

仓储经理竞聘演讲稿(优秀5篇)

演讲，首先要了解听众，注意听众的组成，了解他们的性格、年龄、受教育程度、出生地，分析他们的观点、态度、希望和要求。掌握这些以后，就可以决定采取什么方式来吸引听众，说服听众，取得好的效果。我们想要好好写一篇演讲稿，可是却无从下手吗？以下我给大家整理了一些优质的演讲稿模板范文，希望对大家能够有所帮助。

仓储经理竞聘演讲稿篇一

你们好！

一、从事营销人员最基本的要求以及具备的能力

营销人员首先应该练就一身慧眼识人的能力，见到一个人，第一时间推测出这个人的性格取向，然后通过短暂的交谈，摸清这个人的价值观，性格特点，志趣爱好以及这个人的真实实力与社会背景。作为建筑施工单位的营销人员，还应了解客户的需求，顾虑。排除客户对你的戒心，了解他个人的生活习惯于作风，志趣爱好。投其所好，使之与之成为朋友，方便开展工作。作为建筑施工单位的营销人员，还应懂的必要的礼节，例如餐桌上，分清哪里只主宾，哪里是主陪，哪里是自己端茶倒酒的位置。其次要有一定的驾驶技能，有驾驶证只能说你有驾驶车的这个资格，但不能保证你能开好车，给领导开车要讲究一个平稳快速安全。无论陪客户还是领导，你要让人家坐咱开的车是一种享受，而不能起步三点头，上路就加油，一路向前看，其他啥都不管。我很庆幸自己去年在__过年值班的经历，是那次经历，让我在开车水平上有了很大的进步。现如今，我师傅以及他的那帮老战友们回家一般都是由我来接送。喝酒，喝酒虽然不一定能办成事，但是不喝酒拉拉关系是肯定办不成事的。酒量不一定要多大，但关键时刻你得顶上去，能帮领导挡酒，能让客户多喝酒。酒

后要掌握一定的常识，例如在醉酒人床边放一杯白开水，一袋白糖，果汁，做好醉酒人的酒后工作，无论对领导还是对客户，这么做都会让人家感觉很贴心。广泛的娱乐兴趣爱好，无论高雅的还是充满活力的都要会，此外，自己一定要有几首自己拿手的歌，去ktv要能带动气氛，唱一些大众化，符合客户口味的歌曲。例如陪男客户，可以唱些像孤星泪，为何多情的人总被无情的伤，我是一只小小鸟等陪女客户，唱鞋知心爱人花好月圆夜尽可能与客户唱些情歌对唱的活跃屋里气氛忌讳冷场。

二、自身的性格特点决定我喜欢干营销这个行业

我个人感觉我是一个比较阳光洒脱的男孩，性格直爽，为人真诚，有一定的亲和力。否则__项目无论是施工作业队的队长还是下面干活的工人，对我他们都是相当的喜欢与我交谈。况且公司招我们进来的最终目的也是让我们的能力最大化，为公司创造利益最大化。从事技术的都有__总一样过硬的技术功底。__总一样强硬而不乏周密的决策力与执行力。从事安全的都像__总一样，谨小慎微，粗犷大气中而不乏温柔细腻。从事物质的，都像__经理一样，独具慧眼，踏实认真。我并非不喜欢我现在从事的工作，只是感觉如果能从事营销，我为公司创造的价值会更大，我会将自己的才华彰显的淋漓尽致，创造出我拿的那份高额工资的价值。

三、掌握一定的技术常识

对工程概况有一初步的了解，就我现在我所在的__项目，我不知道技术员有几个能说出工程概况的。但我知道，__合同范围内的包括：__万吨/年气分装置，__万吨/年汽油加氢装置□__/h干气psa氢提纯装置，__万吨/年mtbe装置□__t/h酸水气提及nahs制取等__套装置的设计采购施工，__套装置区分别为：催化裂化联合装置区，常压装置区，汽油加氢及psa制氢联合装置，气分□mtbe装置区，芳烃，循环水厂，公用

