

最新九年级道德与法治教师教学反思(大全5篇)

演讲稿也叫演讲词，是指在群众集会上或会议上发表讲话的文稿。演讲稿是进行宣传经常使用的一种文体。演讲的作用是表达个人的主张与见解，介绍一些学习、工作中的情况、经验，以便互相交流思想和感情。优质的演讲稿该怎么样去写呢？那么下面我就给大家讲一讲演讲稿怎么写才比较好，我们一起来看看吧。

公司年会演讲稿篇一

大家好！今天，我能够走上这神圣的讲台，参与竞聘投资开发部副经理的职位，首先我非常感谢领导和组织的信任，为我创造了这样一次充分展示自我，锻炼自我的机会！此次竞聘是公司人事改革的重大举措，能为公司选出更优秀的人才，本人积极响应公司召唤，对过去经历、自身能力进行一次全面的回顾和检验。

第一，具有较强的组织协调和管理能力。工作中的我善于协调各种关系，善于创造和谐有序的工作环境使同事们的工作潜能得到最大程度的发挥。尤其是在上市公司工作期间，我通过协调各方关系，使预算工作得到较快、较好的开展，顺利完成了工作任务。（由您举一体现自己工作能力的事例）

第二，树立了强烈的工作责任感和敢于吃苦耐劳、勇于创新的工作作风。从小的家庭教育，使我深深的懂得“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来”的道理。我的教育、生活和年的工作经历，又使我养成了吃苦忍耐、无私奉献的良好品质，培养了我兢兢业业、勇于创新的工作作风。也正是在这种工作作风的指引下，我在自己平凡的岗位上，扎扎实实的工作，实现自己的人生报负。

第三，具有良好的政治素质而后较高的业务理论水平。我做事讲原则，严格遵守职业纪律，听从安排，廉洁奉公、为人正直。以积极向上的世界观、人生观、价值观指导自己的工作和学习，本份做人，踏实做事，力求做一个高尚的人。同时，我于年参加了加拿大弗林德斯学院与南开大学合作办学的国际经贸专业并取得了硕士学位。我曾在《科技信息》《山东交通科技》、《中外公路》、《山东青年报》等杂志上发表业务论文4篇。

第四，具有丰富的工作经验和勇于创新的精神。自年参加工作以来至今，我积累了多年的财务工作经验，除了任主管会计、资产管理会计、收入成本会计之外，还负责多项工作，对运营、基建财务都了如指掌。当然，丰富的工作工作经验和我勇于探索的精神使我具备了较强的创新能力。在集团公司工作期间，我曾针对公司情况，制订了多个管理办法，有效的推动了工作的发展。我担任总承包项目部的会计主管期间，合理调度和使用资金，采用银行承兑汇票等结算方式，3年共节省财务费用500多万，该工程项目被评为优秀工程。

第一，重视信息沟通工作。我将协助经理加强对员工教育的同时加强对各中介机构的协调和交通科研院所的联系，更好的实现信息和技术的及时共享，提高工作效率。同时，在以后的工作中要通过加强同行业各中介机构的联系、参加有关会议、关注网上信息等渠道广泛收集项目信息。逐步形成获取项目信息的固定渠道。

第二，积极引进德才兼备的人才。我将把人才工作放到首位来抓，同人事部搞好关系，积极同各大专院校建立联系，广泛吸取懂经济和技术的人才，并着力争取德才兼备的人才加盟我部。

第三，在允许范围内，实现投资方式的多元化。我想在符合国家法律法规的前提下，对短期效益来讲，对于能在短期内有30%-50%回报的行业也是可以考虑的。应对金融行业进行适

度的战略投资，抓住机遇购入其他产业优良资产，从中精心培育公司的其他主导产业或通过资本运作获利，并向相关产业的有限渗透，如进入与大交通有关的港口、交运、仓储和物流等行业。。

第四，加强学习，不断提高自身素质。我深知，当今时代是一个学习的时代。一个不学习，或不善于学习的人终将被时代所淘汰，所以只有在工作中不断的提高自己、完善自己才能适应未来的挑战。我将进一步加强学习，不断学习市场、经济、管理等知识。

