# 产品推销演讲稿范文(汇总9篇)

来源：网络 作者：独影花开 更新时间：2024-03-16

*产品推销演讲稿范文1各位\*\*，各位朋友：大家好！两年前，我来到了销售部，面对这个与专业毫不相关，以前从未接触过的行业，我第一次对自己的选择产生了怀疑？刚开始，我认为这份工作就是简单的开票，整理报表，接待来自全国各地的客户。令我没有想到的是销...*

**产品推销演讲稿范文1**

各位\*\*，各位朋友：

大家好！

两年前，我来到了销售部，面对这个与专业毫不相关，以前从未接触过的行业，我第一次对自己的选择产生了怀疑？

刚开始，我认为这份工作就是简单的开票，整理报表，接待来自全国各地的客户。令我没有想到的是销售工作千变万化，暗藏玄机。由于女孩子天生的羞怯感，我总是不知道该怎么与客户沟通、不知道怎么介绍产品才能令客户满意？为此，在刚开始的工作中，我经历了很多次的尴尬和失败。记得有一次：有个从山\*\*的客户咨询充电架和矿灯的型号和具体的使用方法，办公室又刚好一个人也没有，我只好硬着头皮给客户讲解，对客户的询问，我的回答驴唇不对马嘴，笑料百出，最后，这个客户因为我极不专业的介绍选择了别的企业的产品。这件事情对我的触动很大，虽然\*\*没有批评我，但是，我觉得自己愧对于工作，更愧对于\*\*的信任，由于我的不用心，而使公司失去了客户！给公司造成了损失！

这件事情以后，我认真审视了自己：我没有积极主动的去学习，没有足够的重视。在之后的工作中，我主动地和每一个业务员沟通，虚心的向生产、供应和财务等各部门的人员请教。

换个态度对待自己的工作，反而觉得工作充实而又意义，自己不但对咱豫光品牌的矿用产品也越来越了解，而且还自我摸索出不同销售区域因气候等各方面的差异，会选择不同类型的产品;怎样有策略的竞争别人已经占有的市场;(这句话我没有看明白)与其他竞争对手相比，我们产品的优势在哪里？劣势又在哪里？在与客户沟通的过程中，如何扬长避短，实事求是地为客户推荐最适合他们的产品。我还发现：河南及周边地区大部分客户会选择在周末来提货，为保证供货及时，我放弃了自己的休息时间，尽心尽力的服务好每一个客户，为此，我在朋友中又多了一个外号：“豫光第一忙”。

“闻道有先后，术业有专攻。”即使简单的内勤服务工作，也有专业的地方，那需要靠经验的积累，也靠技巧的突破，才能把看似简单的工作，做的比别人出色。

越是微不足道的工作，其实也越能成功，因为这些工作所面对的都是生活中最基本的事物;许多人往往会忽略它的重要性，却无法否认它的存在价值，因为它是我们工作中不可分割的一部分。

朋友们，如果你在公司正从事着非常细微的工作，千万不要灰心，不管做什么事情，我们都要尽力做到最好。职业不分贵贱，贫富没有差距，只有我们拥有值得让别人信任的专业水\*，拥有让别人信服的工作态度，我们的人生才会有更多的超越和收获。豫光给了我们这样一个广阔的\*台，让我们一起在这个\*台上展现各自的风采，携手共创百年豫光，辉煌豫光。

**产品推销演讲稿范文2**

各位评委！

大家好！非常感谢你给我机会参加比赛。我叫xxx，今年20岁，毕业于xx实验高中。今天，我在竞争一个新鲜冷冻产品的外部销售员的职位！

>一、做好基础业务工作和日常业务工作

作为一个商务人士，首先要深入一线市场，做好市场调研，尤其是市场上的白条和生鲜产品的价格。只有充分了解市场，才能帮助我们更好地开发市场，同时利用双汇的品牌优势和产品差异化优势进行差异化销售，充分展示双汇的品牌效应。作为一个商业人士，我认为我们应该首先做到以下几点：

