

# 2023年高三毕业家长会代表发言稿 高三 毕业生代表发言稿(精选5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。那么演讲稿该怎么写？想必这让大家都很难吧。以下是我帮大家整理的演讲稿模板范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

## 营销演讲稿开场白篇一

大家好！

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。

我叫张\_，今年20岁，毕业于毕郭二中，于20\_\_年8月进入公司，现在在链厂链部从事项链焊接工作，我竞聘的是营销这个岗位。

第一，我有一颗热爱公司、热爱销售工作的强烈的事业心和责任感。

因为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，所以我相信自己能够把营销工作做好。

第二，我有一定的销售经验，在来我们公司之前我在达芙妮

做过一年的销售员，能跟同事打成一片，有一定的处理顾客投诉等的方法和经验。我除了干好自己工作的同时，在闲谈中常和有经验的同事一起探讨营销方面的业务，常在工作中向营销很有经验的同志学习，默默地把他们成功的经验记在心里。

第三，我比较年轻，精力充沛，处于人生的黄金阶段，并具有较高的办事效率，对于工作有雷厉风行的作风。我敢于创新、思想敏锐，善于接受新事物。

我对人热情，办事耐心。这一点，对一个营销人员来说是不容忽视的素养。营销本身就是服务。对自己的顾客我会用微笑向他们展示移动服务窗口的热情。耐心倾听他们的要求，细心处理他们的每一件事，用心解决他们的疑问。

以上这些优势，恰恰是我竞聘营销这个岗位人员应该具备的素质和要求。而这些我都基本具备了。

如果竞聘成功，在今后的工作中，我会更进一步加强自身业务学习，不断提高自身素质。我想，只要有强烈的工作责任心和事业心，我会很快适应这个工作岗位的。我竞聘上这个岗位以后，我的工作宗旨是：“以人为本，注重效益，热情服务。”希望各位领导、各位评委能给我一次机会，我一定不会让你们失望的！

以上就是我演讲的所有内容，谢谢各位！

## 营销演讲稿开场白篇二

竞聘演讲稿的时间设定，一般是3-15分钟。当然，有些领导职位时间上会30-60分钟，这些是比较特殊的。对于竞聘演讲稿，每分钟的演讲语速应该是200-280字之间，3分钟就是600-840字之间，5分钟是1000-1400字，15分钟3000-4200字，竞聘演讲稿规定了时间之后，字数上应该根据个人的语

速来定，一般都是240字左右。

## 2、竞聘演讲的内容

竞聘演讲稿的内容，一般是个人工作经历、岗位的看法、竞聘的优势、竞聘的思路，这四部分里面，有很多道理，如果不注意就预示着竞聘的失败。我们应该怎么注意竞聘演讲稿的写作呢，在这里有很多看法。而众多看法中，重要的一点就是竞聘者演讲时的表现。具体的写法可以咨询竞聘网客服。

## 3、竞聘演讲的演讲

竞聘演讲者在演讲时，需要注意很多。

首先，要注意演讲的态势语。比如那些语句要加重，那些语句要轻轻带过，这些都需要竞聘者深入的研究，毕竟这个职位对于你是决定你前途的。

其次，要注意特有的“特色”。如果领导喜欢听恭维的话、实际的内容，详实的工作思路。那么我们就应该对症下药，起到投其所好的作用。

再次，要注意收场。竞聘演讲完毕，收场也是至关重要的，因为这场竞聘的分数高低，竞聘收场是关键。

## 4、竞聘演讲稿的写作

这个时候是否会注意竞聘演讲稿写作技巧呢？

### 营销演讲稿开场白篇三

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xxxxxx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xxxx为我提供了一个展示自我，完善自我的平台，感谢xxxx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70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96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、我今年三十五岁，年富力强、头脑清醒、精力充沛。正是一个人干事业出成绩的最佳时期，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。

## 营销演讲稿开场白篇四

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！

## 营销演讲稿开场白篇五

大家好！

今天，我站在这里，面对朝夕相处的领导和同事，心情非常激动。我本着进一步锻炼自己，为我行多做贡献的宗旨，参加本次地区农行行长的竞聘。首先非常感谢单位，为我们提供了一个这么好的竞争平台，让我们可以在这里展现风采，同时，更要感谢一年多来一直关心、帮助和爱护我的领导和同事们，是你们给予我信心和勇气，让我今天站到这个演讲台上畅想未来。

