

最新产品推销演讲稿 保险公司产品演讲稿 (汇总10篇)

演讲稿具有观点鲜明，内容具有鼓动性的特点。在社会发展不断提速的今天，需要使用演讲稿的事情愈发增多。优质的演讲稿该怎么样去写呢？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。

产品推销演讲稿篇一

各位领导，各位朋友：

大家好！今天有幸与大家共同探讨“发展××保险，服务地方经济”这个话题，此时此刻我感到无比的激动和自豪。我演讲的题目是《诚信塑造保险企业新形象》。

诚信，珍贵似宝石，绚烂如花朵。它是真与真会面的信物，是诚与诚交往的使者。儿时爷爷就给我讲过关于诚信的故事，有一位在外谋生的人，托同乡给妻子带回一封信和一包银子，同乡悄悄打开信，发现里面只有一幅画，画的是一棵树，树上有八只八哥和四只斑鸠。同乡想一幅画又不能代表银子的数量，于是便将银子偷偷拿走了一半。没想到的是那人的妻子看了信后问同乡，我丈夫托你带的一百两银子，怎么只有五十两了？原来，那幅画有着一定的寓意，八只八哥表示八八六十四，四只斑鸠表示四九三十六，二者相加正好是一百。这位同乡后悔不已，因为自己没有信守承诺，而失去了一位朋友。故事给了我们一个启示：诚信比什么都重要。作为我们保险企业来说，尤其是在xx届三中全会精神的鼓舞下，在加速发展迎接挑战的关键时刻，更应把诚信作为发展的新理念。

那么诚信到底是什么呢？

诚信就是诚实守信，是中华民族的基本道德规范之一。自古以来，诚信就被人们视为“进德修业之本”、“立人之道”和“立政之本”。当今的市场经济是信用经济，良好的社会信用是建立规范的市场经济秩序的保证。保险业则更是信用产业，恪守信用原则这一保险经营的基本要求，既是保险企业在市场经济环境下生存和发展的前提，也是有效防范风险、维护经济金融正常运行的根基，更是做大做强保险业，服务地方经济建设不可缺少的外部环境。

当前我国的保险企业面对加入wto后的挑战，采取了一系列的改革措施，在一定程度上改变了经营作风，促进了业务发展。但是，却仍因制度的不完善和管理的不到位等诸多原因而导致整体保险业缺乏诚信。保险企业作为保险市场的主体，其诚信缺失尤为突出。

销售误导严重，片面夸大产品保险责任，回避免除条款，甚至恶意骗保，造成公众对保险业缺乏信心。

业务信息批露不够，造成投保人无法了解保险企业的资产负债、偿付能力、经营状况、发展前景，只能凭借主观印象和代理人的介绍做出判断。

“重展业，轻理赔”，更是给社会造成“投保容易，索赔难；收钱迅速，赔款拖拉”的不良印象。诚然，对于保险企业来说，追求利润最大化、操作过程中尽可能地规避风险本也无可厚非，但是如果利用法制和监督机制尚不健全的机会，对客户大打“擦边球”，消费者当然不愿意总是吃哑巴亏了。

一代伟人邓小平同志曾经说过：“发展才是硬道理”。那么，今天我要说：“诚信经营才是硬本事”。只有诚信经营，我们的保险业才会兴旺发达，繁荣富强；只有诚信经营，我们才能创新保险业发展思路，开拓进取；只有诚信经营，我们才不至于被国际社会所淘汰，才能在激烈的市场竞争中站稳脚跟，立于不败之地。所以，深入开展保险企业诚信经营活动，对

于做大做强保险业，服务地方经济建设具有重要的现实意义和深远的历史意义。

然而，诚信不是一句口号，也不是兴之所致一朝一夕所能达到并取得效果的。

保险企业重塑诚信需要把诚信原则贯彻到同行业竞争当中，每一个保险企业从自身做起，坚持通过正当的手段开展市场竞争，与兄弟企业一道营造诚实守信的市场环境。

当然不是。诚信经营既是力量的源泉，也是改革的动力；诚信经营既是攀登高峰的阶梯，也是驶入理想彼岸的飞船。只有诚信经营，才能保证保险企业稳健经营，持续发展；才能保证客户源稳步壮大；才能保证经济效益稳步增长；才能真正实现做大做强，为地方经济建设贡献保险的力量。

诚信经营，利国利民。让我们迎着改革的浪潮，把牢命运的缰绳，攥紧时代的流速，与时俱进，开拓创新。让我们牢记安徽保险信用体系建设动员大会上的庄严承诺：遵守法律法规，恪守职业道德，坚持做大诚信原则，维护客户合法权益，树立行业新形象，为建设信用安徽作出贡献。我们坚信，有安徽保监局的正确领导，有各保险企业的积极努力，有我们重塑诚信的信心和决心，我们的保险事业一定会乘势而上，谋求更快更大发展。

