

求职演讲稿 销售求职演讲稿共(优秀9篇)

演讲稿首先必须开头要开门见山，既要一下子抓住听众又要提出你的观点，中间要用各种方法和所准备的材料说明、支持你的论点，感染听众，然后在结尾加强说明论点或得出结论，结束演讲。那么演讲稿该怎么写？想必这让大家都很苦恼吧。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。

求职演讲稿篇一

大家好，站在这里我很激动，身为集团一名工作x年老员工我感到非常自豪，感谢集团给我们提供这样一个平台，给我们一个体现自我、学习和锻炼机会。

把每一个客户都当成自己朋友。不说没有把握话，无论说谎能得到多少暂时利益。努力培养对客户真诚健康亲善态度，销售同时也喜欢把xx(公司名称)集团理念自然传递给客户，行为胜于言语嘛。尊重每一个客户，对于客户给予合作，心怀感激，并对客户表达出自己感谢。现在很多客户都和我成为了很好朋友。如果说我这几年销售是成功，除了集团每一位同事帮助外，我客户对我帮助也是非常重要。对于下一步工作我也有一些想法，销售人员都知道获取订单道路是从寻找客户开始，培养客户比眼前销量更重要，如果不发展新顾客，销售总有资源枯竭一天。

一、积极维护老客户。替客户着想，针对每一个客户实际情况推荐适合他产品，绝不因为自己利益让客户选择没有必要产品，要让客户每一笔投入都达到最大化收益。让客户信任自己、信任公司，从而让老客户给我们带来更多新客户。

二、通过自己社会资源向朋友们推荐公司产品，并充分依靠

公司宣传活动，积极出去宣传银行柜组长竞聘集团产品和理念，接触新客户争取更多成单机会。

三、更加提炼自己品格，有品格人才能立足于社会，才能无愧于自己、才能为集团做出更大贡献，做一个信守原则人最会赢得客户和朋友尊重和信任。因为他们也知道，公司给他们提供一种需要并不是无条件，而必须是在坚持一定原则下满足。知道我们是有品格人和有品格公司，我们客户才有理由相信自己在给他推荐公司产品时同样也遵守了一定原则，他们才能放心与我们合作和交往。

无论我竞聘是否能够成功，对我自己来讲都是一次检视自己和锻炼自己机会。今后我都会一如既往努力工作，一如既往宣传公司理念，一如既往为作为一个xx□公司名称）人而骄傲。谢谢在场每一位！

求职演讲稿篇二

大家好！

今天很荣幸能站在这里，接受大家的评判。首先要衷心感谢公司领导给我提供了这样一个展示自己的机会。

我叫xx□今年xx岁，现就职于xx公司，担任xx一职。我竞聘的岗位是销售经理。在xx年的从业经历中，我先后担任过xx□xx□xx等职务，逐渐从一个被领导的普通业务员走上业务部门负责人，积累了丰富的实践经验。

1、必须既有实干精神又善于谋略，对市场具有敏锐的洞察能力、善于发现商机。

2、必须具有开拓创新的意识和能力，善于借助外力，在确保自身利益的基础上，最大限度的满足客户需求，从而实现双赢共利。

3、必须既熟悉本部门的业务，又有广博的知识，能带领自己的队伍去做正确的事情和正确的做事。

4、必须既有高超的组织管理水平又有良好的人际沟通能力。

1、确立工作目标导向，积极拓展业务：发展才是硬道理。我将以公司下达的工作任务为方向，尽快的做好目标市场的调研、分析工作，做好目标市场营销策划工作，有计划的拓展业务渠道，有的放矢的实施销售手段。

2、组建高效率的业务团队：人才已经成为企业成败的最重要资源之一。我将高度重视人才队伍建设，组建一支愿意干事，能干事，能干成事的团队，营造和谐、“人性化”、创新的工作环境，培养和激发员工蓬勃向上的“精、气、神”。同时用自己的人格魅力，做好表率作用，加强自身素质建设，与员工共同进步。

