# 营销策划竞聘演讲稿 营销岗位竞聘演讲稿(优质10篇)

来源：网络 作者：风起云涌 更新时间：2024-09-14

*演讲中的抑扬顿挫，相当于音乐中的节奏，音乐需要节拍，演讲也需要节拍，你应该让你的演讲充满节奏感，节奏就是你口头表达进度的度量。我们想要好好写一篇演讲稿，可是却无从下手吗？下面小编给大家带来关于学习演讲稿模板范文，希望会对大家的工作与学习有所...*

演讲中的抑扬顿挫，相当于音乐中的节奏，音乐需要节拍，演讲也需要节拍，你应该让你的演讲充满节奏感，节奏就是你口头表达进度的度量。我们想要好好写一篇演讲稿，可是却无从下手吗？下面小编给大家带来关于学习演讲稿模板范文，希望会对大家的工作与学习有所帮助。

**营销策划竞聘演讲稿篇一**

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好!

首先，衷心感谢领导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。

我叫xx，是名刚出社会的大学生，入党积极分子，大专学历，在大学暑假期间曾在两所电子厂实习，所学专业是工商企业管理。

站在这里，面对在座的各位领导，我的心里充满感激和希望。同时又或多或少有丝紧张，感激各位给我提供了这样一个难的机会，使我有可能实现自己的人生理想;希望通过我的演讲，使各位领导更多地了解我。

首先，我具备良好的思想品质和爱岗敬业、甘于奉献的精神。在校多年的工作经历，无论是在哪个部门、哪个职位，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。特别是进入院学生会后，面对全新的模式和繁杂的工作，我没有退缩，积极抓住各种机会努力学习，不仅在最短的时间内适应了工作的需要。

其次，我具备担任人力资源管理部营销经理的素质和能力。我虽只是一名大专生，但是我具备《人力资源管理二级证》、《计算机证》、《驾驶证》、《普通话证》、《营销师证》，具备了营销经理所需的硬件条件;在实习期间，我一直在办公室从事文秘工作，大到工作报告的起草，小到电话通知开会，公文的起草和核稿，简报信息的撰写与编发，行报的编辑和供稿，对外宣传材料的撰写，无论大事小事我均认真对待，圆满完成，对营销行业的整体情况比较熟悉。累积的工作实践，使我对营销的工作由陌生到熟悉、由熟悉到熟练，而且能够提出创新工作、促进发展的建议和主张，特别是在办公室综合工作岗位上做出了应有成绩。

秘书工作经验使我具备了较强的综合管理能力。既有一定的文字能力，又有一定的人事管理经验。我还具有求实认真的工作态度。工作责任心强、适应能力强、肯钻研是我的一大特点，在做任何事情时，我都力求完美，碰到难题会想方设法解决。秘书工作和曾担任团支书、寝室长、课代表、院学生会干部的工作经历还培养了我一定的组织、管理、综合、协调能力，具备了所聘职位要求的素质和能力。

我认为，朝气蓬勃的营销不仅需要默默无闻的奉献者，更需要与时俱进的创新者。根据上述情况，我决心做一个与时俱进的创新者，主要思路是：

一是强化一个观念：就是强化发展的观念，用发展的思路想问题、用发展的眼光看问题、用发展的措施解问题，紧跟当今世界营销策略的发展潮流，不断学习新观点，注入新思维，创造新方法，实现新突破。

二是树立两种意识：一种是服务意识。服务是我们事业的基础，也是我们事业更快更好发展的前提。任何时候都要树立以客户为中心的经营理念，想客户之所想，急客户之所急，用优质的服务吸引、壮大客户群体，实现经营目的。另一种是管理意识。科学严密的管理是企业健康发展的保证，也是减少漏洞、规范经营的必由之路。只有通过科学先进管理手段，才能建立起廉洁高效、勤政务实、勇于进取的员工队伍，才能实现降低管理成本，向管理要效益的目标。

三是提升三个水平：第一个水平是理想信念水平。带头树立正确的人生观和价值观，树立明远的发展就是个人的发展，明远的明天就是个人明天的新观念，把为明远奉献作为一种职责、一种骄傲、一种追求，不断激发员工的凝聚力和创造力。第二个水平是工作水平。作为一名领导者，任何工作都要思考在前，计划在前，既要立足当前，又要着眼长远，分清轻重缓急，有的放矢，努力以最小的投入获取最大的效益。第三个水平是业务水平。要紧跟时代的发展，应对日益激烈的市场竞争，就必须不断努力学习新知识，掌握新技能，适应新需求，以过硬的业务，为明远发展服务。

竞争，就必然有优劣之分和成败之别。古人云：岂能尽如人意，但求无愧我心。我认为，敢于竞争是一个人至高无尚的精神境界;参与竞争，是一个艰辛的奋斗历程，需要付出巨大的勇气、力量和才智。我坚信，人的一生，要坚持做到勇于竞争，只要是为追求正确的人生目标付出辛劳，既使没有达到理想的彼岸，没有得到完善的结局，也会感到问心无愧、无怨无悔。正如柳宗元在《小石潭记》里所说的：“可以尽我志，而不能至者，可以无悔矣，其孰能讥之乎。”

