

# 以营销为的演讲题目 营销的演讲稿(通用6篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

## 以营销为的演讲题目篇一

回顾过去的一年，有得有失，但在业务拓展方面个人觉得还是小有收获的。今天很高兴能在这里和乡站的朋友们分享我的营销心得，下面我就简单的谈谈自己在营销方面的一些想法，我说的都是一些实实在在的道理和方法，语言虽然不华丽但很实在，如有不对的地方，望大家能提出宝贵意见，以便改正。

感觉到有高飞的冲动时，他将再也不满足于在地上爬。”我们要树立“今天的努力，明天的能力”的学习理念，在学习和生活中不断的蓄积自己的能量，要胸怀壮志，投身实践，不断创新，我们就一定能向小鹰那样展翅高飞。

做任何事情都要有动力的来源，我们在自己营销的战役中也要为自己找到一个让自己做的'理由，一个让自己拼命的理由，一个让自己无论碰到什么困难都不放弃的理由。我的理由就是一个“命”字，大家都知道这是一个“拼爹”，的社会，你如果没有一个好爹，至少应该有个富裕的家，没有一个富裕的家至少应该有个好亲戚，倘若以上你都没有，如果自己还不努力，那你还能有什么，你还指望社会能给你什么。去年我老丈人生病住院，母亲眼睛又有问题要住院做激光手术，小孩又要报兴趣班和交学费，当时单位绩效又没发，我真恨不得把自己剁了卖了，没办法我只能从银行卡里套了7000元出来给老人看眼睛，当母亲推进手术室的那一刻，我突然觉

得母亲真的老了，家里的重担从此要落到我们小辈的肩上了，我不敢想象自己是否有这个能力，然而我别无选择，作为一个男人我必须要有这样的担当。来到广电我想大多数人和我一样都是冲着这个名来的，没找对象的在这样的单位女朋友都比在工厂的好找一点，但我觉得我们不能单单图个名，我想只要我们工作更努力一点，更吃苦一些，我们的收入还是会有提升的空间的，到时候不但自己受益，家人受益，我们部门在别的部门面前也有光，我们部门领导在上级领导面前腰板也更硬，也更能为我们争取一些福利。

我从毕业后，就一直在与销售行业打交道，我觉得每一份工作对我以后的成长都有很大的帮助，在美丽华大酒店我做过高端vip卡的电话营销，因为电话营销是完全靠语言的交流促成销售，所以在那段时间我学到了很多销售的语言技巧，后来我在保险公司做过部门企划和业绩管理，在那儿我学会了怎么去为用户设计消费套餐，后来我又到深圳宝安区一个人在外面卖了一年的数控机床，在那儿我锻炼了自己的胆识，又学到很多关于人际交往的技巧，也增强了自己面对面与人沟通谈判的能力。

一个优质用户就好比一颗钻石，我们都要弯腰把他们捡起来，珍藏起来，日积月累你的财富自然而然就多了。记得我有一个稻河湾的用户，他家经常把机顶盒从在客厅和房间之间移来移，每次搬得没信号就打电话报修，时间长了我也嫌烦，在以后的攀谈中我才得知她家里很困难，老公中风卧床多年，小孩又有点智障。后来我就把我的电话留给她，让她有问题就直接打我电话，有时候我发现她好久没给我打电话了，我也会主动打电话关心一下。慢慢地她觉得我服务不错，就给我介绍了鹏欣丽都的一个用户，后来鹏欣丽都的这个用户又帮我介绍了东方名邸的两个用户，就这样一个普通的维修让我收获了三个高清和一个宽带不光如此，如果你和用户相处得很好，很多用户在生活中都还能帮你的忙。记得上回李玉刚到泰州来开演唱会，我老婆很想去看，可是票价也不便宜，所以就决定不去看了，一天在我京都花园的一个相处得很好

的用户家维修的时候，我无意中说了这件事，谁知第二天他就打电话让我过去拿了两张演唱会的票，当时我真的很感动，觉得你如果平时对用户好用户一定会记在心里面的。

其次是“速度”，在我们给用户推销时好多业务一定要一气呵成，千万不能耽搁，因为在未来的几个小时可能发生得事情太多了，比如她的家人可能会不同意换高清，碰到朋友时，朋友说换高清没意义，建议不要换，以及用户第二天临时有事出差了，这样的耽搁都有可能导致业务的流失。当然我们在追求速度时，切不可露出太多的“功利心”，让用户一看就知道你迫切的想让他消费，越是如此，越办不成事情，用户会觉得你给他设了一个圈套。而这样温而不火的尺度就需要我们根据当时的情况自己把握了。千万不要小看这些细节，因为用户是要掏钱买单的，你的任何一句不适合的话或者感觉都会影响结果。记住：细节决定成败！

