

2023年竞聘卖场经理岗位演讲稿三分钟 副经理岗位竞聘演讲稿(优质8篇)

演讲作为人类一种社会实践活动，它必须具备以下几个条件：演讲者、听众、沟通二者的媒介以及时间、环境。大家想知道怎么样才能写得一篇好的演讲稿吗？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。

竞聘卖场经理岗位演讲稿三分钟篇一

大家好！

一是比较熟悉公司的整体情况。在调入公司机关以来，我先后从事过信息调研、文秘等工作，现又担任公司领导秘书，同时兼任公司党政联席会议秘书。工作的性质和任务，使我对公司的整体情况，有着比较深刻的认识。能够从大局出发、兼顾各方面利益，尽快进入角色，有针对性地开展工作的。

二是有基层管理经验和较好的协调能力。大学毕业后，我在原煤气厂担任过三年技术员和三年生产副厂长，先后在多种岗位上接受过锻炼，基层工作和管理经验较为丰富，组织、协调能力较强，有助于在工作中更好地贴近基层、贴近群众，加强沟通，提高效率。

三是工作责任心较强。在机关工作的4年多时间里，公司的各位领导和周围的同事们给了我很大的支持和帮助，我也从他们身上学到了许多优秀品质，特别是耳闻目睹公司领导以工作为重，驾驭复杂问题的领导能力和勤勉敬业的精神，更使我受益非浅。

我是个农民的儿子，深知一份稳定的工作、一个事业的平台对于人的一生是多么的重要，只有勤勤恳恳，加倍工作，才能对得起组织、对得起群众、对得起为我们提供舒适生活的

企业。

假如这次竞岗成功，有幸担任服务公司副经理职务，我会全力以赴做好本职工作。

一是树立全局观念、强化整体意识，切实维护好班子的团结，充分调动各级管理人员和员工的积极性、创造性，共同营造一个团结、协作、积极向上的氛围，建立起一种以人为本的良好工作环境，做到人尽其才，人尽其用，用集体的精神、集体的智慧、集体的力量去克服困难，齐心协力把服务公司的事情办好。

二是围绕服务公司的年度工作目标任务，精心做好分管范围内的的工作。重点协助一把手抓好基础管理工作，结合公司正在实施的成本倒算，建立健全以成本费用为核心的管理体系，增强考核指标的刚性和考核的严肃性，以此带动工作质量的提高，力争使广大员工在增强成本意识、杜绝浪费行为的情况下，共同分享企业管理上水平后，带来的收入上的提高。

三是充分利用现有资源，拓展服务空间，提高服务质量。要运用市场化经营管理模式，结合内外经营环境和公司正在实施的主辅分离、辅业改制工作，不断适应市场条件的变化，尽可能的整合现有资源，提高资源的利用率，逐步涉足具有竞争优势的项目，培育核心业务。要在职工中倡导和培养服务制胜的理念，依靠服务求生存、求发展，使服务公司成为名符其实的以服务为主要竞争手段和赢利手段的企业。

四是努力完成上级和正职交办的其它各项任务，要深入基层、调查研究，倾听职工的呼声，掌握第一手材料，使工作更有计划性、针对性和实效性，一切工作的出发点都要放在维护企业和职工的利益上，放在提升企业形象和班子的整体形象上。

服务公司伴随着_公司的发展而发展，在_的建设上发挥了重

要的作用，可以说，服务公司的全体员工为此付出了艰辛的劳动和努力。我相信，有总公司的全力支持，有全体职工的奋发图强，服务公司一定会艰难困苦、玉汝于成，在公司长远规划稳步推进的征程上，迎来又一个发展的里程碑，我愿意以自己的微薄之力，做服务公司再创辉煌的建设者和见证人。

我感谢组织上为我提供这次参与竞聘的机会，感谢各位对我的鼓励和支持。

谢谢！

竞聘卖场经理岗位演讲稿三分钟篇二

大家好！

非常感谢大家给我提供这次竞聘演讲的机会，我竞聘的是销售经理，希望大家多支持我。

- 1、具有熟悉各项移动业务的优势：几年的工作经历使我对移动的业务知识，特别是营销方面的业务知识有了比较全面的了解。
- 2、具有较强的处理问题能力和沟通能力：参加工作时，缺乏一定的工作经验，但在领导的关心和同事的帮助下，我努力学习和刻苦钻研，凭着对工作的热忱、责任感和长期学习摸索的经验，总结出了一些行之有效的方法，得到了领导和同志们的认同。
- 3、爱岗敬业，有强烈的责任感：在日常工作中，为解决用户的疑难问题和遗留障碍，我经常加班加点，不计较个人得失。当用户满意的笑容挂在脸上，我感觉就是对我工作的最大肯定。

