

最新营销工作竞聘演讲稿三分钟(通用8篇)

演讲中的抑扬顿挫，相当于音乐中的节奏，音乐需要节拍，演讲也需要节拍，你应该让你的演讲充满节奏感，节奏就是你口头表达进度的度量。大家想知道怎么样才能写得一篇好的演讲稿吗？以下是我帮大家整理的最新演讲稿模板范文大全，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

营销工作竞聘演讲稿三分钟篇一

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。

如果竞岗成功，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！

如果竞岗失败，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。

营销工作竞聘演讲稿三分钟篇二

作为营销人员，想要得到更好的岗位，那么必须要努力，努力的同时也要准备一份演讲稿哦！

促进公司整体管理水平的提高；三是加强员工队伍建设，鼓励员工参加业务技能培训和学历再教育，促进员工队伍整体素质的再提高。

xx年移动市场将形成三家运营企业角逐市场的局面，133、小灵通为抢占市场，必然会加剧价格战，对明年的移动市场必将造成较强的冲击，受国家资费政策的影响和目前市场消费能力的限制，我公司明年低端市场的开发将遇到前所未有的阻力。

在不断的市场竞争中，我们如何适应今后的市场、稳定客户群、不断增强业务收入已成为下一步的工作重点。

应对措施

(一)在管理方式、人员组合方面作出合理的调整，增强营销、服务队伍的建设，结合当地市场实际，灵活运用各项政策，(二)加强员工素质教育，培养营销骨干力量，提倡团结拼搏、无私奉献、团队合作的精神，提高员工的综合素质，树立良好、亲和的企业形象，增强企业的竞争力。

(三)密切关注市场动态，采取灵活有效的市场对策，减少客户离网率，及时全面掌握市场动态，增强快速应变能力，保证市场份额的占领；随着竞争对手在推广133方面政策优惠幅度的不断增大及其用户的不断增多，133即将从推广初期步入成长期，其用户群将高速增长。

作为中国移动，不可能完全阻止其发展，在这个关键时期，

我们应保持头脑清醒，认真思考、衡量得失，制定切实有效的应对策略，尽量促使竞争对手减缓发展速度，既要保持与之相比的发展优势，又要确保成本的低投入，这样才能在竞争中保持不败之地。

个人方面

在今后的工作中，还应加强自身业务学习，不断提高自身素质。

如果竞聘成功，我将在干好本职工作的同时，积极配合经理的工作，加强与领导和员工的沟通，虚心接受员工批评和建议，努力提高自身管理水平。

我想，只要有强烈的工作责任心和事业心，我会很快适应新的工作岗位，我会积极向老同志学习好的管理经验，我一定能早日克服自身不足，成为一名合格的管理人员。

我叫××，是公司的改革浪潮把我推上了今天这个讲台，我竞聘的职位是经营部经理，站在这里竞聘，既在自己的意料之外，又在自己的意料之中，意料之外是我没有当领导的经验，意料之中是我相信自己的优势。

正因为没有当过领导，便少了一些为官的禁锢，一张白纸好为大家、也为自己勾画一幅理想的蓝图，我愿意为这张蓝图付出辛勤和汗水。

在营销部门工作了五年，对全省的水泥行业有了一定的认识，我省现有水泥企业237户，年生产能力为2693万吨，我公司经过了四十多年的发展，占有一定的品牌优势、质量优势和区位优势。

近年来，随着水泥市场风起云涌的变化，竞争日益加剧，公司面临着生存和发展的双重压力。

因此，营销工作必须在思想观念、内部管理和营销方面实现根本性的转变。

基于上述思考，假如我能担任经营部经理，我的设想是：转变一个观念、培养二个意识、实现三个目标。

具体来说：

一是转变营销观念。

目前的经营理念还停留在由卖方市场向买方市场过渡的推销阶段，虽然名称叫营销经理部，但仍然只“销”，不“营”。

因此，树立以客户为中心，以顾客需求为导向的现代营销观念势在必行。

二是培养大局意识和法律意识。

一切工作要以大局出发，坚决服从企业的改革大局，贯彻执行公司方针目标，培养营销队伍观全局、想全局、顾全局、揽全局的意识和能力。

同时，在法律的框架下规范营销行为。

因为，在依法治国、依法治企的大背景下，法律行为与人们的生活、工作息息相关，对于营销人员尤其是如此，例如：目前的营销人员对法律中的诉讼时效理解出现偏差，导致过早的放弃诉讼时效，失去货款回笼的最后一道法律保护屏障。

