# 2024年营业厅演讲稿三分钟 营业厅演讲稿(大全13篇)

来源：网络 作者：倾听心灵 更新时间：2024-06-18

*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。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？下面是小编为大家整理的演讲稿，欢迎大家分享阅读。营业厅演讲稿三分钟篇一各位领导，同...*

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。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？下面是小编为大家整理的演讲稿，欢迎大家分享阅读。

**营业厅演讲稿三分钟篇一**

各位领导，同仁们：

大家上午好!

今天我非常荣幸地在这里参加公司\_营业厅营销主管的竞聘演讲，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，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聘机会，无论竞聘结果如何，我认为能够参与竞聘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200×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，由于自己的工作是开卡，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，在这次的竞聘中，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责任心和事业感。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，恰恰是我竞聘的营销主管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，认真里记录转交下一班，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。

我相信能够胜任这一职务的必将是工程处秀、最能胜任该职位的人员，这是工程处的收获，也是这次竞聘改革的目的所在，而我本人也将借此机会好好反省一下自已的弱项，并在今后的工作中积极寻求新的发展机会。

谢谢大家，我的演讲完毕!

**营业厅演讲稿三分钟篇二**

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好!

我叫\_\_，\_\_年\_月毕业于学校，后进修于学校专业，\_\_文化。\_\_年\_月参加工作，现任\_\_。到联通公司工作以来，年实践锤炼，使我在思想观念、理论素质、工作能力上都得到了全面提高，对公司以及现在的热爱、对工作的执著与日俱增。

经过深思熟虑和慎重选择，这次我竞聘的职位是\_\_联通公司营业厅经理。

首先，谈一谈对这个岗位的认识。\_\_联通公司成立以来，用户总量不断增加，业务领域不断拓宽，服务质量不断提高，网络设备、功能不断增强，人气指数不断攀升，经济效益和社会效益不断扩大。取得这样的骄人成绩，是市公司正确领导、县公司全体同仁共同努力、协调运作的结果。作为一名营业厅经理，承担着宣传公司经营理念、展示公司品味与形象的重要职责。“客户第一、诚信至上”的服务理念是基本工作原则，15项岗位职责是具体行为规范。我深知，这个岗位既是企业窗口，又是与用户沟通的桥梁、既是展示企业风采的平台，又是用实际行动诠释个人价值的特殊岗位。这个岗位，对个人能力和素质要求都非常高。我深知，这个岗位除了肩负着15项职责外，还充当营业厅工作的管理者、决策者，任务的制定者、执行者，营业人员工作的督导者、考核者，与相关部门的协调者等角色，担子很重，责任很大，这一点我非常清楚，但是我有决心、有信心在各位领导、各位同志们的帮助和支持下，尽职尽责，努力工作，把工作抓细、做好。

其次，谈一谈自身具备的优势。参加营业厅经理这个岗位的竞聘，主要考虑自己基本具备任职资格要求，而且有以下三方面的优势。

第一，勤学善思。参加工作以来，始终严格要求自己，坚持学习不放松，时时处处向公司领导、同事学习业务知识，为开展工作丰富知识储备。不断向书本、向实践学习理论知识，并能把获取的知识融入到工作实践之中，坚持做到用理论指导实践，在实践中丰富完善理论知识，不断适应公司要求。

第二，经验丰富。几年来，我一直工作在联通公司的第一线，直接与用户接触，积累了丰富的工作经验，沟通能力、表达能力、应变能力等基本素质得到全面提高。在营业厅工作这段时间，我熟练掌握营业厅的工作方式，完全适应了这项工作节奏，做到了熟能生巧。

第三，作风扎实。工作中，我始终坚持做事先做人，遵循以诚待人、严于律己之道，坦坦荡荡为人、踏踏实实做事，不走工作捷径，树立诚信、务实的个人形象;对待工作，始终保持勤于进取的创业激情，与时俱进，开拓创新，用实实在在的工作业绩赢得领导和同志们的认可。

第三，谈一谈今后工作努力方向。为了更好地适应岗位要求，不断开拓工作新业绩，我将在以下三方面重点施力。

一是立足本职，发挥作用。我会全力推进公司业务开展，坚决维护公司利益，认真履行岗位职责，努力完成公司所分配的工作任务、指标;加强与公司内其它部门的沟通与协调，提高公司整体“战斗力”;凡事走在前、做在先，当先锋，做表率，用自己的行动带动员工开展工作，努力提高营业厅的服务水平、运营水平;认真负责地带好新员工，保证新员工在最短的时间内掌握各项业务知识和技能操作，适应岗位要求。

二是求真务实，服务大局。我会始终以服从、服务联通公司发展大局为中心，把个人的成长融入发展大局，真抓实干，务求实效。坚决拥护公司的科学决策，不遗余力地抓好工作推进和落实;努力做好份内工作，勤沟通，常汇报，积极提出开展业务的建设性意见和建议;与营业厅的同志一道，共同学习，共同进步，努力擦亮公司的“窗口”。

三是维护团结，注重形象。把维护团结作为修身立事的根本，等距离发展与领导和同志们的关系，不搞亲疏远近，以工作为桥梁，发展感情，增进友谊。做到不利于团结的话不说，有害于团结的事不做，以实际行动树立自身形象;经常反思自己的言行，认真开展自我批评，及时改正缺点和不足，同时也真诚地欢迎领导和同志们对我的工作常批评、多提醒，帮助我更好地完成工作。

以上是我对这次竞职的几点不成熟的认识以及对下步工作的初步设想，希望领导和同志们多提宝贵意见，多多批评指正，我将悉心接受，并逐一整改。

给我一个机会，我会回报公司一个精彩。如果我能当选营业厅经理，我将用实际行动交上一份合格的答卷，回报各位领导和评委的信任，回报联通公司的广大用户。

谢谢大家!