我叫，今年岁，年进入我行工作，先后从事过、等工作，并凭着自己的努力走上了地区农行副行长的岗位，在这个岗位上我已经奋斗了年头，并且凭着这份韧劲，曾先后荣获过、等荣誉称号。宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来，随着这些年的工作历练与学习充电，我的工作经验日渐丰富，理论知识日益扎实，我已具备充分自信担任地区农行行长一职的基本素质。

竞聘该职务我的优势：

第一，准确洞悉市场走势，稳定分行销售业绩。在分行的发展受到资本充足率等资源约束的情况下，我及时结合市场经济变化形势，提出发展资源节约型的道路，注重提高资源的

投入产出效率，并带领计划财务部制定了分行的资源配置方案。在贷款资源配置上，重点突出信贷客户的结构调整，贷款投放向中小企业、个人业务倾斜；风险资产资源优先支持纯贷款投放，对表外业务，重点支持信用证、物流金融以及保证金比例高的银行承兑汇票和保函业务；根据不同业务的创利能力，核定差异化的费用配置标准，并向增量业务倾斜，重点支持低成本负债、高收益资产和非资本性中间业务的发展。截止20xx年月，分行小型客户的数量占比比年初提高个百分点，风险资产利润率比上年提高个百分点。

第二，把握问题冷静决策，快速攻破成本管理。在降低成本方面，我根据上级行指示，将成本控制变为成本管理，在分行树立起花钱必须赚钱的财务意识，加强全面成本管理。一是改善存款结构，降低付息成本，大力开发低成本结算存款，有效控制中长期存款规模□20xx年月活期存款日均占比上年提高个百分点；二是加强费用预算管控，要求各项费用支出必须控制在预算范围之内，并对费用使用效果及时进行评价，确保费用支出能够促进业务的发展；三是要求大宗采购都要实行集中采购，并强化集采的定价管理，降低采购成本□20xx年月分行的采购成本下降%。

第三，加大结构调整，推动个人业务快速发展。在个人业务的发展上，我主要加大产品创新力度，用好产品组合，完善渠道建设，通过为客户提供个性化的金融服务方案，来满足客户多样化的金融需求，从而推动个人业务的加快发展。一是通过优势产品“聚”客户。整理下发多项产品的全年营销竞赛活动方案，全面提升个人业务营销人员学产品、用产品的能力。成功树立“华夏理财、收益更高”的市场形象，理财在贵宾客户总资产的比例由年初的%提升至%。二是通过交叉营销“绑”定客户。对中小企业贷款客户进行个人业务交叉营销，制定了个人客户流动性解决方案、财富增值解决方案、人生保障解决方案、支付结算解决方案、消费金融解决方案和贵宾尊享解决方案等“6项需求解决方案”；推出面向

拆迁客户□etc客户、信用卡客户、代发工资客户、个贷客户、小企业客户□tpos市场商户的“7类特定客户群服务方案”。三是通过深情服务“留”客户。开展“”活动，通过向客户发放服务卡，或短信、电话、拜访等方式，让客户感受到自己有专职的客户经理。落实星级服务网点创建工作，落实网银体验区、贵宾理财区、自助区的形象规范，制定贵宾理财区星级管理规范。增加了等一批重点服务项目，优化了等一批服务流程。

成绩属于过去，激情成就未来。回首过去，我所走过的每一步，都渗透着组织的培养，都凝聚着领导的关心，更有各位同仁的默默奉献。我想，地区农行行长这个岗位不只是一个有吸引力的职位，更是一份沉甸甸的责任。如果领导和同志们信任我，我将按照银行发展新形势、新任务的要求，为我行发展当好参谋，以诚心团结同事，以热心服务基层，创造性的开展工作。

