

# 最新汽车演讲稿 汽车s店竞聘演讲稿(汇总7篇)

演讲稿首先必须开头要开门见山，既要一下子抓住听众又要提出你的观点，中间要用各种方法和所准备的材料说明、支持你的论点，感染听众，然后在结尾加强说明论点或得出结论，结束演讲。那么演讲稿该怎么写？想必这让大家都很苦恼吧。以下是我帮大家整理的最新演讲稿模板范文大全，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

## 汽车演讲稿篇一

尊敬的熊总、以及各位在坐的同事：

首先感谢公司领导为我提供这次展现自我的机会，我对自己能在xxx这样一个充满生机与前程的企业里工作，感到十分荣幸；其次我更要感谢公司领导采取竞聘上岗的用人机制给了我这次可以充分展示自我的机会，今天我竞选的主题是：只有付出，才会有收获。

我叫文诚，现任公司销售部经理[]20xx年10月份加入瀚龙宝诺大家庭。见证了我们公司从基础建设到通过验收。当时也参与了服务团队的组建，并在前期设备和人员不足的情况下，处理了两起质量故障从而避免了更大的投诉。由于销售部的需要我在4月份初从服务部调任销售岗位，也在着手重建销售团队。

今天，我竞聘的职务海南瀚龙宝诺汽车销售有限公司的总经理。下面先谈谈我有对总经理岗位的认识：

公司总经理肩负着上传下达的重要使命，不仅仅要协助公司的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。又要发扬团队精神，充分调动各部门经理和员工积极

性，与员工打成一片，及时了解员工的意见和建议，准确及时的处理员工的呼声，坚持“上为领导分忧、下为群众服务”的原则，做好协调工作。

总经理既是“忙家”、“杂家”，又是“管家”，因此，必须把为领导分忧和服务于员工群众的“中心”工作作为出发点和落脚点。把“参与政务”、“管理事务”、“搞好服务”三大职能统筹兼顾，合理安排，做到：“调研围绕市场转，协调围绕领导转，服务围绕客户转，决策围绕信息转”。从而使经营、网络各项工作目标更明确，重点更突出。

做为公司总经理，要内强素质，外树形象，是展示公司实力和精神面貌的主要一员，总经理工作效率的高低直接关系到整个公司运转速度的快慢，销售指标的完成与否、经营的成败，因此总经理除了具备较强的业务、管理能力、还要学习对报表分析、策略制定等方面的基本知识，也就是说应该具备多方面的综合素质。

之所以参加竞聘并不是因为看到有好的位置就盲目的参预，不为做官，只为做事，能在工作中全面的发挥自己，更好的为企业服务，实现自身的价值，接下来我从四个方面介绍一下自己：

多年军营摸爬滚打练就了我越挫越勇的性格和团结意识也使我怎样爱身边每一个人。军事训练容不得一丝差错，更不允许有任何理由所以我有很强的执行力，我会和总公司保持高度一至，完成好各项任务。我信奉广交朋友的做人宗旨，能够与公司所有员工团结共事，具有良好的协调能力。并在实际管理工作中，养成了严格照章办事，讲依据、讲原则、讲正气，为人真诚的踏实作风，使我具备了为一名企业管理者的基本素质。如果我当选我会通过身体力行的工作态度，丰富我们的企业文化并培养每一个员工的忠诚度和执行力。

自20xx年从我踏入汽车行车以来，我的十年是从是竞争激烈

的珠三角汽车的基层一步步走过来的，从洗车工、车间学徒、前台客代、车间主管、销售顾问、销售主管、分店的销售经理、服务经理，十年来经历了汽车行业一线工作到管理工作，也曾经获得行业内全国汽车销售精英大赛亚军的成绩等，所以积累了较为丰富的汽车行业工作经验。

