

# 最新中国电信公司经理竞聘演讲(模板5篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。相信许多人会觉得范文很难写？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 中国电信公司经理竞聘演讲篇一

尊敬的各位领导、同志们：

大家好！首先感谢各位领导给我提供这次竞聘演讲机会，也非常感谢大家对我的支持，推选我参加公客客户经理职务的竞聘。

到底该如何经营公众客户？应该采取怎样的措施来保存激增呢？假如我是公客室经理，在分公司的领导下，在市场部组织指挥下，在各渠道的协作配合下，我将按照：树立一个信心、确保一个目标；落实二项责任，做好两类市场；实现三个转变，提升三种能力；处理四种关系，演好四员角色；突出五方面工作，提升公客整体经营管理水平的工作思路做好公客室的各项工作，具体做法如下。

一、树立一个信心，确保一个目标。

二、落实二个责任，做好两类市场。

落实两个责任：一是公客室如何执行落实企业发展战略、如何完成年度经营任务；作为公客室经理要紧紧围绕分公司的中心任务，与各渠道协同作战，要以业务收入为中心，以渠道（班组、支局）建设和话务经营为主线，进一步提高渠道（班组、支局）营销能力、营销管控能力、业务支撑能力和服务质量水平，实现保存激增的目标。二是公客室的管理团

队建设、支局渠道建设、提升服务营销能力和战斗力。作为龙头的公众客户（占全县业务收入80%左右），它经营管理情况直接影响分公司全局进展和市场营销工作。作为公客室经理要依靠员工、依靠支局长，首先打造公客室这个团队，其次是支局渠道团队建设，勤奋学习，不断提高自身素质，积极投身“创建学习型企业”，弘扬企业文化，提高员工技术水平和思想素质。“管理团队”要认真落实“抓提高、促创新、求发展”战略，实施精确化管理，推行精确化营销。以经理、骨干团队建设为主，在提升个人能力的基础上加强团队整体能力提升。

做好两个市场。

第一是存量市场；要重视话务量经营，突出存量保持。

1、保住客户存量，切实遏制用户拆机的势头，减少用户拆机流失。要加强对拆机的重视，加强对小灵通、固话、宽带拆机的挽留工作，落实拆机用户挽留规定，要落实拆机用户的挽留流程，要形成营业员、社区经理、支局长三条线人员的拆机挽留团队，营造社会氛围，千方百计做客户保持工作。

2、保住话务存量，一方面，我们要继续加大资费宣传力度，利用宣传巨幅、墙体广告、宣传单张突出电信资费的特点和产品优点，培育和纠正用户使用习惯。另一方面，要持续深化固话“家”文化的内涵，文化引领用户使用习惯，提升产品的价值。

3、保住收入存量，要采用针对性强的营销办法，引导用户多使用电信业务，达到保住收入和提高收入的目的。

第二是增量市场；以精确管理为切入点狠抓收入，加快业务发展。

1、要加快我们固话、小灵通、宽带、公话等传统常规业务的

发展。

2、要加快彩铃、短信、互联星空、来显、声讯五大增值业务的发展，以增量拉动收入的增长。

3、积极探索做好“转型新业务”在公众客户中的渗透。

三、实现“三个转变”，提升三种能力。

实现“三个转变”：一是实现自身角色的转变。即由支局的具体基层基层管理工作向中层组织、管理者角色转变。既当指挥员，又当好培训员与服务员，更要当好战斗员。发挥整体优势，创造一个良好的、积极的工作氛围。二是实现思维方式的转变。从做支局长时的“上级交办，办就办好”的思维模式向“怎样去办，怎样才能办好”的主动寻求开拓工作新局面的思维方式转变，围绕市场经营中心工作结合实际制订分管工作计划，有安排、有检查，保证各项工作落到实处。三是工作方式、方法的转变。从原来等领导指示，靠上级交待以及支局提出问题的做法向积极、主动思考问题，做好月度、季度、年度计划和实施方案，根据实施情况、市场反映情况及时修正转变，另外要主动下支局做好市场调研，帮助支局解决经营发展中存在的问题。

