

最新营销上台演讲稿(实用8篇)

演讲比朗诵更自然，更自由，可以随着讲稿的内容而变化站位。一般说来，不要在演讲人前边安放讲桌，顶多安一个话筒，以增加音量和效果。我们想要好好写一篇演讲稿，可是却无从下手吗？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。

营销上台演讲稿篇一

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，南京邮电学院毕业，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。像每一位广东移动的员工一样，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云浮移动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，成为云浮公司的“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，有效的遏制了云浮联通以及电信小灵通的发展势头，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。

“云浮wap本地化应用”项目被评为xxx年省公司重点科技项目 在从事集团整体服务工作期间，分别完成了云浮医保无线pos业务；云浮市政府、温氏集团、云浮办公系统短信改造；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。

xxx年10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xxx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□xxx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，曾经代表云浮移动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“广东移动思想政治论文大赛”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北京邮电大学通信工程系的本科函授学习，目前正在就读华中科技大学的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步，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：广东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，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，让我们云浮移动在挑战中去拥抱时代的辉煌！

营销上台演讲稿篇二

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！

营销上台演讲稿篇三

大家好!

在加入xx之前，我是一个混混沌沌的普通公司文员，每个月领取不多不少的薪水，够养活自己，省吃俭用好不容易存点钱，也被偶尔犒劳自己的偶尔挥霍和旅游弄到银行存折数字归零。妈妈常常唠叨我说：“你就不知道好好理理财?一个女孩子家，也不多为自己将来的生活做些准备和规划?”每次妈妈的唠叨都被我当作耳边风，就我那点工资还需要理财?我还年轻呢，只要我工作，害怕没收入?居然还要我为将来的生活做规划?!我仍然会在发工资的那天去小逛一下商场，见到心仪的靓装，不管衣柜是否还放得下，照样买;仍然会存点小钱，偶尔去挥霍一番。

一个偶然的的机会，我来到无锡，认识了xx并加入了。或许是公司实力打动了我，或许是想改变一直一来混沌无为的生活。可爸爸妈妈一听我要去保险公司做个营销员，很诧异。“放着好好的文员不做，去跑保险，而且还是在完全陌生的城市，你知道会有多艰辛嘛??”妈妈语重心长的说。“我还年轻啊，接受点挑战，为自己的人生添姿加彩不好嘛?难道你们希望我这个女儿平庸一辈子吗?且不说保险是个怎样的行业，难道你们不希望我在一个世界上数一数二的大公司里锻炼下自己吗?”一如我的独立特行，自以为是!妈妈总被我说到无语对答。我是坚持加入了xx可爸爸妈妈却接受不了。不理睬我，不打电话给我，不发短信给我，甚至爸爸也不再问我一个人在无锡钱是否够用了，真是要命!

从ale到abc从单纯的想拿到资格证到渐渐深入的了解保险了解xx时间不长，过程很短，却让我每天培训结束后都在思考。生老病死的自然规律，人生中一连串的未知与不确定，环顾周围，无处不在。只是一直以来都太过自我的活着，从未去关注过。学校毕业，参加工作，领取薪水，也没去思考通过

自己曾接受的教育和努力的工作所活着的的酬劳要怎样去保全与合理分配。总以为自己辛勤工作领取高薪就能提高自己生活的品质，却未曾想到过那是多么的脆弱。一旦发生意外或者患染疾病，难道还要年迈的双亲为我承担现如今高昂的医疗费用？有多少普通家庭能承受得起如此的重担？父母含辛茹苦的将我养育成人，如有不测，我拿什么来回报？我用什么来照顾他们？我留给他们的难道仅仅只能是悲痛吗？而现在，我知道了，我只要少去一次必胜客，把每个月放在银行能随意支取的那点钱存在xx，我就能在自己患病之时，不去拖累家人；就能在自己发生不测之时给他们留下一笔财富。让这笔财富代替我去照顾他们的晚年，而非抱憾离去！

年5月12日下午2点28分，汶川大地震。当天下午3点多，收到妈妈发来的短信：地震了，你平安吗？爸爸和我很担心你。我们都平安，你放心吧。看完的时候，我双眼潮湿了。两个多月来，妈妈第一次主动给我短消息，赶紧回了妈妈的消息，报了平安，并告诉她我已经投保了，就算我有什么不测，也能有那么一笔不少的理赔金供他们安享晚年了。在这样的巨灾之下，有多少爸爸妈妈已经不能给自己的孩子们问平安报平安啊！如果哪些被地震带走了生命的人们，都曾经为自己投一份保障，就能够将自己对亲人的挚爱多一份延续，就能为还活着的亲人重建家园添块砖加块瓦出份力……。汶川地震，发人深思，生命在大自然之下显得那么的伟大与崇高！