是帮你把两台都换成高清还是只换客厅这一台呢？。2、激将法，“你看你楼上楼下现在几乎都换了，普通数字电视现在都没多少人看了”。3、利益驱动法，“我们这是这几天刚搞的活动，以前光高清机顶盒就1380而且里面还不含任何的費用，现在你充312里面就有312的互动点播費一次性打到你账户上，等于机顶盒免費配给你的，你还犹豫什么！其实营销中还有很多技巧，只是要我们去慢慢总结，不断的实践，才能把它发挥得淋漓尽致。希望大家有时间多多交流，多多互相学习。

最后一点就是服务，具体怎么服务我就不细说了，总之服务好用户就是服务好我们自己。我们的销售如果离开了优质及时的服务就犹如无根之木，我们的销售之路就会越走越窄，越走越茫然。

大河涨水小河满，只有公司好了，我们才会更好，人有了墙就会靠着，没了墙人就只能站着希望大家为早日完成公司今年的目标任务而努力。千言万语汇成一句话：一切一切的努力，

为公司更为我们自己！。最后送大家一句话与大家共勉：“一勤天下无难事，双脚踏出亿万金”！

## 以营销为的演讲题目篇二

大家下午好！

首先我感谢同事一直以来对我的信任和支持，同时给我这个机会来参加本次教师岗位竞聘的演讲。我不会用漂亮的诗句来讴歌我的职业，我也不会用深邃的思想来写就个人的价值。因为我就是一名普普通通的幼儿教师，一名热爱孩子，热爱岗位的幼儿教师。

我明白教师的苦与累、平凡与无私。我们有的只是生活的忙碌，肩头沉甸甸的责任。但我无悔于自己的选择！我深深爱着教师这一行，用我的汗水，用我的智慧，用我这颗跳动的火热的心！面对着一群天真可爱的孩子，我揣摩着、尝试着，与他们真诚的交流着，让我们用爱托起明天的太阳。

自参加工作以来，我始终不忘学习，勤钻研，善思考，多研究，重反思，敢挑战，不断地丰富自己、提高自己。由此坚信我对生活英语组组长的教学工作是完全能够胜任的。

并在实践中也积累一些经验。我深知生活英语组组长教育工作在幼儿成长历程中的地位和作用，同时在实践中也悟出一些方法和策略。也深知作为生活英语组组长要[一切为了孩子，为了孩子的一切]这样的准则。我踏实工作，关爱幼儿的每一天，看到孩子们每天高高兴兴的来幼儿园、又高高兴兴的离开幼儿园是我最大的乐趣，在工作中我关心每一位幼儿的身体状况及生活自理能力，如：孩子生病了，我会及时进行电话询问家长孩子的身体情况，提高我们班级幼儿出勤率。

如只要园内有事，我能自觉地留下来加班，同事有事或有困难时我也能及时顶上，并有质量地完成各项工作任务。服从

大局，服从领导的安排。

1、更加科学规范地做好日常班级管理工作根据实际情况，在适合幼儿年龄特点的前提下，应认真落实各项教学常规工作及做好保教工作，解决家长的后顾之忧。

2、根据自身的教学长处将足健及科学认读落实到幼儿的各项活动中，设计并开展丰富的一系列实践活动，突显震幼园本课程特色。

3、加强个人修养，练好基本功。加强自己的工作能力和工作艺术，顾全大局，维护幼儿园良好形象，努力调动孩子们主动发展，努力提高自己的业务能力。

1、负责本级部各项工作的组织和实施。协调好班组之间的关系，团结全组成员努力开展保教工作。

2、以身作则，在全组树立正气，独立有创意的开展班组工作。

3、及时与本组各班教师保育员交流沟通，发现需求和问题及时向园领导反映，积极提出研究建议。

4、在工作需要时协调组内人员的工作安排及同事关系，协助园长做好组内人员的思想工作，确保教育教学工作的顺利完成。

5、组织本组及各班积极主动利用社区、家庭教育资源，做好家园一致教育。

6、及时准确下达园务精神，按时完成幼儿园的各项工作。

领导、老师们，我有信心、有决心做好苗班班主任及小班配班的教育工作，我将用左肩担着爱我的孩子，用我的右肩担着我爱的幼儿园，执着坚韧地挑起我深爱的老师这一行，为

震幼的明天献出自己的一点光和热。

## 以营销为的演讲题目篇三

我叫，今年32岁，毕业于财经大学。我竞聘的岗位是县支公司个险销售副经理。今天参加这次竞聘，不仅仅是我的荣幸，更是我事业路、人生路上一次极为重要的机遇和挑战。为此，我精神振奋，信心百倍，严阵以待。

