

# 苏教版小数乘小数的教学反思与评价(精选5篇)

要写好演讲稿，首先必须要了解听众对象，了解他们的心理、愿望和要求是什么，使演讲有针对性，能解决实际问题。那么我们写演讲稿要注意的内容有什么呢？下面是小编帮大家整理的优秀演讲稿模板范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 竞聘营销岗位演讲稿篇一

各位评委，敬爱的同事们：

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。

营销，就是把自己的产品推销或销售出去，我认为竞聘营销岗位我有以下优势：

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！

## **竞聘营销岗位演讲稿篇二**

尊敬的、评委：

大家好！我叫xxx□现担任企业策划部经理，我竞聘的职务是营销部经理。

来xxxxxx工作快一年了，能够站里竞聘乐于为之奉献精力和热情的职位，感谢xxxx为我了展示自我，自我的平台，感谢xxxx的对我的培养，感谢们对我的支持、帮助！人一点一滴的成长都有赖于的环境和向上的团队。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，它了我的知识，了我的生活，体现了我的价值。

我自96年酒店行业，一直从事销售、策划、办公室等工作。对现代化酒店的运营有系统的认识，在营销工作的策划、组织、控制等积累了有益的经验。

我非常乐于学习，喜欢创新，思想活跃，知识面宽。和同事、客人打交道最频繁的，要与形形色色的、不同阶层的人沟通、交流，点非常。

我三十五岁，年富力强、头脑清醒、精力充沛。正是人干事业出的最佳时期，所谓“十年磨一剑”，正是“扬眉剑出鞘”之时。

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、我反应机敏，能短内找到解决问题的办法，而且不惧和。

当然，我身上也有着阻碍发展，工作的缺点。比如，有时懒散、不拘小节、勤奋、情绪不稳定，给人以不易接近的错觉。我将切。在工作，干事创业的过程中自我，也真诚希望、同事、朋友的批评指正。

20xx年是xxxx大跨步前进的年，一系列的磨合、，团结协作，勇于拼搏的团队即将。营销部可谓是“应运而生”，将担负起的任务，说句心里话，竞聘营销部经理一职，有的，虽说经营指标已分给各，营销部并的任务。，对外经营的总处，中心的任务营销部的任务。

一、组建一支精干的营销队伍。吸纳优秀的人才、规章制度，管理，使营销部在家是好的“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，有xxxx的营销格局。

三、客户档案，客户管理，与客人沟通，客户动向、需求。协助一线服务为客户量身个性化超值服务。

## 竞聘营销岗位演讲稿篇三

尊敬的各位领导、同志们：

大家好！

我名叫马世跃，来自威宁县分公司，现年31岁，中共党员。03年7月毕业于贵州大学财务管理专业，08年获得中级会计师职称，现任威宁县分公司卷烟营销部品牌培育助理。我竞聘的岗位是卷烟营销中心副经理一职，我认为我各方面的条件都比较适合这一岗位。首先，我想谈谈我对这一岗位主要工作职责的认识：我认为卷烟营销工作应以市场需求为导

向，以百牌号为基础，以培育十多个为重点，以提高服务质量为抓手，以提高企业效益为目的。作为一名副经理，应该在经理的领导下，贯彻执行相关法律法规和规章制度，协助经理健全营销管理部门的各项管理制度，制定市场营销、品牌培育策略，开展市场调研，进行市场分析预测，做好卷烟采供、品牌培育、市场营销、客户服务、订单采集、绩效考核、业务培训和日常管理等工作。

在工作中：一是要有超前的思维；二是要熟悉市场；三是要了解终端消费心理；四是要树立服务意识。这就是我对这一岗位职责的一些理解和认识。接下来，我想谈谈我在基层工作和生活中积累的一些生活体会和工作经验：

1、熟悉卷烟营销业务。先后在网建办、财务股、监审计股、卷烟营销部工作，因而较为熟悉卷烟营销业务。

2、注重学习，有良好的学习习惯。在工作中积极学习新业务、新知识，不断提高业务技能水平，同时还通过利用业余时间学习，在08年取得了中级会计师职称，09年参加注册会计师[Cpa]考试，一次通过了经济法、税法和会计三门课程，今年将参加剩余科目的考试；11月还将参加国家局在郑州举办的企业高级培训师的鉴定考试。通过学习，自身水平不断提高。

