

最新移动公司演讲稿(模板8篇)

演讲稿要求内容充实，条理清楚，重点突出。在社会发展不断提速的今天，演讲稿在我们的视野里出现的频率越来越高。那么演讲稿怎么写才恰当呢？下面小编给大家带来关于学习演讲稿模板范文，希望会对大家的工作与学习有所帮助。

移动公司演讲稿篇一

尊敬的各位领导、各位评委，今天，我在这里坦诚自己的优势，不是沾沾自喜，而是想向大家展示一个真实的自我。如果我的自信和能力能够得到大家的认可，使我走上三级经理副职的工作岗位，我将牢记使命、不负重托，把新的岗位当成干事创业的大舞台，竭尽个人所能，不遗余力地去追求事业的成功与实现人生价值的最佳结合点。具体来讲，我将做到以下几点：

第一、我将摆正位置，切实做到两个转变。

作为经理副职，我首先要摆正自己的位置，严于律己，带头遵守各项规章制度，积极主动配合经理和班子其他成员做工作。我要从公司的工作大局出发，作好经理的助手。两个转变就是，一要实现自身角色的转变，即由以前的综合部经理，尽快转移到三级经理副职的角色上来。二是实现思维方式的转变，从原来的领导交办，办就办好的思维方式向怎样去办，怎样才能办好的主动寻求开拓工作新局面的思维方式的转变，充分发挥主观能动性，增强工作的预见性，保证各项工作落到实处。

第二、做好管理工作，促进务实作风的形成。

我将创新经营目标责任奖惩制度，对部门员工的评价突出效益指标，评价结果突出真实性，变单一考核为全面考核，变

阶段性检查为经常性检查，变模糊管理为目标管理，变定性评价为定量评价。加大奖励力度，对优秀员工，从各个方面、各个层面进行鼓励和奖励，使员工工作热情高涨，经营实绩节节攀升。关心员工，热心服务，着力协调解决涉及员工切身利益的热点难点问题，为其创造良好的工作环境和条件，形成较强的团队竞争优势。

第三、做好营销工作，促进各项业务快速增长。

营销应该是我的强项，工作以来，我从事过营销组长、数据业务组长等多个营销工作，一线的营销经历，使我积累了丰富的市场开拓经验。平时，我也加强自己对营销理论的学习，经常购买营销方面的书籍。几年来的学习和实践，使我掌握了扎实的营销理论知识和实践能力。具有较强的市场开拓能力与创新执行能力。如果能竞聘成功，我将强化分层营销和目标营销，确定分阶段的营销目标，大力扩张优良业务的市场份额，增强市场敏感性，培植新的利润增长点，同时，指导并协助经理做好本区域内重点集团客户的拓展及关系维护工作。科学定位，大力拓展业务区域。准确进行市场定位、客户定位和时段定位。城市抓社区、抓企业，农村抓个体大户，千方百计拓展业务区域。

第四、做好服务工作，促进竞争优势的形成。

对于我们通信行业来说，服务非常重要。我们要树立全新的服务理念，所有的工作都应始于客户需求，终于客户满意，一切服务紧紧围绕客户需求开展，并致力于提供超越客户期望的产品。一切服务先于需求而动，以满意服务赢得客户。要遵循市场导向、客户导向的原则，为客户提供最优的质量和最优的服务，巩固和提高公司在各个细分市场特别是大客户市场的竞争力，积极促进竞争优势的形成。

第五、不断提高自身素质，适应未来需要。

我深知当今时代是一学习的时代，不学习终将被时代所淘汰。因此，我将进一步加强学习，并从三个方面增加自己的知识积累。一是要加强理论的学习，熟知国家的大政方针政策；二是要学习专业知识，特别要学习管理、服务、通讯等知识，努力成为精通业务上行家里手；三是丰富自己的基础知识，多学习历史知识、自然科学知识等辅助知识，力争使自己成为一个知识渊博的人，为做好工作提供进一步的保障。

尊敬的各位领导、各位评委，既然选择了远方，便只顾风雨兼程；既然目标是地平线，留给世界的只能是背影！这就是我的坚定信念和对自己的根本要求。而苏联文学家高尔基也说过：一个人追求的目标越高，他的才力就发展的越快，对社会就越有益处。多年来一直受这句话的鼓舞和激励，不断的挑战，不断的追求，不断的超越。凭借多年的工作经验和自信，我相信我能做到最好！请大家信任我、支持我、考验我！

谢谢大家！

移动公司演讲稿篇二

各位领导：

大家早上好！

我叫xxx，xx年年6月进入公司，是中国移动的一名新兵；我头上没有大学生那道闪耀的光环，毕业于本县最高学府——庆安一中；也没有系统学习过电信业务知识，我的业务水平完全是八个月的速成。但是这不影响我对中国移动的热爱，没有降低我对本职工作的热情，从最初的懵懵懂懂，到现在的全身心投入，我发现：自己已经爱上这项工作。因此我尤其珍惜公司领导给我的这次机会，来竞聘区域客户经理的岗位。下面，我把自己一些不成熟的想法向各位领导汇报如下：

做为一名新兵来参加竞聘，我是经过深思熟虑的。我深知：做为中国移动通讯两大运营商之一的世界五百强企业，中国移动是不会让一个碌碌无为者担任基层负责人的。在其位就要谋其政，就要做出一番成绩，而我，希望成为这些成就的创造者之一，因为，我有如下优势：

1、营销经验丰富，善于观察市场，熟悉企业财务工作。1994到1995年，我在苏州锦帆集团锦帆基建用品配套公司工作了两年，从一名营业员做起，历任门市部负责人、仓库管理员，通过不懈的努力，熟悉业务后，担任了公司经营经理。在那里，我学习到了南方企业的先进经营理念，锻炼出敏锐的市场观察力，初通企业财务工作。走出去，不仅开阔了我的视野，更重要的是为我实现自身价值奠定了坚实的基础。

2、电脑知识丰富，能够熟练使用各种办公软件。1998到xx年从事电脑配套产品销售工作长达8年。这8年间，一直接触电脑的中低端配套产品，耳濡目染中，学会了电脑知识，现在，我不仅能够熟练运用word□wps□excel□后台boss等办公软件，还学习了电脑软硬件安装。

3、工作作风顽强，善于学习，勤于思考，努力钻研业务知识，提高自身素质。我进入中国移动庆安分公司8个月以来，在学中干，在干中学，现在已掌握公司所有业务流程，并且在营销工作中做出了骄人的成绩：8个月中，放号600余张，手机卖了50部左右，手机报、飞信、手机证券等各种数据业务全部完成，建立集团两个，社区服务站两个。

以上就是我的优势和专长，如果蒙领导信任，我竞聘到区域客户经理的职务，在市场竞争日益激烈、中国移动的产品也越来越丰富、营销方式必将有大改变的情况下，为适应新形势需要，我要依托社区服务站，以服务用户为出发点，以小区宣传为主要形式，以落实优惠政策为手段，从而达到以点带面，促进放号、终端销售、各种数据业务的'开展。

一是对现有的社区服务站进行调查统计，了解服务站营销成绩，进而整合资源，调整布局，消灭城镇死角，力争达到分布合理、竞争有序，从而增加公司效益。

二是加大小区宣传投入，增加小区宣传密度，开展多种形式的小区宣传，让移动公司的所有业务真正深入人心。宣传中，不仅要宣传新资费和新政策，还要把中国移动历年来所开展的业务解释给广大用户；不仅要和公司效益出发考虑问题，还要把公司的政策落实到社区服务站。这样才能实现公司和服务站的双赢，才真正达到小区宣传的目的。

