

最新竞聘经理演讲(精选8篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

竞聘经理演讲篇一

我个人的性格特点是做事追求完美，无论什么工作，不干则已，要干就要追求卓越，力争达到一流水平。这种性格促使我自加压力、负重奋进，竭尽全力争取把本职工作做得最好。参与此次竞聘，我愿在求真务实中认识自己，在积极进取中不断追求，在拼搏奉献中实现价值，在竞争中完善自己。如果承蒙领导和评委的厚爱，让我走上电信公司副总经理的工作岗位，我将以百分之百的努力回报大家的信任。具体来讲我将做好以下工作：

常言道：“知己知彼，百战不殆”。作为我们电信部门只有充分了解通信市场，才能在现在社会上有立足之地，才能角逐市场，驾驭未来。如果此次竞聘成功我将积极开展市场调查，努力探询消费者的需求，收集市场信息，对联通、移动、铁通、吉通等竞争对手作一个全面的认识和调查，及时关注他们的发展动态，以便调整我局市场策略。同时，我将建立和完善电信市场调查和分析系统，并使之制度化、连续化、规范化。我还要加强管理，充分运用定性和定量的分析方法，对市场进行评估分析，找出问题的症结，根据具体情况实施相应的对策，为我电信更好的发展做好铺垫。

如果此次竞聘成功我将积极创新工作思路，开启电信工作的新篇章。今后我将积极整合营销资源，走出过分依赖价格杠杆的误区，树立大营销的电信竞聘书观念，树立“以市场为导向，以客户为中心”的现代营销观念。科学定位，大力拓展业务区域。准确进行市场定位、客户定位和时段定位。城

市抓社区、抓企业，农村抓个体大户，千方百计拓展业务区域。建立健全市场营销机制，打造好企业品牌，不断开发业务，寻找新的经济增长点。使经济收入有50%的增长，使客户满意率再上10个百分点。

今后我将摆正位置，当好总经理的助手，在群众和领导之间起到桥梁和纽带的作用。同时，创造良好的工作环境，充分调动员工的工作积极性，增强员工的凝聚力和战斗力。作为一名电信老兵，我深深地明白良好的服务才能赢得客户，今后我将努力提升服务，秉承“用户至上，用心服务”的经营理念，强化服务意识，提高服务技能，并制定电信服务方案，通过有计划、有步骤的服务提升我们电信部门的形象。我还将进行换位思考，多站在客户的位置上来看待我们的工作及服务。同时，切实加强公司内部管理，进一步完善规章制度和培训计划，提高员工的业务水平，争取再创佳绩。

今后我将努力做好产品策划工作，注重业务模式、交费、包装、促销渠道和市场推广活动的整改与完善，做好业务流程的控制，使各个环节具有可操作性和实用性，并适时组织人员进行量化和检查。对出现的问题做出总结并提出修改意见，进行及时有效地改进，提高工作业绩。此外我还将带头约束员工在做好电信公司宣传的同时加强安全保密工作。对于工作中的不足与漏洞我将努力做到及时发现，及时整改，确保我们电信工作有条不紊、高效快捷地开展，实现我们电信公司的再度辉煌。

我将创新经营目标责任奖惩制度，对员工的评价突出效益指标，评价结果突出真实性，变单一考核为全面考核，变阶段性检查为经常性检查，变模糊管理为目标管理，变定性评价为定量评价。加大奖励力度，对出色员工，从各个方面、各个层面进行鼓励和奖励，使员工工作热情高涨，经营实绩节节攀升。关心员工，热心服务，着力协调解决涉及员工切身利益的热点难点问题，为其创造良好的工作环境和条件，形成较强的团队竞争优势。

尊敬的各位领导、各位评委，如果我能够荣登电信局副局长这一重要岗位，我将不遗余力地做好本职工作，将一腔热忱挥洒在工作岗位上，让青春燃烧出绚丽的火花。“不积跬步，无以至千里；不积细流，无以成江海。”我愿从点点滴滴做起，做一名合格省的电信公司副总经理。丹心栖霞月，俯首献真情，我愿以无限的热情吹响时代的号角，以沸腾的血液冲击时代的脉搏，以昂扬的斗志奏响通信事业发展的新篇章！同时也向各位领导和评委交上一份满意的答卷。

