

# 2023年银行柜员营销演讲(精选8篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 银行柜员营销演讲篇一

市场营销是工商企业管理专业的专业核心课程。在毕业生所从事的众多岗位中，市场营销员、市场调研员、推销员、营销主管所占比例非常大。根据专业人才培养方案中的培养目标，要求学生熟悉企业生产管理、人力资源管理、营销管理等业务，课程符合专业主要面向为中小型工商企业基层的行政事务管理、人力资源管理、营销管理等岗位的要求。

本课程通过完整的介绍市场营销学的知识体系与技能训练，使学生能够掌握现代市场营销的基础知识、基本理论和基本技能，牢固树立以顾客为中心的营销观念，培养学生的市场分析的能力、市场细分、目标市场选择的能力和营销组合的制定及实施、控制能力，对学生职业能力和职业素质养成起明显的促进作用。

（一）知识目标：了解市场营销学的基本概况，认识到学习这门

课程的重要性和必要性；以及市场营销学的形成和发展；熟悉市场营销学的研究内容和方法；正确理解市场营销学的基础理论，基本方法。

（二）能力目标：能够准确进行营销环境分析；能够进行市场调查和预测；能够进行市场细分、确定目标市场与进

行市场定位；能够正确运用营销组合策略；能够进行营销策划。

（三）职业素质养成目标：塑造学生的诚信品质、敬业精神、社会责任感；提高学生的人际沟通、团队协调及社会适应能力；强化学生自信心及创新能力。

教材选用了韩燕雄、赵立义主编的《市场营销理论与实务》，这本教材的优点是符合高职高专教育要求，知识面宽、理论够用、内容浅显易懂，具有较强的系统性、实用性和可操作性，但职业技能训练环节安排较少。为了完善实践技能体系，选用张卫东主编的《市场营销理论与实训》作为主要教学参考书。

（一）启发式教学：为了让学生更好地理解课本中的理论知识，在授课中不断设问，引导学生开动脑筋，寻找问题的可能答案。

（二）案例教学方法：精选大量的案例，给学生模拟一个真实的环境，逐步引导学生思考，培养学生发现问题、分析问题、解决问题的能力以及创新能力。

（三）情境教学法：在学校的教学环境中模拟实际的工作情境，让学生在模拟环境中扮演相关的工作人员并完成与所学知识对应的工作任务，不仅丰富了课堂形式，还可以提高学生的学习积极性，取得理想的教学效果。

（四）讨论式教学法：讨论式教学可以有效的激发学生学习的主动性，达到变“要我学”为“我要学”的目的。同学之间还可以相互启迪，相互交流。同时，还可以培养与发展学生的资料检索、分析、整理、运用能力以及语言表达能力。

（五）使用现代教学手段：多媒体课件教学、录像、视频、互联网。

通过课程的学习，学生能够掌握营销管理的基本知识和技能，具备基本的营销管理和应用能力，并养成职业素养。

基于工作过程的教学模块安排，使学生通过完成任务和设计方案掌握营销管理的整个过程和形成职业能力。每个教学模块首先安排案例激发学生兴趣，通过布置任务鼓励学生参与教学，主动查寻与课程内容相关的资料，在完成任务的过程中培养、提高学生组织能力、团结意识、分析问题、解决问题的能力。实践证明，此方法很受学生欢迎，教学效果非常好。

## 银行柜员营销演讲篇二

大家好！

首先感谢领导们过去对我的培养以及给我这次机会，站在这里进行竞聘演讲！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机会，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。

我叫张\_，今年20岁，毕业于毕郭二中，于20\_\_年8月进入公司，现在在链厂链部从事项链焊接工作，我竞聘的是营销这个岗位。

第一，我有一颗热爱公司、热爱销售工作的强烈的事业心和责任感。

因为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，所以我相信自己能够把营销工作做好。

第二，我有一定的销售经验，在来我们公司之前我在达芙妮

做过一年的销售员，能跟同事打成一片，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。

第三，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。

我对人热情，办事耐心。这一点，对一个营销人员来说是不容忽视的素养。营销本身就是服务。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，用心解决他们的疑问。

