

2023年浮躁的演讲稿 市场部岗位竞聘演讲稿(实用5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？下面我给大家整理了一些演讲稿模板范文，希望能够帮助到大家。

浮躁的演讲稿篇一

大家好！

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。

我参加工作已经5年了，5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。

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。

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。

浮躁的演讲稿篇二

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。无论这次竞聘结果如何，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。

浮躁的演讲稿篇三

上午好！

我是__市区二线客户经理__，我竞争的岗位是市场经理。我是20__年__月正式走上客户经理工作岗位的，在一年零六个月的工作过程中，我一直牢记公司领导的警示，坚持“清清白白做人，认认真真做事”的宗旨，以公司的利益为出发点，全身心地投入到工作之中，经过坚持不懈地探索和调整，不辞辛劳地奔走和努力，走出了一条适合区域销售习惯的新路子，取得了一定的成绩。卷烟销售总量和促销品牌销售量屡创新高，在各条线路中名列前茅；销售层面控制也基本定型，今年1至6月销售排名前10%的客户占区域销售总量的百分比均控制在35%以下，超前性地达到了公司的要求。

一、对市场经理岗位的几点理解：

2、市场经理的工作职责。依据公司的整体规划和营销目标，正确分析市场机会，确定目标市场；合理设定销售目标，制订销售计划和销售策略；管理和指导一线营销人员(在__这个营销组织中，市场经理首先是一名营销人员，同时又充当着一线营销队伍的管理者。所以，从这个角度来理解，市场经理的营销能力应该在一线营销人员之上)市场经理最主要的工作职责和任务就是在营销团队中起着教练员和指挥棒的作用，他必须教会和带领一线营销人员通过一系列的营销活动来实现公司的营销目标。

二、对市场经理岗位工作的几点设想：

1、在营销团队中采用说服式、参与式的工作风格，而不是简单粗暴的命令式和不负责任的授权式。公平、公正、公开地开展指标考核、分配卷烟、查错纠错等各项工作，以理服人，以健全的规章制度管理人。

2、完善每天的工作例会制度，加强横向与纵向沟通。鉴于线路分散，所有客户经理无法每天集中的实际情况，计划在电脑平台上设置一个工作例会平台，通过这个平台将当天的各项工作进行指导与安排，对上个工作日的工作统一点评，表扬先进，鞭策后进。客户经理与访销员每个月至少集中一次进行沟通交流，提高工作质量和效率。

3、加强市场信息的收集和分析工作。在以往的工作中，客户经理最基础和最重要的工作——市场信息的收集和分析流于形式，收集到的信息散、乱，有的信息甚至毫无价值，最主要的原因在于客户经理在信息收集和分析方面缺乏指向性，想当然地乱收一通，如此分析出来的结果可想而知。(实际操作)

4、在工作过程中将自己和其他优秀的客户经理在卷烟营销一线积累的一些经验毫无保留地、开诚布公地与团队成员进行交流，取长补短，采取“传、帮、带”的形式提高团队整体

的能力、脑力、挑战力、执行力和凝聚力，着力打造一支“招之即来，来之能战，战之能胜”的优秀团队。

如果竞岗成功，我绝不会骄傲，我会勤勤恳恳、兢兢业业地面对人生的新一轮挑战，力求在新的工作岗位上干出成绩，干出精彩！

如果竞岗失败，我更不会气馁，我会积极努力地寻找差距，缩小差距，超越差距，回到原来的工作岗位从头再来。我相信，我仍然是一名优秀的客户经理！

谢谢大家。

浮躁的演讲稿篇四

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，没有弱者这三个字。不管是加班加点，还是外出奔波，我绝不会因为自己是女孩而退缩。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。我认为自己具备了从事市场业务所必须的知识和能力。可以更加从容地面

对用户，更加自信地面对市场。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.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。

第四.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，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，调整好自己的心态努力工作。

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，便于为领导科学地分析、研究和预测提供依据。

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。

谢谢大家。

浮躁的演讲稿篇五

大家好！

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。

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x年了□x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。

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。

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。