

2023年营销梦想宣言经典(精选8篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

营销梦想宣言经典篇一

本文目录

1. 营销演讲稿
2. 联通企业营销演讲稿
3. 竞争上岗演讲稿（营销管理岗位）
4. 市场营销系学生青年节演讲稿范文

各位领导、各位同事：

晚上好！

非常荣幸能加入**公司，更高兴能有机会与各位领导和同事共同为**公司这艘舰艇远航而献上一份力量，我感到无比欣慰，我相信：只要**公司人上下心连心、手拉手、肩并肩、同荣辱、共奋斗，我们**公司就一定能成为管道行业的航母。在这里，我特别感谢c总能给我个搭载航空母舰的机会。

首先，我先谈一下入职几天来的感受： 入职时间 可能仅仅一周左右，但**公司给我留下了深刻的印象：

四、**公司是一个真正具备运动精神和氛围的企业，全公司大多数员工都崇尚运动，上至高管，下至基层都有相当数量的员工真正投身到篮球运动中来。运动精神，我的理解就是不畏强敌、全力以赴，也可以说就是亮剑精神：狭路相逢勇

者胜。一个具有运动精神的企业，是永远年轻的，永远充满朝气的，永远充满斗志的，是永远不言败的，更是永远具有战斗力的企业。我看到了**公司完全具备这一点。

其次，我想谈下，关于**公司营销管理方面个人初步工作思路，由于时间有限，对公司内外部资源状况以及信息了解尚不充分，若有不当或失实之处，请各位领导和同事海涵！

第一，公司需要进一步完善公司营销战略规划及其战略执行方案。营销战略重点要解决的是战略定位和竞争战略。其中营销战略定位要解决的是品牌定位、产品定位、目标市场定位、区域定位。

(2) 市场定位，我们**公司根据自身实际状况，在今后3-5年甚至更长时间主要选择哪一部分细分市场，是市政领域市场还是民用建筑市场，市政领域市场中是选择给水、燃气、电力、通讯、矿山流体输送等领域中一种，还是几种，或者是全部选择。在市政给水领域我们主要选择的是农村饮用水工程、市政道路输水工程、工业园区及工厂输水、专业化工、造纸、饮料食品、冶金行业等流体输送工程。

(4) 区域定位，要解决的是在今后3-5年内，我公司主要开展营销业务的市场区域，比如是选择华中区域、还是全国市场，是选择在华中区域采用采蘑菇的方法拓展区域市场，也即先拓展利润丰厚的市场再采摘次丰厚的市场，还是采用地毯式搜索等方式进行精耕细作，这需要进行系统和精准规划。

公司在营销战略上应该有一定程度清晰的规划，但需要进一步深化、细分，并切实明确自身定位，并综合企业内外部资源打造出有明确差异化的竞争战略，塑造行业优势地位，并将营销战略规划形成可执行的战略执行方案，从而确保公司将来能以稳健、快速、健康、可持续性的发展。

第二，公司销售模式有待于进一步完善和细化。由于市政管

道产品的特性决定了我们的销售模式以工程直销为主。那我们有个问题需要思考：当前管道销售主要销售模式有两种：传统经销渠道销售和工程销售，民品进传统渠道，市政产品既可渠道销售，也可工程项目直销，**公司的销售模式中，传统经销渠道和工程直销渠道如何实现互补，两种渠道模式各自如何拓展，两种渠道模式各占多大比例。结合公司营销人力资源现状，如何有计划、分阶段实施渠道组建，这将是以后工作中迫切需要解决的问题。

第三、目标市场细分和区域市场选择需要更进一步明确。公司选择拓展的市场区域需要进一步明确，并严格建立计划管理机制，确保各区域月度、年度计划达标；针对各个区域市政市场中，我们是主攻农村饮用水市场、燃气市场、市政道路输水工程、工业园区及工厂输水、专业化工、造纸、饮料食品、冶金行业等流体输送工程中的一种还是全部细分市场，我们的主攻项目规模是选择1千万以上，还是500万以上，或100万以上。数量众多的中小项目由于规模以及运输和服务的问题，我们是选择放弃还是采用全面撒网式拓展，这诸多问题需要我们进一步研究明确。并严格贯彻在销售人员日常销售工作中。

