

# 销售领班竞聘演讲稿 领班竞聘演讲稿(精选9篇)

要写好演讲稿，首先必须要了解听众对象，了解他们的心理、愿望和要求是什么，使演讲有针对性，能解决实际问题。演讲的直观性使其与听众直接交流，极易感染和打动听众。接下来我就给大家介绍一下如何才能写好一篇演讲稿吧，我们一起来看一看吧。

## 销售领班竞聘演讲稿篇一

我今天站在演讲台上参与领班这个岗位的竞聘，首先应感谢领导给予我们这次公平竞争的机会、此次竞聘也是响应人事制度改革的召唤，使我们在有可能的情况下实现自己的人生价值。

我参加竞聘的理由有三：

一，我先后担任过服务员和礼宾员，这都增长了 my 阅历，培养了我的能力。

二 我具备该职务所必须的思想素质与个人品质。我深深地热爱服务事业，认真负责。

三 我具备作为一名领班的专业水平与管理能力。我的工作思路是，以“三个服从”要求自己：个人服从集体，主观服从客观，感情服从原则、做到服务不缺位，主动不越位，服从不偏位，融洽不空位。我的处事原则与风格是，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，共事讲团队，办事讲效率。我将用制度与岗位职责去管理我班组的同事。如果我能够竞聘成功，我将在各位领导的督导下，做好一个中心两个转变、四个坚持”的工作。

一个中心 以宾客为中心，两个转变；一是由服务员独立工作向组织领导者的角色转变，二是由原来的“领导交办，办就办好”到“怎样去办，怎样办好”的思维方式转变。

四个坚持。一是坚持发扬团队精神，二是坚持“抓学习，强素质”三是坚持提高客人满意度，四是坚持加强基础服务管理。我的工作目标是“以为争位 以位促为”，使礼宾工作管理制度化、服务优质化、参谋有效化。宣传精神文明的窗口传播服务文化的阵地，连结客我关系的纽带。

我愿与大家共创美好的未来，迎接我们大家庭辉煌灿烂的明天，

## 销售领班竞聘演讲稿篇二

大家好！

我叫xxx□20xx年我运气不错，有幸来到咱们这个人才聚济、团结又温暖的大家庭。借此机会，首先祝各位家人身体健康，万事如意！衷心感谢公司领导给我们大家这次公平、公正竞争、展示自我的舞台和施展才华的机会。企业的发展需要人才，为了使企业能在竞争日益激烈的大市场环境中立于不败之地，我们不仅需要服务技能过硬的员工，还需要懂业务、善经营的管理者，只有平时严格要求自己，不断提高自身业务素质，才能把握好每一次展现自身才能的机会，从而实现自我价值。

我竞聘的职务是领班一职，我知道，我没有辉煌过去，只求把握好现在和将来。从我自身来讲，无论是工作能力还是综合素质可能还不是最佳人选，但人往高处走，只有不断挑战自我，战胜自我才能实现自己的人生价值。二是淡淡做好领班的工作思路。

做为一个管理者要学会沟通、善于沟通，我要用自己的热情

把快乐传播到每一个员工的心里面，给员工创造零距离的沟通，让员工在一个“无压”的环境中工作，充分发挥员工的积极性。

一个优秀的管理者要学会人性化的管理制度，要学会调动员工的主观能动性。员工不行可以教，好的员工就应该给与充分的信任，有了充分的信任才能有和谐的管理制度和服务意识。

我们服务行业一直提倡顾客就是上帝，其实服务是相互的，用主动、周到、热情的服务换来客人的愉悦和灿烂的笑容，也就是自己最大的快乐。做为一个管理者你首先需要的就是敬业精神。而这种精神就是责任，对自己，对集体，对社会的责任和义务。

我今天的演讲虽然是毛遂自荐，但却不是王婆卖瓜，自卖自夸。我只是想向各位领导展示一个真实的我。我相信，凭着我的个人素质，我的爱岗敬业、脚踏实地的精神，我的工作热情，我的管理经验，我一定能把领班的工作做好。如果各位有疑虑，那就请给我一个机会，我决不会让大家失望。

最后以一首自编的对联来结束我的演讲，上联是“胜固可喜，宠辱不惊看花开”，下联是“败亦无悔，去留无意随云卷”，横批是“竞聘上岗”。

谢谢大家！

### **销售领班竞聘演讲稿篇三**

第一，因为我现在学的就是销售管理专业，所以我有较为专业的基础知识。我很明白要想往高层升，就要先做好基层做好！第二，在我参加工作的两年半中，通过工作实践，总结出相对丰富的工作经验，不管是在哪一个工作岗位上，我都把坚持原则，细心谨慎，不折不扣执行规章制度作为一项准

