

营销节演讲稿(模板6篇)

演讲稿也叫演讲词，它是在较为隆重的仪式上和某些公众场合发表的讲话文稿。那么你知道演讲稿如何写吗？接下来我就给大家介绍一下如何才能写好一篇演讲稿吧，我们一起来看看。

营销节演讲稿篇一

很多人都认为，烟草是垄断行业，在烟草工作一定很轻松。而事实上，卷烟的市场维护、终端建设、客户服务等一系列工作并不轻松。别看“构建和谐客我关系提升服务营销水平”这短短的16个字，它却是一个相当繁琐、细致也是一个很系统的工作。它需要我们投入大量的时间和真诚来服务客户，感动客户。

我比较认同《先交朋友再做销售》书中说的这样的话：“我觉得客户经理的长相可以不美，口才可以不是很好，但是要会动情，要会感动客户，要抓住客户的需求，找到感动客户的要点。多一点人情味，少一点销售的感觉。”所以我认为我们要用心聆听客户的心声，用真情服务好每一位客户，掌握好客户的真实需求，不断提高客户满意度和忠诚度，从而才能增强客户服务的能力和水平，维护广大零售客户和消费者的利益，最终达到与客户实现“双赢”的经营目的。所以我认为还要加强以下几个方面的工作：

我们与客户接触时间最长久，我们既要维护好客我关系，也要代表客户向公司反映问题。因此，客户经理要树立竭诚为客户服务的理念就显得更为重要。所以我们必须要不断加强与客户的联系，提高服务的质量，并得到客户的认可。在平时的工作中，一个温馨提示的短信问候，一个特殊日子的电话，这些小的举动都可以为客户增添好感，增加满意度，始终保持良好的心态，以真诚的态度，以实现零售户效益最大

化为工作目标，做客户的“贴心人”。

客户经理在日常工作中不但要常常总结工作经验，不断自我创新，改善工作方法，提高工作效率，而且还要加强专业知识的提升，逐步提高对市场的预测、分析、服务和沟通能力。在市场走访过程中，从客户的意见中寻找突破，只有不断加强自身素质的提升才能对市场驾轻就熟，帮助客户解决问题。另外，针对市场反馈情况和本科室的情况要建立起科学的考核激励机制，通过考核，激发、调动、促进工作热情和创造力，更好地发挥其自身潜能，全面提升工作水平。

1、在走访过程中，我们时刻要加强与客户的沟通，宣传好公司的货源供应政策，及时有效准确的将信息及时传达给客户，让客户做到心中有数。当部分货源不足时，应积极向客户推荐同价位卷烟，以缓解市场供需矛盾。

2、做好客户细分工作，深入挖掘市场潜力，努力提升重点品牌和自主品牌的上摊率，提升客户的产品组合宽度。目前品牌培育是当前卷烟营销工作第一要务，也是客户服务工作的重点和难点。它是一个长期性的工作，到目前为止还有大部分客户经营方式仍然欠佳，推广意识也不是很强。所以要把自主品牌做的更成功，必然少不了“客我”之间的互动，用互动来带动客户经营意识的转变其经营方式同时达到品牌培育的效果。

我们面对不同组别、不同业态、不同性格的零售客户时，要针对客户的实际情况制定合理的拜访计划。每下半个月的个性化拜访就是一个能和客户很好沟通交流的空间，我们应该好好利用个时间来拉动“客我”关系。我认为每个人的内心是渴望被人尊重，被人赞美，被人呵护，被人关怀的，所以我们必须要站在客户的角度，真正的关心他们的疾苦，急客户之所急，想客户之所想，问客户一些体贴的，暖心的，关怀的问题，逐步提高零售客户的满意度和忠诚度，达到提高自身服务质量。

在日常的客户拜访工作中，要加强与客户的宣传和沟通，告知客户做好明码标价能给客户自身带来的方便和好处，从而获得客户的理解、支持和配合。我们不能全盘指望客户能主动做好这项工作，一定要亲力亲为，帮助客户做好明码标价工作，通过主动帮助客户摆放标价签，去引导客户积极做好这项工作，并努力使之成为客户的好习惯，从而全面促进明码标价码标价工作上一个新台阶。

