

员工竞聘演讲稿精彩6篇 员工竞选稿

作者：有故事的人 来源：范文网 www.wtabcd.cn/fanwen/

本文原地址：<https://www.wtabcd.cn/fanwen/meiwen/3d96f1af20114ccf8398b81990825383.html>

范文网，为你加油喝彩！

演讲稿是进行演讲的依据，也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。为了让您对于员工竞聘报告范文的写作了解的更为全面，下面给大家分享了6篇员工竞聘演讲稿，希望可以给予您一定的参考与启发。

员工竞聘演讲稿 篇一

尊敬的各位领导、各位评委、各位前辈：

大家下午好！

我叫吴彬，口天“吴”，彬彬有礼的“彬”，是今年应届本科毕业生，所学专业是工商管理，在校期间曾获英语“六级”证书和计算机二级资格证书。有人曾经开玩笑说：“世界上最小的经理是客户经理。”那么，当好这个“小经理”，干好烟草大事业，这就是我坚定的态度！我会在它的激励下，勤勤恳恳、兢兢业业地做好客户经理工作，让自己青春梦想，伴烟草事业的蓬勃发展展翅高飞！

虽然我在工作中是新手，没有太多的经验，但对客户经理这个岗位，我还是有一些粗浅的认识的。我知道，客户经理天天和零售户、消费者打交道，一言一行都代表着烟草行业的形象，国家利益要靠他们以努力的工作来实现，消费者利益要靠他们以辛勤的汗水来维护，他们肩上的担子很重。那么“把微笑融入声音，用真心专注聆听”，从多角度、全方位地为客户提供最优质的服务，就是对客户经理工作的最本质要求。今天，如果承蒙大家的信任和支持，我有幸走上客户经理的工作岗位，我将全力以赴做好以下工作：

第一、积极主动做好客户拜访工作。

拜访客户，是客户经理的重点工作内容之一。通过拜访，可以使客户经理更好地发挥联络客户、掌握信息、培育品牌、指导经营的职能，对提高客户的销售量，增加客户赢利率，并最终赢得客户满意具有重要作用。我要以热爱事业、服务客户的赤诚之心，贯穿走访的全过程。我做大量细致的工作，拜访前要有明确的目的性，拜访中要热情周到、以诚相待，拜访后要及时做好客户资料整理和反馈工作，要用细心加耐心为基础，通过与零售户近距离的接触，与他们建立起良好的关系，准确地把握市场脉搏，把市场营销工作做得更扎实、更全面。

第二、熟练掌握客户信息，更好地指导营销工作。

我要做到对客户的相关信息了如指掌，熟知经烟户的编号、地址、电话等的资料，要了解哪些是重点客户，哪些是一般客户，根据客户不同的经营情况、性格、习惯做好差异性服务、个性化服务；同时还要在销售的过程中了解零售户销售卷烟的动态，了解卷烟的销售去向，并对零售户进行分类，正确分析每类零售户每月销售多少卷烟，市场现有的品牌每种能销售多少，并通过自己了解的数据合理地定出协议销量，使烟草公司真正贴近市场、贴近客户，提高客户的满意度、忠诚度、贡献度和依存度。

第三、加强学习，不断提高综合素质。

社会在不断发展，烟草事业也在改革、创新中不断进步，这就需要我们不断地学习，只有不断地学习，观念才能转变，思维才能更新，才能适应一切发展的需要。我将把在工作中不断学习作为永远的追求，努力锻造自己的执着精神，努力打造自己良好的执行力。因为，执着是做好客户经理工作的关键因素，成功和失败往往只是一纸之隔，放弃了就意味着失败，坚持了离成功就越来越近。我将在工作中，磨练自己的韧性，为更出色地完成工作奠定基础；另外，我还要树立“没有执行就没有一切”的理念，养成雷厉风行的工作作风，以速度取胜，以创新争先，切实承担起自己的责任，使自己“赢在执行”，激情书写在咱们烟草专卖局的开篇之作！

