

# 2023年营销演讲稿 自我营销演讲稿(优质5篇)

演讲作为人类一种社会实践活动，它必须具备以下几个条件：演讲者、听众、沟通二者的媒介以及时间、环境。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以下我给大家整理了一些优质的演讲稿模板范文，希望对大家能够有所帮助。

## 营销演讲稿篇一

大家好！

我是来自xx大学xx专业的xxx。我喜欢读书看报，因为它能丰富我的知识；我喜欢跑步，因为它可以磨砺我的意志，我到底是个什么样的人呢？我是一个活泼开朗、热情、执着、有坚强意志的人。既然今天竞聘的是营销经理一职，我想谈谈自己对营销的理解。营销不等同于推销，但推销是营销的重要组成部分。要想做好营销工作，首先就要做好自我推销。让一个陌生人信任自己是有一定难度的，但只有客户相信可以，才会相信自己的产品，才能更好的将产品推入市场。我想“做人，做事，做生意”大概就是这个意思吧！

我觉得作为一名营销经理，除了应该具备一定的营销知识外，还应具有良好的沟通、协调能力，能够吃苦耐劳，具有良好的团队合作精神，讲究职业道德。如果这次我有幸竞聘上营销经理，我想打造一个平台，让自己的同事在一种轻松却不失严谨的氛围中工作，大家相互合作，具有良好的团队精神。

同时我认为，营销也是一种服务。既然是一种服务，就应该做到让大家满意，用热情和真心去做。激情，工作中不可或缺的要害，是推动我们在工作中不断创新，全身心投入工作的动力。激情加上挑战自我的意识，我相信我能胜任这份工

作。

“诚信是我们合作的基础，双赢是我们共同的目标！”我愿与xx文化一起发展，一起创造辉煌的历史！

## 营销演讲稿篇二

上午好！我是\*\*烟草市区二线客户经理\*\*，我竞争的岗位是市场营销经理。我是xx年6月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。

2、市场营销经理的工作职责。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

（在\*\*烟草这个营销组织中，市场营销经理首先是一名营销人员，同时又充当着一线营销队伍的管理者。所以，从这个角度来理解，市场营销经理的营销能力应该在一线营销人员之上）市场营销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。

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。（实际操作）

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。

如果竞岗成功，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！

如果竞岗失败，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。

## **营销演讲稿篇三**

你们大家好！

今天我非常荣幸地在这里参加公司南大街营业厅营销经理的

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。

我xx年3月到公司参加工作，当营业员，主要搞营销工作。初到公司，看到先进的硬件设施、完善的市场服务、至诚的服务理念、和谐的人文氛围、深邃的企业文化、广阔的个人发展空间给我留下非常深刻的印象，它深深地震撼着我的心灵，感受到的是移动美好的未来，灿烂得前景。使我坚信：选择了移动就是选择了人生发展的机遇。自从进公司那天起，我就立志要把领导分给的工作任务做好，公司的兴衰系于公司每一个员工，每一个员工都要在自己的工作岗位上尽职尽责，我作为其中的一员就责无旁贷。为了把自己的工作做好，我虚心向老同志和身边的兄弟姐妹们学习，尽快熟悉业务，由于自己的工作开卡，作为一名开卡员，就是公司经营发展的一员后勤兵，三年多来的实践报告工作使我养成了视移动公司为自己的家的工作作风，三年多来任劳任怨，热情服务，按时作息，从不离开工作岗位，和身边的姐妹们、同志们团结一致，和谐工作，从来没有在工作中造成任何损失。

卡是公司竞争中的“子弹”，没有卡，便没有了竞争的武器，何从谈发展。而卡的及时开通和售后服务的处理，是赢得信誉的不可忽视的一个重要环节。我深深的知道自己的工作某种程度上代表着公司的形象。因此，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联通用户，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，也想通过自己的行为向大家证明：镇雄移动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，就一定会有成功会有失败，如果这一次失败了，说表明我还存在许多问题和不足，我会更加努力的磨练自己，提高自己。各位同事让我们用全部的真诚和智慧，去迎接改革路上方方面面的挑战，去迎接时代暴风骤雨的挑战，让我们镇雄移动在挑战中立于不败之地，去拥抱时代的辉煌！