一是数量，建立与企业年度营销目标相匹配的一定数量的营销团队，第二是质量，销售人员的战斗能力一方面取决于其自我规划以及对公司发展远景的认知度，其二取决于企业的激励机制。其三取决于企业的培训体系。三者缺一不可，但若前两者都具备，培训对于提升营销团队战斗力显得尤为重要。系统、完善、实操性强的培训体系打造在营销团队管理中将是至关重要的。在以后工作营销培训工作将是非常重要的一环。今后，我将结合自己建材营销心得，编撰《管道营销手册》等工具书，内容包括：商务礼仪、营销知识、沟通技能、多元化渠道拓展策略以及技能、大客户拓展技能、标准化营销话术等。

以上是我个人的粗浅认识及看法，希望在以后的工作中，各

位同事能对本人多提宝贵意见和建议，并希望能获得大家的大力支持和配合，我在这里表示衷心感谢。

最后，我引用《中国企业家》杂志社社长刘东华的话与各位同仁共勉：在沙漠里，在高原上，在繁华的都市，在贫瘠的农村，等着我们的都是困难。我们营销团队的责任就是披荆斩棘，用生命、热血去铺筑我们**公司未来的发展之路。胜则举杯相庆，败则拼死相救。只为成功想办法，不为失败找理由，狭路相逢勇者胜，烧不死的鸟就是凤凰！当我们的生命点燃成熊熊大火时，我们**公司事业已如日中天。我们可以骄傲地说：我们今生无怨无悔！”

营销演讲稿（2） | 返回目录

从融合的那一天起，“创造无限精彩，沟通美好未来”的神圣使命就落到了“它”的肩上。忆往昔“它”踏着坚实的步伐，坚持以市场为中心，全面优化网络建设，先后打赢了“光进铜退”、“固话保有”和“产品转型”三场战役。同时依托融合优势，推出了各类融合产品和相应套餐。在成长中我们不断超越自我，坚持以人为本，客户需求就是我们的存在的价值，从而实现了融合重组到发展壮大的伟大跨越。

八年前，我刚进入网通公司的时候，就被全新的企业文化所深深吸引。同时也感受到了作为一名网通员工的骄傲与自豪。在同事们的热情、豪情、和激情的感召下，我开始认真学习业务知识，苦练服务技巧和服务水平。虚心的接受批评和建议，保持全心全意为客户服务的工作作风，特别是在王选忠总经理对我们说“公司没有把你们这些‘合同工’当外人”这句话的时候，我真正体会到了网通大家庭的温暖，这句话我记忆犹新。这也使我认识到，我的言谈举止，时刻都代表着公司的形象，自己感到肩上责任重大，所以我要提高服务意识，做好微笑服务，要用微笑来面对客户，因为微笑是这个世界上最美的语言，微笑服务是一把神奇的钥匙，可以打开心灵的幽谷，微笑服务可以使人感到温暖，使人感到安慰，

是仁爱的象征，是快乐的源泉。

有人说我们维护人员每天面对的是装、修、移机这些枯燥乏味的工作，尤其是遇到一些较为刁难的客户，对你大喊大叫，言出不逊。但想到我的工作神圣的，光荣的，我会马上调整心态，我要用“我们无怨的为客户服务，客户才无悔的为自己买单”的心态来为客户服好务。我们有时也要站到客户的角度来看待事情，所以就需要我们时刻保持积极乐观的心态，控制并调整好自己的情绪，要让我们的微笑更加完美，做最好的自己，发掘自己的潜力，以昨天的努力当做目标，而今天的目标就是超越昨天的自己。

现在，作为一名公司的员工我们应该内练素质，外塑形象，铭记“客户也是消费者，为消费者服务是我们义不容辞的义务”这句话，认真执行首问负责制，要按照相关的业务知识和相关的文件精神为客户解答问题，对于无法当场解答的问题要联系相关部门及时解决，最后给客户一个满意的答复，做到首问负责，责任不推。让客户得到最为迅速、简便的服务。俗话说：“人之相知，贵在知心”，就是说人与人交往中，心灵的沟通与理解最为珍贵，沟通必须从正见、正思维、正语、正精近、正念出发，才能取得一致有效的合作。我们应该把注意力放到结果上，而不是情绪上。

