

写人力资源管理的论文 人力资源管理毕业论文(汇总5篇)

演讲稿是进行演讲的依据，是对演讲内容和形式的规范和提示，它体现着演讲的目的和手段。那么我们写演讲稿要注意的内容有什么呢？下面是小编为大家整理的演讲稿，欢迎大家分享阅读。

营销的演讲稿篇一

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！

营销的演讲稿篇二

大家好！

我叫，6月进入公司，是中国移动的一名新兵，初到公司，使我感受最深的是这里先进的硬件设施、完善的市场服务、至诚的服务理念、和谐的人文氛围和广阔的个人发展空间。一直以来，我心中都有一点小小的遗憾，那就是未能追随中国移动，相辅在风雨十年的征途中，见证移动的崛起与腾飞。

但是这不影响我对中国移动的热爱，没有降低我对本职工作的热情，从最初的懵懵懂懂，到现在的全身心投入，我发现：自己已经深爱上了这份工作。因此我尤其珍惜公司领导给我的这次机会，因为这不仅是一次展示自我、认识自己的平台，更是一次向前辈学习、同事间相互交流的机会。我今天参加竞聘的岗位是移动分公司区域营销中心主任，我认为，这一职位肩负着五大职责，即行政执行、销售、服务、信息搜集、社会渠道组建及管理，其中执行是战略，服务是核心，管理是基础。

我之所以要竞聘这个岗位，是因为我觉得我完全有能力胜任这项工作，而且我认为自己已具备以下几个方面的有利条件。

一、自信：古希腊哲人说：“给我一个支撑点，我会把地球支起”，这是对生活的自信；而我现在要说：“给我一个奋斗的机会，我会让事业在奋斗中熠熠生辉！”，这是我对生活的热爱和对事业的无尽追求，初到移动，我从事的是第一区域营销中心区域经理一职，期间，从一个移动“门外汉”演变到营销主任的辅佐及移动基层业务培训与管理者，我只用了短短一个月时间，而这些恰恰都是建立在对移动事业的饱满热情与自身能力的充分信任之上。

二、工作作风顽强，善于学习，不怕吃苦，较强执行力、上下沟通协调与市场开拓能力。自去年6月进入中国移动分公司以来，我一直秉承“在学习中工作，在工作中学习！”的工作作风，现已基本掌握公司主要业务流程，并且在营销工作中做出了不错的成绩：7月至12月底，担任第一营销中心区域经理一职，积极学习移动各项业务，坚决执行公司领导及营销中心主任的工作指示，并根据区域情况将所属片区内的各级渠道资源合理整合，勤于上访培训，任职期内忠于职守，各项工作不分大小均无失误或投诉记录。在代理商年度评优大会上，我片区6个一级代办点，2个评为市优秀，3个评为县级优秀，获得上级领导的屡次褒奖。

1月，任市场部小区营销组长，成功与3个小区物业公司签约，并配合广告商完成横幅、海报及单页等宣传资料的入驻，销售创业卡300余张，中国移动g3手机2台及其他移动增值产品若干。

1月底至3月初，应返乡市场营销工作的急迫需求，被紧急抽调至市场部精准营销小组，任职该小组组长，在3个月的返乡市场“阻击战”中，我带领我的团队克服重重困难，在公司领导的密切关注与大力支持下，取得了精准营销的辉煌胜利，营销成功率位居全区第二。

4月至今，任职于市场部工程集团营销小组，担任小组组长，我们通过半个月的摸排筛选，取得了近百个重点工程的建设信息，并将信息与区域营销中心共享以加强工程市场辐射能力，掌控市场格局。，经过筛选已经取得城区内15个重点工程单位资料，成功与其中12个单位达成协议并取得了入驻营销资格，悬挂宣传横幅15条，销售创业卡75张，组建工地集团3个，完成现场营销1次，协助工程市场中高端客户办理预存与数据业务等若干次。有人说过，风格就是人本身。我的风格是自信，但绝不自负。如果我今天能够得到大家的欣赏与认可，得以走上区域营销中心主任的岗位，我将更加严格要求自己，戒骄戒躁，全力以赴作好以下工作。