1、诚信，按标准办事，是一个业务员必备的道德。

2、对工作严格要求，对自己严格要求，不要忽视或纵容小问题小错误。

3、做好基础工作，无条件完成办公室安排的各项任务，让办公室和总部及时了解市场第一手信息。

>二、加强客户管理，做好市场开发

第二部分是我下一步的工作思路。

>一、及时掌握市场情况，做好基础工作

市场条件和市场条件是基础。到了市场后，我会深入市场一线，充分了解市场上的白条和生鲜产品的价格，尤其是雨润、罗进、中品等竞争产品的出厂价和终端零售价，找出我们和他们之间的差距，并及时将信息反馈给经理，为经理提供有力有效的第一手信息和数据。

**产品推销演讲稿范文3**

作为一名新入所的研究生，我对所里的实际生产并不是很了解，所以，我主要针对企业产品的销售方面谈一谈。

（1）一个富于创造的企业，必定有它的理想，正是这个理想向未来显示出这个企业在社会的意义。员工们将从这个理想中看到自己作为集体一员的意义。这个理想就是企业的愿景，也是企业奋斗的目标。

（2）共同愿景”是企业中所共同特有我们想要创造什么”的图像。当这种共同愿景成为企业的生命力和人一样。

（3）技术性的优势其实技术因素对代理商的影响很明显，往往起决定性作用，专利技术、高科技技术优势是产品差异化和竞争力的根基。

（4）精确化的功能相同条件下，功能明确、价值突出的产品，能很快得到市场认可，而一些企图面面俱到、包治百病的招商产品每样都不突出，很难吸引广大代理商。

（5）利益的保障没有充分的利益空间，再好的产品，也得不到市场的认可。所以，销售产品最重要物质属性就是高利润，很多企业产品口碑好，但出货价却非常高，留给代理商的利润却非常低，最终只能自娱自乐。这也是现在流行超低价包销模式的主要原因。

（6）易传播的名字给经售产品起个好名字，是销售产品下金蛋的第一步。好名字有几个要素：简单、易记、易传播，而且让人产生共鸣，符合大众的信息接受和购买习惯。

（7）别致的设计一个新颖别致的包装设计，在销售过程中的意义和作用，不可估量。直接在包装上打上产品主诉，配合产品人群定位的喜好，极富视觉冲击力，优秀的包装设计是产品成功的重要因素。可见，对销售产品的包装，应以市场销售为中心，突破行业界限和传统眼光，大胆借用多个行业经验，充分体现包装诉求化，诉求包装化”设计理念，让消费者看见包装后，直接感知产式很多时候，模式决定出路。为销售产品设计一套新颖而实效的销售模式，是吸引经销商注意力的有力武器之一。所以，在广告战时期，在销售模式上有所突破和创新的企业获得了成功。比如直品的功能和消费利益点。

（8）创新的模接模式，无疑是好的销售模式之一。

（9）典型的传播传播不到位，一切都白费。”再好的产品，再好的模式，如果不能高效传播，也要失去生命力。

其次，对企业产品进行全方位销售。

**产品推销演讲稿范文4**

作为一名新入所的研究生，我对所里的实际生产并不是很了解，所以，我主要针对企业产品的销售方面谈一谈。

一个富于创造的企业，必定有它的理想，正是这个理想向未来显示出这个企业在社会的意义。员工们将从这个理想中看到自己作为集体一员的意义。这个理想就是企业的愿景，也是企业奋斗的目标。

企业的生命力和人一样。“共同愿景”是企业中所共同特有“我们想要创造什么”的图像。当这种共同愿景成为企业全体成员内心一种强烈的信念时，它就成为了企业凝聚力、动力和创造力的源泉。

而企业愿景的实现是建立在平时的脚踏实地，如何把企业的产品做好、做大，成功地推向市场成为实现愿景的基本环节。产品在市场上的大量畅销，必然要求企业做好产品的每一步。

首先，企业要有自己的主打产品。所谓主打产品，大部分企业都有很多产品，并一一视为宠儿对待，毫不偏心，这在销售上无疑是致命的伤痛。企业必须立足实际，从冗长拖沓的产品链中筛选出一个最具差异化核心竞争力的产品做为主打角色，集中优势兵力，成就销售名品，主要有以下几方面来打造产品：