第五，加强内部管理力度，建立科学的效绩考核制度。加强员工队伍建设和人事管理。

人力资源是企业不断向前发展的不竭动力和源泉。我将根据目前的人员的现状，积极配合相关政策，挖掘人员潜力、加强人员培训，努力使投资开发部形成业务型、技术型、管理型、事务型人才比例协调的结构。并把当前的效绩考核体系加以规范，建立更加科学的考核制度，并同个人的工、奖金挂钩。同时，将营销任务分配给个人，提高提成，提高个人的工作积极性。

第六，提高服务水平，大力推进已实施项目。我将提高服务意识和水平，并配合公司完成各项资产评估工作，尽快完成投资价值分析、法律意见书、独立财务顾问报告、盈利预测报告等文件，争取在明年上半年完成资产收购所有工作。同时，配合项目办做好与有关方面的衔接、协调工作，配合项目办在年初实现项目筹备机构的设立和项目运作公司的注册工作。

第七，运用创新的方法，考察论证新项目。我将运用新的理念，新的方法，在创新上下工夫，运用科学的工作方法，考察论证新项目的建设，并加强行业研究力度，结合公司发展战略对公司主业和相关行业进行扎实深入的分析，精确把握

投资方向，指导对外投资工作。

第八，同当地政府搞好关系。如果竞聘成功，我将充分利用自己机优势和资源，广泛利用现在的人脉，同当地政府搞好关系，在竞标中同他们多沟通，争取在重大项目面前同当地政府达成共识，争取更多的项目，提高公司的经济效益。

古希腊哲人说：“给我一个支撑点，我会把地球支起”，这是对生活的自信；而我现在要说：“给我一个机会，我会干出我的光彩”，这是我对生活的热爱和对事业的无尽追求。我也深深地知道：此次竞级意味着有一部分人会成功，而另一部分人会落选。对此我将以平常心来面对。此次竞聘，无论成功失败，我都将以此为新的起点，更加努力工作，勤奋学习，迎难而上！

谢谢大家！

公司年会演讲稿篇二

大家好！

我叫xxx今年xxx岁，20xx年毕业于xx大学。毕业后于20xx年x月到xxxx房地产开发公司作销售工作□20xx年x月至20xx年x月在服装行业摸爬滚打□20xx年进入xxx有限公司工作，从而喜欢上了运动服装这个行业□20xx年x月到xxx分公司从事市场拓展至今。我今天竞聘的是市场部经理，先感谢公司领导给予我这次学习和锻炼的机会，正是大家的支持和厚爱，才使我有信心走上这个竞选的舞台。

