

2023年中国移动演讲稿 移动公司竞聘演讲稿(精选10篇)

演讲稿是演讲者根据几条原则性的提纲进行演讲，比较灵活，便于临场发挥，真实感强，又具有照读式演讲和背诵式演讲的长处。优质的演讲稿该怎么样去写呢？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的演讲稿模板范文，我们一起来了解一下吧。

中国移动演讲稿篇一

大家好！

1、工作作风顽强，善于学习，勤于思考，努力钻研业务知识，提高自身素质。我进入中国移动庆安分公司8个月以来，在学中干，在干中学，现在已掌握公司所有业务流程，并且在营销工作中做出了骄人的成绩：8个月中，放号600余张，手机卖了50部左右，手机报、飞信、手机证券等各种数据业务全部完成，建立集团两个，社区服务站两个。

2、营销经验丰富，善于观察市场，熟悉企业财务工作。1994到1995年，我在苏州锦帆集团锦帆基建用品配套公司工作了两年，从一名营业员做起，历任门市部负责人、仓库管理员，通过不懈的努力，熟悉业务后，担任了公司经营经理。在那里，我学习到了南方企业的先进经营理念，锻炼出敏锐的市场观察力，初通企业财务工作。走出去，不仅开阔了我的视野，更重要的是为我实现自身价值奠定了坚实的基础。

3、电脑知识丰富，能够熟练使用各种办公软件。1998到xx年从事电脑配套产品销售工作长达8年。这8年间，一直接触电脑的中低端配套产品，耳濡目染中，学会了电脑知识，现在，我不仅能够熟练运用word□wps□excel□后台boss等办公软件，还学习了电脑软硬件安装。

以上就是我的优势和专长，如果蒙领导信任，我竞聘到区域客户经理的职务，在市场竞争日益激烈、中国移动的产品也越来越丰富、营销方式必将有大改变的情况下，为适应新形势需要，我要依托社区服务站，以服务用户为出发点，以小区宣传为主要形式，以落实优惠政策为手段，从而达到以点带面，促进放号、终端销售、各种数据业务的开展。

一是对现有的社区服务站进行调查统计，了解服务站营销成绩，进而整合资源，调整布局，消灭城镇死角，力争达到分布合理、竞争有序，从而增加公司效益。

二是加大小区宣传投入，增加小区宣传密度，开展多种形式的小区宣传，让移动公司的所有业务真正深入人心。宣传中，不仅要宣传新资费和新政策，还要把中国移动历年来所开展的业务解释给广大用户；不仅要从小公司效益出发考虑问题，还要把公司的政策落实到社区服务站。这样才能实现公司和服务站的双赢，才真正达到小区宣传的目的。

各位领导，这就是我的竞聘演讲，一些粗浅的看法，请领导给予指正批评，争取做到最好。如果有机会竞聘成功，我会更加努力，如若没抓住这个机会，我也不会气馁，我会继续努力，直到有能力胜任这个职位。最后，谢谢领导给我这个展现自己的机会。

中国移动演讲稿篇二

首先感谢领导提供了这样一个机会，也感谢同事们在工作中对我的信任和支持。每一次竞聘不仅是一次展示自我、认识自己的机遇，更是一次相互学习、相互交流的机会。

年月我竞聘到**营业厅担任店长，在**营业厅工作期间，领导给予了很大的支持，在领导的带领下，在员工的共同努力下，我们走出营业厅，将三主动发展到厅外，到企业现场

拓展业务，在集团业务的带动下，**营业厅的业务量提升了一倍，月营业额从05年10月的*万逐步提升到了07年1月的*多万。我们的努力没有白费，**营业厅的服务得到了越来越多客户的认可，营业厅业绩的提升也得到了同事和领导的肯定。

07年1月，我从**营业厅调到了**营业厅，**营业厅由于是新厅，刚开始客户很少，办理的业务也比较单一，为了扩大营业厅对外知晓率，增加营业厅业务量，我们向营业厅周围居民区和购物市场发送宣传资料。通过各方面的努力，**厅的人流量有明显增加，人流量由1月1800多人增加到了现在的3500多人到。**厅的服务检查一直排在前几位，并多次在**服务检测中排名第一。07年5月，本着提高自己的组织协调能力，能更好的服务我们的班组，我报名加入了移动内训师的队伍，通过内训师的相关培训，我学会了一些管理和培训的方法，在晨会和例会中我会利用案例分析式培训和情景模拟培训，把新业务和日常工作中的问题融入进去，灵活运用。通过大家的共同努力，**厅营业员的业务办理速度提高了很多，综合素质也到了提高。看着营业厅员工们的进步，我也逐步向他们提出了更高的要求，比如争夺本月的服务密码推荐能手，和下季度将**厅发展成为了的优秀厅的目标。

刚才向各位领导汇报了我在移动4年的工作情况。在座的诸位大多都是在我成长过程中给过我诸多帮助和鼓励的良师益友，在此感谢所有给予我帮助和指导的领导和师长。今天我应聘的岗位是**第一厅营业厅店长。

如果我能够竞聘上这一岗位，我将在领导的带领下，围绕如何提高客户满意度进行工作安排。

移动营业厅是移动对外宣传的窗口，因此营业厅的形象如何，服务质量如何，直接关系到客户满意度。那么怎样创造让客户感知良好的氛围是非常重要的。要想让客户对我们营业厅有很好的评价，那么我们的营业厅一定要有良好的、积极的工作氛围。**主厅是很优秀的一个营业厅，是旗舰厅又是满

意100服务营业厅，目前主厅总共有员工**位，一楼、二楼总共**个台席，主厅很多都是业务素质很强、责任心很强的员工，面对这么一个团队，首先我会对自身角色的进行转变。即由小厅具体项目管理工作的角色向大厅的组织管理工作的角色转变。既要当指挥员，又要当好战斗员，与员工，在思想上同心，在目标上同向，在行动上同步，在事业上同干。

其次，提高员工的执行能力，要以身垂范，将领导分配的工作首先细分，抓住重点，有计划、有步骤、有检查的进行，对任务分配时做到因人而异，但是保证公正公平。随时掌握工作的进展。对开展得力的及时总结，推广经验，对落后的要及时提出有效的改进措施，有奖有罚，充分调动员工的工作热情。这里我想从两点入手，第一点是树榜样，让榜样真正起到带头作用。现在我们营业厅每月都有服务明星评选，我们现在是采取服务明星上墙并进行加绩效分等方式进行奖励。之外，我认为可以营造岗位荣誉感，比如将上月评选出来的服务明星和微笑明星安排到本月的引导岗工作。同时并让明星们写感受、体会，然后通过信息报等方式让领导、让同事知道主厅的引导岗工作人员是上月的服务明星，让这个岗位成为荣誉的象征，树立榜样，真正起到旗舰厅的作用。团队工作中沟通是非常重要的，在日常工作中，注重研究剖析用户对服务的需求，得出正确结论，解决移动营业前台的难点问题，通过每月员工访谈等方式多和员工沟通；为领导多出点子，多献计策，通过月经营分析报告等方式多向领导汇报情况。同时关注部门通报情况，密切协作，树立活跃、高效的活力团队形象。发挥整体优势，让营业员在轻松的氛围中工作，让客户感知我们的团队是积极上进的。

提高客户满意度还可以从减少客户等待时间做起。主厅的各项事务分工比较明确，后台有固定的帐务员和稽核员，有三位值班长，分管业务、服务和全球通俱乐部。主厅人员分工明确，是很值得我学习的。但是我认为分工明确的同时要执行到位。由于二楼全球通俱乐部刚开业不久，客户的感知度很低，很少有全球通客户到二楼办理业务，导致二楼全球通

俱乐部大部分时间处闲时。针对这一情况，我觉得可以通过短信群发方式，在向全球通客户推荐新业务的同时，告知用户可以到二楼全球通俱乐部办理业务。这样，二楼全球通俱乐部的利用率将大大增加，同时也可以缓解一楼全球通专区的压力。

各位领导，各位评委，各位同事，在这个岗位我知道压力很大，但是我很自信，相信自己，相信团队，相信“阻力”和“压力”都必将成为我们工作的动力。古人说：“不可以一时之得意，而自夸其能；也不可以一时之失意，而自坠其志。”竞争上岗，有上有下，无论上、下，我都将以这句话自勉，一如既往地勤奋学习、努力工作。谢谢大家！