当然还要注重日常的维护工作，特别是对一些新品牌上市后，要及时向客户发放相应的标价签，并帮助客户做好品牌出样工作。最重要的是，我们应该不断的去创新工作思路，转变客户观念，使客户由被动服务变为主动维护，共同把这项工作做好。

客户经理不仅要做好卷烟销售服务，还要配合专卖人员向零售客户宣传法律法规及有关政策，当客户遇到专卖方面的困难时，能及时准确的提供相关的简单咨询，因此我们还要熟悉《烟草专卖法》等法律法规，来有效的保护客户的合法权益，并提高零售客户守法经营的意识。

在过去1000多个挥洒辛劳汗水的日子里，作为烟草人我们每天都在迎接着日新月异的变化，积极转变着自身的角色，不断将自己塑造成为品牌传播者、品牌维护者、客户服务者，与烟草企业的成长事业一起。在加快转变服务思路的旗帜下，我们的思想高度统一，我们的行动雷厉风行。在服务岗位上、在单位工作平台上，我们的服务意识一定要时时刻刻保持者，用自身的实际行动谱写出一曲曲精彩的服务乐章。

一直以来，我们不断吸收国内外优秀企业建设的先进成果，尤其是在企业宣传理念和营销理念的可取之处，坚持从自身实际出发，紧紧围绕“诚信、绩效、责任、创新、和谐”组成的企业文化精髓，致力打造“诚信服务，拼搏进取，团结协作，创造一流”的企业服务精神。使每一个我们服务的客户都能快乐的感受到我们的企业精神的核心体现，用细节的精致服务

和微笑传递我们的企业内涵建设。

总之，我们开展每一步工作都离不开客户的认同与配合。可是怎样才能让客户积极地配合呢？其实答案很简单，将心比心，客户经理真正的用心去和客户交流，为客户服务，客户才会从内心里积极地配合我们工作，那么我们才能迎接超越自我的挑战。作为联系客户的桥梁和纽带，作为客户服务的直接实施者，我只有充分发挥在卷烟服务营销一线的主要作用，才能真正实现烟草行业为客户服务的宗旨，而这一点，也是我一直以来工作的守则和致胜的法宝。

作为一名服务人员，我选择了这一岗位，我的梦想那就是与烟草一起飞翔。在今后的工作中加强自身业务的逐渐提高。既然选择了远方，就该风雨兼程。在工作中，我毫无怨言，勇敢地经受着每一次营销中的困难和压力，以坚定的意志，执着地追求着梦想。我不去想是否能够成功，我不去想未来是平坦还是泥泞，只要热爱工作，一切困难均会迎刃而解，我将会以阳光的心态面对今后点点滴滴的工作。

营销节演讲稿篇二

我想很多同事都听说过龟兔赛跑的故事吧。请问各位龟兔赛跑谁输了？对，兔子输了，为什么？因为兔子中途睡懒觉了，那肯定兔子不服气了，兔子想以我的实力怎么会输呢？所以有一天又把乌龟找过来我们再赛一局，把小猴子找来当裁判，随着发令枪一响，兔子想了这一次我一定不能再睡觉了。兔子这一次拼命的跑，各位你们猜猜这次谁输了？对，还是兔子输了，为什么呢，兔子把方向搞反了。所以接着再第二局，这次兔子仔细地想了想，第一我不能睡懒觉，第二我要把方向搞正确，发令枪一响，这次兔子又拼命的跑，边跑边想这次我方向没错，当快跑到终点时，想看看乌龟的位置，兔子惊奇的发现乌龟又在终点了。兔子气的脸都红了，这次又是为什么呢？原来乌龟刚开始的时候爬在兔子的尾巴上面，等到快到终点是时兔子一回头一甩，就把他甩到终点去了。所

