

# 2023年销售的演讲稿分钟 竞聘销售演讲稿 (模板8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？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。

## 销售的演讲稿分钟篇一

尊敬的各位领导，各位同事：

大家好！

首先我先来个简短的自我介绍，我叫\_\_，一直在\_\_当一名既合格又优秀的导购，在此感谢\_\_公司给我此次机会，另外呢我也很想跟大家分享分享我的工作经验，我自20\_\_年\_\_月从学校出来实习，实习了一年多的时间，第一份工作让我收获了不少，受益匪浅，而这份工作正是我第二份工作，在两年多的时间里，我做的都是一种性质的工作，那就是销售，我喜欢销售，销售可以给人带来动力，带来自信，带来无尽魅力，这也就是我所想挑战的原因。但话又说回来，起初我刚接触公司产品时，我就对这行业没多大兴趣，但慢慢接触才发现这个奢侈品是很不错的，从哪点可以看出它的卖点呢，无论是从产品的性能或是产品的性价比都非常的不错的，产品从出售到售后必须走三大程序，从售前到跟踪服务在到售后，这都是很全面的服务，缺一不可，如果我们大家努力把这几大程序做好，那么也就等于我们的销售不成问题了，加油。

这次我来竞聘这个岗位我带着十足的信心，带着十足的把握，这些信心都是大家赐予的，所以我希望我以后不管带哪个团队我首先以身挫折，树立好自己的榜样，努力把大家的心态

调为最佳，把业绩做好最好，这个就是我短期的目标。

最后感谢\_\_公司器重我的才能，希望我不辜负大家对我的期望，我相信我会比别人做得好，我不比别人差，谢谢。

## 销售的演讲稿分钟篇二

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。以下是由小编为大家整理出来的销售励志演讲稿范文，仅供参考。

各位同仁：

大家好！

一个企业的创立，离不开积极勤奋、风雨同路的每位优秀员工；企业的发展，更需要新鲜血液的不断加盟。不同背景、不同经历、不同层次的人才荟萃，冲击碰撞、互相激励，才能使我们的创新思维领先、科学管理领先、诚信经营领先和做全球第一汽车标准件的目标。

我们的企业好像一个大家庭，以它广博的胸怀，接纳、包容了在场的每一位。你们家境、品性不同，年龄、爱好不同，文化程度、社会历练、从业经验各异，但在企业中却扮演着不同的角色，你们都是企业的骄傲，都是企业的主人公！

我深深的知道，正是你们的主人翁精神，支持着你们为我们的企业默默的奉献着！时常萦绕在我脑海的是为了健康城顺利开业不分昼夜辛勤工作的所有同仁——这里没有职位高低之别，不分是指挥若定的高管、现场管理的中层还是勤勤恳恳、默默奉献的普通同仁，只要为我们企业作出过贡献，我们同样不会忘记！

企业的发展壮大，需要资金的积累和不断的投入。也许，你们的付出并不总是得到自己所满意的回报；但是，我们要相信，只要企业发展了，我们个人才能得到发展的空间。也许，你们从事的未必是自己最喜欢的工作；但是，我们要知道，企业是一个相互配合的有机整体。企业需要你们的敬业爱岗、无私奉献！

我衷心期待全体同仁与我们企业共同成长，期待全体同仁对我们企业继续予以大力支持，和工作方面的配合。

作为大家庭中的一员，我想对你们说：公司的每一位同仁都是公司最宝贵的财富，你们的健康和安全，不仅维系着公司的兴衰，更关系到你们家庭的幸福。我衷心希望每位同仁在为企业努力工作的同时，都能关注健康，珍爱生命，一同创造我们企业明日的辉煌，共同分享奋斗的成果！

愿每一位同仁在企业度过激情燃烧的岁月，在健康快乐中建功立业，与企业一道走向成功！

胜利的荣耀属于我们企业，属于企业的全体同仁！

最后，我衷心祝愿全体同仁及家属工作顺利、生活愉快、万事如意！

尊敬的各位同志：

成功属于永远不放弃的人

人因为梦想而伟大，早日达到自己的目标 用心血铸就辉煌的明天！

机会总在怀疑犹豫中产生 在叫好后悔中结束 走自的路让别人去说吧

倾材足以聚人，量宽足已得人，身先足以率人，律己足以服人，得人心者得天下！

心底无私天地宽

阳光下做人 风雨中做事

真诚沟通 互助学习 态度积极 快速行动 一直向前走不回头

不要轻言放弃，否则对不起自己！ 没有退路就是最好的退路！  
相信自己 人定胜天

性格决定命运，选择大于努力 做人要厚道！

为梦想要舍得付出！

选择比努力重要，选择不对努力白费！ 我是最棒的!!!