因此，不管我的竞聘能否成功，我都将不改初衷，锲而不舍，一如既往地虚心学习，一如既往地扎实工作，一如既往地追求进步。我真诚地期望各位领导给我一个展示才能、实现理想的机会。

最后，请允许我邀请在座的各位评委、领导一起，用最真诚、最热烈的掌声，为即将脱颖而出的青年干部祝福，为所有参加竞聘的人员祝福，为明远电子厂的美好未来祝福。

**营销策划竞聘演讲稿篇二**

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！

首先，衷心感谢领导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。

我叫xx，是名刚出社会的大学生，入党积极分子，大专学历，在大学暑假期间曾在两所电子厂实习，所学专业是工商企业管理。

站在这里，面对在座的各位领导，我的心里充满感激和希望。同时又或多或少有丝紧张，感激各位给我提供了这样一个难的机会，使我有可能实现自己的人生理想；希望通过我的演讲，使各位领导更多地了解我。

我今天竞聘的岗位是人力资源部营销经理职务，之所以竞聘这一职位，我具有以下优势。

首先，我具备良好的思想品质和爱岗敬业、甘于奉献的精神。在校多年的工作经历，无论是在哪个部门、哪个职位，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。特别是进入院学生会后，面对全新的模式和繁杂的.工作，我没有退缩，积极抓住各种机会努力学习。

其次，我具备担任人力资源管理部营销经理的素质和能力。我虽只是一名大专生，但是我具备《人力资源管理二级证》、《计算机证》、《驾驶证》、《普通话证》、《营销师证》，具备了营销经理所需的硬件条件；在实习期间，我一直在办公室从事文秘工作，大到工作报告的起草，小到电话通知开会，公文的起草和核稿，简报信息的撰写与编发，行报的编辑和供稿，对外宣传材料的撰写，无论大事小事我均认真对待，圆满完成，对营销行业的整体情况比较熟悉。

累积的工作实践，使我对营销的工作由陌生到熟悉、由熟悉到熟练，而且能够提出创新工作、促进发展的建议和主张，特别是在办公室综合工作岗位上做出了应有成绩。秘书工作经验使我具备了较强的综合管理能力。既有一定的文字能力，又有一定的人事管理经验。我还具有求实认真的工作态度。工作责任心强、适应能力强、肯钻研是我的一大特点，在做任何事情时，我都力求完美，碰到难题会想方设法解决。秘书工作和曾担任团支书、寝室长、课代表、院学生会干部的工作经历还培养了我一定的组织、管理、综合、协调能力，具备了所聘职位要求的素质和能力。

我认为，朝气蓬勃的营销不仅需要默默无闻的奉献者，更需要与时俱进的创新者。根据上述情况，我决心做一个与时俱进的创新者，主要思路是：

一是强化一个观念：

就是强化发展的观念，用发展的思路想问题、用发展的眼光看问题、用发展的措施解问题，紧跟当今世界营销策略的发展潮流，不断学习新观点，注入新思维，创造新方法，实现新突破。

二是树立两种意识：

一种是服务意识。服务是我们事业的基础，也是我们事业更快更好发展的前提。任何时候都要树立以客户为中心的经营理念，想客户之所想，急客户之所急，用优质的服务吸引、壮大客户群体，实现经营目的。另一种是管理意识。科学严密的管理是企业健康发展的保证，也是减少漏洞、规范经营的必由之路。只有通过科学先进管理手段，才能建立起廉洁高效、勤政务实、勇于进取的员工队伍，才能实现降低管理成本，向管理要效益的目标。

三是提升三个水平：

第一个水平是理想信念水平。带头树立正确的人生观和价值观，树立明远的发展就是个人的发展，明远的明天就是个人明天的新观念，把为明远奉献作为一种职责、一种骄傲、一种追求，不断激发员工的凝聚力和创造力。第二个水平是工作水平。作为一名领导者，任何工作都要思考在前，计划在前，既要立足当前，又要着眼长远，分清轻重缓急，有的放矢，努力以最小的投入获取最大的效益。第三个水平是业务水平。要紧跟时代的发展，应对日益激烈的市场竞争，就必须不断努力学习新知识，掌握新技能，适应新需求，以过硬的业务，为明远发展服务。

竞争，就必然有优劣之分和成败之别。古人云：岂能尽如人意，但求无愧我心。我认为，敢于竞争是一个人至高无尚的精神境界；参与竞争，是一个艰辛的奋斗历程，需要付出巨大的勇气、力量和才智。我坚信，人的一生，要坚持做到勇于竞争，只要是为追求正确的人生目标付出辛劳，既使没有达到理想的彼岸，没有得到完善的结局，也会感到问心无愧、无怨无悔。正如柳宗元在《小石潭记》里所说的：“可以尽我志，而不能至者，可以无悔矣，其孰能讥之乎。”

因此，不管我的竞聘能否成功，我都将不改初衷，锲而不舍，一如既往地虚心学习，一如既往地扎实工作，一如既往地追求进步。我真诚地期望各位领导给我一个展示才能、实现理想的机会。

最后，请允许我邀请在座的各位评委、领导一起，用最真诚、最热烈的掌声，为即将脱颖而出的青年干部祝福，为所有参加竞聘的人员祝福，为明远电子厂的美好未来祝福。

**营销策划竞聘演讲稿篇三**

各位评委，敬爱的同事们：

大家好!