以上这些优势，恰恰是我竞聘营销这个岗位人员应该具备的素质和要求。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。”希望各位领导、各位评委能给我一次机会，我一定不会让你们失望的！

以上就是我演讲的所有内容，谢谢各位！

## **银行柜员营销演讲篇三**

几天来，我一直在衡量自己，回顾自己的经历，审视自己的能力。大专文凭，南京邮电学院毕业，7年的工作经验，助理工程师职称，中共党员。面对着众多对手，我明白，这将又是一次内含契机的挑战。像每一位广东移动的员工一样，我不断的经历并直面着许多的挑战，6年前，刚毕业的的我满怀

激情分配到了云浮移动公司从事机务员工作，一年多艰苦而又充实的无线网优工作，巩固了我的业务技能，成为云浮公司的“技术中坚骨干”很快，我迎来了我的第一个转折性挑战，在公司第一次举办的公开职位竞聘上，我击败了学历、工龄都比我高许多的同事，获得了综合部管理员的职务，负责公司的文秘及采购工作，由此，我也明白一个道理：挑战就是机遇，要想获得更大的契机，就必须不断的挑战自己！于是，一年后我又向自己发起了挑战：调到市场部从事业务推广、营销策划等工作。通过一系列的促销活动，有效的遏制了云浮联通以及电信小灵通的发展势头，保证了我公司在移动市场的市场占有率。这，更有力的证实了挑战自我带来的奇迹。

“云浮wap本地化应用”项目被评为20xx年省公司重点科技项目 在从事集团整体服务工作期间，分别完成了云浮医保无线pos业务；云浮市政府、温氏集团、云浮办公系统短信改造；等一系列项目，在大力推广了我公司业务的同时，也获得了用户的一致好评，建立了牢固的客户关系。

20xx年10月，公司领导又把我调到竞争最激烈的县分公司担任市场部经理一职，我明白，我又要面对挑战了，而这一次的挑战，是最直接的。在公司全体员工的努力下，我们克服了一个又一个的困难，粉碎了对手一次又一次的进攻，取得了市场占有率、运营收入、客户净增等指标的大幅上升，在20xx年的县分公司经营绩效考核中，获得了上半年第一名、全年第三名的好成绩□20xx年上半年模拟考核kpi指标全部达标。

我认为，作为一名县分公司市场部经理的工作职责是：制定分公司市场部工作计划；对经营活动的全面过程管理，结合本地市场的特征进行市场分析研究，制定新业务推广及营销计划，要求他就像足球比赛时的场上队长一样，赛前要与教练一起根据对手的情况制定比赛方案，在比赛时要以身作则，

冲锋陷阵，调动起全体队员的积极性，并根据赛场的实时情况进行调整，灵活应变。要求他具有较强的执行能力、敏锐的市场触角、良好的沟通能力、较强的团队观念及无私奉献的精神。

在努力工作的同时，我没有放弃对自己兴趣的挑战，曾经代表云浮移动参加过第一届文艺汇演、第一届员工运动会、第一、二届足球比赛，所写的论文连续两届获得“广东移动思想政治论文大赛”三等奖，我的摄影作品获得了第二届员工才艺大赛一、二等奖。在不断向工作发起挑战的同时我也向自身的知识结构发起了挑战，不但参加了公司组织的各项培训，而且用三年时间完成了北京邮电大学通信工程系的本科函授学习，目前正在就读华中科技大学的mba课程。挑战，不仅有契机，也获取了真诚的认可。我先后获得了先进工作者、工会积极分子称号，带领的项目小组也获得了优秀团队的荣誉，……回望身后一串串坚实的脚印，我也深深懂得：处在这个瞬息万变、经济浪潮汹涌澎湃的时代里个人的成就是微不足道的，世间的一切荣耀与成功都是短暂的、只有思想、道德和精神才是永恒持久的，前面还有更多的挑战在等着我……在不断的人生挑战中，我积累了自己独有的优势：高度认同公司企业文化、2年技术、4年市场和多年管理经验、心理素质强，不因心情而影响工作、强烈的事业心和责任感、干净干事、具有一定的创新能力。