## 中国电信公司经理竞聘演讲篇二

敬的各位领导、评委、同志们：

大家好！

我叫，今年岁，本科学历，我1994年就参加工作，先后在房地产信贷部、商城分理处、支行会计科工作，于10月来到本支行，现为事营业部副经理。

今天，我能参加营业部经理竞聘，我感到非常幸运和激动。

借此机会，感谢行为我提供这样一个展示自我的机会，感谢多年来各位领导和同事对我工作的关心、支持和帮助。俗话说：“打铁还需自身硬”，竞聘个人中营业部经理，就要相应的能力、经验、素质。我竞聘这个职位具有诸多优势：

一是我具有诚实正直的人品和良好的思想品德修养。在工作中我一直把“爱岗敬业、开拓进取”作为自己的座右铭，无论干什么，都把事业放在心上，责任担在肩上，尽职尽责，埋头苦干，全身心地投入，多年来，领导和同事们的支持、帮助，造就了我敢于坚持原则，主持公道，秉公办事，作风正派，求真务实，胸怀宽广，谦让容人的做人风格。

二是具备较强的个人理财、营销能力及沟通和管理能力。参加工作来，我所从事的每一个岗位，每一种经历都使我受益匪浅，我的工作能力得到了不断的提高。特别是担营业部副经理以来，我积累了较丰富的个人理财、营销能力工作经验，具有较强的组织能力、管理能力、沟通协调能力。

三是学习能力强，业务方面有股“钻劲”。当今社会是一个学习型社会，只有不断的学习才能跟上时代的步伐。我在长期的银行工作中，我从事过多岗位的工作锻炼，无论在什么岗位上，我都坚持走到哪里就学到哪里，向领导学习，向专业人士学习，向同行学习，向实践学习，不给自己留疑问。使自己在长期的业务工作中积累了一套较为成熟的工作思路和方法，在治理和改革中也有自己的见解和方法。

回首过去，我所走过的每一步，都渗透着组织的培养，都凝聚着领导的关心，更有各位同仁和下属的默默奉献。我想，营业部经理不只是一个有吸引力的职位，更是一份沉甸甸的责任。如果领导和同志们信任我，我将从以下几个方面努力工作，为我们银行的发展做出更大贡献。

一是加快角色转变，尽快适应岗位转换。我将牢固树立服务客户的思想，认真洞察客户的想法，为其提供满意的服务。

通过学习和对市场行情的准确把握，为客户提供合理建议。既立足当前，更着眼于未来，以服务争效益，积极寻求核心客户，诚意留住黄金客户，善待客户，提升客户价值，努力开拓发展我行业务。

二是大力拓宽业务，促进有效发展。发展才是硬道理。要充分挖掘我行的潜力和优势，把工作重点放在业务拓宽，充分利用现有的资源，加大对外宣传力度，大力推行客户营销战略，充分挖掘潜在的客户资源。总之，争取在业务中高端客户发展方面能够遍地开花，齐头猛进。

三是带好队伍，提高职工的凝聚力和向心力。队伍是我们发展的‘希望。为此，首先应多给予员工人文关怀，尽量为员工排忧解难，工作中多给予员工赞扬和激励，在单位营造一种轻松、和谐的工作氛围，吸引员工努力工作。其次，加强员工培训，提高员工能力，以能力提高促进工作开展。三是加强内部管理，加强部室之间的沟通与协作，增强职工的凝聚力、向心力和团队协作精神，增强职工集体荣誉感和自豪感，把全行职工紧密的团结在一起，在支行领导班子的带领下朝一个共同方向奋斗。

成功是得到所爱的，幸福是爱所得到的！各位领导，各位评委，各位同事，面对着大家信任和期待的目光，我看到了希望的所在，同时也意识到压力 and 责任的所在，但都必将成为我们工作的动力。假如组织选择了我，我坚信自己有能力在营业部经理的岗位上做出更大的成绩。竞争上岗，有上有下，无论上下，我都将一如既往地勤奋学习、努力工作。最后我想说：“你选择了我，我选择了你，给我一个机会，还您一个惊喜，让我们一起风雨兼程，共同进步。”

