# 业务员竞岗演讲稿5篇范文

来源：网络 作者：寂静之音 更新时间：2024-06-08

*演讲稿的写法比较灵活，可以根据会议的内容、一件事事后的感想、需要等情况而有所区别。在发展不断提速的社会中，演讲稿的使用越来越广泛，怎么写演讲稿才能避免踩雷呢?下面是小编为大家带来的业务员竞岗演讲稿，希望大家喜欢!　　业务员竞岗演讲稿1　...*

　　演讲稿的写法比较灵活，可以根据会议的内容、一件事事后的感想、需要等情况而有所区别。在发展不断提速的社会中，演讲稿的使用越来越广泛，怎么写演讲稿才能避免踩雷呢?下面是小编为大家带来的业务员竞岗演讲稿，希望大家喜欢!

　　[\_TAG\_h2]业务员竞岗演讲稿1

　　各位领导，同事：

　　晚上好!

　　首先非常感谢领导能给我一个体现自身价值的机会。而我今晚也非常有幸能有资格与各位同事来一起竞聘一级业务员的职位。我今年25岁，20\_\_年从中山大学财政金融学专业毕业后，成为了中行\_\_支行的一名员工，两年多的时间，从储蓄到会计，从结算到市场，我几乎做遍了支行的每一岗位。20\_\_年9月我被调入分行国际业务部清算科，一直负责全分行境外汇入款的清算工作。今天。我来竞聘国际业务部的一级业务员，一来是为了响应分行人事改革的号召而作的积极尝试，二来我也自信自己具备以下的素质条件来作此次参选：

　　首先，具有较好的英语听，说，写能力，熟悉银行间函电往来的英文表述，同时精通电脑系统的各项操作。

　　再者，熟悉国际间结算与付业务，然后国际贸易实务及最新的结售汇外管政策法规。

　　另外，在我工作的三年里，。除了学到了丰富的银行业务知识和银行服务理念外，让我感悟最深的，还是在我每一次去处理各种机遇与挑战并存，成功与辛酸交织的日常工作的时候，如何调整自身的心态，在求真务实中认识自己，在积极进取中完善自己的一个过程。换言之，在业务能力培养的同时，我会更注重的是自身心理素质的修养。以使自己时刻保持一种爱岗敬业，然后积极乐观的工作态度，使自己青春的激情在工作中时刻得到绽放。

　　我认为作为国际业务部一名一级业务员除了自身应具有较全面的业务知识和业务处理能力外，还应具备以下素质和能力：

　　第一，对突发事件快速处理的应急和变通能力。

　　第二，较高地风险防范意识。

　　第三，较强的心理素质修养及心理承受能力。

　　第四，良好的服务意识。

　　假如在此次竞聘中我能成功，我将本着爱岗敬业，然后脚踏实地的工作态度，在业务岗位上努力担当业务尖兵的同时，我还会主动协助部门领导，积极开展与同事及支行间的业务交流与学习，从而进一步提高自己以至全行的国际业务水平。

　　谢谢

　[\_TAG\_h2]业务员竞岗演讲稿2

　　各位领导：

　　大家好，首先作一个自我介绍，本人\_\_，从事金融方面的工作2年。在营销中心工作，大专文化。我竞聘的岗位是营销主任。

　　我是一名勤勤恳恳、认认真真一直在一线工作的员工。今天我怀着满腔的热情和强烈的主人翁责任感来参加这次竞聘。首先感谢行长室，信用卡营销中心，为我提供了这次展现自我的机会。随着改革不断的发展和推进，对我们每一位员工提出了更高的要求。我觉得我应该主动接受改革的洗礼。营销主任是一份富于挑战性的职业，我喜欢挑战，喜欢去面对未知领域。我决心以坚定的意志，执着的追求去挖掘人生的价值。勇敢地去接受未来营销活动中的毎一次挑战。兴业营销中心要生存要发展，靠的是我们每一位热血青年，因此，我决定来参加此次竞聘，展示自己。

　　一、对个营销主任岗位的认识

　　以市场为导向，以客户为中心，从客户需求出发，营销银行产品，为客户提供全方位的金融服务，实现客户价值最大化的同时实现银行自身效益的最大化。信用卡业务是我行经营效益的一个新的支撑。将营销主任以竞聘的形式产生充分体现了行长室，营销中心对该岗位的高度重视和寄予的无限厚望。作为新到岗位的人员要有一种吃苦耐劳和对市场的敏锐洞察力，去挖掘市场，不负众望。