站在这个演讲台上，我首先要表达的是蕴藏在内心深处的感恩之情。感谢寿险营销这个行业，圆了我的创业之梦；感谢中国人寿，对我的哺育与成长；感谢公司领导的潜心栽培及引导；感谢全体伙伴的帮助与支持。今天特别要感谢的是自己恰逢人生的机遇之春，成长在一家好的公司和好的团队。

我是一个完完全全的寿险营销人。还记得年的月的一天，刚出大学校门的我怀着对未来的美好向往一脚踏上了寿险营销之路，一走便是近九年。年初夏的月我加盟了中国人寿抚州分公司，由此走上了事业发展新的起点与新的征程。年至年，我在分公司营业部担任组训工作，并在年被评为全市优秀组训。年受聘为中国人寿东乡县支公司营销部经理，在公司领导和全体员工的共同努力下，公司勇夺“全市营销霸主”和“全市培训工作先进单位”两项殊荣。同年，我还同时受聘为中国人寿省分公司教育培训部讲师。年月，由于怀孕而调回市分公司个人业务部担任讲师一职。年月，受分公司的委派，我和姜荣和两人到上顿渡营业部，协助管理个险业务，在“奋战60天，突破1000万”的活动中，上顿渡出色地达成了目标，获得了本次业务竞赛的第一名。年月，乘中国人寿人事改革的东风，受总经理室信任与重托，我担任了南城县支公司营销部经理。

在公司参加的各种培训是帮助我成长的催化剂。年月，我参加了中国人寿省公司首期组训培训；此后多次参加组训讲师提

高班;年参加了“保险中国风全国讲师组训培训班”;年月参加“全省县支公司经理培训班”;年月,参加了“行者无疆,宇雷增员”培训。

这些年的经历都说明,是中国人寿发现了,是中国人寿培育了我,是中国人寿成就了我。“滴水之恩当涌泉相报”,我将与公司共命运,继续为公司的发展尽个人的绵薄之力!

其一、我对寿险信仰,对公司忠诚,对事业执着。

我深知寿险对于国家、对于社会、对于家庭的意义。因此,我不把寿险当作产品,而是把它当作一种信仰。我相信寿体现了人类向真、向善、向美的愿望,和崇高的道德情操。

忠诚大于能力。员工需要公司的帮助,公司更需要员工的忠诚。作为中国人寿的一员,我感到自豪,更感到责任,中国人寿培育了我,我就应该回馈中国人寿,我愿意用我的所学,所长为公司的发展尽职尽责。

对于事业的执着和对于工作的负责是我的.作风。当我撇下不满周岁的孩子,服从组织的安排来到南城时就足以说明我对工作的态度与决心。

其二、多年的营销管理积累了丰富的实战经验。由于一直在一线从事营销管理,我能把握市场的脉搏;由于在团队中每天与业务员在一起,我了解他们的想法及心愿。因此,对于如何启动一个市场,如何扩展团队,如何按营销规律做事,有着丰富的实战经验,能够理论联系实际开拓性地开展工作。

其三、我累计授课达到2000课时,丰富的授课经历,让我不但能承担一个营销管理者的责任,还可以成为一个培训者和训练者。当前营销团队的培训是一项非常重要而又缺乏的工作。多年的讲师经历使我能及时发现培训需求,并且及时组织相关的培训,做到化教育培训于日常的工作中,从而不断

地提高营销员的技能及主管的管理能力。

其四、年轻的我激情奔放，对未来所要从事的工作充满信心。营销需要理性的思维，还需要激情的带动。年青我擅于学习，有更大的成长空间。可以在学习中不断地提高管理的水平，做到与公司个险业务共同进步。

