

客服主管岗位竞聘演讲稿 经理竞聘演讲稿 (模板7篇)

演讲稿是进行演讲的依据，是对演讲内容和形式的规范和提示，它体现着演讲的目的和手段。我们如何才能写得一篇优质的演讲稿呢？下面小编给大家带来关于学习演讲稿模板范文，希望会对大家的工作与学习有所帮助。

客服主管岗位竞聘演讲稿篇一

尊敬的各位领导、各位同事：

你们好！

这次竞聘对我来说不仅是一个展示自我的舞台，更是一次锻炼、学习、提高的机会，相信这次竞聘将是我未来人生中的一大转折。

我叫xx，大专学历，20xx年毕业后应聘进入中国移动金昌分公司，20xx年在营业厅做营业员，20xx—20xx年在营销四部任业务经理，20xx年至今在集团大客户工作。在这八年里我感受到移动大家庭的温暖，在这里学会了如何成为一名合格的客户经理，也在为客户服务的过程中实现了自我价值，我为能成为一名合格的移动人而自豪。

我这次竞聘的岗位是“高级客户经理”。

我对高级客户经理的理解是：客户经理作为公司的代表，担负着公司与客户之间的联系，承担着多方面的职责，客户经理必须具备良好的思想道德素质和专业素质。

良好的思想道德素质首先要热爱企业，忠于企业；对待客户要主动热情，对于用户提出的问题要耐心解答，不能欺诈

客户，更不能以不正当的手段或方式欺骗客户。其次，要树立“沟通从心开始”的服务理念，以“追求客户满意服务”为服务宗旨，培育自己吃苦耐劳、团结合作、乐于奉献的企业精神；在具体工作中，要真心实意为客户着想，全力以赴为大客户服务；要遵守企业各项规章制度和劳动纪律；对自己的工作具有自豪感，有敬业的精神，有为公司和客户负责的责任感；通过恪守道德，塑造客户经理的自我形象，探索大客户服务工作规律，创造高效能的工作业绩。

客户经理与客户打交道，除了具备一定的思想理论基础和文化素养，最主要的是精通移动业务，具有丰富的移动通信营销和服务技能，即专业素质。

这次演讲我虽然没有什么豪言壮语，但我相信有在座的各位领导、各位同事的帮助、支持和配合，我有信心、有能力出色地做好这项工作，当好一名称职的客户经理。坦诚地说，我关注竞聘结果，渴望参与成功。但我更重视参与的过程，因为对于我来说，参与的过程有时可能比结果更为重要。我想无论竞聘成功与否，都不会改变我对事业的执著。我爱这平凡的工作，而它确是不平凡的事业。

以上是我的竞聘演讲，谢谢大家。

客服主管岗位竞聘演讲稿篇二

尊敬的各位领导，股东们、各位同事们：

大家晚上好！

感谢各位董事会成员、各位同事对我的信任以及市场营销实训室对我的培养，给了我担任市场营销实训室总经理这个机会。在知道自己成为市场营销实训室总经理之时，我感到这不仅是上级领导和各位同事对我的信任，更是赋予了我巨大的责任。今天我面对上级领导、面对股东们以及面对实训室

的各位同事，我心情很激动，同时也很有信心带领市场营销实训室的管理团队，打造“学习型、创新型、和谐型”的实训室品牌！建立“严格高效，善于思考，团结互助，沟通理解，积极主动，乐观向上”的团队优良作风！达到“提高素质，提升技能。我们的实训我做主”的宗旨！共同把实训室管理好、发展好。

在这里我向董事会成员，股东以及在座各位同事郑重承诺：

在担任总经理期间，我将协助总经理在新的岗位上，积极努力工作，认真履行总经理的职责，认真学习专业知识让管理走上规范化的轨道，建立能有效按上级要求完成好工作和达成目标的团队，做好“用心服务，平价周到”的经营理念，以三米微笑服务服务广大师生。以上的这两句话是我谨代表两位总经理对全体同事的一点要求。

