# 关于主管竞聘演讲稿范文

来源：网友投稿 作者：小六 更新时间：2025-02-11

*关于主管竞聘演讲稿范文（通用28篇）关于主管竞聘演讲稿范文 篇1　　各位领导、各位同事：　　大家好！　　首先我作一自我介绍。我今年xx岁，大专文化，民主人士，高级会计师职称。于1986年大专毕业后首先进入工程公司财务科从事财会工作，1991*

关于主管竞聘演讲稿范文（通用28篇）

**关于主管竞聘演讲稿范文 篇1**

　　各位领导、各位同事：

　　大家好！

　　首先我作一自我介绍。我今年xx岁，大专文化，民主人士，高级会计师职称。于1986年大专毕业后首先进入工程公司财务科从事财会工作，1991年担负效劳公司主管会计，1992年初任l第二个驻外公司——wh公司的财务负责人，1994年末调入审计处工作了十四年，几乎参加计了审计处组织的所有审计工程并担负主审，执笔并拟写了近一半的审计报告。今年初又回到了工程公司财务科。

　　二、取得的工作业绩及创新历程

　　大专毕业至今，仔细算来已从事财经工作二十三年半，九年半干会计（包括会计主管四年），十四年干审计，从基层到机关，从财务转变为审计，从出纳开始，由普通会计、车间会计、主管会计到审计主审，因此，具有了较好的专业功底和丰富的实践经验，特别是经历过长期专业实践之后，养成了严谨、认真、细致的工作作风，因此无论在哪个工作岗位，我认为我都是称职的，除了有你们大家的支持外，很重要的一个原因是因为我热爱财经工作，因为热爱，所以我很勤奋，对工作很投入，先后完成了许多项重要的专业技术工作，取得了不少业绩及创新。

　　1988年至1990年在工程公司搞班组经济核算试点，建立责任本钱中心，对加强本钱管理、提高企业管理水平做出了一定奉献；1991年至1992年，两次协助工商局对集体企业（其中包括乡镇企业）及乡镇财政进行工商年检，从另一个层次锻炼了自己；1992年初进入l与whj公司的合资企业，担负主管会计，主持了会计制度设计和会计建帐的全部工作，历经了一个企业从生到死、从成立开业到合作失败，企业解散的整个历程；所有这些，都为我后来从事的审计工作奠定了深厚的根底功底。

　　1994年11月开始的慢慢十四年的审计工作，是我事业的黄金历程。先后完成资产负债所有者权益审计、财务收支审计、企业负责人离任、继任经济责任审计、各种专项审计等等二百多项，查处帐内、帐外各类违规、违纪资金达某位数之多（涉及企业机密，略），协助纪委查处各类案件数十起，提出审计建议及合理化建议五十余项，屡次配合其他部门工作，为l公司挽回或防止经济损失数额巨大，取得了较高的经济利益。

　　1994年以来，我公司产品销售价格逐年提高，企业效益不断增长。辉煌的光环下，掩盖了驻外公司、三产实体及职工入股企业的资产其实是很烂的。我公司最多时有十个办事处，办事处又单独从事着驻外公司，每个分厂又有着1—5家不等的集体企业，同时又以职工入股形式成立了多家民营企业或股份合作制企业，而这些民营企业中又有公司参股的、集体企业参股的、其他单位参股的及全部由职工参股的多种类型，企业总数最多时近百家之多。因我是从驻外公司、三产实体单位走出来的，对这些企业复杂关系比拟了解，因而这么多年来一直由我主审。

　　大家都知道，驻外公司主要从事销售我公司产品为主，在审计中发现局部驻外公司私自购置房产数笔，屡次发现应收账款坏账数额巨大，其中有个别领导、业务人员及各种关系人员搞了乾坤大挪移，造成了资产流失，都及时向有关部门予以预警，并及时制定了驻外公司财务报销制度、财务管理制度和驻外公司企业内部控制等规章制度，及时建议公司通过债务重组、盘活资产、限制相关人员行为等措施，减少了资产的进一步流失。而各单位三产实体，那么主要以承担主体单位检修、材料采购、运输效劳、处理废旧物资等业务，在审计中查出了某些企业将主体资产通过各种途径不合理转移后，集体企业多以建立小金库等形式为职工发放节日物质、为主办单位领导提供方便之门，而股份合作制企业那么以虚假材料发票、虚假工程结算款等方式套取资金帐外分红，个别单位每年分红甚至超过50%之多，累计分红金额相当巨大。根据这类情况，有针对性的提出合理化建议数项，使公司领导下定决心取缔这些企业。xx年至20\_\_年，先后完成对上市及存续涉及公司人员参与的驻外公司、集体企业、股份合作制企业的清理解散工作，收缴帐外资产数项，仅车辆就达几十部。以至在金融危机到来之前，有效防止了这些单位造成损失风险，稳定了职工信心。我可以毫不夸张的说，审计部的十四年，我为公司做出了较突出的奉献，成绩是巨大的。

　　当然，期间因被审单位对审计结果及处理建议重视不够，对审计预警置假设罔闻，未予以及时更正，后被国家有关部门查处并收缴，不能不说是一种遗憾。但也正因为内部审计已经查处（所谓自检），有关部门还是网开一面，防止了数倍的高额罚款。

　　xx年清产核资，多个部门协同参加，而审计部只有我一人参与，主要承担了时间跨度较长、涉及单位较多、经办人员变动较大、各种关系错综复杂、取证最困难的.往来款项坏账认证工作，在时间紧、任务重、脉络不清的情况下，经常是彻夜工作、通宵达旦，最终以zl系统第一的较好战绩取得清产核资工作的完美胜利。

　　值得一提的是，1996年我有幸参加了原y总公司审计部组织的对cc公司和xx公司的审计，xx年有幸参加了国家某监事会对某n公司的资产核查工作，站在一个更高层次，从宏观和全局的角度来俯视企业，获益匪浅。并因工作扎实、积极主动，受到相关领导的高度评价。

　　谢谢大家！

**关于主管竞聘演讲稿范文 篇2**

　　尊敬的各位领导：

　　你们好！

　　今天我非常荣幸地在这里参加公司销售主管的竞聘演讲，心情十分激动。首先感谢领导们过去对我的培养，感谢能给我这次竞聘演讲机会！同时借此感谢与我一起工作的各位兄弟姐妹以及在工作中对我的关心与支持！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，使自己的工作能力与综合素质得到提高。相信这次竞聘将是我今后人生中的又一个大的转折点。

　　我x年x月到公司参加工作，从事市场零售，负责报纸的宣传与销售。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、与谐的人文氛围、广阔的个人发展空间，这些都给我留下了非常深刻的印象，公司美好的未来，灿烂得前景，深深地震撼着我的心灵。使我坚信：选择了云南信息报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，我虚心向老同志与身边的兄弟姐妹们学习，尽快熟悉业务，x年多来任劳任怨，热情服务，按时作息，从不离开工作岗位，与身边的姐妹们、同志们团结一致，与谐工作，从来没有在工作中造成任何损失。

　　在x年多的工作中，我积累了大量的销售经验，给我以后的工作奠定了坚实的基础。在这次的竞聘中，我觉得自己有很大的优势竞聘公司销售主管的岗位：

　　第一、我有一颗热爱公司、热爱本职工作的事业心与责任感。干好任何一项工作的前提与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与组织协调能力。同时具有工作积极进取的信心与勇气，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：

　　一、具备良好的团队管理、协调沟通能力和人际交往能力，管理不死板不生硬，善于激励员工工作积极性。在日常生活和工作中，我非常注重在学习和实践中不断加强个人销售能力，带好队伍的水平。

　　二、具有丰富的实际工作经验。五粮液品牌销售主管工作做了八年多，累积了一定的工作经验。工作踏实勤奋、勇于承担部门领导下达的各项销售工作指标、抗压力较强，具备良好的分析判断、决策、资源整合的能力，有一定的谈判技巧，工作责任心强，有一定的自我控制能力，能承受较大工作压力。

　　三、有不断进取的意识。爱因斯坦说过，兴趣是最好的教师。我喜欢五粮液品牌销售工作，近几年的学习和实践，我拓宽了思路、开阔了眼界，工作中善于学习新的东西，善于发现问题，有一定处理突发事件的能力，为我今后的`工作取得成绩奠定坚实的基础。

　　四、有较强的组织协调能力。与单位其它部门沟通顺畅，增强了大局观念，丰富了管理经验，提高了分析、综合、决策能力。

　　回顾我的成长历程，我深深感谢各位领导和同事对我的支持。当然，由于工作阅历和自身个性的局限，工作的超前性和预见性还有待于加强，对原则性下处理事情的灵活性把握得不够好。如果这次竞聘成功，我将从以下几个方面入手，做一名五粮液品牌销售主管，绝不辜负大家的期望。

　　一、通过自身的努力提高工作能力，起到带头作用，增强部门整体凝聚力，加强部门工作、人员的精细化管理。

　　二、配合经理，采取多种形式搞好五粮液品牌销售工作，带领部门员工坚决完成公司下达的各项销售指标，创新举措搞营销。任务指标是按商品品类分配的，因此先前所制定的“终端卖场品项、陈列互察表”是否能够按要求执行，就显得尤为重要了.在督促此项工作进行的同时，自身还要不断的深入到终端卖场，第一时间掌握客户的最新经营状态，也是做好此项工作的重要环节。另外对此项工作，我计划在以后做月度任务指标分配时，适当考虑现实中的部分客观因素，尽可能较为合理的将月度任务指标分配到个人。

　　三、坚决有效执行公司今年9月份实行的3G手机业务定位管理。严格按照制定的要求去管理，解决业务员出现的问题时既不能优柔寡断同时也不能武断。对一些能够通过沟通解决的问题，改正不犯即可。对另外一些业务人员即便沟通，但事实已给自身业务工作乃至部门带来损失的严重问题，一定要上报到经理，并提出自己的处理意见，通过事实来教育部门其他人员引以为戒。

　　四、加大对业务人员工作情况的监察力度。严格要求业务人员按照规定详尽填写“业务员跑店计划表”、“终端卖场品项、陈列互察表”。“只有看到的才是最真实的”，本着这种想法，我也要每周给自己制定察店计划，并作出详细的察店情况记录，每日进行汇总，将问题当日通报给相关业务人员，规定整改日期，预期未改的将在月绩效中给予处罚，并继续跟踪整改结果，直至解决。

　　五、提高市场分析能力。商品库存把控能力方面，在今后工作中，我将更加注重同各厂家间的及时有效沟通，每次将与厂家进行沟通谈判的内容加以备忘、注重对事件处理的跟踪记录、加大对存储量不足产品厂家发货的督促力度。注重厂家和业务人员的信息反馈意见，将信息以备忘形式记录，并第一时间上传至部门经理。

　　六、针对违规销售行为予以严查严处。在货源上严格控制，能够第一时间掌握客户的最新经营状态，向卖场施加压力的同时，也要对相应的业务人员制定适当的明确的处罚标准，双管齐下，以此来增强部门整体对市场的把控力度。