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。

我叫张\_，今年20岁，毕业于毕郭二中，于20\_\_年8月进入公司，现在在链厂链部从事项链焊接工作，我竞聘的是营销这个岗位。

营销，就是把自己的产品推销或销售出去，我认为竞聘营销岗位我有以下优势：

第一，我有一颗热爱公司、热爱销售工作的强烈的事业心和责任感。

因为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，所以我相信自己能够把营销工作做好。

第二，我有一定的销售经验，在来我们公司之前我在达芙妮做过一年的销售员，能跟同事打成一片，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。

第三，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。

我对人热情，办事耐心。这一点，对一个营销人员来说是不容忽视的素养。营销本身就是服务。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，用心解决他们的疑问。

以上这些优势，恰恰是我竞聘营销这个岗位人员应该具备的素质和要求。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。”希望各位领导、各位评委能给我一次机会，我一定不会让你们失望的!

以上就是我演讲的所有内容，谢谢各位!

**营销策划竞聘演讲稿篇四**

作为营销人员，想要得到更好的岗位，那么必须要努力，努力的同时也要准备一份演讲稿哦!

促进公司整体管理水平的提高;三是加强员工队伍建设，鼓励员工参加业务技能培训和学历再教育，促进员工队伍整体素质的再提高。

由于明年的市场形势更趋于复杂化，现将主要工作思路、具体措施和预期效果陈述如下:

xx年移动市场将形成三家运营企业角逐市场的局面，133、小灵通为抢占市场，必然会加剧价格战， 对明年的移动市场必将造成较强的冲击，受国家资费政策的影响和目前市场消费能力的限制，我公司明年低端市场的开发将遇到前所未有的阻力。

在不断的市场竞争中，我们如何适应今后的市场、稳定客户群、不断增强业务收入已成为下一步的工作重点。

应对措施

(一)在管理方式、人员组合方面作出合理的调整，增强营销、服务队伍的建设，结合当地市场实际，灵活运用各项政策，(二)加强员工素质教育，培养营销骨干力量，提倡团结拼搏、无私奉献、团队合作的精神，提高员工的综合素质，树立良好、亲和的企业形象，增强企业的竞争力。

(三)密切关注市场动态，采取灵活有效的市场对策，减少客户离网率，及时全面掌握市场动态，增强快速应变能力，保证市场份额的占领;随着竞争对手在推广133方面政策优惠幅度的不断增大及其用户的不断增多，133即将从推广初期步入成长期，其用户群将高速增长。

作为中国移动，不可能完全阻止其发展，在这个关键时期，我们应保持头脑清醒，认真思考、衡量得失，制定切实有效的应对策略，尽量促使竞争对手减缓发展速度，既要保持与之相比的发展优势，又要确保成本的低投入，这样才能在竞争中保持不败之地。

个人方面

在今后的工作中，还应加强自身业务学习，不断提高自身素质。

如果竞聘成功，我将在干好本职工作的同时，积极配合经理的工作，加强与领导和员工的沟通，虚心接受员工批评和建议，努力提高自身管理水平。

我想，只要有强烈的工作责任心和事业心，我会很快适应新的工作岗位，我会积极向老同志学习好的管理经验，我一定能早日克服自身不足，成为一名合格的管理人员。

我叫××，是公司的改革浪潮把我推上了今天这个讲台，我竞聘的职位是经营部经理，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、也为自已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，假如我能担任经营部经理，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，以顾客需求为导间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，营销网络向地州辐射。

以新中标的水麻路、平锁路、永武路等公路建设为切入点，分别设立滇东北片区和滇南片区办事处，以溪洛渡、问家坝、小湾电站为突破口，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、收购地州中小水泥厂，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。

最后，以一幅对联来结束我的演讲，上联是“胜可喜，宠辱不惊看花开。

”下联是“败无悔，去留无意随云卷”，横批是“继续工作”。

尊敬的各位领导，各位同事:

大家下午好!

首先做一下自我介绍，我叫xx，今年xx岁，未婚。

来公司已经有7个月的时间了，对咱们公司也已经有了初步的了解，现参加本次办公室岗位的竞聘。

因为我大学毕业后曾做过很长一段时间的律师助理工作，有较多的办公室经验，相信自己能够很好的协助领导的日常工作。

本人性格开朗，待人真诚 ，能够用真诚的微笑去对待领导和同事，有句话说的很好:态度决定成败。

我觉得自己的心态比较好，有较强的责任心，能在工作中做到不骄不躁，把全部的热情投入到工作中。

首先我会做到很好的整理收集处理中心文件及各项通知信息，及时提醒制片人。

每周一按时交送节目播报表，节目预告，并认真审查送交的内容及播出时间。

按时拿收视率与等级单，及时提醒制片人或主编每周二的例会。

认真负责栏目新广告的送审及审核、播出。

整理保管栏目人员信息资料，节目文稿，札记、预告嘉宾通讯方式，并会在每周五之前把本周要播出的嘉宾联系方式留在办公室墙上，方便大家查询。

认真负责通知栏目的每次会议，并负责点名签到工作。

及时收发栏目信件。

认真保管播出带、母带使用登记及回收。

负责借资料带并保管，及时归还等日常工作。

并能及时的维护办公室环境的整洁和办公设施的正常使用。

其次我认为办公室的工作不应局限在以上的日常工作之中。

还应该主动承担更多的责任，事事以栏目为中心，为领导和同事更好的服务。

**营销策划竞聘演讲稿篇五**

各位领导、各位同事：

大家好!

