

# 营销的演讲稿 电话营销演讲稿(大全7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。大家想知道怎么样才能写得一篇好的演讲稿吗？那么下面我就给大家讲一讲演讲稿怎么写才比较好，我们一起来看看吧。

## 营销的演讲稿篇一

大家好，我是中国\_\_省医药终端联盟\_\_区域的负责人。在这里我先讲一个关于魔钟的小故事，据说很久以前有一个村落，村子里有一口世代供奉的魔钟，钟里垂下了一条长长的一直拖到地的绳子，哪怕村子里最小的孩子也能轻易敲响它。当钟声响起时，田间的劳作者听到的是浑厚的加油声，孤独的老人听到的是昔日伴侣的笑声，面对同一口钟，不同的人感受却是大相径庭，所以今天我也仅能代表我个人观点，在这里十分荣幸的和大家交流。

首先，我很庆幸加入了中国医药终端联盟体。

联盟一词来源于战国时期，根据其所持态度分为纵横两派，时至今日，联盟结合时事，被赋予新的含义——“联采分销，共同配送”。年为抵御政策所带来的风险，各类医药联盟体如井喷之势层出不穷，中国医药终端联盟也应运而生，医药终端联盟构成单位涵盖了医药产业链上的各个环节，药店终端、终端经销商、优质工厂、第三方专家均在其中。中尚盟“重模式”、“重品牌”、“重终端”的联盟定位，正是单体药店和小型连锁药店的福音；中尚盟不断创新的运营模式，直接拉开了和其他联盟体的距离，只以销售产品为目的的联盟体必不能被大家所接收，中尚盟具有成熟的产品结构，和

与时俱进的运营方针，以及强大的专业团队，这些都是在我公司成为中尚盟一员后所真实感受到的。

其次，我想和大家分享的是我们这一年来的工作心得：

我们全年有两个工作重点：一个重点是大型会议的召开至\_\_年，新医改透露出越来越明朗化的信息就是：药店已经彻底被政策边缘化。现实很骨感，理想很丰满，大家都在不停的寻找突破瓶颈之道。在\_\_年7月9日，借中国\_\_省医药终端联盟成立大会之机，我们以限时进货参与抽奖的活动方式聚集了全\_\_省的有识之士，至今令我记忆犹新的是医药行业上的知名专家现场答疑解惑，提问的热情一直持续到了晚上十一点半，考虑到第二天的会议安排，不得不在一片遗憾声中结束了这个环节，有些脚程比较快又较为外向的客户紧跟在专家身后不断发问，嘴里不停的说着专业，真专业，这些也直接促成了第二次会议——中尚盟\_\_医药终端联盟首期金牌客户特训营会议的召开，可以说完全是客户积极申请的结果，对于我们的客户而言，从来没有哪个厂家能给他们同时提供10多个专家，要经验有经验，要理论有理论，深入且细致的专业课培训，幽默诙谐的语言，让人毫无压力，就连产品介绍听起来都不会觉得索然无味。而掀起整场会议高潮部分的当属具有中尚盟特色的团购及丽滋美大派送了，累计多达几十种常卖药品以10送1, 10送2, 甚至10送3的方式引起了一片采购风，加件抢占先机的呼喊声此起彼伏。日后据我们调查，客户在药店销售中把这部分让利直接惠利与消费者，为自己挣来了利润，挣来了人气，挣来了口碑。

另一个重点是为我们的客户做软性服务

多一份人情味，掌握客户的心理需求，比如进货前后的追踪性服务，每月产品的销售情况，简单的产品销售技巧培训，这些都重在持之以恒。分析利好，说服客户参加店长班培训。药品零售经营企业从业人员普遍业务素质不高，这点是公认的，直接带来的损失就是客源流失，客单价低，药店利润上