所以，对营销人员进行有针对性的法律知识培训，提高法律意识，既可以保护本企业的合法权益，又可运用法律知识为企业挽回不必要的经济损失。

实现三个目标的内容是：

1、建构营销网络。

在做好水泥市场的同时，营销网络向地州辐射。

以新中标的水麻路、平锁路、永武路等公路建设为切入点，分别设立滇东北片区和滇南片区办事处，以溪洛渡、问家坝、小湾电站为突破口，抢占62·5级和特种水泥等高端市场，利用营销网络覆盖全施 兼并、收购地州中小水泥厂，进行技术改造，兴建粉磨站，实现产品的战略扩张。

2、建设营销渠道。

结合中间商营销和直销两条渠道来达到更多的细分市场，增加市场覆盖面，作到优势互补，规避市场单一带来的经营风险，克服“以量定价”的弊端。

3、资源优化配置。

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。

今天的竞聘，我的态度是：不怕失败，因为我本来就不是经理，但我更希望成功，因为我们大家都希望公司的明天比今天更美好。

最后，以一幅对联来结束我的演讲，上联是“胜可喜，宠辱不惊看花开。

”下联是“败无悔，去留无意随云卷”，横批是“继续工作”。

尊敬的各位领导，各位同事：

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，现参加本次办公室岗位的竞聘。

因为我大学毕业后曾做过很长一段时间的律师助理工作，有较多的办公室经验，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办公室墙上，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。

并能及时的维护办公室环境的整洁和办公设施的正常使用。

其次我认为办公室的工作不应局限在以上的日常工作之中。

还应该主动承担更多的责任，事事以栏目为中心，为领导和同事更好的服务。

营销工作竞聘演讲稿三分钟篇三

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在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！

第三、有几年的营销工作实践经验。熟悉移动工作，特别是营销方面的各项政策和规定，有一定的顾客人员网络，有一定的同事和谐相处的人际氛围，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。

第四、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，并能根据实际情况，大胆设想管理方法。

第五、我对人热情，办事耐心。这一点，对一个营销经理来说是不容忽视的素养。营销本身就是服务。对自己身边的姐妹弟兄们我会对他们作认真细致的思想工作，我会关心他们的工作和生活。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，用心解决他们的投诉。

以上这些优势，恰恰是我竞聘的营销经理这个岗位人员应该具备的政治上、思想上、业务上、个性上、管理上的素质和要求。而这些我都基本具备了。

第一、加强本厅的所有员工的思想政治工作，统一思想，统一认识，形成合力，展示活力。

营销工作竞聘演讲稿三分钟篇四

大家好！

很高兴能站在这个演讲台向各位领导汇报我的工作，论述我的观点。同时感谢局领导为我们搭建了这个公平竞争、展示自我的平台，让我们借此机会对工作进行一个阶段性总结，并在总结中反思、感悟、提高、升华。

一、具有良好的思想政治素养和道德品质。

二、具有强烈的事业心、进取心、责任心。

三、具备这个岗位需要的团队精神。在待人接物方面，我以诚待人、尊重领导、电信支局长竞聘报告团结同事，主动搞好团结协作。在组织观念方面，认真执行领导决定，工作到位但不越位，作风正派，严格要求自己。工作多年来，我一直能与同事友好相处，对领导部门员工能够团结、友爱、互助，对其他部门能够积极沟通协调帮助，能够与大家一起营造和谐有序融洽的工作氛围，以较强的亲和力赢得了大家的信任与支持。

四、具有较强的业务知识，学过税务管理、电算会计、企业财务管理专业，干过个体税管员、企业税管员、担任过学生干部、基层组长、副分局长。

五、具有对全面工作的驾驭能力。多年的基层工作实践，政策水平不断提高，业务技能日趋成熟，协调能力逐渐增强，管理经验更为丰富，有较全面的组织、协调和管理能力。

六、具备这个岗位需要的创新能力。我注重创新意识的培育，在工作中不断地摸索经验，探竞聘副局长演讲稿索工作新路子。

“金无赤足，人无完人”。在这里，我也愿意坦诚地把自己的不足之处汇报给大家。我不太喜欢参加工会各项文体活动，不太善于言辞、不太与同志合群，因身体原因，不能喝酒、吸烟。但请领导们相信，既然我自己能认识自己的不足，也

