

最新销售竞选演讲 销售岗位竞聘演讲稿(精选7篇)

答谢词是对他人的一种肯定和赞美，可以激发对方的积极性和奉献精神。下面是一些脍炙人口的播音稿范文，它们以精练的语言和生动的表达方式赢得了广大听众的喜爱。

销售竞选演讲篇一

尊敬的领导：

我是__，首先我感谢领导能给予我挑战自我的机会，我竞聘的岗位是“区域经理”。我深知担任此岗位责任的重大，能力要求的更高。但是，我坚信自己的实力，挑战自我，战胜自我。我竞聘这一岗位的优势有如下几点：

一、具有过硬的思想素质。

7年的国企锤炼，培养了我吃苦耐劳、踏实苦干的好品质、好作风，从政治和思想上都得到了很好的锻炼和提高，能够从思想上和行动上与上级保持高度一致，具有较强的“服从意识”、“服务意识”和“大局意识”。工作中我爱岗敬业，遵纪守法、遵守公司的各项规章制度，严守职业道德，尊重领导，团结同事。工作态度积极，能主动放弃正常休假和节假日等休息时间，全身心地投入到工作中去，为了集体利益，牺牲个人利益。

二、具有较强业务能力。

几年来，我十分注重业务能力的提高，从各方面加强业务知识的学习。利用业余时间有针对性的读书读报，同时，我还注重学习国家相关的法律法规，认真分析、努力学习和掌握与销售行业有关国家政策，使自己在与客户交谈中占始终

处于主导地位。同时，我还认真学习销售的基本知识和销售技巧，用专业理论来指导自己的工作，使自己具备较强的业务工作能力。

三、具有较强的销售技巧和创新意识。

在近10年的工作中，我通过向身边的领导和同事学习，通过自己不断的思考与摸索，不仅较为全面的掌握了一定的销售方法，而且还总结出一些与众不同的销售技巧，从而得到了领导的认可和同事们的赞许。在日常的销售过程中，我不断吸取同事们的工作经验，并在此基础上加以总结、提炼、完善，从而形成自己创新、独特的销售方法，不仅满足了客户的需求，而且也提高了销售量。

“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来”。机遇永远属于那些有准备的人。下面介绍一下我的工作方法：

一、完成上级下达的销售目标。

我采用以下方式，第一步，将销售目标数字化，并将其进行分解，制定销售任务分配方案，将全年任务额分成上半年，下半年，在细化，按人头、月份进行分配。第二步，将销售人员实行区域化分，每个销售人员都有自己所管辖的区域。每个销售人员将有自己的区域，及自己的任务额。

二、带领和督促下属建立和完善各自的区域，达到既定销售目标。

以区域采点的形式，扫除盲点区域，在一定时间内让各销售人员的进行区域排查，将排查工作以日报表的方式提交，时间到后，我将带领每个销售人员进行查核，每周末都将开会，了解项目的进展情况，并在每月初针对各个情况做好月项目计划表。

销售竞选演讲篇二

尊敬的各位领导、各位同事：

今天，我怀着非常冲动的心情参加这次竞聘演讲。首先，请允许我向各位指导、各位同事表示衷心的感谢！感谢你们给了我这次展示自我和施展才能的时机！我将珍惜这次锻炼、进步的时机，英勇地走上讲台，承受大家的检验和评议。

我叫xxx，今年x岁，xx-xxx荣耀退伍，2xx-xx年有幸来到我们公司从事江淮轻卡销售工作至今。目前我主要负责中原江淮轻卡的销售和与之相关的工作。今天我竞聘的岗位是河南锦莎汽车销售效劳副经理。

各位指导，各位同事我竞聘这一岗位的优势有如下几点：几年的军旅生活，培养了我吃苦耐劳、踏实苦干的好品质、好作风，从政治和思想上都得到了很好的锻炼和进步，可以从思想上和行动上与上级保持高度一致，具有较强的“服从意识”、“效劳意识”和“大局意识”。工作中我爱岗敬业，遵纪守法，遵守公司的各项规章制度，严守职业道德，尊重指导，团结同事。工作态度积极，能主动放弃正常休假和节假日等休息时间，全身心地投入到工作中去，为了集体利益，牺牲个人利益。

