

# 银行市场部经理竞聘演讲稿(实用8篇)

使用正确的写作思路书写演讲稿会更加事半功倍。在日常生活和工作中，能够利用到演讲稿的场合越来越多。演讲的直观性使其与听众直接交流，极易感染和打动听众。下面是小编为大家整理的演讲稿，欢迎大家分享阅读。

## 银行市场部经理竞聘演讲稿篇一

尊敬的各位领导，各位评委，同事们：

大家好！

（演讲提示：在竞聘演讲中，最重要的是在仪态和演讲中都体现出真诚和自信。因此，演讲中，身体要略向前倾，表现出与观众交流与亲近的姿态，赢得大家的认可。）

我叫□xx岁，金融专业本科学历。今天我竞聘的岗位是支行市场营销部副经理。

首先，我由衷地感谢领导和同志们为我们搭建了这样一个展示才干，公平竞争的舞台。面对这样一场强者之间的角逐，我曾反复地问过自己，是什么样的力量支持我走上这个圆梦的讲台？沉思良久，我觉得今天给予我力量的，是我对工作的强烈热爱以及由此而迸发出的激情与自信！在这里我以年轻人的坦诚，用“心“回答以下问题并真诚地接受大家的审视与评价：（这段讲的要诚恳）

（个人经历和优势的介绍应用平和谦逊的语气）

第一，我为什么自信能够胜任这一工作

我的自信首先来自于丰富的工作经验

有人说，经验是最宝贵的财富，是做好工作的前提。我到商业银行工作已经13年了。这些年来，我的工作岗位不断变化，从营业部出纳柜长、信贷科副科长、个人金融业务部副经理、再到营业部副主任，在这十三次花开花谢中，虽然我的岗位“终点又回到了起点”，但工作历程的轮回，却使我积累了丰富的的工作经验，无论在业务能力和管理水平和沟通协调能力上，我都取得了长足进步。

我的自信还来自于对自己的严格要求

我具有强烈的事业心，精业敬业是我对自己的要求。为此，我常年坚持学习，通过学习开阔自己的视野，增长自己的才干。这些年来，我学过文秘，还参加了经济师和注册会计师的学习。特别是近年来，我着重加强了市场营销理论与技巧的学习，掌握了扎实的理论知识，具备了一定的市场拓展能力。

我的自信更来源于对自己性格的认知

“大雪压青松，青松挺且直”是我最喜欢的两句诗，也是我性格的真实写照。我不怕吃苦，不怕承担繁重工作的压力，敢于应对挑战。我想这对于市场营销工作者来说是极其为重要的素养。面对异常惨烈的竞争，面对纷繁复杂的局面，只有坚毅的性格才能支撑我们顽强拼搏进取，奋力开拓市场。

我们敬爱的周总理有一句名言：“坐而言不如起而行”。那么我以什么来获得大家的信任呢？我的答案也是行动！

（下面讲工作思路的地方应注意有起有伏，细细到来，讲到要点的时候要提高语调，注意抑扬顿挫）

第二，如果竞聘成功我的工作设想是什么

首先，以提高服务质量为前提，协助经理做好传统业务

不可否认，存款工作目前仍然是我们主要的利润来源之一，是我们必须做好的一块传统业务。我们要创新工作方法，实现这项业务内涵上的增长。具体来说，我将积极协助经理做好人员转变观念工作，要由“主人”变“仆人”，要明确客户满意是衡量我们工作的标准。要争取更多的客户，就必须打造服务品牌。为此，我们要完善服务功能，真正使客户进门有舒适感、临柜有亲切感、离柜有留恋感，留住老客户，吸引新客户；同时，对重要客户可以采取电话预约、优先办理，上门服务等方法，增加客户的信任感和忠诚度，以保有我们稳定的客户群，实现客户资源内涵上的增长，提高我们的利润水平。

其次，以强化营销为突破口，积极拓展新业务

由于加入wto以后，给我们金融业带来的严峻的形势和挑战，积极发展个人贷款和中间业务，对各个银行来说，都显得极为重要。而做好这些业务的突破口，我认为在于坚强营销队伍的建设。因而我将协助经理进一步加强对客户经理的培训工作。客户经理是银行向客户全面营销所有金融产品和服务的主力军，客户经理的工作能力和水平和我们的业绩息息相关。首先，要加大他们的营销知识的培训，以前沿的营销理念和销售方式、方法武装他们的头脑，使他们明确要向谁，以什么样的态度，怎样去营销我们的产品和服务。与此同时，要制定适合营销人员管理和激励特点的考核激励管理体系和规章制度，奖勤罚懒，以程度地鼓励客户经理努力拓展市场，打造一支特别能战斗的客户经理队伍，在维护现有客户的基础上，加大营销力度，争揽潜在客户，扩大市场份额，并以各种金融产品为手段，为不同的客户“量体裁衣”，实行存、贷、中间业务的\*式营销，增加我们的赢利能力。

第三，提高贷款质量、防范与化解信贷风险。

首先我要树立安全、效益、竞争观念，把贷款的安全性和效益性视为银行信贷工作的生命线，改变粗放式管理，实行集

约化经营战略，创造的经济效益。其次要对信贷资产的管理上要实现由“高风险、低收益”到“低风险、高收益”的转变。为此我将充分利用目前国有企业优化资本结构的良机，支持和帮助企业实现资产重组，把风险承担的主体转移到高效低险的企业，降低风险系数，提高信贷资产的收益。我还将建立信贷风险防范预警系统，从贷前调查入手，通过确立科学的贷前调查分析指标，全面分析贷款的安全性、效益性、可偿还性等指标，提出科学的贷前预报；贷后要建立跟踪检查系统，形成信贷资金网络风险管理，及时发现问题，起到预警、报警作用。

最后，我还要以审慎的态度，在有效控制信贷风险的基础上，做好对企业的贷款工作。当然，作为部门副经理，我还要注意协助经理做好部门的各项管理工作，使各项工作在良好的气氛中开展，在和谐的环境中完成，从而提高我们部门的形象和竞争力。