我想，只要我们每个服务人员每天都面带微笑的去面对客户，客户就有了宾至如归的感觉。微笑不在于怎样来满足客户的需求，而是要了解和掌握客户的需求，微笑服务可以从感情上拉近与客户的距离。微笑服务无需成本，但它却能创造价值。微笑服务是一种美德，是热情待客的表现，也是我们每个人的宗旨，如果在入户服务中态度不友好，会让他们心理及情绪很差，有的甚至弃卡、转网，若我们服务人员态度诚恳，礼貌热情，会降低客户的抵触情绪，这就是我们与客户打交道的基本态度。在日常工作中我们还应该做到三勤、三早。三勤既：眼勤看、手勤动、腿勤跑。三早：早预约、早入户、早修复。一切用户之所想，急用户之所急，真正做到

勤学无止境，服务在我心。

营销演讲稿（3） | [返回目录](#)

营销演讲稿（4） | [返回目录](#)

大家好！

我是来自管科系10级市场营销2班的姚。

我演讲的题目是《五四长存、精神不灭》

的风雨后，为何这种精神任然流传着。

五四精神的内涵是忧国忧民、不屈不挠、乐于奉献、敢于斗争。

它的核心价值是爱国主义。爱国是五四运动留给我们最深刻的教育和最宝贵的精神财富。它时刻提醒着我们，青年是祖国的希望和未来，在它的感召下，一代又一代的人，在国家繁荣富强，民族伟大复兴的道路上贡献着自己的青春。

我们的先辈们，以他们的生命和青春完成了这—个光荣的使命，而今，我们也必将秉承那燃烧的五四精神，越走越远。

我想问，谈了如此久的青年，那么青年的标志是什么？

是青春，它是青年所特有的。

青，是绿色，是生命的颜色，春，是季节，是成长的季节。青春是成长中的生命，具有无限的可能。青春是蓬勃的生机，是不会泯灭的希望，是一往无前的勇敢，是生命中最辉煌的色彩。有的青春是于黑暗中，燃烧放光的，而有的，却是在黑暗中沉寂的。

曾经，在民族遭受屈辱的时刻，挺身而出以力挽狂澜之势救

黎民于苦难的青年们，他们的青春无疑是燃烧的。

在今天，我们的祖国已经进入了一个新的历史时期，振兴中华的责任，已经落到我们肩上，正所谓：“少年智则国智，少年富则国富，少年强则国强。”让我们高举“五四”火炬，肩负时代责任，用知识加汗水，以满腔热情，去开拓、去创造、去拥抱新的希望。

五四的精神是长存不灭的，五四的光辉是不会黯淡的。

五四长存，精神不灭

谢谢，演讲完毕。

营销梦想宣言经典篇二

尊敬的各位领导、各位评委、同志们：

大家好！

在英国流传着这样一个真实的故事，说有一个极具天分的人，在一生中阅尽了大英图书馆的藏书，却没有给后人留下一本著作，原因是他自始至终没拿起属于他的那支笔。在中国古代也有一个大家耳熟能详的人物毛遂，不同的是一开始他的才华并不为人赏识，可是经过自我推荐，后来他却被委以重任，建立了赫赫功勋。两个故事的强烈对比让我懂得了一个道理：人应该在时机成熟的时候挺身而出，因为这既是对别人负责，也是对自己负责！正是基于这样一个朴素的想法，我来参加副支队长的竞聘，自信能够挑起这份重担！

首先，请允许我进行一个简单的自我介绍。

对待工作，我一丝不苟，有一股“不信东风唤不回”的韧劲

和拼劲儿;对自己的同事,我也始终是满腔热情。我这个人性格活泼开朗、热情大方,善于团结同事,无论在哪个岗位都能获得很好的人缘。过去的工作岗位锻炼了我的意志,丰富了我的知识,拓展了我的视野,同时也提高了我协调、组织、沟通的能力。而这些都将为我干好执法总队副支队长一职的重要保障!

