

# 最新销售主任竞聘演讲稿 部门竞聘演讲稿 (大全5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。我们如何才能写得一篇优质的演讲稿呢？以下是我帮大家整理的最新演讲稿模板范文大全，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

## 销售主任竞聘演讲稿篇一

一是具有良好的个人修养和稳重的工作作风。在生活中我能够谦虚做人，作为医院的管理者，只有做好人才能管好人，用好人，带动人。在工作中能够恪尽职守，廉洁清正，无私奉献，爱岗敬业，勤勤恳恳，任劳任怨。在日常工作生活中，我时刻反省自己，严格要求自己，做到德高为范，为职工做好表率。

二是具有长期的工作实践经验和扎实的业务能力。我十分了解乡镇卫生院的现状和发展。我自1974年参加工作以来一直在乡镇卫生院工作，经历了我市乡镇卫生院发展的起起伏伏，练就了过硬的业务本领。我个人也被多次评为先进卫生工作者，在同事和上级领导心目中树立了良好形象，得到了一定的社会效应。

三是具有一定的管理能力。多年来，我先后担任卫生院中层领导干部、卫生院副院长一职，积累了大量的管理工作经验。在任职期间，我经常深入一线，了解关心职工生活。合理的规划了我院的分配制度，后勤管理制度等等，并且十分注重我院的医疗质量管理和基本药物制度的落实，突出做好新型农村合作医疗工作、公共卫生、预防保健、乡村一体化和综合治理工作。这些在乡镇卫生院的管理过程中是十分重要的，将有利于乡镇卫生院的整体发乡镇卫生院长竞聘演讲稿展，

在我的带领下卫生院的各项工作都取得了长足的发展，受到了上级领导的好评。

四是具有求真务实的工作精神。在工作中实实在在，处处为患者利益着想，为方便辖区内老百姓就医着想。在新农合工作上，进一步建立、健全规章制度、工作制度、人员职责，并不定期召开医护人员会议，通报本院合作医疗工作运行情况。还督促审核员将各类资料整理清楚，保存完善，归档及时，方便了患者核销；在公共卫生方面，组织全院职工分成小组，走村入户深入百姓家中，为老百姓开展公共卫生服务；积极落实好国家的基本药物制度，所有药品零利润销售等等，实实在在的落实了国家的好政策，为广大老百姓带来了福利。

五是具有不断学习的良好习惯。常学习、勤看书，已经成了我的生活习惯。平时还紧跟时代步伐，及时掌握医改的新方针政策，尤其乡镇竞聘演讲是与农村医疗卫生工作相关的内容，了解新时期卫生院工作的侧重点。还注重拓宽知识面，积极参加上级部门组织的各项学习、培训。

因此，请组织相信我，我有信心、有决心、有能力胜任乡镇卫生院院长的工作。

### 一、把握政策方向、明确工作思路

深刻理解医改工作方针政策，认真落实基本公共卫生服务工作和国家基本药物制度。

1、在公共卫生服务方面：一是分工明确，责任到人。分工协作，有机结合，共同做好农村居民健康档案的建档和管理工作。定期自查工作开展情况，及时解决工作中遇到的各项问题，定期向上级汇报工作进展。二是组织有序，要求统一，保障到位。统一标准，集思广益，进一步提高工作人员对农村居民健康档案工作的认识，统一了思想；定期召开建档培训会，培训工作人员，提高卫生院建档医生护士的操作技能，

统一标准;召集有关人员到建档工作速度快乡镇医院院长竞聘稿、质量好的单位进行了学习观摩,熟悉建档工作的程序、方式方法、管理措施等。结合实际,灵活操作,提高质量。三是创新管理、严格要求。采取从信息的采集、纸质档案的建立、电子档案的录入全程分片包干,明确建档任务的方法进行管理;安排一名以上的专职人员负责档案管理,按照面积15平方米以上、符合十防(即防盗、防光、防高温、防火、防水、防潮、防尘、防鼠、防虫、防泄密)要求的房间存放档案。

2、在基本药物制度实施方面:全部使用目录内的药品,所有药品按规定程序采购入库,全部药品零利润销售。争取实现卫生院的“两降乡镇竞聘上岗演讲稿、两增”,即药品价格下降、门诊均次费用下降,门诊量增加、医务人员工作量增加。

