

# 营销员演讲稿(优质5篇)

要写好演讲稿，首先必须要了解听众对象，了解他们的心理、愿望和要求是什么，使演讲有针对性，能解决实际问题。演讲稿对于我们是非常有帮助的，可是应该怎么写演讲稿呢？下面小编为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。

## 营销员演讲稿篇一

在当今石油产业突飞猛进的新形势下，没有远大的理想就要掉队落伍。所以，学习、学习再学习，创造、创造再创造是摆在我们面前的首要任务，我们要把充分调动广大员工的积极性、主动性和创造性作为出发点，建立完善的培训学习、学习、岗位练兵制度，提高员工的实际操作技能和综合素质，树立起石化工人的现代形象。下面是本站小编为大家整理的石油营销员工爱岗敬业演讲稿，希望大家能够从中有所收获！

各位领导、同志们：上午好！

一滴水只有融入大海才能永不枯竭，一个人只有投身集体才能迸发出勃勃生机。作为加油站的一名基层领导，如何才能带领全班人员为公司争光？如何才能更好地为零售做贡献？是每时每刻萦绕在我脑海中的一件大事。为此，我把加油站做为施展自己才华的平台，努力创造“卓越、优质、高效、永恒”的形象，使销量增加，人员素质提高，全力打造公司品牌，构筑起具有本站特色的零售营销站点。

在市场经济条件下，商品营销对企业的生存发展起着决定性的作用，然而，营销不只是一种艺术和技巧，单从表面看，营销的主体是品牌，而从本质上看，营销是企业整体素质的综合展示。

在实际操作中，我认为：首先，要树立“以站为家”的凝聚机制，“以站为校”的学习机制和“以站为荣”的激励机制，紧紧围绕公司这个根本，发扬光大公司形象，全力开拓市场，抓住公司给我们带来的良好机遇，深入挖潜，改革创新，力求销量稳中有升，千方百计增加企业发展的后劲。

其次，要“内强素质，外树形象”。人才成就企业，企业造就人才。在当今石油产业突飞猛进的新形势下，没有远大的理想就要掉队落伍。所以，学习、学习再学习，创造、创造再创造是摆在我们面前的首要任务，我们要把充分调动广大员工的积极性、主动性和创造性作为出发点，建立完善的培训学习、学习、岗位练兵制度，提高员工的实际操作技能和综合素质，树立起石化工人的现代形象。

再就是以全面实现维护和发展广大员工的经济利益、政治利益和文化利益为落脚点，强化形势任务教育，增强员工战胜困难的信心，消除零售过程中的不利因素，努力提高员工以公司为各位庭的高度责任感，坚持以人为本和可持续发展战略，做到政治上相信他们，工作上支持他们，生活上关心他们，并做出表率带动他们。把本职工作做好做扎实，牢固树立“用户就是上帝”的思想。

我是公司的一员，公司就是我的家，零售工作是我的具体业务，如何使零售工作再上新台阶？如何为零售工作做出贡献？我作为一个石化人，有决心，有信心为公司总体目标披荆斩棘，努力奋斗，我要把自己准确定位，把着眼点放在赢得市场就赢得发展时机的目标上来，面对经营形势，根据对市场的深入研究和现有资源的客观分析，在竞争激烈、强手如云的情况下，加大市场研究，调整经营策略和营销战略，打开市场，占稳市场，以营销开拓市场，以质量巩固市场，为零售开路，为公司争光。

“当好主人翁，为零售做贡献”，是我的出发点和落脚点。当前，我国已经加入wto[]开放的市场给了我们施展本领的宽

广空间，我们要在创精品油站，在数量、环境、优质服务、人员素质上多下功夫，苦练内功，全方位参与市场竞争，树立公司品牌，为企业做出更大的贡献。

## 营销员演讲稿篇二

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。

我叫韩志强今年26岁□20xx年10月1日有幸来到我们公司从事二手房销售工作至今，刚下分行时我很荣幸的分到了万科豪宅分行，在王玉华经理旗下做一名普通的经纪人，万科是我对龙宸地产的第一印象，整齐的服装，整体的素质，每人一台电脑，每人一部电话，当时我眼前一亮有一种回到家的感觉，我在心里下定决心一定要在这家公司找到真正的自己做好的自己，我第一个月向王经理保证的目标是一万元的保底任务，记得当时我姐问我：以前你做过定一万的目标是不是太少了？我的回答是我这个月最大的目标就是转正，由于我以前就在二道经开附近呆过，所以做的还是很顺利的，第一个月我完成了xx元的业绩，完成了自己月初时一个小小的承诺。