3、有较强的责任心和执行力。04年以前，威宁分公司卷烟网建工作是这样一种状况：大家认为卷烟销量好，网建工作就好，导致大量不规范行为的发生，全区网建交叉检查连年倒数第一，在这样的背景下，04年底县局（公司）提拔我担任卷烟营销部副经理，负责网建工作，县局领导的要求是网建工作必须上水平，必须有质的飞跃，上任后，在地区卷烟营销中心、网建办的帮助下：编制网建资料范本，组织培训，强化训练，监督检查，经过共同努力，在05年的全区交叉检查中，网建工作上升到全区的中上等水平，走上规范的道路。

4、有良好的沟通协调技巧和处理复杂问题的能力和经验。09

年年初，全区卷烟电子结算率先进单位已经接近100%，然而威宁分公司的电子结算率却不到40%，在全区挂末。主要的问题是农村交通差、存款不便；金融网点覆盖、服务不到位；客户抵触情绪大等。09年3月，县局（分公司）将我从监察审计股调到卷烟营销部，全面负责电子结算工作，县局的要求是到09年底电子结算率必须达到80%。到任后，积极走访市场，进行调研，在地区公司财务科、卷烟营销中心、物流中心等相关部门的帮助下：制定实施计划、管理办法；积极与金融机构沟通、协调，召开座谈会，建立协作机制；加强宣传引导等一系列积极有效的措施，到09年5月威宁分公司的卷烟电子结算率达到了90%，结算成功率达96%，到7月，电子结算率达到了100%，结算成功率98%以上，一跃进入全区先进行列。

各位领导、同志们，以上几点是我这几年在基层工作和生活中积累的工作经验和生活体会。如果承蒙大家信任有幸担此重任，我将竭尽全力不负众望，履行好副经理的工作职责。在新的岗位上，我初步的想法是：

1、加强对县级营销部的培训管理，特别是一线营销人员的培训，增强执行力。据我了解，地区卷烟营销中心很多好的方案、计划、措施等在县级公司未能得到很好的执行，导致效果不明显，我认为主要问题在于中间环节存在一些问题，也就是地区制定方案、计划后一种方式是直接下达给县级营销部，由县营销部安排客户服务部执行，另一种方式对县级营销中层干部进行培训，再由其培训基层一线人员，然后执行，在这一过程中就出现了一个严重的问题，就是认识不到位或信息传递失真，导致基层营销人员没有完全把思想统一到地区的高度，当然执行效果就很不理想。因此我认为应加大培训力度或扩大培训面，尽量将更多的一线员工纳入培训的范围，最大限度的保持思想统一，或者加强对县级营销部门的监督考核，增强执行力。

2、提高人均卷烟销售收入。从20xx年度全省对标指标数据来看，全省的先进值为296.04万元，而我区人均卷烟销售收入

平均为180.53万元，比全省先进单位低115.51万元，差距较大，因五类烟受政策的影响，所以我认为应以重点培育三类烟为主，一二类烟为辅，提高一二三类烟的销量比重，降低四类烟的销量比重，同时由于近年销售形式好，因此我认为可以考虑调整考核的重点，适当减少计划量考核的比重，加大对销售收入的考核，督促县级单位对提高销售收入的工作力度。

3、加强预测管理，减少库存积压，降低资金占用费用。我认为目前的卷烟采供、库存管理的效率还有上升空间，以威宁今年上半年为例，月平均库存存货为1531箱，月平均占用资金1840万元，我认为主要的问题是一方面在开展按订单组织货源的工作中客户经理对零售户销量的预测不准确，二是和工业的沟通、协同营销尚需加强。如果按1万元3个月活期存款利率1.71%计算，库存占用资金的利息费用威宁一年就为31.46万元，按1万元1年活期存款利率2.25%计算，库存占用资金的利息费用一年就为41.4万元。然而这样一笔库存管理费用，并不都是必须的，如果提高对零售户销量预测的准确性，加强和工业协同营销，合理安排调运的进度，尽量降低库存积压，按月平均降低20%的存货计算，仅威宁一年至少能降低6.3万元的存货资金占用费，同时再加上直接减少的仓储费用，一年就能降低10万元左右的费用。如果放大到全区，效果会更明显。