我参加竞聘的理由有三点：

第一点：不想当将军的兵，不是一位好兵。对于青年人而言，越是新的工作和环境，就越富有吸引力和挑战性。市场部经理就是这样一个挑战与机遇同在，压力与动力并存的职位，

它是公司市场部运转的核心、桥梁，工作强度和工作难度都很高，我认为在这样的压力下工作，能够学到新知识，开拓视野，挖掘潜力，有利于自己的全面发展。

第二点：我认为自己具备了从事市场经理所必须的个人素养。

首先，我有较强的敬业精神，工作认真负责，有着严明的组织纪律性和吃苦耐劳的优良品质。

其二，我对服装行业很感兴趣且思想活跃，可塑性很强。我能够很快地接受新事物，适应新环境。

其三、我信奉诚实的做人宗旨，提倡团结，遇事懂得及时征求他人意见，能够与同事一道，共同打造一个充满凝聚力和生命力的战斗团队。

第三点：我认为自己具备了从事管理市场部所必须的知识和能力。

首先，从20xx年至今，我有近6年的服装市场的开拓和管理，从休闲装到保暖内衣再到运动行业，积累起了比较丰富的产品知识和谈判技巧。

其次，我平时注意对公司营销政策、人员管理的收集和学习。现在，我已经对公司的经营方针和业务流程有了一个直观认识。

再次，我性格外向，具有一定的语言文字功底，且具备了较好的语言表达能力和组织协调能力，这便于我将心比心，联络感情，与人和谐共处。

这次，如果我能竞聘成功，我不仅只是把它当作对过去工作的认可，也是把它作为我事业启航的鸣笛。我相信有信心做好本职的工作，一是求实意识强，不论何时何地踏踏实实做

事，老老实实做人，不会做有损于公司利益的事情；二是责任心强，任何事情都认真去做，一丝不苟；三是协调意识，与部门之间的工作沟通，确保工作的及时完成。但是也有自己的不足之处就是在工作上的细化不够，虽然每日有工作的计划和安排，但是细节方面的工作还有不到之处，我会在今后的工作中注意改正的。

最后，在我竞聘结束前想向领导阐述一点：假如我竞选为市场部经理，我要把所有的措施落实到实际工作中，并在工作中得到效果、产生效益，我相信我会把工作做的更好，请领导看我的实际工作。

谢谢大家！

公司年会演讲稿篇三

做好企业的营销工作非常重要，我结合公司的实际情况谈一谈企业应如何做营销。

我们主要从以下三点进行工作：

一、有一个先进的营销理念和思路

1、营销理念。

平时经常和营销人员讲一个观点，销售工作是想出来的而不是干出来的，这话听起来好像是谬论，工作应该是真抓实干干出来的、市场是跑出来的，怎么是想出来的呢？但是从另一个角度来讲，做营销工作必须要有一个详细的方案、思路，否则你去开发市场或做工作可能会无的放矢、误打误撞，会影响战机，得不偿失。我们当初成立公司营销团队的时候面临很多困难，为此我跟大家反复强调三个问题“有信心、有耐心、有恒心”。

首先要有信心。对自己企业和产品要有信心，如果自己对自己的企业和产品没有信心，那又怎么能从容的在客户面前去介绍你的企业和产品呢？我认为，自信心的培训和锻炼是成功营销的开始和基础。对于一个刚刚成立的企业，在做宣传的时候，要扬长避短，要多宣传自己的长处，增加自信心。

第二要有耐心。做营销工作，好多时候面临的是等待、拒绝，坚韧不拔的精神和锲而不舍的努力是营销人员必备的特质。

第三要有恒心。很多事情只要比别人再多坚持五分钟就有成功的机会。一个项目如果有50%的希望，就要做100%的投入，要竭尽全力，想尽办法就没有办不成的事。有句话讲：只有想不到的事，没有办不成的事。

2、工作思路，应该说对营销工作起到很大的作用，针对企业的发展和市场变化要有不同的营销思路。

二、要有一个适应市场变化的营销机制

一个好的营销方案和管理办法可以规范和约束销售人员的市场行为。现在是市场经济，如果没有一个好的机制去调动销售人员的积极性，即使你的产品再好，也很难将其推向市场。有句话讲：有了市场不等于有了一切，失去市场将失去一切。产品要想转化为效益，营销方面很重要。一个好的营销机制可以给你的团队带来动力。企业原来还是国企的时候，派营销人员出差，很多人积极性不高，就是在挣差旅费。但经过后来的改革，将营销人员的态度从“要我工作”转变为“我要工作”，使企业利益与销售员工的自身利益紧密结合，把销售工作当作自己的事去做，这时营销机制才能发挥作用。所以说，机制对于营销团队的建设具有很大的作用。

2、对于销售人员的事业成功，15%是由专业知识决定的，85%由个人的交际能力和处世技巧决定的。

销售产品的前提是先把自己销售出去。如果对方不接受你这个人，根本不会给你机会去推销你的产品、介绍你的企业。我个人认为一项成功的营销过程必须经过交流和沟通的过程，交流是泛泛的，而沟通是单独的，是深层次的。我觉得，如果事情想要谈成功，光靠交流是不够的，必须经过深层次的沟通。同时，做任何项目，细节都非常重要。

3、企业产品的推广和市场的定位非常重要。如果在推销企业的时候，利用有效的力量在行业中找一个代表性的企业，去做项目、做市场，这种宣传作用比做一般的市场效果要好的多。