在万科的时间很值得我去回忆和珍惜，但只有短短的一个多月我就被调配到了中海分行，经理也由王姐换成了邱日林同志，我当时的心情很糟糕，因为在我心里还没有过够在万科的点点滴滴，经过不断的反思我的心态终于调整过来了，中海在我心里一直都是一个海一样的大市场，我非常的熟悉这里的一切，因为我的母校就在距离公司100不到的地方，所以我很快的就适应了中海的工作生活，第二个月我们队整体都

报了业绩我们相对来讲老一点的员工每个人报了3万元的保底任务，记得我们刚报完业绩时邱日林同志曾开玩笑似的对我们说是不是都想钱想疯了，但那一瞬间我却在每个人眼里看到了那样坚定的一种信念，经过我们的不断努力和每天的疯狂待看，月终我们的收获是我以4万九千多的业绩拿下了月冠，任柏炫以3万多的业绩取得了第三，月会的时候我们举杯共庆，我们潸然泪下，第三个月我给邱日林报的任务是两万当月完成9千很遗憾，月末时我很荣幸的被龙总提升为中海二组经理，在做经理的第一个月我们组别做了7万多的业绩，虽然没有完成公司下达的任务，但我们相信自己已经努力了，两个月的经理生涯让我对我的团队充满了信心，看到了希望，我现在就是要不断的证明我自己可以，我的团队更加可以；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！

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。

我的发言到此结束，谢谢各位！

## 营销员演讲稿篇三

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！首先感谢大家给了我这次展示自己，挑战自己的机会。我1998年出生□20xx年毕业于大学管理系，毕业后到银行信用卡客户服务中心工作□20xx年9月被提拔为客户服务中心副级主管。今天我走上台参加银行主管竞聘演讲稿，相信自己能够担当这一重任。

经综合权衡，我认为我具有以下几点优势：

我年轻，善于学习，热情大方，做事讲原则，严格遵守职业纪律，服从领导，听从单位安排。工作以来，无论在哪个工作岗位上，我都以高度的责任心认真工作，与同事相处融洽，我擅长舞蹈，曾经组织部门员工参加客服中心的周年庆活动。

两年的工作经历，使我积累了一定的工作经验和处理不同问题的能力。工作以来，我已对市场状况也有了一定的了解，对如何开发市场有自己独到的见解，对市场状况的变化有敏锐的洞察力。

我性格平和、不计荣辱得失，邮政局代理金融部主管竞聘演讲稿。很容易与人相处，有较好的人际关系。我处事踏实谨慎，有大局观念，凡事以单位的利益为重，得到了领导及同事的肯定和信任，工作中，我积极沟通、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。

如果承蒙大家的厚爱，给我一个施展才华的机会，我将全力以赴，具体做好以下工作：

今后我将摆正位置，从工作的大局出发，竞聘营业部会计主

管岗位演讲稿，真诚讲团结，率先垂范，听从领导安排，积极完成领导下达的各项政治、工作任务，切切实实的把工作做好。

我们客户服务工作的重点就是为客户提供优质的服务，而如何创新方法做好这项工作则直接影响到我行的经济效益。我将创新现有服务模式，主动出击，为客户提供优质的服务，并力争提供超越客户期望的服务。

我将加强队伍培训建设，银行柜员主管竞聘演讲稿，让每一个职工懂得团队合作的重要性，不要因为一个人影响的一个团队。在这期间我既要强调规章制度对员工的硬约束，又要注重人性化管理的软约束，设身处地地为他们着想，采用多种方式，象经营家庭一样经营我们的团队，增强他们的归属感。

