

# 竞聘演讲稿分钟 班主任三分钟竞聘演讲稿 (实用9篇)

演讲稿也叫演讲词，是指在群众集会上或会议上发表讲话的文稿。演讲稿是进行宣传经常使用的一种文体。演讲的作用是表达个人的主张与见解，介绍一些学习、工作中的情况、经验，以便互相交流思想和感情。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。

## 竞聘演讲稿分钟篇一

尊敬的各位领导：

大家下午好！

首先感谢学校给我这个机会来参加班主任岗位竞聘的演讲。虽然我是语文老师，但我不会用漂亮的诗句来讴歌我的职业，因为我就是一名普普通通的教师，一名热爱孩子，热爱自己岗位的教师。

我之所以竞聘这个岗位，是因为我具有以下几个优势：

我明白教师的苦与累、平凡与无私。有的只是生活的忙碌，有的只是肩头沉甸甸的责任。但我无悔于自己的选择！我深深爱着教师这一行，用我的汗水，用我的智慧，用我这颗跳动的火热的心！面对着一群天真可爱的孩子，我揣摩着、尝试着，与他们真诚的交流着，让爱与美托起明天的太阳。

自参加工作以来，我始终学xx勤钻研，善思考，多研究，不断地丰富自己、提高自己。由此我坚信我对班主任的工作是完全能够胜任的。

并在实践中也积累一些经验。我踏实工作，关爱学生，每天，看到学生学有所成我最大的乐趣，在工作中我会注重关心每一位学生的身体状况及学习能力。

如只要学校内有事，我能自觉地留下来加班，并有质量地完成各项工作任务。服从大局，服从领导的安排。

领导们、同仁们，我有信心、有决心做好班主任的工作，为学校的发展贡献自己的聪明才智，为学生的明天献出自己的全部光和热。

谢谢大家！

## 竞聘演讲稿分钟篇二

xx今年xx岁，xx年参加工作任运转车间制动员xx至xx年就读xx工程职业技术学院。在学院期间担任本班班长，并以大一新生身份任院学生会办公室主任一职，开建校以来之先河□xx年xx月回到车站任运站车间减速顶工区维修工至今。

我参加工作的几年，是在组织关心和培养下不断成长的几年，因此，我对车站有着深厚的感情。在努力工作的同时，我一直渴望有一个机会，能够展示自己的能力和更好的服务于铁路，为车站作出自己的贡献。

我将继续加强学习，不断提高自身综合素质和工作能力，（）并在以后的工作中做到：

- 1、遵章守纪，加强自身修养，提高政治素质
- 2、加强学习，增强业务知识，充分发挥技术人员的专业优势
- 3、服从领导安排，继续发扬不怕苦不怕累的工作作风，尽全力完成每一项任务

我要把本次竞聘当做一次学习和展现自己的机会，让大家认识我了解我，如果这次我竞聘不上，我也不会气馁，我会继续在岗位干好自己的本职工作，为企业发展奉献自己的力量！

## 竞聘演讲稿分钟篇三

尊敬的各位领导：

你们好！

进入医院以来，我就一直期待有一天能够成为护士长，在接下来的十多年工作中，经常跟随在护士长身边，不断学习思考。经过了自己不懈努力，通过了各位领导的认可，让我得到竞聘护士长的机会。

我是医院老人，对医院各科室都非常熟悉，而且工作经验丰富，有着十多年积累，早已经除去了过去的毛躁性质，变得稳重，认真负责。在过去工作中，光从我手上培训出来的护士就不下两百多人，也做过前护士长助手，有管理经验，很所时候都会协助护士长工作，对于护士长的工作了解透彻。

我是\_\_大学毕业，有着研究生学历，更是得到了十多年实战考验，我一直把医院当做自己家，始终坚持医院的意志，服务病人。在工作中任劳任怨，在平时生活中与同事友善交往，我曾轮流进入过各个科室工作，对于各科室了解极多，我也相信，自己有这个能力担任好护士长这份工作。

