

最新客服的演讲稿(通用8篇)

演讲稿要求内容充实，条理清楚，重点突出。在社会发展不断提速的今天，演讲稿在我们的视野里出现的频率越来越高。那么你知道演讲稿如何写吗？以下我给大家整理了一些优质的演讲稿模板范文，希望对大家能够有所帮助。

客服的演讲稿篇一

尊敬的领导、老师：

你们好！我展示的是市场营销基础课本第五章第三节——市场定位。下面，我将从教材分析、学情分析、教学目标、教学方法、教学过程几个方面来展示我的说课内容。

（一）教材

本教材由高等教育出版社出版，由张润琴教授主编，教育部职业教育与成人教育司推荐教材。本书按主教材各章的顺序编写。本书内容全面、题型多样、实践性强，不仅有助于学生掌握营销基本理论和基本方法，而且对培养学生的营销意识极为有利。

随着我国市场经济的不断深入及国际互联网的日益普及，传统的营销发生了很大的变化。为适应这一新的经济发展形势对人才的需求，必须给中等职业学校市场营销专业教材赋予新的内容。

本教材具有以下特点：

- 1、体系新颖，内容丰富，涉及面广
- 2、内容新，知识、技能点简单明了

3、实践性与实用性强

（二）市场定位在本教材中的地位与作用

目标市场营销由市场细分、目标市场选择和市场定位三个步骤组成，企业选择了目标市场，并确定了目标市场营销战略，也就明确了企业的服务对象和经营范围。市场定位是企业最终取得竞争优势的关键一步，是整章内容的最终落脚点。

学生通过前面章节的学习已掌握了市场营销的基础知识，并对市场环境有了初步了解，同时按学习要求学生已尝试着用基本的营销思维来思考问题。但由于学生初次接受专业的市场营销学习，专业水平不高，大部分学生还不能灵活全面地思考问题，分析问题解决问题的能力还有待提高。

- 1、知识目标：掌握市场定位的概念、市场定位的方式与步骤、市场定位策略
- 2、能力目标：培养学生对市场细分、市场定位进行实际分析的能力。
- 3、情感目标：提高学生协作互助的精神。提高学生主动观察与自主分析问题的能力、语言表达能力。

课程结束后：网络教学法、反思教学

2、学法：课堂讨论法、小组学习法、理论与实际结合法、反馈学习法、互联网学习法

1、教学准备：备课、制作课件、学生预习

2、复习巩固：（3分钟）通过提问法帮助学生回顾上讲内容（目标市场细分的因素，如何进行目标市场策略选择）

3、导入新课：（5分钟）播放视频，插入广告，创设情境，

设计问题，引导学生进入课程

4、主课程：（30分钟重点、难点）市场定位的概念，市场定位的方式和步骤

5、课堂总结：5分钟（市场定位的前提是企业营销的差异化，通过学习要能为企业进行准确的市场定位及目标市场选择，将市场机会变成有利可图的企业机会）

6、布置任务：2分钟（如果课后实践题可操作性强，且适合学生的实际情况，就选择课后实践题作为课后作业，否则应该选取接近学生水平，有利于学生巩固专业知识，同时开拓市场营销视野的课题进行作业布置：例如如何提升张裕葡萄酒公司的品牌形象）

短、精益求精，把自己的教学水平提高到一个新的境界和高度。

以上就是我对本教材市场定位一节课程进行的说课内容，由于本人能力有限，说课过程中出现的不足，还请各位领导、老师给予指导，谢谢！

客服的演讲稿篇二

我自从xxxx年10月起从事个人客户经理，至今只有半年左右的时间，在这短短的半年里，我的观念从原来的“我等客户”变为现在的“我找客户”，根据“二八定律”，20%的客户创造80%的利润，如何去找这20%的客户，于是我利用以前积累的个人业务知识以及在培训班所学的知识，慢慢地摸索，同时向公司客户经理及其他同事请教，现就柜面营销的一些体会，与大家共享。作为一名个人客户经理，主要的工作就是寻找客户资源、营销产品以及为客户服务。寻找客户资源，就意味着不仅仅与熟识的客户联系，还包括许多陌生的客户需要去开拓。在与陌生客户接触时，在坐姿、保持的距离、

