

最新酒店岗位竞聘演讲稿三分钟 销售主管岗位竞聘演讲稿三分钟(模板8篇)

通过演讲与口才的训练，我们可以提高自信和自我表达能力。以下是小编为大家整理的开学典礼倡导书面，希望能够引导师生们形成良好的学校氛围。

酒店岗位竞聘演讲稿三分钟篇一

各位领导、同事们：

首先， 我感谢总行领导给我这次机会。我竞聘的岗位是个人业务部个人业务 管理岗。拿破仑曾说：

“不想当将军的士兵不是个好士兵” 。我响应总行的号召参加竞聘。

这次竞聘我认为可以把自己推向更高一个层次的管理岗位，可以从中经 受考验，得到锻炼，从而使自己更趋成熟。

我叫×××，出生于年，汉族，现年××岁，大学文化，××职称，×年×月 参加工作， 一直在××信用社工作，××××年×月开始在总行×××部××× 工作。我竞聘个业务管理岗的优势有：

一、具备了适应个人业务管理岗的知识层次。一是近年来我利用业余时间， 采取自学、函授的方式提高文化层次，我以持之以恒的毅力，二年内完成了×× ××大学本科学历课程，并取得了相应的本科文凭，从而使我的具备了一定的组 织能力、综合分析和判断能力；二是长期在信贷岗位上工作，采取边干边学边练的方法，迅速掌握了信贷业 务方面的应知应会知识， 继而逐步提高、 升华。

通过多年的刻苦努力和大胆实践，我的业务能力、管理水平及综合素质有了较大提高，同时在实际工作中养成了强烈的事业心和高度的责任感，加上求真务实、乐于吃苦的工作作风被同志们认可，也受到领导的信任。综上所述，我认为自己熟悉个人业务的操作规程，具有独立操作技能，具备了适应该岗位的基本素质和经验，而且能够严格要求自己，做到恪尽职守。

三、拥有了做好个人业务管理岗的工作思路。如果我竞聘上岗，我一是将根据客户的需要不断发展新的个人贷款业务品种，把现有的个人贷款业务品种进行分类整理，针对客户的收入水平、消费能力、消费趋向等各种特征有针对性的形成组合后推荐给客户。

特别是要加大住房抵押贷款、汽车消费贷款等热点贷款的推广力度，提高贷款发放量。在工作中充分发挥个人贷款品种全、客户选择贷款品种更加灵活方便的特点，把我行的个人贷款业务扎实有效地开展起来，以此来满足客户的贷款需求。

二是加强个人客户经理队伍的建设，做好客户经理的培训工作，把各支行业务精、能力强、品质好的员工充实到客户经理队伍中来。从而提高我行的知名度，达到集结人气，增强我行实力的目的。三是制定相应的对策、出台一系列新的个人业务服务办法、措施、考核管理办法，一方面最大限度地满足客户的需要，为客户提供全方位理财服务，另一方面充分保证我行信贷资金的安全。

各位领导、同事们，我的简历，我的思路若能引起你的共鸣，将是我最大的欣慰。我相信机遇的大门对不断进取的人是永远敞开的，如果通过这次竞争，自己没有竞聘上，我也会加倍努力，尽职尽责干好本职工作，最后我要感谢总行领导对我的鼓励和鞭策，同时也感谢在座各位对我的理解和支持。我愿与大家一起共创美好的未来，迎接××农村合作银行辉

煌灿烂的明天。

酒店岗位竞聘演讲稿三分钟篇二

尊敬的领导、同事们：

大家好！

今天是个难忘的日子，是我第一次面对大家进行竞聘演讲。我首先感谢领导给我这次竞聘的机会，感谢评委在百忙之中抽出时间来给我讲评，感谢同志们对我的信任和支持。我个性温和，但充满激情；我做事稳重，但不张扬；我为人正直，但不固执。

我已经步入人生的不惑之年，在这充满生机和活力的新世纪，机遇和挑战并存。我常常门心自问：“我还该不该有自己的梦想，我还有没有梦想？我的梦想在哪里？”我深思过，也彷徨过、惆怅过。凭心而论，我工作时间虽长可人生平凡而普通。二十多年来，我一直默默无闻地工作，是这次竞聘上岗的机会又一次唤醒了我沉睡的梦想。我没有辉煌的过去，但是，我会把握好现在和将来。为此，我来这里展示自我，让大家认识我，帮助我，进而喜欢我，支持我。我希望能靠自己的知识和水平，靠自己的实力而不是靠运气来赢得这次竞聘。我这次竞聘具有五个优势：

