

市场岗位竞聘演讲稿(大全8篇)

演讲稿也叫演讲词，它是在较为隆重的仪式上和某些公众场合发表的讲话文稿。好的演讲稿对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇演讲稿下面我给大家整理了一些演讲稿模板范文，希望能够帮助到大家。

市场岗位竞聘演讲稿篇一

各位领导、各位同事：

新年好!我今天演讲的题目是《我不后悔每一天》。

当我踌躇满志的走出学校大门，踏入社会参加工作的第一步就与万客源结下了不解之缘[]20xx年的金秋十月、伴着万客源金桂路店的开张锣鼓和冲天的喜气，我穿上了超市的红背心成为万客源的一名收银员，望着身上的红背心，我既兴奋有紧张，但更多的是自豪和骄傲，同时也深感自己肩上责任的重大，虽然我是一名普通的收银员，但我的一举一动、一言一行，哪怕是一个眼神，都赋予了新的内涵，它代表了企业的形象，是我们万客源超市对外服务的窗口，当我走上收银台，便暗下决心：一定要努力工作，做一名合格的优秀的收银员，不辜负公司的培育和领导的信任，不后悔每一天!在收银岗位上，我经手的现金何止千万，但没有错过一分钱;夜班要下班了，只要有一个顾客没有离店，我的收银机就不会关，上班早几分钟，下班迟几分钟，便让领导多放几分心，当收银员没有多久，我就被评为万客源的“优秀员工”，从总经理手上接过了烫金的“荣誉证书”，这充分证明了我工作的每一天，我不留遗憾，没有后悔。

从20xx年起，我被升职为收银课长，我的责任又多了，担子更重了，每天晚上上下班时分我都要去收银清班，把钱收好锁好，一天不落，风雨无阻，做到忘我的工作，不让每一天后

悔，坚持做好每天的五步曲：一是晨会必查、合理调度；二是督促手下、保障畅通；三是合理安排、提高效率；四是严格考核店长助理竞聘书、奖勤罚懒；五是解决疑难、不断改进。唱好上述五步曲，我的收银课长的工作深受领导的赞赏和同志们的拥戴，至今我没有出过一次人为责任事故，没有遭到一次顾客的投诉，没有出过任何钱帐差错，我个人的操心，换来的是让领导放心，让同志们舒心，我不后悔我的每一天！竞聘担任店长助理一职，又是我新的工作起点的开步，我如果竞聘上了，我会加倍的付出和努力，相信一定会迎来更加灿烂和辉煌的明天，相信我吧，选择我，没有后悔，我也不会让工作的每一天后悔！

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

市场岗位竞聘演讲稿篇二

感谢公司给我这次竞聘上岗的机会，我叫xx[]毕业于xx学院市场营销专业。我竞聘的岗位是市场中心市场策划员职位，之所以竞聘这个职位，是因为我有以下几个优势：

- 1、市场营销的学习经历和近1年的驻外营销实践让我更深刻了解市场和消费者需求。

2、对活动策划有自己独特见解，著有论文《电力工业游营销》阐述电力企业的营销策划。《城市营销新论》举例淄博市如何塑造城市品牌，阐述自己观点。《地方乳业如何突围》从营销角度分析城市型乳品企业的竞争策略。

3、有一定写作专长，能快速提炼出产品卖点组织成语言变成消费者能够理解的语言宣传出去。

4、自学相关品牌运作技巧，策划技巧，有一定针对市场策划的基础功底。

下面我从4个方面阐述我的观点

市场策划就是产品定位市场定位产品建设，而销售就是销售，策划要结合销售才能做强，相信我在潍坊市场一年的市场一线工作经历会给今后市场策划工作带来帮助。我对本职位的理解是主要有以下四个方面：

1、配合制订销售公司年度广告宣传、产品促销计划；广告宣传、产品促销和品牌活动的效果。

2、组织实施社区，商超新产品推广和活动策划。

3、协调并解决促销过程中出现的问题。

4、对消费者及竞争对手研究，制定相应解决方案。

1、在基地性市场减少促销力度，以推广高利润产品为主，同时利用媒体与地面的推广工作作好消费引导，引导消费公司优势产品、酸奶产品等品类上。市场中心制订策略很好，具体到基层执行层面没有发挥到很好效果，下一步重点工作应主攻执行力和过程监控。

