# 竞聘演讲稿 ：主管竞聘演讲稿4篇

来源：网络 作者：夜色温柔 更新时间：2024-06-09

*尊敬的领导，亲爱的同事们：　　大家好!“一年一度秋风劲，不似春光，胜似春光!” 在天高气爽的金秋时节，很高兴与大家相聚一堂。我的名叫xx，喜欢运动，爱好读书，“勤奋、踏实、认真、积极”是我的处事态度，“没有比人更高的山，没有比脚更长的路”是...*

尊敬的领导，亲爱的同事们：

　　大家好!“一年一度秋风劲，不似春光，胜似春光!” 在天高气爽的金秋时节，很高兴与大家相聚一堂。我的名叫xx，喜欢运动，爱好读书，“勤奋、踏实、认真、积极”是我的处事态度，“没有比人更高的山，没有比脚更长的路”是我的人生格言!是一名销售员，我竞聘的职位是销售主管!

　　每个人都有自己的梦想， 02 年的时候，我的梦想就是象自己公司的老总——现在建业的副总裁朱静一样执着于自己的事业， 04 年的时候，我的梦想是象美景天城的执行董事——王小兴一样，醉心于钟爱的工作，拥有属于自己的生活!今天，我的梦想就是真实的展示自我，期待明天的超越!

　　在竟聘之前，我不止一次考虑过——

　　主管是什么;主管做什么;我，做主管，为什么;怎么做?

　　首先，主管是什么?

　　我觉得，销售主管，顾名思义就是以销售为主，协助管理。

　　其次，主管做什么?

　　主管，首先是一名优秀的销售员，自身销售能力过硬，业绩突出;

　　其次，是销售经理的好帮手，严以律己，认真执行;再次，是销售同事的知心人，促进成交，创造佳绩!主管的职责简而言之就是：帮领导排难，为同事解忧，上情下达，下情上禀!协助领导使得销售团队亲密协作，销售战车隆隆向前。最后，我，做主管，为什么，怎么做?高尔基曾经说： “一个人追求的目标越高，他的能力就发展的越快，对社会就越有益!我不是给我阳光，我就想灿烂的那种人，但我相信：烈火才能炼真金!

　　从xx年初进入房地产行业，至今已经三年了，三年的风风雨雨，似乎早已应该习惯了波澜不惊，但我的梦想始终鲜活!每天醒来我都会对自己说：新的一天开始了!新的一天要有新的收获!

　　前进的道路并是一帆风顺的。三年来，在工作中，同大家一样，我曾经被误解，遭埋怨，委屈的泪水曾经不止一次流过!但甜蜜的是我是确实成交后的欢乐!留在心田深处的是客户满意的笑容和由衷的感谢!

　　因为，我爱生活，更热带自己的工作。

　　坎坷与荆棘相伴，笑语与欢歌一路，在风雨中，禾苗茁壮成长，我成长成熟。

　　乔吉拉德曾说，“只要真心爱你的客户，他们就不会让你失望”，三年来的工作实践一次次验证了这句话。

　　销售时，把客户当亲人;成交后，把客户当朋友，在客户的眼中，我不再是推销员，而是给他们帮忙，为他们提供便利的朋友!我尽己能，为他们排忧解难，“以心换心”，他们为我带来了更多新的朋友，我们一起分享成功的喜悦!

　　我庆幸自己属于这样一个上进、团结的集体，一个热情四溢的团队!

　　如果我的愿望能够实现，我将和大家一道，在领导的英明指挥下，用自己的热情与汗水，创造更佳业绩，共创美好明天!谢谢大家!

　　当然，如果未能成功，我决不气馁，我将继续努力，以更大的热情投入工作中，我坚信：“机遇总是青睐有准备的人。”

　　巴斯德曾经说过“立志工作成功是人类活动的三大要素” !

　　有人曾说过：“欲速则不达”

　　谢谢大家!

