

2023年珠宝销售竞聘演讲稿标题(优质8篇)

演讲是练习普通话的好机会，特别要注意字正腔圆，断句、断词要准确，还要注意整篇讲来有抑有扬，要有快有慢，有张有弛。优质的演讲稿该怎么样去写呢？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。

珠宝销售竞聘演讲稿标题篇一

公司的各位决策者，大家好！经过深思熟虑，我决定并且非常有意愿竞聘业务经理一职。

事情从我们公司独立策划完成ti—lerune团队及新产品推介会开始：准备阶段真的很忙，尤其是为了布展，宣传板，宣传语，准备面料，成品，一直都有在加班，但是我们是作为一个团队，为了一件事情、一个目的，拧成一股绳，每天有新创意、新想法、新思路。在这个的过程中，我得到很多乐趣。然而，这点还不是最主要的。

最打动我的是，在推介会的过程中感受到的，以及推介会结束后，客户们的反应与反响中感受到的：在我们公司从来没有任何一个人有这方面经验的情况下，可以把以一个公司之力的推介会做到这种程度，让所有的客户都认可甚至惊艳，让我们的合作伙伴由衷的佩服，我感到非常骄傲，为我们团队，更为联润翔。我可以感觉到我们团队里的每一个人都为能是这个团队的一份子，为是联润翔公司的一份子而骄傲。

但是，我当时想的是，这个是远远不够的。我不只想仅仅公司的员工为联润翔骄傲，我更希望合作伙伴、客户、甚至每一个青岛人、每一个中国人都为联润翔感到骄傲。现在世界上的许多人知道中国、青岛、有个海尔。在不久的将来，我

希望让世界上更多的人知道中国、青岛、有联润翔！

这是我当时的真实想法，没有想到在47天后的今天，有机会实现这样的想法。

- 1、经过仔细分析，我具有以下优势以及能力，可以使我胜任这个职位。
- 2、具有良好的形象思维能力。可以监督、指导各种设计及广告、礼品符合公司形象以及产品定位。
- 3、具有很好的语言组织能力。
- 4、思路清晰，具有全局掌控能力，以及过程控制能力。
- 5、有想法，有创意，有计划独特企划以及推广的能力。
- 6、长期的外贸业务养成良好的成本控制能力。

虽然不是学习相关专业的，但是在7年的工作生涯中，有过多
次有国际化大公司以及大品牌开发部以及市场部打交道的经验。

同时今天回家后翻阅了大量的资料，结合我们公司的实际，有以下的一点粗浅看法，请批评指正。

市场部是为了给公司的高层决策者提供详实有效的数据分析结果，为公司的年度营销目标以及新产品开发计划提出合理化建议方案，为新产品的规划、定价、推广、以及发展提供强有力的依据，为公司的销售人员提供强有力的销售支持，为公司的客户提供感人关怀，竭力推广、树立公司的品牌形象以及产品品牌和形象。

市场部的工作大致可以划分为产品开发（了解新型原料动态，新型功能，为产品开发提供创新的源泉，完成新产品定义），

市场开发（产品的定位和市场推广战略，包括产品定位和价格策略，给市场明确的信息，我们的产品与竞争对手相比其价值体现在哪里），公司产品宣传及推广（负责新老产品的具体活动，如广告，促销，活动，产品介绍等，作用是激发市场需求，与市场有效的沟通，工作重点是宣传手段和方法），销售支持及客户关怀。

即使我没有应聘上市场部部长，如有需要，我仍愿意将今天查找的海量资料以及所有的好想法与公司分享，这对我个人也是非常好的学习机会。

谢谢！

珠宝销售竞聘演讲稿标题篇二

大家好！今天，我能够走上这神圣的讲台，参与竞聘市场部经理的职位，首先我非常感谢领导和组织的信任，为我创造了这样一次充分展示自我，锻炼自我的机会！此次竞聘是公司人事改革的重大举措，能为公司选出更优秀的人才，本人积极响应公司召唤，对过去经历、自身能力进行一次全面的回顾和检验。

第一，具有较强的组织协调和管理能力。工作中的我善于协调各种关系，善于创造和谐有序的工作环境使同事们的工作潜能得到最大程度的发挥。尤其是在上市公司工作期间，我通过协调各方关系，使预算工作得到较快、较好的开展，顺利完成了工作任务。（由您举一体现自己工作能力的事例）

第二，树立了强烈的工作责任感和敢于吃苦耐劳、勇于创新的工作作风。从小的家庭教育，使我深深的懂得“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来”的道理。我的教育、生活和年的工作经历，又使我养成了吃苦忍耐、无私奉献的良好品质，培养了我兢兢业业、勇于创新的工作作风。也正是在这种工作作风的指引下，我在自己平凡的岗位上，扎扎实实的工作，

实现自己的人生抱负。

第三，具有良好的政治素质而后较高的业务理论水平。我做事讲原则，严格遵守职业纪律，听从安排，廉洁奉公、为人正直。以积极向上的世界观、人生观、价值观指导自己的工作和学习，本份做人，踏实做事，力求做一个高尚的人。同时，我于年参加了加拿大弗林德斯学院与南开大学合作办学的国际经贸专业并取得了硕士学位。我曾在《科技信息》《山东交通科技》、《中外公路》、《山东青年报》等杂志上发表业务论文4篇。

第四，具有丰富的工作经验和勇于创新的精神。自年参加工作以来至今，我积累了多年的财务工作经验，除了任主管会计、资产管理会计、收入成本会计之外，还负责多项工作，对运营、基建财务都了如指掌。当然，丰富的工作工作经验和我勇于探索的精神使我具备了较强的创新能力。在集团公司工作期间，我曾针对公司情况，制订了多个管理办法，有效的推动了工作的发展。我担任总承包项目部的会计主管期间，合理调度和使用资金，采用银行承兑汇票等结算方式，3年共节省财务费用500多万，该工程项目被评为优秀工程。

第一，重视信息沟通工作。我将协助经理加强对员工教育的同时加强对各中介机构的协调和交通科研院所的联系，更好的实现信息和技术的及时共享，提高工作效率。同时，在以后的工作中要通过加强同行业各中介机构的联系、参加有关会议、关注网上信息等渠道广泛收集项目信息。逐步形成获取项目信息的固定渠道。

第二，积极引进德才兼备的人才。我将把人才工作放到首位来抓，同人事部搞好关系，积极同各大专院校建立联系，广泛吸取懂经济和技术的人才，并着力争取德才兼备的人才加盟我部。

第三，在允许范围内，实现方式的多元化。我想在符合国家

法律法规的前提下，对短期效益来讲，对于能在短期内有30%-50%回报的行业也是可以考虑的。应对金融行业进行适度的战略，抓住机遇购入其他产业优良资产，从中精心培育公司的其他主导产业或通过资本运作获利，并向相关产业的有限渗透，如进入与大交通有关的港口、交运、仓储和物流等行业。。

