

# 汽车推广文案 汽车行业领导演讲稿(精选7篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 汽车推广文案篇一

今天我发言的主题是：严把质量守住我们生命的底线。

当今社会快速发展，面对社会发展的新常态、新状态，市场经济体制更加规范和法治化，我们所从事的汽车行业面临着严峻的行业竞争，逆水行舟不进则退，可以说我既面临着良好的机遇，也面临着更加残酷的挑战。在市场优胜劣汰的竞争法则下，要实现生存，要实现发展，唯一的途径和方式就是要牢牢把握住我们的产品质量，依靠质量，我们才能生存，才能发展。

如何加快质量建设，严把质量关，关键的基础就在于我们的每一位员工。因为，我们的每一位员工即是公司产品质量的缔造者，也是公司宝贵的财富，更是公司发展的源动力。

作为公司的一份子，严把质量，就是要求我们要树立强烈的危机意识，只有树立危机意识，我们才能主动的、正确的、全面的去看待我们的市场、我们的产品、我们的客户，真实的了解我们所处的环境状况，做到知己知彼，百战不殆。当前，我国的汽车行业发展快，虽然市场广阔，但是市场和客户的标准和要求也越来越高，越来越严格，质量是这场无声战役中最关键的核心点，谁家的质量好，谁家的质量过硬，谁就能占据市场的主动权，赢得市场，赢得生存的空间，反之亦然，因此，我们要牢固树立危机意识和质量观念，才

能让我们的路走的更远。

作为公司的一份子，严把质量，是我们每位员工的天职，客户是我们的衣食父母，只有做好我们的产品，把好我们产品的质量，客户才会满意，公司才会有信誉，倘若一个质量残缺的商品，流入到了客户的手中，不仅会毁掉我们公司的名誉，更能砸掉我们的饭碗；所以，面对质量关，容不得我们有半点松懈和懈怠，在各自的工作岗位上，我们每个人都要严格执行各项规章制度，作业流程，要以高度的责任感，去做好我们的各项工作。

严把质量也是公司未来科学发展的重中之重，是公司生命的基础，在市场化的今天，我们也将会把严把质量作为一项长期的工作狠抓不懈，坚持不懈，做到久久为功；同时，公司也会赏罚分明，结合实际出台一系列的激励举措，对严把质量的员工进行奖励，对因工作原因造成各种质量问题的员工进行处罚。

各位同仁们，欣逢盛世，进击者荣、畏缩者耻。前方的道路已明确，面对未来，让我们怀着共同美好的发展之梦，风雨同舟，齐心协力，用我们满腔的热血与激情，用我们实干，用心用力做好我们的每项工作，用心用力严把质量关，守住守好我们生命的底线。

最后，我坚信在各位的共同努力下，我们有信心、更有能力，让我们的未来更加美好。

## 汽车推广文案篇二

大家好！

一个微笑就能拉近你与客户的距离，一个微笑就能体现对客户尊重，一个微笑就能展示你工作价值的实际意义。

我们配件部门就是一个服务窗口。

世界上最伟大的推销员，乔·吉拉得曾经说过“当你微笑的时候，整个世界都在微笑”。

自从单位推行微笑服务活动以来，我们就把微笑作为服务窗口的一张名片，在岗位服务技能上，我们把“您好”不离口，“请”字放前头，“对不起”时时有，“谢谢”跟后头。做到面对每一位客户都是一个灿烂的微笑。

在工作中，当我们遇到客户不理解和误会时，我们以真诚、耐心、宽容和微笑来迎得客户的理解，让客户感受到了文明、和谐。

微笑的直接效果，在尊重的基础上，赢得了客户的信赖，正是微笑这张靓丽的名片使我们配件销售在市场竞争中赢得了一席之地。

朋友们，当我们的微笑给别人带来快乐的同时，我们自己的人生也得到了升华！用微笑迎宾朋，用微笑服务来共同打造汽运修理厂这张靓丽的名片。

## 汽车推广文案篇三

大家好！

（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。）

国际成功学大师卡耐基说过：“不要怕推销自己，只要你认为自己有才华，你就应认为自己有资格担任这个或那个职务。凭着这句话的激励及多年的工作经验，今天我来参加汽修厂厂长的竞聘，我自信有能力担当起这一重任。

（以下一段以较平实的语气讲，体现出真诚即可）

我叫xxx，今年xx岁，中共党员，大专学历，xx年参加工作，担任了安装队队长，xx年担任汽车队队长，今年五月份开始担任汽修厂厂长。在我主持工作的五个月里，四个月我厂实现扭亏为盈，全部改制第三产业完成。（可以再加一些工作成绩）