三是宣传要转变思想，要做到以人为本。在移动公司工作的几个月里，最常听到的是：“给我整张卡，便宜点。漫游多少钱？长途多少钱？”那个时候我感觉到悲哀，为我们的宣传工作感到悲哀。客户购买手机卡的无目的性，正是我们以往工作的缺憾。而我所说的要“以人为本”，就是要转变思想，改变方式，比如：在我们的宣传板上，要把我们的客户放在首位，按照其消费水平和消费方式分成各种群体，为每个群体设计几种资费方式，客户就可以自己对号入座，不会再说：“给我整张卡，便宜点。”那时候我们就可以大声地说：“选择中国移动，总有一种资费适合您、总有一种优惠送给您、总有一种业务满足您！”

移动公司演讲稿篇三

在穿上这身移动的制服的那一刹那，我深感自豪，那么你想知道关于移动公司的员工发言会说些什么内容吗？下面由本站小编向你推荐移动公司员工演讲稿，希望你满意公司员工代表发言稿

尊敬的各位领导、各位同事：

大家晚上好。

首先，感谢公司提供这个平台，让我展示自我，挑战自我。某位前辈教导我：一位有理想的移动人，要亲临一线，要有敢于亮剑的勇气，要有善于亮剑的智慧。所以，今天，我怀着一分激动、两分忐忑，同时七分自信的心情，站在这个舞台上，参与竞聘 公司 区域经理的职位。

首先，请允许我先介绍一自己，我叫 ， 年生人， 年毕业于大学，并于同年 月加入 公司工作，先后担 公司 、 公司 及 分公司 职务。今天，我站在这里，竞聘 区域经理一职。

下面我谈一下我对应聘的这个职位的浅显看法： 区域，下辖 ，用户数及收入各占全县的 %。其中，长期保持市场占有率第一。我想，把 区域定位为一方重镇不为过。

如果我能够争取到这个机会，成为这方重镇的负责人，我准备从以下几个方面开展工作：

一、打造一支高战斗力的团队

某某区域中心担负着年收入 万的重任，面向 万多用户提供服务，而 区域中心仅有 位员工，其中还包括一个自办营业厅的营业人员。这样少的人员，要完成如此重的任务，必须有一支高战斗力的团队。

如何提高团队战斗力?我认为，最需要做到的是“权”、“责”、“利”的对等统一。

首先说“责”：责，一个区域的责，不是某一个人的责，应该是人人都有责，只不过不同的人担负的责类型有不同、轻重有大小而已。一位合格的区域负责人，对工作有科学的安排，对每个人有合理的分工，让每个人知道自己的责，敢于担这份责，更知道为什么要担这份责，以及如何多快好省的

完成这份责——也就是“知其然，更知其所以然”。

再说“权”：有责必有权。一个区域营销中心，承担着巨大的责任，其负责人既要有争取应得权力的勇气，又要有下放部分权力的大气。我认为，只要不违反国家法律法规和公司规章制度，不偏离公司营销思路，只要对公司发展有利，每位员工，特别是亲临一线、“听到炮声”的员工，都应该有一定的权力做出决策。因为市场竞争变幻莫测，机会稍纵即逝，某些需要当机立断的事情，等公司内一套请示、流程走下来，机会已不在，空留余恨！

最后说“利”：“利”与每个人息息相关。一支团队和这支团队的每位成员，既要“特别能吃苦、特别能战斗”，也要“特别能挣钱”。一个团队的负责人，必须对团队的利益负责：有奖，应该从战斗在一线的员工开始奖；要罚，应该从这个团队的负责人开始罚。对上，不求争取到绝对公平的工作环境，但要争取相对公平的工作环境，让这个团队看得到希望、有奋斗目标、有充足的干劲，努力高效的完成各项任务，实现团队利益最大化；对下，制定合理的绩效考核办法，并支持、鼓励每位员工通过自己的努力，合理合法的争取自己应得的利益。我想，如果绩效杠杆运用得当，每位员工的应得利益得到保障，何愁战斗力不足，何愁执行力不够？！

我理想中，一支优秀的团队，“其疾如风，其徐如林，侵掠如火，不动如山，难知如阴，动如雷霆”，虽然这样的团队，建设之路漫漫，吾将上下而求索。

二、加强合作关系

某某区域中心也就区区 号人，仅靠这 号人来完成各项工作，近乎于天方夜谭，这就需要区域中心加强与合作伙伴的合作。

(一)加强与集团客户部的合作

某某区域拥有众多的事业单位、工矿企业、以及几个大的项目工程，这些都是公司重要的集团客户，但是，由于种种原因，区域的集团客户没有得到足够的重视。集团客户部的同事做集团工作更专业，得到的信息更多、更及时，如集团客户部能给区域的的客户经理更多的培训，并协助维系、发展集团市场，不仅仅对区域有利，也对集团客户部有利。

(二)加强与建维部、代维公司的合作

“网络是企业的生命线”，保证网络健康运行，是公司每个人的责任。区域远离城区，网络建设与维护，如完全依赖于建维部和代维公司，未做到“守土有责”；如完全靠自己的力量，未免自不量力。我本人有一定的网络维护、代维管理、市场营销经验，如能得到建维部的支持，加强与代维公司的合作，我想，区域能守好这片土，尽好这份责。

(三)加强与渠道的合作

“渠道是我们的合作伙伴，是我们的大客户，而不是我们的伙计”——这是我们与渠道合作的思想前提。

“深淘滩，低作堰”：挖掘内部潜力，理顺管理流程，降低准入门槛，为渠道提供更好的服务与支撑——这是我们与渠道合作的行动方针。

某某区域现有实体渠道家，就实际情况来说，新增实体渠道空间有限，今后工作的重点将是限制对手渠道的扩张，保持实体渠道数量领先；区域有村级代办家，其中直管村代家，尚有家家村代非直管。实体渠道在当地一般都是很有办法，很有能量的，如支持他们做大、做强，想办法为他们创造更多的合理合法的生财之道，借助他们的力量来开拓新市场，维系老用户，就能减少区域中心很多工作量；村代收归自管，既减少佣金中转次数，有利于提高其积极性，又方便指导、扶持其发展业务。渠道植根于当地，熟悉环境，组织村代扫村，

其效果比公司员工扫村要好。

我们还有很多值得发展的合作伙伴，比如村组负责人、电力公司抄表员等等。我认为，区域还有一个值得深入合作的群体：其他商家。某些有远见的商家希望通过让利促销拉拢我们庞大的客户群，而这也可以是我们维系、发展用户的一大利器，我相信，如果精心策划、严格实施，将会是一套崭新的、有效的营销方式。

三、采取科学的经营方略

“科学经营”涵盖的面很广，公司强调的也很多，如果我再照本宣科一遍，未免有“夸夸其谈”之嫌，故我就我认为区域中心需要加强的一些方面，谈谈我的看法：

(一) 整合营销

在某段时间内，可能有多个营销活动同时进行，那就需要区域负责人保持清醒的头脑，迅速理清轻重缓急，并把几个营销活动整合成一个合理的营销方案付诸实施。在某段时间内，可能只有一个营销活动，区域负责人就要认真思考，这个营销活动的实施，除了要达成预定目标外，是否能借助这个活动，把其他相关的指标也提升起来？整合营销，势在必行。

