

# 最新营销助力演讲稿 助力冬奥会演讲稿(精选8篇)

使用正确的写作思路书写演讲稿会更加事半功倍。在日常生活和工作中，能够利用到演讲稿的场合越来越多。优质的演讲稿该怎么样去写呢？以下是我帮大家整理的最新演讲稿模板范文大全，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

## 营销助力演讲稿篇一

大家好，我叫xx□作为北京市的一名学生，如果能够为北京冬奥会出一份自己的力，将会是我的荣幸。今天来到这里，也为了能够实现我的这种荣幸，也想说出自己的公众表达。

今天，我是为了北京而说话。北京将是世界上第一个既举办夏季奥运会又举办冬季奥运会的城市，这让北京又一次成为了全世界瞩目的焦点。

上百万年前，我们的祖先茹毛饮血，迁徙不断，最终在这片土地上扎根落草，建设家园。他们是元谋人、山顶洞人、蓝田人、良渚人、半坡人、河姆渡人……也在脚下这片土地生活过的北京人。他们是中华民族的祖先，为我们开辟了一道道崭新的通道，他们学会了建楼房，学会了劳动生产，更学会了文明传承。

一代又一代人，等到我们这一代，脚下的土地已经被踩实，作为新时代的年轻人，我们应该充分展现出全新的面貌和荣光。

冬奥会，这个令人期待和憧憬的盛会，是一次难得的机会去亲近这个文明古国——中国的文化和面貌，它和谐并包、兼容万物。

新中国成立以来，我国的运动员也在竞技场上挥斥方遒、各显身手，努力拔得头筹，为祖国添光。而十几亿的中国人则在摇旗呐喊，为了我们的胜利而满目欢喜，这是中国人的努力、热情。我们相信，冬奥梦，我的梦。

## 助力冬奥会演讲稿 篇5

### 营销助力演讲稿篇二

联通成立以来，不仅给公众提供了一个新的选择，也给我提供了一个迎接挑战、施展才能的舞台。回忆这几年，我从一个普通的接线员，历练成为一名熟练的市场营销员，我和所有从事市场工作的同仁一样，经历了转变、提高、再转变、再提高的曲折过程。

我先天并不具备营销员的素质。从小优越的家庭环境，养成我喜好安逸的习惯。一天，突然获悉领导要调我到市场部工作。我想：市场，不就是看看哪里需要买手机嘛，应该不会太难。况且到处看看、走走，也挺自在的嘛！但不久我就发现，市场并不是我想象中的那么简单。由于缺少市场营销经验，那一段时间，被人拒之门外、甚至遭到恶语相讥的事，对我们来说是家常便饭。我想：这种求爷爷告奶奶、低三下四的事，简直就是把自己的自尊放在别人的脚下，我受不了！因此，每次和客户谈合作时，只要对方稍微给我一点脸色或者表现出不感兴趣的样子，我就决不会再去第二次。一段时间下来，我收效甚微。

但为了证明自己是好样的，我才真正开始踏上充满艰辛的市场营销之路。

开门子大酒店是我市的一个高级宾馆。经过半个多月的反复调查，我发现有该宾馆有二十多个职工是潜在的用户。我找到了他们的直接负责人（一个不苟言笑的妇女）。记得第一次

见面时，她把脚高高地翘在桌子上，边嗑瓜子，边毫无表情地听我说完后，仅到时再说“我不需要”四个字便把我打发了。唉，没想到做市场除了看别人脸色还要看别人的脚丫！但我并不气馁，坚持每周至少拜访她一次。不知看过多少次该妇女冷漠的脸和脚丫了，偶然的机，朋友看到了她这副模样也忍不住说：“小文，你别追这个项目了，肯定没希望！”然而，一想到还没完成任务，我就没有退路可走。一次，在拜访他的途中，恰逢突如其来的一场大雨，让我浑身湿透了。当狼狈不堪的我出现在她的面前时，她那毫无表情的脸上流露出了惊讶和敬佩。经过三个多月的不懈努力，该妇女冷漠的脸上终于露出了笑容，签订了我当时那个月的第一份合同。捧着签约的合同，看着她的笑脸，我却流下了辛酸的泪：仅十多个用户已经让我厚着脸皮，尝尽求爷爷告奶奶的滋味，若长期下去，我的自尊何在？尤其是想到还没完成的指标，我就打定主意：“决不气馁”。