一、有丰富的机关工作经验。我在机关工作近二十年，特别是在基层xx科的十多年里，我能服务好基层，并得到了基层同志的认可，有丰富的基层工作经验。

二、有较强的工作能力。在日常生活和工作中，我能不断加强个人修养，以“明明白白做人，实实在在做事”为信条，踏实干事，诚实待人。在领导和同事的关心帮助下，我的组织协调能力、判断能力、办事能力都有了很大提高。

三、有乐于奉献的敬业精神。我出生在农村，种过田，进过厂，吃过苦。我爱岗敬业，不管干什么，干一行爱一行，努力把工作做得更好。

四、有一定的写作能力。我喜欢看书读报，在平时的工作中，也撰写一些信息、先进事迹、经验材料和调查报告，具备较好的文字功底。

五是有较大的年龄优势。我正值人生中年，身体健康、精力旺盛、敬业精神强，能够全身心地投入所热爱的工作中去。

假若我有幸竞聘成功，我将不辱使命，努力工作：

一、加强学习，提高素养。一方面加强政治理论知识的学习，不断提高自己的政治理论水平；另一方面加强业务知识的学习，不断给自己“充电”，尽快完成角色转换，胜任本职工作。

二、摆正位置，当好配角。在工作中，向领导多请示多汇报，真正做到工作到位不越位。

三、勤奋工作，不计得失。我将兢兢业业，踏踏实实，吃苦肯干。

今天，我是本着锻炼、学习、提高的目的来参加竞聘。如果我竞聘成功，我会努力；如果我竞聘不成，我会更努力。我想，在一个人的成长过程中，每走一步，包括参与这次竞聘，都属于成功。天生我才必有用。我将以这次竞聘为新的起点：对待人生，会多一份梦想；对待工作，会多一份努力；对待领导，会多一份尊敬；对待同事，会多一份微笑；对待生活，会多一份热爱；对待家庭，会多一份责任。我相信，只要努力，有时我们自己都会惊讶自己的潜能。

谢谢大家！

酒店岗位竞聘演讲稿三分钟篇三

改革是一个不算新鲜的话题，竞争也已经渗透到社会生活的方方面面，它无时不在昭示着人们这样一个真理：唯改革才有出路，唯竞争才有希望。

我今天的演讲内容主要分两部分：一是我竞聘销售经理的优势；二是我将如何做好销售管理工作。

美国科学家富兰克林有句名言：“推动你的事业，不要让你的事业来推动你。”我正是为推动我的事业而来。我是20__年通过竞聘进入销售部门的，多次参与昆明及周边水泥市场调查，较全面地掌握了各水泥厂的生产情况和产品流向，具有一定的市场分析与预测能力，在工作中积累了丰富的经验，与众多的用户建立了友好、长期的合作关系。组织并参与过罗富、蒙新、水麻、永武、保龙等多条高速公路及溪洛渡、向家坝、小湾电站的招投标工作，具备工程公开招投标工作的实践经验和组织完成能力。“打铁还需自身硬”，如果说我具备参与本次竞争的一些优势的话，还需要各位评委、领导、同志们给予我充分的信任和热情鼓励。

销售工作是一项整体性的系统工作，是一个讲求团体协作的工作，只有通过加强销售内部管理，提高销售业务人员的综合素质，才能建设一支具有竞争力与开拓精神的销售队伍。国水昆明公司销售工作经过几代人的努力与不断总结，形成了实践经验与自身特点相结合的销售管理模式，但随着改革的不断深入，市场竞争机制的不断渗透，我认为还需要加强和完善以下几方面的管理工作：

1、销售计划管理。

建立一套行之有效的销售计划管理办法，根据国水公司下达的年度销售目标，按照品种、区域、客户、业务员、结算方式、销售方式和时间进度进行合理分解，量化到每一个业务

员头上，使计划得到具体落实，这样业务员能根据分解到自己头上的指标和内容制定具体的销售活动方案，确保国水公司销售计划的实现。

2、业务员行动过程管理。

围绕销售工作的主要任务：量、价、款，管理和监控业务员的行动，树立“公司利益第一”的行动宗旨，使业务员的工作集中在有价值的项目上。避免业务员销售活动过程不透明，企业经营风险大；工作效率低，销售费用高的情况发生。