不去，因而店员素质的提升刻不容缓。以往单纯的店员培训弊端很突出，一是培训课程不系统，无常性，刚培训完，店员积极性很高，短则两三天，长则一个星期，销售额会有一个明显的倾向性，过后又归于平静，因而这种倾向性毫无意义可言。二是提供店员培训的厂家培训内容局限性很强，只针对自己的产品进行片面性培训，店员从根本上并未掌握销售技巧，无法说服消费者，反而给消费者带来很大的负面心理影响，认为药店只以盈利为目的，不顾消费者的实际需求。我们为客户提供的店长班培训，正是集中了优势兵力，培训一个优秀的店长，通过例会方式让她转换为一个成功的培训师，先进带动整体，上行下效，达到员工整体素质的提升。课程内容上所涉及到的专业知识，便是关联销售的精魂所在。做好软性服务就是获利的硬道理，只有这样才能让客户的忠诚度稳步提高，对于我们的产品才更乐于接受，对于我们的每一次会议才会有更高的积极性，这两个工作重点相辅相成，互相带动。

路漫漫其修远兮，吾将上下而求索，以上就是我与大家分享的心得，最后我衷心的祝愿中国医药终端联盟这个大家庭和我们在座的每一位，都能够双赢，我坚信\_\_年，是更美好的一年！谢谢大家！

## 营销的演讲稿篇二

很多人都认为，烟草是垄断行业，在烟草工作一定很轻松。而事实上，卷烟的市场维护、终端建设、客户服务等一系列工作并不轻松。别看“构建和谐客我关系提升服务营销水平”这短短的16个字，它却是一个相当繁琐、细致也是一个很系统的工作。它需要我们投入大量的时间和真诚来服务客户，感动客户。

我们与客户接触时间最长久，我们既要维护好客我关系，也要代表客户向公司反映问题。因此，客户经理要树立竭诚为客户服务的理念就显得更为重要。所以我们必须要不断加强

与客户的联系，提高服务的质量，并得到客户的认可。在平时的的工作中，一个温馨提示的短信问候，一个特殊日子的电话，这些小的举动都可以为客户增添好感，增加满意度，始终保持良好的心态，以真诚的态度，以实现零售户效益最大化为工作目标，做客户的“贴心人”。

客户经理在日常工作中不但要常常总结工作经验，不断自我创新，改善工作方法，提高工作效率，而且还要加强专业知识的提升，逐步提高对市场的预测、分析、服务和沟通能力。在市场走访过程中，从客户的意见中寻找突破，只有不断加强自身素质的提升才能对市场驾轻就熟，帮助客户解决问题。另外，针对市场反馈情况和本科室的情况要建立起科学的考核激励机制，通过考核，激发、调动、促进工作热情和创造力，更好地发挥其自身潜能，全面提升工作水平。

1、在走访过程中，我们时刻要加强与客户的沟通，宣传好公司的货源供应政策，及时有效准确的将信息及时传达给客户，让客户做到心中有数。当部分货源不足时，应积极向客户推荐同价位卷烟，以缓解市场供需矛盾。

2、做好客户细分工作，深入挖掘市场潜力，努力提升重点品牌和自主品牌的上摊率，提升客户的产品组合宽度。目前品牌培育是当前卷烟营销工作第一要务，也是客户服务工作的重点和难点。它是一个长期性的工作，到目前为止还有大部分客户经营方式仍然欠佳，推广意识也不是很强。所以要把自主品牌做的更成功，必然少不了“客我”之间的互动，用互动来带动客户经营意识的转变其经营方式同时达到品牌培育的效果。

我们面对不同组别、不同业态、不同性格的零售客户时，要针对客户的实际情况制定合理的拜访计划。每下半个月的个性化拜访就是一个能和客户很好沟通交流的空间，我们应该好好利用个时间来拉动“客我”关系。我认为每个人的内心是渴望被人尊重，被人赞美，被人呵护，被人关怀的，所以

我们必须站在客户的角度，真正的关心他们的疾苦，急客户之所急，想客户之所想，问客户一些体贴的，暖心的，关怀的问题，逐步提高零售客户的满意度和忠诚度，达到提高自身服务质量。

在日常的客户拜访工作中，要加强与客户的宣传和沟通，告知客户做好明码标价能给客户自身带来的方便和好处，从而获得客户的理解、支持和配合。我们不能全盘指望客户能主动做好这项工作，一定要亲力亲为，帮助客户做好明码标价工作，通过主动帮助客户摆放标价签，去引导客户积极做好这项工作，并努力使之成为客户的好习惯，从而全面促进明码标价码标价工作上一个新台阶。