就一定能努力克服，不断完善。

“平静的湖面，炼不出精悍的水手，安逸的环境，造不出时代的伟人。”我深深地懂招商局长竞聘演讲稿得，要把工作做好，光坐而论道、纸上谈兵是无济于事的，重要的是脚踏实地地去干。

一、加强理论和业务知识学习，提高自身素质尽快进入角邮政局长竞聘色。

二、坚持不懈抓好各级班子建设。

三、确保收入任务的完成

四、不断创新备项税务管理。

五、互融共进抓好勤政廉政建设。

六、共同管理好工作经费。

因为山高，我学会了攀登；因为路长，我学会了奔跑；邮政局长竞聘稿因为热爱，我选择了税务工作；因为执着，我追求卓越。

岁月有情时光荏苒，山长水远时不我待。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，如果通过这次竞聘，我能够担任xx分局局长，我坚信，有局党委的正确领导，有各部门的大力支持，有xx分局原来打下的良好基础，再加上xx分局全体成员的精诚团结，共同努力[]xx分局的工作一定会更上新的台阶！

当然，我也深深明白：此次竞聘意味着有一部分人会成功，而另一部分人会落选。对此我将以平常心来面对。此次竞聘，

无论成功失败，我都将以此为新的起点，更加努力工作，勤奋学习，迎难而上，在工作岗位上挥洒自己的激情与汗水！

我的医保局局长竞聘演讲稿完毕。谢谢大家！

营销工作竞聘演讲稿三分钟篇五

对于怎样做好一名称职的营销总监，我从团队建设，制定计划，实施过程，绩效考核营销总监竞聘稿，自我反省共五个部分来考虑。

在销售这个大潮中，如何使销售团队中形形色色的人有效的团结在一起？如何促使销售员从表面服从到真心奉献，使士气低落的人重振士气，粗心的人不致酿成大祸，使利益不同的人来相互支持？这些都有赖于大区经理不仅要有良好的决策，也需要一生产总监竞聘稿定的执行的能力，在此期间，如何有效的管理销售员的工作进度，有赖于大区经理的高度技能。管制太多，处处碍手碍脚，士气低落，效率不高；管制不足，又容易出现漏洞，提高公司的销售成本。

具体实施方案：人类文明的发展与沟通方式直接有关。公司内部也是如此，擅长沟通的团队，进步速度较快，防范问题的能力也较高，能将事后处置提前为事前管理与事中管理，更要促进销售员自主管理的意愿与能力，由对销售员外部控制逐渐转变为销售员的自我管理。那么这些问题就必须大区经理进行协调沟通。也可以说大区经理的主要任务便是不断的沟通，协调。

首先沟通的基础是鉴于在双方相互信任的基础上。我们是一个团队，是围绕的同一个目标，对业务做的好的需当进行表扬，激励并传授成功市场销售竞聘书经验。对做的不好的，需找出问题根源对其进行帮助。因为销售是一个压力很大的职业，在销售过程中将不断地遭受拒绝与失败，如没有强烈的成功欲望和领导的鼓励就无法激发起突破重重障碍的雄心。

此时大区经理的促膝谈心就显得尤为重要。谈心的目的需使其明白我们是一个团队，是一个整体，大家互相携手，都是围绕的同一个目标，使其更清楚一个基本道理，每个人都需对目标负责，对结果负责，特别是要对自己负责。

作为营销总监的第一步就是围绕公司的目标，结合本区域内的实际情况，制定清晰有效的可行性计划。

方案：1：将客户进行分类，销售总监竞聘演讲对客户目前的合作状况进行分析，针对不同的客户制定合理有效的可行性的工作计划。2：向主管领导提议团队的部分资源需整合，目前我个人觉得很多资源浪费没有好好把握与利用。