（1）个性化产品在产品品类上具有差异化，这是代理商最希望看到的产品，有新意才能抓住人。与众不同的产品品类或形态在销售市场最受欢迎。（2）独特性成分对于原料成分独树一帜的产品，最容易受到代理商的欢迎。（3）技术性的优势其实技术因素对代理商的影响很明显，往往起决定性作用，专利技术、高科技技术优势是产品差异化和竞争力的根基。（4）精确化的功能相同条件下，功能明确、价值突出的产品，能很快得到市场认可，而一些企图面面俱到、包治百病的招商产品每样都不突出，很难吸引广大代理商。（5）利益的保障没有充分的利益空间，再好的产品，也得不到市场的认可。所以，销售产品最重要物质属性就是高利润，很多企业产品口碑好，但出货价却非常高，留给代理商的利润却非常低，最终只能自娱自乐。这也是现在流行超低价包销模式的主要原因。（6）易传播的名字给经售产品起个好名字，是销售产品下金蛋的第一步。好名字有几个要素：简单、易记、易传播，而且让人产生共鸣，符合大众的信息接受和购买习惯。（7）别致的设计一个新颖别致的包装设计，在销售过程中的意义和作用，不可估量。直接在包装上打上产品主诉，配合产品人群定位的喜好，极富视觉冲击力，优秀的包装设计是产品成功的重要因素。可见，对销售产品的包装，应以市场销售为中心，突破行业界限和传统眼光，大胆借用多个行业经验，充分体现“包装诉求化，诉求包装化”设计理念，让消费者看见包装后，直接感知产品的功能和消费利益点。（8）创新的模式很多时候，模式决定出路。为销售产品设计一套新颖而实效的销售模式，是吸引经销商注意力的有力武器之一。所以，在广告战时期，在销售模式上有所突破和创新的企业获得了成功。比如直接模式，无疑是好的销售模式之一。（9）典型的传播“传播不到位，一切都白费。”再好的产品，再好的模式，如果不能高效传播，也要失去生命力。

最后，希望在所有员工的共同努力下，企业会一步步走向辉煌，最终实现企业的愿望。

**产品推销演讲稿范文5**

尊敬的各位\*\*、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\*\*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.

诚是基，信为本，诚信支起我们\*等交流、和\*友爱的.擎天大厦;诚是纲，信为常，诚信谱写出一曲曲幸福美满、荡气回肠的生命凯歌。诚信是个人、公司乃至国家的生命之源、立身之本。有谁离开了诚信而能立足于社会的大家庭呢?

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\*\*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”背道而弛的现象：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\*\*!诚信是根本，诚信我为先!”

**产品推销演讲稿范文6**

各位\*\*，各位朋友：

大家好！

两年前，我来到了销售部，面对这个与专业毫不相关，以前从未接触过的行业，我第一次对自己的选择产生了怀疑。

刚开始，我认为这份工作就是简单的开票，整理报表，接待来自全国各地的客户。令我没有想到的是销售工作千变万化，暗藏玄机。由于女孩子天生的羞怯感，我总是不知道该怎么与客户沟通、不知道怎么介绍产品才能令客户满意。为此，在刚开始的工作中，我经历了很多次的尴尬和失败。记得有一次：有个从山\*\*的客户咨询充电架和矿灯的型号和具体的使用方法，办公室又刚好一个人也没有，我只好硬着头皮给客户讲解，对客户的询问，我的回答驴唇不对马嘴，笑料百出，最后，这个客户因为我极不专业的介绍选择了别的企业的产品。这件事情对我的触动很大，虽然\*\*没有批评我，但是，我觉得自己愧对于工作，更愧对于\*\*的信任，由于我的不用心，而使公司失去了客户!给公司造成了损失!

这件事情以后，我认真审视了自己：我没有积极主动的去学习，没有足够的重视。在之后的工作中，我主动地和每一个业务员沟通，虚心的向生产、供应和财务等各部门的人员请教。

换个态度对待自己的工作，反而觉得工作充实而又意义，自己不但对咱豫光品牌的`矿用产品也越来越了解，而且还自我摸索出不同销售区域因气候等各方面的差异，会选择不同类型的产品；怎样有策略的竞争别人已经占有的市场；(这句话我没有看明白)与其他竞争对手相比，我们产品的优势在哪里?劣势又在哪里?在与客户沟通的过程中，如何扬长避短，实事求是地为客户推荐最适合他们的产品。我还发现：河南及周边地区大部分客户会选择在周末来提货，为保证供货及时，我放弃了自己的休息时间，尽心尽力的服务好每一个客户，为此，我在朋友中又多了一个外号：“豫光第一忙”。

