

# 最新竞聘营销总监演讲稿 竞聘总监演讲稿 (模板8篇)

要写好演讲稿，首先必须要了解听众对象，了解他们的心理、愿望和要求是什么，使演讲有针对性，能解决实际问题。那么我们写演讲稿要注意的内容有什么呢？以下是我帮大家整理的最新演讲稿模板范文大全，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

## 竞聘营销总监演讲稿篇一

大家好！这是一个财务总监竞聘报告的举动，是领导的爱才之心、用才之艺的体现，这也是各位同事展示“识才之智、容才之量”的场所。

今天，对我来说，与其是竞聘新丝路娱乐频道编辑这一荣誉，不如说是给我一个检验自我、寻找差距的机会。以下是我的竞聘报告，请各位评委审阅。

一：多年的行业工作经验，为我踏入网络行业，奠定了基础

二、从基础工作入手，努力工作，确保工作质量和成效

通过这一年多的磨练，我真切的感受到编辑工作确实是一个锻炼和提高个人素质的岗位，也是一个干事的岗位。真正做好这项工作，必须付出艰辛的努力。俗话说“板凳座得十年冷，文章不写半句空”，做人、做文如此，做事、做管理工作更是这样。

各位领导、各位同事，财务总监竞聘书重在参与。站在今天的讲台上，我可以从容而自信地对大家说，面对激烈的竞争，我已经成功的实现了参与！至于参与能否成功，这取决于我自身的学识水平、务实的工作目标、健全的人格品德、独挡

一面的工作能力以及对事业的忠诚度。当然，还有您手中最关键最神圣最为重要的一票！给我一次机会，我将还您十分精彩！这就是我永恒不变的信念和这次竞聘的诺言。

了解我、帮助我，抑或喜欢我、支持我。也正因为如此，我更加清醒地看到了自身存在的差距，促使我在以后的工作当中，励精图治，恪尽职守，努力学习，勤奋工作，以绵薄之力来回报组织和同志们！

谢谢大家。

## 竞聘营销总监演讲稿篇二

大家好！

今天，我本着检验、学习、提高的目的，参加中方项目部副总监职位竞聘。不管成功与否，我觉得都是我最大的幸运和机遇。在此，我要感谢董事会提供的宝贵机会，感谢一直以来关心、支持、帮助我成长的各位领导和各位同事，是你们给了我无比的勇气和信心。

一、我的基本情况本人叫xx□1975年11月出生，1998年毕业于北京大学应用文理学院。毕业后曾就职于北京能通集团和北京大兴房地产开发有限公司□20xx年10月加盟\_\_\_集团旗下子公司——怀化\_\_物业管理有限公司，从一名普通管理员成长起来，历任发展部副主任、主任、总经理助理，后因工作需要，本人于20xx年4月申请调入房产公司中方项目部工作，在公司领导的信任和同事们的关心支持下，先后担任综合处主任、地产事业部开发处主任等职。

二、前段时间工作总结我的专业是房地产开发与物业管理。记得刚加盟\_\_时，我被分到\_\_物业公司（以下简称\_\_）工作。两年半中，我从最基层做起，同其他管理员一道站过岗、巡过楼、收过费、挨过批。一年多时间历练到主任级，负责管

理部和发展部的日常工作。在全员的共同努力下，\_\_由国家三级资质顺利升级为国家二级资质，公司并被评为物业管理优秀企业，个人也被评为“市物业管理先进工作者”。

在\_\_做到总经理助理后，我决定放弃物业管理业，投入我最喜爱的房地产业。20xx年4月，我申请转入房产公司中方项目部工作。面对更为繁重的工作任务，我尽自己最大之能，积极参与中方生态城项目规划建设方案的研讨，参与《中方生态城项目建议书》的编写工作，并撰写了《中方生态城城市基础设施项目可行性研究报告》、《衡山坊小区项目可行性研究报告》等。20xx年底，在公司领导的正确决策下，成功地实施了“锦绣中方·桃花源”的认购活动。