3、客户、用户管理。

4、实现结果评价管理。

按两个方面对业务员实现结果进行评价和考核：

一是销售业绩评价和考核，包括：销量和销售货款回笼、销售报告系统执行情况、销售费用控制、服从管理情况、市场策划情况、进步情况。

二是市场信息研究评价，包括：本公司的市场表现、竞争对手市场业绩、信息，如质量信息、价格信息、品种信息、市场趋势、客户信息等。

当然还要继续加强合同管理，降低合同差价，强化栈台综合管理，提高发货员素质及对运输单位的监管力度，在销售部门形成一种健康向上、争优创效的工作氛围。

作为这次竞聘上岗的积极参与者，我希望在竞争中获得成功。但是，我绝不会回避失败。不管最后结果如何，我都将“堂堂正正做人，兢兢业业做事。”我相信，在国水公司的正确领导和统一部署下，在部门全体员工的支持和努力下，凭着我的政治素质，我的爱岗敬业，我的工作经验，我一定能把

销售的工作做好。

酒店岗位竞聘演讲稿三分钟篇四

尊敬的各位公司领导，你们好，我叫__，感谢公司能够给予我这次竞选营销经理的机会，我来到本公司已经有半月了，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，因为他不但要对公司负责，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，能够清晰明确的分析市场，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、能够清晰明确的分析并部署市场。

而我的不足之处是：

1、对目前公司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公司的各位领导给予我这次难得的学习机会！

酒店岗位竞聘演讲稿三分钟篇五

敬的各位领导、各位评委：

大家好！

首先感谢大家给了我这次展示银行营业室经理竞聘演讲稿自我、挑战自我的机会，谢谢大家！我叫，今年**岁，中共党员，学历，1987年毕业于黑龙江**学校财会专业。1989年我被调入支行，现从事工作。工作中，我兢兢业业、勤勤恳恳，能够圆满完成领导安排的各项工作，所负责的部门工作和业务也取得了令人瞩目的成绩。我的个人业务管理工作曾是全辖核算管理的优秀典型，并受到了3次省行、多次市行、支行先

进工作者奖励。

我认为：作为一名老建行人，作为一名有志于为金融事业的银行人，就应该勇敢地站出来，为建行的发展做出更大的贡献。我的竞聘条件有：

第一，我具有扎实的理论知识。

工作以来，我深知，要做好本职工作只靠热情是远远不够的，还必须要有专业扎实的理论知识。我于1995年取得了东北财经大学投资经济管理系的学历；1997年通过了国家会计师资格考试；2019年通过了我行等级会计2级考试；2019年又通过了我行个人业务客户经理等级考试。与此同时，我经常利用业余时间学习一些当代经济、市场营销、市场服务等知识。

第二，我具有丰富的工作经验。

到建行工作的十八年中，其中有十七年都在联社业务拓展部经理竞聘演讲稿。我曾先后从事监督员、业务辅导员、网点主任、部门副经理、部门负责人等工作，不同的工作经历使我积累了丰富的的工作经验，而我更愿意把这种经验资源转化为一种工作能力，一种可以更好的做好此项工作的优势。我认为自己具备了作为一名个人客户经理所要求的经验素质。

第三，我具有较强的沟通、组织、协调能力。

我性格外向，喜欢和人沟通，通过十几年来的锻炼，使我具备了较强的沟通协调能力。在办理业务时，我能够对各种应急事件和矛盾，做出及时、妥善的处理。因此，从沟通、组织、协调能力而言，作为我行六级个人客户经理，我可能算是一块可造之才。

第四，我具有严谨细密扎实高效的工作作风。

工作以来，我养成了良好的工作态度，培养了我严谨细密的工作作风，这些为我做好下一步工作提供了可靠的保障。

如果竞聘成功，我将勤奋开展工作，努力从以下几个方面做好客户经理工作：

第一、加强学习，提高自身素质。

我将积极学习金融政策、法律法规和市场营销知识，关心国家经济运行态势银行业务部经理竞聘上岗演讲稿，牢牢把握市场发展的脉搏，培养自己敏锐的市场洞察力，全力做好本职工作。同时，树立市场观念、客户观念、营销观念，为全方位对客户服务打下坚实的基础。

