

# 2023年商场业务主管竞聘演讲稿(大全6篇)

演讲稿也叫演讲词，它是在较为隆重的仪式上和某些公众场合发表的讲话文稿。那么演讲稿该怎么写？想必这让大家都很苦恼吧。下面我给大家整理了一些演讲稿模板范文，希望能够帮助到大家。

## 商场业务主管竞聘演讲稿篇一

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！我叫\_\_，现在在台办公室工作。我要竞聘的岗位是：台办公室督查考核业务主管。

### 一、工作简历及现岗位工作开展情况：

我是中共党员，工程师。今年34岁，本科学历，获学士学位。20\_\_年8月来台物业部工作，在工作中我能兢兢业业，充分发挥自己的主观能动性，发挥自己的专业特长，完成了多项技术革新和技术改造，20\_\_年在全台竞争上岗中被聘为后勤保障处业务主管。20\_\_年6月借调台群团处工作，认真及时的办理与职工息息相关的职工互助医疗保险、体检等工作，积极参加各项大型活动的组织工作，完成了奥运志愿者志愿服务上岗工作。在今年的全台内部改革中，我来到台办公室，目前主要负责督查管理及考核相关工作。虽然来到新的工作岗位只有短短的一个多月，但是由于办公室工作紧、任务重，要求我全身心的投入到工作中。在这一个多月的时间内，在部门主任指导和支持下，我编发了41份督查通知书，4份督查专报，转办市长公开电话、市长信箱事项30余件，参与绩效考核管理体系、督查管理系统的前期调研与论证等工作。

### 二、竞争优势：

1、政治素质过硬，组织观念强：本人作为学生党员，较早时期就积极向党组织靠拢，认真积极的参加政治理论学习，政治立场坚定，能够在日常生活和工作中不断地加强个人修养和党性修养，增强了自己的政治意识、大局意识和责任意识。特别是到办公室工作的这段时间更是深刻的认识到这一点的重要性。

2、具有良好的组织协调和沟通能力，较强的团队协作精神：十多年从事服务性质的工作，使自己牢固树立了“以人为本”的思想，在工作中能够端正自己的态度，放平自己的心态，站在别人的立场，想别人之所想，急别人之所急，及时沟通了解情况，掌握信息，积极组织协调，在领导的支持和同事们的默契配合下解决了许多实际问题。

3、善于学习、谦虚谨慎，有较强的创新精神：在工作中能够虚心的向别人请教，学习别人的优点长处，正是基于这个原因我能够在每次到达新岗位后，快速的进入角色，掌握本岗位的知识技能。对于这次在新岗位接触的考核业务，由于各项参数、计算方法比较复杂，我通过阅读大量的文件，虚心的向同事求教探讨，很快的掌握了考核的流程，为以后的工作打下了基础。

4、热爱本职工作，事业心强，有高昂的工作热情：工作后的学以致用，能够发挥自己的所学所用，使自己能够一心扑在工作上。在工作中能够正确认识自己，找准自己的定位，多学多做，特别是作为一名共产党员，我能够发挥自己的主观能动性，积极地解决工作中出现的问题，干一行、爱一行、专一行。对于自己工作中的薄弱环节，能够清醒认识，正确对待，找差距，补不足，加班加点补强自己的薄弱环节，以便能够更好的胜任工作，在过去的六年中连续三年年度考核被评为优秀等级。

三、对竞争岗位的打算：

1、完善机制，扎扎实实做好督查工作：紧紧围绕我台中心工作和党委重要部署，按照“抓推进、抓落实、敢碰硬、重实效”的总体方针，健全完善督查体制体系，建立督查长效机制，做到督查的程序化、经常化、制度化，确保领导决策落到实处、政令畅通。配合建立计算机督查管理系统，使督查工作更加便捷高效，努力促进部门执行力建设，保证全台各项工作的顺利推进。

2、缜密严实，切实做好考核工作：协助部门主任建立完善科学的绩效考核体系，实事求是的做好信息收集统计工作，缜密严实的做好各种参数的计算工作，加强联系沟通，做出客观公正的考核结果。

3、乐于奉献，树立优质服务的意识：在这方面要团结同志，调动大家的积极性，按照“及时、热情、超前、立体”的标准严格要求自己，不断强化优质服务的意识，提高服务质量，努力做到“不以事小而不为、不以事杂而乱为、不以事急而盲为、不以事难而怕为”，尽心尽力做好服务。