一、打造一支高战斗力的团队，每个区域中心承担着公司总营收额的1/13，然区域中心仅2名员工，要完成如此重的任务，必须建立一支高战斗力的团队，因此对各级渠道的合理整合与利用至关重要！区域营销中心成立后的头件大事就是对区域内合作营业厅、一级代办点、服务站、直供店进行详细的调查统计，了解各级服务站的营销成绩，进而整合资源，调整布局，消灭城镇死角，力争达到分布合理、竞争有序，从而增加公司效益。

二、对内加强合作，加强与公司内其他职能部门的合作，如对本区内的事业单位、民营企业、以及重点项目工程的分布

与建设情况进行细致的摸排，将最直接的信息提供给集团客户部，并协助其完成我区域的集团组建工作；配合客服中心做好辖区内的代理商及自营厅的客户投诉处理工作，分析客户投诉倾向，最大可能消除投诉隐患。与数据中心保持密切联系，随时学习最新的数据业务发展方式，第一时间对各级渠道进行宣导与培训等等。对外，加强与渠道的合作，“深淘滩，低作堰”：挖掘内部潜力，理顺管理流程，降低准入门槛，为渠道提供更好的服务与支撑”——这是我们与渠道合作的行动方针。我认为，就当下形式来看，新增实体渠道空间有限，今后工作的重点将是通过策反对手、抢占有利位置等来限制对手渠道的扩张，从而保证我方渠道在数量上的竞争优势。另外，为实体渠道创造更多的合理生财办法，兑现公司各项奖惩承诺，提高大家的积极性，借助他们的力量来开拓新市场，维系老用户，总之一句话：渠道植根于当地，利润获得于当地，也应该回馈于当地！

三、完善市场营销手段，规范管理，精准营销。作为一名农村区域营销中心管理者，应具备敏锐的市场洞察力，深入农村基层，收集及时有效的市场反馈信息，应以规范化的管理理论为指导，对属下的区域经理及营业员运用弹性的人性化绩效管理模式的，激发其工作潜能。作为带头人，我将坚持不懈的抓好渠道建设管理、渠道新业务的宣传、培训与开展等以提升新业务营销的精确性与科学性，减少资源的浪费，提高工作效率。现在经营分析系统功能日趋完善，已支撑到区域营销中心一级，如辅之以自己收集的第一手资料，我想，“精准营销”将不再是一句口号。各位领导，各位评委，各位同事，面对着大家信任和期待的目光，我看到了希望的所在，同时也意识到压力与责任的巨大，但不管是压力也好，阻力也罢，我很自信，相信自己，也相信市场营销工作将会凝聚大家的力量和智慧，相信“阻力”和“压力”都必将成为我们工作的动力。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，让理想在奋斗中闪光！谢谢！

营销的演讲稿篇三

各位领导 同事们：

大家好！首先我要感谢我们公司尤其是我们营业部的各位领导不仅给了我一份最适合我的事业平台，还提供了这次公开公正公平的竞聘团队长的机会。“机会往往留给有准备人的”。实话讲，我自从报考经纪人资格的那天开始，就一直为有这样的一次机会积极得做着思想知识 人脉等各个方面的准备。今天机会终于到来了，因此，我格外地珍惜和感激领导和同事们给我这次展示自己的机会，谢谢大家！

既然是竞聘营销团队长，首先还必须学会善于推销自己，请允许我先做个自我介绍吧！我叫***，现年xx岁中共党员。毕业于xxxx岁先后在**市财政局担任一般干部，**市投资公司副总经理，去年12月份有幸进入xx鲁证券*****营业部。在过去的半年里，我从一个门外汉快速的熟习了客户经理应该掌握的全部业务流程，严格按公司要求成功的开了130个合格的账户，资产总额1700万元，平均每个交易日开一个新户。这并不是我的功劳，而是我们营业部这个大团队相互配合的结果。这里我还是要感谢在开户的各个环节里积极配合支持帮助过我的领导和同事们，谢谢你们！