几年来，我非常注重业务才能的进步，从各方面加强业务知识的学习。积极响应公司高层指导建议的读书读报活动，利用业余时间有针对性的读书读报，同时，我还注重学习国家有关汽车行业的政策法规，及时掌握国家发改委对轻卡车的相关行业信息和公告更改信息，认真分析、努力学习和掌握与汽车销售行业有关国家政策，使自己在与客户交谈中始终处于主导地位。同时，我还认真学习汽车销售的根本知识和销售技巧，用专业理论来指导自己的工作，使自己具备较强的业务工作才能。

轻卡不同于轿车，轻卡用户多是职业司机，买车是为了运输赚钱。因此，这些用户所提出的问题多是一些运输过程中的专业问题。这就要求我们销售人员必须对车的性能和技术参数了如指掌，并能对用户提出的详细问题给予满意的答复。为做到这一点，我在专业技术方面刻苦钻研，向同事们请教简单的维修技术，很快就具备了排除一般故障的技能，为销售工作奠定了良好的基础。在近三年的工作中，我通过向身边的指导和同事学习，通过自己不断的考虑与探究，不仅较为全面的掌握了一定的销售方法，而且还出一些与众不同的销售技巧，从而得到了指导的认可和同事们的赞许。在日常的销售过程中，我不断汲取同事们的工作经历，并在此根底上加以总结、提炼、完善，从而形成自己创新、独特的销售方法，不仅满足了客户的需求，而且也进步了销售量。

“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来”。机遇永远属于那些有准备的人。正是因为这几年的刻苦学习和不断探究、勤奋工作，我才获得了一定的业绩，逐渐使自己各方面的才能有了较大的进步。我深知，这些成绩的获得和才能的进步，是与指导的关心和培养，同事的支持和鼓励分不开的，我再次向您们表示衷心的感谢！假如我能竞聘到这个岗位，我的工作打算是：

首先，我要对指导分配的工作尽职尽责，尽心尽力的做好李红军经理安排的各项工作，并根据不同阶段的销售情况，向李红军经理提供合理化建议，使公司的销售量得以不断进步。其次，要摆正位置，当好参谋和助手，尽力协助李红军经理作好各项工作。做到尽职不越权，帮助不添乱。

天时不如地利，地利不如人和。团结就是力量，只有精诚团结，才能形成工作上的合力。因此，工作中遇到问题和困难，首先要虚心、真诚的和大家商量，认真学习和汲取对工作有利的方法和意见。工作中要严于律己，诚恳待人，尊重同事，关心同事，设身处地为同事着想，努力创造一种严谨、高效的工作环境，创造一个互相关心，互相帮助，互相支持的工

作气氛。

要从我做起，加强学习，努力营造一种浓重的学习气氛，自觉从更高、更深的角度领悟行业特点，不断进步思想素养。通过对国家和公司下发的各项法令法规及政策文件的学习和对行业销售根底知识的学习，努力在“掌握必备知识，进步业务素质，增强专业技能”等方面下大功夫，从而进步效劳程度和工作技能。

各位指导、各位同事，假如我能竞聘上这个岗位，我将珍惜大家给我的这个时机。以百倍的努力感谢指导和同事们的信任与支持。把进步销售业绩作为我工作的重中之重和不懈的追求，最大限度的追求“高销量、高业绩、高利润”。为此，我要进一步端正工作态度，继续以踏实的工作作风，创新的销售措施，紧紧围绕“抓大不放斜的销售思路，努力开发大客户，重视小客户。工作中迎难而上，不断进取，竭诚尽智，用出色的业绩报答指导的关心和同事们的帮助。假如我未能竞聘成功，说明自己与指导的要求还有一定的差距，我将一如既往的干好本职工作，继续保持良好的工作状态和进取精神，找准工作中的缺乏，及时修正，进步自身的综合素质和工作技能，努力成为一名“让指导放心，让客户满意”的汽车销售员，为公司做出自己应有的奉献。