（以下讲优势的地方，一定要在自信中表现出谦逊，赢得观众好感）

第一，我具有担任此职务的管理能力。我担任领导职务多年，在企业经营的管理方面积累了丰富的经验。几年来，我认真学习相关业务知识，全身心地投入到工作中，对我厂整个市场情况比较了解，对开拓经营有具体思路，对处理工作中遇到的各类问题和矛盾具有实践经验。在担任厂长期间，我厂出现了一系列的改观，这是大家有目共睹的。此外，我在长期的工作实践中不仅在企业管理方面积累了丰富的工作经验，而且形成了与时俱进的创新能力，这对担任一名厂长而言无疑是必备的素质。

第二，我有较强的沟通协调能力和能力。俗话说的好：得人者兴，失人者崩。一个单位如果没有融洽的内部关系是很难开展工作的。自从参加工作以来，无论在哪个岗位，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，这也练就了我较强的沟通、协调能力，为以后更好的开展工作提供了有力保障。

第三，我具有严谨细致、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。我富有强烈的事业心和责任感，工作严谨细密，一丝不苟，高效快捷，讲求效率。多年的工作经历，使我养成了不怕吃苦、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。

此外，我今年刚xx岁，思想活跃，精力旺盛，能够全身心投入到工作中，同时还具有真诚、随和、宽容、积极、乐观的态度。所有这些，都为做好汽修厂厂长工作奠定了坚实的基础。

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

第一，从整章建制入手，建立健全各项管理制度。我将深入工作一线，开展成本调查分析，确定成本控制目标，明确成本管理的重点部门和相关责任人员，建立健全了各种费用控制台帐，制定降本增效措施，将全年的工作指标层层分解到车间、班组，落实到人头。坚持科技进步，结合汽运公司车辆结构、技术性能及进修频率，及时调整车辆进修流程与技改方案。结合企业实际，在职工中开展技术攻关和技术革新活动，聘请专业技术人员给大家讲课，并派工作人员出去学习，有效地提高了职工的专业素质与维修技术，提高工作效率。在工资分配上，完善了各项考核奖惩办法，坚持“按劳分配”的原则，鼓励多劳多得，将个人收入与经济效益紧密挂钩，实行评分定级分配式的工资，极大地调动职工的积极性，增强企业的活力、凝聚力。

第二，诚信经营，稳扎稳打。质量、信誉是迎接市场挑战的重要资本。我将本着以诚为本的原则，督促职工严把质量关，立足车辆车况保障和维修服务，着力提高服务态度和服务质量，力保为顾客提供一流的服务，并用良好的市场信誉，去稳固老客户、吸引新客户。业务上做到不等、不靠、不怨，主动出击，做好本地汽车的维修同时积极开拓外地市场，不断拓展业务范围。

第三，积极改革，探索契合市场化经营的新路子。目前品牌汽修店已成为汽车维修保养的主力军，对此我们也要大胆尝

试此项业务，通过一定的市场调查，选择一个或多个国际名牌，进行加盟连锁，寻求新的经济增长点，使修理厂在激烈的市场竞争环境中焕发出新的活力，从而多面的提高我厂的经济效益。

第四，加强学习，努力把自己培养成多元化复合型人才。当今时代，单一的人才已不适应社会的发展需求。能在社会的大舞台中脱颖而出的，是那些复合型人才。因此，我将不断加强学习，不仅学习新的业务知识，还要学习管理学、营销、英语等多学科的知识，争取使自己成为新形势下多元化的复合型人才，以适应我厂不断改革发展的需要。

（结尾部分应当讲得有激情，以感染观众，赢得好感）

尊敬的各位领导、各位评委、同事们，我年轻，有激情，有胆识，有思想，有韧劲，更有一颗责任心。如果竞聘成功，我将不负重托，不辱使命，会以百倍的信心和百倍的努力，把职工赋予自己的权力全部投入到为企业创效益、为职工谋利益上，自觉地以党员和党员干部的标准严格要求自己，把单位的利益放在第一位。“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”我可以不是一个语言的巨人，但我一定要是个行动的巨人。相信我，我会以个坚定的行动回报大家的厚爱。

谢谢大家！

## 汽车推广文案篇四

大家好！首先感谢大家给了我这次展示自我，挑战自我，超越自我的机会；感谢各位领导和评委多年来对我的关心与帮助。谢谢大家！

当前，地区有八个汽车驾驶培训学校，拥有教练车276辆，有5个培训学校把车卖给了教练员，3个学校把车承包给个人。今年学习驾驶的人有所下降，再加上当前培训市场混乱，这

