

# 2023年体育市场演讲稿三分钟 市场部经理竞聘演讲稿(模板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。我们如何才能写得一篇优质的演讲稿呢？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。

## 体育市场演讲稿三分钟篇一

我在公司工作多年，使我养成了善解人意，善于沟通交流的良好品德。在工作中我能够服从领导，团结同事，从而造就了良好的人际关系。我推崇敬业精神，对于每一件工作我都力争卓越，追求完美，正是这样一种精神使我一步一个台阶地走到现在市场部副经理的工作岗位上。

我参加工作已经7年了，7年的春花秋月，在淘尽岁月的同时，也让我收获了丰富的工作经验。我先后做过售楼员、招商员、楼层主管、市场部副经理。不同的岗位历练了我的意志，丰富了我的知识，增强了我的能力，拓展了我的视野，也培养了我宽以待人、乐观豁达、冷静沉稳、自强不息的品格和吃苦耐劳、不畏艰险的精神，这都为我做好以后的工作奠定了良好的基础。

自从参加工作以来，任职不同的工作岗位，每到一处，我都积极沟通、协调各种关系，使各项工作在良好的氛围中开展，在和谐的环境中完成。社会就是因为有了沟通才多了许多和谐，多了几分融洽。

我随和，热情的性格，一定能够协调好工作关系，创建和谐的工作氛围。

参加工作中我一直勤勤恳恳，任劳任怨，无论在哪一工作岗位我都恪尽职守，力争把工作做得最好。敬业精神让我在长期的工作中塑成了甘于奉献，勇挑重担的品格。我现在的工作岗位市场部副经理，锻炼了我的管理能力，任职期间我把各项工作都安排地井井有条，确保了工作有条不紊地开展。

1、稳定商户，随着电子商务的普及及发展，给我们这种以零售业为主的市场带来巨大的冲击，所以我们在适当的时候通过宣传、活动等等方式来促动市场的消费量，给市场经营户信心。

2、发展商户，之前我们的招商还是被动招商，主要是商户自己找上门来寻求铺位，市场部下一年度要积极发挥部门同事的主观能动性，要主动的出去，寻找客户资源，积累客户资源。

3、整合资源，对于目前市场内能利用的空余广告位，积极寻求广告商，美化市场的同时，提高公司收益。

4、努力调研市场，及时发现市场的变化和 demand，密切联系商户，及时反馈有价值的信息给公司，用于指导我们应对市场变化，做出调整。

5、加强部门人员考核管理，组建一支团结合作，能为商户提供优质服务的团队。

最后如果这次我能竞聘上市场部经理的岗位，我将不遗余力地履行自己的职责，按照公司发展地要求，紧紧以发展市场为导向，以服务商户为主要目标来指导我们的工作，将我们的市场做好做大。

我的演讲完了，最后，再次感谢领导们给我这个难得的竞聘机会，谢谢。

## 体育市场演讲稿三分钟篇二

大家下午好！

我是来自市场部客服中心的，今天，为大家带来的演讲题目是——班组建设奉献为本，团队力量大放光芒。

在市场部，有一个兢兢业业，励精图治，朝气蓬勃的班组，有一群敬业奉献，配合默契，具有强烈的事业心，责任感的年轻人。今天，我怀着无比激动的心情站在这里，想为大家说说这个班组：江汉移动客户服务中心。

在讲班组之前，我先和大家分享一个关于蚂蚁的寓言故事。

英国科学家把一盘点燃的蚊香放进一个蚁巢。开始，巢中的蚂蚁惊恐万状，约20秒钟后，许多蚂蚁见难而上，纷纷向火冲去，并喷射出蚁酸。可一只蚂蚁喷射的蚁酸量毕竟有限。因此，一些“勇士”葬身火海。但他们前仆后继，不到一分钟，终于将火扑灭。一个月后，这位动物学家又把一支点燃的蜡烛放到原来的那个蚁巢进行观察。尽管这次“火灾”更大，但蚂蚁这次却有了经验，调兵遣将迅速，协同作战有条不紊。不到一分钟，烛火即被扑灭，而蚂蚁无一遇难。科学家认为蚂蚁创造了灭火的奇迹。蚂蚁团队力量的非凡表现，尤其令人震惊。