**营业厅演讲稿三分钟篇三**

尊敬的各位领导、各位同事，大家好。

首先，我感谢各位领导及同仁能够给我这样一个公开公平的竞聘机会。

我叫xx，现年33岁，中专学历，19xx年武汉电信学校毕业，已在荆州电信公司工作15年。15年来我从电报业务开始做起，从事过电报业务、业务受理、前台营销和查询接待等工作。目前在太岳营业厅承担值班经理和查询接待等工作。

今天，我怀着满腔地热情，怀着实现自我价值体现地激情，怀着为电信事业进一步发展做出自己应有贡献的想法，促成我走上了文湖营业厅店长竞聘的演讲台。

我认为作为一名电信营业厅店长，应具备以下几个要素：

1、热爱电信事业，有强烈的工作责任心；

2、具备一定的学历，有较长的管理工作经验；

3、熟悉电信业务流程；

4、良好的心理素质和较强的语言沟通能力；

5、具有较强的人员管理能力。

从我15年的工作经历来看，以上五点我已基本具备。当然店长的职责及要求与我现阶段从事的岗位有很大的不同，要担任文湖营业厅店长一职，我还要做许多前期工作。首先要全面了解文湖营业厅的整体运行情况，包括各项工作职责与制度建设、各项基础工作的落实、各种资料的完善、各种记录的健全情况。其次要对营业厅员工要有基本认识，初步了解每个人的性格、工作方法、家庭成员等，做到心中有数，才能有的放矢。再次是尽快进入角色，承担起岗位职责，确保营业厅工作正常有效运转。我的想法是：

不断完善各岗位规范的工作流程与责任，确保三声服务到位，给客户一个和谐的营业厅与和谐的服务。例如，查询接待岗要在公司规定的时限内回复用户，接待客户必须态度热忱，服务到位，坚决杜绝处理投诉出现推诿和“踢皮球”的现象。

通过合理地人员调配将各个岗位的工作点、工作流程、工作内容衔接起来，覆盖客户进厅的每个接触点，做到服务不留死角，责任到人，责任到岗，杜绝“缴费排长龙，投诉扎堆”的现象。

高品位的服务就体现在现场服务上，作为一个积极向上的营业厅店长就要狠抓现场管理。

物品摆放、商品价格构成、柜台设置、展示体验区设置、实物陈列、工作人员表现及热情程度、工作熟练程度等都是现场服务体现的重要方面。作为店长，我要积极发动全体员工拓展思路，利用各种合理的条件，优化布局，提升营业厅整体形象。以营业厅现场管理手语的方式，提示前台人员注意服务，提升服务品质，让每位进厅的客户感受和体验到“用心服务、用户至上”的服务理念。

《服务规范》是每个营业厅工作人员应认真执行的重要规定，“如何加强服务规范管理、如何严格执行服务规范”，是每个营业厅管理者和营业厅工作人员都在积极探索的问题。我认为只有通过不断地训练、不断地自我批评自我纠正，才能将《服务规范》完美执行。通过晨会、各种例会认真点评每天个人表现，制定合理的奖惩措施和制度，让每个员工认识到《服务规范》的重要性，自觉地调整自己的言行，使之符合《服务规范》的要求，才能将《服务规范》完美地融入到各项工作，融入到各项服务的血脉。

员工素质决定服务质量，业务熟练度决定服务品质。不断提高人员素质，加强业务技能培训，是营业厅人员管理的核心工作之一。作为店长，我认为不仅要认真执行公司的内训规定及培训计划，还要组织营业厅全体人员相互学习，以老带新，以强带弱。相互学习和分享营销方式与经验、客户交流方式与经验、投诉及疑难问题处理方式与技巧，在营业员之间营造一种良好的交流学习氛围，鼓励大家分享经验，取长补短，在整体上提高营业厅的销售能力和积极进取的精神风貌。

我认为对于后端管控管理工作，要以外来者和破坏者的眼光不断检查我们工作的疏漏，不断完善我们的工作制度和工作流程，让工作不留死角。工单安全、资金安全、人员安全、工作场所安全，是检验营业厅各项内部控制制度严密和执行到位的重要指标，只有用外来者和破坏者的眼光，才能审核出工作盲点。后端管控管理不是靠一个人和一个岗位能够负起责来的，要发动营业厅所有人员，充分发挥每个人的工作热忱，相互查找各个岗位、各项工作的不足，并制定相关措施，及时排除隐患，才能保障安全生产。

这些想法，还不充分，还不完善，真正实施起来肯定会遇到很多困难。但我热爱工作，有强烈的责任心，求真务实，善于学习，在营业部领导及同事的帮助下，我会尽最大的努力去实现它、完善它。

如果营业部领导及同事们认可我的构想，认可我的工作能力，请选我吧！我一定会使文湖营业厅的工作更上层楼，为电信发展再添新砖！

谢谢大家！

**营业厅演讲稿三分钟篇四**

尊敬的各位领导，各位评委：

茅，并且多次获得单项奖励，在业务上遇到难题会和大家虚心请教，当有新同事请教我时更是倾囊传授，所以她们不仅是我的好同事，更是我的好姐妹。在生活上严格要求自己，坚持锻炼身体保证有旺盛的工作精力，经常阅读书报充实自己的人生阅历。