为了尽快实现目标，我把眼光投向了国税局。曾经在那里工作过几年，对市场已有一定敏锐性的我，意识到该局还隐藏着巨大的商机。千方百计、几经辗转，我打听到了几个所长的电话后，壮着胆子给他打了第一个电话。因为移动通信公司已将该市场抢占，所以难度非常大。从此，我们开始了为期近1个月的电话联系。期间我不放过任何一次机会，一方面，通过对以往工作的回忆和留恋拉近彼此之间的距离；另一方面，针对其特殊性为其量身定做方案，同时根据对方的要求十余次不厌其烦地修改和完善。最后，在我们见面正式签协议时，他说：是你坚持不懈、诚恳敬业的精神打动了我。在他的大力支持下，我在一个月内，先后与几十个用户成功签订服务协议。

在国税局成功地打开第一个缺口之后，我乘胜追击、以点带面，先后与交通局等单位签订了服务协议，并在规定时间内，实现既定目标。

就在那一霎那，我突然明白了：在客户面前，我就是联通，

联通就是我!如果联通不做强做大,我的自尊又何在?为了联通的强大、为了我的自尊,作为联通人,此时此刻,又岂能临阵脱逃?!想起组织上给予的关心和领导的激励,我开始意识到,自己的努力,不再是为了证明个人的能力,做大做强企业,才是我永远的目标!思想疙瘩解开了,我又开始顶着烈日、冒着严寒,晴天一身汗、雨天一身泥,穿梭在瓷都的大街小巷。抱着与联通荣辱与共和要尽自己的力量把事业做强做大的目标,几年来,在营销大客户的同时,我还销售电话卡很多张,提供售后服务无数次。

回顾这几年来的市场营销工作,有苦、有甘,有笑也有泪!在市场的历练中,我不仅得到领导、同志们以及用户群最大的支持和认可,也使我找到自己人生新的价值。我想,是联通给了我这个尽情发挥自己潜力的平台;是联通给了我这个充分体现自己人生价值的空间。

今年,我们迎来了前所未有的发展机遇,日益加剧的市场竞争,同时也给我们带来了更加严峻的考验。在新的形势下,我将继续发扬契而不舍、顽强拼搏的“四气”精神,为中国联通的发展壮大,做出更大的贡献!

### 营销助力演讲稿篇三

大家好,我叫悠悠。作为北京市的一名学生,如果能够为北京冬奥会出一份自己的力,将会是我的荣幸。今天来到这里,也为了能够实现我的这种荣幸,也想说出自己的公众表达。

今天,我是为了北京而说话。北京将是世界上第一个既举办夏季奥运会又举办冬季奥运会的城市,这让北京又一次成为了全世界瞩目的焦点。

上百万年前,我们的祖先茹毛饮血,迁徙不断,最终在这片土地上扎根落草,建设家园。

他们是元谋人、山顶洞人、蓝田人、良渚人、半坡人、河姆渡人……也在脚下这片土地生活过的北京人。他们是中华民族的祖先，为我们开辟了一道道崭新的通道，他们学会了建楼房，学会了劳动生产，更学会了文明传承。

一代又一代人，等到我们这一代，脚下的土地已经被踩实，作为新时代的年轻人，我们应该充分展现出全新的面貌和荣光。

冬奥会，这个令人期待和憧憬的盛会，是一次难得的机会去亲近这个文明古国——中国的文化和面貌，它和谐并包、兼容万物。

新中国成立以来，我国的运动员也在竞技场上挥斥方遒、各显身手，努力拔得头筹，为祖国添光。而十几亿的中国人则在摇旗呐喊，为了我们的胜利而满目欢喜，这是中国人的努力、热情。

我们相信，冬奥梦，我的梦。

中国的体育文化是坚持、拼搏、合作、进取，在运动赛场上，每一个中国人都在践行着这样的准则。

这是冬奥梦的信仰。

我们是多么依恋祖国啊，我们热爱着这片土地上的一切，热爱着古老而悠久的历史文明，热爱着闻名全球的高速科技发展。我们热爱，因为我们是中国人，更因为这世界上只有一个中国。

这是冬奥梦的初心。

我相信，冬奥梦不仅属于北京人，更属于中国人，再者，可能是属于全世界的文明财富。我相信，我们的悠长历史和文

明一定会在冬奥会期间让全世界再次为之瞩目。

我的冬奥梦，就是中国的冬奥梦。

谢谢！

## 营销助力演讲稿篇四

你们好！首先，很感谢本公司及各位领导给我这次应聘总监的机会，我想这样的机会，不止是我个人努力就可以得来的结果，也有公司优良制度的帮助，才让我有这样一个更好的平台，能够更好的发展。

