

2023年竞聘销售后勤岗位演讲稿三分钟

销售岗位竞聘演讲稿(优质8篇)

演讲稿要求内容充实，条理清楚，重点突出。在社会发展不断提速的今天，演讲稿在我们的视野里出现的频率越来越高。那么你知道演讲稿如何写吗？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的演讲稿模板范文，我们一起来看看吧。

竞聘销售后勤岗位演讲稿三分钟篇一

如果我这次应聘成功，我将达到以下几个目标，一是保证市场份额和核心市场的占有，通过合理的营销策划、市场应对措施及管理手段来确保我公司在当地移动市场的服务与业务双领先；二是在管理工作中继续推行三级考核管理办法，在市公司原有的考核办法基础上，继续在服务管理、营销渠道管理等方面进行细化考核，促进公司整体管理水平的提高；三是加强员工队伍建设，鼓励员工参加业务技能培训和学历再教育，促进员工队伍整体素质的再提高。

由于明年的市场形势更趋于复杂化，现将主要工作思路、具体措施和预期效果陈述如下：20xx年移动市场将形成三家运营企业角逐市场的局面，133、小灵通为抢占市场，必然会加剧价格战，对明年的移动市场必将造成较强的冲击，受国家资费政策的影响和目前市场消费能力的限制，我公司明年低端市场的开发将遇到前所未有的阻力。在不断的市场竞争中，我们如何适应今后的市场、稳定客户群、不断增强业务收入已成为下一步的工作重点。

应对措施：

（一）在管理方式、人员组合方面作出合理的调整，增强营销、服务队伍的建设，结合当地市场实际，灵活运用各项政策。

（二）加强员工素质教育，培养营销骨干力量，提倡团结拼搏、无私奉献、团队合作的精神，提高员工的综合素质，树立良好、亲和的企业形象，增强企业的竞争力。同时发挥客服人员的主动服务、上门服务精神，围绕客户需求，提供优质服务，提高客户的忠诚度，切实提高整体服务质量。

（三）密切关注市场动态，采取灵活有效的市场对策，减少客户离网率，及时全面掌握市场动态，增强快速应变能力，保证市场份额的占领；随着竞争对手在推广133方面政策优惠幅度的不断增大及其用户的不断增多，133即将从推广初期步入成长期，其用户群将高速增长。作为中国移动，不可能完全阻止其发展，在这个关键时期，我们应保持头脑清醒，认真思考、衡量得失，制定切实有效的应对策略，尽量促使竞争对手减缓发展速度，既要保持与之相比的发展优势，又要确保成本的低投入，这样才能在竞争中保持不败之地。

个人方面：

在今后的工作中，还应加强自身业务学习，不断提高自身素质。如果竞聘成功，我将在干好本职工作的同时，积极配合经理的工作，加强与领导和员工的沟通，虚心接受员工批评和建议，努力提高自身管理水平。我想，只要有强烈的工作责任心和事业心，我会很快适应新的工作岗位，我会积极向老同志学习好的管理经验，我一定能早日克服自身不足，成为一名合格的管理人员。

竞聘销售后勤岗位演讲稿三分钟篇二

大家好！

今天我非常荣幸地在这里参加公司xx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。

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xx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！

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！

第三、有几年的营销工作实践经验。熟悉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。

谢谢大家！

竞聘销售后勤岗位演讲稿三分钟篇三

关于销售岗位的竞聘演讲稿你们知道怎么写吗，接下来有小编整理的销售岗位竞聘演讲稿，供大家参考，希望可以帮助到大家。

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，能够更好的发展。

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，尽快熟悉公司业务。在几年的工作中，我对客户的问题，热情处理，从来不扯漏推诿。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。用尽自己全部的真诚和能力，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！

- 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，提高全店人员整体水平。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、授权及任务等在门店得到畅通传达、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。

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。

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，对全省的水泥行业有了一定的认识，我省现有水泥企业237户，年生产能力为2693万吨，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，随着水泥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。

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，例如：目前的营销人员对法律中的诉讼时效理解出现偏差，导致过早的放弃诉讼时效，失去货款回笼的最后一道法律保护屏障。所以，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。在做好水泥市场的同时，营销网络向地州辐射。以新中标的水麻路、平锁路、永武路等公路建设为切入点，分别设立滇东北片区和滇南片区办事处，以溪洛渡、问家坝、小湾电站为突破口，抢占62·5级和特种水泥等高端市场，利用营销网络覆盖全施 兼并、收购地州中小水泥厂，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。

