

# 2023年竞聘总监工作思路 总监竞聘演讲稿 (模板6篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

## 竞聘总监工作思路篇一

各位领导、各位评委、各位同事：

大家好！能参与今天的销售主管竞聘，我深感荣幸。我竞聘上岗的是本部营销中心销售一部的五粮液品牌销售主管。实行公平、公正、公开竞争上岗，是公司人事制度的重大举措，也是公司加强员工队伍建设的有效方法。

我叫，今年36岁。1998年12月31日-20xx年3月31日，购物中心传统工艺部工作，任领班；兼超市部酒水销售的领班。20xx年7月15日至今，任酒类销售代表；兼五粮液品牌部的品牌主管。在这近十二年的岁月里，我在领导、同事的关心帮助下，年年完成销售任务。近十二年的磨练和努力，我的知识结构、销售能力和管理水平有了较大的提高。这也增强了我参加这次主管竞聘的信心。

五粮液品牌销售主管竞聘书，带好部门队伍，带领业务员去卖场进行新品、变价、促销活动等相关事项的谈判工作；协调内勤、物流库房车队与生产厂家、卖场的送货、退货关系，应付紧急情况出现，能够及时解决；部门每月每人的多维任务数据录入、部门每月每人的工资绩效的初步评定。重点是协助经理完成公司下到部门的全年销售指标工作。虽然这一职位的要求很高，但我有胜任的自信和勇气，因为我已在这个

岗位上磨练和锻炼了近十二年。我的优势是：

一、具备良好的团队管理、协调沟通能力和人际交往能力，管理不死板不生硬，善于激励员工工作积极性。在日常生活和工作中，我非常注重在学习和实践中不断加强个人销售能力，带好队伍的水平。

二、具有丰富的实际工作经验。五粮液品牌销售主管工作做了八年多，累积了一定的工作经验。工作踏实勤奋、勇于承担部门领导下达的各项销售工作指标、抗压力较强，具备良好的分析判断、决策、资源整合的能力，有一定的谈判技巧，工作责任心强，有一定的自我控制能力，能承受较大工作压力。

三、有不断进取的意识。爱因斯坦说过，兴趣是最好的教师。我喜欢五粮液品牌销售工作，近几年的学习和实践，我拓宽了思路、开阔了眼界，工作中善于学习新的东西，善于发现问题，有一定处理突发事件的能力，为我今后的工作取得成绩奠定坚实的基础。

四、有较强的组织协调能力。与单位其它部门沟通顺畅，增强了大局观念，丰富了管理经验，提高了分析、综合、决策能力。

回顾我的成长历程，我深深感谢各位领导和同事对我的支持。当然，由于工作阅历和自身个性的局限，工作的超前性和预见性还有待于加强，对原则性下处理事情的灵活性把握得不够好。如果这次竞聘主管演讲稿能成功，我将从以下几个方面入手，做一名五粮液品牌销售主管，绝不辜负大家的期望。

一、通过自身的努力提高工作能力，起到带头作用，增强部门整体凝聚力，加强部门工作、人员的精细化管理。

二、配合经理，采取多种形式搞好五粮液品牌销售工作，带

领部门员工坚决完成公司下达的各项销售指标，创新举措搞营销。任务指标是按商品品类分配的，因此先前所制定的“终端卖场品项、陈列互察表”是否能够按要求执行，就显得尤为重要了。在督促此项工作进行的同时，自身还要不断的深入到终端卖场，第一时间掌握客户的最新经营状态，也是做好此项工作的重要环节。另外对此项工作，我计划在以后做月度任务指标分配时，适当考虑现实中的部分客观因素，尽可能较为合理的将月度任务指标分配到个人。

三、坚决有效执行公司今年9月份实行的3g手机业务定位管理。严格按照制定的要求去管理，解决业务员出现的问题时既不能优柔寡断同时也不能武断。对一些能够通过沟通解决的问题，改正不犯即可。对另外一些业务人员即便沟通，但事实已给自身业务工作乃至部门带来损失的严重问题，一定要上报到经理，并提出自己的处理意见，通过事实来教育部门其他人员引以为戒。