销售竞选演讲篇三

尊敬的各位领导、各位评委：

今天我非常荣幸地在这里参加公司南大街营业厅销售总监竞聘，心情十分激动。首先感谢领导们过去对我的培养以及给我这次机会，站在这里进行竞聘演讲！同时借此感谢和我一起工作的各位兄弟姐妹在工作中对我的关心和支持！我十分珍惜这次的竞职机会，无论结果如何，我认为能够参与竞争上岗的整个过程其本身就意义重大，并希望能通过这次竞聘得到锻炼，使自己的工作能力和综合素质得到提高。相信这

次竞聘将是我今后人生中的又一个大的转折点。

我20xx年3月到公司参加工作，当营业员，主要搞营销工作。初到公司，看到先进的硬件设施、完善的市场服务、至诚的服务理念、和谐的人文氛围、深邃的企业文化、广阔的个人发展空间给我留下非常深刻的印象，它深深地震撼着我的心灵，感受到的是移动美好的未来，灿烂得前景。使我坚信：选择了移动就是选择了人生发展的机遇。自从进公司那天起，我就立志要把领导分给的工作任务做好，公司的兴衰系于公司每一个员工，每一个员工都要在自己的工作岗位上尽职尽责，我作为其中的一员就责无旁贷。为了把自己的工作做好，我虚心向老同志和身边的兄弟姐妹们学习，尽快熟悉业务，由于自己的工作开卡，作为一名开卡员，就是公司经营发展的一员后勤兵，三年多来的实践工作使我养成了视移动公司为自己的家的工作作风，三年多来任劳任怨，热情服务，按时作息，从不离开工作岗位，和身边的姐妹们、同志们团结一致，和谐工作，从来没有在工作中造成任何损失。卡是公司竞争中的“子弹”，没有卡，便没有了竞争的武器，何从谈发展。而卡的及时开通和售后服务的处理，是赢得信誉的不可忽视的一个重要环节。我深深的知道自己的工作在某种程度上代表着公司的形象。因此，几年的工作中，客户选上的卡及时开通，对客户使用中要查询的个别问题，热情为他们服务，从来不搪塞推诿。并且，还在工作之余积极挖联通用户，发展新用户，利用亲朋好友同学等关系，向他们宣传移动，动员使用移动卡。总是默默地为公司的发展尽自己微薄的力。积沙成塔，集腋成裘。我相信自己和全体员工的点点滴滴的工作将会汇集为公司源源不断地滚滚财源！

在三年多的工作中，我也积累了不少的工作经验，在这次的竞选演讲稿中，我觉得自己有很大的优势竞聘营业厅经理的岗位，我具备以下优势：

第一、我有一颗热爱公司、热爱本职工作的强烈的事业心和责任感。干好任何一项工作的前提和基础就是要有一颗爱心。

我有这样一颗爱心，我相信自己能够把本职工作做好。

第二、几年来的工作锻炼了我较好的心理素质。我从不因心情而影响工作、干净干事、干练干事，具有一定的果敢决策和组织协调能力。同时具有工作积极进取的信心和勇气，就拿这次竞聘来说，我站在这里，就是在迎接挑战，从挑战中发现自我、改进自己的不足，也想通过自己的行为向大家证明：镇雄移动的员工是开拓进取的员工，是敢于发出挑战并迎接挑战的员工，是永远的挑战者！既然是挑战，就一定会有成功会有失败，如果这一次失败了，说表明我还存在许多问题和不足，我会更加努力的磨练自己，提高自己。各位同事让我们用全部的真诚和智慧，去迎接改革路上方方面面的挑战，去迎接时代暴风骤雨的挑战，让我们镇雄移动在挑战中立于不败之地，去拥抱时代的辉煌！

第三、有几年的营销工作实践经验。熟悉移动工作，特别是营销方面的各项政策和规定，有一定的顾客人员网络，有一定的同事和谐相处的人际氛围，有一定的处理顾客投诉等的方法和经验。我除了干好自己工作的同时，在闲谈中常和有经验的同事一起探讨营销方面的业务，常在工作中向营销很有经验的同志学习，默默地把他们成功的经验记在心里。