　　二、我的竞聘优势

　　有着较强工作责任心和进取心。进行以来一直在一线与客户营销工作，做到干一行爱一行，对待工作认真负责，我总觉得作为年青人总该有点追求，历史的重任已经落在我们肩上，我们只有迎难而上，苦干实干，全面奉献自己。营销主任对我来说是个新的课题，但我相信我自己的能力。如果我能走上这一岗位，我将认真学习、虚心请教不断地调整自己，争做一名出色的营销主任。

　　三、目标和任务

　　这次竞聘如果成功，我将竭尽所能搞好优质服务，挖掘市场潜力，争取优质客户源，全力拓展团队人员的数量，质量。我的目标是：争取华东区第一名。

　　1、传收经验：一定想方设法将自己的好的经验和问题与营销人员分享。让他们少走弯路。他们赚到钱了，自然我也赚到钱了。有问题多从自身找原因。

　　2、帮助员工：真心帮助他们在工作中遇到的问题，协助他们解决。帮助他们成长。用心对待。其实在外打工都不容易，特别是选择做营销的生存压力都是不小的。

　　3、带领员工：作为团队管理者，一定要起到带头大哥的作用，起到非常好的标杆作用。什么样的将军带出什么样的兵!

　　各位领导，我参加竞聘的岗位是营销主任，我愿意全面奉献自己。我来参加这次竞聘是责任感和使命感的驱使。不管成功与否，我将一如既往为营销中心的发展发挥自己的光和热。

　　真诚致谢!

　　[\_TAG\_h2]业务员竞岗演讲稿3

　　尊敬的各位领导、各位评委：

　　大家好!

　　国际成功学大师卡耐基说过：“不要怕推销电信客户经理竞聘自己，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公司大客户事业部客户关系业务员的竞聘，自信有能力挑起这个重担。

　　下面，我先向大家简单介绍一下我自己。

　　回首几年来在电信公司的工作和生活，我切实的感到，无论在业务知识，还是人生阅历方面，我都有了长足的进步，使自己前进的步伐更加的坚实和有力。对于竞聘的优势，我认为，我有以下几点：

　　第一，工作扎实认真，具有较强的责任心和耐心。

　　我以前从事的工作，大多都是工作事多、冗杂、千头万绪，需要多一份细心、耐心和专心，更需要一份责任心。工作中，我养成了办事扎实认真，工作严谨细致一丝不苟的工作作风。在我眼里，部门的工作无小事。所以，无论做什么事情，我都能够电信支局长竞聘演讲报告认真对待，尽最大的努力把事情做到最好。

　　第二，业务能力扎实，具有较丰富的工作经验。

　　工作以来，我一直在电信公司工作。在技术部门工作时，我肯吃苦，工作能力出色，是部门业务骨干。到了商业客户部门后，业务也非常好，曾靠自己的能力，主动上门服务，使两个原来用铁通的客户用上了我们的电话。可以说，不管在哪个部门，我都能较快的熟悉业务，扎实工作。加上多年的工作实践及既懂技术、又懂营销，是个复合型人才。我认为，对胜任大客户事业部客户关系业务员的各项工作，我还是有信心的。

　　第三，我有较强的沟通、组织、协调和管理能力。

　　在公司多年，有着多位领导的谆谆教导及同事们的无私帮助，使我成长很快，不仅学到了很多业务知识，还积累了很多能力。如组织协调能力，管理能力。由于我一直担任公司工会委员，上上下下关系可以说都协调的非常好，受到了领导的一直好评。特别是在商业客户部任经理期间，更加使我深刻地领悟到了理论与实践相结合的重要性，深切地感受到自己在沟通能力、协调水平、领导能力等方面有了全方位的提高，使自己的脚步更加坚实。

　　第四，多年的工作实践，使我养成了严谨细致、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，讲求效率电信局主管竞聘演讲稿。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，都为做好大客户事业部客户关系业务员的工作奠定了坚实的基础。