未来工作设想：

第一，加强营销管理，不断提高市场份额。一是优化营销体系，提高营销效率。实施分类拓展战略，个人客户、对公客户并重，通过提升服务层次，优化客户结构，逐步扩大高效客户群体收入占比，实现市场份额和业务收入的双重扩张，形成个人客户、对公客户全面发展的战略格局。二是扩大优质客户群体。细分个人客户，建立vip客户档案，落实优质个人客户分层和差异化营销服务措施，强化对贵宾客户的吸引力，拓展和巩固核心客户群体。稳步推进小额存款账户收费工作，适时调整收费条件和费率杠杆，优化个人客户结构。按照“客户分层、功能分区、服务分流”的要求设立一批理财中心，建设“理财中心、理财室和理财专柜”三级理财服务平台，打响“”理财品牌。

第二，深入强化品牌意识，不断深抓产品渠道建设。一是深入挖掘银行卡业务发展潜力。坚持“借记卡、贷记卡、信用



卡并重，本外币一体化”的原则，整合、扩充银行卡产品功能，完善金穗通宝借记卡理财服务功能。扩大银行卡在公用事业以及公众生活密切相关领域的应用。大力拓展银行卡收单业务市场，加强集团性、连锁性商户营销。二是加快推进代理保险产品结构调整。突出抓好趸缴型产品代理，大力发展期缴业务、人身意外伤害保险和团体意外伤害保险，完善寿险代理产品体系。优选利率联动、收益稳定、高附加保障的投资型产险产品，拓宽产险代理品种，积极探索与保险经纪公司、公估公司、汽车服务商等新兴渠道的合作，形成涵盖社会、商业等全部险种的代理产品链条，拓宽业务合作领域。三是构建安全、高效、快捷的支付结算体系。充分发挥现金管理系统、网内往来系统、漫游汇款系统功能，大力发展漫游汇款、个人存款跨行通存通兑、支票影像交换、支票圈存等产品，逐步扩大联行机构覆盖范围，支持符合条件的综合营业机构申请加入现代化支付系统，提高营业网点支付结算服务水平。四是进一步规范投资银行业务。扩大系统性、集团性客户的现金管理业务份额。丰富承销业务品种，适时开展企业中长期资产证券化产品、商业银行金融债、次级债等债务直接融资工具的主承销业务。加快“债市通”业务的营销推广。加强与专业咨询公司合作，做好常年财务顾问。

第三，加强管理机制建设，提高经营管理调控。一是构建中间业务组织管理体系。提升中间业务经营管理层次，明确专业部门，专司中间业务综合管理职能，实现中间业务“统一规划、统一协调、统一定价、统一考核”。二是加强业务发展政策指导。建立健全中间业务管理制度，从战略目标、经营举措、实施手段、定价管理等各个层面加强业务管理和指导。建立以各产品主管部门为主体的上下、内外联动的金融服务产品信息沟通机制，为决策提供信息支持。三是完善中间业务风险控制机制。将中间业务纳入整体风险管理体系，加强业务流程制约和岗位制约，实现依法决策、合规管理、按章操作。严密监控高风险部位的风险状况，增强操作风险预警、防范和转移能力。强化中间业务操作流程、管理环节的法律控制，切实防范法律风险。四是加强人才培训和产品

普及。实施以分管理层级、分产品条线、分业务岗位的产品知识普及计划，构建以产品经理为核心，以客户经理为主体的多领域、多层次的中间业务知识培训机制，为网点垂直专业营销、部门联动交叉营销和全行综合团队方案营销提供专业化人才支撑。

古人云：不可以一时之得意而自夸其能；亦不可以一时之失意而自坠其志。各们领导，各位评委，本人一直坚定不移地认为：不断学习、实践、再学习是获得成功的关键。因此我始终坚信，无论在什么工作岗位上，只要有足够的努力，就一定会获得成功！最后，我向在座的各位评委、各位领导、同志们表个态：不论这次竞聘结果如何，我将继续勤奋学习、勇于实践，不断提高科学判断形势、应对复杂局面及配合全局的能力。进一步增强事业心、责任感和使命感，尽心尽责做好各项工作，为农行业务发展添砖加瓦！