2、在外地市场品牌知名度不高的情况下，以促销和消费引导

相结合的方式。例如宣传专家对酸奶的高度评价，联合国公布的十大健康食品之一，针对性的打击地方竞争对手的无酸奶领域，渗透挖取对手用户提升自己奶量。潍坊市场我做过调研，时间4周，通过对12个奶点的试点，酸奶产品主推宣传，7个奶点酸奶品类4周后酸奶销量较4周前提升50%。可见差异化推广能起到很好的效果。

竞聘上岗后工作目标是在营销战略的指导下，管理控制品类构成，优化推广结构，增强产品的竞争力，保证新产品顺利成长，老产品持续稳定增长。

计划措施：上岗后通过促销活动中出现问题，总结经验，改进现有流程体系，着重做目标的跟进工作，提升执行力。通过制定严格的活动过程监控流程，保证各项活动执行到位，效果最大化。

日常管理：通过外出市场调研对新产品开发方向提供依据，协调公司内部关系保证社区，商超活动顺利进行。制定策划，推广方案配合销售部宣传销售。

- 1、对市场营销策划有很高的热情，有持续学习的热情；
- 2、有本公司营销实战基础，了解外地市场现状和消费者想法；
- 3、重视团队协作，有一定沟通协调能力；
- 4、善于理性分析，能对市场现状提出相应解决方案；
- 5、执行力强。

- 1、办公自动化软件运用不熟练；
- 2、对数字数据敏感度不够；
- 3、没有品牌，策划，调研方面实战经验；

4、过于固执己见；

5、对商超，酒店，零店渠道了解不全面。

如果竞聘成功我会尽快适应市场中心新环境的要求，迅速进入工作状态，加强本部门业务学习，认真完成领导安排的工作。对本职位创新工作方法，不辜负领导对我的期望。如果竞聘不成功，那说明我还有不足之处，我会认真总结不断努力，了解自身的差距，在今后照样会尽职尽责，努力学习，勤奋工作，有机会我还会站在这里。

市场岗位竞聘演讲稿篇三

首先，我对自己能工作在电信这样一个快节奏、高效率、充满生机与活力的企业里，感到十分荣幸；其次我要感谢公司领导采取竞聘上岗的用人机制给了我这次可以充分展示的机会。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，并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。

我叫曾成波，现年24岁，现任公司信息化应用中心技术支撑一职。我20xx年7月毕业于四川民族学院计算机应用与网络专业□20xx年10月至20xx年10交流到眉山分公司负责政企支撑和增值业务支撑等工作。工作期间，还利用业余时间参加专升本的学习，顺利修完四川农业大学计算机科学与技术的本科课程，并在20xx年2月取得本科毕业证书。

在信息化应用中心工作期间，踏实工作，严格管理，整章建制做了大量的互联网及信息化基础工作□20xx年度在“八个十佳”竞赛活动中被公司授予“学用结合标兵”的荣誉称号□20xx年度在“八个十佳”竞赛活动中被公司授予“技术支撑、维护能手”的荣誉称号□20xx年度被公司授予中国电信四

川公司“服务支撑能手”的荣誉称号[]20xx年度被公司授予优秀员工荣誉称号[]20xx年被四川省禁毒委员会授予“禁毒社会化工作先进个人”的荣誉称号。

一是具有较好的年龄优势。我现年24岁，精力充沛，处于人生的黄金阶段，并具有较高的办事效率，对于工作能全身心的投入。我敢于创新、思想敏锐，可塑性强。善于接受和创新事物，能快速适应新环境，并能根据实际情况，大胆设想工作方法和改革方案。

二是具有较强的工作能力。在日常生活和工作中经常深入工作一线，不断培养自己的工作能力，自任技术支撑以来，努力发挥自己的特长，认真做好技术支撑、日常服务、沟通协调、信息传递等工作，取得了一定的成绩。经过几年的学习和锻炼，自己的判断分析能力、组织协调能力、写作能力、部署能力都有了很大的提高。

