

2023年技术经理竞聘演讲稿(优质5篇)

演讲稿具有观点鲜明，内容具有鼓动性的特点。在社会发展不断提速的今天，需要使用演讲稿的事情愈发增多。大家想知道怎么样才能写得一篇好的演讲稿吗？下面是小编帮大家整理的优秀演讲稿模板范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

技术经理竞聘演讲稿篇一

尊敬的各位领导、同志们：

到底该如何经营公众客户？我对高级客户经理的理解是：客户经理作为公司的代表，担负着公司与客户之间的联系，承担着多方面的职责，客户经理必须具备良好的思想道德素质和专业素质。

良好的思想道德素质首先要热爱企业，忠于企业；对待客户要主动热情，对于用户提出的问题要耐心解答，不能欺诈客户，更不能以不正当的手段或方式欺骗客户。其次，要树立“沟通从心开始”的服务理念，以“追求客户满意服务”为服务宗旨，培育自己吃苦耐劳、团结合作、乐于奉献的企业精神；在具体工作中，要真心实意为客户着想，全力以赴为大客户服务；要遵守企业各项规章制度和劳动纪律；对自己的工作具有自豪感，有敬业的精神，有为公司和客户负责的责任感；通过恪守道德，塑造客户经理的自我形象，探索大客户服务工作规律，创造高效能的工作业绩。

应该采取怎样的措施来保存激增呢？假如我是公客室经理，在分公司的领导下，在市场部组织指挥下，在各渠道的协作配合下，我将按照：树立一个信心、确保一个目标；落实二项责任，做好两类市场；实现三个转变，提升三种能力；处理四种关系，演好四员角色；突出五方面工作，提升公客整

体经营管理水平的工作思路做好公客室的各项工作，具体做法如下：

一、树立一个信心，确保一个目标。

二、落实二个责任，做好两类市场。

落实两个责任：一是公客室如何执行落实企业发展战略、如何完成年度经营任务；作为公客室经理要紧紧围绕分公司的中心任务，与各渠道协同作战，要以业务收入为中心，以渠道（班组、支局）建设和话务经营为主线，进一步提高渠道（班组、支局）营销能力、营销管控能力、业务支撑能力和服务质量水平，实现保存激增的目标。二是公客室的管理团队建设、支局渠道建设、提升服务营销能力和战斗力。作为龙头的公众客户（占全县业务收入80%左右），它经营管理情况直接影响分公司全局进展和市场经营工作。作为公客室经理要依靠员工、依靠支局长，首先打造公客室这个团队，其次是支局渠道团队建设，勤奋学习，不断提高自身素质，积极投身“创建学习型企业”，弘扬企业文化，提高员工技术水平和思想素质。“管理团队”要认真落实“抓提高、促创新、求发展”战略，实施精确化管理，推行精确化营销。以经理、骨干团队建设为主，在提升个人能力的基础上加强团队整体能力提升。

三、实现“三个转变”，提升三种能力

实现“三个转变”：一是实现自身角色的转变。即由支局的具体基层管理者向中层组织、管理者角色转变。既当指挥员，又当好培训师与服务员，更要当好战斗员。发挥整体优势，创造一个良好的、积极的工作氛围。二是实现思维方式的转变。从做支局长时的“上级交办，办就办好”的思维模式向“怎样去办，怎样才能办好”的主动寻求开拓工作新局面的思维方式转变，围绕市场经营中心工作结合实际制订分管工作计划，有安排、有检查，保证各项工作落到实处。

三是工作方式、方法的转变。从原来等领导指示，靠上级交待以及支局提出问题的做法向积极、主动思考问题，做好月度、季度、年度计划和实施方案，根据实施情况、市场反映情况及时修正转变，另外要主动下支局做好市场调研，帮助支局解决经营发展中存在的问题。

提升三种能力：一是业务创新能力，要在熟练掌握各种电信产品的基础上，对竞争对手产品的状况也要有一定了解。达到能懂得市场营销学方面的一些基本理论，具有市场观念和竞争意识，熟练掌握一些营销技巧。要善于了解、分析消费者的各种特点，善于揣摩客户的消费心理。熟悉电信业务的操作流程。最后达到对目前企业的各种产品的全业务自由组合，在各自区域内灵活应用，并能指导支局如何做，做到什么程度。二是内部管控能力，为了完成任务，达成目标，必须通过工作计划、组织、实施、管控来实现。通过发挥团队精神来实现目标，管理不但有目标管控能力，更有对过程管控能力，也就是要有对每位员工的管控能力，管控好员工的时间进度，管控好员工的情绪，也要管控好自己的情绪。在内部管控能力中重点是对员工的管控（和员工的关系是协作的关系），其次是业务（流程）的管控。三是沟通协调能力，由于我们的业务非常复杂，一种业务（产品）牵连到多个部门和班组，有市场、技术、中层管理人员、业务支持及其他班组。有时上面的文件、通知等表达得不够清楚，甚至有时是不正确的，这时作为管理者，要做到承上启下的作用，基层的正确意见要向上反映，上级的要求向下贯彻。