尊敬的各位领导，评委，此次竞聘“我为荣誉而战”，我为成功而来，如果我的坦诚、自信与能力能够得到大家的认可，我将倍加珍视这一机遇，倍加努力工作，以自己的工作业绩回报大家的信任与厚爱。诚然，竞争就意味着必然有人会被淘汰，我作好了充分的心理准备，成功的结果固然令人心醉，但追求成功的过程同样魅力无限，今天，无论结果如何，我都要说“我人生中的这一乐章无比辉煌与精彩！”（结尾部分应当讲得有激情且真诚，以感染听众，赢得好感）

我的演讲完毕，谢谢大家！

尊敬的各位领导、各位评委、同事们：

大家好！

国际成功大师卡耐基说过：“不要怕推销自己，只要你认为自己有才华，你就应认为自己有资格担任这个或那个职

务。”凭着这句话，也凭着多年的工作经验，今天我满怀信心和激情的走到演讲台上参加城东支行营销部经理竞聘，自信有能力挑起这份重担。

下面，我先简单的介绍一下自己和工作情况。

我叫，现年xx岁，大学文化程度，经济师职称[]20xx年7月我自省建设营业部调入华夏银行，从那时起到20xx年11月在市支行先后从事过储蓄、会计、信贷[]20xx年11月至20xx年6月在五里堡支行担任助理业务经理[]20xx年6月至今担任城东支行营销二部副经理。我自加入华夏银行以来，在领导的大力培养和同志们的关心与鼓励下，凭借着在困难面前不气馁，在成绩面前不骄傲，对工作锲而不舍的信条，在个人金融业务上取得了比较突出的成绩[]20xx年底，我的储蓄日均存款达到1600万元以上，储蓄存款余额达到2400万元，个人服务的客户达到近800户，截止上月个人综合业务量达到2.4亿元。个人金融业务指标全部名列前茅，去年被评为总行级个人金融服务标兵，我所在的支行获得个人金融业务组织推动奖的荣誉称号。

此次竞聘，经过综合权衡，我觉得有以下优势：

第一，我具有多年支行和部门的工作经验。从参加工作以来我一直在银行工作。工作中我积极要求进步，能够严格要求自己，恪尽职守，积累了丰富的的工作经验。多年来，我已经具备了一定的银行政策法律观念，具备了一定把握风险、控制风险的能力，熟悉银行的各个经营管理环节，通晓整个银行业务，全面掌握了个人金融业务的操作规程，尤其熟悉个人业务工作，这非常有利于推进我行个人业务部整体业务的发展。这些使我自信已经具备了一个全方面营销经理的素质。

第二，我具有较强的业务能力。我自进入城东支行以来始终对城东支行的个人业务起着推动作用，使城东支行个人业务稳健发展。我带领部门员工在同城支行率先办理了个人住房

按揭业务，当年放款20xx万元，至今没出现一笔逾期及欠息，并稳定了一批优质的个人客户。在人员变动储蓄存款大幅下降的前提下，我带领同志们一年新增储蓄存款近3000万元，顺利达标三级行，并且完成全年储蓄存款任务。个人金融各项指标在全行名列前茅。在办理业务时，我能够对各种应急事件和矛盾，做出及时、妥善的处理，对潜在客户我也能主动的上前沟通，及时了解客户的需求，并尽力满足客户的需求。

第三，我具有较强的沟通、组织、协调能力。俗话说的好：得人者兴，失人者崩。一个单位如果没有融洽的内部关系是很难开展工作的。自从参加工作以来，我在多个部门工作过，每到一处，我都积极沟通、协调各种关系，使各项工作在良好的氛围中开展，在和谐的环境中完成。在担任副经理期间，我比较注重团队意识，注意增强职工凝聚力，形成整体合力，来团结大家一起完成工作任务。

此外，我具有严谨细致、扎实高效的工作作风。多年的工作经历，使我养成了不怕吃苦、迎难而上、甘愿奉献的品质，造就了勇于承担责任，永远不言放弃的坚强性格。所有这些，都为做好的城东支行营销部经理工作奠定了坚实的基础。

各位领导、各位同事，古人云：“不可以一时之得意，而自夸其能，亦不可以一时之失意，而自坠其志。”这次竞聘，无论成功与否，我都将以这句自勉，一如既往的努力工作！如果竞聘成功，我的工作目标是：贯彻支行行领导的方针政策，协调分行管理处室抓好支行个人金融业务，使我所在的支行各项个人业务指标在同城支行名列前茅。力争在20xx年年底使我行储蓄存款稳定在3.5亿元，达标总行三级二档□20xx年争取达标二级行。为完成以上目标我将做到以下几点：

第一，真诚讲团结。多年的工作经历，使我认识到同事之间，支持、谅解和友谊比什么都重要。在团结方面，我一定要摆

正位置，正确认识和看待自己。在生活上多关心同事，做到多理解，多鼓励、多支持。努力把城东支行的员工队伍带好，团结他们一道工作。

第二，抓好支行营销工作。

首先，加强客户经理队伍的建设，进行业务学习及培训，让部门每个客户经理都熟悉我行个人金融业务，熟练掌握营销重点，整合华夏卡所有功能，从而达到提高我行的知名度，集结人气增强我行实力的目的。

其次，我将大力贯彻总行三进活动，抓好进校园、进商场、进社区的优质服务工作，快速增加储蓄存款。并把社区服务这项活动作为今后一个时期的重要工作不断引向深入。为此，一是根据社区环境的变化不断改变本行进社区工作的范围、目标和切入点，与小区物业部门接触、沟通协商、达成共识开展工作；二是要继续总结和推广好的经验和做法，促进和推动今后工作的开展，普及用华夏卡代收费的问题；三是根据居民的消费能力和消费需求，制定相应的对策、出台一系列新的服务办法和措施，限度地满足客户的需要，为客户提供全方位理财服务。