人是社会性的动物，只有在集体中才能更好地体现出人的价值，脱离了群体的人是没有任何社会意义的。蚂蚁尚且知道团结的重要，何况是高级智慧的人类，可想而知合作的重要。任何大一点的事都是群体完成的，决不是个人的能力问题。一箭易折，五箭难摧，一定要求和存异地合作才能更好地做好业务。江汉移动客户服务中心就是以蚂蚁团结就是力量的班组精神勇往直前。

和这个寓言有异曲同工之处的一个真实故事，我想和大家一

起分享，那还是今年年初的事情了，为了简化酬金代理支付流程，实现统一管理，客服中心要成立“酬金现返专班”，主要服务于村级代理商，便于新客户发展的及时和便捷，专班成立初期，恰逢春节客户发展高峰期，返乡客户成倍增长，而专班由于新成立，呈现出百废待兴的局面，人手不够、台席不够、招聘来的新员工业务能力也不够，一切都需要时间来进行处理，但是代理商不能等，客户更不能等，每次接进电话第一句就会听到代理商抱怨：“你们的电话怎么这么难打，客户在我这里等得都发火了，要是客户流失了怎么办，你们的效率也太差了”，面对这样的局面，客服中心所有人员都行动起来了，班长朱琳身先士卒，全天候在前台处理突发事宜，24小时电话跟踪台席接通率，外呼人员主动要求加入酬金现返专班，帮助快速处理新入网客户开户流程，投诉处理人员利用休息时间完成原有的外呼任务，实体渠道管理员、电子渠道管理员、服务管理员全部加入战斗，客户太多没有时间休息就全天上班，夜间有客户需要号码就夜间值班，那日以继夜的二个月，所有的客服人员，没有一个纳下，更没有一句怨言，就是这样一支队伍，在开门红期间完成了到7万客户的新入网手续，新客户数达到了日均1200余户，海水壮观，是无数水滴汇集的结晶；高山巍峨，是粒粒石子堆积的壮举，而我们，用团结和奉献，谱写了一曲高亢的胜利之歌。

这是一个温馨的集体，这是一群默默奉献的人，这也是一个朝气蓬勃的班组，“正德厚生臻于至善”对于客服中心的姑娘们而言不只是写在纸上、标在墙上的八个字，而是溶化在她们的心间里、骨髓里价值指南。“不必给我们以物质的回馈，要知道在青春的旋律里没有世俗的字眼，只有一颗颗年轻而跳动的心，客户的会心的一笑就是对我们最高的犒赏；不必伸出拇指给我们以赞誉，要知道在青春的礼赞里没有过多的粉饰，只有一张张质朴与真诚的盈盈笑靥，来自客户的肯定就是授予我们最高的荣誉！”，这就是我们全体客服人员的共同心声。

哈萨克有句谚语是这样说的：“劳动会给明天带来欢乐，团结会给明天带来希望。”所以我们全体客服人员要秉着团队就是力量的理念，为移动客户服务事业的再腾飞、再辉煌，谱写出一曲曲嘹亮的凯歌。

## 体育市场演讲稿三分钟篇三

### ——市场拓展管理竞聘演讲稿

（演讲提示：在竞聘演讲中，最重要的是在仪态和演讲中都体现出真诚和自信。因此，演讲中，身体要略向前倾，表现出与观众交流与亲近的姿态，赢得大家的认可。）

尊敬的.各位领导、各位评委：

大家好！我叫程晓容，如果说，一粒种子，只有深深地植根于沃土，才能生机无限；那么一名员工，只有置身拼搏创业的氛围，才能蓬勃向上！走进联通，我走了一个“团结有为、拼搏逐梦”的集体，走进联通，我在不断地成长，成熟！今天，我演讲的题目是：，我愿在不断的挑战自我、超越自我中，为联通的发展做出自己的贡献！

（个人经历和优势的介绍应用平和谦逊的语气）

下面我介绍一下我的个人情况。

我今年27岁，毕业于遵义师院，\*\*学历[]20xx年底应聘到联通公司数据与增值业务部，从事数据客户收费与维系工作。随后\*\*年，进入\*\*部门工作；目前从事\*\*工作。由于我积极上进，肯吃苦，甘付出，我先后获得中国联通贵州分公司先进个人称号。