当然还要注重日常的维护工作，特别是对一些新品牌上市后，要及时向客户发放相应的标价签，并帮助客户做好品牌出样工作。最重要的是，我们应该不断的去创新工作思路，转变客户观念，使客户由被动服务变为主动维护，共同把这项工作做好。

客户经理不仅要做好卷烟销售服务，还要配合专卖人员向零售客户宣传法律法规及有关政策，当客户遇到专卖方面的困难时，能及时准确的提供相关的简单咨询，因此我们还要熟悉《烟草专卖法》等法律法规，来有效的保护客户的合法利益，并提高零售客户守法经营的意识。

在过去1000多个挥洒辛劳汗水的日子里，作为烟草人我们每天都在迎接着日新月异的变化，积极转变着自身的角色，不断将自己塑造成为品牌传播者、品牌维护者、客户服务者，与烟草企业的成长事业一起。在加快转变服务思路的旗帜下，我们的思想高度统一，我们的行动雷厉风行。在服务岗位上、在单位工作平台上，我们的服务意识一定要时时刻刻保持者，用自身的实际行动谱写出一曲曲精彩的服务乐章。

一直以来，我们不断吸收国内外优秀企业建设的先进成果，尤

其是在企业宣传理念和营销理念的可取之处，坚持从自身实际出发，紧紧围绕“诚信、绩效、责任、创新、和谐”组成的企业文化精髓，致力打造“诚信服务，拼搏进取，团结协作，创造一流”的企业服务精神。使每一个我们服务的客户都能快乐的感受到我们的企业精神的核心体现，用细节的精致服务和微笑传递我们的企业内涵建设。

总之，我们开展每一步工作都离不开客户的认同与配合。可是怎样才能让客户积极地配合呢？其实答案很简单，将心比心，客户经理真正的用心去和客户交流，为客户服务，客户才会从内心里积极地配合我们工作，那么我们才能迎接超越自我的挑战。作为联系客户的桥梁和纽带，作为客户服务的直接实施者，我只有充分发挥在卷烟服务营销一线的主要作用，才能真正实现烟草行业为客户服务的宗旨，而这一点，也是我一直以来工作的守则和致胜的法宝。

作为一名服务人员，我选择了这一岗位，我的梦想那就是与烟草一起飞翔。在今后的工作中加强自身业务的逐渐提高。既然选择了远方，就该风雨兼程。在工作中，我毫无怨言，勇敢地经受着每一次营销中的困难和压力，以坚定的意志，执着地追求着梦想。我不去想是否能够成功，我不去想未来是平坦还是泥泞，只要热爱工作，一切困难均会迎刃而解，我将会以阳光的心态面对今后点点滴滴的工作。

### 营销的演讲稿篇三

我以前是一名老师，在我们本地一所比较有名的小学担任高年级语文教学及班主任，我勤勤恳恳为教育事业奉献了我14年人生最好的时光。但是校园并没有给予我什么说法，在我觉得入编无门的状况下选取辞职重新寻找适合自己的工作。

在我最迷茫的时候，不知何去何从时，我在网上不断的发求职信息。最后被我的师傅李主任带入了平安，在此先谢谢我的师傅以及师傅的师傅曹主任和我的美女领导郗红仙课长！

对于保险我并不陌生，我哥哥就应是第一代保险人了，他毕业于上海金融国际保险系，91年分配进入中国人寿，一向到至今。他曾多次要求我去中国人寿，但是虽然我在他的潜移默化中有点了解保险，但是还是无法理解它的展业的模式以及不能真正了解寿险的功用与好处。于是一次次拒绝了他。至今，我哥哥每次看到我都会夸张的叫我一声光荣的人民教师阿。那音调绝对拖出老长老长的。

谈到人寿保险，对它的了解还是比较抽象，虽然早期也购买了一些人寿保险，那都是在熟人的面子攻势下购买的。对保单的条款，以及保险职责一点不懂。

保险人，任重道远阿。与此同时，我的另一位好朋友的女儿同样在放学的路上被车撞了，生命危在旦夕，因治疗及时在x医院花去医疗费用8万余元巨资，这对于一个正处于创业阶段的小家庭来说，无疑是沉重的负担，然而幸运之神仍然眷顾着这个家庭，仅仅因为孩子在校园投了50元的学生平安保险，一切经济困难都迎刃而解，能够说这个家庭的幸运之神就是保险。因此我要做有准备的人，结合自己的实际状况，首先为自己及家人做全保障，为家庭添加一份关爱和职责，因为我深信人寿保险必须能帮我解决我的后顾之忧。