以上是我关于开展工作的一些初步想法，由于时间关系，简单列举几条，说得不对的，请领导批评。

尊敬的各位领导、同志们，如果我竞聘成功，我将踏踏实实做人，兢兢业业做事。摆正位路，当好公仆；胸怀全局，当好参谋；服从领导，当好助手；服务基层，架好桥梁。

以上就是我的竞聘演讲，如果大家相信就请投我一票，我完全尊重大家的选择和组织的决定，无论结果如何，我都会正确对待，以工作大局为重，服从组织安排，一如既往地把我

作做好。

谢谢大家！谢谢！

## 竞聘营销岗位演讲稿篇四

我竞聘的岗位是xxx事业部副经理一职。首先我要感谢公司领导多年来对我的培养和关心，是领导和同志们的信任给了我这次竞岗演讲和展示自我的机会。今天我演讲的内容是：爱岗敬业，履行职责，争当一名合格的事业部副经理。

我是20xx年7月应聘到xxx物业公司，在这5年时间里，我从最初的一名保安员到后来担任保安中队长、装修管理员、维修维护巡视员□xxx驻洪江市行政中心物业主管□xxx管理处代理主任等职务。

我竞聘xxx管理处主任的优势有以下几点：

- 1、我热爱物业管理这项工作，用不怕苦、不怕累的敬业精神渗透到工作中去；
- 2、我是从最基层一步一步干起的，熟悉物业操作程序，几年来积累了较丰富的经验；
- 4、服从上级领导安排的各项工作，积极有效的认真完成，
- 5、和公司员工象亲兄弟、姐妹一样相处的很融洽；

xxx事业部管辖范围有xxx□银河电脑城、怀化市三中、金华家园、顺天花园五个点，存在点多范围广的特点，有居住物业、商业物业、学校物业，物业类型较多，其中三个点是对外物业，对管理要求一定要全面，协调各方面的关系至关重要。

如果我竞聘上xxx事业部副经理，对今后的工作将采取以下措



施：

- 1、根据各点的情况、合理安排各项工作、做好常规性服务。
- 2、建立业主诉求信息平台，使各点信息反馈及时，服务及时到位。
- 3、采取各种方式降低管理成本、确保收支平衡。延伸副业、强抓经济收入、确保完成经济指标任务。
- 4、加强员工制度学习、掌握员工思想动态、规范管理工作。
- 5、挖掘管理人才、培养骨干力量。
- 6、找出工作不足、采取措施、完善管理工作。

我相信通过公司全体员工的努力、不断开拓进取，通过更崭新的姿态、更全面的工作、更先进的管理、更优良的服务□xxx的发展会跟加壮大，武陵城的事业将更加辉煌。

## 竞聘营销岗位演讲稿篇五

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

首先感谢局领导为我们创造了一个公平、公正、公开的舞台供大家展示自己的才华，请允许我做自我介绍，我叫程霞，是来自姚村支局的一名专柜，我是xx年加入邮政代理保险的，到目前为止历经了5个春秋，在这段时间各级领导给予我支持与帮助，给了我一次又一次的赴盛市各地区学习的机会，更加开阔了我的视野，加上自己多年在工作中积累的实战经验，我的工作能力业务水平有了很大的提高，综合素质也有了进步，使我今天充满信心的走上了这个竞聘讲台，为