各位领导，我今天参加竞聘，不仅仅因为自己在工作中做出过一点成绩，更因为自信有我担任这一职务的能力和优势！

竞聘网版权所有，如需转载请注明！

优势之一，我具有严谨细密扎实高效的工作作风。我个人的性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。这种性格促使我自加压力、负重奋进，竭尽全力争取把本职工作做得最好。无论是数据客户收费与维系工作，还是组织客户开展行业拓展训练，我都以强烈的事业心和责任感，严谨细密，一丝不苟，高效快捷地工作。在工作中养成了不怕吃苦、迎难而上、甘愿奉献的品质，造就了勇于承担责任，永远不言放弃的坚强性格。这些都将为搞好市场拓展与管理工作的奠定了坚实的基础。

优势之二，我具有从事拓展管理岗所需要的综合素质，以及组织、领导、管理、协调能力。首先，05年，我接管了在那时最混乱、最复杂的直销团队，并采取了一系列管理协调手段、拟订了相应的管理办法与考核机制，使直销队伍得到扩展、稳定、提升。同时，也提升了我的综合知识与管理能力。其次，06年我任行业拓展一组组长，在此期间带领行拓一组坚持以客户需求为导向、以企业发展为目标，以用户满意为宗旨，以团队协作为纽带，经过不懈的努力在量收方面得到逐步增长。再次，我曾负责全省企业家讲座、贵州十佳都市人物颁奖晚会、贵州信息产业技术应用与高层论坛、“世界风”杯贵州联通用户网球邀请赛等集团客户部所有的大型活动业务宣传，得到领导认可，受到了各届的好评。

优势之三，我好学上进，善于与人沟通，能在工作中拓展业务，提高自己。20xx年底，我刚刚进联通公司时，对各种业务根本不了解，不知道如何入手。然而我热情好学，能迅速融入集体，在维系与收费中，我很快学到怎样与客户沟通、交流与相处。在维系与收费的同时能收回前一任收费人员无法收取的坏帐是我最大的满足。进入集团客户部后，我白天上班晚上学习与业务相关理论，在不断学习与实践中积累经验 and 知识，从而使自己的业务能力与知识储备迅速得到提升！

（下面讲工作思路的地方应注意有起有伏，细细道来，讲到要点的时候要提高语调，注意抑扬顿挫）

1、抓市场和人员队伍建设，为公司明年业务的快速发展构筑平台。我要在深入调研、综合分析和对市场趋向进行科学准确预测的基础上，制定出明年的市场拓展方案与部门总体规划，在07年确保公司产品向有效益的区域、有效益的客户、有效益的业务、有效益的竞争领域倾斜，把握好市场动态，搞好人员队伍建设，为公司业务发展提供保障，为公司业务的快速发展构筑平台。

2、抓营销，促进各项业务快速增长。我将强化分层营销和目标营销，以扩展项目渠道、增加佣金激励、建立任务考核制度等为手段，确定分阶段的营销目标，如继续开展好“三角营销”活动，继续跟进“烟草新时空”、“061新时空”和“振华新时空”项目等。大力扩张优良行业、优良业务的市场份额，增强市场敏感性，培植新的利润增长点。科学定位，大力拓展业务区域。准确进行市场定位、客户定位和时段定位。城市抓社区、抓企业，农村抓个体大户，千方百计拓展业务区域。

3、抓服务，促进竞争优势的形成。树立全新的服务理念，加强对集团客户的售后服务和客户维系工作，并致力于提供超越客户期望的产品。要遵循市场导向、客户导向的原则，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，并以满意化超值服务二次开发老客户，达到有效益拓展的目的，积极促进竞争优势的形成。

4、抓信息，做好信息收集处理工作。我积极建立营销拓展计划，畅通业务渠道，并及时掌握当前的市场动态，定期对客户、竞争对手、销售渠道、营业厅、营销环境进行深入调研。同时建立经营活动分析制度，向分管领导提供营销拓展策略和改进方案，从而使我公司在竞争中永远占得先机。

尊敬的各位领导、各位同仁，今天我以年轻人特有的激情和豪迈郑重承诺：爱岗敬业，拼搏创新、奋勇向前！我将和各位一起团结有为、拼搏逐梦，创造我联通公司的绚丽未来！  
（结尾部分应当讲得有激情且真诚，以感染观众，赢得好感）