既然了解到人寿保险这么重要，那么我感觉我有必要也有义务告诉我的亲朋好友以及我所熟识的所有人，为他们的家庭送去保障，这就是我成为寿险代理人的初衷。如今我成了一名寿险代理人，更有职责为他们送去幸福，挽救生命。这就需要我们抱着自信、诚信、乐观、爱心、、耐心、行动的心态，抱着造福他人、成就自我的理想，按照做事先做人的原则，主动与他们接触、沟通，传播保险理念，用自己专业的保险业务知识为客户进行需求分析，制定完整、准确的寿险计划书，以满足人们购买保险的需求。在满足客户风险保障的基本需求的基础上，使用各种金融工具及投资工具为客户带给更好的理财需求，满足人们追求高品质生活的愿望，以实现客户与自我的双赢。

沙漠里的人最想看到绿洲，而我们的寿险就是你想看到的绿洲。

## 营销的演讲稿篇四

大家好！

在这金秋送爽的日子，我站在这个讲台上演讲，非常感谢老师给予我们每个学生张扬个性、展示自我的机会，我怀着我学习、我参与、我快乐的心情，参与演讲，谢谢大家！

今天，我为大家演讲的是‘我对市场营销的浅薄认识’。市场营销是指个人或集体通过交易其创造的产品或价值，以获得所需之物，实现双赢或多赢的过程。要做好市场营销，我认为要做到“诚、勤、专”。

所谓“诚”，就是要讲诚信。诚信是维系现代市场经济的基石，是与客户相互沟通的桥梁，在与客户打交道时只有真诚相待，言行一致，急客户所急，想客户所想，才能赢得客户的一份信赖，换取客户的一份诚心。

例；期货市场在中国出现之初没有得到广大社会经济活动参与者的认可，但随着中国经济市场化进程的深入，越来越多的投资者，生产者，消费者开始认识到其价值，在社会生活中的作用日趋重大。诚信待人原本是我为人处事的原则，在从事期货业务之后处理好诚信与市场变化的关系，成为我日常工作的主要内容。

所谓“勤”，我认为要做到“心勤、脑勤、眼勤、嘴勤、手勤”。心勤就是我们的工作状态，工作激情。我们要勤于调整心态，激发自我工作热情。没有了心勤，其它的一切都是空谈。俗话说的好，人非圣贤，孰能无过。一个营销人不可能天天保持高昂的斗志，澎湃的激情，有使不完用不尽的工作精力，就是机器也得有适当得休息和保养。营销是个充满



挑战的工作，营销人员承担的压力也是很大的。这会使得营销人员更容易出现工作情绪上的波动。吃闭门羹，交易上的亏损，客户的不满等因素，都会造成营销人员情绪上的躁动、不安或者是低落，都是非常正常的现象，不出现才不正常。出现这种现象不要紧，但是要学会自我调节，要能通过各种方法，很快找到兴奋点，迅速让自己走出情绪低谷。营销工作机遇和挑战并存，机遇就是我们的动力。一个心勤的营销人员，才会保持充沛的精力，高度的热情，做快乐的营销工作。

脑勤，就是要勤于思考。我们要多从市场角度去考虑问题。如何将公司分配的资源效果最大化，如何开发客户，如何做好促销活动等等，都是我们需要思考的问题。没有卖不出去的产品，只有卖不出去产品的人。做营销工作，你的思路明确了，方法运用巧妙，就会事半功倍。营销工作的创新源于勤于思考，工作思路的准确性来自于科学的分析，这些都需要你勤动脑。

眼勤，应养成善于够察言观色的习惯，能捕捉细节。在进行商业谈判时，对方的面部表情，肢体动作，都是观察之列。对方的心理反应会在不经意的情况下，流露到肢体与表情上。如对方坐立不安，频繁变换肢体摆放姿势，目光游离，就说明他对你的话题不感兴趣，或者对你所提出的条件不满意等方面的表现。要根据其表现出来的细节，调整谈判思路与方式。