永保颠峰状态，快速行动！ 成功很难，不成功更难

要生存就得象狼一样在森林里生活

一颗感恩的心会让我们成功在即 快乐就有好心情 要做就做最好

拒绝机会就是拒绝财富

想到 做到

想法决定行动，行动决定结果 改变使你成为最大的赢家 选择比努力更重要

奋斗是我的性格，成功是我的目标！ 处事谦和必能心旷神怡  
爱拚才会赢

生命中所发生的每一件事必有其意义！永不放弃

坚持就有未来 我是最棒的

没有完美的个人，只有完美的团队 选择放在努力前面 智慧+  
进取=成功

我不知道什么叫做机遇 我只懂的抓住机遇

独立思考

生命不熄战斗不止

人类因梦想而变的伟大 居安思危

成功是一种观念. 思想. 心态. 习惯 以微笑面对人生 想大才能  
做大

因为这个世界绝不可能有第二个我，所以我天下无双 一切都是自己争得的！

想让别人相信你, 首先你要相信别人 坚持就是胜利 天生我才  
必有用 成功就会有付出 自强不息, 厚德载物 战胜自己 而不是别人 相信就有可能！

从来不让认识我的朋友后悔!! 永不放弃

成功人有成功人的气质 放弃好的 选择更好的

业精于勤荒于嬉;行成于思毁于随! 抓住现在不等未来

没有比人更高的山，也没有比脚更长的路!!

你有我，我有你，合作共赢创未来 相信自己就一定能够成功  
与人为善，快乐无限

实实在在做人, 勤勤恳恳做事 自信, 我是命运的主宰者

追求自己的梦想, 坚持到底!

从“人人生而平等”到“通过读书达到平等”! 发展就是硬道理 做事先做人

帮助别人成功, 才能自己成功 走自己的路让狗去叫吧! 诚实做事. 诚实做人

活的自在, 活的讲究, 活的精彩 成功太慢也是失败!

平平淡淡, 顺其自然! 努力努力再努力 没有最好, 只有更好

天生我才必有用, 千金散去还复来 有梦想就有希望

成功不是条件是信念, 成功不是方法是想法

你成功!我成功!大家都成功! 为者常成, 行者常至

心有多宽, 世界就有多大 百折不饶 我努力我成功

不负我心 不负我生

业精于勤 荒言: 态度决定一切 做就做最好

这是一个美丽的世界 付出总有回报

直销最重要的是心态

让健康和成功永远伴随你我!

天道酬勤, 凡事感恩.

再冷的石头, 坐上三年也会暖 两粒种子, 一片森林

不怕输在起点,就怕输在转折点 人生方向最重要 我思... 故我在

人格的完善是本,财富的确立是末 含泪播种的人一定能含笑收获

一个能从别人的观念来看事情,能了解别人心灵活动的人,永远不必为自己的前途担心

别想一下造出大海,必须先由小河川开始

人生是单程的,在驶向终点的路上一定要找到成功的感觉!玩出品味,玩出精彩,玩出辉煌!

; 如果要挖井,就要挖到水出为止 健康是人生的第一资本 不经历风雨怎么见彩虹!

穷不一定思变,应该是思富思变

由内而外的精采

成事在天,谋事在人,事在人为,有志竟成! 平凡的脚步也可以走完伟大的行程

## 销售的演讲稿分钟篇三

同志们:

20xx年全国卷烟销售工作会议,经过全体与会代表的共同努力,顺利完成各项议程,即将圆满结束。

这次会议是在全行业认真学习贯彻十七届五中全会精神,紧紧围绕“卷烟上水平”基本方针和战略任务,扎实推进市场营销上水平的新形势下召开的一次重要会议。

国家局对这次会议非常重视，何泽华副局长亲自出席会议并作了重要讲话。

国家局计划司、专卖司、运行司、人事司、信息中心、电子商务公司、中烟实业的领导到会指导。

会议期间，与会代表围绕何局长的重要讲话，紧密联系本单位实际，进行了认真的讨论，提出了很好的意见和建议。

今天上午，四川省公司、上海烟草集团、江苏省公司、湖南中烟、福建省公司、云南省公司和贺兰县公司七家单位分别就市场信息分析应用、建设精准营销基础体系、培育知名品牌、快速反应市场需求、发挥客户经理培育知名品牌主力军作用、网上订货和基层创优进行了交流发言，为各单位提供了可借鉴的经验。