人们常说是养兵千日用兵一时，现在给了我发挥才能的绝佳机会，我愿意尝试一下。虽然说班长这个职位不算官，可是作为兵头将尾的作用是非常重要的。任何政策落实到基层都要靠班组长带领大家去完成，所以竞聘成功的话我打算从以下几方面去做：

第一、努力提高自身的综合业务水平。

作为班长必须时刻努力提高自身的综合业务水平，以身作则、身先士卒，严格执行有关规章制度，用自己的实际行动去感染、影响班组成员，激发班组成员学习业务技能的积极性。

第二、加强日常管理，努力当领导 的参谋助手

在日常工作中当好现任班长的助手，协助班长搞好工作安排，人员调配，绩效考核，早晚班会等各项工作的开展，多了解员工的思想状况，及时和班长沟通，做好班长的参谋助手。

毕竟我没有从事过营业厅的管理工作，谈不上什么经验，但是我勇于迎接新挑战。我若能受聘，我一定不甘落后，积极进取，努力学习新知识，不断提高完善自己，积极发挥聪明才智，尽自己最大的能力为客服中心的发展做出自己的贡献。

**营业厅演讲稿三分钟篇五**

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

首先，我感谢各位领导及同仁能够给我这样一个公开公平的竞聘机会。

我叫肖芳，现年33岁，中专学历，1996年武汉电信学校毕业，已在荆州电信公司工作15年。15年来我从电报业务开始做起，从事过电报业务、业务受理、前台营销和查询接待等工作。目前在太岳营业厅承担值班经理和查询接待等工作。

今天，我怀着满腔地热情，怀着实现自我价值体现地激情，怀着为电信事业进一步发展做出自己应有贡献的想法，促成我走上了文湖营业厅店长竞聘的演讲台。

我认为作为一名电信营业厅店长，应具备以下几个要素：

1、热爱电信事业，有强烈的工作责任心；

2、具备一定的学历，有较长的管理工作经验；

3、熟悉电信业务流程；

4、良好的心理素质和较强的语言沟通能力；

5、具有较强的人员管理能力。从我15年的工作经历来看，以上五点我已基本具备。当然店长的职责及要求与我现阶段从事的岗位有很大的不同，要担任文湖营业厅店长一职，我还要做许多前期工作。首先要全面了解文湖营业厅的整体运行情况，包括各项工作职责与制度建设、各项基础工作的落实、各种资料的完善、各种记录的健全情况。其次要对营业厅员工要有基本认识，初步了解每个人的性格、工作方法、家庭成员等，做到心中有数，才能有的放矢。再次是尽快进入角色，承担起岗位职责，确保营业厅工作正常有效运转。我的想法是：

不断完善各岗位规范的工作流程与责任，确保三声服务到位，给客户一个和谐的营业厅与和谐的服务。例如，查询接待岗要在公司规定的时限内回复用户，接待客户必须态度热忱，服务到位，坚决杜绝处理投诉出现推诿和“踢皮球”的现象。

通过合理地人员调配将各个岗位的工作点、工作流程、工作内容衔接起来，覆盖客户进厅的每个接触点，做到服务不留死角，责任到人，责任到岗，杜绝“缴费排长龙，投诉扎堆”的现象。

高品位的服务就体现在现场服务上，作为一个积极向上的营业厅店长就要狠抓现场管理。

物品摆放、商品价格构成、柜台设置、展示体验区设置、实物陈列、工作人员表现及热情程度、工作熟练程度等都是现场服务体现的重要方面。作为店长，我要积极发动全体员工拓展思路，利用各种合理的`条件，优化布局，提升营业厅整体形象。以营业厅现场管理手语的方式，提示前台人员注意服务，提升服务品质，让每位进厅的客户感受和体验到“用心服务、用户至上”的服务理念。

《服务规范》是每个营业厅工作人员应认真执行的重要规定，“如何加强服务规范管理、如何严格执行服务规范”，是每个营业厅管理者和营业厅工作人员都在积极探索的问题。我认为只有通过不断地训练、不断地自我批评自我纠正，才能将《服务规范》完美执行。通过晨会、各种例会认真点评每天个人表现，制定合理的奖惩措施和制度，让每个员工认识到《服务规范》的重要性，自觉地调整自己的言行，使之符合《服务规范》的要求，才能将《服务规范》完美地融入到各项工作，融入到各项服务的血脉。

员工素质决定服务质量，业务熟练度决定服务品质。不断提高人员素质，加强业务技能培训，是营业厅人员管理的核心工作之一。作为店长，我认为不仅要认真执行公司的内训规定及培训计划，还要组织营业厅全体人员相互学习，以老带新，以强带弱。相互学习和分享营销方式与经验、客户交流方式与经验、投诉及疑难问题处理方式与技巧，在营业员之间营造一种良好的交流学习氛围，鼓励大家分享经验，取长补短，在整体上提高营业厅的销售能力和积极进取的精神风貌。

我认为对于后端管控管理工作，要以外来者和破坏者的眼光不断检查我们工作的疏漏，不断完善我们的工作制度和工作流程，让工作不留死角。工单安全、资金安全、人员安全、工作场所安全，是检验营业厅各项内部控制制度严密和执行到位的重要指标，只有用外来者和破坏者的眼光，才能审核出工作盲点。后端管控管理不是靠一个人和一个岗位能够负起责来的，要发动营业厅所有人员，充分发挥每个人的工作热忱，相互查找各个岗位、各项工作的不足，并制定相关措施，及时排除隐患，才能保障安全生产。

