# 客户经理岗位竞聘演讲稿 总经理岗位竞聘演讲稿(模板10篇)

来源：网络 作者：烟雨迷离 更新时间：2024-03-24

*演讲稿是一种实用性比较强的文稿，是为演讲准备的书面材料。在现在的社会生活中，用到演讲稿的地方越来越多。演讲稿对于我们是非常有帮助的，可是应该怎么写演讲稿呢？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。客户经理岗位竞聘...*

演讲稿是一种实用性比较强的文稿，是为演讲准备的书面材料。在现在的社会生活中，用到演讲稿的地方越来越多。演讲稿对于我们是非常有帮助的，可是应该怎么写演讲稿呢？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。

**客户经理岗位竞聘演讲稿篇一**

当今社会，科技飞速发展，随着人们物质生活水平的不断提高，对于精神生活的需求自然也是越来越丰富。手机已经成为人们互相交流的一个不可或缺的工具了，对于一些人来说手机甚至可以说是自己正常生活中的一个必要组成元素!手机在人们生活中的地位不断的提升，其对社会带来的影响是深远的，关系到人们的工作、生活等许许多多的方面。手机的出现改变了人们的生活方式，让这个社会进入知识、经济、信息化、网络化的时代，手机时代的特征是：它改变人们的生活方式、学习方式和思考方式，这一点现在已经充分体现出来。只有那些感受到时代跳动的脉搏的人，才能够紧跟时代的步伐。尽管目前我的能力有限，但我坚信脚无法到达的地方，眼睛暂时看不到的东西，思想可以达到。能和时代共同思考的人终究可以跟上时代的步伐。手机让人们从最初简单的人与人之间的联系到现在，手机已经成了我们联系世界的窗口。我们的生活与手机和我们的生活之间的亲和度越来越大，甚至不断混淆。手机是现代生活的标志，没有手机的生活是原始生活现代都市，现在的生活有个理念--八小时工作，八小时娱乐，八小时恋爱。这三个八小时，恐怕都有手机的身影--手机成了成功人士联系客户的工具，成了年轻人闲遐时玩游戏的工具，成了恋人间谈情说爱的工具。手机属于城市生活的普遍象征，它衍生出的拇指文化也属于城市文化的一部分，当然，它的势力范围也早已不断包围了农村，总的来说，只要是稍微现代化的地方，就有它的身影。生活中，我们在上班时，吃饭时，休息时，娱乐时，恋爱时，都少不了手机，的确，没了它，即使现代化程度多高也没用。科技为世博会提供强大支撑，成为吸引参观者的主要亮点和磁场。世博会期间，历史“首创”的世博会手机票将面市，届时参观者带上一部手机畅游上海世博。由于中国移动对世博手机门票使用先进的无线通信与非接触通信技术，用户通过简单的手机操作，就可实现选票、购票、验票等传统实体票的“全功能”，同时还可查询购票信息和退票、领取纪念票等等。全过程用户无需更换手机，只需更换一张具有非接触通信功能的sim卡片。该手机门票是基于rfid、二维码等技术实现的一种全新电子票。据中国移动介绍，世博会门票是基于芯片技术的，而芯片上的数据可以非常方便地植入到手机sim卡中，制作成为形式更新颖、使用更便捷的手机门票。参观者购买“手机门票”有两种方式，一种是直接购买附带门票的sim卡，另一种是通过“空中下载”取得“手机门票”。购得“手机门票”的参观者，在进入世博园区时，只要让门口的验票器识读一下手机中的门票信息，就能轻松进入园区参观了。

总经理既是管理者，同时又是执行者。肩负着上传下达的重要使命，不仅仅要协助分公司总经理根据省公司的总体规划和目标任务，合理制定分公司的工作计划、方案，同时要充分调动广大干部和员工积极性，发扬团队精神，指导工作方案的有力实施。不仅要协助领导协调好内外部关系，为企业发展营造良好的运营环境，还要深入基层，调查研究，与员工打与一片，及时了解员工的意见和建议，准确及时的向领导反馈员工的呼声。

总经理要站在企业战略统一的高度，把企业利益、为领导分忧和为员工服务作为工作的出发点和落脚点。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，要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。总经理助理除了具备较强的业务管理、决策分析等能力之外，还应该掌握一定的文字综合方面的基本知识和较强的沟通协调能力，也就是说应该具备多方面的综合素质。我对总经理一职充满信心，下面我陈述一下我对集团客户的认识和工作设想：

集团客户在我们的客户名单上占据着极其重要的位置---不仅在于其本身能够带来可观的业绩贡献，而且有利于提高个人客户的粘性和收入，有利于培养客户的消费习惯。通过集团v网，还可以很好的保证网内的个人客户不会轻易流失;同时，维护好集团客户，也有利于对新开发的个人业务和集团业务进行有效推广，提高个人arpu和集团收入。

在开发扩大集团客户市场的同时，应更注重集团客户的维系力度，应加大集团客户的服务和流程管理工作。

进一步细化集团客户经理分级。应建立一套合适客户经理分级体制，包括工作分级、薪酬分级、考核分级、培训分级等。让最优秀的客户经理负责最重要的集团客户，并获得最佳的物质报酬。让新进的客户经理有职业发展的目标，有一个畅通的上升通道。建立科学的客户经理评级和考核制度，实现客户经理的能力与岗位、绩效与薪酬相匹配的原则。

进一步细化集团客户分类。应定期根据不同集团客户的规模、行业、贡献度等要素，重新调整集团客户类别，并根据a、b、c类集团客户的需求特征和重要性设计服务方式和服务内容。

通过现有服务渠道进行服务分流。目前，随着企业的高速发展，集团客户数量越来越多，除利用客户经理作为服务和营销的主渠道直接面对集团客户之外，应考虑更加广泛和灵活的使用营业厅、呼叫中心及合作伙伴等各类服务渠道，为集团客户打造一个全方位、立体化的服务体系，同时也可以减轻客户经理的工作压力，这一点在面对数量庞大、价值偏低而需求单一的c类集团客户时尤其显的重要如果我成功竞选上总经理，我会牢牢把握“快、深、实”三个字，即：

进入角色要“快”。我要尽快地转换角色，更新观念，调整好自己的心态和工作方式，与公司领导形成合力，以一种崭新的视觉看待问题，解决问题，使自己的所作所为能够从公司的战略出发，从公司的利益出发，从员工的利益出发。