再次，开拓创新，搞好多项服务。根据客户的需要及我行的信贷品种，严格控制个人贷款的风险，同时制定相应的考核管理办法，抓好私营业主贷款，及住房按揭业务，并以开发二手房按揭与个人保函业务相结合为契机，增加储蓄存款，把现有的个人贷款业务品种进行分类整理，针对客户的收入水平有选择的宣传我行个人金融其他业务，增加卡消费，卡的代收代付等业务。

最后，大力发展华夏卡业务，把代发工资业务放至首位。抓好目前正推出的华夏卡发行工作，组织营销部门的员工在泉城路商业街，入住华能办公的优质客户，及高档社区组织营销活动，推广我们的卡，借此契机使我行的储蓄存款再上一

个新的台阶。

第三，提高自身素质建设。打铁先要自身硬。如果我能够竞聘成功，我将努力加强自身修养，勤奋学习，不断提高业务能力，增强自身综合素质。在为银行事业的奋斗中树立正确的世界观、人生观和价值观，自觉经受考验，在纷繁复杂的社会里把握好人生之舵，校正好人生航向。把一颗赤诚的心奉献给我国的金融事业。

风月有情时光荏苒，山长水远时不我待。我年轻，有激情，有胆识，有思想，有韧劲，更有一颗上进心。如果竞聘成功，我知道，那里凝结的不仅仅是我个人的汗水，更凝结了各位领导、各位评委和各位同仁的无限信任和期待，我将会以百倍的信心和百倍的努力，以“不图虚名勤为本，做出成绩才是真”为准则，为我们华夏银行城东支行的快速发展贡献自己的青春和力量！

谢谢大家！

尊敬的各位领导、同事们：

大家好，我叫□xx岁，本科学历，职称会计师□xx年参加工作□xx年进入xx银行分行工作先后从事储蓄、会计、信贷工作，并先后担任分理处主任□xx办事处存汇科付科长，零售业务部付主任，主任。我竞聘的是业务发展部主任。

在我参加工作的十八个年头当中不论是做普通员工还是管理工作始终坚持勤恳兢业、开拓进取、认真负责的工作态度和作风。自从xx年支行开始把消费信贷确定为支行的工作重点，我作为零售业务部的付主任，义不容辞的承担了开拓消费信贷业务的重任，当时我们人员少、没场所、没资金，没经验，在这样白手起家的条件下，我们硬是从其他行里抢来了业务，占领了一定市场，走在了其他支行的前列，并且收息率连续三年达到了100%，在分行的消费信贷各项考核中始终排在第



一名。为支行持续稳定的发展做出了自己的贡献。

xx年x月份开始负责零售业务的全面工作后，面对时间紧任务重的巨大压力，我没有退缩而是知难而进，确定了清晰的发展思路及工作措施。人民币储蓄存款提前50天超额完成了全年任务指标；特别是消费信贷余额到去年7月底就突破了一亿元大关，现在已经达到了1.6亿元是分行第一个消费信贷余额突破亿元大关的支行，并提前一个月超额完成了消费信贷的全年任务。自己的努力得到了领导和同志们的认可，去年底被党组织确定为入党积极分子。

多年的工作经历以及消费信贷从0到亿元大关的突破，为我从事业务发展部的管理工作及对市场的开拓积累了宝贵的经验。如果我当选业务发展部主任，我的工作思路是：抓住源头、努力开拓、深化管理、加强服务。

首先是抓住源头、努力开拓。明年将是中行股改上市的关键一年也是分行各项改革的关键一年。作为基层支行的业务发展部门，按照部门主要职能突出重点，加大营销力度，改善服务水平，及早的开展工作。一是抓住我市的经济发展的良好形势的有利时机，深入厂矿机关进行宣传营销。二是抓住明年国企改制的有利时机及时跟进，三是加大国际结算、中间业务、各项代理业务的营销力度。四是抓住同业机构调整的有利时机，加大业务拓展力度，积极抢占市场份额。

其次就是深化管理、加强服务。

一、深化各项管理。首先在思想上、行动上要坚定不移地紧跟党委步伐，认真贯彻执行分支行各项方针政策，确保思想不松懈、行动不走偏，切实做到自身认识到位、管理到位。其次是加强内控制度建设以及检查监督力度，从制度上约束业务人员必须按照规章制度办理业务，防范各种风险及案件的发生。

一份自信，一个目标，严谨的作风，塌实的态度，开拓的精神，我想在分支行的正确领导下，在同志们的努力下，只要我们勤劳的工作、艰辛的付出，一定能实现我们的宏伟目标，业务发展部的各项业务指标也一定能在分行排名前列，为支行的跨越式发展做出自己新的贡献。

谢谢大家！

## 银行市场部经理竞聘演讲稿篇二

尊敬的各位领导、评委老师：

大家好！

我叫\*\*\*，今年31岁□xx年毕业于山西大学。毕业后于xx年7月到山西慧光房地产开发公司作销售工作□xx年8月至xx年7月在服装行业摸爬滚打□xx年进入山西一卓有限公司（李宁）工作，从而喜欢上了运动服装这个行业□xx年5月到贵人鸟山西分公司从事市场拓展至今。我今天竞聘的是市场部经理，先感谢公司领导给予我这次学习和锻炼的机会，正是大家的支持和厚爱，才使我有信心走上这个竞选的舞台。

我参加竞聘的理由有三点：

对于青年人而言，越是新的工作和环境，就越富有吸引力和挑战性。市场部经理就是这样一个挑战与机遇同在，压力与动力并存的职位，它是公司市场部运转的核心、桥梁，工作强度和工作难度都很高，我认为在这样的压力下工作，能够学到新知识，开拓视野，挖掘潜力，有利于自己的全面发展。