根据年初全保会上吴定富主席提出的“发展县域保险市潮的精神，大力发展农村网点是当前的必须。其一，农村市场对养老险、健康险的需求远远超过对分红险的需求，发展农村保险不仅市场潜力巨大，而且对于我们调整险种结构，提高经济效益非常有利。谁放弃了农村市场，谁就放弃了未来生存的机会。其二、对于同业竞争而言，城区的竞争日趋激烈，各公司在城区业务间的差别也将越来越校对于其他公司而言，在最近一、两年时间内，他们无人力，更无财力向农村迅速渗透。而这正是我们公司的优势，我们应该抓住现在的有利时机为未来的公司发展打下良好的基矗其三、农村网点是我们业务当前的有效增长点。城区业务经过这么多年及多家公司的共同开发，要追求更大的发展已经难度很大，因此，我们抓住这个当前业务的薄弱环节，下大力气，以推动农村业务发展作为当前业务发展的有力的增长点。

二、精心培育，抓好人才梯队的建设。公司的发展需要有一批忠诚于公司，热爱公司高素质的员工队伍。人才对于公司未来的发展居于一种战略的位置。县区公司的发展需要一群能既能上战场立功，又能带兵打仗人才。因此，作为公司一级营销管理者，我应该立足现在，面向未来培育一批优秀的，忠诚的人才。为此在基层公司，我将立足加强主管管理能力，提高业务员的市场开拓能力，积极培养组训人员的综合能力，为公司未来的发展培育人才，储存人才。

三、以“强我国寿，富我员工”为主导思想，进行市场目标的设定与调整。员工只有收入稳定才能心态稳定。现在我们的员的平均收入处于一个偏低的状态。以南城为例，业



业务员在年平均月收入为350元，其中月均收入在1000元以上的有10人，在600元以上有18人，在400元以上的有21人，在200元以上的有18人，每月低于200元的有10人。根据当前的市场情况，员工月均收入在500元，才能解决员工的基本生活。也就是人均收入提高40%，就必须每年业务收入在上年的基础上提高40%。当然这40%的业绩的提升，一方要靠我们不断地提高现有业务人员的业务能，提高人均的产能。另一方面靠不断地扩张队伍，从人力地发展来促进业务地发展。

配合以上三大策略，我将从以下几个方面来开展工作：

其一、从人心工程入手，盘活团队，增强团队的战斗力。

其二、强化各项基础管理工作，从而推动营销业务的稳定发展；

其三、一手抓业绩，一手抓增员，为业务的持续健康发展打下基础；

其四、强化教育培训的功能，通过培训增强主管的管理能力，业务员的开拓能力，和各级人员对公司的忠诚度。

行路难，行路难，

多歧途，今安在？

长风破浪会有时，

直挂云帆济沧海！

(二则)

几天来，我一直在衡量自己，回顾自己的经历，审视自己的能力。大专文凭，南京邮电学院毕业，7年的工作经验，助理工程师职称，中共-党员。面对着众多对手，我明白，这将又

是一次内含契机的挑战。像每一位广东移动的员工一样，我不断的经历并直面着许多的挑战，6年前，刚毕业的的我满怀激情分配到了云浮移动公司从事机务员工作，一年多艰苦而又充实的无线网优工作，巩固了我的业务技能，成为云浮公司的“技术中坚骨干”很快，我迎来了我的第一个转折性挑战，在公司第一次举办的公开职位竞聘上，我击败了学历、工龄都比我高许多的同事，获得了综合部管理员的职务，负责公司的文秘及采购工作，由此，我也明白一个道理：挑战就是机遇，要想获得更大的契机，就必须不断的挑战自己！于是，一年后我又向自己发起了挑战：调到市场部从事业务推广、营销策划等工作。通过一系列的促销活动，有效的遏制了云浮联通以及电信小灵通的发展势头，保证了我公司在移动市场的市场占有率。这，更有力的证实了挑战自我带来的奇迹。由于具有较强的创新精神以及动手能力，公司领导先后安排我负责难度较大的新业务的开发、推广以及集团整体解决方案的实施工作。

其间，负责的“云浮无线石材网”、“易数人生”、“云浮wap本地化应用”等项目相继开发完成并投入商用，其中“云浮无线石材网”获得年省公司创新服务二等奖；“易数人生”项目获得省公司一致好评，作为第一批wap收费项目全省推广；“云浮wap本地化应用”项目被评为年省公司重点科技项目在从事集团整体服务工作期间，分别完成了云浮医保无线pos业务；云浮市政府、温氏集团、云浮办公系统短信改造；等一系列项目，在大力推广了我公司业务的同时，也获得了用户的一致好评，建立了牢固的客户关系。