学习知识要“深”。我会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。

基础工作要“实”。总经理助理的主要工作出发点始于市场，最后的归宿也是落脚于市场，为此我一定会报着求真务实、锐意进取的态度，多深入市场，贴近用户，采集和整理第一手有用资料，为领导科学决策提供事实依据。

**客户经理岗位竞聘演讲稿篇二**

尊敬的各位领导、各位同仁：

大家好!很高兴能够参与这次职位竞聘演讲，在此很感谢公司提供了这样一个可以展示自我的舞台，同时也感谢各位领导给我这次参与竞聘的机会。今天我将以饱满的热情来竞聘北京分公司经理这个职位，并以积极的心态接受大家的检验和评议。

我叫蒋飞，19\_\_年7月出生于一个普通的农村家庭，20\_\_年我去了上海上学，读国际贸易专业，在上海的四年里，我学习到了很多，国际贸易本来就是一个涉及面非常广的专业，它涵盖了管理学、会计学、经济学、商法、计算机、市场营销、电子商务、公共关系学等等，而且在上海期间我曾经有过工作经验，先后做过收银员、肯德基、不动产销售。20\_\_年股市由熊市转为牛市，楼市也异常火爆，不动产销售行业实现了大丰收。同样在那一年为我从置业顾问向管理层迈进打下了坚定的基础。这是我竞聘经理职位的第一个优势，知识面比较广，见解丰富，这样可以充分的运用自己的所知所学更好为公司服务、为员工服务。

第二，20\_\_年底，我曾做过上海有财房地产经纪事务所龙华分行分行经理一职，带领过6——8人制团队。当时主要工作有门店日常管理、人员日常行程安排、谈判议价、人员招聘与培训、合同修改与签订等。期间我也参加过职业经理人的相关培训。因此，我对经理一职一点都不陌生，我奉行狼性管理，我曾经就明确的告诉员工，把每一个客户都看成是人民币，客户进门就是人民币进门，但是你不能看见钱来了就扑上去了，因为扑上去的往往是狗，狼是很有耐心的，在最恰当的时机实现一击致命。同时我也明白管理的三种阶段：经验管理、科学管理和文化管理，能够让员工实现自我价值，也就是马斯洛需求层次理论中的最高一项，那才是管理的最高水平。

第三，我做过销售，也曾拜读过博恩崔西的《销售中的心理学》一书，因此我对销售中的商务礼仪以及把握客户心理方面略有研究，对一些销售的话术也有些见解。而且我能够把握员工的心态变化，及时做好心理疏导工作，避免发生隐患。

以上几点就是我这次参与竞聘经理职位的几点优势所在，更多的亮点希望能够在工作中闪光，如果这次能成功的竞聘上经理一职，我觉得我应该还要从以下几个方面继续努力：

一、团结同事，虚心请教，不断进步。团结就是力量，尤其是在竞争非常火爆的现今，个人的力量总是有限的，因此，在遇到挫折与困难时，应该虚心请教每一个员工的想法，然后总结思路，共度难关。工作中，应遵循以人为本的管理理念，尊重同事、关心同事、平等待人，努力建立起“家庭式”工作环境，并使每一个人具备起“家庭荣辱感”。

二、不断学习，不断提高个人水平。要从我做起，建立起良好的学习氛围，使每一个人都能提升自我。以“掌握必备知识、提升业务水平、增强专业技能”为准则，不断提升自我，从而更好的提高服务水平和工作技能。

三、认真学习公司企业文化，并以之为基础，建立起良好工作氛围，不断提升公司知名度，培养潜在客户，同时为公司抢占市场份额添砖添瓦。

各位领导、各位同仁，如果我能竞聘上这个职位，我将珍惜这次机会，以百倍的努力来感谢各位领导、各位同事的信任与支持。我的演讲结束，谢谢!

**客户经理岗位竞聘演讲稿篇三**

尊敬的各位领导同仁：

大家下午好!

今天我竞聘的是薪酬委员会综合处经理级。首先，自我介绍一下。我是\_集团工程监理部人事\_。毕业07年，\_x海事学院，现就读\_大学在职研究生。先后\_x集团从事过企划、电台主持、人力资源管理。20\_年2月进入公司，担任\_x集团工程管理中心人事专员负责人事部分工作。11年6月份内调新独立组建的工程监理部全面负责人事工作至今。

5年多的工作经历，不同岗位的磨练，特别是在不同公司领导们关心爱护下，坚定了我的意志，提高了我的综合素质和工作能力。就工作做下总结。

第一、关于部门人事定位问题：

20\_年6月工程监理部独立并组建，当时只有78名员工和35名大学生及30人新员工，总部只有4人4台电脑。其它的一无所有，我记得当时负责我们的jx总裁说了一句话“责任是金牌、经验是银牌、能力是铜牌，知道什么是王牌吗?是思想，思想是王牌”当时这句话激发了我和我的同事王建明，我们俩反复设计、推演、预防部门及员工日后走向，确定是走传统的人事管理还是走的人力资源管理，确定我们是管理型部门还是服务型部门。如何处理以后的问题，最后我们达成一致“口苦婆心的管理，心与心的沟通。先影响一部分人再通过一部分人影响另部分人，最后淘汰一部分人”。截至20\_年7月我们后退\_人，离职率和集团至相差\_。

第二、关于沟通：

截至20\_年8月我们共有员工\_名，与20\_年相比翻了x倍。人多了事多了工作也就多了。我们人事自己制订，第一时间反馈制(四小时内)。时刻记着项目事，无小事。比如上午我接到一个问题，不管是不是我的。中午之前需给对方一个答复;下午接到的，就争取下班前。或者明确告诉他时间，征求对方同意。慢慢的我们人事就形成了，不管什么工作，办到什么程度，我们都第一时间，四小时内反馈对方。查看八月份第几周通话记录，薪酬上21人，培训上11人，平台5人次，伙食6次等302次通话记录和十几次总部部门工作对接。