我的演讲完了，谢谢大家！

## 营销演讲稿开场白篇六

我自从xxxx年10月起从事个人客户经理，至今只有半年左右的时间，在这短短的半年里，我的观念从原来的“我等客户”变为现在的“我找客户”，根据“二八定律”，20%的客户创造80%的利润，如何去找这20%的客户，于是我利用以前积累的个人业务知识以及在培训班所学的知识，慢慢地摸索，同时向公司客户经理及其他同事请教，现就柜面营销的一些体会，与大家共享。作为一名个人客户经理，主要的工作就是寻找客户资源、营销产品以及为客户服务。寻找客户资源，就意味着不仅仅与熟识的客户联系，还包括许多陌生的客户需要去开拓。在与陌生客户接触时，在坐姿、保持的距离、说话的语气、语速等方面有不同的处理方法。刚开始打陌生电话发展客户时，我感到有点怕，怕客户拒绝我，每次打电话之前先深呼吸几次，电话通了以后，噤里啪啦一口气把话说完，语速很快，然后客户说等等，等等，你在说些什么，

我再把话重复一遍，有些成功了，也有些失败了，每打一次电话，我就自我反省一下，下次再改进。

经过一段时间的实践，我在给客户打电话的时间、语速、语气等方面也稍微有了一点了解，每次打电话之前设想好几种方案：如果客户拒绝的话，该怎么讲；如果客户正在忙，那么又应该怎么与他预约下次联系时间；如果与该客户联系过几次了未成功，又该如何开口。要做到不怕拒绝，不怕失败，调整好心态。不能因为前一个电话遭到拒绝，就不敢打下一个电话，说不定下一个电话你就会遇到一个转折点。有时在柜面咨询，面对新的客户，我就根据客户的坐姿、穿着、谈吐等先大概的估计一下客户的性格，然后再通过交流来营销合适的产品。有时向客户介绍vip的优先优惠政策后，会觉得无话可谈，那么在客户填写资料时，就要特别关注一些，如兴趣爱好、需要提供信息方面等，先是无话找话，然后找出其感兴趣的话题，再多谈些。

我觉得在向客户营销产品时，交流和沟通是非常关键的。只有通过交流和沟通，才能知道客户需要什么，才能发现有时连客户自己都未发觉的需求，才能去向客户推荐产品。客户其实就是你最大的财富和无形资产，有了客户，就要对客户进行分类。在客户填写申请表以及与客户平时交流时，你要细心观察，根据客户的具体资料编制客户档案，对客户群进行分类，通过细分，明确定位。除了按照客户的要求分别提供信息，比如国债、基金、外汇等以外，另外针对每位客户对风险的承受能力，根据产品的特点，区别对待。

在向客户介绍产品时，我采用了多种方法，如对于老年客户，我就直接打电话；对于一些公司经理、老总，我就发手机短信或email[]简要介绍产品要点，然后让他们有兴趣的话就与我联系，我再为他们详细介绍。在编辑短信或email时，在用词遣句上都要仔细斟酌。比如，“我再为您详细介绍”这句话中的“为”，我原先用的是“给”，“我再给您详细介绍”，但我总觉得有一种高高在上的感觉，后来改为“我再

为您详细介绍”，把自己放得低一点，那么客户的感受就会比较好，营销产品成功的可能性就会高一些。还有，在营销产品时一定要诚信，不要为了完成指标而夸大其辞地去推销，该说的部分一定要说清楚，不能隐瞒风险，只有做到诚信，客户对你产生了信任，才会有事第一个想到你，买产品先到你这儿来问清楚再买，他在你这儿买觉得放心。

我有几位客户，他们购买基金一般都到我这儿买，而且，不光是自己买，还介绍同事或亲戚朋友到我这儿来买。对非vip客户，在不影响对vip客户服务的情况下，也尽量满足客户的需求，因为他们说不定就是潜在的vip客户或经过你的努力，在不久的将来也会成为你的vip客户。如有一位客户，她来办理“汇得盈”，但原来的存单密码怎么也想不起来，我就安慰她，让她慢慢地想，当时正在发售“银华保本基金”，她在旁边想，我在给其他客户讲解基金，结果这位客户在旁边听了我的讲解以后也坐了下来，让我帮她参谋一下，她的存款该如何安排，我问了她的家庭资产后，根据她的具体情况，建议她外汇购买“汇得盈”，另外10万人民币购买“银华保本基金”，另外一部分购买货币基金，以便将来股票基金发售时换成新的基金，这样就为下一次基金销售作好准备，同时她也成为我的vip客户。另外有一对老夫妇到营业室来看博时基金的净值，正好我没有其他的客户，于是我就让他们看我终端上的基金净值表，同时与他们闲话家常，结果他们告诉我，他们在美国女儿家呆了一年多，刚回来，博时基金认购好了以后就没关心过，现在回来了想了解一下情况。

