

# 竞选经理演讲稿 经理竞选演讲稿(大全7篇)

演讲稿也叫演讲词，是指在群众集会上或会议上发表讲话的文稿。演讲稿是进行宣传经常使用的一种文体。演讲的作用是表达个人的主张与见解，介绍一些学习、工作中的情况、经验，以便互相交流思想和感情。我们想要好好写一篇演讲稿，可是却无从下手吗？下面是小编为大家整理的演讲稿，欢迎大家分享阅读。

## 竞选经理演讲稿篇一

大家好！

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。（个人简介）。每一次竞选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。

今天我竞选的岗位是xx分公司经理。我清楚地认识到，要成为一名合格的经理不容易，做为一个单位的负责人，不仅要有实干精神，还要善于谋略；不仅要熟悉本单位的业务，还需要有广博的知识；不仅要有高超的组织管理水平，而且还需要有良好的人际沟通能力。我之所以要竞选这个岗位，是因为我觉得我完全有能力胜任这项工作。

1、本人具有正直的人品、良好的修养以及完善的工作作风。做为领导，必须先做好人。一个领导无能，最多是件次品，而一个品德不好的领导，则是危险品。

2、目前的市场营销其实主要就是关系营销。我出生在xx家住在xx对xx的地理环境及政府机关的领导、工作人员都比较熟悉，我坚信在我和全体职工的共同努力之下，肯定能协调

好与各级政府机关之间的关系，把联通公司的业务向纵深方向发展。

3、我有饱满的工作热情。我将用百分之百的热情投入到工作当中去，让公司的业绩更上一层楼。

1、营销渠道开发的比较窄，与县委、县政府及各部、委、办、局、场、乡、镇沟通得不够理想，没有形成网络，与竞争对手相比没有绝对优势。

2、合作营业厅的积极性和主动性还没有完全发挥出来。

3、工作人员的业务知识、服务意识和服务态度还有待于提高。

第一、开拓发展。

小平同志曾经说过：“发展才是硬道理。”我们要从发展入手，拓宽销售渠道，加大宣传力度。首先[]xx分公司有一个自有营业厅和十四家合作营业厅及六家核心代理商。由于他们分别座落在每个乡镇的中心位置，地理位置非常优越，所以要通过他们加大对各乡镇及周边农村的宣传，逐步完成各合作厅的村级代办，使我们联通公司的业务真正的进入到每一村、每一户，真正做到家喻户晓。其次，通过本人在xx当地的人际关系网，汇同代理商一起同各级政府机关搞好关系，逐个沟通、逐个推进、逐个攻破，争取使大部分机关单位都成为我们公司的集团用户。使xx分公司在完成明年移动gsm业务收入1350万元和cdma业务收入450万元基础上，更上一个台阶。

第二提升服务。

树立以客户为中心，全心全意为客户服务的经营理念。对自有营业厅和合作营业厅的工作人员定期进行培训，通过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，

力争让每一个客户高兴而来，满意而归。另外，要处理好重大投诉事件。每一次投诉，都是对我们工作的监督和鞭策，一定要按照公司的制度，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。

第三加强管理。

没有科学的管理企业就不会有生机，不会有活力。因此，要切实加强公司内部管理，进一步完善规章制度和培训计划，加强纪律监督，定期组织学习和培训，提高所有工作人员的业务水平，加大考核力度。使每个员工都做到纪律严明，形象良好，谈吐适度，为联通公司创造更加完美的形象，使xx分公司成为一个更加团结，更具战斗力的一个集体。

空谈误事，实干兴邦。我虽然没有有什么豪言壮语，也没有有什么博大精深的施政纲领。但我深知事业如山，同时我也清楚自己还有不适应这个职位的另一面。但我相信有在座的各位领导、各位同事的帮助、支持和配合，我有信心、有能力出色地做好这项工作，当好一名称职的分公司经理。

坦诚地说，我关注竞选结果，渴望参与成功。但我更重视参与的过程，因为对于我来说，参与的过程有时可能比结果更为重要。我想无论竞选成功与否，都不会改变我对事业的执著，更不会改变我对在座各位的尊重与热爱。

“给我一次机会，我将还您十分精彩！”这就是我永恒不变的信念和这次竞选的诺言。最后，祝大家身体健康、万事顺利！祝愿我们联通公司明天会更好！

谢谢大家！

**竞选经理演讲稿篇二**

尊敬的陈总、各位同事：

大家好！

首先我要感谢公司为我们提供如此有价值的学习机会，本人今天演讲内容主要以概念营销的方式，阐述整合市场相关结构与就布局的方案，以及明确未来市场各项操作策略，接下来开始我今天的演讲。