　　假如我竞聘成功，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，以公司的发展为自己终身的奋斗目标，自强不息，积极进取，做到“以为争位，以位促为”！

　　我的竞选结束。谢谢大家！

**关于主管竞聘演讲稿范文 篇3**

　　尊敬的各位领导，各位同仁：

　　大家好！今天在这里要衷心感谢各位领导给我这次公平竞争，展示自我才华的时机。

　　这次我要竞聘安保主管一职。如果我能竞聘上主管这个职位，我将做好以下几点：

　　1、我的工作方法

　　我想“笨鸟先飞”大家都明白这句话的意思，虽然开始很困难，但是我会努力提高自身的学习能力。增强自身的业务知识和专业技能技巧，向领导和前辈们学习管理方面的经历及处理顾客投诉的能力。

　　2、提高自身的效劳意识

　　在效劳行业有句老话顾客就是上帝。现在酒吧的客人已经不单单要求喝好玩好，他们对效劳的满意度有了更高的要求。因此我将不断提升自己的效劳意识，在宾客的满意与惊喜中实现自我价值。同时作为一个主管，也要效劳好自己的员工，到达顾客和员工都满意的双赢成绩！

　　3、勇于承担责任，不掩饰自己的错

　　在工作中如果我做错了的（包括给员工指导错了的），会勇于成认自己的不对，勇于纠正自己的错误，不强调客观找借口，更不把责任推给别人。

　　最后，我想说在这几个月中，我所获得的每一次进步，每一份荣耀都离不开各位领导对我的帮助，离不开同事们的\'大力支持。再次感谢各位领导对我的培养和厚爱，感谢同事们对我的肯定和关心。人只有不断挑战自我才会有进步、有开展。请给我你们的支持，虽然我不能撬动地球，但这会是我更加努力工作的动力！我将会不负众望，为苏荷的开展奉献自己的绵薄之力！

　　我的竞争上岗演讲稿完毕，谢谢！

**关于主管竞聘演讲稿范文 篇4**

　　各位领导，同仁们：

　　大家上午好！

　　今日我特别荣幸地在这里参与公司营业厅营销主管的竞聘演讲，心情非常感动。首先感谢领导们过去对我的培育以及给我这次时机，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怀和支持！我非常珍惜这次的竞聘时机，无论竞聘结果如何，我认为能够参加竞聘的整个过程其本身就意义重大，并盼望能通过这次竞聘得到熬炼，使自己的工作力量和综合素养得到提高。信任这次竞聘将是我今后人生中的又一个大的转折点。

　　我20xx年3月到公司参与工作，当营业员，主要搞营销工作。初到公司，看到先进的硬件设施、完善的市场效劳、至诚的效劳理念、和谐的人文气氛、深邃的企业文化、宽阔的个人进展空间给我留下特别深刻的印象，它深深地震撼着我的心灵，感受到的是移动美妙的将来，绚烂得前景。使我坚信：选择了移动就是选择了人生进展的机遇。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，尽快熟识业务，由于自己的工作是开卡，作为一名开卡员，就是公司经营进展的一员后勤兵，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，热忱效劳，按时作息，从不离开工作岗位，和身边的姐妹们、同志们团结全都，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，何从谈进展。而卡的准时开通和售后效劳的处理，是赢得信誉的不行无视的一个重要环节。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，客户选上的卡准时开通，对客户使用中要查询的个别问题，热忱为他们效劳，从来不搪塞推诿。并且还在工作之余积极挖联通用户，进展新用户，利用亲朋好友同学等关系，向他们宣传移动，发动使用移动卡。总是悄悄地为公司的进展尽自己微薄的力。积沙成塔，集腋成裘。我信任自己和全体员工的点点滴滴的工作将会汇合为公司源源不断地滚滚财源！

　　在三年多的工作中，我也积存了不少的工作阅历，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、我有一颗喜爱公司、喜爱本职工作的剧烈的责任心和事业感。干好任何一项工作的前提和根底就是要有一颗爱心。我有这样一颗爱心，我信任自己能够把本职工作做好。

　　其次、几年来的工作熬炼了我较好的心理素养。我从不因心情而影响工作、洁净干事、干练干事，具有肯定的果敢决策和组织协调力量。同时具有工作积极进取的信念和士气，就拿这次竞聘来说，我站在这里，就是在迎接挑战，从挑战中发觉自我、改良自己的缺乏，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，是永久的挑战者！既然是挑战，就肯定会有胜利会有失败，假如这一次失败了，说说明我还存在很多问题和缺乏，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才智，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阅历。熟识移开工作，特殊是营销方面的各项政策和规定，有肯定的顾客人员网络，有肯定的同事和谐相处的人际气氛，有肯定的处理顾客投诉等的方法和阅历。我除了干好自己工作的同时，在闲谈中常和有阅历的同事一起探讨营销方面的业务，常在工作中向营销很有阅历的`同志学习，悄悄地把他们胜利的阅历记在心里。

　　第四、我比拟年轻，精力充足，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，擅长承受新事物，并能依据实际状况，大胆设想治理方法。

　　第五、我对人热忱，办事急躁。这一点，对一个营销主管来说是不容无视的素养。营销本身就是效劳。对自己身边的姐妹弟兄们我会对他们作仔细细致的思想工作，我会关怀他们的工作和生活。对自己的顾客我会用微笑向他们展现移动效劳窗口的热忱。急躁倾听他们的要求，细心处理他们的每一件事，专心解决他们的投诉。

　　以上这些优势，恰恰是我竞聘的营销主管这个岗位人员应当具备的政治上、思想上、业务上、共性上、治理上的素养和要求。而这些我都根本具备了。

　　假如竞聘胜利，在今后的工作中，我会更进一步加强自身业务学习，不断提高自身素养。我想，只要有剧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，注意效益，热忱效劳。”工作的质量上，我会做到预备到位，效劳到位，巡查到位，处理到位的等“四个到位”。我会在公司的领导下，在店面经理的详细指导下，团结身边的兄弟姐妹们，共同做好以下工作：

　　第一、加强本厅的全部员工的思想政治工作，统一思想，统一熟悉，形成合力，展现活力。

　　其次、带着大家熟识营销员职责和素养要求，标准行业形象，真正做到内强素养，外树形象。要求大家提高较强的业务力量，应变力量，增加效劳意识和敬业意识。特殊是在对待身边的员工要和气可亲，自己只是一个带班的班长，对他们肯定不官僚主义，要身先士卒，领先垂范，要求他们做到的自己就要做到。对待顾客肯定要有急躁、有热心、有爱心，不管他谈到什么事情，都要擅长倾听，急躁解释，心中时时想到“顾客的都是对的，都是我的错，我该为你效劳，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，在长期的竞争中就会断绝一条条的财源。

　　第三、加强制度化建立和常规检查。对员工的上班状况进展合理排班，严格考勤，对员工的请假和休息假日，做到工作与休息，工作与关怀两个方面，本着工作第一的原则进展处理。建立员工交接班签字落实制度。上一个班在交班时，对各种工作状况，设备运行状况，群众投诉状况，仔细里记录转交下一班，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麻烦客户效劳问题巡查和准时反应制度。

　　我信任能够胜任这一职务的必将是工程处最优秀、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，而我本人也将借此时机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进展时机。

　　感谢大家，我的演讲完毕！

**关于主管竞聘演讲稿范文 篇5**

　　各位领导：

　　大家好！

　　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，x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x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x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x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，配合实体在网下搞一些活动，比如实体书店在搞活动时我们可以将网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网，让网下、网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网，上网率仅在20%左右，x年我们计划将外语书的上网率提高到50%以上。现在外语书网上的竞争还属于刚刚开始，网上品种不是很全，我们争取抓住这个先机，充分利用实体书店的丰富资源，使外语书成为华储网销售上新的增长点。

　　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，但是在网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，将华储网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。

**关于主管竞聘演讲稿范文 篇6**

　　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网站的技术工作，也目睹了网站从开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、展示自己的时机，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网站主管。

　　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，为华储的开展奉献出更大的力量。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响，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，使员工能够以最正确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开展的主体，主管能力素质的上下可能会决定了一个公司整体的开展速度。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、方案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方法。执行力的强弱不是单纯表达在某个环节上，而是表达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表达。

　　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，那么亲和力那么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、领导对自己的关心与支持。

**关于主管竞聘演讲稿范文 篇7**

　　亲爱的同事：

　　大家上午好!

　　我是来自销售部的随风，首先跟大家分享一个精彩的故事，世界第一位亿万富翁石油大亨-洛克菲勒女婿的故事，故事是这样的：在美国一个农村，住着一个老头，他有三个儿子。大儿子、二儿子都在城里工作，小儿子和他在一起，父子相依为命。突然有一天，一个叫a的人找到老头，对他说：“尊敬的老人家，让我把您的小儿子带到城里去工作吧?”老头气愤地说：“不行，绝对不行，你给我出去!”a说：“如果我在城里给您的儿子找个对象，可以吗?”老头摇摇头：“仍然不行，快给我出去!”a又说：“如果我给您的儿子找的对象是石油大亨洛克菲勒的女儿呢?”老头一听很高兴，成为亿万富翁洛克菲勒的女婿，那再好不过了。很快答应了。

　　第二天，这个叫a的人找到了石油大亨洛克菲勒，对他说：“尊敬的洛克菲勒先生，我想给您的女儿找个对象?”洛克菲勒说：“不需要，快给我出去!”a又说：“如果我给您女儿找的对象，也就是您未来的女婿是世界银行的副总裁，可以吗?”洛克菲勒想了想，同意了。 又过了几天，a找到了世界银行总裁，对他说：“尊敬的总裁先生，你应该马上任命一个副总裁!”总裁先生说：“不可能，这里这么多副总裁，我为什么还要任命一个副总裁呢，而且必须马上?”a说：“如果您任命的这个副总裁是石油大亨-洛克菲勒的女婿，可以吗?”总裁先生于是同意了。 于是，这个农村小伙子马上变成了洛克菲勒的女婿，加上世界银行的副总裁! 这个故事的寓意深刻，他告诉我们没有什么是不可能的，关键是怎样去运用我们所掌握的知识进行有效地协调、沟通。

　　在一个企业的正常运营中，如我们公司，销售主管协调、沟通的作用是举足轻重的。沟通、协调是销售主管的必备技能，可以说，没有沟通就没有销售;没有沟通，就没有销售管理。事实上，销售主管每天都需要做大量的沟通工作，他与上级、下属、客户、公众之间的交流几乎无处不在，无时不在。

　　我非常重视沟通的重要性，进入公司三年的时间里，不断的提升自己的沟通水平，工作业绩不断提升，xx年度排名前三名。

　　如果我当了销售主管，我将从以下两点着手：

　　内部沟通：横向和纵向。横向沟通与兄弟部门之间做好沟通。

　　首先要与策划部做好沟通，在第一时间内将销售部讨论出的策略、方案与策划部沟通与探讨，是策划部更加准确的宣传。策划部将最新的周边市场信息和下一步宣传动作与销售部沟通，形成交流、互动。其次，与财务部保持良好的沟通，及时了解回款额度，利于做好后期的指标分配工作。 再次，及时与权证客服部沟通，准确的将办证问题客户的信息给予反馈，快速解决问题。

　　还有后勤部，工程部等部门的协调工作也是举足轻重的纵向沟通纵向沟通上下级之间的\'沟通，对上及时、准确上报公司的现行状况，便于领导把握大局，作出决策。

　　对下，传达并贯彻落实公司的任务与目标。销售主管要做上下级沟通的桥梁与纽带。 外部沟通如与金融部门的沟通，了解银行的信贷政策，等为后期贷款客户分配做好准备工作。

　　当然沟通的渠道方式是多种多样的，竞争日益激烈的房地产市场对销售主管的沟通能力提出了很高的要求，事实上，只有具备了卓越的对内、对外沟通能力，销售经理才能胜任本岗位的管理工作，才有可能整合本企业的资源来顺利达成既定的目标。沟通很重要，但不是最终目的，只是渠道，我们的目的就是通过沟通这个桥梁和纽带，将公司内部、外部资源进行合理的整合与运用，为公司开拓出一条条的财源之路!