并且在医院工作期间，不断提升自身能力，连续多年来，已经获得了很多好评，得到过病人所送锦旗二十多面，在医院年终评比中多次得到优秀护士称号，有着荣誉，更有着踏实心态，多年的工作态度就是我对医院最好的证明。我明白自己最大的优势就是经验丰富，有众多康复患者爱戴，也得到医院同事认同，我也明白护士长这份工作很重。

如果我担任护士长后，我依然会继续坚守在工作中，不但会做好自己本职工作，更会注重医院新护士人才培养，同时处理好各科室之间的关系，能够做到公正公平，坚决不会因为个人喜好做出损害医院的事情，一心为公，努力奉献，在岗位上发光发热。

在医院，我会继续努力用温和态度对待每一个病人，树立医院良好形象，对于同事我会团结一致，共同完成每年工作，帮助更多的病人，带领更多的人走过一处处难关。我有信心带领我们医院所有护士做出成绩，做出结果，我会用事实说话，改变工作疲态，让所有护士积极奉献，对自己认真，对他人负责。

当然最后的结果全凭医院各位领导共同商议，我希望能够让成为护士长，毕竟我的经验能够让我快速融入护士长这个职务，也能够为我们医院做更多的事情，因为我自觉自己有足够的力量有实力做好自己的事情，我如果当上了护士长一定不会让医院领导失望，恳请各位领导支持，当然我如果没有竞聘成功，我也会积极配合新任护士长，做好工作完成护士长的任务。

谢谢大家！

## 竞聘演讲稿分钟篇四

各位领导、公司同仁：

大家好！

我很高兴今天可以站在这里和大家交流工作中的心得。首先，我先简单介绍一下我自己：

我叫\_\_\_，\_\_\_年12月8日正式进入公司，入职伊始至今一直都从事销售工作，时间犹如白驹过隙，转眼间已有近两年的时

间。在这期间的工作中，在公司领导、各位同仁的关心和帮助下，我在思想上、工作上都有了显著的进步，进入了一个崭新的阶段，借此机会，我要感谢公司各位领导的帮助、以及同事们的支持。特别要感谢的是公司的负责人刘总，她不仅在工作中教会我很多，最重要的是她让我学会了一种思维方式，而这促使我愈见成熟起来，在这里，我要对刘总表示深深的谢意。

为了激励我们，调动我们的工作积极性，公司实行了此次的公开竞争。这次活动，虽然名义上说是一场竞争，我认为其实更是公司在我们客户部的一场意义深远的改革。我相信，通过这次改革我们将真切感受到销售的乐趣，对于提高我们的工作能力也将有历史性的意义！

既然是岗位竞争，我就要把我的优势——也是我近两年来在工作上的心得与大家一起分享。

销售工作细致繁琐，工作中可能涉及到方方面面，我大概总结了以下三点：

第一点，对于业务工作，无论过程顺利与否，最终目的就是要看业绩。我自\_\_\_\_年底入职至今，一年半的时间，实现签单的新客户主要涉及了四大行业：房地产、汽车、银行和保险。其中，房产行业的主要客户是\_\_地产，汽车客户中是\_\_，还有\_\_银行2年，以及\_\_保险。其他签单的客户还涉及到政府，重工业，旅游业，食品行业等等。在工作中，我不仅注意与已签单的客户保持良好的合作关系，还注意与尚未与我公司签订合约的客户适时地沟通，能在最短时间内掌握户外媒体客户的动向。古语云，天道酬勤，这个教诲我一直铭记于心。另外，我相信自己开发客户的能力。坚持不懈地挖掘客户更是我的工作准则！

