

# 用电营销业务提升发言(模板5篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

## 用电营销业务提升发言篇一

### 营销会议演讲稿

各位尊敬的领导、各位优秀的业务精英们大家下午好！金秋八月，丹桂飘香，江海大地，颶浪滔天，在7月19日至8月18日第一阶段的角逐中，通州儿女浴血奋战，战高温、斗酷暑，一举闯关成功。这是全体业务伙伴辛勤劳动的结果，这是全体业务伙伴团结奋战的结果，这是全体业务伙伴同舟共济，齐心协力，为公司而战，为荣誉而战的精神体现，现在我提议，把最最热烈的掌声送给辛勤劳动，努力拼搏的我们自己。

一、业绩分析 当我们全力以赴拓展组织的时候，颶浪行动犹如一道闪电，送来了暴风雨的气息，当滔天的颶浪，扑天盖地而来时，我们犹显措手不及，但是我们通过一阶段的闯关行动，我们用我们自己的行动彰显了通州儿女的铮铮铁骨，让全辖业务伙伴认识到通州公司的全体业务伙伴们是真正攻无不克、战无不胜的寿险精英；但是在一阶段的竞赛中我们也清醒地意识到山外青山楼外楼，俗话说知己知彼，百战百胜，今天当我们感知成绩的同时，我们更是清醒地看到了差距，我们将以为榜样，扬其长避其短，在以后的赛段中力拔头筹，首先有请个险部经理为我们作颶浪行动业绩分析。

二、二阶段企划案宣导 感谢为我们作了细致地分析，让我们在信心百倍乘风破浪的同时，指明了航向，更让我们在第二阶段的赛段当中，认清自我，离清差距。好风凭借力，送我上青云。

今天，市分公司的领导在通州儿女乘风破浪的同时，更是为我们送来一股强风——二阶段的企划案，接下来有请为我们作企划案宣导。再次掌声感谢，我们坚信，借得这股东风，我们一定会扬帆远航，破浪飞腾！

三、介绍李江红 在二分阶段的企划案中，我们多次听到了这样一个名字：李江红，这是一个响彻大江南北的名字；这是一个让全国国寿精英如雷贯耳、充满景仰的名字；这更是一个在相约雁荡山的高峰会上，让数百国寿精英热血沸腾的名字；这更是一个(，请保留此标记。)连续三年蝉联全国团队保费第一名的领军人物的名字；让我们来看一看这是一个跨跃寿险事业的实质八年的普通女性背后的历程：当国寿营销的记者采访李江红的时候，问她何以会有今日的成功？李江红说，她的成功是因为她有一颗感恩的心：要学会感激，感激一切使你成长的人；感激伤害你的人，因为他磨练你的意志；感激绊倒你的人，因为他强化你的双腿；感激欺骗你的人，因为他增进了你的智慧；感激藐视你的人，因为他觉醒了你的自尊；感激遗弃你的人，因为他教会你该独立！成功的人之所以成功是因为其海纳百川的胸怀，因为凡事感激的人拥有的是积极的心态，而心态铸造命运，态度决定一切。只有不断的寻找机会、准备机会、创造机会的人才真正是强者，而一切只看到昨天和今天的人，是没有未来的！李江红从一个普通的女性，跨跃寿险事业的实质八年后，在许多人的心目中，成为一个手持神灯、指引方向的女神。在我们在坐的每一位伙伴的心目中都有一个梦想，如何将梦想有朝一日也像李江红一样变成耀眼的事实？我相信在三季度末我们都将有机会一睹神者风范，一领全国第一的风采，当然也会让我们心中的种种疑惑与困惑迎刃而解！但是机遇总是留给那些已经准备好的人，那么接下来就让我们看一看究竟有哪些幸运儿，率先浮出水面，一揽与寿险女神会晤的先机？

四、互授锦旗：在一阶段的竞赛中，通州的七大区部更是千帆竞发，喜观百舸争流，波涛汹涌，难掩精英豪迈！今天，我们的七员骁将，更是率领各路精英会聚北山饭店，一展飒爽英姿！接下来有请各区部主任上台，互授锦旗！

五、区部主任发言：高经理的

精彩发言无疑是给沸腾的通州精英添薪加油!再次掌声感谢高云飞经理。面对一阶段的小胜小负,相信七大区部主任的心中一定各有感悟,接下来有请各区部主任上台发言。

## 用电营销业务提升发言篇二

大家好!