大家一致认为，这次会议时间虽短，但内容丰富，重点突出，对于进一步统一思想认识，开拓工作思路，把握工作方向，明确工作重点，全面做好20xx年市场营销上水平各项工作，都具有重要的指导和推动作用。

下面，我就贯彻落实这次会议精神和做好明年的卷烟销售工作，讲三点意见。

## 一、全面领会会议精神

这次会议的主要精神，集中体现在何局长的重要讲话中。

何局长的讲话全面总结了20xx年行业卷烟销售工作取得的积极进展，深入分析了市场营销上水平面临的新形势，深刻论述了行业卷烟销售工作在新阶段呈现的新特点和面临的新任务，明确提出了20xx年需要认真抓好的六个方面重点工作。

贯彻落实好这次会议精神，首先要认真学习、全面理解何局



长的重要讲话，进一步统一思想，提高认识，深入领会，准确把握。

(一) 立足于新阶段，深刻认识当前形势。

《烟草行业“卷烟上水平”总体规划》明确提出了“532”、“461”知名品牌发展战略。

何局长的讲话，立意于知名品牌培育，结合行业卷烟销售工作实际，指出行业营销已经进入大品牌营销新阶段。

这是在总结近年来行业营销发展历程和卷烟品牌发展规律的基础上做出的判断，为卷烟销售工作赋予了新的内涵，对做好新阶段的卷烟销售工作、促进知名品牌加速成长具有重要的指导意义。

大品牌营销阶段是卷烟营销不断发展、不断积淀、不断创新的新起点。

在这一新阶段，大品牌的主导效应日益显现，大市场的基础作用更加重要，大企业的主体作用更加明显，大网络的综合功能得到体现，高度信息化的现代营销方式崭露头角。

学习领会会议精神，要立足于大品牌营销新阶段，深刻认识行业卷烟销售工作的新形势、新特点，明确新阶段的工作目标和努力方向，切实做好新阶段的卷烟营销工作。

(二) 着力于上水平，准确把握任务要求。

何局长在讲话中指出，为了适应大品牌营销的新形势，工业企业要更加注重发挥大品牌的主导效应，树立大品牌营销意识，以品牌个性特征的挖掘、品牌形象的塑造、品牌价值的传递、品牌的传承创新、品牌营销的整体把握为重点，在理念上、手段上、方法上不断提高。

商业企业要更加注重发挥市场营销的基础和引领作用，树立全局观念，发挥能动作用，建设统一大市场，建立传导机制，提升终端价值，切实履行好培育品牌第一要务。

工商企业要更加注重深度协同，发挥行业体制优势，打造完整的卷烟营销体系，合力推动市场营销上水平。

关于20xx年卷烟营销工作的总体思路，何局长明确指出，要以全面推进市场营销上水平为主题，以大力培育“532”、“461”知名品牌为主线，以发挥基础和引领作用为着力点，努力保持良好市场状态，积极推进工商深度协同，积极探索零售终端建设，全面提升现代营销水平。