尊敬的各位领导、各位评委、各位前辈，面对浩瀚的蓝天，雄鹰选择了奋飞；面对汹涌的巨浪，水手选择了搏击；而今天，面对蓬勃发展的烟草事业，我选择了拼搏和投入！由衷地希望，我，能够成为大家的选择。

员工竞聘演讲稿 篇二

尊敬的各位领导：

大家好！

记得有人说过：“人最大的不足不在于看不到自身的不足，而在于看不到自身巨大的潜能，80%的人只发挥了个人能力的20%”，很早的时候我就知道这句话。这么多年来，无论从事什么工作，无论遇到怎样的挑战，我都深深的相信自己。今天我站在这里参加公司经理的竞聘，也是凭借着这个信念。我自信我有能力承担这一重任。

一、自我介绍

我叫__，来自__县邮政局，20__年2月__成立代理保险团队，本人作为第一个专柜员加盟__邮政代理保险公司，伴随着团队的日益发展壮大，个人业绩也越来越好，每季均获得“保费冠军王”的荣誉称号。__年曾被省局评为：“——”的荣誉称号。在此，我特别感谢邮政局给我这个难得的机会和平台。

年1月，__代理保险团队逐渐发展壮大，也日益完善。凭着扎实的业务基础、独有的管理能力和各方面的综合素质，在专柜员中脱颖而出，开始担任栾川团队经理至今。20__年12月获得__邮政局：“先进工作者”的荣誉称号。再次感谢邮政局带给我新的挑战 and 更高的平台，并使我个人的各项能力得以充分的见证。

二、工作成就

年组建团队至今保费规模一直呈井喷状态高速发展，20__年代理保费仅仅只有__万元，__年11月22日累计代理保费8300万元；完成年计划的103.54%，截止10月底完成收入431万元；团队人数从刚开始的3——6人发展到现在的23人团队，只有3人没有取得代理人资格证，关键是人员替换速度比较快，新进人员还未来得及考证，营销团队业务营销技能也在不断的提升。

三、以往工作方法

组建团队至今，我们团队一直执行省市专业公司的相关文件精神，一直以业绩加品德为主导思想，执行“能者上、平者下、庸者让”的营销策略，不断的优化团队，实行优胜劣汰的专柜竞争机制，不断地更新新人，培育新人，提升团队的竞争力，打造充满活力的营销团队。坚持周周开例会，次次有培训，不断充实一线营销人员的营销技能和相关金融知识，把握好整个团队人员思想动态，积极参与村邮站工作建设，从5月份至今先后3次集中组织村邮站70位负责人进行代理保险叠加业务培训学习，召开小型村邮站产品说明会50余场次，随局召开大型推介会2次，现场签单147余万元，主要来源于较大规模的村邮站负责人自己率先做业务，借此拉近与客户沟通的距离，便于更好的宣传业务；村邮站负责人寻找村、乡负责人及时有效的宣传邮政在农村的地位。

四、发展目标及措施

局目标：每年收入按40%的比例增长，到十二五末完成专业收入1300万元。__年定为代理保险业务由网点逐步转型到网点、职工加村邮站的营销模式，逐步依托村邮站建立健全并完善发展村级营销体系，并逐步扩大代理保险在农村市场的影响力；到十二五规划中期真正实现网点、职工、村邮站齐头并进的代理营销模式，使职工、村邮站代理保险在整体保费规模中所占比例逐渐扩大，力争达到6%。

1、优化团队，调动积极性、提升团队能力。

运用好省局的各项激励政策，特别是省局214号文件，激励并优化现有团队，制定营销人员的职业生涯规划，培育培养一批高、中级营销经理，不断补充新人，实施能上、平下、庸让的团队管理新模式，增强责任感和使命感。对__年度底收入达不到20万元的营销人员一律给与淘汰，__年设定季度目标，结合省局文件精神，对跟不上形象进度的营销人员，每季度予以调整一次，调整人员直接列入淘汰对象，按从业人员10—20%的比例，补充新生力量。同时，对于违规人员不留丝毫情面，一律辞退，加强专业自身培训能力，提高培训的实用性及针对性，全面增强团队的凝聚力和向心力，将现有团队培育成保险和理财兼并的创新型代理团队。