我思想比较活跃，接受新事物比较快，爱学习、爱思考、爱出新点子，工作中非常注意发挥主观能动性，有较强的创新意识和超前意识，这有利于开拓工作新局面，尤其适合在激烈市场竞争条件下的企业管理工作。利用自身较好地表达能力和协调能力，也相信能处理好各种社会关系，达成战略伙伴为公司各项工作开展打下良好的基础。

一个人如果没有追求，没有进取精神，时刻以追求高标准来鞭策、激励自己，那么，无论在工作上还是在事业上，都不会有大的作为。在这方面，我深有感触，自参加工作的那天起，我就给自己制定了一个目标，那就是：无论做什么工作，干，就要干好，就要做得比别人优秀，我相信自己的能力，我自信，经过努力，我一定能成功！因为有一句一直在影响着我，就是“办法总比困难多”。

一个转变是：实现思维方式的转变。从做部门经理时的“领导交办，办就办好”的思维方式向“怎样去办，怎样才能办好”的由被动变主动，围绕汽车市场和管理建设结合实际制订计划，有安排、有检查，保证各项工作落到实处，确保瀚龙宝诺健康有序的开展。

一个目标是：业绩目标。

现100万的产值，不仅要加强内部员工的技能培训外，更重要的是加强与保险公司的合作，一起把服务做上去把蛋糕做大。

一项是建设是：建设企业文化。

公司能够较长期地保持发展的领先地位，最重要原因之一是要有能吸引人、激励人和留住人的独特的企业文化。从某种意义上讲，文化是土壤，人才是种子。文化是一个平台，是有潜力、有才能的人真正发挥作用的平台。开展员工喜闻乐见、寓教于乐、丰富多彩的文体活动和观摩学习活动，丰富职工的业余文化生活，激发干部员工干事创业的工作热情。组织公司员工拓展活动，通过此类活动的开展，丰富员工知识，愉悦身心，增长见识，让员工感受到瀚龙宝诺大家庭的温暖、和谐！

各位领导和同事，面对着大家信任和期待的目光，我看到了希望的所在，同时也意识到压力的所在、责任的所在，但不管是压力也好，阻力也罢，我很自信，相信自己，也相信市场经营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。最后我要讲的是：只有付出，才会有收获！

谢谢大家！

## 汽车演讲稿篇二

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

我是销售部的xxxx[]在公司工作的这段时间，一直以来都是销售部的积极分子，在做好本职工作的同时，也是不断的学习充电，让自己的能力能更上一个台阶。

今天我要竞聘的是销售主管的位置，之前公司也在开会的时候说了，要在销售部内部选拔，我当时听了就决定要来竞聘，作为一名销售，如果没有积极向上的冲劲，没有对目标的饥渴感，那是很难做出好的业绩的，从我做销售开始，我就让自己时刻保持着这种饥渴的感觉，只有不断的向目标发出冲

刺，你才能做到更好，把目标完成，我觉得是销售最基本的工作，冲刺更高的目标，超额才是一名销售应该做的事情。

作为一名销售，公司给了我们这个机会，我也要好好的把握好，我在公司工作的这段时间，大家也可以看到我的业绩，在整个部门都是最好的，从开始的时候我并不觉得我一个新人销售就干不过老销售，带着这股子冲劲，我来到公司的第三个月就拿到了那个月部门的销售第一名。并持续保持着，直到现在。我觉得我对销售的理解已经很好的，这个是我来竞聘的一个优势。

当然我没有做过管理的岗位，而且来到公司的时间并不是特别的长，但是我觉得做销售，并不是看时间长短，而是看业绩的表现，如果让我带领销售部的话，我觉得我还是要以业绩为重，只有把业绩做好了，销售部才算是做好了自己的工作。同时我也要把我的销售经验更多的分享给大家，让大家了解明白我怎么做的。