天生我材必有用。综合权衡分析了一下自己,我认为参加副支队长的竞聘,我有如下条件和优势。

首先,我具有丰富的工作经验和过硬的业务素质。参加工作十多年以来,我一直在基层工作,积累了十分丰富的工作经验。十多年间,我的工作足迹遍布了全区各支队,对我区各种情况都非常熟悉,这就为以后的工作打下了坚实的基础。工作中,我注意不断加强学习,提高自己的业务素质,同时非常注意将所学知识和工作实际相结合。如今,我已经成了一名运用相关法律法规的行家里手,不仅能够达到自己工作的要求,还能够积极帮助周围的同事解决工作中的难题。

其次,我具有很强的团队意识和组织协调能力。我处事踏实谨慎,有大局观念,凡事以单位利益为重;工作中团队意识强,能够主动照顾到团队的方方面面,得到了领导及同事的肯定和信任;此外,我人缘好,善于与人及其他部门沟通合作,能够长期与每位同事保持融洽的合作关系。因此,我在组织协调工作方面,能够做到游刃有余、有的放矢。

另外,我思想活跃,富有激情,在工作中能够独当一面。法国思想家帕斯卡曾经说过,人只不过是一根会思想的芦苇。的确,思想是人的精华所在。在工作中,丰富的思想和独特的见解显得尤为重要。工作中,我把行政执法工作看作是一块未经修饰的璞玉,善于用自己的思想之刀去雕刻出美丽的图案。丰富的思想、善于独立思考的能力以及年轻人的热情与活力让我在工作能够独当一面,担当起上级交给的重任。

骐骥一跃何需鞭,日行万里自奋蹄!如果承蒙各位领导厚爱,让我走上副支队长的工作岗位,我将不辱使命,不负重托,把新的工作岗位当成建功立业的舞台,用自己火热的青春和对工作的满腔热情,向各位领导、各位评委和同志们交一份满意的答卷。我将按照以下思路开展工作。

第一,以团队为核心,当好领导的“左膀右臂”和下属的“领头羊”。如果我竞聘成功,我将从支队实际出发,积极配合支队长和上级领导的工作,向领导多提一些好的建议,切实发挥领导“左膀右臂”的作用。另一方面,认真和队员们沟通、交流,深入掌握支队的实际情况。依托队伍实际情况,制定切实可行的工作计划,继续提升自身素质,当好队员们的“领头羊”。通过这些措施,来实现“衔接上下,融合全队”的工作目标。

第二,发挥自身优势,把支队建设成一支领导放心、群众满意的队伍。如果我当选副支队长一职,我将秉承“领导放心、群众满意”的工作目标,充分挖掘自身潜公司电话:_____。

营销梦想宣言经典篇三

各位同学,晚上好!很高兴有机会与大家一起分享我的学习心得。我以前也没干过销售工作,所以,我非常想通过学习尽快融入这个温馨的大家庭,以适应我的角色转换。

古代,徽州商人名满天下。生意遍布大江南北,甚至到国外。成为商人的楷模。其实徽商的成功就是讲诚信、务实、灵活变化。从古代先人的身上,我们意识到诚信对经商办企业的极端重要性,曾经有过这样的故事:一家钢琴店因服务员工作疏忽,把10000多元的钢琴错标成了1000多元,当顾客要求购买这架钢琴时,商店老板毅然按1000多元,卖给了顾客。树立了商店诚信的企业形象。可见诚信对于一家企业来说是多么重要。我们集团企业文化强调的“三诚”,其中一条就是对客户要讲诚信。所以,成功营销人员最应具备的就是诚

信、务实和机变的能力。

第二、良好的职业操守和立场

无论多成功的营销人都是为企业服务，为股东和老板服务，要为企业创造价值，遵守自己的职业道德和操守。很多营销人在这方面搞不清楚，一旦与公司或领导有过节，就不顾自己的职业操守，作出与企业相背离的事情，给企业带来损失和伤害。当一名营销员不能坚守自己的职业操守和立场时，就会降低自己的职业价值，降低自己的人格魅力，影响自己的发展。在日本，一个中国留学生勤工俭学时，因为在刷碗时少刷了几遍，便被看做不讲职业道德和诚信的人，从而也失去了留学的机会和工作。可见，职业操守和立场对于营销人来说多么重要。