第三、责任。

由于部门员工基数少，新员工多能力层次不齐，思想不同，部门要求我们争取员工技能、思想的快速提高，我们人事加大部门员工培训，并且给我们自己上了紧箍咒“切合实际的培训”。我们制订了培训制度，项目反馈人事组织编写部门审核快速培训快速考核迅速反馈立即改正，分等级培训分等级考核分等级至加分，季度奖励等等。这一年下来我们有目共睹工程监理部在稳健中迅速成长。同样20\_年11月针对考勤制订部门考勤制度，人事进行不定时抽查截至目前共x人，因考勤后退x人。或许这不能说明责任只能说这是我们人事应该做的。但是我确可以说我们切合实际做到了，这是我们的有限责任能力。我们仅一个考勤就后退了x人，如果出了人事纠纷我来负责，这是第一责任制。

第四、关于协作和协助。

这一年中我们人事配合很多部门完成了工作，也留下很好的口碑，同样也被别人配合完成了很多工作。例如每月我们要打印目标责任书需要1700多张纸，我们的纸来源与工程结算中心等各个部门。我们薪酬有疑问财务、人资不厌其烦的一遍一遍为我们解答。再如20\_年制订轮岗轮职试行制度，最高一次调动\_人，我们人事所想到的是如何先解决他们困难，然后让员工安心开心尽责尽力的工作，经过一个月的协调，顺利完成冬季调岗。并且部分员工甚至回去的时候项目人员主动打电话来让其留下。更有员工不过各方面压力在年前责令停工更改。

我参加此次竞聘的信心，我有决心勇挑重担，以百倍的热情和努力面对今后的挑战。

对于此次竞聘，我想以四个“争”来理解：

对于竞聘本身，我想说“争责任”。参加竞聘，我个人认为并不是争名夺利而应理解为争一份责任。责任，是亘古不变的主题。所谓责任意识，就是“想干事”;责任行为，就是“真干事”。责任更应该是担当和付出，而我，正有一颗强烈的事业心，有抱负，有理想。长时间的人事工作，使我养成了谨慎、沉稳的工作习惯，能敏锐地掌握处事的关键点和较强的解决能力;而从监理部独立并组建近一年的锻炼又培养了我通盘考虑、兼顾上下的工作作风，既要圆满完成上级交办的任务，又要充分考虑另一方的承受能力，把握工作的轻重缓急，强化指导和服务。因此，对于此次竞聘，我是向领导争取这份责任，并做好充分的思想准备和行动准备。

如果此次竞聘成功，我想说两个“争”。首先要“争气”，我认为，竞聘是一种挑战，一旦成功并不意味着止步不前，而应该更加努力、付出更多，不辜负领导的信任，不辱使命。

**客户经理岗位竞聘演讲稿篇四**

尊敬的各位领导、评议组成员、职工代表同志们：

大家好！

我竞聘的岗位是生活服务公司副经理。现在，按照竞聘程序的要求，我将有关情况陈述如下：

我叫xx，19xx年生，中共党员，19xx年毕业于山西矿院，同年分配到xx厂担任机电技术员。20xx年9月任该厂副厂长，分管全厂的生产安全工作。20xx年5月，生活区改用天然气后，我主动要求分流到安家岭矿从事电铲组装工作。20xx年5月调入公司原政法处，从事信息调研和文秘工作。20xx年8月调入公司经理办公室担任秘书至今。

一是比较熟悉公司的整体情况。

在调入公司机关以来，我先后从事过信息调研、文秘等工作，现又担任公司领导秘书，同时兼任公司党政联席会议秘书。工作的性质和任务，使我对公司的整体情况，有着比较深刻的认识。能够从大局出发、兼顾各方面利益，尽快进入角色，有针对性地开展工作。

二是有基层管理经验和较好的协调能力。

大学毕业后，我在原煤气厂担任过三年技术员和三年生产副厂长，先后在多种岗位上接受过锻炼，基层工作和管理经验较为丰富，组织、协调能力较强，有助于在工作中更好地贴近基层、贴近群众，加强沟通，提高效率。

三是工作责任心较强。

在机关工作的4年多时间里，公司的各位领导和周围的同事们给了我很大的支持和帮助，我也从他们身上学到了许多优秀品质，特别是耳闻目睹公司领导以工作为重，驾驭复杂问题的领导能力和勤勉敬业的精神，更使我受益非浅。

我是个农民的儿子，深知一份稳定的工作、一个事业的平台对于人的一生是多么的重要，只有勤勤恳恳，加倍工作，才能对得起组织、对得起群众、对得起为我们提供舒适生活的企业。

四是努力完成上级和正职交办的其它各项任务，要深入基层、调查研究，倾听职工的呼声，掌握第一手材料，使工作更有计划性、针对性和实效性，一切工作的出发点都要放在维护企业和职工的利益上，放在提升企业形象和班子的整体形象上。

服务公司伴随着xx公司的发展而发展，在xx的建设上发挥了重要的作用，可以说，服务公司的全体员工为此付出了艰辛的劳动和努力。我相信，有总公司的全力支持，有全体职工的奋发图强，服务公司一定会艰难困苦、玉汝于成，在公司长远规划稳步推进的征程上，迎来又一个发展的里程碑，我愿意以自己的微薄之力，做服务公司再创辉煌的建设者和见证人。

我感谢组织上为我提供这次参与竞聘的机会，感谢各位对我的鼓励和支持。

谢谢大家！

**客户经理岗位竞聘演讲稿篇五**

尊敬的各位领导，各位评委：

大家好!首先要感谢上级领导部门为我们提供了这个\"雏鹰计划\"，让大家公平、公正的站在这个讲台上接受公司的挑选;还要感谢在座的各位领导和评委，感谢你们能在百忙之中抽出时间为我们讲评。谢谢大家!(展厅经理助理竞聘演讲稿)

下面，介绍一下我的个人情况，

俗话说，没有金刚钻不揽瓷器活。接下来分析一下我应聘这个岗位的优势：

有人说过：\"燃气公司副总经理竞聘自述\"从选择营销专业，踏上业务岗位的第一天起，我就深深地爱上了业务这份充满挑战和压力的工作，每当我尽职尽责，圆满完成目标任务，换来的我应得的薪水时，就会产生由衷的喜悦与成就感。

弹指一挥间，我从毕业到现在已有8年时间了，其中历经多个岗位的变迁。时光在8次花开花落间匆匆流走，银行大堂经理竞聘，我在这8年的磨砺中逐步成长。我也从一名刚出校门的黄毛丫头成长为身经百战，经验丰富，熟知几个行业的业务工作者。

20xx年加盟本公司以来，我在公司领导的支持下，在同事们的帮助下，我的业务能力得到全方位的整合，通过不断的积累，掌握一套适合本岗位的工作方法。尤其是担任经理助理以来，我通过协助经理工作，具备了更多的工作经验和更强的工作能力，这让我更有自信!

