

2023年造价经验分享演讲 销售人员演讲稿 (精选6篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

造价经验分享演讲篇一

你们好！

今天我非常荣幸地在这里参加公司销售主管的竞聘演讲，心情十分激动。首先感谢领导们过去对我的培养，感谢能给我这次竞聘演讲机会！同时借此感谢和我一起工作的各位兄弟姐妹以及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xx年x月到公司参加工作，从事市场零售，负责报纸的宣传和销售。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、广阔的个人发展空间，这些都给我留下了非常深刻的印象，公司美好的未来，灿烂得前景，深深地震撼着我的心灵。使我坚信：选择了xx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，我虚心向老同事和身边的兄弟姐妹们学习，尽快熟悉业务。x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。

在x年多的工作中，我积累了大量的销售经验，给我以后的工作奠定了坚实的基础。在这次的竞聘中，我觉得自己有很大的优势竞聘公司销售主管的岗位。

第一、我有一颗热爱公司、热爱本职工作的事业心和责任感。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□xx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，去迎接前进道路上暴风骤雨的挑战，让我们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。熟悉报刊发行工作，特别是营销方面的各项政策和规定，有一定的客户人员网络，有一定的同事和谐相处的人际氛围，有一定的处理客户投诉等的方法和经验。同时，在工作之余常和有经验的同事一起探讨营销方面的业务，向他们学习请教，学习他们成功的经验，以便应用到实际工作中。

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，对一个销售主管来说是不容忽视的素养。销售本身就是服务。对自己身边的兄弟姐妹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。对自己的客户我会用微笑向他们展示我们的热情。耐心倾听他们的要求，细心处理他们的每一件事，用心解决他们的需求。

以上这些优势，使我具备了竞聘销售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。

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。我的工作宗旨是：以人为本，注重效益，热情服务，我会在公司的领导下，团结身边的兄弟姐妹们，共同做好以下工作。

1、继续加大市场开发力度，征订与零售齐抓共管。零售工作的目的是为了征订工作营造声势，并最终引导读者进行征订，而征订工作又从侧面促进零售市场的发展，因此要注重征订与零售的齐头并进，同步发展。进一步加强零售网点的开发，并对网点做统一的安排与布路，让其成为本报长期而固定的现场征订点、宣传点。同时，抓好大客户，建好客户档案并随时跟踪回访。

2、加强学习，提高素质。进一步加强理论学习，以其提高自己的素质和治理水平；在业务治理方面多向领导、同事们学习，以期使自己更加胜任本职工作。同时，注重团队整体素质的提升，强化团队业务人员专业技能水平，同大家一道努力把销售部建成团结合作、亲密无间、所向披靡的团队。

3、制定详细的工作计划。在平日的工作中，事前要制定一个详细的工作计划，把任务分解到每个季度、每个月份、每一天，不断进行激励自我前进。每日工作结束后，要对一天的

工作进行一个系统的总结，梳理经验和教训。

4、加强客户关系，完善客户档案。在xx年里，我会把大部分的时间留在客户那里，了解客户的切实需求，将信息回馈给策划部门。深入到每一个小区、单位，了解市场状况。加强对客户档案的管理，将客户分类，区别对待，和客户保持良好的联系。

5、扎实工作，与时俱进。由于报业竞争的日趋激烈，对如何吸纳和维系优秀的员工，应予以足够的重视，关注员工的职业生涯和职业发展，不断研究职业阶梯，给员工提供富有挑战性的工作，通过高效率 and 合理性的人力资源治理，给他们创造良好的工作环境和自我发展的空间。把从社会上招聘来的发行员当作报社职工对待，给他们一定的社会保障，开展发行员评选等，从发行员满足进而达到读者满足、领导满足。

拿破仑曾说过：不想当将军的士兵不是好士兵，这句话激励我斗胆一试，响应组织号召，积极参与竞争。借这个机会只想让大家更进一步的熟悉我、了解我、帮助我、甚至喜欢我，当然更重要的是支持我！