我的完毕，谢谢大家！

## 体育市场演讲稿三分钟篇四

大家好！

我叫xxx今年31岁，20xx年毕业于山西大学。毕业后于20xx年7月到山西慧光房地产开发公司作销售工作，20xx年8月至20xx年7月在服装行业摸爬滚打，20xx年进入山西一卓有限公司（李宁）工作，从而喜欢上了运动服装这个行业，20xx年5月到贵人鸟山西分公司从事市场拓展至今。我今天竞聘的是市场部经理，先感谢公司领导给予我这次学习和锻炼的机会，正是大家的支持和厚爱，才使我有信心走上这个竞选的舞台。

我参加竞聘的理由有三点：

第一点：不想当将军的兵，不是一位好兵。对于青年人而言，越是新的工作和环境，就越富有吸引力和挑战性。市场部经理就是这样一个挑战与机遇同在，压力与动力并存的职位，它是公司市场部运转的核心、桥梁，工作强度和工作难度都很高，我认为在这样的压力下工作，能够学到新知识，开拓视野，挖掘潜力，有利于自己的全面发展。

第二点：我认为自己具备了从事市场经理所必须的个人素养。

首先，我有较强的敬业精神，工作认真负责，有着严明的组织纪律性和吃苦耐劳的优良品质。



其二，我对服装行业很感兴趣且思想活跃，可塑性很强。我能够很快地接受新事物，适应新环境。

其三、我信奉诚实的做人宗旨，提倡团结，遇事懂得及时征求他人意见，能够与同事一道，共同打造一个充满凝聚力和生命力的战斗团队。

第三点：我认为自己具备了从事管理市场部所必须的知识和能力。

首先，从20xx年至今，我有近6年的服装市场的开拓和管理，从休闲装到保暖内衣再到运动行业，积累起了比较丰富的产品知识和谈判技巧。

其次，我平时注意对公司营销政策、人员管理的收集和学习。现在，我已经对公司的经营方针和业务流程有了一个直观认识。

再次，我性格外向，具有一定的语言文字功底，且具备了较好的语言表达能力和组织协调能力，这便于我将心比心，联络感情，与人和谐共处。

这次，如果我能竞聘成功，我不仅只是把它当作对过去工作的认可，也是把它作为我事业启航的鸣笛。我相信有信心做好本职的工作，一是求实意识强，不论何时何地踏踏实实做事，老老实实做人，不会做有损于公司利益的事情；二是责任心强，任何事情都认真去做，一丝不苟；三是协调意识，与部门之间的工作沟通，确保工作的及时完成。但是也有自己的不足之处就是在工作上的细化不够，虽然每日有工作的计划和安排，但是细节方面的工作还有不到之处，我会在今后的工作中注意改正的。

最后，在我竞聘结束前想向领导阐述一点：假如我竞选为市场部经理，我要把所有的措施落实到实际工作中，并在工作

中得到效果、产生效益，我相信我会把工作做的更好，请领导看我的实际工作。

谢谢大家！

## 体育市场演讲稿三分钟篇五

上午好！我是\_\_烟草市区二线客户经理\_\_，我竞争的岗位是市场经理。我是\_\_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。

一、对市场经理岗位的几点理解：

2、市场经理的工作职责。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，市场经理的营销能力应该在一线营销人员之上）市场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。

二、对市场经理岗位工作的几点设想：

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。

如果竞聘成功，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！

如果竞聘失败，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。

## 体育市场演讲稿三分钟篇六

尊敬的各位领导、评委老师：

大家好！

我参加竞聘的理由有三点：

第一点：不想当将军的兵，不是一位好兵。对于青年人而言，越是新的工作和环境，就越富有吸引力和挑战性。市场部经理就是这样一个挑战与机遇同在，压力与动力并存的职位，它是公司市场部运转的核心、桥梁，工作强度和工作难度都很高，我认为在这样的压力下工作，能够学到新知识，开拓视野，挖掘潜力，有利于自己的全面发展。

