# 经理竞聘演讲稿10篇范文

来源：网络 作者：玄霄绝艳 更新时间：2025-07-07

*所谓“竞聘上岗”，是指对实行考任制的各级经营管理岗位的一种优秀人员选拔技术，如果它用于内部招聘，即为内部竞聘上岗。下面小编给大家带来关于经理竞聘演讲稿，希望会对大家的工作与学习有所帮助。经理竞聘演讲稿1尊敬的各位领导、各位同事：大家好!我叫...*

所谓“竞聘上岗”，是指对实行考任制的各级经营管理岗位的一种优秀人员选拔技术，如果它用于内部招聘，即为内部竞聘上岗。下面小编给大家带来关于经理竞聘演讲稿，希望会对大家的工作与学习有所帮助。

**经理竞聘演讲稿1**

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好!

我叫\_\_\_。在\_\_\_，我所就读的专业是企业行政管理，而相关的主修科目有：企业行政管理总监行政关系实务、管理学原理、人力资源管理、秘书学、生产与运作管理、公共关系管理与实务和企业管理法律法规等。而且我喜欢与同学们一起参与互动活动。我还会说上一口流利的普通话与粤语，担任过班里的干部。

今天我非常荣幸的站在演讲台上，是公司给了我这个机会，让我在这里进行竞职演讲，而我今天所竞选的职位是行政管理部经理。说到这个职位，我认为这是我大展拳脚的“舞台”。而且据我了解，行政部经理在公司里的作用也是举足轻重的。它的职责包括：

1、组织制定公司管理制度及行为准则，并监督员工执行。

2、组织搭建公司管理及执行架构，负责人力资源工作。

3、更新公司管理需要，搭建内部管理信息系统。

4、拟定公司固定资产，低值易耗品，办公用品，网络等方面管理的规章制度。

5、组织、安排公司内外部重要客人的接待工作，协调内外部关系，宣传企业文化和公司理念，树立公司良好形象。

6、对部门员工进行有效管理和指导。

我之所以要竞争这个职务是因为我感到自己参加今天的竞聘还是具备基础条件和一定优势的。

一方面，我拥有丰富扎实的理论基础。从我在高校里所学习的科目来看是非常适合这个职位的要求，我相信我所学的知识能够帮助我更好的展开工作，并且会越做越好。

另一方面，我没有放弃对自己的严格要求，在校期间我严于律已，并且通过不懈努力取得了长足的进步，能力有了质的飞跃。

如果这次我能有幸担任行政管理部经理，我将在现有工作的基础上，继续开拓创新，优化资源配置，更新观念，激发团队和个人潜能的思路与目标，搞好部门工作和管理，力争符合领导的要求。

在观念和行为上，通过岗位调整、资源优化配置，以新的理念，让职工理解，岗位撤并和人员精简，提倡一岗多职、一专多能，不是单纯地多干事，而是为在新的机制环境中，更漂亮地干工作，以实现职业生涯价值的化，达到企业兴盛与员工利益的有机统一。并经由观念的整合达到行为的整合，有效地体现出团队和个人务实求新、积极进取的精神风貌。

操作层面上，按照公司工作的部署和实施框架，优化配置公司办、企管办、档案室和计算机室等的资源，整合其职能，调整岗位、细化定员，优化管理及工作流程;以精干、高效的追求，创新工作机制。

在公司新的管理体系运作的环境中，在公司经理班子的领导下，积极主动，开拓进取，充分发挥本部门特有的组织协调的作用和服务职能，并组织和协调好公司主要工作部署的执行、总之，以自身的行动感染人，以共同的目标团结人，以科学的管理激励人，“以为争位，以位促为”，努力实现指挥合理化，管理制度化，服务优质化，参谋有效化。

最后，我想说的是，昨天已经过去，今天造就未来。让我们用心把握今天，用情用智慧寄予明天。祝愿我们的大家庭在我们的携手中拥有更加灿烂的未来!

谢谢大家。

**经理竞聘演讲稿2**

各位领导和同志们：

大家好!