尊敬的各位领导：

大家好！

我叫马玉兰，28岁。我对自己能在移动公司这个大家庭里快乐成长，感到十分荣幸；同时，感谢公司领导采取竞聘上岗的用人机制给了这次可以充分展示才华的机会。

自2015年进入移动公司，先后在积石峡营业厅、甘都营业厅工作，去年7月份调入循化营业厅上班。自参加工作以来，在公司领导的关心指导下，在同事的支持帮助下，踏实工作，大胆负责，对公司交办的各项任务均能圆满完成，敢于在工作中提出自己的意见和建议。以严谨扎实的业务能力，良好的服务态度，不断受到各界客户的好评，当然这些成绩只能代表过去，在以后的工作中我会加倍努力。

参与这次竞聘，我深感责任重大，机遇和挑战并存，我愿在求真务实中全面认识自己。结合本人工作实际及在基层工作的经历，我认为我竞聘此岗位具备一定的优势。

一、有强烈的事业心和吃苦耐劳的敬业精神。

的工作作风，这是干好工作所必须的基础。

二、组织协调能力强、办事效率高。

在基层的工作经历使我逐步成熟。在工作中牢固树立了大局意识，工作灵活果断，无论是和客户、公司检查人员，还是和其他部门间，总能把关系协调好，确保了自己业务发展和服务水平始终处于健康、高质量的状态。工作中，有良好的时效观念，对公司交办的任务，力求用最短的时间、最高的质量，达到最佳的效果。

三、最重要的一点，我有强烈的进取心和永不服输的精神。自参加工作那天起，我就给自己定下目标：无论做什么，干，就要干好，就要做得比别人优秀，我相信自己的能力，我自信，经过努力，我一定能成功！

营业店长是管理者，更是执行者，上传下达，不仅要贯彻执行公司计划、方案，又要发扬团队精神，充分调动全体营业员积极性，确保工作的有力实施。坚持“上为领导分忧，下为营业员服务”的原则，把为领导分忧和服务于营业员作为工作的出发点和落脚点。对如何更好的处理与客户的关系，如何和客户进行沟通进行深入的研究探索，在平时的处理和沟通的过程中让我学到了更丰富的社会经验，同时我也让客户更坚定的信任：“中国移动”才是最值得信赖的网络运营商。

务的方案，我会根据每月公司下达业务的数量及目标，做好自己的工作笔记，把考核内容及完成目标记录在案，给每位营业员定任务，让她们知道自己工作的重点。在业务宣传方面，充分发挥自己熟悉县直各部门情况的优势，让每个营业员树立主人翁意识，只要能接触的社交范围，主动巧妙的推广我们目前的新业务及最新的优惠政策。

做为营业厅店长，应有善于发现的眼睛，及时发现营业员的

发光点，培养其善长处，以一个公正、公平的形象树立在营业员心目中，成为她们的朋友，以心换心，知道我们上班是好同事，下班是好姐妹，在一个高质量、高素质的氛围之下，我们工作的很融洽，服务的很用心，业务发展更会突飞猛进，服务质量就随之更上一层楼了。

1、围绕公司业务发展、服务质量这条主线，全力作好各项工作的落实，认真发挥好参谋助手、督办检查、综合协调的作用。维护领导的权威，保证公司决策贯彻到位，做到事事有着落、件件有回音。

2、继续强化营业厅工作作风，提高工作效率。一是加大营业员的培训力度，提高业务素质。二是严格执行各项制度，规范业务流程。三是明确职责，合理分工，抓好每一个环节，作好二次考核。四是工作有计划、有步骤，做到忙而不乱。五是强化主动服务意识，营业厅的工作要无条件地适应客户需要。

3、继续坚持学习，不断充实和完善自己，尤其加强业务学习，勇于创新，积极探索营业厅经营、管理、服务创新发展的新思路、新办法。

几年的移动公司让我逐渐成熟。努力工作，献身移动也就成了我最真实的、发自内心的愿望和人生理想，而这也正是我参加这次竞聘的源动力。“营业厅营业店长”不是代名词，也不是称呼，而是脚踏实地的一步一个脚印的为公司服务的实践者！希望今天在座的各位领导就是我的见证人，请相信并投取你真诚的一票吧！

谢谢！

尊敬的各位领导、同事们：

大家好！首先，感谢公司给了我这次展示自我的机会。我叫

某，1997年毕业于某某某□xx年进入移动公司作营业员□xx年初任邮政路营业厅值班经理至今。在移动公司这几年的工作和学习，公司的快节奏、高效率、充满生机与活力，使我的各方面素质得到很大提高，也使我深深的感到机遇和挑战并存，成功与艰辛同在。在这个大家庭里，领导的帮助、同事们的支持、团队的氛围，加快了我的成长，也获得了很多荣誉□xx□xx连续两年被评为省三星级营业员□xx年还被评为先进工作者□xx年被评为某市优秀共青团员。在xx年底全省三星级营业员考试中取得了全省第二名的好成绩。

我今天竞聘的岗位是通江路营业厅主任，我感到自己有能力胜任营业厅主任这一职位，而且在这一岗位上能够更好地发挥自己的才能，为公司做出更大贡献。我的优势是：一是熟悉专业业务知识。曾多次在省、市级移动系统竞赛中取得优异的成绩。能够在办理业务过程中解决遇到的各种难题。二是热爱本职工作。只有热爱本职工作，才能甘于奉献、有强烈的事业心和吃苦耐劳的敬业精神，也就能承担繁重而复杂的工作。在营业大厅工作的几年时间里，使我对移动事业有了深深的感情，我要立志把全部精力奉献给我所热爱的移动通信事业。从而更加提升了我严明的组织纪律性、吃苦耐劳的优良品质，这也是竞聘并干好营业厅主任工作的基础。三是有强烈的创新意识。创新是事业发展的源泉。

我作为年轻人思想比较活跃，接受新事物比较快，爱学习、爱思考、爱出新点子，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，尤其适合在通信激烈的竞争条件下的管理工作。四是有沟通协调能力和基础。在移动公司这几年的工作，尤其是通江路营业厅值班经理的职位，接触人多，需要协调的事情多，这些不但锻炼了我的协调能力，而且为充分发挥协调能力创造了基础。五是有强烈的进取意识。一个人如果没有追求，没有进取精神，没有时刻以追求高标准来鞭策、激励自己，那么，无论在工作上还是在事业上，都不会有大的作为。在这方面，

我深有感触，自参加工作的那天起，我就给自己制定了一个目标，那就是：无论做什么工作，干，就要干好，就要做到比别人优秀，我相信自己的能力，我也自信，经过努力，我一定能成功！

上述情况决定了我能够更快地进入营业厅主任的角色，并开创出营业厅的新局面。移动营业厅在移动公司来说，是一个窗口部门，除了正常的收费、办理业务等工作外，在接待用户、开展业务、协调关系、化解矛盾等方面也发挥着重要作用。归纳起来就是协调人的关系和做好事务性工作。接待、咨询、受理投诉等都属协调关系范畴。应热情服务，做到以诚相待、以心换心；要体现以人为本、客户至上。所谓“金杯银杯不如用户的口碑”，要靠一点一滴的细致工作赢得客户信赖，在客户心中树立“中国移动”优质品牌。重要的工作岗位，激励人去奋斗，去创造成绩，成就辉煌。我希望通过竞聘，在营业厅主任这一岗位上做出一番成绩，实现我的理想，那就是“服务用户、奉献移动”。如果竞聘成功，我将全身心投入工作中去，将工作做得更出色。我的工作思路是：全力协助领导工作，倡导耐心、细心、用心服务，让用户安心、放心、舒心；以人为本，以客户为中心，打造中国移动优质服务品牌。

第一，推进工作的制度化、规范化、程序化。没有科学的管理企业就不会有生机，不会有活力。制度是管理的血脉，所以我要从抓制度入手，建立健全各项规章制度，并严格落实、监督执行。其次，加强队伍建设，进一步完善培训计划，定期组织学习和培训，提高工作人员的业务水平。加强纪律监督，加大考核力度，使每个员工都做到纪律严明，形象良好，使移动营业厅成为一个更加团结，更具战斗力的集体。

第二，进一步提升服务水平。牢固树立起以客户为中心，全心全意为客户服务的经营理念，对营业厅工作人员定期进行培训，提高营业人员的服务意识，改变服务观念，提升公司形象，使“用户是上帝”思想深入人心。强化服务意识，从

着装、语言、举止各方面进一步规范，树立良好形象，力争让每一个客户高兴而来，满意而归。此外，要突出重大投诉事件的重点，对每一件投诉，都要按照公司的制度，在规定的时间内处理完毕，不躲避、不推诿，给客户一个满意的答复。

