# 技术总监竞聘演讲稿

来源：网络 作者：悠然自得 更新时间：2024-07-05

*篇1：技术总监竞聘演讲稿技术总监竞聘演讲稿尊敬的各位领导:早上好！首先感谢公司和厂部能给予我们青年职工这次锻炼自我和提升自我的机会，自己也很庆幸能够在这里展现自我参加技术总监竞聘。不管结果怎么样，我都会把它视为自己成长和进步过程中的一次经历...*

**篇1：技术总监竞聘演讲稿**

技术总监竞聘演讲稿

尊敬的各位领导:

早上好！首先感谢公司和厂部能给予我们青年职工这次锻炼自我和提升自我的机会，自己也很庆幸能够在这里展现自我参加技术总监竞聘。不管结果怎么样，我都会把它视为自己成长和进步过程中的一次经历，我都将一如既往地踏实工作，为车间挑担一份担子，我公司发展添一份力。

从工作到现在我一直从事检修工作，中间有三个月在电解岗位轮岗实习。从轮岗实习到现在，自己成长了很多，进步了很多。我认为我竞聘技术总监有以下几个方面的优势：

1、我学的专业是机械制造及其自动化专业，有一定的专业基础知识，从轮岗实习到现在一直从事检修工作，一直和设备打交道，有一定的专业基础和实践经验。

2、主观方面我踏实肯干，不怕吃苦。

3、爱岗敬业，责任心强。

当然，敬业精神和责任心也不是用嘴在这说两句就有了，我相信我们主任的一句话“好好干吧，会有人看得见的”如果这次销售总监竞聘报告成功，我将从以下几个方面努力：

1、强化设备管理。

2、对设备进行专责管理。

3、加强设备动态性管理。

为使车间的生产设备安全、经济、合理、高效地运行，我会一直努力!我的演讲发言结束，再次感谢各位领导！

技术总监竞聘

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！这是一个财务总监竞聘报告的举动，是领导的爱才之心、用才之艺的体现，这也是各位同事展示“识才之智、容才之量”的场所。

今天，对我来说，与其是竟聘新丝路娱乐频道编辑这一荣誉，不如说是给我一个检验自我、寻找差距的机会。以下是我的竞聘报告，请各位评委审阅。

一：多年的行业工作经验，为我踏入网络行业，奠定了基础

二、从基础工作入手，努力工作，确保工作质量和成效

通过这一年多的磨练，我真切的感受到编辑工作确实是一个锻炼和提高个人素质的岗位，也是一个干事的岗位。真正做好这项工作，必须付出艰辛的努力。俗话说“板凳座得十年冷，文章不写半句空”，做人、做文如此，做事、做管理工作更是这样。

各位领导、各位同事，财务总监竞聘书重在参与。站在今天的讲台上，我可以从容而自信地对大家说，面对激烈的竞争，我已经成功的实现了参与！至于参与能否成功，这取决于我自身的学识水平、务实的工作目标、健全的人格品德、独挡一面的工作能力以及对事业的.忠诚度。当然，还有您手中最关键最神圣最为重要的一票！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。

不容置疑，在各位本文来自如，请注明领导和同事面前，我还是一个才疏学浅、相对陌生的学生或者新兵；凭心而论，我到办公室工作的时间短，参加竞争，我一无成绩，二无资历，三无根基，优势更无从谈起。倒是拿破仑的哪句“不想当将军的士兵不是好士兵”在激励着我斗胆一试，响应组织号召，积极参与竞争，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，以绵薄之力来回报组织和同志们！

谢谢大家。

技术总监竞聘

各位领导：

大家好！今天我也鼓起勇气来参加本次销售总监竞聘，我想竞聘的岗位是电子商务部网站主管。

我深知自己距离这个岗位的要求以及各位公司领导的期望还相去甚远，但我希望通过自己的努力以全新的状态投入到工作中去，为华储的发展贡献出更大的力量。无论在哪个岗位上我都会爱司如家尽我所能，因为我始终坚信，公司的强大就是我个人的成功~!

如果公司能够给我这个机会，有幸成为网站主管，我准备对我的工作进行如下规划：

首先在技术方面给网站一个安全的保障，随着网站知名度的提升，安全问题也越来越显得尤为重要。

另外，一个成熟的网站应该有一个功能强大的后台。

除此之外在技术方面我会不断的学习最新的技术知识，并应用到网站的建设中来。

对于网站的发展我有如下规划：

首先依靠实体书店在总监竞聘演讲稿的影响力，配合实体在网下搞一些活动。

与此同时我们今年还准备在外语书方面加大投入力度。

在同我们主要的对手相比我们在书评、图书编辑等专业技术方面还有一定欠缺，今年我们准备在网站书评建设方面投入一定的力量，让网站的专业技术含量有所提高。

“沉舟侧畔千帆过，病树前头万木春”，作为xx科技的先头部队，我们电子商务部理应在团队建设和销售上起到公司带头的作用，在里我们电子商务部要紧跟时代步伐，分秒必争、与时俱进，共同创造网站的新辉煌。

**篇2： 总监竞聘演讲稿**

尊敬的各位领导、同志们：

大家好！

没有谁能够阻挡岁月的脚步。不知不觉间，我们又送走了忙碌而充实的一年。这一年对我来说是拼搏奋进、激情澎湃的一年。作为财务总监助理，一年来我克服困难、克尽职守，认真履行自己的职责，积极配合总监妥善协调与各家银行的关系，全力以赴做好各类信贷工作，圆满完成了所有贷款任务，为公司的蓬勃发展奉献了自己的一份力量，也为我的财务总监竞争上岗积累了经验。

一，不遗余力，做好信贷及其他相关工作

资金是企业的血液。缺少资金的企业就如同一个营养不良的病人，很难强大。所以，在过去的一年中，我以财务保障为目标，以做好信贷工作为己任，为企业的发展积极筹措资金，圆满完成了信贷任务。同时，我还配合相关部门做好了其他日常工作。

我的工作一直都有我的原则，就是：

（一）以沟通拓宽信贷渠道

良好的沟通能力是当今时代一项非常重要的工作能力。在信贷工作中，沟通尤为重要。因为信贷过程中，企业与银行之间处于信息不对称的状态。

一方面，银行由于对借款企业的信用状况、还款能力以及经营管理水平不了解，企业的有关信息分散在各金融机构和政府各职能部门，银行难以全面地收集信息，不敢轻易放贷。

另一方面，企业由于不甚熟悉国家的金融政策、银行的信贷政策和信贷产品，难以创造符合信贷的条件，往往出现实质要件虽然已经具备，但形式上却不具备贷款条件的尴尬。为了解决这一矛盾，做好信贷工作，我注重加强了与各银行的沟通和交流，尽可能的解决企银双方的信息不对称问题，弥合“信用差距”。

在实际工作中我要求自己做到两个“非常”：

一是要做到非常专业。我要求自己不仅要非常熟悉企业状况，而且还要不断丰富金融、财税知识、熟知金融工具，从而灵活营运金融产品，为企业服务。

二是要做到“开口率”非常高。我要求自己利用一切可能的机会，向银行有关同志介绍我们企业的情况，宣传作为“中国房地产百强企业”，我们企业的诚信经营意识和强大的企业实力，加强与银行的沟通，使银行充分了解我们的企业，以积极的态度在信贷工作赢取主动。

（二）精益求精，注重工作细节

海尔总裁张瑞敏说过，把简单的事做好就是不简单。细节决定成败。虽然在工作中我每天都在重复着看似简单枯燥的所谓的平凡小事，但我时刻告诫自己要认真对待每一个数据、每一个细节。因为，任何一点点无谓的疏忽，都有可能给工作造成严重的影响。所以，对信贷工作中的财务报表、数据资料，我都要反反复复、认真核对，切实做到万无一失。同时，我还十分注意积累资源，尤其是对信贷工作具有重要作用的人际关系资源，我都会建立档案，认真储存。

另外，我还注重了工作材料的整理和保存。每项工作完成以后，我都会进行及时的整理，将经验与不足形成文字，整理记录，为以后的工作提供依据和参考，极大地提高了自己的工作效率。在工作中注重细节，是做财务工作，尤其是事务性比较多的总监助理工作必须遵循的一条工作原则。我时常告诫自己，做事就好比烧开水，99℃就是99℃，如果不再持续加温，是永远不能成为滚烫的开水的。所以我要在日常的工作中，认真烧好每一个平凡的1℃，在细节上精益求精，才能真正达到沸腾的效果。

（三）诚信待人，广交朋友

“人无信不立”。我所做的信贷工作，经常要和银行、信用社等相关单位打交道。我时刻告诫自己，我的一言一行不仅代表个人，更重要的是代表着企业的形象，必须做到诚信为先。由于在工作交往的过程中我始终做到以心换心，诚信待人，所以与大部分银行的业务经办人员都建立了良好的业务关系，有的还成了要好的朋友，为开展工作创造了良好的外部条件。

二，爱岗敬业，团结协作，忠诚企业

人们常说，一粒种子，只有深深地植根于沃土，才能生机无限。一名员工，只有置身拼搏创业的氛围，才能蓬勃向上！我庆幸自己来到XX这片沃土。我爱自己的工作，爱我们这个人才济济、温暖和谐的大家庭。我深知，我们个人的命运与企业的发展息息相关，所以，具备强烈的事业心和责任感，忠诚企业，团结同志，竭尽全力为企业工作，就是我义无返顾的选择。一年来，在工作中我积极主动配合财务总监工作，充分发挥参谋和助手的作用，协调方方面面的关系，整合各方面的资源，始终保持严谨、务实的工作态度，雷厉风行、锲而不舍的工作作风，对待工作讲求工作质量，注重工作效率，不干则已，干则一定干好，干出成效，永远追求卓越。

三，加强学习，提升水准，不断进步

财务总监助理，工作纷繁复杂，头绪多，任务重。由于深感自己的学识、能力和阅历都还存有一定的距离，所以我时刻不敢掉以轻心，一直坚持学习提高。我向书本学习、向周围的领导学习，向同事学习，经过不断学习、不断积累，越来越熟悉了财务总监的工作内涵和实质，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，在组织管理能力、综合分析能力、协调办事能力和语言表达能力等方面，都有了很大的提高。竞聘财务总监，这些成为了我的经验和基础。

雄关漫道真如铁，而今迈步从头越。”如果我能财务总监竞聘成功，我将会更加充实完善自己，更加努力工作，虽然我可能会面对更多的困难与挑战，但我相信，世上无难事，只要肯登攀。只要我们有作为、肯付出，有一份耕耘，必会有一份收获。我愿为了公司更加美好的明天而竭尽全力！

我的竞聘演讲完毕，谢谢大家！

**篇3： 总监竞聘演讲稿**

你们好！

首先，很感谢本公司及各位领导给我这次应聘营销主管的机会，我想这样的机会，不止是我个人努力就可以得来的结果，也有公司优良制度的帮助，才让我有这样一个更好的平台，能够更好的发展。

xx厂系一五计划期间建成的重点企业，80年代中期以来，经扩建和持续进行系统的技术改造，现今形成了120万吨水泥的年产规模，整体装备和技术工艺居全国同行业湿法生产先进水平。四十余年来，企业一直保持在全省同行中的龙头地位。为xx的经济社会发展，尤其是基础设施建设、重点工程和重大建设项目作出了应有的贡献。现在，随着中央政府与东盟国家建立更紧密关系，xx毗邻东盟三国的地域优势日益突出，多项重大基建项目正在建设当中为xx水泥行业的发展创造了良好机遇，这也对昆明水泥能否继续保持领先地位提出了全所未有的挑战。

当初应聘的就是本公司的营业员，首要搞营销工作。初到公司，看到前进前辈完美的市场处事、至诚的处事理在几年多的工作中，我也积累了不少的工作经验，这次的竞聘中，我感受有很强的优势来应聘这个营销主管的岗位。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要有一颗爱心。我有一颗爱心，我相信能够把本职工作做好。几年来的工作磨炼了我的心理素质。

我从不因神色而工作、清洁干事、精悍干事，的果敢抉择妄想和组织能力。工作进取的抉择信念和勇气，就拿此次竞聘来说，我站里，在迎接挑战，从挑战中自我、改良的，也想经由过程的向巨匠证实：本公司的员工是开拓进取的员工，是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，就会有会有失踪败，若是次失踪败了，说剖明我还良多问题和，我会加倍全力的考验。用尽自己全部的真诚和能力，去迎接更始路上方面的挑战，去迎接时代暴风骤雨的挑战，在工作的挑战中立于不败之地，去拥抱时代的辉煌！

我们以团队的任务为导向，使每个团队成员明确团队的目标、行动计划，为了能够激发团队成员的激情，应树立阶段性里程碑，使团队对任务目标看得见、摸得着，创造出令成员兴奋的幻想。

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、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、授权及任务等在门点得到畅通传达、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。

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。

众所周知，随着经营的日益多样化，服务工作所面临的问题也越来越复杂。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。我们每一个团队都有其优势和弱点，而团队要取得任务成功又面对外部的威胁与机会，通过分析团队所处环境来评估团队的综合能力，找出团队目前的综合能力对要达到的团队目的之间的差距，以明确团队如何发挥优势、回避威胁、提高迎接挑战的能力。

**篇4：关于总监竞聘演讲稿**

尊敬的领导：

你们好！感谢公司举办此次竞聘活动，给予员工晋升发展的机会，也感谢入司以来各位领导在工作上对我的培养，以及同事们的帮助与支持。为了帮助海盛将来健康的成长，公司稳固良好的运营，同时实现自身价值，充分发挥个人能力，本人---，在此提出申请，竞聘运营总监一职。能够参与这一轮岗位竞聘非常荣幸，下面就个人基本情况、竞聘的相关内容、工作上的想法等做如下陈述：

一、个人概况

我于6月毕业于---，即原---，之后便步入商业地产行业工作。现任本公司-----，先后任职于----公司，以及----公司，分别担任---------等职务。其间主要负责------------等工作。

二、岗位认识

我认为商业市场运营总监是一个非常具有挑战性的岗位，必须具备横跨服装、地产、零售、管理等多个行业的专业知识，需要接受过系统的企业管理、战略管理、市场营销、人力资源管理等相关方面的培训。同时，任职人员还要能够利用自身从业经验和技能，表现出较强的组织、计划、指挥、控制、协调能力和沟通、谈判技巧，带领团队从事市场运营管理工作。