第四、我比较年轻，精力充沛，处于人生的黄金阶段，并具有较高的办事效率，对于工作有雷厉风行的作风。我敢于创新、思想敏锐，善于接受新事物，并能根据实际情况，大胆设想管理方法。

第五、我对人热情，办事耐心。这一点，对一个营销主管来说是不容忽视的素养。营销本身就是服务。对自己身边的姐妹弟兄们我会对他们作认真细致的思想工作，我会关心他们的工作和生活。对自己的顾客我会用微笑向他们展示移动服务窗口的热情。耐心倾听他们的要求，细心处理他们的每一件事，用心解决他们的投诉。

以上这些优势，恰恰是我销售总监竞聘报告这个岗位人员应该具备的政治上、思想上、业务上、个性上、管理上的素质和要求。而这些我都基本具备了。

如果竞聘成功，在今后的工作中，我会更进一步加强自身业务学习，不断提高自身素质。我想，只要有强烈的工作责任心和事业心，我会很快适应这个工作岗位的。我竞聘上这个岗位以后，我的工作宗旨是：“以人为本，注重效益，热情服务。”工作的质量上，我会做到准备到位，服务到位，巡查到位，处理到位的等“四个到位”。我会在公司的领导下，在店面经理的具体指导下，团结身边的兄弟姐妹们，共同做好以下工作：

第一、加强本厅的所有员工的思想政治工作，统一思想，统一认识，形成合力，展示活力。

第二、带领大家熟悉营销员职责和素质要求，规范行业形象，真正做到内强素质，外树形象。要求大家提高较强的业务能力，应变能力，增强服务意识和敬业意识。特别是在对待身边的员工要和蔼可亲，自己只是一个带班的班长，对他们绝对不官僚主义，要身先士卒，率先垂范，要求他们做到的自己就要做到。对待顾客一定要有耐心、有热心、有爱心，不管他谈到什么事情，都要善于倾听，耐心解释，心中时时想到“顾客的都是对的，都是我的错，我该为你服务，我尽量想办法解决”这样一个理念。既不能哭丧着脸，更不能生硬的语言回击。要知道每一个客户都是我们的财主，都是我们的上帝。每次得罪了一个顾客，就会给我们带来一份怨恨，在长久的竞争中就会断绝一条条的财源。

第三、加强制度化建设和常规检查。对台席营销物品上岗前的检查制度化，这是工作前必备的准备。对员工的上班情况进行合理排班，严格考勤，对员工的请假和休息假日，做到工作与休息，工作与关心两个方面，本着工作第一的原则进行处理。建立员工交接班签字落实制度。上一个班在交班时，

对各种工作情况，设备运行情况，群众投诉情况，认真记录转交下一班，下一班接班时在交接班记录上核实签字交接。建立疑难投诉或者突发较棘手客户服务问题巡查和及时反馈制度。作为营销主管的我，要时时巡查，确保问题及时处理，确保咨询时时有人回答，有时候，员工正在忙其它业务，这时对咨询和一般的投诉就要主动上前予以解决和解答。抓好营业厅的各种资料的汇总，款的收集、保管及送缴。每天结束，巡视营业厅，检查设备运行情况及所有财产的情况，确保安全，才能离开。

尊敬的各位领导、各位评委！真的，请你们相信，我是完全可以胜任销售总监竞聘这个岗位的，请大家审查！

我的竞聘报告演讲完毕，谢谢大家！

销售竞选演讲篇四

领导和同事：

晚上好！

首先，我非常感谢领导给我一个体现自己价值的机会。今晚，我很幸运有资格与同事竞争一流推销员的职位。我今年25岁。中山大学金融与金融专业毕业后，我于20xx年9月20日成为中国银行的员工。我被调到分行国际业务部清算科，一直负责全行境外汇款的清算工作。今天。我是来竞争国际业务部一级业务员的。首先，我积极响应分行人事改革的号召。第二，我有信心我有以下资格参加竞选：

