

# 销售助理竞聘演讲稿(优秀6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。那么你知道演讲稿如何写吗？以下是我帮大家整理的最新演讲稿模板范文大全，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

## 销售助理竞聘演讲稿篇一

尊敬各位评委、同事：

大家好，站在这里我很激动，身为集团一名工作xx年老员工我感到非常自豪，感谢集团给我们提供这样一个平台，给我们一个体现自我、学习和锻炼机会。

把每一个客户都当成自己朋友。不说没有把握话，无论说谎能得到多少暂时利益。努力培养对客户真诚健康亲善态度，销售同时也喜欢把xx[]公司名称)集团理念自然传递给客户，行为胜于言语嘛。尊重每一个客户，对于客户给予合作，心怀感激，并对客户表达出自己感谢。现在很多客户都和我成为了很好朋友。如果说我这几年销售是成功，除了集团每一位同事帮助外，我客户对我帮助也是非常重要。对于下一步工作我也有一些想法，销售人员都知道获取订单道路是从寻找客户开始，培养客户比眼前销量更重要，如果不发展新顾客，销售总有资源枯竭一天。

一、积极维护老客户。替客户着想，针对每一个客户实际情况推荐适合他产品，绝不因为自己利益让客户选择没有必要产品，要让客户每一笔投入都达到最大化收益。让客户信任自己、信任公司，从而让老客户给我们带来更多新客户。

二、通过自己社会资源向朋友们推荐公司产品，并充分依靠公司宣传活动，积极出去宣传银行柜组长竞聘集团产品和理念，接触新客户争取更多成单机会。

三、更加提炼自己品格，有品格人才能立足于社会，才能无愧于自己、才能为集团做出更大贡献，做一个信守原则人最会赢得客户和朋友尊重和信任。因为他们也知道，公司给他们提供一种需要并不是无条件，而必须是在坚持一定原则下满足。知道我们是有品格人和有品格公司，我们客户才有理由相信自己在给他推荐公司产品时同样也遵守了一定原则，他们才能放心与我们合作和交往。

无论我竞聘是否能够成功，对我自己来讲都是一次检视自己和锻炼自己机会。今后我都会一如既往努力工作，一如既往宣传公司理念，一如既往为作为一个xx□公司名称)人而骄傲。谢谢在场每一位！

## 销售助理竞聘演讲稿篇二

尊敬的领导：

我叫××，是公司的改革浪潮把我推上了今天这个讲台，我竞聘的职位是经营部经理，站在这里竞聘，既在自己的意料之外，又在自己的意料之中，意料之外是我没有当领导的经验，意料之中是我相信自己的优势。正因为没有当过领导，便少了一些为官的禁锢，一张白纸好为大家、也为自己勾画一幅理想的蓝图，我愿意为这张蓝图付出辛勤和汗水。

在营销部门工作了五年，对全省的水泥行业有了一定的认识，我省现有水泥企业237户，年生产能力为2693万吨，我公司经过了四十多年的发展，占有一定的品牌优势、质量优势和区位优势。近年来，随着水泥市场风起云涌的变化，竞争日益加剧，公司面临着生存和发展的双重压力。因此，营销工作必须在思想观念、内部管理和营销方面实现根本性的转变。

基于上述思考，假如我能担任经营部经理，我的设想是：转变一个观念、培养二个意识、实现三个目标。具体来说：

一是转变营销观念。目前的经营理念还停留在由卖方市场向买方市场过渡的推销阶段，虽然名称叫营销经理部，但仍然只“销”，不“营”。因此，树立以客户为中心，以顾客需求为导向的现代营销观念势在必行。

二是培养大局意识和法律意识。一切工作要以大局出发，坚决服从企业的改革大局，贯彻执行公司方针目标，培养营销队伍观全局、想全局、顾全局、揽全局的意识和能力。同时，在法律的框架下规范营销行为。因为，在依法治国、依法治企的大背景下，法律行为与人们的生活、工作息息相关，对于营销人员尤其是如此，例如：目前的营销人员对法律中的诉讼时效理解出现偏差，导致过早的放弃诉讼时效，失去货款回笼的最后一道法律保护屏障。所以，对营销人员进行有针对性的法律知识培训，提高法律意识，既可以保护本企业的合法权益，又可运用法律知识为企业挽回不必要的经济损失。