第三、全力协助好领导工作。对工作中出现的重大问题及时向领导汇报，提出解决意见。加强沟通协作，与各科室和有关部门间经常沟通情况，形成高效的企业团队形象。

第四，凝聚人心和力量。工作成绩的取得离不开全体成员的共同努力，特别是移动营业厅这个重要部门，更要讲敬业、讲协作、讲奉献。要通过创新工作形式，激活工作人员动力，提升整体工作效能。通过科学考核、业务竞赛，使部门有新气象、作风有新转变、素质有新提高、工作有新亮点，从而把全体成员的智慧凝聚起来，把全体成员的积极性调动起来，将营业厅建成一个富有活力、富有凝聚力、富有创造力的团队。

1. 建立逐级管理制度，自上而下细化岗位职责分工。使工作事事有人管，件件能落实，防止死角现象的出现。做到人无我有，人有我新。(书村网#url#)

2. 注重营业厅内营业员的培训工作。培养营业员的集体荣誉感和主人翁意识，让每位营业员充分发挥各自的潜能，使之成为爱岗敬业、服务热情周到、懂业务、会管理的高素质人才。

3. 建立奖惩分明的制度，以激励和约束营业员的工作，使营业厅成为一支团结协作的集体，在竞争中立于不败之地。

4. 利用各种合理的、能够利用的条件，创造、布置良好的营业厅环境，树立良好的企业形象，尽最大努力使用户在布局合理、宽松、优美、整洁的环境中享受优质的服务。

5. 以“为您服务我最佳”为宗旨，在提高营业员服务水平，加强服务意识教育的同时，注重营业员的言、谈、举止等综合素质的提高，更好的全心全意为用户着想，减少投拆。

6. 重视安全保卫工作，防火、防盗，将危险隐患消灭在萌芽之中，杜绝因此给公司带来不必要的损失。

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

首先我为我能够工作在移动通信公司这个快节奏、高效率的大家庭里感到十分荣幸，同时感谢公司领导给了我这次锻炼和提高自己的机会。

岗位竞聘刺激了很多的公司员工积极努力的工作，凭借自己努力的工作，就可以得到更多的机会，可以有更大的发挥空间，也就有可能在岗位竞聘中取得胜利！今天我竞聘的岗位是4职级，现将本人的基本情况简要介绍如下：我叫[]现任职于s路营业厅，主要负责服务管理和投诉处理工作，在六年的工作中从一名普通的营业员到现在的值班经理，我一直兢兢业业的工作，在工作中本着“沟通从心开始”的服务理念，热情、真诚的接待每一位客户，让客户高兴而来，满意而归，让他们实实在在的享受到我们优质、高效的服务。

我本着锻炼、提高的目的走上讲台，展示自我，接受评判。在座的同事大多都是在我成长的经历中给过我诸多帮助和鼓励的良师益友，在大家的帮助和指导下，我走过了在移动公司六年多的路程，在此感谢所有给予我帮助和指导的领导和同事。此次竞聘，通过服务创新、服务培训、优化服务流程等手段，强化管理，完善制度，从严要求，进一步提高服务厅的服务质量。与此同时，努力为实现自己的人生价值，一颗爱岗敬业的心与“移动”一起跳动。

只有充分认识到所在岗位的职责，才能做好本职工作，我认为一名优秀的值班经理应做好以下工作：-遵守公司各项规章制度以及服务纪律、劳动纪律。

- 1、负责现场客户的接待和咨询，根据客户的需求为客户受理各项移动业务。熟练掌握boss系统，严格按照业务流程办理各项业务。
- 2、掌握公司各项新业务知识，及时向客户推荐并为客户操作、演示。
- 3、严格遵守保密制度，不得擅自查阅、泄露客户资料。
- 4、保持营业岗位通信生产设备整洁、完好，营业工作场地物品摆放有序，各类业务单式按要求归档。
5. 服从营业厅经理安排，配合营业厅经理做好各项工作。

假如我能够竞聘上岗，我打算从以下几个方面做好我热爱的本职工作。

1. 以身作则，履行自己的岗位职责，做好表率作用，以自己的行动影响周围的人，以“从严、从细、从实”的标准要求自己。自己做好服务的同时，还要带动周围的同事共同做好服务，使我们的整体服务水平不断提高。
2. 熟练掌握各项新业务知识和促销活动方案。对于公司新推出的每项新业务都要积极尝试，在使用过程中找出其卖点，然后找准目标客户进行营销，配合上级部门完成公司下达的各项新业务指标。认真学习公司下发的促销活动方案，做到在办理业务过程中熟练、准确。
3. 不仅要有扎实的业务功底，还要不断的与客户沟通，及时向上级部门反馈信息，根据客户的需求，满足他们更高层次

的需要。对于客户的咨询或投诉要在指定时间内回复，以确保客户满意度。

4. 树立互帮互助的团队合作精神，工作上不断向业务精通、经验丰富的领导和同事们学习，主动帮助新进人员处理疑难业务。生活上主动关心和帮助其他同事，能够起到模范带头作用。

尊敬的各位领导、同事们：

大家好！首先，感谢公司给了我这次展示自我的机会。我叫某，1997年毕业于某某某□xx年进入移动公司作营业员□xx年初任邮政路营业厅值班经理至今。在移动公司这几年的工作和学习，公司的快节奏、高效率、充满生机与活力，使我的各方面素质得到很大提高，也使我深深的感到机遇和挑战并存，成功与艰辛同在。在这个大家庭里，领导的帮助、同事们的支持、团队的氛围，加快了我的成长，也获得了很多荣誉□xx□xx连续两年被评为省三星级营业员□xx年还被评为先进工作者□xx年被评为某市优秀共青团员。在xx年底全省三星级营业员考试中取得了全省第二名的好成绩。

我今天竞聘的岗位是通江路营业厅主任，我感到自己有能力胜任营业厅主任这一职位，而且在这一岗位上能够更好地发挥自己的才能，为公司做出更大贡献。我的优势是：一是熟悉专业业务知识。曾多次在省、市级移动系统竞赛中取得优异的成绩。能够在办理业务过程中解决遇到的各种难题。二是热爱本职工作。只有热爱本职工作，才能甘于奉献、有强烈的事业心和吃苦耐劳的敬业精神，也就能承担繁重而复杂的工作。在营业大厅工作的几年时间里，使我对移动事业有了深深的感情，我要立志把全部精力奉献给我所热爱的移动通信事业。从而更加提升了我严明的组织纪律性、吃苦耐劳的优良品质，这是也竞聘并干好营业厅主任工作的基础。三是有强烈的创新意识。创新是事业发展的源泉。

我作为年轻人思想比较活跃，接受新事物比较快，爱学习、爱思考、爱出新点子，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，尤其适合在通信激烈的竞争条件下的管理工作。四是有沟通协调能力和基础。在移动公司这几年的工作，尤其是通江路营业厅值班经理的职位，接触人多，需要协调的事情多，这些不但锻炼了我的协调能力，而且为充分发挥协调能力创造了基础。五是有强烈的进取意识。一个人如果没有追求，没有进取精神，没有时刻以追求高标准来鞭策、激励自己，那么，无论在工作上还是在事业上，都不会有大的作为。在这方面，我深有感触，自参加工作的那天起，我就给自己制定了一个目标，那就是：无论做什么工作，干，就要干好，就要做到比别人优秀，我相信自己的能力，我也自信，经过努力，我一定能成功！

上述情况决定了我能够更快地进入营业厅主任的角色，并开创出营业厅的新局面。移动营业厅在移动公司来说，是一个窗口部门，除了正常的收费、办理业务等工作外，在接待用户、开展业务、协调关系、化解矛盾等方面也发挥着重要作用。归纳起来就是协调人的关系和做好事务性工作。接待、咨询、受理投诉等都属协调关系范畴。应热情服务，做到以诚相待、以心换心；要体现以人为本、客户至上。所谓“金杯银杯不如用户的口碑”，要靠一点一滴的细致工作赢得客户信赖，在客户心中树立“中国移动”优质品牌。重要的工作岗位，激励人去奋斗，去创造成绩，成就辉煌。我希望通过竞聘，在营业厅主任这一岗位上做出一番成绩，实现我的理想，那就是“服务用户、奉献移动”。如果竞聘成功，我将全身心投入工作中去，将工作做得更出色。我的工作思路是：全力协助领导工作，倡导耐心、细心、用心服务，让用户安心、放心、舒心；以人为本，以客户为中心，打造中国移动优质服务品牌。

中国移动演讲稿篇三

大家好！

首先感谢领导们给我这次机会让我站在这里，来进行竞聘演讲。相信这次竞聘将是我人生中的一大转折。拿破仑说过：不想当将军的士兵不是好士兵。我今天参加竞聘的岗位是营业部经理。