首先，他们具有良好的英语听、说、写能力，熟悉银行间往来信函的英语表达，精通计算机系统的操作。

再者，熟悉国际结算和支付业务，然后是国际贸易实务和最新的外汇结算和销售管理政策法规。

另外，在我三年的工作中。除了学习丰富的银行知识和银行服务理念，让我感受最深的是如何调整心态，在求真务实中认识自己，在每一次应对机遇与挑战并存的日常工作中，在积极进取中提升自己。换句话说，在培养专业能力的同时，我会更加注重自身心理素质的培养。为了时刻保持一种热爱和奉献，进而保持积极乐观的工作态度，让你的青春激情在工作中时刻绽放。

在我看来，作为一名国际业务部的一流业务员，除了具备全面的业务知识和业务处理能力外，还应该具备以下素质和能力：

第一，快速灵活处理突发事件的能力。

第二，风险防范意识提高。

第三，较强的心理素质培养和心理承受能力

第四，良好的服务意识。

如果我能在这次比赛中取得成功，我会以务实的态度努力成为业务岗位上的尖兵，同时，我会积极协助部门领导，积极开展业务。

销售竞选演讲篇五

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！我叫xx□现任市场部主任。我要竞聘的是邮政局速递客户销售总监。首先感谢组织上为我提供这个机遇，让我能够展示自己、挑战自己、提升自己！我记得拿破仑曾说过这样一句话：成功是努力加上机遇。今天，机遇已经摆在我面前，我要让大家看到我的努力！

经综合权衡，我自认有如下优势：

第一，我思想具有前瞻性，具有良好的综合素质。我接受过良好的教育，勤于思考、勇于创新，敢于吃苦、勇于挑战，能够接受新思想、新观念，能够前瞻性地开展工作；工作中能保持清正廉洁的工作作风，和胸怀全局、谦虚谨慎的处世态度。尤其是十一年的总监竞聘演讲稿工作锻炼，更加完善了我的个人修为。我熟悉邮政速递生产作业流程和各项规章制度，熟悉计算机应用，掌握速递业务和营销管理及系统的日常操作和维护。

第二，我了解邮政快递市场，工作中能以客户为中心，以集体利益为重。进入邮政部门多年，本着干一行、爱一行、钻一行的原则，我的视角从未离开过市场行情。在营销实践中摸索出了一整套营销工作经验，这些经验有：“三心”爱心、恒心、信心；“三皮营销法”硬起头皮、磨破嘴皮、跑掉脚皮；“三多三勤营销法”多宣传、勤尝试，多沟通、勤联系，多思考、勤动手；“千万营销法”千辛万苦找市场，千难万险挖市场，千言万语育市场。我相信，这在今后的销售总监竞聘报告工作也将是不可或缺的优势。

第三，我具有较强的沟通能力、管理能力和组织协调能力。我从最基层做起，十多年的工作经历不仅丰富了我的阅历，更增强了我的交际沟通能力、管理能力和组织协调能力。同时，多年的管理工作使我在体制机制创新、经营模式探索、管理方式提升方面总结出一套行之有效的方法，能在促进企业利益最大化的同时，重视员工价值利益的实现，进而提升本局的双重效益。

众所周知，来宾是一个新型的农业城市，日前进口邮件多出口邮件少，市内的单证照很市场，物流市场空间很大，社会上物流公司很红火。所以，来宾市邮政局速递客户总监对我来说不仅仅是一个追求的目标，更是我上进的动力。如果承蒙领导和评委的厚爱，让我走上这一工作岗位，我将拿出自

己的全部激情和胆识，凭借事业心和责任心，不辱使命，开拓创新，用具体的行动和丰硕的业绩来回馈领导厚爱和同志们们的支持，具体来讲，我将做好销售总监竞聘以下几点：

第一，协调领导积极开发高端客户市场，寻找业务增长点，促进竞争能力全面升级。上任后我将摆正自身位置，深入市场做好调查工作，分析市场状态，积极推进单证、票据专递业务开发；以寄递及高端客户市场为主，努力开掘新的业务增长点。我还将转变经营机制，不断推出新的营销策略，做好区域重点用户特快邮件的收投服务工作，促进本局竞争能力全面升级。

