

# 最新竞选文旅经理演讲稿三分钟 竞选业务经理演讲稿(优质6篇)

演讲稿具有宣传，鼓动，教育和欣赏等作用，它可以把演讲者的观点，主张与思想感情传达给听众以及读者，使他们信服并在思想感情上产生共鸣。优质的演讲稿该怎么样去写呢？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。

## 竞选文旅经理演讲稿三分钟篇一

您们好！

今天很荣幸能站在这里，接受大家的评判。首先要衷心感谢公司领导给我提供了这样一个展示自己的机会。

我叫xxx，今年x岁，现就职于xxxx公司，担任xxxx一职。我竞聘的岗位是业务经理。在x年的从业经历中，我先后担任过……等职务，逐渐从一个被领导的普通业务员走上业务部门负责人，积累了丰富的实践经验。

2、必须具有开拓创新的意识和能力，善于借助外力，在确保自身利益的基础上，最大限度的满足客户需求，从而实现双赢互利。

3、必须既熟悉本部门的业务，又有广博的知识，能带领自己的队伍去做正确的事情和正确的做事。

4、必须既有高超的组织管理水平又有良好的人际沟通能力。

1、确立工作目标导向，积极拓展业务：发展才是硬道理。我将以公司下达的工作任务为方向，尽快的做好目标市场的调研、分析工作，做好目标市场营销策划工作，有计划的拓展

业务渠道，有的放矢的实施销售手段。

神”。同时用自己的人格魅力，做好表率作用，加强自身素质建设，与员工共同进步。

3、做好外部营销的同时，做好内部经营。坚持贯彻公司的各项指示精神，接受公司的领导和管理；规范部门管理制度，发挥制度和机制刚性约束作用，依靠科学的工作机制和制度体现公正公道。强化制度的针对性、完善制度的科学性、细化工作的操作性。

4、打造学习型组织：知识就是力量。随着市场的日新月异，我们的知识必须与时俱进，不断更新和充实。我将积极鼓励员工加强自我学习和参加各类技能培训，提升素质；营造员工间学习交流的宽松氛围，开展团结合作基础上的比学赶帮超，充分搭建员工展示技能和智慧的平台，共同提高业务水平；遇到重、大、难的问题，进行合议分析，发挥集体智慧优势，快速做出正确决策。

5、制定行之有效的业绩考核办法：以明确责任、落实责任、考评责任为主线，制定科学有效地考评体系，让合适的人在合适的位置做合适的事情。让愿意干事的人有机会，让能干事的人有舞台，让干成事的人有前途。

有人说得好人生最重要的不是所处的位置，而是所朝的方向。我没有辉煌过去，只有一颗积极向上的心灵，我会努力把握现在和未来，不辜负领导的信任，同事的支持，用心超越期待，努力就是我不变的方向！“给我一次机会，我将还您十分精彩！”这就是我永恒不变的信念和这次竞聘的诺言。我的演讲结束了，谢谢大家！

## 竞选文旅经理演讲稿三分钟篇二

大家好！非常高兴有机会走上演讲台来展现自我，锻炼

一下自己，我叫xxx□我参加的是人事行政经理竞聘。

下面我从几个方面阐述一下我对工作的认识与思路：

xx家居本就属于服务行业，对内要服务商户，对外要服务顾客，只有赢得商户与顾客的信任与认同，企业才有生存与发展的生机。行政主管竞聘演讲稿作为服务企业的服务部门，更要站在全局的角度，把服务与安全意识摆在首位，当好后勤总管，做好总经理的帮手和参谋。

在培训方面□xx公司目前的重点主要在于抓好两方面的培训，其一是新员工入职培训，包括公司的历史、背景、经营理念、愿景、使命、价值观等的企业概况，公司的组织架构，规章制度，绩效管理基础知识、员工的服务礼仪及行为规范等内容，这些培训一般由人事行政部组织进行；其二是与员工岗位密切相关的专业性、针对性的培训，包括员工的岗位职责、岗位流程、岗位设施、岗位技能等内容，一般交由各部门经理进行培训。随着公司行政文员竞聘演讲稿业绩的逐步提高，员工队伍的日渐稳定，以后也可以尝试进行一些相关方面的拓展培训。

随着企业的不断发展，地域的逐渐扩充，员工队伍的日益壮大，如何培养员工的团队精神，加强公司的团队建设，如何让欧亚达文化一代接一代传承下去，让这种观念形态的企业文化转化为员工的价值观，形成为企业的内在动力，以增强企业的凝聚力，加强企业的核心竞争力，我想，这对所有欧亚达的人事行政工作者来说是责无旁贷的。