谢谢大家！

竞聘经理演讲篇二

首先，衷心感谢领导和同志们为我提供这样一个公平的'竞争机会，使我有幸参与今天的竞争答辩。

一、自我介绍我叫，来自县邮政局，2月成立代理保险团队，本人作为第一个专柜员加盟邮政代理保险公司，伴随着团队的日益发展壮大，个人业绩也越来越好，每季均获得“保费冠军王”的荣誉称号。曾被省局评为：“明星专柜员”的荣誉称号。在此，我特别感谢邮政局给我这个难得的机会和平台。

1月，代理保险团队逐渐发展壮大，也日益完善。凭着扎实的业务基础、独有的管理能力和各方面的综合素质，在专柜员中脱颖而出，开始担任团队经理至今。12月获得邮政局：“先进工作者”的荣誉称号。再次感谢邮政局带给我新的挑战 and 更高的平台，并使我个人的各项能力得以充分的见证。

二、工作成就组建团队至今保费规模一直呈井喷状态高速发展，代理保费仅仅只有万元，11月22日累计代理保费8300万元；完成年计划的103.54%，截止10月底完成收入431万元；团队人数从刚开始的3--6人发展到现在的23人团队，只有3

人没有取得代理人资格证，关键是人员替换速度比较快，新进人员还未来得及考证，营销团队业务营销技能也在不断的提升。

三、以往工作方法组建团队至今，我们团队一直执行省市专业公司的相关文件精神，一直以业绩加品德为主导思想，执行“能者上、平者下、庸者让”的营销策略，不断的优化团队，实行优胜劣汰的专柜竞争机制，不断地更新新人，培育新人，提升团队的竞争力，打造充满活力的营销团队。坚持周周开例会，次次有培训，不断充实一线营销人员的营销技能和相关金融知识，把握好整个团队人员思想动态，积极参与村邮站工作建设，从5月份至今先后3次集中组织村邮站70位负责人进行代理保险叠加业务培训学习，召开小型村邮站产品说明会50余场次，随局召开大型推介会2次，现场签单147余万元，主要来源于较大规模的村邮站负责人自己率先做业务，借此拉近与客户沟通的距离，便于更好的宣传业务；村邮站负责人寻找村、乡负责人及时有效的宣传邮政在农村的地位。

四、发展目标及措施局目标：每年收入按40%的比例增长，到十二五末完成专业收入1300万元。20xx年定为代理保险业务由网点逐步转型到网点、职工加村邮站的营销模式，逐步依托村邮站建立健全并完善发展村级营销体系，并逐步扩大代理保险在农村市场的影响力；到十二五规划中期真正实现网点、职工、村邮站齐头并进的代理营销模式，使职工、村邮站代理保险在整体保费规模中所占比例逐渐扩大，力争达到6%。

1、优化团队，调动积极性、提升团队能力。

运用好省局的各项激励政策，特别是省局214号文件，激励并优化现有团队，制定营销人员的生涯规划，培育培养一批高、中级营销经理，不断补充新人，实施能上、平下、庸让的团队管理新模式，增强责任感和使命感。对年度收入达不到20万元的营销人员一律给与淘汰。20xx年设定季度目标，结合省局文件精神，对跟不上形象进度的营销人员，每季度予以调

整一次，调整人员直接列入淘汰对象，按从业人员10-20%的比例，补充新生力量。同时，对于违规人员不留丝毫情面，一律辞退，加强专业自身培训能力，提高培训的实用性及针对性，全面增强团队的凝聚力和向心力，将现有团队培育成保险和理财兼并的创新型代理团队。

2、加大宣传力度，坚持外拓宣传、深挖保险市场，快速提升保费规模。

(1) 做好上门客户的宣传服务工作。首先是营业厅内外宣传板报的醒目摆放，内容要做到简明扼要、通俗易懂和及时更新，县局代理保险专业将根据业务开展情况，每月至少一次对代理产品的亮点进行归纳总结，供各支局村邮站结合自身情况参考使用。变坐等客户为主动热情相迎，要给客户留下良好的第一印象，在服务的过程中，适时的、灵活的根据客户的需求推介业务，提高促成率。要做到保险业务与储蓄、物流等业务相结合的综合宣传工作。