“闻道有先后，术业有专攻。”即使简单的内勤服务工作，也有专业的地方，那需要靠经验的积累，也靠技巧的突破，才能把看似简单的工作，做的比别人出色。

越是微不足道的工作，其实也越能成功，因为这些工作所面对的都是生活中最基本的事物；许多人往往会忽略它的重要性，却无法否认它的存在价值，因为它是我们工作中不可分割的一部分。

朋友们，如果你在公司正从事着非常细微的工作，千万不要灰心，不管做什么事情，我们都要尽力做到最好。职业不分贵贱，贫富没有差距，只有我们拥有值得让别人信任的专业水\*，拥有让别人信服的工作态度，我们的人生才会有更多的超越和收获。豫光给了我们这样一个广阔的\*台，让我们一起在这个\*台上展现各自的风采，携手共创百年豫光，辉煌豫光。

**产品推销演讲稿范文7**

各位\*\*、各位评委：

大家好！首先，我要感谢各位\*\*能给我这样一个机会，来参加产品经理的竞聘。站在这个舞台上，我的心情已经非常激动，这是对我2年来工作态度与工作成绩的.充分肯定，我感到十分欣慰！

首先允许我做一下自我介绍。我叫蔡雪丹，先后做过储蓄、对私、对公等岗位，目前的岗位是产品经理岗，无论从事哪个岗位，我都要求自己本着“勤勤恳恳、扎扎实实、好学上进”的态度，努力工作，毫无怨言。同时，在工作之余，我总是抓紧时间学习充电，努力补充与丰富自己的理论知识。

随着这些年的工作历练与学习充电，我的工作经验日渐丰富，理论知识日益扎实，人也越来越成熟，已具备较高的业务素质和一定的营销经验，我觉得自己有信心也有能力担任一名产品经理，能做好应该履行的职责。

对于产品经理这一岗位，我是这样理解和认识的。产品经理是客户经理的“\*\*”和“精英”。产品经理相当于客户经理而言更细化、更具体、更专业、更精准，是客户经理队伍中的“龙头”。按金融界通用的“二八”理论去理解，20%的产品经理可创造全行80%的经营效益。

产品经理是细化的不同类型的理财顾问，确切的说是高端客户的理财顾问，营销对象是现有的、潜在的高价值客户。做为一名合格的产品经理，应当全面了解客户需求并向其营销产品、争揽业务；做为一名产品经理，应当协调和\*\*全行各\*\*\*\*及机构为客户提供全方位的金融服务；做为一名产品经理，还应当主动地防范金融风险，努力建立和保持与客户的长期密切联系。

如果我能够走上产品经理的岗位，我希望自己是银行和客户之间的纽带和桥梁，为客户送去我们的关怀与服务！客户的利益和需求将是我们工作的永恒出发点，面对客户的业务特点，我们有责任为其量身定做与推荐适用的农行产品。对客户的新需求，我们更要及时向\*\*\*\*报告，努力探索与开发相关产品。对现有的客户，与之保持经常的联系是我们应尽的义务，而对潜在的客户，我们更要极目远眺，积极地去开发。同时，我们力求在协调前台业务部门与\*\*业务部门、上下级部门、资源合理分配的基础上，保证每位客户的每一笔业务都能在我们农行及时、顺畅、准确地完成。善于引导客户、努力满足客户业务需求，为客户提供“一站式”服务，这些将是我们每位产品经理永恒的要求与追求！

实现理想需要舞台，展现个人的能力同时需要机遇与\*台。在此，我衷心希望各位\*\*、各位评委能给我这个机会，给我一个更加充分发挥自己能力的机遇与舞台，相信我、选择我、\*\*我，您不会后悔，我则会倍加珍惜，让我们一起，创造我们未来更加美好的明天！

谢谢大家！

**产品推销演讲稿范文8**

同志们：

大家上午好！

首先，我\*\*省经济和信息化委员会、省\*节能办向\*\*单位朋友多年来对我省节能工作的大力\*\*表示衷心的感谢，对8家来山东推广高效照明产品的企业表示欢迎，对各市分管同志的努力工作表示衷心的感谢。下面我\*\*一下去年我省高效照明产品推广工作开展情况，并就做好今年推广工作讲几点意见。