首先，我有较强的敬业精神，工作认真负责，有着严明的组织纪律性和吃苦耐劳的优良品质。

其二，我对服装行业很感兴趣且思想活跃，可塑性很强。我能够很快地接受新事物，适应新环境。

其三、我信奉诚实的做人宗旨，提倡团结，遇事懂得及时征求他人意见，能够与同事一道，共同打造一个充满凝聚力和生命力的战斗团队。

首先，从xx年至今，我有近6年的服装市场的开拓和管理，从休闲装到保暖内衣再到运动行业，积累起了比较丰富的产品知识和谈判技巧。

其次，我平时注意对公司营销政策、人员管理的收集和学习。现在，我已经对公司的经营方针和业务流程有了一个直观认识。

再次，我性格外向，具有一定的语言文字功底，且具备了较好的语言表达能力和组织协调能力，这便于我将心比心，联络感情，与人和谐共处。

这次，如果我能竞聘成功，我不仅只是把它当作对过去工作的认可，也是把它作为我事业启航的鸣笛。我相信有信心做好本职工作，一是求实意识强，不论何时何地踏踏实实做事，老老实实做人，不会做有损于公司利益的事情；二是责任心强，任何事情都认真去做，一丝不苟；三是协调意识，与部门之间的工作沟通，确保工作的及时完成。但是也有自己的不足之处就是在工作上的细化不够，虽然每日有工作的计划和安排，但是细节方面的工作还有不到之处，我会在今后的工作中注意改正的。

最后，在我竞讲结束前想向领导阐述一点：假如我竞选为市场部经理，我要把所有的措施落实到实际工作中，并在工作得到效果、产生效益，我相信我会把工作做的更好，请领导看我的实际工作。

谢谢大家！

## 银行市场部经理竞聘演讲稿篇三

这样的机会；感谢报社及fxzx

领导

多年来培养了我们；更感谢各位

领导

以及在座的各位同事给予我工作的支持与帮助，报社市场部经理岗位竞聘报告。今天我用我身边发生的事例作为此次在竞聘市场部经理岗位上的报告。谢谢大家！

我今天的报告分四部分：

2001

年6月13日告别家乡，踏上南行的火车。8月25日加入ndfxb推广部，从推广部成立到推广部辉煌的02年10月，02年末加入fxzxlsb□03年9月初再次告别第二故乡广州，踏上北上的火车，9月6加入xxx发行中心零售部直到现在。从一个普普通通的nfdsb推广专员到推广部主管到dhlsz站长再到今天xxx零售区域经理。这一切都是随着时间的推移再发生变化；这一切也因为时间的量变到自己经验累积的质变；这一切是时间检验自己付出辛勤汗水多少最好的见证，更是检验自己得到回报的多少。现在已经是06年了，回过头来看看，时间过得飞快。而自己不光投入的是青春年华，收获得更多是硕果累累。因为投入就有回报。

以上得事例足以证明，像今天新的市场部所负责的

网

络拓展、渠道建设、外报外刊代理、渠道资源和队伍配送资源的销售以及客户资料管理等工作，都会因为我有一份“只要我投入就一定会有回报”的信念，而体现出我得优势。就像z总说得，办企业就是办教育，只要自己尽一份责任，多一份投入，多一份爱心，少一些责骂，我们就定会给社会培养一批可用人才，就定会得到社会的回报。大家说是不是？

记得

2004

年7月初正直欧锦赛接近尾声的时候，一天早上scxxx把我喊进办公室，告诉我：因为最近dt车厢卖xxx的报贩太多，已经引起了治安问题，而且一些乘客以及部分dt派出所也已经投诉到dtxxx。现在报贩的问题你们又解决不了，明天必须停报。而先前就dt售报报贩较多事宜，当时y总也和三产打过几次保证，但由于xxx当时的欧锦赛特刊做的很好，很出众，影响力也很大，地面各站为了报社的发展，不惜牺牲自己宝贵的休息时间，面临被警察以及稽查抓、被打的危险，行走在车厢里售报。正是如此，报贩人员规模已经越来越大，直接影响安全客运。sc高层因此也受到了批评。现在只有停报进行整顿。当时我解释了半天都无济于事。最后我当着xxx以及其他几家报刊社负责人的面流下了眼泪。哀求等欧锦赛结束以后，我一定协调报社解决此事。虽然说“男儿有泪不轻弹”，但是当时我就想：不管任何办法只要不停报，让我做一切都可以，哪怕跪下。也许是我的一举一动感动了xxx。她暂时答应了我的请求。这一段不大好，别把自己写的这么可怜，要写出你是怎么争取的，而且多写些管理方面的事。

2005

年6月底，为了落实贯彻csgdaq法，保障乘客安全[]dt撤掉了所有的报摊。我们当时停下工作积极配合sc撤台，但还是因为当时我们的人去shd和ct拉台子没有及时返回来，造成我们没有人积极帮忙的误会。加上dt又撤掉报摊，三产负责人心情难免有一些波动。两件事情加起来，又让三产的

领导

不高兴了，直接告诉我说明天流动点不送报了，而且已经打电话告诉xx了，关于明天流动点送报的会我也不用去开了。而jh[]xb等其他的早报依然送流动点。我再一次厚着脸皮参加了会议，会后又一次打保证说好话，掉眼泪。事情还是摆平了。的同事。对于我的信任，这一些委屈算的了什么？再多我也愿意背！就算再流几次眼泪我也愿意！因为工作就意味着责任。因此，我们每一个人都应该对所担负的责任充满责任感。一个有责任感的员工，不仅仅要完成自己份内的工作，而且要时时刻刻为企业着想。企业也会为拥有如此关注企业发展的员工感到骄傲，也只有这样的员工才能够得到企业的信任。因为只有忠诚才有信任。

从nd单一的街头行为艺术到集印花换礼品，从简单的报纸零售到报纸营销，从买报送祝福到买报送平安！所有的一切只有依托与市场的应变以及不断的创新，来求取报纸零售销量的突破。