这些想法，还不充分，还不完善，真正实施起来肯定会遇到很多困难。但我热爱工作，有强烈的责任心，求真务实，善于学习，在营业部领导及同事的帮助下，我会尽最大的努力去实现它、完善它。

如果营业部领导及同事们认可我的构想，认可我的工作能力，请选我吧！我一定会使文湖营业厅的工作更上层楼，为电信发展再添新砖！

谢谢大家！

**营业厅演讲稿三分钟篇六**

尊敬的各位领导、各位店长、各位同仁：

大家上午好！

首先，感谢公司给我这次竞聘的机会。对我个人来讲，这不仅是一次竞争，更是一次对自己的检验、学习和锻炼。

我今天的演讲内容很简单，—个人，一个故事，五个意识。

我叫柴xx，大专学历，20xx年10月来吉林大药房工作，现在是白城文化东路营业员。我的工作学习经历很简单，出生农家寒门，没毕业就在吉林大药房世光路连锁店实习并转正，在此期间，我学会了药品的基础知识和营销技巧，并且提高了人际沟通能力和协调能力。20xx年8月调到东岭北街店，通过在这里的锻炼和实习，使自己对药店的日常管理能力有了很大提高。为了进一步提高自己的业务水平，20xx年1月申请来到外俯白城，在这里亲眼见证了吉林大药房发展的的光明前景，更坚定了我继续为吉林大药房工作的信念。

1、具备高尚的职业道德

高尚的经营道德、良好的个人品质、强烈的责任感是我工作的根本。

2、建立了良好的个人信誉

在日常生活和工作中我做到了信守诚诺，“言必行，行必果”，从而赢得店员的.信任和好评。

3、具有积极的实干精神

不计较个人得失，能吃苦耐劳，工作认真细致，条理清楚，积极完成上级交待的工作。

当然，工作中也有不愉快的时候。一天，我正在学习店长考试的资料，我带教的实习生问我两个问题我都没回答上，他说，”这都不会，还带我呢”我当时尴尬极了，从此，我深刻认识到，必须加倍努力学习、提高业务水平，只有业务技能过硬，别人才能佩服你、认可你。从此，我会主动向他询问一些问题，与他共同学习，这样，我的专业知识得到了快速提高，对我这次通过店长考试，帮助很大。

青，取之于蓝而青于蓝。如果竞聘成功，我会在我们大药房现有的经营管理办法的基础上做好“5个意识”来管理门店。

1、时刻有危机意识：

在工作中必须有危机意识，不能有丝毫懈怠。迅速处理好突发事件，如火灾、停电、盗窃、抢抢劫等。

2、要有经营者意识：

开门迎客遇到各种各样的麻烦事，店长要从经营者的角度去考虑问题，摈弃本位思想，在自己能力范围内，一力承担，趋利避害。

3、要有教练意识：

对店员，授之以“鱼”不如授之以“渔”，教以方法和手段，比如商品陈列的方法、商品组合销售的方法等，并训练其举一反三的能力。有些新员工接待顾客时有恐惧心理，店长应及时帮助他们消除这种恐惧心理。

4、要有超前意识：

对药品市场销售信息、竞争对手、对手销售动态保持高度敏感性，及早准备，并将信息反馈至总部，以备参考。

5、要有成功意识：

天行健，君子以自强不息！无论这次竞聘结果如何，我对会努力工作，继续前进，最后祝吉林大药房财源通四海，生意畅三春。

**营业厅演讲稿三分钟篇七**

尊敬的`各位领导：

上午好！时间飞逝，须臾间我在电信工作已足足超过两年，回首两年，发现自己从一个沉默寡言的女孩转变为一个活泼开朗的姑娘，真为之感到高兴！单位给予我这次竞聘的机会，让我能往更高方面发展，也可以更加提升自己！经过两年多的工作经验，我觉得我能电信公司经理这个工作，主要表现在以下几个方面：

第一，在学校，我担任过班长此职务，有一定的协调管理能力，直到如何和被管理者进行沟通指导，以便提高业绩第二，在工作中，我除了自己能勤奋刻苦以外，也善于与在任班长进行沟通了解班长该有的职责，每天记录并反馈客户代表反映的问题，并及时纠正告知！遇到话务员不能解决的疑难投诉，先巧妙地指导话务员如何与客户沟通处理，如果实在无法解决，主动拦截，为之处理，而不影响话务员正常接续，从而保证接通率！第三，注重班组业绩，创建和谐的团队精神，随时关注本班的相关数据，有强烈的上进心与自信心，会随时了解其他班组的信息，从而取长补短！

因为以上几点，我有信心能胜任值班长这个职务，当然行动胜于雄辩，我会用我的行动来证明，如果胜任值班长后，对于近期相关目标，我会付出比现在更多的精力，一定要突出自己的相关优势，所谓新官上任三把火！

第一方面，我先加强和谐的团队精神，与被管理者正面沟通对于存在的问题，以及如何处理，并积极改进，争取在一两个月内在原来的基础上提高一个层次，我相信我有这个实力！第二方面，我会努力再向其他电信副总经理学习更多关于管理方面的经验，以便更好地提高班组水平，还要有强烈的竞争意识，定一个班组为自己的竞争对手，争取在某一个月内超越，我相信以我这种积极上进的思想，一定可以达成目标，同时在目标之内完成使命，一切只因为相信自己！