　　请你们相信，我是完全可以胜任销售主管这个岗位的，请大家审查! 谢谢!

**关于主管竞聘演讲稿范文 篇8**

　　尊敬各位领导，各位同仁：

　　大家好！

　　“一年一度秋风劲，不似春光，胜似春光！”在天高气爽的金秋时节，很高兴与大家相聚一堂。我的名字叫，喜欢运动，爱好读书，“勤奋、踏实、认真、积极”是我的处事态度，“没有比人更高的山，没有比脚更长的路”是我的人生格言！是一名销售员，我竞聘的职位是销售主管！

　　竞聘之前，我不止一次考虑过——主管是什么；主管做什么；我，做主管，为什么；怎么做？首先，主管是什么？我觉得，销售主管，顾名思义就是以销售为主，协助管理。其次，主管做什么？主管，首先是一名优秀的销售员，自身销售能力过硬，业绩突出；其次，是销售经理的好帮手，严以律己，认真执行；再次，是销售同事的知心人，促进成交，创造佳绩！主管的职责简而言之就是：帮领导排难，为同事解忧，上情下达，下情上禀！协助领导使得销售团队亲密协作，销售战车隆隆向前。最后，我，做主管，为什么，怎么做？

　　高尔基曾经说：“一个人追求的目标越高，他的能力就发展的越快，对社会就越有益！”我不是给我阳光，我就想灿烂的那种人，但我相信：烈火才能炼真金！自进入房地产行业以来，至今已经三年了，三年的风风雨雨，似乎早已应该习惯了波澜不惊，但我的梦想始终鲜活！每天醒来我都会对自己说：新的一天开始了！新的一天要有新的收获！

　　前进的道路并是一帆风顺的。三年来，在工作中，同大家一样，我曾经被误解，遭埋怨，委屈的泪水曾经不止一次流过！但甜蜜的是我是确实成交后的欢乐！留在心田深处的是客户满意的`笑容和由衷的感谢！

　　因为，我爱生活，更热带自己的工作。坎坷与荆棘相伴，笑语与欢歌一路，在风雨中，禾苗茁壮成长，我成长成熟销售时，把客户当亲人；成交后，把客户当朋友，在客户的眼中，我不再是推销员，而是给他们帮忙，为他们提供便利的朋友！我尽己能，为他们排忧解难，“以心换心”，他们为我带来了更多新的朋友，我们一起分享成功的喜悦！

　　我庆幸自己属于这样一个上进、团结的集体，一个热情四溢的团队！如果我的愿望能够实现，我将和大家一道，在领导的英明指挥下，用自己的热情与汗水，创造更佳业绩，共创美好明天！谢谢大家！

　　当然，如果未能成功，我决不气馁，我将继续努力，以更大的热情投入工作中，我坚信：“机遇总是青睐有准备的人。”

**关于主管竞聘演讲稿范文 篇9**

　　你们好!首先，很感谢本公司及各位领导给我这次应聘营销主管的机会，我想这样的机会，不止是我个人努力就可以得来的结果，也有公司优良制度的帮助，才让我有这样一个更好的平台，能更好的发展。

　　当初应聘的就是本公司的营业员，首要搞营销工作。初到公司，看到前进前辈完美的市场处事、至诚的处事理念、人文空气、艰深的企业文化深深地震撼着我的心灵。使我坚信：选择了贵公司就是选择了人生成长的机缘。

　　自从进公司那天起，我就立志要在今后的工作中尽职尽责、责无旁贷。我会虚心向老同志和身边的兄弟姐妹们进修，尽快了解公司业务。在几年的工作中，我对客户的问题，热情处理，从来不纰漏推诿。而且，还在工作之余招揽新用户，成长新用户，操作亲友老友同窗等关系，向外宣传本公司。默默地为公司的成长尽肤浅单薄的力。

　　在几年多的工作中，我也积累了不少的`工作经验，这次的竞聘中，我感受有很强的优势来应聘这个营销主管的岗位。我有一颗热爱公司、热爱本职工作的强烈的事业心和责任感。干好任何一项工作的前提和要有一颗爱心。我有一颗爱心，我相信能把本职工作做好。几年来的工作磨炼了我的心理素质。

　　我从不因神色而工作、清洁干事、精悍干事，的果敢抉择妄想和组织能力。工作进取的抉择信念和勇气，就拿此次竞聘来说，我站里，在迎接挑战，从挑战中自我、改良的，也想经由过程的向巨匠证实：本公司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，就会有会有失踪败，若是次失踪败了，说剖明我还良多问题和，我会加倍全力的考验。用尽自身全部的真诚和能力，去迎接更始路上方面的挑战，去迎接时代暴风骤雨的挑战，在工作的挑战中立于不败之地，去拥抱时代的辉煌!我认为设立本岗位的目的就是要适应当前的竞争环境，提升我公司运营质量，为一线业务发展做好后台支撑。主要实现以下目标：

　　1.贯彻落实及组织制定各项规章制度、销售指标及任务、人员管理办法，库存计划，保障卖场的安全、高效、稳定运行。

　　2.加强检查、监督力度和人员能力开发，组织店内、店外促销活动，作好人员调配、商品排列、布局，协调、配合厂家的现场促销，有效降低企业运营成本。

　　3.组织业务培训，员工的业务知识和销售技巧，制定技术规范、开展技术支援，提升全店人员整体水平。监督对员工下达促销商品的了解及主推情况。

　　4.保证上级公司制定的命令、授权及任务等在门点得到畅通传达、从分理解和有效执行过程有效控制，并对结果反馈、分析。

　　以上四个目标是相辅相成的，全体销售人员整体水平的提升，必将能保障公司的安全、高效、稳定运行，也必将降低企业在运行维护方面的各项运营成本。

　　如果这次我能顺利竞聘成功，我将做好以下工作履行自身得岗位职责：

　　1.协助各部门搞好公司内部销售，提升岗位执行力，高质量的做好计划、组织、领导、控制和管理工作我认为，作为管理人员，是对部分部门管理的分担者，因此，我要摆正自身工作主动积极不越位，协助管理不越权，加强团结不分散。充分调动部门员工的工作积极性，发挥他们的聪明才智;加强内部员工的业务技术培训，提升整体员工的技术水平。加强各项运行维护管理制度、作业流程、管理办法的执行力度，做好监督、检查、指导、考核，使得各项维护工作能贯彻、落实。

　　2.创新解决问题的方法，加强技术交流和对外协作

　　售管理人员在不断提升自身水平的同时，还应该能组织各方面技术力量，我将充分利用公司先进的交流平台，为各部门、各单位提供更加丰富和健全的数据技术支持。另外还要加强全店销售人员的交流与培训，组织更多更高水平的讲座，提升整体防范意识和技术水平，以保证全店的安全、高效、稳定运行。

　　3.加强应用开发，利用先进的方法进行科学管理，提升管理成效

　　作为一家营销企业，我们在为用户提供优质产品及服务的同时，也应该充分利用自身的资源和行业优势，为本企业建立先进的科学管理平台。以后我们还应加强应用管理开发，充分利用我们的网络资源，进行科学管理，提升企业管理效益和管理水平。

　　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。俗话说，“道高一尺，魔高一丈”，服务售后的领域就是在此消彼长中不断发展，不断进步。服务永远面临着挑战，没有一劳永逸、尽善尽美的解决方案，因此在各项日常售后工作中，不但要求我们的售后人员随时跟踪，了解售后维护重点工作内容，还要在各种服务中不稳定、不安全情况的发展中不断明确提出新要求，解决新问题。最重要的是，我们还应加强售后服务的自主开发，不但可以提升我分部客服的技术水平，而且对后期维护，客户再开发等方面带来便利之处，并且能为企业节约大量资金，降低企业运营成本。

**关于主管竞聘演讲稿范文 篇10**

　　尊敬的各位领导：

　　你们好！

　　我叫，今年2月来到xx集团这个人才济济、团结奋进的大家庭以来，在领导的关心指导下，同志们的支持帮助下，我有幸学到不少东西，取得了一点进步，在此向大家向在座的诸位领导表示真挚的感谢。

　　在即将结束的20xx年里，在黄经理领导下，在市内公司对本科室所负责的潍坊、淄博、东营、宾州等地的市场进行了积极的开发，深入到县乡，逐一走访客户100多家，对销售的各个品牌重新进行划分重新定位，20xx年某公司确立相应的客户市常加大空白市场的开发力度，开发新客户20余家，在今年的系统操作下，预计明年的\'市场将会有大幅度的提升。发货旺季时，积极联系车辆、发货，尽可能的保证客户的需求，不使市场出现断货的现象。搞好农化服务，抓好试验田，及时跟踪，为公司产品在山东市场的销售奠定良好的基础。

　　我没有辉煌的过去，我要把握好现在和将来。在以下方面的考虑上，今天我参加部门主任职位的竞争：

　　我深深懂得“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来”的道理。不断培养吃苦耐劳、默默无闻的敬业精神。在公司组织的学习创先争优的活动中，我认真学习，体会其中精神的精髓。10月8日参加fst精神革新训练，进一步加深了我爱岗敬业，积极主动的品质，养成能吃苦耐劳、团结奉献的良好品质。在工作中踏踏实实，兢兢业业，一丝不苟，努力把工作做得最好。

　　拥有虚心好学、开拓进取的创新意识。“热爱是最好的教师”。我热爱业务工作，平时爱读营销方面的书籍，也浏览了一些有关政治、经济方面的书籍。到金大地工作后，系统学习了有关业务知识和各类公司精神，已经具备了一个业务人员所必需的业务知识。在工作中，我严格要求自己，勇于实践，积极开拓业务市常还学到了管理的知识，能够进行日常管理，各种数据报表的制作等。