回首五年来的工作，成功固然可喜；但失败的教训，是不能忘却的。这主要体现在工程管理知识的匮乏，在实际工作中，没能更好的为部门排忧解难。失败的教训，既是今后前进的动力，也是自身潜能尚未充分挖掘的体现。参与这次竞聘，我愿在求真务实中认识自己，在不断追求中完善自我，在拼搏奉献中实现价值。

### **竞聘营销总监演讲稿篇三**

今天，我站在这庄严的讲台上，参加财务总监竞聘。首先感谢大家对我过去工作的帮助和支持，谢谢大家！

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这个或那个职务。”我相信，凭借多年的工作经验，也凭借大家的支持，我会把财务总监职务作好！

下面我各各位汇报一下我的竞聘优势：

第一、思想素质。我具有良好的工作作风，不论做人还是做事都实事求是，光明正大，在财务工作中遵纪守法，廉洁奉

公。我热爱本职工作，把工作视为一种需要和自我价值的实现。

第二、业务技能。作为财务部门的负责人，财务总监必须掌握较强的专业知识、理财能力，才能做好单位的财务工作。

1、我精通会计知识，具备较高的财务管理理论水平，娴熟的处理财务事务的基本功，还有丰富的理财实践经验和理财技巧。

2、掌握国家有关财务会计工作的政策法规。

3、我熟悉业务。进入我单位后，我用一年时间，就熟悉了整套业务流程，对整个医院财税等各个环节都能熟练操作、有全盘认知，并能根据每一工作环节的特点，编制统一规格，辅导有关操作人员如何使用表格，如何核对数据，财务部门如何利用这些数据等等。

第三、管理能力。我具备较强的组织能力、沟通协调能力、分析判断能力和用人能力。

沟通协调能力也是我的强项。首先，与人相处，我会用心去体会不同人的内心需求是什么，再有，我能容忍下属的错误，但我会告诉他，错在何处！协助他改进。另外，我还知人善任。

虽然我有以上这些优势，但我也有自己的不足之处，特别是通过这次参加段里的竞聘，我对这一点有了更加清醒的认识。如果我这次竞聘成功，成为咱们公司的一员，我一定要吸取这个教训，跟领导和同志们搞好关系，在工作中坚决执行领导的意图，多向同事们虚心请教；在生活中，争取和大家都成为朋友，我年轻，又是个热心肠的人，今后大家有什么事用得着我陈宏，需要我做的，尽管开口，我会毫不犹豫的为大家服务。

我的竞争上岗演讲完毕，谢谢大家！

## 竞聘营销总监演讲稿篇四

大家好！我叫，现任xx部门委派支行业务经理负责人。两千多年前，古希腊哲人就在德尔斐太阳神庙的石柱上篆刻下了“认识自我”的伟大命题。今天，正是因为“认识自我”的基础上，我走上了公开公平公正竞争的pk台，充分“展现自我”，努力“超越自我”，积极竞聘运营主管竞聘，期盼得到各位的信任、鼓励和支持。

下面，我简单做个自我介绍。

经过综合权衡，我自认有如下优势。

优势之一，我有扎实的专业理论基础。大学里，我系统地学习了银行会计主管竞聘学等方面的理论知识，曾获“三好学生标兵”称号。xx年作为优秀大学毕业生进入xx银行，并先后考取了全国中级会计师资格、银行业从业资格考试的公共基础证书、风险管理证书及个人理财证书，这些都使本人具备了从事多个相关岗位工作所必备的扎实专业理论基础。

优势之二，我熟悉银行业务，具有丰富的实践经验。入行以来，我从基础做起，先后经历了储蓄、联行、企业结算、会计、事后监督、财会科副科长、委派财主管和业务经理负责人等多个岗位的磨练，不仅熟悉我行相关业务操作及规定，而且对行业务流程了熟于胸。无论是储蓄出纳、国内结算、会计、授信，还是内控，内控方面，我都干得非常出色，获得过嘉奖。多岗位知识与经验的积累，使我对全行的工作有了整体性的认识，识别风险的能力得到了提高。我在担任\*支行业务经理负责人这一年的时间里，支行的差错率大幅下降，并有8个月实现了柜面业务零差错。这一切经验与成绩的积累，都使我有信心有能力担负起运营团队主管竞聘重任。