第二点，我善于总结在工作中成功或失败的教训。在过去的一年半的时间里，通过理论的学习和工作中的实践，我坚

信“细节决定成败”。即便是最初的电话沟通，语气、语速、声调……方方面面都有我细心的归纳。每一个电话都有收获，每一个电话都有价值，连点成线，便是我扎实进步，迈向成功的脚印。当然，由于某些原因也会导致工作中出现纰漏，这时候都能深刻认识并及时更正总结的我，不仅得到了客户的信任也磨练了我的心态——平和让我受益匪浅。一次次舍与得的经历更让我相信“天将降大任于斯人也”这句话其中蕴含的道理。

第三点，有人说销售工作不分男女，其实女性在心思细腻这方面的优势不能忽视。从小时候起，身边的朋友遇到任何大大小小的事都喜欢向我倾诉，这就是我性格中乐于助人，富有人情味的因素使然。我也希望这个特点可以让我成为我们这个大家庭的每一位同事的知心朋友，我将竭尽我的所能。

我们有一个很明确的目标——下半年六百万的业绩需要我们共同的努力。经过这些日子的锻炼，大家都有跃跃欲试，摩拳擦掌的感觉，期待着为大客户服务的激情。如果这次岗位竞争，能有幸得到各位同仁的认可和信任，我将会把我的工作经验通过各种形式与大家交流，和大家一起成长。为了更好地完成我们的目标，我会拿出一部分客户资源让我的队友去沟通和服务，同时遇到无法解决的问题，我们可以共同商讨，共同面对。

我争取在下半年完成300万业绩的基础上，同时协助队友完成团队的业绩，实现整个团队的价值，那时我们队伍将会是\_\_\_\_传媒的黄金战队，相信我们共同组成的团队将是一个最有人情味，最具凝聚力和战斗力的集体，我愿意与大家并肩作战，在我们共同的努力下，乘着奥运的祥云，再创佳绩。

## 竞聘演讲稿分钟篇五

各位领导、各位同事：

大家好!在局领导班子的部署和安排下，今天我竞聘办公室主任一职，如果办公室班主任竞聘演说成功，我将比照办公室主任工作职责，和大家一道努力工作，并肩作战，竭尽全力把监测站办公室的各项工作做好，为监测站领导班子服好务，为全站干部职工服好务，为我们的环境监测服好务。

我竞聘办公室主任的理由有三：第一：我工作雷厉风行，富有激情，有一定的组织协调能力;第二：我有一定的文字功底，能够圆满做好各种信息和文字材料的撰写工作;第三：我勇于吃苦，敢挑重担，勇于完成上级领导交办的各项急难险重工作，且勇于承担、毫不推诿!

具体工作中，我决心做好以下几个方面的工作：

### 一、加强机关全体人员学习，提高全体人员综合素质

坚持在抓好自身学习的同时，全力搞好职工的政治学习和业务学习，配合监测站党支部积极组织全站干部职工认真学习“三个代表”重要思想。

### 二、注重各个方面的协调，确保监测工作稳步推进

一是协调好内部各职能部门的关系;二是协调好监测站与市局、市站的关系;三是处理好与局机关的关系。

### 三、强化服务意识，促进监测事业快速发展

一是围绕领导班子搞服务。二是围绕监测站全体干部职工办公室主任竞聘上岗搞服务。

### 四、做好工作当中的每一个细节，务求实效

对领导交办的工作，将不折不扣地抓好落实。对站领导班子研究决定的事项保证做到掷地有声，件件见效。充分发挥好

办公室的督办职能，抓好对重要工作的跟踪督办，及时反馈各项重点工作的进展情况。

五、做好监测站领导班子的参谋助手，强力推进环境监测各项任务的顺利完成

当然，由于自己的工作能力和业务水平有限，并且目前受局领导的委派到县行政审批大厅校办公室主任竞聘工作，监测站新来的同志年轻有为，富有朝气和创新精神，他们从事这样工作会更加有思路、更加有亮点，所以即使我这次竞聘落选，我也会端正态度，摆正位置，更加努力地做好自己本职工作，在局领导和站领导班子的带领下，与监测站全体干部职工一起为环境监测事业的美好明天而努力工作，一心一意地支持新主任的工作，把自己工作的体会和方法毫不保留的教给他们，使他们尽快地进入角色！

