# 移动公司演讲稿-企业演讲稿

来源：网友投稿 作者：小六 更新时间：2025-02-26

*移动公司演讲稿-企业演讲稿（精选3篇）移动公司演讲稿-企业演讲稿 篇1　　尊敬的各位领导、同事们：　　大家好!拿破伦说过：不想当将军的士兵不是好士兵。我今天参加竞聘的岗位是营业部主任。　　随着我国市场经济体制改革的不断深入，电信行业正在逐步*

移动公司演讲稿-企业演讲稿（精选3篇）

**移动公司演讲稿-企业演讲稿 篇1**

　　尊敬的各位领导、同事们：

　　大家好!拿破伦说过：不想当将军的士兵不是好士兵。我今天参加竞聘的岗位是营业部主任。

　　随着我国市场经济体制改革的不断深入，电信行业正在逐步从机制和管理等诸多方面向市场经济贴近。作为世界五百强之一的中国移动通信公司，如何适应市场经济的规律;在日趋激烈的市场竞争中站稳脚跟。立足服务求生存，立足创新促发展，立足品牌拓市场，立足管理增效益。力争在短时间内创造杰出的移动通信品牌，提升企业的核心竞争力，只有这样我们的企业在市场竞争中才能处于不败之地。

　　客户是中国移动的生存之本，服务是中国移动的生命线，市场是中国移动永恒的主题。但是，中国移动从中国电信分离出来至今，有些员工的服务理念并没有彻底转变。他们还残留着“吃大锅饭”、“抱铁饭碗”的思想意识。因此，服务又成为了中国移动的“软肋”。面对我们的竞争对手，怎样提高服务水平、改善服务质量、打造服务品牌是当前作为一名基层管理者的首要任务。

　　下面就基层营业部如何加强基础管理、提高服务质量、增加企业效益谈谈我个人的想法：

　　一、通过服务创新实现服务领先

　　中国移动通信的服务理念是“沟通从心开始”。但我认为，要切实做好“沟通从心开始”，必须要做到“沟通从‘新’开始”和“沟通从‘行’开始”。也就是说我们每一位员工不仅仅要有服务创新的意识，而且更重要的是要将这种服务创新的意识应用到实际工作中去。

　　在目前,移动通信市场的竞争中，服务已成为企业竞争的绝对因素。竞争对手同我们的竞争已经从原来简单的价格竞争全面转移到服务竞争上来。谁的服务内涵丰富，谁的就是市场的赢家，服务创新将成为开拓客户市场的有力武器。公司已由成立之初的手机用户只有通话服务和来电显示服务发展到如今的语音信箱、手机银行，移动办公等二十余种具有附加值的.服务功能。、不正是用服务创新这一武器来赢得客户市场的吗?

　　在基层营业部，目前仅仅局限于业务技术的创新是远远不够的，最主要的是我们企业的管理者和员工怎样在具体的实践工作中来做到“沟通从‘新’开始”和“沟通从‘行’开始”呢?我认为：实施“零距离服务”;推行“首问负责制”就是很好的措施。

　　所谓的“零距离服务”也就是让每一位员工对客户进行贴心服务和贴身服务。即从服务意识、服务提供上同客户的需求保持“零距离”。用心、诚心、真心为客户服务，强化“客户就是我们衣食父母”的服务理念，达到思想认识上的“零距离”。人性化、人情化、人文化服务，打破时间、空间的概念，以客户满意为标准达到全方位服务的“零距离”。加强企业与客户之间的交流、沟通。改变服务方式，强化被动式服务向主动式服务转变，营业向营销转变，等客户上门向上门服务转变，满足型服务向满意型服务转变。从而全面提高客户对中国移动的认知度、信任度和满意度，最终使客户与企业融为一体，达到企业与客户的“零距离”。