中国移动通信的服务理念是“沟通从心开始”。但我认为，要切实做好“沟通从心开始”，必须要做到“沟通从‘新’开始”和“沟通从‘行’开始”。也就是说我们每一位员工不仅仅要有服务创新的意思，而且更重要的是要将这种服务创新的意思应用到实际工作中去。在目前，移动通信市场的竞争中，服务已成为企业竞争的绝对因素。竞争对手同我们的竞争已经从原来简单的价格竞争全面转移到服务竞争上来。谁的服务内涵丰富，谁的就是市场的赢家，服务创新将成为开拓客户市场的有力武器。

公司已由成立之初的手机用户只有通话服务和来电显示服务发展到如今的语音信箱、手机银行，移动办公等二十余种具有附加值的服务功能。不正是用服务创新这一武器来赢得客户市场的吗？在基层营业部，目前仅仅局限于业务技术的创新是远远不够的，最主要的是我们企业的管理者和员工怎样在具体的实践工作中来做到“沟通从‘新’开始”和“沟通从‘行’开始”呢？我认为：实施“零距离服务”；推行“首问负责制”就是很好的措施。所谓的“零距离服务”也就是让每一位员工对客户进行贴心服务和贴身服务。即从服务意识、服务提供上同客户的需求保持“零距离”。用心、诚心、真心为客户服务，强化“客户就是我们衣食父母”的服务理念，达到思想认识上的“零距离”。

人性化、人情化、人文化服务，打破时间、空间的概念，以客户满意为标准达到全方位服务的“零距离”。加强企业与

客户之间的交流、沟通。改变服务方式，强化被动式服务向主动式服务转变，营业向营销转变，等客户上门向上门服务转变，满足型服务向满意型服务转变。从而全面提高客户对中国移动的认知度、信任度和满意度，最终使客户与企业融为一体，达到企业与客户的“零距离”。推行“首问负责制”，也就是客户到营业部来办理或处理移动业务所接触、询问的第一人，这个人就负责解答客户的提问或帮助指导客户处理完业务直到客户满意离开。他不得以任何理由推托，让客户耗费更多的时间和精力。

推行“首问负责制”是通过建立一个全员、全程、全方位的服务体系的方式，倡导全员服务，树立客户至上，杜绝在接待客户方面推诿、扯皮现象的发生，以提高办事效率来改善服务质量。既增强员工了的主人翁意识，树立了企业良好形象，同时也锻炼了员工解决问题的能力。

打造服务品牌这就要求我们的服务不能只停留在表面要向深层次发展。服务要向深层次发展：首先，要强化员工服务意识，认识到做好服务，不仅关系到企业的生死存亡和发展，更是关系到员工个人的生存、发展的根本问题，“失去了客户就是失去了市场、利润，员工就失去了就业的机会，”从而树立“客户就是财富，服务等于收入”的观点。其次，我们的员工必须要具有竞争意识。既要有勇于竞争、善于竞争的魄力和勇气，还要有硬着头皮、厚着脸皮、饿着肚皮、磨破嘴皮去闯市场的精神。要根据市场需求对外加大宣传移动通信业务品牌的力度，另外，要敢于主动去同市场“接吻”，和客户“谈、练、爱”。

让移动通信的业务成为“第三者”插足到每一位客户的家庭生活中去。请大家不要误解，我所说的“谈、练、爱”，“谈”是指向移动客户开展业务宣传、阐述移动资费、解答客户提问、介绍移动热点等；“练”是指给客户演练手机上网、移动办公、手机银行、网上购物等时尚的新业务功能；“爱”是指延伸我们的服务，用爱心去帮助那些老、弱、

病、残的客户。以打造出中国移动的服务品牌为己任。在座的每一位都知道，在经济学中有一个很重要的法则，叫做“二八原理”。它深刻分析出我们的经营收入的80%是由20%的大客户带来的，这20%的大客户就是我们企业的忠实客户、信誉客户和最佳客户。

显然，我们有更多的理由让这些大客户对我们的产品或服务更加满意。我们应该把大客户看作是企业生存和发展的命脉。就市场竞争现状来看，大客户已经成为竞争对手同我们争夺的焦点，做好大客户的服务工作，提高大客户的忠诚度，保持大客户群稳步发展是企业打造服务品牌，实现业务领先工作的重中之重。目前，公司已经实施了大客户经理制度，但在基层营业部就大客户的基础资料、服务策略、队伍建设和业务流程等方面还存在着一些欠缺。我认为：要搞好大客户服务工作，首先，要在纷繁复杂的客户群中找准目标，辨别出谁是大客户、谁是重要客户、谁是潜在大客户，要摸清大客户所处的单位、行业、规模等情况，建立完善的大客户基础资料，为市场营销打下坚实的基础。其次，是在为大客户提供共性服务的同时，还应提供“优先、优质、优惠”的个性服务。

以人盯人的方式，定期分层次地走访大客户，了解客户的需求及竞争对手的活动情况，制定出“人无我有、人有我优、人优我新、人新我特”的服务策略，竭尽全力地满足大客户的特殊需求。第三，就是将企业中素质高、业务精、能力强的人才安排到大客户服务工作中去，切实加强大客户队伍建设。第四，要优化大客户服务工作的业务流程，要围绕“综合受理、内部分流、优先处理、结果反馈”的原则建立大客户服务的“绿色通道”并确保其在运行中畅通无阻。最终打造出中国移动的服务品牌实现业务领先的战略目标。

基础管理作为企业最基本的条件是企业不可逾越的阶段。一个企业如果基础管理的基本功不好，虽然也会有短期的快速发展，但绝不可能长期持续发展下去。随着市场竞争的白热

化，问题也就会慢慢浮出水面，如服务不好、统计不实、素质不高、考核不严等等。这些都会使我们企业的市场竞争力大打折扣。因此，加强基础管理工作，建立健全激励约束机制在基层营业部势在必行。

首先，要合理分工，协调好企业内部的各个部门，树立“前台为客户服务，后台为前台服务”的企业协作观，使全体员工认识到前台是后台的客户，上一道工序是下一道工序的客户，形成后台服务前台、个人服务集体、部门服务全局、全员服务客户的观念。

其次是增加管理工作的透明度，积极推行“司务公开”制度，大力开展“民主评议”的活动，这样既使管理者的工作得以有效监督也使员工的主人翁精神和参政议政的能力得以充分发挥。

第三，基层管理者要树立学习观。即，向员工要学习，把员工的需求作为基础管理的导向；向用户学习，把用户的意见作为改进工作的忠告；向竞争对手学习，用他人之长补我所短；向兄弟营业部学习，互通有无、及时改进。总之要博采众长，合理消化，有效利用。

第四、基层管理者要有安全生产意识。要遵循“生产必须安全，安全促进生产”的原则。在安全问题上牢记99—1=0的理论，在管理工作中99件事做好了，却出了一次安全事故，结果是前功尽弃等于0。另外，依靠管理创新提高服务水平。通过实行营业大厅“大堂经理”管理制，来缩短管理者同客户和员工之间的距离；实施“员工满意工程”，作为一名管理者心中要牢记：要使客户满意首先要使员工满意，让员工的切身利益得到满足。要有“员工第一，客户第二”的定律，要将员工的事看作为天大的事。因为有了好的员工就不愁没有好的客户。

最终以创新推进管理，以管理推进服务，以服务推进效益。

实现企业效益的最大化。健全激励约束机制，树立“以人为本”的管理理念人是生产力中最活跃的起决定性作用的因素，他也是企业中的宝贵资源。在管理学中有个“木桶定律”就是说，一个用许多木板箍成的木桶，其水容量的多少不取决于最长的木板或全部木板长度的平均值，而取决于最短那块木板。因此在企业内部一定要加强业务学习，提高整体业务水平，这也是改善服务具体工作的实施。企业管理要以人为本，尊重人的自身价值和创造价值，以完善的机制激励人。制定出“天天有学习、月月有主题、月末有评比、季度有分析、半年有总结、年年有佳绩”的激励机制。例如：我们将一月定为“发展用户攻关月”、二月定为“真情回报客户月”、三月定为“清理欠费攻坚月”等，用制定主题的形式突出当月工作重点。在月末评选出本月工作中业绩突出的员工，作为大家学习的榜样。

在员工内部开展“比、学、赶、帮、超”活动。并以此为依据，作为年终评选先进工作者的重要内容。通过实施行之有效的激励机制不但可以充分调动了员工的主观能动性和创造性而且也可以增强企业的凝聚力和向心力。最终营造出一种人人有前途、个个有干头、领导关心员工，员工关心企业，和谐温馨的企业氛围。在基层营业部不但要激励有余而且要约束充分，有了完善的激励机制后，还应健全约束制度。在激励中体现约束。这也是保证企业持续稳定发展；加强对权力的监督；防止个人滥用权力而侵犯企业和其他员工权益的需要。我认为基层管理者首先应该是一名劳动者，是为企业、为员工、为客户的服务者。所以说在制度面前要人人平等，管理者要带头遵守各项制度，自觉接受制度的约束，率先垂范。