优势之三、我具有组织、协调与沟通能力。我在担任财会科副科长期间，我曾协助科长把整个科组织成具有较强凝聚力和战斗力的团体，财会科也多次被评为“先进科室”；在担任\*支行\*系统上机的业务指导工作及系统切换日的指挥工作，曾负责组织、指导该系统的上线推广工作；而担任委派财会主管期间，我负责计划财会部的全面工作，在和内审部门，外审部门打交道的过程中，很好地协调了与各部门的关系。而在成为业务经理负责人后，与外部客户沟通、协调的能力更得到交效加强。

优势之四，我还有一定的文字综合能力。我曾拟主管竞聘书多份文件，曾根据优质客户的需求，草拟了《xx办法》及《协议书》，该办法和协议书已通过省行xx处和xx处的审查；同时我还负责行工作的总结上报工作；撰写设立支行的可行性报告等。特别是在分行担任委派财会主管期间，由于人手少，分行计划财会部的各类报告几乎是出自我一人之手。

我的任职目标是：通过积极实践“以客户为中心”的经营理念，针对新兴市场和客户需求为细分客户群体提供差别化的产品和优质的服务，为客户创造了良好的投资回报。进而提升我行效益。

各位领导，各位评委，如果我有幸赢得这次竞聘，我将从以下方面手展开工作。

1，真诚讲团结，高效干工作。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。我上任后将摆正位置，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，用行动拉近叫员工的距离，率领整个团队为做好财富中心的运营主管竞聘报告工作而努力。

2、严格规章制度，积极做好后台运营与综合管理。我上任后将加强规章制度建设，注意抓好业务检查，认真作好内控管理和防范工作，确保各项工作的安全运转。利用自身熟悉各

项业务的优势，在自己任职的单位范围内，通过履岗工作，促进本部门的各项改革和业务健康发展。

3、积极履职，做好后勤保障和行政综合事务。我上任后，将积极协助上级领导，有效开展运营银行会计主管竞聘稿日常工作，率领团队积极履职，发扬敬业爱岗、工作严谨、勇于创新的精神，带领团队做好中心日常行政和后勤保障事务，提升服务质量，推进我行财富管理建设进程。

4、强化管理，严格培训，倾力打造精英团队。我竞聘主管演讲稿上任后，将在行信念统领之下，采取严格检查、认识考核，严密统计、分析等手段加强管理，通过绩效考核提升本部服务水准。同时，我将致力于培训人才，为我行培训一批具有真诚态度和专业精神的高水平综合服务型精英团队，进而提升我行整体素质与水平！

各位领导、各位同事，诚恳待人、为人正派是我的为人态度，勤奋务实开拓创新是我的工作态度，如果本次我能运营主管竞聘报告成功，我将不负大家的希望，认真履行职责，找准坐标、摆正位置，充分发挥自己的聪明才智，以昂扬的热情和高度的责任心加倍努力，使负责的工作在各方面都有新的起色，新的突破，并上升到一个新的台阶。当然，如果竞岗不成功，我将正确对待，做到落选但不落志，失败但不气馁。因为我深知“人生在世生一日，当尽一日之勉”。所以，不管竞聘结果如何，我都会一如既往地以勤奋对待工作，以敬业对待团队，以真诚对待同事，做一名优秀的、问心无愧的建行人。

我的竞职报告演讲完毕，谢谢大家！

## **竞聘营销总监演讲稿篇五**

大家好！

首先感谢你们给予我展示的舞台。实行岗位竞争是xx酒业人事制度改革的重要举措，对各项工作取得新成绩具有十分重要的意义。我一是拥护，二是支持，三是参与。我将珍惜这次锻炼自己，提高自己的机会，勇敢的走上台来接受大家的评判。