三、有一个能够团结进娶善于学习的营销团队。一个企业的好坏，与他的营销团队有着很密切的关系。

在营销团队的培养及培训过程中，经常讲，学习改变观念，观念改变行动，行动改变命运。特别是做营销，在市场上，如果不学习，不向你的同行学，不向你的对手学，那你肯定要被市场淘汰。还要注意在营销队伍的建设中，树立典型人物，树立正气让大家学习。比如说，有的人天分虽然不是特别好，所处地域不好，但是特别努力，经过他的努力做出来的市场，也许销售额并不比其他人强，但是他在这个区域做最好，那我就给他定位“天道酬勤”型的，我们大家要去学习他，鼓励他；有的人在新产品的开发上比较好，我们也鼓励他，可能有的营销人员在销售时也许不赚钱，但是他的精神特别好，我们也鼓励他，多让团队中树立典型，让大家去学习。

团队建设的正气是很重要的，现在市场经济面临很多诱-惑，特别是管营销要费很大功夫，因为营销人员面对很多诱-惑，要有一些规章去约束，但同样精神上也要有一些控制。我认为营销主管更要加强学习，只有你的德和能超越了这些人，你才能带好这个团队；如果不加强学习，你在市场的把握或在市场的高度上没有原则性的高度指导，那么销售就不会

做好。作为一个有效的管理者，不但要把事情办的成功，而且要团结一致，让员工工作起来心情舒畅，我想这样营销团队的工作才能做的长久。

公司年会演讲稿篇四

上午好!

我是__市区二线客户经理__，我竞争的岗位是市场经理。我是20__年x月正式走上客户经理工作岗位的，在一年零六个月的工作过程中，我一直牢记公司领导的警示，坚持“清清白白做人，认认真真做事”的宗旨，以公司的利益为出发点，全身心地投入到工作之中，经过坚持不懈地探索和调整，不辞辛劳地奔走和努力，走出了一条适合区域销售习惯的新路子，取得了一定的成绩。卷烟销售总量和促销品牌销售量屡创新高，在各条线路中名列前茅;销售层面控制也基本定型，今年1至6月销售排名前10%的客户占区域销售总量的百分比均控制在35%以下，超前性地达到了公司的要求。

一、对市场经理岗位的几点理解:

2、市场经理的工作职责。依据公司的整体规划和营销目标，正确分析市场机会，确定目标市场;合理设定销售目标，制订销售计划和销售策略;管理和指导一线营销人员(在__这个营销组织中，市场经理首先是一名营销人员，同时又充当着一线营销队伍的管理者。所以，从这个角度来理解，市场经理的营销能力应该在一线营销人员之上)市场经理最主要的工作职责和任务就是在营销团队中起着教练员和指挥棒的作用，他必须教会和带领一线营销人员通过一系列的营销活动来实现公司的营销目标。

二、对市场经理岗位工作的几点设想:

1、在营销团队中采用说服式、参与式的工作风格，而不是简

单粗暴的命令式和不负责任的授权式。公平、公正、公开地开展指标考核、分配卷烟、查错纠错等各项工作，以理服人，以健全的规章制度管理人。

2、完善每天的工作例会制度，加强横向与纵向沟通。鉴于线路分散，所有客户经理无法每天集中的实际情况，计划在电脑平台上设置一个工作例会平台，通过这个平台将当天的各项工作进行指导与安排，对上个工作日的工作统一点评，表扬先进，鞭策后进。客户经理与访销员每个月至少集中一次进行沟通交流，提高工作质量和效率。

3、加强市场信息的收集和分析工作。在以往的工作中，客户经理最基础和最重要的工作——市场信息的收集和分析流于形式，收集到的信息散、乱，有的信息甚至毫无价值，最主要的原因在于客户经理在信息收集和分析方面缺乏指向性，想当然地乱收一通，如此分析出来的结果可想而知。