1、贯彻落实及组织制定各项规章制度、销售指标及任务、人员管理办法，库存计划，保障卖场的安全、高效、稳定运行。

2、加强检查、监督力度和人员能力开发，组织店内、店外促销活动，作好人员调配、商品排列、布局，协调、配合厂家的现场促销，有效降低企业运营成本。

3、组织业务培训，员工的业务知识和销售技巧，制定技术规范、开展技术支援，提高全店人员整体水平。监督对员工下达促销商品的了解及主推情况。

4、保证上级公司制定的命令、授权及任务等在门店得到畅通传达、从分理解和有效执行过程有效控制，并对结果反馈、分析。

以上四个目标是相辅相成的，全体销售人员整体水平的提高，必将能够保障公司的安全、高效、稳定运行，也必将降低企业在运行维护方面的各项运营成本。

如果这次我能够顺利竞聘成功，我将做好以下工作履行自己得岗位职责：

1、协助各部门搞好公司内部销售，提高销售总监 竞聘报告岗位执行力，高质量的做好计划、组织、领导、控制和管理工作我认为，作为管理人员，是对部分部门管理的分担者。

2、创新解决问题的方法，加强技术交流和对外协作。

3、加强应用开发，利用先进的方法进行科学管理，提高管理成效。

尊敬的各位领导、各位评委!真的，请你们相信，我是完全可以胜任营销总监这个岗位的，请大家审查我的竞聘演讲!谢谢!

## 营销助力演讲稿篇五

第一个“一点”是谈一点感受。概括起来说就是“三个不够”：一是学的不够。“三农”思想、乡村振兴战略是个大课题，包罗万象，涵盖方方面面，是一座“富矿”，是一座“金山”，取之不尽，用之不竭。xx农大的教授、专家对此有许多独到的见解、新颖的理念、深入的体会，这几天我们虽然想多学一点、多交流一点，但是苦于时间太短，还是只能在xx农大教授们渊博的知识大海中攫取了几朵浪花，学习的深度和广度还远远不够。二是看的不够。在座的有很多学员很多年没有来过广州，还有一些是第一次来广州，来之前，大家都想来一次看个够。这几天，我们看了4个点，有民主自治比较好的村，有乡村旅游发展比较好的村，还有村集体经济发展比较好的村，看了这么多精彩的点，很震撼。广东不愧为改革开放的前沿，乡村振兴的先行区，有太多的经验值得我们学习，还有很多地方值得看，但是这次感觉看得不够，以后有机会我们还来，还要看更多的地方。三是相处不够，班里的学员，有些之前就认识，有些只见过没有交流过，还有一些只闻其名未见其人，大家平时工作都很忙，相处的机会也不多，市委组织部xx农大给我们大家提供了一个很好的平台，大家作为一个团队，一起学习、一起考察、一起活动，

建立了深厚的友谊，结下了宝贵的同学情。我曾经在农委机关干部会议上讲过，人生有“三分”，相识是缘分，相知是情分，相处是福分。大家从相识到相知又到相惜，既是缘分又是情分更是福分，但是集中学习的时间太短了，大家伙刚刚熟悉就要结业，回到各自的工作岗位了，我想大家也一定同样感到相聚太短、别离太快、相处不够。