## 营销演讲稿篇四

xx厂系一五计划期间建成的重点企业，80年代中期以来，经扩建和持续进行系统的技术改造，现今形成了120万吨水泥的年产规模，整体装备和技术工艺居全国同行业湿法生产先进水平。四十余年来，企业一直保持在全省同行中的龙头地位。为xx的经济社会发展，尤其是基础设施建设、重点工程和重大建设项目作出了应有的贡献。现在，随着中央政府与东盟国家建立更紧密关系，xx毗邻东盟三国的地域优势日益突出，多项重大基建项目正在建设当中为xx水泥行业的发展创造了良好机遇，这也对昆明水泥能否继续保持领先地位提出了前所未有的挑战。

一、调研本地水泥产品市场情况，整合本公司产品优势，逐步构建以市场为导向、以客户为中心、以效益为目标的营销体系。

xx水泥市场是以低标号为主，水泥客户主要是建筑公司和房地产公司，大部分建筑企业未实施统一采购，故此水泥需求相对分散，绝大多数水泥客户在选购水泥产品时的首选标准是价格，我厂生产的《石林牌》水泥虽为xx名牌产品，但低标号水泥的生产成本尚未有效下降，因此在市场中不具备价格优势。但一些大型基建项目的客户对水泥产品的质量有较高要求，价格却不是首选要素，所以我们进行产品营销时应发挥高强度等级水泥产品的质量优势，并将服务作为产品的延伸概念，以优质服务赢得市场因此建议公司把优质产品，优质服务，以优取胜作为经营方针，建立重点用户档案，成立专门的大客户服务队伍。在营销过程中，不断完善市场服务措施，增强员工服务意识，改善服务态度，提高服务工作效率，主动为客户提供技术咨询和服务，切实解决用户提出的实际问题，以增强用户对企业和产品的满意度。另外，应在部门内建立良好的营销反馈机制，有效收集市场信息并反馈给技术及生产部门根据市场需求研究生产不可替代性新产品或进行工艺改进，有效降低生产成本，创造更大的经济效益，争取更多的竞争优势。

## 二、逐步优化销售流程，建立良好的内部管理机制。

公司当前赋予经营部产品销售、营销渠道建设、合同管理、货款回收、物资采购、客户管理等主要职能。营销经理应充分研究各职能模块的工作流程，制订科学的销售计划，进行合理的销售分工，并制定《用户服务管理制度》、《定期走访制度》、《用户服务控制程序》、《顾客投诉意见处理办法》等必要的规章制度对各销售环节进行有效控制。

## 三、充分调动人力资源优势，建立良好的销售团队及团队文化。

人是组织的灵魂，人是管理的第一要素已成为人们的共识。企业的人力资源将是持久竞争优势的重要来源。一个好的销售经理应该是知道如何激发销售人员的潜在能力，而不是简

单的控制销售员的行动。销售员工的技能、知识专长和各种关系是销售部门最为宝贵的资源。我将应用5w1h方法来建设高效团队。即我们是谁(who)?即团队成员自我的深入认识,明确团队成员具有的优势和劣势、对工作的喜好、处理问题的解决方式、基本价值观差异等;通过这些分析,最后获得在团队成员之间形成共同的信念和一致的对团队目的的看法,以建立起团队运行的游戏规则。

我们在哪里(where)?每一个团队都有其优势和弱点,而团队要取得任务成功又面对外部的威胁与机会,通过分析团队所处环境来评估团队的综合能力,找出团队目前的综合能力对要达到的团队目的之间的差距,以明确团队如何发挥优势、回避威胁、提高迎接挑战的能力。