第四，加强学习，不断提高自身素质。我深知，当今时代是一个学习的时代。一个不学习，或不善于学习的人终将被时代所淘汰，所以只有在工作中不断的提高自己、完善自己才能适应未来的挑战。我将进一步加强学习，不断学习市场、经济、管理等知识。

第五，加强内部管理力度，建立科学的效绩考核制度。加强员工队伍建设和人事管理。

人力资源是企业不断向前发展的不竭动力和源泉。我将根据目前的人员的现状，积极配合相关政策，挖掘人员潜力、加强人员培训，努力使开发部形成业务型、技术型、管理型、事务型人才比例协调的结构。并把当前的效绩考核体系加以规范，建立更加科学的考核制度，并同个人的工、奖金挂钩。同时，将营销任务分配给个人，提高提成，提高个人的工作积极性。

第六，提高服务水平，大力推进已实施项目。我将提高服务意识和水平，并配合公司完成各项资产评估工作，尽快完成价值分析、法律意见书、独立财务顾问报告、盈利预测报告等文件，争取在明年上半年完成资产收购所有工作。同时，配合项目办做好与有关方面的衔接、协调工作，配合项目办在年初实现项目筹备机构的设立和项目运作公司的注册工作。

第七，运用创新的方法，考察论证新项目。我将运用新的理念，新的方法，在创新上下工夫，运用科学的工作方法，考

察论证新项目的建设，并加强行业研究力度，结合公司发展战略对公司主业和相关行业进行扎实深入的分析，精确把握方向，指导对外工作。

第八，同当地政府搞好关系。如果竞聘成功，我将充分利用自己机优势和资源，广泛利用现在的人脉，同当地政府搞好关系，在竞标中同他们多沟通，争取在重大项目面前同当地政府达成共识，争取更多的项目，提高公司的经济效益。

古希腊哲人说：“给我一个支撑点，我会把地球支起”，这是对生活的自信；而我现在要说：“给我一个机会，我会干出我的光彩”，这是我对生活的热爱和对事业的无尽追求。我也深深地知道：此次竞级意味着有一部分人会成功，而另一部分人会落选。对此我将以平常心来面对。此次竞聘，无论成功失败，我都将以此为新的起点，更加努力工作，勤奋学习，迎难而上！

谢谢大家！

珠宝销售竞聘演讲稿标题篇三

大家下午好！

首先，我非常感谢公司总部及各位领导给予我这次展示自我、提升自我的宝贵机会！这次公司总部管理部门经理岗位在全公司范围内公开竞聘，在设计公司上下引起了很大反响。这项重大举措充分体现了公司总部在追求快速发展、不断提升公司价值的同时，致力于构建员工成长发展的通道和平台，开创了广泛选拔、公开竞争、任人唯贤的公司选人用人新机制，必将对公司今后快速持续发展产生重大的影响。这次允许我参加竞聘答辩，是总部领导对我的充分信任、肯定和鼓励，我十分珍惜这次机会！

我叫xxx今年x岁，xx年入党，大学本科学历，高级工程师，

现任设计公司土建室主任□xx年7月毕业于湖南大学结构工程专业后参加工作，在xxxx建筑安装公司从事现场施工管理，任施工技术员；10月调入设计公司从事工程设计工作，任土建工程师□20xx年5月借调监理公司从事工程监理工作，取得了国家注册监理工程师资格，任项目总监；11月调回设计公司从事工程设计及管理至今，取得了国家注册结构工程师、总承包项目项目经理任职资格□20xx年荣获国家建设部迈向二十一世纪中国住宅设计方案竞赛三等奖。在国家及行业学术期刊上发表论文5篇，其中1篇获岳阳市自然科学优秀学术论文三等奖，1篇获湖南省科技论坛优秀论文奖。参加编制石油化工国家及行业设计规范有6本，作为专家参加设计规范审查10余本。在担任设计公司土建室主任xx年里，我深深地体会到做为一个团队负责人，其带头、带动、带领的作用是何等的重要。所谓带头，就是影响力。严于律己、率先垂范，要求别人做到的自己要首先做到。打铁还需自身硬，身教重于言教。把自己品行正派、处事公正、待人诚信的方方面面充分展现给公司领导和同事，展现给自己的团队，使领导信赖你、团队追随你；所谓带动，就是凝聚力。追求自身、团队和公司三者价值观的统一，靠价值趋同凝聚人心。个人的价值体现在自我不断完善、积极向上的过程中，体现在团队团结协作、蓬勃向上的过程中，体现在公司持续发展、蒸蒸日上的过程中。靠自己的正直坦诚、乐观豁达、锐意进取，来带动和影响整个团队和谐共事、开拓创新、追求卓越；所谓带领，就是执行力。立足于公司的发展方向和年度经营目标这个大局，结合项目技术特点、进度要求和室内实际，整体优化室内人力资源，充分调动员工积极性，保质按时完成好每一个项目任务。多年的工作实际表明，设计公司土建室是一个具有很强凝聚力的团队，是一个具有很强执行力的团队，是一个能够出色地完成公司交给各项任务的团队。

我这次参加竞聘的岗位是总部市场营销部经理。

市场营销部经理是一个具有挑战与机遇同在，压力与动力并

存的职位，工作强度和工作难度都很高，在这样的压力下工作，能够学到新知识，开拓新视野，挖掘新潜力，有利于自身的全面发展。

虽然我没有在经营岗位上的直接工作经验，但是，通过20多年来在石油化工行业从事现场施工、工程设计以及项目管理的工作经历，了解石油化工工程项目市场开发流程、项目运作规范及技术服务市场，掌握经营管理、工程管理和法律法规等知识，作为湖南省招投标专家评委，每两年一次系统地学习国家及湖南省的招投标管理办法及法规，有着丰富的业务知识和处理问题、解决问题的能力。

在设计公司担任过项目经理、设计经理、专业负责人等职，参与过山东金城石化公司、长春农安石化公司等大中型项目的投标、报价、合同评审、商务谈判和合同签订等一些经营性工作，领导和组织过岳阳市经委办公楼装修总承包项目的全过程工作，代表clpec与富兴房地产开发公司进行了xxx岳阳生活小区二期工程的合同谈判。在监理公司期间，担任过xx游泳馆等项目的总监理工程师，领导和组织了工程招投标及项目各方协调等工作，处理过合同违约、争议及纠纷，获得了xx石化公司的赞誉和设计公司的充分肯定。在与sei及洛阳工程公司的项目合作中，特别是土建工程项目，通过积极主动开展工作，建立了良好的合作关系，一直被上述两家公司评为合作单位之一，多年来始终有项目委托给我们土建室；再者，自认为具备了从事市场营销部经理所必需的个人素养和品质。我具有较强的敬业精神、认真负责的工作态度、严明的组织纪律性和吃苦耐劳的品质，信奉诚实正直、坚持原则、持重宽容的做人宗旨；具有一定的语言文字功底、较好的语言表达能力和组织协调能力；性格随和大度，有良好的人际关系；提倡团结和谐，遇事注重征求他人意见等工作作风。我学的是结构工程专业，也许没有学炼化工艺专业的优势，但是，通过勤奋学习、虚心请教，可以弥补我专业上的不足。原设计公司经营副总xxx也是学结构工程的，所以，