第二、做好市场分析，灵活调整营销策略。

加大对市场的调查分析，加强对客户的研究，建立客户资料档案，根据客户的实际状况，客观、公正地评价客户等级，不断调整服务措施，不断提高服务质量。通过各种渠道搜集客户资金、财务信息，捕捉金融需求信息，收集、掌握同行业对客户的竞争动态，及时反馈客户的意见和建议，并根据实际情况，灵活地调整营销策略，稳定市场，提升业务。

第三、积极拓展客户，做好服务工作。

广泛宣传我行的金融服务政策、内容、特色，推荐我行的业务，使客户了解我行的金融政策和服务。并运用一切手段为客户提供综合性的金融服务，圆满完成各类基本业务的交易；挖掘客户潜在金融需求和潜在市场，做好咨询服务和理财服务，密切与客户的关系，树立服务意识，从服务上下功夫，在实际工作中要做到特事特办，急事急办，易事快办银行业务部经理竞聘稿，难事妥办，靠特色服务赢得客户。

第四、加强监督，防范风险。

注重对客户的日常管理，主动掌握客户的思想动态、经营行为等，加强审查及风险监管岗的沟通，积极建言献策完善风险防范机制、完善信贷制度，对重点部门进行经常性的调研。加大信贷投放的同时加强清收工作，力争做到有最大限度的收回不良贷款，减少我行信贷资产的损失，切实做好风险防范工作。

香港首富李嘉诚说过，他在用人方面不喜欢“大材小用”，也不喜欢“量才适用”，而是喜欢“小材大用”。因为“大材小用”纯属浪费，”容易让人自满、使人懒惰，只有“小材大用”才有利于激发员工的潜能，促进工作的创新，从而达到事业和个人的共同发展的目的。如果各位领导和评委给我一个“小材大用”的机会，我将尽我所能，做好六级客户经理的工作!请领导信任我，考验我。

谢谢大家!

酒店岗位竞聘演讲稿三分钟篇六

尊敬的各位领导、同事们，大家好!

我是来自__部的__。人们常说：心有多大，舞台就有多大。对于我们销售人员来说：心有多高，业绩就有多高;努力有多大。市场就有多大。

如果我是销售经理，我既要高瞻远瞩，策划营销;又要脚踏实地，开拓市场。如何做到高瞻远瞩呢?乔·吉拉德曾说过这样一句话：“如果你想要把东西卖给某人，你就应该尽自己的力量去收集他与你生意有关的情报……是啊，只有充分了解相关的情况，才能在销售上开拓出一条崭新的路子。所谓站得高才能看得远。对于一名销售销售经理来说，想要站得高，首先就要充分了解市场，了解客户，了解同行，了解团队，了解产品、还要了解自己。如果我们把市场、客户、同行、团队、产品、自己看作一座座高山，那么，了解的过程，即

是登山的过程。只有“会当临绝顶”才能“一览众山小”，才能做到“知己知彼，百战不殆”；才能胸有成竹，规划合理的目标，制定可行的营销方案。

如果我是销售经理，我将协同各位同事，通过广泛调研市场，制定系统大客户市场企划方案，找准目标，做到有的放矢。在此基础上，我将积极参与部门内研究制定系统大客户满意度提升方案，以优质的服务和诚挚的态度赢得客户的认可，从而唱响我们企业品牌，提升我们公司形象。而脚踏实地，我以为就是一种执行能力，一种扎实的工作作风。有人说，当今时代，赢在思维力、赢在执行力。有了好的方案、好的产品，如果没有一定的执行能力，那么再好的蓝图，也只能是海市蜃楼，永远难以达到。而这种执行力，并不是指销售经理个人的能力，而是要依靠全体同仁的共同努力加以体现的。正如孟子所说，“天时不如地利，地利不如人和”。可以说，一个和谐的团队，是一切经营目标得以实现的保证。

因此，如果我是销售经理，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。

我的发言到此结束，谢谢各位！

酒店岗位竞聘演讲稿三分钟篇七

尊敬的各位领导、各位评委，同事们：

大家好！阳春三月，柳絮飘香！在这万物复苏、生长的季节里，公司举行这次公平、公正的活动，非常及时也非常必要。我想，这次活动必将优化公司的人员组合，推动公司经济效益更上一个新台阶。作为公司的一员，积极参与这次竞聘，并用自己的实际行动来回馈大家的厚爱。下面做一下自我介