## 二、强化管理,切实发挥卫生院应有的功能和作用

对单位实行有效的管理是单位负责人的主要职责之一。作为一名乡镇卫生院院长,我将高度认识自己的使命感和责任感,采取切实可行的管理措施,确保单位又好又快发展。

加强领导班子建设。作为院长,我将在抓好专业学习的同时,积极参加上级组织的各种院长培训班,认真学习和掌握卫生管理知识,提高管理单位日常事务的能力。要认真总结,努力探索与单位发展相适应的管理举措,并将做好示范带头作用,以实际行动促进医务人员医德医风的全面转变和服务质量的不断提高。

2、建立健全管理制度。要积极建立健全科室、人员、设备、财务、后勤管理等方面的管理制度,制定切实可行的岗位责任制,并按照卫生局的目标任务,严格考核考勤,做到有章必循、责罚分明。克服各种困难,不折不扣的落实上级部门的安排乡镇中层干部竞聘上岗,降低医疗成本,勤俭节约,

减少不必要开支，以保障单位年终应有的收益和积累。加强对医务人员的技术培训和素质教育，努力改善职工的工作条件，提高服务水平，坚决杜绝人浮于事、推诿患者、设备闲置等不良现象，真正使单位成为群众满意的基层站所，切实做到全心全意为人民服务。

### 三、积极做好临时工的分流工作

根据医改工作的要求及上级的工作安排，在保障广大职工的合法权益，维护社会和谐稳定的前提下，将积极做好临时工的分流工作。一是对于有能力自谋职业的职工，在给予一定经济补偿的基础上鼓励其自谋职业；二是积极推荐聘用。对具有相应执业(从业)资格的卫生专业技术人员，可由乡镇卫生院帮助联系、推荐到行政村卫生室竞聘。

### 四、突出重点，全力促进各项工作的全面开展

随着各级政府和上级部门对基层卫生工作投资力度的不断加大和对乡镇卫生院功能定位的进一步明确，乡镇卫生院步入了历史上最乡镇医院院长竞聘演讲好的发展阶段。作为一名院长，我要倍加珍惜这难得的发展机遇，不断转变工作观念。

一是要抓好突发性公共卫生事件和预防保健等基础工作。落实突发公共卫生应急处理和预防保健工作是乡镇卫生院最基本的工作职能。因此，要按照上级卫生部门的要求和业务单位的指导，做好计划免疫、传染病的登记上报和救治，及突发性公共卫生事件的应急处理等工作，切实维护群众健康。

二是要抓好农村合作医疗工作政乡镇干部竞聘演讲稿策的宣传和执行，严格执行合作医疗报销政策，严把报销范围、报销比例和报销程序三个关口，坚决杜绝违反制度报销费用发生，真正使群众最大限度的享受到这项惠民工程的好处。

### 五、强化人才制度建设、构建和谐医患关系

加强卫生院职工学历再教育，安排资金有计划的选送职工到上级医院进修学习，积极参加上级部门组织的各种医疗卫生培训，特别注重全科医师转岗培训和乡村医生的培养。

## 六、加强医院管理工作，促进医院和谐发展

一是抓好医院各科室的业务工作，协调好各科室之间的利益分配，以绩效考核指标为标准，合理分配职工收入。二是带头坚持民主决策，对重大决策、重要项目安排都经过卫生局和全院职工集体讨论决定。三是要统筹兼顾，抓好医疗安全，防范检查排除安全隐患，教育职工注意医疗安全，坚决杜绝发生医疗纠纷和医疗差错。四是带头廉洁自律，使用好医院资金。

## 销售主任竞聘演讲稿篇二

尊敬的各位领导，各位来宾，下午好！

我是\*\*\*。\*\*年毕业于\*\*大学。\*\*年，经局党组推荐参加\*\*\*\*的进修，并于\*\*年取得了结业证书。现在是\*\*\*\*，也是\*\*\*。今天，我参加竞聘的岗位是：检修公司经理。

我认为，作为检修公司主管生产和安全的经理，除了必须具备一般中层干部所必须的各项条件外，还应该对我公司各项生产任务的工作性质、目的要求，工作中必须具备的条件以及可能面临的困难和危险有充分的认识，并具备较强的判断与决策能力。对于我们丽水电网，大规模的改造任务当前，安全生产面临种种考验，领导上的过失、组织管理上的不到位，现场工作中的一个小小疏忽，后果不堪设想！竞聘这样的岗位，不但要集智慧、敏锐、经验、乐观于一身，还要有统揽全局的组织管理能力。