各单位要准确把握明年的工作任务，结合实际做好年度目标分解，制定切实有效措施。

(三)着眼于新要求，明确各项工作重点。

何局长的讲话对明年销售工作的重点提出了明确要求。

在卷烟经营方面，要坚持“总量控制、稍紧平衡”方针，做好明年上半年集中交易、高低档烟货源供应和年末岁初的市场调控，确保状态平稳、水平提升。

在品牌培育方面，要发挥市场机制作用和品牌主导效应，深入推进订单供货、工商协同营销和精准营销，积极探索高端品牌营销。

在网络建设方面，要扎实开展“两个推广”，在终端建设上力争有所突破。

在现代营销方面，要积极探索网络营销、后台支持前台的信息系统集成、数据库营销和物联网建设。

在营销管理方面，要规范工商交易行为、货源供应政策、宣传促销管理、贯彻新修订的营销工作规范。

在基层和队伍建设方面，要扎实开展岗位练兵，深入推进基层创优，全面开展建功立业活动。

各单位要把以上工作作为明年卷烟销售工作的突出重点，具体贯穿到上水平工作中去。

## 二、认真抓好会议精神的贯彻落实

贯彻落实会议精神，关键是要把国家局对卷烟销售工作的部署要求与本单位工作实际紧密结合起来，逐级抓好落实，努力抓出成效。

### (一)统一思想，明确方向，及时传达贯彻。

会议结束后，各单位要抓紧做好会议精神的传达。

通过学习领会何局长的重要讲话，进一步加深对“大品牌营销新阶段”的理解，进一步加强对行业销售工作新形势、新任务、新要求的把握，进一步提高做好工作的积极性和主动性。

要紧密切联系本单位实际，对照本次会议要求，全面梳理一年来的卷烟销售工作，认真分析工作中存在的突出问题，深入查找存在问题的原因，研究制定改进措施。

要采取多种形式传达会议精神，把干部职工的思想和行动统一到国家局销售工作的部署和各项要求上来。

### (二)联系实际，务求实效，认真抓好落实。

当前行业发展已经站在一个新的起点上，卷烟销售已经进入大品牌营销阶段，在现有基础上努力推动市场营销上水平，

要求各单位要始终坚持以科学发展观为指导，紧紧围绕“卷烟上水平”总体规划，以创新的精神、务实的作风、高效的执行，认真抓好会议精神的贯彻。

对会议提出的各项任务，要结合工商企业不同情况，结合本单位“十二五”发展规划，研究确定20xx年卷烟销售的具体工作。

在抓好传达部署的基础上，更重要的是结合实际，狠抓落实，扎实做好各项工作。

(三)理性分析，把握形势，增强责任意识。

面对新阶段的新任务、新要求，在坚定卷烟上水平信心的同时，要更加清醒地认识到目标任务的艰巨性；在看到今年卷烟销售工作成绩的同时，要更加清醒地认识到工作中存在的问题和薄弱环节。

## 销售的演讲稿分钟篇四

尊敬的领导、评委、同事们：

大家好！

我叫xx□20xx年来xx银行分行工作。9月至今，任中行营业部理财团队大堂经理。

首先，我有丰富的工作经验。众所周知，经验是做好工作的基础和前提。我已经工作十几年了。这十年，我从基层做起，一步一步成长成熟。多年不仅给我带来了经验上的成熟，也在不同岗位的培训 and 磨砺上积累了丰富的的工作经验，使我成为一个理论基础扎实、熟悉国家金融政策和法律法规、善于营销和管理的复合型人才。而且在工作中接触了大量的客户，与客户建立了良好的关系，储备了丰富的客户资源，为以后

的工作打下了坚实的基础。

## 第二，我的综合能力很强

本人性格开朗外向，亲和力强，善于与人沟通，能以真诚、热情、体贴拉近与他人的距离，有较强的沟通协调能力；同时，我有很强的营销能力。常年与客户接触沟通，使我能够站在客户的角度，揣摩客户的心理，了解客户的需求，以良好的服务意识和水平为客户提供周到细致的服务，赢得客户的信任 and 选择。我在营销工作中成绩斐然，先后获得先进存款工作者、优秀共青团成员、省行最佳营销人员、总行先进工作者、国家银行系统百名青年、总行青年岗位专家等荣誉称号。另外，我也有很强的管理能力。在财务管理团队的管理中，我坚持科学管理，从管理中索取效益，通过管理促进效益，使财务管理团队的工作制度化、程序化、科学化，各项工作有序进行。

## 第三，我综合素质好

我有“大雪压松树，松树直而直”的坚韧性格。工作中不怕困难、挫折、艰辛，勇于承担繁重的工作压力和挑战；本人乐观开朗，善于与人相处，善于团结同志，有良好的团队精神和群众基础，为做好工作提供了重要保障。

同志们，在激烈的市场竞争中，营销越来越重要。企业之间的竞争很大程度上演变成了营销能力的竞争。所以营销团队的负责人绝不是名誉和荣誉的象征，而是一个沉重的责任，需要通过努力来完成。作为营销团队的负责人，要积极思考，勇于创新，做好部门的组织、指挥、监督、激励和考核，以提高部门的营销绩效，为企业带来更大的利润。

在疯狂的日子里，如果因为大家的信任和热爱而让我担任营销团队负责人，我会更加严格要求自己，努力工作，开拓创新，努力做到三个“最好”：即打造一支最有活力、最有生命

力、最有战斗力的营销团队；为客户提供最优质的服务；达到最佳性能。我的工作目标是：今年人民币公司存款增加1亿元，平均每天增加1万元；外币公司存款每天增加1万美元；零售贷款在时点增加1万元，每天增加1万元，零售贷款不良率控制在%以内，不良余额控制在1万元以内。中介业务净收入1万元；未来年度工作目标是：各项存款和消费信贷年增长率保持在%以上，中间业务净收入年增长率保持在%以上，零售贷款不良余额和不良率控制在省行规定的目标范围内。

为此，我将不遗余力地做好以下工作：

第一，加强培训，不断提高客户经理的专业水平。

客户经理是营销和服务的主力军，他们的素质决定了我们的工作质量。所以我想加强培训，给他们提供营销、行业解决方案、服务标准等方面的全方位、多层次的培训。，提高客户经理了解客户需求的能力、销售能力、人际沟通能力、谈判能力和自我管理能力，使他们都能成为商业服务专家。