在此，我向股东们说，在全球出现金融危机时，我们实训室的股值不贬反升，这是一个非常高的消息！我相信，我们的合作与交流是我们共同进步的源泉，让我们伸出合作的手，把我们实训室的事业推上一个新的台阶。

最后，祝实训室欣欣向荣，大家身体健康，并通过你们传达，祝你们家人健康、快乐、万事如意。

谢谢大家！

客服主管岗位竞聘演讲稿篇三

尊敬的各位领导，评委：

大家好！能够参加今天的主管竞聘报告，我感到非常的荣幸。我叫，今年。现任测量主管，今天我这次竞争上岗演讲报告的是测量主管的原岗竞聘。

在这里，我要感谢多年来对我关心与照顾的领导和同事，正是在他们的鼓励和支持下，我才一步步走了今天；同时，还要感谢在座的各位领导，感谢你们为我们提供了这样一个公平、公开、公正的竞争上岗环境，让我们有上有下，激励大家的斗志。俗话说，没有金刚钻不揽瓷器活。经过综合权衡，我认为自己不管从专业素质上，还是工作经验上；不管从工作能力上，还是从灵活度和创新度上都能满足这个竞聘岗位的要求，并的将工作做好。

首先，我是测量专业科班出身，在学校几年的学习，让我掌握了扎实的测量基础知识。参加工作后，我将所学知识与实践有机结合，用知识指导实践，在实践中巩固知识。还不断向老测量同事学习，掌握最新的测量技巧。另外，在长春工程学院学习xx个日子，是我破蛹化蝶，进步最大的一段日子，从那里，我的知识更加牢固，自身更加自信。这些都为我做好以后的工作打下了坚实的基础。

其次，我虽只有5年的工龄，但我一直从事测量工作，共测定导线近2万5000多米，导线点800个，测定1:20xx和1:5000的地形图井上下对照图各一副以及为井下日常生产服务的各水平工程图若干份。另外，我还经历了多次大型工程测量，经历过、等测量工作，完成了、*项目的工作，这让我得到了全方位的历练，巩固了基础知识。

再次，我年轻好学，做事不畏首畏尾，创新能力强。在工程中，我创造性的实施了浅孔胶结矿柱矿房采矿法，无底柱留矿采矿法以及现阶段正在进行的-180水平试验采场的测量工作，为井下生产出谋划策，并为各类采矿设计的准确及时实施把好关，通过这些方法的实施，为企业创造了良好的经济效益。

另外，我现在的职位就是测量主管，从*年*月份担任这项职务以来，通过长时间的磨合与锻炼，我已总结出了一套针对测量主管的科学工作方法，能够有效提高工作效率和水平。

同时，通过这个岗位的历练，我的综合协调能力也有了显著提高，能够协调好上下级的关系，并团结大家将心思用到工作上。

最后，如果承蒙领导厚爱，再次让我走上这个工作岗位，我将积极发挥以前好的传统，运用自己所掌握的经验，在经理的领导下，全力做好井巷工程的放线与施工管理；做好矿区测量控制点、网的建立工作；做好工程质量管理及矿山各种测量图件的绘制工作及测量技术管理等。总之，要用优秀的成绩，回馈企业和领导对我的厚爱。

请大家相信我，支持我，我的竞聘报告演讲完毕，谢谢大家！

客服主管岗位竞聘演讲稿篇四

尊敬的各位领导，各位同事：

大家好！

我是xx，我xx年于xx大学管理部毕业，毕业之后我就直接进入了餐厅工作，来到餐厅工作已经有x年了，之前一直担任的是餐厅副经理的工作。因为餐厅经理的离开，所以我们餐厅出现了职位的空缺。感谢领导给了我这次机会，让我参与餐厅经理的竞聘。其实我对自己非常的有信心，但我心里还是非常的紧张的。

