

小学音乐小蜜蜂教案和公开课(模板5篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

营销演讲题目篇一

尊敬的公司领导：各位同事，大家好！

我叫胡金安，是公司营销部的一名营销代表，于xx年3月到公司上班到今。我今天来竞聘营销代表以及区域经理职位。非常感谢公司领导给了我这么个展示自我、参与竞争的机会。我十分珍惜这样一个难得的机会。我将客观地说明我自己所具备的应聘能力，全面地论述我对于做好营销代表以及区域经理工作的总体思路和具体措施，并且，将心悦诚服地接受各位领导和同事的评判。我觉得这次竞争对我个人来说不仅是走上岗位的机遇，更主要的是一次难得的学习和锻炼的机会。

随着改革的深入和电信市场竞争机制的引入，目前，电信运营市场竞争异常激烈，我们中国移动也与多家运营商共同抢占市场。俗话说：“知己知彼，百战不殆。”就我们公司目前的情况而言，由于地区经济发展的滞后性，眼下我们的主要竞争对手只有联通，因此我们应该抓住这个时机，先了解自己，通过市场调查，既发现潜在市场，也要了解我们已有用户的情况，了解他们的忠诚度如何，分析他们在多大程度上可以成为我们永远的支持者。同时要深入了解和分析联通的经营情况，提前做好竞争的准备和应对的措施。

作为一名营销代表，我认为首先就是要保持清醒的头脑，严以自律，努力奋斗，就一定能为公司赢得更高的社会声誉，同时也为自己赢得更广阔的发展空间，当然作为一名营销代

表，所代言的不仅是公司的产品，而更应该让客户了解认识公司的产品，和企业文化，想做到这一点，唯有依靠我们营销人员，诚挚踏实的人格和坚持不懈。礼貌亲切的服务，让用户亲身体会到我们是真诚的在为他们所想，为他们服务，这样才能让用户认可我们，也为公司的发展作出贡献。

再就要有诚信。以诚待人，热情服务，就是我对客户的宗旨。

客户对待我们，一般都心存疑虑，只有表现出我们的诚心，用热情的服务，以专家的身份介绍我们的产品，只有自己坚定的信念，才能让用户了解，认可我们的产品，使用我们的产品。对所用的产品心里有数，他们才会放下疑虑。还会加入到宣传我们的产品的行列来。

但作为一名营销代表，具体到细节上而还有很多，我所要做的就是要有自信，信念是支持我们的行动，给予我面对一切困难的勇气。

热情，周到，礼貌，诚信是我们营销人员的宗旨，也是今天我要竞聘营销代表的一点见解。

对于区域经理，我除了上述说的，另外要说的就是首先要了解自己本区域的市场情况，各电信行业的运转情况，客户群体的所在。以及各渠道，代理商的基本分配。充分的运用各渠道，代理商以及自己掌握的营销体系，发展公司的业务。提高公司在这一区域的知名度。

公司就是我强大的后盾，有了它，我就有了施展才能的空间！公司也是一个整体，一个团队。

作为这次竞聘上岗的积极参与者，我希望在竞争中获得成功。但是，我绝不会回避失败。不管最后结果如何，我都将“堂堂正正做人，兢兢业业做事。”

营销演讲题目篇二

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！我叫xxx，现担任企业策划部经理，我这次竞聘的职务是营销部经理。

来xxxxxx工作快一年了，今天能够站在这里竞聘自己乐于为之奉献全部精力和热情的职位，首先感谢xxxx为我提供了一个展示自我，完善自我的平台，感谢xxxx的领导对我的关心培养，感谢同志们对我的支持、帮助！一个人一点一滴的成长都有赖于一个良好的环境和向上的团队。这一点我将永远铭记。

我出生于70年代初，农村长大的经历给了我纯朴、诚实的品质，当兵的历程塑造了我坚韧、顽强的个性，十年的酒店工作使我善解人意、乐于沟通、勇于奉献。

在农村出生，在部队长大，在酒店成熟，我热爱酒店工作，它丰富了我的知识，提升了我的生活，体现了我的价值。

竞聘营销部经理，我认为我有以下优势：

第一：我自96年进入酒店行业，一直从事销售、策划、办公室等工作。对现代化酒店的运营有比较全面系统的认识，在营销工作的策划、组织、控制等方面积累了有益的经验。

第二：我非常乐于学习，喜欢创新，思想活跃，知识面比较宽。作为一个和同事、客人打交道最频繁的部门，要与形形色色的、不同阶层的人沟通、交流，这一点非常重要。

第三、我今年三十五岁，年富力强、头脑清醒、精力充沛。正是一个人干事业出成绩的最佳时期，所谓“十年磨一剑”，正是“扬眉剑出鞘”之时。

第四、我重感情、讲义气、为人诚恳、乐于助人，喜欢结交朋友。

第五、我尊重他人、理解他人、不强人所难。

第六、我反应比较机敏，能短时间内找到解决问题的办法，而且不畏惧压力和困难。

当然，我身上也存在着一些阻碍自己发展，可能影响工作的缺点。比如，有时比较懒散、不拘小节、不够勤奋、情绪不稳定，给人以不易接近的错觉。我将努力改变这一切。在完成工作，干事创业的过程中不断完善自我，也真诚希望领导、同事、朋友给予及时的批评指正。

营销演讲题目篇三

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！

营销演讲题目篇四

首先，做一个简单的自我介绍及在公司9年的工作回顾：

我今年六月满28岁，毕业于xx十四中，学财务专业，

98年元月进公司，99年10月以前和处长在仓库共事，做一名仓库管理员，99年11月经同事们的推荐提升为仓库主管，在职期间，加班加点及时快速的为各柜店补充货源，仓库帐务没有出过误差，组织仓库里同事参加公司各项活动，那年还评为了先进工作者。

以上是我简要的工作经历。

下面我谈一谈我参加计划跟单部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6点：入公司9年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计划跟单部的工作思路及策略：

思路：夯实部门基础建设，提升部门凝聚力，全力调控供、产、需均衡管理；

策略有6点

第1点、梳理流程，完善机制，编制组织架构，明确各岗位职责及提升计划；

第3点、建立科学的数据分析和生产排期的方法，满足营销系统的均衡需求；

第5点、学习现代化的仓库管理办法，完善原辅料仓的管理；

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。

最后我想说：多年来的共同工作，在座的领导和同事对我的为人和工作能力应该是很了解的，我的工作表现大家也是有目共睹的，在过去的九年里，在领导的关怀下，在同事们的支持和无私帮助下，我的工作取得了一定的成绩，经过多年工作实践的锻炼，我已经具备了担任计划跟单部经理或是副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沟通表达的技巧，但是在今后的工作中我一定会不断的学习，培养提升自己，加倍努力干好！

营销演讲题目篇五

尊敬的各位领导、评委：

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，在砺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。