于是，我就对他们说，你们的投资理念比较新，开放式基金是中长期投资的产品，我国刚刚开始起步，你们就已经跟上脚步了。他们后来在我的推荐下，购买了“汇得盈”产品，另外，开了现金本票，从工行划了15万存入支行专柜，过了几天，购买了“银华保本基金”。也成为了我的vip客户。由于对产品的介绍比较到位，而且针对不同的客户进行不同的推荐，因此在今年的三个基金销售中，专柜的基金销售情况

也都完成得比较好。其中有大概260万的资金是现金或是从其他银行划入的。为客户服务，不仅仅是微笑，也不仅仅是细心，还需要有专业的知识，而营销产品，更需要专业知识。专业知识，包括储蓄、保险、外汇、股票、基金、期货、宏观经济等各方面知识，不能想象，如果对一个产品不了解的话，如何去说服客户购买这个产品。我在每次营销产品之前，都要先熟悉产品，找出其卖点，在找出其卖点的过程中，需要先做大量的功课准备：比如产品的一些基本知识，与其相关的产品，与同行的相关产品比较，同一公司不同产品的比较等。比如现在正在发售的“华宝多策略基金”，它的卖点首先华宝兴业基金管理公司是第一批国家批准成立的中外合资基金管理公司之一，四大国有商业银行中我行是第一家与中外合资基金公司合作，其次，该产品引入国外成功的旗舰产品，另外，还有该公司的过往业绩，如宝康消费品基金成立9个月的收益达到20%左右等。

另外，由于针对的是个人客户，每个客户的兴趣爱好是不同的，因此知识面要广泛，对各种知识都要略知皮毛，尽管自己不感兴趣，但也要强迫自己去了解、去看，时间一久，也就自然而然地成为一种习惯，也感兴趣了。比如看第一财经、国际金融报、理财周刊等，了解外汇走势、股市行情、房产信息等，通过了解各类信息，一方面可以在营销产品时加以运用，另一方面以便与各类客户都有话题可聊。时代在快速发展，知识在不断更新，信息的来源渠道越来越多，产品的品种越来越丰富，涉及的领域也越来越广，客户的知识水平也正在提高，这些都促使我要去掌握更加多的知识，来更好地与客户进行交流，增进客户对我行产品的理解和认识。

“真情付出必有回报”，只要你愿意付出，那么成功和快乐就会属于你。“爱心服务，快乐营销”。我愿意用我的真诚和专业去服务每一位客户。让我们大家共同携手，相聚建行，共创辉煌。

## 营销演讲稿开场白篇七

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。

我认为我竞选营销经理的优势有：

- 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！

## 营销演讲稿开场白篇八

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，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”！

## 营销演讲稿开场白篇九

大家好！

在这金秋送爽的日子，我站在这个讲台上演讲，非常感谢老师给予我们每个学生张扬个性、展示自我的机会，我怀着我学习、我参与、我快乐的心情，参与演讲，谢谢大家！

今天，我为大家演讲的是‘我对市场营销的浅薄认识’。市场营销是指个人或集体通过交易其创造的产品或价值，以获得所需之物，实现双赢或多赢的过程。要做好市场营销，我认为要做到“诚、勤、专”。

所谓“诚”，就是要讲诚信。诚信是维系现代市场经济的基石，是与客户相互沟通的桥梁，在与客户打交道时只有真诚相待，言行一致，急客户所急，想客户所想，才能赢得客户的一份信赖，换取客户的一份诚心。