我是来自南山外勤的区助\_\_\_x，今天我要竞聘的职位是行政区经，20\_\_\_年的五月和七月本有两次机会可以竞聘区经的，但我放弃了，放弃并不代表我不进取，而是那时的我自认为还不能承担区经这份荣誉下所要肩负的责任，今天的我带着满满的自信站在这儿感谢的人很多，因为我是宝安和南山孕育出来的混血儿，很感谢我现任的区经唐艳霞区经，她大度的接纳和信任我这个空降兵之所以今天把两个新名词“空降兵”“混血儿”用在这里，因为我们在座的各位区经，大部分都是从“空降兵”“混血儿”一路走来的，空降兵要在新团队里成功的发展，就一定对专业技能和团队人员的熟悉，以及良好处事(世)和应变能力，融入到团队，在经过宝安到南山跨度中从不同的团队，不同的领导那里学到很多很多!因此今天站在这里的我不再畏惧，我已做好了肩负区经责任的准备：以下将是我如果上任后的措施：

一、打造高绩效团队

重点控制出错率，出错率大多都是来自于新人，对于新人的培训就一定要到位，我是外勤的讲师，培训是我很擅长的，我将会系统的对新人进行《财务核单培训》、《财务流程培训》、《收款收据使用培训》、以上争对新人出错率的培训是在南山已经和唐区实验成功的有效方法，中心店的正常动作以及结伴去总部相互核查都是降低出错率的有效方法，要高绩效除了控制出错率，还必须提高员工的任职能力和专业能力，争对任职能力开发的课程是《分行日常管理及职场人际关系的处理》，争对专业能力除了刚说过的财务方面的培训还有《各部门的对接培训》。培训对于新人来说是很效的，但新人也会变成老员工，老员工的绩效怎样提高呢。首先我自己要做为表率，对待工作积极热情、负责任敢担当，作为区经工作的压力不仅仅是下级和上级的关系，更多的压力来自于营业部的总监、区经，我必须有效的对工作压力进行调整，建立自己的人格魅力，能让团队员工信服，从而带动团队成员，并营造和引导团队成员有团队意识和凝聚力(例蛇口开会)

二、管理素能方面

对待下属公平公正，一个不公平不公正的领导下面会有小团体出现，而且也无法让下属从心里信任和服从。对待工作要有奖有罚，工作就是工作，工作就是要严谨，在团队里建立标兵，像我们南山外勤的马江萍全年都没有出过错，她就是一个标兵，既然是团队就要扬长避短，尽量让她们每个人的优点都要体现出来，让其实际自我价值，开心快乐充实的工作，并在团队把人员阶梯化培养，人才都是培养，历练出来的。

在分行管理上每家分行形象一定要量化：分行的电脑电话电脑桌名片盒四物各一线，统一文件标识统一分行张贴物等等。

三、针对营业部的对接

如果对接南头，南头的高管离开对基层业务员影响很大，现任的杨总是个空降司令，杨总现在对外勤给予很大的希望，我要做的就是带领团队尽最大力量去帮助杨总，也借此提高南头外勤的地位，地位是自己建立和维护的，不是别人给的，如果在杨总对我们给予厚望，我们没能帮到他，后面营业部成熟了，我们争取地位很难了。

如果对接的是南山营业部，因唐区的大力推荐和对我的信任，每次营业部的区经会议都让我去参加，以及一些营业部的事情让我去跟进，也参与了南山营业部\_\_\_\_\_\_整年的计划，争对这些计划外勤工作的安排已有一个清晰的轮廓，南山的王总说：留我们南山吧，虽然不是很正式的讲，但也是对我的一种信任!不管是南山还是南头我都有信心带好自己的团队，做好营业部坚强后盾!营业部的高管信任着我，亲爱的外勤的高管们请不要再犹豫我就是你们这次又要找的人，相信我，我一定不会让你们失望!

**经理竞聘演讲稿3**

尊敬的各位评委、各位专家、各位领导，下午好!

我是\_\_\_电信员工\_\_\_x、市场部主任、工程师，现年\_\_\_岁，大学本科毕业。今天，我非常感谢省公司党组和总经理班子给我提供了这次展示自我、挑战自我的机会。

我竞争岗位是前端管理四岗。

我汇报的内容分三个部分：

个人经历：

我毕业于计算通信专业和经济管理专业，参加过集团公司c级客户经理认证培训和领导力培训，并成为领导力项目集团级内训师。

有\_\_\_年组织工作生涯，在此期间，担任过市公司市场部副主任、营销中心主任，政企部主任、县分公司副经理，有x年的前端部门主任工作经历。带领政企客户部两次获得集团公司“优秀客户服务团队”荣誉称号;个人获得了\_\_\_\_\_\_年集团公司和省公司的优秀共产党员，省级优秀管理者等荣誉称号。

二、主要业绩

自\_\_\_\_\_\_年担任市场部主任以来，在省公司领导的正确领导下，在省公司各部门领导的悉心指导和帮扶下，\_\_\_公司连续三年业务收入的完成率都达\_\_\_x%以上，增长率从20\_\_\_的x%提升20\_\_\_年的\_\_\_%，移动用户从09年接手时的x万户，1