要求员工做到的管理者自己应该首先作到。另外管理者要敢于承担责任，要为其管理范围内员工的行为和结果负责，要为企业负责。只有这样才能树立起管理者的威信，员工才能和您心往一处想、劲往一处使，抛弃个人得失，追求着企业的追求，幸福着企业的幸福，做到“金杯银杯不如客户的口

碑，金奖银奖不如客户的夸奖”。最终达到客户完全满意的宗旨。

只要我们挥动创新的指挥棒，齐奏市场的乐章，合唱服务的主旋律，中国移动的音乐一定会更加美妙动听。我相信在座的每一位都有一双慧眼，慧眼识真金，真金不怕火炼。给我一点阳光吧！我会更加灿烂。请大家记住“相信我，没错的”，我的精彩渴望得到您们的喝彩。我的演讲完了，谢谢大家，不足之处恳请大家批评指正。

中国移动演讲稿篇四

大家好！

首先感谢领导们给我这次机会让我站在这里，来进行竞聘演讲。相信这次竞聘将是我未来人生中的一大转折。我的名字叫……，大专学历，……。学院中文专业毕业，05年10月荣幸地加盟……。移动分公司，就任……区域中心临时负责人。在上级的正确领导下，我们成立了……。移动营业厅、推广了商务20、成功地完成了反抢等工作。工作半年来，移动公司先进的硬件设施、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，使我坚信：选择了中国移动就是选择了人生发展的机遇。

我今天参加竞聘的岗位是……。移动分公司……。区域经理。这一职位肩负着四大职责，即销售、服务、信息搜集、市场营销组建及管理。其核心是服务，基础是管理。

二、打造服务品牌实现业务领先。打造服务品牌这就要求我们的服务不能只停留在表面要向深层次发展。要优化大客户服务工作的业务流程，要围绕“综合受理、内部分流、优先处理、结果反馈”的原则建立大客户服务的“绿色通道”并确保其在运行中畅通无阻。最终打造出中国移动的服务品牌

实现业务领先的战略目标。

三、加强基础管理，完善激励机制。基础管理作为企业最基本的条件是企业不可逾越的阶段。一个企业如果基础管理的基本功不好，虽然也会有短期的快速发展，但绝不可能长期持续发展下去。随着市场竞争的白热化，问题也就会慢慢浮出水面，如服务不好、统计不实、素质不高、考核不严等等。

企业管理要以人为本，尊重人的自身价值和创造价值，以完善的机制激励人。制定出“天天有学习、月月有主题、月末有评比、季度有分析、半年有总结、年年有佳绩”的激励机制。通过实施行之有效的激励机制不但可以充分调动了员工的主观能动性和创造性而且也可以增强企业的凝聚力和向心力，最终营造出一种人人有前途、个个有干头、领导关心员工，员工关心企业，和谐温馨的企业氛围。在基层营业部不但要激励有余而且要约束充分，有了完善的激励机制后，还应健全约束制度。在激励中体现约束。这也是保证企业持续稳定发展；加强对权力的监督；防止个人滥用权力而侵犯企业和其他员工权益的需要。我认为基层管理者首先应该是一名劳动者，是为企业、为员工、为客户的服务者。所以说在制度面前要人人平等，管理者要带头遵守各项制度，自觉接受制度的约束，率先垂范。要求员工做到的管理者自己应该首先作到。另外管理者要敢于承担责任，要为其管理范围内员工的行为和结果负责，要为企业负责。只有这样才能树立起管理者的威信，员工才能和您心往一处想、劲往一处使，抛弃个人得失，追求着企业的追求，幸福着企业的幸福，做到“金杯银杯不如客户的口碑，金奖银奖不如客户的夸奖”。最终达到客户完全满意的宗旨。总之，只要我们挥动创新的指挥棒，齐奏市场的乐章，合唱服务的主旋律，中国移动的音乐一定会更加美妙动听。

各位主考官：我虽然很年轻，加盟移动的时间不长，但我有发展的无限潜力和开拓创新的勇气。为了中国移动的美好未来，请相信我。给我一点阳光吧！我会更加灿烂的。

我的演讲完了，谢谢大家，不足之处恳请大家批评指正。

中国移动演讲稿篇五

大家好!今天我是带着一份感谢走上演讲台的。感谢公司领导对我的培养和教育，感谢各位同事一直以来对我无私的帮助和支持。我十分珍惜这次竞聘机会，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，希望能通过这次竞聘锻炼，使自己的工作能力和综合素质得到进一步提高。

我始终认为，干好事业靠的是忠于事业，靠的是一丝不苟的责任心。并能够充分发挥主观能动性，开拓创新，注重实效。众所周知，随着经营的日益多样化，服务工作所面临的问题也越来越复杂。面对飞速发展的移动通信业务，为了更好地适应现代企业制度，适应公司化用人机制及优胜劣汰的市场法则，只有不断地努力;不断地钻研创新，学习新理论，补充新能量，才能不断跟上时代前进的脚步，不被社会所淘汰。为此，我十分注重加强自身专业技能及文化知识学习。

在工作中，我认为作为营业班vip营业员要有坚定的执行力，应不折不扣的贯彻执行公司的各项制度与决定，服从营业部领导的安排，通过员工们的行动力将公司的目标、理想变为现实。并在规范执行的同时争取创新执行。此外，还应有敏锐的感受力，在工作中要全力感受客户们的需求，从服务态度到通讯技术层面的诉求，努力捕捉最基层的市场信息、服务信息，通过不断向营业部上级反馈，以促进公司各项工作的跟进与发展。

以服务促发展，服务是中国移动的生命线，“沟通从心开始”，作为营业员，我觉得践行这一服务理念，起码要有三点素质：一是良好的口头的表达能力;二是真诚平和的心态，经常换位思考，为顾客利益着想，注重情绪调节;三是过硬的业务水平，熟悉通讯领域的相关知识，能及时为客户解答，让

“五主动一满意”的服务，让每一位客户都感受到我的真诚贴心。

移动公司是一个大团队，每一个营业员都是一份子。我行我素、互相拆台是搞不好工作的，不利于和谐发展的。我觉得，在通讯领域竞争日趋激励的今天，讲团结、讲团队观念尤为重要。这不仅关系到工作的业绩，更关系到公司及营业部的整体形象。

我始终认为做好任何工作都要有吃苦、奉献，吃亏的精神。在工作中有时因为不能按时上下班，有时因为人事变化，工作可能繁重些；甚至涉及荣誉利益时，有时也需要顾全大局，个人吃点亏、吃点苦。我认为只有这样，我们才能快速融入营业部这个大家庭，也必将给营业部带来繁荣的新景象。

尊敬的各位领导：三年来是移动公司让我逐渐成熟。努力工作，献身移动也就成了我最真实的、发自内心的愿望和人生理想，而这也正是我参加这次竞聘的源动力。如果我这次竞聘成功了，我将会更加努力，让公司因为有我而多一份灿烂。希望今天在座的各位领导和同事做我的见证人，为我投取您真诚的一票！

我的演讲完毕，谢谢大家。

中国移动演讲稿篇六

竞聘上岗坚持公开原则、平等原则、竞争原则、择优原则、内部优先原则、确保质量原则、降低成本原则，选拔优秀的人才做最适宜的工作，并在不同部门之间对人力资源进行合理分配与调剂。下面就让我们一起来看看酒店餐饮竞聘演讲稿吧！

尊敬的各位领导：

“芙蓉一枝花，情系千万家”——芙蓉超市，是慈利人非常喜欢、远近闻名的购物乐土。我怀着“服务大众、实现自我”的梦想，在“五雷山下，芙蓉花开”之时走进了芙蓉大酒店。非常感谢酒店对我的信任、关心和培养，我想抓住这次竞聘领班的机会，更好的服务酒店、超越自我。我有多年的大型酒店餐厅服务的经验，曾在慈利万福、等酒店担任领班助理、领班、餐饮部经理等工作，我有信心胜任贵酒店的中餐厅领班一职。我想，领班就是“带领一个班组的班长”，她是使优良服务得以贯穿餐厅服务全过程的关键人物，同时也是餐厅主管经理的助手，又在整个餐厅服务中直接起着带头、督导、协调的作用。

如果我能竞聘上领班这一职位，我将恪尽职守，做好以下几点：

1、做一个学习型的领班。

虚心向领导和前辈们学习管理方面的经验及处理顾客投诉的能力，增强自身的业务知识和专业技能技巧。熟悉宴会、酒会、自助餐的服务程序，能够协助经理进行各种形式的宴会、酒会、冷餐会、茶话会、展览会等等的设计布置及安排。熟悉和掌握本餐厅的菜点品种和价格。熟悉和掌握中酒、西酒及饮料的品种、产地、度数、特点和销售价格，并有较强的销售技巧。