第二，加强考核，建立有效的约束和激励机制。

要建立健全各项考核指标，加大员工绩效考核力度。通过考核，强化员工的事业心，激发员工的积极性和主动性，提高绩效；同时要注意员工的激励。我们可以通过绩效考核、优秀员工选拔等活动，增强员工的荣誉感，充分调动他们的工作积极性。营造争创进步、争创第一的良好氛围。

三是强化服务，以优质服务赢得客户。

为了赢得更多的客户，我们应该建立自己的服务品牌。要完善服务功能，让顾客进门感觉舒适，来柜感觉友好，出柜感觉怀旧，留住老客户，吸引新客户；同时，可以对重要客户采取电话预约、优先办理、上门服务等方式，增加客户的信任度、忠诚度和满意度。

第四，加强营销，千方百计扩大市场份额。

在不断完善普通客户标准化服务的基础上，重点抓住中高端客户市场，加强优质客户信息收集，建立详细档案，分层次分类，避免营销的盲目性和随意性。同时，要大力扩大我行银行卡、网银、电话银行等产品的销售，实现资产负债和中间业务的捆绑销售，进一步扩大市场份额。

各位领导、同志们，如果我的坦诚、自信和能力能够得到大家的认可，我会珍惜这次机会，更加努力，用我的工作业绩回报大家的信任和热爱。当然，竞争意味着某些人会被淘汰。我做了充分的心理准备。成功的结果很迷人，但追求成功的过程同样迷人。无论结果如何，我人生的这个乐章都是精彩的！我的演讲结束了，谢谢！

## 销售的演讲稿分钟篇五

致尊敬的领导：

感谢您从百忙之中抽出时间来看这封求职自荐信！在外打拼三年的我，久闻贵公司是一家相当有实力有前景的公司，对员工要求严格，正在招聘人才加盟，于是，本人写此自荐信，诚挚的希望成国贵公司的一员！

正如你所看到的从随函所附的简历，我以前的工作在一个出口公司为我提供了有很多机会来接触各种各样的客户和供应商，深受国内外客户的青睐。通过与他们的交流，我有很熟悉国际贸易和当前的市场。另外，我在大学教育训练对国际贸易集中也使我具备了打下了扎实的销售和贸易。我相信我的服务可以对贵公司在客户关系和新商务上的人际关系上带来更大的利益。

本人自信可以胜任贵公司要求的职位，希望您可以用你的慧眼开发我的潜能，我会用我的潜能创造共同的利益，我虔诚

的希望成为贵公司的一员，为公司的发展竭力！

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

## 销售的演讲稿分钟篇六

同志们：

全市经济工作会议十分重要，是一个规模宏大、盛况空前，议题重大、意义深远的大会。会上，爱才同志作了工作报告，对全市工业改革和发展、城镇建设、招商引资和就业再就业工作进行了安排部署，讲得很好，我完全赞同。会议对县区经济社会发展目标管理综合考核先进单位、工业发展、招商引资、城镇建设、就业再就业先进单位和个人等进行了表彰。特别是对纳税大户和优秀企业家进行了奖励。这充分说明了市委市政府对经济工作的高度重视，充分体现了市委市政府对全市企业家和创业英雄的关心厚爱，充分表明了市委市政府带领全市人民加快发展的坚强决心。这次会议必将对永州的社会经济发展，特别是工业的发展，起到极大的推动作用。下面，我根据市委常委研究的意见，再强调四个问题。

一、要十分明确科学发展观的核心是加快发展



党的\_\_届三中全会提出的科学发展观，是我们党对人类社会  
发展规律认识的升华，是我们党执政理念的飞跃，是当前宏  
观调控政策的基本取向，是我们必须遵循的指导思想。科学  
发展的基本内涵是坚持以人为本，全面、协调、可持续发  
展，是在发展基础上的又快又好的发展。科学发展观的第一  
要义是发展。用科学发展观统领全局，关键要牢牢把握加快  
发展这个核心。永州作为欠发达地区，我们必须始终牢记：  
发展是硬道理，必须大于一切；发展是第一要务，必须先于  
一切，发展是根本大计，必须重于一切。