此，我也借这个机会感谢所有给予过我关心、帮助和支持的领导和同事，我个人认为这次竞聘不仅是一次展示自我、认识自己的机遇，更是一次互相学习、互相交流的机会。

我今天竞聘的岗位是专业公司副经理。我拥有以下优势：

一、执行力强，在我的人生格言中，执行力就是战斗力，例如、在二季度后10天冲刺中我加大战斗力，一鼓作气和我的伙伴仅用了2天时间就超额完成领导下达的3万元期交任务。

二、丰富的一线工作经验，作为一名专柜是第一个与客户接触，也是最容易和客户建立信任的职业，所以我抓住这个优势，提高业务宣传的积极性和参与度，从而使我们的业务快速发展。例如，客户深层次的开发。在我们的日常工作中，发现一部分客户都是存的1年期，然后放在家中就不动了，有的活期放了两三年，有的转存了两三年，这期间都把这些钱放在脑后了，从而得知客户缺乏理财观念，这就需要我们为其详细介绍各类理财产品特点，让客户选择对其更为适合、贴切的理财产品。想要开发这部分客户就得改变一下宣传方式，以往的宣传页中我们曾写道“办理理财、到邮政，有礼品赠送”这样讲好像只是针对有现金的客户，所以将来写宣传页应该更加全面起来，可以这样写“所有拿定活存单到邮政办理理财，均有礼品赠送”等等，这样可以使客户想起多年不用的存单，而是其选择我们的理财产品，从而起到客户的深层次开发。

三、责任心强，本着对企业、对自己负责的心，一定要做好对满期客户的服务与二次开发，保险是一种理财产品，不像存款那样可以随便更换或支取，而保险在现有条件下需要一星期才可以返还给客户，有的还需要分两次领取，在这期间就会给客户和我们的工作带来很多不便的麻烦。从年初到现在5年前的保险都相继到期，维护好这批客户将是一笔财富，维护不好将是一批定时炸弹，也就是说满期客户的口碑相当重要。按人脉九宫图算每个人身边至少有100个熟悉的人，在

这一传十、十传百的传播过程中将会给我们带来更多的客户，反之将会给我们和企业带来无法估量的损失，这就需要更为用心的工作，认真的对待每位满期客户，做好详细登记、定期核查，为了能让客户即使得到自己的本息，就要减短客户到期后等待的时间，可以在营业室的展板上写个告示“五年前的理财保险，按到期日可以提前两到三个工作日到营业厅办理”这样可以减少客户到期后损失的利息，减少客户怨言，而提高邮政代理保险的口碑。成功复制一批邮保忠实客户，让客户再一次把不用的钱交由我们打理，为其创造更为经济的服务。可想，把客户变成客源，我们的业务才会更进一步。

谁给我一滴水，我便回报他整个大海。这就是我这次竞聘的诺言，最后祝大家：身体健康、万事顺心。

谢谢。

## 竞聘营销岗位演讲稿篇六

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，我会财务总监竞聘演讲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！

第二、带领大家熟悉营销员职责和素质要求，规范行业形象，真正做到内强素质，外树形象。要求大家提高较强的业务能力，应变能力，增强服务意识和敬业意识。特别是在对待身边的员工要和蔼可亲，自己只是一个带班的班长，对他们绝对不官财务总监竞聘僚主义，要身先士卒，率先垂范，要求他们做到的自己就要做到。对待顾客一定要有耐心、有热心、有爱心，不管他谈到什么事情，都要善于倾听，耐心解释，心中时时想到顾客的都是对的，都是我的错，我该为你服务，我尽量想法解决这样一个理念。既不能哭丧着脸，更不能生硬的语言回击。要知道每一个客户都是我们的财主，都是我们的上帝。每次得罪了一个顾客，就会给我们带来一份怨恨，在长久的竞争中就会断绝一条条的财源。

第三、加强制度化建设和常规检查。对台席营销物品上岗前的检查制度化，这是工作前必备的准备。对员工的上班情况进行合理排班，严格考勤，对员工的请假和休息假日，做到工作与休息，工作与关心两个方面，本着工作第一的原则进行处理。建立员工交接班签字落实制度。上一个班在交班时，对各种工作情况，设备运行情况，群众投诉情况，认真记录转交下一班，下一班接班时在交接班记录上核实签字交接。建立疑难投诉或者突发较棘手客户服务问题巡查和及时反馈制度。作为营销主管的我，要时时巡查，确保问题及时处理，确保咨询时时有人回答，有时候，员工正在忙其它业务，这时对咨询和一般的投诉就要主动上前予以解决和解答。抓好营业厅的各种资料的汇总，款的收集、保管及送缴。每天结束，巡视营业厅，检查设备运行情况及所有财产的情况，确保安全，才能离开。

真的，请你们相信，我是完全可以胜任营销主管这个岗位的，请大家审查！如果竞聘成功，在今后的的工作中，我会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。