方案：1：无规矩不能成方圆，必须把销售目标及分工尽快标准化，以利于销售的正常运作；之后集中精力处理特殊性的任务。许多事情如不能将正常性的任务，程序进行规范化、标准化。这样不仅及销售人员无所适从，大小事情都要报告，而且效率很低，对目标的完成也颇受影响。2：针对制定的工作计划将目前与客户合作中或在开发过程中，所遇到的问题一一摆出来进行分析讨论并拿出解决方案。在解决问题的程序上，先从解决最紧迫、最重要的事情开始，把这个事情解决了以后，再来一个一个地解决其他事。3：在解决问题超出大总监竞聘书区经理权限范围内的问题，需将建议的解决方案在第一时间内报请主管领导，共同协助解决销售员在工作中所遇到的种种顾虑及疑虑。也更能体现我们是一个团队，是围绕的同一个目标，同一个梦想！

问题：销售员期望自己的努力得到应有的鼓励与报酬，队伍中的士气也受到考核是否合理得极大的影响，要让销售员有短期的表现，偶尔运用威胁与利诱都可以可能做得到，但如果要建立持续的绩效，则需要有公正合理的考核办法与激励机制，才能促使销售员由被动转变为主动模式，愿意为未来而努力。

方案：在围绕公司目标的情况安全总监竞聘报告下需结合各市场的不同情况进行综合考虑，制度有时也需要有弹性的人性化来支持的。因为所有的制度是通过实践以后才验证其是否合理性。一个好的销售员做事的到位于否，不在于他是否完全机械的服从领导的指示或规定，而在于是否将其潜能完全发挥出来，是否完全满足了客户的需要，是否为公司创造了利益和价值。

因在计划与执行的过程有许多的变量及不确定因素，所以必须慎重的进行决策。错误的决策的后果就是导致失败，而正确的决销售总监竞聘书策则是奠定基础的基础。（如区域内的销售战略上进攻还是要防守，客户要求价格调整等等）。

实施方案：需对重点客户需经常关注，对销售员所反映客户的合理与不合理的要求时，首先要界定问题、、分析问题、收集相关资料，找出问题根源后，再对决策与执行综合考虑做出果断决策，前提是在征得主管领导同意的前提下进行。对问题处理失败的，作房地产营销总监竞聘为领导首先要进行自我反省，找出失败的原因，不要将所有问题都归结于销售员。这也就更能体现出这个团队中的每个人对在对目标负责，对结果负责，所以将以上这些方案的组合，才能发挥出有效职能，圆满的完成公司的各项目标，当然在这些综合能力里面本人也有部分的不足，但我相信在工作过程中通过领导的帮衬及本人的努力，我能弥补不足的部分。让我们共同携起手来，为公司的09目标及个人梦想共同奋斗吧！

营销工作竞聘演讲稿三分钟篇六

大家好!首先，非常感谢各位领导给我这次机会，来进行竞聘演讲。相信这次竞聘将是我未来人生中的一大转折。我的名字叫……，大专学历，……。学院中文专业毕业，05年10月荣幸地加盟……。移动分公司，就任……。区域中心临时负责人。在上级的正确领导下，我们成立了……。移动营业厅、推广了商务20、成功地完成了反抢等工作。工作半年来，移动公司

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，使我坚信：选择了中国移动就是选择了人生发展的机遇。

我今天参加竞聘的岗位是：移动分公司区域中心主任。这一职位肩负着四大职责，即销售、服务、信息搜集、社会营销组建及管理。其核心是服务，基础是管理。

一、通过服务创新实现服务领先。

中国移动通信的服务理念是“沟通从心开始”。我认为：要切实做好“沟通从心开始”，必须要做到“沟通从‘新’开始”和“沟通从‘行’开始”。也就是说我们每一位员工不仅仅要有服务创新的意思，而且更重要的是要将这种服务创新的意思应用到实际工作中去。在目前，移动通信市场的竞争中，服务已成为企业竞争的绝对因素。对手同我们的竞争已经从原来简单的价格竞争全面转移到服务竞争上来。谁的服务内涵丰富，谁的就是市场的赢家，服务创新将成为开拓客户市场的有力武器。公司已由成立之初的手机用户只有通话服务和来电显示服务发展到如今的语音信箱、手机银行，移动办公等二十余种具有附加值的服务功能。在基层营业部，目前仅仅局限于业务技术的创新是远远不够的，最主要的是我们企业的管理者和员工怎样在具体的实践工作中来做到“沟通从‘新’开始”和“沟通从‘行’开始”呢？我认为：目前实施“零距离服务”；推行“首问负责制”就是很好的措施。