## 银行市场部经理竞聘演讲稿篇四

尊敬的各位领导：

大家下午好！

首先，我非常感谢公司总部及各位领导给予我这次展示自我、提升自我的宝贵机会！这次公司总部管理部门经理岗位在全

公司范围内公开竞聘，在设计公司上下引起了很大反响。这项重大举措充分体现了公司总部在追求快速发展、不断提升公司价值的同时，致力于构建员工成长发展的通道和平台，开创了广泛选拔、公开竞争、任人唯贤的公司选人用人新机制，必将对公司今后快速持续发展产生重大的影响。这次允许我参加竞聘答辩，是总部领导对我的充分信任、肯定和鼓励，我十分珍惜这次机会！

我叫xxx，今年x岁，xx年入党，大学本科学历，高级工程师，现任设计公司土建室主任。xx年7月毕业于湖南大学结构工程专业后参加工作，在xxxx建筑安装公司从事现场施工管理，任施工技术员；10月调入设计公司从事工程设计工作，任土建工程师。20xx年5月借调监理公司从事工程监理工作，取得了国家注册监理工程师资格，任项目总监；11月调回设计公司从事工程设计及管理至今，取得了国家注册结构工程师、总承包项目经理任职资格。20xx年荣获国家建设部迈向二十一世纪中国住宅设计方案竞赛三等奖。在国家及行业学术期刊上发表论文5篇，其中1篇获岳阳市自然科学优秀学术论文三等奖，1篇获湖南省科技论坛优秀论文奖。参加编制石油化工国家及行业设计规范有6本，作为专家参加设计规范审查10余本。在担任设计公司土建室主任xx年里，我深深地体会到做为一个团队负责人，其带头、带动、带领的作用是何等的重要。所谓带头，就是影响力。严于律己、率先垂范，要求别人做到的自己要首先做到。打铁还需自身硬，身教重于言教。把自己品行正派、处事公正、待人诚信的方方面面充分展现给公司领导和同事，展现给自己的团队，使领导信赖你、团队追随你；所谓带动，就是凝聚力。追求自身、团队和公司三者价值观的统一，靠价值趋同凝聚人心。个人的价值体现在自我不断完善、积极向上的过程中，体现在团队团结协作、蓬勃向上的过程中，体现在公司持续发展、蒸蒸日上的过程中。靠自己的正直坦诚、乐观豁达、锐意进取，来带动和影响整个团队和谐共事、开拓创新、追求卓越；所谓带领，就是执行力。立足于公司的发展方向和年度经营

目标这个大局，结合项目技术特点、进度要求和室内实际，整体优化室内人力资源，充分调动员工积极性，保质按时完成好每一个项目任务。多年的工作实际表明，设计公司土建室是一个具有很强凝聚力的团队，是一个具有很强执行力的团队，是一个能够出色地完成公司交给各项任务的团队。

我这次参加竞聘的岗位是总部市场营销部经理。

市场营销部经理是一个具有挑战与机遇同在，压力与动力并存的职位，工作强度和工作难度都很高，在这样的压力下工作，能够学到新知识，开拓新视野，挖掘新潜力，有利于自身的全面发展。

虽然我没有在经营岗位上的直接工作经验，但是，通过20多年来在石油化工行业从事现场施工、工程设计以及项目管理的工作经历，了解石油化工工程项目市场开发流程、项目运作规范及技术服务市场，掌握经营管理、工程管理和法律法规等知识，作为湖南省招投标专家评委，每两年一次系统地学习国家及湖南省的招投标管理办法及法规，有着丰富的业务知识和处理问题、解决问题的能力。

在设计公司担任过项目经理、设计经理、专业负责人等职，参与过山东金城石化公司、长春农安石化公司等大中型项目的投标、报价、合同评审、商务谈判和合同签订等一些经营性工作，领导和组织过岳阳市经委办公楼装修总承包项目的全过程工作，代表clpec与富兴房地产开发公司进行了xxx岳阳生活小区二期工程的合同谈判。在监理公司期间，担任过xx游泳馆等项目的总监理工程师，领导和组织了工程招投标及项目各方协调等工作，处理过合同违约、争议及纠纷，获得了xx石化公司的赞誉和设计公司的充分肯定。在与sei及洛阳工程公司的项目合作中，特别是土建工程项目，通过积极主动开展工作，建立了良好的合作关系，一直被上述两家公司评为合作单位之一，多年来始终有项目委托给我们土建室；再者，自认为具备了从事市场营销部经理所必需的个人



素养和品质。我具有较强的敬业精神、认真负责的工作态度、严明的组织纪律性和吃苦耐劳的品质，信奉诚实正直、坚持原则、持重宽容的做人宗旨；具有一定的语言文字功底、较好的语言表达能力和组织协调能力；性格随和大度，有良好的人际关系；提倡团结和谐，遇事注重征求他人意见等工作作风。我学的是结构工程专业，也许没有学炼化工艺专业的优势，但是，通过勤奋学习、虚心请教，可以弥补我专业上的不足。原设计公司经营副总xxx也是学结构工程的，所以，相信我也有能力和同事们一道取长补短、相互学习、共同提高，共同打造出一支充满活力、具有很强凝聚力和执行力力的市场经营团队。作为技术服务性企业，市场经营部门肩负着策划性、管理性、支持与服务性三大主要职能，居于整个企业经营过程中的枢纽地位。坚持公司的战略发展方向，及时了解和掌握国家关于石化行业的新政策、新规定，实时把握行业的发展趋势和市场动态，重视对竞争对手的研究与分析，充分发挥公司自身的比较优势，注重关键客户的维护与开发，向市场要项目，向项目要效益。

如果我有幸竞聘上总部市场经营部经理岗位，具体工作规划如下：

充分接触项目业主的决策层、管理层和执行层，准确把握其内部关系脉络，深刻分析竞争对手的优劣势，科学确定项目营销策略，努力开发目标市场。尤其是重点开发公司拥有核心技术的经营市场，比如工程设计板块的炼油催化剂生产、重质油加氢改质、煤焦油加氢提质、催化油浆综合利用、酸性气制硫酸和生物柴油等的工程总承包或工程设计项目；工程监理板块的石油化工、煤化工和液化石油气储运等工程监理项目。这些业务既是我们公司的特色业务、核心业务，也是我们公司相当一个时期市场经营的主攻方向。我们现阶段要在这些业务上追求稳定增长，以后要在同时几套大型生产装置甚至整个工厂的项目上追求快速发展，做大做强。