说到这里，或许有人要问：你讲的这些不是自吹自擂吗？不！我也有缺点，我的不足在于管理经验的不足，以及不拘小节的性格。我只是想通过一次又一次的挑战，发现、改进我的不足，只是想通过一名普通得不能再普通的年轻人的经历向大家证明：广东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，我会更加努力的磨练自己，提高自己。各位同事们让我们用全部的赤诚和智慧，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，让我们云浮移动在挑战中去拥抱时代的辉煌！

## 银行柜员营销演讲篇四

夏天来了，我也来了！我驾着联通公司机构优化改革的热潮而来，来参加区域营销中心经理的竞聘，我要感谢组织为我们提供了这样一个展示自我，挑战自我的机会，联通公司这次机构优化，对于调动职工的积极性，提高工作效率，增强工作效能，具有重要意义，我坚决拥护，并积极参与。

首先借此机会，我要对在座各位领导和同事们自我进入公司以来的关心、培养和帮助，表示衷心的感谢。是你们的关爱和帮助，让我一步一个脚印，扎扎实实地走到了今天；是你们的鼓励和支持，让我战胜了诸多困难，在历练中更加理性与成熟。

下面，我向大家简要介绍一下我的个人情况，让大家对我的了解更加全面，更加客观。

我叫蔡丽莉，今年25岁，现任客服中心经理。我于年毕业于广东省汕头市汕头大学的行政管理系[]20xx年5月参加工作，工作以来，先后从事过很多岗位。年在广州一家咨询公司担任经理助理，年在一家广告公司也是担任经理助理。在20xx年5月我荣幸地加入到了我们联通这个大家庭。先后担任过营业员、销售员、客服经理等职位。由于努力工作，我曾在20xx年度获得拓展标兵，在20xx年的一月升为团队经理。主要负责带领团队拓展和管理工作的。

下面，我谈一下我竞聘区域营销中心经理的一些优势。

我的优势之一是具有高度的责任感和敬业精神。工作的几年来，我深有体会，不管做什么工作都需要高度的责任感和敬业精神，如果少了这两点将很难做好工作。平时，我始终注重自己的工作作风，严格要求自己，在客服部工作的几年来，更加锻炼较强的责任心和敬业精神。

优势之二是我善于学习，具有一定的专业理论知识。21世纪是知识经济社会，一个人如果没有知识，将很难在社会上立足。自工作以来，我时刻不忘学习，不仅学习课本上的，还向身边的领导同事学习。经过多年的学习与实践，使我掌握了较扎实的专业知识，为我做好下一步工作打下了坚实的理论基础。

优势之三是我年轻，接受新事物能力强，能更好的工作。我今年才刚刚25岁，我有活力、有信心、有激情、有着旺盛的精力和工作能力，我相信，我能更好的去投入到工作中去。

优势之四是我具有较丰富的工作经验。虽然参加工作不久，但我从事的岗位却不少，不管是营业员，还是销售员，每个岗位都使我更加了解联通的业务，了解通信市场上的变化和通信行业的竞争何其激烈。可以说，每个岗位上的工作经历，使我积累了一定的工作经验。有人说，经历是一笔财富，而我更愿意把自己的经历当成一种资源，一种在我今后的工作中可以利用、可以共享、可以整合的资源。

当然，我也更清楚，成绩也好，经验也罢，它只能说明过去，并不能证明未来。

如果承蒙领导厚爱，让我走上区域营销中心经理的领导岗位，我将不负众望，不辱使命，勤奋工作。把新的岗位当成干事创业的大舞台，竭尽个人的能力和水平，不遗余力地去追求事业成功与人生价值的最佳结合点。我的初步设想是：我将紧紧围绕公司改革与发展的总体目标，以各大区域市场的职责范围为动力，积极做好本部门的各项管理工作、努力开拓市场，营造良好的市场外围环境，做好自己所分管的区域，把业务切实做好，做严，做强。坚持以增强动力、激发活力、发掘潜力为目的，以加快改革、加大激励、加强管理为手段，依靠科学的工作思路、正确的营销策略、完善的用人机制和管理办法，实现公司20xx年业务发展提速、效益提升的目标。