　　推行“首问负责制”，也就是客户到营业部来办理或处理移动业务所接触、询问的第一人，这个人就负责解答客户的提问或帮助指导客户处理完业务直到客户满意离开。他不得以任何理由推托，让客户耗费更多的时间和精力。推行“首问负责制”是通过建立一个全员、全程、全方位的服务体系的方式，倡导全员服务，树立客户至上，杜绝在接待客户方面推诿、扯皮现象的发生，以提高办事效率来改善服务质量。既增强员工了的主人翁意识，树立了企业良好形象，同时也锻炼了员工解决问题的能力。

　　二、打造服务品牌实现业务领先

　　打造服务品牌这就要求我们的服务不能只停留在表面要向深层次发展。服务要向深层次发展：

　　首先，要强化员工服务意识，认识到做好服务，不仅关系到企业的生死存亡和发展，更是关系到员工个人的生存、发展的根本问题，“失去了客户就是失去了市场、利润，员工就失去了就业的机会，”从而树立“客户就是财富，服务等于收入“的观点。其次，我们的员工必须要具有竞争意识。既要有勇于竞争、善于竞争的魄力和勇气，还要有硬着头皮、厚着脸皮、饿着肚皮、磨破嘴皮去闯市场的精神。要根据市场需求对外加大宣传移动通信业务品牌的力度,另外，要敢于主动去同市场“接吻”，和客户“谈、练、爱”。让移动通信的业务成为“第三者”插足到每一位客户的家庭生活中去。请大家不要误解，我所说的“谈、练、爱”，“谈”是指向移动客户开展业务宣传、阐述移动资费、解答客户提问、介绍移动热点等;“练”是指给客户演练手机上网、移动办公、手机银行、网上购物等时尚的新业务功能;“爱”是指延伸我们的服务，用爱心去帮助那些老、弱、病、残的客户。以打造出中国移动的服务品牌为已任。

　　在座的每一位都知道，在经济学中有一个很重要的法则，叫做“二八原理”。它深刻分析出我们的经营收入的80%是由20%的大客户带来的，这20%的大客户就是我们企业的忠实客户、信誉客户和最佳客户。显然，我们有更多的理由让这些大客户对我们的产品或服务更加满意。我们应该把大客户看作是企业生存和发展的命脉。就市场竞争现状来看，大客户已经成为竞争对手同我们争夺的焦点，做好大客户的服务工作，提高大客户的忠诚度，保持大客户群稳步发展是企业打造服务品牌，实现业务领先工作的重中之重。

　　目前,公司已经实施了大客户经理制度,但在基层营业部就大客户的基础资料、服务策略、队伍建设和业务流程等方面还存在着一些欠缺。

　　我认为：要搞好大客户服务工作,首先,要在纷繁复杂的客户群中找准目标，辨别出谁是大客户、谁是重要客户、谁是潜在大客户，要摸清大客户所处的单位、行业、规模等情况，建立完善的大客户基础资料，为市场营销打下坚实的基础。其次，是在为大客户提供共性服务的同时，还应提供“优先、优质、优惠”的个性服务。以人盯人的方式，定期分层次地走访大客户，了解客户的需求及竞争对手的活动情况，制定出“人无我有、人有我优、人优我新、人新我特”的服务策略，竭尽全力地满足大客户的特殊需第三，就是将企业中素质高、业务精、能力强的人才安排到大客户服务工作中去,切实加强大客户服务队伍建设。第四，要优化大客户服务工作的业务流程，要围绕“综合受理、内部分流、优先处理、结果反馈”的原则建立大客户服务的“绿色通道”并确保其在运行中畅通无阻。最终打造出中国移动的服务品牌实现业务领先的战略目标。

　　三、加强基础管理，完善激励机制

　　基础管理作为企业最基本的条件是企业不可逾越的阶段。一个企业如果基础管理的基本功不好，虽然也会有短期的快速发展，但绝不可能长期持续发展下去。随着市场竞争的白热化，问题也就会慢慢浮出水面，如服务不好、统计不实、素质不高、考核不严等等。这些都会使我们企业的市场竞争力大打折扣。因此，加强基础管理工作，建立建全激励约束机制在基层营业部势在必行。