(二) 诚信为本

我认为，移动公司作为一家负责的企业，无论是为了长治久安，还是短期利益，“诚信”都是安身立命之本。一位用户对移动公司的评价，可以影响其周围很多人对移动公司的看法。我认为，我们不能“一边救今天的火，一边埋明天的雷。”增值业务应该是前台营业人员针对用户的实际需求进行宣传、推荐，而不要未经用户许可后台开通；未准备充分的营销活动，不要贸然推出；无法兑现的承诺，千万不要宣传。

(三) 基础资料完善

基础资料的收集整理，不是“没事找事”，也不是为了完成任务，而是为了规范管理，精确营销，保护自己，以及避免重复做事浪费精力。现在经营分析系统功能日趋完善，已支撑到区域中心一级，如辅之以自己收集的第一手资料，我想，“精确营销”将不再是一句口号□

以上为我的竞聘演说，只是简单表述了我的一些想法，虽然某些观点太理想化了，但是我相信有理想，有目标，行动才有效。如果公司给我机会，选择我出任 区域经理，我将奉献我所有的情和能，做好我应该做的事；如果公司认为我不能胜任，说明我还有诸多不足，我会服从公司的安排，并认真学习他人之长，以弥补我的不足，争取以后的机会，因为我坚信：“是金子总会发光的！”

我的演讲完了，谢谢大家！

当我被移动通信公司应聘的那天起，我就产生了一种信念：我将与移动共成长，这也是上帝的恩赐。

五年多来我掌握了大量的移动通信知识，一系列新业务层出不穷、让人眼花缭乱。从最初的大客户经理、代销代办及莱城经营部的档案管理以及后来的高庄营业厅、凤城大街营业厅乃至今天的重点客服，工作的频繁变化，使我不但熟练掌握了微机操作、打字速度以及板报宣传、市场策划及营销等等，而且深深体会到人际关系的复杂性和市场变化的多样性，使我积累了大量的工作经验和业务流程。

工作中我立足本职、要求上进，积极探索工作方法；理顺关系、以身作则、团结协作；经营灵活、敢闯敢拚、乐于奉献。面临激烈的市场竞争，稳定老客户、发展新客户，做好市场调查和分析工作。面对联通公司各种封顶打折、大送cdma手机等优惠政策，我们要充分利用单向收费、集团智能网政策全力

保网.....回顾过去慢长的风雨岁月，我们不断学习、不断更新、不断进步，是移动通信推动了我们、磨练了我们，而我们进步的最终目的便是让客户满意，让移动公司拥有最忠诚的客户，给移动公司带来最稳定的经济效益。因此，我们与移动、客户之间便架起了一道亮丽的彩虹！

做为一名重点客户的服务人员，首先要把客户放在第一位，无疑这是我们大客户工作中的重中之重，因此我今天最大的感慨和主题便是——客户在我心中。

俗话说，人之相知，贵在知心，是说在人与人的交往中，心灵的沟通与理解是最为珍贵的，而我们中国移动的服务理念是“沟通从心开始”，同样强调的都是一个“心”字，想来，二者是有异曲同工之妙。

我们每天都会接受到充满了喜怒哀乐的业务，而我们的心情，往往也会被用户的喜怒哀乐所感染——即使这有悖于工作准则，但人非草木，又熟能无情，我们总是快乐着他们的满足，忧虑着他们的愤怒。我们的工作就是和那些形形色色的人们交流和沟通，闻其声，见其人，只要用心体会，就不难了解到：语调清晰，谈吐文雅的声音，总是让人联想到写字楼里衣冠楚楚的白领阶层；和蔼可亲，特别客气的，肯定是一个慈眉善目的长者；那种拿着话费发票跟你一笔一笔校对费用的，无疑是生活中很精明谨慎的人；那种电话一通就大骂不停的，一定是对移动公司有着强烈不满的人。这就需要用我们的“热心”换取用户的“放心”，用我们的“耐心”换取用户的“舒心”。

“勿以恶小而为之，勿以善小而不为”。我从事服务工作就是从细小细微中着手，以小见大，体现服务的无微不至。中国是礼仪之邦，与人打交道讲究礼尚往来，一个小问候、一个小提示、一个短信、一个电话都使客户惊喜地发现，他时刻在我心中，心灵的沟通能让所有美好的东西无处不在。提供个性化、差异化、多样化、亲情化的优质服务，满足客户的多种需求，细节产生差异，差异创造优势。企业的经营首先

是客户的经营，体会客户感受，用心服务于客户，用真诚、耐心和细节提升客户价值。“天下难事，必做于易；天下大事，必做于细”。整洁优雅的营业环境、亲切温馨的服务人员、统一规范的企业标识、优质全面的服务内容，都能够带给客户良好的感受，进而产生客户的信赖和认同。

就了百年沃尔顿，在沃尔顿家族中，每天最重要的事情便是询问营业员：“今天你对顾客微笑了吗？”“微笑服务，个性服务”，想客户之所想，急客户之所急，时刻把客户的利益放在第一位，我们就是这样想的，也是这样做的。一个亲切的笑容，一句真切的问候，缩短了彼此之间的距离，同时也赢得了客户的尊重。唯有真诚的微笑，才能“用心”服务，才能真正做到“五心”服务，即爱心、热心、诚心、关心和虚心。热心为客户讲解移动业务、真诚为客户送上一杯暖茶、虚心听取每位客户提出的建议、关心每一位失学儿童的将来，为贫困灾区捐款捐物、资助贫困大学生等等所付出的爱，“用心服务客户、精心打造未来。”这就是我们移动人的风采！

“做实事，把事做实”，需要我们付出99%的勤奋加1%的智慧。顾名思义，服务应随人、随事、随时、随地——服务客户是我们永恒的天职！而其重点尤其在于一个“勤”字。本着“三主动一满意、三优、三快、三上门”服务的原则，为客户提供全方位的服务解决方案。政务信息化建设网的工作已在各单位操作完成，短短的几个月中，已保网8个集团单位，并成功策返了一个30多人用户的联通集团回归，策返个人高价值联通转网用户达30户！经过多次活动往来，大大加强了与各单位集团客户之间的沟通和联系，每天要接打几十个甚至上百个电话，受理大量的移动业务，试问如果没有勤奋、没有耐心，那么这些客户将由谁去管呢？如今，我们客户经理重新按行业进行了分类，每人要负责100个集团，如何更好地服务、稳定老客户，如何把新行业应用广泛地推向市场，无疑在我们心中加大了使命和责任感！更是我们不断思索和谈论的话题！

客户为我们送来生意，我们要为客户送去满意！对外代表企业、

对内代表客户，我们组建成了客户与移动公司的纽带。“客户至上，诚信服务”，好的服务就象一道靓丽的风景线，把我和客户紧密联系在一起，“焕然一新的形象，永恒不变的真诚”，如今我越来越感受到客户需要我们，我们更离不开客户。客户就是上帝，客户的理由总是对的，客户在我心中！没有客户我们将是无源之水、无本之木。

