

经理竞聘演讲说(大全8篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

经理竞聘演讲说篇一

尊敬的领导、老师：

上午好！

我是___，我竞争的岗位是市场经理。我是上年正式走上客户经理工作岗位的，在一年零六个月的工作过程中，我一直牢记公司领导的警示，坚持“清清白白做人，认认真真做事”的宗旨，以公司的利益为出发点，全身心地投入到工作之中，经过坚持不懈地探索和调整，不辞辛劳地奔走和努力，走出了一条适合区域销售习惯的新路子，取得了一定的成绩。卷烟销售总量和促销品牌销售量屡创新高，在各条线路中名列前茅；销售层面控制也基本定型，今年1月至6月销售排名前10%的客户占区域销售总量的百分比均控制在35%以下，超前性地达到了公司的要求。

一、对市场经理岗位的几点理解：

1、市场经理必须具备良好的个人素质和管理能力。个人素质包括积极敬业、善于沟通、技能突出、知识广泛、心理健康。管理能力则主要体现在预见能力、计划能力、诊断能力、赞扬能力以及合作能力等方面。

2、市场经理的工作职责。依据公司的整体规划和营销目标，正确分析市场机会，确定目标市场；合理设定销售目标，制订

销售计划和销售策略;管理和指导一线营销人员市场经理最主要的工作职责和任务就是在营销团队中起着教练员和指挥棒的作用，他必须教会和带领一线营销人员通过一系列的营销活动来实现公司的营销目标。

二、对市场经理岗位工作的几点设想:

1、在营销团队中采用说服式、参与式的工作风格，而不是简单粗暴的命令式和不负责任的授权式。公平、公正、公开地开展指标考核、分配卷烟、查错纠错等各项工作，以理服人，以健全的规章制度管理人。

2、完善每天的工作例会制度，加强横向与纵向沟通。鉴于线路分散，所有客户经理无法每天集中的实际情况，计划在电脑平台上设置一个工作例会平台，通过这个平台将当天的各项工作进行指导与安排，对上个工作日的工作统一点评，表扬先进，鞭策后进。客户经理与访销员每个月至少集中一次进行沟通交流，提高工作质量和效率。

3、加强市场信息的收集和分析工作。在以往的工作中，客户经理最基础和最重要的工作——市场信息的收集和分析流于形式，收集到的信息散、乱，有的信息甚至毫无价值，最主要的原因在于客户经理在信息收集和分析方面缺乏指向性，想当然地乱收一通，如此分析出来的结果可想而知。

4、在工作过程中将自己和其他优秀的客户经理在卷烟营销一线积累的一些经验毫无保留地、开诚布公地与团队成员进行交流，取长补短，采取“传、帮、带”的形式提高团队整体的能力、脑力、挑战力、执行力和凝聚力，着力打造一支“招之即来，来之能战，战之能胜”的优秀团队。

如果竞聘成功，我绝不会骄傲，我会勤勤恳恳、兢兢业业地面对人生的新一轮挑战，力求在新的工作岗位上干出成绩，干出精彩!

如果竞聘失败，我更不会气馁，我会积极努力地寻找差距，缩小差距，超越差距，回到原来的工作岗位从头再来。我相信，我仍然是一名优秀的客户经理！

谢谢大家！

经理竞聘演讲说篇二

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2x岁，_学历，__年毕业于__(学校名称)国际贸易公共关系专业。我__年到本公司工作，_年之前在公司从事销售工作；_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：

第一，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理论素质。

第二，我具丰富的营销经验。

我在公司工作已经_年了。_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。

第三，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90套房子的任务！

第一、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。

第二、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；并充分了解北京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。

第三、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。

经理竞聘演讲说篇三

各位领导、同志们、评委们：

大家好，我是_县分公司市场部的_。我竞聘的岗位是市分公司市场拓展部分管县分公司的本地电话产品经理岗。作为一名基层的员工，能有机会参加竞聘，这体现了公司对基层员工的关心和信任，也感受到公司不拘一格使用人力资源的改革动力！我相信这种科学合理的用人机制一定能给公司的经营管理带来新的活力和动力。而我自己，对公司给予的这次竞聘演讲的机会，表示感谢！下面请允许我陈述自己竞聘的理由以及如何搞好本地电话产品经理的工作设想。

1、我熟悉各类电信业务和技术，受过严格的专业培训，具备良好的通信综合素质，既有通信专业的学历，也有湖南大学网络学院计算机专业的本科学历。在职工作13年来，我先后被公司选派到武汉邮电科学研究院、北京国际交换系统有限公司、北电网络公司、中兴公司等单位和厂家接受交换、传输、电源、数据、多媒体新业务的培训。通过这一系列的学习和专业培训，使我成为一名知识结构合理，一专多能，既有技术、又懂业务、三会营销的复合型管理人员。滴水之恩，当涌泉相报，长期来我在自己的岗位上踏实高效工作以回报

