想的新起点。

成为移动公司的一名营业员是我的梦想，因为对这个岗位我有着深厚的感情。我曾幼稚的认为营业员的工作十分简单，每天不过站站柜台;我又认为营业员的工作十分枯燥，不能催发年轻人的青春活力。但移动老员工们工作中的一个个甜甜的微笑，对顾客一声声亲切的问候，以及客户们离开时一份份满意与快乐，才让我真正理解了这份工作。原来，提供崭新的生活方式，让所有人享受快乐，是黄梅移动人真挚的追求。于是，移动公司至诚的服务理念、和谐的人文氛围、深邃的企业文化、广阔的个人发展空间，深深的吸引了;于是，移动人标志服的蓝色成为我最喜欢的颜色;于是”中国

移动“这四个字在我心中成为圣洁的符号；于是，我坚信，选择中国移动就是选择人生发展的机遇。

我是今年六月份正式到营业岗位工作的，在穿上这身蓝色标志服的一刹那，我深感自豪的同时，也感到了肩上责任的重大：因为，我虽是一名普通的营业员，但我深知，我的一举一动、一言一行，代表着企业的形象。营业是公司对外服务的窗口，是企业形象的代表。从走上岗位的那一刻起，我就下定决心：一定要做一名合格的、优秀的营业员。

说起来，做一名营业员容易，但要做一名优秀的营业员就难了。虽然我有做营业的基础，但毕竟原来的工作量孝所办的业务种类单一，跟营业岗位繁重的工作量比起来，真是相差太多了。我知道，熟练的业务知识、业务技能是衡量一个营业员是否合格的基矗为了尽快的熟悉业务，我虚心的向老营业员请教，也从不放过任何可以利用的休息时间去学习。功夫不负有心人，在很短的时间内，我熟知了业务，看着客户满意的目光，我也欣慰的笑了。

有人说，营业员的工作是枯燥的，但我说，营业员的工作是神圣的，我热爱它。创造无限通信世界，提供崭新的生活方式，让所有人享受到快乐，是中国移动永远的追求，而营业窗口服务是联系客户的桥梁和纽带。一声亲切的问候，一个甜甜的微笑，拉近了客户与我们之间的距离。在工作中，我本着企业“沟通从心开始”的服务理念，热情的、真诚的接待每一位客户，让客户高兴而来，满意而归，让他们真正的、实实在在的享受我们优质、高效的服务。

随着通信业突飞猛进的发展，市场竞争也越来越激烈，一些客户着眼于眼前的利益，频繁地销号、换卡。我看在眼里，急在心里，要知道我们的每一张卡都是有成本的呀，而且，失去一个客户就失去一笔收入，失去一份信任。为了尽可能的保住用户，我耐心的讲解我们xx的品牌优势、网络优势、信誉优势，积极的推销新业务。有一些客户在我耐心、细致

的解释下，保留了原号码，满意的走了。但有一些客户根本不听你的解释，对你大喊大叫，满口脏话，我委屈的泪水在眼睛里打转，但我忍住了，不让眼泪掉下来。我想，我委屈一点儿不算什么，只要我们公司的利益不受损害，用户发泄一下又何妨呢。每天周而复始的工作，这样的事情经常会发生，但我始终牢记我们企业的服务宗旨：“追求客户满意服务”，我用真心、真诚与客户筑起了心与心之间的桥梁。

在中国向信息化社会迈进的今天，移动电话已经成为人们越来越重要的通信工具，它不仅能够满足人们语言沟通的真正需求，还能满足人们娱乐、休闲、商务、学习等更多层次的需求。这就要求我们营业员不仅要有扎实的业务功底，还要了解客户的需求，及时的向公司反馈信息，根据客户的需求，满足他们更高层次的需要。为此，我经常看有关xx方面的信息，了解新形势，掌握新动向，在业务不忙的时候，也和客户沟通，征求他们的意见和建议，及时反馈给公司。