谢谢大家！

造化经验分享演讲篇二

大家好！我是卫生院的，很高兴和大家一起参加“创先争优做表率，提升能力保健康”的主题演讲。今天，我演讲的题目是《创先争优多奉献，服务人民见真情》。

深入开展创先争优活动是党的提出的明确要求，是新时期全面加强党的建设的重大举措。作为一名医务工作者，我认为：创先争优就是“一切为了患者，一心贡献医院”，我们医院就是在用努力钻研、精益求精、开拓创新的精神面貌阐述着——创先争优在实际工作中的意义。选择了从医就同时选

择了辛劳。作为医疗卫生事业，新一代的新主人，我们的责任在于掌握先进的医疗技能，具备良好的医德医风，特别是有着一心一意为患者服务的博大情怀，充分体现着爱岗敬业，勇于创新的职业精神！手到病除，妙手回春，使人民健康幸福更是我们的责任。

海纳百川，有容乃大；壁立千仞，无欲则刚。作为一名医护人员我们身体力行地实践：悬壶济世，救死扶伤的庄严承诺。对党、对祖国的无限忠诚，牢固树立——扎根基层，无私奉献，服务基层，全心全意为人民群众服务的高尚医德。立足本职岗位建功立业，高举中国特色社会主义伟大旗帜，为全面建设小康社会贡献一份自己的力量。力求以更加积极的姿态和务实的作风投入到为人民服务的医疗工作中，不断树立医疗卫生行业的优良社会形象。

然而，在生活中，我们听多了周围朋友和同事，对社会上一些服务行业的服务质量的微词和抱怨，有时甚至会因此而与之争执不休、大动肝火。这其中，毋庸讳言，也包括我们医护行业。实事求是的讲，这样的抱怨，我听到过，你听到过，我们在座大家都听到过。

记得上世纪80年代，中国台湾有个很著名的教育家，叫高震东，他曾经向他的学生大声发问，他说：同学们，你们说，“天下兴亡”的下一句是什么？——是“匹夫有责”吗？不，是“我的责任”！

我的责任！是的，是我的责任！没有用心为每一位患者服务，是我的责任。

此时，我对毕淑敏的《走不出白衣》记忆犹新。是啊，自x年前选择了医科大学专业后，自x年前毕业加盟医护行业后，在我的人生里，就有一种东西是与这圣洁的颜色相依为命。白色，挥洒出多少救死扶伤的诗篇；白色，泼洒出多少星级服务的佳作；白色，饱含了多少人间的喜忧哀乐；白色，赋予了多

少崇高的神圣使命。

“位卑不敢忘忧国，执着追求苦亦甜”，是我的座右铭。我一直认为，一个医生最大的快乐莫过于病人愁眉苦脸而来，喜笑颜开而归，一家医院最大的价值莫过于构筑千万家庭的幸福安康，催开无数父老乡亲脸上健康的微笑。

我始终以自己工作的座右铭感人肺腑之言作为工作的行为准则，始终没有放弃对医疗技术的探索与追求。

我注重从实践中学习提高，我诊断过的病人不计其数。我对病人随访坚持不辍，特别是转院病人，就是时间再紧，也要跟踪了解该病人在上级医院的诊断结论和治疗情况，以此检测对比自己的诊断，加以总结升华。

为落实好医药卫生体制改革五项近期重点工作之一的促进基本公共卫生服务逐步均等化这项惠民工作，我院以老年人保健项目为切入点，开展了为65岁以上老年人免费健康体检和建立健康档案工作，截止目前，共为x余名65岁以上老年人免费健康体检和建立健康档案。检测项目包括身高、体重、血压、血脂、血糖、心电图等。对检测异常的老年人开具健康处方，并做出进一步检查、治疗建议，实现无病早预防，有病早发现、早干预、早治疗，进一步提高老年人的保健意识。

为加强对妇幼保健工作的认识，转变对妇幼保健工作的观念，推动妇幼卫生工作的发展，我院有针对性地提出了三大对策：一是用好用足“降消”项目和新农合政策，实现免费住院分娩；二是要建立待产制度，解决边远地区产妇住院分娩问题；三是全面推进参与式健康教育工作，改变落后的生育观念，推进住院分娩工作的开展。