到20\_\_\_年增长到\_\_\_万户，增长了9倍多，移动业务收入增长6倍多。

我和我的团队精诚团结，抓住了第一轮战略转型契机，通过“数字\_\_\_”创新完成了电子政务、平安城市、教育信息化等项目，实现年收入近\_\_\_\_\_\_万元，20\_\_\_年行业应用收入较20\_\_\_年增长\_\_\_%，拉动智能机发展近\_\_\_万户，

我坚持做到清正廉洁，严于律己，勤俭节约。自觉遵守《中国共产党党员领导干部廉洁从政若干准则》的各项规定。

三、对这个岗位的认知如下：

是协助总经理分管经营，目标是竭尽全力完成收入、市场份额和利润，推动核心业务有效益规模发展。

作为副职，必须做到，到位而不越位;做到智能互补，扬长避短努力实现领导团队最优，做出贡献。

以集团公司、省公司经营战略为方针，以营造良好的发展环境为己任，关注地方政府，企业社团的主要活动，主动汇报智慧城市对边疆社会经济繁荣的重要性，展示企业，认同企业，撬动企业发展的新契机。

力争在未来三年内使\_\_\_公司业务收入增长率保持在\_\_\_%以上，到20\_\_\_年突破\_\_\_亿元，移动用户力争到达\_\_\_万户，市场份额提升0。x%，完成以上目标，必须抓住信息化应用和规模发展的黄金期，快速扩大移动、宽带的市场份额，

发展3g智能机扩大规模增加收入，深化大众客户维系工作堵住流失，推进边远山区空中充值点二级渠道的建设，将每位用户都当成一个小银行，提高话费预存和终端销售，持续做好流量经营，同时引入民资，填充宽带市场空间，稳住宽带市场份额90%以上，力争20\_\_\_年宽带收入体量达到x亿元。

各位领导，各位评委，我真心希望大家给我一个以实践检验理论的机会。如果我有幸竞争成功，我会把大家的支持化为工作前进的动力，以让领导放心，让员工满意为工作目标，自强不息，积极进取。

**经理竞聘演讲稿4**

尊敬的各位领导：

大家好!绽放的青春，激情的岁月，年轻意味着有梦想。我热爱公司事业，热爱团队工作，更愿意为这个集体奉献我所有的才华，所以今天我走上了这个演讲台，证明自己，阐述观点。今天，我要竞聘的是区经理。

区经理除了抓好安全外，还要协助经理抓好油品经营工作，为经理出谋划策，让公司的发展道路不断取得可持续发展。所以这个岗位需要具多方面的综合能力和强烈的责任心。今天之所以走到讲台上参加竞聘，是因为作为一名有理想抱负和责任感的当代青年，一名有志于为中国石油事业的改革与发展建功立业的石油人，我应该义不容辞地站出来，接受领导和同志们的挑选。经过一番权衡，我认为自己的优势主要有以下几点：

一、具有较好的政治修养。

二、我热爱石油事业，具有较丰富的工作经验。

三、多年的工作实践，使我养成了严谨细密扎实高效的工作作风。

四、具有较全面的组织、协调管理工作的素质和能力。

五、具备一定的组织协调能力和管理能力。

“平静的湖面，炼不出精悍的水手，安逸的环境，造不出时代的伟人。”我深深地懂得，要把工作做好，光坐而论道、纸上谈兵是无济于事的，重要的是脚踏实地地去干。

假如这次我能够竞聘成功，我将以“安全第一”为统领，坚持“预防为主、防消结合”的方针和“安全就是效益”的理念，认真落实消防安全制度，强化消防安全管理，努力杜绝一切安全事故的发生。我的工作设想是：

一、协助好片区经理抓好经营管理工作，当好参谋落实具体工作。

二、层层落实安全管理制度和属地管理责任。

三、落实HSE管理工作，详实做好电子系统资料记录。

四、着重抓好加油站安全员培训，以点带面。

五、定期组织加油站开展应急预案演练和编制、修订工作。

各位领导：几分钟的竞聘演讲，并不能尽述我对作好今后工作的诸多设想，然而却足以表达我对公司的热爱。如果我竞聘成功，我知道，那凝结的不仅仅是我个人的汗水，更凝结了各位领导的无限信任。我将努力把片区所有员工思想统一到强化“安全”工作上来，以HSE管理体系为标准，坚持谁主管谁负责的安全责任负责制，使每位员工时刻牢记安全责任重于泰山，从点滴小事抓起，从平时抓起，向“低标准、老毛病、坏习惯”发起攻势，坚决杜绝“三违”现象，全力以赴把安全工作做好!

