

# 2023年营销个人演讲稿三分钟(优秀5篇)

演讲稿是进行演讲的依据，是对演讲内容和形式的规范和提示，它体现着演讲的目的和手段。好的演讲稿对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇演讲稿接下来我就给大家介绍一下如何才能写好一篇演讲稿吧，我们一起来看一看吧。

## 营销个人演讲稿三分钟篇一

你们好，我叫，感谢公司能够给予我这次竞选营销经理的机会，我来到本公司已经有半月了，虽然现在我还在学习期间，但拿破仑曾经说过：不想当将军的士兵不是好兵，所以我特此申请竞选营销经理！

我认为做为一个营销经理，他与普通的营销员是不一样的，他不但自己要有好的业绩，很强的责任感外，他还要具备很好的素质，因为他不但要对公司负责，对领导负责，更为重要的是还要为自己所带领的团队负责！

大家都知道没有完美的个人，但有完美的团队，在营销的队伍当中，自己业绩好不能代表整个团队，只有整个团队的业绩都好，才能体现出营销经理的价值！

而作为一个营销经理他必须要具有很强的市场洞察能力，能够清晰明确的分析市场，做好营销的策略与方针；制定好团队目标，各营销员目标，合理的分配好任务计划，做好年、月、周、日的工作计划，除此之外，必须还要有很强的协调和沟通能力，充分的发挥每位营销员的特长，取长补短，互相学习，互相帮助，互相合作！只有这样有目标的带领团队，才能做好营销经理。

- 1、四年的工作管理经验。
- 2、很强的责任感。

- 3、积极向上的良好心态。
- 4、能够清晰明确的分析并部署市场。

而我的不足之处是：

- 1、对目前公司所销售钢材的市场状态不够了解。
- 2、营销经验不足。
- 3、财务知识掌握不全面。

但面对与我的不足之处，在以后的工作当中，日常生活中我会不断的改善，积极的，努力的去学习，以实际的业绩来证明自己！

无论这次竞选我是否能成功，我都认为，做为一个营销员必须要学会不断的挑战自我，只有不断的挑战自己，才能在挑战的过程当中，得到锻炼，得到自我提升的机会！

最后再次真诚的感谢公司的各位领导给予我这次难得的学习机会！

## 营销个人演讲稿三分钟篇二

你们大家好！

今天我非常荣幸地在这里参加公司南大街营业厅营销经理的竞聘演讲，心情十分激动。首先感谢领导们过去对我的培养以及给我这次机会，站在这里进行竞聘演讲！同时借此感谢和我一起工作的各位兄弟姐妹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3月到公司参加工作，当营业员，主要搞营销工作。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、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，感受到的是移动美好的未来，灿烂得前景。使我坚信：选择了移动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，我虚心向老同志和身边的兄弟姐妹们学习，尽快熟悉业务，由于自己的工作开卡，作为一名开卡员，就是公司经营发展的一员后勤兵，三年多来的实践报告工作使我养成了视移动公司为自己的家的工作作风，三年多来任劳任怨，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。

卡是公司竞争中的“子弹”，没有卡，便没有了竞争的武器，何从谈发展。而卡的及时开通和售后服务的处理，是赢得信誉的不可忽视的一个重要环节。我深深的知道自己的工作某种程度上代表着公司的形象。因此，几年的工作中，客户选上的卡及时开通，对客户使用中要查询的个别问题，热情为他们服务，从来不搪塞推诿。并且，还在工作之余积极挖联通用户，发展新用户，利用亲朋好友同学等关系，向他们宣传移动，动员使用移动卡。总是默默地为公司的发展尽自己微薄的力。积沙成塔，集腋成裘。我相信自己和全体员工的点点滴滴的工作将会汇集为公司源源不断地滚滚财源！

第一、我有一颗热爱公司、热爱本职工作的强烈的事业心和责任感。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：镇雄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，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，让我们镇雄移动在挑战中立于不败之地，去拥抱时代的辉煌！

## 营销个人演讲稿三分钟篇三

上午好！我是\*\*烟草市区二线客户经理xxx□我竞争的岗位是市场营销经理。我是xx年6月正式走上客户经理工作岗位的，在一年零六个月的工作过程中，我一直牢记公司领导的警示，坚持“清清白白做人，认认真真做事”的宗旨，以公司的利益为出发点，全身心地投入到工作之中，经过坚持不懈地探索和调整，不辞辛劳地奔走和努力，走出了一条适合区域销售习惯的新路子，取得了一定的成绩。卷烟销售总量和促销品牌销售量屡创新高，在各条线路中名列前茅；销售层面控制也基本定型，今年1至6月销售排名前10%的客户占区域销售总量的百分比均控制在35%以下，超前性地达到了公司的要求。