1、从国际国内发展大势看，我们面临着难得的发展战略机遇  
期，必须抢抓机遇加快发展。党的\_\_大指出，本世纪头二十  
年是我们大有可为的战略机遇期。实践证明，中央的科学判  
断是十分正确的。从国际形势看，世界经济仍将保持较快增  
长，全球产业结构调整转移步伐进一步加快，区域经济合作  
和贸易投资自由化趋势将进一步增强，这些都有利于保持我  
国经济稳定增长和提高对外开放水平；从国内看，我国经济正  
处在新一轮增长周期，中央继续加强和改善宏观调控，积极  
效应逐步显现，部分行业投资增长过快势头得到抑制，薄弱  
环节得到加强，全国经济将继续保持平稳较快发展；我省近  
年来经济结构调整出现了新的突破，工业经济来势良好，区  
域协作逐步推进，经济发展活力增强，对我市经济的辐射带  
动作用加大。同时，也还存在一些不利的因素，主要有：国  
际石油价格在高位波动、美元贬值和贸易保护主义倾向增强  
等不确定因素，可能给世界经济带来不利影响；国家实行稳  
健的财政政策和货币政策，对土地审批和信贷投放进行严格  
把关，将对投资需求产生一定的抑制作用；煤电油运紧张等  
“瓶颈”制约仍然存在。对此，我们必须保持清醒头脑，准  
确把握形势，把全市的经济发展放到国际国内的宏观背景中  
加以考虑，用战略的眼光和前瞻的思维，谋划我市的经济社会  
发展大局，从而抢抓发展机遇，沉着应对挑战，在新一轮的  
经济竞争浪潮中勇立潮头，迎难而上，中流击水，力争上游。

2、从兄弟地市的发展态势看，我们面临着强大的竞争压力，

必须奋力赶超加快发展。最近几年来，与我市毗邻的清远、桂林、贺州、郴州等地发展速度明显加快，竞争实力越来越强。如：去年清远的gdp达到248.2亿元，增长19.6%；郴州的gdp达到394.51亿元，增长13%。与之相比，我们在发展速度和质量上还存在明显的差距。突出表现在：一是全市经济总量偏少。\_\_年，全市gdp仅占全省的5.84%，人均gdp与全省平均水平相差2573元；财政收入只占全省总额的2.92%；城镇居民可支配收入比全省平均水平差2356元，农民人均纯收入比全省水平差392元。二是县域经济底子薄弱。全市没有一个县进入全省经济强县行列。三是结构性问题仍然突出。主要是一产业所占比重过大，工业化水平不高，经济发展质量和效益还比较低下。周边地区的发展速度越快，对生产要素的聚集能力就越强，他们的经济实力越强，对我们的竞争压力就越大。我们要想缩小与发达地区的差距，增强发展竞争力，唯一的办法还是靠发展。用发展的办法解决前进中的困难和问题，是我们过去发展的经验，也是今后必须坚持的原则。我们务必要增强加快发展的紧迫感，自加压力，奋力赶超。

3、从永州发展的现实看，我们正处在发展的关键时期，必须乘势而上加快发展。近四年来，我市的gdp年均增幅达到了10%以上。去年，全市地方生产总值增长11.8%；财政总收入增长23.8%；城镇居民人均可支配收入增长9.4%；农民人均纯收入增长15.3%。可以说，过去的一年是全市经济发展速度明显加快，质量效益显著提高的一年，也是经济社会发展更加协调、人民生活进一步改善的一年。今后几年，随着洛湛铁路永州以南段、太澳高速公路等开工建设和全面开通，我市的交通状况将得到极大改善，毗邻“两广”的区位优势将进一步显现，我市丰富的资源优势将进一步得到发挥。同时，随着我市的汽车制造、食品加工、现代制药、林纸化工等几大支柱产业的逐步发展壮大，全市经济将进入一个持续快速的发展时期。省委书记杨正午同志去年底到永州考察后，对我市经济发展势头看好，认为永州经济在今年赶上全省平均水平，应该没有问题，“\_\_”期间完全有条件超过全省平均水

平。因此，我们一定要认清发展的大好形势，抓住发展的关键时期，坚定发展的必胜信心，抢抓机遇，乘势而上，努力实现我市经济社会发展的新跨越。

4、从全市人民的要求看，我们承载着极大的发展期望，必须自加压力加快发展。党中央提出的全面建设小康社会的奋斗目标，极大地激发了全市人民建设小康永州的巨大热情。全市广大群众渴望富裕，谋求幸福，向往小康的愿望越来越强烈，希望我们各级党委政府带领他们加快发展步伐，提高生活水平，创造舒适环境的要求越来越强烈。我们必须顺应广大人民群众的发展愿望和要求，负重加压，奋力前进。要紧抓发展第一要务，千方百计加快发展，建设“速度永州”；始终坚持以人为本，确保人民安居乐业，建设“和谐永州”；大力提倡诚实守信，优化经济发展环境，建设“诚信永州”；努力做到“五个统筹”，实现全面协调可持续发展，建设“小康永州”。围绕全面建设小康社会的总目标，把全市人民的创业激情和建设热情凝聚起来，同心同德，真抓实干，众志成城，加快发展。