几天后，我给表弟分享了自己短短两个月时间所学到的保险、理财知识。表弟听完后，对我说：“姐，原来保险是这样一回事啊，我爸妈就我一个孩子，我要给自己一份保障的同时，让爸爸妈妈也有保障。就像你说的，只要他们在我就要照顾他们。”妈妈和小姨在旁边微笑着。回家的路上，妈妈对我说：“没想到，你去了xx之后变化那么大，终于懂事了，妈妈也放心了。好好的干，你一定是优秀的。”是的，到xx短短的3个月，学会太多太多。我懂得了如何重新去诠释我们宝贵的生命；懂得了如何让自己更有尊严的活着；懂得了怎样去

关爱!

现在的我，每天乐于将自己领悟的保险，理解的相关知识，学会的xx服务告诉身边的人们。在超市购物时，在咖啡厅聊天时，在乘坐公交时，在菜场买菜时，在餐厅吃饭时……我乐此不疲。因为，我相信在我们需要帮助的时候，那一张张保单一份份保险合同，能给予我们及家人帮助。为此，我很骄傲，我很自豪，因为我从事的是太阳底下最神圣的职业——保险!

营销上台演讲稿篇四

各位亲爱的朋友们：大家好!

首先，我要感谢一直以来支持我的朋友，同时也要感谢指责我的朋友!感谢你们!真诚的感谢!(弯腰行礼)

有了你们的支持，我赢得了自信!有了你们的指责，赢得了自己!认识了自己!世事是相对的，有优点也就存在着缺点，有缺点呢?当然也就存在着优点。你们说是不是?恩，然后我们要怎么样啊?亲爱的朋友们?你们说，呵呵 恩，我们要用智慧的眼光去发现人家的优点和缺点，要用真诚的眼光去看待别人的缺点，同时呢?朋友们，你们说还要怎么样呢?恩，对了，还要真诚的帮助别人改进缺点，更重要的是要怎么样啊?呵呵对了，要扬长避短，学习人家的优点，改进自己的缺点。

那么，在坐的各位，有谁知道我接下来的这份工作是份什么工作呢?呵呵 对了，是保险营销工作!是份慈善工作，是份光荣的工作，是份神圣的工作，是国家大力推广的保险事业，是受法律约束和保护的工作，以《中华人民共和国保险法》为营销规范，以《中华人民共和国消费者权益保护-法》为营销基本，以《中华人民共和国民法通则》为营销法则。

那么，在坐的各位亲爱的朋友们，有谁知道，保险的意义呢？有知道的朋友请举手回答。呵呵 对了，保险就是为风险上好保险，任何的事物都有其特定的或不定的风险，风险是很难保证很难把握很难避免的危险，亲爱的朋友们，你们说是吗？一个人从出生那天起，要面对什么啊？亲爱的朋友们，你们说，呵呵 对了，人从出世的那天起，要面对现实，是吧？现实中的生老病死，有人会真的避免得了吗？当然不可能避免啦，是不是？呵呵 所以，你们说，人的一切风险要怎么样才能保证好，怎么样把风险降到最低呢？对了，就是为自己做好预防准备，不怕一万，就怕什么啊？对了，不怕一万，就怕万一。

而要怎么样去为自己上好保险呢？亲爱的朋友们，请你们看《保险法》上的条款，就会知道，《保险法》第十八条规定的，保险公司的净资产不能低于多少人民币啊？对了，不能低于两亿元人民币！所以说，保险公司可以说是人们的第二家银行！功能与性质基本一样，但是，相比之下，保险公司的作用要大些，为什么呢？呵呵 亲爱的朋友们，金钱是用来干什么的？是的，谁都知道，钱是用来买东西的，是交换等价商品的等价物，是种货币。如果你把钱放进银行存起来，你只能是需要时去取，而如果你把钱投入到保险公司，那么你的钱的作用要大得多，因为，在保险公司的钱可以为你买到平安，买到安稳，买到保障，亲爱的朋友们你们说是不是？而且，保险公司也具有投资理财的功能，根据目前我国发展的形势和对货币政策的调整，人民币有被贬被升的风险，通货膨胀或者商品过剩，你们想人民币的价值会怎么样？当然会遭到影响，比如说在九几年前的人民币和现在的人民币同样面值的现金价值相差多远？九几年的100元和现在的100元的价值或者说交换的商品区别多大？大家可想而知了。