相信我也有能力和同事们一道取长补短、相互学习、共同提高，共同打造出一支充满活力、具有很强凝聚力和执行力力的市场经营团队。作为技术服务性企业，市场经营部门肩负着策划性、管理性、支持与服务性三大主要职能，居于整个企业经营过程中的枢纽地位。坚持公司的战略发展方向，及时了解和掌握国家关于石化行业的新政策、新规定，实时把握行业的发展趋势和市场动态，重视对竞争对手的研究与分析，充分发挥公司自身的比较优势，注重关键客户的维护与开发，向市场要项目，向项目要效益。

如果我有幸竞聘上总部市场经营部经理岗位，具体工作规划如下：

充分接触项目业主的决策层、管理层和执行层，准确把握其内部关系脉络，深刻分析竞争对手的优劣势，科学确定项目营销策略，努力开发目标市场。尤其是重点开发公司拥有核心技术的经营市场，比如工程设计板块的炼油催化剂生产、重质油加氢改质、煤焦油加氢提质、催化油浆综合利用、酸性气制硫酸和生物柴油等的工程总承包或工程设计项目；工程监理板块的石油化工、煤化工和液化石油气储运等工程监理项目。这些业务既是我们公司的特色业务、核心业务，也是我们公司相当一个时期市场经营的主攻方向。我们现阶段要在这些业务上追求稳定增长，以后要在同时几套大型生产装置甚至整个工厂的项目上追求快速发展，做大做强。

会同总部企业管理部等部门一道，建立健全公司市场经营管理组织架构、体系制度和 workflows，夯实基础工作，规范管理，科学管理，向管理要效率、要效益。

逐步搭建形成沟通交流畅通、信息传递快速的内部市场信息渠道。密切客户关系，及时获取掌握有价值的市场信息，相应加大目标市场开发力度。比如目前国家和全社会均关注大气环境pm2.5的监测与控制，炼厂油品质量升级必有新动作，进而新上汽柴油加氢项目以及制氢项目已成必然。继续维护

好设计公司、监理公司与xx炼化的母体关系，支持协助这两个业务板块牢牢稳固这块优质市场资源。

制订公司内部关联交易管理制度和标准，指导检查公司二级单位市场经营管理制度建设和市场开发成效。目前，三个业务板块都有他们独立的市场经营机构，具备相应的市场经营能力，作为总部市场经营管理部门，将尽力支持、协助、指导和监督二级单位市场经营部门，按照公司总部和相应业务板块的年度经营目标有效有序地开展市场经营工作。此外，以内部关联交易管理办法为指导，着手整合公司内部市场营销资源，优势互补，形成合力，限度地发挥好整体效能。

加强与科研院所如石科院和抚研院等战略合作，将一些新工艺新技术工程化、模块化，以先进的工艺技术来带动市场营销，为工程设计和总承包争取市场，做大做强。加强与行业龙头企业sei及lpec的战略合作，既可从中获得项目信息，从中分包项目，又可获得技术支持。

多家石化央企纷纷在此战略布局，且所在地尚无石化工程公司，我们将加强经营力度如设立分公司，加大资源投入，抢占先机，设法快速占领这块市场；将成为石化产业基地的广东拥有惠州、茂名、惠来三大石化基地；将成中国油气产地的新疆拥有克拉马依、乌鲁木齐、南疆、吐哈四大石化基地。这些都是我们的机会所在。七、努力学习，不断提高自身素养、业务能力和领导水平。我将努力学习市场经营管理所必需的理论知识，注重实践提高，不遗余力地履行好岗位职责，快速适应公司发展的需要，周密计划，精心组织，紧紧以市场为导向，团结带领本部门的全体员工坚决完成好公司市场经营工作任务。

如果此次竞聘未能如愿，我将一如既往地原岗位上努力学习，勤奋工作，不断进步，为公司快速持续发展做出的努力和应有的贡献。

谢谢大家！

珠宝销售竞聘演讲稿标题篇四

在竞聘市场部岗位这个机会来临时，我们应该如何写好演讲稿来竞聘这个岗位呢？下面小编为大家整理推荐了市场部岗位竞聘演讲稿，欢迎大家前来参阅。

各位领导：

第一、我性格开朗，为人热情大方。

我在公司工作多年，使我养成了善解人意，善于沟通交流的良好品德。在工作中我能够服从领导，团结同事，从而造就了良好的人际关系。我推崇敬业精神，对于每一件工作我都力争卓越，追求完美，正是这样一种精神使我一步一个台阶地走到现在市场部副经理的工作岗位上。

第二、我具有丰富的工作经验和吃苦耐劳的精神。

我参加工作已经7年了，7年的春花秋月，在淘尽岁月的同时，也让我收获了丰富的工作经验。我先后做过售楼员、招商员、楼层主管、市场部副经理。不同的岗位历练了我的意志，丰富了我的知识，增强了我的能力，拓展了我的视野，也培养了我宽以待人、乐观豁达、冷静沉稳、自强不息的品格和吃苦耐劳、不畏艰险的精神，这都为我做好以后的工作奠定了良好的基础。

第三、我具有较强的沟通、协调能力。

自从参加工作以来，任职不同的工作岗位，每到一处，我都积极沟通、协调各种关系，使各项工作在良好的氛围中开展，在和-谐的环境中完成。社会就是因为有了沟通才多了许多

和-谐，多了几分融洽。

我随和，热情的性格，一定能够协调好工作关系，创建和-谐的工作氛围。

第四、我具有较强的敬业精神和管理能力。

参加工作中我一直勤勤恳恳，任劳任怨，无论在哪一工作岗位我都恪尽职守，力争把工作做得最好。敬业精神让我在长期的工作中塑成了甘于奉献，勇挑重担的品格。我现在的工作岗位市场部副经理，锻炼了我的管理能力，任职期间我把各项工作都安排地井井有条，确保了工作有条不紊地开展。

1、稳定商户，随着电子商务的普及及发展，给我们这种以零售业为主的市场带来巨大的冲击，所以我们在适当的时候通过宣传、活动等等方式来促动市场的消费量，给市场经营户信心。

