# 最新营业员竞聘演讲稿(优秀13篇)

来源：网络 作者：紫陌红尘 更新时间：2025-03-16

*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。那么我们写演讲稿要注意的内容有什么呢？下面是小编帮大家整理的优秀演讲稿模板范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。营业员竞聘演...*

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。那么我们写演讲稿要注意的内容有什么呢？下面是小编帮大家整理的优秀演讲稿模板范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**营业员竞聘演讲稿篇一**

经意中结下了情缘，大学毕业后，我光荣的成为了中国移动的一员。是中国移动，扶我走过了从学校到社会的路程，帮助我从一名幼稚的学生逐渐成长为一名合格的员工。在领导与同事的关爱中，我深深地被中国移动优秀的企业文化所熏陶和感染，并在平凡的岗位上坚持着自己的信仰和追求。

记得刚到营业中心工作时，我就感受到了一种蓬勃向上、积极进取、暖如春风的工作氛围，感受到了移动人的热情、执着和敬业。正是在他们的启发和感染下，我如饥似渴地开始学习技术业务知识，扎扎实实地苦练业务技能。业务一点一滴的学习、心灵一分一分的融入，工作一点一点的进步。正是怀着“沟通从心开始”的服务理念，我逐渐地走进了“移动”的世界。

漫漫人生长河中，每个人都有自己的工作岗位。岗位是一个人一生所有理想和汗水浇灌的土地；是一个人热情和青春年华的坐标。作为一名营业员，虽然只是营业网点上一个很不起眼的小点，但我却用耐心、用热情深爱着这一岗位，用诚实书写着自己平实而又光彩的人生。因为我敬我的企业、我爱我的岗位，在一次次热忱的服务中，我赢得一位位客户的信赖；在客户满意的笑容中，我读懂了奉献的乐趣；在服务的窗口前，我领悟到真诚带来的欣慰；在服务的过程中，我懂得了人生的价值和生活的内涵。

当前，移动通信市场竞争日益激烈，中国移动正在全力提高服务水平，以增强企业的竞争力。作为一名营业员，服务工作的好坏，不仅代表个人的形象，同时也代表着企业的形象。虽然工作时间不长，但是在平凡的岗位上，我悟出了这样一个道理：只有为用户解决实际问题，急用户之所急，想用户之所想，帮用户之所需，时时为用户考虑，做到换位思考，才能真正实现“沟通从心开始”。

让我把发生在身边的故事讲给大家听。在一个春光明媚的下午，正值周末，三位醉意未消的男子来到营业厅，刚一进门，就嚷嚷着：我手机丢了，我要销号。当班营业员小张热情接待了三位用户，当解释到办理拆机需按规定交纳部分话费押金时，三位男子竟然破口大骂，将营业柜台拍的砰砰作响，空气顿时紧张起来，静谧的营业厅一片嘈杂。见此情景，小张仍然耐心解释着，谁知他们竟将身份证狠狠向她扔来，骂着不堪入耳的话。委屈的泪水顿时溢满眼眶，稍稍稳定情绪后，小张拣起用户扔在地上的证件，将他们请到会议室，每人倒上一杯热水，微笑着继续向他们解释收取话费押金的原因，望着营业员诚挚的笑脸，听着她恳切的话语，三位男子不再吵闹，语气也变的柔和起来，不好意思的离开了营业厅。第二天早晨刚上班，他们又来到了营业厅，痛痛快快的办理了拆机业务并交纳了话费押金，并红着脸向小张道歉，而小张仍然微笑着对他们说：谢谢您的理解和支持，请不要把昨天的事放在心上。

是啊，对于一名营业员来说，有什么能比得到用户发自内心的理解和认可更为珍贵的呢？当我们渴望与用户进行心灵沟通的时候，就是我们真正去尊重用户、理解用户、重视用户、关爱用户的时候。为此，在服务过程中我们坚持使用文明用语、微笑服务，积极、主动、热情地接待每一位用户。在工作中，我们也曾遭到个别用户的呵斥和责骂，面对这些，我们依然平和冷静，始终用自身的涵养实现着――“沟通从心开始”，用自己的实际工作实践着――“沟通从心开始”，用自己的真心付出证明着――“沟通从心开始”。

作为一名营业员，他所面临的用户群非常复杂。满足用户需求，需要我们用心分析不同的用户，只有把用户的心理分析透彻，才能有理，有据，有节地帮助用户解决实际问题。一次，一位用户到营业厅交手机费时牢骚满腹、骂个不停，说：“才欠你们几个钱、就把我的电话停了，耽搁了我多少生意”又要找领导理论、又说要申告，常用的服务技巧根本不能说服。这时，我通过用户的资料了解到他是一所私立医院的院长，于是我马上对用户说：“请您原谅、每个单位都有他们的规章制度，而且欠费停机是符合《电信条例》规定的，如果一所私立医院，有一位病人没有交住院费，医院能让他住院治疗吗？”由于比喻恰当，而且又符合用户的职业，用户一听，自知理亏，马上交了电话费。以后，我们对此类用户列出了清单，话费出来后，会提前提醒他们交费，赢得了用户的赞誉。

**营业员竞聘演讲稿篇二**

尊敬的各位领导各位同事：

大家好！今天我是带着一份感谢走上演讲台的。感谢公司领导对我的培养和教育，感谢各位同事一直以来对我无私的帮助和支持。我十分珍惜这次竞聘机会，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，希望能通过这次的竞聘锻炼，使自己的工作能力和综合素质得到进一步提高。

我叫，x年出生。x年xx月份，我非常荣幸地进入到移动公司解放路营业厅，任营业员一职，x年x月我调至雁峰区营业部，现任营业班班长一职。我这次竞聘的岗位是营业厅vip营业员，我本着锻炼、提高的目的走上演讲台，展示自我，接受评判。如果得到各位领导和同事的信任和支持，我将迅速找准自己的位置，认真履行职责. 我始终认为，干好事业靠的是忠于事业，靠的是一丝不苟的责任心。并能够充分发挥主观能动性，开拓创新，注重实效。众所周知，随着经营的日益多样化，服务工作所面临的问题也越来越复杂。面对飞速发展的移动通信业务，为了更好地适应现代企业制度，适应公司化用人机制及优胜劣汰的市场法则，只有不断地努力；不断地钻研创新，学习新理论，补充新能量，才能不断跟上时代前进的脚步，不被社会所淘汰。为此，我十分注重加强自身专业技能及文化知识学习。