年月，公司领导又把我调到竞争最激烈的县分公司担任市场部经理一职，我明白，我又要面对挑战了，而这一次的挑战，是最直接的。在公司全体员工的努力下，我们克服了一个又一个的困难，粉碎了对手一次又一次的进攻，取得了市场占有率、运营收入、客户净增等指标的大幅上升，在年的县分公司经营绩效考核中，获得了上半年第一名、全年第三名的

好成绩，年上半年模拟考核kpi指标全部达标。我认为，作为一名县分公司市场部经理的工作职责是：制定分公司市场部工作计划；对经营活动的全面过程管理，结合本地市场的特征进行市场分析研究，制定新业务推广及营销计划，要求他就像足球比赛时的场上队长一样，赛前要与教练一起根据对手的情况制定比赛方案，在比赛时要以身作则，冲锋陷阵，调动起全体队员的积极性，并根据赛场的实时情况进行调整，灵活应变。

要求他具有较强的执行能力、敏锐的市场触角、良好的沟通能力、较强的团队观念及无私奉献的精神。在努力工作的同时，我没有放弃对自己兴趣的挑战，曾经代表云浮移动参加过第一届文艺汇演、第一届员工运动会、第一、二届足球比赛，所写的论文连续两届获得“广东移动思想政治论文大赛”三等奖，我的摄影作品获得了第二届员工才艺大赛一、二等奖在不断向工作发起挑战的同时我也向自身的知识结构发起了挑战，不但参加了公司组织的各项培训，而且用三年时间完成了北京邮电大学通信工程系的本科函授学习，目前正在就读华中科技大学的mba课程。

挑战，不仅有契机，也获取了真诚的认可。我先后获得了先进工作者、工会积极分子称号，带领的项目小组也获得了优秀团队的荣誉，……回望身后一串串坚实的脚步，我也深深懂得：处在这个瞬息万变、经济浪潮汹涌澎湃的时代里个人的成就是微不足道的，世间的一切荣耀与成功都是短暂的、只有思想、道德和精神才是永恒持久的，前面还有更多的挑战在等着我……在不断的人生挑战中，我积累了自己独有的优势：高度认同公司企业文化、2年技术、4年市场和多年管理经验、心理素质强，不因心情而影响工作、强烈的事业心和责任感、干净干事、具有一定的创新能力。

说到这里，或许有人要问：你讲的这些不是自吹自擂吗？不！我也有缺点，我的不足在于管理经验的不足，以及不拘小节的性格。我只是想通过一次又一次的挑战，发现、改进我的

不足，只是想通过一名普通得不能再普通的年轻人的经历向大家证明：广东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，我会更加努力的磨练自己，提高自己。各位同事们让我们用全部的赤诚和智慧，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，让我们云浮移动在挑战中去拥抱时代的辉煌。

## 以营销为的演讲题目篇四

大家下午好！

一位教育家说过：“如果想使教育给教师带来欢乐，使每一天上课不至于单调乏味，就请你把每个教师引入研究的幸福之路。”我希望能通过自己的努力让更多的教师踏上这条幸福之路、享受之路。基于此——亲，我来了！

给我点阳光，我想让咱们北山更灿烂！给我点颜色，我想让咱们北山更多彩！给我个舞台，我想让咱们北山名声更响亮！给我一点微波，我想让咱们北山辐射更强！给我点调料，我想让咱们北山人的教学、生活更甜、更香！

我姓名夏先全，今天，我的心情很激动——因为我有5分钟拥有这个舞台！我更有点胆颤心惊，因为我将马上进行我人生的又一个第一次跨越——竞聘教科室副主任，下面我将从三个方面进行我的竞聘演讲。

### 一、工作主要经历

我于19xx年毕业于师范大学生物教育本科专业，获学士学位□20xx年以“人才引进方式”来到咱们北山中学任教至今，20年的教学生涯中教过2届初中毕业班、12届高中毕业班，16年半班主任工作，先后任过备课组长、教研组长、综合组

长、教科员□xx区高中生物中心备课组成员、骨干教师、在培xx市骨干教师，现为中学生物一级教师。

## 二、参加竞聘的原因

1、源于感恩、源于责任：03年我被北山赏识、接纳，接下来的日子我在北山这个团队学习、历练、成长，我遇到了好领导、好伯乐，同时还有一同战斗的同事们给我无私的帮助和关心、支持；我是北山的一员，北山荣我荣，北山衰我耻，我希望我这一滴水融于北山这个团队中并发挥更大的功效，为北山的兴旺发达贡献自己一分力量。