一位合格的运营总监应该是热情、坦诚、豁达、自信的，对潜在的隐患问题具有敏锐的感知，对本公司、本行业的发展和市场有深刻的理解。要协助总经理管理好公司日常运营事务，负责完善公司经营规章制度和细则制定、系统规划年度工作计划，制定标准化、规范化的工作流程等。能够灵活应对突发事件，针对相关问题给出建设性的意见，指导并帮助下属采取合适的解决措施。

三、竞聘优势

（1）经验优势

经过商业市场多年的熏陶与沉淀，我积累了丰富的招商、销售和市场管理经验，熟悉商业中心的各个职能系统，以及运营流程等相关业务。入行以来，从基础做起，先后在多个岗位的磨练，不仅熟悉商业大盘相关业务操作与管理，而且对行业前景、趋势判断有较为深刻的理解。

（2）专业优势

在参与操作的多个大型商业楼盘中，我积极主动的探索与厂商沟通渠道，交流与学习，积累了非常丰富的地产、服装、零售等行业知识。也使我对市场内业态的设置与布局有比较深厚的专业认知，更能得到场内经营户的认可，利于管理。同时，在商圈搬迁之际进入公司，经历了商户、业态、经营等方面大调整的整个过程，对各个环节、商户等已经非常熟悉。

（3）工作作风优势

工作上，我长期以来保持认真负责的态度，从不拖泥带水。能够独立思考解决问题的方式方法，并为上级领导提供具有参考性的建议。主动承担责任，遇事不推脱，真正做到职责所在，不为琐事惊动上级，分担管理工作。在处理问题与沟通上，软中带钢，做事有原则。

（4）管理沟通优势

通过与各行业的商业厂商、机构、经销商、消费者多年的接触中，以及与各个部门同事、上级的的共事中，我掌握了良好的沟通的技巧和协作能力。深刻认识到和谐的人际关系、较少的人前人非、向上的精神激励可以构建良好的工作环境与氛围。同时，注重学习、分享，提高危机意识，与时俱进，通过不断地接受新的知识，才能完善自我，为公司的经营发展在理念上、管理上提供更广阔的思路。

四、工作思路

（1）稳定人员

伴随着商圈大搬迁的脚步，产生了一个制约公司发展的现象，即公司的经营规模进行了成功的扩大，但内部人员的流动行也随之提高。这个现象带来的后果就是新人不能快速进入工作状态，加上职位的空置期，造成相关工作事项延误办理或搁置，降低工作效率，对团队发展和公司形象不利。

因此，针对目前在岗人员，根据入司时间，由短至久，合理安排人员进行相关工作内容和方法的指导，进一步理解工作内容，改进方法，提高工作效率。另一方面，对空缺职位的人员选拔上，采取内部员工优先推荐，其次外招。并与人力资源部协商，在人员的选拔上，采取复试政策，通过简历筛选的人员由人力资源部进行初次面试与审核，后由招聘岗位的部门负责人进行复试，最终确定录用人员，确保所用人员素质符合岗位需求。

留人措施，通过精神激励和物质激励、发展激励实施。精神激励方面，不定期对员工进行公司企业文化、用人理念、工作处事方面的培训，使员工能够高度认可公司的管理，提高凝聚力；物质激励方面，可采用全勤奖、建议奖、特殊贡献奖、年终奖等方式，调动员工积极性；发展激励，一是可制定竞聘晋升机制，为员工的职业生涯发展提供希望；一是针对在岗正式员工管理、专业知识、职称方面的激励，如工程部、安保部、管理级人员，推荐优秀人员，由公司支付一定费用，供其在主业领域，参加专业的第三方培训，并回司分享。

（2）明确工作职责

由于公司招商、搬迁、部门变动等历史遗留问题，造成各运营部门的职责存在交叉性，工作界限模糊。也有部分员工，乃至经理级管理人员对所处部门的职责、具体工作内容认识不清的情况。这样使得在处理商户个别问题上，态度不一，跨部门合作困难。而商户遇到问题，往往东奔西跑，不能直接找到专职专项的负责部门，对公司管理方面形成负面影响。

就此，提出进行以下几项改进措施：

第一，进一步明确和细分各运营部门的岗位职责、工作内容，做到面面俱到，责任到人。鼓励积极主动的从事分内工作，独立处理问题为首要选择，改掉凡事推由上级定夺的毛病。容许下属犯错，但杜绝遇事逃避、推脱的情况。

第二，在各部门公示岗位说明，熟悉彼此岗位信息与职责，相互监督，助力改善推诿情况，同时方便同事、领导乃至商户直接找到办事单位，少走弯路。遇到突发或新的工作归属问题，首先协作解决，过后上报领导，明确负责部门并划入工作范畴，逐步完善。

（3）日常管理、工作方法的改进

日常管理和工作方面，根据目前的实际情况，主要进行以下几条改进，并跟随效果逐步完善。

首先，做好周计划、月计划，不遗漏工作事项，按计划工作。

其次，沿用周会制度，会上，进行工作总结与汇报，监督和检查各部门负责人岗位职责履行情况、工作进度，并进行评价和考核管理工作。

第三，工作汇报的内容要求具体，信息确定。不要模棱两可，避免出现大概、可能、应该等词汇。

第四，针对会议中上报的待处理问题，独立思考，尽量给出相应解决方案，供上级参考决策。

第五，工作中需要解决的事务，进行分类，理清轻重缓急之别。小问题不过夜，大问题3天之内给回复，一星期之内必须处理，提高工作效率。

第六，完善部门协作的流程和沟通渠道，砍去无用环节，提高工作效率。例如，通过商户办理装修、签订相关装修承诺书等流程，楼层经理与工程部同事相互配合，对于商户近期严重私拉乱接所造成的安全隐患，可借近期的大检查，进行集中处理。楼层经理负责监督商户是否按要求施工，并督促违规改造行为的整改，工程部负责指导商户规范装修。

（4）工作思路、思想的培训

公司内部员工在工作想法和动机上存在很多问题，消极怠工，人心散漫，没有归属感。管理思想上的落后，循规蹈矩，并具有人求于我、官商等不平等观念。所以推崇以人为本的管理理念，加强员工队伍建设势在必行。要关心员工的思想、工作、生活，力所能及的帮助员工解决实际困难。

营造出良好的工作氛围，提高企业、领导的号召力和团队凝聚力，民心所向才是固人根本。

充分、深入的了解所辖人员的个人特质和能力水平，确保人事、人岗的高度匹配， 做到物尽其用，人尽其事。

在工作想法、思路和思想上，正确引导员工和管理层，不定期举行沟通交流会，解决所辖人员的思想波动，以及思想、工作上存在的误区。

（5）商户沟通管理方法的改进

虽然经历了规模、业态、商户质量等多方面的升级，但本公司依旧是一个以服装为主的市场，而市场的管理是与商户的沟通为首要活动的行为。这些商户的素质和情况，参差不齐，就需要我们具备很高的沟通和处事技巧。我们现在的部分员工在处理问题时，不注意态度和方式方法，造成相互理解和言语上的偏差，使小误会、小事情演变成大问题和恶劣事件。所以，为了降低商户对公司管理方面的负面印象，弱化矛盾，可展开如下工作事项：

第一、明确公司管理人员与商户的角色定位，换位思考，转变管理观念。 第二，服务态度的转变。楼层经理是代表公司与商户进行直接沟通的一线工作人员，服务态度的好坏影响着对商户管理的难易程度和公司的形象。所以，应该改变目前工作人员面对商户时的说话语气，保持平和服务态度，没有距离的交流才能使事情更加容易处理。

第三，通过培训与交流。提升员工沟通技巧，降低矛盾激化。就海盛目前与商户的紧张关系，源自相互之间的不理解，利益没有得到很好的传达，商户对公司的`管理意图、长短期规划缺乏认识。沟通的技巧体现在神态、举止、言行等多个方面，微笑是最具震撼力的语言。首先要做到聆听商户叙述，和相关商户了解事实，分析其真正需求。其次，将公司利好方面的管理理念、政策以

及公司面临的可为人知的困难，及时和有技巧性的向商户灌输，博的谅解，缓和矛盾。

**篇5：总监竞聘演讲稿**

各位领导：

大家好！今天我也鼓起勇气来参加本次销售总监竞聘，我想竞聘的岗位是电子商务部网站主管。

我深知自己距离这个岗位的要求以及各位公司领导的期望还相去甚远，但我希望通过自己的努力以全新的状态投入到工作中去，为华储的发展贡献出更大的力量。无论在哪个岗位上我都会爱司如家尽我所能，因为我始终坚信，公司的强大就是我个人的成功~！

如果公司能够给我这个机会，有幸成为网站主管，我准备对我的工作进行如下规划：

首先在技术方面给网站一个安全的保障，随着网站知名度的提升，安全问题也越来越显得尤为重要。

另外，一个成熟的网站应该有一个功能强大的后台。

除此之外在技术方面我会不断的学习最新的技术知识，并应用到网站的建设中来。

对于网站的发展我有如下规划：

首先依靠实体书店的影响力，配合实体在网下搞一些活动。

与此同时我们今年还准备在外语书方面加大投入力度。

在同我们主要的对手相比我们在书评、图书编辑等专业技术方面还有一定欠缺，今年我们准备在网站书评建设方面投入一定的力量，让网站的专业技术含量有所提高。

“沉舟侧畔千帆过，病树前头万木春”，作为xx科技的\'先头部队，我们电子商务部理应在团队建设和销售上起到公司带头的作xx年里我们电子商务部要紧跟时代步伐，分秒必争、与时俱进，共同创造网站的新辉煌。

**篇6：竞聘总监演讲稿**

尊敬的领导、亲爱的评委们：

大家好！

今天非常高兴来参加xx项目总监的竞聘。同时也非常感谢公司领导为我们提供这次竞聘的机会和平台，并借此机会感谢各位兄弟姐妹在工作中对我的关心和支持！

首先作一个自我介绍，我叫xx，本科学历，高级职称，具有公路、铁路、市政一级建造师资格。曾经参加过xx高速公路、xx和xx高速公路、xx等多条高速公路的建设，先后担任过现场技术员、部门负责人、生产副经理等职。本次本人所参加竞聘的岗位是xx的项目总监岗位。下面我就简单谈一下自己的竞聘优势和对于项目的工作构想：

下面先谈一下自己竞聘的优势：

首先，我在工作中能吃苦耐劳，困难面前勇于挑战，耐得住压力，经得起考验。大家都知道xx无论施工难度还是协调难度都是非常艰难的，可以说也是我参加工作以来最复杂的一个项目，面对恶劣的环境，我们迎难而上，积极想办法，把不利变有利，反而促成了好多变更项目。对于xx项目，通过我的大致了解，与xx相比不管是施工还是环境都是相对简单的，我感觉非常轻松，非常自信，我相信我们xx团队能胜任，一定会干的更好。其次，在近几年的工作中，使我积累了较丰富的工作经验，也使我具备了一定的项目组织、协调和项目综合管理能力，同时也培养了我在工作中灵活掌握、解决问题的能力。通过前几天随陈书记到兄弟项目参观学习，对湖南市场行情也有了一定的了解，也从他们项目学到了很多宝贵的经验，我会把他们做的非常成功的地方带到xx项目，同时对于走弯路的地方吸取经验教训，这使我对参加xx项目总监的竞聘更加积极，使我更信心十足，相信我们一定会取得优异的成绩，给公司领导交一份满意的答卷。

第二方面就将我对于项目的工作构想对大家作一下汇报：

**篇7：竞聘总监演讲稿**

尊敬的各位评委和同事们：

大家好！我竞聘的职位是\*\*\*\*电视台技术播出部总监。首先作一下自我介绍。

我叫xxx，\*\*年出生。\*\*\*\*年毕业于\*\*\*\*大学\*\*\*\*\*\*系，本科学历。毕业后就分配到\*\*\*\*电视台。先后在播出发射部和技术播出部工作。20xx年被聘为广播电视工程师。

有线和无线合并后，我的岗位是灯光技术，主要从事的是演播室灯光技术。任职以来，工作认真负责。除了完成日常节目主持人的布光外，还参与各演播室灯光设备的维护和维修，参与大型晚会的灯光设计、调试；熟练掌握了演播室编辑设备、转播车视频系统的操作使用，多次参与各类节目的直、录播工作。

参加工作以来，在各级领导和同事们的关心、帮助下，我在政治思想和业务水平方面都有很大的提高，这次参加竞聘是对我以往工作的一次系统总结与回顾，也是对我今后工作的促进与鞭策。我有信心也有信心面对这次挑战。我觉得自己有以下优势：

一、有较高的政治思想素质，良好的职业道德，有爱岗敬业与无私奉献精神

本人坚持四项基本原则，拥护党的领导，积极参加各种政治理论学习。本人是中共党员。自觉遵守台里的各项规章制度，充分发扬爱岗敬业和无私奉献精神，认真完成各项工作任务。4年被评为先进工作者。

另外，我在大学里学的专业是电视技术专业，对电视原理、电视信号的传送、发射都有较系统地学习过，这为我的工作打下了坚实的基础。

二、我先后在电视台播出发射部和技术播出部工作过，有比较丰富的电视技术工作经验

大学毕业后我就到播出发射部工作，工作期间，除了参与日常播出值班外，还参与了播出发射设备的维护、维修，参与了杨子山差转台的建设。我熟悉播出部门的工作情况，熟悉播出发射业务。我被调整到技术播出部，在工作期间，先后从事新闻串片和演播室灯光技术等工作，除了参与日常节目的制作外，还参与各演播室视、音频和灯光设备的日常维护。合并后，我的岗位是灯光技术，主要负责日常栏目主持人的布光以及晚会的灯光设计、调试和演播室灯光设备的维护与维修。我参加过“电视制作与灯光技术”培训班的学习，系统学习了电视制作专业知识和各类电视节目的布光原理以及演播室灯光技术。