我认为，营销总监不是权力与荣誉的象征，而是一种责任。作为营业部整体营销战略的策划者和实施者，他应对营业部年度营销计划与目标进行制定、执行与评估，并策划市场渠道的拓展方案，完成公司年度营销目标。并应负责客户经理的团队建设，包括招聘、培训等。同时，营销总监还是营业部资源的整合者，应以严谨的态度将资源效用最大化、减少浪费，是营销总监必须树立的自我品牌，并协调营业部部门间的关系。

第一，我具有较好的综合素质。

我今年28岁，比较年轻，大学本科毕业，接受能力强，对新业务敏感，并且有信心，有决心，也有能力在领导的带领下，圆满完成上级分配的各项任务。参加工作以来，我积极沟通、协调各种关系，在工作圈里开创了和谐的氛围，由于我工作认真努力，我曾多次受到领导和同事们的肯定。

第二，客户资源和营销经验都很丰富。

从工作到现在已有7年的时间了，我从最基本的工作做起，工作的这7年是我人生中成长最快，进步最大的7年。刚从事营业部粮贸大中户区任客户主管时，通过我不懈的努力，没有一个核心客户撤指定转走。目前我部已发展客户经理6名。并组织客户经理通过与银行、保险合作等渠道与方式挖掘增量客户，20xx年营业部新增了3000多的账户，其中我们和尤溪中行合作，开辟了一个新的市场，新增账户700多户。

第三，有团队意识，能提升团队战斗力。

我始终认为，带给团队最大的利益就是能带领团队成员一起进步，并乐于将自己知道的东西与团队成员分享。工作中，我经常组织营销人员召开晨会、夕会、周会、月会，建立客户与客户、客户与员工之间的“沙龙”交流平台，及时了解掌握工作进度，落实各项工作任务，加强员工的学习与沟通，鼓舞了工作士气。

第四，具有良好的职业道德。

我具有高度的事业心和责任感，工作热情，爱岗敬业，诚信务实。在日常工作中，为解决个人客户的疑难问题和遗留障碍，我经常加班加点，不计个人得失。把客户满意的作为自己的最大追求。我认同并努力实践“先做人后做事”。

通过近几年的努力，我也取得了一定的成绩。20xx年粮贸经纪小组获得三明管理总部经纪业务考核评比第一;20xx年以来，我部市场占有率不断上升，在12月的市场占有率增幅排名居全公司第一;20xx年营业部在1至5月份的市场占有率增幅排名分别为第二名、第四名、第二名、第二名、第四名;本人也连续多年被公司评为优秀员工。诚然，我也有自身的一些不足，如创新不够，使得做事方法相对固定，今后应加强学习，从实践中总结经验，创新工作方法。

假如我能受聘的话，我将从以下几方面开展好工作：

第一，摆在位置，认清岗位职责。

我要迅速摆在位置，认清自己的岗位职责，并随着营业部客户经理的增加，细化岗位才能做到对客户全面的服务，制定细致的.客户经理培训计划。让客户经理在最短的时间内达到公司标准，培训时也要跟据客户经理不同的岗位制定不同的计划。

第二，通过各种渠道，发展客户经理。

我将交叉运用各种招聘渠道，除了常用的校园招聘方式外，还应重视社会招聘渠道的使用。用好各种招聘网站、招聘洽谈会、招聘广告。同时，还要注重证券公司内部人才市场的挖潜，通过竞争上岗等方式，激发内部员工的潜能，选拔优秀的人才。

第三，用心经营好团队，搞好内部团结。

实际工作中，要为客户经理设立一个统一、明确的目标，或让客户经理来参与部门整体目标和计划的设置，能使员工把企业目标当作个人目标。并加强团队内部沟通，通过沟通塑造我们团队的良好精神风貌，使各成员之间远离误会、怀疑、猜忌和敌意，沟通中，拥抱的是共同的目标、共同的价值!

第四，创新方法，盘活客户资产。

我将对长期不动的客户的持仓进行解作分析，坚持发送各种信息，对有较好效果的推荐进行回访。与客户多交流沟通，加强他的分析操作能力。并通过参加股市沙龙，选择一些频繁操作但保持不亏损的客户尤其是权证客户，与他们认识、交流经验，带动成交量的提升。对那些深套客户，要先进行少量换股，让其慢慢解套。

第五，开展形式多样活动促营销。

我将利用奥运为宣传背景，组织客户进行登山、游园等一系列活动，通过营销活动来维系客户感情，树立公司形象。与兴业银行合作开展东兴银证联名卡专项营销活动。

第六，提高自身素质，适应未来需要。

我将进一步加强学习，并从两个方面增加自己的知识积累。一是要学习专业知识，特别要学习经济、营销、管理等知识，努力成为精通业务上行家里手;二是丰富自己的基础知识，为做好下一步的工作提供保障。

各位领导，各位评委，我真心希望大家给我一个以实践检验理论的机会。假如我能够荣幸当选，我将在求真务实中认识自己，在积极进取中塑造自己，在拼搏奋斗中奉献自己，在岗位竞争中完善自己。如果不能竞聘成功，我将以平常心对待，只要对公司的发展有利，我都大力支持!并一如既往的把现在的工作做好，更好地协助领导完成公司下达的任务，为公司的发展做出自己的贡献!