问题一：当选大区经理应具备什么条件？

- 1、能够对销售成果提出保证。应该制定各项奋斗目标，主动宣布自己的计划，并确保完成。
- 2、有良好的工作态度和人际关系。要保持热情、自信的工作态度，使下属在工作中充满激情和冲劲，与团队人员和客户之间有良好的人脉，得到周围人员的密切配合。
- 3、多些关怀与鼓励，帮助下属解决各种疑难问题。能够体会团队人员工作不顺利带来的挫折感，提供开导和帮助，简单快捷地协助解决处理。
- 4、以身作则，赢得团队人员的大力支持。以工作能力建立自己的人格魅力，当事带头做好，让下属成为追随者，积极表现工作能力，得到他们的爱戴与支持。
- 5、保持学习心态，塑造专业化形象。通过不断地知识积累，利用一定时间反省和改正自己需要改进的地方，利用专业化知识做团队人员的教练，经销商的导师，树立公司形象的代表。
- 6、制定报表管理，使所有工作标准化、规范化。通过格式化的报表管理，让下属工作更轻松，更容易去完成每日的作业。

7、能不断创新销售策略促进销售，创造利益。具有准确的费用核算，对产品促销、宣传、公关等销售提供创新型策略，实现公司利润最大化目的。

8、准确地对事实的判断，督促各种活动的执行。坚决发扬多做少说的工作氛围，按事实判断下属所做事情的效果，跟踪资源的利用，监督活动执行操作。

问题二：假如我是大区经理，如何更好的管理和开拓我所管辖的区域？

21世纪是一个智慧营销的时代，做为大区经理必须能够统筹、分配、协助各项公司目标的执行，提高品牌价值和经济效益。能集思广益为企业内部企划资讯和方向，在市场中能够采取有效的战略战术制约竞争对手，促进销量的提升，是一名具有良好综合素质和职业道德的. 管理人员，工作中有竞争的应变能力，为公司控制风险，创造效益。

管理是一门科学，也是一种艺术，通过不断的总结与反思，在具有挑战的舞台体现才华，散发魅力，成为冠军，有跨越就必须去进步，我相信在本人带领下，将会成为一支充满激情且有冲劲、有信心的团队。下面本人谈谈如何更好的管理和开拓我所管辖的区域。

1、团队管理。销售团队的管理，归根到底是对销售团队成员的管理，为公司整体目标的把握以及与各部门的密切配合，主要采用激励、培训、考核、制度四个方面进行简单有效的管理。

(1) 激励。最主要一点就是不断的激励，促使成员每天都精神饱满，充满自信，有强烈成功欲望的销售团队。首先要激励自己，通过自身的言谈举止所散发的自信热情去感染团队成员，使工作过程中没有丧气语言，构造避短取长的氛围。其次，对下面成员进行主动激励，从每天的例会，工作的休

息时间，培训时间把自身的经历给予灌输与引导，让成员保持工作热情和信心。最后，在团队成员失败、失落、失意的时候能设身处地为成员分担失败原因，找出解决办法，避免一味的评判。

(2) 培训。培训的目的是为了实战，销售人员的培训是必不可少的，通过不断地练习，从而变成自发的知识和技能。首先，需要对必要公司制度和理念进行简单培训，能使新成员快速融入团队，尽快开展有序工作，逐步进行系统培训，详述目标制度、销售制度、价格策略并做考核和口头考核。其次是分析说明公司产品特征、产品价格、产品的竞争优势、产品的竞争劣势、同行业产品比较等能让销售人员提高信心，掌握动态有利于市场灵活操作，更准确地从销售中得到反馈。最后是不断推进培训课程，提供专业化演习和技巧性操作训练，促进整体销售能力的进步。

(3) 考核。根据公司各级考核标准做积极全面贯彻，销售考核业绩要求是毫无疑问的，过程才是关键。需要明确到团队人员中每天拜访情况，新客户的开发，以及目标达成率。除此之外还有公司整体配合、战略目标、定位、市场协作、产品因素等进行考核。养成团队人员的工作习惯，有利整体规划目标的实现。

