# 公司职员的竞聘演讲稿5篇范文

来源：网络 作者：逝水流年 更新时间：2025-01-20

*演讲稿的要求则是“上口入耳”。一篇好的演讲稿对演讲者来说要可讲;对听讲者来说应好听。小编在这里给大家分享一些公司职员的竞聘演讲稿，希望对大家能有所帮助。公司职员的竞聘演讲稿1尊敬的各位领导、各位评委、各位前辈：大家下午好!我叫吴彬，口天“吴...*

演讲稿的要求则是“上口入耳”。一篇好的演讲稿对演讲者来说要可讲;对听讲者来说应好听。小编在这里给大家分享一些公司职员的竞聘演讲稿，希望对大家能有所帮助。

**公司职员的竞聘演讲稿1**

尊敬的各位领导、各位评委、各位前辈：

大家下午好!

我叫吴彬，口天“吴”，彬彬有礼的“彬”，是今年应届本科毕业生，所学专业是工商管理，在校期间曾获英语“六级”证书和计算机二级资格证书。有人曾经开玩笑说：“世界上最小的经理是客户经理。”那么，当好这个“小经理”，干好烟草大事业，这就是我坚定的态度!我会在它的激励下，勤勤恳恳、兢兢业业地做好客户经理工作，让自己青春的梦想，伴烟草事业的蓬勃发展振翅高飞!

虽然我在工作中是新手，没有太多的经验，但对客户经理这个岗位，我还是有一些粗浅的认识的。我知道，客户经理天天和零售户、消费者打交道，一言一行都代表着烟草行业的形象，国家利益要靠他们以努力的工作来实现，消费者利益要靠他们以辛勤的汗水来维护，他们肩上的胆子很重。那么“把微笑融入声音,用真心专注聆听”,从多角度、全方位地为客户提供最优质的服务，就是对客户经理工作的最本质要求。今天，如果承蒙大家的信任和支持，我有幸走上客户经理的工作岗位，我将全力以赴做好以下工作：

第一、积极主动做好客户拜访工作。

拜访客户，是客户经理的重点工作内容之一。通过拜访，可以使客户经理更好地发挥联络客户、掌握信息、培育品牌、指导经营的职能，对提高客户的销售量，增加客户赢利率，并最终赢得客户满意具有重要作用。我要以热爱事业、服务客户的赤诚之心，贯穿走访的全过程。我做大量细致的工作，拜访前要有明确的目的性，拜访中要热情周到、以诚相待，拜访后要及时做好客户资料整理和反馈工作，要用细心加耐心为基础，通过与零售户近距离的接触，与他们建立起良好的关系，准确地把握市场脉搏，把市场营销工作做得更扎实、更全面。

第二、熟练掌握客户信息，更好地指导营销工作。

我要做到对客户的相关信息了如指掌，熟知经烟户的编号、地址、电话等的资料，要了解哪些是重点客户，哪些是一般客户，根据客户不同的经营情况、性格、习惯做好差异性服务、个性化服务;同时还要在销售的过程中了解零售户销售卷烟的动态，了解卷烟的销售去向，并对零售户进行分类，正确分析每类零售户每月销售多少卷烟，市场现有的品牌每种能销售多少，并通过自己了解的数据合理地定出协议销量，使烟草公司真正贴近市场、贴近客户，提高客户的满意度、忠诚度、贡献度和依存度。

第三、加强学习，不断提高综合素质。

社会在不断发展，烟草事业也在改革、创新中不断进步，这就需要我们不断地学习，只有不断地学习，观念才能转变，思维才能更新，才能适应一切发展的需要。我将把在工作中不断学习作为永远的追求，努力锻造自己的执着精神，努力打造自己良好的执行力。因为，执着是做好客户经理工作的关键因素，成功和失败往往只是一纸之隔，放弃了就意味着失败，坚持了离成功就越来越近。我将在工作中，磨练自己的韧性，为更出色地完成工作奠定基础;另外，我还要树立“没有执行就没有一切”的理念，养成雷厉风行的工作作风，以速度取胜，以创新争先，切实承担起自己的责任，使自己“赢在执行”，激情书写在咱们烟草专卖局的开篇之作!