公司客服主管竞聘演讲稿

主管竞聘演讲稿（2） | 返回目录

尊敬的各位领导、同事们：

　　大家好！

　　首先，感谢公司领导为我们创造了这次公平竞争的机会！此次竞聘，本人将以开放的心态，面对竞争，希望通过竞争，尽已所能，更好地实现自己的人生价值，同时，为公司、为社会作应有的贡献。

　　今天，我站在这里竞聘客服主管职位，内容主要分为三个部分：一、客服存在的问题有哪些？如何解决？二、我的优势。三、我的任职目标以及主要工作思路和措施。

　　一、你认为目前我们客服团队存在的问题有哪些及解决方法？

　　1、客服整体的服务意识和服务质量有待加强。举例来说，我们在不断的补充员工，我们其他部门的人员也在不断的努力中，暂且撇开优点，我认为他们熟练度需要一个过程，而且因人而异，还有很多人服务规范用语不规范，，回复用语和自己聊天一样，那么如何迅速的结束冗长的培训和指导，锻炼一支成熟的队伍，如何加强客服代表的职业心理素质，把枯燥和单调的工作做得有声有色，如何快速并有效的做的非常满意，我想这是我们值得思考的问题。如何解决呢？建议培训关于服务意识，情绪管理方面的培训，关于语言艺术，对点语言等培训，把服务语言作为一项重点来考核,重点放在加大服务监督力度方面。目标是产生一批固定而且出色的客服代表，让用户感觉到我们很专业，并愿意成为我们的终身用户。

　　2、销售意识方面：请大家思考一个问题：在淘宝这个大舞台上面，竞争对手强手如云，为什么别人要买你的衣服？为什么要在你家一直买你的衣服?为什么我要多买几衣服？质量，款式，价位差不多的比比皆是。你有什么优势可以竞争过别人？这是我们的销售意识需要改进的：不是普通的进来买一件衣服，买2件衣服，而是要附件销售。怎么样才能多件销售。2：他进来不满意，想考虑，想对比看看，是不是在这一步你就放弃坚持销售呢？

　　如何改善这个呢？首先你想比别人卖的多，自身的软件，硬件需要强大，强大的销售意识需加强，这个会在过后我成为主管的时候，会和大家分享！

　　二、我的优势，分为3个方面。

　　心态：我从XX年开始做客服服务，这些年里面积累了很多经验，以前看的人会很害怕，当我自己有了这个能力的时候，我对待顾客我是非常有自信，我是一个专业的导购师，每次顾客回访的时候，夸赞我们的服务以及能力的时候，这个是我最开心也是最自豪的，没有比别人给你肯定的体现了

　　客服专家：在XX年的时候，刚开始进来的时候，碰到很多顾客的投诉，骂人的也有，投诉严重的也有，不理解我们的也有，在这里，我首先和顾客沟通，{我先帮你解决问题，之后咱俩再沟通其他事情}平抚顾客的心态，站在顾客的立场，尽自己的能力帮顾客处理好他的事情。然后再和顾客商量其它的事情，最后帮处理完，顾客说，非常谢谢你，我不是对你生气。

　　培训和帮带：很多时候，我们的思维都局限在常规思路里面，

　　总之，我考虑的是，每个员工未来在客服岗位的好与坏，对于我来说，我有着责任，我要扛起来，并带好团队向前进步。

　　说完优点，我想简单谈一下我的缺点：我的学习能力还不够。今后我要给自己制定短期学习目标和长期学习目标

　　三、我的任职目标以及主要工作思路和措施

　　任职目标：

　　1、 使我们小组的每位员工都能够充分发挥自己的优势和长处。

　　2、 与其他小组形成工作上竞争的良好状态。

　　3、 形成学习为主的小组氛围。

　　为完成这些目标，我准备按照以下思路开展工作：

　　1、管理好自己，要成为一个优秀团队的管理者，自己在各方面一定要做的，是团队的榜样，把自己优良的工作作风带到团队中，影响到每一位团队中的成员，用真诚去打动每一位成员加强自身专业能力，在业务知识方面多学习，能指导组员工作。

　　2、管理和沟通方面：我会及时总结日常工作，不断反思，对本部门的现状，问题作出分析、预测和规划，反馈给相关部门并提出有效的意见及建议，为高层决策提供相关依据和报告。做好跨部门间的沟通，本部门内的沟通，员工工作中的问题、思想动态等等。

　　3、在团队中建立好学习和培训工作，结合公司的文化把自己的工作技能运用到实际工作中，传授给团队中的每一个成员，在团队中培养良好严谨的工作作风。

　　4.带领小组成员完成领导下达的任务，充分发挥每一个小组成员的能力。

　　最后我对今天这个竞职演说做个总结，今天，我是本着锻炼、学习、提高的目的来参加竞聘。如果我竞聘成功，我会努力；如果我竞聘不成，我会更努力。我将以这次竞聘为新的起点：对待人生，会多一份梦想；对待工作，会多一份努力；对待领导，会多一份尊敬；对待同事，会多一份微笑；对待生活，会多一份热爱；我相信，机会只会垂青那些有准备的人。