则，我时刻站在对方的立场想所以我深得人心。第三，就是我还年轻，有健康的身体，青春的活力，容易接受新事物，我喜欢站在舞台上的感觉，我喜欢主持演讲的，我也接受过国际型大公司的培训销售和管理知识，深知先学做人再学做事的道理。

我对重百企业文化的认识：

在经营管理实践过程中，重百企业文化在价值导向的、行为约束、士气凝聚、形象辐射等方面发挥基础作用，是重百的核心竞争力、凝聚力、应变力、公关力、销售力、形象力等企业力量的基础；是重百永续发展与追求卓越的动力源泉。我深深为我是一个重百人感到无比骄傲，我有责任为重百营造诚信经营，优质服务，顺应市场，创造满意的企业文化氛围。我要做到时时创新、事事创新，及时发觉每一位同事的个人价值，达到团队和个体的共同成功、共同分享。通过全体员工的共同努力，重百企业文化在长期的市场运行与经营管理实践过程中，不断积淀丰厚、提炼升华、丰富成型，让重百越做越大！

我对重百企业发展前景的认识：在诚信经营卓越服务的基础上，以低风险的稳健经营风格，以重庆市场为核心，面向西部连锁扩展，才是符合实际的愿景；只有不甘人后，才能永续前行，目标、战略、制度、流程才能避免流于短视、自满与形式化，才能不断创新去超越自我、超越竞争者，铸造辉煌的品牌和强盛的企业生命力，由此才能共享成功的喜悦与丰硕的业绩回报发展是第一要务加快实施连锁扩张战略，必须重视质量与数量的完美结合、内涵与外延的有机统一，从而做到科学发展。公司的连锁发展必须牢固坚持“内涵强壮、外延扩张”的两条腿发展方式，统筹协调，步调一致，相得益彰，重百才会持续做强做大。做一个重百人要推广重百壮大主业、推进两翼、多种模式、连锁发展的发展战略；遵守改革与管理同步，发展与效益并重发展原则，实现西部一流全国前列的发展目标。加快重百连锁发展需要我们每一个重

百人共同努力！

如果竞聘成功，我的工作打算是：

第一、我认为，任何工作都应该树立服务至上的思想观念，我要在坚持重百员工制度的前提下，服务好、协助好上级做好各项工作，要积极参与重百公司制定各项计划和规划，合理建议，准确决策，协调好、落实好每一名员工应履行的职责；在协助重百上级加强管理，搞好团结，凝聚人心和士气。我认为一个人在任何岗位都应值得尊重，当下属和上级都有难处，希望每个人能多站在对方的立场上想一下，团结和谐开心开展工作就没有那么难了。

第二，加强自身学习，不断提高销售和管理能力，要认真学习重百管理知识，以身作则干好工作，通过掌握高水准的业务技能，高标准的职业道德，用言行一致的行动，表率带头的人格，引领每一位重百员工各项工作的开展。我希望我可以经常与大家分享我的美容心得，销售方式，管理模式以及心态培训，让每位销售人员提高业绩与客单价，提升心里素质有集体荣誉感，把重百的事业当成自己的事业来做好做大。

第三，坚持实事求是的工作原则，任何时候都要有一说一、有二说二，不添枝、不加叶的反映工作问题。对个员工起到监督引导的作用。我认为工作和生活应鲜明的分开，不要把私人的情绪和生活上的琐事放到工作上，工作时间内就有条不紊把工作做到尽善尽美，这样我们都更能得到大家的认可与尊重，工作之余也更加愉快。

第四、在工作实际中，要发挥手勤、眼勤、嘴勤的工作方式，做到手把手教、眼盯着改、嘴不停的讲，反映出工作的问题要害，促进重百公司各项工作的开展。以上是我对重百化妆箱包领班工作的理解，由于我尚不是重百领班，也没有参加过重百这方面的专业培训，所述错误之处请重百各位领导给予指正。但是我作为重庆市场美容技术总监我对重庆各大美

容，服装，箱包，数码器材品牌前景已有相当资深的认知，对于解放碑、南平、沙坪坝各大国营与中外合资商场及公司模式非常熟悉，我相信我是一丈光芒，绝对能够照亮每一个重百与每一个丸美！