实现三个目标的内容是：

- 1、建构营销网络。在做好水泥市场的同时，营销网络向地州辐射。以新中标的水麻路、平锁路、永武路等公路建设为切入点，分别设立滇东北片区和滇南片区办事处，以溪洛渡、问家坝、小湾电站为突破口，抢占62·5级和特种水泥等高端市场，利用营销网络覆盖全施兼并、收购地州中小水泥厂，进行技术改造，兴建粉磨站，实现产品的战略扩张。
- 2、建设营销渠道。结合中间商营销和直销两条渠道来达到更多的细分市场，增加市场覆盖面，作到优势互补，规避市场单一带来的经营风险，克服“以量定价”的弊端。
- 3、资源优化配置。对营销人员进行一次彻底的摸底调查，根据其特长、能力安排合适的工作岗位，实现人尽其才、人尽

其力、人尽其用。用真情和爱心去善待每一位同事，充分尊重他们的人格，营造出愉快、和谐的工作氛围，真正产生“人心齐、泰山移”的效果。

今天的竞聘，我的态度是：不怕失败，因为我本来就不是经理。在此，我特别感谢邮政局给我这个难得的机会和平台。

xx年1月□xx代理保险团队逐渐发展壮大，也日益完善。凭着扎实的业务基础、独有的管理能力和各方面的综合素质，在专柜员中脱颖而出，开始担任栾川团队经理至今□20xx年12月获得xx邮政局：“先进工作者”的荣誉称号。再次感谢邮政局带给我新的挑战 and 更高的平台，并使我个人的各项能力得以充分的见证。

组建团队至今保费规模一直呈井喷状态高速发展□xx年代理保费仅仅只有xx万元□20xx年11月22日累计代理保费8300万元；完成年计划的103.54%，截止10月底完成收入431万元；团队人数从刚刚开始3—6人发展到现在的23人团队，只有3人没有取得代理人资格证，关键是人员替换速度比较快，新进人员还未来得及考证，营销团队业务营销技能也在不断的提升。

组建团队至今，我们团队一直执行省市专业公司的相关文件精神，一直以业绩加品德为主导思想，执行“能者上、平者下、庸者让”的营销策略，不断的优化团队，实行优胜劣汰的专柜竞争机制，不断地更新新人，培育新人，提升团队的竞争力，打造充满活力的营销团队。坚持周周开例会，次次有培训，不断充实一线营销人员的营销技能和相关金融知识，把握好整个团队人员思想动态，积极参与村邮站工作建设，从5月份至今先后3次集中组织村邮站70位负责人进行代理保险叠加业务培训学习，召开小型村邮站产品说明会50余场次，随局召开大型推介会2次，现场签单147余万元，主要来源于较大规模的村邮站负责人自己率先做业务，借此拉近与客户沟通的距离，便于更好的宣传业务；村邮站负责人寻找村、

乡负责人及时有效的宣传邮政在农村的地位。

局目标：每年收入按40%的比例增长，到十二五末完成专业收入1300万元。20xx年定为代理保险业务由网点逐步转型到网点、职工加村邮站的营销模式，逐步依托村邮站建立健全并完善发展村级营销体系，并逐步扩大代理保险在农村市场的影响力；到十二五规划中期真正实现网点、职工、村邮站齐头并进的代理营销模式，使职工、村邮站代理保险在整体保费规模中所占比例逐渐扩大，力争达到6%。

### 1、优化团队，调动积极性、提升团队能力。

运用好省局的各项激励政策，特别是省局214号文件，激励并优化现有团队，制定营销人员的生涯规划，培育培养一批高、中级营销经理，不断补充新人，实施能上、平下、庸让的团队管理新模式，增强责任感和使命感。对20xx年度底收入达不到20万元的营销人员一律给与淘汰□20xx年设定季度目标，结合省局文件精神，对跟不上形象进度的营销人员，每季度予以调整一次，调整人员直接列入淘汰对象，按从业人员10-20%的比例，补充新生力量。同时，对于违规人员不留丝毫情面，一律辞退，加强专业自身培训能力，提高培训的实用性及针对性，全面增强团队的凝聚力和向心力，将现有团队培育成保险和理财兼并的创新型代理团队。