不妥之处，敬请各位领导评委指正。谢谢大家！

## 竞聘演讲稿分钟篇六

各位领导，各位党员和职工代表：

大家好，我叫，首先，感谢组织上给予我参加竞聘，登台显才的机会供电所长竞聘，今天我竞争的岗位是供电所长。

### 一、我参加竞争的条件

我生于1980年6月，大专文化，中共党员。

我是从部队退伍分配到本单位的，曾在多经公司工程队、供电所、客户服务中心工作。我们电力行业是一门需要技术和人才的特殊行业，有鉴于学习的重要，我工作之余，自学了计算机、英语、法学基础理论知识，并取得了相应的国家认可的等级证书，我考取了长沙理工大学用供电所竞聘演讲稿



电专业的函授学院，系统学习了《用电管理》等18门课程，完成了题为《农电体制改革所遇到的困难与探索》毕业论文，今年四月份将领取大专毕业证书。我还参加了长沙电力学校、常德电业局职培中心组织的电力营销培训。通过以上学习，使我增长了知识，拓宽了视野，为这次竞争创造了良好的条件。

## 二、我参加竞争的优势

竞争不是争权夺利，竞争是对自己所学知识的自省，竞争是改变旧的人事制度的催化剂，竞争是一种责任，竞争是一种奉献，我们有幸处于竞争的年代，应感到无此自豪。我要竞聘的是营销中心副主任的岗位，我深知这个岗位的工作十分重要，具体说，就是摆正位置，当好配角；胸怀全局，当好参谋；服从领导，当好助手。竞聘这个岗位我具有如下优势：

(一)热爱电力事业，有较强的事业心、责任心。对待工作供电所所长竞聘演讲，有热情、有钻劲，乐于奉献，不谋私利，不计交个人得失，注重在干中学，学中干，任劳任怨。

(二)在基层工作5年，得到很大的锻炼，工作能力得到很大提高，并取得了一定的成绩，从中学到了很多有益的经验。

(三)为人处事坦诚、善良、有爱心、乐于助人，精神面貌积极乐观，团结同志。工作中不怕困难，有全局观念，可以协助主任做好全面工作。

(四)具有较强的理论学识水平和较强的组织能力和管理能力。

## 三、我参加竞争的承诺

今天的竞职，云集了很多人才，如果我没有竞选成功，说明组织上选中了能力更强的人，如果组织选中了我，我将“不用扬鞭自奋蹄”，认真按照以下几点去做：

一是讲团结，摆正自己的位置，当好参谋和助手，准确领会主任的意图和工作思路，拿出魄力和干劲，积极开展工作。遇到棘手的问题，不推诿、不回避，冷静思考，主动协调。做到大事讲原则，小事讲风格，把握好政策，合情、合理的为企业干实事、干好事。

二是讲学习，提高业务本领和实际工作能力，尽快进入角色，力争完成局党委下达的各项经济指标。营销中心战斗在我们供电所长竞聘演讲电力企业的第一线，肩负着我们企业的生存与发展的重任，但我始终相信“勤能补拙”，只要有一份敬业的精神和勤奋的动力，我相信自己能很快胜任这一角色。具体为以下几点：1、建立诚信电力，优质服务客户，我们电力营销的生命线就是优质服务，首先我将落实首问制，有可能的话对窗口工作人员实行聘用制，并实行优质服务和行风建设日常考核积分制(考核标准附表)，员工工资奖金直接与积分挂钩。2、降损即是效益，均价提搞就是利润，在这方面，将严格供用电合同，改企业行为为法律行为，实行“四分”管理(分线路、分台区、分电压、分电器设备)责任到人。3、安全工作是重中之重，对安全工作将严格实行“一票否决”制，并对及时发现安全隐患的同志进行奖励，把所有的安全隐患消灭在萌芽状态。真正达到省公司所提出分电厂安全员竞聘演讲稿的电网坚强。4、在售电量方面，除尽量减少非事故性停电和加强对大宗用电客户的管理以外，在条件成熟的情况下，可以参考学习青岛电业局和海尔的做法，即：和我县大型电器超市合作，开展买电器送电量的活动，刺激广大用电客户的用电消费。力争售电量上一个新台阶。