4、有较强的业务发展能力和对市场敏锐的洞察力：每当有新业务(如来彩铃、天气预报等)推出时，我总是先使用并全面了解其功能、优点、价格。在上门服务和遇见用户询问时做到有问必答，回答详细，并尽力推荐他们使用适合他们的业务。在公司内每次业务发展竞赛活动中，我都能按时完成各项竞赛任务，这为我从事渠道管理工作积累了一定的工作经验。

5、有较好的年龄优势。我正值青年，身体健康，精力充沛，敬业好学，接受能力强，进取精神强，能够全身心地投入到自己所热爱的工作岗位中去。

如何才能让渠道将移动业务顺利传达到消费者面前，并且让消费者接受呢?这使得我们必须要在渠道的深度上下功夫。

1、建立管理体系

主要的内容包括：首先应针对不同等级的代理商，制定不同的政策条件，以至于规范代理商的佣金制度，让各级渠道和谐发展，避免代理商之间利益冲突，扰乱整个市场;代理商营业员的整体业务能力及销售能力都比较薄弱，应加强对代理商的培训，且建立相关二级渠道培训制度，要让我们建立起来的二级渠道真正能为移动服务，为移动创造价值(初步阶段是让相关客户经理和一级代理商共同进行及时的业务辅导和相关政策的及时传达);优化渠道结构，建立渠道指标考核制度及淘汰制度，实行自营厅逐步替代合作厅的步伐，避免“企业怕代理”的局面，夯实移动自有渠道在通信市场的行销能力。

2、加强联系合作

由于激烈的市场竞争，在渠道上的体现已经不仅仅是取决于渠道网络的密集程度了，因此，我们在进行渠道管理的同时必须通过业务人员或其他的沟通交流方式，进一步加强和代

理商的联系与合作。只有通过分销商的长期紧密合作，才能保持移动的市场占有率制定对各级代理商，一级代理商的定期拜访制度，规定拜访的时间、拜访的路线和拜访的内容等。对代理商的资料摆放、产品陈列、促销实施等方面的协助与支持。我们应建立起对整个渠道网络的控制机制。一方面，防止竞争对手冲击市场，趁机进入移动渠道；另一方面，防止某些规模较大的代理商趁势要胁我们，逼迫我们给予额外优惠。

因此在加强紧密合作的同时不忘加强对渠道的掌控能力，而要加强渠道的掌控能力一是寻求可替代代理商，二是加强对自有营业厅的辐射能力。

3、扩大自营厅辐射能力，掌控市场格局。

加大代理渠道建设是因为我们的渠道处于成长期，云阳移动因为代理渠道赢得了很大的市场分额，而进入成熟期以后，企业看到了企业已经赢来的市场面对着激烈的市场和竞争对手的竞争，我们需要建设和保护我们的存量市场，而渠道虽然帮助我们把这个市场的天下打了下来，但面对更多竞争对手和严酷的竞争环境，代理商和企业的责任是不一样的，因为渠道是因为要维护渠道才能形成资源，而企业需要维护市场才能产生效益，两者的关系在面对成熟市场的时候义务和责任都不一样了，所以我前面也提到了这一点，必须逐步扩大自有渠道的辐射能力。市公司的导向也要求我们加大自营厅的销售能力，该如何达到最佳效果呢？结合客户经理沟通能力强，营业员业务知识全面的特征，我们应将两者相结合，配合起来负责有形的相关集团，既提高了集团内的服务能力，同时对营业员的营销能力和客户经理的业务知识都有帮助。另外对客户经理和营业员的绩效考核应配合起来考核，这样就要求她们自己去积极配合、分工，要把kpi完成得更好就得发扬团队精神。

