

# 最新广告的演讲稿 广告总监岗位竞聘演讲稿(模板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下面是小编为大家整理的优秀演讲稿模板范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 广告的演讲稿篇一

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！

我非常荣幸能有这样一个机会，在各位领导和同志们面前做竞聘演讲。

本来，我是不应该站在这个舞台上参加广告总监的竞聘的。因为，我从来没有做过广告。但，这不是最主要的，最重要的就是我有勇气站在这个上面，与大家一起竞争。中国有句俗语，叫做盛情难却，或者说，是重赏之下，必有勇夫。而我，就是这个勇夫。是勇夫，就要接受挑战，选择挑战。我今天就是选择挑战，以证明自己的实力和能力。

我们杂志是一本非常优秀的杂志。目前，已经成为国内最有影响力的杂志之一，而且成功打入香港市场，开始了国际化的征程。尤其是在主编，总经理的带领下，我们成功，在众多的杂志中脱颖而出，成为行业新秀。这不仅仅是杂志社领导英明领导的结果，也是全体杂志社员工共同努力的结果，更是广大发行、广告部门的员工不畏艰辛、团结努力奋战的结果。正是因为有发行部同事的努力，我们的发行已经深入到报刊亭、新华书店、超市、机场等主流销售渠道，就连我

隔壁的小卖店都有我们的杂志卖。每天，只要我经过那间小卖铺，我就新潮澎湃，热血涌上心头，心中充满了喜悦和期待。同时，也正是因为有广告部同事的努力，我们的广告经营量成直线上升，不仅仅大品牌如中国移动、西门子、通用汽车、宝马、奔驰等在我们杂志上投放了广告，连一些不出名的小品牌也看上了我们杂志，指明要求投放我们的杂志，这就是我们杂志的魅力。

说起我们的杂志，我就是一天一夜也说不完，因为，我们的杂志太优秀了。而我们杂志的优秀，主要是因为我们以主编、总经理为核心的领导阶层的优秀；主要是因为采编部门的记者、编辑优秀；同时，也是因为我们的发行、广告部门的同事们优秀，这么一个优秀的团队，取得优秀的成绩，是理所当然的，是受之无愧的。在这里，我提议，请大家热烈为我们友好的、取得优秀成绩的团队鼓掌。

当说完我们的杂志的时候，我不得不想到了我自己。但是，不好意思，说到我们的杂志，我是非常的兴奋，但是一说到我自己，真的不好意思，我真的觉得没有什么好说。因为我的确没有什么好说。但是，既然走到这个台上来了，我还是要说几点：

每个行业都有自己的游戏规则，那么我想，作为广告行业，也应该是这样。同时，广告行业既是一个竞争非常激烈的行业，也是一个具有极大挑战性的行业。在这个行业，我们可以得到极大的锻炼，可以实现自我价值的提升。我们这个杂志社，有部分广告部的同事出去后，都去别的杂志社或者报社做广告总监或者运行总监去了，这不仅证明了我们杂志社是一个优秀的杂志社，而且证明了我们杂志社就是一个“黄埔军校”，为国家的广告行业的发展输送了不少的人才，这是值得我们骄傲的，也为提升我们杂志社的知名度起到了一定的作用，为我们杂志的发行、广告销售目标的完成也起到了巨大的推动作用。

但作为广告行业本身来说，我本人没有从事过广告行业，虽然没有直观的感受，但是，每次从广告部门同事回来时满是脸颊的汗水，委屈的神情，我感觉到了广告的艰辛。我知道，也许大家受到了满脸的委屈，也许，为了争取客户的一个广告，而在客户面前强装笑颜，尽管今天早上上班的时候还在与女朋友吵架，但广告就是这样，他既锻炼你的毅力，也锻炼你的能力。各位可以看一下，在职位提升上，一般都是销售的最容易出业绩，所以得到的提升也最快。而且，不论在企业还是在媒体，说话最有底气的就是销售部门或者广告部。因为只要业绩上去了，企业或者媒体的生存问题解决了，大家才有饭吃，才有奖金发，大家才满心欢喜。具体到我们杂志社，我们的采编才有动力去采访，我们的发行部门才有财力去做发行，我们的市场部门才可能去做推广，否则，一切都是免谈。如果我成功竞聘，担任广告总监，我将把广告作为杂志社生存和发展的基础，努力抓好，与广大的客户经理一起，面向客户和市场需求，决不闭门造车，站在高起点策划我们杂志社的活动，争取客户的信任和支持。让广大客户增加在我们杂志社的广告费用预算，率领大家超额完成杂志社分配给广告部的销售任务。我可以保守一点估计，如果我竞聘成功，销售额在现有的基础上至少增加20%——30%以上，否则，我只当一届，决不参加下一届的竞选。