第二点：我认为自己具备了从事市场经理所必须的个人素养。

首先，我有较强的敬业精神，工作认真负责，有着严明的组织纪律性和吃苦耐劳的优良品质。

其二，我对服装行业很感兴趣且思想活跃，可塑性很强。我能够很快地接受新事物，适应新环境。

其三、我信奉诚实的做人宗旨，提倡团结，遇事懂得及时征求他人意见，能够与同事一道，共同打造一个充满凝聚力和生命力的战斗团队。

第三点：我认为自己具备了从事管理市场部所必须的知识和能力。

首先，从20xx年至今，我有近6年的服装市场的开拓和管理，从休闲装到保暖内衣再到运动行业，积累起了比较丰富的产品知识和谈判技巧。

其次，我平时注意对公司营销政策、人员管理的收集和学习。现在，我已经对公司的经营方针和业务流程有了一个直观认识。

再次，我性格外向，具有一定的语言文字功底，且具备了较好的语言表达能力和组织协调能力，这便于我将心比心，联络感情，与人和谐共处。

这次，如果我能竞聘成功，我不仅只是把它当作对过去工作的认可，也是把它作为我事业启航的鸣笛。我相信有信心做好本职工作，一是求实意识强，不论何时何地踏踏实实做事，老老实实做人，不会做有损于公司利益的事情；二是责任心强，任何事情都认真去做，一丝不苟；三是协调意识，与部门之间的工作沟通，确保工作的及时完成。但是也有自己的不足之处就是在工作上的细化不够，虽然每日有工作的计划和安排，但是细节方面的工作还有不到之处，我会在今后的工作中注意改正的。

最后，在我竞讲结束前想向领导阐述一点：假如我竞选为市场部经理，我要把所有的措施落实到实际工作中，并在工作中得到效果、产生效益，我相信我会把工作做的更好，请领导看我的实际工作。

## **体育市场演讲稿三分钟篇七**

第一、我性格开朗，为人热情大方。

我在公司工作多年，使我养成了善解人意，善于沟通交流的良好品德。在工作中我能服从领导，团结同事，从而造就了良好的人际关系。我推崇敬业精神，对于每一件工作我都力争卓越，追求完美，正是这样一种精神使我一步一个台阶地走到现在市场部副经理的工作岗位上。

第二、我具有丰富的工作经验和吃苦耐劳的精神。

我参加工作已经7年了，7年的春花秋月淘尽岁月的同时，也让我收获了丰富的工作经验。我先后做过售楼员、招商员、楼层主管、市场部副经理。不同的岗位历练了我的意志，丰富了我的知识，增强了我的能力，拓展了我的视野，也培养了我宽以待人、乐观豁达、冷静沉稳、自强不息的品格和吃苦耐劳、不畏艰险的精神，这都为我做好以后的工作奠定了良好的基础。

第三、我具有较强的沟通、协调能力。

自从参加工作以来，任职不同的工作岗位，每到一处，我都积极沟通、协调各种关系，使各项工作在良好的氛围中开展，在和谐的环境中完成。社会就是因为有了沟通才多了许多和谐，多了几分融洽。

我随和，热情的性格，一定能协调好工作关系，创建和谐的工作氛围。

第四、我具有较强的敬业精神和管理能力。

参加工作中我一直勤勤恳恳，任劳任怨，无论在哪一工作岗位我都恪尽职守，力争把工作做得最好。敬业精神让我在长期的工作中塑成了甘于奉献，勇挑重担的品格。我现在的工作岗位市场部副经理，锻炼了我的管理能力，任职期间我把各项工作都安排地井井有条，确保了工作有条不紊地开展。

1、稳定商户，随着电子商务的普及及发展，给我们这种以零售业为主的市场带来巨大的冲击，所以我们在适当的时候通过宣传、活动等等方式来促动市场的消费量，给市场经营户信心。

2、发展商户，之前我们的招商还是被动招商，主要是商户自

已找上门来寻求铺位，市场部下一年度要积极发挥部门同事的主观能动性，要主动的出去，寻找客户资源，积累客户资源。

3、整合资源，对于目前市场内能利用的空余广告位，积极寻求广告商，美化市场的同时，提高公司收益。

4、努力调研市场，及时发现市场的变化和 demand，密切联系商户，及时反馈有价值的信息给公司，用于指导我们应对市场变化，做出调整。

5、加强部门人员考核管理，组建一支团结合作，能够为商户提供优质服务的团队。

最后如果这次我能够竞聘上市场部经理的岗位，我将不遗余力地履行自己的职责，按照公司发展地要求，紧紧以发展市场为导向，以服务商户为主要目标来指导我们的工作，将我们的市场做好做大。

我的演讲完了，最后，再次感谢领导们给我这个难得的竞聘机会，谢谢。