3、做好外部营销的同时，做好内部经营。坚持贯彻公司的各项指示精神，接受公司的领导和管理；规范部门管理制度，发挥制度和机制刚性约束作用，依靠科学的工作机制和制度体现公正公道。强化制度的针对性、完善制度的科学性、细化工作的操作性。

4、打造学习型组织：知识就是力量。随着市场的日新月异，我们的知识必须与时俱进，不断更新和充实。我将积极鼓励员工加强自我学习和参加各类技能培训，提升素质；营造员工间学习交流的宽松氛围，开展团结合作基础上的比学赶帮超，充分搭建员工展示技能和智慧的平台，共同提高业务水平；遇到重、大、难的问题，进行合议分析，发挥集体智慧优势，快速做出正确决策。

5、制定行之有效的业绩考核办法：以明确责任、落实责任、考评责任为主线，制定科学有效地考评体系，让合适的人在合适的位置做合适的事情。让愿意干事的人有机会，让能干

事的人有舞台，让干成事的人有前途。

有人说得好人生最重要的不是所处的位置，而是所朝的方向。我没有辉煌过去，只有一颗积极向上的心灵，我会努力把握现在和未来，不辜负领导的信任，同事的支持，用心超越期待，努力就是我不变的方向！“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。我的演讲结束了，谢谢大家！

求职演讲稿篇三

上午(下午、晚上)好！

我叫，今年22岁，是xx大学专业20xx届应届毕业生，应聘的职位是。我曾先后在-x有限公司[]xx公司[]-x有限公司调研或实习，了解业务流程[]-x操作及生产管理等。

正直和努力是我做人的原则，沉着和冷静是我遇事的态度，钻研和尽职是我从业的要求。回顾大学四年的学习生活，感触很深。

掌握了专业知识，培养了自己各方面的素质和能力。我也存在一些不足之处，但我正视缺点和不足，不断的努力，使自己得到更大提高。

这次我选择这个职位除了专业对口以外，我觉的我也十分喜欢这个职位，相信它能让我充分实现我的社会理想和体现自身的价值，我也认为我有能力有信心做好这份工作。非常感谢富-士-康给予我这次面试学习的机会。谢谢！

求职演讲稿篇四

尊敬的各位考官、各位评委老师大家好：通过考试，今天，我以本岗位笔试第一的成绩进入了面试。对我来说，这次机

会显得尤为珍贵。

我叫,今年27岁。1997年7月我从师范学校艺师美术专业毕业。由于从97年起国家不再对自费生包分配,使我与“太阳底下最光辉的职业”失之交臂。

今天,我想通过此次考试重新走上讲坛的愿望是那样迫切!我家共有三姊妹,两个姐姐在外打工,为了照顾已上了年纪的父母,我一直留在他们身边。我曾开过铺子,先是经营工艺品,后又经营服装。但不论生意做得如何得心应手,当一名光荣的人民教师始终是我心向往之并愿倾尽毕生心血去追求的事业。我曾多次参加考试,但都由于各种原因而未能实现梦想,但我暗下决心,只要有机会,我就一直考下去,直到理想实现为止。

河西马厂完小师资不足,经人介绍,我在该完小担任了一年的临时代课教师。回想起那段时光真是既甜蜜又美好,虽然代课工资很低,但听着同学们围在身旁“老师”、“老师”的叫个不停,看着那一双双充满信任的眼睛,那一一张张稚气的小脸,生活中的所有不快都顿时烟消云散了。我原想,即使不能转正,只要学校需要,就是当一辈子代课教师我也心甘情愿。不料,1998年起国家开始清退临时工和代课教师,接到了学校的口头通知后,我怀着恋恋不舍的心情,悄悄地离开了学校。