在工作中，我认为作为营业班vip营业员要有坚定的执行力，应不折不扣的贯彻执行公司的各项制度与决定，服从营业部领导的安排，通过员工们的行动力将公司的目标、理想变为现实。并在规范执行的同时争取创新执行。此外，还应有敏锐的感受力，在工作中要全力感受客户们的需求，从服务态度到通讯技术层面的诉求，努力捕捉最基层的市场信息、服务信息，通过不断向营业部上级反馈，以促进公司各项工作的跟进与发展。 以服务促发展，服务是中国移动的生命线，\"沟通从心开始\"，作为营业员，我觉得践行这一服务理念，起码要有三点素质：一是良好的口头的表达能力；二是真诚平和的心态，经常换位思考，为顾客利益着想，注重情绪调节；三是过硬的业务水平，熟悉通讯领域的相关知识，能及时为客户解答，让\"五主动一满意\"的服务，让每一位客户都感受到我的真诚贴心。

移动公司是一个大团队，每一个营业员都是一份子。我行我素、互相拆台是搞不好工作的，不利于和谐发展的。我觉得，在通讯领域竞争日趋激励的今天，讲团结、讲团队观念尤为重要。这不仅关系到工作的业绩，更关系到公司及营业部的整体形象。

我始终认为做好任何工作都要有吃苦、奉献，吃亏的精神。在工作中有时因为不能按时上下班，有时因为人事变化，工作可能繁重些；甚至涉及荣誉利益时，有时也需要顾全大局，个人吃点亏、吃点苦。我认为只有这样，我们才能快速融入营业部这个大家庭，也必将给营业部带来繁荣的新景象。

尊敬的各位领导：三年来是移动公司让我逐渐成熟。努力工作，献身移动也就成了我最真实的、发自内心的愿望和人生理想，而这也正是我参加这次竞聘的源动力。如果我这次竞聘成功了，我将会更加努力，让公司因为有我而多一份灿烂。希望今天在座的各位领导和同事做我的见证人，为我投取您真诚的一票！

我的演讲完毕，谢谢大家。

**营业员竞聘演讲稿篇三**

尊敬的各位领导：

我叫x，今年x岁，x学历。今天我是带着一份感谢走上演讲台的。真诚感谢领导们给我这次竞聘机会，让我有一个展示自我的平台;同时今天我也是带着一份梦想走到这里的，期盼着小小的讲台将是我放飞理想的新起点。

尊敬的各位领导：成为移动公司的一名营业员是我的梦想，因为对这个岗位我有着深厚的感情。我曾幼稚的认为营业员的工作十分简单，每天不过站站柜台;我又认为营业员的工作十分枯燥，不能催发年轻人的青春活力。但移动老员工们工作中的一个个甜甜的微笑，对顾客一声声亲切的问候，以及客户们离开时一份份满意与快乐，才让我真正理解了这份工作。原来，提供崭新的生活方式，让所有人享受快乐，是黄梅移动人真挚的追求。于是，移动公司至诚的服务理念、和谐的人文氛围、深邃的企业文化、广阔的个人发展空间，深深的吸引了;于是，移动人标志服的蓝色成为我最喜欢的颜色;于是中国移动这四个字在我心中成为圣洁的符号;于是，我坚信，选择中国移动就是选择人生发展的机遇。

尊敬的各位领导,我述职的题目是爱岗敬业，我的无悔追求

我是今年六月份正式到营业岗位工作的，在穿上这身蓝色标志服的一刹那，我深感自豪的同时，也感到了肩上责任的重大：因为，我虽是一名普通的营业员，但我深知，我的一举一动、一言一行，代表着企业的形象。营业是公司对外服务的窗口，是企业形象的代表。从走上岗位的那一刻起，我就下定决心：一定要做一名合格的、优秀的营业员。

说起来，做一名营业员容易，但要做一名优秀的营业员就难了。虽然我有做营业的基础，但毕竟原来的工作量孝所办的业务种类单一，跟营业岗位繁重的工作量比起来，真是相差太多了。我知道，熟练的业务知识、业务技能是衡量一个营业员是否合格的基矗为了尽快的熟悉业务，我虚心的向老营业员请教，也从不放过任何可以利用的休息时间去学习。功夫不负有心人，在很短的时间内，我熟知了业务，看着客户满意的目光，我也欣慰的笑了。

有人说，营业员的工作是枯燥的，但我说，营业员的工作是神圣的，我热爱它。创造无限通信世界，提供崭新的生活方式，让所有人享受到快乐，是中国移动永远的追求，而营业窗口服务是联系客户的桥梁和纽带。一声亲切的\'问候，一个甜甜的微笑，拉近了客户与我们之间的距离。在工作中，我本着企业沟通从心开始的服务理念，热情的、真诚的接待每一位客户，让客户高兴而来，满意而归，让他们真正的、实实在在的享受我们优质、高效的服务。

随着通信业突飞猛进的发展，市场竟争也越来越激烈，一些客户着眼于眼前的利益，频繁地销号、换卡。我看在眼里，急在心里，要知道我们的每一张卡都是有成本的呀，而且，失去一个客户就失去一笔收入，失去一份信任。为了尽可能的保住用户，我耐心的讲解我们\*\*的品牌优势、网络优势、信誉优势，积极的推销新业务。有一些客户在我耐心、细致的解释下，保留了原号码，满意的走了。但有一些客户根本不听你的解释，对你大喊大叫，满口脏话，我委屈的泪水在眼睛里打转，但我忍住了，不让眼泪掉下来。我想，我委屈一点儿不算什么，只要我们公司的利益不受损害，用户发泄一下又何妨呢。每天周而复始的工作，这样的事情经常会发生，但我始终牢记我们企业的服务宗旨：追求客户满意服务，我用真心、真诚与客户筑起了心与心之间的桥梁。

**营业员竞聘演讲稿篇四**

各位领导、各位评委：

下午好!