如果我竞聘上这个岗位，我将珍惜这个机会，用心、用情、

用智、用力干好工作。反之，不能上岗，我将一如既往在以后的岗位上尽心、尽力、尽职、尽责。无论结果如何，我都始终会老老实实做人，扎扎实实做事。

竞聘卖场经理岗位演讲稿三分钟篇三

您们好！

感谢公司为我们提供这个极其珍贵的“自荐”机会，我是来自工业区，自加入物业公司以来我始终以“堂堂正正做人，兢兢业业工作”作为自己的立世之本。在公司的培养和同事的帮助下，今已熟练地掌握所在区域的供配电系统、给排水系统的运行、电梯、发电机的操作、各设备设施的维修、保养、运行、操作、管理规程、及应急处理。同时在这几年繁忙的工作之余，本人还是坚持利用业余时间自我充电，今已取得了电工高级技术证书、物业管理中级证书、大专二年的机电专业知识，通过自身的不断学习和刻苦钻研，逐渐提高了解决实际问题的能力，大大拓宽了工作思路。多年来的工作成绩也得到了各位老师傅的充分肯定。如今公司为我们提供了竞聘上岗机会，我认为是我学以致用的时候了，所以我竞聘兰亭颖园区域主管兼工程水电主管一职。

一、首先要进行员工培训，让员工转变观念，提高业务水平，增强服务意识。

二、建立严格的员工管理制度和投诉受理制度，要管理好员工，就必须靠严格的规章制度，靠良好的企业文化教育和对员工无微不至的关怀，靠自己勤勤恳恳，任劳任怨的踏实工作作风来赢得员工真心真意地同我合作，我们公司的员工素质都普遍比较高，我相信一定能够把他们团结起来，同舟共济，共同奋斗，按规范做好各项工作，争取达到市优标准。

三、定期对员工进行考核，以提高员工的技能及综合素质，合理安排属下员工的调配及协调工作，督促员工按规范做好

供电设备设施、给排水设施、电梯设备设施、消防设备设施、运行保养工作、安全教育、安全管理等相关记录。

如果我是区域主管，我决心立足本职，摆正位置，配合、支持公司领导的工作，坚决服从领导的工作安排，抓好分管工作，为领导提供多方面的参考意见，在思想上摆正位置，行动上顾全大局，工作上认真负责，加强员工之间的沟通，协调、营造、团结、竞争的良好氛围，力争让每个人的才能、潜力都能得到充分发挥，维护同事间的团结、维护领导形象，调动员工的积极性，团结同事共同搞好工作，提高服务质量，力求在服务中显示实力，在工作中形成动力，在创新中增加压力。

如果我是区域主管，我将合理做好日常工作安排，完善责任区的绿化、保洁、房屋装修、治安防范、各项安全防火措施、供水供电等的管理。主动与业主沟通，寻求他们的支持与配合，使业主的满意率及维修及时率达100%，并做好回访记录。提高员工培训力度，强化岗位的重要性，思想上应重视岗位，知晓麻痹大意的后果，杜绝一切违章行为，做好工作记录，工作总结、定期汇报领导。

作为这次竞聘的积极参与者，我希望能竞争中取得成功，但是我绝不回避失败，不管最后结果如何，我将一如既往地“堂堂正正做人，兢兢业业工作”。

我的演讲结束了，谢谢大家！

竞聘卖场经理岗位演讲稿三分钟篇四

大家好！

决定参加这次竞聘前，也曾度德量力，思虑再三，之所以参加副经理职位竞聘，一方面，是对公司人事制度改革的拥护和支持，以自己的实际行动做改革的参与者与推动者。这也

是作为党的干部必须敢于接受挑战、敢于接受考验的最好体现;另一方面,是想借次机会锻炼自己,接受大家的检阅与评判,争取更好地为公司发展服务的机会。我1993年大专毕业参加工作,在采煤矿工作4年,在工作年,现任公司团委书记。这些年来,在两级党委、组织部门的培养下,在同志们的关心与鼓励下,我一直兢兢业业,恪尽职守,勤奋学习,严于律己,政治思想不断成熟,工作经验不断丰富,知识储备不断增长,感觉可以更好的为公司的发展服务,希望有一个进一步施展才华的实践平台。

1、勤思善学,知识结构合理。大专毕业后,我参加了党校本科班学习,继后考取党校研究生学习班,以优异成绩毕业,获得优秀毕业生荣誉。在学习工作中,做到学以致用,学理论与学业务相结合,学习方向与工作实践相结合,化劣势为优势,长期持续的学习使我不断更新自身的知识结构,及时了解、掌握新知识、新动态,把知识不是束之高阁而是很好地用在实践中,与公司 and 时代的发展相适应。