　　下面，我谈一下对竞争岗位的认识。

　　大客户事业部客户关系业务员是大客户事业部经理的助手，他承担着执行经理的各项命令及对各个大客户的管理、维护、开发潜在客户的重要职责。我认为，事业部客户关系业务员也是前卫兵、公司“冲在最前沿的指挥员”。作为大客户事业部客户关系业务员，他必须致力于摸索通信市场上的变化与规律，认真贯彻公司领导下达的各项任务指标。在销售管理及客户维护开发上，突出创新。在工作的同时，还要努力加强自身建设，使自己具备“识已修身，识人善用，识境善变，识时求进”的基本素质。

　　如果承蒙各位评委和领导的厚爱，让我走上大客户事业部客户关系业务员的工作岗位，我将不负众望，努力做到以下几点：

　　一是真诚讲团结，协助大客户事业部经理开展各项工作。

　　工作中，我将摆正自己位置，正确认识和看待自己，当好经理电信岗位竞聘演讲的助手，胸怀全局，服从经理的安排，积极做好所分管的工作，努力做到工作到位不越位，协助管理不越权，建言献策不添乱，加强团结不分散。在工作中和生活上一定要平易近人，做到说真话，办实事，求实效。

　　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。大客户事业部是一个信息传递的重要窗口，我将广泛收集各类信息，建立政策反馈机制，从县区、竞争对手和用户三个方面分析政策实施的效果，定期地向经理及上级领导汇报当地的市场竞争态势。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，掌握电信公司副总经理竞聘演讲稿第一手的市场信息和动态。

　　三是做好营销工作，促进业务快速增长。

　　我将进一步强化分层营销和目标营销，确定分阶段的营销目标，大力扩张优良行业、优良业务的市场份额，增强市场敏感性，培植新的利润增长点。科学定位，锁定集团客户，对行业用户、大集团单位进行长期做,盯死，对中小集团单位要进行定期走访，一一攻克。同时，我还将以维护集团单位和高端用户,做到一对一的维护,利用CRM系统做好集团用户和高端用户的监控。

　　四是做好服务，促进竞争优势的形成。

　　可以说，电信大客户服务是一种个性化的服务，需要根据每个企业不同的业务模式对具体问题进行具体分析，为客户制定出更有针对性、更切实可行的个性化产品、服务和解决方案，针对不同行业特点提供个性化服务。为此，我将积极做好市场调研工作，对大客户定期走访,及时了解客户需求状况和促销各类电信业务，对收集的.各种意见进行分析整理，提交解决方案汇报给经理。另外，对每个大客户提出来的合理要求无条件满足，真正做到心贴心服务，切实提高大客户满意度。

　　五是加强学习，努力提高自身素质。

　　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，电信公司经理竞聘演讲稿勤奋学习，不断提高业务能力，增强自身综合素质。在为通信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广西通信事业。

　　尊敬的各位领导，评委们，记得香港首富李嘉诚说过，他在用人方面不喜欢“大材小用”，也不喜欢“量才适用”，而是喜欢“小材大用”。因为“大材小用”纯属浪费，“量才适用”容易让人自满、使人懒惰，只有“小材大用”才有利于激发员工的潜能，促进工作的创新，从而达到事业和个人的共同发展的目的。如果各位领导、各位评委、各位同仁给我一个“小材大用”的机会，我将尽我所能，做好自己的工作!作为大客户事业部客户关系业务员，目前或许我不是最出色的，但我一定做最努力的，请领导和同志们相信我，考验我!

　　谢谢大家!

　　[\_TAG\_h2]业务员竞岗演讲稿4

　　尊敬的公司领导、亲爱的同事们：

　　首先借此感谢多年来领导对我的信任、培养以及同事们无私的帮助、关心和支持，很荣幸大家能够给我提供一个良好的契机，让我对多年来的工作情况作以简要汇报，同时对未来的事业如何开展向在座各位予以表述，还请大家不吝赐教，多多批评和指导。