4、在工作过程中将自己和其他优秀的客户经理在卷烟营销一线积累的一些经验毫无保留地、开诚布公地与团队成员进行交流，取长补短，采取“传、帮、带”的形式提高团队整体的能力、脑力、挑战力、执行力和凝聚力，着力打造一支“招之即来，来之能战，战之能胜”的优秀团队。

如果竞聘成功，我绝不会骄傲，我会勤勤恳恳、兢兢业业地面对人生的新一轮挑战，力求在新的工作岗位上干出成绩，干出精彩！

如果竞聘失败，我更不会气馁，我会积极努力地寻找差距，缩小差距，超越差距，回到原来的工作岗位从头再来。我相信，我仍然是一名优秀的客户经理！

谢谢大家。

公司年会演讲稿篇五

大家好!很荣幸今天能站在这里向大家汇报和展示我的工作,并就自己所要竞争的市场科科长岗位来向大家介绍自己的工作经历和个人能力、个人优势以及市场科今后的工作思路和方法。

我叫xx,38岁,中共党员,大专文化。1992年学校毕业进入我局先后在规划科和土地评估所工作。1996年成立评估所后任所长至今。

市场科是这次我局机构改革中新成立的一个负责我市土地二、三级市场和土地储备的综合性科室,在今后我局的工作中会处于很重要的地位。对于市场科科长的这一职位,我相信我能胜任。

第一、我长期从事土地管理的基础性工作,多次在大学进行业务学习和培训,在局领导的指导和同志们的帮助下,经过长期的工作实践,增强了自己的工作和业务水平,提高了管理经验和领导能力。自己所带领的部门也取得了良好的工作成绩。期间,参加过建局以来的首次土地详查、首次基本农田保护区的划定、分等定级土地估价、城区地籍调查的确权工作以及首次定级估价、总体规划的修编工作;并从事国有土地的转让及国有土地使用金的征收等工作。在我参与的这些工作中,我取得和掌握了丰富的业务知识和工作经验。

第二、任评估所所长期间,在局领导的大力支持、帮助和同志们的刻苦努力下,我能按照领导要求,服从领导安排,严格要求自己,认真参加业务学习,积极谋划本科室工作思路,带领大家努力和按质完成领导交办的工作,在工作能力和思想、协调和管理能力方面有了进一步的提高,我所领导的科室也取得了很好的工作成绩。

第三、我能在工作中做到高标准严要求,把工作放在心上,

责任担在肩上，尽职尽责。无论是在业务学习和管理上，我走到哪里学到哪里，向领导学习，向老同志学习，在生活和中工作中坦坦荡荡，老老实实做事，诚诚恳恳、实实在在待人，尊重领导，团结同志，不利于团结的话不说，有损于团结的事不做。能够正确看待工作中的一些名利得失，凡事做到以工作为重，有大局观念和服务意识。通过多年的学习和实践，我拓宽了思路、开阔了眼界，增强了大局观念，丰富了管理经验，提高了分析能力，组织协调和领导能力。我个人的工作也获得了领导和同志们的认可，多次取得先进工作者荣誉称号。

一、发挥我的优势，起到先锋带头作用。

在工作中，继续向领导和老同志请教，团结和带领科室同志不断提高业务水平和业务能力，认真调查研究，积极为领导提供第一手资料和建议，抓好落实，提高工作效率，保证有良好的工作思想和作风，工作中有了失误，主动承担责任，开展批评与自我批评。继续加强自己的协调和工作能力，培养和树立责任意识，强化服务意识，全面提高工作水平，为科室人员做出示范，发挥我科室的对外窗口作用。完成领导和岗位赋予的任务。

公司年会演讲稿篇六

大家好！我参加竞聘的理由有三点：

第一点：不想当将军的兵，不是一位好兵。对于青年人而言，越是新的工作和环境，就越富有吸引力和挑战性。市场部经理就是这样一个挑战与机遇同在，压力与动力并存的职位，它是公司市场部运转的核心、桥梁，工作强度和工作难度都很高，我认为在这样的压力下工作，能够学到新知识，开拓视野，挖掘潜力，有利于自己的全面发展。