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！

营销演讲题目篇六

尊敬的各位领导，各位评委，我亲爱的伙伴们：

大家上午好！（慢语速，重音）

很高兴和大家相聚在这里。首先让我们感谢公司给予我们这

个展示自我的机会，让我们把最热烈的掌声送给太平洋！（掌声）我是尹艳飞，来自区拓蓝海部，作为一名太保人我感到无比的骄傲和自豪！（手势、重音）

风风雨雨二十年，太平洋从一个洁如婴儿的新生者成长为今天整个中国保险行业的三大巨头之一！走过了无数个辉煌的历程，我们的太平洋之所以有如此大的变化，就是因为有无数前辈们前赴后继把自己辛勤的汗水都奉献给了太平洋！他们心中有一个共同的信念：太平洋的辉煌——我的责任！（手势、重音）

我很荣幸能选择这个行业，选择走进太平洋，但是惋惜的是这个选择迟到了七年，因为在我刚刚毕业走出校门的时候太平洋就是我的选择，但是因为家人和朋友的反对，我与太平洋擦肩而过了，站在这里也有很多感慨，我们很多人总是常常被别人的意见所影响，亲人的意见，朋友的意见，甚至是陌生人的意见问题是，你究竟是要过谁的一生？人的一生不是父母一生的续集，也不是儿女一生的前传，更不是朋友一生的外篇，（快语速、重音）。只有我们自己才能对自己的一生负责，别人无法也负不起这个责任。所以我一直有个梦想，我想穿越回到20xx年，但是现在人类的四维空间理论还没有成熟，这个梦想暂还实现不了。

走进太平洋之后，通过对保险及太平洋更深一步的了解，让我深深的体会到，太平洋就是值得我用一生为之奋斗的地方，为了自我价值的实现，为了区拓的腾飞，为了太平洋的再次辉煌，我会无怨无悔地付出我的所有。

聚沙成塔，汇集我们每个人的成功，就会带来太平洋又一次辉煌。

正所谓今日之责任不在于他人而全在于我，全在于我们每一位太保精英！（手势、重音、）

让我们给自己一个掌声，因为我们都将是擎起太平洋无限辉煌基石。（手势、重音、掌声）

那么我们就需要树立一个坚定的信念：那就是区拓的腾飞、太平洋的辉煌——我的责任。（重音，手势）

我们会为了这个信念不断前进，克服种种险阻，最后在太平洋的丰碑上刻下我们的名字。

但是这个过程会是艰难的，因为我们会遇到一生中最大的敌人，那就是我们自己，是我们自己的一种惰性的习惯，而我们是可以选择克服这种习惯的，举个例子：

我们每个人都有属于自己的生命曲线，这个曲线我认为应该像绩优股的k线一样，应该是曲折向上的，虽然有波折，偶尔会遇到低谷，但大的趋势总归是曲折向上的，而不是象脉冲波一样，给自己规定了上限和下限，你只是在保险销售这个区间里循环往复，每每的回到起点，同样的，每一条河流也都有自己不同的生命曲线，但是呢每一条河流都有着自己的梦想，那就是奔向大海，我们的生活有的时候会像泥沙，你可能慢慢的就会像泥沙一样沉淀下去了，一旦你沉淀下去了也许你不用再为了前进而努力了，但是呢你却永远见不到阳光了，所以我想我们都应该，有水的精神，像水一样不断的积累自己的力量，不断的冲破障碍，当你发现时机不到的时候，你可以把自己的厚度积累起来，当有一天时机来的时候你就能够打破层层壁垒，奔腾入海成就自己的生命。（手势）

而现在我们的机会来了！区拓好比一只航行在太平洋大海上的海船，而我们就是组成这艘船体的一个螺丝，一块木板，一艘船在要踏浪于海上，必须有一个耐得住风浪的船体，这就是需要我们每个区拓人手拉手紧紧的团聚在一起，让区拓这艘大船更坚固，无论多大的风浪，它始终都会乘风破浪，扬帆远航。

营销演讲题目篇七

尊敬的各位领导、各位来宾：

大家好！从事保险营销行业这么多年来，我渐渐明白，诚信是保险的灵魂，诚信营销、诚信服务也让我的事业变得精彩。

曾有一位客户主动提出要投保10万元保额的保险，20年缴费。但我了解到客户所在企业效益不好、又有孩子需要抚养，客户可能会面临较大的经济压力。我想，做保险不是收的保费越多越好，而要看客户真正需要什么。于是，我劝他选择了5万元保额的保险。

不久，这位客户下岗了，整天呆在家里打牌，原本和睦的家庭关系蒙上一层阴影。我看在眼里急在心里，积极帮这位客户想办法，一个星期后，我帮他在长宁区一个小区找了一份物业管理的工作，上下班都很方便，客户一家顿感惊喜和感动。

平时，我一直默默地尽我所能帮客户排忧解难，为他们客户孩子请家教、办转学，帮着他们介绍工作、甚至搬家。我渐渐成为客户心中值得信赖的朋友。

我觉得，保险服务不在一时，而在一世，只有客户满意，我的展业路才会越走越宽敞。

有位在部队医院工作的客户，手术后出院，因买过附加个人住院医疗综合保险索取理赔。因军人的特殊性，医院不予开具原始发票，而不能进入正常理赔程序。我反复和公司沟通，最终让客户拿到了保险金。客户深有感触地表示：“有你这么敬业的业务员，我深信保险公司做出的承诺一定会得到兑现。”

善待客户的真情深深打动了他们的心。这件事很快在部队医

院传开了，不少人专门找我来投保。

一位女客户不到半个月就将临产，她丈夫因工作关系出差。我很惦记着她，来到了她家。见到客户后，直觉告诉我，她应该马上进医院。我把她送到医院，医生诊断需立即生产。大约过了2个多小时，顺利产下一个女婴。

医生告诉我：“送得很及时，听产妇讲你是她的保险代理人，怎么会对她这么好，真是碰到好人了。”

事后，有人惊讶地问我，她在你这里买了多少保险？我平静地答道：“关键不在于她买了多少保险，而是她买了保险(虽然只有700多元)，我就要全心全意为她服务，我这样做很值得。”我自己多了一些不便，却换回了她们母女二人的平安，有什么不好呢？作为她们保险代理人，对客户不但需要诚心，更需要细心。

是客户真正造就了一个全新的我，是保险事业造就一个全新的我，是销售中的经历造就了一个今天的我。诚信，就像“钻石”一样，散发着永恒的光芒，一路伴随我开创更美好的人生！

营销演讲题目篇八

营销会议演讲稿

各位尊敬的领导、各位优秀的业务精英们大家下午好！金秋八月，丹桂飘香，江海大地，飓浪滔天，在7月19日至8月18日第一阶段的角逐中，通州儿女浴血奋战，战高温、斗酷暑，一举闯关成功。这是全体业务伙伴辛勤劳动的结果，这是全体业务伙伴团结奋战的结果，这是全体业务伙伴同舟共济，齐心协力，为公司而战，为荣誉而战的精神体现，现在我提议，把最最热烈的掌声送给辛勤劳动，努力拼搏的我们自己。