面对当前医疗单位存在的医疗不正之风，我对此坚决说“不”，并时时处处为病人着想，为病人排忧解难。

如今，担任院长的我仍坚持在临床一线上。在我的带领下，医院领导班子精诚团结，廉洁高效，都为医院发展竭尽全力，甘于奉献。组织的信任，职工的拥护，当地乡亲的期望，是我工作的最大动力。

作为院长意味着权力，但更意味着责任和义务及医院职工的切身利益和医院的长远发展。为此，我进行大刀阔斧的改革，狠抓院规院纪，提高医疗服务质量。医院出台了一系列适合院情，操作性强的规章制度，并严格落实制度的执行，凡要求行政、职工到的自己首先做到。医院每月组织一次业务考试，将成绩计入档案，并与绩效工资直接挂钩，极大地促进了医疗服务质量的提高。加强行风建设，全力开展创人民满意医院。医院大力开展行政效益能监察和医药购销、医疗服务不正之风的自查自纠活动。

我院自20xx年开展创建一流卫生文明乡镇中心卫生院的“双创”和创先争优活动以来，我精心组织，周密部署，成立了“双创”工作领导小组，制订了“双创”实施方案，对医院责任路段及院内卫生进行责任区划分，实行分片包干负责制，自己带头每天坚持清扫，每周星期五大扫，每周进行评比评分，并将评分记入当月绩效工作项目，与奖金分配直接挂钩；医生上班说话必须文明，讲普通话，态度要和蔼可亲。共出了“双创”黑板报5期，2期宣传橱窗，向市民发放文明卫生公约1000份，加大卫生经费投入，使“双创”工作经常化、制度化、规范化。

在创先争优活动中，实行双绩效管理，按100%制考核，我带头公开承诺，接受群众监督，规范诊疗服务，杜绝大处方，带头开展亲情化微笑服务，定期到镇敬老院开展义诊活动，去年9月上旬，我们到镇敬老院开展“送温暖献爱心”活动，带领医院全体党员捐款捐物，结合建立居民健康档案，全院医务人员走村入户，免费为居民进行体格检查，及血糖、血型、心电图等实验室检查，受到社会各界一致好评。

“千淘万漉虽辛苦，吹尽狂沙始到金。”几年来，我院取得了一个个辉煌成绩，赢得了一串串光荣称号。我院已连续5年在县卫生系统年度目标管理考核中位居榜首，医疗、护理、妇幼、防疫、计财、工会、计划生育、经济等工作都跻身全县先进单位、“市卫生系统深入学习实践科学发展观先进集体”。

“路茫茫其修远兮，我们上下而求索”，为创优出力，作为一名医生，我们就要用自己的实际行动践行一个医生的天职，用爱心服务，仁爱为本，健康大众的高尚医德和精湛的医术服务人民。德艺双馨，救死扶伤作出了自己应有的贡献！

为创优出力，我们就要以真诚的奉献精神，以实际行动创先争优，立足本岗、艰苦奋斗、无私奉献、严格要求自己、不断提高能力素质，以饱满热情，提供优质的服务、高效的服务、人民满意的服务！

各位同仁，让我们在以后的日子里，继续为党旗增光添彩，为医疗卫生事业美好的明天，无怨无悔奉献青春，奉献激情！贡献智慧，贡献力量！

我的演讲完毕。谢谢大家！

造价经验分享演讲篇三

你们好！

医院后勤服务现代化程度标志着医院现代化程度因此如何创新医院后勤工作机制充分发挥后勤管理功能和作用提升后勤保障能力和质量更好地为医院医疗、教学、科研服务、为患者服务是新时期医院后勤工作必须积极探索重要课题。

医院后勤管理是一项综合管理其特点是工种多、技术强、摊子大、范围广要保证医院后勤管理工作顺利进行首先必须建

立健全各项管理制度医院应结合实际情况逐步建立系统完善后勤管理制度使后勤管理走向科学化、标准化、合理化和规范化并把每一项制度贯彻落实到科室、班组和个人对制度执行情况进行监督和考核奖优罚劣要牢固树立医院后勤管理整体观念、服务观念、法纪观念、效益观念及社会化观念根据医院后勤工作特点注重将实现医院目标和任务作为己任积极主动服务于临床及时为临床医疗排忧解难医院服务对象是患者医院所有职工和所有部门都应牢固树立以人为本和以患者为中心服务理念规范后勤服务行为从患者需要角度出发强化服务意识创服务品牌。