不经历风雨、怎么见彩虹？五年多的客户服务让我总结了大量的工作经验，五年多的业务学习让我懂得了多种移动新业务。所谓物竞天择、适者生存，做为一名移动员工，不只是学习、工作、生活三味于一体，更重要的是什么都要学、什么都要会。面对客户，我能热情周到帮助他们，耐心解释客户提出的每一个问题。记得最初我们走访大客户的时候，多少次被他们冷淡、多少次又被他们置之不理，他们甚至有时把我们当作上门拉保险的！我信奉“精诚所至，金石为开”的名言，崇尚那种百折不回，坚定如一的奋斗精神。我的人生格言就是：微笑一点、放开一点、快乐一点，真诚到永远！这句话时刻提醒着我，坚忍不拔的勤奋精神，常常是让困难退却、让问题迎刃而解的法宝，我成功了！现在当我走进客户的门槛时，他们会端来一杯热气腾腾的开水，他们会带着微笑问长问短，离开时会亲切地道一声：“再见！”我兴奋、我自豪、我骄傲！因而我工作着是快乐的、美丽的、幸福的！同时我也深深地感到移动服务已经赢得了大家的认同。

美国西点军校向来奉行的最重要的行为准则是“没有任何借口”，将人的惰性、消极的心理、灰暗地展示做了惟妙惟肖的刻画和剥脱。洋洋千言，用形象的表白和沁人心脾的说理，点点滴滴润透了读者干涸的灵魂。责任是生命的价值，荣誉是生命的意义，企业则是生命的价值和意义的总和、体现和结果。世界的变化，始终由新事物构成，我们必须锐意进取、争取时机走制胜之道。走前人未走过的路，心怀使命，不断向前，推行站立服务，实行首问责任制，开展大客户“一对一”服务，贯彻执行“服务与业务领先”的战略，实现“双零”服务。只有淡季的思想、没有淡季的市场，我们不能做到尽善尽美，但

要做到尽职尽责。面对今天激烈的市场竞争，我们拭目以待，已经到了冲刺的时刻，全力以赴，留住每一位客户，争取完成各项任务指标，再现我们移动人的风采！

一段精彩的乐曲华章需要全体的乐队成员集中精力、步调一致；一个成功的企业同样不

可缺少的是团队合作、众志成城！我想收获的是一片绿叶，你却给了我整片森林；我要回报的是无私奉献，希望森林更加昂然生机！让我们在实际工作当中，发扬力争上游，只争朝夕的精神，抢抓机遇，争取最大的跨越式发展，让我们不懈追求企业目标，怀着必胜的信念，相信移动通信的明天更美好！抚今追昔，我们豪情满怀；展望未来，我们信心百倍！相信我们莱芜移动在众强中立于不败之地，不要被动服从，而是主动开拓。今天，每一个企业都在呼唤能够“把信送给加西亚”的人，我们每一位移动员工都将成为客户的主宰，客户将永远在我们心中，卓越将永远与你同在！

下面我用长勺路营业厅所畅响的几句感人的话做为结束语：

相信自己，当这一切过去你们将是第一；

相信自己，你将超越极限超越自己；

相信自己，梦想在你手中这是你的天地；

相信自己，你将赢得胜利创造奇迹。

共2页，当前第1页12

移动公司演讲稿篇四

尊敬的各位领导、同事们：

大家好！首先，感谢公司给了我这次展示自我的机会。我叫***，1997年毕业于*****□20xx年进入移动公司作营业员□20xx年初任邮政路营业厅值班经理至今。在移动公司这几年的工作和学习，公司的快节奏、高效率、充满生机与活力，使我的各方面素质得到很大提高，也使我深深的感到机遇和挑战并存，成功与艰辛同在。在这个大家庭里，领导的帮助、同事们的支持、团队的氛围，加快了我的成长，也获得了很多荣誉□20xx□20xx连续两年被评为省三星级营业员□20xx年还被评为先进工作者□20xx年被评为黑河市优秀共青团员。在20xx年底全省三星级营业员考试中取得了全省第二名的好成绩。

我今天竞聘的岗位是通江路营业厅主任，我感到自己有能力胜任营业厅主任这一职位，而且在这一岗位上能够更好地发挥自己的才能，为公司做出更大贡献。我的优势是：

一是熟悉专业业务知识。曾多次在省、市级移动系统竞赛中取得优异的成绩。能够在办理业务过程中解决遇到的各种难题。

二是热爱本职工作。只有热爱本职工作，才能甘于奉献、有强烈的事业心和吃苦耐劳的敬业精神，也就能承担繁重而复杂的工作。在营业大厅工作的几年时间里，使我对移动事业有了深深的感情，我要立志把全部精力奉献给我所热爱的移动通信事业。从而更加提升了我严明的组织纪律性、吃苦耐劳的优良品质，这是也竞聘并干好营业厅主任工作的基础。

三是有强烈的创新意识。创新是事业发展的源泉。我作为年轻人思想比较活跃，接受新事物比较快，爱学习、爱思考、爱出新点子，工作中非常注意发挥主观能动性，有较强的创新意识和超前意识，这有利于开拓工作新局面，尤其适合在通信激烈的竞争条件下的管理工作。四是有沟通协调能力和基础。在移动公司这几年的工作，尤其是通江路营业厅值班经理的职位，接触人多，需要协调的事情多，这些不但锻炼

了我的协调能力，而且为充分发挥协调能力创造了基础。五是有强烈的进取意识。一个人如果没有追求，没有进取精神，没有时刻以追求高标准来鞭策、激励自己，那么，无论在工作上还是在事业上，都不会有大的作为。在这方面，我深有感触，自参加工作的那天起，我就给自己制定了一个目标，那就是：无论做什么工作，干，就要干好，就要做到比别人优秀，我相信自己的能力，我也自信，经过努力，我一定能成功！

上述情况决定了我能够更快地进入营业厅主任的角色，并开创出营业厅的新局面。移动营业厅在移动公司来说，是一个窗口部门，除了正常的收费、办理业务等工作外，在接待用户、开展业务、协调关系、化解矛盾等方面也发挥着重要作用。归纳起来就是协调人的关系和做好事务性工作。接待、咨询、受理投诉等都属协调关系范畴。应热情服务，做到以诚相待、以心换心；要体现以人为本、客户至上。所谓“金杯银杯不如用户的口碑”，要靠一点一滴的细致工作赢得客户信赖，在客户心中树立“中国移动”优质品牌。重要的工作岗位，激励人去奋斗，去创造成绩，成就辉煌。我希望通过竞聘，在营业厅主任这一岗位上做出一番成绩，实现我的理想，那就是“服务用户、奉献移动”。如果竞聘成功，我将全身心投入工作中去，将工作做得更出色。我的工作思路是：全力协助领导工作，倡导耐心、细心、用心服务，让用户安心、放心、舒心；以人为本，以客户为中心，打造中国移动优质服务品牌。

第一，推进工作的制度化、规范化、程序化。没有科学的管理企业就不会有生机，不会有活力。制度是管理的血脉，所以我要从抓制度入手，建立健全各项规章制度，并严格落实、监督执行。其次，加强队伍建设，进一步完善培训计划，定期组织学习和培训，提高工作人员的业务水平。加强纪律监督，加大考核力度，使每个员工都做到纪律严明，形象良好，使移动营业厅成为一个更加团结，更具战斗力的集体。

第二，进一步提升服务水平。牢固树立起以客户为中心，全心全意为客户服务的经营理念，对营业厅工作人员定期进行培训，提高营业人员的服务意识，改变服务观念，提升公司形象，使“用户是上帝”思想深入人心。强化服务意识，从着装、语言、举止各方面进一步规范，树立良好形象，力争让每一个客户高兴而来，满意而归。此外，要突出重大投诉事件的重点，对每一件投诉，都要按照公司的制度，在规定的时间内处理完毕，不躲避、不推诿，给客户一个满意的答复。