一、业绩分析 当我们全力以赴拓展组织的时候，颶浪行动犹如一道闪电，送来了暴风雨的气息，当滔天的颶浪，扑天盖地而来时，我们犹显措手不及，但是我们通过一阶段的闯关行动，我们用我们自己的行动彰显了通州儿女的铮铮铁骨，让全辖业务伙伴认识到通州公司的全体业务伙伴们是真正攻无不克、战无不胜的寿险精英；但是在一阶段的竞赛中我们也清醒地意识到山外青山楼外楼，俗话说知己知彼，百战百胜，今天当我们感知成绩的同时，我们更是清醒地看到了差距，我们将以为榜样，扬其长避其短，在以后的赛段中力拔头筹，首先有请个险部经理为我们作颶浪行动业绩分析。

二、二阶段企划案宣导 感谢为我们作了细致地分析，让我们在信心百倍乘风破浪的同时，指明了航向，更让我们在第二阶段的赛段当中，认清自我，离清差距。好风凭借力，送我上青云。今天，市分公司的领导在通州儿女乘风破浪的同时，更是为我们送来一股强风——二阶段的企划案，接下来有请为我们作企划案宣导。再次掌声感谢，我们坚信，借得这股东风，我们一定会扬帆远航，破浪飞腾！

三、介绍李江红 在二分阶段的企划案中，我们多次听到了这样一个名字：李江红，这是一个响彻大江南北的名字；这是一个让全国国寿精英如雷贯耳、充满景仰的名字；这更是一个在相约雁荡山的高峰会上，让数百国寿精英热血沸腾的名字；这更是一个(，请保留此标记。)连续三年蝉联全国团队保费第一名的领军人物的名字；让我们来看一看这是一个跨跃寿险事业的实质八年的普通女性背后的历程：当国寿营销的记者采访李江红的时候，问她何以会有今日的成功？李江红说，她的成功是因为她有一颗感恩的心：要学会感激，感激一切使你成长的人；感激伤害你的人，因为他磨练你的意志；感激绊倒你的人，因为他强化你的双腿；感激欺骗你的人，因为他增进了你的智慧；感激藐视你的人，因为他觉醒了你的自尊；感激遗弃你的人，因为他教会你该独立！成功的人之所以成功是因为其海纳百川的胸怀，因为凡事感激的人拥有的是积极的心态，而心态铸造命运，态度决定一切。只有不断的寻找机会、准备机会、创造机会的人才真正是强者，而一切

只看到昨天和今天的人，是没有未来的！李江红从一个普通的女性，跨跃寿险事业的实质八年后，在许多人的心目中，成为一个手持神灯、指引方向的女神。在我们在坐的每一位伙伴的心目中都有一个梦想，如何将梦想有朝一日也像李江红一样变成耀眼的事实？我相信在三季度末我们都将有机会一睹神者风范，一领全国第一的风采，当然也会让我们心中的种种疑惑与困惑迎刃而解！但是机遇总是留给那些已经准备好的人，那么接下来就让我们看一看究竟有哪些幸运儿，率先浮出水面，一揽与寿险女神会晤的先机？

四、互授锦旗：在一阶段的竞赛中，通州的七大区部更是千帆竞发，喜观百舸争流，波涛汹涌，难掩精英豪迈！今天，我们的七员骁将，更是率领各路精英会聚北山饭店，一展飒爽英姿！接下来有请各区部主任上台，互授锦旗！

五、区部主任发言：高经理的精彩发言无疑是给沸腾的通州精英添薪加油！再次掌声感谢高云飞经理。面对一阶段的小胜小负，相信七大区部主任的心中一定各有感悟，接下来有请各区部主任上台发言。

营销演讲题目篇九

尊敬的各位领导、同志们：

今天，市政府组织召开全市保险工作会议，夏耕市长发来贺信，中国保监会周延礼副主席专程参加我们的会议，市委、市人大、市政府、市政协的分管领导，各区、市分管金融保险工作的领导，市政府有关部门及中央、省驻青有关单位负责同志参加会议，这充分体现了保监会、市领导、政府部门对保险业改革发展的关心与支持，对保险业是极大的鼓舞。在此我代表青岛保险系统广大干部职工，向参会的各位领导和同志们表示热烈的欢迎和衷心的感谢！

这次会上周延礼副主席、张锐副市长还要作重要讲话，下面我首先代表青岛保监局就贯彻落实全国保险工作会议精神，总结去年的工作，分析当前的形势，做好今年工作，讲四点

意见。

一、全国保险工作会议主要精神

刚刚结束的全国保险工作会议全面总结了20xx年的保险工作，深刻分析了当前形势，明确了今年保险工作的任务。这次会议，对于深入贯彻全国金融工作会议和国务院《若干意见》精神，在新形势下做好保险工作，充分发挥保险在经济社会发展中的重要作用，顺利推进保险业改革发展，具有十分重要的意义。

(一)关于20xx年保险工作

吴定富主席在讲话中指出□20xx年是我国保险业发展进程中具有重要意义的一年，保险业服务经济社会的能力不断提高，国际影响不断扩大，发展环境日益优化，政府、行业、社会共谋保险业发展的良好局面逐步形成。一是保险业发展进入新的历史时期。“三个一工程”工作顺利完成和国际保险监督官协会第13届年会成功召开，对保险业改革发展产生了重大而深远的影响。特别是国务院《若干意见》的发布，是党中央、国务院站在构建社会主义和谐社会全局的高度，谋划保险业发展的重要举措，是中国特色保险业理论和实践取得的重要进展，对保险业改革发展具有里程碑的意义。二是保险业呈现出良好发展势头。保险业整体实力进一步提高，结构调整取得明显成效，经营效益稳步提升，改革开放向纵深推进。三是服务和谐社会领域不断拓宽。保险业在服务“三农”，促进社会主义新农村建设；在完善社会保障，促进社会和谐；在参与社会管理，促进公共服务创新；在支持金融改革，促进经济发展等方面发挥了重要作用。四是保险业防范风险能力不断提高。保险监管工作坚持“两手抓”的思路，在加快发展的同时防范风险不放松，市场行为监管、偿付能力监管、公司治理结构监管的力度不断加大。五是行业可持续发展能力进一步提高。行业法制建设、产品建设、统计和信息化建设得到加强，保险业发展环境不断优化。

会议提出，对具有中国特色的保险业发展道路的认识，应当坚持“六个必须”，即：必须始终坚持以科学发展观统领保险业发展全局；必须始终坚持把服务最广大人民群众作为保险业发展的根本目的；必须始终坚持用发展的办法解决保险业前进中的问题；必须把加强改善监管，防范化解风险作为保险业健康发展的根本保证；必须始终坚持把建设创新型行业作为保险业发展的必由之路；必须始终坚持把政府推动和政策支持作为保险业发展的重要动力。

(二)关于当前保险业的形势和20xx年的工作

吴定富主席指出，当前我国保险发展的总体形势很好，机遇与挑战并存。一方面，从宏观形势、行业自身和政策环境看，保险业面临着难得的历史发展机遇。另一方面，我国保险业发展与国际保险业相比、保险公司的竞争能力与国外先进保险企业相比、保险业发展与经济社会发展的要求相比还有较大差距。会议深入分析了保险业在风险防范、增长方式、创新能力、诚信经营等方面存在的问题，指出我国保险业仍然处在发展的初级阶段，保险市场、保险经营者、保险监管机构和保险消费者都还不成熟，对快速发展过程中存在的问题要认真分析其本质和成因，并在保险业发展实践中切实加以解决。