四、加大对业务人员工作情况的监察力度。严格要求业务人员按照规定详尽填写“业务员跑店计划表”、“终端卖场品项、陈列互察表”。“只有看到的才是最真实的”，本着这种想法，我也要每周给自己制定察店计划，并作出详细的察店情况记录，每日进行汇总，将问题当日通报给相关业务人员，规定整改日期，预期未改的将在月绩效中给予处罚，并继续跟踪整改结果，直至解决。

五、提高市场分析能力。商品库存把控能力方面，在今后工作中，我将更加注重同各厂家间的及时有效沟通，每次将与厂家进行沟通谈判的内容加以备忘、注重对事件处理的跟踪记录、加大对存储量不足产品厂家发货的督促力度。注重厂家和业务人员的信息反馈意见，将信息以备忘形式记录，并第一时间上传至部门经理。

六、针对违规销售行为予以严查严处。在货源上严格控制，能够第一时间掌握客户的最新经营状态，向卖场施加压力的

同时，也要对相应的业务人员制定适当的明确的处罚标准，双管齐下，以此来增强部门整体对市场的把控力度。

假如我主管竞聘演讲稿成功，我将在求真务实中认识自己，在积极进取中塑造自己，在拼搏奋斗中奉献自己，在岗位竞争中完善自己，以公司的发展为自己终身的奋斗目标，自强不息，积极进取，做到“以为争位，以位促为”！

我的竞争上岗演讲稿结束。谢谢大家！

## 竞聘总监工作思路篇二

尊敬的各位领导：

大家好！

本来，我是不应该站在这个舞台上参加食品总监的竞聘的。因为，我从来没有做过食品。但，这不是最主要的，最重要的就是我有勇气站在这个上面，与大家一起竞争。中国有句俗语，叫做盛情难却，或者说，是重赏之下，必有勇夫。而我，就是这个勇夫。是勇夫，就要接受挑战，选择挑战。我今天就是选择挑战，以证明自己的实力和能力。

当说完我们的公司的时候，我不得不想到了我自己。但是，不好意思，说到我们的公司，我是非常的兴奋，但是一说到我自己，真的不好意思，我真的觉得没有什么好说。因为我的确没有什么好说。但是，既然走到这个台上来了，我还是要说几点：

每个行业都有自己的游戏规则，那么我想，作为食品行业，也应该是这样。同时，食品行业既是一个竞争非常激烈的行业，也是一个具有极大挑战性的行业。在这个行业，我们可以得到极大的锻炼，可以实现自我价值的提升。我们这个公司，有部分食品部的同事出去后，都去别的公司或者报社做

食品总监或者运行总监去了，这不仅证明了我们公司是一个优秀的公司，而且证明了我们公司就是一个“黄埔军校”，为国家的食品行业的发展输送了不少的人才，这是值得我们骄傲的，也为提升我们公司的知名度起到了一定的作用，为我们公司的发行、食品销售目标的完成也起到了巨大的推动作用。

任何人不是一生下来就是天才。我是这样，我相信在座的各位都是这样。我们依靠的全部都是后天的努力。我从农村走出来，通过上大学改变了自己的命运。所以对目前社会上持“读书无用论”的论调是持反对态度的。你说，目前在农村，农村娃除了读书可以改变一点点命运外，还有其他的办法吗，我想没有。所以，还是要读书。就如当时的我，即使起点比别人低，但通过自己的努力，我也改变了自己的命运。在目前房价疯狂往上涨的今天，在大部分人还在为在城市里安得一隅而辛劳奔波的时候，我已经在城市里拥有了属于自己产权的房子，也购买了小汽车。我感觉并没有比别人差。以前是的，但现在不会，更重要的是，将来也不会。