三是具有较高的个人素养。我有较强的敬业精神，工作认真负责，有着严明的组织纪律性和吃苦耐劳的优良品质。我信奉诚实、正派的做人宗旨，坚持团结而不特立独行，尊重权威但不妄自菲薄，遇事懂得及时征求他人意见，能够与人一道，共同打造一个充满凝聚力和生命力的战斗团队。

市场分析不是表面的表象，而是有目的有范围的研究。而对于电信来讲，全业务下市场分析的重点和目的是：

- 1、分析企业经营业务的性质；
- 3、掌握管理当局的意图；
- 4、分析企业报告信息的相对可靠性；
- 5、了解相对于竞争对手和相关企业的业绩；

6、及时了解影响企业的. 重大变动。

新市场新应用，全业务打天下的竞争环境中，我将从一下架构来开展市场分析的工作。

（一）认真学习保持同行

首先认真学习省公司各项文件及材料与省公司保持一致。同时学习和参考行业报告，力争与行业发展保持同行。

（二）沟通协作同谋作战

只有加强沟通，协同各部门各专业完成对内外环境的细致分析、找准自身在区域市场定位，充分认识发展机遇和威胁，了解自身的优势和制约可持续发展的短板，才能确保所制定方向正确、目标可行、措施得当、步骤清晰。

（三）分解落实共赢阵地

通过常规分析、各项专题分析和行业竞争分析层层分解，落实到位共同营造一个各部门共赢态势夺取阵地。

（四）总结编制分享经验

做好各项分析报告的同时，还需分类编制存档分享，为公司今后发展做好起参考和支撑作用。

到了一个全新的岗位，将面临新的起点和新的要求。我将从一下个层级进入本角色。

市场岗位竞聘演讲稿篇四

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

20xx年6月采油x队组建成立，我也来到了这里，成为第一批建队人员。从20xx年6月至20xx年6月任采油测试班班长。艰苦的工作环境，巨大的工作量，使我开阔了视野，提高了业务水平，也磨练了我的意志。回首过去，从参加工作到现在已经过去了十五个年头，我深知作为一名基层班组长的不容易，也深知基层班组长的重要性：既要有无私的奉献精神，更要有高度的责任心，而我依然坚定地选择这份职业。

如果我是一名基层班组长，我将用全新的管理理念，带领我的班组成员齐心协力、勇于创新，把我们的班组建设成一个绿色班组、星级班组、学习型班组。

如果我是一名基层班组长，我将从以下几方面开展工作：

一、加强注水管理工作，不折不扣地执行注水方案。

二、加强机采集输管理工作。

三、加强物资节能工作。

四、加强井组及井场规格化工作。

五、执行qhse管理规定，做好安全环保工作。

大家都知道□20xx年我们国家把节能、环保与和谐提升到了国家国策的高度，作为采油×队的一名班长，身上肩负着创建绿色窗口、环境友好型企业、增强环保意识的重担与责任，我将带领班组成员踏踏实实地大力开展安全环保工作。

如果我是一名基层班组长，我将会把我自己独创的“五及时”理论加以开展，那就是及时巡回检查、及时发现问题、及时诊断、及时处理、及时汇报。我将加强产量意识、加强

效率意识、加强一个新形势下的复合型班组的. 班风建设。

二十一世纪是知识经济时代，也是人才的时代，我相信在公司领导的重视下，在队领导的信任下，在同事们的支持下，我的工作将会得以全方面的开展，我的才能将会得到最大限度的发挥。在今后的工作和学习中，我会全心全意、任劳任怨。遭遇挫折，我勇敢地面对；面对机会，我勇于把握；退缩，从来不是我的性格；我知道只要我不放弃，没有任何人、任何事可以将我放弃；持之以恒、不断追求，才是生命的永恒；吃苦耐劳、勇于创新，才是我的本色。

多年的基层工作和丰富的技术经验，使我拥有必胜的信心；多年的班组长生涯培养了我管理和组织的才能。我有信心，我能胜任领导交给我的任何一项工作任务，而且我坚信，我能完成的更精彩、更出色。