(4) 制度。在以上三个方面设定各项标准制度，让激励、培训、考核成为销售团队管理的日常工作，促进团队风气的改变，做为革命性的新起点。

2、经销商管理。随着市场竞争不断加剧，经销商忠诚度和配合度直接影响企业产品的发展和销售。更有效促进经销商积极主动地对公司产品推广开拓，达到厂商合一，并提供产品销售过程中的建议与反馈，必须有严律的制度进行管理，让经销商对目标任务的重视和配合。

(1) 保持经销商合作的新鲜感。一般情况下，新开发的客户

能够积极负责的态度配合公司执行促销，有计划协助公司解决处理市场问题。当成为老客户之后，应该时常贯彻公司理念、探讨开发计划、寻找合作新亮点、新产品推广做为经销商的利润增长点，以有效的促销方案提高经销商销售业绩，使客户长期参与在公司运作中的主角。

(2) 把工作的一部分成为客户的导师，特别是在一些不发达地区，经销商的业务体系和功能配置存在不完善，运作过程中概念模糊，促销措施执行不力等原因，对于这些客户给予不定期做市场动态、竞品情况的培训，促进客户感知度的提高。另一方面就是在月初为客户制定促销操作方案，设定销售目标与主推品项，以及一些过程中遇到问题的有效沟通，避免客户对公司产品销售心有余而力不足，使客户置身于最佳配合状态。

(3) 对经销商存在问题及时处理，拜访期间每一时间掌握客户库存情况，建议积压产品的处理方案，尽可能地对因公司的问题做及时的答复，如促销费用的增补和处理费用等，使客户保持良好的心态与合作信心。

(4) 保持公司选择客户的自主权，设立淘汰制度，在公司一贯以客户培养、合作双赢的前提下，根据实际情况对年、季、月目标未达成的客户保持另选的自主权，对倾销、严重窜货影响公司正常运作的客户保持另选主动权，合作过程让经销商明确游戏规则。以市场细分为目的的情况下，也要把品项销售保持自主权，使客户紧密地跟着公司节奏，防止个别客户“占着茅坑不拉屎”，树立客户积极向上的心态。

关于区域的开拓，粤西区域总体属于消费水平偏低的市场，随着经济不断的发展，可以说是广东最具潜力的处女地，当地人口密度高，龙头企业品牌未主动参与竞争，产品定位两极分化，除特色化需求之外，高端产品有较大的发展空间。

目前，市场主要竞争品牌是“华龙”和“华丰”，其次

是“裕昌”系列产品，以1元/包的消费需求为主，竞争十分激励，根据以上情况对区域开拓采取如下策略。

(1) 产品策略。以散碗面巩固市场网络基础，以主推产品做为品牌提升的一面旗帜，设定本区域的核心产品进行全面展开工作参与竞争，使公司产品处于不败之地。

“非油炸，更健康”的销售理念逐渐形成行业口碑，做为粤西区域散碗面在低品牌有了较好的知名度，处于市场的主导地位，借助完善的网络基础，开发更有价值的产品。从“五谷道场”可以看到，非油炸方面消费诉求得到启蒙，据了解，此类产品增长速度超过油炸型系列，并且填补了家庭消费的空白，深受高端消费者的青睐，在这巨大发展的趋势下，加强产品的开发，逐步提升产品价值，使品牌得到延伸，巩固市场基础与市场份额，保持销量的增长势头。

企业树品牌与创效益是紧密相连的，没有品牌很难实现利润的最大化，因此，重点主推工作最关键。以公司桶面和米线系列做公司品牌建设的一部分，利用公司产品价格优势，把桶面拉开价格竞争差距，抢占特通各中端消费群体；而米线虽是先入主，但只是区域性销售品牌市场仍具有可入条件，通过两类偏高端产品做强有力的推广，以点带面塑造公司品牌形象。

从目前消费需求来看，本区域市场核心竞争在1元/包此类档次产品，结合公司现有锦丰2008、金福、拉面产品结构的竞争优势，做全面性市场产品覆盖工作，系统化制定产品价格，配套灵活的地区性促销方法，引导经销商“以薄利多销”的方式，提高产品核心竞争力。

(2) 渠道战略。能形成合力的组织才是有执行力的组织，解决渠道执行乏力的难题，必须从渠道体系进行刷新，优化渠道结构，建立全面性适应执行产品，疏通渠道中各个环节，实现产品销售进入轨道式进展。