第三、全力协助好领导工作。对工作中出现的重大问题及时向领导汇报，提出解决意见。加强沟通协作，与各科室和有关部门间经常沟通情况，形成高效的企业团队形象。

第四，凝聚人心和力量。工作成绩的取得离不开全体成员的共同努力，特别是移动营业厅这个重要部门，更要讲敬业、讲协作、讲奉献。要通过创新工作形式，激活工作人员动力，提升整体工作效能。通过科学考核、业务竞赛，使部门有新气象、作风有新转变、素质有新提高、工作有新亮点，从而把全体成员的智慧凝聚起来，把全体成员的积极性调动起来，将营业厅建成一个富有活力、富有凝聚力、富有创造力的团队。

通江路营业厅地处黑河市开发区，位置比较偏远，同时又与联通总公司及联通大卖场相连，竞争形势十分激烈。要实现和超额完成上级下达任务的目标，必须有超常的举措，才能在竞争中占据优势。如果让我开展工作，我的想法是：

1. 建立逐级管理制度，自上而下细化岗位职责分工。使工作事事有人管，件件能落实，防止死角现象的出现。做到人无我有，人有我新。

2. 注重营业厅内营业员的培训工作。培养营业员的集体荣誉感和主人翁意识，让每位营业员充分发挥各自的潜能，使之

成为爱岗敬业、服务热情周到、懂业务、会管理的高素质人才。

3. 建立奖惩分明的制度，以激励和约束营业员的工作，使营业厅成为一支团结协作的集体，在竞争中立于不败之地。

4. 利用各种合理的、能够利用的条件，创造、布置良好的营业厅环境，树立良好的企业形象，尽最大努力使用户在布局合理、宽松、优美、整洁的环境中享受优质的服务。

5. 以“为您服务我最佳”为宗旨，在提高营业员服务水平，加强服务意识教育的同时，注重营业员的言、谈、举止等综合素质的提高，更好的全心全意为用户着想，减少投拆。

6. 重视安全保卫工作，防火、防盗，将危险隐患消灭在萌芽之中，杜绝因此给公司带来不必要的损失。

各位领导，各位同事，如果大家能够给我提供这个平台，我会用我的努力与勤奋，交上一份优秀的工作成绩单，证明你们的决定是对的，我决不会辜负领导们的信任与期望，我会用我在工作中所学的知识更好的为公司努力工作，我相信“月亮发光是为了证明太阳的存在”。公司发展才能映照出我的进步。记得古希腊科学家阿基米德说过：给我一个支点，我可以撬动整个地球。理想召唤人去奋斗，事业激励人去创造，在这里，我以一名移动公司为自豪的普通员工，大声说：给我一次机会，我将与同仁一道，携手共创移动服务事业的辉煌！

移动公司演讲稿篇五

尊敬的各位领导、评委、同事们：

大家好！我叫xxx[]记得六年前我也是站在这个讲台，从市场部竞聘到人力部，用当时评委领导的话来说：我是转了360度

的大跨度！所幸的是，我没有辜负领导和同事对我的期望和信任！六年来，正是有了领导和同事们的帮助和支持□xx移动公司的教育培训工作才能连续六年（两届）获得省公司先进单位荣誉。今天，我再次站在这里，挑战的又是一个全新的岗位——市公司中心经理岗位！这一次，即使没有360度的跨度也起码有180度了，但我相信，只要有各位的帮助和支持，我一样会把这个岗位做出色！

（介绍岗位认识要真诚而自信）

首先我谈谈自己的岗位认识。

我认为，市公司中心经理，既是管理者又是执行者、协调者，肩负着上传下达的重要使命。因而要站在企业战略统一的高度，不仅协助上级领导根据省公司的总体规划和目标任务，合理制定本中心工作计划、方案，同时要充分调动员工积极性，发扬团队精神，指导工作方案有力实施。

鉴于此，我认为，一个优秀的中心经理应该具备以下素质：

一、要有良好的道德品质。中心经理是公司的管理代表、形象代表，因而人品与德行是关键！必须有正确的荣辱观，作风正派，品质优良，待人宽厚。

二、要有较强的工作能力，包括目标掌控能力、执行力、服务能力和分析能力。能以服务为先，想客户所想，急客户所急，通过深刻剖析市场，高效执行公司决策，有效掌控客户资源与营销渠道，积极联络客户、掌握信息、培育品牌、指导客户经营，实时响应和满足客户需求。

三、要有较强的协调管理能力和学习创新能力。作为中心经理，会经常与各种各样的客户打交道，要处理各种意料之外的问题，因而不仅要了解业务基础知识，还要懂得市场营销学与管理学等，与之营销、服务、管理、分析、联络职能相

匹配。另外，他还必须具有灵活应变能力，有极强的沟通协调能力，妥善处理各种突发事件，积极为客户及领导做好参谋。

除此之外，我认为，一个优秀的中心经理，还应该掌握一定的文字能力和团队带领能力，也就是说应该具备多方面的综合素质。

各位领导，各位评委，经过综合权衡，我自认完全可以担负起这一重任！

具体来说，在这次竞聘中，我有以下几点优势：

（介绍优势要用陈述语气，态度体现出真诚，切勿张扬）1、我具有较高综合素质。作为一名致公党员，我热爱祖国，热爱人民，有正确的荣辱观，积极参政议政。做事坚持原则，乐观向上、适应力强，勇于迎接新挑战。同时，我在民主党派中承担一定的社会职务，通过与不同行业的人交往，参与各种社团活动，不仅锻炼了组织管理能力，也扩大了自己的社交圈，为今后在新岗位的工作奠定良好的基础。

2、我经验丰富，工作能力强。我进入邮电系统将近xx年，前x年的从事市场工作，后x年从事人力资源工作，不仅切实掌握对本行业相关政策，了解了公司的运营与流程，同时也熟悉了通信企业整体情况，更锻炼了自己的较强的工作能力。另外，在从山区地市公司到沿海地市公司工作的转变、从市场到人力资源工作的转化中，我摸索出一套行之有效的工作方法。我相信，这些经验与方法对今后工作的开展大有益处。

3、我知识全面，文笔好，理念新，善于创新拓展。我是个善于学习的人，先后接受了广告装潢设计、人力资源管理、英语、日语、环境艺术设计等不同专业的系统学历教育，具备了较为全面的管理学与市场营销学方面的理论知识，因而能在工作中拓展思维方式。另外，我先后在国家级、省级刊物

上发表多篇论文，在知识能力储备上契合了新岗位的要求。

4、我善于沟通、协调、服务与管理，团队带动能力强，具有人力资源管理优势。我在人力资源管理岗工作的六年多，积累了丰富的基层管理经验。另外，我曾应省公司及各地市分公司之邀，为xx移动培训了200多位内训师；在培训服务与管理中，我充分发挥了自己的团队带动作用，与公司上、下、左、右各部门的交往接触较频繁，不仅有效提升了组织协调能力，更为企业培养带动了很多人才。我所负责的泉州移动培训中心先后被省公司定为全省渠道培训基地、营业部经理培训基地、营业员培训基地。在培训管理里，连续六年获得福建移动教育培训先进个人称号；01至02年被评为xx市女职工标兵先进个人！