人生道路还很长，我想我面对的挑战还很多，对于这一次的挑战，我应该牢牢抓住机会，因为展示自己优势的时候到了，所以，请领导给予我这次机会，谢谢！

**营业厅演讲稿三分钟篇八**

尊敬的各位领导、各位同事大家好：

首先，我感谢各位领导及同仁能够给我这样一个公开公平的竞聘机会。

我叫xxx，现年xx岁，xx学历，已在荆州电信公司工作15年。15年来我从电报业务开始做起，从事过电报业务、业务受理、前台营销和查询接待等工作。目前在太岳营业厅承担值班经理和查询接待等工作。

今天，我怀着满腔地热情，怀着实现自我价值体现地激情，怀着为电信事业进一步发展做出自己应有贡献的想法，促成我走上了营业厅店长竞聘的演讲台。

我认为作为一名电信营业厅店长，应具备以下几个要素：

1、热爱电信事业，有强烈的工作责任心;

2、具备一定的学历，有较长的管理工作经验;

3、熟悉电信业务流程;

4、良好的心理素质和较强的语言沟通能力;

5、具有较强的人员管理能力。

从我xx年的工作经历来看，以上五点我已基本具备。当然店长的职责及要求与我现阶段从事的.岗位有很大的不同，要担任文湖营业厅店长一职，我还要做许多前期工作。首先要全面了解文湖营业厅的整体运行情况，包括各项工作职责与制度建设、各项基础工作的落实、各种资料的完善、各种记录的健全情况。其次要对营业厅员工要有基本认识，初步了解每个人的性格、工作方法、家庭成员等，做到心中有数，才能有的放矢。再次是尽快进入角色，承担起岗位职责，确保营业厅工作正常有效运转。我的想法是：

不断完善各岗位规范的工作流程与责任，确保三声服务到位，给客户一个和谐的营业厅与和谐的服务。例如，查询接待岗要在公司规定的时限内回复用户，接待客户必须态度热忱，服务到位，坚决杜绝处理投诉出现推诿和\"踢皮球\"的现象。

通过合理地人员调配将各个岗位的工作点、工作流程、工作内容衔接起来，覆盖客户进厅的每个接触点，做到服务不留死角，责任到人，责任到岗，杜绝\"缴费排长龙，投诉扎堆\"的现象。

高品位的服务就体现在现场服务上，作为一个积极向上的营业厅店长就要狠抓现场管理。

物品摆放、商品价格构成、柜台设置、展示体验区设置、实物陈列、工作人员表现及热情程度、工作熟练程度等都是现场服务体现的重要方面。作为店长，我要积极发动全体员工拓展思路，利用各种合理的条件，优化布局，提升营业厅整体形象。以营业厅现场管理手语的方式，提示前台人员注意服务，提升服务品质，让每位进厅的客户感受和体验到\"用心服务、用户至上\"的服务理念。

《服务规范》是每个营业厅工作人员应认真执行的重要规定，\"如何加强服务规范管理、如何严格执行服务规范\"，是每个营业厅管理者和营业厅工作人员都在积极探索的问题。我认为只有通过不断地训练、不断地自我批评自我纠正，才能将《服务规范》完美执行。通过晨会、各种例会认真点评每天个人表现，制定合理的奖惩措施和制度，让每个员工认识到《服务规范》的重要性，自觉地调整自己的言行，使之符合《服务规范》的要求，才能将《服务规范》完美地融入到各项工作，融入到各项服务的血脉。

员工素质决定服务质量，业务熟练度决定服务品质。不断提高人员素质，加强业务技能培训，是营业厅人员管理的核心工作之一。作为店长，我认为不仅要认真执行公司的内训规定及培训计划，还要组织营业厅全体人员相互学习，以老带新，以强带弱。相互学习和分享营销方式与经验、客户交流方式与经验、投诉及疑难问题处理方式与技巧，在营业员之间营造一种良好的交流学习氛围，鼓励大家分享经验，取长补短，在整体上提高营业厅的销售能力和积极进取的精神风貌。

我认为对于后端管控管理工作，要以外来者和破坏者的眼光不断检查我们工作的疏漏，不断完善我们的工作制度和工作流程，让工作不留死角。工单安全、资金安全、人员安全、工作场所安全，是检验营业厅各项内部控制制度严密和执行到位的重要指标，只有用外来者和破坏者的眼光，才能审核出工作盲点。后端管控管理不是靠一个人和一个岗位能够负起责来的，要发动营业厅所有人员，充分发挥每个人的工作热忱，相互查找各个岗位、各项工作的不足，并制定相关措施，及时排除隐患，才能保障安全生产。这些想法，还不充分，还不完善，真正实施起来肯定会遇到很多困难。但我热爱工作，有强烈的责任心，求真务实，善于学习，在营业部领导及同事的帮助下，我会尽最大的努力去实现它、完善它。

如果营业部领导及同事们认可我的构想，认可我的工作能力，请选我吧!我一定会使文湖营业厅的工作更上层楼，为电信发展再添新砖!谢谢大家!