2、发展商户，之前我们的招商还是被动招商，主要是商户自己找上门来寻求铺位，市场部下一年度要积极发挥部门同事的主观能动性，要主动的出去，寻找客户资源，积累客户资源。

3、整合资源，对于目前市场内能利用的空余广告位，积极寻求广告商，美化市场的同时，提高公司收益。

4、努力调研市场，及时发现市场的变化和 demand，密切联系商户，及时反馈有价值的信息给公司，用于指导我们应对市场变化，做出调整。

5、加强部门人员考核管理，组建一支团结合作，能为商户提供优质

服务的团队。

最后如果这次我能竞聘上市场部经理的岗位，我将不遗余力地履行自己的职责，按照公司发展地要求，紧紧以发展市场为导向，以服务商户为主要目标来指导我们的工作，将我们的市场做好做大。

我的演讲完了，最后，再次感谢领导们给我这个难得的竞聘机会， 谢谢。

尊敬的各位领导、评委、同仁们：

大家好！

首先感谢组织上给我这样一次机会参加竞争。其实就我个人而言，这不仅是一次竞争，更是一次对自己的锻炼、学习、检验和提高。从部队退伍后，烟草公司是我唯一的工作单位，在座的各位也是最亲密的领导和同事。在烟草公司工作的10年中，各位领导和同志们给了我莫大的关心和帮助，使我从一个对烟草工作一无所知的青年，成长为一名合格的烟草公司客户经理。我深深地感到，个人的每一次成长和进步，都得益于组织的培养和同事们的帮助，得益于领导和同志们对我的厚爱和关心。正是因为组织的信任和同志们的支持，使我萌生了无尽的勇气，树立了巨大的信心，积极参与这次股级干部竞岗。下面，我将具体从三个方面展开我今天的竞职演讲。

一、烟草事业打造了我成长的平台

我从部队退伍后于20xx年进入烟草，先在烟草站从事专卖工作□20xx年至20xx年期间，在xx市场部先后从事过稽查员，驾驶员，访销员等工作□20xx年成立物流配送中心之后，由于工作需要，组织上把我调入物流配送中心从事驾驶员工作。

20xx年是烟草公司卷烟营销工作面临巨大考验的一年，由于工业企业重组接近尾声，但品牌整合工作尚未被市场完全接

受，全市的卷烟销售工作都不同程度的陷入困境。此时组织上出于强化卷烟营销队伍建设的考虑，将我调入xx市场部从事卷烟营销服务工作。在营销中心的正确领导和个人的不懈努力下，超额完成了该线路的全年卷烟销售任务，解决了该线路多年来一直存在的销售老大难问题，得到营销中心领导的认可。

20xx年市局进行营销模式改革后，并入城区市场部管理，原营销服务人员转岗从事专卖户管工作，客户经理出现短缺。在这种情况下，领导将我调入城区市场部，负责、片区的卷烟营销服务工作。该线路销售任务较大，但经营户分布较散、人均销量较小，营销服务工作压力很大。尽管如此我没有丝毫的犹豫，勇敢的扛起这副担子。为了圆满完成上级领导交付的任务，我将个人感情问题抛至一边，勤跑市场、勤访客户、勤做工作，真正把客户当做衣食父母来对待，逐步取得了客户的认同和信任，在卷烟销售工作上得到了客户的极大支持，使当年的销售任务圆满完成，向信任我的营销部领导交了一份完美的答卷。

其星级都有不同程度的提升。而在品牌培育方面，我耐心向客户宣传新品牌，对新品牌的规格，焦油含量等进行宣传。我要求客户对品牌烟先上柜，并把品牌烟摆放在显眼位路，吸引消费者眼球，使片区客户的省外烟经营品种从以前的人均三个品种上升到现在的人均六个以上。由于在经营指导及品牌培育过程中与客户结下了深厚的友谊，使客户对明码标价和信息采集等工作的支持度和配合度明显提高，能严格按照要求自觉维护价格标签，主动提报经营活动相关的信息。明码标价工作更是被作为样板在营销中心进行学习和推广。在20xx年半年工作检查中，我被评为营销中心“优秀客户经理”；20xx年底，由于各方面综合成绩名列前茅又获得市局“优秀客户经理”荣誉称号；在今年上半年“抓打上”工作检查中，我再度因工作成绩突出被评为“优秀客户经理”。

回顾这几年我在烟草行业的工作，我从稽查员到驾驶员，从驾驶员到客户经理，实现了人生的一步步转变和自我的一次次提高。在每个阶段和岗位都出色完成了组织交办的工作任务，使我更加热爱烟草事业，也找到了人生的成功之路。

二、工作实践练就了我过硬的素质

术职称的任职资格。同时，为了不断提高自己理论水平和综合素质，我把学习当成一种生活，一种追求，一种习惯，努力将理论学习与自身经验、思想修养与技能锻炼结合起来，创造性的开展工作。未来的烟草公司迫切需要有较高文化水平，有营销知识和实践经验的市场部经理，我认为自己能够担当此任。

二是具有扎实的基层工作经验。近十年基层工作特别是营销工作经历，使我有机会接触市场部的各项工作及业务，对如何做好一名市场部经理有较深入地了解和认识。我希望能 在市场部经理的岗位得到进一步的锻炼，为公司市场部的发展作出自己更大的贡献。

三是具有良好的个人综合素质。临近而立之年的我，精力充沛，求知欲旺盛，敬业精神强，加上功底扎实，对新事务的接受能力和知识更新速度能够适应信息化快速发展的需要，能够全身心地投入自己所热爱的工作，为烟草的改革和发展再立新功。

三、形势任务激发了我奋发的力量

的聪明和才智。

一是以规范员工行为为根基，狠抓各项管理制度的落实。通过从日常考勤、政令执行、服务实施等基层工作的细微之处发现问题，寻找差距，约定符合本市场部管理工作实际的规章并督促照章办事。调整督察考核办法，淡化销量指标的考

核，提高基础工作考核比重，强化基础工作。引导通过一段时间的跟踪督导使市场部的规章成为员工的工作习惯，并进而促进各项管理制度执行力的提升。

重点骨干品牌发展步伐。

三是摆正位路，认清职责，当好营销中心领导的参谋和助手。市场部经理可以说是“兵头将尾”，上对营销中心领导，下对市场部客户经理，既是管理者，又是办事员。在工作中，应当摆正自己的位路，在自己的职责及领导授权的范围内开展工作。要与营销中心领导在工作上保持高度一致，充分发挥自己的模范带头作用，努力把自己分管的市场部工作抓起来，抓出亮点抓出特色。