吴定富主席在会议讲话中指出，今年是贯彻落实全国金融工作会议和国务院23号文件精神至关重要的一年[]20xx年保险工作的指导思想是：以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导，以科学发展观为统领，全面贯彻落实xx届六中全会、中央经济工作会议、全国金融工作会议和国务院23号文件精神，按照“速度、效益、诚信、规范”的要求，着力拓宽服务领域、扩大保险覆盖面，着力深化保险改革、完善体制机制，着力转变增长方式、调整优化结构，着力加强改善监管、防范化解风险，着力加强行业自身建设和作风建设、夯实发展基础，进一步开创保险工作新局面。

20xx年保险工作的总体要求是：强化责任，重在落实；居安思危，防范风险；着眼长远，夯实基础；凝聚力量，营造环境。重点抓好六个方面。一是要拓宽服务领域，扩大保险覆盖面，提高服务和谐社会能力。要重点发展“三农”保险，大力发展责任保险，统筹发展城乡商业养老保险，推动健康保险发展。二是深化改革，扩大开放，加大创新力度，增强发展活力。要进一步完善保险市场体系，深化保险公司改革，大力推进保险创新，稳步推进综合经营试点，继续扩大对外开放。三是转变增长方式，调整优化结构，推进保险产品大众化，提高可持续发展能力。要动态调整产品结构，扶持中小保险公司发展，规范发展中介市场，要调整优化区域结构，进一步解决保险大众化问题。四是加强改善监管，防范化解风险，切实保护广大被保险人利益。20xx年的监管工作，要以“四化”建设为目标，即监管的标准化、规范化、法制化、制度化建设；以“五管”为重点，即加强高管人员管理、加强保险资金运用监管、加强公司治理结构监管、加强偿付能力监管、加强市场行为监管。五是加强行业自身建设，塑造行业诚信形象，夯实行业发展基础。要加强诚信建设，人才队伍建设和保险法制建设，推动统计和信息化建设，营造保险业发展的良好环境。六是加强行业作风建设，树立良好的行业精神风貌。要大兴学习之风，建设学习型行业，按照“求真务实、严格管理、艰苦奋斗、团结奉献”的十六字方针，扎扎实实抓好行业作风建设。要切实加强党风廉政建设，深入推进治理商业贿赂工作。

全保会对保险业的改革、发展、监管和防范风险提出了新的更高的要求。全市保险业必须将思想统一到会议精神上来，结合实际，抓紧抓好会议精神的贯彻落实。也希望各级领导和政府部门通过了解会议精神，进一步加深对保险业改革发展方向的认识，给予保险工作更多的理解和支持。

二、青岛保险业20xx年工作情况

20xx年是我市保险业发展进程中具有重要意义的一年，行业

发展呈现出良好的势头，主要表现在四个方面：

(一)贯彻落实《若干意见》不断深入，保险业改革发展环境日益优化

主要领导重视程度越来越高。去年市主要领导先后7次就保险工作做出重要批示，十余次在不同场合对保险工作提出要求，4次参加保险业重要会议。市分管领导通过组织专题会议、召开相关部门联席会等方式，研究贯彻落实《若干意见》和推动企业年金、责任保险工作。12月12日，市长办公会听取了保监局贯彻落实《若干意见》情况的工作汇报。12月13日，市人大、市政府分管领导及相关部门的同志组成调研组赴保险公司视察，听取汇报，指导工作。12月31日，市委、市政府主要领导接见了保监局负责同志和保险公司代表，肯定了保险业取得的成绩，提出了工作要求。

政府支持和政策推动力度越来越大□20xx年青岛市首次以政府名义召开了全市保险工作会议。7月20日市政府召开专门会议学习贯彻《若干意见》。12月25日市政府下发了《青岛市人民政府关于贯彻国发[20xx]23号文件精神 促进保险业改革发展的意见》。市委宣传部与我局联合召开了保险宣传工作会议。市政法委召开了保险业平安建设工作会议。市经贸委出台了《关于进一步加快青岛市金融业发展的意见》。市建委、公安局、工商局、旅游局、综治办、银监局、安监局等部门分别与我局联合下发了相关文件，促进《若干意见》的贯彻落实。

(二)落实科学发展观思想更加统一，保险业进入历史最好发展时期

20xx年全市保险行业通过学习贯彻《若干意见》和xx届六中全会精神，牢固树立科学发展观，深刻认识到必须把保险业发展纳入我市经济社会发展的大局，树立想全局、干本行，干好本行、服务全局的指导思想，逐步理顺了保险业加强监

管和促进发展的关系，发展速度与质量、结构、效益的关系，保险业与地方经济社会发展同步的关系，青岛保险业进入历史最好发展时期。

保费规模增长迅速□20xx年青岛保险市场累计实现保费收入60.51亿元，同比增长22.08%。增幅排名在全国36个省(自治区)、直辖市和计划单列市中位居第7位。实现了年初工作会议提出的保费增长速度不低于全国平均水平和我市gdp增长速度的目标，业务发展彻底扭转了长期以来的被动局面。

经济补偿能力不断增强□20xx年青岛保险业为全市经济社会发展提供了近11939.69亿元的风险保障，同比增长30.22%。累计赔款与给付19.38亿元，同比增长34.45%。出口信用保险公司努力发挥促进对外贸易和境外投资作用□20xx年累计承保金额20.93亿美元，同比增长了43.73%，支持了海尔、海信等200多家企业的出口业务，增强了出口企业的国际竞争力。

市场体系进一步完善。截止去年年底，我市共有保险分公司26家(批准筹建2家)，其中外资公司2家，各类保险中介法人机构71家，保险从业人员近两万人，约占全市金融行业从业人员总数的40%。去年新增保险分公司6家，保险专业中介机构11家。随着市场主体的逐步增加，市场活力得到增强。

(三) 不断拓宽服务领域，保险业功能作用进一步发挥

在服务新农村建设方面。开展了保险业服务“三农”问卷调查和理论研讨。太平洋产、寿险“保险村镇”创建工作初见成效。永安公司农机保险承保金额达到4.52亿元，赔付44.62万元。人保健康险公司开办了农民工大额医疗保险，承保人员达到12万人。人保产险开展了小麦火灾保险，承保面积达到54612亩；中国人寿在城阳区和开发区参与了新型农村合作医疗试点，截至去年年底，参保农民43万人，已经累计为23054人次提供了医疗补偿服务，赔付金额4295万元。

在完善社会保障方面。平安人寿、太平人寿企业年金业务市场拓展取得了初步成果,已有10家企业,2.3万人参加了企业年金保险,实现保费收入近1.1亿元。人保健康险公司承保了130多万城镇职工大额医疗保险。