即使在食品行业，虽然我是从零起步，但我也并不害怕。我很欣赏中国移动的一句词“我能”。我在他的前面加了“我相信”，这是我心态的真实写照。俗话说的好，“世上无难事，只怕有心人。”只要你抱着坚定不移的决心，发扬“愚公移山”的精神，我相信，我们的食品是一定能够做好的。虽然在座的各位同事有很多是在食品行业里摸爬滚打了很多年，对食品有很多感触，说起来可能一套又一套。但我个人觉得，在食品行业，并不是怎么说，而关键在于怎么做。况且，作为一个食品总监，关键不是你能做多少业务，你能拿回来多少单，而在于你是否能率领整个食品部门的团队，达成团队的目标。所以，我并不看好某些自以为业务很好，而看不起其他业务人员的员工。因为，依靠个人英雄主义创造奇迹和历史的时代已经过去，现在依靠的是团队的精神和团队的战斗力。而在组织能力、沟通能力以及管理能力，我相信我能。你们也许能，但我想，可能比我会差一点，而我今天能够取

胜，关键就是在这么一点点上面。

刚才我已经说过，现在依靠个人英雄主义的时代已经过去。一个人要想取得成功，必须借助团队的力量。而在团队的力量里面，领导的支持和信任是很重要的，也就是说，领导的力量是很重要的。试想，没有领导的支持，我们很多事情都办不成。而领导，对于我们的升职，都有很重要的话语权。即使在以业绩说话的食品部门，领导的重视和提携也是很重要的。说句实在话，如果没有领导的支持，我站在这个上面，可能还有点怕，也许，我根本就不会站在这个竞聘演讲台上。

真诚地祝愿我们公司越办越好，办成大家都喜欢的公司。也希望我们食品部能都做食品，为公司的发展提供源源不断的钞票。并祝在座的各位领导和员工身体健康，阖家幸福，工作顺利！

我的演讲结束，谢谢大家！

## 竞聘总监工作思路篇三

尊敬的各位领导：

早上好！首先感谢公司和厂部能给予我们青年职工这次锻炼自我和提升自我的机会，自己也很庆幸能够在这里展现自我参加技术总监竞聘。不管结果怎么样，我都会把它视为自己成长和进步过程中的一次经历，我都将一如既往地踏实工作，为车间挑担一份担子，我公司发展添一份力。

从工作到现在我一直从事检修工作，中间有三个月在电解岗位轮岗实习。从轮岗实习到现在，自己成长了很多，进步了很多。我认为我竞聘技术总监有以下几个方面的优势：

- 1、我学的专业是机械制造及其自动化专业，有一定的专业基础知识，从轮岗实习到现在一直从事检修工作，一直和设备

打交道，有一定的专业基础和实践经验。

2、主观方面我踏实肯干，不怕吃苦。

3、爱岗敬业，责任心强。

当然，敬业精神和责任心也不是用嘴在这说两句就有了，我相信我们主任的一句话“好好干吧，会有人看得见的”如果这次销售总监竞聘报告成功，我将从以下几个方面努力：

1、强化设备管理。

2、对设备进行专责管理。

3、加强设备动态性管理。

为使车间的生产设备安全、经济、合理、高效地运行，我会一直努力！我的演讲发言结束，再次感谢各位领导！

## 竞聘总监工作思路篇四

今天，我站在这里做竞选演讲，首先，感谢公司领导为我们创造了这次公平竞争的机会，我将倍加珍惜。我根据自己的实际情况，决定竞选商品市场开发方面和市场采购方面。下面，我把我的基本情况、工作情况和体会向各位做一个汇报，希望得到指教。

我今年26岁，高中学历，于xx年进入集团xx厂工作，现在化产车间冷凝岗位工作3年□xx年参与化产车间冷鼓工段的流程优化工作，提出自己的意见并被采纳□xx年协助厂领导就降低初冷器阻力提出自己的意见，并被采纳。3年的工作更多的是让我清晰的认识到团队合作精神和集团企业文化！