(2) 县局专业每周至少督促、指导一次。代理保险专业制定综合宣传计划，支局长每周组织至少一次的宣传活动，做好已达到效果、不足之处、需解决的问题、下步发展规划和措施等相关记录，不断总结经验，提高自身业务。

(3) 根据营业台帐对客户信息认真分析，列出重点客户，有组织、有计划的实施拜访，注重日常的沟通和维护，由老客户带来新的客户资源。在做好网点自身宣传工作的同时，各网点认真制定保险专业月、周宣传计划。在农村采取张贴海报、悬挂横幅、联系老客户、市场调研、召开小型推介会等方式宣传造势；逐村入户现场进行保险知识讲解，充分利用节假日销售旺季、人员较为集中的时机，有针对性的召开推介会，全力提升保费业绩。

(4) 实施以网点加外拓的新营销模式，依托网点，辐射四周，以村邮站为依托辐射全村的新营销策略。发挥客户服务岗位

作用，做好大客户维护及二次开发。一方面是做好售后服务工作，及时提醒客户实现期缴续期缴费的成功划转；另一方面是按月筛选有效客户信息，使团队有目标的进行电话营销或上门拜访，努力实现二次开发，并通过老客户带来新的客户。

（5）及时通报和追踪业务发展情况，全力督促全区业务齐头并进发展，代理保险专业每天做好业绩通报工作，并将典型案例及时总结，做到全区资源共享。每日对总保费完成情况、期缴进度、完成比例位次、当日业绩、网点形象进度等内容适时地进行飞信通报。通过业务宣传确实的实现市场培育、持续发展的最终目的。

3、趸缴上量，重视期缴，趸期两手抓；对外加强、对内结合，内外共赢化。

趸缴业务一直是我们代理保险的传统业务，是提升邮政代理保险社会知名度的高效业务，支柱业务，但是期缴业务也是一项收入较高，培育优质客户的新兴产业，因此，需要调整思路齐头并进，促进代理保险又好又快发展。

对外加强同各家保险公司的合作，利用专业公司的营销技巧，丰富我们团队，对内结合我们的各个专业，实现专业互动，资源共享。

古人云：“不可以一时之得意而自夸其能，也不可以一时之失意而自坠其志”。作为这次竞聘的积极参与者，我希望在竞争中获得成功，但我决不回避失败，无论成败与否，我都将堂堂正正做人，兢兢业业做事，一如既往地往勤奋学习，努力工作！

我的演讲完了，谢谢大家！

竞聘经理演讲篇三

各位领导同事们：

大家好，本人xx从事金融方面的工作8年。在xx银行信用卡中心深圳信用卡营销中心工作已满4年，xx文化。我竞聘的岗位是银行信用卡营销经理。

我是一名对工作认真负责、对工作充满激情和挑战的员工。今天我满怀着热情和强烈的责任感来参加这次竞聘。首先感谢卡中心以及各位领导和同事们，为我提供了这次展现自我的机会。让我有足够的信心站在这里，面对我热爱的职业，挑战并大家展示自己的能力和能力。我喜欢挑战，眼前的这个岗位对我来说，我以决心、以坚定的意志向大家证明我是完全可以胜任这个银行信用卡营销经理岗位。今后更会满情激情的投入工作，并以执着的追求去挖掘人生的自我价值。勇敢地去接受未来营销活动中的每一次挑战。营销中心要生存要发展，靠的是我们每一位热血青年的奋斗和打拼，因此，我决定来参加此次竞聘，展示自己，证明自己不负众望。

此次银行信用卡营销经理竞聘充分体现了卡中心及营销中心领导对该岗位的高度重视和寄予的无限厚望，而我的银行信用卡营销经理竞聘演讲稿将从以下三个方面来向大家展示我的能力和决心。

以市场为导向，以客户为中心，从客户需求出发，营销我行的信用卡产品，为客户提供满意的信用卡服务，实现客户价值最大化的同时实现银行自身效益的最大化。信用卡业务是我行经营效益的一个新的支撑，营销经理在工作中的职责也是不可小视的，要有吃苦耐劳和对市场的敏锐洞察力，带领团队去挖掘市场，一线管理风险把控，传、帮、带等工作都非常重要。