我的专业跟餐厅经理还是比较对口的，毕业之后就一直在副经理的这个岗位上工作。这么多年，我一直跟经理进行着很好的合作，一起把我们的餐厅经营得更好。我相信大家都知道我的能力，我虽然之前只是一个副经理，但我做的工作和经理只有一些细微的差别，我很明白一个经理要做的事，我也相信我能够把餐厅经理的工作做好。我认为，作为一个餐厅经理，要具备以下几个方面的能力：

第一，管理决策能力。这是作为一个经理必须具备同时也是最重要的能力，因为经理是一个管理者，是餐厅所有工作的决策者。老板没有那么多的时间来管餐厅的所有事情，所以很多事情都需要经理自己做决定。有很多的事情都需要做好决定，不能出现差错，不然会影响到整个餐厅。同时，一个餐厅有很多的工作人员，经理必须要管理好所有人的工作，让餐厅能够有序的运行。我认为自己这方面的能力很不错，我跟在上一任经理身边学了很多。

第二，沟通能力和反应能力。我们经营的是一个餐厅，往往会出现很多的突发情况，比如上错菜、菜品不合顾客口味、菜品里有虫子、顾客等位过久和顾客菜品一直没上等问题。餐厅经理需要在第一时间想好处理的办法，同时与顾客进行沟通，安抚好顾客的情绪，处理好这些问题。也要找出出现这些问题的原因，避免下一次再出现这些问题。所以一个经理必须具备这两个能力，我认为自己的能力能够胜任餐厅经理的工作。

第三，学习能力。餐厅经理需要不断的进行学习，社会的发展是很快的，若是不想被落后与时代，就必须一直学习。我虽然已经具备了餐厅经理需要的一些能力，但我还有进步的空间，还需要不断的学习，让自己能够做得更好。

我相信自己一定可以把餐厅经理的工作做好，我也有能力把这个工作做好。如果我成为了餐厅的经理，我会更加努力的工作，经营好我们的餐厅，如果我落选了，我会继续学习，让自己变得更好。

谢谢大家！

客服主管岗位竞聘演讲稿篇五

我本年六月满28岁，毕业于**十四中，学财务专业，

98年元月进公司， 99年10月过去和处长在堆栈共事，做一名堆栈办理员， 99年11月经同事们的保举提拔为堆栈主管，在职期间，加班加点及时急剧的为各柜店补充货源，堆栈帐务异国出过偏差，构造堆栈里同事参加公司各项活动，那年还评为了进步工作者。

以上是我简要的工作经历。

第1点：认同公司的文化观、代价观，愿同企业共成长；

第3点：有较强的工作责任心，长进心，有韧性，鞭策和谐、履行力强；

第6点：入公司9年无庞大工作失误及不良风格。

几年的工作，熬炼我的同时也连续地考验着我，我蒙受着工作的压力，感觉着工作中的苦与乐，享福着一份耕耘，一份成果的高兴，我是酷好我如今所从事的工作的，我承诺为公司的成长更加勤奋竭力地工作。

思路：夯实部分根本构筑，提拔部分凝集力，尽力调控供、产、需均衡办理；

第1点、梳理流程，美满机制，式样构造架构，明了各岗亭职责及提拔筹划；

第3点、建立科学的数据分析和出产排期的方法，满足营销系统的均衡需求；

第5点、进修当代化的堆栈办理方法，美满原辅料仓的办理；

第6点、培养团队精神，建立团队和谐干系，享福工作，享福糊口生涯。

最终我想说：多年来的互助工作，在坐的带领和同事对我的

为人和工作本领应当是很明白的，我的工作表现大家也是有目共睹的，在过去的九年里，在带领的关怀下，在同事们的赞成和忘我救助下，我的工作获得了必定的成绩，经过议定多年工作实践的熬炼，我已经具有了担当筹划跟单部经理或是副经理一职所需的和谐构造、分析决议计划和解决题目的综合本领，差的是响应的表面水温和雷同表达的技巧，可是在今后的工作中我必定会连续的进修，培养提拔自己，更加竭力干好！