任何人不是一生下来就是天才。我是这样，我相信在座的各位都是这样。我们依靠的全部都是后天的努力。我从农村走出来，通过上大学改变了自己的命运。所以对目前社会上持“读书无用论”的论调是持反对态度的。你说，目前在农村，农村娃除了读书可以改变一点点命运外，还有其他的办法吗，我想没有。所以，还是要读书。就如当时的我，即使起点比别人低，但通过自己的努力，我也改变了自己的命运。在目前房价疯狂往上涨的今天，在大部分人还在为在城市里安得一隅而辛劳奔波的时候，我已经在城市里拥有了属于自己产权的房子，也购买了小汽车。我感觉并没有比别人差。以前是的，但现在不会，更重要的是，将来也不会。

即使在广告行业，虽然我是从零起步，但我也不害怕。我很欣赏中国移动的一句广告词“我能”。我在他的前面加了“我相信”，这是我心态的真实写照。俗话说的好，“世上无难事，只怕有心人。”只要你抱着坚定不移的决心，发扬“愚公移山”的精神，我相信，我们的广告是一定能够做好的。虽然在座的各位同事有很多是在广告行业里摸爬滚打了很多年，对广告有很多感触，说起来可能一套又一套。但我个人觉得，在广告行业，并不是怎么说，而关键在于怎么做。况且，作为一个广告总监，关键不是你能做多少业务，你能拿回来多少单，而在于你是否能率领整个广告部门的团队，达成团队的目标。所以，我并不看好某些自以为业务很好，而看不起其他业务人员的员工。因为，依靠个人英雄主义创造奇迹和历史的时代已经过去，现在依靠的是团队的精神和团队的战斗力。而在组织能力、沟通能力以及管理能力，我相信我能。你们也许能，但我想，可能比我会差一点，而我今天能够取胜，关键就是在这么一点点上面。

刚才我已经说过，现在依靠个人英雄主义的时代已经过去。一个人要想取得成功，必须借助团队的力量。而在团队的力量里面，领导的支持和信任是很重要的，也就是说，领导的力量是很重要的。试想，没有领导的支持，我们很多事情都办不成。而领导，对于我们的升职，都有很重要的话语权。即使在以业绩说话的广告部门，领导的重视和提携也是很重要的。说句实在话，如果没有领导的支持，我站在这个上面，可能还有点怕，也许，我根本就不会站在这个竞聘演讲台上。

当然，我能够成功竞聘，也领导的支持并不是成正比例的关系。关键而是在于大家的支持和信任。领导的支持有利于开展工作，但同事们的支持则是完成我们销售目标的重要保证。我不迷信领导，也不迷信同事，我相信任何事情的成功，都是大家共同努力的结果。今天，我能够站在这个竞聘演讲台上，证明我已经在广告总监这个职位上迈进了一只脚，只要有一半以上的同事再给我投票，我就可以成功当选。不过如果大家不选我也没有关系，因为我的心态也端正，希望大家

睁大眼睛，一定要努力选出最适合担任广告总监的那个人。如果实在没有的话，我们可以力说领导通过猎头公司到外面去挖人，因为在这个职位，我个人的感觉是宁缺勿滥。但我觉得，我还是一个比较合适的人选。因为，首先我有领导的支持，其次，我将会用自己的实力，得到员工的支持，不过这需要时间，不是现在，也许是两三个月以后。如果我应聘成功，我将从“以人为本”出发，加强与员工之间的沟通与磨合，努力适应领导的工作方式，加快领会领导的意图，减少沟通成本，最大化地提高工作效率。我还是那句老话，如果我竞聘成功，销售额在现有的基础上至少增加20%——30%以上。