如果竞聘成功，我将认真履行领班的职责，切实承担好自己所肩负的使命，不辜负领导的信任和期待。在过去两年半的销售与管理工作中，我深得老板同事顾客的好评与认可，我相信在我的坚持下我也一定得到重百各位领导的赏识，因为我认真努力，喜欢把别人的事业当成自己的事业来做！我非常以我是重百人，我是丸美柜员为荣，所以我工作起来相当开心，我喜欢多听少说不抱怨，我认为这是成功的捷径！

如果这次我没有被聘用为领班，我也决不气馁的，这说明我的工作离公司的要求还有一定差距。失败对我来说一点也不可怕，我现在失败有多大的，相比之下我接下来成功就有多大。我的胆量来自于我是90后，我对自己相当自信，我也一股积极向上的吸引力的，我会把吸收所有人的优点，我才会越走越远越做越好！打好营业员的基础，以后在高层才会更理解下属的不易，才能得到更多人的支持尊重与拥护。

在接下来的工作中，我更要以严格的标准来要求自己，不断提高自己的业务技能和专业知识，努力为重百公司与丸美公司更好的明天尽心尽力。谢谢大家！

## **销售领班竞聘演讲稿篇四**

大家好！

我非常荣幸参加今天的竞聘，感谢院领导给我这个展示自我的机会。今天，我竞聘的岗位是医院保安科科长一职。

首先我介绍一下本人的工作经历：

我叫--，今年--岁，于年到--医院工作至今。自--年起，先后从事过我院总务科副科长、保安科长等职务。在此期间主要分管医院安全和消防工作，并积累了丰富的保卫工作经验。

假如这次我竞聘成功，我今后的工作思路和任期目标：

1、进一步提高对医院安全保卫工作的认识，健全组织，完善并落实各项工作制度。医院保安科是维护医院良好工作秩序，保证医院财产不受侵害的专职职能部门，责任重于泰山。为此，我会结合我院的实际情况，进一步健全各项工作制度，做到有法可依，有章可循；还会完善岗位责任制，使分工明确，各负其责；还要严格落实值班巡逻、责任追究等各项规章制度。另外，我还会以“一日无为，三日不安”的心态，做好科室人员的表率，带领大家切实负起责任，兢兢业业、脚踏实地地工作，保证医院的安全和稳定。

2、进一步强化安全教育和管理工作，将各项措施落到实处。认真贯彻“安全第一、预防为主”的工作方针，认真研究、制定和实施具体有效的工作措施。一是要加强和改进对职工的安全教育。重点抓好职工的法制教育、消防知识培训、消防演练和自防自救知识教育，采取多种有效形式，提高安全教育的效果。二是建立内部防控体系，成立义务消防队，制定应急方案，提高对院内突发事件的应急处置水平。加大重点要害部位的“人防、技防、设施防”的力度，落实专人负责。同时，加强日间和夜间值班巡逻，确保医院安全。

3、加大安全检查力度，确保重点要害部位的安全。加强和改进医院安全保卫工作，安全检查是重要手段。通过安全检查来及时发现存在的隐患，做到防患于未然。为此，我要严格落实安全检查制度，采取定期查与突击查、自查和抽查、全面查与重点查、集中查与专题查等多种方法有机结合，提高预警度和预防效果。特别是把医院重点防火防盗部位作为检查重点，对医院的安全工作随时做到心中有数。

4、认真开展矛盾纠纷调解工作，消除各种不安定因素。平时，我会主动深入到职工中间，听取大家的意见和建议，切实开展排查调解工作，努力把问题解决在基层、解决在内部、解决在萌芽状态，努力做到各类矛盾纠纷及时发现、及时疏导、及时化解。

5、建立消防信息工作网络，加强信息报告工作。

6、任期内目标：一是无重大火灾发生；二是无重大盗窃案件发生；三是无重大安全事故发生；四是各项工作达到上级要求，并力争荣获社会治安与综合治理先进单位。

各位领导、各位同事，以上是我的工作思路，如有不到之处，请领导和同志们给予批评和指正。假如这次我能竞聘成功，继续担任保安科长职务，我会在院领导的正确带领下，不断加强和改进自己的工作，力求在“精、细、严、实”上下功夫，我有信心、有决心把医院的安全保卫工作做得更好，与大家一道，以自己的实际行动为我们医院的建设和发展贡献我应尽的力量。