综上所述，本人对节目制作、设备维护和播控技术都比较熟悉，了解技术部门的工作特点和工作规律，深知做好技术服务、技术支持、技术保障对电视节目的优质安全制作与播出的重要性。

其次，是我对职位的理解。技术播出部在电视台内主要是配合节目部门，提供设备、器材，具体进行节目制作和负责电视节目信号的播出与发射。作为技术播出部总监，主要是配合技术播出部主任，参与对机器设备、演播室和工作人员的管理，协调节目部门与技术部门以及技术部门各工种间的工作，确保电视节目优质安全的制作与播出。

三、工作设想

我将在节目制作和播出发射两方面从技术支持、技术服务、技术保障和技术管理上配合技术播出部主任开展工作。

（1）节目制作方面

合并以后，我台的技术制作水平有了很大的提高，能更好地为节目部门提供技术支持和技术服务。但是，在节目制作和播出中，技术质量还不够稳定，各类事故时有发生。因此，要进一步提高技术支持能力和技术服务水平，必须先从提高电视节目技术质量入手。工作中我将从以下五个方面着手做好电视节目技术质量的提高：

1、电视设备的增置和更新改造应统筹兼顾、合理配置

在添置设备时，既要考虑到节目制作能力的提高，还要考虑到提高硬件的档次，以满足节目技术质量不断提高的需要。要有计划、分阶段地引进数字系统和设备，先从新闻、专题节目的采编数字化入手，逐步实现我台设备由模拟向数字化的过渡。对影响播出质量的设备，坚决引进质量好、工作稳定的。

2、加强设备的统一管理，定期维护和检修，并制定统一的系统指标进行测试

为确保正常节目的制作，设备的完好和系统的正常运转非常重要。因此，全台的设备应统一维护、集中维修并统一进行测试，以利于设备的完好和标准的统一。

3、加强技术标准的实施和监督

加强相关行业标准和技术规范的监督和实施。技术部门除了按技术标准和技术规范为节目部门提供服务外，还必须监督节目部门在节目制作过程中技术标准和技术规范的执行情况。

4、加强对节目制作人员和技术人员的岗位培训与管理

随着电视技术的进步，设备的技术指标已接近完美。技术质量的进一步提高，在很大程度上取决于制作人员的制作水平和设备的完好情况。这就要求加强对节目制作人员和技术人员的培训，积极开展技术交流。

5、增强全台人员的节目技术质量意识

节目技术质量的提高不仅是技术部门的事，也与节目部门有关，采编播人员也必须树立技术质量意识，自觉执行正确的工艺流程。要建立和健全技术审查和监督机制，在节目制作阶段就严把质量关。

（2）播出发射方面

播出机房是电视播出系统的核心，是电视信号的最后出口。作为电视系统的最后环节，它不仅关系到电视台的整体形象，还直接影响到千家万户收看电视的效果。因此，做好技术保障，提高播出发射质量尤为重要。

对播出部门而言会有许多影响播出安全的因素，如节目临时调整、设备的故障、现场直播活动的未知因素等等，这都是必然会遇到的。所以，保障设备的正常运转，无人为责任事故是保证安全播出的必然条件。这就要求，从以下四个方面做好安全播出工作。

1、播出流程的合理设置

播出流程中各个环节的合理设置是保证安全、优质播出前提。科学设置节目磁带的走向、播控人员的交接等环节，就能保证播出工作有条不紊地进行。

2、播出岗位的合理分工

针对不同时期播出任务的变化，播出部门应合理地设置各个岗位，明确岗位职责，根据工作人员的学历、工作能力科学地进行人员搭配。

3、规章制度的健全

整个播出流程的各个环节中都应建立各种操作规程和岗位责任制。都要有一系列严格规范的制度来加以约束。这些严格规范的制度归纳起来可以分为五大类：要有一套正规的播出工作制度；要有一套严格的机房规章制度；要有一套周密的系统应急措施；要有一套完备的抢修应急器材；要有一套合理的奖惩考核办法。

4、播控人员的培训与管理

播出值班人员应积极参加相关业务学习，熟悉设备的技术资料、设备配置和系统连接。播出发射是节目的最后防线，任何的差错都有可能造成政治上的不良影响，严重的甚至造成某种动荡。因此，播出值班人员要有高度的工作责任心和荣誉感，要牢固树立喉舌意识、大局意识、把关意识、责任意识。要有默默无闻、无私奉献的精神，要有“无过即功，功不补过”的认识，安全播出意识要常抓不懈。

另外，我们也应该在确保安全播出的前提下，应适时引进数字硬盘播出系统，对播出系统进行数字化改造；还应该加快新闻非编网的建设，真正实现素材资源的共享，实现制播一体化。还要加快电视台网站的建立，开展视频点播业务，这样不仅增加节目的传播途径，扩大覆盖范围，从根本上改变节目传播受地域限制的状况，而且还又多了一个广告创收渠道。

以上就是我这次参加竞聘要阐述的主要内容，如果我能竞聘上岗，我将积极配合技术播出部主任认真抓好技术播出部的工作，与全体技术人员一道，团结协作，努力完成各项任务，不辜负领导和同事的信任，为\*\*\*\*广电事业做出自己应有的贡献。谢谢大家！

**篇8：副总监竞聘演讲稿**

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

首先感谢你们给予我展示的舞台。实行岗位竞争是xx酒业人事制度改革的重要举措，对各项工作取得新成绩具有十分重要的意义。我一是拥护，二是支持，三是参与。我将珍惜这次锻炼自己，提高自己的机会，勇敢的走上台来接受大家的评判。

一位伟人说过“不想当将军的士兵不是好士兵。我选择的职位是营销副总监，而选择这一职务对我来说是一种责任，更是一种使命，一种义务和一种奉献。

下面我谈一谈我参加营销副总监和办事处经理竞聘的理由及个人优势：

主要有6点：

第1点：认同公司的文化观、价值观，愿同企业共成长；

第2点：经验丰富，我所从事销售工作数年之久其工作内容、性质基本在产品管理销售及经销商管理的范围之内，并熟知公司的核心流程及操作模式；

第3点：有较强的工作责任心，上进心，有韧性，督促协调、执行力强；

第4点：有团队管理实操，虽然不是很突出出色，但是注重部门各岗位各环节的工作做细、做实，我觉得这点在物控管理，产品销售方面很重要；

第5点：有危急意识，深知学习的重要，经常总结和学习领导、同事的先进工作方法和技巧，从而提高自已的工作质量和工作效率；

第6点：入公司以来无重大工作失误及不良作风。

几年的工作，锻炼我的同时也不断地考验着我，我承受着工作的压力，感受着工作中的苦与乐，享受着一份耕耘，一份收获的喜悦，我是热爱我现在所从事的工作的，我愿意为公司的发展更加勤奋努力地工作。

接下来是谈一谈我设想的工作思路及策略：

思路：夯实部门基础建设，提升部门凝聚力，全力调控供、需均衡管理；策略有6点：

第1点、疏理流程，完善机制，编制办事处组织架构，明确各岗位职责及提升计划；

第2点、探讨销售作业操作标准化，实施卓越绩效考核，不断完善，实现真正的快速反映；

第3点、建立科学的数据分析和产品的供需计划及各档期完善的促销方案，满足营销系统的均衡需求；

第4点、建立适时、适地、适量的库存控制办法，及时满足市场销售需求，实施库存标准的合理化；

第5点、学习现代化的营销管理办法，完善团队及经销商的管理；第6点、培养团队精神，建立团队和谐关系，享受工作，享受生活。

经过多年工作实践的锻炼，我已经具备了担任营销副总监和办事处经理一职所需的协调组织、分析决策和解决问题的综合能力，差的是相应的理论水平和自我表达的技巧，但是在今后的工作中我一定会不断的学习，培养提升自已，加倍努力干好！

各位领导、各位同事，古人说“不可以一时之得意而自夸其能，也不可以一时之失意，而坠其志”，岗位竞争有上有下，无论上下，我都以这句话自勉，一如既往的勤奋学习，努力工作。

最后，让我们一起跨越今天，步入明天新的征程，奉献我们对xx酒业对荆王府的蓬勃事业无限无悔的赤诚。

谢谢大家！

**篇9：竞聘总监演讲稿**

尊敬的领导：

你们好！

感谢公司举办此次竞聘活动，给予员工晋升发展的机会，也感谢入司以来各位领导在工作上对我的培养，以及同事们的帮助与支持。为了帮助海盛将来健康的成长，公司稳固良好的运营，同时实现自身价值，充分发挥个人能力，本人xxx，在此提出申请，竞聘运营总监一职。能够参与这一轮岗位竞聘非常荣幸，下面就个人基本情况、竞聘的相关内容、工作上的想法等做如下陈述：

一、岗位认识

我认为商业市场运营总监是一个非常具有挑战性的岗位，必须具备横跨服装、地产、零售、管理等多个行业的专业知识，需要接受过系统的企业管理、战略管理、市场营销、人力资源管理等相关方面的培训。同时，任职人员还要能够利用自身从业经验和技能，表现出较强的组织、计划、指挥、控制、协调能力和沟通、谈判技巧，带领团队从事市场运营管理工作。

一位合格的运营总监应该是热情、坦诚、豁达、自信的，对潜在的隐患问题具有敏锐的感知，对本公司、本行业的发展和市场有深刻的理解。要协助总经理管理好公司日常运营事务，负责完善公司经营规章制度和细则制定、系统规划年度工作计划，制定标准化、规范化的工作流程等。能够灵活应对突发事件，针对相关问题给出建设性的意见，指导并帮助下属采取合适的解决措施。

二、竞聘优势

（1）经验优势

经过商业市场多年的熏陶与沉淀，我积累了丰富的招商、销售和市场管理经验，熟悉商业中心的各个职能系统，以及运营流程等相关业务。入行以来，从基础做起，先后在多个岗位的磨练，不仅熟悉商业大盘相关业务操作与管理，而且对行业前景、趋势判断有较为深刻的理解。

（2）专业优势

在参与操作的多个大型商业楼盘中，我积极主动的探索与厂商沟通渠道，交流与学习，积累了非常丰富的地产、服装、零售等行业知识。也使我对市场内业态的设置与布局有比较深厚的专业认知，更能得到场内经营户的认可，利于管理。同时，在商圈搬迁之际进入公司，经历了商户、业态、经营等方面大调整的整个过程，对各个环节、商户等已经非常熟悉。

（3）工作作风优势

工作上，我长期以来保持认真负责的态度，从不拖泥带水。能够独立思考解决问题的方式方法，并为上级领导提供具有参考性的建议。主动承担责任，遇事不推脱，真正做到职责所在，不为琐事惊动上级，分担管理工作。在处理问题与沟通上，软中带钢，做事有原则。

（4）管理沟通优势

通过与各行业的商业厂商、机构、经销商、消费者多年的接触中，以及与各个部门同事、上级的的共事中，我掌握了良好的沟通的技巧和协作能力。深刻认识到和谐的人际关系、较少的人前人非、向上的精神激励可以构建良好的工作环境与氛围。同时，注重学习、分享，提高危机意识，与时俱进，通过不断地接受新的知识，才能完善自我，为公司的经营发展在理念上、管理上提供更广阔的思路。

三、工作思路

（1）稳定人员

伴随着商圈大搬迁的脚步，产生了一个制约公司发展的现象，即公司的经营规模进行了成功的扩大，但内部人员的流动行也随之提高。这个现象带来的后果就是新人不能快速进入工作状态，加上职位的空置期，造成相关工作事项延误办理或搁置，降低工作效率，对团队发展和公司形象不利。

因此，针对目前在岗人员，根据入司时间，由短至久，合理安排人员进行相关工作内容和方法的指导，进一步理解工作内容，改进方法，提高工作效率。另一方面，对空缺职位的人员选拔上，采取内部员工优先推荐，其次外招。并与人力资源部协商，在人员的选拔上，采取复试政策，通过简历筛选的人员由人力资源部进行初次面试与审核，后由招聘岗位的部门负责人进行复试，最终确定录用人员，确保所用人员素质符合岗位需求。

留人措施，通过精神激励和物质激励、发展激励实施。精神激励方面，不定期对员工进行公司企业文化、用人理念、工作处事方面的培训，使员工能够高度认可公司的管理，提高凝聚力；物质激励方面，可采用全勤奖、建议奖、特殊贡献奖、年终奖等方式，调动员工积极性；发展激励，一是可制定竞聘晋升机制，为员工的职业生涯发展提供希望；一是针对在岗正式员工管理、专业知识、职称方面的激励，如工程部、安保部、管理级人员，推荐优秀人员，由公司支付一定费用，供其在主业领域，参加专业的第三方培训，并回司分享。

（2）明确工作职责

由于公司招商、搬迁、部门变动等历史遗留问题，造成各运营部门的职责存在交叉性，工作界限模糊。也有部分员工，乃至经理级管理人员对所处部门的职责、具体工作内容认识不清的情况。这样使得在处理商户个别问题上，态度不一，跨部门合作困难。而商户遇到问题，往往东奔西跑，不能直接找到专职专项的负责部门，对公司管理方面形成负面影响。

就此，提出进行以下几项改进措施：

第一，进一步明确和细分各运营部门的岗位职责、工作内容，做到面面俱到，责任到人。鼓励积极主动的从事分内工作，独立处理问题为首要选择，改掉凡事推由上级定夺的毛病。容许下属犯错，但杜绝遇事逃避、推脱的情况。

第二，在各部门公示岗位说明，熟悉彼此岗位信息与职责，相互监督，助力改善推诿情况，同时方便同事、领导乃至商户直接找到办事单位，少走弯路。遇到突发或新的工作归属问题，首先协作解决，过后上报领导，明确负责部门并划入工作范畴，逐步完善。