第二个“一点”是讲一点收获。短短的一周，收获还是很多，我用“三个冲击”来总结这次考察的收获：一是视觉冲击。这几天我们看的4个村，村庄美、设施全、经济强，看了很震撼，如下围村以村民议事大厅为平台打造了阳光下的乡村治理体系；大浦围村集村史馆、创客基地、花海等为一体，发展休闲农业与乡村旅游；紫南村依靠能人，大力发展村级集体经济，实现了脏乱差到全国最美乡村的华丽蝶变。我们还看到了广州的巨大变化。二是听觉冲击。几天的学习，听了各位专家、教授的精彩授课，获益良多。胡浩民教授具有丰富的实践经验，他的授课具有很强的指导性；谭炳才教授的授课高屋建瓴，站位很高；方凯教授对农村集体经济发展研究透彻，见解独到；罗明忠教授诙谐幽默，贴近实际，生动活泼，很接地气；胡武贤教授以深厚的学术功底，把城乡融合发展体制机制和政策体系讲的很透彻；陈燕明教授对美丽乡村和新型小镇建设分析透彻、研究深入，听了很受启发。各位学员的发言，“仁者见仁智者见智”，可以听得出来，大家都很认真，很用心，听了之后触动很深。这些，潘部委最有发言权，给予了很高的评价。三是心理冲击。我们研讨班的学员都是分管农业或者从事农业工作的，在其位，谋其政，负其责。通过这几天的学习，特别是通过学、思、悟，我发现与广东、浙江等先进地区相比，我们有沉重的掉队感，既有思想、观念上的差距，也有环境、投入等方面的差距。我觉得我们有责任有义务，以强烈的责任感、紧迫感和危机感为激励，奋起直追。通过这几天的学习、思考，对于推进乡村振兴战略xx实施我也有一些感悟。就拿乡村治理来说，下围村除了有一个坚强有力的领导班子以外，他们的乡村治理有一套完善的议事制度，事前、事中、事后严格按程序操

作，全程公开透明，并长期坚持下来，真正做到了治理有效。这为我们xx的乡村治理提供了很好的经验和路径。

第三个“一点”是提一点希望。一是希望大家不断学习。乡村振兴是一个新课题，短短一周的学习不可能解开大家心中所有的困惑，回答所有的问题。所以，要把这一次学习作为一个引子，不断地把乡村振兴的方方面面，包括理论、政策、本质、内涵等进一步通过学习弄懂弄通、真信真用。二是希望大家迅速打开工作局面。当前的当务之急是要谋划好各地的乡村振兴大局，要抓紧启动乡村振兴五年规划编制，另外还要抓好乡村振兴示范点、片、线等工作，迅速打开工作局面。下周市委市政府可能就要召开全市乡村振兴战略推进大会了，会上将印发市委一号文件、乡村振兴实施纲要和三年行动计划等文件。我一直有个观点，干工作要有方向、思路和措施。规划明方向，方案明思路，措施明方法。三是希望大家相互保持联系沟通。短短的一周学习，大家结下了深厚的情谊，也加深了彼此的了解，大家都是三农人，乡村振兴是我们共同的责任，xx的乡村振兴重点靠在座的同志们来推进。以后在工作中要加强联系，加强沟通。特别是县市区的同志们，要把好的经验、好的典型及时向我们市农委反映，遇到问题也可以向我们反映。希望大家珍惜缘分、情分、福分“三分”，多联系、多沟通、多交流，将来有机会我们再聚，再续同学缘。

最后，再次感谢xx农大继续教育学院的各位领导和老师。同时，我也诚挚地邀请各位专家、教授到xx来看一看，走一走，讲一讲，让各位专家的理念和广东省的先进经验在xx落地生根，开花结果。

谢谢大家！

## 营销助力演讲稿篇六

大家好！我叫\*\*\*，是来自\*\*\*电业局营销部客户经理室的一名主任，今年\*\*岁，中共党员，毕业于\*\*交通大学法学专业，本科学历，1997年参加工作。对我来说，竞聘竞争是机遇、是检验、也是一次展示自我的新挑战，“新目标迎接新挑战新岗位再做新贡献”，就是今天我参与竞争的核心和主题。下面我将从三方面加以阐述。

1997年参加工作，我的第一站是霞浦县电力公司，进了电力门，结缘一家人，从此，我便与电力事业牵手走过一个个令人难忘的日日夜夜。从霞浦县电力公司到闽东电力总公司，再到\*\*\*电业局，十四年来，除了有一年被借调至霞浦县政府，这些年来，我一直是在自己至爱的电力系统工作，先后在办公室、供电科、营销部等多个科室做过具体工作。对每一份工作，每一个岗位，我都一心的热爱，十分的投入，并把这份职业当作一种事业去努力付出。

一分耕耘、一份收获，在领导的厚爱与帮助下，在同事们的鼎力相助下，在自己的扎实努力下，各方面都得到了不同程度的提高，先后获得过福建省电力需求侧管理先进个人、省电力公司市场工作先进工作者、省电力公司市场工作先进个人等多个省级荣誉称号，从20xx年到20xx年连续三年被评为\*\*\*电业局优秀员工。

一项项荣誉对我来说，是一种鼓舞、一种鞭策，激励我更加出色地去做好各项工作，而且不论是环境在变、角色在变、还是职务在变，我都会一如既往的追求上进、扎实进取，奉献电力事业，做出新的业绩。

