

# 营销方式有哪些类型 营销的演讲稿(精选5篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

## 营销方式有哪些类型篇一

演讲稿可以按照用途、性质等来划分，是演讲上一个重要的准备工作。在当下社会，我们都可能会用到演讲稿，你写演讲稿时总是没有新意？下面是小编为大家收集的营销的演讲稿，希望能够帮助到大家。

各位领导，各位朋友：

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。

## 营销方式有哪些类型篇二

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，这又将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！

## 营销方式有哪些类型篇三

### 营销会议演讲稿

各位尊敬的领导、各位优秀的业务精英们大家下午好！金秋八月，丹桂飘香，江海大地，颶浪滔天，在7月19日至8月18日第一阶段的角逐中，通州儿女浴血奋战，战高温、斗酷暑，一举闯关成功。这是全体业务伙伴辛勤劳动的结果，这是全体业务伙伴团结奋战的结果，这是全体业务伙伴同舟共济，齐心协力，为公司而战，为荣誉而战的精神体现，现在我提议，把最最热烈的掌声送给辛勤劳动，努力拼搏的我们自己。

一、业绩分析 当我们全力以赴拓展组织的时候，颶浪行动犹如一道闪电，送来了暴风雨的气息，当滔天的颶浪，扑天盖地而来时，我们犹显措手不及，但是我们通过一阶段的闯关行动，我们用我们自己的行动彰显了通州儿女的铮铮铁骨，让全辖业务伙伴认识到通州公司的全体业务伙伴们是真正攻无不克、战无不胜的寿险精英；但是在一阶段的竞赛中我们也清醒地意识到山外青山楼外楼，俗话说知己知彼，百战百胜，今天当我们感知成绩的同时，我们更是清醒地看到了差距，我们将以为榜样，扬其长避其短，在以后的赛段中力拔头筹，首先有请个险部经理为我们作颶浪行动业绩分析。

二、二阶段企划案宣导 感谢为我们作了细致地分析，让我们在信心百倍乘风破浪的同时，指明了航向，更让我们在第二阶段的赛段当中，认清自我，离清差距。好风凭借力，送我上青云。今天，市分公司的领导在通州儿女乘风破浪的同时，更是为我们送来一股强风——二阶段的企划案，接下来有请为我们作企划案宣导。再次掌声感谢，我们坚信，借得这股东风，

我们一定会扬帆远航，破浪飞腾！

三、介绍李江红 在二分阶段的企划案中，我们多次听到了这样一个名字：李江红，这是一个响彻大江南北的名字；这是一个让全国国寿精英如雷贯耳、充满景仰的名字；这更是一个在相约雁荡山的高峰会上，让数百国寿精英热血沸腾的名字；这更是一个（，请保留此标记。）连续三年蝉联全国团队保费第一名的领军人物的名字；让我们来看一看这是一个跨跃寿险事业的实质八年的普通女性背后的历程：当国寿营销的记者采访李江红的时候，问她何以会有今日的成功？李江红说，她的成功是因为她有一颗感恩的心：要学会感激，感激一切使你成长的人：感激伤害你的人，因为他磨练你的意志；感激绊倒你的人，因为他强化你的双腿；感激欺骗你的人，因为他增进了你的智慧；感激藐视你的人，因为他觉醒了你的自尊；感激遗弃你的人，因为他教会你该独立！成功的人之所以成功是因为其海纳百川的胸怀，因为凡事感激的人拥有的是积极的心态，而心态铸造命运，态度决定一切。只有不断的寻找机会、准备机会、创造机会的人才真正是强者，而一切只看到昨天和今天的人，是没有未来的！李江红从一个普通的女性，跨跃寿险事业的实质八年后，在许多人的心目中，成为一个手持神灯、指引方向的女神。在我们在坐的每一位伙伴的心目中都有一个梦想，如何将梦想有朝一日也像李江红一样变成耀眼的事实？我相信在三季度末我们都将有机会一睹神者风范，一领全国第一的风采，当然也会让我们心中的种种疑惑与困惑迎刃而解！但是机遇总是留给那些已经准备好的人，那么接下来就让我们看一看究竟有哪些幸运儿，率先浮出水面，一揽与寿险女神会晤的先机？