第三、广博的知识面及语言表达能力

成功的营销人员，需要有广博的知识和语言表达能力。营销本身就是和客户沟通和推销的过程，要想说服客户签约或成交，必须有广博的知识，来适应不同类型客户的需求。有了广博的知识，才能有良好的口头表达能力和书面汇报能力。营销本身就是一门学问和技巧，它没有固定的方法和捷径。营销的知识不是仅限于书本专业的课程，营销人员必须广泛涉猎不同的知识。有道是功夫在诗外。

第四、平和与积极的心态

作为企业人，人与人的差别不是能力高低的差别，而是心态修炼的区别，更重要的是对工作态度的差别。以积极心态工作的人，每天都充满激情与热情，以消极心态工作的人总是找问题。找借口。陷入烦琐的泥潭不能自拔。

理想是什么？理想是人生的奋斗目标，是对美好未来的设想，也是人们前进的动力源泉。我们都有自己的理想，有了理

想，我们的生活才有方向，奋斗才有目标。人类有了理想，才使世界不断向前发展。实现理想，需要执行力。包括行动和行动的能力。为了实现理想，我们要付诸行动，身体力行，如果不实施于行动，那就是幻想，空想和妄想。是在虚度光阴，浪费生命，因为时间就是生命。实现理想，还要借助软环境，那就是一个好的平台。它可以是你成功的铺垫，也可以是你成功的一个跳板，充分发挥光与热的舞台。为你展示自我才能，实现自身价值创造必备条件。

我们来到营销协会的目的无非有两个：第一是赚取更多的money;第二是锻炼提升自己的能力。我想，在坐的每一位同学，应该都有此两目的，包括我本人。

所以作为一名销售人员，对于协会，我个人想提出几点意见：第一，营销团队的稳定性是要尽快解决，提升同学的能力，是要在保证团队整体发力的前提下的。第二，在协会盈利的前提下，每年的年底，协会应该给予销售业绩的优秀员工奖励，并通过各种渠道来表彰先进，激励成员。激励的力量是不可估量的，这会促使其他的同学更加努力地工作，也会激发全体成员的荣誉感。物质和精神的双满足，才会使我们与协会一起携手并进，实现双赢。我想，这也是大家的心声，全体销售成员的呼声。

在此我想送各位一段话，是世界伟大作家梭罗说的：“我不知道有什么比一个人能下定决心改善他的生活能力更令人振奋了，??要是一个人能充满信心地朝他理想的方向去做，下定决心过他所想过的生活，他就一定会得到意外的成功。”

最后，祝愿我们的营销业绩蒸蒸日上，创造一个又一个辉煌；也祝愿每一位同学，在人生的理想道路上获得成功，走得更远。

营销梦想宣言经典篇四

尊敬的各位领导：

大家好！

我叫xxx今年xx岁，学历是大专，我在大学学的是销售专业，平时我喜欢看书和上网浏览信息，性格活泼开朗，善于和人沟通，也能关心身边的人和事，和亲人朋友融洽相处，能做到理解和原谅，抗压能力强，生活态度积极向上，我对生活充满信心。

我曾经在xx公司，在公司里先后在不同的岗位工作过，开始我从事xx工作，随后因公司需要到xx有一定的工作经验，并且在工作上取得一些的成绩，同时也得到公司的认可。通过几年的工作我学到了很多知识，同时还培养了我坚韧不拔的意志和顽强拼搏的精神，使我能够在工作中不断地克服困难、积极进取。我能很快的适应公司的每一项工作，学习能力强，领导交给我的任务我也能很快的完成。

加入销售人员的行列是我多年以来的一个强烈愿望，同时我认识到人和工作的关系是建立在自我认知的基础上，而我感觉到我的工作热情一直没有被激发到最高，我热爱我的工作，但每个人都是在不断地寻求取得更好的成绩，我的自我认知让我觉得销售人员是一个正确的选择，这些就坚定了我做好销售的信心和决心。进入社会以来，我已经懂得怎样去把销售工作做好，给公司带来收益，使自身不仅在物质方面获得提高，更重要的是我的人生因我的选择而精彩。

营销梦想宣言经典篇五

尊敬的领导、老师：

上午好！我是**烟草市区二线客户经理xxx我竞争的岗位是

市场营销经理。我是xx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、市场营销经理的工作职责。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，市场营销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，市场营销经理的营销能力应该在一线营销人员之上）市场营销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。