实际上我们营业部就是一个大团队。随着市场竞争的日益加剧，要求证券营业部必须重视专业营销队伍的建设，以往大团队粗放式管理只适应人才流动性大的行业，而证券业的专业性和从业资格极大的限制了人才的流动。这就要求证券公司必须建立相对稳定的专业营销队伍，在大团队里组建3-5人的小团队，实现精细化管理，就能很好的解决这个矛盾。小团队容易形成较强的凝聚力，可以最大限度的调动每个成员的积极性，通过“传帮带”尽快提升整个团队的业务能力。设立多个小团队可以在大团队内部形成竞争机制，提高整个营业部的战斗力。我认为个人和团队的关系是“鱼水关系”，

小团队和大团队是“大河与小河”的关系。适合自己的才是最好的。我自认为我是非常适合团队长这个岗位。团队长不仅仅要带头开展业务，还要帮助队员提高业务水平。尽管在我看来团队长是一份很重的担子，是一份责任，同时也是对自己的一个挑战，能实现自身的价值，也是体现出领导和同事们的肯定与信任。我有信心竞聘并且当好团队长。我竞聘团队长有如下五各方面的优势：第一，我曾多次有机会参加过全国性的高级别的`营销培训，港澳旅游、野外拓展训练。具有强烈的主动营销和服务意识，具备邀约，沟通，跟进，促销，异议处理，风险防范等一系列的专业营销技巧和方法。第二，有着20多年从事财政金融相关的专业工作经验，尤其对证券投资有着浓厚的兴趣，深入学习钻研过各种炒股理论，技术比较全面。尤其在炒股软件、技术分析方面有一技之长，是开发市场的一个强有力的武器。第三，热心帮助别人，愿意把自己多年来积累的经验和教训与队友们分享。可以使新队员少走点弯路，少碰钉子，缩短奋斗历程，快速成长成为优秀的证券营销员。第四，利用软件科学管理团队，有成功管理营销团队的经验。第五，有开拓进取精神，有独立解决问题的能力，应变能力强。适合做团队长的人才很多，如果领导和同事们信任我，让我走上团队长的岗位，我一定尊重领导，关心爱护队员，激励团队出色完成各项任务，努力打造出一只威海最具有凝聚力的高绩效的样板团队。第一目标是不能让一个团队成员掉队，到年底整个团队人均新增业绩第一，人均收入增长第一。实现个人与营业部共赢。第二目标：明年的今天，建成威海最最知名的证券营销团队，让我们的队员有自豪感，吸引更多的同行愿意加入到我们团队。而现有的成员都有能力担当团队长，把我们的营销理念复制给新的队员。我们的团队将成为团队长的摇篮，财富的摇篮。

建队初期的具体打算：首先，用一周的时间进行沟通技巧方面的培训，掌握常用的话术，异议处理，规范展业行为，防范风险。然后，分工合作，深入社区，乡镇搞宣传活动，收集潜在客户资源。了解客户，制定不同的公关方案，安排专人负责实施方案，在实践中总结经验，不断提高成功率。简

单的事情重复做，持之以恒，确保业绩稳步增长。“给我一个支点我能撬起整个地球”。我已做好了方方面面的准备，希望各位领导同事们给我这个“支点”。我会加倍努力，珍惜这次机会，带领团队创造一流的业绩，回报领导，回报同事，回报公司！谢谢大家！

营销的演讲稿篇四

你们好！

今天我非常荣幸地在这里参加公司销售主管的竞聘演讲，心情十分激动。首先感谢领导们过去对我的培养，感谢能给我这次竞聘演讲机会！同时借此感谢和我一起工作的各位兄弟姐妹以及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xxxx年x月到公司参加工作，从事市场零售，负责报纸的宣传和销售。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、广阔的个人发展空间，这些都给我留下了非常深刻的印象，公司美好的未来，灿烂得前景，深深地震撼着我的心灵。使我坚信：选择了云南信息报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[x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。

