# 联通小ceo竞聘演讲稿锦集3篇

来源：网络 作者：静谧旋律 更新时间：2025-02-15

*演讲稿也叫演讲词，它是在较为隆重的仪式上和某些公众场合发表的讲话文稿。 演讲稿是进行演讲的依据，是对演讲内容和形式的规范和提示，它体现着演讲的目的和手段。下面是小编为大家整理的联通小ceo竞聘演讲稿(锦集3篇)，欢迎大家借鉴与参考，希望对大...*

演讲稿也叫演讲词，它是在较为隆重的仪式上和某些公众场合发表的讲话文稿。 演讲稿是进行演讲的依据，是对演讲内容和形式的规范和提示，它体现着演讲的目的和手段。下面是小编为大家整理的联通小ceo竞聘演讲稿(锦集3篇)，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

**联通小ceo竞聘演讲稿篇1**

　　尊敬的各位领导、各位评委：

　　大家好!

　　今年哈尔滨的冬天虽然非常冷，但我联通公司客户经理竞聘报告相信在座的各位都能够感受到春天般的融融暧意。是的，对于我们这样一个为着共同的联通事业而不懈奋斗的集体来说，这个冬天也必将是一个有着融融春意的暖冬。在此，我预祝今天同台展示自我的各位同事春风得意。

　　我叫肖纯秀，今年?岁，?科学历，现任某某营业厅经理。今天之所以走上讲台参加竞聘，我认为自己具备了竞聘的许多条件。我的优势主要有：

　　第一，我工作扎实认真，具有较强的责任心和耐心。

　　营业厅的工作事多、冗杂、千头万绪，需要多一份细心、耐心和专心，更需要一份责任心。工作中，我养成了办事扎实认真，工作严谨细致一丝不苟的工作作风。在我眼里，营业厅工作无小事。所以，无论做什么事情，我都能够认真对待，尽最大的努力把事情做到联通竞聘演讲稿最好。

　　第二，我熟悉营业厅工作，具有丰富的营业厅工作经验。

　　我20\*\*\*年加盟联通公司，工作至今。近5年间，我做过话务员、营业员、库管员、值班经理、营业厅经理等职位，对联通的诸多业务都比较熟悉，在每一个岗位上我都做出了一定的成绩。特别是自从20\*\*\*年初担任营业厅经理以来，我对营业厅的工作有了更加深刻的认识，对营业厅工作的每一项业务、每一个细节都了如指掌，积累了一定的工作经验，做起工作来更是得心应手，左右逢源。截止到12月份，我所在的营业厅(加上取得的成绩)。丰富的营业厅工作经验，为我做好下步工作奠定了坚实的基础。

　　第三，我有较强的沟通、组织、协调和管理能力。

　　如果说大学期间，我担任系学生会女生部长、宣传部长、系团委委员等联通客户经理竞聘演讲稿职务锻炼了我较强的沟通、组织、协调和管理能力的话，那么，参加工作以来，我担任值班经理、营业厅经理等职务更使我深刻地领悟到了理论与实践相结合的重要性，深切地感受到自己在沟通能力、管理水平、领导能力等方面有了全方位的提高，使自己的脚步更加坚实。

　　第四，多年的工作实践，使我养成了严谨细致、扎实高效的工作作风。

　　我个人的性格特点是做事追求完美，无论什么工作，不干则已，要干就要追求卓越。我富有强烈的事业心和责任感，工作高效快捷，讲求效率。同时，有很强的吃苦耐劳的精神。参加工作以来，为了完成工作任务，经常加班加点。所有这些，都为做好营业厅经理工作奠定了坚实的基础。

　　如果领导和同事们信任我，让我走上营业厅经理的岗位，我将联通竞聘稿不负众望，不辱使命，开拓创新，积极做好营业厅的工作。我将采取如下措施：

　　第一，做好营业厅的日常管理工作。

　　我将负责组织落实营业厅的各项规章管理制度，加强对对营业人员的日常检查考核，保证正常的营业秩序。

　　第二，加强信息收集工作。

　　信息工作是各级领导的目耳，只有及时掌握了当前的市场动态，让联通集团客户经理竞聘演讲稿竞争处在知己知彼的环境中，方能百战百胜。营业厅是一个信息传递的重要窗口，我将建立营业厅信息收集制度，引导营业人员树立信息意识，收集各类信息，定期地向上级领导汇报当地的市场竞争态势。

　　第三，提高服务意识，做好服务文章。

　　我将带领营业厅树立全新的服务理念，营业厅的所有工作都应始于客户需求，终于客户满意，一切服务紧紧围绕客户需求开展，并致力于提供超越客户期望的服务或产品。一切服务先于需求而动，以满意服务赢得客户。要遵循市场导向、客户导向的原则，把联通店长竞聘演讲稿营业厅作为接触客户、服务客户的重要窗口，将联通个性化服务贯穿于工作的始终，为客户提供最优的服务，巩固和提高联通公司在各个细分市场的竞争力。