一位伟人说过“不想当将军的士兵不是好士兵。我选择的职位是营销副总监或办事处经理，而选择这一职务对我来说是一种责任设计总监竞聘演讲任，更是一种使命，一种义务和一种奉献。

下面我谈一谈我参加营销副总监和办事处经理竞聘的理由及个人优势：

主要有6点：

第1点：认同公司的文化观、价值观，愿同企业共成长；

第6点：入公司以来无重大工作失误及不良作风。

几年的工作，锻炼我的同时也不断地考验着我，我承受着工作的压力，感受着工作中的苦与乐，享受着一份耕耘，一份收获的喜悦，我是热爱我现在所从事的工作的，我愿意为公司的发展更加勤奋努力地工作。

接下来是谈一谈我设想的工作思路及策略：

思路：夯实部门基础建设，提升部门凝聚力，全力调控供、需均衡管理；

策略有6点

第5点、学习现代化的营销管理办法，完善团队及经销商的管理；



第6点、培养团队精神，建立团队和谐关系，享受工作，享受生活。

## 竞聘营销总监演讲稿篇六

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。

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。

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。

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。

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。

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。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,花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。

在我演讲即将结束的时候，我最想说的是：如果我在竞争中不能取胜，我仍将一如既往的努力工作，为公司奉献自己的微薄力量。最后以一首对联来结束我的演讲，上联是。“胜固可喜，宠辱不惊看花开”，下联是“败亦无悔，去留无意随云卷”，横批是“与时俱进”。

## 竞聘营销总监演讲稿篇七

对于怎样做好一名称职的营销总监，我从团队建设，制定计划，实施过程，绩效考核营销总监竞聘稿，自我反省共五个部分来考虑。

### 第一点：团队建设

在销售这个大潮中，如何使销售团队中形形色色的人有效的团结在一起？如何促使销售员从表面服从到真心奉献，使士气低落的人重振士气，粗心的人不致酿成大祸，使利益不同的人来相互支持？这些都有赖于大区经理不仅要有良好的决策，也需要一生产总监竞聘稿定的执行的能力，在此期间，如何有效的管理销售员的工作进度，有赖于大区经理的高度技能。管制太多，处处碍手碍脚，士气低落，效率不高；管制不足，又容易出现漏洞，提高公司的销售成本。

具体实施方案：人类文明的发展与沟通方式直接有关。公司内部也是如此，擅长沟通的团队，进步速度较快，防范问题的能力也较高，能将事后处置提前为事前管理与事中管理，更要促进销售员自主管理的意愿与能力，由对销售员外部控制逐渐转变为销售员的自我管理)。那么这些问题就必须大区经理进行协调沟通。也可以说大区经理的主要任务便是不断的沟通，协调。

首先沟通的基础是鉴于在双方相互信任的基础上。我们是一个团队，是围绕的同一个目标，对业务做的好的需当进行表扬，激励并传授成功市场销售竞聘书经验。对做的不好的，

需找出问题根源对其进行帮助。因为销售是一个压力很大的职业，在销售过程中将不断地遭受拒绝与失败，如没有强烈的成功欲望和领导的鼓励就无法激发起突破重重障碍的雄心。此时大区经理的促膝谈心就显得尤为重要。谈心的目的需使其明白我们是一个团队，是一个整体，大家互相携手，都是围绕的同一个目标，使其更清楚一个基本道理，每个人都需对目标负责，对结果负责，特别是要对自己负责。

## 第二点：计划

作为营销总监的第一步就是围绕公司的目标，结合本区域内的实际情况，制定清晰有效的可行性计划。

### 方案：

- 1：将客户进行分类，销售总监竞聘演讲对客户目前的合作状况进行分析，针对不同的客户制定合理有效的可行性的工作计划。
- 2：向主管领导提议团队的部分资源需整合，目前我个人觉得很多资源浪费没有好好把握与利用。