（下面讲工作思路的地方应注意有起有伏，细细到来，讲到要点的时候要提高语调，注意抑扬顿挫）各位领导，如果承蒙厚爱，让我赢得这次竞聘，我将不负重望，从以下几方面开展工作：

第一，真诚讲团结，积极履行岗位职能。在今后的工作中，我将摆正位置，胸怀全局，紧紧围绕公司目标任务，积极履行岗位职能，努力做到服务不欠位，主动不越位，服从不偏位。在工作中平易近人，努力做到说真话，办实事，求实效。对同事多理解，多尊重，多情义；力争在服务中显示实力，在工作中形成动力，在创新中增强压力，在与人交往中凝聚合力。尤其注意那些与自己有不同看法的同志，团结他们一道工作。

第二，从绩效管理入手，实行人性化管理，实现和谐高效。

首先，建立健全各种管理制度、工作流程和业务流程，编制管理手册，把各项工作纳入制度化、程序化运作的轨道。做到以制度管人、以制度管事。

其次，我将创新经营目标责任奖惩制度，变模糊管理为目标管理，变定性评价为定量评价。通过评价与绩效挂钩，充分挖掘员工潜力，提升员工工作热情。

第三，明确经营业绩绩效目标，抓好业绩管理。我将调动整合一切资源，全面应用公司所给的政策进行计划、组织、领导、控制，力争达成公司kpi达到市场的最大化。

首先，抓好行业信息化，做好市场调研。为此，我要建立全面的信息收集制度，把握好市场动态，收集各类信息，建立客户档案。通过做好客户业务潜在需要分析及竞争情况分析，确保公司产品向有效益的区域、有效益的客户、有效益的业务、有效益的竞争领域倾斜。从而迅速打开局面、赢得市场、提升业绩。

其次，积极抓好营销。我将强化科学定位、分层营销和目标营销。分层营销，通过“分时、分区、分群”的市场细分策略，在大的品牌框架之下，加强对客户特征的分析，对用户的潜在需求进行细致挖掘，努力从客户的体验出发推介目标明确的产品和服务，确定分阶段的营销目标；科学定位，锁定集团客户，对行业用户、大集团单位进行专人专攻，对中小集团单位要分片包干，实施区域经理制度。目标营销是在利用营销套餐和产品细分客户群基础上，注重以不同的特色服务和活动提升各个目标市场的体验。同时，做好营销队伍建设，建立专职的集团客户维护队伍，以维护集团单位和高端用户，做到一对一的维护，培植新的利润增长点。

再次，用心抓服务，提升竞争优势。我们的所有工作都应始于客户需求，终于客户满意，一切服务紧紧围绕客户需求开展，并致力于提供超越客户期望的产品。因而我将遵循市场导向、客户导向的原则，将支撑前台、服务用户贯穿于工作的始终，为客户提供最优的质量和最优的服务，巩固和提高公司在各个细分市场特别是大客户市场的竞争力。

第四、从团队建设入手，抓好人力资源提升管理。公司业务快速发展，离不开市场的供求量与营销人员的拓展能力。因而队伍建设非常关键。我上任后将以团队建设为切入点，加强人力资源管理：一是加强目标管理，从目标分解、过程管理、结果导向、绩效管理着手，实现组织目标的落地。二是加强人才管理，因材施教、内部激励、内部竞争，从而指导协助团队成员成为复合型人才。同时，通过业务培训、自学、以老带新、向标杆学习等多种形式，建立一支素质高、能力强的攻坚队伍，以适应公司不断发展的需要。

第五、抓好企业文化建设。企业文化是企业核心竞争力中最基本的因素。团队不仅需要感情来维系，更需要每一名员工拥有共同的利益和目标，都能够认同公司的企业文化，从而形成统一的价值观。我将大力抓好企业文化建设，通过企业文化这个载体和渠道，以帮助员工形成共同的价值观，增强员工的主人翁意识以及对企业的认同感，提高企业核心竞争力。

（语调逐渐升高，充分显示出志在必得的自信，赢得认可。结尾部分应当讲得有激情且真诚，以感染听众，赢得好感）尊敬的各位领导、各位评委，几分钟的竞聘演讲，并不能尽述我对作好今后工作的诸多设想，然而却足以表达我对工作的执著和对公司的热爱。我有激情，有胆识，有思想，有韧劲，更有一颗上进心。如果竞聘成功，我必将以更大的干劲迎接挑战，超越自我，在新的工作岗位上用行动诠释我今天的话语，以百倍的信心和努力，为公司的发展贡献自己的力量，向各位领导和评委交上一份满意的答卷！

谢谢大家！

移动公司演讲稿篇六

尊敬的各位领导、各位评委，同事们：

大家好！

感谢公司领导给了我这次锻炼和提高自己的机会，非常荣幸。我竞聘的是卡管员职务。

我叫王##，1953年生人，中共党员，从事卡管员工作已经近十个年头了，感谢领导对我的信任，今天又给了我这样一个总结经验和展示自我的机会。下面介绍本人的工作经历，我于1969年参加工作，1970年被调到市电信局电报科工作，其间做过报务员，班长，业务检查员，指导员等项工作，连续多年被评为先进生产者，因在抢救水灾中工作突出，局里给予记功一次，1992年调到市局电信科，担任市话、电报业务主管，1993年我市开通模拟移动电话，兼管手机号码管理工作，1995年开通数字手机兼管sim管理和移动业务主管，主管号源管理及sim卡出入库工作，1999年移动分营被分到移动公司继续做sim卡管理、号源管理及业务检查工作。

今天，我竞聘的岗位是我热爱的原岗，移动卡管员工作，并认为具备有以下优越条件：

一、有着多年的卡管实践工作经验，能够从实际出发为领导出谋划策。在这个岗位上我边工作、边摸索、边创造，十年来，给领导参谋提出合理化建议，为公司节省几十万元人民币。前年联通公司运营初期，竞争激烈，销号用户增多，销号卡太多，我建议公司领导和各县（市）分公司、各区营销部将用户手中卡收回，并由我负责利用休息时间起早贪黑，将卡激活做补卡用，当时每张卡成本50元□20xx年共激活卡1000多张20xx—20xx上半年共激活卡3千多张，2年来共为公司节省人民币11万多元。

二、爱岗敬业，确保本职各项工作出色完成。

做为一名卡管员，即是公司经营发展的后勤兵，多年来的实践工作使我养成了视移动公司为自己的家工作作风，不论休

息还是节假日，只要接到电话，马上到单位，10多年来任劳任怨。卡是公司竞争中的“子弹”，没有卡，便没有了竞争的武器，更何谈发展。记得在20xx年，同联通竞争激烈时，由于国际社会影响，省公司sim卡供不应求，各地市均出现不同程度的缺卡断卡现象，我凭借多年来与省公司卡管中心负责人员建立起来的关系，积极同省公司取得联系，有时当天往返哈市，一个月中就跑好几次哈尔滨，起早贪黑，确保了伊春从未出现过sim卡断档的时候。在过去的十多年取卡、发卡和号源管理中从未出现过差错。为我公司sim卡管理打下了良好的管理基础和准确高效的岗位作风。