谢谢大家！

产品推销演讲稿篇二

寒雪梅中尽，春风柳上归。今天，我们在这里隆重集会，共同庆祝“三八”国际劳动妇女节101周年。首先，我代表中国人寿保险股份有限公司支公司，向全县广大妇女和妇女工作者致以节日的问候，向今天受到表彰的先进个人表示热烈的祝贺！向长期以来高度重视、热情关心、大力支持妇女事业发

展的社会各界表示最衷心的感谢！

今天，我们和县妇联，在这里联合召开“中国人寿杯”庆“三八”纪念表彰大会暨女性创业能力提升专家讲座等系列活动，表彰过去的一年里在我县经济社会发展中涌现出来的各类优秀妇女典型，就是为了呼吁社会各界尊重妇女、关爱妇女、支持妇女事业发展，在全县营造比学赶超、创先争优的浓厚氛围。应该说，在我们中国人寿，这种氛围来得更为浓烈。中国人寿是当前中国市场实力最强、品牌最响、影响最大、客户最多的国有控股保险集团，总资产突破1.5万亿元，连续8年跻身世界企业和品牌双500强□20xx年名列第113位。中国人寿一直秉承“成己为人、成人达己”的企业文化理念，致力于服务民生、和谐-谐社会建设贡献力量。在我们，中国人寿品牌更是深受人们喜爱。我们18余个营销服务部遍布城乡，拥有保险代理人1000余名，占寿险市场份额50%以上。发展中，我们不忘服务社会民生，以国有品牌的优势，努力为城乡居民提供养老、医疗、意外保险保障服务。受到县委、县政府的充分肯定和广大群众的热烈欢迎。

雄厚的品牌实力和良好的社会声誉，吸引了一大批优秀的人才加盟中国人寿。从最初的下岗工人，到现在的大学毕业生，中国人寿**公司先后提供了数千名工作岗位，占据60%以上的女性朋友成为中国人寿大家庭中的一名。**公司今日有这样辉煌的成绩，离不开她们的支持与付出。她们也在磨砺中不断成长，目前一大批营销精英和管理干部都是女性。正是得益于中国人寿支公司在为妇女就业方面作出的贡献，才被评为政府的“巾帼创业基地”。这充分证明，中国人寿是广大妇女朋友创业创富的舞台，只要你有能力，在这里，你就一定可以收获成功。

后面还有很多议程，我不再耽搁属于大家的时间。再一次向广大的妇女们致以节日的祝福，并真诚欢迎你们加入中国人寿支公司！

最后祝你们身体健康、家庭和美，越活越年轻！

谢谢！

产品推销演讲稿篇三

尊敬的各位领导、各位来宾、各位媒体朋友：

大家好。

又是一年桃熟时，果香满天飘。在这个充满生机和激情的季节里，在这个洋溢着喜庆和欢乐的日子里，来自我国最大桃乡——北京平谷的大桃在我市场隆重上市了！在此，我谨xx市场的全体员工和市场经营业主对此表示热烈的欢迎和祝贺。

位于北京东部的平谷区是世界上最大的桃子生产基地之一，种植面积多达22万亩，年产量近30万吨。平谷四面环山、低污染、沙质土壤、充足的水分、和足够的昼夜温差，这些都使平谷大桃具有了得天独厚的生长环境。

今天，我们欣喜的看到，平谷大桃在区委区政府及相关部门的大力支持下已畅销全国，并成功打入国际市场。在这个美好的日子里，又在泉州市场生根发芽了，新的起点昭示着新的希望，新的希望孕育着新的生机，对此我们倍感欣慰，市场将着力为平谷大桃提供最优质的销售发展环境，希望平谷大桃能借助xx市场这个交易平台，扩大其在xx乃至xx地区的影响和销售。相信在不久的将来，平谷大桃必将以其优良的品质赢得广大xx消费者的口碑。最后，我衷心的祝愿平谷大桃花开遍天下，果香飘四海。

谢谢大家！

产品推销演讲稿篇四

本文目录

1. 产品演讲稿范文
2. 产品认证客服中心部长竞聘演讲稿
3. 民生银行产品演示演讲稿
4. 岗位竞聘演讲稿（电子银行产品经理续聘）

人员的素质决定产品的质量，质量的好坏主宰企业的兴亡

我们都知道安全是一个企业的命脉。然而随着日益激烈的市场竞争，我们更应该清楚意识到‘‘只有安全、没有质量’’的企业同样要被市场无情的淘汰，要想在竞争中脱颖而出，立于不败之地，我们就必须要在关注安全的同时高度重视产品质量。因为一个企业如果没有了高端的产品质量，它将会失去信誉，没有了信誉也就注定了要失去市场。