产品在渠道销售的过程中，如果存在经销商只对个别产品的开拓，市场效应与产品影响力无法体现出来，将会导致推广后新品成活率低。针对这种情况，要充分发挥选择客户自主权，进行同一市场产品分销。如公司“米线系列”，由于有些经销商推广力不足，业务体系薄弱，配合公司执行方案乏力，依着原有方便面经销商东凑西就产生出来的一小部分销量，影响了全局的发展步伐，以及内部生产安排等问题，所以，米线专业经销商独立设置势在必行，来促使渠道结构的优化。

渠道中通路利润合理分配，制定一批商到二批商和终端客户做一致化利润空间，从不同的产品，不同市场目的的各个阶段利润调整，鼓励客户以走量来实现利润最大化。

现代通路渠道日益受到关注，随着零售业的不断发展，逐渐把产品销量分化到社区便利店、超市当中。终端也将成为公司发展的方向，鉴于目前经销商实际情况，大力引导经销商进入终端网络，建立公司产品宣传、展示的窗口，带动高端产品销量的提升，树立品牌知名度。

(3) 促销策略。有效的促销方案是提高销量的重要手段，但也要避免促销泛滥，促销后的产品积压问题。所以，资源整合利用用于促销更能持续产品销售的增长。

组合成连贯性促销策略。惯例的促销方案以短期执行为主，那是过去模式，现在市场竞争已到了白刃化，短期战略更容易造成资源的浪费。采用组合成连贯性促销使竞争对手难以获得市场利器信息，可以抓得着也难以摸得清未来促销政策，可以是制定二个月或更长时间的方案和费用，并对费用投入做充分的核算，以及多阶段促销效果的分析与评估，把握到执行过程几个方面误差较小，可以是在各阶段力度愈来愈大或者逐渐缩小，使经销商也跟随方案按计划操作，根据力度的调整改变促销，主要目的起到促销能唤起二批商积极进货，对促销有冲动感和欲望，解决了解经销商大量进货压仓，以

及公司资源的流失。

(4) 整合资源对核心产品促销的策略。很多时候有些人认为产品有销量就能持续稳定发展，这是一个误区，有销量并不代表好或很好，核心产品应该说是公司考虑适当加强投入的品项，是产品链的一条纽带，必须在市场能形成具有竞争力的产品，如果公司成本核算超出过多怎么办？那么，资源的整合利用发挥了作用，在众多品项当中，加大力度促销也不会大幅度提高销量的产品，将其部分费用移植到核心产品促销上，让本来就是有销量的品项变成市场主流或主导产品。这样，与均衡的产品促销方式对比更能培养出核心产品，使产品快速到达成长期阶段。

最后，送给大家一句话：“今天的成功只是起点，而不是终点”。谢谢！

## 竞选经理演讲稿篇三

大家好！

记得美国著名政治家富兰克林有句名言：“推动你的事业，而不要让你的事业推动你。”今天，我正是为继续推动我无比热爱的通信事业而来，希望给大家带来的是一个真诚、理xx□执著和勇于接受挑战的我，今天我竞聘的岗位是市场部业务经理。

下面我做一下自我介绍，以便让大家对我有一个更加全面的了解：

我叫xxx□今年xx岁，xx年毕业于xx邮电学校，同年分配到xx县电信局工作，曾先后从事过程控交换、财务、营业员等工作□xx年，我通过xxxx高考，考入北京邮电大学计算机通信专业，在北京学习期间我又通过了计算机网络专业的本科自学

考试□xx年至xx年在xx电信分公司信息化部从事计费系统□xx营业受理系统等前台系统支撑等工作□xx年调入市场部。

经过综合权衡，我认为这次参与职位竞聘，我具备以下优势：

第一、工作任劳任怨，具有良好的职业道德和较强的大局意识，责任心强，能够在思想、行动上与公司保持高度一致。工作以来，我始终遵循公司的企业文化理念、管理模式和行为规范，坚信“只有企业好，员工才能好”，自觉把自己的前途和企业的发展联系起来。这也培养了我较强的团队协作精神。古人说得好：“不患位之不尊，而患德之不崇”。做人做事，以德为先。

第二、具有娴熟的工作经验和一定的业务能力。工作十年来，我从事过多项工作，不同的工作经历，使我积累了丰富的工作经验。县局基层工作，全面熟悉电信运营模式，掌握了程控交换维护技能和财务基础知识，尤其是财务工作，为如今市场部的工作奠定了坚实的财务基础；信息化部的工作，使我熟悉了计费系统和xx营业受理系统的功能，熟知了各项电信业务的流程，能更好的处理业务上的各种问题；在市场部的工作中，我从事过市场经营分析工作，并协助市场部主任较好的完成过市场营销方案策划等工作。具体的工作实践培养了我敏锐的市场洞察力和较强的开拓精神，也体现了我较强的策划思维、战略意识、文案基础和优秀的沟通与推动能力。