## 第三点：实施

### 方案：

- 1：无规矩不能成方圆，必须把销售目标及分工尽快标准化，以利于销售的正常运作；之后集中精力处理特殊性的任务。许多事情如不能将正常性的任务，程序进行规范化、标准化。这样不仅及销售人员无所适从，大小事情都要报告，而且效率很低，对目标的完成也颇受影响。
- 2：针对制定的工作计划将目前与客户合作中或在开发过程中，所遇到的问题一一摆出来进行分析讨论并拿出解决方案。在

解决问题的程序上，先从解决最紧迫、最重要的事情开始，把这个事情解决了以后，再来一个一个地解决其他事。3：在解决问题超出大总监竞聘书区经理权限范围内的问题，需将建议的解决方案在第一时间内报请主管领导，共同协助解决销售员在工作中所遇到的种种顾虑及疑虑。也更能体现我们是一个团队，是围绕的同一个目标，同一个梦想！

#### 第四点：考核

问题：销售员期望自己的努力得到应有的鼓励与报酬，队伍中的士气也受到考核是否合理得极大的影响，要让销售员有短期的表现，偶尔运用威胁与利诱都可以可能做得到，但如果要建立持续的绩效，则需要有公正合理的考核办法与激励机制，才能促使销售员由被动转变为主动模式，愿意为未来而努力。

方案：在围绕公司目标的情况安全总监竞聘报告下需结合各市场的不同情况进行综合考虑，制度有时也需要有弹性的人性化来支持的。因为所有的制度是通过实践以后才验证其是否合理性。一个好的销售员做事的到位于否，不在于他是否完全机械的服从领导的指示或规定，而在于是否将其潜能完全发挥出来，是否完全满足了客户的需要，是否为公司创造了利益和价值。

#### 第五点：反省

因在计划与执行的过程有许多的变量及不确定因素，所以必须慎重的进行决策。错误的决策的后果就是导致失败，而正确的决销售总监竞聘书策则是奠定成功的基础。（如区域内的销售战略上进攻还是要防守，客户要求价格调整等等）。

实施方案：需对重点客户需经常关注，对销售员所反映客户的合理与不合理的要求时，首先要界定问题、分析问题、收集相关资料，找出问题根源后，再对决策与执行综合考虑

做出果断决策，前提是在征得主管领导同意的前提下进行。对问题处理失败的，作房地产营销总监竞聘为领导首先要进行自我反省，找出失败的原因，不要将所有问题都归结于销售员。这也就更能体现出这个团队中的每个人对在对目标负责，对结果负责，所以将以上这些方案的组合，才能发挥出有效职能，圆满的完成公司的各项目标，当然在这些综合能力里面本人也有部分的不足，但我相信在工作的过程中通过领导的帮衬及本人的努力，我能弥补不足的部分。让我们共同携起手来，为公司的09目标及个人梦想共同奋斗吧！

## 竞聘营销总监演讲稿篇八

各位领导 同事们：

大家好！首先我要感谢我们公司尤其是我们营业部的各位领导不仅给了我一份最最适合我的事业平台，还提供了这次公开公正公平的竞聘团队长的机会。“机会往往留给有准备人的”。实话讲，我自从报考经纪人资格的那天开始，就一直为有这样的一次机会积极得做着思想知识 人脉等各个方面的准备。今天机会终于到来了，因此，我格外地珍惜和感激领导和同事们给我这次展示自己的机会，谢谢大家！

既然是竞聘营销团队长，首先还必须学会善于推销自己，请允许我先做个自我介绍吧！我叫\*\*\*，现年xx岁中共党员。毕业于xxxx先后\*\*市市财政局担任一般干部，\*\*市投资公司副总经理，去年12月份有幸进入xx鲁证券\*\*\*\*\*营业部。在过去的半年里，我从一个门外汉快速的熟习了客户经理应该掌握的全部业务流程，严格按公司要求成功的开了130个合格的账户，资产总额1700万元，平均每个交易日开一个新户。这并不是我的功劳，而是我们营业部这个大团队相互配合的结果。这里我还是要感谢在开户的各个环节里积极配合支持帮助过我的领导和同事们，谢谢你们！