98年我同时兼任遂宁支公司经理，99年我调任分公司盐政科

长□xx年任经理助理□xx年任副经理并兼任机关支部书记至今。在绵阳分公司的这9年时间里，在省公司的领导下和分公司党政的支持下，我坚持市场检查与路检相结合，经济处罚与法律手段相结合，堵源与关厂相结合，在省局和刘的领导下，本人先后亲自参与了大英县轻化制盐厂、遂宁河东盐厂、保升盐厂、磨溪盐厂等工作；在市场混乱的那些年，盐政科每年查私盐200多吨，全分公司每年查私盐多吨，罚款100多万元；这些年绵阳盐业分公司先后用法律手段判刑8人，留置盘查和拘留50多人，有力地维护了盐业市场的平安，保证了销售，促进了企业的效益提高。公司年年被省局评为盐政工作先进单位，本人也年年被评为盐政工作先进个人。

今天能以一个竞聘者的身份向大家介绍我的个人情况，阐述我对南充盐业分公司的、经营、改革发展等方面的设想，是经过复杂的思想斗争的，因为我一直认为，无论是在综合素质、业务能力、及社会的各个关系方面，今天来参加竞聘的各位同事和未参加的一些同事都完全有能力和实力领导好好南充盐业分公司。如果组织决定把南充盐业分公司的重担交给我们年轻人的话，我认为自己作为党培养多年的年轻干部，有责任、有能力、也有信心接好崔经理传递的接力棒，充分发挥自己任中层干部20xx年来所积累的和能力，特别是4年来在分公司分管盐政、安全所积累的实际，充分发挥自己干一行爱一行钻一行建树一行的敬业精神，充分把握公司为实现食盐流通现代化的大好机遇，通过创新、开发业务、拓展市场、铸就盐业服务、信誉品牌等多种途径，构筑一个全新的发展平台，将南充盐业公司打造成为一个和谐美好企业，以赢得最大的经济效益和社会效益，回报职工，回报社会，回报组织。所以，我今天要来竞聘南充盐业分公司经理职位。

参与这次竞聘，我愿在求真务实中认识自己，在积极进取中不断追求，实现自己的价值，在市场竞争中不断完善自己。

我的竞选演讲分为两个部分。

## 第一、商品市场开发方面

我竞选商品市场开发这方面的岗位，是因为市场是企业的生存命脉，好的产品如果没有好的市场人员、好的客户服务人员等于闭门所关，自我欣赏，丝毫不能体现其商品价值。而在市场运作的过程中，市场开发是龙头，客户服务则是关键。所以，我认为要想在营销这方面有所成就，就要从商品市场开发方面开始做起！

## 第二、商品市场采购方面

我的演讲完了。谢谢各位！

## 竞聘总监工作思路篇五

尊敬的各位领导、各位评委、同事们：

大家上午好！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。为加快春秋航空的大发展，高效地推进增值服务部各项业务的开展，提高辅助收益，创造新的利润增长点，我们公司举办了本次竞聘活动。这次部门主管竞聘，对我来说，是一次锻炼，也是一次提高，真诚地希望大家为我鼓劲、加油！

我叫，今年22岁，大专学历，现就读于专业进修本科。

我深深知道，一名合格的银行会计主管竞聘需要非常专业的水平和高度的工作责任感。现在，我就以年轻人特有的激情和自信，把我对工作的思考全部呈现给大家，来接受大家的审视与评价。我的优势是：

一、具备良好的工作作风、工作务实。事业责任心强，上级交给的主管竞聘任务不折不扣完成，不怕困难。工作的速度很快，不怕辛苦，毫无怨言地加班加点工作。对领导安排的

工作认真完成，从不计个人得失。我有着满腔的热情追求优秀，追求卓越。有了这样的信念，我相信，在我们春秋航空这片沃土中我能够成长为一棵参天大树，能够为春秋航空的美好未来增光添彩。

