

最新景区经理竞聘演讲稿 竞聘经营部经理演讲稿(实用5篇)

要写好演讲稿，首先必须要了解听众对象，了解他们的心理、愿望和要求是什么，使演讲有针对性，能解决实际问题。那么你知道演讲稿如何写吗？以下是我帮大家整理的演讲稿模板范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

景区经理竞聘演讲稿篇一

尊敬的各位评委，亲爱的同事们：

大家早上好，我是来自呼叫中心的田××，今天很高兴能站在这里竞聘。下面我将从以下四个方面展开这次竞聘演讲。

一、我毕业于××大学，0×年7月到0×年3月，在经营部门有过8个月的一线工作经验，0×年3月底加入品管部呼叫中心至今。0×年3月参加公司第47届储干，取得第十名的成绩。加入呼叫中心以来，通过十个创新。工作中的我是认真高效，生活中的我是活泼开朗。

二、这样的一个我，今天站在这里的目的只有一个，希望成为德邦经理人。

三、大家肯定会问，你凭什么能够成为德邦经理人呢？下面我将从以下三点阐述我的优势，让大家对我有更进一步的认知。

1、强的沟通能力。大家知道，呼叫中心是一个整天于客户打交道的部门。每天应对着形形色色，或来势汹汹，咄咄逼人的客户，磨练了我们的沟通能力。特别是近大半年的专职处理客户投诉的经验，更是让我的沟通能力及技巧得到了极大提升，前段时间有个深圳的客户打热线投诉，称自己要向今

日一线曝光我司，当时情况很紧急，通过我和客户十几分钟的沟通，客户打消了曝光的念头，我们的谈话在愉快的氛围中结束。在经营部门，如果能够与客户成为朋友，保持良好的交流合作关系，那对于货量提升以及客户维护是很好的一种手段；另外，投诉处理的经验，让我对于突发事件的异常处理也有了自己的一套方法，面对棘手问题，能够保持高度冷静。

2、强执行力。在学习中执行，在执行中反馈，在反馈后创新。公司经过2019年的发展，流程制度已经基本趋于完善，但是，公司内部每天都会有差错，外部每天都会有投诉，究其原因，不外乎就是没有按照流程办事，没有依照制度执行。最终，受损的是公司。我的工作职责所接触到的东西，让我养成了高度执行的习惯。我的原则是：领导交代的任务，先去做，做了才有发言权，也才能谈及反馈和创新。

3、强抗压力。经常有经营部门的经理打电话给我说，小田，压力大啊，这是我听得最多的一句话。是的，经营部门货量要排名，6s要排名，神秘客户调查要排名，网上营业厅要排名，电话营销要排名，投诉量要排名，看到这些数据，个个都不轻松。然而，我总是会跟他们讲，我们也是有压力的，我们部门你每天接了多少电话，跟客户对话的时长是多少，跟客户讲话的内容都有录音的，也就是说，我们是个透明人，你说，这样的压力大不大？压力都会有，关键是看你怎么去对待。而我一直认为，压力它是纸老虎，你强它就弱，当你足够强大的时候，发现它的本质不过是一张白纸，不攻自破。

四、通过以上三点，各位对于站在大家面前的我，相信都有了一定的了解了吧。那如果我有幸成为了经营部门的经理，我该怎么去做呢？以下我将从两个环境阐述我的想法。

1、新部门，新经理。

a□做好表率。作为一个新经理，首先是要员工认可自己。认

可自己的前提是，首先做好自己。

b□做好宣传。公司内部可以通过发邮件给兄弟部门，带来更多的到达货，通过到达货带动出发货。对外可以采取派发传单，电话营销，传真营销，甚至网上营销，让更多的客户知道我们，来我们这里发货。

c□做好服务。德邦立志做百年老店。我们要用最好的服务留住这些客户，坚决执行经营部门的四个一标准，一声问候，一杯水，一个微笑，一个告别。让客户成为口碑的宣传者，比自我宣传的效果好很多。