### 2、加大宣传力度，坚持外拓宣传、深挖保险市场，快速提升保费规模。

（1）做好上门客户的宣传服务工作。首先是营业厅内外宣传板报的醒目摆放，内容要做到简明扼要、通俗易懂和及时更新，县局代理保险专业将根据业务开展情况，每月至少一次对代理产品的亮点进行归纳总结，供各支局村邮站结合自身情况参考使用。变坐等客户为主动热情相迎，要给客户留下良好的第一印象，在服务的过程中，适时的、灵活的根据客户的需求推介业务，提高促成率。要做到保险业务与储蓄、

物流等业务相结合的综合宣传工作。

(2) 县局专业每周至少督促、指导一次。代理保险专业制定综合宣传计划，支局长每周组织至少一次的. 宣传活动，做好已达到效果、不足之处、需解决的问题、下步发展规划和措施等相关记录，不断总结经验，提高自身业务。

(3) 根据营业台帐对客户信息认真分析，列出重点客户，有组织、有计划的实施拜访，注重日常的沟通和维护，由老客户带来新的客户资源。在做好网点自身宣传工作的同时，各网点认真制定保险专业月、周宣传计划。在农村采取张贴海报、悬挂横幅、联系老客户、市场调研、召开小型推介会等方式宣传造势；逐村入户现场进行保险知识讲解，充分利用节假日销售旺季、人员较为集中的时机，有针对性的召开推介会，全力提升保费业绩。

(4) 实施以网点加外拓的新营销模式，依托网点，辐射四周，以村邮站为依托辐射全村的新营销策略。发挥客户服务岗位作用，做好大客户维护及二次开发。一方面是做好售后服务工作，及时提醒客户实现期缴续期缴费的成功划转；另一方面是按月筛选有效客户信息，使团队有目标的进行电话营销或上门拜访，努力实现二次开发，并通过老客户带来新的客户。

(5) 及时通报和追踪业务发展情况，全力督促全区业务齐头并进发展，代理保险专业每天做好业绩通报工作，并将典型案例及时总结，做到全区资源共享。每日对总保费完成情况、期缴进度、完成比例位次、当日业绩、网点形象进度等内容适时地进行飞信通报。通过业务宣传确实的实现市场培育、持续发展的最终目的。

3、趸缴上量，重视期缴，趸期两手抓；对外加强、对内结合，内外共赢化。

趸缴业务一直是我們代理保險的傳統業務，是提升郵政代理保險社會知名度的高效業務，支柱業務，但是期繳業務也是一項收入較高，培育優質客戶的新興產業，因此，需要調整思路齊頭並進，促進代理保險又好又快發展。

對外加強同各家保險公司的合作，利用專業公司的營銷技巧，豐富我們團隊，對內結合我們的各個專業，實現專業互動，資源共享。

“好風凭借力，送我上青雲”。我願意借這次競聘的東風，揚起達到勝利彼岸的風帆，但我又深深知道，競爭就有風險，如果我不能被聘用，將保持一顆平常心，一如既往，幹好本職工作，對於我所衷心熱愛的銀行事業，“千磨萬擊終無悔，獻身何惜人憔悴”！

謝謝大家！

undefined

## 銷售助理競聘演講稿篇三

尊敬的領導們：

您們好！首先我代表重慶庄勝公司丸美品牌祝賀重慶百貨大樓股份有限公司喜迎62周年慶典。我是重百丸美專櫃彭姪，今天，我懷著無比激動的心情，參加重百化妝箱包組領班競聘，首先我要感謝重百所有領導給我們提供了一次展示自我，相互學習的機會！今天挑戰這個崗位，我有勇氣擔當重任，更有信心把今後的工作做的更好。在我參加工作的兩年半當中，我看到我們重百公司突飛猛進的發展速度和團結奮進的精神，使我不禁產生要為重百商場而奉獻青春的決心。參加今天的公開競聘，我認為，我具有以下優勢：

第一，因為我現在學的就是銷售管理專業，所以我有較為專

业的基础知识。我很明白要想往高层升，就要先做好基层做好！第二，在我参加工作的两年半中，通过工作实践，总结出相对丰富的工作经验，不管是在哪一个工作岗位上，我都把坚持原则，细心谨慎，不折不扣执行规章制度作为一项准则，我时刻站在对方的立场想所以我深得人心。第三，就是我还年轻，有健康的身体，青春的活力，容易接受新事物，我喜欢站在舞台上的感觉，我喜欢主持演讲的，我也接受过国际型大公司的培训销售和管理知识，深知先学做人再学做事的道理。

我对重百企业文化的认识：

在经营管理实践过程中，重百企业文化在价值导向的、行为约束、士气凝聚、形象辐射等方面发挥基础作用，是重百的核心竞争力、凝聚力、应变力、公关力、销售力、形象力等企业力量的基础；是重百永续发展与追求卓越的动力源泉。我深深为我是一个重百人感到无比骄傲，我有责任为重百营造诚信经营，优质服务，顺应市场，创造满意的企业文化氛围。我要做到时时创新、事事创新，及时发觉每一位同事的个人价值，达到团队和个体的共同成功、共同分享。通过全体员工的共同努力，重百企业文化在长期的市场运行与经营管理实践过程中，不断积淀丰厚、提炼升华、丰富成型，让重百越做越大！

我对重百企业发展前景的认识：在诚信经营卓越服务的基础上，以低风险的稳健经营风格，以重庆市场为核心，面向西部连锁扩展，才是符合实际的愿景；只有不甘人后，才能永续前行，目标、战略、制度、流程才能避免流于短视、自满与形式化，才能不断创新去超越自我、超越竞争者，铸造辉煌的品牌和强盛的企业生命力，由此才能共享成功的喜悦与丰硕的业绩回报发展是第一要务加快实施连锁扩张战略，必须重视质量与数量的完美结合、内涵与外延的有机统一，从而做到科学发展。公司的连锁发展必须牢固坚持“内涵强壮、外延扩张”的两条腿发展方式，统筹协调，步调一致，相得



益彰，重百才会持续做强做大。做一个重百人要推广重百壮大主业、推进两翼、多种模式、连锁发展的发展战略；遵守改革与管理同步，发展与效益并重发展原则，实现西部一流全国前列的发展目标。加快重百连锁发展需要我们每一个重百人共同努力！

如果竞聘成功，我的工作打算是：

第一、我认为，任何工作都应该树立服务至上的思想观念，我要在坚持重百员工制度的前提下，服务好、协助好上级做好各项工作，要积极参与重百公司制定各项计划和规划，合理建议，准确决策，协调好、落实好每一名员工应履行的职责；在协助重百上级加强管理，搞好团结，凝聚人心和士气。我认为一个人在任何岗位都应值得尊重，当下属和上级都有难处，希望每个人能多站在对方的立场上想一下，团结和谐开心开展工作就没有那么难了。

第二，加强自身学习，不断提高销售和管理能力，要认真学习重百管理知识，以身作则干好工作，通过掌握高水准的业务技能，高标准的职业道德，用言行一致的行动，表率带头的人格，引领每一位重百员工各项工作的开展。我希望我可以经常与大家分享我的美容心得，销售方式，管理模式以及心态培训，让每位销售人员提高业绩与客单价，提升心里素质有集体荣誉感，把重百的事业当成自己的事业来做好做大。

第三，坚持实事求是的工作原则，任何时候都要有一说一、有二说二，不添枝、不加叶的反映工作问题。对个员工起到监督引导的作用。我认为工作和生活应鲜明的分开，不要把私人的情绪和生活上的琐事放到工作上，工作时间内就有有条不紊把工作做到尽善尽美，这样我们都更能得到大家的认可与尊重，工作之余也更加愉快。

第四、在工作实际中，要发挥手勤、眼勤、嘴勤的工作方式，做到手把手教、眼盯着改、嘴不停的讲，反映出工作的问题

要害，促进重百公司各项工作的开展。以上是我对重百化妆箱包领班工作的理解，由于我尚不是重百领班，也没有参加过重百这方面的专业培训，所述错误之处请重百各位领导给予指正。但是我作为重庆市场美容技术总监我对重庆各大美容，服装，箱包，数码器材品牌前景已有相当资深的认知，对于解放碑、南平、沙坪坝各大国营与中外合资商场及公司模式非常熟悉，我相信我是一丈光芒，绝对能够照亮每一个重百与每一个丸美！

如果竞聘成功，我将认真履行领班的职责，切实承担好自己所肩负的使命，不辜负领导的信任和期待。在过去两年半的销售与管理工作中，我深得老板同事顾客的好评与认可，我相信在我的坚持下我也一定得到重百各位领导的赏识，因为我认真努力，喜欢把别人的事业当成自己的事业来做！我非常以我是重百人，我是丸美柜员为荣，所以我工作起来相当开心，我喜欢多听少说不抱怨，我认为这是成功的捷径！

如果这次我没有被聘用为领班，我也决不气馁的，这说明我的工作离公司的要求还有一定差距。失败对我来说一点也不可怕，我现在失败有多大的，相比之下我接下来成功就有多大。我的胆量来自于我是90后，我对自己相当自信，我也一股积极向上的吸引力的，我会把吸收所有人的优点，我才会越走越远越做越好！打好营业员的基础，以后在高层才会更理解下属的不易，才能得到更多人的支持尊重与拥护。

在接下来的工作中，我更要以严格的标准来要求自己，不断提高自己的业务技能和专业知识，努力为重百公司与丸美公司更好的明天尽心尽力。谢谢大家！

## **销售助理竞聘演讲稿篇四**

尊敬的各位领导：

你们好！

首先，感谢x地产给予我这次展示自我的机会和舞台。我是x地产营销部的x[]今天我竞聘的岗位是销售部主管一职。

我为什么要竞争这个职位呢？

第一，我具备该职位所需要的工作经验和素质。我是20x年进入到这个行业的，虽然说不是很久，但在这期间参加多个楼盘的销售工作，在销售过程中积累了丰富的销售技巧掌握了相关的专业知识，如何开发客户，维护客户是我的特长。所以我相信在自己及同事的共同努力下，一定可以打造最有战斗力的团队。

第二，我具备该职位所需要的团队精神。作为团队来讲，如何发挥团队的力量是衡量这个团队领导能力的体现。没有完美的个人，只有完美的团队，我深深懂得这个道理，所以我不断的在实践中去完善自己，怎样去发挥自己的优势，怎么去改进自己的缺点，怎样和团队成员形成互补，发挥团队的战斗力，所以我深信我具备作为一个团队领袖的能力。

第三，我具备了该职位所需要的抗负荷能力，作为团队的领导，要把完成公司的目标任务为己任，当然也要承担巨大的压力，俗话说，没有压力就没有动力，我会把这种压力转化成我工作的动力，有方法，有策略的去完成公司交给我们团队的任务，奋勇前进，决不退缩。

第四，当然，做为一个团队的核心，有这些还是远远不够的，我会在以后的工作中继续去完善自己，努力学习，取长补短，开拓视野，挖掘自己的潜力，使自己做的更好。

今天我站在这里，是挑战也是机遇，是压力也是动力，希望公司领导能给我实现自我价值的机会，如能如愿我将做好以下工作：

- 1、严抓纪律，安排好各岗位工作职责，主持召开早晚例会。

- 2、对销售人员的业务水平进行培训，提高专业知识。
- 3、配合各销售人员跟踪客户，帮助谈单。
- 4、以自己的工作激情带动同事的工作激情、提高整体销售业绩。

能者上，庸者下，竞争上岗有上有下、有进有退，上固可喜、下也无悔，一如既往；进也可贺、退也不馁，一片丹心。我没有惊人的业绩，也没有耀眼的资历，更没有显赫的学历，优势也不足挂齿。我不敢奢求什么，只想让大家认识我、了解我、帮助我，抑或喜欢我、支持我。也正因为如此，我更加清醒地看到了自身存在的差距，促使我在以后的工作当中，励精图治，恪尽职守，努力学习，勤奋工作，以绵薄之力来回报公司。

最后我要说，在我多年的工作经历中，属于我的舞台不多，今天借此机会，表达一下我的心愿，感谢各位领导提供这个平台，谢谢你们给我这个机会。无能结果如何，我一样会努力工作。

谢谢大家！

## 销售助理竞聘演讲稿篇五

尊敬的各位领导，你们好：

我很幸运能获得这样的一次机会。公司实行内部选调是人事制度的大创新，同时也给我们提供了更好的'职业发展机会。我一是拥护，二是支持，三是参与。

首先，请允许我先自我介绍一下，我是20xx年入职的，在这之前，我曾做过计算机软件研发、社区主任助理，进入公司后，我主要做得是新闻宣传、信息管理及办公室工作。我的

成绩虽说不上骄人夺目，但也足以让我感到欣慰和自信。

同时，办公室的工作事无巨细，我在做好本职的基础上，又有质有量的完成了领导临时交办的事务，我的工作日益顺利而且全面的开展了起来！

今天，我在这里，参加xx公司办公室竞选工作，对于我来说，这是真实的挑战也是新的起点，为此我已做好了充分的准备。

所以今天，我以诚恳面对领导，我以真挚面对同事，表述了我的心情、描述了我们的未来，接下来的日子我定会遵守自己的原则：做好眼前事，珍惜身边人，踏踏实实走好脚下路！

请您相信我！

也请您支持我！

谢谢大家！

## 销售助理竞聘演讲稿篇六

我叫××，是公司的改革浪潮把我推上了今天这个讲台，我竞聘的职位是经营部经理，站在这里竞聘，既在自己的意料之外，又在自己的意料之中，意料之外是我没有当领导的经验，意料之中是我相信自己的优势。

正因为没有当过领导，便少了一些为官的禁锢，一张白纸好为大家、也为自己勾画一幅理想的蓝图，我愿意为这张蓝图付出辛勤和汗水。

### 销售岗位竞聘

在营销部门工作了五年，对全省的水泥行业有了一定的认识，

我省现有水泥企业237户，年生产能力为2693万吨，我公司经过了四十多年的发展，占有一定的品牌优势、质量优势和区位优势。

近年来，随着水泥市场风起云涌的变化，竞争日益加剧，公司面临着生存和发展的双重压力。

因此，营销工作必须在思想观念、内部管理和营销方面实现根本性的转变。

基于上述思考，假如我能担任经营部经理，我的设想是：转变一个观念、培养二个意识、实现三个目标。

具体来说：

一是转变营销观念。

目前的经营理念还停留在由卖方市场向买方市场过渡的推销阶段，虽然名称叫营销经理部，但仍然只“销”，不“营”。

因此，树立以客户为中心，以顾客需求为导向的现代营销观念势在必行。

二是培养大局意识和法律意识。

一切工作要以大局出发，坚决服从企业的改革大局，贯彻执行公司方针目标，培养营销队伍观全局、想全局、顾全局、揽全局的意识和能力。

同时，在法律的框架下规范营销行为。

因为，在依法治国、依法治企的大背景下，法律行为与人们的生活、工作息息相关，对于营销人员尤其是如此，例如：目前的营销人员对法律中的诉讼时效理解出现偏差，导致过早的放弃诉讼时效，失去货款回笼的最后一道法律保护屏障。

所以，对营销人员进行有针对性的法律知识培训，提高法律意识，既可以保护本企业的合法权益，又可运用法律知识为企业挽回不必要的经济损失。

实现三个目标的内容是：

### 1、建构营销网络。

在做好水泥市场的同时，营销网络向地州辐射。

以新中标的水麻路、平锁路、永武路等公路建设为切入点，分别设立滇东北片区和滇南片区办事处，以溪洛渡、问家坝、小湾电站为突破口，抢占62·5级和特种水泥等高端市场，利用营销网络覆盖全施 兼并、收购地州中小水泥厂，进行技术改造，兴建粉磨站，实现产品的战略扩张。