今天，我们的企业以这次质量演讲比赛的活动为契机，给我们提供了一个探讨和思索的平台。给了我们一个锻炼自身素质的机会。让我们能够用心去解读质量对于一个企业的重要意义；一个企业的兴衰直接关联着员工的希望和生活”。正所谓：“企业富、则员工富、员工强、则企业强。”我们的父辈用“敬业爱厂，追求卓越”的精神，让这个企业走过了艰辛而光辉的40多个春秋。今天，我们能有幸成为这个企业的一员，我们除了义无反顾的去发挥和传承他们的使命以外，我们更应该把这个企业当成我们自己的家，把我们自己当成这个企业的主人，把企业当成我们自己的孩子，带着美好的憧憬，用心、用智慧、用行动责无旁贷的去维护它，珍爱它。以质量和信誉来继续开拓市场。

从事民爆行业的我们，更深刻的体会到质量的好坏意味着；它不仅仅是失去市场，更是直接威胁着我们每一个生产者和

客户的人身安全。曾经我们品尝过质量被认可所带来的喜悦，也经受过质量不过硬的教训。记得前几年；因为我们的产品质量没过关，导致产品大批量的瞎火。以至于严重影响了我们产品的声誉和企业的形象。给客户造成了一定的损失和某种程度上的人身伤害。同时也给我们的企业造成了严重的经济索赔损失，给我们的产品销售市场带来了极为不利的影响。这样的结果已经发生了，我们该怎样去认知，怎样去反思--？通过领导的苦口婆心、举一反三的教育，人性化及英明的管理，每天班前会议的督促，使我们明确认识到；我们需要的不是空洞的口号，不是努力寻找借口的推诿，而是应该积极主动的去承担责任，去查找原因，去杜绝类似问题的发生。在生产过程中加强质量意识、质量控制，多一份责任，多一份细心，让我们的企业所生产的每一发产品都精益求精。相信通过我们的努力，我们的企业一定能傲视群雄，我们的日子一定能蒸蒸日上。

各位领导、各位同事为了企业的发展和繁荣，为了我们明天更好的生活。让我们团结一致，共同携手去打造一个更美好辉煌的企业吧！

产品演讲稿范文[2] | 返回目录

各位领导、各位同事：

大家好！

我竞聘的职位是：中国质量认证中心综合业务部---产品认证客服中心部长。

下面我先给大家做一个自我介绍。

我叫，**年出生于山东邹城，那是中国伟大的思想家孟子的故乡，也是我自小学习和生活的地方。在那里，我同所有齐鲁人一样，近水楼台，沐浴先人儒家之风，潜移默化，领略

中庸和谐精神。岁月如流，世事沧桑，我经历了学习、工作，再学习、再工作的反复磨练。**年技校毕业参加了工作，做过电工，之后有过两年的银行职员的工作经历。在**年开始了攻读山东农业大学本科学历的学习[]20xx年顺利毕业并拿到了学士学位。毕业之后，在私企先后担任财务部经理、行政总监兼财务总监等职务，具备一定水平的行政、财务管理能力和经验，拥有忠于职守、任劳任怨、豁达乐观的良好品质。于**年调入北京陆桥质检认证中心有限公司工作，今年四月份，首先来到本中心的经营发展部工作，在各位领导的教导和同事们的影响下，很快适应环境，逐步熟悉业务，对中心的政策、规章制度、业务流程、企业文化都有了一定的了解，协助经营部做绩效考核的统计工作，7月份经领导层统筹安排，来到了现在的综合业务部，与宋工一起并肩作战，做些证书协查的工作，并以“领导信得过，同事处得来”的标准严格要求自己，因此我有幸收获了领导热情的鼓励和同事们真诚的信赖。

关于十年，有很多饱含哲理的说法：十年磨一剑，十年辛苦不寻常。从步入山东农大至今，我也将要走过十年的路程。十年来，随着知识的积累，阅历的增长，我深深地认识到：知识是学来的，能力是练出来的，一个人的胸怀、境界和德行是修出来的。并坚信，这句话将在我未来的生活岁月里，成为伴我上路、催我奋进的座右铭。

产品认证客服中心部长，是一个对自己的业务能力、管理能力以及综合能力都有更高、更强、更快要求的工作岗位。我深知，部长工作的好坏，关系到团队工作的绩效，关系到部门工作的成败，更对中心工作的当前态势产生直接的影响。甚至我以为，对中心工作的未来发展和策略调整必将具有提示、引导意义。因此，从某种意义上说，部长的的工作，只能迈大步，不能拖后腿；只能做好，不能做坏；只能让领导省心，不能让领导头疼。对我而言，竞选这样一个重要的职位，尽管现在的压力在无限增大，而过去的成绩不可复制，我依然要珍惜这次竞职演讲的机会，挑战自我，突破自我，从我

做起，从现在做起；更希望能有机会在部长的岗位上，实现新的自我完善，为中心的发展奉献我的忠诚和力量。

当然，部长工作并非纸上谈兵，需要的是脚踏实地的行动，需要的是科学发展的思维，需要的是和谐向上的理念。基于此，我把我的一些想法呈现给领导和同事，请各位检阅，并希望起到抛砖引玉的作用。