\"知己知彼，百战不殆\"。在分析了自己的优势后，我想再结合公司的实际，分公司副总经理岗位竞聘稿，向大家汇报一下自己对工作的思考：

第一，展厅的作用举足轻重。有人贴切地把展厅喻为公司的\"银行大客户经理竞聘演讲稿\"。它是给客人最初印象，也是给客人最后感受的部门。展厅员工素质的高低，服务的优劣，很大程度上影响了客人对公司的满意度。而展厅的经理助理就是要协助经理把服务工作做好;同时他还要作为公司人员，代表公司与客人接触，负责向客人提供及时周到的服务，而所有这些工作的最终目的就是获得客人的满意和认可。

第二，做好展厅管理是公司发展的助推器。我们公司经过总经理几年来的不断改革和完善，站务公司经理竞聘演讲稿，公司目前各项管理和服务机制已经大大提高，效益也已经呈现出良好的发展势头。公司展厅是适应公司现代化发展的需求，也是提升服务质量的重要手段。而它作为一个经营部门，目的\'就是以提高展厅各岗位的服务意识和技能为切入点，提高我们服务水准，为公司创造效益。

如果竞聘成功，我将做到以下几点：

第一，创新方法，全力做好服务工作。恰倒好处地向客人介绍推销我们的产品和服务,让客人资本运营部经理岗位竞聘稿，一踏进展厅就有一种亲切感和被尊敬感。另外，可以适当提供些补贴，建议设计师驻店。这样可增加设计与客户之间的感情，展厅人员与设计之间的沟通也会更加直接。及时修改客户方案，方便广大客户更及时、更专业。

第二，适当增加电脑设备。电脑作为一种工具，已经成为工作上不可或缺的一部分，通过调查我发现，10月10号后，实行的erp录入订货清单和订货合同政策，在提供工作效率的同时，也造成了电脑使用频繁、不够用的情况发生。所以，我将建议增加电脑设备，进一步提高工作效率。

第三，进一步提升展厅环境。展厅是公司的门面，而展厅样式和外表又是展厅的门面，银行客户经理竞聘稿，所以要加快对展厅环境整修的步伐。具体，我将对展厅刚拍卖掉的2套样柜及电器进行重新整改，展厅的环境得到进一步完善，使顾客进门就能为展厅的环境所吸引。

第四，全面完成下半年工作目标。制造良好的销售氛围，营销调运部销售经理竞聘稿，帮助客户做合理的选折，要对产品有足够的专业度，提高销售技巧，要看、听、问、说合理运用，帮助客户做合理的选择。工作上，要做到售前、售中、售后一致对待。

今年上半年的变动挺大，从年初的展厅装修到人员的变换，都处于一个变换与磨合的过程。展厅都是根据余经理的领导有计划性的完成每个月，每个阶段的业绩任务。要想完成业绩那我们必须做好基本功。根据往年的趋势，上半年的业绩相对会做的比较少些，下半年要努力完成工作目标。

各位领导，各位评委，如果我的自信与能力能够得到大家的认可，我将倍加珍视这一机遇，物业公司经理岗位竞聘稿，倍加努力工作。今天，无论结果如何，我都要说\"我人生中的这一乐章无比辉煌与精彩!\"谢谢大家!

**客户经理岗位竞聘演讲稿篇六**

各位领导、评委、同事：

大家好!

决定参加这次竞聘前，也曾度德量力，思虑再三，之所以参加副经理职位竞聘，一方面，是对公司人事制度改革的拥护和支持，以自己的实际行动做改革的参与者与推动者。这也是作为党的干部必须敢于接受挑战、敢于接受考验的最好体现;另一方面，是想借次机会锻炼自己，接受大家的检阅与评判，争取更好地为公司发展服务的机会。我1993年大专毕业参加工作，在采矿厂工作4年，在工作年，现任公司团委书记。这些年来，在两级党委、组织部门的培养下，在同志们的关心与鼓励下，我一直兢兢业业，恪尽职守，勤奋学习，严于律己，政治思想不断成熟，工作经验不断丰富，知识储备不断增长，感觉可以更好的为公司的发展服务，希望有一个进一步施展才华的实践平台。

我具有竞聘副经理的优势条件：

1、勤思善学，知识结构合理。大专毕业后，我参加了党校本科班学习，继后考取党校研究生学习班，以优异成绩毕业，获得优秀毕业生荣誉。在学习工作中，做到学以致用，学理论与学业务相结合，学习方向与工作实践相结合，化劣势为优势，长期持续的学习使我不断更新自身的知识结构，及时了解、掌握新知识、新动态，把知识不是束之高阁而是很好地用在实践中，与公司和时代的发展相适应。

2、经历经验丰富，沟通能力强。我有基层与机关经历相融合的优势。任职矿业公司团委书记锻炼了我，增强了我从全局处理复杂问题的能力，锤炼了我协调能力与组织能力;5年基层单位的任职从全方位丰富了我锻炼了我，增强了立足现场解决实际问题的能力，积累了一定的带队伍、抓管理的经验。机关与基层相结合以及长期做副职的工作经历让我更易于把握领导的意图、沟通左右的心声、倾听群众的呼声，能很好的沟通上下左右，协调公司与员工的关系。

3、精通业务，善于创新，管理能力强。各个岗位的工作经历和不断的学习积累，我掌握了采矿、选矿生产技术、矿产资源、质量、计量、专利、情报信息、计算机网络、抗震防灾等管理流程，熟悉人力资源管理。长期做副职，能做到识大体，顾大局，处理问题较为周全，工作认真负责;具有正确处理与领导和其他同志的关系的素养;做工作，办事情，能够做到思路清晰，行止有度，头绪分明，恰到好处。在基层工作时，一个人负责有几千人的---场，在各种复杂的情况下，独自一人组织完成了------的各项艰巨任务，受到了领导的表扬。在任职矿业公司团委书记工作期间，也都能较好的处理协调好与上下左右的关系，做到补位不越位。在实践工作中，注重调查研究，创新管理方法，先后撰写的《青年矿工的教育和培训工作》《加强创新体系建设、推进采矿增长方式转变》《无故障管理模式与实践》等20篇论文分别在《冶金经济与管理》《中国矿业》《全国党政干部论坛》《中外企业文化》等刊物上发表。