三是讲正气，廉洁自律，正确对待和运用手中的权力，自觉地接受群众的监督，自重、自省、自警、自励，廉洁自律，做到不该说的话不说，不该去的地方不去，不该做的事不做，堂堂正正做人，清清白白做事。

千里之行，始于足下，脚踏实地的干实事，才是领导和群众信任的基础和前提。如果我被聘为营销部副主任，我将在主

任的领导下，尽心竭力当好助手。

如果我这次没有被聘任为副主任，对我的情绪和工作不会有太大的影响，不管在哪个岗位上，我都会爱岗敬业。所谓重在参与，参与的本身已经使我得到了锻炼和提高，并且深深地体会到：当好一名二层骨干不是一朝一夕的事，要经得起千锤百炼。我将一如既往地踏实工作，虚心向同志们学习，找出自己的差距和不足，始终“老老实实做人，扎扎实实做事”。

我的演讲完了，谢谢大家

## 竞聘演讲稿分钟篇七

首先我要感谢分行领导能给我这次展示自己、提高自己的机会，当然这更是我向各位同事学习、积累经验的一次良好机会。

我叫，现年31岁，本科学历，师职称，\*\*年参加工作，\*\*年入行，先后在支行以及分行公司客户理财中心、机构部、公司部任职，担任过储蓄员、所长、客户经理、产品经理，现任分行公司部客户经理。

这次的竞职演讲，对我来说，意义非凡，对我们建行来说，更是体现了建行不拘一格的用人机制。正如我96年刚入行时所看到的感受到的，十一年来我们建行的那种在金融行业竞争中从未停歇过战斗感，作为一名建行员工充分感受到了其中的荣辱与兴衰，成功与骄傲。

时代在前进，二十一世纪的年轻人应该有二十一世纪自我要求与觉醒。所以任何一种磨练与再造对我来说都是我工作生涯的一次新的蜕变。我第一次参加工作是\*\*年，在邵阳市食品公司。因当时公司人才短缺，仅工作半年就被公司派往娄底市分销部负责全面管理与营销工作。从一个没有经验的到

一名优秀的分销部管理者，从对管理、营销一头雾水到理性地分析市场，让产品最大程度地抢占到市场份额，完成了我人生的第一次蜕变。

年初，我怀着踌躇满志的梦想与营销工作对我的巨大魅惑应聘到了新华社湖南分社，负责广告营销与信息采编。工作范围面向全省。于是，我怀着广告订单与激情开始满世界跑。下乡采访、到各个市市政府、军区、优秀企业去采编、营销广告，成了我每天工作的主要内容。身挂摄像机、录音笔，操一口比较流利的普通话侃侃而谈，这就是我当时的形象。这种魔鬼式的辛苦、独挡一面的工作磨练让我在短时间内，个人综合素质与营销谈判能力得到惊人的提高。这对我以后的营销工作也带来了很大的推动与进展。

现在回忆起那时近两年辛苦的采编工作，简直像参加了一个训练营销工作者的强化班，黄埔军校特种兵强化班，把我从一名普通的士兵打磨成了一个优秀的营销特种兵。这种历练的过程让我终生受益。

## 竞聘演讲稿分钟篇八

尊敬的各位领导、各位评委、各位同事：

大家好！

今天是个难忘的日子，是我第一次面对大家进行竞聘演讲。我首先感谢领导给我这次竞聘的机会，感谢评委在百忙之中抽出时间来给我讲评，感谢同志们对我的信任和支持。我个性温和，但充满激情；我做事稳重，但不张扬；我为人正直，但不固执。