参与竞争中层副职，我认为在以下几个方面，自己具备了参与的理由和竞争的优势。

第一，业务知识娴熟，不断追求上进。自己最初学的是电子

专业，这些年来一直兢兢业业供职于电力系统。而且，多年来我一直保持着勤于学习的好习惯，随着岗位的变动和工作的需要，“缺什么、补什么”已成为自己坚持学习和把握的原则，在西南交通大学我完成了学历再教育；参加过\*\*\*电业局第一期管理骨干职业化提升，各种各样的培训和学习，夯实了自己的业务功底，开拓了自己的工作思路，使自己在开展业务时更加能够轻车熟路，并日益提高。

第二，诸多岗位让自己积累了丰富的工作经验。多年来，我经历 个不同的岗位，对每一个岗位，我都坚持做到爱一行、专一行、精一行。这些岗位，因工作内容、工作方式和工作性质不同，使自己从处理问题、分析问题、解决问题的多个方面，都得到了锤炼和提升。对每一个岗位，我一步步扎扎实实，积累着宝贵的工作财富，收获着知识能力的不断创新，积蓄着日渐厚重的人生阅历，这让我有理由、有信心，走的更远，走得更稳健，走到一个新的工作岗位！

第三，工作能力不断提高。多年来，在科室变动中、在岗位轮换中、在职务变迁中，我服务于多个领导，共事于多名同事，接触过诸多的服务群体。工作中，我积极为领导建言献策，当好领导的助手和参谋；多和同事沟通，使得自己的团结协作能力、组织协调能力和处理复杂问题的能力都不断提高。

第四，强化自律意识，坚持廉洁奉公，让自己拥有了做好这项工作的一身正气。这些年来，我一直坚持强化廉洁自律，以一名党员的先进性、以一名电力人的标准，告诫自己、提醒自己，不断加强行风建设，学习各项规章制度，自觉接受社会各界的监督。

一是扎扎实实、强化理论学习，提升素质和形象。重责任，恪尽职守；讲自律，履职为先；以一名中层副职的标准，严格要求自己，做到思想上过得感硬、形象上树得起、工作上抓得实，追求新定位、展示新形象、创造新业绩。

二是严于律己、率先垂范，带好头、做榜样、当标兵，工作中，创新发展思路，创新工作机制，创新服务方式，敢于突破、敢负责任。

第三，如果我竞聘到人力资源部这一职务，我将协助部门主任分管好绩效管理和劳动用工管理等各项工作。一是抓源头，健全完善各项制度建设，规范工作流程，细化工作分解，做到有章可循、有据可依，努力形成用制度管事、靠制度管人、凭制度规范行为的良好机制。二是抓激励机制，强化奖惩考核。针对部门和个人，以量化考核的方式，制定一整套科学的、细化的考核办法；实行岗位责任制，把工作完成情况与个人利益相挂钩；在考核方式上，坚持一月考核，年终总考核；在考核效果上，最终能够体现奖勤罚懒，能够体现干与不干不一样、干好干坏有区别，最大限度的调动职工的积极性、主动性。三是加大对员工的培训力度，强化全员培训，做到有方案、有计划、有安排、有督促，着重培养学习型、实干型、创新型员工队伍，大力开展业务知识竞赛，积极开展岗位大练兵、操作大比武活动，促进全局上下形成重业务、抓技能、促提升的浓厚氛围。推动开展以“比奉献，创一流精神；比服务，创一流作风；比效能，创一流业绩”为主题的“三比三创”实践活动。不断提高服务人员业务水平和服务质量，规范并优化面向客户的服务流程，满足客户需求，建设一流的电力文化，与客户搭建一条共谋发展、和谐共赢的桥梁。

第三，如果我竞聘到副经理这一职务，我将努力争当一名合格的参谋和助手，做到服务到位而不越位，不折不扣地完成经理交办的各项工作，在方案制定、措施实行等各方面，积极建言献策，努力维护班子的整体团结，与其他成员之间做到互相配合、协调一致，共同促进电力事业的发展。

在工作中，要协助经理根据公司下达的任务，制定任务目标、阶段计划、以及具体可行的经营方案。及时分析市场环境，做好市场预测、改进经营策略，协调企业内外部关系，。科

学把握并正确分析经营动态、存在问题、市场竞争发展状况等，定期检查经营计划实施结果，提出经营计划调整方案，确保计划顺利实施。经常与客户保持密切联系，准确掌握客户的意向和需求，对一些重点客户、大客户、潜力客户，靠上做工作、突出抓落实。