例；期货市场在中国出现之初没有得到广大社会经济活动参与者的认可，但随着中国经济市场化进程的深入，越来越多的投资者，生产者，消费者开始认识到其价值，在社会生活中

的作用日趋重大。诚信待人原本是我为人处事的原则，在从事期货业务之后处理好诚信与市场变化的关系，成为我日常工作的主要内容。

所谓“勤”，我认为要做到“心勤、脑勤、眼勤、嘴勤、手勤”。心勤就是我们的工作状态，工作激情。我们要勤于调整心态，激发自我工作热情。没有了心勤，其它的一切都是空谈。俗话说的好，人非圣贤，孰能无过。一个营销人不可能天天保持高昂的斗志，澎湃的激情，有使不完用不尽的工作精力，就是机器也得有适当得休息和保养。营销是个充满挑战的工作，营销人员承担的压力也是很大的。这会使得营销人员更容易出现工作情绪上的波动。吃闭门羹，交易上的亏损，客户的不满等因素，都会造成营销人员情绪上的躁动、不安或者是低落，都是非常正常的现象，不出现才不正常。出现这种现象不要紧，但是要学会自我调节，要能通过各种方法，很快找到兴奋点，迅速让自己走出情绪低谷。营销工作机遇和挑战并存，机遇就是我们的动力。一个心勤的营销人员，才会保持充沛的精力，高度的热情，做快乐的营销工作。

脑勤，就是要勤于思考。我们要多从市场角度去考虑问题。如何将公司分配的资源效果最大化，如何开发客户，如何做好促销活动等等，都是我们需要思考的问题。没有卖不出去的产品，只有卖不出去产品的人。做营销工作，你的思路明确了，方法运用巧妙，就会事半功倍。营销工作的创新源于勤于思考，工作思路的准确性来自于科学的分析，这些都需要你勤动脑。

眼勤，应养成善于够察言观色的习惯，能捕捉细节。在进行商业谈判时，对方的面部表情，肢体动作，都是观察之列。对方的心理反应会在不经意的情况下，流露到肢体与表情上。如对方坐立不安，频繁变换肢体摆放姿势，目光游离，就说明他对你的话题不感兴趣，或者对你所提出的条件不满意等方面的表现。要根据其表现出来的细节，调整谈判思路与方

式。

嘴勤，赞美是最廉价也是最珍贵的礼物。没有人不喜欢听好听的话，不要吝啬我们的赞美语言。语言要得体，恰到好处，要说到别人的心坎上。不要胡编乱造，不适事宜，这样会适得其反，弄巧成拙。勤于沟通，善于沟通。经常与上级沟通，会加深上级对你的了解与信任，能够让你在工作中少犯方向性的错误。与客户沟通行业动态，客户感兴趣的领域话题，会让你与客户的关系融洽，制造良好的渠道客情关系。与行业人士沟通行业话题，可以帮助你提高行业知识水平和认识，让你变得更专业，还可以建立行业人脉关系。与同事沟通，会得到同事的帮助，得到你解决问题的办法，营造出良好的同事关系氛围。总之，勤于有效的沟通，好处多多。

手勤，作为一个营销人员，特别是基层人员，动手能力一定要强。勤记录，好的创意、灵感随手要记录下来。客户沟通时，要做好笔记；开会要做好会议纪要；信息收集要做记录，记录本与笔随身带，随时做好记录。特别是投资计划，需要详细的动笔规划。勤于动笔会让我们思路清晰，稳操胜券。

所谓“专”，就是要专业。例期货市场是一个高风险、高收益的市场，作为企业人员要经常向客户传导正确的投资理念，提醒客户注意市场风险，控制好仓位，做好止盈止损，指导客户制定投资计划，并按计划执行。

现在的社会是一个飞速发展的社会，要跟上时代的步法，我们要善于分析市场前景，开阔创新，做好市场营销工作和学好相关专业知知识，为以后的市场营销工作打下基础，谢谢。

## 营销演讲稿开场白篇十

联通成立以来，不仅给公众提供了一个新的选择，也给我提供了一个迎接挑战、施展才能的舞台。回忆这几年，我从一个普通的接线员，历练成为一名熟练的市场营销员，我和所

有从事市场工作的同仁一样，经历了转变、提高、再转变、再提高的曲折过程。

我先天并不具备营销员的素质。从小优越的家庭环境，养成我喜好安逸的习惯。一天，突然获悉领导要调我到市场部工作。我想：市场，不就是看看哪里需要买手机嘛，应该不会太难。况且到处看看、走走，也挺自在的嘛！但不久我就发现，市场并不是我想象中的那么简单。由于缺少市场营销经验，那一段时间，被人拒之门外、甚至遭到恶语相讥的事，对我们来说是家常便饭。我想：这种求爷爷告奶奶、低三下四的事，简直就是把自己的自尊放在别人的脚下，我受不了！因此，每次和客户谈合作时，只要对方稍微给我一点脸色或者表现出不感兴趣的样子，我就决不会再去第二次。一段时间下来，我收效甚微。