2、老部门，新经理。

a□老部门有成熟的市场环境，有固定的客户群体，而新经理，如何融入一个相对稳定的环境中，并迅速定位好自己，很重要。作为新经理，首先要有低的姿态，先不要急于去领导和控制整个部门，我会先做一个旁观者，看人看事，找到部门的核心员工，以请教问题的姿态，先融入环境，让大家认可自己，信赖自己，这样，也就自己在这个部门工作的开展，开了一个好头。

b□老部门有成熟的运作流程，但是也往往会有流程僵化而不自知的情况发生，融入环境以后，我希望可以通力合作，鼓励发现部门问题，一起优化流程。

如果我是经营部门经理，我的理念是：不管是新部门还是老部门，都是以人为本，人与流程并进的原则。

最后，我想再次重申我今天站在这里的目的，向德邦经理人迈进，我已经准备好，请给我一个支点，我将翘起更加精彩的人生舞台。

谢谢大家，我的演讲完毕！

景区经理竞聘演讲稿篇二

各位领导、各位评委、各位同事：

你们好，接下来的几分钟里，我会竭尽全力地向你们证明，我胜任x公司总经理工作部主任一职。

我叫xx□生于xx年，大专学历，于xx年获统计中级职称。自xx年毕业于分配到供电局，一直从事电力统计工作，作为供电局的普通一员，我的职责是提供高质量的统计数据。在工作中，由于我认真努力、兢兢业业，在各方面都取得了较好的成绩，曾经多次获得地（市）、自治区、国家电力公司的优秀统计工作者称号，我很自豪，我为我局这些年来所取得的巨大成绩做出了我应有的贡献。

今天的世界是一个相互依存的世界，我们每个人都有着独特的位置并扮演着特定的角色。因此，在我们相互合作去实现一些任何个人都无法实现的目标时，认清我们的位置、角色与责任就显得十分重要。我之所以竞聘xx公司总经理工作部主任一职，是因为我觉得自己比较适合这一职位，具有以下几个优势：

在十五年的统计生涯中我很注意发挥主观能动性，超前意识强，这有利于开拓工作新局面。自参加工作以来，我始终不忘读书，勤钻研、善思考、多研究，不断地丰富自己、提高自己，曾在本局女职工计算机比赛中获第一名。

我在日常生活和工作中，以“明明白白做人，踏踏实实工作，实实在在做事”为信条，言行一致，脚踏实地，诚实待人。经过多年学习和锻炼，自己的业务技术能力、组织协调能力、判断分析能力都有了很大提高。

第一，我具备一定的政策理论水平。由于平时注重学习，尤其是注意收集报纸杂志网络上有关大政方针政策的信息和动

向，因此能够在工作中把握正确的方向，保持较高的政治敏锐性。

第二，我具备一定的文字综合能力。在过去从事的统计工作中，为能把数据后面所隐含的原因、苗头、趋势和问题及时反映出来，我每月都编写有关分析材料，由于文笔流畅加之分析内容观点适合形式发展需要，这些文章曾一度作为广西电力系统统计分析的范文进行推广。另外我每年都向电机工程学会统计分会提交论文，曾获青年学术优秀论文奖。

第三，我有一定的组织协调能力。在过去几年中，我曾经组织筹备过全区电力生产统计、技改大修统计等大型会议，由于组织工作筹备得比较好，会议获得了圆满成功，受到同行的好评。

我一直非常热爱我从事的'统计工作，我曾全身心地投入，也获得了相应的回报，在各种专业统计评比中总少不了我的名字，各种经验交流活动中少不了我精彩的演说，一本又一本大红烫金证书是我的骄傲，我学会了在平凡的工作中体会快乐的人生。我正值而立之年，正是干事创业的大好时机，我认为自己应该向着更高的目标努力，换个岗位，从另一角度实现自己的价值。我相信以我充沛的精力、高度的敬业精神和强烈的事业心，我能够全身心地投入到新的工作中去。

假若我能够竞争上岗，我打算从以下几个方面开展工作：

一、加强管理，提高创新意识

总经理工作部的工作面宽事杂，只有加强管理才能保证工作宽而不推，杂而有序。如果我竞选成功，首要任务是根据这次三改岗位设置修编质量和职业健康安全体系文件及各项规章制度。用制度和标准进一步加强管理，坚持以人为本，充分调动每个员工的积极性和创造性，让他们像圆规一样，找准自己的位置；像尺子一样公正无私；像太阳一样，给人以