具体我将抓好以下五项措施：

1、抓市场和人员队伍建设，为公司20xx年业务的快速发展构筑平台。公司20xx年业务的快速发展，离不开市场的供求量与营销人员的拓展能力。为此，我要在深入调研、综合分析和对市场趋向进行科学准确预测的基础上，制定出20xx年的市场营销方案与部门总体规划，在cdma推广上，将以乡镇为业务收入增长重点。在城市市场基本饱和的情况下，以乡镇为业务收入和增长重点，加强对乡镇市场的细分，推出适合乡镇发展的基站套餐，同时跟进优质低价的业务终端以适应市场发展。争取多放号，早收效。在20xx年中要确保公司产品向有效益的区域、有效益的客户、有效益的业务、有效益的竞争领域倾斜，把握好市场动态，搞好人员队伍建设，为公司业务发展提供保障，为公司业务的快速发展构筑平台。

2、抓营销，促进各项业务快速增长。营销应该是我的强项，我有过销售工作的经历和这几年一直在通信市场上的摸索经验。还有，平时我加强了对营销理论的学习，经常购买《营销与市场》、《商界》等杂志，也购买了许多营销方面的书籍。几年来的学习和实践，使我掌握了扎实的营销理论知识和实践能力。具有较强的市场开拓能力与创新执行能力。如果能荣幸担任区域中心经理后，我将继续强化分层营销和目标营销，确定分阶段的营销目标，大力扩张优良行业、优良业务的市场份额，增强市场敏感性，培植新的利润增长点。科学定位，大力拓展业务区域。准确进行市场定位、客户定位和时段定位。城市抓社区、抓企业，农村抓个体大户，千方百计拓展业务区域。

3、抓服务，促进竞争优势的形成。树立全新的服务理念，我们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，把前台部门作为客户，为客户提供

最优的质量和最优的服务，巩固和提高公司在各个细分市场特别是大客户市场的竞争力，积极促进竞争优势的形成。

4、抓制度，促进规范化建设。市场经济条件下，管理也是效益。为此，我将积极协助经理加强对本部门的管理力度，健全一整套行之有效的管理制度，向管理要效益，积极把制度建设作为突破口来抓，制定相应的工作流程和业务表格，编制管理手册，把各项工作纳入制度化、程序化运作的轨道。

5、抓管理，促进务实作风的形成。我将创新经营目标责任奖惩制度，对部门员工的评价突出效益指标，评价结果突出真实性，变单一考核为全面考核，变阶段性检查为经常性检查，变模糊管理为目标管理，变定性评价为定量评价。加大奖励力度，对优秀员工，从各个方面、各个层面进行鼓励和奖励，使员工工作热情高涨，经营实绩节节攀升。关心员工，热心服务，着力协调解决涉及员工切身利益的热点难点问题，为其创造良好的工作环境和条件，形成较强的团队竞争优势。

尊敬的各位领导、评委，我是一个平凡的人，拥有的是一颗平凡的心，此次，我渴望成功，渴望进步，哪怕是一点小小的进步也会让我更加感受到自身的提高，生活的美好。如果我竞聘成功，我愿意用真心和热心更好的去工作，用细心和耐心更好的为我们联通公司的快速发展贡献自己的力量！

最后，我想说，作为区域营销中心经理，目前或许我不是最优秀的，但我一定做最努力的，请大家信任我，考验我！

请大家支持我，谢谢大家！

## **银行柜员营销演讲篇五**

演讲稿是在一定的场合，面对一定的听众，演讲人围绕着主

题讲话的文稿。在充满活力，日益开放的今天，需要使用演讲稿的事情愈发增多，那要怎么写好演讲稿呢？下面是小编收集整理邮政营销工作演讲稿，仅供参考，欢迎大家阅读。

今天，当我走上这个演讲台时，感慨万千！此时此刻，站在这里，我激动，我自豪，我骄傲！因为，我是一名挚爱的邮政事业倾注热血的营销人！在过去的岁月里，我只是做了每一个称职的邮政人应该做的事，企业却给了我太多的荣誉！而这些荣誉，也时时刻刻激励、鞭策着我以最佳的态度和作风，为邮政企业贡献自己微薄的力量，为我所热爱的营销岗位竭尽全力！