**营业厅演讲稿三分钟篇九**

尊敬的各位领导、各位同仁：

大家好！

首先感谢领导提供了这样一个机会，也感谢同事们在工作中对我的信任和支持。我叫应届毕业生求职网，今年xx岁，……（学历、工作经验等个人简介……）。我认为每一次竞聘不仅是一次展示自我、认识自己的机遇，更是一次相互学习、相互交流的机会，所以我不会放过这样一个大好的机会。

今天我竞聘的岗位是xx。多年的工作经验让我认识到，要成为一名合格的经理不容易，做为一个单位的负责人，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，还需要有广博的知识；不仅要有高超的组织管理水平，而且还需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个方面的有利条件：

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，而一个品德不好的领导，则是危险品。

2、目前的市场营销其实主要就是关系营销。我出生在xx，家住在xx，对xx的地理环境及政府机关的领导、工作人员都比较熟悉，我坚信在我和全体职工的共同努力之下，肯定能协调好与各级政府机关之间的关系，把联通公司的业务向纵深方向发展。

3、我有饱满的工作热情。我将用百分之百的热情投入到工作当中去，让公司的业绩更上一层楼。

目前，我认为xxx的工作主要有以下几点不足：

1、营销渠道开发的比较窄，与县委、县政府及各部、委、办、局、场、乡、镇沟通得不够理想，没有形成网络，与竞争对手相比没有绝对优势。

2、合作营业厅的积极性和主动性还没有完全发挥出来。

3、工作人员的业务知识、服务意识和服务态度还有待于提高。

如果能够得到领导和同志们的信任，让我成功的担任xx经理，我将从以下三个方面着手，努力工作，不让领导和同事们失望：

第一、开拓发展小平同志曾经说过：“发展才是硬道理。”我们要从发展入手，拓宽销售渠道，加大宣传力度。首先，xxx有一个自有营业厅和十四家合作营业厅及六家核心代理商。由于他们分别座落在每个乡镇的中心位置，地理位置非常优越，所以要通过他们加大对各乡镇及周边农村的宣传，逐步完成各合作厅的村级代办，使我们联通公司的业务真正的进入到每一村、每一户，真正做到家喻户晓。其次，通过本人在xx当地的人际关系网，汇同代理商一起同各级政府机关搞好关系，逐个沟通、逐个推进、逐个攻破，争取使大部分机关单位都成为我们公司的集团用户。

第二、提升服务。树立以客户为中心，全心全意为客户服务的经营理念。对自有营业厅和合作营业厅的工作人员定期进行培训，通过培训提高营业人员的服务意识，改变服务观念，提升公司形象，力争让每一个客户高兴而来，满意而归。另外，要处理好重大投诉事件。每一次投诉，都是对我们工作的监督和鞭策，一定要按照公司的制度，在规定的时间内处理完毕，不躲避、不推诿。给客户一个满意的答复。

第三、加强管理。没有科学的管理企业就不会有生机，不会有活力。因此，要切实加强公司内部管理，进一步完善规章制度和培训计划，加强纪律监督，定期组织学习和培训，提高所有工作人员的业务水平，加大考核力度。使每个员工都做到纪律严明，形象良好，谈吐适度，为联通公司创造更加完美的形象，使xxx成为一个更加团结，更具战斗力的一个集体。

空谈误事，实干兴邦。虽然，我今天没有发表什么豪言壮语，也没有什么搏大精深的施政纲领。但我深知事业如山，同时我也清楚的认识到自己也有一些不足，可能有的人比我更适合担任这个职位。但我相信有在座的各位领导、各位同事的帮助、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x经理。

坦诚地说，我关注竞聘结果，渴望参与成功。但我更重视参与的过程，因为对于我来说，参与的过程有时可能比结果更为重要，因为人生的成功就是在于不断的参与与尝试，哪怕是面对失败也要义无反顾。我想无论今天竞聘成功与否，都不会改变我对事业的执著，更不会改变我对在座各位的尊重与热爱。

“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这次竞聘的诺言，请大家给我支持，最后，祝大家身体康健、工作顺利！祝愿我们xx公司的明天越来越好！

谢谢大家！

**营业厅演讲稿三分钟篇十**

各位领导、各位同事：

大家好：我叫xx，来自xx分公司，我今天竞聘的岗位是电信营业厅厅经理。首先，感谢公司和领导给了我这次展示自我的机会，20xx年10月进入xx分公司。在20xx年11月至20xx年xx月担任电信营业厅和电信营业厅厅经理，20xx年被评为优秀厅经理，20xx年在18县区标准化标杆评优中带领电信营业厅荣获大赛第二名，同年在第一季度、第二季度营业服务中电信营业厅被评为成长厅、最佳进步团队、20xx年被评为优秀厅经理，20xx年被评为优秀个人、优秀厅经理，总结自己的过去，我倍感欣慰，虽然工作中经历了很多坎坷但收获更多的还是喜悦，目前我的岗位是vip客服维系经理，也许大家对于我来竞聘这个岗位有些不解，但是有一些东西真的是离开了才倍感珍惜，我喜欢这个岗位，热爱营业这个团队，于是我回来了！

参加本次竞聘营业厅经理，我认为我有以下几个方面的优势：

俗话说的好：老马识途，曾经有过营业厅经理工作经验的我，对于营业厅宣传布展、管理流程，人员分工、岗位分工、营销方式的开展有着深刻的了解和经验分享，我认为现担任二级厅经理一职对我来说不存在了解和适应的问题，可以迅速着手开展工作，在工作经验方面我有得天独厚的优势。

我从最初的营业员做到营业厅经理，充分了解一线营业员的心理和工作心态，且在任职厅经理期间多次参加省市公司组织的关于团队建设的学习培训，积累了很多团队管理方面的经验，为团队管理打下了坚如磐石的基础。做为一名合格的厅经理光有良好的素质和过硬的业务技能是远远不够的，营业厅要运营要发展，肯定要有完善的管理和发展计划。

我会跟据公司每月下达的任务数量及目标，在营业厅制做展板，把考核内容及目标记录在案，给每位营业员及驻店人员下发相应的任务，让员工每天都能知道自已的工作重点及任务的完成情况，每月尽量通过各种形式的炒厅炒店及户外活动完成公司下发的各项任务。再者营业厅不是一个单独的部门，需要与其它部门打交道，比如营业厅的设施设备的日常维护、修理，这就需要有良好的沟通与协调能力。