我的演讲完毕。谢谢大家!

**经理竞聘演讲稿5**

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好!

著名成功学大师卡耐基说过：“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相应的\'职务。”凭着这句话的鼓励，也凭着12年的银行工作经验，今天我满怀信心和激情的走到演讲台上参加个人客户部经理竞聘演讲稿，我自信有能力挑起这份重担。

下面，我先简单的介绍一下自己。

我深知，一份耕耘一份收获。所以工作中，我总是勤勤恳恳、有一份力出一份力。因而在工作取得了一定的成绩，也得到领导和同事们的好评和肯定。

今天之所以走上讲台，参加竞聘，不仅仅是因为对自己能力以及竞聘优势充满自信，更是因为我希望在新的岗位上施展才能，为推进我行事业的发展做出更大的贡献。具体来说，我的竞聘优势有以下几点：

第一、我具有丰富的工作经验和扎实的理论知识。工作几年来，我先后从事过很多岗位，每个岗位上我都取得了良好的工作成绩。我较为系统地掌握了个人银行业务及财务会计业务知识，特别\_\_\_年的信贷会计工作，使我掌握了较为扎实的信贷业务管理经验。另外，我还具有专业扎实的理论知识。我是\_\_\_\_\_\_专业毕业，具有大学学历，同时我在业余时间，时刻注重加强自己的理论学习，阅读了大量的金融方面的书籍。我对农行存、贷款及结算业务，还有\_\_\_\_\_\_、\_\_\_\_\_\_等新老业务有了更深、更全面的了解。我参加过市分行组织的\_\_\_\_\_\_\_\_\_培训。所以这些，都从知识理论与实践应用上为我今后的工作打下了坚实的基础。

第二、我具有较强的沟通、组织、协调能力。我性格外向，喜欢和人沟通，通过几年来的锻炼，使我具备了较强的沟通协调能力。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。因此，从沟通、组织、协调能力而言，作为个人客户曾经理，我应算是一块可造之才。

第三、多年的工作实践，使我养成了严谨细密扎实高效的工作作风。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，要干就要追求卓越，力争达到一流水平。这种性格促使我自加压力、负重奋进，竭尽全力争取把本职工作做得最好。我富有强烈的事业心和责任感，工作严谨细密，一丝不苟，高效快捷，讲求效率。多年的工作经历使我锻炼了很强的吃苦耐劳的精神，为了完成繁重的工作任务，经常废寝忘食、通宵达旦地加班加点。在做信贷工作中，我热情服务客户，严格把好贷款风险关。同时，这些年的工作，也造就了我勇于承担责任，永远不言放弃的坚强性格。所有这些，都为我做好个人客户曾经理工作提供了可靠的保障。

各位领导，在这里，我也愿意坦诚地把自己已经认识到的不足之处汇报给评委。那就是处理矛盾的经验不足。我将充分依靠老同志丰富的阅历和经验，虚心求教，加以弥补。请领导和同事们相信，既然我自己能认识到这些不足，也就一定能努力克服，不断完善自己的人格。

如果我有幸被当选为个人客户部经理，我将不负众望，不辱使命，努力把领导和同事们的这种信任，化为在新起点上做出一番事业的机遇。我将努力做好如下几点：

一是真诚讲团结。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。努力把理财中心的员工队伍带好，团结他们一道工作。

二是加强信息收集工作。信息工作是各级领导的“目耳”，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。理财中心是一个信息传递的重要窗口，我将建立信息收集制度，引导员工树立信息意识，收集各类信息，建立，信息反馈机制。我还将切实加强市场调研工作，建立客户档案，实施亲情化服务，提高经营分析水平，提高政策策划的水平。建立信息收集渠道，掌握第一手的市场信息和动态。

三是抓营销，促进业务快速增长。我的初步设想是做好“五个一”。1。打牢一个基础，即业务基础;2。坚持一个中心，即以个人优质客户为中心;3。打好一张牌就是做好个人理财顾问，即通过定期寄送综合对账单，针对不同的客户群体提供差别化服务;4。做好一篇文章就是做好个人优质客户营销这篇文章，具体而言，我将进一步吸引和拓展优质个人客户，及时捕捉企事业单位年终分配、经商办企业人员资金回流，各种补偿款发放等信息，通过实施差异化服务，做好节日金融和实施错时上下班后的配套服务，加强自助银行、自助设备的管理与服务，营销个人业务产品等措施，使个人优质客户群体不断壮大，储蓄存款大幅增加;5。筑好一堵墙，就是筑好个人银行业务风险防火墙，我将在整合产品体系的同时，把管理办法和操作流程，以及控险方案一并制定出来，让业务从一开始就有章可循，有规可依，从而确保个人银行业务的健康、稳定和快速地发展;达到一个目的就是要达到我行与客户的双赢。