　　在基层营业部不但要激励有余而且要约束充分，有了完善的激励机制后，还应建全约束制度。在激励中体现约束。这也是保证企业持续稳定发展;加强对权力的监督;防止个人滥用权力而侵犯企业和其他员工权益的需要。我认为基层管理者首先应该是一名劳动者，是为企业、为员工、为客户的服务者。所以说在制度面前要人人平等，管理者要带头遵守各项制度，自觉接受制度的约束，率先垂范。要求员工做到的管理者自己应该首先作到。另外管理者要敢于承担责任，要为其管理范围内员工的行为和结果负责，要为企业负责。只有这样才能树立起管理者的威信，员工才能和您心往一处想、劲往一处使，抛弃个人得失，追求着企业的追求,幸福着企业的幸福，做到“金杯银杯不如客户的口碑，金奖银奖不如客户的夸奖”。最终达到客户完全满意的宗旨。

　　我的演讲完毕，谢谢大家!

**移动公司演讲稿-企业演讲稿 篇2**

　　尊敬的领导、同事：

　　你们好！很高兴站在台上和大家一起分享我的工作心得。我来自工程部，作为为一线服务的二线部门，我们的工作宗旨就是为酒店服务，让客人满意，为酒店减少耗损，为一线排忧解难是我们的职责和义务。

　　在我没有接触服务行业之前，认为只要完成自己的本职工作就是一名好员工。每天做好自己的工作及完成领导交办的事就是对得起自己、对得起公司，对不关己的事视而不见，只想准时上下班，一切平平安安的渡过每一天就可以了。其实不然，自从进入酒店后，除了学到了相关的业务知识外，让我懂得了工作的快乐，最大的收获是让我学会了微笑。

　　工作的快乐来自点点滴滴，以快乐的心态服务一线，协助部门工作，让我觉得工作的快乐和意义，快乐的心情给了我这张笑脸。我对快乐的理解是，不快乐是一天，快乐也是一天，快乐是心底自然而生的一种感觉，快乐是生活的犒赏，觉得把每次工作做好都有意义，快乐的，所以是成功的。用快乐服务工作，用微笑面对每天的生活，每天的太阳都是新的。

　　正因为如此，所以我微笑，微笑能使陌生人感到亲切，使朋友感到安慰，使亲人感到愉悦，微笑是人类的春天。你给别人微笑的同时，别人也给你友情，你没有付出什么，却得到了一份珍贵的感情馈赠。

　　微笑服务应该是一种用心服务，俗语说：“笑一笑十年少，愁一愁白了头”。快乐微笑本来就出自人的心灵和身体组织，可以想得更好，干得更好，感觉得更好，身体也更健康，甚至肉体感觉都变得更灵敏。当你的维修让客人满意时，你会有种成就感，有种满足感。这样的心情会在你的脸上绽放出发自内心的笑容。是啊，微笑是阳光，微笑雨露，它不仅温暖别人的心扉，也滋润着自己的心田，它能使你在紧张的气氛中轻松，在僵持的气氛中缓和，哪怕一触即发的对立也会冰雪融化。我感谢酒店给我的这份工作，让我体验了快乐微笑的内涵，工作无小事，也许我们的工作是微不足道的，但为了使我们的酒店运作得更加完善，服务得更加完美，就让我们用持之以恒的微笑去服务每天的工作吧！

　　谢谢大家！

**移动公司演讲稿-企业演讲稿 篇3**

　　尊敬的各位领导、各位评委、各位同事：

　　大家好！

　　首先，非常感谢各位领导和同志们给了我这次竞聘的机会，使我能够在中国移动这个广阔的舞台上施展出我的个人才华，体现出我的人生价值！我叫，x年毕业于x大学系，x年加入中国共产党，现任。我今天演讲的内容主要分为三部分：一是说说我竞聘职位的优势；二是谈谈我对工作的总体认识；三是讲讲我对做好总体思路。