企业的培养，也希望有机会在要求更高，压力更大的岗位上回报企业多年来的培养教育——真可谓“欲穷千里目，更上一层楼。”这也就是我积极参加本次竞聘的原因和动力。

2、参加工作13年，我做过4年的传输、交换、数据、移动、农村模块局综合维护工作，4年的支局长、3年的设备维护中心主任、2年多的市场经营部具体分管策划、公话、渠道建设、业务管理等工作，不同的工作经历，培养了自己勤于思考、敢于创新、勇于实践、超越自我的工作作风。对照本次产品经理工作职责要求，基本上与自己现在所从事的工作一致，熟悉县级分公司电话经营模式、市场策划、产品营销途径和切入点、农村电话市场潜力、市场竞争环境、产品营销渠道的流程协调、基层营销组织工作的弊端等具体情况，能够做到轻车熟路和胸有成竹，并卓有成效地开展工作。

3、我在多年的工作中取得了良好的业绩。在支局锻炼期间，曾率先提出电话村、电话路、电话街三点一面的转动发展思路，支局业务拓展、基础管理、客户服务等各项工作同频共振，协调发展。20_年在百万电话大行动中被荣立市公司“二等功”一次，在设备维护中心做主任期间，_的维护基础工作和网管工作一直在全市名列前茅，设备维护中心被授予“创建省级青年文明集体”光荣称号；到市场部工作后，先后针对铁通低价位抢夺县城宽带客户，建议采用包年宽带与预付费小灵通捆绑营销，不但促进了宽带业务拓展，同时新发展小灵通400户；针对县城先农小区客户搬迁较多，铁通实施拉引营销策略，进行用户策反工作的严峻形式；建议及时采用客户交100元移机，赠用户100元话费实行现场移机绿色通道，同时有效地引导客户搬迁新居的购买欲望，大力推销来电显示业务；做到了稳住了存量，又激发了增量。在公话方面提出“网吧+话吧”和校园后勤+ip超市等发展模式，开创了我县ip公话发展局面。以上的业绩受到了县公司领导的肯定和认可，本人20_年被评为市分公司“优秀人才”。回顾过去“诸往矣”，展望未来“不足兮”。我将努力迎接新挑战、抓住新机遇、创造新优势、满怀信心搞好本次竞聘的工作。

那么如何做好本地电话产品经理的工作呢?我的想法很多，概括为三句话，那就是：盘活资源，做好“圈地式批量营销”；细分市场做实“针对性主动营销”；整合优势，做活捆绑式差异化营销。落着点是四个字，那就是做实、做活、做好。

以上是我对管理工作的粗浅的看法。我认为竞聘演讲终觉浅，业务管理需躬行！说的好不如做的好！说的到不如做的到！

经理竞聘演讲说篇四

各位领导、各位评委：

大家好！

在这里，我首先感谢公司领导为我们创造了这次公平竞争的机会和展示自我的舞台。适奉这次难得的竞聘机会，我本着锻炼、提高的目的走上讲台，谈一谈我自己关于公司发展的一些想法和认识，希望靠能力而不是靠运气为自己留下点什么。

此次参与竞聘，我想通过自己的参与，响应公司一体化的改革，并且在可能的情况下实现自己的人生价值。

我更加清楚地认识到自己知识的不够、经验的不足。我深深地感到：机遇和挑战并存，成功与辛酸同在。参与这次竞聘，我愿在求真务实中认识自己，在市场竞争中完善自己，在积极进取中不断追求，在拼搏奉献中实现价值。

这次，我要竞聘的是软件部的副经理。对我个人来说，这是一次难得的学习和锻炼的机会。我参加软件部副经理的竞聘，主要基于以下两个方面的考虑：

一方面，我认为自己具备担任软件部副经理的素质，比如吃苦耐劳、任劳任怨的敬业精神，虚心好学、开拓进取的创新

意识，严于律己、诚信为本的优良品质，雷厉风行、求真务实的工作作风。这些都造就了我严谨踏实、敢于尝试，把新知识、新技术、新理念融入设计和制作软件的过程中去、使之成为软件服务的不断学习不断创新的工作态度。

另一方面，我认为自己具备担任副经理的才能。

首先，我有一定的管理知识和管理能力。长期的工作时间和刻苦自学是我具备了这些知识和能力，并且最重要的是，我积累了一定的管理经验。

其次，我对目前软件行业的走向和技术都有相当深的理解。近几年的软件开发工作让我体会到：传统的软件开发方法是对传统的工程开发方法的模仿，例如建造桥梁、高楼大厦等等。首先，开发方要知道客户的需求，比如多大的面积、多少层、什么用途、什么风格等等，还要现场测量、钻孔等等；然后设计人员画出一些图，向客户描述将来建好了是什么样子的；客户满意了，就进入下一个设计阶段，设计人员又弄出很多工程图纸，详细地说明这块应该如何做，那块应该如何做；接着施工人员一丝不苟地按照图纸开工，施工过程中也有各种验收；完工后客户最后还要验收，可能还会请一个第三方帮助验收。