我今天之所以来参加竞聘，就是为了寻找一个更好地实现自己人生价值的用武之地，从而以更好的精神状态投身到工作中，以更优异的工作成绩来回报领导、回报社会。

虽然有众多的选手，以他们最佳的精神状态和过去所取得的优异成绩，来与我并肩挑战，但我还是以百倍的信心、执着的热情，奔向我的目标。

我知道我并不是一个十全十美的人，简短的竞聘演说，只是我个人对自己的“包装”，真正完美的“质量”和优良的“性能”，还有待各位通过“使用”来加以证明。我请你们相信，只要给我一个机会，我就会用我加倍的努力来还你们一个惊喜；我会从前人的手里接过他们手中的接力棒，努力跑好属于我自己的这一段路程！

我真诚地期待各位领导和各位同事对我的信任和鼓励。

市场岗位竞聘演讲稿篇五

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！

首先，衷心感谢领导为我提供这样一个公平的竞争机会，使我有幸参与今天的竞争答辩。

我叫中国人才网，是名刚出社会的大学生，入党积极分子，大专学历，在大学暑假期间曾在两所电子厂实习，所学专业是工商企业管理。

站在这里，面对在座的各位领导，我的心里充满感激和希望。同时又或多或少有丝紧张，感激各位给我提供了这样一个难的机会，使我有机会实现自己的人生理想；希望通过我的演讲，使各位领导更多地了解我。

我今天竞聘的岗位是人力资源部营销经理职务，之所以竞聘这一职位，我具有以下优势。

首先，我具备良好的思想品质和爱岗敬业、甘于奉献的精神。在校多年的工作经历，无论是在哪个部门、哪个职位，我都十分注重加强政治思想修养，思想上积极向党靠拢，行动上自觉服从党的利益，牢固树立正确的人生观、价值观。特别是进入院学生会后，面对全新的模式和繁杂的工作，我没有退缩，积极抓住各种机会努力学习。

其次，我具备担任人力资源部营销经理的素质和能力。我虽只是一名大专生，但是我具备《人力资源管理二级证》、《计算机证》、《驾驶证》、《普通话证》、《营销师证》，具备了营销经理所需的硬件条件；在实习期间，我一直在办公室从事文秘工作，大到工作报告的起草，小到电话通知开会，公文的起草和核稿，简报信息的撰写与编发，行报的编

辑和供稿，对外宣传材料的撰写，无论大事小事我均认真对待，圆满完成，对营销行业的整体情况比较熟悉。

累积的工作实践，使我对营销的工作由陌生到熟悉、由熟悉到熟练，而且能够提出创新工作、促进发展的建议和主张，特别是在办公室综合工作岗位上做出了应有成绩。秘书工作经验使我具备了较强的综合管理能力。既有一定的文字能力，又有一定的人事管理经验。我还具有求实认真的工作态度。工作责任心强、适应能力强、肯钻研是我的一大特点，在做任何事情时，我都力求完美，碰到难题会想方设法解决。秘书工作和曾担任团支书、寝室长、课代表、院学生会干部的工作经历还培养了我一定的组织、管理、综合、协调能力，具备了所聘职位要求的素质和能力。

我认为，朝气蓬勃的营销不仅需要默默无闻的奉献者，更需要与时俱进的'创新者。根据上述情况，我决心做一个与时俱进的创新者，主要思路是：

就是强化发展的观念，用发展的思路想问题、用发展的眼光看问题、用发展的措施解问题，紧跟当今世界营销策略的发展潮流，不断学习新观点，注入新思维，创造新方法，实现新突破。

一种是服务意识。服务是我们事业的基础，也是我们事业更快更好发展的前提。任何时候都要树立以客户为中心的经营理念，想客户之所想，急客户之所急，用优质的服务吸引、壮大客户群体，实现经营目的。另一种是管理意识。科学严密的管理是企业健康发展的保证，也是减少漏洞、规范经营的必由之路。只有通过科学先进管理手段，才能建立起廉洁高效、勤政务实、勇于进取的员工队伍，才能实现降低管理成本，向管理要效益的目标。

第一个水平是理想信念水平。带头树立正确的人生观和价值观，树立明远的发展就是个人的发展，明远的明天就是个人

明天的新观念，把为明远奉献作为一种职责、一种骄傲、一种追求，不断激发员工的凝聚力和创造力。第二个水平是工作水平。作为一名领导者，任何工作都要思考在前，计划在前，既要立足当前，又要着眼长远，分清轻重缓急，有的放矢，努力以最小的投入获取最大的效益。第三个水平是业务水平。要紧跟时代的发展，应对日益激烈的市场竞争，就必须不断努力学习新知识，掌握新技能，适应新需求，以过硬的业务，为明远发展服务。