## 二、要十分明确加快发展的根本是工业发展

从我市的实际看，发展的差距在工业，难点在工业，根本出路也在工业。实践证明，工业化是现代化不可逾越的发展阶段。可以说没有工业化，就没有农业产业化，就没有城镇化，就不可能大幅度地提高城乡人民生活水平。从全面建设小康永州的角度看，怎么强调发展工业都不过份。因此，必须把发展工业作为区域经济的引擎和龙头来抓，强力推进工业发展，以工业的大突破、大发展带动全市经济的大提速、大跨越。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

## 销售的演讲稿分钟篇七

今天我非常荣幸地在这里参加公司两个项目的营销主管岗位的竞聘演讲，同时借此感谢和我一起工作的各位兄弟姐妹在工作中对我的关心和支持销售部长竞聘演讲稿！我十分珍惜这次的竞聘机会，无论竞聘结果如何，我认为能够参与竞聘的整个过程其本身就意义重大，并希望能通过这次竞聘得到锻炼，使自己的工作能力和综合素质得到提高。相信这次竞聘将是我今后人生中的又一个大的转折点。

在一年多的工作中，我也积累了不少的工作经验，在这次的竞聘中，我觉得自己有很大的优势竞聘销售主管的岗位，我具备以下优势：

第一、我有一颗热爱公司、热爱本职工作的强烈的事业心和责任感。干好任何一项工作的前提和基础就是要有一颗爱心。我有这样一颗爱心，我相信自己能够把本职工作做好。

第二、几年来的工作锻炼了我较好的心理素质。我从不因心情而影响工作、干净干事、干练干事，具有一定的果敢决策和组织协调能力。同时具有工作积极进取的信心和勇气，就拿这次竞聘来说，我站在这里，就是在迎接挑战竞聘学习部部长演讲稿，从挑战中发现自我、改进自己的不足，也想通过自己的行为向大家证明：敢于发出挑战并迎接挑战的员工，是永远的挑战者！既然是挑战，就一定会有成功会有失败，如果这一次失败了，说表明我还存在许多问题和不足，我会更加努力的磨练自己，提高自己。

第三、我对人热情，办事耐心。这一点，对一个营销主管来说是不容忽视的素养。营销本身就是服务。对自己身边的姐妹弟兄们我会对他们作认真细致的思想工作，我会关心他们的工作和生活。对自己的顾客我会用微笑向他们展示移动服务窗口的热情。耐心倾听他们的要求，细心处理他们的每一件事，用心解决他们的投诉。

我认为设立本岗位的目的就是要适应当前的竞争环境，提高我公司运营质量，为一线业务发展做好后台支撑。主要实现以下目标：

- 1、贯彻落实及组织制定各项规章制度、销售指标及任务、人员管理办法，库存计划，保障卖场的安全、高效部长竞聘、稳定运行。
- 2、加强检查、监督力度和人员能力开发，组织店内、店外促销活动，作好人员调配、商品排列、布局，协调、配合厂家的现场促销，有效降低企业运营成本。
- 3、组织业务培训，员工的业务知识和销售技巧，制定技术规范、开展技术支援，提高全店人员整体水平。监督对员工下达促销商品的了解及主推情况。
- 4、保证上级公司制定的命令、授权及任务等在门店得到畅通传达、从分理解和有效执行过程有效控制，并对结果反馈、分析。

以上四个目标是相辅相成的，全体销售人员整体水平的提高，必将能够保障公司的安全、高效、稳定运行，也必将降低企业在运行维护方面的各项运营成本。

如果这次我能够顺利竞聘成功，我将做好以下工作履行自己得岗位职责：

1、协助各部门生产部长竞聘演讲稿搞好公司内部销售，提高岗位执行力，高质量的做好计划、组织、领导、控制和管理工作我认为，作为管理人员，是对部分部门管理的分担者，因此，我要摆正自己工作主动积极不越位，协助管理不越权，加强团结不分散。充分调动部门员工的工作积极性，发挥他们的聪明才智；加强内部员工的业务技术培训，提高整体员工的技术水平。加强各项运行维护管理制度、作业流程、管理办法的执行力度，做好监督、检查、指导、考核，使得各项维护工作能够贯彻、落实。