第三、具有较全面的组织、协调管理工作的素质和能力。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。尤其是在市场部两年的工作中，更加培养了我的综合业务能力，锻炼了我全面的组织与协调管理能力。

第四、多年的工作实践，使我养成了严谨细密扎实高效的工作作风。志当存高远，骏马何需鞭。我个人的xx格特点是做事追求完美，无论什么工作，不干则已，要干就要追求卓越，

力争达到一流水平。这种xx格促使我自加压力、负重奋进，竭尽全力争取把本职工作做得最好。我富有强烈的事业心和责任感，工作严谨细密，一丝不苟，高效快捷，讲求效率。在去年的各项工作中，由于时间紧，任务繁重，我经常加班加点的工作，最后出色的完成了任务。可以说，这些年来，也造就了我勇于承担责任，永远不言放弃的坚强性格。

金无足赤，人无完人。在这里，我也愿意坦诚地把自己已经认识到的不足之处汇报给大家。主要就是我年轻，做事情不稳重，在处理一些突发事件上显得还不够成熟。但请大家放心，在以后的工作中我一定会搞好团结，遇事多和大家商量，平时多向周围的同事学习，多向书本学习一些管理方面的知识。我想，经过我的努力，我一定能够给大家一个满意的答复，一定不会辜负大家对我的期望，一定能够在新的工作岗位上再创新的辉煌！

第一、真诚讲团结，做好本职工作。同事之间，一定要摆正自己的位置，正确认识和看待自己，当好配角，胸怀全局，服从市场部主任的安排，率先垂范，积极协助市场部主任做好各项业务管理工作。

第二、抓好服务，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。

第三、做好内部管理，促进务实作风的形成。我将创新经营目标责任奖惩制度，对下属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。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。

第四、创新工作方法，做好“保存量，激增量”工作。解放思想、创新工作方法，是做好“保存量，激增量”工作的根本前提，我认为要做好这项工作应做到以下四点：首先，做好捆绑营销，对现有业务进行整合、包装，充分发挥中国电信产品丰富的优势，推出各种更加贴近用户需求和消费习惯的经营模式。其次，强化营销的针对性和有效性，从面向业务营销转变为面向客户营销，积累用户的联系渠道，根据用户消费记录向用户推送个性化商品。再次，与政府部门进行广泛合作，拓展公司的利润空间，延长价值链。最后，采取多种营销宣传方式做好营销宣传。

第五、加强自身素质建设，提高素质到位。打铁先要自身硬。如果我能够竞聘成功，我将努力加强自身修养，勤奋学习，不断提高业务能力，增强自身综合素质。在为xx电信事业的奋斗中树立正确的世界观、人生观和价值观，自觉经受考验，在纷繁复杂的社会里把握好人生之舵，校正好人生航向，把一颗赤诚的心奉献给电信事业。

岁月有情时光荏苒，山长水远时不我待。我年富力强，有激情，有胆识，有思想，有韧劲，更有一颗上进心。如果竞聘成功，我知道，那里凝结的不仅仅是我个人的汗水，更凝结了各位领导、各位评委和各位同仁的无限信任和期待，我将不负重托，不辱使命，以百倍的信心和百倍的努力，为xx电信分公司的发展贡献自己的力量！

我的演讲结束了！谢谢大家！

## 竞选经理演讲稿篇四

大家好！

今天我很荣幸站在这里参加竞聘我公司经营部经理这一岗位，能有幸成为一名参赛者，首先感谢领导的器重，感谢同志们的信任，我将不辱使命，将最真实的自己展示在大家面前，向公司真真实实的交代。

对于我，大家可能并不陌生。但在这样一个场合，我还是先做一下自我介绍吧。我叫张明峰，现年32岁，我于1988年7月毕业于河北理工大学，工业民用与建筑专业，大学学历，中共预备党员。毕业后参加工作，在我集团公司一公司任职，历任测量员、材料实验员、技术员、资料员、预算员、工程部经理等职务；1999年3月调到我们的房地产开发有限公司任销售部经理，20xx年11月任我公司经营部经理之职至今。现具备技术职称资格一级预算师、注册造价师、工程师。

