# 商务竞聘演讲稿

来源：网友投稿 作者：小六 更新时间：2025-06-13

*商务竞聘演讲稿（精选3篇）商务竞聘演讲稿 篇1　　尊敬的领导：　　大家好！　　今天很高兴公司能够给我这么一个机会，让我站在这里。我叫，20xx年9月正式加入电子商务中心成为一名普通的客户服务专员。在组长的带领下已经在这个组度过了10个月的时*

商务竞聘演讲稿（精选3篇）

**商务竞聘演讲稿 篇1**

　　尊敬的领导：

　　大家好！

　　今天很高兴公司能够给我这么一个机会，让我站在这里。我叫，20xx年9月正式加入电子商务中心成为一名普通的客户服务专员。在组长的带领下已经在这个组度过了10个月的时间了。在这将近一年的时间里让我无论是在业务上还是在意识上都得到了很大的锻炼和提高，对我的人生也是一个很大的磨练。我在云南呼入组，每个月的业绩都在前几名，业绩一直比较稳定，我总结出来几点，我认为这个是我业绩一直稳定，并成功的方法。

　　今天我主要像各位领导报告一下我这段时间里面总结的一点经验，我认为他们也是我竞聘的理由。

　　第一，接听电话要快：

　　对于像我这样的呼入客服专员，一定要在第一时间内接听客户的电话，因为客户主动打过来电话，表明了客户就是有需求，我们要在第一时间内给客户提供我们的报价；

　　第二，业务知识熟练。

　　每次如果有业务知识与承保政变动，我都是一遍又一遍的学透，因为只有对承保政策非常清晰的时候我们才能给客户准确的报价，才能更快的处理客户的异议，接听到的电话也就更多；

　　第三，管理好每一个客户。

　　每天都有很多客户打电话过来，每个客户的保险到期日也是不一样的，我会把他们分成几种类型，已经脱保的，马上就要到期的，离到期时间还有一段时间的。我会根据他们的到期日，在线上对他们进行不同的程度的促成（已经脱保的，这类客户保险已经到期，保险对他们很重要，我就会从保险保障以及出险后的厉害关系来说服他们，让他们尽快购买，也就是直接让客户投保；对于马上就要到期的客户，这类客户已经花心思在保险上面，如果第一通没有达成，紧接着也会在当天或是第二天跟踪客户，因为他们也会很快购买，对于离保险到期日还比较早的，如果客户打电话只是询问一下价格，这类客户，我会在线上不会花太多时间去促成，因为他们都是要货比三家，不会马上决定，就是你的价格便宜，他们也不会马上掏钱，也会在给自己一段时间，这样，我会在跟进中对其促成，保证我的接听量和接听率。

　　第四，不断的学习和总结。

　　我一直坚信每成单一个客户都不是偶然，都是需要付出努力的。所以我相信成功是复制的，每次和同事闲聊的时候或是哪个组的业务明星，我都会利用下班的时间去听他们的录音，学习和总结他们成功的话术。并运用在我自己的工作中，我感觉效果也是很明显的。

　　总上所述，这些是我在这段时间里通过工作和学习总结出来的。我可以向大家保证，如果我应聘上我一定会认真做好自己的本职工作，并把一些成功的方法和大家一起分享。我会从以下3个方面去开展。

　　1、时刻保持一个积极的心态因为销售就要有挫折，每天面对那么多客户，遇到的情况也是不一样，所以需要我们保持一个积极乐观的心态。

　　2、业务知识和承保政策要熟悉只有对自己的`产品和规范熟悉，才能合理的解决客户的问题，才能很快的处理客户的异议。

　　3、管理好客户每一个客户都有可能成单，所以不能轻易放弃每一个客户，对待每个客户也该有不同的方法。

　　4、学习和总结通过每天遇到的问题和大家一起解决，并通过分享业务精英的录音去学习别人成功的话术，丰富自己的销售技巧。

　　虽然上面是我自己认为可以带团队一起分享我成功的方法，我还是有很多的不足之处，希望在以后的工作中，一边学习，一边来完善自己，我相信我会一直努力学习的，为自己能够带好一个团队加倍努力的。