我将不断加强自身政治业务的学习，同时戒骄戒躁，向群众虚心学习，提高自身文化素养，并认真加强对专业知识的学习，从总体上提高自己的综合素质，将自己的全部精力献给我心爱的事业。

如果，我能够竞聘成功，我将在求真务实中认识自己，在积极进取中塑造自己，在拼搏奋斗中奉献自己，在岗位竞争中完善自己。我会以让领导放心，让职工满意为工作目标，以我行的发展为自己终身的奋斗目标，自强不息，积极进取！

## 营销员演讲稿篇四

尊敬的各位领导、各位评委：

你们好！我叫xxx男，现年xx岁，中共党员，大专文化，助理经济师。19xx年6月入行，先后在xx储蓄所、支行营业部、会计科电子汇兑、存款科、会计出纳科、支行营业室等部门工作。xx年任会计检查辅导员，开始走上管理岗位。xx年以来，

我先后在支行计财部、营业室全面负责，现任支行营业室主任。xx年被支行评为“十佳服务员”，xx年被支行评为先进工作者。1996年被评为xx市分行“优秀会计检查员”，在1998年至xx年我任会计科长期间，连续3年实现安全无事故。在xx年综合业务系统对公版的投产工作中，我和同志们一起努力工作，获得市分行投产工作一等奖。xx年我被支行评为先进工作者，xx年被市分行评为“优秀党员”。

今天，我竞聘的职位是支行营业室主任。首先，我向各位介绍我参加竞聘的目的：

1、自觉接受组织的挑选，积极拥护和支持支行的干部人事制度改革。

2、通过参与竞聘，充分体现支行“公开、公平、公正”、“能上能下”的用人机制，调动全行员工的积极性、创造性，实现人力资源优化配置，完成支行各项工作目标，最终实现市分行党委提出的“x大目标”。

3、作为目前的营业室负责人，我有充分的信心参与这次竞聘。为此，我提出如下目标：xx年，两项存款净增xx万元，其中，储蓄存款净增xx万元，对公存款xx万元；实现中间业务收入xx万元；确保全年安全无事故，内控管理实现“双零”目标。我之所以有信心竞聘支行营业室主任一职，是因为我具有如下优势：

1、具备担任营业室主任的政治素质。首先，我党性较强，坚持四项基本原则，对党忠诚老实，有模范执行党和国家的各项金融方针政策和上级行规章制度的自觉性，坚持原则，秉公办事，实事求是，客观公正，不循私情，廉洁奉公、为人正直、爱岗敬业、诚实做事。

2、具备担任营业室主任的业务素质。多年来，我不断学习，

熟悉国家的有关金融法律法规，积极投身于历次会计核算制度改革，掌握了本行的主要业务知识和主要专业的核算过程，同时还具备一定的组织、判断、分析和文字综合表达能力。有较强的综合业务基础和业务技能。自到银行工作以来，我始终不忘学习、勤钻研、勤思考、多研究、不断丰富自己、提高自己，在各个岗位上均表现良好，圆满完成各项目标任务。

3、有较强的事业心和高度的责任感，有吃苦耐劳的精神和开拓创新的意识，具有较强的心理素质和解决复杂问题的能力，能够适应千头万绪、繁杂细小的一线工作。

4、连续多年，以较好的工作业绩，出色完成各级领导交办的任务。xx年，营业室两项存款净增xx万元，完成全年任务的255%，位居全行第一。其中：储蓄存款净增xx万元，完成全年任务的194%，任务完成率居全行第一；对公存款净增xx万元，完成全年任务的433%，任务完成率居全行第一。xx年，两项存款净增xx万元，完成全年任务的234%，位居全行第一。其中，储蓄存款净增xx万元，完成全年任务的254%，对公存款净增xx万元，完成全年任务的178%，任务完成率均居全行第一。实现中间业务收入xx万元，完成全年任务的134%，居全行各网点第一，其中，代收移动话费金额连续3个季度位居全区各网点第一。