竞争，就必然有优劣之分和成败之别。古人云：岂能尽如人意，但求无愧我心。我认为，敢于竞争是一个人至高无尚的精神境界；参与竞争，是一个艰辛的奋斗历程，需要付出巨大的勇气、力量和才智。我坚信，人的一生，要坚持做到勇于竞争，只要是为追求正确的人生目标付出辛劳，即使没有达到理想的彼岸，没有得到完善的结局，也会感到问心无愧、无怨无悔。正如柳宗元在《小石潭记》里所说的：“可以尽我志，而不能至者，可以无悔矣，其孰能讥之乎。”

因此，不管我的竞聘能否成功，我都将不改初衷，锲而不舍，一如既往地虚心学习，一如既往地扎实工作，一如既往地追求进步。我真诚地期望各位领导给我一个展示才能、实现理想的机会。

最后，请允许我邀请在座的各位评委、领导一起，用最真诚、最热烈的掌声，为即将脱颖而出的青年干部祝福，为所有参加竞聘的人员祝福，为明远电子厂的美好未来祝福。

市场岗位竞聘演讲稿篇六

尊敬的老板、经理、各位领导：

大家好！

公司刚刚成立了市场部，负责做好市场推广等工作；并在公

司内选拔市场部部长。这种公平公正的人事竞争，必为公司选出最优秀的人才。经过深思熟虑，我决定并且非常有意愿应聘公司市场部部长一职。

本市场部部长应聘申请书分四个部分：一我为什么要应聘这个职位，二我有能力、有信心做好这个职位，三我对市场部工作的理解，四假如我当了市场部部长的工作思路。（包括发热的、冷感的、消臭的、抗菌的）

我毕业于青岛职业技术学院，专科学历，学的是国际贸易专业。我热爱经商贸易工作，特别想做好市场的营销工作。先后在在青岛移动大客户部和一家货代公司工作过，对客户的服务接待有了充分的认识和锻炼，养成了工作细节比较严谨作风和认真对待工作态度。20xx年加入青岛联润翔公司，在担任经理助理一职工作期间，接待客户来访，准备客户需要资料，跟客户电话沟通等工作；在公司领导的栽培下，对公司的各种产品充分了解，走上了业务销售的岗位，对国内市场十分了解，了解市场客户目前需求，联系客户，拜访客户，做好产品前期的开发工作。

勇于挑战的我，充分认识到，只有“研究市场，分析市场，把握市场”，才能“掌握主动，加快发展”；所以，我通过刻苦学习市场经营管理理论知识及市场经营分析方法，增强了自己的业务销售能力和水平。现在，公司有了市场部部长一职，它是锻炼人，让人展示他的才华的舞台，也是公司工作的先锋；为了公司的发展，为了自己的销售能力提升，为公司开拓更广阔的市场；所以，我决定应聘公司市场部部长一职。

（一）不想当将军的兵，不是一位好兵。对于我们青年人而言，越是新的工作和环境，就越富有吸引力和挑战性。市场部部长就是这样一个挑战与机遇同在，压力与动力并存的职位，它是公司市场部运转的核心、桥梁，工作强度和工作难度都很高，我认为在这样的压力下工作，能够学到新知识，

开拓视野，挖掘潜力，有利于自己的全面发展。

（二）我认为自己具备了从事市场部长所必须的个人素质。在担任经理助理一职工作期间，通过刻苦学习市场营销管理理论知识及市场营销分析方法，增强了自己的业务能力和管理水平；有丰富的业务知识和发现问题、处理问题和解决问题的能力。并且，我有较强的敬业精神、团队精神。工作认真负责。

（三）熟悉公司产品。我在销售部门做销售工作有一年多时间，了解国内市场客户群和客户需求，了解公司产品。

（一）市场部的定义是为实现公司企业的经营目标制定策略的部门。即是通过市场调研了解行业信息和发展趋势，了解竞品信息和竞争趋势，了解消费者信息和市场需求变化；通过开发新品来满足消费者日新月异的需求；通过媒体、公关宣传企业和产品形象，树立品牌地位，使产品更好卖；通过制定产品的推广策略，使得销售部的工作更加规范和有成效；通过规范和监管产品的市场销售行为，使得公司企业的市场保持稳定和可持续发展。