各位领导，各位同志，以上是我几点粗浅的想法，如果大家信任我，给我一次机会，把我放到适合自己的岗位上去，我将不辜负大家的希望，以实际行动来实现自我价值。不管今天应聘的结果如何，我都会保持一种平静的心态来对待。即使应聘不成功，我也会将应聘中表现出的勇气，带到今后的工作中去。当然，我也有很多不足之处，但我仍然会发光发热的。

谢谢大家！

## 广告的演讲稿篇二

尊敬的领导、亲爱的同事们：

大家好！我今天演讲的题目是《用敬业谱写青春·我为xx添光彩》！

在平凡的工作中我即没有值得炫耀的事情也没有感人的事迹，平淡得就像一杯白开水。但是我相信：真水无香，平淡才是真，所有的不平凡都是在平凡中一点点地积累、沉淀、萃取出来的。

每次走进公司，我都会被墙上的“xx宣言”所

吸引。这不仅仅是挂在墙上的口号，更是我们努力实现的目标，它需要我们每个人为之努力，为之奉献；需要我们从“心”开始，用心去“做”。记得上学时候，我曾摘录过这么一段话：“如果你是一滴水，是否滋润了一寸土地？如果你是一缕阳光，是否照亮了一处黑暗？在生活的仓库里，我们不应该只是无穷尽的支取者。从我做起，从身边的小事做起，献出我们的爱心，让我们的心灵得到净化，让我们的人生价值得到体现。”

听完这段话，可能有人会说，我知道如何为公司添光彩了！为公司添光彩就是从我做起，从身边的小事做起！

不错，穿戴整齐合体，见面问声好，分手说再见，时刻注意自己的仪表言行，是在为xx添光彩！

待人有礼貌，团结同事、尊重客户，展示xx良好的精神风貌，是在为xx添光彩！

甚至大声的表达自己对公司的热爱，勇敢地说“我爱xx□xx是我家”，这也是在为xx添光彩！

或许答案还有很多，而且每一个答案都是正确的，但是，在我看来，这所有的答案背后都有着一个共同的前提——敬业！

敬业源自对工作的热情，这是敬业前提。我们欣赏那些对工作充满满腔热情的人，欣赏那些将工作中奋斗、拼搏看作人生的快乐和荣耀的人。

“成功与其说是取决于人的. 才能，不如说取决于人的热情”。所以，唯有热情，方可激发你的潜能，驱使你兢兢业业地去完成工作任务。

敬业需要责任感。责任感是热爱生活的表现,是做人必备的品质。一个没有责任感的人更不可能做好一份工作,拈轻怕重,要求的多,奉献的少,时间久了,连同事都嗤之以鼻。

一位著名的教育家曾经说过:“一个人只有把他的才智、力量全部地勤恳地用在工作上、事业上,并且做出成绩,这样生活才有价值,才有意义。”如果,同事需要,公司需要,广告事业需要,我愿意在平凡的岗位上,用一点一滴的汗水和百分之一百的热情与大家一道将自己青春和热血融入到广告事业的强劲脉搏里!我愿意和岁月一起慢慢变老,让公司永远年轻鲜活!如果这叫做支持,如果这叫做热爱,如果这叫做敬业,如果这叫做奉献,那么,我无怨无悔。

“远去足音凝重,再创辉煌更撼心[]”xx经过十年来的努力经营,已取得了“乘长风,破万里浪”的迅猛发展。但我们明白,我们仍然是个潜力巨大的发展中公司,我们的目标还在前面召唤着我们,我们还有许许多多地方有待完善和发展,那就让我们继续努力吧,让我们用知识加汗水,以满腔热情,拥抱新希望,迎接机遇与挑战并存的明天吧!

我的演讲完了,谢谢大家!