## 中国电信公司经理竞聘演讲篇三

尊敬的各位领导：

大家好！

我叫竞聘演讲稿，1964年11月出生，大学本科学历，工程师职称。今天我竞聘的岗位是客户服务部副经理。

首先，由衷地感谢公司和领导们给我提供了这样一个展示自我、公平竞争的机会。记得大哲学家苏格拉底曾经说过：“世界上最快乐的事，莫过于为理想而奋斗。”今天，我正是为了追求与浙江联通共发展，在勤奋工作中再实现人生价值的理想，才义无反顾地走上了这个挑战自我的讲台。此刻，我最想和大家说的一句话就是：“请相信，我能行”。

那么，我为什么会这样自信呢？因为，经过认真的思考，我认为凭借以下优势，自己完全可以胜任这一工作：

首先，敬业的精神，是自信的坚强支撑

从走上工作岗位的第一天起，我就树立了一个坚定的信念，认认真真做人，踏踏实实做事。多年来，不管是在一线基层岗位，还是在中层管理岗位，我都能够做到干一行、爱一行，钻一行、精一行。我个人的性格特点是做事追求完美，无论什么工作，不干则已，要干就要尽自己的能力，力争做得更好。加上做事认真仔细、勤奋好学的个性，促使我自加压力、负重奋进，竭尽全力争取把本职工作做得尽善尽美。有志者事竟成，我相信，对事业的执着，是我克服困难，做好工作的最有力保障。

其次，丰富的经验，是自信的坚实基础

众所周知，经验是最宝贵的财富，是做好工作的基础和前提。我1982年进金华市邮电局工作，做过传输机务员、电路工程师和副班长。1994年被提升至管理岗位，从事业务管理和市场营销工作，历任金华邮电局电信管理科新业务管理员、大客户室主任，金华电信公司市场部主任科员、市场部副经理

（兼营销分局局长、客服中心经理），浙江通信金华分公司总助、中国网通金华分公司副总经理。2019年9月，我调入联通浙江分公司工作，现任公司客服中心主任。

屈指算来，我在通信行业工作已经整整二十五个年头。二十五年间，我经历了中国电信这个成熟企业在运行过程中的变化，经历了浙江通信创业的困难、拓展的艰辛和收获的喜悦，经历了中国网通的重组历练，更感受到了中国联通虎虎有声、蓬勃发展的脉动。在二十五年风风雨雨的磨练中，我对电信运营企业的各项业务管理、市场拓展，对客户维系和客户服务，对团队管理等项工作都十分熟悉，积累了丰富的工作经验。这笔宝贵的财富使我工作起来更加游刃有余。

最后，出色的工作能力，是自信的可靠保障

我呈是浙江省电信公司智能网业务专家组、浙江通信innet业务专家组和浙江联通客户维系挽留支撑平台项目组的成员，具有较强的工作能力。比如，从1995年开始，我负责金华电信新业务的业务管理和市场拓展工作，成绩斐然。特别是163/169上网专用电话、201专用电话、充值小灵通业务的设计推出，对公司业务的拓展及推广起到了积极有效的促动作用。

在公司负责客户维系服务工作时期，面对存量保有的压力，我能根据客户生命周期，重点做好稳定期的服务维系工作和预警期的维系挽留工作；同时，还推广实施了星级客户分类服务管理，提升服务的准确性和有效性，并重点开展了c网协议到期客户的提前维系工作，在加强维系工作规范的同时指导分公司摸索和积累客户维系规律，展开维系思路，提升维系能力，效果显著。

组织实施全省统一投诉处理闭环工作，取得阶段性效果。全省统一客户投诉处理流程及系统是一项系统工程，牵涉部门多，涉及到全省投诉处理的所有环节，实施过程中沟通协调

的工作量非常大，通过一年多的努力，从组织、流程、系统及考核等多方面入手，已按时按质完成了五个阶段的工作，电子工单流转顺畅，各服务渠道、各环节投诉处理的规范性和时效性正在不断改善。目前正在协调实施最后一个阶段即第六阶段将增值业务投诉处理纳入统一投诉闭环的工作。