说话的语气、语速等方面有不同的处理方法。刚开始打陌生电话发展客户时，我感到有点怕，怕客户拒绝我，每次打电话之前先深呼吸几次，电话通了以后，噤里啪啦一口气把话说完，语速很快，然后客户说等等，等等，你在说些什么，我再把话重复一遍，有些成功了，也有些失败了，每打一次电话，我就自我反省一下，下次再改进。

经过一段时间的实践，我在给客户打电话的时间、语速、语气等方面也稍微有了一点了解，每次打电话之前设想好几种方案：如果客户拒绝的话，该怎么讲；如果客户正在忙，那么又应该怎么与他预约下次联系时间；如果与该客户联系过几次了未成功，又该如何开口。要做到不怕拒绝，不怕失败，调整好心态。不能因为前一个电话遭到拒绝，就不敢打下一个电话，说不定下一个电话你就会遇到一个转折点。有时在柜面咨询，面对新的客户，我就根据客户的坐姿、穿着、谈吐等先大概的估计一下客户的性格，然后再通过交流来营销合适的产品。有时向客户介绍vip的优先优惠政策后，会觉得无话可谈，那么在客户填写资料时，就要特别关注一些，如兴趣爱好、需要提供信息方面等，先是无话找话，然后找出其感兴趣的话题，再多谈些。

我觉得在向客户营销产品时，交流和沟通是非常关键的。只有通过交流和沟通，才能知道客户需要什么，才能发现有时连客户自己都未发觉的需求，才能去向客户推荐产品。客户其实就是你最大的财富和无形资产，有了客户，就要对客户进行分类。在客户填写申请表以及与客户平时交流时，你要细心观察，根据客户的具体资料编制客户档案，对客户群进行分类，通过细分，明确定位。除了按照客户的要求分别提供信息，比如国债、基金、外汇等以外，另外针对每位客户对风险的承受能力，根据产品的特点，区别对待。

在向客户介绍产品时，我采用了多种方法，如对于老年客户，我就直接打电话；对于一些公司经理、老总，我就发手机短信或email[]简要介绍产品要点，然后让他们有兴趣的话就与

我联系，我再为他们详细介绍。在编辑短信或email时，在用词遣句上都要仔细斟酌。比如，“我再为您详细介绍”这句话中的“为”，我原先用的是“给”，“我再给您详细介绍”，但我总觉得有一种高高在上的感觉，后来改为“我再为您详细介绍”，把自己放得低一点，那么客户的感受就会比较好，营销产品成功的可能性就会高一些。还有，在营销产品时一定要诚信，不要为了完成指标而夸大其辞地去推销，该说的部分一定要说清楚，不能隐瞒风险，只有做到诚信，客户对你产生了信任，才会有事第一个想到你，买产品先到你这儿来问清楚再买，他在你这儿买觉得放心。

我有几位客户，他们购买基金一般都到我这儿买，而且，不光是自己买，还介绍同事或亲戚朋友到我这儿来买。对非vip客户，在不影响对vip客户服务的情况下，也尽量满足客户的需求，因为他们说不定就是潜在的vip客户或经过你的努力，在不久的将来也会成为你的vip客户。如有一位客户，她来办理“汇得盈”，但原来的存单密码怎么也想不起来，我就安慰她，让她慢慢地想，当时正在发售“银华保本基金”，她在旁边想，我在给其他客户讲解基金，结果这位客户在旁边听了我的讲解以后也坐了下来，让我帮她参谋一下，她的存款该如何安排，我问了她的家庭资产后，根据她的具体情况，建议她外汇购买“汇得盈”，另外10万人民币购买“银华保本基金”，另外一部分购买货币基金，以便将来股票基金发售时换成新的基金，这样就为下一次基金销售作好准备，同时她也成为我的vip客户。另外有一对老夫妇到营业室来看博时基金的净值，正好我没有其他的客户，于是我就让他们看我终端上的基金净值表，同时与他们闲话家常，结果他们告诉我，他们在美国女儿家呆了一年多，刚回来，博时基金认购好了以后就没关心过，现在回来了想了解一下情况。