2、做一个有凝聚力的领班。

在提高自身的同时也要带领其他的员工一起进步。能带领部属一起做好接待服务工作，为客人提供满意加惊喜的服务。定时组织一些培训课程，涉及的方面可以更广一些，从产品的知识到日常的一些顾客投诉都可以教她们怎么解决，适当的时候也可以做一些激励方面的培训。

3、做一个有执行力的领班。

热爱本职工作，时刻保证敬业、激情的工作状态。努力并出色的完成上级领导安排下来的各项其他事务。做到重要的宴会和客人，领班亲自接待和服务。

4、做一个善于沟通的领班。

及时的做好与员工的思想工作，细心观察她们的思想动态，以便能及时掌握她们的想法与意见，并做好记录，及时反馈。

酒店的营业目标一定是业绩为先，服务至上。要做到好的业绩，服务水准尤为重要。餐厅服务是酒店服务的前沿阵地，是酒店的形象所在。我们要用发自内心的微笑接待每一位顾客。要把顾客当朋友、当亲人。想顾客之所想，急顾客之所急。让我们的优质服务在顾客中口碑相传，让我们的不菲业绩在源源不断的顾客支持下节节高升。

酒店是个大家庭，只有酒店这个大家庭发展了，我们才会有更好的提升自我的平台。我希望在这个舞台实现自己的人生价值。相信我，我会很出色！

尊敬的领导、同事们：

大家好！

我叫xx来自xx饭店餐饮一部一楼餐厅，非常荣幸参加这次举行的岗位竞聘，我应聘的职务是餐饮一部管家班主管。

我20xx年毕业于大学成人教育英语专科，从1997年至今一直在餐饮一部从事服务工作，十几年来见证了xxxx从开业、成长、壮大、多元化发展，也随着xxxx的不断变化而变化，我时刻都感觉自己就是xxxx的一份子，我愿意与xxxx同呼吸、共命运。这次管家班主管一职进行公开竞聘，对于调动广大员工的积极性，激励员工全面发展，健康成长，具有重要作用，我非常希望自己能够在日新月异的发展中找到自己的舞

台。

我在工作中细心周到，热情服务，十几年来兢兢业业，埋头工作[]20xx年成为餐厅领班，由于在工作中任劳任怨，表现良好，我多次受到领导的好评。努力工作，专心、细致、热情的待客，我融入了这个大家庭[]20xx年——20xx年我成了餐厅仓库保管员，在这个岗位上我一如既往，利用业余时间我分拣物品，清理查找不符合食品卫生安全的物品，手划破了我自己包包就继续整理，夏天的炎热也不能打断自己制定的目标，经过一番努力，仓库干净舒适了，物品摆放整洁了，存放物品的架子整齐划一，我也多次被评为先进工作者和节能标兵等称号[]20xx年至20xx年负责餐饮部订餐处收银工作。

1、熟悉仓库管理的各项业务知识、协调各个班组物资领用和大型会议接待物资周转工作，具有灵活的管理能力和创新能力。

2、是具有较高的政治思想觉悟，团队意识强。及时完成领导交给的各项任务。自进入xxxx以来，先后在不同的岗位工作多年，工作认真负责，得到有关领导和同事的肯定与认可。

3、工作经验丰富。我在餐饮仓库保管员的岗位工作多年，喜爱这个岗位，熟悉相关的工作流程，工作认真负责，从不马虎。

4、原则性较强，不仅自己不会缺金短两，对想占小便宜的人也从不妥协，保持良好的心态，具有高度的责任心和耐心。

如果我这次被应聘，我将从以下几点来展开工作：

(1) 严格服从领导的安排、做好xxxx后勤保障工作、严把质量关、熟悉仓储知识、协调各个部门物资领用和大型会议接待物资周转。

(2) 结合工作勤于思考，从饭店大局角度思考应该提供的物资信息、作出相应的工作部署；从其他部门的角度思考他们缺少什么样的物资、查缺补漏、从员工的角度出发，思考员工领用物资的实际困难，解决对应的难题，做好本职工作。及时上传下达的工作任务。

(3) 随时掌握库存状态，保证物资供应及时，提高周转效率。登记物品有效期，务必在到期前发到申购部门尽快使用。定期对库房进行清理，保持库房的整齐美观，物资清晰。熟悉物资设备的品种、规格、型号及性能，分类存放，填写标签。与使用部门沟通，日常用品在低于最低库存数量时，及时提出申购补仓。审核各班组的申购单据，控制使用成本。做好各班组退仓物品或是以旧换新物品的处理工作。

(4) 在工作中我始终坚持安全无小事，把仓储安全始终作为头等大事来对待。这次竞聘我抱着‘一颗红心两手准备’，如果竞聘成功，我会珍惜这次宝贵的机会，不断学习进取，踏实工作，做个称职主管。如果竞聘失败，我也不气馁，在将来的工作中继续努力、协助本部门的领导做好各项工作。通过这几年的工作经历，我深切地体会到：必须要堂堂正正做人，踏踏实实做事。我也深刻地意识到：抓重点才能出亮点，有创新才会有发展。我一定会在我将来的岗位上，奋发努力，勤于思考，勇于创新，积极向上，以高度的敬业精神与团队精神，与同事相处融洽，共同开创一片新天地！

我坚信：办法总比困难多。有决心就会有信心，有信心就会有突破！

谢谢！

尊敬的各位领导：

大家好！

我今天来竞聘酒店餐厅领班的职位。非常感谢领导给了我向大家介绍自己，接受检验和挑战的机会。

担任领班助理这一职已有将近半年时间.在这半年里，因为我们有我们东塘的各位领导对我工作的关心和鼓励，让我学到了许多关于管理方面的知识。从最开始一个服务员的心理定位上升到了一个基层管理者的认知。真诚的谢谢他们。我认为，作为一个领班，她所起到的作用是巨大的。她不仅仅是一个传达主管各项意图的桥梁，做好主管的左右手，她也是一个能把下面员工的看法和意见总结并反馈的纽带，同样也是员工的知心人。她还需要具备超强的观察力，能够在第一时间把握员工的心态，做好沟通工作。能完全地管理好一个区域，带领她们提高各项业务知识和专业技能。能在她们有任何困惑和难题时教她们如何解决。当然，对公司的各项企业文化和规章制度都能熟知并理解。要有一定的执行能力和解决问题时果断的思维方式，等等。

在担任领班助理的这段日子里。我能按质按量地完成上级交给我的各项任务。我所在的三区，不管是从业绩到服务水准，都得到了主管领班们的一致肯定。以前一段时间由于三区餐位较松散，跑单现象比较严重。经过资源的优化整合，到现在的连续四个月无跑单现象，也是大家值得欣慰的一件事。我们实行了一个承包责任制，区域的每一位家人都有各自负责的事项。从餐中服务到卫生到五常等等到都有专人负责。每个人都能行使领助的权力进行安排和监督。并在每月的区域会中对特别负责的家人给予一定的物质奖励。这样做不但提高了她们的主人翁意识，让我们这一个小家庭团结得更加紧密，在另一方面也能够更好地增强她们的管理能。并且在此中，我们区的管理又更进了一步，真正起到了双赢的效果。在业绩管理上我们也有专人负责。现在我们区域也订下了每月的销售目标，在每月的区域会上也对业绩特别优秀的家人给予奖励。由于实行了业绩奖励方案，虽然我们在地形上不利因素多一些，但在业绩上也不会输给其他区域。

如果我能竞聘上领班这一职，我将做好以下几点：

1、努力提高自身的学习能力. 增强自身的业务知识和专业技能技巧，向领导和前辈们学习管理方面的经验及处理顾客投诉的能力。

4、一个企业的营业目标永远是业绩为先，服务至上. 要做到好的业绩，服务水准尤为重要。现在的客人已经不单单要求吃饱就好，他们对服务的满意度有了更高的要求. 怎样才能做到公司倡导的人性化服务呢？那就是一定要把顾客当朋友看待. 想朋友之所想，急朋友之所急. 微笑是发自内心的，只有你真正把他们当朋友看了，你才能真正的做到微笑服务. 这样，你的服务做到位了，产品也能达到顾客的要求，业绩自然也会提升。怎样跟顾客做朋友，怎样做好顾客的朋友，这也是我需要跟她们共同学习的地方。

5、完成上级领导安排下来的各项其他事务。

公司的发展势头迅猛. 只有公司这个大家庭发展了，我们才会有更好的提升自我的平台. 现在有一个这么宽广的给我们施展梦想的舞台，我就要向着这个舞台最耀眼的地方冲刺！相信我总会成功的！如果组织信任，这次竞聘成功后，我既可迅速上岗，立即进入角色。希望各位领导支持我！