4、作风扎实，严于律己，诚实正派。我遵循诚实待人、严于律己之道，在为人上，胸怀坦荡，公道正派;在工作上，一丝不苟，认真负责，率先示范。要求别人做到的事，自己首先做到，从不揽功诿过，假公济私，与人争名利。在采矿场4年工作中，既树立了干部的良好形象又与职工结成一片，用良好的人格魅力和做人宗旨同职工建立了深厚感情，受到了职工的拥护，有很好的群众基础，在今年的工代会上以全票直选为场工会主席。

诚然人无完人，在认识自己优势的同时，我也清醒地认识到自己还存在不足，不过我有信心在今后的工作实践中，在领导和同志们的帮助下，不断完善自我，开拓进取，在追求公司的发展中和同志们共同进步。如果领导和同志们信任我支持我，给我一个机会，我将以实际行动回报你们的期望。

**客户经理岗位竞聘演讲稿篇七**

总经理是公司较高的领导人物，当然也必须要有一定能力的人才能胜任，下面是小编为大家整理的总经理岗位

竞聘演讲稿

，欢迎大家阅读。

尊敬的董事长、各位领导、广大职工：

上午(下午)好!

力量，挑战自我、追求上进的雄心，我将在岗位上燃文明之火，铸奉献楷模。

我叫，现年44岁，拉祜族，高中文化，2024年12月5日进入该公司工作，工作中能吃苦耐劳，在技能操作中能善于探索和研究总结，业务上勤学好问、精益求精、追求上进，公司领导安排的事能积极完成，当然，好的成绩已将过去，从现在起不断创造成绩才是我每一天崭新的开始和起点。

一、竞聘的理由及个人优势

我身体素质较好，性格和蔼，有一颗爱岗敬业、乐于奉献、对事业执着追求的信心和决心，尊重上级，团结同事能助人为乐，并具有一定的写作基础和较强的综合协调能力，踏踏实实做人、勤勤恳恳做事是我生活工作的宗旨。遇事能冷静、勤思考、勇于挑担子，敢于负责任;进入公司近两年来，在公司正确领导下、在同事的大力支持下，通过多次参加县上各部门的会议及负责公司安全生产管理工作，也不断积累了如何在管理层中履行职责的经验，成熟的脚步在向我一步一步迈进，对照“德、能、勤、绩”领导层考核标准，我完全可以担当和扮演我公司副经理岗位角色，并且能演好，演出特色。

二、对所竞争职位职责的认识

公交运输工作的性质是公益与利益相结合。工作任务是“安全生产、优质服务”，工作特点是“起早贪黑，事情杂，任务重”。所以我们的工作是一项与普通货运运输截然不同，是不能只顾开车，不求服务，是一项使命性较强的工作，所以，完善管理，健全制度，是公司一基本准则，驾驶人员思想作风过硬，组织纪律严密，服务理念更新，身体技能优良是我们的基本标准，只有具备这些条件，我们才能履行好我们的职责，才能体现公交运输效能和战斗力，才能圆满完成全县人民交给我们的工作任务。现在是经济高速发展、人财物和信息大流通时代，城乡之间、区域之间接触与交流日益密切，特别是私家车逐增，加之人民群众对公交车的运用认识不足，所以，推进公交运输扎实、有效、正规化建设是当前对我公司发展的必然要求，我作为一名公司职员，就必须充分认识，要怎样做有用的员，怎样增值自己，我记得董事长在会上讲过，良好的心态是高效工作的基石;完善的品格是和谐工作的先节条件，敬业奉献是优秀员工的职业基准，专业技能是实现价值的实力;做好定位才能热爱自己的岗位，经营职业生涯是稳步发展的源动力，虽然我记得不完整，但我觉得几句话对我感悟很深，记忆犹新，确实只有这样，我们才能把每件事做好，才能履行好自己的职责。

三、上岗后的工作思路

我如果能竞聘成为一名副经理，我会努力学习公交运输专业知识，不断提高自身素质，工作中做到身先士卒，率先垂范，生活中廉洁自律，勤俭持家，尊重上级，爱戴下级，服从领导，服从分工，做到政令畅通，协调好多方关系，同时凝聚全体员工，使之成为团结、和谐、心往一处想、劲往一处使，作风过硬、战斗力强的队伍，并按以下思路开展工作：

1、严抓员工思想作风建设

坚持过硬的政治纪律是队伍正规化建设的前提和保障，公交运输是一支纪律性严、人性化强的工作，每个驾驶员必须具备良好的思想情操，从我做起，严格管理、严明纪律、才是打牢全体员工认真履职的工作基石。

2、管理制度规范化

俗话说得好：“家有家规，国有国法，没有规矩不成方圆”，管理制度是队伍建设的核心内容，要确保公司工作的正常运行，就必须一套行之有效的制度作为保障，完善一系列

规章制度

，目的就是把人管人变为制度管人，坚持制度管理队伍，规范公司职工行为，不断推进公司的正规化建设，努力提高公司的政治效益和经济效益。

3、内务管理规范化

内务规范化工作应以公司办公环境卫生，办公用品摆放，来往顾客接待等小事做起，同时加大员工言行举止、服务质量、车辆报修报捡制度，加强业务学习，提高驾驶人员的安全意识，使之达到内务安排合理化，办公设施，着装仪表整洁化，突发事件处理及时化，制度落实规范化，做到行动统一、步调一致，工作环境优美，工作秩序良好，成本投入减少，工作效益提高，事故频率降低的工作局面。

综合上述，如我今天的竞聘成功，我会在副经理岗位上兢兢业业履行我今天的诺言，也诚恳接受上级和员工对我监督，若竞聘失败，我也不会气馁，我会一如继往地在本职岗位上奋发努力工作，请大家相信我，我的信心和决心是永恒的。

祝大家身体健康、工作顺利，谢谢大家!