一、学习的敌人是自我的满足，从职员到部长务必与时俱进，加强学习，掀起部门业务学习热潮，促进本部门拥有雄厚的业务实力。

“不想当将军的士兵不是好士兵”，人贵在有积极向上的奋斗精神，人又是中心发展的决定因素，挖掘每一个人的业务潜力，提高他们的专业水平尤为重要。而部长，不仅是一个职务的符号，更是部门信念、业务实力、英雄荣誉的标识。因此，部长以身作则，强化学习，学以致用，是千头万绪各项工作的重中之重。从职位说明书来看，要求掌握的5大基本技能、6大特殊知识，2大点20小点所要达到的结果目标，就足以叫人非学不可，必学无疑了。而与此同时，部长，配合中心各项学习活动，组织引导部门人员学习业务，研究专业技术，使他们不仅具有做最好的自己的积极心态，更具有把学习进行到底的豪迈气概。结果是，不仅认证行业知识过硬，而且具备相关的法律事务知识、计算机应用能力、英语沟通能力等等，雄厚的业务实力，必将为部门成为中心之保障，奠定坚实的基础。

二、充分发挥团队的力量，中心领导决策和部门团队力量相得益彰，出色完成各项工作任务。

这道理很简单，部门工作就像一场球赛，单凭个人力量，再好的球技，再顽强的拼抢，也难以取得胜利，这就需要大家的配合。独木难成林，群狼才能胜猛虎，说的也是这个道理。就本部门而言，团队精神离不开每一位成员的才干，他们各

有优势，合力出拳，和谐共进，去争取胜利。同时，大家有缘在一起工作，离不开友谊的点缀，我们的友谊都是在工作联系中产生的。每天近500份的制证工作，从证书的校对、打印、存档到邮寄，每个岗位的通力合作，每个人的积极配合，才使得这样的工作值得关注，才体现出我们的价值。当然，光有团队合作精神还是不够的，部长还必须随时与中心各领导层沟通，提高决策速度，但同时，也不能因为快速而牺牲决策的质量。同心同德的团队精神，高质量的科学决策，1加1必然大于2，部门工作顺水顺风，中心的业务发展则无往而不胜。

三、发展才是硬道理，在中心的统一部署下，营造创新管理机制。

本部门工作具有一种特殊性，其工作网络遍及中心内外。其外部，包括认证客户、各地分中心、各地评审中心、各地质检部门；内部，则有中心领导、综合处领导，以及各处室和本部门内外人员。从工作目标来看，既要协调组织中心产品认证客户服务工作，组织实施中心客户服务工作总体规划及其相关管理办法，又要全面负责产品认证客户服务中心日常管理工作，还要归口统一负责中心产品认证各种证书、认证标志发放的管理批准工作。因此，我以为，在未来的工作中，不仅凭借本部门团队精深专业的服务水平和团结奋进的工作热忱，还必须在中心统一部署下，营造创新管理机制，实现部门和中心新一轮的发展。比如，采用公平竞争的工作分配方式、充分挖掘部门人员的潜力，为他们提供更大的发展空间；积极参与各种公益活动，提升他们良好的社会形象，赢得包括客户在内的社会各界的广泛认可。一言以蔽之，管理即服务，创新如登山，部门每前进一小步，中心的服务工作就是一个新高度。适应市场发展需求，为客户提供优质高效的服务，就必须认真解决好客户服务过程中遇到的各种问题，努力做到使客户放心满意。我们还可以根据客户的特殊需要，量身定做服务产品。客户服务人员要随时发现、积极捕捉客户其他潜在需求。因为成功开发出一个创新的服务项目，即

解决客户的难题，又能有效提升中心在客户中的影响，同时带来更多的潜在客户，做好细节的部分，因为“细节决定完美”。客户服务人员还要有敏感性，善于换位思考，尤其是客户对我们服务质量的评价，更要及时反映，以便各级领导及时采取措施、进行调整、改进工作，使矛盾和问题解决在萌芽状态。

各位领导，各位同事：我在这里占用了这么多时间，既有自己与自己的心灵对话，又有与大家坦诚的心灵交流；既有自己抛砖引玉的粗糙思想，又有真知灼见的真诚引述。其实都是想传达这样一个命题——竞选部长，人生的另一种精彩，我参与，我快乐。

当然，竞选就是竞争。竞争意味着机遇，也意味着责任。无论竞选成败与否，我都将把这次竞职机会，当作我以后争取更大成绩，获得更多成长的动力。

最后，再一次请大家记住我的名，请相信我并给我一个机会，相信我会做得更好。我是，谢谢大家！

产品演讲稿范文（3） | [返回目录](#)

1、该笔交易为出口武器品，与公司主营业务一致，贸易背景真实。

产品演讲稿范文（4） | [返回目录](#)

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

我现年26岁，大学本科学历，计算机专业。自xx年毕业参加农行工作以来，分别从事过钟家村支行一线柜员、办公室科员（从事劳资、电子银行产品经理）、计财部科员（从事统计、