四、处理“四种关系”，演好“四员”角色

处理好“四种关系”：一是与市场部的关系，进入角色、摆正位置、大事汇报、小事负责。二是与其它渠道的关系，分块负责，不留空白，谁主管，谁负责，急事急办，事后通气，分工不分家，协作不越权。三是与部属的关系，口内领导，口外指导。四是与支局的关系，由封闭经营，单打独斗逐步向开放、合作、共赢模式转变。

演好“四员”角色，即是要继续按照分公司领导的要求，争当好管理者的服务员、战斗员、指挥员和培训员的四员角色。

五、突出“五方面”工作，提升公客整体经营管理水平

第一方面：创新经营模式，保住话音市场经营基本面

一是加快各项业务发展。

二是重视话务量经营，突出存量保持，应对市场竞争的手段、方法问题（存量部分）。

第二方面完善渠道建设，实施分类指导，提高员工执行力，促精确营销的水平。

营销渠道建设的目的是缩短与客户的距离、细心关怀各类客户、提高客户响应速度。公客室主要负责社区、营业以及社会代办渠道，为此我们应该从以下几个方面去努力：

一是社区经理渠道要加强维护指标达标、做好服务质量提升，实行“分田到户，守土有责”，强化前端员工树立维护也是经营、维护也是服务意识；将运维优势转化为营销优势。实现社区经理“三合一”的模式；抓社区经理营销系统应用，指导、培训、建立社区经理的骨干（核心）队伍，利用社区经理独立的工作方式和日积月累的客户关系进行维护中的“机会营销”。

二是营业渠道要加强营业员的业务培训及服务技巧培训，提高营业人员的“四力”（即主动营销能力、业务受理能力、服务亲和力、现场管理能力），加强营业营收款及时存行上划的管控，确保资金安全，在营业厅忙时抽调一切可利用的力量（社区经理、支局长）到营业前台实行机会营销。

三要加大力度发展社会代办渠道，让社会上的能人智仕为我

们的发展、收入添砖加瓦。在目前激烈的市场经营环境下，以劳动竞赛、员工渠道作为经营的有效补充，突出对代办渠道和“员工渠道”的针对性、有效性培训。

四是要提高执行力：工作是做出来的，而不想出来的。再好的营销方案，如果不能得到很好的落实，也不会达到预期的效果。提高员工的执行能力，首先要以身垂范，保持乐观积极心态，将上级分配的工作首先细分，抓住重点，有计划、有步骤、有检查，面面俱到。

第三方面：强化支局基础管理工作，提升营销、服务水平

切实加强支局、班组基础管理和客户的关怀服务工作。

做好三个层面的培训：公客室“管理团队”、基层管理者(支局长、班组长)、员工的培训。

第五方面：加强市场调查、研究，为领导决策提供数据依据。

为了能制订符合当地实际的营销方案、政策，公客室应该加强市场调查工作，要经常深入到一线支局了解客户、进行市场调查与分类、了解竞争对手情况，为制订营销方案、营销政策收集市场信息，经过调查、了解才能制订出符合实际，切实可行的营销方案、政策。目前我们的运营模式由以产品为中心向以客户为中心转变，实现商业模式从提供单一产品或简单组合提供集话音、宽带、视频、高附加值应用等于一体的约合信息服务转变实现由封闭经营，单打独斗逐步向开放、合作、共赢模式转变，要实现以上的转变，我个人认为只有通过市场调查，学会市场调研，走出去取得客户，为领导提供决策数据。