我的竞聘演讲完毕，谢谢大家!

**营销策划竞聘演讲稿篇六**

尊敬的各位领导、评委们：

大家好！

今天我要竞聘的岗位是营销主管。

要做一名合格的收展主管，不但要有过硬的销售能力，而且要有较强的管理督导、沟通协调的工作能力，更重要的是对公司和事业的忠诚度。假如我是一名收展主管，我将找准自己的定位，做到办事工作不拖沓，责任不躲避，要善于和敢于承担责任，推动工作。坚决完成领导下达的各项指标、任务。用自己对事业的热爱、忠诚以及出色的表现，来赢得领导与同事们的信任。假如我是收展主管，首先是抓好团队建设，在我经过十余年的寿险营销生涯后，我坚信“没有完美的个人，只有完美的团队”要打造一支高效协作、充满激情与斗志的专业化收展队伍就必须做到以下三点：

1、关心下属。主动关心属员的生活和工作。比如，属员过生日，主管应该前去庆祝一下或者送上一份礼物；属员生病住院，主管应该到医院慰问；属员对工作和前途感到渺茫时，主管应该进行安慰和开导，帮助他消除顾虑和压力；属员专业知识和业务技能不足时，主管应及时组织学习、交流以提升大家的能力。

2、以身作则。主管应该与属员打成一片，不搞特殊化，言于律已。严格遵守公司的各项规章制度，违反时，主管应该主动接受处罚，营造一种制度面前人人平等的氛围。在困难和问题面前，作为主管更要勇往直前，敢于承担责任；当出现棘手问题时，与属员并肩作战，解决问题。

3、树标立杆。作为主管，应该在片区内着重培养服务品质、销售业绩、学习意识等各项综合表现突出的属员，并将他们作为典型，在例会中介绍推广他们的优秀成绩和成功经验。

假如我是一名收展主管，我不光要加强自身业务技能的学习和掌握，还要通过运用科学的管理制度、管理手段，对所辖属队员进行督导和管理。首先强调活动管理。每天的二度早会，检查属员的工作日志了解具体情况，解决难题。组织学习共同分析市场，单独与每个属员谈心，及时关注和把握属员的思想动态，我会成为在发现员工不良情绪之后的协调者，以最快的速度去了解、排除这种情绪的思想根源，让其以更快更轻松的心情去工作。同时活动量是关键，它是团队、属员成功的基础和生命线。现在我们已经拥有了一个固定的客户群，如何维护这群客户，提高这些客户的满意度，将客户流失率降到最低，是一个急需解决的重要问题。

我将根据不同的`客户群基以“真诚服务，稳健发展”为根本，制定出不同的服务计划：

1、做好客户群的细分工作。按业务量的大小分成大、中、小客户群，不同客户群制定不同的营销策略。抓住工作重点、服务有的放矢。

2、建立起回访制度。对一般客户，除催费、签单、日常的理赔等事宜进行沟通外，保证一年二次信函或电话问候，一至两次的面访。对重要客户，年初制定一套具体的面访及销售计划，订出工作时间表。有计划、分步骤进行客户的拜访、跟进工作，提高工作效率。

3、边收边展，情系客户加强公关。维护老客户，发展新客户，重视做好新业务拓展工作，通过真诚的服务，提高客户的满意度，最大限度的挖掘客户资源。

总之，收展收展，由收带展，先抓收费，落实服务，专业化销售流程，成果展现在新单。“能力决定岗位、岗位决定价值”这就是说，只要全身心的投入，必然会拥有美好的未来。世间或许少有完美，但我有追求完美的决心、勇气，我有追求努力向上的毅力。假如我是一名收展主管，我坚信我一定会是一名合格的收展主管。

**营销策划竞聘演讲稿篇七**

大家好!

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。

我叫张\_，今年20岁，毕业于毕郭二中，于20\_\_年8月进入公司，现在在链厂链部从事项链焊接工作，我竞聘的是营销这个岗位。

营销，就是把自己的产品推销或销售出去，我认为竞聘营销岗位我有以下优势：

第一，我有一颗热爱公司、热爱销售工作的强烈的事业心和责任感。

因为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，所以我相信自己能够把营销工作做好。

第二，我有一定的销售经验，在来我们公司之前我在达芙妮做过一年的销售员，能跟同事打成一片，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。

第三，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。

我对人热情，办事耐心。这一点，对一个营销人员来说是不容忽视的素养。营销本身就是服务。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，用心解决他们的疑问。

以上这些优势，恰恰是我竞聘营销这个岗位人员应该具备的素质和要求。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。”希望各位领导、各位评委能给我一次机会，我一定不会让你们失望的!

以上就是我演讲的所有内容，谢谢各位!