　　如果能够竞聘成功，在未来，我会一如既往的尊敬领导，团结同志，20xx年某公司销售部踏实工作，锐意进取，做好以下的工作：

　　1、继续加大市场开发力度。进一步开拓市场，做细市常消灭空白市场，构建一个立体市场销售网络。抓好大客户，抓好渠道建设，建好客户档案并随时跟踪回访。

　　2、加强学习型组织的建立，做好团队组织的假设。结合实际工作的经验，不断学习提高，充实完善自己，促进各业务人员素质的提高。和大家一道努力把业务部建成团结合作、亲密无间、所向披靡的团队。

　　3、制定详细的。在平日的工作中，出发时要做工作安排，制定一个详细的。把任务分解到每个季度、每个月份、每一天，做成表格，不断进行激励自我前进。

　　4、搞好农化服务，加强服务意识。深入一线为客户搞好服务，与客户同吃同住，为客户开拓市尝帮助客户送货。加强对本企业的宣传，提高知名度和美誉度，宣传产品形象，起到终端拉动的作用。做好农化服务，抓住真正消费者——农民。

　　5、加强客户关系，完善客户档案。在20xx年里，我会把大部分的时间留在客户那里，20xx年某公司销售部帮助客户宣传、铺货。深入到每一个乡镇、自然村，了解市尝把握市场，做好农化服务。还要加强对客户档案的管理。将客户分类，区别对待，和客户保持良好的联系。

**关于主管竞聘演讲稿范文 篇11**

　　大家好！

　　很荣幸自己可以站在这个竞聘演讲的现场来做竞聘的演讲，也很感谢领导对我的信任，给我这个机会来证明自己的实习。我要竞聘的岗位是销售主管。我刚入职的时候是业务员的岗位，如今对业务和销售方面的工作也有了一定的了解和想法。以下是我竞聘演讲的内容。

　　首先，在工作方面。我是一名业务员，对于公司的业务我都是熟悉，而且每个产品的性能和优缺点我都了如指掌。在业务能力方面，我在公司工作的这段时间以来，也是在一直的进步，从最开始什么都要其他同事教到现在可以自己独挡一面，一个人就可以搞定客户的专业的销售人员了，这是自己的成长和进步。

　　其次，在领导能力方面。销售主管这个工作岗位，不是只有自己一个人的岗位了，作为公司的销售主管，下面是有一个小团队的，就是工作的时候，不仅要做好自己手头的事情，下面团队的事情也是销售主管的职责，这个就需要有一定的领导能力了。我在公司这段时间以来，一些公司的大客户成交的过程里，我都是充当小组长的角色，有效的\'统筹销售部的销售人员各司其事，共同的促进大客户和我们达成协议，所以在这期间，我很效的锻炼了自己的领导能力，我相信自己如果有幸竞聘上了这个销售主管，在这方面，我还是很有自信的。

　　最后，我对待工作努力认真，自己的工作从来不假手于人，严谨踏实的完成自己的工作，也会和同事互帮互助，团结协作，共同完成公司制定的销售目标，在这段时间，自己成交的销售额也是在公司里名列前茅的，在工作态度方面，我也是严格的要求自己，遵守公司的相关的规章制度，不迟到不早退，各方面都做到位，在公司里也是多次受到领导的表扬。

　　所以根据我的之前工作的种种表现，我很有信心自己可以胜任销售主管这个职位，也希望领导能够信任我，给我这个机会。如果我真的能晋升到这个位置，我会更加的努力工作，不仅要提高自己的工作能力，对于下面团队的工作也要提升起来，加强团队之间的协助能力，做好工作统筹，发挥销售部每个人的长处，促进公司销售的更快的发展。我的演讲完毕，谢谢大家。

**关于主管竞聘演讲稿范文 篇12**

　　尊敬的各位领导、各位评委：

　　今天我非常荣幸地在这里参加公司南大街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，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XX年12月到公司参加工作，当置业顾问，主要在营销部工作。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：公文写作>第一、我有一颗热爱公司、热爱本职工作的强烈的事业心和责任感。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。

　　1、协助各部门搞好公司内部销售，提高岗位执行力，高质量的做好计划、组织、领导、控制和管理工作我认为，作为管理人员，是对部分部门管理的分担者，因此，我要摆正自己工作主动积极不越位，协助管理不越权，加强团结不分散。充分调动部门员工的工作积极性，发挥他们的聪明才智;加强内部员工的业务技术培训，提高整体员工的技术水平。加强各项运行维护管理制度、作业流程、管理办法的执行力度，做好监督、检查、指导、考核，使得各项维护工作能够贯彻、落实。

　　2、创新解决问题的方法，加强技术交流和对外协作

　　售管理人员在不断提高自己水平的同时，还应该能够组织各方面技术力量，我将充分利用公司先进的交流平台，为各部门、各单位提供更加丰富和完善的数据技术支持。另外还要加强全店销售人员的交流与培训，组织更多更高水平的讲座，提高整体防范意识和技术水平，以保证全店的安全、高效、稳定运行。

　　3、加强应用开发，利用先进的方法进行科学管理，提高管理成效

　　作为一家营销企业，我们在为用户提供优质产品及服务的同时，也应该充分利用自己的资源和行业优势，为本企业建立先进的科学管理平台。以后我们还应加强应用管理开发，充分利用我们的网络资源，进行科学管理，提高企业管理效益和管理水平。

　　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。俗话说，“道高一尺，魔高一丈”，服务售后的领域就是在此消彼长中不断发展，不断进步。服务永远面临着挑战，没有一劳永逸、尽善尽美的解决方案，所以在各项日常售后工作中，不仅要求我们的售后人员随时跟踪，了解售后维护重点工作内容，还要在各种服务中不稳定、不安全情况的发展中不断提出新要求，解决新问题。最重要的是，我们还应加强售后服务的自主开发，不仅可以提高我分部客服的技术水平，而且对后期维护，客户再开发等方面带来便利之处，并且能够为企业节约大量资金，降低企业运营成本。

　　尊敬的各位领导、各位评委!真的，请你们相信，我是完全可以胜任营销主管这个岗位的，请大家审查!

　　谢谢

**关于主管竞聘演讲稿范文 篇13**

　　尊敬的各位领导、各位同事：

　　大家好！

　　今天我非常荣幸地在这里参加单位销售主管的竞聘演讲，心情十分激动。首先感谢领导们过去对我的培养，感谢能给我这次竞聘演讲机会！同时借此感谢和我一起工作的各位兄弟姐妹以及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xx年x月到单位参加工作，从事市场零售，负责报纸的宣传和销售。初到单位，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、广阔的个人发展空间，这些都给我留下了非常深刻的印象，单位美好的未来，灿烂得前景，深深地震撼着我的心灵。使我坚信：选择了云南信息报就是选择了人生发展的机遇。自从进单位那天起，我就立志要把领导分给的工作任务做好，单位的兴衰系于单位每一个员工，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，x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。

**关于主管竞聘演讲稿范文 篇14**

　　尊敬的各位评委、同事：

　　大家好!

　　站在这里我很激动，身为集团的一名工作x年的老员工我感到非常的自豪，感谢集团给我们提供这样一个平台，给我们一个体现自我、学习和锻炼的机会。我叫，19xx年x月出生，学历，20xx年x月x日加入集团，经过培训后被分到部工作，20xx年x月x日调入xx部工作，现在xx部门。

　　自从加入公司以来，我基本上都是从事销售工作，在这几年的工作过程中，让我知道了专业知识的重要，更让我知道了团队合作的重要，任何个人、任何企业的进步都不是一个人的事，而是大家集体努力的结果。

　　首先给大家汇报一下我的工作情况和个人在销售方面的优势，作为一名销售人员，自己不断努力学习房产销售知识，我知道任何一次成功的销售都不是一个偶然的事情，它是学习、计划以及知识和运用的结果，事前的充分准备与现场灵感的综合应用都是值得努力学习和提高的。几年间我自己积极拓展业务，实现了每个月都能超额完成公司下发的核定任务，在完成自己工作的同时主动帮助新员工与他们交流销售经验，我想作为一个合格的xx人，不仅要做好自己的工作，也有义务帮助自己的同事。形成一个和谐进步的团队。

　　对于任何一个客户来说我都习惯提供更多、更好的服务，不计酬劳。把每一个客户都当成自己的朋友。不说没有把握的话，无论说谎能得到多少暂时的利益。努力培养对客户真诚健康的亲善态度，销售的同时也喜欢把xx集团的理念自然的传递给客户，行为胜于言语嘛。尊重每一个客户，对于客户给予的合作，心怀感激，并对客户表达出自己的感谢。现在很多客户都和我成为了很好的朋友。如果说我这几年的销售是成功的，除了集团的每一位同事的帮助外，我的客户对我的帮助也是非常重要的。

　　对于下一步的工作我也有一些想法，销售人员都知道获取订单的道路是从寻找客户开始的，培养客户比眼前的`销量更重要，如果不发展新顾客，销售总有资源枯竭的一天。

　　1、通过自己的社会资源向朋友们推荐公司产品，并充分依靠公司的宣传活动，积极出去宣传集团产品和理念，接触新客户争取更多的成单机会。

　　2、积极维护老客户。替客户着想，针对每一个客户的实际情况推荐适合他的产品，绝不因为自己的利益让客户选择没有必要的产品，要让客户的每一笔投入都达到最大化的收益。让客户信任自己、信任公司，从而让老客户给我们带来更多的新客户。

　　3、更加提炼自己的品格，有品格的人才能立足于社会，才能无愧于自己、才能为集团做出更大的贡献，做一个信守原则的人最会赢得客户和朋友的尊重和信任。因为他们也知道，公司给他们提供一种需要并不是无条件的，而必须是在坚持一定原则下的满足。知道我们是有品格的人和有品格的公司，我们的客户才有理由相信自己在给他推荐公司产品时同样也遵守了一定的原则，他们才能放心与我们合作和交往。

　　无论我的竞聘是否能够成功，对我自己来讲都是一次检视自己和锻炼自己的机会。今后我都会一如既往的努力工作，一如既往的宣传公司理念，一如既往的为作为一个x人而骄傲。

　　谢谢在场的每一位!