工程（锅炉房氮气站等）。__又聘请了两个老专家，一个是实干型的，一个是理论型的。我现在一有闲暇时间就去现场看两位专家指导工人如何给离心泵找正，我已了解百分表的理论使用方法，虽未自己亲自上手操作，但我计划等过一阵__作业队开始对泵体找正时我跟着那位老师傅亲手操作下，多门手艺就多一份竞争的筹码，很感谢单位给我提供了一个这么优越的工作环境。此外，我还把平时我想学的东西记录在一个随身小本上，正所谓好记性不如烂笔头，方便我日后随时查阅。我虽然没有正式的看过设备或者工艺的图纸，但我有以前在省建实习的经历，那会我初出茅庐就单独负责一整套输没系统的安装工作，我个人感觉，从事技术工作不需要你有多强的实干能力，但你需要具备一定的理论能力，掌握一定的施工技巧，平时多看看那些老同志是如何工作的就会受益匪浅。世上无难事，只怕有心人。无论我从事什么岗位，我都不会停止我学习的脚步，坚持每天学会一点点，将来汇成一大点。不积跬步无以至千里，不积海河无以成汪洋。我不想白了少年头，空悲切。

虽然我貌不出众，腹中才华不能学贯中西。普通话不够标准，但我会努力改正，加快学习的脚步，跟上咱们一公司飞速发展的脚步，为一公司的飞跃式发展贡献自己的一份绵薄之力，使自己的人生观，价值观能得以充分的体现。话说的不到之处还请各位领导海涵，原谅一个年轻的直率，我们很年轻，我们很直流，我们很有前途。

我的竞聘演说完毕，谢谢各位领导！

仓储经理竞聘演讲稿篇二

大家好！

我是来自__部的__。人们常说：心有多大，舞台就有多大。对于我们销售人员来说：心有多高，业绩就有多高；努力有

多大。市场就有多大。

如果我是销售经理，我既要高瞻远瞩，策划营销；又要脚踏实地，开拓市场。如何做到高瞻远瞩呢？乔·吉拉德曾说过这样一句话：“如果你想要把东西卖给某人，你就应该尽自己的力量去收集他与你生意有关的情报……是啊，只有充分了解相关的情况，才能在销售上开拓出一条崭新的路子。所谓站得高才能看得远。对于一名销售经理来说，想要站得高，首先就要充分了解市场，了解客户，了解同行，了解团队，了解产品、还要了解自己。如果我们把市场、客户、同行、团队、产品、自己看作一座座高山，那么，了解的过程，即是登山的过程。只有“会当临绝顶”才能“一览众山小”，才能做到“知己知彼，百战不殆”；才能胸有成竹，规划合理的目标，制定可行的营销方案。

如果我是销售经理，我将协同各位同事，通过广泛调研市场，制定系统大客户市场企划方案，找准目标，做到有的放矢。在此基础上，我将积极参与部门内研究制定系统大客户满意度提升方案，以优质的服务和诚挚的态度赢得客户的认可，从而唱响我们企业品牌，提升我们公司形象。而脚踏实地，我以为就是一种执行能力，一种扎实的工作作风。有人说，当今时代，赢在思维力、赢在执行力。有了好的方案、好的产品，如果没有一定的执行能力，那么再好的蓝图，也只能是海市蜃楼，永远难以达到。而这种执行力，并不是指销售经理个人的能力，而是要依靠全体同仁的共同努力加以体现的。正如孟子所说，“天时不如地利，地利不如人和”。可以说，一个和谐的团队，是一切经营目标得以实现的保证。

因此，如果我是销售经理，对营销人员进行一次彻底的摸底调查，根据其特长、能力安排合适的工作岗位，实现人尽其才、人尽其力、人尽其用。用真情和爱心去善待每一位同事，充分尊重他们的人格，营造出愉快、和谐的工作氛围，真正产生“人心齐、泰山移”的效果。

我的发言到此结束，谢谢各位！

仓储经理竞聘演讲稿篇三

大家下午好！

首先做一下自我介绍，我叫xx今年xx岁，未婚。来公司已经有7个月的时间了，对咱们公司也已经有了初步的了解，现参加本次水泥岗位的竞聘。

自上次开会x老师布置水泥岗位竞聘以来，我仔细考虑了很长时间，认为我有能力胜任这份工作，因为我大学毕业后曾做过很长一段时间的律师助理工作，有较多的水泥经验，相信自己能够很好的协助领导的日常工作。本人性格开朗，待人真诚，能够用真诚的微笑去对待领导和同事，有句话说的很好：态度决定成败。我觉得自己的心态比较好，有较强的责任心，能在工作中做到不骄不躁，把全部的热情投入到工作中。