以这一次兔子子又输了。事不过三，乌龟和兔子又来最后一局，这次兔子不断的检讨自己，第一不能睡觉，第二方向一定要正确，第三，我要看好我全身的各个部位，这一次不能让乌龟占便宜，随着发令枪一响，兔子这次比前两次更努力的跑。这一次大家猜猜是什么结果，对，兔子终于经过检讨之后赢得了比赛。

我们来回忆一下这个故事告诉了我们什么呢?我们来总结一下。

一切的一切告诉我们的方向是对的，也验证了我们各位同事，简直不是人，大家都是人才呀!!!向大家致敬!所以如果我当上电销主任我将继承传统，协助领导以及组员完成上级下达的各项任务。

第二次兔子又一次输了，为什么呢，因为乌龟爬在兔子的尾巴上，所以这告诉我们如果当上电销主任一定学会借力，借力打力不费力，所以我认为作一个合格的电销主任一定要协调好团队。我为自己预定以下几个目标：

积极而密切的执行各领导下达的各项任务，争取做到保质保量的同时提前完成!

针对各位主任，以及老同事我需要积极的向其请教在工作中所遇到的问题，尽快提升自我的各方面能力包括专业知识!

4 定期开展各项专业知识培训以及销售技巧的交流，我会把我在中信银行tm中心一年中所累积和客户沟通中的'技巧以及经验毫无保留的传授，以提升和完善组员的业绩。

5协调各个组员，在组员出现问题以及困难时候第一时间给到全方位的支持。

6 创造组内良好的工作氛围，为组员分担业绩压力的同时使组内保持激流涌进的心情。总之如果我作不到让我的组员更

好享受工作，我一定会让我的组员更加努力的工作，更好的享受生活。

营销节演讲稿篇三

尊敬的领导、老师：

上午好！我是**烟草市区二线客户经理**，我竞争的岗位是市场营销经理。我是xx年6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。

2、市场营销经理的工作职责。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**烟草这个营销组织中，市场营销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，市场营销经理的营销能力应该在一线营销人员之上）市场营销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。

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。（实际操作）

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。

营销节演讲稿篇四

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！

营销节演讲稿篇五

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, 我所要做到的就是要有自信, 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。”

营销节演讲稿篇六

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。正是一个干事创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。

XX年是XXXX大跨步前进的第一年，经过一系列的磨合、调整，一个团结协作，勇于拼搏的团队即将形成。营销部可谓是“应运而生”，同时将担负起重要的任务，说句心里话，竞聘营销部经理一职，我是有压力的，虽说今年的经营指标已分给各部门，营销部并没有具体的任务。但是，作为一个对外经营的总协调处，中心的任务就是营销部的任务。

如果我竞聘成功，我将从以下几方面展开工作：

一、组建一支精干的营销队伍。吸纳优秀的人才、建立完善规章制度，严格管理，使营销部在家是一个好的“参谋部”，拉出去是一支反映迅速、机动灵活的“侦察分队”。

二、协助总经理，用先进的理念健全营销体系，将服务营销、全员营销、品牌营销、情感营销、口碑营销、事件营销等融入到管理服务工作中，形成有xxxx特色的营销格局。

三、完善客户档案，做好客户管理，充分与客人沟通，了解客户动向、需求。协助一线服务部门为客户量身打造个性化超值服务。

四、在稳固现有客源的基础上，努力开拓市场，增加新客户，争取占领更大的市场份额。首先是服务好系统内客人，稳定政府客源，减少客人流失，将目光和精力投入xx企事业单位，投入国内有实力的集团和品牌企业；其次，以适量的散客销售，团队销售改变客源单一的现状。

五、适时策划推出营销活动。以节日、事件、美食活动为切入点，让xxxx的品牌深入消费者心中。

六、对所有涉及xxxx形象的宣传品，严格把关，按星级酒店要求进行制作，提升酒店档次。

七、与各兄弟部门团结合作，协调发展，为今年“四个提高、两个创建”和两千万的营业指标的完成竭尽全力。

八、以“赢得顾客心”作为营销部的工作信条。

再次感谢领导给我这次机会！请相信我能胜任这一工作！有不当之处，请各位给予批评指正。

谢谢大家！