医院后勤服务社会化改革是医院改革重要组成部分也是社会化大生产客观要求在一定程度上将后勤服务管理推向社会、推向市场化发展道路是改革必然趋势是在新形势下医院管理理念进一步转变和革新医院后勤服务社会化即指医院后勤服务突破自我配套封闭模式引进竞争机制以商品交换形式为医院优质、高效、低耗后勤服务最大限度地发挥人、财、物综合效益其基本内容是后勤服务商品化、专业化、社会化在引入社会性竞争机制条件下根本性提高医院后勤服务水平为医院医疗技术及服务水平进一步提高和发展更为牢靠物质和技术保障。

医院后勤人才是保证医院竞争力重要根据需要有计划。

制定培养、引进保证后勤人才储备创造有利于后勤人才成长舆论环境首先要培养后勤管理人才医院后勤管理队伍素质高低在很大程度上决定着后勤保障工作质量好坏必须建立良好人才成长观给他们以足够空间与环境鼓励人才自主创新和创造在继续教育同时鼓励人才自我成长多角度、多培养要造就合格医院后勤管理干部有效办法便是开展医院后勤规范教育与培训提高医院后勤管理队伍素质与水平其次要培养和引进具有相关专业技能知识后勤专才随着医院学科建设不断发展、现代化技术进步、设备规模扩大后勤工作涉及范围和知识面越来越广后勤管理工作难度越来越大后勤管理专业化程度越

来越高要岗位培训鼓励员工参加各类技术培训进行等级及职称考试采取多种形式学习新知识掌握新技术提高后勤管理人员工作技能一专多能更好地完成后勤服务工作。

后勤保障工作要紧跟时代步伐顺应改革发展医疗行业就必须不断自我发展进步而一切进步都依赖于后勤学术理论更新唯有如此才能带动后勤工作创新发展因此医院有必要组织相关后勤科研学术人员积极钻研后勤学术理论掌握新知识、新技巧再结合医院实际情况灵活采用提高后勤保障质量应培养和扶持一批后勤学术学科带头人既为后勤保障进步科学技术支撑也为医院自身创造一批后勤学术人才从根本上解决管理智力与人力问题为后勤工作良性发展奠定扎实基础。

造价经验分享演讲篇四

大家好！

在我的记忆中，总有人向我描绘着一幅美丽的画面。就是满眼的绿色，一浪接一浪的松涛，置身五颜六色的野花的海洋里，可以一边吃野果一边听布谷鸟唱歌，小路上才用溪水洗去疲劳的村民，时不时合着鸟的声音，说一句“老信好过”。

让我们再来看看，昆明的母亲湖吧。孙髯翁笔下的五百里滇池，是喜茫茫空阔无边，四周稻香，万顷沙鸥，九夏芙蓉，三春杨柳。马可·波罗也曾为这迷人的景色激动不已。如今，我们要重现昔日的壮美，每年必须投入100亿元人民币来治理。这个数额相当于昆明市一年工业总产值的百分之五十，相当于生产企业年利润的两个倍。意思就是说，我们只不过做了一个花钱污染滇池，又花钱治理污染的荒诞的游戏。试想，如果我们不结束这个游戏，我们要面对的就不仅仅是蓝藻的问题。

朋友，如果没有了世外桃源一般的村庄，没有了美丽的母亲湖，还不足以激发你环保的激情，那么，如果某年某月的某

一天，突然有二十亿人来争夺我们的家园，请问，你该怎么办？这不是危言耸听。据统计，世界上在海岸城市和岛国生活的人口有二十多亿。现在看来，这些海岸城市和国家都非常漂亮。伦敦就是其中之一。花园随处可见，空气里总含着花果的清香，池塘里时常有野鸭和天鹅飞来飞去。美呀！实在太美了。谁不想得到，谁又想失去呢。可是，如果温室效应得不到有效控制，再过四五十年，这些地方都将是一片海洋，人类发展的所有宏伟蓝图都会从此消逝，无数的“环境难民”不断涌向内陆。这又是一个多么可怕的未来呀！