最后，以一幅对联来结束我的演讲，上联是“胜可喜，宠辱

不惊看花开。”下联是“败无悔，去留无意随云卷”，横批是“继续工作”。

竞聘销售后勤岗位演讲稿三分钟篇四

你们好！我竞聘的岗位是销售主管。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，能够更好的发展。

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。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。用尽自己全部的真诚和能力，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！

- 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，提高全店人员整体水平。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、授权及任务等在门店得到畅通传达、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。

竞聘销售后勤岗位演讲稿三分钟篇五

各位领导，各位同事，大家好！

今天，我非常兴奋地参加了公司组织的求职竞赛。不管成功与否，我还是很感谢我们马总给我这个机会，感谢彭经理给我的指导！而我认为这是我最大的幸福和机遇，充分体现了公司和公司领导的期望、支持和关心。这个机会对我来说是

第一次或者最后一次，我会通过自己的努力为公司创造更高的价值！

我说的话大家应该都知道吧，陆闯，90农历五月初八生日。二十五。今年7月，我通过求职来到了我们公司的网上销售部。我觉得我很幸运。首先，我们马总很好，不管人怎么样，但是这些年我都听说过，但是从来没有遇到过能有零食吃的公司。所以我也很感谢每天给零食的许达老师。另外，我也非常感谢我们网络市场部的彭经理。我真的很感谢他对我的信任和关心！

每个人都有自己的优点。我觉得一个人的美是展示自己的长处。漂亮的人要拍照，好的歌手要唱歌，表演者要表演，有思想的人要当会计。同样的，和很多人一样，我也要找到自己的位置！

1. 激情燃烧的心

我有一个梦想！这个梦是牵着我心爱的人的手，带她走过我们都想去的所有地方。巴黎，南极洲，迪拜，马尔代夫等很多地方。

我有一个梦想！这个梦是陪我父母安享晚年；

我有一个梦想！这个梦想就是有个小房子，全家幸福；

我有一个梦想！这个梦想是有一辆车，让我的家人遮风挡雨；

有句老话不知道大家有没有听过“女人怕嫁错男人，男人怕入错行”。经常问自己什么职业能帮我实现梦想！因此，我的梦想给了我一颗忠于销售业务、激情燃烧的心，这鼓励我保持一种追求成功的精神。因为我有这个梦想！

2. 管理能力

记得两年前，我刚离职，去北京投靠大表哥。他从事水电安装。可能去过北京的人并不能真正了解天气。你不知道怎么适应一个平均湿度达到80%，湿度只有10%以上的地方。我记得很清楚，我的办公室一天要擦三次，总会被灰尘覆盖。吃饭的碗总是倒着放！当时工地上有12万平方米。估计没几个人能知道有多大。比如你的腿不用上楼，走来走去至少要半个小时。

共有21栋楼，大部分是12层。怎么才能管理那么多地方的一切？连看都不敢看。人数最多的时候，我记得很清楚，有754个工人，不是管理人员，都是农民工，农民工最难管理。去和他谈谈，告诉他该怎么做。人家会不理你！在这样的前提下，一个健全的管理方案迫在眉睫，在这样的情况下，一个人可以很好的提高自己的管理能力。具体方法就不说了。总之，复杂的问题简化了，简单的问题复杂了。正是在这种情况下，我知道一个人必须要有高度的敬业精神和责任感，严格要求自己，做人，做事踏实，服从工作，服从大局，在不同的工作岗位上做好自己应有的贡献。

3. 坚强的心是每个人的坚强后盾

还在说北京的事情，记得冬天零下十几度，因为工地上的手肯定不干净，不像北京本地人，都是室内，我们工作的地方都是室外，西北风肯定是满管的。晚饭前出去洗手，然后回宿舍。握网手的时候可以直接贴上来，微笑着给别人看。当然，冬天上班不能直接碰钢铁。否则手不忍心直视。没有肉什么的。

我记得最难的是洗衣服。还好我们有洗衣机，但是不告诉别人，但是在室外洗衣服的时候，卡在洗衣机上的水就这样结冰了，所以每次洗衣服去烘干都很痛苦，而且知道风是怎么吹水的。