如果每个软件开发项目都和建大楼一样，当然可以而且应当使用一样的开发流程和管理方法，因为这套流程已经被无数次证明了它的可行性。但是区别于传统工程的开发方法，软件开发有自己的特点：

2、水泥、钢材、砖等很多建筑材料，很难在短期内重用，而代码和设计可以重用；

4、软件开发过程中，客户很有可能提出新的迫切的需求，取消或改变原来的需求；

7、和工程开发相比，软件开发中的“偷工减料”更难发现。

还有很多其它重要的区别，但我们仅从以上几点就能很容易地发现：传统的软件开发方法只能适合部分软件开发项目，根本不适合用来解决一切问题。

而软件业界目前正在积极推动的极限编程在很大程度上弥补了传统的软件开发方法的以上不足。极限编程从许多方面对软件开发的方式作了新的诠释和重构，从而更加灵活有效地解决了上述问题；而且，因为它特别强调交流、反馈和合作，更加适合我中心这样规模的开发队伍。

如果我竞聘成功，我的工作思路是：汲取极限编程的思想，强调软件团队精神，以客户为中心，以具体项目为实现手段，全面提升软件设计与开发的工作效率，加快软件产品化进程。我将在微观上有选择地采用极限编程、强调细节管理，在宏观上向cmm(软件过程成熟度)积极迈进。下面我将详细阐明我的思路：

1、 强调团队精神

杜绝自命不凡和不能平等待人的工作态度。

所有环节都以“团队”为单位来进行。所有的“队员”对整个项目和设计都有发言权，同时由整个“团队”来对项目负责。这里的负责是指所有人对项目中的所有部分负责。而在以往的环境中，很多时候是一个“团队”中的各个人负责个人设计，这样就很容易给破坏“团队”造成合理的借口，也容易在开发人员之间造成隔阂和误会等不合作的现象。在各个环节以“队”为单位进行开发能够针对性的克服这些弊端。

改变办公室的布置格局，使之更利于团队之间的沟通。

以沟通、简单、反馈、勇敢的准则来指导团队。

使软件部的每一个人都成为轻松惬意的编写优秀软件的团队的一分子。

2、 客户为中心

客户有权制定整体计划，有权知道什么时间能完成什么项目，成本是多少。

客户有权力从每个星期编程过程中获得收益。

客户有权在不支付过高费用的情况下改变计划、替换工程、更改优先级。

客户有权随时决定软件变动范围并得到有关反馈，也可以在任何时间取消一些项目并保留能反映投资回报状况的有用工作系统。

3、 具体项目的处理

解决进度延迟，多发布迭代周期，以获得对进度的详细反馈。

预防项目取消，让客户选择具有意义的最小版本，从而在投入生产前减少发生错误的机率，同时软件的价值也得到化。

预防系统恶化，创建并维护一套测试程序，保持系统状态，不允许累计错误。

预防缺陷率，遵从客户需求，逐个程序进行测试。

预防业务误解，使客户成为整个团队的一部分。在开发过程中，不断和客户进行沟通，并且项目的说明书不断得到改进。

预防业务变更，缩短版本周期，使每个版本开发过程中的变化最少。在一个发行周期中，欢迎客户用新需求取代仍未制作完成的功能。

程序员承担估算和完成自己工作的责任，并将他们完成工作实际所花费的时间及时反馈给他们，改进并且尊重他们的估算。大家都很清楚应该由谁做出或者改变估算的规则。这样，就可能更少的因为要求程序员作明显不可能完成的工作而使之感到沮丧。鼓励团队成员间的互相沟通，以减少由于对工作不满意而产生的挫败感。

共同拥有代码，更有效的减少人员调整后对软件项目的负面影响。

4、 多项目的整体运作

整体软件部门划分为b/s工作组□c/s工作组。

实行分时多任务的开发方法。以一个星期为一个开发周期，每一个开发周期都交给客户一个已经发布的软件。适时建立并以专业团队为开发单位，全面实现客户权利。

促进软件项目之间的沟通，寻求编程风格、习惯、标准的统一。

5、 软件部岗位设置

项目管理员负责跟踪各个项目，反馈给质管部门并生成相关文档；分配资源，协调软件团队与客户和用户之间的关系；辅助教练确定客户需求。

b/s教练□c/s教练，指导具体技术，与市场部门共同商定技术方向，协助项目管理员管理和跟踪各个项目。与客户一起确定需求。衡量一个教练称职与否的标准，不是他做出了多少关键性的代码或者决策，而是他辅助整个团队做出了多少正确决策。教练不负责许多开发任务，他的主要职责是：

i. 充当开发伙伴，特别是对于那些刚开始承担责任的新程序

员或者困难的技术任务来说。

ii. 明白长期的重构目标，鼓励小规模的重构来实现一部分长期重构目标。

iii. 用个人技术、技巧帮助程序员，如测试、格式和重构。

iv. 向上层管理人员解释过程。

v. 辅助与客户沟通。

程序员是软件项目的核心，他们的工作并不是仅仅让计算机明白客户的需求。最重要的准则，是和别人进行沟通。如果程序能够运行，但还有重要的部分没有沟通，程序员的工作就没有完成。需要尽力为客户开发最有价值的软件，并且把问题规模减到足够小的程度。程序员必须学会重构、学会单元测试，放弃对系统的某个部分的个人所有权的想法。对于一个程序员来说，你必须承认你的恐惧，因为我们每个人都在害怕：怕自己看上去很蠢、怕被认为是废物、怕跟不上时代、怕不能胜任。然而你可以在团队的帮助下，克服这些恐惧、获得勇气。