2、加大宣传力度，坚持外拓宣传、深挖保险市场，快速提升保费规模。

(1)做好上门客户的宣传服务工作。首先是营业厅内外宣传板报的醒目摆放，内容要做到简明扼要、通俗易懂和及时更新，县局代理保险专业将根据业务开展情况，每月至少一次对代理产品的亮点进行归纳总结，供各支局村邮站结合自身情况参考使用。变坐等客户为主动热情相迎，要给客户留下良好的第一印象，在服务的过程中，适时的、灵活的根据客户的需求推介业务，提高促成率。要做到保险业务与储蓄、物流等业务相结合的综合宣传工作。

(2)县局专业每周至少督促、指导一次。代理保险专业制定综合宣传计划，支局长每周组织至少一次的宣传活动，做好已达到效果、不足之处、需解决的问题、下步发展规划和措施等相关记录，不断总结经验，提高自身业务。

(3)根据营业台帐对客户信息认真分析，列出重点客户，有组织、有计划的实施拜访，注重日常的沟通和维护，由老客户带来新的客户资源。在做好网点自身宣传工作的同时，各网点认真制定保险专业月、周宣传计划。在农村采取张贴海报、悬挂横幅、联系老客户、市场调研、召开小型推介会等方式宣传造势；逐村入户现场进行保险知识讲解，充分利用节假日销售旺季、人员较为集中的时机，有针对性的召开推介会，全力提升保费业绩。

(4)实施以网点加外拓的新营销模式，依托网点，辐射四周，以村邮站为依托辐射全村的新营销策略。发挥客户服务岗位作用，做好大客户维护及二次开发。一方面是做好售后服务工作，及时提醒客户实现期缴续期缴费的成功划转；另一方面是按月筛选有效客户信息，使团队有目标的进行电话营销或上门拜访，努力实现二次开发，并通过老客户带来新的客户。

(5)及时通报和追踪业务发展情况，全力督促全区业务齐头并进发展，代理保险专业每天做好业绩通报工作，并将典型案例及时总结，做到全区资源共享。每日对总保费完成情况、期缴进度、完成比例位次、当日业绩、网点形象进度等内容适时地进行飞信通报。通过业务宣传确实的实现市场培育、持续发展的最终目的。

3、趸缴上量，重视期缴，趸期两手抓；对外加强、对内结合，内外共赢化。

趸缴业务一直是我们代理保险的传统业务，是提升邮政代理保险社会知名度的高效业务，支柱业务，但是期缴业务也是一项收入较高，培育优质客户的新兴产业，因此，需要调整思路齐头并进，促进代理保险又好又快发展。

对外加强同各家保险公司的合作，利用专业公司的营销技巧，丰富我们团队，对内结合我们的各个专业，实现专业互动，资源共享。

“好风凭借力，送我上青云”。我愿意借这次竞聘的东风，扬起达到胜利彼岸的风帆，但我又深深知道，竞争就有风险，如果我不能被聘用，将保持一颗平常心，一如既往，干好本职工作，对于我所衷心热爱的银行事业，“千磨万击终无悔，献身何惜人憔悴”！

员工竞聘演讲稿 篇三

尊敬的领导、各位同事：

大家好！

我是部门的xxx，此次有竞聘上岗的机会，我也是来试试，作为一名来到公司也是有了一些年的员工，我对于部门工作也是熟悉，所以我也是希望自己能担任经理的职位来带着部门一起做好工作。

首先我也是来说说我的一个优势，作为我们部门的一员，我想很多的同事也是比较的熟悉我，日常的工作完成也是不错，经常也是拿到业绩的第一，同时之前也是经常的来帮助经理去做一些事情，并且也是带了很多的新同事，无论是业务的能力，或者对于工作的熟悉我都是有一定的经验的，当然我知道自己之前没有做过经理的经验，管理上我不是那么的了解但同时我们部门更多的也是要去做好业务，而我对这一块却是很熟悉的，并且也是自己带出来的同事成绩也是不错的。对此我也是觉得我是能胜任经理的这个岗位的，作为一名老员工我也是对于部门的同事们很熟悉，对于公司一些流程一些要去对接的事情也是清楚该如何的处理，这些是我的优势，也是我觉得