会同总部企业管理部等部门一道，建立健全公司市场经营管

理组织架构、体系制度和 workflows，夯实基础工作，规范管理，科学管理，向管理要效率、要效益。

逐步搭建形成沟通交流畅通、信息传递快速的内部市场信息渠道。密切客户关系，及时获取掌握有价值的市场信息，相应加大目标市场开发力度。比如目前国家和全社会均关注大气环境pm2.5的监测与控制，炼厂油品质量升级必有新动作，进而新上汽柴油加氢项目以及制氢项目已成必然。继续维护好设计公司、监理公司与xx炼化的母体关系，支持协助这两个业务板块牢牢稳固这块优质市场资源。

制订公司内部关联交易管理制度和标准，指导检查公司二级单位市场经营管理制度建设和市场开发成效。目前，三个业务板块都有他们独立的市场经营机构，具备相应的市场经营能力，作为总部市场经营管理部门，将尽力支持、协助、指导和监督二级单位市场经营部门，按照公司总部和相应业务板块的年度经营目标有效有序地开展市场经营工作。此外，以内部关联交易管理办法为指导，着手整合公司内部市场营销资源，优势互补，形成合力，限度地发挥好整体效能。

加强与科研院所如石科院和抚研院等战略合作，将一些新工艺新技术工程化、模块化，以先进的工艺技术来带动市场营销，为工程设计和总承包争取市场，做大做强。加强与行业龙头企业sei及lpec的战略合作，既可从中获得项目信息，从中分包项目，又可获得技术支持。

多家石化央企纷纷在此战略布局，且所在地尚无石化工程公司，我们将加强经营力度如设立分公司，加大资源投入，抢占先机，设法快速占领这块市场；将成为石化产业基地的广东拥有惠州、茂名、惠来三大石化基地；将成中国油气产地的新疆拥有克拉玛依、乌鲁木齐、南疆、吐哈四大石化基地。这些都是我们的机会所在。七、努力学习，不断提高自身素养、业务能力和领导水平。我将努力学习市场经营管理所必需的理论知识，注重实践提高，不遗余力地履行好岗位职责，

快速适应公司发展的需要，周密计划，精心组织，紧紧以市场为导向，团结带领本部门的全体员工坚决完成好公司市场经营工作任务。

如果此次竞聘未能如愿，我将一如既往地原岗位上努力学习，勤奋工作，不断进步，为公司快速持续发展做出的努力和应有的贡献。

谢谢大家！

## 银行市场部经理竞聘演讲稿篇五

各位领导：

大家好！

我叫xxx，今年xxx岁，20xx年毕业于xx大学。毕业后于20xx年x月到xxxx房地产开发公司作销售工作，20xx年x月至20xx年x月在服装行业摸爬滚打，20xx年进入xxx有限公司工作，从而喜欢上了运动服装这个行业，20xx年x月到xxx分公司从事市场拓展至今。我今天竞聘的是市场部经理，先感谢公司领导给予我这次学习和锻炼的机会，正是大家的支持和厚爱，才使我有信心走上这个竞选的舞台。

我参加竞聘的理由有三点：

第一点：不想当将军的兵，不是一位好兵。对于青年人而言，越是新的工作和环境，就越富有吸引力和挑战性。市场部经理就是这样一个挑战与机遇同在，压力与动力并存的职位，它是公司市场部运转的核心、桥梁，工作强度和工作难度都很高，我认为在这样的压力下工作，能够学到新知识，开拓视野，挖掘潜力，有利于自己的全面发展。

第二点：我认为自己具备了从事市场经理所必须的个人素养。

首先，我有较强的敬业精神，工作认真负责，有着严明的组织纪律性和吃苦耐劳的优良品质。

其二，我对服装行业很感兴趣且思想活跃，可塑性很强。我能够很快地接受新事物，适应新环境。

其三、我信奉诚实的做人宗旨，提倡团结，遇事懂得及时征求他人意见，能够与同事一道，共同打造一个充满凝聚力和生命力的战斗团队。

第三点：我认为自己具备了从事管理市场部所必须的知识和能力。

首先，从20xx年至今，我有近6年的服装市场的开拓和管理，从休闲装到保暖内衣再到运动行业，积累起了比较丰富的产品知识和谈判技巧。

其次，我平时注意对公司营销政策、人员管理的收集和学习。现在，我已经对公司的经营方针和业务流程有了一个直观认识。

再次，我性格外向，具有一定的语言文字功底，且具备了较好的语言表达能力和组织协调能力，这便于我将心比心，联络感情，与人和谐共处。

这次，如果我能竞聘成功，我不仅只是把它当作对过去工作的认可，也是把它作为我事业启航的鸣笛。我相信有信心做好本职工作，一是求实意识强，不论何时何地踏踏实实做事，老老实实做人，不会做有损于公司利益的事情；二是责任心强，任何事情都认真去做，一丝不苟；三是协调意识，与部门之间的工作沟通，确保工作的及时完成。但是也有自己的不足之处就是在工作上的细化不够，虽然每日有工作的计划和安排，但是细节方面的工作还有不到之处，我会在今后的工作中注意改正的。

最后，在我竞讲结束前想向领导阐述一点：假如我竞选为市场部经理，我要把所有的措施落实到实际工作中，并在工作中得到效果、产生效益，我相信我会把工作做的更好，请领导看我的实际工作。