第一、我有一颗热爱公司、热爱本职工作的事业心和责任感。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：云南信息报(公司名字)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，去迎接前进道路上暴风骤雨的挑战，让我们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。熟悉报刊发行工作，特别是营销方面的各项政策和规定，有一定的客户人员网络，有一定的同事和谐相处的人际氛围，有一定的处理客户投诉等的方法和经验。同时，在工作之余常和有经验的同事一起探讨营销方面的业务，向他们学习请教，学习他们成功的经验，以便应用到实际工作中。

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，对一个销售主管来说是不容忽视的素养。销售本身就是服务。对自己身边的兄弟姐妹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。对自己的客户我会用微笑向他们展示我们的热情。耐心倾听他们的要求，细心处理他们的每一件事，用心解决他们的需求。

以上这些优势，使我具备了竞聘销售主管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。

1、继续加大市场开发力度，征订与零售齐抓共管。零售工作的目的是为了征订工作营造声势，并最终引导读者进行征订，而征订工作又从侧面促进零售市场的发展，因此要注重征订与零售的齐头并进，同步发展。进一步加强零售网点的开发，并对网点做统一的安排与布路，让其成为本报长期而固定的现场征订点、宣传点。同时，抓好大客户，建好客户档案并随时跟踪回访。

2、加强学习，提高素质。进一步加强理论学习，以其提高自己的素质和治理水平；在业务治理方面多向领导、同事们学习，以期使自己更加胜任本职工作。同时，注重团队整体素质的提升，强化团队业务人员专业技能水平，同大家一道努力把销售部建成团结合作、亲密无间、所向披靡的团队。

3、制定详细的工作计划。在平日的工作中，事前要制定一个详细的工作计划，把任务分解到每个季度、每个月份、每一天，不断进行激励自我前进。每日工作结束后，要对一天的工作进行一个系统的总结，梳理经验和教训。

4、加强客户关系，完善客户档案。在xx年里，我会把大部分的时间留在客户那里，了解客户的切实需求，将信息回馈给策划部门。深入到每一个小区、单位，了解市场状况。加强对客户档案的管理，将客户分类，区别对待，和客户保持良好的联系。

5、扎实工作，与时俱进。由于报业竞争的日趋激烈，对如何吸纳和维系优秀的员工，应予以足够的重视，关注员工的职业生涯和职业发展，不断研究职业阶梯，给员工提供富有挑战性的工作，通过高效率和合理性的人力资源治理，给他们创造良好的工作环境和自我发展的空间。把从社会上招聘来

的发行员当作报社职工对待，给他们一定的社会保障，开展发行员评选等，从发行员满足进而达到读者满足、领导满足。

拿破仑曾说过：不想当将军的士兵不是好士兵，这句话激励我斗胆一试，响应组织号召，积极参与竞争。借这个机会只想让大家更进一步的熟悉我、了解我、帮助我、甚至喜欢我，当然更重要的是支持我！

谢谢大家！

营销的演讲稿篇五

很多人都认为，烟草是垄断行业，在烟草工作一定很轻松。而事实上，卷烟的市场维护、终端建设、客户服务等一系列工作并不轻松。别看“构建和谐客我关系提升服务营销水平”这短短的16个字，它却是一个相当繁琐、细致也是一个很系统的工作。它需要我们投入大量的时间和真诚来服务客户，感动客户。

我们与客户接触时间最长久，我们既要维护好客我关系，也要代表客户向公司反映问题。因此，客户经理要树立竭诚为客户服务的理念就显得更为重要。所以我们必须要不断加强与客户之间的联系，提高服务的质量，并得到客户的认可。在平时的工作中，一个温馨提示的短信问候，一个特殊日子的电话，这些小的举动都可以为客户增添好感，增加满意度，始终保持良好的心态，以真诚的态度，以实现零售户效益最大化为工作目标，做客户的“贴心人”。

客户经理在日常工作中不但要常常总结工作经验，不断自我创新，改善工作方法，提高工作效率，而且还要加强专业知识的提升，逐步提高对市场的预测、分析、服务和沟通能力。在市场走访过程中，从客户的意见中寻找突破，只有不断加强自身素质的提升才能对市场驾轻就熟，帮助客户解决问题。另外，针对市场反馈情况和本科室的情况要建立起科学的考