四是搞好团结，合作共事。团结就是力量。一项事业，一项工作，只有市场部全体客户经理团结一致，才能保证完成。作为一名市场部经理更要搞好团结，在工作中，学习和发现他人的优点，查找、纠正自己的缺点，识大体，顾大局，真正做到思想上同心，目标上同向，行动上同步，工作中同干，同心同德，携手共进，增强市场部的凝聚力和战斗力。

五是发挥优势，勇挑重任。充分发挥市场部带头人优势，把各项工作做在前面；发挥自己客户面广和营销业务优势，积极拓展市场，发展忠实客户；发挥个人文化基础优势，大力宣传我们的烟草事业。努力做到严格要求，严密制度，严守纪律，勤学习，勤调查，勤开拓。以共同的目标团结人，以有效的管理激励人，以自身的行动带动人。努力做到大事讲原则，小事讲风格，共事讲团结，办事讲效率。管人不整人，做事做实事。用真情和爱心去善待我的每一个同事，使他们的人格得到充分尊重，给他们一个宽松的发展和创造空间。

各位领导和同仁，我们每个人的命运已经与公司的命运紧密联系在一起。作为公司的一名员工，无论在哪个工作岗位，都应该为公司的发展奉献自己全部智慧和力量。因此不管

今天的竞聘结果如何，都必将激发我对烟草事业的更加热爱和积极工作的更高热情。感谢您们给了我这次表达的机会，我将珍惜眼前的拥有，珍惜所有的感动。最后我用一句警句激励自己：让风吹起来，我愿意到风口浪尖去！

谢谢大家！

尊敬的各位领导、评委老师：

大家好！

我叫，今年31岁□20xx年毕业于山西大学。毕业后于20xx年7月到山西慧光房地产开发公司作销售工作□20xx年8月至20xx年7月在服装行业摸爬滚打□20xx年进入山西一卓有限公司(李宁)工作，从而喜欢上了运动服装这个行业□20xx年5月到贵人鸟山西分公司从事市场拓展至今。我今天竞聘的是市场部经理，先感谢公司领导给予我这次学习和锻炼的机会，正是大家的支持和厚爱，才使我有信心走上这个竞选的舞台。

我参加竞聘的理由有三点：

第一点：不想当将军的兵，不是一位好兵。对于青年人而言，越是新的工作和环境，就越富有吸引力和挑战性。市场部经理就是这样一个挑战与机遇同在，压力与动力并存的职位，它是公司市场部运转的核心、桥梁，工作强度和工作难度都很高，我认为在这样的压力下工作，能够学到新知识，开拓视野，挖掘潜力，有利于自己的全面发展。

第二点：我认为自己具备了从事市场经理所必须的个人素养。

首先，我有较强的敬业精神，工作认真负责，有着严明的组织纪律性和吃苦耐劳的优良品质。

其二，我对服装行业很感兴趣且思想活跃，可塑性很强。我

能够很快地接受新事物，适应新环境。

其三、我信奉诚实的做人宗旨，提倡团结，遇事懂得及时征求他人意见，能够与同事一道，共同打造一个充满凝聚力和生命力的战斗团队。

第三点：我认为自己具备了从事管理市场部所必须的知识和能力。

首先，从20xx年至今，我有近6年的服装市场的开拓和管理，从休闲装到保暖内衣再到运动行业，积累起了比较丰富的产品知识和谈判技巧。

其次，我平时注意对公司营销政策、人员管理的收集和学习。现在，我已经对公司的经营方针和业务流程有了一个直观认识。

再次，我性格外向，具有一定的语言文字功底，且具备了较好的语言表达能力和组织协调能力，这便于我将心比心，联络感情，与人和-谐共处。

这次，如果我能竞聘成功，我不仅只是把它当作对过去工作的认可，也是把它作为我事业启航的鸣笛。我相信有信心做好本职工作，一是求实意识强，不论何时何地踏踏实实做事，老老实实做人，不会做有损于公司利益的事情；二是责任心强，任何事情都认真去做，一丝不苟；三是协调意识，与部门之间的工作沟通，确保工作的及时完成。但是也有自己的不足之处就是在工作上的细化不够，虽然每日有工作的计划和安排，但是细节方面的工作还有不到之处，我会在今后的的工作中注意改正的。

最后，在我竞讲结束前想向领导阐述一点：假如我竞选为市场部经理，我要把所有的措施落实到实际工作中，并在工作中得到效果、产生效益，我相信我会把工作做的更好，请领

导看我的实际工作。

谢谢大家！

各位领导、各位评委：

您们好。站在这里作竞聘演讲，要感谢西藏联通给了我这样一个公开接受组织挑选、充分展示自我的机会；更感谢西藏联通为我提供交流锻炼的良好平台。

第一部分 进藏以来的工作回顾

20xx年5月，我同其它交流同事一起，来到西藏联通工作。随着工作空间的转换，我在思维方式、工作方法和生活习惯上进行了积极有效的的适应与调整。两年来，在各位领导的大力支持和关怀下，在各位同事的密切配合和热心帮助下，我坚定思想，务实作风，爱岗敬业，恪尽职守，较好地完成了自己的本职工作和领导交办来的各项工作。

一是做好综合管理工作。在文员工作上，我严要求自己，时刻保持思维清晰，保障集团客户部的上情下达，政令畅通无差错，共计上传下达文件20xx多份。加强督办工作力度，大大提升了部门的工作效率。

二是做好后台支撑工作。加强学习，不断丰富经营支撑的工作经验，熟练掌握了新上线的商机管理、物资采购管理、4006管理等平台的操作，进一步完善了全区系统管控流程及时限考核机制。

三是积极参与公司各项活动。始终保持创先争优的意识，无论在工作纪律上、还是各种事务处理上，还是在企业文化上，我都是积极主动，全力以赴。

四是增强的责任意识和协作精神。积极参与了集团客户事业

部的预算编制、新成立信息导中心20xx年成本的预算编制工作。(业务知识)

五是及时总结工作经验与不足。在实际工作中，我积极运用并推广内地成熟的营销经验、营销技巧，不断总结工作中存在的问题，认真做好工作总结，努力提升自己的工作能力。

第二部分 个人竞争优势及工作思路

一是多年市场营销工作经历，使我具备一名营销管理人员必备的基本素质。在内地工作期间，我从事营销工作时间长达8年，我在营销管理中心主要主抓产品业务流程的制定与细化，对产品的售前、售中、售后进行规划。制定产品营销培训计划，对员工的培训宣讲。(丰富生动一点，要贴近营销实际)

二是多个岗位工作锻炼，使我具备了丰富的业务知识和工作能力。我先后在县级公司计费中心、集团客户部、财务部、客户服务中心、市场营销部等多个部门工作，熟悉相关部室的业务知识。担任过计费账务员、出纳、客户经理、集客部主任、推广主管等多个职务，具备管理人员的组织协调能力。