我非常感谢各位领导、各位评委给了我这次竞聘的机会，我深深知道这次机会多么的来之不易，所以我一定要努力争取。我坚信各位领导、各位评委能够给我一个客观公正的评价，正如~总所说，绝不让雷锋吃亏。

我毕业于吉林农业大学农业科学系，大学本科，农学士，网络工程师。5月以第一批客户经理的身份加入到公司，先后就职于运维部、信息业务部。现为信息业务部系统集成、---、全球眼项目负责人。

我今天的演讲内容主要分为两个部分：一是我此次竞聘的优势;二是谈谈做好管理的工作思路。

我虽然有着技术人员的直爽和较真的态度，不过通过近一段时间在市场的摸爬滚打，深切体会到了市场的艰辛，体会到了营销攻关的策略性，体会到了一切以效益为目标的企业生存法则。

通过上述的工作来看，我认为我有条件、有能力胜任竞聘岗位的工作。如果我能竞聘成功，我将从以下几下方面开展工作：

首先，利用自己的技术特长，进一步加大新业务的营销培训力度，从每一个业务入手，按其特点及行业适用性，培训客户经理单独进行营销，以加强整个团队的建设。从以往的经验来看，随着业务指标加大，只靠单独的勇士冲锋陷阵是不可能成功的，只有靠整个团队的进攻力才可能完成任务。

其次，结合本公司营销关系网与网络、it技术人才的技术专长，进行互补营销合作，实践证明此种营销方式会带来很高的效率，取得很大的成功。

再次，充分利用现有的资源，以系统工程的模式分行业、分业务制定各种解决方案，建立解决方案案例库，做到不论哪种业务营销都有案可依。

还有，不断提高自己的管理水平和知识水平，要完成一个技术营销角色到管理角色的转变。时刻掌握业务指标，随时根据进展情况做出相应的措施并及时形成对上级的反馈。及时完成上级下达的任务，妥善处理与各个部门之间的工作关系。

最后，要做到不仅有的放矢，而且要打快枪。一方面，随着中国电信的转型，省公司明年对商务领航信息业务的营销力度加大，收入指标要翻一倍多，另一方面，作为公司新业务重要支撑的‘全球眼’、企业信息化、---、系统集成等业务，又面临着网通‘宽带商务’的围追堵截和移动、联通等其他运营商的激烈竞争，我们不论在网络覆盖还是客户关系网上都不占有优势，如果新业务想要生存下去的话，必须发挥自己的创造力，必须走到别人前面。

**营业员竞聘演讲稿篇五**

尊敬的各位领导：

我叫——，今年——岁，——学历。今天我是带着一份感谢走上演讲台的。真诚感谢领导们给我这次竞聘机会，让我有一个展示自我的平台;同时今天我也是带着一份梦想走到这里的，期盼着小小的讲台将是我放飞理想的新起点。

尊敬的各位领导：成为移动公司的一名营业员是我的梦想，因为对这个岗位我有着深厚的感情。我曾幼稚的认为营业员的工作十分简单，每天不过站站柜台;我又认为营业员的工作十分枯燥，不能催发年轻人的青春活力。但移动老员工们工作中的一个个甜甜的微笑，对顾客一声声亲切的问候，以及客户们离开时一份份满意与快乐，才让我真正理解了这份工作。原来，提供崭新的生活方式，让所有人享受快乐，是黄梅移动人真挚的追求。于是，移动公司至诚的服务理念、和-谐的人文氛围、深邃的企业文化、广阔的个人发展空间，深深的吸引了;于是，移动人标志服的蓝色成为我最喜欢的颜色;于是”中国移动“这四个字在我心中成为圣洁的符号;于是，我坚信，选择中国移动就是选择人生发展的机遇。

尊敬的各位领导,我述职的题目是爱岗敬业，我的无悔追求

我是今年六月份正式到营业岗位工作的，在穿上这身蓝色标志服的一刹那，我深感自豪的同时，也感到了肩上责任的重大：因为，我虽是一名普通的营业员，但我深知，我的一举一动、一言一行，代表着企业的形象。营业是公司对外服务的窗口，是企业形象的代表。从走上岗位的那一刻起，我就下定决心：一定要做一名合格的、优秀的营业员。

说起来，做一名营业员容易，但要做一名优秀的营业员就难了。虽然我有做营业的基础，但毕竟原来的工作量孝所办的业务种类单一，跟营业岗位繁重的工作量比起来，真是相差太多了。我知道，熟练的业务知识、业务技能是衡量一个营业员是否合格的基矗为了尽快的熟悉业务，我虚心的向老营业员请教，也从不放过任何可以利用的休息时间去学习。功夫不负有心人，在很短的时间内，我熟知了业务，看着客户满意的目光，我也欣慰的笑了。

有人说，营业员的工作是枯燥的，但我说，营业员的工作是神圣的，我热爱它。创造无限通信世界，提供崭新的生活方式，让所有人享受到快乐，是中国移动永远的追求，而营业窗口服务是联系客户的桥梁和纽带。一声亲切的问候，一个甜甜的微笑，拉近了客户与我们之间的距离。在工作中，我本着企业“沟通从心开始”的服务理念，热情的、真诚的接待每一位客户，让客户高兴而来，满意而归，让他们真正的、实实在在的享受我们优质、高效的服务。

随着通信业突飞猛进的发展，市场竟争也越来越激烈，一些客户着眼于眼前的利益，频繁地销号、换卡。我看在眼里，急在心里，要知道我们的每一张卡都是有成本的呀，而且，失去一个客户就失去一笔收入，失去一份信任。为了尽可能的保住用户，我耐心的讲解我们品牌优势、网络优势、信誉优势，积极的推销新业务。有一些客户在我耐心、细致的解释下，保留了原号码，满意的走了。但有一些客户根本不听你的解释，对你大喊大叫，满口脏话，我委屈的泪水在眼睛里打转，但我忍住了，不让眼泪掉下来。我想，我委屈一点儿不算什么，只要我们公司的利益不受损害，用户发泄一下又何妨呢。每天周而复始的工作，这样的事情经常会发生，但我始终牢记我们企业的服务宗旨：“追求客户满意服务”，我用真心、真诚与客户筑起了心与心之间的桥梁。

在中国向信息化社会迈进的今天，移动电话已经成为人们越来越重要的通信工具，它不仅能够满足人们语言沟通的真正需求，还能满足人们娱乐、休闲、商务、学习等更多层次的需求。这就要求我们营业员不仅要有扎实的业务功底，还要了解客户的需求，及时的向公司反馈信息，根据客户的需求，满足他们更高层次的需要。为此，我经常看有关方面的信息，了解新形势，掌握新动向，在业务不忙的时候，也和客户沟通，征求他们的意见和建议，及时反馈给公司。