下面，我主要谈一谈我这次竞聘的目的、对竞聘岗位工作的感受以及自己对竞聘岗位的理解和认识。

虽然我希望竞聘能够成功，但不论结果如何，这对于提高我公司经营部的管理工作，使之更趋科学化、系统化、制度化、正规化，使真正懂经营、善管理、德才兼备的优秀人才脱颖而出，建立起一支年轻化、知识化、专业化的干部队伍，促进我公司综合实力的快速发展，都会产生有益的影响。

建筑施工和房地产开发，都是较为庞大的系统工程，工作周期长，涉及范围广，各环节连接紧密，专业技术要求高。我认为作每一项事情，不论大与小，繁与简，难与易，都要按时、按预期目标实现。每个环节、每个步骤、每件事情都要这样，否则就会影响整个系统的正常运行。

日常工作繁杂而琐碎，但作为管理工作内容的每一项细节，

都是整个工作核心的组成部分，我从不因此而敷衍塞责，一推了事；对既定的工作目标都能专心一意地努力，工作中出现一些问题和障碍是难免的，要知难而上，勇于开动脑筋、集思广益想办法，排除障碍，实现目标，我知道只有平时一点一滴的努力积累才是实现任何目标的唯一方法。

参加工作的十几年来，根据工作需要我曾先后在施工技术、资料、材料试验、预算、经营管理，开发销售、经营，包括造价管理、合同管理、材料采购等多个岗位上工作过，每个岗位之间既相互独立又相互关联，每个部门和岗位都是专业性很强的工作，但我都能很快的掌握本岗位工作所必须具备的基本条件，及时调整自己的思维和行为，使之与工作相适应，顺利的完成角色的转换，这即是工作的需要，也是本人对自己的要求。

开发房地产，各岗位工作的专业技术要求固然重要，而对待工作的精神状态，更决定了一个职员的工作效率，多年来我无论做任何工作，都保持着良好的工作状态，做到干一行爱一行，干一行就努力做好这一行。

我在经营部工作经历时间并不长，还有很多方面需要积累经验和提高水平。作为经营部，单从公司对这一部门的命名上就能够看出，这一部门直接关系整个公司开发项目的经济运营效果，负责全部与经济运营有关的工作，结合以往工作的每一方面的'工作内容，更能看出这一点，从项目的最初可行性研究调研；确立项目后，各种政府审批手续的资料整理、送审、批复，使项目建设合法化；工程招标，施工合同的洽谈签订；各种施工材料设备的采购招标选用；工程款的审定；工程预结算的审查；工程项目经济指标的分析汇总等等。做一个优秀的经营部门的中层领导者，必须竭尽自己全部的智慧与才华，更应具备强烈的责任心与敬业精神。它对公司领导负责，要把领导对于每个项目的总体构想、总体规划逐项落实到实处，不得有半点偏差，要把经营中的各种信息及时反馈给领导；它对相关部门，要把经营决策的有关信息及时

传达、贯彻、实施，把相关工作进展情况横向沟通；对外界合作伙伴，要力求以最低的经济支出，取得最优的产品，获取最高的回报。通过这几年的工作，我懂得了这样一个道理，做什么样的工作和有什么样的头衔并不重要，重要的是尽自己的努力去做好它，完成它，能够做好每一项具体的工作才是成功的铺垫。

对于竞聘经营部经理的岗位，我认为本人具备一定的优势，我参加工作以后，通过各级领导的大力支持和自己的刻苦努力，已经具备多个专业技术职称和任职资格，主要有：国家注册造价师、工程师、一级预算师，现在正在争取在20xx年内能够获得高级工程师的任职资格。具有较为符合的专业技术任职资格是我竞聘这一岗位的基本条件等。

今天我若有幸竞选成功，我将在做好各项工作的基础上，与大家一起深入开展学习，为我公司的明天尽心尽力，路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。

## 竞选经理演讲稿篇五

大家好！我是来自葵涌迪佳店的xx[]很高兴能够站在这里参加这次的储备店经理竞选，首先感谢各位领导提供给我这一次展示自我的机会，经过在公司两年多的工作和学习，使我对医药零售行业有了一定的了解和认识，也感悟到了很多，在“星辰”这个大家庭中，领导的帮助，团队的氛围，使我有机会学习并提高自身素质。

通过在不同的店型的实践和锻炼，让我了解到了各类消费人群不同的消费需求，也让我了解到，在医药零售行业中，店经理就是一个店的灵魂，不仅需要有很强的责任心、事业心和卓绝的执行力，同时还要有积极的工作态度，乐观的心态和较强的团队合作精神及协调能力。

