最新微软市场演讲稿 市场部竞聘演讲稿(通用7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。那么我们写演讲稿要注意的内容有什么呢？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。

微软市场演讲稿篇一

大家好!

今天我大胆在这里做一次竞聘演讲，我想要竞聘的职位是市场部经理。首先这是凭借于我个人的自信，其次我认为自己有这个能力、也有这个资格进行这次激烈的竞聘。希望大家能够用非常客观的眼光看待我，也希望大家能够在我演讲的过程中仔细聆听。我在进入公司之前就已经从事了好几年的市场了，进入公司之后，我在自己简单的工作上以最高的完成度圆满完成。对于我来说，做市场已经是我能力中的一小部分了，我利用自己的空余时间还学习了管理，也有好几次的管理培训，这让我对管理这一块也有非常大的把握。

市场部是一个非常重要的部门，无论是那一家公司，都是需要市场的。一家公司如果没有市场，那么多么危险的一个处境，我不敢想象。但是我可以肯定的是我们公司的市场部是一个非常团结且努力的团队，在我从事的这一段时间我能够感受到每位同事都在自己的工作上尽职守职。我们员工的表现直接就可以判断出公司的无尽前景，这让我更想为市场部奉献自己的力量。

我做市场已经好多年了，所以市场部的弟弟妹妹们也常常叫我老师，其实这个称呼我也确实有点不敢当，因为我个人确

实有时候也有一些缺陷，我更希望大家叫我哥，这样听起来，我的压力会小一些。做市场的这些年里，我经历了风风雨雨，也犯过很多次错，就像我们部门几个新进来的小伙伴一样，犯了一些低级的错误，但是我们不要怕，因为人无完人，只有犯错之后我们才会更深刻的认识到，原来这些错误是出在什么地方，今后就可以直接避免这些问题了。

我记得以前我有一个朋友说过，“有能力的人不是表现在处理问题的方面上，而是表现在如何去避免问题”。我个人也是非常赞同这个观点的，能够避免一些问题的发生，我们也就可以少花一些精力放在处理问题上了，这样我们的工作效率也高一些。我自认为自己平常遇到的麻烦也比较少，我想这是我自己前期的一个铺垫生效了吧，也就是我朋友口中的避免问题的能力。所以我能够很自信的证明自己的能力，这是和长期积累有着深厚关系的。

我相信如果我竞聘成功市场部经理之后，我能有更大的信心和激情投入此份工作之中，我会尽自己所能带好每一位员工，管理好我们的部门。我希望大家都可以把金钱装入自己的口袋，充实而满足!希望我可以带大家走上一条致富道路!所以请大家多多支持我!

我的演讲完毕，谢谢大家!

微软市场演讲稿篇二

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。不同的岗位历炼了我的意志，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的开展。

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需求，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。

微软市场演讲稿篇三

今天我非常荣幸地在这里参加公司南大街营业厅营销总监的竞聘演讲，心情十分激动。相信这次竞聘将是我今后人生中的又一个大的转折点。

第一、我有一颗热爱公司、热爱财务总监竞聘书工作的强烈的事业心和责任感。

第二、几年来的工作锻炼了我较好的心理素质。

第三、有几年的营销工作实践经验。

第四、我比较年轻，精力充沛，处于人生的黄金阶段，并具有较高的办事效率，对于工作有雷厉风行的作风。

第五、我对人热情，办事耐心。

第一、加强本厅的所有员工的思想政治工作，统一思想，统

一认识，形成合力，展示活力。

第二、带领大家熟悉销售总监竞聘和素质要求，规范行业形象，真正做到内强素质，外树形象。

第三、加强制度化建设和常规检查。

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!如果竞聘成功，在今后的工作中，我会更进一步加强自身业务学习，不断提高自身素质。我想，只要有强烈的工作责任心和事业心，我会很快适应这个工作岗位的。

微软市场演讲稿篇四

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，我十分地珍惜这次机会。

我以前从事的工作是成型车间管理工作职务。我1990年7月毕业参加工作，90年7月至93年7月在子弟学校从事教学工作，93年7月至12月在销售处从事军品计划及统计工作，1994年1月至1999年12月在皮鞋分厂从事计划工作□xx年1月至xx年年3月通过竞聘从事销售工作□xx年年3月至20xx年4月底在成型车间从事管理工作，期间把解放鞋产量从日产6000双提到到6500双，军品从日常4800双提高到5500双。

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xx□xx□xx□xx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3531破产的机会，抢占3531市场。充分了解、利用3531市场的销售网络，扩大我公司产品的市场区域。比如xx市场，原3531业务员李套即负责xx业务，我公司今年出把他设为我公司xx太原地区总代理，利用31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。

我的演讲完毕，谢谢大家！

微软市场演讲稿篇五

大家晚上好！

在担任副总经理期间，我将协助总经理在新的岗位上，积极努力工作，认真履行副总经理的职责,认真学习专业知识让管理走上规范化的轨道,建立能有效按上级要求完成好工作和达成目标的团队,做好“用心服务，平价周到”的经营理念，以三米微笑服务服务广大师生.以上的这两句话是我谨代表两位总经理对全体实超人的一点要求。

在此，我向股东们说，在全球出现金融危机时，我们实训室的股值不贬反升，这是一个非常高的消息!!我相信，我们的合作与交流是我们共同进步的源泉，让我们伸出合作的手，把我们实训室的事业推上一个新的台阶。

最后，祝实训室欣欣向荣，大家身体健康，并通过你们传达，祝你们家人健康、快乐、万事如意。

谢谢大家！

此致

致敬！

检讨人□xxx

20xx年xx月xx日

微软市场演讲稿篇六

您们好。站在这里作竞职演讲，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，熟炼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。

对市场竞争压力;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。

微软市场演讲稿篇七

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，我十分地珍惜这次机会。

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！