5、尊敬领导、团结同事。有维护领导形象和同事关系的经验和能力；群众基础较好，在带队伍、优化人力资源方面有自己特长，能够较出色地完成各项工作任务。

6、具有较丰富的工作经验、社会阅历；身体健康，精力充沛；敬业精神强，爱岗意识浓，能够全身心地投入到自己所热爱的工作中去。所以，无论是在思想上、学习上、工作上、管理上、职业道德修养上、从业观念上、法律法规意识上，还是在政治素质和业务素质及精神状态上都较适合从事营业室

主任职务。假如竞聘成功，我将在支行党总支的领导下，强管理、严纪律，重团结、勤工作，尽职责：

一是解放思想，实事求是，与时俱进，开拓创新，讲学习、讲政治、讲正气、讲纪律；靠xx引路、靠xx立足、靠xx护航、靠xx增收；切实按照“五变”、“五论”的要求，认真贯彻落实新型目标管理方法。

二是以人为本，整体联动，全员参与，形成合力。将营业室全体人员拧成一股绳，统一到全力开拓营销业务上来；发挥人多面广的优势，充分利用“三缘”（人缘、地缘、血缘）关系，广泛搜集客户信息，积极开展“人包门店、室包社区”的争户揽存活动；进一步加大“二次分配”考核力度，将各项业务指标细化到人，严格奖惩制度；对完成进度任务的，进行奖励，对未完成任务的，一方面进行处罚，另一方面积极引导、督促完成任务，确保人人按进度完成任务。

三是以打工经济为载体，全面推动发卡工程，实现存款和中间业务的双丰收。首先，要走出去，进行批量发卡，抓住东北大量民工返乡之际，利用去年到北京、东北与建筑工程老总联系成功发卡的经验，再次进行批量发卡；其次，下农村发卡，安排个人客户经理到各乡、镇、派出所，摸清外出务工人员情况，与务工人员家属联系进行发卡。第三，依托代发教委工资之优势，大力宣传教育储蓄，力推xxx卡，促存款和发卡同步增长。

四是积极拓宽营销渠道，千方百计寻找新的存款增长点。xx在我市开业在即，为了抓住契机，我积极上门公关，已于1月5日到其总部拜访并达成初步业务意向；利用我行长期与烟草公司业务往来合作的优势，做好烟草公司的稳存增存工作，切实做好营业室对公存款工作。

五是扩大中间业务收费领域，努力增加中间业务收入。做好烟草公司财产保险落户我行工作；继续扩大代发工资收费面，

预计再突破3—5个单位，增加中间业务收入xx万元左右。

六是强化内控管理，实现全年安全无事故。在xx年中，我将坚决落实“xxx”的思想，充分发挥市分行委派总会计把关守口作用，提升全员综合业务素质，促进营业室各项业务的健康、持续、稳定发展。

七是做好柜面服务工作。首先，要发挥好大堂经理的作用，做好业务推介营销和解释引导工作。其次，是要求柜员严格执行市分行“八要九不十做到”的规定，严格按照员工守则，向客户提供标准化的服务。在日常工作中，我将带头搞好营业室的卫生工作，给客户提供一个良好舒适的环境，维护我行良好的声誉和社会形象。

各位领导、评委、同志们，尽管我的经历不多，学位不高，阅历不深，但凭我具有的政治素质、业务素质、工作能力及良好的群众基础，加上我对事业的满腔热情，我相信，有在座各位的支持和鼓励，在支行党总支的正确领导下，通过自身的奋斗、努力和发挥团队作用，我一定能够胜任支行营业室主任这一职务。

请大家相信，我做的会比说的更好！

谢谢大家！

## 营销员演讲稿篇五

尊敬的各位领导、各位来宾：

大家好！我是来自收展部的。我今天演讲的题目是《让诚信与我们同行》。诚信自古以来就是中华民族的传统美德。诚信是个人修养，又是道德准则。有句话说得好“人无信不立，业无信难兴”，在商业社会中，诚信也是企业的生存之本，对于保险业而言，诚信更是生命线，是发展的基石。