于是，我就对他们说，你们的投资理念比较新，开放式基金是中长期投资的产品，我国刚刚开始起步，你们就已经跟上脚步了。他们后来在我的推荐下，购买了“汇得盈”产品，

另外，开了现金本票，从工行划了15万存入支行专柜，过了几天，购买了“银华保本基金”。也成为了我的vip客户。由于对产品的介绍比较到位，而且针对不同的客户进行不同的推荐，因此在今年的三个基金销售中，专柜的基金销售情况也都完成得比较好。其中有大概260万的资金是现金或是从其他银行划入的。为客户服务，不仅仅是微笑，也不仅仅是细心，还需要有专业的知识，而营销产品，更需要专业知识。专业知识，包括储蓄、保险、外汇、股票、基金、期货、宏观经济等各方面知识，不能想象，如果对一个产品不了解的话，如何去说服客户购买这个产品。我在每次营销产品之前，都要先熟悉产品，找出其卖点，在找出其卖点的过程中，需要先做大量的功课准备：比如产品的一些基本知识，与其相关的产品，与同行的相关产品比较，同一公司不同产品的比较等。比如现在正在发售的“华宝多策略基金”，它的卖点首先华宝兴业基金管理公司是第一批国家批准成立的中外合资基金管理公司之一，四大国有商业银行中我行是第一家与中外合资基金公司合作，其次，该产品引入国外成功的旗舰产品，另外，还有该公司的过往业绩，如宝康消费品基金成立9个月的收益达到20%左右等。

另外，由于针对的是个人客户，每个客户的兴趣爱好是不同的，因此知识面要广泛，对各种知识都要略知皮毛，尽管自己不感兴趣，但也要强迫自己去了解、去看，时间一久，也就自然而然地成为一种习惯，也感兴趣了。比如看第一财经、国际金融报、理财周刊等，了解外汇走势、股市行情、房产信息等，通过了解各类信息，一方面可以在营销产品时加以运用，另一方面以便与各类客户都有话题可聊。时代在快速发展，知识在不断更新，信息的来源渠道越来越多，产品的品种越来越丰富，涉及的领域也越来越广，客户的知识水平也正在提高，这些都促使我要去掌握更加多的知识，来更好地与客户进行交流，增进客户对我行产品的理解和认识。

“真情付出必有回报”，只要你愿意付出，那么成功和快乐就会属于你。“爱心服务，快乐营销”。我愿意用我的真诚

和专业去服务每一位客户。让我们大家共同携手，相聚建行，共创辉煌。

客服的演讲稿篇三

各位尊敬的领导、同仁：

大家下午好！

我是xxx□

很荣幸有机会站能够在这个讲台上，跟大家分享过去一年的成果，在此首先我要感谢企业、感谢我领导和各个给过帮助的同事们，如果没有你们就没有今天站在台上的我。

我们的团队在去年背负了xxxx的指标，这样的数字对我个人和整个团队来讲，都是具备了很高的`难度和挑战性。能完成这样的指标，我感到很庆幸，我们没有辜负企业和领导对我们的信仁和嘱托。