　　第四，做好营销文章，提升公司整体销售业绩。

　　营业厅处于市场一线，直接与客户接触，非常有利于营销工作的开展。在工作中，我将推行多说一句话，多做一件事，积极全方位的做好营销工作。

　　第五，做好营业员的培训工作。

　　我将对营业员进行各项业务知识、服务技巧、营销技巧方面的培训，并灌输先进的服务理念，保证营业员更好地掌握各种业务知识和基本服务技能。

　　尊敬的各位领导、各位评委，选择这份竞争，我只有一个理由：在联通客户经理演讲稿工作面前，我是一只响箭，勇往直前的出征;在责任面前，我从来不是风中的墙头小草，缩首缩尾。满载领导和同事们期待的目光，我将在竞争的路上昂首出征，让生命和使命同行!

　　谢谢!

**联通小ceo竞聘演讲稿篇2**

　　尊敬的各位领导、各位同仁：

　　大家好！

　　今天我竞聘的岗位是分公司经理。我清楚地认识到，要成为一名合格的经理不容易，做为一个单位的负责人，不仅要有实干精神，还要善于谋略；不仅要熟悉本单位的业务，还需要有广博的知识；不仅要有高超的组织管理水平，而且还需要有良好的人际沟通能力。我之所以要竞聘这个岗位，是因为我觉得我完全有能力胜任这项工作。因为我认为自己具备以下几个方面的有利条件：

　　1、本人具有正直的人品、良好的修养以及完善的工作作风。做为领导，必须先做好人。一个领导无能，最多是件次品，而一个品德不好的领导，则是危险品。

　　2、目前的市场营销其实主要就是关系营销。我出生在，家住在，对的地理环境及政府机关的领导、工作人员都比较熟悉，我坚信在我和全体职工的共同努力之下，肯定能协调好与各级政府机关之间的关系，把联通公司的业务向纵深方向发展。

　　3、我有饱满的工作热情。我将用百分之百的热情投入到工作当中去，让公司的业绩更上一层楼。

　　目前，我认为分公司的工作主要有以下几点不足：

　　1、营销渠道开发的比较窄，与县委、县政府及各部、委、办、局、尝乡、镇沟通得不够理想，没有形成网络，与竞争对手相比没有绝对优势。

　　2、合作营业厅的积极性和主动性还没有完全发挥出来。

　　3、工作人员的业务知识、服务意识和服务态度还有待于提高。

　　如果能够得到领导和同志们的信任，在这次竞聘中我能有幸当选的话，我将会从以下三个方面着手工作：

　　第一、开拓发展。小平同志曾经说过：“发展才是硬道理。”我们要从发展入手，拓宽销售渠道，加大宣传力度。首先，分公司有一个自有营业厅和十四家合作营业厅及六家核心代理商。由于他们分别座落在每个乡镇的中心位置，地理位置非常优越，所以要通过他们加大对各乡镇及周边农村的宣传，逐步完成各合作厅的村级，使我们联通公司的业务真正的进入到每一村、每一户，真正做到家喻户晓。其次，通过本人在当地的人际关系网，汇同代理商一起同各级政府机关搞好关系，逐个沟通、逐个推进、逐个攻破，争取使大部分机关单位都成为我们公司的集团用户。使分公司在完成明年移动GSM业务收入1350万元和CDMA业务收入450万元基础上，更上一个台阶。

　　第二提升服务。树立以客户为中心，全心全意为客户服务的经营理念。对自有营业厅和合作营业厅的工作人员定期进行培训，通过培训提高营业人员的服务意识，改变服务观念，提升公司形象，力争让每一个客户高兴而来，满意而归。另外，要处理好重大投诉事件。每一次投诉，都是对我们工作的监督和鞭策，一定要按照公司的制度，在规定的时间内处理完毕，不躲避、不推诿。给客户一个满意的答复。

　　第三加强管理。没有科学的管理企业就不会有生机，不会有活力。因此，要切实加强公司内部管理，进一步完善规章制度和培训计划，加强纪律监督，定期组织学习和培训，提高所有工作人员的业务水平，加大考核力度。使每个员工都做到纪律严明，形象良好，谈吐适度，为联通公司创造更加完美的形象，使分公司成为一个更加团结，更具战斗力的一个集体。

　　空谈误事，实干兴邦。我虽然没有什么豪言壮语，也没有什么搏大精深的施政纲领。但我深知事业如山，同时我也清楚自己还有不适应这个职位的另一面。但我相信有在座的各位领导、各位同事的帮助、支持和配合，我有信心、有能力出色地做好这项工作，当好一名称职的分公司经理。