我叫李\_\_，来自\_\_市邮政局\_\_营销团队。今天，我就自己在邮政营销岗位工作六年来的点滴体会在这里向大家作汇报。

我于20xx年从事邮政营销工作。六年来，是邮政企业培养教育了我，给了我不断进步的机会，使我逐渐成长、成熟。从营销员到营销经理，我一步一个脚印，经历了\_\_营销团队从无到有，从小到大，从最初仅我一人专职营销，发展到今天由12个精英组成的营销团队，每一步的成长过程，都历历在目。营销团队刚刚起步时，没有现成的经验，没有成功的样板，一切都还在摸索中。当时，一想起这，头就发晕。可面对领导的关怀和同事的信任，我还是信心十足迈出了自己营销生涯的第一步。

波导\_\_分公司于20xx年6月12日落户\_\_，从最初的试合作到成为今天亲密友好的长期合作伙伴，在5年的合作中，我一直负责波导公司的个性化服务，并推出一系列延伸服务，求得双方的“共赢”，建立了稳固的客户关系。五年了，我一直清楚地记得当年第一次接洽这个项目时的情景：那是20xx年6月，当得知波导将在\_\_成立分公司的时候，我们想尽一切办法，前后跑了不下30趟，终于打动了政府部门的一位负责人，同意我们和他一起去武汉机场迎接从波导总部来\_\_任职的叶总。得到这一答复我激动万分，心里暗暗给自己打气，一定要谈

成这个项目。我翻来覆去想了许久，为了让叶总看到我们的诚意，第二天我便去买了一部波导最新款的手机，然后定了一束漂亮的鲜花，在花束中间醒目地写上“欢迎波导分公司落户\_\_，\_\_邮政ems热忱为您服务”！和我们同去的政府领导非常感慨地说：“邮政人服务的细节真是完美！”当叶总看到我手中的鲜花和手机时，眼前一亮，立刻走上来和我握手，我非常激动地说：“\_\_邮政随时为您服务！”叶总初来\_\_，各方面情况都不熟悉，我常常主动和他联系，无论是工作还是生活，他没想到的我们先想到，尽可能地满足他的一切需求，终于在最短的时间内谈成了波导手机从邮政ems寄递的项目。这是我营销生涯中终生难忘的一个项目。在激烈的速递业务市场竞争中，我深深感到“开发一个客户难，而守住一个客户更难”。波导这个项目自从接下来，我就一直看作自己工作中最重要的事，从来不敢懈怠。由于波导公司交寄的物品价值高，时限要求强，因此对出口邮件的时限和查询信息反馈十分重视。如果货物慢一天或许会丢掉一个区域性的市场，造成的损失不言而喻。针对客户的这种特殊需求，我对每批货物都及时跟踪查询，并负责收集、整理反馈的回单，定时向客户反馈，以细致、周到的服务赢得理解与认可，并建立了良好的沟通渠道和融洽愉快的合作关系，同时，也架起了波导公司同邮政其他业务之间的桥梁。波导公司董事长徐立华的老家在\_\_市洛阳镇，当我们得知徐总的大哥在老家乔迁新居，徐总将亲自赶回来祝贺时，我们连夜赶往武汉买回当地农村人最喜欢的吉祥物寿礼和巨型花篮于第二天上午打上\_\_邮政的标识送往洛阳，在众多的贺礼中，立刻以其新颖独特吸引了徐董的目光，并对几年来邮政对波导的服务表示了肯定和感谢。此后，波导公司在元旦、春节、端午节、中秋节以及员工生日等节假日或庆典日，为其大客户送祝福时，只要有业务需求，首先想到的就是\_\_团队，只需一个电话，找到\_\_团队的任何一个人，就可以办成邮政任何一项业务。在我们营销团队的龙头作用下，邮政的储汇、代理保险、集邮、报刊等业务也纷纷渗透进了波导公司的业务范围。20xx年，波导在邮政ems的市场份额由年初的48%提