　　今天我竞聘的岗位仍然是销售科综合业务员，销售工作既是我在公司工作的起点，也是我挚爱并为之付出一切的事业全部。

　　5年前销售科工作伊始，重重困难摆在面前，可以说责任重若千钧，当时承受着巨大的心理压力。空如白纸的人生不知该如何描绘，让人一时间心乱如麻。万事开头难，就怕没恒心。我深知，开弓没有回头箭，只有披荆斩棘，勇敢前行，拿出巾帼不让须眉的豪气，积极适应环境的变化，才能掌握主动，尽快进入角色。在领导的具体指导和同事们关怀下，我认真思索，循序渐进，逐步领会了工作岗位的基本要求。但世上没有永远的顺风船，简单的任务谁都会，复杂的情况难应对。开始的上传下达，月均份的文件归档等还可以，随着工作的推进，一切事物变得复杂起来。仅凭学习显得远远不够，这也正应了那句老话：纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行，没有扎实的功底，就没有工作的深入，必须要不断的进行工作实践，才能更好的开创新局面。于是在从来没接触过的项目上报、各项行业报表纷至沓来的情况下，面对陌生的领域我想尽一切办法，克服重重阻碍，不会就加班，再不会就求人教，报表一遍不行，两遍，多遍，废了改改了废。就这样在摸爬滚打下踯躅前行，千辛万苦中总结教训，每年的套报表均合格通过。

　　我没有逢山开道、遇水架桥的神通，只知道做人就要本本分分，做事就得实实在在。所以在同客户的联系过程中，永远立足于公司利益大局，实心实意，信守承诺，脚踏实地的做好沟通交流，用真心赢得客户的理解和信赖。多年来同等多家大客户建立了良好的合作关系。

　　疾风知劲草，烈火炼真金。随着工作的开展，担子逐渐加大，项目的招投标也落在了肩上。我知道好钢千锤百炼，璞玉精雕细琢，这意味着领导对我的无限信任和期望。在艰巨的挑战面前，我立志永远不做行动的矮子，语言的巨人。于是沉下心来，苦苦琢磨，翻遍文献资料，跑遍设计单位，终于学会了标书的制作，深入掌握了企业招投标的整个流程，几年间经手标书份，参与哈大高速铁路、哈尔滨西客站建设工程、哈齐铁路、哈佳铁路、哈牡铁路等招投标x次，均取得良好成效。

　　读不在三更五鼓，功只怕一曝十寒。我深明其义。工作一段时间后，销售公司质量体系认证、网上招标项目跟踪和销售公司应收账款统计等工作接踵而至，对此我不敢有丝毫懈怠，挤出时间，用心学习，多管齐下，连轴作业，保证了任务的如期完成。

　　无私奉献是永恒的工作主题，爱岗敬业是我遵循的一贯宗旨。工作给我带来的感受就是要努力努力再努力，基于此，多年来的实践使我对营销工作由陌生到熟悉、从无知到无畏，虽没达到满园春色，但做到了无怨无悔。成绩的取得是大家支持帮助的结果，今后必将继续怀着感恩的心去工作，以此回报公司，回报社会。

　　具体将在以下几点予以提高：

　　一是在“勤”字上下功夫：不经寒霜苦，安能香袭人。要想提高业绩，就要坚决做到勤学善思，事事想在先，做在先，当好领导的参谋助手和勤务兵，开足马力，尽十二分的力气完成好本职工作。

　　二是在“专”字上做文章：闻道有先后，术业有专攻。能力所限，个人底子薄，学识浅。要不耻下问，向有经验的领导和同事继续求教，扎实进行专业知识学习，夯实业务基础。

　　三是在“精”字上求质量：不经一事，不长一智。工作经验以及和同事比较，工作模式和方法还有些粗糙，许多地方有所欠缺，今后将精益求精，在讲求公司效益的同时要更加注重完成质量，从各角度、多方面不断加以完善。

　　再次真诚地感谢各位领导和同事们给我一个展示自己的平台，个人没有过多的奢求，只希望通过本次竞聘，让大家更好的了解我，认识我，在本岗位上更好的发挥应有作用。无论得失，我都将以此为出发点，从头开始，加力工作，投桃报李，在持之以恒的工作实践中去实现人生价值。

　　[\_TAG\_h2]业务员竞岗演讲稿5

　　尊敬的各位领导、同事们：

　　大家好，我叫\_\_，\_\_岁，本科学历，职称会计师。20\_\_年参加工作，20\_\_年进入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，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01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。

　　20\_\_年6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大好形势的有利时机，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。

　　二、逐步推进客户经理制，完善激励约束机制，促进业务的快速发展。

　　三、通过“个性化、差别化、人性化”的优质服务，搞好亲情营销、友情营销，吸引更多的客户来中行办理业务。

　　四、做好与其他部室的协调联动为客户提供全方位的服务。落实认真、雷厉风行、乐于奉献、精益求精”的十六字精神。

　　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!

**业务员竞岗演讲稿**

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！