以上这些就是我的工作思路。

如果我竞聘成功，我的处事原则和风格是：以共同的目标团结人，以简单的规则带动人，努力创造出一个积极的、开放的、发展的、有创造性的良性环境，使软件部的每个成员都能从编码者成长为真正的开发者，并且给他们一个宽松的发展和创造空间。

如果我竞聘成功，我的工作目标是：从四个基本方面对软件项目进行改善，那就是：交流、简易、反馈、勇气。以清晰易懂且容易扩展的方式写代码、以周密而严谨的流程开发软件；降低开发费用、减少失败，将那些低效的、无价值的步骤

从中剔除。重视客户的满意度、强调团队合作，让客户成为软件开发流程的一员；而开发人员，无论其经验的多少，都积极地做出自己的贡献、体验到更多成功的喜悦。

以上是我对这次公司制度改革的一点儿个人见解，可能有许多不足之处，望各位领导和评委多批评指教。毋庸置疑，在各位领导和同事面前，我需要学习的地方还很多、还需要继续积累经验。但是，我有足够的信心和勇气、有不断学习、不断提高的决心和意志。也正因为如此，我更加清醒地看到了自身的不足之处，促使我在以后的工作当中，励精图治，克尽职守，努力学习，勤奋工作，不断缩小自己的差距。

在我的演讲即将结束的时候，我最想说的是：这次竞聘，如果能使大家对我有一个更深、更新的认识、能使大家更多地了解我并且在以后的工作中帮助我、支持我，那么，即使竞聘不成功，我也觉得受益匪浅。我仍将一如既往的努力工作，以绵薄之力来回报组织和公司的培养和厚爱。

经理竞聘演讲说篇五

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！著名成功学大师卡耐基说过：“不要怕推销自己，只要你认为自己有才华，你就应认为自己有资格担任相应的职务。”凭着这句话的鼓励，也凭着20xx年的银行工作经验，今天我满怀信心和激情的走到演讲台上参加个人客户经理竞聘演讲稿，我自信有能力挑起这份重担。

下面，我先简单的介绍一下自己。

我深知，一份耕耘一份收获。所以工作中，我总是勤勤恳恳、有一份力出一份力。因而在工作取得了一定的成绩，也得到领导和同事们的好评和肯定。

今天之所以走上讲台，参加竞聘，不仅仅是因为对自己能力以及竞聘优势充满自信，更是因为我希望在新的岗位上施展才能，为推进我行事业的发展做出更大的贡献。具体来说，我的竞聘优势有以下几点：

第一、我具有丰富的工作经验和扎实的理论知识。工作几年来，我先后从事过很多岗位，每个岗位上我都取得了良好的工作成绩。我较为系统地掌握了个人银行业务及财务会计业务知识，特别*年的信贷会计工作，使我掌握了较为扎实的信贷业务管理经验。另外，我还具有专业扎实的理论知识。我是专业毕业，具有大学学历，同时我在业余时间，时刻注重加强自己的理论学习，阅读了大量的金融方面的书籍。我对农行存、贷款及结算业务，还有、等新老业务有了更深、更全面的了解。我参加过市分行组织的*培训。所以这些，都从知识理论与实践应用上为我今后的工作打下了坚实的基础。

第二、我具有较强的沟通、组织、协调能力。我性格外向，喜欢和人沟通，通过几年来的锻炼，使我具备了较强的沟通协调能力。在办理业务时，我能够对各种应急事件和矛盾，做出及时、妥善的处理。因此，从沟通、组织、协调能力而言，作为个人客户曾经理，我应算是一块可造之才。

第三、多年的工作实践，使我养成了严谨细密扎实高效的工作作风。我个人的性格特点是做事追求完美，无论什么工作，不干则已，要干就要追求卓越，力争达到一流水平。这种性格促使我自加压力、负重奋进，竭尽全力争取把本职工作做得最好。我富有强烈的事业心和责任感，工作严谨细密，一丝不苟，高效快捷，讲求效率。多年的工作经历使我锻炼了很强的吃苦耐劳的精神，为了完成繁重的工作任务，经常废寝忘食、通宵达旦地加班加点。在做信贷工作中，我热情服务客户，严格把好贷款风险关。同时，这些年的工作，也造就了我勇于承担责任，永远不言放弃的坚强性格。所有这些，都为我做好个人客户曾经理工作提供了可靠的保障。