我知道，我到营业工作的时间短，虽然我努力了，但还有很多不足。如果这次我竟聘成功了，在今后的工作中，我会更加努力，因为我热爱这项工作，爱岗敬业，是我一生无悔的追求;如果我竟聘失败了，只能说我离一个优秀的营业员还有差距。即使我离开公司，我依然会关心事业的发展，因为这片蓝色的天空带给我无限的梦想。

我的述职报告结束了，希望领导们能给我一个机会。谢谢。

**营业员竞聘演讲稿篇六**

尊敬的各位领导、同事们：

大家好！

今天，我站在这里，面对朝夕相处的领导和同事，心情非常激动。我本着进一步锻炼自己，为商场珠宝营业部多做贡献的宗旨，参加营业副主任竞聘。首先，非常感谢各位领导给我这次竞聘、展示自我的机会，为我们提供了一个这么好的竞争平台，让我们可以在这里展现风采。

我叫，出生于年。年进入商场珠宝营业部担任珠宝营业员至今。为了更好的胜任工作，我利用业余时间购买了珠宝鉴定方面的书籍，主动学习了珠宝鉴定方面的知识，使自己能够更好跟客户沟通交流。同时也学习了电脑方面的知识，使自己成为能跟上时代的发展，并经常利用业余时间在网上查看了珠宝方面的最新动态消息。

回首过去的11年，在上级领导和同仁们的支持和帮助下，我在工作中一直兢兢业业，任劳任怨，从一个业务新兵逐渐成长为一个有担当、敢反思、珍惜人生价值的责任人。并多少受到表彰。

宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来。随着多年的工作历练与学习充电，我的工作经验日渐丰富，理论知识日益扎实，人也越来越成熟，已具备较高的业务素质和一定的管理经验，工作也取得了一定的成绩！昨天的工作和成绩已成为过去，开创未来，将是我永久的追求。记得有位哲人曾经说过：“不要怕推销自己，只要你认为自己有才华，你就应成为自己有资格担任这个或担任那个职位。”我觉得自己有信心也有能力担任营业副主任一职，做好应履行职责。

今天我参加营业副主任竞选，我想自身具有以下特点和优势：

(一)热爱工作，勇于担当重任

要干好一项工作，首先必须热爱这项工作。今天，我能鼓足勇气参加这次竞争，决不是意气用事，也不是心存侥幸，而是自己热爱这项工作，珍惜这次机会，渴望成功、追求进步的真实体现。随着这些年的工作历练，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，已具备较高的业务素质和一定的管理经验，我有信心也有能力担任副主任，并能做好应该履行的职责。

(二)团结同志，正确处理关系

全面的组织、协调工作的素质和能力。在平时工作中我认真负责，具有团结同志，正确处理与领导和其他员工的关系的素养，做工作、办事情，思路清晰、行止有度、头绪分明、恰到好处。

(三)加强服务，提供服务素质

11年的工作经验，让我在处理和客户的关系得到了很大的提高，时刻以客户为中心，牢记“客户就是上帝”的宗旨，全面维系和客户的关系，对于每一位来选购珠宝的客户，不论他购买的珠宝种类，我都可以用自己所掌握的知识，为客户做系统详细的介绍及建议。在我工作的11年中，我的回头客有很多，而且他们还带来了许多自己的亲戚朋友，使我成为了我珠宝营业部的佼佼者要想营业副主任工作开展的有声有色，仅有优势还不行，还要有自己的工作思路和设想。

(一)抓好自身建设，全面提高素质

营业副主任工作，责任重大，任务繁重，我将努力按照政治强、业务精、善管理的复合型高素质的要求对待自己，率先垂范，严以律己，吃苦在前，享乐在后，努力争当一名合格的营业副主任，全力实践“团结、务实、严谨、拼搏、奉献”的时代精神。

(二)敬岗爱业，竭诚奉献

我将用自己累计11年的工作经验带领营业人员用自信、温情、实力、技巧性的营销客户；用热心、细心、耐心、爱心地为每一位客户放心，让他们支持我营业部发展；任何时候都要树立以客户为中心的经营理念，用优质的服务吸引、壮大客户群体，实现经营目的。

(三)找准自身定位，做好参谋工作

如果我能够走上营业副主任的工作岗位，我一定会严于律己，在工作中，应在自己的职责及领导授权范围内开展工作，与营业主任在工作上保持高度一致，当好领导的参谋和助手。

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！

文档为doc格式

**营业员竞聘演讲稿篇七**

尊敬的各位领导：

大家好!

我叫於宇，今年27岁，大学本科。xx毕业于浙江理工大学，现任\_\_\_\_银泰营业三部营管员岗位。自去年9月份很荣幸的加入银泰这个团队，这是第一次参加竞聘，感谢领导给了我这个展示自我的机会。我以一个平常人的心态，本着锻炼、提高的目的参加这次竞聘，接受评判。希望通过这次难得的竞岗机会，让大家更多地认识我、了解我、帮助我实现人生的理想和价值。

在这里，我很激动，也很紧张，更多的则是憧憬。我想有一个能全面锻炼自己、充分展示自己的工作舞台。我和在坐的许多人一样，对待工作充满热情，又充满自信，我认为在能力上还有很大的潜力可挖。

我竞聘的首选岗位是营业部。自身优势与不足有以下几点：

在进入银泰前，就职的也是百货行业，有一定的`百货营运管理、楼层招商等工作经验;

重视团队合作，只有充分发挥团队中每一个人的能动作用，为同一个目标去努力。才能发挥团队的最大作用，达到最好的效果。

我相信，凭着我爱岗敬业、脚踏实地的精神，我热爱的工作态度，我的管理经验，我一定能把工作做好。

**营业员竞聘演讲稿篇八**

尊敬的各位领导、各位评委：

我叫，毕业于财经学院，会计专业，20xx年应聘到洛阳移动通信分公司市区营业部工作。今天，对我来说，与其是竟聘优秀员工这一荣誉，不如说是给我一个检验自我、寻找差距的机会。以下是我的竞聘报告，请各位评委审阅：

一、刻苦学习业务知识、真心服务广大用户

自进入移动公司那天起，我便深深地爱上了这份工作，经过紧张的培训之后，我被分到了营业厅从事前台营业员的工作，在这里奠定了我今后干好一切工作的基础。在前台工作并非像想像的那么简单，只有深入其中的人才能真正体会她的酸甜苦辣。一言一行，一颦一笑都代表着整个移动公司的形象，容不得半点的马虎和懈怠。在这里我不仅学习到了先进的移动通信业务，更多的是学会了怎么真正的用心与客户交流。