**关于主管竞聘演讲稿范文 篇15**

　　尊敬的领导和评委：

　　大家好！

　　今天，我非常荣幸地参加我们公司南街营业厅营销经理的比赛演讲，我非常激动。首先感谢各位领导过去对我的培养，给我这个机会站在这里做一个有竞争力的演讲！同时感谢和我一起工作的兄弟姐妹们对我工作的关心和支持！我非常珍惜这次比赛机会。无论比赛结果如何，我认为能够参与到比赛的全过程是很有意义的。希望能通过这次比赛得到锻炼，提高自己的工作能力和综合素质。我相信这场比赛将是我未来生活的又一个大转折点。

　　我是20年3月入职的，做店员，主要从事营销工作。刚到公司时，先进的硬件设施、完善的市场服务、真诚的服务理念、和谐的人文氛围、深厚的企业文化、广阔的个人发展空间给我留下了深刻的印象，深深震撼了我的内心，感受到了移动的美好未来。我坚信，选择移动就是选择人生发展的机遇。从进公司的那天起，我就下定决心要做好领导交给我的工作。公司的兴衰取决于公司的每个员工，每个员工都必须在自己的工作中尽职尽责

　　作为其中一员，我责无旁贷。为了做好本职工作，我虚心向身边的老同志和兄弟姐妹学习，尽快熟悉业务。由于我的工作是开卡，作为一个开卡人，我是公司运营发展的后勤兵。经过三年多的实际工作，我养成了以移动公司为家的工作作风。三年多来，我努力工作，热情服务，按时作息，从未离职，和身边的姐妹同志团结在一起。卡是公司竞争中的“子弹”。没有卡，就没有竞争的武器。怎么才能谈发展？卡的及时打开和售后服务的处理是赢得信誉不可忽视的重要环节。我深深知道，我的工作在一定程度上代表了公司的形象。所以在几年的工作中，客户选的卡都是及时打开的，客户在使用中的个别问题都是热情服务的，从不推诿。此外，工作之余，我们积极挖掘联通用户，开发新用户，利用朋友、家人和同学的关系宣传手机，动员使用手机卡。永远默默为公司的发展尽自己微薄之力。沙造塔，狗积少成多。相信自己和全体员工的一点一滴的工作，会为公司带来源源不断的资金！

　　在三年多的工作中，我积累了很多工作经验。在这次竞争中，我觉得自己在竞争营业厅经理的职位上有很大的优势。我有以下优点：

　　首先，

　　我有很强的职业精神和责任感，热爱公司和我的工作。做好任何工作的前提和基础都是有一颗心。我有这样的爱，我相信我能做好我的工作。

　　其次，

　　这几年的工作锻炼了我更好的心理素质。我从不因为心情影响工作。我是一个廉洁能干的军官，有一定的大胆决策和组织协调能力。同时，我也有积极工作的信心和勇气。就拿这次比赛来说，我站在这里迎接挑战，从挑战中发现自己，改善自己的不足。我也想通过自己的行为向你证明，振雄移动的员工是开拓进取的员工，是敢于挑战、迎接挑战的员工，永远是挑战者！既然是挑战，就有成功和失败。如果这次失败了，说明我还有很多问题和不足，所以我会更加努力的磨练自己，提高自己。亲爱的同事们，让我们用全部的真诚和智慧，迎接改革道路各方面的挑战，迎接风雨飘摇时代的挑战，让振雄移动在挑战中立于不败之地，拥抱时代的辉煌！

　　第三，有几年的市场营销实践经验。熟悉移动工作，尤其是营销政策法规，有一定的客户网络，有一定的`同事和睦相处的人际氛围，有一定的处理客户投诉的方法和经验。除了做好本职工作之外，还经常和有经验的同事在闲聊中讨论营销业务，经常在工作中向有营销经验的同志学习，在心里默默回忆他们的成功经验。

　　第四，我年轻，精力充沛，正处于人生的黄金阶段，工作效率高，作风坚决。我敢于创新，思维敏锐，善于接受新事物，并根据实际情况大胆设想管理方法。

　　第五，为人热情，做事有耐心。这是一个营销经理不可忽视的素质。营销本身就是一种服务。我会为身边的兄弟姐妹做细致的思想工作，会关心他们的工作和生活。我会微笑着向客户展示移动服务窗口的热情。耐心倾听他们的要求，谨慎处理一切，小心解决他们的投诉。

　　这些优势恰恰是我所竞争的营销经理应该具备的政治、思想、业务、性格和管理素质及要求。而这些我基本上都有。

　　如果比赛成功，在以后的工作中，我会进一步加强专业学习，不断提高自己的素质。我想，只要我有很强的责任感和事业心，我很快就会适应这份工作的。我竞争这个职位后，我的工作宗旨是：“以人为本，注重效率，热情服务。”

**关于主管竞聘演讲稿范文 篇16**

　　尊敬的各位领导、各位评委：

　　今天我非常荣幸地在这里参加公司南大街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，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事业心和责任感。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，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。对台席营销物品上岗前的检查制度化，这是工作前必备的准备。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。作为营销主管的我，要时时巡查，确保问题及时处理，确保咨询时时有人回答，有时候，员工正在忙其它业务，这时对咨询和一般的投诉就要主动上前予以解决和解答。抓好营业厅的各种资料的`汇总，款的收集、保管及送缴。每天结束，巡视营业厅，检查设备运行情况及所有财产的情况，确保安全，才能离开。

　　尊敬的各位领导、各位评委！真的，请你们相信，我是完全可以胜任营销主管这个岗位的，请大家审查！

　　谢谢

　　尊敬的各位领导、各位评委：

　　今天我非常荣幸地在这里参加公司南大街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，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：公文写作>第一、我有一颗热爱公司、热爱本职工作的强烈的事业心和责任感。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

**关于主管竞聘演讲稿范文 篇17**

　　尊敬各位领导及在坐的各位同仁：

　　大家好！

　　首先，感谢xx地产赐予我这次展现自我的时机和舞台。我是xx地产营销部的。今日我竞聘的岗位是销售部主管一职。

　　我为什么要竞争这个职位呢？

　　第一、我具备该职位所需要的工作阅历和素养。我是20xx年进入到这个行业的，虽然说不是很久，但在这期间参与多个楼盘的销售工作，在销售过程中积存了丰富的销售技巧把握了相关的专业学问，如何开发客户，维护客户是我的特长。所以我信任在自己及同事的共同努力下，肯定可以打造最有战斗力的团队。

　　其次、我具备该职位所需要的团队精神。作为团队来讲，如何发挥团队的力气是衡量这个团队领导力量的表达。没有完善的个人，只有完善的团队，我深深懂得这个道理，所以我不断的在实践中去完善自己，怎样去发挥自己的优势，怎么去改良自己的缺点，怎样和团队成员形成互补，发挥团队的战斗力，所以我深信我具备作为一个团队首领的力量。

　　第三、我具备了该职位所需要的抗负荷力量，作为团队的领导，要把完成公司的目标任务为己任，固然也要担当巨大的压力，俗话说，没有压力就没有动力，我会把这种压力转化成我工作的动力，有方法，有策略的去完成公司交给我们团队的任务，奋勇前进，决不退缩。

　　第四、固然，做为一个团队的核心，有这些还是远远不够的，我会在以后的工作中连续去完善自己，努力学习，取长补短，开拓视野，挖掘自己的.潜力，使自己做的更好。

　　今日我站在这里，是挑战也是机遇，是压力也是动力，盼望公司领导能给我实现自我价值的时机，如能如愿我将做好以下工作：

　　1、严抓纪律，安排好各岗位工作职责，主持召开早晚例会。

　　2、对销售人员的业务水平进展培训，提高专业学问。

　　3、协作各销售人员跟踪客户，帮忙谈单。

　　4、以自己的工作激情带动同事的工作激情、提高整体销售业绩。

　　5、定期对市场进展了解，向上级反应各竞争对手的近况，到达知已知彼。

　　6、听从上级领导的安排，无条件完成下达的各项任务。

　　7、一切从我做起。

**关于主管竞聘演讲稿范文 篇18**

　　尊敬的各位领导、各位评委：

　　大家好!

　　首先我要感谢公司领导为我们提供了这样一个直抒胸意、畅谈心声的舞台，站在这里，对我来说既是一种考验，也是一种信任。

　　下面，我简单地向各位领导和评委汇报一下我的个人情况。

　　我叫，今年x岁，大专学历，20xx年毕业于国际贸易公共关系专业。我20xx年到本公司工作，20xx年之前在公司从事销售工作;20xx年至今担任项目销售部副经理。工作中，我总是兢兢业业、勤勤恳恳，认真做好领导部署的每项工作，并多次受到公司领导和同事们的肯定，获得等多个荣誉称号。

　　经综合权衡，我认为我具有以下几点竞聘优势：

　　一、我具有扎实的理论知识

　　大学时我读的是国际贸易公共关系专业，几年的大学学习，为我积累了扎实的理论知识。参加工作以来，我经常利用业余时间加强学习，并参加各种培训，这使我的专业知识更加扎实，更加丰富。我想，我具备了做好项目销售经理所要求的专业理论素质。

　　二、我具丰富的营销经验

　　我在公司工作已经x年了。x年中，我从做销售员到现在的销售副经理，所从事的工作都与销售有关，这为我积累了丰富的营销经验。人们常说：经历也是一笔财富。我想把我这些经历整合成一种优势，并在以后的工作中加以运用。

　　三、我具有较强的组织、协调和管理能力

　　工作中，我识大体，顾大局，处理问题较为周全，工作认真负责。具有团结同事，正确处理与领导和其他同事的关系的素养。同时，副经理的工作，也使我积累了丰富的管理经验。使我对制度建设、员工管理和营销策略等方面，有了更为深刻的理解。我想，在担任项目营

　　销经理时我能够得心应手、游刃有余，能够更快、更好的干好这项工作。

　　尊敬的各位领导、各位评委，人们常说：心有多大，舞台就有多大。在这里，我想在项目销售经理这个大的舞台上自由发挥。如果竞聘成功我将切实做好以下工作，顺利实现销售x套房子的任务!

　　一、加强管理，打造一支有凝聚力、有战斗力的营销团队

　　凝聚力和战斗力，是一个团队生存和发展的灵魂，是圆满实现销售任务的根本保障。一个有凝聚力强、战斗力强的营销团队，能够激发每位成员的斗志，并在较短的时间内实现销售业绩的提升。所以，我将加强管理，强化对营销人员的培训，并尽力打造一支战斗力强、凝聚力强、吃苦耐劳、敢于拼搏的高素质营销队伍，尽快提升公司的销售业绩。

　　二、充分了解市场，做好营销计划

　　市场是公司发展的方向，公司的一切决策应根据市场的变化制定。为此，我将通过市场调查等各种方式，充分的了解购房群体的年龄特点、收入状况;并充分了解各大房地产公司的销售情况，吸取他们好的营销方法。同时，针对房地产公司和消费人群的特点，制定科学详细的营销计划，认真落实各项制度，使销售业绩再上一新的台阶。

　　三、提高服务质量，增强销售的软实力

　　我将树立全新的服务理念。将所有工作始于客户需求，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。一切服务先于需求而动，以满意服务赢得客户。要遵循客户导向的原则，为客户提供最优的质量和最优的服务，以客户就是上帝为宗旨，搞好整体服务水平，增强销售的软实力。

　　四、广泛培养社会关系，努力提高销售业绩

　　当今时代，关系也是一种资源，拥有广泛的社会关系，能够使公司的销售业绩提升。竞聘成功后，我将充分利用当前的关系网络，千方百计提高销售业绩。我想通过我的努力，x日内实现销售

　　x房子的目标将不是梦想!