客服主管岗位竞聘演讲稿篇六

尊敬的`各位领导、各位同事：

大家好！

首先感谢公司领导给我提供了这样一个机会，也感谢同事对我工作的信任和支持。正是有了这样一个机会才促成我今天的演讲，这不仅是展示自我、认识自己的机遇，更是一次相互学习、相互提高的机会。

我今天参加竞聘的是xx工程主管一职。其实在我决定参加竞聘之前，我有几个晚上一直睡不好觉，我一直在问自己：我为什么要去参加竞聘？我凭什么去竞聘？经过长时间的思考，我觉得我应该参加竞聘，因为我热爱长通这个集体，我愿意去为xx的发展付出自己的一份努力，同时也想看看自己和别的同志有着怎样的差距。

对于这次竞聘，我认为对我个人很富有竞争性和挑战性，它体现了长通公司公开、公平、公正的工作精神，使得参与的每一个竞聘者把自己闪光点 and 不足都摆在众人面前，接受公司领导和同事的检验，最终实现相互学习、找出差距、共同进步的良好竞争氛围。

这里做一下自我介绍，我叫xx□xx年xx月出生生于xx□xx年毕业

于xx工业学院，获机械制造工艺与设备专业专科文凭□xx年毕业于xx科技大学，获计算机及应用专业本科文凭，工学学士学位□xx年xx月进入xx公司，加入工程三部，从事g网基站安装、调测工作至今，回顾7年来的工作，我自认为不论是从技术上，还是组织协调能力上都得到大幅提升，使我从一个通信专业的门外汉成长为一名合格的通信工程师，在品尝工程建设艰辛的同时，也体会到了作为一名通信建设者的光荣和自豪。

我这次参加的是工程主管一职的竞聘，我认为我有以下几方面的优势：

1. 作为长通人，我有和长通共同发展、共同进步、努力把长通做大做强的信心和决心；
4. 有极强的吃苦耐劳精神和饱满的工作热情，任何时候都敢于冲锋在前，并战之能胜；

在看到自己工作优势的时候，我也清醒地看到自身的不足之处：由于基站工作的特点，使我习惯于一个人单打独斗，团体合作意识相对较弱，不过我相信，凭我对事业的追求和热情，在公司领导和同事的帮助和支持下，我会克服不足之处，把工作做得更好。

我认为，作为一个合格称职的工程主管，首先应该认清角色、摆正位置，认真履行好工作职责，做到上为领导分忧，下为群众服务，并把它作为全部工作的落脚点和出发点，实现由事物型工作向综合型工作的转变，实现由自我管理向全面管理的转变。我深知工程主管一职的重要性，如果能得到领导和同事的信任，在这次竞聘中有幸当选的话，我计划将在以下四个方面开展工作：

坦诚地讲，我关注此次竞聘的结果，渴望参与成功，但参与有时比结果更重要，如果本次竞聘未能当选，也决不会改变

我对通讯事业的热爱，我认为我敢站上这个讲台，我就已经成功了，我会认真总结经验，找出自己的不足，学习其他同志的闪光点，以同样热情的工作态度投入到今后的工作当中去。“给我一次机会，我将还您十分精彩”！

这就是我今天的演讲，谢谢大家。

客服主管岗位竞聘演讲稿篇七

尊敬的各位领导、各位同仁：

大家好！

机会。

今天我竞聘的岗位是××。多年的工作经验让我认识到，要成为一名合格的经理不容易，做为一个单位的负责人，不仅要有实干精神，还要善于谋略；不仅要熟悉本单位的业务，还需要有广博的知识；不仅要有高超的组织管理水平，而且还需要有良好的人际沟通能力。我之所以要竞聘这个岗位，是因为我觉得我完全有能力胜任这项工作。因为我认为自己具备以下几个方面的有利条件：