刚到营业厅不久恰逢圣诞节和元旦即将来临，公司在此时推出一系列的促销活动，为了在时间紧、内容多的情况下，及时全面的掌握新业务内容，妥善的为客户做好咨询和解释工作，我不惜加班加点学习业务知识。碰巧在此时我患上了重感冒，当第二天我挣扎着到营业厅换好工装开始一天的工作时，才发现头晕的根本站不稳。这一天恰逢交费高峰期，顾客特别多，我并没有因为生病而懈怠自己，反而以更加饱满的工作情绪来服务好每一个前来办理业务的客户，当卡一张张发到每一个客户手中时，看到客户满意而归，我感到一种莫大的满足。突然这时，抽屉里的卡发完了，而新卡还未领回，眼看着柜台前的顾客越来越多，我急的额角渗出了豆大的汗珠，耐心的向顾客解释。但说什么的都有，一位中年妇女不依不绕，坚持让我培付她的时间损失，无论我怎样耐心的解释都不能平息她的怒火，眼泪不住的在我的眼眶里盘旋。几分钟后，卡送回来时，当我双手把卡递交到她的手上，再次真诚的说道“对不起，让您久等了。”但一阵局烈的咳嗽让我不得不被过身去，当回过身时，她不好意思的说，“刚才是我错怪你了，赶快吃些药吧”普普通通的一句话使我却再也抑制不住眼中的泪水，顺着面颊滑落下来。心中的委屈霎时间荡然无存，又有哪一种褒奖有比客户的理解更能给我以欣慰和前进的动力呢!

二、从基础工作入手，努力工作，确保工作质量和成效

20xx年底，我被抽调到市区营业部办公室工作，有人说办公室工作十分清苦，是件苦差、杂差、大多数人不愿干。但我要说办公室工作是一首歌，只要你细心耕耘，精心谱曲，照样能苦中取乐，弹奏出精彩的乐章!当时办公室只有4个人，我主要分管市区营业部收发文件的登记，草拟各类请示报告材料、年度总结、等综合性文字材料及市区营业部内部管理制度;做好信息的采集、编辑以及团组织、工会、人员管理招聘等等一系列琐碎的事情。办公室的工作是一项无固定性的繁杂工作，用酸、甜、苦、辣形容我对这项工作的感受，是最恰当的。由于人少任务重，一个通报，一份数据，常常加班到深夜。但我从本职工作入手，处理好兼职工作，分类细化;通过合理的时间安排，即使有马不停蹄的辛苦，但工作完成带来的喜悦会冲淡一切疲劳。

随着公司规模的不断壮大，市区营业部从20xx年底全部员工只有1余人，增加到如今38余人，营业厅从最初的几个增加到如今的25个，办公室的工作无形中一天天加重了。在人员及部门增多起来后，人员基础管理中的难度进一步加大，首先是人员离职、请假问题，由于人员多且较为分散导致工作流程不畅，部门与部门间沟通环节不协调，辞职、请假没有及时上报人力部，给工作上造成了不便，当我了解到这一情况后，结合市区营业部实际情况，通过两次修定完善，出台了《市区营业部人员离职管理办法》、《市区营业部假期管理办法》等一系列规章制度，进一步理顺了工作流程，细化了基础管理。

转眼到了20xx年7月份，市区营业部根据公司三项制度改革需要，从上到下开展了声势浩大的全员竞聘及优秀委代办的选拔，而市区营业部是营业部中规模最大，人数最多的，其中正式员工34名，外聘员工近35名，工作开展的难度可想而知。白天几百份的竞聘报告材料需要整理，只有下班后才能汇总一份份评价打分表，为了及时、准确上报材料，我常常协助领导加班到深夜，当凌晨三点，我敲完最后一个数字，一种工作带来的成就感冲散了几天来的疲惫。在繁忙工作中我更多体会到的是欣慰与快乐，无愧于自己，更无愧自己所热爱的这份事业。

通过这一年多的磨练，我真切的感受到办公室工作确实是一个锻炼和提高综合素质的岗位，也是一个干事的岗位。真正做好这项工作，必须付出艰辛的努力。俗话说“板凳座得十年冷，文章不写半句空”，做人、做文如此，做事、做管理工作更是这样。综合协调方面，我能主动应对，把握得当。努力着做好营业部的好后勤。

三、工作中汲取营养，不断完善自我

在日常烦琐的工作之余，为了真实、全面、适时地上报营业部工作开展情况，我阅读大量的《人民邮电报》、《中国移动周刊》等专业性报刊，并积极采集本部门内部的信息、经验，立足于市区营业部，从各个方面挖掘素材，先后撰写出反映和体现营业部的业务、服务、精神文化、基础管理等方面经验性、特信息稿件几十篇，其中多篇被省公司信息所采编。不断的通过《洛阳移动通信信息》及oa系统，讲述营业部的“故事”。潜心从洛阳移动企业文化中汲取营养。20xx年底被分公司评为优秀员工、优秀信息工作者及优秀团干。

各位领导、各位同事，竞职竞聘重在参与。站在今天的讲台上，我可以从容而自信地对大家说，面对激烈的竞争，我已经成功的实现了参与!至于参与能否成功，这取决于我自身的学识水平、务实的工作目标、健全的人格品德、独挡一面的工作能力以及对事业的忠诚度。当然，还有您手中最关键最神圣最为重要的一票!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。

**营业员竞聘演讲稿篇九**

尊敬的各位领导各位同事：

大家好！今天我是带着一份感谢走上移动的演讲台的。感谢公司领导对我的培养和教育，感谢各位同事一直以来对我无私的帮助和支持。我十分珍惜这次竞聘机会，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，希望能通过这次的竞聘锻炼，使自己的工作能力和综合素质得到进一步提高。

在工作中，我认为作为营业班vip营业员要有坚定的执行力，应不折不扣的贯彻执行公司的各项制度与决定，服从营业部领导的安排，通过员工们的行动力将公司的目标、理想变为现实。并在规范执行的同时争取创新执行。此外，还应有敏锐的感受力，在工作中要全力感受客户们的需求，从服务态度到通讯技术层面的\'诉求，努力捕捉最基层的市场信息、服务信息，通过不断向营业部上级反馈，以促进公司各项工作的跟进与发展。