（3）日常管理、工作方法的改进

日常管理和工作方面，根据目前的实际情况，主要进行以下几条改进，并跟随效果逐步完善。

首先，做好周计划、月计划，不遗漏工作事项，按计划工作。

其次，沿用周会制度，会上，进行工作总结与汇报，监督和检查各部门负责人岗位职责履行情况、工作进度，并进行评价和考核管理工作。

第三，工作汇报的内容要求具体，信息确定。不要模棱两可，避免出现大概、可能、应该等词汇。

第四，针对会议中上报的待处理问题，独立思考，尽量给出相应解决方案，供上级参考决策。

第五，工作中需要解决的事务，进行分类，理清轻重缓急之别。小问题不过夜，大问题3天之内给回复，一星期之内必须处理，提高工作效率。

第六，完善部门协作的流程和沟通渠道，砍去无用环节，提高工作效率。例如，通过商户办理装修、签订相关装修承诺书等流程，楼层经理与工程部同事相互配合，对于商户近期严重私拉乱接所造成的安全隐患，可借近期的大检查，进行集中处理。楼层经理负责监督商户是否按要求施工，并督促违规改造行为的整改，工程部负责指导商户规范装修。

（4）工作思路、思想的培训

公司内部员工在工作想法和动机上存在很多问题，消极怠工，人心散漫，没有归属感。管理思想上的落后，循规蹈矩，并具有人求于我、官商等不平等观念。所以推崇以人为本的管理理念，加强员工队伍建设势在必行。要关心员工的思想、工作、生活，力所能及的帮助员工解决实际困难。

营造出良好的工作氛围，提高企业、领导的号召力和团队凝聚力，民心所向才是固人根本。

充分、深入的了解所辖人员的个人特质和能力水平，确保人事、人岗的高度匹配， 做到物尽其用，人尽其事。

在工作想法、思路和思想上，正确引导员工和管理层，不定期举行沟通交流会，解决所辖人员的思想波动，以及思想、工作上存在的误区。

（5）商户沟通管理方法的改进

虽然经历了规模、业态、商户质量等多方面的升级，但本公司依旧是一个以服装为主的市场，而市场的管理是与商户的沟通为首要活动的行为。这些商户的素质和情况，参差不齐，就需要我们具备很高的沟通和处事技巧。我们现在的部分员工在处理问题时，不注意态度和方式方法，造成相互理解和言语上的偏差，使小误会、小事情演变成大问题和恶劣事件。所以，为了降低商户对公司管理方面的负面印象，弱化矛盾，可展开如下工作事项：

第一、明确公司管理人员与商户的角色定位，换位思考，转变管理观念。 第二，服务态度的转变。楼层经理是代表公司与商户进行直接沟通的一线工作人员，服务态度的好坏影响着对商户管理的难易程度和公司的形象。所以，应该改变目前工作人员面对商户时的说话语气，保持平和服务态度，没有距离的交流才能使事情更加容易处理。

第三，通过培训与交流。提升员工沟通技巧，降低矛盾激化。就海盛目前与商户的紧张关系，源自相互之间的不理解，利益没有得到很好的传达，商户对公司的管理意图、长短期规划缺乏认识。沟通的技巧体现在神态、举止、言行等多个方面，微笑是最具震撼力的语言。首先要做到聆听商户叙述，和相关商户了解事实，分析其真正需求。其次，将公司利好方面的管理理念、政策以

及公司面临的可为人知的困难，及时和有技巧性的向商户灌输，博的谅解，缓和矛盾。

（6）招商工作、业态布局的把控

由于xxx市商业市场的整体低迷，部分经营实力较弱的商户已经退场。针对前期业态布局的缺陷、业态重新调整后的招商工作，结合海盛自身的商业定位和软、硬条件，提出以下工作思路和目标：

首先，在目前的补位招商过程中，需要注重商户经销货品的品质，不能为招而招。并根据经营状况，进行及时调整。例如，西道北区，由服装批发转型至内衣业态，扩大了内衣区，丰富了商品货源，补位商户的质量也有所提高。

其次，调整和淘汰一部分与市场定位不服的业态。海盛正式开业已近两年，个别特殊业态显得格格不入，需要进行调整，列入淘汰行列之中，迎合当前市场定位与发展。例如，一层西区，必须打破一些传统的观念，换位思考，以双赢、完善业态为出发点，改变业态进行招商补位，这样才更有意义。

再次，外围街铺的招商工作。內街商铺方面，做好摸底工作，为年底收租时可能出现的变故，提供制定应对预案的参考。外街商铺方面，对周边市场的街铺进行商户质量、经营业态、档次定位、经营模式、租金等的全面调研，根据海盛自身的实际情况，将红旗街一侧街铺的经营业态规划为品牌服饰、床品和新兴异业业态品牌店等，档次定位为中端为主，高端为辅。

（7）员工专业知识的培训

具备专业的行业知识，才能获得商户的认可，才能更顺畅的做好沟通工作。同时，也可以帮助员工准确的识别出海盛品牌馆中，部分商户隐瞒、欺诈品牌信息及货品的相关情况，更加利于管理。因此，以如下几项工作为切入点，逐步完善员工培训计划。

一、各楼层经理及管理层人员，进行相关业态的行业专业知识培训，包括品牌、货品分类、陈列等信息；

二、建议行政部、人力资源部开展对员工工作文书撰写、办公软件的操作等辅助工具方面的培训；

三、加强对员工工作合作方面的指导和教育，提高团队精神。

四、总结

最后，很高兴与大家分享我的这些想法和观点。本次岗位竞聘活动是公司在选人用人方面迈出的重要一步，为员工展示个人能力搭建的平台。谢谢大家。

**篇10：竞聘总监演讲稿**

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

首先感谢你们给予我展示的舞台。实行岗位竞争是xx酒业人事制度改革的重要举措，对各项工作取得新成绩具有十分重要的意义。我一是拥护，二是支持，三是参与。我将珍惜这次锻炼自己，提高自己的机会，勇敢的走上台来接受大家的评判。

一位伟人说过“不想当将军的士兵不是好士兵。我选择的职位是营销副总监，而选择这一职务对我来说是一种责任，更是一种使命，一种义务和一种奉献。

下面我谈一谈我参加营销副总监和办事处经理竞聘的理由及个人优势：

主要有6点：

第1点：认同公司的文化观、价值观，愿同企业共成长；

第2点：经验丰富，我所从事销售工作数年之久其工作内容、性质基本在产品管理销售及经销商管理的范围之内，并熟知公司的核心流程及操作模式；

第3点：有较强的工作责任心，上进心，有韧性，督促协调、执行力强；

第4点：有团队管理实操，虽然不是很突出出色，但是注重部门各岗位各环节的工作做细、做实，我觉得这点在物控管理，产品销售方面很重要；

第5点：有危急意识，深知学习的重要，经常总结和学习领导、同事的先进工作方法和技巧，从而提高自已的工作质量和工作效率；

第6点：入公司以来无重大工作失误及不良作风。

几年的工作，锻炼我的同时也不断地考验着我，我承受着工作的压力，感受着工作中的苦与乐，享受着一份耕耘，一份收获的喜悦，我是热爱我现在所从事的工作的，我愿意为公司的发展更加勤奋努力地工作。

最后，让我们一起跨越今天，步入明天新的征程，奉献我们对xx酒业对荆王府的蓬勃事业无限无悔的赤诚。

谢谢大家！

**篇11：总监竞聘演讲稿**

尊敬的领导、亲爱的评委们：

大家好！

今天我怀着满腔的热情来参加这次项目总监的竞聘。感谢公司领导为我们创造了这次公平竞争的机会，我将倍加珍惜。同时借此机会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！

首先作一个自我介绍，我叫xx，在项目部外省事业部工作，现在担任xx销售经理职务。我于20xx年xx月进入公司项目部做销售员工作。初到公司，公司先进的硬件设施、完善的市场服务、至诚的服务理念、和谐的人文氛围、深邃的企业文化、广阔的个人发展空间给我留下非常深刻的印象，它深深地震撼着我的心灵，让我感受到的是美好的未来，灿烂的前景。使我坚信：选择了\*\*就是选择了人生发展的机遇。自从进公司那天起，我在自己的工作岗位上尽职尽责，默默地为公司的发展尽自己微薄的力。我相信自己和全体员工的点点滴滴的工作将会汇集为公司源源不断地滚滚财源！

项目总监是一份富于挑战性的职业，我喜欢挑战，喜欢去面对未知领域。我决心以坚定的意志，执着的追求去挖掘人生的价值。勇敢地去接受未来工作中的毎一次挑战。对我来说，今天又是一次人生的挑战，是一个难得的展示自己、锻炼自己的机会。相信这次竞聘将是我今后人生中的又一个大的转折。

首先，谈谈我对项目总监这个工作的认识：随着项目管理应用的迅速普及，项目总监成为日渐兴起一族新型管理人员。项目和项目管理是未来的潮流。

项目总监是项目的管理者。他们是项目的核心人物，也是项目成功的关键。在项目进行中，能否圆满地完成项目目标，关键在于人员，而不是程序和技术。程序和技术只不过是协助人员工作的工具。

项目总监是项目团队的领导者。他们所肩负的责任就是领导团队准时、优质地完成全部工作，在不超出预算的情况下实现项目目标。项目经理的工作即是对项目进行计划、组织和控制，从而为项目团队完成项目目标提供领导决策。同时他们应当激励项目团队，以赢得顾客的信任。

作为项目的指挥者，项目总监要担任的职责是对项目的计划、组织和控制。首先，项目总监要明确项目目标，并就目标与客户取得一致意见。接下来，项目总监应与他的团队对项目目标进行交流，并让团队参与制定实现目标的计划，这样，才能确保全体达成共识，并对计划更切实地执行。

项目总监一定要对项目实施监控，决不能只持观望的态度。项目总监应有自己的项目管理信息系统，跟踪实际工作进程并将其与计划安排进程进行比较。

制度的优化，项目总监制是以市场为导向，以客户为中心，从客户需求出发，营销公司产品，为客户提供全方位的服务，实现客户价值最大化的同时实现公司自身效益的最大化。将项目总监以竞聘的形式产生充分体现了公司对该岗位的高度重视和寄予的无限厚望。而作为新到岗位的人员，要有一种吃苦耐劳和对市场的敏锐洞察力，去挖掘市场，不负众望。

其次，谈谈我竞聘这个岗位的一些自身优势：

1、轻车熟路，具有丰富的实际工作经验。我是从事房地产行业工作7年，在xx公司工作5年。是xx公司从基层培养起来的销售骨干力量，也是xx公司目前中层干部中的佼佼者。具有丰富的销售经验，和成功的案场管理经历。多次被评为xx的最佳专案、优秀员工。

工作楼盘：xx案场，多次成为xx项目部的xx案场，多次做成团购，圆满完成销售指标。xx案场，在楼市低谷期，从上海组织客户异地成交，与同事配合完成多次团购，成功实现二地联动。

2、工作成绩优秀，销售业绩优良。吃苦耐劳、认真负责是我最大的工作特征。不管在那个岗位上我都想尽一切办法，按时按量的完成销售任务。别人不愿做的事我做，要求别人做到的事，自己首先做到。作为销售经理，受到过客户的高度认可以及公司领导的充分信任。

我现在任职的xx第一个异地操盘的别墅项目，该项目曾让xx当地的一家代理公司代理了一年，销售陷入停顿，开发商找到xx寻求帮助，20xx年进入xx，由于楼盘原来的定位错误、用地年限加之国家政策、销售人员不成熟等问题，销售上一直打不开局面。之后在领导的带领下，我们从多方面进行了调整。我作为销售主管常驻xx期间，主要着力与销售人员的专业培训，配合营销活动的计划筹备，并且兼顾与开发商的协调工作。至20xx年后半阶段该案的销售状况已经有明显的好转。

在xx年里，销售业绩指标完成状况一直保持着良好的态势，通过这一年的努力，20xx年销售量增长相当稳定。目前该案的销售也已经进入尾盘去化阶段。

3、思路清晰，管理得当无论在哪个岗位，我具有较全面的组织、协调工作的素质和能力。有良好的大局观，处理问题较为周全，工作认真负责。在工作中，能够做到思路清晰，行止有度，头绪分明，恰到好处。作为顾问公司的销售经理，要管理开发商的销售人员，是有相当大的难度的。按理说销售工作人员少，结构也简单，管理人员又少，管理起来应该是极其简单的。其实现实情况并不像我们想像的哪么简单。开发商的销售人员因其自身各自的，生活环境、文化教育背景、工作心态的不同。导致真正团结的少，不团结反而占多数。所以我必须先要建立一个团结的团队，让她们学会分享、学会共担、学会合作，更重要的是学会尊重他人。

4、几年来的工作锻炼了我较好的心理素质。不屈不挠、勇于挑战困难。能在恶劣的市场环境中不断开拓进取。培养的销售队伍有极强的作战能力和良好的团队协作精神。

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，我在这里，就是在迎接挑战，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：当面临挑战时，我会更加努力的磨练自己，提高自己。

我总觉得作为年青人总该有点追求，项目经理对我来说是个新的课题，但我相信我自己的能力。如果我能走上这一岗位，我将认真学习、虚心请教不断地调整自己，争做一名出色的项目总监。

5、具有一定的公关能力和良好的社会关系。我对人热情，办事耐心。性格比较谦和，但从不畏首畏尾，具有较强的独立处事的能力。在无锡工作2年，建立了一定的人际关系网。我深信，在自己努力和多方面的支持下，我能出色了做好这项工作。

项目总监怎么做，自己的一些设想：

1、抓紧适应岗位（熟悉业务，自我提升）。首先是业务技能的熟练掌握。这是关键，不能够熟悉业务知识，任何的服务和营销将无从谈起，更谈不上做好。

其次在项目经理岗位上不单纯是管理，更重要的客户关系的维系。项目经理与开发商的关系不仅是业务关系，更是一种人的关系；而且项目经理的服务要有创意，要走在他们的前面。然后在这一理念的指导下，通过对业务的学习和对市场行情的准确把握，为其提供合理建议。要真正体现代理公司对开发商客户的一种人文关怀和对鱼水关系的爱护。这种关系的建立，既立足当前，更着眼于未来。善待开发商，就是善待自己；提升开发商价值，就是提升自我价值。

2、巩固团队建设（凝聚力量，稳定大局）。家和万事兴。只有团结，工作才能形成合力。

首先身在xx这个大团队中，在我的岗位上，自己要做到帮助总监顺利作出决策，要有统筹兼顾的思想，当好项目的协调人，帮忙不添乱，补台不拆台。

其次作为一名管理者，用脑容易，用心难，所以作为一名项目经理我会更注重沟通、交流，以诚相待。而少用说教、命令来管理。下属团队中平时工作产生误解和矛盾再所难免。要协助总监拓宽和疏通民主渠道，遇事和大家商量，虚心真诚地听取大家的意见，努力营造一个＂即有民主，又有高度集中，又有个人心情舒畅＂的工作氛围。第三尺有所长、寸有所短，充分发挥各人的特长，才能把团队的工作效率发挥到最大。