我懂得了西藏联通工作的丰富内涵，这其中有苦有甜，最重要的是它坚定了我服务边区、奉献青春的信念。

一是抓营销业绩，推进市场营销工作更上一层楼。把工作业绩放在首要位置，明确责任，强化意识，做立以业绩论英雄工作原则。

二是抓市场分析，强化营销策略的针对性和有效性。

20xx年1-10月全区电信行业发展情况(自治区通信管理局)

长;在宽带业务方面，要优化产品功能，深度运营，保持稳步增长;在2g业务方面，要精耕细作，深入挖掘客户消费特征，

实施精准营销;在固话业务方面，要全面评估，促进再利用。(想让它作为一个亮点，证明您的分析能力)

三是注重团结，充分营销一线的好助手。摆正位置，维护正职领导的权威，为主要领导当好助手，搞好团结，增强领导班子的凝聚力。工作中深入基层，知难而上，勇挑重担，为一线营销人员做好业务助手和后台支撑。

四是加强学习，搞好调研，提高业务本领和工作能力。全面了解、熟悉市场营销的基本情况，认真落实集团公司和分公司的工作要求，在学中干、边干中学，及时提高业务本领和实际工作能力。

三、下一步工作工作重点

1、大力发展3g业务。针对西藏流动人群特征，加大宣传力度，提高3g各重点业务在用户中的认知度，积极开展精彩沃体验促销活动;提高自有营业厅3g销售能力;提升3g业务在社会渠道的发展量;加强集团客户、重点客户宣传引导;加大中、低手机终端补贴，保持3g业务在同行业中的领导地位。

对市场竟争压力;扩大销售市场;加大营销力度，增加增值业务派送，稳定高质量的2g用户，同时解决用户实名登记问题;加快手机、固话互联业务，通过产品设计带动用户联动入网，保持2g业务同行业发展速度。

3、强化宽带业务主体地位。拓展光缆□adsl的覆盖范围，在资源覆盖区进行深入挖掘，适时进行上门营销。加强老户回访和保护，将其资源效益最大化。积极扩广信息化产品，发展集团行业用户，在幼儿园、中小学校推广网络可视系统。

5、制定各类促销活动。通过开展春节返乡卡、旅游卡“春季2g促销活动”、“5·17国际电信日主题促销活动”，“沃

爱生活”精彩沃体验等活动，对各渠道灵活运用考核、激励等手段，对用户进行3g知识普及、手机终端演示、应用演示、有奖问答等促销方法，大幅提高了产品方案的承接能力，以销售进一步促进产品的落地推广，发展了大量优质种子用户，销售工作成效显著。

6、提升基础管理水平，完善市场服务支撑职能。严格按内控相关流程开展工作，紧紧围绕市场基础管理工作职责，落实开展了“资费、佣金、号卡资源、欠费、宣传、成本、终端”等基础管理工作，着重于执行力的提升，增进市场服务支撑水平。

各位领导、各位评委，以上是我的一些观点和思路，可能有一些不对之处，敬请批评指正。无论这次竞职结果如何，我都会正确对待，无论在什么岗位，我一样会认真做好本职工作，以更高的标准要求自己，进一步完善自己，实现自己的社会价值。

最后，祝大家工作顺利、身体健康。

珠宝销售竞聘演讲稿标题篇五

今天我竞聘的岗位是市场部副部长。我的心情十分激动，感谢领导们过去对我的培养，信任，支持和鼓励，我充分地珍惜这次机会。

我以前从事的工作是成型车间管理工作职务。我从事销售工作7年间，有丰富的业务知识和处理问题、解决问题的能力。我先后在浙江、黑龙江、山东、辽宁区域负责开发、销售工作。在从事销售工作期间开发杭州金耀胜、临沂王自然、哈尔滨李春富等几个大的经销商，被公司推荐为优秀共产党员。在从事销售工作中我注重理论知识的学习[]xx年在燕山大学通过了高级营销员的考核并取得全国高级营销员资格认证书[]xx

年通过在党校学习取得本科学历。

1、规范市场，统一目前混乱的市场价格，控制串货，精耕细作，增加产品的覆盖地区，扩大销量。首先根据区域内部市场分布情况，设立几个总代理或办事处，规范划定总代理或办事处销售区域，由公司业务员协助将总代理或办事处下面的二级批发商全部挖掘出来，以工厂的名义编织网络，由总代理或办事处和二级批发商签定销售合同，统一市场批发价格，划定各级批发商的销售区域，每一级批发都形成网络，并能控制网络。做到总代理或办事处销售我公司产品时，公司和代理商或办事处到达共赢的目的，否则这个网络还是我公司的网络，达到我们公司市场不受到损失。这样即稳定、扩大了市场，也能检验客户的忠诚度。

2、培养客户的忠诚度。通过建立、规范销售网络达到双赢的目的，客户乐意和我们合作，是因为我们能帮他挣到钱。在运作市场中我们要不断地提升自身的品牌和指名度作为重点，只有这样才能不断提高客户和我们合作的欲望，这才是提高客户忠诚度的唯一办法。

3、针对竞争对手破产的机会，抢占竞争对手市场。充分了解、利用竞争对手市场的销售网络，扩大我公司产品的市场区域。比如山西市场，原业务员李套即负责山西业务，我公司今年出把他设为我公司山西太原地区总代理，利用网络销售我厂产品，效果不错，可以推广。

4、配合公司加强打假力度，提高我们公司产品信誉度。

5、对不同的市场采取不同的销售政策。对老市场应增加销售品种，提高终端的覆盖密度来挖掘市场潜力，精耕细作，坚壁清野，维护利基。对新进入的相对空白市场采取差异化进入，逐渐渗透，终端拦截的手段拓展市场。

6、加强销售人员考核管理，组建一支能吃苦耐劳，敢打硬仗，

团结合作，能为客户提供增值服务的销售团队。

7、努力调研市场，研究对手的销售策略，发现市场的变化和
需求，密切联系客户，及时反馈有价值的信息给工厂，用于
指导我们应对市场变化，做出调整。

如果这次我能竞聘上市场部副部长的岗位，我将不遗余力地
履行自己的职责，按照工厂发展地要求，周密计划，密切组
织，通盘考虑，紧紧以市场为导向，以竞争对手为主要目标
来指导我们的销售工作，将我们的市场做好做大，编织销售
网络。我将一如既往地扎实工作，努力学习，追赶和同志们
的差距，尽快地提高自己。请支持我，谢谢！