以上是我的个人观点和看法，希望可以得到大家的的支持与认可，得到大家手中宝贵的一票！

技术经理竞聘演讲稿篇二

大家好！

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，演讲题目是：爱岗敬业，争创业绩，努力争当一名优秀的客户经理。我叫xx□xx年xx月进入公司。毕业于本县最高学府—也没有系统学习过电信业务知识，业务水平完全是月的速成。但是这不影响我对热爱，没有降低我对本职工作的热情，从最初的懵懵懂懂，现在全身心投入，发现：自己已经爱上这项工作。因此我尤其珍惜公司领导给我这次机会，来竞聘区域客户经理的岗位。下面，把自己一些不成熟的想法向各位领导汇报如下：做为一名新兵来参加竞聘，经过深思熟虑的深知：做为通讯两大运营商之一的世界五百强企业，不会让一个碌碌无为者担任基层负责人的其位就要谋其政，就要做出一番成绩，而我希望成为这些成绩的发明者之一，因为，有如下优势：

1、营销经验丰富，善于观察市场，熟悉企业财务工作。到年，我在集团基建用品配套公司工作了年，从一名营业员做起，历任门市部负责人、仓库管理员，通过不懈的努力，熟悉业务后，担任了公司经营经理。在那里，我学习到了南方企业的先进经营理念，锻炼出敏锐的市场观察力，初通企业财务工作。走出去，不仅开阔了我的视野，更重要的是为我实现自身价值奠定了坚实的基础。

最后，我已具备这方面的潜质，希望各位领导给我一次机会，我会用十二分的激情与冲劲去开展客户经理工作。

谢谢大家！

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

技术经理竞聘演讲稿篇三

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好!我是***.，我今天竞聘的岗位是财务部副经理。

我毕业于***职工大学计算机财务管理专业，中级会计师职称。***年4月调入国储库，一直担任财务科副科长职务。作为一个党员，自己能够积极参加政治活动，认真学习党的方针政策和业务知识，思想上要求进步，并且具有良好的职业道德。在办理会计事务时能够坚持原则，依法办事，确保了会计数据的准确和安全保密。

几年来，我通过努力工作，积累了会计及主管会计工作的经验。已经能够熟练使用相关财务软件，熟悉国家财务制度和相关政策法规。在国储库的几年中，严格执行财务纪律，加强会计监督职能，和大家一起从基础工作、会计核算、日常管理等方面，都力求做到更好。由于工作的需要，我积极协调职能部门，保持了同银行、税务等部门的友好关系。为国储库与职能部门工作的顺畅奠定了基础。

财务部副经理，实际上就是会计工作。是一个企业的管家。会计工作的好坏直接影响着企业的利益，甚至影响到企业的发展。所以，我要继续勤奋学习，练就一身过硬的专业技能。在各位领导的关心下，在各位同事的大力支持下，我有决心、有信心进一步干好会计工作。

一、作为一名会计，要有敏捷的思维、清醒的头脑、工作的

细心、专业的知识，加上自己的责任心，才能够胜任好这项工作。通过这次竞争来展示自我，给自己更大的压力，如果我能够竞选成功，将会在库领导班子的直接带领下，按照“严格管理，严格制度，严格责任”的要求，我将全力以赴开展工作，进一步加强财务管理，按照会计工作规范和内部管理需要，搞好成本核算和财务分析，定期及时地向财务总监及主要领导报告财务收支状况，为领导提供有价值的财务资料。

二、求团结、增力量、讲协作、顾大局。财务部每一位同事都是兄弟姐妹，每位同事都来自不同的地方，是国储库这条红色的纽带把我们凝聚在一起，相识就是缘。要理解人、宽容人，要和谐相处。财务部要与各个部门搞好配合，搞好协作。站在全库的高度看问题。统一思想，统一认识。拧成一股绳。我们只要团结起来，就会增添无穷的力量，只要严格执行财务制度，尽心尽力干好本职工作，各个都是好同志。我们的目标只有一个，那就是积极为企业着想，当好红管家。

三、尊重上级，服从领导，听从指挥。财务部不仅单纯的为领导服务，更要让领导感到可靠，可信，放心。做每一件事，都要认真听取领导意见。遇特殊事项，需要会下沟通的要及时沟通，需要解释的要认真解释。跟上领导的步伐，与领导保持高度一致。另一方面要加强学习，一是书本学习，一是实践学习。只有不停的学习，才能更好更快的进步。才能把我们的工作做得更好。

今天，我接受各位同事的评议，接受组织的挑选，接受各位领导的检阅。如果我获得成功，我将以今天作为起点，百尺竿头，更进一步！绝不辜负各位同事对我的关心，绝不辜负组织对我的培养，绝不辜负各位领导对我的厚爱。不管怎样，无论这次竞选是否成功，我都感谢大家对我的支持和帮助，我会在以后的工作中认真总结经验，不断进取。