我知道，我到营业工作的时间短，虽然我努力了，但还有很多不足。如果这次我竞聘成功了，在今后的工作中，我会更加努力，因为我热爱这项工作，爱岗敬业，是我一生无悔的追求；如果我竞聘失败了，只能说我离一个优秀的营业员还有差距。即使我离开公司，我依然会关心xx事业的发展，因为这片蓝色的天空带给我无限的梦想。

我的述职报告结束了，希望领导们能给我一个机会。谢谢。

## 商场竞聘演讲稿篇三

大家好！

卡耐基说过：“不要怕推销自己，只要你认为自己有才华，你就应认为自己有资格担任这个或那个职务。”凭着这句话，也凭着20xx年的书店工作经验，今天我满怀信心和激情的走到演讲台上参加金融行业组组长岗位竞聘书，自信有能力挑起

这份重担。

第一，我工作扎实认真，具有较强的责任心和耐心。

柜组的工作虽然事小，但非常繁杂、千头万绪，需要多一份细心、耐心和专心，更需要一份责任心。工作中，我养成了办事扎实认真，工作严谨细致一丝不苟的工作作风。在我眼里，柜组工作无小事。所以，无论做什么事情，我都能够认真对待，尽最大的努力把事情做到最好。

第二，我熟悉书店业务，具有丰富的柜组工作经验。

我1990年来到新华书店工作，至今已经有20xx年了。在这十年里，我从事过很多工作岗位，对新华书店的营销业务，特别是柜组营销业务非常熟悉，工作中积累了丰富的工作经验。此外，我对音像产品，特别是学生复读机具有足够的工作经验，懂得一般的使用及维修；我对各种电子词典有足够的了解，能给客户免费在网上下载各种所需资料。所有这些使我坚信，作为音像组和文化用品组柜长，我是完全能够胜任的。

第三，我有较强的沟通、组织、协调能力。

我性格外向，希望和人沟通，具有较强的沟通、组织和协调能力。在新华书店工作十多年来，无论从事什么工作，作为单位的一员，无论是与本部门内部的同志还是与中层干部，在工作配合与交往过程中，我想如果大家降低一点标准的话，我与大家的合作还是比较愉快的。所以，从沟通、组织、协调能力而言，如果作为柜组长，我可能还算是一块可造之材。

第四，十年多的工作实践，使我养成了严谨细致、扎实高效的工作作风。

我个人的性格特点是做事追求完美，无论什么工作，不干则已，要干就要追求卓越，力争达到一流水平。这种性格促使

我自加压力、负重奋进，竭尽全力争取把本职工作做得最好。我富有强烈的事业心和责任感，工作严谨细密，一丝不苟，高效快捷，讲求效率。同时，有很强的吃苦耐劳的精神，为了完成工作任务，经常废寝忘食、加班加点。十年多的工作经历，使我养成了不怕吃苦、迎难而上、甘愿奉献的品质，造就了勇于承担责任，永远不言放弃的坚强性格。所有这些，都为搞好柜组长的工作奠定了坚实的基础。

一是真诚讲团结，带领该组员工，做好销售，成完上级下达的任务。

工作中，我将摆正自己位置，正确认识和看待自己，胸怀全局，服从书店领导的安排，积极做好所分管柜组的工作。在工作中和生活上一定要平易近人，做到说真话，办实事，求实效。

二是加强信息收集工作。

信息工作是各级领导的“目耳”，只有及时掌握了当前的市场动态，让竞争处在知己知彼的环境中，方能百战百胜。柜组是一个信息传递的重要窗口，在经营中我将不断观察市场信息，了解市场动态，及时根据客户所需调整销售策略，同时积极向领导汇报销售情况和消费者的心理状况。

三是抓好微笑服务，提高营销水平。

客户的微笑就是对我们的肯定，客户的满意就是对我们的奖励，我将时刻铭记着这样的服务格言，我将力求用五星级的服务换得客户的微笑，赢得客户的满意。我将带领我的属下提高服务意识，让每一位客户从中体会到客户就是上帝的感觉。