谢谢大家！

## 销售领班竞聘演讲稿篇五

大家好！

我是曹川江，20xx年有幸来到苏荷这个团结温暖的大家庭，和在坐的各位同仁共同渡过了一段非常愉快的工作旅程。在苏荷的这段时间里，我学到了很多，今天在这里要衷心感谢各位领导给我这次公平竞争，展示自我才华的机会。

首先，我要说说我选择苏荷的原因，在我刚来苏荷培训的第一天，当时许建华经理给我说过一句话，我不希望你在苏荷一辈子，但我希望你在苏荷的一阵子可以帮助你一辈子，在

座的各位有很多人都听我说过这件事吧?当时听到这句话时,心里很激动,可以说,让我有一种想马上进入苏荷的激动心情。所以,我选择了在苏荷,接触苏荷以后,我才发现,苏荷是一个能学会很多东西的地方,是一个培养人才的地方,可以说,是他的这句话,让我留在苏荷学到了这么多,我才有了今天这次展示自我的机会,也可以说,他的这句话,改变了我,将影响我一生。

在苏荷的这几个月里,让我对酒吧业有了一个全面的认识,学习和了解一些酒吧业的管理理念。万丈高楼平地起,在这几个月的基层实践中,通过自己的努力,打下了很坚定的服务技能,无论是清理台面卫生,还是对客服务,我都能轻松应对,也有了一套自己的工作方式。由于从业不久,可能本身还存在许多的不足,但我相信我还年轻,只要有对工作的热情及激情,我相信我能够胜任领班这个职位!

如果我能竞聘上领班这个职位,我将做好以下几点:

### 1. 我的工作方法

我想“笨鸟先飞”大家都明白这句话的意思,虽然开始很艰难,但是我会努力提高自身的学习能力.增强自身的业务知识和专业技能技巧,向领导和前辈们学习管理方面的经验及处理顾客投诉的能力。在提高自身的同时也要带领其他人一起进步.定时对员工进行一些培训,从最基本的操作技能如铺床到灵活的处理一些日常的对客服务。和大家一起在工作中学习,学习中工作!

### 2. 提高自身的服务意识

一个酒吧的营业目标永远是业绩为先,服务至上.要做到好的业绩,服务水准尤为重要.《五星大饭店》,相信在座的各位有看过这部电视剧的人吧?这部电视剧里说到“服务是一门艺术”,服务不简单的只是体力劳动,它是需要技巧和用真心

去做的。在服务行业有句老话“顾客就是上帝”。现在酒吧的客人已经不单单要求喝好玩好，他们对服务的满意度有了更高的要求。因此我将不断提升自己的服务意识，在宾客的满意与惊喜中实现自我价值。同时做为一个领班，也要服务好自己员工，达到顾客和员工都满意的双赢成绩！

### 3. 精益求精的工作态度

海尔创始人张端敏说过“能够把简单的事情天天做好就是不简单，大家公认的非常容易的事情，非常认真的做好它就是不容易”。领班的工作看似繁琐，细小，但做好它却不容易，我会投入200%的激情到工作中去，随时做好迎接困难的准备。以精益求精的工作态度做好自身的工作！

### 4、勇于承担责任，不掩饰自己的错

在工作中如果我做错了的(包括给员工指导错了的)，会勇于承认自己的不对，勇于纠正自己的错误，不强调客观找借口，更不把责任推给别人。员工工作上出了错，也不一味地责怪，而是从管理者的角度多找原因，分析自己应负的责任，从中汲取教训，加以改进。即使是因员工的错误而受到上级的批评，也不把怨气发泄到员工身上。

最后，我想说在苏荷的这几个月中，我所获得的每一次进步，每一份荣耀都离不开各位领导对我的帮助，离不开同事们的大力支持。再次感谢各位领导对我的培养和厚爱，感谢同事们对我的肯定和关心。谢谢！

人只有不断挑战自我才会有进步、有发展。请给我你们的支持，虽然我不能撬动地球，但这会是我更加努力工作的动力！我将会不负众望，为苏荷的发展奉献自己的绵薄之力！

再次谢谢大家！

## 销售领班竞聘演讲稿篇六

非常感谢集团公司和酒店领导给我这个机会参加今天的酒店餐饮部领班的职位竞聘，这对我来说，是机遇，更是挑战。我将非常珍惜这次展示自己、锻炼自己的难得机会。同时我也将勇敢地接受大家的评判。我叫\_\_\_，今年 岁， 年 月我加入 酒店这个人才济济、团结奋进的大家庭，在酒店一线岗位上工作了6年，在领导的关心指导和同事们的支持帮助下，我有幸学到了不少东西，我曾多次获得酒店的(自己获得的奖项)等奖项，因表现突出， 年，被外派到南方酒店做管理，并获得了外派学习的机会。