>一、多措并举，高效照明产品推广工作取得新突破

20xx年，在省委、省\*的坚强\*\*下，我们按照国家\*等部门的要求，把节能降耗摆上更加突出位置，加快转变发展方式，推进经济结构调整，发展节能环保产业，培育循环经济，积极淘汰落后产能，提高能源利用效率。20xx年我省万元GDP能耗下降5。46%，累计完成“xx”节能目标的82。39%，连续三年国家考核为超额完成等级。

成绩的取得来之不易，得益于省委、省\*的正确\*\*，得益于各级各部门的艰苦努力，也得益于我们对每一项工作的扎实推进。20xx年国家下达我省的高效照明产品推广任务为450万支，我省实际推广高效照明产品748万支，超额完成了国家下达的推广任务，按中标价格销售总额达5943万元，争取\*\*财政补贴2831万元，年可实现节电7。83亿千瓦时，节省电费4。62亿元，相当于减排二氧化碳78。3万吨，取得了显著的经济和环境效益。

为切实做好20xx年高效照明产品推广工作，我们召开了“山东省20xx年高效照明产品推广\*\*发布会”，发布了《山东省20xx年财政补贴高效照明产品推广工作实施方案》，明确了目标任务和工作重点，重点选择照明产品使用集中，需求量大的电子、纺织等工矿企业和商场、学校、医院、\*机关等大宗用户，以及推广效率高、易于\*\*的大型居民社区和农村地区进行推广。根据各市的需求\*\*，将推广任务落实到各市，提出了工作要求，各级节能主管部门指定专人负责，切实加强\*\*，精心\*\*，周密部署，为高效照明产品推广工作奠定了坚实的\*\*基础。

为确保工作进度，我们及时调度各市高效照明产品推广进度情况，提高了各市对这项工作重要性的认识，并及时解决推广工作中遇到的问题，确保了推广工作的顺利有效开展。加强后期核查和监管，确保了高效照明产品真正安装到位，确保用户得到实惠。同时，将推广高效照明产品任务完成情况列入对各市节能目标责任考核内容，年底一并进行考核。向全省公开了举报电话，对弄虚作假等行为，一经核实，严肃处理。

落实高效照明产品推广向农村倾斜的要求，我们在全省农村开展了“创建高效照明产品推广示范村”活动，将高效照明产品推广与\*\*\*\*新农村建设有机结合起来，明确了工作目标和原则，争取在两年内，创建1000个“高效照明产品推广示范村”，经过努力，20xx年共创建高效照明示范村653个，在让农民享受优惠\*\*的同时，增强了广大农民的节能减排意识。全力推动栖霞市创建高效照明示范市活动，栖霞市是一个拥有64。23万人口的县级市，全市共推广高效照明产品94。98万支。

随着国家高效照明产品的推广，社会对高效照明产品的认同度不断增强，我省以推广工作为契机，促进高效照明产业发展。召开了推进高效照明产品发展的会议，就高效照明产品节能认证、产品标准、行业发展进行了研讨，受到企业欢迎。省\*\*\*\*转发了《关于加快山东省高效照明产业发展的指导意见》，为进一步促进我省高效照明产业的发展，提供了\*\*保障。

>二、再接再厉，确保完成20xx年推广任务

推广使用高效照明产品是实施“十大节能工程”的重要内容，是实现“xx”节能降耗目标的一项重要举措。特别是当前，离年底仅有不到6个月的时间了，尽快完成高效照明产品推广任务，促进高效照明产品尽快发挥节能减排的效益，任务非常艰巨，意义非常重大。

今年，国家下达我省高效照明产品推广任务量是500万只，由于前两年我省已经大力推广节能灯，一些大宗用户已经普及，推广的难度越来越大，因此，各级各部门要\*\*\*\*，要进一步\*\*思想，切实提高思想认识，牢牢把握这个机遇，总结去年推广经验，查找薄弱环节，强化措施，扎实工作，确保完成国家分配给我省的推广任务，用足用好国家财政补贴优惠\*\*，推动我省绿色照明工程顺利发展，为经济\*稳较快发展、完成今年和“xx”节能目标做出贡献。