**公司职员的竞聘演讲稿2**

尊敬的各位领导,各位同事：

大家好，很高兴今天能够站在这个台上，谢谢大家的支持。进入金玉普惠公司也快一年了，在这段美好的日子里，有领导的耐心教育与关怀，也有同事之间互敬，互爱，互助。在这良好的工作坏境下，我努力工作，踏实进取，我的工作目标也更加的明确了。金玉普惠公司公平竞争，能者上，庸者下的管理制度，给我提供了一个施展才华的舞台,我一定把握机会力求上进。

我叫\_\_，20\_\_年6月进入金玉普惠公司以来，努力学习金玉普惠公司的企业文化，工作中的技能技巧，使自己能够圆满的完成平时的工作任务。下面我从以三点向各位汇报我这将近一年以来在金玉普惠的工作。

在业务工作中，我有强烈的事业心和责任感，对事业有坚定信念和追求，始终把金玉普惠企业的发展看得比自己生命还重要;善于学习和钻研，善于经常性地回顾总结提高;长期的工作历练，培养了我勤于思考、敢于创新、勇于实践、不断超越自我的工作风格。熟悉公司管理综合业务技术、经营模式、销售策划、产品宣传、在多年的工作中取得了良好的工作业绩。

在个人品德修养方面，我待人诚恳、友善，能尊敬领导，团结同志，较好的处理与领导和同事的关系。办事公道正派，责任不推诿，遇难不回避，敢于承担责任。同时善于营造活泼、宽松、进取的工作氛围，善于调动各方面的积极因素，形成工作合力，推动工作顺利进展;有强烈的务实、实干精神，能踏实做事，不唯上，只唯真富有创新精神，在“思想上敢于大胆设想，操作上小心求证”。

在廉洁自律方面，我始终坚持把国家和金玉普惠企业的利益放在首位，认真贯彻廉洁自律各项规定，在纷繁复杂的市场经济中，始终保持清醒的头脑，“不以善小而不为、不以恶小而为之”，廉洁自三思想方面：服从领导指示，积极进取，严格自律，加强法律常识学习，到个懂法，守法，用法。保持良好的思想素质。

若能够竞聘成功，我将从以下几点对自己以及班级为突破口。一定带出一个团结进取，积极工作的班级团队。

**公司职员的竞聘演讲稿3**

尊敬的各位领导、各位同事：

大家下午好，非常感谢部门给予我的这一次竞聘的机会。我是来自营运部客服的\_\_，以下是我的竞聘内容，主要分为以下几个部分。

一、自我介绍

我叫\_\_，毕业于\_\_，20\_\_年8月，我很荣幸的进入交通银行金融服务中心工作。20\_\_年9月顺利拨测通过，成为了前台一名普通座席，后期通过自己不断地学习与积累，提高自身的业务水平以及接线技巧。在13年6月由普通座席转为了综合组座席，之后也不断地巩固自己的业务知识，在此期间一直保持着高效的话务质量，质检评分一直不低于80分。

二、竞聘优势

坚持。做一名优秀的座席，除了不卑不亢的服务态度，最基础的还是业务。扎实的业务是获得岗位认可的基础，所以作为一名代职，不仅要搞好团队氛围，也要沉得下心专研业务。熟练的业务是为组员提供强大支撑的条件之一，才能带好团队在质量指标和效率指标做得更好，以达到坚固的基础。因此，我坚持每天看调听日志和质检日报，坚持总结业务跟组员开班前会，坚持做好业务归纳，坚持业务钻研提升业务能力，坚持每个月听优秀录音，坚持和优秀员工的进行业务交流，坚持保持阳光心态。通过不断地坚持20\_\_年的全年在班长及组长经理的辅导下，我拿到了2个A等，4个B等的绩效成绩，并获得3次工单表扬。同时进入4月份部门绩效排名前20%，荣获了部门一季度激励奖，获得了参加周杰伦演唱会的名额。

学习。做一名优秀代职人，13年9月底之后，由于我班原代职人转岗，班长因参加总行比赛需脱产培训，我临危受命，开始担任代职的工作。由于管理能力方面的欠缺，我学习班长及其他优秀代职人在日常工作中员工遇到业务问题时，提供的有效指导;学习班长在员工出现心理变化时，积极的开导;学习班长在员工生活中遇到困难时，及时给予帮助;学习班长每天做好数据分析，针对不足做出相应指导。学习班长在班前会总结上一工作日数据，及时做出调整;学习汇总员工工作中接线中遇到的疑难问题，然后由团队成员一起针对问题给予相应的解答。代职期间我小班内一员工在9月绩效等级在前台排在D等，通话时长185。61，单产14。58，由于通话时长直接影响到了话务量的分数，基于此情况，迅速利用下班及班前会时间与该员工进行沟通分析，同时下班督促抽取当天自己接线录音听并写分析，10月份该员工的通话时长降到了174。97，单产上升到15。87，当月绩效等级也随之上升为C等。13年7月—11月，本班满意度一直都稳定在99。75以上，排在部门前列，并一直稳坐团队质量奖宝座。对于班内通话时长未达标员工会要求其听自己录音并进行分析，针对录音中遇到的问题给予及时指导与修正，并在后续一直进行留意关注，长时间下来使得员工的通话时长及单产稳步上升。通过在代职岗位上的不断学习和积累，不但提升了我的管理能力，更加提高了作为一名基层管理者的职业素养。