那么，亲爱的朋友们，有谁知道营销和传销的区别吗？有谁知道，请举手回答。呵呵 恩，营销和传销的区别有这么几点。请各位亲爱的朋友们注意听好。

第一，从法律角度来说

营销是以法律程序和法律规定的条款来进行销售和推销的合法销售活动。

而传销，是不按照法律程序和法律规定的条款来进行的非法销售和推销的活动。

所以说，营销是受到法律保护 and 调解的合法的销售活动！而传销是用欺骗和敲诈的违法犯罪的手段来向客户骗取钱财的。推销活动，传销是违反刑法的诈骗罪，是要判刑的，要受到法律制裁的！

第二，从销售模式角度来说

营销是连锁销售，比如分公司，支公司经营销售，而且还有固定经营场所和相关合法资格证，是可以查询的。

而传销，一般是沒有连锁的分支机构的，只有空无虚有的公司（有些也是借用或者盗用别人公司的名义来欺诈），也没有相关的合法资格证，也查询不了的。

第三，从产品的角度来说

营销的产品是有很多种类供客户选择和查询的，而且，产品都有相关的售后服务和服务免费电话查询的，有专人来处理相关事宜的，有由国家颁发的证书的精算师和理财师来为产品计算和规划的。

而传销，是沒有很多产品种类供客户选择和查询的，是单一的产品，是样板而已，而且沒有相关的售后服务和服务免费查询电话的，也沒有由国家颁发的证书的精算师和理财师来计算和规划的。

所以，各位亲爱的朋友们，你们觉得保险营销是怎么样工作呢？呵呵

而实际上，保险是一种相当于慈善事业的事业。因为，人们通过买保险的形式，把风险转嫁给了保险公司，交给保险公司承担人们的风险。如果有朋友不明白保险意义的，就去书店看看有关保险知识的书籍吧。

ok!最后，我真诚感谢在坐的各位朋友，耐心听完了我的演说，也感谢各位朋友诚恳地与我互动和交流，真诚的感谢，各位亲爱的朋友们!!(弯腰行礼)。

营销上台演讲稿篇五

大家好!

刚开始，我认为这份工作就是简单的开票，整理报表，接待来自全国各地的客户。令我没有想到的是销售工作千变万化，暗藏玄机。由于女孩子天生的羞怯感，我总是不知道该怎么与客户沟通、不知道怎么介绍产品才能令客户满意？为此，在刚开始的工作中，我经历了很多次的尴尬和失败。记得有一次：有个从山西来的客户咨询充电架和矿灯的型号和具体的使用方法，办公室又刚好一个人也没有，我只好硬着头皮给客户讲解，对客户的询问，我的回答驴唇不对马嘴，笑料百出，最后，这个客户因为我极不专业的介绍选择了别的企业的产品。这件事情对我的触动很大，虽然领导没有批评我，但是，我觉得自己愧对于工作，更愧对于领导的信任，由于我的不用心，而使公司失去了客户！给公司造成了损失！

这件事情以后，我认真审视了自己：我没有积极主动的去学习，没有足够的重视。在之后的工作中，我主动地和每一个业务员沟通，虚心的向生产、供应和财务等各部门的人员请教。

换个态度对待自己的工作，反而觉得工作充实而又意义，自己不但对咱豫光品牌的矿用产品也越来越了解，而且还自我

摸索出不同销售区域因气候等各方面的差异，会选择不同类型的产品；怎样有策略的竞争别人已经占有的市场；（这句话我没有看明白）与其他竞争对手相比，我们产品的优势在哪里？劣势又在哪里？在与客户沟通的过程中，如何扬长避短，实事求是地为客户推荐最适合他们的产品。我还发现：河南及周边地区大部分客户会选择在周末来提货，为保证供货及时，我放弃了自己的休息时间，尽心尽力的服务好每一个客户，为此，我在朋友中又多了一个外号：“豫光第一忙”。