我，作为公司\*\*\*\*，在各种\*\*\*\*大规模进行期间，改造方案编制、各种异常事故的调查分析、大型生产项目落实过程中的

安全技术管理以及各专业的日常工作，等等。各种挑战时常是接踵而至。就说\*\*年下半年的\*\*、\*\*两个变电所改造期间，我作为当时我局生产线上两大重点项目的现场安全、技术总负责，同时还要兼顾本身各项专职的工作任务以及其他部分变电所检修工作安排等，再加上由于系统方面各种保供要求以及一些突发性的问题，夜以继日根本就是家常便饭。

而我却乐此不疲。同时，值得欣慰的是，在今年\*\*\*\*会上，我\*\*\*\*年连续\*\*\*\*奖后又再次取得此项殊荣。成绩来之不易，而我心里更明白：成绩仅代表过去，要争取巩固的同时，更上层楼！

所以今天，我积极响应局党组的号召，带着我对检修工作的无比热爱，带着我对工作一贯细致、认真的工作作风，也带着依旧韧性十足的体格，到了竞聘检修公司副经理队伍的行列。希望，能够站在更高的高度、面向更宽广的范围，用我所学的、所经历的、所总结的点点滴滴，更好的为我们检修事业服务。

在这里，我首先声明，假如，这次当选检修公司经理不是我，我将继续恪尽职守，积极配合新领导的工作。当然，如果当选的是我，同样也请我的竞争对手们一如既往地支持我的工作，在下一次的机会中脱颖而出。

下面，我谈谈假如我成功当选，我工作的基本原则。

首先，我将更加严格要求自己，努力学习各方面的业务知识，进一步提高沟通和协调能力，以积极的态度协助公司党政领导，优质高效完成各项生产和政治任务。第二，最大限度地开拓广大职工发展空间的同时使公司业务蒸蒸日上。第三，处理好与各部门之间的相互协作关系，进一步取得共识，以求丽水电业的一流目标。

关于如何做好、做强我们的检修公司。我认为，我们公司目

前面临的重大问题，是人员问题。设备在更新换代，人员在新老交替。在我们的工作现场，生命的脆弱、电网的神秘，张扬得透着狰狞。所以，我的工作思路，是始终坚持以人为本。在我们公司，有一批“招之即来，来之能战，战之能胜”的老职工队伍，还有一批高文化素质的检修队伍新兵。我希望通过努力，进一步完善我公司的各项管理和激励机制，让这两支各有所长的队伍进行有机的整和，营造一种和谐、向上、进取的学习和工作氛围，形成一个富有朝气、充满活力、求真务实的检修团队。让每一位职工对工作中可能存在的各种危险有足够的认识和防范，不留安全死角，对工作中的目的、要求有足够的领会和理解，确保工作质量。第二，从设备源头把关，理清现场工作可能面临的危险，使这些危险部位都得到充分的改善和控制，消灭安全死角，通过全面、精心、细致的维护，使我们的设备更安全、可靠运行。第三，在组织管理上下工夫，借着同业对标创一流的东风，虚心学习，多方取经，通过广泛发动，逐步制订并完善我公司的各项管理机制，通过不断深化、细化、全面化的管理，使我们检修工作踏上一个安全、优质、高效的新层次。

我热爱检修工作，在经历了整整\*\*\*\*个年头的磨打锤炼后，依然对这个让我成长的沃土充满深深的眷恋。所以，在面临着多种美丽的诱惑的时候，我依然义无反顾的继续向着这个目标努力。压力是一种负担，而热爱是强大的动力。在高度责任的压力下，在无比热爱的动力下，各位评委，请相信我，在检修的中心加一个我，绝对是你们正确的选择。

接下来，我的想法和思路必须到其他的时间和地点再逐步扑开，我的演讲到此结束。最后，让我由衷感谢领导给我这个难得的竞聘机会，感谢各位评委和在座的所有听众对我的支持和鼓励，同时，祝愿本次竞聘活动取得圆满成功。

谢谢！

## 销售主任竞聘演讲稿篇三

我是xx部的xxx□1987年从xxx校毕业进入公司开始工作至今已有一十九年的工作经历。多年来我在工作中勤勤恳恳，踏踏实实，不仅多次受到领导的表扬也得到了同志们的认可。