在参与社会管理方面。与市建委、旅游局、公安局等部门联合发文,推进责任保险发展。与公安局加强配合,确保“交强险”制度的稳步实施。人保产险推行医疗责任保险,参保医疗机构达到166家,累计责任限额1.48亿元。积极参与平安青岛建设,与综治办联合下发了《关于开展社区联保限额保险的实施意见》,不断扩大试点范围,成功经验得到了中央综治办和保监会的高度肯定。青岛保监局被市综治委评为“平安青岛建设积极贡献单位”。

(四)加大保险市场规范力度,防范风险能力不断提高

坚持“两手抓”的工作思路,在促进保险业快速发展的同时,不断创新监管方式,加强市场监管和行业自律,保险市场秩序持续好转,防范风险能力不断提高。

在市场监管方面。积极推进保险公司分类监管,初步建立保险公司非现场监管风险监测体系,实行了保监局与保险总公司沟通督导机制。加强了重点险种监管,规范了政府车险招标行为,市财政局已将保险监管部门合规性审查纳入了政府车辆保险招标工作环节,制止了恶性价格竞争。与银监局联合召开会议并下发文件规范发展银行代理业务。进一步规范了中介机构设立审核,中介市场发展质量有所提高。去年,共对10家保险机构进行了行政处罚,累计罚款62万元,对12家保险机构下达了监管意见书,对2人进行了警告,对14人次进行了监管谈话。保监局和行业协会认真妥善处理各类信访投诉596件,维护了被保险人利益。全市保险市场秩序明显好转,有效防范了系统风险。

在行业自律方面。先后制定了车险和非车险业务自律公约,

规定车险业务从20xx年3月15日后全部停止违规批单退费，全年单车保费明显提高，车险保费同比增长37.6%以上。12月份进一步规范了非车险市场，规定了手续费上限，严令禁止了批单退费。行业协会在五个县市成立了产、寿险自律协调工作委员会，加强了县区市场自律规范，促进了保险业与当地政府的沟通。根据保监局统一部署，各公司加强了保险诚信建设，保险学会开办了保险诚信培训班，行业诚信建设得到加强。

在取得以上成绩的同时，保险业在干部队伍建设、党风廉政建设和反商业贿赂等方面的工作也迈上了新的台阶。回首20xx年，保险工作取得了可喜的成绩。这些成绩来之不易，得益于中国保监会的正确领导，得益于市委、市人大、市政府、市政协领导和各部门的重视和支持，也是保险业全体干部职工拼搏奉献的结果。在此，我代表青岛保监局向全市保险系统干部职工和长期关心和支持保险业发展的领导和同志们表示衷心的感谢！

三、我市保险业面临的形势

当前我市保险业发展的总体形势很好，主要体现在以下三个方面：

第一，经济社会的快速发展为保险业发展创造了有利条件。20xx年我市积极推进经济、政治、文化和社会建设，构建和谐社会，建设平安青岛不断深入，实现了“”的良好开局。初步预计，全市生产总值达到3200亿元左右，增长15%以上；地方财政一般预算收入225.8亿元，增长28%；城市居民人均可支配收入15000元，农民人均纯收入6500元，分别增长17%、12%。20xx年全市经济社会发展将继续保持较高的增长速度，全市生产总值增长13%以上。政府将着力促进社会发展和解决民生问题，人民生活将不断改善。经济与社会发展协调性增强，人民群众对保险的需求越来越大。保险业在经济社会发展中的地位和作用也日益重要。

第二，自身建设的不断加强为保险业发展打下了坚实基础。近几年来，我市保险业发展实力明显增强□20xx年保险业总资产达到156.69亿元，较20xx年末增长13.7%，保费收入突破了60亿元。保险市场体系逐步完善，发展活力不断显现。保险公司内部管理进一步加强，防范风险的意识逐步提高，加快发展的能力不断增强。特别是全行业干事创业的积极性很高，行业凝聚力不断提升，贯彻科学发展观，促进保险业又好又快发展逐步成为全行业的自觉行动。

第三，政策支持力度的不断加大为保险业发展营造了良好环境。市领导十分重视和关心保险业发展，多次做出重要指示。市政府下发了《青岛市人民政府关于贯彻国发□20xx□23号文件精神 促进保险业改革发展的意见》，保险业在全市经济社会整体布局中的定位更加清晰，政府推动和政策支持保险业发展的力度不断加大。青岛市国民经济“”发展规划和金融业“”发展规划均对保险业的发展提出了明确目标。“为全市中小学生投保校方责任险”被列入了20xx年市政府要做的十件实事，市农委、财政局正在研究制定“三农”保险资金补贴方案。由此可见，各级政府和政府部门已经逐步把保险业纳入自身的发展规划统筹考虑，社会各界也更加清楚地认识到保险在现代经济社会中的重要作用，保险业发展的社会环境不断完善。

我市保险业在面临难得发展机遇的同时，也必须清醒地看到当前发展中存在的主要问题。一是虽然保险业发展速度明显加快，但总体上看发展粗放和结构不合理的问题还没有得到根本解决，发展的后劲还不足。二是尽管随着保险市场规范力度的不断加大，市场秩序持续好转，但理赔难、销售误导、弄虚作假等各种违法违规行为还不同程度地存在，保险业诚信建设和服务水平有待加强和提高。三是在保险业改革发展环境完善的同时，一些支持政策还没有落到实处，保险宣传亟待加强，保险行业形象需进一步树立。四是随着我市保险业的快速发展和保险机构的不断增加，对保险专业人才的需

求越来越大，人才匮乏的矛盾较为突出，队伍整体素质有待提高。

四、关于20xx年的工作

20xx年是青岛保险业贯彻落实国务院《若干意见》，实现又好又快发展的关键之年。今年我市保险工作的指导思想是：以科学发展观为统领，全面贯彻落实国务院23号文件和全国保险工作会议精神，按照“速度、效益、诚信、规范”的要求，继续保持业务快速健康发展势头，不断扩大服务领域；继续加大监管力度创新监管方式，不断提高防范风险能力；继续争取政府支持政策推动，不断完善改革发展环境；继续加强行业自身建设和作风建设，不断夯实行业发展基础，努力促进我市保险业又好又快发展，为构建社会主义和谐社会服务。

20xx年工作的总体要求是：

——围绕一个核心。紧紧围绕贯彻落实国务院23号文件这一核心，根据《青岛市人民政府关于贯彻国发[20xx]23号文件精神 促进保险业改革发展的意见》要求，加强与政府及社会各界的交流与协作，抓好各项落实工作。

——坚持两手抓。一手抓加快发展不动摇，一手抓防范风险不放松，在保持保险业快速发展势头的时候，确保不出现大起大落。

——突出三个重点。在加强监管和促进发展上突出重点公司、重点领域、重点业务，不断提高监管部门防范风险和引领发展能力。

——实现四项作为。作为保险公司，在青岛应该有所作为，应充分发挥保险业功能作用，争取在四个方面有所作为：一是在支持“三农”，服务新农村建设方面有所作为。二是在完善社会保障体系方面有所作为。三是在支持平安青岛建设