所谓的“零距离服务”也就是让每一位员工对客户进行贴心服务和贴身服务。即从服务意识、服务提供上同客户的需求保持“零距离”。用心、诚心、真心为客户服务，强化“客户就是我们衣食父母”的服务理念，达到思想认识上的“零距离”。人性化、人情化、人文化服务，打破时间、空间的概念，以客户满意为标准达到全方位服务的“零距离”。加

强企业与客户之间的交流、沟通。改变服务方式，强化被动式服务向主动式服务转变，营业向营销转变，等客户上门向上门服务转变，满足型服务向满意型服务转变。从而全面提高客户对中国移动的认知度、信任度和满意度，最终使客户与企业融为一体，达到企业与客户的“零距离”。

推行“首问负责制”，也就是客户到营业部来办理或处理移动业务所接触、询问的第一人，这个人就负责解答客户的提问或帮助指导客户处理完业务直到客户满意离开。他不得以任何理由推托，让客户耗费更多的时间和精力。推行“首问负责制”是通过建立一个全员、全程、全方位的服务体系的方式，倡导全员服务，树立客户至上，杜绝在接待客户方面推诿、扯皮现象的发生，以提高办事效率来改善服务质量。既增强员工了的主人翁意识，树立了企业良好形象，同时也锻炼了员工解决问题的能力。

二、打造服务品牌实现业务领先。

首先，要强化员工服务意识，认识到做好服务，不仅关系到企业的生死存亡和发展，更是关系到员工个人的生存、发展的根本问题，“失去了客户就是失去了市场、利润，员工就失去了就业的机会，”从而树立“客户就是财富，服务等于收入”的观点。其次，我们的员工必须要具有竞争意识。既要有勇于竞争、善于竞争的.魄力和勇气，还要有硬着头皮、厚着脸皮、饿着肚皮、磨破嘴皮去闯市场的精神。要根据市场需求对外加大宣传移动通信业务品牌的力度，另外，要敢于主动去同市场“接吻”，和客户“谈、练、爱”。让移动通信的业务成为“第三者”插足到每一位客户的家庭生活中去。我所说的“谈、练、爱”，“谈”是指向移动客户开展业务宣传、阐述移动资费、解答客户提问、介绍移动热点等；“练”是指给客户演练手机上网、移动办公、手机银行、网上购物等时尚的新业务功能；“爱”是指延伸我们的服务，用爱心去帮助那些老、弱、病、残的客户。以打造出中国移动的服务品牌为己任。

在座的每一位都知道，在经济学中有一个很重要的法则，叫做“二八原理”。它深刻分析出我们的经营收入的80%是由20%的大客户带来的，这20%的大客户就是我们企业的忠实客户、信誉客户和最佳客户。显然，我们有更多的理由让这些大客户对我们的产品或服务更加满意。我们应该把大客户看作是企业的生存和发展的命脉。就市场竞争现状来看，大客户已经成为竞争对手同我们争夺的焦点，做好大客户的服务工作，提高大客户的忠诚度，保持大客户群稳步发展是企业打造服务品牌，实现业务领先工作的重中之重。

目前，公司已经实施了大客户经理制度，但在基层营业部就大客户的基础资料、服务策略、队伍建设和业务流程等方面还存在着一些欠缺。我认为：要搞好大客户服务工作。

首先，要在纷繁复杂的客户群中找准目标，辨别出谁是大客户、谁是重要客户、谁是潜在大客户，要摸清大客户所处的单位、行业、规模等情况，建立完善的大客户基础资料，为市场营销打下坚实的基础。

其次，是在为大客户提供共性服务的同时，还应提供“优先、优质、优惠”的个性服务。以人盯人的方式，定期分层次地走访大客户，了解客户的需求及竞争对手的活动情况，制定出“人无我有、人有我优、人优我新、人新我特”的服务策略，竭尽全力地满足大客户的特殊需求。

第三，就是将企业中素质高、业务精、能力强的人才安排到大客户服务工作中去，切实加强大客户服务队伍建设。

第四，要优化大客户服务工作的业务流程，要围绕“综合受理、内部分流、优先处理、结果反馈”的原则建立大客户服务“绿色通道”并确保其在运行中畅通无阻。最终打造出中国移动的服务品牌实现业务领先的战略目标。