我非常热爱本职工作，并向往着成为一名合格的管理人员。由于以前自己思想不够成熟，只简单的想做好份内的工作，积极进取不够，近年来看到事业的迅速发展；企业的蒸蒸日上□xx部的日益壮大，我自己也随着改革的大潮改变了观念，有了更高的追求，目标确定之后我一直为之努力；为之奋斗。感谢部领导对我们这些年龄偏大的老同志的关心和鼓励，给我们这次机会参加竞聘，我要珍惜和把握这个机会，使自己能够在今后的工作更好的发挥作用，展现能力。

我也曾在管理的岗位工作过，使我对这个岗位有了一定的认识和体会，这个岗位是最基层的管理者，所谓管理就是通过他人来完成工作使命，在影响管理行为的管理要素中，管理者在管理活动中处于主导地位，在客观条件相近的两个组织中，决定管理工作好的关键因素就是管理者，管理者能力的高低，对保证组织目标的实现和管理效能的提高，起着决定性的作用。管理的本质就是追求效率，因此，管理者的管理能力从根本上说就是提高组织效率的能力，这个岗位既有自己的具体工作又有对本区域工作进行合理的安排和管理的责任，所以是一个多层面、多角色的岗位。在员工面前要当好五类角色，即管理者、领导者、教练、变革者和绩效伙伴，面对松散的管理形态要利用一切机会提升影响力和瞬间管理的能力。

作为管理者首先要以身作则、爱岗敬业，一切出发点和最终效果都要以公司利益为原则，用自己的言行来影响和带动大家更好地完成公司计划，为公司追求更高的效益。我们看到目前在相当一部分人员中有着不满情绪、消极怠工，而这种情绪和状态的蔓延对我们整个队伍是一个非常不利的侵蚀和



削弱，如何改变这种状况光靠思想教育和制度制约是远远不够的，要有一大批战斗在第一线、直接与员工接触、直接与客户接触的优秀管理人员用自己良好的素质和可行的手段进行直观的言传身教，要从细节入手、以点带面，形成一个良好的氛围。

自己有着多年的工作经验和良好的心态，以及与人沟通，与人相处的能力，在同事中有良好的口碑，爱学习、善积累，有较强的解决问题和处理问题的能力。本人能够处理个人利益与集体利益的关系，并有较强的奉献精神，我愿意并且能够在新的岗位上更好的工作，为xx部的建设尽自己最大的力量。

## 销售主任竞聘演讲稿篇四

大家好！

在公司工作的十年来，我深切地感受到，我们个人的成长已深深植根于事业的发展。作为一名修理厂员工，无论在哪个工作岗位上，都应为企业事业的发展奉献自己智慧和能力。如果我这次有幸竞选成功，我将不辱使命，以最短的时间、全部的精力，投身于新的工作岗位。如果这次竞争落选，说明我在某些方面与领导和同志们们的要求还有差距，对此我将正确对待、加压奋进、一如既往，更加努力地做好本职工作，珍惜每一次机会，争取更大的进步，不辜负领导和同志们的关心和信任。

我叫，现年xx岁，中共党员，本科学历。我竞聘的岗位是修理部门经理。今天能够有勇气站在这里毛遂自荐，是因为自身责任感的驱使，是自我事业心的激励，更是我们xx公司良好的干事环境和用人环境的鼓舞。