2、经历经验丰富,沟通能力强。我有基层与机关经历相融合的优势。任职矿业公司团委书记锻炼了我,增强了我从全局处理复杂问题的能力,锤炼了我协调能力与组织能力;5年基层单位的任职从全方位丰富了我锻炼了我,增强了立足现场解决实际问题的能力,积累了一定的带队伍、抓管理的经验。机关与基层相结合以及长期做副职的工作经历让我更易于把握领导的意图、沟通左右的心声、倾听群众的呼声,能很好的沟通上下左右,协调公司与员工的关系。

3、精通业务,善于创新,管理能力强。各个岗位的工作经历和不断的学习积累,我掌握了采矿、选矿生产技术、矿产资源、质量、计量、专利、情报信息、计算机网络、抗震防灾等管理流程,熟悉人力资源管理。长期做副职,能做到识大体,顾大局,处理问题较为周全,工作认真负责;具有正确处理与领导和其他同志的关系的素养;做工作,办事情,能够做到思路清晰,行止有度,头绪分明,恰到好处。在基层工作

时，一个人负责有几千人的——场，在各种复杂的情况下，独自一人组织完成了——的各项艰巨任务，受到了领导的表扬。在任职矿业公司团委书记工作期间，也都能较好的处理协调好与上下左右的关系，做到补位不越位。在实践工作中，注重调查研究，创新管理方法，先后撰写的《青年矿工的教育和培训工作》《加强创新体系建设、推进采矿增长方式转变》《无故障管理模式与实践》等20篇论文分别在《冶金经济与管理》《中国矿业》《全国党政干部论坛》《中外企业文化》等刊物上发表。

4、作风扎实，严于律己，诚实正派。我遵循诚实待人、严于律己之道，在为人上，胸怀坦荡，公道正派；在工作上，一丝不苟，认真负责，率先示范。要求别人做到的事，自己首先做到，从不揽功诿过，假公济私，与人争名利。在采矿场4年工作中，既树立了干部的良好形象又与职工结成一片，用良好的人格魅力和做人宗旨同职工建立了深厚感情，受到了职工的拥护，有很好的群众基础，在今年的工代会上以全票直选为场工会主席。

诚然人无完人，在认识自己优势的同时，我也清醒地认识到自己还存在不足，不过我有信心在今后的工作实践中，在领导和同志们的帮助下，不断完善自我，开拓进取，在追求公司的发展中和同志们共同进步。如果领导和同志们信任我支持我，给我一个机会，我将以实际行动回报你们的期望。

竞聘卖场经理岗位演讲稿三分钟篇五

大家好！

我叫xxx□现担任企业策划部经理，我这次竞聘的职务是营销部经理。

来xx工作快一年了，今天能够站在这里竞聘自己乐于为之奉献全部精力和热情的职位，首先感谢xx为我提供了一个展示

自我，完善自我的平台，感谢xx的领导对我的关心培养，感谢同志们对我的支持、帮助！一个人一点一滴的成长都有赖于一个良好的环境和向上的团队。这一点我将永远铭记。

我出生于xx年代初，农村长大的经历给了我纯朴、诚实的品质，当兵的历程塑造了我坚韧、顽强的个性，十年的酒店工作使我善解人意、乐于沟通、勇于奉献。

在农村出生，在部队长大，在酒店成熟，我热爱酒店工作，它丰富了我的知识，提升了我的生活，体现了我的价值。

竞聘营销部经理，我认为我有以下优势：

第一：我自xx年进入酒店行业，一直从事销售、策划、办公室等工作。对现代化酒店的运营有比较全面系统的认识，在营销工作的策划、组织、控制等方面积累了有益的经验。

第二：我非常乐于学习，喜欢创新，思想活跃，知识面比较宽。作为一个和同事、客人打交道最频繁的部门，要与形形色色的、不同阶层的人沟通、交流，这一点非常重要。

第三、我今年xx岁，年富力强、头脑清醒、精力充沛。正是一个人干事业出成绩的时期，所谓“十年磨一剑”，正是“扬眉剑出鞘”之时。

第四、我重感情、讲义气、为人诚恳、乐于助人，喜欢结交朋友。

第五、我尊重他人、理解他人、不强人所难。

第六、我反应比较机敏，能短时间内找到解决问题的办法，而且不畏惧压力和困难。

当然，我身上也存在着一些阻碍自己发展，可能影响工作的

缺点。比如，有时比较懒散、不拘小节、不够勤奋、情绪不稳定，给人以不易接近的错觉。我将努力改变这一切。在完成工作，干事创业的过程中不断完善自我，也真诚希望领导、同事、朋友给予及时的批评指正。