　　一、丰富的工作经验和丰硕的工作成果是我竞聘的信心所在十年前，我怀着对梦想和事业的执着追求，加入了移动公司，穿上了“移动蓝”，去履行“沟通从心开始”的庄严承诺；十年来，我见证了中国移动从小到大、从弱到强，并跻身世界著名通讯运营商行列的成长历程。在十年的奋斗历程中，我看到了企业勇于创新、坚忍不拔的优秀品质，领会到“正德厚生，臻于至善”深刻内涵，这些博大深邃的企业文化为我扎根企业十年不动摇，并成为一名经验丰富的移动员工提供了无价的精神养料！

　　优秀的企业文化是孕育优秀企业员工的沃土！十年来，我无时无刻不将企业的服务宗旨和经营理念牢记于心，并指导我日常的工作和学习，而这也为我带来了丰厚的回报。公司的客户开始大量流散，企业效益逐月下滑。经过对市场的深入调查，我们得知是联通公司新的营销策略吸引了众多客户。要想在市场经济的激流中立于不败之地，就必须具有果断的应变能力。面对这样的困境，我及时调整了营销思路和策略，变被动为主动，通过公司开展的“预存话费送手机”活动及网中网资费等推介活动，成功吸引了一百多名联通用户，有效保障了公司利益。在公司开展的利剑回流活动中，我又以同类营销策略赢得100多位高价值客户，受到公司的一致好评。

　　6月，为促进我市中小企业信息化推进工作，拓展公司在全市中小企业的业务覆盖范围，市公司决定在全市范围内开展对中小企业业务覆盖拓展工作。作为中小企业拓展小组的组长，我和同事们对全市餐饮娱乐、租赁、美容美发、物流配送、装饰建材、小商品市场、经济开发区等中小企业进行全面走访，实施分区域包干。通过扎实到位的工作和坚持不懈的努力，我们以组建集团网和推广标准信息化产品等营销方式，成功挖掘了市场潜力，有效拓展了移动公司对中小企业的业务覆盖范围。截止到11月，我们累计拓展中小集团360家，新增集团用户3825户。通过大规模的拓展活动，有效增加了集团客户的服务范围，提升了信息化产品的普及率，企业效益和市场占有率得到进一步提升。

　　在骄人的工作业绩背后，积累更多的是丰富的工作经验和对市场的准确把握。十年来的工作经历使我全面掌握了企业的营销思路和经营策略，能够准确洞悉市场客户的心理需求和业务需要，并以此作为公司经营策略和业务调整的风向标。实践证明，我的丰富经验为公司效益的不断增长起到了极大的推动作用。这是企业馈赠我的极大精神财富，同时也是我今天参加竞聘，以便来日以极大的热情回报企业的信心所在！

　　二、对职位的深刻认识是我竞聘的力量源泉职位是我们移动公司的一个非常重要的岗位。他对我们公司能否积极拓展业务覆盖范围、准确高效把握市场先机，进一步增强市场占有率，不断提升企业效益，乃至增强企业竞争力都将会起到至关重要的作用。因此，我认为能否准确深刻的认识职位的重要性，是能否胜任职位的基本前提！

　　职位作为企业开拓市场的先锋，是公司形象的重要代表，必须具备一定的基本条件。我认为要想胜任职位，首先要有强烈的敬业精神。职位必须有强烈的事业心和高度的责任感，有吃苦耐劳的能力，有一股勇于进取、积极向上的劲头，过千山万水，进千家万户，尝千辛万苦，讲千言万语，想千方百计，以此来联络客户、掌握信息、培育品牌、指导客户经营。

　　其次，要有敏锐的观察能力。市场的培育和客户的情况很复杂，不仅差别很大，而且受许多因素的制约。一个有敏锐观察能力的客户经理，要能眼观六路、耳听八方，对客户的一举一动，对市场的变化都能了如指掌，并能及时反馈信息。

　　再次，是要有良好的服务态度。职位不仅是公司的代表，也是客户的顾问。应真正树立“待人如已”的`思想，想客户所想，急客户所急，立足“沟通从心开始”手牵手为客户服务。这样才能较快地赢得市场和客户的信任，才能更深入地贴近市场、贴近客户。