电子银行产品经理）、办公室科员（从事文秘、电子银行产品经理），分别在xx年获得优秀营销人员□xx年优秀管理人员奖项。电子银行作为一种全新的金融服务渠道，已经成为银行稳定优质客户、竞争新客户、提高核心竞争力的利器和发展银行战略性业务的主要渠道。过去的几年里，我立足电子银行产品经理岗位，不仅系统的掌握了电子银行产品的各项业务知识，还利用跟随网点参与一线营销、客户指导、客户拜访等机会，积累了比较全面的业务经验。

参与这次竞聘，我愿在求真务实中认识自己，在积极进取中不断追求，在拼搏奉献中实现价值，在市场竞争中完善自己。

第一，在这几年工作期间，我能及时的为一线营销人员提供技术上的支持，业务上的指导，营销后的维护。使各项电子银行产品能真正的为客户提供方便，为支行提供收益。在这几年间，我确保我行转账电话卡营销后能及时办理，确保对我行的个人、企业网银用户作技术上的支持，做好了支行及客户的后台维护工作。

第二，在今年一季度的工作期间，江经理和我一起去网点进行了电子银行业务督导，经过此次督导，加强了一线员工的营销意识、营销技巧，使支行一季度的电子银行业务发展取得了良好的成绩，为支行全年的电子银行业务打下了良好的基础，其中在营业部的网银竞赛排名中，我们第一期、第二期、第三期分别取得了第一名、第一名、第一名的好成绩。我行消息服务作为优秀代表行，在营业部电子银行现场会上为各兄弟行进行业务交流。

第三，在担任江经理助手期间，我能够全力倾注自己的汗水，使我行电子银行业务得到了持续、健康、稳定的发展。在日常的工作中，我们保证了各营业网点、机关部门的电脑、终端等各项设备的正常运转，使支行各项业务得以正常经营。

这次，本着“锻炼自己、奉献支行”的想法，参加续聘支行

电子银行产品资格，主要基于以下几方面考虑：

首先，热爱是最好的老师，我热爱所从事的工作，愿意为支行电子银行业务付出最大努力，希望能在岗位上发挥我的作用，更好地实现人生价值。

第二，具备一定的工作能力和专业水平，能够把我这几年来的理论和实践运用到实际工作中进行再锤炼，为支行电子银行业务发挥出光和热。

我想，人生只有不断地追求，才能更好地实现自身价值。在今后的工作中，我将始终把学习放在首位，注重自身素质的提高，练就过硬的工作本领，尽快使自己成为技术过硬、业务精良、懂技术、会管理的复合型人才。我坚信，没有做不好的事，只有不努力的人，无论在什么工作岗位上，只要有足够的努力，那就一定会获得成功！

谢谢大家！

产品推销演讲稿篇五

尊敬的各位嘉宾、各位朋友：

大家上午好！

首先，请允许我谨代表支公司总经理室对各位的到来，表示热烈的欢迎和诚挚的问候！明天是“母亲节”了！祝各位已经成为母亲的嘉宾节日快乐！祝各位男士家中的老母亲节日快乐！

在过去的20xx年，继续快速发展，在行业内获得了普遍赞誉：美国高盛集团的入股证明了投资实力；网球大满贯冠军李娜成为全球形象代言人；成功中标北京cbd地块，中标上海陆家嘴

地王不动产，完成了京沪核心经济圈布局；养老社区的推广更是行业的标杆。

中支在未来的发展过程中还将面临更多的机遇和挑战，我衷心希望广大客户一如既往的理解和支持我们，我们将用最优质的保险服务和最全面的风险保障为您完美的一生保驾护航。

今天，正值“母亲节”来临之际；有幸邀各位朋友齐聚一起，我们也专门请到总公司优秀讲师张超先生亲临与我们共同分享一个健康养老的话题。相信大家会不虚此行！我们将满怀感恩之心，牢记使命，珍惜信赖，不负所托。努力把建设成为最受市场青睐、最具亲和力、最专业的、服务最好的人寿保险公司。”

最后，真诚祝愿各位家属、嘉宾，身体健康，家庭幸福！

谢谢大家！

产品推销演讲稿篇六

尊敬的领导们：

你们好！

我是xx公司的改革浪潮把我推上了今天这个讲台，我竞聘的职位是销售部经理，站在这里竞聘，既在自己的意料之外，又在自己的意料之中，意料之外是我没有当领导的经验，意料之中是我相信自己的优势。正因为没有当过领导，便少了一些为官的禁锢，一张白纸好为大家、也为自己勾画一幅理想的蓝图，我愿意为这张蓝图付出辛勤和汗水。

在营销部门工作了五年，对全省的水泥行业有了一定的认识，我省现有水泥企业237户，年生产能力为2693万吨，我公司经过了四十多年的发展，占有一定的品牌优势、质量优势和区