四、互授锦旗：在一阶段的竞赛中，通州的七大区部更是千帆竞发，喜观百舸争流，波涛汹涌，难掩精英豪迈！今天，我们的七员骁将，更是率领各路精英会聚北山饭店，一展飒爽英姿！接下来有请各区部主任上台，互授锦旗！

五、区部主任发言：高经理的精彩发言无疑是给沸腾的通州精英添薪加油！再次掌声感谢高云飞经理。面对一阶段的小胜小负，相信七大区部主任的心中一定各有感悟，接下来有请各区部主任上台发言。

## 营销方式有哪些类型篇四

大家好!我叫\_\_\_\_\_,是来自\_\_\_\_\_电业局营销部客户经理室的一名主任,今年\_\_\_\_岁,中共党员,毕业于\_\_\_\_交通大学法学专业,本科学历,1997年参加工作。对我来说,竞聘竞争是机遇、是检验、也是一次展示自我的新挑战,“新目标迎接新挑战 新岗位再做新贡献”,就是今天我参与竞争的核心和主题。下面我将从三方面加以阐述。

1997年参加工作,我的第一站是霞浦县电力公司,进了电力门,结缘一家人,从此,我便与电力事业牵手走过一个个令人难忘的日日夜夜。从霞浦县电力公司到闽东电力总公司,再到\_\_\_\_\_电业局,十四年来,除了有一年被借调至霞浦县政府,这些年来,我一直是在自己至爱的电力系统工作,先后在办公室、供电科、营销部等多个科室做过具体工作。对每一份工作,每一个岗位,我都一心的热爱,十分的投入,并把这份职业当作一种事业去努力付出。

一分耕耘、一份收获,在领导的厚爱与帮助下,在同事们的鼎力相助下,在自己的扎实努力下,各方面都得到了不同程度的提高,先后获得过福建省电力需求侧管理先进个人、省电力公司市场工作先进工作者、省电力公司市场工作先进个人等多个省级荣誉称号,从20\_\_\_\_年到20\_\_\_\_年连续三年被评为\_\_\_\_\_电业局优秀员工。

一项项荣誉对我来说,是一种鼓舞、一种鞭策,激励我更加出色地去做好各项工作,而且不论是环境在变、角色在变、还是职务在变,我都会一如既往的追求上进、扎实进取,奉献电力事业,做出新的业绩。

参与竞争中层副职,我认为在以下几个方面,自己具备了参与的理由和竞争的优势。

第一,业务知识娴熟,不断追求上进。自己最初学的是电子

专业，这些年来一直兢兢业业供职于电力系统。而且，多年来我一直保持着勤于学习的好习惯，随着岗位的变动和工作的需要，“缺什么、补什么”已成为自己坚持学习和把握的原则，在西南交通大学我完成了学历再教育；参加过\_\_\_\_\_电业局第一期管理骨干职业化提升，各种各样的培训和学习，夯实了自己的业务功底，开拓了自己的工作思路，使自己在开展业务时更加能够轻车熟路，并日益提高。

第二，诸多岗位让自己积累了丰富的工作经验。多年来，我经历 个不同的岗位，对每一个岗位，我都坚持做到爱一行、专一行、精一行。这些岗位，因工作内容、工作方式和工作性质不同，使自己从处理问题、分析问题、解决问题的多个方面，都得到了锤炼和提升。对每一个岗位，我一步步扎扎实实，积累着宝贵的工作财富，收获着知识能力的不断创新，积蓄着日渐厚重的人生阅历，这让我有理由、有信心，走的更远，走得更稳健，走到一个新的工作岗位！

第三，工作能力不断提高。多年来，在科室变动中、在岗位轮换中、在职务变迁中，我服务于多个领导，共事于多名同事，接触过诸多的服务群体。工作中，我积极为领导建言献策，当好领导的助手和参谋；多和同事沟通，使得自己的团结协作能力、组织协调能力和处理复杂问题的能力都不断提高。

第四，强化自律意识，坚持廉洁奉公，让自己拥有了做好这项工作的一身正气。这些年来，我一直坚持强化廉洁自律，以一名党员的先进性、以一名电力人的标准，告诫自己、提醒自己，不断加强行风建设，学习各项规章制度，自觉接受社会各界的监督。