最后，我将努力提高自身素质建设。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农行事业。

尊敬的各位领导、各位评委，我年轻，有激情，有胆识，有思想，有韧劲，更有一颗责任心。如果竞聘成功，我将不负重托，不辱使命，以百倍的信心和百倍的努力投入工作当中，我会用锲而不舍的精神开创我们银行工作的新篇章，向领导和评委交上一份满意的答卷。

谢谢大家!

**经理竞聘演讲稿6**

尊敬的各位领导、各位同仁：

大家好!

在市场竞争日益激烈的新形势下，我们\_\_\_x商场适时调整经营方针，在内部进行人员调整，这是商场管理层的英明决策和对新形势的正确把握。作为\_\_\_x商场的一名员工，我深感振奋，也很受鼓舞，没有理由不积极响应，也没有理由不主动参与!

下面，我将我竞聘的条件、优势和态度向大家作一汇报。

第一，长期的商业实践，给予了我竞聘的勇气。

我叫\_\_\_x，生于\_\_\_x年，现在\_\_\_x工作。我于1980年参加工作，从事商业工作长达25年之久。在长期的商业经营过程中，我做过营业员、业务员，也做过柜组长和部门经理，逐步积累了丰富的实践经验。

1999年，我去深圳在“\_\_\_x集团”\_\_\_x分公司先后担任童装、童车业务主管，负责与友谊城百货、茂业百货、岁宝百货、铜锣区广场等大型百货公司业务以及专柜形象维护、专柜小姐

培训管理等工作，同时负责与沃尔玛、家乐福、华润万家等大型超市业务的联系、促销人员管理及代理商市场维护。这些经历使我的商业阅历更为丰富，并接触和掌握了许多超前

的超市管理知识。去年，为照顾家庭，我招聘到\_\_\_x商场从事\_\_\_x工作。一年多来，我虚心向老同志请教，在工作中学习、在学习中锻炼，300多个日日夜夜的耳濡目染，我对\_\_\_x独特的经营理念有了

直接的认识和更为深刻的了解。

第二，务实的工作思路，增强了我竞聘的底蕴。二十多年的商业生涯，使我深深懂得，干商业工作不仅要有激情，要熟悉商业知识，更要会分析市场，掌握顾客心理，还要了解竞争对手的基本情况，做到知已知彼，才能在

激烈的市场竞争中处于不败之地，抢占先机，赢得主动，这是做好商业工作的最基本的素质。如果我应聘成功，我将协助各位领导，依靠全体店员，把本人在20多年商业生涯中积累的经验灵活运用到\_\_\_x的经营实践中，围绕“增加销售”这一中心，做好五个方面的工作：

一是在特色管理上，要注重商品专营的特色、引导时尚的特色、购物环境的特色、商品陈列的特色等，通过众多的单体特色，打造出独具个性的营销特色。

二是在职工管理上，重点做到人性化，通过各种途径，不断向他们灌输先进的经营理念，提高业务素质、规范服务行为，通过他们的一言一行，向顾客展现出广隆的美好形象，进而集聚人气，形成别具一格的核心竞争力。

三是在顾客管理上，本人将进一步强化“顾客就是衣食父母”的理念，并将之贯穿于工作的全过程，真心实意为顾客提供热情、到位的服务。通过对商品分类与摆布等情况的了如指掌，主动为顾客做好店内引导、商品说明等工作，同时要努力营造良好的购物环境，全面提升服务层次和服务质量，以满足顾客不同层次的需要。

四是在商品管理上，要尽可能丰富商品品种，要把缺货作为营业的最大敌人，视商品质量为商场的生命，进一步完善《缺货登记制度》，在缺货醒目处设立“缺货告示”，告此商品的下次到货时间，以方便客户到时购买。

五是在商品损耗管理上，要进一步强化手段。往往一个商品的损耗，至少需要5-6个商品的销售毛利才可弥补，因此我将把商品损耗管理作为门店节流、创利的重要环节来抓，从根本上提高商场的管理水平。

**经理竞聘演讲稿7**

各位领导：

大家好!