第二点：我认为自己具备了从事市场经理所必须的个人素养。

首先，我有较强的敬业精神，工作认真负责，有着严明的组织纪律性和吃苦耐劳的优良品质。其二，我对服装行业很感兴趣且思想活跃，可塑性很强。我能够很快地接受新事物，适应新环境。其三、我信奉诚实的做人宗旨，提倡团结，遇事懂得及时征求他人意见，能够与同事一道，共同打造一个充满凝聚力和生命力的战斗团队。

第三点：我认为自己具备了从事管理市场部所必须的知识和能力。首先，从20xx年至今，我有近6年的服装市场的开拓和管理，从休闲装到保暖内衣再到运动行业，积累起了比较丰富的产品知识和谈判技巧。其次，我平时注意对公司营销政策、人员管理的收集和学习。现在，我已经对公司的经营方针和业务流程有了一个直观认识。再次，我性格外向，具有一定的语言文字功底，且具备了较好的语言表达能力和组织协调能力，这便于我将心比心，联络感情，与人和谐共处。

这次，如果我能竞聘成功，我不仅只是把它当作对过去工作的认可，也是把它作为我事业启航的鸣笛。我相信有信心做好本职工作，一是求实意识强，不论何时何地踏踏实实做事，老老实实做人，不会做有损于公司利益的事情；二是责任心强，任何事情都认真去做，一丝不苟；三是协调意识，与部门之间的工作沟通，确保工作的及时完成。但是也有自己的不足之处就是在工作上的细化不够，虽然每日有工作的计划和安排，但是细节方面的工作还有不到之处，我会在今后的工作中注意改正的。

公司年会演讲稿篇七

竞聘的压力很大，如果想压倒对手获得成功，一篇精彩的竞聘演讲稿是必备的。下面是本站小编为大家整理的几篇市场经理竞聘的演讲稿，希望能帮到你哟。

各位领导：

今天我竞聘的岗位是市场部副部长。我的心情十分激动，感谢领导们过去对我的培养，信任，支持和鼓励，我十分地珍惜这次机会。

我以前从事的工作是成型车间管理工作职务。我20xx年7月毕业参加工作，90年7月至93年7月在子弟学校从事教学工作，93年7月至12月在销售处从事军品计划及统计工作□20xx年1月至20xx年12月在皮鞋分厂从事计划工作□xx年1月至20xx年3月通过竞聘从事销售工作□20xx年3月至20xx年4月底在成型车间从事管理工作，期间把解放鞋产量从日产6000双提到到6500双，军品从日常4800双提高到5500双。

我从事销售工作7年间，有丰富的业务知识和处理问题、解决问题的能力。我先后在浙江、黑龙江、山东、辽宁区域负责开发、销售工作。在从事销售工作期间开发杭州金耀胜、临沂王自然、哈尔滨李春富等几个大的经销商，被公司推荐为优秀共产党员。在从事销售工作中我注重理论知识的学习□xx年在燕山大学通过了高级营销员的考核并取得全国高级营销员资格认证书□xx年通过在党校学习取得本科学历。

1、规范市场，统一目前混乱的市场价格，控制串货，精耕细作，增加产品的覆盖地区，扩大销量。首先根据区域内部市场分布情况，设立几个总代理或办事处，规范划定总代理或办事处销售区域，由公司业务员协助将总代理或办事处下面的二级批发商全部挖掘出来，以工厂的名义编织网络，由总代理或办事处和二级批发商签定销售合同，统一市场批发价格，划定各级批发商的销售区域，每一级批发都形成网络，并能控制网络。做到总代理或办事处销售我公司产品时，公司和代理商或办事处到达共赢的目的，否则这个网络还是我公司的网络，达到我们公司市场不受到损失。这样即稳定、扩大了市场，也能检验客户的忠诚度。

2、培养客户的忠诚度。通过建立、规范销售网络达到双赢的

目的，客户乐意和我们合作，是因为我们能帮他挣到钱。在运作市场中我们要不断地提升自身的品牌和指名度作为重点，只有这样才能不断提高客户和我们合作的欲望，这才是提高客户忠诚度的唯一办法。