首先我会做到很好的整理收集处理中心文件及各项通知信息，及时提醒制片人。每周一按时交送节目播报表，节目预告，并认真审查送交的内容及播出时间。按时拿收视率与等级单，及时提醒制片人或主编每周二的例会。认真负责栏目新广告的送审及审核、播出。整理保管栏目人员信息资料，节目文稿，札记、预告嘉宾通讯方式，并会在每周五之前把本周要播出的嘉宾联系方式留在水泥墙上，方便大家查询。认真负责通知栏目的每次会议，并负责点名签到工作。及时收发栏目信件。认真保管播出带、母带使用登记及回收。负责借资料带并保管，及时归还等日常工作。并能及时的维护水泥环境的整洁和办公设施的正常使用。

还有更重要的一点在于水泥人员要有全心全意为栏目服好务的精神，要努力创造一个完善的水泥氛围和工作环境，使同

事们在工作的时候顺手顺心，在单位有一种在家的感觉，达到乡约是我家，人人都爱它的境界。

最后我会做到各项工作以维护栏目形象为出发点，处处以栏目工作为重，学习过程当中随时向主编和制片人汇报，有不明白的地方随时向领导请示，希望各位领导和同事随时指出我工作当中的缺点和不足，我会及时改正。继而我会不断与中心各业务关系部门搞好交流和沟通，请他们及时指导我的工作，尤其是业务部门的指导。作到随时向领导汇报，及时将各种信息和资料反馈给领导并接受领导的工作指示。

另外还有一大优势就是我住在单位的宿舍，可以作到随时随地在岗，能够保证在第一时间完成各项事务性工作。能够随时的打扫水泥的卫生，让大家觉得水泥永远是干净整齐的。

我的不足主要体现在以下几个方面：

3、对于水泥的各项支出和费用并没有非常详细地了解，对于水泥的日常运转和维护没有一个非常明确的认识和概念。

上述问题虽然都是客观的，但是我相信，我所具有的是热情的工作状态和很强的工作能力，依我的学习能力和我所付出的十二分努力，我会以最快的速度学会这些所有的业务，在一个月內达到熟悉这些日常工作，并且会凭借我与同事们良好的个人关系和工作关系，努力完成以前并不熟悉甚至并未接触了解的各项工。俗话说，世间无难事，只怕有心人，我愿意做一名有心人，和乡约栏目一同进步，发展，用自己所有的情和真诚，让大家感觉，来到单位，是件非常快乐的事情，让大家觉得，“有事，就来找阿潭！相信我，没错的！”

仓储经理竞聘演讲稿篇四

大家好！

第一，因为我现在学的就是销售管理专业，所以我有较为专业的基础知识。我很明白要想往高层升，就要先做好基层做好！

第二，在我参加工作的两年半中，通过工作实践，总结出相对丰富的工作经验，不管是在哪一个工作岗位上，我都把坚持原则，细心谨慎，不折不扣执行规章制度作为一项准则，我时刻站在对方的立场想所以我深得人心。

第三，就是我还年轻，有健康的身体，青春的活力，容易接受新事物，我喜欢站在舞台上的感觉，我喜欢主持演讲的，我也接受过国际型大公司的培训销售和管理知识，深知先学做人再学做事的道理。

我对xx企业文化的认识：

在经营管理实践过程中□xx企业文化在价值导向的、行为约束、士气凝聚、形象辐射等方面发挥基础作用，是xx的核心竞争力、凝聚力、应变力、公关力、销售力、形象力等企业力量的基础；是xx永续发展与追求卓越的动力源泉。我深深为我是一个xx人感到无比骄傲，我有责任为xx营造诚信经营，优质服务，顺应市场，创造满意的企业文化氛围。我要做到时时创新、事事创新，及时发觉每一位同事的个人价值，达到团队和个体的共同成功、共同分享。通过全体员工的共同努力□xx企业文化在长期的市场运行与经营管理实践过程中，不断积淀丰厚、提炼升华、丰富成型，让xx越做越大！

我对xx企业发展前景的认识：在诚信经营卓越服务的基础上，以低风险的稳健经营风格，以xx市场为核心，面向西部连锁扩展，才是符合实际的愿景；只有不甘人后，才能永续前行，目标、战略、制度、流程才能避免流于短视、自满与形式化，才能不断创新去超越自我、超越竞争者，铸造辉煌的品牌和强盛的企业生命力，由此才能共享成功的喜悦与丰硕的业绩