4、加强业务学习，搞好团结：十多年的工作经历，使我积累了一定的管理经验，面对新的工作岗位和挑战，我将继续加强调查研究，向各位领导和同事们学习，勇于实践，努力提高自己的业务水平，爱岗敬业，做好表率，切实做好参谋助手，为领导做出决策提供自己的建议和意见。诚恳待人，互助互爱，努力和各位同事一起营造一个团结、协作、积极向上的工作局面，建立一个以人为本的良好的工作环境，用集体的精神，集体的智慧，集体的力量去克服困难，去创造业绩。

各位领导、各位评委，无论这次竞争是否成功，我都会一如既往的工作，兢兢业业做好自己的本职工作，为广电事业的发展贡献自己的一份力量！谢谢大家！

## 商场业务主管竞聘演讲稿篇二

20xx年，是我来台工作的第七个年头，过去的七年里，我在领导的培养和同事们的支持下，由一个应届毕业生，成长为数字电视部商务主管，现在台办公室负责信息业务，主要承担信息刊物编辑、信息上报、政务公开等工作。根据台党委关于业务主管岗位竞聘要求，我把在台工作以来的主要经历、竞争信息业务主管岗位的优势以及完成目标任务的措施计划做简要汇报，请领导和同事们评议。

20xx年7月，经过半年多的实习，我大学毕业正式加入\*\*市广播电视台有线网络中心传媒事业部，成为一名文字编辑，负责数字电视信息平台房产、旅游、人才、健康、美食、交通等行业的信息搜集和编辑工作，为模拟转数字的新用户提供及时、准确、方便的本土化生活服务类信息。数字电视信息平台作为\*\*市数字电视整体平移工程的重要一环，荣获国家广电总局科技创新一等奖，我有幸成为此奖众多工作人员中的一员，深切体会了其中的艰辛与光荣。

20xx年8月，我调入数字电视部工作，负责数字电视技术成果的商业应用，同年11月，开始担任数字电视部商务主管，具体负责数据广播□epg广告、电视购物、付费频道等数字电视业务板块的商业模式搭建和业务合作伙伴谈判，探索出新媒体广告代理制、卖场营业厅合作制、套餐捆绑销售制、资源置换合作制等多种商业模式，连续三年超额完成创收任务，为数字电视后平移时代提供了多种经营思路，为三网融合新时代广电网的核心业务——高清互动业务积累了丰富的营销经验。

具体负责《工作动态》、《台务通报》和中央省市年鉴的编印，政务公开和全台规章制度及工作流程的汇编，对国家广电总局和市委市政府的信息报送以及重要文件和讲话稿的起草工作，按照台办公室目标量化考核的要求，按期、高质量

地完成阶段性任务，努力推进涉及全台的重要工作。目前，已采编印发《工作动态》四期，对上报送各类信息70余篇，初步汇总整理全台规章制度130余项，与各单位各部门既有信息渠道完成对接。

大学入党，曾任珠海路街道办党建助理；在传媒事业部工作期间，曾任数字电视“时代先锋”频道唯一指定编辑；工作以来先后取得广电总局、新闻出版总署编辑记者资格证和广电总局播音主持资格证。

在信息渠道建设和信息内容的采集编辑岗位工作了四年，在商务谈判和经营创收岗位工作了三年，长期扎根一线，充分了解我台公益性事业和经营性产业的基层执行情况，对全台政策的贯彻实施方面有切身体会。

本科毕业后，先后在职攻读中国传媒大学传媒经济学专业媒体产业管理方向硕士和中国海洋大学公共管理学硕士，长期关注现代媒体管理体系和传媒产业发展的研究课题，在知识结构和储备上契合我台的发展战略。

充分发挥信息辅政功能，围绕全台中心工作，全面反映我台各项重点工作和重要活动开展情况。做好《工作动态》改版工作，使其成为全台实行党务、政务、财务公开的重要窗口和载体；做好信息上报工作，使信息报送成为总局与市委市政府沟通互动的桥梁，为我台的发展创造良好的外部环境。

按照改革后新的运行机制要求，具体组织梳理汇编全台近年来的各项规章制度，结合工作中出现的新问题新情况，及时修订、补充、完善相关制度，重塑各环节的作业流程，优化业务运行所必要的规则与制度，统一办事规程，提高工作效率，克服工作中的随意性、无序性，努力实现闭环式、精细化管理。

把起草报告和材料工作提高到以文辅政、以谋辅政的高度，

认真做好调查研究，健全和完善信息工作制度和信息网络建设，重点加强对问题性、预警性、建议性和经验性信息搜集和整理的广度和深度，为领导决策提供科学依据和前瞻性意见、建议，确保高质量地完成各类报告和材料的起草工作。

20xx年是“十二五”规划的开局之年，也是我台深化改革、加快事业发展的关键一年，各项工作任务重、要求高、责任大。我一定立足本职，积极进取，服从领导，团结同事，扎实工作，开拓创新，高质量完成部门下达的各项任务，努力让信息工作不断取得新成绩，不辜负领导和同事们的信任与期望。