各位领导，在这里，我也愿意坦诚地把自己已经认识到的不足之处汇报给评委。那就是处理矛盾的经验不足。我将充分依靠老同志丰富的阅历和经验，虚心求教，加以弥补。请领导和同事们相信，既然我自己能认识到这些不足，也就一定能努力克服，不断完善自己的人格。

如果我有幸被当选为个人客户经理，我将不负众望，不辱使命，努力把领导和同事们的这种信任，化为在新起点上做出一番事业的机遇。我将努力做好如下几点：

一是真诚讲团结。多年的工作经历，使我认识到同事之间，支持、谅解和友谊比什么都重要。在团结方面，我一定要摆正位置，正确认识 and 看待自己。在生活上多关心同事，做到多理解，多鼓励、多支持。努力把理财中心的员工队伍带好，团结他们一道工作。

二是加强信息收集工作。信息工作是各级领导的“耳目”，只有及时掌握了当前的市场动态，让竞争处在知己知彼的环境中，方能百战百胜。理财中心是一个信息传递的重要窗口，我将建立信息收集制度，引导员工树立信息意识，收集各类信息，建立信息反馈机制。我还将切实加强市场调研工作，建立客户档案，实施亲情化服务，提高经营分析水平，提高政策策划的水平。建立信息收集渠道，掌握第一手的市场信息和动态。

三是抓营销，促进业务快速增长。我的初步设想是做好“五个一”。1. 打牢一个基础，即业务基础；2. 坚持一个中心，即以个人优质客户为中心；3. 打好一张牌就是做好个人理财顾问，即通过定期寄送综合对账单，针对不同的客户群体提供差别化服务；4. 做好一篇文章就是做好个人优质客户营销这篇文章，具体而言，我将进一步吸引和拓展优质个人客户，及时捕捉企事业单位年终分配、经商办企业人员资金回流，各种补偿款发放等信息，通过实施差异化服务，做好节日金融和实施错时上下班后的配套服务，加强自助银行、自助设备的管理

与服务，营销个人业务产品等措施，使个人优质客户群体不断壮大，储蓄存款大幅增加；5. 筑好一堵墙，就是筑好个人银行业务风险防火墙，我将在整合产品体系的同时，把管理办法和操作流程，以及控险方案一并制定出来，让业务从一开始就有章可循，有规可依，从而确保个人银行业务的健康、稳定和快速地发展；达到一个目的就是要达到我行与客户的双赢。

最后，我将努力提高自身素质建设。打铁先要自身硬。如果我能够竞聘成功，我将努力加强自身修养，勤奋学习，不断提高业务能力，增强自身综合素质。在为银行事业的奋斗中树立正确的世界观、人生观和价值观，自觉经受考验，在纷繁复杂的社会里把握好人生之舵，校正好人生航向，把一颗赤诚的心奉献给我国的农行事业。

尊敬的各位领导、各位评委，我年轻，有激情，有胆识，有思想，有韧劲，更有一颗责任心。如果竞聘成功，我将不负重托，不辱使命，以百倍的信心和百倍的努力投入工作当中，我会用锲而不舍的精神开创我们银行工作的新篇章，向领导和评委交上一份满意的答卷。

谢谢大家！

经理竞聘演讲说篇六

尊敬的各位评委、各位领导、各位同仁：

大家好，非常感谢领导给我这个展示自我、参加竞聘的机会。今天，参加副经理竞聘演讲稿。

今天，在此参加副经理岗位的竞聘，我认为自己具有以下有利条件。

第一、政治立场坚定，能够坚定不移地贯彻执行党的路线、方针、政策以及片区营销中心经理竞聘演讲稿总公司、分公

司的改革举措，具有较高的思想政治素质。参加工作以来，与上级党委保持高度一致。同时，在工作中时刻以一名共产党员的标准对自己高标准、严要求，能够在工作中默默无闻，勤奋能干，为人胸怀坦荡，具有吃苦耐劳、甘于奉献的工作作风。

第二、具备强烈的事业心和学习力，能够在工作中不断加强学习，创造性的开展工作，并且使分管工作业绩突出，具有较强的业务能力和组织协调能力。特别是任现职以来，在各级领导的正确领导和大力支持下，立足本职，开拓创新，期间：我研发的室外温度计保护装置、变/工切换运行系统、单项按钮实现启停获分公司技术创新奖励。

任现职以来，我能够在工作中认真学习各项管理知识和业务技能，使知识面不断扩大，能力不断提升。参加工作以来我在多个分公司的岗位上工作过，积累了宝贵的管理经验和实践经验，使自己的管理能力和业务能力有了一个大的提高。工作中我能够识大体，顾大局，处理公司经理竞聘演讲稿n问题较为周全，无论是做工作，还是办事情，能够做到思路清晰，行止有度，头绪分明，恰到好处。

第三、团结同志，对人谦虚，具有正确处理与领导和其他同志的关系的素养。工作中，能够和同事团结协作，维护集团的团结。在工作中能够热情地对同志提供帮助，具有良好的群众基础。