我的演讲完毕，谢谢大家！

演讲人□xxx

20xx年xx月xx日

## 竞选文旅经理演讲稿三分钟篇三

大家好！

我竞聘演讲的题目是“学习无止境，进步是追求”。

今天我站在这里，心情非常复杂。在为能有这样一个机会感到庆幸的同时，也为自己的优势或实力感到底气不足。

在准备竞聘过程中，很多人告诉我说：你有很多优势，比如你正值而立年华，也具有本科学历，正好符合干部选拔的“硬件”；我认为与我岁数相当，学历相近者大有人在。也有人说：你能歌善舞，能主持会演讲，至今还活跃在全县各种大型活动的舞台上；我认为，这些都是业余的爱好，与优势关系不大。还有人告诉我说：你具有组织协调与管理能力，从中学到大学一直是班级和学校的学生干部，早在大学时期就因表现出众而光荣入党。不错，我的确组织、策划过许多的活动，有的还很有影响；也曾经担任过多年的学生“领导”，这些在我看来都是一个积累能量的机会，一个能力提高的过程，一种综合素质的体现。如果算是优势的话，也很勉强。

其实，我的优势在于善于学习，爱岗敬业，追求进步，永不满足。

不论是小学、中学还是在金专就读，我始终保持着勤学好问，刻苦努力的良好学风，学习成绩始终名列前茅。特别是在金专三年，我不仅系统学习了金融理论和相关技能，还自学了当代法律、行政管理、德育教育、绘画书法等非专业知识。不仅专业成绩优秀，而且在德育、体育、艺术等方面得到了全面发展。当时全校4500多人，入党积极性都很高，加之吸收党员的名额有限，竞争十分激烈，岗位竞聘演讲稿《银行人事教育部副经理岗位竞聘演讲稿》。由于我勤奋好学，争优创先，表现突出，成绩优秀，终于出类拔萃，脱颖而出，

在毕业前夕实现了自己的愿望，光荣地加入了中国共产党。

参加工作后，面对新环境、新岗位和新挑战，我继续发扬肯学善学的好传统，继续追求新的进步。于是，向领导学，向同事学，向书本学，在学习中实践，在实践中提高，很快熟悉了新业务，适应了新岗位，掌握了新技能，也取得了新的进步。由我负责的教育管理专业不仅在全省居于领先，而且由我组织设计的人事教育软件在许多地市得到了推广，对促进全省人事教育的规范化、科学化管理做出了积极贡献。与此同时，我还通过自学获得了湖南财经学院金融专业本科学历，获得了经济师中级职称任职资格。

可以说，我今天之所以能勇敢地站在这里，接受各位领导的考验与评判，除了许多领导的关怀和同事们的鼓励等因素以外，对学无止境的认识和追求进步的信念是我最大的动力源泉。

对我来说，参加这次竞聘，既是接受检验的机会，更是强化学习的平台；可能是新的机遇，更意味着要迎接新的挑战。成功了，学习条件会更好，学习领域会更宽，承担的责任会更大，回报领导、同事多年关爱的机会也更多，当然是一种进步。失败了，看到了自己的不足，加强了学习的紧迫感，我认为也是一种进步。

尊敬的各位领导、各位同事，请大家相信我，年龄不是标准，经验不是问题，资历更不能成为障碍。如果给我一个机会，我做得一定会比说得好。

谢谢。

## 竞选文旅经理演讲稿三分钟篇四

大家好！

我叫\_\_\_，今年\_月来到\_\_\_集团这个人才济济、团结奋进的大家庭以来，在领导的关心指导下，同志们的大力支持帮助下，我有幸学到不少东西，取得了一点进步，在此向大家向在座的诸位领导表示真挚的感谢。

在即将结束的\_\_年里，在\_经理领导下，在市内公司对本科室所负责的……等地的市场进行了积极的开发，深入到县乡，逐一走访客户100多家，对销售的各个品牌重新进行划分重新定位，确立相应的客户市常加大空白市场的开发力度，开发新客户20余家，在今年的系统操作下，预计明年的市场将会有大幅度的提升。发货旺季时，积极联系车辆、发货，尽可能的保证客户的需求，不使市场出现断货的现象。搞好农化服务，抓好试验田，及时跟踪，为公司产品在山东市场的销售奠定良好的基础。