一、全面加强自身建设，适应新的形势发展。

俗话说“打铁需要自身硬”，我自己始终坚持学习，不断更新知识，不断为自己“充电”。

## 二、打造学习型组织，全面提升科室人员素质

面对市场经济日益激烈的竞争，我始终坚持把建设一支政治过硬、业务精通、作风扎实、的员工队伍作为主要任务来抓。20xx年底我脱产作为钳工实习指导老师，在指导的同时，更多的是向老师傅们学习请教，给自己融会贯通再次提升的机会。并通过自己所学、所思，总结一些方式、方法，及时与部门员工及科室人员分享、交流。此外，我经常组织全科人员学习党的方针政策、部门的各项制度和规定，领会精神，从细微处着手建立工作规范，明确分工，落实责任，进而实现工作的有序开展，通过学习，增强了全科人员的凝聚力和战斗力。作为新组合的运行三室包装块整体维修能力偏弱，人员相对最少。人员的配置上包装机修理工共有6人，出师时间不长的新手占到一半，1人员没有参与过设备调试和学习培训。如何以老带新，推进整体能力的提高，确保跟班日常工作优质、高效的完成。我在科室内部合理调配有限的人力资源，以部门推行的个人机组负责制为依托，充分搭建员工展示技能及智慧的平台，采取互帮互学、密切协作，共同提高的维修体制。遇到重、大、难问题，进行合议分析，快速处理问题。如“b1机组烟支挂烂问题的维修”、“4#设备问题的专项维修”、“10#小油散包问题的处理”“compas小油散包问题分析”、“多组focke商标部分的专项维修”等等。在修理中，我室发挥集体智慧优势，合议分析，并对典型的事例进行讲解，通过锻炼，我室人员快速成长起来，维修技能得到较快的整体提升，我室整体钳工水平提升较快，多次在部门钳工测试中优于其它科室，特别在晋级钳工考试中表现突出，科室平均80.5分，比部门平均73分高出7.5分，并向工程室输送了两名人员。

## 三、着眼规范有序，进一步强化科室内部管理。

为能规范、优质、高效地服务生产，我重点抓了以下几方面工作。一是实行了目标管理责任制。我根据各项工作的特点，本着能量化就量化、不能量化就具体的方针，明确了工作目标和工作任务。工作做到定期汇报，年终实施考评，调动了全科人员的工作积极性。二是健全了工作机制。(1)高效运转机制。按照“人员少而精、工作简而明、管理严而实”的要求，岗位人员精选慎配，工作职责理顺关系，大大提高了工作效率。(2)严格监督机制。科室领导定期不定期抽查工作，凡未按时间、未按程序、未按标准完成任务的，科务会通报批评。(3)奖惩激励机制。在公开、公平、公正的原则下对全科室工作人员进行考核，并将考核结果与年度评优评先结合起来，对完成任务的给予通报表扬，对完不成任务的给予批评，并不得参加评优活动。这些措施大大提高了科室人员的工作积极性、主动性和创造性。

#### 四、完善规章制度，促进科室工作规范化。

为进一步提高工作水平和工作效率，我始终坚持按规矩办事、按章理事，先后制定了《办公室工作制度》、《考勤制等8项制度，为各项工作的开展提供了有力的制度保障。为了突破机型专一维修及个体单独维修带来的思维局限，避免对设备故障的分析判断走入误区而导致较长时间的无效修理，我结合部门倡导了精细化、规范维修制度。实现了维修技能的整体提升和技术资源的优势互补，逐步推进规范化维修工作的开展。在科室内合理组织人员通丝管保生产、查泄漏降能耗、查缺补漏装缺件保车间现场和设备管理的规范统一，适时督促科室人员填写设备动态运行管理记录，推动设备管理工作，取得了较好的成效，在多次检查中都取得较好成绩。

#### 五、理论联系实际，力求技术最大化创新。

2、工作方法有时简单，不能十分客观地处理问题。几年来的工作实践，使我深刻体会到，作为一名企业的管理人员，只有深入和全面地的思考问题，才能有解决问题的正确方法，

只有依靠广大职工的智慧 and 力量，采取合理的方式，才能从容应对，扭转复杂局面。

3、创新能力不强。一要进一步加强学习，从思想、管理、业务等多方面继续进行全方位的学习，不断提升自己的素质和能力，更好地适应工作要求。

首先，是给自己一个正确的定位。一是对下属，要以身作则，做一个好的业务经理。为此，我将严字当头，从严管理，从严要求，既严格要求自己，也严格要求员工。既要带头学政治，不断提高自己的政治修养，做一个有理想、讲政治的带头人，还要带头学业务，不断提高自己的专业水平和业务素质。总之，要处处以身作则，率先垂范，以自身的模范行为去影响大家，带动大家。二是对部门经理，要积极配合，作一个好助手。作为业务经理，要正确认识自己的职责，在处理实际问题中既不能越俎代庖，也不能毫无主见，更不能推卸责任，要大力协助、配合部门做好各项工作，同时，还要勤于思考，多动脑子、多出好点子，做部门经理的好助手和好参谋。三是在部门经理与运行室之间，要上传下达，架一座好桥梁。一方面，要正确领会部门经理的工作思路，在员工中传达贯彻；另一方面，要及时掌握员工的工作情况和思想动态，向部门经理及时反映他们的要求，做好信息沟通和意见反馈工作。另外，在工作中还要注意加强内部团结，增强整个部门的凝聚力和战斗力。