温暖；像竹子一样每前进一步，小结一次，使办公室工作管理制度化，服务优质化，参谋有效化。

总经部不是“收发室”，不是“转运站”，不能简单照抄照转领导指示；也不是“消防队”，等到出了问题再去抓，更不是“勤杂工”，只停留在完成一般日常事务性的工作上，而应注意研究新情况，产生新思想，解决新问题，不断有所发现、有所创造、有所前进。如果年复一年，“涛声依旧”，一切都按部就班，没有创新，形成不了自己的特点，办公室就失去了生机和活力。就会在思想、观念和行动上滞后，跟不上大好形式发展和需要。

二、努力当好总经理的参谋助手

在工作中多请示、勤汇报，既充分尊重领导的意见，又敢于表达自己的看法；对领导交办的工作做到事事有回音、件件有着落，坚持做到不越权、不越位、不错位、不失位。

在工作中更要加强协调意识，把协调作为一种统一步调，形成合力的调节器，凡事加强沟通，把握好横向和纵向协调力度，无论何时都要做到信息畅通，起到一种承上启下的作用。

三、合理配置人才，优化人员结构

总经理工作部的职责之一就是合理配置人才，优化人员结构。如果能够上任，我会与有关责任人一同认真分析公司目前人才现状，科学合理的配置人才。建立健全员工教育培训管理体系，把岗位工作要求与培训标准结合起来，变被动培训为主动培训，使公司向学习型企业转变。

四、“打铁还需自身硬”。对自己政治上高标准、严要求；工作中身体力行，恪守职业道德，管理上奖惩分明，发扬民主，善于听取不同意见；生活中团结同志、助人为乐；提高自己的领导水平和管理水平。

景区经理竞聘演讲稿篇三

尊敬的评委，亲爱的同事们：

大家好，我是来自呼叫中心的田xx。今天很高兴能站在这里竞聘。下面我将从以下四个方面展开这次竞聘演讲。

一、我是谁？

二、要去干什么？

三、凭什么去干？

四、怎么干？

一、我毕业于xx大学。0x年7月到0x年3月，在经营部门有过8个月的一线工作经验。0x年3月底加入品管部呼叫中心至今。0x年3月参加公司第47届储干，取得第十名的成绩。加入呼叫中心以来，通过十个创新。工作中的我是认真高效，生活中的我是活泼开朗。

二、这样的一个我，今天站在这里的目的只有一个，希望成为德邦经理人。

三、大家肯定会问，你凭什么能够成为德邦经理人呢？下面我将从以下三点阐述我的优势，让大家对我有更进一步的认识。

1、强的沟通能力。大家知道，呼叫中心是一个整天于客户打交道的部门。每天应对着形形色色，或来势汹汹，咄咄逼人的客户，磨练了我们的沟通能力。特别是近大半年的专职处理客户投诉的经验，更是让我的沟通能力及技巧得到了极大提升，前段时间有个深圳的客户打热线投诉，称自己要向今日一线曝光我司，当时情况很紧急，通过我和客户十几分钟

的沟通，客户打消了曝光的念头，我们的谈话在愉快的氛围中结束。在经营部门，如果能够与客户成为朋友，保持良好的交流合作关系，那对于货量提升以及客户维护是很好的`一种手段；另外，投诉处理的经验，让我对于突发事件的异常处理也有了自己的一套方法，面对棘手问题，能够保持高度冷静。

2、强执行力。在学习中执行，在执行中反馈，在反馈后创新。公司经过的发展，流程制度已经基本趋于完善，但是，公司内部每天都会有差错，外部每天都会有投诉，究其原因，不外乎就是没有按照流程办事，没有依照制度执行。最终，受损的是公司。我的工作职责所接触到的东西，让我养成了高度执行的习惯。我的原则是：领导交代的任务，先去做，做了才有发言权，也才能谈及反馈和创新。

3、强抗压力。经常有经营部门的经理打电话给我说，小田，压力大啊，这是我听得最多的一句话。是的，经营部门货量要排名□6s要排名，神秘客户调查要排名，网上营业厅要排名，电话营销要排名，投诉量要排名，看到这些数据，个个都不轻松。然而，我总是会跟他们讲，我们也是有压力的，我们部门你每天接了多少了电话，跟客户对话的时长是多少，跟客户讲话的内容都有录音的，也就是说，我们是个透明人，你说，这样的压力大不大？压力都会有，关键是看你怎么去对待。而我一直认为，压力它是纸老虎，你强它就弱，当你足够强大的时候，发现它的本质不过是一张白纸，不攻自破。