尊敬的各位领导，朋友们，环境保护与社会发展是相辅相成的，只开发不保护，或者过度开发都必将受到环境的惩罚。为了那幅美丽的画面，为了世代守候儿女的母亲，为了人类共同的未来，让我们一起行动起来，从我做起，从现在做起，保护环境吧！

造化经验分享演讲篇五

大家好！

今天我要演讲的题目是《尽责守职，创造价值》。

当科学发展的理念萦绕于我们心头的时候，当开拓前进的号角已经吹响的时候，作为一名金融工作者，作为一名工行人，我们该怎么办？我的回答是：尽我们的责任，守我们的职责，用智慧创造更大的价值！

诚然，人都是有欲望的，但人更是会思维、有理性的。一名工行人理应与诚信、正直、守德为友，理应与守规、守纪、守法为盟；营造“尽责守职，创造价值”的浓厚氛围，让“尽责守职，创造价值”形成一种习惯，更成为一种时尚。

这是时代对我们的要求，这是工行对我们每一个员工的期待。因为，只有尽责才能创造价值，只有守职才能创造效益！

作为一名信贷工作者，我深深体会到，要想做好每一项工作，必须做到尽责守职。细微之处见，生活细节显责任，虽然那些细小的责任当时并不起眼，也不会立即产生太大的效益，但这种工作态度一旦形成，日积月累就会带来巨大的效益。一个人的责任心到底有多强，一个人的意识到底有多重要，一个人的道德水准到底有多深浅，这个不用多说，让我们来听听世界500强企业的用人标准：万科集团是德才兼备、以责为先，宝洁集团把诚信正直放在了第一位，他们都非常注重员工的责任心与道德品质，“责任”是他们最为关键的理论 and 价值观，是员工的第一行为准则。事实上，在所有日常工作中，一个良好的责任心对工作的影响确实非常重要，只有做到尽责守职，才能做好工作中，才能创造更大的价值。

有位经济学家曾经说过，缺少的不是智慧高超的能人，而是敢于负起责任，拥有责任感的人。我非常赞同这个观点。固然我们工行的发展确实需要一部分能人，但我们大多数岗位都是极其平凡，工作琐碎而具体，但平凡并不意味着平庸，普通并不等于不重要。只要责任心强，把简单的事情做好就是不简单，把平凡的事情做好就是不平凡；只要拥有责任心，平凡的人也能干大事业；这就是责任的价值体现。既然我们在服务理念、意识、行动上都已经下了很大的功夫，如果责任心再强一点，就能把工作做得更好。所以说，许多事情办不办得好，关键是尽不尽责！一旦我们做到尽责守职，具有强烈的`责任感，就能够产生无穷的力量？哪怕是要经历挫折、痛苦与磨难，都会朝着既定的目标而奋斗。

如果我们大家都做到尽责守职，工行就会加快改革的步伐，就会实现业务经营发展目标，实现合法合规、全面防范风险、防范案件发生、降低经营风险的目标。有句话说得好：无欲则刚，至刚则至胜，做到了这样，我们怎能不创造出更大的价值呢？因此，尽责守职，创造最大的价值，是我们工行每一个员工的责任。

工行是我们每个员工的家，尽责守职从我做起，一路播洒阳

光，守住心中那一方净土，共同创建一个风险控制好、案件事故无、经营业绩佳、资产质量高的工行。在这共建过程中，让我们每个员工争当促工行发展的精英，把尽责守职融入日常工作之中，奋发努力，顽强拼搏，让工行开出绚丽多姿的发展之花，结出沉甸甸的丰硕之果。

我的演讲完了，谢谢大家！

造价经验分享演讲篇六

你们好！

今天我非常荣幸地在这里参加公司销售主管的竞聘演讲，心情十分冲动。首先感谢领导们过去对我的培养，感谢能给我这次竞聘演讲时机！同时借此感谢和我一起工作的各位兄弟姐妹以及在工作中对我的关心和支持！我十分珍惜这次的竞聘时机，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。