其次加强管理，提高创新意识。业务经理的工作面宽事杂，只有加强管理才能保证工作宽而不推，杂而有序。如果我竞选成功，首要任务是设置各项规章制度。用制度和标准进一步加强管理，坚持以人为本，充分调动每个员工的积极性和创造性，使自己分管的工作管理制度化，服务优质化，参谋有效化。

第三通过精细化管理提高职工素质。推行精细化管理，是管理上的一场革命，它要求管理的高境界、工作的高水平、产

品的零缺陷。在平常的部门管理中将精细化管理作为一项“素质工程”来抓，并坚持常抓不懈，从岗位抓起，从现场做起，力争达到管理责任量化、管理制度刚性化、工作考核绩效化、人的行为规范化的要求。

第四建立良好的促人氛围，促成团队中每个成员能够互相尊重，彼此理解，增强团队成员完成工作的自信心。因为，人们只有相互尊重和信任，尊重彼此的技术和能力，尊重彼此的意见和观点，尊重彼此对组织的贡献，团队共同的工作才能更有效率。

第五注重团队精神的培养，强调团队合力，团队不仅仅是人的组合，更是能量的集合，远离个人英雄主义，注重整体优势的发挥和构建。作为组成团队的个体，如果其应得利益长期被漠视甚至受到侵害，他们的积极性和创造性无疑会遭受重创，从而影响到整个团队的竞争力和战斗力的形成和发挥，团队的总体利益也会因此受损。团队的价值是由团队全体成员共同创造的，个体的应得利益应该也必须得到维护，否则，团队的凝聚力就难以形成，甚至已有的凝聚力也会转化成离心力，团队精神的实质不是要团队成员牺牲自我去完成一项工作，而是要充分利用和发挥团队所有成员的个体优势去做好这项工作。

## 销售主任竞聘演讲稿篇五

你们好！

大家好，首先作一个自我介绍，本人x□从事金融方面的工作2年。在营销中心工作，大专文化。我竞聘的岗位是营销主任。

我是一名勤勤恳恳、认认真真一直在一线工作的员工。今天我怀着满腔的热情和强烈的主人翁责任感来参加这次竞聘。首先感谢行长室，信用卡营销中心，为我提供了这次展现自我的机会。随着改革不断的发展和推进，对我们每一位员工

提出了更高的要求。我觉得我应该主动接受改革的洗礼。营销主任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。勇敢地去接受未来营销活动中的每一次挑战。兴业营销中心要生存要发展，靠的是我们每一位热血青年，因此，我决定来参加此次竞聘演讲稿，展示自己。

## 一、对个营销主任岗位的认识

以市场为导向，以客户为中心，从客户需求出发，营销银行产品，为客户提供全方位的金融服务，实现客户价值最大化的同时实现银行自身效益的最大化。信用卡业务是我行经营效益的一个新的支撑。将营销主任以竞聘的形式产生充分体现了行长室，营销中心对该岗位的高度重视和寄予的无限厚望。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。

## 二、我的竞聘优势

有着较强工作责任心和进取心。进行以来一直在一线与客户营销工作，做到干一行爱一行，对待工作认真负责，我总觉得作为年青人总该有点追求，历史的重任已经落在我们肩上，我们只有迎难而上，苦干实干，全面奉献自己。营销主任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，争做一名出色的营销主任。

## 三、目标和任务

1、传收经验：一定想方设法将自己的好的经验和问题与营销人员分享。让他们少走弯路。他们赚到钱了，自然我也赚到钱了。有问题多从自身找原因。

2、帮助员工：真心帮助他们在工作中遇到的问题，协助他们

解决。帮助他们成长。用心对待。其实在外打工都不容易，特别是选择做营销的生存压力都是不小的。

3、带领员工：作为团队管理者，一定要起到带头大哥的作用，起到非常好的标杆作用。什么样的将军带出什么样的兵！

各位领导，我参加竞聘的岗位是营销主任，我愿意全面奉献自己。我来参加这次竞聘是责任感和使命感的驱使。不管成功与否，我将一如既往为营销中心的发展发挥自己的光和热。

真诚致谢！