我们成为什么(what)?以团队的任务为导向,使每个团队成员明确团队的目标、行动计划,为了能够激发团队成员的激情,应树立阶段性里程碑,使团队对任务目标看得见、摸得着,创造出令成员兴奋的幻想。

xx厂系一五计划期间建成的重点企业,80年代中期以来,经扩建和持续进行系统的技术改造,现今形成了120万吨水泥的年产规模,整体装备和技术工艺居全国同行业湿法生产先进水平。四十余年来,企业一直保持在全省同行中的龙头地位。为xx的经济社会发展,尤其是基础设施建设、重点工程和重大建设项目作出了应有的贡献。现在,随着中央政府和东盟国家建立更紧密关系,xx毗邻东盟三国的地域优势日益突出,多项重大基建项目正在建设当中?为xx水泥行业的发展创造了良好机遇,这也对昆明水泥能否继续保持领先地位提出了前所未有的挑战。

一、调研本地水泥产品市场情况,整合本公司产品优势,逐步构建以市场为导向、以客户为中心、以效益为目标的营销体系。

xx水泥市场是以低标号为主，水泥客户主要是建筑公司和房地产公司，大部分建筑企业未实施统一采购，故此水泥需求相对分散，绝大多数水泥客户在选购水泥产品时的首选标准是价格，我厂生产的《石林牌》水泥虽为xx名牌产品，但低标号水泥的生产成本尚未有效下降，因此在市场中不具备价格优势。但一些大型基建项目的客户对水泥产品的质量有较高要求，价格却不是首选要素，所以我们进行产品营销时应发挥高强度等级水泥产品的质量优势，并将服务作为产品的延伸概念，以优质服务赢得市场因此建议公司把优质产品，优质服务，以优取胜作为经营方针，建立重点用户档案，成立专门的大客户服务队伍。在营销过程中，不断完善市场服务措施，增强员工服务意识，改善服务态度，提高服务工作效率，主动为客户提供技术咨询和服务，切实解决用户提出的实际问题，以增强用户对企业和产品的满意度。另外，应在部门内建立良好的营销反馈机制，有效收集市场信息并反馈给技术及生产部门根据市场需求研究生产不可替代性新产品或进行工艺改进，有效降低生产成本，创造更大的经济效益，争取更多的竞争优势。

## 二、逐步优化销售流程，建立良好的内部管理机制。

公司当前赋予经营部产品销售、营销渠道建设、合同管理、货款回收、物资采购、客户管理等主要职能。营销经理应充分研究各职能模块的工作流程，制订科学的销售计划，进行合理的销售分工，并制定《用户服务管理制度》、《定期走访制度》、《用户服务控制程序》、《顾客投诉意见处理办法》等必要的规章制度对各销售环节进行有效控制。

## 三、充分调动人力资源优势，建立良好的销售团队及团队文化。

人是组织的灵魂，人是管理的第一要素已成为人们的共识。企业的人力资源将是持久竞争优势的重要来源。一个好的销售经理应该是知道如何激发销售人员的潜在能力，而不是简

单的控制销售员的行动。销售员工的技能、知识专长和各种关系是销售部门最为宝贵的资源。我将应用5w1h方法来建设高效团队。即我们是谁(who)?即团队成员自我的深入认识,明确团队成员具有的优势和劣势、对工作的喜好、处理问题的解决方式、基本价值观差异等;通过这些分析,最后获得在团队成员之间形成共同的信念和一致的对团队目的的看法,以建立起团队运行的游戏规则。

我们在哪里 (where)?每一个团队都有其优势和弱点,而团队要取得任务成功又面对外部的威胁与机会,通过分析团队所处环境来评估团队的综合能力,找出团队目前的综合能力对要达到的团队目的之间的差距,以明确团队如何发挥优势、回避威胁、提高迎接挑战的能力。

我们成为什么(what)?以团队的任务为导向,使每个团队成员明确团队的目标、行动计划,为了能够激发团队成员的激情,应树立阶段性里程碑,使团队对任务目标看得见、摸得着,创造出令成员兴奋的.幻想。

我们什么时候采取行动 (when)?合适的时机采取合适的行动是团队成功的关键,团队任务的启动;团队遇到困难或障碍时,团队应把握时机来进行分析与解决;以及团队面对内、外部冲突时应在什么时机进行舒缓或消除;以及在何时与何地取得相应的资源支持等;都必须因势利导。