今天我竞聘的岗位是市场部经理，感谢领导们过去对我的培养，信任，支持和鼓励，我十分地珍惜这次机会。我叫\_\_\_x，本科学历。毕业后进入公司后一直在销售部同市场部工作。此次参加竞聘，我认为我有以下竞聘优势：

一、我性格开朗，为人热情大方。

我在公司工作多年，使我养成了善解人意，善于沟通交流的良好品德。在工作中我能够服从领导，团结同事，从而造就了良好的人际关系。我推崇敬业精神，对于每一件工作我都力争卓越，追求完美，正是这样一种精神使我一步一个台阶地走到现在市场部副经理的工作岗位上。

二、我具有丰富的工作经验和吃苦耐劳的精神。

我先后做过售楼员、招商员、楼层主管、市场部副经理。不同的岗位历炼了我的意志，丰富了我的知识，增强了我的能力，拓展了我的视野，也培养了我宽以待人、乐观豁达、冷静沉稳、自强不息的品格和吃苦耐劳、不畏艰险的精神，这都为我做好以后的工作奠定了良好的基础。

三、我具有较强的沟通、协调能力。

1、自从参加工作以来，任职不同的工作岗位，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。社会就是因为有了沟通才多了许多和谐，多了几分融洽。

2、我随和，热情的性格，一定能够协调好工作关系，创建和谐的工作氛围。

四、我具有较强的敬业精神和管理能力。

参加工作中我一直勤勤恳恳，任劳任怨，无论在哪一工作岗位我都恪尽职守，力争把工作做得最好。敬业精神让我在长期的工作中塑成了甘于奉献，勇挑重担的品格。我现在的工作岗位市场部副经理，锻炼了我的管理能力，任职期间我把各项工作都安排地井井有条，确保了工作有条不紊的开展。

如果我能竞聘上市场部经理的岗位，我将一如既往地扎实工作，努力学习，使自己能更好的提高业务能力。同时对下一年度市场部的工作我的思路是：

1、稳定商户，随着电子商务的普及及发展，给我们这种以零售业为主的市场带来巨大的冲击，所以我们在适当的时候通过宣传、活动等等方式来促动市场的消费量，给市场经营户信心。

2、发展商户，之前我们的招商还是被动招商，主要是商户自己找上门来寻求铺位，市场部下一年度要积极发挥部门同事的主观能动性，要主动的出去，寻找客户资源，积累客户资源。

3、整合资源，对于目前市场内能利用的空余广告位，积极寻求广告商，美化市场的同时，提高公司收益。

4、努力调研市场，及时发现市场的变化和需求，密切联系商户，及时反馈有价值的信息给公司，用于指导我们应对市场变化，做出调整。

5、加强部门人员考核管理，组建一支团结合作，能为商户提供优质服务的团队。

最后，如果这次我能竞聘上市场部经理的岗位，我将不遗余力地履行自己的职责，按照公司发展地要求，紧紧以发展市场为导向，以服务商户为主要目标来指导我们的工作，将我们的市场做好做大。

最后，再次感谢领导们给我这个难得的竞聘机会。我的演讲完了，谢谢。

**经理竞聘演讲稿8**

首先感谢公司能给我这样一个机会，来竞聘公司社区经理这一岗位。我是\_\_\_x，现年30岁，于20\_\_\_年通过考试、面试层层选拔，进入移动公司，并通过试用期的考核，被分在临水镇担任区域经理
，在任职期间，我能够吃苦耐劳，虚心的向有经验的同事学习先进的工作经验，不断的提高和熟悉业务知识，并能很好的学以致用。

在担任区域经理的这段时间里，我学会了用不同的方法与顾客进行沟通，锻练了我的沟通能力;学会了让客户怎么来认知和接受我们的产品，大大提高了我的业务水平;学会了协调各个村级代理商之间的利益关系，让各级销售渠道和谐发展;学会了如何优化渠道结构，让各级村代真正能为公司服务、为公司创造价值。本着公司员工誓词里所体现的爱岗敬业，拼搏进取的精神，特来应聘今天的社区经理这一职务。

首先，谈谈我本次竞聘的优势所在：

我有服务公司的工作热情和比较熟练的业务技能。

五六年的持之以恒源于对我所从事的职业的热爱，因为它给我了一个展示自己才华的平台，业务上的每一点进步，对我而言都是一种自豪的享受。同时本人在任职期间勤于专研，敏于学习，业务知识扎实，业务技能熟练，并积累了一定的工作经验。

我有严谨务实的工作作风和全力以赴的敬业精神。

每一个员工都是公司的形象，员工的工作作风和敬业态度直接呈现在顾客的眼前，影响着顾客对公司的第一印象。我正处于精力充沛的年龄，能够全身心地投入工作中，只有全力以赴的态度加上严谨务实的作风才能让顾客对公司充满信心，才能圆满完成各项业务工作。