**营销策划竞聘演讲稿篇八**

尊敬的领导：

今年以来，xxxx的发展面临严峻的挑战，“群雄逐鹿、硝烟弥漫”是当前电信市场的形象比喻。为了适应日益加剧的电信市场竞争态势，积极应对加入wto所面临的新挑战，我们必须树立“以市场为导向”、“以顾客为中心”的现代营销观念，进一步加强上海电信的营销策划和推广工作。

营销策划和推广工作是为了配合营销战略的实施，因而作为营销策划人员要时刻明确公司的工作目标和工作重心，并紧紧围绕这一工作重心开展工作。我认为的营销策划和推广工作首先要以创新的电信营销理念为指导，抓住商业客户群体的特性来开展各类市场营销活动，同时要加强对电信产品和目标商业客户进行充分调查和分析，并在此基础上进行目标市场细分、组合电信产品和服务。最终为客户提供更多、更新和更好的产品和服务，最大限度的满足客户需求，推动各项新业务的发展，促进公司业务收入的增加，进一步提升客户的满足度和忠诚度。在具体工作中要在明确工作目的性的前提下，提高工作效率，达到事半功倍的效果。

如果我应聘成功，我将认真履行岗位职责，努力要求自己在今后的工作中从更高的角度去思考问题和解决问题，更宏观更全面地研究市场策略，并从以下几个方面开展工作：

随着电信市场环境不断变化、信息通信技术发展突飞猛进、市场需求瞬息万变，必须通过开展形式多样的电信市场调查，广泛收集社会经济、消费者需求、市场变化、竞争对手、企业发展及国内外电信发展状况等各方面信息和数据，逐步建立和完善电信市场调查与分析信息系统，使电信市场调查与分析制度化、规范化、连续化。在科学的理论指导下，运用各种定性和定量分析方法，对电信发展的历史、现状和趋势进行深入细致的分析，参与市场营销的策划和评估，提示电信发展的内在规律，及时地发现问题和找出问题的.症结，并提出切实可行的对策和措施，为企业更好地搞好市场经营工作，占领市场、实现集约化经营服务。

营销策略要灵活多变，不断创新；坚持整合营销，走出过分依赖价格杠杆的误区，树立大营销的观念；建立健全企业市场营销机制，充分调动广大市场营销人员的积极性和创造性；切实转变营销观念，真正树立“以市场为导向”、“以顾客为中心”的现代营销观念；实施品牌经营战略，不断提高企业形象；根据市场环境的变化和信息技术发展的状况，不断开发新业务，寻找新的业务经济增长点。

在产品策划中注重业务模式、交费、包装、宣传、促销、渠道、市场推广活动、业务流程等一系列方面，各项策划做到周密、严谨、具有可操作性，进行过程控制，进行量化和检查成效，并及时总结提出改进意见，将各项策划做实。

未来的市场竞争将是产品和服务的双重比拼，只有良好的服务才能留住客户，在今后的工作中首先要多从客户的角度来看待电信服务及电信产品，制定电信产品的服务提升策划方案，通过有计划、有步骤的工作来完善电信自身服务水平，提高企业核心竞争力。

同时在工作中应发挥灵活性、主动性、客观性，在大营销的形势下做到解释的一致性和服务的一致性。通过提升服务理念与服务水平更好的服务于客户，不断增强企业竞争力，并促进公司新产品、新业务的推广，实现业务收入的增加，真正达到共赢的目标。

自1993年进入电信公司以来，我先后从事过s—1240维护、isdn技术支撑、营销策划工作，对电信市场有了比较全面的了解。通过参与市场营销的策划和评估工作，我认识到了营销策划工作的重要性，并积累了一定的市场经验，提高了市场分析能力，同时结合市场成功开展了一系列的xxx业务市场策划活动。如和xxx节目组合作推出了电话入围拨打热线，该热线做到了普通电话费拨打，又能承受大话务量冲击的特性，项目得到了企业、电信公司和广大彩民的认可，在获得良好的社会效应的同时也取得了良好的经济效益，之后在这基础上又争取到了xxx的有奖发票拨打热线项目，成功地开发了xxx业务的应用并予以规范，为xx电信树立了良好的品牌形象。

我自信我有能力胜任xxx营销策划与推广工作。

**营销策划竞聘演讲稿篇九**

尊敬的各位聘委：

大家好!

我是xx，xxxx年毕业于xx师范学院数学教育专业，本科学历，同年到xxxx中学任教，至今15年。xxxx被认定为中教一级资格，现任教于xx市xx中学高三年级。

我竞聘的岗位是中教高级专业技术岗位;

首先，我具备下列基本条件：

(2)具有胜任工作的组织能力、文化水平和专业知识，有较强的事业心和责任感;

(3)在近三年的`年度考核中被评定为称职(合格)以上等次;

(4)身体健康，能坚持正常工作。

我具备基本条件与竞聘资格，回首三年来时路，细数曾经得与失，愿与大家分享。

在xx、xx、xx连续三年的高三教学工作结束后，xx年与我省同步进入新课程并担任一年二班的班主任，在高三教学中，在班主任朱玉波、刘景侨老师的协助下，虽然所教是普通班，但当年高考数学成绩非常好。在任班主任期间，我努力寻求与学生的切入点，根据自己和学生的特点，制定出适当的管理模式。为了解学生的家庭情况，从大年初二开始在爱人的陪同下进行家访，行踪遍及金厂、银厂，铁厂、砖厂、江南、江北甚至连出租车都上不去的地方。其中过程不必细说，只知最终学生信我、敬我。在高一结束时，我班56人中有37人成绩上升，平均进步9名。不知这个成绩算不算出色，也许班级管理存在不尽人意之处，但我欣喜地看到学生如我想象地成长。