核激励机制，通过考核，激发、调动、促进工作热情和创造力，更好地发挥其自身潜能，全面提升工作水平。

1、在走访过程中，我们时刻要加强与客户的沟通，宣传好公司的货源供应政策，及时有效准确的将信息及时传达给客户，让客户做到心中有数。当部分货源不足时，应积极向客户推荐同价位卷烟，以缓解市场供需矛盾。

2、做好客户细分工作，深入挖掘市场潜力，努力提升重点品牌和自主品牌的上摊率，提升客户的产品组合宽度。目前品牌培育是当前卷烟营销工作第一要务，也是客户服务工作的重点和难点。它是一个长期性的工作，到目前为止还有大部分客户经营方式仍然欠佳，推广意识也不是很强。所以要把自主品牌做的更成功，必然少不了“客我”之间的互动，用互动来带动客户经营意识的转变其经营方式同时达到品牌培育的效果。

我们面对不同组别、不同业态、不同性格的零售客户时，要针对客户的实际情况制定合理的拜访计划。每下半个月的个性化拜访就是一个能和客户很好沟通交流的空间，我们应该好好利用个时间来拉动“客我”关系。我认为每个人的内心是渴望被人尊重，被人赞美，被人呵护，被人关怀的，所以我们必须要站在客户的角度，真正的关心他们的疾苦，急客户之所急，想客户之所想，问客户一些体贴的，暖心的，关怀的问题，逐步提高零售客户的满意度和忠诚度，达到提高自身服务质量。

在日常的客户拜访工作中，要加强与客户的宣传和沟通，告知客户做好明码标价能给客户自身带来的方便和好处，从而获得客户的理解、支持和配合。我们不能全盘指望客户能主动做好这项工作，一定要亲力亲为，帮助客户做好明码标价工作，通过主动帮助客户摆放标价签，去引导客户积极做好这项工作，并努力使之成为客户的好习惯，从而全面促进明码标价码标价工作上一个新台阶。

当然还要注重日常的维护工作，特别是对一些新品牌上市后，要及时向客户发放相应的标价签，并帮助客户做好品牌出样工作。最重要的是，我们应该不断的去创新工作思路，转变客户观念，使客户由被动服务变为主动维护，共同把这项工作做好。

客户经理不仅要做好卷烟销售服务，还要配合专卖人员向零售客户宣传法律法规及有关政策，当客户遇到专卖方面的困难时，能及时准确的提供相关的简单咨询，因此我们还要熟悉《烟草专卖法》等法律法规，来有效的保护客户的合法权益，并提高零售客户守法经营的意识。

在过去1000多个挥洒辛劳汗水的日子里，作为烟草人我们每天都在迎接着日新月异的变化，积极转变着自身的角色，不断将自己塑造成为品牌传播者、品牌维护者、客户服务者，与烟草企业的成长事业一起。在加快转变服务思路的旗帜下，我们的思想高度统一，我们的行动雷厉风行。在服务岗位上、在单位工作平台上，我们的服务意识一定要时时刻刻保持者，用自身的实际行动谱写出一曲曲精彩的服务乐章。

一直以来，我们不断吸收国内外优秀企业建设的先进成果，尤其是在企业宣传理念和营销理念的可取之处，坚持从自身实际出发，紧紧围绕“诚信、绩效、责任、创新、和谐”组成的企业文化精髓，致力打造“诚信服务，拼搏进取，团结协作，创造一流”的企业服务精神。使每一个我们服务的客户都能快乐的感受到我们的企业精神的核心体现，用细节的精致服务和微笑传递我们的企业内涵建设。

总之，我们开展每一步工作都离不开客户的认同与配合。可是怎样才能让客户积极地配合呢？其实答案很简单，将心比心，客户经理真正的用心去和客户交流，为客户服务，客户才会从内心里积极地配合我们工作，那么我们才能迎接超越自我的挑战。作为联系客户的桥梁和纽带，作为客户服务的直接实施者，我只有充分发挥在卷烟服务营销一线的主要作