应有明确的岗位职责描述和说明,以建立团队成员的工作标准。

我们为什么 (why)?对于这个问题,目前在很多企业团队建设中都容易被忽视,这可能也是导致团队运行效率低下的原因之一。团队要高效运作,必须要让团队成员清楚地知道他们为什么要加入这个团队,这个团队运行成功与失败对他们带来的正面和负面影响是什么?以增强团队成员的责任感和使命

感。即将我们常常讲的激励机制引入团队建设，可以是团队荣誉、薪酬或福利的增加、以及职位的晋升等。

#### 四、强化基础管理，进一步加强制度建设。

基础管理的好坏决定了企业的战略目标能否实现，也决定了企业持续发展是否有坚实的繁殖内核。一个现代化的企业必须以非常坚实的、非常可靠的、非常完善的基础管理工作为支撑。(书村网#url#)

基础管理要做到四个凡事凡事有据可查，凡事有章可循，凡事有人监督，凡事有人负责。因此建立部门内部管理制度，形成完善内部激励和约束机制是基础管理的核心内容。

比尔·盖茨说:您眼前的一点小毛病随着企业的发展也能成为企业经营失败的主要原因。企业的顺利发展和持续经营在于您的企业是否有一个坚实的管理基础，在于企业各方面因素的协调。因此我们一定要强化基础管理，克服薄弱环节。

不容置疑，在各位领导和同事面前，我还是一个才疏学浅、相对陌生的学生或者新兵；凭心而论，参加竞争，我一无成绩，二无资历，三无根基，优势更无从谈起。倒是拿破仑的那句不想当将军的士兵不是好士兵在激励着我斗胆一试，响应组织号召，积极参与竞争，我深信，通过这样科学的形式，推选出来的中层管理者一定是公司里最优秀的人才，真正德才兼备的人。

我叫xx-x今年2月来到xx-x集团人才济济、团结奋进的大家庭，在的下，同志们的支持帮助下，我有幸学到不少东西，了一点进步，向大家向在座的诸位表示真挚的感谢。

在即将结束的xx年里，在黄经理下，内公司对本科室所的潍坊、淄博、东营、滨州等地的市场了的开发，到县乡，逐一走访客户100多家，对销售的各个品牌重新划分重新定位□ xx

年某公司销售部主管竞聘演讲稿确立的客户市常加大空白市场的开发，开发新客户20余家，在今天的系统操作下，预计明年的市场将会有大幅度的提升。发货旺季时，车辆、发货，尽的客户的需求，不使市场断货的。搞好农化服务，抓好试验田，跟踪，为公司产品在山东市场的销售奠定的基础。

我辉煌的，我握好现在和将来。在的考虑上，我参加主任职位的竞争：

我深深懂得“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来”的道理。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，我学习，体会精神的精髓。10月8日参加fst精神革新训练，了我爱岗敬业，的品质，养成能吃苦耐劳、团结奉献的品质。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”。我热爱工作，平时爱读营销的书籍，也浏览了政治、经济的书籍。到金大地工作后，系统学习了知识和公司精神，具备了人员所必需的知识。在工作中，我要求，勇于实践，开拓市常还学到了管理的知识，能够日常管理，数据报表的制作等。

1、加大市场开发。开拓市场，做细市常消灭空白市场，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、学习型组织的，团队组织的假设。工作的经验，学习，充实，各人员素质的。和大家一道努力把部建成团作、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，时要做工作安排，制定详细的工作计划。把任务分解到每个季度、每个月份、每一天，做成表格，激励自我前进。

4、搞好农化服务，服务意识。一线为客户搞好服务，与客户同吃同住，为客户开拓市场帮助客户送货。对本企业的宣传□xx-x的知名度和美誉度，宣传产品形象，终端拉动的作用。农化服务，抓住真正消费者——农民。

5、客户关系，客户档案。在xx年里，我会把大的留在客户那里□xx年某公司销售部主管竞聘演讲稿帮助客户宣传、铺货。到各乡镇、自然村，市场把握市场，农化服务。还要对客户档案的管理。将客户分类，区别对待，和服务的。

尊敬的各位领导，各位同事： 大家好！

我叫\*\*。今天我竞聘的职务是营销经理。我来公司工作已经快一年了，感谢公司能够给予我这次竞选营销经理的机会，我将珍惜这次锻炼提高的机会，勇敢地走上讲台，接受大家的检验和评议。