2、市场营销经理的工作职责。依据公司的整体规划和营销目标，正确分析市场机会，确定目标市场；合理设定销售目标，制订销售计划和销售策略；管理和指导一线营销人员

（在\*\*烟草这个营销组织中，市场营销经理首先是一名营销人员，同时又充当着一线营销队伍的管理者。所以，从这个角度来理解，市场营销经理的营销能力应该在一线营销人员之上）市场营销经理最主要的工作职责和任务就是在营销团队中起着教练员和指挥棒的作用，他必须教会和带领一线营

销人员通过一系列的营销活动来实现公司的营销目标。

1、在营销团队中采用说服式、参与式的工作风格，而不是简单粗暴的命令式和不负责任的授权式。公平、公正、公开地开展指标考核、分配卷烟、查错纠错等各项工作，以理服人，以健全的规章制度管理人。

2、完善每天的工作例会制度，加强横向与纵向沟通。鉴于线路分散，所有客户经理无法每天集中的实际情况，计划在电脑平台上设置一个工作例会平台，通过这个平台将当天的各项工作进行指导与安排，对上个工作日的工作统一点评，表扬先进，鞭策后进。客户经理与访销员每个月至少集中一次进行沟通交流，提高工作质量和效率。

3、加强市场信息的收集和分析工作。在以往的工作中，客户经理最基础和最重要的工作——市场信息的收集和分析流于形式，收集到的信息散、乱，有的信息甚至毫无价值，最主要的原因在于客户经理在信息收集和分析方面缺乏指向性，想当然地乱收一通，如此分析出来的结果可想而知。（实际操作）

4、在工作过程中将自己和其他优秀的客户经理在卷烟营销一线积累的一些经验毫无保留地、开诚布公地与团队成员进行交流，取长补短，采取“传、帮、带”的形式提高团队整体的能力、脑力、挑战力、执行力和凝聚力，着力打造一支“招之即来，来之能战，战之能胜”的优秀团队。

如果竞聘成功，我绝不会骄傲，我会勤勤恳恳、兢兢业业地面对人生的新一轮挑战，力求在新的工作岗位上干出成绩，干出精彩！

如果竞聘失败，我更不会气馁，我会积极努力地寻找差距，缩小差距，超越差距，回到原来的工作岗位从头再来。我相信，我仍然是一名优秀的客户经理！

谢谢大家。

## 营销个人演讲稿三分钟篇四

本文目录

1. 营销演讲稿
2. 联通企业营销演讲稿
3. 竞争上岗演讲稿（营销管理岗位）
4. 市场营销系学生青年节演讲稿范文

各位领导、各位同事：

晚上好！

非常荣幸能加入\*\*公司，更高兴能有机会与各位领导和同事共同为\*\*公司这艘舰艇远航而献上一份力量，我感到无比欣慰，我相信：只要\*\*公司人上下心连心、手拉手、肩并肩、同荣辱、共奋斗，我们\*\*公司就一定能成为管道行业的航母。在这里，我特别感谢c总能给我个搭载航空母舰的机会。

四、\*\*公司是一个真正具备运动精神和氛围的企业，全公司大多数员工都崇尚运动，上至高管，下至基层都有相当数量的员工真正投身到篮球运动中来。运动精神，我的理解就是不畏强敌、全力以赴，也可以说就是亮剑精神：狭路相逢勇者胜。一个具有运动精神的企业，是永远年轻的，永远充满朝气的，永远充满斗志的，是永远不言败的，更是永远具有战斗力的企业。我看到了\*\*公司完全具备这一点。

其次，我想谈下，关于\*\*公司营销管理方面个人初步工作思路，由于时间有限，对公司内外部资源状况以及信息了解尚不充分，若有不当或失实之处，请各位领导和同事海涵！

第一，公司需要进一步完善公司营销战略规划及其战略执行方案。营销战略重点要解决的是战略定位和竞争战略。其中营销战略定位要解决的是品牌定位、产品定位、目标市场定位、区域定位。