尊敬的各位领导，各位评委，记得香港首富李嘉诚说过，他在用人方面不喜欢“大材小用”，也不喜欢“量才适用”，而是

喜欢“小材大用”。因为“大材小用”纯属浪费，“量才适用”容易让人自满、使人懒惰，只有“小材大用”才有利于激发员工的潜能，促进工作的创新，从而达到事业和个人的共同发展的目的。如果给我一个“小材大用”的机会，我将尽我所能，做好柜组长的工作！

新的一年就要来了，在此，我祝愿在座的各位新年快乐，合家幸福，万事如意！谢谢大家！

## 商场竞聘演讲稿篇四

大家好！今天我参加的是电力班组长竞聘。

### 一、加强蒸汽品质管理做好蒸汽品质控制工作

1、蒸汽品质的控制放于首位。电力是工业生命的源泉，蒸汽是产生电力及化学反映的动力之源，蒸汽的好坏关系到我们公司正常生产的首要，严把蒸汽品质关，保证蒸汽参数稳定、准确、可靠，让整个公司生产正常运行。因此，坚持质量第一的方针。当任务数量与检验质量发生矛盾时，坚持质量第一。

2、配合车间压红线制度，保证设备安全运行及较高锅炉热效率。虽然蒸汽品质是我们控制的根本目标，但是设备的安全运行也是非常重要的，小组长竞聘在正常的生产中要不断的学习并总结经验，在保证产品质量合格的基础上，保证锅炉的经济性运行，例如：提高锅炉热效率、提高员工环保意识等，因为只有效益才有收入。

3、对锅炉运行事故的判断、分析、解决具有一定的经验。当突发事故时能够快速的到达现场进行判断分析，根据现场情况判断应及时进行处理，快速准确判断，指导班组人员迅速处理。



## 二、加强理论学习，提高业务技术水平

### 1、3#——5#炉dcs的改造问题

因为现今我车间有大部分还是年长职工，对于计算机的控制不是太为了解，面临当前自动化的不断改进，适应新事物是他们的当务之急，所以现在应该利用1#2#炉的现有资源，进行换岗学习，跳高职工学习观念做到自主反复学习，提高员工自身劳动能力。

### 2、尽快让年新分员工走进内操岗位。

作为理论基础比较强的新分员工，接受能力及学习速度都较为强劲。不但可以改进班组的文化气息，还可以该我们内操团体带来新鲜血液，所以这个也应该放在重要的部位。我认为应该选取个别责任心较强，办事能力强的作为重点安排有较强经验的主操监护培养。

3、对年新分员工的培训工作提早计划，选定培训师父，手把手教会，并列入考核项目。

4、做好6#炉人员培训计划。首先对其主要对象进行理论知识培训，在允许情况下到现场进行实际学习，配合车间的培训计划，将培训责任落实到个人，对学习好的抽出进行学习心得交流，对学习优秀人员抽出可组成班组培训班，配合班组培训工作，起到一个带头作用，以提高员工学习积极性。

5、每轮班对运行人员进行一次事故案例应急演练、及事故安全预案方面操作要点及操作方式等知识进行集中讨论学习。参照运行规程，共同研究解决模糊不清的技术问题，每轮班组织短期专业技术学习，根据需要派专业人员参加有关学术交流会，不断提高专业水平。定期对各类人员进行理论及实际操作技能的考核。