## 商场业务主管竞聘演讲稿篇三

尊敬的各位领导、各位评委：

我局这次机构调整改革，对新设立机构的部门负责人采取公开竞聘的方式招聘，为全体干部职工提供了一个公平竞争的环境，我非常拥护，并积极参与竞争。同时感谢局领导和同事们给了我这次难得的机会。

我叫王莉，现任长途交换软件工程师。我竞争的是产品及业务数据分析主管这一职位。下面，我就个人基本情况和对产品及业务数据分析主管岗位的工作思路向各位领导作一简要汇报。

一、我竞争的条件：

我19xx年出生，大学本科文化，高级软件工程师□19xx年7月至今在成都市电信分公司xxx工作，先后任xxx□xxxx□长xxxx等职。

按照局里公布的竞聘上岗资格要求，我认为，自己具备以下条件：

1、热爱通信事业，具有娴熟的工作经验。我毕业于重庆邮电学院电信工程专业，科班出身，具有扎实的专业知识。应该说，我是一个通信战线上的老兵了，我深深地热爱着我所从事的通信事业。自1985年从事通信事业以来，现在已经整整20个年头了。在这二十年里，我从事过很多岗位，在每一个岗位上，都做出了突出的成绩，多次受到表扬或嘉奖。二十年的从业经历使我对通信的每项业务都了如指掌。从长途网络到市话路由组织结构，从本地网到国家智能结构及业务模式、长途干线传输分配等我都烂熟于心。我很自信，也很坚信地认为，二十年的通信行业的从业经验，使我基本掌握了作为分析主管必备的业务技能、专业知识，我一定能够胜任这一职位！

3、具备扎实系统的理论知识在工作期间，我通过几年的学习已经掌握了比较系统的理论知识，如□xxx□□□xxx□□□xxx□等多门专业知识。另外，我还于19xx年x月到日本参加过f150传输设备培训□19xx年x月至x月参加过上海bell七号信令培训班□19xx年x月至x月参加过bell重庆b级交换培训班□20xx年6月参加过上海bell a级交换培训班。这些培训的经历使我增长了更多的专业知识，也使我对电信的各个通讯设备也有更深刻的认识和了解。通过几年来的不间断学习、培训和工作实践，夯实了自己的业务功底，具备了系统地分析、解决问题的能力。

4、具有较强的管理和协调能力作为长途交换管理中心的技术骨干和交换专家，我经常代表长途交换分局参加成电和省公司各个部门组织的（运维、建设、市场、计费|）各类协调、调度、经营分析及技术组网方案讨论会，能站在长途交换管理中心及技术的角度提出各种有效的建议及方案，有效地组织和协调长途各部门很好地完成各种生产任务，并且根据不同的需要生成详尽而完美的各种书面材料反馈给各相关部门。

5、具备丰富的从业经历和业绩。在工作期间，我深知，一分

耕耘，一份收获。所以，工作中我总是勤勤恳恳，有一份力出一份力，全力以赴地做好本职工作。多次受到领导的好评和同事们的信任。

主要工作成绩：

1. 负责并完成了成都长途tsh3的软件测试和验收，及tsh3到省内、省际的2万多条电路电路开通工作，为tsh3的如期运行作出了贡献。

2. 在上级主管部门的安排下和协调下，通过对tsh1□tsh2长长、长市中继的话务分析，关闭话务量较小的长市中继，调整出了近一万线的端口资源，用于增开话务较高的省际、省内长长电路，提高了电路利用率，增加经济效益，该项工程受到省公司的表扬。

3. 在成都电话号码升八位的过程中，我作了大量的前期数据制作，并制定了我分局长途升位的具体方案，并参与具体实施。并在长途位间隔补丁的测试中，该同志及时发现了贝尔公司补丁程序中的漏洞，并经过自己的钻研，在两周内提出了解决该漏洞的技术方案。

4. 在成电本次本地网调中，制定了长市电路调整方案，并参与具体实施，使郊县话务更加畅通。

5. 通知自己的对大量数据的测试分析，总结出提高网络接通率的一套办法，并用于实际工作，使得成电的网络接通率提高接近3个百分点。

6. 我具有担任二庭副庭长的信心和决心。信心和决心是事业的保证。办任何事情只要有信心和决心就没有什么做不了的，没有什么干不好的。多年来，我兢兢业业，勤勤恳恳，满怀信心的工作，在各个方面都取得了很大成绩。凡是我想做的事情都做的好了，凡是我想做好的事情都做好了，工作成绩