位优势。近年来，随着水泥市场风起云涌的变化，竞争日益加剧，公司面临着生存和发展的双重压力。因此，营销工作必须在思想观念、内部管理和营销方面实现根本性的转变。

基于上述思考，假如我能担任销售部经理，我的设想是：转变一个观念、培养二个意识、实现三个目标。具体来说：

目前的经营理念还停留在由卖方市场向买方市场过渡的推销阶段，虽然名称叫营销经理部，但仍然只“销”，不“营”。因此，树立以客户为中心，以顾客需求为导向的现代营销观念势在必行。

一切工作要以大局出发，坚决服从企业的改革大局，贯彻执行公司方针目标，培养营销队伍观全局、想全局、顾全局、揽全局的意识和能力。

同时，在法律的框架下规范营销行为。因为，在依法治国、依法治企的大背景下，法律行为与人们的生活、工作息息相关，对于营销人员尤其是如此，例如：目前的营销人员对法律中的诉讼时效理解出现偏差，导致过早的放弃诉讼时效，失去货款回笼的最后一道法律保护屏障。所以，对营销人员进行有针对性的法律知识培训，提高法律意识，既可以保护本企业的合法权益，又可运用法律知识为企业挽回不必要的经济损失。

实现三个目标的内容是：

- 1、建构营销网络。在做好水泥市场的同时，营销网络向地州辐射。以新中标的水麻路、平锁路、永武路等公路建设为切入点，分别设立滇东北片区和滇南片区办事处，以溪洛渡、问家坝、小湾电站为突破口，抢占62·5级和特种水泥等高端市场，利用营销网络覆盖全施 兼并、收购地州中小水泥厂，进行技术改造，兴建粉磨站，实现产品的战略扩张。

2、建设营销渠道。结合中间商营销和直销两条渠道来达到更多的细分市场，增加市场覆盖面，作到优势互补，规避市场单一带来的经营风险，克服“以量定价”的弊端。

3、资源优化配置。对营销人员进行一次彻底的摸底调查，根据其特长、能力安排合适的工作岗位，实现人尽其才、人尽其力、人尽其用。用真情和爱心去善待每一位同事，充分尊重他们的人格，营造出愉快、和谐的工作氛围，真正产生“人心齐、泰山移”的效果。

今天的竞聘，我的态度是：不怕失败，因为我本来就不是经理，但我更希望成功，因为我们大家都希望公司的明天比今天更美好。

最后，以一幅对联来结束我的演讲，上联是“胜可喜，宠辱不惊看花开。”下联是“败无悔，去留无意随云卷”，横批是“继续工作”。

产品推销演讲稿篇七

尊敬的各位领导：

大家好。

。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xx年，我做过x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年多的市场营销部具体分管策划、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、超越自我的工作风格。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。20xx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20xx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！我希望在今后的的工作中，苦干加巧干，大家比比看！

产品推销演讲稿篇八

尊敬的领导、老师、同学们：

你们好！

经过短短四天的品格提升培训学习，在任课老师们的精辟讲解与诠释下，在与老师、同学们的互动研习过程中，我的心灵受到了极大的震撼，感悟颇多，我觉得十五种优秀品格都是我们应该具备的，下面就谈一下我在此次培训学习中的几点主要体会：

一是：忠诚、责任、感恩与敬业是企业员工首先应具备的基本品格。企业是一颗大树，背靠大树好清凉，我们应该而且

必须竭尽自己所能使这颗大树能够根深叶茂、常青不衰，因为只有这样，我们才能有纳凉之阴，才能有一个美丽的家园而不是一片荒漠，我们才能有所依有所靠；只有把振兴企业作为自己的一种义不容辞的责任，才能真正把忠诚于企业做到实处；只有时时刻刻怀揣着一颗感恩之心，才能真正做到把敬业行为变为自觉的主动行为。

二是：诚信、尊重、明理与宽容是企业与员工、企业与企业之间营造融洽关系的基本法则。诚信、明理、宽容能够赢得相互间的尊重，相互间的尊重能够彰显彼此的诚信、明理与宽容。作为一名常年在外施工的矿建基层管理干部，我深刻体会到诚信、尊重、明理与宽容对于搞好甲乙双方关系以及打造一支和谐团队的重要性，一支和谐的团队在外反应的不仅仅是团队自身的形象，它还对外展示了一个企业的形象，而且一支和谐的团队也是完成任务和实现企业目标的重要保证。

三是：品格提升培训能够提升员工的品格，有利于创建和谐企业，能够凝聚企业人气，营造良好的企业文化氛围，有利于企业持续发展。矿建公司投入如此大的人力、物力和财力来进行品格提升这样的全员培训尚属首次，今后希望公司能多进行这样的培训，我愿意接受这样的培训，并通过培训不断提高自身素质。总之，通过这次品格提升培训学习，我收获颇多，十五种优秀品格，以前在自己身上应该说或多或少的都存在一些，但不明晰，在头脑中还只是一种模糊的概念，通过这次培训，我对十五种优秀品格的涵义有了深刻的认识，心灵得到洗礼，思想得到升华。