（一）进一步加强\*\*\*\*。以财政补贴方式推广高效照明产品是一项创新性工作，面对的终端用户数量众多、层次多样，各地的工作基础也是参差不齐。从前几年推广工作开展情况看，大多数地区对推广工作是\*\*\*\*的，能够做到思想认识到位、措施到位、人员到位，切实把推广高效照明产品作为节能减排的一项标志性工作来抓，抓得细，抓得实，抓得好。

（二）进一步创新工作机制。财政补贴高效照明产品推广是一项利国利民的惠民工程，最终受益人是大宗用户和城乡居民。各地要完善推广配套办法，创新推广机制，提高推广效果。为使我省更大范围的用户享受到国家财政补贴\*\*，调动各方积极性，确保完成高效照明产品推广任务，省里把500万只的推广任务，依据各市人口、城乡发展水\*和用电量情况，以及各市上报的需求数量等，分配到全省17个市。

（三）加大向农村推广力度。今年，我们将继续在全省\*\*开展“高效照明产品推广示范村”创建活动，以这项活动为载体，把推广工作与实施绿色照明工程紧密结合起来，与促进形成节约资源和保护生态环境的绿色消费模式紧密结合起来，与提高农民生活质量、改善农民生活紧密结合起来，与\*\*\*\*新农村建设紧密结合起来。通过表彰和奖励先进典型，形成以点带面、整体推进的工作局面。

（四）进一步加强协调配合。各市节能主管部门在推广工作中，要加强\*\*协调，构建\*推动、企业为主、全社会参与的工作体系，形成协调、高效的工作机制，提高工作效率，保证工作效果。要主动与\*门沟通，按照职责分工，密切合作，借助\*力量的推动，共同做好推广工作。要增强服务意识，积极主动与中标企业和用户沟通，搭建服务\*台，帮助中标企业和用户协调解决推广工作中的关键问题，确保推广工作顺利开展。要调动各方力量参与、配合、\*\*高效照明产品推广工作，协\*\*育、建设、交通、卫生、\*、旅游局、机关事务管理局，以及商业、妇联等部门和单位参与推广活动，力争在9月底前完成今年推广任务。要做好废旧灯具回收工作，防止乱丢乱弃，污染环境。

（五）充分发挥企业主体作用。企业是高效照明产品推广的责任主体，承担我省今年推广任务的中标企业均是业内知名企业，有着较好的产品信誉和较高的行业声誉。我们希望中标企业积极配合相关市经信和\*门制订实施方案，保证产品及时安装到位，确保安装的产品质量与投标产品一样，销售价格与中标协议价格扣除财政补贴后的价格一样，上报的安装数量与实际安装数量一样，售后服务与投标承诺一样，并帮助居民用户不仅算初始投资帐，还应算运行成本帐和环境效益帐，提高消费者节能减排意识。企业要特别注重对经销、\*\*人员的培训，以服务用户为宗旨，加强内部管理，提高服务能力和水\*。中标企业之间也要相互\*\*、相互配合，共同发展。

（六）切实搞好督促检查。财政补贴高效照明产品推广\*\*的一个显著特点是注重后期核查和监管，国家将\*\*力量对推广情况进行抽查，确定高效照明产品安装到位后，企业才能申领到补贴资金。各市要加强督促，保证进度，按照省实施方案的进度要求，逐项落实，确保高效照明产品安装到位，推广任务落实到位。各市经信委和节能办要与\*门一起，加强对推广工作的监管，确保推广工作流程公开、透明，确保执行国家\*\*不变形、不走样。各市和中标企业要及时将推广进度情况报省经信委和省财政厅。省里将适时对各市推广工作进展情况进行抽查。为加强社会\*\*，我们继续面向全省公开举报电话，举报一经核实，我们将在全省\*\*批评。

（七）加强宣传引导。多年来，\*\*\*\*的朋友对我省节能工作给予了极大关注，做了大量宣传报道工作，为推动我省节能事业发挥了积极作用。以财政补贴方式推广高效照明产品，是一项\*\*性强、惠民面广、影响大的工作，各市要加强与\*\*\*\*的联系，积极配合\*\*搞好宣传报道。今天我们邀请了部分\*\*的朋友到会，希望大家一如既往地继续\*\*节能工作，通过更多的渠道，更丰富的形式，宣传高效照明产品推广工作，宣传使用高效照明产品的好处，宣传节能灯使用小常识，动员大家积极参与到推广使用高效照明产品的工作中来，从而引导消费者在生产、生活中自觉选购节能产品，树立生态文明观念。