**公司职员的竞聘演讲稿4**

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好!

非常高兴能参加今天的竞聘演讲，首先我要感谢公司领导的给予了这次自我展示、自我提升的机会。在全市上下全力以赴开门红期间，我认为开展这个竞聘会并不仅仅是个竞聘会，它为我们员工提供了一个表露思想、经验交流、智慧碰撞的开放式平台，可以说它就是一个催人奋进的动员会!

从参加工作到现在，已经有\_\_年了，我一直感到非常庆幸：在通信大发展的时期，我在运维部门工作，参与本地传输网的建设与维护;在移动分营之后，我成为了一名光荣的营业员，站在了与客户直接交流的最前沿;20\_\_年赶上移动通信市场大扩张，我有幸从通山分公司调到市场部工作，又站在了市场竞争的风口浪尖。不管是从事维护，还是从事业务，对于工作，我一直没有丝毫的懈怠，每个阶段都尽心尽力、认认真真，踏踏实实地对待，公司也给了我很多的荣誉。

移动分营以来，随着公司的发展壮大，我也在进步，从通山分公司到市场部、营业部，一路走来，我认为我的获得远远大于我的付出。每一次进步，每一个成绩的取得，都离不开各级领导、各位同事的指导、帮助和支持。特别是到营业部以后，得到了营业部全体员工的鼎力支持，我常常为他们的工作热情，为他们的锐意进取的精神所感动!所以，此时此刻，我怀着一颗感恩的心站在这里。我要感谢公司，是公司为我提供了工作的舞台，锻炼了我，造就了我!我更要深切地感谢公司各级领导对我的信任和指导;感谢各位同事对我的关心和帮助;感谢我的前任郑主任、感谢营业部的全体员工的辛勤付出!

通过在营业部三个月的工作，我已经感到营业部经理是个双重角色。既是管理者，又是执行者，肩负着承上启下的作用，对市公司是执行者，对内是管理者。要做到两者的统一，就要随时对自身定位有清醒的认识，实现思维模式的转变。在当前全市经营、管理模式越来越规范统一的情况下，从以下六个方面来开展当地的工作，我想就能成为一个称职的营业部经理。

**公司职员的竞聘演讲稿5**

尊敬的各位领导，亲爱的.同事们：

大家好!

首先感谢组织上给我这样一次机会参加竞争上岗。对我个人来讲，我想这不仅是一次竞争，更是一次对自己的检验、学习和锻炼。下面我就把自己竞争办公室主任的一些想法，向各位领导和同志们汇报一下。

从部队退伍后，\_\_会是我的工作单位，在座的各位也是最亲密的同事、朋友。在工会工作的\_\_年中，各位领导和同志们给了我莫大的关心和帮助，使我从一个对工会工作一无所知的青年，到现在成长为领导一个部室的中层干部。我深深地感到，个人的每一点成长、进步，都得益于工会机关的良好的氛围和环境;体现了领导和同志们对我的厚爱和关心。在总工会这个大家庭里工作，感觉踏实，也很温暖。是对工会这个大家庭的热爱，激发了我竞争办公室的勇气;是因为有了你们——在座各位的支持，才树立了我竞争办公室主任的信心。特别是现在的总工会，政通人和、心齐气顺。在这样的一种氛围里工作，有这么好的工作环境，没有理由不好好工作，没有理由不再拼上几年。竞争办公室主任我有以下优势：

1.部队生活的锻炼和多年从事机关工作，使我养成了做好办公室工作必备的政治意识、大局意识、纪律意识和扎实的工作作风。

2.为人正直、诚实，能善待每一位同志。

3.身体素质好，精力充沛，能吃苦耐劳。

4.在农村、部队受过锻炼，又有较长时间的工会工作经历，特别是接管事业部近四年积累了丰富的管理经验，有较强的组织协调能力。

**公司职员的竞聘演讲稿**

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！