我是91年毕业参加工作的，经历了矿建由盛到衰、由衰到盛的发展过程，感悟很多，矿建公司由过去年产值只有千万元发展到今天年产值近10亿、利润500x万元的这样一个企业，这是矿建公司发展历史上的一次大的飞跃，是在矿建公司领导正确决策和领导下，在矿建公司广大干部职工的共同努力之下，经过艰苦创业而取得的，成绩来之不易，我们理应

倍加珍惜。企业的大发展，也给我们带来了实实在在的优裕福利，使我们有了一个美丽的矿建家园。我感到自己已经被融入其中，自己和企业已经结成一个命运共同体，企兴我荣，企衰我耻，企业的兴衰关乎着自己的福祉。创建和谐矿建，建设更加美丽的家园，是我们共同的心声和共有的愿望，今天的辉煌和荣耀只能说明过去，不能代表未来，矿建的未来就掌握在我们自己手中，靠我们去创造。改制后的矿建面临着前所未有的挑战和机遇，企业性质与员工身份已经发生了改变，但员工与企业的利益相关度却更大了。改制后新的矿建公司的发展，需要一支品格更加优秀的团队。提升品格，做强矿建成了摆在每位矿建员工面前的一个课题，应该何去何从？企业用我，我能干好的企业用人新理念给出了明确答案，也给我们指出提升努力的方向，必须深刻理解这句话的涵义。企业用我这是企业对我的肯定、尊重，也是一种承诺；企业用我给了我充分展示自我的平台；我能干好是我对企业的认可、尊崇、也是一种承诺。

今后，我将把这次品格提升培训中学的新理念与实践相结合，在工作实践中不断提升自己的品格，不仅要提升自己的品格，还要努力去影响和带动周围的人，努力在基层带出一支高品格的团队，把提升品格，做强矿建作为自己对矿建的一个承诺。最后，让我在此表示一下感谢，感谢领导们给我提供这么好的一个学习机会，给了我最大的福利，感谢老师们的精辟诠释，你们的辛勤付出，给了我极大的收获，也谢谢同学们的帮助与支持，你们的帮助与支持给了我自信和勇气，谢谢你们！

谢谢！

产品推销演讲稿篇九

各位新伙伴：您们好！

欢迎你们参加中国人寿保险股份有限公司分公司20xx年第五期

《星火燎原》创新班学习，在此，我代表中国人寿分公司党委、总经理室对各位的到来表示热烈的欢!同时，也祝贺大家有这个机会和人寿保险这个新兴的、最具有发展潜力的朝阳行业结缘。

人寿保险是人生中永随相伴的财富，是其他任何事物不可替代的，她也是我们每一个人、每一个家庭幸福安康的守护神。当您不需要她的时候，或者是您已经把她遗忘，她仍然在您身边忠实地默默守候;当您遇到困难的时候，她会为您排忧解难。人寿保险事业，是一份充满了神圣、充满了爱心、充满了快乐的事业。年少时，人寿保险的教育金可以帮助莘莘学子顺利完成学业，造就国家建设的栋梁之材;中年时，人寿保险的救助金(如：医疗保险金、意外伤害保险金)可以帮助危难家庭度过难关，构建平安和谐大家庭;年老时，人寿保险的养老金是老年生活的忠实伴侣，是开启晚年幸福乐园的金钥匙。

曾经有这样一句话说：人寿保险的推销员是神派到人世间的幸福使者，他们推销的人寿保险就是把幸福送给千家万户，把快乐带给每一个人，让生命活得更有尊严，让爱心布满人间。

各位伙伴，中国人寿有了您们的加入，将会有更多的人民群众、更多的社会家庭受到人寿保险的绿荫庇护，您们也将会在更多客户的感谢中、赞美中获得成功，创造您们的辉煌人生!

中国人寿是中国市场上最悠久的人寿保险公司，有着60年的发展历史和拥有4.5亿客户，经过多年发展，已经成为中国保险行业第一品牌□xx年的品牌价值高达人民币486.67亿元，总资产达7000亿元，业务收入占据了中 国寿险市场的半壁江山，是巡航在中国保险行业的一艘航空母舰，引领着中国寿险行业的发展方向，她是中国民族寿险行业的领跑者，她以最好的产品、最好的服务提供给客户、回馈给社会。

作为一名合格的寿险营销员，我们要诚实守信、目光远大，既要为客户提供优质的保险保障，也要为自己的事业创造成功的机会。公司一贯提倡“以人为本、走专业化营销之路”，这次培训我们的讲师们将给大家讲授一套专业完善的培训课程，并在今后您们从新人到高级主管的成长过程中，继续给予培训支持；在主管的辅导下，引导您发展的方向，让每一位伙伴最大限度的发挥自身潜能，以实现自己的理想，成为受人敬仰的寿险专家，成为一名造福社会、造福人民的爱心大使。