谢谢大家！

## 银行市场部经理竞聘演讲稿篇六

尊敬的各位领导、评委老师：

大家好！

我叫xx，今年25岁，20xx年毕业于×××邮电学校，现在即将修完北京邮电学院通信工程本科专业的学习。毕业后我被分配到数据机房工作，20xx年2月到网管中心办公网整改办公室负责办公网维护及管理工作，20xx年至今在支撑共享中心负责办公网这项工作。这次我竞聘的部门是市场营销部。首先感谢公司领导给予我这次学习和锻炼的机会，同时，借此之机向多年来给过我帮助和关怀的领导、同志们表示真诚的谢意！正是大家的支持和厚爱，才使我有信心走上这个竞选的舞台。

我参加竞聘的理由有三点：

第一点：青春需要理想，梦想不生长于艳阳高照的温床。

对于青年人而言，越是新的工作、新的环境，就越富有吸引力和挑战性。市场营销部就是这样一个挑战与机遇同在，压力与动力并存的大舞台，它是塑造和代表企业形象的大使，是沟通和联系社会公众的桥梁，工作强度和工作难度都很高，我认为在这样的环境中工作，能够学到新知识，开拓新视野，挖掘新潜力，有利于自己的全面发展。

第二点，我认为自己具备了从事市场业务所必须的个人素养。

首先，我有较强的敬业精神，工作认真负责，有着严明的组织纪律性吃苦耐劳的优良品质。虽然我是一名女孩子，但是在我的字典里面，没有娇滴滴这三个字。不管是加班加点，还是外出奔波，我绝不会因为自己是女性而退缩。

其二，我年纪较轻，兴趣广泛，思想活跃，可塑性强。我能够很快地接受新事物，适应新环境，融合到新集体中去。

其三、我信奉诚实、正派的做人宗旨，坚持团结而不特立独行，尊重权威但不妄自菲薄，遇事懂得及时征求他人意见，能够与人一道，共同打造一个充满凝聚力和生命力的战斗团队。

第三点，我认为自己具备了从事市场业务所必须的知识和能力。

首先，从20xx年至今，我进行了近xx年的数据通信专业的系统学习，工作以来我先后在三个部门锻炼过，从事的主要是网络的维护和优化工作，积累起了比较丰富的网络知识和计算机技术知识。我认为业务工作不仅仅只是一条单行线，如果有了专业技术知识作支撑，就可以更加从容地面对用户，更加自信地面对市场。

其次，我平时注意对公司营销政策的收集和学习，近年来，我进过公司，进过学校，走近过广大普通用户，向他们面对面地宣传公司的营销政策，遇到不清楚的地方我都会立即向人请教，摸清吃透。现在，我已经对公司的`经营方针和业务流程有了一个直观和大体的认识。

再次，我性格趋于外向，具有一定的语言文字功底。上学期间经常上台演讲，工作以来又有几次主持大型晚会的实践锻炼，慢慢地积累了一些与人交谈、演讲演说的语言艺术，具备了较好的语言表达能力和组织协调能力，这便于我将心比心，联络感情，与人和谐共处。

这次，如果我能竞聘成功，我不仅只是把它当作对过去工作的认可，而是也要把它作为促我启航的鸣笛。我想，我会和其他同志一道，牢牢把握“深、快、实、准”四个字，即：

学习知识要“深”。我会以强烈的紧迫感和责任感抓好学习，诚恳地以身边人为师，以互联网为师，自我加压，勤学好问，联系实际，善于总结，既要融会贯通业务知识，又要虚心采撷领导和同事们工作经验，尽快转化为自己实际的工作能力。

进入角色要“快”。市场经营部是一个精诚团结、配合默契的团队，进入这个部门我一定要维护集体荣誉，尊敬领导，真诚地与周围同事做朋友，言行一致，与他们建立起志同道合的良好关系，形成合力；我还要尽快地转换角色，更新观念，调整好自己的心态和工作方式，以一种崭新的视觉看待问题，解决问题，使自己的所作所为能够从体现部门的工作性质出发，从适应部门的人文环境出发，从彰显部门的办事风格出发。

基础工作要“实”。市场经营部的部门性质决定了一切工作的出发点始于市场，最后的归宿也是落脚于市场，为此我一定会报着不怕遭白眼、不怕吃闭门羹的态度，多深入市场，贴近用户，采集和整理第一手有用资料，尽可能多地掌握分类型、分层次的情况，便于科学地分析、研究和预测。

提供信息要“准”。要在夯实平时工作的基础上，提高资料分析的准确性和可行性，为领导的科学决策提供事实依据。

如果这次竞聘我失败了，我也不会气馁，说明我离公司对我的要求还有一定的距离，这将促使我在以后的工作中，励精图治，努力学习，勤奋工作，一如既往地为公司的发展添砖加瓦。

最后，我要说的是：

青春因理想而激昂，人生因执著而铿锵。

谢谢大家！

## 银行市场部经理竞聘演讲稿篇七

、各位同事：

大家好！

对我的期望、支持和关心。

首先，我简单介绍一下我的基本情况。

年2月来到公司，8年来，在

领导

的带领下，在同事们的支持配合下，我认真的做好各项工作，圆满完成公司下达的各项任务，部门的相关工作取得了较大的成绩，受到

领导

的好评。

第二，我的竞聘优势。

状态，多年来，我都能以高度的事业心和责任感来严格要求自己，本分做人，踏实做事，服从于工作、服从于全局，从来没有在任何时候做过违背公司利益的事，在我的工作岗位上都做出了自己应有的贡献。

2、我在工作后仍然坚持学习，积极参加各类学习和培训，不断提高自己的专业水平和管理水平。长期的学习养成了我较



强的自学能力，并能把学到的东西灵活运用于日常管理工作之中，真正做到了学用结合。比如可以为工作服务的photoshop,ppt等在投标、及项目运作中起到了很好的作用。

了非常好的保障基础。能更好的从技术方面出发，从产品的参数做文章，来为公司创造经济效益，如项目的前期与设计院的技术沟通、中标后产品的技术确认等。长期工作在销售一线，对销售工作有较深的了解，并能处理好各种实际问题，同时本着“以制度约束人，以