希望公司能给我一个机会、让我能为公司创造更多的业绩，为自己的事业打下更好的基础。

这次竞聘如果成功，我将珍惜这个机会，竭尽所能做好项目工作。如果我的竞聘失败了，我只会更加勤奋地工作学习，用自己的努力来换取明天的成功。xx运动有一句著名的口号就是“参与即是胜利”，因此，胜利属于我，也属于我们在坐的每一个人。

我讲完了，谢谢大家。

**篇12：总监竞聘演讲稿**

“一个人要想取得成功，必须借助团队的力量。”而在团队的力量里面，领导的支持和信任是很重要的，也就是说，领导的力量是很重要的。试想，没有领导的支持，我们很多事情都办不成。而领导，对于我们的升职，都有很重要的话语权。即使在以业绩说话的食品部门，领导的重视和提携也是很重要的。说句实在话，如果没有领导的支持，我站在这个上面，可能还有点怕，也许，我根本就不会站在这个竞聘演讲台上。所以，首先感谢领导为我们提供了这次公平竞争的机会，我会珍惜这次机会，勇敢的展示自己。我竞聘的岗位是财务总监。

我200×年3月到公司参加工作，当营业员，主要搞营销工作。初到公司，看到先进的硬件设施、完善的市场服务、至诚的服务理念、和谐的人文氛围、深邃的企业文化、广阔的个人发展空间给我留下非常深刻的印象，它深深地震撼着我的心灵，感受到的是移动美好的未来，灿烂得前景。使我坚信：选择了移动就是选择了人生发展的机遇。自从进公司那天起，我就立志要把领导分给的工作任务做好，公司的兴衰系于公司每一个员工，每一个员工都要在自己的工作岗位上尽职尽责，我作为其中的一员就责无旁贷。为了把自己的工作做好，我虚心向老同志和身边的兄弟姐妹们学习，尽快熟悉业务，由于自己的工作是开卡，作为一名开卡员，就是公司经营发展的一员后勤兵，三年多来的实践工作使我养成了视移动公司为自己的家的工作作风，三年多来任劳任怨，热情服务，按时作息，从不离开工作岗位，和身边的姐妹们、同志们团结一致，和谐工作，从来没有在工作中造成任何损失。卡是公司竞争中的“子弹”，没有卡，便没有了竞争的武器，何从谈发展。而卡的及时开通和售后服务的处理，是赢得信誉的不可忽视的一个重要环节。我深深的知道自己的工作在某种程度上代表着公司的形象。因此，几年的工作中，客户选上的卡及时开通，对客户使用中要查询的个别问题，热情为他们服务，从来不搪塞推诿。并且，还在工作之余积极挖联通用户，发展新用户，利用亲朋好友同学等关系，向他们宣传移动，动员使用移动卡。总是默默地为公司的发展尽自己微薄的力。积沙成塔，集腋成裘。我相信自己和全体员工的点点滴滴的工作将会汇集为公司源源不断地滚滚财源!

在三年多的工作中，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营业厅经理的岗位，我具备以下优势：公文写作>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，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：镇雄移动的员工是开拓进取的员工，是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。各位同事让我们用全部的真诚和智慧，去迎接改革路上方方面面的挑战，去迎接时代暴风骤雨的挑战，让我们镇雄移动在挑战中立于不败之地，去拥抱时代的辉煌!

第三、有几年的营销工作实践经验。熟悉移动工作，特别是营销方面的各项政策和规定，有一定的顾客人员网络，有一定的同事和谐相处的人际氛围，有一定的处理顾客投诉等的方法和经验。我除了干好自己工作的同时，在闲谈中常和有经验的同事一起探讨营销方面的业务，常在工作中向营销很有经验的同志学习，默默地把他们成功的经验记在心里。

第四、我比较年轻，精力充沛，处于人生的黄金阶段，并具有较高的办事效率，对于工作有雷厉风行的作风。我敢于创新、思想敏锐，善于接受新事物，并能根据实际情况，大胆设想管理方法。

第五、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。

以上这些优势，恰恰是我竞聘的营销主管这个岗位人员应该具备的政治上、思想上、业务上、个性上、管理上的素质和要求。而这些我都基本具备了。

如果竞聘成功，在今后的工作中，我会更进一步加强自身业务学习，不断提高自身素质。我想，只要有强烈的工作责任心和事业心，我会很快适应这个工作岗位的。我竞聘上这个岗位以后，我的工作宗旨是：“以人为本，注重效益，热情服务。”工作的质量上，我会做到准备到位，服务到位，巡查到位，处理到位的等“四个到位”。我会在公司的领导下，在店面经理的具体指导下，团结身边的兄弟姐妹们，共同做好以下工作：

第一、加强本厅的所有员工的思想政治工作，统一思想，统一认识，形成合力，展示活力。

第二、带领大家熟悉营销员职责和素质要求，规范行业形象，真正做到内强素质，外树形象。要求大家提高较强的业务能力，应变能力，增强服务意识和敬业意识。特别是在对待身边的员工要和蔼可亲，自己只是一个带班的班长，对他们绝对不官僚主义，要身先士卒，率先垂范，要求他们做到的自己就要做到。对待顾客一定要有耐心、有热心、有爱心，不管他谈到什么事情，都要善于倾听，耐心解释，心中时时想到“顾客的都是对的，都是我的错，我该为你服务，我尽量想法解决”这样一个理念。既不能哭丧着脸，更不能生硬的语言回击。要知道每一个客户都是我们的财主，都是我们的上帝。每次得罪了一个顾客，就会给我们带来一份怨恨，在长久的竞争中就会断绝一条条的财源。

第三、加强制度化建设和常规检查。对台席营销物品上岗前的检查制度化，这是工作前必备的准备。对员工的上班情况进行合理排班，严格考勤，对员工的请假和休息假日，做到工作与休息，工作与关心两个方面，本着工作第一的原则进行处理。建立员工交接班签字落实制度。上一个班在交班时，对各种工作情况，设备运行情况，群众投诉情况，认真里记录转交下一班，下一班接班时在交接班记录上核实签字交接。建立疑难投诉或者突发较棘手客户服务问题巡查和及时反馈制度。作为营销主管的我，要时时巡查，确保问题及时处理，确保咨询时时有人回答，有时候，员工正在忙其它业务，这时对咨询和一般的投诉就要主动上前予以解决和解答。抓好营业厅的各种资料的汇总，款的收集、保管及送缴。每天结束，巡视营业厅，检查设备运行情况及所有财产的情况，确保安全，才能离开。

尊敬的各位领导，以上是我的竞聘演讲，有什么不足之处，希望领导和同事们批评指正。我会再接再厉，不管竞聘结果如何，都将一如既往的做好本职工作，我的演讲完毕，谢谢大家。

**篇13：总监竞聘演讲稿**

尊敬的各位领导、评委、同事们：

大家好!

我叫xxx，今年xx岁，中共党员，现在部门政策研究室工作。工作以来生产总监竞聘稿，我先后从事过修井x年，生产x年。期间，对机动安全、工程技术、生产调度、劳资人事、财务经营岗位都有接触和掌握。由于工作出色，20xx年我被公司调到机关这个人才济济、团结又温暖的大家庭工作。

“不要怕推销自己，只要你认为自己有才华，你就应认为自己有资格担任这个或那个职务。”凭着这句话，也凭着多年的工作经验，今天我满怀信心和激情的走到演讲台上参加安全总监的竞聘，自信有能力挑起这个重担。

“天生我材必有用”。我不敢声称自己有多高的才能，权衡分析了一下自己，我认为这次参与职位竞聘，我具备以下一些优势：

一是我热爱油田事业。从工作的那天起，我就深深地喜欢上了石油事业。工作中，我总是积极把自己的发展融入到公司的发展中来。努力做到爱一行、专一行，以奉献为荣，以吃苦为乐。领导越是给我压担子，我越觉得充实，反之则感到恐慌，生活没有了目标。超负荷的工作一直是我追求的工作状态。

二是工作适应能力强市场销售竞聘书，具有了丰富的工作经验。工作以来我先后从事过很多工作，可以说，几年来，每一次工作的经历，对我的人生都是一次难得的体验，对我的能力都是一次重要的提升，对我的生命都是一笔宝贵的财富!这些都为我做好下一步工作打下了坚实的基础。

三是具有专业扎实的安全防范知识。工作以来，我时刻不忘充实自己，现在正在攻读xx大学网络继续教育学院工商管理专业。工作期间，我还编制印发了《xx工程建设有限责任公司重组改制资料汇编》，受到上级主管部门的一致好评。另外，在修井工期间还参加过厂级安全消防知识大比武，获得了第二名，本人也获个人二等奖。可以说，多年的工作经历，使我掌握了扎实的安全防范知识和具备了较强的实践能力。

如果这次承蒙领导厚爱，让我走上服务公司安全总监的工作岗位，我将努力做到以下几点：

第一、不断加强安全管理力度，使公司各项设备安全落到实处。

针对公司安全生产问题，我将勤于思考，开动脑筋，认真检查公司各项设备，保证其设备的正常运行。另外，在可以的情况下，我还将广泛开展培训和宣传《销售总监竞聘演讲》，坚持“预防为主。确保重点。结合中心。围绕生产。安全第一”的工作方针，坚决以“三个代表”要求高度重视安全生产工作，进一步落实安全生产责任制，全面提高公司各项安全问题，严防安全漏洞。增强全体员工的健康、安全与管理意识，为油田事业的发展壮大提供有力保障。

第二、加强部门管理力度，健全各项管理制度。

我将不断寻找工作的新思路、新方法，积极做好本部门的管理工作，建立完善的内部管理流程。加大对公司安全监督检查工作，使各项工作具体化和量化，具备可操作性。设置相应的规章制度，使员工有据可循。明确各岗位职责，使每位员工知道自己需要干什么和怎么去干。以一切紧紧围绕公司安全为主要奋斗目标开展工作。

第三、努力加强自身素质建销售总监竞聘演讲设。

打铁先要自身硬。如果我能够竞聘成功，我将努力加强自身修养，勤奋学习，不断提高业务能力和管理能力，增强自身综合素质。在为油田事业的奋斗中树立正确的世界观、人生观和价值观，自觉经受考验，在纷繁复杂的社会里把握好人生之舵，校正好人生航向，把一颗赤诚的心奉献给油田事业。

有人说，大材小用，基本没用，因为大材小用会扼制人的潜能的发挥;小材大用，基本有用，因为小材大用有利于激发人的潜能。希望借我们公司人事改革的“东风”，使我块“小材”得到大用的机会，一旦如愿，竭诚欢迎诸位用挑剔的眼光看我，多提宝贵意见。最后，我想以丘吉尔的名言结束我的演讲：“我没有什么好奉献，有的只安全总监竞聘报告是热血、勤劳、眼泪和汗水”

本来，我是不应该站在这个舞台上参加广告总监的竞聘的。因为，我从来没有做过广告。但，这不是最主要的，最重要的就是我有勇气站在这个上面，与大家一起竞争。中国有句俗话，叫做盛情难却，或者说，是重赏之下，必有勇夫。而我，就是这个勇夫。是勇夫，就要接受挑战，选择挑战。我今天就是选择挑战，以证明自己的实力和能力。

我们杂志是一本非常优秀的杂志。目前，已经成为国内最有影响力的杂志之一，而且成功打入香港市场，开始了国际化的征程。尤其是在×××主编，×××总经理的带领下，我们成功突破封锁，在众多的杂志中脱颖而出，成为行业新秀。这不仅仅是杂志社领导英明领导的结果，也是全体杂志社员工共同努力的结果，更是广大发行、广告部门的员工不畏艰辛、团结努力奋战的结果。正是因为有发行部同事的努力，我们的发行已经深入到报刊亭销售总监竞聘书、新华书店、超市、机场等主流销售渠道，就连我隔壁的小卖店都有我们的杂志卖。每天，只要我经过那间小卖铺，我就新潮彭湃，热血涌上心头，心中充满了喜悦和期待。同时，也正是因为有广告部同事的努力，我们的广告经营量成直线上升，不仅仅大品牌如中国移动、西门子、通用汽车、宝马、奔驰等在我们杂志上投放了广告，连一些不出名的小品牌也看上了我们杂志，指明要求投放我们的杂志，这就是我们杂志的魅力。

说起我们的杂志，我就是一天一夜也说不完，因为，我们的杂志太优秀了。而我们杂志的优秀，主要是因为我们以×××主编，×××总经理为核心的领导阶层的优秀;主要是因为采编部门的记者、编辑优秀;同时，也是因为我们的发行、广告部门的同事们优秀，这么一个优秀的团队，取得优秀的成绩，是理所当然的，是受之无愧的。在这里，我提议，请大家热烈为我们友好的、取得优秀成绩的团队鼓掌。

当说完我们的杂志的时候，我不得不想到了我自己。但是，不好意思，说到我们的杂志，我是非常的兴奋，但是一说到我自己，真的不好意思，我真的觉得没有什么好说。因为我的确没有什么好说。但是，既然走到这个台上来了，我还是要说几点：

一、广告是杂志社的基础，必须全力抓好。

每个行业都有自己的游戏规则，那么我想，作为广告行业，也应该是这样。同时，广告行业既是一个竞争非常激烈的行业安全总监竞聘报告，也是一个具有极大挑战性的行业。在这个行业，我们可以得到极大的锻炼，可以实现自我价值的提升。我们这个杂志社，有部分广告部的同事出去后，都去别的杂志社或者报社做广告总监或者运行总监去了，这不仅证明了我们杂志社是一个优秀的杂志社，而且证明了我们杂志社就是一个“黄埔军校”，为国家的广告行业的发展输送了不少的人才，这是值得我们骄傲的，也为提升我们杂志社的知名度起到了一定的作用，为我们杂志的发行、广告销售目标的完成也起到了巨大的推动作用。