这个环境告诉我，其实最大的武器和力量就是承受能力。大

家常说的从内破就是成长，从外破就是被这个社会抛弃。

4. 厚脸皮

有同事说我脸皮厚。其实我觉得脸皮厚也是优势。人们有句老话，销售人员只需要记住三点。第一，脸皮厚，第二，脸皮厚，第三，脸皮厚。

其实刚出校门的时候连看别人都不敢看，后来慢慢就明白了。这个社会就是这样。不抢不拼到底，就是一无所有，因为人家以为你吃饱了，谁能看得见你？现在是一个抢钱的社会。

感谢梦想给我激情，感谢表哥让我知道管理很重要，感谢洗衣机和工作让我知道坚强的心是每一个强大的后盾，感谢社会让我学会无耻！

竞聘销售后勤岗位演讲稿三分钟篇六

大家下午好！

首先做一下自我介绍，我叫xx今年xx岁，未婚。来公司已经有7个月的时间了，对咱们公司也已经有了初步的了解，现参加本次办公室岗位的竞聘。

自上次开会x老师布置办公室岗位竞聘以来，我仔细考虑了很长时间，认为我有能力胜任这份工作，因为我大学毕业后曾做过很长一段时间的律师助理工作，有较多的办公室经验，相信自己能够很好的协助领导的日常工作。本人性格开朗，待人真诚，能够用真诚的微笑去对待领导和同事，有句话说的很好：态度决定成败。我觉得自己的心态比较好，有较强的责任心，能在工作中做到不骄不躁，把全部的'热情投入到工作中。

首先我会做到很好的整理收集处理中心文件及各项通知信息，

及时提醒制片人。每周一按时交送节目播报表，节目预告，并认真审查送交的内容及播出时间。按时拿收视率与等级单，及时提醒制片人或主编每周二的例会。认真负责栏目新广告的送审及审核、播出。

还有更重要的一点在于办公室人员要有全心全意为栏目服好务的精神，要努力创造一个完善的办公室氛围和工作环境，使同事们在工作的时候顺手顺心，在单位有一种在家的感觉，达到乡约是我家，人人都爱它的境界。

最后我会做到各项工作以维护栏目形象为出发点，处处以栏目工作为重，学习过程当中随时向主编和制片人汇报，有不明白的地方随时向领导请示，希望各位领导和同事随时指出我工作当中的缺点和不足，我会及时改正。继而我会不断与中心各业务关系部门搞好交流和沟通，请他们及时指导我的工作，尤其是业务部门的指导。作到随时向领导汇报，及时将各种信息和资料反馈给领导并接受领导的工作指示。

另外还有一大优势就是我住在单位的宿舍，可以作到随时随地在岗，能够保证在第一时间完成各项事务性工作。能够随时的打扫办公室的卫生，让大家觉得办公室永远是干净整齐的。

我的不足主要体现在以下几个方面：

3、对于办公室的各项支出和费用并没有非常详细地了解，对于办公室的日常运转和维护没有一个非常明确的认识和概念。

上述问题虽然都是客观的，但是我相信，我所具有的是热情的工作状态和很强的工作能力，依我的学习能力和我所付出的十二分努力，我会以最快的速度学会这些所有的业务，在一个月之内达到熟悉这些日常工作，并且会凭借我与同事们良好的个人关系和工作关系，努力完成以前并不熟悉甚至并未接触了解的各项工。俗话说，世间无难事，只怕有心人，

我愿意做一名有心人，和乡约栏目一同进步，发展，用自己所有的热情和真诚，让大家感觉，来到单位，是件非常快乐的事情，让大家觉得，“有事，就来找阿潭！相信我，没错的！”

竞聘销售后勤岗位演讲稿三分钟篇七

大家好！

记得有人说过：“人最大的不足不在于看不到自身的不足，而在于看不到自身巨大的潜能，80%的人只发挥了个人能力的20%”，很早的时候我就知道这句话。这么多年来，无论从事什么工作，无论遇到怎样的挑战，我都深深的相信自己。今天我站在这里参加后勤主任的竞聘，也是凭借着这个信念。我自信我有能力承担这一重任。