如果我做了销售主管，我每日会召开一个总结的会议，汇报下我们当日的`业绩情况，发现问题，解决我们在销售过程中出现的问题，能尽快的解决，争取第二天的业绩更上一步，大家相互讨论，相互学习，这样每个人的能力都有提升，业绩是会上去的。另一方面，除了业绩，我觉得销售部门应该增加新鲜的血液，在招聘方面，要乐观积极，有冲劲的人。内部进行末位淘汰制，这样才能促进大家更加主动的去学习，去提升自己的业绩，避免被淘汰了。

在销售上，即使我做了主管，要管理的同时也不能放松销售，不但业绩要做好，做出表率，同时也要带领大家一起把业绩做上去，业绩不同的同事更是需要多关注，了解原因，帮助他们把业绩做好。我有冲劲，有干劲，也想带领销售部的同事一起把业绩做得更好，如果领导们和同事们觉得我还不错，那请投我一票，谢谢！

# 汽车演讲稿篇三

大家好!

非常感谢各位领导、同事们给了我这次竞聘的机会。

我叫孙蕾，07年5月我运气不错，有幸来到奥润公司，这个人才济济、团结又温暖的大家庭。适奉这次难得的竞岗机会，我本着锻炼、提高的目的站在这里，展示自我，接受评判。

今天，我参加服务经理这个岗位的竞聘，主要基于以下几个方面的考虑：

- 1、保证公司利润最大化
  - 2、达到高标准
  - 3、领导一个团队走向成功
  - 4、压力处理
  - 5、了解和运用日常业务知识
  - 6、积极有效的完成上海大众及公司制定的任务目标，严格按照《上海大众经销商运营手册》完整的履行经销商职责，维护好斯柯达这一百年历史品牌。
- 1、遵守并履行奥润公司内部的一切规章制度。
  - 2、打破传统思维的桎梏，最大程度地提高客户满意度及忠诚度。
  - 3、管理售后服务部以保证满足顾客需求，提高车辆一次性修好率；关注售后服务业务的成长、利润和员工满意度的提高。

控制售后服务部的所有行为包括对部门财政状况、顾客服务、零配件库存、商品和维修等各方面的监督。

4、保证为每一个顾客提供高质量的售后和维修服务，顾客能得到车辆维修状况及时的反馈；保持一个清洁的、专业的工作环境。

5、了解顾客所关注的事情、他们的需求、期望以制定和执行有效的行动计划，对顾客进行追踪调查并建立一个售后服务的追踪回访系统，以保证顾客在接受售后服务的72小时内回访顾客对服务的满意程度，并及时有效的解决客户抱怨。

6、在售后服务部内部和与其它部门之间创造一个良好的团队合作氛围，保证员工有一个健康的工作环境，用一种及时和有效的态度处理所有员工的抱怨，从而创造和维护管理者与员工的健康的工作关系。

一是我的敬业精神及团队精神比较强，这是干好一切工作的基础；

二是我思想比较活跃，接受新事物比较快，这有利于开拓工作新局面；

三是我的亲和力较强，信奉诚实、正直的做人宗旨，能够与人团结共事，具有较好的协调能力。

报告完毕，谢谢！大家好！

非常感谢各位领导、同事们给了我这次竞聘的机会。

## **汽车演讲稿篇四**

尊敬的各经销商总经理：

上午好！

首先对各位销售网点的销售经理的到来表示最热烈的欢迎。4s店自成立以来至今在各二级经销商网点的通力配合及支持下实现销售系列汽车共4563台，平均每月实现各个网点销售100多台，网点销售占据整个公司销售额的50%以上，经销商销售管理工作已成为公司销售工作的重要组成部分，现就公司近5个月经销商销售工作做一工作总结：