在教学中，我努力汲取先进教育教学理念的养分丰富自己，让自己观念新，方法新，始终立于新课程改革的风口浪尖，手把红旗旗不湿。

三年来，我发表国家和省级论文多篇，并蒙领导信任，同事谦让，让我有多次与同行高手切磋的机会，有幸均不辱使命;xx年盟校优质竞赛第一名，同年靖宇杯一等奖，东北三省优质课竞赛一等奖：xx年省数学教学基本功大赛二等奖，省教学新秀选拔中走出通化并获综合素质优胜奖。xx年德育案例一等奖，第六届科研成果一等奖，教学设计获三等奖。几年来我辅导的学生在数学竞赛中成绩优异，尤其今年学生崔哲源在全国高中数学联赛中获三等奖。

**营销策划竞聘演讲稿篇十**

关于银行营销岗位

竞聘演讲稿

你们知道怎么写吗，下面是小编为大家整理的银行营销岗位竞聘演讲稿，欢迎大家阅读。

尊敬的各位评委，大家上午好!

非常荣幸能够参加这次正职资格竞聘，心情非常激动。我现在能够勇敢而有信心的站在这演讲台上，感觉得我还行、能行，能胜任这一工作，也一定不会让各位评委失望。下面我从以下三个方面剖析自己，推介自己，恳请评委们指正和大力支持。

x年，我从银行学校毕业入行，平凡的度过20世纪，豪情的步入21世纪。风雨2024年，在领导、同事们的关怀和帮助下，我成长并逐渐成熟。期间辗转数个基层营业机构、机关部室，从内勤到外勤，从基层员工到任部室副职多年，辛勤与汗水相伴，已锻炼成为一名遵章守纪、吃苦耐劳、甘于奉献的农行人。

从参加工作至x年，我一直在基层一线扎实工作，学业务知识，练基本技能，使我能够熟练地适应各种内勤岗位。在1996年县行组织的业务技能大比赛中，荣获手工记帐单项第一名和团体优秀奖。1998年,县行成立国际业务部，我有幸调入工作，通过自学，刻苦钻研，开创了我行国际业务新起点，成功代办了多笔信用证签证、押汇等国际融资业务，受到市分行的表彰。2024年——2024年，在宿城营业所从事内勤主任工作，任务繁重而琐碎，我努力加强内勤管理，当好主任的帮手，连年超额完成县行分配的各项任务指标，所在单位连续多年被评为省、市级先进单位和文明服务单位。2024年6月调入县行清收中心任副经理，从事法律事务工作，当时岗位调整曾让我一时迷茫，很难立即适应纷繁复杂的外勤工作，又是领导和同事们的热切帮助，我很快转变角色投入新的工作，勤勤恳恳。业余时间，我认真地自学各种法律、法规，并结合具体的银行业务知识，大力维护了我行的正当权益。当时印象最深的一件事：在2024年9月的一件代办存款合同纠纷案中，涉案金额尽管不足万元，但是带有社会普遍性，处理稍有不慎，便会引发多宗诉讼纠纷。那时，案发地在我行办店营业所，这是一个位于黄河滩边的叫八里丁村的代办站，该代办员在以往代办我行储蓄存款业务时，截留挪用储户资金，进行非法借贷，留有多处加盖我行储蓄代办站业务公章的便条，隐患很大。诉讼发生后，行领导非常重视，陪同一块去协调处理。当时天气比较炎热，案发地点又涉及多个村庄，因此调查取证工作困难。一方面，我们购置了微型录音机，早出晚归，苦口婆心的做证人的思想工作;另一方面，根据案情进展，及时协调公安机关、人民法院，利用法律威慑力，使原告很快放弃了对我行的连带诉讼追偿，由其与代办员调解结案，平息了许多类似案件的再次发生。回忆那时两年的工作经历，既磨练了坚强意志，又培养出较好的组织协调能力。2024年7月，正式调入现在的信贷管理部任副职，既负责全行的法律事务工作，又分管自律监管和档案管理工作，尽管任务比较繁重，但能尽职尽责，圆满的完成各项任务。几年来累计代理诉讼经济纠纷案件58起，涉案金额过亿元，其中

借款合同

纠纷40起，破产清算案件12起，被诉案件6起，均能及时、合法的了结，正确的维护了我行的合法财产权益。同时，密切配合人民法院的执行工作，加大案件执行力，累计现金清收不良贷款780万元，成效显著。因此，2024年，我行被授予省级法律事务执行工作先进单位;2024年我本人也被县行申报为省级“青年岗位能手”。

1、有长时间的基层工作实践，丰富的社会阅历，从事岗位多，业务知识比较全面。对于这点，通过我上面的简单介绍，相信各位评委一定有所了解。但我深信一点：时间、社会和平凡的工作最能锻炼人、培养人，它使我有理智、有激情、更有高度的工作责任心。