**商务竞聘演讲稿 篇2**

　　各位领导：

　　大家好！

　　我是，来自电子商务部。转眼间来公司已经快三年了，承蒙公司错爱我一直负责的技术工作，也目睹了从发展到壮大的一个过程。感谢公司能够为我们提供这样一个锻炼自己、展示自己的机会，有句话说的好“不想当将军的士兵不是个好士兵。”，所以今天我也鼓起勇气来参加本次主管竞聘，我想竞聘的岗位是电子商务部主管。

　　我深知自己距离这个岗位的要求以及各位公司领导的期望还相去甚远，但我希望通过自己的努力以全新的状态投入到工作中去，为华储的发展贡献出更大的力量。无论在哪个岗位上我都会爱司如家尽我所能，因为我始终坚信，公司的强大就是我个人的成功~！

　　在公司工作的近三年中感谢各位领导的帮助，使我在工作和学习中有了很大的收获，对于主管这个岗位也有了一定的理解。我觉得作为一个主管首先应该对部门经理的战略意图有着非常充分的理解，并能够将经理的意图让每位相关人员所了解，同时还要与相关人员进行研究并制定出具体的执行方案。在执行期间及时的将工作进展的情况及所出现的问题向经理进行反馈，保证经理的战略意图能够得到很有效的实施。

　　在经理与普通员工之间，主管应起到一个承上启下的作用，主管要与员工多交流，及时的了解员工在工作中存在的困难并掌握员工的工作心理状态，通过及时的调整及精神上的鼓励，使员工能够以最佳的工作状态投入到工作中去。

　　另外，主管在工作中要起到一个表率的作用。商场如战场，主管不能象统帅一样只负责指挥，主管还要象先锋一样冲锋陷阵，事事做在前头，从而带动全员的士气。

　　从某种意义上讲主管应该是公司发展的主体，主管能力素质的高低可能会决定了一个公司整体的发展速度。作为一个主管，首先应该具有非常强的执行能力。执行能力主要指在具体工作中、计划的实施中能够及时的提出问题、分析问题，并综合大家的意见制定出切实可行的解决办法。执行力的强弱不是单纯体现在某个环节上，而是体现在实现目标的整套系统流程中。从接受经理下派任务开始到圆满完成任务这个过程都是执行能力的体现。

　　作为主管还应该对本行业有着相当的了解，并具有一定的战略眼光。这样才能更好的理解经理的战略意图，并做出具体的战术安排，在执行过程中也才能更好的把握住方向，及时的发现问题并很好的解决问题。

　　如果说执行力和战略眼光算做是主管应具备的硬件的话，那么亲和力则是作为主管必不可少的软件。主管是同一线员工接触最多的一线领导，在处理问题时的态度及采取的\'方式、方法都会直接影响员工的心情，甚至使员工的工作态度发生改变。因此作为一个主管要把心态放平稳了，认为手下的每位员工都是最优秀的，之所以会出现问题，主要是领导工作安排、调度的不是很得当，应该多进行换位思考，用心去关心、体贴下属，使其充分感受到公司、领导对自己的关怀与支持。

　　以上是我个人对主管岗位的理解，如果公司能够给我这个机会，有幸成为主管，我准备对我的工作进行如下规划：首先在技术方面给一个安全的保障，随着知名度的提升，安全问题也越来越显得尤为重要，20xx年前后共发生3次被黑事件，给我们带来了很大的损失及负面影响，也说明了我们在安全性方面仍然有很多需要完善的地方。在20xx年里我计划在4、5月份对程序进行一次全面的升级，本次程序升级主要从安全性、执行效率及功能性三个方面考虑，在程序中使用一些成熟的、安全性更高的技术，使程序在整体上有一个大的提升。

　　另外，一个成熟的应该有一个功能强大的后台，我们的后台从20xx年至今都未做过大的改动，在一些功能上还无法达到完全自动化的程度，这势必会影响相关人员的工作效率。在今年上半年我准备结合业务及采编等相关人员的工作需求，对后台程序进行一次全面的升级，新版后台程序的优越性主要体现在功能上的完善，比如现在业务之间的交流主要还依靠口头上的，新版后台程序中我准备加入一套完善的业务流程操作系统，用计算机代替人脑将业务中出现的一些事件记录下来，使人为操作降到最低，减少操作失误率，从而提高工作人员的工作效率。同时新版后台程序在程序优化方面、安全性、页面风格等方面也会有所加强。