尊敬的各位领导、同志们：

大家好，我竞聘的岗位是广告公司经理。首先感谢局上给了我们这一次参与竞聘的机会，我想说：面对这次的机遇与挑战，我对自己充满信心、对广告邮购公司的未来充满信心。

竞聘这一个岗位，我自身的优势是：到广告组后，系统学习了有关广告策划、广告制作以及广告营销方面的知识，有丰富的广告策划经验和较高广告制作水平。通过我的策划、设计的广告作品近百幅，客户满意，受到好评。

如果我是广告邮购公司经理，要使公司工作开展得有声有色，要有自己的思路和设想。下面，我谈谈对广告邮购公司未来对外经营、对内管理中的一些工作思路：

首先广告邮购公司的方针目标是：

强化公司职能，突出发展中心，转变经营模式，树立营销理念，加强管理力度，为完成80万业务收入而拼搏!

广告邮购公司作为一种全新的媒体，必将给客户一种全新的感觉，因此换一种全新的广告理念，改一改昔日的宣传方式，是公司在以后管理工作中的思路之一。在知识经济到来之时，最大程度地赢得客户，获取利润是我们的追求。让客户在选择我们的时候，能够充分感受到邮政广告得天独厚的信息传播网络，因此依靠邮政网络的平台经营广告，应该是邮政事业在信息产业化竞争中做出的正确决策，我们邮政广告人有信心、也有决心去做好这一领域的开拓。

1、制作发行明信片由我们公司独家经营，是一个非常有潜力的项目，公司在今后的业务发展中，将作为重点项目之一来开拓更大的客户市场。通过员工努力和借助社会力量，与学校、企业、单位、全市风景区有关部门联系，洽谈发展，制作企业明信片，开发景点型门票和文化收藏型明信片。

2、公司将积极与各大单位建立联系，拓展商业信函业务市场，提高商业信函业务宣传，使其拥有更多客户。让客户了解，商业信函不只是用于账单一种用途，重大节日、重大的活动等都能以商业信函的方式发布广告，让需要利用邮政的信息资源，给他的目标用户发送业务信函的企业都来加入。

3、公司将创造条件，增加、开发户外广告市场。在界福桥邮电宿舍临街面，增设广告制作门市部一个，计划在条件成熟后，在城内增设广告制作门市部，承接广告邮购业务，买断一些黄金路段的市政设施以及大型商贸、文体活动的广告代理权;另外，大家都可以看到，大楼的对面、干道的两旁有多块的大型喷绘广告牌，这些都是由其他广告公司策划和发布的，利润相当可观，我一直在构思，为什么不可以利用我们邮政大楼楼体来做一些大型广告牌，这里处于火车站和经济开发区的主干道上，地理位置十分优越，而且我们在自己的大楼做广告，成本也相对较低，只要做得好，必定吸引得了大客户的注意力。

4、公司将组建一支专业化营销队伍，运用商业运着方式，上门宣传、洽谈、揽收邮政广告业务，占领市场，并注重营销的实际效果。在邮政营销网点、各支局、所以及我们局里员工中开展业务承接，利润分成，调动起我们系统内部职工联系广告业务的积极性。

5、发展和健全邮政代销网络，吸引客户。据我了解，“娃哈哈”遂宁总经销商，想通过邮政网络，把他们的产品推销到农村市场去，这说明邮政网络的作用已经被一些客户所认识，公司可以在如何健全农村邮购代销网络上下功夫，有了好的销售网络，将会有更多象“娃哈哈”这样的客户主动与我们建立业务关系，邮政信息网络才能真正发挥其优势，公司的经济效益也能得到更大的提高。

6、企业网络化已不再是一种时髦，而是一种必然，利用互联网开展业务取得收益也应该是我们广告邮购公司新的经济增长点。例如开办邮政广告网络黄页，针对遂宁所有的企事业机关、单位、学校、社会团体，把他们的信息建立在网络中，这样，一方面对信息的查询者来说可以通过网站，能够更快、更方便、更准确地获取信息，一方面提供信息的企事业机关、单位、学校、社会团体也依靠我们的网络起到了很好的宣传、广告作用。

我是一名党员，也是一名退伍军人，在党的培养和部队严格的军事化管理中，培养了我政治觉悟高、组织能力强，对于公司的内部管理，我想首先应该服从局领导的管理，认真贯彻和落实局里的各项规章制度，在这个大的前提下，来做好公司的内部管理：

1、在公司中建立一种能够激励每个员工发挥他们创造性工作能力的管理体系;建立一种全新的广告理念，来适应现代广告市场的需要。

2、针对市场中未预期到的情况和最新的竞争压力作出最快的反应，调整公司的战略目标和公司的长期发展方向;针对公司的各项决策，在民主与集中的基础上给每一位员工参与公司决策的权利，这是合作和信任的基础。

以上只是我对这个岗位管理工作的认识与思路，重要的是落实行动。我一定以务实的作风，不断的创新，为促进邮政追赶型跨越式发展，为广告邮购公司收入80万而努力拼搏，为邮政通信建设做出新的贡献!

**客户经理岗位竞聘演讲稿篇八**

、各位评委、同志们：

大家好！

首先，感谢酒店和同志们给予我这次展示自我的机会和舞台。我叫xxx，199x年xx工程专业（……工作经验）。今天竞聘的岗位是副总经理。

我今天演讲的主要内容分二个部分：一是我竞聘副总经理的优势；二是谈谈做好副总经理的工作思路。

回顾本人近年来的工作情况，可以

总结

为三个方面。

第一、尽职尽责为酒店的初期建设鞠躬尽瘁。

1996年酒店组建初期百业待兴，针对建筑设计及施工中的大量缺陷，我配合主管副总构建了酒店的基本架构，并力排众议，从实际出发，力主建立一个精简、高效的物业管理队伍，并制订了一系列初期的规章制度。在这一时期，重点做了二项工作，一是自主编制了一套计算机物业管理软件，使物业管理初步纳入到现代化管理轨道；二是改造及改正了大量大厦设计、安装中的不恰当、不适宜的缺陷，使得设备设施运行更安全、更经济、更可靠。

第二、尽心尽力为酒店的发展做出了应有的贡献。

众所周知，酒店经历了多次变革，但我始终一如既往地尊重、支持各任

领导

的工作，维护

领导

的威信，愿当配角、甘作绿叶。辩证的看待自己的长处和短处、扬长避短，团结协作，做到：到位而不越位，补台而不拆台。在保证自己所管辖的工作符合要求外，还为主编了一套“发展大厦物业管理制度汇编”及以后辅助编制了一系列管理制度，为酒店管理从无到有，从小到大，并且不断走向规范、走向成熟，贡献了自己的光和热。