用，才能真正实现烟草行业为客户服务的宗旨，而这一点，也是我一直以来工作的守则和致胜的法宝。

作为一名服务人员，我选择了这一岗位，我的梦想那就是与烟草一起飞翔。在今后的工作中加强自身业务的逐渐提高。既然选择了远方，就该风雨兼程。在工作中，我毫无怨言，勇敢地经受着每一次营销中的困难和压力，以坚定的意志，执着地追求着梦想。我不去想是否能够成功，我不去想未来是平坦还是泥泞，只要热爱工作，一切困难均会迎刃而解，我将会以阳光的心态面对今后点点滴滴的工作。

营销的演讲稿篇六

大家好！

首先感谢领导们给我这次机会让我站在这里，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。同时，十分的感谢各位同事对我的大力支持和帮助，让我在工作中能够不断的提升，让我有勇气和信心站在这里。

做为领导，必须先要做好人。我在为人上，胸怀坦荡，公道正派，不搞小动作。在个人修养上，注重学习，努力使自己成为一个有高尚情操有修养的人。在工作作风中，能吃苦耐劳，认真负责，从不揽功诿过，假公济私，领导布置的工作总是尽力去做，从不无故推诿。

参加工作二十余年来，由于党的教育、领导的培养、同志们的帮助及个人的努力，在从事移动通信技术、业务管理和综合管理的过程中，不断学习，积累知识和经验，增长了才干，提高了水平。同时，有了明确的政治方向，比较扎实的业务知识，踏实奉献的敬业精神以及较好的人际亲和力和团队合作意识。

自去年6月进入中国移动分公司以来，我一直秉承“在学习中

工作，在工作中学习！”的工作作风，现已基本掌握公司主要业务流程，并且在营销工作中做出了不错的成绩：7月至12月底，担任第一营销中心区域经理一职，积极学习移动各项业务，坚决执行公司领导及营销中心主任的工作指示，并根据区域情况将所属片区内的各级渠道资源合理整合，勤于上访培训，任职期内忠于职守，各项工作不分大小均无失误或投诉记录。在代理商年度评优大会上，我片区6个一级代办点，2个评为市优秀，3个评为县级优秀，获得上级领导的屡次褒奖。1月，任市场部小区营销组长，成功与3个小区物业公司签约，并配合广告商完成横幅、海报及单页等宣传资料的入驻，销售创业卡300余张，中国移动g3手机2台及其他移动增值产品若干；1月底至3月初，应返乡市场营销工作的急迫需求，被紧急抽调至市场部精准营销小组，任职该小组组长，在3个月的返乡市场“阻击战”中，我带领我的团队克服重重困难，在公司领导的密切关注与大力支持下，取得了精准营销的辉煌胜利，营销成功率位居全区第二；4月至今，任职于市场部工程集团营销小组，担任小组组长，我们通过半个月的摸排筛选，取得了近百个重点工程的建设信息，并将信息与区域营销中心共享以加强工程市场辐射能力，掌控市场格局。到目前为止，经过筛选已经取得城区内15个重点工程单位资料，成功与其中12个单位达成协议并取得了入驻营销资格，悬挂宣传横幅15条，销售创业卡75张，组建工地集团3个，完成现场营销1次，协助工程市场中高端客户办理预存与数据业务等若干次。

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。

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。

营销的演讲稿篇七

我今年六月满28岁，毕业于xx十四中，学财务专业，98年元月进公司，99年10月以前和处长在仓库共事，做一名仓库管理员，99年11月经同事们的推荐提升为仓库主管，在职期间，加班加点及时快速的为各柜店补充货源，仓库帐务没有出过误差，组织仓库里同事参加公司各项活动，那年还评为了先进工作者。

以上是我简要的工作经历。

下面我谈一谈我参加计划跟单部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3点：有较强的工作责任心，上进心，有韧性，督促协调、执行力强；