第四、勤政为公，清正廉洁，处处维护公司的形象。工作中能够以身作则，要求别人做的事情，自己首先带头执行，用自己的良好作风带动和影响全体员工共同完成职责工作。同时，在廉洁方面对自己严格要求，廉洁奉公，受到了一致好评。

第五、具有良好的执行力。任代办助理以来，通过岗位锻炼和不断学习，能副总经理竞聘演讲稿够认真领会领导意图，

服从工作安排，履行岗位职责，较好地完成了各项工作任务。

如果我能竞聘留任成功，我将努力从以下几个方面开展工作：

第一、严执行，抓落实，促进规范化管理。

严格执行公司的各项规章制度和基础管理工作要求，加强部门员工执行力，通过强而有力的执行力，把公司的各项规章制度和要求落到实处，促进公司规范化管理，用规范化提高公司的工作效率，提升员工的精神面貌，从而树立公司的企业形象。

二、与时俱进，广开言路，建立民主与创新型团队。

充分发挥团队的精神和团队的力量，集思广益，尊重每一个员工的建议和意见，鼓励每一个员工为团队的建设献计献策，建立民主和创新型团队。

创新不是重大发明，也不是惊天动地的改革，创新是每一个环节的不断优化改进，或是原有事物的重新排列组合，创新体现在细节上，只有充分发挥团队中每一个成员的智慧 and 力量才能更快更好地设计出更先进的方案，找到更合理的方法措施，以提高工作的效率，增强团队的成就感和团队凝聚力。

三、加强和完善现场基础管理工作，体现“6s”管理的规范化。

建立健全现场基础“6s”管理制度，并严格执行，加强对现场基础工作的检查和督导工作；建立并完善现场基础工作人员的考核制度，将现场“6s”管理制度纳入现场基础工作人员的考核中，使考核与业绩相挂钩，业绩与工资收入相挂钩，增强现场人员“6s”规范化制度管理执行的自觉性和主动性，促进公司规范化管理，提升公司规范化形象。

四、建立健全员工培训制度，提升员工的业务技能和业务素质。

采取集中学习和岗位学习相结合的方法。一方面建立集中学习制度，定期举行员工业务知识和企业文化理念的专题培训班，通过集中培训，提高员工的业务理论水平和员工的个人文化素养，增强员工对企业文化的认同感和归属感，提高企业凝聚力；另一方面加强岗位自我学习，自我锻炼，采用师傅带徒弟的方式，切实提高员工的业务技能和实际操作水平，以达到提高整体队伍业务水平的目标，赢得五星级团队荣誉。

各位评委，如果我能竞聘成功，将加倍珍惜机会，不忘公司片区经理竞聘报告承诺，全面完成职责内的各项工作。如果竞聘不成功，说明我的能力还尚未达到要求，我将一如既往在本职岗位上尽心工作，努力进步。

谢谢大家！

经理竞聘演讲说篇七

尊敬的各位领导、各位朋友，大家好！

非常感谢各位领导给我这次机会，参加这次学校交流中心的总经理职位竞聘。对我来说，这不仅是一次机会，更是一次对自我的挑战。我将非常珍惜这次展示自己、锻炼自己的机会，以积极的状态和精神面貌，来陈述我的竞聘演讲，勇敢地接受大家对我的评判。

迄今为止，我已经在行政、服务、酒店、旅行社工作了27年。在这27年中，我的大部分工作都与中国矿业大学有着密切的关系，是中国矿业大学良好的工作氛围熏陶了我，是中国矿业大学的校风校训陶冶了我。对于中国矿业大学，我有着深深的感情。中国矿业大学交流中心的总经理，需要的不仅是要具有一定专业水平、综合素质和心理素质，还需要有良好的

经营管理水平、良好的市场应变能力、果断的决策力和良好的人际沟通能力。目前，我自己仍有一些不足之处，但是我会不断加强业务学习，在工作中总结经验。假如这次我能荣幸竞聘成功，我的工作计划和设想是：

首先，注重酒店与学校沟通和协调。交流中心是学校的一部分，是学校的后勤工作，交流中心必须与学校的工作相互协调一致。同时，还要协调好酒店与学校各部门之间的横向联系，以及酒店内部上下级关系纵向协调，充分发挥一个集体，一个团队的重要因素。

其次，要做好交流中心的管理工作。交流中心是一个集体，在这个集体中需要大家协调和合作。一个良好的运行中的酒店，需要良好的规范和秩序，有一定的突发事件处理能力和应变能力，这些，都需要高素质高水平的员工进行高效率的工作。

第三，做好各方来宾的服务员。中国矿业大学交流中心是一个展示学校风貌和精神状态的地方，迎接的都是学术界的精英和各兄弟学校的朋友。酒店要真诚地服务于各方的朋友，使远道而来的朋友在工作的交流和总结中无后顾之忧。