　　五、加强学习，提高自身素质

　　“逆水行舟，不进则退”，今天的社会是一个各方面飞速发展的.社会，更是一个学习的社会，不学习终将被时代的浪潮淹没。对于我们每天要面对各种人物的营销人员来说，更应该不断的学习，不断的提高自己。在今后的工作中，我不仅要加强管理、营销、人际关系、口才等知识的学习，还要关注国家的大政、方针、政策，紧跟时代发展的潮流。只有这样，才能不被时代所淘汰，才能做好项目销售经理这项工作。

　　“雄关漫道真如铁，而今迈步从头越”。尊敬的各位领导、评委们，以上是我向你们汇报的简要情况。空谈误事，如果承蒙大家的厚爱，让我走上这个岗位，我将不遗余力地做好本职工作，以出色的业绩回报大家的厚爱!

　　谢谢大家!

**关于主管竞聘演讲稿范文 篇19**

　　尊敬的各位领导:

　　能者上，庸者下，竞争上岗有上有下、有进有退，上固可喜、下也无悔，一如既往；进也可贺、退也不馁，一片丹心。我没有惊人的`业绩，也没有刺眼的资格，更没有显赫的学历，优势也缺乏挂齿。我不敢奢求什么，只想让大家熟悉我、了解我、帮忙我，抑或喜爱我、支持我。也正由于如此，我更加糊涂地看到了自身存在的差距，促使我在以后的工作当中，励精图治，恪尽职守，努力学习，勤奋工作，以绵薄之力来回报公司。

　　最终我要说，在我多年的工作经受中，属于我的舞台不多，今日借此时机，表达一下我的心愿，感谢各位领导供应这个平台，感谢你们给我这个时机。无能结果如何，我一样会努力工作。

　　感谢大家！

**关于主管竞聘演讲稿范文 篇20**

　　你们好!首先，很感谢本公司及各位领导给我这次应聘营销主管的机会，我想这样的机会，不止是我个人努力就不落可以得来的结果，也有公司优良管理体制的帮助，才让我有这样一个更好的电子商务平台，能够更好的发展。

　　当初应聘的就是研修本英国公司的营业员，首要搞营销工作。初到公司，看到前进前辈完美看到的整个市场处事、至诚的处事理念、人文空气、艰深的文化深深地震撼着我的心灵。使我坚信：选择了贵公司就是选择了人生成长的机缘。

　　自从进公司那天起，我就立志要在今后的工作中尽职尽责、责无旁贷。我会虚心向老同志和身边的兄弟姐妹们进修，尽快熟悉公司业务发展。在几年的工作中，我对客户的问题，热情处理，从来不纰漏推诿。而且，还在工作之余招揽新用户，成长新用户，操作亲友老友同窗等关系，向外宣传本公司。默默地为孕育公司的成长尽幼稚单薄的力。

　　在几年多的工作中，我也积累了不少的工作成功经验，这次的竞聘中，我感受有很强的优势来应聘这个营销主管文职人员的岗位。我有一颗热爱控股公司、热爱本职工作的强烈的事业心和责任感。干好任何一项工作的条件和要有一颗爱心。我有一颗爱心，我在我看来能够把本职工作做好。几年来的工作磨炼了我的心理素质。

　　我从不因神色而其他工作、清洁干事、精悍干事，的果敢抉择妄想和组织能力。工作进取的抉择信念和勇气，就拿此次竞聘来说，我站里，在迎接挑战，从挑战中自我、改良的，也想经由过程的向巨匠证实：本公司的员工是开拓进取的员工，是敢于发出挑战并迎接挑战寄发的\'员工，是永远的挑战者!既然是挑战，就会有会有下落不明败，若是次失踪败了，说剖明我还良多问题和，我会加倍全力的考验。用尽自己全部抢回的真诚和战斗能力，去恭请更始路上方面的挑战，去迎时代暴风骤雨的挑战，在强手工作的挑战中立于不败之地，去拥抱时代的辉煌!

　　我认为设立本目地岗位的目的就是要适应当前的竞争生存环境，提高我公司运营质量，为一线投资业务发展做好后台支撑。主要实现以下首要目标：

　　1、贯彻落实及组织制定各项规章制度、销售指标及任务、人员管理办法，库存计划，保障卖场的安全、高效、稳定运行。

　　2、加强检查、监督力度和相关人员能力开发，组织店内、店外促销活动，作好人员调配、商品排列、布局，协调、配合商家的现场促销，有效降低企业运营成本。

　　3、组织业务培训，员工的业务知识和销售技巧，制定技术规范、开展技术支援，提高全店人员整体水平。对员工下达促销商品的了解及主推情况。

　　4、保证上级公司制定的命令、授权表露及任务等在门点得到畅通传达、从分理解和有效执行过程有效控制，并对结果反馈、分析。

　　以上四个目标是相辅相成的，全体销售人员整体水平的提高，必将能够保障联营公司的安全、高效、稳定运行，也必将多方面降低企业在运行维护各方面的各项运营成本。

　　如果这次我能够顺利竞聘成功，我将做好以下工作履行自己得岗位职责：

　　1、协助各部门层次结构搞好公司内部销售，提高岗位执行力，高质量的全面落实计划、组织、领导、控制和组织工作我认为，作为管理人员，是对部分部门负责人分担管理的分担者，因此，我要摆正自己工作主动积极不越位，协助管理不越权，加强团结不分散。充分调动部门员工的工作主动性，发挥他们的创造力;穆伊县加强既存员工的业务技术培训，不断提高整体员工的技术水平。切实加强各项运行维护管理制度、作业流程、管理办法的执行力度，做好监督、检查、指导、考核，使得各项改革各项维护组织工作能够贯彻、落实。

　　2、创新解决问题的方法，加强技术交流和对外协作

　　售管理人员在不断提高雇员自己水平的同时，还应该能够社团各方面技术力量，我将充分利用公司先进的交流平台，为各部门、各单位提供更加丰富和完善的统计数据技术支持。另外还要加强全店销售人员的交流与培训，组织当更多更高水平的讲座，提高整体防范意识和技术水平，以保证全店的安全、高效、稳定运行。

　　3、加强应用开发，利用先进的方法成功进行科学管理，提高管理成效

　　作为一家电子商务企业，我们在为用户提供优质产品及产品服务相关服务的同时，也应该优势资源充分利用自己的资源和行业优势，为本企业建立先进的科学管理平台。行政管理之后我们还应加强应用管理开发，充分利用我们的网络资源，进行科学管理，提高企业管理效益和管理水平。

　　众所周知，随着经营的日益多样，服务工作所水污染面临的环境问题也越来越复杂。俗话说，“道高一尺，魔高一丈”，相关服务售后的领域就是在此消彼长中不断发展，不断进步。服务永远面临着挑战，没有一劳永逸、完美无瑕的解决方案，所以在各项日常售后工作中，不仅要求我们的客户关系人员随时跟踪，了解售后维护重点工作认识内容，还要在各种提供服务中不稳定、不安全情况的发展工作方案中不断提出新明确要求，解决新问题。最重要的是，我们还应加强售后服务的自主开发，不仅可以不断提高我分部技术水平客服的技术水平，而且对后期维护，客户再开发等方面催生带来便利之处，并且能够为企业节约大量资金，降低企业运营成本。

**关于主管竞聘演讲稿范文 篇21**

　　尊敬的各位领导、各位评委：

　　你们好!

　　今天我非常荣幸地在这里参加公司南大街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，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20xx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事业心和责任感。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。对台席营销物品上岗前的检查制度化，这是工作前必备的准备。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。作为营销主管的我，要时时巡查，确保问题及时处理，确保咨询时时有人回答，有时候，员工正在忙其它业务，这时对咨询和一般的投诉就要主动上前予以解决和解答。抓好营业厅的各种资料的汇总，款的收集、保管及送缴。每天结束，巡视营业厅，检查设备运行情况及所有财产的情况，确保安全，才能离开。

　　尊敬的各位领导、各位评委!真的，请你们相信，我是完全可以胜任营销主管这个岗位的，请大家审查!

　　谢谢大家!

**关于主管竞聘演讲稿范文 篇22**

　　尊敬的各位领导，亲爱的老师，同学们：

　　大家上午好!我今天在国旗下的讲话的题目是：谈读书。

　　同学们每天辛勤在教室学习，在家中习作，在晨曦下背书，在课堂上朗读，无时无刻不跟书打交道，这是为何？

　　其实，自古以来，但凡有所成就的人都爱读书。才高八斗的曹植因为读书“七步”内便做出千古传诵的佳句：“本是同根生，相煎何太急”。一代帝王的赵匡胤因为读书，认为开卷必有益，即使政务繁忙，也要抽空读书，巩固了宋代江山。华人首富李嘉诚因为读书，每晚入睡前也要读上几段书，创立了他的商业王国。爱读书的例子并不少，匡衡凿壁偷光，苏秦头悬梁、锥刺股……，这些都是大家耳熟能详的读书故事。为了成功，我们必须要读书。

　　培根说过：读史使人明智，读诗使人灵秀，数学使人周密，科学使人深刻，伦理学使人庄重，逻辑修辞之学使人善辩；凡有所学，皆成性格。

　　而我认为：书就是社会，一本好书就是一个好的世界，好的社会。它能陶冶人的感情和气质，使人高尚。读书，就是在经历一个社会，更是在社会中接受精神的洗礼。

　　有人说，读书是精神的散步和漫游。我亦有同感，读书是一种精神享受。就象我们一日三餐中的盐和佐料，它们不是生活的主旋律，但它们会使我们的生活更有滋有味，更丰富多彩。

　　书，将我们带入一个比现实更为深邃的精神空间，让思绪任意驰骋。读书，将灵魂升华至一个纯真的高度，审视自己，思考人生。读书，让我们有力量抵御世俗的种种诱惑，使浮躁的心灵得到抚慰，变得宁静而平和。而只有拥有一颗平静的心，我们才能细细品味书中的内涵，书中的知识才能给予我们发展、进步的空间。

　　高尔基说：“书籍是人类进步的阶梯”，读书可以提高文化品位，提高生活质量。读书有如我们的一日三餐，它是根据我们的口味、嗜好有所选择的。好书似春风化雨，愉悦性情，营养身心;坏书如饮鸩止渴，蹉跎岁月，消磨意志，颓废人生。无论是好书还是坏书，都可以从中折射出读书人的影子。

　　林语堂说过，世间确有一些人的心灵是类似的。不同的人，会在不同的文字里找到自己的影子。读书也可从他人的观点中找到适合自己的道路。难怪中国就有圣贤感慨：书中自有黄金屋，书中自有颜如玉。