以服务促发展，服务是中国移动的生命线，“沟通从心开始”，作为营业员，我觉得践行这一服务理念，起码要有三点素质：

一是良好的口头的表达能力；

二是真诚平和的心态，经常换位思考，为顾客利益着想，注重情绪调节；

三是过硬的业绩，我的移动客户经理竞聘演讲稿，移动客户经理竞聘演讲完毕，谢谢大家。

**营业员竞聘演讲稿篇十**

尊敬的各位领导、各位评委：

我叫xxx，毕业于财经学院，会计专业，20xx年应聘到洛阳移动通信分公司市区营业部工作。今天，对我来说，与其是竞聘优秀员工这一荣誉，不如说是给我一个检验自我、寻找差距的机会。以下是我的竞聘报告，请各位评委审阅：

自进入移动公司那天起，我便深深地爱上了这份工作，经过紧张的培训之后，我被分到了营业厅从事前台营业员的工作，在这里奠定了我今后干好一切工作的基础。在前台工作并非像想像的那么简单，只有深入其中的人才能真正体会她的酸甜苦辣。一言一行，一颦一笑都代表着整个移动公司的形象，容不得半点的马虎和懈怠。在这里我不仅学习到了先进的移动通信业务，更多的是学会了怎么真正的用心与客户交流。

刚到营业厅不久恰逢圣诞节和元旦即将来临，公司在此时推出一系列的促销活动，为了在时间紧、内容多的情况下，及时全面的掌握新业务内容，妥善的为客户做好咨询和解释工作，我不惜加班加点学习业务知识。碰巧在此时我患上了重感冒，当第二天我挣扎着到营业厅换好工装开始一天的工作时，才发现头晕的根本站不稳。这一天恰逢交费高峰期，顾客特别多，我并没有因为生病而懈怠自己，反而以更加饱满的工作情绪来服务好每一个前来办理业务的客户，当卡一张张发到每一个客户手中时，看到客户满意而归，我感到一种莫大的满足。突然这时，抽屉里的卡发完了，而新卡还未领回，眼看着柜台前的顾客越来越多，我急的额角渗出了豆大的汗珠，耐心的向顾客解释。但说什么的都有，一位中年妇女不依不绕，坚持让我培付她的时间损失，无论我怎样耐心的解释都不能平息她的怒火，眼泪不住的在我的眼眶里盘旋。几分钟后，卡送回来时，当我双手把卡递交到她的手上，再次真诚的说道“对不起，让您久等了。”但一阵局烈的咳嗽让我不得不被过身去，当回过身时，她不好意思的说，“刚才是我错怪你了，赶快吃些药吧”普普通通的一句话使我却再也抑制不住眼中的泪水，顺着面颊滑落下来。心中的委屈霎时间荡然无存，又有哪一种褒奖有比客户的理解更能给我以欣慰和前进的动力呢！

20xx年底，我被抽调到市区营业部办公室工作，有人说办公室工作十分清苦，是件苦差、杂差、大多数人不愿干。但我要说办公室工作是一首歌，只要你细心耕耘，精心谱曲，照样能苦中取乐，弹奏出精彩的乐章！当时办公室只有4个人，我主要分管市区营业部收发文件的登记，草拟各类请示报告材料、年度总结、等综合性文字材料及市区营业部内部管理制度；做好信息的采集、编辑以及团组织、工会、人员管理招聘等等一系列琐碎的事情。办公室的工作是一项无固定性的繁杂工作，用酸、甜、苦、辣形容我对这项工作的感受，是最恰当的。由于人少任务重，一个通报，一份数据，常常加班到深夜。但我从本职工作入手，处理好兼职工作，分类细化；通过合理的时间安排，即使有马不停蹄的辛苦，但工作完成带来的喜悦会冲淡一切疲劳。

随着公司规模的不断壮大，市区营业部从20xx年底全部员工只有1余人，增加到如今38余人，营业厅从最初的几个增加到如今的25个，办公室的工作无形中一天天加重了。在人员及部门增多起来后，人员基础管理中的难度进一步加大，首先是人员离职、请假问题，由于人员多且较为分散导致工作流程不畅，部门与部门间沟通环节不协调，辞职、请假没有及时上报人力部，给工作上造成了不便，当我了解到这一情况后，结合市区营业部实际情况，通过两次修定完善，出台了《市区营业部人员离职管理办法》、《市区营业部假期管理办法》等一系列规章制度，进一步理顺了工作流程，细化了基础管理。

转眼到了20xx年7月份，市区营业部根据公司三项制度改革需要，从上到下开展了声势浩大的全员竞聘及优秀委代办的选拔，而市区营业部是营业部中规模最大，人数最多的，其中正式员工34名，外聘员工近35名，工作开展的难度可想而知。白天几百份的竞聘报告材料需要整理，只有下班后才能汇总一份份评价打分表，为了及时、准确上报材料，我常常协助领导加班到深夜，当凌晨三点，我敲完最后一个数字，一种工作带来的成就感冲散了几天来的疲惫。在繁忙工作中我更多体会到的是欣慰与快乐，无愧于自己，更无愧自己所热爱的这份事业。

通过这一年多的磨练，我真切的感受到办公室工作确实是一个锻炼和提高综合素质的岗位，也是一个干事的岗位。真正做好这项工作，必须付出艰辛的努力。俗话说“板凳座得十年冷，文章不写半句空”，做人、做文如此，做事、做管理工作更是这样。综合协调方面，我能主动应对，把握得当。努力着做好营业部的好后勤。

在日常烦琐的工作之余，为了真实、全面、适时地上报营业部工作开展情况，我阅读大量的《人民邮电报》、《中国移动周刊》等专业性报刊，并积极采集本部门内部的信息、经验，立足于市区营业部，从各个方面挖掘素材，先后撰写出反映和体现营业部的业务、服务、精神文化、基础管理等方面经验性、特xx的信息稿件几十篇，其中多篇被省公司信息所采编。不断的通过《洛阳移动通信信息》及oa系统，讲述营业部的“故事”。潜心从洛阳移动企业文化中汲取营养。20xx年底被分公司评为优秀员工、优秀信息工作者及优秀团干。

各位领导、各位同事，竞职竞聘重在参与。站在今天的讲台上，我可以从容而自信地对大家说，面对激烈的竞争，我已经成功的实现了参与！至于参与能否成功，这取决于我自身的学识水平、务实的工作目标、健全的人格品德、独挡一面的工作能力以及对事业的忠诚度。当然，还有您手中最关键最神圣最为重要的一票！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。