　　谢谢大家！

营销主管竞聘演讲稿

主管竞聘演讲稿（3） | 返回目录

　　尊敬的各位领导，各位同事，大家过年好，在新的一年里祝大家万事如意，步步高升。

　　首先我先来个简短的自我介绍，我叫xx，一直在xx当一名既合格又优秀的导购，在此感谢xx按摩椅公司给我此次机会，另外呢我也很想跟大家分享分享我的工作经验，我自XX年5月从学校出来实习，实习了一年多的时间，第一份工作让我收获了不少，受益匪浅，而这份工作正是我第二份工作，在两年多的时间里，我做的都是一种性质的工作，那就是销售，我喜欢销售，销售可以给人带来动力，带来自信，带来无尽魅力，这也就是我所想挑战的原因。

　　但话又说回来，起初我刚接触按摩椅时，我就对按摩椅这行业没多大兴趣，但慢慢接触才发现这个奢侈品是很不错的，从哪点可以看出它的卖点呢，无论是从产品的性能或是产品的性价比都非常的不错的，产品从出售到售后必须走三大程序，从售前到跟踪服务在到售后，这都是很全面的服务，缺一不可，如果我们大家努力把这几大程序做好，那么也就等于我们的销售不成问题了，加油。

　　这次我来竞聘这个岗位我带着十足的信心，带着十足的把握，这些信心都是大家赐予的，所以我希望我以后不管带哪个团队我首先以身挫折，树立好自已的榜样，努力把大家的心态调为，把业绩做好，这个就是我短期的目标。

　　最后感谢xx按摩椅公司器重我的才能，希望我不辜负大家对我的期望，我相信我会比别人做得好，我不比别人差，谢谢。

超市主管竞聘演讲稿范文

主管竞聘演讲稿（4） | 返回目录

尊敬的领导评委们

　　大家好！

　　踏着春天的脚步，我们超市又迎来了充满希望的一年，作为重百超市###店的老员工，我也一步一步地成长起来了。我叫，现年24岁，现在担任重百超市店收银员一职，我竟聘的职位是\_\_\_店营运兼后勤主管助理。

　　当我踌躇满志的走出学校大门，踏入社会参加工作的第一步就与重百超市###店结下了不解之缘。XX年的金秋十月、伴着重百###商场的开张锣鼓和冲天的喜气，我穿上了超市的红背心，成为重百超市###店的一名收银员，望着身上的红背心，我既兴奋有紧张，但更多的是自豪和骄傲，同时也深感自己肩上责任的重大，虽然我是一名普通的收银员，但我的一举一动、一言一行，哪怕是一个眼神，都赋予了新的内涵，它代表了企业的形象，是我们重百超市对外服务的窗口，当我走上收银台，便暗下决心：一定要努力工作，做一名合格的优秀的收银员，不辜负公司的培育和领导的信任，不后悔每一天!

　　在收银岗位上，我经手的现金何止千万，但没有错过一分钱;夜班要下班了，只要有一个顾客没有离店，我的收银机就不会关，上班早几分钟，下班迟几分钟，便让领导多放几分心，当收银员没有多久，我就被评为重百超市的“优秀员工”，从经理手上接过了烫金的“荣誉证书”，这充分证明了我工作的每一天，我不留遗憾，没有后悔。

　　我毕业于成都水力发电学校经济信息管理专业，今年24岁，我和重百共成长，我自从XX年10月28日进入重百###商场超市部以来，通过在工作中不断的学习，使我对连锁经营模式有了深入的了解，在思想政治和业务技能水平.上有了大幅度的提高。

　　竞聘\_\_\_店营运兼后勤主管助理这个职位，我认为自己有以下几个方面的有利条件。

　　一是具有正直的人品、良好的修养以及完善的工作作风。始终做到胸怀坦荡，公道正派，善解人意，与人为善，不搞小动作。始终认为一个人的高尚情操和修养不是凭空与生俱来的，而是经过不断学习，修练培养而来的，所以，平时我只要有空在不影响工作的前提下，努力加强学习，努力使自己成为一个有高尚情操有修养的人。能吃苦耐劳，认真负责。别人不愿做的事我做，要求别人做到的事，自己首先做到。从不揽功诿过，假公济私，与人争名利。领导布置的工作总是尽力去做，从不无故推诿。

　　二是具有较全面的组织、协调工作的素质和能力。识大体，顾大局，处理问题较为周全，工作认真负责。具有团结同志，正确处理与领导和其他同志的关系的素养;做工作，办事情，能够做到思路清晰，行止有度，头绪分明，恰到好处。

　　三是热爱工作，奉行做事就竭尽全力将它做好的原则。遇到问题从不退缩，努力寻求解决办法，在解决问题的过程中使自己的工作能力得以提升。有较高的业务技能水平，在超市收银台工作的五年时间里，能做到理论联系实际，熟悉了收银系统的操作和维护，了解了门店的工作流程及营运模式。在XX年、XX年被评为门店优秀员工，XX年被评为商场优秀岗位示范员。

　　四是有较强的创新意识。我思想比较活跃，接受新事物比较快，爱学习、爱思考、爱出新点子，工作中非常注意发挥主观能动性，有较强的创新意识和超前意识，这有利于开拓工作新局面，尤其适合在激烈市场竞争条件下的企业管理工作。

　　三、对竞聘岗位的认识

　　作为营运兼后勤主管助理，必须熟悉门店的工作流程，协助主管开展营运日常工作。能够组织验收各类商品，把好商品入库质量关;能够根据信息系统操作规程、组织指导录入各类进货和退货单据，能够按照相关安全保卫制度，做好安全防范工作;组织相关赠品发放管理，处理好顾客投诉，完善售后服务;组织退货管理和发票管理;指导监督收银员严格按照相关制度流程开展工作;对收银员进行培训指导;负责收银台的日常维护，做好收银台的安全检查工作，杜绝安全隐患;完成领导交办的其他工作。文 + 章 + 超 + 市

　　四、竞聘成功后的工作设想

　　首先，作为主管助理，必须了解店长及主管的主要工作思路和目标，我理想概括为20个，即“搞好服务、内强素质，外树形象，开拓发展，自强不息”。

　　一是认真贯彻执行商场的各项决定，加强学习，积极进取，求真务实，开拓创新，不断提高自己的综合素质、创新能力，用诚挚的感情团结全体同事，充分调动大家的工作积极性，同心同德，搞好各项工作

　　二是建立和规范一系列规章制度，岗位职责分工细化，自上而下，使工作事事有人管，件件能落实，做到规范有序，有章可循。

　　三是建立和完善竞争机制。尺有所长、寸有所短，充分发挥各人的特长，从而调动每个人的工作积极性。

　　四是摆正位置，做好配角、当好参谋。首先对门店里的全面工作要尽其所有，收集各种信息供主管参考，向主管提供各种建议和主张，帮助主管顺利作出决策;其次，要有统筹兼顾的思想，当好门店里的协调人，使做出的决策能符合大多数人的意愿。当主管参加外务活动时，自己要坚守内部事务，当主管转向内部事务时，自己则承担对处的交涉，弥补主管所不能的面面俱到，当主管因工作需要回避时，自己能够承担重担。

　　五是让每个员工树立依法经营、维护消费者合法利益的思想，同时，把服务仪表、服务态度、服务纪律、服务秩序等作为培训.的基本内容，让员工树立“顾客是上帝、员工代表企业”的思想。

　　六是加强对收银员的管理工作台和监督，组织商品进出库验收、录入的相关单据，确保门店商品进出的规范化、制度化管理。

　　七是做好员工的工作安排、指导和考核，切实执行公司每期dm及店内的各项促销活动，充分做好宣传及布置的工作;认真做好大宗、集团购买的接待工作，全面协调，让顾客感到方便、快捷的服务。

　　八是加强商品进、销、存的管理，掌握规律，提高商品库存周转率，不积压商品，不断货，负库存、零库存，零销售进行分析，并及时解决，使门店商品管理趋于科学化、合理化，尽可能降低成本，开源节流，以减少开支。

　　尊敬的公司领导，诚恳待人，为人正派是我为人态度!勤奋务实，开拓创新是我的工作态度!如果公司委以我营运兼后勤主管助理的重任，我将不辜负大家的期望，充分发挥我的聪明才智，以昂扬的工作热情和高度的工作责任心，加倍努力地工作，协助主管使门店营运的日常工作在各方面都有新的起色，新的突破，上升到一个新的台阶。

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！