升到78%，挤走了非邮快递“宅急送”□20xx年波导仅产生特快收入就达155万元，礼仪收入10万元，五年来产生收入650万元，成为\_\_邮政速递业务发展中一抹动人的春色。

“身教重于言教”。我时时刻刻用这句话激励自己，用表率的作用拉近与营销员之间的距离。在我的带领下，团队的12名成员真真切切的把自己溶入企业这个大家庭，却十分苛刻自己的小家庭。我和35岁的胡道村是这个团队中年龄最大的两名女同志，平日很少顾家，每个月在家难得吃到几餐团圆饭，就连刚刚上小学的孩子，也很少过问。经常放在外公外婆家里。每个节假日都是速递营销最忙碌的时候，为了客户的利益，常常没有正常的星期天和节假日。去年中秋佳节期间，我们没有好好地陪过家人和孩子一天，当女儿扬着她稚嫩的小脸，满脸疑惑地问我：“为什么别人的妈妈在节假日都有时间陪伴他们，而我的妈妈总不能陪我？”看到女儿孤独的眼神，我一阵阵辛酸，眼泪直在眼眶里打转。可我只把泪水咽进肚里，义无反顾的做好自己的工作，每天都是早出晚归。华灯初上，我们少了与家人团聚、与孩子沟通的机会，而是一起拜访客户，用真诚和热情与客户架起沟通的桥梁。为攻下\_\_工行这个客户，我和营销员们先后十次登门拜访，找了这个部门找那个，从一个办公室到另一个办公室，从部门负责人到分管领导，一直找到行长，甚至找到了客户家中，凭着锲而不舍的精神和品牌服务的承诺，签下了配送月饼近千份的协议。在竞争激烈的月饼市场，历时两个月的艰苦公关，不知道跑了多少路，受了多少气，吃了多少闭门羹，流过多少委屈的泪水，硬是凭着一股不服输的劲头，打动了许多单位的主要领导，同意从邮政订购月饼作为职工中秋节的福利。在20xx年\_\_中秋“思乡”月礼仪专递营销中共配送月饼2万份，形成业务收入50万元。

在这期间，有一件事让我终生难忘：那是去年中秋节前夕的一天晚上，我接到一位姓彭的客户的电话，说要寄一份月饼到上海，要我上门收寄，我二话没说，立即带上五种月饼和我们事先设计好的贺卡赶过去供他选择。他当时就说：“没

想到你们想得这么周到，连贺卡都替我设计好了！真是谢谢你们！”在月饼寄走以后，我及时跟踪查询，当获知对方已经收到月饼的时候，我们主动打电话联系对方并表达了邮政对她的祝福。她非常激动地告诉我们：她是受那位姓彭的客户资助考上上海大学的贫困学生，收到月饼她非常激动，也非常感谢邮政周到的服务，并希望通过邮政表达她对那位姓彭的客户深深地谢意！听完这些，我立即按寄件人地址找到客户单位，向客户说明收件人的心意，也直到此时，我才知道对方是\_\_市国土资源局的局长，知道他从小学就开始资助那个农村女孩一直到现在。我走的时候，他说：“以后有什么事情需要我帮忙尽管开口，只要能办的我一定办！”我只说了一句：“如果我们的服务让您满意，而中秋节您的单位也考虑为职工表示祝福的话，希望您能选择邮政的服务！”三天之后，我接到了他的电话，定下了整个国土系统近500份月饼，创收4万余元。为加深客户的印象，我挨户将月饼送到家里，并额外加上贺卡表达邮政的祝福，所有收到月饼的员工一致对我们的服务非常满意。而当我送完所有的月饼赶回家的时候，已经夜里十一点钟了。想想做营销工作的艰辛，心中也常常感觉委屈，有时甚至想流泪。但是这些委屈和成功的喜悦相比，也就不算什么了。也正是这样一次周到的服务，给我带来了意想不到的收获：在20xx年邮政邮资封片卡业务发展中，国土局是一个竞争非常激烈的单位，局里先后有十余人上门营销，都吃了闭门羹或者遭到婉言拒绝，在最后只剩下十多天的情况下，我上门找到彭局长，说明了来意，没想到一下子就谈成了制作20xx多份贺卡的协议。当谈下这个项目时，我的眼眶湿润了，我深深地感到，邮政营销工作虽然难，但客户给我的回报就是对我工作的最大肯定！