餐饮部的领班，除了为领导和同事们服务，更重要的是为顾客服务，提升餐饮部的接待能力。当好“协调员”。餐饮部工作分工细，环节多，一项工作的完成有赖于各部门之间的协调合作。餐饮部领班就是这个“协调员”。一是与厨房做好沟通联系，协调酒店服务与厨房之间的联系，调解进餐中各种矛盾和纠纷。二是做好与服务员的沟通联系，充分发挥一个集体，一个团队的重要因素。

酒店现场管理是首要工作。首先注重企业文化内涵，与其说客人到酒店是去住宿、吃饭，还不如说去寻求一种精神上的享受。所以在管理过程中注入更多的情感要素，并通过“身教”强化管理效果。我想，当好管理员，首先应管理好自己，只有这样，才会树立坚定的工作信念，形成良好的工作作风，同时，也才会更好地有利于自身的成长。作为这次竞聘的积极参与者，我渴望在竞聘中成功，是我绝不会回避失败，不管最后结果如何，我都将“堂堂正正做人，兢兢业业做事”。谢谢。

## 销售领班竞聘演讲稿篇七

想要为自己竞聘的演讲稿要怎么写呢?下面是小编整理的关于

领班竞聘演讲稿范文，希望可以帮到大家。

尊敬的各位领导，各位同事：

非常感谢集团公司和酒店领导给我这个机会参加今天的酒店餐饮部领班的职位竞聘，这对我来说，是机遇，更是挑战。

我将非常珍惜这次展示自己、锻炼自己的难得机会。

同时我也将勇敢地接受大家的评判。我叫\_\_\_，今年岁，年月我加入酒店这个人才济济、团结奋进的大家庭，在酒店一线岗位上工作了6年，在领导的关心指导和同事们的支持帮助下，我有幸学到了不少东西，我曾多次获得酒店的(自己获得的奖项)等奖项，因表现突出，年，被外派到南方酒店做管理，并获得了外派学习的机会。

这系列经历使我取得了很大的进步，在此向大家向在座的诸位领导表示真挚的感谢!正是你们的支持和厚爱，才使我有信心走上这个竞选的舞台。

6年的酒店工作经历，使我对酒店服务行业有了较为深刻的理解，特别对餐饮部工作有了较为全面的认识。

多年的一线工作经历，养成了我严谨细致的工作作风，也造就了我敢于面对困难的坚毅品格。

而丰富的从业经验，扎实的业务能力和认真细心的工作作风使我赢得了领导及众多客人的信任和尊重。

我相信这些经历会在今后的工作中对我有很大的帮助，要想成为一名合格的餐饮部领班，它不仅要有了一定的专业水平、综合素质、心理素质，还要有良好的人际沟通能力，尽管我有很多的不足之处，但是我会不断加强业务学习，在工作中