(2) 市场定位，我们\*\*公司根据自身实际状况，在今后3-5年甚至更长时间主要选择哪一部分细分市场，是市政领域市场还是民用建筑市场，市政领域市场中是选择给水、燃气、电力、通讯、矿山流体输送等领域中一种，还是几种，或者是全部选择。在市政给水领域我们主要选择的是农村饮用水工程、市政道路输水工程、工业园区及工厂输水、专业化工、造纸、饮料食品、冶金行业等流体输送工程。

(4) 区域定位，要解决的是在今后3-5年内，我公司主要开展营销业务的市场区域，比如是选择华中区域、还是全国市场，是选择在华中区域采用采蘑菇的方法拓展区域市场，也即先拓展利润丰厚的市场再采摘次丰厚的市场，还是采用地毯式搜索等方式进行精耕细作，这需要进行系统和精准规划。

\*\*公司在营销战略上应该有一定程度清晰的规划，但需要进一步深化、细分，并切实明确自身定位，并综合企业内外部资源打造出有明确差异化的竞争战略，塑造行业优势地位，并将营销战略规划形成可执行的战略执行方案，从而确保\*\*公司将来能以稳健、快速、健康、可持续性的发展。

第二，公司销售模式有待于进一步完善和细化。由于市政管道产品的特性决定了我们的销售模式以工程直销为主。那我们有个问题需要思考：当前管道销售主要销售模式有两种：传统经销渠道销售和工程销售，民品进传统渠道，市政产品既可渠道销售，也可工程项目直销，\*\*公司的销售模式中，传统经销渠道和工程直销渠道如何实现互补，两种渠道模式各自如何拓展，两种渠道模式各占多大比例。结合公司营销人力资源现状，如何有计划、分阶段实施渠道组建，这将是以后工作中迫切需要解决的问题。

第三、目标市场细分和区域市场选择需要更进一步明确。公司选择拓展的市场区域需要进一步明确，并严格建立计划管理机制，确保各区域月度、年度计划达标；针对各个区域市政市场中，我们是主攻农村饮用水市场、燃气市场、市政道路输水工程、工业园区及工厂输水、专业化工、造纸、饮料食品、冶金行业等流体输送工程中的一种还是全部细分市场，我们的主攻项目规模是选择1千万以上，还是500万以上，或100万以上。数量众多的中小项目由于规模以及运输和服务的问题，我们是选择放弃还是采用全面撒网式拓展，这诸多问题需要我们进一步研究明确。并严格贯彻在销售人员日常销售工作中。

一是数量，建立与企业年度营销目标相匹配的一定数量的营销团队，第二是质量，销售人员的战斗能力一方面取决于其自我规划以及对公司发展远景的认知度，其二取决于企业的激励机制。其三取决于企业的培训体系。三者缺一不可，但若前两者都具备，培训对于提升营销团队战斗力显得尤为重要。系统、完善、实操性强的培训体系打造在营销团队管理中将是非常重要的。在以后工作营销培训工作将是非常重要的的一环。今后，我将结合自己建材营销心得，编撰《管道营销手册》等工具书，内容包括：商务礼仪、营销知识、沟通技能、多元化渠道拓展策略以及技能、大客户拓展技能、标准化营销话术等。

以上是我个人的粗浅认识及看法，希望在以后的工作中，各位同事能对本人多提宝贵意见和建议，并希望能获得大家的大力支持和配合，我在这里表示衷心感谢。

营销演讲稿（2） | 返回目录

从融合的那一天起，“创造无限精彩，沟通美好未来”的神圣使命就落到了“它”的肩上。忆往昔“它”踏着坚实的步伐，坚持以市场为中心，全面优化网络建设，先后打赢了“光进铜退”、“固话保有”和“产品转型”三场战役。



同时依托融合优势，推出了各类融合产品和相应套餐。在成长中我们不断超越自我，坚持以人为本，客户需求就是我们的存在的价值，从而实现了融合重组到发展壮大的伟大跨越。

八年前，我刚进入网通公司的时候，就被全新的企业文化所深深吸引。同时也感受到了作为一名网通员工的骄傲与自豪。在同事们热情、豪情、和激情的感召下，我开始认真学习业务知识，苦练服务技巧和服务水平。虚心的接受批评和建议，保持全心全意为客户服务的工作作风，特别是在王选忠总经理对我们说“公司没有把你们这些‘合同工’当外人”这句话的时候，我真正体会到了网通大家庭的温暖，这句话我记忆犹新。这也使我认识到，我的言谈举止，时刻都代表着公司的形象，自己感到肩上责任重大，所以我要提高服务意识，做好微笑服务，要用微笑来面对客户，因为微笑是这个世界上最美的语言，微笑服务是一把神奇的钥匙，可以打开心灵的幽谷，微笑服务可以使人感到温暖，使人感到安慰，是仁爱的象征，是快乐的源泉。