以此为契机，我又瞄准了\_\_的节日礼仪专递市场，在拜访客户的过程中，几乎走遍了\_\_的大街小巷，发现礼仪市场有不少潜在的客户群，而\_\_礼仪服务店铺经营尚为空白，于是我大胆设想，调查走访客户需求，并逐一根据客户特点和档次，寻找时尚、销路好的商品作为派送礼品，使生日礼仪、春节专递等节日礼仪专递成为\_\_贺礼新时尚，我在每一次派送时，

都记下客户的详细资料和重要纪念日，预约下一次的服  
务□20xx年仅春节礼仪专递就实现收入15万元，鲜花礼仪5800  
多份，形成收入26万元。

客户的需求让我们全力以赴，风雨无阻。无论是酷暑炎夏，  
还是三九寒冬，我们总会及时出现在客户需要的地方。

速递物流业务的发展离不开一个忠诚的客户群，客户的满意  
是我们最大的追求。在工作中我们时刻以自己的一言一行，  
展示邮政营销人良好的服务形象，让客户感受我们真诚的服务。  
在营销过程中，我十分注意留心身边每一件事，帮助客户解决  
一些力所能及的问题。深圳、广州、上海、北京等城市是\_\_市民  
出行最多的城市，火车车次比较紧张，我就留心记下\_\_通达这些  
城市的车次，常常为客户提供他们意想不到的额外服务。有一位  
客户的老公在广州工作，春节前夕老公临时决定不回来，要她带  
孩子去广州过春节。这个时候是火车票最紧张的时候，当客户找  
到我时，我立即答应下来，然后连夜赶到火车站找熟人，可是都  
没法弄到车票，最后我硬着头皮找到了铁路派出所，好话说了一  
大堆，终于让他们同意想办法让那位客户搭上了第二天开往广州  
的火车。当我帮她把孩子一起送上车的时候，她流着泪说：“大  
姐，我们夫妻团聚一次实在不容易，非常谢谢你！别的我帮不上  
你，可是我能为你宣传你们邮政的业务！做你的忠实客户！”说  
实话，象这样的例子在我的工作中实在是太多了。许多客户在  
和我打交道时，发出这样的赞叹：你简直是\_\_的活地图和生活  
中的万事通！

许多时候，我们没有时间陪伴自己的家人，却要千方百计陪  
好客户和客户的家人，客户有事的时候，常常会想到我们。为  
牢牢抓住客户，我们经常在节假日陪同客户的孩子在游乐场、  
公园、体育馆、肯德基等休闲场所活动，而自己的孩子却只能  
放在家里。也正是我们这种无微不至地关怀，培育了一批以波  
导公司、健民公司为主的稳定大客户。

客户的认可是我们最大的收获。在平时工作中，我们留心记住客户的生日及重要庆典日，在客户或其家人生日时送去温馨的祝福，在客户生病时，送上一束问候的鲜花，在春节、中秋节，客户都会有一份意外的惊喜，而在客户感到惊喜的同时，也感到与邮政不再是简单合作的关系，更是朋友与伙伴！

在速递物流市场竞争日益激烈的今天，为了让团队更好地发挥潜力，针对\_\_实际，我大胆建议，探索出了一套新的区域营销管理方式。20xx年3月在全局所有营销团队中率先实行了薪酬改革，制定了“定区域，定专人，定客户”的营销方式，将\_\_城区划分为5个营销区域“分田到户”，每个区域确定一定基数，超基数部分按提成计酬。确定营销基数后，作为营销经理，我没有把自己个人的营销业绩放在第一位，而是带领全体营销人员深入到全市400多个企业和单位进行调查走访，和客户商讨双方共同发展的金点子，从中整理和归纳有利业务发展的建议和意见，每天抽出一定的时间对重点客户进行定期拜访，充分掌握客户动向和市场变化，帮助解决客户面临的困难。每周召开一次交心会，大家畅所欲言，谈感受、谈困惑，谈前景，结合营销工作中存在的问题，制订发展计划和目标考核办法。