第二，抓服务、搞培训、培养大客户，创品牌形象，实现经济效益最大化。对邮政业而言，服务是工作的重点，服务的好坏直接决定着我们的工作效益。上任后我将努力搞好服务建设，加强对员工的技能培训，着力培养一批牢固的大客户群体，用个性化、差异化优质服务换回客户的信赖与支持，从而塑造并提升我市邮政速递的品牌形象，争取实现经济效益最大化。

第三，我将加强内部组织与管理，完善各项制度，健全售后服务制度和措施。我上任后将着力于内部机构的整合管理，明确工作任务、岗位职责、营销总监竞聘演讲稿工作目标，完善工作机制，健全工作计划、售后服务制度和措施，抓作业组织流程实施规范，保证封发关系顺利运转，最大限度减少用户损失，维护邮政信誉。

第四，我将做好监督检查、推进指导工作，扩大我局的影响力和知名度。我将利用自身的人际沟通协调优势，加强与地方党委、政府有关部门的沟通协调力度，并做好宣传解释工作，努力扩大我局业务的影响力和知名度，争取社会各界更大的支持。同时，我将尽全力完善监督检查以及奖惩考核、统筹工作，对业务存在区域发展不平衡的情况，我将配合领导加强业务指导，制定科学合理的考核办法，推进业务协调

发展。

各位领导、各位评委，我是个执著的人，只要确定的目标，就会持之以恒地走下去。如果今天能竞聘成功，我将如无须扬鞭自奋蹄的拓荒牛，积极投身速递行业，为千家万户搭建一座快捷的邮政通道，为全市xx万父老乡亲交上一份满意的答卷。

我的竞聘上岗演讲结束，谢谢大家！

销售竞选演讲篇六

大家好！

本来，我是不应该站在这个舞台上参加广告总监的竞聘的。

因为，我从来没有做过广告。

但，这不是最主要的，最重要的就是我有勇气站在这个上面，与大家一起竞争。

中国有句俗语，叫做盛情难却，或者说，是重赏之下，必有勇夫。

而我，就是这个勇夫。

是勇夫，就要接受挑战，选择挑战。

我今天就是选择挑战，以证明自己的实力和能力。

我们杂志是一本非常优秀的杂志。

目前，已经成为国内最有影响力的杂志之一，而且成功打入香港市场，开始了国际化的征程。

尤其是在×××主编，×××总经理的带领下，我们成功突破封锁，在众多的杂志中脱颖而出，成为行业新秀。

这不仅仅是杂志社领导英明领导的结果，也是全体杂志社员工共同努力的结果，更是广大发行、广告部门的员工不畏艰辛、团结努力奋战的结果。

正是因为有发行部同事的努力，我们的发行已经深入到报刊亭、新华书店、超市、机场等主流销售渠道，就连我隔壁的小卖店都有我们的杂志卖。

每天，只要我经过那间小卖铺，我就新潮澎湃，热血涌上心头，心中充满了喜悦和期待。

同时，也正是因为有广告部同事的努力，我们的广告经营量成直线上升，不仅仅大品牌如中国移动、西门子、通用汽车、宝马、奔驰等在我们杂志上投放了广告，连一些不出名的小品牌也看上了我们杂志，指明要求投放我们的杂志，这就是我们杂志的魅力。

说起我们的杂志，我就是一天一夜也说不完，因为，我们的杂志太优秀了。

而我们杂志的优秀，主要是因为我们以×××主编，×××总经理为核心的领导阶层的优秀；主要是因为采编部门的记者、编辑优秀；同时，也是因为我们的发行、广告部门的同事们优秀，这么一个优秀的团队，取得优秀的成绩，是理所当然的，是受之无愧的。

在这里，我提议，请大家热烈为我们友好的、取得优秀成绩的团队鼓掌。

当说完我们的杂志的时候，我不得不想到了我自己。

但是，不好意思，说到我们的杂志，我是非常的兴奋，但是一说到我自己，真的不好意思，我真的觉得没有什么好说。

因为我的确没有什么好说。

但是，既然走到这个台上来了，我还是要说几点：

一、广告是杂志社的基础，必须全力抓好。

每个行业都有自己的游戏规则，那么我想，作为广告行业，也应该是这样。

同时，广告行业既是一个竞争非常激烈的行业，也是一个具有极大挑战性的行业。

在这个行业，我们可以得到极大的锻炼，可以实现自我价值的提升。

我们这个杂志社，有部分广告部的同事出去后，都去别的杂志社或者报社做广告总监或者运行总监去了，这不仅证明了我们杂志社是一个优秀的杂志社，而且证明了我们杂志社就是一个“黄埔军校”，为国家的广告行业的发展输送了不少的人才，这是值得我们骄傲的，也为提升我们杂志社的知名度起到了一定的作用，为我们杂志的发行、广告销售目标的完成也起到了巨大的推动作用。