嘴勤，赞美是最廉价也是最珍贵的礼物。没有人不喜欢听好听的话，不要吝啬我们的赞美语言。语言要得体，恰到好处，要说到别人的心坎上。不要胡编乱造，不适事宜，这样会适得其反，弄巧成拙。勤于沟通，善于沟通。经常与上级沟通，会加深上级对你的了解与信任，能够让你在工作中少犯方向性的错误。与客户沟通行业动态，客户感兴趣的领域话题，会让你与客户的关系融洽，制造良好的渠道客情关系。与行业人士沟通行业话题，可以帮助你提高行业知识水平和认识，

让你变得更专业，还可以建立行业人脉关系。与同事沟通，会得到同事的帮助，得到你解决问题的办法，营造出良好的同事关系氛围。总之，勤于有效的沟通，好处多多。

手勤，作为一个营销人员，特别是基层人员，动手能力一定要强。勤记录，好的创意、灵感随手要记录下来。客户沟通时，要做好笔记；开会要做好会议纪要；信息收集要做记录，记录本与笔随身带，随时做好记录。特别是投资计划，需要详细的动笔规划。勤于动笔会让我们思路清晰，稳操胜券。

所谓“专”，就是要专业。例期货市场是一个高风险、高收益的市场，作为企业人员要经常向客户传导正确的投资理念，提醒客户注意市场风险，控制好仓位，做好止盈止损，指导客户制定投资计划，并按计划执行。

现在的社会是一个飞速发展的社会，要跟上时代的步法，我们要善于分析市场前景，开阔创新，做好市场营销工作和学好相关专业知识，为以后的市场营销工作打下基础，谢谢。

## 营销的演讲稿篇五

大家好！

记得一句话叫做：“推动你的事业，而不是让你的事业推动你！”说这一句话的是美国的xxxx家富兰克林。今天，实践着这句话的是我。我来咱们行工作已经有xx年了，在这xx年的时间里，我已经融入到这个大家庭里。当运营副主管这个职位虚位以待的时候，我已经做好的准备。

我原来的日常工作主要是负责运营部的具体事情，业务转型后，加强低柜区的业务管理，按照规定审核前一日日终报表，对其完整性和报表中的重要事项进行严格地审查，按照授权管理和相关制度的规定及操作规程的要求进行授权操作，认真地审查授权的原因和业务的真伪，抽查柜员的传票，监

督柜员的日常工作。

在周末和节假日运营主管不当班时，负责会计监控系统□arms□预警信息的核销工作，确保预警信息核销及时、规范，营业日协助运营主管检查abis柜员正式签退的和平账情况，查询柜员的末笔交易序号，核对柜员日终平账报告表、记账凭证、原始凭证及附件，清点重要的空白凭证，卡把核对现金的大数，办理的行所签退，打印网点的平账报告表，并逐项核对网点的日终平账报告表和柜员的平账报告表是否相符。做好业务用箱的入库交接手续。按照会计的档案管理制度的规定，及时地打印、装订和保管会计的档案资料，审核会计档案系统需审核的报表。在这些细化的工作积累里，我已经积累了工作和管理经验，更重要的是培养了我严谨认真的工作态度，这对于我来说，是一个很重要的成长阶段。

运营部是银行工作的重点部分，所以对其内部的要求也比较严格，作运营副主管就要负责具体的事项，及时下达主管分配的任务，及时反映运营部的各种信息，积极配合主管的工作，比如手机钱包总行、手机银行、银行积分兑换业务的日常运营管理工作的具体事宜；协助进行合作银行的日常沟通，并进行一定的数据统计分析工作；协助制定合作业务的运营规范；参与公司客服的定期培训工作；积极完成上级交办的其他相关工作，使运营部的工作有序地进行。

在xx年的工作经验中，我已经积累了很多的工作经验，对于运营部的具体工作已经有一定的了解，对于运营部的工作流程也心知肚明。对于这一新的岗位，我已经做好了准备。

如果我当上运营副主管，一定会抱以努力认真的工作态度，发挥不怕苦不怕累的精神，团结同事，把工作做好。及时地传达上级的指示，把工作落实到位，然后再把结果及时地上报给有关部分，做出有利于银行的决策。

对于这一新的岗位，我已经准备好了，请各位领导和同事给

予我这次机会，谢谢！

## 营销的演讲稿篇六

你们好！首先，很感谢本公司及各位领导给我这次应聘总监的机会，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。

- 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，提高销售总监 竞聘报告岗位执行力，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。

2、创新解决问题的方法，加强技术交流和对外协作。

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。

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总监这个岗位的，请大家审查我的竞聘演讲!谢谢!