实际上我们营业部就是一个大团队。随着市场竞争的日益加剧，要求证券营业部必须重视专业营销队伍的建设，以往大团队粗放式管理只适应人才流动性大的行业，而证券业的专业性和从业资格极大的限制了人才的流动。这就要求证券公司必须建立相对稳定的专业营销队伍，在大团队里组建3-5人的小团队，实现精细化管理，就能很好的解决这个矛盾。小团队容易形成较强的凝聚力，可以最大限度的调动每个成员的积极性，通过“传帮带”尽快提升整个团队的业务能力。设立多个小团队可以在大团队内部形成竞争机制，提高整个营业部的战斗力。我认为个人和团队的关系是“鱼水关系”，小团队和大团队是“大河与小河”的关系。适合自己的才是最好的。我自认为我是非常适合团队长这个岗位。团队长不仅仅要带头开展业务，还要帮助队员提高业务水平。尽管在我看来团队长是一份很重的担子，是一份责任，同时也是对自己的一个挑战，能实现自身的价值，也是体现出领导和同事们的肯定与信任。我有信心竞聘并且当好团队长。我竞聘团队长有如下五各方面的优势：第一，我曾多次有机会参加过全国性的高级别的`营销培训，港澳旅游、野外拓展训练。具有强烈的主动营销和服务意识，具备邀约，沟通，跟进，促销，异议处理，风险防范等一系列的专业营销技巧和方法。第二，有着20多年从事财政金融相关的专业工作经验，尤其对证券投资有着浓厚的兴趣，深入学习钻研过各种炒股理论，技术比较全面。尤其在炒股软件、技术分析方面有一技之长，是开发市场的一个强有力的武器。第三，热心帮助别人，愿意把自己多年来积累的经验和教训与队友们分享。可以使新队员少走点弯路，少碰钉子，缩短奋斗历程，快速成长成为优秀的证券营销员。第四，利用软件科学管理团队，有成功管理营销团队的经验。第五，有开拓进取精神，有独立解决问题的能力，应变能力强。适合做团队长的人才很多，如果领导和同事们信任我，让我走上团队长的岗位，我一定尊重领导，关心爱护队员，激励团队出色完成各项任务，努力打造出一只威海最具有凝聚力的高绩效的样板团队。第一目标是不能让一个团队成员掉队，到年底整个团队人均新增业绩第一，人均收入增长第一。实现个人与营业部共赢。第二目



标：明年的今天，建成威海最最知名的证券营销团队，让我们的队员有自豪感，吸引更多的同行愿意加入到我们团队。而现有的成员都有能力担当团队长，把我们的营销理念复制给新的队员。我们的团队将成为团队长的摇篮，财富的摇篮。

建队初期的具体打算：首先，用一周的时间进行沟通技巧方面的培训，掌握常用的话术，异议处理，规范展业行为，防范风险。然后，分工合作，深入社区，乡镇搞宣传活动，收集潜在客户资源。了解客户，制定不同的公关方案，安排专人负责实施方案，在实践中总结经验，不断提高成功率。简单的事情重复做，持之以恒，确保业绩稳步增长。“给我一个支点我能撬起整个地球”。我已做好了方方面面的准备，希望各位领导同事们给我这个“支点”。我会加倍努力，珍惜这次机会，带领团队创造一流的业绩，回报领导，回报同事，回报公司！谢谢大家！

1.掘进队长竞聘演讲稿

2.团队长竞聘演讲稿

3.采油队长竞聘演讲稿

4.采煤队长竞聘演讲稿

5.车队队长竞聘演讲稿

6.路政队长竞聘演讲稿

7.竞聘公司团队长演讲稿

8.竞聘大队长演讲稿