组织开展2019年浙江联通客服技能大赛和2019年客服专业全面技能比武活动。从方案细则的制定，到每一季度比武的实施，都倾注了自己大量的心血和精力，为使比赛更贴近工作实际，更具知识和趣味性，组织人员结合工作实际编写比赛试题，从预赛到总决赛不断收集题材，边完善，边丰富内容；技能比武活动取得了较好的效果，在全省客服代表中形成了积极向上、奋发努力、比学赶拼超的学习氛围。

由于工作能力突出，我曾先后六次被评为先进生产工作者，过去的荣誉并不代表什么，但它从一个侧面印证了我的工作能力，我更愿意将它们转化为进一步做好工作的强大动力。

尊敬的各位领导，虽然我很自信，但绝不自负，我深知过去并不代表现在，更不意味着将来，今天我并非因自己的点滴成绩而飘飘然，只是在向大家展示一个真实的自己。如果承蒙各位的厚爱，允许我走上竞聘的工作岗位，我将在工作中定好自己的位置，选好自己的方法，带好自己的团队，团结奋斗，实现“提升客户满意度和忠诚度,降低离网率和投诉率,增强营业服务能力,增强服务创收能力”的工作目标。我的具体工作构想如下：

第一，摆正位置，全力协助正职做好工作

我要以大局为重，在工作中切实找准三个“位置”。首先，做到思考问题要换位。在工作中我要推己及人，进行换位思考，设身处地为正职着想，当好正职的参谋和助手，主动为正职排忧解难。其次，做到履行职责要到位，我要按照自己的工作职责分工，把分管的本职工作做好，为实现公司整体



工作目标提供强有力支持，积极协调各方面的关系，为全局工作的顺利开展做出自己应有的贡献；最后，做到找准坐标不越位。我要尊重正职，维护正职的工作权威，还要以宽阔的胸襟拒功揽过，努力使我们成为工作中的好搭档，生活上的好朋友，精诚团结，同心协力领导好部门的各项工作。

第二，深化品牌战略，落实规范标准，提升服务能力。

无规矩不成方圆。要组织好客户服务工作，至关重要的一个环节就是要建立健全客户服务标准和服务管理规范，并严格督促实施，使客户服务工作有章可循，规范、科学、良性运行。在下一步工作中首先要认真贯彻落实《中国联通“联通10010”服务管理规范》、《中国联通客户品牌服务标准》，从全面实施“联通10010”达标工作入手，加强培训和考核，将营业的22项规范标准和客服中心的40项规范标准落到实处，最终能体现在窗口和热线各位员工的日常工作中，真正提升服务能力；达到以“联通10010”为主线，树立联通整体服务形象的目的。

其次是组织做好客服中心全省集中实现规模化运营管理的工作，确保公司品牌战略和分级服务策略的落实。集中后的客服中心面向世界风、新时空客户实现差异化服务，面向新势力、如意通客户实现标准化服务。集中工作的实施我将围绕以下原则进行：客户品牌战略原则；秉承统一性、规范性原则；推行差异化服务、精细化管理原则；统筹规划、分步实施、平滑过渡原则。重点落实座席集中的相关人、财、物、业务、系统各方面的协调组织工作，分准备期、实施期和优化期三个阶段完成全省客服座席的集中工作。客服中心集中工作，给运营管理带来了很大的挑战，集中的过程也是重新打造一支具有高品质服务质量的客服队伍的过程，前台客服代表、运营质检人员、培训人员、投诉处理人员、管理人员的招聘培训，绩效考核与激励办法的制定，服务标准与规范的落实，信息提供、流程、系统支撑各个环节均需协调落实，但我有信心像以往一样战胜挑战，完成客服中心集中实现规