## 一． 二级经销网络的建立与完善

公司汽车4s店自成立以来，秉承“业精于专”的思想理念致力于suv专业化销售，坚持“市场第一，用户第一，服务第一”的战略思想，按照集团全国建立省级营销中心的思路，通过资源整合，进一步理顺销售渠道，实现了二级网络区域单一性销售，方便了对经销商的销售管理。公司自4s店成立以来陆续对各二级网点实行优胜劣汰，区域市场具备资金优势，网络优势，人脉优势及维修优势的经销商进行了重点扶持。全省十四个地州市目前已与半数地区签定了代理协议，通过这种严格的资格评审使二级网点均具备了售后服务，形成了一个全方位，多功能，立体化，能够全天24小时为用户提供援助，售后的服务体系，同时在品牌意识，品牌忠诚度，市场能力，员工整体素质方面有大幅度的提高和加强。后续几个地区也将根据地域特点促成代理协议的达成，真正达到全面建立各地州市网点分布的目的。，使汽车在全省各个角落都有网络服务人员的关心，树立汽车国内越野车第一品牌的形象。

## 二． 价格体系的完善

汽车在年月号之前的销售由于多家经销商之间的竞争，价格体系一直处于混乱状态，客户对于汽车的价格始终存在怀疑的态度，车的形象受到很大的影响。近五个月公司通过对经销商的整合逐步调整控制市场的价格，对二级网点的价格进



行统一控制，在二级网点与公司之间价格方面进行多方面的协调，虽然其中存在有一些问题，但整体态势向良好方面发展，二级经销商较以前有较大的利润空间。通过这种价格体系的调整，真正能使二级网点销售避免了价格战转而将服务意识融入到销售过程中，让车客户在二级网点买车更加放心，更加具有保障性。今年四月通过对车配置上的升级进行了新一轮的价格调整，在将近一个月的时间经销商反映强烈，其中也有不少质疑，但是通过市场的反映程度，公司的销售影响相对较少，二级网点销量虽然有一些影响但相对利润在增加，相信通过一段时间的整体价格控制过程，二级网点会在利润与销量上成正比增长，车潜在用户将对车的价格稳定体系充满信心。

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](#)

## 汽车演讲稿篇五

各位同仁：

今天我发言的主题是：严把质量守住我们生命的底线。

当今社会快速发展，面对社会发展的新常态、新状态，市场

经济体制更加规范和法治化，我们所从事的汽车行业面临着严峻的行业竞争，逆水行舟不进则退，可以说我既面临着良好的机遇，也面临着更加残酷的挑战。在市场优胜劣汰的竞争法则下，要实现生存，要实现发展，唯一的途径和方式就是要牢牢把握住我们的产品质量，依靠质量，我们才能生存，才能发展。

如何加快质量建设，严把质量关，关键的基础就在于我们的每一位员工。因为，我们的每一位员工即是公司产品质量的缔造者，也是公司宝贵的财富，更是公司发展的源动力。

作为公司的一份子，严把质量，就是要求我们要树立强烈的危机意识，只有树立危机意识，我们才能主动的、正确的、全面的去看待我们的市场、我们的产品、我们的客户，真实的了解我们所处的环境状况，做到知己知彼，百战不殆。当前，我国的汽车行业发展快，虽然市场广阔，但是市场和客户的标准和要求也越来越高，越来越严格，质量是这场无声战役中最关键的核心点，谁家的质量好，谁家的质量过硬，谁就能占据市场的主动权，赢得市场，赢得生存的空间，反之则亦然，因此，我们要牢固树立危机意识和质量观念，才能让我们的路走的更远。

作为公司的一份子，严把质量，是我们每位员工的天职，客户是我们的衣食父母，只有做好我们的产品，把好我们产品的质量，客户才会满意，公司才会有信誉，倘若一个质量残缺的商品，流入到了客户的手中，不仅会毁掉我们公司的名誉，更能砸掉我们的饭碗；所以，面对质量关，容不得我们有半点松懈和懈怠，在各自的工作岗位上，我们每个人都要严格执行各项规章制度流程，作业流程，要以高度的责任感，去做好我们的各项工作。