第6点：入公司9年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计划跟单部的工作思路及策略：

策略有6点

第5点、学习现代化的仓库管理办法，完善原辅料仓的管理；

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。

最后我想说：多年来的共同工作，在座的领导和同事对我的为人和工作能力应该是很了解的，我的工作表现大家也是有目共睹的，在过去的九年里，在领导的关怀下，在同事们的支持和无私帮助下，我的工作取得了一定的成绩，经过多年工作实践的锻炼，我已经具备了担任计划跟单部经理或是副经理一职所需的协调组织、分析决策和解决问题的综合能力，差的是相应的理论水平和沟通表达的技巧，但是在今后的工作中我一定会不断的学习，培养提升自己，加倍努力干好！

营销的演讲稿篇八

感谢公司领导给予我这次展示自我，提高自我的机会，同时也希望广大同仁给予我真诚的帮助和支持。首先做一下自我介绍：我叫xx[]出生于xx年xx月xx日，毕业于xx学院[]xx学历，在加入xx公司这个大家庭前是名xx[]今天，我再次登上这个讲台，参与我公司营销外呼这一岗位的竞争。站在这里，我有点紧张，因为我觉得今天几个竞选演讲的同事都那么优秀年轻，有活力，朝气蓬勃。他们给了我一些压力。而同时我又感到十分泰然，一方面是因为我自己有满腔的工作热情和勤恳踏实的工作作风，能胜任外呼营销的岗位。另一方面我的泰然是为了xx客服。我看到今天的竞选者都如此优秀，无论今天竞选结果如何，我想我们xx热线必定集聚人才，开拓未来。

下面，我主要谈一谈我这次竞聘的目的、对以往工作的感受以及自己对竞聘岗位的理解和认识。

一是想展示一下自己的能力。我到xx公司工作，已经历了1年多的时间，适应了xx热线工作环境，实际了解和掌握了我中心工作环节、特点，二是想通过与各位领导的此次沟通，增强彼此间的相互了解。虽然我希望竞聘能够成功，但不论结果如何，我都以此次竞聘为契机不断提高个人的素质，以适应公司发展的需要。

回顾自己几年来的工作，总结起来有如下几点：

一是做事要有恒心、耐心日常工作繁杂而琐碎，工作内容的每一项细节，都是整个工作核心的组成部分，我从不因此而敷衍塞责，一推了事；对既定的工作目标都能专心一意地努力，工作中出现一些问题和障碍是难免的，要知难而上勇于开动脑筋、集思广益想办法，排除障碍，实现目标，我知道只有平时一点一滴的努力积累才是实现任何目标的唯一方法。

三是做事计划性强。面对繁杂的事务性工作，通过几年来在工作中的积累，能够很快的总结出规律，提炼经验，做到办事井井有条，计划得当，提高工作效率；四是适应性强，参加工作的几年来，及时调整自己的思维和行为，使之与工作相适应，顺利的完成角色的转换，这即是工作的需要，也是本人对自己的要求。五是信守诺言，具有团队精神。诚信守诺，既是我为人处世的原则，也是我在工作中的准则。外呼营销人员必须具有协作意识，紧跟领导的指挥，要从宏观处着眼、细微处着手，既要保持横向的紧密联系，又要坚持纵向的贯穿，将公司领导的发展意图具体落实、贯彻始终。六是始终保持着对工作的执著和热爱。各岗位工作的专业技术要求固然重要，而对待工作的精神状态，更决定了一个职员的工作效率，多年来我无论做任何工作，都保持着良好的工作状态，做到干一行爱一行，干一行就努力做好这一行。

2、创新工作方法，转变营销观念。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。资源优化配置。在日常工作中发现，没有较好的梳理用户信息，导致外呼时，需要该业务的用户没有得到服务，不仅使得月初xx的呼入量较高，而且大大降低了外呼营销的效益，使得部分资源浪费。因此，要与相关部门紧密联系，通过多种渠道罗列出具体需要此项业务的客户以及潜在客户群进行针对性的营销。

3、是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。

如果这次竞聘我失败了，我也不会气馁，说明我离公司对我的要求还有一定的距离，这将促使我在以后的工作中，励精图治，努力学习，勤奋工作，一如既往地为公司的发展添砖加瓦。

最后，我要说的是：

青春因理想而激昂，人生因执著而铿锵。

谢谢大家！