为公司分忧，完成好领导交办的任何工作□20xx年5月，开始紧张而艰难的模转数工作。手机出入库管理是一项繁重而必须细致的工作，由于公司领导对我平时工作的认可和信任，把这项大家都不想接的工作交给了我，我当时就暗下决心一定要管好，不能出任何癖漏，从4月份到12月末，共出入库手机6000多部，给区局定送货及收货，业务人员少，工作量大，有时晚间到货，验完货都工作到晚上十一、二点钟，从没有怨言，直到结束，由于我工作认真负责，从没出现过差错，圆满完成模转数的手机管理工作，受到省公司的好评。另外，公司20xx年起又开展了积分增电池活动，到现在出入库电池上万块也从未出现过差错，不管干再多的活，从不叫苦叫累，因为我是一名共产党员，移动员工不能辜负领导的信任，必须把工作做好做细，克苦专研技术，勤学苦练掌握好新技术，圆满完成升号和sim卡分配工作。

在营销方面，积极挖联通用户，利用亲朋好友同学等关系，动员使用移动卡。几年来共发展用户近千户□20xx年已经过去，充满挑战的20xx年又向我们走来。我感谢各位领导、各位同事过去的一年对我的关心与帮助，感谢你们给我的激励与鞭策，感谢你们对我的中肯批评与评价，我一定会更加努力工作，一如既往、刻苦专研业务知识，做到帐务相等不出差错，发扬优点，克服不足，为自己所挚爱的移动事业奋力拼搏。

以上是我的个人观点和看法，希望可以得到大家的认可和支持，一定不会辜负大家的期望的。谢谢大家。

移动公司演讲稿篇七

大家下午好！

首先我为我能够，工作在移动公司这个快节奏、高效率的大家庭里感到十分荣幸，同时感谢公司领导给我这次机会，让我站在这里进行竞聘演讲，相信这次竞聘将会开启我职业规划的新的征程。

我的演讲将从以下三个方面展开：自我介绍；我的竞聘优势；对竞聘岗位的工作思路。

首先，请允许我做一下自我介绍：

我叫xxx，xx年生人，xx年9月到东平分公司下属的新湖营业厅工作，我当时仅仅是一名普通的营业员。但是，我凭着对这份工作的热忱，在工作中刻苦钻研业务知识，并虚心向老员工学习，在处理好与同事关系的同时，工作上也得到了领导的认可。其间我所从事的岗位历经是营业员、营业厅主任等岗位。这些一步步的历练都促使我今天有勇气站在这里参加竞聘。

刚才竞聘演讲的几位同事，每个人都有自己的优势，那么我竞聘的优势在于哪里呢，我要说我竞聘的优势在于以下几方面：

- 1、具有熟悉各项移动通讯业务的优势。几年的工作经历，使我对移动的业务知识，特别是营销方面的业务知识有了比较全面的了解。
- 2、具有较强的处理问题能力和沟通能力：参加工作时，缺乏

一定的工作经验，但在领导的关心和同事的帮助下，我努力学习和刻苦钻研，凭着对工作的热忱、责任感和长期学习摸索的经验，总结出了一些行之有效的方法，得到了领导和同事的认同。

3、爱岗敬业，有强烈的责任感：在日常工作中，不计较个人得失，得到大家的肯定，我现在已经是一个三岁孩子的母亲，(这里我要特别感谢一下我的婆婆，是她对孩子的照顾才减少了我的后顾之忧，让我更放心地把精力更多地投入到工作中)，每当看到用户满意的笑容挂在脸上和领导对我的认可，我感觉就是对我工作的最大肯定。

4、具有较强的业务发展能力和对市场敏锐的洞察力：每当有新业务推出时，我总是先使用并全面了解其功能、优点、价格等。对代理商上门服务，和遇见用户询问时做到有问必答，回答详细，并尽力推荐他们使用最适合他们的业务。在公司内每次业务发展竞赛活动中，我都能按时完成各项竞赛任务，这为我从事渠道管理工作积累了一定的工作经验。

5、具有较好的年龄优势。我正值青年，身体健康，精力充沛，敬业好学，接受能力强，进取精神强，能够全身心地投入到自己所热爱的工作岗位中去。

随着网络通讯业务竞争时代的到来，中国移动通讯已不再是只为用户提供手机单一业务的提供商，而是为用户提供从技术支持到网络支撑的一系列综合化、个性化服务的服务提供商。因此如何做好渠道管理就显得尤为重要，结合公司的具体情况，我想作为渠道经理主要做好以下几个方面的工作：

1、保客户、稳固现有集团：随着竞争对手客户服务管理水平的提高，我们服务领先优势越来越小。我们要树立以服务赢得客户、服务赢得市场；坚持人无我有、人有我优、人优我新、人新我特的原则。业务上：紧跟区域内的大项目、重点工程。做到抢前、抓早\同时也不放过每一个新建的小企业。凡是有

新的单位建立，都要第一时间将我们的政策传达给他们，把他们发展成为我们的集团。深度挖掘集团信息化业务。另外，还要加强对集团客户的走访，走访的同时将我们的新业务、优惠政策及时带给他们。适时地与集团客户建立捆绑关系，以此来稳固现有有集团客户。

2、自有营业厅的管理：乡镇自有营业厅的建立，是移动公司企业形象的展示。要抓好乡镇自有营业厅的服务与业务水平。做好为当地客户的服务工作，让客户实实在在感受到移动公司的便捷服务。更好地发挥区域营销中心的作用。让我们的自有营业厅真正实现：销售、宣传、服务、体验的功能。

3、社会渠道的管理：加强与所管辖的社会渠道代销商的沟通。在服务与业务上对其进行指导；在有困难的时候对其进行帮助。做好代销商思想工作，让他们坚定信心，跟着移动公司的步伐向前走是不会错的。加强对所管辖的村级代办的管理，下乡、进村、到户开展一对一宣传营销，真正使公司的产品、优惠活动宣传到家、服务到家。

4、市场掌控情况：一方面加强所管辖区域，自有营业厅和社会渠道的新增市场情况。继续保持高市场占有率，不断提高农村市场渗透率。另一方面及时了解竞争对手的动态信息，以此做出相应对策，保证现有市场的占有率。

以上是我对竞聘，渠道经理岗位的粗浅认识和理解，如有不妥之处，请各位领导、同事批评指正。最后，我想说，假如我有幸竞聘成功的话，我将珍惜这个机会，尽100%的努力做好岗位工作，如果其他同事得到这个机会，我会对他们表示祝贺，同时恳请领导考虑让我，可以到更大的平台比如平湖营业厅去历练，这也算是给予我的，一个更好地发挥我优势的机会，从而使我可以有机会为县城人民服务。当然，即便是竞聘和去平湖营业厅历练都不能实现的话，在移动公司工作多年的我，也将一如既往的充满着自信，以高昂的工作热情、100%的努力投入到明天的工作中去，为移动公司的发展

做出更大的贡献。

移动公司演讲稿篇八

本文目录

1. 中国移动演讲稿
2. 中国移动演讲稿

各位领导：

大家早上好！

我叫□xx年6月进入公司，是中国移动的一名新兵；我头上没有大学生那道闪耀的光环，毕业于本县最高学府——庆安一中；也没有系统学习过电信业务知识，我的业务水平完全是八个月的速成。但是这不影响我对中国移动的热爱，没有降低我对本职工作的热情，从最初的懵懵懂懂，到现在的全身心投入，我发现：自己已经爱上这项工作。因此我尤其珍惜公司领导给我的这次机会，来竞聘区域客户经理的岗位。下面，我把自己一些不成熟的想法向各位领导汇报如下：

做为一名新兵来参加竞聘，我是经过深思熟虑的。我深知：做为中国移动通讯两大运营商之一的世界五百强企业，中国移动是不会让一个碌碌无为者担任基层负责人的。在其位就要谋其政，就要做出一番成绩，而我，希望成为这些成就的创造者之一，因为，我有如下优势：