同志们，推广使用高效照明产品，涉及千家万户和社会各个方面，是一件功德兼容、造福后代的大事。特别是在完成节能目标责任的\'关键时期，我们要用足用好财政\*\*，不断总结创新，努力做好高效照明产品推广工作，为推动节能减排、促进企业发展、惠及城乡居民做出应有的贡献。

谢谢大家！

**产品推销演讲稿范文9**

尊敬的各位\*\*、评委，同事们：

大家好！今天我参加竞聘，一是为了以实际行动响应\*\*通过银行产品经理竞聘选拔人才的重大举措；二是为了争取能够在新的岗位上为我行的发展做出更大的贡献，更好地奉献我行。我相信“天生我才必有用”，我会全力以赴，勇攀高峰！

志当存高远，骏马何需鞭。在以往的工作中，我信念坚定，能在具有挑战性的环境中创造性地开展工作，敢于在困境中挑战自我。参加工作以来，我办事讲原则，立场坚定，勤政廉洁，实事求是，公\*公正，严格要求自己，立志献身我所热爱的金融事业。在思想上和行动上我能够与行\*组保持高度一致。并且我从小接受了良好的传统教育，培养造就了我光明磊落、乐于助人，勤奋好学、吃苦耐劳的品质。

我认为，产品经理银行大堂经理演讲稿主要职责之一，就是充当银行内部所有与他负责的产品相关领域之间的联络员。因此，产品经理必须直接和企业内部的不同职能部门打交道，包括销售、财务、顾客以及高层经理。如果竞聘成功，我将做到以下几点：

第一，全力协助销售部做好销售\*\*。当前国际和\*\*经济形势严峻，这给我们金融业带来新的挑战，积极拓展新业务，显得极为重要。我将同销售人员加强沟通与协调，着重负责销售\*\*工作，与销售人员共享市场信息。在操作实施中，我将花费一定时间，和销售人员、潜在顾客进行电话沟通，进一步了解销售人员的思想和顾客的消费动机，以其服务于银行工作。

第二，创新思维搞好产品研发和生产。我将依赖生产部门制造出价格和质量都合适的产品，并及时传递给顾客。同时，要同各个具体操作部门联络，了解新产品的可操作性、估计未来的生产能力和效率。并将\*\*顾客意愿，\*衡投资回报率、顾客满足度和生产成本三者间的关系，建立各方均可接受的质量标准和服务标准。

第三，做好顾客和产品维护服务银行大堂经理竞聘演讲稿工作。对于我们来说，如何做好服务以优质的服务来赢得客户，始终是我思考的问题。具体来说，我将从客户经理那里获取有关产品表现的信息，也需要向他们提供有关信息以提高顾客对产品的满足度，用优质的服务增加产品附加值。还要制定服务人员建立服务标准，理解服务标准并且达到服务标准，并以顾问的形式为客户提供个性化的产品应用解决方案。

第四，以效益为中心搞好预算与计划。我将严格按照现有工作标准，以我行的经济效益为中心，认真分析财务人员提高的`各种指标数据，在科学归纳和分析的基础上，制定规范的预算、预计损益表以及产品\*衡表，和财务人员一起，使产品成本与市场价格达到\*衡。

第五，加强学习，树立正确的\*\*观和服务理念，不断提升综合素质。在今后的工作中，我将不断加强思想\*\*，不断提升自己的综合素质，加强对金融知识和业务的学习力度；同时强化服务意识和务实精神，身先士卒，率先垂范，做到腿勤、脑勤、嘴勤。勤跑路，勤付出，勤学善思，勤问勤汇报，加强沟通配合，从而把工作做实做细做透，切实提高办事效率。

尊敬的各位\*\*，评委，此次银行信贷部经理竞聘报告，我为成功而来，如果我的坦诚、自信与能力能够得到大家的认可，我将倍加珍视这一机遇，倍加努力工作，以自己的工作业绩回报大家的信任与厚爱。

谢谢大家！

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！