2、思想端正，有良好的人生观、处世观，能善解人意，甘于奉献。2024年经县行党委认真考察、考核，我被组织接受为光荣的中国共产党预备党员，并如期转正，成为一名正式党员。日常工作中，我也是严格以党员标准要求自己，廉洁奉公，助人为乐;坚持正义，敢于同坏人、坏事作斗争。

3、勤奋好学，积极进取。工作中，我认真地学习领会上级行制定的各项

规章制度

，以学习合规文化为契机，严格贯彻执行，杜绝出现违规、违纪行为。工作之余，培养自学能力，1996年通过自学考试，取得山东经济学院金融专业专科学历，2024年参加开放式高等教育，取得中国政法大学法学专业本科学历;1998年通过了经济师资格考试，并于2024年被县行正式聘用;2024年参加国家企业法律顾问资格考试，顺利取得执业资格，并在2024年山东省国资委举办的继续教育中被评为“优秀学员”。这些成绩的取得，得益于县行领导的支持。他激发了我积极进取的工作热情，也为我日后更好开展工作奠定坚实基础。

4、有多年的管理经验，能服从大局、服从领导。自x年4月以来，一直从事副职工作，一方面认真的履行

岗位职责

，切实抓好自身主要业务和分管工作，以身作则，严以律己;另一方面，积极地当好主任的参谋、助手，及时办理领导交办的各项工作。能识大局、识时务，服从领导，协同作战，圆满的完成县行分配的任务。

如果竞聘成功，我会从以下几点努力开展工作：

1、服从党委安排，及时进入角色，带好身边的人，切实履行好部门负责人职责。现在正逢新年伊始，各项工作刚起步，头绪也比较多，因此，首先应服从县行党委的工作安排，服从大局，树立“全行一盘棋”观念。根据年初县行全年任务指标分配，及时分解落实，不留任何死角。工作中以身作则，大胆管理，充分调动部门全体人员工作积极性，以饱满的激情全面完成工作任务。

2、继续发扬自己勤奋好学、吃苦耐劳的优良作风。作为部门负责人，应全面掌握金融法律法规、银行专业知识和上级行的各项规章制度，勤奋好学，搞懂、学会，并及时传达贯彻落实。工作中坚持吃苦耐劳的优良作风，身先士卒，积极发扬“班长”的表率带头作用。

3、团结友爱，共同协作，确保全年工作安全无事故。作为部门负责人，首先应加强合规经营意识，始终坚持“安全就是效益”观念，紧抓内控管理，严防工作隐患，确保各项业务快速、健康发展。其次坚持谈心制度，要切实关注身边人，常交心，常进行思想交流和沟通。本部门全体人员之间应搞好团结，发扬团队精神，坚决杜绝武断、独裁。最后，充分利用好绩效考核体系，做到公平合理，奖惩分明，形成一种团结友爱、人人都求积极上进的良好氛围。

总之，一句话，“重在参与”。既然行党委英明决策，搭建了公开、公正、公平的竞聘舞台，我一定要积极的争取。无论结果如何，我都要衷心感谢各位评委的大力支持和帮助。我会一如既往，继续努力工作。演讲结束，再次衷心的谢谢各位评委!

我是来自观音阁支行的李梦娜，我演讲的题目是学习、创新、团结。

每个人不管有多么辉煌的过去，都已成往事，在任何一个新的环境，要想得到大家的认可，必须靠自己的的实干，而不是靠自己的嘴巴，少说话，多事做。

在这个飞速发展的信息社会，我们只有不断的学习，才能脱离无知，才不致于某天有人对你说：“你out了!”;只有懂得不墨守成规，懂得创新工作方式，才能与时俱进，在激烈的竞争中立于不败之地;只有明白一根筷子易折断，一扎筷子难弯曲，我们才能学会团队合作，而不是孤军奋战，孤立无援。

因此，学习、创新、团结便是我们作为桂林银行一份子必须做到的基本的行为准则，更是我们一生的必修课!

如何学习?无非是学做事，学做人。每个领导每个同事都有自己的过人之处，但这往往不是每个人都能发现，这需要我们细心地观察，谦卑地接纳，最后才能内化为自己的东西。要想在我应聘的这个岗位上驾轻就熟，就必须要善于细心学习，认真观察同事怎么做，熟悉业务流程，只有这样才能在最短的时间内胜任。

如何创新?创新不是什么深不可测的大道理，而是善于总结的小经验。古代很多发明创造都源自人民群众的日常生活，这说明只要善于发现问题，做个有心人，你也能创新!例如在实际工作中，就要善于从客户的角度来思考问题，学会换位思考，例子：(你如何想出好办法解决实际问题)

如何团结?团结归根结底是个“一”字，即一心一意，万众一心。毛泽东如何如何让共产党的星星之火得以燎原，靠的是团结工农大众;盟军能战胜法西斯的侵略，靠的是团结世界反法西斯同盟;我们的职责就是团结一心，让客户满意，打造行业品牌，树立优秀企业形象。

我相信，时刻谨记学习、创新、团结，就一定能迅速胜任这个岗位，得到领导和同事的认可，得到客户的好评!谢谢!

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