6、在我班内部实行奖励制度，对成绩突出贡献重大的人员实行奖励，促进本班人员好学上进积极性，挖掘技术人员的潜力，让人尽其材，人尽其能，为石油事业的发展做出贡献。

7、人员资源恢复后可以竞争上岗等一系列措施，以稍加员工工作压力，刺激学习观念，以更好的进行工作。

## 商场竞聘演讲稿篇五

xx年1月至xx年6月，在香江分理处任前台柜员；在香江分理处工作的三年中，我先后被评为市级优秀共青团员一次，支行级先进工作者两次。

自xx年6月至今，在兴华支行营业部任前台柜员；当年被评为支行级先进工作者。在今年3月份市行开展的“会计内控管理规范年”竞赛活动中，被市分行评为“二”柜员。

自参加农行工作第一天起，我就秉承“真诚待人”的信念，做到与每一位同志和睦相处，大事讲原则，小事讲风格，顾大局，识大体。

自参加农行工作至今，无论在哪个基层单位做柜员，我一直都扎实、认真地工作，服从领导，团结同志，以行为家，不断加强业务知识的学习，对工作有着无限的热诚，因为热爱，所以就有了无穷的动力去奋斗、去进取。

参加农行工作五年多的时间，我一直从事前台柜员工作，工作中始终不断总结，不断提高自己，从客户的角度出发考虑前台工作的重点，不但把客户当上帝而更把客户当亲人，拉近与客户之间的距离，建立感情的纽带。针对不同的客户采取不同服务方式，把换位思考当成工作的出发点，总结出了一整套的为客户优质服务的成功经验，为前台工作的提高提供了一个全新的思路，从而取得了与客户良好融洽的关系，促进了各项业务的发展。

业精于勤而荒于疏，在短短五年时间里我迅速掌握了储蓄、对公、联行及票据结算、国际业务结算、外汇兑换等业务，能认知多个国家的货币，并熟练操作网上银行，电话银行等新业务，同时取得了从事各项业务相应的资格。

自参加工作以来，我一直从事前台柜员工作，在平凡的工作岗位上，始终默默无闻的工作，但我对农行工作却抱有远大的理想；这次竞聘，若是成功，我决不辜负各位领导、各位评委对我的期望，在新的工作岗位上，我将锐意进取，开拓创新，服从各级领导的管理，凭着我对农行工作的一片赤诚之心和不服输的干劲，保证能够尽职尽责地做好工作。

xx年至xx年我在香江分理处工作，做为该分理处的第一位柜员在营业室尚无法营业的艰苦条件下，通过分行临时搭建的移动式营业厅为刚刚迁入香江市场的商户办理业务，在短短的一个月的时间里，香江分理处储蓄存款迅速从零突破至500余万元，抢在其他金融机构进驻香江市场之前有效的吸收了商户的存款，防止了存款的流失。

因为是新成立的机构在一些设施和宣传不完善的情况下，通过与商户办理业务时进行必要的交谈，主动请香江市场办理业务的客户帮助宣传，同时尽可能的为客户满足他们提出的改进工作的要求。并在业余时间，走访到一些优质客户的商铺中，了解他们经营中与金融业务方面有关的困难，帮助他们解决，并为他们提供例如网上银行，电话银行等新的业务品种，通过推介这些新业务来提高客户对我行的忠诚度。通过我优质的服务，在柜台内外建立了与客户亲如家人的感情，使客户觉得存款到农行放心，办业务到香江舒心，并利用这种融洽的客户关系为香江分理处办理全额质押承兑300余万元，个人储蓄存款100余万元，连续三年先后被评为市级优秀共青团员和支行先进工作者。

20xx年6月我轮岗至兴华支行营业室，原以为在香江高强度锻炼的储蓄业务技能已经非常够用，但在实际工作中却发现自

己所学知识还远远不够。我在坚持边学边实践的同时，多请教老同志，在短短半年时间里熟练掌握了国际业务结算，外汇兑换，联行及票据业务结算等业务技能，并取得了省行颁发的国际业务上岗证书。因兴华支行还同时办理西联汇款业务，经常有外国友人到我处办理该业务，为便于与他们沟通，我在自己原有的英语会话能力之外又加强学习并考取了pets全国英语等级考试三级资格证书。当年就被兴华支行评为先进工作者称号□xx年全行开展“强基础、促规范竞赛”活动中，在业务知识、业务技能的综合考核中成绩优异，被市分行评为“二”柜员。