3、针对3531破产的机会，抢占3531市场。充分了解、利用3531市场的销售网络，扩大我公司产品的市场区域。比如山西市场，原3531业务员李套即负责山西业务，我公司今年出把他设为我公司山西太原地区总代理，利用31网络销售我厂产品，效果不错，可以推广。

4、配合公司加强打假力度，提高我们公司产品信誉度。

5、对不同的市场采取不同的销售政策。对老市场应增加销售品种，提高终端的覆盖密度来挖掘市场潜力，精耕细作，坚壁清野，维护利基。对新进入的相对空白市场采取差异化进入，逐渐渗透，终端拦截的手段拓展市场。

6、加强销售人员考核管理，组建一支能吃苦耐劳，敢打硬仗，团结合作，能为客户提供增值服务的销售团队。

7、努力调研市场，研究对手的销售策略，发现市场的变化和 demand，密切联系客户，及时反馈有价值的信息给工厂，用于指导我们应对市场变化，做出调整。

如果这次我能竞聘上市场部副部长的岗位，我将不遗余力地履行自己的职责，按照工厂发展地要求，周密计划，密切组织，通盘考虑，紧紧以市场为导向，以竞争对手为主要目标来指导我们的销售工作，将我们的市场做好做大，编织销售网络。我将一如既往地扎实工作，努力学习，追赶和同志们的差距，尽快地提高自己。

尊敬的各位领导、各位同仁：

大家下午好!

作为一名普通客户经理，能有机会参与分公司客服部市场经理的竞聘，我感到非常激动。在这里，非常感谢局分公司为我们提供了一个非常好的晋升平台，让我们可以在这里展现风采，同时，更要感谢多年来一直关心、帮助和爱护我的领导和同事们，是你们给了我信心和勇气，让我敢于站到这个演讲台上畅想未来。

我的竞聘理念是：积极参与，加强锻炼，争取为行业发展作更大贡献。

首先我对此次竞聘市场经理的原因进行阐述：

一、我有积极向上的工作热情。

自20xx年12月进入烟草分公司从事一名客户经理工作，在领导和同事们的关心、支持和帮助下，经过近3年的磨砺，我从一个初出茅庐的学生逐步成长为一个有较强的专业技能和强烈责任心的营销人员。今天，我来竞聘市场经理这个岗位，就是希望通过自己的专业技能和平时积攒的工作经验，来为我市烟草事业的发展贡献自己的一份力量。

二、日积月累，使我有较为丰富的工作经验。

客户经理的工作很平凡，但很细致，也很琐碎(例如：市场拜访、品牌培育、市场分析、信息采集、信息反馈等等一系列工作)，工作虽然繁杂，但工作是充实的，从中我学到了许多。在烟草工作3年，所做的事情千变万化，每一天都要面对客户，处理不同的问题，解答不同的疑问。在处理完每件事之后，我总能分析得失，积累宝贵的经验。

三、虚心好学，我有开拓进取的创新意识。

我热爱我的工作，业余时间，我温习了曾经学过的《市场营销学》、《管理学基础》、《经济法》等专业性较强的知识。使自己能够不断的提升自身的营销水平。我能够熟悉的运用烟草商业管理系统与客户经理资源管理系统，并于20xx年9月通过了初级营销员的资格考试。通过学习，我掌握了大量新的知识，使我在工作中更加自信，在实际工作当中我更加勇于突破创新。

四、严于律己，我有诚信为本的优良品质。

我信奉诚实待人，严于律己的处世之道。在日常生活和工作中，不断加强个人修养和业务锻炼，以“老老实实做人，勤勤恳恳做事”为信条，严格要求自己，尊敬领导，团结同事，得到了领导和同事们的肯定。五、我有求真务实的工作作风和吃苦耐劳的敬业精神。