给我校的发展面临严峻压力，总公司想也把我们的教练车卖给教练员挂靠公司经营，实行风险同担，利益共享，的经营模式进行经营。我认为，在当前激烈的市场竞争下，使用这种经营模式是顺应市场发展的需要，这必将提高教练员的工作积极性，实现公司经济效益的新跨越。

第一，合理规划，科学管理。如果竞聘成功，我将本这实事求是的原则，根据当前培训市场实际，对现有的学校管理规定和发展规划，进行重新审视，广泛征求大家意见，力求制定更加科学的发展规划和管理规定。同时，严格各项考核制度的'落实情况，在人性化管理的基础上实施制度管理，做到管理的艺术性与科学性的完美结合。

第二，创新思维，开拓市场。创新是灵魂，创新是动力，没有创新学校将会停滞不前，在驾校市场开拓方面尤其要注意创新工作。为此，我将创新工作方法，将科学的营销制度落实到实处，并广泛开展“套餐营销”、“\*\*\*”、“\*\*\*”等营销方式，加大宣传力度，同各主要媒体建立长期的合作关系，将我们的品牌推销出去。

第三，提高质量，做好服务。

## 汽车推广文案篇五

首先感谢公司领导为我提供这次展现自我的机会，我对自己能在xxx这样一个充满生机与前程的企业里工作，感到十分荣幸；其次我更要感谢公司领导采取竞聘上岗的用人机制给了我这次可以充分展示自己的机会，今天我竞选的主题是：只有付出，才会有收获。

我叫文诚，现任公司销售部经理[]20xx年10月份加入瀚龙宝诺大家庭。见证了我们公司从基础建设到通过验收。当时也参与了服务团队的组建，并在前期设备和人员不足的情况下，处理了两起质量故障从而避免了更大的投诉。由于销售部的

需要我在4月份初从服务部调任销售岗位，也在着手重建销售团队。

公司总经理肩负着上传下达的重要使命，不仅仅要协助公司的总体规划和目标任务，制定计划、方案并指导工作的有力实施。又要发扬团队精神，充分调动各部门经理和员工积极性，与员工打成一片，及时了解员工的意见和建议，准确及时的处理员工的呼声，坚持“上为领导分忧、下为群众服务”的原则，做好协调工作。

总经理既是“忙家”、“杂家”，又是“管家”，因此，必须把为领导分忧和服务于员工群众的“中心”工作作为出发点和落脚点。把“参与政务”、“管理事务”、“搞好服务”三大职能统筹兼顾，合理安排，做到：“调研围绕市场转，协调围绕领导转，服务围绕客户转，决策围绕信息转”。从而使经营、网络各项工作目标更明确，重点更突出。

做为公司总经理，要内强素质，外树形象，是展示公司实力和面貌的主要一员，总经理工作效率的高低直接关系到整个公司运转速度的快慢，销售指标的完成与否、经营的成败，因此总经理除了具备较强的业务、管理能力、还要学习对报表分析、策略制定等方面的基本知识，也就是说应该具备多方面的综合素质。

多年军营摸爬滚打练就了我越挫越勇的性格和团结意识也使我怎样爱身边每一个人。军事训练容不得一丝差错，更不允许有任何理由所以我有很强的执行力，我会和总公司保持高度一至，完成好各项任务。我信奉广交朋友做人宗旨，能够与公司所有员工团结共事，具有良好的协调能力。并在实际管理工作中，养成了严格照章办事，讲依据、讲原则、讲正气，为人真诚的踏实作风，使我具备了为一名企业管理者的基本素质。如果我当选我会通过身体力行的工作态度，丰富我们的企业文化并培养每一个员工的忠诚度和执行力。

自20xx年从我踏入汽车行业以来，我的十年是从是竞争激烈的珠三角汽车的基层一步步走过来的，从洗车工、车间学徒、前台客代、车间主管、销售顾问、销售主管、分店的销售经理、服务经理，十年来经历了汽车行业一线工作到管理工作，也曾经获得行业内全国汽车销售精英大赛亚军的成绩等，所以积累了较为丰富的汽车行业工作经验。

我思想比较活跃，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，尤其适合在激烈市场竞争条件下的企业管理工作。利用自身较好地表达能力和协调能力，也相信能处理好各种社会关系，达成战略伙伴为公司各项工作开展打下良好的基础。