我深深懂得“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来”的道理。不断培养吃苦耐劳、默默无闻的敬业精神。在公司组织的学习创先争优的活动中，我认真学习，体会其中精神的精髓。\_月\_日参加fst精神革新训练，进一步加深了我爱岗敬业，积极主动的品质，养成能吃苦耐劳、团结奉献的良好品质。在工作中踏踏实实，兢兢业业，一丝不苟，努力把工作做得最好。

拥有虚心好学、开拓进取的创新意识。“热爱是最好的教师”。我热爱业务工作，平时爱读营销方面的书籍，也浏览了一些有关政治、经济方面的书籍。到\_\_\_工作后，系统学习了有关业务知识和各类公司精神，已经具备了一个业务人员所必需的业务知识。在工作中，我严格要求自己，勇于实践，积极开拓业务市常还学到了管理的知识，能够进行日常管理，各种数据报表的制作等。

- 1、继续加大市场开发力度。进一步开拓市场，做细市常消灭空白市场，构建一个立体市场销售网络。抓好大客户，抓好渠道建设，建好客户档案并随时跟踪回访。

2、加强学习型组织的建立，做好团队组织的假设。结合实际工作的经验，不断学习提高，充实完善自己，促进各业务人员素质的提高。和大家一道努力把业务部建成团结合作、亲密无间、所向披靡的团队。

3、制定详细的工作计划。在平日的工作中，出发时要做工作安排，制定一个详细的工作计划。把任务分解到每个季度、每个月份、每一天，做成表格，不断进行激励自我前进。

4、搞好农化服务，加强服务意识。深入一线为客户搞好服务，与客户同吃同住，为客户开拓市尝帮助客户送货。加强对本企业的宣传，提高\_\_的知名度和美誉度，宣传产品形象，起到终端拉动的作用。做好农化服务，抓住真正消费者——农民。

5、加强客户关系，完善客户档案。在\_\_年里，我会把大部分的时间留在客户那里，帮助客户宣传、铺货。深入到每一个乡镇、自然村，了解市尝把握市场，做好农化服务。还要加强对客户档案的管理。将客户分类，区别对待，和客户保持良好的联系。

## 竞选文旅经理演讲稿三分钟篇五

大家好！

今天，我站在这里，面对朝夕相对的领导和同事，心情非常激动。我本着进一步锻炼自己，为xx多做贡献的宗旨，参加这次竞聘。首先真诚的感谢领导和同志们对我的信任，为我提供了这么好的一个竞争平台，使我有机会在这里展现自我、推介自我。在当前这个充满生机和活力、挑战和希望并存的年代，作为xx人，我的人生目标是“忠诚、奉献、务实和向上”，座右铭是“明明白白做人，老老实实做事”。下面，我对自己的基本情况向各位做一简单的介绍。

我叫xx□出生于xx年，毕业于xx□xx学历□xx年，进入xx公司工作，担任过xx□xx工作，现任业务部门组长。回首过去的xx年，在上级领导和同仁们的支持和帮助下，我在工作中一直兢兢业业，任劳任怨，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，并多次受到表彰□xx年，受xx表彰。

鉴于综合部副经理的工作特点，竞聘副经理这个职位，我认为自己具备以下几个方面的有利条件。

要干好一项工作，首先必须热爱这项工作。今天，我能鼓足勇气参加这次竞争，决不是意气用事，也不是心存侥幸，而是自己热爱这项工作，珍惜这次机会，渴望成功、追求进步的真实体现。随着这些年的工作历练，我的工作经验日见丰富，理论知识日益扎实，人也越来越成熟，已具备较高的业务素质，我有信心也有能力担任此项重任，并能做好应该履行的职责。

工作中，我始终不忘充实自己，坚持干中学、学中干，完善自我，提高自我，无论哪个岗位的工作都是凭着扎实的知识做好，圆满的完成上级领导下达的任务。凭着x年以来的岗位磨练，练就了我娴熟的业务能力，对公司的整体运作情况也比较熟悉。而且，我年富力强，身体健康，精力充沛，有很好的年龄优势，做事敢想、敢闯，富有创新意识和进取精神。

俗话说“沉默是金，忍让是银，帮人是德，吃亏是福”。“团结就是力量”。在日常工作中，我认真团结同事，正确处理与领导和其他同事的关系。能够吃苦耐劳，认真负责。别人不愿做的事我做，要求别人做到的事，自己先做的。从不揽工诿过，假公济私，与人争名利。领导布置的工作总是尽力去做，从不无辜推诿。对待每件事，都认真对待，务求尽善尽美。