近3年来客户经理工作经历，培养了我吃苦耐劳的敬业精神和求真务实的工作作风，养成了我遇事不含糊，办事不拖拉的工作习惯，造就了我求真务实的工作态度。

1、具有创新精神，不断加强学习，不断地提高自身的业务素质和综合水平，适应形势发展的需要，完善自我。

2、加强与上级的沟通，领会好上级的营销策略、方针、政策，当好协调人，以便能够更好地完成营销、网建等方面工。

3、加强市场调研，了解各片区的经济、文化和卷烟历史销量，科学、合理地分解销售计划，激发客户经理的工作积极性。

4、加强市场走访，了解区域市场的基本情况、卷烟销售走势、重点卷烟品牌的销售情况、客户的满意度情况、了解客户的真实需求，加强市场分析和品牌分析，提出合理化意见和建议，为公司领导决策提供依据。

尊敬的各位领导、各位同仁，如果我这次竞岗成功，这是大家的厚爱和鼓励，我一定以踏实的工作作风、求实的工作态度、进取的工作精神，恪尽职守，履行职责，以实际行动履行自己的诺言。如果我竞岗落选，说明我还有差距，决不气馁。因为从事何种工作岗位并不重要，重要的是如何对待工作，如何在岗位上发掘美的闪光点。我将一如既往，在局党组的领导下，与各位同仁一道，同心同德，努力拼搏，共同谱写烟草事业新篇章。谢谢。

尊敬的各位领导、评委老师：

大家好！

我叫，今年31岁□20xx年毕业于山西大学。毕业后于20xx年7月到山西慧光房地产开发公司作销售工作□20xx年8月至20xx年7月在服装行业摸爬滚打□20xx年进入山西一卓有限公司(李宁)工作，从而喜欢上了运动服装这个行业□20xx年5月到贵人鸟山西分公司从事市场拓展至今。我今天竞聘的是市场部经理，先感谢公司领导给予我这次学习和锻炼的机会，正是大家的支持和厚爱，才使我有信心走上这个竞选的舞台。

我参加竞聘的理由有三点：

第一点：不想当将军的兵，不是一位好兵。对于青年人而言，越是新的工作和环境，就越富有吸引力和挑战性。市场部经理就是这样一个挑战与机遇同在，压力与动力并存的职位，它是公司市场部运转的核心、桥梁，工作强度和工作难度都很高，我认为在这样的压力下工作，能够学到新知识，开拓视野，挖掘潜力，有利于自己的全面发展。

第二点：我认为自己具备了从事市场经理所必须的个人素养。

首先，我有较强的敬业精神，工作认真负责，有着严明的组织纪律性和吃苦耐劳的优良品质。

其二，我对服装行业很感兴趣且思想活跃，可塑性很强。我能够很快地接受新事物，适应新环境。

其三、我信奉诚实的做人宗旨，提倡团结，遇事懂得及时征求他人意见，能够与同事一道，共同打造一个充满凝聚力和生命力的战斗团队。

第三点：我认为自己具备了从事管理市场部所必须的知识和能力。

首先，从20xx年至今，我有近6年的服装市场的开拓和管理，从休闲装到保暖内衣再到运动行业，积累起了比较丰富的产品知识和谈判技巧。

其次，我平时注意对公司营销政策、人员管理的收集和学习。现在，我已经对公司的经营方针和业务流程有了一个直观认识。

再次，我性格外向，具有一定的语言文字功底，且具备了较好的语言表达能力和组织协调能力，这便于我将心比心，联络感情，与人和谐共处。

这次，如果我能竞聘成功，我不仅只是把它当作对过去工作的认可，也是把它作为我事业启航的鸣笛。我相信有信心做好本职工作，一是求实意识强，不论何时何地踏踏实实做事，老老实实做人，不会做有损于公司利益的事情；二是责任心强，任何事情都认真去做，一丝不苟；三是协调意识，与部门之间的工作沟通，确保工作的及时完成。但是也有自己的不足之处就是在工作上的细化不够，虽然每日有工作的计划和安排，但是细节方面的工作还有不到之处，我会在今后的的工作中注意改正的。

最后，在我竞聘结束前想向领导阐述一点：假如我竞选为市场部经理，我要把所有的措施落实到实际工作中，并在工作

中得到效果、产生效益，我相信我会把工作做的更好，请领导看我的实际工作。

谢谢大家！