绍：

俗话说：没有金刚钻，不揽瓷器活。既然来参加竞聘就是有所准备的。经过综合权衡，我认为自己具有以下几点竞聘优势：

第一，喜欢财务和审计工作。

爱因斯坦说：热爱是最好的老师。我从小就对财务工作感兴趣，参加工作后，由于工作的需要我没能到财务部工作，这是我的遗憾，由此，也为我加倍努力地学习财务知识提供了动力。今天，我勇敢地走上讲台来参加这次竞聘，除积极响应公司的号召外，也与我热爱财务和审计工作的热爱分不开的。我想，这个演讲台也是我圆梦的舞台，在这个舞台上，我必将实现当初的梦想。

第二，扎实的专业技能知识。

我虽没在财务部工作过，但我是会计专业科班出身，由于对财会工作的热爱，工作中我从没放松过对财会知识的学习，我总是利用业余时间不断充实自己的财会知识。我分别于20xx年和20xx年1月取得了河南财经大学xx学、西安交通大学会计学的专科、本科学历。20xx年我又报考了注册会计师，现已过两门。去年我还参加了公司的会计实帐和erp财务软件操作的培训，系统学习了十大行业会计的实帐操作，以及与工商税务有关的业务，使我的知识面有了进一步的扩大。

第三，严谨细密的工作作风。

我知道，财务工作不比其他工作，她不仅需要扎实的业务知识，还要有扎实细密的工作作风。我在现实生活中是一个做事认真的人，凡事不干则已，要干就要干好，这种性格促使我自我加压，严格要求自己。我做的账是最好的，这也是单位领导和同事有目共睹的。

第四，我是一个注重实干的人。

多年的工作生涯，把我锻炼成了有较强的开拓能力和实干精神的人，也使我在工作中收获了良好的人际关系。工作中，我事事能坚持原则，服从大局，不折不扣地贯彻落实上级有关政策规定，做到按制度办事、按程序办事，树立了良好的组织纪律观念。

尊敬的各位领导、各位评委，如果承蒙大家厚爱，让我走上这个工作岗位，我将尽职尽责，以工作为中心，将财经政策管理工作推向一个新的高度。具体我将做到以下几点：

第一，摆正位置，协助领导做好本职工作，团结同事为我们共同的目标而奋斗。

我们都知道，一个健康和谐，蓬勃向上的集体，是做好各项工作的基础和保障，也是公司管理所要达到的目标之一。因此，我首先要摆正自己的位置，严格要求自己，率先垂范，听从领导安排，协助领导做好方案、汇报材料的整理工作，并带头遵守公司的各项规章制度，构建健康和谐集体，提高核心竞争力。

第二，根据当前实际，协助领导建立科学的内外部管理制度，使各项工作有章可循。

我将多做调查研究，对当前的各项规章制度进行进一步的探究，保留合理的摒弃不规范的。根据当前国内外的大环境，对各种投资环境进行科学分析，并依据以往的经验建立科学的对外投资管理制度。与此次同时，我还将把电算化管理和规范工作放到一个重要位置来抓，严格指导各单位的电算化工作，科学规范，使电算化提高到一个新水平。

第三，仔细研究，科学规划，认真做，好公司的各项重大投资项目的经济效益和可行性报告。

我知道，对公司的各项重大投资项目经济效益分析也在我的工作范畴内。对此，我将积极发挥我在这方面的优势，凡事本着认真的态度，始终以“效益”二字为中心，准确把握经济形势，瞄准原材料价格涨落情况，制定科学的可行性研究报告。同时，还要组织有方，认真编写重大项目的`可行性研究报告书，以书面的形势呈现给公司领导，并存档。

第四，以新工作为起点，开动脑筋，创新方法，实现财经政策研究工作的新跨越。

我知道，当今时代是一个学习的时代，一个发展的时代，更是一个创新的时代，一个人、一个组织，如果不学习不断发展创新，将很难实现新的跨越。当前，经济危机正影响着我们的工作和生活，如何创新思维开创工作的新局面，将决定着我们的命运。为此，我将紧紧把握时代脉搏，不断加强专业知识的学习，在学习中提高自己的实际操作的能力，提高自己的创新能力。努力工作，实现公司财经政策研究工作的新跨越。