我的报告结束，感谢各位领导和同仁们，能够耐心的我汇报完，我在此也祝愿企业能够在明年取得更辉煌的成绩，争取xxxxx□就是你们老板的愿望，祝他能够在明年实现）。

客服的演讲稿篇四

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。

客服的演讲稿篇五

大家好！

在这金秋送爽的日子，我站在这个讲台上演讲，非常感谢老师给予我们每个学生张扬个性、展示自我的机会，我怀着我学习、我参与、我快乐的心情，参与演讲，谢谢大家！

今天，我为大家演讲的是‘我对市场营销的浅薄认识’。市场营销是指个人或集体通过交易其创造的产品或价值，以获得所需之物，实现双赢或多赢的过程。要做好市场营销，我认为要做到“诚、勤、专”。

所谓“诚”，就是要讲诚信。诚信是维系现代市场经济的基石，是与客户相互沟通的桥梁，在与客户打交道时只有真诚相待，言行一致，急客户所急，想客户所想，才能赢得客户的一份信赖，换取客户的一份诚心。

例；期货市场在中国出现之初没有得到广大社会经济活动参与者的认可，但随着中国经济市场化进程的深入，越来越多的投资者，生产者，消费者开始认识到其价值，在社会生活中的作用日趋重大。诚信待人原本是我为人处事的原则，在从事期货业务之后处理好诚信与市场变化的关系，成为我日常工作的主要内容。

所谓“勤”，我认为要做到“心勤、脑勤、眼勤、嘴勤、手勤”。心勤就是我们的工作状态，工作激情。我们要勤于调整心态，激发自我工作热情。没有了心勤，其它的一切都是空谈。俗话说的好，人非圣贤，孰能无过。一个营销人不可能天天保持高昂的斗志，澎湃的激情，有使不完用不尽的工

作精力，就是机器也得有适当得休息和保养。营销是个充满挑战的工作，营销人员承担的压力也是很大的。这会使得营销人员更容易出现工作情绪上的波动。吃闭门羹，交易上的亏损，客户的不满等因素，都会造成营销人员情绪上的躁动、不安或者是低落，都是非常正常的现象，不出现才不正常。出现这种现象不要紧，但是要学会自我调节，要能通过各种方法，很快找到兴奋点，迅速让自己走出情绪低谷。营销工作机遇和挑战并存，机遇就是我们的动力。一个心勤的营销人员，才会保持充沛的精力，高度的热情，做快乐的营销工作。

脑勤，就是要勤于思考。我们要多从市场角度去考虑问题。如何将公司分配的资源效果最大化，如何开发客户，如何做好促销活动等等，都是我们需要思考的问题。没有卖不出去的产品，只有卖不出去产品的人。做营销工作，你的思路明确了，方法运用巧妙，就会事半功倍。营销工作的创新源于勤于思考，工作思路的准确性来自于科学的分析，这些都需要你勤动脑。

眼勤，应养成善于够察言观色的习惯，能捕捉细节。在进行商业谈判时，对方的面部表情，肢体动作，都是观察之列。对方的心理反应会在不经意的情况下，流露到肢体与表情上。如对方坐立不安，频繁变换肢体摆放姿势，目光游离，就说明他对你的话题不感兴趣，或者对你所提出的条件不满意等方面的表现。要根据其表现出来的细节，调整谈判思路与方式。

嘴勤，赞美是最廉价也是最珍贵的礼物。没有人不喜欢听好听的话，不要吝啬我们的赞美语言。语言要得体，恰到好处，要说到别人的心坎上。不要胡编乱造，不适事宜，这样会适得其反，弄巧成拙。勤于沟通，善于沟通。经常与上级沟通，会加深上级对你的了解与信任，能够让你在工作中少犯方向性的错误。与客户沟通行业动态，客户感兴趣的领域话题，会让你与客户的关系融洽，制造良好的渠道客情关系。与行

业人士沟通行业话题，可以帮助你提高行业知识水平和认识，让你变得更专业，还可以建立行业人脉关系。与同事沟通，会得到同事的帮助，得到你解决问题的办法，营造出良好的同事关系氛围。总之，勤于有效的沟通，好处多多。

手勤，作为一个营销人员，特别是基层人员，动手能力一定要强。勤记录，好的创意、灵感随手要记录下来。客户沟通时，要做好笔记；开会要做好会议纪要；信息收集要做记录，记录本与笔随身带，随时做好记录。特别是投资计划，需要详细的动笔规划。勤于动笔会让我们思路清晰，稳操胜券。

所谓“专”，就是要专业。例期货市场是一个高风险、高收益的市场，作为企业人员要经常向客户传导正确的投资理念，提醒客户注意市场风险，控制好仓位，做好止盈止损，指导客户制定投资计划，并按计划执行。

现在的社会是一个飞速发展的社会，要跟上时代的步法，我们要善于分析市场前景，开阔创新，做好市场营销工作和学好相关专业知识，为以后的市场营销工作打下基础，谢谢。

客服的演讲稿篇六

市场营销是工商企业管理专业的专业核心课程。在毕业生所从事的众多岗位中，市场营销员、市场调研员、推销员、营销主管所占比例非常大。根据专业人才培养方案中的培养目标，要求学生熟悉企业生产管理、人力资源管理、营销管理等业务，课程符合专业主要面向为中小型工商企业基层的行政事务管理、人力资源管理、营销管理等岗位的要求。

本课程通过完整的介绍市场营销学的知识体系与技能训练，使学生能够掌握现代市场营销的基础知识、基本理论和基本技能，牢固树立以顾客为中心的营销观念，培养学生的市场分析的能力、市场细分、目标市场选择的能力和营销组合的制定及实施、控制能力，对学生职业能力培养和职

业素质养成起明显的促进作用。

（一）知识目标：了解市场营销学的基本概况，认识到学习这门

课程的重要性和必要性；以及市场营销学的形成和发展；熟悉市场营销学的研究内容和方法；正确理解市场营销学的基础理论，基本方法。

（二）能力目标：能够准确进行市场营销环境分析；能够进行市场调查和预测；能够进行市场细分、确定目标市场与进行市场定位；能够正确运用营销组合策略；能够进行营销策划。

（三）职业素质养成目标：塑造学生的诚信品质、敬业精神、社会责任感；提高学生的人际沟通、团队协调及社会适应能力；强化学生自信心及创新能力。

教材选用了韩燕雄、赵立义主编的《市场营销理论与实务》，这本教材的优点是符合高职高专教育要求，知识面宽、理论够用、内容浅显易懂，具有较强的系统性、实用性和可操作性，但职业技能训练环节安排较少。为了完善实践技能体系，选用张卫东主编的《市场营销理论与实训》作为主要教学参考书。

（一）启发式教学：为了让学生更好地理解课本中的理论知识，在授课中不断设问，引导学生开动脑筋，寻找问题的可能答案。

（二）案例教学方法：精选大量的案例，给学生模拟一个真实的环境，逐步引导学生思考，培养学生发现问题、分析问题、解决问题的能力以及创新能力。

（三）情境教学法：在学校的教学环境中模拟实际的工作情

境，让学生在模拟环境中扮演相关的工作人员并完成与所学知识对应的工作任务，不仅丰富了课堂形式，还可以提高学生的积极性，取得理想的教学效果。

（四）讨论式教学法：讨论式教学可以有效的激发学生学习的主动性，达到变“要我学”为“我要学”的目的。同学之间还可以相互启迪，相互交流。同时，还可以培养与发展学生的资料检索、分析、整理、运用能力以及语言表达能力。

（五）使用现代教学手段：多媒体课件教学、录像、视频、互联网。

通过课程的学习，学生能够掌握营销管理的基本知识和技能，具备基本的营销管理和应用能力，并养成职业素养。

基于工作过程的教学模块安排，使学生通过完成任务和设计方案掌握营销管理的整个过程和形成职业能力。每个教学模块首先安排案例激发学生兴趣，通过布置任务鼓励学生参与教学，主动查寻与课程内容相关的资料，在完成任务的过程中培养、提高学生组织能力、团结意识、分析问题、解决问题的能力。实践证明，此方法很受学生欢迎，教学效果非常好。

客服的演讲稿篇七

各位领导：

你们好！首先，很感谢本公司及各位领导给我这次应聘总监的机会，我想这样的机会，不止是我个人努力就可以得来的结果，也有公司优良制度的帮助，才让我有这样一个更好的平台，能够更好的发展。

自从进公司那天起，我就立志要在今后的工作中尽职尽责、责无旁贷。我认为设立本岗位的目的就是要适应当前的竞争

环境，提高我公司运营质量，为一线业务发展做好后台支撑。主要实现以下目标：

- 1、贯彻落实及组织制定各项规章制度、销售指标及任务、人员管理办法，库存计划，保障卖场的安全、高效、稳定运行。
- 2、加强检查、监督力度和人员能力开发，组织店内、店外促销活动，作好人员调配、商品排列、布局，协调、配合厂家的现场促销，有效降低企业运营成本。
- 3、组织业务培训，员工的业务知识和销售技巧，制定技术规范、开展技术支援，提高全店人员整体水平。监督对员工下达促销商品的了解及主推情况。
- 4、保证上级公司制定的命令、授权及任务等在门店得到畅通传达、从分理解和有效执行过程有效控制，并对结果反馈、分析。

以上四个目标是相辅相成的，全体销售人员整体水平的提高，必将能够保障公司的安全、高效、稳定运行，也必将降低企业在运行维护方面的各项运营成本。

如果这次我能够顺利竞聘成功，我将做好以下工作履行自己得岗位职责：

- 1、协助各部门搞好公司内部销售，提高销售总监 竞聘报告岗位执行力，高质量的做好计划、组织、领导、控制和管理工作我认为，作为管理人员，是对部分部门管理的分担者。
- 2、创新解决问题的方法，加强技术交流和对外协作。
- 3、加强应用开发，利用先进的方法进行科学管理，提高管理成效。

尊敬的各位领导、各位评委!真的,请你们相信,我是完全可以胜任营销总监这个岗位的,请大家审查我的竞聘演讲!谢谢!

客服的演讲稿篇八

同志们:

下午好!

今天,很高兴参加xx营销技能大赛。首先,我仅代表市行党委衷心的预祝所有的参赛队在此次比赛中都能够充分展示本行特色,并取得优异的成绩,同时向你们致以亲切的慰问!

年初以来,xx积极践行省行党委136发展战略,紧紧围绕“服务品质提升年”这一主题稳步推进网点转型进程。5月至9月,在面临各项工作指标的巨大压力下,市行党委仍将工作重心放在了对员工的培训上,希望通过内外部多种形式的特色培训,可使我们的员工了解更多的营销知识,学习更多的营销技巧,懂得更多的营销谋略。着力打造一支素质过硬、实战力强的营销团队,这不仅是我们企业发展的需要,更是实现“打造区域内强行”的目标不可或缺的有力武器。今天,在这里召开此次营销技能大赛,既是对我们营销队伍的一次检验,也是对我们股改后xx员工新面貌的一次充分展示。

营销技能大赛对于每一名参赛队员来说都是一次历练、一种体验,都具有十分重要的意义,我们应该珍惜和把握每一次学习的机会,在比赛中留下成长的脚印。我希望各代表队在本次比赛中能够本着积极参与的原则,按照比赛规则进行比赛,发挥出自身的最好水平,赛出风格,赛出特色,赛出水平,赛出友谊。同时,也希望与会人员将此次大赛的宗旨延伸到赛场之外,在全行掀起一股空前高涨的全员营销热潮,充分调动每名农行员工的营销积极性,将所学营销知识应用到实践中,不断积累营销经验,为xx各项业务的持续、快速、

健康发展献力献策。

最后预祝大赛圆满成功!谢谢!