第三、全心全意为酒店的突破发挥自己的聪明才智。为了酒店有一个更好的未来，我已积累了各种资料约10多万，（……工作成绩）。

我没有辉煌的过去，只求把握好现在和未来。今天，我参加副总经理职位的竞争，主要基于以下几个方面的考虑：

一是我有吃苦耐劳、默默无闻的敬业

精神

。在物业初创时期，我事必躬亲，到过大厦的每个地方，摸过大厦的每个部件，工作上踏踏实实，兢兢业业，一丝不苟，充分体现出“特别能吃苦、特别能忍耐、特别能战斗、特别能奉献”的爱岗敬业的良好品质。

络设计、施工和调试知识。

三是我学以致用、从实践中来到实践中去的务实

精神

。一直来我不唯书、只唯用，不唯虚、只唯实。我基本做到了文理贯通、机电一体，既有广博的理论基础，又有实际工作经验，所以在我的工程技术工作中时常会揉和感性的审美元素和分析问题的融会贯通、解决问题的快捷实效；我水、电、暖、通、空、消防、电信、电脑、

网

络皆有所学。我想，虽然我不是最专业，但我确实很全面，这对一个技术管理工作者来说，非常重要。

四是我有勇于实践、敢于挑战的求是

精神

。经过多个工作岗位的实践锻炼，培养了自己多方面的`能力，能说，能写，能干事，干成事。工作二十年来我

思想

活跃，爱好广泛，勇于实践、接受新事物快；同时我朝气蓬勃，精力旺盛，工作热情高、工作干劲足。我分别参加了二个xx多万元投资的xx厂的空调除尘专业设计、施工、安装及调试，我还为多个工厂企业的水电专业设计、施工、安装及调试，又为多个软件、商贸企业装潢、电气、

网

络专业设计、施工、安装及调试，另为一物业设计了全套物业管理竞标

方案

，并多次为大物业、控股上等级及技术问题献计献策、排忧解难。

的权威，又要和工人师傅打成一片，正因为具有良好的人格魅力和做人宗旨，同工友们建立了亲如兄弟的深厚感情，受到了工友们的爱戴；到酒店工作后，我在日常生活和工作中，不断加强个人修养，以“老老实实做人、勤勤恳恳做事”为信条，严格要求自己，尊敬

领导

，团结同志，得到了

领导

和同事的认同。

六是我有一定的管理能力。我在基层管理岗位，已达10几年之久，从事物业工程管理工作，也有6年了，所管设备从未出现过大的事故。

综上所述，我认为自己已具备担任物业副总经理的素质和才能。

那么如何做好一个合格又称职的副总经理呢，我认为首先应该认清角色、摆正位置、行权而不越权，到位而不越位，认真履行好本职工作，具体概括为“一个原则”、“二个中心”、“三个转变”、“四个做到”。

“一个原则”就是上为

领导

分忧，下为住户服务，以管委会

领导

提出的“三个满意”为原则，作为全部工作的出发点和落脚点。

政治工作建设。

的转变。

“四个做到”就是：第一、全面提高自己的综合素质，努力做到政治上成熟、业务上过硬、纪律上严明、作风上优良、为人上正派、工作上突破、业绩上突出，不负众望，不辱使命，做到“以为争位，以位促为”。第二、锐意进取、增强改革创新意识，做到守法不旧、创新不变，与时俱进，全面推动各项工作上台阶上水平。第三、妥善处理三个关系，做到对上级要尊重，充分发挥自己的参谋助手作用；对下级要多关心、多帮助，充分调动他们的积极性、主动性、创造性；对同级要多沟通、多交流，相互配合、紧密合作；第四、廉洁做事、树立形象，做到有权不滥用、有名不自争、有功不自居、有责不自推，以自己良好的形象和表率作用感召人、影响人、带动人、增强本部门的凝聚力、战斗力。

尊敬的各位

领导

、各位评委、全体同仁们，竞争上岗有上有下、有进有退，上固可喜、下也无悔，一如既往；进也可贺、退也不馁，一片丹心。我没有惊人的业绩，也没有耀眼的资历，更没有显赫的学历，优势也不足挂齿。我不敢奢求什么，只想让大家认识我、了解我、帮助我，抑或喜欢我、支持我。也正因为如此，我更加清醒地看到了自身存在的差距，促使我在以后的工作当中，励精图治，恪尽职守，努力学习，勤奋工作，以绵薄之力来回报组织和同志们。

多年来对我的教育和培养，感谢与我同舟共济、朝夕相处的全体同事对我的帮助和信任。

谢谢大家

**客户经理岗位竞聘演讲稿篇九**

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！

我报名的竞争职位是用户服务部副经理。从心里来说，我非常希望得到这个机会，因为我渴望在华油公司服务事业上能有更大的用武之地。我认为我的条件符合用户服务部副经理职位要求。我具有较高的文化水平、年富力强、经验丰富；我多年来一直从事管理工作，具有较高的协调能力和管理水平；我熟悉用户服务部的工作业务，在用户服务部的几年工作取得了有目共睹的成绩。

当然，成绩的取得主要归功于上级的领导和同事的支持。对于我，更增添了成熟的经验。所有这些，给了我今天参加职位竞争的信心。我相信，给我机会，我就能再创辉煌！

用户服务部在华油公司来说，是一个窗口部门，在接待用户，开展业务，协调关系，化解矛盾等方面发挥着重要作用。我认为，服务部的工作，归纳起来就是协调人的关系和做好事务性工作。接待、咨询、受理投诉等都属协调关系范筹。应热情服务，做到以诚相待、以心换心；要体现以人为本、客户至上。所谓“金杯银杯不如用户的口碑”，要靠一点一滴的细致工作赢得客户信赖，在客户心中树立“华油服务”优质品牌。做销售、安装、维修等事务性工作时。首先要诚信守时，做到一诺千金；其次工作要细致、严谨，处处为客户着想，时时将安全记心；最后，要能吃苦，要有奉献精神，这样通过高质量的工作，赢取用户最大的满意。

重要的工作岗位，激励人去奋斗，去创造成绩，成就辉煌。我希望通过竞聘，在这一岗位上做出一番成绩，实现我的理想，那就是“服务用户、奉献华油”。如果竞聘成功，我将全身心投入工作中去，将工作做得更出色。