模化运营管理的工作。

第三，提升客户的满意度，缩小与竞争对手的差距。

服务工作已经成为当前竞争与长远发展的关键所在，提高客户服务水平，提升客户的满意度，应该是所有工作的重中之重，我打算从以下几方面入手开展工作：

1、落实“中国联通服务年”的各项工 作，切实落实公司“诚信服务、放心消费”的八项承诺，坚持在日常管理中不断进行自查自纠，发现问题及时改进，持续查找问题，落实责任，提升服务质量。

2、认真分析客户服务中存在的问题，找出关键点，如营业厅管理中的现场管理问题、业务规范问题、业务流程问题、行为规范问题和投诉受理首问不到位问题，客服中心客服代表服务水平参差不齐、处理能力欠缺和投诉预处理掌握薄弱等短板问题，提出切实有效的改进措施，完善内部服务控制体系、客户评价体系、服务质量监督检查体系、服务质量信息反馈体系，重点加强对自有营业厅的运营管理，加强对营业厅的规范管理和集中监控工作，制定日常巡检制度和抽查回访制度，做到日常监督，定期通报，月度考核，提高自有营业厅的服务能力，带动公司整体服务形象、服务水平及营销服务能力的提升。

3、深化推进统一投诉处理闭环工作：在2019年“统一处理标准、统一工单模版受理、统一处理流程”这三统一的基础上，继续完善省级投诉处理中心的工作，协调相关部门力争上半年实现增值业务投诉处理纳入统一闭环流程。强化监督考核机制，优化电子工单系统统计功能，做到对投诉处理过程和效果指标进行全程监控，督促各渠道和业务部门协同保障客户投诉问题“限时办结”，提高处理解决能力，提升客户的满意度。

4、加大力度解决投诉处理中的热点、难点问题；完善群体投诉系统预警功能及落实应急处理制度。实现投诉预警保障机制，加强对群体投诉的全程监控，确保投诉信息准确及时传达至相关部门，以便相关部门和公司领导及时掌握群体投诉情况，保障用户投诉问题能得到高效、妥善的闭环处理，避免越级投诉的产生。

第四，紧密围绕公司的生产经营活动，做好服务保障工作。

企业的生产经营活动是企业生存的根本，没有生产经营活动所发展的用户，服务工作也就没有了服务的对象，企业不断创造价值的目的也就失去了根本。因此我们必须在实际工作中，牢固地树立服务工作是为生产经营工作服务的观念，切忌“为了服务而做服务”。重点做好以下工作：

1、有效发挥客服中心的“枢纽”作用，为公司经营管理决策提供重要信息。我要规范分析和信息收集制度，重点对客户投诉的原因和目的进行分析，对公司推出的大型营销活动的咨询投诉等情况进行专题分析和反馈，为公司业务发展、经营服务、网络建设提供参考依据。

2、配合公司新业务的推广，积极做好营业人员及客服人员的相关业务培训，完善业务流程，做好新业务的宣传、解释和咨询、投诉工作。

3、深化开展服务营销，和各服务接触点的客户维系挽留工作；持续推行各服务渠道的“多说一句话”活动和推行追照营销工作，从客户的咨询、查询等信息中积极发掘服务中的营销机会，引入项目管理思想，从营销策划、计划、控制到评估每一个环节严格进行管理，保证营销效率，同时通过评估、分析工作为后继的营销策划提供市场和客户信息。

第五，以员工为本，加强团队建设

有一个比喻是这样说的，一盆散沙磕不破一个鸡蛋，而一枚石子可以轻而易举地把鸡蛋打破，说的就是众人一心，其利断金的道理。服务工作必须依靠全员的力量特别是与客户接触的一线员工，共同提供优质服务，才能获得较高的客户满意度。没有满意的员工，就没有满意的服务，更不会有客户的满意。结合客户服务队伍的特点，多管齐下加强团队建设，提升部门的整体工作水准。具体来说，我首先要强化制度约束，要制定、完善并严格执行各项规章制度，使工作能够良性运行；同时，我也会建立互动的信息沟通渠道，不定期地深入各分公司，与一线客服代表沟通，听取员工心声，在提高薪酬待遇、给与发展空间、改善员工地位等方面为公司出谋划策尽自己的一份力。加强员工岗位培训教育，把岗位培训教育与企业持续发展、岗位实际紧密结合起来，分层次制定培训计划，体现培训工作的合理性和有效性，同时要科学设定岗位标准，注重业务考试与竞赛，实现持证上岗，努力培育员工的学习能力、实践能力和创新能力，进一步提高员工队伍的整体素质，进一步为员工成长提供发展空间和机制保障。另外，我还要以人为本，加强团队建设，多组织大家喜闻乐见的活动，比如通过开展“才艺大比拼”等活动使大家在工作中既有比赛、争锋的气势，又有团结、互助、补位的意识，营造奋发向上，团结奋进的良好氛围，使员工感受到集体的温暖，增强部门的向心力和凝聚力。