（二）公司市场部工作目的是开拓市场、占领市场、扩大公司的生存空间。

（三）公司市场部工作作用是为了给公司的高层决策者提供详实有效的数据分析结果，为公司的年度营销目标以及新产品开发计划提出合理化建议方案，为新产品的规划、定价、推广、以及发展提供强有力的依据，为公司的销售人员提供强有力的销售支持，竭力推广、树立公司的品牌形象以及产品品牌和形象。

（四）公司市场部工作内容是市场推广，广告投放；信息搜索，汇总、分析、根据实际情况作月季、年度分析报告；从事市场调查、告诉业务部门我们的产品卖给谁，谁是我们的

目标市场；新产品的企划及包装上市；品牌的树立，客户关怀及支持等等。

（五）公司市场部工作的指导思想：只有“研究市场，分析市场，把握市场”，才能“掌握主动，加快发展”。

（一）规划好市场部的日常工作范围内容、管理制度及作业流程：

1、日常工作范围

（1）开拓市场工作

调查研究是一切工作的开始，是企业一切决策的基础。市场部根据公司企业的经营目标和经营范围，来制定市场调研的信息收集范围、内容、标准、方法，信息汇总分析的内容、关键指标、格式，信息交流传递的机制和流程等工作。

2) 定期进行消费者调研，提出调研报告；

3) 定期进行区域市场调研（国内、日本、欧美），提出调研报告；

4) 定期进行内部销售情况分析，提出分析报告；

5) 定期分析竞争对手、竞争品牌的调研，提出分析报告；

6) 分析市场、原料趋势，提出市场、原料趋势报告及建议；

7) 根据公司战略以及市场趋势报告，研究及提出年度营销目标。

（2）公司品牌的营销工作

新产品开发出来以后，如何指导协助销售部门去销售，向什

么样的消费群推广？向什么样的市场去推广？通过什么样的渠道去推广？怎样推广？这是市场部的制定产品的推广策略。

企业销售给消费者的产品，不仅是满足物质层面的，更应该是精神层面的。随着市场竞争的加剧，产品的同质化现象越来越严重，如何在目标消费者心目中建立企业产品的形象和地位，使企业产品和竞品形成有效区隔，树立企业产品的差异化形象，通过品牌形象地位的不断提升来巩固和提高消费者对品牌医疗保险局的基金忠诚度，增强企业产品的销售力，让公司获胜更大的利润。

（3）公司销售支持工作

产品的推向市场后，不仅存在如何销售的问题，更存在如何规范的销售问题。这就需要市场部向销售部提供市场策略支持，并进行跟踪指导服务。

- 1) 提供各种相关分析报告，帮助销售实时了解市场、行业以及竞争对手的动态及趋势；
- 2) 新产品发布及相关培训；
- 3) 整理客户可能遇到的各种问题及应答，制定q&a□
- 4) 公司的促销计划，推广计划，以及礼品、日历等及时通知；
- 5) 其他市场部提供支持配合的事务。

（4）公司客户源的工作

建立详尽客户档案，包括但不限于公司名称、地址、背景、联系方式、生日、个人照片、爱好及拜访次数；特别是客户照片。

以公司或相关销售/部长名义，根据客户分类，在节假日提供短信、邮件、贺卡、日历、笔记本、礼品等关怀。

在客户的生日，重要日子，根据分类可以提供但不局限于以上关怀。

以市场部名义定期给客户id提供相关数据报告，引导客户，引导市场。

2、管理制度和作业流程

没有规矩不成方圆。围绕提高公司的经营效益，为了培训提升市场部的竞争能力，配合公司相关部门开展了市场部规范化管理运动，根据公司的各项管理制度，制定好市场部的管理制度和作业流程，为市场部开展工作、效率的提升奠定了基础。