众人划桨开大船，在我的影响和带动下，我们众志成城，在努力创造和书写自己虽然辛苦，却快乐、充实的人生的同时，闯出了一片新天地。运行以来区域营销收入超过了窗口收入，每一个营销员都超额完成了分局下达的营销计划。20xx年实现区域营销收入252万元。营销人员的收益也同步增加，形成了企业、员工收入双增长的良性循环。

选择邮政营销，就选择了辛苦。回首几年来的发展历程，我们走过了一条不平坦的路，也取得了不平凡的成绩。在这些成绩的背后，12名营销人员有着成功的喜悦、收获的幸福，也有过失败的沮丧、委屈的泪水，但更多的是我们对邮政事业的执着与追求。与客户打交道的过程，也就是自己不断成



长、不断进步的过程。

花落花开，冬去春又来。岁月的风霜只是增长了我们的年龄，却从未改变我们作为邮政营销人的决心。“历尽艰辛不弯腰，开拓市场显本色”，这是我们朴实的工作情怀，也是我们执着的人生信条。目前，\_\_营销团队上下一心，各项工作渐入佳境，正焕发着前所未有的朝气与活力，成为全市的亮点。

营销工作整天和用户打交道，是那么平平凡凡、普普通通，没有什么惊天动地的大事。然而，正是在和客户接触中遇到的平凡小事，展现出我们邮政营销人的风采。我们都是普普通通的营销人员，所做的也都是平平凡凡的工作，而这些工作不仅得到了社会的肯定、客户的认可，且先后被湖北省邮政局、\_\_市邮政局评为“优质服务先进集体”、“优秀营销团队”，我个人和团队的营销员们也多次获得先进工作者、企业标兵和优秀营销员等荣誉称号。

诗人汪国真说：没有比脚更长的路，没有比人更高的山。我愿和我的团队努力拼搏，拥抱新希望，迎接新挑战，在邮政营销的路上走得更远，站得更高，让青春在营销中飞扬！无论何时，我们都会自豪的说，这个职业，让我的青春岁月从此无悔！

## 银行柜员营销演讲篇六

你们大家好！

今天我非常荣幸地在这里参加公司南大街营业厅营销经理的竞聘演讲，心情十分激动。首先感谢领导们过去对我的培养以及给我这次机会，站在这里进行竞聘演讲！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机会，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xx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，三年多来的实践报告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！

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！

## 银行柜员营销演讲篇七

首先感谢支行党组领导，给我们创造的这次机遇，因为这给了我一个竞聘行政科综合管理员岗位演讲自我展示的平台。同时也衷心地感谢各位领导和同事们长久以来的教诲和鼓励，才给了我今天站在讲台上的勇气和信心！

第三，是我有严于律己、诚信为本的优良品质。作为奋战在支行系统多年的老员工，我信奉诚实待人、严于律己的处世之道。我在日常生活和工作中，不断加强个人修养和品行锻炼，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，团结同志。

第四，努力钻研、刻苦学习，以身作则、身体力行地带动和提高整个风险岗位的学习氛围和积极性；团结同事，关心下属，以支行为大家，以科室为小家；加强风险岗位创新管理，提高内部队伍建设、打造精干团队。

各位评委、各位领导，同事们，今天的承诺即是明天电信技术岗位竞聘演讲稿的行动。如果大家信任我、支持我，请投我一票，为我加油！如果我落聘，我仍将保持优秀老员工的奋

发进取的榜样风貌，在喜迎“xx大”胜利召开的精神鼓舞与感召下，在本职岗位奉献更大的激情与豪迈！

我的竞聘演讲到此结束，谢谢大家！

## 银行柜员营销演讲篇八

大家好！

我叫xxx，今年xx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，如果我能够竞聘成功，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。

最后，在我竞讲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！