珠宝销售竞聘演讲稿标题篇六

——市场拓展管理竞聘演讲稿

（演讲提示：在竞聘演讲中，最重要的是在仪态和演讲中都
体现出真诚和自信。因此，演讲中，身体要略向前倾，表现
出与观众交流与亲近的姿态，赢得大家的认可。）

尊敬的.各位领导、各位评委：

大家好！我叫程晓容，如果说，一粒种子，只有深深地植根
于沃土，才能生机无限；那么一名员工，只有置身拼搏创业
的氛围，才能蓬勃向上！走进联通，我走了一个“团结有为、
拼搏逐梦”的集体，走进联通，我在不断地成长，成熟！今
天，我演讲的题目是：，我愿在不断的挑战自我、超越自我
中，为联通的发展做出自己的贡献！

（个人经历和优势的介绍应用平和谦逊的语气）

下面我介绍一下我的个人情况。

我今年27岁，毕业于遵义师院，**学历□20xx年底应聘到联通公司数据与增值业务部，从事数据客户收费与维系工作。随后**年，进入**部门工作；目前从事**工作。由于我积极上进，肯吃苦，甘付出，我先后获得中国联通贵州分公司先进个人称号。

各位领导，我今天参加竞聘，不仅仅因为自己在工作中做出过一点成绩，更因为自信有我担任这一职务的能力和优势！
竞聘网版权所有，如需转载请注明！

优势之一，我具有严谨细密扎实高效的工作作风。我个人的性格特点是做事追求完美，无论什么工作，不干则已，要干就要追求卓越，力争达到一流水平。这种性格促使我自加压力、负重奋进，竭尽全力争取把本职工作做得最好。无论是数据客户收费与维系工作，还是组织客户开展行业拓展训练，我都以强烈的事业心和责任感，严谨细密，一丝不苟，高效快捷地工作。在工作中养成了不怕吃苦、迎难而上、甘愿奉献的品质，造就了勇于承担责任，永远不言放弃的坚强性格。这些都将为搞好市场拓展与管理工作的奠定了坚实的基础。

优势之二，我具有从事拓展管理岗所需要的综合素质，以及组织、领导、管理、协调能力。首先，05年，我接管了在那时最混乱、最复杂的直销团队，并采取了一系列管理协调手段、拟订了相应的管理办法与考核机制，使直销队伍得到扩展、稳定、提升。同时，也提升了我的综合知识与管理能力。其次，06年我任行业拓展一组组长，在此期间带领行拓一组坚持以客户需求为导向、以企业发展为目标，以用户满意为宗旨，以团队协作为纽带，经过不懈的努力在量收方面得到逐步增长。再次，我曾负责全省企业家讲座、贵州十佳都市人物颁奖晚会、贵州信息产业技术与高层论坛、“世界风”杯贵州联通用户网球邀请赛等集团客户部所有的大型活动业务宣传，得到领导认可，受到了各届的好评。

优势之三，我好学上进，善于与人沟通，能在工作中拓展业

务，提高自己□20xx年底，我刚刚进联通公司时，对各种业务根本不了解，不知道如何入手。然而我热情好学，能迅速融入集体，在维系与收费中，我很快学到怎样与客户沟通、交流与相处。在维系与收费的同时能收回前一任收费人员无法收取的坏帐是我最大的满足。进入集团客户部后，我白天上班晚上学习与业务相关理论，在不断学习与实践积累经验 and 知识，从而使自己的业务能力与知识储备迅速得到提升！

（下面讲工作思路的地方应注意有起有伏，细细道来，讲到要点的时候要提高语调，注意抑扬顿挫）

1、抓市场和人员队伍建设，为公司明年业务的快速发展构筑平台。我要在深入调研、综合分析和对市场趋向进行科学准确预测的基础上，制定出明年的市场拓展方案与部门总体规划，在07年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，把握好市场动态，搞好人员队伍建设，为公司业务发展提供保障，为公司业务的快速发展构筑平台。

2、抓营销，促进各项业务快速增长。我将强化分层营销和目标营销，以扩展项目渠道、增加佣金激励、建立任务考核制度等为手段，确定分阶段的营销目标，如继续开展好“三角营销”活动，继续跟进“烟草新时空”、“061新时空”和“振华新时空”项目等。大力扩张优良行业、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。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。

3、抓服务，促进竞争优势的形成。树立全新的服务理念，加强对集团客户的售后服务和客户维系工作，并致力于提供超越客户期望的产品。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，并以满意化超值服务

二次开发老客户，达到有效益拓展的目的，积极促进竞争优势的形成。

4、抓信息，做好信息收集处理工作。我积极建立营销拓展计划，畅通业务渠道，并及时掌握当前的市场动态，定期对客户、竞争对手、销售渠道、营业厅、营销环境进行深入调研。同时建立经营活动分析制度，向分管领导提供营销拓展策略和改进方案，从而使我公司在竞争中永远占得先机。

尊敬的各位领导、各位同仁，今天我以年轻人特有的激情和豪迈郑重承诺：爱岗敬业，拼搏创新、奋勇向前！我将和各位一起团结有为、拼搏逐梦，创造我联通公司的绚丽未来！（结尾部分应当讲得有激情且真诚，以感染观众，赢得好感）

我的完毕，谢谢大家！

珠宝销售竞聘演讲稿标题篇七

我叫xxx□今年x岁，xxx学历。今天我是带着一份感谢走上演讲台的。真诚感谢领导们给我这次竞聘机会，让我有一个展示自我的平台；同时今天我也是带着一份梦想走到这里的，期盼着小小的讲台将是我放飞理想的新起点。

成为移动公司的一名营业员是我的梦想，因为对这个岗位我有着深厚的感情。我曾幼稚的认为营业员的工作十分简单，每天不过站站柜台；我又认为营业员的工作十分枯燥，不能催发年轻人的青春活力。但移动老员工们工作中的一个个甜甜的微笑，对顾客一声声亲切的问候，以及客户们离开时一份份满意与快乐，才让我真正理解了这份工作。原来，提供崭新的生活方式，让所有人享受快乐，是黄梅移动人真挚的追求。于是，移动公司至诚的服务理念、和谐的人文氛围、深邃的企业文化、广阔的个人发展空间，深深的吸引了；于是，移动人标志服的蓝色成为我最喜欢的颜色；于是”中国移动“这四个字在我心中成为圣洁的符号；于是，我坚信，

选择中国移动就是选择人生发展的机遇。

我是今年六月份正式到营业岗位工作的，在穿上这身蓝色标志服的一刹那，我深感自豪的同时，也感到了肩上责任的重大：因为，我虽是一名普通的营业员，但我深知，我的一举一动、一言一行，代表着企业的形象。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：一定要做一名合格的、优秀的营业员。

说起来，做一名营业员容易，但要做一名优秀的营业员就难了。虽然我有做营业的基础，但毕竟原来的工作量孝所办的业务种类单一，跟营业岗位繁重的工作量比起来，真是相差太多了。我知道，熟练的业务知识、业务技能是衡量一个营业员是否合格的基矗为了尽快的熟悉业务，我虚心的向老营业员请教，也从不放过任何可以利用的休息时间去学习。功夫不负有心人，在很短的时间内，我熟知了业务，看着客户满意的目光，我也欣慰的笑了。