“闻道有先后，术业有专攻。”即使简单的内勤服务工作，也有专业的地方，那需要靠经验的积累，也靠技巧的突破，才能把看似简单的工作，做的比别人出色。

越是微不足道的工作，其实也越能成功，因为这些工作所面对的都是生活中最基本的事物；许多人往往会忽略它的重要性，却无法否认它的存在价值，因为它是我们工作中不可分割的一部分。

朋友们，如果你在公司正从事着非常细微的工作，千万不要灰心，不管做什么事情，我们都要尽力做到最好。职业不分贵贱，贫富没有差距，只有我们拥有值得让别人信任的专业水平，拥有让别人信服的工作态度，我们的人生才会有更多的超越和收获。豫光给了我们这样一个广阔的平台，让我们一起在这个平台上展现各自的风采，携手共创百年豫光，辉煌豫光。

营销上台演讲稿篇六

泱泱大国中华文明，一笔一画写出了礼仪的魅力。礼仪，在谦恭之中有一份高雅，关切之间又有几丝默契风韵。礼仪中蕴涵的是一种一种气质，一种将人与人之间微妙的情谊与千丝万缕的联系诠释得精妙得当的天字箴言。

文明礼仪在于音乐处。

它隽永深沉，怡人心志，让人通身灵澈。文明礼节雅致细密，谦恭之余有一份淡淡的矜持，正如《夜曲》于点点沉寂之间揉入几丝暖色悸动，让你在条理秩序之间感受古雅，感受安宁，感受心灵彻骨的香韵。苏格兰风笛，悠扬之绵长，绵绵之中不乏明媚。中国人将文化中的谦虚、忍让、善良揉进了礼仪之中，让你恰似嗅到春的气息，感到春的温柔。同样的古雅，却更灵动婉约；同样的谦恭，却更大气不拘；让人感受到恰如风笛之音的高雅，明丽与意蕴。

文明礼仪在于处。

我喜欢沉浸在以自己对文明礼仪的理解而勾勒出的图画中，那是秋风中的梧桐安静独立，地上铺满一层落叶，虽有风，但叶子的灵魂并不随风飘起，而是安详地被落日金黄的余晖铺满全身。法国人一向怀旧，而我却不，因此礼仪之中更多透露出中华礼仪的底蕴、文化的痕迹。让人矜持典雅之余，感受其中散发的文化墨香。这是心与心的契合，无关距离，无可限制。

文明礼仪在于香茗外。

茶香，雅致灵澈，古朴怡人。微笑中聪慧坚韧，高雅之中不乏友善。中国礼仪如是而已。众所周知，中华礼仪讲究点滴细致、沁人心脾、自品不厌、浓厚醇美，仿佛摒弃一切尘杂，只独享吾心于朝暮之中。

中国自古便是礼仪之邦，儒家文化濡染了中国的悠悠作为当今时代的我们，让文明礼仪伴我行吧！

营销上台演讲稿篇七

大家好！

首先感谢你们给予我展示的.舞台。实行岗位竞争是xx酒业人

事制度改革的重要举措，对各项工作取得新成绩具有十分重要的意义。我一是拥护，二是支持，三是参与。我将珍惜这次锻炼自己，提高自己的机会，勇敢的走上台来接受大家的评判。

一位伟人说过“不想当将军的士兵不是好士兵。我选择的职位是营销副总监或办事处经理，而选择这一职务对我来说是一种责任设计总监竞聘演讲任，更是一种使命，一种义务和一种奉献。

下面我谈一谈我参加营销副总监和办事处经理竞聘的理由及个人优势：

主要有6点：

第1点：认同公司的文化观、价值观，愿同企业共成长；

第6点：入公司以来无重大工作失误及不良作风。

几年的工作，锻炼我的同时也不断地考验着我，我承受着工作的压力，感受着工作中的苦与乐，享受着一份耕耘，一份收获的喜悦，我是热爱我现在所从事的工作的，我愿意为公司的发展更加勤奋努力地工作。

接下来是谈一谈我设想的工作思路及策略：

思路：夯实部门基础建设，提升部门凝聚力，全力调控供、需均衡管理；

策略有6点

第5点、学习现代化的营销管理办法，完善团队及经销商的管理；

第6点、培养团队精神，建立团队和谐关系，享受工作，享受

生活！

营销上台演讲稿篇八

上午好！我是**烟草市区二线客户经理**，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。