如果我竞聘电信营业厅经理成功的话，我将认领电信营业厅的奋斗目标并从如下几个方面开展工作：

一、建立内部考核规章制度、制定公平合理、奖惩分明的管理制度，针对营业厅各项日常工作和考核指标，细化各岗位职责分工，使工作事事有人管、件件能落实，防止死角现象的出现，使大家互为ab岗，工作中互相监督，根据每个人的自身优势去分配相应的工作：

二、走出去、营业厅周边无密集小区，周边多为城中村，融合业务仍是放号量的重点，对于发展智能机来说我们不能只依靠融合业务还要努力发展单手机用户，紧邻xx学院，可利用此资源大力发展智能机单产品，坚持走出去，每周安排2天左右时间在所负责的区域内发放宣传单页。

三、利用节假日炒厅炒店活动将用户吸引至营业厅抓住进厅用户，（）促成销售，这就需要大家落实培训讲师给我们做的营销技能的培训，利用营业厅晨晚会及闲时让大家多做三人教练的练习，去提升营业人员的销售技巧，对于销售比较好的营业员提出表扬总结经验分享。

四、提升服务、我们可以做好现有用户的维系，利用周一至周五的时间做做回访，把单卡用户召集回来做老号的缴费租机，来拉动用户入网的时间更长久，从而降低欠费和三无，我相信只要我们服务好了宣传做到位了，形成了一部分固定的用户群，老带新以及老用户租机能提升智能机占比，营业厅的闲时，我们就利用这些时间去提升我们的服务、规范我们的服务，每周通过大家投票评选出一名服务名星，获得一定的奖励，评选出一名最差的，每周得分最低的在周会上给大家做分析，需说明不好的理由。

**营业厅演讲稿三分钟篇十一**

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！

今年xxx的冬天虽然非常冷，但我相信在座的各位都能够感受到春天般的融融暧意。是的，对于我们这样一个为着共同的联通事业而不懈奋斗的集体来说，这个冬天也必将是一个有着融融春意的暖冬。在此，我预祝今天同台展示自我的各位同事春风得意。

我叫

竞聘演讲稿

，今年xx岁，xx科学历，现任某某营业厅经理。今天之所以走上讲台参加竞聘，我认为自己具备了竞聘的许多条件。我的优势主要有：

第一，我工作扎实认真，具有较强的责任心和耐心。

营业厅的工作事多、冗杂、千头万绪，需要多一份细心、耐心和专心，更需要一份责任心。工作中，我养成了办事扎实认真，工作严谨细致一丝不苟的工作作风。在我眼里，营业厅工作无小事。所以，无论做什么事情，我都能够认真对待，尽最大的努力把事情做到最好。

第二，我熟悉营业厅工作，具有丰富的营业厅工作经验。

我20xx年加盟联通公司，工作至今。近xx年间，我做过话务员、营业员、库管员、值班经理、营业厅经理等职位，

对联

通的诸多业务都比较熟悉，在每一个岗位上我都做出了一定的成绩。特别是自从20xx年初担任营业厅经理以来，我对营业厅的工作有了更加深刻的认识，对营业厅工作的每一项业务、每一个细节都了如指掌，积累了一定的工作经验，做起工作来更是得心应手，左右逢源。截止到xx月份，我所在的营业厅（加上取得的成绩）。丰富的营业厅工作经验，为我做好下步工作奠定了坚实的基础。

第三，我有较强的沟通、组织、协调和管理能力。

如果说大学期间，我担任系学生会女生部长、宣传部长、系团委委员等职务锻炼了我较强的沟通、组织、协调和管理能力的话，那么，参加工作以来，我担任值班经理、营业厅经理等职务更使我深刻地领悟到了理论与实践相结合的重要性，深切地感受到自己在沟通能力、管理水平、领导能力等方面有了全方位的提高，使自己的脚步更加坚实。

第四，多年的工作实践，使我养成了严谨细致、扎实高效的工作作风。

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。我富有强烈的事业心和责任感，工作高效快捷，讲求效率。 同时，有很强的吃苦耐劳的精神。参加工作以来，为了完成工作任务，经常加班加点。所有这些，都为做好营业厅经理工作奠定了坚实的基础。

如果领导和同事们信任我，让我走上营业厅经理的岗位，我将不负众望，不辱使命，开拓创新，积极做好营业厅的工作。我将采取如下措施：

第一，做好营业厅的日常管理工作。

我将负责组织落实营业厅的各项规章管理制度，加强对对营业人员的日常检查考核，保证正常的营业秩序。

第二，加强信息收集工作。

信息工作是各级领导的“目耳”，只有及时掌握了当前的市场动态，让竞争处在知己知彼的环境中，方能百战百胜。营业厅是一个信息传递的重要窗口，我将建立营业厅信息收集制度，引导营业人员树立信息意识，收集各类信息，定期地向上级领导汇报当地的市场竞争态势。

第三，提高服务意识，做好服务文章。

我将带领营业厅树立全新的服务理念，营业厅的所有工作都应始于客户需求，终于客户满意，一切服务紧紧围绕客户需求开展，并致力于提供超越客户期望的服务或产品。一切服务先于需求而动，以满意服务赢得客户。要遵循市场导向、客户导向的原则，把营业厅作为接触客户、服务客户的重要窗口，将联通个性化服务贯穿于工作的始终，为客户提供最优的服务，巩固和提高联通公司在各个细分市场的竞争力。