营销梦想宣言经典篇六

尊敬的各位领导、各位来宾：

大家好！

我记得有位哲人说过，一个自以为最聪明的人，其实是一个最愚蠢的人，而我就属于哲人说的那种最愚蠢的人！

我一直认为，一个优秀的保险营销人员，它只要把他的观点和理念向它的目标群进行推广，让他的听众接受并认同他的观点。然后，接受他的听众主动自愿向他购买产品邀请，并向他们提供优质的服务是正道。但是，在现实中，我们许多

低水平的保险营销员总是直接推销他的产品，或者转着弯去骗他的朋友和熟人购买连他自己都并不十分理解的保险产品。这种行为对我们的保险行业的名誉造成了极大的伤害，以至于我们现在做起保险相当艰难！

一个网友和我聊天时说到“一人做保险，全家不要脸”就是这种现象造成严重后果的生动写照！

保险在我们的家庭理财中占有重要的地位。我曾经有一位朋友和我聊天时对我说：他在银行去年存了5万元钱，今年取出来时，总共得到了360元钱的利息，却还被银行代扣了72元钱的利息税。更要命的一件事，它在这期间得了个痔疮，结果在中大五院做了个手术，花了5360元，所以结果一年下来，他的存款变成了44928元。

而我告诉他，我也是同样的钱，同样的事，但我钱比他多多了！我说我也是五万元，我用2万买了股票和基金，结果去年股市行情特好。我那2万得到了90%收益，也就是18000元的收益；另外我花了10000买了一份分红型的保险，结果加上利息和分红大约可得到350元的收益；另外我存了10000的一年期定期，结果扣了利息税后得到了220元的利；我还存了10000的活期，但那没什么利息收益，不过却十分方便取用，在我姐姐向我借钱时，我借给了她。值得一提的事，我也和他一样，因为“腰结石”的病，我在中大五院也住了院，花了我8000多元，不过这一切是保险公司给我买的单，我自己只花了1200元。结果一年下来，我5万的资产变成了67370。生病后我的生活质量一点也没受到影响！

结果他向我请教关于理财的技巧。作为朋友，我也不好拒绝，所以，我也就把我理财的技巧传授给了他！

我认为：我们进行家庭理财的目的，是实现家庭资产最大限度的保值和增值。

他还有一个非常漂亮的妻子，据说是一个研究生毕业。所以我认为：教育与培训是投资是投入最小，但回报最大的投资！一个受到良好教育和培训的人和一个没有接受培训的人，他们之间的收入，社会地位，工作环境，以至于对今后的生活和对将来的预期，那是根本无法相比的。教育与培训的投资回报率是多小，我想到目前为止，最精明的会计师也许还不能计算出它的回报率到底有多高，高到什么程度！因此，我们在家庭理财中，首先应当优先拔出我们自己和家庭成员的教育和培训费用，哪怕是欠债也应当去做。所谓“再苦不能苦孩子，再穷不能穷教育”，“磨刀不误砍柴工”说的都是这么回事！

在我们的家庭理财中，如果我们在交了房子月供后，还有一部份余钱。那么，我们配一点证券与股票资产也是有必要的，在中国经济高速发展而银行利率呈负利率的进程中，我们持有股票和基金也算是坐上了中国经济发展的顺风车，享受经济高速发展的成果。但是我们也应当意识到，在当前股指高企，投机极盛的股市中，风险也是极大的。一旦有个风吹草动，我们不但享受不到经济发展的成果，反而会把我们的银子变成别人的成果！因此，我们进行理财，一定要有风险意识，不要把所有的鸡蛋放在一个篮子里，特别是不要借钱去炒股——除非你是一个股市中的特等高手！因此在一般的家庭中，股票与基金类风险资产原则上不应当超过流动资产50%，就那样，在风险来临时，我们的生活质量将不会因此而受到太大的影响！

在我们的家庭理财中，配一些银行存款也是十分必要的，银行活期存款虽然利息特低，表面看起来根本是没什么投资价值。但是，它的流动性是最好的，在我们需要时，我们可以随时支取。这样，我们不需要再在我们要用钱时，去卖出其它资产来套现！另外，我们也可以配一点定期存款，但是在一个利率上升周期中，我们原则上不要将存期定得太长，以六个月定期比较合适，这样做的好处在于：每次加息时，我们都能享受到加息带来的利益！如果中国经济进入降息周期，我