方面有所作为。四是在支持地方经济建设方面有所作为。这也是我们所说的四个突破□20xx年我们应围绕这四个方面开展工作。

发展目标是：

20xx年全市保费收入确保72亿元，力争75亿元；青岛市人均保费达到1000元；从20xx年起近三年内年均保费增长幅度达到20%以上，增长速度高于我市gdp增长和全国保险业平均增长水平；20xx年保费收入过百亿，用四年的时间实现保费收入翻一番。

20xx年的工作，重点抓好以下五个方面：

保险业要充分发挥服务和谐社会建设的功能和作用，不断扩大覆盖面，力争在重点领域实现突破。

以发展“三农”保险为重点，切实为社会主义新农村建设服务。今年的“三农”保险工作，要力争破题，见到实效，创出经验。一是要抓住市政府确定进行农业保险试点的契机，保监局、保险公司积极主动地加强与农委、财政局等部门的沟通配合，推进小麦种植、蔬菜大棚养殖、奶牛养殖保险的试点。二是要总结经验，积极推动“保险示范村镇”创建，确定标准，试点推广。三是根据市政府《关于完善新型农村合作医疗制度的意见》要求，努力推行“政府监管，市场运作”的新农合模式，不断扩大保险公司参与新农合的覆盖面。四是在商业保险参与解决外来务工人员意外、医疗、养老保障和失地农民商业养老、医疗保险等方面进行积极探索和有效结合。五是加强保险业服务“三农”的理论研究与创新。

以发展责任保险为重点，健全安全生产保障机制，促进平安建设。一是将已经与有关部门联合发文推动的旅游责任险、火灾公众责任险、安全生产责任险、医疗责任险、建筑工程质量责任险等领域作为重点，推动保险公司有针对性地开展

试点，争取在部分领域实现强制责任保险制度。二是继续加大“交强险”制度的落实，加强与交警部门的配合，建立完善车险信息平台，加大投保检查力度，扩大投保面。三是以市政府将“为全市中小学学生投保校园方责任险”列入今年十件实事为契机，协助政府将好事办好，并借此巩固推进学生平安保险的开展。四是根据综治委《20xx年社会治安综合治理暨平安青岛建设工作要点》的要求，不断完善社区联保限额保险制度的运作机制，拓宽利用保险手段参与平安建设途径。

以企业年金和健康保险为重点，促进商业保险参与完善多层次的社会保障体系。一是紧跟市政府企业年金试点工作步伐，大力推进保险公司承保企业年金的范围，重点突破大企业。二是进一步完善保险公司承办城镇职工大额医疗保险和农民工大额医疗保险制度，提高服务水平和风险管控能力。三是大力发展商业补充医疗保险，创造条件推进保险公司参与政府、企事业单位的医疗保险业务，提高我市居民健康保障水平。

全国金融工作会议特别强调了防范化解金融风险、维护国家金融安全的问题。全国保险工作会议提出必须把防范化解风险作为保险工作的重中之重加以研究部署。20xx年的保险监管工作要根据会议要求，结合我市实际，进一步提高引领发展和防范风险两个能力，防止保险业务快速发展过程中出现大起大落。

加强高管人员管理。严格对分公司高管人员任职资格的审查，加强对支公司高管人员的备案管理，确保各级高管人员具有良好的政治业务素质。继续执行和完善保监局对保险总分公司沟通督导机制，加强对高管人员的考评，提高守法合规经营意识。

加强市场行为监管。严肃查处批单退费，虚报数据，虚列费用支付高额手续费等违法违规行为，重点解决销售误导、理赔难等突出问题。加强银保市场监管力度，做好分红保险满

期给付工作。严格中介机构设立审批，完善中介市场退出机制，严厉打击非法中介和中介公司经营中的违法违规行为。强化保险公司对中介机构和营销员的管理，保险公司对中介机构的违规行为负有责任的，要依法予以处罚。对一些影响比较恶劣，对行业形象破坏较大和市场违规比较集中的公司，除依法严肃处理外、还要在媒体上予以披露。

加强行业发展引领。执行和完善保监局抓监管促发展联席会议制度，对保险公司坚持“抓大促小带中间”，根据其业务特点、风险状况、经营情况，完善分类监管体系。加强对保险公司内控制度的执行检查力度，强化风险预警机制。加强对市场的分析调研和对公司经营状况的监控，引导保险公司和中介机构正确处理速度、规模与效益的关系。

加强行业自律规范。行业协会要充分发挥在自律、维权、协调、宣传、交流等方面的作用，抓好“两个服务承诺”的落实，进一步完善车险、非车险等自律公约，提高自律检查的约束力和执行力。发挥好五县市自律协调工作委员会的作用，促进与各区市政府的沟通，加强县域市场的自律规范。

市政府已经下发文件就贯彻落实国务院《若干意见》提出了要求，保险业必须积极主动、扎扎实实地做好各项工作。

加强沟通合作争取政府支持。保监局、各保险公司要经常性地向市委、市人大、市政府、市政协汇报工作，继续加强与相关部门的沟通、协调与合作，反映保险发展情况，争取更多的关心、理解和支持。根据市政府文件要求，争取出台贯彻落实《若干意见》的工作要点，分解目标，明确部门，明确责任。尽快研究出台推进“三农”保险、责任保险等重点领域发展的配套政策，对已经出台的政策措施要抓紧落实，早见成效。

强化保险宣传树立行业形象。抓好与市委组织部共同开展的在全市党政机关干部中普及保险知识的相关工作。争取尽早

与市委宣传部联合召开全市宣传工作座谈会。各保险公司要高度重视宣传公关工作，要确定部门和人员专门负责，进一步加强与新闻媒体的沟通。行业协会要整合全行业力量，通过宣传先进人物和典型事例，发挥新闻媒体的正面宣传和引导作用，共同营造有利保险业发展的舆论环境。

今天许多新闻单位也来参会，从青岛来看，我们媒体的宣传工作，尤其是正面的宣传工作不够，反面宣传影响比较大，各保险公司应加强与新闻媒体的沟通、联系，向新闻媒体说明情况。保险是金融业的组成部分，也面临着风险，防范金融风险也是维护金融安全的问题，是一项政治任务。

(四)着力转变经营理念，改变增长方式，调整优化结构，提高可持续发展能力

保险业要坚持科学合理地开发保险资源，加大创新力度，提高核心竞争力，要在保持较高发展速度的同时，进一步提高发展质量，增强发展后劲。

转变经营理念提高发展质量。根据“速度、效益、诚信、规范”的要求，正确处理好四个关系：一是处理好业务发展与诚信经营的关系，把诚信经营与公司的长远发展战略紧密联系在一起。二是处理好速度规模与经营效益的关系，从以规模扩张为主转向又好又快发展，更加注重业务质量和经营效益。三是处理好夯实管理基础和立足长远发展的关系，从粗放经营转向集约化经营，合理配置和有效使用公司人、财、物资源，提高投入产出效率和公司内在价值。四是处理好销售与服务的关系，从以销售为中心转向以客户服务为中心，树立公司的社会信誉和服务形象。

调整优化结构完善销售方式。一是统筹城乡保险市场发展。在巩固发展城市保险市场的同时，加大农村保险公司分支机构和保险中介机构网点建设，促进保险服务进农村。二是对产品结构进行动态调整。支持有效益、有市场、群众急需的