在工上，自己要主动围绕全年的经济目标，协助经理进一步修订完善《供电所经济指标考核办法》，重新核定供电量、线损率、售电单价等多项经济指标，使办法和指标更趋于科学、合理，真正起到调动职工工作积极性的作用；定期召开经营分析会，以详实准确的数据为经理决策提供参考；采取各种措施，加大用电检查力度加强，减少跑冒滴漏；提升优质服务力度，切实提高营业窗口服务质量。

各位领导，各位评委，古人曾经说过，人“不可以一时之得意而自夸其能；亦不可以一时失意而自坠其志”。不论能否竞争到这一职位，我都将以这句话自勉，一如既往的勤于学习，坚定不移的做好本职，持之以恒的追求上进，为开创电力事业新局面、为服务全市的经济和社会发展做出更大的贡献！

谢谢大家！

## 营销助力演讲稿篇七

大家好！

2021年是冬奥筹备的最后一年，是冲刺之年也是决胜之年，北京冬奥会筹办在疫情防控中正在稳步推进，我们将在齐心协力抗击新冠肺炎疫情的同时，坚实有力地接好筹办冬奥盛会的接力棒，交出一份冬奥筹办的亮丽答卷。

过去一年，面对突如其来的新冠肺炎疫情，北京冬奥组委因时因势调整工作计划，创新工作方式，克服各种困难，做到

疫情防控和冬奥筹备两手抓、两不误，工作不断、力度不减，加紧推进各大竞赛场馆及其他基础设施建设，赛时酒店、餐饮、医疗等服务保障工作进入新阶段，各大项目队、“冬奥人”坚持训练备战，努力把疫情对冬奥会筹备工作的影响降到了最低。疫情带来的不确定性，成为了当下奥林匹克运动及世界体坛的挑战之一，重压之下，我们逆势而上、扎实筹办，则为世界体育注入了一剂“强心剂”。

从从容容、保质保量，“中国为什么行”？冬奥会既是机遇，也是挑战。在充满不确定性的外部环境中，北京冬奥会筹办进展“极其顺利”，其背后正是率先控制住疫情、率先复工复产、率先实现经济由负转正的中国实力和中国担当，2022年的北京冬奥会，中国将再一次为国际奥林匹克运动作出新的贡献。

“十四五”宏伟蓝图振奋人心，承载着大国发展的雄心壮志，也包含着每一个中国人民的幸福期盼，团结奋斗的中华儿女一直在创造中国奇迹，也将继续创造历史！

谢谢大家！

## 助力冬奥会演讲稿 篇10

### 营销助力演讲稿篇八

本文目录

1. 营销演讲稿
2. 联通企业营销演讲稿
3. 竞争上岗演讲稿（营销管理岗位）
4. 市场营销系学生青年节演讲稿范文

各位领导、各位同事：

晚上好!

非常荣幸能加入\*\*公司，更高兴能有机会与各位领导和同事共同为\*\*公司这艘舰艇远航而献上一份力量，我感到无比欣慰，我相信：只要\*\*公司人上下心连心、手拉手、肩并肩、同荣辱、共奋斗，我们\*\*公司就一定能成为管道行业的航母。在这里，我特别感谢c总能给我个搭载航空母舰的机会。

四、\*\*公司是一个真正具备运动精神和氛围的企业，全公司大多数员工都崇尚运动，上至高管，下至基层都有相当数量的员工真正投身到篮球运动中来。运动精神，我的理解就是不畏强敌、全力以赴，也可以说就是亮剑精神：狭路相逢勇者胜。一个具有运动精神的企业，是永远年轻的，永远充满朝气的，永远充满斗志的，是永远不言败的，更是永远具有战斗力的企业。我看到了\*\*公司完全具备这一点。

其次，我想谈下，关于\*\*公司营销管理方面个人初步工作思路，由于时间有限，对公司内外部资源状况以及信息了解尚不充分，若有不当或失实之处，请各位领导和同事海涵!