但为了证明自己是好样的，我才真正开始踏上充满艰辛的市场营销之路。

开门子大酒店是我市的一个高级宾馆。经过半个多月的反复调查，我发现有该宾馆有二十多个职工是潜在的用户。我找到了他们的直接负责人（一个不苟言笑的妇女）。记得第一次见面时，她把脚高高地翘在桌子上，边嗑瓜子，边毫无表情地听我说完后，仅到时再说“我不需要”四个字便把我打发了。唉，没想到做市场除了看别人脸色还要看别人的脚丫！但我并不气馁，坚持每周至少拜访她一次。不知看过多少次该妇女冷漠的脸和脚丫了，偶然的机，朋友看到了她这副模样也忍不住说：“小文，你别追这个项目了，肯定没希望！”然而，一想到还没完成任务，我就没有退路可走。一次，在拜访他的途中，恰逢突如其来的一场大雨，让我浑身湿透了。当狼狈不堪的我出现在她的面前时，她那毫无表情的脸上流露出了惊讶和敬佩。经过三个多月的不懈努力，该妇女冷漠的脸上终于露出了笑容，签订了我当时那个月的第一份合同。捧着签约的合同，看着她的笑脸，我却流下了辛酸的泪：仅十多个用户已经让我厚着脸皮，尝尽求爷爷告奶奶的滋味，

若长期下去，我的自尊何在？尤其是想到还没完成的指标，我就打定主意：“决不气馁”。

为了尽快实现目标，我把眼光投向了国税局。曾经在那里工作过几年，对市场已有一定敏锐性的我，意识到该局还隐藏着巨大的商机。千方百计、几经辗转，我打听到了几个所长的电话后，壮着胆子给他打了第一个电话。因为移动通信公司已将该市场抢占，所以难度非常大。从此，我们开始了为期近1个月的电话联系。期间我不放过任何一次机会，一方面，通过对以往工作的回忆和留恋拉近彼此之间的距离；另一方面，针对其特殊性为其量身定做方案，同时根据对方的要求十余次不厌其烦地修改和完善。最后，在我们见面正式签协议时，他说：是你坚持不懈、诚恳敬业的精神打动了我。在他的大力支持下，我在一个月内，先后与几十个用户成功签订服务协议。

在国税局成功地打开第一个缺口之后，我乘胜追击、以点带面，先后与交通局等单位签订了服务协议，并在规定时间内，实现既定目标。

就在那一霎那，我突然明白了：在客户面前，我就是联通，联通就是我！如果联通不做强做大，我的自尊又何在？为了联通的强大、为了我的自尊，作为联通人，此时此刻，又岂能临阵脱逃？！想起组织上给予的关心和领导的激励，我开始意识到，自己的努力，不再是为了证明个人的能力，做大做强企业，才是我永远的目标！思想疙瘩解开了，我又开始顶着烈日、冒着严寒，晴天一身汗、雨天一身泥，穿梭在瓷都的大街小巷。抱着与联通荣辱与共、要尽自己的力量把事业做强做大的目标，几年来，在营销大客户的同时，我还销售电话卡很多张，提供售后服务无数次。

回顾这几年来的市场营销工作，有苦、有甘，有笑也有泪！在市场的历练中，我不仅得到领导、同志们以及用户群最大的支持和认可，也使我找到自己人生新的价值。我想，是联通

给了我这个尽情发挥自己潜力的平台；是联通给了我这个充分体现自己人生价值的空间。

今年，我们迎来了前所未有的发展机遇，日益加剧的市场竞争，同时也给我们带来了更加严峻的考验。在新的形势下，我将继续发扬契而不舍、顽强拼搏的“四气”精神，为中国联通的发展壮大，做出更大的贡献！