保险业务发展，鼓励发展保障型产品，稳步发展投资型产品，规范发展银行代理业务，大力推进车险、企财险、货运险、意外险、家财险等传统业务上规模出效益。三是调整销售方式。充分发挥专业中介机构在保险产品销售中的作用，加强对中介销售渠道的管理，不断探索电话销售、网络销售等新的销售方式，规范传统的销售渠道，降低销售成本，让消费者得到实惠。

(五)着力加强行业自身建设，树立诚信形象，提高队伍素质，打牢行业发展基础

保险业正处在发展的初级阶段，加强行业自身建设，夯实基础，对全行业又好又快发展至关重要。

加强诚信建设完善保险服务。一是加强教育培训，将诚信作为主导价值观予以大力宣传，引导保险从业人员从事业发展和个人利益结合上认识信用缺失的严重性，提高诚实守信的自觉性，努力营造诚实守信的企业文化氛围。二是强化失信惩戒机制，建立和完善保险营销员和中介从业人员的诚信档案，规范保险从业人员的展业行为，坚决打击欺诈、误导等破坏市场信心的违法违规行。三是提高服务水平。建立完善行业服务标准，重点解决人民群众关注的理赔难、理赔慢问题，完善保险信访投诉处理机制，维护被保险人利益。

加强领导班子和队伍建设。一是加强领导班子建设。保监局要加强对公司高管人员的培训，不断提高各级高管人员对市场的分析把握能力，对政策的执行能力，对公司的掌控能力。二是加强干部队伍建设。树立大教育、大培训观念，大规模培训干部，大幅度提高干部素质，同时要深化人事制度改革，做到育好人、用好人、留住人。切实解决行业队伍整体素质较低，人员流动太快，人才储备不足的问题。

加强行业作风和党风廉政建设。各级领导干部要率先垂范，大兴学习之风，加强政治理论和业务学习，努力建设学习型

行业。要按照全保会提出的“求真务实、严格管理、艰苦奋斗、团结奉献”的十六字方针，振奋精神，形成良好的行业作风。要建立健全教育、制度、监督并重的惩防体系，切实加强党风廉政建设。保监局将进一步加大对重要信访举报案件的核查督办力度，加大对领导班子和领导干部的监督力度。要根据保监会统一部署，加强与相关部门的配合，深入推进治理商业贿赂工作，建立防治长效机制。

各位领导，同志们，保险业已经进入发展新时期，面对新形势新任务，希望各级领导和部门给予保险业发展更多的关心和支持。保险系统全体干部职工要共同努力，开拓创新，奋发有为，扎实工作，在20xx年当中要起好步，开好局，努力推进我市保险业又好又快发展，为构建社会主义和谐社会做出新的更大的贡献。

新春佳节将至，借此机会祝各位领导和同志们新春快乐，工作顺利，身体健康，万事如意！

谢谢大家！

营销演讲题目篇十

今年以来，在省分公司的正确领导下，普洱分公司新班子带领全市系统以重要思想为指导，牢固树立和实践科学发展观，认真贯彻落实全省系统工作会议精神和省分公司的各项工作部署，积极应对激烈的市场竞争的挑战，围绕“开门红”、“6.30”任务目标，努力克服内部和外部的各种困难，艰苦奋斗，以崭新的精神风貌和工作姿态大力推动业务发展，取得了积极成效。

一、主要经营指标执行情况

(一)在困境中求发展，业务规模保持行业首位。目前普洱市场寿险主体6家(人保寿险已批设筹建)。截止6月30日，全市

寿险行业的营销人力约1600人，较年初下降11%。

泰康人寿：人力约470人，保费收入2991.98万元(主要收入来自万能险和投联险)同比负增长3.6%市场份额19%。

太平洋人寿：人力约250人保费收入1901.57万元(主要收入来自投联险和传统寿险、意外险)同比负增长23.03%市场份额12%。

新华人寿：人力约150人保费收入1141.16万元(主要收入来自传统寿险和银保业务)同比增长347.13%市场份额7.3%。

中国人寿全市系统：人力734人，较年初增长5%，总保费规模8679.12万元，同比负增长12.05%，占市场份额的55%，业务规模居行业首位。

(二)调整结构，规模效益齐头并进。截止6月30日，全市系统实现首年保费规模3698.56万元，同比负增长37.61%占总保费的比重为42.61%与去年同期的比较占比降低了17.46%。实现首年期交保费902.72万元(其中银保渠道168.60万元)，同比下降48.00%占总保费的比重为10.40%与去年同期相比下降了7.08个百分点。实现5~9年期个险首年期交保费和十年期及以上期交保费的规模608.12万元，同比下降45.19%。实现续期保费4262.15万元续收率57.65%同比增长43.82%占比49.11%与去年同期相比提高了19.08个百分点。

(三)半年目标完成情况。截止6月30日个险渠道实现734.12万元，完成率58.50%。其中3~9年期186.09万元完成率43.28%;xx年期及以上548.03万元完成率66.43%;实现短险保费443.56万元，完成率68.24%;银保渠道实现保费2957.40万元完成率70.58%其中趸交2788.80万元完成率69.72%期交168.60万元完成率38.32%。一季度保险先进村入围17个，完成率40.5%。

(四)人力稳步增长，队伍规模居行业首位。截止6月30日，全市寿险行业的营销人力约1600人，较年初下降11%。

件均保费为2447元。我公司银保签约网点数96个，出单率36%，拥有客户经理21人，人均网点数为4.6个，在当地行业中处于领先地位。

(五)赔付率大幅度下降。截止6月30日，我公司的赔付支出为376.46万元，赔付率为84.87%同比减少247.12万元同比下降65.64%。赔付率较高的主要是健康险。

(六)费用结余，效益增强。截止6月30日，公司可提费用为690.28万元，可用费用为491.56万元费用支出为486.54万元，结余5万元。可提佣金为476.33万元，可用佣金为476.33万元佣金支出为393.76万元，结余80万元。

二、 主要工作措施

(一)统一思想，紧跟落实

及时贯彻省分公司会议精神统一思想、统一步调。为进一步落实xx年度省分公司开门红启动工作，总结分析普洱分公司开门红起步阶段排名全省落后的原因，采取切实可行的解决措施，我们于元月8日召开全市系统“开门红”启动工作落实情况汇报视频会，对开门红工作措施进行督促落实。分公司新班子调整后，2月8~9日，分公司召开了为期一天半的全市系统xx年工作会议，进一步统一思想，坚定发展的信心。5月12日省分公司视频会议召开后，我们高度重视，狠抓落实，及时贯彻会议精神，采取多项措施，把省分公司视频会议精神和当前我市系统的业务推动工作结合起来，用会议精神指导和推动各项工作。为贯彻落实全省系统重点单位业务发展会议精神，安排布置当前和下一步业务发展的工作措施，确保“6.30”任务目标达成，分公司于5月25日召开了全市系统业务发展工作会议，进一步强调了强化执行力，紧跟上级，把执行力变成行动。在省分公司每一次召开会议后，我们都把及时贯彻会议精神，作为是否与省分公司保持一致、政令是否畅通、是否“听话照做”的具体行动。