第一，公司需要进一步完善公司营销战略规划及其战略执行方案。营销战略重点要解决的是战略定位和竞争战略。其中营销战略定位要解决的是品牌定位、产品定位、目标市场定位、区域定位。

(2)市场定位，我们\*\*公司根据自身实际状况，在今后3-5年甚至更长时间主要选择哪一部分细分市场，是市政领域市场还是民用建筑市场，市政领域市场中是选择给水、燃气、电力、通讯、矿山流体输送等领域中一种，还是几种，或者是全部选择。在市政给水领域我们主要选择的是农村饮用水工程、市政道路输水工程、工业园区及工厂输水、专业化工、造纸、饮料食品、冶金行业等流体输送工程。

(4)区域定位，要解决的是在今后3-5年内，我公司主要开展

营销业务的市场区域，比如是选择华中区域、还是全国市场，是选择在华中区域采用采蘑菇的方法拓展区域市场，也即先拓展利润丰厚的市场再采摘次丰厚的市场，还是采用地毯式搜索等方式进行精耕细作，这需要进行系统和精准规划。

\*\*公司在营销战略上应该有一定程度清晰的规划，但需要进一步深化、细分，并切实明确自身定位，并综合企业内外部资源打造出有明确差异化的竞争战略，塑造行业优势地位，并将营销战略规划形成可执行的战略执行方案，从而确保\*\*公司将来能以稳健、快速、健康、可持续性的发展。

第二，公司销售模式有待于进一步完善和细化。由于市政管道产品的特性决定了我们的销售模式以工程直销为主。那我们有个问题需要思考：当前管道销售主要销售模式有两种：传统经销渠道销售和工程销售，民品进传统渠道，市政产品既可渠道销售，也可工程项目直销，\*\*公司的销售模式中，传统经销渠道和工程直销渠道如何实现互补，两种渠道模式各自如何拓展，两种渠道模式各占多大比例。结合公司营销人力资源现状，如何有计划、分阶段实施渠道组建，这将是以后工作中迫切需要解决的问题。

第三、目标市场细分和区域市场选择需要更进一步明确。公司选择拓展的市场区域需要进一步明确，并严格建立计划管理机制，确保各区域月度、年度计划达标；针对各个区域市政市场中，我们是主攻农村饮用水市场、燃气市场、市政道路输水工程、工业园区及工厂输水、专业化工、造纸、饮料食品、冶金行业等流体输送工程中的一种还是全部细分市场，我们的主攻项目规模 是选择1千万以上，还是500万以上，或100万以上。数量众多的中小项目由于规模以及运输和服务的问题，我们是选择放弃还是采用全面撒网式拓展，这诸多问题需要我们进一步研究明确。并严格贯彻在销售人员日常销售工作中。

一是数量，建立与企业年度营销目标相匹配的一定数量的营

销团队，第二是质量，销售人员的战斗能力一方面取决于其自我规划以及对公司发展远景的认知度，其二取决于企业的激励机制。其三取决于企业的培训体系。三者缺一不可，但若前两者都具备，培训对于提升营销团队战斗力显得尤为重要。系统、完善、实操性强的培训体系打造在营销团队管理中将是至关重要的。在以后工作营销培训工作将是非常重要的一环。今后，我将结合自己建材营销心得，编撰《管道营销手册》等工具书，内容包括：商务礼仪、营销知识、沟通技能、多元化渠道拓展策略以及技能、大客户拓展技能、标准化营销话术等。

以上是我个人的粗浅认识及看法，希望在以后的工作中，各位同事能对本人多提宝贵意见和建议，并希望能获得大家的大力支持和配合，我在这里表示衷心感谢。

营销演讲稿（2） | 返回目录

从融合的那一天起，“创造无限精彩，沟通美好未来”的神圣使命就落到了“它”的肩上。忆往昔“它”踏着坚实的步伐，坚持以市场为中心，全面优化网络建设，先后打赢了“光进铜退”、“固话保有”和“产品转型”三场战役。同时依托融合优势，推出了各类融合产品和相应套餐。在成长中我们不断超越自我，坚持以人为本，客户需求就是我们的存在的价值，从而实现了融合重组到发展壮大的伟大跨越。

八年前，我刚进入网通公司的时候，就被全新的企业文化所深深吸引。同时也感受到了作为一名网通员工的骄傲与自豪。在同事们热情、豪情、和激情的感召下，我开始认真学习业务知识，苦练服务技巧和服务水平。虚心的接受批评和建议，保持全心全意为客户服务的工作作风，特别是在王选忠总经理对我们说“公司没有把你们这些‘合同工’当外人”这句话的时候，我真正体会到了网通大家庭的温暖，这句话我记忆犹新。这也使我认识到，我的言谈举止，时刻都代表着公司的形象，自己感到肩上责任重大，所以我要提高服务