有人说，营业员的工作是枯燥的，但我说，营业员的工作是神圣的，我热爱它。创造无限通信世界，提供崭新的生活方式，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，热情的、真诚的接待每一位客户，让客户高兴而来，满意而归，让他们真正的、实实在在的享受我们优质、高效的服务。

随着通信业突飞猛进的发展，市场竞争也越来越激烈，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一笔收入，失去一份信任。为了尽可能的保住用户，我耐心的讲解我们xx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。但有一些客户根本

不听你的解释，对你大喊大叫，满口脏话，我委屈的泪水在眼睛里打转，但我忍住了，不让眼泪掉下来。我想，我委屈一点儿不算什么，只要我们公司的利益不受损害，用户发泄一下又何妨呢。每天周而复始的工作，这样的事情经常会发生，但我始终牢记我们企业的服务宗旨：“追求客户满意服务”，我用真心、真诚与客户筑起了心与心之间的桥梁。

在中国向信息化社会迈进的今天，移动电话已经成为人们越来越重要的通信工具，它不仅能够满足人们语言沟通的真正需求，还能满足人们娱乐、休闲、商务、学习等更多层次的需求。这就要求我们营业员不仅要有扎实的业务功底，还要了解客户的需求，及时的向公司反馈信息，根据客户的需求，满足他们更高层次的需要。为此，我经常看有关xx方面的信息，了解新形势，掌握新动向，在业务不忙的时候，也和客户沟通，征求他们的意见和建议，及时反馈给公司。

我知道，我到营业工作的时间短，虽然我努力了，但还有很多不足。如果这次我竞聘成功了，在今后的工作中，我会更加努力，因为我热爱这项工作，爱岗敬业，是我一生无悔的追求；如果我竞聘失败了，只能说我离一个优秀的营业员还有差距。即使我离开公司，我依然会关心xx事业的发展，因为这片蓝色的天空带给我无限的梦想。

我的述职报告结束了，希望领导们能给我一个机会。谢谢。

珠宝销售竞聘演讲稿标题篇八

尊敬的各位领导、评委老师：

大家好！

我叫**，今年25岁，2000年毕业于**学校，现在即将修完**研究生专业的学习。毕业后我被分配到数据机房工

作，20**年2月到网管中心办公网整改办公室负责办公网维护及管理工作，20**年至今在支撑共享中心负责办公网这项工作。这次我竞聘的部门是市场营销部。首先感谢公司领导给予我这次学习和锻炼的机会，同时，借此之机向多年来给过我帮助和关怀的领导、同志们表示真诚的谢意！正是大家的支持和厚爱，才使我有信心走上这个竞选的舞台。

我参加竞聘的理由有三点：

第一点：青春需要理想，梦想不生长于艳阳高照的温床。对于青年人而言，越是新的工作、新的环境，就越富有吸引力和挑战性。市场营销部就是这样一个挑战与机遇同在，压力与动力并存的大舞台，它是塑造和代表企业形象的大使，是沟通和联系社会公众的桥梁，工作强度和工作难度都很高，我认为在这样的环境中工作，能够学到新知识，开拓新视野，挖掘新潜力，有利于自己的全面发展。

第二点，我认为自己具备了从事市场业务所必须的个人素养。

首先，我有较强的敬业精神，工作认真负责，有着严明的组织纪律性吃苦耐劳的优良品质。虽然我是一名女孩子，但是在我的字典里面，没有娇滴滴这三个字。不管是加班加点，还是外出奔波，我绝不会因为自己是女性而退缩。

其二，我年纪较轻，兴趣广泛，思想活跃，可塑性强。我能够很快地接受新事物，适应新环境，融合到新集体中去。

其三、我信奉诚实、正派的做人宗旨，坚持团结而不特立独行，尊重权威但不妄自菲薄，遇事懂得及时征求他人意见，能够与人一道，共同打造一个充满凝聚力和生命力的战斗团队。

第三点，我认为自己具备了从事市场业务所必须的知识能力。

首先，从1996年至今，我进行了近10年的数据通信专业的系统学习，工作以来我先后在三个部门锻炼过，从事的'主要是网络的维护和优化工作，积累起了比较丰富的网络知识和计算机技术知识。我认为业务工作不仅仅只是一条单行线，如果有了专业技术知识作支撑，就可以更加从容地面对用户，更加自信地面对市场。

其次，我平时注意对公司营销政策的收集和学习，近年来，我进过公司，进过学校，走近过广大普通用户，向他们面对面地宣传公司的营销政策，遇到不清楚的地方我都会立即向人请教，摸清吃透。现在，我已经对公司的经营方针和业务流程有了一个直观和大体的认识。

再次，我性格趋于外向，具有一定的语言文字功底。上学期间经常上台演讲，工作以来又有几次主持大型晚会的实践锻炼，慢慢地积累了一些与人交谈、演讲演说的语言艺术，具备了较好的语言表达能力和组织协调能力，这便于我将心比心，联络感情，与人和谐共处。

学习知识要“深”。我会以强烈的紧迫感和责任感抓好学习，诚恳地以身边人为师，以互联网为师，自我加压，勤学好问，联系实际，善于总结，既要融会贯通业务知识，又要虚心采撷领导和同事们工作经验，尽快转化为自己实际的工作能力。

进入角色要“快”。市场经营部是一个精诚团结、配合默契的团队，进入这个部门我一定要维护集体荣誉，尊敬领导，真诚地与周围同事做朋友，言行一致，与他们建立起志同道合的良好关系，形成合力；我还要尽快地转换角色，更新观念，调整好自己的心态和工作方式，以一种崭新的视觉看待问题，解决问题，使自己的所作所为能够从体现部门的工作性质出发，从适应部门的人文环境出发，从彰显部门的办事风格出发。

基础工作要“实”。市场经营部的部门性质决定了一切工作

的出发点始于市场，最后的归宿也是落脚于市场，为此我一定会报着不怕遭白眼、不怕吃闭门羹的态度，多深入市场，贴近用户，采集和整理第一手有用资料，尽可能多地掌握分
类别、分层次的情况，便于科学地分析、研究和预测。

提供信息要“准”。要在夯实平时工作的基础上，提高资料分析的准确性和可行性，为领导的科学决策提供事实依据。

如果这次竞聘我失败了，我也不会气馁，说明我离公司对我的要求还有一定的距离，这将促使我在以后的工作中，励精图治，努力学习，勤奋工作，一如既往地为公司的发展添砖加瓦。

最后，我要说的是：

青春因理想而激昂，人生因执著而铿锵。

谢谢大家！