能做好经理的一个能力。

除了能力方面，我如果能来担任经理，我也是相信自己是带着同事们一起团结起来更好的完成公司交付的业绩任务，对于业务这块也是可以放心，在管理上，我会以业绩为标准，去要求大家，同时也是会把自己的经验传授给大家，一起的去进步，去完成工作，而我们的业绩任务并不是一个人单打独斗就可以做好的，更是需要我们同事们一起配合，一起努力才行的。我会更去熟悉各位同事，对于问题会帮助去解决，对于疑难也是会相互的去探讨解决掉，我也是相信在我的一个管理下，我们部门能够做好，当然我也是清楚依旧还有和我一样优秀的同事也是在竞争，无论最后我是否能到经理的岗位上，我都是会继续的努力，即使不是，我也是会更加的努力，来不断提升自己的。

当然我也是希望得到大家的一个信任，领导的认可，来让我做经理的这个岗位，这也是我来到这个讲台的原因，同时也是对于自己的能力有自信，也是希望大家也是肯定我，投我一票，我也是不会辜负大家的一个期盼的。会在岗位上去带着大家做出更漂亮的业绩来。谢谢！

员工个人竞聘演讲稿 篇四

尊敬的各位领导，各位评委：

大家好！

我叫范范，今年33岁，大专文化，中共党员，助理工艺师。87年技校毕业分配进厂，现为一车间制丝班班长。

进厂十八年来，我一直与烟叶、烟丝打交道，长期在制丝车间工作。常烟不断壮大，我也由当初的懵懂少年成长为一名成熟的基层管理骨干。工作中，我始终立足本职工作，大胆创新，特别是在联合工房工作期间，积极探索生产组织、设备保养、现场管理的最优管理模式，积极实施“5S现场管理法”，创造了整洁有序的生产环境，较好的向外界展示了联合工房的窗口形象。三年来，制丝线在我的带领下，烟叶单耗逐年下降，现为36.23kg，达到行业先进水平，为企业创造了可观的经济效益。由于工作成绩突出，今年我所管理的制丝班被车间推荐为“特殊贡献集体”侯选单位。

今天，我竞争的岗位是物资采购处业务员，坦然接受检验，自认为有三个方面的优势：

首先是经历与能力优势。我认为自己具备担当此任所必须的经历和能力。我一直在制丝车间，从挡车工干起、做过修理工、设备管理员，特别是在班长和调度的工作岗位上工作后，进一步加深并强化了我对制丝工艺的熟悉程度，熟悉烟叶的物理特性与管理使用，对产地、等级的鉴定也有一定的了解，有助于适应新岗位的需要。此外本人从事制丝生产与管理多年，积累了丰富的与人打交道的经验，培养了我吃苦耐劳的优良品质，雷厉风行的工作作风，具有较强的分析问题、解决问题的能力，具有很好的协调与管理能力。

其次是年龄优势：我今年33岁，精力充沛、喜爱忙忙碌碌的工作，思想活跃，接受新事物较快，工作中能发挥主观能动性，让我能够为新岗位工作的开展尽全心、出全力。

第三、我具有烟叶业务员所要求的道德品质。在工作中，我始终坚持诚实、正派的做人宗旨，能够与人团结共事。尊重人、关心人，乐于成为大家的知心朋友，能较好的把握情与理的关系，上

下级之间的关系，让我在与同事、朋友、领导相处中形成了合力，与各方面的关系协调处理，和睦融洽。

通过竞争如果我能就任业务员这个岗位，我将力争作到如下几点：

- 1、忠于企业，规范营销，不搞邪门歪道。
- 2、努力学习，不断积极、充实，勤钻业务，力争快速进入业务角色，为企业严把原料关。
- 3、坚持党性原则，提高党性觉悟，不断加强自身价值观与世界观的修养。
- 4、尊敬领导，团结同事，营造良好的工作氛围。