总结经验。

假如这次我能荣幸竞聘成功，我的工作计划和设想是：

一、当好“协助员”。

协助经理做好主管的助手，带领本班人员按质按量完成上级交办的各项任务。

二、当好“服务员”。

餐饮部的领班，除了为领导和同事们服务，更重要的是为顾客服务，提升餐饮部的接待能力.当好“协调员”。

餐饮部工作分工细，环节多，一项工作的完成有赖于各部门之间的协调合作。

餐饮部领班就是这个“协调员”。

一是与厨房做好沟通联系，协调酒店服务与厨房之间的联系，调解进餐中各种矛盾和纠纷。

二是做好与服务员的沟通联系，充分发挥一个集体，一个团队的重要因素。

四、当好“管理员”。

酒店现场管理是首要工作。

首先注重企业文化内涵，与其说客人到酒店是去住宿、吃饭，还不如说去寻求一种精神上的享受。

所以在管理过程中注入更多的情感要素，并通过“身教”强化管理效果。

我想，当好管理员，首先应管理好自己，只有这样，才会树立坚定的工作信念，形成良好的工作风格，同时，也才会更好地有利于自身的成长。

作为这次竞聘的积极参与者，我渴望在竞聘中成功，是我绝不会回避失败，不管最后结果如何，我都将“堂堂正正做人，兢兢业业做事”。

谢谢大家！

尊敬的各位领导，亲爱的同事，大家中午好！

我叫孙x□来自安徽。

今天很高兴也很荣兴的能勾来到xx店。

来到这里，发现大家相处和睦，团结互助，让我闻到了家的味道，让我忐忑不安的心情，渐渐恢复平静。

今天很高兴能够再次站在领班竞聘这个舞台上，在上一次的领班竞聘中我没有把握注机会而不辛落选了，我非常感谢公司又给了我一次机会，给了我展现自我的舞台。

我相信我能行。

其实我在不久前我还没有意愿参加竞聘，并不是因为我没有信心怕竞聘不上，而是因为我有些偏激的想法。

我认为做领班有一定的压力，对于我的性格而言，我不适合做领班，但经过我们的老大也就是我们的郭领班的开导和我的好朋友的帮助下，让我明白了很多，对于我以上的那种偏激的想法不会再有。

我认为竞聘上领班是我工作上的转折点，今天我要向着领班

这个职位冲刺。

我心目中的好领班，我认为他应该必须具备的六个方面：

一：个人思想强

二：专业技能强

三：作风纪律严

四：一定的沟通技巧

五：应变能力强

六：完成好任务

我认为作为一个好领班，他所起到的作用是巨大的，这样他不仅仅是一个传达主管各项意图的桥梁，做好主管的左右手，他也是一个能把下面员工的看法和意见总结并反馈的纽带，同样也是员工的知心人，他还需要具备观察力能够在第一时间里把握员工的心态做好沟通，当然对公司的各项企业文化和规章制度都能熟知并理解并要有一定的执行能力，和解决问题时果断的思维方式等。

如果我能竞聘上领班这一职，我将做好以下几点：

第一：努力的提高自身的学习能力，增强自身的业务知识和专业技能技巧，向领导和前辈们学习管理方面的经验及处理顾客投诉的能力。

第二：在提高自身的同时也带领其它家人们一起进步共同成长。

第三：沟通很重要及时的做好与家人的思想工作。

细心观察他们的思想动态，以便及时掌握他们的想法与意见并做好记录积极反馈。

第四：一个企业的营业目标永远是业绩为先，服务至上并要做到好的业绩，服务水准尤为重要现在的顾客不单单吃饱就好，他们对服务的满意度有更高的要求，怎样才能做到公司倡导人性化服务呢？那就是一定要把顾客当朋友看待，想朋友之所想，急朋友之所急，微笑是发自内心的，只有你真正把他们当作看了你才能真正做到微笑服务这样你的服务就做到位了。

产品也能达到顾客的要求，业绩自然也就会提升，怎样和顾客做朋友，这也是我需要跟他们共同学习的地方。

第五：完成上级领导安排下来的各项事物，公司的发展势头迅猛，只有公司这个大家庭发展了，我们才会有更好的提升自我的平台，现在有一个这么宽广的施展梦想的舞台，我就要向着这个舞台最耀眼的地方冲刺，相信我总会成功的！

我的演讲报告完毕！

谢谢大家！

尊敬的各位领导，各位同事：

我叫××，来自西湖。

20xx年我运气不错，有幸来到咱们这个人才聚济、团结又温暖的大家庭。

借此机会，首先祝各位家人身体健康，万事如意！衷心感谢公司领导给我们大家这次公平、公正竞争、展示自我的舞台和施展才华的机会。

企业的发展需要人才，为了使企业能在竞争日益激烈的大市场环境中立于不败之地，我们不仅需要服务技能过硬的员工，还需要懂业务、善经营的管理者，只有平时严格要求自己，不断提高自身业务素质，才能把握好每一次展现自身才能的机会，从而实现自我价值。

我竞聘的职务是领班一职，我知道，我没有辉煌过去，只求把握好现在和将来。

从我自身来讲，无论是工作能力还是综合素质可能还不是最佳人选，但人往高处走，只有不断挑战自我，战胜自我才能实现自己的人生价值。

二是淡淡做好xx主管的工作思路。

做为一个管理者要学会沟通、善于沟通，我要用自己的热情把快乐传播到每一个员工的心里面，给员工创造零距离的沟通，让员工在一个“无压”的环境中工作，充分发挥员工的积极性。