2、源于学习、实践、反思后对心得的分享、交流、展示大舞台的渴望：还记得文理学院、江北区、渝北区、大渡口区、璧山等相继慕名来我校交流分享、还记得我在教职工大会上的一次交流、两次论坛、还记得我设计的试卷讲评课、《爱悠悠、恨悠悠》的感言誉满重庆市高中生物界；还记得我的教师专业化发展规划演讲《我为特色教师申请专利》从几江、涪陵讲到彭水、綦江……一路走来，几多困惑，几多实践，几多收获，几多感慨！我不是名师名家，可我有许多粉丝！希望你们和我一道去享受那样的舞台！

3、源于我曾经也是教困者、也是教累者，我渴望将自己在教学中的思考点滴“普度众生”：多年来的教学生涯，从一个体力劳动教师转化为探究型、享受型教师，我一直致力于“我的教学我的生活，享受课堂享受生活”的课堂设计与实践，我想让大家一起轻松愉快地享受教学如同轻松愉快的享受生活。

4、源于我爱思考、爱实践探索、爱撰文分享，有较强的科研能力：撰写了十多篇文章，先后获得一等奖、三等奖；重庆市二等奖、三等奖；永川区二等奖、三等奖，在永川教育上发表文章一篇；先后参加过理科审美化实验课题等几个课题的研究；参加潼南县“初中数学青年教师大练兵”获二等奖；

指导青年教师杨玥、张光玉等获得永川区“新课改，展风采”活动三个一等奖。在咱们北山优秀教师太多，我不是秀的，但我可能是最积极、最勤奋的学习者，思考者、实践探索者之一。

### 三、我的工作设想

教科室是学校教育科研的管理机构，教科室副主任在各级领导的统筹下，配合学校教务处、德育处等各部门，负责全校教育教科研活动的组织和管理工作。

第一、组建教科室成员，形成分工明确、协作团结、高效服务的高素质教科研队伍。把我校的教育科研推向一个新时代！

第二、牢固树立以教师为本，质量第一的意识。组织教师学习现代教育理论和教科研基本知识，促使教师增强科研意识，提高教育理论水平，规范教学科研行为。深入教学第一线，以课堂教学为主阵地，及时了解学生的学习效果及学生对教师任课情况的意见，全面掌握教学情况。并及时解决教与学存在的问题。提高教育教学质量，提升学校的核心竞争力。

第三、搞好校本教研。

2、创办本校教师自己的科研杂志，积极推广科研成果、教学反思、教学设计、案例剖析。

4、协助教务处搞好骨干教师献优质课、示范课，青年教师汇报展示课、各备课组的教学研究课的过程准备、管理、评价、奖励等，力争办好每年一次“教学经验、教学反思教学论坛”和“班级管理艺术论坛”，为学校的教育教学献计献策，为青年教师的尽快成长搭建平台。

第四：结合时代需要和咱北山实际，承担有效、有用课题研究，并积极推广课题成果，做到课题研究真正服务于教育教

学、服务于管理、服务于师生的共同成长。

假如今天我竞聘不成功，说明我还不够优秀，我会依然低调做人，高调做事，坚持享受我的教学、享受我与大家、与咱们北山的同进步、担荣辱、共发展。

最后，祝福尊敬的各位领导、老师们吉祥美好，幸福安康！  
谢谢！

## 以营销为的演讲题目篇五

各位亲爱的朋友们：大家好！

首先，我要感谢一直以来支持我的朋友，同时也要感谢指责我的朋友！感谢你们！真诚的感谢！（弯腰行礼）

有了你们的支持，我赢得了自信！有了你们的指责，赢得了自己！认识了自己！世事是相对的，有优点也就存在着缺点，有缺点呢？当然也就存在着优点。你们说是不是？恩，然后我们要怎么样啊？亲爱的朋友们？你们说，呵呵 恩，我们要用智慧的眼光去发现人家的优点和缺点，要用真诚的眼光去看待别人的缺点，同时呢？朋友们，你们说还要怎么样呢？恩，对了，还要真诚的帮助别人改进缺点，更重要的是要怎么样啊？呵呵 对了，要扬长避短，学习人家的优点，改进自己的缺点。

那么，在坐的各位，有谁知道我接下来的这份工作是份什么工作呢？呵呵 对了，是保险营销工作！是份慈善工作，是份光荣的工作，是份神圣的工作，是国家大力推广的保险事业，是受法律约束和保护的工作，以《中华人民共和国保险法》为营销规范，以《中华人民共和国消费者权益保护法》为营销基本，以《中华人民共和国民法通则》为营销法则。