## 营销的演讲稿篇七

大家好!

在英国流传着这样一个真实的故事，说有一个极具天分的人，在一生中阅尽了大英图书馆的藏书，却没有给后人留下一本著作，原因是他自始至终没拿起属于他的那支笔。在中国古代也有一个大家耳熟能详的人物毛遂，不同的是一开始他的才华并不为人赏识，可是经过自我推荐，后来他却被委以重任，建立了赫赫功勋。两个故事的强烈对比让我懂得了一个道理：人应该在时机成熟的时候挺身而出，因为这既是对别人负责，也是对自己负责!正是基于这样一个朴素的想法，我来参加副支队长的竞聘，自信能够挑起这份重担!

首先，请允许我进行一个简单的自我介绍。

对待工作，我一丝不苟，有一股“不信东风唤不回”的韧劲和拼劲儿;对自己的同事，我也始终是满腔热情。我这个人性格活泼开朗、热情大方，善于团结同事，无论在哪个岗位都能获得很好的人缘。过去的工作岗位锻炼了我的意志，丰富了我的知识，拓展了我的视野，同时也提高了我协调、组织、沟通的能力。而这些都将成为我干好执法总队副支队长一职的重要保障!

天生我材必有用。综合权衡分析了一下自己，我认为参加副

支队长的竞聘，我有如下条件和优势。

首先，我具有丰富的工作经验和过硬的业务素质。参加工作十多年以来，我一直在基层工作，积累了十分丰富的工作经验。十多年间，我的工作足迹遍布了全区各支队，对我区各种情况都非常熟悉，这就为以后的工作打下了坚实的基础。工作中，我注意不断加强学习，提高自己的业务素质，同时非常注意将所学知识和工作实际相结合。如今，我已经成了一名运用相关法律法规的行家里手，不仅能够达到自己工作的要求，还能够积极帮助周围的同事解决工作中的难题。

其次，我具有很强的团队意识和组织协调能力。我处事踏实谨慎，有大局观念，凡事以单位利益为重；工作中团队意识强，能够主动照顾到团队的方方面面，得到了领导及同事的肯定和信任；此外，我人缘好，善于与人及其他部门沟通合作，能够长期与每位同事保持融洽的合作关系。因此，我在组织协调工作方面，能够做到游刃有余、有的放矢。

另外，我思想活跃，富有激情，在工作中能够独当一面。法国思想家帕斯卡曾经说过，人只不过是一根会思想的芦苇。的确，思想是人的精华所在。在工作中，丰富的思想和独特的见解显得尤为重要。工作中，我把行政执法工作看作是一块未经修饰的璞玉，善于用自己的思想之刀去雕刻出美丽的图案。丰富的思想、善于独立思考的能力以及年轻人的热情与活力让我在工作能够独当一面，担当起上级交给的重任。

骐骥一跃何需鞭，日行万里自奋蹄！如果承蒙各位领导厚爱，让我走上副支队长的工作岗位，我将不辱使命，不负重托，把新的工作岗位当成建功立业的舞台，用自己火热的青春和对工作的满腔热情，向各位领导、各位评委和同志们交一份满意的答卷。我将按照以下思路开展工作。

第一，以团队为核心，当好领导的“左膀右臂”和下属的“领头羊”。如果我竞聘成功，我将从支队实际出发，积

极配合支队长和上级领导的工作，向领导多提一些好的建议，切实发挥领导“左膀右臂”的作用。另一方面，认真和队员们沟通、交流，深入掌握支队的实际情况。依托队伍实际情况，制定切实可行的工作计划，继续提升自身素质，当好队员们的“领头羊”。通过这些措施，来实现“衔接上下，融合全队”的工作目标。

第二，发挥自身优势，把支队建设成一支领导放心、群众满意的队伍。如果我当选副支队长一职，我将秉承“领导放心、群众满意”的工作目标，充分挖掘自身潜公司电话：\_\_\_\_\_。