## 广告的演讲稿篇三

竞聘广告处副主任演讲稿 尊敬的各位评委、各位同事:

大家好!我叫×××,1998年毕业于××大学市场营销专业,目前在行政部广告事业处任广告执行员。因为我身材比较娇小,又长了张 xx脸,不了解我的人总以为我才二十多岁,大学毕业没几年,实际上我今年已经 32 岁了,特此澄清一下。今天我竞聘的岗位是行政部广告事业处副主任。

我加入××置业仅有一年零三个月，到公司时间不长就能迎来这样的盛事——中层管理干部竞选，我感到很荣幸，首先要感谢公司公开、公平、公正，任人唯贤的用人机制，向我这样的新人敞开了竞聘的大门。在过去的一年里，广告处的工作是十分繁忙的，认订、认购和促销活动接二连三地展开，我们广告处的全体成员在舒部长的带领下马不停蹄地忙碌，常常是不分白天黑夜、加班加点地工作，一年多来甚至难得休上几个完整的双休日。工作很忙很累，但是看到取得的成绩，我们乐在心里。每当看到每次认订、认购活动期间，那一幕幕人头攒动的火热购房场面，我们都感到无比自豪和骄傲，也让我们体会到了“战斗生活使人永远年轻”的真译。成绩是显著的，然而我们广告处的工作仍然存在着许多有待完善的地方，比如策划能力不足、有时计划不周全、设计比较粗糙等问题。今天参加这个竞聘会，我没有豪言壮语，只有实实在在的几点我个人认为能使我胜任应聘职位的理由，以及基于过去一年多的工作实践关于广告处工作思路的几点见解，请各位领导、评委和同事给予评审。

广告和营销工作是我的兴趣所在。大学里我学的就是市场营销专业，大学学习让我在营销专业知识上打下了初步的基础。工作以后我更为系统、深入地学习了市场、营销、广告方面的专业知识，不但掌握了市场营销的系统知识，也深入学习了销售心理学、行为学、传播学。在未来竞争日趋激烈的市场环境中，市场营销中的“人本”思想和理念必将不断升级。孙子说过：“上兵伐谋，攻心为上。”因此销售心理学、行为学、传播学也必将是我们广告人应该掌握的基本技能。

我有丰富的营销、广告实战经验。从1998年开始我就在《××市场导报》杂志社从事广告工作，后来做了责任编辑也没有放弃过营销、广告知识的学习。近十年来，我在《××市场导报》杂志社一边做编辑工作，一边研读了大量营销、广告书籍，发表了数百篇经济性报道与专题，不但丰富和巩固了我的营销、广告知识，也掌握了许多成功营销案例，并曾经为××寻呼、××电池、××管、××大剧



场、××服饰城、××大市场等产品和商业项目做过营销策划与广告代理。

我也十分熟悉广告处工作流程，具有“近水楼台先得月”的优势。在过去的一年里，我作为广告处的广告执行员，几乎所有广告营销方案均由我起草，并主要由我来实施，对于广告处业务运作程序与工作方式可谓了如指掌，对于其中的优点缺点、强处和不足都能心中有数。

如果我有幸能得到大家的青睐，我将全力以赴履行我的职责，把广告处的工作带到一个新的高度。首先，我认为广告工作应全程配合营销工作，提前介入营销策划过程。大家都知道，广告是整个营销工作的一个重要组成部分，也是整个营销工作的集中体现，所以谈广告首先必须要谈营销，只有营销工作做好了，广告工作才有基础和方向，不能做“只有计划，却没有策划”的广告，否则事倍功半，甚至会错失商机。在过去的一年里，××市的房地产市场可谓是狼烟四起，特别是商业地产市场竞争如火如荼，如果不能深入挖掘一个房产项目的核心卖点，是无法吸引消费者的眼球的。在做房地产广告时，项目的核心卖点就是广告要表现的主要内容，项目核心卖点能否成功提炼与整合，将直接影响项目推广的成败，因此紧密配合营销工作，提前介入策划，对于广告的成功是至关重要的。

其次，进一步规范工作程序，提高工作效率。“效率是管理出来的”，规范工作程序是提高效率的重要途径。广告是一个庞大而系统的工程，没有规范的工作程序将无法保证各环节的顺利进行。

再次，与时俱进，不断创新。广告是建立在多门学科基础上的一门应用学科，广告的要求随着市场环境的变化而变化。当今时代，人们物质生活、文化生活水平迅速提高，消费习惯和观念迅速变迁，生产过剩、商品同质化严重，市场竞争日趋白热化，陈旧、因循守旧的思维只能造成平庸甚至失败