我认为做为一个营销经理，他与普通的营销员是不一样的，他不但自己要有好的业绩，很强的责任感外，他还要具备很好的素质，因为他不但要对公司负责，对领导负责，更为重要的是还要为自己所带领的团队负责！

我相信没有完美的个人，只有完美的团队。在营销队伍中，个人的业绩并不能代表整个团队，只有团队的业绩好，才能体现营销经理的价值。

而作为一个营销经理必须具有很强的市场洞察能力。能够清晰的明确的分析市场，做好营销的策略与方针，制定好团队目标。能够根据各个营销员的目标，合理的分配好任务计划。除此以外，还要有很好的协调和沟通能力，充分发挥每一位营销员的特长，互相帮助，互相学习。

如果这次竞聘我能够成功，我会利用最短的时间不断的丰富自己的能力，让自己成为一个真正适合带领团队的优秀管理

者，以身作则做好每一个细节起到带头作用，严格要求自己让员工发自内心的信服我，关心身边的每一位员工让他们深知我一直和他们在一起；假如我竞聘失败了：我会通过这起竞聘从新的认识自己，认真的思考问题到底出现哪里，找到自己身上的不足，对症下药，服从领导的一切安排，踏踏实实做事，不断的提升自己，用自己的努力取得最大的成果！

最后再次真诚的感谢公司的各位领导给予我这次难得的学习机会！

## 营销演讲稿篇五

你们好！我展示的是市场营销基础课本第五章第三节——市场定位。下面，我将从教材分析、学情分析、教学目标、教学方法、教学过程几个方面来展示我的说课内容。

### （一）教材

本教材由高等教育出版社出版，由张润琴教授主编，教育部职业教育与成人教育司推荐教材。本书按主教材各章的顺序编写。本书内容全面、题型多样、实践性强，不仅有助于学生掌握营销基本理论和基本方法，而且对培养学生的营销意识极为有利。

随着我国市场经济的不断深入及国际互联网的日益普及，传统的营销发生了很大的变化。为适应这一新的经济发展形势对人才的需求，必须给中等职业学校市场营销专业教材赋予新的内容。

本教材具有以下特点：

- 1、体系新颖，内容丰富，涉及面广

2、内容新，知识、技能点简单明了

3、实践性与实用性强

## （二）市场定位在本教材中的地位与作用

目标市场营销由市场细分、目标市场选择和市场定位三个步骤组成，企业选择了目标市场，并确定了目标市场营销战略，也就明确了企业的服务对象和经营范围。市场定位是企业最终取得竞争优势的关键一步，是整章内容的最终落脚点。

学生通过前面章节的学习已掌握了市场营销的基础知识，并对市场环境有了初步了解，同时按学习要求学生已尝试着用基本的营销思维来思考问题。但由于学生初次接受专业的市场营销学习，专业水平不高，大部分学生还不能灵活全面地思考问题，分析问题解决问题的能力还有待提高。

2、能力目标：培养学生对市场细分、市场定位进行实际分析的能力。

3、情感目标：提高学生协作互助的精神。提高学生主动观察与自主分析问题的能力、语言表达能力。

课程结束后：网络教学法、反思教学

1、教学准备：备课、制作课件、学生预习

2、复习巩固：（3分钟）通过提问法帮助学生回顾上讲内容（目标市场细分的因素，如何进行目标市场策略选择）

5、课堂总结：5分钟（市场定位的前提是企业营销的差异化，通过学习要能为企业进行准确的市场定位及目标市场选择，将市场机会变成有利可图的企业机会）

6、布置任务：2分钟（如果课后实践题可操作性强，且适合

学生的实际情况，就选择课后实践题作为课后作业，否则应该选取接近学生水平，有利于学生巩固专业知识，同时开拓市场营销视野的课题进行作业布置：例如如何提升张裕葡萄酒公司的品牌形象）

短、精益求精，把自己的教学水平提高到一个新的境界和高度。

以上就是我对本教材市场定位一节课程进行的说课内容，由于本人能力有限，说课过程中出现的不足，还请各位领导、老师给予指导，谢谢！