回报发展是第一要务加快实施连锁扩张战略，必须重视质量与数量的完美结合、内涵与外延的有机统一，从而做到科学发展。公司的连锁发展必须牢固树立坚持“内涵强壮、外延扩张”的两条腿发展方式，统筹协调，步调一致，相得益彰□xx才会持续做强做大。做一个xx人要推广xx壮大主业、推进两翼、多种模式、连锁发展的发展战略；遵守改革与管理同步，发展与效益并重发展原则，实现西部一流全国前列的发展目标。加快xx连锁发展需要我们每一个xx人共同努力！

如果竞聘成功，我的工作打算是：

第一、我认为，任何工作都应该树立服务至上的思想观念，我要在坚持员工制度的前提下，服务好、协助好上级做好各项工作，要积极参与xx公司制定各项计划和规划，合理建议，准确决策，协调好、落实好每一名员工应履行的职责；在协助xx上级加强管理，搞好团结，凝聚人心和士气。我认为一个人在任何岗位都应值得尊重，当下属和上级都有难处，希望每个人能多站在对方的立场上想一下，团结和谐开心开展工作就没有那么难了。

第二，加强自身学习，不断提高销售和管理能力，要认真学习管理知识，以身作则干好工作，通过掌握高水准的业务技能，高标准的职业道德，用言行一致的行动，表率带头的人格，引领每一位xx员工各项工作的开展。我希望我可以经常与大家分享我的美容心得，销售方式，管理模式以及心态培训，让每位销售人员提高业绩与客单价，提升心里素质有集体荣誉感，把xx的事业当成自己的事业来做好做大。

第三，坚持实事求是的工作原则，任何时候都要有一说一、有二说二，不添枝、不加叶的反映工作问题。对个员工起到监督引导的作用。我认为工作和生活应鲜明的分开，不要把私人的情绪和生活上的琐事放到工作上，工作时间内就有条不紊把工作做到尽善尽美，这样我们都更能得到大家的认可

与尊重，工作之余也更加愉快。

第四、在工作实际中，要发挥手勤、眼勤、嘴勤的工作方式，做到手把手教、眼盯着改、嘴不停的讲，反映出工作的问题要害，促进xx公司各项工作的开展。以上是我对xx化妆箱包领班工作的理解，由于我尚不是xx领班，也没有参加过xx这方面的专业培训，所述错误之处请xx各位领导给予指正。但是我作为xx市场美容技术总监我对xx各大美容，服装，箱包，数码器材品牌前景已有相当资深的认知，对于各大国营与中外合资商场及公司模式非常熟悉，我相信我是一丈光芒，绝对能够照亮每一个xx与每一个xx□

如果竞聘成功，我将认真履行领班的职责，切实承担好自己所肩负的使命，不辜负领导的信任和期待。在过去两年半的销售与管理工作中，我深得老板同事顾客的好评与认可，我相信在我的坚持下我也一定得到xx各位领导的赏识，因为我认真努力，喜欢把别人的事业当成自己的事业来做！我非常以我是xx人，我是xx柜员为荣，所以我工作起来相当开心，我喜欢多听少说不抱怨，我认为这是成功的捷径！

如果这次我没有被聘用为领班，我也决不气馁的，这说明我的工作离公司的要求还有一定差距。失败对我来说一点也不可怕，我现在失败有多大的，相比之下我接下来成功就有多大。我的胆量来自于我是90后，我对自己相当自信，我也一股积极向上的吸引力的，我会把吸收所有人的优点，我才会越走越远越做越好！打好营业员的基础，以后在高层才会更理解下属的不易，才能得到更多人的支持尊重与拥护。

在接下来的工作中，我更要以严格的标准来要求自己，不断提高自己的业务技能和专业知识，努力为xx公司与xx公司更好的明天尽心尽力。

谢谢大家！

仓储经理竞聘演讲稿篇五

大家好！

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□xx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xx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xx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xx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xx以及xx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。部落其间，负责的“xx无线石材网”□“xx”□“xxwap本地化应用”等项目相继开发完成并投入商用，其中“xx无线石材网”获得xx年省公司创新服务二等奖□“xx”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□“xxwap本地化应用”项目被评为xx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xx医保无线pos业务□xx市政府□xx集团□xx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。

xx年x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xx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□xx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xx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“xx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xx大学xx系的本科函授学习，目前正在就读xx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印，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□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，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xx在挑战中去拥抱时代的辉煌！

我的讲话完毕，谢谢大家！