二、具有较强的学习适应能力，接受新事物的能力快。反应能力快。我今年22岁，精力充沛、思想进步，思维活跃，学习、适应能力强，善于接受新事物，有着敢抓敢管、敢作敢为的性格和雷厉风行的作风。正因为我有激情，让我有精力努力主管竞聘书;正因为我有激情，让我更容易接受新生事物，在工作中另辟蹊径;正因为我有激情，也让我具有了更多的时间，更多的精力，去钻研和探索。

三、服务意识强，善于与客户沟通，处理客户投诉问题比较行，尤其是在联名卡上。我经常与客户进行谈判，取得了很好的成绩，沟通能力也在实践中与日俱增。同时我也不断在学习专家学者关于沟通方面的知识，不断提高自己的情商。

四、热爱和忠于自己的主管竞聘报告岗位。有人说，成功的起点是热爱自己的职业，有了这份执着的爱，工作才有激情、有动力。两年的工作体会告诉我，要热爱和忠于自己的岗位，才能做好本职工作。因为热爱，也会让我们更富有的创造力，有责任感，善于创新，能够吃苦。

五、具备这个岗位需要的学习和创新能力。我非常注重加强岗位需要的管理业务知识的学习和积累。我还注重创新意识的培育，在工作中不断地摸索经验，探索工作新路子。

曾经听过这样一句话：“既然是花，我就要开放;既然是树，我就要长成栋梁;既然是石头，我就要铺成大路。”那么，如果我是内联室主管，我就要成为一名出色的领航员!如果承蒙大家的厚爱，给我一个施展才华的机会，我将围绕目前内联室的工作职责和年度净利润指标，结合自身实际，全力以赴做到以下几点：

一、努力钻研业务，尽快进入角色。走上新的竞聘主管演讲稿工作岗位，要干出成绩，必须有较高的业务素质。业务素质的提高只能靠不断的学习，不仅要从书本上学习，而且还要从实践中学习，不断汲取理论和实践的滋养，将所学到的知识运用到实践中去，指导具体的工作，使自身理论水平和业务素质不断提高。

二、加强管理。只有加强管理才能保证业绩，我将会加强管理，努力创造一个团结和谐、自觉勤勉、有所作为、利于进步的好环境，充分调动大家的积极性和创造性，使内联部成为一个团结协作的战斗集体。从方方面面把工作做好做细，关心干部职工的疾苦，经常和他们谈心，帮助员工解决实际问题，使他们振奋精神，以积极态度投入工作。

三、做好产品(服务)营销，积极外联，争创效益。

1、把握“实际产品”概念。做好服务质量管理，提高服务生产力管理水平。一方面在服务内容上树立我们的特色。通过品牌来建立差别形象，进而提高产品(服务)质量，提升经营效益。另一方面，建立服务质量管理体系，在产品(服务)管理上实现制度化、标准化和规范化。利用商务头等舱、旅游胜地等旅途资源优势，加大服务产品的宣传和新产品的推出力度，不断完善高端服务，形成贴近价值客户需求、有竞争力的服务链。

2、继续推出“在线机上座位预定”服务。通过网上提供的飞机座位示意图提前预定旅客喜欢的座位。在主管竞聘演讲稿之前，旅客通常是在机场办理登机手续时，向地面服务人员申请自己喜欢的机上座位，由服务人员根据实时的机上座位分布情况来确定是否可以提供该旅客想要的座位，也就是说，旅客在乘机登记柜台前申请的座位不一定得到满足，如果到机场办理登记的时间太晚，甚至只能“绝对服从”，被安排什么座位就只能对号入座。对于可能无法提前赶到机场办登机手续的旅客来说，想得到喜欢的座位常常是一种奢望。我

们推出“在线机上座位预定”服务后，旅客将可以提前自主选择机上座位，不管购票时间长短，只要旅客成功购买机票后即可通过飞机座位示意图选择自己所乘坐航班上前舱、后舱、靠窗边或走廊等心仪的座位。