有人说我们维护人员每天面对的是装、修、移机这些枯燥乏味的工作，尤其是遇到一些较为刁难的客户，对你大喊大叫，言出不逊。但想到我的工作神圣的，光荣的，我会马上调整心态，我要用“我们无怨的为客户服务，客户才无悔的为自己买单”的心态来为客户服好务。我们有时也要站到客户的角度来看待事情，所以就需要我们时刻保持积极乐观的心态，控制并调整好自己的情绪，让我们的微笑更加完美，做最好的自己，发掘自己的潜力，以昨天的努力当做目标，而今天的目标就是超越昨天的自己。

现在，作为一名公司的员工我们应该内练素质，外塑形象，铭记“客户也是消费者，为消费者服务是我们义不容辞的义务”这句话，认真执行首问负责制，要按照相关的业务知识和相关的文件精神为客户解答问题，对于无法当场解答的问题要联系相关部门及时解决，最后给客户一个满意的答复，做到首问负责，责任不推。让客户得到最为迅速、简便的服

务。俗话说：“人之相知，贵在知心”，就是说人与人交往中，心灵的沟通与理解最为珍贵，沟通必须从正见、正思维、正语、正精近、正念出发，才能取得一致有效的合作。我们应该把注意力放到结果上，而不是情绪上。

我想，只要我们每个服务人员每天都面带微笑的去面对客户，客户就有了宾至如归的感觉。微笑不在于怎样来满足客户的需求，而是要了解和掌握客户的需求，微笑服务可以从感情上拉近与客户的距离。微笑服务无需成本，但它却能创造价值。微笑服务是一种美德，是热情待客的表现，也是我们每个人的宗旨，如果在入户服务中态度不友好，会让他们心理及情绪很差，有的甚至弃卡、转网，若我们服务人员态度诚恳，礼貌热情，会降低客户的抵触情绪，这就是我们与客户打交道的基本态度。在日常工作中我们还应该做到三勤、三早。三勤既：眼勤看、手勤动、腿勤跑。三早：早预约、早入户、早修复。一切用户之所想，急用户之所急，真正做到勤学无止境，服务在我心。

营销演讲稿（3） | [返回目录](#)

营销演讲稿（4） | [返回目录](#)

大家好！

我是来自管科系10级市场营销2班的姚。

我演讲的题目是《五四长存、精神不灭》

的风雨后，为何这种精神任然流传着。

五四精神的内涵是忧国忧民、不屈不挠、乐于奉献、敢于斗争。

它的核心价值是爱国主义。爱国是五四运动留给我们最深刻的教育和最宝贵的精神财富。它时刻提醒着我们，青年是祖

国的希望和未来，在它的感召下，一代又一代的人，在国家繁荣富强，民族伟大复兴的道路上贡献着自己的青春。

我们的先辈们，以他们的生命和青春完成了这一个光荣的使命，而今，我们也必将秉承那燃烧的五四精神，越走越远。

我想问，谈了如此久的青年，那么青年的标志是什么？

是青春，它是青年所特有的。

青，是绿色，是生命的颜色，春，是季节，是成长的季节。青春是成长中的生命，具有无限的可能。青春是蓬勃的生机，是不会泯灭的希望，是一往无前的勇敢，是生命中最辉煌的色彩。有的青春是于黑暗中，燃烧放光的，而有的，却是在黑暗中沉寂的。

曾经，在民族遭受屈辱的时刻，挺身而出以力挽狂澜之势救黎民于苦难的青年们，他们的青春无疑是燃烧的。

在今天，我们的祖国已经进入了一个新的历史时期，振兴中华的责任，已经落到我们肩上，正所谓：“少年智则国智，少年富则国富，少年强则国强。”让我们高举“五四”火炬，肩负时代责任，用知识加汗水，以满腔热情，去开拓、去创造、去拥抱新的希望。

五四的精神是长存不灭的，五四的光辉是不会黯淡的。

五四长存，精神不灭

谢谢，演讲完毕。

**营销个人演讲稿三分钟篇五**

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，是中国人寿发现了我，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，业务员的市场开拓能力，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。