一个人如果没有追求，没有进取精神，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，就要做得比别人优秀，我相信自己的能力，我自信，经过努力，我一定能成功！因为有一句一直在影响着我，就是“办法总比困难多”。

一个转变是：实现思维方式的转变。从做部门经理时的“领导交办，办就办好”的思维方式向“怎样去办，怎样才能办好”的由被动变主动，围绕汽车市场和管理建设结合实际制订计划，有安排、有检查，保证各项工作落到实处，确保瀚龙宝诺健康有序的开展。

一个目标是：业绩目标。

现100万的产值，不仅要加强内部员工的技能培训外，更重要的是加强与保险公司的合作，一起把服务做上去把蛋糕做大。

一项是建设是：建设企业文化。

公司能够较长期地保持发展的领先地位，最重要原因之一是要有能吸引人、激励人和留住人的独特的企业文化。从某种意义上讲，文化是土壤，人才是种子。文化是一个平台，是有潜力、有才能的人真正发挥作用的平台。开展员工喜闻乐见、寓教于乐、丰富多彩的文体活动和观摩学习活动，丰富职工的业余文化生活，激发干部员工干事创业的工作热情。组织公司员工拓展活动，通过此类活动的开展，丰富员工知识，愉悦身心，增长见识，让员工感受到瀚龙宝诺大家庭的温暖、和谐！

各位领导和同事，面对着大家信任和期待的目光，我看到了希望的所在，同时也意识到压力的所在、责任的所在，但不管是压力也好，阻力也罢，我很自信，相信自己，也相信市场经营工作将会凝聚大家的力量和智慧，相信“阻力”和“压力”都必将成为我们工作的动力。最后我要讲的是：只有付出，才会有收获！

谢谢大家！

## 汽车推广文案篇六

大家上午好！我是国际部四（2）班的谭哲轩，今天我演讲的主题是《汽车科技的发展》。

首先，我来提个问题，同学们有谁知道，宝刀赠英雄的上一句是什么呢？对，是香车配美人，这里的香车指的既不是奔驰也不是宝马，而是古代的马车，嗯，也可以说是当代汽车的前身。

好了，让我们进入今天的主题，我主要从3个方面来和大家分享汽车的发展历程。

### 1. 汽车是怎么发明的？

## 2. 现代汽车使用了哪些科学技术？

让我们进入第一个话题：汽车是怎样发明的？1771年，法国工程师尼古拉设计了一辆自身动力的道路载具，这被公认为是汽车发展的起点。他设计的是一辆蒸汽驱动的三轮车，在正前方有一个硕大的锅炉，热气通过两个气缸来推动前轮转动，这就是最初的汽车。

接着，让我来给大家介绍一下现代汽车科技。目前，汽车逐渐步入电子化，新兴的电子技术取代汽车原来单纯的机电液操纵控制系统，以适应对汽车安全、排放、节能日益严格的要求。最初有电子控制的燃油喷射、点火、排放、防抱死制动、驱动力防滑、灯光、故障诊断及报警系统等。

90年代以后，陆续出现了智能化的发动机控制、自动变速、动力转向、电子稳定程序、主动悬架、座椅位置、空调、全球卫星定位等不胜枚举的智能化自动控制系统等。

随着汽车电子技术的发展，汽车智能化技术正在逐步得到应用，用户可以轻松、安全地拨打电话、听音乐、收发信息等，如果将汽车电子化定义为“功能机”时代，汽车网络化，即车联网，将依托于汽车制造商、经销商与运营商，汽车电子化与智能化实现“人-车”互动，车联网实现“人-车-网络”的互动，而智能交通将实现“人-车-网络-路”的互动。可以预见，汽车的电子化、智能化还将出现许多新系统、新成果，使驾乘汽车变得更加安全、环保、节能、舒适和愉悦。

我的观点就是：我相信在不久的将来，汽车科技一定会发展得更好！

## 汽车推广文案篇七

首先感谢公司领导为我提供这次展现自我的机会，我对自己能在瀚龙宝诺这样一个充满生机与前程的企业里工作，感到

十分荣幸;其次我更要感谢公司领导采取竞聘上岗的用人机制给了我这次可以充分展示自己的机会，今天我竞选的主题是：只有付出，才会有收获。

我叫文诚，现任公司销售部经理□xx年10月份加入瀚龙宝诺大家庭。见证了我们公司从基础建设到通过验收。当时也参与了服务团队的组建，并在前期设备和人员不足的情况下，处理了两起质量故障从而避免了更大的投诉。由于销售部的需要我在4月份初从服务部调任销售岗位，也在着手重建销售团队。