三、加强基础管理，完善激励机制。

基础管理作为企业最基本的条件是企业不可逾越的阶段。一个企业如果基础管理的基本功不好，虽然也会有短期的快速发展，但绝不可能长期持续发展下去。随着市场竞争的白热化，问题也就会慢慢浮出水面，如服务不好、统计不实、素质不高、考核不严等等。这些都会使我们企业的市场竞争力大打折扣。因此，加强基础管理工作，建立健全激励约束机制在基层营业部势在必行。

首先，要合理分工，协调好企业内部的各个部门，树立“前台为客户服务，后台为前台服务”的企业协作观，使全体员工认识到前台是后台的客户，上一道工序是下一道工序的客户，形成后台服务前台、个人服务集体、部门服务全局、全员服务客户的观念。

其次，是增加管理工作的透明度，积极推行“司务公开”制度，大力开展“民主评议”的活动，这样既使管理者的工作得以有效监督也使员工的主人翁精神和参政议政的能力得以充分发挥。

第三，基层管理者要树立学习观。即向员工要学习，把员工的需求作为基础管理的导向；向用户学习，把用户的意见作为改进工作的忠告；向竞争对手学习，用他人之长补我所短；向兄弟营业部学习，互通有无、及时改进。总之要博采众长，合理消化，有效利用。第四、基层管理者要有安全生产意识。要遵循“生产必须安全，安全促进生产”的原则。在安全问题上牢记 $99-1=0$ 的理论，在管理工作中99件事做好了，却出了一次安全事故，结果是前功尽弃等于0。

另外，依靠管理创新提高服务水平。通过实行营业大厅“大堂经理”管理制，来缩短管理者同客户和员工之间的距离；实施“员工满意工程”，作为一名管理者心中要牢记：要使客户满意首先要使员工满意，让员工的切身利益得到满足。要有“员工第一，客户第二”的定律，要将员工的事看作为天大的事。因为有了好的员工就不愁没有好的客户。最终以创

新推进管理，以管理推进服务，以服务推进效益。实现企业效益的最大化。 健全激励约束机制，树立“以人为本”的管理理念。

人是生产力中最活跃的起决定性作用的因素，他也是企业中的宝贵资源。在管理学中有个“木桶定律”就是说，一个用许多木板箍成的木桶，其水容量的多少不取决于最长的木板或全部木板长度的平均值，而取决于最短那块木板。因此在企业内部一定要加强业务学习，提高整体业务水平，这也是改善服务具体工作的实施。 企业管理要以人为本，尊重人的自身价值和创造价值，以完善的机制激励人。制定出“天天有学习、月月有主题、月末有评比、季度有分析、半年有总结、年年有佳绩”的激励机制。通过实施行之有效的激励机制不但可以充分调动了员工的主观能动性和创造性而且也可以增强企业的凝聚力和向心力，最终营造出一种人人有前途、个个有干头、领导关心员工，员工关心企业，和谐温馨的企业氛围。

在基层营业部不但要激励有余而且要约束充分，有了完善的激励机制后，还应健全约束制度。在激励中体现约束。这也是保证企业持续稳定发展；加强对权力的监督；防止个人滥用权力而侵犯企业和其他员工权益的需要。我认为基层管理者首先应该是一名劳动者，是为企业、为员工、为客户的服务者。所以说在制度面前要人人平等，管理者要带头遵守各项制度，自觉接受制度的约束，率先垂范。要求员工做到的管理者自己应该首先作到。另外管理者要敢于承担责任，要为其管理范围内员工的行为和结果负责，要为企业负责。只有这样才能树立起管理者的威信，员工才能和您心往一处想、劲往一处使，抛弃个人得失，追求着企业的追求，幸福着企业的幸福，做到“金杯银杯不如客户的口碑，金奖银奖不如客户的夸奖”。最终达到客户完全满意的宗旨。

总之，只要我们挥动创新的指挥棒，齐奏市场的乐章，合唱服务的主旋律，中国移动的音乐一定会更加美妙动听。

我的演讲完了，谢谢大家！

营销工作竞聘演讲稿三分钟篇七

大家好！

我是来自联通xx分公司运行维护部的xxx。我竞聘的岗位是设备维护业务主管。首先感谢领导给我这个机会，使我能够参与今天的竞争。大哲学家苏格拉底有句：“世界上最快乐的事，莫过于为理想而奋斗。”今天，我站在这里，为自己的理想而奋斗，我感到了莫大的快乐。我希望通过这次竞聘，能更好地认识自己、提高自己。