们就应当将存期尽可能的存得长一些，我们甚至于可以存个五年期限的定期，经济一旦进入降息周期，做什么生意和投资都特难赚钱，而定期存款是最好的投资，并能锁定较高收益的投资，这样我们就能得到最多的银行利息！银行存款在我们的家庭理财中，这一部份占20-30%就可以了！投资国债与投资银行存款具有相同的性质，利息也不低，但流动性比定期更好，必要时也可以随时卖出，因此我们也可以将我们配置的活期存款转成国债，也许收益会更高，而风险一点也不增加，流动性一点也不受影响！当然，我们也可以投资一些好的企业债券，但投资企业债券的风险比投资国债要高许多，收益却并不会高太多。因此，私底下，在投资国债与企业债券二者中进行选择，我更偏好国债投资！

我们的家庭理财中，有一个极不被人重视，但却相当重要的一部份，那就是保险资产的配置问题。

我们这些人是吃五谷杂粮长大的，因此谁也不能保证，我们的一生中不会患病。谁也不能知道我们会在什么时候，什么地点患病。现代社会的科学技术和交通是这么发达，我们走在路上，到处能见到汽车，火车。我们可以相当小心的不去撞汽车，但谁又能保证，我们的司机大佬们不会打着电话，满口酒精，踩着油门，在我们过斑马线的时候，将我们直接撞到医院里充满温馨病床上，或者是安静、祥和的太平间！当我们睡在舒适的大巴，前往美丽小镇九江去旅游，也许正想着美丽漂亮的导游小姐对你的那个甜美微笑的时候，你也许一点都想不到，有这么一个船老大，开着一个1000吨的大船，撞向九江大桥的一个桥墩，结果让我们永远的睡在了九江清凉的江水中。这一切也许只是一个意外。但就这么一个小小的，微不足道，三天后几乎所有人都会忘记的意外，给我们和我们的家人造成什么样的结果？你是否明白，当我们趟在医院的舒服温馨的病床上，享受漂亮护士小姐温馨服务给你打点滴的时候，我们的家人正在为你的医药费而东奔西跑，找遭人白眼和拒绝。我们趟在清凉的九江江水中或者医院的安静祥和的太平间二腿一伸什么也不管的时候，我们也许永远

也不会知道，我们的家人和孩子正在为偿完你生前欠下的债务而过着凄凉的生活，在债权人的催讨声中东躲西藏！我们的父母因为失去我们寄来抚养费，而不得不在年迈七十时还去田地中劳作；当我们在天堂享受上帝的恩宠和福利，并得到美女天使的温情款待时，我们已经永远不可能再知道，我们的孩子正在冰凉灶边等着****那点小得可怜的救济！

所有这一切原本都只是因为一个小小的意外，而意外本身无所谓对错，但造成这样的严重后果，只是因为我们在意外发生之前出了点小小的疏忽。如是我们在意外发生之前给我自己买了一份保险，我们家人就不要为我们的医疗费而奔忙、受人白眼了。在意外发生之后，我们的家人和孩子，还有我们的父母就不会过那种凄苦贫困的生活了！

保险的作用就在于提供一份保障，让我们在意外到来之前作出一份准备，在意外到来之后不至于惊慌。在我们的生前，保障我们的平安和医疗。在我们死后，保障我们的家人的生活质量，不至于因我们的意外而下降。如此而已！

营销梦想宣言经典篇七

大家好，我是中国__省医药终端联盟__区域的负责人。在这里我先讲一个关于魔钟的小故事，据说很久以前有一个村落，村子里有一口世代供奉的魔钟，钟里垂下了一条长长的一直拖到地的绳子，哪怕村子里最小的孩子也能轻易敲响它。当钟声响起时，田间的劳作者听到的是浑厚的加油声，孤独的老人听到的是昔日伴侣的笑声，面对同一口钟，不同的人感受却是大相径庭，所以今天我也仅能代表我个人观点，在这里十分荣幸的和大家交流。