20xx年是xx大跨步前进的第一年，经过一系列的磨合、调整，一个团结协作，勇于拼搏的团队即将形成。营销部可谓是“应运而生”，同时将担负起重要的任务，说句心里话，竞聘营销部经理一职，我是有压力的，虽说今年的经营指标已分给各部门，营销部并没有具体的任务。但是，作为一个对外经营的总协调处，中心的任务就是营销部的任务。

如果我竞聘成功，我将从以下几方面展开工作：

1、组建一支精干的营销队伍。吸纳优秀的人才、建立完善规章制度，严格管理，使营销部在家是一个好的“参谋部”，拉出去是一支反映迅速、机动灵活的“侦察分队”。

2、协助总经理，用先进的理念健全营销体系，将服务营销、全员营销、品牌营销、情感营销、口碑营销、事件营销等溶入到管理服务工作中，形成有xx特色的营销格局。

3、完善客户档案，做好客户管理，充分与客人沟通，了解客户动向、需求。协助一线服务部门为客户量身打造个性化超值服务。

4、在稳固现有客源的基础上，努力开拓市场，增加新客户，争取占领更大的市场份额。首先是服务好系统内客人，稳定政府客源，减少客人流失，将目光和精力投入xx企事业单位，投入国内有实力的集团和品牌企业；其次，以适量的散客销售，团队销售改变客源单一的现状。

5、适时策划推出营销活动。以节日、事件、美食活动为切入点，让xx的品牌深入消费者心中。

6、对所有涉及xx形象的宣传品，严格把关，按酒店要求进行制作，提升酒店档次。

7、与各兄弟部门团结合作，协调发展，为今年“四个提高、两个创建”和两千万的营业指标的完成竭尽全力。

8、以“赢得顾客心”作为营销部的工作信条。

再次感谢领导给我这次机会！请相信我能胜任这一工作！有不当之处，请各位给予批评指正。

谢谢大家！

竞聘卖场经理岗位演讲稿三分钟篇六

大家晚上好！

感谢各位董事会成员、各位同事对我的信任以及市场营销实训室对我的培养，给了我担任市场营销实训室副总经理这个机会。在知道自己成为市场营销实训室副总经理之时，我感到这不仅是上级领导和各位同事对我的信任，更是赋予了我巨大的责任。今天我面对上级领导、面对股东们以及面对实训室的各位同事，我心情很激动，同时也很有信心带领市场营销实训室的管理团队，打造“学习型、创新型、和谐型”的实训室品牌！建立“严格高效，善于思考，团结互助，沟通理解，积极主动，乐观向上”的团队优良作风！达到“提高素质，提升技能。我们的实训我做主”的宗旨！共同把实训室管理好、发展好。

在这里我向董事会成员，股东以及在座各位同事郑重承诺：

在担任副总经理期间，我将协助总经理在新的岗位上，积极努力工作，认真履行副总经理的职责，认真学习专业知识让管理走上规范化的轨道，建立能有效按上级要求完成好工作

和达成目标的团队，做好“用心服务，平价周到”的经营理念，以三米微笑服务服务广大师生。以上的这两句话是我谨代表两位总经理对全体同事的一点要求。

在此，我向股东们说，在全球出现金融危机时，我们实训室的股值不贬反升，这是一个非常高的消息！我相信，我们的合作与交流是我们共同进步的源泉，让我们伸出合作的手，把我们实训室的事业推上一个新的台阶。

最后，祝实训室欣欣向荣，大家身体健康，并通过你们传达，祝你们家人健康、快乐、万事如意。

谢谢大家！

竞聘卖场经理岗位演讲稿三分钟篇七

大家好！

首先，衷心感谢领导为我提供这样一个公平的竞争机会，使我有幸参与今天的竞争答辩。

我叫xxx是名刚出社会的大学生，入党积极分子，大专学历，在大学暑假期间曾在两所电子厂实习，所学专业是工商企业管理。

站在这里，面对在座的各位领导，我的心里充满感激和希望。同时又或多或少有丝紧张，感激各位给我提供了这样一个难的机会，使我有机会实现自己的人生理想；希望通过我的演讲，使各位领导更多地了解我。