**营业员竞聘演讲稿篇十一**

尊敬的各位领导、各位评委：

您们好！

我叫xxx，毕业于财经学院，会计专业，20xx年应聘到洛阳移动通信分公司市区营业部工作。今天，对我来说，与其是竞聘优秀员工这一荣誉，不如说是给我一个检验自我、寻找差距的机会。以下是我的竞聘报告，请各位评委审阅：

自进入移动公司那天起，我便深深地爱上了这份工作，经过紧张的培训之后，我被分到了营业厅从事前台营业员的工作，在这里奠定了我今后干好一切工作的基础。在前台工作并非像想像的那么简单，只有深入其中的人才能真正体会她的酸甜苦辣。一言一行，一颦一笑都代表着整个移动公司的形象，容不得半点的马虎和懈怠。在这里我不仅学习到了先进的移动通信业务，更多的是学会了怎么真正的用心与客户交流。

刚到营业厅不久恰逢圣诞节和元旦即将来临，公司在此时推出一系列的促销活动，为了在时间紧、内容多的情况下，及时全面的掌握新业务内容，妥善的为客户做好咨询和解释工作，我不惜加班加点学习业务知识。碰巧在此时我患上了重感冒，当第二天我挣扎着到营业厅换好工装开始一天的工作时，才发现头晕的根本站不稳。这一天恰逢交费高峰期，顾客特别多，我并没有因为生病而懈怠自己，反而以更加饱满的工作情绪来服务好每一个前来办理业务的客户，当卡一张张发到每一个客户手中时，看到客户满意而归，我感到一种莫大的满足。突然这时，抽屉里的卡发完了，而新卡还未领回，眼看着柜台前的顾客越来越多，我急的额角渗出了豆大的汗珠，耐心的向顾客解释。但说什么的都有，一位中年妇女不依不绕，坚持让我培付她的时间损失，无论我怎样耐心的解释都不能平息她的怒火，眼泪不住的在我的眼眶里盘旋。几分钟后，卡送回来时，当我双手把卡递交到她的手上，再次真诚的说道“对不起，让您久等了。”但一阵局烈的咳嗽让我不得不被过身去，当回过身时，她不好意思的说，“刚才是我错怪你了，赶快吃些药吧”普普通通的一句话使我却再也抑制不住眼中的泪水，顺着面颊滑落下来。心中的委屈霎时间荡然无存，又有哪一种褒奖有比客户的理解更能给我以欣慰和前进的动力呢！

20xx年底，我被抽调到市区营业部办公室工作，有人说办公室工作十分清苦，是件苦差、杂差、大多数人不愿干。但我要说办公室工作是一首歌，只要你细心耕耘，精心谱曲，照样能苦中取乐，弹奏出精彩的乐章！当时办公室只有4个人，我主要分管市区营业部收发文件的登记,草拟各类请示报告材料、年度总结、等综合性文字材料及市区营业部内部管理制度；做好信息的采集、编辑以及团组织、工会、人员管理招聘等等一系列琐碎的事情。办公室的工作是一项无固定性的繁杂工作，用酸、甜、苦、辣形容我对这项工作的感受，是最恰当的。由于人少任务重，一个通报，一份数据，常常加班到深夜。但我从本职工作入手，处理好兼职工作，分类细化；通过合理的时间安排，即使有马不停蹄的辛苦，但工作完成带来的喜悦会冲淡一切疲劳。

随着公司规模的不断壮大，市区营业部从2025年底全部员工只有100余人，增加到如今380余人，营业厅从最初的几个增加到如今的25个，办公室的工作无形中一天天加重了。在人员及部门增多起来后，人员基础管理中的难度进一步加大，首先是人员离职、请假问题，由于人员多且较为分散导致工作流程不畅，部门与部门间沟通环节不协调，辞职、请假没有及时上报人力部，给工作上造成了不便，当我了解到这一情况后，结合市区营业部实际情况，通过两次修定完善，出台了《市区营业部人员离职管理办法》、《市区营业部假期管理办法》等一系列规章制度，进一步理顺了工作流程，细化了基础管理。

转眼到了20xx年7月份，市区营业部根据公司三项制度改革需要，从上到下开展了声势浩大的全员竞聘及优秀委代办的选拔，而市区营业部是营业部中规模最大，人数最多的，其中正式员工34名，外聘员工近350名，工作开展的难度可想而知。白天几百份的材料需要整理，只有下班后才能汇总一份份评价打分表，为了及时、准确上报材料，我常常协助领导加班到深夜，当凌晨三点，我敲完最后一个数字，一种工作带来的成就感冲散了几天来的疲惫。在繁忙工作中我更多体会到的是欣慰与快乐，无愧于自己，更无愧自己所热爱的这份事业。

通过这一年多的磨练，我真切的感受到办公室工作确实是一个锻炼和提高综合素质的岗位，也是一个干事的岗位。真正做好这项工作，必须付出艰辛的努力。俗话说“板凳座得十年冷，文章不写半句空”，做人、做文如此，做事、做管理工作更是这样。综合协调方面，我能主动应对，把握得当。努力着做好营业部的好后勤。

在日常烦琐的工作之余，为了真实、全面、适时地上报营业部工作开展情况，我阅读大量的《人民邮电报》、《中国移动周刊》等专业性报刊，并积极采集本部门内部的信息、经验，立足于市区营业部，从各个方面挖掘素材，先后撰写出反映和体现营业部的业务、服务、精神文化、基础管理等方面经验性、特别的信息稿件几十篇，其中多篇被省公司信息所采编。不断的通过《洛阳移动通信信息》及oa系统，讲述营业部的“故事”。潜心从洛阳移动企业文化中汲取营养。20xx年底被分公司评为优秀员工、优秀信息工作者及优秀团干。

各位领导、各位同事，竞职竞聘重在参与。站在今天的讲台上，我可以从容而自信地对大家说，面对激烈的竞争，我已经成功的实现了参与！至于参与能否成功，这取决于我自身的学识水平、务实的工作目标、健全的人格品德、独挡一面的工作能力以及对事业的忠诚度。当然，还有您手中最关键最神圣最为重要的一票！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。