首先，我很庆幸加入了中国医药终端联盟体。

联盟一词来源于战国时期，根据其所持态度分为纵横两派，时至今日，联盟结合时事，被赋予新的含义——“联采分销，

共同配送”。年为抵御政策所带来的风险，各类医药联盟体如井喷之势层出不穷，中国医药终端联盟也应运而生，医药终端联盟构成单位涵盖了医药产业链上的各个环节，药店终端、终端经销商、优质工厂、第三方专家均在其中。中尚盟“重模式”、“重品牌”、“重终端”的联盟定位，正是单体药店和小型连锁药店的福音；中尚盟不断创新的运营模式，直接拉开了和其他联盟体的距离，只以销售产品为目的的联盟体必不能被大家所接收，中尚盟具有成熟的产品结构，和与时俱进的运营方针，以及强大的专业团队，这些都是在我公司成为中尚盟一员后所真实感受到的。

其次，我想和大家分享的是我们这一年来的工作心得：

我们全年有两个工作重点：一个重点是大型会议的召开至__年，新医改透露出越来越明朗化的信息就是：药店已经被政策边缘化。现实很骨感，理想很丰满，大家都在不停的寻找突破瓶颈之道。在__年7月9日，借中国__省医药终端联盟成立大会之机，我们以限时进货参与抽奖的活动方式聚集了全__省的有识之士，至今令我记忆犹新的是医药行业上的知名专家现场答疑解惑，提问的热情一直持续到了晚上十一点半，考虑到第二天的会议安排，不得不在一片遗憾声中结束了这个环节，有些脚程比较快又较为外向的客户紧跟在专家身后不断发问，嘴里不停的说着专业，真专业，这些也直接促成了第二次会议——中尚盟__医药终端联盟首期金牌客户特训营会议的召开，可以说完全是客户积极申请的结果，对于我们的客户而言，从来没有哪个厂家能给他们同时提供10多个专家，要经验有经验，要理论有理论，深入且细致的专业课培训，幽默诙谐的语言，让人毫无压力，就连产品介绍听起来都不会觉得索然无味。而掀起整场会议高潮部分的当属具有中尚盟特色的团购及丽滋美大派送了，累计多达几十种常卖药品以10送1, 10送2, 甚至10送3的方式引起了一片采购风，加件抢占先机的呼喊声此起彼伏。日后据我们调查，客户在药店销售中把这部分让利直接惠利与消费者，为自己挣来了利润，挣来了人气，挣来了口碑。

另一个重点是为我们的客户做软性服务

多一份人情味，掌握客户的心理需求，比如进货前后的追踪性服务，每月产品的销售情况，简单的产品销售技巧培训，这些都重在持之以恒。分析利好，说服客户参加店长班培训。药品零售经营企业从业人员普遍业务素质不高，这点是公认的，直接带来的损失就是客源流失，客单价低，药店利润上不去，因而店员素质的提升刻不容缓。以往单纯的店员培训弊端很突出，一是培训课程不系统，无常性，刚培训完，店员积极性很高，短则两三天，长则一个星期，销售额会有一个明显的倾向性，过后又归于平静，因而这种倾向性毫无意义可言。二是提供店员培训的厂家培训内容局限性很强，只针对自己的产品进行片面性培训，店员从根本上并未掌握销售技巧，无法说服消费者，反而给消费者带来很大的负面心理影响，认为药店只以盈利为目的，不顾消费者的实际需求。我们为客户提供的店长班培训，正是集中了优势兵力，培训一个优秀的店长，通过例会方式让她转换为一个成功的培训师，先进带动整体，上行下效，达到员工整体素质的提升。课程内容上所涉及到的专业知识，便是关联销售的精魂所在。做好软性服务就是获利的硬道理，只有这样才能让客户的忠诚度稳步提高，对于我们的产品才更乐于接受，对于我们的每一次会议才会有更高的积极性，这两个工作重点相辅相成，互相带动。

路漫漫其修远兮，吾将上下而求索，以上就是我与大家分享的心得，最后我衷心的祝愿中国医药终端联盟这个大家庭和我们在座的每一位，都能够双赢，我坚信__年，是更美好的一年！谢谢大家！

营销梦想宣言经典篇八

尊敬的各位领导、评委老师：

大家好！

我叫xxx今年xx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 and 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，如果我能够竞聘成功，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！