景区经理竞聘演讲稿篇四

尊敬的各位领导、同志们：

大家好！

xx厂系一五计划期间建成的重点企业，80年代中期以来，经扩建和持续进行系统的技术改造，现今形成了120万吨水泥的

年产规模，整体装备和技术工艺居全国同行业湿法生产先进水平。四十余年来，企业一直保持在全省同行中的龙头地位。为xx的经济社会发展，尤其是基础设施建设、重点工程和重大建设项目作出了应有的贡献。现在，随着中央政府与东盟国家建立更紧密关系，xx毗邻东盟三国的地域优势日益突出，多项重大基建项目正在建设当中为xx水泥行业的发展创造了良好机遇，这也对昆明水泥能否继续保持领先地位提出了前所未有的挑战。

根据当前的市场形势，我认为经营部营销经理应在国资水泥公司的领导下从以下几方面代表昆明公司行使营销职权，逐步培育昆明分公司的核心竞争力，使企业在激烈的市场竞争中不断创新业绩，获得长足发展：

xx水泥市场是以低标号为主，水泥客户主要是建筑公司和房地产公司，大部分建筑企业未实施统一采购，故此水泥需求相对分散，绝大多数水泥客户在选购水泥产品时的首选标准是价格，我厂生产的《石林牌》水泥虽为xx名牌产品，但低标号水泥的生产成本尚未有效下降，因此在市场中不具备价格优势。但一些大型基建项目的客户对水泥产品的质量有较高要求，价格却不是首选要素，所以我们进行产品营销时应发挥高强度等级水泥产品的质量优势，并将服务作为产品的延伸概念，以优质服务赢得市场因此建议公司把优质产品，优质服务，以优取胜作为经营方针，建立重点用户档案，成立专门的大客户服务队伍。在营销过程中，不断完善市场服务措施，增强员工服务意识，改善服务态度，提高服务工作效率，主动为客户提供技术咨询和服务，切实解决用户提出的实际问题，以增强用户对企业和产品的满意度。另外，应在部门内建立良好的营销反馈机制，有效收集市场信息并反馈给技术及生产部门根据市场需求研究生产不可替代性新产品或进行工艺改进，有效降低生产成本，创造更大的经济效益，争取更多的竞争优势。

公司当前赋予经营部产品销售、营销渠道建设、合同管理、货款回收、物资采购、客户管理等主要职能。营销经理应充分研究各职能模块的工作流程，制订科学的销售计划，进行合理的销售分工，并制定《用户服务管理制度》、《定期走访制度》、《用户服务控制程序》、《顾客投诉意见处理办法》等必要的规章制度对各销售环节进行有效控制。

人是组织的灵魂，人是管理的第一要素已成为人们的共识。企业的人力资源将是持久竞争优势的重要来源。一个好的销售经理应该是知道如何激发销售人员的潜在能力，而不是简单的控制销售员的行动。销售员工的技能、知识专长和各种关系是销售部门最为宝贵的资源。我将应用5w1h方法来建设高效团队。即我们是谁□who□□即团队成员自我的深入认识，明确团队成员具有的优势和劣势、对工作的喜好、处理问题的解决方式、基本价值观差异等；通过这些分析，最后在团队成员之间形成共同的信念和一致的对团队目的的看法，以建立起团队运行的游戏规则。

我们在哪里□where□□每一个团队都有其优势和弱点，而团队要取得任务成功又面对外部的威胁与机会，通过分析团队所处环境来评估团队的综合能力，找出团队目前的综合能力对要达到的团队目的之间的差距，以明确团队如何发挥优势、回避威胁？以团队的任务为导向，使每个团队成员明确团队的目标、行动计划，为了能够激发团队成员的激情，应树立阶段性里程碑，使团队对任务目标看得见、摸得着，创造出令成员兴奋的幻想。

我们什么时候采取行动□when□□合适的时机采取合适的行动是团队成功的关键，团队任务的启动；团队遇到困难或障碍时，团队应把握时机来进行分析与解决；以及团队面对内、外部冲突时应有什么时机进行舒缓或消除；以及在何时与何地取得相应的资源支持等；都必须因势利导。