那么，在坐的各位亲爱的朋友们，有谁知道，保险的意义呢？有知道的朋友请举手回答。呵呵 对了，保险就是为风险上好保险，任何的事物都有其特定的或不定的风险，风险是很难保证很难把握很难避免的危险，亲爱的朋友们，你们说是吗？一个人从出生那天起，要面对什么啊？亲爱的朋友们，你们说，呵呵 对了，人从出世的那天起，要面对现实，是吧？现实中的生老病死，有人会真的避免得了吗？当然不可能避免啦，是不是？呵呵 所以，你们说，人的一切风险要怎么样才能保证好，怎么样把风险降到最低呢？对了，就是为自己做好预防准备，不怕一万，就怕什么啊？对了，不怕一万，就怕万一。

而要怎么样去为自己上好保险呢？亲爱的朋友们，请你们看《保险法》上的条款，就会知道，《保险法》第十八条规定的，保险公司的净资产不能低于多少人民币啊？对了，不能低于两亿元人民币！所以说，保险公司可以说是人们的第二家银行！功能与性质基本一样，但是，相比之下，保险公司的作用要大些，为什么呢？呵呵 亲爱的朋友们，金钱是用来干什么的？是的，谁都知道，钱是用来买东西的，是交换等价商品的等价物，是种货币。如果你把钱放进银行存起来，你只能是需要时去取，而如果你把钱投入到保险公司，那么你的钱的作用要大得多，因为，在保险公司的钱可以为你买到平安，买到安稳，买到保障，亲爱的朋友们你们说是不是？而且，保险公司也具有投资理财的功能，根据目前我国发展的形势和对货币政策的调整，人民币有被贬被升的风险，通货膨胀或者商品过剩，你们想人民币的价值会怎么样？当然会遭到影响，比如说在九几年前的人民币和现在的人民币同样面值的现金价值相差多远？九几年的100元和现在的100元的价值或者说交换的商品区别多大？大家可想而知了。

那么，亲爱的朋友们，有谁知道营销和传销的区别吗？有谁知道，请举手回答。呵呵 恩，营销和传销的区别有这么几点。请各位亲爱的朋友们注意听好。

第一，从法律角度来说



营销是以法律程序和法律规定的条款来进行销售和推销的合法销售活动。

而传销，是不按照法律程序和法律规定的条款来进行的非法销售和推销的活动。

所以说，营销是受到法律保护 and 调解的合法的销售活动！而传销是用欺骗和敲诈的违法犯罪的手段来向客户骗取钱财的。推销活动，传销是违反刑法的诈骗罪，是要判刑的，要受到法律制裁的！

第二，从销售模式角度来说

营销是连锁销售，比如分公司，支公司经营销售，而且还有固定经营场所和相关合法资格证，是可以查询的。

而传销，一般是沒有连锁的分支机构的，只有空无虚有的公司（有些也是借用或者盗用别人公司的名义来欺诈），也没有相关的合法资格证，也查询不了的。

第三，从产品的角度来说

营销的产品是有很多种类供客户选择和查询的，而且，产品都有相关的售后服务和服务免费电话查询的，有专人来处理相关事宜的，有由国家颁发的证书的精算师和理财师来为产品计算和规划的。

而传销，是沒有很多产品种类供客户选择和查询的，是单一的产品，是样板而已，而且沒有相关的售后服务和服务免费查询电话的，也没有由国家颁发的证书的精算师和理财师来计算和规划的。

所以，各位亲爱的朋友们，你们觉得保险营销是怎么样工作呢？呵呵

而实际上，保险是一种相当于慈善事业的事业。因为，人们通过买保险的形式，把风险转嫁给了保险公司，交给保险公司承担人们的风险。如果有朋友不明白保险意义的，就去书店看看有关保险知识的书籍吧。

ok!最后，我真诚感谢在坐的各位朋友，耐心听完了我的演说，也感谢各位朋友诚恳地与我互动和交流，真诚的感谢，各位亲爱的朋友们!!(弯腰行礼)。

## 以营销为的演讲题目篇六

夏天来了，我也来了！我驾着联通公司机构优化改革的热潮而来，来参加区域营销中心经理的竞聘，我要感谢组织为我们提供了这样一个展示自我，挑战自我的机会，联通公司这次机构优化，对于调动职工的积极性，提高工作效率，增强工作效能，具有重要意义，我坚决拥护，并积极参与。