　　坦诚地说，我关注竞聘结果，渴望参与成功。但我更重视参与的过程，因为对于我来说，参与的过程有时可能比结果更为重要。我想无论竞聘成功与否，都不会改变我对事业的执著，更不会改变我对在座各位的尊重与热爱。

　　“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。最后，祝大家身体康舰万事顺随！祝愿我们联通公司明天会更好！

　　我的演讲结束了，谢谢大家！

**联通小ceo竞聘演讲稿篇3**

　　尊敬的各位领导、各位同仁：

　　大家好！

　　首先领导提供了这样一个机会，也感谢同事们在工作中对我的信任和支持。（个人简介）。每一次竞聘不仅是一次展示自我、认识自己的机遇，更是一次相互、相互交流的机会。

　　今天我竞聘的岗位是XX分。我清楚地认识到，要成为一名合格的经理不容易，做为一个单位的负责人，不仅要有实干精神，还要善于谋略；不仅要熟悉本单位的业务，还需要有广博的知识；不仅要有高超的管理水平，而且还需要有良好的人际能力。我之所以要竞聘这个岗位，是因为我觉得我完全有能力胜任这项工作。因为我认为自己具备以下几个方面的有利条件：

　　1、本人具有正直的人品、良好的修养以及完善的工作作风。做为领导，必须先做好人。一个领导无能，最多是件次品，而一个品德不好的领导，则是危险品。

　　2、目前的市场营销其实主要就是关系营销。我出生在XX，家住在XX，对XX的地理环境及政府机关的领导、工作人员都比较熟悉，我坚信在我和全体职工的共同努力之下，肯定能协调好与各级政府机关之间的关系，把公司的业务向纵深方向发展。

　　3、我有饱满的工作热情。我将用百分之百的热情投入到工作当中去，让公司的业绩更上一层楼。

　　目前，我认为XX分公司的工作主要有以下几点不足：

　　1、营销渠道开发的比较窄，与县委、县政府及各部、委、办、局、场、乡、镇沟通得不够理想，没有形成，与竞争对手相比没有绝对优势。

　　2、合作营业厅的积极性和主动性还没有完全发挥出来。

　　3、工作人员的业务知识、服务意识和服务态度还有待于提高。

　　如果能够得到领导和同志们的信任，在这次竞聘中我能有幸当选的话，我将会从以下三个方面着手工作：

　　第一、开拓发展。小平同志曾经说过：“发展才是硬道理。”我们要从发展入手，拓宽渠道，加大力度。首先，XX分公司有一个自有营业厅和十四家合作营业厅及六家核心代理商。由于他们分别座落在每个乡镇的中心位置，地理位置非常优越，所以要通过他们加大对各乡镇及周边农村的宣传，逐步完成各合作厅的村级代办，使我们联通公司的业务真正的进入到每一村、每一户，真正做到家喻户晓。其次，通过本人在XX当地的人际关系网，汇同代理商一起同各级政府机关搞好关系，逐个沟通、逐个推进、逐个攻破，争取使大部分机关单位都成为我们公司的用户。使XX分公司在完成明年GSM业务收入1350万元和CDMA业务收入450万元基础上，更上一个台阶。

　　第二提升服务。树立以客户为中心，全心全意为客户服务的经营理念。对自有营业厅和合作营业厅的工作人员定期进行，通过培训提高营业人员的服务意识，改变服务观念，提升公司形象，力争让每一个客户高兴而来，满意而归。另外，要处理好重大投诉事件。每一次投诉，都是对我们工作的和鞭策，一定要按照公司的，在规定的时间内处理完毕，不躲避、不推诿。给客户一个满意的答复。

　　第三加强管理。没有科学的管理就不会有生机，不会有活力。因此，要切实加强公司内部管理，进一步完善和，加强纪律监督，定期组织学习和培训，提高所有工作人员的业务水平，加大考核力度。使每个员工都做到纪律严明，形象良好，谈吐适度，为联通公司创造更加完美的形象，使XX分公司成为一个更加团结，更具战斗力的一个集体。

　　空谈误事，实干兴邦。我虽然没有什么豪言壮语，也没有什么搏大精深的施政纲领。但我深知事业如山，同时我也清楚自己还有不适应这个职位的另一面。但我相信有在座的各位领导、各位同事的帮助、支持和配合，我有信心、有能力出色地做好这项工作，当好一名称职的分公司经理。

　　坦诚地说，我关注竞聘结果，渴望参与成功。但我更重视参与的过程，因为对于我来说，参与的过程有时可能比结果更为重要。我想无论竞聘成功与否，都不会改变我对事业的执著，更不会改变我对在座各位的尊重与热爱。

　　“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。最后，祝大家身体康健、万事顺随！祝愿我们联通公司明天会更好！

　　谢谢大家！

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！