一是扎扎实实、强化理论学习，提升素质和形象。重责任，恪尽职守；讲自律，履职为先；以一名中层副职的标准，严格要求自己，做到思想上过得感硬、形象上树得起、工作上抓得实，追求新定位、展示新形象、创造新业绩。

二是严于律己、率先垂范，带好头、做榜样、当标兵，工作中，创新发展思路，创新工作机制，创新服务方式，敢于突破、敢负责任。

第三，如果我竞聘到人力资源部这一职务，我将协助部门主任分管好绩效管理和劳动用工管理等各项工作。一是抓源头，健全完善各项制度建设，规范工作流程，细化工作分解，做到有章可循、有据可依，努力形成用制度管事、靠制度管人、凭制度规范行为的良好机制。二是抓激励机制，强化奖惩考核。针对部门和个人，以量化考核的方式，制定一整套科学的、细化的考核办法；实行岗位责任制，把工作完成情况与个人利益相挂钩；在考核方式上，坚持一月考核，年终总考核；在考核效果上，最终能够体现奖勤罚懒，能够体现干与不干不一样、干好干坏有区别，最大限度的调动职工的积极性、主动性。三是加大对员工的培训力度，强化全员培训，做到有方案、有计划、有安排、有督促，着重培养学习型、实干型、创新型员工队伍，大力开展业务知识竞赛，积极开展岗位大练兵、操作大比武活动，促进全局上下形成重业务、抓技能、促提升的浓厚氛围。推动开展以“比奉献，创一流精神；比服务，创一流作风；比效能，创一流业绩”为主题的“三比三创”实践活动。不断提高服务人员业务水平和服务质量，规范并优化面向客户的服务流程，满足客户需求，建设一流的电力文化，与客户搭建一条共谋发展、和谐共赢的桥梁。

第三，如果我竞聘到副经理这一职务，我将努力争当一名合格的参谋和助手，做到服务到位而不越位，不折不扣地完成经理交办的各项工作，在方案制定、措施实行等各方面，积极建言献策，努力维护班子的整体团结，与其他成员之间做到互相配合、协调一致，共同促进电力事业的发展。

在工作中，要协助经理根据公司下达的任务，制定任务目标、阶段计划、以及具体可行的经营方案。及时分析市场环境，做好市场预测、改进经营策略，协调企业内外部关系，。科

学把握并正确分析经营动态、存在问题、市场竞争发展状况等，定期检查经营计划实施结果，提出经营计划调整方案，确保计划顺利实施。经常与客户保持密切联系，准确掌握客户的意向和需求，对一些重点客户、大客户、潜力客户，靠上做工作、突出抓落实。

在工上，自己要主动围绕全年的经济目标，协助经理进一步修订完善《供电所经济指标考核办法》，重新核定供电量、线损率、售电单价等多项经济指标，使办法和指标更趋于科学、合理，真正起到调动职工工作积极性的作用；定期召开经营分析会，以详实准确的数据为经理决策提供参考；采取各种措施，加大用电检查力度加强，减少跑冒滴漏；提升优质服务力度，切实提高营业窗口服务质量。

各位领导，各位评委，古人曾经说过，人“不可以一时之得意而自夸其能；亦不可以一时失意而自坠其志”。不论能否竞争到这一职位，我都将以这句话自勉，一如既往的勤于学习，坚定不移的做好本职，持之以恒的追求上进，为开创电力事业新局面、为服务全市的经济和社会发展做出更大的贡献！

谢谢大家！

## 营销方式有哪些类型篇五

大家好！

一条好的渠道，会引来一池活水；一个好的用人机制，能使无数人才脱颖而出。首先要感谢领导和同志们对我的信任，使我有机会在这里发表竞聘演讲，我演讲的题目是：勇挑重担，竭诚奉献，努力争当一名优秀的营销主管。

在这个充满生机和活力、挑战和希望并存的伟大时代，我觉得作为一名优秀的营销主管，忠诚、奉献、务实和向上是我的人生目标，实现自我、超越自我、实现人生价值是我的毕

生追求。下面我对自己的基本情况向各位做一简单的介绍。

我叫，学历，今年岁，年月至年月在华泰证券工作，年3月转至证券工作。现任无锡营业部客户经理职务，职责涉及多方面：如、等。今天能参加这次竞聘，我的心情是非常激动的，我愿意倾注力所能及的一切，为证券公司的建设和发展贡献自己的一份力量！