我今天竞聘的岗位是人力资源部营销经理职务，之所以竞聘这一职位，我具有以下优势。

首先，我具备良好的思想品质和爱岗敬业、甘于奉献的精神。

在校多年的工作经历，无论是在哪个部门、哪个职位，我都十分注重加强政治思想修养，思想上积极向党靠拢，行动上自觉服从党的利益，牢固树立正确的人生观、价值观。特别是进入院学生会后，面对全新的模式和繁杂的工作，我没有退缩，积极抓住各种机会努力学习，不仅在最短的时间内适应了工作的需要，而且在工作中发挥了一名中国共产党员的先锋模范作用。

其次，我具备担任人力资源部营销经理的素质和能力。我虽只是一名大专生，但是我具备《人力资源管理二级证》、《计算机证》、《驾驶证》、《普通话证》、《营销师证》，具备了营销经理所需的硬件条件；在实习期间，我一直在办公室从事文秘工作，大到工作报告的起草，小到电话通知开会，公文的起草和核稿，简报信息的撰写与编发，行报的编辑和供稿，对外宣传材料的撰写，无论大事小事我均认真对待，圆满完成，对营销行业的整体情况比较熟悉。累积的工作实践，使我对营销的工作由陌生到熟悉、由熟悉到熟练，而且能够提出创新工作、促进发展的建议和主张，特别是在办公室综合工作岗位上做出了应有成绩。秘书工作经验使我具备了较强的综合管理能力。既有一定的文字能力，又有一定的人事管理经验。我还具有求实认真的工作态度。工作责任心强、适应能力强、肯钻研是我的`一大特点，在做任何事情时，我都力求完美，碰到难题会想方设法解决。秘书工作和曾担任团支书、寝室长、课代表、院学生会干部的工作经历还培养了我一定的组织、管理、综合、协调能力，具备了所聘职位要求的素质和能力。

一是强化一个观念：就是强化发展的观念，用发展的思路想问题、用发展的眼光看问题、用发展的措施解问题，紧跟当今世界营销策略的发展潮流，不断学习新观点，注入新思维，创造新方法，实现新突破。

二是树立两种意识：一种是服务意识。服务是我们事业的基础，也是我们事业更快更好发展的前提。任何时候都要树立

以客户为中心的经营理念，想客户之所想，急客户之所急，用优质的服务吸引、壮大客户群体，实现经营目的。另一种是管理意识。科学严密的管理是企业健康发展的保证，也是减少漏洞、规范经营的必由之路。只有通过科学先进管理手段，才能建立起廉洁高效、勤政务实、勇于进取的员工队伍，才能实现降低管理成本，向管理要效益的目标。

提升三个水平：第一个水平是理想信念水平。带头树立正确的人生观和价值观，树立明远的发展就是个人的发展，明远的明天就是个人明天的新观念，把为明远奉献作为一种职责、一种骄傲、一种追求，不断激发员工的凝聚力和创造力。第二个水平是工作水平。作为一名领导者，任何工作都要思考在前，计划在前，既要立足当前，又要着眼长远，分清轻重缓急，有的放矢，努力以最小的投入获取最大的效益。第三个水平是业务水平。要紧跟时代的发展，应对日益激烈的市场竞争，就必须不断努力学习新知识，掌握新技能，适应新需求，以过硬的业务，为明远发展服务。

因此，不管我的竞聘能否成功，我都将不改初衷，锲而不舍，一如既往地虚心学习，一如既往地扎实工作，一如既往地追求进步。我真诚地期望各位领导给我一个展示才能、实现理想的机会。

最后，请允许我邀请在座的各位评委、领导一起，用最真诚、最热烈的掌声，为即将脱颖而出的青年干部祝福，为所有参加竞聘的人员祝福，为明远电子厂的美好未来祝福。

竞聘卖场经理岗位演讲稿三分钟篇八

第一、我具有丰富的机械销售工作经验。在经验方面，或许是我最大的优势，从20xx年开始我一直从事工程机械的销售工作，屈指算来已有7年的时间，这让我熟悉了国内机械市场行情，对其他的竞争对手情况了如指掌，并在具体的销售方面积累了丰富的经验。工作上，我特别喜欢销售工作，具有