首先,衷心感谢领导为我提供这样一个公平的竞争机会,使我有幸参与今天的竞争答辩。

我叫中国人才网,是名刚出社会的大学生,入党积极分子,大专学历,在大学暑假期间曾在两所电子厂实习,所学专业是工商企业管理。

站在这里,面对在座的各位领导,我的心里充满感激和希望。同时又或多或少有丝紧张,感激各位给我提供了这样一个难的机会,使我有机会实现自己的人生理想;希望通过我的演讲,使各位领导更多地了解我。

我今天竞聘的岗位是人力资源部营销经理职务,之所以竞聘这一职位,我具有以下优势。

首先,我具备良好的思想品质和爱岗敬业、甘于奉献的精神。在校多年的工作经历,无论是在哪个部门、哪个职位,我都十分注重加强政治思想修养,思想上积极向党靠拢,行动上自觉服从党的利益,牢固树立正确的人生观、价值观。特别是进入院学生会后,面对全新的模式和繁杂的工作,我没有退缩,积极抓住各种机会努力学习,不仅在最短的时间内适应了工作的需要,而且在工作中发挥了一名党员的先锋模范作用。

其次,我具备担任人力资源部营销经理的素质和能力。

我虽只是一名大专生，但是我具备《人力资源管理二级证》、《计算机证》、《驾驶证》、《普通话证》、《营销师证》，具备了营销经理所需的硬件条件；在实习期间，我一直在办公室从事文秘工作，大到工作报告的起草，小到电话通知开会，公文的起草和核稿，简报信息的撰写与编发，行报的编辑和供稿，对外宣传材料的撰写，无论大事小事我均认真对待，圆满完成，对营销行业的整体情况比较熟悉。

累积的工作实践，使我对营销的工作由陌生到熟悉、由熟悉到熟练，而且能够提出创新工作、促进发展的建议和主张，特别是在办公室综合工作岗位上做出了应有成绩。秘书工作经验使我具备了较强的综合管理能力。既有一定的文字能力，又有一定的人事管理经验。我还具有求实认真的工作态度。工作责任心强、适应能力强、肯钻研是我的一大特点，在做任何事情时，我都力求完美，碰到难题会想方设法解决。秘书工作和曾担任团支书、寝室长、课代表、院学生会干部的工作经历还培养了我一定的组织、管理、综合、协调能力，具备了所聘职位要求的素质和能力。

就是强化发展的观念，用发展的思路想问题、用发展的眼光看问题、用发展的措施解问题，紧跟当今世界营销策略的发展潮流，不断学习新观点，注入新思维，创造新方法，实现新突破。

一种是服务意识。服务是我们事业的基础，也是我们事业更快更好发展的前提。任何时候都要树立以客户为中心的经营理念，想客户之所想，急客户之所急，用优质的服务吸引、壮大客户群体，实现经营目的。另一种是管理意识。科学严密的管理是企业健康发展的保证，也是减少漏洞、规范经营的必由之路。只有通过科学先进管理手段，才能建立起廉洁高效、勤政务实、勇于进取的员工队伍，才能实现降低管理成本，向管理要效益的目标。

第一个水平是理想信念水平。带头树立正确的人生观和价值

观，树立明远的发展就是个人的发展，明远的明天就是个人明天的新观念，把为明远奉献作为一种职责、一种骄傲、一种追求，不断激发员工的凝聚力和创造力。第二个水平是工作水平。作为一名领导者，任何工作都要思考在前，计划在前，既要立足当前，又要着眼长远，分清轻重缓急，有的放矢，努力以最小的投入获取最大的效益。第三个水平是业务水平。要紧跟时代的发展，应对日益激烈的市场竞争，就必须不断努力学习新知识，掌握新技能，适应新需求，以过硬的业务，为明远发展服务。

因此，不管我的竞聘能否成功，我都将不改初衷，锲而不舍，一如既往地虚心学习，一如既往地扎实工作，一如既往地追求进步。我真诚地期望各位领导给我一个展示才能、实现理想的机会。