首先借此机会，我要对在座各位领导和同事们自我进入公司以来的关心、培养和帮助，表示衷心的感谢。是你们的关爱和帮助，让我一步一个脚印，扎扎实实地走到了今天；是你们的鼓励和支持，让我战胜了诸多困难，在砺练中更加理性与成熟。

下面，我向大家简要介绍一下我的个人情况，让大家对我的了解更加全面，更加客观。

我叫蔡丽莉，今年25岁，现任客服中心经理。我于年毕业于广东省汕头市汕头大学的行政管理系[]20xx年5月参加工作，工作以来，先后从事过很多岗位。年在广州一家咨询公司担任经理助理，年在一家广告公司也是担任经理助理。在20xx年5月我荣幸地加入到了我们联通这个大家庭。先后担任过营业员、销售员、客服经理等职位。由于努力工作，我曾在20xx年度获得拓展标兵，在20xx年的一月升为团队经理。

主要负责带领团队拓展和管理工作。

下面，我谈一下我竞聘区域营销中心经理的一些优势。

我的优势之一是具有高度的责任感和敬业精神。工作的几年来，我深有体会，不管做什么工作都需要高度的责任感和敬业精神，如果少了这两点将很难做好工作。平时，我始终注重自己的工作作风，严格要求自己，在客服部工作的几年来，更加锻炼较强的责任心和敬业精神。

优势之二是我善于学习，具有一定的专业理论知识。21世纪是知识经济社会，一个人如果没有知识，将很难在社会上立足。自工作以来，我时刻不忘学习，不仅学习课本上的，还向身边的领导同事学习。经过多年的学习与实践，使我掌握了较扎实的专业知识，为我做好下一步工作打下了坚实的理论基础。

优势之三是我年轻，接受新事物能力强，能更好的工作。我今年才刚刚25岁，我有活力、有信心、有激情、有着旺盛的精力和工作能力，我相信，我能更好的去投入到工作中去。

优势之四是我具有较丰富的工作经验。虽然参加工作不久，但我从事的岗位却不少，不管是营业员，还是销售员，每个岗位都使我更加了解联通的业务，了解通信市场上的变化和通信行业的竞争何其激烈。可以说，每个岗位上的工作经历，使我积累了一定的工作经验。有人说，经历是一笔财富，而我更愿意把自己的经历当成一种资源，一种在我今后的工作中可以利用、可以共享、可以整合的资源。

当然，我也更清楚，成绩也好，经验也罢，它只能说明过去，并不能证明未来。

如果承蒙领导厚爱，让我走上区域营销中心经理的领导岗位，我将不负众望，不辱使命，勤奋工作。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，以各大区域市场的职责范围为动力，积极做好本部门的各项管理工作、努力开拓市场，营造良好的市场外围环境，做好自己所分管的区域，把业务切实做好，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20xx年业务发展提速、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20xx年业务的快速发展构筑平台。公司20xx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20xx年的市场营销方案与部门总体规划，在cdma推广上，将以乡镇为业务收入增长重点。在城市市场基本饱和的情况下，以乡镇为业务收入和增长重点，加强对乡镇市场的细分，推出适合乡镇发展的基站套餐，同时跟进优质低价的业务终端以适应市场发展。争取多放号，早收效。在20xx年中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保障，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。营销应该是我的强项，我有过销售工作的经历和这几年一直在通信市场上的摸索经验。还有，平时我加强了对营销理论的学习，经常购买《营销与市场》、《商界》等杂志，也购买了许多营销方面的书籍。几年来的学习和实践，使我掌握了扎实的营销理论知识和实践能力。具有较强的市场开拓能力与创新执行能力。如果能荣幸担任区域中心经理后，我将继续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，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，积极促进竞争优势的形成。

4、抓制度，促进规范化建设。市场经济条件下，管理也是效益。为此，我将积极协助经理加强对本部门的管理力度，健全一整套行之有效的管理制度，向管理要效益，积极把制度建设作为突破口来抓，制定相应的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。

尊敬的各位领导、评委，我是一个平凡的人，拥有的是一颗平凡的心，此次，我渴望成功，渴望进步，哪怕是一点小小的进步也会让我更加感受到自身的提高，生活的美好。如果我竞聘成功，我愿意用真心和热心更好的去工作，用细心和耐心更好的为我们联通公司的快速发展贡献自己的力量！

最后，我想说，作为区域营销中心经理，目前或许我不是最优秀的，但我一定做最努力的，请大家信任我，考验我！

请大家支持我，谢谢大家！