我的工作思路是：全力协助部门经理工作，倡导耐心、细心、用心服务，让用户安心、放心、舒心；以人为本，以客户为中心，打造华油优质服务品牌。

首先，推进部门工作的制度化、规范化、程序化。要进一步建立健全各项规章制度，并落实制度的监督执行，用先进制度促进部门工作。要进一步规范工作人员职责，做到人定职、岗定责，事事有人管、处处讲规范。要发挥激励机制作用，破除“步子不快天天走，成绩不大年年有”思想，使部门工作人员不断超越，更好地发挥效能。

其次，亮化窗口形象，提升服务水平。通过学习培训，进一步提高部门工作人员素质，提升业务能力，特别是使“用户是上帝”思想深入人心。强化服务意识，从着装、语言、举止各方面进一步规范，树立良好形象，形成“人人都是华油形象，个个展现华油风采”意识，工作中做到诚心诚意为用户办事，尽心尽力为用户解难。通过不懈努力，打造华油服务品牌。

再次，活跃部门工作，凝聚人员思想。部门工作成绩的取得离不开全体成员的共同努力，特别在用户服务部这个部门，更要讲敬业、讲协作、讲奉献。要创新工作形式，激活工作人员动力，提升整体工作效能。通过科学考核、业务竞赛，使部门有新气象、作风有新转变、素质有新提高、工作有新亮点。通过工会活动、谈心活动使大家思想同心、目标同向；通过化解工作间矛盾、关心工作人员生活，把全体成员的智慧凝聚起来，把全体成员的积极性调动起来，将部门建成一个富有活力、富有凝聚力、富有创造力的团队。

理想召唤人去奋斗，事业激励人去创造。记得古希腊科学家阿基米德说过：给我一个支点，我可以撬动整个地球。那么，在今天，在这个竞争上岗演讲台上，我，一名以华油公司为自豪的普通员工，想大声说：给我一次机会，我将与同仁一道，携手共创华油服务事业的辉煌！

谢谢大家！

**客户经理岗位竞聘演讲稿篇十**

各位领导、各位评委、同事们：

大家好！我叫xx，男，学历，于年进入北京润泽苑房地产开发有限公司工作，非常感谢各位领导和同事们给我这次机会让我站在这个竞聘的舞台上！随着这些年的工作历练与学习充电，我的工作经验日见丰富，理论知识日益扎实，人也越来越成熟，并且无论是在哪个岗位，我都十分注重加强政治思想修养，思想上积极向党靠拢，行动上自觉服从党的利益，牢固树立正确的人生观、价值观。具备了吃苦耐劳、任劳任怨的敬业精神，严于律己、诚信为本的优良品质，实事求是、求真务实的工作作风。3年来，经过我的不懈努力在担任销售经理的两年中，负责的楼盘都在合同规定时间内圆满完成任务.销售业绩一直领先于区域内的其他竞争楼盘，并帮开发公司取得了最大化的利润。

一直以来，我都很注重与同事们之间的关系，诚恳待人，尊重同事，关心同事，努力创造一种微笑、高效的工作环境，创造一个相互关心，相互帮助，相互支持的工作氛围。我相信“团结就是力量”，因为只有和同事们处理好关系，本公司内部才能更和谐团结，才能创造出更多的价值，为本公司的保值增值出更多力。当然，光是外在的还是不够，古人云：“其身正，不令则行；其身不正，虽令不从。”在这物欲横流、竞争激烈的社会里，真正能够做到廉洁奉公的已经不多了。但我作为一名党员干部，面对各种各样的诱惑，无论什么情况下，都能切实管住自已，把对本公司的利益放在首位。

对于销售经理这一岗位，我是这样理解与认识的：我希望自己是一名永远伸出友好之手的大使，并能在工作中找准自己的定位，做到办事不越权、不越位，工作不拖沓、不含糊，矛盾不上交、不下压，责任不躲避、不推诿。上为公司分忧、下为各同事服务是销售经理义不容辞的职责。

俗话说“千里之行，始于足下”我将通过以下几个方面促进业务发展，并争取成为一名合格的销售经理。

我们北京润泽苑房地产开发有限公司有品牌、有实力、有人才还不差钱.差就差的是个思维和手段，而这些要通过经营战略和分配制度来保证。销售经理从字面看突出了个人因素，但是我知道我背后有公司的强大后盾，也知道我的个人言行要体现出本公司的形象和本公司员工的素质。作为销售经理，承担的责任和压力肯定多了很多，我也希望公司能赋予销售经理更大的空间，给予我们更多的支持。真正体现责权利的和谐统一。

对于做销售的人来说，必须具备吃苦耐劳、任劳任怨的敬业精神，因为销售人员要经常外出拜访，不管天晴下雨都一样，作为销售经理更要对公司的物业了解，在开盘之前，要做好充分的市场调查，然后才能具体展开工作，铺货速度要快，要和那些还没有出现竞争对手的客户搞好关系，和客户熟悉，这一点很重要，在现在行业中，无论是哪个行业的销售，其实都是在销售自己的人际关系，因此和客户、潜在客户搞好关系实际就是在建立自己的关系网，在销售中可以利用关系网，采取“以点照面、以面带点”的销售策略，让自己在竞争中拥有独特的位置。

作为一名销售经理，要清楚地认识到服务的重要性，因为我们所销售的不仅仅是公司的物业，更重要的是我们在销售服务，我们要服务自己的每一位客户，多与顾客沟通，了解客户所需情况，对于所发现的问题要勤于动手记录，利上晚上休息时间将收集到的问题进行归纳总结，想出最好的解决办法，给客户以最圆满的答复。

说到这，我不禁想起了古希腊学者阿基米德的一句名言：“给我一个支点，我将撬起整个地球！”听起来很夸张，却很有道理。的确，撬动地球需要支点，实现理想需要舞台，展现个人的能力同时需要机遇与平台。在此，我衷心和热忱的希望各位领导、各位评委、同事们能给我这个“支点”，给我一个更加充分发挥自己能力的机遇与舞台，相信我、选择我、支持我，您不会后悔，我则会倍加珍惜，让我们一起，创造我们未来更加美好的明天！

谢谢大家！我的演讲完毕！

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn