

物业工作感悟及心得短句接地气(大全5篇)

随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

销售竞聘报告篇一

尊敬的各位领导、各位评委：

你们好！

首先应感谢公司领导为我们创造了这次公平竞争的机会。今天我非常荣幸地在这里参加公司两个项目的营销主管岗位的竞聘演讲，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12月到公司参加工作，当置业顾问，主要在营销部工作。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在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。

在一年多的工作中，我也积累了不少的工作经验，在这次的竞聘中，我觉得自己有很大的优势竞聘销售主管的岗位，如果今天我能得到大家的支持，选择我担任会计主管，我将不负大家所望，认真的开展好工作，我将从以下几个方面出发：

一、一如既往的脚踏实地的做好工作，爱岗敬业，积极为公司的发展做出最大的贡献。

二、认真学习，提升自己的执行力。我认为学习是没有止境的，所以无论是什么岗位都需要学习，在学习的同时积累经验，不断提升自己的工作执行力。

三、服从领导、团结同事。领导与同事都是我的工作伙伴，要绝对服从领导的安排，同时也要认真思索同事们的意见，将所有能团结的力量都集中起来，共同为银行做出贡献。

四、善于思考、勤于总结。养成勤于思考与总结的好习惯，

只有思考才能解决工作中的难题，只有总结才能发现不足，改正确单，也才能进步。推荐一篇主任竞聘演讲稿。

当然，如果我今天失败没有成功担任销售主管，我也不会气馁，我将继续努力，与大家一起奋斗，做一个有道德的人，希望大家继续支持我，我的销售主管竞聘报告结束，谢谢大家！

销售竞聘报告篇二

尊敬的考官、评委老师：

您们好！

很荣幸有机会在这里向各位进行自我介绍。

我叫xxx今年x岁，毕业于xxxxx学校金融专业，本科。我热爱金融专业并为其投入了巨大的热情和精力。在过去的大学生活中，我抓住一切机会学习，掌握了金融学必备的一些知识。在校期间我努力锻炼自己各方面的能力，使自己朝着社会所需要的人才发展方向不断努力。

在努力学习书本知识的同时，我担任过学生会主席干部职位，获得过多种荣誉。我组织过一系列的活动，具有强烈的工作意识和责任感。我热情随和，交友广泛，能与老师同学和谐相处，具有进取精神和团队精神。此外，我积极参加了学校的各种活动，例如xxxx活动□xxxx比赛等，并取得多项奖项，以此让自己学有所用、学以致用。我还拥有两年的xxxx经验，掌握了一定的xxx技巧和良好的心理素质。

我敢于挑战，相信能够在短时间内够适应工作环境，感谢同时也希望您考虑我的申请！

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

销售竞聘报告篇三

尊敬的各位领导、评委：

大家下午好！

今天我很荣幸、也非常激动能够在这里参加公司*****岗位的竞聘，首先感谢各位领导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同仁这些年来对我关心和支持！

算起来进入塔牌公司已有十多年，这些年来对塔牌我有了深厚感情，也积累了一些有用的工作经验。记得初到公司，塔牌国内市场刚刚起步，但塔牌人的诚信、勤勉、崇学，务实，坚韧，永不放弃，深深地震撼着我的心灵，感受到的是塔牌浓浓冲劲和激情。从进入塔牌公司起，我努力把自己工作做的最好，希望通过塔牌这个平台来体现自身价值。那时起，我四海为家，一路走来，风雨十余载，塔牌带领着我们一直走到了今天。今天的塔牌，秉承“不求最大，但求最精”的经营理念，坚持“诚信、共赢、崇学、务实”的企业精神，已经成长为绍兴酒纯手工酿造最大基地，酿造着真正代表中

国文化和民族特色的国粹黄酒。作为和塔牌一起成长起来的一名员工，我们都引以为荣。同时，随着塔牌快速发展，市场管理工作显得尤为重要。这，作为一名塔牌销售人员又深有感受。

在这次竞聘中，我觉得自己有一定优势竞聘*****这个岗位，我具备以下优势：

1. 我为人正直，以诚待人，有高度工作热情和激情，并具有良好的团队精神。二十多年营销工作经历，让我深深明白一个道理：这个社会不缺智慧的人，但真诚是多么重要。青年时从事团工作的经历和塔牌这些年逐步从业务员走向兼管一个营销团队的分公司经理，更使我懂得成功靠一个人奋斗和努力是远远不够的，只有融入一个团队，带好一个团队，才能有较好发展。

2. 我熟悉绍兴酒市场的运作模式，对市场有较明锐的洞察力和判断力。了解我的人都知道：我不是一个善于言辞的人，也不是一个高学历和高智商的人。但应该算是个有心人、用心的人。在塔牌从事销售工作十多年，使我对绍兴酒市场了解，和绍兴酒市场运作比一般员工有更深刻的认识。对市场也比一般员工有更强的洞察力和判断力。

3. 自己个性和以往工作履历，逐步把自己培养具备了较强的工作执行力，和较强的协调能力，及沟通能力。我充分认识到：没有执行力，就没有竞争力。同样没有良好的沟通能力，就没有效率。没有沟通的团队，是不会有长足进步的团队。

4. 我不算年轻，但精力充沛。处于一个有志男人稳健的黄金阶段。我勇于开拓，敢于超越，以前瞻性思维研判市场。我坚信只有不断进取，才有不断成功。无论对****工作，还是对自己。

时间有许多时候在深夜，也有很多人问我，你今年在沈阳我

们公司自己和经销商一口气开了十一家塔牌专卖店哪来的动力，我总是报以微笑。今天，我可以告诉大家，因为我认为类似像沈阳这些现在黄酒市场发展趋势较好的省外市场，我们塔牌先涉足专卖店这一销售运营模式，对品牌也好，对黄酒行业也好是个较理想时机，对我而言，也是份责任。我也把它看做为事业。我深爱塔牌，也相信塔牌是中国的，更是世界的！塔牌的百年需要我们一起来创造！

以上我的这些优势，恰恰也是竞聘*****这个岗位人员所必须具备的竞聘条件、基本素质和要求。而这些我基本具备。

如果竞聘成功，在公司领导一如既往的指导和支持下，在*****的直接领导下，我会尽我所能协助***经理做好各项***工作，在新的工作岗位上不断学习，努力提高自身素质和工作能力。我相信：只要有很强的工作责任心和事业心，我会很快适应这个岗位的。最后我想说的是：无论最后竞聘这个岗位结果如何，也无论我在公司哪个岗位，我一定做一个称职的塔牌人，为公司未来的发展尽心尽力！

我的演讲完了，谢谢大家！

尊敬的各位领导、各位评委：

你们好！

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在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！

在三年多的工作中，我也积累了不少的工作经验，在这次的竞聘中，我觉得自己有很大的优势竞聘营业厅经理的岗位，我具备以下优势：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。

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！

第三、有几年的营销工作实践经验。熟悉移动工作，特别是营销方面的各项政策和规定，有一定的顾客人员网络，有一定的同事和谐相处的人际氛围，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。

第四、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，并能根据实际情况，大胆设想管理方法。

第五、我对人热情，办事耐心。这一点，对一个营销经理来说是不容忽视的素养。营销本身就是服务。对自己身边的姐妹弟兄们我会对他们作认真细致的思想工作，我会关心他们的工作和生活。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，用心解决他们的投诉。

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。”工作的质量上，我会做到准备到位，服务到位，巡查到位，处理到位的等“四个到位”。我会在公司的领导下，在店面经理的具体指导下，团结身边的兄弟姐妹们，共同做好以下工作：

第一、加强本厅的所有员工的思想政治工作，统一思想，统一认识，形成合力，展示活力。

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，我尽量想办法解决”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。

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。作为营销经理的我，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。

尊敬的各位领导、各位评委！真的，请你们相信，我是完全可以胜任营销经理这个岗位的，请大家审查！

谢谢！

销售竞聘报告篇四

大家好！我是xxx□今年xx岁，从xx年开始，我一直在沙炭湾煤矿从事煤炭销售管理工作。今天，我应聘的职位是：沙炭湾煤矿的销售科长。

首先，请允许我向各位评委、领导表示衷心的感谢！感谢你们给了我这次展示自我的舞台，我将诚恳地接受大家的评议。之所以我竞聘这个岗位是因为，我认为自己完全有能力胜任这个职位，主要有以下5点理由：

一、我有强烈的责任心和过硬的政治素养

大家知道，目前煤炭产大于销，可以说困难重重。作为销售主管的我，我希望承担更大的责任，所以我参加了这次的竞聘！由于自己的责任心和工作业绩的突出，参加工作以来受到几任老板与领导的信任和表扬。这些荣誉足以证明，我已具备销售科长的责任心和政治素养。

二、我有丰富的理论知识和实践经验

我积累下丰富的理论知识。参加工作以来，先后负责了：沙炭湾煤矿的销售主管、地面铲车司机管理、火工品购买等工作。销售业务方面，学到了许多销售技巧，增强了自己的销

售业务能力，积累了很多的经验。

三、自己熟悉质量管理，有利于销售工作

我相信自己的工作能力，但是我非常自信我为人坦荡、诚实守信的品质。如果我竞聘成功，我一定把我们“诚信相济，义利共生”的企业道德，传递给我们的员工与合作伙伴！下面说说如果我竞聘成功的主要工作思路：

首先，紧密依靠组织，充分发挥团队力量，销售是企业生产经营活动的终端，是一切工作的最后结果。如果我竞聘成功，我会在矿长的支持、帮助下，把握好销售工作总体航向。

只有精诚团结，才能形成工作上的合力。如果我竞聘成功，我会特别培养团队全局意识，增进团结协作，集中团队智慧，努力创造一种分工明确、团结协作、愉快和谐的工作氛围。做好市场调研、开拓销售渠道、构建销售网络，要想做好销售工作，搞好市场调研是必须的。我一定更进一步深入调研市场，保证半月提交1份《市场调研报告》，做好为领导决策提供可靠的最新依据。

四、转变销售观念、开创销售新思路

为了使煤矿在最短的时间里成功推向市场，我认为“非常时期”应该采取“非常策略”。我们应该树立“高产高效、以量取胜”的营销观念；建立“开发周边地销市场，拓展外围市场；以“让利给有实力中间商代销”，和“面向用户直接销售”的两条渠道，这样有望在短期内迅速抢占市场，增加市场覆盖面。

五、完善制度管理，实施精细化管理

销售科是煤矿对外的窗口，而这扇窗子的玻璃清净与否，关键在于管理。我恳请大家给我一个施展才能的舞台；给我一

个为“沙炭湾煤矿”销售开拓疆土的机会！我会换给大家一个保证：我保证在安全生产的前提下，把我们的“煤”卖出去！卖个好价钱！开拓更广阔的市场！

最后祝愿沙炭湾煤矿事业兴旺、生意兴隆！

谢谢大家

销售竞聘报告篇五

同志们：

大家好！今天我竞聘的是总监。

大家好！下面我来谈谈公司的财务管理工作。大家都知道，作为企业管理的重要内容之一，财务管理所要达到的最终核心目标就是创造价值。如果偏离这一目标，不能有效地为公司的发展尽责，那么这样的财务管理就如同人体的“阑尾”，没有什么存在的价值和意义。所以，我们必须要加强财务管理，做到理念超前，措施科学，精益求精、持之以恒，为企业当好家、理好财。今天，我主要想从两个方面谈一下如何加强财务管理：

全面预算管理是“把预算的原理与技术应用于总体企业的一切经营活动领域并将企业下辖各部门预算统一于总体预算体系”。它是一个有机的整体，通过全面预算管理，可保证企业的运转始终处于受控状态。

推行全面预算管理，我们要做好以下几方面的工作：

制定先进合理的预算管理目标是实施全面预管理的前提，以往由于公司事先没有确定预算目标，形成了“会叫的孩子有奶吃”，漫无目标，“走到哪儿算哪儿”。结果是预算越做越大，不利公司的持续、良性发展。而我们现在讲的，“先

进合理”的预算管理目标，就是要“蹦一蹦够得着”，如果目标订的偏松，多数部门轻而易举就可完成，难以体现“利润最大化”；相反，如果目标订的偏紧，脱离现实实际，大多数部门经过百倍努力也完不成，结果也是事与愿违。

预算一经确定，在企业内部即具有“法律效力”，企业各部门在生产营销及相关的各项活动中，要严格执行，切实围绕预算开展经济活动。而预算目标确定之后，如何保证这一目标的实现是一个至关重要的环节。不付诸实现，再“先进合理”的预算目标，也只能是纸上谈兵。为此，我们要进一步明确责任目标，层层分解落实指标，做到“千斤重担人人挑”。

今后，我们要把预算目标按产品结构、管理级次、管理职能和经济内容、费用归口管理部门等进行逐级的分解，使指标细化不悬空。这样做的目的，就是要充分调动各方面的积极性，发挥各部门的主动性和创造精神，增强全体员工的责任意识，把本部门的预算管理和公司经营目标紧密联系起来。促各部门强化预算管理及财务控制，围绕目标，明确职责，提出具体措施，达到降低成本、增加效益、增强公司的生存和发展能力的目的。

为保证公司的生产经营活动始终沿着预算的目标展开，我们将采取以下措施，强化跟踪控制，严格预算考核。

首先，各部门的预算员要实施日常预算控制。企业要在各部门设置预算管理人员，部门的一切费用开支，必须经部门预算员签字并登记台帐，确认预算来源后方可到财务部门办理报销，以确保部门经济活动受控于预算。

其次，会计人员要分项控制预算目标。财务部各职能会计室要严格按照归口管理的原则和“有预算不超支，无预算不开支”的原则严格把关。各部门发生的费用，必须控制在预算范围之内。有预算才可以开支。月累计实际原则上不得超过

月累计预算。没有预算的费用项目未经企业领导特许批准，任何单位或个人均不得发生。

三是预算管理部门要适时开展预算跟踪。每月终了，财务部将编制部门预算跟踪表，分项跟踪各部门预算执行情况，并将预算执行结果进行通报。对个别预算项目执行不好的部门要帮助分析问题，查找原因，督促采取措施，以保证其按照预算的方向发展。

四是利用经济手段，严格预算考核。我们要建立良好的预算考核制度，贯彻“个人收益与工作业绩挂钩”的原则，奖惩分明。在预算考核方面我们要始终坚持“不迁就、不照顾、不讲客观、不讲情面”的原则，以不断改善经营管理，提高经济效益。

企业全面预算管理的核心是财务管理，财务人员素质的高低直接关系到预算管理的成败。所以，我们要要求财务人员在财务管理的广度、深度和力度上下功夫。广度，就是全面性，财务人员要树立大财务的观念，走出就“帐”论“帐”的狭小天地，把自己锻炼成复合型人才，要把财务管理和生产营销管理有机的结合起来；深度，就是精细化，财务管理不能纸上谈兵，财务人员必须把财务管理落实到每一种有限的资源的尽可能充分利用的程度上，最终达到促进各个部门效率的提高，和整个企业的不断发展总目标上；力度，就是强制性，财务人员应充分利用财会信息的权威性，在执行和考核预算时，做到雷厉风行，“违法必究”。只有这样，预算管理才能不流于形式，取得应有的效果。

目前，我们已经据上市公司内部控制指引制定了公司内控制度。

内控的目的，就是要保证企业经济活动的正常运转，保护企业资产的安全、完整与有效运用，提高企业的经营管理水平。在企业内控方面，最为迫切的，就是要呼唤企业的内部控制

意识，下大决心，花大力气，整章建制，严肃纪律，把控制的水平提起来，让改革和控制一同成为企业加强管理、化解风险、创造效益的有力武器。

因为在内控制度中，我们对企业的内控管理工作做了明确的规定，在此我就不重复了。我想重点强调一下在严格执行内控制度，强化企业内控管理方面要特别注意的环节：

（一）要正确理解内控与管理的关系

我们一定要切实加强对外控的认识，要高度重视内控在管理活动中的重要地位。公司决策层和部门负责人要带好头，要带领全体员工营造良好的控制文化，按照内控的三大目标和五大组成部分，以规范的内控操作方法，实行对经营管理中各种风险的逐级控制，提高经营管理水平。

（二）一定要加强企业财务内部控制

企业财务内部控制对企业财务管理目标的实现和企业财产的安全有重要的、直接的影响。建立科学、严密的企业财务内部控制制度是安全、有效的财务管理的基础。在落实过程中我们要抓好几个要点：一抓好关键人，如财会部门负责人和分支机构负责人；二要把握住关键部位，包括审批程序、资金调度、交接手续、电脑操作密码等；三要管好关键物件，如重要的发票、银行票据、印鉴等；四要控制住关键工作岗位：如现金、银行出纳、收支事项及凭证的核准等。

（三）要从内控的角度，进一步强化预算管理

根据上市公司内部控制指引的要求，企业的内部控制，应不仅仅满足于传统意义上的查弊纠错和保护资产安全，其目标已延伸到提高效率 and 效益、保证管理政策和目标的实现。为此，预算控制已成为内部控制的重要方式。全面预算管理就是以资金有效运作为主线，通过资金事前预算、事中控制，

解决传统经营管理中管事与管钱分离的问题，提高资金可控性及利用效果，减少不必要的支出，实现资金流和物流的合理整合。所以，全面预算管理与内控管理这两方面的工作是交叉的，互相促进的。我们必须站在这一较高的层面，来统筹工作。

（四）要加强经济合同管理

企业要严格根据执行合同过程管理，并以提高人员的素质作保证，从全员、全过程加强对经济合同的管理，达到有效避免合同漏洞，杜绝合同失误，提高经济效益的目的。要建立合同台帐，实行合同审核会签制度，严格合同审查，合同章由专人负责保管使用，不允许任何人以任何理由擅自使用，强化事前防范。

最后，我们还要充分利用内控信息系统利用现代信息技术建立高效的内控信息系统，健全会计信息质量保证机制，确保会计信息的真实性。

同志们，管理大师德鲁克曾经说过：“管理是一种实践，其实质不在于‘知’，而在于‘行’，其验证不在于逻辑，而在于成果，其惟一权威就是成就。”同样，我们企业的财务管理工作也应该如此。新的发展环境赋予了企业更广阔的发展空间，与此同时，企业财务管理势必要承担起更广泛的内容和更重要的职责，对我们来说，必将面对更大的挑战和更多的困难。但我坚信，只要我们本着负责和创新的态度，坚持财务管理创造价值的理念，认认真真抓管理，一丝不苟做工作，我们就一定能够交出一份漂亮的答卷。

我的完毕，谢谢大家！

销售竞聘报告篇六

尊敬的各位领导、评委：

大家下午好！

今天我很荣幸、也非常激动能够在这里参加公司*****岗位的竞聘，首先感谢各位领导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同仁这些年来对我关心和支持！

算起来进入塔牌公司已有十多年，这些年来对塔牌我有了深厚感情，也积累了一些有用的工作经验。记得初到公司，塔牌国内市场刚刚起步，但塔牌人的诚信、勤勉、崇学，务实，坚韧，永不放弃，深深地震撼着我的心灵，感受到的是塔牌浓浓冲劲和激情。从进入塔牌公司起，我努力把自己工作做的最好，希望通过塔牌这个平台来体现自身价值。那时起，我四海为家，一路走来，风雨十余载，塔牌带领着我们一直走到了今天。今天的塔牌，秉承“不求最大，但求最精”的经营理念，坚持“诚信、共赢、崇学、务实”的企业精神，已经成长为绍兴酒纯手工酿造最大基地，酿造着真正代表中国文化和民族特色的国粹黄酒。作为和塔牌一起成长起来的一名员工，我们都引以为荣。同时，随着塔牌快速发展，市场管理工作显得尤为重要。这，作为一名塔牌销售人员又深有感受。

在这次竞聘中，我觉得自己有一定优势竞聘*****这个岗位，我具备以下优势：

1. 我为人正直，以诚待人，有高度工作热情和激情，并具有良好的团队精神。二十多年营销工作经历，让我深深明白一个道理：这个社会不缺智慧的人，但真诚是多么重要。青年时从事团工作的经历和塔牌这些年逐步从业务员走向兼管一个营销团队的分公司经理，更使我懂得成功靠一个人奋斗和努力是远远不够的，只有融入一个团队，带好一个团队，才能有较好发展。

2. 我熟悉绍兴酒市场的运作模式，对市场有较明锐的洞察力和判断力。了解我的人都知道：我不是一个善于言辞的人，也不是一个高学历和高智商的人。但应该算是个有心人、用心的人。在塔牌从事销售工作十多年，使我对绍兴酒市场了解，和绍兴酒市场运作比一般员工有更深刻的认识。对市场也比一般员工有更强的洞察力和判断力。

3. 自己个性和以往工作经历，逐步把自己培养具备了较强的工作执行力，和较强的协调能力，及沟通能力。我充分认识到：没有执行力，就没有竞争力。同样没有良好的沟通能力，就没有效率。没有沟通的团队，是不会有长足进步的团队。

4. 我不算年轻，但精力充沛。处于一个有志男人稳健的黄金阶段。我勇于开拓，敢于超越，以前瞻性思维研判市场。我坚信只有不断进取，才有不断成功。无论对****工作，还是对自己。

时间有许多时候在深夜，也有很多人问我，你今年在沈阳我们公司自己和经销商一口气开了十一家塔牌专卖店哪来的动力，我总是报以微笑。今天，我可以告诉大家，因为我认为类似像沈阳这些现在黄酒市场发展趋势较好的省外市场，我们塔牌先涉足专卖店这一销售运营模式，对品牌也好，对黄酒行业也好是个较理想时机，对我而言，也是份责任。我也把它看做为事业。我深爱塔牌，也相信塔牌是中国的，更是世界的！塔牌的百年需要我们一起来创造！

以上我的这些优势，恰恰也是竞聘*****这个岗位人员所必须具备的竞聘条件、基本素质和要求。而这些我基本具备。

如果竞聘成功，在公司领导一如既往的指导和支持下，在*****的直接领导下，我会尽我所能协助***经理做好各项***工作，在新的工作岗位上不断学习，努力提高自身素质和工作能力。我相信：只要有很强的工作责任心和事业心，我会很快适应这个岗位的。最后我想说的是：无论最后竞聘

这个岗位结果如何，也无论我在公司哪个岗位，我一定做一个称职的塔牌人，为公司未来的发展尽心尽力！

我的演讲完了，谢谢大家！

尊敬的各位领导，各位同事：

今天，我怀着十分激动的心情参加这次竞选演讲。首先请允许我向各位领导，各位同事表示衷心的感谢！感谢你们给了我这次展示自我和施展能力的机会！我将珍惜这次锻炼提高的机会，勇敢地走上讲台，接受大家的检验和评议。

假如我一不小心竞聘成功：我会利用最短的时间不断的丰富自己的能力，让自己成为一个真正适合带领团队的优秀管理者，以身作则做好每一个细节起到带头作用，严格要求自己让员工发自内心的信服我，关心身边的每一位员工让他们深知我一直和他们在一起，新人是最需要我们照顾和关心的人，我会认真的向他们讲解关于二手房的一切相关知识，自己接到客户手把手交给新同事，争取在最短的时间内让他们能转正，可以独立做单，往往新人刚入职时都是干劲十足，他们会因工作的条理性而觉得充实，我会尽心尽力的指导他们工作的每一步，让他们早日成为一个有能力的经纪人，新人的忙碌冲劲很影响那些死猪不怕开水烫的老员工，他们会因为新人的好成绩而惭愧，会从新提起高昂的战斗力和战斗力，一步一个脚印的走下去我相信通过大家的努力成功其实很容易！假如我竞聘失败了：我会通过这起竞聘从新的认识自己，认真的思考问题到底出现哪里，找到自己身上的不足，对症下药，服从领导的一切安排，踏踏实实做事，不断的提升自己，用自己的努力取得最大的成果！

各位领导，各位同事我竞聘这一岗位的优势有如下几点：

最后请公司领导综合我我这半年来的工作表现和销售业绩给我本人做出客观，正确的评定。

尊敬的各位领导、各位评委：

你们好！

今天我非常荣幸地在这里参加公司南大街营业厅营销主管的竞聘演讲，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2003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在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一点一滴的工作将会汇集为公司源源不断地滚滚财源！

在三年多的工作中，我也积累了不少的工作经验，在这次的竞聘中，我觉得自己有很大的优势竞聘营业厅经理的岗位，我具备以下优势：公文写作第一、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！

第三、有几年的营销工作实践经验。熟悉移动工作，特别是营销方面的各项政策和规定，有一定的顾客人员网络，有一定的同事和谐相处的人际氛围，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。

第四、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，并能根据实际情况，大胆设想管理方法。

第五、我对人热情，办事耐心。这一点，对一个营销主管来说是不容忽视的素养。营销本身就是服务。对自己身边的姐妹弟兄们我会对他们作认真细致的思想工作，我会关心他们的工作和生活。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，用心解决他们的投诉。

以上这些优势，恰恰是我竞聘的营销主管这个岗位人员应该具备的政治上、思想上、业务上、个性上、管理上的素质和要求。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。”工作的质量上，我会做到准备到位，服务到位，巡查到位，处理到位的等“四个到位”。我会在公司的领导下，在店面经理的具体指导下，团结身边的兄弟姐妹们，共同做好以下工作：

第一、加强本厅的所有员工的思想政治工作，统一思想，统一认识，形成合力，展示活力。

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。

尊敬的各位领导、各位评委！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！

谢谢！

销售竞聘报告篇七

“市场是最坏的教练，还没有等我们热身就已经开始竞赛，竞赛结果的好坏相当一部分因素在于我们的悟性和主观能动性。

同时，市场也是最好的教练，不需训练就能教会我们技能和发展的契机，关键的是市场参与者的眼光是否长远、品格是

否经得起考验“。

我们已经经历了足够的市场磨练，我坚信通过我们共同的奋斗，架好“支点”撬动市场，打造“势能”以便放大营销惯性，进行整合形成“拳头”能量，希望有一天，营销中心定能成为吸引商业渠道、有选择地进行商品分销的最有份量的谈判筹码！我们一定能在疲软的经济里建功立业！

我们现在的确困难，单我们决不贫穷，因为我们有可以预见的未来！

述职人：

20xx年xx月xx日

销售经理竞聘述职报告(三)