的结果。一切政治的、文化的、人本的、情感的、技术的、价值的等因素，都会成为如今的市场营销变量因素，我们必须对它们高度敏感，才有可能设计出别具一格的营销和广告策划案。

最后我想说，在营销、广告世界里思路决定出路，只有想不到，没有做不到。无论我能否成功竞聘，我都将和广告处同事，和公司同仁一道，为公司的发展和腾飞奉献我们的青春热血！

副主任竞聘演讲稿

副主任竞聘演讲稿

办公室副主任竞聘演讲稿

办公室副主任竞聘演讲稿

社区副主任竞聘演讲稿（）

## 广告的演讲稿篇四

尊敬的各位评委、各位同事：

我叫xxx是行政部广告处广告执行员，现在竞聘的岗位是行政部广告事业处副主任。在我演讲之前，请允许我先解释两件事情：

一是今年我已xx岁，可是在一般人看来，我不过二十几岁。在这里我想告诉大家，这不是我的错，都是本人“身材惹的祸”。

二是我的演讲没有完全按照规定的要求一条一条地生搬硬套，

而是为了整篇文章的结构更合理，将所有要求的内容贯穿全文，还请大家原谅。现在我开始演讲：

在这阳光灿烂的仲夏，我到xxxx仅有一年零三个月，由于集团公开、公平、公正，任人唯贤的原则，使我今天非常荣幸能走上这个竞聘的舞台。

在过去的一年里，广告处的工作是十分繁忙的，接二连三的认订、认购和促销活动，使我们广告处的工作人员在舒部长的带领下常常不分白天黑夜、上班和下班地干，一年多来几乎没有几个正常的双休日。但是我们并不为此叫苦，因为我们的成绩是显著的，每当看到我们每次认订、认购活动期间，那一幕幕人头攒动的火热购房场面，令我们感到无比的自豪和骄傲，也让我们体会到了“战斗地生活使人永远年轻”的真谛。当然，我们广告处的工作仍然存在着许多不足之处，比如策划力不足、有时计划不周全、设计比较粗糙等问题。今天，参加这个竞聘会，我没有豪言壮语，只有实实在在的几点参加竞聘的理由和对广告处工作思路的几点见解，请各位领导、评委和同事给予评审。

一、我有可胜任广告处主任的资历我学的是广告相关专业——经济管理（市场营销），不但掌握市场营销基本知识，也懂得销售心理学、行为学、传播学。我们知道，广告是整个营销工作的集中体现，营销知识无疑是我们广告工作者的必备知识。另外，在未来竞争日趋激烈的市场环境中，市场营销中“人本”思想和理念必将不断升级，孙子说过：“上兵伐谋，攻心为上”，因此销售心理学、行为学、传播学也必将是我们广告人应该掌握的基本技能。

二、我有丰富的营销、广告实战经验今年我已34岁，从1996年我就开始在《西南市场导报》社从事广告工作，后来做了责任编辑也没有放弃过营销、广告工作。近十年来，我在《西南市场导报》杂志社一边做编辑工作，一边研读了大量营销、广告书籍，发表了数百篇经济性报道与专题，不但丰

富和巩固了我的营销、广告知识，也掌握了许多成功营销案例，并曾经为“润讯”全国通寻呼、双鹿电池、日丰管、银河大剧场、正和服饰城、富发大市场等产品和商业项目做过营销策划与广告代理。

三、我熟悉广告处工作流程，具有“近水楼台先得月”的优势在过去的一年里，我作为广告处的广告执行员，几乎所有广告营销方案均由我起草，并主要由我来实施，对于广告处的运作程序与工作方式可谓了如指掌。

一、紧密配合营销工作，提前介入策划大家都知道，广告是整个营销工作的一个重要组成部分，也是整个营销工作的集中体现，所以谈广告首先必须要谈营销，只有营销工作做好了，广告工作才有基础和方向，不能做“只有计划，却没有策划”的广告，否则事倍功半，甚至会错失商机。在过去的一年里□xxxx的房地产市场可谓是狼烟四起，特别是商业地产市场竞争如火如荼，如果一个房产项目没有核心卖点，是无法吸引消费者的眼球的。在做房地产广告时，项目的核心卖点就是广告要表现的主要内容，项目核心卖点能否成功提炼与整合，将直接影响项目推广的成败，因此紧密配合营销工作，提前介入策划，是至关重要的。