　　书，是人类最好的老师，最忠实的朋友。读书是一种心灵的活动。

　　读书,不但陶治人的性情,净化人的.心灵,滋润人的精神,更能开阔人的视野,促使人的思想成熟。

　　读书，可以通晓古今，可以提高水平，更可以激起人的各式各样的感情，最终获得美的感受。

　　同学们，老师们，书是知识的源泉，是人精神的营养品，是人类进步的阶梯。让我们徜徉在书的世界里，不断汲取力量。最后，我要大声说：让我们热爱读书吧！

　　谢谢！

**关于主管竞聘演讲稿范文 篇23**

　　亲爱的老师、同学们：

　　大家好！

　　经过了一个平安、祥和、愉快而富有诗意的寒假，我们满怀着新的希望迎来了生机勃勃的春天。在这里，我谨代表学校向全校师生拜个晚年，祝愿老师们、同学们新年快乐，幸福安康！

　　老师们，同学们，今天是新学期开学的第一天，我们带着对寒假生活的美好记忆、怀着对新年的憧憬、对新学期的向往，又走到了一起。回首过去的一年，我校在上级主管部门的关心和支持下，全体师生同心协力，谋求发展，谱写了学校发展的新篇章。

　　老师们、同学们，松弛的神经又该绷紧了，床头的闹钟又将激起清晨的奏鸣！我们广大教师要立足课堂，向课堂40分钟要质量，全面提升自身素质和教学能力。我们要自加压力，敢于争先，开拓创新，与时俱进。最后，祝全体师生在新的一年里更上一层楼！

　　谢谢大家！

**关于主管竞聘演讲稿范文 篇24**

　　老师们，同学们，大家早上好！近段时间一场罕见的大范围雾霾笼罩着我国。从华北到东南沿海、甚至是西南地区，有许多城市不同程度地出现雾霾天气。这对我们的健康有相当大的影响。但是，我们的学习和生活依然得继续，所以我们需要知道：雾霾是什么？雾霾天气需要注意些什么？以保证我们的健康。

　　从物理本质来讲，雾和霾是两种不同的天气现象。雾的成分90%以上是水。霾的成分80%以上是粉尘颗粒。而“霾”就是空气遭受污染而出现的天气现象。雾霾天气对人体造成的危害主要有以下几种：

　　引发上呼吸道疾病。如上呼吸道感染、支气管哮喘、甚至肺癌等。容易诱发心血管疾病。引起结膜炎、角膜炎。导致人体缺钙等等。

　　雾霾天气，我们如何做好个人防护呢？

　　1。喜欢晨练的人可以改为室内锻炼。如果要进行室外锻炼，在冬天比较好的时间段是上午9点。

　　2。雾霾天，仍然需要通风换气。请大家不要把窗户关得太严。如果不通风换气，污浊的室内空气同样会危害健康。开窗时应尽量避开早晚雾霾高峰时段，可以选择课间或中午阳光较充足的时候短时间开窗换气。

　　3、尽量远离马路。上下班高峰期和晚上，污染物浓度最高。如果不得不走在马路上，那么尽量少说话，或者带个口罩。

　　4、雾霾天气尽量减少去人多的地方。外出归来应及时洗手、洗脸，也可用生理盐水清洗鼻腔。

　　5、可以喝点清肺润肺的茶比如罗汉果茶。

　　6、平时多饮水、清淡饮食。多进食新鲜的蔬菜水果，加强锻炼，增强免疫力。

　　十二月份本市进入冬季，天气转冷，常有寒潮影响，多霜冻。由于受到大环境影响，我校学生的呼吸道疾病发生率也随之上升。但由于不少同学和学生家长对流感认识并不充分，预防意识较薄弱。在此，针对我校的情况，提醒同学们务必做到以下几点：

　　1、为了自身的健康，为了周边同学们的.健康，请发烧的同学自觉在家隔离。这一点在预防流感工作中尤为重要。因为只要有传染源也就是发烧同学坐在教室里，病毒就会持续不断地传播开来。我们即使采取再多的预防措施也无济于事。

　　2、有感冒症状的同学，请自觉戴上口罩。这样，能防止带有病毒的飞沫污染教室空气。

　　3、流感是由病毒引起。预防或者治疗初期，请服用抗病毒药物，如清开灵、板兰根等，切不可觉得自己发烧了，吃颗退烧药了事。这样只能掩盖和延误病情。

　　4、请各班做好室内卫生工作，抑制流感病毒的滋生。同时，应注意个人卫生，勤洗手。

　　5、各班请指定一位同学，专门负责下课开窗通风的工作。只有流通空气，才能有效避免上呼吸道疾病的交叉感染。如果需要教室消毒，请联系医务室。

　　6、各班如有因病缺课的同学，请及时告知医务室。

　　同学们，让我们科学认识，积极预防，多运动，讲卫生，从一点一滴做起，让疾病远离我们。祝大家身体健康，谢谢大家！

**关于主管竞聘演讲稿范文 篇25**

　　尊敬的各位领导，同志们：

　　大家好！

　　我今天之所以来参加这次竞聘活动，原因有这么三点：首先是源于我对教育事业的热爱；其次是我不甘平庸、不甘寂寞，勇于挑战自我的性格；第三点是参加工作15年来，我一边上课，一边参与学校管理，从最初的团委书记、政教主任到现在的副校长，积累了一定的管理经验，所以有信心参加这次竞聘活动。

　　市XX中学处在人口相对稠密、人杰地灵的XX镇。XX镇的基础教育很好，离市区比较远，加上附近的茶店乡，五龙镇，南村的部分村落，人口超过20万，所以说，XX中学有存在的理由和发展的基础。现在存在的客观情况是我市的其他普通高中都集中到了市区，学生、家长的择校观念有所改变，学生纷纷到市区求学，还有些成绩好的学生流失到外地市，这导致XX中学学生的生源减少、质量下降，老师的教学热情受到打击，前景担忧。

　　假如我是XX中学校长，我要牢牢记住两个词、四个字：“管理”，“质量”。做到以人为本，让每一位教师和学生都得到充分和谐的发展，让他们的个性特长都得到最大限度的发挥。

　　管理和质量是两个相辅相成的命题。管理好了，教育质量就上去了，不能想象一个管理混乱的学校会有好的教学质量；相反，教育质量抓上去了，管理就变得相对容易了。当然，归根到底还是要抓管理，做到管理科学化、数字化、精细化和人性化。

　　管理包括教师管理、学生管理以及常规管理三个方面。假如我是XX中学校长，我首先注重的是对教师的管理，我要尊重和信任教师，尊重教师的人格、尊重教师的工作、尊重教师的合理需要，想方设法去满足教师的合理需要，做到关心每一个人、关注每一个人的价值和奉献。我要学会“开发教师”，提升教师的价值；将“学习、激励”纳入学校管理，加大师资建设力度，引领教师走专业化道路。促进教师的自我发展，提高教师队伍的整体素养，使他们充分体验到教育的乐趣，体验到生命的乐趣，找到教育工作者应有的自信和尊严。俗话说：没有规矩，不成方圆，维持一个学校的\'正常运转必然要靠制度来约束。对于教师的备、教、批、辅以及授奖、职称晋升等方面，要让数字说话，平时教师的考勤、业绩等要量化考核，事实面前，公平公开公正。

　　对于学生管理，真正做到以人为本，树立学生是主体，教育是服务的理念。学生是我们的服务对象，我们要用心去经营这一神圣的事业。让每一位学生都能获得成功的感受，享受到学习的快乐。对于学生管理，依然要采用量化考核的办法，从学生上操、卫生、学习、自习、纪律等方面每天由学生会、团委干部给每班得分，班里成立考核小组给每个学生得分。每周一公布，在周一升旗仪式上给优秀班级颁发班级百分考核流动红旗；周一班会上，班主任老师对每位同学总结表彰。

　　对于学校日常管理，作为学校的一把手，要以身作则，要求老师做到的，自己首先做到。俗话说，好校长就是一所好学校。在任何时候都要有勇气对全体教师说：向我看齐！在教学上，要沉下心来，深入课堂、深入到教师学生中间，认真听课、评课；并且积极上课，讲公开课、示范课。

　　假如我是XX中学校长，我要注重校园文化建设和精神文明建设。学生可以考不上大学，但是他不能只有青春没有热血，只知索取不知感恩。同时我要积极走出去，主动与当地政府、上级主管部门多沟通协调，争取支持。

　　假如我是XX中学校长，我要充分发挥领导班子、教代会、工会的作用，努力为全体师生营造出和谐、宽松、有序、竞争的氛围，以情感人，以理服人，团结带领XX中学师生走向一片崭新的天地！

　　机遇只垂青于那些有准备头脑的人，我把参加这次竞聘活动也当成一次锻炼的机会。如果我这次竞聘上，我将锐意进取，积极改革，全面抓管理，抓高效课堂建设，抓学生考大学工作，力争在三年内让XX中学成为我市南部地区有影响力的教育圣地。如果我没有竞聘上，我还会一如既往地从事我喜欢的职业教育工作。在全社会都来重视职业教育，在我市职业教育面临转型，即将步入快车道快速发展的关键时期，我将殚尽竭虑，为我市的职业教育奉献出全部的光和热。

　　非常感谢大家耐心听我的演讲，谢谢！

　　面试自我介绍的12条注意事项

　　求职者做面试自我介绍时，如果能够做到以下12点要求，那么，获得面试机会的几率就大，下面我们来了解一下。

　　1、整个答题过程请用普通话，俗语要中等偏慢，流利清晰。

　　2、开始时，考官通常会对你进入面试表示祝贺时，考生要以“谢谢”回答考官。

　　3、当考官读完面试欢迎语和试题，示意开始答题后，可以说：“谢谢，请让我准备一下。”或“好的，我准备一下。”

　　4、每题的思考时间不要太长，1-2分钟为宜。可以打草稿，写出自己的思路要点。如果实在不知从何答起，可以用诸如“关于”之类的一句话缩短思考间隙，同时可以不留痕迹的思考答案;也可以重复该题目，这既给自己赢得了思考时间，也表示了对答题的重视。

　　5、尽量用“第一、第二、第三”等句式，进行要点式答题，以显示自己的思路清晰有条理，也便于考官明明白白地去听你的回答。

　　6、没听清题或自己一下子不知道怎么回答，可以请考官再读一遍题目，但不要超过两遍。如果遇到实在不会回答时，不要浪费时间，坦率地承认即可，争取把下一题答好。

　　7、答题保持适度的音量，既要让考官能听得到、听得清楚，又不能过于洪亮。考前注意保养好嗓子。如果感冒，要向考官说明，提示考官予以理解。

　　8、合理分配每一题的答题时间，不可太短，但也不要超时。答题超时后，请立刻收尾结束。

　　9、考试期间始终保持高度精神集中，无论遇到什么情况，都要冷静，避免情绪化，更不可与考官争论。不要有疲惫的表现，也不要坐立不安。

　　10、适当的时候应利用一些肢体语言(点头，手势等)来弥补自己语言表达上的不足。遇到演讲题时，在征得考官同意后可以起立作答。答题中可以有停顿，但要注意控制。杜绝“啊”、“嗯”、“这个”、“那个”等词语的出现。

　　11、面试时间在上午时，作答应尽量详细;若面试时间在下午，则应简洁答题，最好有创新亮点。

　　12、当全部问题回答完毕时，考官一般会询问有没有什么需要补充的。此时不要多讲，以“没有需要补充的内容，谢谢各位老师”为结语为宜。

**关于主管竞聘演讲稿范文 篇26**

　　尊敬的老师，亲爱的同学们：

　　大家好!