## 第六，不断探索工作方法，以创新争先

在工作中，我要积极鼓励大家具有敢为天下先的勇气，大力倡导不断创新的精神！我们都知道，创新使人类一步步走向文明，创新是民族进步的不朽灵魂，更是时代发展的激昂旋律。在电信市场瞬息万变，竞争空前激烈的今天，我们更要有创新意识的意识，适应市场的需要，寻找新的工作模式和方法，使创新成为不落的风帆，引领着我们搏急流、克险滩，勇往直前。

尊敬的各位领导、同志们，“既然选择了远方，便只顾风雨

兼程；既然目标是地平线，留给世界的只能是背影！”这就是我的坚定信念和对自己的根本要求。虽然在工作中我可能不是最优秀的，但我会做最努力的。请大家信任我、支持我、考验我！

我的演讲完毕，谢谢大家！

## 中国电信公司经理竞聘演讲篇四

各位领导、同志们：

大家好

首先，感谢市县公司党组和同志们给予我这次展示自我的机会和舞台。我演讲的题目是“做一名务实、创新的管理者”。

决定参加这次竞聘前，也曾度德量力，思虑再三。今天，我之所以参加这次竞聘演讲，是因为一方面，表明我对上级组织推行竞聘上岗机制的拥护和信任；另一方面；通过这次演讲，锻炼自己的能力、展现自己的才华并借此机会和大家交流思想，同时，准备让人评价优劣长短，接收领导和大家对我的挑选。我相信，通过这次竞聘活动，必将使我分公司下一步的竞聘上岗机制呈现一个良好的开端。

首先，简单介绍一下自己的经历：本人现年\*\*岁，大专文化，1993年参加工作，先后从事农话机修、传输机务、移动维护、市场营销、综合管理等工作，担任过传输班长、支撑中心主任、大客户中心主任、市场营销部主任、局长助理、分公司副经理等职务。多次被评为先进生产者 and 优秀个人，2002年被评为市级21世纪优秀人才。

现竞聘\*\*县电信分公司副经理岗位，我认为自己具有以下几个方面的有利条件：

一、我具有正直的人品、良好的修养以及完善的工作作风。做为领导，必须先做好人。我在为人上，胸怀坦荡，公道正派，不搞小动作。在个人修养上，注重学习，努力使自己成为一个有高尚情操有修养的人。在工作作风中，能吃苦耐劳，认真负责，从不揽功诿过，假公济私，领导布置的工作总是尽力去做，从不无故推诿。

二、我具有较全面的组织、协调工作的素质和能力。识大体，顾大局，处理问题较为周全，工作认真负责。具有团结同志，正确处理与领导和其他同志的关系的素养；做工作，办事情，思路较为清晰，头绪分明。

三、比较熟悉各专业具体业务和具有一定的通信专业知识。参加工作十余年来，由于党的教育、领导的培养、同志们的帮助及个人的努力，在从事电信技术、业务管理和综合管理的过程中，不断学习，积累知识和经验，增长了才干，提高了水平。同时，有了明确的政治方向，比较扎实的业务知识，踏实奉献的敬业精神以及较好的人际亲和力和团队合作意识。

积极参与竞聘上岗，对我来说是一次很好的学习、锻炼的机会，不管结果如何，我都会以一颗平常心对待，如果能当选，那是领导和同志们对我的鼓励，我相信，正值年富力强的我，完全可以成为新岗位上尽职尽责的一员。下面，我谈谈上岗后的一些设想：