我已经步入人生的不惑之年，在这充满生机和活力的新世纪，机遇和挑战并存。我常常门心自问：“我还该不该有自己的梦想，我还有没有梦想？我的梦想在哪里？”我深思过，也

彷徨过、惆怅过。凭心而论，我工作时间虽长可人生平凡而普通。二十多年来，我一直默默无闻地工作，是这次竞聘上岗的机会又一次唤醒了我沉睡的梦想。我没有辉煌的过去，但是，我会把握好现在和将来。为此，我来这里展示自我，让大家认识我，帮助我，进而喜欢我，支持我。我希望能靠自己的知识和水平，靠自己的实力而不是靠运气来赢得这次竞聘。我这次竞聘具有五个优势：

一、有丰富的机关工作经验。我在机关工作近二十年，特别是在基层科的十多年里，我能服务好基层，并得到了基层同志的认可，有丰富的基层工作经验。

二、有较强的工作能力。在日常生活和工作中，我能不断加强个人修养，以“明明白白做人，实实在在做事”为信条，踏实干事，诚实待人。在领导和同事的关心帮助下，我的组织协调能力、判断能力、办事能力都有了很大提高。

三、有乐于奉献的敬业精神。我出生在农村，种过田，进过厂，吃过苦。我爱岗敬业，不管干什么，干一行爱一行，努力把本职工作做得更好。

四、有一定的写作能力。我喜欢看书读报，在平时的工作中，也撰写一些信息、先进事迹、经验材料和调查报告，具备较好的文字功底。

五是有较大的年龄优势。我正值人生中年，身体健康、精力旺盛、敬业精神强，能够全身心地投入所热爱的工作中去。

假若我有幸竞聘成功，我将不辱使命，努力工作：

一、加强学习，提高素养。一方面加强政治理论知识的学习，不断提高自己的政治理论水平；另一方面加强业务知识的学习，不断给自己“充电”，尽快完成角色转换，胜任本职工作。

二、摆正位置，当好配角。在工作中，向领导多请示多汇报，真正做到工作到位不越位。

三、勤奋工作，不计得失。我将兢兢业业，踏踏实实，吃苦肯干。今天，我是本着锻炼、学习、提高的目的来参加竞聘。如果我竞聘成功，我会努力；如果我竞聘不成，我会更努力。我想，在一个人的成长过程中，每走一步，包括参与这次竞聘，都属于成功。天生我才必有用。我将以这次竞聘为新的起点：对待人生，会多一份梦想；对待工作，会多一份努力；对待领导，会多一份尊敬；对待同事，会多一份微笑；对待生活，会多一份热爱；对待家庭，会多一份责任。我相信，只要努力，有时我们自己都会惊讶自己的潜能。

各位，现在，我以一个小故事结束今天的竞聘演讲。的发明家爱迪生费尽了大半生的财力和精力，建立了一个庞大的实验室，但是一场大火，无情地将他几乎一生的心血付之一炬。当他的儿子在火场附近找到父亲时，67岁的爱迪生居然平静地坐在一个小斜坡上，看着熊熊大火烧尽一切。他扯开喉咙对儿子说：“快叫妈妈来，让她看看这场难得一见的大火。”大家都以为这场大火可能对爱迪生的打击是沉重的，但是，他平静地说：“感谢上帝，正是这场大火，我又可以重新开始了”。没过多久，就诞生了留声机。

最后，我有个请求，请允许我邀请在座的评委、领导、亲爱的同事和我一起，用最真诚、最热烈的掌声，为参加竞聘的同志加油；为获得成功的同志祝福；为我们光辉灿烂的明天祝福。

谢谢大家。

## 竞聘演讲稿分钟篇九

亲爱的领导、同事们：

大家好!

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、也为自己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\_\_行业有了一定的认识，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\_\_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，以顾客需求为导向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，对于营销人员尤其是如此，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\_\_市场的同时，以建设为切入点，分别设立滇办事处，抢占高端市场，利用营销网络覆盖全施兼并、收购中小企业，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。

谢谢大家！