其次，谈谈我对社区经理工作的认识和想法：

社区经理是我公司为了应对严峻的市场竞争催生的一个岗位。社区经理既是移动公司营销网络的末稍，又是整个职工队伍中最基层、第一线的员工。在当今通信市场日益激烈的“战场”上，他们是战斗在市场竞争第一线，最前沿最辛苦的战士。其整体素质直接反映移动公司的整体形象和对外服务水平的高低，也反映公司的执行力和竞争力的高低。

作为社区经理，其主要职责在于社区内的各项业务发展和管控;社区内家庭产品推广及家庭信息化服务;客户信息及市场信息收集;社区内现场活动的组织。

本人认识到：随着激烈的市场竞争和强大快捷的技术变革，要做一名合格的社区经理，必须具有较好的文化基础知识、专业的业务能力和丰富的工作经验，因此，要全面提高自己的综合素质，不断积累和学习客户服务沟通技巧，
销售技巧等专业业务和营销知识;

必须严格执行国家制定的法律法规，遵守本企业的各项规章制度;必须树立“用户至上，用心服务”的企业服务理念，在具体的工作过程中，真心实意地为用户着想，全心全意为用户服务，积极主动，服务周到，处理及时，让客户满意;

必须做好所辖社区的客户的市场调查、分析和预测工作，了解客户的需求和竞争对手的动态，及时反馈信息，为业务发展和市场策略制定提供有力依据。

必须养成良好的学习习惯，自觉吸收和学习新知识，新理论，不断提高自身的综合素质。

我深信：“付出总有回报”。我希望我的上述表述，能够使得领导满意，肯于给予我这次机会，让我出任这一岗位;我真心希望我们的公司朝着更高、更远、更强的方向发展，只有公司这个大家庭发展了，我们才会有更好的提升自我的平台.

谢谢!

**经理竞聘演讲稿9**

尊敬的各位领导、同事们：

大家晚上好!很高兴，也很激动站在这个台上，参加本次业务经理竞聘会!感谢领导提供这样一个平台，给我一次学习、锻炼自己的机会!我现年\_\_\_岁，中共党员，大专学历。现任岗位是分行营业部综合柜员。

在从事\_\_\_工作四年，四年，在\_\_\_的深厚历史底蕴中并不长，但在我自己的青春年华中并不短。工作中有压力有困难有委屈，但是每当惰性就要战胜理智的时候，我一遍遍告诉自己：“你行的，你一定可以做到!”而后我又在不断的学习、实践、检验中成长着，在领导的关怀和鼓励，兄弟姐妹们的帮助和搀扶下进步着。站在这个台上，无论结果怎么样，我都收获了一笔宝贵的精神财富。

经理这个岗位对个人综合协调能力和管理能力都有较高的要求。它需要进行授权范围内的业务审批，对高风险环节进行监控，对\_\_\_x等重点风险点进行有效管理，另外还要涉及检查、纠错、报告、整改、培训、协调等方面。就我而言是一项全新的挑战，但我有信心而且已经做好了迎接这一新挑战的准备。参与\_\_\_经理岗位竞争，我有三方面的优势：

一、业务、组织能力强

“不积洼步无以至千里，不积小流无以成江海”，通过从书本上学、文件中看、工作中摸索，一点一点知识的累积使自己成为了业务知识的专家，操作岗位的能手。同时，作为一名共产党员，我总能服从领导的工作安排、响应党委的号召，积极参与营销和\_\_\_各项活动。

二、爱岗敬业，责任心强

干一行爱一行，我珍视并热爱银行事业，愿意把我自己的知识和力量奉献给\_\_\_x。虽然我从事的\_\_\_x工作，但对工作的这份热情将陪伴着自己，在平凡的工作岗位上实现自己不平凡的人生价值。在工作的责任心、使命感是不可缺的，这是做好工作的前提。这种责任心体现在工作讲原则，平时讲风格上;这种责任心也体现在关键是能舍小家、顾大家的奉献精神上，我认真负责完成部门工作，尽全力发挥自身的优势，完成各项工作任务;这种责任心还体现在明辨是非、抛却小我的大局意识上。有了这种责任心，工作中不仅注意规范性，更注重创造性。工作起来让领导放心，同事贴心，自己安心。

三、努力提升，不断进步

业务经理上对领导，下对员工，就像一条纽带。我深知这个岗位的艰巨任务和重大责任。如果竞聘成功，我将怀着“勤于学习、善于创造、乐于奉献”的思想，从三方面做好岗位工作：