今天，我竞聘的职务海南瀚龙宝诺汽车销售有限公司的总经理。

下面先谈谈我有对总经理岗位的认识：

一、公司总经理即是管理者，同时又是执行者。

二、公司总经理职务涉及到公司的方方面面，关系到员工的切身利益。

总经理既是“忙家”、“杂家”，又是“管家”，因此，必须把为领导分忧和服务于员工群众的“中心”工作作为出发点和落脚点。把“参与政务”、“管理事务”、“搞好服务”三大职能统筹兼顾，合理安排，做到：“调研围绕市场转，协调围绕领导转，服务围绕客户转，决策围绕信息转”。从而使经营、网络各项工作目标更明确，重点更突出。

做为公司总经理，要内强素质，外树形象，是展示公司实力和精神面貌的主要一员，总经理工作效率的高低直接关系到整个公司运转速度的快慢，销售指标的完成与否、经营的成败，因此总经理除了具备较强的业务、管理能力、还要学习对报表分析、策略制定等方面的基本知识，也就是说应该具备多方面的综合素质。

一、多年的军旅生活我具有较强精细化管理和超强的执行力，并练就了我身体立行的性格作风。

多年军营摸爬滚打练就了我越挫越勇的性格和团结意识也使我知道怎样爱身边每一个人。军事训练容不得一丝差错，更不允许有任何理由所以我有很强的执行力，我会和总公司保持高度一至，完成好各项任务。我信奉广交朋友的做人宗旨，能够与公司所有员工团结共事，具有良好的协调能力.并在实际管理工作中，养成了严格照章办事，讲依据、讲原则、讲正气，为人真诚的踏实作风，使我具备了为一名企业管理者的基本素质.如果我当选我会通过身体力行的工作态度，丰富我们的企业文化并培养每一个员工的忠诚度和执行力。

二、我有工作的事业心和脚踏实地的敬业精神.

自20xx年从我踏入汽车行车以来，我的十年是从是竞争激烈的珠三角汽车的基层一步步走过来的，从洗车工、车间学徒、前台客代、车间主管、销售顾问、销售主管、分店的销售经理、服务经理，十年来经历了汽车行业一线工作到管理工作，也曾经获得行业内全国汽车销售精英大赛亚军的成绩等，所以积累了较为丰富的汽车行业工作经验。

三、有较强的创新意识和社交能力

我思想比较活跃，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，尤其适合在激烈市场竞争条件下的企业管理工作。利用自身较好地表达能力和协调能力，也相信能处理好各种社会关系，达成战略伙伴为公司各项工作开展打下良好的基础。

四、最重要的一点，我有强烈的进取心和永不服输的精神。

一个人如果没有追求，没有进取精神，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，就要做得比别人优秀，我相信自己的能力，我自信，经过努力，我一定能成功！因为有一句一直在影响着我，就是“办法总比困难多”。

一个目标是：业绩目标。

今年我们雷诺中国总部下给我们任务是销售实现290台，从目前来看我们现在销售工作上做得还不够，第一个季度才实现20台不到意味着我们后面三个季度要完成90台交车，这个任务看似很艰巨，但我相信每天都在坚持提高团队的战斗力，与市场部不断的开拓我们的市场，目标总会一步步的去实际。售后团队我们要初步实现100万的产值，不仅要加强内部员工的技能培训外，更重要的是加强与保险公司的合作，一起把服务做上去把蛋糕做大。

一项是建设是：建设企业文化。

公司能够较长期地保持发展的领先地位，最重要原因之一是要有能吸引人、激励人和留住人的独特的企业文化。从某种意义上讲，文化是土壤，人才是种子。文化是一个平台，是有潜力、有才能的人真正发挥作用的平台。开展员工喜闻乐见、寓教于乐、丰富多彩的文体活动和观摩学习活动，丰富职工的业余文化生活，激发干部员工干事创业的工作热情。组织公司员工拓展活动，通过此类活动的开展，丰富员工知识，愉悦身心，增长见识，让员工感受到瀚龙宝诺大家庭的温暖、和谐！

各位领导和同事，面对着大家信任和期待的目光，我看到了希望的所在，同时也意识到压力的所在、责任的所在，但不管是压力也好，阻力也罢，我很自信，相信自己，也相信市场经营工作将会凝聚大家的力量和智慧，相信“阻力”

和“压力”都必将成为我们工作的动力. 最后我要讲的是：只有付出，才会有收获！

演讲完毕，谢谢大家。