二、规范工作程序，不断学习、与时俱进“效率是管理出来的”，规范工作程序是提高效率唯一办法，广告是一个庞大而系统的工程，没有规范的工作程序将无法保证各项工作的顺利进行。同时，广告是建立在多门学科基础上的一门应用学科，广告的要求随着市场环境的变化而变化。在人们物质生活、文化生活迅速提高，生产过剩、商品同质化严重的今天，市场竞争日趋白热化，一切政治的、文化的、人本的、情感的、技术的、价值的等因素，都会成为市场营销的变量因素。因此，我们只有不断努力学习业务技能，与时俱进不断调整和提升思路，才能做好广告工作。

最后我想说，在营销、广告世界里“只有想不到，没有做不

到”、“思路决定出路！”、“给我一个支点，就能把地球撬起来”；营销无处不在，在未来的世界里，营销将是第一生产力，让我们xxxx的每一位员工都用营销的思想武装起来，为早日实现在“大海边上建都市”的蓝色梦想一起努力奋斗！

我的演讲完毕，谢谢大家！

## 广告的演讲稿篇五

尊敬的领导、亲爱的同事们：大家好！我今天演讲的题目是《用敬业谱写青春·我为\*\*添光彩》！在平凡的工作中我即没有值得炫耀的事情也没有感人的事迹，平淡得就像一杯白开水。但是我相信：真水无香，平淡才是真，所有的不平凡都是在平凡中一点点地积累、沉淀、萃取出来的。

每次走进公司，我都会被墙上的“\*\*宣言”所吸引。这不仅仅是挂在墙上的口号，更是我们努力实现的目标，它需要我们每个人为之努力，为之奉献；需要我们从“心”开始，用心去“做”。记得上学时候，我曾摘录过这么一段话：“如果你是一滴水，是否滋润了一寸土地？如果你是一缕阳光，是否照亮了一处黑暗？在生活的仓库里，我们不应该只是无穷尽的支取者。从我做起，从身边的小事做起，献出我们的爱心，让我们的心灵得到净化，让我们的人生价值得到体现。”

听完这段话，可能有人会说，我知道如何为公司添光彩了！为公司添光彩就是从我做起，从身边的小事做起！

不错，穿戴整齐合体，见面问声好，分手说再见，时刻注意自己的仪表言行，是在为\*\*添光彩！

待人有礼貌，团结同事、尊重客户，展示\*\*良好的精神风貌，是在为\*\*添光彩！

甚至大声的表达自己对公司的热爱，勇敢地说“我爱\*\*，\*\*是我家”，这也是在为\*\*添光彩！或许答案还有很多，而且每一个答案都是正确的，但是，在我看来，这所有的答案背后都有着一个共同的前提——敬业！

敬业源自对工作的热情，这是敬业前提。我们欣赏那些对工作充满满腔热情的人，欣赏那些将工作中奋斗、拼搏看作人生的快乐和荣耀的人。“成功与其说是取决于人的才能，不如说取决于人的热情”。所以，唯有热情，方可激发你的潜能，驱使你兢兢业业地去完成工作任务。

敬业需要责任感。责任感是热爱生活的表现，是做人必备的品质。一个没有责任感的人更不可能做好一份工作，拈轻怕重，要求的多，奉献的少，时间久了，连同事都嗤之以鼻。

一位著名的教育家曾经说过：“一个人只有把他的才智、力量全部地勤恳地用在工作上、事业上，并且做出成绩，这样生活才有价值，才有意义。”如果，同事需要，公司需要，广告事业需要，我愿意在平凡的岗位上，用一点一滴的汗水和百分之一百的热情与大家一道将自己青春和热血融入到广告事业的强劲脉搏里！我愿意和岁月一起慢慢变老，让公司永远年轻鲜活！如果这叫做支持，如果这叫做热爱，如果这叫做敬业，如果这叫做奉献，那么，我无怨无悔。“远去足音凝重，再创辉煌更撼心！”\*\*经过十年来的努力经营，已取得了“乘长风，破万里浪”的迅猛发展。