严把质量也是公司未来科学发展的重中之重，是公司生命的基础，在市场化的今天，我们也将会把严把质量作为一项长期的工作狠抓不懈，坚持不懈，做到久久为功；同时，公司

也会赏罚分明，结合实际出台一系列的激励举措，对严把质量的员工进行奖励，对因工作原因造成各种质量问题的员工进行处罚。

各位同仁们，欣逢盛世，进击者荣、畏缩者耻。前方的道路已明确，面对未来，让我们怀着共同美好的发展之梦，风雨同舟，齐心协力，用我们满腔的热血与激情，用我们实干，用心用力做好我们的每项工作，用心用力严把质量关，守住守好我们生命的底线。

最后，我坚信在各位的共同努力下，我们有信心、更有能力，让我们的未来更加美好。

## 汽车演讲稿篇六

各位领导：

大家好！

我叫xx今年27岁。95年毕业于xxxxx学校，在厂汽车队先后从事汽车修理和技术检验工作，并担任车队团支部书记职务。经过工作几年以来不断地学习和实践，在领导和同志的支持下，自身专业技术水平和工作能力逐步得到提高，并渐渐成长为队内的技术骨干之一。在这次竞聘中我竞争的岗位是水电厂汽车队副队长，参加这次竞争我觉得对于我个人来说不仅是走上管理岗位的机遇，更主要的是一次能够充分展现自我，难得的学习和锻炼的机会。

## 汽车演讲稿篇七

尊敬的各位领导、各位来宾，女士们、先生们：

江城九月，丹桂飘香，在全区上下欢度中秋佳节之际，我们高兴地迎来了出席首届合川国际汽车展览会开幕式的各位领

导和来宾。首先，我谨代表合区委、区人民政府，代表20xx钓鱼城旅游文化节组委会，向莅临仪式的各位领导、各位嘉宾、各界朋友表示热烈的欢迎和诚挚的谢意！对重庆市商委给予我们的悉心指导、车展组委会全体同志的忘我工作、汽车企业展销商的积极参与、各位新闻媒体的鼎力支持表示衷心的感谢！

合川位于重庆西北部，紧邻重庆两江新区，距重庆主城24公里，是重庆规划建设的六大区域性中心城市之一，更是通向四川北部、陕西、甘肃等省区的交通要道和“经济走廊”。近年来，我们牢牢抓紧“五个重庆”建设机遇，大力实施“3421”工作思路，工业经济提速发展，城市建设脱胎换骨，商贸服务蓬勃发展□20xx年实现gdp228□7亿元、增长16.3%，城镇居民人均可支配收入15118元，农村居民纯收入6005元。最近，经过多方努力，北京汽车集团年产30万辆微车的北汽银翔汽车西南生产基地项目落户合川，年底动工，预计20xx年前投产，届时合川将成为西南地区不可或缺的微车制造基地。加上去年以来，在国家和重庆市刺激消费特别是汽车下乡等系列鼓励政策的推动下，合川及周边区县的汽车销量逐月递增，为本届车展的举办创造了良好的氛围和基础。

首届合川国际汽车展览会顺应广大销售企业和市民的需求，本着“服务企业、服务市民、服务经济发展”的宗旨，以“车坛盛事·魅力合川”为主题精心筹划，车展规模盛大，国际化程度高，活动内容丰富。我相信，通过此次展会的举办，必将为汽车企业搭建一个展示展销的平台，为广大市民提供一个多方必选的机会。同时，我也希望主办单位和有关部门共同努力，按照既定方案抓好落实，努力把本次车展办成一届政府满意、群众满意、商家满意的汽车展示交易的盛会！希望所有参展企业以此次车展为契机，深入交流，加强合作，努力把合川汽车行业打造成集制造、展示、交流、贸易于一体的产业平台，让市民在购车中得到实惠，让汽车消费市场得到进一步激活。

多情三江水，好客合川人。真诚期盼各位领导一如既往关心支持合川发展，希望各位朋友常来合川观光考察，共同推动合川经济社会更好更快发展！

最后，预祝首届合川国际汽车展览会圆满成功！祝愿各位领导、各位朋友中秋快乐！

谢谢大家！