一个优秀的管理者要学会人性化的管理制度，要学会调动员工的主观能动性。

员工不行可以教，好的员工就应该给与充分的信任，有了充分的信任才能有和谐的管理制度和服务意识。

我们服务行业一直提倡顾客就是上帝，其实服务是相互的，用主动、周到、热情的服务换来客人的愉悦和灿烂的笑容，也就是自己最大的快乐。

做为一个管理者你首先需要的就是敬业精神。

而这种精神就是责任，对自己，对集体，对社会的责任和义务。

我今天的演讲虽然是毛遂自荐，但却不是王婆卖瓜，自卖自夸。

我只是想向各位领导展示一个真实的我。

我相信，凭着我的个人素质，我的爱岗敬业、脚踏实地的精神，我的工作热情，我的管理经验，我一定能把××主管的工作做好。

如果各位有疑虑，那就请给我一个机会，我决不会让大家失望。

最后以一首自编的对联来结束我的演讲，上联是“胜固可喜，宠辱不惊看花开”，下联是“败亦无悔，去留无意随云卷”，横批是“竞聘上岗”。

谢谢大家！

1.酒店领班竞聘演讲稿

2.精选领班竞聘演讲稿六篇

6.【精品】领班的竞聘演讲稿本站合九篇

7.【精华】领班的竞聘演讲稿本站合七篇

## 销售领班竞聘演讲稿篇八

你们好！

首先，感谢x地产给予我这次展示自我的机会和舞台。我是x地产营销部的x□今天我竞聘的岗位是销售部主管一职。

我为什么要竞争这个职位呢？

第一，我具备该职位所需要的工作经验和素质。我是20x年进入到这个行业的，虽然说不是很久，但在这期间参加多个楼盘的销售工作，在销售过程中积累了丰富的销售技巧掌握了相关的专业知识，如何开发客户，维护客户是我的特长。所以我相信在自己及同事的共同努力下，一定可以打造最有战斗力的团队。

第二，我具备该职位所需要的团队精神。作为团队来讲，如何发挥团队的力量是衡量这个团队领导能力的体现。没有完美的个人，只有完美的团队，我深深懂得这个道理，所以我不断的在实践中去完善自己，怎样去发挥自己的优势，怎么去改进自己的缺点，怎样和团队成员形成互补，发挥团队的战斗力，所以我深信我具备作为一个团队领袖的能力。

第三，我具备了该职位所需要的抗负荷能力，作为团队的领导，要把完成公司的目标任务为己任，当然也要承担巨大的压力，俗话说，没有压力就没有动力，我会把这种压力转化成我工作的动力，有方法，有策略的去完成公司交给我们团队的任务，奋勇前进，决不退缩。

第四，当然，做为一个团队的核心，有这些还是远远不够的，我会在以后的工作中继续去完善自己，努力学习，取长补短，开拓视野，挖掘自己的潜力，使自己做的更好。

- 1、 严抓纪律，安排好各岗位工作职责，主持召开早晚例会。
- 2、 对销售人员的业务水平进行培训，提高专业知识。
- 3、 配合各销售人员跟踪客户，帮助谈单。
- 4、 以自己的工作激情带动同事的工作激情、提高整体销售业绩。

能者上，庸者下，竞争上岗有上有下、有进有退，上固可喜、下也无悔，一如既往；进也可贺、退也不馁，一片丹心。我没有惊人的业绩，也没有耀眼的资历，更没有显赫的学历，优势也不足挂齿。我不敢奢求什么，只想让大家认识我、了解我、帮助我，抑或喜欢我、支持我。也正因为如此，我更加清醒地看到了自身存在的差距，促使我在以后的工作当中，励精图治，恪尽职守，努力学习，勤奋工作，以绵薄之力来回报公司。

最后我要说，在我多年的工作经历中，属于我的舞台不多，今天借此机会，表达一下我的心愿，感谢各位领导提供这个平台，谢谢你们给我这个机会。无能结果如何，我一样会努力工作。

谢谢大家！

## 销售领班竞聘演讲稿篇九

大家好！

我是xxx□20xx年有幸来到苏荷这个团结温暖的大家庭，和在坐的各位同仁共同渡过了一段非常愉快的工作旅程。在苏荷的这段时间里，我学到了很多的东西，今天在这里要衷心感谢各位领导给我这次公平竞争，展示自我才华的机会。

在苏荷的这几个月时间里，从刚开始时的懵懂到不断的成熟。非常感谢各位领导对我的栽培，让我有不断发展的空间。同时也让我学到了许多关于管理方面的知识。从最开始一个服务员的心理定位上升到了一个基层管理者的认知。当然还有每天朝夕相对的同事们，有了大家的帮助和支持，使得我在苏荷的这几个月里过的很充实很开心。