最后，请允许我邀请在座的各位评委、领导一起，用最真诚、最热烈的掌声，为即将脱颖而出的青年干部祝福，为所有参加竞聘的人员祝福，为明远电子厂的美好未来祝福。

## 用电营销业务提升发言篇三

我今年六月满28岁，毕业于xx十四中，学财务专业，98年元月进公司，99年10月以前和处长在仓库共事，做一名仓库管理员，99年11月经同事们的推荐提升为仓库主管，在职期间，加班加点及时快速的为各柜店补充货源，仓库帐务没有出过误差，组织仓库里同事参加公司各项活动，那年还评为了先进工作者。

以上是我简要的工作经历。

下面我谈一谈我参加计划跟单部经理竞聘的理由及个人优势：

主要有6点：

第1点：认同公司的文化观、价值观，愿同企业共成长；

第3点：有较强的工作责任心，上进心，有韧性，督促协调、执行力强；

第6点：入公司9年无重大工作失误及不良作风。

几年的工作，锻炼我的同时也不断地考验着我，我承受着工作的压力，感受着工作中的苦与乐，享受着一份耕耘，一份收获的喜悦，我是热爱我现在所从事的工作的，我愿意为公司的发展更加勤奋努力地工作。

接下来是谈一谈我设想的计划跟单部的工作思路及策略：

策略有6点

第5点、学习现代化的仓库管理办法，完善原辅料仓的管理；

第6点、培养团队精神，建立团队和谐关系，享受工作，享受生活。

最后我想说：多年来的共同工作，在座的领导和同事对我的为人和工作能力应该是很了解的，我的工作表现大家也是有目共睹的，在过去的九年里，在领导的关怀下，在同事们的支持和无私帮助下，我的工作取得了一定的成绩，经过多年工作实践的锻炼，我已经具备了担任计划跟单部经理或是副经理一职所需的协调组织、分析决策和解决问题的综合能力，差的是相应的理论水平和沟通表达的技巧，但是在今后的工作中我一定会不断的学习，培养提升自己，加倍努力干好！

## 用电营销业务提升发言篇四

上午好！我是烟草市区二线客户经理王名，我竞争的岗位是市场经理。我是20xx年6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。

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（在烟草这个营销组织中，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。

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。

如果竞聘成功，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！

如果竞聘失败，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。

## 用电营销业务提升发言篇五

大家好！

一条好的渠道，会引来一池活水；一个好的用人机制，能使无数人才脱颖而出。参加这次竞聘，我的心情是非常激动，因为这是对我多年来工作业绩与工作态度的充分肯定！首先要感谢领导和同志们对我的信任，使我有机会在这里发表竞聘演讲，相信这次竞聘将是我今后人生中的又一个重大的转折点。今天，我演讲的题目是：爱岗敬业，忠于职守，努力争当一名优秀的营销总监助理。

在这个充满生机和活力、挑战和希望并存的伟大时代，我觉得作为一名优秀的营销总监助理，忠诚、奉献、务实和向上



是我的人生目标，实现自我、超越自我、实现人生价值是我的毕生追求。下面我对自己的基本情况向各位做一简单的介绍。

我叫，今年岁，毕业于，本科学历[]20xx年进入营业部工作，先后在柜台、办公室、客服中心工作过[]20xx年8月进入了营销中心担任营销主管至今。回顾往昔，岁月如梭，在营销中心工作的这个年头，我将青春与热忱投入到自己所从事的平凡岗位上，履职尽责，努力工作，从一个业务新兵逐渐成长为一个有担当、敢反思、珍惜人生价值的责任人，曾被被评为等称号。

从年开始，我就在营业部工作。在工作中，我以工作落实为重点、工作创新为特色，不断提高了服务形象和营销业绩，提高了自己的整体素质，取得了良好的成绩，受到了领导的一致肯定。在年的工作时间里，我始终坚持努力学习理论知识，积极践行实际工作，身体力行多个工作环节，从而获得了很多宝贵的经验，为以后工作的深入开展和正确管理打下了坚实的基础。