各位领导、各位评委，若这次竞聘失败，我决不气馁，在今后的工作中，将认真地自我剖析，找准工作努力的方向，在本职岗位上发挥自己的能量。

## 商场竞聘演讲稿篇六

我于 年 月份来到 这个大家庭，历经岗前培训、实习、开业筹备等阶段的锻炼，并通过个人的认真学习，我初步了解了的公司管理理念，学会了商品知识，提高了个人对工作岗位的认识，充实了头脑，为以后的工作打下了坚实的基础。

成功开业后，我与同事们一起发扬吃苦耐劳、真诚奉献的精神，圆满完成了领导交待的各项工作任务，并通过学习和经验的积累，熟练掌握了业务技能，更加深刻的理解了企业文化，并深深喜欢上了这项工作。

知识，帮助员工积极上进，提高工作效率。作为一名主管，应关心员工，时刻了解员工的思想动态，对员工的呼吁要及时传达，为他们解决实际困难，要“想员工之所想，急员工之所急”；同时还要加强员工的思想政治工作，端正工作态度、讲求奉献精神，要使人人能深刻认识到“只有企业发展了，才能有个人的发展”！作为一名后勤部门的主管，应提升为一线员工服务的标准，提升工作和服务质量，时刻围

着一线转，始终以一线为工作中心，为他们提供优质服务和“成品”。

如果我是一名主管，我将从以下几个方面做好工作：

1、加强员工思想政治工作。众所周知，负责整个超市的订单、价签打印，商品促销变价，电子秤信息发送，商品进、销、存等各项数据的查询，可以说就是超市的“大脑”，岗位非常重要，思想政治工作应首当其冲，时刻不能放松。要通过培训、考试、日常管理等形式，提高员工的政治水平，要具备起码的“爱岗敬业”和“真诚奉献”的精神，要使人人都能从思想上胜任这项工作。

2、加强员工的业务工作。要成为一名合格的录入员，仅具备良好的政治素质是不够的，还应有过硬的技术本领。作为一名主管，首先自己应熟练掌握录入岗位的业务技能，在员工碰到技术困难时能当好他们的“工程师”，遇到问题沉着冷静、迅速解决。平时要加强业务培训，通过举办技能比等活动提高学习兴趣，掀起学习热潮，通过奖、惩等方式，促进员工的学习积极性；只有个人水平提高了，才有能力干好工作；只有工作干好了，才能有个人的前途和发展。

3、转变观念，提高服务质量。作为一名主管要带领科室员工时刻以一线员工为中心，视他们为自己的兄弟姐妹，并制定服务规范，严格按照规范服务，接受一线员工的监督，逐步形成一种主动热情、文明礼貌、准确快捷的工作作风。

4、做好日常管理工作。作为一名主管，既要严格自律，带头完成业务工作，同时还应做好日常管理工作，如日常考勤、监督公司制度的遵守情况、安全消防工作的执行情况等。另外，录入中心每一项制度的完善，都要由各商品部落实并配合完成，作为一名主管，要做好上传下达的工作，明确大与小，大事及时做，小事时时做，并做好部门与部门的协调。

5、关心员工生活、发挥民主作用。作为一名主管应深入员工当中,善于做好员工的思想政治工作,上下沟通、渠道通达,能够及时掌握员工的思想动态,为他们及时解决工作和生活中的困难,使广大员工无后顾之忧,全身心投入到工作之中。

我到万千百货已有段时间了,深深地感受到万千百货这个大家庭的温暖,看到了万千的发展前景。我也确信,我对商业工作充满激情,精力充沛的我,渴望拥有一个能够实现自我价值的舞台。假如这次条件够不上,我将继续努力,在原有的工作岗位上更加努力地工作,更加刻苦学习,做一个合格的万千人。

最后,我希望,能用大家的信任和我的努力作支撑,共铸万千百货明天的辉煌!

更多相关阅读推荐:

竞聘上岗演讲稿 行政处处长竞聘演讲稿