一、首先，作为副职，必须了解正职的主要工作思路和全公司的目标。并注意摆正位置，做好配角、当好参谋。副职的主要职责，对公司的全面工作，要尽其所能，收集各种信息供领导参考，及时提供各种建议和主张，帮助领导顺利作出决策。其次，要有统筹兼顾的思想，当好协调人，使做出的决策能符合企业实际和大多数员工的意愿。在工作中我将尊重经理的核心地位，多请示汇报，多交心通气。辩证的看待自己的长处和短处、扬长避短，团结协作，做到：尽职不越权，帮忙不添乱，补台不拆台。

二、以务实、严谨的作风开展工作。随着企业的发展，市场的变化，技术的更新，我们一方面要坚持原来有效的管理制度和业务流程，同时，必须结合实际情况，不断修正管理办法和流程，使之适应以客户为中心的原则，为企业创造最大的效益。

三、坚持“发展是硬道理”，创新工作思路和方法。企业要壮大，必须靠发展，市场在变化，我们的工作思路和方法也要发展。如随着竞争的加剧，我们就要有办法来不断提升我们的竞争能力，首先要号召全员经营，正确引导竞争，要求每位员工都要关心企业经营活动，既懂得自身的权利和义务，又要懂得自身在企业中的责任和要求。其次要深化渠道建设，适度调整，强调分工与协作的统一，充分发挥大、公、商渠道的营销作用，农村统包渠道目前的方式承受竞争的能力较为脆弱，必须调整思路后移入城区。同时，注重细分用户市场，利用我们多业务的特点，确实打好捆绑营销牌。企业的发展必须以良好的质量为保证，我认为要着重抓好两个质量，一是抓服务质量，这要有配套的培训、约束、激励机制引导员工变被动的接受标准为主动的执行标准并有提高。二是运维质量，首先要求后台人员确实树立为前台服务的意识，同时又要有约束、激励制度来促使运维人员不断提高其技术水平，打破平均主义，不搞论资排辈，注重业绩、贡献和品行的评价。

四、天时不如地利，地利不如人和，家和万事兴。只有团结，工作才能形成合力。平时要遇事和大家商量，虚心真诚地听取群众意见，做好领导和群众，群众和群众之间的协调人，一碗水端平，努力营造一个相互信任、相互帮助、相互理解的人际关系，和谐的工作环境。

五、上岗后要以服务为目的，吃苦在前，享乐在后，不能有任何私心杂念，公正廉明，做好表率作用。

最后，我表个态，如果领导和大家信任我，我将珍惜这个机

会，用心干好工作。反之，不能上岗，我将一如既往在以后的岗位上尽心、尽力、尽职。无论结果如何，我都始终会老老实实做人，扎扎实实做事。言必信，行必果。

## 中国电信公司经理竞聘演讲篇五

尊敬的各位领导、各位同仁：

大家好！

首先感谢领导提供了这样一个机会，也感谢同事们在工作中对我的信任和支持。每一次竞聘不仅是一次展示自我、认识自己的机遇，更是一次相互学习、相互交流的机会。

今天我竞聘的岗位是xx分公司经理。我清楚地认识到，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xx家住在xx对xx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，把电信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xx分公司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，在这次竞聘中我能有幸当选的话，我将会从以下三个方面着手工作：

第一、开拓发展。

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□xx分公司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，使我们电信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xx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。使xx分公司在完成明年移动gsm业务收入1350万元和cdma业务收入450万元基础上，更上一个台阶。

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，为电信公司创造更加完美的形象，使xx分公司成为一个更加团结，更具战斗力的一个集体。

空谈误事，实干兴邦。我虽然没有有什么豪言壮语，也没有有什么博大精深的施政纲领。但我深知事业如山，同时我也清楚自己还有不适应这个职位的另一面。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，当好一名称职的分公司经理。

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，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！”这就是我永恒不变的信念和这次竞聘的诺言。最后，祝大家身体健康、万事顺利！祝愿我们电信公司明天会更好！

谢谢大家！