在营业管理方面，首先要将公司下达的营业额任务[]pb任务、

营养素任务、会员卡任务进行合理有效的分解，应该精确的分解到每一班的每一个人，并制定出每班的新高及保底任务。将节假日、周末。会员日等顾客较多的日子对各项任务进行适当的调整，因天气等不可控因素进行适当增减任务，对冲刺营业额的重要日子的重点时间段安排销售能手上班。建立分明的奖罚制度，以激励和约束员工，使之成为一支团结协作的集体，在竞争中立于不败之地。

其次，为了更好的完成公司下发的各项任务，在老顾客维护、新会员开发、卖场活性化调整方面也需要重点关注。可以不断提高服务质量和技能，增加商品品项数以满足新老顾客的需求。通过对季节性商品的堆头陈列和特价商品的端架陈列及重点商品的加大量陈列突出量感并给予适当的pop配置来吸引顾客的眼球，增强顾客的购买欲望。特别是在卖场活性化方面，如果卖场陈列做好了，这样不但能吸引路人的眼球，使一些新的顾客进店购买，还能增加顾客在店里停留的时间，这样我们的销售人员才会有机会。

然后，根据员工的专业水平，进行有针对性的培训，弥补员工的薄弱环节，培养员工的集体荣誉感和主人翁意识，从而调动员工积极性，为顾客提供更优质更专业的服务，不但可以加快员工的成长速度，还可以树立海王星辰的品牌形象！

最后，将员工进行合理的分工。这样才能发挥团队中各个成员的长处，使团队发挥到最佳。

## 竞选经理演讲稿篇六

大家好！

今天，我非常荣幸的参加副经理竞聘演讲，首先感谢公司各位领导和同事在工作中对我的关心和支持，我十分珍惜公司为我们创造的这次公平竞争的机会，我对公司组织推行竞聘

上岗的机制表示拥护和信任。同时希望自己能够通过这次机会，提升和锻炼自己的能力、并借此机会更好的和公司领导以及同事进行交流和学习的。

接下来请允许我做一下自我介绍：我叫xxx来自北京朝阳办事处，湖北大学法学本科学历，国家党员20xx年参加工作，先后从事特种专用汽车销售工作、建材销售工作20xx年底至今来到北京志远腾飞科技有限公司从事水泵、供水设备销售工作。

3、岗位经历。由于业绩突出，2009-2011年，曾担任北京办事处新业务开发部经理，任职期间，部门团结、各成员干劲十足、互帮互助、团结一心，每年都很好地完成了公司制定的销售任务。同时在学校期间，曾担任过法学院学生会体育部部长、篮球队队长等职务，有一定的领导、团结和辅助能力。

金无足赤、人无完人，我身上也有很多的缺点。比如，工作效率有待提高、有时情绪不够稳定等等。但是，我相信。在以后的工作和学习中，会不断的自我学习和完善，也真诚希望公司领导、同事和朋友对我批评指正。

速、机动灵活、团结一致、攻坚克难的队伍。

二、协助办事处经理，健全办事处管理体系，明确各办事处成员的工作职责，各司其职、奖惩分明。

三、协助业务员做好客户管理与开发工作，在稳固现有客户的基础上，不断开拓和发现新市场、新客户，努力完成公司下达的销售任务。

四、协助办事处经理做好策划营销活动以及日常工作。

五、协助办事处经理和业务员做好应收款工作，处经过一年

的不懈努力，应收款的回收工作现已经取得了很大的改善，但是，对于在以后的销售过程中，应如何更好的保持、完善和改进现有的货款回收制度，确保发货顺畅，还需要我们付出更多的努力。

最后再一次的感谢公司领导和同事对我的信任和支持！有不当之处，敬请批评指正。

谢谢大家！

## 竞选经理演讲稿篇七

今天，我怀着十分激动的心情参加这次竞聘演讲。首先，请允许我向各位领导、各位同事表示衷心的感谢！感谢你们给了我这次展示自我和施展能力的机会！我将珍惜这次锻炼、提高的机会，勇敢地走上讲台，接受大家的检验和评议。

我叫xxx，今年x岁，xxxx光荣退伍，xxxx年有幸来到我们公司从事江淮轻卡销售工作至今。目前我主要负责中原江淮轻卡的销售和与之相关的工作。今天我竞聘的岗位是河南锦莎汽车销售服务有限公司副经理。