谢谢大家！

中国移动演讲稿篇七

我叫，今年xx岁，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。

尊敬的各位领导：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。

尊敬的各位领导：成为移动公司的一名营业员是我的梦想，我为梦想插上了四种力量的翅膀。

1. 坚定的执行力。

我觉得作为一名营业员应不折不扣的贯彻执行公司的各项制度与决定，要通过员工们的行动力将公司的目标、理念变为现实。而这种执行力应该“从严从细从实”，在规范执行的同时争取创新执行。

2. 敏锐的感受力。

工作中要全力感受客户们的需求，从服务态度到通讯技术层面的诉求，努力捕捉最基层的市场信息、服务信息，通过不断向公司反馈，以促进公司各项工作的跟进与发展。

3. 良好的沟通力。

“沟通从心开始”，我觉得要践行这一服务理念，起码要有三点素质：一是良好的口头表达能力；二是真诚平和的心态，经常换位思考，为顾客利益着想，注重情绪调节；三是过硬的

业务水平，熟悉通讯领域的相关知识，能及时为客户做解答。如此沟通才有可能，沟通才有实效。

4. 较强的团结力。

移动公司是一个大团队，每一个营业员只是其中的一份子。我行我素、互相拆台是搞不好工作的。我觉得，在通讯领域竞争日趋激烈的今天，讲团结、讲团队观念尤为重要。因为这不仅关系到工作的业绩，更关系到移动公司的整体形象，乃至生存与发展大计。

另外，我还觉得要有吃亏吃苦精神。因为在工作中有时因为需要不可能按时上下班，有时因为人事变化，工作会繁重些；甚至涉及荣誉利益时，有时也需要顾全大局，个人吃点亏、吃点苦。我认为只要有这种吃亏吃苦精神，就能快速融入移动大家庭，也必将给公司带来繁荣。

尊敬的各位领导：成为移动公司的一名营业员是我的梦想，为了这份梦想，我将用青春与理想去追求；为了这份追求，我愿付出艰辛的劳动和汗水。如果这次我这次竞聘成功了，我将会更加努力，让公司因为有我而多一份灿烂。如果竞聘失败了，我会努力为下一次机会作准备，我会依然关心我们黄梅移动公司事业的发展。

如果黄梅移动时天空，我期盼自己是一只燕子，让黄梅移动的蓝天多一抹美艳；如果黄梅移动是舞台，我期盼自己是其中的一名演员，让黄梅移动的舞台永驻青春与魅力！

谢谢大家！

中国移动演讲稿篇八

上午好！

我对自己能在移动公司这个大家庭里快乐成长，我竞聘的是移动公司营业厅营收班长岗位，感到十分荣幸；同时，感谢公司领导采取竞聘上岗的用人机制给了我这次可以充分移动公司班长竞聘演讲稿展示的机会。

自20xx年进入移动公司，一直在营业厅工作，2年营业员、1年值班长、5年营收班长。工作以来，在公司领导的关心指导下，在同事的支持帮助下，踏实工作，大胆负责，对公司交办的各项任务均能圆满完成，敢于在工作中提出自己的意见和建议。自负责营业厅以来，营业厅的成绩每年都在一步一个台阶的提升，良好的服务态度，不断受到各界客户的好评，当然这些成绩只能代表过去，在以后的工作中我会加倍努力。

参与这次竞聘，我深感机遇和挑战并存，我愿在求真务实中全面认识自己。结合本人工作实际及5年的营收班长工作经历，我认为我竞聘此岗位具备一定的优势。

自加入移动公司的那天起，我就立志把全车间班长竞聘报告演讲部精力奉献给我所热爱的移动通信事业。工作起来不辞辛苦、无私奉献，8年时间里，使我养成了吃苦耐劳的优良品质、雷厉风行的工作作风，这是干好工作所必须的基础。

5年营收班长的工作经历使我逐步成熟。在工作中牢固树立了大局意识，工作灵活果断，无论是和客户、市公司检查人员，还是和其他部门间，总能把关系协调的较好，确保了营业厅的业务发展和服务水平始终处于健康、高质量的状态。工作中，有良好的时效观念，对公司交办的任务，力求用最短的时间、最高的质量，达到最佳的效果。

自参加工作那天起，我就给自己定下目标：无论做什么，干，就要干好，就要做得比别人优秀，我相信自己的能力，我自信，经过努力，我一定能成功！

营收班长是管理者，更是执行者，上传下达，不仅要贯彻执行公司计划、方案，又要发扬团队精神，充分调动全体营业员积极性，确保工作的有力实施。坚持“上为领导分忧、下为营业员服务”的原则，把为领导分忧和服务于营业员作为工作的出发点和落脚点。

5年来班长的工作经验告诉我该如何更好的处理与客户的关系，如何和客户进行沟通，在处理和沟通的过程中让我学到了更丰富的社会经验，同时我也让客户更坚定的信任：“中国移动”才是最值得信赖的网络运营商。

做为营业厅营收班长，光有良好的品行和客户缘是远远不够的。营业厅要运营、要发展，得有一套完善的管理和发展业务的方案。班长竞聘书案，我会根据每月公司下达业务的数量及目标，做好自己的工作笔记，把考核内容及完成目标记录在案，给每位营业员定任务，让她们知道自己工作的重点。在业务宣传方面，让每个营业员树立主人翁意识，只要能接触的社交范围，主动巧妙的推广我们目前最新的优惠政策。

做为营业厅班长，应有善于发现的眼睛，及时发现营业员的发光点，培养其善长处，以一个公正、公平的形象树立在营业员心目中，成为她们的朋友，以心换心，知道我们上班是好同事，下班是好姐妹，在一个高质量、高素质的氛围之下，我们工作的很融洽，服务的很用心，业务发展更会突飞猛进，服务质量就随之更上一层楼了。

当然再好的服务也会遇到客户的投诉。首先让用户说，在陈述中，找准其投诉的目的及核心，构思客户可以接受的解释及解决方案，同时不急不躁，微笑地去和用户交流，在其提出无法办的事情或无理的要求时会巧妙的避开话题，转向主题，果断处理问题。其实把用户的投诉解决了，自己的信心也会大大增强了。

1、围绕公司业务发展、服务质量这条班长竞聘书主线，全力

作好各项工作的落实，认真发挥好参谋助手、督办检查、综合协调的作用。维护领导的权威，保证公司决策贯彻到位，做到事事有着落、件件有回音。

2、继续强化营业厅工作作风，提高工作效率。一是加大营业员的培训力度，提高业务素质。二是严格执行各项制度，规范业务流程。三是明确职责，合理分工，抓好每一个环节，作好二次考核。四是工作有计划、有步骤、做到忙而不乱。五是强化主动服务意识，营业厅的工作要无条件地适应客户需要。

3、继续坚持学习，不断充实和完善自己，尤其加强业务学习，勇于创新，积极探索营业厅经营、管理、服务创新发展的新思路、新办法。

8年来是移动公司让我逐渐成熟。努力工作，献身移动也就成了我最真实的、发自内心的愿望和人生理想，而这也正是我参加这次竞聘的源动力。我沿着我的梦走上了今天的讲台，同时更希望梦能实现。“营业厅营收班长”不是代名词，也不是称呼，而是脚踏实地的一步一个脚印的为公司服务的实践者！希望今天在座的各位领导就是我的见证人，请相信并投取你真诚的一票吧！

中国移动演讲稿篇九

你们好！

非常幸运能参与主管会计岗位的竞选。

站在这个竞聘的讲台上，和每一位参加竞聘的同志一样，我的心情是激动而又充满期待的。因为我们以往的工作将在这里接受大家的检阅，同时得到一个公正的评判。作为一名普通的员工，我也希望能借此人事改革的东风，通过这次公开竞选，在求真务实中认识自己，在积极进取中完善自己，在

市场竞争中实现自己的价值。

首先，我将几年来的工作情况向各位领导，各位评委作一个简单的汇报。我1998年毕业于湘潭大学，同年加盟岳阳市电信局从事财务工作。1999年电移分家时，我志愿来到中国移动这个大家庭，继续从事财务工作。5年多来，我先后在报账台、资金台、综合统计台，工程台、报表台、审计台席工作，无论在哪一个岗位，我都努力使自己做得最好。而正是这些岗位的轮换，使我对财务工作有了更加全面的认识和更加深刻的感受。我觉得，财务工作虽然细致琐碎，但却责任重大。