**营业员竞聘演讲稿篇十二**

尊敬的各位领导，各位同事：

大家好！

今天我是带着一份感谢走上演讲台的。感谢公司领导对我的培养和教育，感谢各位同事一直以来对我无私的帮助和支持。我十分珍惜这次竞聘机会，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，希望能通过这次的竞聘锻炼，使自己的工作能力和综合素质得到进一步提高。

我始终认为，干好事业靠的是忠于事业，靠的是一丝不苟的责任心。并能够充分发挥主观能动性，开拓创新，注重实效。众所周知，随着经营的日益多样化，服务工作所面临的问题也越来越复杂。面对飞速发展的移动通信业务，为了更好地适应现代企业制度，适应公司化用人机制及优胜劣汰的市场法则，只有不断地努力；不断地钻研创新，学习新理论，补充新能量，才能不断跟上时代前进的脚步，不被社会所淘汰。为此，我十分注重加强自身专业技能及文化知识学习。

在工作中，我认为作为营业班vip营业员要有坚定的执行力，应不折不扣的贯彻执行公司的各项制度与决定，服从营业部领导的安排，通过员工们的行动力将公司的目标、理想变为现实。并在规范执行的同时争取创新执行。此外，还应有敏锐的感受力，在工作中要全力感受客户们的需求，从服务态度到通讯技术层面的诉求，努力捕捉最基层的市场信息、服务信息，通过不断向营业部上级反馈，以促进公司各项工作的跟进与发展。

以服务促发展，服务是中国移动的生命线，“沟通从心开始”，作为营业员，我觉得践行这一服务理念，起码要有三点素质：

一是良好的口头的表达能力；

二是真诚平和的心态，经常换位思考，为顾客利益着想，注重情绪调节；三是过硬的业务水平，熟悉通讯领域的相关知识，能及时为客户解答，让“五主动一满意”的.服务，让每一位客户都感受到我的真诚贴心。

移动公司是一个大团队，每一个营业员都是一份子。我行我素、互相拆台是搞不好工作的，不利于和谐发展的。我觉得，在通讯领域竞争日趋激励的今天，讲团结、讲团队观念尤为重要。这不仅关系到工作的业绩，更关系到公司及营业部的整体形象。

我始终认为做好任何工作都要有吃苦、奉献，吃亏的精神。在工作中有时因为不能按时上下班，有时因为人事变化，工作可能繁重些；甚至涉及荣誉利益时，有时也需要顾全大局，个人吃点亏、吃点苦。我认为只有这样，我们才能快速融入营业部这个大家庭，也必将给营业部带来繁荣的新景象。

尊敬的各位领导：三年来是移动公司让我逐渐成熟。努力工作，献身移动也就成了我最真实的、发自内心的愿望和人生理想，而这也正是我参加这次竞聘的源动力。如果我这次竞聘成功了，我将会更加努力，让公司因为有我而多一份灿烂。希望今天在座的各位领导和同事做我的见证人，为我投取您真诚的一票！

我的演讲完毕，谢谢大家。

**营业员竞聘演讲稿篇十三**

尊敬的各位领导：

我叫xxx，今年xx岁，xx学历。今天我是带着一份感谢走上演讲台的。真诚感谢领导们给我这次竞聘机会，让我有一个展示自我的平台；同时今天我也是带着一份梦想走到这里的，期盼着小小的讲台将是我放飞理想的新起点。

尊敬的各位领导：成为移动公司的一名营业员是我的梦想，因为对这个岗位我有着深厚的感情。我曾幼稚的认为营业员的工作十分简单，每天不过站站柜台；我又认为营业员的工作十分枯燥，不能催发年轻人的青春活力。但移动老员工们工作中的一个个甜甜的微笑，对顾客一声声亲切的问候，以及客户们离开时一份份满意与快乐，才让我真正理解了这份工作。原来，提供崭新的生活方式，让所有人享受快乐，是黄梅移动人真挚的追求。于是，移动公司至诚的服务理念、和谐的人文氛围、深邃的企业文化、广阔的个人发展空间，深深的吸引了；于是，移动人标志服的蓝色成为我最喜欢的颜色；于是\"中国移动\"这四个字在我心中成为圣洁的符号；于是，我坚信，选择中国移动就是选择人生发展的机遇。

尊敬的各位领导：成为移动公司的一名营业员是我的梦想，我为梦想插上了四种力量的翅膀。

我觉得作为一名营业员应不折不扣的贯彻执行公司的各项制度与决定，要通过员工们的行动力将公司的目标、理念变为现实。而这种执行力应该\"从严从细从实\"，在规范执行的同时争取创新执行。

工作中要全力感受客户们的需求，从服务态度到通讯技术层面的诉求，努力捕捉最基层的市场信息、服务信息，通过不断向公司反馈，以促进公司各项工作的跟进与发展。

\"沟通从心开始\"，我觉得要践行这一服务理念，起码要有三点素质：一是良好的口头表达能力；二是真诚平和的心态，经常换位思考，为顾客利益着想，注重情绪调节；三是过硬的业务水平，熟悉通讯领域的相关知识，能及时为客户做解答。如此沟通才有可能，沟通才有实效。

移动公司是一个大团队，每一个营业员只是其中的一份子。我行我素、互相拆台是搞不好工作的。我觉得，在通讯领域竞争日趋激烈的今天，讲团结、讲团队观念尤为重要。因为这不仅关系到工作的业绩，更关系到移动公司的整体形象，乃至生存与发展大计。 另外，我还觉得要有吃亏吃苦精神。因为在工作中有时因为需要不可能按时上下班，有时因为人事变化，工作会繁重些；甚至涉及荣誉利益时，有时也需要顾全大局，个人吃点亏、吃点苦。我认为只要有这种吃亏吃苦精神，就能快速融入移动大家庭，也必将给公司带来繁荣。

尊敬的各位领导：成为移动公司的一名营业员是我的梦想，为了这份梦想，我将用青春与理想去追求；为了这份追求，我愿付出艰辛的劳动和汗水。如果这次我这次竞聘成功了，我将会更加努力，让公司因为有我而多一份灿烂。如果竞聘失败了，我会努力为下一次机会作准备，我会依然关心我们黄梅移动公司事业的发展。

如果黄梅移动时天空，我期盼自己是一只燕子，让黄梅移动的蓝天多一抹美艳；如果黄梅移动是舞台，我期盼自己是其中的一名演员，让黄梅移动的舞台永驻青春与魅力！

谢谢大家！

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