意识，做好微笑服务，要用微笑来面对客户，因为微笑是这个世界上最美的语言，微笑服务是一把神奇的钥匙，可以打开心灵的幽谷，微笑服务可以使人感到温暖，使人感到安慰，是仁爱的象征，是快乐的源泉。

有人说我们维护人员每天面对的是装、修、移机这些枯燥乏味的工作，尤其是遇到一些较为刁难的客户，对你大喊大叫，言出不逊。但想到我的工作神圣的，光荣的，我会马上调整心态，我要用“我们无怨的为客户服务，客户才无悔的为自己买单”的心态来为客户服好务。我们有时也要站到客户的角度来看待事情，所以就需要我们时刻保持积极乐观的心态，控制并调整好自己的情绪，让我们的微笑更加完美，做最好的自己，发掘自己的潜力，以昨天的努力当做目标，而今天的目标就是超越昨天的自己。

现在，作为一名公司的员工我们应该内练素质，外塑形象，铭记“客户也是消费者，为消费者服务是我们义不容辞的义务”这句话，认真执行首问负责制，要按照相关的业务知识和相关的文件精神为客户解答问题，对于无法当场解答的问题要联系相关部门及时解决，最后给客户一个满意的答复，做到首问负责，责任不推。让客户得到最为迅速、简便的服务。俗话说：“人之相知，贵在知心”，就是说人与人交往中，心灵的沟通与理解最为珍贵，沟通必须从正见、正思维、正语、正精近、正念出发，才能取得一致有效的合作。我们应该把注意力放到结果上，而不是情绪上。

我想，只要我们每个服务人员每天都面带微笑的去面对客户，客户就有了宾至如归的感觉。微笑不在于怎样来满足客户的需求，而是要了解和掌握客户的需求，微笑服务可以从感情上拉近与客户的距离。微笑服务无需成本，但它却能创造价值。微笑服务是一种美德，是热情待客的表现，也是我们每个人的宗旨，如果在入户服务中态度不友好，会让他们心理及情绪很差，有的甚至弃卡、转网，若我们服务人员态度诚恳，礼貌热情，会降低客户的抵触情绪，这就是我们与客户

打交道的基本态度。在日常工作中我们还应该做到三勤、三早。三勤既：眼勤看、手勤动、腿勤跑。三早：早预约、早入户、早修复。一切用户之所想，急用户之所急，真正做到勤学无止境，服务在我心。

营销演讲稿（3） | [返回目录](#)

营销演讲稿（4） | [返回目录](#)

大家好！

我是来自管科系10级市场营销2班的姚。

我演讲的题目是《五四长存、精神不灭》

的风雨后，为何这种精神任然流传着。

五四精神的内涵是忧国忧民、不屈不挠、乐于奉献、敢于斗争。

它的核心价值是爱国主义。爱国是五四运动留给我们最深刻的教育和最宝贵的精神财富。它时刻提醒着我们，青年是祖国的希望和未来，在它的感召下，一代又一代的人，在国家繁荣富强，民族伟大复兴的道路上贡献着自己的青春。

我们的先辈们，以他们的生命和青春完成了这一个光荣的使命，而今，我们也必将秉承那燃烧的五四精神，越走越远。

我想问，谈了如此久的青年，那么青年的标志是什么？

是青春，它是青年所特有的。

青，是绿色，是生命的颜色，春，是季节，是成长的季节。青春是成长中的生命，具有无限的可能。青春是蓬勃的生机，是不会泯灭的希望，是一往无前的勇敢，是生命中最辉煌的色彩。有的青春是于黑暗中，燃烧放光的，而有的，却是在

黑暗中沉寂的。

曾经，在民族遭受屈辱的时刻，挺身而出以力挽狂澜之势救黎民于苦难的青年们，他们的青春无疑是燃烧的。

在今天，我们的祖国已经进入了一个新的历史时期，振兴中华的责任，已经落到我们肩上，正所谓：“少年智则国智，少年富则国富，少年强则国强。”让我们高举“五四”火炬，肩负时代责任，用知识加汗水，以满腔热情，去开拓、去创造、去拥抱新的希望。

五四的精神是长存不灭的，五四的光辉是不会黯淡的。

五四长存，精神不灭

谢谢，演讲完毕。