做好财务工作，精湛的业务知识固然重要，但细致严谨的工作作风、认真负责的工作态度却尤为重要。今天，我竞聘这个岗位，就是因为我认为能胜任并将竭尽所能地做好这份工作。如果能竞聘成功，我将按照以下思路开展工作：即“坚持一个原则，处理好两个关系，做好三方面工作”。

具体而言就是，摆正位置，当好配角；胸怀全局，当好参谋；热情主动，做好服务。

1、处理好与同事之间的关系以及财务部与其它部门的关系，为企业财务工作的顺利开展创造一个**的内部环境。早在1924年，哈佛大学教授团在考察芝加哥某厂时就提出“人际关系是提高劳动生产率的关键所在”的观点。对待同事多理解，少埋怨；多尊重，少指责；多情义，少冷漠；大事讲原则，小事讲风格；刺耳的话冷静听，反对的话分析听，批评的话虚心听。

2、协助财务部经理处理好企业财务部门与社会职能管理部门之间的关系，加强与企业职能部门沟通，积极争取他们的理解与支持，尽力为企业发展提供一个宽松的外部环境。

2、协助财务部经理做好各会计台席的组织协调工作。财务工作是一项精密细致的工作，同时又是一项对团队合作精神要

求很高的工作。因为任何一个核算环节出现故障都会影响整个会计核算的正确性，甚至是企业资金安全。所以，我认为，主管会计应该是联系各会计台席的纽带和桥梁。

3、协助财务部经理，做好财务管理工作。企业财务管理工作涉及方方面面，但大力加强资金管理，努力提高企业的资金运作效益，促使企业利润最大化，则始终是我们财务管理工作的重中之重。如果能竞聘到主管会计岗位，我将在部门经理的领导下，密切配合资金管理台席的同志，对资金运转的每一个环节进行严密的财务监控和管理。从资金预算到资金缴拨款管理及考核，从投资计划的编制到投资效益分析，努力促使企业营运资金及建设资金的高效运作。

各位领导，各位评委，在5年多的财务工作中，由于公司领导和同事们的鼓励和无私的帮助，我积累了工作经验，锻炼了工作能力，加深了对财务工作的认识和理解。饮水思源，我心中常充满了感激之情、感恩之念，并且时刻提醒自己以高度的责任感和饱满的工作热情来回报公司同仁对我的关心与信任。

今天，站在这个神圣的讲台上，面对着机遇与挑战，我心怀忐忑，惟恐辜负了大家的重托和厚望。但我同时也充满自信与期望，因为累积的经验和协作的精神让我对竞聘的工作有足够的自信，因为作为一名“移动人”，我理应去拼搏和承担。如果有幸得到这个岗位，我将奉献我全部的努力与热情，鞠躬尽瘁，不辱使命。

中国移动演讲稿篇十

尊敬的各位领导、各位同事：你们好！

首先感谢领导们给我这次机会让我站在这里，来进行竞聘演讲。相信这次竞聘移动客户经理竞聘演讲稿将是我未来人生中的一大转折。我这次竞聘的岗位是“高级客户经理”。

我叫××，大专学历，200×年毕业后应聘进入中国移动×分公司，(……工作经验)。在这八年里我感受到移动大家庭的温暖，在这里学会了如何成为一名合格的客户经理，也在为客户服务的过程中实现了自我价值，我为能成为一名合格的移动人而自豪。

我的具体认识是：

一、通过服务创新实现服务领先。中国移动通信的服务理念是“沟通从心开始”。我认为：要切实做好“沟通从心开始”，必须要做到“沟通从‘新’开始”和“沟通从‘行’开始”。也就是说我们每一位员工不仅仅要有服务创新的意思，而且更重要的是要将这种服务创新的意思应用到实际工作中去。在目前，移动通信市场的竞争中，服务已成为企业竞争的绝对因素。对手同我们的竞争已经从原来简单的价格竞争全面转移到服务竞争上来。谁的服务内涵丰富，谁的就是市场的赢家，服务创新将成为开拓客户市场的有力武器。公司已由成立之初的手机用户只有通话服务和来电显示服务发展到如今的语音信箱、手机银行，移动办公等二十余种具有附加值的的服务功能。在基层营业部，目前仅仅局限于业务技术的创新是远远不够的，最主要的是我们企业的管理者和员工怎样在具体的实践工作中来做到“沟通从‘新’开始”和“沟通从‘行’开始”呢？我认为：目前实施“零距离服务”；推行“首问负责制”就是很好的措施。所谓的“移动渠道经理竞聘演讲稿”也就是让每一位员工对客户进行贴心服务和贴身服务。即从服务意识、服务提供上同客户的需求保持“零距离”。用心、诚心、真心为客户服务，强化“客户就是我们衣食父母”的服务理念，达到思想认识上的“零距离”。人性化、人情化、人文化服务，打破时间、空间的概念，以客户满意为标准达到全方位服务的“零距离”。加强企业与客户之间的交流、沟通。改变服务方式，强化被动式服务向主动式服务转变，营业向营销转变，等客户上门向上门服务转变，满足型服务向满意型服务转变。从而全面提高客户对中国移动的认知度、信任度和满意度，最终使客户与企业融

为一体，达到企业与客户的“零距离”。推行“首问负责制”，也就是客户到营业部来办理或处理移动业务所接触、询问的第一人，这个人就负责解答客户的提问或帮助指导客户处理完业务直到客户满意离开。他不得以任何理由推托，让客户耗费更多的时间和精力。推行“首问负责制”是通过建立一个全员、全程、全方位的服务体系的方式，倡导全员服务，树立客户至上，杜绝在接待客户方面推诿、扯皮现象的发生，以提高办事效率来改善服务质量。既增强员工了的主人翁意识，树立了企业良好形象，同时也锻炼了员工解决问题的能力。

二、打造服务品牌实现业务领先。打造服务品牌这就要求我们的服务不能只停留在表面要向深层次发展。服务要向深层次发展：首先，要强化员工服务意识，认识到做好服务，不仅关系到企业的生死存亡和发展，更容量的多少不取决移动店长竞聘演讲稿于最长的木板或全部木板长度的平均值，而取决于最短那块木板。因此在企业内部一定要加强业务学习，提高整体业务水平，这也是改善服务具体工作的实施。企业管理要以人为本，尊重人的自身价值和创造价值，以完善的机制激励人。制定出“天天有学习、月月有主题、月末有评比、季度有分析、半年有总结、年年有佳绩”的激励机制。通过实施行之有效的激励机制不但可以充分调动了员工的主观能动性和创造性而且也可以增强企业的凝聚力和向心力，最终营造出一种人人有前途、个个有干头、领导关心员工，员工关心企业，和谐温馨的企业氛围。在基层营业部不但要激励有余而且要约束充分，有了完善的激励机制后，还应健全约束制度。在激励中体现约束。这也是保证企业持续稳定发展；加强对权力的监督；防止个人滥用权力而侵犯企业和其他员工权益的需要。我认为基层管理者首先应该是一名劳动者，是为企业、为员工、为客户的服务者。所以说在制度面前要人人平等，管理者要带头遵守各项制度，自觉接受制度的约束，率先垂范。要求员工做到的管理者自己应该首先作到。另外管理者要敢于承担责任，要为其管理范围内员工的行为和结果负责，要为企业负责。只有这样才能树立起管理

者的威信，员工才能和您心往一处想、劲往一处使，抛弃个人得失，追求着企业的追求，幸福着企业的幸福，做到“金杯银杯不如客户的口碑，金奖银奖不如客户的夸奖”。最终达到客户完全满意的宗旨。总之，只要我们挥动创新的指挥棒，齐奏市场的乐章移动主任竞聘演讲稿，合唱服务的主旋律，中国移动的音乐一定会更加美妙动听。

我对高级客户经理的理解是：客户经理作为公司的代表，担负着公司与客户之间的联系，承担着多方面的职责，客户经理必须具备良好的思想道德素质和专业素质。

良好的思想道德素质首先要热爱企业，忠于企业；对待客户要主动热情，对于用户提出的问题要耐心解答，不能欺诈客户，更不能以不正当的手段或方式欺骗客户。其次，要树立“沟通从心开始”的服务理念，以“追求客户满意服务”为服务宗旨，培育自己吃苦耐劳、团结合作、乐于奉献的企业精神；在具体工作中，要真心实意为客户着想，全心全意为大客户服务；要遵守企业各项规章制度和劳动纪律；对自己的工作具有自豪感，有敬业的精神，有为公司和客户负责的责任感；通过恪守道德，塑造客户经理的自我形象，探索大客户服务工作规律，创造高效能的工作业绩。

客户经理与客户打交道，除了具备一定的思想理论基础和文化素养，最主要的是精通移动业务，具有丰富的移动通信营销和服务技能，即专业素质。