1、营销经验丰富，善于观察市场，熟悉企业财务工作。1994到1995年，我在苏州锦帆集团锦帆基建用品配套公司工作了两年，从一名营业员做起，历任门市部负责人、仓库管理员，通过不懈的努力，熟悉业务后，担任了公司经营经理。在那里，我学习到了南方企业的先进经营理念，锻炼出敏锐的市场观察力，初通企业财务工作。走出去，不仅开阔了我的视

野，更重要的是为我实现自身价值奠定了坚实的基础。

2、电脑知识丰富，能够熟练使用各种办公软件。1998到xx年从事电脑配套产品销售工作长达8年。这8年间，一直接触电脑的中低端配套产品，耳濡目染中，学会了电脑知识，现在，我不仅能够熟练运用word□wps□excel□后台boss等办公软件，还学习了电脑软硬件安装。

3、工作作风顽强，善于学习，勤于思考，努力钻研业务知识，提高自身素质。我进入中国移动庆安分公司8个月以来，在学中干，在干中学，现在已掌握公司所有业务流程，并且在营销工作中做出了骄人的成绩：8个月中，放号600余张，手机卖了50部左右，手机报、飞信、手机证券等各种数据业务全部完成，建立集团两个，社区服务站两个。

以上就是我的优势和专长，如果蒙领导信任，我竞聘到区域客户经理的职务，在市场竞争日益激烈、中国移动的产品也越来越丰富、营销方式必将有大改变的情况下，为适应新形势需要，我要依托社区服务站，以服务用户为出发点，以小区宣传为主要形式，以落实优惠政策为手段，从而达到以点带面，促进放号、终端销售、各种数据业务的开展。

一是对现有的社区服务站进行调查统计，了解服务站营销成绩，进而整合资源，调整布局，消灭城镇 死角，力争达到分布合理、竞争有序，从而增加公司效益。

二是加大小区宣传投入，增加小区宣传密度，开展多种形式的小区宣传，让移动公司的所有业务真正深入人心。宣传中，不仅要宣传新资费和新政策，还要把中国移动历年来所开展的业务解释给广大用户；不仅要从公司效益出发考虑问题，还要把公司的政策落实到社区服务站。这样才能实现公司和服务站的双赢，才真正达到小区宣传的目的。

三是宣传要转变思想，要做到以人为本。在移动公司工作的

几个月里，最常听到的是：“给我整张卡，便宜点。漫游多少钱？长途多少钱？”那个时候我感觉到悲哀，为我们的宣传工作感到悲哀。客户购买手机卡的无目的性，正是我们以往工作的缺憾。而我所说的要“以人为本”，就是要转变思想，改变方式，比如：在我们的宣传板上，要把我们的客户放在首位，按照其消费水平和消费方式分成各种群体，为每个群体设计几种资费方式，客户就可以自己对号入座，不会再说：“给我整张卡，便宜点。”那时候我们就可以大声地说：“选择中国移动，总有一种资费适合您、总有一种优惠送给您、总有一种业务满足您！”

各位领导，这就是我的竞聘演讲，一些粗浅的看法，还请领导斧正。如果这次没能竞聘上区域客户经理岗位，我也不会气馁，依然会在本职工作中做出一番成绩，因为，我深爱着这个集体，深爱着这个职业！再次感谢领导给我的这次机会，谢谢！

中国移动演讲稿（2） | 返回目录

两只紧握的手，象一颗跳动的心将中国移动与万千客户密切相连；一方蓝色的服务台，象一个温馨的码头让万千客户踏上中国移动通信的船舶。我就是那连接码头与船舶的缆绳，在平凡中为中国移动这艘巨轮用真心、用真诚迎接每一批搭载的乘客。

在进入中国移动通信一年多的日子里，我时刻以自己这身蓝色标志服为荣，我虽是一名普通的营业员，但我肩头也有一份沉甸甸的责任：我的一举一动、一言一行，都代表着中国移动的形象。我深知：营业是公司对外服务的窗口，是企业形象的代表。从走上岗位的那一刻起，我就下定决心：一定要做一名用真心和真诚筑建心灵桥梁的优秀营业员。

我知道，我在中国移动的工作时日并不长，业务水平也极为有限，但我想说我热爱这方蓝色的服务台，因为正是这平凡

的岗位搭建了万千用户信息互递的桥梁，也正是这美妙的互递让世界在缩小中变的愈来愈精彩。也许一名营业员放在任何公司都是一个不起眼的小角色，但真的要做到和客户的“沟通从心开始”却永无止境。进入甘肃移动之前，按照我的理解，营业员无不过就是和人交谈而已，并不需要多高的业务水平，但进入移动之后，我才发现，原来一名合格的营业员需要懂得很多东西，不但要具备熟练的业务知识与业务技能，还要将微笑永远写在脸上。明白了这些道理之后，我开始虚心地向经验丰富的老营业员们请教，利用一切休息时间进行业务技能的学习。功夫不负有心人，在很短的时间内，我不但熟知了基本的业务，还能使用一些交谈技巧了解客户的真正需求，及时向公司进行信息反馈。看到接待的客户一个个离去时满意的眼神，我心中欣慰无比。

有人说，营业员的工作是枯燥的，但我以为，营业员的工作是神圣的，我热爱它。“创造无限通信世界，提供崭新生活方式，让所有人享受到快乐，是中国移动永远的追求”，而营业窗口服务是联系客户的桥梁和纽带。一声亲切的问候，一个甜甜的微笑，拉近了客户与我们之间的距离。在工作中，我本着企业“沟通从心开始”的服务理念，热情真诚的接待每一位客户，让客户高兴而来，满意而归，让他们真正从我这里感受到中国移动最优质、最高效的服务。

随着通信业突飞猛进的发展，市场竞争日趋激烈，一些客户着眼于眼前的利益，频繁地销号、换卡。我看在眼里，急在心里，要知道我们的每一张卡都是有成本的呀，而且，失去一个客户就失去了一笔收入，失去了一份信任。为了尽可能的保住用户，我耐心的讲解我们中国移动通信的品牌优势、网络优势、信誉优势，积极的推销新业务。有一些客户在我耐心、细致的解释下，保留了原号码，满意的走了。但也有些客户根本听不进任何解释，大喊大叫，满口脏话，我委屈的泪水在眼眶里打转，但一想到沟通就是心与心的交流和理解，每一次有效沟通都将打破心与心之间的隔阂，缩短心与心之间的距离，为下一步更高境界的心灵之旅做好铺垫

这些事情的时候，我忍住了泪水又重新让微笑洋溢在脸上。其实，在每天周而复始的琐碎工作中，这样的事情经常会发生，但自己委屈一点又算什么，只要我们公司的利益不受损害，用户发泄一下又有何妨。

“沟通从心开始，服务从我做起”，在日常工作的每一个日子里，我时刻提醒自己：打造精品网络，深化精诚服务，为社会提供专家品质的通信产品和专业化的通信服务是我们移动人的梦想和职责所在。作为一名前台营业员，我一定要竭尽所能搞好服务工作，为中国移动不断发展壮大的事业贡献一己之力。我深信：在全体中国移动人的不懈努力下，将来的全球通信必定是中国移动的天下，全球移动通信必将唯中国移动通信马首是瞻！

谢谢大家！！