今天，您们选择了中国人寿，您们的人生里程将进入一个全新的发展阶段，在中国人寿这个大舞台上，公司提供了公开、平等的竞争机制，每位伙伴都可以通过自身的努力实现自己的梦想。制度是公开的，竞争是平等的，但勤奋和努力却是至关重要的，只要相信公司、相信制度、相信团队，“听话照做，相信追随”就一定会成功！

您们来自全区各个不同的地方、从事过不同的职业，或许也有着不同的生活习惯，但是，为了事业发展的这个共同目标走到了一起，所有营销队伍里的伙伴，都要互相关心、互相爱护、互相帮助。“公司是家庭、公司是学校、公司是军队”，这是中国人寿一贯秉承的职场文化理念。在家庭里面，我们要互相尊敬、和睦相处，遵守职场伦理和职业道德，不要为了小事而斤斤计较；在学校里面，我们要虚心学习、戒骄戒躁，不要因为一时的不足和暂时的失败而气馁，也不要因为获得一点点成功而骄傲；在军队里面，我们要严守纪律、维护制度，要保持高昂的斗志，培育顽强拼搏的战斗力和战斗力，要树立不怕困难、敢打硬仗的战斗气概，公司的业绩就一定会得到提升，您的理想就一定会实现！各位伙伴，“观念改变命运、态度决定一切”，这是永恒不变的事业追求理念，只有自己才是自己命运的真正主宰者，只有自己才是自己生命中的唯一思想家；“感动不如心动、心动不如行动”，这是成功人士长期坚持的行动纲领，要创造幸福生活，要改变自己的命运，必须从改革自己的思维习惯入手。“换一种观念，会

换一种心情;多一个思路，会多一个出路”，只要您们确立了目标，明确了方向，行动就是最后的选择。

最后，预祝本次培训班取得圆满成功!预祝各位伙伴学有所成，未来国寿的销售精英就是您们!您们是国寿持续发展的新动力!

谢谢大家

产品推销演讲稿篇十

时间过得真快，转眼又到了开门红。借此机会，我讲几句心里话。

第一句话是感谢，感谢党委，感谢在座的各位领导，感谢你们对信赖与支持。首先是为过去取得的成绩表示感谢，截至昨天，在各级领导的重视和支持下，全行当年销售保险突破万，贷万，累计创造中间业务收入万，占全行保险中收的三分之一。第二要感谢的是这次会议的东风，开门红里处处体现了市分行党委对这个小兄弟的关心，计划单列，费用单列，从计划上看，保险的计划是万，龙卡的计划是张，从费用配置看，龙卡是xx元x张，保险是x元x万，贷是x元x万，假如完成全部计划，可实现中间收入万，市分行为此配置的费用将达万，这些都是对最宝贵的支持。再次由衷感谢党委、感谢各级领导、感谢娘家人的关心和支持!

第二句话是放心，建行是一家，请大家相信这个小兄弟，销售产品放心。这个放心体现在两方面，一是产品放心，开门红我们主推的产品有两种，一种是纯保障产品--龙卡和贷无忧，一种是固定收益产品--金富鸿和聚富二号，两种产品都不会给大家留下任何后遗症。

为了迎接开门红，更好地适应客户需要，对所有产品都进行了升级换代，如龙卡的保障范围由原来的意外身故保障升级

为意外身故和意外残疾保障;金富多升级为金富鸿，可以附加意外住院补贴和重大疾病保险，收益打在保单反面，营销更容易。

二是服务放心，脱胎于建行，和建行的合规理念是一脉相承，我们会像爱护眼睛一样爱护客户，爱护建行和信誉，只有建行一个渠道，我们xx人的服务团队将紧紧围绕全行发展大计，一心一意，专心致志，为大家提供7*24小时的服务。

借此机会，我还要介绍一下贷无忧，贷无忧是指客户在向建行申请贷款的同时，委托建行向xx人寿投保的一种人身意外伤害保险。借款人在借款期内发生意外伤害或重大疾病导致身故或残疾，借款人所欠银行贷款本息由保险公司代偿，同时银行放弃借款追偿权和抵押权。保险的作用是保障。客户交很少的钱就可以四两拨千斤，覆盖因意外伤害和重大疾病带来的巨额贷款风险，银行放心，客户所在企业和家庭放心。从这个角度讲，做贷无忧就是做好事。成立x个月的当年实收贷多万，我行仅只有万，潜力巨大。开门红为贷无忧提供了极大的政策支持，目的就是引导全行多做贷无忧，给贷款安全再加一把锁。

第三句话是邀请。为促进开门红，省公司专门制定了激励方案，如果我们顺利完成了开门红的任务，以黄冈在全省第一位的位次，我们绝对会争取更多的机会请大家外出培训学习。

第四句话是祝愿。过去两年，在市分行党委的坚强领导下，我行各项业务取得了长足发展，顺利实现了争强进位的目标，我相信并祝愿大家一定会贯彻落实好市分行党委新的战略部署，战无不胜，攻无不克，一年更比一年红！

谢谢大家。