　　除此之外在技术方面我会不断的学习最新的技术知识，并应用到的建设中来。

　　从成立至今的6个年头中始终以一种平稳的速度向前发展着，经理也常对我们说面对瞬息万变的市场我们的步伐的确显得缓了一些，如果说过去我们的发展是按照月、年计算的话，那么从20xx年开始我们要按照天、小时来计算，也只有这样我们才能跟上时代的步伐，不被市场所淘汰。对于的发展我有如下规划：首先依靠实体书店在沈阳地区的影响力，配合实体在下搞一些活动，比如实体书店在搞活动时我们可以将址及送货上门等特色服务加入到宣传单中，同时在活动期间还可以发放一些的书签，从而来提高的知名度。让知道华储的读者同时也了解华储，让下、上购书成为华储读者的双重选择。另外在今年3月份以后我们准备将沈阳地区送货上门配送区域扩大到二环以外的浑南、道义、大学城等地，而且配送速度也会有所提高，市内五区可以实现上午定书下午看书的承诺，同时配送费用还会有所下调，通过一系列的举措争取实现沈阳地区定单量翻番的目标。

　　与此同时我们今年还准备在外语书方面加大投入力度，现在外语书基本是选择热点图书进行上，上率仅在20%左右，20xx年我们计划将外语书的上率提高到50%以上。现在外语书上的竞争还属于刚刚开始，上品种不是很全，我们争取抓住这个先机，充分利用实体书店的丰富资源，使外语书成为华储销售上新的增长点。

　　在同我们主要的竞争对手相比我们在书评、图书编辑等专业技术方面还有一定欠缺，今年我们准备在书评建设方面投入一定的力量，让的专业技术含量有所提高。具体想法：准备根据购书记录的统计从现有会员中招募一些专业水平高，而且有一定业余时间的读者成为的特约书评员，对重点书写一些高质量的书评，从而带动整体的人气。在发展书评方面我们应该算做刚起步，前期可能还需要摸着石头过河，但是在上开发信息资源应该是可行的，而且我们的竞争对手在这方面也取得了一些成绩，我们会认真的总结他们的经验，将华储在专业技术方面做深、做强。

　　“沉舟侧畔千帆过，病树前头万木春”，作为华储科技的先头部队，我们电子商务部理应在团队建设和销售上起到公司带头的作用，在20xx年里我们电子商务部要紧跟时代步伐，分秒必争、与时俱进，共同创造的新辉煌！谢谢大家！

**商务竞聘演讲稿 篇3**

　　尊敬的各位部长，亲爱的同学们，大家好。

　　很荣幸这天我们学生会能够欢聚一堂，我是学习部的\_\_，也很幸运这天能在次站在这个舞台上说出我由来已久的愿望，这天我竞选的是学习部的部长。自入学生会以来使我全方面都得到了提高，使我变得更加的成熟，因此我郑重承诺：“用心完成学校及同学们交给的任务，用心配合各部活动，使我们学生会能成为学校的得力助手，使我们学生会成为同学们信得过的组织，我相信我能行，因为我是一个好强的人，因为我是一个职责心强的人。

　　海扩凭鱼跃，天高任鸟飞。作为我自我我期望开阔出更宽广的平台来展示我在学习方面的潜力与优势，很高兴顺利度过了为期一年的实习生活，这天再次步入校园使我对医学有了进一步的认识。倘若这天我能成为下一届的学习部部长，我将带领我的新部员开办一些对新部员有益，对广大同学有益，对我自我有益的，更接近生活更贴近临床的活动。只有站的高才能看的远，我期望我站在更高的位置上能够更好的发挥领导带头作用。

　　这天如果我能成为部长，我将从各个方面进一步提高我自身的素质，工作方面用心进取，努力创新，用心向别人学习，做到有错能改。我明白学生会在领导的带领下，广大同学支持下能走的更灿烂。说的再多也只是一时激情，只有拿出切合实际的行动才是开在成功路上最美丽的鲜花。我相信我能行，因为我有一颗爱群众的心因为我有一颗上进的心，岂能万事尽如意只求无愧于心，即使这天我没有竞选成功我也没什么好遗憾因为我以前付出过，因为我以前参与过，我期望各位部长能给我这次机会，有各位部长的信任加上我的努力我想我会做的更好。

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