谢谢大家！

1. 经理竞聘演讲稿精选
2. 行政部副经理竞聘演讲稿（精选）
3. 公司财务经理竞聘演讲稿精选
4. 公司部门经理竞聘演讲稿精选
5. 客户经理竞聘演讲稿范文精选
6. 副经理竞聘演讲稿范文精选
7. 客户经理岗位竞聘演讲稿精选
8. 联通客户经理竞聘演讲稿（2014精选）
9. 经理竞聘演讲稿（汇总）
10. 公司经理竞聘演讲稿

技术经理竞聘演讲稿篇四

尊敬的各位领导：

大家好，我是硫酸厂生产工段一班的xx[]首先真诚的感谢各位同事给我这个难得的机会展示自己，说真的站在这里我有点紧张，因为另外三个竞选的同事都非常的优秀，那我希望给大家呈现一个真诚、理性、执着、坚毅、成熟稳重的我，。

年轻赋予我们的不仅仅是美丽，更多的是责任。雷锋说过：“一滴水融入集体，那他就是大海，不会枯竭。我热爱团队工作，更愿意为这个集体奉献我所有的才华。青年是国家的未来和希望，青年兴则国家兴，青年败则国败，青年人应该有所作为，青年工作更是大有可为，我愿意以全身心的精力投入到青年工作中去，愿意把硫酸团支部建成一个团结

活泼、充满朝气的群体而努力。

如果我当选了硫酸团支部书记那在以后的工作中我会做到：
一、加强自身修养，二、多探索基层团委工作新思路，把工作的主动性、针对性统一起来。虚心向其他团支部学习，多交流，多协调，互相帮助，共同提高。三、活跃青年工作生活氛围，在生活上多关心青年同志，让他们有一种温暖感；工作上帮助青年同志多出成绩，让他们有一种成就感；对于同志之间的矛盾，在坚持原则的前提下，多做思想工作，求同存异，让大家一起朝着共同的目标迈进。四、丰富团组织各项活动，激发团组织的内在活力，了解青年中的真实情况，倾听他们的心声。

常言道“说得好不如做得好”，如果我被选上，我将不负众望，决心扎根于团组织，用我的全部力量使硫酸团支部放射异彩。

如果通过这次竞选，我没有成功，这说明我离当好一名合格的团支部书记还差一点，那么我会加倍努力，干好工作协助竞选成功的同事做好团支部工作，为硫酸厂整体工作的开展奠定基础。

谢谢大家

技术经理竞聘演讲稿篇五

各位领导、各位同事：

大家好。

今天参与竞聘经理，我感到十分激动。无论成功与否，我认为都是我最大的幸运和机遇，这充分显示了公司对我的期望、支持和关心。这个机会对我来说是第一次也许是最后一次，我将通过我的努力为公司创造更多的价值。

一、关于我的基本情况

我叫黄xx□20xx年毕业于xx经贸学院□20xx年7月通过来到公司销售部工作。我是幸运的，通过努力后，我得到了公司的认可和支持。

二、关于我的竞聘优势

1.

综合素质的优势。

对销售事业，我有用不完的热情和拼劲，我始终精神饱满地投入到工作中。参加工作以来，我一直从事着团队管理，无论是在任何地方，我都严格要求自己，并服从安排，顾及全局，在不同的工作岗位上做出应有的贡献。

2.

学习能力的优势。

工作之余，我积极参加各种学习和培训，不断提高自己的管理水平。培养自学能力，能够灵活运用所学知识进行日常管理。

3.

丰富的工作经验。

长期从事一线销售工作，对销售事业有较深的理解和管理经验，能较好地处理各种实际问题。

4.

具有一定的协调能力。

运用公关协调能力，加强与其他部门和商店的密切关系。

下面来说说竞聘后的一些想法：

如果我在这次竞争中失败了，说明我在某些方面不能满足公司和领导的要求，但是我会继续为公司的发展做出自己应有的贡献。

如果我在竞争中取得成功，这不仅是我个人追求和自我提升的体现，也是我进一步为公司销售事业做出贡献，为员工提供各种需求的机会。

具体工作思路如下：

1.

努力学习，努力工作，尽快适应新的工作岗位，提高工作的准确性，减少盲目性。

2.

积极推进观念创新和机制创新，定期和员工交谈，让他们充分投入到销售工作中。

3. 在不断推进观念创新和机制创新管理思想的同时，完善“以市场为导向、以客户为中心”的经营理念。同时，作为一线销售负责人，要充分认识到人才的重要性。

4.

关注员工，严格要求自己。

以上是我的竞聘发言，不妥之处，请大家批评指正。