在工作中，由于踏实肯干、细致认真的工作作风，得到了领导和同事的肯定。我曾在多个岗位做过多项工作，有些岗位虽然时间不长，但无论从事什么工作，轮换什么岗位，我都能够努力把自己融入其中，尽快适应新的环境、新的工作，做到干一行，爱一行，并尽可能做好这一行。在几年的工作中，始终能够保持稳定的心态和良好的工作状态，不断学习，不断进取，不断积累。

在工作中，我一直对照着“老老实实做人，踏踏实实做事”的人生信条在努力。对于上级，能够做到服从安排，努力完成任务，能够以最大的努力去克服困难，以拼搏的精神去履行职责。因此每一点成绩，每一次进步，都是对自己苦干实干的回报。同时，我一直把“爱岗敬业、开拓进取”作为自己的座右铭，把事业放在心上，责任担在肩上，尽职尽责，

埋头苦干。工作的历练，组织的培养，领导和同事的支持和帮助，使我形成了较强的责任意识和强烈的进取精神。

成绩属于过去，激情成就未来。回首过去，我所走过的每一步，都渗透着组织的培养，都凝聚着领导的关心，更有各位同仁的默默奉献。俗话说的好，态度决定一切。没有好的工作态度，就没有好的工作质量。“千里之行，始于足下”我将通过以下几个方面的努力，认真履行岗位职责。

一是找准定位，做好参谋。如果我能够走上营销总监助理的工作岗位，我一定会严于律己，在工作中，在自己的职责及领导授权范围内开展工作，与上级领导在工作上保持高度一致，当好领导的参谋和助手；同时还会站在领导的角度去看问题、想问题，凡事从大处着眼，识大体，顾大局，坚持“上为领导分忧、下为队伍服务”的原则，全面完成上级下达的各项工作任务。

二是以提高队伍凝聚力和战斗力为核心，大力锤炼营销队伍。

（一）树立敬业的精神。一个人有敬业精神，才能把公司的事情当成自己的事情。一个人有责任心，才能更好地发挥自己的聪明才智，才能在工作中想方设法完成自己承担的任务，从而才能做到务实、踏实、勤勉、敬业，才能以事业为重、以工作为重。

（二）树立全局意识、大局观念，形成强有力得合作品质。一个人的价值只有在集体中才能得到体现。我们要逐步培养整体配合的协作精神，提高合作共事的能力，逐步树立整体意识、全局观念，做到互相尊重、互相支持、互相配合、互相帮助；做到大事讲原则，小事讲风格，同时，要能把大家的力量凝聚到同心协力的行动上和甘苦荣辱的感受上，从而能使大家都能产生团结感和集体感。

（三）强化学习培训。通过强化学习培训，强化纪律作风整顿，通过抽查、考试、竞赛等方式，促进队伍员工自我学习提高，进一步增强队伍的整体综合素质，提高战斗力。

（四）注重团队精神，打造强势的凝聚力。团队精神是一个集体成功的基石、发展的动力、效益的源泉。常言道：“众人拾柴火焰高”，只有靠团队集体的力量发挥众人的智慧，取长补短，互相帮助，协同作战才能完成好所有的事。因为团队精神的核心是协同合作；团队精神的境界是凝聚力；团队精神的基础是挥洒个性。团队精神是看不见的堡垒；团队意识是同心合力、团结共进、群策群力、众志成城。我们要注重团队精神，打造强势的凝聚力。

三坚持求真务实，切实解决用心想事、用心谋事、用心干事的问题。我们要通过多种形式，加强对营销人员的教育，着力解决工作按部就班，创新意识不强等问题。进一步完善责、权、利相结合的考核奖惩机制，促使营销人员真正把心思用在工作上，把精力用在解决问题上，不断开创工作新局面，创造良好营销业绩。

各位领导、同志们，我深深懂得，成绩的背后总是蕴藏着艰辛的劳动，闪光的荣誉来自于默默的奉献。成绩不是终点，而是更高、更新的起点，是前进鼓和冲锋号。无论这次竞聘成功与否，我都会一如既往地踏实工作，服从组织安排，尽职尽责地做好本职工作，力争在求真务实中认识自己，在积极进取中塑造自己，在拼搏奋斗中奉献自己，在岗位竞争中完善自己。从而为证券事业的发展做出自己的贡献。