### 2、建设营销渠道。

结合中间商营销和直销两条渠道来达到更多的细分市场，增加市场覆盖面，作到优势互补，规避市场单一带来的经营风险，克服“以量定价”的弊端。

### 3、资源优化配置。

对营销人员进行一次彻底的摸底调查，根据其特长、能力安排合适的工作岗位，实现人尽其才、人尽其力、人尽其用。

用真情和爱心去善待每一位同事，充分尊重他们的人格，营造出愉快、和谐的工作氛围，真正产生“人心齐、泰山移”的效果。

今天的竞聘，我的态度是：不怕失败，因为我本来就不是经理，但我更希望成功，因为我们大家都希望公司的明天比今天更美好。

最后，以一幅对联来结束我的演讲，上联是“胜可喜，宠辱不惊看花开”下联是“败无悔，去留无意随云卷”，横批是“继续工作”。

尊敬的各位领导，各位同事：

大家下午好！

首先做一下自我介绍，我叫xx今年xx岁，未婚。

来公司已经有7个月的时间了，对咱们公司也已经有了初步的了解，现参加本次办公室岗位的竞聘。

自上次开会x老师布置办公室岗位竞聘以来，我仔细考虑了很长时间，认为我有能力胜任这份工作，因为我大学毕业后曾做过很长一段时间的律师助理工作，有较多的办公室经验，相信自己能够很好的协助领导的日常工作。

本人性格开朗，待人真诚，能够用真诚的微笑去对待领导和同事，有句话说的很好：态度决定成败。

我觉得自己的心态比较好，有较强的责任心，能在工作中做到不骄不躁，把全部的热情投入到工作中。

首先我会做到很好的整理收集处理中心文件及各项通知信息，及时提醒制片人。

每周一按时交送节目播报表，节目预告，并认真审查送交的内容及播出时间。

按时拿收视率与等级单，及时提醒制片人或主编每周二的例会。

认真负责栏目新广告的送审及审核、播出。



整理保管栏目人员信息资料，节目文稿，札记、预告嘉宾通讯方式，并会在每周五之前把本周要播出的嘉宾联系方式留在办公室墙上，方便大家查询。

认真负责通知栏目的每次会议，并负责点名签到工作。

及时收发栏目信件。

认真保管播出带、母带使用登记及回收。

负责借资料带并保管，及时归还等日常工作。

并能及时的维护办公室环境的整洁和办公设施的正常使用。

其次我认为办公室的工作不应局限在以上的日常工作之中。

还应该主动承担更多的责任，事事以栏目为中心，为领导和同事更好的服务。

还有更重要的一点在于办公室人员要有全心全意为栏目服好务的精神，要努力创造一个完善的办公室氛围和工作环境，使同事们在工作的时候顺手顺心，在单位有一种在家的感觉，达到乡约是我家，人人都爱它的境界。

最后我会做到各项工作以维护栏目形象为出发点，处处以栏目工作为重，学习过程当中随时向主编和制片人汇报，有不明白的地方随时向领导请示，希望各位领导和同事随时指出我工作当中的缺点和不足，我会及时改正。

继而我会不断与中心各业务关系部门搞好交流和沟通，请他们及时指导我的工作，尤其是业务部门的指导。

作到随时向领导汇报，及时将各种信息和资料反馈给领导并接受领导的工作指示。

另外还有一大优势就是我住在单位的宿舍，可以作到随时随地在岗，能够保证在第一时间完成各项事务性工作。

能够随时的打扫办公室的卫生，让大家觉得办公室永远是干净整齐的。

我的不足主要体现在以下几个方面：

3、对于办公室的各项支出和费用并没有非常详细地了解，对于办公室的日常运转和维护没有一个非常明确的认识和概念。

上述问题虽然都是客观的，但是我相信，我所具有的是热情的工作状态和很强的工作能力，依我的学习能力和我所付出的十二分努力，我会以最快的速度学会这些所有的`业务，在一个月內达到熟悉这些日常工作，并且会凭借我与同事们良好的个人关系和工作关系，努力完成以前并不熟悉甚至并未接触了解的各项工。作。

俗话说，世间无难事，只怕有心人，我愿意做一名有心人，和乡约栏目一同进步，发展，用自己所有的热情和真诚，让大家感觉，来到单位，是件非常快乐的事情，让大家觉得，“有事，就来找阿潭！相信我，没错的！”