尊敬的各位领导，评委，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，为事业的发展贡献自己的力量，向各位领导和同事们交上一份满意的答卷！如果竞聘失败，我也不会失落和难过，我将向成功的同志学习，找差距，查不足，励精图治，创新发展，与各位携手共创xx公司新辉煌！

谢谢大家！

酒店岗位竞聘演讲稿三分钟篇八

尊敬的各位领导、各位同事，大家好！

今天我怀着无比激动的心情，参加这次公司组织的岗位竞聘，

不管是否能够成功，我还是非常感谢我们的马总给我这次机会，还有彭经理给我的教导！而且我觉得这是我最大的幸福和机遇，这也充分表明了公司及各位领导对我期望、支持和关心，这种机会对我来说是第一次也许是最后一次，我会通过我的努力为公司创造更高的价值！

一、我的基本情况

想必本人的话，大家都应该了解了，陆闯，90年农历闰五月初八的生日。二十五岁。今年的七月份通过应聘来到我们公司的网销部，我想我是幸运的，首先呢我们的马总特别好，不管人怎么样，但是吧出来这些年听过是听过但是我从来没有遇到过哪家公司可以有零食吃的。所以也非常感谢每天发零食的许大小姐。另外呢我也很感谢我们网销部的彭经理。他对我的信任，和照顾，真的很感谢！

二、我的竞聘优势

每个人都有自己的优点，我觉得人之美就是要展现自己的长处。美丽漂亮的人就应该去拍戏，歌喉好的人就应该唱歌，会表演的人就应该表演，心思缜密的人就应该做会计。同样我和很多人一样也要找到自己的位置！

1、激情燃烧的心

我有一个梦想！这个梦想就是挽着我心爱的人的手带她走过所有我们两个想去的地方。巴黎、南极、迪拜、马尔代夫等等好多地方。

我有一个梦想！这个梦想就是陪着我父母享受他们的晚年；

我有一个梦想！这个梦想就是有个不大不小的房子一家人其乐融融；

我有一个梦想!这个梦想就是有个小车可以为我的家人遮风挡雨;

有句老话不知道大家听过没有“女怕嫁错郎，男怕入错行”，我时常问自己什么职业可以帮助自己完成梦想!所以梦想让我有一颗忠于销售事业，并且激情燃烧的心，鼓舞着我始终保持奋发有为的精神状态。因为我有这一个梦想!

2、管理能力

记得两年前，我刚刚离开了我的第一份工作，去北京投靠大表哥。他是做水电安装的，北京的天气可能去过的人真的无法去体会，你们不知道在平均湿度达到百分之八十的地方突然到了一个湿度只有百分之十几的地方是如何去适应的，我记得很清楚我的办公室一天要擦三遍上面永远都是一层灰。吃饭的碗从来都是反过来放的!当时的工地上一共有12万平方，多大估计很少有人能知道，打个比方你们腿走一圈绕一圈不上楼至少要半个小时还是脚程快的。

楼房一共二十一栋大部分都是十二层的，这么多的地方如何才能面面俱到的管理到位?你看都来不及怎么管?人数最多的时候我记得很清楚是七百五十四个工人，管理人员不算，全是农民工，农民工还是最不好管的。你去和他说道理告诉他怎么做人家都不搭理你的!这样一个前提下，一个健全的管理方案迫在眉睫，而且在这样的一个情况下可以让一个人很好的提升管理能力，具体做法呢就不说了，总之一句话复杂问题简单化，简单问题复杂化。就是在这样的状况下我知道了一个人一定要有一个高度的事业心和责任感来严格要求自己，本分做人，踏实做事，服从工作、服从全局，在不同的工作岗位上都做到并做出自己应有的贡献。

3、坚强的心就是每个人的坚强的后盾

还是说北京的事情，记得冬天的时候零下十几度，因为在工

地上嘛手肯定不干净，不像北京本地人哈，都是在室内的，我们工作的地方都是在室外，西北风果断的是管饱的。没到吃饭的时候出去洗个手然后回宿舍，网手把上一握，手就直接粘上去了，一边笑着一边给别人看。当然哈，冬天的时候干活时不能直接碰触铁呀，钢材呀这些东西的。不然手会不忍直视的。肉什么的都没了。

记得最难熬的就是洗衣服了。我们还好有洗衣机的，不向别人，不过洗衣机在室外洗的一边洗衣服一边洗衣机上粘的水就结冰了就是这个样子所以呀每次洗完衣服去晾衣服的时候也是非常痛苦的，风是怎么吹的水都知道。