小时候谁没有听过“狼来了”的故事呢？这个流传最广又最简单的故事，却足够分量地告诉了我们不诚信可能付出像生命一样的代价。曾几何时，人们认为“保险业务员就是从别人的口袋里骗钱”，曾几何时当我们进入保险公司，身边的某些朋友改变了面孔，他们说业务员从身边人“骗”起，必须对我们敬而远之；曾几何时，我们吞下巨大的尴尬不厌其烦地和别人解释保险和非法传销的本质区别；保险公司无论资本实力、以及对于国计民生保驾护航的作用，都应是明明白白、堂堂正正。而诚信更是我们保险业的生命线。为何在社会大众面前有如此大的反差呢？正是某些不诚信的行为引起社会极大的不满，当人们面对一些不良的现象，而无法指责具体的人的时候，便把矛头指向了整个职业，一句话，这是我们行业为曾经缺乏诚信而付出的惨痛代价！而作为保险人，我们深受其害，我们为此付出的泪水和汗水还少吗？长期以来，百万寿险营销员一直处于寿险业边缘人的尴尬地位，那么我们靠什么扭转乾坤呢？靠的只能是诚信，如果说诚信有标准的话，唯一的‘标准就是时间，因为诚信，我们会签订的是一份经得起时间检验的良质保单，因为诚信，我们会执行的是一种经得起时间考验的服务，做保险就是做人，对诚信不悔的坚持将终使我们的人格也得到提升！今天的我已经改变了对诚信泛泛的要求，而是在每天的展业中具体化规范化习惯化，是在经营我的个人信誉品牌。

目前，在保险的市场上还有许多与“诚信营销和诚信服务”背道而驰的现象：如投保易，理赔难；如为了保费而不惜误导客户，对保险责任夸大其词，对除外责任隐晦不语；如盲目做不可实现的承诺；收完保费难觅踪迹；挪用保费逃之夭夭，如此等等。就是这些人的急功近利、不讲诚信的行为，严重影响了保险业的信誉。

试想一下，一名保险从业人员的不诚信，对于他自己来讲还可算是个人信用的缺失，那么对整个保险市场来说，将因使个人信用的缺失扩大为整个保险企业信用的丧失，任其发展将引发保险企业的生存之虞。

推销是保险营销根本，表面上我们推销的是手中的保单，是我们的产品，而实际上我们推销的是自己，推销的是做人，推销的是诚信。做一回买卖，结一世朋友，赢一方信誉，创一块牌子。有人曾经说过，一般事情是看了才相信，而保险是相信了才看见。因此在我们成交每一份保单的背后蕴含的是无限诚信的期望和寄托。保险就是责任与承诺，保险卖给客户的是一纸文书，但却背负着诚信的诺言，它却重于泰山！

人无信不立，家无信不和，国无信不远，企业无信则终将破产。诚信是通向成功的基石。如果说从业人员是公司的招牌，那诚信服务就是各大保险公司“逐鹿江淮”的制胜武器，真正具竞争力的企业不仅仅是建立上，更应全力打造一个以人为本、诚信为基坚实大堤。

在这条诚信大路上，我并不是孤单的，在每天的早会里，我大声地诵读着公司训导的诚信精神；在每天的展业中，那么多勤恳踏实的业务员是我的同伴，那么多熠熠闪光的优秀前辈是我的榜样，而获得国际服务品质奖则是我一直追求的目标。诚信，其实很简单。不隐瞒欺诈，不伪劣假冒，不弄虚作假，待人处事真诚、老实、讲信誉，言必信，行必果，一言九鼎，一若千金。

最后让我们“以至诚之心，塑造个人诚信品牌；以至诚之言，维护国寿诚信形象；以至诚之行，服务客户造福大众；以至诚之德，回报社会共创和谐！诚信是根本，诚信我为先！”

我的演讲完毕，谢谢大家！

演讲人□xxx

20xx年xx月xx日