　　书是干涸中的一汪清泉;是冬日里的一轮暖阳;是黑暗中的一盏明灯。书能保持我们的童心;能保持我们的青春;保持我们的快乐。

　　高尔基曾说过：书籍是人类进步的阶梯。阅读是一种有趣的事;你可以从书中学到很多的知识。从小，妈妈就叫我每天读书，说这书能增加我们的知识，刚开始的那几天，我很不情愿，几乎每天都因为读书而被妈妈训斥一顿，就因为这样，我对读书就开始有了抵触的心理。一到妈妈规定的看书时间，我总是找一大堆的理由跑出去，跑到那属于我自己的小天地，我总是在那度过本该属于读书的时间，然后在妈妈不知道的情况下从后门偷偷溜回家。渐渐地，我跑出去的次数少了，因为我开始喜欢上了读书了。

　　一天，家里没人，爸爸妈妈都去帮奶奶种稻子去了，只把我一个人独自留在家里，碰巧家里停电了，电视铁定看不成了，大门还被锁起来了。我就自己一个人在家中乱转，忽然，我的目光停留在那曾经被我“抛弃”过的.书本上，我顺手拿起了一本书，翻开看看发现还挺好看的，里面有彩图，有注音，不会度的字，拼一下就会读了，就这样，我和我曾经被“被抛弃过的书”度过了一个下午，十分快乐!没多长时间，那本书就被我看完了，看完后的感觉十分快乐，我这才发现读书的快乐，时间久了，家中的那几本书我已经全部看完了，妈妈见状，就带我上书店给我买书，回来时，妈妈笑着对我说“妈妈没骗你吧，读书是不是很快乐，我笑盈盈地点了点头。回到家中后，我把书抱进我的房间里，开始读书，读完一本就换另一本，如果觉得这本书好看的化，我还会再多读两遍呢。

**关于主管竞聘演讲稿范文 篇27**

　　尊敬的教师，同学们：

　　下午好!

　　青春是站在山峰上的一棵树。它永远象征着生机和活力，因为它知道只有努力才能“一览众山”，会有一个独立的世界。

　　青春是一朵盛开在夜晚的昙花。它永远高贵纯洁，因为来的快，去的也快。所有美好的`时光，也许在下一刻，不！下一秒，就消失了。

　　青春是紧紧跟在队伍后面的一只雁。它一直很重视团结，因为它知道有一首歌《团结就是力量》，因为它知道有一句话：一根筷子容易断，一根筷子难摇。

　　青春是一条在水里游来游去的鱼。它永远是的。它在湖里有无限的闲暇，让思绪飞扬，让梦想追上。它不是金鱼，不会被别人养，但它在鱼缸里生活了好几年。是自由任性。

　　青春是高高飘扬在旗杆上的红旗。它不会忘记承担沉重的责任，也不会试图进步。因为它永远是热情努力的旗帜。

　　青春是差异的十字路口。有好有坏，一不小心就会出问题。但他也教会了你：稳重、细心、踏实、谨慎！

　　综上所述，青春美好而短暂。不像小时候那么幼稚，但也不像成年人那么严肃可怕？太美了。不会像“生命”那么长，只是成长的必经之路？它是短暂的。

　　青春没有炫目的服饰，也没有华丽的表演。只有一次，不可能普通。

　　青春有泪有笑有喜有悲。不会一帆风顺，但也不会一片黑暗。你一定要相信，在青春的长河中，“阳光永远在风雨之后！”

**关于主管竞聘演讲稿范文 篇28**

　　一、 宣布主题班会开始（PPT1）

　　合：尊敬的老师，亲爱的同学们，大家早上好！

　　甲：我们中华民族素有“礼仪之邦”的美称，她有五千年悠久的历史。乙：她不但创造了灿烂的文化，而且也形成了古老民族的传统美德。甲：在改革开放的今天，我们应该弘扬民族优良传统。

　　乙：从小学礼仪，用礼仪，做一个讲文明、懂礼貌的小学生。

　　甲：唉——，我们在课堂上怎样做到文明有礼呢？

　　乙：是呀，课堂上讲文明礼貌，太重要了，我们该怎样做呢？让我们一起来讨论学习吧！

　　合：1年 班“课堂礼仪我遵守”主题班会现在开始！

　　二、第一篇：认识课堂上的文明行为

　　甲：说到文明，我们再熟悉不过了。

　　乙：是啊，从生下来就得到了父母的教诲，从入学后得到了老师的教育。我们都应该懂得课堂上的文明礼仪。

　　甲：请大家想一想，我们为什么要强调遵守课堂礼仪呢？（PPT2）

　　乙：遵守课堂礼仪，是尊敬老师的表现；遵守课堂礼仪，是自身修养的需要。 甲：有礼的人——让人产生信任感、亲和力。

　　乙：无礼的人——让人产生厌恶感、避而远之。

　　甲：文明礼仪是一个永恒的话题，文明礼仪渗透到了每一个角落。

　　乙：那么，我们应该怎样做，才算是课堂上的文明行为呢？（PPT3－5） （请同学们发言）

　　同学1：各科上课前要准备好书籍和用品。笔盒里文具摆放整齐。要爱惜学习用品，不浪费，书籍本子整洁，不随便撕毁、涂画、折卷。

　　同学2：上课铃声一响，学生应端坐在教室里，准备好课堂用具，安静地恭候老师上课。老师进教室，全班同学立正向老师问好，老师回应后再坐下。起、坐要做到桌椅无声响。

　　同学3：专心听讲，全神贯注，坐姿要端正，静静地听。注意读写姿势，做到：胸离桌一拳，眼离书一尺，手离笔尖一寸。

　　同学4：发言时，身体要立正，态度要落落大方，声音要清晰响亮。

　　同学5：向老师提问要注意语言谦和、诚恳。可以说：老师，我有一个地方不理解······”、“老师，我想问一个问题······”等。老师解答完问题，要向老师表示谢意，可以说：“我明白了，谢谢老师”。

　　同学6：师生、生生之间交流要注意用语的礼貌，可以说：“我同意某某同学的说法，我还有补充······”、“对不起，我不同意某某同学的说法，我认为······”。

　　同学7：课堂上学会倾听，打断老师讲课和同学发言是不礼貌的。当同学说错话，或解答错误时，应及时给予鼓励和帮助。

　　同学8：课堂小组讨论，注意控制说话音量，要有序地进行交流，营造一种宽松、平和的学习氛围。

　　三、第二篇：欣赏“课堂礼仪规范”的图片

　　甲：同学们的发言都很好，看来同学们已经懂得课堂上应该遵守的礼仪规范了。

　　乙：是啊，既然同学们都已经了解了课堂上应该遵守的礼仪，那么让我们来

　　总结一下符合课堂礼仪的坐姿、站姿、写字姿势及举手回答问题的规范吧。

　　（请几位同学给大家做一下正确的示范与讲解。）（课件）

　　甲：好啊。首先请 同学来为大家讲解一下正确的坐姿。（PPT6－7） 同学1：坐姿礼仪

　　★入座、离座时要轻要稳

　　★头部端正，目视前方，看着老师（黑板或投影）。

　　★双肩平正放松，两臂自然弯曲双手平放在桌面上。

　　★身子上半部自然挺直，至少坐满椅子的三分之二。

　　★双膝自然并拢，小腿与地面基本垂直，两脚平落地面。

　　乙：谢谢 同学的讲解。坐姿是一个人是否积极向上的象征。坐姿反映了我们是否有饱满的精神状态迎接每天的学习生活。

　　甲：说的.太好了。那么，上课时正确的站姿是什么呢？请 同学为大家讲解一下。（PPT8－9）

　　同学2：站姿礼仪

　　●头正，双目平视

　　●双肩放松，双臂自然下垂于身体两侧

　　●做到挺胸、收腹、立腰，有向上的感觉

　　●双腿立直，身体重点应在两腿中间，防止重心偏左或偏右

　　乙：谢谢 同学的讲解。正确的站姿会给人以挺拔笔直、舒展俊美、庄重大方、精力充沛、信心十足、积极向上的印象。

　　甲：说的太对了。由于长期坐姿站姿不正，还会导致颈椎、腰椎、驼背等发生，影响身高，同时，还是导致近视眼的重要原因。

　　乙：那么写字时的正确姿势是什么呢？请 同学来为大家总结一下。（PPT10－11）

　　同学3：正确的写字姿势：写字歌

　　头正、身直、两脚平，

　　眼离书本一尺高，

　　胸离桌子是一拳，

　　手离笔尖一寸长。

　　甲：谢谢 同学总结的写字歌，这对我们每个人都很重要。那么在课堂上，我们应该怎样举手回答老师提出的问题呢？（PPT12）

　　同学4：举手回答礼仪

　　◆应先举右手，并要在老师点到自己的名字时，方可站起答题

　　◆回答问题时，站姿、表情要大方，声音要响亮、清晰，不要过低或吐词不清。

　　◆如对提的问题答不出，也应先站起来，再用抱歉的语调实事求是地向说清楚，不要不站起来。

　　◆认真倾听，不应随意插嘴。

　　◆别人答错了，也不应讥讽嘲笑，自己能答，可举手，得到老师允许，再站起来补充回答。

　　乙：谢谢 同学的讲解。大家把课堂上应遵守的礼仪总结的很全面了。那么我还有一个问题要问问大家，请大家想一想，如果因为某些原因，导致我们上课时迟到了，我们该怎么做呢？

　　甲：我想这时应该用到迟到致歉礼仪。请 同学来为我们讲解一下。（PPT13－14）

　　同学5：▲在教室门口应先停下脚步，首先喊“报告”。

　　▲要诚实向老师说明迟到原因，老师谅解和允许后，方可入座。

　　▲入座时，速度要快，脚步要轻，动作幅度要小。

　　▲ 放书包和拿课本时，尽量不要发出太大的响声，更不能有任何滑稽可笑的举止。

　　▲坐下后，应立即集中注意力，端坐静听老师讲课。

　　乙：谢谢 同学的总结。讲了这么多，其实内容很简单。我们班已经有小诗人总结出来了，现在就请大家来欣赏 同学的诗歌朗诵：（PPT15）

　　课堂礼仪歌

　　铃声响，进课堂，

　　齐起立，敬老师，

　　背要直，身要稳，

　　鞠个躬，问声好。

　　若迟到，应报告，

　　先敲门，再开口。

　　课堂上，认真听，

　　老师问，莫迟疑。

　　举手时，手要直，

　　眼专注，不出声。

　　若回答，先站好，

　　大方说，声响亮。

　　专心听，多动脑，

　　勤学习，可成器。

　　下课初，先勿走，

　　课桌椅，排整齐。

　　桌面清，地面净，

　　课前准备，勿忘记。

　　再出门，去活动，

　　轻松课间十分钟。

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