一是抓好内控管理，外树形象。把工作按条块梳理展开，严格参照《\_\_\_经理管理办法》，加强网点内控合规制度。加强员工政治思想理论和业务操作制度的培训，用制度来规范行为，提高工作效率。二是以人为本，充分调动职工的积极性，提高员工技能操作水平。带领网点员工进行技能大练兵，结合员工岗位要求和年龄差别，有针对性地开展技能练习，提高技能水平，力争在\_\_\_排名中名列前茅。同时注重培养员工素质，积极调动网点员工进行相关资格认证的学习，加强业务知识、营销知识、理论知识多层面培训，激发员工的爱岗敬业精神，增强网点员工的危机感、责任感和紧迫感。

今天的竞职是为了明天的战斗，更是为了后天的辉煌。如果我能够竞职成功，我一定不辜负各位领导和同事的期望，保持谦虚谨慎、廉洁奉公和团结同事的工作作风，创造性的开展工作，为\_\_\_事业的发展贡献自己的才智。同时我也深知“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。”无论得或失，我都会一如既往的勤奋学习、踏实工作，为中行事业的发展尽职尽责，再立新功。

最后祝愿今天参加竞聘的同事们马到成功，梦想成真!祝愿在座的各位领导和同事工作顺利，万事如意!谢谢大家!

**经理竞聘演讲稿10**

尊敬的领导、老师：

上午好!

我是\_\_\_x，我竞争的岗位是市场经理。我是上年正式走上客户经理工作岗位的，在一年零六个月的工作过程中，我一直牢记公司领导的警示，坚持“清清白白做人，认认真真做事”的宗旨，以公司的利益为出发点，全身心地投入到工作之中，经过坚持不懈地探索和调整，不辞辛劳地奔走和努力，走出了一条适合区域销售习惯的新路子，取得了一定的成绩。卷烟销售总量和促销品牌销售量屡创新高，在各条线路中名列前茅;销售层面控制也基本定型，今年1月至6月销售排名前10%的客户占区域销售总量的百分比均控制在35%以下，超前性地达到了公司的要求。

一、对市场经理岗位的几点理解：

1、市场经理必须具备良好的人格素质和管理能力。人格素质包括积极敬业、善于沟通、技能突出、知识广泛、心理健康。管理能力则主要体现在预见能力、计划能力、诊断能力、赞扬能力以及合作能力等方面。

2、市场经理的工作职责。依据公司的整体规划和营销目标，正确分析市场机会，确定目标市场;合理设定销售目标，制订销售计划和销售策略;管理和指导一线营销人员市场经理最主要的工作职责和任务就是在营销团队中起着教练员和指挥棒的作用，他必须教会和带领一线营销人员通过一系列的营销活动来实现公司的营销目标。

二、对市场经理岗位工作的几点设想：

1、在营销团队中采用说服式、参与式的工作风格，而不是简单粗暴的命令式和不负责任的授权式。公平、公正、公开地开展指标考核、分配卷烟、查错纠错等各项工作，以理服人，以健全的规章制度管理人。

2、完善每天的工作例会制度，加强横向与纵向沟通。鉴于线路分散，所有客户经理无法每天集中的实际情况，计划在电脑平台上设置一个工作例会平台，通过这个平台将当天的各项工作进行指导与安排，对上个工作日的工作统一点评，表扬先进，鞭策后进。客户经理与访销员每个月至少集中一次进行沟通交流，提高工作质量和效率。

3、加强市场信息的收集和分析工作。在以往的工作中，客户经理最基础和最重要的工作——市场信息的收集和分析流于形式，收集到的信息散、乱，有的信息甚至毫无价值，最主要的原因在于客户经理在信息收集和分析方面缺乏指向性，想当然地乱收一通，如此分析出来的结果可想而知。

4、在工作过程中将自己和其他优秀的客户经理在卷烟营销一线积累的一些经验毫无保留地、开诚布公地与团队成员进行交流，取长补短，采取“传、帮、带”的形式提高团队整体的能力、脑力、挑战力、执行力和凝聚力，着力打造一支“招之即来，来之能战，战之能胜”的优秀团队。

如果竟岗成功，我绝不会骄傲，我会勤勤恳恳、兢兢业业地面对人生的新一轮挑战，力求在新的工作岗位上干出成绩，干出精彩!

如果竟岗失败，我更不会气馁，我会积极努力地寻找差距，缩小差距，超越差距，回到原来的工作岗位从头再来。我相信，我仍然是一名优秀的客户经理!

谢谢大家!

style=\"color:#FF0000\">经理竞聘演讲稿10篇

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找