第四，做好营销文章，提升公司整体销售业绩。

营业厅处于市场一线，直接与客户接触，非常有利于营销工作的开展。在工作中，我将推行“多说一句话，多做一件事”，积极全方位的做好营销工作。

第五，做好营业员的培训工作。

我将对营业员进行各项业务知识、服务技巧、营销技巧方面的培训，并灌输先进的服务理念，保证营业员更好地掌握各种业务知识和基本服务技能。

尊敬的各位领导、各位评委，选择这份竞争，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。满载领导和同事们期待的目光，我将在竞争的路上昂首出征，让生命和使命同行！

谢谢！

**营业厅演讲稿三分钟篇十二**

尊敬的各位领导：

大家好！

首先感谢客服中心领导给了我这次展示自我风采的机会。我叫××，来自××营业厅。我竞聘的岗位是××营业厅班长。从0×年进入网通公司至今已经5年了，我从一个初出校门对电信业务茫然无知的新手成长为一名精通营业厅所开展的各项电信业务的技术骨干，因为有个信念支持着我，那就是“干一行爱一行”，只要热爱自己的工作，在哪都能焕发出人生的光彩。在工作中我尊敬领导团结同事，积极参加公司组织的各种学习活动，在各次考试评比中成绩名列前茅，并且多次获得单项奖励，在业务上遇到难题会和大家虚心请教，当有新同事请教我时更是倾囊传授，所以她们不仅是我的好同事，更是我的好姐妹。在生活上严格要求自己，坚持锻炼身体保证有旺盛的工作精力，经常阅读书报充实自己的人生阅历。

人们常说是养兵千日用兵一时，现在给了我发挥才能的绝佳机会，我愿意尝试一下。虽然说班长这个职位不算官，可是作为兵头将尾的作用是非常重要的。任何政策落实到基层都要靠班组长带领大家去完成，所以竞聘成功的话我打算从以下几方面去做：

作为班长必须时刻努力提高自身的综合业务水平，以身作则、身先士卒，严格执行有关规章制度，用自己的实际行动去感染、影响班组成员，激发班组成员学习业务技能的积极性。

在日常工作中当好现任班长的助手，协助班长搞好工作安排，人员调配，绩效考核，早晚班会等各项工作的开展，多了解员工的思想状况，及时和班长沟通，做好班长的参谋助手。

毕竟我没有从事过营业厅的管理工作，谈不上什么经验，但是我勇于迎接新挑战。我若能受聘，我一定不甘落后，积极进取，努力学习新知识，不断提高完善自己，积极发挥聪明才智，尽自己最大的能力为客服中心的发展做出自己的贡献。

**营业厅演讲稿三分钟篇十三**

我竞聘的主要目的是：

1、通过参加竞聘不断激发我热爱企业的热情和是移动人的自豪感；2、通过参加竞聘不断激发我的工作潜能和为企业多作贡献的冲动；3、通过参加竞聘不断锻炼自己的工作能力和业务素质；一、如果我这次应聘成功，我将通过脚踏实地的工作，做好本职工作。

自建营业厅是我公司内部最小的实体运作单元，是最基层的组织单位，是承担销售与服务业务的主要载体，是公司直接面对用户的直接窗口，一个营业厅工作的好坏，直接关系到移动公司的社会形象和广大人民群众对移动公司的认识，所以必须切实做好营业厅的各项工作。

我要竞聘的检察院沟通100服务店，是由3个大新村、中华广场写字楼、一条主干道和邮政、电信为邻的营业厅，要做好该营业厅的工作，将面临3个优势和1个劣势：

优势一：地理位置上的优势。我们营业厅背靠学田新村，面对文峰新村和易家桥新村，与邮政和电信为邻，一方面可以带回竞争的压力，但同时错位的经营地理位置上的优势将陡现。

优势二：服务品牌上的优势。这是我们任何一个营业厅的优势，特别作为沟通100服务店，更加重视的是企业的形象和对客户的服务，这将是我们做好营业厅最大的优势。

优势三：自身的优势。由于应聘参加这个岗位，我会以百倍的热情去投入到新的工作岗位，我将向现任的营业厅厅长们学习好的工作经验，并把自已从事的这么多岗位积累的业务经验用于新的工作中，以一种虚心的态度学习，不畏的精神工作。

劣势一：工作经验的劣势。由于我较长时间从事的是内部工作，对营销和管理上可能存在着一种理论与实际不接轨的现象，我将通过认真学习加以改进，使自己的工作不断进步。

除以上的优、劣势外，我个人认为做好营业厅的工作主要在以下三个方面开展：

一、做好服务工作不断提升公司的公众形象营业厅是公司形象的窗口，是公司产品的主要宣传渠道，切实做好服务工作是做好营业厅各项工作的基础。其中要做好销售服务工作和售后服务工作是关键。

二、做好营销工作不断提高公司产品的市场占有率营业厅的营销工作是公司营销工作的细胞，就营业厅的营销工作，我个人理解可以分为：柜台营销和社区营销两类，其中以社区营销为试点可以展开一些与社区的联合，使移动品牌走进社区。

三、做好管理工作不断完善营业厅的管理职能营业厅是企业的细胞，但同时也是一个小组织，其管理的任务齐全，所以做好营业厅的管理是衡量营业厅厅长是否称职的关键。

我将在营业厅的管理上做好“二个加强”即：加强自身业务素质和个人素质的培养，带动整个集体的共同进步；加强沟通能力培养，带动营业厅业务的不断拓展。

二、如果我不能应聘成功如果我不能应聘成功，我将决不气馁，认真总结发现自身的问题，并在以后的工作加以改进，使自身不断的发展更好地服务于公司。

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