我有着较强工作责任心和进取心。入职以来一直在一线从事

信用卡营销工作，业务知识已经相当扎实，对待工作认真负责，我认为作为年青人总该有点追求，现在机会摆在面前，我只要迎难而上，苦干实干，全面奉献自己，营销经理对我来说是个新的课题，充满挑战，但我相信我自己的能力。如果我能在此次的银行信用卡营销经理竞聘中取得成功，我将认真学习、虚心请教不断地努力提升自己各方面的综合能力，争做一名出色的营销经理。

如果这次竞聘成功，我将竭尽所能搞好优质服务，挖掘市场潜力，争取优质客户源，全力拓展团队人员的数量，质量。我的目标是：争取xx地区第一名！

具体工作开展如下：

- 1、传授经验：一定将自己多年的信用卡从业经验及信用卡营销心得与团队营销人员分享，让他们少走弯路，让他们赚到钱。只有让信用卡业务员赚到钱，才能稳定人员减少人员流失率，搞高员工忠诚度的同时并提升人员级别，赚到钱了级别提升了，分中心业绩自然也就跟着提升了。
- 2、帮助员工：真心帮助他们无论是工作中还是生活中遇到的问题，协助他们解决，帮助他们尽快成长起来。用心对待每一位员工，其实在外打工都不容易，特别是选择做信用卡营销的生存压力都是不小的。
- 3、带领员工：作为团队管理者，一定要起到带头大哥的作用，起到非常好的标杆作用。什么样的将军带出什么样的兵！重视团队凝聚力！

各位领导，我此次参加的是银行信用卡营销经理竞聘，我愿意全面奉献自己。我来参加这次竞聘是责任感和使命感的驱使。不管成功与否，我将一如既往为营销中心的发展发挥自己的光和热。

竞聘经理演讲篇四

各位领导，各位同事：

大家好！

在这里我以平常人的心态，参与xx分公司中层干部岗位竞聘，首先感谢领导为我们创造了这次公平竞争的.机会，同时也感谢同事们在工作中对我的信任和支持。我现年38岁，中共党员，大专文化程度□19xx年参军□19xx年复员调入xx石油公司，先后担任过加油员，计量员，站长，业务员，保卫干事，业务科长，副经理，经过十几年石油行业工作的锻炼，使自己各方面的素质得以提高，曾多次获得上级领导的好评和奖励，十几年的工作使我深深地感到机遇和挑战并存，成功与辛酸同在，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，在拼搏奉献中实现价值，在市场竞争中完善自己。

今天，我竞聘的岗位是xx经营部经理，我清楚地认识到要成为一个合格的经理不容易，作为一个单位的经理，不仅要有实干精神还要善于谋略，不仅要熟悉本单位的业务，还要有广博的知识，不仅要有高超的组织管理水平，而且还要有良好的人际沟通能力，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，因为我认为自己具备以下几方面的有利条件。

(1) 本人具有正直的人品，良好的修养以及完善的工作作风，做为领导，必须先做好人，一个领导无能，最多是件次品，而一个品质不好的领导，则是危险品。

(2) 有熟悉和了解当地人际关系，以及与当地政府有关部门的沟通能力，目前的市场营销其实主要就是关系营销，我出生在xx□家住xx□对xx的地理环境及政府机关领导，行政事业工作人员都比较熟悉，有利于协调好与各单位之间的关系，

把xx经营部的业务向纵深方向发展。

(3) 有热爱石油事业责任心，我在石油系统工作已16年，从基层做起而且一直都是干石油工作的，处于即有实践经验和工作能力，又有旺盛精力的黄金时期，工作中勇于探索，思想上敢于创新，身体健康，年富力强，充满朝气与活力。

如果能够得到领导和同事们的信任，在这次竞聘中得以成功，我的处事原则和风格是

1、努力做到严格要求，严密制度，严守纪律，勤学习，勤调查，勤督办，以共同的目标团结人，以有效的管理激励人，以自身的行为带动人。

2、努力做到大事讲原则，小事讲风格，共同讲团结，办事讲效率，管人不整人，用人不疑人，我将用真情和爱心去善待我的每个同事，使他们的人格得到充分尊重，给他们一个宽松的发展和创造的空间。

如果我竞聘成功，我的工作目标是“以力争位，以位织为”争取公司领导对我xx经营部工作的重视和支持，使经营部工作管理制度化，服务优质化，参谋有效化，让经营部成为分公司领导的喉舌，沟通员工与经理之间的关系和桥梁，宣传精神文明的窗口，传播企业文化的阵地，培养人才的摇篮，连结企业的纽带，使xx经营部成为一个更加团结，更具战斗力的一个集体。

如果我竞聘成功，我的工作计划是

1、抓住时机，与当地政府及有关部门加强联系沟通，对市场进行宣传，使消费者更进一步了解中石化可信性及其必要的存在性。

2、加强加油站员工安全生产知识教育和业务培训工作，尽快

提高员工整体素质，培训员工诚信对待每位顾客，优质服务，重新服务，重新树立中石化的形象，细心分析消费用户的类型，使各站经理制定出不同的营销策略，明确了解客户不同类型，提高营销水平并建立相关应对机制，以适应现代企业发展需要。

3、抢占市场位子，协调当地关系，尽快解决景园小区，北环路口加油站的开工，加快力度，设法收购或租赁对我部有很大威胁性的中石油铜都新站。

4、积极联系协调当地政府及有关部门，新增几处系统加油站。

5、加快健全竞争对手档案，充分掌握，了解其核心内容。

6、了解市场，挖掘潜在的新客户，扩大销售量增加员工的收入。

7、及时向上级领导报告工作开展情况，完成上级领导交办的其他工作，工作中碰到自身无法解决问题及时向上级领导汇报和请示，并提出自己对问题见解和建议。

空谈误事，实干兴邦，我虽然没什么豪言壮语，也没什么特大精神的施正纲领，但我深知事业如山，同时我也清楚自己还有不适应这个职位的另一方面，但我相信有在座的各位领导，同事们的帮助支持和配合，我有信心，有能力出色地做好这项工作，当好一名称职的经理。

“给我一次机会，我将还您十分精彩”这就是我永恒不变的信念和竞聘诺言，最后，祝大家身体健康，万事顺意！祝愿我们石油分公司的明天会更加美好！谢谢大家！

竞聘经理演讲篇五

尊敬的领导，亲爱的同事们：

大家好！

我叫xx□是公司的改革浪潮把我推上了今天这个讲台，我竞聘的职位市场部经理，站在这里竞聘，既在自己的意料之外，又在自己的意料之中，意料之外是我没有当领导的经验，意料之中是我相信自己的优势。

正因为没有当过领导，便少了一些为官的禁锢，一张白纸好为大家、也为自己勾画一幅理想的蓝图，我愿意为这张蓝图付出辛勤和汗水。

在营销部门工作了五年，对全省的水泥行业有了一定的认识，我省现有水泥企业237户，年生产能力为2693万吨，我公司经过了四十多年的发展，占有一定的品牌优势、质量优势和区位优势。近年来，随着水泥市场风起云涌的变化，竞争日益加剧，公司面临着生存和发展的双重压力。因此，营销工作必须在思想观念、内部管理和营销方面实现根本性的转变。

基于上述思考，假如我能担任市场部经理，我的设想是：转变一个观念、培养二个意识、实现三个目标。具体来说：

一是转变营销观念。目前的经营理念还停留在由卖方市场向买方市场过渡的推销阶段，虽然名称叫营销经理部，但仍然只“销”，不“营”。因此，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。

二是培养大局意识和法律意识。一切工作要以大局出发，坚决服从企业的改革大局，贯彻执行公司方针目标，培养营销队伍观全局、想全局、顾全局、揽全局的意识和能力。同时，在法律的框架下规范营销行为。因为，在依法治国、依法治企的大背景下，法律行为与人们的生活、工作息息相关，对于营销人员尤其是如此，例如：目前的营销人员对法律中的诉讼时效理解出现偏差，导致过早的放弃诉讼时效，失去货款回笼的最后一道法律保护屏障。所以，对营销人员进行有针

对性的法律知识培训，提高法律意识，既可以保护本企业的合法权益，又可运用法律知识为企业挽回不必要的经济损失。

实现三个目标的内容是：

1、建构营销网络。在做好水泥市场的同时，营销网络向xx州辐射。以新中标的xx路、xx路、xx路等公路建设为切入点，分别设立xx片区和xx片区办事处，以xx□xx□xx电站为突破口，抢占62·5级和特种水泥等高端市场，利用营销网络覆盖全施兼并、收购xx州中小水泥厂，进行技术改造，兴建粉磨站，实现产品的战略扩张。

2、建设营销渠道。结合中间商营销和直销两条渠道来达到更多的细分市场，增加市场覆盖面，作到优势互补，规避市场单一带来的经营风险，克服“以量定价”的弊端。

3、资源优化配置。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。

今天的竞聘，我的态度是：不怕失败，因为我本来就不是经理，但我更希望成功，因为我们大家都希望公司的明天比今天更美好。

竞聘经理演讲篇六

各位领导、各位评委、各位同事：

大家好！很荣幸能参加公司举行的竞聘大会。“我不能选择出生的时代，但可以用生命的灿烂为时代增光添彩；我证券副总经理竞聘演讲稿不能决定生命的长度，但可以用加倍的奉献拓展生命的宽度。”这是我送给自己的一句座右铭，我

很喜欢这句话，也常用来勉励自己。所以，我勇敢的站上了这个演讲台，真诚希望大家为我加油、鼓劲！

工贸总经理是一份富于挑战的职业，我喜欢挑战，喜欢去面对未知领域。我决心以坚定的意志，执着的追求去挖掘人生的价值。勇敢地去接受未来营销活动中的每一次挑战。三立达和工贸有限公司要生存要发展，靠的是我们每一位员工的热诚努力，我会通过我的努力为公司创造更高的价值！

总经理既是管理者，同时又是执行者，要负责主持公司的全面经营管理工作，向董事会负责；要根据集团的总体经营与管理目标，制定公司经营思路，并提出业务规划，管理模式，分解销售指标并经集团公司确定后组织实施；要培养业务梯队，规范内部管理和团队建设，提升业务水平及综合素质；要召集、主持项目公司会议，检查、督促和协调各部门的工作进展；要负责公司重大业务项目的管理执行与人员分配工作。所以，工贸总经理不仅仅是一种权利，更是一份沉甸甸的责任，带出一支善打硬仗、能打胜仗的队伍，是工贸总经理义不容辞的责任和义务。

古人云“天生我材必有用”。我不敢声称自己有多高的才能，只是客观地权衡分析了一番，我觉得竞聘工贸总经理自己具备了以下优势：

一、公关能力强，进公司虽然才四个月，但是善于和别人打交道，获得了很好的人缘，得到公司领导和同事的一致认可。

二、极具亲和力，有较强的团队精神。四个月来，我能和同事融洽相处，对领导尊重，和大家一起营造和谐有序融洽的工作氛围，赢得了大家的信任与支持。

三、具备市场营销人员需要的素质和能力。具有营销的灵敏性和自我驱动力。四个月做了120万左右业绩，下周将会签到一个300多万的客户。

四、文艺主持是我的强项。进公司第二个月，还持了公司本年最重要的活动，来宾600多人，得到了领导和复方氨基酸基药产品经理竞聘演讲稿员工们一致称赞。

五、虚心好学。因为时新入行，我比别人更加努力用心的学习，积累了丰富的知识。

“金无赤足，人无完人”。在这里，我也愿意坦诚地把自己的不足之处汇报给大家。因为我进入公司时间不长，对公司各项工作的理解和营销能力还有待进一步提高，请领导们相信，既然我自己能认识自己的不足，也就一定能努力克服，不断完善。

如果组织和领导聘任我担任工贸总经理一职，我将从以下几个方面开展工作：

一、认真学习，努力工作，快速适应新的岗位。首先开展部门各项业务，结合目前部门现状，迅速开展工作，要想当好一位领导，首先是要学会先做人后做事，虚心向公司有工作经验的同事学习，打开工作局面，提高工作的准确性，减少盲目性。

二、以强烈的紧迫感和责任感抓好学习，诚恳地以身边人为师，以互联网为师，自我加压，勤学好问，联系实际，善于总结，既要融会贯通业务知识，又要虚心采撷工作经验，尽快转化为自己实际的工作能力。

三、扎实抓好各项工作。

1、提高员工的执行能力。要以身垂范，将工作细分，抓住重点，有计划、有步骤、有检查，面面俱到。充分公司经理竞聘演讲稿调动员工的工作积极性，关怀员工、做好员工之间紧密团结和配合的示范员和检查员，随时掌握工作的进展，各个环节是否协调一致，对开展得力的及时总结，推广经验，

对落后的要及时提出有效的改进措施，有奖有罚，充分调动员工的工作热情。

2、抓好销售团队建设。在公司内部，积极推进观念创新和机制创新，树立“以人为本”的管理思想和“以市场为导向，以客户为中心”的经营理念，充分认识到人才的重要性，为员工设计职业生涯，能让员工根据自身特点选择发展道路，要引导员工树立正确的市场观念和竞争观念，有市场才有繁荣，有竞争才有进步，但市场不相信眼泪，竞争不同情弱者。要将以产品为中心的推销观念转变到以客户为中心的营销观念上来，充分满足客户需求。

3、建设营销渠道。结合中间商营销和直销两条渠道来达到更多的细分市场，增加市场覆盖面，作到优势互补，规避市场单一带来的经营风险。

4、资源优化配置。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。

五、针对公司现在的情况，力争在一年内带领团队向1亿业绩冲刺，并把市场划分区域，对岗位做出明确的分配，同时好好的完善激励制度，让团队更有冲劲。

尊敬的各位领导、各位评委，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。当然任何竞争都有两种结果，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，争取在下一次竞争中崛起，为我们的三立达和工贸有限公司发展做出更大的贡献！

我的副总经理竞聘演讲稿完毕。谢谢大家！

竞聘经理演讲篇七

尊敬的各位领导，评审员：

大家好！我是来自##支行的##，非常荣幸能够参加这次理财经理的竞聘，首先，请允许我向大家介绍一下我的基本情况。

我今年28岁，xx年毕业于**省经济管理学院会计专业，毕业后进入交行工作先后在原新春储蓄所、储蓄所作储蓄员工作。后转至**区移动公司担任客户经理。今年3月份回到交行春晖支行担任临柜柜员。这些工作经历增加了我的工作经验同时也提高了各个方面的能力。

下面就我所具备的竞争条件和优势做简要的介绍。

一、首先我对银行理财工作非常感兴趣，同时也是一个工作勤勉和善于学习的人，我有信心在银行理财岗位能够更好地展现我的价值，并且为我行创造更多的价值。通过xx年底开始的股市牛市以来，客户对个人理财方面开始有很大的需求，但是又凸现出个人理财知识的匮乏，这就需要有专业人士来进行正确的指导，来实现客户和银行的双赢。在为客户办理理财的同时，树立交行个人理财的品牌，来吸引更多的客户。

二、我曾经在移动公司任客户经理，在此期间，积极做好优质客户的营销工作，培养了自身营销的能力；并且通过这段工作经历，使我具有一定的公关能力和良好的社会关系。我深信，在自己努力和多方面的支持下，我能出色的做好这项工作。

三、有在一线网点工作的经历，接触的客户层面较多，能够了解各类客户的需求，根据不同类型的客户，而采用有针对性的营销策略。努力做到客户需要什么，我们就要给他什么。

让客户把我们当作自己人来看待。

如果这次能够竞聘成功，我将从以下几个方面来加强

1、尽快适应岗位转换。首先是加强理财知识的学习。这是关键，不能够熟悉个人理财业务知识和我们的各种理财产品，得不到客户的信服，任何的服务和营销将无从谈起。更谈不上客户的开发。其次是营销的技能。在理财经理岗位上不单纯是个客户作理财服务，我们的目的是要将我们的产品销售出去，为我行创造效益。我们每天都会面对许多形形色色的客户，要善于和他们进行广泛的沟通与交流，洞察客户的想法，为其提供满意的服务。通过对学习和对市场行情的准确把握，为客户提供合理建议。这种营销，既立足当前，更着眼于未来。善待客户，就是善待自己；提升客户价值，就是提升自我价值。