我们怎样行动□how□□怎样行动涉及到团队运行问题。即团队

内部如何进行分工、不同的团队角色应承担的职责、履行的权力、协调与沟通等，因此，团队内部各个成员之间也应有明确的岗位职责描述和说明，以建立团队成员的工作标准。

我们为什么“why”对于这个问题，目前在很多企业团队建设中都容易被忽视，这可能也是导致团队运行效率低下的原因之一。团队要高效运作，必须要让团队成员清楚地知道他们为什么要加入这个团队，这个团队运行成功与失败对他们带来的正面和负面影响是什么？以增强团队成员的责任感和使命感。即将我们常常讲的激励机制引入团队建设，可以是团队荣誉、薪酬或福利的增加、以及职位的晋升等。

基础管理的好坏决定了企业的战略目标能否实现，也决定了企业持续发展是否有坚实的繁殖内核。一个现代化的企业必须以非常坚实的、非常可靠的、非常完善的基础管理工作为支撑。

基础管理要做到四个凡事凡事有据可查，凡事有章可循，凡事有人监督，凡事有人负责。因此建立部门内部管理制度，形成完善内部激励和约束机制是基础管理的核心内容。

比尔·盖茨说：您眼前的一点小毛病随着企业的发展也能成为企业经营失败的主要原因。企业的顺利发展和持续经营在于您的企业是否有一个坚实的管理基础，在于企业各方面因素的协调。因此我们一定要强化基础管理，克服薄弱环节。不容置疑，花各位领导和同事面前，我还是一个才疏学浅、相对陌生的学生或者新兵；凭心而论，参加竞争，我一无成绩，二无资历，三无根基，优势更无从谈起。倒是拿破仑的那句不想当将军的士兵不是好士兵在激励着我斗胆一试，响应组织号召，积极参与竞争，我深信，通过这样科学的形式，推选出来的中层管理者一定是公司里最优秀的人才，真正德才兼备的人。

在我演讲即将结束的时候，我最想说的是：如果我在竞争中

不能取胜，我仍将一如既往的努力工作，为公司奉献自己的微薄力量。最后以一首对联来结束我的演讲，上联是。“胜固可喜，宠辱不惊看花开”，下联是“败亦无悔，去留无意随云卷”，横批是“与时俱进”。

文档为doc格式

景区经理竞聘演讲稿篇五

各位领导、同志们：

大家好！我竞争的岗位是经营部副部长，分管用电监察、线损、计量等工作。现将我个人的基本情况、对此岗位的认识以及受聘后的工作思路向大家做一简要介绍。

我1975年9月出生，现年xx岁；1987~1993年，在雄县中学学习；1993年考入华北矿业高等专科学校机械设备自动化专业，1996年毕业取得大专学历；1998年，在工作之余考入华北电力大学电力系统自动化专业专升本函授班□20xx年毕业取得本科学历及学士学位。

19xx年9月份，我进入雄县电力局计量室，从事表计校验工作□19xx年底开始担任计量室主任职务□20xx年科室合并后改任经营科副科长，分管计量工作，后又兼管用电监察、线损等工作至今。

六年多的工作实践使我深刻的认识到，电力局作为一个企业，经营工作的好坏直接影响到我局的经济效益，也决定了我局能否正常运转、正常开展其他工作；经营部是我局唯一主管经营工作的归口单位，其重要性不言而喻。线损、计量、用电监察等工作是经营工作中不可忽视的环节，做好这些工作是搞好经营工作的基础。

如能受聘，我将认真做到以下几点：

1、听从部长领导、服从指挥，做到令行禁止，保持整体步调的统一；同时从自身做起，时刻维护经营部领导班子的团结。

2、以身作则、严格管理，带好本班组的队伍；明确分工、明确责任，让大家感到人人有事干、人人有压力，人人都有自己存在的必要性。

3、分清重点、科学安排，全面完成全年任务目标及各项临时任务。

（1）加强用电监察力度，通过营业性普查、专项检查、跟踪抄表等多种形式，彻底堵塞经营管理中存在的漏洞。

（2）进一步完善计量管理制度，确保计量表计准确运行，维护供用电双方的合法权益。

（3）强化现场管理，掌握第一手资料，为开辟降损节能新途径积累实践经验。

（4）认真学习创一流文件，领会精神实质，将创一流工作融会到日常工作之中，使日常工作更加规范。

六年多的工作实践锻炼了我，我有信心、有能力、有精力做好分管这些工作的经营部副部长，成为部长的得力助手，为完成全年任务指标、推动我局的健康发展做出自己的努力。如果不能受聘，我也将微笑着走向明年，走向明年竞争上岗的讲台。

希望能得到大家的支持！