但作为广告行业本身来说，我本人没有从事过广告行业，虽然没有直观的感受，但是，每次从广告部门同事回来时满是脸颊的汗水，委屈的神情，我感觉到了广告的艰辛。我知道，也许大家受到了满脸的委屈，也许，为了争取客户的一个广告，而在客户面前强装笑颜，尽管今天早上上班的时候还在与女朋友吵架，但广告就是这样，他既锻炼你的毅力，也锻炼你的能力。各位可以看一下，在职位提升上，一般都是销售的最容易出业绩，所以得到的提升也最快。而且，不论在企业还是在媒体，说话最有底气的就是销售部门或者广告部。因为只要业绩上去了，企业或者媒体的生存问题解决了，大家才有饭吃，才有奖金发，大家才满心欢喜。具体到我们杂志社，我们的采编才有动力去采访，我们的发行部门才有财力去做发行，我们的市场部门才可能去做推广，否则，一切都是免谈。如果我成功竞聘，担任广告总监，我将把广告作为杂志社生存和发展的基础，努力抓好，与广大的客户经理一起，面向客户和市场的需求，决不闭门造车，站在高起点策划我们杂志社的活动，争取客户的信任和支持。让广大客户增加在我们杂志社的广告费用预算，率领大家超额完成杂志社销售总监竞聘书分配给广告部的销售任务。我可以保守一点估计，如果我竞聘成功，销售额在现有的基础上至少增加20%——30%以上，否则，我只当一届，决不参加下一届的竞选。

二、虽然我在零点起步，但我相信我能。

任何人不是一生下来就是天才。我是这样，我相信在座的各位都是这样。我们依靠的全部都是后天的努力。我从农村走出来，通过上大学改变了自己的命运。所以对目前社会上持“读书无用论”的论调是持反对态度的。你说，目前在农村，农村娃除了读书可以改变一点点命运外，还有其他的办法吗，我想没有。所以，还是要读书。就如当时的我，即使起点比别人低，但通过自己的努力，我也改变了自己的命运。在目前房价疯狂往上涨的今天，在大部分人还在为在城市里安得一隅而辛劳奔波的时候，我已经在城市里拥有了属于自己产权的房子，也购买了小汽车。我感觉并没有比别

人差。以前是的，但现在不会，更重要的是，将来也不会。

即使在广告行业，虽然我是从零起步，但我也不害怕。我很欣赏中国移动的一句广告词“我能”。我在他的前面加了“我相信”，这是我心态的真实写照。俗话说的好，“世上无难事，只怕有心人。”只要你抱着坚定不移的决心，发扬“愚公移山”的精神，我相信，我们的广告是一定能够做好的。虽然在座的各位同事有很多是在广告行业里摸爬滚打了很多年，对广告有很多感触，说起来可能一套又一套。但我个人觉得，在广告行业，并不是怎么说，而关键在于怎么做。况且，作为一个广告总监，关键不是你能做多少业务，你能拿回来多少单房地产营销总监竞聘，而在于你是否能率领整个广告部门的团队，达成团队的目标。所以，我并不看好某些自以为业务很好，而看不起其他业务人员的员工。因为，依靠个人英雄主义创造奇迹和历史的时代已经过去，现在依靠的是团队的精神和团队的战斗力。而在组织能力、沟通能力以及管理能力，我相信我能。你们也许能，但我想，可能比我会差一点，而我今天能够取胜，关键就是在这么一点点上面。

三、我有信心竞聘成功，因为我有领导和同事们的支持。

刚才我已经说过，现在依靠个人英雄主义的时代已经过去。一个人要想取得成功，必须借助团队的力量。而在团队的力量里面，领导的支持和信任是很重要的，也就是说，领导的力量是很重要的。试想，没有领导的支持，我们很多事情都办不成。而领导，对于我们的升职，都有很重要的话语权。即使在以业绩说话的广告部门，领导的重视和提携也是很重要的。说句实在话，如果没有领导的支持，我站在这个上面，可能还有点怕，也许，我根本就不会站在这个竞聘演讲台上。

当然，我能够成功竞聘，也领导的支持并不是成正比例的关系。关键而是在于大家的支持和信任。领导的支持有利于开展工作，但同事们的支持则是完成我们销售目标的重要保证。我不迷信领导，也不迷信同事，我相信任何事情的成功，都是大家共同努力的结果。今天，我能够站在这个竞聘演讲台上，证明我已经在广告总监这个职位上迈进了一只脚，只要有一半以上的同事再给我投票，我就可以成功当选。不过如果大家不选我也没有关系设计总监竞聘演讲，因为我的心态也端正，希望大家睁大眼睛，一定要努力选出最适合担任广告总监的那个人。如果实在没有的话，我们可以力说领导通过猎头公司到外面去挖人，因为在这个职位，我个人的感觉是宁缺勿滥。但我觉得，我还是一个比较合适的人选。因为，首先我有领导的支持，其次，我将会用自己的实力，得到员工的支持，不过这需要时间，不是现在，也许是两三个月以后。如果我应聘成功，我将从“以人为本”出发，加强与员工之间的沟通与磨合，努力适应领导的工作方式，加快领会领导的意图，减少沟通成本，最大化地提高工作效率。我还是那句老话，如果我竞聘成功，销售额在现有的基础上至少增加20%——30%以上，否则，我只当一届，决不参加下一届的竞选。

话说了很多，不知道有没有说在点子上。觉得我说得对的，可以投我一票，不是对我竞聘广告总监的肯定，而是对我演讲的肯定。觉得我说的不好的，还请大家批评指正，我在下次的演讲中一定改正。希望能有下次。

真诚地祝愿我们杂志社越办越好，办成大家都很喜欢的杂志。也希望我们广告部能都做广告，为杂志社的发展提供源源不断的钞票。并祝在座的各位领导和员工身体健康，阖家幸福，工作顺利!

**篇14：总监竞聘演讲稿**

我叫尹情情，现担任温泉部休息厅领班，我竞聘的岗位是客户部总监先后在苏州苹果电子制造城做QC，广州塘厦华联超市工作，今天,参加竞聘，我深知这个岗位的工作非常具有挑战性，而且责任重大，所以我经过慎重考虑，做出参加竞聘的决定。因为我认为每个人一旦做出决定就必须要对自己负责、对工作负责。一个企业，如果它的企业文化薄弱、用人机制僵化、没有长期的战略规划、工作的程序和流程的冗长复杂、缺少对客户数据的收集和分析，那么等待这个企业的很快就会是沉没。原来的企业给了我足够反思成长的时间;而则给了我第二次体现人生价值的机会。

来山湖温泉工作以后，我几乎把以前的经历都忘记了，全新地接受一种现代企业的精髓和灵魂。我因此变得很有耐性，不停地学习新知识、新技能、以及新的管理理念。我相信我比很多人都努力，在别人说：你很失败的时候，我没有不愉快，恼火，而是冷静的思索本身存在的问题然后努力的做好各项工作，让别人觉得她的话是错的。因此对于自己所负责的每一项工作，我都选择吃苦耐劳、默默无闻。因为我知道其实所谓的管理最重要的是要解决如何做人的道理。做一个诚信的人，做一个善于沟通的人。做一个负责、积极的人，一个没有诚信的人管不了企业，管不了员工。一个善于沟通的人能够很好地处理好企业团队的沟通和协调问题。一个负责、积极的人更知道企业应该向何处去，企业应当成为什么样的企业的问题。因此他会主动去规划企业的方向，然后带领他的部队全力以赴地去工作。

毛主席说过，领导者的工作无非是两件事：出主意，用干部。上次培训，汤经理说过一句话：“重要的事情不着急，着急的事情不重要。”区分重要的事和紧急的事，尽量从紧急的事情中摆脱出来，把主要精力放在思考和处理重要的事情上，这是管理好一个企业的关键。对于参加这次竞聘个人的优势，我是这样认为的：其实一个人的特长及优势不是时时存在和处处存在的，四年的工作经历，使我个人的职业素养得到了很大的提高，参加这次竞聘，我不敢夸口自己拥有什么特长和优势，但我认为从通过在多个岗位的历练，我热爱工作积极向上的生活态度更让自己逐渐成熟起来，工作经验的沉淀和生活经验的积累已经为我这次参加竞聘打下一个良好的工作基础。如果有幸竞聘成功的话，我可以快速的投入到自己所负责的实际工作中，用最短的时间融入到这个团结、朝气蓬勃的团队中去。

最后，我想谈谈自己竞聘成功的一些工作思路：

1、开源节能。开源――作为一个温泉旅游企业，开源的重要性的不言而喻的。我认为应该通过每月经营数据的分析及对比，找出收入降低及增长的原因，好的继续发扬，错误的及时挽救。虽然我没有看过经营报表，但是根据我的观察和思考，我认为山湖温泉收入的增长应该重点倾向于外省旅游团队和主题活动的开发，新的客源和新的主题活动所带来的门票收入，和客人们进入景区后的饮食消费必将成为温泉收入提高的主动力。

节能如何节?是一个摆在每一个管理者面前的主要问题。后台支撑工作要有人做、一线服务人员不能缺少，费用确要求减少。对于这个问题我认为应该从后台管理入手，部门职责是否明确?人员分工是否合理?人岗是否匹配?工作流程是否科学?开支是否可以压缩?只要我们发挥团队的力量认真的思考、善于发现问题并解决问题，我想节流还是可以实现的。

2、打造具有山湖特色的优秀旅游景区品牌。二十一世纪是品牌经营的时代，中国与世界潮流同步，旅游就必将与品牌同行。旅游品牌既有一般品牌的共性，也有其自身独特的地方，所以创立旅游品牌就成为一项系统的工程。服务质量创品牌，突出我们景区的个性化服务特色;营销活动创品牌，树立独特鲜明的景区形象;企业文化创品牌，塑造山湖温泉优良的团队形象。

3、抓好员工队伍的团队建设，提高员工对企业的归属感。人心齐、泰山移;人心散，事业瘫。一个团队有没有向心力、凝聚力、战斗力，关键取决于上级;一个上级有没有吸引力、号召力、影响力，关键取决于他的人格魅力。如果我能竞聘成功，我会以身作则，深入到员工队伍中去，多与员工沟通、切实的关心员工，了解员工，在提升员工的归属感的同时，用自己踏实的工作作风带动员工一起参与到山湖温泉的发展中来。

**篇15：总监竞聘演讲稿**

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好!我叫，德国诗人歌德说：“人生重要的事情就是确定一个伟大的目标，并决心实现它!”作为一个有理想、有抱负的青年，我给自己的人生设定了一个伟大的目标，那就是用我的智慧和努力创造证券公司的辉煌!正是这一人生目标，敦促我站到这三尺讲台上，参加营业部营销总监竞聘演讲稿。

下面，请允许我简要介绍一下我自己：

我今年\*\*岁，(是否党员)，十几年的工作经历，不仅使我积累了丰厚的工作经验，也为积累了一定的优势，下面我将其向各位领导逐一汇报：

1.我善于学习，具有完备的知识层次和能力结构。我认为，营销总监的能识结构既是价值的载体，也是实现价值的前提，它决定你能走多远。从XX大学毕业后，我于XX年在修本第二学历，并通过了证券从业人员全部资格考试。工作之余，我也从没有放弃过学习与钻研，在知识结构上，我有自己的专长领域，在营销方向上我懂得市场学、行业学、营销学、策划学等多种专业知识。我认为，这不仅是我的资源优势，也必将形成我公司的系统竞争力。

2.我经验丰富，业务熟练，具有整合资源、调配资源，让公司资源升值的能力。我从事了三年大户管理员的工作，对营业部的大客户的需求都比较熟知，在客户服务方面有自己独特的长处。在大势低迷的情况下，我能通过对公司内部的资源如理念、资金、人力、机制、等等资源，和外部资源如市场机会、客户、市场趋势、政府面、资本，甚至竞争对手等等加以慎重透彻分析，向总经理提出过很好的整合建议，从而利用资源满足客户需要，创造出目标价值，超值完成任务。

3.我熟练掌握多种营销技巧，有较强的营销能力。虽然几年来行情低迷，但为使营业部的基金销售更胜一筹，我们积极策划，寻找卖点，先后邀请、基金经理到营业部为投资者讲解分析基金，参与了易方达月月收益基金的席位招标，对公司下达销售指标的基金全部完成，超额完成全年销售任务的164%，销售总量排名第二，在公司8月份“增开户、促销售、纳良谏”的劳动竞赛，获得了基金销售二等奖。在股权分置改革之际，我们配合公司投行部顺利为西山煤电进行了股改，现太化股份等上市公司也正在积极联系中。

4.我具有很强的客户服务能力。自从xx年大盘见顶以来，行情极度低迷。我入司后,带领团队展开多样化的营销，进行精细化客户服务。如为客户进行技术指标讲解及实战操作指导、加强非现场如网上交易、电话交易服务等，建立客户档案、数字仓库等，加强客户的结构分析，重视现有客户细分工作，核心客户提供个性化服务。等等。这一切都得了客户的好评，为公司创造了可观的效益。

5.强化客户咨询优势，大力吸引客户，提升公司业绩。在大势不好的情况下，我能积极为公司寻找利润增长点，通过强化晨会咨询、日常咨询，现场及电话咨询等手段凝聚了客户;同时设立经济业务信息平台，便于管理员根据客户的需要为客户有关针对性的提供服务;并充分利用公司研究所的信息资源，通过为百万以上客户申请财富俱乐部会员，为所有大中户申请免费邮箱，举办几次核心客户的小型研讨会等，增加了公司凝聚力，提升了公司业绩。

各位评委，各位领导，我深知：营销总监做为营业部的前台，是营业部生存的生命线。如果我有幸能赢得这次竞争上岗，走上营销总监的岗位，我将把新岗位作为人生的新起点，用自己的能力和智慧辅助推动公司的经济发展，在实现自己人生价值的同时，开创我部的辉煌。为了竞聘成功，达到这一目标，我将从以下几方面入手：

1、摆正自己的位置，协助领导做好工作。我上任后，将摆正自己的位置，甘当配角，以“三个服从”为原则，维护总经理的威信，充分发挥自身的作用，为领导的决策提供有价值的参考和合理化建议;不计较个人得失，努力维护团结，协助总经理完成下过的各项业务经营指标、落实营业部客户经理的考核管理、培训工作等。2、转变思想，发挥优势，打开局面，提升业绩。我上任后将发挥自己各方面优势，在较短时间内完成角色转换，深入基层和业务一线，加强市场调研，找准问题关键，采取切实可行的措施，协助总经理加强银证通等业务的拓展，全面提升公司业务业绩。

3、强化市场营销体系，培养核心客户群，在服务营销下工夫。面对市场竞争日趋激烈、客户需求不断变化、业务管理亟待加强、服务营销体系不尽完善等情况，我将牢固树立“客户是上帝，服务是主轴，声誉是生命”的理念，牢牢把握“服务营销”这一大方向，强化资讯服务、产品服务、行为服务等一整套营销服务体系，以努力完成各项经营指标。

4、强化营销网络与服务链，拓展非现场交易，将有形的服务转变为经济效益。随着社会的发展，现场交易正逐渐弱化，而非现场交易正在崛起已经成为一种趋势，我上任后将在拓展非现场交易上下工夫。利用强化营销网络与服务链抓住客户，从而在节约机构成本的同进，满足客户的多元化需求，为我公司创造更多的经济效益。

5、苦练内功，强化培训，提升客户拓展和理财咨询服务工作。三年大客户管理员的经历让我懂得，证券业虽然靠“天”吃饭，但只要我们业务能力强，服务到位，注重服务方式，提升服务内涵，依然可以赢得客户，创造效益，因而，我上任后，将继续在业务及专业技能培训上下工夫，从而提高市场服务水准，使证券经纪业务得到迅速发展。

尊敬的各位领导、各位评委，如果我竞聘演讲稿成功，我将用我的思想和激情、胆识和韧劲来回报各位的期待和信任，以百倍的信心和努力，为我部的发展开拓出新局面。古希腊哲学家阿基米德曾说过：给我一个支点，我会撬起地球!而我要说的是：给我这个职位，我会做得更精彩!