作为这次竞聘的参与者，我希望成功，站在一个新的台阶上进行更好地工作。但是，我也不会回避失败，不管结果如何，我都会继续诚信做人，诚信做事！

谢谢大家！

经理竞聘演讲说篇八

我国营销标准之总经理手册内容提要：

总经理职位说明：

- 1、营造一种促进道德行为、鼓励个人正直和承担社会责任的企业文化。
- 2、维持一种有助于吸引、保持和激励在各个层次上由最高素质员工组成的多样性群体的积极、道德的工作氛围。
- 3、为公司制定能创造股东价值的长期战略与远景，并推荐给董事会。
- 4、制定能支持公司长期战略的年度业务计划和预算，并推荐给董事会。
- 5、确保公司日常事务得到恰当管理。
- 6、持续努力实现公司的财务和运营目标。
- 7、确保公司提供的产品/服务的质量和价值不断提高。

.....

一般来说，买方此种能力越强，他们的压价能力则越大，因而减少了行业利润。决定侃价能力的因素包括：

- 1) 产品购买者的集中程度和多寡；
- 2) 购买在买方成本项目中的重要程度；
- 3) 供应商转换成本；
- 4) 产品标准化的程度。

.....

多样化的战略：

多样化战略是指公司避开其现有市场和产品，因此对公司而言，这种战略包含着比其他几种战略更大的风险。多样化战略主要由两种类型组成：相关多样化和非相关多样化。

相关多样化表示公司在现有市场和产品之外发展，但在行业范围内或区域范围内仍然与现有的经营活动诸如技术或工艺等方面有关联，例如，在生产上或在营销上有关联。

非相关多样化是指公司进入一个与现有经营活动无关的新领域与现有市场或产品没有密切联系或对之造成威胁。

我国营销标准之总经理手册内容提要：

总经理职位说明：

- 1、营造一种促进道德行为、鼓励个人正直和承担社会责任的企业文化。
 - 2、维持一种有助于吸引、保持和激励在各个层次上由最高素质员工组成的多样性群体的积极、道德的工作氛围。
 - 3、为公司制定能创造股东价值的长期战略与远景，并推荐给董事会。
 - 4、制定能支持公司长期战略的年度业务计划和预算，并推荐给董事会。
 - 5、确保公司日常事务得到恰当管理。
 - 6、持续努力实现公司的财务和运营目标。
 - 7、确保公司提供的产品/服务的质量和/value不断提高。
-

一般来说，买方此种能力越强，他们的压价能力则越大，因而减少了行业利润。决定侃价能力的因素包括：

- 1) 产品购买者的集中程度和多寡；
- 2) 购买在买方成本项目中的重要程度；
- 3) 供应商转换成本；
- 4) 产品标准化的程度。

.....

多样化的战略：

多样化战略是指公司避开其现有市场和产品，因此对公司而言，这种战略包含着比其他几种战略更大的风险。多样化战略主要由两种类型组成：相关多样化和非相关多样化。

相关多样化表示公司在现有市场和产品之外发展，但在行业范围内或区域范围内仍然与现有的经营活动诸如技术或工艺等方面有关联，例如，在生产上或在营销上有关联。

非相关多样化是指公司进入一个与现有经营活动无关的新领域与现有市场或产品没有密切联系或对之造成威胁。

定了演讲的成功与失败。

演讲稿像议论文一样论点鲜明、逻辑性强，但它又不是一般的议论文。它是一种带有宣传性和鼓动性的应用文体，经常使用各种修辞手法和艺术手法，具有较强的感染力。

演讲未必都使用演讲稿，不少著名的演讲都是即兴之作，由别人经过记录流传开来的。但重要的演讲最好还是事先准备

好演讲稿，因为演讲稿至少有两个方面的作用：其一，通过对思路的精心梳理，对材料的精心组织，使演讲内容更加深刻和富有条理。其二，可帮助演讲者消除临场紧张、恐惧的心理，增强演讲者的自信心。

演讲稿特点

主要区别

演讲和表演、作文有很大的区别。

见的一种社会活动。

其次，作文是作者通过文章向读者单方面的输出信息，演讲则是演讲者在现场与听众双向交流信息。严格地讲，演讲是演讲者与听众、听众与听众的三角信息交流，演讲者不能以传达自己的思想和情感、情绪为满足，他必须能控制住自己与听众、听众与听众情绪的应和与交流。所以，为演讲准备的稿子就具有以下三个特点：

主要特点

第一、针对性。演讲是一种社会活动，是用于公众场合的宣传形式。它为了以思想、感情、事例和理论来晓喻听众，打动听众，“征服”群众，必须要有现实的针对性。所谓针对性，首先是作者提出的问题是听众所关心的问题，评论和论辩要有雄辩的逻辑力量，要能为听众所接受并心悦诚服，这样，才能起到应有的社会效果；其次是要懂得听众有不同的对象和不同的层次，而“公众场合”也有不同的类型，如党团集会、专业性会议、服务性俱乐部、学校、社会团体、宗教团体、各类竞赛场合，写作时要根据不同场合和不同对象，为听众设计不同的演讲内容。