各位领导，各位同事我竞聘这一岗位的优势有如下几点：

几年的军旅生活，培养了我吃苦耐劳、踏实苦干的好品质、好作风，从政治和思想上都得到了很好的锻炼和提高，能够从思想上和行动上与上级保持高度一致，具有较强的“服从意识”、“服务意识”和“大局意识”。工作中我爱岗敬业，遵纪守法，遵守公司的各项规章制度，严守职业道德，尊重领导，团结同事。工作态度积极，能主动放弃正常休假和节假日等休息时间，全身心地投入到工作中去，为了集体利益，牺牲个人利益。

几年来，我十分注重业务能力的提高，从各方面加强业务知

识的学习。积极响应公司高层领导倡议的读书读报活动，利用业余时间有针对性的读书读报，同时，我还注重学习国家有关汽车行业的政策法规，及时掌握国家发改委对轻卡车发布的相关行业信息和公告更改信息，认真分析、努力学习和掌握与汽车销售行业有关国家政策，使自己在与客户交谈中始终处于主导地位。同时，我还认真学习汽车销售的基本知识和销售技巧，用专业理论来指导自己的工作，使自己具备较强的业务工作能力。

轻卡不同于轿车，轻卡用户多是职业司机，买车是为了运输赚钱。因此，这些用户所提出的问题多是一些运输过程中的专业问题。这就要求我们销售人员必须对车的性能和技术参数了如指掌，并能对用户提出的具体问题给予满意的答复。为做到这一点，我在专业技术方面刻苦钻研，向同事们请教简单的维修技术，很快就具备了排除一般故障的技能，为销售工作奠定了良好的基础。在近三年的工作中，我通过向身边的领导和同事学习，通过自己不断的思考与摸索，不仅较为全面的掌握了一定的销售方法，而且还总结出一些与众不同的销售技巧，从而得到了领导的认可和同事们的赞许。在日常的销售过程中，我不断吸取同事们的工作经验，并在此基础上加以总结、提炼、完善，从而形成自己创新、独特的销售方法，不仅满足了客户的需求，而且也提高了销售量。

“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来”。机遇永远属于那些有准备的人。正是因为这几年的刻苦学习和不断探索、勤奋工作，我才取得了一定的业绩，逐渐使自己各方面的能力有了较大的提高。我深知，这些成绩的取得和能力的提高，是与领导的关怀和培养，同事的支持和鼓励分不开的，我再次向您们表示衷心的感谢！

如果我能竞聘到这个岗位，我的工作打算是：

首先，我要对领导分配的工作尽职尽责，尽心尽力的做好李红军经理安排的各项工作，并根据不同阶段的销售情况，向

李红军经理提供合理化建议，使公司的销售量得以不断提高。其次，要摆正位置，当好参谋和助手，尽力协助李红军经理作好各项工作。做到尽职不越权，帮忙不添乱。

天时不如地利，地利不如人和。团结就是力量，只有精诚团结，才能形成工作上的合力。因此，工作中遇到问题和困难，首先要虚心、真诚的和大家商量，认真学习和吸取对工作有利的方法和意见。工作中要严于律己，诚恳待人，尊重同事，关心同事，设身处地为同事着想，努力创造一种严谨、高效的工作环境，创造一个相互关心，相互帮助，相互支持的工作氛围。

要从我做起，加强学习，努力营造一种浓厚的学习气氛，自觉从更高、更深的角度领悟行业特点，不断提高思想素养。通过对国家和公司下发的各项法令法规及政策文件的学习和对行业销售基础知识的学习，努力在“掌握必备知识，提高业务素质，增强专业技能”等方面下大功夫，从而提高服务水平和工作技能。

各位领导、各位同事，如果我能竞聘上这个岗位，我将珍惜大家给我的这个机会。以百倍的努力感谢领导和同事们的信任与支持。把提高销售业绩作为我工作的重中之重和不懈的追求，最大限度的追求“高销量、高业绩、高利润”。为此，我要进一步端正工作态度，继续以踏实的工作作风，创新的销售措施，紧紧围绕“抓大不放斜的销售思路，努力开发大客户，重视小客户。工作中迎难而上，不断进取，竭诚尽智，用出色的业绩报答领导的关怀和同事们的帮助。如果我未能竞聘成功，说明自己与领导的要求还有一定的差距，我将一如既往的干好本职工作，继续保持良好的工作状态和进取精神，找准工作中的不足，及时修正，提高自身的综合素质和工作技能，努力成为一名“让领导放心，让客户满意”的汽车销售员，为公司做出自己应有的贡献。

我的发言到此结束，谢谢各位！