我先向大家介绍一下自己的基本情况和工作经历。

我今年xx岁，1999年毕业于xx大学信息与通信工程系，学士学位。19xx年8月至20xx年1月供职于xx。20xx年1月任联通公司大客户部副经理。竞聘演讲稿月任电信伊犁公众多媒体信息公司经营维护部维护主管。20xx年取得助理工程师职称。20xx年5月进入中国联通伊犁分公司运行维护部，负责设备维护工作。

一、我具有高度的责任感和强烈的事业心。

沃尔玛创始人山姆·沃尔顿说过：“如果您热爱您所从事的工作，那么，每天您都会想尽办法把工作做得最好。”我热爱我的工作，不论在哪个岗位上，我都会以高度的责任和强烈的事业心，认真做好每一项工作。

二、我具有较丰富的工作经历和实践

理论指导实践，实践形成经验。联通集团客户经理竞聘报告工作七年来，我从事的都是与信息通讯相关的工作，在工作中，我把自己的理论知识应用于实践，为自己积累了丰富的实践经验。

三、我具有较强的管理能力和协调能力

我曾在电信公司做过三年的维护主管，在工作中，我能够独当一面，独立负责维护部的全面工作，能妥善处理各类突发事件，具有较强的应变能力。另外，我为人随和，善于与人共事，善于协调各方面关系，具有较强的协调能力。

四、我具备扎实的专业知识和专业技能。

在大学我读的是信息与通讯工程专业，又先后参加了多次培训，包括全疆电信互联网培训□openet窄带计费平台系统管理及高级用户培训□ccna网络支持工程师培训，华为quidwaya8010接入服务器维护工程师集中培训；还有三年的维护主管不仅增长了我的阅历，丰富了我的人生视野，更重要的是三年工作积累，使我具备了扎实的专业技能，对工作中出现的任何问题，我都可以迎刃而解。与此同时，我还利用工作之余不断的学习本专业理论知识，可以说，不管从理论知识还是从操作技能上，我都可以较好的胜任设备维护业务主管这一岗位，我一定可以做的更好！

营销工作竞聘演讲稿三分钟篇八

你们好！

首先非常感谢公司为我们提供这样一个公平、公正、公开的平台，给了我一次挑战和展现自我的机会。我今天竞聘的是肉质品车间后备品管员一职，希望各位领导给予批评指正。

我叫王x□毕业于xx医学高等专科学校，食品加工技术专业。在校期间，取得中级食品检验工职业资格证书□xx年11月份来到双汇，从一线做起，在高温车间包装工序锻炼至今。专业的相关性及一线锻炼让我更有信心能够胜任品管员的工作。

3. 要有卓越的管理水平和管理经验，

4. 要有良好的组织、协调能力，具有很高的团队协作意识。

1、律人先律己，首先自己要监督自己，严格尊受公司的各项规定，绝不触犯任何一条劳动纪律，并随时注重部门形象。严格做到对企业负责，对消费者负责，对员工朋友们负责，更要对身上的这一身品管制服负责。

2、尽快熟悉工艺、掌握各个关键控制点要注意问题及各种关键设备运行参数的设置。多在车间转转，虚心向前辈请教，尽快掌握一个品管员要具备的各项专业能力。

3、严格执行部门各项规定，做好监管，发现问题及时记录处理。在工作中，本着公平、公正的原则处理问题，做诚实守信的双汇人。

4、经常总结，针对常见问题要做到心中有数，重点监督生产过程，把产品问题事故降到最小化。对反馈质量问题，要及时查找原因，做好记录，防止同类问题的再次发生。

5、态度决定一切，我会一直保持积极乐观，努力向上，虚心学习的心态去开展以后的工作，以饱满的精神状态对待工作，以优质、高效的决心完成工作。

不管今天的结果如何，不变的. 是对待工作的态度。我会好好总结每一次的竞聘经历，以此来更全面的了解自己，完善自己。抓住以后的每一次机会来展示更加优秀的自己。

我的竞聘报告完毕，谢谢大家！