我现在的工作主要是跑业务。因此，练就了我较好的与人打



交道的能力。遇事能够冷静、沉着，处理事情，条例清晰、行止有度、头绪分明、恰到好处。总之，我的综合组织能力和协调处理能力有较大的进步，这些，都有利于今后工作的开展。

假如这次我竞聘成功，我将严格要求自己，做到“一不懒，勤奋工作；二不贪，清正廉洁；三不怕，敢作敢闯；四不推，勇于承担责任”。

综合部副经理工作责任重大，任务繁重，我将努力按照政治强、业务精、善管理的复合型高素质的要求对待自己，加强政治理论与业务知识学习，全面提高自己的政治、业务和管理素质，公平公正、洁身自好，清正廉洁，做到爱岗敬业、履行职责，努力争当一名合格的副经理，全力实践“团结、务实、严谨、拼搏、奉献”的时代精神。

综合部是承上启下、联系左右、协调内外、沟通四方的枢纽，综合工作事无巨细，事事处处都代表着公司的形象。因此，我会按照公司的要求，一如既往地综合协调工作作为发挥综合部职能的关键点来抓，切实加强协调部门与部门、人与人之间的的工作，避免互相扯皮、推委，出现工作空档，确保各方面通力合作，默契配合，步调一致，按时、按质、按量完成领导布置的各项任务。努力为大家营造一个运行良好的工作环境。

搞好综合部工作，队伍建设是根本。我将坚持“两手抓”、“两手都要硬”，切实担负好副经理的责任，牢固树立“以人为本”的管理思想，认真听取员工的意见与建议，与员工同呼吸，共命运，加快各项工作发展，为创建员工良好的工作与生活环境。同时，我要加大考核力度，充分调动每个员工的工作积极性，引导员工树立正确的竞争观念，提高员工的综合素质，使大家团结一致，齐心协力，把各项工作搞好。

首先，我要摆正自己的位置，当好总经理的参谋和助手，恪尽职守、认真履职，勤奋工作，爱岗敬业，强化勤政意识、服务意识，尽职尽责努力做好本职工作，精心组织，周密安排，坚持以发展为第一要务，全面完成上级下达的各项工作任务。

说到这，我不禁想起了古希腊学者阿基米德的一句名言：“给我一个支点，我将撬起整个地球！”听起来很夸张，却很有道理。的确，撬动地球需要支点，实现理想需要舞台，展现个人的能力同时需要机遇与平台。在此，我衷心和热切的希望各位领导、各位评委、同事们能给我这个“支点”，给我一个更加充分发挥自己能力的机遇与舞台，相信我、选择我、支持我，您不会后悔，我则会倍加珍惜，让我们一起，创造我们未来更加美好的明天！

谢谢大家！我的演讲完毕！

## 竞选文旅经理演讲稿三分钟篇六

你们好！

我叫穆森，感谢公司能够给予我这次竞选营销经理的机会，我来到本公司已经有半月了，虽然现在我还在学习期间，但拿破仑曾经说过：不想当将军的士兵不是好兵，所以我特此申请竞选营销经理！

我认为做为一个营销经理，他与普通的营销员是不一样的，他不但自己要有好的业绩，很强的责任感外，他还要具备很好的素质，因为他不但要对公司负责，对领导负责，更为重要的是还要为自己所带领的团队负责！

大家都知道没有完美的个人，但有完美的团队，在营销的队伍当中，自己业绩好不能代表整个团队，只有整个团队的业绩都好，才能体现出营销经理的价值！

而作为一个营销经理他必须要具有很强的市场洞察能力，能够清晰明确的分析市场，做好营销的策略与方针；制定好团队目标，各营销员目标，合理的分配好任务计划，做好年、月、周、日的工作计划，除此之外，必须还要有很强的协调和沟通能力，充分的发挥每位营销员的特长，取长补短，互相学习，互相帮助，互相合作！只有这样有目标的带领团队，才能做好营销经理。

1四年的工作管理经验、

2很强的责任感，

3积极向上的良好心态、

4能够清晰明确的分析并部署市场。

而我的不足之处是：

1对目前公司所销售钢材的市场状态不够了解、2营销经验不足、3财务知识掌握不全面。

但面对与我的不足之处，在以后的工作当中，日常生活中我会不断的改善，积极的，努力的去学习，以实际的业绩来证明自己！

无论这次竞选我是否能成功，我都认为，做为一个营销员必须要学会不断的挑战自我，只有不断的挑战自己，才能在挑战的过程当中，得到锻炼，得到自我提升的机会！

最后再次真诚的感谢公司的各位领导给予我这次难得的学习机会！