第二、可讲性。演讲的本质在于“讲”，而不在于“演”，

它以“讲”为主、以“演”为辅。由于演讲要诉诸口头，拟稿时必须以易说能讲为前提。如果说，有些文章和作品主要通过阅读欣赏，领略其中意义和情味，那么，演讲稿的要求则是“上口入耳”。一篇好的演讲稿对演讲者来说要可讲；对听讲者来说应好听。因此，演讲稿写成之后，作者最好能通过试讲或默念加以检查，凡是讲不顺口或听不清楚之处(如句子过长)，均应修改与调整。

第三、鼓动性。演讲是一门艺术。好的演讲自有一种激发听众情绪、赢得好感的鼓动性。要做到这一点，首先要依靠演讲稿思想内容的丰富、深刻，见解精辟，有独到之处，发人深思，语言表达要形象、生动，富有感染力。如果演讲稿写得平淡无味，毫无新意，即使在现场“演”得再卖力，效果也不会好，甚至相反。

第四、整体性演讲稿并不能独立地完成演讲任务，它只是演讲的一个文字依据，是整个演讲活动的一个组成部分。演讲主体、听众对象、特定的时空条件，共同构成了演讲活动的整体。撰写演讲稿时，不能将它从整体中剥离出来。为此，演讲稿的撰写要注意以下几个方面：

首先，要根据听众的文化层次、工作性质、生存环境、品位修养、爱好愿望来确立选题，选择表达方式，以便更好地沟通。

其次，演讲稿不仅要充分体现演讲者独到、深刻的观点和见解，而且还要对声调的高低、语速的快慢、体态语的运用进行设计并加以注释，以达到最佳的传播效果。

另外，还要考虑演讲的时间、空间、现场氛围等因素，以强化演讲的现场效果。

第五、口语性

口语性是演讲稿区别于其他书面表达文章和会议文书的重要方面。书面性文章无需多说，其他会议文书如大会工作报告、领导讲话稿等，并不太讲究口语性，虽然由某一领导在台上宣读，但听众手中一般也有一份印制好的讲稿，一边听讲一边阅读，不会有什么听不明白的地方。演讲稿就不同了，它有较多的即兴发挥，不可能事先印好讲稿发给听众。为此，演讲稿必须讲究“上口”和“入耳”。所谓上口，就是讲起来通达流利。所谓入耳，就是听起来非常顺畅，没有什么语言障碍，不会发生曲解。具体要做到：

把长句改成适听的短句；

把倒装句改为常规句；

把听不明白的文言词语、成语加以改换或删除；

把单音节词换成双音节词；

把生僻的词换成常用的词；

把容易误听的词换成不易误听的词。

这样，才能保证讲起来朗朗上口，听起来清楚明白。

第六、临场性

演讲活动是演讲者与听众面对面的一种交流和沟通。听众会对演讲内容及时作出反应：或表示赞同，或表示反对，或饶有兴趣，或无动于衷。演讲者对听众的各种反映不能置之不顾，因此，写演讲稿时，要充分考虑它的临场性，在保证内容完整的前提下，要注意留有伸缩的余地。要充分考虑到演讲时可能出现的种种问题，以及应付各种情况的对策。总之，演讲稿要具有弹性，要体现出必要的控场技巧。

主要功能

第一、“使人知”演讲。这是一种以传达信息、阐明事理为主要功能的演讲。它的目的在于使人知道、明白。如美学家朱光潜的演讲《谈作文》，讲了作文前的准备、文章体裁、构思、选材等，使听众明白了作文的基本知识。它的特点是知识性强，语言准确。

第二、“使人信”演讲。这种演讲的主要目的是使人信赖、相信。它从“使人知”演讲发展而来。如恽代英的演讲《怎样才是好人》，不仅告知人们哪些人不是好人，也提出了三条衡量好人的标准，通过一系列的道理论述，改变了人们以往的旧观念。它的特点是观点独到、正确，论据翔实、确凿，论证合理、严密。

第三、“使人激”演讲。这种演讲意在使听众激动起来，在思想感情上与你产生共鸣，从而欢呼、雀跃。如美国黑人运动领袖马丁·路德·金的《在林肯纪念堂前的演说》，用他的几个“梦想”激发广大的黑人听众的自尊感、自强感，激励他们为“生而平等”而奋斗。

第四、“使人动”演讲。这比“使人激”演讲进了一步，它可使听众产生一种欲与演讲者一起行动的想法。法国前总统戴高乐在二战期间的英国伦敦作的演讲《告法国人民书》，号召法国人民行动起来，投身反法西斯的行列。它的特点是鼓动性强，多以号召、呼吁式的语言结尾。

第五、“使人乐”演讲。这是一种以活跃气氛、调节情绪，使人快乐为主要功能的演讲，多以幽默、笑话或调侃为材料，一般常出现在喜庆的场合。这种演讲的事例很多，人们大都能听到。它的特点是材料幽默，语言诙谐。