**篇16：总监竞聘演讲稿**

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好!今天，能够站在这里参加运营主管竞聘报告，我感到十分荣幸。首先感谢行领导和同志们给我提供了这个展示自我、回顾自我的机会，谢谢大家!

我叫，今年\*\*岁，学历，会计学专业，会计师职称。具有会计师资格证书，以及银行业从业资格考试的公共基础、个人理财及风险管理等多种资格证书。我于\*\*年参加工作，曾先后从事储蓄、联行、企业结算、银行会计主管竞聘、事后监督、财会科副科长、委派财主管和业务经理负责人等工作。\*\*年至今从事工作。

在参加竞聘之前，我曾经问了自己三个问题：我为什么要参加此次竞聘?我凭什么参加此次竞聘，我的竞争优势在哪里?如果竞聘成功，我能为专卖局做些什么?

我想对这三个问题的用心思考和解答，是我做好工作的先决条件。下面，我就向各位汇报一下自己对这三个问题的思考结果。

一、我为什么要参加此次主管竞聘?

我的回答是，因为我热爱这份工作，并且有做好这份工作的强烈信心。

爱因斯坦曾经说过：“兴趣是最好的老师，信心是成功的源泉”。我想，要想做好任何事情，兴趣和信心都是不可或缺的。入行20xx年来，我始终以一颗爱岗敬业之心老实做人，勤恳做事，脚踏实地地耕耘着，不仅赢得了领导和好事们的好评，还先后被评为XX办事处及支行的先进分子、省行优秀存款员、优秀国内结算专管员，曾获会计竞赛团体二等奖。特别是担任XX部委派分行财会主管期间，我的工作得到了省行XX部、XX部及分行的好评，20xx年及20xx年上半年绩效考核均为A。

我对金融工作的感情越来越深厚，我深深地热爱着这份充满挑战的主管竞聘书工作。正是出于对工作的至爱，多年来，我爱岗敬业，无私奉献，在工作中取得了出色的成绩，而且我坚信，这份热爱还将引领我在新的工作岗位上为我行的发展做出更大的贡献。这就是我参加这次竞聘的初衷。

二、我凭什么参加此次主管竞聘报告，我的竞争优势在哪里?

我相信“事实胜于雄辩”，下面我结合自己的工作经历，从以下三个方面进行汇报：

首先，我有扎实的专业理念基础和文字功底。大学里，我系统地学习了会计学等各方面的理论知识。参加工作后，我也没有放弃任何学习的机会，而是不断的努力，不断的提高，先后取得了各种专业证书。与此同时，我还具有扎实的文字功底，曾草拟了《XX办法》及《协议书》，特别是在分行担任委派财会主管期间，分行计划财会部的各类报告几乎是出自我一人之手。

其次，我熟悉银行业务，具有丰富的实践经验。入行以来，我从基础做起，先后在多个岗位的磨练，不仅熟悉我行相关业务操作及规定，而且对行业务流程了熟于胸。无论干什么，我都干得非常出色，获得过嘉奖。多岗位知识与经验的积累，使我对竞聘主管演讲稿全行的工作有了整体性的认识，识别风险的能力得到了提高。我在担任\*支行业务经理负责人这一年的时间里，支行的差错率大幅下降，并有8个月实现了柜面业务零差错。这一切经验与成绩的积累，都使我有信心有能力担负起运营团队主管重任。

再次，我具有组织、协调与沟通能力。在担任财会科副科长期间，我曾协助科长把整个科组织成具有较强凝聚力和战斗力的团体，财会科也多次被评为“先进科室”;在担任\*支行\*系统上机的业务指导工作及系统切换日的指挥工作，曾负责组织、指导该系统的上线推广工作;而担任银行会计主管竞聘稿期间，我负责计划财会部的全面工作，在和内审部门，外审部门打交道的过程中，很好地协调了与各部门的关系。

三、如果竞聘成功，我能为营销部做什么?

虽然我认为自己具备一定的优势，但我深知，个人的力量只是沧海一粟，微不足道，只有发扬团队协作精神，发挥群体的智慧和力量，才能使我们的工作更上层楼。因此，如果我这次能够得到大家的信任支持，光荣当选，我将配合领导从以下几个方面开展工作：

第一、摆正位置，当好三种“角色”

在今后工作中我将自己定位好，明确自己的责任，扮好“三种角色”。“三种角色”即“助手、领导和朋友”。一是当好领导的助手。做到组织上服从而不盲从，奉命而不唯命，善上而不唯上;工作上主动而不盲动，当助手而不甩手，融合而不迎合;思想上本文来自如，请注明尊重领导，帮助领导排忧解难。二是与职工多沟通，熟悉管理中心的工作情况，找准工作重点和难点，制定出有效的工作计划和目标，有的放矢地开展好工作。三是当好职工的朋友，在工作中和生活上多关心职工，急职工之所急，想职工之所想。

第二、提高服务意识，做好服务工作，用我们高质量的服务，为财富中心提供强有力的后勤保障。

做好服务工作，做好财富管理中心的后勤保障服务和行政综合事务是我们的主要职责，如果做好服务以优质的服务，始终是我思考的问题。具体来说，我将做好“三服务”工作，切实做好“为领导服好务，为中心服好务，为客户服好务”的各项工作。我将把为领导分忧和为财富中心服务有机结合起来，努力在、上坚持原则性下的灵活性，头脑要清，手脚要勤，待人要诚，心胸要宽，办事要公，言行要慎，力争不让领导布置的事情在这里延误，不让传递的批件在这里积压，不让各种差错在我们中心，不让前来办事的同志在这里受到冷落，不让部门的形象在我们中心受到影响，发挥好中心的作用。

第三、以精细化管理为手段，以工作重点为突破口，积极推进财富管理中心会计主管竞聘的各项工作。

当前国际和国内经济形势严峻，这给我们金融业带来新的挑战，如何做好精细化管理，创新工作方法，对各个财富中心来说，都显得极为重要。而做好检查、考核统计、分析和绩效管理等工作的重点，就是进一步加强对人才队伍的培训工作。人才是财富中心所有工作的主力军，工作人员的工作能力和水平和我们的业绩息息相关。

首先，要加大他们的专业知识的培训，以前沿的工作理念和工作方式、方法武装他们的头脑，使他们明确要向谁，以什么样的态度，怎样去更好的工作，提升服务档次。其次，制定适合工作人员管理和激励特点的考核激励管理体系和规章制度，奖勤罚懒，以最大程度地鼓励工作人员，打造一支特别能战斗的人员队伍。

与此同时，我将结合单位改革发展的实际，在定岗定员定职责的同时，优化工作流程，减少工作程序，健全规章制度，搞好目标管理，从我到办事员都有事可做，从\*\*处理到行政后勤服务都有章可循，努力消除服务保障工作中的“缺位”和“越位”现象，提高工作的主动性和预见性，确保工作高效有序的运转及上级各项决策署落到实处。

尊敬的各位领导，评委，此次主管竞聘演讲稿，我为成功而来，如果我的坦诚、自信与能力能够得到大家的认可，我将倍加珍视这一机遇，倍加努力工作，以自己的工作业绩回报大家的信任与厚爱。诚然，竞争就意味着必然有人会被淘汰，我作好了充分的心理准备，成功的结果固然令人心醉，但追求成功的过程同样魅力无限，今天，无论结果如何，我都要说“我人生中的这一乐章无比辉煌与精彩!”

我的竞聘报告演讲完毕，谢谢大家!

**篇17：总监竞聘演讲稿**

尊敬的各位领导，各位同事：

大家好!金秋十月，丹桂飘香。在这美好的季节，我衷心的祝愿在座的各位领导和同事，及您的家人身体健康、合家幸福、工作顺利、万事如意!感谢大家给了我这次登台展示、销售主管竞聘演讲的机会，谢谢大家!

今天，我竞聘的岗位是，销售主管竞聘一职。我叫，今年28岁，中共预备党员，大专学历，20xx年毕业于xx学院汽车运用工程专业，毕业后在xx公司从事修车工作，20xx年调到销售部工作，20xx年加盟本公司担任保险销售组长一职。

我的优势是：

1、几年来，我一直担任销售的工作，作为组长，重头的销售任务都由我来完成。由于之前我做的是保险银行会计主管竞聘一职，具有一定的汽车保险工作经验，并与各保险公司比较熟悉。

2、我是汽车专业科班出生，参加工作后一直从事汽车销售及相关工作。我之前参加过一汽丰田一级技术员培训和保险事故损伤评估培训，并在本公司参加了服务顾问一级培训。

3、我具备优秀的组织、协调、沟通能力，具备“求同存异”的能力和“容人”的态度，能够有效的找出工作中的矛盾点并加以解决，综合各方意见，使各方意见达成一致。

众所周知，今年4月份左右，我们销量着实火了一把，但随后迅速下滑，目前，我们整个成都车市正在经受着淡季的考验。其原因，无非就是最近成都的自来水、天然气等基础生产资料价格大幅上涨，配件、停车、洗车等下游产品都在跟风涨价，再加上油价持续高位运行，老百姓兜里的钱少了，花钱慎之又慎。

我坚信，随着秋季的来临和成都市各项调控政策的落实，汽车销售下滑的情况必将扭转，对于我们来讲做好最基本的工作仍是最主要的。

如果承蒙领导厚爱，让我走上这个主管竞聘报告工作岗位，我将做好以下工作：

第一，提高预约成功率。我认为，预约在销售过程中确实占有非常重要的地位。我们应该视情况寻求最佳的销售方法，既然有预约客户必定有需求，预约成功率不高责任在我们而不在于客户。我将增强意识，不怕麻烦，对于意向比较大的预约客户紧盯不放，经常通电话或利用其他方式联络感情，提高预约的成功率。

第二，建立保险公司回款直通渠道。目前的机制是，我们在处理客户车辆维修中，保险费用由我们垫付。这样容易产生一个不好的结果，就是保险公司占据主动，而我们占据了被动。所以，我将努力扭转这种被动的局面，将我们与保险公司的合作和相互依存关系明确化，与保险公司协商建立会竞聘主管演讲稿一个回款直通渠道，将各方面流程规范明确，保证款项及时、足额到位。

第三，以服务为纽带提升续保率。好的服务是我们保险行业生存和发展之道。要提升续保率首要要把自身的服务搞好，让客户首先对我们的人认可，其次才人认可我们的产品。为有效提升续保率，还应采取多种方法，例如：实行会员优惠或者积分奖励制，举行活动，提供免费检测如安全系统，经常举行驴友活动，自驾游活动等。

第四，搞好现场管理。我认为要搞好现场管理，首先要管理好自己的思想，要提高自己对现场管理重要性的认识，才能从根本上重视这件事;其次要做好人员管理，将现场管理的重要性烙于每个人的头脑中，大家团结一致将现场管理搞好;再次建立科学的管理制度，建立奖罚分明的管理机制，以制度管人，以制度服人，不分人等共同遵守。只有这样才能树立领导权威，真正的将现场管理搞好。

最后，还要继续维护好与保险公司的关系，因为这不仅是银行会计主管竞聘稿这个岗位必须做的，更是我们公司所有业务流程中的重要一环。所以，我将积极维护好与各大保险公司的关系，并在现有基础上增进合作的广度和深度，互惠共赢。

尊敬的各位领导，以上是我参加此次销售主管竞聘的全部内容，我虽没有优美的文字，精妙的语言，但我有一颗火热的心，更有一股不怕苦难、迎难而上的干劲，请大家相信我，支持我，并给我一次销售主管竞聘演讲稿机会。

我的竞聘演讲完毕，谢谢大家!