我竞选的原因是由感动到热爱、由热爱到追求，在后勤工作的*年中，我时时处处被后勤教师的工作精神所感动着，后勤的大多数教师，特别是老教师，在集中并校以前都是各村小的校长和教学的精英，集中并校后，由于工作的需要，他们自愿走下了讲台，给更多的年轻教师腾出施展才华，实现抱负的空间；早晨，他们迎着第一缕晨曦来到学校，晚上，有的人披星戴月而归，有的人却吃在学校、住在学校，有家不能回，他们每个人除尽职尽责地完成本职工作以外，其余的劳动也毫不懈怠；说他们像农民，他们却以文绉绉的词语让人感受到那种书生气，说他们像学者，他们卷起裤筒、撸起袖子，劳动起来又是那么地像地道的农民。烧火的徐景林老师，**岁的年龄，自己推煤、扒灰，三个大灶，一个小锅炉，日复一日，年复一年，已在这个平凡的工作岗位上默默耕耘了十个春秋；十年如一日，从未因个人原因晚过一顿饭菜。清晨，当我们还在睡梦中时，他已点燃了炉灶，开始了一天尘土飞扬，孤单而繁重的工作。

简单机械，日复一日的工作，如果让我们每个人保持一天、

两天、一个月、两个月、一年、两年这也许很简单，可要让我们做到准时、准点、保质、保量地完成工作任务，而且做到日复一日、年复一年，这的确很难，但我们后勤大多数岗位就是这样的岗位；这就是我们后勤教师的一种责任，一种使命，一种豁达的人生境界，也正是如此，后勤的教师，工作起来是那么地乐观，他们已经从一个全新的角度诠释了教育的内涵，他们以一颗平常的心干着看似简单而又平凡的工作，在普通的岗位上，他们同样地塑造了教师的伟大形象，他们同样是为了教育事业呕心沥血，同样是对教育事业的一片赤诚。

教师的理想并不只是表现在三尺讲台上，在后勤同样有一方热土，有一片蓝天，在后勤工作中，我们同样可以做得更好。骨干教师、教学能手、优秀班主任固然让人羡慕，但孩子们吃得好、睡着香，在愉悦的环境中学习、健康成长，我们同样可以打造出优良的服务窗口，并把这个服务亮点展示给我们的领导，展示给我们的兄弟学校，我们得到的一样有荣誉、一样有掌声，更有的是一种尊重。

在后勤工作中，因为感动，所以我热爱后勤这份事业；因为我热爱后勤这份事业，所以我追求。今天竞聘总务主任后备干部人选，我也许不是最好的，但我相信我是最努力的。

一树立服务育人的理念，全心全意为教育教学服务，为全体师生服务。

二制定详细的工作计划，定期进行工作总结，广泛听取师生意见。增强服务意识，提高服务质量。

三食堂的管理：

把食堂卫生和食品安全放在突出位置，为师生的健康负责，为师生的安全负责；建立严格的考评机制，层层落实责任状；食品采购、保管、加工一条龙管理，各环节手续健全，分工

明确，责任到人，严格执行谁主管、谁负责，谁在岗、谁负责；科学安排好食谱，抓好营养配餐，让学生吃得饱，吃得好。

四保育组的管理：

保育员的宿舍管理，其实是班级管理的一个外延；说白了，保育员就是孩子的生活父母，保育员的一言一行有意无意的都会影响到孩子的发展，影响到他的健康。万事德为先，保育员只有在本职工作上对孩子倾注满腔热血了，孩子们的身心才会健康成长，才能养成良好的生活习惯，形成良好的品格。

对于保育组的管理，主要从安全、纪律、卫生几个方面进行常抓不懈，警钟长鸣。

五三供组做到水暖电的有效供应，定期对三供系统进行检查和维修，确保三供设备及时投入使用。保证师生每天能喝上开水，保证宿舍、教室、餐厅的及时供暖，保证师生正常的学习、生活工作秩序。

六门卫人员严格执行岗位职责，工作尽职尽责，严防安全事故的发生。

七做好学校资产的登记、保管及维修工作。

八利用上班时间和假期做好校舍的简单修缮工作。

竞聘销售后勤岗位演讲稿三分钟篇八

我叫，今年2月来到x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，同志们的大力支持帮助下，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xx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、滨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。xx年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。

- 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、制定详细的工作计划。在平日的工作中，出发时要做工作安排，制定一个详细的工作计划。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xx年里，我会把大部分的时间留在客户那里□xx年帮助客户宣传、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。

6、扎实工作，锐意进龋发扬“艰苦创业、努力拼搏”的精神，和以往好的作风、好的传统，埋头苦干，扎实工作，与客户打成一片。注重在实践中摸索经验、探索路子。

我相信我不会辜负大家的希望，我会尽职尽责勤奋工作，与公司荣辱与共，和同事们共同缔造金正大辉煌灿烂的明天。

以上是我的下一步工作的想法，还需要实践的检验，还需要领导和同志们的关心帮助支持。