思想

激励人”的宗旨，协助公司制定了一系列销售规章制度及政策，如关于围标及围标费用的管理规定。产品销售行业有关国家政策。同时，我还认真学习销售的基本知识和销售技巧，用专业理论来指导自己的工作，使自己具备较强的业务工作能力。

当然，在以前的工作中也曾经因为自己的原因造成了工作上的失误，但是我已经在努力改正自身的'缺点。发挥自己的长处，增强自己的自信心，所以在以后的工作当中我要认真的向各位学习，从而进一步的完善自己。

### 三、竞聘后的设想

如果我能竞聘成功，不仅是我人身追求、自我价值提高的体现，也是使我有机会进一步为公司销售事业做奉献的动力。

我的具体工作设想是：

，首先是要学会先做人后做事，虚心向公司有工作经验的同事学习，打开工作局面，提高工作的准确性，减少盲目性。

2、摆正位置，当好大家的助手，天时不如地利，地利不如人

和。团结就是力量，只有精诚团结，才能形成工作上的合力。

和“以市场为导向，以客户为中心”的经营理念。作为来自销售一线的负责人，更要充分认识到人才的重要性，要提请

领导

关注员工的合理要求，为员工设计职业生涯，能让员工根据自身特点选择发展道路，要引导员工树立正确的市场观念和竞争观念，有市场才有繁荣，有竞争才有进步，但市场不相信眼泪，竞争不同情弱者。要将以产品为中心的推销观念转变到以客户为中心的营销观念上来，充分满足客户需求。要积极建立高效有序的运作机制、规范严格的监督约束机制和符合公司发展的激励机制，提高公司运行效率，降低公司运营成本。

20xx

年我的具体工作到以下行动上：

1. 协助两名实习业务员各辖区开展业务、熟悉业务流程、争取在最短的时间里，打拼出市场。

2. 协同各区域经理共同走访设计院，了解铁路项目进展，跟踪每个可以着手的业务。

3. 督促技术部及有关

领导

针对具体产品的技术

方案

改进及产品优化实施，与开发部积极沟通，了解公司新产品研制状态，重点了解移动接触

网

专业技术知识。  
的实施。

5. 跟随公司

领导

紧盯客专标外、地铁、轻轨业务，具体到每个项目，开拓市场。

6. 继续增强对本部门员工的商务、技术培训，发挥传帮带作用，并在每个月底进行考核。

、各位同事继续以后的工作。

我相信，如果我竞选副部长成功，我一定脚踏实地的把工作做好。各位

领导

、各位同事，请相信我，投我一票，我决不会让大家失望。  
谢谢大家！

## **银行市场部经理竞聘演讲稿篇八**

尊敬的各位领导，评委：

大家好！我参加竞聘的理由有三点：

1、不想当将军的兵，不是一位好兵。对于青年人而言，越是

新的工作和环境，就越富有吸引力和挑战性。市场部经理就是这样——一个挑战与机遇同在，压力与动力并存的职位，它是公司市场部运转的核心、桥梁，工作强度和工作难度都很高，我认为在这样的压力下工作，能够学到新知识，开拓视野，挖掘潜力，有利于自己的全面发展。

2、我认为自己具备了从事市场经理所必须的个人素养。首先，我有较强的敬业精神，工作认真负责，有着严明的组织纪律性和吃苦耐劳的优良品质。其次，我对服装行业很感兴趣且思想活跃，可塑性很强。我能够很快地接受新事物，适应新环境。最后，我信奉诚实的做人宗旨，提倡团结，遇事懂得及时征求他人意见，能够与同事一道，共同打造一个充满凝聚力和生命力的战斗团队。

3、我认为自己具备了从事管理市场部所必须的知识和能力。首先，从至今，我有近6年的服装市场的开拓和管理，从休闲装到保暖内衣再到运动行业，积累起了比较丰富的产品知识和谈判技巧。其次，我平时注意对公司的营销政策、人员管理的收集和学习。现在，我已经对公司的经营方针和业务流程有了一个直观认识。再次，我性格外向，具有一定的语言文字功底，且具备了较好的语言表达能力和组织协调能力，这便于我将心比心，联络感情，与人和谐共处。

这次，如果我能竞聘成功，我不仅只是把它当作对过去工作的认可，也是把它作为我事业启航的`鸣笛。我相信有信心做好本职工作，一是求实意识强，不论何时何地踏踏实实做事，老老实实做人，不会做有损于公司利益的事情；二是责任心强，任何事情都认真去做，一丝不苟；三是协调意识，与部门之间的工作沟通，确保工作的及时完成。但是也有自己的不足之处就是在工作上的细化不够，虽然每日有工作的计划和安排，但是细节方面的工作还有不到之处，我会在今后的工作中注意改正的。

几天来，我一直在衡量自己，回顾自己的经历，审视自己的

能力。大专文凭，南京邮电学院毕业，7年的工作经验，助理工程师职称，中共党员。面对着众多对手，我明白，这将又是一次内含契机的挑战。像每一位广东移动的员工一样，我不断的经历并直面着许多的挑战，6年前，刚毕业的的我满怀激情分配到了云浮移动公司从事机务员工作，一年多艰苦而又充实的无线网优工作，巩固了我的业务技能，成为云浮公司的“技术中坚骨干”

很快，我迎来了我的第一个转折性挑战，在公司第一次举办的公开职位竞聘上，我击败了学历、工龄都比我高许多的同事，获得了综合部管理员的职务，负责公司的文秘及采购工作，由此，我也明白一个道理：挑战就是机遇，要想获得更大的契机，就必须不断的挑战自己！于是，一年后我又向自己发起了挑战：调到市场部从事业务推广、营销策划等工作。通过一系列的促销活动，有效的遏制了云浮联通以及电信小灵通的发展势头，保证了我公司在移动市场的市场占有率。这，更有力的证实了挑战自我带来的奇迹。