**篇18：竞聘总监演讲稿**

尊敬的各位领导和评委：

大家好！

今天我竞聘的岗位是创新业务总监职务，首先感谢公司和领导给了我这次展示自我的机会，希望通过这次竞聘，展现自己的志向，开拓自己的视野，我也想借此机会，把我作为一个年轻的热情与激情、勇于争取和拼搏向上的精神给在做的各位领导做一个表态。

政企客户本身具备ARPU值收入较高、离网率较低，投入产出率高低等特点，那么在这个传统业务已经饱和的大环境下，我们除了同友商去竞争、去抢夺收入和市场份额，那么集团客户将是我争夺的一个重点方向。集团客户业务需求是多样的、多维度的，对运营商整合自身优势资源来拉动整体公司收入有很大的帮助，并且政企客户在社会上有较强的影响力，能够影响其行业内的发展，有标杆性作用，是历来运营商争夺的焦点，创新业务总监应是政企行业的小组执行者，负责将公司对行业客户的发展思路和营销措施进行落地执行和效果反馈，同时也要具备良好的沟通交际能力，能够客户愉快并无障碍的沟通，完成从需求到签单等一系列流程。个人能力相对突出，有较强的团队领导能力，能够带领团队完成客户需求方案的制作，并且有较好的协同能力，协同各部门完成项目所需的工作。

那么对于我的创业因为总监如何去发现，如何去拿下这个项目将是对总监综合素质最大的一个考量。业务素质能力、人脉资源、社会背景关系、沟通协调能力等都是一个必不可少的技能。

如果是我作为一名创新行业执行者，我将秉承着凡事走在前，做在先，当先锋，做表率，的工作态度，用自己的行动带动集客的同事们开展工作，努力发展集客业务来贡献更高的收入。

首先，在身处环京腹地的优势当中，不仅要牢牢把握政界市场，更要重视园区企业市场，乡镇市场，及校园市场等，要有规律性对所有行业的名单之客户拜访梳理了解客户最新的需要，并制定相应的营销政策及方案，依据客户实际需求为出发点，牢牢抓住用户。同时也要收集相关客户群的市场及竞争对手的信息，分析当下市场动态和趋势来制定相应的产品政策，实现‘周周有重点，月月有签单’的良性循环发展。

其次，加强自身客户经理的营销建设，现在已经不是单打独斗的时代了，讲究的`是合作共赢，打群架的时代，所以我们必须加强自身队伍建设，纠正客户经理对名单制单位发展的畏难情绪，培养客户经理的专业知识和协调能力，善于搭建客户关系并深化提升客户关系，选择正确的切入点和契机，善于将需求转化成商机直至订单，积极配合客户经理参与到营销工作中，建立一支，知耻辱，肯学习，能奋战的高效团队。

协调好内外部个人关系，通信产品虽然说已经很成熟很稳定了，但也避免不了会出现一些问题，这个时候我们的第一责任人务必亲自导现场查看原因，并安抚用户化解客户负面情绪，取得用户的谅解与理解，在修复过程中更离不开公司内部同事的支持，在尽最短的时间内恢复用户通信业务，来取得用户的信任。

坦率的说，我关注竞聘结果，二十几岁的年纪同样渴望成功，但我更重视参与的过程，因为对于我来说，参与的过程比结果更为重要，我觉得这次无论竞聘成功与否，都不会改变我对这份事业的执着追求，更不会影响我对各位的尊重与热爱，“给我一次机会，我会百倍用心、十分努力，还您一副满意的答卷”，这是我永恒不变信念和对这次竞聘的诺言。

**篇19：总监竞聘演讲稿**

尊敬的领导、亲爱的评委们：

对于怎样做好一名称职的营销总监，我从团队建设，制定计划，实施过程，绩效考核营销总监竞聘稿，自我反省共五个部分来考虑。

第一点：团队建设

因为销售队伍的人员是来自四面八方，是一支多文化且高度差异化团队。面对这样的团队，如何使一群人快速组织起来，集中力量于共同的目标，和谐地相互信赖相互支持的工作，并能确保一致的工作方法或维持相同的工作标准来完成公司的目标。因为团队不同于团体，团队需要有三方面的要素才能称得上是团队：一是目标要集中，二是关系要和谐互助，三是工作方法要保持一致。所以销售团队凝聚力非常重要

在销售这个大潮中，如何使销售团队中形形色色的人有效的团结在一起？如何促使销售员从表面服从到真心奉献，使士气低落的人重振士气，粗心的人不致酿成大祸，使利益不同的人来相互支持？这些都有赖于大区经理不仅要有良好的决策，也需要一生产总监竞聘稿定的执行的能力，在此期间，如何有效的管理销售员的工作进度，有赖于大区经理的高度技能。管制太多，处处碍手碍脚，士气低落，效率不高；管制不足，又容易出现漏洞，提高公司的销售成本。

具体实施

方案：人类文明的发展与沟通方式直接有关。公司内部也是如此，擅长沟通的团队，进步速度较快，防范问题的能力也较高，能将事后处置提前为事前管理与事中管理，更要促进销售员自主管理的意愿与能力，由对销售员外部控制逐渐转变为销售员的自我管理）。那么这些问题就必须大区经理进行协调沟通。也可以说大区经理的主要任务便是不断的沟通，协调。

首先沟通的基础是鉴于在双方相互信任的基础上。我们是一个团队，是围绕的同一个目标，对业务做的好的需当进行表扬，激励并传授成功市场销售竞聘书经验。对做的不好的，需找出问题根源对其进行帮助。因为销售是一个压力很大的职业，在销售过程中将不断地遭受拒绝与失败，如没有强烈的成功欲望和

领导的鼓励就无法激发起突破重重障碍的雄心。此时大区经理的促膝谈心就显得尤为重要。谈心的目的需使其明白我们是一个团队，是一个整体，大家互相携手，都是围绕的同一个目标，使其更清楚一个基本道理，每个人都需对目标负责，对结果负责，特别是要对自己负责。

第二点：计划

作为营销总监的第一步就是围绕公司的目标，结合本区域内的实际情况，制定清晰有效的可行性计划。

方案：

1：将客户进行分类，销售总监竞聘演讲对客户目前的合作状况进行分析，针对不同的客户制定合理有效的可行性的

工作计划。

2：向主管

领导提议团队的部分资源需整合，目前我个人觉得很多资源浪费没有好好把握与利用。

第三点：实施

方案：

1：无规矩不能成方圆，必须把销售目标及分工尽快标准化，以利于销售的\'正常运作；之后集中精力处理特殊性的任务。许多事情如不能将正常性的任务，程序进行规范化、标准化。这样不仅及销售人员无所适从，大小事情都要报告，而且效率很低，对目标的完成也颇受影响。

2：针对制定的

工作计划将目前与客户合作中或在开发过程中，所遇到的问题一一摆出来进行分析讨论并拿出解决

方案。在解决问题的程序上，先从解决最紧迫、最重要的事情开始，把这个事情解决了以后，再来一个一个地解决其他事。

3：在解决问题超出大总监竞聘书区经理权限范围内的问题，需将建议的解决

方案在第一时间内报请主管

领导，共同协助解决销售员在工作中所遇到的种种顾虑及疑虑。也更能体现我们是一个团队，是围绕的同一个目标，同一个梦想！

第四点：考核

问题：销售员期望自己的努力得到应有的鼓励与报酬，队伍中的士气也受到考核是否合理得极大的影响，要让销售员有短期的表现，偶尔运用威胁与利诱都可以可能做得到，但如果要建立持续的绩效，则需要有公正合理的考核办法与激励机制，才能促使销售员由被动转变为主动模式，愿意为未来而努力。

方案：在围绕公司目标的情况安全总监竞聘报告下需结合各市场的不同情况进行综合考虑，制度有时也需要有弹性的人性化来支持的。因为所有的制度是通过实践以后才验证其是否合理性。一个好的销售员做事的到位于否，不在于他是否完全机械的服从

领导的指示或规定，而在于是否将其潜能完全发挥出来，是否完全满足了客户的需要，是否为公司创造了利益和价值。

第五点：反省

因在计划与执行的过程有许多的变量及不确定因素，所以必须慎重的进行决策。错误的决策的后果就是导致失败，而正确的决销售总监竞聘书策则是奠定成功的基础。

实施方案：需对重点客户需经常关注，对销售员所反映客户的合理与不合理的要求时，首先要界定问题、、分析问题、收集相关资料，找出问题根源后，再对决策与执行综合考虑做出果断决策，前提是在征得主管

领导同意的前提下进行。对问题处理失败的，作房地产营销总监竞聘为

领导首先要进行自我反省，找出失败的原因，不要将所有问题都归结于销售员。这也就更能体现出这个团队中的每个人对在对目标负责，对结果负责，所以将以上这些

方案的组合，才能发挥出有效职能，圆满的完成公司的各项目标，当然在这些综合能力里面本人也有部分的不足，但我相信在工作的过程中通过

领导的帮衬及本人的努力，我能弥补不足的部分。让我们共同携起手来，为公司的09目标及个人梦想共同奋斗吧！

**篇20：总监竞聘演讲稿**

尊敬的各位领导、各位评委：

你们好！

今天我非常荣幸地在这里参加公司南大街营业厅营销主管的竞聘演讲，心情十分冲动。首先感谢领导们过去对我的培养以及给我这次时机，站在这里进展竞聘演讲！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！我十分珍惜这次的竞聘时机，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。

我20xx年3月到公司参加工作，当营业员，主要搞营销工作。初到公司，看到先进的硬件设施、完善的市场效劳、至诚的效劳理念、和谐的人文气氛、深邃的企业文化、广阔的个人开展空间给我留下非常深刻的印象，它深深地震撼着我的心灵，感受到的是移动美好的未来，灿烂得前景。使我坚信：选择了移动就是选择了人生开展的机遇。

自从进公司那天起，我就立志要把领导分给的工作任务做好，公司的兴衰系于公司每一个员工，每一个员工都要在自己的工作岗位上尽职尽责，我作为其中的一员就责无旁贷。为了把自己的工作做好，我虚心向老同志和身边的兄弟姐妹们学习，尽快熟悉业务，由于自己的工作是开卡，作为一名开卡员，就是公司经营开展的一员后勤兵，三年多来的实践工作使我养成了视移动公司为自己的家的工作作风，三年多来任劳任怨，热情效劳，按时作息，从不离开工作岗位，和身边的姐妹们、同志们团结一致，和谐工作，从来没有在工作中造成任何损失。

卡是公司竞争中的.“子弹”，没有卡，便没有了竞争的武器，何从谈开展。而卡的及时开通和售后效劳的处理，是赢得信誉的不可无视的一个重要环节。我深深的知道自己的工作在某种程度上代表着公司的形象。因此，几年的工作中，客户选上的卡及时开通，对客户使用中要查询的个别问题，热情为他们效劳，从来不搪塞推诿。并且，还在工作之余积极挖联通用户，开展新用户，利用亲朋好友同学等关系，向他们宣传移动，发动使用移动卡。总是默默地为公司的开展尽自己微薄的力。积沙成塔，集腋成裘。我相信自己和全体员工的点点滴滴的工作将会聚集为公司源源不断地滚滚财源！

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根底就是要有一颗爱心。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，从挑战中发现自我、改良自己的缺乏，也想通过自己的行为向大家证明：镇雄移动的员工是开拓进取的员工，是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，说说明我还存在许多问题和缺乏，我会更加努力的磨练自己，提高自己。各位同事让我们用全部的真诚和智慧，去迎接改革路上方方面面的挑战，去迎接时代暴风骤雨的挑战，让我们镇雄移动在挑战中立于不败之地，去拥抱时代的辉煌！

第三、有几年的营销工作实践经历。熟悉移开工作，特别是营销方面的各项政策和规定，有一定的顾客人员网络，有一定的同事和谐相处的人际气氛，有一定的处理顾客投诉等的方法和经历。我除了干好自己工作的同时，在闲谈中常和有经历的同事一起探讨营销方面的业务，常在工作中向营销很有经历的同志学习，默默地把他们成功的经历记在心里。

第四、我比较年轻，精力充分，处于人生的黄金阶段，并具有较高的办事效率，对于工作有雷厉风行的作风。我敢于创新、思想敏锐，善于承受新事物，并能根据实际情况，大胆设想管理方法。第五、我对人热情，办事耐心。这一点，对一个营销主管来说是不容无视的素养。营销本身就是效劳。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效劳窗口的热情。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。 以上这些优势，恰恰是我竞聘的营销主管这个岗位人员应该具备的政治上、思想上、业务上、个性上、管理上的素质和要求。而这些我都根本具备了。

如果竞聘成功，在今后的工作中，我会更进一步加强自身业务学习，不断提高自身素质。我想，只要有强烈的工作责任心和事业心，我会很快适应这个工作岗位的。我竞聘上这个岗位以后，我的工作宗旨是：“以人为本，注重效益，热情效劳。”工作的质量上，我会做到准备到位，效劳到位，巡查到位，处理到位的等“四个到位”。

第一、加强本厅的所有员工的思想政治工作，统一思想，统一认识，形成合力，展示活力。

第二、带着大家熟悉营销员职责和素质要求，标准行业形象，真正做到内强素质，外树形象。要求大家提高较强的业务能力，应变能力，增强效劳意识和敬业意识。特别是在对待身边的员工要和蔼可亲，自己只是一个带班的班长，对他们绝对不官僚主义，要身先士卒，率先垂范，要求他们做到的自己就要做到。对待顾客一定要有耐心、有热心、有爱心，不管他谈到什么事情，都要善于倾听，耐心解释，心中时时想到“顾客的都是对的，都是我的错，我该为你效劳，我尽量想法解决”这样一个理念。既不能哭丧着脸，更不能生硬的语言回击。要知道每一个客户都是我们的财主，都是我们的上帝。每次得罪了一个顾客，就会给我们带来一份怨恨，在长久的竞争中就会断绝一条条的财源。

第三、加强制度化建立和常规检查。对台席营销物品上岗前的检查制度化，这是工作前必备的准备。对员工的上班情况进展合理排班，严格考勤，对员工的请假和休息假日，做到工作与休息，工作与关心两个方面，本着工作第一的原则进展处理。建立员工交接班签字落实制度。上一个班在交班时，对各种工作情况，设备运行情况，群众投诉情况，认真里记录转交下一班，下一班接班时在交接班记录上核实签字交接。建立疑难投诉或者突发较棘手客户效劳问题巡查和及时反响制度。

作为营销主管的我，要时时巡查，确保问题及时处理，确保咨询时时有人答复，有时候，员工正在忙其它业务，这时对咨询和一般的投诉就要主动上前予以解决和解答。抓好营业厅的各种资料的汇总，款的收集、保管及送缴。每天完毕，巡视营业厅，检查设备运行情况及所有财产的情况，确保平安，才能离开。

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！