各位领导、各位评委，我深知原料是企业发展的第一要务，烟叶业务员的责任更大。如能成功，我定会尽全力作到最好。最后，在新的一年里到来之际，祝在座的各位：“新年快乐，工作愉快！”谢谢大家！

员工竞聘演讲稿 篇五

敬的各位领导、评委和各位同仁：大家好！

首先感谢领导给我提供的面试演讲这样一个平台，使我这个梦寐以求成为移动正式员工的聘用工有机会竞聘二类员工。请你们相信：我这个在移动领域里摸爬滚了近十个春秋的“老兵”有能力公开竞聘。这里我给所有支持我的人敬礼了。

我叫熊澜，七九年出生于教试家庭。年毕业于北京干部管理学院计算机专业，年再读湖南大学计算机专业，本科毕业。XX年进入江西移动，XX年正式迈入宁波移动。已经在移动公司整整走过了9个春夏秋冬，把自己近十年的青春奉献在了这里，这足以表现我对于移动的忠诚和热爱。在这里我找到了人生的自我价值，也遇见了让我感动一生的人和事。工作中，我认为自己具有较强的事业心和责任感，爱岗敬业，工作能够吃苦耐劳，兢兢业业。不论是节假日还是晚间，我总是能够随叫随到，在第一时间赶到现实，而且每次在人手不足的情况下，我都是冲在最前面，加班加点，即便在我生病的情况下，也没有请假。总是想着舍小我为大我，任劳任怨，不计个人得失。

在宁波移动的5年，是我成长最迅速的5年，无论从做人还是做事，都是让我受益匪浅。从前台监控，到后台的管理，再到性能小组的组长，最后调入现在核心网的维护。这么多岗位的轮换和历练，我的学习能力和团队适应能力，以及创新能力得到很大的提升。。五年间，积累了一定的管理团队的经验，具备较强的组织协调及对外协作能力，我从一个单纯的技术人员，转变成了会思考问题、懂管理方法的综合性人员。XX年以我为项目小组长开发的东信ems平台，实现了从“人工化”记录故障，通知故障，考核县市分公司，到“智能化”融记录、通知、考核为一体的飞跃和突破。大大缓解了当时人手紧缺的压力，提高了前台人员的工作效率，获得了其它地市分公司和领导的一致好评。沿用至今，成为了网络大管家平台的主体。后续又在集团客户平台，互联互通平台，信令分析平台上，通过自学和专研，开发了很多的新功能，通过实时跟踪，后台分析，大大增强了处理故障的时效性，同时为后期分析及制作报表增加了多元化。

员工竞聘演讲稿 篇六

尊敬的各位领导、同事们：

大家好！

我是来自财务部的xx，现年36岁，大专学历（本科在读）。中共党员，20xx年开始从事会计工作，具有会计师任职资格。我今天竞聘的职位是财务部副部长。我之所以竞争这个职位，是因为我具有以下几个优势：

一、具有较全面、扎实的专业知识

我所学的专业是财务会计，自参加工作以来，先后担任过材料会计、税务会计、基建会计兼工程决算审核员、财务科副科长。在此期间，我勤奋学习、刻苦钻研，不断丰富自己、提高自己。20xx年获得助理会计师资格；20xx年获得工程造价员资格；xx学习、年获得会计师资格。熟悉《企业会计制度》、《税法》、《成本费用核算规程》等相关专业知识，熟练掌握电算化软件的应用和电子商务及网上银行的结算工作。

二、具有本岗位的工作经验

20xx年参加过公开竞聘，担任财务科副科长，分管会计核算和财务分析工作。在工作中我严于律己、真诚待人，并主动加强和相关部门及同事间的沟通和协调，努力营造团结、竞争的良好氛围。通过近两年的工作实践，积累了一定的管理经验，使自己的业务能力、组织协调能力、领导部署能力都有了很大提高，本人认为能够胜任财务部副部长工作。

汉屈群策，策屈群力。上面这6篇员工竞聘演讲稿就是为您整理的员工竞聘报告范文范文模板，希望可以给予您一定的参考价值。

更多 范文 请访问 https://www.wtabcd.cn/fanwen/list/91_0.html

文章生成doc功能，由[范文网](#)开发