当时大家叫我竞聘领班时，心里很犹豫，认为自己还不能胜任领班一职，当时何平领班叫我竞聘时，我说过一句话，一

只鸡，在一群鹤当中怎样展现自己的风采呢？回到宿舍，跟同事说起这件事，同事跟我说，不要把它当着是一次竞聘，把它当做是一次锻炼自己，提升自己的机会，不管有没有竞聘上，但可以让自己学会一些东西，可以更好的突破自己，所以，我选择了竞聘领班。

这次我要竞聘楼面领班一职。首先，作为一个领班，我认为他所起到的作用是巨大的。他不仅仅是一个传达上级领导各项意图的桥梁，做好领导的左右手，他也是一个能把员工的看法和意见总结并反馈的纽带，同时他需要具备良好的观察力，能够在第一时间把握员工的心态，做好沟通工作。能完全地管理好一个区域，带领自己的员工提高各项业务知识和专业技能。能在他们有任何困惑和难题时教他们如何解决。还要对酒吧的各项企业文化和规章制度熟知并理解。更重要的是要有高效的执行能力和解决问题时果断的思维方式。

首先，我要说说我选择苏荷的原因，在我刚来苏荷培训的第一天，当时许建华经理给我说过一句话，我不希望你在苏荷一辈子，但我希望你在苏荷的一阵子可以帮助你一辈子，在座的各位有很多人听我说过这件事吧？当时听到这句话时，心里很激动，可以说，让我有一种想马上进入苏荷的激动心情。所以，我选择了在苏荷，接触苏荷以后，我才发现，苏荷是一个能学会很多东西的地方，是一个培养人才的地方，可以说，是他的这句话，让我留在苏荷学到了这么多，我才有了今天这次展示自我的机会，也可以说，他的这句话，改变了我，将影响我一生。

在苏荷的这几个月里，让我对酒吧业有了一个全面的认识，学习和了解一些酒吧业的管理理念。万丈高楼平地起，在这几个月的基层实践中，通过自己的努力，打下了很坚定的服务技能，无论是清理台面卫生，还是对客服务，我都能轻松应对，也有了一套自己的工作方式。由于从业不久，可能本身还存在许多的不足，但我相信我还年轻，只要有对工作的热情及激情，我相信我能够胜任领班这个职位！

如果我能竞聘上领班这个职位，我将做好以下几点：

### 1. 精益求精的工作态度

海尔创始人张端敏说过“能够把简单的事情天天做好就是不简单，大家公认的非常容易的事情，非常认真的做好它就是不容易”。领班的工作看似繁琐，细小，但做好它却不容易，我会投入200%的激情到工作中去，随时做好迎接困难的准备。以精益求精的工作态度做好自身的工作！

### 2、勇于承担责任，不掩饰自己的错

在工作中如果我做错了的（包括给员工指导错了的），会勇于承认自己的不对，勇于纠正自己的错误，不强调客观找借口，更不把责任推给别人。员工工作上出了错，也不一味地责怪，而是从管理者的角度多找原因，分析自己应负的责任，从中汲取教训，加以改进。即使是因员工的错误而受到上级的批评，也不把怨气发泄到员工身上。

### 3. 我的工作方法

我想“笨鸟先飞”大家都明白这句话的意思，虽然开始很艰难，但是我会努力提高自身的学习能力，增强自身的业务知识和专业技能技巧，向领导和前辈们学习管理方面的经验及处理顾客投诉的能力。在提高自身的同时也要带领其他人一起进步。定时对员工进行一些培训，从最基本的操作技能如铺床到灵活的处理一些日常的对客服务。和大家一起在工作中学习，学习中工作！

### 4. 高自身的服务意识

一个酒吧的营业目标永远是业绩为先，服务至上。要做到好的业绩，服务水准尤为重要。《五星大饭店》，相信在座的各位有看过这部电视剧的人吧？这部电视剧里说到“服务是

一门艺术”，服务不简单的只是体力劳动，它是需要技巧和用真心去做的。在服务行业有句老话“顾客就是上帝”。现在酒吧的客人已经不单单要求喝好玩好，他们对服务的满意度有了更高的要求。因此我将不断提升自己的服务意识，在宾客的满意与惊喜中实现自我价值。同时做为一个领班，也要服务好自已的员工，达到顾客和员工都满意的双赢成绩！

人只有不断挑战自我才会有进步、有发展。请给我你们的支持，虽然我不能撬动地球，但这会是我更加努力工作的动力！我将会不负众望，为苏荷的发展奉献自己的绵薄之力！

再次谢谢大家！