我某某年x月到公司参加工作，从事市场零售，负责报纸的宣传和销售。初到公司，看到先进的硬件设施、完善的市场效劳、至诚的效劳理念、和谐的人文气氛、广阔的个人开展空间，这些都给我留下了非常深刻的印象，公司美好的未来，灿烂得前景，深深地震撼着我的心灵。使我坚信：选择了某某就是选择了人生开展的机遇。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[x年多来任劳任怨，热情效劳，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。

在x年多的工作中，我积累了大量的销售经验，给我以后的工作奠定了坚实的根底。在这次的竞聘中，我觉得自己有很大的优势竞聘公司销售主管的岗位。

我的竞聘优势：

第一、我有一颗热爱公司、热爱本职工作的事业心和责任感。干好任何一项工作的前提和根底就是要有一颗爱心。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、改良自己的缺乏，也想通过自己的行为向大家证明：某某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，说说明我还存在许多问题和缺乏，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，去迎接前进道路上暴风骤雨的`挑战，让我们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。熟悉报刊发行工作，特别是营销方面的各项政策和规定，有一定的客户人员网络，有一定的同事和谐相处的人际气氛，有一定的处理客户投诉等的方法和经验。同时，在工作之余常和有经验的同事一起探讨营销方面的业务，向他们学习请教，学习他们成功的经验，以便应用到实际工作中。

第四、我比拟年轻，精力充分，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，对一个销售主管来说是不容无视的素养。销售本身就是效劳。对自己身边的兄弟姐妹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。对自己的客户我会用微笑向他们展示我们的热情。耐心倾听他们的要求，细心处理他们的每一件事，用心解决他们的需求。

以上这些优势，使我具备了竞聘销售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。

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。我的工作宗旨是：以人为本，注重效益，热情效劳，我会在公司的领导下，团结身边的兄弟姐妹们，共同做好以下工作。

竞聘成功后的工作方向：

1、继续加大市场开发力度，征订与零售齐抓共管。零售工作的目的是为了征订工作营造声势，并最终引导读者进行征订，而征订工作又从侧面促进零售市场的开展，因此要注重征订与零售的齐头并进，同步开展。进一步加强零售网点的开发，并对网点做统一的安排与布局，让其成为本报长期而固定的现场征订点、宣传点。同时，抓好大客户，建好客户档案并随时跟踪回访。

2、加强学习，提高素质。进一步加强理论学习，以其提高自己的素质和治理水平；在业务治理方面多向领导、同事们学习，以期使自己更加胜任本职工作。同时，注重团队整体素质的提升，强化团队业务人员专业技能水平，同大家一道努力把销售部建成团结合作、亲密无间、所向披靡的团队。

3、制定详细的工作方案。在平日的工作中，事前要制定一个

详细的工作方案，把任务分解到每个季度、每个月份、每一天，不断进行鼓励自我前进。每日工作结束后，要对一天的工作进行一个系统的总结，梳理经验和教训。

4、加强客户关系，完善客户档案。在某某年里，我会把大局部的时间留在客户那里，了解客户的切实需求，将信息回馈给筹划部门。深入到每一个小区、单位，了解市场状况。加强对客户档案的管理，将客户分类，区别对待，和客户保持良好的联系。

5、扎实工作，与时俱进。由于报业竞争的日趋剧烈，对如何吸纳和维系优秀的员工，应予以足够的重视，关注员工的职业生涯和职业开展，不断研究职业阶梯，给员工提供富有挑战性的工作，通过高效率和合理性的人力资源治理，给他们创造良好的工作环境和自我开展的空间。把从社会上招聘来的发行员当作报社职工对待，给他们一定的社会保障，开展发行员评选等，从发行员满足进而到达读者满足、领导满足。

拿破仑曾说过：不想当将军的士兵不是好士兵，这句话鼓励我斗胆一试，响应组织号召，积极参与竞争。借这个时机只想让大家更进一步的熟悉我、了解我、帮助我、甚至喜欢我，当然更重要的是支持我！

谢谢大家！