## 2、创新解决问题的方法，加强技术交流和对外协作

售管理人员在不断提高自己水平的同时，还应该能够组织各方面技术力量，我将充分利用公司先进的交流平台，为各部门、各单位提供更加丰富和完善的数据技术支持。另外还要加强全店销售人员的交流与培训，组织更多更高水平的讲座，提高整体防范意识和技术水平，以保证全店的安全、高效、稳定运行组织部部长竞选演讲稿。

## 3、加强应用开发，利用先进的方法进行科学管理，提高管理成效

作为一家营销企业，我们在为用户提供优质产品及服务的同时，也应该充分利用自己的资源和行业优势，为本企业建立先进的科学管理平台。以后我们还应加强应用管理开发，充分利用我们的网络资源，进行科学管理，提高企业管理效益和管理水平。

俗话说，“道高一尺，魔高一丈”，服务售后的领域就是在此消彼长中不断发展，不断进步。服务永远面临着挑战，没有一劳永逸、尽善尽美的解决方案，所以在各项日常售后工作中，不仅要求我们的售后人员随时跟踪，了解售后维护重点工作内容，还要在各种服务中不稳定、不安全情况的发展中不断提出新要求，解决新问题。最重要的是，我们还应加

强售后服务的自主开发，不仅可以提高我分部客服的技术水平，而且对后期维护，客户再开发等方面带来便利之处，并且能够为企业节约大量资金，降低企业运营成本竞聘稿范文。

## 销售的演讲稿分钟篇八

同志们：

今天，我们陕西恒丰酒业公司召开的销售工作表彰会议，我认为也是十分必要的，这对于西凤酒华山论剑品牌工作的进一步开展，具有十分重要的指导意义。对于刚才张部长，以及李主任的讲话，我认为，讲的非常好，非常深刻。希望在座的同志，认真领会，深刻理解。回去后，要传达公司领导的讲话精神，并认真落实、真抓实干，推动华山论剑系列酒品销售工作的顺利开展，努力开创公司销售工作的新局面。

对于酒品销售工作，我提几点补充意见：

一．对于华山论剑系列品牌的销售工作，我们要从思想上提高认识，充分领会这个品牌推广销售的重要性和必要性。

目前，华山论剑系列品牌销售工作通过广大的销售人员以及各地经销商的努力现在已经开创了很大的局面，获得了很大的成绩，这是有目共睹的。但是，还是要从深度和广度上更加推进华山论剑酒品的销售工作。我看，最重要的一点是：提高认识！各部门要充分领会企业文化工作的重要性和必要性，企业内部员工以及各级经销商及要加强关于华山论剑品牌销售工作的宣传力度，形成上下“齐抓共管”的局面，只有这样，销售工作才能更上层楼。

二．对于酒品宣传工作，要加强落实，要把工作落到实处。

目前，有个别同志、个别部门，存在一个很不好的现象，就是：热中于搞形式注意，热中于开大会，传达文件。当然，

开大会是必要的，上传下达也是必须的。但是，光是讲空话、打官腔，是远远不够的。对销售及宣传工作，要真抓实干，加强落实。各级经销商要把销售、宣传工作，列入日常议事日程，要具体部署，认真执行。各级领导要为销售宣传工作，创造必要的物质条件和舆论环境，扎扎实实推动华山论剑销售工作的开展。要抓出实效，抓出成绩。

### 三．要加强协调工作

历史证明：钢铁一样的团结，是我公司消除一切困难的有力武器。关于销售工作也一样，各级领导要加强协调工作，要把上下、左右、各方面、各环节有机结合起来，步调一致地推进销售工作的开展。目前，有些部门，遇事推委、互相扯皮，这种无为消极作风，十分要不得！这种作风，轻则导致工作效率降低，重则影响公司及西凤酒的品牌，坚决铲除这种消极作风。

四．要在实践中探索西凤酒华山论剑酒品销售与市场经济有机结合的新路子。

五．参与本次会议的同志，要有自豪感和责任感。

同志们，对于销售工作，公司领导是非常重视的；各部门及经销商也投入大量的人力、物力、财力来推进华山论剑的品牌宣传及销售工作。同志们，你们承担的西凤酒华山论剑品牌的销售推广工作，是肩负了公司对你们的殷切希望的，希望你们要脚踏实地、同心同德、努力工作，在各自的岗位上为陕西恒丰酒业公司的发展壮大，为西凤酒品牌的提升添砖加瓦！

以上五点，供各位同志参考。总之，大家要振奋精神，多干实事，少说空话，开拓进取，努力开创我公司华山论剑系列酒品的销售推广工作的新局面。谢谢各位。