古希腊哲人说：“给我一个支撑点，我会把地球支起”，而我现在要说：“给我一份信任，我一定能做到更好”！选择这份职业，我只有一个理由：在工作面前，我是一只响箭，勇往直前的出征；在责任面前，我从来不是风中的墙头小草，缩首缩尾。当然任何运营主管竞聘报告都有两种结果，即使今天我失败了，我也不会气馁，我将立足自身岗位，脚踏实地工作，寻找差距，缩短距离，在工作岗位上挥洒自己的激情与汗水，争取在下一次竞争中崛起，为我们春秋航空的发展做出更大的贡献！

我的竞选报告演讲完毕。谢谢大家！

## 竞聘总监工作思路篇六

“一个人要想取得成功，必须借助团队的力量。”而在团队的力量里面，领导的支持和信任是很重要的，也就是说，领导的力量是很重要的。试想，没有领导的支持，我们很多事情都办不成。而领导，对于我们的升职，都有很重要的话语权。即使在以业绩说话的食品部门，领导的重视和提携也是很重要的。说句实在话，如果没有领导的支持，我站在这个上面，可能还有点怕，也许，我根本就不会站在这个竞聘演讲台上。所以，首先感谢领导为我们提供了这次公平竞争的机会，我会珍惜这次机会，勇敢的展示自己。我竞聘的岗位是财务总监。

我200×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！

在三年多的工作中，我也积累了不少的工作经验，在这次的竞聘中，我觉得自己有很大的优势竞聘营业厅经理的岗位，我具备以下优势：

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，对一个营销主管来说是不容忽视的素养。营销本身就是服务。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。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。”工作的质量上，我会做到准备到位，服务到位，巡查到位，处理到位的等“四个到位”。我会在公司的领导下，在店面经理的具体指导下，团结身边的兄弟姐妹们，共同做好以下工作：

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。

第二、带领大家熟悉营销员职责和素质要求，规范行业形象，真正做到内强素质，外树形象。要求大家提高较强的业务能力，应变能力，增强服务意识和敬业意识。

特别是在对待身边的员工要和蔼可亲，自己只是一个带班的班长，对他们绝对不官僚主义，要身先士卒，率先垂范，要求他们做到的自己就要做到。对待顾客一定要有耐心、有热心、有爱心，不管他谈到什么事情，都要善于倾听，耐心解释，心中时时想到“顾客的都是对的，都是我的错，我该为你服务，我尽量想法解决”这样一个理念。既不能哭丧着脸，更不能生硬的语言回击。要知道每一个客户都是我们的财主，都是我们的上帝。每次得罪了一个顾客，就会给我们带来一份怨恨，在长久的竞争中就会断绝一条条的财源。

第三、加强制度化建设和常规检查。

对台席营销物品上岗前的检查制度化，这是工作前必备的准备。对员工的上班情况进行合理排班，严格考勤，对员工的

请假和休息假日，做到工作与休息，工作与关心两个方面，本着工作第一的原则进行处理。建立员工交接班签字落实制度。上一个班在交班时，对各种工作情况，设备运行情况，群众投诉情况，认真记录转交下一班，下一班接班时在交接班记录上核实签字交接。建立疑难投诉或者突发较棘手客户服务问题巡查和及时反馈制度。作为营销主管的我，要时时巡查，确保问题及时处理，确保咨询时时有人回答，有时候，员工正在忙其它业务，这时对咨询和一般的投诉就要主动上前予以解决和解答。抓好营业厅的各种资料的汇总，款的收集、保管及送缴。每天结束，巡视营业厅，检查设备运行情况及所有财产的情况，确保安全，才能离开。

尊敬的各位领导，以上是我的竞聘演讲，有什么不足之处，希望领导和同事们批评指正。我会再接再厉，不管竞聘结果如何，都将一如既往的做好本职工作，我的演讲完毕，谢谢大家。