(二)突出重点，拓展期交

加大个险期交拓展力度，确保经营成果实现。今年以来，我们在抓中介业务上规模、抓团险抢阵地占领市场的同时，突出重点打好个险渠道的“城市保卫战和农村圈地战”，着力推动个险期交业务，最大限度缩短我市系统个险期交业务与发展进度快的州市分公司的差距。

一是细化省分公司各阶段期交业务发展企划。为深入贯彻落实省分公司个险期交业务企划，我们结合普洱实际，出台了“普洱论剑”系列业务推动活动，大力推动个险期交业务发展。特别是4月2日，我们在普洱市委党校隆重召开有普洱市杨副市长参加的高规格的xx年一季度精英表彰暨“普洱论剑”高峰会，为公司的发展产生积极的、重要的影响。

三是强化措施，重点突击。首先是加强组织领导。业务企划下发后，分公司总经理室以下发《督导令》及时跟进，强化执行力。同时，总经理还通过内网平台，向各县(区)支公司经理、班子成员先后发出了《致各位经理的一封信》、《5.20备忘录》、《6.30动员令》等，不断表明党委、总经理室对完成任务的决心和信心，并对具体工作措施进行指导。与此同时，我们对六大公司适时或派出督导组、或由分管个险的班子成员蹲点督导，加大分公司的督导力度。同时，动态重点突击。为充分利用省分公司3年期业务财务预算政策调整的机会，我们下发了《紧急通知》，要求城乡统筹兼顾，齐头并进。城区团队严格按“一周工作模式”进行运作，城区全员主打“金彩明天、美满一生”的3~5年期业务；农村团队全员以创建保险先进村为发展平台，主打“两康+顺兴卡”。六大公司成立“金彩35”和“美满35”突击队，四小公司可根据公司业务员的意愿来确定成立相应的“突击队员”，要求专人负责，确保实效，达成任务目标。为支持配合基层公司期交业务的冲刺，充分发挥机关的表率作用和生力军作用，确保全市系统半年期交目标的达成，分公司机关成立了金彩明天突击队，全力冲刺3年期交业务，全力支援一线公司。鉴

于现有人力有限，达成现在的任务目标非常困难的情况，我们采取内勤人员做大、中单进行突击。同时，盘活无绩效人力和低绩效人力，推动中绩效人力向高绩效人力发展，并规定中绩效人力迅速行动在5月20日前破零；低绩效人力在5月25日前破零；无绩效人力在5月30日前破零。达到全员行动，全员举绩，全员破零，全员奋起突击期交任务。

四是全力推动银邮渠道期交业务的发展。首先，下发了《“跨越顶峰”银邮期交推动方案》，在银邮渠道主推“安享一生”期交业务。加强网点的维护和开拓，在网点以“安享一生”期交为主要推动产品，加快业务转型，全面推动费用率高的产品，创造渠道价值。同时，加大与邮政合作力度，组织召开“邮政相伴、安享一生”高端客户答谢会。在6月13日上午澜沧县邮政局成功召开“牵手邮政、安享一生”客户答谢会的基础上，通过积极准备，分公司与普洱市邮政局定于6月19日举办了高规格的“邮政相伴、安享一生”高端客户答谢会，预约保费118万元。另外，加强自营业务发展，做好美满人生的再包装与炒作，主推鸿富期交和美满人生这样容易上量的险种，强势启动自营期交的发展。

(三) 打开缺口，夺回阵地

今年以来，我们从解决自身生存问题出发，向意外险阵地特别是痛失的“口子”业务，展开强势的公共攻势。在今年的团险渠道，我们不仅提出“不丢老客户，抢抓新客户”的目标，同时也把目标瞄准曾经失去的“口子”业务作为新的业务增长点。我们在个险和县域渠道大力推行卡折式业务、积极拓展法人团体客户业务的同时，把工作的突破点放在交通运输集团上。经过我们多次沟通协调，联络感情，于3月7日与普洱市交通运输集团公司签署了乘意险业务合作协议，在全市全面准入乘意险市场，并在乡镇以下线路作为主体公司进入，夺回了失去多年的乘意险阵地。截止6月30日，全市系统乘意险保费收入42万元。

通过积极的公关协调，与思茅民航站增进了友谊，密切了关系，巩固并占据了航意险市场的主导地位。

积极做好学平险的前期准备工作，与各级政府分管领导及教育局主要领导沟通协调，争取到市场份额的支持。

着力加大与银邮代理单位的合作力度，融洽感情，改善和加深了合作关系，在巩固原有的代理网点的基础上，新的渠道网点不断增加。

(四) 借势推动，抢占两乡

积极争取政府发文，市县乡村四级联动，大力开展中国人寿“保险先进村”建设活动，打好农村“圈地战”。在分公司取得普洱市政府发文支持开展“保险先进村”的文件后，九县一区支公司也先后争取当地政府发文，支持中国人寿在当地开展“保险先进村”建设，有效地抢占了农村保险市场，取得了可喜成绩。今年以来，我们以普洱市政府表彰15个首批达标的中国人寿“保险先进村”为契机，加大创建工作力度，把创建目标落实到村社。在各级地方党委、政府的大力支持下，我市“保险先进村”建设得到了全面推进。截止6月30日共创建达成17个，达成率为41%，为达成全年创建目标打下了坚实的基础。

(五) 强化培训，增强素质

鉴于普洱分公司队伍基础建设薄弱，整体素质不高，今年以来，我们加大了队伍的培训力度。分公司先后进行了会议培训2次，新人培训班2次，班子和组训培训班1次，周工作模式培训班1次，银保培训班1次，主管培训班1次，参训人数440余人次，队伍整体的素质的得到了提高。个险队伍留存率73%，人力规模734余人，有效人力60%以上，举绩率51%以上。

(六) 强化管理，确保效益

三、存在问题

上半年，我们做了大量艰苦的工作，取得了来之不易的成绩，但也还存在着不容忽视并有待于在今后的工作中加以克服和改进的问题。

一是业务发展滞后。全市系统总保费出现负增长，10个经营单位，只有宁洱、景谷县支公司是正增长，其余的均为负增长，而占全系统业务近三分之一的思茅区支公司，负增长高达29%。

二是队伍的基础建设薄弱，对团队的培训欠账太多，整体素质不高。基础工作不扎实，队伍建设薄弱，教育培训跟进不足，整体素质有待提高。

三是期交业务发展缓慢，低于全省发展水平。一方面反映在“开门红”，部分县支公司没有按照分公司的要求、步骤、方法按时完成；另一方面反映在二季度期交业务的启动、推动上没有及时跟上分公司的步伐，贻误战机，影响进度。

四是执行力不到位，有的支公司对完成任务目标的决心不坚定，态度不积极，甘于落后。

五是人力规模不足，增员难增员的问题始终是困扰着普洱公司一大难题。个险队伍开单人力和举绩人力严重不足，城区队伍规模小、活动量低。

以上是上半年的工作总结，相信在下半年我们会越做越好。