但作为广告行业本身来说，我本人没有从事过广告行业，虽然没有直观的感受，但是，每次从广告部门同事回来时满是脸颊的汗水，委屈的神情，我感觉到了广告的艰辛。

我知道，也许大家受到了满脸的委屈，也许，为了争取客户的一个广告，而在客户面前强装笑颜，尽管今天早上上班的时候还在与女朋友吵架，但广告就是这样，他既锻炼你的毅力，也锻炼你的能力。

各位可以看一下，在职位提升上，一般都是销售的最容易出业绩，所以得到的提升也最快。

而且，不论在企业还是在媒体，说话最有底气的就是销售部门或者广告部。

因为只要业绩上去了，企业或者媒体的生存问题解决了，大家才有饭吃，才有奖金发，大家才满心欢喜。

具体到我们杂志社，我们的采编才有动力去采访，我们的发行部门才有财力去做发行，我们的市场部门才可能去做推广，否则，一切都是免谈。

如果我成功竞聘，担任广告总监，我将把广告作为杂志社生存和发展的基础，努力抓好，与广大的客户经理一起，面向客户和市场需求，决不闭门造车，站在高起点策划我们杂志社的活动，争取客户的信任和支持。

让广大客户增加在我们杂志社的广告费用预算，率领大家超额完成杂志社分配给广告部的销售任务。

销售竞选演讲篇七

尊敬的领导们：

大家好！

我是在xxx房地产销售部的销售员工xxx[]非常感谢，自己的能得到领导们的推荐。有机会踏上竞争房地产销售经理的竞聘演讲会，我的心中真的万分的激动！再次感谢各位领导！

作为一名员工，我来到xxx公司其实也有一段时间了，在领导的赏识下，我于20xx年x月进入公司，在xxx领导的帮助下，努力的学习公司工作技巧，至此，已有x年的工作经验。

回想这些年的工作，我对公司的发展和方向都有了一个详细的了解。在日常的工作中，领导们总是在培训中给我们很多的经验的教导。这使得我们在工作中收获颇丰。在工作外，我们还积极的互相学习和帮助，利用休息等空闲时间，互相交流工作技巧，对互相的工作方式也都有学习和参考。这样的学习方式，让我在短短的x年里已经收获了丰富的工作经验。加上这些年自己在工作中的体会，我对自己知识储备以及工作能力都有了非常的自信。但是，至今，我仍未放弃自己的学习，为了能让自己在工作中不断的进步，我仍然在工作中努力，在工作外强化自己！

但是，在近期的工作中，我却感受到自己不应该仅限于此！我相信，自己的能力能在工作中做的更好，相信自己更高的平台上一定能有更大的进步！当自己有幸能得到这次的竞聘机会的时候，我就知道自己的机会到来了！未来，不能仅仅是自己等待好运到来！一定要靠自己把握机会！

作为销售部的员工，我在这些年的工作中也在工作中接触过经理的工作任务，不仅仅是工作中有过了了解，我在工作外的时间也曾多次的学习和了解过。尽管当时自己还只是一个销售员，但是这些知识却给我来到了很大的帮助。

如果，我有机会能登上销售经理的位置，我会在工作中发挥自己最大的努力和能力，为公司提升工作效率，提高公司的业绩！并且，我还会像过去一样不断的提升自己，让自己在进步中不断的成长！

如果我不幸落选了，我也不会气馁，这只能说我的准备还不够，我还会继续努力，直到自己能有更大的突破！我相信，自己的未来不仅仅在此！我一定会突破自己，一定会做最好的自己！

我的演讲结束，谢谢领导的. 倾听！