1、本人具有正直的人品、良好的修养以及完善的工作作风。做为领导，必须先做好人。一个领导无能，最多是件次品，而一个品德不好的领导，则是危险品。

2、目前的市场营销其实主要就是关系营销。我出生在××，家住在××，对××的地理环境及政府机关的领导、工作人员都比较熟悉，我坚信在我和全体职工的共同努力之下，肯定能协调好与各级政府机关之间的关系，把联通公司的业务向纵深方向发展。

3、我有饱满的工作热情。我将用百分之百的热情投入到工作

当中去，让公司的业绩更上一层楼。

目前，我认为×××的工作主要有以下几点不足：

- 1、营销渠道开发的比较窄，与县委、县政府及各部、委、办、局、场、乡、镇沟通得不够理想，没有形成网络，与竞争对手相比没有绝对优势。
- 2、合作营业厅的积极性和主动性还没有完全发挥出来。
- 3、工作人员的业务知识、服务意识和服务态度还有待于提高。

如果能够得到领导和同志们的信任，让我成功的担任××经理，我将从以下

三个方面着手，努力工作，不让领导和同事们失望：

第一、开拓发展。小平同志曾经说过：“发展才是硬道理。”我们要从发展入手，拓宽销售渠道，加大宣传力度。首先，×××有一个自有营业厅和十四家合作营业厅及六家核心代理商。由于他们分别座落在每个乡镇的中心位置，地理位置非常优越，所以要通过他们加大对各乡镇及周边农村的宣传，逐步完成各合作厅的村级代办，使我们联通公司的业务真正的进入到每一村、每一户，真正做到家喻户晓。其次，通过本人在××当地的人际关系网，汇同代理商一起同各级政府机关搞好关系，逐个沟通、逐个推进、逐个攻破，争取使大部分机关单位都成为我们公司的集团用户。

第二、提升服务。树立以客户为中心，全心全意为客户服务的经营理念。对自有营业厅和合作营业厅的工作人员定期进行培训，通过培训提高营业人员的服务意识，改变服务观念，提升公司形象，力争让每一个客户高兴而来，满意而归。另外，要处理好重大投诉事件。每一次投诉，都是对我们工作的监督和鞭策，一定要按照公司的制度，在规定的时间内处

理完毕，不躲避、不推诿。给客户一个满意的答复。

第三、加强管理。没有科学的管理企业就不会有生机，不会有活力。因此，要切实加强公司内部管理，进一步完善规章制度和培训计划，加强纪律监督，定期组织学习和培训，提高所有工作人员的业务水平，加大考核力度。使每个员工都做到纪律严明，形象良好，谈吐适度，为联通公司创造更加完美的形象，使×××成为一个更加团结，更具战斗力的一个集体。

空谈误事，实干兴邦。虽然，我今天没有发表什么豪言壮语，也没有什么博大精深的施政纲领。但我深知事业如山，同时我也清楚的认识到自己也有一些不足，可能有的人比我更适合担任这个职位。但我相信有在座的各位领导、各位同事的帮助、支持和配合，我有信心、有能力出色地做好这项工作，当好一名称职的×经理。

坦诚地说，我关注竞聘结果，渴望参与成功。但我更重视参与的过程，因为对于我来说，参与的过程有时可能比结果更为重要，因为人生的成功就是在于不断的参与与尝试，哪怕是面对失败也要义无反顾。我想无论今天竞聘成功与否，都不会改变我对事业的执著，更不会改变我对在座各位的尊重与热爱。

“给我一次机会，我将还您十分精彩！”这就是我永恒不变信念和这次竞聘的诺言，请大家给我支持，最后，祝大家身体健康、工作顺利！祝愿我们××公司的明天越来越好！

谢谢大家