（一）20xx年度市场部工作目标

配合公司经理，全力做好市场部的工作，力求切实做到公司分配给市场部的各项工作任务。如：一市场开拓占有率，二新产品利润贡献率，三公司及重点品牌知名度提升等。

（二）制定公司市场部的工作计划

1) 建立和完善市场部的组织机构。市场部刚组建，与公司决策层沟通，确立公司方面关于市场部的要求以及想法。明确市场部各项工作归谁管理负责，根据工作的需要，落实市场部的人、财、物。

2) 建立和完善市场部的规章制度

市场部的规章制度是保障市场部各项工作顺利开展，取得预期成绩的保。必须在公司上级的领导下，建章立制。

3) 落实市场部的工作目标

根据上级落实给市场部的各项工作任务工作，制定初步的岗位责任制，让每项工作有人干。

4) 加强市场部财务管理，提高化机公司的经营效益

作为市场开拓的部门，制定本单位的开支细则，节约费用，提高公司的经营效益。

5) 加强员工培训，提高员工的执行力和企业凝聚力

根据公司业务，市场部的工作实际，加强对员工知识技能培训，提高职工工作执行力，增强公司的凝聚力。

市场岗位竞聘演讲稿篇七

大家好！

非常荣幸有机会参加贵校的英语老师竞聘演讲，首先感谢各位领导老师对我的信任和支持。

我是河南经贸职业学院外语旅游系商务英语专业的一名学生，我今年xx岁，三年的大学生活让我掌握了扎实的语言功底。作为一名光荣的人民教师是我一直以来的梦想，所以我一直不敢懈怠、坚持努力学习。今天，我竞聘这个职位，基于一下三点：

：我有扎实的专业知识，深知英语学科在基础教学中的地位和作用，也明确知道教师的职责和任务。

：在寒暑假期间、周末外出做过家教，知道应该如何与孩子相处，让孩子在快乐中学习。

：我有较好的年龄优势，我正当青春年华，经历旺盛，敬业精神高，能够全身心的投入到自己的教学工作中去。

假如我能够通过竞聘上岗，我会尽我努力做到最好，一切为了学生服务，为了学生的一切。真诚的希望成为你们学校中的一员。

市场岗位竞聘演讲稿篇八

尊敬的各位领导，各位老师：

今天这次演讲，让我感到了它的重要性和与众不同，所以，心情难免紧张。说它重要，是因为它关系到自己未来的生活大计，关系到自己将来可以打多少钱一炮的麻将，穿多少元一件的衣服，以及吃多少元一斤的水果；说它与众不同，是因为今天的领导和民主测评似乎又与演讲词的精彩和演讲技巧的高低无关，所以，无须将自己吹得天花乱坠，领导们一朝出了午门城，心中自有一把秤；同事们成天相处在一起，更是心知肚明，您公平的一票，也许就会为我赢得许多机会。

我工作xx年来，在领导和同事们眼中，一直平平凡凡，默默无闻，像一粒尘埃，落地惊不起波澜。所以，它几乎苍白得无东西可述，但就个人而言，我又经历了xxx个日日夜夜，经历了xxx个小时，即便是尘埃，也铺满了厚厚的一层。

有人计算过，我们人生的x分之x是浪费在吃饭睡觉等时间上了，其实只用了x分之一来工作，而这x分之一的工作时间里，还得走上许多弯路，就如我，真正受到锻炼，应该是来中心校之后，也就是20xx年校长建设特色学校到现在这一段时间。用xx老师的话来说：我来到小学之后，连精神面貌都变了。是的，墙角那棵不起眼的狗尾巴草也有它的春天。

最后谈到个人提高，校长一直教导我们，要多看书，多练笔。

我想，我虽然没有看多少有关教育类的书，但是也算照着邓校长的话去做了，枕头边从来没有缺过书看，至从有了网络，我就将荒废了的文字拾掇起来，厚积薄发，每周一文或每月一文的不停练笔，几年下来，也积累了xx万字，并把它整理成一本书，保存了下来。我想，这本书虽然只是将我所写搜集起来，暂作个小结，并非要卖，但到老的时候，一本书变为两本，三本，那将是多么愉快的感觉。其实写文字也好，打麻将也罢，都是丰富了自己的业余生活，个人认为，人生短暂，只要内心充实，就好。

最后，我将用那句“德高为师，身正为范”来结束我今天的竞聘演讲，谢谢大家！