大家有目共睹。但成绩只能证明以往的努力和付出，并不代表以后。“老骥伏枥，志在千里；烈士暮年，壮心不已”，我一直很欣赏曹操的这几句名言。我认为，一个人不管到了多大的年龄，壮志雄心都不能改变。虽然现在我已接近xx[]但是一颗上进的心从来没有减退。我是一个勇于接受挑战的人，我愿意接受更大的挑战和重任。所以，我有信心和决心当好产品及业务数据分析主管。

收集和挖掘各项电信产品的消费数据，研究和分析各类产品的相关性关系、价格弹性、生命周期，提出价格优惠、组合套餐、产品改进等建议方案。

如果领导们信任我，让我走上产品及业务数据分析主管的工作岗位，我将不负重托，不辱使命，勤奋工作，开拓创新。在这15分钟之内，我实在无法向各位领导汇报各项具体工作怎样组织。我想如果竞聘成功，我的工作设想如下：

- 1、做好信息收集处理工作。信息时代，信息对于一个企业来说，具有重要的意义。只有及时掌握了当前的市场动态，让竞争处在知己知彼的环境中，方能百战百胜，我将建立信息制度，定期或不定期地向上级领导汇报市场竞争态势。其次，做好客户服务工作，提升服务水平。客户是上帝。要知道我们的钱都是客户送来的。而服务质量的高低直接影响着业务收入。我将收集所在所有企事业单位的资料并建立电子档案，详尽的统计每个单位的职工人数、移动、联通、小灵通用户数以及消费情况等，再利用现有的客户管理系统，掌握现有大客户的需求，对消费前1000名的个人大客户和前10名集团大客户实行一对一服务管理，让移动的个性化服务深入人心。同时，我将协助经理切实提高客户服务水平。

- 2、要内外结合，既分析内部的经营情况，又要搞好市场调查分析和了解竞争对手的情况。同时，要注意市场分析应采用灵活多样的形式，紧跟时代步伐，不断提高经营分析水平，为企业的最终决策打下基础。经营分析最终是服务于经营决

策的，因此要提高分析的准确性和可行性，还要搞好相关部门的协作关系，以便使分析的结果最终能在企业经营活动中发挥作用。

3、做好市场调查工作，以活动市场经营分析的第一手资料。俗话说：“知己知彼，百战不殆。”就我们公司目前的情况而言，由于地区经济发展的滞后性，眼下我们的主要业务领域还没有真正具备实力的竞争对手出现，因此我们应该抓紧抓住这个时机，先了解自己，通过市场调查，既发现潜在市场，也要了解我们已有用户的情况，了解他们的忠诚度如何，分析他们在多大的程度上可以成为我们永远的支持者。同时由于一些竞争对手已在大中城市出现，如：网通、铁通等，要深入了解和分析他们在那里的经营情况，提前做好竞争的准备和应对的措施。

岗位职责：收集和挖掘各项电信产品的消费数据，研究和分析各类产品的相关性关系、价格弹性、生命周期，提出价格优惠、组合套餐、产品改进等建议方案。

我的演讲结束了，谢谢大家！

## 商场业务主管竞聘演讲稿篇四

目前营业前台营业员只习惯于标准及机械化的进行服务，没有特色服务，营销能力差，客户走进营业厅没有得到品牌的划分的特色服务，没有合理的宣传新业务。一方面采取与营业员进行沟通让他们知道全球通客户在企业中的重要性，提高营业员的品牌意识，一方面进行营销知识的培训，结果前一个生意兴隆，另一个面临倒闭。通过培训及参观学习及业务指标的考核力度，让营业员在营销方面有所提高，达到新业务的第一推荐率。

尊敬的各位领导、各位评委，几分钟的竞岗演讲，浓缩了人生一个短暂的片断，标注了人生一个新的起点。在此，我郑

重承诺，爱岗敬业，无私奉献，用奋发的激情擂响奋进的战鼓，用沸腾的热血冲击时代的脉搏，用赤诚的胸怀书写中国移动发展的新篇章。请大家信任我、支持我、考验我！

我的演讲完毕，谢谢大家！

尊敬的各位领导、各位评委、同事们：

首先感谢局党委，给了我这次竞聘的机会。本人\_\_\_\_\_，现年\_\_\_\_岁，\_\_\_\_员。\_\_\_\_\_年参加工作，曾在邮政营业、储蓄前台做营业员，\_\_\_\_\_年开始做\_\_\_\_\_员，有丰富的邮政工作经验。竞聘上岗是干部选拔任用制度的一项重大改革，实践证明，本着公平、公正、公开的原则，走群众路线，以德才兼备为标准，采取竞聘的方式，选拔任用干部，具有民主性和科学性，有利于调动干部积极性和创造性。因此，我完全拥护局党委推行的这一改革举措。