　　最后，要有宽阔的知识面。作为职位，会经常与各种各样的客户打交道，需要具有宽阔的知识面。了解基础知识，包括市场营销学知识、通信产品基础知识、管理基础知识等，使之完成日常的经营工作；熟悉专业知识，包括移动产品销售流程、客户服务等知识，为此提高综合素质和业务技能。

　　三、实现公司效益的最大化是我竞聘成功后的目标所在如果今天我能够获得各位领导的同事的信任和支持，成功受聘职位，那么我将会把实现公司利益最大化作为最终的奋斗目标，并从以下几方面进行努力，去实现我“回报公司”的郑重承诺。

　　1、抓住一点，稳定一线，发展一片充分利用好分散客户周围拥有强大的客户源这一优势，以分散重点客户为依托点，辐射带动周边相关客户源组成集团网，以点带面将个性化、主动化服务延伸到大中小企业内部，以此打破原有商业客户服务一直以来将服务对象仅局限于商业客户本身的传统模式。在此基础上，还要最大程度的了解、满足客户需求，不仅要满足客户的基本要求，而且还要满足客户的潜在要求，特别是大客户、集团客户的需求。应努力“寻找有需求的客户、满足客户的需求”，并制定与之相匹配的营销、服务、管理、分析和联络策略；

　　2、变被动为主动，回流高价值客户我认为在市场竞争日益激烈的挑战下，培养客户的忠诚度和开拓新客户一样重要，换言之，只有稳定的占有市场才能拓展新的市场。做到这一点，就必须变被动为主动，采取相应的回流措施的策略，稳固已有的客户源。职位掌握大量的网络产品信息和客户信息，利用此优势，可以在了解客户现实经营的基础上加以点拨，如帮助集团客户量身定做适合其个性需求的配套产品，相互双赢、合作增效、分享利润>利润，以此实现对已有客户和市场的稳定占有；

　　3、引导客户从基础业务转向信息化业务在整个市场体系中，商业客户的服务定位非常重要。根据客户的具体情况，推介客户使用相应的服务产品。例如。客户是商业集团组，那么就要为客户作为集团服务模式，在信息化数据营销方面找准需求作为重点。我认为，商业组客户的服务模式应重点在于vip个人客户。因此，细致、深入、贴心、及时的专家服务将是我营销策略的主要着力点，要将市场和企业最新的资讯和配套产品有选择的即时反馈给不同层次的客户群，力求在服务的过程中以更专业化的身份引导客户从基础业务转向信息化业务。

　　4、加强专业知识学习，不断增强应对市场挑战的综合能力市场经济的竞争说到底是人才的竞争、知识的竞争。要想在我们移动公司这样的高新技术企业立于不败之地，竞争者首先必须具备要有以专业知识为核心的综合知识体系。如果我能够竞聘成功，我将会此为契机，进一步加强个人在专业技术领域的学习，及时掌握瞬息万变的市场咨询，不断更新原有的知识储备，以增强自己在应对市场挑战、准确做出判断、实现企业效益最大化方面的能力。

　　作为这次竞聘的积极参与者，我希望在竞争中获得成功。我坚定了自己干一行、爱一行、钻一行的人生信念，“宁从一而深造，毋泛涉而两失”。在人生的道路上，每个人都可以找到一万个理由诠释生活，而我只能说，作为一名移动人，善于在工作中体验成功的喜悦，品味人生的幸福，这样的生活，于我足矣！

　　但是，我也不回避失败。“人无完人，金无足赤”！通过这次竞聘，我从其他表现出色的同事身上看到了我的不足，这些不足正是我今后需要改进和努力的方向。我今天的演讲，只是想向各位领导和同事们展示一个真实的自我。我相信，凭借我的政治素质，我的爱岗敬业、脚踏实地的创业精神，我的工作热情，我的管理经验，我相信我一定能把工作做好。如果各位有疑虑，那就请给我一个机会，我决不会让大家失望。

　　最后，请各位领导、各位评委，相信我，投我一票！我将是一位合格的。谢谢大家！

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找