如今的我,历经生活的考验,比起我的竞争对手在年龄上我已不再有优势,但是我比他们更多了一份对孩子的爱心、耐心和责任心,更多了一份成熟和自信。教师这个职业是神圣而伟大的,他要求教师不仅要有丰富的知识,还要有高尚的情操。因此,在读师范时,我就十分注重自身的全面发展,广泛地培养自己的兴趣爱好,并学有专长,做到除擅长绘画和书法外,还能会唱、会说、会讲。“学高仅能为师,身正方能为范”,在注重知识学习的同时我还注意培养自己高尚的道德情操,自觉遵纪守法,遵守社会公德,没有不良嗜好和

行为。我想这些都是一名教育工作者应该具备的最起码的素养。

如果，我通过了面试。我将加倍努力工作来贡献自己的力量，为教育事业添砖加瓦，决不辜负“人类灵魂的工程师”这个光荣的称号。

求职演讲稿篇五

尊敬的写字楼业主、使用人，您好！

C座写字楼消防电梯由于不当使用人为原因造成故障需要维修，预计在下周完成维修，恢复使用。给您带来的不便敬请谅解！

在电梯使用过程中请您注意以下事宜，以便共同维护好电梯，共同创造一个良好的办公环境！

1. 保持电梯清洁。电梯的门缝叫地坎，是道很灵敏的导轨。如有果核等垃圾卡在里面，门关不上，就会出现故障。
2. 不要故意把电梯门卡住。有些人搬运大件物品，为贪图方便，就拿东西把电梯门挡住。电梯有自动保护功能，长时间门不闭合，就会自动认为出现了故障，自行停止运行。
3. 不要破坏电梯门。在使用电梯过程中，很多人有意或者无意会砸门、踢门、撞门，对电梯来说，这是很忌讳的。撞击之后，电梯门会变形，很容易出事故。
4. 不要超重，电梯长期超重运行，影响电器零件使用寿命。

感谢您的理解和配合！

苏州万达广场商业管理有限公司

求职演讲稿篇六

你们好，我叫xx□感谢能够给予我这次竞选营销经理的机会，我来到本已经有半月了，虽然现在我还在学习期间，但拿破仑曾经说过：不想当将军的士兵不是好兵，所以我特此申请竞选营销经理！

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！

大家都知道没有完美的个人，但有完美的团队，在营销的队伍当中，自己业绩好不能代表整个团队，只有整个团队的业绩都好，才能体现出营销经理的价值！

而作为一个营销经理他必须要具有很强的市场洞察能力，能够清晰明确的市场，做好营销的策略与方针；制定好团队目标，各营销员目标，合理的分配好任务计划，做好年、月、周、日的工作计划，除此之外，必须还要有很强的协调和沟通能力，充分的发挥每位营销员的特长，取长补短，互相学习，互相帮助，互相合作！只有这样有目标的带领团队，才能做好营销经理。

我认为我竞选营销经理的优势有：

- 1、四年的工作管理经验；
- 2、很强的责任感；
- 3、积极向上的良好心态；

4、能够清晰明确的部署市场。

而我的不足之处是：

1、对目前所销售钢材的市场状态不够了解；

2、营销经验不足；

3、财务知识掌握不全面。

但面对与我的不足之处，在以后的工作当中，日常生活中我会不断的改善，积极的，努力的去学习，以实际的业绩来证明自己！

无论这次竞选我是否能成功，我都认为，做为一个营销员必须要学会不断的挑战自我，只有不断的挑战自己，才能在挑战的过程当中，得到锻炼，得到自我提升的机会！

最后再次真诚的感谢的各位领导给予我这次难得的学习机会！

求职演讲稿篇七

大家晚上好：

此时此刻，我站在这个演讲台上，心里很紧张，不是因为是否能讲得好，而是在座的各位，将来可能成为我的领导，可能是我的老板。

有一句话是说：“毕业等于失业。”是的，在学校，我们住学校的，吃父母的，生活无忧无虑，面临毕业，我们就面临要接受生存的考验。在当今这个就业形势非常严峻的今天，大学生对将来的生活很茫然，对找工作也充满了恐惧感，但是，不能因为害怕避而远之，今天，我们要讨论的就是：大学生就业的问题。