2、目前，银行理财主要以单一产品销售为主，什么在市场上卖得火，我们就一拥而上都卖这个，而忽视了必要的个人投资风险规避。只注重短期效应，比如在去年的基金销售中，个别行就存在这种情况。针对这种情况，我将着重于组合理财产品和手段，由对客户的深入了解开始，然后针对每一个目标客户的特点及风险承受能力，量身组合出恰当的理财产品或服务手段，让其获得更大的收益，从而提升客户对我个人，进而是我行的忠诚度和认知度。

竞聘经理演讲篇八

尊敬的各位评委、领导、同志们：

这次我竞聘物流公司经理职务，主要是具有三个优势条件：

一是我文化较高，具有一定的物流工作经验。我读书时学的是法律专业与物流专业，这都是对物流工作有用的知识，能使我搞好物流工作。我到总公司工作，从事过销售和采购工

作，现在是物流公司临时负责人，具有一定的物流工作经验，能够熟悉地开展物流工作，取得事半功倍的效果。这是我竞聘物流公司经理的第一个优势条件。

二是我年富力强能够适应物流公司经理工作。物流公司经理的岗位职责是重要的，承担货物管理、货物运输、财务往来的方方面面工作，可以说包罗万象、非常繁杂的，要做好物流公司经理工作很不容易。我年富力强，精力充沛，不怕辛苦，不怕困难，具有较强的问题处理、系统分析、理解判断、组织协调和沟通能力，这些都是保证我做好物流公司经理工作的基础条件。这是我竞聘物流公司经理的第二个优势条件。

三是我有吃苦耐劳、无私奉献、善于钻研的敬业精神和求真务实、雷厉风行、敢于碰硬的工作作风。我在工作中始终能够自觉做到服从总公司领导、顾全大局，对工作认真负责，勤于思考，兢兢业业，有较强的事业心和责任感，出色地完成了总公司领导交办的各项工作任务。我竞聘物流公司经理，会在物流公司经理工作的挑战中求发展，在物流公司经理工作的实践中求超越，紧密结合物流公司经理的岗位实际，创造性、灵活性地协调、开展各项工作，保证出色完成各项工作任务。这是我竞聘物流公司经理的第三个优势条件。

假如我这次物流公司经理职务成功，我将围绕以下三方面开展工作：

一、抓好队伍建设。搞好物流公司经理工作，队伍建设是根本。首先，我要在总公司的领导下开展工作，担负起自己的责任，做到严以律己，宽以待人，牢固确立“以人为本”的思想，以自己的模范表率作用去影响带动职工，提高职工的综合素质，充分调动每个职工的工作积极性，使大家团结一致，齐心协力，攻坚克难，干事创业，把各项工作搞好，坚决完成总公司下达的年利润50万元的目标工作任务。

二、做好服务工作。在物流公司经理岗位上，做好服务工作

是关键。我上任后，把自己看作是物流公司里的普通一兵，把自己的全部精力与时间都毫无保留地投入到做好服务工作上，要开动脑筋，想方设法，搞好服务，既服务好公司内部职工，又服务好客户，在工作上做出新成绩，出现新面貌，获得总公司领导与职工的满意，全面提升工作效率、工作质量和经济效益。

三、抓好自身建设。物流公司经理岗位对我来说是一个新的工作，责任重大，我要认真学习，努力实践，以新时期的“政治强、业务精、善管理”的干部标准严格要求自己，做到爱岗敬业、履行职责，无私奉献，要求职工做到的自己首先要做到，努力争当一名优秀的物流公司经理，全力实践“团结、务实、严谨、拼搏、奉献”的时代精神。

各位评委、各位领导、同志们，今天的演讲，我向大家展示了自己一颗赤诚的心，表明了自己的态度和意志，愿把自己的聪明和才智、辛勤和汗水融进实际工作中，争创一流业绩，决不辜负大家对我的厚望。最后，我向在座的各位评委、各位领导、同志们表个态：无论我这次竞聘成功与否，我都将一如既往地继续做好我应做的工作，因为作为总公司的一名干部，就是要为总公司奋斗，为总公司拼搏，把自己的一切奉献给总公司，创造出卓越的价值。

我的演讲完了，谢谢大家！