竞聘该职务我有如下优势：

首先，我具有丰富的工作经验。年的证券公司工作经历，以及多个岗位的工作经验和多年的基层管理工作经历，了解销售管理工作的基本要求和重点环节，不但具备较为丰富的经验，同时具备一定组织协调能力和综合管理能力，在每个工作岗位上，我都努力学习，与时俱进，狠抓实干，身体力行每一个工作环节，了解证券行业最新、最近的知识，为当一名合格的营销主管打定了基础，我也相信自己能胜任营销主管的工作。

其次，我深知营销主管职责的重要性。如果将营销部比作一部高速运转的机器的话，那么营销主管则是是营销部的“一把手”，是这部机器的发动机。营销主管工作优劣以及能否开创新局面关键取决于否有一个坚定不移地贯彻了公司方针、政策；是否积极主动配合公司其他各部门，勇于改革、创新具有较强组织能力和良好素质修养；是否善于博采众长带领大家团结一致、万众一心、协调工作、领导集体。对工作职责的清醒认识和明确定位使我在思想上做好了迎接挑战的准备。重要的是我能够站在证券公司全局的角度，全方位地思考问题，并说出自己的想法，也许有利于营销部的工作。

第三，我发自内心对证券的热爱及强烈的责任心。“热爱工作才能成功”。年我进入证券工作，这才像是走进了一条阳光大道，找到了一个家，这家里有阳光，有温暖。有勤勤恳恳的工友朋友，有团结务实的领导班子，有我们的伟大事业和我

们的共同追求。我们愿意为它的安宁，安宁、和谐、秩序和发展尽微薄之力。工作年来，我目睹了各位领导和同事为了证券的发展而付出的艰辛，目睹了证券开拓创新，增强综合实力所取得的巨大成绩。心怀感恩，我有责任也有义务为了证券事业的发展尽一份自己微薄的力量。正因为有着对证券执著的热爱，我将“感恩的心”化做“责任心”。

第四，热情与冷静并存。工作中我总能清醒的意识到肩负的责任，在职业生涯中未曾在原则问题上越雷池一步。能力不足，道德可补，责任可补，道德缺损，责任意识不强，能力却不可补。良好的政治素质、身体素质和业务素质必将使我工作起来事半功倍。

最后再向各位陈述一下竞聘成功后我的工作思路和措施：

一是把握形势，勇担重任。营销主管职务既是管理者，又是执行者，担负着上传下达的重要使命，不仅仅要根据总体规划和目标任务，制定计划、方案并指导工作的有力实施。又要充分调动广大营销队伍人员积极性。如果我竞聘成功，我将坚持“上为领导分忧、下为队伍服务”的原则，做好协调工作。

二是以提高队伍凝聚力和战斗力为核心，大力锤炼营销队伍。人心齐泰山移。我将重视团队的力量，以人为本，深入一线，了解各项工作开展情况，关心基层员工的工作、思想、和生活，帮助解决实际问题，理顺环节，畅通渠道，解除员工的后顾之忧，提高队伍的向心力和凝聚力。同时，强化学习培训，强化纪律作风整顿，通过抽查、考试、竞赛等方式，促进员工自我学习提高，进一步增强队伍的整体综合素质，提高战斗力。

三是强化服务质量，优化客户关系。发挥营销主管培育品牌，引导消费的“协调”作用。以客户满意为目标，以优质服务为手段，通过倾听客户的意见与建议，与客户面对面的交流和

沟通，使公司真正贴近市场、贴近客户，提高市场控制力，提高对客户的凝聚力和亲和力。紧密沟通，突出亲情化服务。抓住一切有利时机做好集中营销工作，通过了解客户的需求、销售情况、市场新的动向，在潜移默化中宣传公司；耐心细致地解答经营户提出的各种疑问，缩短公司与客户的距离。

各位领导，各位评委，各位同事，最后我再表个态，我关注竞聘结果，渴望参与成功。但我更重视参与的过程，因为参与的过程有时可能比结果更为重要。不管今天竞聘的结果如何，都不会改变我对证券事业的执著，更不会改变我对在座各位的尊重与热爱。我会服从安排，一如既往，以踏实的工作作风，进取的工作精神，尽心尽职做好各项工作，请领导和同志们放心。

我的演讲完了，谢谢大家！