大家好！

本来，我是不应该站在这个舞台上参加广告总监的竞聘的。

因为，我从来没有做过广告。

但，这不是最主要的，最重要的就是我有勇气站在这个上面，与大家一起竞争。

中国有句俗话，叫做盛情难却，或者说，是重赏之下，必有

勇夫。

而我，就是这个勇夫。

是勇夫，就要接受挑战，选择挑战。

我今天就是选择挑战，以证明自己的实力和能力。

我们杂志是一本非常优秀的杂志。

目前，已经成为国内最有影响力的杂志之一，而且成功打入香港市场，开始了国际化的征程。

尤其是在×××主编，×××总经理的带领下，我们成功突破封锁，在众多的杂志中脱颖而出，成为行业新秀。

这不仅仅是杂志社领导英明领导的结果，也是全体杂志社员工共同努力的结果，更是广大发行、广告部门的员工不畏艰辛、团结努力奋战的结果。

正是因为有发行部同事的努力，我们的发行已经深入到报刊亭、新华书店、超市、机场等主流销售渠道，就连我隔壁的小卖店都有我们的杂志卖。

每天，只要我经过那间小卖铺，我就新潮澎湃，热血涌上心头，心中充满了喜悦和期待。

同时，也正是因为有广告部同事的努力，我们的广告经营量成直线上升，不仅仅大品牌如中国移动、西门子、通用汽车、宝马、奔驰等在我们杂志上投放了广告，连一些不出名的小品牌也看上了我们杂志，指明要求投放我们的杂志，这就是我们杂志的魅力。

说起我们的杂志，我就是一天一夜也说不完，因为，我们的杂志太优秀了。

而我们杂志的优秀，主要是因为我们以×××主编，×××总经理为核心的领导阶层的优秀；主要是因为采编部门的记者、编辑优秀；同时，也是因为我们的发行、广告部门的同事们优秀，这么一个优秀的团队，取得优秀的成绩，是理所当然的，是受之无愧的。

在这里，我提议，请大家热烈为我们友好的、取得优秀成绩的团队鼓掌。

当说完我们的杂志的时候，我不得不想到了我自己。

但是，不好意思，说到我们的杂志，我是非常的兴奋，但是一说到我自己，真的不好意思，我真的觉得没有什么好说。

因为我的确没有什么好说。

但是，既然走到这个台上来了，我还是要说几点：

一、广告是杂志社的基础，必须全力抓好。

每个行业都有自己的游戏规则，那么我想，作为广告行业，也应该是这样。

同时，广告行业既是一个竞争非常激烈的行业，也是一个具有极大挑战性的行业。

在这个行业，我们可以得到极大的锻炼，可以实现自我价值的提升。

我们这个杂志社，有部分广告部的同事出去后，都去别的杂志社或者报社做广告总监或者运行总监去了，这不仅证明了我们杂志社是一个优秀的杂志社，而且证明了我们杂志社就是一个“黄埔军校”，为国家的广告行业的发展输送了不少的人才，这是值得我们骄傲的，也为提升我们杂志社的知名

度起到了一定的作用，为我们杂志的发行、广告销售目标的完成也起到了巨大的推动作用。

但作为广告行业本身来说，我本人没有从事过广告行业，虽然没有直观的感受，但是，每次从广告部门同事回来时满是脸颊的汗水，委屈的神情，我感受到了广告的艰辛。

我知道，也许大家受到了满脸的委屈，也许，为了争取客户的一个广告，而在客户面前强装笑颜，尽管今天早上上班的时候还在与女朋友吵架，但广告就是这样，他既锻炼你的毅力，也锻炼()你的能力。

各位可以看一下，在职位提升上，一般都是销售的最容易出业绩，所以得到的提升也最快。

而且，不论在企业还是在媒体，说话最有底气的就是销售部门或者广告部。

因为只要业绩上去了，企业或者媒体的生存问题解决了，大家才有饭吃，才有奖金发，大家才满心欢喜。

具体到我们杂志社，我们的采编才有动力去采访，我们的发行部门才有财力去做发行，我们的市场部门才可能去做推广，否则，一切都是免谈。

如果我成功竞聘，担任广告总监，我将把广告作为杂志社生存和发展的基础，努力抓好，与广大的客户经理一起，面向客户和市场的需求，决不闭门造车，站在高起点策划我们杂志社的活动，争取客户的信任和支持。