很强的沟通能力，所以，这几年让我在工作中得心应手，取得了一个又一个的成绩。

第二、我具有较强的市场开发和业务能力。进入公司7年来，因我从事销售时间长和多年的工作经历，我具备了较强的业务能力，在销售方面我也总结了一套科学的工作方法。尤其是驻外主任工作的担任，使我的业务素质和实际工作能力都有了全方面提高，我曾参与公司×××工作，并参加公司××××处理。人们常说：经历也是一笔财富。我想把我这些经历整合成一种优势，并在以后的工作中加以运用。

第三、我具有做好这份工作所必备的创新意识。在竞争愈演愈烈的现代经济大潮中，员工的素质成为企业核心竞争力的重要组成部分。作为一名业务人员，专业素质和创新能力更应该过硬。进入本公司后，我购买大量书籍阅读，不懂的地方虚心向周围的同事请教，晚上回家加班加点地钻研学习，终于使自己在较短的时间内掌握了扎实的专业知识。此外，在工作沙河服务区的过程中，我善于逆向思考问题，善于作出常人不能的工作，并出奇制胜，这点在我以往工作中有很大体现。我想，这些都是我做好下一步工作的坚实基础。

第一、加强管理，打造一支有凝聚力、有战斗力的营销团队。凝聚力和战斗力，是一个团队生存和发展的灵魂，是圆满实现销售任务的根本保障。一个有凝聚力强、战斗力强的营销团队，能够激发每位成员的斗志，并在较短的时间内实现销售业绩的提升。我将加强管理，强化对营销人员的培训，并尽力打造一支战斗力强、凝聚力强、吃苦耐劳、敢于拼搏、主动出击的高素质营销队伍。

第二、做好调查研究，充分了解市场，做好营销计划。毛主席老人家早就说过，没有调查就没有发言权。对我们的销售工作来说更是如此，老是按照老套路做事不行，老是想当然的认为，凭空想象去制定销售策略更不行。所以，我将通过市场调查等各种方式，充分的了解驻地工程机械市场情况；

充分了解驻地各大工程销售企业的销售情况。同时，针对工程机械销售公司和消费人群的特点，制定科学详细的营销计划，认真落实各项制度。还要整理现有的客户资源确立良好的合作业务关系，搜集更多的新客户打通业务渠道，做好销售渠道和销售网络的建设。

第三、以各类推广会为平台，提升中联品牌形象，壮大客户群体。我将合理安排适合驻地的市场开拓方案，不要怕麻烦定期举办一些客户座谈会，深入了解客户对我们产品和服务的意见和建议，好的方法要继续推广不好的要吸取教训认真改正。同时，要与驻地其他企事业单位合作定期举办产品推广会，提升中联的品牌形象，并积极融入驻地地区，广泛参与当地各项活动，培养在当地的资源网，使自身本土化，壮大客户群体。

第四、开拓县级城镇市场，做好业务广度和深度，拓宽销售渠道。我们都知道，农村以及城镇市场是一块大市场。据我了解，农村以及乡镇居民中，有很多以工程机械出租为生，并有有增无减之势。所以，对我们来说，在维护好单位客户的同时要积极开拓县级城镇和农村市场，下功夫研究驻地各县区、城镇的经济发展、生活习惯、机械市场等相关信息，做好业务开拓深度和广度。

第五、提高服务质量，以服务巩固现有的销售渠道和网络。诚信是经营之本，好的服务更是践行诚信经营的最佳方式。我将树立全新的服务理念，教育所以工作人员，一切服务紧紧围绕客户需求开展，一切服务先于需求而动，以满意服务赢得客户。通过客户座谈会、定期拜访等方式，建立起与客户之间的感情，让他们真真切切的感到中联人是干事的，中联人可以交。

最后，我还要继续加强学习，提高自身素质。“逆水行舟，不进则退”，今天的社会是一个各方面飞速发展的社会，更是一个学习的社会，不学习终将被时代的浪潮淹没。对于我

们销售人员来说，更应该不断的学习，不断的提高自己。在今后的工作中，我不仅要加强管理、营销、人际关系、口才等知识的学习，还要关注国家的大政、方针、政策，紧跟时代发展的潮流。

我的演讲完毕，谢谢大家！