所以说每个人都要调整好自己的心态，要甘心从基础做起，不要一开始就把自己定位得太高，免得到了下了台阶。一旦你的能力被老板发现了，不用你说自然老板会给你加薪，提拔你。那些天天吵着加薪的最后的結果可能都是被吵掉，因为老板发现你值不了那么钱一个月，所以没有给你加薪，你还在闹，那结果可想而知。真正有能力的人不是自己吵着加薪，而是老板自然给你加薪。

此时此刻，我想给大家讲一个故事，这是发生在元朝初期的故事。一个风和日丽的下午，一个年轻人跋山涉水，他走过居庸关，跨过蒙古草原，一直来到了正在关外带兵作战的成吉思汗的帐篷外，年轻人向卫兵说明来意后，卫兵仔细搜查了他的身上是否是武器，发现没有，然后让他走进帐篷。成吉思汗见来人很有礼貌，询问之后才知道，原来这个年轻人是来投奔他的。这个年轻人叫做耶律楚才，是个契丹贵族，生长在燕京，也就是今天的北京，他的祖先耶律阿保机，是赫赫有名的辽国辽太祖。经过这次见面，成吉思汗给他安排了一个职位，一个每天写会议纪要的书记官，偶尔也为蒙古贵族算算命，占卜占卜一下星相什么的。耶律楚才没有因为拒绝，他欣然接受了这个工作，后来，他从一个小小的官做到宰相，而且一做宰相就是元朝的名宰相，为元朝的发展做出了巨大的贡献，也实现了自己的人生价值。

从这个故事当中，我意识到大学生找工作要从三个方面考虑，第一应该敢于主动去找工作，敢于主动去寻找机会就业；第二不要眼高手低，任何工作都需要持之以恒、工作是不分贵贱；第三，不要认为自己的起点高，就一定要从事高等的工作，放低自己才能找到合适的。现在的竞争很激烈，大学生有去洗脚有去做服务员的，每一份工作都是一个机会，机会也不是到处都有。我们大学生要真正走出象牙塔，就要主动出击，主动寻找就业机会。

求职演讲稿篇八

大家早上好！很荣幸能在这里面试，让我有向各位考官的学习机会，我很高兴！

我叫，来自绿城南宁[]20xx年7月份以专业考试得分第一的好成绩毕业于广西大学的专业。毕业之前，我曾在xx公司实习过[]xx公司和贵公司是同类行业。

本人性格开朗，善于微笑，长于交际，会简单日语及芭蕾舞。我相信，这一切将成为我工作最大的财富。我在很久就注意到贵公司，贵公司无疑是行业中的佼佼者（将你所了解的公司荣誉或成果填上）。同时我又了解到，这又是一支年轻而又富有活力的队伍。本人非常渴望能够在为其中的一员。

如果有幸获聘，本人将以为公司创造最大利益为自己最大的利益，不讲价钱。真诚做好每一件事，和同事们团结奋斗。勤奋工作，加强学习，不断进步！

谢谢！

求职演讲稿篇九

大家早上好！

很荣幸能在这里面试，让我有幸向各位考官学习的机会，我很高兴！

我叫xxx[]来自绿城南宁[]20xx年7月份以专业考试得分第一的好成绩毕业于广西大学的xx专业。毕业之前，我曾在xx公司实习过[]xx公司和贵公司是同类行业。

本人性格开朗，善于微笑，长于交际，会简单日语及芭蕾舞。我相信，这一切将成为我工作最大的财富。我在很久就注意

到贵公司，贵公司无疑是xx行业中的佼佼者（将你所了解的公司荣誉或成果填上）。同时我又了解到，这又是一支年轻而又富有活力的队伍。本人非常渴望能够在为其中的一员。

如果有幸获聘，本人将以为公司创造最大利益为自己最大的利益，不讲价钱。真诚做好每一件事，和同事们团结奋斗。勤奋工作，加强学习，不断进步！

谢谢！