这样的环境告诉我人啊，其实最伟大的武器和力量就是承受能力，套句大家经常说的话从内部打破就是成长从外部打破就是被这个社会所抛弃。

4、脸皮厚

有同事说我脸皮厚，其实吧我觉得脸皮厚也是一个优点不是，人家不是有句老话嘛叫做做销售的只要记住三点就好了，第一脸皮厚第二脸皮厚第三坚持脸皮厚。

其实一开始从学校里面出来的时候我都不敢看别人的，后来慢慢的吧我知道了。这个社会就是这样的，你不去抢你不去争最后的最后你就是什么都没有，因为人家都以为你已经吃饱了，谁又能看到你呢。现在是个抢钱的社会。

我谢谢我的梦想让我有了一份激情，谢谢我的表哥让我知道管理很重要，谢谢那台洗衣机和那份工作让我知道坚强的心是每个有力的后盾，谢谢这个社会让我学会了不要脸！

三、应聘后的设想

如果这次我未能竞聘成功，说明我在某些方面还没有达到公

司和领导的要求，但我将继续为公司发张做出自己应有的贡献。如果我竞聘成功，不仅是我人身追求、自我提高的体现，也将是我有机会进一步为公司展现自己的余光，为员工提供各方面需求。

一个优秀销售经理的重要三点。

1、心态：心态是决定一个人做事是否能成功的基本要求。作为一名经理，势必会遇到前所未有的挑战与压力，来自于公司的，项目的，销售人员的，当面对这一切时，良好、积极、乐观的心态是必要的。如果没有一个良好的心态，会影响全局。

2、责任心：作为一名经理，在任何事情中，可以说是决策人，如果没有一颗强烈的责任心，凡事不会做到全力以赴，这样的成果会大打折扣。只要有强烈的责任心，才能把潜能发挥到最大。

我的第一份工作，在一个电子厂上班，弄丢了一个密码狗。这个密码狗价值五万而且是美金，我当时真的急的傻了，后来我人身中的第一个经理，我记得很清楚叫做赖光华，是他帮助我写了报告后来，挽回了一定的损失。他对工作的责任和对员工的责任我到现在为止都非常的记忆犹新，感谢他！

3、执行力：执行力是一个人做好事情的根本。作为一名经理，首先要对公司的企业文化充分认可，对公司未来的发展要认可，紧跟公司发展的步伐前进，拥护公司的发展方向，拥有共同的价值观、人生观，对公司所下达的任务、要求、指令，必须做到服从，按着公司的发展方向去做事。

我的具体工作设想。

1、活到老学到老。所以首先需要做的当然就是认真学习，努力工作，快速适应新的岗位。走上新的工作岗位，想当好一

位领导，要学会先做人或做事，虚心向公司有工作经验的同事学习，打开工作局面，提高工作的准确性，减少盲目性。我也迫切的希望每个同事领导都可以指出我的缺点，知无不言言无不尽！

2、马总说过经理是什么，就是帮助大家，所以要摆正好位置，当大家的助手，积极推进观念和机制创新，从方方面面想细做细，关系下属员工的疾苦，帮助他们解决工作和生活问题，做到经常交心、谈心，促进他们全身心的投入工作。希望大家以后多用用我，别用死就好。

3、当前在公司内部，要积极推进观念创新和机制创新，树立“以人为本”的管理思想和“以市场为向导，以客户为中心”的经营理念。作为来自销售一线的负责人，更要充分认识到人才的重要性，要关注到员工的合理要求，帮助员工一起设计职业生涯，能让员工根据自身特点选择发展道路，要引导员工树立正确的市场观念，有市场才有繁荣，有竞争才有进步，但市场不相信眼泪，竞争不同情弱者。要将以产品为中心的销售观念转变成以客户为中心的营销观念上来，充分发现客户的担心，发掘客户的能力。要积极建立高效有序的运作机制、规范严格的监督约束机制和符合公司发展的激励机制，提高公司运行效率，降低公司运营成本。

4、“育人者必先育己，立己者方能立人”关注员工，严格要求自己。在新的工作岗位上，我要不断的加强学习，牢固树立正确的人生观、价值观和权力观，依靠团队，尽职尽责，视权利为责任，视职责为服务，将公司的各项工作不断推向前进。